

管理層討論與分析

業績及股息

年內股東應佔經審核日常業務虧損淨額為港幣322,718,000元。每股基本虧損為58.80仙。董事並不建議就截至二零零二年十二月三十一日止年度派發任何股息。

經營背景及轉型

過去數年，全球經濟環境變幻無常，加上地緣政局風險，增添不少不明朗因素，某程度上影響本集團的原有轉型計劃及進度。自一九九五年起五年期間，因科技前景熾熱，各地投資界一起追逐沒有盈利基礎的科網熱潮，和不斷地以高溢價大舉購併電訊相關行業。及後至二零零零年，熱潮爆破，各公司亦忙於為其過往投資活動努力地作出大幅撥備。除此以外，分別在二零零一年不幸發生之「九一一事件」、二零零二年美國大企業之會計帳目醜聞事件、二零零三年伊拉克戰爭和爆發「非典型肺炎」等事件，均直接對區內整體經濟造成負面影響，嚴重打擊消費者信心。於去年，某些跨國大企業相繼地出現財務危機，甚至宣告倒閉結業之命運，影響投資者信心和導致市場疲弱。然而，資本市場現採取了行業針對性及企業務實的評估，對有業績表現及高回報的項目，始終保持濃厚投資興趣。

根據具有權威性市場研究分析專家們資料顯示，擁有十三億人口的中國市場將會是廿一世紀投資界的焦點，且中國藥品行業是其中數一數二增長最快的朝陽熱門行業，藥業行正處於統一開放，以優勢競爭之局面。因此，本集團經過冗長嚴格挑選後，成功地於二零零二年與中國藥材集團公司（「中國藥材」）結盟，成立一中外合資企業－華頤藥業有限公司（「華頤」），此結盟具有策略性意義，以便進軍龐大的中國藥品市場。此項結盟可算是標誌著本集團轉型成功，期望在短期內從中藥業務方面帶來理想回報，成為本集團核心業務。



管理層討論與分析 (續)

業務回顧

本集團二零零二年全年營業額為港幣185,187,000元(二零零一年:港幣175,486,000元),較往年輕微上升約6%。自一九九七年起,本集團營業額出現長期大幅下降之趨勢。二零零二年藥業轉型成功,對集團帶來新的元素,不單總營業額在極度不利的經營環境下仍可逆轉上升,藥業亦帶來可觀的實際盈利貢獻,反映新的局面正在建立中。然而,在年內,因原有影音製造業仍然錄得重大經營性的虧損,加上管理層考慮集團未來的發展主流以藥業為重,決定對其他不明朗的投資項目作出重大撥備,造成年內股東應佔虧損上升至為港幣322,718,000元(二零零一年(經重列):港幣76,201,000元)。

於回顧年內,本集團積極將本身業務轉型,主要以中國內地具潛質高增長的行業為合作及投資對象。至今,本集團已經成功地與中國藥材集團公司結盟為策略性合作夥伴,更藉此項合作進軍潛質龐大擁有人口十三億的中國醫藥及健康食品市場,發展具備優勢的有關業務。至於原有的影音產品,因受全球經濟不明朗所影響,加上消費者購物意慾疲弱和同業惡性競爭,造成出口訂單下降,至令整體營業額不甚理想。

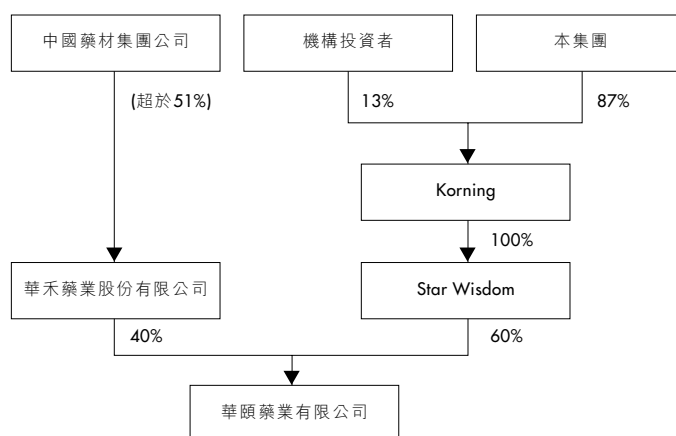
中藥業務

於二零零二年七月二十六日成立中外合資公司—華頤藥業有限公司(「華頤」)。實際上是與中國藥材集團公司(「中國藥材」)結盟為策略性合作夥伴,主要原因之一是基於中國藥材欲尋找能促成改革催化作用的凝聚平台,創造條件,加速業務的現代化和國際化,在中國加盟世貿後,尋求多層面的改革推動行業的競爭性。中外合資的配合正好能剝離原有國營企業的包袱,以國際資金為引動力,加入新的經營哲學及管理文化,能把華頤既有的優勢淋漓地發揮出來,孕育以市場為導向、商品經營的主力軍,成為現代改革之良好榜樣,亦為國際化,開創新的基本發展思路。成立初期,雙方一起接管中國藥材屬下子公司華禾藥業股份有限公司(「華禾」)在經營中的北京華頤藥廠,然後改組成為中外合資企業—華頤。經過組建人事安排、設備接收及改良等階段,華頤已經成為一極具競爭力的企業,對集團作出可觀的盈利貢獻,而本集團亦可在未來成為中國藥材的海外旗艦,專注發展中藥業務。

管理層討論與分析 (續)

中藥業務 (續)

本集團收購Korning之87%權益間接持有上述中外合資公司之60%實益權益。華頤之總投資額及註冊資本為人民幣126,000,000元。其合資組織架構圖可參考下列圖表：



中方之控股機構中國藥材乃國內首屈一指兼具權威性地位之龍頭藥業企業，為中央企工委直接管理的大型國企。其前身乃是中國藥材公司，於一九五五年成立的全國中藥行業的主管部門，其成員共有**39**家企業，其中全資直屬企業**11**家，控股企業**11**家，合資公司**17**家。其主要業務構成劃分為中藥材、中藥飲片及中成藥等業務體系，且承擔全國中藥商流統計工作達三十八年，擁有全國唯一最完備的中藥資源技術檔案和數據庫。近半世紀來，它已為中國人民及中醫藥事業作出了極大貢獻。

中國藥材在中國建立了龐大的中藥種植、生產、經營和管理體系，及中藥批發零售網點業務遍及中國、日本、東南亞及歐洲等國家。根據中外合資協議及其後之協議安排，合資中方華禾向華頤注入有形及無形資產，包括所有關於下列十六種中藥產品之批文、北京市藥品監督管理局對十六種藥轉移至華頤的批覆，及有關的藥物生產許可証及其他知識產權、機器及設備、存貨及應收賬款。該十六種中藥產品和功能詳列如下：



- (i) 威麥寧膠囊 (治療肺癌)；
- (ii) 咽速康氣霧劑 (治療喉嚨疼痛)；
- (iii) 七厘膠囊 (治療關節疼痛及腱肉扭傷)；
- (iv) 通樂顆粒 (治療便秘)；
- (v) 小柴胡沖劑 (治療發熱、呼吸系統炎症)；
- (vi) 元胡止痛片 (治療多種疼痛)；
- (vii) 利膽排石片 (治療膽石症)；

管理層討論與分析 (續)

中藥業務 (續)

- (viii) 感冒止咳沖劑 (治療感冒發熱、傷風咳嗽)；
- (ix) 感冒止咳沖劑 (無糖型) (治療感冒發熱、傷風咳嗽)；
- (x) 清熱化痰口服液 (治療急性氣管炎)；
- (xi) 芪冬解毒口服液 (治療病毒性心肌炎)；
- (xii) 玉屏風口服液 (治療感冒)；
- (xiii) 威麥寧粉 (治療肺癌)；
- (xiv) 明目上清片 (治療眼部急性疾病)；
- (xv) 銀翹解毒膠囊 (治療發熱、頭痛、咽喉腫痛)；及
- (xvi) 冠保顆粒 (治療冠心病、心絞痛、血管疾病)。



上述十六種中藥產品既有知識產權保護，又能廣泛地推展銷售至全中國的醫院、診所和大城市群眾，市場十分廣闊，相信該等藥品未來銷售前景秀麗和值得鼓舞。

根據雙方協議，中國藥材及華禾將會多方面支援華頤的業務，以達成於華頤之合資合同內訂定華頤於成立後首十二個月可達到人民幣50,000,000元的利潤目標。

自華頤成立後，其業務發展理想，且已經錄得截至二零零二年十二月卅一日止首五個月之未扣除商譽攤銷，無形資產攤銷及折舊前之盈利為港幣13,948,000元。該五個月內，此中外合資企業祇經銷售上述十六種其中四種中藥，而取得如此好的成績，反映出華頤具備的優勢，亦對合資組合作為改革之先鋒作出明確的肯定，透過從中國藥材選派出來具備豐富行業經驗之領導英才，清晰的改革使命，管理經營作風明顯地以經濟效益，客戶需求及市場為主導，在廣闊的大陸藥業市場相信可爭領導地位。由於業務不斷發展，華頤在國內已經招聘優質員工加強管理和銷售團隊，覆蓋更多區域，拓展優勢，預料未來業務會有更大的發展空間。董事會相信本集團與中國藥材透過此項中外合資企業之合作，既能推動改革，促進現代化和國際化，同時能促使雙方建立更鞏固的業務合作根基和緊密相連之獨特關係，且憑藉透過中國藥材之技術、信息、供銷渠道及資源等優勢，大大加強本身於國內中藥業務的長遠競爭地位和開拓更多業務商機，使本集團將來獲得更大的發展空間及可觀的盈利增長。

影音製造業務

本集團二零零二年之原有製造高級影音產品組合中以鐳射唱機／影音光碟機及機芯、擴音機和其他高級迷你音響產品之銷售為港幣116,946,000元，佔營業額為63%（二零零一年：分別為港幣84,985,000元及49%）。其次是零部件組合包括卡式錄音機機芯、汽車音響機芯、高精密彈簧和多類型五金塑膠零件之銷售為港幣42,191,000元，佔營業額23%（二零零一年：分別為港幣58,588,000元及33%）。至於其他非音響產品之銷售為港幣1,800,000元，佔營業額1%（二零零一年：分別為港幣31,913,000元及18%）。中葯業務之銷售約為港幣24,250,000元，佔營業額13%（二零零一年：無）。

按地區劃分，本集團二零零二年於美洲、歐洲、中國、香港及其他亞洲市場之銷售分別為35%、30%、20%、10%及5%（二零零一年：分別為17%、41%、14%、21%及7%）。

在傳統的製造業方面，本集團仍會努力不懈爭取較多國際知名度之原設計生產（ODM）和原設備生產（OEM）的名牌客戶製造定單。隨著本集團去年成功地在中葯方面的理想發展，且體驗中葯即時已能為本集團提供盈利報酬，相對地影音製造業務過去不斷受外圍惡性競爭和疲弱消費市道影響下經營，影音業務在過去連續五年仍未能好轉而作出對本集團產生正面的盈利貢獻。因此，董事會在適當時候會重新評估是項業務是否符合本集團之長遠最佳利益，和考慮若干可行方案包括尋找策略性合作夥伴，或是尋找有興趣的適當投資者以合理代價出讓此項電子製造業務，使集團將來發展免受行業不明朗長期下跌再蒙受損失的風險。



其他業務

隨著全球經濟和不同經營環境之逆轉，以及新的風險添增，本集團對於過去原先投資轉型項目，同樣地面對著相當程度的經營環境及競爭等困難。在過去計劃轉型期間，本集團分別在二零零零年和二零零一年曾經投資於中國有線電視台之改造工程和互聯網電話等兩個項目。在全球經濟逆轉之下，本集團亦無可避免地蒙受重大的虧損。由於考慮本集團的長遠業務之重心集中於中葯業務，一如上述已詳細討論，因而管理層需採取保守的撥備政策為過去投資項目包括下列兩項作出處理。今後，管理層對未來任何具潛質的投資項目，將採取更謹慎挑選和更務實的評估。

a. 智能互聯網電話

是項業務主要在中國之主要大城市代理銷售互聯網電話機和其預付互聯網儲值電話卡。由於業務面對中國固網和移動電話市場急劇轉變使價格下跌競爭異常激烈，且集團之新開發低成本產品屢次需作重大調整，造成產品推出時間、話音質素和規格未如理想，以致有所延誤不能及時推出國內市場，造成是項投資受很大程度負面影響。至今，由於本集團運用最低投資額去發展是項業務，以致資源兼顧不足。倘若要大力推動是項業務，實際上可能需要增加再投資額，且面對風險相對增加。有見及此，管理層現在密切注視市場之變化及重新評估國內電話業務的前景，為採取較保守及審慎的會計政策起見，於本年度針對此項投資作出特殊性餘數撥備約為港幣14,015,000元。

管理層討論與分析 (續)

其他業務 (續)

b. 自選影像系統

自選影像 ([VOD]) 系統是一項投資於改造中國現有單向有線電視台工程。於二零零二年底, 本集團持有聯營公司Global Cyber之27%權益。Global Cyber之唯一資產為其於上海大正寶盛之80%權益, 中方合資夥伴為上海一民營公司, 從事科研發展多年。合資公司主要業務為在中國研究、開發及安裝數碼化及隨點隨播的VOD系統, 涉及有關操作軟件、伺服器及機頂盒, 以便提供予中國現有有線電視台之改造工程。不過, 該項產品至今仍未獲得中國有關當局正式審批和確認為全中國有線電視台之國家企業認可產品。加上, 由於中外雙方涉及爭議VOD軟件之知識產權的擁有權仍未解決, 使該業務現在暫時停頓。本集團已經數度尋求解決方案包括授權中國代表律師在中國提出有關的法律訴訟事宜, 以保障集團的權益。由於考慮是項訴訟時間太冗長和經過諮詢本集團之核數師需採取保守及審慎的會計政策, 因而董事會決定對整項投資作出特殊全數港幣250,000,000元之撥備。

流動資金及財政資源

於二零零二年十二月三十一日, 本集團之流動資產為港幣143,067,000元, 較去年底增加約為港幣61,343,000元, 其中包括應收帳款增加港幣22,996,000元至港幣32,571,000元, 佔營業額港幣185,187,000元之17.6%; 手持現金及等同現金項目增加港幣5,237,000元至港幣31,658,000元; 已抵押存款減少港幣9,203,000元至港幣4,636,000元; 存貨增加港幣3,330,000元至港幣31,406,000元; 預付款項及其他應收款項增加港幣15,568,000元至港幣19,381,000元; 短期投資增加至港幣23,415,000元。除本集團原有計劃投資高回報的製藥業務涉及港幣52,374,000元之資本承擔外, 至今暫時沒有涉及任何承擔的具體方案。

流動負債方面為港幣85,622,000元較去年底增加港幣15,614,000元, 其中包括應付賬項增加港幣15,533,000元至港幣36,811,000元; 其他應付款項及應計支出增加港幣7,367,000元至港幣25,907,000元; 計息銀行貸款及其他借款減少港幣13,656,000元至港幣12,615,000元, 其他應付有關連公司和一名董事賬項增加港幣6,282,000元至港幣7,285,000元。流動資產淨值為港幣57,445,000元較去年底增加港幣45,729,000元。所有負債均屬短期為主, 大部份以港元為結算單位。銀行貸款是按港元浮息優惠利率為基礎計算。於二零零二年十二月三十一日, 集團之流動資產有所增加而和流動負債則保持平穩, 流動比率(流動資產對流動負債之比例)為1.67, 較去年同期有大幅改善。

至於非流動資產為港幣176,070,000元較去年底減少港幣247,759,000元, 其中包括按金減少港幣101,500,000元; 商譽增加港幣為91,307,000元至港幣98,539,000元; 固定資產減少港幣9,186,000元至港幣53,826,000元; 無形資產增加港幣為21,620,000元至港幣22,705,000元; 於聯營公司之權益減少港幣250,000,000元。本集團之非流動負債為港幣2,268,000元, 而整體負債比率(總負債對股東權益之比例)約為49%。

另外, 或然負債方面, 於二零零二年十二月三十一日, 本集團之有追索權之貼現票據為港幣3,685,000元較去年底增加港幣1,264,000元。本公司就授予附屬公司之融資額包括向三間銀行合共提供擔保額為港幣34,000,000元, 其中於二零零二年十二月三十一日只有一間銀行已使用的融資金額為港幣15,027,000元。

管理層討論與分析 (續)

流動資金及財政資源 (續)

整體而言，本集團之流動資金狀況保持正常，董事會認為本集團在適當時機將會繼續透過本港資本市場配股集資，有助吸引更多的資金投進高回報、高增長的中國投資業務。

資本結構及配售股份

於二零零二年六月十二日，本集團已成功透過資本市場配售 50,900,000 新股，集資所得款項淨額為港幣 69,500,000 元作為集團收購 87% Korning 及其間接持有 60% 華頤權益之注資和一般營運資金用途。截至二零零二年十二月三十一日止，為配合本集團之業務多元化發展，本集團透過市場配售新股，已發行股份數目增加至 571,650,673 股。不過，由於採取較保守會計政策針對過去某些投資項目作審慎的撥備，使本集團之股東權益總額降至約為港幣 179,010,000 元。

資產抵押

於二零零二年十二月三十一日，本集團將總賬面值為港幣 11,708,000 元（二零零一年：港幣 21,924,000 元）之資產包括位於香港賬面淨值為港幣 7,072,000 元（二零零一年：港幣 8,085,000 元）之工業物業，及約港幣 4,636,000 元（二零零一年：港幣 13,839,000 元）之銀行存款抵押予銀行，以取得本集團一般銀行信貸。

展望

由於本集團主要是以中國大陸市場為主導發展，現已與中國藥業的龍頭企業－中國藥材結盟，具一定程度的協同效應，且中國藥材透過選派大批優秀人才加盟華頤，藉這批英才的豐富經驗和對中藥行業深刻的專業認識，廣闊之



行業關係及影響力，充分發揮獨特的優勢力量，從而使華頤大大提高其市場競爭和盈利能力。由於，中外雙方的文化背景畢竟有異，需要時間加以整合再進行培植，才能成為中外雙方最具發揮最大潛能的企業。無論如何，華頤可在中國市場開拓更多新商機包括擴展龐大的銷售網絡，研發更多新功效的中藥品，提升現代科學化管理素質，改變傳統中藥營銷方法，考慮更新「產、供、銷」一條龍的商業模式，以便提高長遠中藥競爭優勢，加強國內和海外市場推廣，宣傳並建立中藥品牌效應，造成大量有潛質的項目投資商機湧現。此外，本集團與中國藥材不時積極商討多方面多個加強合作的不同方案，涉及可能考慮對華頤作出進一步的注資行動，使不斷提升擁有中藥產品的類別和加速建設華頤成為以市場為導向的中藥行業領導者。從長遠利益而言，

合作雙方已有明確共識要培養為一旗艦重點企業。待進一步有具體的計劃書或雙方達成實質合作協議階段便會盡快向外界作出正式公佈。董事會相信本集團的中藥投資項目之未來盈利將會錄得可觀增長表示充滿信心。

管理層討論與分析 (續)

展望 (續)

由於中國經濟持續不斷增長，提供大量投資高回報商機出現。有見及此，本集團考慮在適當的時候，在資本市場籌集適當的資金以鞏固集團之股本基礎和增加整體現金流量，以配合中藥業務多元化發展，相信藉著投資者對此朝陽行業的興趣，及預期盈利前景的優勢，資本的有效運用可為股東帶來最佳回報。

僱員

截至二零零二年十二月三十一日，本集團於中港兩地共聘用約1,500名管理、行政、生產及銷售之員工。本公司已經採納優先認股權計劃，並為本集團部份香港員工和國內僱員提供宿舍。本集團乃根據員工工作表現及專業經驗及業內慣例釐定僱員酬金。自二零零零年十二月香港政府實施強制性公積金「強積金」計劃後，本集團於香港之僱員及董事均已參加強積金計劃。

致謝

董事謹此對往來銀行、客戶、供應商及社會各界之支持，以及本集團全體員工全人之努力，致以衷心感謝。

代表董事會

董事

鄭國材

香港

二零零三年四月二十三日