

## 業 務

### 概覽

我們是中國最大的全面綜合疫苗供應鏈及推廣和銷售服務供應商<sup>1</sup>，亦是國內第二大的第三方藥物產品推廣和銷售服務供應商。<sup>2</sup>我們的供應鏈服務包括清關、倉儲、交付、開具發票、收繳應收款項及其他增值服務。我們的推廣和銷售服務包括向醫療從業人員指導我們產品組合的臨床用途、益處、副作用及其他特點（即醫療細節）、組織臨床研討會、贊助行業會議及其他推廣活動，以及配套供應鏈服務。我們的推廣服務使我們與並不提供該等服務的中國其他供應鏈服務供應商區別開來。

以市場份額價值計，我們的全國疫苗供應鏈為中國最大。<sup>1</sup>二零零七年至二零零九年，我們的市場份額由18.0%增至23.4%，領先最接近的競爭對手市場份額的優勢由6.9%擴大至10.7%。<sup>1</sup>我們亦是為全球及國內領先的疫苗生產商提供在中國推廣服務的最大第三方供應商，二零零九年的市場份額為8.7%。<sup>1</sup>我們的疫苗業務專注於II類自費疫苗，以價值計，該分部佔二零零九年中國疫苗市場逾64%。我們已與全球五大疫苗生產商其中四家（包括葛蘭素史克、賽諾菲巴斯德、輝瑞及諾華）以及國內三大疫苗生產商（包括中國最大私營疫苗生產商之一華蘭）建立夥伴關係。我們亦推廣及銷售由中國最大國有疫苗生產商中生集團製造的產品。這些製造商在二零零九年供應在中國出售的II類疫苗54%以上（以出廠銷售收益計）。我們的疫苗供應鏈及推廣和銷售網絡已覆蓋全中國（西藏除外）。截至二零一零年十二月三十一日，我們直接覆蓋中國約79%的疾病預防控制中心及72%的城市免疫接種點<sup>3</sup>。

我們亦是中國第二大第三方藥物產品推廣及銷售服務供應商。<sup>2</sup>我們主要為全球領先藥物生產商所生產的產品提供推廣和銷售服務，專注於抗感染及中樞神經系統藥物。截至二零一零年十二月三十一日，我們的推廣團隊定期致電超逾26,500名醫生及3,500間醫院，包括超過900間三級醫院（衛生部最高級別的地區醫院）（佔三級醫院總數逾70%<sup>4</sup>）及超過1,250間二級醫院（即擁有101至500張病床的地區醫院）（佔二級醫院總數約20%<sup>4</sup>），這使我們在中國擁有龐大的推廣網絡。我們亦擁有藥物供應鏈服務，主要分銷我們在全國推廣的藥物產品。我

<sup>1</sup> 根據Frost & Sullivan報告，就我們的疫苗供應鏈業務而言，指二零零七年至二零零九年期間，而就我們的疫苗推廣和銷售業務而言，則指二零零九年。我們於疫苗供應鏈市場的市場份額指我們的疫苗供應鏈業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有供應鏈服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。我們於第三方疫苗推廣市場的百分比指我們的疫苗推廣和銷售業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有第三方推廣服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

<sup>2</sup> 根據Frost & Sullivan報告，指二零零九年收益。

<sup>3</sup> 根據Frost & Sullivan，疾病預防控制中心及免疫接種點的總數乃按照截至二零零九年的數據。

<sup>4</sup> 三級及二級醫院的總數乃以中國衛生部於二零零九年的數據為基礎。

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。

---

## 業 務

---

們相信，我們提供的全面綜合服務使我們從競爭對手中脫穎而出。我們的供應鏈服務在幫助全球藥物生產商在中國管理法律合規、品質控制及成本方面尤為重要。我們預計與全球及國內的藥物生產商持續成長的夥伴關係及我們不斷擴大的網絡覆蓋，有助我們繼續發展我們的藥物推廣和銷售服務業務。

我們透過下列四個分部經營疫苗和醫藥業務：

### 疫苗供應鏈：

在疫苗供應鏈分部，我們分銷由國內外疫苗製造商生產的19種疫苗，包括中國15大暢銷疫苗(以二零零八年十月至二零零九年十月的銷售價值計)中的6種，如沛兒(一種肺炎鏈球菌疫苗)、賀新立適(一種HIB疫苗)及普祥立適(一種麻疹、流行性腮腺炎和德國麻疹疫苗)。我們的營業額來自就疫苗產品提供供應鏈服務，即採購疫苗產品後透過我們的供應鏈網絡銷售。我們約73%的疫苗直接銷售予疾病預防控制中心，疾病預防控制中心是中國II類疫苗的獨家分銷渠道；餘下27%則售予向疾病預防控制中心銷售疫苗的地方分銷商，該等地方分銷商隨後將疫苗售予疾病預防控制中心。我們先進的溫控冷鏈基礎設施、專有技術及廣泛的供應鏈網絡覆蓋範圍是潛在競爭對手進入市場的重要障礙。

### 疫苗推廣和銷售：

就我們的疫苗推廣和銷售分部而言，我們的營業額來自向客戶銷售和推廣由國內外疫苗製造商生產的疫苗產品，並提供推廣及配套的供應鏈服務。

我們經驗豐富的疫苗推廣團隊向有疫苗需求的疾病預防控制中心及接種點推廣由逾十種疫苗組成的多元化產品組合。我們的疫苗推廣和銷售產品組合包括安在時(葛蘭素史克)(一種兒童乙肝疫苗，我們的推廣團隊已使其成為二零零九年中國最暢銷和市場份額領先(37.1%)的II類兒童乙肝疫苗(以銷售額計))、雙福立適(葛蘭素史克)(國內唯一進口成人甲乙肝聯合疫苗)及美寧安A+C(賽諾菲巴斯德)(二零零八年至二零零九年期間為國內唯一進口二價腦膜炎球菌疫苗)。我們主要向地方疾病預防控制中心及地方分銷商銷售疫苗。地方疾病預防控制中心及地方分銷商隨後將該等疫苗供給我們對其進行相關疫苗推廣的接種點。

總體而言，我們的疫苗業務(包括我們的疫苗供應鏈及疫苗推廣和銷售業務)於二零一零年分別佔我們總營業額及總分部經營溢利的57.1%及34.9%，二零零九年及二零一零年分別以28.0%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。

---

## 業 務

---

### 藥品推廣和銷售：

我們主要為全球領先藥物生產商所生產的藥物提供推廣和銷售服務，專注於抗感染及中樞神經系統產品。我們的營業額來自向中國的分銷商推廣及銷售國內外製造的疫苗產品，這些分銷商隨後將該等藥品售予我們對其進行產品推廣的中國地方醫院。我們為該業務分部提供推廣及配套供應鏈服務。

我們一般是我們主要藥物產品在中國的獨家推銷商。我們的藥品推廣團隊具有推動我們所推廣產品的增長並帶動其需求的卓越往績。我們的服務對全球生產商旨在利用中國快速增長的市場以及從多種產品賺取收益的策略構成補充。我們的藥物推廣組合包括復達欣(葛蘭素史克)(以銷售額計為全國最大的第三代頭孢菌素類注射用藥之一)、依樂韋(葛蘭素史克)(全球知名抗流感藥物)、優立新、先鋒必及思爾明(輝瑞生產的常用抗感染及中樞神經系統藥物)、以及我們擁有自主品牌和自產的舒思(全球銷量達數十億美元的非典型抗精神病藥物思瑞康的同類藥物，國內僅有兩種)。根據MENET的資料，<sup>3</sup>於二零零八年及二零零九年，優立新、先鋒必及復達欣在中國於各自類別中佔有最大市場份額。

### 其他藥品業務

除藥品推廣及銷售業務外，我們亦透過位於蘇州的製造設施生產和銷售若干非專利藥品，並為國內外藥品生產商提供供應鏈服務。

就其他藥品業務分部而言，我們通過為自身供應鏈網絡所銷售的藥品提供供應鏈服務及生產和銷售若干非專利藥品產生營業額。

總體而言，藥品業務於二零一零年分別佔我們總收益及總分部經營溢利的42.9%及65.1%。於二零零八年至二零一零年的複合年增長率分別為53.8%及86.3%。我們藥物業務的營業額於二零零八年至二零一零年間以53.8%的複合年增長率增長。主要由於我們成功拓展我們的藥物推廣和銷售業務，同時專注於全球藥物生產商生產的品牌非專利藥，品牌非專利藥是失去專利保護但仍帶有原專有品牌的藥品。由於其備受信賴的品牌及卓越的臨床往績，該等產品在中國擁有龐大市場及高增長潛力。例如，根據IMS的統計資料，於二零零八年，中國前70種藥品(以價值計)中有15種為品牌非專利藥。

<sup>3</sup> MENET是隸屬於國家食品藥品監督管理局的醫藥市場研究機構。

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。

## 業 務

### 疫苗與藥品推廣及銷售分部的近期發展：

於二零一一年三月，我們與賽諾菲巴斯德已就全國市場的主要針對成人及老年人的優博23（一種23價肺炎球菌疫苗）訂立推廣及銷售協議，及與輝瑞就中國若干地區市場的沛兒（在訂立合約前，我們僅提供沛兒的供應鏈服務）訂立推廣及銷售協議。我們亦與復旦張江就癌症藥品里葆多擴充推廣及銷售協議，以獲得全國獨家經銷權及延長我們的推廣及銷售期限。

於二零一一年三月七日，由於有四名兒童被指在接種疫苗後死亡，日本厚生勞動省（「厚生勞動省」）在日本暫停使用沛兒及另外一種流感疫苗，以待公布調查結果。厚生勞動省於二零一一年三月八日發出初步結果，指概無證據顯示死亡事故與該等疫苗有直接因果關係。於二零一一年三月二十四日，厚生勞動省宣佈沛兒最快可於二零一一年四月在日本恢復使用。我們在中國分銷及推廣沛兒。我們目前未分銷或推廣日本衛生部暫停使用的流感疫苗（我們過往曾於二零零九年分銷該疫苗）。於最後實際可行日期，國家食品藥品監督管理局並無在中國暫停銷售或使用沛兒，而我們的沛兒銷售亦未受日本調查事件的重大影響。倘日本衛生部作出對沛兒不利的調查結果，我們今後的疫苗（特別是沛兒）銷售或會受到不利影響。有關詳情，參見「風險因素－我們或會因產品責任、人身傷害或過失死亡求償或產品召回、投訴或負面宣傳而蒙受損失」及「風險因素－我們的疫苗業務或會受到疫苗行業產品召回或產品缺陷及對整個疫苗行業的聲譽及公眾對該行業的印象有不利影響的任何其他事件的不利影響」兩節。

### 中國疫苗市場

中國疫苗市場由I類疫苗（此種疫苗由政府撥付資金並向公眾免費提供）及II類疫苗（此種疫苗的費用由最終使用者支付）組成。疫苗生產商及分銷商出售的II類疫苗的售價不受價格管制。於二零零九年，II類疫苗佔中國疫苗總市場份額逾64%（以價值計）。二零零六年至二零零九年間，I類疫苗市場的複合年增長率為20.7%，II類疫苗市場的複合年增長率為24.4%（以價值計）。然而，二零零九年中國的人均疫苗支出僅佔發達國家的小部分。在取得強勁增長的同時，我們相信中國的疫苗分銷市場亦開始整合。前三大疫苗分銷商所佔的集體市場份額由二零零七年的31.3%增至二零零九年的39.3%<sup>4</sup>。二零零八年、二零零九年及二零一零年疫苗業務的營業額分別為人民幣930.4百萬元、人民幣1,479.8百萬元及人民幣1,524.6百萬元，於二零零八年至二零一零年按28.0%的複合年增長率增長（二零一零年的疫苗業務增長

<sup>4</sup> 根據Frost & Sullivan報告，市場份額指前三大疫苗分銷商所得收益佔所有供應鏈服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售疫苗所得收益總額的百分比。

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。

---

## 業 務

---

較過往期間為低，見「財務資料」)，顯著高於II類疫苗市場同期15.2%的銷售收益複合年增長率。通過推廣多元化的疫苗組合、提升我們疫苗供應鏈及推廣網絡的廣度與深度及維持我們與主要供應商及生產商的長久關係，我們已實現高於市場水平的增長。

由於近期公眾對疫苗行業頗生負面印象及相關政府政策，令我們截至二零一零年部分疫苗產品的需求增長以及我們的經營業績低於歷史趨勢。於二零一零年，曾有報道稱疾病預防控制中心對疫苗處理不當及若干供應商所生產不合格疫苗對最終用戶造成健康問題。例如，於二零一零年三月，有報道稱因疫苗不當儲存及處理而導致山西省四名兒童死亡及其他74名兒童生病；於二零一零年三月，有報道稱江蘇省一家供應商生產的大量不合格狂犬病疫苗流向中國市場；及於二零一零年九月有報道稱廣西一名中學生在接種麻疹疫苗後死亡。概無報導事件涉及由我們或我們的供應商供應的疫苗。該等事故導致中國疫苗行業的聲譽受損，並可能因對疫苗造成負面的公眾形象而令疫苗產品的需求降低。部分由於該等事件，疾病預防控制中心於二零一零年將大量資源轉向對其業務進行廣泛的內部檢討，這導致疾病預防控制中心放緩對疫苗的檢驗、篩選及採購。於二零一零年，主要由於上述事件，疫苗的需求增長放緩，而需求減少導致我們疫苗業務的諸多客戶要求延長信貸期或付款期限。根據Frost & Sullivan報告，估計二零一零年中國II類疫苗市場的年增長率已放緩至7.6%。我們的董事認為，該等於二零一零年發生的事件將不會重大改變未來的整體市況，且不會進一步對我們的經營業績造成重大影響。

我們具備兩支獨立的經理及銷售代表團隊推廣疫苗及藥物產品。我們的銷售團隊文化水平高且經驗豐富，善於掌握並推廣我們的疫苗及藥物產品的臨床資料。我們的疫苗推廣團隊由二零零八年初的33人增至二零一零年十二月三十一日的297人，我們的藥物推廣團隊由二零零八年初的99人增至二零一零年十二月三十一日的396人。

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。

## 業 務

我們的營業額由二零零八年的人民幣1,414.0百萬元增至二零零九年的人民幣2,395.0百萬元，並進而增至二零一零年的人民幣2,668.0百萬元。下表按營業額分部呈列我們於所示期間的總營業額及經營溢利：

	截至十二月三十一日止年度			複合年 增長率 %
	二零零八年	二零零九年	二零一零年	
	人民幣千元			
總營業額 .....	1,413,985	2,395,038	2,667,978	37.4
疫苗－供應鏈 .....	841,334	1,230,340	1,167,767	17.8
－推廣和銷售 .....	89,093	249,447	356,788	100.1
藥物－推廣和銷售 .....	184,059	625,493	838,562	113.4
－其他 .....	299,499	289,758	304,861	0.9
經營溢利 .....	87,690	192,385	255,537	70.7
分部經營溢利 <sup>1</sup>				
疫苗－供應鏈 .....	40,626	47,100	44,970	5.2
－推廣和銷售 .....	9,771	60,216	64,888	157.7
藥物－推廣和銷售 .....	46,220	103,399	194,741	105.3
－其他 .....	12,862	13,119	10,255	(10.7)

<sup>1</sup> 分部經營溢利數據不包括若干未分配經營開支。有關更多資料及分部經營溢利總額與經營溢利的對賬，請參閱「財務資料－經選定經營業績項目的描述－分部經營溢利」。

有關經營業績的詳細分析，請參閱本文件「財務資料－合併經營業績」。

### 我們的競爭優勢

我們是中國唯一的推廣及分銷疫苗及藥物產品的大型綜合服務供應商。我們的主要優勢為：

#### 我們具策略性地將目標瞄準中國迅速增長的醫療保健行業極具吸引力的分部

在中國經濟增長、醫療保健意識增強及可支配收入增加的推動下，中國成為全球最大且增長最快醫療保健市場之一。在該市場內，我們具策略性地將目標瞄準兩個極具吸引力的分部：II類疫苗及全球藥物生產商生產的品牌非專利藥物產品。

作為疫苗分銷及推廣行業領軍企業，我們處於有利地位，可得益於中國行業增長及改革。二零零一年至二零零九年期間，中國醫療保健開支總額的複合年增長率為12.9%。中國政府於二零零九年三月公佈的人民幣8,500億元醫療保健改革計劃的目標之一是加強免疫系統(包

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。

## 業 務

括疫苗) 方面的醫療保健，此舉預計將推動中國疫苗業的發展。近年來，中國政府亦已公佈多項措施支持疫苗行業，包括將擴大免疫計劃涵蓋的疫苗(如I類疫苗) 數目由六種增至14種。政府支持有助於增強人們接種疫苗的意識與意願及建立更大更好的疫苗接種基礎設施，這已極大地促進I類疫苗及II類疫苗市場的增長。二零零六年至二零零九年，I類疫苗市場的複合年增長率為20.7%，II類疫苗市場的複合年增長率為24.4%。我們的供應鏈及推廣服務專注於II類疫苗市場，以價值計，二零零九年該分部佔中國疫苗市場逾64%。我們預期II類疫苗市場持續增長，而我們致力通過滿足供應商及客戶對更加成熟與綜合的服務日益增長的需求，提高市場份額。此外，中國政府正提高醫療保健產品分銷商的營運標準，以確保疫苗的安全供應。例如，浙江省質量技術監督局於二零零八年頒佈的《藥品冷鏈物流技術與管理規範》及江蘇省食品藥品監督管理局於二零一零年頒佈的《藥品冷鏈物流操作規範》均在基礎設施及專有技術方面對疫苗供應鏈服務供應商作出了更為嚴格的規定。該等條例預期將增加潛在競爭對手涉足競爭性供應鏈業務的成本及專有技術要求。作為中國疫苗供應鏈管理領域的領軍者，我們將受益於更加嚴格的監管，而監管對潛在競爭對手構成准入門檻。

我們亦受益於全球藥物生產商生產的藥物產品需求的強勁增長。根據IMS的資料，於二零零八年，中國前五家藥物生產商中的四家及前20家中的10家(以銷售額計) 為全球制藥公司，表明該等全球公司在中國取得的成功。我們相信我們的服務應補足全球公司利用中國藥物市場快速增長的優勢以及從多種產品賺取收益的策略。我們專注於推廣全球制藥公司生產的品牌非專利藥，因為該等產品由於其備受信賴的品牌及卓越的臨床往績而在中國擁有龐大市場及增長潛力。例如，根據IMS的統計資料，於二零零八年，中國前70種藥物(以價值計) 中有15種為品牌非專利藥。

**我們是中國最大的供應鏈及疫苗推廣及銷售服務供應商，預計將繼續得益於我們的領先行業地位**

根據Frost & Sullivan的資料，我們是中國為全球及國際領先疫苗生產商提供第三方推廣及銷售服務的最大供應商，市場份額由二零零七年的0.4%擴大至二零零九年的8.7%。<sup>5</sup>我們亦是中國最大的疫苗供應鏈服務供應商，根據Frost & Sullivan的資料，我們佔II類疫苗供應鏈市場由二零零七年的18.0%擴大至二零零九年的23.4%。<sup>6</sup>二零零八年至二零一零年，我們的疫苗業務營業額的複合年增長率為28.0%(二零一零年的疫苗業務增長較過往期間較低，

<sup>5</sup> 根據Frost & Sullivan報告，我們於第三方疫苗推廣市場的市場份額指我們的疫苗推廣和銷售業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有第三方推廣服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

<sup>6</sup> 根據Frost & Sullivan報告，我們於疫苗供應鏈市場的市場份額指我們的疫苗供應鏈業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有供應鏈服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

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。

## 業 務

見「財務資料」)，而中國II類疫苗行業同期的銷售收益複合年增長率於同期為15.2%。此外，我們疫苗推廣業務的市場份額領先最接近的競爭對手的優勢擴大至二零零九年的4.0%，而我們在第三方疫苗供應鏈市場的市場份額領先最接近的競爭對手的優勢亦擴大至二零零九年的10.7%。由於我們推廣和銷售的疫苗毛利率明顯高於我們分銷的疫苗，我們拓展我們的疫苗推廣和銷售分部，促使我們的整體毛利率由二零零八年的16.6%提高至二零一零年的24.9%。得益於集中管理的倉儲、先進的冷鏈基礎設施及專有知識及客戶網絡的廣泛分布，我們的聲譽及以較低固定成本推廣及交付更多產品的能力不斷提升，有助我們能夠繼續擴大市場份額。我們相信，上述不斷增長的市場份額有助繼續提高我們的聲譽，並鼓勵全球及國內疫苗供應商採用我們的推廣及供應鏈服務以迅捷、高效的方式推出新產品。

此外，日後的監管及經營環境可能對向地方疾病預防控制中心進行直銷更為有利，該等地方疾病預防控制中心支付的價格可能高於省級疾病預防控制中心，原因是部分省級疾病預防控制中心可能放鬆對受其監管的下級疾病預防控制中心的管治，並對分銷商直接向下級疾病預防控制中心銷售賦予更多的靈活性。我們相信，我們在業內的領導地位、龐大的網絡及營運經驗，同時我們的銷售團隊自二零零八年起一直致力於覆蓋各級疾病預防控制中心，均有助我們日後利用該等變化。於二零一零年，我們對地方疾病預防控制中心的直接銷售由二零零九年的約人民幣118.6百萬元或佔對疾病預防控制中心總銷售額的11%增至約人民幣142.2百萬元或佔對疾病預防控制中心總銷售額的13%。我們的目標是擴大該等直接銷售，藉以提高我們的毛利率及經營利潤。

### 我們擁有中國最大的綜合疫苗推廣及供應鏈平台

基於以下因素，我們擁有中國最大的疫苗推廣及供應鏈平台：

- **廣泛的疫苗推廣及供應鏈網絡覆蓋：**截至二零一零年十二月三十一日，我們的疫苗網絡覆蓋全國各地超過2,800間省、市及地市疾病預防控制中心及20,500間城市免疫接種點，覆蓋90%以上的城市人口。二零零八年一月以來，我們的疫苗供應鏈網絡覆蓋的疾病預防控制中心數量以及我們的疫苗推廣和銷售網絡覆蓋的免疫接種點數量分別約為380間疾病預防控制中心及4,000間免疫接種點。
- **先進的冷鏈基礎設施：**我們先進的溫控冷鏈基礎設施讓我們能滿足運送疫苗的嚴格技術要求，對我們的疫苗業務至關重要。該先進冷鏈基礎設施有助從進口到分派疫苗後48小時內交付予中國各地(西藏除外)的疾病預防控制中心及當地分銷商，以可靠、及時及具成本效益的方式處理供應商的疫苗產品。我們自行購買設備，並在葛蘭素史克(提供專有知識)的協助下，於二零零四年開始建立冷鏈基礎設施。我們已作出重大投資開發先進新技術及專有知識，以進一步提升冷鏈業務。我們先進的冷鏈基礎設施令競爭對手面

<sup>7</sup> 根據Frost & Sullivan於二零一零年二月的報告。



## 業 務

臨較高准入門檻。我們先進的冷鏈基建設施已符合我們的供應商(如葛蘭素史克及輝瑞)的嚴格標準。二零零八年北京奧運會期間，我們負責為奧運會準備若干疫苗的倉儲及交付。此外，我們獲江蘇藥物質量控制會(Jiangsu Pharmaceutical Quality Control Society)邀請在一個於二零零九年九月舉行的會議中作為中國疫苗供應鏈服務供應商，參與有關中國目前的冷鏈物流市場的研究，並協助江蘇省食品藥品監督管理局發展有關疫苗的冷鏈物流的規例。

- **最大<sup>7</sup>的熟練且經驗豐富的推廣團隊：**於往績記錄期內，我們的疫苗推廣人員由二零零八年年初的33名增至二零一零年十二月三十一日的297名。我們的銷售團隊成員平均積逾5年藥品業經驗及兩年疫苗業經驗，且約90%擁有大學文憑。我們高度熟練的推廣團隊讓我們能夠進一步利用我們廣泛的疫苗供應鏈網絡以及我們與主要供應商及客戶的密切關係，按具成本效益的方式向我們的供應商提供具有較高附加值的服務並佔據額外市場份額。我們的疫苗推廣團隊幫助葛蘭素史克生產的兒童乙肝疫苗安在時成為中國最暢銷的II類兒童乙肝疫苗，於二零零九年佔據37.1%的領先市場份額。

### 我們已與供應商(全球及國內領先疫苗生產商)建立關係

我們已與全球五大疫苗生產商其中四家(包括葛蘭素史克、賽諾菲巴斯德、輝瑞及諾華)及國內三大疫苗生產商(包括中國最大的私營疫苗生產商之一華蘭)建立夥伴關係。我們亦推廣及銷售中國最大國有疫苗生產商中生集團所生產的產品。二零零九年，該等生產商供應在中國銷售的II類疫苗的54%(以工廠交售時銷售額計)以上。我們廣泛的疫苗推廣和銷售及供應鏈服務受到生產商廣泛歡迎。由於疫苗生產過程複雜，審批程序繁冗，中國疫苗生產行業高度集中。我們相信，我們與領先生產商的穩固關係是潛在入行者的一大門檻。另外，我們與領先生產商的關係，以及我們廣泛且不斷擴大的產品組合，均對疾病預防控制中心及免疫接種點極具吸引力，疾病預防控制中心及免疫接種點是中國疫苗銷售的唯一渠道。我們相信，全球及國內疫苗生產商對全面綜合服務及廣泛的分銷網絡覆蓋的需求不斷增長，將繼續是我們擴大市場份額及持續增長的關鍵。

### 我們擁有持續擴大的多元化疫苗推廣和銷售組合，具有良好的市場認可度及巨大的增長潛力

我們專注於擁有具競爭力市場地位的知名生產商生產的主要疫苗類別的優質產品：

- **安在時(葛蘭素史克)**，兒童乙肝疫苗，我們的推廣團隊已將其發展成為迅速增長的II類兒童乙肝疫苗市場的最暢銷產品。於二零零七年至二零零九年，該市場在中國的複合年增長率為22%，二零零九年的銷售額達人民幣480百萬元；

<sup>7</sup> 根據Frost & Sullivan於二零一零年二月的報告。

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。

## 業 務

- 雙福立適(葛蘭素史克)，由全球疫苗生產商且為全球廣為人知的肝炎疫苗品牌生產的中國唯一的甲乙肝聯合疫苗；
- 美寧安A+C(賽諾菲巴斯德)，中國的領先腦膜炎球菌疫苗，在超過90個國家廣泛使用，並為中國的全球生產商生產的唯一二價腦膜炎球菌疫苗。該疫苗在迅速增長的中國II類二價腦膜炎球菌疫苗市場中佔據第二大市場份額；
- 腦膜炎球菌ACYW疫苗(華蘭)，近期推出的4價流腦疫苗，提供全面保護，僅與中國其他兩種國產疫苗競爭；及
- 維賽瑞吉(中國醫學科學院醫學生物學研究所)，廣為人知的凍乾甲型肝炎減毒活疫苗。中國的II類甲肝疫苗市場較二零零八年增長34.9%，於二零零九年達人民幣850百萬元。

我們相信，我們多樣化的疫苗推廣組合使我們成為客戶具有吸引力的合作夥伴，因為彼等能夠從單一來源採購所需疫苗。我們相信這也對我們的收益增長有所貢獻，原因是我們能透過廣泛的推廣和銷售網絡高效並以具有成本效益的方式推廣額外疫苗產品。

### 我們擁有領先的第三方藥物推廣和銷售業務，主要服務全球藥物生產商

我們擁有中國領先的全球藥物生產商的第三方藥物推廣和銷售業務，具有以下競爭優勢：

- 全國藥物推廣及分銷網絡覆蓋。截至二零一零年十二月三十一日，我們的推廣團隊定期聯絡逾26,500名醫生及3,500間醫院，包括超過900間三級醫院(佔三級醫院總數逾70%<sup>8</sup>)及超過1,250間二級醫院(佔二級醫院總數約20%<sup>8</sup>)，這使我們在中國擁有龐大的藥物推廣和銷售網絡。此外，我們亦擁有分銷我們所推廣藥物產品的全國性藥物供應鏈網絡。
- 多元化且不斷拓展的產品組合。我們的產品組合主要專注於具有強勁增長潛力的品牌非專利藥物。我們銷售抗感染及中樞神經系統藥物，並計劃將覆蓋範圍擴大至腫瘤及心血管產品。我們一般是我們主要推廣和銷售藥物產品在中國的獨家推廣商。我們的藥物產品組合已由二零零八年一月一日的8種產品增加至二零一零年十二月三十一日的17種產品。我們已成功將大量有利可圖的產品納入我們的組合並增加其銷售額。我們的主要推廣和銷售產品大部分為品牌非專利藥，品牌非專利藥為不再享受專利保護但仍帶有原專有品牌的藥物產品。在經驗豐富的推廣團隊的協助下，儘管推出新的競爭性非專利藥物產品，品牌非專利藥因其良好的市場認可度仍能夠在中國佔據龐大市場

<sup>8</sup> 三級及二級醫院的總數乃以衛生部於二零零九年的數據為基礎。

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。

## 業 務

份額並顯示出高增長潛力。於二零一零年十二月三十一日，我們推廣和銷售的藥品均無專利保護。下表載列我們推廣和銷售的品牌非專利藥於中國的市場份額：

名稱	二零零九年 於中國的 市場份額 (排名)	二零零八年 於中國的 市場份額 (排名)	二零零七年 於中國的 市場份額 (排名)
復達欣 <sup>8</sup> (葛蘭素史克) .....	34.2% (1)	29.0% (1)	19.7% (1)
先鋒必 (輝瑞) .....	46.6% (1)	35.7% (1)	31.4% (1)
優立新 (輝瑞) .....	35.0% (1)	24.3% (1)	12.9% (2)
思爾明 (輝瑞) .....	18.0% (2)	12.4% (3)	8.1% (4)

資料來源： *MENET*

- 熟練且經驗豐富的推廣團隊。我們經驗豐富的推廣團隊擁有實現我們所推廣產品高增長的良好往績。我們的團隊擁有廣闊的地理覆蓋及熟練的執行能力。於往績記錄期內，我們的藥物推廣團隊由二零零八年初的18名經理及81名代表，分別增加至二零一零年十二月三十一日的61名及335名。我們的經理平均在藥物行業擁有12年經驗，於最後實際可行日期，其中約65%持有保健相關領域學位。訓練有素的銷售團隊具有相關專長及知識，並透徹了解獲指定產品的風險及優點。我們相信，我們的藥物推廣團隊使我們從競爭對手中脫穎而出，使我們能夠提供具有針對性的推廣和銷售服務，從而以更具成本效益的方式擴大供應商產品的覆蓋面。
- 與全球藥物生產商的穩固關係。我們已與全球藥物生產商建立穩固的夥伴關係。例如，我們已為輝瑞推廣藥物產品達五年。我們為全球藥物生產商提供全面的推廣和銷售供應鏈服務。該等服務有助全球藥物生產商在中國管理法律合規、品質控制及成本尤為重要。我們相信，我們與全球藥物生產商的緊密關係，使我們在爭取為由於成本效益及我們廣泛的推廣網絡覆蓋範圍而積極尋求將更多推廣和銷售服務工作外包的全球藥物生產商提供推廣和銷售服務安排方面具有競爭優勢。

<sup>9</sup> 我們於二零零七年開始推廣復達欣。

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。

---

## 業 務

---

### 我們擁有經驗豐富及具有創業精神的管理層團隊

我們經驗豐富的高級管理層團隊廣泛了解中國的疫苗及藥物行業，具有實現強勁收益增長及盈利能力的一貫良好往績。本集團的創辦人及主席吳先生擁有逾15年醫療行業經驗，廣泛了解企業管理、營銷、投資及策略規劃。高級管理層團隊超過75%成員擁有跨國公司的管理經驗，而超過60%持有碩士或以上學位。我們的管理層團隊鼓勵具有以表現為基礎的具競爭力薪酬制度的企業文化。為更好地服務我們的供應商並提供全面的增值服務，我們的管理層團隊已成功實施創新業務策略，如在中國採用專責疫苗推廣銷售及與葛蘭素史克密切合作擴建對我們的疫苗供應鏈業務至關重要的先進冷鏈基礎設施及專有知識。我們相信，我們擁有能夠建立競爭優勢及成功實施策略措施的強大管理層團隊。

### 我們的策略

作為中國最大的全面綜合疫苗供應鏈及推廣和銷售服務供應商，以及藥物產品推廣和銷售服務的第二大第三方供應商，我們以鞏固及提升自身的地位為目標。我們致力通過以下業務策略實現該等目標：

#### 積極擴充旗下疫苗及藥物推廣網絡

我們各疫苗及藥物推廣網絡目前覆蓋各個中國省、自治區及直轄市（西藏除外）。我們擬於二零一一年底之前將疫苗推廣網絡擴大至逾21,000個市區免疫接種點（佔中國所有市區免疫接種點73%以上），從而進一步滲透至該等地區。我們亦擬於二零一一年年底將我們的藥物推廣網絡擴充至覆蓋逾4,200家醫院及38,000名醫生。

特別是，我們擬以下列方式實施該策略：

- 招聘經驗豐富的人員以增加我們的團隊規模及維持我們在中國疫苗及藥物推廣市場上的領導地位；
- 增加培訓投資、為團隊提供更多資源及按我們的推廣目標進行更多推廣活動（如培訓及研討會），藉以擴展每名團隊成員的覆蓋客戶數目，以提升我們所推廣疫苗及藥物產品的需求；
- 與其他在我們計劃進佔的地理區域中可能具有廣泛覆蓋率的當地疫苗或藥物推廣商建立夥伴關係或收購其控股權益。我們擬監督合作夥伴的活動，以確保他們的推廣服務質素並融入我們的整體推廣策略。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何目標，亦無外判任何部分的推廣活動予其他代理人或分包商；

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。

---

## 業 務

---

- 具體到我們的疫苗推廣和銷售業務：
  - 繼續以各個免疫接種點為推廣疫苗的目標，針對其各自的人口特色(如年齡、富有度、疾病類型)；及
  - 與疫苗生產商訂立共同推廣安排，據此，我們與生產商將負責在指定地區市場的特定產品推廣活動。我們預計該等合同推廣安排有助我們接觸新設立的免疫接種點，並擴大我們向現有免疫接種點提供的產品組合規模。該等安排亦讓我們的供應商能夠外包其本身無法覆蓋的地區的推廣活動，藉此進一步加強與他們的關係。

### 加強我們的疫苗供應鏈網絡的覆蓋範圍及服務能力

我們擬通過擴充旗下的疫苗供應鏈網絡覆蓋範圍來加強疫苗供應鏈網絡的覆蓋範圍及服務能力，以進一步投資於冷鏈基礎設施及專有知識並開發先進的信息系統。

### 擴充及深化我們的網絡覆蓋範圍

我們計劃將疫苗供應鏈網絡覆蓋至於二零一一年達中國所有疾病預防控制中心的85%。我們旨在通過擴充利用我們廣泛的地理覆蓋範圍擴大我們對當地疾病預防控制中心(其支付的價格通常高於省級疾病預防控制中心)的直接銷售，從而增加我們的毛利率及經營利潤。

我們擬通過擴大及深化我們的供應鏈網絡至覆蓋更多疾病預防控制中心或收購或投資於在當地(即我們的疫苗供應鏈網絡尚未充分覆蓋的地區)佔有主要市場份額且具備良好的收入及獲利能力記錄的疫苗供應鏈服務供應商來實現該策略。我們計劃將該等公司併入我們的業務，讓我們能夠擴充疫苗供應鏈網絡至該等新地區。同時，我們能夠倚仗更多本地物流中心並優化運送路線，提高疫苗供應鏈網絡的效率。

### 投資於我們的冷鏈基礎設施及專有知識

我們將繼續投資於先進的供應鏈基礎設施及專有知識，該基礎設施從進口到交付予最終用戶，以可靠、及時及具成本效益的方式為我們的疫苗供應商及客戶處理疫苗產品。

我們擬繼續投入大量資源升級及維護我們的疫苗冷鏈基礎設施及專有知識，從而：

- 服務我們快速發展的疫苗供應鏈網絡的數量增長及更全面的覆蓋範圍；
- 提高效率並降低成本；及
- 鞏固我們作為先進的冷鏈基礎設施經營商的品牌形象。

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。

---

## 業 務

---

我們正通過擴大現有物流中心的規模、於二零一一年底前開設一個新物流中心、投資於更多溫控車輛及成立合營企業以擴展物流設施，提升旗下冷鏈基礎設施的能力及覆蓋範圍（於最後實際可行日期，我們尚未物色到任何合營伙伴）。我們將繼續升級溫度監控系統及開發新包裝設計，為供應商及客戶提供更好的服務。

### **開發先進的信息管理系統**

我們計劃建立一個先進的信息管理系統，讓我們能夠檢索有關我們為疫苗供應鏈網絡覆蓋的各個疾病預防控制中心分銷的疫苗的訂單、銷售及存貨數字的最新數據，更有效地管理我們的採購，銷售及存貨水平。我們估計憑藉該系統，我們將能夠監察物流中心及客戶的存貨水平、協助客戶進行存貨管理以及預計我們分銷的產品需求量。同時，我們將能夠為疫苗生產商提供有關產品銷售的及時、完整及準確的數據。將我們連接至我們客戶的系統初步投資額約須人民幣20百萬元，而持續年度營運成本則為人民幣5百萬至人民幣10百萬元。我們預期逾半的所需投資將由我們部分供應商撥付，而該等供應商已同意與我們共同投資該系統，而餘額則以我們來自營運的現金撥付。我們已著手開發此系統，預期將於二零一一年底完成首階段工作並將於未來不斷進行改善。改善我們管理本身採購、銷售及存貨水平的系統約須人民幣20百萬元的投資額，將以我們來自營運的現金以及全球[●]籌得的所得款項撥付。該系統的開發、測試及持續改善工作將需兩年時間完成。我們預計信息管理系統將有助加強我們與疾病預防控制中心以及疫苗生產商的關係，並有助我們從他們成功爭取更多業務。先進的信息管理系統亦將有助我們提高供應鏈網絡的效率及節省成本。

### **通過增添全球及國內公司生產的具高增長潛力的有利可圖產品擴大我們的疫苗及藥物推廣和銷售組合**

我們計劃利用完善的疫苗及藥物推廣及供應鏈網絡以及經驗豐富的推廣團隊的優勢，在疫苗及藥物推廣和銷售分部中增添有利可圖的高增長新產品。

就我們的疫苗推廣和銷售業務而言，我們的目標是創立及維持一個由全球及國內生產商以不同價格針對中國疫苗市場多個部分生產的所有主要疫苗組成的綜合組合。我們擬擴充疫苗組合，以納入（其中包括）狂犬病及靈活脊髓灰質炎疫苗。多元化的組合有助於進一步加強我們作為客戶首選一站式疫苗供應商的地位。

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。

---

## 業 務

---

在製藥推廣和銷售業務方面，我們計劃擴充我們的抗感染及中樞神經系統藥物組合至腫瘤及心血管產品等其他重點治療範疇。我們的目標藥物產品由全球藥物生產商、歐洲及美國中小型生產商或具有良好安全及療效往績記錄的國內知名生產商生產。我們的目標產品是那些已經在我們的製藥推廣和銷售網絡所覆蓋的區域市場建立了一定滲透的產品，這樣我們便可以利用已有的製藥推廣和銷售網絡達至這些產品的增長。

我們擬以中長期獨家合約保障我們推廣和銷售業務產品組合的增長，並將視乎產品的優點及與我們夥伴的業務關係考慮不同的安排，包括專利權安排、特許協議及對生產夥伴投入少量股本投資。

### 我們的業務

我們營運以下業務：

- 疫苗業務—我們透過遍佈全國的疫苗推廣及供應鏈網絡，為國際及國內疫苗生產商提供推廣和銷售、供應鏈及其他增值服務。
- 製藥業務—我們為國內外生產商提供藥物產品推廣及銷售服務，專攻特定治療範疇。我們亦生產及銷售若干非專利藥物產品，並為國內外藥物生產商提供供應鏈服務。

### 我們的疫苗業務

我們是中國最大的疫苗供應鏈及推廣與銷售服務綜合供應商。<sup>9</sup>我們的疫苗業務由疫苗供應鏈及疫苗推廣和銷售分部組成。我們的疫苗推廣及供應鏈網絡覆蓋全國。我們已與全球五大疫苗生產商其中四家(即葛蘭素史克、賽諾菲巴斯德、輝瑞及諾華)及國內三大疫苗生產商(包括中國最大私有疫苗生產商之一華蘭)建立夥伴關係。我們亦推廣及銷售中國最大的國有疫苗生產商中生集團所生產的產品。二零零九年，中國銷售的II類疫苗中有54%以上(以工廠交售時銷售額計)出自該等生產商。

---

<sup>9</sup> 根據Frost & Sullivan報告，就我們的疫苗供應鏈業務而言，指二零零七年至二零零九年期間，而就我們的疫苗推廣及銷售業務而言，則指二零零九年。我們於疫苗供應鏈市場的市場份額指我們的疫苗供應鏈業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有供應鏈服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。我們於第三方疫苗推廣市場的百分比指我們的疫苗推廣及銷售業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有第三方推廣服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

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。

## 業 務

下表載列往績記錄期內我們的疫苗業務下各分部產生的營業額及來自我們疫苗業務的總營業額以及各項目佔總營業額的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
<b>分部營業額</b>						
疫苗供應鏈 .....	841,334	59.5	1,230,340	51.4	1,167,767	43.8
疫苗推廣和銷售 .....	89,093	6.3	249,447	10.4	356,788	13.3
總計 .....	930,427	65.8	1,479,787	61.8	1,524,555	57.1

### 疫苗供應鏈服務

我們的疫苗供應鏈業務是本公司一項主要業務分部，分別佔二零零九年及二零一零年我們總營業額51.4%及43.8%。根據Frost & Sullivan的資料，以二零零九年市場份額達23.4%計，我們對疾病預防控制中心的疫苗供應鏈網絡覆蓋範圍為中國最大（即較任何其他單一疫苗供應鏈服務供應商而言，我們能夠向更多疾病預防控制中心分銷疫苗）。<sup>10</sup>二零零七年至二零零九年，我們領先最接近的競爭對手的市場份額的優勢由6.9%擴大至10.7%。我們的疫苗業務專注於II類疫苗市場，該分部佔二零零九年中國疫苗市場價值逾64%。我們的供應鏈分銷合作夥伴生產的19種疫苗，包括中國15大最暢銷疫苗（以二零零八年十月至二零零九年十月的銷售價值計）中的6種，如沛兒、威可檬及普祥立適等。二零一零年，我們所銷售的疫苗約73%直接向疾病預防控制中心銷售，疾病預防控制中心是中國II類疫苗的獨家分銷渠道。餘下27%則銷往地方分銷商。我們透過先進的冷鏈基礎設施向客戶運送疫苗。我們可於交付疫苗後48小時內，將疫苗運往全國各地（西藏除外）。我們向客戶收款及管理客戶的存貨水平，並向供應商提供銷售數據收集、整合及分析等增值服務。

<sup>10</sup> 我們於疫苗供應鏈市場的市場份額指我們的疫苗供應鏈業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有供應鏈服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

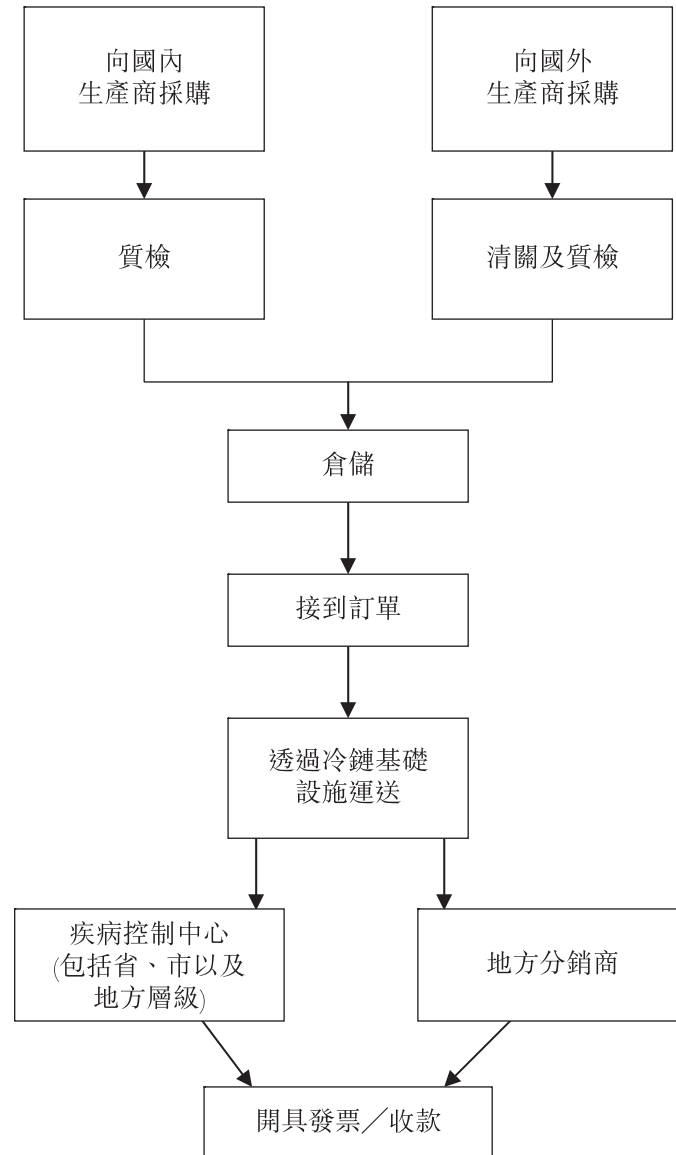


本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 運作流程

下圖列示我們的疫苗分銷業務：



我們向國內外領先的疫苗生產商採購產品。我們協助該等生產商辦理清關及稅務手續 (如需要)。我們將疫苗儲存於控溫環境中，在收到客戶訂單後，我們將及時向客戶交付訂單。運作流程在客戶開具發票及付款時結束。

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。

## 業 務

### 來自疫苗供應鏈業務的收益

下表載列往績記錄期內按中國地區劃分的收益明細（經撇銷分部間收益後）：

地區	截至十二月三十一日止年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
<b>華東地區：</b>			
(安徽、河南、湖北、江蘇、山東、 山西、上海、浙江) .....			
	33.3%	40.0%	37.9%
<b>華南地區：</b>			
(福建、廣東、廣西、 海南、湖南、江西) .....			
	31.4%	23.4%	27.5%
<b>華北地區：</b>			
(北京、河北、黑龍江、 吉林、遼寧、天津) .....			
	24.5%	22.6%	20.2%
<b>西南地區：</b>			
(貴州、四川、雲南、重慶) .....			
	7.4%	9.7%	9.5%
<b>西北地區：</b>			
(甘肅、內蒙古、寧夏、 青海、陝西、新疆) .....			
	3.4%	4.3%	4.9%
<b>總計</b> .....	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

附註：各地區的收入為於該地區註冊成立或位於該地區的所有客戶之收入總額。

我們各中國附屬公司均專注於分銷多家指定疫苗生產商生產的疫苗產品。我們擬於近期重組供應鏈業務部門，在中國分區發展業務，讓我們的客戶可按所屬地區訂購本公司於某地分銷的所有產品。

截至二零一零年十二月三十一日，我們在中國（西藏除外）聘有50名分銷團隊成員，主要負責管理客戶訂單、收取客戶付款、與冷鏈基礎設施團隊聯絡以確保及時交付訂單、管理銷售數據及協助客戶管理其存貨及成本。我們的分銷團隊成員按地理位置分組。我們的分銷團隊成員不時拜訪疾病預防控制中心，以確保彼等持有足夠的疫苗存貨並及時處理訂單及收款。我們的分銷團隊成員並不負責直接處理及接收客戶付款，而是客戶透過電子銀行轉賬或在某些情況下透過應收票據向我們付款。於往績記錄期間內，並無發生僱員挪用客戶資金事件。

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。

---

## 業 務

---

我們亦向供應商提供銷售數據收集、整合及分析等增值服務。該等服務讓我們從競爭對手中脫穎而出，並讓供應商更好地管理及規劃其在中國的業務營運。

若干流感、水痘及腦膜炎球菌疫苗於每年下半年尤其是第三季度末至第四季度末的銷售額受季節性因素影響偏高，故我們的疫苗銷售額受此重大影響。例如，我們於每年八月至十二月分銷大部分葛蘭素史克的福祿立適、水痘及沃森生物及賽諾菲巴斯德的腦膜炎球菌疫苗，此時正值學校開學期間，學生通常會在該期間接種流感疫苗，該期間亦為流感、水痘及腦膜炎的高發期。因此，我們預計自每年第三季度末至第四季度末會實現福祿立適及威可檬的大部分疫苗供應鏈營業額以及腦膜炎疫苗的供應鏈及推廣及銷售收益。詳情請參閱「概要－季節性」及「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－季節性」。

### 供應商安排

我們已與全球五大疫苗生產商其中四家(即葛蘭素史克、賽諾菲巴斯德、輝瑞及諾華)及國內三大疫苗生產商(包括中國最大私有疫苗生產商之一華蘭)建立夥伴關係。截至二零一零年十二月三十一日，我們相信我們的疫苗分銷業務為：

- 中國唯一的葛蘭素史克所有常規(非流感)疫苗產品分銷商；
- 華東唯一的輝瑞肺炎球菌疫苗沛兒分銷商及進口商之一；
- 中國唯一的美寧安A+C(國內唯一進口二價腦膜炎球菌疫苗)分銷商；
- 中國唯一的沃森生物腦膜炎球菌A群、C群二價多糖結合疫苗分銷商；及
- 中國唯一的諾華所有疫苗(包括愛閣力保、復立達及瑞必補爾)分銷商。

我們自二零零四年起為葛蘭素史克分銷疫苗，其後將輝瑞、賽諾菲巴斯德、諾華及沃森生物產品納入我們的分銷組合。截至二零一零年十二月三十一日，我們向三家全球及兩家國內疫苗生產商提供供應鏈服務(我們亦向為我們的疫苗推廣和銷售業務供應疫苗的一家其他全球及三家其他國內疫苗生產商提供供應鏈服務，來自該等疫苗銷售的營業額乃透過我們的疫苗推廣和銷售業務確認)。我們透過訂立分銷協議與供應商維持關係，分銷協議的年期一般為三年，惟供應商有權酌情終止若干協議。

以下為我們的疫苗分銷協議載列的特定事項概要：

- 我們分銷的疫苗產品的規格；
- 我們應付的採購價及供應商設定的建議售價。我們的售價必須符合適用中國法例；
- 出售產品的地域限制及我們是否該等產品於某些特定地區的獨家分銷商；

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。

---

## 業 務

---

- 供應商須負責確保其疫苗產品的品質、有效期及有關知識產權，而我們則負責按時將產品運送予我們的客戶並遵守供應商給予的信貸條款；
- 我們有義務確保產品的存貨按照供應商的指示和任何相關法律及法規，儲存於適當的儲存設施內。尤其，我們須依照監管規定為疫苗維持適當的冷鏈基礎設施；
- 如國家食品藥品監督管理局或因其他原因要回收疫苗，我們有義務將被回收的疫苗退回予供應商；
- 對於由供應商或其聯屬公司製造、進口及包裝的產品而由我們提出或向我們提出的任何申索，供應商將彌償我們蒙受或招致的一切損失；
- 我們擁有與供應商洽談延續某些分銷協議的優先權；及
- 供應商可在下列情況下終止分銷協議：(i)我們違反協議的任何主要條款，包括不遵守信貸條款及未能於適用補救期間(如有)內作出糾正；(ii)我們在未經有關供應商事先同意下將分銷協議出讓予第三方；或(iii)為有關分銷協議訂約方之一的中國附屬公司清盤；或(iv)我們的中國附屬公司(為有關分銷協議的訂約方之一)的法定或實益擁有權出現變更而供應商全權酌情認為事關重大。若干協議亦訂明，協議的任何訂約方(包括供應商)可於給予六個月事先書面通知的情況下終止協議。

供應商授予的信用期通常最多為90日。我們透過銀行轉賬方式與供應商結算未償應付款項。

二零一零年，我們的供應商授予的信用期延長，通常介於60至180日不等，主要是由於我們為獲供應商授予較長信用期的產品線推出新產品，以及客戶的付款放緩令商定的付款期限延長所致。

我們一般可通知供應商，退回受損、包裝不完整／標籤模糊、過期或不符合我們質量標準的產品。經與供應商協商之後，我們可向生產商退回未售出的產品。往績記錄期內，對供應商的退貨並不重大。

### 定價

按市場慣例，我們一般與供應商及客戶議定產品的價格。我們於磋商時會特別考慮毛利率因素。

### 產品組合

我們向客戶提供國內外領先的疫苗生產商生產的優質疫苗產品。截至二零一零年十二月三十一日，我們分銷19種疫苗，包括中國於二零零八年十月至二零零九年十月15種最暢銷疫苗(以銷售價值計)中的6種。

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。

## 業 務

下表載列我們分銷的主要疫苗產品：

產品	本公司的分銷範圍	用途	推出年份	目標最終用戶年齡	I類或II類疫苗
重組(酵母)乙型肝炎疫苗(成人)	全國	預防乙型肝炎	二零零五年	15歲以上	II類
B型流感嗜血桿菌結合疫苗(安瓿瓶)	全國	預防乙型嗜血桿菌流感引致的感染	二零零八年	6星期以上	II類
B型流感嗜血桿菌結合疫苗(預填充)	全國	預防乙型嗜血桿菌流感引致的感染	一九九九年	6星期以上	II類
無細胞百白破	全國	預防白喉、破傷風及百日咳	二零零六年	3至5個月， 18至24個月	II類
水痘減毒活疫苗	全國	預防水痘病毒引致的感染	一九九八年	1歲以上	II類
滅活甲肝疫苗(安瓿瓶/預填充)	全國	預防甲型肝炎	安瓿 (二零零九年) 預先包裝(一九九五年)	1至19歲	II類 (部份地區為I類)
麻腮風活疫苗	全國	預防麻疹、腮腺炎及德國麻疹	一九九九年	8至 24個月	II類 (部份地區為I類)
流感病毒裂解疫苗(成人)	全國	預防季節性流感	一九九九年	3歲以上	II類
流感病毒裂解疫苗(兒童)	全國	預防季節性流感	二零零零年	6個月至3歲	II類
七價肺炎球菌多糖結合疫苗	華東	預防七個肺炎雙球菌群組引致的肺炎	二零零八年	3個月以上	II類
A群和C群腦膜炎球菌結合疫苗	全國	預防甲及丙群引致的腦膜炎	二零零九年	3個月至5歲	II類
MF59-佐劑滅活亞單位流感疫苗(成人)	全國	預防季節性流感	一九九七年	65歲以上	II類
第三代滅活亞單位流感疫苗(成人)	全國	預防季節性流感	一九七六年	6個月以上	II類

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。

## 業 務

產品	本公司的分銷範圍	用途	推出年份	目標最終用戶年齡	I類或II類疫苗
純化雞胚細胞狂犬病疫苗 (PCECV)	全國	預防及治療狂犬病	一九九七年	嬰幼兒以上	II類

除福祿立適、賀福立適及普祥立適(該等疫苗一般為II類疫苗，但於葛蘭素史克進行I類疫苗競標的中國若干地區屬I類疫苗)外，我們的分銷組合內的產品全部為II類疫苗。我們的五大分銷產品分別佔二零零八年、二零零九年及二零一零年總營業額約50.2%、37.9%及31.2%。

### 冷鏈基礎設施

大部分疫苗產品的存儲及運輸須嚴格限制在2-8℃的指定溫度範圍內。作為疫苗業務的一環，我們營運先進的冷鏈基礎設施，包括先進的控溫物流中心、包裝物料及車輛以及高級資訊科技及質量控制系統。我們自行購買設備，並在葛蘭素史克透過提供技術知識的協助下，於二零零四年開始設立冷鏈基礎設施。我們的冷鏈基礎設施向供應商提供物流網絡，確保在進口直至最終交付等環節，以可靠、及時及富成本效益的方式處理供應商的疫苗產品。我們的冷鏈基礎設施可於分發疫苗後48小時內，將疫苗運往中國各地(西藏除外)。於往績記錄期內，我們並無因冷鏈基礎設施缺陷引致任何重大存貨損失。且我們的冷鏈基礎設施並無遇到任何重大破壞。於往績記錄期內，我們的冷鏈基礎設施符合與分銷疫苗相關的法律、法規及規例。

我們擁有先進技術，足以維持疫苗於其運送期間儲存於既定溫度。我們為疫苗選取適當包裝材料，自行設計，乃因考慮以下因素，如季節性氣候狀況、運輸方式及距離。此作用至關重要，有利我們於運送疫苗時維持其溫度。我們冷鏈基礎設施的溫度監控系統運用先進的技術。我們主要透過專用溫度控制包裝及／或車輛運輸疫苗產品。我們可取得所擁有及經營的卡車的現場溫度數據，並會對這些卡車運輸過程中發生的任何溫度異常保持警覺。另外，每部車輛(包括自置及由第三方承包商經營的車輛)均配備電子溫度計記錄運輸過程的溫度情況。我們利用專業軟件以圖、表及其他報告形式追蹤運輸過程的溫度情況。我們的溫度監控記錄及過程於過往五年發揮重大作用，令我們進一步開發及改善冷鏈運作技術。我們的冷鏈基礎設施須符合全球疫苗生產商(包括葛蘭素史克及輝瑞)設定的嚴格標準，而我們已通過迄今為止展開的全部審核。我們並無持有我們的冷鏈基礎設施和溫度維護與監測專業的知識任何專利。

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。

---

## 業 務

---

截至二零一零年十二月三十一日，我們的冷鏈基礎設施已使用超過100輛卡車，其中八輛為我們擁有及營運，三輛為我們租賃及營運，其餘為第三方承包商擁有及營運。我們計劃於二零一一年採購額外貨車，以配合我們業務增長。二零一零年，我們銷售的所有疫苗中約20%由我們自行擁有及營運的卡車運送。截至二零一零年十二月三十一日，我們已委聘三家第三方承包商提供疫苗產品運輸服務。該三家第三方承包商為上海大鵬國際貨運有限公司、上海諾爾物流有限公司及上海蓮花國際儲運有限公司。我們分別於二零零三年、二零零五年及二零零八年與上述公司展開業務關係。我們按包裝貨物的重量和運送距離，以及第三方承包商將我們提供的疫苗包裝物料或運輸箱交回給我們所產生的成本向第三方承包商支付服務費。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們分別向第三方承包商支付約人民幣6.2百萬元、人民幣9.4百萬元及人民幣19.1百萬元的費用。我們對該等第三方承包商的甄選基準為其車隊規模、聲譽、實力及費用。我們每兩年與其第三方承包商訂立運輸合約。我們與第三方承包商訂立或續訂合約前，我們會檢查彼等的營業執照及相關許可證，以確保彼等合資格提供疫苗產品運輸服務。運輸合約訂明我們應付的費用及承包商及時、安全地提供符合我們標準的運輸服務的責任。

我們採取的數項措施有助確保第三方承包商所交付疫苗的質量。我們負責第三方承包商交付的疫苗包裝。我們包裝能令疫苗於二十四小時至四十八小時維持於安全溫度範圍，此可滿足第三方承包商的大部交貨。此項包裝由我們提供，亦裝備溫度監控及記錄儀器，便於我們留意送運過程發生的任何反常溫度。我們計劃不久將來升級溫度監控設備及系統，以便我們獲取實時數據。倘控溫貨車溫度調節功能失靈時，我們第三方式承包商須嚴格遵守標準操作程序，如運輸疫苗於指定時間內須轉入另一控溫工作正常的貨車。透過檢視每次完成交貨時溫度數據，我們可以確定我們第三方承包商是否遵守標準操作程序。第三方承包商提供的溫度控制卡車亦配備溫度監控裝置及警報器，報告任何溫度異常情況。我們向第三方承包商提供定期細節培訓，而彼等須嚴格遵守我們的質量保證標準，並符合我們年度審核標準。我們亦與第三方承包商舉行定期會議及對其進行現場考察。在第三方承包商已遵循我們的標準操作程序的前提下，我們將就我們供應的產品的包裝引致的任何損失負責。然而，若第三方承包商並無遵循我們的標準操作程序，則該第三方承包商須就我們蒙受的任何損失承擔責任。我們相信，冷鏈基礎設施的技術知識並不取決於第三方承包商擁有的貨車，而是視乎包裝物料、溫度監察系統及我們供應或使用的數據追蹤而定。我們並不依賴第三方承包商的任何特殊能力。基於這一原因，我們相信隨時可在市場上物色到其他價格和質量相若的第三方承包商。

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。

---

## 業 務

---

倘貨運量很少或在溫度控制卡車不適用情況下，將使用冷藏箱或冷藏包裝確保產品全程符合溫度規定。我們所有冷鏈包裝必須遵守嚴格的品質標準。

截至二零一零年十二月三十一日，我們聘有八名專責監察冷鏈基礎設施的人員，他們全部持有學士學位，平均約有19年相關專業經驗。他們負責擬定本集團的標準操作程序，並透過於每次運送完成後審閱溫度運送數據，確定我們的第三方承包商是否有遵循標準操作程序。他們亦會定期檢查我們的冷鏈基礎設施，並可獲取冷鏈基礎設施下所有溫度控制卡車（包括我們擁有及營運的溫度控制卡車的實時溫度數據）及物流中心的溫度數據。當我們在交付過程中注意到有溫度異常，我們可按照製造商的指引處理受影響疫苗，以確保其質量不受影響。受影響的疫苗無法處理會被銷毀。於往績紀錄期間，我們的存貨並無因我們的冷鏈基礎設施溫度異常而造成嚴重損失。

我們獲委任存儲及運送二零零八年北京奧運會若干專用疫苗。我們亦應各疾病預防控制中心之邀，就其冷鏈系統提供技術諮詢及支援。此外，二零零九年九月我們獲江蘇藥物質量控制會(Jiangsu Quality Control Society)邀請，在一個會議上以疫苗供應鏈服務供應商的身份參與有關中國目前的冷鏈物流市場的研究，並協助江蘇省食品藥品監督管理局發展有關疫苗的冷鏈物流的規例。

### 物流中心

截至二零一零年十二月三十一日，我們在中國各地擁有及營運四家物流中心，其主要職能為處理及存儲我們的存貨以及向客戶分銷疫苗。我們的物流中心地處優越位置，讓我們能為客戶提供高效的服務，並可於分發疫苗後48小時內，將疫苗運往中國各地（西藏除外）。我們的物流中心嚴格遵守良好供應規範標準，並配備存貨管理系統及24小時溫度監控及警報系統。



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。

## 業 務

下圖說明我們物流中心的位置及我們疫苗供應鏈網絡的範圍：



我們於二零一零年九月在蘇州完成新建一家物流中心(已於九月投產)。此舉使我們物流中心的總面積由二零零九年十二月的7,778平方米增至二零一零年九月的12,972平方米。我們計劃於二零一一年在泰州開設一個新物流中心，此舉將令我們物流中心的總面積增至28,500平方米(以最終繪圖為準)。

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。

## 業 務

### 主要客戶

截至二零一零年十二月三十一日，我們的供應鏈覆蓋全國2,800多家疾病預防控制中心，我們直接向其中542家疾病預防控制中心分銷疫苗。<sup>11</sup>我們供應鏈網絡覆蓋的部分疾病預防控制中心或不能直接向我們採購疫苗，因為根據地方政府政策，該等疾病預防控制中心僅可向指定較高級疾病預防控制中心採購疫苗。

二零一零年，我們的疫苗約73%直接銷往中國II類疫苗的獨家分銷渠道即疾病預防控制中心。二零一零年，我們對疾病預防控制中心客戶的銷售約87%銷往省級及市級疾病預防控制中心。該分銷模式日後可能因應疾病預防控制中心經營及財務政策的轉變而變化。因此，對當地疾病預防控制中心客戶銷售的百分比率日後可能上升。餘下疫苗則售予地方分銷商。地方分銷商為在其各自的地區擁有疫苗分銷網絡及經驗的小型經營者，全部均為獨立第三方。我們與我們的地方分銷商保持穩定的關係，於二零零八年及二零零九年各年及二零一零年止九個月，我們僅與一家地方分銷商終止業務關係。

於最後實際可行日期，我們按市場慣例根據個別採購訂單基準向我們所有的地方分銷商銷售疫苗。該等訂單亦訂明有關疫苗的建議轉售價格及我們供應的條款。

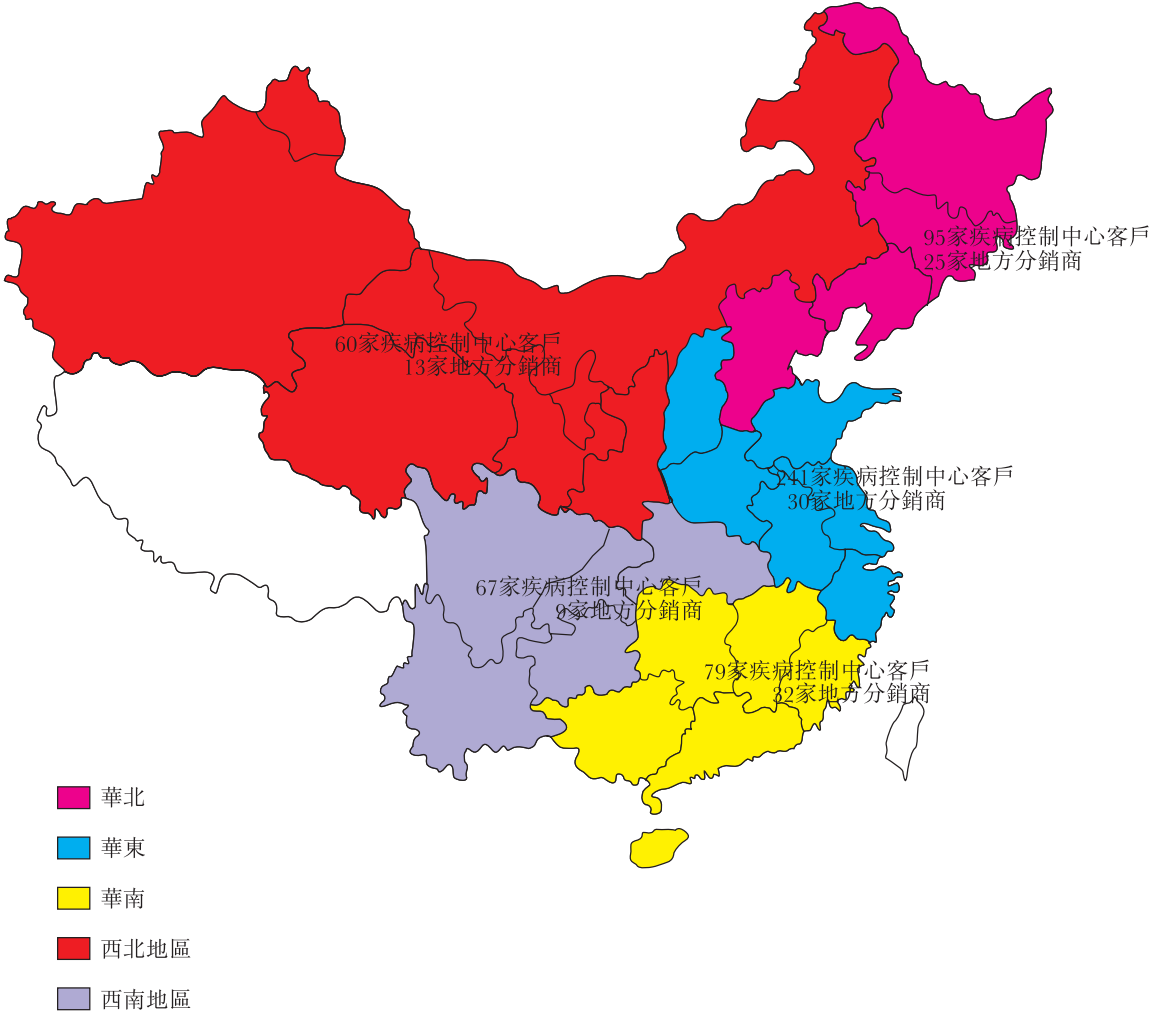
我們向疾病預防控制中心客戶及地方分銷商供貨的條款相同，惟我們通常向地方供應商提供佔銷售價1至5%的折扣(而非我們向疾病預防控制中心客戶提供者)作為其利潤，並給予其較短的信貸期，由貨到付現至90天不等，而我們通常向疾病預防控制中心提供的信貸期為60至120天。由於二零一零年中國疫苗業需求量減少，我們向28.4%的活躍疾病預防控制中心客戶延長信貸期。在特殊情形下，我們授予河南疾病預防控制中心為期240天的信貸期，河南疾病預防控制中心於二零零九年及二零一零年分別佔我們營業額1.8%及2.4%。一般情況下，我們的疾病預防控制中心客戶按需要向我們發出訂單，而我們亦無與彼等訂立任何長期合約。我們每月會收到來自地方分銷商有關彼等向其客戶銷售各產品的報告。我們可根據月度報告監控地方分銷商的存貨水平。

<sup>11</sup> 指二零一零年已向我們下發訂單的疾病預防控制中心，亦包括訂購我們所推廣的疫苗產品的疾病預防控制中心(該等銷售賺取的收益於疫苗推廣和銷售分部項下確認)。

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。

## 業 務

截至二零一零年十二月三十一日，我們的供應鏈直接向全國542家疾病預防控制中心及109家地方分銷商分銷疫苗。下圖載列該等疾病預防控制中心及地方分銷商的地理分區：



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。

## 業 務

我們與客戶的關係保持穩定。於往績記錄期，我們亦能夠使疫苗供應鏈業務的客戶基礎迅速壯大。下表載列於往績記錄期我們的疫苗業務客戶（即於各相關期間向我們下單的人士）數目變動，連同該等客戶各自於同一期間對我們的營業額貢獻的金額和百分比：

客戶	截至十二月三十一日止年度								
	二零零八年			二零零九年			二零一零年		
	數目	營業額 (人民幣 千元)	佔總 營業額 的百分比	數目	營業額 (人民幣 千元)	佔總 營業額 的百分比	數目	營業額 (人民幣 千元)	佔總 營業額 的百分比
(我們的整體疫苗業務)									
疾病預防控制中心 .....	225	732,684	51.8	385	1,053,605	44.0	542	1,107,560	41.5
地方分銷商 .....	66	197,743	14.0	105	426,182	17.8	109	416,995	15.6
(僅限疫苗供應鏈分部) <sup>12</sup>									
疾病預防控制中心 .....	201	691,831	48.9	200	904,375	37.8	251	875,309	32.8
地方分銷商 .....	57	149,503	10.6	66	325,965	13.6	80	292,458	11.0

我們一般按照採購訂單的條款向客戶銷售，而條款須由客戶就每項交易進行填寫。每項採購訂單均訂明我們與客戶之間的訂貨、交貨及付款安排。我們負責將疫苗交付予客戶。我們一般在交貨時向客戶開具發票，而我們授予疾病預防控制中心客戶的信貸期通常為60至120天。由於疾病預防控制中心由中國政府提供財政支持，我們過去不曾遇到客戶有任何重大拖延付款的情況。我們授予當地分銷商的信貸期通常由貨到付現至90天不等。

我們的客戶可退還損壞、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，我們的客戶與我們協商後可退還已過期或即將過期或不能出售的產品。於往績記錄期，客戶並無向我們大量退貨。

<sup>12</sup> 不包括我們所推廣疫苗的銷售額，該等款項已於疫苗推廣和銷售分部項下確認。

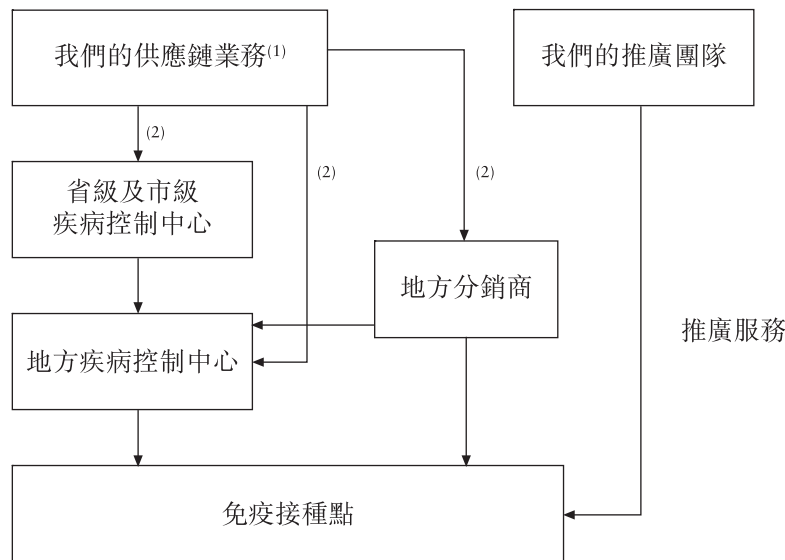
本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 疫苗推廣和銷售服務

我們是中國最大的為全球及國內疫苗製造商提供推廣和銷售服務的第三方供應商，二零零九年的市場份額達8.7%<sup>14</sup>。我們的推廣或銷售及營銷服務包括為醫療保健從業人員傳授有關我們產品組合的臨床應用、療效、副作用(即醫療細節)等方面的知識、組織臨床研討會、贊助行業會議及其他宣傳活動，令我們從中國其他供應鏈服務供應商中脫穎而出。我們的疫苗推廣團隊向中國各省、自治區及直轄市(西藏除外)的20,500多個城市免疫接種點推廣由逾十種疫苗組成的多元化產品組合。這些免疫接種點是中國城市人口(II類疫苗的目標用戶)接種疫苗的唯一途徑。推廣和銷售成功後，免疫接種點將會向其本身的供應商(一般為直接向我們採購有關產品的上級疾病預防控制中心)採購相關疫苗產品。我們可直接向免疫接種點銷售疫苗；然而，多數免疫接種點現時僅向疾病預防控制中心採購疫苗。

下圖載述我們的疫苗推廣和銷售業務：



- (1) 有關我們供應鏈業務提供的服務的詳情，請參閱本文件第114頁的流程圖。
- (2) 當我們將產品付運至客戶時，我們於收益表內錄得疫苗推廣和銷售分部的營業額及銷售相關成本。有關進一步詳情，請參閱「財務資料—經選定經營業績項目的描述」。

此外，我們已組建團隊以聯合推廣若干葛蘭素史克及沃森生物疫苗產品，據此我們與各位疫苗製造商負責於指定地區市場進行特定產品的推廣活動。

<sup>14</sup> 根據Frost & Sullivan報告。我們於第三方疫苗推廣市場的百分比指我們的疫苗推廣和銷售業務錄自向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗的收益佔所有第三方推廣服務供應商向省級疾病預防控制中心銷售II類疫苗所得收益總額的百分比。

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。

## 業 務

我們的疫苗推廣及疫苗供應鏈團隊所專注的產品不同，獲分派的任務亦不同。我們亦會就推廣服務團隊推廣的產品及供應鏈服務團隊分銷的產品訂立不同協議。因此，彼等之間不存在相互競爭的情況。我們的疫苗推廣團隊僅向我們合作商就疫苗推廣和銷售組合內產品提供推廣服務，以提高外界對相關產品的興趣及需求。全部供應鏈服務，如相關產品的訂單、送貨或收取付款，由我們的供應鏈團隊提供。我們將疫苗推廣和銷售組合內產品銷售確認為疫苗推廣和銷售分部產生的營業額。我們推廣團隊的服務價值反映於我們疫苗推廣和銷售分部的毛利上，毛利主要指商品的購買價與售價之間的差額。我們的推廣開支確認為分銷成本。相反，我們將疫苗分銷組合中的產品的所有銷售額確認為疫苗供應鏈業務的營業額。疫苗推廣和銷售組合與疫苗供應鏈組合並不包括重復的疫苗產品（賀福立適除外，我們根據與葛蘭素史克的聯合推廣和銷售安排在指定地區推廣和銷售該產品，亦在其他地區向葛蘭素史克提供供應鏈服務。有關進一步詳情，請參閱「業務－疫苗聯合推廣團隊」一節）。

下表載列於所示期間我們的疫苗推廣和銷售業務的營業額佔我們總營業額的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比
疫苗推廣和銷售分部 .....	89,093	6.3	249,447	10.4	356,788	13.3

我們的疫苗推廣和銷售分部受季節性影響，每一財年下半年的銷售額通常佔據了該分部全年營業額的大部分。詳情請參閱「概要－季節性」、「風險因素－與業務有關的風險－我們的疫苗及藥物業務受季節性因素影響」、「風險因素－與業務有關風險－我們的疫苗及藥物業務受季節性因素影響」及「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－季節性」一節。

### 運作流程

我們的疫苗推廣和銷售分部在疫苗供應鏈業務的支援下完成銷售過程及向供應商及客戶提供一整套推廣及供應鏈服務。有關疫苗分銷及物流安排的進一步詳情，請參閱上節「疫苗供應鏈服務」。

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。

---

## 業 務

---

### 疫苗推廣團隊

截至二零一零年十二月三十一日，我們在全國僱用62名經理及235名銷售代表，直接向全國20,500多個城市免疫接種點推廣疫苗產品。在我們的推廣團隊中，有11名經理及50名銷售代表專責我們與葛蘭素史克及沃森生物聯合組建的推廣業務（於下文論述）。

我們的經理及銷售代表主要負責讓目標免疫接種點瞭解我們所推廣疫苗的特點及療效及制定該等疫苗的銷售及營銷計劃。彼等定期（每週或每月，視客戶的位置而定）實地考察免疫接種點，並定期在各省、縣舉行研討會。

我們會定期向經理及銷售代表提供我們所推廣產品的最新發展方面的培訓。我們的經理及銷售代表亦可獲得有關該等產品的宣傳手冊及材料。我們的推廣團隊成員均具備專業資歷，平均積逾5年藥品業經驗及兩年疫苗業經驗。90%以上的疫苗推廣員擁有大學學歷。

### 疫苗聯合推廣團隊

我們已組建團隊以分別與葛蘭素史克及沃森生物聯合推廣賀福立適和賀新立適及二價腦膜炎球菌疫苗。根據該等聯合推廣安排，我們與製造商負責在不同的地區為特定產品進行推廣活動。我們的聯合推廣團隊的所有成員均由我們聘用。他們在我們的疫苗推廣和銷售分部下運作並僅會在我們的特定地區內推廣疫苗（即他們不會在特定地區之外進行推廣）。就來自我們的特定地區的訂單，我們的供應鏈團隊會為該等產品提供供應鏈服務（包括運送服務）。只有該等產品在我們的特定地區內的銷售額才會入賬列為我們的疫苗推廣和銷售分部的營業額。我們亦須承擔在我們的特定地區進行推廣活動產生的所有成本。葛蘭素史克及沃森生物負責彼等自有推廣團隊於指定地區所開展的相關產品推廣活動。葛蘭素史克及沃森生物將收取來自於彼等指定地區銷售相關產品的收益，並須承擔於指定地區開展推廣活動所產生的所有成本。

所有根據葛蘭素史克聯合推廣安排在我們的特定地區作出的賀福立適銷售將計入來自疫苗推廣和銷售分部的營業額。我們於其他地區（我們於該等地區向葛蘭素史克提供供應鏈服務）作出的賀福立適銷售將計入來自疫苗供應鏈分部的營業額。我們根據葛蘭素史克聯合推廣安排銷售的產品的標籤不同於我們於其他僅提供供應鏈服務的地區所銷售的產品的標籤。

同樣，我們根據沃森生物聯合推廣安排在我們的指定地區作出的所有二價腦膜炎球菌疫苗銷售將計入來自疫苗推廣和銷售分部的營業額。我們於其他地區（我們於該等地區僅向沃森生物提供供應鏈服務）作出的二價腦膜炎球菌疫苗銷售將計入來自疫苗供應鏈分部的營業

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。

---

## 業 務

---

額。我們根據沃森生物聯合推廣安排銷售的產品批次不同於我們於其他僅提供供應鏈服務的地區銷售的產品批次。

### 供應商安排

我們已與葛蘭素史克、賽諾菲巴斯德、華蘭、沃森生物及中國醫學科學院醫學生物學研究所等國內外領先的疫苗製造商建立強大關係。

我們於二零零五年七月開始針對葛蘭素史克的雙福立適開展疫苗推廣和銷售業務。我們於二零一零年一月將維賽瑞吉加入我們的產品組合。截至二零一零年十二月三十一日，我們已向兩家全球疫苗製造商及四家國內疫苗製造商提供推廣服務。我們所推廣的疫苗產品由供應商交付予我們的疫苗供應鏈業務，然後再與我們的供應鏈網絡所分銷的其他產品一併分銷。我們相信，除我們與疫苗供應商訂立聯合推廣安排的疫苗外，我們為所推廣所有疫苗的唯一授權分銷商。根據聯合推廣安排，我們為指定地區的唯一分銷商。我們與供應商所訂立推廣及銷售合約的年期通常介乎一至三年不等。經雙方同意，這些合約可於其期滿之日前續展。

以下為我們的疫苗推廣及銷售合約載列的典型事項概要：

- 我們推廣的疫苗產品的規格；
- 我們應付的採購價及供應商設定的建議售價。我們的售價須符合適用中國法例；
- 推廣產品的地域限制及我們是否該等產品於某些特定地區的獨家推廣商；
- 供應商須負責向我們提供推廣疫苗產品的所需資料；就疫苗產品向我們的代表提供培訓；提供疫苗產品的推廣材料的樣本；並維持其商標的有效性。我們須將我們的推廣材料送交部分供應商批核，方可使用該等推廣材料；
- 對於由供應商或其聯屬公司製造、進口及銷售的疫苗產品而由我們提出或向我們提出的任何申索，供應商將彌償我們蒙受或招致的一切損失；
- 如另一方違反合約且無於特定期限內糾正違約情況，訂約一方可終止銷售合約。如訂約一方被清盤，銷售合約亦可予終止；
- 如我們不遵守銷售合約內訂明的推廣指引，供應商可終止銷售合約；及
- 部分銷售合約訂明供應商可在我們的中國附屬公司（為銷售合約訂約方之一）的法定及實益擁有權有變時終止銷售合約。此外，倘供應商或其聯屬公司於我們推廣其疫苗產品的地區撤出其疫苗產品或向第三方出售其疫苗業務，則部分銷售合約可於發出三個月事先書面通知的情況下終止。



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。

---

## 業 務

---

我們的部分推廣及銷售協議中載有最低採購規定及要求我們向供應商支付經協定的金額(即未完成目標的部分)。倘我們未達到最低採購規定，則供應商可終止我們的推廣及銷售合約。於往績記錄期，我們經已符合相關合約所述的全部最低採購要求。

供應商容許我們透過向其發出通知的方式退還我們接獲時已損壞、包裝缺損／標籤含糊、已過期或在其他方面未達到我們的質量標準的所有產品。與我們在疫苗供應鏈業務項下銷售的產品不同，我們不可將由我們採購而未能向客戶銷售的產品退回。於往績記錄期，我們並無向供應商大量退貨。

### 定價

我們推廣和銷售疫苗產品的毛利率遠高於疫苗供應鏈業務的利潤率。我們的推廣及銷售合約中訂明我們就所推廣及分銷疫苗產品向供應商支付的價格及我們間中向客戶收取的建議價格。我們一般遵守供應商於推廣及銷售合約中訂明的建議售價，以與我們的供應商保持及促進彼此的良好業務關係。我們成功與供應商磋商將其收取的價格與我們向客戶收取的建議售價同時提高以維持毛利水平。因此，於往績記錄期，我們所推廣的各種產品各自的毛利率保持相對穩定。疫苗推廣和銷售分部業務的整體利潤率因我們在產品組合中增添毛利率較高的產品且提高其營業額而不斷上升。

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。

## 業 務

### 產品組合

我們向客戶推廣銷售由國內外領先的疫苗製造商所製造的優質疫苗產品。我們只推廣II類疫苗。

下表載列我們推廣的主要疫苗產品：

產品名稱/ 製造商	用途	本公司開始 推廣的年份	推出年份	目標終端用 戶年齡	本公司推廣 覆蓋面	產品優勢
兒童安在時 (葛蘭素史克)	乙肝疫苗	二零零八年	一九八六年	0至15歲	全國獨立 推廣商	中國最暢銷的 II類兒童乙肝 疫苗
雙福立適 (葛蘭素史克)	甲肝疫苗及 乙肝疫苗	二零零五年	一九九七年	16歲以上	全國獨立 推廣商一面向 發達城市	國內市場唯一 進口甲乙肝 聯合疫苗
美寧安A+C (賽諾菲巴斯德)	Meningococcal - A+C 群腦膜炎 疫苗	二零零九年	一九七四年	2歲以上	全國獨家推廣 商一面向中國 80座大城市	國內市場唯一 進口腦膜炎疫苗  全球範圍廣泛 使用  副作用少、預防 效果好
維賽瑞吉(中國 醫學科學院 醫學生物學 研究所)	活性甲肝疫苗， 冷凍乾燥	二零一零年	二零零六年	18個月 以上	全國獨家推廣 商一面向中國 200座二、 三級城市	一次注射就能達 到良好的預防 效果  國內最暢銷疫苗 之一
Meningococcal ACYW(華蘭)	Meningococcal -ACYW 群腦膜炎疫苗	二零零九年	二零零九年	2歲以上	全國獨家推廣 商一面向中國 200座二、 三級城市	預防範圍廣  僅與另外兩種國 產同類疫苗競爭

我們已組建團隊與葛蘭素史克聯合推廣賀福立適及賀新立適，以及與沃森生物聯合推廣二價腦膜炎球菌疫苗。

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。

## 業 務

### 主要客戶

截至二零一零年十二月三十一日，我們向全國20,500多個免疫接種點推廣疫苗產品。我們的疫苗推廣團隊並不直接與所有免疫接種點訂立任何供應合約。相反，免疫接種點將會向其本身的供應商（為直接向我們採購有關產品的上級疾病預防控制中心）直接採購有關疫苗。我們可直接向免疫接種點銷售疫苗。然而，多數免疫接種點現時僅向疾病預防控制中心採購疫苗。

我們與採購我們所推廣疫苗的客戶保持穩定的關係。於往績記錄期，我們亦能夠使我們的疫苗推廣網絡迅速擴大。下表載列於往績記錄期我們的疫苗推廣和銷售分部所覆蓋的免疫接種點的數目變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
新增目標免疫接種點			
概約數目 .....	4,000	10,000	2,500
年末覆蓋的			
免疫接種點概約數目 .....	8,000	18,000	20,500

客戶可將收貨時已損毀、包裝不完整、標籤不清晰、不足量或與採購訂單上的規格不符的產品退回。此外，客戶與我們協商後可將已過期或馬上過期的產品退回。倘客戶的存貨過多，我們可將其存貨調配給另一名客戶。於往績記錄期，客戶退貨微乎其微。

### 我們的藥物業務

我們的藥物業務主要包括我們的專業銷售團隊直接面向中國地方醫院的醫生推廣國內外製造商製造的藥品及向分銷商推廣該等產品的有關銷售。我們的藥物業務還包括製造及銷售經國家食品藥品監督管理局批准的非專利藥物。

下表載列於所示期間我們來自藥物推廣和銷售業務及其他藥物業務的營業額以及各項目佔我們總營業額的百分比明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比
藥物推廣和銷售業務 .....	184,059	13.0	625,493	26.1	838,562	31.5
其他藥物業務 .....	299,499	21.2	289,758	12.1	304,861	11.4

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。

---

## 業 務

---

### 藥物推廣和銷售

我們是中國最大及領先的第三方推廣服務供應商之一。我們的藥物推廣和銷售業務產生的營業額主要來自向我們遍佈全國的分銷商銷售國內外製造的藥品，分銷商再將該等藥品銷售予中國地方醫院。視乎與我們的供應商訂立的安排而定，我們的服務價值確認為服務收入(此乃由供應商直接向我們付款)或透過毛利率(此乃我們產品的購買價與售價之間的差額)或兩者結合的方式確認。我們的專業推廣代表透過鎖定中國地方醫院的醫生的方式有助提高產品知名度，進而促進我們的分銷商向該等醫院銷售。截至二零一零年十二月三十一日，我們擁有396名推廣代表。我們的推廣團隊專注於抗感染藥物及中樞神經系統藥物。截至二零一零年十二月三十一日，我們的推廣團隊定期致電逾26,500名醫生及3,500間醫院，包括超過900間三級醫院(佔三級醫院總數逾70%<sup>15</sup>)及超過1,250間二級醫院(佔二級醫院總數約20%<sup>15</sup>)，構成中國龐大的藥物推廣覆蓋範圍。

### 供應商安排

我們已與供應商建立強大的關係。我們向國內外製造商甄選及採購知名藥品。我們一般都是該等國內外製造商在中國的獨家授權藥品分銷商。截至二零一零年十二月三十一日，我們已與四家全球供應商及四家國內供應商訂立推廣及／或分銷協議。

該等推廣及分銷協議授權我們在中國推廣及／或分銷其部分藥品。根據該等協議，我們向供應商採購若干藥品，然後再售給我們的分銷商。我們一般會每年與供應商洽談下一財政年度的銷售目標及相關市場推廣計劃。該等協議的年期介乎一至十年，並可在協定後予以續期。於往績記錄期，我們與供應商續期並無困難。

供應商授予我們的信貸期一般介乎30至90日。我們以電匯的方式結算未支付的應付款項。我們可於產品運送至我們的物流中心之日起計90日內退還有瑕疵及損壞的產品。於往績記錄期，我們並無向供應商大量退貨。

我們所推廣產品的全國市場推廣活動由各相關醫藥製造商負責設計及執行。作為我們的推廣安排的一部分，我們針對地方醫院組織研討會及產品展示。

<sup>15</sup> 三級及二級醫院的總數乃以衛生部於二零零九年的數據為基礎。

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。

## 業 務

### 產品組合

截至二零一零年十二月三十一日，我們總共推廣和銷售17種藥物產品。於往績記錄期，我們推廣的主要藥品為復達欣、先鋒必、思爾明、優立新、丹參酮及舒思。我們推廣和銷售的所有藥品為處方藥，須受到中國政府施加的價格監管所限。有關該等價格監管詳情，請參閱本文件「概要－價格管制」及「法規」兩節。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們推廣和銷售的六大藥品產品分別佔我們總營業額約12.5%、24.2%及28.5%及分別佔我們藥品業務營業額約36.6%、63.2%及66.6%。下表載列該等主要產品概要：

產品名稱(通用名)	產品標誌	用途	製造商	我們開始推廣及銷售的年份
復達欣(頭孢他啉) .....		感染	葛蘭素史克	二零零七年
先鋒必(頭孢哌酮) .....		感染	輝瑞	二零零五年
思爾明(尼麥角林片) ...		中樞神經系統失調	輝瑞	二零零五年
優立新(氨苄青黴素鈉.. 與舒巴坦鈉)		感染	輝瑞	二零零五年
丹參酮(丹參酮) .....		抗菌性藥物	河北希力	二零零八年
舒思(富馬酸喹硫平) .....		精神分裂症及雙相障礙	本公司	二零零七年

### 復達欣

復達欣為注射用第三代頭孢菌素類抗生素，主要用於嚴重感染。復達欣是一種傳統品牌非專利藥物。我們的推廣和銷售活動主要集中在呼吸道科、血液科及兒科等醫院科室。根據MENET(國家食品藥品監督管理局附屬市場研究機構)的資料，於二零零九年，其佔頭孢他啉類約34.2%的市場份額，較二零零七年19.7%的市場份額增加74%，在中國處於領先地位。復達欣的製造商葛蘭素史克自二零零七年底開始逐步將其復達欣推廣活動移交我們。本集團於二零零八年底正式接手復達欣的所有推廣活動。根據我們與葛蘭素史克訂立的協議，我們是復達欣的全國獨家授權推廣商及分銷商，而葛蘭素史克不能透過其他渠道分銷復達欣。二零零八年至二零一零年，我們的復達欣銷量增長41%。我們主要在中國大城市推廣和銷售復達欣。截至二零一零年十二月三十一日，復達欣已覆蓋中國約1,788間醫院。

---

## 業 務

---

### 先鋒必

先鋒必是少數幾種有效治療假單胞細菌感染(不會對該等抗生素產生抗藥性)的頭孢菌素類抗生素之一。其是一種傳統品牌非專利藥物，用於包括肝膽外科、呼吸道科及血液科在內的多種醫院科室。在中國，先鋒必廣受醫生的青睞。根據MENET的資料，於二零零九年，其佔頭孢呋酮市場的46.6%，較二零零七年31.4%的市場份額增長48%，在中國的市場份額屬最大。根據我們與輝瑞訂立的協議，我們是先鋒必的全國獨家授權推廣商及分銷商，而輝瑞不能透過其他渠道分銷先鋒必。二零零八年至二零一零年，我們的先鋒必銷量由約1,140,000劑增至1,656,000劑，複合年增長率約為20.5%。我們主要在二級城市推廣先鋒必。截至二零一零年十二月三十一日，該產品已覆蓋中國約309間醫院。

### 思爾明

思爾明是一種適用於由中風等疾病引起的慢性腦供血不足及腦功能受損的神經保護劑。其有助激活腦部新陳代謝。思爾明是一種傳統品牌非專利藥物，醫院用於調節及改善由四肢動脈灌注不足產生的代謝性血管供血不足及病變而引起的腦部失調，已證明其具有治療效果。思爾明以片劑銷售。根據MEMET的資料，於二零零九年，思爾明佔中國市場份額的18.0%，較二零零七年8.1%的市場份額翻一倍，並於二零零八年在尼麥角林片類中排名第四。根據我們與輝瑞訂立的協議，我們是思爾明的全國獨家授權推廣商及分銷商，而輝瑞不能透過其他渠道分銷思爾明。二零零八年至二零一零年，我們的思爾明銷量由約407,000劑增至760,000劑，複合年增長率約為36.6%。截至二零一零年十二月三十一日，思爾明已覆蓋中國約706間醫院。

### 優立新

優立新是一種注射用抗菌藥物，廣泛用於包括泌尿科、兒科及耳鼻喉科在內的多種醫院科室。根據我們與輝瑞訂立的協議，我們是優立新的全國獨家授權推廣商及分銷商，而輝瑞不能透過其他渠道分銷優立新。二零零八年至二零一零年，我們的優立新銷量由約507,000劑增至1,487,000劑，複合年增長率約為71.3%。根據MEMET的資料，於二零零九年，優立新約佔中國市場份額的35.0%，較二零零七年12.9%的市場份額增長近兩倍。我們主要於三級城市推廣優立新。截至二零一零年十二月三十一日，優立新已覆蓋中國約153間醫院。

### 丹參酮

丹參酮膠囊是一種傳統中藥，可有效抗感染及治療瘡癤等皮膚病。其因臨床效果好、安全性高而廣受醫生青睞。根據我們與河北希力訂立的協議，我們是丹參酮的全國獨家授權推廣商及分銷商，而河北希力不能透過其他渠道分銷丹參酮。二零零八年至二零一零年，我

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。

## 業 務

們的丹參酮銷量由約1,419,000劑增至6,930,000劑，按約121.0%增長。截至二零一零年十二月三十一日，我們已向中國約1,186間醫院供應丹參酮。

### 舒思

舒思是我們的自主品牌藥品，亦是我們推廣的六大藥品產品中唯一由本集團製造的產品。舒思是中國僅有的兩種思瑞康通用藥物中的一種，而思瑞康為一種非典型抗精神病藥品，全球銷售額達數十億元，用於治療精神分裂症、雙極性情感障礙以及失眠及焦慮等各種其他精神疾病。

### 新產品

我們一般將產品組合擴展集中在客戶中的知名度高及利潤高以及具有有助我們的營業額增長的潛力的產品。我們會繼續評估其他知名藥品的市場可行性及市場需求，以擴展我們的產品組合。

下表載列我們近期發佈的主要產品概要。除該等主要產品外，我們亦就疼痛及糖尿病科的其他若干藥品簽訂分銷及推廣協議。於二零一零年，依樂韋及里葆多的銷售額分別佔我們總營業額約2.4%及低於0.1%。

產品名稱	產品標識	生產商
依樂韋 (扎那米韋) .....	 依樂韋 扎那米韋吸入粉霧劑	葛蘭素史克
里葆多 (脂質體阿黴素) .....	 里葆多 LIBIDO 聚乙二醇脂質體多柔比星	復旦張江

### 依樂韋

依樂韋為吸入粉霧劑。其用於治療甲型流感病毒及乙型流感病毒(通常稱為流感)引起的感染。我們於二零零九年十一月與葛蘭素史克訂立推廣及分銷協議，據此，我們成為依樂韋的授權分銷商。鑒於二零零九年四月世界範圍內爆發豬流感，我們認為我們作為依樂韋的授權分銷商將會幫助我們強化市場地位。

### 里葆多

里葆多為國家食品藥品監督管理局於二零零九年七月批准的PEG化脂質體阿黴素。阿黴素被用作癌症藥品。根據里葆多的原開發商復旦張江(並為香港聯交所上市公司)，里葆多為

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。

---

## 業 務

---

中國境內製造的首個及唯一脂質體化療藥品。其用作不同類別癌症的一線化療藥物或用作治療病情有進展的AIDS-KS病人的二線化療藥物。聚乙二醇化脂質體配方可減輕阿黴素的副作用，例如心血管毒性、脫髮及骨髓損傷。該配方亦可提高藥品集中於腫瘤區，提升功效。

我們與復旦張江於二零零九年九月訂立協議，並於二零一一年三月已修改。根據與復旦張江訂立的協議，我們是里葆多在中國的獨家推銷商。

### **對我們分銷商的銷售**

我們主要將藥品產品出售予我們於中國的當地分銷商，再由彼等出售予當地醫院。我們藥品銷售大部分乃分銷至中國大型藥品分銷商。我們前50家從事藥品的地方分銷商客戶(根據二零一零年的營業額釐定)合共佔我們於二零一零年藥品銷售總額約80%，當中許多為根據中國醫藥商業協會按銷售值計為中國50強大型藥品分銷商。本集團於二零零四年及二零零五年與其前50家製藥分銷商大體建立商務關係。儘管我們可以直接向醫院銷售藥品，但我們信相該銷售渠道可增加我們的市場滲透率、我們可更有效的管理分銷網絡及我們於不甚熟悉地區分銷產品面臨的風險。我們的分銷商主要從事分銷業務。按四年的收入計，我們已與我們的五大分銷商維持穩定關係。我們根據若干標準挑選分銷商，包括彼等現有分銷網絡的規模、藥品採購投標能力、行業過往記錄及經驗、運送能力、財務狀況及聲譽。我們尤其相信選擇具有藥品採購投標能力的分銷商將使我們可提供更佳服務，其中包括行政協助、文件支援、協調投標過程及促進與相關政府機構的溝通。我們透過(其中包括)在中過指定地區挑選不同市場滲透率的分銷商，維持分銷安排的靈活性。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們分別擁有135名、169名及186名分銷商，全部均為獨立第三方。

我們一般會與分銷商訂立標準分銷協議，有關協議訂明付運、付款及退貨政策等條款。標準分銷協議一般為期一年，並可於雙方達成協議後續期。協議可能載有付款獎勵條款，以鼓勵地方分銷商提早付款。我們給予地方分銷商的信貸期通常介乎交貨付現與90天之間。我們並未對分銷商設定初始購買及最低購買規定。於分銷協議終止後，我們或會協助已終止分銷商尋求其他合適分銷商購買其未售出產品，然而，我們並無合約責任出售及購買未售出產品。於往績記錄期內，我們並未自分銷商購回未售出產品。



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

---

## 業 務

---

我們在收到分銷商的相關採購訂單後，負責安排運送我們的產品予我們的分銷商。我們的分銷商一般負責安排藥品倉儲及轉送。我們的分銷商亦負責整理及管理相關醫院的銷售訂單，並須按月向我們提供有關對終端客戶的銷售數字及數據及存貨報告。我們的大部分分銷商亦授予我們權限進入其實時在線系統，這令我們可監督並獲取有關其藥品存貨水平的最新資料。除上述安排外，我們亦定期對我們分銷商的存貨進行實體檢查。

倘產品質量有問題，則我們一般允許分銷商於到期日之前退回有瑕疵產品。倘包裝有問題，則我們亦允許分銷商於付運產品至其倉庫日期起計90天內向我們退回瑕疵產品。於往績記錄期內，我們並無從我們的分銷商收到任何重大瑕疵產品退回。

截至最後實際可行日期，我們的董事概無於我們的任何五大分銷商中擁有任何權益，而我們與現有分銷商並無任何未解決的重大爭議。

### 定價

我們向分銷商出售的所有藥品產品的價格取決於中國政府透過中國政府規管的省級醫院集體招標程序釐定的零售價。有關招標程序的詳情，請參閱本文件「監管－藥品集中招標採購系統」一節。該招標程序一般歷時三至六個月。我們與製藥商訂立推廣及／或分銷協議，並於醫院集體招標程序中向彼等提供建議。我們與製藥商密切合作，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。該等產品的定價將根據醫院集體招標程序釐定。

我們採取了以下措施有助避免或減輕中國政府可能實施的價格下調帶來的任何負面影響：

- 我們的政府事務部與我們的供應商均與相關價格控制部門保持定期溝通以儘量減低任何價格下調造成的風險及影響程度；
- 我們的投標策略已從整體上考慮多個地區的不同投標價格，以確保進行有效的招標程序，而某個地區的投標價格不會對另一地區的投標價格造成不利影響；及
- 當減價影響某些藥品產品，我們會嘗試與供應商緊密合作，以釐定有助確保我們的利潤率維持不變的毛利率。

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。

---

## 業 務

---

於往績記錄期，中國政府實施的零售價調整幅度不大，我們產品的純利率未有受到重大影響。有關影響到我們兩項產品的近期價格下調詳情，請參閱「概要－價格管制」及「財務資料－最新進展」。

### **藥品推廣**

我們透過由位於中國各地推廣團隊的推廣代表組成的推廣網絡推銷我們的藥品。我們的推廣代表主要負責尋找並與地方醫院的醫生直接聯繫，向其推銷有關藥品，並介紹該等藥品的益處、副作用及特性。我們的推廣代表根據藥品的特性尋找當地中國醫院的醫生，並定期與其聯繫，以推銷產品及強化產品的認可度。推廣代表分成特別小組，各自負責推銷指定的藥品。該模式可使我們的推廣團隊更加了解其負責推銷的藥品。我們旨在透過使用該方法增加醫生及有關中國醫院的需求，以增加我們對分銷商的銷售額。

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。

## 業 務

我們有五個推廣區，分別為東一區、東二區、北一區、北二區及南區。我們指派推廣團隊至各推廣區，各團隊負責推銷不同品牌的直盯盯藥品。下圖列示我們的藥品推廣分區：



為擴展我們推廣網絡的覆蓋範圍及深化產品滲透率，我們的推廣代表直接瞄準各區醫生。我們相信我們的推廣模式會加強我們產品的推廣範圍及市場滲透率，亦可使我們有效管理推廣網絡。

除上述推廣安排外，我們亦於中國醫院組織研討會及推介會，以推銷我們的現有及新藥品。我們主要邀請與藥品相關的醫療領域的醫生及藥學專業人士參加研討會及推介會。該等研討會及推介會強化我們產品的認可度，並提供機會使醫生及醫療專業人士更深入地了解我們的產品及其特性。

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。

---

## 業 務

---

### 其他藥品業務

#### 製造及銷售藥品

我們透過我們的運營附屬公司蘇州第壹，於其位於江蘇蘇州的製造設施從事製造及銷售藥品。我們認為，藉由製造設施，我們可向客戶提供高質素的產品並提升我們的品牌知名度。

由於政府實施的城市規劃措施，我們將生產設施遷至現址。我們於二零零七年七月於江蘇蘇州開始興建我們的新生產設施，並於二零零九年十二月竣工。二零一零年二月，我們就我們藥片生產線取得國家食品藥品監督管理局的藥品生產質量管理規範批文，之後全面投產。我們的注射生產線亦於二零一零年四月獲國家食品藥品監督管理局的藥品生產質量管理規範許可，之後全面投產。於往績記錄期，該遷址並未對我們的財務及業務經營造成重大不利影響。

自二零零七年以來，由於產能限制，我們將部分注射劑產品的生產外判予獨立第三方。外判產品的數量自二零零八年底我們的生產設施向蘇州第壹搬遷期間有所上升。於二零零九年，我們將生產全部外判。雖然蘇州第壹的產能相當於我們舊生產設施三倍，但我們投產後立即達到產能要求。我們必須繼續外判部分注射劑產品的生產，直至我們擴大注射劑產品產能（暫定為二零一二年）為止。截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們已將26.6百萬單位注射劑產品的生產外判。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，外判成本分別約為人民幣12.18百萬元、人民幣22.13百萬元及人民幣15.92百萬元。

根據中國相關法律及法規，倘藥品許可證持有人將生產工序委託予其他藥品生產商，但經審批藥品許可證編號保持不變，有關生產外判須經國家食品藥品監督管理局批准。藥品許可證持有人須首先向省級食品藥品監督管理局遞交必要的證明文件提出申請，並於省級食品藥品監督管理局初步審查後，報送國家食品藥品監督管理局最終審批。

遵照中國法律及法規的規定，我們首先核查分包商的相關牌照及證書，包括但不限於由相關省級食品藥品監督管理局頒發的營業執照、藥品生產許可證、GMP認證及測試報告，然後向江蘇省食品藥品監督管理局遞交相關文件尋求外判許可。於最後實際可行日期，我們已就生產外判獲國家食品藥品監督管理局發放一切必需的許可。

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。

## 業 務

此外，我們亦已採取下列措施以確保外判質量，並遵守適用的中國法律及法規：

- 質量控制標準載於外判合同，要求我們的分包商嚴格遵守我們的質量標準；
- 未經我們的書面同意不得將生產指派予任何三方；
- 我們有專人負責監管外判生產，包括(其中包括)實地檢驗；及
- 由於外判製造商亦須遵守當地食品藥品監督管理局的監管，我們於各項抽檢及定期檢查後審查當地食品藥品監督管理局出具的質量及／或測試報告，以確保遵守適用的法律及法規及質量標準。

我們認為，為滿足我們產品的預期殷切需求，增加我們年度產能至關重要。下表載述我們新生產設施的生產線數目，包括所示年度的預期年度產量：

產品類別	年度	生產線數目	年內產量 (以百萬單位計)
藥片 .....	二零一零年	2	74.8
	二零一一年	2	100 (預期)
	二零一二年	2	120 (預期)
注射劑 .....	二零一零年	2	32.5
	二零一一年	2	65 (預期)
	二零一二年	2	80 (預期)

於二零零八年十月，我們舊生產設施停產。

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。

## 業 務

下表載述我們於舊生產設施自行生產的藥片及注射劑產品的生產線數目，包括所示年度的年產能及使用率：

產品類別	年度	生產線數目	預期年產能 <sup>(1)</sup> (以百萬單位計)	年產量 (以百萬單位計)	使用率
藥片 .....	二零零八年	1	150	113	75.4%
注射劑 .....	二零零八年	2	20	15.5	78.9%

附註：

<sup>(1)</sup> 年內藥片生產線的預期產能按每年300天每天8小時計算，年內注射劑生產線的預期產能按每年300天每天22小時計算。

我們製造及銷售國家食品藥品監督管理局批准的多種品牌的非專利藥物產品。於二零一零年十二月三十一日，我們已獲國家食品藥品監督管理局批准製造及銷售156種藥品及3種醫療儀器，其中44種產品為基本藥物目錄<sup>15</sup>所列產品。

在考慮產能、當前市況及客戶需求等因素後，我們有選擇地生產我們認為最能使我們充分利用製造設備，獲得最大利潤的產品。我們的新製造設施於二零一零年十二月三十一日製造及銷售27種藥品，主要為非專利藥物，(其中)包括抗生素、維生素及非典型抗精神病藥物。我們製造的其中15種藥品產品以舒思、Yiling、凱甫喜、Yiliang、卓澳、凱甫靈及凱甫菲品牌出售，27種藥品中的10種被列入基本藥品目錄。我們製造的藥品產品概無與本集團為其他製造商分銷的產品直接競爭。我們所製造的藥品零售價受中國政府規管並設定上限。於往績記錄期內，我們所製造的藥品零售價上限並無任何重大變動。

<sup>15</sup> 基本藥品目錄內的所有藥品均收錄在中國基本醫療保險範圍。基本藥品的定價將由中國政府透過省級公開招標釐定。

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

## 業 務

下文載列我們於截至二零一零年十二月三十一日製造的五大藥品產品組別的主要特色<sup>16</sup>：

產品名稱	產品單位大小	品牌名稱	用途	政府規定零售價上限	列入基本藥品目錄
注射用 Clindamycin phosphate	0.3克 0.6克 0.9克 1.2克	Kaifufei (凱甫菲)	抗生素	每劑人民幣15.8元 每劑人民幣26.9元 每劑人民幣36.6元 每劑人民幣45.7元	有
注射用 Ambroxol	15毫克 30毫克	Zhuoao (卓澳)	粘液溶解劑	每劑人民幣9.9元 每劑人民幣17.0元	沒有
注射用 Aztreonam	0.5克 1.0克 2.0克	— — Suqunan (蘇曲南)	抗生素	每劑人民幣57.7元 每劑人民幣98.1元 每劑人民幣166.8元	沒有
注射用 Amoxicillin及 Clavulanate acid	0.6克 1.2克	Haifujia (海夫佳)	抗生素	每劑人民幣21.0元 每劑人民幣38.0元	沒有
注射用 Amikacin	0.2克 0.4克	— Kaifusheng (凱甫生)	抗生素	每劑人民幣2.0元 每劑人民幣4.4元	有

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們所製造的五大藥品組別分別貢獻我們製藥分部所得營業額約13.3%、6.6%及7.4%，及分別佔我們總營業額的4.5%、2.5%及3.2%。

我們製造的產品一般出售予我們的分銷商，彼等隨後銷售予中國地方醫院及零售藥店。一般由我們安排運送該等產品。我們一般以與我們藥品推廣和銷售分部所採用的標準分銷協議相同的協議格式，按年與分銷商訂立標準分銷協議。

我們主要透過我們的附屬公司蘇州第壹製造藥品。我們現時擁有蘇州第壹80%權益，其餘20%權益由蘇州醫藥集團有限公司擁有。蘇州醫藥集團有限公司為一家控股公司，其附屬公司主要從事製藥。我們向蘇州第壹的註冊資本以現金出資，而蘇州集團則向蘇州第壹提供製藥的技術、專業技術及知識。透過成立蘇州第壹，我們獲得了藥品製造相關技術、專業技術及知識。根據我們與蘇州集團於二零零五年十一月二十五日簽立的協議，蘇州第壹的純利將由我們與蘇州集團按80:20的基準分佔，惟蘇州集團應佔的最低年度溢利為人民幣

<sup>16</sup> 我們的五大自製藥品產品的分析並不計及舒思，詳情於本文件內「業務—我們的藥物業務—藥物推廣」一節中披露。

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。

---

## 業 務

---

800,000元。根據蘇州集團簽立的確認函，蘇州集團同意放棄二零零六年一月一日至二零零九年十二月三十一日其應佔蘇州第壹的任何溢利份額以及截至二零一零年十二月三十一日止年度其應佔超過人民幣800,000元的溢利份額。由於我們承擔了為蘇州第壹的製造業務額外聘用約50名僱員的相關成本，蘇州集團同意是項經修訂安排。

我們所製造的藥品主要為非專利藥物，故我們並無專門研發團隊。

### 其他經營業務

我們的其他藥品業務亦包括分銷主要由輝瑞製造的藥品產品以及向上海的若干客戶提供物流服務。

分銷服務包括(其中包括)倉儲、配送、開具發票及通關。物流服務主要包括將藥品由供應商處運送至各家醫院。與藥品推廣和銷售分部不同，上述業務並不涉及銷售及營銷活動。

我們已與輝瑞建立穩固的關係，且我們為該等醫藥產品在中國的唯一授權分銷商。我們與供應商訂立的分銷協議授權我們在中國分銷該等醫藥產品。該等協議為期一至三年，可協定後續期。於往績記錄期，我們在與供應商續期協議時並無遭遇任何困難。我們供應商授予的信貸期通常為60天。我們透過電匯向供應商支付未償還款項。根據該等分銷協議，我們不負責從事該等產品的任何推廣活動。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們其他藥品業務(不包括生產及銷售藥品)產生的收益分別約為人民幣210.2百萬元、人民幣224.7百萬元及人民幣211.4百萬元。

### 原材料

我們的原材料主要包括Quetiapin Fumarate(富馬酸奎硫平)、Clindamycin phosphate(克林黴素磷酸酯)、Ambroxol(氨溴索)及Levofloxacin(左氧氟沙星)。除富馬酸奎硫平外，我們所有原材料都是直接向我們多名獨立第三方原材料供應商購買。我們的所有原材料可在中國容易獲取。我們規定，供應予我們的所有原材料的製造日期不得超逾付運日期起計六個月。所有由供應商付運至我們的倉庫的原材料在被接納前須根據我們的內部標準接受檢查，並退還未能達標的原材料予供應商。我們的原材料供應商給予的信貸期一般為30天至45天。於往績紀錄期內，我們並無遇到任何此等原材料供應短缺的問題。

我們的附屬公司蘇州第壹向蘇州第四製藥有限公司(「蘇州第四」)購買我們其中一種原材料Quetiapin Fumarate(富馬酸奎硫平)，富馬酸奎硫平是製造舒思的主要原材料。由於蘇州第壹為我們的附屬公司而蘇州第四為我們的關連人士，根據[●]，該等交易將構成持續關連交



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。

---

## 業 務

---

易。蘇州第壹向蘇州第四支付的購買價乃按公平原則按一般商業條款釐定。詳見「與我們控股股東的關係及關連交易」一節。

我們的包裝材料主要包括紙盒、塑料瓶及標籤。我們的包裝材料自中國的材料供應商購買。

### 材料供應商

我們於甄選材料供應商時採納嚴格挑選程序。我們尋找市場上合適的材料供應商，其後初步挑選候選人，再由彼等候選人向我們提供相關生產許可證及樣品。我們亦進行實地考察，評估有意材料供應商的產能及質量監控系統。我們一般按年評估我們的材料供應商，確保高質素材料並安排每月與供應商召開會議討論下個月的生產計劃。我們一般按年與材料供應商訂立固定價格供應協議。原材料由供應商付運至我們的倉庫，成本及風險由彼等自行承擔。

除向蘇州第四採購的富馬酸奎硫平外，我們為每種主要原材料保留至少兩家額外的合適材料供應商。我們相信該項政策可將我們的供應短缺風險降至最低，並可使我們因供應商之間的競爭而獲取更低的供應成本，對我們大有裨益。

我們於過去平均六年內與我們的五大材料供應商保持穩定的關係。

我們的董事概無於我們的任何五大材料供應商中擁有任何權益。截至最後實際可行日期，我們與現有材料供應商並無任何未解決的重大爭議。

### 存貨

#### 疫苗

我們積極管理及維持存貨，確保按較低成本及時向我們的客戶運送高質素的疫苗。我們已委派特別小組積極參與制定存貨標準，並持續尋找對策進一步改善我們的存貨控制。就透過我們的疫苗供應鏈業務分銷疫苗而言，我們一般持有充裕安全的存貨，確保我們可及時向客戶運送疫苗。就我們推廣的疫苗而言，我們一般根據有關年度推廣計劃採購存貨。我們定期審閱存貨報告及存貨周轉日數。如本集團未能按照相關協議向供應商退回若干疫苗，則會就到期日少於三個月的該等疫苗全數撥備。鑒於客戶並不接受來自我們到期日少於三個月的疫苗，此項撥備政策符合行業規範。

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。

---

## 業 務

---

就疫苗供應鏈業務而言，我們一般可通知供應商，退回受損、包裝不完整／標籤模糊、過期或不符合我們質量標準的產品。按照市場慣例（惟須與我們的供應商協商及協議及訂立協議），我們可向我們的供應商退回未售出的產品。就疫苗推廣和銷售業務而言，我們可通知供應商，退回所有受損、包裝不完整／標籤模糊、過期或不符合我們質量標準的產品。與我們在疫苗供應鏈業務項下銷售的產品不同，我們不可將由我們採購而未能向客戶銷售的產品退回。

### 藥品

我們的藥品存貨主要包括各種藥品以及原材料及包裝材料。就藥品而言，我們的存貨水平一般穩定，並根據我們的銷售計劃及市場需求而釐定。如本集團未能按照相關協議向供應商退回若干藥品產品，則會就到期日少於六個月的該等藥品產品全數撥備。我們相信，鑒於客戶並不接受來自我們到期日少於六個月的藥物，此項撥備政策符合行業規範。我們積極監督及根據已派付產品水平調整我們的存貨，且我們的經營團隊會按月檢查存貨。我們的原材料存貨水平根據我們的銷售計劃及我們生產業務的生產計劃予以調整。我們根據我們的業務及生產計劃管理存貨並監督我們的存貨水平。

### 存貨撇減

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們分別作出存貨撇減約人民幣2.4百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣5.1百萬元。

### 信息技術系統

我們的信息技術系統可用於編製發票、跟蹤存貨及管理客戶賬戶。我們設有數據庫，其中包括有關我們客戶及供應商的重要資料以及推廣目標，其為我們疫苗及藥品業務的重要部分。我們的冷鏈基礎設施亦配有先進的溫度控制及監控系統。

為使我們的信息系統免遭中斷及應對不可預見事件或系統故障並及時恢復系統運營，我們已為信息系統建立了災難應急計劃。倘我們的信息系統出現故障或中斷，我們可及時聯係外部信息技術人員及備用硬盤，以修正任何問題。我們已安裝防火牆軟件，防止未授權人士進入我們的系統。我們將郵件副本存放於單獨服務器內，我們亦將我們的工作檔案備份存放於不同硬盤內。我們可於第一系統出現故障或中斷時轉換至第二系統。於往績記錄期內，我們的信息系統並未經歷任何重大系統故障或中斷。我們計劃建立一個先進的信息管理系統，讓我們能夠檢索有關我們為疫苗供應鏈網絡覆蓋的各個疾病預防控制中心分銷的疫苗的訂單、銷售及存貨數字的最新數據。憑藉該系統，我們將能夠監察物流中心及客戶

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。

---

## 業 務

---

的存貨水平、協助客戶進行存貨管理以及預計我們分銷的產品需求量。同時，我們將能夠為疫苗生產商提供有關產品銷售的及時、完整及準確的數據。我們預計此舉將有助加強我們與疾病預防控制中心以及疫苗生產商的關係，並有助我們從他們成功爭取更多業務。先進的信息管理系統亦將有助我們提高供應鏈網絡的效率及節省成本。

### 客戶

截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶為廣東省疾病預防控制中心、國藥控股股份有限公司、上海市病預防控制中心、浙江省疾病預防控制中心及北京市疾病預防控制中心及預防醫學研究中心。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們對五大客戶的銷售分別約佔我們總銷售額的29.1%、28.5%及22.1%。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的最大客戶分別佔我們總銷售額約9.9%、9.1% 及7.3%。

我們的董事或其聯繫人士概無於上述客戶中擁有任何權益。

於二零一零年十二月三十一日，我們的疫苗供應鏈業務向542個疾病預防控制中心及109家地方分銷商運送疫苗。<sup>17</sup>

截至二零一零年十二月三十一日，我們的疫苗網絡涵蓋2,800個疾病預防控制中心及20,500個城市免疫接種點。該等疾病預防控制中心或免疫接種點可直接向我們下訂單購買有關疫苗產品，或向其自身供應商(即直接向我們購買有關產品的高一級疾病預防控制中心)購買。

我們主要向我們地方分銷商銷售製藥產品。截至二零一零年十二月三十一日，僅有幾家地方分銷商同時分銷我們所售出的疫苗及藥品。國藥控股股份有限公司為其中之一，截至二零一零年十二月三十一日止年度佔我們藥品銷售約13.4%，佔我們疫苗銷售為2.4%。於往績記錄期，餘下重疊地方分銷商綜合貢獻佔我們的營業額微不足道。

### 供應商

截至二零一零年十二月三十一日，我們的疫苗推廣和銷售及供應鏈業務及我們的藥品推廣和銷售業務有17家疫苗及藥品產品供應商。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們自五大供應商的採購額分別約佔我們總銷售成本的88.4%、85.9%及97.8%。二零一零年，我們的五大供應商為葛蘭素史克、輝瑞、河北希力、諾華及華蘭。該等供應商全部為中國的大型疫苗及／

<sup>17</sup> 彼等為截至二零一零年十二月三十一日止年度內向我們下發訂單的疾病預防控制中心，其中亦包括疾病預防控制中心，彼等均已訂購由我們推廣的疫苗(即該等銷售產生的營業額於疫苗推廣和銷售業務項下確認)。

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。

---

## 業 務

---

或藥品產品製造商或批發商。我們與葛蘭素史克、輝瑞、河北希力、華蘭及諾華的業務關係分別已維持十五年、五年、兩年、一年及不足一年。我們最大的供應商於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，分別佔我們總銷售成本約67.2%、70.4%及65.5%。

我們的董事或其聯繫人士概無於上述供應商中擁有任何權益。

有關我們的分銷及推廣協議的詳情，請參閱「供應商安排」各節。

與華蘭、賽諾菲巴斯德、雲南省疾病防控技術開發服務中心、State Pharmaceutical (Holdings) Limited及北京國生醫藥開發中心訂立推廣及分銷協議，當中條款包括限制本集團推廣或分銷與相關供應商構成競爭的疫苗產品。

在與供應商訂立協議前，我們會按照內部標準操作程序檢查提供予我們的產品的相關許可證及牌照。根據檢查結果，我們能確保供應予本公司並由本公司分銷的所有產品已取得所有必要許可證及牌照。

### 葛蘭素史克

葛蘭素史克於英國註冊成立，是全球最大的製藥、生物及保健公司之一。根據Frost & Sullivan報告，以價值計，葛蘭素史克是二零零九年中國市場的第二大II類疫苗供應商。根據IMS的資料，以價值計，葛蘭素史克是二零零八年中國市場的十大處方藥物供應商之一。一九九五年，我們為葛蘭素史克分銷抗生素，由此展開雙方的業務關係。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，銷售葛蘭素史克供應的產品對我們的營業額分別有63.4%、65.6%及60.7%的貢獻。同期，葛蘭素史克對我們的毛利亦分別有44.1%、46.6%及46.5%的貢獻。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們銷售成本的67.2%、70.4%及65.5%乃來自葛蘭素史克供應的產品。

我們與葛蘭素史克的分銷及推廣協議一般為期六個月至三年，絕大部分將於二零一一年底之前屆滿。在正常情況下，我們會於協議屆滿日期前三至六個月開始與葛蘭素史克洽商延續該等協議的條款。於最後實際可行日期，我們正與葛蘭素史克洽商延續於二零一一年底屆滿的分銷及推廣協議的條款。我們自一九九五年與葛蘭素史克(或其前身公司)開展業務

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。

---

## 業 務

---

關係以來，在與其延續分銷及推廣協議方面均無遇上任何問題。我們獲授權在中國推廣和分銷葛蘭素史克的產品。未經葛蘭素史克事先同意下，我們不可推廣或分銷可能與葛蘭素史克的疫苗存在競爭的產品。該等協議亦訂明付款條款及產品退回政策。

於往績記錄期並無發生葛蘭素史克產品問題／回收情況而導致我們的營運及業務受到影響。

由於葛蘭素史克授予的信貸期於我們與葛蘭素史克訂立的合約中特別協定，故我們預計葛蘭素史克授予的信貸期不會出現任何突然的縮短情況。葛蘭素史克與我們進行業務的十五年來從未突然縮短信貸期。我們將繼續監察我們的長期及短期現金流狀況及模型，以及我們對葛蘭素史克突然縮短信貸期引起的任何影響作出反應的能力。

由於我們決定側重於推廣和銷售服務，我們與葛蘭素史克訂立的一項藥品寄售安排已於二零零八年終止。根據該項安排，我們按葛蘭素史克的指示向客戶交付藥品。葛蘭素史克會就該等產品向我們出具發票，然後由我們向客戶出具發票。葛蘭素史克會向我們支付服務費，為我們向葛蘭素史克支付的價格與我們向客戶收取的價格之間的差額。在若干情況下，葛蘭素史克亦會向我們支付額外的物流費。我們毋須承擔任何存貨風險或被客戶退回產品的責任。此外，根據此項安排，我們並無承擔任何信貸風險，因我們僅於收取客戶的有關付款後方就葛蘭素史克的發票付款，因此我們並無任何貨品採購成本。根據我們與葛蘭素史克訂立的藥品寄售安排，我們二零零八年錄得一次性支出人民幣7.9百萬元，此乃由於我們就二零零七年銷售葛蘭素史克產品向客戶支付若干回扣及獎金所致，這筆款項其後於二零零八年決定由我們承擔。於寄售安排中，我們主要為葛蘭素史克向下游分銷商提供倉儲及物流服務。正常的商業慣例是當分銷商實現某一協定業績目標（如取得某一銷量）時，葛蘭素史克會給予下游分銷商獎勵折扣及花紅。一般來說，葛蘭素史克將承擔二零零七年實現的業績目標的獎勵折扣及花紅。然而，我們與葛蘭素史克終止寄售安排時曾與葛蘭素史克及分銷商討論，並決定於二零零八年向分銷商支付若干款項以維持我們與分銷商及葛蘭素史克的關係。由於該等款項並非我們二零零七年於寄售安排中的責任，而是其後於二零零八年協定，故有關開支計入我們二零零八年而非二零零七年的收益表。

## 競爭

### 疫苗

疫苗分銷市場競爭激烈。據Frost & Sullivan報告指出，只有本公司與Zuellig Pharma Asia Pacific於二零零九年錄得營業額逾人民幣10億元。根據Frost & Sullivan報告，其他知名市場參與者為中信醫藥實業有限公司及國藥控股股份有限公司，彼等於二零零九年的營業額分別約為人民幣250百萬元及人民幣150百萬元。其餘分銷商為小型國內公司。於二零零七

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。

---

## 業 務

---

年至二零零九年，根據Frost & Sullivan報告，前三名市場參與者的總市場份額自31.3%增至39.3%。疫苗分銷的主要終端用戶群為須根據強制免疫計劃注射疫苗的新生嬰兒及兒童以及自願注射疫苗預防特種疾病的成人。

據Frost & Sullivan報告指出，二零零九年，中國僅有兩間主要第三方疫苗推廣及銷售服務供應商的市場份額超逾4%，即本公司與重慶智飛生物製品股份有限公司。亦有逾200間中小型疫苗推廣公司，彼等的年收入介乎人民幣7至15百萬元，並專注於特定目標區域，且並無建立全國網絡。此外，據Frost & Sullivan報告指出，市場上亦存在地方私營分銷商，彼等一般為與已登記公司無關聯的個人及／或個人團體，乃依賴其政府關係為製造商推銷及銷售疫苗。彼等並無正式業務架構，且不提供供應鏈支持及／或客戶服務。該等疫苗的主要終端用戶群為自願注射自費疫苗預防特種疾病的兒童與成人。據Frost & Sullivan報告指出，疫苗推廣及銷售市場自二零零七年的人民幣48億元增至二零零九年的人民幣73億元，複合年增長率為23.3%，而第三方推廣及銷售服務供應商持續分佔市場收入總額的一半以上。

我們相信我們擁有覆蓋全國供應鏈及推廣網絡、先進的冷鏈基礎設施、多元化的組合、經驗豐富的僱員以及與疫苗供應商的良好關係，使我們從中國其他競爭者中脫穎而出。

為保持在疫苗市場的競爭地位，我們擬將積極擴展我們的疫苗推廣網絡、強化我們疫苗供應鏈網絡的覆蓋率、供應能力及服務、維持利潤率高的多元化組合及開發新型增值服務，進一步拉大與競爭者的距離。

### 藥品

我們相信在我們獲授權推廣及銷售藥品的地區，並無其他第三方推廣服務供應商推廣同類藥品。藥品推廣根據產品類型而各不相同。根據我們的組合，我們針對各類藥品的推廣團隊主要與全球或國內同類藥品產品製造商的自有推廣團隊相互競爭。於往績記錄期，我們的藥品符合所有適用的中國法律及法規。

我們相信，其原因如下：

- 大型國際藥物生產商在中國大獲成功，但在中國的銷售團隊力量有限且受制於全球職工人數及成本削減壓力，因而被迫優先解決產品的推廣支持問題。因此，彼等倚賴第三方推廣服務供應商為其推廣各類產品，以爭取額外產品的收益潛力；

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。

## 業 務

- 對在中國的業務經營尚未達到足夠規模的較小型國際藥物公司而言，與國內推廣服務供應商合夥是發掘中國醫藥市場巨大潛力的富成本效益方式；及
- 許多國內藥物公司一直注重生產而未形成內部銷售營銷能力。由於中國的推廣手法日趨複雜且更加注重臨床基礎，該等公司亦期望透過向有能力的推廣服務供應商外包來推廣產品銷售。

詳情請參閱「風險因素－與業務有關的風險－我們所經營的市場競爭激烈，倘我們無法有效競爭，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響，而競爭亦可能對整個市場造成負面影響」及「行業概覽」兩節。

### 質量監控

#### 疫苗

我們設有嚴格的質量監控體系，並投入大量精力對我們疫苗供應鏈進行質量監控。截至二零一零年十二月三十一日，我們聘用了八名專責監察冷鏈基礎設施的人員，他們全部持有學士學位，平均有19年行業經驗。我們的質量監控團隊亦負責擬定我們的第三方承包商的標準操作程序，並確保我們符合所有適用法規、標準及內部政策。我們的高級管理層積極參與制定質量政策及管理內外部質量表現。

我們的疫苗業務完全符合所有相關中國法律及法規，確保我們的業務質素。此外，我們已獲取疫苗許可證及GSP。截至二零一零年十二月三十一日，我們為疫苗及藥品業務僱有20名質量監控員工。我們的質量監控團隊乃按照我們的分銷網絡而設置，負責於我們的疫苗分銷業務中實施質量監控措施。我們的冷鏈基礎設施及設施乃按確保疫苗產品質量及安全的適當存儲環境而設計。

進行質量檢查時，我們供應商運送的疫苗產品會被隔離。我們的質量監控團隊進行檢查，有助確保產品符合我們要求的質量標準。獲取質量監控團隊的批准後，疫苗產品將按產品分類及生產日期存放入我們的溫度控制物流中心，以確保彼等按先進先出基準運出。我們的所有物流中心均透過中央存貨系統連接，我們可隨時透過該系統監控物流中心的存貨水平。我們的供應鏈員工按每日監控的最新庫存水平即時更新疫苗產品的存貨水平，以查正及對可能已損壞的任何商品作出調整。我們的質量監控團隊負責通過於每次運送完成後審閱溫度運送數據，以確定我們的第三方承包商是否有遵循我們的標準操作程序。

過期疫苗產品一按採用以下兩種方式銷毀(i)我們將該等疫苗產品退回其產地；或(ii)我們獲授權於控制環境內即時銷毀疫苗產品。

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

## 業 務

### 藥品

我們尤其注重我們藥品的質量。我們於整個經營過程中貫徹執行嚴格的質量監控系統。我們進行多種質量檢查及測試，確保我們的藥品符合所有適用中國法律及法規。

我們須接受國家食品藥品監督管理局的抽查。截至最後實際可行日期，我們已通過國家食品藥品監督管理局進行的所有檢查。

我們擁有專注的質量監控團隊，負責定期進行內部審核，確保我們符合上述準則。截至二零一零年十二月三十一日，我們的疫苗及藥品業務聘用了20名專責質量監控的員工。他們大部分擁有學士學位或文憑，並有五年或以上的藥品相關經驗。

我們在生產場地採納嚴格的衛生標準。所有生產人員須穿戴生產制服、工作手套及工作鞋。進出生產場地均受控制，各生產人員派往生產場地內的指定位置。

### 僱員

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日，我們於中國擁有622名、1,055名及1,201名全職僱員。下表列示截至二零一零年十二月三十一日我們的全職僱員按部門及職能劃分情況：

職能	僱員人數	佔總人數的百分比
藥品 .....	446	37.1%
疫苗 .....	383	31.9%
工廠 .....	229	19.1%
物流 .....	82	6.8%
公司 .....	61	5.1%
<b>總計 .....</b>	<b>1,201</b>	<b>100.0%</b>

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們分別產生勞工成本人民幣56.7百萬元、人民幣89.0百萬元及人民幣154.7百萬元，分別約佔該等期間我們總營業額的4.0%、3.7%及5.8%。

我們向所有全職僱員支付固定薪金，按表現發放年終花紅，並可能按其職位授予其他津貼。為確保我們的慣例符合市場標準及相關勞動法規，我們會定期審閱薪酬及福利政策。我們亦為僱員參與若干保險計劃。我們針對各經營單位使用不同及特定的表現評估方法。僱員的獎勵及花紅乃根據彼等所在單位的評估業績及個人表現計算。



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。

---

## 業 務

---

我們向僱員提供定期培訓，向彼等介紹衛生保健行業及我們分銷或推廣產品的最新發展。我們亦教授銷售團隊銷售技巧，提升我們產品的需求量。

根據中國適用社保法規，我們根據當地政府規定向我們的僱員提供參與退休金供款計劃，醫療保險計劃、失業保險計劃及住房公積金。我們於所有重大方面均符合中國法律項下適用的所有法定社保及住房公積金法規。

我們與僱員保持良好的工作關係。我們相信我們的管理政策、工作環境、員工發展機會及福利有益於建立良好的僱員關係及保留僱員。截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們業務產生重大影響的罷工或勞動糾紛。

### 職業健康及安全

我們須遵守中華人民共和國安全生產法、中華人民共和國勞動法及其他相關法律、行政規例、國家標準及行業標準，其訂明須維持安全的生產環境及保障僱員健康的規定。根據該等規定，任何設施或設備不足以確保安全生產的實體，不得從事生產及業務營運活動，而我們必須向僱員提供生產安全教育及訓練計劃以及安全的工作環境。我們的安全設施及設備的設計、製造、安裝、使用、檢查及維修須符合適用的國家或行業標準。此外，保護勞工的設施及設備必須符合國家或行業標準，且我們必須按規則監督及教育僱員使用該等設施及設備。

我們已在我們的生產設施實施安全措施以確保符合適用規管規定。我們定期檢查營運中的設施以確保我們的藥品分銷及生產營運符合現行法律及法規。我們亦要求定期提交工作安全報告。

我們定期檢查我們的物流設施以確保我們的物流操作符合現有法律及法規。我們已按照相關國家標準採納嚴格政策以儘量降低物流過程中(特別是處理疫苗產品時)的受傷風險。

我們亦在我們的生產及物流設施為員工提供有關防範及處理意外的定期培訓。

於往績記錄期，我們並無因設備故障導致生產有任何重大或長時間的停頓，而我們的生產及物流過程亦無發生任何嚴重意外。截至最後實際可行日期，我們的生產設施已遵從所有適用法律、法規及標準。

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。

---

## 業 務

---

### 環保事項

我們的製藥營運業務受到國家、省及地方環保法律及法規監管。有關監管我們的營運的環保法律及法規的進一步資料，請參閱本文件「規管－環境保護」。我們的製藥過程中產生的主要廢物為污水，其排放符合所有適用的環保規則和規例。

蘇州第壹於其位於蘇州工業園的廠房施工前須(其中包括)向相關環保局提交環境評估報告並獲其批准。於竣工後，該廠房須經環境檢查，而蘇州第一亦須於通過該等環境檢查後取得一份污染物排放許可證。蘇州第壹已提交污染物排放許可證申請書，並已遵守上述全部其他環境規定。我們已於二零一零年九月三日取得污染物排放許可證。根據蘇州工業園環保局於二零一一年一月二十日發出的確認書，直至二零一一年一月十九日，蘇州第壹並無被發現違反環境保法律或規例，而蘇州第壹亦從未受到與環保有關的行政懲罰。

我們極之注重污染管理及控制程序。我們的員工在中國製造藥品產品方面經驗豐富，熟悉與環保有關的行業標準及適用法律及法規，並會定期開會討論與環保問題有關並可能對我們的營運造成不利影響的任何潛在風險。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們就遵守適用環保規則及規例產生的費用分別約為人民幣570,000元、零及人民幣60,000元。

截至最後實際可行日期，我們從未因不遵守任何中國適用環保規例而被罰款或因而涉及法律訴訟，亦無受到任何中國環保監管機構提出任何訴訟的威脅，亦無待決訴訟。

### 保險

截至二零一零年十二月三十一日，我們就我們位於中國的若干物業及固定資產、生產設施、設備、存貨及交通工具購買不同範圍的保險。

我們相信我們的投保範圍對所經營業務而言已經足夠。由於中國法律並無相關規定，且為與中國一般行業慣例一致，我們並未進行任何業務中斷或產品責任保險或第三方債務保險。

截至最後實際可行日期，我們並無作出或遭受對本集團而言屬重大的任何保險索償。

### 知識產權

本集團的知識產權詳情載於本文件附錄八「法定及一般資料－B.有關業務的其他資料－知識產權」一節中。

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。

---

## 業 務

---

於往績記錄期，本公司並不知悉任何指本公司的中國附屬公司違反知識產權的糾紛，亦不知悉有其他方對本公司的中國附屬公司提出訴訟的情況，或相當情況。本公司中國法律顧問已確認，於往績記錄期內，彼等並不知悉任何指本公司的中國附屬公司違反知識產權的糾紛，亦不知悉有其他方對本公司的中國附屬公司提出訴訟的情況，或相當情況。

### 我們的物業

#### 自有物業

截至二零一一年二月二十八日，我們擁有兩幅土地（總土地面積約107,920.04平方米）及六幢樓宇（總建築面積約27,031.22平方米），作製藥設施、物流中心、輔助設施、辦公室及其他用途。獨立估值師威格斯資產評估顧問有限公司已於二零一一年二月二十八日對我們的自有物業進行估值（約人民幣35.8百萬元）。請參閱本文件附錄四所載威格斯資產評估顧問有限公司發出的函件及估值證書全文。

#### 樓宇

截至二零一一年二月二十八日，我們擁有六幢總建築面積約27,031.22平方米的樓宇，正處於完成檢查及獲取房屋所有權證的過程中。本公司中國法律顧問已確認，待達到適用行政管理規定及完成相關手續後，彼等並不知悉取得房屋所有權證的任何法律障礙。詳情請參閱「風險因素－我們尚未就若干物業獲取房屋所有權證」一節。

#### 土地使用權

截至二零一一年二月二十八日，我們擁有兩幅總土地面積約107,920.04平方米的土地。我們已就該兩幅土地取得國有土地使用權證。

#### 租賃物業

截至二零一一年二月二十八日，我們於中國及香港租賃19幢總建築面積約11,735.8平方米的樓宇。就該等租賃樓宇而言，所有房東均有權租賃有關樓宇。本公司法律顧問已確認，未登記租賃合約根據中國法律屬有效，惟特別訂明須予以登記者除外。我們已根據租賃合約各自條款及條件，對所有須予以登記的租賃合約進行登記。董事確認我們乃按照相關租賃協議項下的許可用途使用該等租賃物業。

#### 法律及合規

我們的董事確認，我們未曾收到任何針對我們或我們任何董事而可能提出或尚未解決的任何訴訟或仲裁程序，以致可能對我們的財務狀況或經營業績構成重大不利影響。

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。

## 業 務

我們確認，除下文另有披露者外，我們於各重大方面遵守中國所有適用的法律及法規，且我們已就我們所開展的業務取得一切對我們開展及繼續經營所必要的執照、許可證、批文或證書。我們正在更新與我們所生產的三種試條相關的醫藥器械注冊證，以反映生產設施的新位置。當地政府機關表示，注冊證書的生產所在地將於二零一一年六月更新時一同更新。根據中國相關政府部門就我們的業務經營、外匯管制、稅項、環保及社保事項提供的確認，我們的中國律師在作出適當查詢後確認，彼等並不知悉上述方面有違反或未遵守中國適用法律及法規會對我們的業務造成重大不利影響。我們的中國律師亦確認，除本文件所披露者及經營營業執照內指定的業務範圍內我們並未從事的業務外，我們已取得開始及持續指定的業務範圍的業務所必需的所有牌照、許可證、批文或證書。以下為我們的主要藥品牌照、許可證、批文及證書概要：

附屬公司名稱	牌照、許可證、 批文及證書名稱	屆滿日期	牌照、許可證、批文及證書範圍
海南泰凌生物製品 有限公司	藥品經營許可證	二零一四年 十二月二十九日	許可業務模式為批發。業務範圍是： 專利中藥、醫學化學物及其製劑、 抗生素原料藥及其製劑、生化藥物、 生物產品及疫苗。
	藥品經營質量管理 規範認證證書	二零一三年 七月二十日	認證範圍是批發。
泰凌同舟醫藥 (上海)有限公司	藥品經營許可證	二零一四年 十二月三十一日	許可業務模式為批發。業務範圍是： 專利中藥、製藥化學物製劑、抗生 素、生化藥物、生物產品及疫苗。
	藥品經營質量管理 規範認證證書	二零一二年 七月二十日	認證範圍是批發。

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。

## 業 務

附屬公司名稱	牌照、許可證、批文及證書名稱	屆滿日期	牌照、許可證、批文及證書範圍
泰凌同舟(北京)醫藥有限公司	藥品經營許可證	二零一四年十二月十日	許可業務模式為批發。業務範圍是：專利中藥、醫學化學物、製藥化學物製劑、抗生素、生化藥物、生物產品、疫苗、第II類精神科藥物製劑、合成代謝類固醇及肽類激素。
	藥品經營質量管理規範認證證書	二零一四年一月六日	認證範圍是藥品批發。
	醫療器械經營企業許可證	二零一五年七月十三日	業務範圍是：i)第III類：注射刺穿工具；ii)第II類及第III類：醫學大分子材料及產品；iii)第II類：普通診斷工具、物理醫學與康復設備、中藥設備及醫學衛生材料及敷料、臨床檢查分析儀器、手術室、急救室、手術儀器及設備。
廣東泰凌醫藥有限公司	藥品經營許可證	二零一四年十二月三日	許可業務範圍是批發。業務範圍是：醫學化學物、製藥化學物製劑、抗生素原料藥、抗生素製劑、生化藥物及生物產品(包括疫苗)。
	藥品經營質量管理規範認證證書	二零一四年六月八日	認證範圍是藥品批發。

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。

## 業 務

附屬公司名稱	牌照、許可證、批文及證書名稱	屆滿日期	牌照、許可證、批文及證書範圍
蘇州第壹製藥有限公司	藥品生產許可證	二零一五年十二月三十一日	製造場所及製造範圍是： 蘇州工業園No.1 Hualing Street：注射用冷乾粉末、粉末注射劑、藥片（包括抗腫瘤藥）及精神科藥物。
	醫療器械生產企業許可證	二零一一年五月十五日	許可製造範圍是：第II類6840臨床檢查分析儀器及試管診斷試劑。製造場所為蘇州工業園3號地塊第71區。
	醫療器械經營企業許可證	二零一五年十一月五日	業務範圍是：第II類醫療設備、第III類醫療設備、6840臨床檢查分析儀器、6845體外循環及血液處理設備、6864醫學衛生材料及敷料及6865醫療縫線材料及粘合劑（不包括試管診斷試劑）。
	藥品GMP證書	二零一五年二月二十五日	認證範圍： 藥片（包括抗腫瘤藥）
	藥品GMP證書	二零一五年四月二十八日	認證範圍：注射用凍乾粉末、粉末注射劑。
泰凌醫藥（江蘇）有限公司	藥品經營許可證	二零一四年五月三日	許可業務模式為批發。業務範圍是專利中藥、製藥化學物製劑、醫學化學物、抗生素、生化藥物、生物產品、精神科藥物（II類）及疫苗。

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。

## 業 務

附屬公司名稱	牌照、許可證、 批文及證書名稱	屆滿日期	牌照、許可證、批文及證書範圍
	藥品經營質量管理 規範認證證書	二零一四年七月 二十二日	認證範圍：批發
	醫療器械經營 企業許可證	二零一四年 十月二十九日	第II類醫療設備、第III類醫療設備 (不包括試管診斷試劑 及植入性醫療器械)

我們已採取嚴格的政策以確保產品安全。於訂立任何分銷或分銷及推廣協議前，我們必定確保先取得相關許可證及批准。供應予我們的全部疫苗均有由相關政府當局發出的質量報告及批准。我們已採用與供應商商議的標準經營程序，以幫助其解決退貨情況。於往績記錄期內，我們並無因品質瑕疵或感覺上的產品副作用而回收任何產品，且我們並無涉及任何人身傷害或過失死亡索償。

截至最後實際可行日期，我們的附屬公司蘇州第壹製藥有限公司已終止其位於中國江蘇蘇州西園路第171號前廠房的經營。我們已將我們的生產遷至位於蘇州工業園區的新廠房。我們的新廠房已全面投產。

我們的所有批文及許可證仍在有效期內。我們的董事認為更新任何相關批文、許可證、執照及證書不存在障礙。