

## 管理層討論與分析

### 財務表現

於截至二零零四年十二月三十一日止六個月（「期間」），本集團之營業額及股東應佔純利保持上升。中國零售及消費市場仍為本集團取得業務與增長之市場。國內消費市場擁有強勁之需求動力，可讓本集團透過其根基穩固之全球採購網絡、廣泛之銷售網絡及管理經驗和專長，展現其增長優勢。

期間營業額為 **434,500,000** 港元，較去年同期 **333,200,000** 港元增長 **30%**。營業額上升，主要由於向已確立之分銷網絡出售現有產品及新產品之銷售量增加，以及擴大主要覆蓋華東及華北若干二級城市之網絡所致。

在回顧期間，毛利率維持於約 **16%** 之穩健水平。本集團將繼續改良產品組合，為其核心分銷業務保持整體上穩健之毛利率。

股東應佔純利較去年同期 **34,600,000** 港元增加 **49%**，至 **51,700,000** 港元。所增加之除稅後純利其中 **7,200,000** 港元，乃來自攤佔大慶石油化工集團有限公司（「大慶」）之半年度純利，而大慶為一家於聯交所上市之公司，並於二零零四年一月十一日成為本集團之聯營公司。所增加純利其中 **9,900,000** 港元，乃因本集團核心分銷業務有所增長。

### 業務回顧、發展及前景

本集團主要從事快流消費品及鮮果分銷業務。本集團分銷之產品包括包裝食品、香米及飲料、家庭消費產品及鮮果，該等產品在回顧期間對本集團之營業額貢獻分別約為 **61%**、**8%**、**7%** 及 **24%**。

本集團主要從東南亞、美國、歐洲、澳洲及紐西蘭採購產品，然後售予中國批發商、零售商及大型食肆客戶。批發商仍是主要客戶類別，佔本集團期間營業額約 **82%**，而本集團一直致力擴充於零售商及大型食肆之客源。

於回顧期間，本集團一直擔當一站式服務平台供應商，提供快流消費品及新鮮農產品之分銷、品牌建立及增值服務。除鞏固其核心分銷業務外，本集團亦加強本身實力，將貿易理念多元化，透過進行多項明確項目而發展成服務為本之大型綜合企業，而該等項目於回顧期間進度不俗。

中國上海物流、加工及重新包裝廠房定於二零零五年度上半年展開營運。上海物流廠房將備設認可之標準冷凍鏈設施，並擁有冷藏貨車車隊，方便眾多種類急凍及冷藏產品之分銷工作。上海物流廠房將不僅是本集團於中國之總部，亦專門負責提供物流、加工及重新包裝解決方案予在國內擁有目標客戶群之海外店主。於本報告日期，上海物流廠房為海外一家馳名之特製巧克力生產商首度進軍中國市場提供生產基地、加工管理、物流服務及銷售網絡，因而獲取了管理及服務合約。待上海物流廠房展開業務後，本集團可藉著該管理及服務合約定期收取固定收入。此外，本集團亦與跨國公司保持緊密聯繫，該等跨國公司乃依賴第三者物流服務以將其進口之急凍及冷藏產品運往國內不同地區之門市。

中山物流中心之建造工程定於二零零五年度下半年竣工。中山物流中心主要在中國提供各類新鮮農產品之物流服務，如包裝、分級、出口認證系統、市場推廣及分銷。最近，中山物流中心不斷舉辦新產品介紹及巡迴推廣，藉此招徠準客戶對象。鑑於成立中山物流中心獲得熱烈反應，中山物流中心之股東於二零零五年二月四日同意將其於中山物流中心之總投資額由 **94,300,000** 港元（人民幣 **100,000,000** 元）增加至 **130,000,000** 港元。本集團為於二零零四年十二月三十一日擁有 **30%** 權益之股東，將按比例額外注資約 **10,700,000** 港元於聯營公司之投資上。注資額將投放於擴充備有先進設施之額外處理及倉儲廠房。擴大廠房不但令中山物流中心可把握不斷上升之市場需求，還讓其發展成可享有更高經濟效益之規模。中山物流中心除營運所產生之溢利貢獻外，

亦被視為可與本集團現有鮮果分銷業務整合之業務，而成立中山物流中心將可壯大本集團之核心分銷業務。因此，本集團計劃向中山物流中心其他股東購入控股權益。成功取得該項控股權益可讓本集團直接管理中山物流中心之運作及未來發展策略，最重要是可與本集團之現有鮮果分銷業務產生協同效益。

於二零零四年九月九日，本集團作為其時擁有大慶**175,560,000**股普通股之單一最大股東，已作出不可撤回之承諾，按每股**0.30**港元之認購價認購大慶已發行股本中**87,780,000**股供股股份，總認購價為**26,334,000**港元。供股完成後，本集團仍為單一最大股東，並擁有大慶**263,340,000**股普通股或佔大慶已發行股本之**18.17%**。

於回顧期間，本集團透過大慶在華北之深厚業務聯繫，在發展該地區之邊境貿易方面取得重大進展。於二零零四年十一月，本集團與一家中俄貿易市場開發公司簽署諒解備忘錄（「十一月諒解備忘錄」）。雙方現正就如何善用本集團之管理專業知識及其他資源以協助俄羅斯目前欠缺組織之貿易市場，制訂詳細之發展計劃，以便滿足該國對快流消費品之龐大需求。根據十一月諒解備忘錄，本集團將透過提供全球供應商貨品之中央化供貨、物流和相關運輸服務、市場推廣及營運管理服務，爭取由該家中俄公司在俄羅斯烏蘇里斯克地區哈巴羅夫斯克（**Khabarovsk Krai**）發展名為亞洲商貿城之批發及零售市場之管理權。中期而言，本集團之管理目標為使亞洲商貿城成為俄羅斯遠東地區之採購及轉運中心。亞洲商貿城在稅務及政策方面獲俄羅斯哈巴羅夫斯克（**Khabarovsk**）和中國牡丹江市政府之鼎力支持，並預期於二零零五年年底前展開營運。本集團視參與邊境貿易為鞏固往後多年核心業務發展之重要一步。

於回顧期間，本集團落實在香港消費市場開展包裝滋補食品貿易之計劃。該等滋補食品包括即食燕窩、魚翅、鮑魚及含有關材料之混合產品。該等產品將於香港之超級市場及連鎖店發售。推出該等產品讓本集團能把握本地消費市場對滋補食品需求日益增加之商機；由於該等產品之邊際利

潤較本集團在中國市場分銷之現有產品為高，因而亦可提高本集團之整體毛利率。本集團計劃於開展有關貿易業務後一個適當時間之內，物色合適之原設備製造供應商按本集團規格及以集團品牌名稱推出產品，以便進一步抓住本地市場之商機。

於二零零五年二月，本集團與紐西蘭貿易發展局簽署諒解備忘錄（「二月諒解備忘錄」）。根據二月諒解備忘錄，本集團獲該官方認可貿易局委託，透過審慎籌劃及持續進行之宣傳活動，將紐西蘭產品引進全中國消費品市場。透過此項活動，紐西蘭中小型供應商將會獲得商機，藉著政府資助之宣傳活動，在中國消費市場推出紐西蘭之優質及頂級產品。宣傳活動旨在透過本集團之專業管理知識及根基穩固之銷售網絡，顯著提升紐西蘭供應商之消費食品及飲料之銷售額。

展望將來，本集團將繼續透過集團於物流業務之投資，鞏固旗下核心分銷業務，同時促進業務增長。本集團將貫徹實踐其目標，務求於快流消費品及冷凍鏈產品行業中，成為首屈一指之分銷、物流服務及品牌建立之綜合供應商，並繼續為股東帶來利潤。

### 資本結構、流動資金及財務資源

本集團於整段回顧期間均保持穩健財務狀況。本集團透過內部資源、股本融資及其香港主要往來銀行所授銀行信貸，撥付營運及業務發展所需。於回顧期間，本公司透過購股權持有人行使購股權發行股本合共集資約 **28,000,000** 港元。

於二零零四年十二月三十一日，本集團有計息銀行借貸約 **77,300,000** 港元（二零零四年六月三十日：**68,600,000** 港元），其中逾 **90%** 為以港元結算之銀行借貸，約 **83%** 於一年內到期。本集團所有銀行借貸均以浮動利率計息，並以本公司及其若干附屬公司所給予之公司擔保作抵押。