

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

---

## 概 要

---

### 概覽

創立於一九九五年，我們是一家立足於中國的領先醫藥服務公司，專門從事營銷、推廣及銷售國內外專業製藥公司的處方藥品。我們提供獨家營銷、推廣及銷售服務，主要包括一對一拜訪醫生，為他們提供與我們產品相關治療領域的專業教育，進行我們的授權引進產品在臨床使用、效用、副作用及其他臨床方面的醫生教育，組織醫學研討會和贊助行業會議。我們亦提供提供商為將產品投放中國市場所需的其他配套服務，包括辦理首次進口到中國的藥品註冊、為到期的進口藥品註冊證續期、在集中招標中投標、清關、協助送檢進口藥品及其他產品管理事宜。我們利用本地分銷商物流網絡將產品發送和銷售給醫院。通過將產品精確定位針對未達致的醫療需求，並提高我們產品在醫生中的知名度，我們的服務有助在中國缺乏有效商業化或推廣能力的醫藥公司把產品有效推出市場及產生需求。根據Frost & Sullivan報告，我們是中國最大的醫藥服務公司，專門從事處方藥的營銷、推廣及銷售，佔二零零九年市場份額的18%。按醫院覆蓋數量、治療領域及銷售人員數量計，我們營運國內最大的第三方推廣網絡。截至二零一零年七月三十一日，我們的營銷、推廣及銷售團隊包括超過950多名專業人員，有助我們向遍佈30個省份近6,000家醫院提供服務，於中國省會城市及市級城市的覆蓋率分別為97%及86%。我們的醫院網絡在中國覆蓋91.5%的三級醫院及34.6%的二級醫院。我們的推廣網絡鎖定100,000多名目標醫生，他們專門從事與我們產品組合相關的治療領域，包括中樞神經系統(或CNS)、肝科、腸胃科、泌尿科、眼科、心血管科、腫瘤科及兒科，其中超過35,000名目標醫生曾直接參與我們組織的各種推廣活動，例如醫學研討會、行業會議及教育研討會。於截至二零一零年七月三十一日止七個月，超過40,000名目標醫生於處方時選擇我們的授權引進產品。

在我們目前的產品組合八個核心授權引進處方藥品中，我們有兩大王牌授權引進產品，即黛力新及優思弗。於往績記錄期內，我們的主要部分收益乃來自銷售該兩個授權引進產品，而我們的核心授權引進產品乃源自七名提供商。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們兩大產品黛力新及優思弗的銷售額佔總營業額分別約79.0%、79.6%、75.5%及70.2%。此外，截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，來自我們五大提供商產品的總銷售額佔總營業額分別約90.9%、95.1%、96.2%及94.0%。根據Frost & Sullivan報告，於二零零九年，黛力新為中國第二暢銷抗抑鬱藥，而優思弗則為中國利膽藥治療的最暢銷藥物。黛力新和優思弗，作為我們目前最暢銷的藥物，自二零零二年我們獲得其獨家推廣銷售權以來，該等產品的銷售額分別按28.8%及47.6%的複合年增長率增長。

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

---

## 概 要

---

我們為優質服務提供商，與提供商關係穩定，從我們取得決定繼續授權引進的產品的100%續約率得以為證。優思弗的製造商Dr. Falk Pharma GmbH已授予我們第二個授權引進產品莎爾福的獨家推廣銷售權。我們相信，此等事實為製藥公司滿意我們的營銷、推廣及銷售服務的憑證，並反映我們為其帶來的價值。由於我們進一步擴大產品組合，我們相信依賴任何單一產品或提供商的情況將會相應減少。

「分銷商」在醫藥行業為定義明確的術語。藥品分銷商的主要目標是確保藥品及時妥善地交付其客戶，以提高供應鏈的整體效率，而我們與藥品分銷商不同，我們的服務重點放在營銷及推廣價值創造方面，如提升產品形象、擴大特定產品的處方醫生範圍及透過一對一拜訪對醫生在產品的臨床性質方面進行教育從而產生對特定產品的需求、並組織及舉辦醫學研討會、行業會議、教育研討會及其他推廣活動。因此我們並非醫藥行業的分銷服務提供商。我們取得產品的獨家授權，推廣及銷售國內外專業製藥公司的處方藥產品。我們透過與我們的提供商訂立長期供應協議確保獨家權。我們的收益主要來自向分銷商銷售我們購入的授權引進藥品，分銷商繼而向醫院轉售該等產品。於設定發售予分銷商的每個產品的售價時，我們將多項因素納入考慮，包括該產品向醫院供應的中標價以及我們認為分銷商通常可接受的毛利率水平等。請參閱「業務－藥品營銷、推廣及銷售服務－客戶」一節了解關於我們產品如何定價格的更多資料。根據Frost & Sullivan報告，此業務模式與較成熟市場的業務模式不同，在較成熟市場，第三方營銷及推廣服務提供商通常自銷售佣金中取得收益，銷售佣金按產生的總銷售額的預先協定百分比計算。有關中國醫療保健行業的推廣服務提供商與分銷商所扮演不同角色的更多詳情，請參閱「行業概覽－中國的藥品營銷、推廣及銷售服務行業－中國醫療保健行業推廣服務提供商及分銷商扮演的不同角色」一節。

我們經營下列兩個業務分類：

- 醫藥產品營銷、推廣及銷售。這是我們的主營業務。我們在中國從事授權引進醫藥產品的營銷、推廣及銷售，並從中獲得收入。
- 其他業務。其他業務包括生產和銷售若干處方藥。

我們為國內外專業製藥公司的處方藥品提供營銷、推廣及銷售服務。我們的所有供應協議（肝複樂的供應協議除外）授予我們在中國推廣及銷售我們提供商的藥品的獨家權利\*，而我們的供應協議一般為期五年或以上，並在達到以協定最低訂購量為主的若干條件下附有自動續約權利。

---

附註：

- \* 有關肝複樂，我們擁有在中國（不包括黑龍江、吉林、遼寧、北京、內蒙古、天津、河北、山西、陝西、甘肅、寧夏、青海及新疆）推廣及銷售該產品的獨家權利。

## 概 要

我們相信，隨著中國醫藥市場的繼續增長，對我們服務的需求亦會繼續增長。根據Frost & Sullivan報告，中國醫藥市場於二零零九年增長21.9%，而同期全球醫藥市場增長率為5%，且預期於二零零五年至二零一六年，中國的處方藥開支按20.7%的複合年增長率增長，至二零一六年達到1,107億美元。受到該高速增長及巨大市場需求的吸引，許多海外製藥公司均熱衷於把產品引進中國市場。根據Frost & Sullivan報告，於二零零九年，進口處方藥在中國市場的銷售增加38%，超出中國整體處方藥銷售市場的增長水平。這為我們這類主要專注於進口處方藥的營銷和推廣服務公司提供重要增長機會。根據Frost & Sullivan報告，中國醫藥營銷、推廣及銷售服務行業由二零零七年的231百萬美元劇增至二零零九年的542百萬美元，複合年增長率為53.1%。Frost & Sullivan亦預測該服務市場將會進一步增長，於二零一六年達46億美元。根據Frost & Sullivan報告，全球大型醫藥公司一般將其資源重點放在有限的經選定產生較高收益的產品組合上，並委聘第三方服務提供商營銷、推廣及銷售其他產品。大多數海外中小型醫藥公司對中國市場和文化的瞭解有限，並缺乏將其產品引進中國市場的能力、專業知識及經驗。這些中小規模的海外醫藥公司也經常選擇委聘第三方服務提供商在中國銷售和推廣其產品，作為符合成本效益的進入市場途徑。除這些國際公司，我們預計缺乏相關營銷、推廣及銷售能力的國內醫藥公司也將繼續依賴第三方服務提供商提供該等服務。由於這些海外及國內製藥公司借助我們在提供營銷及推廣服務的專業知識以及我們在中國的廣泛推廣網絡，我們預期會繼續抓住因此而不斷增加的需求所提供的增長機會。

我們遵循嚴格的產品篩選程序，選擇具有獨特特性、在中國不易被仿製和營銷的產品，以及我們預期將享有產品獨家性並在市場上具有領先市場地位的產品。根據我們於最後實際可行日期在國家食品藥品監督管理局網站進行的查詢，我們產品的獨家性可在並無相同通用名稱的競爭性產品中得到反映，或中藥肝複樂獲得行政保護中得到反映。我們目前的產品組合包括八個核心授權引進處方藥品，其中六個為進口：

- 黛力新是我們兩大收入貢獻產品之一，也是我們第一個授權引進產品。其為中國唯一的氟呱噻吨和美利曲辛產品。於二零零九年其銷售額超過競爭產品百憂解後，目前是中國第二暢銷抗抑鬱藥。
- 優思弗於二零零九年主導熊去氧膽酸 (UDCA) 市場及整體利膽市場，所佔該等市場份額分別為98.0%及55.9%。
- 施圖倫滴眼液是獲國家食品藥品監督管理局批准用於治療年齡相關性黃斑病變(AMD)的唯一進口七葉洋地黃雙昔滴眼液。
- 肝複樂是獨家配方中藥，用於治療肝癌、乙肝和肝硬化。其獲授七年的國家二類中藥品種保護資格。

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

---

## 概 要

---

- 新活素是國家一類新藥，也是中國市場上唯一的rhBNP藥品。
- 西施泰－我們相信西施泰是獲國家食品藥品監督管理局批准用於治療間質性膀胱炎的唯一進口無菌透明質酸液。
- 莎爾福是截至二零一零年三月三十一日止十二個月全球第五暢銷的腸道消炎劑。
- 億活是在中國獲國家食品藥品監督管理局批准用於治療急性感染性腹瀉和抗生素相關性結腸炎及腹瀉(AAD)的唯一布拉氏酵母菌。

自二零零六年底以來我們的產品組合不斷擴大，對我們的增長有重大貢獻。自二零零六年底以來，我們最新授權引進六個主要產品的銷售額有顯著增長。這些產品在截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一零年六月三十日止六個月佔我們授權引進產品的銷售額分別約11.9%、16.3%、21.9%及22.9%，而其收益增長則分別佔有關期間我們授權引進產品收益增長的35.3%、25.4%、38.0%及32.4%。隨著我們的產品組合不斷擴展，與我們依賴有限產品數目有關的風險得以減少，而預期不斷擴展的產品組合會持續推動我們的增長。我們絕大部分的產品銷售予藥品分銷商，他們提供物流服務，繼而把我們的產品售予國內的醫院及其他醫療機構。截至二零一零年七月三十一日，我們建立了龐大的分銷網絡，覆蓋300多家分銷商，向全中國近6,000家醫院銷售我們的產品。

除提供藥品營銷、推廣及銷售服務外，我們的小部分業務包括在國內生產和銷售處方藥。我們已就製造1重7個處方藥獲得國家食品藥品監督管理局批准，且目前生產及銷售該等17個產品中的9個。在二零一零年之前，我們的業務還包括研發醫藥產品和生產醫療器械。這些業務已經出售，因為我們重新調整了發展戰略，集中於為海內外專業製藥公司提供營銷、推廣及銷售服務。關於我們出售已終止業務的更多資料，請參閱本文件「歷史及發展－已出售業務」一節。

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

## 概 要

下表載列我們於所示期間按產品劃分的營業額及佔總營業額百分比的分析：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千美元	%								
							(未經審核)			
<b>醫藥產品營銷、 推廣及銷售</b>										
<b>授權引進產品</b>										
黛力新 .....	26,144	50.5	36,710	50.6	44,468	46.1	22,768	48.7	26,029	42.5
優思弗 .....	14,756	28.5	21,074	29.0	28,327	29.4	13,393	28.6	16,937	27.7
施圖倫滴眼液 .....	3,011	5.8	4,394	6.1	6,146	6.4	2,817	6.0	3,814	6.2
肝複樂 .....	2,599	5.0	3,910	5.4	4,780	5.0	2,243	4.8	2,004	3.3
新活素 .....	—	—	2,839	3.9	7,253	7.5	2,983	6.4	5,697	9.3
西施泰 .....	—	—	66	0.1	515	0.4	171	0.4	319	0.5
莎爾福 .....	—	—	133	0.2	1,824	1.9	658	1.4	1,684	2.8
依克沙 .....	—	—	—	—	—	—	—	—	3,367	5.5
億活 .....	—	—	—	—	—	—	—	—	282	0.5
其他 .....	503	1.1	469	0.6	439	0.5	155	0.3	256	0.4
	<u>47,013</u>	<u>90.9</u>	<u>69,595</u>	<u>95.9</u>	<u>93,752</u>	<u>97.2</u>	<u>45,188</u>	<u>96.6</u>	<u>60,389</u>	<u>98.7</u>
<b>其他業務</b>										
自製醫藥產品 .....	4,689	9.1	2,950	4.1	2,571	2.7	1,546	3.3	806	1.3
自製醫療器材 .....	45	—	55	—	131	0.1	41	0.1	—	—
	<u>4,734</u>	<u>9.1</u>	<u>3,005</u>	<u>4.1</u>	<u>2,702</u>	<u>2.8</u>	<u>1,587</u>	<u>3.4</u>	<u>806</u>	<u>1.3</u>
	<u>51,747</u>	<u>100.0</u>	<u>72,600</u>	<u>100.0</u>	<u>96,454</u>	<u>100.0</u>	<u>46,775</u>	<u>100.0</u>	<u>61,195</u>	<u>100.0</u>

我們把總部設在中國深圳，並在湖南省設有一個生產基地。截至二零一零年七月三十一日有約1,200名僱員。我們的股份自二零零七年六月二十六日起在另類投資市場上市（交易代碼：CMSh）。透過調低另類投資市場所報每股交易價以增強我們的股份流通性，根據股東於二零一零年六月二十五日舉行的股東大會上通過的一項普通決議案，本公司股本中面值0.10美元的每股股份由二零一零年六月二十八日起分拆為20股每股面值0.005美元的股份。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的總營業額分別為51.7百萬美元、72.6百萬美元、96.5百萬美元及61.2百萬美元，即二零零七年至二零零九年三年的複合年增長率為36.5%，而截至二零一零年六月三十日止六個月較二零零九年同期則增長30.8%。上述期間每一期，我們的毛利分別為33.6百萬美元、44.8百萬美元、60.9百萬美元及37.2百萬美元，即二零零七年至二零零九年三年的複合年增長率為34.6%，而截至二零一零年六月三十日止六個月較二零零九年同期則增長25.6%，且我們於各期間的毛利率分別為64.9%、61.7%、63.1%及60.8%。上述期間每一期，純利分別為8.7百萬美元、15.0百萬美元、20.8百萬美元及15.3百萬美元，即二零零七年至二零零九年三年的複合年增長率為55.0%，而截至二零一零年六月三十日止六個月較二零零九年同期則增長45.2%，且我們於各期間的淨利潤率分別為16.8%、20.7%、21.6%及25.1%。

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

---

## 概 要

---

我們於往績記錄期的業務及經營業績嚴重依賴兩個授權引進產品及少數提供商。請參閱本文件「風險因素－與業務有關的風險－本公司依賴提供商及其他第三方以獲得授權引進產品。如果我們不能維持與提供商或其他第三方的合作關係，或會削弱本公司於到期時更新現有授權引進產品的獨家推廣和銷售權或取得新產品的推廣及銷售權的能力」一節。作為發展策略的一部分，我們尋求通過向國內外醫藥公司取得增長潛力高的新授權引進產品的獨家推廣及銷售權，拓展我們的產品組合。我們目前的目標為我們的產品組合平均每年新增兩個產品。自二零零六年底以來，我們成功為產品組合新增六個新授權引進核心產品。隨著產品組合拓展，我們與依賴少數產品的風險有所減輕，產品組合拓展預計會繼續促進我們的發展。

### 我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢使我們能順利持續增長：

- 我們是中國最大的醫藥服務公司，為專業製藥公司提供營銷、推廣及銷售服務，且受益於規模經濟效益。
- 我們已作好準備，把握因中國醫藥市場（特別是其進口藥品市場）強勁增長帶來的機會，以及因專業製藥公司對第三方藥品營銷、推廣及銷售服務的需求不斷增加所帶來機會。
- 在引進新產品的獨家推廣銷售權和吸引新的提供商的競爭上，我們的良好往績記錄使我們具備競爭優勢。
- 我們擁有一支高素質的專業營銷、推廣及銷售團隊，能有效地向終端客戶推廣我們的產品。
- 成功的產品篩選策略有助我們持續穩定增長並錄得高利潤率。
- 我們自主開發了先進的資訊管理系統來管理我們的營銷、推廣及銷售網絡以及整體營運，這有助我們有效控制推廣及銷售活動，並以有效和具成本效益的方式經營業務。
- 我們擁有一支經驗豐富、專注且穩定的管理團隊。

### 我們的策略

我們的目標是鞏固我們作為在中國提供營銷、推廣及銷售服務的領先獨立醫藥服務公司的地位。我們打算在中國增長最快之一的行業中獲得最大的發展機會，從而進一步提高利潤。為實現目標，我們計劃實施以下戰略：

- 進一步建設我們的營銷、推廣及銷售團隊，擴大我們的營銷、推廣及銷售網絡，並擴大我們醫院和醫生範圍，以增加在中國藥品市場的滲透。
- 凭借取得在中國具高增長潛力的新藥品的獨家推廣及銷售權，通過我們的營銷、推廣及銷售平台，不斷擴大我們的產品組合和治療領域。
- 與合適的合作夥伴組成戰略聯盟或收購合適的醫藥產品，以擴大我們的產品組合及市場滲透。
- 繼續投資於先進的資訊管理系統，以提升我們的營銷、推廣及銷售網絡的管理、營運效率和成本效益。

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

---

## 概 要

---

- 繼續投資於培訓設施及計劃，以幫助營銷、推廣及銷售僱員成長。

### 最新監管發展情況

我們四個核心授權引進產品已編入醫保目錄，即黛力新、優思弗、肝複樂及莎爾福，因此須遵守中國價格管制，該管制主要指由中國政府制定的最高零售價。就截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一零年六月三十日止六個月而言，該四個核心授權引進產品銷售於各自期間分別佔本集團營業額約84.1%、85.2%、82.3%及76.2%。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管架構－與中國醫藥行業有關的法律監管－價格管制」一節。

於往績記錄期，中國政府兩次下調優思弗的最高零售價。同樣，我們於二零零八年九月獲取於中國獨家推廣及銷售莎爾福產品前，其最高零售價亦已獲中國政府強加調整。本集團於往績記錄期的經營業績並未受中國政府就編入醫保目錄的產品所強加的任何價格調整的影響，因為於該區間我們成功將該等產品售價保持在相對穩定的水平。最高零售價與本集團編入醫保目錄的所有產品的銷售價格存在差距，可為我們留下一些餘地承受往績記錄期實施的價格上限下調。倘中國政府對我們任何產品進一步施加價格管制時，包括擴增我們須受價格管制的產品名單及進一步擴大下調我們列入醫保目錄產品的最高零售價，我們無法向閣下保證我們產品的售價不會蒙受不利影響。為降低與施加給我們產品的任何潛在價格管控措施有關的風險及降低因此對我們業務及營運業績產生的潛在影響，我們力爭擴大我們的產品組合、增加我們推廣及銷售的獨家授權引進產品的數目，令我們減少對任何單一或少量產品的依賴。

二零一零年六月一日，發改委發佈《藥品價格管理辦法(徵求意見稿)》，旨在徵詢公眾對納入醫保目錄的醫藥產品所施行的新價格管制持有的意見。徵求意見稿仍處於初步階段，未能明確發改委最終將會採納何種措施。此外，於二零一零年六月十七日，為應對二零零九年緊接列入醫保目錄之前或之後的若干藥品大幅漲價，發改委於其網站發佈《國家發展改革委已啟動新進醫保目錄藥品核價工作，對企業在醫保目錄公佈前後的漲價行為從嚴核查》。我們唯一一個核心授權引進產品黛力新於二零零九年被新列入醫保目錄。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的黛力新銷售額分別為26.1百萬美元、36.7百萬美元、44.5百萬美元及26.0百萬美元，分別佔我們有關期間總營業額50.5%、50.6%、46.1%及42.5%。於二零零九年緊接或緊隨黛力新列入醫保目錄前後，我們知悉其零售價於二零零九年並無任何大幅提升。於二零一零年七月二日，發改委在其網站上發佈新聞公告，宣佈對900多家製造商約900種藥品(或新列入醫保目錄或受價格上限限制)的價格進行調查。發改委藥價審查中心公佈須接受調查的生產商及醫藥產品目錄。我們的一個核心授權引進代理產品肝複樂及其位於湖南的生產商列於該目錄。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三年度以及截至二零一零年六月三十日止的六個月，我們的肝複樂銷售額分別為2.6百萬美元、

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

---

## 概 要

---

3.9百萬美元、4.8百萬美元及2.0百萬美元，佔各期間我們總收益的5.0%、5.4%、5.0%及3.3%。發改委執行的價格調查並不一定會導致肝複樂零售價格上限降低。鑑於肝複樂對我們的總營業額貢獻不大，即使調查導致肝複樂的最高零售價降低，而我們的售價受到不利影響，我們仍然相信此將不會對我們的業務及盈利能力產生重大不利影響。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們未曾接獲發改委對我們的任何核心授權引進產品進行任何價格調查的通知，亦不知悉有上述情況的存在。然而，我們不能向閣下保證，我們或我們的任何核心授權引進產品將不會受到任何價格調查或由中國政府機構執行的其他調查。有關風險因素的進一步詳情，謹請參閱本文件「風險因素」一節「我們設定或提高列入醫保目錄產品價格的能力受中國政府強制實施的價格管制措施所限制。倘任何該等措施進一步收緊或任何最高零售價大幅下調，我們的業務及盈利能力可能受到不利影響」。

### 風險因素

我們認為我們的營運涉及若干風險。大部分風險不受我們控制，該等風險大致可分類為：(i)與業務有關的風險；(ii)與行業有關的風險；及(iii)與在中國經營業務有關的風險。下文載列上述風險的概要。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

#### 與業務有關的風險

- 本公司依賴提供商及其他第三方以獲得授權引進產品。如果我們不能維持與提供商或其他該等第三方的合作關係，或會削弱本公司於到期時更新現有授權引進產品的獨家推廣和銷售權或取得新產品的推廣及銷售權的能力。
- 我們設定或提高列入醫保目錄產品價格的能力受中國政府強制實施的價格管制措施所限制。倘任何該等措施進一步收緊或任何最高零售價大幅下調，我們的業務及盈利能力可能受到不利影響。
- 我們授權引進產品的供應可能遭受供應持續延期或嚴重短缺或產品採購價格上升，這將對我們的業務、財務狀況及營運業績產生不利影響。
- 我們大部分收入來自銷售兩款授權引進產品。倘日後市場對此兩款產品的需求因市場推出替代品或代用品或因任何其他原因而下降，可能會對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 倘接獲投訴、產品責任索賠或對我們產品發出產品回收指示，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會蒙受重大不利影響。
- 如我們未能在政府規定的國有醫院藥品採購招標過程中能競標成功，我們的業務、財務狀況及經營業績將蒙受重大不利影響。

## 概 要

- 我們可能無法取得或重續在中國進口、生產和銷售藥品所需要的牌照、許可證及證書。另外，我們所銷售進口藥品的製造商可能無法重續許可證或牌照，或我們可能不得不採取昂貴的措施以符合現有所需牌照、許可證和證書簽發標準的變動。倘發生任何該等事件，均可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 倘我們的現有產品並沒有保留在醫保目錄，或新代理產品或我們開發的新產品未能入選醫保目錄，我們的業務及經營業績可能會蒙受重大不利影響。
- 我們依賴中國市場，特別是沿海地區的城市及省份進行批量銷售。倘這些城市及省份的經濟、政治或社會狀況出現任何不利變動，均可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 倘本公司僱員不遵守我們的銷售指引或散播錯誤的產品資訊，可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。
- 倘向分銷商收回應收貿易賬款時出現延誤，或倘分銷商的財務狀況嚴重惡化，我們的現金流與營運資金、財務狀況及經營業績可能會遭受不利影響。
- 我們可能無法成功開發及在市場上銷售CMS024，或獲得生產CMS024所需的一切監管批文及許可證，這可能對我們的業務前景和及增長造成不利影響。
- 倘我們的競爭對手或其他製藥商授權引進或製造與我們大致相同的醫藥產品，我們的銷售、財務狀況及經營業績可能會遭受重大不利影響。
- 假冒醫藥產品的存在與我們的提供商未能維持相關產品在中國的商標註冊可能對產品聲譽造成損害，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。
- 匯率的未來走勢可能會對我們的財務狀況、經營業績及付款予海外提供商的能力造成不利影響。
- 倘我們不能保護我們的知識產權，或倘我們面臨第三方就知識產權侵權向我們提出索賠的情況，我們的業務及經營業績可能會遭受不利影響。
- 我們依賴主要人員，倘他們離職，可能會擾亂我們的業務及發展。
- 我們依賴合資格專業銷售人員、營銷人員及推廣人員持續服務，亦依賴吸引、激勵並挽留足夠合資格專業營銷人員、推廣人員及銷售人員的能力。
- 我們依賴信息系統管理營運。任何系統故障或缺陷可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。
- 我們的發展依賴我們授權引進產品組合的拓展。倘我們不能成功增加新產品或管理一個不斷擴大的產品組合，我們的業務及前景可能遭受不利影響。
- 我們新推出的產品不一定能被市場廣泛接受，這可能會對我們業務前景和增長造成不利影響。
- 我們可能無法有效地管理我們的未來發展或有效控制成本，這可能對我們的業務前景造成重大不利影響。
- 我們管理分銷商活動的能力有限，且我們的聲譽、銷量及業務前景可能會因分銷商活動而遭受不利影響。

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

---

## 概 要

---

- 我們需要承擔與我們、我們的員工或聯屬公司採取的行動違反了中國政府為防止醫藥行業欺詐和腐敗而採取的反腐敗措施相關的風險。倘我們並無遵守這些反腐敗措施，或並無有效地管理我們的員工及聯屬公司，可能會對我們的聲譽，經營業績及業務前景造成不利影響。
- 我們的經營受危險及天災的影響，這種影響可能對我們的經營不利，且可能不完全獲我們的保單承保。

### 與行業有關的風險

- 中國醫藥行業是受嚴格監管的行業，與行業相關的監管架構、規定與強制執法趨勢可能隨時變更。倘我們不能及時應對這些變化，我們的業務可能會受到影響。
- 我們的業務增長部分依賴中國醫藥行業的發展。倘近期宣佈的醫療改革計劃不能於預設的一段時間內帶來我們所預期的增長，我們的業務或發展將遭受不利影響。
- 科技與專業技術迅速提高引致醫藥行業與產品迅速變化，這可能導致我們的產品過時。

### 與在中國經營業務有關的風險

- 本公司差不多所有業務均在中國進行，任何中國政治、經濟及社會狀況、法律、規例、政策及與其他國家的外交關係的變化可能對我們構成重大不利影響。
- 中國的法律制度存在的不確定性可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。
- 中國政府對中國外商投資政策的變化，可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。
- 我們的擴張計劃可能會受到中國有關外國實體收購國內公司的規定影響。
- 中國稅收法律或其實施方面的變化可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 如在中國爆發的任何嚴重傳染病不受控制，可能對我們的經營業績造成重大不利影響。
- 本公司是一家控股公司，資金來源依賴我們的附屬公司派發的股息。
- 政府對貨幣兌換的管制可能對我們的財務狀況、經營業務及滿足外匯需求的能力構成重大不利影響。

### 過往財務資料概要

閣下須將下文所載綜合財務資料概要連同本文件附錄一所載會計師報告中我們的綜合財務報告表(按照國際財務報告準則編製)一併閱讀。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月的綜合全面收益表概要數據以及於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日的綜合財務狀況表概要，乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。呈列基準載於會計師報告附註1。

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

## 概 要

### 綜合全面收益表數據概要

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零九年	二零一零年
	千美元	千美元	千美元	千美元 (未經審核)	千美元
營業額.....	51,747	72,600	96,454	46,775	61,195
售貨成本.....	(18,149)	(27,835)	(35,596)	(17,139)	(23,970)
毛利.....	33,598	44,765	60,858	29,636	37,225
其他收益及虧損.....	1,280	2,690	662	691	546
銷售費用.....	(13,934)	(18,631)	(24,840)	(11,366)	(13,318)
上市費用.....	(2,773)	—	—	—	(1,221)
行政費用.....	(5,947)	(6,940)	(7,399)	(3,908)	(3,274)
研發費用.....	(1,633)	(2,275)	(2,038)	(1,057)	—
財務費用.....	(301)	(226)	(390)	(191)	(336)
應佔聯營公司業績.....	56	152	30	(26)	42
應佔共同控制實體業績.....	—	—	43	21	25
除稅前溢利.....	10,346	19,535	26,926	13,800	19,689
稅項.....	(1,672)	(4,487)	(6,096)	(3,243)	(4,355)
年度／期間溢利.....	8,674	15,048	20,830	10,557	15,334
其他全面收益					
換算產生的匯兌差額.....	1,639	2,880	70	19	497
應佔聯營公司儲備變動.....	—	36	(1)	—	(5)
現金流量對沖的公平值 變動.....	—	—	(145)	—	32
年度／期間全面收益總額.....	10,313	17,964	20,754	10,576	15,858
應佔年度／期間溢利：					
本公司擁有人.....	8,685	14,946	20,684	10,448	15,230
非控股權益.....	(11)	102	146	109	104
	8,674	15,048	20,830	10,557	15,334
應佔全面收益總額：					
本公司擁有人.....	10,335	17,877	20,608	10,467	15,754
非控股權益.....	(22)	87	146	109	104
	10,313	17,964	20,754	10,576	15,858

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

## 概 要

### 綜合財務狀況表資料概要

	截至十二月三十一日止年度			於六月三十日
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零一零年
	千美元	千美元	千美元	千美元
<b>流動資產</b>				
存貨 .....	10,677	5,945	11,060	17,437
貿易應收賬款及其他應收款項 .....	19,305	27,684	32,794	41,485
應收聯營公司款項 .....	164	172	—	—
應收共同控制實體款項 .....	—	—	481	506
應收董事款項 .....	20	43	—	—
持作買賣投資 .....	—	—	31	406
可收回稅項 .....	—	—	—	324
衍生金融工具 .....	—	—	—	18
已質押銀行存款 .....	—	1,060	17,641	17,792
銀行結餘及現金 .....	17,601	20,100	15,113	10,340
	<u>47,767</u>	<u>55,004</u>	<u>77,120</u>	<u>88,308</u>
<b>流動負債</b>				
貿易應付賬款及其他應付款項 .....	12,920	9,252	11,062	12,235
應付股息 .....	—	5	—	—
銀行借款—有擔保 .....	—	—	16,517	16,346
應付遞延代價 .....	—	685	838	811
衍生金融工具 .....	—	—	145	131
應付稅項 .....	180	813	1,226	1,848
	<u>13,100</u>	<u>10,755</u>	<u>29,788</u>	<u>31,371</u>
<b>流動資產淨值</b> .....	<u>34,667</u>	<u>44,249</u>	<u>47,332</u>	<u>56,937</u>

有關往績記錄期的其他財務資料，請參閱本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告。

### 截至二零一零年十二月三十一日止年度的溢利預測

在並無任何不可預見情況下，及根據本文件附錄三「溢利預測」一節所載述的基準及假設，於截至二零一零年十二月三十一日止年度本集團的若干預測數據載列如下：

截至二零一零年十二月三十一日止年度本公司

擁有人應佔的預測綜合溢利(附註1) ..... 不少於30百萬美元  
(相當於約233百萬港元)

附註：

- 編製截至二零一零年十二月三十一日止年度本公司擁有人應佔預測綜合溢利的基準及假設概述於本文件附錄三。截至二零一零年十二月三十一日止年度本公司擁有人應佔預測綜合溢利乃以截至二零一零年六月三十日止六個月本集團經審核綜合業績、截至二零一零年七月三十一日止一個月本集團未經審核管理賬目及截至二零一零年十二月三十一日止餘下五個月本集團業績預測為基準。

---

## 概 要

---

### 股息政策

我們的股東將有權收取我們宣派的股息。對於未來各年，我們的董事目前計劃使用我們該年度淨溢利的25%至50%支付股息。任何由我們支付的股息將經過董事會酌情考慮，並取決於我們未來的經營業務和盈利、我們的開發項目、資本需求和盈餘、一般財務狀況、合同的限制及其他董事認為相關的因素。任何有關股息的宣派、支付及其金額均受我們的章程細則和開曼群島公司法的限制。本公司可在股東大會上宣派股息，但股息不得超過董事會建議的金額。董事會亦可在其認為就本公司溢利而言屬合理時不時派付中期股息，以及在其認為適當的日期就任何類別股份派付其認為適當的金額的特別股息。只能從溢利及法定的可供分派儲備中撥款宣派及支付股息。我們未來股息的宣派不一定與過往宣派的股息相符，這將由我們的董事全權酌情決定。

由於我們是控股公司，我們宣派和支付股息的能力取決於我們自附屬公司(特別是在中國境內的附屬公司)所收取的股息。中國法律規定股息只能從按照中國會計準則計算的淨利潤中支付，而中國會計準則在多方面不同於其他司法管轄區的公認會計準則，包括國際財務報告準則。中國法律亦規定，外商投資企業(例如我們在中國的所有附屬公司)，須撥出部分淨利潤作為法定儲備(不可用作分派現金股息)。倘若附屬公司出現債務或虧損或根據我們或我們的附屬公司未來可能訂立的銀行信貸融資或其他協議的任何限制性契諾，來自我們附屬公司的分派亦可能受到限制。

於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們宣派及支付的中期股息分別為零、2.4百萬美元、4.7百萬美元、零及零。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，我們的董事宣派的末期股息分別為3.3百萬美元、4.7百萬美元及4.7百萬美元。另外，於截至二零零七年十二月三十一日止年度，我們宣派了一項特別股息1.4百萬美元。

於二零零九年十二月，我們也宣派了10.7百萬美元的股息，以Healthlink股份支付8.7百萬美元及以現金支付2.0百萬美元。有關Healthlink分派其他詳情，請參閱本文件「歷史及發展－出售業務營運－Healthlink分派」一節。