

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故未必載有所有可能對閣下重要的資料。閣下於決定投資[●]前，務請參閱整份文件。

任何投資均涉及風險。投資[●]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[●]前，務請細閱該節。

業務概覽

本集團主要在中國從事品牌進口藥品及保健產品的分銷。於往績記錄期，本集團的絕大部分收益源於銷售[●]蜜煉川貝枇杷膏，該產品由[●]總廠製造及由偉沂直接供應。於往績記錄期，本集團銷售[●]蜜煉川貝枇杷膏所產生的營業額分別約為人民幣353.8百萬元、人民幣357.1百萬元、人民幣373.7百萬元及人民幣229.2百萬元，分別佔本集團總營業額約67.1%、66.6%、67.1%及73.0%。深圳金活並非[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國的唯一獨家分銷商。

據董事所知，於最後實際可行日期，共有三名地區分銷商(即深圳金活、廣東明林及珠海金明)在中國(並無地區重疊)分銷●產品系列。據董事所知，自一九九七年至最後實際可行日期期間，除上述三名地區分銷商外，董事並不知悉有其他地區分銷商在中國分銷●產品系列。

根據中國醫藥保健產品進出口商會根據中國海關提供的統計數字公佈的藥品及保健產品100強進口商報告，於二零零九年，按總進口價值計算，深圳金活於中國藥品及保健產品進口商中排名76，其總進口價值為47,300,000美元，相較首10強進口商的平均進口價值則為約292,800,000美元，而100強進口商於二零零九年的總進口價值為95.3億美元。於最後實際可行日期，本集團管理自13名不同供應商及／或生產商購買產自日本、美國、香港、台灣、泰國及中國的48種藥品、保健產品、一般食品及一種醫療產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

目前，本集團管理合共12種藥品、7個保健產品系列、28個一般食品及一種醫療產品。該等產品可分為七個不同功能類別，包括止咳化痰、胃腸、維生素、矯形、心血管、流感及其他。於往績記錄期按本集團分銷產品劃分的營業額及相關款項佔本集團總營業額的百分比載列如下：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
醫藥產品										
[●]										
蜜煉川貝枇杷膏	353,775	67.0%	357,121	66.6%	373,720	67.1%	186,728	67.9%	229,196	73.0%
喇叭牌正露丸	53,755	10.2%	61,623	11.5%	42,325	7.6%	26,002	9.4%	11,034	3.5%
飛鷹活絡油	4,345	0.8%	10,130	1.9%	28,591	5.1%	10,388	3.8%	12,587	4.0%
依馬打正紅花油	28,259	5.4%	28,573	5.3%	26,131	4.7%	12,289	4.5%	4,363	1.4%
曼秀雷敦系列 ^(附註1)	37,026	7.0%	20,432	3.8%	27,519	4.9%	16,611	6.0%	15,201	4.8%
●	7,886	1.5%	16,918	3.2%	1,202	0.2%	1,159	0.4%	9,921	3.2%
金活產品系列1 ^(附註3)	3,810	0.7%	221	0.1%	2,879	0.5%	740	0.3%	2,384	0.8%
明通治傷風顆粒	580	0.1%	128	—	549	0.1%	484	0.2%	101	—
鳳寶牌健婦膠囊	833	0.2%	312	0.1%	1,329	0.2%	23	—	—	—
保健產品、食品 及醫療產品										
[●]批杷糖	12,692	2.4%	14,266	2.6%	22,387	4.0%	8,276	3.0%	16,741	5.3%
●系列	23,910	4.5%	25,842	4.8%	29,127	5.2%	11,893	4.3%	10,442	3.3%
金活產品系列2 ^(附註3)	366	0.1%	—	—	216	—	19	—	164	0.1%
其他產品 ^(附註2)	361	0.1%	980	0.1%	992	0.4%	545	0.2%	1,855	0.6%
銷售總額	527,598	100.0%	536,546	100.0%	556,967	100.0%	275,157	100.0%	313,989	100.0%
減：銷售稅項	(271)		(525)		(550)		(362)		(279)	
銷售淨額	527,327		536,021		556,417		274,795		313,710	

附註：

- 1 深圳金活自二零一零年一月一日起不再分銷曼秀雷敦眼藥水系列。
- 2 其他產品包括[●]金色100系列、美菲娜益生菌複合無縫膠囊、健美生產品系列及「大樹腳」即時退熱貼(8小時)。[●]金色100系列、美菲娜益生菌複合無縫膠囊及健美生產品系列屬本集團分銷的一般食品類。「大樹腳」即時退熱貼(8小時)為醫療產品。
- 3 金活產品系列1包括金活感冒清膠囊及金活西洋參膠囊。金活產品系列2包括金活洋參膠囊及金活洋參含片。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

在多年的發展中，本集團堅持其傳統，僅分銷知名產品，其中許多為既有品牌(包括[●]蜜煉川貝枇杷膏、喇叭牌正露丸、●系列、飛鷹活絡油、●、明通治傷風顆粒及曼秀雷敦系列。在所有品牌中，「●」於二零零六年被中國商標局評為第五類中國馳名商標。

●產品系列

趙先生認為[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國有潛在市場，因而向本集團推薦該產品。趙先生於一九九七年主動出擊透過正常商業渠道與[●]總廠磋商，為深圳金活獲取[●]蜜煉川貝枇杷膏的分銷權。

授權分銷●產品系列

於一九九七年六月，深圳金活及廣東明林獲[●]總廠及偉沂委任為[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國市場各自地區的分銷商。深圳金活與廣東明林除在廣東省均獲委任為分銷商外，並無重疊地區。深圳金活並非[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國的唯一獨家分銷商。二零零二年七月，[●]總廠委任深圳金活為[●]枇杷糖在中國的分銷商。為避免在廣東省分銷[●]蜜煉川貝枇杷膏方面出現競爭，[●]總廠向深圳金活推介廣東明林，且在深圳金活、廣東明林、偉沂及[●]總廠共同磋商後，深圳金活與廣東明林於二零零四年聯合成立一家名為珠海金明的受控制實體，負責在廣東省內分銷●產品系列。自此，據董事所知，深圳金活、珠海金明及廣東明林的授權銷售地區不存在地區重疊。

[●]蜜煉川貝枇杷膏分銷協議

於二零一零年四月，一份非獨家分銷協議由[●]總廠、偉沂、深圳金活及香港金活訂立，據此，深圳金活獲委任為[●]蜜煉川貝枇杷膏於中國14個地區的地區分銷商，任期為三年。該地區分銷協議的條款詳情載於本文件「業務」中「業務模式」分節。

●產品系列產生的收益

根據Speedroad報告，本集團[●]蜜煉川貝枇杷膏於往績記錄期的銷售額分別佔截至二零零七年、二零零八年、二零零九年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零一零年六月三十日止六個月中國市場[●]蜜煉川貝枇杷膏總銷售額的42.6%、41.1%、42.8%及●%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

截至二零零九年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，本集團應佔[●]蜜煉川貝枇杷膏的毛利分別佔本集團毛利71.0%、63.2%、54.3%及57.0%。

[●]總廠的產品

據[●]總廠網站所載，其產品可分為三個系列(即枇杷膏、枇杷糖及傳統中藥顆粒)。下表載列各系列及本集團分銷產品所屬系列的產品數量：

[●]總廠網站 所示產品類別	[●]總廠網站 所示產品數量	本集團分銷的產品
1. 枇杷膏	三種規格	300毫升、150毫升及75毫升瓶裝
2. 枇杷糖	兩種規格三種口味	20克及45克兩種規格，一種口味
3. 傳統中藥顆粒	四種用於感冒、傷風、 止咳及滋補的中藥	不適用

有關本集團分銷●產品系列的指定規格的詳情載於本文件「業務」一節「品牌及產品」分節。經[●]總廠確認，[●]蜜煉川貝枇杷膏為其主要產品，惟拒絕確認其產品的產量、對分銷商的銷量及其不同產品涉及的分銷商數目。

[●]總廠、偉沂、華健實業、廣東明林與本集團的關係

[●]總廠、偉沂及華健實業均為獨立第三方。根據最近的公開檢索記錄，[●]總廠、偉沂及華健實業擁有兩名共同股東及兩名共同董事。有關詳情，請參閱本文件「業務」一節「●產品系列」分節。

概 要

●產品系列的供應

本集團分別倚賴偉沂及華健實業供應[●]蜜煉川貝枇杷膏及[●]枇杷糖。[●]總廠已授權偉沂及華健實業向中國的地區分銷商分銷●產品系列。本集團向該兩名授權分銷商而並非直接向[●]總廠採購●產品系列。深圳金活無權選擇向製造商或其授權代理採購產品。因此，深圳金活分別直接向偉沂及華健實業採購[●]蜜煉川貝枇杷膏及[●]枇杷糖。

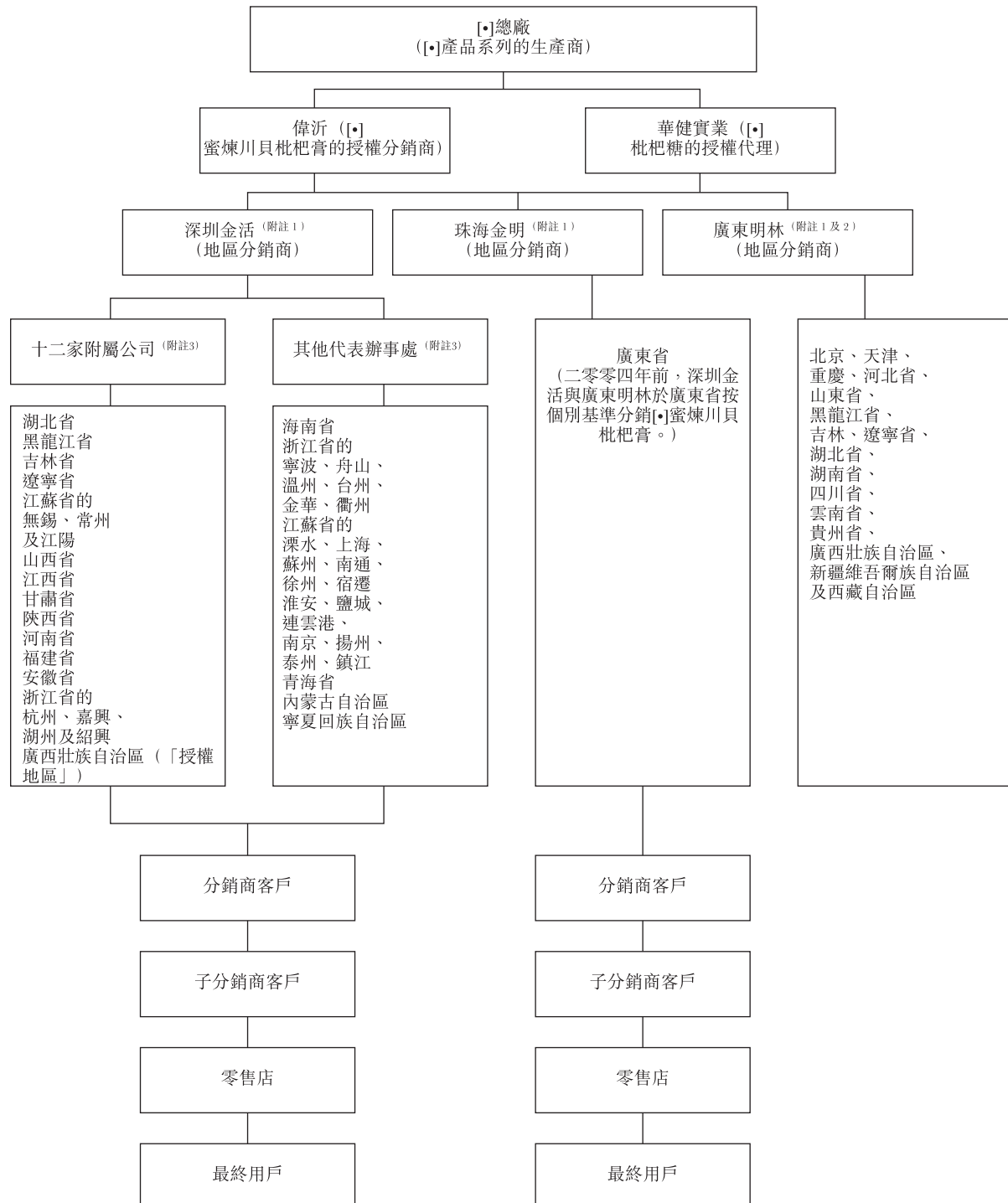
據董事所知，於最後實際可行日期，共有三名地區分銷商(即深圳金活、廣東明林及珠海金明)在中國(並無地區重疊)分銷●產品系列。據董事所知，自一九九七年至最後實際可行日期期間，除上述三名地區分銷商外，董事並不知悉有其他地區分銷商在中國分銷●產品系列。據董事所知，除上述三名地區分銷商外，[●]總廠、偉沂及華健實業未於中國直接分銷●產品系列。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

●產品系列的分銷

下圖載列●產品系列的分銷流程：



附註：

1. 據董事所知，於最後實際可行日期，共有三名地區分銷商（即深圳金活、廣東明林及珠海金明）在中國（並無地區重疊）分銷●產品系列。據董事所知，自一九九七年至最後實際可行日期

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

間，除上述三名地區分銷商（[●]總廠、偉沂及華健實業）外，董事並不知悉有其他地區分銷商在中國分銷●產品系列。

2. 除廣東明林於珠海金明的權益外，深圳金活及廣東明林於其股東、董事及高級管理層方面各自獨立。因此，廣東明林拒絕確認其分銷網絡的架構。
3. 根據深圳金活的政策，十二家附屬公司已在中國於擁有更穩固客戶基礎的地區成立。除處理本集團的大額銷售外，各十二家附屬公司亦擁有專人實施本集團的營銷及推廣活動。另一方面，地區辦事處乃在中國於擁有待發展客戶基礎的地區成立，負責開展本集團的銷售活動。

本集團經營●產品系列

深圳金活一直從事醫藥業務，歷經14年。深圳金活一直協助[●]總廠就●產品系列獲取註冊證及相關批准。過去數年，深圳金活為分銷保健及醫藥產品而建成銷售網絡，橫跨中國各個地區，覆蓋各類客戶。因此，[●]總廠及偉沂透過聘用深圳金活為分銷商之一，進而利用其成熟銷售網絡。此舉有助[●]總廠及偉沂毋須產生成本及調配人力資源以開發自身於中國的銷售網絡。

深圳金活並無承擔任何有關分銷[●]蜜煉川貝枇杷膏的宣傳開支，惟須負責分銷[●]枇杷糖的促銷開支。相關廣告開支的詳情分析載於本文件「業務」一節項下「促銷產品」分節。根據Speedroad進行的市場分析，[●]總廠生產的止咳化痰產品[●]蜜煉川貝枇杷膏於二零零九年的總銷售額約為人民幣10.3億元，佔中國止咳產品市場的24.09%。根據Speedroad報告，於二零一零年六月，中國非處方藥市場共有四類經許可進口止咳化痰產品，而[●]蜜煉川貝枇杷膏為該等產品中的領先產品，於往績記錄期市場份額超逾95%。於往績記錄期，該產品一直是本集團最暢銷的產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

分銷網絡

自一九九六年九月開始營業時起，本集團已在中國建立廣泛的分銷網絡，於最後實際可行日期，包括約190名分銷商客戶擁有及400名子分銷商客戶（並非本集團的直接客戶）的網絡及1,500個產品展位。據估計，本集團目前的分銷網絡覆蓋中國合共超過17,000家零售門店。本集團僅直接分銷自身產品予分銷商客戶，並透過每月訪問及審閱有關分銷流程的報告及分銷商客戶的存貨水平監督其表現，以確保彼等遵守分銷協議。除上述者外，分銷商客戶的營運獨立於本集團。本集團對零售店（設立產品展位者除外，詳情載於本文件「業務」一節「產品展位計劃」分節）及子分銷商客戶（與深圳金活及分銷商客戶訂立三方協議的子分銷商客戶除外，詳情載於本文件「業務」一節「子分銷商客戶協議」分節）並無控制權。

本集團與分銷商客戶訂立的協議一般包括（其中包括）以下條款：

1. 信貸期

授予分銷商客戶介乎30至90天（惟飛鷹活絡油則為12個月）的信貸期。

2. 銷售回扣

[●]

3. 定價

本集團向其分銷商客戶分銷的[●]蜜煉川貝枇杷膏的定價由[●]總廠及偉沂釐定。本集團向其分銷商客戶分銷[●]枇杷糖的定價則經本集團、[●]總廠及華健實業磋商後釐定。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

除●產品系列外，本集團所分銷產品的價格乃經與供應商及分銷商客戶公平協商後釐定，並受中國法律項下相關價格控制法規限制。

4. 銷售地區

本集團與分銷商客戶訂立的協議會訂明產品分銷的區域。

5. 退貨政策

分銷商客戶可退還受損、包裝不完整或與採購訂單上的規格不符的產品，惟須待深圳金活決定。

6. 獨家權利

本集團與分銷商客戶訂立的協議並不包含有關該等客戶的獨家分銷權條款。

於往績記錄期，五大分銷商客戶貢獻的銷售額分別佔本集團收益20.1%、23.6%、23.2%及●%。有關分銷商客戶、子分銷商客戶及產品展位的詳情載於本文件「業務」一節。

管理本集團按市場劃分的分銷網絡

為更有效地管理及協調分銷網絡，本集團已對中國市場策略性制定管理層次，分為34個地區，各地區由十二家附屬公司其中一家或區域代表辦事處監管。十二家附屬公司及地區代表辦事處的具體職責載於本文件「業務」一節「分銷網絡分區」分節。截至最後實際可行日期，深圳金活共有378名員工，其中308名駐守34個地區，主要履行銷售及營銷職責。

本集團每年公佈年度銷售指引及其他季度營銷策略。本集團的資深管理團隊(包括銷售總監及產品經理)負責協調前線銷售及營銷團隊達致年度銷售目標。此外，本集團透過國際採購部尋求拓寬其分銷的產品組合，負責從國際市場引進新產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

本集團分銷的產品

除[●]蜜煉川貝枇杷膏外，本集團亦與多家分銷商或製造商訂立分銷協議，分銷包括喇叭牌正露丸、●系列、飛鷹活絡油、依馬打正紅花油、明通治傷風顆粒、鳳寶牌健婦膠囊、曼秀雷敦系列、金活產品系列、「大樹腳」即時退熱貼(8小時)、健美生產品系列在內的產品。該等分銷協議的年期介乎1年至5年。

●於二零一零年一月一日向深圳金活發出授權書，據此，本集團有權於上述授權書中列明的中國部分地區分銷[●]枇杷糖，年期為一年，每年可予續新。本集團並無[●]枇杷糖的獨家分銷權。誠如中國律師確認，●就分銷[●]枇杷潤喉糖向深圳金活發出的授權書具法律約束力。

於二零零八年八月二十九日，本集團亦與泰山(●於中國的獨家代理)就●訂立授權書，據此，本集團有權於中國分銷●，為期三年。本集團並無●的獨家分銷權。誠如中國律師確認，本集團與泰山就分銷●訂立的授權書具法律約束力。

有關本集團與其供應商訂立的分銷協議、授權書及採購訂單的詳情，披露於本文件「業務」一節「概覽」分節。

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一零年六月三十日止六個月，本集團分銷的產品(不包括[●]蜜煉川貝枇杷膏)分別佔同期本集團營業額約32.9%、33.5%、32.9%及27%。截至二零一零年六月三十日止六個月，本集團分銷的產品(不包括[●]蜜煉川貝枇杷膏)佔本集團同期營業額不足5.4%。

續新屆滿的分銷權及註冊證

雖然本集團的分銷權及註冊證續期延誤，惟於往績記錄期的非續期分銷權及註冊證未遭拒絕。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

目標及策略

本集團的主要目標是成為特定組合既有藥品及保健產品及一般食品的分銷商。為此，董事擬採用以下策略：

- 維持及增加現有產品的市場份額；
- 新產品前景；
- 繼續拓展分銷網絡；
- 整合分銷商客戶及／或子分銷商客戶；及
- 積極開拓新市場。

競爭優勢

自多年前成立以來，董事認為本集團已於分銷領域為藥品及保健產品建立聲譽。董事亦認為本公司已佔據極具競爭力地位，擁有穩定的客戶群，其中大部分在中國擁有廣泛的分銷網絡。

董事認為本集團於所在行業內佔據以下競爭優勢：

- 完善的分銷網絡及強大的銷售及營銷團隊；
- 著名品牌的產品組合；
- 深圳金活具有分銷藥品及保健產品增長潛力；
- 與主要製造商／供應商及客戶的歷史悠久業務關係；及
- 受過良好教育的忠誠員工。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

財務資料概要

下表概述本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個財政年度以及截至二零一零年六月三十日止六個月的合併收益表、合併全面收益表及於二零零七年、二零零八年、二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日的合併資產負債表及業績。有關數據乃摘錄自會計師報告，其全文載於本文件附錄一。

合併收益表

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
營業額 (附註1)	527,327	536,021	556,417	274,795	313,710
銷售成本	(431,022)	(406,630)	(435,764)	(221,969)	(250,357)
毛利	96,305	129,391	120,653	52,826	63,353
投資物業估值 (虧損) / 收益	—	(1,891)	600	—	—
其他收益 (附註2)	3,591	7,220	6,786	4,509	3,738
其他收入淨額 (附註3)	9,068	10,978	7,143	3,305	33
銷售及分銷成本	(51,748)	(62,357)	(58,378)	(33,991)	(37,485)
行政開支	(12,688)	(21,330)	(20,441)	(10,274)	(11,605)
經營溢利	44,528	62,011	56,363	16,375	18,034
融資成本	(8,958)	(16,570)	(9,610)	(6,067)	(3,568)
稅前溢利	35,570	45,441	46,753	10,308	14,466
所得稅	(6,335)	(11,044)	(9,509)	(1,747)	(3,854)
年 / 期內溢利	29,235	34,397	37,244	8,561	10,612
應佔：					
本公司權益股東	29,235	34,397	37,244	8,561	10,612
股息	—	47,700	26,400	—	5,637
每股盈利 (人民幣) (附註4)					
基本及攤薄	6.50分	7.64分	8.28分	1.90分	2.36分

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

附註：

1. 董事認為，截至二零零九年財政年度的主要收入來源乃受(i)於二零零九年五月推出產品展位計劃及(ii)飛鷹活絡油十二個月的特別信貸期的影響，產品銷售額由二零零八年的人民幣10.1百萬元增至二零零九年的人民幣28.6百萬元影響。
2. 其他收益主要包括並非透過損益按公平值計量的金融資產產生的利息收入、佣金收入及租金收入。
3. 其他收入淨額主要包括遠期外匯合約的已變現及未變現收益淨額及匯兌收益淨額。該遠期外匯合約由本集團與中國若干銀行訂立，用以管理與遠期匯率變動有關的風險。
4. 每股基本盈利乃根據截至二零零九年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零一零年六月三十日止六個月本公司股權持有人應佔純利及假設於本文件日期發行或即將發行450,000,000股股份及根據往績記錄期首日進行的資本化發行計算。

毛利率分析

截至二零零七年止年度的毛利率為18.3%，截至二零零八年止年度為24.1%，截至二零零九年十二月三十一日止年度為21.7%及截至二零一零年六月三十日止六個月為20.2%。本集團毛利率由二零零七年的18.3%增至二零零八年的24.1%，乃主要由於一方面飛鷹活絡油等利潤率較高的產品銷售額增長，而另一方面滴眼藥等利潤率較低的產品銷量減少。毛利率由二零零八年的24.1%減至二零零九年的21.7%及截至二零一零年六月三十日止六個月的20.2%，乃主要由於[●]枇杷膏產品的平均單位成本上升8.3%，而無法透過相應提高[●]枇杷膏的售價將其完全轉嫁予客戶所致。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

合併全面收益表

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零九年	二零一零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內溢利	29,235	34,397	37,244	8,561	10,612
年內／期內其他全面收入					
海外附屬公司財務報表					
換算時產生的匯兌差額	8	78	(152)	(412)	106
	8	78	(152)	(412)	106
年內／期內全面收入總額	<u>29,243</u>	<u>34,475</u>	<u>37,092</u>	<u>8,149</u>	<u>10,718</u>

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

合併資產負債表

	於十二月三十一日		於六月三十日	
	二零零七年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
非流動資產				
物業、廠房及設備	4,406	3,451	3,633	3,434
投資物業	—	45,400	46,000	46,000
預付租賃款項	—	—	7,502	7,380
	<u>4,406</u>	<u>48,851</u>	<u>57,135</u>	<u>56,814</u>
流動資產				
存貨	99,136	98,620	75,862	35,041
應收貿易賬款及其他應收款項	278,404	265,746	178,513	170,422
已抵押銀行存款	69,049	103,396	246,619	197,537
現金及現金等價物	48,444	31,240	83,562	49,433
	<u>495,033</u>	<u>499,002</u>	<u>584,556</u>	<u>452,433</u>
流動負債				
應付貿易賬款及其他應付款項	177,930	164,729	172,882	113,852
銀行貸款	187,333	159,595	246,606	195,766
流動稅項	2,016	3,414	4,637	2,896
	<u>367,279</u>	<u>327,738</u>	<u>424,125</u>	<u>311,514</u>
流動資產淨值	<u>127,754</u>	<u>171,264</u>	<u>160,431</u>	<u>139,919</u>
總資產減流動負債	<u>132,160</u>	<u>220,115</u>	<u>217,566</u>	<u>196,733</u>
非流動負債				
銀行貸款	—	100,000	60,000	60,000
遞延負債	—	1,180	1,538	2,024
	<u>—</u>	<u>101,180</u>	<u>61,538</u>	<u>62,024</u>
資產淨值	<u>132,160</u>	<u>118,935</u>	<u>156,028</u>	<u>134,709</u>
資本及儲備				
股本	—	—	1	1
儲備	43,160	29,935	156,027	134,708
股東貸款	89,000	89,000	—	—
	<u>132,160</u>	<u>118,935</u>	<u>156,028</u>	<u>134,709</u>
權益總額	<u>132,160</u>	<u>118,935</u>	<u>156,028</u>	<u>134,709</u>

概 要

股息政策

截至二零零八年十二月三十一日止年度派付股息約人民幣47,700,000元。於二零一零年一月，就截至二零零九年十二月三十一日止年度派付的股息約為人民幣26,400,000元。截至二零一零年六月三十日止六個月派付股息約人民幣5,600,000元。

於[●]完成後，本公司或會以董事認為適當的方式分派股息。董事會將酌情決定會否分派任何中期股息或建議派付任何末期股息。此外，任何末期股息須獲股東批准。本公司董事會決定是否宣派及派付股息時將按以下因素不時檢討本公司的股息政策：

- 本公司的財政業績；
- 股東權益；
- 整體業務狀況、策略及未來擴展需求；
- 本公司的資本需求；
- 本公司附屬公司向本公司派付的現金股息；
- 本公司流動資金及財務狀況可能受到的影響；及
- 董事會認為相關的其他因素。

根據有關法律，股息僅可從可供分派溢利中支付。本公司過去的股息分派記錄未必能作為本公司日後可能宣派或支付股息水平具參考的作用或作為釐訂股息程度基準。

於考慮上述因素後，董事目前擬將不低於本公司50%的除稅後溢利分派為適用年度股息，惟須獲董事會批准。該意向並不保證或表示或意味著本公司必須或將會以此方式宣派及派付股息或將宣派及派付任何股息。

風險因素

董事認為，本集團業務面臨多項風險因素，可劃分為以下類別：

(i) 與本集團業務有關的風險

- 與[●]蜜煉川貝枇杷膏有關的風險

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

- 依賴其他主要供應商及／或製造商
- 合約供應商及製造商違反法律法規
- 本集團的聲譽及運作可能會因產品並非受其控制而受到影響
- 未能推出新產品以及本集團的新產品不獲市場接受可能對其業務造成不利影響
- 本集團為進軍新市場作出的努力未必取得成效
- 概無保證本集團將可成功實行其業務計劃
- 本集團可能無法成功地將日後收購的業務與現有經營業務進行整合
- 對[●]蜜煉川貝枇杷膏需求的季節性
- 本集團可能就產品的屬性與預計功效的陳述而遭受(其中包括)產品責任索償並須支付賠償金
- 本集團的市場推廣及促銷活動對其產品的成功至關重要
- 本集團違反中國廣告法例
- 可能出現贗品及／或水貨
- 客戶不會作出長期採購承諾
- 本集團或會延遲收取客戶的應收貿易賬款及票據
- 依賴獨立運輸代理
- 本集團擴充分銷網絡時遭遇的困難
- 本集團獲取外部融資及重大借貸水平面臨不確定因素
- 本集團的資訊科技系統故障或損壞可能導致其業務中斷
- 失去或撤銷牌照、許可證及本集團經營必需的所有批文

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

- 本集團或不能將其主要產品的購買價格增加額轉嫁予分銷商客戶
- 投保範圍可能不足以覆蓋與本集團營運有關的風險
- 依賴主要行政人員及管理層人員的經驗
- 本集團稅項待遇的任何變動可能會對其經營業績造成重大不利影響
- 本公司中國附屬公司應付股息可能須根據中國稅法而繳納預扣稅
- 本公司為控股公司，資金來自附屬公司派付的股息
- 本集團僱員及其他第三方的不當行為
- 珠海金明所收購一幅土地的土地使用權可能被罰款或遭撤回

(ii) 與行業有關的風險

- 中國的價格管制政策變動可能限制本集團所分銷若干產品的定價自由
- 遵守中國政府實施監督產品質量及安全的新法規
- 中國實施醫保改革對中國醫藥行業的影響
- 中國醫藥分銷行業競爭激烈
- 成功推出本集團所分銷產品的競爭或替代產品可能會對本集團的盈利能力造成不利影響
- 全球金融市場動盪及導致中國及世界各地政府所採取的行動，可能對本集團的經營業績、財務狀況及現金流量造成重大不利影響
- 醫藥行業瞬息萬變或會導致本集團分銷的產品過時

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

(iii) 與在中國經營業務有關的風險

- 於中國銷售及分銷藥品及保健產品的監管規定
- 在中國實施勞動合同法或會對本集團的業務造成不利影響
- 中國經濟、政治及規管環境的變化或會對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響
- 中國日後爆發傳染疾病或會對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響
- 政府對貨幣的管制及匯率的未來變動可能對本集團的匯付股息的能力造成不利影響
- 中國的法制發展尚未完善，固有的不明朗因素可能會限制本集團可獲得的法律保障