（上接封九）

现金流量表

单位：元

项 目	2007年1–6月	2006年度	2005年度	2004年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	38,749,515.50	62,833,443.99	58,005,812.77	49,266,625.59
收到的税费返还	—	—	—	—
收到其他与经营活动有关的现金	2,421,121.91	3,183,943.46	1,548,420.80	15,837.05
经营活动现金流入小计	41,170,637.41	66,017,387.45	59,554,233.57	49,282,462.64
购买商品、接受劳务支付的现金	15,855,738.17	17,131,216.06	20,979,889.86	25,080,104.19
支付给职工以及为职工支付的现金	2,476,174.08	4,133,641.02	3,862,084.45	4,179,558.34
支付的各项税费	7,165,960.21	7,572,526.86	6,983,115.67	3,449,380.94
支付其他与经营活动有关的现金	5,508,176.95	10,812,506.84	10,098,079.86	7,788,686.42
经营活动现金流出小计	31,006,049.41	39,649,890.78	41,923,169.84	40,497,729.89
经营活动产生的现金流量净额	10,164,588.00	26,367,496.67	17,631,063.73	8,784,732.75
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	—	—	—	—
取得投资收益收到的现金	—	—	—	—
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	—	—	128,000.00	—
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	—	—	—	—
收到其他与投资活动有关的现金	—	—	—	—
投资活动现金流入小计	—	—	128,000.00	—
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,887,521.24	12,948,142.00	6,092,049.20	18,041,144.26
投资支付的现金	—	—	—	—
质押贷款净增加额	—	—	—	—
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	—	—	—	—
支付其他与投资活动有关的现金	—	—	—	—
投资活动现金流出小计	5,887,521.24	12,948,142.00	6,092,049.20	18,041,144.26
投资活动产生的现金流量净额	-5,887,521.24	-12,948,142.00	-5,964,049.20	-18,041,144.26
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	—	—	—	—
取得借款收到的现金	22,000,000.00	29,500,000.00	7,500,000.00	—
发行债券收到的现金	—	—	—	—
收到其他与筹资活动有关的现金	—	—	—	6,850,800.00
筹资活动现金流入小计	22,000,000.00	29,500,000.00	7,500,000.00	6,850,800.00
偿还债务支付的现金	22,000,000.00	15,000,000.00	—	—
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	602,451.88	5,074,869.73	43,500.00	—
支付其他与筹资活动有关的现金	—	6,850,800.00	—	—
筹资活动现金流出小计	22,602,451.88	26,925,669.73	43,500.00	—
筹资活动产生的现金流量净额	-602,451.88	2,574,330.27	7,456,500.00	6,850,800.00
四、汇率变动对现金的影响	—	—	—	—
五、现金及现金等价物净增加额	3,674,614.88	15,993,684.94	19,123,514.53	-2,405,611.51
加：年初现金及现金等价物余额	37,515,396.94	21,521,712.00	2,398,197.47	4,803,808.98
年末现金及现金等价物余额	41,190,011.82	37,515,396.94	21,521,712.00	2,398,197.47

（二）非经常性损益

项 目	2007年1–6月	2006年度	2005年度	2004年度
1、处置长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、其他长期资产产生的损益	—	—	-59,733.35	—
2、扣除公司日常根据企业会计制度规定计提的资产减值准备后的其他各项营业外收入、支出				
①营业外收入：				
废品收入	—	—	—	2,706.25
小 计	—	—	—	2,706.25
②减：营业外支出：				
捐赠支出	—	—	—	3,000.00
小 计	—	—	—	3,000.00
营业外收支净额	—	—	—	-293.75
3、坏账准备的转回	329,547.41	—	—	151,712.72
4、政府补助	2,264,928.00	1,500,000.00	—	—
5、越权审批的税收返还、减免	2,136,764.72	4,516,069.50	2,840,641.12	524,192.60
扣除所得税前非经常性损益合计	4,731,240.13	6,016,069.50	2,780,907.77	675,611.57
减：所得税影响金额	389,171.31	225,000.00	-8,960.00	22,712.85
扣除所得税后非经常性损益合计	4,342,068.82	5,791,069.50	2,789,867.77	652,898.72

本公司最近三年及一期扣除非经常性损益后的净利润分别为 2,116,332.97 元、12,628,684.88 元、16,321,933.94 元和 5,695,294.47 元。

（三）主要财务指标

主要财务指标	2007年1–6月	2006年度	2005年度	2004年度
流动比率	2.15	1.81	1.50	0.79
速动比率	1.90	1.63	1.21	0.33
应收账款周转率	2.14	4.92	8.07	8.32
存货周转率	1.70	3.30	2.66	2.49
息税折旧摊销前利润（元）	17,861,096.92	29,236,964.11	20,068,994.14	5,361,879.71
利息保障倍数	20.61	85.34	30.52	6.49
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.17	0.43	0.36	0.19
每股净现金流量（元）	0.06	0.26	0.39	-0.05
	2007-6-30	2006-12-31	2005-12-31	2004-12-31
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	3.29%	4.00%	5.96%	8.91%
资产负债率	24.05%	31.17%	29.42%	31.91%
每股净资产（元）	1.51	1.34	1.31	1.08

（四）净资产收益率及每股收益

报告期利润	报告期	净资产收益率		每股收益	
		全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2004年度	5.65%	5.83%	0.05	0.05
	2005年度	23.95%	27.20%	0.25	0.25
	2006年度	26.76%	28.98%	0.36	0.36
	2007年1–6月	10.83%	11.45%	0.16	0.16
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2004年度	4.32%	4.46%	0.03	0.03
	2005年度	19.61%	22.28%	0.21	0.21
	2006年度	19.75%	21.39%	0.27	0.27
	2007年1–6月	6.15%	6.50%	0.09	0.09

十、管理层讨论与分析

（一）资产负债分析

本公司 2007 年上半年末的资产规模较 2006 年末相当，2006 年末的资产规模较 2005 年末增长 31.59%，较 2004 年末增长 66.93%，资产规模增长较快的原因是 2006 年末、2005 年末流动资产规模增长较快。公司资产规模随着公司净利润的稳定增长、经营性负债的自然增长及为满足生产经营规模扩大相应增加的银行借款而增长。

本公司负债全部为流动负债，无非流动负债，且负债主要以短期借款、应付账款和其他应付款为主。截止 2007 年 6 月 30 日，公司短期借款、应付账款和其他应付款合计占公司负债的 90.59%，其中短期借款占 74.97%、应付账款占 8.17%、其他应付款占 7.45%。

（二）现金流量与偿债能力分析

1、经营活动产生的现金流量充足

报告期内公司净利润分别为 276.92 万元、1,541.86 万元、2,211.30 万元和 1,003.74 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 878.47 万元、1,763.11 万元、2,636.75 万元和 1,016.46 万元。公司近三年及一期经营活动产生的现金流量均为正数且无低于当期净利润的情形，表明公司主营业务发展良好，盈利能力较强，经营活动产生的现金流量充足。

2、偿债能力较强

2004 年、2005 年和 2006 年末，公司资产负债率分别为 31.91%、29.42%和 31.17%，相对稳定且 30%左右的资产负债率符合公司稳健经营的理念，一方面降低了自身财务风险，另一方面使公司具有较强的长期偿债能力；最近三年逐年上升且处于较高水平的流动比率和速动比率，表明公司资产流动性较好，短期偿债能力较强；利息保障倍数随息税折旧摊销前利润的逐年增加而逐年提高，表明公司较强的盈利能力能够很好地支撑公司筹措资金，满足生产规模扩张的需要。

（三）营业收入情况

1、营业收入构成

最近三年及一期，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

项 目	2007年1–6月	比例%	2006年度	比例%	2005年度	比例%	2004年度	比例%
主营业务收入	2,908.73	100.00	6,267.04	100.00	5,350.87	98.46	3,745.67	99.99
其他业务收入	—	—	—	—	83.89	1.54	0.33	0.01
合 计	2,908.73	100.00	6,267.04	100.00	5,434.77	100.00	3,746.00	100.00

公司营业收入主要来源于主营业务，最近三年及一期主营业务收入占营业收入的比重分别为 99.99%、98.46%、100.00%和 100.00%，显示公司主营业务十分突出；公司主营业务收入在近三年来保持了持续、快速增长。2004 年度、2005 年度和 2006 年度，公司主营业务收入分别为 3,745.67 万元、5,350.87 万元和 6,267.04 万元，同比分别增长了 41.65%和 17.12%。

2、主营业务收入分类

①按主导产品分类

按主导产品分类，本公司最近三年及一期的主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

药品名称	2007年1–6月		2006年		2005年		2004年	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
双料喉风散	1,370.34	47.11%	3,208.27	51.20%	2,708.81	50.63%	1,412.19	37.70%
重感灵片	1,170.14	40.23%	2,438.68	38.91%	2,105.26	39.34%	1,898.50	50.69%
其他	368.25	12.66%	620.09	9.89%	536.80	10.03%	434.98	11.61%
合计	2,908.73	100.00%	6,267.04	100.00%	5,350.87	100.00%	3,745.67	100.00%

②按产品类别分类

按产品类别分类，本公司最近三年及一期的主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2007年1–6月		2006年		2005年		2004年	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
片剂	1,266.47	43.54%	2,653.02	42.33%	2,204.69	41.20%	1,959.90	52.33%
散剂	1,370.34	47.11%	3,208.27	51.20%	2,708.89	50.63%	1,412.19	37.70%
其他	271.93	9.35%	405.75	6.47%	437.28	8.17%	373.58	9.97%
合计	2,908.73	100.00%	6,267.04	100.00%	5,350.87	100.00%	3,745.67	100.00%

注：片剂主要包括重感灵片等产品，散剂为双料喉风散。

本公司主导产品双料喉风散、重感灵片近年销量和销售额的持续、快速增长是本公司最近三年主营业务收入持续增长的主要原因。

③按销售区域分类

按产品销售区域分类，本公司最近三年及一期主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

地区	2007年1–6月		2006年		2005年		2004年	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
华南	1,205.62	41.45%	2,661.54	42.47%	2,611.95	48.06%	2,273.83	60.70%
西南	493.69	16.97%	1,292.45	20.62%	1,115.17	20.52%	591.10	15.78%
华东	425.61	14.63%	914.01	14.59%	510.43	9.39%	140.70	3.76%
华北	450.59	15.49%	673.92	10.75%	629.77	11.59%	310.18	8.28%
华中	333.22	11.46%	725.12	11.57%	567.45	10.44%	430.19	11.48%
合计	2,908.73	100.00%	6,267.04	100.00%	5,434.77	100.00%	3,746.00	100.00%

从销售地区分布看，公司销售收入主要集中在广东、福建等华南地区。主要是公司所生产的“嘉应牌”系列产品，特别是双料喉风散和重感灵片产品在广东、福建等地区已深入民心，具有一定的群众基础。随着营销策略的及时调整，公司在江西、河南和河北等其他地区的业绩也呈现较好的增长势头。

（四）利润来源

本公司最近三年及一期营业收入快速增长，利润主要来源于营业收入。2004–2006 年度，公司营业利润占利润总额的比重分别为 100.01%、100.39%和 93.90%，在利润构成中占据绝对份额。2007 年 1–6 月公司营业利润占利润总额的比重为 80.83%，主要系公司本期收到政府补助合计 2,264,928.00 元所致。由于公司无对外投资情况，故无投资收益，公司营业收入主要来自主营业务，相应的营业利润也主要依赖主营业务利润，从而也表明公司的利润来源有着牢固的主营业务基础，主营业务的发展状况将直接影响公司的利润情况。

公司报告期内扣除所得税后的非经常性损益净额分别为 65.29 万元、278.99 万元、579.11 万元和 434.21 万元，分别占公司净利润的 23.58%、18.09%、26.19%和 43.26%。非经常性损益主要为公司获得政府补助及享受 15%所得税优惠税率与 33%所得税税率的差异造成的，其中报告期内因享受所得税优惠税率数额分别占公司同期非经常性损益的 77.59%、102.15%、75.07%和 45.16%。

十一、发行后股利分配政策、近三年分配情况及发行前滚存利润的分配政策

（一）公司最近三年股利分配政策和实际股利分配情况

1、发行人股利分配的一般政策：本公司发行的股票均为人民币普通股，同股同权，同股同利。本公司将按股东持股数额分配股利，股利分配采取现金股利、股票股利或其他合法的方式。在每一个会计年度结束后 6 个月内由董事会根据盈利状况和发展情况，提出利润分配方案，经股东大会通过后实施。经股东大会批准，公司可决定分配中期股利。

2、利润分配的顺序：根据有关法律法规和公司章程的规定，公司缴纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

①弥补上一年度的亏损；

②提取法定公积金百分之十；

③提取任意公积金；

④支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。提取法定公积金后是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的百分之二十五。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

3、最近三年股利分派情况：

本公司 2004 年度、2005 年度未进行利润分配。

经 2006 年 9 月 10 日召开的 2006 年第一次临时股东大会和 2006 年 10 月 22 日召开的 2006 年第二次临时股东大会审议批准，公司以经审计的 2006 年 6 月 30 日资本公积、任意盈余公积及未分配利润转增股本，合计增加股本 1,230 万元，公司注册资本变更为 6,150 万元；同时向全体股东每 10 股派发现金股利 0.8 元，合计派发现金股利 4,920,000.00 元。

（二）利润共享安排和股利派发计划

2007 年 2 月 28 日，经本公司 2007 年第一次临时股东大会决议通过，本公司公开发行股票以前滚存利润由新老股东共享。

第四节 本次募集资金运用

一、项目简表

项目名称	总投资（万元）	拟投入募集资金（万元）	建设期	项目是否备案
1、双料喉风散系列产品生产建设项目	15,030	15,030	1年	已备案
其中：双料喉风散、双料喉风含片生产建设项目	10,218	10,218		
物流配送及技术开发中心建设项目	4,812	4,812		
2、新建固精参茸丸生产建设项目	2,437	2,437	1年	已备案
合 计	17,467	17,467	–	–

二、募集资金投资项目前景分析

（一）双料喉风散系列产品生产建设项目前景分析

咽喉口腔疾病属常见病和多发病，发病人群广，且慢性咽喉炎等疾病尚难彻底根治，特别是伴随着近年来空气环境质量下降，增加了咽喉疾病发病，这就使咽喉口腔用药拥有了庞大的消费群体与广阔的市场发展空间。据统计，2005 年我国咽喉产品（包括咽喉用药和咽喉糖两大类）的市场规模大约在 40 亿元左右，其中咽喉用药的市场容量约为 30 亿，年增长率为 11%–21%，具有较大的市场容量和较强的成长性。

目前，国内咽喉用药多属常用 OTC 药品，由于常用品种繁多，消费者对该类产品自主选择的空间很大，品牌的知名度往往成了消费者购买该类药品的标准，但现有市场上各个产品尚未形成明显差异，市场还没有产生真正的领导品牌。从国内咽喉用药销售排名来看，咽喉用药的剂型主要以中药类含片为主，进入排名前十位的只有西瓜霜喷剂一种散剂产品。

本公司生产的双料喉风散是有着传奇色彩的喉科良药，源于清朝雍正年间广东嘉应州（今梅州市）流传下来的郑氏家族的祖传秘方，具有 200 多年的悠久历史，且为独家生产的国家二级中药保护品种，近年来一直产销两旺（产销率连续三年超过 100%），并是本公司利润的主要来源（最近三年及一期双料喉风散的销售收入占公司营业收入的比例分别为 37.70%、50.63%、51.20%和 47.11%，毛利率分别保持在 59.01%、72.32%、79.54%和 79.52%的高水平）。从目前情况来看，尽管双料喉风散产品由于受生产场地及设备产能限制，在国内市场占有率偏低，但目前在华南地区已占有 6–7%左右的市场份额。此外，根据国内咽喉用药的剂型以中药类含片为主的情况，公司在原有双料喉风散的基础上已于 2004 年开发出了新产品——双料喉风含片，并已取得药品生产许可证。根据广州中医药大学进行的动物实验，证明双料喉风含片在抗炎、消肿方面比双料喉风散疗效更好。

在我国咽喉用药市场容量不断增加，且市场上还未产生真正的领导品牌之际，疗效确切、物美价廉的咽喉用药品种正面临迅速扩张的良机。如果公司本次双料喉风散系列产品生产建设项目顺利实施，项目达产后可新增双料喉风散产能 1,600 万瓶，这将有效改善公司主导产品双料喉风散产品目前供不应求的局面，不仅将进一步增强公司的盈利能力、竞争能力，并可快速提升产品的市场占有率；项目达产后还可新增双料喉风含片产能 2,000 万盒，既符合我国咽喉用药市场的剂型以中药类含片为主的特点，又可进一步优化和丰富本公司的产品结构，从而有利于快速提升公司在咽喉用药市场的竞争力。另外，随着我国药品价格改革及相关政策、法规的调整和出台，大部分药品面临市场价格调整的压力，而双料喉风散、双料喉风含片价格低、利润率高的特点使其在同类药品中具备了较强的价格调整能力。双料喉风散产品应用范围广泛，除治疗喉病外，还能治疗新生儿臀部红斑、鼻窒、脓疱疮、脚气、癣疮、溃疡、外耳道炎、宫颈糜烂等症，因此可以开拓更广泛的应用市场。

（二）固精参茸丸生产建设项目前景分析

据中国保健协会数据统计，目前在欧美国家平均消费中，保健品方面的消费占了总支出的 25%以上，而我国现在是 0.07%，人均保健品消费大概是 31 元，是美国的 1/17，日本的 1/12。根据行业预测，到 2010 年，我国保健品消费总额将达到 1,300 亿元，人均消费达到 100 元；到 2020 年，保健品消费总额将达到 4,500 亿元，人均消费达到 300 元。这充分说明了我国保健品市场的发展潜力巨大。

目前我国保健品行业正处在复苏阶段。特别是随着近年来人们收入的稳步提高、消费观念的转变以及社会各界的倡导，使用保健品日趋形成潮流。据保健行业协会统计，2002 年我国保健品消费额接近 500 亿元，并且保持 16–30%的年增长速度，到 2006 年我国保健品的销售总额已近 1,000 亿元。

我国医药保健品近年来市场扩张明显，2006 年我国医药保健品的出口增速保持在 20%以上，进口保持在 15%左右。但目前生产企业规模普遍偏小。我国医药保健品行业依然是一个开放和充分竞争的市场，尚未出现规模和市场占有率明显占优的企业。

鉴于我国目前保健品行业巨大的市场容量、企业竞争加剧等因素，公司本次募集资金拟新建固精参茸丸产品生产建设项目，项目达产后可新增固精参茸丸（水蜜丸）产能 100 万盒/1,000 万瓶，年新增销售收入 3,000 万元，这将在优化本公司产品结构的同时进一步增强公司的盈利能力和竞争能力，以及增加产品的市场占有率。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

（一）业务经营风险

1、主导产品品牌被仿制的风险

本公司主导产品双料喉风散是具有两百多年历史的传统名贵中成药，其处方和工艺独特，工艺复杂，且本公司在其技术保密上一直进行着严格的管理。目前，本公司生产的双料喉风散和重感灵片均被列为国家中药保护品种（其中双料喉风散为本公司独家生产），但由于双料喉风散和重感灵片目前的利润率较高，存在被其他企业仿制的可能，或随着市场竞争的进一步加剧，从而可能导致公司主导产品价格下降、盈利能力降低。

2、新产品开发及市场销售风险

本公司目前正在准备进行双料喉风含片、固精参茸丸（水蜜丸）等新产品的生产，正在研发的产品主要是双料喉风散系列品种的开发，包括软膏和喷雾剂两种新剂型。主要是在改良中国传统经典中药古方的基础上，采用现代的生产加工工艺，提高中药的生产质量和治疗效果，目前已经形成了以传统优势品种为核心，向新剂型延伸的新产品开发格局。由于医药产品开发从研制、临床试验报批到投产的周期长、环节多、投入大，加之国家医疗管理政策的变化，使公司新产品开发存在不确定性。同时，尽管新产品的疗效提高，使用方便，市场空间较大，但人们长期以来形成的消费习惯使新产品的接受需要一定的时间，因而新产品在推向市场时存在一定的风险。

3、药材质量控制风险

本公司产品所用中药材是很难标准化的农产品，在种植、加工过程中由于自然气候、土壤条件以及采摘、晾晒、加工方法等差异，品质上会存在一定的差别。本公司已按照《中国药典》的药材质量标准建立了严格的公司内控标准，并按药品 GMP 要求制定了严格的操作规程，所采购的药材入库前必须经过检验，当无法达到质量标准时，公司作退货处理。但行业标准的改变为公司提出了新的要求，我国目前通过制定实施 GAP、GLP、GCP、GMP 和 GSP 以及《药品管理法》加强对药品的管理，并于 2001 年 7 月 1 日颁布了第一个中药进出口质量标准《药用植物及制剂进出口绿色行业标准》，重点考核药品的重金属及砷盐、黄曲霉素、农药残留量及微生物等指标，该标准可能过渡为全行业标准。公司必须及时更新和完善检测手段和生产加工工艺，加强控制采购环节，不让不合格的药材进入生产过程，以避免有可能对公司产品质量造成一定的影响。

4、产品价格下降的风险

在同类产品中，本公司生产的双料喉风散、重感灵片（其中双料喉风散为公司独家生产）两种产品的市场零售价格均较低，国家价格部门对其实施降价的可能性较小，同时公司主导产品的利润率较高，调整产品价格的能力较强。目前公司拥有的双料喉风散和重感灵片等 26 个药品品种已被列入医保目录，由政府制定最高零售价格。随着药品价格改革、医疗保险制度改革的深入及一些政策、法规的调整或出台，上述产品的价格可能会因此降低，从而对公司经营业绩产生影响。

5、原材料供应及价格波动风险

公司生产所需的主要原材料冰片、安乃近、马来酸氯苯那敏、石膏、寒水石、甘草、山豆根、黄连、青黛、人中白、毛冬青、羌活、葛根、马鞭草、青蒿等为国内采购的中药材，各类中药材除一部分野生外，大部分来源于种植、养殖和加工。由于中药材多为自然生长、季节采集，周期性强，产地分布具有明显的地域性，因此，某一种药材在某一时期可能因为自然灾害造成周期性减产而导致其价格上涨，从而导致本公司产品成本发生变化。

（二）应收账款较为集中的风险

截至 2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日和 2007 年 6 月 30 日，公司应收账款分别为 474.45 万元、805.26 万元、1,612.39 万元和 962.34 万元，占同期流动资产的比例分别为 26.26%、19.95%、23.77%和 15.23%。尽管本公司已按照审慎原则对应收款项计提了一定比例的坏账准备，且截至 2007 年 6 月 30 日无 3 年以上账龄的应收账款，呆坏账的可能性非常小，但截至 2007 年 6 月 30 日，公司应收账款中前五名欠款单位欠款合计占应收账款总额的 80.61%，应收账款较为集中，如果本公司主要债务人的财务经营状况发生恶化，则可能存在应收账款发生坏账或坏账准备计提不足风险。

（三）管理风险

公司本次公开发行股票后，公司总资产和净资产将大幅度增加。随着公司业务经营规模的扩大，如何建立更加有效的投资决策体系，进一步完善内部控制体系，发掘优质投资项目，引进和培养技术人才、市场营销人才、管理人才等将成为公司面临的重要问题。如果公司在高速发展过程中，不能妥善、有效地解决高速成长带来的管理问题，将对公司生产经营造成不利影响，制约公司的发展。

（四）对核心技术人员、专有技术依赖和核心技术失密的风险

公司生产的双料喉风散、重感灵片两种主导产品，具有疗效确切、剂型优良、无毒副作用等特点，销售收入逐年递增。公司目前正在研发或即将推出的双料喉风散系列产品如双料喉风含片，在现有品种固精参茸丸（水蜜丸）基础上开发出的水蜜丸等中药产品，具有较大市场潜力。上述产品的专有技术及核心技术人员是公司生存的重要基础。目前公司主要技术人员为公司下设技术开发部的技术研究和药品开发人员及生产系统的技术人员，随着企业间和地区间人才竞争的日趋激烈，若核心技术人员流失，将给公司生产经营和新产品研发带来较大的负面影响；同时，随着新技术和新工艺在中药加工生产过程中的不断应用，对原有专有技术提出了新的要求，公司存在对核心技术人员、专有技术依赖和核心技术失密的风险。

（五）募集资金项目风险

1、新项目实施风险

本次募集资金项目建设投产后，将对公司发展战略的实现、经营规模的扩大和业绩水平的提高产生重大影响。但是，本次募集资金投资项目的建设计划能否按时完成、项目的实施过程和实施效果等存在着一定的不确定性。虽然本公司对募集资金投资项目在工艺技术方案、设备选型、工程方案等方面经过缜密分析，但在项目实施过程中，可能存在因工程进度、工程质量、投资成本发生变化而引致的风险；同时，竞争对手的发展、产品价格的变动、市场容量的变化、新的替代产品的出现、宏观经济形势的变动以及销售渠道、营销力量的配套措施是否得力等因素也会对项目的投资回报和本公司的预期收益产生影响。

2、新项目产能扩大与市场销售拓展匹配的风险

2004 年度、2005 年度、2006 年度和 2007 年上半年度，公司主营业务收入分别为 3,746 万元、5,351 万元、6,267 万元和 2,908.73 万元，保持了较快的发展势头，且主导产品的产销率均超过 90%。募集资金投资项目实施并达产后，随着产能的扩大，双料喉风散产品的年销售收入会增加约 4,816 万元，双料喉风含片产品的年销售收入会增加约 7,600 万元，固精参茸丸产品的年销售收入新增约 3,000 万元，公司必须加大市场开拓力度以适应产能的扩大。尽管新产品发展前景较好，本次募集资金投资项目计划中将进行物流配送中心建设，提高销售配送效率，加大现有市场和河北、湖南、江苏等市场的拓展，但市场开拓效果本身有一定的滞后性，从而对公司销售收入的进一步扩大构成一定的风险。

（六）市场风险

1、行业竞争风险

中药在我国具有广泛的群众基础，天然药物的兴起为中药行业的发展提供了广阔的市场，特别是医疗体制改革，仅就农村市场，根据《农村卫生服务体系建设与发展规划》，“十一五”期间的卫生建设总投资将超过 300 亿元。2005 年，国内咽喉用药产品市场规模大约在 30 亿元左右，年增长率为 11%–21%，年增加的市场容量在 3–6 亿元左右，预计 2010 年将达到 45 亿元以上。感冒药 2005 年国内销售额约为 80 亿元，其中中药抗感冒类的销售金额约占 36%。

由于中药产业良好的发展前景、喉科和感冒类药物巨大的市场潜力以及国家对中药产业化的政策倾斜，正有越来越多的企业进入到中药产业，目前我国中成药生产企业达 1,000 余家，但大多数企业专业化程度不高，缺乏自身的品牌和特色品种。行业的盲目扩大将进一步导致行业内部竞争加剧、行业平均利润率不断降低，使公司面临行业内部竞争的风险。另外，随着我国卫生医药领域改革开放的深入，公司将面临来自国外大型跨国制药企业在产品、技术、资金实力和市场等方面的竞争。同时，药品进口关税会逐渐降低，化学药品和生物药品进口数量的增加也将给公司生产经营造成一定的不利影响。

2、医药市场秩序风险

目前我国医药市场还处于治理整顿时期，医药生产和销售依然存在部分不规范的行为。国家一直在治理整顿医药市场经营秩序，但假冒、伪劣药品干扰市场的现象并未完全得到控制，且药品购买方拖欠药款的现象时有发生，上述情况均可能会给公司的生产和销售带来不利影响。

（七）医药卫生体制改革的影响

我国建立了药品分类管理制度。从 2000 年 1 月 1 日起施行《处方药与非处方药分类管理办法》，未来几年，我国医药行业改革将着力推行以自由竞争为核心的市场机制，在推进药品流通体制改革上推行 GSP 认证管理，推广药品零售连锁经营，促进集约化经营，整顿药品流通秩序。在药品生产质量标准上，推行以 GMP 为代表的医药企业管理规范。在药品研究开发的临床应用上，推行 GCP、GLP 等质量管理规范。

为了更好地推进卫生事业改革和发展，在第十届人大五次会议上，温家宝总理在政府工作报告中指出：“国务院已经组织力量抓紧制定深化医药卫生体制改革方案”。国务院相关部门正在积极开展研究工作，针对医药管理体制和运行机制、医疗保障体制、医药监管等方面存在的问题提出相应的改革措施，从而将在原材料采购、生产制造、药品销售等方面对公司造成一定的影响。对于上述可能出现的政策变化，本公司将根据自身产品价格低、疗效确切等特点，加大市场开拓的力度，以有效适应政策变化。

（八）环保风险

本公司属于制药行业，产品生产过程中会产生部分废水、粉尘、废渣等污染性排放物和噪声，如果处理不当会污染环境，给人民的生活带来不良后果。本公司一贯注重环境保护和治理工作，本着发展生产和环境保护并重的原则，建立了系统的污染物处理管理制度和设备体系，对每一项新建或技改项目都要经过严密论证，在项目实施中严格执行环保设计方案，使公司的“三废”排放达到了环保规定的标准，并得到了广东省环境保护局的验收。但随着人民生活水平的提高及社会对环境保护意识的不断增强，国家及地方政府可能在将来颁布新的法律法规，提高环保标准，使本公司支付的环保费用增加。另一方面，随着本次募集资金投资项目的实施，公司“三废”污染物的排放量将会加大，从而增加环保支出，影响本公司的经营业绩。

二、重要合同

本公司的重要合同包括与贷款银行签订的《借款合同》以及相应的《抵押合同》、《建筑安装合同》、《保险合同》、《技术开发（委托）合同》和《合作协议书》等。

三、重大诉讼或仲裁事项

截止招股说明书摘要签署之日，本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项；本公司控股股东以及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项；本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在涉及刑事诉讼情况。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行之各方当事人

	名称	住所	联系电话	传真	联系人
发行人	广东嘉应制药股份有限公司	广东省梅州市东升工业园 B 区	0753-2321916	0753-2321586	黄康民
保荐人（主承销商）	国信证券有限责任公司	深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16–26 层	0755-82130833	0755-82130620	吴安东徐伟 王英娜
律师事务所	广东信达律师事务所	广东省深圳市福田区深南大道 4019 号航天大厦 24 楼	0755-83243139	0755-83243108	张 炯 方吉鑫
会计师事务所	深圳大华天诚会计师事务所	深圳福田区滨河大道 5022 号联合广场 B 座 11 楼	0755-82900952	0755-82900965	胡春元高敏
资产评估机构	梅州市嘉平资产评估有限公司	梅州市嘉应东路 67 号 2 楼	0753-2246880	0753-2246888	许 强 何林青
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 层	0755-25938000	0755-25988122	
收款银行	中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行	深圳市深南东路地王大厦附楼首层	0755-82461390	0755-82461376	张 阳
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南东路 5045 号	0755-82083333	0755-82083947	

二、与本次发行上市有关的重要日期

询价推介时间：	年 月 日至 年 月 日
定价公告刊登日期：	年 月 日
申购日期和缴款日期：	年 月 日
股票上市日期：	年 月 日

第七节 备查文件

本次股票发行期间，投资者可在公司或保荐人（主承销商）办公地址查阅招股说明书全文及备查文件，查阅时间为每个工作日上午 9:30–11:30，下午 2:00–4:00。

投资者也可在巨潮网站 http://www.cninfo.com.cn 查阅招股说明书全文以及发行保荐书、审计报告和财务报表全文、法律意见书以及律师工作报告等备查文件。

广东嘉应制药股份有限公司
2007年 11 月 22 日

看上海證券報
分享牛市盛宴
新华社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸
《上海证券报》经多次改版，形成了较固定的版式，信息量大、条理清晰、阅读方便。日常报纸分为五叠。封面叠主要提供最重要的财经新闻和时政新闻，同时以丰富的导读引领全报，满足读者和投资者对要闻一目了然的需求；市场叠针对证券、金融、保险、期货等领域提供专业化的新闻报道和分析；公司叠刊登海内外上市公司、各行业龙头公司以及各重点产业、行业的新闻和深度调查；理财叠满足中小投资者对证券投资策略和各类理财产品运用的需求，提供投资机构的分析和投资建议；信披叠则是公司公告和信息披露大全，在对公告信披进行细致导读的同时，并辟有专版发布重要的公告信息摘要。
「股票／基金／债券／保险／权证／期货
投资理财信息全知晓」