

二零零二年五月，為了在渭南分公司建立巰基乙酸異辛酯(生產石油加工助劑的主要原料)的新生產設施，並遵循中國相關防火法規，本公司將渭南分公司的部分生產設備及裝置搬到涇河分公司，並暫時停止渭南分公司的運作和生產。搬遷及安裝費用分別為人民幣2,400元和人民幣15,000元。設立新生產設施的費用及開支估計為人民幣16,000,000元，由本公司內部資源撥付，其中約人民幣12,500,000元於最後可行日期已經支付。巰基乙酸異辛酯的生產設施已於二零零三年四月建成。本公司已使用該生產設施進行生產。

董事相信，將涇河分公司的生產設施搬遷至渭南分公司或科技園並不困難，而由於涇河分公司的租賃協議於二零一一年十月才屆滿，亦無訂定有關提前終止協議的規定，因此需搬遷的可能性不大。

設備添置

本公司大部分生產裝置均購自國內的獨立供應商，本公司並委托國內的獨立工程公司及專業化工機械製造商設計和加工生產裝置。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司因購買生產設備而引致的開支分別為人民幣328,237元及人民幣734,667元。於最後可行日期，本公司從未出現因設備添置問題而影響生產的情況。本公司購買設備時通常採用貨到付款、現款現貨、分期付款、支付預付款等方式，以人民幣進行結算。

設備安裝

本公司安裝化工設備均委托專業化工設備安裝公司進行，以確保生產裝置順利投產。本公司技術管理部負責組織有關部門按驗收項目逐項進行檢驗，試車由生產部門負責。

於業績紀錄期內，本公司於二零零一年耗資約人民幣266,200元進行設備安裝，而於二零零二年則並無就設備安裝產生任何費用。

設備維修

本公司的涇河分公司和渭南分公司兩個生產基地的設備維修隊伍，負責對本公司的生產裝置進行定期維修及日常保養。本公司維修計劃及整體設備維修保養由本公司技術管理部監督。

本公司根據生產計劃，制訂設備的檢修計劃，以免影響產品生產。設備定期檢修內容包括：反應釜、換熱設備、離心機、電解槽、解聚塔、聚合塔、泵、過濾器、乾燥器和鍋爐等，

並於需要時檢修電器電路等。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度的檢修開支分別約為人民幣18,710元及人民幣9,830元。

保險範圍

儘管本公司從事危險化學品的生產，惟除汽車的有限保險範圍外，本公司概無購買會就經營所產生或導致的個人傷亡、財產或環境損害作出賠償的任何其他保險。本公司的中國法律顧問已告知，中國法規未有對財產投保作出強制性規定。

銷售與市場推廣

本公司的銷售及市場推廣策略，在於以優質產品、交貨及時、優惠價格及完善售後服務來滿足客戶需要。

本公司於西安設有營銷中心，下設市場部和銷售部。其中，市場部負責本公司的總體營銷策略規劃、技術支援和市場發展工作；而銷售部負責本公司五個銷售地區的產品銷售、售後服務、業務結算及行業信息的收集與顧客反饋工作。

本公司的市場全部在中國境內的五個銷售區域：

東北區：	包括黑龍江、吉林及遼寧
西北區：	包括陝西、甘肅、寧夏回族自治區、新疆維吾爾自治區及青海
華北區：	包括河北、河南、山西、內蒙古自治區及天津市
華東區：	包括山東、江蘇及浙江
西南區：	包括廣西壯族自治區、四川、雲南及貴州

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，各銷售大區年銷售額如下：

中國國內地區	截至十二月三十一日止年度			
	二零零一年		二零零二年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
東北區	33,027	42.10	16,516	19.35
西北區	22,123	28.20	33,458	39.20
華北區	5,099	6.50	581	0.68
華東區	13,023	16.60	24,402	28.59
西南區	5,178	6.60	10,396	12.18
合計	<u>78,450</u>	<u>100.00</u>	<u>85,353</u>	<u>100.00</u>

於最後可行日期，本公司營銷中心共有員工28人。

本公司主要透過產品鑒定會、產品展銷會及電視台採訪、專場贊助、走訪客戶進行市場宣傳活動，及於專業雜誌、報刊、紀念冊、宣傳冊、廣告牌進行宣傳，推廣公司品牌、形象和產品。董事認為，透過公司銷售人員走訪客戶和產品展銷會進行產品推廣最為有效。

本公司制定了較規範的銷售獎勵政策，並按照銷售人員的銷售業績給予獎勵，其中銷售人員的工資由基本工資、業務提成及獎金三部分組成，按季度進行結算：

- 銷售人員與公司簽訂銷售責任書，完成本公司所定的基本銷售任務後會獲發全額基本工資；
- 銷售人員超額完成本公司所定的銷售任務時，其超額部分會按每噸產品平均售價約2%至3%提成；及
- 銷售人員所售任何產品價格超過公司規定的產品銷售底價，其超額部分約20%會作為獎金發給銷售人員。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司分銷開支佔本公司總銷售的比例分別約為2.27%和3.79%。本公司計劃透過參加及組織產品展銷會、市場推廣及廣告推廣加強其銷售及推廣，並透過走訪更多客戶及更多實地收集客戶對產品的意見改善售後服務。

客戶

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司五大客戶(均為中國的石油加工企業及獨立第三方)分別佔本公司總營業額約53.65%及50.55%，其中第一大客戶分別佔同期總營業額11.08%及14.18%。董事、彼等的聯繫人或據董事所知持有本公司逾5%以上權益的股東，概無於配售事項完成後擁有本公司五大客戶任何權益。

本公司對客戶銷售採取謹慎的信貸政策。本公司的政策允許其客戶享有零至九十日的平均信貸期。然而，就若干長期及過往付款紀錄良好的客戶，本公司可授出較長的信貸期。最大客戶及其他四大客戶已分別與本公司建立三年及兩至五年的業務關係。董事相信，由於本公司客戶均為中國境內石油加工企業，財務背景雄厚且信譽良好，故預期不會產生重大款項拖欠情況。

業 務

於業績紀錄期本公司採納下列的一般撥備政策作出呆壞賬撥備：

應收營業賬款賬齡	撥備百分比
90日以內	0%
90日至180日	2%
180日至365日	5%

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，已分別作出呆壞賬撥備約人民幣475,000元及約人民幣85,000元，因此兩個年度的應收營業賬款分別產生結存淨額約人民幣16,300,000元及人民幣16,000,000元。於二零零一年十二月三十一日及二零零二年十二月三十一日本公司的應收營業賬款的賬齡分析如下：

	於二零零一年 十二月三十一日 的應收賬款 人民幣千元	於二零零二年 十二月三十一日 的應收賬款 人民幣千元
90日內	7,569	12,876
90日至180日	7,000	2,572
180日至365日	1,710	613
超過365日	35	—
	16,314	16,061

於釐定是否需要作出呆壞賬撥備時，本公司將會考慮賬齡狀況及收回賬款的可能性。除了本公司採納的一般撥備政策外，公司亦會按所有呆賬的具體情況作出撥備。下表載列本公司於二零零二年十二月三十一日的隨後付賬情況：

	於二零零二年 十二月三十一日 的應收賬款 人民幣千元	直至二零零三年 四月三十日的 隨後付賬情況 人民幣千元	剩餘結存
90日以內	12,876	12,780	96
90日至180日	2,572	2,572	—
180日至365日	613	613	—
	16,061	15,965	96

董事相信，基於本公司大部分債務人／顧客均具良好信譽和付賬歷史，本公司現有未償還應收營業賬款均可以收回。於二零零二年十二月三十一日，本公司的未償還應收營業賬款約為人民幣16,000,000元，其中約人民幣3,190,000元為逾90日未償還的應收營業賬款，而差不多所有於二零零二年十二月三十一日的應收營業賬款已於二零零三年四月三十日清付。

基於上述的隨後付賬情況和付款歷史分析，董事認為撥備已經足夠。

本公司產品銷售均以人民幣進行結算，結算方式包括電匯、銀行匯票和現金。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司並無大量退貨發生。

採購

本公司產品生產所需的主要原料均為市場上普遍供應的化工產品，而個別輔助原料及催化劑，由於使用量較小，本公司往往根據生產計劃和庫存情況，委托國內生產企業進行生產，供應生產所需。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司五大供應商（均為獨立第三方）佔本公司總採購額分別約45.64%和77.32%，同期，最大供應商佔本公司總採購額分別約22%和42.11%。董事、彼等的聯繫人或據董事所知持有本公司5%以上權益的股東，於配售事項完成後概無擁有本公司五大供應商任何權益。

本公司在過去並無訂立任何長期原料供應協議，亦無原料供應短缺的情況。本公司按照客戶訂單和生產部下達的生產計劃，確定原料採購數量。本公司的政策為原料不會依賴單一供應商供應。董事相信，鑑於其所需原料在中國的供應量充足，本公司毋須與供應商訂立長期供應合同。

因本公司的原料均採購自中國的供應商，採購均以人民幣計價，並大部分以貨到付款方式或賒賬方式結算。本公司供應商一般給予0至90日信貸期。於最後可行日期，本公司於信貸期內尚未償付總額約人民幣395,000元的應付營業賬款，原因是付運予本公司的若干貨物未達到要求，本公司正與相關供應商洽談。向供應商付款均以銀行支票、匯票、電匯及／或現金支付。

存貨控制

本公司採取各項措施控制庫存。本公司維持可供生產使用最少30日、最多120日的庫存量。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度的存貨周轉期分別約為73日和88日。庫存量每兩天會向生產部上報一次。

本公司亦採取措施監控製成品的存貨水平。銷售部依據訂單情況上報主管副總裁，並由主管副總裁安排生產部進行相關產品的定量生產；此外，為確保穩定供應以滿足訂單要求，也採取靈活的庫存控制方法，以提供緊急市場需求。通常，本公司存貨量隨市場需求而隨時調整。

本公司採取以下措施以達到更嚴密監控本公司的存貨控制的目的：

- 營銷部、貨倉部、採購部、會計部及生產部每月召開一次會議；
- 會計部每月對營銷部編製的銷售預測、倉庫的實際採購量及存貨進行監測及核查其他供應商的原料價格；
- 生產部向採購部發出採購訂單之前向貨倉部查驗存貨水平；及
- 採購部於採購之前參閱由營銷部編製的每月銷售預測及由生產部發出的訂單。

於釐定是否需要就過時存貨作出撥備時，本公司會考慮其使用率及日後使用的可能性。雖然化工產品通常能保留三十個月，且不易過時，但於二零零一年十二月三十一日及二零零二年十二月三十一日，本公司已分別作出約人民幣621,000元及約人民幣826,000元的過時存貨撥備。下表以使用率為基準呈列截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度的撥備分析：

	二零零一年	撥備	撥備率	結存	使用率
原料	8,472	339	4%	8,133	96%
製成品	3,872	282	7%	3,590	93%
	二零零二年	撥備	撥備率	結存	使用率
原料	5,285	531	10%	4,754	90%
製成品	4,004	295	7%	3,709	93%

根據本公司的存貨撥備政策，管理層會就存貨水平及日後使用可能性檢查本公司保留的存貨及作出所需撥備。鑑於在業績紀錄期的未用存貨已悉數撥備，董事相信已就過時存貨作出充分撥備。

品質控制

於二零零一年六月十三日，本公司獲深圳質量認證中心頒發質量體系認證證書。董事相信，本公司產品有能力爭取更大市場份額，並增強市場競爭力。

本公司訂有《質量控制手冊》，對產品研發、中試生產、大規模生產、採購、營銷及售後服務等進行監控，以確保所有的過程均規範化運作。

本公司生產過程的質量控制測試包括原料質量控制測試、生產過程中的質量控制測試和產品質量控制測試。

於業績紀錄期內，並無產品因質量問題而被大量退貨情況。

於最後可行日期，本公司共聘有18名員工負責質量控制及保證工作。

研究與開發

本公司一向注重研究與開發工作，並在開發新產品的同時努力改良現有產品。

本公司研發成功的產品曾經獲得多個獎項和榮譽，有關資料詳見本節「獎項與殊榮」一段。

本公司於二零零零年七月在中國陝西省西安市西安高新技術產業開發區高新一路6號的總公司設立技術中心，該中心主要負責研發新產品和技術、制定產品標準和培訓計劃，並就生產及銷售提供技術支持。二零零零年十月，此技術中心遷往中國陝西省西安市西安高新技術產業開發區高新路26號1樓本公司租用的物業。技術中心的研發工作於二零零零年七月展開，包括燃料油添加劑、石油加工助劑、節油劑、環保材料、納米材料及精細化工產品等。

除技術中心外，本公司還注重與國內院校和研究機構的合作，透過合作，本公司可以不斷提高創新能力，有關合作的詳細資料載於本節「策略聯盟」一段。

於最後可行日期，本公司研發隊伍成員共計27名。

於二零零一年十二月，本公司開始研究 FA-W 中國乾水及石油加工助劑，包括FA-F、FA-T 高效原油脫鈣劑、FA-Z 高效中和緩蝕劑、FA-K 多功能汽油清潔防膠劑、FA-G 多功能油漿阻垢劑、FA-H 環保型無碱脫臭活化劑、FA-L 環保型硫轉移劑及FA-S 提高直餾柴油收率助劑。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司的研發費用佔總營業額的比例分別約為0.42%和0.67%。董事預期，本公司將不斷加大研究與開發的投資，以保持公司在市場競爭中的優勢。

獎項與殊榮

在本公司開發的產品中，FA-90、FA-J 和 FA-D 曾獲得多個獎項及殊榮，包括：

FA-90

日期	獎項／殊榮
一九九八年四月	獲得西安市科學技術委員會頒發的西安市新產品證書
一九九八年八月	獲得陝西省科學技術委員會頒發的科技進步二等獎
一九九八年十一月	獲得中華人民共和國科學技術部、國家稅務總局、中華人民共和國對外貿易經濟合作部、國家質量技術監督局、國家環境保護總局聯合頒發的國家重點新產品證書
一九九九年十一月	興建年產量1,000噸的 FA-90 生產設施項目，獲國家發展計劃委員會列為國家高技術產業發展項目計劃
二零零零年四月	獲陝西省科技教育領導小組列為陝西省重大科技產業化項目
二零零零年四月	獲國家經濟貿易委員會列為國家重點技術創新項目
二零零零年四月	獲國家科學技術部火炬高技術產業開發中心列為國家級火炬計劃項目
二零零一年六月	獲國家經濟貿易委員會列為「九五」國家技術創新優秀項目

日期	獎項／殊榮
FA-J	
二零零零年四月	獲陝西省科技教育領導小組列為陝西省重大科技產業項目
二零零零年十一月	獲國家發展計劃委員會列為國家高技術產業化推進項目
二零零一年九月	獲國家科學技術部火炬高技術產業開發中心列為國家級火炬計劃項目
FA-D	
二零零二年五月	獲國家科學技術部火炬高技術產業開發中心列為國家級火炬計劃項目

政府補助金

本公司的主要產品 FA-90因其先進技術獲得認可，已於一九九九年至二零零一年獲發政府補助金。於一九九九年十一月，中國國家發展計劃委員會將年產量1,000噸的 FA-90生產線項目列入國家高技術產業發展項目計劃，中國國家發展計劃委員會和陝西省發展計劃委員會各向本公司授出補助金人民幣5,000,000元，其中本公司分別於二零零零年及二零零一年收到中國國家發展計劃委員會人民幣2,000,000元及人民幣3,000,000元。陝西省經濟貿易委員會及陝西省財政廳於二零零零年向本公司授出補助金人民幣500,000元，資助 FA-90的進一步研究和開發，本公司已於同一年度收到該筆款項。陝西省財政廳於二零零一年十二月向本公司授出補助金人民幣1,000,000元以資助 FA-90產業化，本公司已於二零零一年十二月收到該筆款項。

競爭

董事相信，透過不斷加強和提升本公司技術研發能力，提高現有產品性能，開發符合市場需求的新產品，從而擴大市場佔有率是面對市場競爭的最有效方法。本公司依據未來發展目標，已成功建立了全國範圍的銷售網路、擁有由經驗豐富人員管理的技術中心及高效率生產基地，以確保本公司有穩定的優質產品供應，滿足客戶要求。董事相信，依靠上述銷售網路、技術中心和高效生產基地以及本公司的人力資源，可以使本公司具有高度競爭力。

董事相信，本公司具有以下主要競爭優勢：

- 產品價格具競爭力：本公司主要產品 FA-90 的價格低於市場內其他性能相似的同類產品。FA-90 與其他同類產品相比，不但提高了辛烷值，亦具有性能、價格優勢。
- 技術領先：本公司一直注重研發工作，掌握產品核心組分的生產技術。董事相信，競爭對手要掌握與本公司相同的技術仍需要多年的努力。
- 市場認知：本公司產品符合市場發展。一九九八年國務院頒佈《關於限期停止生產銷售使用含鉛汽油的通知》，要求於二零零零年七月一日起，禁止加油站和汽車銷售和使用含鉛汽油，從而使本公司主要產品的收入持續增長。隨著對環保要求的進一步提高，董事預期，本公司產品的市場前景將會更理想。
- 高素質、經驗豐富及穩定的管理團隊：本公司擁有經驗豐富的管理層團隊，並對中國能源材料及石化領域有著專門知識。同時，本公司高級管理人員（例如王聰、王政、王峰、鄭榮芳、閻步強、曾應林和郭秋寶）均為本公司初創時期的骨幹員工，管理層隊伍穩定，有助於本公司的長遠發展，從而保證本公司業務的持續性增長。
- 市場前瞻性優勢：本公司自成立以來，一直重視國家產業政策和市場趨勢的分析與研究，並以此為依據，專注於環保、能源新材料產品的研究與開發。
- 西部大開發優勢：本公司位於西部大開發的熱點城市 — 西安市，隨着中國政府實施西部大開發戰略，勢必帶動西部地區的經濟發展，特別是能源、交通及石化領域的發展，也為本公司產品市場的銷售帶來難得的機遇，並根據本公司產品已取得的市場地位，確立產品的競爭優勢。

知識產權

1. 本公司為下列商標的註冊擁有人：

商標	類別	涵蓋物品	註冊地點	註冊編號	有效期
	1	工業、科學及攝影用化學品；以及 農業、園藝及林業用化學品； 未加工人造樹脂、未加工塑膠； 肥料；滅火劑；回火及軟焊處理； 用作保存食物的化學劑；鞣劑； 工業用黏合劑	中國	1684033	二零零一年 十二月二十一日 至二零一一年 十二月二十日

2. 本公司已就下列商標申請註冊：

商標	類別	涵蓋物品	申請地點	申請日期	申請編號
	1	工業、科學及攝影用化學品； 以及農業、園藝及林業用 化學品；未加工人造樹脂、 未加工塑膠；肥料；滅火劑； 回火及軟焊處理；用作保存食物 的化學劑；鞣劑；工業用黏合劑	中國	二零零二年 六月十七日	3211714

3. 本公司已取得下列專利權：

專利權描述	註冊地點	專利權編號	有效期
一種利用納米材料板 淨化空氣的裝置	中國	ZL01213060.5	二零零一年二月二十八日至 二零一一年二月二十七日

4. 本公司已於二零零三年三月就下列各項申請獲中華人民共和國國家知識產權局發出專利權授出通知：

專利權描述	申請地點	申請日期	申請編號
無鉛汽油添加劑	中國	二零零零年一月十九日	00113712.3
環保型多功能柴油添加劑	中國	二零零零年一月二十日	00113715.8

5. 本公司已就下列專利權申請註冊：

專利權描述	申請地點	申請日期	申請編號
一種乾旱區植物種植保水 供水緩釋裝置(附註)	中國	二零零一年二月二十八日	01213061.3
多功能節油劑	中國	二零零一年八月三十一日	01115227.3

附註：由於該項專利與本公司的主要業務無關，因此，本公司正考慮將其出售予任何有興趣的買家。

策略聯盟

董事相信，本公司透過與國內著名院校及研究機構，如西安石油學院、西北大學、石油大學(華東)、西安公路交通大學、西安近代特種化學材料廠的合作關係，能不斷提高技術研發能力，開發出環保、能源新材料產品或改進現有產品，以迎合市場發展趨勢。本公司並無在本公司與夥伴的合作中出資。

下表概述本公司與主要策略夥伴的合作關係：

名稱	合作性質	合作內容	合作期限
西安石油學院 石油化學 工程系	技術合作	在環保、節能化工產品和精細化工產品領域進行研究、開發及生產合作	二零零零年一月八日生效，無固定合作期限
西北大學 化學系	技術合作	在環保、節能化工產品和精細化工產品領域進行研究、開發及生產合作	二零零零年一月十二日生效，無固定合作期限
石油大學 (華東)化學 化工學院	產、學、 研合作	對石油大學科研項目支付研究經費，支持和開放本公司中試基地。石油大學向本公司提供燃料油添加劑、石油加工和環保新材料新信息，並優先轉讓科研成果予本公司，向本公司推薦成績優秀的畢業生	二零零一年十月九日生效，無固定合作期限

業 務

名稱	合作性質	合作內容	合作期限
西安公路 交通大學 汽車工程 學院	技術合作	在環保、節能化工產品和精細 化工產品領域進行研究、 開發及生產合作	二零零零年一月 十二日生效， 無固定合作期限
西安近代 特種化學 材料廠	技術合作	在環保、節能化工產品和精細化 工產品領域進行研究、開發及 生產合作	二零零零年一月 十三日生效， 無固定合作期限

不競爭承諾

上市時管理層股東並無任何業務與本公司從事的業務有直接或間接的競爭。

根據由各上市時管理層股東於二零零三年六月六日所訂立的不競爭承諾的條款，各上市時管理層股東已個別向本公司承諾於本公司經營期間，彼等將不會直接或間接從事與本公司有直接或間接競爭的業務。

關連人士交易

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司並無進行任何關連人士交易。

中國加入世貿的影響

中國加入世貿之後，成品油進口關稅特別是汽油關稅將由約9%降為5%，進口配額也將逐年遞增約15%，大量優質汽油的進口，將對中國石油加工業產生不利影響，本公司的主要產品大多是針對中國石油加工企業的，因此中國加入世貿將間接影響本公司的業務。

此外，中國加入世貿之後，精細化工產品的關稅也將由16%至18%降為6.5%，大量國外精細化工產品的進口，會對中國本土的精細化工產品(包括燃料油添加劑)造成沖擊。

積極開拓業務聲明

本公司積極在中國從事環保、能源新材料產品研發、生產和銷售的業務活動。

截至二零零一年十二月三十一日止財政年度

業務發展

於二零零一年三月本公司與西安石油學院訂立協議，聯合培訓研究生，並設立西北實業獎學金，本公司亦與石油大學(華東)化學化工學院簽署了產、學、研合作協議(有關詳情參見本節「策略聯盟」一段)。

於二零零一年四月，本公司出售山東長江實業於一九九八年十二月出資注入本公司的鐵路專線、龍門吊和卸煤機，按二零零一年三月的賬面淨值作價人民幣18,897,281.92元，原因是上述項目並非本公司核心業務。是項出售並無產生任何溢利或虧損。

於二零零一年六月，FA-90 獲國家經濟貿易委員會列為「九五」國家技術創新優秀項目；FA-J 於二零零一年九月獲國家科學技術部火炬高技術產業開發中心列為國家級火炬計劃項目。

產品與生產

於上述年度內，本公司的產品共有4種，即 FA-90、FA-J、FA-D(試銷)及二茂鐵。

本公司與中國華陸工程公司(「華陸」)於二零零一年八月訂立一項技術服務及設計協議。據此，華陸向本公司就興建年產量10,000噸的氯乙酸生產線提供技術服務、設計、現場指導、員工培訓及試生產。本公司與華陸於二零零一年九月達成進一步協議，據此，年產量10,000噸的氯乙酸生產線須予調整為年產量3,000噸的巰基乙酸異辛酯生產線。

銷售與市場推廣

本公司銷售與市場推廣的策略為致力於發展分銷商及代理網絡，為他們提供足夠的佣金、售後服務及專業培訓。本公司市場推廣計劃面對西北、東北、華北、華東、西南五大銷售地區，FA-90 產品於市場銷售出現快速增長。本公司推廣的產品重點仍為 FA-90，並開始試銷 FA-D。

於二零零一年五月至十月，本公司參加了於陝西省西安市舉行的「二零零一年中國東西投資與經貿洽談會」、「西安投資與經貿洽談會」，於北京舉行的「第四屆北京國際高新技術產業國際週」及在山東省青島市舉行的「全國城市環境保護成果展覽會」等一系列促銷及市場推廣活動。

研究與開發

本公司開發出 FA-D 產品，該產品是一種環保、節能產品，具有節油、淨化、保潔、助燃、消煙、減磨等作用，並有提高汽車發動機功率等特性，廣泛應用於各種牌號汽油。此外，本公司開始研製 FA-W 中國乾水及石油加工助劑產品，包括 FA-F、FA-T 高效原油脫鈣劑、FA-Z 高效中和緩蝕劑、FA-K 多功能汽油清潔防膠劑、FA-G 多功能油漿阻垢劑、FA-H 環保型無碱脫臭活化劑、FA-L 環保型硫轉移劑、FA-S 提高直餾柴油收率助劑。

人力資源

於二零零一年十二月三十一日，本公司共僱用206名職員。下表呈述按職能劃分的職員人數：

	合計
管理層	24
研究與開發	22
銷售及市場推廣	25
生產	103
行政及財務	32
合計：	<u>206</u>

截至二零零二年十二月三十一日止財政年度

業務發展

於二零零二年五月，FA-D 獲國家科學技術部火炬高技術產業開發中心列為國家級火炬計劃項目。

產品與生產

於上述年度內，本公司的產品有 FA-90、FA-J、FA-D、FA-F 及二茂鐵。

本公司與華陸於二零零二年三月達成協議，據此，本公司就興建巰基乙酸異辛酯生產線而支付華陸的服務費用調整為人民幣1,000,000元。

於二零零二年四月，本公司與陝西省第五建築工程公司訂立建設合同，在科技園興建一幢綜合大廈，預期於二零零三年九月左右平頂。董事擬將該綜合大廈用作本公司辦公室，並

用以擴展技術中心。本公司於該月達成一項技術轉讓協議，以人民幣400,000元的代價從獨立第三方收購(其中包括) 巰基乙酸異辛酯的配方及生產技術。

於二零零二年五月，為了在渭南分公司建立巰基乙酸異辛酯的新生產設施，以及遵守中國相關的防火法規，本公司將原來位於渭南分公司的部分設備及生產裝置遷往涇河分公司，以及暫停渭南分公司的營運和生產。建立新生產設施的成本以本公司的內部資金撥付。巰基乙酸異辛酯的生產設施興建工程已於二零零三年四月竣工，而本公司於最後可行日期已運用該設施開始生產。

於二零零二年十一月，本公司與西安惠眾智能科技有限公司訂立協議，以於科技園安裝先進的智能化控制及管理系統。

銷售與市場推廣

本公司銷售與市場推廣的策略為以新型優質產品、準時付運、優惠價格及完善的售後服務來滿足客戶需要。本公司各大銷售區域銷售人員經常與客戶聯絡以取得最新市場資料及確定他們的需要，然後將資料轉交本公司技術中心，該中心擁有最新市場資料，在適當時候調整現有產品配方，並制訂新產品的研發計劃。

於二零零二年五月，本公司參加了中國石油化工集團公司組織的「2002年煉化『三劑』產需銜接洽談會」及「『三劑』調劑會」，宣傳本公司燃料油添加劑和石油加工助劑產品。

研究與開發

本公司開始進行 FA-Q 汽油清淨劑的研發，並繼續對石油加工助劑包括 FA-F、FA-G 多功能油漿阻垢劑、FA-H 環保型無碱脫臭活化劑、FA-L 環保型硫轉移劑、FA-S 提高直餾柴油收率助劑、FA-T 高效原油脫鈣劑、FA-Z 高效中和緩蝕劑及 FA-K 多功能汽油清潔防膠劑等產品的研製工作。

人力資源

於二零零二年十二月三十一日，本公司共僱用205名職員。下表呈述按職能劃分的職員人數：

管理層	21
研究與開發	25
銷售及市場推廣	24
生產	104
行政及財務	31
	<hr/>
合計：	205
	<hr/> <hr/>

由二零零三年一月一日至最後可行日期止期間

業務發展

於二零零三年二月，本公司與獨立第三方寧波市鎮海中山化工有限公司（「分銷商」）訂立一項分銷協議，據此，本公司同意按每噸人民幣20,000元的價格，向分銷商供應240噸巰基乙酸異辛酯，並授權分銷商自二零零三年五月起計三個月內，在浙江省獨家銷售巰基乙酸異辛酯。

產品與生產

於二零零三年四月，在渭南分公司的巰基乙酸異辛酯生產設施興建工程經已完成。於最後可行日期，本公司已開始使用有關生產設施生產。

人力資源

有關本公司於最後可行日期僱用的員工數目，請參閱本售股章程「董事、監事、高級管理人員及員工」一節「員工」一段。