

未來計劃及業務目標

本集團主要優勢

董事相信本集團得以成功應歸功於下列要素：

1. 品牌備受推崇

本集團在中國使用「湖光」、「湖輝」及「玖源」作品牌。「湖光」品牌於二零零零年二月在中國調查統計事務所與中國工業經濟聯合會（兩者均為非牟利機構兼獨立第三方）聯合進行的一九九九年至二零零零年中國著名品牌競爭力調查中，獲得「中國肥料業十大品牌產品」殊榮。此外，「玖源」品牌於二零零二年四月獲非牟利機構兼獨立第三方中國技術監督情報協會頒發「中國質量過硬服務放心信譽品牌」榮銜。董事相信，「湖光」、「湖輝」及「玖源」商標有助加深客戶對本集團生產的化學肥料及化學製品的認識，並能提高其知名度。

2. 研究及開發實力雄厚

成都玖源化工及成都玖源複合肥與中國四川省一所獨立研究院四川農科院土肥所訂立了合作協議，聯手研發針對性的BB肥料，以滿足種植各類農作物及不同土質的要求。董事相信，此等合作協議令本集團能以具成本效益的方式開發新產品。

3. 地理優勢

本集團的營運基地位於中國西南部四川省成都市。四川省位於長江上游，天然資源豐富，素有「天府之國」的美譽。成都乃中國西南部最發達的城市之一，交通設施完善。董事深信，本集團的地理優勢令本集團能適時購得價廉物美的原料。

4. 管理隊伍強大

本集團旗下的管理隊伍經驗豐富，主要成員在中國化肥及化學製品業方面擁有豐富經驗及專業知識。本集團亦設有由8名人員組成的研究及開發部門。研發隊伍所有成員均在相關領域取得學士、碩士或博士學位。本集團大部份的主要管理及技術職員已參與本集團業務逾三年。

董事相信，本集團管理層及技術隊伍的知識及專門技能有助本集團爭取中國化肥及化學製品市場更大的佔有率，並作為進軍肥料市場的跳板。

5. 中國銷售網覆蓋面廣

本集團的BB肥料、尿素及氯化銨產品乃透過分銷商進行銷售，年銷量於營業記錄期間錄得穩步增長。本集團現已建立一個覆蓋中國19個省份及2個自治區的龐大銷售網。董事相信，本集團廣闊的分銷網在產品銷售方面能確保有一個穩定持續的市場，並為本集團提高中國市場佔有率奠定穩固基礎。

6. 強調品質監控

董事相信，本集團的產品質素優良，為本集團得以成功的關鍵因素。本集團銳意於品質監控及品質檢定方面作出承擔，成功取得國際標準的ISO9001：2000質量管理體系認證證書及ISO14001：1996環境管理體系認證證書，成績有目共睹。本公司將繼續保持產品質素以符合其設定的水平。

整體業務目標

鑑於中國可作耕種的土地面積有限，然而隨着中國經濟向前發展，預期中國對農產品的需求勢將增加。有見及此，本集團定下目標，要好好利用為滿足中國約13億人口對農產品的需求而導致對化學肥料需求增加所帶來的商機。本集團的整體業務目標如下：

1. 提升生產力及改良生產設施

董事認為，本集團現有生產設施的運作，已接近其最高生產力約80%。董事預期，本集團產品的銷量將持續上升，尤以本集團的BB肥料最為明顯。故此，本集團計劃改良現有生產設施及增設生產線，務求滿足預期對現有及新產品殷切的需求。

大顆粒尿素目前均外購自其他肥料及化學品供應商。為配合日後所擬增加的BB肥料產量，本集團計劃改良生產設施，務求生產出大顆粒尿素及顆粒狀氯化銨，成為本集團發展過程中的增值產品。本集團的尿素及氯化銨將供應內部所需，用作生產BB肥料。

董事按照現時的估計，計劃從股份發售所得款項淨額中撥出約18,000,000港元，用於推行直至二零零四年六月三十日止提升生產力及改良生產設施的計劃上。隨後直至二零零五年十二月三十一日止倘需進一步擴充生產力或改良生產設施，則預期將透過內部集資達成。

2. 研究及開發新產品

為取得中國化肥業的領導地位，與其他國內生產商一較高下，本集團將繼續着重研究及開發，以改善現有化肥產品的質素，並與四川省農科院土肥所一同開發新化肥產品。本集團亦將繼續與中國其他研究院或大學合作尋找商機。

3. 推銷本集團產品及建立品牌

董事認為中國政府近年十分強調提高農產品產量，以追上中國近年人口增長的步伐。為抓緊因而出現的潛在商機，本集團計劃透過擴大銷售隊伍及開展更多市場推廣活動來提升中國的銷路。本集團的銷售及市場推廣活動將包括在傳播媒體推出龐大的廣告計劃，以及參加大型展銷會及貿易展覽。該等活動的目標是擴展本集團的地理覆蓋範圍、擴闊銷售網至中國各地(特別是華北及西南)及提高本集團產品品牌在中國社會的知名度。董事相信，本集團在中國建立銷售網的經驗將有助其在泰國及越南等海外市場推出旗下產品。

4. 開拓商機

董事相信，與其他市場參與者建立業務關係乃提高產品在中國市場所佔比率的有效途徑。於展望期間，本集團將發掘與主要的研究院、化肥生產商、分銷商或供應商組成策略聯盟的機遇，推動本集團在中國的業務繼續向前發展。

未來計劃

由最後實際可行日期至二零零三年十二月三十一日期間的業務目標

| 提升生產力／ 改良生產設施 | 研究及 開發新產品 | 推銷本集團產品 及建立產品品牌 | 人力資源 |
|--|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> — 藉額外添置成粒機、攪拌機、乾燥機及混合器，從而提高新生產廠房的BB肥料產量至400千噸／每年（約需8,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供） — 尋找收購一家合適的國有化肥生產商的機會 | <ul style="list-style-type: none"> — 開發及推出嶄新系列的BB肥料（約需800,000港元，預期全部由上市所得款項提供） — 與四川省農科院土肥所的研究隊伍合作（約需200,000港元，預期全部由上市所得款項提供） | <ul style="list-style-type: none"> — 擴大本集團的分銷網（約需800,000港元，預期全部由上市所得款項提供） — 設立有關土質、農作物分佈、原料供應、產品配方及客戶資訊的全國性資料庫（約需200,000港元，預期全部由上市所得款項提供） | <ul style="list-style-type: none"> — 聘用約100名生產BB肥料的職員、12名生產氯化銨的職員、16名生產尿素的職員、15名銷售及市場推廣職員、5名技術職員及4名農化服務職員（約需1,000,000港元，預期全部由本集團內部資源提供融資） |

未來計劃

由二零零四年一月一日至二零零四年六月三十日期間的業務目標

| 提升生產力／ 改良生產設施 | 研究及 開發新產品 | 推銷本集團產品 及建立產品品牌 | 人力資源 |
|--|---|---|---|
| <p>— 增加BB肥料新生產廠房的產量，總產量達600千噸／每年（約需10,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供）</p> | <p>— 尋找新的研究項目（約需500,000港元，預期全部由上市所得款項提供）</p> <p>— 開發嶄新BB肥料系列（約需500,000港元，預期全部由上市所得款項提供）</p> | <p>— 藉在傳播媒體進行廣告宣傳，推廣本集團產品，從而建立市場對「玖源」品牌BB肥料的認識（約需200,000港元，預期全部由上市所得款項提供）</p> <p>— 於山東、廣東及河南省，以及重慶市設立4至5個代表辦事處（約需800,000港元，預期全部由上市所得款項提供）</p> | <p>— 聘用約60名生產BB肥料的職員、20名銷售及市場推廣職員、7名項目設計職員及3名農化服務職員（約需800,000港元，預期全部由本集團內部資源提供融資）</p> |

未來計劃

由二零零四年七月一日至二零零四年十二月三十一日期間的業務目標

| 提升生產力／ 改良生產設施 | 研究及 開發新產品 | 推銷本集團產品 及建立產品品牌 | 人力資源 |
|--|---|---|---|
| <p>一 藉額外添置壓縮機、泵及熱交換器，從而改良尿素的生產線，務求生產出大顆粒尿素(由於效力更持久，又不易被雨水沖走，故此肥效更顯著)，年產量達80千噸／每年(約需8,000,000港元，預期全部由本集團內部資源提供融資)</p> | <p>一 進行研究及開發多用途BB肥料，包括含有殺蟲劑及除莠劑的BB肥料(約需1,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供)</p> | <p>一 於中國其他城市設立多3個代表辦事處(約需600,000港元，預期全部由上市所得款項提供)</p> | <p>一 聘用約40名生產BB肥料的職員、7名銷售及市場推廣職員、3名項目設計職員及一名農化服務職員(約需400,000港元，預期全部由上市所得款項提供)</p> |

未來計劃

由二零零五年一月一日至二零零五年六月三十日期間的業務目標

| 提升生產力／ 改良生產設施 | 研究及 開發新產品 | 推銷本集團產品 及建立產品品牌 | 人力資源 |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> — 完成尿素顆粒生產線的改良工程 — 藉額外添置壓縮機、泵及熱交換器，從而改良氯化銨的生產線，務求生產出顆粒狀氯化銨(由於效力更持久，又不易被雨水沖走，故此肥效更顯著)，產量達80千噸／每年 — 完成BB肥料生產廠房建造工程總產量增加至800千噸／每年，預期資金將由本集團的內部資源提供(約需10,000,000港元，預期全部由本集團的內部資源提供) | <ul style="list-style-type: none"> — 進行研究及開發多用途BB肥料，包括含有殺蟲劑及除莠劑的BB肥料(約需1,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供) | <ul style="list-style-type: none"> — 在中國的電視頻道宣傳「玖源」品牌形象及本集團的產品(約需1,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供) — 舉辦及出席與化肥業有關的研討會及展銷會(約需300,000港元，預期全部由本集團的內部資源提供) | <ul style="list-style-type: none"> — 聘用約100名生產BB肥料的職員、30名銷售及市場推廣職員、30名技術職員、10名項目管理職員及8名農化服務職員(約需1,000,000港元，預期全部由本集團的內部資源提供) |

未來計劃

由二零零五年七月一日至二零零五年十二月三十一日期間的業務目標

| 提升生產力／ 改良生產設施 | 研究及 開發新產品 | 推銷本集團產品 及建立產品品牌 | 人力資源 |
|--|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> — 完成氯化銨生產線的改良工程（約需5,000,000港元，預期全部由本集團內部資源提供融資） — 於廣東、河南及重慶物色生產BB肥料的新廠房，以降低日後的運輸成本（約需 3,000,000港元，預期全部由本集團內部資源提供融資） | <ul style="list-style-type: none"> — 與中國另一所研究中心合作開發嶄新種類肥料（約需 1,000,000港元，預期全部由上市所得款項提供） | <ul style="list-style-type: none"> — 將本集團產品推廣至海外市場，即泰國、贊比亞及越南（約需 400,000港元，預期全部由上市所得款項提供） | <ul style="list-style-type: none"> — 聘用約 60名生產BB肥料的職員、10名銷售及市場推廣職員、30名技術職員、5名項目管理職員及2名農化服務職員（約需 800,000港元，其中約600,000港元預期由上市所得款項提供，而餘下的預期則由本集團內部資源提供融資） |

基準及假設

本集團上述業務目標受制於下列基準及假設：

1. 中國及香港的現行政治、法律、金融、外貿或經濟狀況並無發生會嚴重影響本集團營運及業務的重大變動；
2. 本集團經營業務的所在地中國，或本集團的任何成員公司在該處註冊成立的司法管轄區，其稅基及稅率並無重大變動；
3. 本集團並無受本招股章程內「風險因素」一節所載的任何風險因素影響；
4. 中國對化學肥料、化學製品及本集團產品的需求與董事所預料的一致；
5. 本集團已取得的或在經營業務時所需的執照及許可證並無變動；
6. 本集團能聘得及挽留合適員工；
7. 本集團研發新產品方面並無遇到任何重大困難；及
8. 本集團並無因現行利率及匯率的任何變動蒙受重大不利影響。

未來計劃

所得款項用途

按每股股份的最低發售價0.40港元計算，經扣除相關費用與支出及賣方出售銷售股份的所得款項後，股份發售所得款項淨額估計約為29,000,000港元。本集團計劃以下列方式運用所得款項淨額：

| | 最後實際 | | 截至 | | 截至 | | 合計 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|--|------|
| | 可行日期至 | 截至 | 二零零四年 | 截至 | 二零零五年 | | |
| | 二零零三年 | 二零零四年 | 十二月 | 二零零五年 | 十二月 | | |
| | 十二月 | 六月三十日 | 三十一日 | 六月三十日 | 三十一日 | | |
| | 三十一日 | 止六個月 | 止六個月 | 止六個月 | 止六個月 | | |
| | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | | 百萬港元 |
| 為BB肥料加設生產 | | | | | | | |
| 設施及添置設備 | | | | | | | |
| — 生產設備及廠房 | 4 | 6 | — | — | — | | 10 |
| — 其他生產設施 | 4 | 4 | — | — | — | | 8 |
| 開發新產品、產品研究及 | | | | | | | |
| 評估(包括用於不同種類 | | | | | | | |
| 農作物的新系列 | | | | | | | |
| BB肥料、多用途BB肥料及 | | | | | | | |
| 含有殺蟲劑及除莠劑 | | | | | | | |
| 成份的BB肥料) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 5 |
| 宣傳及推廣新產品， | | | | | | | |
| 並擴大本集團的營銷隊伍 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 5 |
| 合計 | 10 | 12 | 2 | 2 | 2 | | 28 |

餘額約1,000,000港元預期將撥作本集團的一般營運資金。

倘最終發售價定為每股股份的最高發售價0.70港元，則股份發售所得款項淨額將約為59,700,000港元。董事計劃將該筆約30,700,000港元的額外所得款項淨額撥作以下用途：(i)約13,000,000港元用於改良本集團的尿素及氯化銨生產線，務求生產出肥效更顯著的大顆粒尿素及氯化銨；(ii)約5,000,000港元用於償還本集團的銀行貸款及其他貸款；(iii)約5,000,000港元用於宣傳及推廣新產品、擴大本集團的營銷隊伍及在中國多個城市增設代表辦事處；及(iv)餘額約7,700,000港元撥作一般額外營運資金，以便增加本集團的存貨量及向其客戶進行賒銷。

未來計劃

倘本集團業務計劃的任何部份未能實現或未能按計劃進行或倘股份發售所得款項淨額並未即時撥作上述用途，董事將評估狀況，以符合本集團及其股東之整體最佳利益為準則，將擬得資金重新分配於其他業務計劃及／或本集團新的項目上及／或以短期存款方式將該筆資金存入銀行或財務機構。更改業務計劃或股份發售所得款項淨額用途前，本集團均會作出適當公佈。

經考慮本集團的內部資源，董事預期，本集團將取得的股份發售所得款項淨額(按每股份的最低發售價0.40港元計算)將為本集團推行本招股章程「未來計劃」一章內所述的業務計劃提供足夠資金。董事估計，除股份發售所得款項淨額外，本集團將需合共約27,500,000港元的內部資源，為本招股章程所述由二零零四年七月一日至二零零五年十二月三十一日期間本集團的業務計劃提供資金。

附註：與股份發售有關、估計約為16,500,000港元的費用及支出總額(以0.40港元的發售價為基準計算)已計入將要付予邦盟滙駿企業顧問(澳門離岸商業服務)有限公司(「BMICAL」)估計約為2,500,000港元的費用。BMICAL於二零零一年十二月二十六日在澳門註冊成立，並於二零零二年一月十四日開始營業，主要從事提供會計服務的業務。BMICAL由創業板上市公司B M Intelligence International Limited全資擁有，而該公司則為與本公司任何董事、行政總裁、管理層股東或彼等各自的任何聯繫人概無關連的獨立第三方，由盧華威先生及葉汝澤先生分別擁有當中約40.7%及約20.3%權益。盧華威先生及葉汝澤先生兩人亦為持有可轉換票據的公司Info Kingdom Assets Limited的股東。須付予BMICAL的費用乃本集團將支付參與股份發售的任何一方的第三高金額之一，佔與股份發售有關的費用及支出總額約15.2%。本集團委聘BMICAL執行下列工作：

1. 協助本集團按照有關香港公認會計原則編製管理賬目及附表；
2. 於準備上市期間協助本集團編纂及編製會計及與財務有關的文件；
3. 於準備上市期間協助本集團回應聯交所提出與會計及財務事宜有關的問題。

BMICAL於二零零二年二月四日開始提供上述服務，並將於本公司上市後不再提供該等服務。BMICAL確認，其於該段期間委任了5名職員向本集團提供會計服務，他們當中有3名為香港會計師公會附屬會員。BMICAL亦確認，為本集團編製的管理賬目、附表及會計與財務文件均以本集團所提供的資料為依據，並符合香港公認會計原則。董事及本公司的合資格會計師馮偉成先生已着手審閱BMICAL所執行的工作，以確保該等工作的完整性及準確性。彼等確認，彼等已審閱及查核由BMICAL為本集團編製的該等管理賬目、附表及會計與財務文件，並確認有關資料符合香港公認會計原則。

未來計劃

保薦人認為，截至最後實際可行日期，其向本公司就上市方面所提供的意見並無、亦將不會因BMICAL向本集團提供會計服務而受到影響。保薦人與申報會計師確認，彼等均獨立於BMICAL。

經考慮本集團既熟悉(其中包括)香港公認會計原則、又熟悉編製創業板上市文件格式及詳情的職員很少，故此董事認為，委聘BMICAL提供上述服務乃符合本集團及股東的整體利益。