

---

## 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概覽。由於僅屬概要，故此未必囊括對閣下而言可能重要的全部資料。閣下在決定投資發售股份前，應閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險，投資於發售股份的部份特定風險載於本招股章程「風險因素」一節。閣下在決定投資發售股份前，應細閱該節。

### 概覽

我們是中國一間快速發展的百貨集團，主營高檔及豪華商品，主要目標顧客為高收入群體。旗下大部份百貨店均定位為提供與店內高檔、豪華商品的品牌及形象一致的豪華及高品位購物體驗。於最後可行日期，我們於中國北京市及7個省的16間百貨店及1間折扣商品購物中心經營業務或提供管理諮詢服務。其中9間為自有百貨店，其餘7間百貨店及1間折扣商品購物中心由我們提供管理服務。我們擁有其中3間自有百貨店所在的物業，並已就其餘6間自有百貨店（包括我們向控股股東租賃的北京賽特購物中心）訂立租約或百貨店合作協議。我們的自有百貨店業務包括8間「巴黎春天」品牌百貨店及1間「賽特」品牌百貨店。我們的管理百貨店業務包括1間位於廈門的百貨店、1間位於西安的百貨店、5間位於貴州省的百貨店及1間位於北京的折扣商品購物中心。我們於廈門的管理百貨店為「巴黎春天」品牌店。該百貨店和我們於西安的管理百貨店均使用「Fleur de Lys」標識。由我們提供管理諮詢服務的北京賽特奧萊亦使用「Fleur de Lys」標識。我們的2間管理百貨店貴陽國貿及貴陽南國花錦正在進行品牌重整，預期將開始使用「Fleur de Lys」標識。我們的其他管理百貨店並無使用「Fleur de Lys」標識。由我們提供管理諮詢服務的7間百貨店及1間折扣商品購物中心中，有4間百貨店與1間折扣商品購物中心由本集團的關連人士經營，其餘3間管理百貨店由獨立第三方經營。

自2006年1月1日以來，我們網絡內的自有百貨店已由4間增加至9間。新增百貨店包括位於廈門、青島、長春及南寧的巴黎春天百貨店，以及北京的賽特購物中心。自2006年1月1日以來，我們自有百貨店的總建築面積由約66,485平方米增加至約192,527平方米。於截至2008年12月31日止年度，我們的收入及淨利潤分別由截至2007年12月31日年度的人民幣500,900,000元及人民幣135,500,000元增加43.3%及28.5%至人民幣717,800,000元及人民幣174,100,000元。於截至2009年6月30日止六個月，我們的收入及淨利潤分別為人民幣358,900,000元及人民幣124,100,000元。賽特購物中

心(北京著名的購物中心)是我們收入和淨利潤的主要來源。於我們截至2009年6月30日止六個月的經審核綜合收入及淨利潤中,來自賽特購物中心的部份分別為人民幣185,400,000元及人民幣73,200,000元,分別約佔我們同期總收入及淨利潤的51.7%及59.0%。

我們的百貨店及折扣商品購物中心主要面向中國的高收入消費群,旗下大部份百貨店均定位為高檔及豪華百貨店,旨在為消費者提供品種齊全的國際名牌產品,營造舒適便利的購物體驗。截至2009年6月30日,我們的自有百貨店已匯聚逾1,600個品牌,包括Armani Collezioni、Burberry、卡地亞、Ermenegildo Zegna、Hugo Boss、拉爾夫勞倫及Ports 1961等,並為消費者提供以下高品質、多元化的商品組合:

- 女裝
- 男裝
- 珠寶、手錶、皮具及配飾
- 運動服裝及鞋履
- 牛仔服、童裝及內衣
- 化妝品
- 家居用品及其他

我們的主要業務發展戰略是以巴黎春天品牌在中國各地經營旗艦百貨店,營造舒適怡人的購物環境,為中國消費者帶來符合本地市場偏好的豪華、高檔商品。我們的旗艦店分佈於中國各個相信具有長期而持續的消費者購買力及增長空間的富裕城市。我們會通過收購、租賃或簽訂長期百貨店合作協議在黃金地段建立旗艦店。在物色百貨店位置時,我們主要選擇成熟零售區內客流暢旺穩定的現有百貨店,並會考慮透過翻新、重新定位、優化品牌組合或大幅改善經營從而轉型或顯著提升物業的潛力。

我們的收入主要來自特許專營銷售,分別佔截至2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月總收入的69.8%及64.8%。特許專營銷售是指我們允許品牌商品供應商(即專賣商)佔用百貨店中的指定區域出售其商品的安排。作為回報,我們向專賣商收取佣金(通常按彼等銷售所得總額的一定比例計算)。根據中國的行業慣例,我們透過直接銷售方式向客戶銷售所有化妝品。於截至2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月,我們的直接銷售收入分別佔總收入的22.9%和23.0%。同時,我們亦根據管理協議向7間百貨店及1間折扣商品購物中心提供管理諮詢服務。於截至2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月,管理費收入分別約佔總收入的3.4%和8.1%。

我們亦會向通常與百貨店並無關連但可補充我們的高端零售業務的公司提供旗下自有百貨店的部份零售位置。主要方式包括轉租及特許專營安排。例如,我們的賽特購物中心與銷售優質食品雜貨的食品供應商簽訂協議。此外,我們亦會將部份自有百貨店的營業空間轉租予我們認為可補充自身的零售業務的公司(如餐廳)。

## 我們的競爭優勢

我們相信我們已建立以下主要競爭優勢：

### 管理團隊經驗豐富、能力卓越，在百貨店的開設、整合及運營方面往績卓著

我們擁有一支經驗豐富、能力卓越的高級管理團隊，團隊成員均為行業精英，在中國零售行業方面擁有豐富的專業知識，已與國內外知名品牌建立穩固的業務關係，善於將其他百貨店整合至我們的業務網絡並擁有優秀的往績記錄。我們的高級管理團隊為我們的成功作出巨大貢獻，其中包括以下領域：

- **中國零售經驗。**陳氏家族於1989年收購豪華服裝及配飾品牌寶姿，並於1993年將寶姿品牌產品引進中國。開發寶姿品牌產品所累積的經驗，令我們獲得有關國際知名豪華產品零售市場的專業知識。管理層在中國零售市場成功經營方面擁有優秀的往績記錄，令我們在中國的奢侈品銷售市場處於有利的競爭地位。我們已與中國零售行業中的多家企業建立穩固的業務關係，並對在中國各城市經營零售銷售業務了如指掌。
- **與知名品牌建立穩固的業務關係。**憑藉對中國零售行業的豐富經驗及知識，我們已與多個國內外知名品牌建立穩固的業務關係。我們認為，憑借經驗豐富的管理層以及巴黎春天百貨的品牌及聲譽，我們已成為各類高檔及豪華品牌競相合作的業務夥伴，因此我們旗下的百貨店能夠提供大量具有吸引力的商品。
- **百貨店開設、整合及運營的優秀往績。**我們在成功開設及整合新百貨店以納入本集團方面擁有優秀的往績記錄。透過吸取陳氏家族經營寶姿業務的經驗，我們對中國零售市場擁有豐富的知識和經驗，能有效物色及整合百貨店至我們的自有百貨店網絡。例如，我們於2007年7月將賽特購物中心納入旗下百貨店網絡，並對其店面佈置、租戶組合及經營管理進行重大改造。目前，賽特購物中心已成為北京一間成功的高端百貨店及我們的主要收入來源。此外，我們深諳中國消費者對高檔豪華品牌的喜好，並對不同地方市場的偏好差異具有深刻理解，能夠因應不斷變化的業務環境調整我們的商業模式，在中國不同地區成功拓展業務，亦有助我們物色並有效整合其他百貨店，進一步推動業務增長。

### 中國高檔及豪華零售市場的優質品牌定位

我們已於中國多個主要城市的高端零售市場建立強大的品牌。我們相信巴黎春天的品牌及定位將持續吸引能夠在不同經濟環境下維持及提高消費能力的顧客。我

們相信，使用我們獨有的「Fleur de Lys」標識以及嵌有中文字「巴黎春天」的「Fleur de Lys」標識有助顧客區分我們的百貨店與其他同樣使用「巴黎春天」商號的非加盟百貨店。我們會廣泛開展品牌塑造活動，包括新品發佈會和邀請各界知名人士親臨百貨店。此外，我們亦會為忠實顧客計劃（「VIP」）的會員（「VIP顧客」）提供專有的優惠，如VIP貴賓室、吧區及駐場個人購物及時尚顧問。透過我們的百貨店業務經營，我們能有效分析各特定市場，為旗下百貨店進行最佳的市場定位，藉此擴大在現有市場的占有率，並發掘中國零售行業的新市場及新領域。

### 優越的地理位置及長期市場增長潛力

優越的地理位置是零售業務成功的關鍵因素。我們的網絡覆蓋北京、廈門、西安、長春、青島、太原、南寧及貴陽等中國主要城市。我們大部份的百貨店均位於目標顧客流量極高的商業地帶，具有鋪面顯眼、交通便利、人流暢旺的優勢。因此，我們相信我們的百貨店能持續吸引大量顧客。此外，我們通常僅選擇我們認為最具發展前景的城市開設百貨店。

### 卓越的客戶服務及忠實的顧客基礎

我們注重提供卓越的客戶服務，為我們贏得忠實的客戶群體，亦為我們取得長期成功打下堅實的基礎。我們與專賣商進行密切合作並擁有專門的客戶服務團隊，以提供高質量的客戶服務。我們在大部份百貨店開展忠實顧客計劃，透過該計劃，購買商品達到一定金額的顧客可在此後購物時享受折扣及其他優惠。請參閱「我們的業務 — 市場推廣及促銷 — 忠實顧客計劃」。於2009年6月30日，忠實顧客計劃會員約371,000人，於截至2009年6月30日止六個月，忠實顧客計劃會員銷售佔我們銷售所得總額約51.0%。此外，我們的信息技術系統可令忠實顧客計劃實現高效管理，並根據顧客的過往購買記錄進行高效的交叉營銷。

### 龐大的經營網絡有助實現規模經濟及吸引新的品牌

我們的網絡包括分布於中國北京市及7個省的16間百貨店及1間折扣商品購物中心。龐大的經營網絡令我們能夠吸引優秀的專賣商及國際知名品牌，獲得更有利的合約條款並與專賣商及供應商建立密切的關係。同時，該經營網絡能增強我們迅速採購急需產品的能力。此外，該龐大的經營網絡有助我們在公司後勤員工及資訊科技投資方面實現成本效益，由此實現規模經濟效益。

此外，由於越來越多高檔及豪華品牌考慮進入中國市場，我們認為，我們旗下覆蓋中國多個地區的龐大百貨店網絡，將可為我們的專賣商迅速開拓中國市場提供一個極具吸引力的零售平台。

### 我們的戰略

我們拓展百貨店業務的主要策略為獲取地理位置優越、人流暢旺的零售物業或現有的百貨店。該等物業或百貨店須地處成熟的零售區域，且具有改善營運狀況的潛力。我們計劃通過持有業權、訂立長期租約或百貨店合作協議的方式獲得該等物業或百貨店業務，然後利用我們在中國百貨業的豐富經驗及資源改善零售購物環境，透過優化品牌配置提升商品組合，並透過完善的VIP會員計劃建立客戶忠誠度。

我們計劃持續擴展百貨店網絡，成為高檔豪華百貨店及折扣商品購物中心市場的主導營運商。我們旨在最大限度提升股東價值並將透過以下方式實現此等整體策略：

#### 繼續通過增加黃金地段的旗艦店拓展業務

中短期內，我們將致力爭取黃金地段的百貨店，我們深信此舉將為我們帶來最高水平的業務增長。鑒於開設新的百貨店需要較長時間方可獲得理想的客流量，因此我們通常會在我們能夠佔據主導地位的市場選擇具有穩固的客戶基礎的百貨店。該等市場的特點包括良好的本地經濟增長前景，具有長期而穩定的購買力，以及能提供穩固的客戶基礎的足夠人口基數。

作為我們拓展策略的一部份，我們會物色適合我們業務策略及整合計劃的百貨店。在發現具備增長潛力的百貨店後，我們可能尋求將該百貨店整合至自有的百貨店銷售網絡，或向該百貨店提供管理諮詢服務，以便我們在確認該百貨店是否適合整合前全面而盡責地評估其表現。待我們取得百貨店的控制權後，會在考量當地消費者對之前品牌（如有）的忠誠度後考慮更改百貨店的品牌。

長遠而言，我們計劃發展成為中國高檔豪華百貨店的主導營運商。我們僅會選擇在我們有望成為市場主導者的城市發展，而不會盲目在中國的不同城市分別開設一間百貨店。我們目前考慮進一步擴充業務的城市包括北京、上海、西安及瀋陽。

#### 推動營運改善，充分發掘現有百貨店的潛力

我們將繼續提高加入旗下銷售網絡的百貨店的營運效率，以充分發掘該等百貨店的潛力。我們相信能有效利用高級管理人員在中國百貨店市場的經驗以及透過經營寶姿所積累的零售經驗，比原業主更出色地管理百貨店。例如，我們對中國市場

的豐富知識（尤其是吸收陳氏家族經營寶姿產品的經驗），將有助我們與專賣商議定更有利的條款。此外，我們會透過加強品牌磋商實力提高邊際利潤，最大限度擴大店內銷售空間，優化品牌組合，及拓展信用卡等其他收入來源，不斷作出改善。

### 拓展旗艦店

我們會繼續物色潛在的旗艦店，並會根據旗艦店所在物業周邊是否擁有充足的物業空間可供未來擴充旗艦店的面積和規模而作出選擇。例如，我們旗下賽特購物中心旗艦店的周邊擁有充足的空間可供該店未來擴充之用。儘管我們不能保證未來新增的百貨店周邊均具有充裕空間，但是否擁有可供未來擴充的物業空間是我們挑選店址時考慮的重要因素之一。隨着中國豪華及高端商品市場的持續發展，我們計劃擴充現有旗艦店以滿足新的需求。

### 開拓折扣商品購物中心業務

我們正在開拓折扣商品購物中心業務。我們認為，提供國際品牌的折扣商品購物中心對於追求高價值品牌產品的中國消費者具有極強的吸引力，亦為尋求適合其品牌定位的合適渠道以銷售過季存貨的專賣商提供解決方案。透過經營折扣商品購物中心，我們相信可吸引新的消費群體，並令其逐步成為我們高檔百貨店的常客。我們亦可利用現有的品牌關係，把握過季商品的下遊商機，並為我們的未來拓展建立新的品牌關係。我們目前根據一項管理合約向北京賽特奧萊提供管理諮詢服務，同時正研究有關計劃，準備開拓中國其他城市（包括瀋陽）的折扣商品購物中心業務以及一個位於山東省的地盤。

## 概 要

### 物業

就9間自有百貨店而言，我們擁有巴黎春天百貨中山路店、巴黎春天百貨嘉禾店及巴黎春天百貨青島店所在的物業，總建築面積為49,868平方米。此外，我們根據百貨店合作協議租用或佔用其餘6間自有百貨店所在的物業，總建築面積為142,659平方米。我們所擁有之物業均抵押予中國的銀行以獲得銀行借款。下表列載有關我們自有百貨店業務的物業於最後可行日期的若干資料：

百貨店	自有／租賃／ SCA <sup>(1)</sup> 物業	擁有／租約 屆滿日期	城市	建築面積 <sup>(3)</sup> (平方米)
巴黎春天百貨中山路店 . . .	自有	2004年11月16日	廈門	19,332
巴黎春天百貨世貿店 . . . . .	SCA	2012年3月27日	廈門	10,807
巴黎春天百貨太原店 . . . . .	SCA	2015年2月28日	太原	16,336
巴黎春天百貨大陸店 . . . . .	租賃 <sup>(4)</sup>	2013年10月31日	廈門	20,001
巴黎春天百貨嘉禾店 . . . . .	自有	2005年8月20日	廈門	11,449
巴黎春天百貨青島店 . . . . .	自有 <sup>(2)</sup>	2006年10月13日	青島	19,087
巴黎春天百貨長春店 . . . . .	SCA	2021年11月30日	長春	47,737
賽特購物中心 . . . . .	租賃 <sup>(5)</sup>	2019年6月30日	北京	27,670
巴黎春天百貨南寧店 . . . . .	SCA	2018年1月	南寧	20,108

附註：

- (1) SCA指百貨店合作協議。
- (2) 我們亦向兩名獨立第三方租用巴黎春天百貨青島店所在物業第6層建築面積為1,753平方米的寫字樓空間。
- (3) 上表所示的所有建築面積數目僅限於與經營百貨店相關的區域。
- (4) 我們亦向獨立第三方租用巴黎春天百貨大陸店所在物業第7層建築面積約為1,500平方米的寫字樓空間。
- (5) 我們亦向賽特集團租用賽特購物中心所在物業第M層建築面積為1,056平方米的寫字樓空間。

### 風險因素

#### 與我們的業務有關的風險

- 倘若我們在執行拓展策略時遭遇阻力，我們的增長前景可能會受到影響。
- 由於業務量有限及受客戶品味、消費能力、一般經濟狀況與消費情緒所限，經營高檔及奢侈品市場具有內在的風險。

---

## 概 要

---

- 如果我們不能讓近期設立的百貨店產生盈利，或不能有效管理增長，我們的經營業績或會受到負面影響。
- 倘若我們不能在合適地點以商業上可接受條件找到合適店鋪，我們的增長前景或會受到負面影響。
- 倘若我們未能發現及出售有吸引力的高端奢侈品，或未能預見或順應時尚趨勢及消費者需求及喜好的經常變化，我們的營運業績或會受到負面影響。
- 由於賽特購物中心之收入佔我們總收入及利潤的大部份，因此我們對賽特購物中心有較大依賴性。
- 倘若我們的若干管理百貨店並無整合，則將影響我們的拓展進度，並限制我們的增長前景。
- 我們可能因向若干店鋪或折扣商品購物中心提供管理諮詢服務及授權使用品牌或商標而面臨若干訴訟或聲譽風險。
- 我們面臨與發展及建設西安二期有關的融資風險、第三方責任風險以及其他風險及責任，並可能無法如期完成項目。
- 折扣商品購物中心業務拓展涉及風險，若我們未能控制該等風險，則可能對我們獲得預期收入造成延遲或不利影響，並可能影響我們的整體發展策略。
- 由於我們的收入主要來源於中國，若中國經濟出現衰退，我們的業務可能受損。
- 倘未能取得北京賽特奧萊的任何相關政府批准，可能影響我們的管理收益及折扣商品購物中心選擇權的價值。
- 現有百貨店或所收購百貨店的全面升級或重新定位可能造成現有業務水平的下降。
- 由於我們整合其他店鋪至本集團，我們的財務表現及經營業績或會受到影響，且我們不能確定新開店鋪於日後的盈利能力。
- 我們的絕大部份收入取決於專賣商。
- 我們的大部份採購依賴於主要直接銷售供應商。
- 我們的絕大部份銷售依賴於VIP顧客。VIP銷售下降可能導致我們的業務及經營業績受到重大不利影響。

---

## 概 要

---

- 倘若我們化妝品的市場需求突然減少，或會導致存貨積壓或產品過時。
- 我們嚴重倚賴我們的重要職員，我們的成功亦視乎我們吸引及保留優秀員工的能力。
- 倘若我們現有的百貨店租約或百貨店合作協議被終止，或我們在租約或百貨店合作協議到期時未能續約，則我們的經營業績或會受到負面影響。
- 由於我們的部份租賃物業並未取得必要的房屋所有權證及並未進行租賃登記，我們的百貨店可能需要重新尋找經營地點。
- 我們的過往財務資料對於評估未來業績或指示未來財務表現的價值可能有限。
- 我們的流動負債超過流動資產，倘未能於到期時清償負債，我們的業務及財務狀況將受到重大負面影響。
- 我們於往績記錄期間的債務水平較高。
- 我們的業務依靠資訊系統的正常運作，任何長時間的系統故障均可能對我們的營運能力造成負面影響。
- 倘若我們不能獲得或延續營運所需的監管牌照、批准及許可，我們的現有業務或被中斷，我們的拓展計劃可能受到負面影響。
- 我們發放預付款禮品卡的行為可能並不符合適用中國法律及法規的規定。
- 我們的集團內公司間借貸行為可能並不符合中國法規規定，我們可能受到處罰。
- 我們並不擁有「巴黎春天」商號的專屬權，除已註冊該商號的行政區域外，於該商號的權利亦不受中國法律保護。
- 我們有限的保險或不足以覆蓋與我們經營相關的風險。
- 我們的控股股東或會對本公司施加重大影響，並可能不以我們的公眾股東的最佳利益行事。
- 我們無法保證未來將會派付股息。
- 我們的盈利能力或會因根據國際財務報告準則每年對投資物業進行重新估值而受到影響。

- 我們的物業權益所附之估值所含假設可能實現，亦可能無法實現。
- 股東於我們股本的權益可能於未來攤薄。
- 我們的控股股東於本公司的權益可能大幅減少。

### 與行業相關的風險

- 我們處於競爭非常激烈的市場。
- 中國加入世貿或會增加行業內競爭。
- 我們或會由於專賣商的貨品問題而面對產品責任索償，而我們的聲譽及經營業績或會受損。
- 我們的銷售額會隨季節及天氣狀況而變動。
- 我們百貨店所出售的商品可能侵犯第三方知識產權。
- 由於我們的收入主要來源於中國，若中國經濟出現衰退，我們的業務可能受損。

### 有關中華人民共和國的風險

- 中國政府的政治及經濟政策或會影響我們的業務及經營業績，亦可能導致我們不能維持發展及擴充戰略。
- 日後匯率波動及政府對貨幣兌換的管制均可能不利於我們的財務狀況及經營業績，並影響我們匯出股息的能力。
- 現時向我們提供稅務優惠的政策或會改變。
- 我們全資擁有的經營附屬公司應付予我們的股息或須繳納中國代扣稅，或我們可能須就全球收益繳納中國稅項。向我們的投資者派發的股息可能須根據新中國稅法繳納中國代扣稅。
- 中國的法制及中國法律的詮釋與執行存在不明朗因素。
- 中國有關外資公司收購中國公司的規定可能限制我們收購中國公司的能力，對實行我們的戰略及業務與前景不利。

---

## 概 要

---

- 日後爆發任何流行疫症或其他無法預見的事件，均可能對我們的經營業績造成不利影響。
- 中國電力短缺可能有損我們的業務。
- 中國營運附屬公司派發股息須遵守中國法律的限制。
- 可能難以向我們在中國註冊成立的附屬公司送達傳票或執行裁決。

### 有關全球發售的風險

- 全球發售後我們股份的流動性及市價可能波動。
- 由於我們股份的發售價高於每股有形資產淨值，因此閣下應佔每股有形資產淨值會即時被大幅攤薄。
- 日後出售我們的股份或會影響股價或令閣下的投資價值下降。
- 閣下對我們所擁有的權益日後可能被攤薄。
- 本招股章程的統計數字乃來自不同的官方資料來源，未必為最新或準確。
- 閣下不應依賴報刊文章或其他傳媒所載有關本公司及全球發售的任何資料。

## 概 要

### 過往財務資料概要

閣下應將下列過往綜合財務資料概要連同附錄一「會計師報告」（根據國際財務報告準則編製）一併閱讀。下述截至2006年、2007年及2008年12月31日止各財政年度以及截至2008年及2009年6月30日止六個月的過往綜合全面收益表數據概要，以及截至2006年、2007年及2008年12月31日以及2009年6月30日的綜合財務狀況表數據概要，乃摘錄自附錄一「會計師報告」一節，其中包括我們所編製的綜合財務資料及香港執業會計師德勤•關黃陳方會計師行就此提供的意見。

### 綜合全面收益表

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月	
	2006年	2007年	2008年	2008年	2009年
	(人民幣百萬元)				
	(未經審核)				
收入 <sup>(1)</sup> . . . . .	171.1	500.9	717.8	353.9	358.9
其他收益 <sup>(2)</sup> . . . . .	22.1	64.0	80.7	40.2	43.2
投資物業公平值變動 . . . . .	—	20.8	10.0	20.0	20.0
購買貨物及存貨變動 . . . . .	(30.0)	(82.4)	(127.2)	(58.5)	(63.6)
員工福利開支 . . . . .	(23.5)	(87.0)	(115.9)	(61.8)	(47.5)
折舊及攤銷 . . . . .	(14.9)	(22.1)	(30.5)	(14.2)	(16.1)
經營租賃租金開支 . . . . .	(25.1)	(71.9)	(96.2)	(47.9)	(47.7)
其他經營開支 . . . . .	(42.6)	(139.4)	(141.1)	(67.7)	(61.1)
融資成本 . . . . .	(3.0)	(26.4)	(49.3)	(24.3)	(23.7)
稅前利潤 . . . . .	54.1	156.5	248.3	139.7	162.4
所得稅開支 . . . . .	(8.0)	(21.0)	(74.2)	(43.8)	(38.3)
年內／期內利潤 . . . . .	<u>46.1</u>	<u>135.5</u>	<u>174.1</u>	<u>95.9</u>	<u>124.1</u>
應佔：					
本公司擁有人 . . . . .	45.5	135.1	173.8	95.8	123.8
少數股東權益 . . . . .	0.6	0.4	0.3	0.1	0.3
	<u>46.1</u>	<u>135.5</u>	<u>174.1</u>	<u>95.9</u>	<u>124.1</u>

# 概 要

附註：

(1) 收入詳情

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	(人民幣 百萬元)	(%)								
特許專營銷售佣金 . . . . .	113.9	66.6	364.3	72.7	500.7	69.8	253.5	71.6	232.6	64.8
貨品銷售—直接銷售 . . . . .	37.8	22.1	105.4	21.0	164.5	22.9	76.2	21.5	82.7	23.0
管理諮詢服務										
收益 . . . . .	10.1	5.9	12.5	2.5	24.3	3.4	10.5	3.0	28.9	8.1
租金收益 . . . . .	9.3	5.4	18.7	3.8	28.3	3.9	13.7	3.9	14.7	4.1
總計 . . . . .	<u>171.1</u>	<u>100.0</u>	<u>500.9</u>	<u>100.0</u>	<u>717.8</u>	<u>100.0</u>	<u>353.9</u>	<u>100.0</u>	<u>358.9</u>	<u>100.0</u>

(2) 其他收益詳情

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2006年	2007年	2008年	2008年	2009年
	(人民幣百萬元)				
物業管理收益 . . . . .		3.9	14.8	15.8	7.7
廣告及推廣管理收益 . . . . .		3.0	16.0	26.6	17.3
展示場地租賃收益 . . . . .		2.5	7.1	8.6	2.8
關聯方支付的利息收益 . . . . .		—	5.7	—	2.5
外匯兌換收益淨額 . . . . .		3.8	—	0.6	—
銀行利息收益 . . . . .		2.5	1.5	2.3	0.5
信用卡手續費收益 . . . . .		0.3	6.1	13.0	6.1
其他 . . . . .		6.1	12.8	13.8	6.3
總計 . . . . .		<u>22.1</u>	<u>64.0</u>	<u>80.7</u>	<u>43.2</u>

# 概 要

## 綜合財務狀況表

	於12月31日			於6月30日
	2006年	2007年	2008年	2009年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>非流動資產</b>				
物業、廠房及設備	498,527	593,171	588,761	576,219
投資物業	—	480,000	490,000	510,000
土地使用權	20,343	19,583	66,430	65,424
商譽	2,008	2,008	2,008	2,008
長期預付租金	14,637	63,675	43,353	39,078
遞延稅項資產	—	1,930	1,762	3,598
受限制銀行結餘	—	12,000	12,000	12,000
	<u>535,515</u>	<u>1,172,367</u>	<u>1,204,314</u>	<u>1,208,327</u>
<b>流動資產</b>				
存貨	12,568	23,724	34,043	32,913
預付款項、貿易及其他應收款項	13,181	33,349	104,520	90,936
土地使用權	760	760	2,013	2,013
應收關聯方款項	58,137	10,165	200,249	628,705
受限制銀行結餘	—	—	11,500	11,500
銀行結餘及現金	50,679	268,291	110,277	93,994
	<u>135,325</u>	<u>336,289</u>	<u>462,602</u>	<u>860,061</u>
<b>流動負債</b>				
貿易及其他應付款項	162,396	657,080	630,471	481,859
應付稅款	4,422	7,594	19,139	8,043
應付股息	—	78,348	1,250	1,250 <sup>(1)</sup>
銀行借款—一年內到期	73,000	124,316	394,780	519,395
應付關聯方款項	27,868	158,682	87,317	21,284
	<u>267,686</u>	<u>1,026,020</u>	<u>1,132,957</u>	<u>1,031,831</u>
<b>流動負債淨額</b>	<u>(132,361)</u>	<u>(689,731)</u>	<u>(670,355)</u>	<u>(171,770)</u>
<b>資產總額減流動負債</b>	<u>403,154</u>	<u>482,636</u>	<u>533,959</u>	<u>1,036,557</u>
<b>非流動負債</b>				
銀行借款—一年後到期	105,000	430,391	300,659	671,126
遞延稅項負債	—	71,557	79,766	87,778
	<u>105,000</u>	<u>501,948</u>	<u>380,425</u>	<u>758,904</u>
<b>資產總額減負債總額</b>	<u>298,154</u>	<u>(19,312)</u>	<u>153,534</u>	<u>277,653</u>
<b>資本及儲備</b>				
繳入資本／股本	42,343	382	382	382
儲備	254,339	(21,611)	152,204	276,038
本公司擁有人應佔權益	296,682	(21,229)	152,586	276,420
少數股東權益	1,472	1,917	948	1,233
	<u>298,154</u>	<u>(19,312)</u>	<u>153,534</u>	<u>277,653</u>

附註：

- (1) 應付股息人民幣1,250,000元已由廈門松柏春天貿易於2009年11月27日支付予Wuhan Electronics Co., Ltd。

---

## 概 要

---

於2006年、2007年及2008年12月31日及2009年6月30日，由於流動負債超過該等日期的流動資產，我們的流動負債淨額分別為人民幣132,400,000元、人民幣689,700,000元、人民幣670,400,000元及人民幣171,800,000元。

於2006年、2007年及2008年12月31日以及2009年6月30日之流動負債淨額狀況主要原因在於：(i)流動資產(如現金)轉換為長期資產(如物業)；以及(ii)我們利用供應商信貸期為我們經營活動提供部份融資，以及使用短期借款開設新店。該策略令我們得以拓展旗下百貨店網絡，並有助於我們在長期內創造策略價值及提升盈利能力。使用短期借款的優勢之一是中國的短期借款利率通常低於長期借款。我們經營百貨店的業務性質決定大部份負債為短期，主要包括貿易及其他應付款項、應付關聯方款項及短期銀行借款，因而形成我們的流動負債淨額狀況。由於大部份百貨店收入來自專賣商，我們的庫存較少。由於我們首先就大部份特許專營及直接銷售向購物者收取現金及信用卡付款，因此我們的應收款項亦有限。中國百貨行業的一般慣例為，百貨店於賣出貨品後才會支付貨款。我們通常會在售出專賣商貨品相關月份的月初計起30天至60天內向專賣商支付貨款。我們會於收到商品當日起三至四個月後將未售出的貨品退還直接銷售供應商。

過往我們可支付短期銀行貸款，主要原因是我們於截至2008年12月31日止三個年度有強勁的經營現金流入以及我們有良好的信貸紀錄。我們並無違反任何銀行借款的償還條款。我們目前主要通過營運所得現金及續借短期銀行借款償還債務。於往績記錄期間直至最後可行日期，我們透過多家中國商業銀行的短期貸款續期，並無經歷任何集資困難。截至2008年12月31日及2009年6月30日，我們的資產負債比率(定義為債務總額除以權益總額)分別為4.5及4.3。資產負債比率較高的主要原因在於向關聯方提供非貿易無抵押貸款約人民幣625,000,000元。截至2009年10月31日，我們已獲全額償還該等貸款。我們已動用其中部份所得款項，償還若干短期銀行貸款，以降低我們的流動負債淨額。因此，我們的總負債水平自2009年6月30日以來不斷下降，於2009年10月31日的資產負債比率為1.8。

過往我們一直可於到期時償還短期負債，預期日後亦能繼續如此，然而我們無法就此作出保證。請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的流動負債超過流動資產，倘未能於到期時清償負債，我們的業務及財務狀況將受到重大負面影響」。

我們過往一直能夠滿足營運資金及其他資金需要，主要是依靠經營活動產生的現金淨額、銀行借款以及來自專賣商及直接銷售供應商的信貸。

截至2009年6月30日，我們的信貸額為人民幣550,000,000元，其中人民幣249,300,000元未使用。經考慮全球發售預計募集資金淨額、可使用的銀行信貸額度及營運所得現金流量，我們認為我們具備充裕的營運資金，可應付自本招股章程刊發日期起計至少12個月的資金需求。請參閱「財務資料 — 營運資金」。

### 募集資金用途

經扣除我們應付的全球發售包銷費用及開支後，假設發售價為每股1.825港元（即本招股章程所列發售價範圍的中位數），則我們估計全球發售募集資金淨額約為1,735,000,000港元。我們計劃將募集資金作下列用途：

- 718,800,000港元用於實行我們的以下擴張戰略：開設新店、升級現有百貨店以及收購現有及新百貨店的所在物業；
- 479,100,000港元用於實行我們的以下擴張戰略：通過收購百貨店行業或業務的合適業務目標的少數及多數權益（在特定情況下包括上市交易證券），選擇性收購百貨店資產。就此而言，我們於短期內並無有關將予收購的百貨店或業務的業務目標；
- 363,600,000港元用於支付西安二期的部份發展及建設成本。有關西安二期的進一步詳情，請參閱「我們的業務 — 西安二期」一節；及
- 餘額（不超過我們募集資金淨額的10%）用於營運資金、其他一般公司目的以及改善我們的資本結構。

倘發售價格按指示發售價範圍的下限每股股份1.65港元定價，則我們將收取之所得款項淨額將減少約168,900,000港元，在此情況下，我們擬減少分配於收購物業以開設新百貨店以及收購百貨店行業內合適業務目標之少數及多數股權的所得款項。倘發售價格按發售價格上限每股2.00港元定價，則預期我們可收取168,900,000港元額外款項，擬用於升級現有百貨店及收購物業。若全額行使超額配股權，預計所得款項可增加264,100,000港元，擬用於開設新店、升級現有百貨店以及收購現有及新百貨店所在物業以實施我們的拓展戰略。

## 股息及股息政策

我們於2007年10月31日宣派特別股息人民幣78,300,000元，該等股息於2008年1月9日及2008年4月3日派付。

於完成全球發售後，我們的股東可收取我們所宣派的股息。股息派付與否及相關數額由董事視乎我們的未來業務及盈利、資金需要及盈餘、整體財務狀況、合約限制以及董事視為相關的其他因素酌情決定。股息的任何宣派、支付及股息金額須符合我們的章程文件及開曼群島公司法規定，包括獲得股東批准。此外，我們的控股股東可影響我們的股東於股東大會上批准任何股息派付。

未來股息派付亦會取決於是否獲得我們的中國附屬公司所派發之股息。中國法律規定股息僅可從根據中國會計準則計算的淨利潤派付，而中國會計準則與其他司法權區公認會計準則（包括國際財務報告準則）在多方面存在差異。根據中國法律，外商投資企業（例如我們的部份中國附屬公司）須撥出部份淨利潤作為法定公積，而該等儲備不得作為現金股息派發。倘若我們的附屬公司有負債或虧損，或根據銀行信貸、可換股債券文據或我們的附屬公司日後可能簽訂的其他協議中的任何限制契諾，我們附屬公司的股息分派亦可能受到限制。我們全資擁有的附屬公司龍俊發展及益能均於香港註冊成立，並分別持有巴黎春天房地產（廈門）及中山巴黎春天（廈門）百貨的100%權益，而巴黎春天房地產（廈門）及中山巴黎春天（廈門）百貨則持有我們於中國的附屬公司的股權權益。就新企業所得稅法而言，倘龍俊發展及益能被視為非居民企業，則我們的中國附屬公司支付予我們的股息將須繳納不超過5%的代扣稅，由於我們的所有收益均來自我們的中國附屬公司支付的股息，我們的淨收益將會減少。請參閱「風險因素 — 有關中華人民共和國的風險 — 我們全資擁有的經營附屬公司應付予我們的股息或須繳納中國代扣稅，或我們可能須就全球收益繳納中國稅項。向我們的投資者派發的股息可能須根據新中國稅法繳納中國代扣稅」。

在上述因素的規限下，我們目前計劃支付的年度股息將不少於本公司擁有人應佔年度可分派利潤之40%，並自截至2009年12月31日止財政年度起實行。於2009年6月30日的應付股息人民幣1,250,000元，已由廈門松柏春天貿易於2009年11月27日支付予武漢華興。我們股份的現金股息（如有）將以港元支付。其他分派（如有）將按董事認為合法、合理及可行的任何方法向股東支付。請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們無法保證未來將會派付股息」。

截至2009年12月31日止財政年度的利潤預測

人民幣百萬元

投資物業公平值變動前本公司擁有人應佔綜合利潤預測 <sup>(1)</sup> . . . . .	不少於205
投資物業公平值變動(扣除遞延稅項影響) <sup>(2)</sup> . . . . .	15
投資物業公平值變動後本公司擁有人應佔綜合利潤預測 <sup>(1)</sup> . . . . .	<u>不少於220</u>

附註：

- (1) 上述利潤預測乃按本招股章程附錄三中所載的基準和假設編製。
- (2) 根據我們的會計政策，投資物業公平值變動將透過我們的綜合全面收益表在財務報表中反映。投資物業公平值變動於我們的綜合全面收益表內列賬為投資物業公平值變動。

投資物業乃由我們的獨立估值師於2009年9月30日按我們將現行租賃協議所得的租金收益淨額資本化的投資方式進行估值，並就該物業之潛在復歸收益計提撥備，以及參考相關市場上可資比較的銷售證據。

我們根據(i)有關投資物業於2009年9月30日的市值及(ii)我們對各有關投資物業的個別市場趨勢預測，從而釐定投資物業估計公平值收益。此方法與獨立物業估值師在對本集團物業進行估值時所採用的估值基準相符，有關估值基準載於本招股章程附錄一會計師報告及附錄四獨立物業估值師報告內。個別物業市場趨勢預測與獨立估值師對西安的總體零售物業市場趨勢分析所示的預期表現平均範圍相符。

截至2009年12月31日止年度的綜合利潤預測人民幣205,000,000元並未計入投資物業公平值變動。計入投資物業公平值變動後的綜合利潤預測人民幣220,000,000元包括投資物業公平值增加估計為人民幣15,000,000元(扣除遞延稅項影響)。我們估計投資物業於2009年12月31日的公平值以及日後的任何公平值變動將繼續取決於市況及我們控制範圍以外的其他因素，並以獨立專業估值師作出的市場變化預測(當中涉及採用性質上屬於主觀及不確定的假設)為依據。

---

## 概 要

---

下表顯示截至2009年12月31日止年度，本公司擁有人應佔利潤（扣除遞延稅項影響）對投資物業公平值收益增加／減少水平的敏感度：

投資物業公平值收益相對我們估計的 投資物業公平值增長的百分比變動	-15%	-10%	-5%	5%	10%	15%
對本公司擁有人應佔綜合利潤 預測的影響（人民幣千元）.....	(2,250)	(1,500)	(750)	750	1,500	2,250

上述敏感度分析資料僅供參考，任何變動可能超出上述範圍。投資者務請特別注意：(i)該敏感度分析資料並非詳盡，且受限於投資物業公平值收益增加水平變動的影響及未來變動對股價的影響；及(ii)利潤預測普遍涉及其他及更多不確定因素。我們已就利潤預測考慮相信對我們的投資物業於2009年12月31日之公平值屬最佳的估計，有關時間的投資物業公平值及／或投資物業公平值收益變動可能與我們的估計有重大差異，並取決於市況及我們控制範圍以外的其他因素。截至2009年12月31日止年度的本公司擁有人應佔純利將涉及投資物業公平值收益變動可能產生的收益及虧損，而我們的利潤預測就此涉及的估計及假設可能被證明為錯誤。

於截至2009年12月31日止年度的本公司擁有人應佔綜合利潤預測未必能夠指示截至2009年12月31日止年度的本公司擁有人應佔實際綜合利潤，亦不應理解為有關指引。我們業務及經營業績於往績記錄期間錄得可觀增長，其一般受多項因素影響，包括但不限於中國百貨業的季節性因素、激烈的市場競爭、我們的業務對中國經濟的敏感性及未來中國稅收政策的不確定性。此等因素可能於2009年上半年至2009年下半年期間產生重大差別。有關詳情請參閱本招股章程「風險因素」一節及「財務資料 — 影響我們經營業績的因素」一節。尤其是「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的物業權益所附之估值所含假設可能實現，亦可能無法實現」。

---

## 概 要

---

### 發售統計數字

	按發售價 1.65港元計算	按發售價 2.00港元計算
我們的股份市值 <sup>(1)</sup> . . . . .	1,566,100,000 港元	1,903,800,000 港元
經調整每股有形資產淨值 <sup>(2)</sup> . . . . .	0.469 港元	0.553 港元

附註：

- (1) 市值乃根據在緊隨全球發售完成後（假設並未行使超額配股權）預期已發行4,000,000,000股股份計算。並未考慮(i)行使超額配股權可能配發或發行的股份；(ii)行使根據購股權計劃已授出或可能授出的購股權而可能發行的任何股份；或(iii)可能由本公司根據本招股章程附錄七所載授權而可能發行或購回的任何股份。
- (2) 經調整每股有形資產淨值乃基於在緊隨全球發售完成後預期已發行4,000,000,000股股份計算。並未考慮(i)行使超額配股權可能配發或發行的股份；(ii)行使根據購股權計劃已授出或可能授出的購股權而可能發行的任何股份；或(iii)可能由本公司根據本招股章程附錄七所載授權而可能發行或購回的任何股份。