

閣下決定投資本公司H股前，應細閱招股說明書全部內容，而不應僅依賴主要或概要資料。

概覽

按本公司2008年的收入計算，並根據中國醫藥商業協會的資料，本公司為中國最大的藥品及保健品分銷商及領先的供應鏈服務供應商，並經營中國最大的全國藥品分銷網絡。憑藉本身的規模經濟效益及全國分銷網絡，本公司向客戶及供應商提供廣泛的增值供應鏈服務，成功在高度分散的行業中迅速提升市場份額及溢利。根據中國醫藥商業協會的資料，按所佔中國醫藥分銷行業總收入的百分比計算，本公司的市場份額自2003年的約4.4%增至2008年的10.8%。根據中國醫藥商業協會的資料，本公司更拋離最大競爭對手，領先市場份額的差距由2003年的0.1%以下擴大至2008年的6.1%。

本公司擁有以下一體化運營的業務板塊：

- **醫藥分銷。**醫藥分銷乃本公司的主要業務。本公司為國內外藥品及保健品製造商及其他供應商提供分銷、物流及其他增值服務。本公司在中國憑藉地域覆蓋範圍、產品組合種類以及向客戶及供應商提供全面的供應鏈服務等優勢，在眾多競爭對手中脫穎而出。
- **醫藥零售。**本公司在中國主要城市擁有直接經營或特許經營的零售藥店網絡。截至2006年、2007年及2008年12月31日止三個年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司醫藥零售業務佔本公司總收入5%以下。
- **其他業務。**本公司亦從事藥品、化學試劑及實驗室用品的製造或銷售。截至2006年、2007年及2008年12月31日止三個年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司其他業務佔本公司總收入5%以下。

本公司所經營的行業發展迅速且高度分散。根據中國醫藥商業協會的資料，中國醫藥分銷行業自2003年至2008年的複合年增長率約16%，本公司相信正是有利的社會經濟因素與政府的大力支持所致。此外，中國政府近期宣佈一項改革計劃，於2009年至2011年，除一般醫療保健預算外，會對醫療保健行業額外投入人民幣8,500億元，以增加醫療保健及基本醫藥的普及性以及擴大醫療保險的保障範圍。而根據衛生部的資料，於2007年中國醫療保健開支總額約為人民幣1.1萬億元，當中約人民幣2,300億元為政府開支。預期醫療保健改革計劃將加快中國醫藥行業的增長。此外，高度分散的醫藥分銷行業近期已開始進行整合。根據中國醫藥商業協會的資料，該整合使前三大醫藥分銷商的市場份額自2003年的12.7%增至2008年的20.0%。預期醫療保健改革計劃將有助深化整合。

本公司認為本公司居於行業有利地位，受益於醫療保健改革計劃及中國醫藥行業趨勢，有助鞏固本公司於中國的市場領先地位。本公司通過遍佈中國19個省、直轄市及自治

業 務

區25個分銷中心的龐大分銷網絡，能以及時且具成本效益的方式為全國客戶提供產品及服務。具體而言，於2008年，中國逾80%藥品銷售通過醫院藥房售出，並非透過不隸屬於醫院的零售藥房，而本公司直接或通過分銷商客戶間接向中國各地各省的醫院銷售藥品及保健品。截至2009年5月31日，本公司的直接客戶包括全國約36.4%的醫院（包括最大型最高級別的三級醫院中的56.2%），另有逾24,000名其他客戶，例如醫藥分銷商、零售藥店及其他醫療機構。下表載列截至2009年5月31日本公司醫藥分銷板塊直接客戶的數目分析：

	數目
醫院.....	4,723
分銷商客戶.....	2,545
零售藥店及其他客戶.....	22,155

截至2009年5月31日，本公司主要透過分銷網絡提供全線產品，包括超過22,000種不同類型藥品及保健品，包括處方藥（品牌藥及普藥）及非處方藥，以及個人護理產品及醫療用品。本公司自超過3,300家國內外醫藥公司採購產品，包括30家全球50強醫藥公司，如Roche、AstraZeneca、Pfizer、GlaxoSmithKline、Merck、Eli Lilly及Novo Nordisk，及95家中國100強醫藥公司，如江蘇恆瑞、哈藥及華北製藥等。於最後可行日期，根據艾美仕統計數據，本公司在中國分銷50種全球最暢銷藥品中的46種。此外，本公司現為中國僅有的三家特許麻醉藥品全國分銷商之一。根據中國麻藥協會的資料，本公司目前佔該行業的中國市場份額約90%。

作為本公司醫藥分銷業務的一部分，本公司向客戶及供應商提供全面的物流及增值服務，協助客戶及供應商保持以至提升業績。例如，本公司透過協助醫院客戶改善藥品及保健品交付至病人的效率，降低醫藥供應鏈的整體成本而使其受益。本公司的資訊管理系統可以與醫院的系統接軌，追蹤醫藥存貨紀錄，以便醫院可維持適當的存貨水平，並提供物流服務確保以更低成本向客戶盡快運送藥品。供應商方面，本公司供應鏈服務可確保供應商向全國各客戶供貨的質素及速度。請參閱「業務 — 醫藥分銷 — 增值服務」。本公司客戶及供應商重視本公司提供該等服務的實力，進一步加強本公司與彼等的關係，亦鞏固本公司作為領先的供應鏈服務供應者的角色。

近年，本公司業務大幅增長，收入自2006年的人民幣23,736.6百萬元增至2007年的人民幣31,110.2百萬元，再增至2008年的人民幣38,187.4百萬元，2006年至2008年的複合年增長率為26.8%。公司權益持有人應佔純利（即稅後利潤）自2006年的人民幣101.3百萬元增至2007年的人民幣380.9百萬元，再增至2008年的人民幣585.7百萬元，2006年至2008年的複合年增長率為140.4%。本公司截至2009年5月31日止五個月的收入為人民幣18,048.0百萬元，較2008年同期增加20.3%，而截至2009年5月31日止五個月的公司權益持有人應佔純利（即稅後利潤）則為人民幣421.5百萬元，較2008年同期增加41.9%。隨着本公司發展，本公司借助規模經濟

及提高成本與營運效益的措施可繼續提升經營利潤及淨利潤率。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司經營利潤率分別為2.0%、2.5%、3.1%及3.9%。同期，本公司淨利潤率分別為0.4%、1.2%、1.5%及2.3%。

本公司的競爭優勢

無論就本公司市場份額或是分銷網絡的地域覆蓋範圍而言，本公司均為中國藥品及保健品分銷行業的領導者。

根據中國醫藥商業協會的資料，本公司是全國最大及領先的藥品及醫療保健產品分銷商，於全國經營最廣泛的分銷網絡。本公司於業界的聲譽使本公司成為國內外領先藥品及其他醫療保健產品製造商與供應商的首選分銷商。根據中國醫藥商業協會的資料，本公司自2003年以來一直為中國最大的醫藥分銷商，且領先於排名第二之競爭對手的差距穩步擴大。根據中國醫藥商業協會的資料，按所佔醫藥分銷行業總收入的百分比計算，本公司於2008年佔中國醫藥分銷市場10.8%，超過最大競爭對手所佔市場份額的兩倍，在中國市場獨佔鰲頭。

作為中國領先的醫藥分銷商，本公司將在中國藥品及醫療保健行業的快速增長、整合及體制改革中受惠。

受中國經濟高速增長、生活水平日益提高、健康意識增強、人口老齡化加劇及積極的政府政策等因素所推動，中國醫療保健市場乃全球發展最快的醫療保健市場之一。此外，中國政府近期宣佈一項改革計劃，於2009年至2011年，除一般醫療保健預算外，會於醫療保健行業額外投入人民幣8,500億元，為中國人民增加醫療保健及基本醫藥的普及性以及擴大醫療保險的保障範圍，而根據衛生部的資料，於2007年中國醫療保健開支總額約為人民幣1.1萬億元，當中約人民幣2,300億元為政府開支。預期醫療保健改革計劃將加快中國醫藥行業的增長，不僅是由於政府增加開支，亦是由於人均醫療保健支出仍低於發達國家水平，預期私人醫療保健支出也將因政府增加對中國居民補助而增加。本公司已準備就緒，把握該快速發展市場帶來的業務契機。

此外，中國醫藥分銷市場相當分散，供應鏈效率低。高度分散的醫藥分銷行業近期已開始整合歷程，使三大醫藥分銷商的市場份額自2003年的12.7%增至2008年的20.0%。一如現時已成熟的歐美醫藥分銷市場發展，本公司預期中國醫藥分銷市場會繼續整合成一個由更大型更高效分銷商組成的市場。另外，由於醫療保健改革計劃提倡精簡製藥商與消費者之間的供應渠道，本公司預期相關計劃會進一步促進行業整合。在此整合過程中，本公司自認具備有效競爭的規模、行業地位、品牌及財務優勢。

中國政府亦採取各種措施，提高醫藥公司的經營水準，並提升中國藥品分銷的質量，從而確保按合理價格穩定供應安全有效的藥品。本公司相信，未來體制改革愈來愈嚴格，

要求醫藥生產商及分銷商對藥品的生產及分銷採取更為嚴密的標準。與小型分銷商不同，故此本公司擁有符合更高標準的大規模分銷網絡、高質素設備和設施以及出色的管理層與合資格人員。本公司亦可由此而受惠，較競爭對手更勝一籌。

除內涵式增長外，本公司亦在行業整合中透過收購而增長，具備整合收購目標的豐富經驗。

除透過擴大分銷網絡及提高銷量的內涵式增長外，本公司亦通過收購而增長。本公司在收購中國醫藥公司方面相當成功。過往的成功收購顯示本公司能有效整合不同市場板塊及地區的收購目標。本公司已將所收購業務的資源及實力完整併入本公司現有業務。為致力擴展醫藥分銷分部的業務及地理範圍，本公司自2003年以來已自獨立第三方收購中國若干醫藥分銷商，當中較矚目的包括收購地區醫藥分銷商，如一致藥業、國控蘇州、國控河南、國控湖北、國控江蘇、國控湖南及國控安徽。收購目標可以借助本公司的廣泛醫藥分銷網絡、豐富的產品組合、享負盛名的品牌、全面的物流服務、先進的運營模式與信息管理系統及規模效益等。本公司相信已成功整合過往收購目標，而過往經驗亦有助本公司爭取及整合更多商機，繼續擴大本公司醫藥分銷網絡及業務規模。

本公司相信，由於本公司的地域及市場覆蓋廣泛、與客戶及供應商關係良好、物流安排全面、增值供應鏈服務與基礎設施先進以及「國藥」品牌享負盛名，故本公司於中國具備最具競爭力的醫藥分銷網絡。

本公司相信，本公司分銷網絡的市場領導地位基於以下因素，讓本公司較目前及潛在競爭者具備持續業務優勢：

- **地域及市場覆蓋廣泛。**本公司的分銷網絡由遍佈中國19個省、直轄市及自治區的25間分銷中心組成，更擁有逾22,000種不同藥品及醫療保健產品的豐富產品組合。本公司相信其分銷網絡及產品組合較競爭對手更為廣泛豐富。
- **與客戶及供應商關係良好。**於2009年5月31日，本公司已與藥品及醫療保健產品的30家全球50強及95家國內100強製造商訂立合約，亦與該等領先製造商建立緊密業務關係。本公司亦與客戶建立良好關係，成為客戶的藥品及醫療保健產品的主要供貨來源之一。客戶基礎穩健且多元化，包括遍佈全國的醫院、其他分銷商、零售藥店及其他銷售藥品與醫療保健產品的終端。本公司的分銷網絡及產品組合涵蓋廣泛，加上先進的增值及物流服務，本公司相信這些僅限於中國領先分銷商方能具備的能力，加強了本公司與現時供應商及客戶的關係，能使本公司對客戶的醫藥需求迅速作出有效回應，亦有助本公司爭取與主要藥品及醫療保健產品供應商建立新合作關係。

- **全面物流安排。**本公司提供全面完善的物流安排，並經由具規模且不斷改良的物流基礎設施提供包括貯藏、倉庫貯存、長途、地區與當地運輸及付運服務。本公司的物流安排旨在以高效準確的方式處理產品及資料傳遞，以及減少存貨成本。
- **先進增值服務供應鏈服務。**本公司提供先進增值服務供應鏈服務，包括供應商解決方案、網上產品訂購、存貨追蹤與管理、分銷中心管理及供應鏈管理顧問服務。本公司的增值服務使客戶可改善藥品及醫療保健產品付運至病人的效率，降低所佔醫藥供應鏈的整體成本，有助供應商維持產品質素及確保適時交付，符合其營運靈活性、效率及成本效益的需求。本公司相信其先進增值服務供應鏈服務的優勢使本公司在競爭對手當中脫穎而出。
- **享負盛名的品牌。**由於本公司的市場領先地位、穩定優質的服務及提供更優質服務的承諾，「國藥」品牌具有廣泛知名度。相信享負盛名的「國藥」品牌對本公司保持及增進與供應商及客戶的良好關係扮演重要角色，亦加強了本公司的分銷網絡。

本公司認為以上因素構成的競爭優勢，使本公司在競爭對手中脫穎而出，亦讓本公司達到並受惠於規模經濟及營運效益。

由於本公司的規模經濟、物流系統的整合以及現代化的資訊管理系統，本公司持續提升經營及成本效益持續提升。

本公司的分銷網絡及規模龐大的業務能提高經營及成本效率，在中國高度分散的醫藥分銷市場中較其他分銷商更具優勢。具體而言，本公司的高級管理人員認為控制成本為經營效率的重要一環，因而致力大幅精減成本架構。本公司的分銷及銷售開支與一般及行政開支佔總收入的百分比自2006年的6.4%降至2008年的5.1%，再降至截至2009年5月31日止五個月的4.2%。因此，本公司經營溢利率自2006年的2.0%增至2008年的3.1%，再增至截至2009年5月31日止五個月的3.9%，而本公司淨利潤率則自2006年的0.4%增至2008年的1.5%，再增至截至2009年5月31日止五個月的2.3%。

隨着服務及產品不斷擴展，本公司特別注重整合物流系統及資訊管理系統並以具成本競爭力的方式經營，從而提升盈利能力。為進一步提高經營效率，本公司已採用供應鏈管理及倉庫管理解決方案系統，可以迅速、有效且具成本效率的方式提供整個醫藥供應鏈的服務。同時，本公司的一體化物流系統可提高存貨控制系統精確度並更有利物流資源規劃。本公司決定建立統一的電腦化資訊管理系統，以改善財務風險管理及監控整體資本投資、財務會計以及業務。透過該等系統，本公司與供應商及客戶亦可分享銷售及市場營銷的綜合資料。本公司認為不斷改善物流及資訊管理系統，對未來盈利能力、增長以及成本競爭力非常重要。該等系統亦為本公司較競爭對手更勝一籌的競爭優勢。

本公司擁有經驗豐富且敬業的專業管理團隊及卓越的僱員。

本公司由具備豐富醫藥供應鏈管理經驗和實力的專業隊伍領導，大多數高級管理人員平均擁有15年的相關經驗。本公司多名董事及高級管理人員在中國多個主要醫藥行業及貿易組織(例如中國醫藥商業協會、中國麻藥協會、中國醫藥企業家協會及中國醫藥企業管理協會)中擔任要職，有機會參與制訂行業政策並提供建議。本公司強而有力的管理團隊擁有豐富藥品及醫療保健行業的併購經驗，一直積極把握市場機遇、制定及實施成功的業務策略、評估及管理風險、引導本公司向高度發展領域擴展以及提高本公司的整體盈利能力。本公司相信擁有能繼續發揮核心實力實施業務策略所需的管理力量。

本公司業務戰略

本公司目標在於鞏固中國藥品及保健品分銷商與供應鏈服務供應商的領先地位，並繼續擴充，在發展中國醫藥及醫療保健行業方面發揮重要作用。本公司計劃實行以下策略以達致上述目標：

持續擴大地理覆蓋範圍及優化分銷業務、客戶構成與產品組合，鞏固本公司於醫藥分銷行業的領先地位。

本公司計劃持續改善經營、提高競爭力及擴展業務，鞏固本公司於醫藥分銷行業的領先地位。本公司目標於國內建立新分銷中心或進行收購拓展直接地理覆蓋範圍，目標在未來兩年內於中國各省、區(除西藏外)均設有設施。本公司有意加強直接銷售予醫院以與該等重要客戶建立更為緊密的關係。本公司亦計劃擴大本公司的新客戶類別及客戶群。例如，本公司會繼續發展與城鎮醫院、省級及市級社區診所以及農村其他客戶的關係。本公司計劃透過進一步集中採購、制訂標準經營程序、整合財務管理系統及物流資源以及加強內部監控而優化醫藥分銷業務。本公司亦計劃優化產品組合，加入更多利潤較高的產品，擴充服務內容，以及加強本公司在麻醉藥品、疫苗及特殊醫藥的領導地位。

本公司相信實施上述計劃可提高採購能力及成本效益，使本公司的分銷渠道對眾多藥品及醫療保健產品製造商更具吸引力。此外，本公司計劃憑藉產品及增值服務多元化且範圍廣、經營靈活加上迅速且切合需要的客戶支援服務，使本公司脫穎而出。本公司亦相信能透過擴大現有市場佔有率及加強與供應商及客戶的戰略合作，把握發展迅速的中國醫藥行業的重大商機。本公司預期會因醫藥分銷業務分部的分銷網絡及銷量增長而持續增加

醫藥分銷業務進口藥品數量，但計劃在向國外供應商購買進口藥品時維持現有採購安排及存貨政策。

通過收購進一步增長。

除內涵式增長外，本公司計劃利用中國醫藥行業的高度分散性質及快速增長，持續收購更多可補充現有業務的醫藥業務，以及組建合作關係，配合現有擴充策略以及增加收入及利潤。本公司計劃利用中國醫藥行業的併購趨勢，把握併購機遇，擴大及優化醫藥分銷業務。本公司會在計劃開拓或業務未具規模的市場中，挑選在市場佔有率、市場實力及聲譽符合要求的戰略夥伴及收購目標。本公司計劃借助未來夥伴及收購目標的實力，擴大現有市場地位或開拓新市場。本公司亦相信，過往完成及整合收購的成功與眾多業內參與者的良好關係及本公司於中國醫藥行業的知識與經驗，可吸引有意合作的夥伴及收購目標與本公司合作。儘管本公司目前並無任何具體收購計劃或目標，亦並無與任何潛在目標訂立任何確實的協議，但本公司相信能夠物色到可加強本公司現有實力及業務，並使本公司持續發展的有利收購目標。

繼續投資本公司高效的物流及資訊管理系統，提高成本與經營效率。

本公司計劃繼續投入大量資源改進物流及資訊管理系統及程序，以確保競爭力。由於高效的物流及資訊管理系統對本公司業務及網絡非常重要，故本公司一直投資先進物流系統，並進行重大改良及整合本公司物程序與重組物流網絡。例如，本公司在北京、天津、上海、廣州及瀋陽的現代化物流中心已採用分銷訂單管理及倉庫管理解決方案系統，並且將該等系統與本公司的企業資源規劃系統（即ERP）整合。本公司亦計劃建立配備先進技術及資訊系統的地區及省級物流設施。該等改進為本公司與中國客戶及供應商建立直接高速資訊交換渠道，覆蓋本公司醫藥分銷業務的各個環節，包括提交電子訂單、開發票、採購、存貨追蹤、獲藥品經營質量管理規範認證的倉儲以及物流與付運安排。結果，本公司縮短了訂貨至交貨的時間、更能配合客戶需求並降低分銷及銷售開支。本公司會繼續採用新技術及升級技術，以獲取更多利益。為順應中國醫藥行業物流服務外包的趨勢，本公司下屬的國藥物流作為專門進行物流安排的附屬公司，將進一步提升本公司醫藥分銷業務及第三方物流客戶的物流服務能力及質素。

擴大及優化本公司整體解決方案及增值服務。

本公司計劃擴大及優化增值服務以改善客戶的業務及降低成本，提升本公司的醫藥分銷業務的價值。本公司向供應商及客戶提供各種供應商解決方案與先進物流服務，例如記存、冷鏈倉庫及儲藏室、供應鏈諮詢、存貨追蹤、分銷中心管理及技術支援與銷售協助。

該等多元化服務不但可使本公司客戶及供應商在同一處獲得全部所需服務從而精簡業務並提高業務效率，亦可進一步鞏固本公司與彼等的關係。本公司亦提供電子採購訂單管理、進口藥品質量檢驗、包裝服務、產品保險辦理、退貨及特殊藥品的運輸與送貨等增值服務。本公司會不斷提供更多增值服務，亦會發展先進一站式服務，相信該等服務可加強與現有客戶的關係並與新客戶建立合作關係。此外，本公司亦會繼續增加外包的第三方物流服務種類，進一步擴展本公司業務及拓展新收入來源。本公司相信不斷發展該等多元化服務會提升整體盈利能力及品牌知名度。

繼續發展現有一體化業務平台，以提高醫藥分銷、醫藥零售及其他業務的協同效應。

本公司會繼續發展現有一體化業務平台，增加藥品及醫療保健產品分銷、零售及生產業務的協同效益並接觸終端客戶。本公司計劃借助現有業務，把握可能出現的機會，並且提高業務的效率及節省成本。本公司亦計劃運用現有的廣大分銷網絡，為本身的零售藥店提供可靠的供應，而零售藥店則銷售透過本公司分銷網絡供應的藥品及醫療保健產品。此外，本公司計劃利用醫藥製造業務生產自有品牌產品在零售藥店出售。本公司預期因供需轉變而靈活調整產品的產能，加上對存貨的控制，可以滿足對本公司產品的需求。

憑藉經營醫藥行業多個板塊，本公司可維持對產品品質、供應鏈管理及市場營銷的控制。本公司相信透過提升營運效率及節省客戶成本，整合業務平台可盡量發揮業務間的協同效應，進一步鞏固本公司於中國醫藥分銷行業的領導地位。

本公司的業務板塊

本公司乃醫藥供應鏈服務的領先供應商，擁有下列一體化運營的業務板塊。

- **醫藥分銷。**此乃本公司的主要業務。本公司為國內外藥品及醫療保健產品生產商及其他供應商提供分銷、物流及其他增值服務。
- **醫藥零售。**本公司在中國主要城市擁有直接經營或特許經營的零售藥店網絡。
- **其他業務。**本公司經營藥品、化學試劑及實驗室用品的製造與銷售等其他業務。

業 務

下表載列所示期間來自本公司各業務板塊的對外收入及該等收入佔本公司總收入的百分比：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)
	(百萬元，百分比除外)									
分部對外收入： ⁽¹⁾⁽²⁾										
醫藥分銷.....	21,927.2	92.4	28,997.3	93.2	35,745.1	93.6	14,017.7	93.4	16,845.7	93.3
醫藥零售.....	823.1	3.5	835.6	2.7	952.2	2.5	389.0	2.6	463.2	2.6
其他業務.....	986.3	4.2	1,277.3	4.1	1,490.2	3.9	600.5	4.0	739.1	4.1
對外總收入.....	23,736.6	100.0	31,110.2	100.0	38,187.4	100.0	15,007.2	100.0	18,048.0	100.0

(1) 分部對外收入指抵銷分部間收入後的分部收入。

(2) 截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度，分部間收入分別為人民幣177.6百萬元、人民幣225.9百萬元及人民幣311.2百萬元。截至2008年及2009年5月31日止五個月，分部間收入分別為人民幣140.9百萬元及人民幣147.6百萬元。

醫藥分銷

醫藥分銷業務乃本公司的主要業務，佔營業紀錄期間各年度本公司總收入超過90%。本公司主要透過地區多元分銷網絡(包括遍佈中國19個省、直轄市及自治區的25家分銷中心)分銷全線的處方及非處方藥品(包括中西品牌藥及普藥)以及醫療保健產品及醫療器械。本公司的核心能力之一乃能夠監控大量藥品的運輸，同時以符合成本效益且及時的方式保障藥品的安全及效力。2009年5月31日，本公司全國直銷客戶包括4,723家醫院，佔中國醫院總數的36.4%，其中包括56.2%的最大型最高級別的三級醫院。本公司亦透過分銷網絡向其他分銷商、零售藥店及其他客戶(包括零售連鎖藥店、獨立藥店、社區診所及其他醫療機構)分銷處方及非處方藥品及醫療保健產品。本公司為中國僅有的三家特許的麻醉藥品全國分銷商之一，目前佔有該產品於中國約90%市場份額。近年，本公司致力向國內外製藥商集中採購藥品而協調全國分銷活動。

中國中央政府基於本公司在大規模分銷藥品方面的能力、可靠性及效率，將中國最大醫藥集團中國醫藥集團列為應急管理及救災工作成員。自1960年起，中國中央政府一直向國藥集團劃撥中央醫藥儲備資金，用於國藥集團購買醫療產品(包括藥品)，應付重大災情、疫情及其他突發情況。國藥集團為中國中央政府指定管理及經營中央醫藥儲備資金的公司之一。由於本公司的主要業務為分銷藥品，而中國醫藥集團其他成員公司的主要業務為其他業務，故控股股東認為向本公司轉撥醫藥資金甚為合理。本公司所獲醫藥儲備資金的其他詳情，請參閱「與控股股東及董事的關係 — 獨立於控股股東 — 財務獨立性」一節第(1)段。

業 務

國藥控股獲得國藥集團轉撥及支付醫藥儲備資金後，除根據國藥集團與國藥控股於2006年1月4日訂立的責任書，本公司有責任(i)嚴格執行中央醫藥儲備計劃及未獲事先批准不得更改所購買及保留的醫療產品種類與數量；(ii)按照有關中國政府部門對國藥集團的指示及時分配醫療產品；(iii)確保醫療產品的品質；(iv)確保中央醫藥儲備資金安全；(v)當本公司職責遭撤回時向國藥集團無條件退還醫藥儲備資金；(vi)制訂管理中央醫藥儲備資金的各種規則、政策及措施；及(vii)向國藥集團提交各種有關運用醫藥資金及醫療產品的報告外，本公司並無其他成本、利益、承擔或責任。

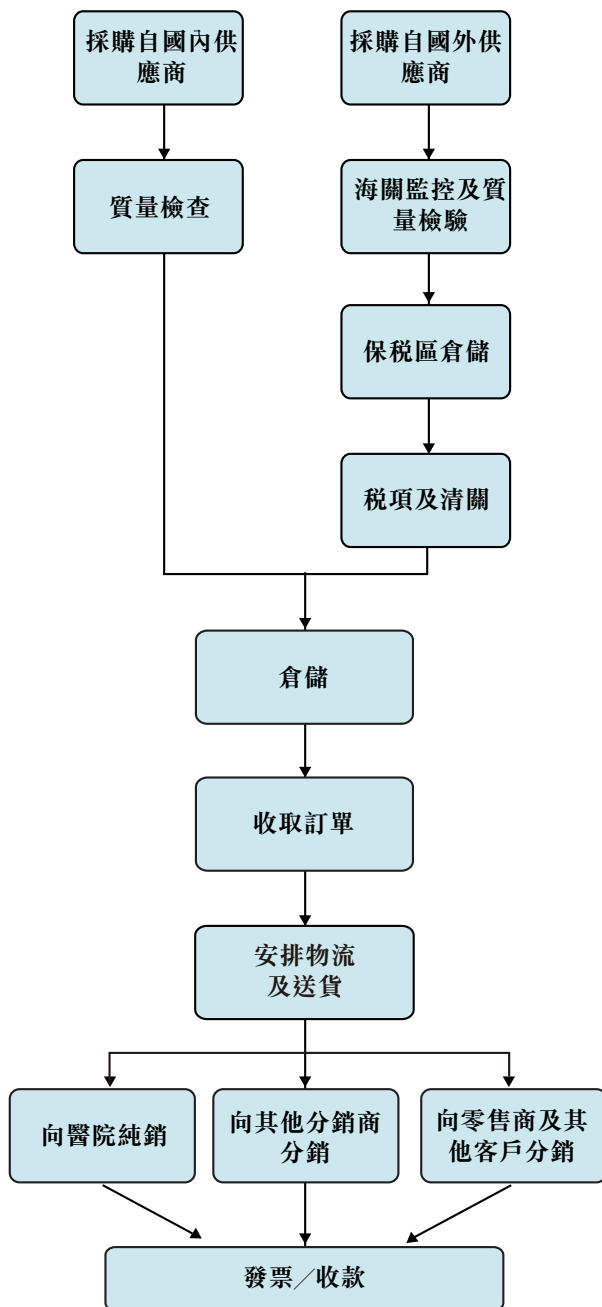
本公司於發生嚴重天災、疫情及其他突發情況時根據責任書向特定客戶銷售的藥品按成本定價。於2006年、2007年及2008年12月31日與2008年及2009年5月31日，該等藥品銷售額分別為零、人民幣507,500元、人民幣54,970,000元、人民幣51,615,400元及人民幣7,200元。

下表載列所示期間按客戶種類劃分的本公司醫藥分銷業務對外收入分析：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)
	(百萬元，百分比除外)									
醫院.....	9,642.2	44.0	13,216.6	45.6	16,719.0	46.8	6,563.4	46.8	8,129.7	48.3
其他分銷商.....	10,927.3	49.8	13,753.8	47.4	16,263.6	45.5	6,372.0	45.5	7,134.2	42.3
零售藥店及其他客戶.....	1,357.7	6.2	2,026.9	7.0	2,762.5	7.7	1,082.3	7.7	1,581.8	9.4
總計.....	21,927.2	100.0	28,997.3	100.0	35,745.1	100.0	14,017.7	100.0	16,845.7	100.0

經營程序

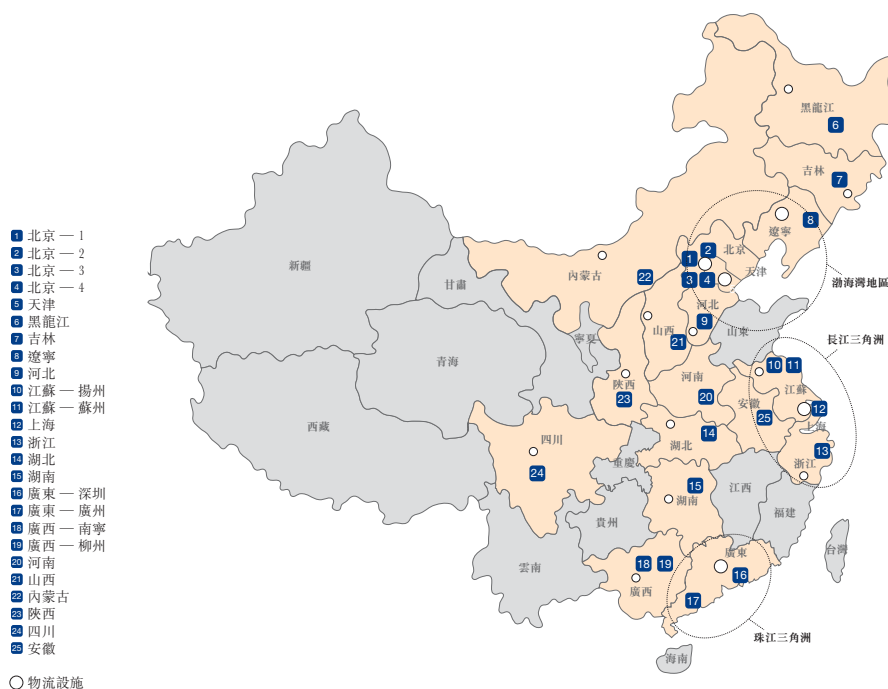
下圖列示本公司醫藥分銷業務的主要經營程序：



本公司的醫藥分銷業務涉及由多個步驟組成之完整流程，可提高效率並加強從採購到運送至客戶之經營各階段之產品品質監控。本公司從國內外供應商採購產品，產品須通過品質監控檢驗過程並且在有需要時，由本公司協助處理任何清關及稅務事宜。本公司將產品儲存於控溫環境中直至收到客戶訂單，期間本公司安排提供物流服務並及時運送產品。營運過程在向客戶發出發票及收款時結束。

分銷網絡

於2009年5月31日，本公司在全國19個省、直轄市及自治區擁有及經營25個分銷中心。以下地圖列示本公司的分銷中心、物流設施及銷售以及市場營銷隊伍直接覆蓋的地區：



本公司透過25個分銷中心經營醫藥分銷業務。分銷中心的主要功能為進行銷售及管理營運附屬公司的日常經營，例如處理從供應商收到的產品及配送客戶所訂產品以及儲存及倉儲功能。各分銷中心負責銷售及市場營銷，如鎖定新客戶、提供銷售及客戶支援服務及維持與經營區域內現有客戶的關係。目前，大部分分銷中心亦擔任本公司在醫藥分銷業務中提供倉儲及運輸物流服務的協調中心。本公司目前正將所有的物流業務整合至一家物流附屬公司控制的綜合物流系統，預期於2010年完成。分銷中心一般由多功能辦公區、資訊系統、輔助物流、倉庫設施與收貨及運輸碼頭組成。本公司分銷中心總建築面積一般介乎5,000平方米至20,000平方米，倉庫總建築面積介乎3,000平方米至20,000平方米。

業 務

銷售及市場營銷

本公司醫藥分銷的銷售額主要來自中國。下表呈列所示期間按地區分類的本公司醫藥分銷業務收入(已抵銷分部間收入)：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)	(人民幣)	(%)
	(百萬元, 百分比除外)									
渤海灣地區.....	8,373.9	38.2	12,707.9	43.8	15,214.6	42.6	6,043.9	43.1	7,291.9	43.2
長江三角洲.....	5,888.6	26.9	6,896.8	23.8	8,754.1	24.5	3,513.9	25.1	3,743.3	22.2
珠江三角洲.....	5,324.8	24.3	6,196.3	21.4	8,117.0	22.7	3,138.7	22.4	3,764.8	22.4
其他區域.....	2,339.9	10.6	3,196.4	11.0	3,659.4	10.2	1,321.3	9.4	2,045.7	12.1
總計.....	21,927.2	100.0	28,997.3	100.0	35,745.1	100.0	14,017.7	100.0	16,845.7	100.0

2009年5月31日, 本公司直接客戶包括4,723家醫院(包括670家三級醫院)、2,545家分銷商、逾22,000間零售藥店及其他客戶。下表呈列按地區分類的本公司客戶：

	醫院	分銷商客戶	零售藥店及 其他客戶
渤海灣地區.....	1,218	388	7,652
長江三角洲.....	782	313	3,961
珠江三角洲.....	880	557	6,191
其他區域.....	1,843	1,287	4,351
總計.....	4,723	2,545	22,155

2009年5月31日, 本公司醫藥分銷業務擁有約1,651名銷售及市場營銷代表, 分佈於本公司總部以及區域分銷中心。

本公司總部的256名銷售及市場營銷代表主要負責國藥控股日常分銷業務的銷售及市場營銷活動與制定公司整體醫藥分銷業務的總體市場營銷及促銷計劃。本公司總部的公司銷售及市場營銷部門亦設計並制定增值服務組合。該等服務組合專為特定客戶群量身設計, 可按分銷設施級別進一步定製, 順應當地市場狀況。此外, 本公司總部的公司銷售及市場營銷部門與地方分銷中心密切合作, 為全國客戶服務。本公司各分銷中心與中央電腦系統及資訊管理網絡以電子方式連通, 從而促進本公司對採購、運輸及發單的監控。

本公司分銷中心的1,395名銷售及市場營銷代表主要負責區域銷售及市場營銷, 並直接向客戶提供支援服務。由於本公司的銷售及市場營銷代表策略性地分佈於本公司所經營各地區鄰近客戶的分銷中心, 故此可高效迅速地應對客戶需求。本公司分銷中心的銷售及市場營銷代表負責執行本公司總部制定的市場營銷及促銷計劃, 並在進行銷售及市場營銷前進行調查以篩選目標客戶。

本公司銷售及分銷中心的銷售人員按分銷網絡的區域覆蓋範圍管理，並按特殊客戶類型、銷售方式及產品類別進一步專門化。本公司主要通過以下隊伍提供醫藥分銷服務：(i)主要向國家及地區醫院銷售處方藥的純銷團隊；(ii)主要向其他分銷商銷售藥品及醫療保健產品的銷售團隊；(iii)主要向零售藥店及其他終端客戶銷售藥品及醫療保健產品的一般銷售團隊；及(iv)專門分銷麻醉藥品及疫苗的銷售隊伍。

製造商一般向醫藥分銷商(如本公司)獨家銷售產品，而醫藥分銷商向醫院、其他分銷商、零售藥店及其他客戶銷售產品。本公司認為，此乃具成本效益可覆蓋廣大終端客戶的途徑。

銷售及分銷協議

本公司大多數產品銷售依賴客戶的持續採購訂單。本公司通常並無訂立任何長期合約。此外，本公司與不同類別客戶訂立不同銷售及分銷協議。

醫院客戶

本公司向公立醫院的純銷主要透過中國政府規管的醫院集體招標程序進行。採購醫藥時，醫院須向製藥商公開招標。請參閱本招股說明書「法規—醫院採購藥品的投標規定」一節。招標程序一般歷時三至六個月。集體投標程序涉及公立醫院使用的多類藥品，雖然數量會因地而異，但一般會有約數千個製藥商參與醫院集體招標。某一種類藥物一般由多個製造商及分銷商而非獨家供應。本公司與生產商訂立分銷協議並建議彼等參與醫院集體招標。本公司與生產商緊密合作，憑藉專業知識、市場情報、有競爭力的價格建議、文件處理支援及其他行政服務改善彼等的競標地位及提高中標率。本公司通常同時建議及協助多個製造商(包括本公司醫藥製造附屬公司)參與醫院招標。由醫藥及臨床醫學專家依法組成的投標審核委員會甄選中標製造商，而醫院在招標後向本公司發出訂單，決定所交付的個別藥品的劑型、製造商及品牌。完成招標後，本公司會按照醫院提供的採購訂單分銷中標製藥商的產品，而採購訂單列明藥品的品牌、數量及類別。該等產品價格根據醫院集體招標程序釐定。因此，本公司於營業紀錄期間在同一招標程序中向附屬公司及其他獨立第三方製藥商提出建議的過程中並無嚴重利益衝突情形。

分銷商客戶

本公司向分銷商客戶銷售產品，乃由於本公司目前尚未直接覆蓋中國各個省份或自治區，且若干分銷商的銷售渠道覆蓋非本公司客戶的醫院、零售藥店及其他醫療保健機構。

本公司向分銷商客戶分銷及銷售藥品一般受製藥商、本公司與下游分銷商之間的三方協商規範。製藥商有時與本公司及本公司分銷商客戶訂立三方書面協議。然而，根據現

業 務

行中國行業慣例，訂立三方書面協議是選擇性質，而各方並非必須訂立三方書面協議。三方協議通常列明分銷商客戶嗣後銷售及分銷藥品時的藥品建議售價(最終受中國政府制定的價格上限或其他形式的價格控制規範)、分銷商客戶的資格、本公司於分銷商客戶分銷及銷售該等產品的專營權、期限及地域範圍，以及本公司與分銷商客戶之間的訂單、付運及付款安排。製藥商一般會在三方協議中訂明對醫院及零售藥店的建議售價。本公司向醫藥分銷商客戶銷售藥品的售價受本公司及製藥商個別訂立的分銷及代理協議規範。下游分銷商會向本公司訂購產品，而本公司則負責供應及付運該等產品。根據若干三方協議，本公司分銷商客戶須每月將銷量及存貨報告提交製藥商審閱。三方協議為期一至三年。然而，大部分協議為期一年，於屆滿時可續期一年或以上。

除屬於本公司關連人士的36名分銷商客戶外，其他分銷商客戶均為獨立第三方。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年5月31日止五個月，向該36名分銷商客戶銷售藥品、醫療保健產品及醫療用品的銷售額分別約為人民幣674百萬元、人民幣751百萬元、人民幣902百萬元及人民幣323百萬元，分別佔本公司醫藥分銷板塊總收入約3.1%、2.6%、2.5%及1.9%。

本公司基於信用紀錄、客戶組合及分銷網絡等多項標準甄選分銷商客戶。下表載列營業紀錄期間本公司分銷商客戶數目的變動：

	截至12月31日止年度			截至2009年
	2006年	2007年	2008年	5月31日 止五個月
新增客戶.....	327	148	102	267
既有客戶終止.....	(391)	(703)	(758)	(725)
分銷商客戶減少淨額.....	(64)	(555)	(656)	(458)
年/期終.....	4,214	3,659	3,003	2,545

營業紀錄期間，本公司分銷商客戶數目減少主要是由於本公司採用更嚴格的標準甄選及維持分銷商客戶，加上本公司擴大直接覆蓋醫藥客戶的地區範圍。分銷商數目減少亦是中國醫藥分銷行業趨向整合的結果。

其他客戶

此外，本公司亦向零售藥店及其他客戶(例如連鎖零售藥房、獨立藥房、社區診所及其他保健機構)直銷產品。本公司按照持續採購訂單向該等客戶出售大部分產品。

確認收入及定價

本公司於產品付運予醫院、零售藥店或分銷商客戶，客戶全權決定銷售產品的渠道及價格，且並無未履行責任以致影響客戶接納產品時，確認向客戶銷售產品所得收入。由

於本公司批量產品通常以折扣銷售，故銷售額按銷售合約的指定價格(扣除銷售時估計批量折扣)入賬。

原則上及依照市場慣例，本公司產品的價格透過中國政府規定的集中招標程序及／或與本公司供應商及客戶磋商而釐定。磋商時的考慮因素包括本公司採購成本及毛利率水平、本公司廣大分銷網絡及議價能力、政府政策及法規、競爭、客戶喜好及市場因素。

付款

本公司一般在客戶下訂單時開具發票，信用期一般介乎30天或120天。本公司或會視乎若干客戶的信譽、客戶所在地及所售產品延長信用期。本公司接受客戶以銀行票據、電匯轉賬或現金付款。

退貨

退貨方面，本公司客戶可退還損壞、包裝缺損、標籤含糊、包裝內欠缺產品或不符合採購訂單規格的產品。此外，本公司客戶可退還不再屬於公立醫院藥品採購清單或已過期或即將過期的產品。對於若干藥品，本公司接受客戶退貨前須獲製藥商事先批准。對於未損壞、完好、符合採購訂單規格及自要求退貨日期起計超過六個月到期的產品，本公司僅會在產品可轉售或全額退還供應商的情況下接受退貨。營業紀錄期間，本公司每月向客戶(包括下游分銷商)的銷售大致穩定，且並無客戶大量退貨。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司的退貨分別約為人民幣362.2百萬元、人民幣468.4百萬元、人民幣615.0百萬元及人民幣271.2百萬元。

產品組合

本公司利用廣泛的醫藥專業技術及借助與主要供應商的密切關係為客戶提供優質產品及服務。於最後可行日期，本公司在中國分銷全球50種最暢銷藥品中的46種。截至2009年5月31日，本公司分銷超過22,000種不同種類藥品及醫療保健產品，包括處方藥(品牌藥和普藥)及非處方藥，以及個人護理產品及醫療器械。營業紀錄期間，本公司個人護理及醫療器械產品的銷售額佔醫藥分銷業務總收入不足0.2%。本公司的產品由超過3,300家供應商提供，包括國際及國內醫藥公司。本公司的供應商包括全球50強醫藥公司中30家(如 Roche、AstraZeneca、Pfizer、GlaxoSmithKline、Novo Nordisk、Merck 及 Eli Lilly)及國內100強醫藥公司中95家(如江蘇恆瑞、哈藥及華北製藥)。此外，本公司亦為中國僅有的三家特許麻醉藥品全國分銷商之一，現時佔約90%的中國麻醉藥品市場份額。

2009年5月31日，本公司的醫藥分銷業務管理約17,600種處方藥及約4,300種非處方藥的倉儲及運輸。本公司向醫院、其他分銷商、零售藥店、社區診所及其他醫療機構分銷該

業 務

等處方藥及非處方藥。本公司認為，本公司現為相關供應商所指定162種藥品在中國的唯一分銷商，惟根據中國的供應商市場慣例，本公司與該等供應商訂立的分銷協議並無指明獨家分銷。下表載列本公司處方藥及非處方藥品的主要治療領域、各治療領域的產品數量及各類藥品的主要產品：

產品類別	產品數量 ⁽¹⁾	主要產品
消化及代謝疾病藥品	4,400	注射用腺苷蛋氨酸、蒙脫石散、多潘立酮片、埃索美拉唑鎂腸溶片、奧美拉唑鈉注射液、水滑石片、腺苷蛋氨酸腸溶片、熊去氧膽酸膠囊
心血管疾病藥品	3,300	阿伐他汀鈣片、非洛地平緩釋片、替米沙坦片、苯磺酸左旋氨氯地平片、缬沙坦膠囊、酒石酸美托洛爾緩釋片、硝苯地平控釋片、酒石酸美托洛爾緩釋片、酒石酸美托洛爾片及氯沙坦鉀片
抗感染藥品	3,200	注射用亞胺培南西司他丁鈉、注射用美羅培南、注射用頭孢鈉、注射用鹽酸萬古霉素、注射用頭孢他啶、注射用替考拉寧、注射用頭孢曲松鈉、注射用頭孢哌酮鈉／舒巴坦鈉、注射用美羅培南及頭孢克洛乾混懸劑
癌症及免疫系統疾病用藥	600	嗎替麥考酚酯膠囊、吉非替尼片、卡培他濱片、注射用鹽酸吉西他濱、紫杉醇注射液、來曲唑片、利妥昔單抗注射液、注射用培美曲塞二鈉及嗎替麥考酚酯膠囊
精神病藥品	1,100	奧氮平片、鹽酸氟西汀分散片、鹽酸帕羅西汀片、左旋多巴和苄絲肼片、利培酮片、鹽酸舍曲林片、丙戊酸鈉緩釋片、奧拉西坦注射液、甲磺酸溴隱亭片及甲磺酸阿米三嗪蘿巴新片
呼吸系統藥品	2,000	鹽酸氨溴索注射液、鹽酸氨溴索片、鹽酸氨溴索口服溶液、標準桃金娘油腸溶膠囊、吸入用異丙托溴銨溶液、複方磷酸可待因溶液、吸入用複方異丙托溴銨溶液、沙美特羅替卡松粉吸入劑
血液及造血系統用藥	500	硫酸氯吡格雷片、醋酸奧曲肽注射液、甲鈷胺片、甲鈷胺注射液、羥乙基澱粉130/0.4氯化鈉注射液、注射用腺苷鈷胺、注射用阿替普酶及琥珀醯明膠注射液
肌肉及骨骼系統用藥	700	鹽酸氨基葡萄糖膠囊、碳酸鈣／維生素D3片、複方葡萄糖酸鈣口服溶液、美洛昔康片、骨化三醇膠丸、阿侖膦酸鈉片、雙氯芬酸鈉腸溶片及骨化三醇膠丸

(1) 所提供數字為概約數字。

業 務

產品類別	產品數量 ⁽¹⁾	主要產品
激素劑(不包括性激素)	300	精蛋白生物合成人胰島素注射液(預混30R)、瑞格列奈片、格列齊特片(II)、瑞格列奈片、阿卡波糖片、精蛋白生物合成人胰島素注射液(預混50R)、鮭降鈣素注射液、格列齊特製劑粉、精蛋白鋅重組人胰島素混合注射液及生物合成人胰島素注射液
皮膚病用藥	1,000	硝酸咪康唑霜、莫匹羅星軟膏、曲安奈德益康唑乳膏、鹵米松／三氯生乳膏、糖酸莫米松乳膏、鹵米松乳膏、鹽酸米諾環素軟膏、複方醋酸地塞米松乳膏、鹵米松乳膏及酮康唑
感官系統用藥	900	注射用維替泊芬、維氨咪滴眼液、玻璃酸鈉滴眼液、玻璃酸鈉注射液、卵磷脂絡合碘片、氧氟沙星滴眼液、鹽酸左氧氟沙星滴眼液、吡諾克辛滴眼液、維生素A棕櫚酸酯凝膠、複方硫酸軟骨素滴眼液
泌尿生殖系統用藥及性激素	700	非那雄胺片、前列地爾注射液、醋酸戈舍瑞林緩釋植入劑、愛普列特片、普適泰片、炔雌醇環丙孕酮片、去氧孕烯炔雌醇片、戊酸片、混合雌激素片、地屈孕酮片
驅蟲劑，殺蟲劑及驅蟲藥	200	阿苯達唑片、奧硝唑注射液、奧硝唑氯化鈉注射液、注射用奧硝唑、硫酸羥氯喹片及奧硝唑膠囊
原料藥及非直接用藥	30	碘、西羅莫司口服溶液、注射用巴利昔單抗、西羅莫司片、米索前列醇羥丙基甲基纖維素及西羅莫司口服溶液
其他藥物	100	聚乙二醇干擾素 α -2a注射液、聚乙二醇干擾素 α -2a注射液、注射用曲妥珠單抗、七氟醚、丙泊酚注射液、碘普羅胺注射液、丙泊酚注射液、碘普羅胺注射液及注射用重組人凝血因數VIII

(1) 所提供數字為概約數字。

下表載列本公司個人護理及醫療器械產品的產品數量及主要產品：

產品類別	產品數量 ⁽¹⁾	主要產品
個人護理產品	700	咽喉含片、液體劑量補充劑、保健補充劑及膳食補充劑
醫療器械產品	600	注射器、針頭、血糖測試紙及止血器

(1) 所提供數字為概約數字。

增值服務

本公司提供供應鏈增值服務，包括供應鏈解決方案、若干先進物流服務及其他增值服務。如本公司使用專門設計的包裝、加工、儲存及運輸方式處理昂貴、易碎、易壞或需

業 務

特別處理的專門藥物。本公司所提供服務的深度及廣度減少了客戶存貨、最終成本及其他營運開支。此外，本公司可向供應商提供在本公司的資訊管理系統運作過程中收集的寶貴市場數據及資料、若干先進存貨追蹤及管理服務、分銷中心管理及供應鏈管理諮詢服務。本公司的增值服務使客戶可改善醫療保健產品的付運效率，降低所佔醫藥供應鏈的整體成本。此外，本公司的增值服務亦通過制定嚴格的質量控制措施而有助供應商適時分銷產品。本公司的增值服務通常不向客戶或供應商另行收費，因此並未從該等服務獲得重要收入。然而，本公司已制訂長期計劃，日後將增值服務列入現有醫藥分銷業務的一環並從中獲得額外收入。該等服務亦加強本公司與現有供應商及客戶的關係，令本公司在競爭對手中脫穎而出，亦有助本公司與主要保健品供應商建立新合作關係。

下表載列本公司的增值服務、供應商解決方案及先進物流服務：

種類	服務
供應商解決方案	進口代理 清關 自由貿易區庫存 藥品庫存管理 代供應商收款服務
先進物流服務	存貨分析報告 設計及設立供應鏈 技術支援及銷售協助 存貨追蹤及管理
其他增值服務	電子訂單及確認 進口藥品質量檢驗 包裝、再包裝及再加工服務 產品保險辦理 產品退回或更換 運送專門藥品

供應商安排

在供應商管理方面，本公司將供應商分為不同級別，如戰略合作供應商、協議供應商及單次交易供應商。本公司透過訂立年度代理或分銷協議與策略聯營供應商保持關係，加強推廣該等供應商的產品，提供產品銷售反饋，並與該等供應商保持密切溝通。協議供應商為與本公司有多項協議或重複交易者，但合作程度不及策略合作供應商。單次交易供應商通常為不熟悉的新供應商，所涉協議貨量較小。

支付予供應商的採購成本一般在採購過程中透過磋商釐定，而本公司的供應商及客戶經常參與磋商。目前本公司的附屬公司由總部協助及指導採購大部分產品，部分則由總部協調集中採購。本公司為提高經濟規模已採取措施通過綜合採購藥品協調國內分銷活動，

以及由全國總部的各地區附屬公司集中採購。本公司相信集中採購政策可使本公司就價格及其他合約條款更具議價能力、提高與供應商的談判地位及整合物流服務。一體化採購網絡亦吸引本公司的客戶，從而提高本公司醫藥分銷業務的競爭力。

本公司自2003年註冊成立起與大部分供應商保持業務關係。本公司就醫藥分銷業務與供應商訂立的協議為期介乎一至三年。然而，大部分協議為期一年，於屆滿時可續期一年或以上。於營業紀錄期間，本集團與供應商續期並無困難。

該等協議載有供應商藥品的特性及價格、信貸期、出售及分銷產品的指引，包括對產品售出地區的限制及可能提供之物流服務的條款。根據協議，供應商負責確保藥品品質良好及知識產權有效。本公司負責及時付運產品及向供應商付款並遵守供應商制定的指引（尤其是建議售價）。此外，供應商通常規定最低或目標採購量，並可要求本公司協助參與醫院集體招標與銷售及促銷活動。倘本公司未能達到相關目標採購量，則供應商一般不會終止協議。協議可於屆滿日期前經雙方書面協定續期或延期。倘本公司違反主要合約條款，例如倘本公司未遵守協議規定的分銷商指引，或本公司延遲向客戶交付產品或拖欠款項，則供應商可終止協議。

本公司供應商授予的信貸期一般長達180日。本公司以銀行票據及電匯方式結算未支付的應付款項。本公司提前付款時若干供應商會提供折扣。

採購退回產品方面，本公司可於指定退貨期內通知供應商，退回損毀、包裝缺損／標籤含糊或包裝內欠缺產品、已過期、即將過期或不符合本公司品質標準的產品。倘有關產品不再屬於公立醫院的藥品採購清單，則本公司可向供應商退回若干藥品，惟此情況較少發生。營業紀錄期間，本公司並無向供應商大量退回購入產品。

物流安排及基礎設施

本公司的醫藥分銷業務為供應商及客戶提供全面且技術先進的物流安排，覆蓋中國醫藥整條供應鏈。本公司通常不對物流安排及設施另行收費。本公司的物流服務有助客戶改善服務質素及削減成本、更快地滿足有關需求、緊跟終端客戶需求安排物流、提升處理效率及擴大供應鏈覆蓋範圍。本公司的醫藥物流安排主要包括儲存、倉儲、遠距離、地區及本地運輸及送貨服務。本公司亦為向藥品及醫療保健行業提供外包物流服務的領先供應

商。本公司醫藥專業能力與全國運輸管理整合，可促使第三方客戶通過單方聯繫而從端對端供應鏈管理獲益。本公司為 GlaxoSmithKline 及 Bayer 的國內主要外包物流服務供應商，此乃本公司能力及服務的證明。其他外包物流服務客戶包括國內外醫藥公司，如博士倫有限公司、Eli Lilly 及康美藥業股份有限公司。

本公司物流安排視乎市場需求而定，旨在高效精準管理產品及信息流動，以及降低存貨持有成本。本公司一般每日運送產品予客戶。本公司的綜合服務乃專門定製，可滿足醫藥及醫療保健行業的特別需求，而本公司的業務有規範業務環境所需的嚴格程序控制及監控。本公司的倉庫配備全面的倉庫管理系統(即WMS)，包括挑選及運輸貨品以及環境控制的自動化系統。本公司亦使用採用無線射頻辨識系統(即RFID)的追蹤系統。RFID 是利用小型轉發器及無線信號迅速收集物流設施的產品數據及位置的自動產品辨識系統。本公司通過安排夜班重新包裝及組合訂單來進一步縮減付運至收貨的時間。訂單一般在本公司收到客戶訂單後六個小時內離開倉庫。營業紀錄期間，本公司醫藥分銷業務的物流安排並無任何重大過失或延誤。

本公司位於分銷中心的區域及地方物流設施主要負責協調及提供綜合區域物流服務，一般包括倉儲空間及相關物流設備，總建築面積一般介乎5,000平方米至20,000平方米。本公司已於2007年開始物流基礎設施的升級及整合計劃，並預期於2010年建成全面中央物流系統。各設施按所分銷的產品數量及總建築面積分級，反映設施的服務範圍屬於區域、省份或地方。本公司五個綜合區域物流中心位於北京、天津、上海、廣州及瀋陽。該等中心直接服務於本公司客戶並作為其他物流設施的協調及規劃中心。本公司正提升若干現有設施為整合省級物流設施。該等設施位於浙江、江蘇、湖北、湖南、山西、陝西、河南、四川、廣東、遼寧、吉林、黑龍江、內蒙古及廣西等省份或自治區。本公司亦擬在中國部分城市設立較小的地方物流設施以進一步擴展終端客戶範圍。本公司相信該系統將增加營運規模、擴大區域覆蓋範圍及更好地服務本公司客戶及供應商。

資訊系統

透過本公司的物流及資訊管理系統，客戶可輸入電子訂單、準備發票及追蹤採購與存貨情況。小型訂單可能通過電腦處理及現代倉儲技術(包括電腦化及自動化檢索產品在倉庫的位置、條碼系統、路線、通知及存貨補充系統、重力流動系統、銷售訂單挑選及高效卡車裝卸與行走路線)而達致高效分銷。本公司整合WMS、供應鏈管理系統(或CMS)、醫院信息系統(或HIS)及同時管理不同地點貨倉的中央存貨系統等各系統以建立電子業務管理的標準化平台，用於各供應商及醫院。本公司亦整合分銷訂單管理與倉庫管理解決方案系統

(使用本公司的ERP系統)，為客戶多項基本增值服務(包括市場營銷、產品需求數據、存貨補充、電腦價格更新及價格標籤)提供平台，從而實現與客戶進行直接高速資訊交流。該等功能使本公司可更準確控制存貨流動、增加物流和增值服務種類、增強經營規劃及鞏固與客戶的關係。

本公司會致力不斷發展綜合資訊系統。本公司已在北京、上海、天津及廣州設立四個裝備現代物流資訊系統的倉庫。本公司區域及省級物流中心使用全面有效且存貨追蹤及分析功能強的存貨管理系統WMS。各物流中心每日可處理100,000份採購訂單。本公司不斷完善的資訊平台主要由綜合全國平台、區域採購訂單處理平台、存貨管理系統及定價管理系統組成。本公司的資訊系統透過CMS與終端客戶的管理系統(包括該等終端客戶的物流中心)連接。該綜合管理系統使本公司可擴大資訊網絡覆蓋範圍並分享資料及資源。本公司的資訊系統獲國內外供應商(如GlaxoSmithKline及Dainippon Sumitomo Pharmaceutical Co., Ltd)採用。本公司致力通過維持可滿足各設施所服務的本地市場需求的特定存貨而將業務盈利能力發揮至最高水平。

此外，為防止本公司信息系統中斷、應對不可預見事故或系統故障，並及時恢復系統運行，本公司已制訂信息系統災難復元計劃。倘本公司內部網絡出現故障或中斷，則本公司可通過互聯網啟用備份的虛擬私有網絡系統。本公司亦採取備份方式，設有主次兩級信息系統，所有數據均會即時抄錄到備用伺服器，兩個系統存載相同信息。因此，當主要系統出現故障或中斷時本公司可轉用備用系統。營業紀錄期間，本公司並無遭遇任何嚴重系統故障或信息系統中斷。

醫藥零售

本公司為中國醫藥零售市場領先的醫藥零售營運商之一。根據中國藥店雜誌的資料，就零售店鋪數量而言，截至2008年12月31日止年度，本公司是中國五大醫藥零售商之一。本公司已於中國多個主要城市建立多個醫藥零售品牌，如「大德生」及「一致」等。於2009年5月31日，本公司於七個最大及發展最完善的省市(包括浙江、北京、上海、天津、江蘇、遼寧、廣東及兩個自治區)黃金地段直接經營632家零售藥店及186家特許經營零售藥店。

業 務

零售網絡

本公司相信已成功建立遍佈中國的零售藥店連鎖。下表載列於所示日期按省市劃分的本公司自營及特許經營零售藥店數目：

城市或省份	12月31日									2009年		
	2006年			2007年			2008年			5月31日		
	直營店	特許經營店	總計	直營店	特許經營店	總計	直營店	特許經營店	總計	直營店	特許經營店	總計
廣東省.....	187	89	276	184	88	272	170	76	246	196	78	274
上海市.....	53	112	165	68	115	183	76	56	132	81	58	139
江蘇省.....	86	14	100	87	14	101	83	7	90	80	8	88
北京市.....	44	0	44	51	0	51	37	0	37	41	0	41
遼寧省.....	5	0	5	6	0	6	30	33	63	43	34	77
其他.....	50	2	52	50	2	52	72	7	79	191	8	199
總計.....	425	217	642	446	219	665	468	179	647	632	186	818

下表載列營業紀錄期間本公司零售藥店數目變動：

	截至12月31日止年度			截至2009年
	2006年	2007年	2008年	5月31日止五個月
年／期初.....	548	642	665	647
新增零售藥店	136	58	36	185
既有零售藥店終止.....	(42)	(35)	(54)	(14)
零售藥店淨增加.....	94	23	82	71
年／期終.....	642	665	647	818

本公司零售業務的持續發展及成功取決於本公司增加新藥房的擴展計劃結果。本公司的擴展計劃致力於同時進入新市場及於原有市場增加店鋪。本公司計劃致力發展直營店。本公司亦計劃將以高端客戶消費性保健品及化妝品為主的專賣店加入零售網絡，其次，加入其他零售業務(如平價店)。於營業紀錄期間，本公司的直營店數目增加主要是由於新開直營店、於2008年收購瀋陽天益堂及浙江英特的零售藥店以及於2009年自寧夏自治區國有資產監督管理委員會收購零售藥店，但根據本公司的店鋪表現評估及由於中國政府實行都市更新及搬遷政策而關閉部分直營店，抵銷了部分新增直營店的數目。於營業紀錄期間，本公司的特許經營店數目有所減少，主要是由於(i)於2008年11月與在上海運營59間零售藥店的上海上虹大藥房連鎖有限公司所訂立的特許經營協議屆滿；及(ii)本公司加強監察及管理特許經營店的服務質素及特許經營協議條款的遵守情況所致。基於上述更嚴格的監管及管理措施，本公司已取消若干違反特許經營協議指定條款或不符合本公司經營及服務標準的特許經營店的資格，而若干特許經營店亦自動終止與本公司訂立的特許經營安排。

本公司認為增加及重置合適區域市場的店鋪乃本公司在目前環境中有效競爭及保持本公司醫藥零售市場領先地位的必要策略。

直營店

於2009年5月31日，本公司有632間直營店。本公司於客流量大、店面顯眼及方便的地方謹慎挑選店鋪。本公司絕大部分店鋪位於發達的城市居住社區及中國七個省份及直轄市的黃金零售地段。

特許經營店

於2009年5月31日，本公司持有186間主要位於上海、江蘇、廣東、遼寧、廣西及浙江等省的特許經營店。本公司物色及挑選銷量保持一定水平並位於有利位置的獨立地方藥店作為本公司特許經營店。該等特許經營店使用本公司的零售品牌經營，而本公司按該等店鋪的總收入收取特許經營費，以及從作為該等特許經營店的產品及物流服務的優先供應商收取費用。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司特許經營費收入分別為人民幣11.6百萬元、人民幣10.9百萬元、人民幣15.3百萬元及人民幣3.9百萬元。通過特許經營，本公司亦可提高本公司品牌在零售終端客戶中的知名度。為保持本公司質量標準及品牌聲譽，本公司會定期視察特許經營店。

根據本公司特許經營協議條款，本公司要求特許經營商履行一系列責任，包括：(i)以本公司醫藥零售品牌經營；(ii)從本公司採購所有產品；(iii)持有營運及店鋪設施所需的一切許可證及牌照；(iv)聘用合資格的專業人員及僱員；(v)執行本公司定價政策；及(vi)保持本公司統一的店面設計和佈局。然而，本公司並無於特許經營協議中限定特許經營店向本公司取貨的最低採購額。本公司特許經營協議一般於協議日期起滿五年當日終止，惟經協議雙方同意，特許經營安排可續訂或延期。

根據特許經營協議，本公司為特許經營商提供各種服務，確保本公司產品銷售，包括管理和僱員培訓計劃及廣告、市場營銷及促銷服務。倘購自本公司的產品出現損毀或殘缺，則特許經營店可於屆滿日期前退貨，過期產品亦可退貨。由於本公司的特許經營店僅可向本公司取貨，本公司須為所提供及透過本公司特許經營店所銷售的產品品質監控負上全責。

店鋪經營

本公司制定統一且獨特的格局、色彩配置及設計規格，有助提升本公司零售藥店的企業形象。本公司店鋪配有駐店藥劑師，主要負責解答客戶查詢及協助銷售處方藥。此外，本公司定期為店鋪員工及藥劑師提供醫藥知識、營養品知識及銷售技能與客戶互動培訓，並對區域及高級經理以及管理人員進行管理培訓。

儘管本公司向零售客戶提供現金或借記卡或信用卡或者醫保卡等付款方式選擇，惟零售銷售的絕大部分仍以現金支付。因此，本公司於所有零售藥店內採納嚴格的現金監控

程序。具體而言，各銷售的詳細紀錄於本公司綜合資訊管理系統，而本公司店舖所得現金存放於各零售店內受監管的保險箱內。本公司財務部門將現金單據所得銷售數據進行每日核算，其後由本公司銀行確認。

本公司於產品出售予客戶時確認本公司直營店向零售客戶銷售產品所得收入。本公司於產品送達特許經營店時確認向特許經營店銷售產品所得收入。當特許經營合約所涉重大服務絕大部分已履行時，本公司確認來自特許經營店的特許經營費收入。

視乎店舖所在省份，本公司每一至三個月獲得相關政府社會保障局補償售予國家醫療保險計劃合資格參與者的銷售額。由於本公司一般不會給予零售客戶信用期，故有關報銷款項為本公司零售藥店的主要應收款項。於2009年5月31日，本公司361家或44.1%的藥房為中國國家醫療保險計劃的指定藥房。

產品及服務

本公司為顧客提供便利的專業配藥服務及多種醫療保健產品。本公司的典型零售藥店銷售處方藥及多種全國廣告品牌的常用保健產品或自有品牌產品。前店產品包括全球知名的非處方藥(包括皮膚護理、眼部護理、口腔護理、上呼吸道、腸胃、生髮及煙癮醫藥)以及美容產品與化妝品。

所售產品

本公司的零售產品可大致分為以下類別：

處方藥。本公司銷售多類藥品，包括現有23類處方藥中的19類。本公司處方藥僅來自醫生及其他特許的醫療服務供應者。本公司的駐店藥劑師核實所有藥方是否有效、準確及完整，亦進行醫藥使用檢查，針對顧客提供的醫藥、疾病及過敏史資料覆核每張處方。

非處方藥。本公司銷售約90類非處方藥，包括治療常見疾病的西藥及中藥。

消費者醫療保健及個人護理產品。本公司銷售約160類個人醫療保健產品，包括多種保健補充劑、維生素、礦物質及食品、皮膚護理、生髮及美容產品與化妝品及季節性醫藥。

自有品牌及專銷產品

本公司部分透過自有品牌產品區分零售藥店與其他連鎖藥房。本公司以自有品牌(如妮可兒及一致)銷售個人保健產品，以較低零售價格銷售安全藥效與其他同類品牌相若的

藥品，從而為消費者提供符合成本效益的選擇。本公司於2006推出首個自有品牌產品。其後，本公司自有品牌產品增至逾207種，覆蓋本公司銷售的大部分非處方產品。基於自有產品利潤較高，本公司有意增加銷售該等產品。本公司其他業務營運的生產部門並無向本公司零售藥店供應任何自有品牌產品。

由供應商以優惠購貨價格向本公司提供的專銷產品，僅於本公司若干省份的零售藥店銷售。本公司於2006推出首個專銷產品。其後至目前為止，本公司專銷產品增至逾608種。

定價

本公司一般按成本加利潤法(包括商品採購成本加上本公司就經營成本釐定的標準利潤)設定本公司醫藥零售業務產品的零售價。然而，本公司醫藥零售業務銷售的部分藥品受指定價格或價格上限的價格管制。中國政府不時將新藥品列入醫保目錄，並調整售予終端用戶的相關藥品的價格或設定零售價上限。請參閱「財務資料 — 影響本公司經營業績的因素 — 中國醫藥行業政策及法規」及「法規 — 價格管制」。

市場營銷及促銷

2007年前，本公司醫藥零售業務之市場營銷部基於當地人口及市場條件設計本公司區域促銷。本公司市場營銷部包括33名負責市場營銷策略的人員。2007年起，市場營銷及促銷活動由本公司總部負責，使本公司可集中進行市場營銷及促銷活動。本公司於若干報章及公共交通體系的廣告牌及座位定期刊登廣告以提升本公司品牌及促銷本公司零售藥店所售產品。此外，本公司亦與產品供應商及製造商聯合參加市場營銷及促銷活動，主要包括禮品促銷、提供定製設計包裝產品、店內產品樣品及展示以及週期性特別折扣。

配送

本公司零售藥店由本公司的中國醫藥分銷業務支援，協助零售產品的倉儲及運輸。本公司供應商將本公司的零售產品運至本公司地方物流設施，然後本公司再將產品分銷至本公司零售藥店。

資訊管理

本公司各直營店及特許經銷店均配有電腦終端機，透過互聯網連接本公司中央資訊管理系統。本公司零售藥店銷售的所有商品均貼有獨一無二的條碼編號以供銷售系統識別，而銷售系統連接本公司即時資訊系統。當收銀員掃描售出產品時，相關數據將即時記錄。本公司資訊系統每日報告銷售情況，使本公司可快速收集銷售資料，追蹤及分析存貨水平

及銷售趨勢，以及優化零售店庫存水平。本公司亦利用該系統推進本公司類別管理決定，調整零售產品挑選及釐定價格、產品於貨架的分佈，以及商店補貨時機。

目前，本公司以大德生及一致品牌名稱經營的零售藥店及特許經銷店的資訊系統均使用不同軟件。本公司計劃於本公司醫藥零售業務中實施統一的信息平台及數據中心以統一所用軟件。本公司尋求於單一平台上完全整合本公司商品挑選、採購、定價、分銷及零售管理。本公司計劃該系統升級預期於2010年完成標準化。相關軟件標準化及系統整合後，預期本公司零售資訊管理系統將成為智能資料平台及門戶，有能力支持本公司全國範圍醫藥零售業務擬進行的擴張。本公司亦計劃與本公司醫藥分銷及醫藥零售業務分享本公司的物流中心、存貨控制及資訊管理系統。本公司認為此舉可減少運輸、倉儲及物流成本。

其他業務

本公司亦從事以下業務：(i)分銷及銷售實驗室用品；(ii)生產及銷售化學試劑；及(iii)生產及銷售藥品。


化學試劑及實驗室用品

本公司通過附屬公司國藥集團化學試劑有限公司生產及銷售化學試劑以及銷售實驗室用品。

產品

本公司產品包括化學、生化及診斷試劑、玻璃器皿、實驗室設備、儀器及其他實驗產品。該等產品廣泛應用於科研、環境測試、色譜分析、藥品研發、教育測驗及精細高純化學產品。截至2009年5月31日，本公司產品目錄中包括5,200餘種化學試劑及6,000餘種實驗室用品。2009年，本公司利用自有生產設施製造40餘種化學試劑產品。本公司其他化學試劑產品及所有實驗室用品均各由獨立第三方製造。50年來，本公司一直向企業、醫療保健機構、大學及其他機構供應化學試劑及實驗室用品。

本公司作為化學試劑及實驗室用品公司，已在中國建立穩固市場。本公司以自有及第三方製造商的品牌名稱銷售本公司化學試劑及實驗室用品。本公司擁有眾多化學試劑及實驗室用品品牌，包括下列品牌：

- 滬試 
- 申玻 
- 沃凱 
- SCRC 
- 京試 
- BOTEK 

除以自有品牌銷售產品外，本公司還憑藉廣泛穩固的分銷渠道、對進口藥品經營質量管理規範認證程序及優質生產的堅持，成為 Fluka、Fisher Scientific 及 Hach 等國際知名化學試劑及實驗室用品品牌的授權經銷商。

銷售及市場營銷

本公司主要於中國銷售本公司產品。本公司已在全國建立廣泛的銷售網絡，包括分佈於中國主要城市的直接銷售團隊及第三方分銷商。除在上海設立總部外，本公司在北京、西安、瀋陽、蘇州及太倉設有銷售網點。憑藉便捷的地方服務及品牌高知名度，本公司相信已在中國醫藥行業建立領先的銷售網絡及服務系統。

本公司銷售及市場營銷團隊包括187名負責產品分銷及向終端客戶直接銷售的專業及經營豐富的銷售代表。本公司以公司網站作為銷售及推廣化學試劑及實驗室用品的平台並透過附屬公司北京國化精試諮詢有限公司出版公司刊物。此外，根據本公司的營銷策略，本公司亦每年刊發載列本公司化學試劑規格的試劑目錄，並分發予客戶。

本公司其他業務板塊的產品銷售收入確認政策與醫藥分銷板塊所採用者相同。請參閱「一 醫藥分銷 — 銷售及分銷協議」。

原料

本公司化學試劑所用原料主要為苯、硫酸、鹽酸、硝酸、氫氧化鈉、乙酸、碘、氫氧化鉀、氯化鈉及乙醇。本公司向 Fluka 及 Sigma 等獨立第三方供應商採購原料。本公司化學試劑生產所用原料維持約15至45日的存貨量。本公司根據業務性質訂立一次過現貨合約採購原料。儘管本公司並無與任何原料供應商訂立長期合約，惟本公司不曾遭遇任何供應短缺，且預期取得本公司化學試劑業務的必要原料並無任何困難。

生產

生產設施。本公司目前於中國太倉的生產設施中擁有三條生產線，其中兩條用於製造有機及無機化學試劑，另一條用於灌裝本公司化學試劑產品。為擴大客戶服務，本公司亦根據客戶指定要求製造訂製化學試劑。本公司共有102項化學試劑生產許可證。

產能。本公司生產設施年產能為(i) 640噸有機化學試劑；及(ii) 320噸無機化學試劑。本公司灌裝產能可實現500毫升瓶每年4百萬瓶。

醫藥製造

本公司研發、生產及銷售藥品，由三間營運附屬公司，即致君製藥、國瑞藥業及蘇

州致君萬慶分別通過設於深圳、淮南及蘇州的生產設施進行。本公司的生產能力可開發優質產品系列，故相信會使本公司自有品牌的聲譽不斷提升。

產品

本公司於醫藥製造業務中主要生產及以多個品牌銷售自有無專利普藥產品。本公司亦以本公司品牌生產及銷售專利藥品。截至最後可行日期，本公司已生產及銷售138種品牌產品，以普藥為主。絕大部分該等產品為處方類藥品。就本公司的品牌普藥產品而言，本公司主要致力於抗感染、呼吸系統、心血管系統及疼痛治療等治療領域。本公司的專利藥品屬止咳藥及藥品的藥力吸收領域。本公司亦生產25種化學中間體及原料藥。

另外，截至2009年5月31日，本公司已獲國家食品藥品監督管理局批准生產及銷售約292種藥品。

業 務

下表載列本公司主要產品、各類別的產品數量及主要產品的產品類別：

產品類別	產品數量	主要產品
致君製藥：		
抗生素.....	53	頭孢唑啉鈉注射液；注射用頭孢拉定；頭孢呋辛鈉注射液；頭孢呋辛酯片和膠囊；頭孢西丁鈉注射液；頭孢克肟沖劑和膠囊；頭孢米諾鈉注射液；頭孢唑肟鈉注射液；頭孢他啶注射液(預添加精氨酸)；頭孢他啶注射液；頭孢噻肟鈉注射液；頭孢哌酮鈉與舒巴坦鈉注射液(2:1)；頭孢吡肟注射用鹽酸(預添加精氨酸)；注射用頭孢曲松鈉；注射用頭孢尼西鈉
呼吸系統.....	4	複方磷酸可待因口服液；鹽酸偽麻黃碱和磷酸可待因口服液；鹽酸氨溴索口服液
其他.....	9	雙氯芬酸鈉簡；對乙醯氨基酚和磷酸可待因片；對乙醯氨基酚和鹽酸偽麻黃碱氫溴酸右美沙芬膠囊；甲磺酸培氟沙星膠囊；鈣及維生素C咀嚼片
國瑞製藥：		
抗病毒.....	4	注射用更昔洛韋；注射用炎琥寧；利巴韋林分散片
抗生素.....	24	注射用硫酸奈替米星；注射用克林黴素磷酸酯；注射用阿奇黴素；注射用亞胺培南—西司他丁鈉；注射用鹽酸大觀黴素；注射用頭孢曲松鈉；注射用頭孢噻肟鈉；注射用頭孢哌酮鈉舒巴坦鈉；注射用頭孢他啶；注射用頭孢尼西鈉；注射用頭孢匹胺鈉；注射用頭孢拉定；注射用頭孢米諾鈉
心腦血管系統.....	4	注射用鹽酸倍他司汀；依達拉奉注射液
止痛.....	3	注射用賴氨匹林
其他.....	10	二甲雙胍格列本脲片(I)；吡嘧司特鉀片；硫普羅寧片；硫糖鋁片；唑來膦酸；鹽酸格拉司瓊注射液；果糖二磷酸鈉注射液；苦參鹼注射液
蘇州致君萬慶：		
抗生素.....	26	頭孢米諾鈉注射液；頭孢呋辛鈉注射液；注射用硫酸頭孢匹羅；頭孢西丁鈉注射液；注射用頭孢曲松鈉；注射用頭孢尼西鈉；頭孢他啶注射液；頭孢哌酮鈉與舒巴坦鈉注射液；注射用頭孢哌酮鈉；頭孢噻肟鈉注射液
止痛.....	1	洛索洛芬
其他.....	25	化學中間體(包括頭孢西丁酸；頭孢美唑酸；頭孢克肟)及原料藥(包括頭孢米諾鈉；頭孢呋辛鈉；頭孢硫脒；頭孢西丁鈉；頭孢匹羅；頭孢孟多酯)

銷售及市場營銷

本公司主要在中國銷售藥品。本公司銷售絕大部分產品予中國地方醫藥分銷商，包括對本公司醫藥分銷及醫藥零售分部的分部間銷售。該等分銷商再向醫院、診所、零售藥

店、其他零售店及分銷商分銷本公司藥品。儘管本公司現時主要透過地方分銷商於中國分銷藥品，但計劃憑藉全國分銷網絡促進醫藥製造業務，並提升對本公司醫藥分銷分部的分部間銷售的比例。除於中國銷售外，本公司亦出口少量產品。本公司將憑藉來自於本公司分銷及零售業務的醫藥銷售及市場營銷經驗，以推出及推廣本公司產品。

本公司一般會訂立買賣協議，訂明所售產品數量及價格。有關買賣協議的有效期一般為一年。本公司向部分客戶提供信用額度。為釐定合適的信用條款及額度，本公司會評估客戶的財務信用紀錄。本公司保留權利在違約情況下與客戶終止買賣協議。

本公司擁有經驗豐富的專業銷售及市場營銷團隊。截至2009年5月31日，本公司的銷售及市場營銷部有約219名銷售及市場營銷代表，負責銷售產品及提供售後服務。本公司員工大多擁有醫藥或相關領域的教育背景。

本公司銷售及市場營銷團隊負責本公司整體營銷策略、品牌推廣及市場研究。本公司通過舉辦面對面產品展示以及與醫師、其他保健專業人士及研究學者的會議及研討會而推廣本公司處方藥，亦使用保健雜誌及報刊推銷本公司醫藥產品及提升知名度。在本公司非處方藥方面，本公司派發傳單、在藥店廣告牌展示本公司產品及利用電子媒體宣傳以及贊助慈善活動。本公司致力提供社區服務及免費藥品及籌辦教育研討會。

原料

本公司產品所用原料主要為必要藥品活性成份，如頭孢菌素。本公司向全國不同獨立第三方供應商採購原料、包裝材料及輔料。此外，本公司或會與供應商合作，生產本公司部分藥品(如頭孢呋辛鈉)所用的若干活性成份。本公司向第三方採購原料時，有關原料的採購價根據同等質量材料的現行市價而定。本公司藥品所用原料一般維持約12日至35日的供應量，而化學試劑所用原料則維持15日至45日的供應量。

根據本公司認為標準的業內慣例，本公司並無與任何原料供應商訂立長期合約。然而，本公司大部分原料充足，且不曾遭遇任何水電供應重大中斷。本公司不時遭遇原料、水電供應的短缺或價格波動。然而，該等短缺或價格波動對本公司業務並無嚴重不利影響。

生產

2009年5月31日，本公司醫藥製造業務約有1,935名僱員，其中305名為熟練工程師。本公司醫藥製造設施均已獲所有相關批文及許可證。該等批文及許可證包括醫藥生產許可證、藥品生產質量管理規範認證證書、營業執照及必要的生產批准。請參閱「法規 — 藥品製造」。本公司已獲國家食品藥品監督管理局有關在全國銷售本公司所生產的藥品的必要執照及許可證，授權本公司在全國出售本公司所生產的產品。本公司製藥時遵守嚴格且受密切監控的質量保證與安全監控程序。本公司亦正向歐洲市場擴展，旨在於2010前為本公司附屬公司致君製藥取得歐盟藥品生產質量管理規範批准。本公司的生產專業技能及效應使本公司可生產成本適宜的優質產品並以具競爭力的價格出售。

此外，本公司不時委託獨立第三方生產商外包本公司部分普藥及保健產品的生產。因此，本公司能因應市場需求而調整產能及銷售目標。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司外包予獨立第三方生產的產品銷售額分別佔本公司醫藥製造業務總收入約2.9%、6.6%、7.3%及4.3%。本公司甄選外包製造商時考慮製造商的產能、品質監控程序及在醫藥製造行業的聲譽等多種因素。本公司所有外包製造商均受保密規定約束，不得洩露或使用與本公司產品或生產程序有關的機密資料。

生產設施。本公司目前於中國深圳、淮南及蘇州的三項生產設施中擁有多條獲藥品生產質量管理規範認證的生產線。請參閱「物業」。本公司的生產設施已配置世界級設備及自美國、德國、日本、丹麥及義大利進口的自動化機械。本公司憑藉按藥品生產質量管理規範制定的質量保證及控制系統，可運行十餘條生產線生產粉針、口服藥、口服固體製劑及原料藥。

產能。本公司三家附屬公司利用深圳、淮南及蘇州的生產設施從事醫藥製造。下表列載本公司醫藥製造業務於2006年、2007年及2008年12月31日及2009年5月31日的設計產能、實際產量及利用率：

醫藥製劑生產單位	包裝方式	截至2006年12月31日止年度			截至2007年12月31日止年度			截至2008年12月31日止年度			截至2009年5月31日止五個月		
		設計產能 ⁽¹⁾ (百萬單位)	產量 (百萬單位)	利用率 ⁽²⁾ (%)	設計產能 ⁽¹⁾ (百萬單位)	產量 (百萬單位)	利用率 ⁽²⁾ (%)	設計產能 ⁽¹⁾ (百萬單位)	產量 (百萬單位)	利用率 ⁽²⁾ (%)	設計產能 ⁽¹⁾ (百萬單位)	產量 (百萬單位)	利用率 ⁽²⁾ (%)
致君製藥：													
頭孢菌素類抗生素...	粉針	80.0	109.9	137.4 ⁽³⁾	200.0	116.9	58.5	200.0	149.0	74.5	100.8	91.5	90.8
頭孢菌素類抗生素...	口服固體製劑	100.0	98.1	98.1	500.0	175.4	35.1	500.0	289.3	57.9	208.3	214.9	103.2 ⁽⁵⁾
呼吸系統.....	口服藥	20.0	19.4	97.0	30.0	16.7	55.7	30.0	17.2	57.3	12.5	5.1	40.6
國瑞藥業：													
抗酸劑.....	注射劑	1.3	— ⁽⁴⁾	— ⁽⁴⁾	1.3	0.4	33.1	1.3	0.6	46.6	0.54	0.49	90.7
頭孢菌素類抗生素...	粉針	43.2	7.6	17.6	43.2	22.0	50.9	43.2	10.1	23.4	18.0	3.28	18.2
普通抗生素.....	粉針	40.0	24.7	61.6	40.0	37.5	93.8	40.0	36.5	91.3	16.7	20.58	123.2
心血管系統.....	粉針	2.5	1.7	69.2	2.5	1.1	45.6	2.5	0.8	33.2	1.04	1.03	99.0
心血管系統.....	口服固體製劑	21.6	2.3	10.8	21.6	3.7	17.3	21.6	0.2	0.8	9.0	2.4	26.7
抗病毒.....	口服固體製劑	27.6	5.2	18.8	27.6	10.7	38.7	27.6	0.2	0.9	11.5	7.86	68.3
蘇州致君萬慶：													
頭孢菌素類抗生素...	粉針	30.0	7.1	23.7	30.0	20.7	69.0	100.0	26.2	26.2	41.7	12.8	30.6
頭孢菌素類抗生素...	口服固體製劑	—	—	—	50.0	0.6	0.1	50.0	2.4	4.8	50	— ⁽⁵⁾	— ⁽⁵⁾
頭孢菌素類無菌	不適用	80.0	10.5	13.1	80.0	36.9	46.1	136.0	109.7	80.7	66.7	37.8	56.7
頭孢菌素類口服固體	不適用	—	—	—	30.0	— ⁽⁴⁾	— ⁽⁴⁾	30.0	9.7	32.3	12.5	4.2	33.3
原料藥.....	不適用	—	—	—	20.1	1.3	6.7	20.0	0.8	4.1	8.3	0.8	9.2

(1) 就設計年產能而言，各醫藥製劑生產單位於所示期間的設計產能按每日(24小時)兩班的日產能乘以每年300天計算；就五個月期間的設計產能而言，各醫藥製劑生產單位於所示期間的設計產能按每日(24小時)兩班的日產能乘以125天計算。

(2) 等於所示期間實際產量佔設計產能之百分比。

(3) 利用率超過100%是由於本公司加班生產，包括每日輪班超過兩班或每年超過300天工作日計算。

(4) 本公司於所示期間並無生產該等產品是由於市場需求及訂單減少。

(5) 本公司於所示期間並無生產該等產品是由於本公司將有關生產設施轉用於製造市場需求更大的其他產品。

為滿足中國市場對抗生素產品日益增長的需求，本公司計劃建設設計年產能500百萬粒膠囊及片劑及100百萬單位顆粒及乾混懸劑的新生產設施以生產抗生素產品，預計不遲於2009年底竣工。此外，本公司亦計劃分別於2010年及2011年前改進現有的無菌原料藥及粉針車間，提高本公司運營效率。建設成本及設備更新開支總額預計約為人民幣81.7百萬元。本公司預期改進現有及建設新製造設備的成本主要來自本公司醫藥製造業務所得現金及銀行借貸。於最後可行日期，本公司並無向第三方收購現有製造設備的具體目標。

存貨

本公司積極管理及維持存貨以確保具成本效益及有效控制品質，並及時分銷、銷售及製造藥品及醫療保健產品。本公司高級管理層積極參與制定存貨標準，不斷尋求方法進一步改善存貨控制。

醫藥分銷

本公司於管理存貨時致力於控制存貨持有成本，保持產品多樣性以供客戶選擇並確保本公司產品能迅速送達客戶。本公司擬通過中央庫存管理系統實行存貨控制。於最後可行日期，本公司其中五個物流中心已與中央庫存管理系統整合。本公司整個分銷中心及物流設施網絡計劃將於2010年前整合到中央庫存管理系統。

本公司通過實行預算存貨週轉期及檢討存貨分析報告監察本公司運營附屬公司的存貨水平。只要本公司能夠迅速發貨，客戶一般並不要求本公司產品保持特定的存貨水平。此外，獲轉撥中央醫藥儲備資金後，本公司須保持一定水平的存貨以備急需。有關國藥集團與本公司的其他相關安排資料，請參閱「一 醫藥分銷」。2009年5月31日，本公司的緊急儲備存貨總值為人民幣132.2百萬元。本公司認為中國中央政府的需求對本公司存貨水平並無重大影響。

醫藥零售

本公司管理存貨以將存貨持有成本最小化，確保及時運送商品及保持本公司零售藥店商品的多樣性。本公司透過檢討過往年度本公司表現及數據預測及市場統計後，設立每年存貨管理目標。本公司對店舖及分銷中心進行每月及特別存貨清點，以及每日清點店舖內的昂貴商品。本公司於各藥品過期日前六個月進行質檢，以監控藥品的保存期。本公司利用所獲數據編撰每月存貨分析報告，用以評估本公司存貨控制措施及成本。本公司要求本公司店舖經理跟進各存貨清點發現的存貨差異並向相關運營附屬公司報告。

其他業務

本公司設有原料、包裝材料及製成品的存貨資料庫。本公司淮南、深圳及蘇州的生產設施總建築面積約為97,000平方米。本公司密切監察存貨水平，確保原料及製成品水平適中。本公司的製成品中，藥品、實驗室用品及化學試劑的貨架壽命一般介乎360日至720日。本公司以存貨準備金方法計算存貨價值，在存貨變舊或損壞或市值低於賬面值時將其撇銷。

客戶

截至2009年5月31日止五個月，本公司醫藥分銷板塊的五大客戶亦為整體五大客戶，即浙江英特、遼寧省醫藥對外貿易公司、哈藥、上海市醫藥股份有限公司及南京醫藥。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，五大客戶的銷售額分別佔總銷售額約3.0%、3.1%、3.2%及3.3%。同期整體最大客戶浙江英特的銷售額佔總收入約1.0%、1.0%、1.1%及0.9%。

概無董事、監事、彼等各自的聯繫人或國藥集團、復星醫藥或國藥產投(據董事所知，唯一直接或間接擁有超過本公司股本5.0%的股東)或彼等各自的聯繫人於上述任何客戶擁有任何權益。

本公司貿易應收款項主要指客戶須支付的產品信貸銷售款項，包括應收賬款及應收票據。於2006年、2007年及2008年12月31日與2009年5月31日，本公司貿易應收賬款分別約為人民幣4,871.5百萬元、人民幣6,110.5百萬元、人民幣7,911.8百萬元及人民幣9,347.9百萬元。本公司定期監察逾期貿易應收款項的可回收情況，在適當時間對該等貿易應收款項計提減值。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司貿易應收款項的呆賬撥備分別為人民幣25.0百萬元、人民幣22.4百萬元、人民幣10.9百萬元及人民幣17.7百萬元。有關本公司貿易應收款項的撥備政策及撥備金額詳情，請參閱「財務資料—重要會計估計及假設—應收款項減值」及「財務資料—流動資金及資金來源—營運資金—貿易應收款項」。

醫藥分銷

本公司客戶基礎廣泛，包括醫院、零售藥店及其他醫藥分銷商。醫院包括國家級、地區及市級總醫院和專科醫院。零售藥店及其他客戶包括全國及地區醫藥零售連鎖店、獨立藥房、社區診所及其他保健中心。本公司零售客戶包括中國醫藥零售連鎖十強中的八家公司，包括中國海王星辰連鎖藥店有限公司、成大方圓醫藥連鎖有限公司、湖北同濟堂藥業有限公司、重慶桐君閣股份有限公司、開心人大藥房、廣東本草藥業有限公司、和平藥房及上海華氏大藥房。其他醫藥分銷商包括向終端客戶分銷藥品及醫療保健產品的省市級地區批發商或分銷商。此外，本公司亦提供大量物流及增值服務，以提高客戶的運營效率及競爭優勢，從而促使彼等提高向患者及客戶提供保健服務的安全性及有效性。

醫藥零售

本公司的主要零售藥房客戶為中國主要城市的城鎮居民群體。本公司定期開展定性客戶調查，而該等客戶調查能讓本公司加強了解市場定位及客戶需求與偏好。

其他業務

本公司其他業務的直接客戶主要包括第三方分銷商。本公司的藥品銷往全國逾7,900家醫院、逾20,000家診所及逾50,000家藥房，以及位於菲律賓、泰國、巴基斯坦、越南、幾內亞、塞拉利昂、尼日利亞、馬耳他、香港及澳門的實體。此外，本公司正於亞洲、非洲及南美洲等超過七個國家註冊產品。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司的出口銷售額佔本公司其他業務收入不足1%。

供應商

截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司醫藥分銷業務的五大供應商亦為整體五大供應商，其採購額分別佔總銷售成本約12.3%、11.7%、12.9%及15.0%，同期最大供應商 Roche 的採購額佔總銷售成本約4.0%、3.5%、3.5%及3.9%。

概無董事、監事、彼等各自的聯繫人或國藥集團、復星醫藥或國藥產投(據董事所知，唯一直接或間接擁有超過本公司股本5%的股東)或彼等各自的聯繫人於上述任何供應商擁有任何權益。

醫藥分銷

本公司自超過3,300家製造商購得藥品及醫療保健產品、個人護理產品及醫療用品。本公司的供應商包括30家世界50強醫藥公司或其中國聯繫人或附屬公司，包括 Roche、Novo Nordisk、AstraZeneca、Pfizer、Boehringer-Ingelheim、Merck 及 Eli Lilly，以及95家國內100強醫藥公司，包括江蘇恆瑞、哈藥及華北製藥。本公司相信與供應商關係緊密，且本公司乃162種醫藥及保健產品的中國唯一分銷商和1,534種醫藥及保健產品的區域優先分銷商。在中國，本公司為Boehringer-Ingelheim的優先分銷商及Pfizer、Bayer及Servier的若干產品的唯一分銷商。

醫藥零售

發展醫藥零售業務很大程度上取決於本公司可否向消費者提供種類繁多的優質藥品。因此，本公司醫藥零售業務的成功取決於能否與供應商維持良好而穩定的關係。本公司主要向多家第三方製造商及分銷商購買零售產品，其次向本公司的醫藥分銷及醫藥製造分部購買。第三方供應商包括Bayer、西安楊森製藥有限公司、上海醫藥及深圳金活。本公司亦與La Roche、雅漾及薇姿等若干領先的化妝品牌緊密合作，在本公司店舖提供產品零售鋪位。

本公司相信，本公司絕大部分存貨均有充足備選供應商或替代產品，故流失任何供應商不會對本公司業務有重大影響。雖然本公司一般不與主要供應商訂立長期書面合約，但維持可靠的醫藥來源供應並無困難，故本公司預計本公司零售藥房所售醫藥及其他產品會有充足的供應。

其他業務

本公司其他業務的供應商(包括 Orchid Chemicals & Pharmaceuticals Ltd.、華北製藥、麗珠醫藥集團股份有限公司、廣州白雲山製藥股份有限公司及九新藥業有限公司)均經精挑細選。本公司要求供應商向本公司提供彼等已取得經營業務一切所需牌照及許可證的證明，包括營業執照、醫藥生產許可證、進口登記證、藥品生產質量管理規範或其他相關執照及其他相關文件。本公司一般向多個供應商採購原料及用品，增強議價能力並避免過份依賴單一供應商。本公司一般不會就其他業務與主要供應商訂立長期書面合約。然而，本公司相信，本公司與供應商關係良好，可確保獲得醫藥製造業務所需原料及用品的可靠供應。

截至最後可行日期，本公司醫藥製造業務的原料及其他用品供應並無重大中斷。本公司認為，向本公司供應商採購的原料及用品有替代來源，因此預期不難自其他來源取得供應。

競爭

醫藥分銷、醫藥零售及實驗室用品、化學試劑及醫藥製造行業競爭激烈。本公司須面對國內及國外競爭對手，且競爭對手分佈廣泛，經營規模不一。

醫藥分銷

本公司分銷藥品及醫療保健產品業務面對多方面競爭。根據南方醫藥經濟研究所的資料，中國醫藥分銷市場極為分散，有逾9,500家分銷商。根據中國醫藥商業協會的資料，2008年，按總醫藥分銷收入計算，中國三大分銷商佔中國市場約20.0%。根據中國醫藥商業協會的資料，按總醫藥分銷收入百分比計算，本公司2008年於中國醫藥分銷市場的佔有率約為10.8%。

本公司於所服務的客戶種類、產品組合、服務與付運、物流與增值服務計劃、覆蓋地區、信貸期、客戶支援及定價方面與競爭對手競爭。本公司的產品組合、覆蓋地區以及提供予客戶及供應商的供應鏈服務(包括物流與其他增值服務)實力均較國內競爭對手優勝。大部分中國醫藥分銷商專注於少數產品或服務，且僅於特定地區經營業務。本公司全國性的主要競爭對手包括兩家大型醫藥分銷商，該等分銷商於中國佔有相當的市場份額。然而，由於該兩家大型醫藥分銷商分別專注於分銷進口藥品及醫療保健產品以及向非醫院客戶分銷，故兩者無法提供本公司產品組合的全部產品。此外，本公司亦於區域或當地與其他從

事醫藥分銷業務的醫藥分銷商競爭。與不同區域及當地醫藥分銷商競爭時，本公司主要利用本身龐大的分銷網絡、完善的產品組合、經營規模及財政實力所具備的實力與提供的保證，加上營運和服務效率高質素好而吸引當地客戶。本公司更經常協助當地客戶與全國各地醫療機構互動交流，從而鞏固與客戶的關係。此外，中國於2001年加入世界貿易組織加上中國法律法規隨之變更，導致外商投資的分銷商打入中國市場，增加競爭。該等競爭者引進成功的經營模式及先進的物流及資訊管理系統，或會導致直接競爭更為激烈。

無論競爭的程度或方式如何，為保持競爭力，本公司須透過提供全面的產品組合、有效控制存貨、提供靈活可靠的付運服務及具競爭力的定價不斷開發新客戶及商機，並向現有客戶提供更佳服務。

醫藥零售

根據中國的藥品安全監管狀況，2007年中國有逾340,000家零售藥店。本公司於經營所在的各個市場，與若干地區及地方零售連鎖藥房以及獨立藥房、超市及便利連鎖店、折扣藥商、郵購處方供應商、會員俱樂部及網上藥房競爭。

本公司主要以下列方面競爭：店址及便利程度；貨品選擇；客戶服務及滿意度，包括客戶能否以醫保卡付款、提供自有品牌產品、價格及品牌。本公司認為，醫藥零售市場不斷整合加上連鎖藥房營運商不斷開設新店，均會進一步增加該市場的競爭壓力。雖然本公司零售藥店分佈零散可抵銷個別市場競爭狀況的影響，但本公司相信北京、上海、深圳及廣州等若干目標城市開設更多新店會使競爭加劇。目標城市的地方法規或會禁止在現有店舖若干距離內開設新的零售藥店，而倘若競爭對手已佔據多個黃金地段，則預期本公司在該等城市擴充業務會面對有關物色合適新店址方面的額外競爭。

其他業務

本公司與製造或銷售（視乎情況而定）與本公司製造或銷售的實驗室用品、化學試劑及藥品同類產品的若干製造商及分銷商競爭。主要競爭對手因產品不同而身份各異，而在若干情況下不同的競爭對手可能在中國地區有較大或較小的市場份額。本公司主要以品牌知名度、產品功效、安全、可靠、供應及價格方面競爭。

品質監控

本公司擁有嚴格的品質監控系統，對醫藥分銷、醫藥零售及其他業務投注大量精力控制品質。本公司的品質監控團隊亦負責確保本公司遵守所有相關規例、標準及內部政策。本公司高級管理層積極參與制訂品質政策及管理內部及外部的品質表現。

醫藥分銷

本公司醫藥分銷業務全面遵守所有相關中國法律及法規，確保營運質素。此外，本公司的分銷業務及物流設施於2007年獲得ISO9001品質監控認證。此外，本公司僅選擇信譽及產品質量紀錄優良的供應商。本公司總部的品質監控部門及各個分銷中心與物流設施的品質檢測員負責執行醫藥分銷業務的品質監控措施。本公司亦有環境控制得宜的倉庫，為藥品的質素及安全提供適宜的儲存條件。

本公司提供所有藥品的藥品檢測報告或醫藥報告，亦提供進口藥品的「進口藥品檢測報告」及「進口藥品證書」。本公司接獲分銷產品時，會現場檢查產品是否符合醫藥報告。若藥品合格且有完整的醫藥報告，則本公司會將醫藥存至倉庫以備分銷。倘產品未通過檢查或醫藥報告不完整，則本公司不會將醫藥入庫而即時知會供應商。

此外，若干特殊藥品分開存放於受控裝置並由經專門培訓的人員看管。為遵守若干國家食品藥品監督管理局規定，運輸該類藥品時一般須由兩名經專門培訓的人員護送。過期藥品存放於單獨的倉庫，而本公司會即時通知相關人員進行銷毀。過期藥品一般以兩種方式銷毀：(i)本公司將其退回原產地；或(ii)本公司獲授權在受控制的環境中即時銷毀。

醫藥零售

醫藥零售業務方面，品質監控自採購環節開始執行。具體而言，本公司於中國篩選有藥品生產質量管理規範認證的醫藥商，考慮產品選擇、質素、生產、包裝、運輸及倉儲能力及成本競爭力後挑選供應商組成核心群組，供應本公司的自有品牌產品。本公司會現場檢測所接收的每批產品，並會盡快撤換未能通過品質檢測的供應商。由於本公司已建立龐大的供應商及備用供應商網絡，故本公司認為，即使本公司因某些供應商品質監控紀錄不良而中止合作關係亦不會發生業務或營運重大中斷。

本公司尤為重視各級僱員(包括直接接觸客戶的駐店藥劑師及店舖員工)的服務素質。本公司定期指派品質監控調查員巡查店舖，監察員工的服務質素。本公司釐定僱員晉升或花紅時會考慮調查期間所接獲的反饋意見。營業紀錄期間，本公司並無因產品責任、個人傷害、過失死亡或零售藥店駐店藥劑師的錯誤意見而遭申索、起訴及仲裁或引致任何政府機構的重大不利調查或審查結果。

其他業務

化學試劑製造業務方面，本公司根據所有相關國家或行業指引建立品質監控系統。此外，本公司亦遵守本身的內部控制指引，有關指引因試劑產品不同而各異。本公司有關

化學試劑研發及製造以及化學試劑及實驗室用品批發及零售的品質監控系統獲 ISO9001 認證，證明本公司的品質監控符合國際認證標準。本公司亦對原料供應商實施品質監控標準，時常檢測生產過程所用的原料及用品，並檢視及測試內部生產的產品。本公司會撤換未能通過檢測的供應商。

醫藥製造業務方面，本公司根據相關的中國法律及法規建立品質監控系統。此外，本公司有關生產原料藥、粉針、藥片及膠囊的品質監控系統獲ISO9001認證，證明本公司的品質監控符合國際認證標準。本公司醫藥製造業務，由生產廠房及設施的設計及建設、生產設備的安裝與保養、原材料及包裝材料的採購、原材料、在製品及成品的品質檢驗、藥物不良反應的監控以至文件核實全面採取品質監控措施，確保符合藥品生產質量管理規範標準與規定。因此，於營業紀錄期間，本公司並無遭客戶或相關政府部門舉報任何嚴重產品安全問題或因本公司藥品質量而承擔重大產品責任或遭法律索償，亦無出現政府部門的任何不利的調查或審查結果。

產品、服務及品牌的知名度方面，本公司獲得多個獎項，包括國家化學標準化技術委員會化學試劑板塊於2007年頒發的化學試劑標準化第一名，承認本公司對抗菌及消毒常用化學試劑8-羥基喹啉標準化所作的不懈努力，以及中國總商會於2006年頒發的國家商業技術進步獎第二名，承認本公司在化學試劑數據庫的整合及服務質素的提升所作的突破。此外，於營業紀錄期間，本公司在化學試劑研發取得的成果亦獲國家化學標準化技術委員會頒發三個一等獎及一個二等獎。

職業健康和安

中國政府就僱員安全對醫藥公司實施一系列嚴格的監管規定。有關規定請參閱「法規一 職業健康及安全」。本公司視職業健康和安為本公司的重要社會責任之一，並在本公司生產場地實施安全措施，確保遵守適用的監管規定。本公司在每個業務營運公司設立安全監管部門，負責定期檢查營運設施，確保醫藥分銷、醫藥零售及其他業務符合現行法律法規。本公司認為，實施安全措施是保證員工安全的唯一方式。因此，本公司安全監管部門會就事故防範及管理對員工進行定期培訓。

本公司定期檢查物流設施，確保本公司物流營運符合現行法律法規。本公司亦就事故防範及管理對員工進行定期培訓。本公司採用可燃氣體報警器、緊急沖淋裝置及控制投料技術，減低本公司分銷中心、生產設施、倉庫及實驗室的傷亡風險。本公司分銷或生產的若干產品及化學物品存在固有危險，故本公司在處理該等產品時根據相關國家標準採用

嚴格的政策。本公司已在各分銷中心、生產設施、倉庫及實驗室安裝安全監控系統，定期監察本公司僱員的活動。

本公司亦於2008年3月採取安全生產及事故防範執行政策，就職業健康及安全提供全面指引，其中包括：(i)明確負責事故防範的人員及部門；(ii)列明各僱員防範事故及增強安全意識的責任；及(iii)要求定期提交安全履行報告。

然而，本公司若干業務運營存在若干固有的風險及危險，無法通過安全措施完全杜絕。該等風險及危險或會導致財產或生產設施的損壞或破壞、人員傷亡、環境破壞、業務中斷並引致法律責任。請參閱「風險因素 — 與本公司業務營運有關的風險 — 本公司的營運可能受營運災害影響，而該等災害或會影響本公司業務且保險未必有足夠保障。」

研發

於最後可行日期，本公司有1種化學試劑及29種藥品正在開發，其中6種透過外部合作共同開發，而其餘24種則是本公司內部研發。正在開發的藥品主要屬於抗生素及呼吸系統範疇。本公司預期待獲得新批文後，本公司3種新產品將在2009年前於中國市場推出。本公司醫藥製造業務的研發活動主要致力於改善本公司現有醫療產品及用於治療呼吸道、心血管、腸胃及傳染病的抗生素。本公司亦研發新產品。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司已分別開發16、6、4及6種新藥品，且該等新產品已開始投產及銷售。截至最後可行日期，本公司已就本公司開發的該等新產品取得所有相關批文。此外，本公司亦致力取得其他國家已開發但於中國尚未銷售的國際藥品的許可證。

於2009年5月31日，本公司有74名持有學士學位或更高學歷的研究員，當中38名為熟練工程師。本公司與研發人員訂立協議，規定所有相關知識產權歸本公司所有，且所有研發人員必須對有關研發活動保密。本公司主要透過兩間營運附屬公司致君製藥及國瑞製藥進行研發，兩者均配有功能測試實驗室、自動化及抗低溫先進設備及符合藥品生產質量管理規範的試產基地。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司研發開支分別為人民幣18.2百萬元、人民幣24.6百萬元、人民幣34.9百萬元及人民幣11.8百萬元。

環保事宜

本公司的醫藥分銷及醫藥零售業務主要受一般環保法律及相關法規監管。本公司必須遵守環境保護及環境影響評估的相關規定以及各政府機構制定的國家及省級環境質量標

準。例如，就本公司物流設施的發展項目而言，本公司須進行環境影響評估，並在開始建設該等項目前向相關主管機構提交相關評估文件以徵求批准。

本公司的醫藥製造業務受國家、省級及地方環保法律及法規監管。中國製藥商適用的相關法律及法規包括規管廢氣及污水的排放、污水和有害氣體的防治與處理以及有害物質與廢料的管理和處置之條文。製造商亦須於開展新建設項目前進行環境影響評估，確保生產工序符合規定的環保標準，廢料排放前須經處理。本公司醫藥製造工序產生的主要廢料為氣體排放、污水、酒精及有機廢料，全部均符合所有適用環保法規及規則。中國全國及地方環境保護法律及法規規定，對排放污染物徵收費用，而污染物未經合理處理者會遭罰款。相關環境法律及法規授權若干政府部門關閉任何在排放污染物方面違反上述法律及法規規定的企業。

營業紀錄期間，本公司作出相關環境影響評估後方開始建設生產設施，並已取得本公司生產設施所有所需的許可證及環境批文。為確保符合控制污染的相關法律及法規，本公司已於製藥設施設立污水處理及廢料管理設施，以符合2008年8月1日起生效的《製藥工業污染物排放標準》。本公司的生產設施取得環通認證中心有限公司(深圳)(獲授權發出質量監管認證(如ISO認證)的組織)ISO9000質量管理體系認證及ISO14001環境管理體系認證。此外，本公司的生產設施亦符合藥品生產質量管理規範認證體系規定的所有相關環境及生產標準。

相信本公司現時符合相關國家及省市環保法律及法規的所有重大規定，且本公司已就本公司業務獲得所有相關政府批文。截至最後可行日期，本公司並無因破壞環境而遭重大環保投訴或行政罰款。就此，本公司中國法律顧問瑛明律師事務所確認，於營業紀錄期間，本公司完全遵守所有相關環境法律及法規的重要規定。

本公司遵守現行環保法律及法規對本公司財務狀況及經營業績並無重大不利影響，管理層相信日後亦不會有相關影響。就本公司所知，並無任何因現時或過往環境條例而大有可能嚴重損害本公司財務狀況的待決訴訟或重大財務責任。然而，本公司不能預測無法預計的環境或然事件或新訂或經修訂法律或法規對本公司或其生產設施可能造成的影響。就此而言，由於中國環保規定不斷推陳出新，故本公司或須撥付巨額開支以符合日後可能採納或強制實施的環保法律及法規。本公司亦無法預測因遵守日後可能採納或實施的環境法律及法規而產生的全年費用。有關監管本公司業務的環保法律及法規詳情，請參閱「法規—環境保護」。

本公司應對日後可能實施的環境法律及法規而採取的計劃包括：(i)授權本公司法律及工業部門監督及貫徹執行環境保護政策；(ii)向有關遵守中國環境法律及法規的職員提供年度培訓，並於實施新環境法律及法規時加強培訓，同時鼓勵職員參加當地環保部門籌辦的環保培訓研討會；(iii)每週實地視察本公司設施；(iv)向本公司總經理及時報告任何違反中國環境保護法律及法規的行為；及(v)如有破壞環境的情況，則向相關中國監管部門報告並配合。

保 險

本公司已根據行業慣例購買財產保險，保障存貨、設備及設施。由於本公司認為藥品的產品責任保險及排放有害物質的保險並非中國同業的慣例，故並無購買產品責任保險或保障有關排放有害物質的潛在責任保險。此外，製造商的保險一般包括使用本公司所分銷藥品導致的潛在產品責任求償。另外，由於本公司相信在中國購買業務中斷保險及為董事購買主要僱員保險並非一般行業慣例，故本公司亦無購買上述保險。本公司根據相關法規為僱員購買工傷、醫療、養老、生育及失業保險。本公司認為現行保險的保障範圍足夠。然而，本公司會一直檢討及評估風險組合，按本公司需要及中國行業慣例對保險政策作出必要而適當的調整。

物 業

本公司的公司總部位於中國上海，佔用總建築面積3,690平方米。2009年6月30日，本公司佔用35幅土地，其中30幅已獲得土地使用權證，但仍未取得餘下五幅土地的土地使用權證。於2009年6月30日，本公司佔用310幢樓宇或單位，其中254幢已獲得房屋所有權證，但仍未取得餘下56幢樓宇或單位的房屋所有權證。此外，本公司於2009年6月30日在中國租用611項物業。

獨立物業估值師仲量聯行西門有限公司估計截至2009年6月30日本公司應估的本公司物業權益資本值約為人民幣810.6百萬元。仲量聯行西門有限公司就估值發出的函件及估值證書全文載於本招股說明書附錄五。

土地使用權

2009年6月30日，本公司在中國佔用35幅總地盤面積約777,451平方米的土地，主要作倉庫及工業用途。該等土地中，除若干部分土地需要更改業權登記名稱外，本公司以土地出讓方式取得21幅總地盤面積約589,139平方米土地的土地使用權證，並以土地劃撥方式取得九幅總地盤面積約66,593平方米土地的土地使用權證。本公司尚未取得餘下五幅總地盤面積約121,718平方米土地的土地使用權證。該等土地詳情如下：

- 21幅總地盤面積約589,139平方米的土地為獲授土地使用權證的出讓土地。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，本公司可合法佔用、使用、收益、轉讓、出租、按揭或以其他方式處置上述土地。
- 本公司現正向有關地方機關申請出讓三幅總地盤面積約79,298平方米的土地的土地使用權。上述土地的土地使用權已訂約出讓予本公司，而相關土地出讓金亦已全數繳付。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，於完成土地使用權出讓程序後，本公司在取得土地使用權證方面不會有任何法律障礙。
- 九幅總地盤面積約66,593平方米的土地為獲授土地使用權證的劃撥土地。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，持有土地使用權證期間，本公司可合法佔用、使用、在獲得批准的情況下轉讓、出租、按揭或以其他方式處置上述土地。然而，倘本公司計劃轉讓、出租或按揭上述土地，則本公司須根據有關法律及法規向有關土地管理機構辦理土地出讓手續，並補交土地出讓金或土地增值收益金。
- 一幅總地盤面積約37,588平方米的土地已列入政府規劃政策，而本公司未能取得土地使用權證。該幅土地主要作倉庫用途，對本公司的業務經營並不重大。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，本公司現時無法申請出讓土地使用權，惟不會影響本公司佔用及使用該土地。本公司達成該等政策要求後方可申請土地使用權證。然而，有關政府規劃政策仍不確定何時才會達成。因此，截至最後可行日期，本公司並無申請土地使用權證。本公司相信政府規劃政策不會對本公司營運不利。
- 本公司現正向有關地方機關申請獲得一幅總地盤面積約4,832平方米的空置土地的土地使用權。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，完成土地使用權出讓程序後，本公司可合法佔用及使用該土地。該幅空地對本公司營運並非至關重要，本公司盡力於2010年12月31日前取得土地使用權證。

樓宇

本公司現時在中國佔用310幢總建築面積約425,100平方米的樓宇或單位。該等樓宇中，除本公司需要更改業權登記所列名稱的若干部分樓宇或單位外，本公司已取得其中254

幢總建築面積約376,794平方米的樓宇或單位的房屋所有權證。本公司尚未取得餘下56幢總建築面積約48,306平方米的樓宇或單位的房屋所有權證。該等樓宇詳情如下：

- 本公司已取得175幢總建築面積約250,016平方米的樓宇或單位的房屋所有權證及相關出讓土地使用權證。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，除本公司需要更改業權登記所列名稱的若干部分樓宇或單位外，本公司可合法佔用、使用、收益、轉讓、出租、按揭或以其他方式處置上述樓宇或單位。
- 本公司已取得五幢總建築面積約4,916平方米的樓宇的房屋所有權證及租賃土地的土地使用權證。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，本公司可合法佔用及使用該等樓宇及相關土地。
- 本公司已取得74幢總建築面積約121,862平方米的樓宇或單位的房屋所有權證，惟尚未取得土地使用權證(列明相關土地屬於劃撥土地)。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，持有房屋所有權證期間，本公司可合法佔用、使用、在獲得批准的情況下轉讓、出租、按揭或以其他方式處置上述樓宇或單位及相關土地。然而，倘本公司計劃轉讓、出租或按揭上述樓宇或單位，則本公司須根據有關法律及法規向有關土地管理機構辦理土地出讓手續，並補交土地出讓金或土地增值收益金。
- 25幢總建築面積約28,895平方米的樓宇建於本公司持有土地使用權證的出讓土地。該等樓宇主要作工業及倉庫用途。由於本公司未獲有關建設批文，故此本公司尚未取得24幢樓宇的房屋所有權證。2009年3月，本公司收購蘇州致君萬慶75%股權。收購前，蘇州致君萬慶興建22幢樓宇尚未取得建設批文。此外，本公司動工建設的另外兩幢面積926平方米樓宇亦無申請有關批文。本公司決定採取補救措施，申請該等樓宇的所有權證。該24幢樓宇總值約人民幣4.3百萬元，其用途違反相關中國法律及法規。因此，本公司可能須繳付約人民幣0.4百萬元的罰款及被要求拆卸該等樓宇。本公司確認該等樓宇的面積較小，不會對本公司營運有任何重大不利影響。本公司已取得餘下總建築面積約19,687平方米的樓宇的相關建設批文及許可證。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，取得房屋所有權證並無法律障礙。
- 本公司尚未取得31幢總建築面積約19,410.59平方米的樓宇或單位的有關房屋所有權證及土地使用權證。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，於取得房屋所有權證及土地使用權證後，本公司可合法佔用及使用該等樓宇。

上述56幢尚未取得所有權證的樓宇對本公司營運並非至關重要。本公司會盡力於2010年12月31日前取得房屋所有權證。

於最後可行日期，本公司附屬公司持有的以下物業有產權負擔：位於揚州總建築面積3,411平方米的一幢樓宇的一部分及有關土地已抵押予交通銀行股份有限公司揚州分行。

在建樓宇

2009年6月30日，本公司擁有一幢總規劃建築面積約16,003平方米的在建樓宇。本公司已取得建於地盤面積約10,421平方米出讓土地上的一幢樓宇的相關建設批文及許可證。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，本公司已簽署土地使用權出讓合同，且已全數繳付相關土地出讓金。樓宇完工後取得土地使用權證及房屋所有權證並無法律障礙。

租賃物業

2009年6月30日，本公司在中國亦租用611項總建築面積約190,699平方米的物業。出租人已就474項總建築面積約138,647平方米的物業提供房屋所有權證或向地方管理機構登記。關於餘下137項總建築面積約52,053平方米的物業，出租人尚未提供房屋所有權證或證據證明業主同意租賃或出租人已於地方當局登記該等租約。該等物業詳情如下：

- 474項總建築面積約138,647平方米的物業。出租人已提供房屋所有權證或證據證明業主同意租賃或出租人已於地方當局登記該等租約。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，該等租約均合法有效，且具法律約束力。
- 137項總建築面積約52,053平方米的物業。出租人尚未提供房屋所有權證或證據證明業主同意租賃或出租人已於地方當局登記該等租約。本公司相信並無登記協議的租賃物業對本公司的經營並不重大，原因如下：(a)該等租賃物業大多作辦公室、倉庫及零售用途，本公司易於在附近物色替代物業及搬遷；(b)於營業紀錄期間，本公司並無任何被要求遷出租用物業的情況；(c) 106項物業的出租人已發出確認函，承諾會就本公司可能因欠缺有關業權而蒙受的任何損失作出彌償；(d)營業紀錄期間，醫藥零售業務的物業經營所得溢利對本公司的經營業績並不重大。本公司中國法律顧問瑛明律師事務所表示，該等租賃未必合法有效，惟該等出租人會賠償本公司因該等物業業權缺失所引致的任何損失。

根據賠償保證契據，國藥產投同意賠償國藥控股因(其中包括)本公司任何成員公司

所擁有物業的不完整業權及租賃物業的未登記情況而蒙受的損失或承擔的責任。有關賠償保證契據的更多詳情請參閱本招股說明書「關連交易」一節。

僱員

於2006年、2007年及2008年12月31日與2009年5月31日，本公司分別擁有10,572名、11,055名、12,259名及14,449名全職僱員。於2009年5月31日以職能劃分的僱員分析如下：

	僱員數目	所佔百分比
營運.....	4,144	28.7
管理、財政及行政.....	1,910	13.2
研發及技術支持.....	253	1.8
銷售及市場營銷.....	7,019	48.6
其他 ⁽¹⁾	1,123	7.8
總計.....	14,449	100.0

(1) 其他包括辦公室後勤人員、人力資源部人員、法律與合規人員及維護與辦公室保安人員。

本公司聘請僱員時有嚴格甄選程序。近年，本公司採用多項獎勵機制提升僱員的工作效率。本公司定期視察僱員的表現，並因應調整薪金及花紅。此外，本公司為不同職能的僱員提供培訓。本公司相信該等獎勵可提高僱員的工作效率。

僱員的報酬一般包括薪金及花紅，亦可享有醫療、住房津貼、退休金、工傷保險及其他福利。本公司按照中國有關規定參與由省市政府管理的多項僱員福利計劃，包括住房公積金、退休金、醫療、生育及失業福利計劃。本公司須根據中國法律按本公司僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向僱員福利計劃供款，最高金額由本公司經營業務所在地各地方政府機構不時指定。退休計劃成員可獲相等於成員退休日的薪金固定百分比的退休金。本公司亦為若干退休僱員提供離職後福利。

截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度與截至2009年5月31日止五個月，本公司僱員福利開支的總額分別為約人民幣562.7百萬元、人民幣653.1百萬元、人民幣891.8百萬元及人民幣327.4百萬元。

目前，本公司全部僱員均以僱用合約形式聘請。合約列明僱員的職位、職責、薪酬及終止理由。凡僱員因病或殘疾而無法工作，仍可於無法上班期間獲得若干福利。此外，中國政府規定本公司須為各僱員購買工傷保險。本公司及其附屬公司均有工會保障僱員權利、協助本公司及其附屬公司達致經濟目標、鼓勵僱員為管理層的決策提供意見及協助調解本公司與工會成員間的糾紛。本公司及其附屬公司的業務單位均設有獨立的工會分會。本公司相信與僱員的關係良好。

本公司為僱員提供全面培訓，旨在令僱員更加投入工作、增加有關本公司服務的多個重要範疇的知識，包括本公司及產品知識以及客戶服務技巧。本公司向醫藥分銷業務之僱員提供一系列培訓項目及課程，例如：(i)物流經營管理；(ii)管理及行政培訓；及(iii)法律及行政管理。此外，本公司相信所提供的培訓為零售行業內最全面的培訓之一。本公司為僱員及駐店藥劑師提供培訓課程，亦為區域經理及駐總部高級管理人員提供管理培訓，如(i)企業文化、零售業務發展計劃及本公司的業務程序；(ii)緊急及安全管理；(iii)基本醫藥知識、藥品經營質量管理規範及品質監控條例；(iv)銷售技巧、客戶服務、服務水平及評核準則；及(v)產品管理。本公司相信該等項目已提高僱員的生產能力。

許可證、牌照及批文

於最後可行日期，本公司已取得業務營運所需的一切許可證、牌照及批文。有關本公司業務經營的相關許可證、牌照及批文的其他詳情請參閱「法規」一節。

法律訴訟

截至最後可行日期，本公司並無任何重大法律或行政訴訟，亦無發現任何不利於本公司的潛在重大法律或行政訴訟。本公司的日常業務或會不時引起各種法律或行政訴訟。

營業紀錄期間，本公司並無面臨與本公司業務經營有關的人身損害、死亡或產品責任索償。

知識產權

本公司以專利、商標、商業秘密以及僱員及第三方保密協議保護本公司的知識產權。本公司的知識產權對業務至關重要。

本公司以商標保護醫藥分銷及醫藥零售業務所用的品牌，並保護本公司於其他業務中生產並銷售但不受專利保護的實驗室用品、化學試劑及品牌普藥。於最後可行日期，本公司於中國擁有145個註冊商標，包括「國瑞」、「一致」及「大德生」以及兩個香港註冊商標。於最後可行日期，本公司亦有110個商標已備案且待中國國家工商行政管理總局商標局審批，以及一個商標已備案且待香港商標註冊處審批。根據商標使用許可協議，本公司已從母公司國藥集團獲取其若干商標的非獨家使用許可權。

根據中國法律，本公司擁有獨家權利於產品及服務使用已於中國國家工商行政管理總局商標局註冊的商標。商標註冊的有效期為自審批日起計十年。倘發現第三方侵犯本公

公司已註冊或獲授的商標獨家權利，則本公司可循適當行政及民事程序提出訴訟，要求有關機構向侵權方發出禁制令或透過磋商排解該侵權行為。有關機構亦有權徵收罰款、沒收或銷毀侵權產品或生產侵權產品的設備。

於最後可行日期，本公司於中國已註冊一項設計專利及兩項發明專利，該等專利均與改善藥力吸收及藥效有關。本公司的六項發明專利申請尚待國家知識產權局審批。發明專利申請與本公司醫藥製造業務生產的抗生素、止咳藥及干混懸劑有關。本公司的設計專利有效期為自向國家知識產權局申請起計十年，而發明專利一經批准則自向國家知識產權局申請起計20年有效。本公司擁有獨家權利，其他方均不得使用、授出或以其他方式侵害本公司於中國的專利權。

本公司定期提交自身研發產品及技術的專利申請，積極保護本公司的知識產權。本公司亦擁有未註冊的商業秘密、技術、技能、工序及其他知識產權。倘本公司的專利權或商標受到質疑、品牌形象受損及／或競爭對手得到本公司的商業秘密，則會不利本公司業務。請參閱「風險因素—與本公司業務營運有關的風險—第三方或會侵犯本公司的知識產權及中國法律的其他形式保障」一節。

由於本公司的主要業務為分銷而非生產藥品，故本公司認為並無個別商標及專利對本公司整體業務十分重要。本公司醫藥分銷業務毋須特別依賴本公司所用的商標及專利。

除保護本公司自身的知識產權外，本公司的成功亦視乎本公司能否減低本公司任何產品或業務侵犯他人知識產權的風險。在各業務板塊，本公司依循程序，在提交商標註冊申請前先由本公司的外聘專利代理或法律顧問進行商標檢索。同樣，在其他業務板塊，本公司亦遵循程序，在開發產品前先由本公司的外聘專利代理或法律顧問對各產品進行專利檢索，且僅在結果顯示擬申請產品不會侵犯本公司檢索範圍以外任何第三方知識產權的情況下，方會批准產品開發。為確保不銷售假冒藥品，本公司亦依循有關程序。本公司品質監控部門負責於採購藥品前核實供應商所提供證書及文件是否完整，倘發現有任何假冒藥品，將報告本公司高級管理人員及有關地方政府。本公司相信積極依循該等程序可有效減低侵犯第三方知識產權的風險。迄今為止，本公司並無因索償、侵犯任何第三方知識產權或銷售假冒藥品而遭起訴或仲裁，亦無收取第三方任何有關通知。另外，本公司未曾牽涉任何政府機構有關侵犯第三方知識產權或銷售假冒藥品的不利調查或審查結果。然而，儘管本公司已實施內部監控程序，惟無法完全消除侵犯第三方知識產權的風險。請參閱「風險

業 務

因素 — 與本公司業務營運有關的風險 — 本公司可能面臨第三方提起的知識產權侵權求償」及「風險因素 — 與本公司業務營運有關的風險 — 中國醫藥零售市場有假冒藥品，可能會損害本公司品牌及聲譽，對本公司業務、財務狀況、經營業績及前景有重大不利影響」。