

## 業 務

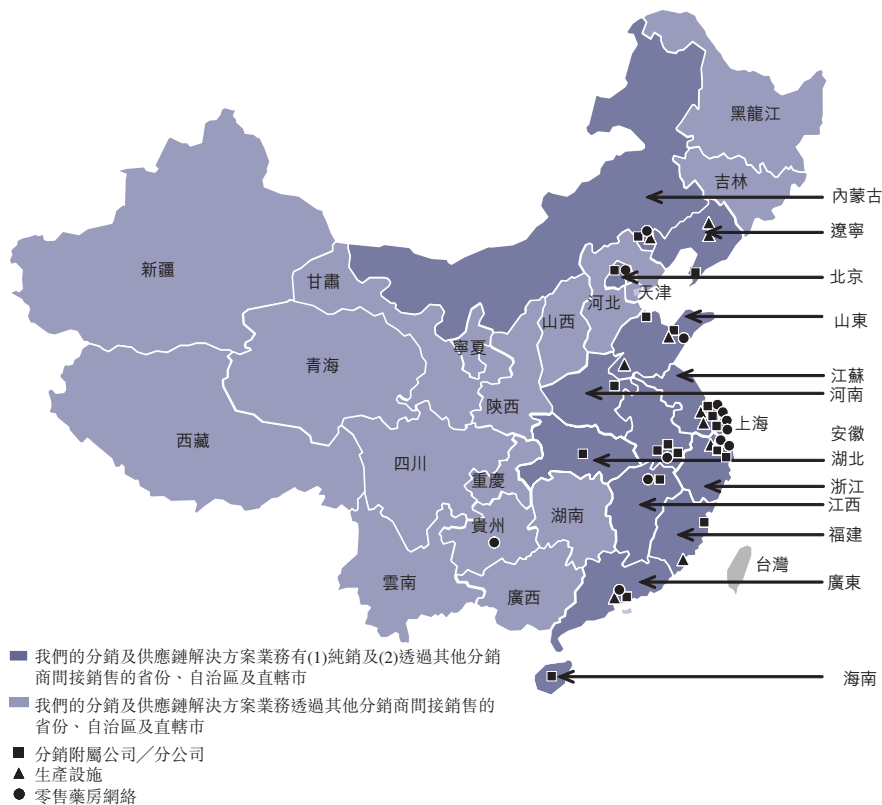
### 概況

作為一家總部位於上海的全國性醫藥產業集團，我們是中國唯一一家在醫藥產品及分銷市場方面均居領先地位的一體化醫藥公司。通過採用垂直一體化的業務模式，我們從醫藥行業價值鏈的所有主要環節都可以獲得收益，並可以通過不同業務分部之間的合作而享有協同效應。我們相信，我們的市場領導地位既有助於我們通過內生增長和收購兼併來提高市場份額，亦有助於我們獲得充足資源以繼續開發新產品及分銷服務，進一步推動未來盈利增長。

我們在中國主要有以下三個業務分部：

- **製藥業務**。我們從事種類豐富的藥品及醫療保健品的研發、生產和銷售。
- **醫藥分銷及供應鏈解決方案**。我們向醫藥製造商及配藥商（例如醫院、分銷商及零售藥房）提供分銷、倉儲、物流和其他增值醫藥供應鏈解決方案及相關服務。
- **藥品零售**。我們在9個省、市及自治區經營自營和加盟的零售藥房網絡。

下列地圖呈列於最後可行日期我們生產設施、分銷網絡和藥品零售網絡的地點或覆蓋面：



近年來，我們的收入獲得大幅增長。具體而言，收入從2008年的人民幣27,440.8百萬元增至2009年的人民幣31,228.2百萬元，以及增至2010年的人民幣37,381.6百萬元。淨利潤（即權益持有者應享

## 業 務

稅後利潤) 從2008年的人民幣697.0百萬元增至2009年的人民幣1,296.8百萬元及至2010年的人民幣1,368.3百萬元。2009淨利潤增加部分反映我們於2009年處置我們於聯華超市的股權所得的一次性稅前收益人民幣536.4百萬元。於2010年，我們的製藥業務、醫藥分銷及供應鏈解決方案業務及醫藥零售業務的分部收入分別為人民幣8,075.2百萬元、人民幣29,149.9百萬元及人民幣1,725.5百萬元，分別佔我們收入的21.6%、78.0%及4.6%。

### 製藥業務

根據《南方所報告》，按2009年製藥業務收入排名，我們是中國第三大製藥公司。我們生產和營銷門類廣泛的醫藥產品組合，包括化學藥品、現代中藥、生物製劑和其他醫藥產品，涵蓋《國家基本藥物目錄》中約70.0%的藥品。我們生產的醫藥產品大多數都是處方藥。我們生產的許多產品集中於具有巨大當前市場需求或未來市場潛力的治療領域，例如心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑。根據《南方所報告》，按2009年銷售額計算，中國化學和生物藥品市場的前五大治療領域用藥佔中國化學和生物藥品總銷售額的78.5%，而中國現代中藥市場的前五大治療領域用藥佔中國現代中藥總銷售額的79.1%。截至2010年12月31日，我們有逾400種醫藥產品屬於該等治療領域用藥。

於2010年12月31日，我們的53種主要產品(包括2項廣東天普的產品)合共佔我們製藥業務2010年分部收入52.4%。待我們完成收購抗生素業務後，我們的主要產品組合將擴充以納入6種新增產品。我們經常對產品組合以及生產和營銷資源進行分析和調整，以適應不斷變化的客戶需求，並專注於利潤更高、市場潛力和需求更大以及行業進入壁壘更高的產品。

我們嚴格遵照產品質量標準進行生產，所有在運營的生產設施均獲得必須的中國《藥品生產質量管理規範》認證，部分設施亦已根據美國的cGMP規範或歐盟的《藥品生產質量管理規範》獲認證。此外，我們的質量與安全標準包括眾多中國《藥品生產質量管理規範》並無規定或指定的特徵，例如載列要求管理層致力於質量控制目標的質量控制手冊及具備質量檢查及審計程序的綜合質量控制體系。我們所推廣和銷售的產品擁有眾多廣為人知的品牌名稱，包括眾多獲中國商標主管部門認可的著名商標，如信誼、雷氏、龍虎、青春寶、胡慶餘堂和蒼松。品牌優勢加上質量保證使我們的產品得到廣泛的市場認同。

我們的醫藥業務由我們強大的研發團隊支持，不斷開發出具有廣泛商業前景的健全的新產品組合。我們的研發能力廣為業界認可，亦深得政府嘉許，我們多次參與或承接政府資助的藥品研發項目即為佐證。我們把重點放在開發和生產首仿藥和創新藥上，以滿足中國各類潛在的醫療需求，我們相信此舉將取得高利潤和巨大增長機會。

## 業 務

### 醫藥分銷及供應鏈解決方案

根據《南方所報告》，按照2009年收入排名，我們是中國第二大醫藥產品分銷商。於2010年12月31日，我們經營着一個由41家附屬公司及分公司以及32個物流中心及倉庫構成的全國性分銷網絡，其有策略地覆蓋華東地區、華北地區和華南地區。根據《南方所報告》，按照2009年銷售額計算，該三個區域市場合共佔中國整個醫藥分銷市場67.0%。根據《南方所報告》，中國最富裕（就人均國內生產總值而言）和人口最稠密的華東地區2009年銷售額佔中國醫藥分銷市場39.1%。2009年，我們於華東地區的市場份額為11.0%。我們繼續擴張我們在中國的分銷網絡。我們於2011年4月收購CHS，其主要資產為其全資附屬公司中信醫藥（按2009年收入排名，中信醫藥為北京一家領先醫藥分銷商）。中信醫藥的加盟將大規模擴大我們在華北地區的經營及提高市場份額。

2010年，我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的58.8%外部收入來自於銷售進口藥品和國際製藥公司的附屬公司在中國生產的藥品。此外，我們專注於向醫院及包括社區醫療中心和診所在內的其他醫療機構直接分銷產品，此類純銷業務的毛利率通常高於針對其他分銷商的調撥銷售。我們向中國7,600多家醫院及其他醫療機構純銷我們的產品，其中包括華東地區229家（或63.8%）三級醫院和879家（或55.7%）二級醫院。2010年，我們的純銷收入佔我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務外部收入的61.9%。通過調撥給其他分銷商，我們亦將業務擴展至全中國的其他客戶。我們管理分銷物流業務的目標為促使產品轉移順暢有效，並將存貨持有成本減至最低。

作為一家醫藥產品分銷商，我們通過向供應商和客戶提供增值服務（例如庫存跟蹤及管理系統、提供有價值的市場數據及信息和供應商管理庫存系統）而突顯自己。我們的增值服務有助客戶提升營運效率及降低存貨及交貨成本和其他營運費用並同時加強我們留住客戶的能力。我們的增值服務亦有助供應商更有效地管理其業務及為其目標客戶量身制訂營銷活動，從而令其獲益。

### 藥品零售

我們的零售藥房網絡遍及全國9個省、直轄市及自治區。截至2010年12月31日，我們的零售藥房網絡共有1,682家零售藥房，其中有1,187家直營零售藥房（包括363家我們透過合營企業江西南華經營的零售藥房）及495家特許經營藥房。根據《南方所報告》，按2009年收入排名，我們是華東地區最大的連鎖藥房。我們經營的零售藥房均擁有全國性或區域性的知名品牌，如「華氏」和「雷允上」。我們的零售藥房一般提供逾10,000種產品，包括處方藥、非處方藥及個人醫療保健品。我們尋求新型產品、服務和業務模式以滿足客戶不斷變化的需求，例如在我們的部分中藥藥房提供中醫診斷及處方服務。

### 業務整合及協同效應

我們的製藥業務和醫藥分銷及供應鏈解決方案業務通常緊密合作，以擴大產品的銷售。通過這種合作，我們的製藥業務受益於我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的全國性分銷網絡，加上與政

---

## 業 務

---

府及醫院的鞏固關係而實現銷售的增加。另一方面，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務也受益於我們所生產的品種廣泛的優質醫藥產品，以及分銷該等產品所帶來的收入增長。

與第三方製造商和分銷商相比，我們的製藥業務及分銷業務在協同銷售方面更為靈活，使我們在產品及服務的定價上更具競爭力，或為客戶帶來其他好處，包括提高供應商的穩定性和效益。利用各個業務分部之間的資源互補和交叉協調，我們獲得更多的業務、更高的收入和更大的市場份額。在2010年，我們約有13.2%的製藥業務分部收入是通過我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案銷售產品取得的，並預計此比例將逐漸提高。

### 我們的優勢

我們認為，下列競爭優勢對我們的成功起到關鍵作用，並使我們在競爭對手中脫穎而出：

#### 在高增長的中國醫藥行業中佔據領先地位

作為中國橫跨醫藥產品和分銷市場的唯一龍頭綜合業務企業，我們得益於整個中國醫藥行業的快速增長。中國是世界上最大及增長最快的經濟體之一，而中國的醫療行業是其國內生產總值中佔比最大的板塊之一。根據《南方所報告》，2009年，中國醫療支出總額從2005年的人民幣8,660億元增至人民幣17,205億元，並且預計2014年將增加至人民幣32,651億元。近年來，中國政府毫不間斷的支持（包括對中國醫療行業的有利政策和投資）已進一步推動中國醫療支出總額的增長。作為中國醫療行業的一部分，中國醫藥產品及分銷市場預期在2009年至2014年間分別以22.4%及23.4%的年均複合增長率增長。

根據《南方所報告》，就2009年收入排名而言，我們是中國第三大製藥公司兼第二大醫藥分銷商。我們的製藥業務製造及營銷門類廣泛的藥品及醫療保健品組合，包括具有巨大市場需求的治療領域的產品，例如心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑。我們是全國領先的醫藥和醫療保健品分銷商，在中國最富裕（就人均國內生產總值而言）和人口最稠密的華東地區長期處於市場龍頭企業的地位，而該地區佔2009年中國醫藥分銷市場39.1%的份額。此外，通過近期收購北京愛心偉業及廣州中山醫，我們已將醫藥分銷網絡的地理覆蓋範圍擴展至華北及華南地區。此外，近日我們收購CHS，此舉不僅將在華北地區大規模擴大我們的經營和提高市場份額，並將進一步鞏固我們的全國龍頭地位。

我們相信，我們的市場領導地位將增強我們通過內生增長和收購兼併來提高市場份額的能力，以及增強通過持續開發新產品及分銷服務以推動我們未來增長的能力。

## 業 務

### 領先的優質醫藥公司，具有廣泛的品牌知名度

我們是中國公認領先的醫藥公司，能夠提供品類齊全的優質、有效和安全的產品。於2010年12月31日，我們的53種主要產品（包括2項廣東天普的產品）（涵蓋中國銷售業績最佳的十大治療領域中的八個），合共佔我們2010年製藥業務分部收入52.4%。我們大部分產品均為其各自市場的龍頭產品，如培菲康及丹參酮IIA磺酸鈉注射液。待我們完成收購抗生素業務後，我們的主要產品組合將擴充至涵蓋額外6項產品。我們經常對產品組合以及生產和營銷資源進行分析和調整，以適應不斷變化的客戶需求，並專注於利潤更高、市場潛力和需求更大以及行業進入壁壘更高（例如給予創新藥及首仿藥「監測期」形式的行政保護和高昂的啓動或進入費用）的產品。此外，我們已獲批生產《國家基本藥物目錄》中大部分的藥品。憑藉我們龐大的規模經濟、嚴格的質量控制、我們的業務協調能力及我們選擇性地外包生產以降低成本的優勢，加上政府實施措施推廣使用基本藥品（作為正在進行的中國醫藥衛生體制改革的一部分），我們有望因基本藥品的顯著需求增加而獲利。

我們嚴格遵照質量控制標準和流程進行生產，所有在運營的生產設施均獲得必須的中國《藥品生產質量管理規範》認證，部分設施亦已根據美國的cGMP規範或歐盟的《藥品生產質量管理規範》獲認證。我們的質量與安全標準包括眾多中國《藥品生產質量管理規範》並無規定或指定的特徵，例如載列要求管理層致力於質量控制目標的質量控制手冊及具備質量檢查及審計程序的綜合質量控制體系。全球領先的製藥公司認可我們的製藥能力，並選擇我們作為其主要產品的原料藥供應商。2005年我們成為中國首家獲Hoffmann-La Roche Ltd.授權生產達菲原料藥和成品的公司。

我們擁有眾多歷史悠久的知名品牌，例如信誼、雷氏、龍虎、青春寶、胡慶餘堂和蒼松。出眾的品牌影響力，加上高質量和療效顯著的產品，使我們的產品得到市場廣泛認可。此外，我們已建立強勁的內部銷售和營銷能力，員工銷售代表網絡廣闊，遍布我們銷售產品所在的所有主要市場。多年來，我們成功發揮此等優勢，有效地向醫院及其醫師推廣處方產品，並持續依賴廣為認知的品牌。例如，珍菊降壓片（「雷氏」品牌下推廣的降血壓藥）的銷售已受惠於我們加強醫師對我們品牌認可度的持續力度。我們亦已能夠按較其他製藥商生產的同類或類似產品溢價推廣我們的優質產品，例如參麥注射液。

除在人才、技術及資金條件優越的上海及其週邊地區設有生產能力外，我們亦策略性地在中國其他城市設置生產設施，如常州、杭州、廣州、青島及廈門。據此，我們可深入有關地方市場，並根據不同地域的相對優勢優化我們的生產資源。

### 強大的研發能力、卓越的研發業績和豐富的在研產品組合

我們擁有強大的研發能力，通過投資研發同時具備創新藥和首仿藥的廣泛產品組合以期於競爭對手中脫穎而出。通過以市場為導向來確定產品開發機會，我們大大得益於過往開發具有商業可行

## 業 務

性產品的成功業績。我們的研究重點主要集中在具有巨大潛在市場需求的治療領域上，如心腦血管疾病、癌症及風濕免疫性疾病、傳染病、胃腸道及新陳代謝性疾病和精神及神經系統疾病。自2004年以來，我們成功開發54種獲得新藥證書的產品，包括4種創新藥、3種首仿藥和8種第二或第三個進入市場仿製藥。我們亦建立了一個在研產品組合，確保新產品穩步推出以及在未來可持續增長。截至2010年12月31日，我們擁有33種待批准進行商業化生產的藥物，27種處於臨床試驗不同階段的在研藥物，以及6種待批准進入臨床試驗的藥物。

我們擁有一支由550多名研發人員組成的高效研發團隊，其中逾20.0%為醫學、藥理及其他相關領域擁有碩士或以上學位的人員，被認為是中國製藥公司最龐大的研發團隊之一。我們負責研發的副總裁姜遠英先生擁有逾20年藥品研發經驗，同時也是第二軍醫大學的藥理學教授。我們研發團隊的研發能力廣為行業及政府認可，故此，我們得以參與或負責多項政府資助的藥品研發項目。在2008年、2009年和2010年，我們已分別獲得相關項目撥款總額人民幣4.1百萬元、人民幣26.8百萬元及人民幣76.1百萬元（包括我們於2010年12月31日已獲授但尚未收到的人民幣34.5百萬元的撥款）。

### **擁有全國性的分銷網絡，並以醫院純銷為重點**

於2010年12月31日，我們經營着一個由41家附屬公司及分公司以及32個物流中心及倉庫構成的全國性分銷網絡，其有策略地覆蓋華東地區、華北地區和華南地區，按照2009年銷售額計算，該三個區域市場合共佔中國整個醫藥分銷市場67.0%。我們近期收購CHS，將在華北地區大規模擴大經營和提高市場份額。

2010年，我們醫藥分銷及供應鏈解決方案的58.8%外部收入來自於銷售進口藥品和國際製藥公司附屬公司在中國生產的藥品。由於高端醫藥產品價量比高、營銷較好且需求巨大，我們的經營效率因而得以大幅提高。此外，我們重點向醫院及其他醫療機構（尤其是二級和三級醫院）直接分銷產品，此類純銷業務的毛利率通常高於針對其他分銷商的調撥銷售。我們向7,600多家醫院及其他醫療機構純銷產品，其中包括位於華東地區的229家（或63.8%）三級醫院和879家（或55.7%）二級醫院。2010年，純銷的收入佔我們醫藥分銷及供應鏈解決方案外部收入的61.9%。

通過（其中包括）提供優質的增值服務，我們與醫院客戶保持着良好的合作關係。例如，我們將自身的條形碼系統和上海以及青島的眾多醫院客戶的庫存跟蹤系統進行整合，使得這些醫院的庫存管理更準確、更有效、更節省成本，我們也可追蹤這些醫院醫藥產品的終端用戶市場數據和存貨水平。我們相信，我們在將自身的條形碼系統和醫院的庫存跟蹤系統進行整合的同時，也在一定程度上為其他分銷商進入此等醫院設置了技術上的壁壘。我們利用醫院存貨水平數據以更好地

## 業 務

規劃我們的分銷業務，這不僅使我們更加有效地為我們的醫院客戶服務，也給予我們捕捉新近出現的銷售機遇的優勢。我們也為我們的供貨商提供終端客戶市場信息，這有助於穩固我們與他們的關係。截至2010年12月31日，我們的供貨商包括33家2009年收入排名前50的國際製藥公司和92家收入排名前100的國內製藥公司。而且，我們能夠從自身的製藥業務中獲得廣泛的醫藥產品。相信我們的服務和採購能力，是我們成功吸引醫院客戶選擇我們作為其藥品供應商的重要因素。

### 垂直一體化的業務模式帶來業務分部之間巨大的協同效應

我們採用垂直一體化的業務模式，能夠從醫藥行業價值鏈的所有主要環節－從研發到產品生產、分銷及零售－中獲取利潤，並享有不同業務分部之間合作所帶來的協同效應。具體而言，我們的研發團隊與市場營銷團隊緊密合作，開發具有商業可行性的產品，而製藥業務和醫藥分銷及供應鏈解決方案業務團隊亦緊密合作，共同擴大產品的銷售。

憑藉其廣闊的純銷客戶網絡，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務主要通過定期向醫師以學術介紹的方式，協助我們的製藥業務向醫院及其他醫療機構推廣我們的產品。我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務也在法定醫院招標採購流程中，通過為招標策略提供諮詢、協助進入當地市場及提供其他服務，幫助我們的製藥業務。因此，我們的製藥業務因擴充銷售至其現有醫院基礎及擴大其產品所售醫院基礎而受益。

此外，在我們的主要分銷市場（如上海、北京及廣州），我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務透過業務合作或收購專門向客戶分銷醫藥產品的下游分銷商，致力滲透至小型或下層醫療機構，亦可能為我們的製藥業務帶來更多銷售商機，令我們得以更好地跟蹤發貨目的地的狀況，有利我們未來規劃及作其他用途。另一方面，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務亦通過分銷我們製藥業務產品提高其收入。在2010年，13.2%的製藥業務分部收入是通過我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務銷售產品取得的，並且預計此比例將逐漸提高。

與第三方生產商和分銷商相比，我們的製藥業務和醫藥分銷業務在協同銷售方面更為靈活，使我們的產品和服務在定價上更具競爭力，並為客戶帶來其他好處，包括提高供應商的穩定性和效益。例如，我們已開發松江模式，藉此被上海的多個當地衛生部門訂約指定為當地社區醫療中心及診所採購基本藥品的指定製造商和獨家分銷商。

此外，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務採用先進的信息系統，收集有關我們所分銷產品的重要市場數據。此等信息有助我們的製藥業務更透徹把握市場需求，並制定生產及營銷計劃。

## 業 務

### 專設的國際化舉措帶來巨大益處

於1982年，我們率先成立中國最早的中外合資醫藥公司之一，上海施貴寶。其後我們亦和領先的國際醫藥公司組建若干其他醫藥合資公司（例如上海羅氏）。最近，我們於2011年4月與Pfizer, Inc. (輝瑞投資有限公司) 就於中國多個地點可能進行合作訂立無約束力諒解備忘錄，請參閱「一與輝瑞的合作建議」。除自該等投資獲得重大財務回報外，透過參與管理，我們在國際醫藥行業實踐中獲得寶貴經驗和知識，並可加以應用以進一步改進自身的醫藥經營業務。我們亦積極參與和國際醫藥公司的研發協作，以掌握更多先進醫藥技術和藥品研發成果。我們的其他國際化舉措包括生產設施的國際認證，從而支援原料藥產品的出口，此乃我們收入的一項重要來源。我們相信該等專設的國際化舉措將繼續令我們擁有較眾多國內競爭者更多的優勢，提升在中國醫藥行業的競爭力。

### 經驗豐富的專業管理團隊

我們的管理團隊在醫藥行業價值鏈的各個環節（研發、生產、銷售、營銷、分銷等）均擁有豐富經驗，並擁有成功經營垂直一體化製藥公司的實踐證明。我們的董事長兼執行董事呂明方先生擁有逾33年管理醫藥行業公司的經驗。此外，呂先生還是中國化學製藥工業協會副會長。我們的總裁徐國雄先生擁有逾15年管理大型垂直一體化國企的經驗，其中包括8年的醫藥行業經驗。我們主管研究及開發的副總裁姜遠英先生擁有逾20年的醫藥研發經驗，其亦為第二軍醫大學的藥理學教授。我們主管生產及質量管理的副總裁任健先生在管理中國醫藥公司方面擁有豐富的經驗。我們主管投資、收購、法律及合規的副總裁葛劍秋先生擁有豐富的企業融資及法律專業知識。我們主管營銷及銷售的副總裁李永忠先生在管理我們醫藥分銷及供應鏈解決方案時獲得了豐富的經驗。我們的首席財務官沈波先生在中國財務管理方面擁有豐富的經驗。我們的董事會秘書韓敏女士在企業融資及商業銀行方面擁有豐富的經驗。所有高級管理團隊成員擁有國內外著名學術機構頒發的高級學位，並擁有企業管理、醫學、機構融資及會計或法律等領域的廣泛知識和專業經驗。

我們相信，具備行業專業知識、專業管理技能和強大執行能力的管理團隊，將在快速增長的中國醫藥行業成功實施我們的增長戰略。

### 我們的戰略

我們的目標是通過秉承實現股東價值最大化及對社會負責的原則，繼續鞏固我們在全國性垂直一體化醫藥公司中的領先者地位，並成為分散的中國醫藥行業的整合者。為了實現此目標，我們計劃實施如下戰略：

#### 持續優化產品組合、整合生產資源及提升生產標準

我們長期生產種類繁多的醫藥產品。於2010年12月31日，我們的53種主要產品（包括2項廣東天普的產品），乃基於對市場需求、增長潛力和政府政策的綜合評估而挑選。待我們完成收購抗生



---

## 業 務

---

素業務後，我們的主要產品組合將擴充至涵蓋額外6項產品。我們將繼續對產品組合作不定期評估，並把生產及營銷重點集中到利潤更高、市場需求和潛力更大及行業進入壁壘更高的產品上，我們相信，這些將是我們製藥業務收入及盈利能力的主要推動力量。我們正着力打造的產品組合其主要產品涉及各重要治療領域，包括心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑。此外，我們還會評估生產高利潤和龐大需求的非處方藥和醫療保健品的機會。我們相信，儘管現時面臨中國正在推行的醫藥衛生體制改革帶來的藥價下調壓力，但評估和調整產品組合將使我們優化資源配置和維持或提高製藥業務的整體盈利能力。

我們還計劃透過資源分配、製造設施搬遷和非核心資產剝離等措施整合製造業務。我們計劃把生產程序類似的產品整合到最適合其生產的設施，以避免重複生產和提高營運效率。我們正把上海的生產業務整合到三個位於上海郊區的生產基地，以用於生產毛利率更高的產品，包括我們計劃於未來開發的創新藥和首仿藥。我們計劃把利潤低產量高產品（如基本藥品）的生產業務外包或搬遷到勞動力和經營成本更低的地區。我們也會剝離不盈利的業務，集中資源生產更能滿足需要的產品。我們相信此舉將能提升我們的產能，進一步優化我們的產品組合，降低生產成本和提高經營效率，亦有助推動我們成為基本藥品的主要供應商。

在為我們的運營中生產設施保留所需的中國《藥品生產質量管理規範》認證的同時，我們計劃通過使用更為嚴格的國際標準認證的設施生產經選擇產品，以提高其海外銷售。我們也相信，相較於按國內標準生產的競爭產品，這些產品具有更高的生產標準及更好的質量，這將為我們提供更強的競爭優勢。

### **持續增強我們的研發能力**

我們計劃主要通過整合我們的研發資源及以市場為導向發掘產品開發機會，繼續提升藥品研發能力，開發一系列具有商業前景的新產品。具體而言，我們已於2010年開展研發合作活動，以進一步增加我們中央研究院、研究及技術中心以及我們生產基地之間的合作頻率及深度。我們將繼續以市場為導向發掘產品開發機會，並把研究力量集中於具有巨大潛在市場需求的治療領域，例如心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑。我們亦將繼續着重開發治療慢性及重大疾病的首仿藥和創新藥，藉此獲得利潤高和增長潛力巨大的藥品。

## 業 務

作為對於內部研發的補充，我們還將繼續與外部研究夥伴合作，包括教育機構和研究型醫藥和生物技術公司。我們計劃投資於外部研究和技術，從而為補充和增強我們的研究力量帶來希望。投資可通過多種形式，其中包括特許權安排、合作開發和營銷協議、合作推廣安排、合資企業及收購兼併等。

我們計劃在未來5年進一步增加年度研發預算（既就絕對值而言亦就佔我們醫藥業務分部收入的百分比而言）。我們將繼續升級研究設施和購置先進設備。此外，我們將繼續向中國政府尋求研究補助金，以資助我們的研究項目。相信研發投入是保持強大產品組合的關鍵，將給我們帶來巨大的競爭優勢。

### 持續提升我們在醫藥分銷及供應鏈解決方案的領先地位

憑藉在中國醫藥分銷市場的領先地位和華東地區的優勢，我們正全力向全國擴展分銷網絡。通過最近完成以及尚在進行中的一系列收購兼併，我們初步計劃重點瞄準華北地區和華南地區，這兩個地區按照2009年收入排名，是中國第二和第四大區域性醫藥分銷市場，我們志在成為這兩個地區的領先分銷商。我們還計劃透過與中國其他選定地區的地方分銷商及其他物流服務供應商（如中郵物流有限責任公司）合作或結盟，拓展銷售渠道。我們在延伸網絡的地理覆蓋範圍的同時，亦將着重提高在此三個區域的市場份額。具體而言，我們將繼續加強向醫院及其他醫療機構純銷。此外，我們計劃借着中國政府大力推廣基本用藥之際，通過新型分銷安排，如「松江模式」，開拓進入規模更小或等級較低的醫院分銷市場的機會。我們計劃於其他市場複製我們在華東地區的製藥及分銷業務分部的成功合作經驗。

此外，我們將繼續增強分銷高端醫藥產品的優勢，從而在主要競爭對手中脫穎而出。我們亦計劃分銷更多疫苗、醫療消費品及醫療設備。我們相信，這些產品的未來需求仍然殷切，因此計劃爭取更多在中國分銷此等產品的權利。

我們還計劃透過提供額外增值服務和發展新業務模式，務求在醫藥分銷及供應鏈解決方案業務方面傲視同儕。我們開展醫藥分銷及供應鏈解決方案業務，旨在向醫藥製造商、醫院和病人提供全面的服務和解決方案。例如，就製造商解決方案而言，我們計劃為製造商的產品提供市場營銷服務，其中包括市場情報及競爭狀況分析，並協助國際製藥公司在中國註冊銷售產品。就醫院解決方案而言，我們計劃繼續注重向醫院提供增值服務，例如庫存跟蹤和管理以及病人用藥習慣研究。就病人解決方案而言，我們計劃擴展我們以病人為本的服務，例如按訂單向選定零售藥房直接派送分銷醫院或其他醫療機構均沒有的高價值處方藥。我們相信，如果提供額外增值服務和發展新業務模式進展順利，我們將可獲得更多收入和利潤來源，以及增加醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的整體競爭力。

## 業 務

### 持續加強我們的業務分部整合和營運整合

#### 分部整合

我們計劃進一步整合業務分部，以實現我們垂直一體化業務模式帶來的最大協同效應。尤其，我們將持續通過分銷及供應鏈解決方案業務在純銷網絡覆蓋的區域分銷更多我們生產的產品。我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案將繼續通過醫師以學術介紹方式向醫院及其他醫療機構推廣我們的產品，以及透過提供法定醫院招標策略建議、協助進入當地市場及提供其他服務等形式，協助我們的製藥業務，擴大其對現有醫院群體的銷售額及爭取在其他醫院取得銷售業績。我們計劃加強此類合作，令產品更名為市場所廣泛接受，提高製藥業務競投成功的機會，並充分利用所取得的生產批文，生產和銷售《國家基本藥物目錄》中大部分藥品。我們計劃將此成功的業務模式複製至其他省市。

此外，為了進一步實現分部間的協同效應，我們計劃增加我們生產的非處方藥品和醫療保健品在我們的零售藥房的銷售額，我們也計劃獲取我們所分銷的進口醫藥產品的本地生產特許權。我們的零售藥房亦參與協助開拓新業務領域，例如轉型為提供以客為本的服務。透過增加佔醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的物流設施份額，我們預期將節約更多成本。我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務採用先進的信息系統，收集有關我們所分銷醫藥產品的重要市場數據資料。我們計劃改善此信息系統，以提高製藥業務對此類數據資料的可及性。

#### 營運整合

鑒於2009年重組及近期完成收購後業務迅速擴張，我們計劃建立4個統一的管理平台，以管理各附屬公司共享資源，以期提高營運效率和降低成本及開支，並加強風險管理。我們目前正在整合下列核心業務職能部門：

- **醫藥分銷及供應鏈解決方案。**我們計劃建立平台以直接管理並協調目前由部分製造附屬公司經營的分銷業務與我們的主體醫藥分銷及供應鏈解決方案業務。
- **原料採購。**我們的製造附屬公司採購大量的原料，因而可能會受到原料價格劇烈波動和質量參差不齊的影響。我們計劃集中採購現代中藥最普遍使用的中草藥，以期在採購流程中獲得更大的議價能力並降低原料採購成本，並維持公司內原料質量監控水平。
- **醫藥銷售及營銷。**部分產品可能為我們多家製造附屬公司所生產和營銷。我們計劃集中及更有效協調此等醫藥產品的銷售和營銷，並預計將借此降低我們的銷售和營銷成本。此外，我們計劃借助製造附屬公司在各自地方市場的專業知識和經驗，營銷我們在其他地方製造的產品，以期優化市場資源的運用。

## 業 務

- **政府事務。**我們建立有專門的政府事務團隊，協調各方為法定醫院招標流程投標及確保成功競投採取行動。我們將繼續利用此團隊，以在與中國地方政府進行溝通時，特別是在法定醫院招標流程中，更好協調和運用各附屬公司的資源，從而提高我們的製藥業務競投成功的機會。

此外，我們還計劃改善現有的信息系統，以強化公司內部的溝通與聯繫。我們計劃升級或更換各業務分部現時所使用的信息系統，旨在建立綜合系統，達致信息共享和管理，包括建立一個中央數據中心。我們相信有效的信息共享將能夠使我們充分發揮統一管理平台的預期效益。

### **通過戰略導向有選擇的收購、投資或合作以拓展我們的業務**

中國醫藥行業的集約度比較低，為我們這樣的行業龍頭企業提供重大的整合機會。我們相信，收購會令我們更快地擴大分銷網絡的地理覆蓋範圍和地理位置，在華北和華南地區等新興分銷市場建立領導地位。我們尋找機會收購專注於醫院及其他醫療機構純銷的區域性領先醫藥分銷商，還可收購及投資具有細分市場優勢或創新業務模式的分銷商或與其合作，以獲得互補產品、服務、銷售渠道或具有巨大增長潛力的新業務類型。舉例說明，我們可能會考慮收購醫藥營銷公司，來施行我們發展醫藥製造商營銷服務的戰略，也會考慮收購專門分銷非處方藥的分銷商。借助在管理和經營上的資源及經驗，我們計劃把所收購的業務有效整合到主體業務，充分發揮收購帶來的協同效應和其他利益。

此外，我們計劃評估收購擁有所需產品組合、產品系列或開發能力的其他國內或國際製藥公司的可能性。這些收購有利於我們持續優化產品組合和系列，確保製藥業務實現可持續增長和達到既定利潤水平。我們還計劃對於一些在特定低勞動力低運營成本地區經營良好的製藥公司進行收購或者與其合作，以期推動我們製造資源的整合和優化。我們計劃利用此等公司的製造能力，生產利潤低產量高的產品，如《國家基本藥物目錄》中的藥品。而且，我們相信在此等地區建立業務，將有助我們的產品打入當地市場。我們將仔細對每一個潛在收購目標、投資或合作進行評估，並爭取收購那些可以加強我們核心業務的公司。

### **持續加強我們的國際業務**

我們計劃繼續與現有國際製藥公司在合資經營、藥物研究及開發項目方面合作，以繼續在前沿科技、行業慣例、管理技巧及研究趨勢方面積累知識和經驗。我們計劃加大力度，取得生產設施的國際認證，以提升符合美國或歐盟質量標準的生產能力，從而為拓展出口業務提供可能性。此外，我們亦計劃在其他方面拓展國際業務，以支持我們的業務發展。例如，我們可能會通過收購或引入由國外公司開發但可填補我們產品組合的在研藥物。我們亦可收購研發能力高的外國公司或前景可觀的在研產品，以加強我們本身的開發能力或在研藥品組合，並以此作為進軍國際市場

## 業 務

的平台。我們還可能會在中國為進口產品尋求提供營銷、促銷與銷售服務。請參閱「一持續提升我們在醫藥分銷及供應鏈解決方案的領先地位」。

### 我們的業務分部

我們是中國領先的全國性垂直一體化醫藥公司，業務涵蓋了醫藥行業價值鏈的所有主要環節。我們主要經營以下三大分部：

- 製藥業務。我們從事種類豐富的藥品及醫療保健品的研發、生產和銷售。
- 醫藥分銷及供應鏈解決方案。我們向醫藥製造商及配藥商（例如醫院、分銷商及零售藥房）提供分銷、倉儲、物流和其他醫藥供應鏈解決方案及相關服務。
- 藥品零售。我們在9個省、市及自治區經營自營和加盟的零售藥房網絡。

我們亦自部分其他業務錄得收入。下表為各時期分部收入情況：

	截至12月31日止的年度								
	2008			2009			2010		
	外部收入	分部間收入	分部收入	外部收入	分部間收入	分部收入	外部收入	分部間收入	分部收入
	(人民幣千元)								
<b>業務分部：</b>									
製藥業務.....	6,014,432	832,288	6,846,720	6,369,666	952,961	7,322,627	7,011,995	1,063,169	8,075,164
醫藥分銷及 供應鏈解決方案.....	19,683,695	530,522	20,214,217	23,117,630	650,884	23,768,514	28,348,117	801,810	29,149,927
藥品零售.....	1,413,818	-	1,413,818	1,521,524	-	1,521,524	1,725,546	-	1,725,546
其他業務運營.....	328,816	67,979	396,795	219,343	62,017	281,360	295,910	38,975	334,885
<b>合計</b> .....	<u>27,440,761</u>	<u>1,430,789</u>	<u>31,228,163</u>	<u>31,228,163</u>	<u>1,665,862</u>	<u>37,381,568</u>	<u>37,381,568</u>	<u>1,903,954</u>	<u>39,916,385</u>

### 製藥業務

按2009年製藥業務收入排名，我們是中國第三大製藥公司。我們主要從事研發、生產和營銷門類齊全的醫藥產品組合，包括化學藥品、現代中藥、生物製劑和其他藥品，涵蓋《國家基本藥物目錄》中約70.0%的藥品，且於2010年為我們帶來製藥業務分部收入逾20.0%。在2008年、2009年和2010年，我們製藥業務的外部收入分別為人民幣6,014.4百萬元、人民幣6,369.7百萬元和人民幣7,012.0百萬元；而分部收入分別為人民幣6,846.7百萬元、人民幣7,322.6百萬元及人民幣8,075.2百萬元。截至2010年12月31日，我們生產和銷售950多種醫藥產品，包括492種化學藥品、313種現代中藥和24種生物製劑，其中601種為處方藥，505種為《國家醫保藥品目錄》中的藥物及215種為《國家基本藥物目錄》中的藥物。我們還生產原料藥（活性藥物成分）、中草藥及其他醫療保健品。我們大量的醫藥產品在相關市場上均佔領先地位，例如培菲康及丹參酮IIA磺酸鈉注射液。

---

## 業 務

---

我們嚴格遵照產品質量標準進行生產，截至2010年12月31日，所有生產醫藥產品的在運營生產設施均獲得及持有中國《藥品生產質量管理規範》認證。截至2010年12月31日，我們並無收到使用我們的主要醫藥產品導致死亡或嚴重藥物不良反應的報告。我們所推廣和銷售的眾多產品均擁有長期以來以品質優、療效好而著稱的商標。例如，我們擁有眾多「馳名商標」，包括「信誼」、「雷氏」、「龍虎」、「胡慶餘堂」和「蒼松」，品牌優勢加上質量保證使我們的產品得到廣泛的市場認同。

研發部門對現有產品的創新和不斷改良對我們的製藥業務十分重要。我們進行內部研究，並與研究院、大學和其他醫藥公司等外部研究夥伴合作。截至2010年12月31日，我們有33種在研藥物正待批投產、27種處於臨床試驗不同階段的在研藥物及6種待批進入臨床試驗的藥物。

### 產品組合

截至2010年12月31日，我們生產和銷售492種化學藥品、313種現代中藥和24種生物製劑。我們還生產原料藥、中草藥及其他醫療保健品。由於產品組合多元化，故我們整體醫藥業務普遍並無因個別產品的季節性因素受影響。我們目前生產的所有醫藥產品均有有效的生產許可證。根據相關中國法律，每一份藥品生產許可證在簽發後5年內有效，到期前的6個月內可延期。我們計劃遵照相關中國法律法規及時辦理所有藥品生產許可證的延期，且並無得悉重續此等藥品生產許可證有任何法律障礙。

中國的醫藥市場持續發展。我們實時地審查和調整產品組合以及生產和營銷資源，以適應不斷變化的客戶需求並專注於利潤更高、市場潛力和需求更大及行業進入壁壘更高的產品（如給予創新藥及首仿藥「監測期」形式的行政保護及高昂的啟動或進入費用）。於2010年12月31日，我們的53種主要產品（包括2項廣東天普的產品）中絕大多數都是處方藥。在2008年、2009年和2010年，我們的主要產品的收入共計分別佔我們製藥業務分部收入的46.5%、49.7%和52.4%。待我們完成收購抗生素業務後，我們的主要產品組合將擴充至涵蓋額外6項產品。

## 業 務

下表列出各期間製藥業務按產品類別劃分的收入明細。

	截至12月31日止的年度					
	2008		2009		2010	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
(人民幣百萬元，百分比除外)						
<b>醫藥產品</b>						
化學藥品.....	2,089.6	30.5%	2,422.0	33.1%	2,740.9	33.9%
現代中藥.....	2,513.4	36.7	2,621.3	35.8	2,664.4	33.0
生物藥品.....	626.4	9.2	819.0	11.2	1,076.9	13.3
其他藥品.....	673.2	9.8	560.8	7.7	683.1	8.5
小計 .....	5,902.6	86.2	6,423.1	87.8	7,165.3	88.7
<b>非醫藥產品<sup>(1)</sup></b> .....	944.1	13.8	899.5	12.2	909.9	11.3
<b>合計</b> .....	6,846.7	100.0%	7,322.6	100.0%	8,075.2	100.0%

附註：

(1) 非醫藥產品包括保健品、醫療器械及其他產品。

### 化學藥品

我們的化學藥品為有效成分來自化學物質而非植物、動物或礦物的藥品。在2008年、2009年及2010年，我們化學藥品的收入分別為人民幣2,089.6百萬元、人民幣2,422.0百萬元及人民幣2,740.9百萬元，分別佔同期我們製藥業務分部收入的30.5%、33.1%及33.9%。下表為於2010年12月31日我們主要化學藥品及抗生素業務的詳情：

產品名稱	主要用途	由本公司 研發	與外部		專利 保護及到期	行政 保護及到期	處方藥	非處方藥	《國家醫保 藥品目錄》	《國家基本 藥物目錄》
			研究夥伴 共同研發	透過 收購獲得						
複方硫酸雙胍屈嗪片	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	否	否
複方利血平片	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	是
卡托普利片 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	是
胺碘酮	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	是
賴諾普利	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
二丁醯	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	否	否
環磷醯苷注射液										
複方卡托普利片	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	否	否
替米沙坦	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
辛伐他汀片	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	是
丹參酮IIA磺酸鈉 注射液 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
鹽酸貝那普利片 <sup>(2)</sup>	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否

## 業 務

產品名稱	主要用途	由本公司 研發	與外部		專利 保護及到期	行政 保護及到期	處方藥	非處方藥	《國家醫保 藥品目錄》	《國家基本 藥物目錄》
			研究夥伴 共同研發	透過 收購獲得						
柳氮磺吡啶片	消化道和新陳 代謝	是	-	-	-	-	是	-	是	否
雷貝拉唑鈉	消化道和新陳 代謝	是	-	-	-	-	是	-	是	否
鹽酸二甲雙胍緩釋片	消化道和新陳 代謝	是	-	-	-	-	是	-	是	是
溴吡斯的明	中樞神經系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
阿立哌唑	中樞神經系統	-	是	-	2027年5月 <sup>(3)</sup>	2012年4月	是	-	是	否
度洛西汀	中樞神經系統	-	是	-	2024年10月 <sup>(3)</sup>	2014年2月	是	-	是	否
利巴韋林氣霧劑	全身性抗感染藥	是	-	-	2016年2月	-	是	-	是	否
注射用頭孢曲松鈉 <sup>(1)(2)</sup>	全身性抗感染藥	是	-	-	-	-	是	-	是	是
注射用頭孢噻肟鈉 <sup>(1)(2)</sup>	全身性抗感染藥	是	-	-	-	-	是	-	是	否
注射用 果糖二磷酸鈉 <sup>(2)</sup>	全身性抗感染藥	是	-	-	-	-	是	-	是	否
注射用頭孢他啶 <sup>(2)</sup>	全身性抗感染藥	是	-	-	-	-	是	-	是	否
頭孢克肟 <sup>(2)</sup>	全身性抗感染藥	是	-	-	-	-	是	-	是	否
沙利度胺片	抗腫瘤和免疫 調節劑	是	-	-	-	-	是	-	是	否
甲氨蝶呤片	抗腫瘤和免疫 調節劑	是	-	-	-	-	是	-	否	否
多糖鐵膠囊	血液和血液形成 器官	-	是	-	-	-	-	是	否	否
華法林鈉片	血液和血液 形成器官	是	-	-	-	-	是	-	否	否
硫酸羥氣唑 <sup>(1)</sup>	骨骼肌肉系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
妥布霉素滴眼液	感覺器官	是	-	-	2023年3月	-	是	-	是	否
消旋山莨菪鹼滴眼液	感覺器官	是	-	-	-	-	是	-	否	否
左炔諾孕酮片	泌尿生殖系統和 性激素	是	-	-	-	-	-	是	否	否
異維A酸膠丸	皮膚用藥	是	-	-	-	-	是	-	是	否

附註：

- (1) 表示各項於2010年產生收入逾人民幣100.0百萬元之產品。
- (2) 抗生素業務之產品。
- (3) 第三方授予之獨家經營權。



## 業 務

### 現代中藥

我們將現代中藥界定為基於傳統中藥配方以注射液、膠囊和片劑等現代配藥形式生產的藥品。在2008年、2009年和2010年，我們現代中藥產品的銷售收入分別為人民幣2,513.4百萬元、人民幣2,621.3百萬元和人民幣2,664.4百萬元，分別佔我們同期製藥業務分部收入的36.7%、35.8%和33.0%。截至2010年12月31日，我們擁有18種國家保護中藥產品，如苦甘沖劑、神香蘇合丸和生脈膠囊，8種國家保密中藥產品，如六神丸、新癩片 and 八寶丹。請參閱「法規－醫藥行業的其他法規－中藥品種保護」。此外，我們是115種現代中藥產品在中國的唯一生產企業。下表為於2010年12月31日我們主要現代中藥產品的詳情：

產品名稱	主要用途	與外部		透過收購 獲得	專利 保護及到期	行政 保護及到期	處方藥	非處方藥	《國家醫保 藥品目錄》	《國家基本 藥物目錄》
		由本公司 研發	研究夥伴 共同研發							
養心氏片 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	2025年6月	-	是	-	是	否
丹參片	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
杏靈系列	心血管系統	是	-	-	2015年9月	-	-	-	是	否
珍菊降壓片 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	是	否
參麥注射液 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	2027年11月	-	是	-	是	是
丹香冠心注射液 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	否	否
丹參注射液 <sup>(1)</sup>	心血管系統	是	-	-	2026年12月	-	是	-	是	是
瓜婁皮	心血管系統	是	-	-	-	-	是	-	否	否
胃復春片 <sup>(1)</sup>	消化道和新陳代謝	是	-	-	2026年9月	-	是	-	是	否
快胃片	消化道和新陳代謝	是	-	-	2025年8月	-	-	是	是	否
八寶丹	消化道和新陳代謝	是	-	-	-	2014年5月 及2014年3月	是	-	是	否
沉香化氣膠囊	消化道和新陳代謝	是	-	-	-	-	-	是	是	否
強力枇杷露	呼吸系統	是	-	-	-	-	-	是	是	否
尪痹片	骨骼肌肉系統	-	-	是	-	-	是	-	是	是
乳癖消 <sup>(1)</sup>	婦科	-	是	-	-	-	是	-	是	是
新癩片 <sup>(1)</sup>	清熱解毒	是	-	-	-	-	是	-	是	否
六神丸	清熱解毒	是	-	-	-	2013年4月	是	-	是	否
抗衰老片 <sup>(1)</sup>	其他藥品	是	-	-	-	-	-	是	否	否
清涼系列 <sup>(1)</sup>	其他藥品	是	-	-	2019年8月 及2020年6月	-	-	是	否	否

附註：

(1) 表示各項於2010年產生收入逾人民幣100.0百萬元的產品。

## 業 務

### 生物製劑

我們的生物製劑為採用生物技術或生物過程生產的藥品。在2008年、2009年和2010年，我們的生物製劑收入分別為人民幣626.4百萬元、人民幣819.0百萬元和人民幣1,076.9百萬元，分別佔我們同期製藥業務分部收入的9.2%、11.2%和13.3%。截至2010年12月31日，我們在產的生物製劑有24種。下表載列於2010年12月31日我們主要生物製劑的詳情：

產品名稱	主要用途	與外部		透過收購 獲得	專利 保護及到期	行政 保護及到期	處方藥	非處方藥	《國家醫保 藥品目錄》	《國家基本 藥物目錄》
		由本公司 研發	研究夥伴 共同研發							
注射用烏司他丁 <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>	血液和造血 器官	是	-	-	2023年5月	-	是	-	是	否
培菲康(口服雙歧 桿菌、嗜酸乳 桿菌、腸球菌三聯 活菌製劑) <sup>(1)</sup>	消化道和 新陳代謝	是	-	-	2018年1月	-	-	是	是	否
Urinary Kallidinogenase for Injection (注射用尤瑞克林 胰舒血管素) <sup>(2)</sup>	血液和造血 器官	是	-	-	2024年11月	-	是	-	否	否
注射用糜蛋白酶 <sup>(1)</sup>	其他	是	-	-	-	-	是	-	否	否

附註：

(1) 表示各項於2010年產生收入逾人民幣100.0百萬元的產品。

(2) 表示為廣東天普的產品，自2011年1月1日起，我們應用權益法視其為聯營企業處理。

### 其他藥品

我們的其他藥品包括中草藥及原料藥。在2008年、2009年和2010年，我們的其他藥品收入分別為人民幣673.2百萬元、人民幣560.8百萬元及人民幣683.1百萬元，分別佔我們同期製藥業務分部收入的9.8%、7.7%及8.5%。

### 研究與開發

研究與開發是我們的製藥業務獲得持續發展的關鍵因素。我們的製藥業務從研究和開發的優良往績記錄中受益頗豐。我們的研發重點主要集中在以下方面：

- **創新藥研究。**我們尋求通過獨立研究和與研究院、大學和其他醫藥公司等外部研究夥伴的合作開發創新藥，以解決尚未得到滿足的主要醫療需求；
- **仿製藥開發。**我們尋求開發主要治療領域的首仿藥，如心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑；

---

## 業 務

---

- **產品改良**。我們尋求提高質量標準、發掘新用途並進一步改良我們現有產品的生產過程；及
- **國際註冊**。通過確保我們的產品質量符合國際標準並按要求進行臨床實驗和測試，我們尋求產品價值的提高。

我們基於市場分析和我們的科技專長對研發項目進行審慎篩選，並把研發重點主要集中在中國醫療需求極為殷切的治療領域上，如心血管系統、消化道和新陳代謝、中樞神經系統、全身性抗感染藥及抗腫瘤和免疫調節劑。我們進行內部研究，並與研究院、大學和其他醫藥公司等外部研究夥伴合作。截至2010年12月31日，我們有205項在研項目，包括24個創新藥研究項目、118個仿製藥開發項目、53個產品改良項目和10個國際註冊項目。我們的研究項目包括45個心血管系統項目、23個抗腫瘤及免疫調節劑項目、17個全身性抗感染藥項目、11個消化道及新陳代謝項目及23個中樞神經系統項目。截至2010年12月31日，我們有319項中國專利。

自2004年以來，我們已成功開發54種已獲得新藥證書的新產品，包括4種創新藥、3種首仿藥及8種第二或第三個進入市場仿製藥，其中8種自2008年起進行開發。根據有關中國法律、法規和規定，創新藥和首仿藥通常享有最長達3至5年（視藥品種類而定）的行政保護期（即「監測期」），自最早批准該藥品投產時間計起。請參見「法規－製造－審批和登記－新藥註冊」一節。作為對我們成熟的研究和開發能力的認可，中國各級政府撥款資助我們的研發項目。在2008年、2009年和2010年，我們已分別獲得相關項目撥款總額人民幣4.1百萬元、人民幣26.8百萬元及人民幣76.1百萬元（包括我們於2010年12月31日已獲授但尚未收到的人民幣34.5百萬元的撥款）。

我們同時在公司內部及通過與研究機構、大學及其他醫藥公司等外部研究夥伴合作進行研究活動。在2008年、2009年和2010年，我們的研發相關經費分別為人民幣228.8百萬元、人民幣259.2百萬元及人民幣285.7百萬元。

### **公司內部研究和開發**

我們通過以下機構進行研究和開發活動：(i)我們的中央研究院，(ii)我們的製造附屬公司管理的研究和技術中心，以及(iii)生產現場實驗室和試驗工廠。我們的研究和開發設施包括我們獲國家認證的2個企業技術中心，即國家中藥製藥工程技術中心及上海藥物研究所，以及13個獲省市級認證的企業技術中心。截至2010年12月31日，我們的研發團隊有超過550名研發人員，逾20.0%持有醫療、藥理和其他相關領域碩士或以上學位。截至2010年12月31日，我們研發團隊超過40名成員具有高級工程師或更高資格，其中大多數在相關領域具備超過10年經驗。

---

## 業 務

---

我們的3級研發團隊有著不同的研究和開發重點，在我們的製藥業務中肩負着不同使命。我們的中央研究院位於上海張江高科技園區內，主要進行創新藥研究和仿製藥開發。我們的中央研究院團隊分成多個小組，每個小組專門負責藥物研究和開發所涉及的某個特定領域，如藥物化學、生物測定、藥理、毒理學、化學合成及放大和臨床試驗。

我們的研究和技術中心主要側重於仿製藥開發和產品改良方案。此外，我們還擁有生產現場實驗室和試驗工廠為新產品的商業化開發生產工藝。

我們的研發團隊經常在項目啟動過程中展開合作以避免重複工作。於2010年，我們開展研發合作活動，以進一步增加我們位於中央研究院的研發團隊、研究和技術中心及生產基地之間的合作頻率及深度。因此，我們位於研究及技術中心及生產基地的研發團隊可隨時獲得我們中央研究院有關特定技術問題的專家意見及知識。我們計劃進一步整合我們的研究和開發平台，將附屬公司層面的研究和技術中心置於我們中央研究院的直接領導之下，此舉預計會促進團隊內部間的協作關係並提高我們研究和開發運作的效率。

### **與外部研究夥伴合作**

我們與國內和國際研究夥伴保持定期合作，共同開發新產品。我們在中國的研究夥伴包括上海藥物研究所、上海交通大學、浙江大學、吉林大學、中國藥科學院及瀋陽藥科學院等研究院所與高校。自2004年以來，我們亦與我們的國際研究夥伴三菱田邊製藥公司合作，從事創新藥的發現與開發。於2011年2月，我們同意與復旦張江就4項藥物研究及開發項目合作。

合作安排的類型從特定技術服務與顧問服務到藥物發現領域的長期合作各不相同。該等安排的條款可能視合作與商業談判事項的不同而有所差異。根據項目需求及我們的內部研究能力，我們定期委聘外部研究機構提供與具體項目相關的技術服務，例如藥理學、毒理學及臨床研究。此外，我們一般諮詢有關外部專家以取得其對潛在研究項目的評價及建議。我們亦在開始臨床試驗前委聘醫師提供其對臨床研究計劃的建議。而且，於2010年12月31日，我們與八名外部研究夥伴擁有長期合作安排，在心血管系統、癌症、新陳代謝、神經系統及免疫調節劑等治療領域進行潛在醫藥產品研究。在某些該等安排下，我們的研究夥伴可能為我們提供研究設施、工具、信息支持、人員及其他服務，並向我們徵收一定費用。在其他安排下，我們可能與研究夥伴合作開發新產品，並分享該等產品產生的收入。此外，我們可能通過訂立技術轉讓協議，購買第三方開發的技術。對於通過購買或與第三方合作開發得到的知識產權，我們通常獲得共同所有權。

## 業 務

### **在研產品**

截至2010年12月31日，我們有33款候選藥物正在等待獲得生產許可，27款處於臨床試驗不同階段的在研藥物及6款待批進入臨床試驗的藥物。我們正處於開發階段的主要候選藥物載列如下。

### **高親和力Etanercept**

高親和力Etanercept是一種用於治療類風濕性關節炎及強直性脊椎炎的候選生物藥劑。其為一種人造蛋白質及Etanercept（用於治療同種疾病的現有藥物）的改製劑。研究顯示，高親和力Etanercept較Etanercept更為有效，是由復旦張江研究人員發現的候選創新藥物。

我們通過資助該研究項目，與復旦張江合作研發高親和力Etanercept，並將分佔該產品在中國未來銷售收益的50%。復旦張江已就該候選產品提交兩份中國專利申請。高親和力Etanercept即將完成臨床前研究。

### **重組人淋巴毒素 $\alpha$ 衍生物**

重組人淋巴毒素 $\alpha$ 衍生物或LT是一種用於治療癌症的候選生物藥劑，為一種由復旦張江的研究人員研發的候選基因工程產品。研究顯示，LT單獨使用時為效力甚好的抗癌劑，而與化學療法結合使用時更能發揮效力。

我們通過資助該研究項目，與復旦張江合作研發LT，並將分佔LT未來銷售收益的50%。復旦張江已就LT的生產工序獲得中國的專利權，將於2020年到期，並正申請其他專利。該候選產品已進入第二階段的臨床試驗。

### **多替泊芬**

多替泊芬為一種治療癌症的候選光動力療法用藥。與傳統癌症療法相比，光動力療法的副作用小，可反覆使用且為無創治療。多替泊芬為一種由復旦張江發現的創新化學藥物。

我們通過資助該研究項目，與復旦張江合作研發多替泊芬，並將分佔多替泊芬未來銷售收益的50%。復旦張江已就多替泊芬申請中國專利權。多替泊芬已獲批准展開臨床試驗。

### **硫酸長春新鹼脂質體**

硫酸長春新鹼脂質體或LVCR為長春新鹼的配方，為一種普通化療藥物，利用脂質體將藥物傳送至作用部位。與長春新鹼相比，LVCR更為有效且毒性較少。我們通過資助該研究項目，與復旦張江合作研發LVCR，並將分佔LVCR未來銷售收益的50%。LVCR已獲批准展開臨床試驗。

## 業 務

### **雷藤舒**

雷藤舒乃針對類風濕關節炎的候選治療產品，在雷公藤甲素（於雷公藤發現的一種化學藥品）的結構基礎上修訂而來。眾所周知，雷公藤甲素乃治療類風濕關節炎的高效產品，但含劇毒。我們的研究顯示雷藤舒既保持雷公藤甲素的高醫療性，同時亦大大降低其毒性。

我們已與上海藥物研究所合作開發雷藤舒，並已獲得一項有關雷藤舒的發明專利，據此，我們獲授在中國生產及經銷雷藤舒（類風濕關節炎用藥）的專營權，直至2023年為止。雷藤舒目前正處於一期臨床試驗中，我們目前預期將於2016年自國家食品藥品監督管理局獲得有關生產及銷售雷藤舒的批文。

### **槐果鹼注射液**

槐果鹼為治療由柯薩奇病毒B組引發的病毒性心肌炎的現代中藥。病毒性心肌炎是指柯薩奇病毒B組引發心肌炎症。嚴重的病毒性心肌炎可能導致急性心力衰竭、心源性休克或嚴重心律失常而導致猝死。目前仍缺少治療病毒性心肌炎的有效醫藥。

我們已與上海仁濟醫院合作開發槐果鹼，其已獲得若干項有關槐果鹼上海仁濟醫院的發明專利，其賦予我們在中國生產及經銷槐果鹼（病毒性心肌炎用藥）的專營權，直至2024年。槐果鹼目前正處於二期臨床試驗中，我們目前預期將於2018年自國家食品藥品監督管理局獲得有關生產及銷售槐果鹼的批文。

### **沙利度胺**

沙利度胺乃治療慢性炎症及自身免疫性皮膚病的現有產品，現正處於針對多發性骨髓瘤及強直性脊柱炎的潛在新型療效的研究中。多發性骨髓瘤亦稱卡勒氏病，乃一種漿細胞腫瘤，而漿細胞則為白血球的一種，通常負責生成抗體。強直性脊柱炎亦稱Bekhterev綜合症，是一種慢性關節炎，可導致脊柱最終骨質化。

沙利度胺目前正處於一期臨床試驗，用於治療強直性脊柱炎，並已獲批就治療多發性骨髓瘤進行臨床試驗。我們目前預期分別將於2013年及2014年自國家食品藥品監督管理局獲得有關生產及銷售沙利度胺（多發性骨髓瘤及強直性脊柱炎用藥）的批文。

### **正肝清黃片**

本候選產品為治療肝炎的現代中藥，能治療肝炎，同時亦不會產生嚴重不良反應。我們已透過採用新型萃取及分離技術以開發本候選產品的生產程序，可適用於大批量生產。

本候選產品目前已完成其三期臨床試驗，我們目前預期將於2013年自國家食品藥品監督管理局獲得有關生產及銷售本候選產品的批文。

## 業 務

### 生產

我們生產不同劑量與劑型的醫藥產品，如片劑、膠囊、顆粒劑、粉針劑和注射液。截至2010年12月31日，我們運營的生產設施佔地超過2,220,000平方米，樓宇及單位的總建築面積超過770,000平方米。我們的生產設施主要位於中國華東地區。截至2010年12月31日，我們已獲得醫藥產品生產所需的全部執照、註冊和許可，包括我們所有在運營醫藥生產設施的中國《藥品生產質量管理規範》認證。每項中國《藥品生產質量管理規範》認證自發出日期起五年內有效，並可於其到期前6個月內重續。

下表載列我們於所示期間生產設施的產能及利用率：

產品形式	截至12月31日止的年度					
	2008		2009		2010	
	年設計 產能 <sup>(1)</sup>	利用率 <sup>(2)</sup>	年設計 產能 <sup>(1)</sup>	利用率 <sup>(2)</sup>	年設計 產能 <sup>(1)</sup>	利用率 <sup>(2)</sup>
片劑 . . . . .	41.0	76.8%	41.0	70.6%	41.0	70.0%
膠囊 . . . . .	3.6	63.8	3.6	64.8	3.6	65.5
注射劑 . . . . .	1.7	90.2	1.7	100.4	1.7	100.3
粉針劑 . . . . .	1.1	59.7	1.1	67.4	1.1	67.5
原料藥 . . . . .	2,800.0	50.7%	2,800.0	49.5%	2,860.0	49.5%

附註：

- (1) 原料藥單位為噸，其他以噸為單位。
- (2) 按所示期間實際產量佔設計產能的百分比計算。

在2008年、2009年和2010年，我們的原料藥產能利用率較我們其他產能利用率為低，主要由於我們部分原料藥產品的市場需求較低。有別於藥品的生產設施和設備，個別原料藥的生產設施和設備通常不能立即轉用或改用於生產其他原料藥。

我們不斷致力於優化我們的製藥生產運營。例如，我們正將上海地區的生產運營整合到以下具有不同功能的三個產業基地：

- **星火原料藥產業基地。**此產業基地位於奉賢區，佔地面積逾131,700平方米。我們計劃將星火原料藥產業基地發展成為高端原料藥生產中心，用於支持我們的製藥業務和出售給外部客戶。截至2010年12月31日，我們已建造總建築面積逾22,000平方米的生產設施，已取得必需的許可證和執照，已有兩種原料藥產品在該產業基地投產。

## 業 務

- **奉浦中藥產業基地。**此產業基地同樣位於奉賢區，佔地面積約117,000平方米。產業基地的生產設施總建築面積逾51,000平方米，包括上海雷允上藥業有限公司的生產設施。
- **生物醫藥科技產業基地。**我們計劃在浦東新區的醫谷現代商務園建立多功能醫藥產業中心，佔地逾1,581,500平方米。我們對此產業基地的計劃包括生產設施、物流中心、研究和開發中心及培訓設施。截至2010年12月31日，我們已進入醫藥產業中心的規劃階段，並已一直積極尋求從地方政府機關處獲得相關批文。

我們相信生產營運的整合將能降低管理成本、提高管理效率、提升生產設施和優化產品組合。

### 原料採購

用於我們化學藥品的主要原材料為原料藥和用於生產原料藥的化學品。中草藥是我們現代中藥的主要原材料。我們的生物製藥產品的主要原材料採集自多個不同來源。我們的製藥業務還使用輔助材料和包裝材料。我們主要從第三方供應商採購原材料、輔助材料和包裝材料。一般而言，我們的製造附屬公司負責營運所用材料的計劃和採購，同時遵循總部制定的政策和程序。此外，我們對附屬公司的採購進行定期審計以達到監督目的。

作為我們建立的附屬公司採購統一平台戰略計劃的一部分，我們計劃興建一個中草藥採購平台，對我們現代中藥最常用的13種中草藥進行集中式採購。我們相信此種方式將減少原料採購的相關管理和行政費用，並提高在採購和購買談判過程中的議價能力。

我們對製藥業務供應商精挑細選。具體而言，我們要求供應商提供所有必要的經營執照和許可證，如營業執照、製藥生產許可、進口登記證、中國《藥品生產質量管理規範》認證或其他相關執照。

我們過去未經歷過對生產業務構成重大影響的原材料短缺情況。我們大部分原材料至少有兩家供應商，而且按照市場慣例一般不會簽訂1年以上的供貨安排。

### 銷售、市場營銷和分銷

正如中國醫藥行業的常見情形，我們的內部銷售及營銷團隊直接向醫院、其他醫療機構及零售藥店推廣和銷售我們的醫藥產品，而面向彼等的銷售乃通常透過第三方分銷商進行，此等分銷商向我們採購產品，繼而轉售予彼等。我們亦銷售產品予分銷商以向客戶轉售或在並非由我們的銷售及營銷團隊覆蓋的市場轉售。一般而言，我們的各製造附屬公司管理其本身的銷售及營銷團隊，



---

## 業 務

---

以促銷及銷售其產品。我們正在建立集團層面銷售及營銷平台，以協調我們主要產品的銷售，以期減少重複勞動，優化資源分配和提高銷售及營銷成本效益。

### 品牌

我們擁有眾多「馳名商標」，包括「信誼」、「雷氏」、「龍虎」、「胡慶餘堂」和「蒼松」。我們還擁有其他各種著名商標。我們相信相關產品的銷售與營銷顯著得益於這些商標有關的強大品牌認知度和客戶忠誠度。

此外，我們認識到，客戶對我們產品的忠誠度必須有產品質量和客戶服務的支持。因此，我們在產品的生產和處理過程中執行嚴格的質量控制。請參閱「一質量控制」。

### 銷售、市場營銷和分銷網絡的架構及管理

我們已建立廣泛的銷售及營銷網絡，包括於我們的產品出售所在的各大主要市場駐紮銷售代表。我們的營銷及銷售團隊積極尋求，透過不同的學術和面向醫師的營銷及宣傳活動提高醫師對我們產品的認可。我們的銷售代表主要負責向日標醫院及其他醫療機構推廣我們的產品。我們大部分銷售代表為我們的員工，銷售代表定期到訪我們的現有客戶，提供最新產品資訊。彼等亦會出席貿易展、組織學術培訓及醫療專業人員的信息研討會、協調業界專家刊登文章，以及派發我們產品的宣傳數據，從而吸納新客戶。此外，我們繼續培訓銷售代表，以提高其產品知識和銷售技巧，借以加強我們銷售團隊的質量。儘管我們各製造附屬公司一般營銷及銷售其本身產品，惟我們仍集中負責我們主要產品的營銷及銷售工作。

一般情況下，我們的醫藥產品首先售予分銷商，彼等繼而基於我們銷售及營銷團隊的努力或透過彼等自身的銷售及分銷網絡轉售此等產品。在兩種情況下，我們均將分銷商視為我們的直接客戶。銷售予其他客戶的主要為若干原料藥和非醫藥產品，相對而言，對我們的醫藥業務沒那麼重要。我們根據一系列的標準來選擇分銷商，例如分銷商的信用記錄、經濟實力、客戶組合、分銷網絡和市場狀況。我們還會驗證分銷商是否獲得了藥品分銷所必需的許可證、執照和證書，包括藥品經營許可證和《藥品經營質量管理規範》認證。近年，中國人民已更能負擔醫藥產品，在小型城市及農村地區尤為顯著，主要有賴醫藥衛生體制改革。我們繼續增添新分銷商及擴充我們在此等市場的銷售網絡。此外，我們已中斷與未能協助我們在瞬息萬變的市場上有效競爭的分銷商的關係，例如，近日執行更為統一的法定投標程序，改變中國醫院採購醫藥產品的方式並減少可參與醫院採購的分銷商數目。我們亦可選擇中斷與未能達至業績目標的分銷商的分銷關係。儘管由於市場不斷變化，我們近來比較頻繁更換小型分銷商，惟我們與我們主要分銷商的關係仍保持穩定。

## 業 務

下表載列在所示期間我們的分銷商數目的變動：

	截至12月31日止的年度		
	2008	2009	2010
期初 .....	3,555	3,623	3,550
新增分銷商 .....	769	1,053	1,025
終止現有分銷商 .....	701	1,126	1,221
分銷商淨增加(減少) .....	68	(73)	(196)
期末 .....	3,623	3,550	3,354

我們通常與分銷商訂立年度分銷協議，協議通常訂明我們的產品數量及價格，以及月度、季度及／或年度銷量目標。我們一般視乎我們分銷商是否超額完成或未能達成銷量目標而給予彼等獎勵或施加懲罰。一般而言，分銷協議亦就銷售及分銷我們的產品提供指引，如限制產品可供售賣的地理區域及客戶類型。我們積極關注分銷商的表現，而分銷商則通常須向我們提供有關由其分銷的產品的市場資料，如市場活動、存貨量及銷量等。多數情況下，分銷協議並不禁分銷商分銷競爭產品。在部分分銷協議中，我們向有關分銷商授出部分地理區域的獨家分銷權。分銷商須就違反相關分銷協議擔負責任，並負責彌補因有關違約而造成的損失。部分分銷協議允許我們在發現分銷商於其指定地區以外地區進行銷售活動時，可終止該分銷商的分銷權。在2008年、2009年和2010年，我們並無知悉有任何分銷商嚴重違反分銷協議的情況。分銷協議可在訂約方相互同意情況下予以續訂。我們亦與部分分銷商訂立銷售協議，此類協議僅訂明我們產品的銷售價格、數量及交付時的物流詳情，並無訂明銷量目標。

我們一般在交貨之前收取分銷商付款。不過，對於與我們擁有長期關係的分銷商，我們通常提供30至120日的短期賒賬。一般情況下，我們僅接受缺陷產品的銷售退貨。在2008年、2009年和2010年，我們並無遭受任何重大銷售退貨。我們的銷售代表還會定期與目標醫院溝通，這也是我們在評估分銷商表現方面所作出努力的一部分。我們分銷商一般擁有良好的信用記錄和穩定的現金流量，因而我們尚未遇到分銷商付款有任何的重大拖延。

我們亦透過我們本身的醫藥分銷及供應鏈解決方案分銷我們的產品。在2008年、2009年和2010年，我們本身的醫藥分銷及供應鏈解決方案的產品銷售額分別佔我們同期製藥業務分部收入的12.2%、13.0%及13.2%。我們正進一步整合我們的醫藥業務及我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案。

### 產品定價

我們的大部分醫藥產品已納入《國家醫保藥品目錄》，受到中國政府以固定零售價或最高零售價的形式所進行的零售價格控制。此外，納入省級醫保藥品目錄的產品還受到相關省份的政府價格控制。這些控制措施對我們向分銷商銷售產品的價格構成了間接的影響。我們的其他產品一般不受

## 業 務

零售價格管控。我們參考一系列的因素來設定不受價格管控的產品的價格，包括市場趨勢、供求關係變化、生產成本和競爭產品的價格。在2008年、2009年和2010年，我們能夠將我們生產成本的增加轉移至分銷商，惟幅度在價格管制及市場競爭所允許範圍內。

對於藥品零售價格的控制和調整，如果幅度很大，可能對我們銷售產品的價格造成相應的影響，並對我們的收入和盈利能力構成不利影響。我們力求通過專注具較高毛利率、更大市場需求和潛力以及准入門檻更高的產品來減低此影響。我們繼續鞏固強大的藥物研發能力，以發展支持可持續增長及幫助我們達致正在進行及未來的盈利能力目標的一系列新產品。

2010年7月，國家發改委發佈一項通知，內容有關對約900種醫藥產品的批發價及相關醫藥製造商的經營展開調查。此項調查旨在了解所選藥品的成本結構，調查結果並無公佈但可能導致此等藥品的最高零售價作進一步下調。此項調查涉及我們22種產品，合共佔我們2010年製藥業務分部收入的10.8%。此外，於2011年3月，國家發改委調低若干醫藥產品的最高零售價，我們有35項產品受影響（包括2項主要產品），於2008年、2009年及2010年，分別合共佔我們醫藥業務分部收入的2.1%、2.4%及2.6%。請參閱「風險因素－業務運營相關風險－我們生產的大部分藥品受中國政府價格管制」。除2011年3月的調整外，國家發改委自2008年1月1日起從未調低我們主要產品的最高零售價。

公立醫院和醫療機構的絕大多數藥品採購要通過有這些產品生產企業參與競價的法定招標流程。由醫藥專家及臨床醫學專家組成的評標委員會正式成立，委員會負責評估投標，成員乃自相關政府部門設立的專家數據庫內隨機篩選而得。篩選程序基於多個因素，包括競標價格、質量、臨床療效及製造商的聲譽及服務質量。請參閱「法規－分銷－醫院藥品採購的法定招標程序規定」。我們經常參與此類法定招標流程，而且中標價格為分銷商向醫院銷售產品的醫院採購價。我們與我們的分銷商力圖利用我們的行業專長、市場情報和產品質量，在法定招標流程中提高我們的總體競價排名和中標的次數。招標流程結束之後，我們的分銷商在收到醫院採購訂單之後進行產品分銷，訂單對醫藥產品品牌、數量和品種進行了具體說明。我們向分銷商銷售的價格部分由中標價格決定。

### 庫存管理

我們的製藥業務庫存主要包括原材料、在產品和成品。我們採用先進的信息系統來跟蹤庫存水平以及確保原材料和成品保持在充足的水平。在2008年、2009年和2010年，我們製藥業務的平均庫存週轉天數分別為109.4天、110.5天及104.9天。我們的醫藥產品的保質期一般介乎兩至三年之間。我們有一套庫存供應方法，對庫存進行評估，以及當庫存作廢或受損或市值低於賬面成本時進行減記。我們在2008年、2009年和2010年中沒有發生重大的庫存作廢減記。

## 業 務

### 合資企業

我們與一些國際領先的製藥公司及其他合資夥伴建立了多家醫藥合資企業。在2008年、2009年和2010年，我們享有的這些合營企業及聯營企業的淨利潤分別佔我們除所得稅前利潤的23.9%、14.5%和13.0%。以下為我們的重要合資企業。

### 上海施貴寶

上海施貴寶是百時美施貴寶（中國）投資有限公司、中國醫藥對外貿易公司與本公司建立的合資企業，註冊資本為18.4百萬美元。百時美施貴寶（中國）投資有限公司、中國醫藥對外貿易公司及我們各自分別以現金投資註冊資本的60.0%、10.0%及30.0%。該合資企業於1982年成立，初始經營期限為50年，我們持有其30.0%股權。根據上海施貴寶的合資企業協議和公司章程，上海施貴寶的董事會成員為七名，我們有權任命兩名董事，並且在上海施貴寶進行的所有股息分配中享有30.0%的股息分派。我們及中國醫藥對外貿易公司負責推進該合資企業於中國的業務營運，而其他合資夥伴則負責協調合資企業的海外業務。在另一協議方嚴重違反合資協議或上海施貴寶或另一協議方破產等情況下，任何合資夥伴可終止合資協議。

上海施貴寶常年生產超過30種醫藥產品，均主要在中國地區銷售。上海施貴寶的主要產品包括博路定™、格華止、施爾康、日夜百服嘯、蒙諾®、馬斯平®、開博通®、泛捷復®及普拉固®。在2008年、2009年和2010年，我們享有的上海施貴寶的淨利潤分別為人民幣77.6百萬元、人民幣105.2百萬元和人民幣89.6百萬元。

### 上海羅氏

上海羅氏是羅氏財務公司、Roche (China) Holding Co., Ltd.與本公司附屬公司三維製藥的合資企業，註冊資本為62.4百萬美元。羅氏財務公司、Roche (China) Holding Co., Ltd.及三維製藥各自分別以現金投資註冊資本的21.9%、48.1%及30.0%。該合資企業於1994年成立，初始經營期限為50年，我們持有其30.0%股權。根據上海羅氏的合資企業協議和公司章程，上海羅氏的董事會成員為九名，我們有權任命三名董事，並且在上海羅氏進行的所有股息分配中享有30.0%的股息分派。我們負責推進該合資企業於中國的業務營運，例如取得地方機關的許可證及批文，並與地方銀行及其他服務提供商聯繫。我們的合資夥伴負責透過從海外取得設備及材料等方式支援該合資企業的業務。在另一協議方嚴重違反合資協議或上海羅氏或另一協議方破產等情況下，任何合資夥伴可終止合資協議。

上海羅氏的主要產品包括美羅華®、希羅達®、赫賽汀®和CellCept®。在2008年、2009年和2010年，我們享有的上海羅氏的淨利潤分別為人民幣96.9百萬元、人民幣101.7百萬元和人民幣120.4百萬元。

## 業 務

### 廣東天普

廣東天普於1993年創立，為一家外資股份有限公司，專門從事研究、開發、製造及市場推廣生物製藥。其註冊資本為人民幣100.0百萬元。我們於2004年收購廣東天普合共51.0%股權，於2009年6月攤薄至40.8%（原因為一名新股東投資於廣東天普）。於2010年12月31日，Nycomed S.C.A. SICAR（一家瑞士製藥公司）合共持有廣東天普51.3%的股權。根據廣東天普的公司章程，我們有權提名其七名董事中的三名，惟須經股東選舉。透過我們於2009年6月前的主要擁有權及與廣東天普的其他股東一致行動的協議或控制協議，我們隨後於2008年、2009年及2010年控制廣東天普的財務及營運政策，並於此等期間將廣東天普視為一家合併附屬公司。鑒於有關控制協議屆滿，我們將廣東天普當作聯營企業，而我們在廣東天普的投資則自2011年1月1日起採用權益會計法計算，且自此之後我們的收入及毛利潤將再無來自廣東天普的貢獻。

於2010年12月31日，我們的53種主要產品包括注射用烏司他丁和注射用尤瑞克林胰舒血管素2項廣東天普的產品。於2008年、2009年及2010年，廣東天普的權益持有者應佔淨資產分別為人民幣211.5百萬元、人民幣352.3百萬元及人民幣491.5百萬元，其合併收入分別為人民幣352.2百萬元、人民幣480.0百萬元及人民幣632.0百萬元。於同期，其合併毛利潤分別為人民幣267.6百萬元、人民幣367.2百萬元及人民幣512.0百萬元。

### 醫藥分銷及供應鏈解決方案

根據《南方所報告》，按2009年收入排名，我們是中國第二大醫藥產品分銷商。於2010年12月31日，我們經營着一個由41家附屬公司及分公司以及32個物流中心及倉庫構成的全國性分銷網絡，其有策略地覆蓋華東地區、華北地區和華南地區。根據《南方所報告》，按照2009年銷售額計算，該三個區域市場合共佔整個中國醫藥分銷市場67.0%。根據《南方所報告》，華東地區（中國經濟最發達和人口最稠密的地區之一）2009年的收入佔中國醫藥分銷市場的39.1%。2009年，我們在華東地區擁有11.0%的市場份額。我們主要通過我們的全資附屬公司上海醫藥分銷控股有限公司以及通過其他直接或間接附屬公司進行醫藥分銷及供應鏈解決方案，惟於江西省，我們透過我們的合營企業江西南華經營。在2008年、2009年和2010年，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案的外部收入分別為人民幣19,683.7百萬元、人民幣23,117.6百萬元和人民幣28,348.1百萬元，而分部收入則分別為人民幣20,214.2百萬元、人民幣23,768.5百萬元和人民幣29,149.9百萬元。

我們在中國分銷18,600多類處方和非處方醫藥產品以及醫療保健品和醫療用品，分銷重點在於高端醫藥產品，主要包括進口藥品和國際醫藥公司在中國的附屬公司生產的藥品。憑藉我們在高端醫藥產品方面的優勢，我們專門向醫院及其他醫療機構（尤其是三級和二級醫院）直接分銷產品，相比銷售予其他分銷商而言擁有更高的毛利率。2010年，我們的純銷佔我們醫藥分銷及供應鏈解決方案外部收入的61.9%。於2010年12月31日，通過位於中國的41家附屬公司及分公司以及32個物流中心及倉庫，我們向主要位於華東、華北和華南地區的7,600多家醫院及其他醫療機構純銷產品，其中包括華東地區229家或63.8%三級醫院和879家或55.7%二級醫院。通過銷售給其他分銷商這一途徑，我們還將業務延伸到了全國各地。同時，我們向藥店和其他零售店分銷藥品和醫療保健品。我們將繼續在華東、華北和華南地區發展核心的純銷業務。於2011年4月，我們收

## 業 務

購CHS，其主要資產為其全資附屬公司中信醫藥（按2009年收入排名，其為北京領先的醫藥分銷商）。中信醫藥的加盟將大規模擴大我們在華北地區的營運和市場份額。

下表按客戶類型列示在有關期間我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案的外部收入構成：

	截至12月31日止的年度					
	2008		2009		2010	
	金額	估外部 收入 百分比	金額	估外部 收入 百分比	金額	估外部 收入 百分比
(人民幣百萬元，百分比除外)						
<b>外部收入：</b>						
醫院及其他						
醫療機構.....	12,366.4	62.8%	14,778.9	63.9%	17,553.6	61.9%
其他分銷商、						
第三方零售藥店和						
其他客戶.....	7,317.3	37.2	8,338.7	36.1	10,794.5	38.1
總計 .....	19,683.7	100.0%	23,117.6	100.0%	28,348.1	100.0%
<b>分部間收入：</b> .....	530.5	2.7	650.9	2.8	801.8	2.8
分部收入總額.....	20,214.2	102.7%	23,768.5	102.8%	29,149.9	102.8%

### 經營流程

下圖說明在截至本文件發佈之日，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案的核心經營流程：



我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案包括數個整合階段，這使我們能夠在從採購到向客戶交貨的整個經營過程中，在每個階段均可提高效率以及加強對產品的質量管理。我們從國內外供應商處購買產品後，將產品提交到質控檢驗，並在適用情況下協助清關和處理稅務事宜。我們在溫度控制的環境中儲存產品直至收到客戶訂單為止，然後對訂單進行處理並開具發票，再安排物流服務，並將產品及時地交付客戶。在經營流程的結束階段，我們向客戶收款。

### 分銷網絡

截至2010年12月31日，我們通過分布於華東、華北和華南地區覆蓋7,600多名純銷客戶（分布在12個省、市及自治區）的41家附屬公司及分公司以及32個物流中心及倉庫經營醫藥分銷及供應鏈解

## 業 務

決方案業務。我們主要透過我們的附屬公司經營此業務，惟於江西省，我們則透過我們的合營企業江西南華經營。我們亦向其他分銷商進行銷售，透過此方式，我們在中國全國範圍內分銷藥品和醫療保健品。

我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案能否繼續發展和取得成功，將取決於我們能否改善和擴大分銷網絡。我們計劃以領先的地區分銷商為主要對象有選擇地尋求收購機會，以鞏固我們在華東地區的市場支配地位及提高市場份額，並在全國鞏固競爭地位。例如，於2010年7月，我們收購福建省醫藥49.0%股權，該公司是一家醫藥分銷公司，在福建省擁有銷售網絡。於2010年8月，我們收購廣州領先之醫藥分銷商廣州中山醫51.0%權益持有者權益。於2010年11月，我們收購北京醫藥分銷商北京愛心偉業。我們相信，這些收購將使我們在該等地區策略性立足，及有助於我們進一步發展華東地區和華北地區的分銷網絡，並擴展至華南地區。我們近期收購CHS必將大大拓展和提高我們在華北地區的網絡和市場份額。

### 銷售與營銷

我們主要在中國進行醫藥分銷及供應鏈解決方案業務。我們過去主要在華東地區經營醫藥分銷銷售業務，但近年來已將我們的業務範圍延伸至華北地區和華南地區。下表按地理區域列示在有關期間我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的外部收入構成：

	截至12月31日止的年度					
	2008		2009		2010	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)					
華東地區.....	18,277.3	92.9%	21,481.7	92.9%	25,058.8	88.4%
華北地區.....	268.7	1.4	330.0	1.4	467.0	1.6
華南地區.....	136.4	0.7	210.1	0.9	884.8	3.1
其他地區.....	1,001.3	5.1	1,095.8	4.7	1,937.5	6.8
外部收入總額.....	19,683.7	100.0%	23,117.6	100.0%	28,348.1	100.0%

截至2010年12月31日，我們的客戶包括7,600多家醫院及其他醫療機構、2,300多家分銷商及2,200多家零售商。我們協調分銷附屬公司的營銷和推廣計劃，比如確定銷售目標和市場份額目標。我們亦對分銷附屬公司的一些事宜負有管理責任，如預算管理、為盡量減少經營風險而實施標準化內控程序等。此外，總部還可以向分銷附屬公司提供關於市場趨勢、產品策略、政府政策和增值服務等方面的指導。

駐於我們各分銷附屬公司的銷售與營銷代表主要負責直接面向客戶進行地區銷售、營銷以及客戶支持活動。我們的分銷附屬公司選址具有策略性，它們坐落在相關地區的客戶附近，因此銷售與

## 業 務

營銷代表可以有效並及時地回應客戶的需求。在開始進行銷售和營銷之前，我們通常會進行審查程序篩選客戶。

我們根據特定客戶類型、銷售方法和產品類別建立高度專業的營銷與銷售隊伍，包括：(i)主要負責向醫院銷售處方藥的純銷團隊；(ii)主要負責向社區醫療中心和診所銷售處方藥的純銷團隊；(iii)主要負責向其他分銷商銷售藥品和醫療保健品的銷售團隊；(iv)主要負責向零售藥房和其他終端用戶銷售藥品和醫療保健品的銷售團隊；以及(v)專門負責分銷麻醉藥、婦產科藥、兒科藥、老年疾病用藥和精神藥品等特定藥品類型的銷售團隊。我們相信，對銷售團隊進行這樣的專業範圍和職責劃分可以使我們針對客戶具體情況更好地調整服務，以有效地瞄準不同的客戶。

### 銷售與分銷安排

我們擁有廣泛的客戶基礎，包括醫院及其他醫療機構、零售藥房和其他醫藥產品分銷商。醫院客戶包括國家級、地區級和市級的綜合醫院和專業醫院。其他醫療機構包括社區醫療中心、診所和其他醫療機構。零售藥房包括全國性和地區性的連鎖零售藥房及獨立經營的藥房。其他醫藥產品分銷商包括向醫院、其他醫療機構及零售藥房分銷醫藥和醫療保健品的地區性批發商或者省級或市級分銷商。此外，我們還提供全方位的物流和增值服務。這些物流和增值服務能夠提高客戶的營運效益和競爭地位，以更加安全有效地向病人和顧客提供醫療服務。我們力求與我們的客戶維持長期業務關係，儘管通常並不簽訂任何長期合同。

### 醫院及其他醫療機構客戶

通常情況下，製藥企業只能通過法定醫院招標流程尋求向中國的政府擁有或控制醫院及其他醫療機構或公立醫院出售產品。根據該流程，收到競投邀約的製藥企業向運行招標程序的當地政府或其指定機構投標。在中國部分省份或城市招標程序一般為一年一度。一般來說，對於每一種藥物，招標人會同時選中多家生產商進行供貨。我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務團隊以生產商的顧問的身份參加招標流程，向它們提供行業專業知識、市場資訊、定價建議、文件支持和其他行政服務。在同一招標流程中，我們通常會向多家生產商提供顧問服務並給予協助，其中也包括我們的醫藥生產企業。當地政府或其指定機構的評標委員會通常由醫藥專家和臨床醫學專家組成，負責評選出中標的生產商。選出中標的生產商後，醫院會選取其中一家或多家中標的生產商作為藥品的供貨商並向有關醫藥產品分銷商下達訂單。招標流程結束後，我們根據醫院提供的訂明所供應的醫藥產品的品牌、數量和類型等事項的訂單配送中標生產商的产品。產品的價格根據招標流程確定。在2008年、2009年和2010年，我們在向我們的附屬公司和第三方製藥企業就同一招標流程提供顧問服務時，未曾遇到任何重大衝突。

在2008年、2009年和2010年，我們向醫院及其他醫療機構客戶出售醫藥產品、醫療保健品和醫療



## 業 務

用品的銷售額分別為人民幣12,366.4百萬元、人民幣14,778.9百萬元和人民幣17,553.6百萬元，各佔我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務同期外部收入的62.8%、63.9%和61.9%。

### 分銷商及零售藥房客戶

我們還通過將醫藥產品銷售給其他分銷商，將分銷業務擴展到並非我們客戶群的醫院、其他醫療機構和零售藥房。我們可能與製造商及分銷客戶訂立三方書面協議。此等協議一般指明分銷商客戶轉售醫藥產品的建議價格、分銷商客戶資格、分銷商客戶轉售該等產品的任何排他性、期限或地區限制，以及我們與分銷商客戶之間的訂單、交付及付款安排。我們的分銷商客戶向我們訂購產品，我們負責供應及交付該等產品。在部分三方協議中，我們的分銷商客戶須定期向我們提交銷售及存貨報告，而我們會將報告轉交製造商審閱。我們大多數三方協議為期一年，可經相互協定而重續。

我們基於一系列標準來選擇分銷商客戶，例如分銷商客戶的信用記錄、客戶組合、分銷網絡和在相關市場中的地位，惟部分優質產品製造商可直接指定下遊分銷商。在2008年、2009年和2010年12月31日，我們分別有逾1,800名、2,350名及2,300名分銷商客戶。

我們還向零售藥房（如連鎖零售店及獨立經營藥房）進行銷售。在向這些客戶出售的產品中，大多數是客戶重複訂貨的產品。

在2008年、2009年和2010年，我們向分銷商客戶及零售藥房客戶出售產品的銷售額分別為人民幣7,317.3百萬元、人民幣8,338.7百萬元和人民幣10,794.5百萬元，各佔我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務同期外部收入37.2%、36.1%和38.1%。

### 松江模式

鑒於不斷變化的市場和監管環境，我們亦探討其他銷售及分銷安排。例如，我們開創了「松江模式」。通常情況下，在中國的醫院運營費用中，有一部分來自於向病人出售藥品的利潤。但現行規定不再允許醫院從《國家基本藥物目錄》的藥品銷售中獲利。上海松江區政府等地方政府機關探索了多種途徑來減少醫院承受的利潤損失，其中一種是對出售《國家基本藥物目錄》中的藥品提供補貼。2009年2月，我們與松江區衛生局達成協定（其後與上海若干其他區訂立協議），作為獨家分銷商向該等地區各個社區醫院提供《國家基本藥物目錄》中的所有藥品。作為回報，我們同意以向社區醫院折扣出售上述藥品或於該等地區贊助保健相關服務的形式（例如培訓醫師），分擔松江區衛生局的財政負擔。我們主要向我們的醫藥業務內部採購這些藥品，其餘從第三方生產商處採購。一方面這種分銷模式給我們帶來雙重效益：既在社區醫院取得了分銷市場份額，又為我們的醫藥業務帶來了收入和利潤。另一方面，地區政府也從這種分銷模式中受益，它不但得到了高質量低成本的基本藥品供應，也減輕了其部分財政負擔。因此，我們努力將「松江模式」的成功經驗複製到上海市其他區以及上海以外地區。於2009年及2010年，根據松江模式分銷產品的

---

## 業 務

---

收入分別為人民幣21.8百萬元及人民幣201.7百萬元。我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所已告知我們，松江模式以及我們與適用地區醫療部門之間的有關協議遵守適用中國法律、法規及規定。

### 定價

我們通常按在法定醫院招標流程中確定的價格向醫院及其他醫療機構出售醫藥產品，而我們分銷的其他產品的價格則通常通過與供貨商和客戶協商確定。在協商過程中，我們可能會考慮我們的採購成本、毛利率水平、分銷能力和議價能力以及政府政策和規定、競爭、顧客偏好和市場條件等多種因素。

### 付款

我們通常在處理客戶訂單產品時向其開具發票，醫院客戶信用期限一般為30至120天，及其他客戶最多60天。信用期限的延長部分取決於客戶的信譽、客戶所在地和訂單產品等因素。

### 退貨

對於有損壞、包裝不完整、標籤不清晰、有缺漏或者與訂單說明的規格不相符合的產品，客戶通常可以向我們退貨並更換。另外，客戶也可以退回在交貨時已過保質期或者即將過保質期的產品。對於特定產品，在接受客戶的退貨之前，我們必須取得生產商的事先同意。在2008年、2009年和2010年，我們並未遭受任何重大退貨。

### 供貨商安排

我們通常分銷超過2,600家國際和國內製藥公司的產品。我們的供貨商包括33家排名前50名的國際製藥公司，以及92家排名前100名的國內製藥公司。此外，我們也分銷我們的製藥企業的產品。我們認為，截至最後可行日期，我們在全國獨家分銷66種醫藥產品和在華東地區獨家分銷88種醫藥產品，因而與供應商的業務關係相當穩固。我們有專門的團隊負責與我們的主要供貨商進行緊密合作，以加強我們與供貨商的關係。我們與供貨商通常每年簽訂一整年的產品分銷協議，協議在期滿前經雙方同意可以續簽。在2008年、2009年和2010年，我們在與供貨商續簽協議時未遇到任何困難。

在我們與供貨商簽訂的協議中，通常會規定供貨商向我們供應的產品的規格和價格、付款方式、銷售和分銷供貨商產品的規章制度—包括產品銷售的地域限制（如有），以及總採購量。此外，供貨商通常負責及時交貨以及保證產品的質量。我們負責按時向供貨商付款以及遵守供貨商規定的規章制度。供貨商也可以選用我們在法定醫院招標流程以及在其銷售和推廣活動中提供協助。此外，一些供貨商還會向我們提供分銷量折扣及／或在我們提前付款的情況下給予部分返款。我們與供貨商的協議一般並不限制我們生產及銷售競爭產品。

我們基於一系列標準來選擇供貨商，如供貨商的產品價格、市場聲譽、產能及／或配送能力、供貨商產品的市場潛力、供貨商是否取得所有必要執照、批准和《藥品生產質量管理規範》及／或

## 業 務

《藥品經營質量管理規範》等認證。我們定期重新審計供貨商的資質，以確保其業務經營符合適用的法律、法規和規定。

### 產品組合

截至2010年12月31日，我們分銷超過18,600種不同的醫藥產品和醫療保健品，包括處方藥、非處方藥、個人護理產品和醫療用品。基於其多元化的產品組合，我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務在整體而言並無受個別產品的季節性因素所影響。我們的分銷重點在於高端醫藥產品，主要包括進口藥品和國際醫藥公司在中國的附屬公司生產的藥品，該等產品量價比高、營銷更好、需求度大，令我們得以大幅提高經營效率。我們向超過2,600家國際及國內製藥公司採購產品。我們也分銷我們的製藥企業的產品。目前，我們正在進一步整合我們的醫藥業務和醫藥分銷及供應鏈解決方案業務。

下表列示了截至2010年12月31日，我們分銷的處方藥和非處方醫藥產品的主要治療領域，各治療領域的產品數量，以及各產品類別的主要產品：

產品類別	產品概約數量	主要產品
全身性抗感染藥	2,600	注射用苜星青霉素，鹽酸左氧氟沙星膠囊，異煙肼片，阿昔洛韋膠囊，注射用頭孢呋辛鈉，複方磺胺甲噁唑分散片，製霉菌片，拉米夫定片，紅霉素腸溶膠囊，甲磺酸左氧氟沙星片，酮康唑片，利巴韋林口服溶液，阿奇霉素腸溶片，甲硝唑片，利福平膠囊，磷酸奧司他韋膠囊
消化道和新陳代謝	2,000	多維元素片， $\omega$ -3魚油脂肪乳注射液，環孢素軟膠囊，氣雷他定膠囊，奧美拉唑鎂腸溶片，兒童維D鈣咀嚼片，丙氨酰-谷氨酰胺注射液，聚乙二醇干擾素 $\alpha$ -2b注射液，馬來酸氯苯那敏注射曲普利啶膠囊，醋酸奧曲肽注射液，賴氨葡鋅顆粒，短肽型腸內營養劑，硫唑嘌呤片，複方鹽酸賴氨酸葡萄糖顆粒，多潘立酮片，維生素AD滴劑，複方氨基酸注射液(18AA)，他克莫司注射液，鹽酸西替利嗪膠囊，法莫替丁膠囊

## 業 務

產品類別	產品概約數量	主要產品
心血管系統	1,200	苯磺酸氨氯地平片，單硝酸異山梨酯緩釋膠囊，地高辛片，厄貝沙坦片
中樞神經系統	1,100	丙泊酚注射液，奧拉西坦膠囊，阿普唑侖片，硫酸嗎啡緩釋片，巴氯芬片，地西洋片，吸入用七氟烷，苯巴比妥片，氟哌啶醇注射液，鹽酸利多卡因注射液，吡拉西坦片，勞拉西泮片
呼吸系統	1,000	氨茶鹼片，阿司匹林腸溶片，丙酸倍氯米松鼻氣霧劑，安乃近片，布地奈德鼻噴霧劑，撲熱息痛，鹽酸偽麻黃鹼，氨麻美敏口服溶液，複方甘草口服溶液，布洛芬緩釋膠囊
靜脈內製劑	700	碳酸氫鈉注射液，生理氯化鈉溶液，乳酸鈉林格注射液，葡萄糖注射液
全身性激素類藥物 (性激素除外)	700	阿法骨化醇片，丙硫氧嘧啶片，垂體後葉注射液，醋酸甲羟孕酮分散片
抗腫瘤和免疫調節劑	570	阿那曲唑片，氟脲嘧啶注射液，枸橼酸他莫昔芬片，甲氨蝶呤注射液
血液和血液形成器官	470	氨甲苯酸注射液，低分子肝素鈣注射液，凍乾人凝血酶原複合物，華法林鈉片
皮膚用藥	470	魚石脂軟膏，硝酸咪康唑軟膏，維A酸乳膏，酮康唑乳膏
感覺器官	450	右旋糖酐70滴眼液，氧氟沙星滴耳液，氧氟沙星眼膏，富馬酸酮替芬滴鼻液，硝酸毛果芸香鹼滴眼液，複方草珊瑚含片，托吡卡胺滴眼液，西地碘片

## 業 務

產品類別	產品概約數量	主要產品
泌尿生殖系統和性激素	260	氨苯蝶啶片，複方莪術油栓，非那雄胺片，奧硝唑陰道泡騰片，螺內酯片，聚甲酚磺醛栓，氫氯噻嗪片，卡貝縮宮素注射液
診斷用藥	120	磁顯葡胺注射液，碘比醇注射液，碘普羅胺注射液，泛影葡胺注射液
寄性物學	30	阿苯達唑片，甲苯咪唑片，磷酸氯喹片，吡喹酮片
其他藥品	80	貝美格注射液，氟馬西尼注射液，鹽酸納洛酮注射液，注射用硫代硫酸鈉
中藥	3,000	注射用紅花黃色素，痔康片，益母草顆粒，冰珍清目滴眼液，嚙特佳含片，愈傷靈膠囊，紫歸治裂膏，祖卡木顆粒，消癌平片，珍菊降壓片，雲南白藥膠囊，止痛化症膠囊，雙黃連滴眼劑，千柏鼻炎片，通絡生骨膠囊，消風止癢顆粒，雪山金羅漢止痛塗膜劑，複方紅豆杉膠囊，銀杏葉片，積雪甘霜軟膏，烏雞白鳳片，熊膽開明片，金嗓子喉片，麝香關節止痛膏，濕毒清膠囊，十味蒂達膠囊，黃芪注射液，血府逐瘀顆粒，參柏舒陰洗液，乳癖消片，復明片，冰連滴耳劑，傷濕止痛膏，創灼膏，二十五味松石丸，華蟾素注射液
生物製品	180	注射用英夫利西單抗，重組人促紅素注射液，乙型肝炎人免疫球蛋白，人血白蛋白

## 業 務

下表列示了截至2010年12月31日，我們分銷的個人護理產品和醫療用品，以及各產品類別的產品數量和主要產品：

產品類別	產品概約數量	主要產品
醫療器械	2,600	植入式心臟起搏器、直型接骨板、胰島素注射筆針頭、一次性口罩
化妝品	100	珍珠花露水、強生嬰兒潤膚油、曼秀雷敦薄荷膏、六神爽身粉
保健食品	80	鷹皇花旗參片、金牌深海魚油
其他產品	790	飛毛腿電蚊片、獸用針頭、衛一牌殺菌消毒劑、泰諾甘草怡喉爽

### 增值服務

我們向供貨商和客戶提供的增值服務是使我們作為醫藥產品分銷商而有別於我們競爭對手的部分原因。我們向客戶提供的服務包括：(i)幫助客戶建立條形碼系統以跟蹤和管理庫存；(ii)提供訂單跟蹤服務；(iii)提供冷鏈存儲和運輸等專門的物流服務；(iv)協助編製相關政府部門要求提供的藥物不良反應報告；(v)提供電子訂單與確認服務；及(vi)24小時免費客服熱線。此外，我們向供貨商提供以下服務：(i)允許供貨商使用有價值的市場數據和信息，包括醫院的庫存水平及其產品的運輸目的地等；(ii)供貨商可以通過我們的賣方管理庫存系統對其產品的生產、交付和庫存水平進行管理；以及(iii)第三方物流服務。我們也使用客戶關係管理系統幫助我們有效解決供貨商或客戶提出的問題，及管理我們的營銷及推廣活動。我們的增值服務有助於客戶提高經營效率、降低存貨和交貨成本以及其他營運費用並同時增強我們挽留客戶的能力。此外，對於供貨商而言，我們的增值服務亦可以使他們更有效地管理自己的業務，並可使他們為目標客戶調整其營銷活動。這些服務也有助於我們鞏固與現有供貨商和客戶的關係，使我們區別於競爭對手，以及為我們帶來新供貨商及客戶。根據服務性質以及我們的安排，我們會酌情向客戶和供貨商收取增值服務費用。

### 物流安排與基礎設施

我們管理分銷物流安排的旨在方便產品快速順暢地流通，同時減少我們的庫存持有成本。我們的倉庫管理採用先進的信息管理系統，這個系統不但能夠管理我們倉庫中的產品的變動及儲存，還可以利用條形碼或射頻識別技術監測產品在我們的物流中心的狀態。此外，我們在若干物流設施建立先進的冷鏈存儲設備，以存儲及運送溫度敏感產品，如疫苗。一般而言，我們在收到客戶訂單後6至12個小時內從倉庫發貨，我們亦在取得訂單確認後不少於2個小時內向有關城區的醫院提供緊急發貨服務。我們上海的物流設施還具備在緊急情況下處理大宗貨品交付的能力。在

---

## 業 務

---

2009年H1N1病毒流行期間，我們應用先進的冷鏈設備在4個半小時內向上海254家醫院成功運送約170,000劑H1N1疫苗。在2008年、2009年和2010年，我們在醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的物流安排中從未發生任何重大錯誤或延誤。此外，我們亦開拓機會透過與第三方物流服務供應商合作以擴大我們的分銷網絡。例如，我們於2011年4月與中郵物流有限責任公司訂立協議以透過其全國的物流網絡分銷醫藥產品。

我們物流中心的主要功能是儲存我們的產品，並運輸及分銷產品予客戶。在接到客戶訂單前，我們將產品儲存在溫控環境內。客戶訂單確認後，我們會安排物流服務，並及時向客戶交付所訂購的產品。我們物流中心的規模通常介乎建築面積5,000平方米到20,000平方米不等。

我們還以增值服務的方式向供貨商和客戶提供物流服務。這些服務有助於供貨商和客戶低成本、高效率地管理他們的業務運作。

### 庫存管理

在管理醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的庫存時，我們的着重點在於管理我們的庫存持有成本，維持可以向客戶供貨的產品種類，以及確保及時向客戶交貨。我們通常對我們持有的每一種產品確立最低和最高庫存水平，並利用先進的信息系統監測庫存水平。在2008年、2009年和2010年，我們醫藥分銷及供應鏈解決方案業務的平均庫存週轉天數分別為41.9天、38.4天及40.8天。

### 信息系統

我們在醫藥分銷及供應鏈解決方案業務中採用先進的信息系統。尤其是我們的業務資訊系統可以幫助我們收集和分析我們的經營數據，例如對我們和我們的供貨商均有價值的庫存量 and 產品銷售的信息。我們允許供貨商有償使用上述信息。我們的客戶關係管理系統能夠接受和處理客戶與供貨商對我們的經營活動的反饋，並將這些反饋信息轉發給我們的相關部門予以解決。我們亦建立了賣方管理庫存系統，通過這個系統，供貨商可以監測客戶的庫存水平，並制定相應的生產和交貨計劃。我們通過企業資源規劃系統和倉庫管理系統進行物流管理，從而實現高效的庫存管理。我們已成功整合上海地區的經營業務的各個信息系統，這使我們可以在上海地區集中地進行財務、採購、庫存和物流管理。我們正在整個醫藥分銷及供應鏈解決方案業務分部建立充分整合的信息系統。

### 藥品零售

根據《南方所報告》，就2009年收入而言，我們是華東地區最大的零售藥店網絡。我們以「華氏」和「雷允上」等全國或地區性的優質品牌來經營我們的零售藥房。在2008年、2009年和2010年，我們的藥品零售業務收入總額分別為人民幣1,413.8百萬元、人民幣1,521.5百萬元和人民幣1,725.5百萬元。

## 業 務

### 零售網絡

我們的零售藥房網絡遍及全國9個省、市及自治區。截至2010年12月31日，我們的零售藥房網絡共有1,682家零售藥房，其中有1,187家直營藥房（包括363家我們透過合營企業江西南華經營的零售藥房）及495家特許經營藥房。根據《南方所報告》，按2009年的收入排名，我們是華東地區最大的連鎖藥房。我們的零售藥房客戶通常是生活在中國大型城市里的城市居民。以下表按地區分布列出截至2010年12月31日我們網絡中零售藥房數：

地區	直營店	特許經營店	總計
<b>華東地區</b>			
上海 .....	436	323	759
江西 <sup>(1)</sup> .....	363	–	363
浙江 .....	60	15	75
山東 .....	86	0	86
江蘇 .....	78	9	87
安徽 .....	42	4	46
<b>其他地區</b>			
內蒙古 .....	60	144	204
貴州 .....	40	0	40
廣東 .....	22	0	22
<b>合計</b> .....	<b>1,187</b>	<b>495</b>	<b>1,682</b>

附註：

(1) 透過我們的合營企業江西南華經營。

### 直營店

截至2010年12月31日，我們的網絡有1,187家直營零售藥房。藥房大部分都位於中國9個省、市和自治區的發達城市居民區和繁華商業區。在2008年、2009年和2010年，我們的直營藥房（由江西南華經營的藥房除外）總收入分別為人民幣1,413.8百萬元、人民幣1,521.5百萬元和人民幣1,725.5百萬元。

### 特許經營藥店

截至2010年12月31日，我們的零售藥房網絡共有495家特許經營藥店，其中的大部分位於上海和內蒙古。我們選擇地理位置優越的獨立藥店成為我們的特許經營藥店。截至2010年12月31日，我們所有的加盟店均為獨立第三方。我們通常授予我們的特許經營藥房權利以我們的零售品牌之一進行經營來收取特許經營費及管理年費。通常，我們的特許經營協議規定特許經營藥店出售的所有產品均須從我們處購入。為確保我們的特許經營藥店遵守我們的政策和流程，我們已採取各種措施。例如，我們定期對我們的特許經營藥房進行檢查，以確保他們嚴格遵守我們的質量標準。我們亦採用電子管理系統管控特許經營藥店的存貨及銷售。此外，我們通常會向特許經營店收取保證金，以進一步確保彼等不會違反任何特許經營協議的條款。



---

## 業 務

---

### 產品與服務

我們的零售藥房常年銷售的產品種類超過10,000種。我們通常以提供廣泛應用的藥品和客戶經常購買的產品為目標。基於其多元化的產品組合，我們的醫藥零售業務在整體而言並無受個別產品的季節性因素所影響。我們的零售藥房出售的商品有三類：處方藥、非處方藥和非醫藥產品。

**處方藥。**我們提供種類繁多的藥物，包括目前可行的23類處方藥中的22類。我們只接受醫師和其他持證醫療服務提供者開出的處方。我們店內的藥劑師會核對所有處方訂單的有效期、準確性和完備性。我們的藥劑師還會將客戶提供的藥物、疾病和過敏反應等信息與每份處方反覆核對，進行藥物使用情況檢查。

**非處方藥。**我們提供62類非處方藥用於治療普通疾病，以及36類現代中藥。

**非醫藥產品。**我們提供152種個人醫療保健品，包括各種保健補品、維生素、礦物質和膳食產品、護膚品、生發產品、美容產品和化妝品等。

我們致力於推出新的產品和服務來滿足客戶不斷變化的偏好，從而顯示出我們對於競爭對手的優勢。除核心製藥業務外，我們還不斷開發新的產品和服務，如在我們的中藥房提供中醫診斷、在綫訂購和填寫處方的服務、通過視頻會議進行遠程醫療診斷、具有治療效果的化妝品和提供藥品及其他消費產品的專業便利店等。

我們主要從各第三方生產企業和分銷商處購買我們的零售商品，也從我們自己的製藥業務和醫藥分銷及供應鏈解決方案業務購買少部分商品。

我們相信我們所提供的所有產品基本都有隨時可以替換的供貨商或產品，失去某一個供貨商不會對我們的業務產生重大影響。雖然我們與主要的供貨商一般沒有長期協議，但我們在保持可靠的供貨來源方面並沒有遇到過很大的困難，我們通常預期能夠在我們的零售藥房里保持藥品和其他產品的充足供貨貨源。

### 市場營銷與促銷

我們的零售藥房市場部主要負責為我們的零售藥房開展市場營銷和促銷活動，如廣告、促銷方案、店面設計、室內布局和貨架展示等。尤其是我們會通過大眾媒體定期投放廣告來宣傳我們的品牌和企業形象。我們還與我們的產品供貨商和生產廠家聯合舉行促銷活動，包括贈送禮品、打折和返利等。我們相信通過我們的營銷和促銷活動，提高了公眾對於我們的零售品牌和聲譽的認識，這會對提高我們的收入和盈利能力產生有利影響。

### 存貨管理

我們對存貨進行管理，以使持有成本最小化，確保及時交貨，並確保我們的零售藥房里儲備有各種商品。通過回顧過往年度的業績，充分考慮我們的預期數據和市場規模，我們每年都要設立庫

## 業 務

存管理目標。我們亦每個月對藥房和倉庫的存貨專門進行不定期盤點，並且每天都對我們藥房的貴重貨物進行存貨盤點。我們定期對我們的醫藥產品的保質期進行監測。我們以這些編輯數據來編寫月度庫存分析報告，並根據這一報告來評估我們的存貨控制措施和成本。此外，對於存貨盤點中出現的任何差異，我們要求我們的門店經理都必須及時跟進，並向相關的運營附屬公司報告這一結果。

### 近期重大收購

#### CHS

於2011年4月，我們以總對價現金約人民幣3,569.0百萬元收購CHS的全部股權。CHS為一家控股公司，其主要資產為其全資附屬公司中信醫藥（按2009年收入排名，中信醫藥為北京一家領先醫藥分銷商）。中信醫藥的加盟將大規模擴大我們在華北地區的經營及市場份額。

根據中國醫藥商業協會，按2009年收入排名，中信醫藥在中國醫藥及保健產品分銷商中排名第18。於2010年12月31日，中信醫藥分銷逾5,000種醫藥及保健產品，大部分為高端醫藥產品，其中主要包括進口醫藥及在中國的國際醫藥公司的附屬公司所生產的藥物。中信醫藥分銷產品予超過400家醫院，包括北京所有三級醫院及103家二級醫院。於2010年，中信醫藥向醫院的純銷佔其收入約51%。中信醫藥亦分銷部分經挑選的進口疫苗組合，以及國際醫療設備製造商或彼等於中國的附屬公司的醫療設備。中信醫藥透過九家位於北京、南京、上海、杭州、河南及海南的倉庫進行其醫藥分銷業務。倉庫的主要功能為就來自供應商的產品進行加工及儲存，以及分銷客戶所訂購的產品。作為其藥物、疫苗及醫療設備分銷業務的一部分，中信醫藥向其客戶提供範圍廣泛的物流及增值服務，例如進口服務、第三方物流服務及信息技術解決方案。

於2008年、2009年及2010年，CHS的收入分別為人民幣3,214.4百萬元、人民幣4,343.4百萬元及人民幣6,111.9百萬元，其於同期的稅後利潤分別為人民幣71.4百萬元、人民幣93.6百萬元及人民幣131.7百萬元。

### 抗生素業務

於2010年12月，我們訂立一項協議以總對價現金約人民幣1,487.8百萬元，向上藥集團收購其抗生素業務，由上海新亞的96.9%股權及上海華康的100%股權組成。我們預期於2011年上半年完成收購抗生素業務。待抗生素業務收購完成後，我們的主要產品數目將從53項擴充至59項。

上海新亞主要從事製造及銷售抗生素及其他醫藥產品。於2010年12月31日，上海新亞製造及營銷逾66種醫藥產品。其主要產品包括鹽酸貝那普利(Benazepril Hydrochloride)片劑、注射用頭孢曲松鈉、注射用頭孢噻肟鈉、注射用果糖二磷酸鈉、注射用頭孢他啶及頭孢克肟，全部均將於收購

## 業 務

完成後成為我們的主要產品。於2010年，此等主要產品合共產生收入人民幣491.9百萬元。有關此等產品的詳情，請參閱「－製藥業務－產品組合－化學藥品」。上海華康為覆蓋上海地區的醫藥產品分銷商。

於2008年、2009年及2010年，抗生素業務的合併收入分別為人民幣1,657.7百萬元、人民幣1,621.9百萬元及人民幣1,414.1百萬元，而抗生素業務於同期的除稅後合併利潤分別為人民幣112.9百萬元、人民幣108.7百萬元及人民幣88.4百萬元。

### 與輝瑞的合作建議

於2011年4月，我們與全球領先的製藥公司輝瑞投資有限公司（「輝瑞」）就於中國多個地區可能進行合作訂立無約束力諒解備忘錄（「諒解備忘錄」），合作方式包括於中國將輝瑞所開發創新的泌尿學藥物註冊、商業化及分銷。訂約方亦計劃開拓其他可能的合作範疇，例如藥物研發、分銷安排及潛在權益投資機會。此外，訂約方預期加強彼等現時的合作，在中國次級城市推廣輝瑞的肺炎球菌結合疫苗Prevenar (7-valent)，此藥物已獲批准在中國用作預防兒童的肺炎球菌病。訂約方計劃就該等安排的條款及條件進行磋商，並於簽訂諒解備忘錄後6個月內訂立正式協議。輝瑞或我們均無義務就此等事宜訂立任何協議，且我們不能向閣下確保我們將於既定時間表內或其他時間與輝瑞達成任何協議，或該合作建議將達到預期的成效。

### 客戶

在2008年、2009年和2010年，來自我們五大客戶的收入合共分別佔我們的收入5.6%、5.9%和5.1%。同期，來自我們最大客戶的收入分別佔我們的收入1.4%、1.4%和1.2%。

概無董事、監事、他們各自的聯繫人或上藥集團、上海盛睿或上海上實（如董事所知，為直接或間接擁有我們股本逾5%的股東）或其各自的聯繫人於上述客戶擁有任何權益。

我們的第三方應收賬款主要指客戶須支付的賒銷產品銷售款項，包括應收款項和應收票據。在2008年、2009年和2010年12月31日，我們來自第三方的應收款項總額（除壞賬準備前）分別為人民幣5,152.9百萬元、人民幣5,756.2百萬元和人民幣7,739.7百萬元。我們定期監察逾期應收款項的可回收情況，並在適當時對該等應收賬款計提減值。在2008年、2009年和2010年12月31日，我們的應收款項呆賬準備分別為人民幣566.4百萬元、人民幣608.0百萬元和人民幣613.5百萬元。有關我們的貿易應收賬款的準備政策及準備金額詳情，請參閱「財務資料－主要會計政策－應收賬款減值」和「財務資料－流動性及資金資源－營運資金－應收賬款及其他應收款－對第三方應收款項」兩節。

### 供貨商

在2008年、2009年和2010年，我們向五大外部供貨商的合併採購額分別佔總銷售成本7.7%、8.4%

## 業 務

和9.1%。此外，向最大外部供貨商的採購額分別佔同期總銷售成本2.5%、2.6%和2.6%。

概無董事、監事、他們各自的聯繫人或上藥集團、上海盛睿或上海上實（據董事所知，為直接或間接擁有我們股本逾5%的股東）或其各自的聯繫人於上述任何供貨商擁有任何權益。

### 知識產權

我們充分了解知識產權對我們業務的重要性，並致力於知識產權的開發與保護。我們以專利、商標、商業秘密以及員工和第三方保密協議保護我們的知識產權。

我們擁有並已申請了專利以保護那些對我們企業意義重大的技術、發明和改進。截至2010年12月31日，我們擁有319項中國專利。

截至2010年12月31日，我們所持有專利的剩餘保護期分別為2年到18年不等。專利持有人通常享有排除他人在相關專利發放國內使用、許可使用或其他開發利用該專利的專營權。但這並不能保證我們的專利不會受到質疑，對此質疑的抗辯成本頗高，並且需我們的管理層人員履行一般職責時額外兼顧。國家知識產權局於2009年5月宣佈我們的一項複合銀杏葉及其製備方法的發明專利無效。我們已向北京的一家法院提起上訴。於2010年10月，該院判我們勝訴，並宣判我們的發明專利有效。國家知識產權局正在就此判決進行上訴。另外，一名第三方人士於2006年向中國法院提起訴訟，質疑我們一項基因工程腺病毒及其應用的發明專利的擁有權。法院於2010年11月判定該第三方人士為該項專利的發明者及權益持有者，判我們敗訴。我們現時正對該裁決進行上訴。我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所認為，我們無須就此兩宗法律訴訟向其他方支付任何貨幣負債，因為訴訟屬於專利權擁有權的爭議。我們均已開始生產及銷售複合銀杏葉及基因工程腺病毒。於2008年、2009年及2010年，此兩項產品產生的收入合共分別為人民幣5.0百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣3.9百萬元。由於此兩種產品的生產規模均有限，我們認為質疑我們有關此等產品專利的法律訴訟結果並不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。我們並不知悉任何其他針對我們的有關知識產權的未決索償或質疑。請參閱「風險因素－業務運營相關風險－如果我們不能保護自己的知識產權，例如技術和生產專業知識，則我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到嚴重不利影響」。

我們還依靠商標來保護我們的非專利產品。截至2010年12月31日，我們在中國持有806個註冊商標。根據適用的中國法律，對於經國家商標局批准予以註冊的商標，我們擁有將商標用於產品和服務的專營權。在中國，商標註冊的有效期為自批准註冊之日起計10年。倘發現第三方侵犯我們已註冊商標的專營權，則我們可以通過適當的行政和民事程序提起訴訟，要求有關當局向侵權方發出禁制令或通過協商來解決侵權行為。有關當局亦可以徵收罰款，或沒收或銷毀侵權產品或生產侵權產品的設備。

---

## 業 務

---

我們擁有許多「馳名商標」，包括「信誼」、「雷氏」、「龍虎」、「胡慶餘堂」和「蒼松」等。我們致力於提高和加強我們的商標權，這對我們的總體品牌戰略和聲譽至關重要。

我們的醫藥產品的某些成分、配方、付運以及製造方法或程序，涉及非專利技術、專有技術、流程、專有知識或數據。對於這類無法獲得專利的專有技術和難以實施專利的流程，我們依靠保守商業秘密和保密協議來維護我們的利益。我們所有研發人員均已與我們訂立保密、非競爭和專有信息協議。這些協議要求有關員工將受僱於我們的期間所開發的所有發明、設計和技術都轉讓予我們。

除保護我們自己的知識產權外，我們所獲得的成功還有賴於我們能否將我們的任何產品或業務可能侵犯他人知識產權的風險降到最低限度。通常我們會在產品開發初期，按程序由我們的內部研發人員和外聘專利代理或法律顧問對每件產品進行專利清查搜索，只有通過搜索得出該建議產品不會侵犯任何第三方知識產權的結論後，才會批准進行產品開發。我們相信嚴格遵守這些程序就能夠有效降低侵犯第三方知識產權的風險。儘管我們有內部控制程序，但侵犯第三方知識產權的風險並不能完全消除。請參閱「風險因素－業務運營相關風險－如果我們的產品侵害第三方知識產權，我們可能承擔巨大責任，並且不得出售該等產品」。

### 競爭

醫藥製造、分銷及零售業的競爭十分激烈。我們須面對國內及國外競爭對手，且競爭對手分布廣泛，經營規模不一。

### 製藥業務

根據《南方所報告》，截至2009年年末，中國有5,300多家醫藥製造商。我們的製藥企業直接面對生產同類醫藥產品的製造商的競爭，並間接面對生產具有類似療效的產品的醫藥製造商的競爭，因為他們的產品能夠作為我們產品的替代品來使用。當拓展其他市場時，我們也面臨競爭，且在我們已有的市場上也會出現新的競爭對手。我們的競爭對手因產品而異，在某些情況下，不同的競爭對手可能在中國不同地區佔有或多或少的市場份額。我們在製藥業務方面的主要競爭對手是國內大型製藥企業，如哈爾濱製藥集團有限公司和石家莊製藥集團有限公司。

醫藥行業的一大特點就是產品開發和技術更新速度快。我們相信我們能夠於產品組合、產品的有效性、安全性、可靠性和實用性、研發能力以及銷售及營銷能力方面與國內其他醫藥製造商競爭。根據《南方所報告》，截至2009年年末，我們是國內第三大醫藥製造商。截至2010年12月31日，我們生產中的醫藥產品逾950種。我們相信，我們能夠適應市場對醫藥產品不斷變化的需求。我們一直按照國家的《藥品生產質量管理規範》標準來生產我們的產品，並遵循嚴格的質量控制程序以達到高品質。我們進行先進的醫藥研究與開發，一方面完善我們現有的產品，另一方

## 業 務

面推出新產品。最後，我們的銷售與營銷團隊與全國範圍內的醫藥分銷商合作，其中也包括我們自己的分銷業務。我們計劃進一步整合我們的製藥業務和我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務，以使我們的製藥業務能夠受益於龐大的分銷業務網絡。

### 醫藥分銷

我們在國內藥品和醫療保健品分銷方面面臨着激烈的競爭。根據《南方所報告》，中國的醫藥分銷市場極為分散，截至2009年12月31日，市場上有超過10,000家分銷商。根據《南方所報告》，2009年按醫藥分銷總收入計算，中國最大的3家分銷商所佔的市場份額總和為20.9%。根據《南方所報告》，按照佔中國醫藥分銷商總收入的百分比計算，我們2009年的市場份額為4.6%。

我們於2009年是華東地區最大的醫藥產品分銷商，面臨的競爭主要來自在該地區經營業務的大型國家和地區醫藥產品分銷商，如國藥控股股份有限公司、九州通醫藥有限公司和華潤醫藥集團有限公司。我們在分銷網絡的深度、所服務的客戶種類、產品組合的廣度、物流和增值服務計劃以及政府關係等方面與競爭對手競爭。我們專門為醫院客戶提供服務，已在華東地區建立廣泛的醫院客戶網。通過與當地政府部門進行合作，我們極大地提高了在上海社區醫院中的市場份額，我們還計劃將我們的成功經驗擴展到該地區的其他地方和其他更多地區。我們力圖利用完善的產品組合在競爭對手中脫穎而出。此外，我們還提供先進的物流和增值服務以吸引客戶和供貨商。

我們主要計劃通過收購在中國其他地區領先的醫藥產品分銷商並與其建立合作關係，力求將我們的醫藥分銷及供應鏈解決方案業務擴展至全國。我們亦開拓機會透過與其他物流服務供應商（如中郵物流有限責任公司）合作以擴大我們的分銷網絡。當我們進入新市場時，將面臨來自市場上現有分銷商的競爭。這些競爭對手引進了成功的經營模式和先進的物流與信息管理系統，這也可能導致直接競爭更為激烈。

無論競爭的程度或類型如何，為保持競爭力，我們必須通過提供全面的產品組合、有效控制庫存、提供靈活可靠的服務以及具有競爭力的價格不斷開發新的客戶及商機，並向現有客戶提供更為優質的服務。

### 藥品零售

根據《南方所報告》，截至2009年，中國有約387,870家零售藥房。我們與部分地區及地方連鎖零售藥房、獨立經營藥房、超市和連鎖便利店、折扣藥商、郵購處方藥供應商、會員俱樂部及網上藥店等進行商業競爭。我們在藥品零售業務方面的主要競爭對手包括國藥控股股份有限公司和中國海王星辰連鎖藥店有限公司。

我們主要的競爭優勢是門店區位及便利程度（尤其是在上海）、經過專業培訓的員工、嚴格的管理和我們的品牌。我們認為，藥品零售市場的不斷整合和連鎖店經營商不斷開立新門店，將進一步增加市場的競爭壓力。儘管我們的零售藥房分布零散，能夠抵銷個別市場競爭狀況的影響，但我

## 業 務

們相信，在我們部分現有市場上開立更多新門店可能會加劇競爭。此外，部分城市的地方法規可能會禁止在已有門店的一定距離內開設新的零售藥房，而且倘競爭對手已經佔據多個黃金地段，則預期我們在該等城市擴張業務，會在物色合適新店址方面面臨更多競爭。

有鑒於日趨激烈的競爭，我們尋求繼續擴大競爭優勢，包括進一步加強我們的分部間整合，以實現我們垂直一體化業務模式帶來的益處。

### 質量控制

我們擁有嚴格的質量控制體系，並對製藥、醫藥分銷及供應鏈解決方案業務及醫藥零售業務的質量控制投入大量精力。我們已建立全面的質量控制體系，為覆蓋自研發至製造、分銷及零售的藥品價值鏈各階段提供質量標準和操作規程。我們的全面質量控制體系乃根據《藥品生產質量管理規範》及《藥品經營質量管理規範》的規定並經參考人用藥物註冊技術要求國際協調會議所建議的若干標準設計。我們的質量控制體系定期全面進行質量控制核查、質量風險管理及錯誤校正及預防的規程。我們的高級管理層也積極參與制定質量政策和改進質量控制標準。

### 製藥業務

在製藥業務方面，我們已依照中國相關法律、法規和規定建立質量控制體系。我們的質量與安全標準包括眾多中國《藥品生產質量管理規範》並無規定或指定的特徵，例如載列要求管理層致力於質量控制目標的質量控制手冊及具備質量檢查及審計程序的綜合質量控制體系。我們的質量控制措施涵蓋製藥業務的各個方面，包括研發、生產車間和設施的設計與建造、生產設備的安裝與維護、原材料和包裝材料採購、原材料、在產品及成品的質量檢查、不良藥物反應監測和文件的核查，以遵守《藥品生產質量管理規範》的標準和要求。此外，我們已在我們的中央研究院建立產品質量實驗室，主要負責在開始生產某項產品之前，識別和解決潛在的產品質量問題。

因此，在2008年、2009年和2010年，並無客戶或相關政府部門報告我們的產品存有任何重大安全問題，或由於我們的醫藥產品質量而引發任何重大產品責任或法律索賠，亦無牽涉任何政府部門所進行的任何調查或審計的任何不利調查結果。

### 醫藥分銷及供應鏈解決方案

在醫藥分銷及供應鏈解決方案業務方面，我們完全遵守所有相關中國法律、法規和規定，以確保我們的業務質量。此外，我們只選擇擁有優良的資質和產品質量往績記錄的供貨商。我們設在總部的質量控制部門和我們分銷附屬公司的質檢員負責在我們的醫藥分銷業務中執行嚴格的質量控制措施。我們還擁有溫控倉庫，為醫藥產品的質量和安全提供適合的儲存條件。

## 業 務

我們為各種醫藥產品提供檢驗報告。我們還為進口的醫藥產品提供《進口醫藥產品檢驗報告》和《進口醫藥產品認證》。當收到分銷產品時，我們會根據它們的醫藥產品檢驗報告對這些產品進行現場檢查。如果這些醫藥產品是合格的，並且有完備的報告，我們會把它們存入倉庫以待分銷。如果這些產品檢查不合格，或者報告不完備，我們會立即通知供貨商，而不把這些產品存入我們的倉庫。

此外，部分特殊藥物會單獨存放在受控設備中，並由經過專門培訓的人員來監管。為符合國家食品藥品監督管理局的部分要求，通常會有兩名經過專門培訓的人員護送運輸該等藥物。過期藥物會存放在單獨的倉庫中，我們會立即通知有關人員啟動銷毀程序。過期藥物通常以兩種方式來進行處置：(i)我們將此類藥物退回其來源地；或(ii)我們獲得授權在受控環境下立即銷毀此等藥物。

### 藥品零售

在藥品零售業務方面，我們從採購環節開始執行質量控制。具體而言，我們在中國篩選具備《藥品生產質量管理規範》認證的製造商，在考慮供貨商的產品種類和質量、製造、包裝、運輸和倉儲能力以及成本競爭力等方面後挑選一組核心供貨商，為我們提供產品。我們會現場檢測收到的每批產品的質量，並會盡快撤換未能通過質量檢測的供貨商。由於我們擁有龐大的供貨商和備用供貨商網絡，因此我們相信，即使我們因部分供貨商質量控制記錄不合格而選擇中止合作關係，也並不會發生任何業務及經營嚴重中斷的情形。

我們極為重視各級員工（包括直接與客戶接觸的店內藥劑師和藥店員工）所提供服務的質量。我們會定期派出質量控制檢查員巡查藥店，以監察員工的服務質量。在決定員工晉升或獎金時，我們也會考慮調查期間所接獲的反饋意見。在2008年、2009年和2010年，我們並無因產品責任、人身傷害、過失死亡或店內藥劑師提供不當意見而遭任何索賠、訴訟或仲裁，或引致政府部門進行重大不利調查或審查結果。

### 職業健康和安全

中國政府就員工安全對醫藥公司實施一系列的監管規定。有關規定請參閱「法規－職業健康和安全」。我們視職業健康和安全為我們的重要社會責任之一，在我們的生產場地實施安全措施，確保遵守適用的監管規定。具體而言，我們在每個業務營運實體均設立安全監管部門，以監管該實體安全措施的實施。我們亦在各實體設立安全核查部門。該等安全監管部門定期檢查營運設施，確保製藥、醫藥分銷及供應鏈解決方案及醫藥零售業務符合現行法律、法規及規定。我們認為，實施安全措施是保證員工安全的唯一方式。因此，我們的安全職能部門會就事故防範及管理對員工進行定期安全培訓。

我們同時也採取安全生產及事故防範執行政策，就職業健康和安全提供全面指引，其中包括：(i)



---

## 業 務

---

明確負責事故防範的人員及部門；(ii)列明各員工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。

我們定期檢查物流中心，確保我們的物流運營符合中國現行法律、法規和規定。我們亦就事故防範及管理對員工進行定期培訓。我們採用可燃氣體報警器及防爆型電氣設備，將我們物流中心、生產設施、倉庫及實驗室的傷亡風險降至最低。我們分銷或生產的部分產品及化學物品存在固有危險，故我們在處理該等產品時根據相關國家標準採用嚴格的政策。

然而，我們的部分業務運營存在該活動固有的部分風險及危險，可能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－業務運營相關風險－我們的業務可能受到現時或未來環境法規或強制措施的嚴重不利影響，且我們對可能會對環境造成污染或對他人造成傷害的潛在危險材料進行處理。」。

### 環保事宜

我們的醫藥分銷及零售業務主要受一般環保法律及相關法規監管。我們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，就我們的物流中心的發展項目而言，我們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。

我們的製藥業務受國家、省級及地方環保法律、法規和規定監管。中國製藥商適用的相關法律、法規和規定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有關條文。製造商亦須在開展新建設項目前對環境影響進行評估，以確保生產工序符合規定的環保標準，廢料排放前須經處理。我們的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，全部均在符合所有適用環保法律、法規及規定的前提下產生。此外，中國國家及地方環境保護法律、法規和規定，對排放污染物徵收費用，而污染物未經合理處理即排放者會遭罰款。相關環保法律、法規及規定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、法規和規定的企業。請參閱「風險因素－業務運營相關風險－我們的業務可能受到現時或未來環境法規或強制措施的嚴重不利影響，且我們對可能會對環境造成污染或對他人造成傷害的潛在危險材料進行處理。」。

在2008年、2009年和2010年，我們作出相關環境影響評估後方開始建設生產設施，並已取得我們的生產設施所需的所有許可證及環境批文。為確保符合控制污染的相關法律、法規和規定，我們

---

## 業 務

---

已於醫藥生產基地設立污水處理及廢料管理設施。我們的生產設施已符合《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。此外，我們若干生產附屬公司亦已取得環通認證中心有限公司（獲授權發放質量監管認證（如ISO認證）的組織）ISO14001環境管理體系認證。為遵守相關環境保護法律、法規和規定，我們在2008年、2009年和2010年產生的費用分別為人民幣30.2百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣8.2百萬元。

我們相信我們現時符合相關國家及省市環保法律、法規及規定的所有重大規定，且我們已就我們的業務獲得所有相關的政府批文。自2008年1月1日至最後可行日期，我們並無發生任何重大事故或並無因破壞環境而受到任何重大環保投訴。

就我們所知，並無任何因現時或過往環境行為而大有可能嚴重損害我們的財務狀況的待決訴訟或重大財務責任。然而，我們不能預測無法預計的環境或然事件或新訂或經修訂法律、法規或規定對我們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，故我們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、法規和規定。我們亦無法預測因遵守日後可能採納或實施的環境法律、法規和規定而產生的全年費用。有關監管我們的業務的環保法律、法規和規定詳情，請參閱「法規－環境保護」。

我們應對日後可能實施的環境法律、法規和規定而採取的計劃包括：(i)授權我們的法律及工業部門監督及貫徹執行環境保護政策；(ii)每年培訓員工有關遵守中國環境法律、法規和規定的事宜，並於實施新環境法律、法規和規定時加強培訓，同時鼓勵員工參加當地環保部門籌辦的環保培訓研討會；(iii)每周實地視察我們的設施；(iv)向我們的總經理及時報告任何違反中國環境保護法律、法規和規定的行為；及(v)如有破壞環境的情況，則及時向相關中國監管部門報告並配合。

### 保險

我們已根據行業慣例購買財產保險，對存貨、設備及設施進行投保。由於我們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有關排放有害物質的潛在責任的保險。另外，由於我們相信在中國購買業務中斷保險及為董事購買主要員工保險並非一般行業慣例，故我們亦無購買上述保險。本公司根據相關法規為員工購買工傷、醫療、養老、生育及失業保險。我們認為我們現行保險的保障範圍足夠。然而，我們會一直檢討及評估我們的風險組合，並按我們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

#### 總部

我們的總部位於中國上海太倉路200號。

## 業 務

### 樓宇和單位

截至2011年2月28日，我們擁有1,386幢樓宇和單位，總建築面積為1,389,383平方米，其中大部分位於中國。於該等物業中，總建築面積為652,322平方米的物業用於工業用途；總建築面積為228,128平方米的物業用作辦公室；總建築面積為243,347平方米的物業作儲存用途及總建築面積為265,587平方米的物業作商業及其他用途。

我們已就目前在中國所佔用及使用的大部分樓宇和單位取得相關業權證明。具體情況如下：

我們已就1,076幢總建築面積為1,076,079平方米的樓宇和單位的土地所有權及房屋所有權取得所有相關的業權證明。於該等物業中：

- 36幢總建築面積為44,040平方米的樓宇和單位建於集體所有的土地之上。我們已就使用相關集體所有的土地取得所有批准。然而，我們無權轉讓、出租、按揭或以其他方式處置該集體所有土地或建於其上的樓宇，直至我們向有關政府部門取得批准及就有關集體所有土地支付額外土地溢價或土地增值收益。
- 344幢總建築面積為333,505平方米的樓宇和單位乃建於政府部門劃撥予我們的土地之上。據我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所告知，我們有權佔用及使用該土地並於其上建築樓宇。然而，在取得相關政府部門的批准，並就政府所劃撥的相關土地支付額外土地溢價或土地增值收益之前，我們不能轉讓、出租、按揭或以其他方式處置政府所劃撥的土地或建於其上的樓宇。於該等物業中，185幢總建築面積為167,193平方米的樓宇和單位乃位於由政府規劃政策劃撥為預留土地的土地之上。據我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所告知，我們不可以轉讓、出租、按揭或以其他方式處置相關預留土地或建於其上的樓宇和單位。根據我們與相關政府部門訂立的協議，倘我們騰空及退回相關預留土地予政府，則我們將獲授總建築面積等於該預留土地的土地使用權。我們同意於2012年12月前退回土地予政府。
- 63幢總建築面積為62,873平方米的樓宇和單位乃位於我們向第三方租得的土地之上。
- 本公司所實益擁有的少量樓宇和單位目前已在我們附屬公司部分第三方少數股東名義下登記。該等第三方股東將樓宇及單位的擁有權轉讓予有關附屬公司作為出資額。然而，有關登記程序並無完成。據我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所告知，申請將所登記名稱改為我們的相關附屬公司屬行政事宜，因而辦理相關手續並無任何法律障礙。我們現時計劃出售該等樓宇及單位。我們正磋商出售部分該等物業及處置我們於持有其他該等物業的附屬公司的權益。

我們並未就253幢總建築面積為287,897平方米的其他樓宇或單位（佔我們截至2011年2月28日所佔有及使用的樓宇和單位總建築面積的20.7%）取得相關房屋所有權證。該等物業主要用於工業用途。在253幢樓宇及單位中的11個項目，位於我們擁有土地使用權或用地批文及施工證或批文的

## 業 務

出讓土地上，我們正申請獲取相關的房屋所有權證。就該等樓宇及單位中的101個項目而言，我們因欠缺有關施工許可證或批文而未取得相關的房屋所有權證。就其餘141項樓宇及單位，我們因欠缺相關土地使用證及施工證或批文而未取得相關房屋所有權證。我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所已告知我們，就上述253幢樓宇及單位而言，我們可能會被勒令拆除該等物業，亦可能會被處以高達建築成本10%的罰款。此外，我們已取得相關房屋所有權證的樓宇或單位中，有57幢總建築面積為25,406平方米的樓宇和單位（佔我們截至2011年2月28日所佔有和使用的樓宇和單位的總建築面積的1.8%）未有相關土地使用證。此等物業主要用於商業用途。據我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所告知，在取得相關部門的批准，並就相關土地使用權支付土地出讓金及其他相關費用以及完成登記程序之前，我們不能轉讓、出租、按揭或以其他方式處置該等310棟樓宇和單位。

我們認為，由於未取得業權證明的物業僅佔我們物業總值的極小部分，故該等物業對我們的運營而言並不特別重大，而未有業權證明沒有亦將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。我們相信，如有必要，可搬遷至其他物業，而不會對我們的運營造成重大影響。我們計劃就此等物業採取多項補救行動，包括申請有關業權證書及處置部分物業並將該等物業的設施及人員搬遷至替代物業。此外，我們已就搬遷我們於20項位於政府規劃政策列為儲備土地的土地上的物業（總建築面積為5,265平方米）內的業務與地方政府機關達成協議。控股股東上藥集團已同意彌償我們因此等物業缺失土地使用權或房屋所有權而可能遭受的任何損失或損害。

我們已就位於中國之外的樓宇和單位取得所有相關的業權證明。

### 在建物業

截至2011年2月28日，我們擁有16幢在建樓宇及單位，總規劃建築面積為47,348平方米。我們預期將該等樓宇主要作生產、倉儲及其他物流用途。該等在建物業中，我們尚未就總建築面積為16,772平方米的12幢樓宇和單位取得相關施工許可證。我們並不知悉任何有關該等樓宇及單位的重大安全問題。我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所告知我們，有關該等在建物業，我們可能被勒令中止或拆除施工工程，亦可能會被處以高達施工成本10%的罰款。

### 租用物業

截至2011年2月28日，我們已在中國自第三方租得815幢總可租面積為445,692平方米的樓宇和單位。我們所租得的物業乃作儲存、商業、生產、辦公室及住宅用途。

該等租用樓宇和單位中，總可租面積為373,889平方米的446幢樓宇和單位的出租方已取得有關房屋所有權或在中國相關當局辦理租賃協議登記手續。總可租用面積為71,802平方米的其他369幢樓宇和單位的出租方並未向我們提供有關房屋所有權證。該等369幢租用樓宇和單位中總可租面積

## 業 務

為7,957平方米的6幢樓宇及單位的出租方已承諾會向我們補償因該等樓宇和單位的合法業權或其他權利瑕疵而造成的損失。我們的中國法律顧問國浩律師集團事務所認為，如果有必要，大部分我們租用的樓宇和單位均可以相關地區其他可資比較物業代替，不會對我們的經營或財務狀況產生任何重大不利影響。

### 物業估值

仲量聯行西門已評估我們自有物業截至2011年2月28日的價值為人民幣3,381.7百萬元，其中本公司應佔人民幣2,433.1百萬元。仲量聯行西門出具的函件全文及估值證書載於本文件附錄六估值報告內。

### 員工

在2008年、2009年和2010年12月31日，我們分別擁有31,856名、30,190名及31,493名全職員工。下表列示截至2010年12月31日我們以職能劃分的員工明細：

	員工數目	所佔 員工總數 百分比
運營 .....	11,524	36.6%
銷售和市場營銷 .....	12,315	39.1
研發、技術支持及質量控制 .....	3,055	9.7
管理、財務及行政 .....	3,062	9.7
其他 <sup>(1)</sup> .....	1,537	4.9
總計 .....	<u>31,493</u>	<u>100.0%</u>

附註：

(1) 其他包括辦公室後勤人員、辦公室保安人員及司機。

我們聘請員工時有嚴格甄選程序。近年，我們採用多項獎勵機制提升員工的工作效率。尤其是，我們定期審視員工的表現，並應表現調整其薪金及花紅。此外，我們為不同職能的員工提供培訓。我們相信該等措施可提高員工的工作效率。

員工的薪酬待遇一般包括薪金及花紅，亦可享有醫療、住房補貼、退休金、工傷保險等福利及其他福利。我們按照中國有關規定參與由省市政府組織的多項員工福利計劃，包括住房公積金、退休金、醫療、生育及失業福利計劃。此外，我們須根據中國法律按我們員工薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向員工福利計劃供款，最高金額由我們運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。我們亦為部分退休員工提供離職後福利。

在2008年、2009年和2010年，我們職工福利費的總額分別為人民幣1,521.3百萬元、人民幣1,569.5百萬元及人民幣1,628.3百萬元。

## 業 務

截至本文件刊發日期，我們全部員工均以僱用合同形式聘請。合同皆列明員工的職位、職責、薪酬及合同終止理由。凡員工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，中國政府規定我們須為各員工購買工傷保險。我們及我們的附屬公司均有工會保障員工權利、協助我們及我們的附屬公司達致經濟目標、鼓勵員工為管理層的決策提供意見及協助調解我們與工會成員間的糾紛。我們的業務單位均設有工會分會。我們相信我們與員工的關係良好。

我們為員工提供廣泛培訓，旨在幫助員工達致工作要求，提升工作質量和增加有關我們產品及服務的多個重要範疇的知識。譬如，我們提供一系列培訓項目及課程，涵蓋我們業務運營各方面，例如醫療知識、產品註冊流程、知識產權保護、《藥品生產質量管理規範》及《藥品運營質量管理規範》規定、質量控制標準、生產管理、安全、物流運營管理、銷售和營銷技巧以及客戶服務技能。我們亦向管理層團隊提供培訓，培訓範圍包括公司文化、業務流程及規劃、領導能力開發及有效的溝通及管理技能。我們相信該等項目已提高員工的生產效率及提升本公司的整體業績。

### 許可證、執照和批文

截至本文件刊發日期，我們已取得業務運營所需的所有許可證、執照和批文。有關我們運營適用的許可證、執照和批文的進一步詳情，請參閱「法規」一節。

### 法律訴訟

我們不時涉及，或在未來可能涉及我們的日常業務過程中有關合同糾紛、知識產權糾紛及其他事宜的仲裁、訴訟或監管程序。如下文所述，截至最後可行日期，我們仍有一樁未結法律程序，針對我們提出的相關索償超過人民幣5百萬元。除此之外，概無任何其他針對我們的重大未結法律程序。

2008年6月，興業銀行就其於2005年向獨立第三方深圳市康達爾授出人民幣80.0百萬元的貸款（我們為擔保人）本金及應付利息的清償事宜向我們及深圳市康達爾提起仲裁訴訟。對深圳市康達爾貸款的擔保乃由中西藥業於2009年重組前作出，當時我們對中西藥業並無控制權。根據我們的公司章程，本公司及我們的附屬公司均不可未經董事會（倘擔保超過某一數額或符合部分其他標準，則為股東）同意而向任何獨立第三方提供擔保。請參閱附錄九「一 公司章程概要」。深圳市康達爾於2009年償還部分貸款。根據興業銀行、深圳市康達爾、我們與若干其他人士於2011年1月訂立的調解協議，深圳市康達爾須於2011年3月31日前償還貸款餘額及其利息，其後我們將解除擔保。截至2011年3月31日，深圳市康達爾並未根據調解協議償還貸款，我們的擔保責任中未決餘額為人民幣72.6百萬元。我們認為我們並不可能支付擔保，因此我們並未就擔保的未償還餘額作出任何撥備。

---

## 業 務

---

儘管我們不能預測任何未決或日後仲裁、訴訟或其他法律訴訟的後果或影響，但我們並不認為，任何未決仲裁、訴訟或法律訴訟將對我們的業務、財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。然而，我們卻不能保證日後任何法律訴訟都不會產生可能對我們的經營業績或現金流造成重大不利影響的負面後果。