

概覽

根據中國糧油學會(油脂分會)，按產量計算，於二零零六年至二零零八年，我們為中國最大食用玉米油製造商。於二零零七年及二零零八年，我們的食用玉米油產量分別約為65,500噸及76,600噸，約佔中國於二零零七年的食用玉米油總產量約202,000噸(資料來自聯合國糧食及農業組織)的32.4%及於二零零八年的食用玉米油總產量約250,000噸(資料來自中國糧油學會(油脂分會))的30.6%。根據聯合國糧食及農業組織，於二零零七年，中國的食用玉米油產量約佔中國所有食用植物油總產量約1.27%。

我們主要業務為製造食用玉米油產品以：(1)散裝內銷或出口銷售予以其自家品牌銷售食用玉米油的其他公司；及(2)於中國消費市場以我們的品牌長壽花進行內售。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們的非品牌油產品的散裝銷售分別約佔我們的總營業額約80.8%、76.2%、70.9%及73.8%，而我們的品牌食用油銷售則分別約佔我們的總營業額約5.9%、10.8%、14.3%及14.6%。我們旨在繼續成為中國的領先食用油製造商，並將長壽花發展為中國食用玉米油消費市場的領先品牌。

根據中國糧油學會(油脂分會)，我們的品牌長壽花為中國三大食用玉米油品牌之一，於二零零八年佔所有包裝食用玉米油的總銷量不少於10%。我們的長壽花品牌：(i)於二零零六年獲山西省臨汾市中級人民法院譽為中國馳名商標；(ii)於二零零六年獲中國糧食行業協會選為全國玉米油知名品牌；(iii)於二零零七年獲品牌雜誌社、財富時報社、中國聯合商報社、購物導報社、中國中小商業企業協會、中國國際品牌學會、中國國際市場協會及國際合作促進中心中國辦事處選為中國食用油行業最具影響力十大品牌；及(iv)於二零零八年獲中國綠色食品發展中心頒發綠色食品A級產品證書。

我們透過我們的批發分銷商及零售商於中國消費市場以我們的自家品牌銷售食用玉米油產品。於二零零九年六月三十日，我們的分銷網絡擁有約五十五名批發分銷商及約三十三名零售商，遍及中國二十個省份及／或直轄市。

我們與我們的散裝銷售客戶建立良好關係，彼等主要為以其自家品牌銷售食用玉米油的企業。根據中國糧油學會(油脂分會)，於往績期間，我們的長壽花品牌及另外兩個品牌(其屬於兩間集團公司，而各有關集團的一間成員公司為我們於往績期間的散裝銷售客戶)共同分佔中國包裝食用玉米油市場的巨大份額，於二零零

八年佔中國所有包裝食用玉米油的銷量逾50%，而按銷量計算，我們的長壽花品牌佔有不少於10%的市場佔有率。

中國目前是我們的食用油產品的主要市場。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們於中國內銷所產生的營業額分別佔我們的營業額約51.0%、83.3%、69.8%及98.8%。本集團就其散裝非品牌油產品外銷還是內銷所作的銷售策略主要取決於各個市場的盈利水平。於二零零八年六月出口銷售增值稅退稅政策取消後，由於本集團產品於二零零九年在出口市場的售價並不如在國內市場，故本集團目前計劃將我們的散裝銷售集中於中國國內市場，惟倘出現商機時，本集團仍會把握海外出口市場內任何有利可圖的機會。

我們的業務於近年迅速增長。我們的營業額由截至二零零六年十二月三十一日止年度約人民幣481,100,000元增加至截至二零零八年十二月三十一日止年度約人民幣934,000,000元，相當於複合年增長率約39.3%。我們的純利由截至二零零六年十二月三十一日止年度約人民幣31,000,000元增加至截至二零零八年十二月三十一日止年度約人民幣91,400,000元，相當於複合年增長率約71.6%。

競爭優勢

我們相信，取得今日的成就及未來長遠發展潛力可歸因於下列各項：

具有先進及大量生產設施之中國食用玉米油著名製造商

三星油脂自二零零一年開始其食用玉米油生產業務。根據中國糧油學會(油脂分會)，按產量計算，於二零零六年至二零零八年，我們為中國最大食用玉米油製造商。於二零零七年及二零零八年，我們的食用玉米油產量分別約為65,500噸及76,600噸，佔中國於二零零七年的食用玉米油總產量約202,000噸(資料來自聯合國糧食及農業組織)約32.4%及於二零零八年的食用玉米油總產量約250,000噸(資料來自中國糧油學會(油脂分會))約30.6%。於最後實際可行日期，我們的年產能約為182,000噸玉米及其他油產品。我們的產能優勢全賴我們所設計的大量及先進生產設施、設備及技術，使我們能生產質素穩定的優質產品、減低生產成本及提升生產回報。我們相信，憑藉我們於生產食用玉米油方面的豐富經驗及領先市場地位，可為我們提供穩固基礎進一步發展長壽花及金銀花品牌，並增加我們品牌所銷售食用玉米油的市場份額。

知名品牌

我們的品牌長壽花是中國消費市場的著名食用玉米油品牌。根據中國糧油學會(油脂分會)，我們的長壽花為中國三大食用玉米油品牌之一，於二零零八年佔中國所有包裝食用玉米油品牌總銷量不少於10%。

我們的長壽花食用玉米油產品於二零零六年七月最先推出市場，並：(i)於二零零六年獲山西省臨汾市中級人民法院譽為中國馳名商標；(ii)於二零零六年獲中國糧食行業協會選為全國玉米油知名品牌；(iii)於二零零七年獲品牌雜誌社、財富時報社、中國聯合商報社、購物導報社、中國中小商業企業協會、中國國際品牌學會、中國國際市場協會及國際合作促進中心中國辦事處選為中國食用油行業最具影響力十大品牌；及(iv)於二零零八年獲中國綠色食品發展中心頒發綠色食品A級產品證書。由二零零六年起，我們挑選中國著名國家名人倪萍女士出任我們的代言人，以推廣長壽花品牌。我們相信，我們的品牌可增加客戶對我們的食用玉米油產品的忠誠度，並可增加於食用玉米油消費市場的市場份額。

完善的銷售網絡

我們與我們的散裝銷售客戶建立良好關係，該等客戶主要為以其自家品牌銷售食用玉米油的企業。根據中國糧油學會(油脂分會)，於往績期間，我們的長壽花品牌及另外兩個品牌(其屬於兩間集團公司，而各有關集團的一間成員公司為我們的散裝銷售客戶)共同分佔中國包裝食用玉米油市場的巨大份額，於二零零八年佔中國所有包裝食用玉米油的銷量逾50%，而按銷量計算，我們的長壽花品牌佔有不少於10%的市場佔有率。

我們與該等食用玉米油企業已建立約六年至八年的業務關係。我們相信，與該等客戶的長遠業務關係有助我們業務的穩定增長。

就我們品牌的食用玉米油產品的銷售而言，我們於中國擁有龐大的分銷及零售商網絡。於二零零九年六月三十日，我們擁有約五十五名批發分銷商及約三十三名零售商組成的分銷網絡，遍及中國二十個省份及／或直轄市。我們相信，我們的分銷及零售商網絡有助我們提升於食用玉米油消費市場的市場滲透率。

經驗豐富及盡責的管理團隊

本集團的創辦人王氏兄弟自一九九七年起於中國從事製造玉米加工機器及設備的業務。有關經驗增加了王氏兄弟對於玉米加工產業的知識及了解，並為其後發展彼等的食用玉米油業務奠定基礎。我們的管理團隊於食用玉米油業務方面均具備豐富的營運經驗及行業知識。我們的董事長兼行政總裁王明星先生於食用玉米油行業積逾七年以上經驗，而我們大部份管理層人員一直為本集團服務或於食用玉米油行業積逾六年以上經驗。我們相信，管理團隊於食用玉米油行業方面擁有深厚知識，有助我們有效地應付瞬息萬變的市場環境所帶來的種種挑戰。

雄厚的研發能力

我們設立研發中心負責設計及開發生產技術，以提升生產效能及提高產品質量。我們亦與中國一所大學河南工業大學及江南大學食品學院訂立合作協議，以開發食用油相關的新產品、新生產技術及新生產設備。

根據與河南工業大學訂立的合作安排，河南工業大學同意為玉米產業提供研究支援服務，其中包括研究專業知識、協助開發產品及培訓玉米產業的研發團隊。研究項目所帶來的專業知識由玉米產業擁有。

根據與江南大學食品學院訂立的合作安排，江南大學食品學院同意向玉米產業提供(其中包括)所有所需研究支援及優先開發玉米產業的科技成果及為玉米產業的研究人員提供培訓。江南大學食品學院擁有該合作安排的研究項目所帶來的專業知識。然而，玉米產業擁有優先購買權，於行使時可按相關訂約方協商及釐定的價格向江南大學食品學院收購該專業知識的知識產權。

研發團隊與該等大學緊密合作，與彼等討論及交流新產品意念，確保新產品迎合消費者需求。於二零零九年，我們的研發團隊與河南工業大學共同開發新食用玉米油產品，該產品包含植物甾醇成份，有助降低體內膽固醇以及心臟病風險。我們有意為此新食用玉米油產品申請專利，並預期於二零一零年上半年將該產品推出市面。

業 務

我們相信，與河南工業大學及江南大學食品學院及其他大學及學術及研究機構不時合作可進一步加強開發新產品及生產技術的能力。

與供應商已建立的關係

我們已與主要原材料玉米胚芽及玉米原油的供應商建立長久關係。於最後實際可行日期，我們與若干主要供應商維持長達四年以上的業務關係。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們的五大供應商佔期內總採購額約19.4%，32.8%，37.4%及20.8%。我們相信，我們並無依賴任何單一供應商，而由於按產量計算我們為中國最大食用玉米油製造商，此有助我們在與我們的供應議價時取得更佳議價能力及維持穩定的原材料供應。

致力生產優質產品

我們致力為我們的客戶提供優質產品，並透過於原材料採購至製成品包裝等主要生產過程的各個階段實施全面的質量控制程序，致力維持產品質量。我們的生產程序已獲方圓標誌認證集團有限公司頒發ISO 22000食品安全管理系統認證及ISO 9001質量管理系統認證，兩項認證均有效至二零一二年九月止。我們的長壽花食用玉米油產品自二零零六年十二月獲國家質量監督檢驗檢疫總局頒發產品質量免檢，直至該豁免系統於二零零八年九月終止為止。我們相信，維持嚴謹的質量控制標準有助提高市場聲譽及加強客戶對我們的產品的信心。

業務策略

我們矢志成為中國著名食用玉米油生產商，並將長壽花發展成為中國食用玉米油消費市場的頂尖品牌，以優化股東價值。儘管我們把重點放在中國市場，但我們仍不時對出口業務任何有利可圖之商機抱持開放態度。下列為我們的主要業務策略：

提升品牌形象及知名度

我們將繼續推廣我們認為最具價值的資產，即長壽花品牌及我們的公司形象。我們相信，品牌及形象是客戶選購時的主要因素，我們將繼續建立象徵健康、優質及安全產品的品牌及形象。我們將繼續加強於中國進行市場推廣，並沿用現時所採用的方式於其他我們的銷售網絡並未覆蓋的潛在中國市場推廣我們的品牌

及產品。我們將繼續進行不同營銷活動以提升品牌形象及知名度，包括於報章、雜誌及公共交通工具中刊登廣告、透過舉辦更多路演向消費者進行教育推廣及對目標客戶進行營銷。我們有意舉辦更多銷售及推廣活動及在更多地點舉辦該等活動。我們亦將會就推廣及維繫產品品牌及形象與批發分銷商及零售商聯絡。

加強及開拓營銷及分銷網絡

我們計劃在未來加強營銷及分銷網絡，並於未來開拓新的業務商機。我們將繼續滲透至多個有售我們的產品的城市及增加我們於當地的市場份額，並鞏固與現有散裝銷售客戶、批發分銷商及零售商的關係，並同時將分銷網絡進一步擴展至中國更多擁有較高生活水平的城市及其他次級城市。我們將繼續增加批發分銷商及零售商的數目以及增加銷售代表的數目以協助我們擴充於中國的網絡覆蓋。我們現有意於有售我們的產品的城市僱用約30名額外批發分銷商及約20名額外零售商，以及於其他現時未有出售我們的產品的城市僱用約100名額外批發分銷商及約25名額外零售商。為配合建立我們的品牌長壽花的知名度的策略，我們計劃透過與更多大型連鎖超級市場建立業務關係，將更多資源投放於將產品直銷予零售商。

擴充產能以提高市場滲透率

我們現時的「壓榨」生產程序擁有一條生產線，年度產能為100,000噸玉米原油，而於「精煉」生產程序亦擁有兩條生產線，年度總產能為182,000噸玉米油及其他油產品。由於預期對我們的產品的需求將會增加，我們計劃興建新的生產廠房，並預期於二零一零年至二零一一年間開始施工。新生產廠房將配備一條額外的精煉生產程序生產線，並預期於全面營運時為我們的精煉程序帶來100,000噸玉米油及其他油產品的額外年度產能。

提升專業知識及專門技術

我們計劃投入額外資源進一步增強我們的研發能力，並提升有關食用玉米油產品的產品質量及生產技術的專業知識及專門技術。我們的研究及開發主要集中於提升產品質量，並同時改善生產技術及效益，以及降低我們的生產程序的成本。我們將繼續與大學及學術及研究機構合作，以掌握最新專門技術及專業知識，我們相信，此有助加強我們的產品的競爭力，從而擴大市場份額。

產品及品牌

我們的產品可廣泛分類如下：

- 食用玉米油；
- 精煉玉米油；
- 其他油產品，主要包括葵花籽油及橄欖油；及
- 玉米粕。

下表載列按銷售渠道及客戶所在地劃分的產品類別：

我們的產品	銷售渠道	客戶所在地
食用玉米油	• 以我們的品牌長壽花及金銀花出售	• 中國
	• 散裝銷售	• 中國 • 海外
精煉玉米油	• 散裝銷售	• 中國 • 海外
其他油產品 (主要包括 葵花籽油及 橄欖油)	• 以我們的品牌長壽花出售	• 中國
	• 散裝銷售	• 中國
玉米粕	• 散裝銷售	• 中國 • 海外

業 務

下表載列於往績期間按產品分類劃分的營業額：

營業額	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日 止六個月	
	二零零六年		二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
散裝銷售								
—食用玉米油 ...	363.7	75.6	424.0	61.0	596.0	63.8	373.6	72.8
—精煉玉米油 ...	5.6	1.1	2.8	0.4	48.8	5.2	—	—
—其他油產品 ...	19.8	4.1	102.4	14.8	17.1	1.9	4.9	1.0
—玉米粕.....	63.8	13.3	90.2	13.0	138.5	14.8	59.4	11.6
小計	452.9	94.1	619.4	89.2	800.4	85.7	437.9	85.4
自家品牌銷售								
—食用玉米油 ...	22.6	4.7	63.0	9.1	114.8	12.3	63.9	12.5
—其他油產品 ...	5.6	1.2	11.9	1.7	18.8	2.0	11.1	2.1
小計	28.2	5.9	74.9	10.8	133.6	14.3	75.0	14.6
總計	481.1	100	694.3	100	934.0	100	512.9	100

業 務

下列為我們主要品牌的食用油產品及產品系列的清單：

產品	品牌及 推出年份	產品單位尺寸(於最 後實際可行日期)	產品樣品圖片	
食用玉米油	長壽花(於 二零零六年 推出)	900毫升		
		1公升		
1.8公升				
2.5公升				
4公升				
5公升				
禮品裝 (2 x 2.5公升)				
	金銀花(於 二零零六年 下半年 推出)	4公升		
		4.5公升		
		5公升		
食用葵花籽 油	長壽花(於 二零零六年 推出)	1.8公升 5公升		
食用橄欖油	長壽花(於 二零零七年 推出)	750毫升		

食用玉米油

食用玉米油是主要透過「壓榨」及「精煉」生產程序從玉米胚芽產生的植物油，主要用作煮食用油。我們的食用玉米油產品乃：(i)以我們的品牌長壽花及金銀花出售予中國的批發分銷商及零售商；及(ii)散裝內銷或出口銷售予其他企業，其主要以其自家品牌出售食用玉米油。

精煉玉米油

精煉玉米油於完成「壓榨」程序及若干階段的「精煉」程序後以玉米胚芽生產。精煉玉米油須再經「精煉」程序加工才可成為食用玉米油。我們的精煉玉米油產品乃作散裝內銷及出口銷售予其他企業以進行進一步精煉程序。

其他油產品

其他油產品主要包括：(i)以葵花種子製成的葵花籽油，其常用於煮食用炸油及；潤膚劑的美容成份；及(ii)從橄欖取得屬植物油之橄欖油。

我們將我們的葵花籽油及橄欖油產品推出市面以為我們的客戶提供更廣泛的產品選擇以及加強我們的公司形象及品牌。我們的葵花籽油及橄欖油產品於日後將繼續為我們的次要產品系列。

玉米粕

玉米粕是玉米油生產程序中所產生的副產品。玉米粕含有豐富蛋白質，一般用於動物飼料。於生產程序中所產生的玉米粕乃售予中國及海外的動物飼料生產商。

我們的品牌

長壽花

我們的品牌長壽花代表「長壽」，並且標誌著我們為我們的客戶提供健康及優質產品的抱負。我們將長壽花產品定位為健康食用玉米油產品，目標客戶為擁有較高可支配收入的中至高階級消費市場。自二零零六年七月推出以來，長壽花已榮獲中國馳名商標、全國玉米油知名品牌及中國食用油行業最具影響力十大品牌。我們相信，我們已成功為長壽花品牌塑造健康、優質及時尚生活品味的形象。

金銀花

自二零零六年下半年推出以來，我們將金銀花定位為二線食用玉米油產品，並以大眾市場為主要目標客戶。

業 務

下表載列各品牌食用油產品於往績期間之銷量：

營業額	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日 止六個月	
	二零零六年		二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
—長壽花	23.8	84.4	63.0	84.1	110.0	82.3	61.6	82.1
—金銀花	4.4	15.6	11.9	15.9	23.6	17.7	13.4	17.9
總計	<u>28.2</u>	<u>100.0</u>	<u>74.9</u>	<u>100.0</u>	<u>133.6</u>	<u>100.0</u>	<u>75.0</u>	<u>100.0</u>

獎項及嘉許

我們及／或我們的長壽花品牌榮獲多項獎項及嘉許，包括下列各項：

頒授年度		獎項／認證	頒獎機構
二零零五年	十一月	中國食用油市場公認 十佳放心品牌	中國市場品牌戰略管理 聯合會
	十二月	營養健康食品	中國食品工業協會營養 指導工作委員會
二零零六年	九月	全國玉米油知名品牌 (有效期至二零零九 年十二月)	中國糧食行業協會
	九月	第四屆山東省糧油 製品(食用植物油) 行業十佳品牌	山東省食品工業協會、 山東省消費者協會、 山東省質量評價協會及 山東省糧食行業協會

業 務

頒授年度	獎項／認證	頒獎機構	
	十一月	中國馳名商標	山西省臨汾市中級 人民法院
	十二月	二零零六年度中國 食品行業最具市場 競爭力企業百強	中國食物文化研究會、 世界食品工業協會、 中國食品質量報社、 中國工業經濟發展中心 及中國食品行業年會
二零零七年	四月	中國食用油行業最具 影響力十大品牌	品牌雜誌社、財富 時報社、中國聯合商 報社、購物導報社、 中國中小商業企業 協會、中國國際品牌 學會、中國國際市場 協會及國際合作促進 中心中國辦事處
	八月	山東省著名商標證書 (有效期至二零一零 年八月)	山東省工商行政管理局
	九月	山東名牌(有效期至 二零一零年九月)	山東省名牌戰略推進 委員會及山東省質量 技術監督局

業 務

頒授年度	獎項／認證	頒獎機構	
	十二月	山東省食品行業綜合實力(食品加工)百強企業	山東省食品工業協會及山東省食品工業辦工室
二零零八年	六月	標準化良好行為證書	山東省質量技術監督局
	九月	綠食食品A級產品證書	中國綠色食品發展中心
二零零九年	九月	ISO 9001 (有效期至二零一二年九月)	方圓標誌認證集團有限公司
		ISO 22000 (有效期至二零一二年九月)	方圓標誌認證集團有限公司
		ISO 14001 (有效期至二零一二年九月)	方圓標誌認證集團有限公司

附註：於二零零六年八月，三星油脂就其對長壽花商標的權利被侵犯而向一名個人(「辯方」)提出起訴。根據山西省臨汾市中級人民法院(「該法院」)於二零零六年十一月十七日作出的裁決，辯方被裁定透過使用他人的著名註冊商標為其註冊域名(即www.長壽花.com)及透過該域名進行業務活動而侵犯三星油脂有關長壽花的權利。該法院勒令辯方自裁決日起即時於互聯網停止使用該域名。此外，我們的品牌長壽花獲該法院認可為中國馳名商標，所考慮因素為(其中包括)我們於投資龐大金額以於中國各地推廣我們的品牌長壽花。

銷售及營銷

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們的營業總額分別約為人民幣481,100,000元、人民幣694,300,000元、人民幣934,000,000元及人民幣512,900,000元，相當於自二零零六年至二零零八年複合年增長率約39.3%。中國目前是我们的食用油及精煉油產品的主要市場。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們於中國內銷所產生的營業額佔總營業額分別約51.0%、83.3%、69.8%及98.8%。我們亦出售食用油及精煉油產品至海外。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月，海外銷售所產生的營業額佔我們的營業總額約49.0%、16.7%、30.2%及1.2%。於往績期間，我們的最大客戶於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月分別佔營業總額約14.4%、13.5%、14.1%及9.5%。我們的五大客戶銷售額

業 務

於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月分別約為人民幣193,700,000元、人民幣247,000,000元、人民幣353,200,000元及人民幣120,300,000元，分別佔營業總額約40.3%、35.6%、37.8%及23.4%。我們於中國的銷售以人民幣計算，而我們於海外市場的銷售以美元計算。

截至最後實際可行日期，概無董事及彼等各自之聯繫人士及概無(就董事所深知)擁有超過5%之本公司已發行股本之現有股東於往績期間於我們任何五大客戶之中擁有任何權益(除三星油脂於截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月以及三星國際於截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度)。

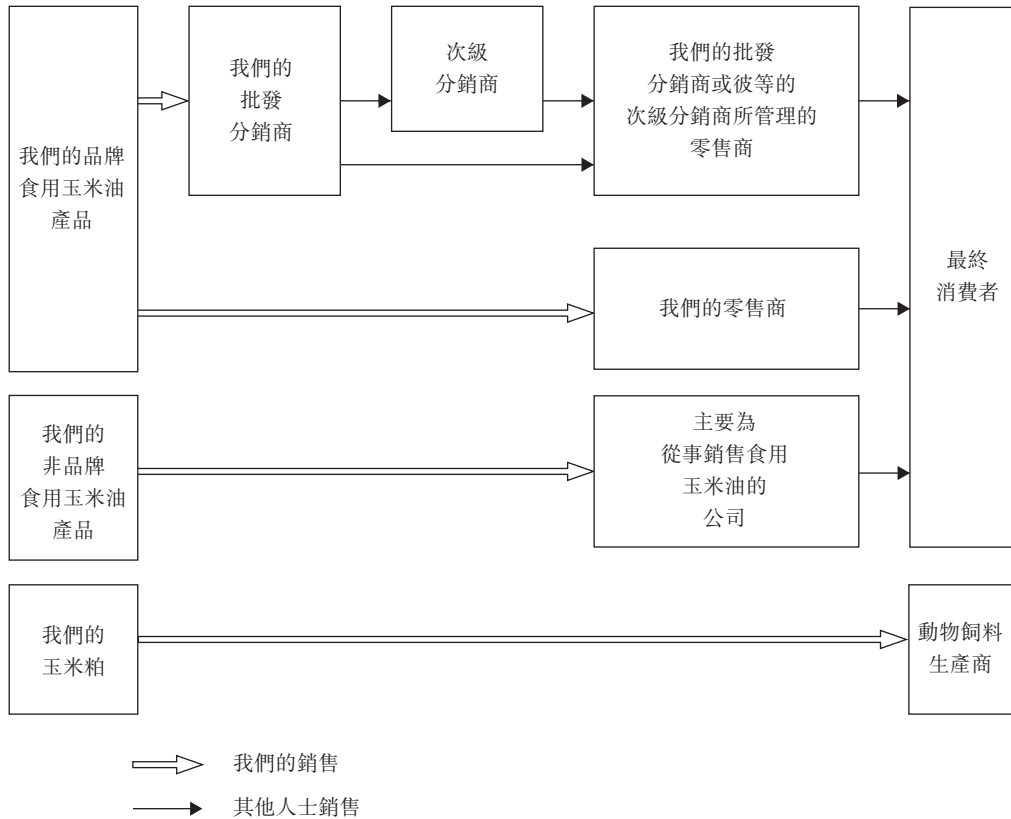
下表載列於往績期間按產品類別及客戶所在地劃分我們的產品的營業額明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零零六年		二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
營業額								
非品牌油								
—中國	153.3	31.8	413.3	59.5	396.2	42.5	372.2	72.6
—海外	235.8	49.0	115.9	16.7	265.7	28.4	6.3	1.2
小計	<u>389.1</u>	<u>80.8</u>	<u>529.2</u>	<u>76.2</u>	<u>661.9</u>	<u>70.9</u>	<u>378.5</u>	<u>73.8</u>
自家品牌食用油								
—中國	28.2	5.9	74.9	10.8	133.6	14.3	75.0	14.6
玉米粕								
—中國	63.8	13.3	90.2	13.0	122.6	13.1	59.4	11.6
—海外	—	—	—	—	15.9	1.7	—	—
小計	<u>63.8</u>	<u>13.3</u>	<u>90.2</u>	<u>13.0</u>	<u>138.5</u>	<u>14.8</u>	<u>59.4</u>	<u>11.6</u>
合計	<u>481.1</u>	<u>100.0</u>	<u>694.3</u>	<u>100.0</u>	<u>934.0</u>	<u>100.0</u>	<u>512.9</u>	<u>100.0</u>

業 務

分銷商及零售網絡

下圖示我們的食用玉米油產品及玉米粕銷售的現有分銷及零售模式：



下表顯示於往績期間，我們的批發分銷商及零售商就我們的品牌食用油產品所進行的銷售名細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日	
	二零零六年		二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
品牌食用油營業額								
批發分銷商.....	28.2	100.0	67.2	89.7	102.9	77.0	52.7	70.3
零售商.....	—	—	7.7	10.3	30.7	23.0	22.3	29.7
合計.....	28.2	100.0	74.9	100.0	133.6	100.0	75.0	100.0

以我們的品牌銷售我們的食用玉米油產品

我們品牌的食用玉米油產品銷售一般透過(i)批發分銷商或(ii)直銷予零售商，例如連鎖超級市場。

批發分銷商

我們主要將我們的食用玉米油產品出售予我們的批發分銷商，再由彼等出售予次級分銷商及／或零售商。此銷售渠道有助我們提高市場滲透率、於較短時間將新產品推出市場及將我們於不熟悉地區經營業務所承擔的風險減至最低。我們的批發分銷商的主要業務為分銷以我們品牌銷售的食用玉米油產品。

我們根據現有分銷網絡的規模、庫存設施、運送能力、銷售人員、財政狀況、過往銷售紀錄、聲譽、信譽及與我們業務策略的配合程度而挑選我們的批發分銷商。我們透過(其中包括)挑選於中國各省份及／或直轄市擁有不同市場滲透率的批發分銷商，以保持管理我們的分銷網絡的靈活性。

於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們分別擁有約10、55、50及55名批發分銷商。我們已與我們的批發分銷商建立良好關係。於二零零九年六月三十日，自我們的品牌長壽花推出以來約二十名分銷商已與我們合作超過兩年，於二零零九年六月三十日佔批發分銷商總數約36.4%。

中國批發分銷商的標準分銷協議

我們一般會與中國的批發分銷商訂立標準分銷協議，最長合約期為一年，於年期屆滿後將可達成新協議。該等分銷協議訂明各項條款，包括特定產品分銷地區、購買價及付款條款。我們並無與我們的現有批發分銷商訂立長期分銷協議，就董事所信，此符合中國的市場慣例。

整體而言，我們為我們的所有批發分銷商提供標準批發價，有關價格應配合我們不時釐定的標準零售價。

我們可能會單方面與(i)未能有效營運或非法營運；(ii)未能達致我們所設定的年度銷售目標；或(iii)違反我們的銷售政策，從而嚴重影響我們品牌聲譽的批發分銷商終止分銷協議。

零售商

我們已建立零售商網絡以銷售我們的食用玉米油產品，彼等大部份為中型至大型超級市場。我們的董事確認，我們的所有零售商均為獨立第三方。

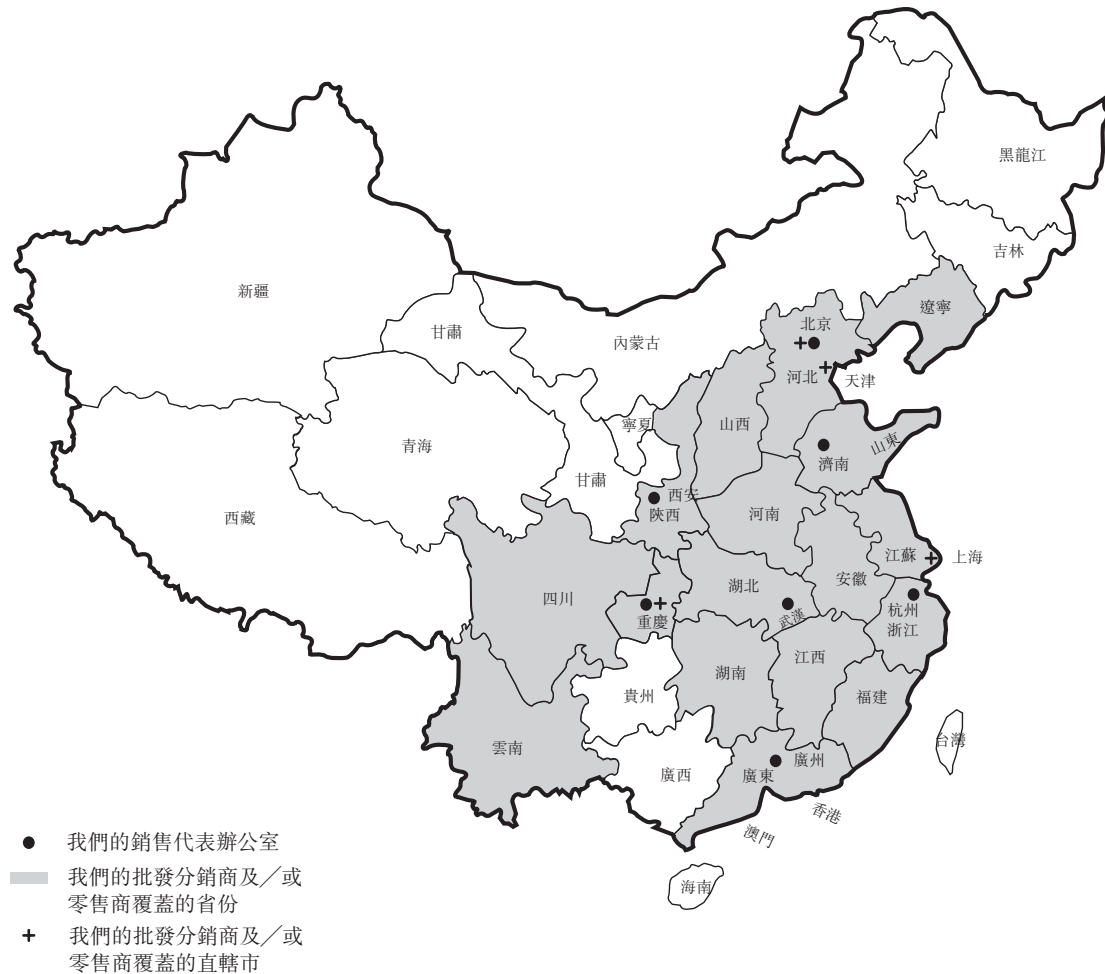
我們一般根據零售商的營運規模、覆蓋網絡、財政狀況、信譽及聲譽挑選零售商及將其分類。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們分別擁有約四名、十名、二十四名及三十三名零售商。於二零零七年新零售商的增加淨額為六名，於二零零八年為十四名及於二零零九年為九名。我們與零售商保持穩健關係。於二零零九年六月三十日，約七名零售商已與我們合作超過兩年，佔本集團於二零零九年六月三十日的零售商總數約21.2%。

我們一般會與中國的零售商訂立採購合約，最長合約期為一年，並可能於達成協議後續期。該等採購合約訂明各項條款，包括交付、付款及產品質量。我們的零售商一般會在其發給我們的銷售訂單中註明購買數量及單位價格。我們並無與現有零售商訂立長期銷售協議，就董事所信，此符合中國的市場慣例。

我們的零售商須按由我們釐定的標準零售價出售我們品牌的食用玉米油產品。我們以由我們釐定的標準零售價的標準折扣範圍向我們的零售商出售我們的產品；該等折扣乃根據零售商的採購額及我們與彼等的關係經磋商釐定。

批發分銷商及零售商的管理

下圖為二零零九年六月三十日我們於中國的批發分銷商及零售商網絡的地區分佈：



批發分銷商

我們的批發分銷商負責建立其本身的銷售網絡及與其本身在其各自的限定區域的客戶聯繫，該等客戶包括彼等的次級分銷商及／或零售商。

我們的銷售代表與我們的批發分銷商定期聯繫以收集包括銷量在內的資料，並將其採購額與其年度目標比較，從而令我們可分析及監察其銷售表現。我們的銷售代表亦將對我們的批發分銷商進行定期視察，以確保彼等擁有充足存貨水平，以及我們的食用玉米油產品僅出售予其再次級商及其零售商。

零售商

我們的電腦系統令我們可與我們部份零售商的電腦系統接駁，以取得我們的產品於其零售店舖的銷售表現資料。就我們並無直接電腦連接的零售商而言，我們的銷售代表將進行定期現場視察以收集資料以分析及評估其銷售表現。在兩種情況下，所收集的資料包括存貨水平及銷量。此方式令我們可更有效地監察我們的零售商的表現，以及取得於其零售店舖的最新銷量及存貨水平資料。

我們的銷售代表亦會於選定零售店舖進行定期現場視察，以確保我們的食用玉米油產品乃按我們釐定的標準零售價售予我們的客戶。我們的銷售代表亦與我們的零售商緊密合作以安排將我們的產品於其零售店舖展示。我們要求我們的零售商在其零售店舖的顯眼位置擺放我們的品牌長壽花及金銀花的產品。

散裝銷售我們的非品牌食用玉米油產品

我們所生產的食用玉米油產品亦以散裝形式於中國銷售或出口至海外國家，包括中東及東南亞。於中國進行的銷售主要出售予以其自家品牌銷售食用玉米油的企業，我們與該等客戶已建立良好及介乎六年至八年的長久穩定關係，並為未來數年的食用玉米油產品需求的主要來源。

憑藉我們於中國生產食用玉米油方面的名聲及豐富經驗及大型生產規模，我們的食用油產品散裝銷售在本集團並未進行特別營銷活動以於中國宣傳我們的散裝銷售的情況下，於近年錄得理想增長。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們對其他中國企業的食用油產品的散裝銷售額分別約為人民幣153,300,000元、人民幣413,300,000元、人民幣396,200,000元及人民幣372,200,000元，二零零六年至二零零八年的複合年增長率約為60.8%。

於最後實際可行日期，我們的食用玉米油產品散裝出售至不同國家，其中包括中東、馬來西亞及美國等地區及國家。我們已委聘海外代理為我們的食用玉米油產品散裝出口銷售引入新的海外客戶。我們於該等海外銷售代理向本集團引入新客戶時向彼等支付佣金及代理費用，佣金及代理費用一般為本集團與銷售代理之間協定的銷售額的若干百分比。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團向該等海外代理支付的佣金及代理費用約為人民幣2,700,000元、人民幣1,000,000元、人民幣2,800,000元及人民幣29,000元。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們對海外公司的散裝食用玉米油產品銷售額分別約為人民幣235,800,000元、人民幣115,900,000元、人民幣265,700,000元及人民幣6,300,000元。

業 務

本集團對出口或本地市場的非品牌油產品的散裝銷售策略主要取決於各市場帶來的利潤。由於在二零零八年六月取消出口銷售增值稅退稅政策後，本集團的產品於出口市場的售價於二零零九年較國內市場遜色，本集團目前計劃將散裝銷售的重點放在中國的國內市場，惟仍會在產生機會時把握海外出口市場的機會。

我們的玉米粕產品的散裝銷售

我們向中國及海外動物飼料生產商散裝銷售我們的玉米粕。由於我們的玉米粕僅為我們的玉米油生產程序中的副產品，因此銷售玉米粕並非我們的主要業務，我們並未就銷售我們的玉米粕產品訂立營銷策略或政策。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，玉米粕產品的銷售額分別約為人民幣63,800,000元、人民幣90,200,000元、人民幣138,500,000元及人民幣59,400,000元，分別約佔我們的總營業額約13.3%、13.0%、14.8%及11.6%。

銷售團隊

除於山東省總部工作的營銷及銷售代表外，我們位於杭州、濟南、西安、武漢、北京、重慶及廣州的七個銷售辦事處均駐有專責銷售代表，於中國超過二十個省份及／或直轄市營銷及分銷我們品牌的食用玉米油產品。各銷售代表辦事處負責於其鄰近省份及／或直轄市營銷及分銷我們的產品。我們的管理團隊根據銷售代表辦事處所收集的數據及資料不斷物色合適地區以推出我們品牌的玉米油產品。

下表載列各銷售代表辦事處於最後實際可行日期的地點、覆蓋地域及員工數目：

<u>銷售辦事處地點</u>	<u>員工數目</u>	<u>覆蓋省份及／或直轄市</u>
北京	23	北京、天津、河北及遼寧
重慶	10	重慶、四川及雲南
廣州	12	廣東及福建
杭州	20	上海、浙江、江蘇、江西及安徽
濟南	43	山東
武漢	12	湖南、河南及河北
西安	10	陝西及山西

我們的銷售代表主要負責接觸潛在分銷商及零售商以及從該等分銷商及零售商取得銷售訂單。銷售代表一般定期與我們的分銷商及零售商開會，向其收集資料(包括銷售記錄及存貨水平)，並定期對零售店舖進行檢測，以監察彼等的零售價及從而監察其表現。

定價政策

我們要求我們的品牌食用玉米油產品按我們所釐定的標準零售價售予我們的最終消費者，我們按照以下方式向我們的批發分銷商及零售商銷售我們的品牌的食用玉米油產品：

- 批發分銷商—我們按我們釐定的標準零售價的劃一折扣向我們的批發分銷商提供標準的批發價，我們相信此方式有助維持我們的品牌形象、穩定價格及防止我們的批發分銷商之間進行價格競爭。
- 零售商—我們以我們釐定的標準零售價的標準折扣範圍向我們的零售商出售我們的產品，該等折扣範圍乃根據零售商的採購額及我們與彼等的關係經磋商釐定。我們相信透過此安排，我們可為我們的零售商提供釐定其滿意及為雙方所接受的採購價的靈活性。因此，我們可與我們的零售商維持良好關係。

我們透過我們的銷售代表監察我們的批發分銷商及我們的零售商，其協助確保彼等按我們所設定的標準零售價出售我們的產品。

我們的品牌食用玉米油產品的定價一般高於我們的非品牌食用玉米油產品。於決定我們的品牌食用玉米油產品的定價策略時，我們的管理層將考慮我們的食用玉米油產品的散裝銷售價、於市場的供求、生產成本以及我們的競爭者的產品的價格。

我們銷售我們的非品牌食用玉米油產品的價格乃透過與我們的散裝銷售客戶磋商而達致，並根據食用玉米油產品的市價及在需要的情況下經考慮增值稅退稅政策後達致雙方可接受的價格。

我們向動物飼料生產商出售我們的玉米粕產品的價格乃透過與彼等進行的磋商而釐定，從而根據玉米粕的市場價格釐定為動物飼料生產商及我們雙方接納的價格。

付款條款及信貸監控

我們一般要求我們的食用玉米油產品的國內批發分銷商於我們向彼等運送產品前付款。我們的零售商一般須於我們向彼等運送食用玉米油產品起計六十日內付款。我們可能按個別基準，並視乎批發分銷商的估計未來銷售、業務規模及與我們的業務關係時間長度向我們的國內批發分銷商提供循環信貸限額，惟在任何情況下須於我們向彼等運送產品起計六十日內悉數付款。我們的董事認為，此措施與中國的市場慣例相符。與批發分銷商及零售商之間的付款以人民幣進行。

我們一般給予我們的食用玉米油產品散裝銷售的海外客戶六十日的信貸期。我們對海外客戶進行的食用玉米油產品的散裝銷售一般以美元付款。我們的大部份中國散裝銷售客戶須於產品運送後七日內付款。

我們於二零零九年開始接受銀行承兌匯票為我們的付款方式之一。該等應收票據一般於三至六個月到期。我們的客戶於我們運送產品前向我們出示銀行票據以為其採購付款。我們的董事認為，該付款方式並無使本集團產生信貸風險，原因為(1)我們於運送產品前收取銀行票據；及(2)該等銀行票據將由發行銀行清償。

銷售退回

就我們的食用玉米油產品而言，我們一般准許我們的零售商向我們退回問題產品，而就批發分銷商而言，我們須為於產品貨架存放期內產生的問題產品事宜負責。

於往績期間，我們並未遇到任何重大產品退回事件或並未因任何品質問題、被指產品產生副作用或有害化學物或物質而回收產品。

營銷及推廣

我們的營銷及推廣策略是取得成功的重要因素。於二零零六年二月，我們開始委聘一間獨立第三方公司於中國提供營銷及推廣服務，包括進行市場研究、制訂營銷策略及確立品牌定位，其亦將於我們執行我們的營銷及宣傳計劃時為我們提供協助。我們採納多元化的營銷策略，以營銷及推廣我們的品牌及產品。我們的專責營銷團隊負責設計及推廣我們的品牌及產品，並制定我們的營銷策略。我們透過以下各種渠道實行我們的營銷策略，包括(i)電視廣告(ii)於報章、雜誌、公共交通工具及廣告牌刊登廣告；(iii)挑選合適的名人作為我們的品牌代言人；及(iv)

舉辦店內營銷活動及路演。我們非常著重推廣渠道，管理團隊擬增加推廣渠道及將推廣網絡擴展至中國其他省份或地區，以增加分銷網絡的覆蓋範圍及加強產品的滲透率。我們的董事相信，此項營銷策略對我們品牌及產品的公眾形象帶來正面影響。

自二零零六年七月起，國內名人倪萍女士獲我們委任為長壽花品牌的形象及品牌代言人。由倪萍女士演繹的電視廣告已於全國主要電視頻道的黃金時段播出，包括中央電視台，以吸引不同消費群的客戶。倪萍將繼續出任長壽花品牌的形象及品牌代言人，直至二零一零年二月二十八日為止。

我們要求我們的零售商根據我們設定的規格陳列我們的食用玉米油產品，而且我們指派銷售代表於不同零售店舖監察店內我們的品牌產品陳列，有助確保我們的零售商遵從我們的產品陳列安排。我們的分銷商須促使其次級分銷商及零售商遵從我們設定的產品陳列政策。

營銷及推廣活動

下表為我們所舉辦的營銷及推廣活動以向公眾推廣品牌形象及增加產品曝光率的摘要：

年份	事件	概況
二零零六年— 二零零九年	品牌代言人	委聘倪萍為長壽花品牌的形象及品牌代言人
二零零六年— 二零零九年	電視廣告	於中國主要電視頻道播放我們的品牌長壽花的電視廣告
二零零六年— 二零零九年	印刷媒體	於多份中國報章及雜誌刊登我們的品牌長壽花及我們的食用玉米油產品的廣告

業 務

年份	事件	概況
二零零六年— 二零零九年	店內推廣活動	於中國不同地區的大型超級市場設立推廣產品櫃檯
二零零九年	路演	舉辦路演推廣我們的品牌長壽花及我們的食用玉米油產品

與三星油脂之間的銷售安排

於截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團於三星油脂向玉米產業轉讓與食用玉米油製造及銷售營運有關的業務後，透過與三星油脂的銷售安排(「銷售安排」)銷售部份我們品牌的食用油產品，而三星油脂為玉米產業的前身。由於三星油脂與若干超級市場及其他零售商(「該等零售商」)及若干批發分銷商訂立有關銷售我們品牌的食用油產品的若干合約於相關時間尚未到期。根據銷售安排，三星油脂須負責：

- 讓玉米產業使用其於該等零售商之賬戶以向該等零售商銷售玉米產業的食用油產品；
- 就銷售我們品牌的食用油產品與簽立該等零售商銷售合約，該等合約乃由玉米產業與該等零售商磋商訂立；
- 就玉米產業的食用油產品收取該等零售商支付的銷售款項及向玉米產業支付該等款項；
- 以三星油脂之名義向該等零售商發出銷售發票；及
- 支付與其履行銷售安排有關之開支(「銷售開支」)，該等開支將按實際產生基準由玉米產業償還。

除根據銷售安排提供的銷售服務外，三星油脂(i)並未涉及任何與本集團向該等零售商銷售我們的品牌的食用油產品有關的業務活動；及(ii)概無任何僱員涉及上文(i)所述的業務活動。特別是除上述文件處理及資金流動外，於往績期間，所有相關銷售及營銷活動均由本集團進行。

截至最後實際可行日期，本集團所有與批發分銷商之間的新訂及現有合約已以玉米產業之名義訂立或重續。就於最後實際可行日期與該等零售商所訂立未到期之合約（「未到期合約」）而言，董事認為讓玉米產業透過三星油脂於該等零售商之現有賬戶繼續出售我們的品牌的食用油產品直至根據未到期合約於該等零售商之所有賬戶於二零一零年六月三十日或之前到期或終止符合本公司及我們的股東的整體最佳利益。此令玉米產業與該等零售商的磋商及於該等零售商之內部銷售系統之會計資料變動可順利進行而不會對我們的銷售造成任何不利影響。截至最後實際可行日期，三星油脂擁有二十六份未到期合約，其中二十二份未到期合約將於二零零九年十二月三十一日到期，而四份未到期合約將於二零一零年六月三十日或之前到期。我們的董事有意讓玉米產業於未到期合約於二零一零年六月三十日或之前到期時與該等零售商訂立新合約，而所有將設立的新賬戶或將由本集團重續的現有賬戶將以玉米產業之名設立或重續。有關玉米產業與三星油脂之間的銷售安排的詳情，請參閱「關連交易」一節。

截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，玉米產業根據銷售安排向三星油脂收取的價格乃以零售商及批發分銷商應付三星油脂開售價為基準由玉米產業釐定，並因應銷售開支下調。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，玉米產業向三星油脂銷售的食用油產品總額分別為零、約人民幣62,300,000元、人民幣131,700,000元及人民幣49,000,000元，佔本集團於相應期間之銷售總額為零、約9.0%、14.1%及9.6%，其中分別為零、約人民幣58,600,000元、人民幣131,700,000元及人民幣49,000,000元來自銷售安排，而分別約零、人民幣3,700,000元、零及零來自玉米產業透過三星油脂進行非品牌玉米油產品的散裝銷售，並已自二零零八年一月一日起終止。於截至二零零七年十二月三十一日止年度，玉米產業透過三星油脂進行非品牌玉米油產品散裝銷售，其主要原因為於三星油脂向玉米產業轉讓與食用玉米油製造及銷售營運有關的業務後，若干散裝銷售客戶對玉米產業仍不熟悉。

透過三星國際進行出口銷售

於截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度，本集團於三星油脂向玉米產業轉讓與食用玉米油製造及銷售營運有關之業務後，本集團透過三星國際對海外客戶進行部分出口散裝銷售。於二零零八年八月玉米產業取得相關進行出口業務之批文後，其自行進行所有出口銷售，而有關出口銷售於二零零八年底前後終止。

於該過渡期間，玉米產業透過三星國際進行出口銷售，方式為向三星國際銷售油產品，並由其代為按其以向玉米產業收購之價格之相同價格轉售予海外客戶。此透過三星國際進行之銷售安排已於二零零八年下半年終止。

於往績期間，本集團對三星國際之銷售約為零、人民幣93,500,000元、人民幣80,000,000元及零，分別佔本集團於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月之總銷售額為零、約13.5%、8.6%及零。

研究及開發

我們知悉研究及開發對提供優質產品甚為重要，我們一貫致力於改進產品質量。

於最後實際可行日期，我們的研發團隊包括四名成員，其中兩名持有碩士學位，餘下成員持有學士學位，其主要集中於設計及開發可提升我們的生產效率及提升我們產品質素的生產技術。

我們的研發團隊將我們的食用玉米油產品與競爭對手的產品作比較，並收集有關我們的競爭對手的食用玉米油產品的成份的資料。收集的所有數據及資料會用於我們食用玉米油產品的進一步研究、開發及改進。

為交流新專業知識、技術及最新市場資訊以及為本集團開發新技術及產品，我們亦與河南工業大學及江南大學食品學院訂立合作安排。我們的研發團隊與該等大學緊密合作，與彼等討論新產品意念及就此交換意見，確保新產品迎合消費者需求及提升生產效率。於往績期間，本集團並無就上述合作安排而個別支付任何金額予河南工業大學及江南大學食品學院。

根據河南工業大學與玉米產業於二零零九年六月十六日訂立的長期合作協議，河南工業大學同意按人民幣300,000元的年度費用向玉米產業提供研究支援服務。具體而言，河南工業大學同意為玉米產業提供研究專業知識、協助開發產品及培訓玉米產業的研發團隊。玉米產業則同意提供設施及工廠物業以及相關測試設備以進行研究項目。研究項目所帶來的專業知識由玉米產業擁有。此外，雙方有權進一步開發來自研究項目的技術方法。在此情況下，任何取得的技術將由進行研究的一方擁有。

根據江南大學食品學院與玉米產業於二零零九年一月一日訂立的合作協議，江南大學食品學院同意向玉米產業提供(其中包括)所有所需研究支援及優先開發玉米產業的科技成果及為玉米產業的研究人員提供培訓。玉米產業則同意向江南

大學食品學院提供教育、研究及所有其他所需支援以及為其學生提供實習機會。協議的年期自協議日期起計為期兩年。根據合作協議的條款，玉米產業不須向江南大學食品學院支付任何服務費，亦無權向江南大學食品學院收取任何服務費。根據該協議，江南大學食品學院擁有該合作安排的研究項目所帶來的專業知識。然而，玉米產業擁有優先購買權，於行使時可按相關訂約方協商及釐定的價格向江南大學食品學院收購該專業知識的知識產權。

於二零零九年，我們的研發團隊與河南工業大學共同開發以植物甾醇為成份的新食用玉米油產品，其有助減少體內膽固醇及從而降低患上心臟病的風險。我們有意為此新食用玉米油產品申請專利，並預期於二零一零年上半年將該產品推出市場。我們將繼續與大學及學術及研究機構合作，以掌握最新技術及專業知識，我們相信，此有助加強我們的食用玉米油產品的競爭力以提高市場佔有率。

生產

我們相信，生產優質產品的能力是維持競爭優勢的關鍵；我們亦相信，透過重視我們的研究及開發及於生產程序中使用先進生產設施，我們可確保我們的產品的穩定性及質量。我們實施嚴謹的監控程序以確保出售予我們的客戶的食用玉米油產品質量。

生產設施及產能

我們於位於鄒平三幅土地的自設生產廠房製造我們的食用玉米油產品，廠房佔地合共約182,689.98平方米。其中兩幅相鄰土地分別佔地約60,201.47平方米及約70,328.51平方米，並設有我們的精煉及包裝生產程序生產線。餘下一幅土地佔地約52,160.00平方米，並設有我們的壓榨生產線。

我們佔用的總建築面積約75,060.98平方米的空間，其中設有一條生產線用作「壓榨」生產程序、兩條生產線用作「精煉」生產程序及五條生產線用作「包裝」生產程序。除於維修期外，我們的生產線均每年12個月、每月30日及每日24小時運作。精煉生產線每年合共有約15日處於維修期，期間精煉生產工序將會停止。其他生產線會定期進行維修檢查。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，各生產線均每日分為三班輪班運作。由二零零九年三月開始，各生產線將每日分四班輪

業 務

班運作。於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日以及二零零九年六月三十日，我們有287名、340名、366名及330名生產及支援員工支援生產營運。有關生產線的詳情載列如下：

	截至及於十二月三十一日止年度			截至及於 六月三十日 止六個月
	二零零六年	二零零七年	二零零八年	二零零九年
	生產線數目			
—壓榨.....	1	1	1	1
—精煉.....	1	1	2	2
—包裝.....	2	2	5	5
玉米及其他油產品的 年度產能(噸)				
—壓榨 ⁽¹⁾	100,000	100,000	100,000	100,000
—精煉 ⁽²⁾⁽³⁾	82,000	82,000	182,000	182,000
—包裝 ⁽¹⁾⁽²⁾	20,000	20,000	50,000	50,000
玉米及其他油產品 總計⁽⁴⁾.....				
	82,000	82,000	182,000	182,000
玉米及其他油產品的 實際產量(噸).....				
	75,000	73,000	78,000 ⁽⁶⁾	68,000
平均使用率(%).....				
	91.46 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	89.02 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	79.05 ⁽⁴⁾⁽⁶⁾	74.73 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾

附註：

- (1) 有關(i)壓榨及(ii)包裝生產線各自的產能，乃按每年有12個月計算。
- (2) 玉米產業分別於二零零八年八月及二零零八年六月向三星油脂收購一條年產能為100,000噸玉米及其他油產品的精煉生產線，以及一條年產能為30,000噸玉米及其他油產品的包裝生產線，從而令我們的精煉程序及包裝程序的年度產量於二零零八年十二月三十一日的年度產能較二零零七年十二月三十一日有所增長。
- (3) 由於精煉生產線每年合共有約15日處於維修期，期間精煉生產工序將會停止，故精煉生產線的產能，乃按每年有11.5個月計算。
- (4) 由於(i)我們可透過玉米胚芽的壓榨程序或直接向其他玉米原油供應商採購以取得玉米原油以加工為我們的食用玉米油；及(ii)我們的食用油產品乃經包裝程序後以自家品牌出售或不經我們的包裝程序直接散裝出售，因此，我們玉米及其他油產品的總產能相等於我們的精煉程序的產能。

- (5) 截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月的使用率，乃根據截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月的玉米及其他油產品實際產量除以於二零零六年及二零零七年十二月三十一日及二零零九年六月三十日我們精煉生產線的產能而計算。
- (6) 由於於二零零八年八月向三星油脂收購的精煉生產線於二零零八年十月在安裝和檢查後方開始運作，故截至二零零八年十二月三十一日止年度的使用率乃根據截至二零零八年十二月三十一日止年度的玉米及其他油產品實際產量除以98,667噸(乃根據在擁有一條精煉生產線的情況下於截至二零零八年十月三十一日止十個月的產能為82,000噸，以及在擁有兩條精煉生產線的情況下於截至二零零八年十二月三十一日止兩個月我們的精煉生產線的產能為182,000噸的基準按比例計算於二零零八年我們的精煉生產線的產能)計算。

由於預期產品的需求增加，我們有意於現有生產廠房的毗鄰興建新的生產廠房，以進行精煉程序，預期新廠房將於二零一零年至二零一一年間動工。新生產廠房將設有另一條生產線，以進行精煉生產過程，並預期於全面營運後，可為我們的精煉過程增加額外100,000噸玉米及其他油產品的年度產能。於最後實際可行日期，本集團並無訂立任何有關興建該新生產廠房的合約。本集團可透過(i)本集團的玉米胚芽壓榨程序；或(ii)由本集團向玉米原油供應商直接採購玉米原油而取得我們的精煉食用玉米油的程序所需的玉米原油。鑒於(a)玉米原油的市場供應充足；及(b)本集團的食用玉米油產品的質量很大程度上取決於精煉程序，因此，我們的董事認為，精煉程序為本集團的生產程序的重要步驟，而將更多資源投放於精煉程序符合本集團的利益。因此，董事目前無意擴充本集團的壓榨生產程序。我們的包裝生產程序僅涉及自家品牌的食用油產品，於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月錄得約3,245噸、7,226噸、11,224噸及9,679噸的銷量。鑒於我們的包裝程序的產量為50,000噸，超過自家品牌的食用油的預期產量，因此，我們的董事認為，我們的包裝程序目前的產能足以應付自家食用油的未來增長，且目前無意擴充我們的包裝生產設施或將工作外判。於往績期間，本集團並未將其壓榨生產及包裝生產工作(除本招股章程「業務」一節「生產程序」一段所述者外)外判。

業 務

我們現時所使用的主要生產設備乃在中國採購。於生產中所使用的部份主要生產設備載列如下：

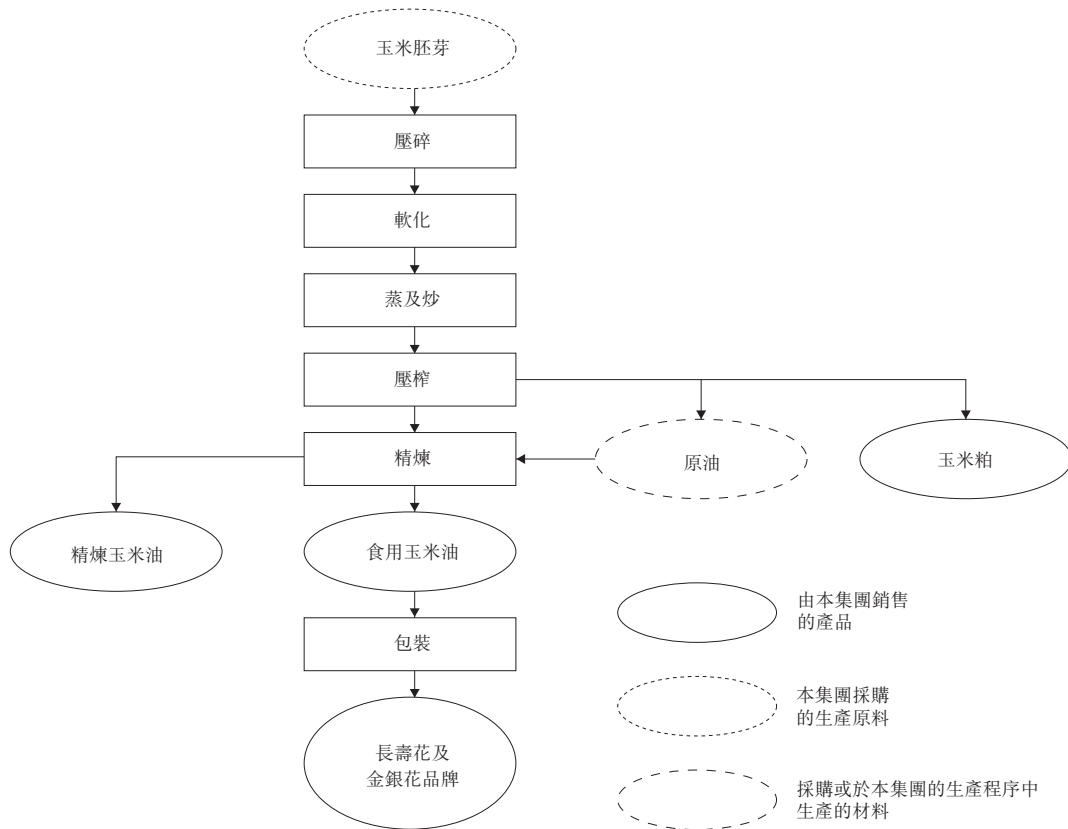
<u>生產線</u>	<u>主要設備類別</u>	<u>單位數目</u>
壓榨	壓碎機	2
	滾動機	6
	蒸氣焗爐	6
	壓榨機	6
	過濾機	6
精煉	離心機	3
	原油加熱器	1
	真空乾燥機	1
	循環泵	1
	脫色過濾器	1
	結晶罐	1
	脫蠟過濾器	1
脫臭塔	1	

我們的生產廠房及設備具有全面的保養系統，包括定期停工作以作保養及維修，以及定期檢查生產設施及設備，確保生產線運作流暢及以最佳水平運行。精煉生產線需每年有合共約15日的保養期，期間會停止精煉生產過程。其他生產線需持續進行保養檢查。我們於往績期間未曾遇上任何因設備或機器故障而令設施遭受重大或持久的干擾。

生產過程

我們的生產過程符合國際質量監控標準及食品安全標準。以下流程表顯示我們的食用及精煉玉米油產品的一般生產過程：

食用及精煉玉米油產品



壓碎

為準備進行壓榨過程的第一個步驟，玉米胚芽於過濾雜質後壓碎成小塊。

軟化

胚芽小塊其後以蒸氣軟化及加熱，再滾壓成為胚芽薄片。

蒸及炒

準備進行壓榨過程的第三個步驟，胚芽薄片蒸煮及炒至可壓榨成玉米原油的狀態。

壓榨

經蒸煮及炒過的胚芽薄片壓榨成為玉米原油。通常第一次壓榨可從胚芽薄片壓出大部份玉米原油。但亦可能需進行第二次壓榨以從胚芽薄片榨取所有餘下的玉米原油。

壓榨胚芽薄片的殘渣玉米粕於壓榨過程中從玉米原油過濾產生，將予收集及出售予動物飼料生產商。

精煉

除自行生產玉米原油外，我們亦向供應商採購玉米原油進行精煉。於精煉過程中，玉米原油將會加熱，令游離脂肪酸及臭氣等污染物從玉米原油中分離。於精煉過程中，空氣及濕氣亦會從玉米原油中抽走。

精煉玉米油乃經若干階段的精煉程序製成，並會散裝銷售予中國及海外的其他公司以作進一步精煉。

經進一步精煉後產生食用玉米油，食用玉米油其後存放於大型油罐內，再散裝出售予從事銷售食用玉米油業務的企業，或以我們的品牌長壽花及金銀花進行包裝。

包裝

我們的食用玉米油產品會裝入由我們製造的塑膠瓶，並以我們的品牌出售。

於二零零九年初，應若干批發客戶的要求，我們的食用玉米油產品以我們給予其他批發客戶的標準批發價的折扣價散裝出售予該等批發客戶。該等批發客戶自行包裝我們的長壽花品牌的食用玉米油產品及負擔包裝成本。該等批發客戶須根據本集團設定的標準及規格包裝食用玉米油產品。該等批發客戶為從事食用油產品貿易的公司，由於彼等缺乏相關專業知識及資源進行壓榨及精煉生產程序，故透過從供應商以低價採購未包裝的食用油及以其本身的包裝設施進行包裝加工，從而賺取較高利潤。根據此項銷售安排，於本集團交付未包裝產品之後，我們的食用玉米油產品的所有權便轉移至該等批發客戶。截至二零零九年六月三十日止六個月，根據此安排所產生的收益約為人民幣22,800,000元。考慮到監督此由批發客戶進行的包裝程序所需的成本及資源，我們的董事計劃於二零零九年年底終止此安排。

質量監控

原材料的質量監控

我們明白核心原材料玉米胚芽及玉米原油的質量對我們的生產及產品質量至為重要。

作為評估供應商是否符合資格的一環，新玉米胚芽供應商須向我們提供玉米胚芽樣品以進行質量測試。供應商於通過評估後將列入合資格供應商的名單。於進行加工前，我們會對從合資格供應商採購及由其交付的玉米胚芽進行樣品質量測試，以確保產品質量。

我們對玉米原油等其他原材料亦實施類似的質量監控措施。於進行生產加工程序前，我們會對供應給我們的玉米原油進行樣品測試。

生產過程及最終產品的質量監控

我們在食用玉米油的生產過程中，尤其於採購原材料及精煉過程，均秉持嚴格的質量控制系統。

我們的生產程序已獲方圓標誌認證集團有限公司的ISO 22000食品安全管理系統認證以及ISO 9001品質管理系統認證，並均有效至二零一二年九月。長壽花食用玉米油產品自二零零六年十二月起一直獲國家質量監督檢驗檢疫總局豁免品質檢查，直至二零零八年九月取消有關免檢制度為止。

ISO 9001認證為一系列與質量管理系統有關的標準及指引，並代表良好質量管理措施的國際統一標準。ISO 9001認證由國際標準組織設置，並由鑑定及證書部門管理。我們獲得的ISO 9001認證證明已實行一貫的業務程序，並為第三方評估我們的管理及生產程序質量提供一項客觀準則。

該等證書證明了我們的質量管理系統符合國內及國際的質量保證標準，也肯定了我們的產品質量出眾。我們的產品僅於符合全部所需產品質量標準始會推出市場。然而，我們的董事概不知悉有任何可公開獲得的資料區別我們的油產品和我們的競爭者的油產品的質量。

於生產過程中，我們將氮氣注入油罐頂，以形式一層保護膜，防止我們的食用玉米油變壞。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，我們的質量監控團隊分別由12名、15名、20名及19名員工組成。我們的質量監控團隊密切監控生產過程、設備及機器。我們會於不同生產階段及對半製成品進行抽樣檢查，確保最終產品符合我們的目標質量標準、避免將不符標準的產品交付予客戶，亦可於生產過程中盡早發現最終產品可能產生的潛在問題。我們亦就食用玉米油產品進行例行樣品測試，確保產品質量一致。有關測試乃根據國家糧食局所制定的標準「中國國家玉米油標準(GB19111-2003)」規定的標準進行。此標準列明(其中包括)玉米油所需的顏色及光澤、水份含量、化學含量以及該等產品的衛生標準及最高許可污染程度。

就我們的包裝過程而言，我們會於使用前對膠瓶進行有關防漏及硬度的例行樣本測試。未能通過測試的膠瓶將被丟棄。

我們的生產線均採納嚴格的衛生標準。生產部員工一律須換上生產工作制服、佩戴工作帽及穿著工作鞋，並且須在進入生產廠房前洗手，以確保生產環境維持高衛生水平。每名僱員於生產廠房內被指定特定的工作崗位，並不直接參與生產程序的員工不得進入生產線。

我們的一個長壽花品牌食用玉米油的樣品未能通過成都市工商行政管理局於二零零八年十一月進行的食品質量抽查，我們已隨即重新視察該批產品的質量測試記錄，並已向成都市工商行政管理局確認該批產品已符合相關國家標準的規定。此事故並未令本集團須繳交罰款、終止營運或面對任何負面影響。除上文所述的未能通過測試外，於往績期間，我們並無未能通過任何獨立第三方所進行的外界測試，亦無就產品質量接獲客戶的投訴。

採購

原材料及供應商

生產食用玉米油所使用的主要原材料為玉米胚芽及玉米原油。我們從中國的國內供應商取得所有該等物料。

業 務

我們有多名原材料供應商位於中國山東省，亦即我們的生產設施所在地。我們相信，鄰近該等供應商可便利及有助我們提升採購效益及減低運輸成本。我們與多名主要供應商建立長遠的關係。於最後實際可行日期，部份主要供應商與我們保持的業務關係達四年以上。

我們致力取得優質玉米胚芽及玉米原油以供生產食用玉米油產品，我們相信此乃我們的食用玉米油與其他競爭對手不同之處。就董事所深知，我們於往績期間採購的所有原材料均非基因改造。我們透過從供應商取得直接報價及／或透過投標而購買玉米胚芽及玉米原油。

於往績期間，我們分別向21名、14名、8名及8名不同供應商採購玉米胚芽，並分別向86名、83名、81名及64名不同供應商採購玉米原油。一般而言，我們於貨到前向玉米胚芽供應商以現金付款，並以貨到付款的方式向玉米原油供應商付款。

我們將自家品牌的食用玉米油產品裝入由我們製造的多種不同大小的膠瓶。製造膠瓶所用的主要原材料為中國供應商供應的塑膠樹脂。我們生產我們全部的膠瓶，以減低自家品牌產品的包裝成本及控制我們包裝物料的質量及成本。

於往績期間，我們的五大供應商分別佔全部供應商採購總額約19.4%、32.8%、37.4%及20.8%，而最大供應商則分別佔全部供應商採購總額約8.0%、12.4%、16.0%及6.5%。我們認為我們並無過份依賴任何個別供應商。我們相信，我們並不依賴單一供應商，並對供應商而言屬重大客戶，此有助我們取得更佳議價能力及維持穩定的原材料供應。

我們並無與任何特定供應商簽訂長遠採購協議。董事認為，我們在更換任何個別供應商方面應無重大困難。由於玉米胚芽及玉米原油均在市場上可隨時取得，我們可向多家供應商進行採購。於最後實際可行日期，董事或彼等各自的聯繫人士以及就董事所知持有本公司已發行股本超過5%的現有股東，於往績期間(截至二零零六年十二月三十一日止年度的三星蒙古以及截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度之三星油脂除外)概無於五大供應商中擁有任何權益。我們與現有供應商並無任何未解決的重大糾紛。

業 務

鑒於三星油脂將食用玉米油業務轉讓予玉米產業後，若干信譽良好及已與三星油脂建立關係的供應商對玉米產業的認識相對較淺，令玉米產業僅可向該等供應商採購數量有限的原材料，故於截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團向三星油脂採購原材料。玉米產業的董事認為，繼續向該等信譽良好及產品質量有保證的供應商採購原材料符合玉米產業的利益。因此，自二零零七年起，三星油脂向該等供應商採購玉米產業未能向該等供應商採購的原材料數目，再按採購成本轉售予玉米產業。於建立業務關係超過兩年及玉米產業擴充營運後，該等供應商對玉米產業的認識加深。因此，於二零零九年，玉米產業自行進行大部份採購，而不經三星油脂進行採購，從而令於截至二零零九年六月三十日止六個月，玉米產業向三星油脂採購的金額大幅下跌，而預期玉米產業將於上市後終止向三星油脂採購。於往績期間，本集團從三星油脂之採購額約為零、人民幣48,300,000元、人民幣115,700,000元及人民幣10,200,000元，分別佔本集團於相關期間之總採購額約0%、8.0%、16.0%及2.5%。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團從三星蒙古按三星蒙古的原購買成本購入原材料（主要為玉米胚芽及葵花原油）以供其業務營運所需。於往績期間，本集團從三星蒙古之採購額約為人民幣13,200,000元、人民幣7,700,000元、人民幣3,800,000元及人民幣4,100,000元，分別佔本集團於相關期間之總採購額約2.7%、1.3%、0.5%及1.0%。

存貨控制

我們的存貨主要為製成品及原材料，存放於鄰近生產設施的倉庫內。所有食用玉米油的製成品均存放於由電腦化系統不斷監控的油罐內。我們的其中一項政策為經常維持(1)倉庫設施內的原材料備有約七至十天產量的安全存貨量，避免因供應商延誤交付原材料而導致生產中斷；及(2)倉庫設施內備有約七天銷售量的產品安全存貨量，以防生產中斷或客戶訂單突然增加。

我們的政策為保持低存貨量，然而，我們會維持約七天銷售量的存貨量作為安全存貨量，因此我們極少面對滯銷存貨的問題。於往績期間並無就滯銷存貨作出撥備。然而，我們已實施存貨控制程序以維持將產生滯銷存貨的風險減至最低。

業 務

除截至二零零八年十二月三十一日止年度撇減存貨至可變現淨值約人民幣4,500,000元外，我們於往績期間並未遇上任何存貨重大減值之情況。截至二零零八年十二月三十一日止年度撇減存貨的原因是食油的零售價格大幅下跌，而截至二零零九年六月三十日止六個月已撥回已減值存貨約人民幣3,100,000元。

物流

產品運輸由我們的客戶安排或由我們外判予物流公司。有關外判安排有助我們減低資金投資，而在上述兩個情況下，物流公司將承擔交付產品相關的風險，從而減低我們因交通意外、交付延誤或由我們因遺失而承擔責任的風險。

我們委聘約三間物流公司提供將產品交付予我們的分銷商及零售商的服務，以避免過份依賴特定物流公司。我們與大部份物流公司已建立長遠關係。於往績期間，我們並無因產品交付而面對重大干擾。於往績期間，我們亦無因物流公司延誤交付或處理失當而引致重大損失或賠償。

保險

我們為生產廠房及設備及存貨購買保險。我們購買的保險保單所承保的範圍不包括因終止業務而導致的任何第三方損失。我們現時所購買的保險保單所承保的範圍亦不包括涉及我們出售的產品的第三方責任或產品責任。我們相信，產品責任風險可透過本集團所採納的質量控制程序得以減低。於往績期間，我們並無因本集團產品的質量而引致第三方提出任何重大索償。

我們已根據中國社會保障規例，為僱員購買社會保險，包括退休、失業、疾病及傷亡的保險。董事相信，所購買的保險範圍對於本集團的營運而言屬足夠。於最後實際可行日期，我們並無遭受任何我們認為重大的保險索償。

安全

我們的品質監控隊伍定期檢查壓榨生產線，而精煉生產線則持續由電腦品質管理系統監察，從而確保我們的生產設施符合適用的安全標準。於最後實際可行日期，我們的生產設施已遵守一切適用法律、規則、規例及標準，而本集團已取得一切有關安全的所需執照。

負責操作設備的所有生產員工須於受訓後方獲准操作生產線的設備。我們提供有關生產設施營運技術以及相關規定安全標準的培訓課程。於往績期間，我們並無因設備故障而導致生產嚴重或長期中斷，而於生產過程中亦無發生任何嚴重意外。董事並不知悉於生產過程中有產生任何有害物質。

知識產權

作為三星油脂之附屬公司，我們自開展業務以來，一直於業務中使用由三星油脂註冊之長壽花及金銀花商標。三星油脂獲授多項有關長壽花及金銀花商標的獎項及嘉許。我們的董事認為有關獎項及嘉許對我們而言屬重要，原因是該等獎項及嘉許成功提升了我們的形象，而更重要是日後可以提升我們品牌油產品的市場知名度。

倘長壽花及金銀花商標的擁有權轉讓予本集團(「商標轉讓」)，授予三星油脂的若干主要獎項及嘉許(即山東名牌、山東省著名商標證書及綠色食品A級產品證書)不可轉讓予本集團，此乃因：(i)上述獎項及嘉許的相關頒授機構已確認，於進行商標轉讓後，該等獎項及嘉許不會直接轉讓予本集團，而本集團須就該等獎項及嘉許作出申請及通過所有所需申請程序；(ii)董事預期本集團僅可於進行商標轉讓後就上述獎項及嘉許作出申請，且申請程序最少須兩年方可完成。因此，玉米產業與三星油脂訂立日期為二零零九年十一月十六日之商標許可協議，以落實此項商標特許安排。

根據商標許可協議，三星油脂同意以獨家、唯一及不收版權費形式向玉米產業授出特許權，以使用長壽花及金銀花註冊商標，並自簽訂該等協議之日起計為期十年，且可於年期屆滿後自動續訂十年，除非玉米產業於協議年期屆滿前發出書面通知終止協議。根據商標許可協議，玉米產業有權於協議期內任何時間以象徵性代價每項註冊商標人民幣10元，從三星油脂購入長壽花及金銀花註冊商標以及所附帶之一切有關權利。詳情載於本招股章程「關連交易」一節。

於最後實際可行日期，我們共有四項註冊專利，並正申請七項專利註冊。詳情請參閱本招股章程附錄六「法定及一般資料」。

我們實施嚴謹的保密安排，以保護我們的商業秘密，包括要求我們的技術人員及管理層人員簽訂保密及不競爭承諾，以確保我們的商業秘密不會落入任何第三方手中。

於往績期間，董事並不知悉任何有關我們的品牌或產品被仿冒的膺品事件。

除上文「獎項及嘉許」一段所述有關「中國馳名商標」之程序外，董事確認，我們概無牽涉任何有關知識產權的法律程序，亦未收到任何可能提出或待決有關侵犯任何知識產權的任何申索(不論作為索償人或答辯人)通知。

有關知識產權的其他詳情，請參閱本招股章程附錄六「知識產權」一段。

環境保護

我們深明環境保護的重要性，並在生產過程中實行嚴格的環保政策。為於我們生產設施建立循環生產的生產鏈，我們嘗試盡可能加以利用生產過程所產生的大部份剩餘物料。我們於玉米胚芽加工所產生的副產品玉米粕可用作動物飼料，並直接出售予其他動物飼料生產商。生產過程中所產生的蒸氣乃轉成水，從而可減少我們於精煉過程中對地下天然水的消耗。

我們本身擁有污水處理廠房，根據當地環保規例處理於生產過程中產生的污水。所有於生產過程中產生的污水乃直接排放至一所第三方處理站，並由第三方處理站處理。

我們的環保系統榮獲ISO14001認證，有效期至二零一二年九月。玉米產業於二零零九年一月獲濱州市環境保護局頒發市級環境友好企業殊榮。

於往績期間，我們並無違反中國任何環保法例及規例，亦未曾就環保事宜而遭受任何重大索償及懲罰。董事確認，我們已遵守中國所有適用環保法例及規例的規定。

僱員

於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日及於二零零九年六月三十日，我們分別聘用370名、470名、494名及490名員工。下表載列於二零零九年六月三十日按部門劃分的僱員明細：

部門	僱員數目
管理	8
營銷	143
生產及支援.....	330
公司行政及人力資源管理.....	3
財務、會計及內部審計.....	2
研發	4
總計	490

我們定期為員工提供培訓，以提升彼等的技術及產品知識，包括行業質量標準、安全標準及客戶銷售技巧。我們持續進行員工評估以評估其表現。

我們根據中國法例及規例對社會保障計劃作出供款。中國法律顧問確認，我們已遵守中國勞工法律及法規。

我們與員工維持良好工作關係。董事相信，我們提供給員工的工作環境及福利均有助建立良好的員工關係及挽留員工。於最後實際可行日期，我們與員工之間並無發生對我們業務造成重大影響的任何罷工或任何勞資糾紛。

競爭

我們主要面對國內的競爭。董事相信，市場競爭對手一般於產品質量、定價、運送時間及運輸成本方面進行競爭。國內方面，我們面對當地食用玉米油製造商及銷售商以及海外食用玉米油製造商及銷售商帶來的競爭。我們的董事認為，由於運輸及物流費用會增加整體成本，以及影響海外油產品製造商及銷售商的盈利，因此，進口海外油產品帶來的競爭並不激烈。此外，我們品牌食用油產品的銷售面對我們的散裝銷售客戶的直接競爭，該等客戶的主要業務為以其自家品牌銷售食用玉米油。

業 務

食用玉米油消費者市場集中，競爭主要來自多個品牌。食用玉米油目標客戶組別(主要為中國的中產至上層人士)關注健康，而不同品牌考慮到此因素，已將市場推廣及產品開發的資源集中投放於食用玉米油產品的品質、營養價值以及對健康的效益。

我們是中國其中一間最早及最大型食用玉米油生產商，向其他中國食用玉米油品牌供應食用玉米油，此名聲使我們的長壽花品牌成為市場上品質和健康的象徵。就董事所深信，我們的競爭對手除食用玉米油外，亦會從事生產及銷售其他類別的包裝食用油，而我們則較為專注在食用玉米油市場拓展及開發長壽花品牌，且亦更具抱負。我們相信透過專注於食用玉米油行業，我們可以確立我們作為食用玉米油市場專家的公司形象，使客戶更容易地將食用玉米油聯想至我們的長壽花品牌。

物業

有關我們的物業的詳情載於本招股章程附錄四。

於最後實際可行日期，玉米產業擁有三幅土地(「該等土地」)，佔地合共182,689.98平方米，位於中國山東省鄒平縣韓店鎮工業園。建於該等土地上總建築面積75,060.98平方米的44座樓宇由玉米產業擁有。中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們已按照法律規定為我們的物業取得所有所需土地使用權證及房屋所有權證。

截至最後實際可行日期，我們亦於中國租賃七座物業以作為我們於中國的銷售代表辦事處。

遵守監管法例

有關適用於我們在中國營運的法例及規例，請參閱本招股章程「規例」一節。

根據中國法律顧問告知，於最後實際可行日期，我們已正式取得與其註冊成立相關及開展業務所必需的批文、許可證、同意書、牌照及註冊文件，且目前全部處於有效期。中國法律顧問亦確認，我們並無違反中國任何主要法例及規例。