

管理層討論及分析

市場回顧

首先是醫藥經濟總體向好的方向發展。醫藥工業銷售收入持續增長，二零零五年上半年比二零零四年同期增長24.6%。從行業分類情況看，中成藥的銷售收入、淨資產收益率、銷售利潤率、成本費用率均高於醫藥工業的平均水平，展現出較強的發展潛力。

其次是醫藥市場變化呈現出一些新特點：行業生產銷售的高集中度和高度經濟效益進一步突現；企業的購併、重組加快了醫藥經營資源的整合速度；醫藥零售市場競爭加劇；受國家對藥品研發標準的改變以及價格調控的影響，化學藥生產企業的盈利空間不斷下降；醫藥流通領域中外合作的序幕悄然拉開，外資進入中國藥品分銷市場的步伐正在加速。中藥產業亦有一些新的特點：現代化產業初步形成並且發展迅速，已成為醫藥產業中僅次於化學製藥產業的第二大支柱產業；知識產權保護體系進一步完善；國家空前重視中藥發展。在種種利好因素下，董事相信中藥的市場潛力龐大。

業務回顧

儘管競爭激烈的醫藥市場環境帶來種種挑戰，華瀚專注成為婦科藥品及女性藥用護理品領先企業的基本策略得到進一步的深化，借助於華瀚具競爭力的產品系列和富有吸引力的產品組合，廣闊的營銷網絡和遍及全國的分銷渠道以及華瀚著力實施「**大品牌、大品種、大網絡**」的業務增長策略，華瀚仍然取得滿意的業務表現。

財務表現

本集團由二零零二年至二零零五年三個年度期間的全年營業額及純利持續錄得增長，本集團產品的營業額及純利的年複合增長率分別為30.4%及10.4%。於本年度內，本集團錄得總營業額約601,900,000港元，其中約383,600,000港元（二零零四年：約273,200,000港元）源自本集團產品的營業額，較去年增長40.4%，而約218,300,000港元的營業額則來自貿易業務的收入。

管理層討論及分析

本集團產品於本年度的毛利約為211,400,000港元，較去年約147,000,000港元增長43.8%。本年度產品貿易的毛利約為14,000,000港元。本年度的股東應佔溢利約為102,100,000港元（二零零四年：約95,000,000港元），較去年增加7.5%。

自貴陽德昌祥藥業有限公司和廣東群禾藥業有限公司於本年度成為本集團的成員公司至今，該兩間公司的產品帶來約78,300,000港元的營業額。

處方藥物

婦科消炎產品

日舒安系列產品包括各種具不同療效的產品，適合不同年齡的女性使用，該產品仍為本集團專利產品營業額的主要貢獻來源，當中尤以婦科消炎產品**日舒安洗液**及**日舒安濕巾**較受歡迎。**日舒安系列**的婦科消炎產品錄得銷售額約105,800,000港元，佔本集團產品總營業額的27.6%。

婦科內分泌產品

婦科內分泌產品**日舒安婦康沖劑**錄得總額售額約20,600,000港元，佔本集團產品總營業額的5.4%。

婦科抗腫瘤產品

天然來源婦科抗腫瘤注射劑**金喜素**及**強喜（喜樹碱系列）**錄得總銷售額約81,500,000港元，佔本集團總產品營業額約21.2%。**喜樹碱系列**產品於本年度的毛利率為66.7%。

兒童藥物

兒童抗生素**毅達顆粒**錄得總銷售額約32,000,000港元，佔本集團產品總營業額的8.3%，較去年增長12.7%。

管理層討論及分析

非處方（「OTC」）藥

女性免疫調節產品

女性免疫調節產品**黃芪顆粒**的銷售額約為34,500,000港元，佔本集團產品總銷售額9.0%，較去年增加21.6%。

女性免疫調節專利產品**婦科再造丸**（來自本年度收購的附屬公司貴陽德昌祥藥業有限公司（「**德昌祥**」））的銷售額約為23,000,000港元，佔本集團產品總銷售額6.0%。**婦科再造丸**為德昌祥的旗艦產品，已於市面銷售近70年，聲譽昭著，於中國西南部尤佳。本集團將透過建立品牌以及引進該產品至尚未開發的中國省份市場，進一步將**婦科再造丸**發展為中國領先的女性中藥。

「**美即**」品牌系列的女性藥用護理產品（來自本年度收購的另一家附屬公司廣東群禾藥業有限公司）的銷售額約為37,600,000港元，佔本集團產品總銷售額的9.8%。「**美即**」為本集團將大力發展的另一主要產品系列，先經由屈臣氏的渠道及強大的市場推廣活動推廣至全中國，繼而可能於未來數年引入海外市場。

合併及收購

於本年度內，本集團向深圳市東斯隆企業管理顧問有限責任公司及貴陽德昌祥藥業有限公司工會收購德昌祥92.91%股權。德昌祥擁有逾120項藥品批准文號，其中21項為婦產科藥品，約40項為受保障專利藥品。於二零零五年六月三十日，德昌祥擁有合共約267名僱員，而作為其前身的後繼公司，德昌祥已有逾一百年歷史。

德昌祥旗下五條已設立的生產線已於二零零四年十二月成功獲中國國家食品藥品監督管理局（「**食品藥品監管局**」）簽發藥品生產質量管理規範（「**GMP**」）認證。就此，德昌祥成為貴州生產傳統中藥的最大製造商，而該項認證為本集團奠下穩固基礎，讓本集團可全面展示德昌祥所持多種婦科產品的優勢。在本集團戰略引導下，將其發展目標與企業定位放在做中國領先的經典、傳統婦科中藥的專業製造企業，以在市場上已行銷近70年的「**婦科再造丸**」為品牌產品核心，以OTC銷售為主要市場，以品牌傳播和渠道終端整合為主要手段，分步漸進，用三年左右時間將「**婦科再造丸**」從中國西南地區知名婦科中藥品牌推廣成為全國性的知名婦科中藥品牌。

管理層討論及分析

本集團於年內亦成功收購廣東群禾藥業有限公司（「**廣東群禾**」）的70%股權。廣東群禾在本年度已在本集團旗下「**美即**」的藥用護理品線，由原有的4種產品擴展至目前面部護理、眼部護理及美體護理的三大產品系列下29種產品。此等產品銷往北京、廣州、深圳、武漢、成都、重慶、天津、烏魯木齊及大連等超過10個城市，為未來兩年建立全國性的分銷網絡奠定了基礎。在本年內可望增添5至10種自主開發的新產品推出市場。

廣東群禾執行快速消費品通路的推廣策略，在溝通傳播的總策略指導下，通過網絡、電視、雜誌、戶外、終端等的廣告宣傳，打開消費者市場，迅速提高「**美即**」系列產品的知名度。本年度內，廣東群禾與遠近知名的連鎖店屈臣氏就其中國市場訂立合約，正式成為屈臣氏的供貨夥伴。此項安排促使「**美即**」藥用護理品得以藉屈臣氏旗下170家連鎖店在中國出售。「**美即**」產品系列於二零零四年獲屈臣氏頒授「最具潛力新產品」的金獎。本集團旗下的「**美即**」系列榮譽入選中國美容化妝品協會深圳分會與《深圳晶報》合辦的「深圳市民最喜愛的國際化妝品品牌」。

上述收購極大地擴展了本集團婦科藥品的產品系列並使本集團進入極具增長潛力的女性藥用護理品市場，成為本集團提升其整體營運效率及競爭力的重要舉措。

出售一家中國公司的權益

於本年度內，本集團向武漢三田商貿有限公司（「**三田**」）出售其於湖北康萊醫藥有限公司（「**康萊醫藥**」）的10%股權（「**出售**」）。本集團擁有無條件權利，可於二零零四年十月二十日起計兩年內，要求三田向本集團收購其於康萊醫藥的餘下41.72%股權。

透過出售，本集團可借助三田的擁有人所具備的專業知識，擴充本集團於湖北省的醫藥產品銷售及分銷網絡。

管理層討論及分析

研究與開發

為進一步擴展本集團的產品組合及維持業務的持續增長，繼續重視並投入資源進行新產品研發。本年度本公司在研發上已投入約3,900,000港元。

抗腫瘤藥物**紫杉醇注射液**已獲得藥品生產批准，並擬於二零零五年底前推向市場銷售。

治療更年期婦女常見的萎縮性陰道炎的中藥新藥**婦舒樂片**已於本年度委托北京萬全陽光醫藥科技有限公司進行II、III期臨床研究，預期在二零零六年完成。

治療老年骨關節炎性疼痛的中藥**止痛健骨膠囊**亦在進行II、III期臨床研究，預期在二零零六年完成。

奧美拉唑鈉及**乳酸左氧氟沙星注射液**於本年度已完成製備工藝、質量標準研究及生產申報資料整理，並已向食品藥品監督管理局提出註冊及藥品生產批准文號申請。該藥預計也將於二零零六年內獲准銷售。

治療婦女滴蟲和厭氧菌感染的新藥**塞克硝唑片及膠囊**預計將於二零零六年獲得食品藥品監督管理局批准銷售，並推向市場銷售。

專利產品「**婦科再造丸膠囊**」已完成技術審評，預期將獲得中國獨家生產權。

「**美即**」九大系列共51個產品的研發已完成，產品技術更加精湛、包裝設計更加新穎。

管理層討論及分析

生產設施

適應食品藥品監督管理局關於藥品生產企業必須達致GMP的要求，為使本集團在醫藥行業的激烈競爭中居於強而有利之位置，華瀚的附屬公司貴州漢方製藥有限公司本年度在現有生產基地內投資建設膠囊劑（**頭孢菌素**）、顆粒劑（**頭孢菌素**）、片劑、散劑、栓劑、原料**經喜樹碱**及**鹽酸拓撲替康**（原料）合計七條生產線及所有有關生產線已獲授GMP證書並投入生產。德昌祥藥業繼丸劑、膠囊劑、片劑、顆粒劑、散劑五條生產線獲得GMP證書後，又在其生產基地內投資新建酒劑、酏劑、合劑、糖漿劑、膏劑、氣霧劑合計六條生產線，現時本集團擁有二十六條獲食品藥品監督管理局頒發GMP證書之生產線，極大提升了本集團的技術裝備水準及管理水準，使本集團成為西南地區生產設施及劑型最多的製藥企業。

未來展望

未來華瀚將一如既往執行致力成為生產銷售婦科藥品及女性藥用護理品的領先企業的戰略規劃，重點實施本集團已有品種資源、品牌資源和銷售網絡資源的有效整合，優化內部資源配置，充分發揮本集團在產品、生產、營銷和分銷管理諸方面的綜合優勢。

1. 三年目標

通過3年的努力，使華瀚成為中國婦科藥品及女性藥用護理品市場領先企業。

2. 總體經營管理思路

有效整合本集團已有經營資源，規範並著力提升本集團運營及資產管理能力和水平，實現公司價值和股東回報最大化。

在本集團發展戰略目標下，完善本集團處方藥、OTC藥及藥用護理品等產品體系的發展規劃，以重點產品為核心努力建立競爭優勢，強化競爭能力，擴大銷售規模和提高盈利能力。

管理層討論及分析

舉本集團之全力精心打造產品品牌，在處方藥市場繼續鞏固「日舒安」系列專業品牌。樹立在OTC市場上的「婦科再造丸」和在面部護理品市場上的「美即」等大眾品牌並迅速取得業績上突破，以求本集團之持續高成長。

3. 運營管理原則

進一步完善本集團風險可控、運營有效、權責利相適的經營管理制度和公司治理結構。

本集團同時發展相應業務策略，引領本集團成為市場領導者。

4. 資產管理原則

進一步完善本集團確保資產安全、提升資源使用效率、降低運營成本的財務控制管理體制。

5. 經營策略

1) 大品牌策略

首先保持處方藥在醫院市場的穩定增長，深度塑造本集團處方藥在醫院的專業品牌；同時，迅速整合本集團資源，以「婦科再造丸」為零售品牌強勢進入OTC市場，以「美即」產品系列進入藥用護理品市場，以品牌帶動產品銷售規模快速增長。

2) 大品種策略

即是提升「日舒安」系列、「婦科再造丸」、「美即」系列和「喜樹碱」系列等本集團主要品種的銷售額和市場佔有率，使這些品種對於本集團利潤、品牌和後續產品具有最大的貢獻和推動。

在研發上集中資源開發在醫院和零售終端有較廣闊市場潛力的婦科處方藥和OTC醫藥產品。

管理層討論及分析

非重點品種則以各種方式與藥品代理商開展合作，成為本集團重點產品和利潤的有益補充。

3) 全國性營銷網絡策略

以婦科消炎產品和抗腫瘤等處方藥現有臨床網絡和團隊為基礎，進一步健全以學術營銷和醫院終端為核心的處方藥營銷網絡。以創立「**婦科再造丸**」和「**美即**」品牌為契機，構建零售市場終端營銷網絡和團隊，打造本集團的婦科OTC產品及藥用護理品營銷平台。

整合既有營銷資源，使本集團醫藥分銷公司成為以增值代理為主要業務、具有區域競爭優勢並為本集團藥品及護理品營銷帶來良好協同效應的醫藥銷售企業。

6. 核心企業經營策略

貴州漢方製藥有限公司

該公司專注於生產、推廣本集團技術含量高、臨床療效顯著的婦科處方藥品，包括婦科抗腫瘤藥品，承載本集團處方藥營銷網絡的鞏固以及進一步打造本集團專業品牌形象的任務。

貴陽德昌祥藥業有限公司

該公司專注於生產、推廣婦科經典、傳統的純中藥產品，承載本集團非處方藥營銷網絡的建立，以及通過「**婦科再造丸**」品牌的塑造，成為婦科藥品零售市場的領先企業。

廣東群禾藥業有限公司

該公司專注於生產、推廣時尚、健康的「**美即**」系列產品，承載本集團藥用護理品營銷網絡的建立以及通過「**美即**」系列品牌的塑造，成為女性護膚品市場的領先企業。

管理層討論及分析

成都禾創藥業有限公司

該公司以增值代理為主要業務，具有區域競爭優勢並為本集團藥品及藥用護理品營銷帶來良好協同效應的醫藥分銷商。

與虎豹達成策略性聯盟

虎豹企業有限公司（「虎豹」）為一家在新加坡交易所上市的公司。虎豹已於二零零五年六月十日透過其全資附屬公司收購本公司21.08%股權，從而與本集團達成策略性聯盟。

虎豹為歷史悠久之跨國知名企業，專注於保健和休閒產品市場。其OTC藥品如「虎標萬金油」和「均隆驅風油」系列產品在許多市場皆是家喻戶曉的品牌，「虎標萬金油」尤其在全球近百個國家與地區銷售，有着良好的商譽。和虎豹達成策略性聯盟有助於促進未來業務更快更健康之增長及發展。

流動資金及財務資源

本集團一般以其內部產生的現金流量以及中國及香港多間銀行提供的銀行信貸為其業務提供資金。虎豹已於二零零五年六月十日通過其全資附屬公司認購133,232,400股新股份，為華瀚注入現金流量約114,600,000港元。於二零零五年六月三十日，本集團的現金及銀行結餘約為474,000,000港元（二零零四年六月三十日：約271,400,000港元）。本集團的資產負債比率（按總負債與股本權益的比率計算）約為29.4%（二零零四年六月三十日：約34.3%）。於二零零五年六月三十日的流動資產淨值約為552,100,000港元（二零零四年六月三十日：約402,400,000港元），而流動比率則維持於約3.40（二零零四年六月三十日：約3.08）的穩健水平。

本集團於本年度的融資成本約為7,900,000港元（二零零四年：約5,700,000港元），佔本集團總營業額約1.3%（二零零四年：約1.1%），較去年增加約2,200,000港元。融資成本增加主要由於取得新造銀行貸款。

管理層討論及分析

或然負債

於二零零五年六月三十日，本集團並無任何重大或然負債（二零零四年六月三十日：無）。

銀行借款

於二零零五年六月三十日，本集團尚未償還由中國及香港多間銀行提供的銀行貸款約197,000,000港元（二零零四年六月三十日：約143,000,000港元），其中約60%（二零零四年六月三十日：約60%）為一年期短期銀行貸款。本集團所有銀行貸款均以人民幣及港元計算。

於二零零五年六月三十日，本集團的銀行借款由(i)本集團若干廠房及機器；(ii)本集團的樓宇；(iii)個人擔保；及(iv)質押本集團若干附屬公司之股本權益作抵押。

季節性或周期性因素

本集團於本年度的業務營運並無受任何季節性或周期性因素重大影響。

外匯風險

於本年度內，本集團主要賺取的收益及產生的成本均以人民幣計算。人民幣於本年度內相對穩定。董事認為，本集團所面對的外幣匯率波動風險不大，因此，本集團並無運用任何財務工具作對沖用途。

財政政策

於本年度內，本集團一般以其內部產生的資源以及中國及香港多間銀行提供的信貸融資額為其業務提供資金。大部份上述融資乃參考中國及香港銀行利率計算。銀行存款及貸款主要以人民幣及港元計算。

承擔

本集團於二零零五年六月三十日購買技術知識及在建工程的已訂約承擔分別為3,700,000港元（二零零四年六月三十日：3,000,000港元）及1,800,000港元（二零零四年六月三十日：無）。

管理層討論及分析

僱員、培訓及酬金政策

於二零零五年六月三十日，本集團共有1,224名僱員（二零零四年：1,024名），其中1,217名以中國為基地，其餘於香港工作。僱員數目大幅增加主要由於新收購附屬公司。本集團根據僱員的經驗、資歷、本集團的表現及市況以釐定僱員薪酬。於本年度，員工成本（包括董事酬金）約為22,022,000港元（二零零四年：約13,630,000港元）。員工成本佔本集團年內的營業額3.7%（二零零四年：2.7%）。本集團在香港及中國的僱員均有參與退休金計劃。

本集團為其管理層及僱員設立結構緊密而有系統的培訓計劃。本集團於本年度向其僱員提供定期管理及技術相關的課程。

末期股息

董事建議本公司派發本年度的末期股息每股2港仙（二零零四年：每股2港仙）。

暫停辦理股東登記

本公司將於二零零五年十一月二十一日星期一至二零零五年十一月二十三日星期三（包括首尾兩天）暫停辦理股東登記，期間不會辦理本公司股份過戶登記手續。如欲合資格獲派本公司擬派的末期股息，所有股份轉讓文件連同有關股票必須於二零零五年十一月十八日星期五下午四時正前送交本公司之股份過戶登記處香港分處登捷時有限公司（地址為香港灣仔告士打道56號東亞銀行港灣中心地下），辦理過戶登記手續。