

## 歷史及發展

本集團乃一間從事生物藥品及傳統藥品之研究、開發、製造、銷售及分銷之綜合跨國生物藥品企業。現時，本集團於澳洲、香港、澳門及中國均擁有業務。憑藉專注於研發下游增值之生物科技加工系統，本集團開發用途廣泛之蛋白質穩定技術及不同送藥技術，如應用於細胞激素、益生菌及疫苗。另外，本集團製造藥品，並透過其在中國之龐大分銷網絡分銷該等產品。於往績記錄期間，此為本集團帶來穩定收益來源。

本集團創辦人之一高先生之家族四代均從事製藥業務，曾涉足不同製藥業務，包括製造及買賣抗生素等。高先生自一九七一年開始在澳洲從事研究與開發、生產及分銷供人類及動物使用之藥品。於一九九七年，高先生洞悉生物製藥市場之發展潛力及中國對優質藥品之需求漸殷，乃制訂業務策略，銳意於製藥業界成立一個專注中國生物藥品市場之世界級生物技術研究及開發集團。專注中國市場，進行研究及開發工作其後成為本集團之兩項重點業務。

本集團主要附屬公司之歷史詳列如下：

### 裕高飛

裕高飛由陶先生於一九九三年五月十一日在英屬處女群島註冊成立，於一九九七年進行之投資前，陶先生持有裕高飛一股已發行股份。於一九九七年四月前，裕高飛已為一間尚未經營業務之公司。一九九七年四月，高先生連同本集團另外三位創辦人歐陽先生、劉先生及陶先生，以及另外兩名投資者（即Pernanga及Goldfield）分別購入裕高飛33%、6%、12%、41%、3%及4%權益。上述收購之代價分別為33美元、6美元、12美元、41美元、3美元及4美元（分別相等於約257.4港元、46.8港元、93.6港元、319.8港元、23.4港元及31.2港元），該等價值相等於有關股份之註冊股本。除陶先生早前於一九九三年五月十一日獲委任為董事外，當時高先生、歐陽先生及劉先生亦獲委任為董事。其後因高先生連同上述投資者購入其於裕高飛之權益，裕高飛始於該年開始進行其投資項目，而裕高飛則由高先生、歐陽先生、劉先生、Pernanga、Goldfield及陶先生分別擁有裕高飛33%、6%、12%、3%、4%及42%權益。彼等其後透過裕高飛購入下文載列之多個中國投資項目。

### 維達科研

一九九八年四月，為應付供人類使用之優質藥品需求，維達科研乃於澳洲維多利亞省註冊成立。維達科研之全部已發行股本由高先生、劉先生及歐陽先生分別實益擁有33.33%、33.34%及33.33%權益。該等實益權益乃透過信託安排持有。信託安排涉及(i) King Laboratories及WB Nominees就20股每股面值1澳元（約4港元）之維達科研已

發行股份而於一九九八年四月一日向高先生作出之信託聲明；及(ii)高先生就該20股已發行股份（即維達科研之全部已發行股本）而於一九九八年四月一日向發輝豪企業作出之信託聲明。King Laboratories乃為高先生之妻子高秀琴女士全資擁有之公司，而WB Nominees則為澳洲一間專業商業顧問及特許會計師行William Buck控制之代名人公司。因此，該20股已發行維達科研股份於任何時候均由受託人King Laboratories、WB Nominees及高先生以信託方式代表最終實益擁有人發輝豪企業持有。就此而言，本集團已獲澳洲法律意見確認，根據澳洲維多利亞省法律，信託聲明（按照其條款）具有效力及約束力，並賦予發輝豪企業權力要求向其轉讓股份；而根據維多利亞省法律，信託聲明亦毋須繳納印花稅。澳洲維多利亞省之稅務局亦已正式表示，根據信託聲明轉讓股份毋須支付印花稅。訂立兩項信託聲明之理由如下：

- (a) 維達科研於一九九八年成立後，曾與其他製藥公司討論多項合作項目。安排由King Laboratories及WB Nominees以信託方式代表高先生持有維達科研之股份，乃為確保高先生（其為發展該等合作項目之概念之關鍵人物）之姓名不會於開發新業務初期，即對高先生、歐陽先生及劉先生而言屬尤其敏感之期間披露，由於彼等特別審慎地制訂彼等之業務策略、定位及與潛在業務夥伴／客戶磋商，且不能肯定能否成功與該等製藥公司合作發展項目；
- (b) 發輝豪企業之兩位其他股東歐陽先生及劉先生認為，於與其他製藥公司進行合作商討而借助高先生（聞名於製藥行業）之名義將更具說服力。因此安排高先生以信託方式代表發輝豪企業持有維達科研之股份；及
- (c) 維達科研在成立之時並非主要業務單元，亦無涉及任何重大財務風險，故無需以歐陽先生或劉先生出任公司之董事。透過代名人管理可簡化公司文件，以及方便管理維達科研股東。

基於（其中包括）本集團提供之資料及文件、執行董事提供之法定聲明及本公司澳洲法律顧問Nevett Ford就信託安排給予上述之法律意見，保薦人深信於往績記錄期間將維達科研列入本公司附屬公司乃適當之舉。

本公司之申報會計師羅兵咸永道會計師事務所已就上述之信託安排履行充足程序，以向彼等證明於往績記錄期間將維達科研列入為本公司附屬公司乃適當之舉。

## 業 務

於二零零一年八月，高先生、歐陽先生及劉先生認為與其他製藥公司進行之討論大有進展，故應落實維達科研之股權。King Laboratories 及WB Nominees持有之維達科研股份乃轉回予發輝豪企業，其名稱於隨後載入維達科研之股東名冊。

維達科研於一九九八年成立後，高先生、詹路輝先生（「詹先生」）及John D'Arcy Evans先生（「D'Arcy Evans 先生」）獲委任為董事。詹先生及D'Arcy Evans先生為非執行董事，亦並非全職參與維達科研之日常運作。彼等並無擁有維達科研之股本權益。兩者均按高先生之指示就維達科研作出管理決策。

另一方面，自維達科研註冊成立以來，高先生一直積極參與其業務及運作管理。歐陽先生亦參與維達科研自註冊成立以來所經營之研究中心業務。歐陽先生於一九九九年九月始獲委任為維達科研之董事，乃基於維達科研當時之經營規模並無此需要。

為了維持維達科研之業務，高先生及歐陽先生持續為維達科研提供財務支援。於一九九八年四月，高先生提供一項50,000澳元（約200,000港元）之股東貸款予維達科研。於一九九八年六月，高先生提供另一項50,000澳元（約200,000港元）之股東貸款予維達科研。於一九九九年三月，歐陽先生之妻子擁有之公司Seventeenth Sutus Nominees Pty. Ltd.提供50,000 澳元（約200,000港元）之貸款。上述貸款已於二零零一年十二月二十一日由本集團悉數清償。

維達科研一直主要從事研究及開發生物藥品及傳統藥品，包括生物及非處方藥品。本集團租用一個位於澳洲維多利亞省墨爾本之地盤，作為維達科研之研究及開發試驗廠房及化驗所，以進行有關(a)生物蛋白質穩定技術及(b)各種送藥系統處理技術之研究及開發與試產工作。PSD技術之原理及程式最初由高先生與歐陽先生於二零零一年一月二十五日或前後發明，而SDDS技術之原理及程序則最先由高先生於一九九九年十一月二十三日或前後發明。成立維達科研之最主要目標在於商業化發展本集團兩項平台技術。維達科研採取兩類主要模式進行商業化發展：(i)利用平台技術開發能產生銷售收入之產品；及(ii)與第三者進行技術合作，旨在日後能透過收取牌照費、專利費或經營合營企業變現收入。為支援發展此等業務，本集團申請獲取該兩項平台技術之專利權。有關行動涉及由高先生及歐陽先生定下各項技術之概念後，首先於澳洲申請該等技術之專利權。一般而言，根據澳洲專利權法例（一九九零年專利權法第15(1)條），專利權僅可授予該項發明之發明人，或於授出專利權時有權獲轉讓專利權之人士或自

上述人士獲取有關發明之所有權之人士。按照該等條文，本集團指示澳洲之專利權顧問以高先生或高先生及歐陽先生（作為該等技術之發明人）之名義申請專利權。本集團已作出兩項基本專利權申請（詳情載述如下）；有關申請可作為於多個屬意國家提出相關申請之基礎：

- 於二零零一年一月二十五日向澳洲專利局遞交PSD技術之專利申請，澳洲臨時專利權申請編號為PR2729（以下稱為「澳洲申請項目」）。

根據國際專利合作條約存檔之國際專利申請，標明該條約項下之可申請專利技術之所有國家。如欲於一個或多個所列之國家申請專利保護，本集團須於遞交澳洲臨時專利申請編號PR 2729限期前30個月（即二零零三年七月二十五日）提出申請。遞交申請後，申請將遵守當時之標準審核程序，可包括PCT階段時產生之附加專利檢索。完成審核程序後，個別申請可獲有關機關接納授出專利。

SDDS技術之專利申請現正於澳洲、歐洲、台灣、日本、中國及美國審批中。此等申請目前等待或正進行審核，可包括PCT階段時產生之附加專利檢索。完成審核程序後，個別申請可獲有關機關接納授出專利。

高先生及歐陽先生已於二零零一年六月按兩份轉讓契據將兩項平台技術專利權申請中之發明權利轉讓予本集團。

維達科研一直參與平台技術商業化及改良之研究及開發工作之較後階段，即實際應用平台技術於製造生物藥品及傳統藥物以供商業銷售，而平台技術研究及開發工作之較早階段則重理論及並非著眼於產生收入，亦無就應用有關技術於某類藥品訂下目標。

於積極拓展業務之商業化、研究及開發階段，維達科研於一九九八年八月在澳洲墨爾本市郊租用一個地盤，以設立化驗所及試產設施。於一九九八年八月或其前後，維達科研從德國引進一項特別之關鍵設備，其乃施用PSD技術及商業樣品試產之所需設備。

購入此項設備後首要工作之一為將其改良，使其可進行包衣功能（PSD技術之一部份）。改良工作包括於一九九八年十一月應用PSD技術之原理及程序生產奧平樣品，使穩定性得以提高。上述改良工作乃透過運用PSD技術之慣常工作、程序及原理於干擾素原料，以令其於室溫下更為穩定。

根據平台技術之第一類商業化發展模式進行之項目例子，為維達科研利用SDDS技術之原理及程式研製噴霧膠布。噴霧膠布使用SDDS技術，可讓消毒藥物注入該產品內及使用聚合物薄膜作為媒介，將消毒藥物釋放至用者皮膚，而無須使用噴霧器之揮發劑。該產品於一九九九年四月順利獲Australian Therapeutic Goods Administration（「TGA」）註冊為非處方藥品，其後獲准在澳洲根據監管非處方藥物有關條例自由出售。

於上述產品註冊後，分別於二零零零年一月、二零零零年三月及二零零零年六月在泰國、澳洲及台灣市場進行噴霧膠布試售。經檢討市場反應後，董事認為須於上述市場加強市場推廣工作以宣傳該產品，惟董事認為目前不應在該等市場就該產品進行重大宣傳。本集團繼而決定另行採取策略向第三方特許SDDS技術連同此項產品，並於二零零一年十一月向國家食品藥品監管局遞交註冊申請。該項申請已於二零零二年二月獲四川衛生部批准。因此，此產品於截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度並無錄得銷售額。截至最後實際可行日期，本集團已就於中國推出此產品而確認一名中國山東省青島的合適業務夥伴，磋商仍在進行中。

為保障本集團於SDDS技術之商業權益，高先生於一九九九年十一月向澳洲專利局申請專利權。其後，本集團亦於歐洲、台灣、日本、中國、美國及澳洲提交專利權申請。申請仍在進行中。

維達科研之董事高先生及歐陽先生亦藉嘗試利用PSD技術開發商業產品，將該技術商業化。有關方面之例子包括於二零零零年三月開始觀察益生菌之穩定性；於二零零零年十一月開始就促紅細胞生成素之穩定性及生物效用作臨床前觀察，以及於二零零零年十一月開始制訂立瀉止之配方。

為保障本集團於PSD技術之商業權益，高先生及歐陽先生於二零零一年一月向澳洲專利局提交臨時專利權申請。其後，本集團亦於台灣及美國提交專利權申請。申請仍在進行中。

維達科研亦成功研製成一種以溶菌為主之產品。該產品被分類為生髮水美容產品，與酶穩定作用相關。此外，自一九九八年十一月收購武漢維奧以來，維達科研已透過委派高先生及歐陽先生就奧平之穩定性作進一步研究及藉中國科學院武漢病毒研究所之協助，利用平台技術提升奧平之質素。維達科研另已根據該兩項平台技術發展其他產品概念（現正處於不同的研製階段），有關資料載於本節「產品」一段內「發展中產品」分段。

就其平台技術之第二類商業化發展模式方面，維達科研亦已尋求與潛在科技合作夥伴接觸，就商業化合作進行產品測試、註冊及其他籌辦工作。維達科研現正與多家國際製藥公司洽談合作。其他詳情見本節內「策略性聯盟／技術轉讓／業務企業」分段。此等合作業務亦以本集團兩項平台技術為基礎。維達科研目前及日後均會以上述兩類商業化發展模式作為其主要之業務運作形式。

為配合不斷拓展的研究範疇及業務規模，本集團於二零零二年七月透過Darsawye在澳洲維多利亞省Rowville收購一塊地盤面積約1,309平方米之土地連一座大樓。該等房屋分期興建，並作研究及開發中心及行政辦公室之用，其中部份實驗室範圍乃參照GMP標準建造。第一期工程於二零零三年三月取得進入該物業後已隨即展開。第一期工程預計於二零零三年九月竣工。一項臨時設施已於地盤興建，以維持現有的行政及研究及開發活動的水平。整項建築計劃預計於二零零五年完成。

誠如招股章程所述，上述項目之原先計劃為於澳洲墨爾本租賃一項具GMP配備之物業。經深入盡職審查後，董事最終認為，尋找符合本集團獨特要求而可租用之合適物業，當中涉及高租賃成本及潛在困難，故並不符合經濟原則。董事其後通過新建議，收購一幢倉庫並分階段修建為符合用途之實驗室及試產中心。物業按成本925,000澳元購入，於二零零二年十月完成交付。第一階段之重建將於二零零三年九月完成，成本約900,000澳元（包括建築及設備成本）。整個項目之估計總成本將約為2,400,000澳元，已計及收購物業之成本及其後各階段之重建成本。董事相信，此項目之總成本將在配售擬定所得款項數額之內。

### 武漢維奧

本集團於中國之重點投資項目之一為收購在中國成立之合營企業武漢維奧。於一九九六年，武漢維奧之全部已發行股本由武漢天奧製藥廠持有30%、由武漢恒源裝飾有限公司持有37%及由澳美製藥持有33%。武漢維奧擁有由湖北省藥品監督管理局授予之藥物生產許可證，並為「奧平」之製造商。奧平乃「第二類新藥品」（按一九九九年規例分類）及一種用以治療慢性子宮頸炎之干擾素栓劑。

武漢維奧收購事項分多個階段進行。於一九九八年十月三十日，裕高飛向澳美製藥購入武漢維奧之70%權益，代價為500,000港元。於裕高飛與澳美製藥訂立相關股份轉讓協議後，澳美製藥於一九九八年十一月十日就武漢維奧以其名義登記之權益向裕高飛作出信託聲明。該項信託聲明毋需妥為繳納印花稅。該項信託安排之背景及理由闡述如下。

## 業 務

本集團與澳美製藥於收購武漢維奧權益前之關係可追溯至於一九九七年五月一日獲委任為裕高飛董事之黃建明先生（「黃先生」）及沈松青先生（「沈先生」）與澳美製藥之董事陳澤陽先生（「陳先生」）及黃昌滿先生之長期工作關係。沈先生及黃先生分別於一九九六年十月及一九九七年一月獲委任為武漢維奧之董事。彼等成為武漢維奧之董事前，黃先生及沈先生於管理中國製藥業務方面經驗豐富，特別為沈先生一直密切參與藥品銷售及市場推廣工作。因此，彼等認識了當時於中國宣傳一種藥品甚為成功之澳美製藥。於一九九六年十月及一九九七年一月，澳美製藥邀請黃先生及沈先生以澳美製藥代名人身份出任武漢維奧董事。多年來，黃先生及沈先生與陳先生建立密切之工作關係。

黃先生及沈先生與本集團創辦人之一之陶先生亦認識良久。陶先生、黃先生及沈先生來自四川省之同一地區，自小相識。當陶先生、高先生、歐陽先生及劉先生開展涉及裕高飛作為於中國進行投資之投資工具之業務計劃時，陶先生乃於一九九七年五月建議邀請對中藥業務擁有經驗及熟悉中國業務經營之黃先生及沈先生加盟裕高飛之董事會，以協助開拓中國之投資及業務商機，而高先生、歐陽先生及劉先生亦同意該建議。沈先生及黃先生於一九九七年以兼任形式擔任裕高飛之非受薪董事。除高先生、歐陽先生及劉先生外，所有董事（包括沈先生及黃先生）於二零零零年八月起向裕高飛收取月薪。

於一九九八年年底，武漢維奧之董事黃先生及沈先生知悉澳美製藥有意出售其於武漢維奧之權益，乃建議裕高飛把握此項投資機會，因彼等認為武漢維奧及裕高飛在技術訣竅方面能產生協同效益，有助改善武漢維奧之業務及前景。

本集團認定武漢維奧為於中國開發藥品市場之首項投資項目時，武漢維奧正面對財政困難。然而，董事當時相信，彼等可將由高先生及歐陽先生發明之平台技術應用於奧平之生產過程，從而改善武漢維奧之營運業績。董事相信，基於武漢維奧所承擔之虧損，就武漢維奧70%權益之500,000港元代價乃屬公平。有關代價乃各訂約方於有關時間按公平基準磋商。儘管代價並非按武漢維奧於有關時間之財政數字達致，然而董事認為有關代價就武漢維奧而言乃屬公平合理。該500,000港元乃陶先生向其叔伯借取，並由陶先生（代表裕高飛）向澳美製藥最終控股股東之一陳先生支付現金500,000港元。

基於該等長期關係及黃先生與沈先生所作之推薦，表示陳先生及黃昌滿先生均屬可靠，本集團之董事認為可委託澳美製藥負責持有本集團於武漢維奧之權益。

## 業 務

董事認為鑒於武漢維奧當時正面對財政困難，透過避免或盡可能減低披露武漢維奧股權變動而可能會引起之下列不利影響，從而令該信託安排可起着維持武漢維奧之穩定的作用：

- 鑒於控股股東有變，為確保能收回貿易債項，債權人或會要求武漢維奧即時還清債項（包括未到期償還之債項）。如此或會引致武漢維奧產生即時之現金周轉困難；
- 作為新控股股東，裕高飛或許未能與武漢維奧前投資各方及武漢維奧之供應商維持業務關係。如此或有可能會影響對武漢維奧之原料供應；及
- 客戶或會對裕高飛新管理層領導下之武漢維奧產品質素以及其產品供應速度失去信心，遂減少向武漢維奧發出銷售訂單，繼而導致武漢維奧之經營虧蝕更形惡化。

再者，裕高飛自一九九七年四月持有芘莎芭（英屬處女群島）（其本身亦為樂力在中國之獨家經銷商）全部已發行股本。董事認為，倘裕高飛（作為芘莎芭（英屬處女群島）最終控股公司）因武漢維奧清盤或進行其他重組以致商譽受損，則芘莎芭（英屬處女群島）所持有樂力之獨家經銷權亦可能會受到影響。因此，董事認為，該信託安排可盡量減低損害裕高飛商譽之風險。

本公司之中國法律顧問已確認(a)儘管信託協議並非根據中國法律（其規定外資公司之任何股權變動須獲有關中國當局批准及註冊）訂立，惟在訂約各方並無爭議之情況下，中國當局通常會尊重信託安排，因其並無抵觸中國法律之任何絕對法；(b)即使現時澳美製藥向裕高飛聲稱享有武漢維奧權益，惟根據中國法律其將受時間限制；及(c)根據中國法律，裕高飛基於上述信託安排而取得權益將無任何重大法律風險。

基於（其中包括）本集團提供之資料及文件、執行董事提供之法定聲明及本公司中國法律顧問信達律師事務所就上述信託安排給予之法律意見，保薦人深信於往績記錄期間將武漢維奧列入本公司附屬公司乃適當之舉。

本公司之申報會計師羅兵咸永道會計師事務所已就上述信託安排履行充足程序，以向彼等證明於往績記錄期間將武漢維奧列入為本公司附屬公司乃適當之舉。

基於上述考慮因素，澳美製藥與裕高飛於一九九八年十一月訂立信託協議，而裕高飛自澳美製藥購入之70%武漢維奧權益則由澳美製藥（作為代名人）以信託方式為裕高飛持有直至約二零零零年十二月，武漢之外資辦事處批准將以澳美製藥名義持有

之武漢維奧權益轉讓予裕高飛。經考慮有關各方之間因長期關係而產生之互信，並考慮到武漢維奧於當時正處於嚴重財政困難（因而價值遠不及目前），本集團認為該等文件及有關各方間之關係足以使本集團對武漢維奧之權益具有信心及保障，因此並無採取任何其他行動以進一步保障本集團於武漢維奧之權益。

於一九九八年十二月三十日，澳美製藥（作為裕高飛之受託人）按裕高飛之指示與深圳市金北聖投資有限公司（「金北聖」）訂立股份轉讓協議，以人民幣9,710,000元之代價轉讓武漢維奧之45%股本權益予金北聖。出售之理由為裕高飛認為金北聖就武漢維奧之45%權益所付之代價較裕高飛於一九九八年十月就收購其70%權益之代價為高（約有30倍之回報）。因此，裕高飛當時認為在本集團將仍然持有武漢維奧25%權益之同時，於兩個月內出售其於武漢維奧之若干權益而具有如此高之回報率，在商業上甚具吸引力。此外，裕高飛當時認為收購對武漢維奧及其當時之股東整體有利，因裕高飛當時相信金北聖具雄厚財政背景，使武漢維奧之財政資源得以進一步提升，有利於武漢維奧之未來發展。經考慮該等事項，裕高飛因此同意於其首次收購後約兩個月出售武漢維奧之45%權益予金北聖。於一九九九年一月，有關當局批准將該45%武漢維奧權益轉讓予金北聖。於一九九九年一月二十九日或其前後，有關當局批准金北聖委任四位董事加入武漢維奧董事會，於一九九九年六月二日或其前後批准其中三位辭任，並於一九九九年十月十三日或其前後批准其餘之董事辭任。金北聖並無履行協議支付購買代價，澳美製藥因而以裕高飛受託人之身份於一九九九年五月與金北聖訂立股份轉讓協議。據此，金北聖同意將武漢維奧之45%股本權益轉回予澳美製藥。轉回股本權益被視作補救行動，並無實際款項易手。於一九九九年六月，裕高飛指示澳美製藥以裕高飛受託人之身份根據與金北聖及武漢天奧製藥廠訂立之協議，以人民幣1,000,000元（或約943,396.23港元）之代價（以現金支付）自金北聖購入武漢維奧之10%股本權益。上述收購事項之背景如下：金北聖於一九九八年十二月自裕高飛購入45%武漢維奧權益時，亦向武漢維奧之另一股東武漢天奧製藥廠購入武漢維奧之10%權益。其後當金北聖拖欠裕高飛及武漢天奧製藥廠款項時，裕高飛準備購回該45%權益，但武漢天奧製藥廠並不準備購回，並擬出售該10%由金北聖退還而重歸其所有之權益。經澳美製藥代表裕高飛與武漢天奧製藥廠進行磋商後，武漢天奧製藥廠同意批准裕高飛自金北聖購入該10%權益。於一九九九年十二月七日，金北聖作出聲明表示其從未參與武漢維奧之管理工作，並承認其迄今概無享有武漢維奧之任何權益及權利。

該項轉讓於一九九九年十月獲得批准。一九九九年十月二十日，裕高飛透過其代名人澳美製藥與中國合營夥伴武漢天奧製藥廠訂立協議，以人民幣1,050,000元（或約990,566港元）之代價收購武漢維奧之額外10%權益。該項轉讓於一九九九年十二月獲得批准。

為清楚界定武漢維奧之股權，於二零零零年十一月二十二日，武漢維奧向中國原審批當局提出申請，批准將90%權益由澳美製藥轉回予裕高飛。於二零零零年十二月，中國原審批當局批准該轉讓事宜。

二零零零年七月二十七日，裕高飛與當時之中國合營夥伴武漢天奧製藥廠訂立協議，以人民幣600,000元（相當於約566,038港元）之代價進一步收購武漢維奧之額外5%權益。該項轉讓於二零零一年一月獲中國原審批當局批准，此後，本集團擁有武漢維奧共95%權益。本集團於二零零一年六月二十一日，二零零一年六月二十六日及二零零一年八月二十九日，分別以為數70,000美元、73,000美元及171,630美元三次滙款（合共314,630美元，現時相等於約2,454,114港元），支付約於一九九九年六月及十月及二零零零年七月自武漢天奧製藥廠收購合共25%武漢維奧權益之代價。

收購武漢維奧權益後，本集團已透過由高先生率領之本集團管理隊伍對武漢維奧之管理作出必需監管。本集團於一九九八年十月三十日購入武漢維奧70%權益時，武漢維奧之董事會共有七位董事，其中五位為澳美製藥委任之人士，而兩位則由中國科學院武漢病毒研究所委任。基於澳美製藥所委任之五位董事乃代表裕高飛之權益，故緊接及緊隨本集團收購武漢維奧70%權益之前或之後，武漢維奧董事會並無任何變動。

武漢維奧主要從事之業務為製造奧平。於一九九八年十月三十日，裕高飛委任黃先生及沈先生（裕高飛之董事）為裕高飛於武漢維奧董事會之代表。於委任後，黃先生及沈先生負責管理武漢維奧日常運作。於一九九九年一月十二日，沈先生辭任武漢維奧董事，而黃先生則繼續擔任其於裕高飛及武漢維奧兩間公司之董事職位。自此，黃先生乃為裕高飛於武漢維奧管理層董事會之指定代表。

黃先生及沈先生獲裕高飛授權為管理武漢維奧日常運作之代表，高先生同時亦協助武漢維奧之技術人員解決各種技術問題，務求改善奧平之穩定性。自一九九八年十一月起，高先生、劉先生及歐陽先生多次前往中國與武漢維奧之技術人員交流，使整體業務得以穩定增長。此外，自本集團收購武漢維奧以來，高先生於武漢維奧直接參與之工作主要為就生產及改良奧平提供意見。就此方面，高先生初期曾到訪武漢維奧，實

地瞭解生產過程及設施。高先生亦供應來自澳洲之樣品以便於中國進行測試從而證明其PSD技術之用途。歐陽先生當時亦負責類似職責，主要就研究及開發本集團之平台技術及使用該等技術於奧平提供意見。

於一九九八年十一月，高先生及歐陽先生與中國科學院武漢病毒研究所合作，協助武漢維奧進行有關奧平之穩定性研究。其後，該研究所發表一份研究報告，表示原本之奧平之穩定性不符合由歐陽先生及高先生所提供樣品之標準或國家標準。如研究報告所載，研究所對由武漢維奧供應之奧平樣品及由高先生供應之第三批干擾素栓劑（於程序標準與配方方面稍有差異）作出溫度穩定性研究。研究過程採用之溫度介乎22-25°C、37°C及43°C，為期30日。結果顯示在測試期間結束時，兩個配方均比較穩定及符合國家標準，證明奧平之溫度穩定性可經由PSD技術改良。

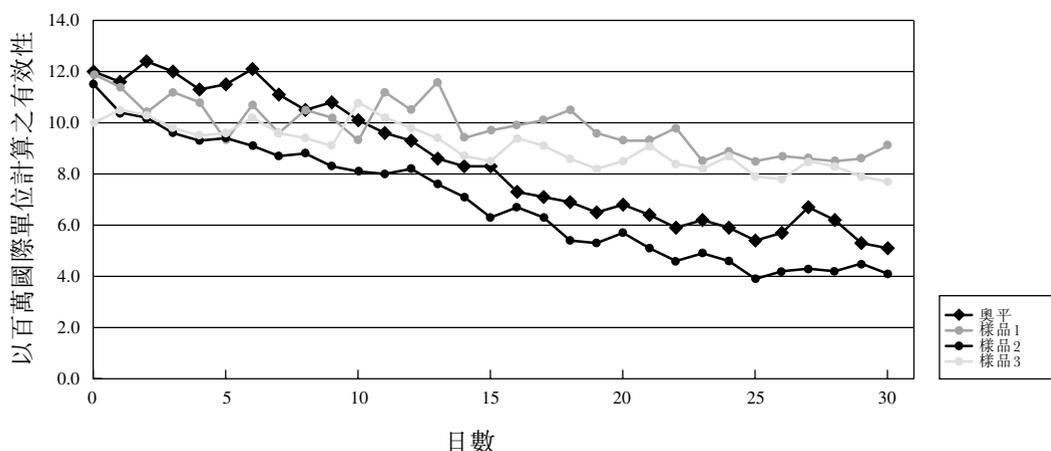
有關奧平（配合及無配合PSD技術）於22°C 至25°C 之溫度穩定性研究摘要

以百萬國際單位計算之干擾素有效性

以日數計之時間綫

樣品名稱	0	10	20	30
奧平	12.0	10.1	6.6	5.1
樣品1：配合PSD 技術之奧平	11.9	9.3	9.3	9.1
樣品2：配合PSD 技術之奧平	11.6	8.1	5.7	4.1
樣品3：配合PSD 技術之奧平	10.0	10.8	8.9	7.1

奧平之溫度穩定性研究



附註：樣品1、2及3利用PSD技術製成，其中在程序標準及配方方面稍有差異。

高先生於到訪武漢期間，並與技術人員進行多個會議後，發現有效成份（干擾素）之事先處理不足干擾素在不作保護之情況下被直接加進基料內，並於隨後製造程式中須作出難以接受之熱力處理。

其後，歐陽先生及高先生就預先處理干擾素提出彼等之建議，以改良奧平之生產程序。於一九九八年十一月，高先生及歐陽先生向武漢維奧正式提出建議，並規定須使用一種用於生物微囊包衣程序之特別加工設備流化床，而中國夥伴中國科學院武漢病毒研究所備有一系列符合高先生所需之設備。高先生將該項特別設備應用於PSD技術，並衍生一系列適用於該廠房內現有設施及資源之生產程序。此涉及以下步驟：

- 利用配合包衣解決方案之生物微囊包衣程序於流化床將干擾素預先處理；
- 該層包衣使干擾素不會過度接觸空氣；
- 使用獨立程序處理基料，因此項程序牽涉使用過量熱力；及
- 經預先處理之干擾素於壓入栓劑前乃被送回其他往後程序。

此項程序方案獲武漢維奧接納及施行。

武漢病毒研究所為中國科學院（中國於自然科學、技術科學及開創高新科技方面之主要學院及綜合研究與開發中心）之分部。除透過其附屬公司武漢天奧製藥廠持有武漢維奧5%間接權益外，武漢病毒研究所乃獨立第三方，與本公司、本公司及其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。除中國科學院武漢病毒研究所發表之研究報告外，並無就奧平發表其他研究報告。

於二零零二年四月，國家食品藥品監管局知會本集團奧平之新藥註冊及生產批文之申請結果為第五類擴症。

於二零零二年九月，為符合國家食品藥品監管局規定之GMP標準，武漢維奧於中國武漢開始發展符合GMP之廠房，地盤面積約34,845平方米。該廠房將分期於二零零三年及二零零四年左右落成。廠房之首期工程預計總建築面積約為13,692平方米。於武漢

現有廠房運作之生產綫將按工程時間表逐步移到符合GMP之新廠房。董事預期，符合GMP之新廠房將於二零零三年八月或左右開始運作。待符合GMP之新廠房準備就緒全面運作後，本集團將結束其於中國武漢之現有廠房，並將終止有關該廠房之租賃協議。

總建築成本預期約為28,300,000港元，整個項目連同設備、設施及其他成本預期費用約40,000,000港元。配售所得款項中擬用作設立中國四川省新生產綫之部份為18,000,000港元。董事預期，多出部份將由本集團銷售所得溢利及／或銀行融資所支付。

由於興建符合GMP之廠房導致武漢維奧之總投資增加，故武漢維奧須增加其註冊資本以遵守中國法例及法規。於二零零二年七月，武漢維奧透過將其部份保留溢利及現金注資資本化，從而將註冊資本由人民幣7,140,000元增至人民幣18,000,000元。

二零零三年三月，本集團申請奧平之新藥註冊及作為新藥之生產許可證，並經國家食品藥品監督局批准延期。本集團計劃展開一系列新市場推廣及宣傳活動（如於雜誌及醫院刊登廣告），以加強奧平之市場知名度。

### **苾莎芭（英屬處女群島）、苾莎芭（香港）及苾莎芭（澳門）**

本集團開發之另一項重點中國業務為於中國推廣及分銷樂力（一種美國氨基酸螯合鈣補充劑）。此乃成立苾莎芭（英屬處女群島）之主要原因。苾莎芭（英屬處女群島）於一九九七年四月二十二日在英屬處女群島註冊成立為裕高飛之全資附屬公司，從事促銷樂力之業務。一九九七年五月，苾莎芭（英屬處女群島）自Pharmco取得於中國市場分銷樂力之獨家權利。Pharmco為德薩斯州一間以IMAX International名義經營業務之公司，其全部已發行股本由Betty Wei Bai女士及Tze-Rou Kuo先生擁有。Betty Wei Bai女士及Tze-Rou Kuo先生合共持有美新49%股權。

基於本集團其時在中國欠缺經驗，分銷網絡亦未臻完善，本身未有足夠能力分銷製藥產品，本集團乃於一九九七年六月與馬仕仕國際（香港）有限公司（「馬仕」）訂立合作協議，馬仕乃香港一家製藥貿易公司，為與本公司、本公司或其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連之獨立第三者，根據該項合作協議，雙方同意樂力於中國之所有銷售及分銷業務均透過苾莎芭（英屬處女群島）之合作。馬仕則同意承擔有關上述於中國銷售及分銷樂力之合作成本。根據合作協議，苾莎芭（英屬處女群島）乃負責（其中包括）確保能獲Pharmco持續授予獨家經銷權及使用樂力商標之權利、就有關樂力之經銷事宜參與釐定銷售模式、定價、在中國設立銷售點及挑選經銷商，以及向中國經銷商提供培訓及產品介紹。馬仕乃負責（其中包括）提供有關在中國合作銷售及分銷樂力之業務之一切所需資金，以及處理樂力分別從美國進口及出

口至中國之整個過程。與馬仕訂立之合作協議於二零零零年六月屆滿後雙方以口頭協議方式延長兩個月，已於二零零零年八月終止，因董事認為樂力品牌在中國市場已確立穩固根基，且本集團亦已透過銷售奧平而成功建立本身之經銷網絡。

為將本身之投資控股業務與貿易業務清楚劃分，茈莎芭（香港）於二零零零年八月成立。茈莎芭（香港）主要負責進口樂力原料及出口樂力膠囊。樂力之原料乃採購自Pharmco，並於美國商定及簽定市場推廣及分銷協議。茈莎芭（香港）亦已就分包樂力之膠囊及包裝加工，與澳美製藥訂立加工協議。原料進口付運自Pharmco之直接送達並由澳美製藥接收，樂力膠囊之出口付運直接自澳美製藥出廠至茈莎芭（香港）之中國客戶。茈莎芭（香港）已訂立代理協議，給予獨立代理全權代其於中國與批發商磋商及簽定銷售合約。為更有效管理銷售成本及配合市場推廣活動，本集團自二零零二年九月開始停止分包樂力之生產及包裝工序予澳美製藥。本集團在位於四川省成都之生產廠房進行生產及包裝工序。

二零零零年七月二十日，茈莎芭（香港）與深圳外貿進出口聯運公司就樂力於中國之經銷事宜訂立非獨家經銷協議。二零零零年十一月二十六日，雙方再就樂力於中國之經銷事宜訂立為期三年之新非獨家經銷協議。其後，於二零零零年十一月二十八日，茈莎芭（香港）與上海市醫藥股份有限公司訂立另一項為期三年之非獨家經銷協議，旨在擴大樂力在中國之市場覆蓋率。深圳外貿進出口聯運公司及上海市醫藥股份有限公司均為與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連之獨立第三方。

二零零零年十二月二十六日，茈莎芭（香港）與Pharmco於美國新訂立一項為期二十年之市場推廣及分銷協議，據此，茈莎芭（香港）獲授予一項獨家權利，可於中國及澳洲、柬埔寨、香港、印尼、日本、老撾、澳門、馬來西亞、新西蘭、北韓、菲律賓、俄羅斯、新加坡、南韓、台灣、泰國及越南等其他市場經銷樂力。此市場推廣及分銷協議所涵蓋之地區可由Pharmco單方面修訂。

受惠於澳門之低稅率及低行政成本，本集團於二零零二年三月十八日在澳門註冊成立茈莎芭（澳門），作為本集團之額外分支。於二零零二年五月三十一日，茈莎芭（澳門）與Pharmco訂立一項為期二十年之新市場推廣及分銷協議。新協議條款跟茈莎芭（香港）與Pharmco之前訂立的協議（已正式終止）相同。根據現有安排，茈莎芭（澳門）從美國德克薩斯州之供應商Pharmco直接採購生產「樂力」的原材料，並在美國與Pharmco磋商

商、商定及簽訂新市場推廣及分銷協議。船運由本集團位於澳門、上海及四川省之辦事處與供應商之間作出安排。直接船運主要由美國經上海至成都之成本、保險費加運費。供應商發出之採購單由位於澳門的芑莎芭（澳門）策劃。入口融資由芑莎芭（澳門）於澳門本地銀行安排。貨櫃到達上海前之所有物流由位於澳門的芑莎芭（澳門）安排。所有由上海至四川之內陸物流由本集團之上海辦事處籌劃。所有於澳門進出口之交收均於澳門交易。芑莎芭（澳門）所賺取約10%的毛利率，乃來自新市場推廣及分銷協議。據此，芑莎芭（澳門）得以在此後二十年間成為樂力的獨家地區分銷商，涵蓋包括中國在內的多個國家。四川維奧負責樂力產品於中國的生產、加工及銷售。

### 四川維奧

除上述中國投資外，本集團認為中國西部之發展潛力巨大，並一直於該區探求投資商機。四川維奧乃於一九九八年一月八日在中國成立之製藥公司，持有由四川省藥品監督管理局發出供製造藥物之藥物生產許可證。根據由裕高飛與馬仕於二零零零年八月十五日訂立之資本轉讓協議（已由有關中國當局於二零零零年十一月三日批准），裕高飛以人民幣900,000元（約849,057港元）之代價自馬仕購入四川維奧之30%註冊股本。此外，於二零零零年八月二十日，裕高飛向四川維奧投資人民幣6,000,000元（約為5,660,377港元），因而增加其於四川維奧之股權至76.7%。馬仕乃獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁、主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。於本集團收購四川維奧之股本權益前，四川維奧持有可生產數種中藥產品之生產許可證，並從事生產上述數種產品之業務，而該等生產已於本集團收購四川維奧之股本權益後終止。收購四川維奧旨在利用四川維奧現有之營業執照、證書及許可證，從而取得中國有關當局批准於中國四川省成都興建符合GMP標準之廠房。成都生產廠房已於二零零一年十二月向中國有關當局領取GMP證書，並於二零零二年首季展開商業生產。於最後實際可行日期，成都生產廠房獲准之業務範圍為中西藥之生產及銷售。

於二零零二年五月二十二日，本公司透過注資將其於四川維奧之股本權益由76.7%增加至85%，就此，四川維奧之註冊資本由人民幣9,000,000元增至人民幣25,000,000元。額外注入的資金來自本集團的內部資源。

維奧(四川)

為進一步加強本集團之研究及開發工作及把握開發中國北部及西部所帶來之商機，乃於二零零一年七月二十五日成立維奧(四川)作為維奧(香港)之全資附屬公司。維奧(四川)主要從事生物藥品及傳統藥品之研究及開發。該公司之股本部份由內部資金210,000美元支付，另部份由配售所得款項1,190,000美元支付。在中國四川省設立研究及開發中心整個項目之預算為27,000,000港元，包括所有建築、設施及設備成本。董事預期，此項目之總投資成本將在預算之內。

根據原定業務計劃，中國四川之研究及開發中心由維奧(四川)擁有及經營，負責本集團中國之研究及開發工作。

由於研究及開發中心座落之土地由四川維奧擁有，而建於該土地上之研究及開發大樓則由維奧(四川)擁有，董事認為，待研究及開發中心落成時申請房屋所有權證可能存在行政問題。

為確保獲發行房屋所有權證，以及處理四川維奧將土地轉讓予維奧(四川)涉及之稅務事宜，董事決定按成本將研究及開發中心之權益轉讓予四川維奧。據此，二零零三年三月三日，維奧(四川)及四川維奧訂立一項協議。據此，維奧(四川)於完成發展項目後，同意將於四川維奧擁有之土地上興建之樓宇擁有權按成本轉讓予四川維奧。維奧(四川)將繼續支付發展項目之餘下建築工程成本，直至項目完成為止。落成開發項目之樓宇部份所有權將以四川維奧之名義登記。

待研究及開發中心落成後，四川維奧將向維奧(四川)出租研究及開發中心，租金以彌補其經營成本及其他開支按面值釐定。

於最後實際可行日期，研究及開發中心之結構及隔牆經已完成，而各道路之基礎工程亦已竣工。目前，董事預期興建工程將於二零零三年六月底完成，而本集團預期於二零零四年前實施GLP。

### *Ever Power 及 Gainful Plan*

Ever Power及Gainful Plan目前持有本集團之待批專利申請，有關知識產權之詳情載於本文件附錄四「本集團之知識產權」一段。根據Gainful Plan（作為受讓人）與高先生及歐陽先生（作為出讓人）於二零零一年六月十六日訂立之一項轉讓契據，Gainful Plan獲出讓彼等於一項稱為「配製生物物料之方法及利用該方法生產製劑」之發明（其與澳洲臨時專利權申請編號PR2729所涉及之PSD技術相關）之所有權利、所有權及權益。本集團已購入該專利權申請之所有權。

根據Ever Power（作為受讓人）與高先生（作為出讓人）於二零零一年六月十六日訂立之一項轉讓契據，Ever Power獲出讓高先生於國際專利權申請編號PCT/AU00/01419，稱為「革新成份及方法」（與SDDS技術相關）之所有權利、所有權及權益。本集團已購入該專利權申請之所有權。

上述轉讓事宜已於二零零一年六月就有關專利權於二零零零年十一月至二零零一年一月期間所提交之申請已進入更成熟之階段時進行。以下為向Ever Power及Gainful Plan之注資詳情。

公司	股東	所持股數	每股股份 已付金額	收購日期
Ever Power	高先生	1	1 美元	16/6/2001
	歐陽先生	1	1 美元	16/6/2001
Gainful Plan	高先生	1	1 美元	16/6/2001
	歐陽先生	1	1 美元	16/6/2001

於二零零一年十二月，本公司為準備股份於創業板上市而進行集團重組後，已成為Ever Power及Gainful Plan之控股公司。

### **弘勝**

弘勝於二零零二年二月一日於香港註冊成立，主要為本集團的行政分支，負責本集團之採購服務，包括租約、僱傭合約及採購雜貨合約。截至二零零二年十二月三十一日止年度透過弘勝支付之款項，主要包括員工成本3,000,000港元及辦公室租金200,000港元。上述服務乃就本集團成員公司之利益而提供，並按一對一作基準向本集團各公司徵收費用。

### *Darsawye*

Darsawye於二零零二年六月七日於澳洲維多利亞省註冊成立。此乃一間物業控股公司，持有本集團位於澳洲維多利亞省Rowville 20 Kingsley Close的研究及開發中心及行政辦公室。

### *Sino Lion及Sino Metro*

Sino Lion及Sino Metro分別於二零零二年七月二十三日及二零零三年一月二十三日於英屬處女群島註冊成立。Sino Lion乃茈莎芭（澳門）之直接控股公司。Sino Metro自其註冊成立以來未曾開展任何業務。

### *維奧（上海）*

維奧（上海）於二零零三年四月三日在中國成立為一間全外資企業，其註冊股本為2,000,000港元，主要負責協助本集團於華東地區推廣PSD及SDDS技術。維奧（上海）自其註冊成立以來未曾開展任何業務。

## 策略性聯盟／技術轉讓／業務企業

為改良本集團之現有藥品及開發新市場，本集團已訂立或正尋求機會訂立多項協作協議。

### a. 恒瑞項目

於二零零一年十一月二十八日，四川維奧及維達科研與江蘇恒瑞醫藥股份有限公司（「恒瑞」）就合作開發送藥系統之應用技術訂立協議。根據協議第一部份，恒瑞已自四川維奧購入使用兩種抗癌藥品試驗配方之非獨家權利，自二零零一年十一月二十八日起計為期三年。根據協議第二部份，恒瑞同意提供最多6種現有抗癌藥物，以作初步配方研究及開發。此外，四川維奧與恒瑞將共同挑選三種配方作進一步臨床測試。恒瑞將支付總代價人民幣6,000,000元予四川維奧。整個項目已於二零零二年十二月完成。

恒瑞乃於中國成立之公司，主要從事藥品研究及開發、生產及銷售業務。恒瑞乃獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

### b. 信誼項目

於二零零一年九月三日，維達科研與上海信誼藥業有限公司（「信誼」）就建議按照信誼之配方共同研製室溫穩定益生菌產品（被列為「第一類新藥品」）簽訂機密協議。信誼為一間從事生物科技產品及藥品之研究及開發、生產及銷售業務之中國公司。信誼為獨立第三方，

與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。初步就益生菌穩定性進行之研究已於二零零二年十月完成，而其結果顯示PSD技術乃益生菌生物穩定性之可行替代品。雙方現正磋商進一步的業務，如於進行新一輪試驗前將維奧（四川）設備升級。董事預期，設備將於二零零三年第三季末完成升級。按照改良設備的成果，下一輪工程及磋商可於二零零三年第四季展開。

### c. 內蒙古生物藥品廠項目

於二零零一年八月十三日，內蒙古金宇集團股份有限公司與維達科研就建議共同研製常溫穩定藥（包括疫苗及獸藥，如酶產品及益生菌等系列）訂立機密協議。內蒙古金宇集團股份有限公司為主要從事生物科技產品及藥品之研究及開發、生產及銷售業務之中國公司。內蒙古金宇集團股份有限公司為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。雙方一直商討進一步合作細節。

### d. Chr. Hansen 項目

於二零零一年一月二十五日，Chr. Hansen Pty. Ltd.（「Chr. Hansen」）與維達科研就建議合作研製室溫穩定益生菌產品簽訂機密協議。Chr. Hansen為Chr. Hansen, Inc.集團內之一間公司。Chr. Hansen, Inc.為於一八七四年創辦之丹麥生物科技公司，主要業務為研製用於食品、藥物及農業之自然生物及微生物產品。Chr. Hansen為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

於最後實際可行日期，維達科研及Chr. Hansen為開發新產品建立一項研究議定書，以PSD技術取代Chr. Hansen現有的冷凍－乾燥技術，而該合作仍在進行中。

### e. 抗癌藥物送藥項目

於二零零一年三月五日，維達科研與一間於澳洲上市之藥物開發公司就建議共同研製全新配方抗癌藥物簽訂機密協議。該公司為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

於最後實際可行日期，維達科研已達成初步目標，就該公司之複合抗癌製劑開發實驗粉狀配方，該配方遇水即溶，並有待進行進一步計劃及實驗以完成此項目。

### f. Alharma項目

於二零零一年一月二十五日，Alharma Animal Health Pty. Ltd.（「Alharma Animal」）與維達科研就建議共同研製藥用及獸醫用常溫穩定蛋白質配方之項目簽訂機密協議。Alharma Animal為一間由Alharma Inc.擁有之公司，主要從事人類及動物藥品供應業務，並於紐約證券交易所上市之公司。Alharma Animal為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其他其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

於最後實際可行日期，維達科研已研究及開發一項實驗公式。須進行進一步計劃及實驗以完成此項目。

### g. 疫苗項目

於二零零二年二月二十三日，維奧（四川）與中國一間動物疫苗製造商簽訂一份意見書，利用本集團專有的PSD技術，為製造疫苗開發一種加工方法。據動物疫苗製造商確認，已證明PSD技術能代替價格較高之冷凍乾燥技術製成在室溫維持穩定之產品，而無損疫苗功效，故有助節省該等產品之加工成本。

此間動物疫苗製造商為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其他其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

### h. SDDS項目

本集團現正與一間以中國為基地的製藥公司就SDDS技術之商業化進行磋商。

## 業務詳情

本集團主要從事生物藥品及傳統藥品之研究、開發、製造、銷售及分銷工作之綜合跨國生物藥品企業。現時，本集團於澳洲、香港、澳門及中國均擁有業務。本集團之研究及開發工作專注於下游增值生物技術工藝體系。下游研究及開發工作指加工技術，此技術主要以工業為本，並通常以大規模（以數量計）形式進行。本集團已將兩項平台技術進行商業化及改良，即「蛋白質穩定技術和送藥系統(PSD)」及「皮層送藥系統(SDDS)」技術。該等平台技術之其他詳情載於本節「平台技術」一段。

憑藉研究及開發實力，本集團以其獨特的生物微囊包衣技術平台為基礎，專注於發展先進的送藥系統，以粘膜送藥等非注射方式將活性成分送入人體或動物體內。本集團亦利用

## 業 務

其生物微囊包衣平台技術和各種其他送藥系統改良或開發其本身之產品，即奧平和噴霧膠布。本集團產品之詳情載於本節「產品」一段。

憑藉該等技術，本集團已與全球生物及製藥公司組成聯盟。合作方式可為合營企業、特許經營、服務安排及共同發展。合作協議之其他詳情載於本節「策略性聯盟／技術轉讓／業務企業」一段。

本集團亦已於中國建立廣泛之藥品分銷網絡。於期待本集團利用本身發展之平台技術將產品商業化之時，本集團已透過其分銷商利用樂力為其產品設立分銷渠道以將樂力分銷至中國之消費市場。銷售樂力亦提供穩定之收入來源，使本集團之研究及開發業務得以蓬勃發展。目前，本集團主要透過獨立分銷商（與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人並無關連）將本集團產品分銷予中國之醫院、診所及藥房。

為加強銷售及市場推廣，本集團截至最後實際可行日期已成立28個市場推廣及聯絡辦事處以推廣本集團產品及提供售後服務。

目前，奧平及樂力乃分別由本集團在其位於中國武漢及成都之生產設施生產。生產設施之詳情載於本節之「生產設施」一段。

藥品之銷售額分別佔本集團截至二零零二年十二月三十一日止三個年度之營業額約99.3%、97.7%及98.3%。

於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團產品銷售額之毛利率分別為40.5%、49.1%及69.4%。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團總營業額分類如下：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零零年		二零零一年		二零零二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
產品銷售						
樂力（膠囊裝）	32,186	50.2	80,841	65.8	139,963	83.3
奧平（片劑）	29,335	45.7	38,442	31.3	24,359	14.5
噴霧膠布	1,621	2.5	—	—	—	—
其他產品（附註1）	583	0.9	712	0.6	817	0.5
顧問費（附註2）	403	0.7	—	—	—	—
特許費（附註3）	—	—	2,830	2.3	2,830	1.7
	<u>64,128</u>	<u>100</u>	<u>122,825</u>	<u>100</u>	<u>167,969</u>	<u>100</u>
總營業額	<u>64,128</u>	<u>100</u>	<u>122,825</u>	<u>100</u>	<u>167,969</u>	<u>100</u>

附註：

- (1) 其他產品包括四川維奧及維達科研餘下之非處方藥品。
- (2) 本集團顧問向其他製藥公司提供意見及顧問服務，從而收取顧問費。
- (3) 本集團將其專業技術特許予其他製藥公司，從而收取特許費。

本集團開發之平台技術適用於多種生物藥品，預期於中國武漢符合GMP之生產設施投產及中國四川省成都之研究及開發中心建築工程完成後，本集團之產品系列將進一步擴充，而本集團亦將與其他製藥公司加強合作。

## 研究及開發

董事相信，單以開發及研製新藥品為基礎之發展策略，成本高昂而且風險亦高。有鑑於此，本集團並未將所有資源集中在研製新藥上，而是專注於後續增值加工發展。

根據此項策略，本集團已將原來由高先生及歐陽先生共同發明之平台技術PSD及由高先生單獨發明之平台技術SDDS進一步發展，使其可廣泛應用並能為客戶提供專注解決方案，以改善有關生物及藥用產品之研製、生產及商業化發展。維達科研負責為本集團進行研究及開發業務。

董事相信，隨中國生活水準持續改善，預期國民平均壽命亦得以延長，普羅大眾亦日漸注重健康，因此預期保健服務及產品之需求將大幅增加。董事相信平台技術加上本集團在中國已確立之市場推廣及分銷網絡，將使本集團有機會能與國際之製藥公司結成夥伴。

本集團為求在技術發展方面取得領導地位，參與多個生物科技業之貿易展覽及研討會。於二零零一年，維達科研獲澳洲維多利亞省政府挑選為12間公司之其中一間，獲省政府財務資助參與Bio2001國際會議暨展覽會（「Bio2001」），Bio2001於二零零一年六月在美國聖地牙哥舉行，為一生物科技界的盛會。維達科研亦獲邀以賓客身份參加Bio2002國際會議暨展覽會，Bio2002於二零零二年六月在多倫多舉行，有來自全球各地的從業者參與，交流意見及開拓商機。本集團亦藉此機會的優勢，拓展其全球網絡以及改良策略，從而向其他公司推銷平台技術。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團與中國其中一間最大型動物疫苗製造商緊密合作，以本集團之PSD平台技術為本，開發製造疫苗之新加工方法。

於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團之研究及開發費用分別約為216,000港元、807,000港元及3,217,000港元，佔本集團總開支分別約0.4%、0.9%及2.7%。董事認為，截至二零零二年十二月三十一日止年度之研究及開發開支大幅上升，主要由於預期擴大

產品開發規模、重組生產線及動用配售所得款項改良現有產品所致。截至二零零二年十二月三十一日止年度之研究及開發開支主要包括：a)撤銷不成功項目「洛弗他丁」之1,800,000港元；b)四川維奧涉及之產品開發成本、臨床測試開支、實驗室原料及消耗品達800,000港元；及c)維奧(四川)涉及之產品開發成本、臨床測試開支、實驗室原料及消耗品達500,000港元。

## 平台技術

維達科研將兩項平台技術(即蛋白質穩定技術和送藥系統(PSD)及皮層送藥系統(SDDS))進行商業化及改良。PSD專注生物蛋白質，而SDDS則為化學藥品而設。

### (a) 蛋白質穩定及輸送

PSD技術利用生物微囊包衣程式，使生物蛋白質產生室溫穩定及粘膜送藥效果。

蛋白質類藥品迅速成為一種重要類別之治病藥品，並可能在不久將來取代多種有機化學藥品。生物科技及基因工程業迅速發展，而生物技術加工廠將大量生產該等蛋白質類藥品，產量亦會不斷上升，將可大量出售供治病之用。此趨勢對製藥行業構成一項迫切挑戰，需要研製一項有效送藥系統，迅速利用生物技術，輸送該等複雜之治病藥物。有關發展非注射給藥法之有效送藥系統，以使蛋白質類藥品能有利可圖及具有療效，仍須付出不少努力。

PSD技術令蛋白質類藥品有利可圖，且具有療效。

傳統而言，下列兩個主要難題一直令生物產品難以作商業化發展，包括利用多肽類及蛋白質類藥品作為醫療藥品。

### (i) 蛋白質穩定性

在室溫下，生物分子(例如多肽及蛋白質)一般並不穩定。因此，多肽及蛋白質一般在2-8°C之溫度下冷藏，故董事相信涉及將該等生物分子用作藥品之商業化發展之成本高昂，難以在一般市場(尤以發展中國家為甚)推出。有鑑於此，在成為商業上可行之產品之生物分子僅寥寥可數。

穩定性問題令研製固體制劑(例如片劑)更添困難。片劑製作過程中，一般需要以機械將活性原料與大量材料加濕混合，再進行加熱及乾燥。該等過程會將多肽及蛋白質生物活性破壞。

(ii) 蛋白質藥物輸送

藥物必須輸送至目標組織，以取得藥療效果。最佳方法乃將藥物直接輸送至目標組織，惟並非總是可行。

現時可供使用之送藥系統眾多。

口服（吞嚥）：

利用口服方式輸送生物活性多及肽蛋白質，一般相信令系統性生物藥效率較低，而療效時間亦較短。胃部內之蛋白質可輕易被破壞，且被小腸中之蛋白酶消化。

非服用送藥（注射）：

非服用送藥雖然令系統性生物藥效率較高，但應用於醫療上，可能需要每天或甚至每天多次使用，較難切合實際情況。

黏膜送藥（透過舌下、眼睛、鼻腔、肺部、直腸及陰道）：

黏膜送藥途徑可避開首先經肝臟進行解降之過程。藥品可直接輸送至系統循環，即血液系統及淋巴系統互換並分發至目標組織之位置。此等用藥途徑適用於自行施用。

(iii) 蛋白質穩定技術和送藥系統

PSD技術乃以一項稱為生物微囊包衣之程式為基礎，在30-50°C氮氣環境或空氣流環境中進行。液態製劑中之生物原料可立即固定為液化之晶狀微粒。此程式每批最多可生產重2000千克至3000千克不等之自由流動產品。生物微囊包衣程式可免卻採用成本高昂之凍乾程式，使生產過程較快、產量較高而成本亦較低。

微囊包衣產品在生物學觀點而言較為穩定。因此，產品在室溫下可延長存放時間，亦減低冷藏之需要，並可避免出現有效期過短之情況。

微囊包衣產品可以較非報用或霧化之方便形式使用—口服、舌下、陰道或鼻腔。因此，商業上可行之送藥系統之選擇亦較多。用者可視乎藥物特性，選取最適合之方法，以達致最佳效果。舉例而言，需要將益生菌輸送至胃腸（作為微生物調節劑），則可選用口服途徑。董事相信，舌下、陰道及鼻腔輸送產品可透過黏膜送藥發揮療效，並可減少副作用及降解。整體而言，有關過程可以按生物產品之特性、特定途徑以及醫療目標及範圍，製訂度身訂造之配方。

本集團其中一項主要之發展，為應用此項技術至干擾素上。干擾素為人體內之一種天然蛋白質，對免疫系統具有調節影響，並可使人體免受病毒感染。本集團擬利用此項技術，研

製出一系列以干擾素為基礎之產品，更成為本集團主要產品系列。奧平為利用有關技術製成干擾素片劑且在市場推出之產品，用於陰道，以治療慢性子宮頸糜爛，而奧平更於一九九八年榮獲國家食品藥品監管局頒發「第二類新藥物」（按一九九九年規例分類）之榮譽。現時之發展中項目為一種干擾素鼻噴劑，治療上呼吸道病毒感染，包括治療感冒及傷風。本集團更利用此項技術研製多種新產品，例如舌下促紅細胞生成素藥片，治療慢性貧血，而口服益生菌，則可調節腸道微生物態環境。

#### (b) 皮層送藥系統

以聚合物為主之SDDS技術乃透過外敷在皮膚表面，將藥物輸送至系統性循環系統。此技術用於化學藥品非常有效，並非為蛋白質輸送而設。

此技術涉及繁複之聚合物薄膜技術。藥物以液態形式貯存，當噴在皮膚表面時，將會形成一層有彈性之聚合物薄膜。此薄膜防水、透氣、有彈性、耐用，而且可自行分解。更重要者為該薄膜之有彈性聚合物結構，可作為儲存藥物之處所，不斷釋放藥物，被皮膚吸收。而應用於傷口時，則可作為額外之身體屏障，保護傷口免受空氣中之微生物感染。此系統與粘膜輸送一樣，可避開首先由肝臟解降之過程。藥物可直接輸送至系統循環，並藉此傳送至目標組織。

該技術與非氣壓霧化噴霧式皮層薄片成份及改善傷口治理方法，及／或向病者提供生理有效成份等方面有關。此亦與噴霧皮層薄片送藥系統相關。

具體而言，該技術之獨特噴霧薄片皮層送藥成份包括：

- (a) 最少一種基本上非水溶性之薄膜形成劑；
- (b) 最少一種薄膜柔韌劑；
- (c) 最少一種水溶性化合物；
- (d) 最少一種有機溶劑；及
- (e) 一種或以上生理有效成份或其代替藥品；

噴於皮膚表層時，有關成份形成一種具彈性、透水及生理上適用於皮膚之薄片；於乾燥後，即可達致皮層送藥系統之功效。

由SDDS技術製造之產品最大特色是能夠透過聚合物薄膜送藥。就噴霧膠布而言，輸送之藥物為消毒劑。澳洲之顧問微生物學家（一位獨立第三者，與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或任何彼等之聯繫人概無關連）所進行之研究已經清楚證實

此項功能。在實驗中，將產品噴在一張紙上然後吹乾，模擬將產品噴射在皮膚表層。然後將該紙張鋪在一堆活細菌上任其生長。實驗結束時，紙張周圍明顯出現無菌區，顯示消毒劑已經成功釋放在外阻止細菌生長。

此系統非常簡便，而且環保，用者無須吞咽藥片或膠囊，又或進行注射，更同時可配合環保非噴霧器使用。

噴霧膠布正為一項利用此送藥系統之產品，可作為覆蓋傷口之人工皮膚薄膜，亦可作為一種輸送消毒劑之途徑，治療傷口及使傷口免受感染。

### (c) 應用兩項平台技術

董事相信由於PSD及以聚合物為主之SDDS技術可提供產品保障及使用方便之送藥系統，故兩者均具龐大商業價值及發展潛力。

PSD技術適用於多種生物、人工及天然草藥藥品。當有關技術應用於現時知悉之不穩定具療效之生物產品時，可以令產品在室溫下變得穩定，並可以口腔或粘膜送藥，而無須作注射。PSD技術能增加產量，並減少生產時間及成本。

SDDS技術適用於多種化學藥品，可以較簡易之方法透過人工皮膚薄膜，以皮層送藥方式將藥物釋放至皮膚上，以達致系統性送藥目的。

兩項平台技術之效能已於商業產品奧平及噴霧膠布以及多項就產品進行之測試（如奧平之穩定性報告及奧平之臨床測試，以及噴霧膠布之殺菌功能等）獲得證實。

由於SDDS及PSD僅為製造技術，因此該等技術並無特定之藥物治療或效力證明。對於使用該等技術的建議產品（例如奧平及噴霧膠布）將會進行臨床測試或應用研究。在本文件有關部份已經披露對於特定產品如奧平及噴霧膠布之臨床測試或研究。

董事相信平台技術可具有以下優點：

#### (i) 提高穩定性

本集團所研製之PSD技術目的在於提升生物產品之穩定性至具商業用途之藥品。本集團一直進行有關雙歧桿菌之研究。雙歧桿菌為一種益生菌微生物，而其商業價值則受室溫之穩定情況所限制。

### (ii) 增加產量及減低生產成本

PSD技術可增加產量，從而降低生產成本。例如，自從於一九九八年將PSD技術應用於奧平後，零售裝奧平之單位生產成本由一九九八年之人民幣21.0元下降至一九九九年之人民幣16.3元。

本集團亦進行有關改善活性乳酸菌產量之研究及發展工作。傳統而言，在發酵罐抽取活性乳酸菌須透過冷凍及乾燥過程進行，須時約兩日。初步數據顯示，本集團之加工技術可能令產量增加最少十倍，而所需時間更短。

### (iii) 改善療效

PSD技術可改善產品療效。舉例而言，傳統利用干擾素對付肝炎病毒之方法，為注射數以百萬計國際單位之干擾素。第一代治療乙型及丙型肝炎之口腔－舌下干擾素，每次所需劑量少於2000國際單位。根據於一九九九年八月出版之干擾素與細胞因數研究期刊第19冊第8號所載，低劑量之口腔或鼻腔干擾素，與利用注射方式注射干擾素比較，療效大致相同。在商業角度而言，此舉可大幅降低治療成本，並可將干擾素之抗毒特性，廣泛推及至其他市場用途，例如預防及治療傷風感冒、口腔潰瘍及癌症。

本集團持續進行有關改善奧平之研究及發展工作。於二零零二年，本集團已進一步大幅降低奧平的生產成本。

### (iv) 使用方便之送藥系統

董事相信，現時大部份用於醫學方面之生物蛋白質，均以注射方式輸送。此舉導致生物產品在商業上和治療用途亦受到限制。本集團一直利用PSD技術進行有關粘膜送藥系統之研究及發展工作。本集團亦正籌備有關在中國註冊鼻噴干擾素事宜。本集團現正進行有關透過類似途徑，輸送促紅細胞生成素以治療慢性貧血之研究及發展工作。

本集團亦將SDDS技術擴大應用到抗真菌治療的腳氣噴霧劑。

## 平台技術商業化

本集團以下列方式將兩項平台技術商業化：(i)開發及分銷本身品牌產品；(ii)共同開發及分銷安排；(iii)成立合營企業；及(iv)特許及服務安排。

### (i) 開發及分銷本身品牌產品

本集團已利用內部資源及專業技術開發新產品系列或補足現有產品之產品。該等產品將透過現有市場推廣及分銷網絡進行分銷。

於決定是否開發新產品前，本集團均進行新項目評估程式。該程式包括市場研究及技術評估，以確保市場及技術可行性。

干擾素鼻噴劑項目乃此項商業化方法之例證。此外，本集團亦正在開發可治療慢性貧血之舌下含服促紅細胞生成素。

所有就中國市場開發之產品已根據國家食品藥品監管局開發新藥之規例進行產品開發。

產品開發程式一般可分以下階段：

- 概念發展；
- 初步市場調查；
- 進行臨床前研究以證明產品開發之主要目的；
- 向國家食品藥品監管局申請臨床測試批文；
- 進行臨床測試；
- 就籌辦新產品推出計劃進行深入市場研究；
- 向國家食品藥品監管局申請市場推廣批文；及
- 推出產品。

為加快程式，上述部份階段可同時進行。

### (ii) 共同開發及分銷安排

本集團與擁有現有產品之海外製藥公司已訂立協議，令該等公司之現有產品能藉採用本集團之技術及於中國之分銷網絡而得以改良。本集團現正利用此種經營模式與Chr. Hansen（丹麥Chr. Hansen, Inc.集團之一間公司）洽談有關分銷其益生菌產品事宜。

於二零零二年，本集團與一間以中國為基地的動物疫苗製造商開展一項技術合作項目，利用本集團之PSD技術生產動物疫苗及立瀉止。目前，本集團已完成部份初步試點試驗及動物測試。基於初步結果取得成功，雙方同意繼續進一步測試，為在中國產品註冊作準備。

董事認為此種共同開發及分銷安排模式有利於本集團，因本集團可向中國引入現時尚未於中國出售之新產品，同時，亦可向全球引入本集團之平台技術。

### (iii) 成立合營企業

本集團亦計劃利用平台技術作為與準業務夥伴組成合營企業業務的資本資產。本集團已就此方面與信誼一直進行討論。合作協議之其他詳情載於本節「策略性聯盟／技術轉讓／業務企業」分段。

### (iv) 特許及服務安排

本集團亦可向獨立第三方發出使用該等技術製造藥品之兩項平台技術之特許權。就此，可為本集團帶來新收入來源而不牽涉製造藥品之傳統成本。於過往業績期間，本集團已向恆瑞發出PSD技術特許權，就此，本集團收取一筆為數人民幣6,000,000元的特許權費。

本集團亦可能與獨立第三方訂立服務協議。本集團將提供其兩項平台技術之專門知識以協助有關各方解決生產問題或產品穩定問題，並收取服務費。本節「策略性聯盟／技術轉讓／業務企業」分段所載之恆瑞項目乃此項服務安排之例子。

於最後實際可行日期，本集團共有30名研究及開發人員。

## 產品

### A. 現有產品

#### (i) 奧平

奧平為治療慢性子宮頸糜爛之藥物，主要成份為干擾素。作為一種藥劑，干擾素具有抗病毒、防止發炎、促進組織重生、加強免疫能力及抑制微生物生長等一般特質。干擾素誘發若干組織細胞生產妨礙病毒複製之中介物質，該等物質亦稱為抗病毒蛋白質。干擾素乃透過此過程而治療慢性子宮頸糜爛。根據實用婦產科雜誌1998年第14卷專刊內發表之連串報告，共有16項跨中心臨床研究（包括共1,815名病人）結果表示，奧平乃其他用以治療慢性子宮頸糜爛之傳統療程之有效替代品。

實用婦產科雜誌1998年第14卷專刊內發表有關奧平之臨床研究概要如下：

專題	進行研究之機構	研究個案		
		數目	療效率%	療效標準
使用奧平治療子宮頸糜爛之50個個案研究	湖北醫科大學附屬第二醫院	50	98	經過2-3次後期治療檢查，臨床觀察有所改善
使用奧平及甲硝噻唑治療子宮頸糜爛之342個個案研究	湖南省衡陽市核工業415醫院	342	77	臨床觀察有所改善
在婦科中使用奧平之調查	成都市計劃生育技術指導所	53	94	臨床觀察有所改善，分泌減少，PCR測試
使用奧平及激光治療慢性子宮頸糜爛之190個個案研究	山西省太原市中心醫院	190	83	臨床觀察有所改善

## 業 務

專題	進行研究之機構	研究個案		
		數目	療效率%	療效標準
使用奧平治療子宮頸糜爛之160個個案研究	浙江省湖州市第二人民醫院	160	93	臨床觀察有所改善
使用奧平(干擾素)治療子宮頸糜爛之30個個案研究	陝西省西安市第四醫院	30	83	臨床觀察有所改善
使用奧平治療子宮頸糜爛之41個個案研究	雲南省昆明市中醫院	41	85	臨床觀察有所改善
使用奧平(a-干擾素)治療慢性子宮頸炎之73個個案研究	雲南省昆明市中醫院	73	75	臨床觀察有所改善,分泌減少
使用奧平治療子宮頸炎之50個實際治療觀察	廣東省東莞市莞城醫院	50	88	臨床觀察有所改善,分泌、下肢不適及背痛減少
使用奧平治療子宮頸炎之81個個案研究	廣東省廣州市皮膚病防治所	81	88	臨床觀察有所改善
使用奧平治療慢性子宮頸炎之觀察	甘肅省人民醫院	65	85	臨床觀察有所改善
使用奧平治療慢性子宮頸炎之116個個案研究	雲南省昆明市延安醫院	116	93	臨床觀察有所改善

## 業 務

專 題	進 行 研 究 之 機 構	研 究 個 案		
		數 目	療 效 率 %	療 效 標 準
使用奧平臨床治療之 92個個案觀察	太原市西山礦務局醫院	92	88	臨床觀察有所改善
使用奧平治療子宮頸糜爛 之126個個案分析	《皮膚病學》	126	96	臨床觀察有所改善，於子宮 頸表面塗碘
使用a-干擾素治療慢性子宮頸炎 之116個個案研究	江西省婦幼保健院	116	93	臨床觀察有所改善
使用奧平治療子宮頸糜爛 之230個個案研究	河南省鄭州市第三人民醫院	230	98	臨床觀察有所改善

奧平於一九九八年六月獲國家食品藥品監管局授予藥物註冊證及製造批文，分別名為新藥證書及新生物製品生產申請批件，已註冊為「第二類生物新藥品」（按一九九九年規例分類），並於中國市場銷售。根據新藥保護和技術轉讓的規定之條文，基於該項註冊，奧平於一九九八年六月二日至二零零一年六月一日期間將享有免受競爭保障。按一九九九年規例分類為第二類之新藥品一般保護期為六年（包括兩年試產期）。然而，就奧平而言，由於奧平在一九九八年註冊前已享有約三年試產期，因此獲授之保護期為三年。慢性子宮頸糜爛為一種極嚴重之子宮頸炎症，目前不能以抗生素治愈。奧平已獲國家食品藥品監管局批准，其保存期達18個月之久。

於二零零零年五月，本集團在發現奧平可治療一般性的生殖器病毒感染症狀後，就涉及使用奧平治療疱疹之項目申請具有新療效之奧平為「第五類新藥品」（按一九九九年後規例分類）。本公司已於二零零零年五月取得進行臨床測試之許可證。於二零零二年四月，國家食品藥品監管局審閱本集團提交之臨床測試申請。

於二零零三年三月，國家食品藥品監督局批出具有新療效之奧平之新藥註冊及生產許可證。根據於二零零二年十月頒佈二零零二年十二月生效有關藥物註冊之新規定，新藥之舊有分類將不再適用，奧平獲國家食品藥品監督局批准為新藥，保護期於二零零八年三月三十日屆滿。

經計及其他含干擾素以外之有效成份並可治療子宮頸糜爛之其他產品，奧平之市場佔有率約為5%。

奧平乃由武漢維奧（由本集團於一九九八年十月收購之中國合營企業）原創。自收購武漢維奧之70%權益以來，本集團一直協助武漢維奧找出涉及奧平之整個生產過程及有關奧平之穩定性之問題。於生產奧平之過程中經運用本集團之PSD技術，奧平之品質得以改善，生產成本亦大幅下降。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，奧平之銷售額分別約為29,300,000港元、38,400,000港元及24,400,000港元，佔本集團各年度之總營業額46%、32%及14%。董事認為，該等下降主要由於目前規定藥品生產商符合GMP之中國醫院數目日漸增加所致。由於奧平現時於中國武漢之生產線並非符合GMP，而符合GMP之新廠房尚在建設中，本集團向該等醫院獲取銷售訂單之能力已被削弱。

(ii) 樂力氨基酸螯合鈣膠囊

樂力為鈣質、微量礦物、維生素D3及維生素C之保健產品。除維生素D3及維生素C外，其含有骨骼形成之多種必需微量礦物；其成份包括氨基酸螯合鈣、氨基酸螯合銅、抗壞血酸鹽鈣、氨基酸螯合錳、磷酸鹽氫鈣、氨基酸螯合鈉、氨基酸螯合鎂、氨基酸螯合矽、氨基酸螯合鋅、氨基酸螯合硼及維生素D3。樂力的保存期達三年之久。

本集團持有獨家權利於亞洲市場處理及分銷此項在技術上更先進之鈣補充劑產品至二零二二年，為期二十年。根據國家食品藥品監管局於二零零二年十一月公佈的中國藥物零售市場報告，本集團已佔有中國稀有元素、礦物及其他營養料市場之約14%（以價值計算）。

樂力之配方由Pharmco研製。Pharmco乃樂力之配方及商標原擁有人，並為本集團樂力粉劑之唯一供應商。董事相信，樂力所屬類別因應不同司法管轄區而有所分別。於中國，Pharmco於國家食品藥品監管局將樂力註冊作防治鈣質不足所引起疾病之藥物。樂力已於一九九八年五月二十三日在中國獲國家食品藥品監管局批准及註冊為非處方藥品，為期五年，期後於二零零三年五月二十三日可再續期五年。

俄羅斯衛生部於二零零二年二月發出樂力的批文及藥物註冊。

目前，樂力之生產及包裝工序在本集團位於中國四川省成都市符合GMP的廠房進行，而樂力於中國之分銷則獨立分銷商進行。本集團負責向Pharmco採購樂力之材料，並於市場推廣及分銷協議批准之地區內推廣樂力及提供售後服務。

## 業 務

從本集團策略發展之角度而言，樂力乃本集團之基本產品，用以於中國成立及發展其非處方藥品分銷網絡。樂力亦提供穩定之收入來源，使本集團之研究及開發業務得以進一步發展。

此膠囊藥品較傳統之鈣補充劑產品優點如下：

- 人體吸收率較傳統鈣補充劑更高。因此，其可作為有效治療鈣質不足而副作用較低之產品；
- 價格較其競爭對手優勝；
- 樂力獲國家食品藥品監管局認可為治療骨質疏鬆症及缺乏鈣質之非處方藥物；及
- 本集團自Pharmco取得註冊文件，而Pharmco則直接向國家食品藥品監管局申請並自其取得藥品註冊。由於樂力並非新藥，故新藥類別或分類並不適用於樂力。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，樂力之銷售額分別約為32,200,000港元、80,800,000港元及140,000,000港元，佔本集團各年度之總營業額50.2%、65.8%及83.3%。董事認為，該等上升主要由於大力進行市場推廣，加上有效廣告計劃，以及產品之零售店數目由截至二零零零年十二月三十一日止年度約30,000間增至截至二零零二年十二月三十一日止年度約40,000間所致。

### (iii) 噴霧膠布

本集團以獨有之SDDS技術製成噴霧膠布。此產品為液體噴霧，於傷口施用該噴霧時會形成一層含有消毒劑之臨時皮膚薄膜。該薄膜為透明防水膜；視乎使用部位而定，最多可維持24小時。噴霧膠布儲存於15克重之非密封式輕巧金屬罐內。

由SDDS技術製造之產品最大特色是能夠透過聚合物薄膜送藥。就噴霧膠布而言，輸送之藥物為消毒劑。澳洲之顧問微生物學家（一位獨立第三者，與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之聯繫人概無關連）於一九九八年九月三十日所進行之研究已經清楚證實此項功能。在實驗中，將產品噴在一張紙上然後吹乾，模擬將產品噴射在皮膚表層。然後將該紙張鋪在一堆活細菌上任其生長。實驗結束時，紙張周圍明顯出現無菌區，顯示消毒劑已經成功透過聚合物薄膜釋出以阻止細菌生長。這亦顯示SDDS技術可作送藥用途。

本集團一直計劃向多個海外市場推廣此產品。噴霧膠布於一九九九年四月在澳洲 Therapeutic Goods Administration 註冊，即表示獲衛生當局正式接納為商業產品。本集團於二零零零年二月在澳洲製造一批噴霧膠布試產產品，以作市場試售。於二零零零年一月、二零零零年三月及二零零零年六月透過泰國、澳洲及台灣等市場當地之不同代理商，分別向該等國家引入5,000單位之試用產品。經檢討市場推廣結果後，董事認為須於上述市場加強市場推廣工作以宣傳該產品，惟董事認為目前不應在該等市場就該產品進行重大宣傳。本集團繼而決定另行採取策略向第三方特許SDDS技術連同此項產品。截至最後實際可行日期，本集團已就於中國推出此產品而確認一名中國山東省青島的合適業務夥伴，磋商仍在進行中。本集團於二零零一年十一月向國家食品藥品監管局遞交此項產品之註冊申請。該項申請已於二零零二年二月獲四川衛生廳批准。因此，此產品於截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度並無錄得銷售額。

### B. 發展中產品

#### (i) 干擾素鼻噴劑

本集團已研製一種全新干擾素鼻噴劑，專治上呼吸道病毒感染，包括治療流行性感冒及傷風。取得國家食品藥品監管局批文後，本集團隨即將鼻噴劑產品推出市場。

一項由本集團於一九九八年進行之市場調查表示，中國有關上呼吸道感染治療市場之潛在市值約為人民幣5,170,000,000元。

本集團擁有干擾素鼻噴劑項目之100%權益。有效成份干擾素可於公開市場上自由購買。目前，本集團正重新調整臨床測試計劃及議定書，以遵守由國家食品藥品監管局於二零零二年十二月生效的最新新藥註冊條例。

#### (ii) 立瀉止

立瀉止乃在毋須使用抗生素之情況下，用以治療由大腸桿菌引致之腹瀉之新方法。眾所周知，濫用抗生素治療動物疾病會對大眾健康造成不良影響，因抗生素令細菌對其產生耐藥性。

立瀉止乃專為預防牲畜腹瀉之口服藥物。研究及開發小組利用PSD技術研製此種製劑藥品。此藥品之用途乃透過阻止大腸桿菌粘附在腸道內壁，以防止該細菌蔓延。在若干情況下，大腸桿菌之若干菌系為導致腹瀉之微生物；如不加以治療，則可導致死亡。另外，立瀉止乃新一代「綠色農務」的生物產品，具有廣泛用途，於肉中不會有害殘留物，亦不會如抗生素般產生耐藥性。

透過在豬隻身上使用立瀉止之實驗，澳洲維多利亞省農業和農村事務部表示，使用立瀉止之豬隻出現腹瀉情況較不使用立瀉止之豬隻減少9倍。其他使用立瀉止進行之測試亦顯示，此藥品使豬隻體重大增，並因不使用抗生素，豬隻普遍較為健康。

於二零零二年，本集團與一間位於中國的獸藥公司合作，在中國北京一間獨立商業農場進行廣泛實驗。實驗結果顯示，相比接受抗生素治療的監察組，接受立瀉止治療的豬隻的腹瀉次數明顯減少，並且增磅。

目前，本集團正與該間獸藥公司及一間跨國公司進行磋商，分別在中國及其他國家將立瀉止商業化。

本集團擁有立瀉止項目之100%權益。有效成份Bromelain可於公開市場上自由購買。

### (iii) 益生菌

益生菌之概念為使人類攝取活性益菌，藉以維持腸道微生物生態環境之穩定。本集團利用蛋白質穩定技術研製一種生產程式，比目前之傳統昂貴冷凍乾燥流程提高多倍的潛力。

本集團現正積極與中國一間公司信誼及丹麥集團之一間公司Chr. Hansen磋商落實產品策略，務求於未來兩年推出一系列之產品。

該項目現時處於構思階段。本集團現正測試PSD技術於信誼及Chr. Hansen所供應細菌樣品之用途。商業化之最終形式目前尚待決定。根據現行計劃，本集團將PSD技術應用於信誼及Chr. Hansen提供的細菌培養技術，以開發一系列新產品。

### (iv) 促紅細胞生成素

促紅細胞生成素乃由腎臟產生之生物蛋白質，作用為發出生物訊息，指示身體製造紅血球。

建議生產之產品為於室溫下維持穩定之舌下促紅細胞生成素藥片，主治肆虐亞洲人口之慢性邊緣貧血。於二零零一年期間，本集團曾就促紅細胞生成素之穩定性及其於動物之效用進行初步研究。較大規模之類似研究將於二零零二年進行，並出現一次動物腎臟失效及貧血例子。本集團現正按國家食品藥品監管局指引編製臨床前測試考證。預期在中國推出促紅細胞生成素藥片之目標日期為二零零六年。

本集團擁有促紅細胞生成素項目之100%權益。有效成份促紅細胞生成素alpha可於公開市場上自由購買。

(v) 乳清酸亞鐵

此產品之研究及開發工作之目標為生產治療營養性貧血之螯合鐵補充劑，並設計成口服藥品。乳清酸亞鐵被認為較大部份鐵補充劑更適合人體之生物程式。此將為其他建議用於舌下之促紅細胞生成素藥片產品之配套產品。本集團曾按照於二零零一年期間建議之產品規約進行乳清酸亞鐵之配方研究工作。於二零零二年，本集團已進行試點生產，並在中國提交乳清酸亞鐵的專利權申請。

本公司擁有此項目之100%權益。製造乳清酸亞鐵之原料可於公開市場上自由購買。

(vi) 痔血寧項目

此項目所涉及產品乃用以舒緩痔病癥（一般稱為「痔瘡」）之口服草藥膠囊。作為一種口服產品，此產品較傳統的乳膏、油膏或栓劑有獨特優勢。

此乃四川維奧與成都中醫藥大學附屬醫院共同開發之項目。據此，四川維奧擁有優先權，於臨床測試順利完成時將該項目商業化。四川維奧承擔研究與開發及臨床測試之費用，因而享有最終產品進行商業化時之100%財務利益。鑑於四川維奧由裕高飛實益擁有85%，四川康奧擁有15%，故本集團於該項目擁有85%權益。成都中醫藥大學附屬醫院將保留其於有關產品之知識產權之權益，惟只要四川維奧繼續在市場推廣有關產品，其將不會享有任何財務回報。

藥物註冊及生產許可證的申請已提交予國家食品藥品監管局，預期於二零零三年第四季獲發相關批文。本集團計劃於二零零三年底以建議商業名稱「痔血寧」推出產品。目前，本集團已獲澳洲、美國及俄羅斯表示對痔血寧有所興趣。董事預期此產品將在不久將來為本集團帶來新收益來源。

(vii) 非諾貝特咀嚼片

非諾貝特咀嚼片乃調整血脂的苯氧酸衍生物類藥，目前屬國家食品藥品監管局第四類新藥，已向國家食品藥品監管局提出申請新藥證書和生產批文，預期在二零零三年第三季度之前取得有關批准。本集團計劃在集團的成都廠房增闢生產綫，在二零零三年第三季度之前推出該產品。

(viii) 醋氯芬酸

屬苯乙酸類藥物，乃雙氯芬酸鈉的醋酸衍生物。此產品可用於緩解各種發炎及傳染病帶來的疼痛及發熱。董事相信，相比傳統鎮痛劑，此新產品種類對人類消化系統帶來的副作用較低。已向國家食品藥品監管局提出申請第二類新藥新藥證書和生產批文，預期在二零零

## 業 務

三年第三季度之前取得有關批准。本集團計劃在集團的成都廠房增闢生產綫，約在二零零三年第四季度推出該產品。

### (ix) 兒童樂力咀嚼片

本集團之樂力氨基酸螯合鈣膠囊的補足產品，針對父母對子女在成長期鈣質需求的關注。本集團已就此產品獲國家食品藥品監管局授予之進口保健食品批准證書，計劃在集團的成都廠房生產此產品，約在二零零三年第四季度推出市場。

如上文所披露，發展中產品的有關申請批文之預計時間，可能與招股章程所列者有偏差。董事確定，該偏差主要由於國家食品藥品監管局於二零零二年下半年推出一連串活動，致使於二零零二年十二月一日頒佈藥品註冊管理辦法，以取替舊有之中華人民共和國藥品管理法及其他相關法例及法規。

### 產品責任

由於現時中國並無有關就製造及分銷藥品投購產品責任保險之法律規定，而董事相信此亦非行業慣例，故本集團並無投購任何產品責任保險。直至最後實際可行日期，本集團並無遭第三方提出有關使用本集團生物藥品之重大索償。

### 認許及獎項

多年來，本集團及其產品均已獲政府機關授予各類獎項、證書及認許，以表揚其品質及盛名。授予本集團及其產品之獎項、證書及認許包括：

獎項／證書／認許	獲獎產品／ 公司	授予日期	頒發獎項機構
科學技術進步獎勵證書	奧平	一九九九年十二月	湖北省人民政府
2000 HSBC Business Award 決賽入圍得選者	維達科研	二零零零年	香港澳洲商會

## 業 務

獎項／證書／認許	獲獎產品／ 公司	授予日期	頒發獎項機構
2001 Victorian Business Award 決賽入圍得選者	維達科研	二零零一年	香港澳洲商會及滙豐集團
2002 Victorian Business Award 決賽入圍得選者	維達科研	二零零二年	香港澳洲商會及滙豐集團
十強企業	武漢維奧	二零零零年二月	湖北省統計局信息中心
明星民營科技企業	武漢維奧	二零零一年一月	武昌區科學技術委員會
高新技術企業證書	武漢維奧	二零零零年二月 二零零一年六月 二零零三年三月	武漢市人民政府
高新技術企業認定證書	四川維奧	二零零二年七月	成都市科學技術局
中國投資的最佳澳洲 創新生物科技企業	維達科研	二零零二年九月	香港澳洲商會
成都工業企業五十強	四川維奧	二零零三年四月	成都市人民政府
重點優勢企業	四川維奧	二零零三年四月	成都市人民政府

董事相信上述獎項及證書已加強本集團之大眾認知程度及本集團之競爭力。因此，本集團之營業總額由截至二零零零年十二月三十一日止年度約64,100,000港元增至截至二零零二年十二月三十一日止年度約168,000,000港元，增幅為162%。

## 銷售及市場推廣

於二零零零年之前，本集團透過一間中國深圳分銷代理商於中國分銷樂力。自二零零零年起，本集團一直透過兩間位於深圳及上海之分銷代理在中國分銷樂力。目前，本集團在中國透過近700間位於不同地區之分銷商分銷樂力。該等代理均為獨立第三方，與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。

於二零零零年十一月之前，本集團透過一間獨家分銷代理商武漢高卓醫藥銷售有限公司在中國各地分銷奧平。該分銷商與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。自二零零零年十一月起，本集團一直透過本身之銷售及市場推廣小組以及近80間獨立分銷商（與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁、主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連）於中國醫院、診所及藥房分銷奧平。武漢高卓醫藥銷售有限公司在直至二零零一年十一月前仍然為本集團之分銷代理商之一。

本集團已設立其本身之銷售渠道，惟利用分銷代理商仍同樣為重要之方式。為加強銷售及市場推廣，本集團亦已於二零零零年十一月成立新市場推廣及聯絡辦事處以推廣本集團產品及提供售後服務。董事認為於中國各城市設立新增的辦事處，將會吸引更多分銷商，而彼等則會擴充本集團之產品分銷網絡。於最後實際可行日期，市場推廣及聯絡辦事處之數目為28間。下列地圖展示本集團設有市場推廣及聯絡辦事處之城市。



市場推廣及聯絡辦事處

## 業 務

本集團亦聘用營業員從事特別事務，如舉行研討會、銷售點推廣及客戶調查。於最後實際可行日期，本集團之銷售及市場推廣小組聘有843名職員。為增加其產品的滲透率，本集團推行不同措施，尤其是廣告、出版及促銷。此等包括黃金時間電視廣告、公共交通工具外圍海報及產品贈品。本集團曾於中央電視台及中國中部及西部的地區城市及省級電視進行電視廣告，包括山西、重慶、四川省、湖北、雲南及桂州。另外，本集團贊助二零零二年第九屆四川省運動會，旨在推廣及提高本集團及其產品的形象。

於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度內，本集團之最大客戶佔本集團營業總額分別約45%、35%及52%。本集團之五大客戶則佔營業總額分別約86%、80%及96%。本集團之主要客戶主要為分銷商、醫院、診所及藥房。董事及擁有本公司已發行股本5%以上權益之股東或彼等各自之聯繫人，概無擁有本集團任何五大客戶之任何權益。

董事認為成立廣泛而有效率之分銷網絡對藥品成功商業化及維持藥品公司產生收入之能力十分重要。由於本集團其中一種產品為處方藥物，故本集團初步之市場重點為中國之醫院及醫務人員。本集團之策略為物色及委聘合適之分銷商及市場推廣代理，以於中國進行市場推廣及分銷活動。本集團將與分銷商網絡及市場推廣代理繼續緊密合作，籌辦研討會及整理有關產品療效及治療過程之報告。

就售後服務方面，本集團之市場推廣及銷售小組定期探訪客戶，如分銷商、醫院、診所及藥房，從而聽取彼等之意見並跟進銷售訂單。

本集團截至二零零二年十二月三十一日止三個年度之營業總額按地域分析如下：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零零年		二零零一年		二零零二年	
	本集團		本集團		本集團	
	營業總額		營業總額		營業總額	
	數額	百分比	數額	百分比	數額	百分比
	(千港元)		(千港元)		(千港元)	
中國	63,602	99.2%	122,548	99.8%	167,188	99.5%
香港	312	0.5%	168	0.1%	547	0.3%
澳洲、泰國、台灣及 俄羅斯	214	0.3%	109	0.1%	234	0.2%
	<u>64,128</u>	<u>100%</u>	<u>122,825</u>	<u>100%</u>	<u>167,969</u>	<u>100%</u>

## 付款條款

本集團客戶主要以記賬方式（由30至150日不等，視乎客戶之信譽而定）以現金支付貨款。本集團將考慮與各客戶之業務關係年期、過往交易記錄及聲譽，藉以評估本集團客戶之信譽。於最後實際可行日期，本集團並不知悉任何客戶面對財政困難或持有任何壞賬。本集團與其客戶平均已建立一至四年業務關係。一般給予客戶之信貸期由90至120日不等。

於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團之應收賬款周轉期分別為188日、104日及92日。董事相信，應收賬款周轉期之減少主要由於採用更為嚴謹的信貸控制及收回。信貸控制及收回措施包括(i)由本集團管理層定期覆查債務人之結欠，以及倘有任何重大過期還款，由會計部立即通知本集團管理層；(ii)市場推廣人員頻密造訪過期還款之債務人，調查彼等之實際營運狀況；及(iii)會計部不時致電追蹤及跟進過期還款。

董事確認本集團並無有關應收貿易賬項按賬齡分析之一般撥備政策（採納就應收賬項作出一項0.5%普通撥備政策的四川維奧除外）。董事亦確認，儘管本集團於中國成立之附屬公司普遍並無採納應收貿易賬款之一般規定，惟四川維奧採取之政策乃四川省當地稅務局所關注。然而管理層定期檢討長期未償還應收賬項及能否收回有關賬項，而可能出現收賬問題之特定應收賬項將作出撥備（如及當有需要）。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年之應收貿易賬項之撥備分別約221,000港元、73,000港元及208,000港元。

## 採購

本集團所用之主要原料包括鈣氨基酸螯合物合成粉末及干擾素，該兩種原料分別主要由美國輸入及採購自位於中國之貿易商及製造商。

本集團之原料由約100間供應商所供應，而此等原料均不屬罕有商品或價格管制之列。干擾素乃製造奧平之最重要原料。截至最後實際可行日期，本集團與三家製造干擾素之本地公司已訂立非獨家購買協議。在中國，目前最少有約30間干擾素供應商，而可供應干擾素予本集團之知名國際干擾素製造商亦為數不少。

於最後實際可行日期，本集團有約100間原料供應商。於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，最大供應商佔本集團總採購額分別約43%、43%及55%。本集團五大供應商則佔截至二零零二年十二月三十一日止三個年度之本集團總採購額分別約86%、80%及76%。於二零零二年五月三十一日，本公司之全資附屬公司芘莎芭（澳門）與Pharmco訂立新市場推廣

## 業 務

及分銷協議，自二零零二年五月三十一日起至二零二二年五月三十日止，為期20年。根據新市場推廣及分銷協議，苾莎芭（澳門）同意作為Pharmco樂力粉劑之獨家分銷商，並獨家向Pharmco購買樂力粉劑，每年最低數量如下：

年份	數量
二零零二年	164,102 千克
二零零三年	194,872 千克
二零零四年	225,641 千克
二零零五年	256,410 千克
二零零六年及其後每曆年（按協議期限）	287,180 千克

倘苾莎芭（澳門）未能按上文所示購買樂力粉劑之每年最低數量，則Pharmco可於有關曆年終結後30天內向苾莎芭（澳門）發出書面通知，終止新市場推廣及分銷協議。

根據新市場推廣及分銷協議，苾莎芭（澳門）亦獲授權於中國及其他市場，包括澳洲、柬埔寨、香港、印尼、日本、老撾、澳門、馬來西亞、紐西蘭、北韓、菲律賓、俄羅斯、新加坡、南韓、台灣、泰國及越南，包裝、標籤、推銷及分銷樂力粉劑。該等地區可由Pharmco不時全權決定而更改。苾莎芭（澳門）可委任第三方包裝、標籤、推銷及分銷樂力粉劑，惟該負責包裝樂力粉劑之第三方須不時符合GMP標準。截至最後實際可行日期，Pharmco並無減少本集團可推銷及分銷樂力之地區數目，本集團亦已履行新市場推廣及銷售協議所載之全部有關規定。

由於Pharmco全部已發行股本的實益擁有人Betty Wei Bai女士及Tze-Rou Kuo先生均為美新49%股權的持有人，因此，根據上市規則，Pharmco乃本公司的關連人士。根據上市規則第14章，本集團向Pharmco購買樂力粉劑構成一項關連交易。有關關連交易之進一步詳情載於本節之「持續關連交易」一段。除Pharmco外，概無董事及持有本集團已發行股本5%以上的股東或任何彼等各自之聯繫人於本集團任何五大供應商擁有任何權益。

除新市場推廣分銷協議外，本集團並無與其任何供應商訂立任何其他獨家採購協議。董事認為本集團與供應商之關係良好，在獲取充足原料以供應生產所需方面從未遇到任何困難。

本集團主要以人民幣及美元採購原料。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團採購總額約65%及35%分別以美元及人民幣支付。鑑於過去五年人民幣兌美元之匯率穩定，故董事認為，經慮及貨幣對沖政策可能產生之高成本，本集團無理由就美元採納任何貨幣對沖政策。本集團資產總值方面，本集團大部份資產均以人民幣為本位，而餘下的主要以港元、美元及澳元為本位。目前，本集團以澳元為本位之資產少於本集團資產總值之3%，而本集團

以澳元為本位之負債則少於本集團負債總額之0.5%。董事認為，本集團所面對之澳元貨幣風險，不足以令本集團採納任何即時貨幣對沖政策。然而，倘未來貨幣出現任何重大波幅，董事或考慮採取若干措施，以減低本集團之貨幣風險。於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團並無訂立任何投資或投機性之遠期外匯合約。因此，截至二零零二年十二月三十一日止三個年度並無錄得外匯合約損益。

支付供應商之款項主要以現金（賒賬期最多120日）或以信用證支付。於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團債權人之周轉期分別為172日、85日及49日。董事相信，債權人周轉期之減少主要由於本集團主要供應商付款方式的逐漸轉變，彼等現使用銀行發出之信託票據貸款備用額付款。根據現有安排，待貨物送抵卸貨港後，銀行將通知本集團全數支付發票金額或提取為期最多3個月之信託票據貸款。董事預期，本集團日後將繼續採取信託票據貸款安排。

### 分包及代理

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團將包裝樂力工序分判予與本公司、本公司或任何其附屬公司董事、行政總裁及主要股東或任何彼等各自之聯繫人概無關連之獨立第三方澳美製藥，並支付分包費分別4,400,000港元、9,100,000港元及3,300,000港元。該等收費分別佔各個有關年度總銷售成本約11.6%、14.9%及6.5%。為有效控制銷售成本及配合市場推廣活動，本集團自二零零二年九月停止分包樂力的包裝加工，並於本集團在中國四川省成都的生產廠房進行包裝加工。

於二零零零年十一月，本集團與深圳外貿進出口聯運公司及上海市醫藥股份有限公司就於中國分銷樂力事宜訂立一項非獨家分銷協議，據此，除客戶支付之售價外，該兩間公司可向客戶分別收取發票價值3%及1%之分銷費用。該兩間分銷商負責向客戶收取款項。根據分銷協議，該兩間分銷商須於付運貨物後七日內以信用狀清償貿易債項。所有貨物均由澳美製藥於取得分銷商所需之確認後付運予最終客戶。截至二零零二年十二月三十一日，澳美製藥或分銷商並無任何存貨。

## 研究及開發設施

以下為各項研究及開發設施之詳情：

### (a) 澳洲維多利亞省之研究及開發中心

研究及開發工作主要由設於澳洲維多利亞省Rowville之研究及開發中心進行，中心內聘有研究及開發人員、中級及高級技術員。於最後實際可行日期，在中心內工作之研究人員中，持有博士學位及學士學位者分別有1名及3名。

二零零三年三月之前，研究及開發工作於本集團位於郊區（即距離澳洲維多利亞省墨爾本市東面約50公里）的研究及開發中心進行。該物業之建築面積約為290平方米。該中心設備一應俱全，可供本集團進行研究及開發工作。

於二零零二年七月，本集團在澳洲維多利亞省Rowville收購一塊地盤面積約1,309平方米之土地連一座大樓，交易於二零零二年十月完成。該等房屋將提升至GLP/GMP標準並分期興建，並作本集團研究及開發中心及行政辦公室之用。本集團已委任一藥物工程專家設計新研究及開發中心的基本建設。新研究及開發中心的藍圖已呈交本地政府作審批。董事預期將於二零零三年年中獲發該批文。第一期工程及設備裝置計劃估計之預算約為700,000澳元（相等於2,800,000港元）及200,000澳元（相等於800,000港元）。此新研究及開發中心包括一間化學及生物測試實驗室、試產規模之加工室及多間處理生化危機、感染或有毒物質的隔離實驗室，讓本集團為臨床測試開發及生產多樣化的藥物及傳統藥品。於最後實際可行日期，該址已設立臨時設施，以便維持現水平之行政及研究及開發活動。董事預期新研究及開發中心第一期將於二零零三年九月開始全面運作。

該物業以代價約925,000澳元（相等於約3,700,000港元）收購自一獨立第三方（與本公司、本公司或任何其附屬公司之董事、行政總裁及主要股東或任何彼等各自之聯繫人概無關連）。

### (b) 建議於中國四川省成都設立之研究及開發中心

現時本集團於中國四川省成都正興建的另一間將由維奧（四川）擁有之研究及開發中心。於最後實際可行日期，該研究及開發中心之外部建築及隔牆部份經已完成，各道路的基本工程亦已竣工。位於四川之全新研究及開發中心為符合GLP標準而設之研究及開發中心。

該研究及開發中心位於溫江縣，即距離中國四川省成都西面約25公里。預期第一期建築工程將於二零零三年六月底前完成，而營運則將於二零零四年開始。

根據本集團現有計劃，本集團於澳洲維多利亞省及中國四川省之研究及開發中心之主要功能將各有不同，且不會取替另一方。澳洲維多利亞省之研究及開發中心乃負責開發本集團之產品概念，為本集團現時之專有平台技術開拓新應用方案，為中國之銷售及市場推廣隊伍推介第三方新產品，以及建立國際業務聯繫以便輸出技術。中國四川省之研究及開發中心將在中國負責後期之產品開發、產品註冊及生產。該等工作涉及監督中國之臨床測試及試生產。此外，四川省之研究及開發中心將為中國多個技術轉讓項目提供支援。

### 生產設施

本集團之兩種藥品奧平及樂力分別由本集團位於中國武漢及四川省成都的生產設施生產。下文載述本集團各生產設施之詳細資料：

#### (a) 位於中國武漢之生產設施

本集團於中國武漢市租用之武漢生產廠房共佔用面積約2,000平方米，包括生產設施及附屬辦公室。該物業之租約由二零零一年一月一日起計為期六年，並於二零零六年十二月三十一日屆滿。每月租金約人民幣20,000元（相當於約18,868港元），不包括管理費及公用事業收費。現時該生產廠房設有1條生產線，年產量達20,000,000片奧平栓劑。武漢生產廠房並未完全符合GMP標準，惟須於二零零四年六月三十日達致該標準。就此，本集團正於中國武漢大學發展區發展一間符合GMP的新廠房。工廠佔用的地盤面積將約為34,844平方米。於最後實際可行日期，已獲發發展許可證及建築許可證，廠房的基座工程亦已完成，而上部結構的工程則仍在進行中。董事預期此生產廠房將於二零零三年第三季開始運作。

#### (b) 位於中國四川省成都之生產設施

成都生產廠房位於溫江縣，即距離中國四川省成都西面約25公里。該物業之總建築面積約為8,100平方米，乃為200名以上工人而設。此生產廠房可生產4種劑型，即膠囊、片劑、顆粒劑及合劑。該生產廠房於二零零一年十二月取得GMP證書，並預期於二零零二年首季投產。目前，成都生產廠房主要用於生產樂力，擁有約300,000,000粒片劑／膠囊及約10,000,000瓶口服液之年生產力。

本集團已制訂一項生產計劃，以確保其存貨水平維持有系統之控制。本集團之生產規劃小組負責施行有關計劃以及編製及檢討本集團之生產時間表。生產規劃小組須向本集團之銷售部收集銷售訂單資料、與相關生產部門合作，以及定期檢查存貨量及監察生產過程。

本集團每月進行盤點，目的為確定存貨量之準確性。如發現存貨量有任何重大偏差，本公司將即時進行審查。於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團之存貨水平並無錄得任何重大偏差，此外，本集團如發現存貨中有劣質產品，本集團將立即行動以撇銷該等次貨。現時，本集團之存貨以成本及可變現淨值之較低者入賬。可變現淨值乃按預計銷售所得款項減估計銷售開支釐定。本集團並無採納一般以賬齡或任何其他參數為準之存貨撥備政策。

於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團之存貨周轉期分別為24日、22日及71日。董事相信，存貨周轉期於截至二零零二年十二月三十一日止年度之增加，主要是由於座落中國四川省之符合GMP之新廠房開始全面投產，以及存貨量增加以達致本集團產品之預期銷售額。與本集團之擴展計劃貫徹一致，本集團於二零零二年初於中國四川省之符合GMP之廠房開始生產樂力（此前原分包予獨立第三方），並採用一項更積極之市場推廣及宣傳策略。故此，本集團增加其生產規模及提高存貨量，以承接該年內產品之市場推廣及宣傳所帶來對本集團產品之預期增長需求。

### 環保措施

為遵守中國有關之環境保護法例及法規，本集團已建立及推行若干環保措施。應用於本集團生產廠房之環保措施如下：

- 污水處理系統管理程序；
- 三廢管理程序；
- 人員健康管理程序；
- 人員衛生管理程序；
- 生產區工藝衛生管理程序；
- 環境衛生管理程序；
- 清潔劑消毒劑管理程序；及

- 防鼠防虫管理程序。

四川維奧於二零零三年三月十一日已取得排放污染物許可證，該證書將於二零零六年三月到期。

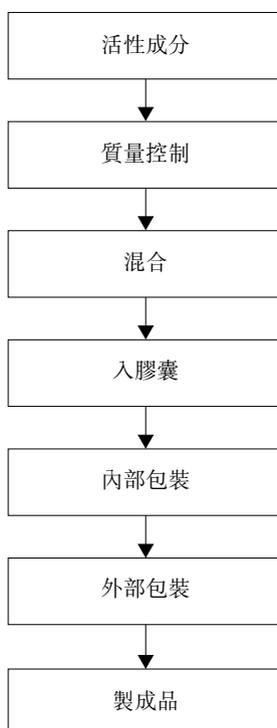
截至最後實際可行日期，本集團並無接獲環境保護局發出任何違反環境法例及法規之任何通知或警告信。

## 生產程序

本集團在生產之每個階段均施行嚴格之品質管制，以確保產品安全及浪費與失效率最低。本集團於中國四川省成都按照GMP標準興建生產設施，並於二零零一年十二月取得GMP證書。設於中國武漢市之新生產設施於生產程序、產品質素及管理方面均符合GMP標準。董事預期可於二零零四年初獲發GMP證書。董事致力為本集團產品保持高水準品質管制，因該等產品直接影響用戶之健康。

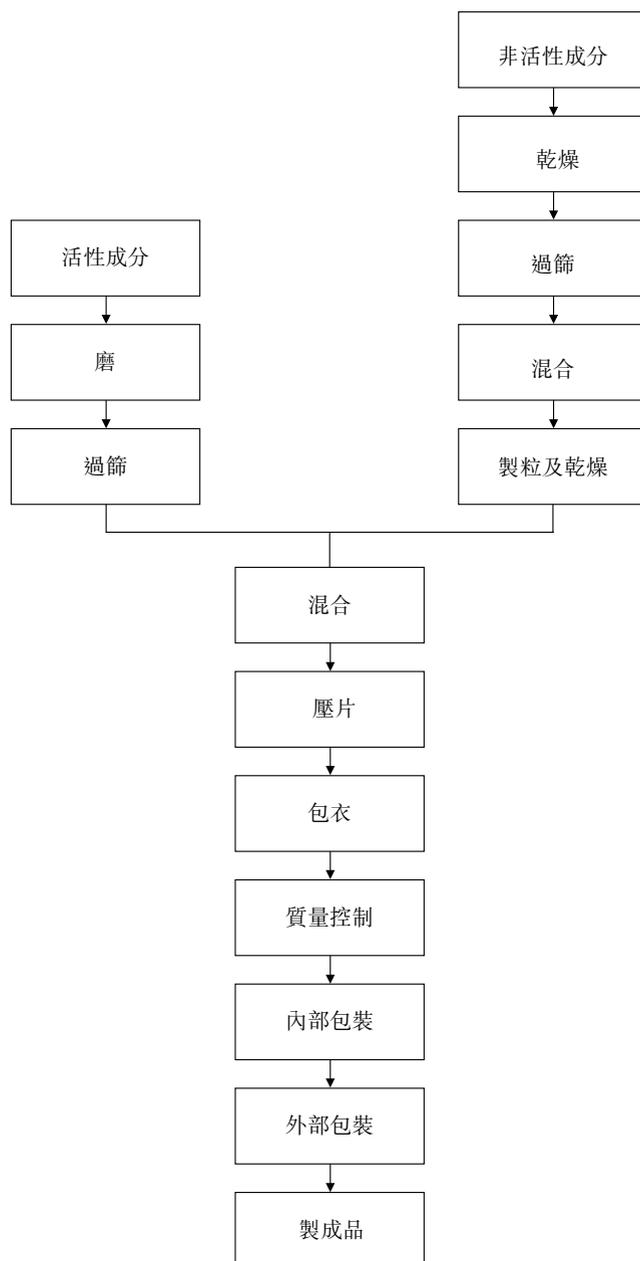
本集團產品之生產程序載列如下：

### 樂力



# 業 務

奧平



## 僱員

於最後實際可行日期，本集團共有1,212名僱員，包括30名研究及開發人員、240名生產人員、843名銷售及分銷人員及99名一般行政與財務人員。該等僱員中，1,188名處於中國、9名處於澳洲，而15名則處於香港及澳門。

本集團僱員並無勞工工會作為代表，亦不受任何集體談判協議規限，而於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團從未遇到任何工作受阻情況。董事相信本集團與僱員之關係良好。

## 業務目標與實際業務進展比較

本集團的若干目標於招股章程呈列。以下為本集團自二零零二年一月三十日至招股章程內所述的最後實際可行日期之業務目標與本集團於相應回顧期間在該等業務目標之實際業務發展或變動（如適用）之比較：

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
<b>A. 產品開發及提升</b>		
a. 干擾素鼻噴劑，用於治療上呼吸道病毒感染，如感冒及傷風	準備進行臨床測試	與國家食品藥品監管局正計劃臨床測試的具體方案以符合藥監局的標準  繼續與中國若干藥廠合作進行臨床測試
b. 立瀉止，農場禽畜口服藥，用途為防止禽畜肚瀉的酶制劑	準備進行臨床測試	準備藥物文件註冊  完成動物試驗、記錄實驗結果、籌備臨床報告及開始專利登記工作  預計於二零零三年下半年進行臨床測試
c. 益生菌，口服活性益生菌膠囊，用途為助腸臟健康	穩定性測試	已挑選菌種及適應症  已研究改進穩定性及再測試  預計於二零零三年下半年進行臨床測試

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
d. 促紅細胞生成素，促紅細胞生成口含片，令慢性亞貧血患者增加紅血球	動物測試，穩定性測試	完成第一組動物測試，申請專利發明作初步審查。  繼續準備申報新藥前的工作  預計於二零零六年取得新藥登記批文
e. 乳清酸亞鐵，螯合鐵劑，用於治療慢性貧血之鐵補充片劑	準備試驗方案	完成試產方案  計劃向當局申請註冊為藥物  國家專利局已受理專利登記申請  預期於二零零六年取得專利登記批文
f. 痔血寧，治療痔瘡的草藥膠囊	臨床測試／試產	完成臨床測試  已辦理第六類新藥及生產的證書  國家專利局已受理專利登記申請  開始小至中規模試產  預期於二零零六年取得專利登記批文

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
B. 成立策略聯盟，尋求合作夥伴，邁向技術平台轉讓之目標	平台技術商業化的形式： <ol style="list-style-type: none"><li>1. 成立合營企業</li><li>2. 替客戶的原材料作穩定性加工而收取服務費</li><li>3. 授予使用權而收取牌照費</li><li>4. 客戶使用本公司的技術，計量而收取專利權費</li></ol>	<p>替一所上海交易所上市的大型畜牧業疫苗公司測試，利用PSD技術來改進疫苗的生產，現與該製造商計劃將PSD技術商業化</p> <p>完成了多種疫苗的微囊化樣本等候進一步測試結果</p> <p>準備下一步為配方優化及臨床測試計劃</p> <p>就商業化計劃接觸其他海外潛在合作夥伴</p> <p>和一間以中國為基地的公司體現SDDS技術的商業合作原則已經得到共識</p> <p>與一名獨立第三方於二零零三年四月四日訂立一項諒解備忘錄，內容有關透過由本公司可能收購一間製藥公司，合組策略性聯盟，並已向製藥公司存入定金10,000,000港元。於訂立諒解備忘錄當日，目標製藥公司由該名獨立第三方持有90%，餘下10%由弘勝及茈莎芭（澳門）董事馬勵志先生</p>

## 業 務

### 業務目標

### 招股章程內所述的狀況

### 實際業務進展

持有，惟其於二零零三年三月十四日已辭任該等公司職務。於二零零三年六月二日，該項諒解備忘錄被終止，主要由於製藥公司之股東未能按時就售予本公司之估值達成協議，而此前存入之定金已全數退還本公司。

現暫無確認來自上述各項的收入。董事相信，此乃由於藥業的嚴格規定所致。一般而言，生產及銷售一種藥品前，均須取得監管批文。部份批文更規定嚴格而費時的臨床前及臨床測試。就此，本集團及其業務夥伴正密切監察該等有關規定，並逐步達致其各自的目標。

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
C. 重點發展非處方藥品市場，加強推廣中國市場及發展分銷網絡	主要銷售渠道由醫院擴大至超級市場及藥房作非處方藥品銷售	奧平及樂力的銷售渠道由醫院擴展至藥店。售賣樂力的藥店數目由二零零二年年初的30,000多家增加至40,000多家
D. 進軍國際市場，拓展亞太區及歐洲市場	東南亞地區方面，已經初步展開市場推廣工作；歐洲方面，在俄羅斯的推廣亦已進行	二零零二年二月份，樂力取得俄羅斯衛生部門的認可及藥品註冊；二零零二年七月份與一間當地公司簽訂合作協議，已於在二零零二年十月付運第一批樂力  與俄羅斯公司就擴大業務和產品宣傳作進一步協商
E. 研究及開發及生產	進一步擴充產量及研究及開發的實力，開發新產品	本集團位於中國四川成都符合GMP之廠房投產  成都廠房取代原有分包商生產及包裝樂力  已計劃進一步擴大成都廠房的生產力及產品種類  新產品的進一步開發進程穩定
F. 成立集團的網站	利用多個網站宣傳及推廣，中期目標是發展為銷售渠道及電貿平台	已經成立2個國內網站及1個澳洲網站，電貿平台方面尚在研究中

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
<b>G 業務目標及計劃的里程碑</b>		
a. 『四川維奧』新建生產設施	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 二零零二年六月前聘請顧問落實建議</li> <li>• 二零零二年十二月前完成計劃、申請許可證及動工</li> </ul>	<p>本集團已改變計劃，新生產廠房由在四川省興建轉至武漢</p> <p>二零零二年五月完成選址，並於二零零二年六月移交土地予本集團</p> <p>二零零二年九月取得施工許可證</p>
b. 成都研究及開發中心工程第一期	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 建築工程</li> </ul> <p>二零零二年六月前完成規劃及動工</p> <p>二零零二年十二月前完成上蓋</p>	<p>計劃按時間表進行</p>
• 設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 二零零二年六月前支付渦輪包衣機的訂金及進度款</li> <li>• 二零零二年六月前落實訂購其他設備</li> <li>• 二零零二年十二月前渦輪包衣機投產及訂購其他設備</li> </ul>	<p>由於中國四川省成都之研發中心尚未建成，對於渦輪包衣機的需求甚殷，因此該機器已在成都廠房安裝及投入使用，而非成都科研中心</p> <p>落實及開始訂購設備</p>

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
<ul style="list-style-type: none"><li>GLP證書</li></ul>	二零零二年六月前聘請顧問 二零零二年十二月前完成GLP守則檔	把計劃修改，預計在二零零四年六月前取得GLP證書
c. 提升澳洲維多利亞省墨爾本研究及開發中心	二零零二年六月前租用符合GMP標準的工廠或實驗室、完成GMP建設及訂購設備 二零零二年十二月前施行GMP及設備投產	本集團將計劃由租用GMP工廠實驗室改為購買土地連工廠大樓，並將該大樓改造為一研究及開發中心及試生產基地 二零零二年六月完成選址 二零零二年七月與一獨立第三方就收購一幅土地連大樓簽訂買賣協議 二零零三年一月完成研究及開發中心設計 二零零三年二月簽訂建築合同 二零零三年三月由原物業搬遷寫字樓及實驗室至新研究及開發中心

## 業 務

### 業務目標

### 招股章程內所述的狀況

### 實際業務進展

#### d. 產品研究及開發

- 鼻干擾素項目

二零零二年六月前設定研究規約、毒性研究、穩定性研究及動物研究

二零零二年十二月前總結藥物文件註冊及臨床實驗

順延計劃一年，檢討臨床測試及策略，以符合新的國家食品藥品監管局藥物註冊條例

董事相信，順延計劃的主因乃本集團於開發該產品時遇到技術上的難題。為解決該難題，本集團已積極尋求外部資源，以加強本集團的技術性能力。另本集團已邀請若干中國製藥公司加入，共同就上述難題努力

- 促紅細胞生成素項目

二零零二年六月前完成技術及市場可行性研究，準備樣板及設定研究規約

二零零二年十二月前完成毒性研究、穩定性研究及動物研究

按計劃完成

二零零二年七月中國專利申請獲得受理

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
• 益生菌項目	二零零二年六月前確定配方、技術可行性研究、毒性研究及穩定性研究	已確定配方、技術可行性研究、毒性研究及穩定性研究
	二零零二年十二月前完成藥效研究	由於中國當局取消了保健補充劑的類別，這產品將改為營養補充劑類別註冊  二零零二年十二月選定新的菌種  已開展穩定性研究  為符合技術及市場考慮，本集團在決定合適菌種方面，較預期用上更長時間。現時已選定一合適菌種。開發工作正由本集團於中國四川省的研究及開發隊伍進行
• 立瀉止項目	二零零二年六月前設定研究規約、毒性研究及穩定性研究	已設定研究規約、毒性研究及穩定性研究
	二零零二年十二月前總結藥物文件註冊及臨床實驗	完成動物實驗

## 業 務

業務目標	招股章程內所述的狀況	實際業務進展
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 痔瘡項目</li> </ul>	總結藥物文件註冊、臨床實驗及市場計劃	二零零二年十二月完成市場調查活動
		二零零三年一月國家食品藥品監管局受理申請新藥及生產許可證
		預計二零零三年第四季推出產品
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 乳清酸亞鐵項目</li> </ul>	二零零二年六月前完成初步探討、毒性研究、穩定性研究及藥效研究	完成初步探討毒性研究、穩定性研究及藥效研究
	二零零二年十二月前總結藥物文件及申請註冊	二零零二年十二月專利申請獲得國家專利局受理
e. 市場拓展		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 建立網絡</li> </ul>	二零零二年六月前完成職員基礎培訓	完成全國銷售人員的溝通技巧及主管的談判技巧培訓
	二零零二年十二月前拓展零售點、當地分銷商、地區批發商及聯繫醫學專家	完成重點省份的銷售人員的產品技術培訓
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 推廣計劃覆蓋零售點、當地分銷商及消費者</li> </ul>	鎖定銷售點、本地分銷商及客戶，進行宣傳運動	集團在全國有分銷商700多家，分銷商分為2級
		會按照市場銷售情況按步就班調整
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場調查</li> </ul>	進行市場調查	按照計劃執行

## 業 務

### 二零零二年二月配售所得款項用途與實際用途比較

於二零零二年二月，本公司透過配售籌措所得款項淨額合共約96,000,000港元。下文載列本集團自二零零二年二月於創業板上市直至二零零二年十二月三十一日止期間實際所得款項用途，及原於招股章程所列之所得款項擬定用途比較：

招股章程所列之所得款項擬定用途	招股章程所載 所得款項 擬作用途	二零零二年 二月七日至 二零零二年 十二月三十一日 期間所得款項 之實際用途
	千港元	千港元
• 於四川省成都設立全新之生產線 (修訂為於武漢市設立符合GMP標準之廠房)	18,000	18,000
• 於四川省成都進行研究及開發中心第一期興建工程	27,000	16,000
• 研究及開發生物藥品及傳統藥品	9,000	9,000
• 於澳洲墨爾本興建符合GLP/GMP標準之研究及 開發中心	11,000	4,300
二零零二年六月三十日前之職員培訓	4,000	4,000
於二零零二年下半年設立網絡、進行推廣及市場調查	5,000	5,000
於二零零三年上半年進行職員培訓、推廣及市場調查	5,000	—
於二零零三年下半年進行推廣及市場研究	5,000	—
• 市場推廣策略如拓展分銷網絡、員工培訓及市場調查 之開支總額	19,000	9,000
• 所得款項餘額用作營運資金，另6,400,000港元 作為招聘員工及本集團於中國四川省成都 生產廠房設立新生產線之緩衝費用	12,000	12,000
<b>籌措／動用資金淨額</b>	<b>96,000</b>	<b>68,300</b>

## 競爭優勢

董事相信，本集團現已準備就緒，利用下述之競爭優勢擴充業務：

### 具強大研究及開發實力

本集團擁有專業科學家小組，彼等各具不同背景及擅長項目，包括配製藥方、產品發展、生產程式控制、疫苗研製、聚合物化學、生物微囊包衣及酶固定等。本集團透過與生物科技及製藥業內之製藥公司及研究所組成策略性聯盟、攜手合作、作出技術轉讓安排及成立業務企業，將本集團之研究及開發實力進一步鞏固及加強，從而令本集團能更快速地向市場推出新產品。

### 已建立廣闊之分銷網絡

本集團於中國的廣闊分銷網絡涵蓋超過20個城市，由28間市場推廣及聯絡辦事處及700間分銷代理商組成，以分銷本集團產品。

### 按照GMP標準興建生產設施

本集團於中國四川省成都擁有一座已於二零零一年十二月領取中國GMP證書之生產廠房及一座位於武漢大學發展區內按GMP標準興建之生產廠房。就關於全面加快監督實施藥品GMP工程的通知，要求有藥品製造企業於二零零四年六月底之前符合GMP標準。董事相信本集團在產品質量及聲譽均較中國其他未符合GMP標準的製造商優勝。

### 成本效益

藉於生產奧平之工序中使用PSD技術，本集團能改善其現有生產設施之生產效率並減省單位原料成本，因而取得規模經濟效益。

### 富經驗之管理隊伍

其專職管理隊伍在生物科技及製藥業務擁有豐富經驗，致力發展、生產及分銷有效及價格相宜之生物科技產品及藥品。

### 於不同地區之策略性分工

本集團研究及開發的主要設施位於澳洲維多利亞省。維多利亞省政府已計劃於直至二零零四至二零零五年度止四年期間最少投資320,000,000澳元（約1,280,000,000

港元)，以進行其生物科技策略性計劃之主要項目。該計劃銳意發展澳洲維多利亞省墨爾本成為全球生物科技研究及開發、商業化、生產及市場推廣之五大地區之一。

四川省之人口於二零零零年佔中國西部人口約三份之一，預期將為中國西部人口最多的省份之一。基於中國開發西部之國家政策，四川省將為帶領該地區經濟增長之主要省份。本集團已於中國四川省成都設立一座生產廠房，亦開始於中國四川省成都市興建一座研究及開發中心及在中國武漢大學發展區興建一座符合GMP的生產廠房，使本集團能把握此項國家政策所提供之潛在商機。

### 正辦理專利權申請之獨家平台技術

PSD及SDDS技術乃本集團創辦人之一高先生個人或與歐陽先生合作發明之平台技術。有關該兩項平台技術之多項專利權註冊申請（乃根據專利權合作條約之國際申請）手續已於若干國家辦理，如澳洲、歐洲、台灣、日本、中國及美國。儘管本集團尚未取得專利權，董事相信若干國家可於二零零三年底前辦妥專利權註冊手續。於提出申請之國家批授專利權後，本集團將獲得獨家權利，限制其他人士於批授專利權之國家從事有關該項發明之業務。當獲授專利後，從註冊申請日起有20年保護期。

## 知識產權

有關本集團知識產權之詳情，載於本文件附錄四「本集團之知識產權」一段。

## 關連交易

### 已終止關連交易

本集團訂立了若干根據上市規則第14章構成關連交易之交易。該等交易已於最後實際可行日期終止，有關詳情於本文件附錄一會計師報告內之「有關連人士交易」一段內披露。

### 持續關連交易

以下載有本集團訂立而根據上市規則第14章構成關連交易之交易，惟當股份於創業板上市時，該等交易並不構成根據創業板上市規則之關連交易。

## 1. 商標特許權協議

根據美新（作為特許發出人）及芘莎芭（澳門）（作為特許持有人）於二零零二年五月三十一日所訂立之商標特許權協議，美新向芘莎芭（澳門）授予於協議所指定地區使用其中國商標「乐力Osteoform」之特許權，為期20年，特許授權費為零。

美新乃本公司一家非全資擁有附屬公司，本集團持有其51%之權益；而芘莎芭（澳門）乃本公司之全資擁有附屬公司。根據上市規則，上述之特許權協議構成關連交易。

根據本集團提供之資料及董事作出之確認及聲明，董事（包括獨立非執行董事）及保薦人認為，該特許權協議之條款對本公司股東而言乃公平及合理，並按正常商業條款，於本集團之日常業務過程中進行。

由於本公司就該特許權協議無須支付特許授權費，該交易無須根據上市規則第14.24(5)條要求作出披露或取得股東批准。

## 2. 自Pharmco 購入樂力粉劑

本集團與Pharmco於二零零零年十二月訂立之市場推廣及分銷協議，已於二零零二年五月三十一日終止，並按相同條款訂立之新市場推廣及分銷協議代替。根據新市場推廣及分銷協議，本集團同意向Pharmco獨家購入樂力粉劑。根據新市場推廣及分銷協議之條款，倘本集團未能購入樂力粉劑協定之最少數量或以其他形式違反協議，Pharmco有權終止新市場推廣及分銷協議。

本公司目前持有美新51%之權益，其餘49%由Betty Wei Bai女士及Tze-Rou Kuo先生持有。由於Betty Wei Bai女士及Tze-Rou Kuo先生乃Pharmco全部已發行股本之實益持有人，根據上市規則，Pharmco屬本公司之關連公司。因此，根據上市規則第14章，新市場推廣及分銷協議及據其而預期進行的交易（「交易」）構成關連交易。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團一直自Pharmco購入樂力粉劑，截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，自Pharmco購入樂力粉劑的金額分別為12,928,000港元、21,258,000港元及37,072,000港元，分別佔本集團於該等期間總採購額約43%、43%及55%。同期的平均複合年增長率約為70%。

根據本集團提供之資料及董事作出之確認及申述，董事（包括獨立非執行董事）及保薦人認為，該等交易一直是並將會以一定形式進行，對本公司股東整體而言乃公平及合理，並按正常商業條款於本集團之日常業務過程中進行。

## 業 務

若該等交易於未來不時以一定期形式進行，屬本集團之日常業務之一部份，並按正常商業條款及對本公司股東整體而言乃公平及合理之條款，於本集團之日常業務過程中進行，而截至二零零五年十二月三十一日止三個財政年度各年本集團應付之代價可能超逾10,000,000港元或本集團有形資產賬面淨值之3%，董事認為，就各項該等交易全面根據上市規則作出披露或（如有必要）取得股東批准屬不可行。

因此，董事將按以下條件，向聯交所申請於截至二零零五年十二月三十一日止三個財政年度期間內，豁免嚴格遵守上市規則之有關披露及取得股東批准規定：

1. 該等交易將：
  - (i) 由本集團於日常及一般業務過程訂立；
  - (ii) 根據一般商業條款（將應用於類似性質的交易及由類似實體訂立）或（倘無可供比較時）對股東而言之公平及合理的條款進行；及
  - (iii) 根據監管該等交易的協議條款或倘無該等協議時按不遜於提供予獨立第三方或由獨立第三方提供的條款進行；
2. 本公司截至二零零五年十二月三十一日止三個財政年度各年之採購總額須分別不超過54,000,000港元、76,000,000港元及108,000,000港元（「採購最高限額」）；
3. 獨立非執行董事將每年審核該等交易及於本公司下一份年度報告確定該等交易按上文第1及2段所示者進行；
4. 本公司核數師將由本公司聘用，以每年審閱該等交易的程序及於致董事信函（「信函」）（須向聯交所上市科提交一份副本）中確定列出：
  - (i) 該等交易獲本公司董事會批准；
  - (ii) 該等交易按監管該等交易的協議條款訂立；及
  - (iii) 並無超出採購最高限額。

倘由於任何理由，獨立非執行董事拒絕執行審閱或未能提供上文第3段所規定之確定，及／或本公司核數師拒絕接受聘用或未能提供書函，董事須即時通知聯交所；

5. 根據上市規則第14.25(1)(A)至(D)條之要求，各財政年度之該等交易詳情須於本公司該年的年度報度中連同獨立非執行董事之意見聲明（參閱上文第3及4段）予以披露；及
6. 本公司已向聯交所承諾，自股份於聯交所上市以來，本公司之核數師將獲全權翻閱有關交易之所有賬目及記錄以便核數師進行審閱。

採購最高限額按本集團於截至二零零二年十二月三十一日止三個財政年度向Pharmco採購之過往紀錄（平均複合年增長率約70%）及自二零零三年至二零零五年之預計年平均增長率42.2%預算。

於二零零五年十二月三十一日後繼續進行之關連交易須嚴格遵守上市規則第14章之要求，惟倘獲聯交所豁免者除外。

倘上述交易之任何條款作出更改或倘本公司與任何有關連人士（定義見上市規則）訂立任何新協議，本公司必須遵守上市規則第14章以監管該等交易，除非另外獲得聯交所豁免則另當別論。

倘適用於該等交易之類之上市規則於未來作出任何修訂，致使規則較交易之最後實際可行日期時嚴格，本公司將於合理時間內即時作出配合，以確保遵守該等要求。

### 3. 租賃協議

根據武漢馬新實業有限公司（「武漢馬新」）（作為出租人）及本集團（作為承租人），於二零零一年三月十五日訂立之租賃協議，本集團同意向武漢馬新租賃位於中國武漢武昌區彭劉楊路232號天合大廈9樓之辦公室單位，租期自二零零一年一月一日始至二零零六年十二月三十一日止之六年期間。每月租金為人民幣13,799.7元（即全年租金為人民幣165,596.4元）（不包括水費及電費開支），根據租賃協議，可在租期第四年續約。

根據武漢馬新（作為出租人）與本集團（作為承租人）於二零零二年三月八日訂立之另一項租賃協議，武漢馬新同意租出一幢位於中國武漢武昌區彭劉楊路232號天閣大廈1樓東門之物業予本集團，以作食堂之用，租期自二零零二年三月三十一日至二零零五年十二月三十一日止，為期三年零九個月。根據此租賃協議，本集團同意向武漢馬新之20名員工免費提供膳食，以作代價。

馬氏目前持有武漢馬新註冊股本之60%，而馬氏之全部已發行股本，分別由馬勵志先生及其妻子持有。馬勵志先生於二零零三年三月十四日前乃弘勝及茈莎芭（澳門）（兩者均為本

公司之全資附屬公司)之董事。根據上市規則,董事包括在過往12個月內為本公司或其任何附屬公司之董事之任何人士。故此,根據上市規則,馬氏及武漢馬新現被視為本公司之關連人士。因此,該租賃協議亦構成本公司之一項關連交易。

獨立物業估值師邦盟滙駿評估有限公司已審核該租賃協議之條款,並確定根據該租賃協議應付之租金乃按正常商業條款進行及對股東而言公平及合理。

基於邦盟滙駿評估有限公司作出之確定,董事(包括獨立非執行董事)及保薦人認為,該租賃協議乃對本公司股東整體而言公平及合理,並由本集團在日常業務過程並根據一般商業條款訂立。

由於根據該租賃協議,本集團每年應付之租金款項總額少於上市規則第14.24(5)條規定之最低豁免限額1,000,000港元,故該項交易根據上市規則第14章可豁免任何披露或股東批准之規定。

#### 4. 對四川維奧(一間本公司之非全資附屬公司)的財政資助

四川維奧乃一間中外合營企業,由裕高飛(一間本公司之全資附屬公司)擁有其85%權益,及由四川康奧醫藥科技開發有限責任公司(「四川康奧」)擁有其15%權益。

本公司與中國農業銀行成都市總府支行於二零零二年六月二十六日就最高額為人民幣60,000,000元之已墊付銀行備行額貸款訂立一項擔保協議,或將由中國農業銀行成都市總府支行墊付予四川維奧。其後,四川維奧與中國農業銀行成都市總府支行分別於二零零二年六月二十六日、二零零二年八月三十日及二零零二年十月八日訂立三項獨立貸款協議。一筆合共人民幣30,000,000元之款項由中國農業銀行成都市總府支行墊付予四川維奧,墊付期由貸款協議當日起計之一年期間。於二零零三年四月,董事已向中國農業銀行成都市總府支行申請更新及增加銀行備用總額至人民幣100,000,000元,以應付本集團業務之進一步發展。故此,本公司已於二零零三年六月十三日就最高人民幣100,000,000元為四川維奧向中國農業銀行成都市總府支行訂立一項擔保,為期兩年。

根據本集團提供之資料及董事作出之確認及聲明,董事(包括獨立非執行董事)及保薦人認為,本集團授出財政資助對本公司股東整體而言乃公平及合理,並在本集團及四川維奧的日常及一般業務過程根據一般商業條款訂立。

四川維奧之董事吳慶江先生亦為四川康奧之董事，並持有四川康奧註冊股本約33.3%權益。於二零零三年三月三十一日，吳先生將其於四川康奧之權益轉讓予一獨立第三方，並辭任四川康奧董事一職。

因此，根據創業板上市規則第20.33(1)條於股份在創業板上市期間，該項交易構成一項獲豁免關連交易。

由於該項財政資助乃由一上市發出人授予一非全資附屬公司，而當中之關連人士概無股東，故該有關交易只須遵守上市規則第14.25(2)(a)條披露規定。故此，交易之詳情須於本公司即將刊發之年報內披露。

#### 5. 本公司非全資擁有之附屬公司間之財政資助

武漢維奧乃一間中外合營企業，由裕高飛（一間本公司之全資附屬公司）擁有其95%權益，及由武漢天奧製藥廠擁有其5%權益。而四川維奧則為一間中外合營企業，由裕高飛擁有其85%權益，及由四川康奧擁有其15%權益。

##### (a) 四川維奧對武漢維奧授予之財政資助

根據武漢維奧及華夏銀行武漢市洪山支行於二零零二年六月三十日訂立之貸款協議，華夏銀行武漢市洪山支行向武漢維奧墊付一筆人民幣3,000,000元之款項，墊付期由二零零二年六月三十日至二零零三年六月三十日止之一年期間。四川維奧與華夏銀行武漢市洪山支行於二零零二年六月三十日就該筆人民幣3,000,000元之貸款訂立全數擔保。

根據武漢維奧及武漢市財政局於二零零二年五月三日所訂立之延遲還款協議，武漢市財政局同意將向武漢維奧作出之人民幣3,000,000元墊款之還款日期由二零零二年五月七日延至二零零三年五月七日。

##### (b) 武漢維奧對四川維奧授予之財政資助

根據四川維奧及交通銀行於二零零二年十一月二十日訂立之一項貸款協議，交通銀行向四川維奧墊付總額為人民幣5,000,000元之款項，墊付期為由貸款協議當日起計之一年期間。武漢維奧與交通銀行分別於二零零二年十一月二十日就該筆人民幣5,000,000元之貸款訂立一項全數擔保。

## 業 務

根據本集團提供之資料及董事作出之確認及聲明，董事（包括獨立非執行董事）及保薦人認為，該項擔保之條款乃對本公司股東整體而言公平及合理，並由本集團在四川維奧及武漢維奧的日常及一般業務過程中根據一般商業條款訂立。

根據創業板上市規則第20.23(1)條，於股份在創業板上市期間，該等交易構成獲豁免關連交易。

由於該等財政資助乃由一間非全資附屬公司授予本公司另一間非全資附屬公司，交易乃按該兩間附屬公司之日常及一般業務過程中之正常商業條款進行，而關連人士概無股東，故該項交易根據上市規則第14.24(4)條可豁免任何披露或股東批准之規定。

### 未來計劃及展望

董事預期，由於全球人口持續增長，生活水準不斷改善、壽命延長及人類基因組圖譜項目能普遍提供資料，世界各地對有效而價格相宜之生物藥品及傳統藥品之需求將會持續增長。因此，董事計劃推行以下業務目標以把握有關商機：

#### 產品開發及提升

本集團將專注於開發及加強有龐大市場潛力且有效及價格相宜之產品。下表概述本集團研製中之生物藥品及傳統藥品之資料：

產品建議名稱	療效	活性成分	產品劑型	本集團之權益
干擾素 鼻噴劑	上呼吸道病毒感染， 如感冒及傷風	干擾素	噴劑	100%
立瀉止	農場禽畜口服藥物 以防止肚瀉	酶	粉劑	100%
益生菌	口服活性益菌 有助腸臟健康	益生菌	膠囊	100%
促紅細胞生成素	令慢性無症狀貧血患者 增加紅血球	促紅細胞 生成素	片劑	100%
乳清酸亞鐵	治療營養性貧血之 鐵補充劑	螯合鐵劑	片劑	100%
痔血寧	痔瘡	草藥	膠囊	85%

## 業 務

產品建議名稱	療效	活性成分	產品劑型	本集團之權益
非諾貝特咀嚼片	調整血脂	非諾貝特	片劑	85%
醋氯芬酸	緩解軟組織疼痛及發炎	醋氯芬酸	片劑	85%
兒童樂力咀嚼片	幫助預防鈣質不足	氨基酸螯合鈣	片劑	85%

### 策略聯盟

本集團亦將積極尋求與合作夥伴建立策略性聯盟以收互惠之利，藉以邁向技術轉讓之市場推廣目標。「探求與開發」之承諾乃此項積極策略之一項例證。本集團將開拓市場以物色可能合作之技術轉讓夥伴。技術轉讓可能涉及以下情況，例如本集團對合作夥伴已在市場銷售之現有產品使用平台技術，從而提升產品療效、加快生產流程及／或減低開發成本。本集團銷售經改良藥品將收取專利權費或佣金。

本集團發展之平台技術可利用下列不同形式進行商業化，例如：

- 合營企業 — 與合作夥伴組成合營企業以製造、促銷及分銷經改良產品，可令本集團享有從經營該等業務直接帶來之溢利；
- 服務費 — 透過本集團按收取「服務費」形式進行合作（服務費僅涉及本集團將原料作穩定化加工），本集團須將仲介產品交回供應商，藉以按彼等本身之規格完成生產程式；
- 特許權費 — 本集團可就授予最終用戶有關使用提升特定產品價值之技術之特許權而收取費用；及
- 專利權費 — 本集團可向就特定產品使用本集團平台技術之製造商授予權利而收取持續專利權費。

鑒於本集團具備多年臨床前測試、臨床試驗及藥物認可程式之經驗，董事認為本集團可於有利情況下加快產品開發周期及縮短新產品推出市場之所需時間。董事相信此項競爭優勢，將有助本集團達成與有意躋身中國市場之主要世界級製藥公司訂立技術性聯盟之目標。

### **中國之市場推廣及分銷網絡**

本集團將集中於產品之市場推廣策略，以確立其為擅長平台技術而具知名度之公司地位。首先，本集團將就其旗艦產品擴充現時之非處方藥物市場，繼而逐漸將新產品引進中國市場。本集團將投放資源以鞏固其於中國之分銷網絡，重點在於擴充分銷網絡至非處方藥品市場，以協助推出新產品及應對中國加入世貿。

一直以來，本集團大部份銷售渠道以醫院為主。董事相信，以超級市場及一般藥房作非處方藥品市場極具潛力。董事相信，鑑於中國幅員遼闊，人口眾多，故本集團將目前覆蓋之分銷網絡及專賣店進一步擴充至中國區域城市及農村實屬可行。

### **進軍國際市場**

董事認為本集團之生物藥品在歐洲市場擁有龐大商業潛力。為拓展上述之商業潛力，本集團將於歐洲部份國家委聘當地擁有穩固市場推廣網絡之代理，以分銷產品。至於歐洲市場方面，本集團已開始在俄羅斯的市場推廣工作，計劃進一步拓展其他歐洲市場。

### **研究及開發及生產**

本集團擬進一步擴充產量以及研究及開發實力，藉以進一步加強本集團現正享有之競爭優勢。此外，本集團之另一項業務目標為進一步開發新產品，以應付中國日益殷切之需求。