

## 業 務

### 概 覽

我們是一家中國西南部的綜合醫藥公司，擁有三個業務分部：醫藥分銷、自營零售藥房及製藥。根據獨立市場研究機構南方所的資料顯示，按以「百信」品牌經營的特許經營零售藥店於2013年12月31日的數目計，我們在中國排名第三。我們為首家於四川成都從事農村醫藥分銷的公司之一，而根據南方所的資料顯示，按截至2013年的銷售總額計，我們於四川成都的農村醫藥分銷位居首位。根據南方所的資料顯示，我們自家生產的正紅花油於2011年、2012年及2013年各年，按零售銷售收益計，在中國市場佔逾40%的市場份額，佔正紅花油產品類別的最大市場份額。根據南方所的資料顯示，按零售銷售收益計算，正紅花油因而於2011年、2012年及2013年分別佔中國總醫藥產品銷售之0.06%、0.05%及0.05%。

我們為中國西南部一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商。我們的醫藥分銷業務包括向：(i)醫藥批發商、(ii)特許經營零售藥店及(iii)農村地區的醫院及其他醫療機構進行銷售。於2014年12月31日，我們擁有約2,690名醫藥分銷業務顧客，包括四川省成都農村地區約700名醫藥批發商、1,420間以「百信」品牌經營的特許經營零售藥店及560間醫院及其他醫療機構。據南方所的資料顯示，由於中國政府之政策鼓勵零售連鎖藥店，獨立零售藥店加盟特許經營連鎖店有增長的趨勢。我們相信作為於中國西南部四川省廣受認可的一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商，我們，處於有利位置從市場增長及行業整合帶來的機遇中受惠。

我們於四川成都擁有悠久的農村醫藥分銷經營歷史及龐大的農村醫藥分銷網絡。我們於2003年在四川成都開始經營農村醫藥分銷業務。過去十年，我們已發展成為該區最大的農村醫藥分銷商之一。此外，我們的農村醫藥分銷網絡覆蓋四川省成都的五大農村醫藥分銷市場。透過我們的農村醫藥分銷業務，我們對成都地區的農村醫藥市場有深入了解。

於2014年12月31日，我們於四川、河北及湖北省擁有27間以「百信」品牌營運的自營零售藥店。[另外，我們有七間自營零售藥店正在搬遷。]截至最後實際可行日期，我們已完成一間店舖的搬遷、為兩家店舖簽訂租約並正在為另外四家店舖進行選址。為支持我們自家經營零售藥店網絡的發展計劃及爭取醫藥零售的市場份額，我們於2011年11月收購春生堂及於2013年12月收購百信堂。收購事宜為我們擴展自營零售藥房網絡的重要里程碑。

## 業 務

我們現時製造及銷售六種醫藥產品，包括正紅花油、紅花油、白花油、複方醋酸地塞米松乳膏、疤痕止癢軟化乳膏及氨苄西林膠囊。根據南方所的資料顯示，我們的正紅花油於2011年、2012年及2013年各年度，按零售收益計，佔中國正紅花油產品類別的最大市場份額。

我們的營業額由截至2012年12月31日止年度人民幣712.1百萬元增加至截至2013年12月31日止年度人民幣794.3百萬元，並進一步增加至截至2014年12月31日止年度人民幣847.2百萬元，相當於由2012年至2014年複合年增長率為9.1%。

### 我們的競爭優勢

我們相信，我們的成功及未來增長潛力乃得益於以下競爭優勢：

我們作為中國西南部一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商，處於有利位置從市場增長及行業整合帶來的機遇中受惠。

我們相信，我們處於有利位置，可從中國保健行業現正經歷的強勁增長、監管改革及市場整合中受惠。中國的保健市場是全球增長最迅速的保健市場之一，增長受到中國的整體經濟增長和其不斷老化的人口所推動。中國政府近年發出多項政策與措施，支持醫藥及保健行業的發展，加上中國保健方面的消費總額的增長，為此等行業的發展帶來額外的推動力。如中國十二五規劃及「2010-2015年全國醫藥流通行業發展規則」中所載，中國政府鼓勵醫藥及保健行業的整合，並支持透過併購規模較小的醫藥分銷商擴展大型醫藥分銷商的規模。

我們是中國西南部一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商。於2014年12月31日，我們的醫藥分銷業務約有2,690名客戶，包括約700名醫藥批發商、1,420家以我們「百信」品牌經營的特許經營零售藥店，以及560家位於四川省成都農村地區的醫院及其他醫療機構。我們向所有以「百信」品牌經營的特許經營零售藥店分銷醫藥及保健產品。根據南方所的資料顯示，按以我們的品牌經營的特許經營零售藥店數目計，我們於2013年在中國排名第三。根據南方所的資料顯示，由於中國政府的政策鼓勵零售連鎖藥店的增長，越來越多獨立零售藥店加盟連鎖，以按相對較低成本取得藥品經營質量管理規範證書、降低營運成本及得益於特許經營連鎖店的品牌知名度。我們相信，作為一名總部設於中國西南部，業務穩健及於四川省擁有知名品牌的醫藥及保健產品分銷商，我們處於有利位置從市場增長及行業整合帶來的機遇中受惠。我們相信，我們領導性的競爭地位將有助我們從有利的政策環境中得益，以進一步提升我們的市場份額。

## 業 務

我們於四川成都擁有悠久的農村醫藥分銷經營歷史及龐大的農村醫藥分銷網絡。

我們為首批於四川成都從事農村醫藥分銷的公司，而根據南方所的資料顯示，按截至2013年的銷售總額計，我們於四川成都的農村醫藥分銷位居首位。我們於2003年在四川成都開始經營農村醫藥分銷業務。此後，我們於四川省成都建立龐大的農村醫藥分銷網絡，覆蓋該區五個主要農村醫藥分銷市場。透過我們的農村醫藥分銷業務，我們已於四川成都的農村醫藥市場得出寶貴的經驗。憑藉我們現時的市場地位、對當地的認識及良好的往績記錄，我們相信我們較此市場之新進者在四川省更多地區取得分銷權及／或於四川成都就由相關地方政府籌辦的農村分銷權招標程序中享有首家進駐優勢並較競爭者具競爭優勢。

我們的「百信」品牌於中國醫藥行業獲廣泛認可，這有助我們吸引加盟商及終端客戶。

我們於1989年開始以「百信」品牌經營，並已逐步將「百信」建立為一個於中國醫藥行業獲廣泛認可的品牌。我們品牌的聲名基於我們的特許經營零售藥店數目，據南方所告知，於2013年12月31日，有關特許經營零售藥店的數目於中國排名第三。此外，我們「百信」品牌旗下的自家生產產品的廣泛零售網絡涵蓋中國30個省市自治區，而我們其中一個主要自家生產產品正紅花油，在市場上備受目標客戶歡迎。此外，多年來，我們已憑藉「百信」品牌獲得無數獎項，包括「2011年度中國藥品流通行業零售連鎖企業銷售收入排序第12名」及「2010年度中國藥品零售連鎖百強企業第13名」。更多詳情請參閱「一獎項及嘉許」。我們相信，我們成功將「百信」建立為一個獲廣泛認可的品牌及獲不同行業的領先機構認可，促進我們加盟商的數量增加及有助我們吸引終端客戶。

我們於中國的正紅花油產品類別佔最大市場份額。

我們現時製造及銷售六種醫藥產品，包括正紅花油、紅花油、白花油、複方醋酸地塞米松乳膏、疤痕止癢軟化乳膏及氨苄西林膠囊。根據南方所的資料顯示，於往績記錄期間，按零售總額計，我們的正紅花油於2011年、2012年及2013年各年在中國市場佔逾40%市場份額，分別佔同類產品的最大市場份額。

根據南方所的資料顯示，基於質量及安全理由而實施的《藥品註冊管理辦法》以及收緊的醫藥生產審批程序，使國家食品藥品監督管理總局需要逾三年時間來授出一項一般醫藥產品的生產許可證。因此，中國此品類的競爭者數目有限，且未來亦很可能如是。

## 業 務

根據南方所的資料顯示，我們的正紅花油有能力產生相對較高的毛利率，主要由於(i)原材料供應穩定及生產技術成熟，使我們能夠控制生產成本，(ii)我們的目標市場大致上並無與主要競爭對手的目標市場相撞及(iii)與我們的主要競爭對手不同，我們並無全國銷售代理負責正紅花油的銷售及分銷，從而降低銷售成本，與我們主要競爭對手所採用的銷售模式比較，我們可賺取更多溢利。

我們龐大的產品組合及與廣大的供應商網絡之間的強大關係，讓我們可迎合各種各樣的客戶需要。

截至2014年12月31日止年度，我們向製藥商及商業供應商(主要包括代理、分銷商及醫藥批發商)採購超過13,154種產品，包括西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品。除醫藥產品外，我們提供若干高邊際利潤的產品，例如保健產品、食品、草本飲品、醫療器械及藥用化妝品。此一多元化的產品組合讓我們可以提升我們以及我們的醫藥批發商客戶和特許經營零售藥店的邊際利潤。此外，我們龐大的產品組合讓我們可以迎合各種各樣的客戶需要，同時為終端客戶和醫藥批發商客戶提供「一站式」的方案，有助我們的品牌吸引特許經營零售藥店的加盟商，以及加強終端客戶的忠誠度。

我們已與中國的製藥商與及醫藥及保健產品商業供應商組成的廣泛網絡建立了緊密而穩定的業務關係，例如九州通醫藥集團股份有限公司、廣州醫藥集團有限公司、國藥控股股份有限公司及重慶太極集團實業股份有限公司。於最後實際可行日期，我們與約180名製藥商及300名商業供應商訂有供應合同，當中超過57.5%已與我們維持超過三年的業務關係。此一廣大而穩定的供應商網絡有助確保我們可獲得有保證和及時的產品供應，從而進一步推動我們醫藥分銷業務及自營零售藥房業務的增長。

### 我們擁有一支盡心盡力、經驗豐富及穩定的管理層隊伍

我們相信，我們持續的成功很大程度上是歸功於我們經驗豐富、穩定及講求社會責任的管理層隊伍，他們擁有廣泛的營運經驗和行業知識。我們的主席兼執行董事陳先生在中國醫藥行業積逾25年經驗。陳先生自2003年起為武漢醫藥行業協會的副會長。此外，我們的其他高級管理層成員在醫藥行業平均擁有20年經驗。我們經驗豐富的管理層隊伍能夠即時對瞬息萬變的市場作出回應，密切監察醫藥行業的新發展和市場趨勢，把握市場機會，以及組建和執行成功的業務策略。我們相信，憑著我們管理層隊伍有績可尋的能力、領導才能、視野、忠誠度和不懈的努力以及他們在醫藥行業的廣泛經驗，將可繼續推動我們日後的增長。

## 業 務

### 我們的業務策略

我們旨在成為中國中部及西南部的著名醫藥公司。我們擬透過執行以下所列的主要策略，達成我們的目標：

#### 進一步推廣我們的「百信」品牌

我們的目標是將我們的「百信」品牌發展成為中國中部及西南部醫藥行業內一個主要的品牌。我們擬增加我們在品牌推廣方面的費用，從而提升我們的品牌形象以及擴展我們的銷售渠道和地區覆蓋。我們計劃進一步精簡我們的品牌零售藥房的外觀以及在零售層面創建一個統一的形象和品牌概念。我們計劃要求我們所有自營及特許經營零售藥店以顯眼的方式展示我們的「百信」品牌形象。

我們計劃透過我們的特許經營零售藥店及自營零售藥店向終端客戶推行若干增值服務，例如「遠程審方系統」等，以向終端客戶推廣我們的品牌。我們已在2014年1月於我們位於成都的特許經營零售藥店及自營零售藥店安裝「遠程審方系統」。我們是成都最先獲政府批准採用有關系統的營運商。於安裝該系統後，一名藥劑師即可同時監察25家店舖並為該等藥店的終端客戶提供處方審查及諮詢服務，我們相信此舉將可提升零售藥店的營運效率。

此外，我們計劃透過互聯網媒體、衛星電視廣告、戶外看板廣告及公共衛生活動贊助來推廣我們的品牌。我們擬於2015年在高速公路附近裝設約1,000塊戶外看板，以推廣本集團、品牌及產品。為於農村地區推廣我們的品牌，我們計劃向慈善機構捐贈約10,000套印有我們標誌的藥箱盒，以供農村醫院及醫療機構之用。我們已於2014年12月捐贈部份藥箱盒並計劃於2015年捐贈餘下部份。我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所認為該計劃捐贈完全遵守《關於禁止商業賄賂行為的暫行規定》。我們亦計劃推出「網上醫藥資訊服務平台」，以進一步推擴我們的網上「百信」品牌。根據相關中國法律及法規，我們已取得網上藥品信息服務許可證。

#### 持續擴展我們的分銷網絡及開發我們的農村醫藥分銷業務

我們擬透過與中國中部及西南部更多分銷商建立關係，繼續擴展我們分銷網絡的地區覆蓋。此外，我們亦計劃加強於現有市場(尤其是中國西南地區二、三及四線城市)的滲透率。我們計劃進一步標準化我們的營運指引及財務管理系統、整合我們的物流資源及加強我們的內部監控，提升我們業務的可伸展性及促使我們擴展至新市場。

## 業 務

我們擬進一步發展我們的農村醫藥分銷業務及於2015年年底前於成都地區內六個或以上縣區建立一個涵蓋超過3,000家醫院及其他醫療機構的網絡。我們計劃持續發展我們的特許經營零售藥店網絡。我們計劃招募相信能有助我們提高在現有市場佔有率或滲透至新地區的加盟商。我們相信透過引入若干增值服務(例如「遠程審方系統」)及持續致力推廣「百信」品牌，擴闊我們提供的產品種類，並加強產品組合，將有助我們招募高質素的加盟商。此外，我們擬好好利用我們的領先優勢及在農村醫藥分銷方面超過十年的經驗，同時在四川省更多地區獲取分銷權。一方面，我們計劃參與中國地方政府就農村分銷權舉行的招標程序。另一方面，我們擬加大我們在市場推廣方面的力度及向未就農村醫藥分銷執行招標程序的農村地區(例如四川省宜賓市、瀘州市、樂山市、內江市、都江堰市及龍泉驛區之農村地區)內的醫院及其他醫療機構分銷醫藥產品及醫療器械。我們擬加強與農村地區醫院及醫療機構的合作，並提升我們的農村分銷服務質素。為提供及時且有效率的服務，我們計劃改善我們的物流設施及引入電子標籤、自動分揀和供應鏈信息管理系統。此外，我們計劃與其他農村藥品分銷商合作，整合我們的供應商資源，我們相信這將提高我們的議價能力及採購能力。

### 進一步拓展我們的產品種類及改善我們的產品組合

根據南方所的資料顯示，預期中國對醫藥及保健產品的需求在可見的未來將繼續以迅速的步伐增長。為應對醫藥行業內迅速增長的消費市場，我們擬進一步拓展我們的產品種類及改善我們的產品組合，以把握市場的增長。

就我們的醫藥分銷業務而言，我們擬與更多製藥商建立供應關係，並進一步拓展供應商群。我們亦計劃識別具高邊際利潤的醫藥及其他產品，並將其加入我們的醫藥分銷產品組合，以進一步提升我們的醫藥分銷業務的整體溢利能力。此外，我們已與北京潤博福得生物科技發展有限公司訂立技術合作協議，據此我們計劃透過使用北京潤博福得生物科技發展有限公司提供的專利技術及顧問服務，生產及銷售HPV的近紅外線分析儀及檢測套組。為進一步拓闊我們的產品種類及提升我們的產品組合，我們或會同時於有合適機會時考慮收購新醫藥產品的權利，然後以我們的設備及生產設施製造該等新的醫藥產品。

我們相信，拓展我們的產品種類及改善我們的產品組合將有助我們的品牌特許經營零售藥店進一步提升溢利能力並增強零售客戶基礎。我們相信，我們的特許經營零售藥店將可因溢利上升而更多向我們採購，繼而提高我們的整體財務表現，以及加強我們的競爭地位。

## 業 務

### 持續開拓我們的自營零售藥店營運

我們計劃增設額外的自營零售藥店，以加強我們對零售銷售的管理控制、進一步提升我們的收益和溢利能力，以及從零售的層面提升我們的品牌形象和競爭力。我們預期未來的自營零售藥店將較我們現有的零售藥房規模更大及為更多高端客戶提供服務。此等額外的自營零售藥店可能由我們本身成立或是向第三方收購。我們現時預期至2016年年底將有約75至85家自營零售藥店。於2014年12月31日，我們在四川、河北及湖北省有合共27家自營零售藥店正在營運。[另外，我們有七間自營零售藥店正在搬遷。]截至最後實際可行日期，我們已完成一間店舖的搬遷、為兩家店舖簽訂租約並正在為另外四家店舖進行選址。我們擬於中國西北部收購額外的零售藥房，以及建立一個覆蓋中國中部、北部及西北部的自營零售網絡。

### 尋求收購及建立策略性聯盟

我們計劃透過收購及建立策略性聯盟，不斷尋求增長，而此舉亦正正配合中國政府鼓勵和支持醫藥行業內的行業市場的政策。近年，我們收購了春生堂及百信堂，藉以進一步擴展我們的零售藥房營運至華北及華中地區。作為我們拓展自營零售網絡的一部份，我們或會考慮收購更多零售藥店。此外，我們擬積極尋求與醫藥公司的合作機會或策略性聯盟，以獲取先進的知識提升我們的產品組合。再者，我們或會透過收購具有合適產品組合的醫藥公司，尋求收購能夠與我們目前的產品組合發揮相輔相承之效的醫藥產品特許權。我們相信，憑著我們覆蓋廣泛的分銷管道，我們將可與該等目標公司產生協同效益，並可進一步加強我們的競爭地位。

我們相信，透過收購和策略性聯盟，我們已經及將繼續能夠為我們現有的營運帶來相輔相承之效、提升我們的專業和知識、執行我們的擴充策略、拓闊我們的產品種類，以及擴展我們的客戶基礎。我們計劃根據市場份額、經驗、能力和於相關市場內的聲譽等標準，挑選收購目標及策略性夥伴。於最後實際可行日期，我們並無就有關收購訂立任何意向書或協議，亦並未物色任何特定收購目標。

### 我們的業務模式及業務分部

我們的業務營運涵蓋醫藥行業的多個分部，包括醫藥分銷、自營零售藥房及製藥。

我們的業務分部如下：

- **醫藥分銷。**我們向商業供應商及製藥商採購醫藥及保健產品以及醫療器械，然後主要以批發方式將產品售予：(i)醫藥批發商，彼等其後將產品轉售予終

## 業 務

端客戶、零售店、醫院或其他醫療機構；(ii)「百信」品牌旗下的特許經營零售藥店；及(iii)(通過政府招標程序)四川省成都地區農村的醫院及其他醫療機構。

- **自營零售藥房。**我們以「百信」的品牌於中國四川、河北及湖北省經營網絡龐大的自營零售藥店。截至2014年12月31日，我們總共有27家藥店正在營運，包括於四川省的八家、河北省的11家及湖北省的八家藥店。根據我們收購百信堂前其與一名人士訂立的協議，我們已將於湖北省的店舖之一承包予該名人士。該店舖的損益並未綜合計入我們的財務報表。另外，我們有七間自營零售藥店正在搬遷。截至最後實際可行日期，我們已完成一間店舖的搬遷、為其中兩家店舖簽訂租約並正在為另外四家店舖進行選址。
- **製藥。**我們製造及銷售六種醫藥產品，包括正紅花油、紅花油、白花油、複方醋酸地塞米松乳膏、疤痕止癢軟化乳膏及氨苄西林膠囊。我們的生產設施位於四川省成都。於2014年12月31日，[我們擁有三條生產線，總年度設計產能為每年約1,010.0百萬克藥油、160.0百萬克乳膏及45.0百萬克膠囊。]

我們的總營業額指經扣除分部間收益後，來自三個業務分部的分部收益總額。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的總營業額分別為人民幣712.1百萬元、人民幣794.3百萬元及人民幣847.2百萬元。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的營業額：

	截至12月31日止年度								
	2012年			2013年			2014年		
	外部收益	分部間 收益	分部收益	外部收益	分部間 收益	分部收益	外部收益	分部間 收益	分部收益
	(以人民幣千元計)								
分部：									
醫藥分銷.....	624,525	5,640	630,165	695,860	7,385	703,245	707,053	6,524	713,577
自營零售藥房.....	7,831	—	7,831	17,626	—	17,626	29,352	—	29,352
製藥.....	79,755	30,281	110,036	80,863	24,511	105,374	110,788	22,136	132,924
總計：.....	<u>712,111</u>	<u>35,921</u>	<u>748,032</u>	<u>794,349</u>	<u>31,896</u>	<u>826,245</u>	<u>847,193</u>	<u>28,660</u>	<u>875,853</u>

### 醫藥分銷

我們向商業供應商及製藥商採購醫藥及保健產品及醫療器械，然後分銷予醫藥批發商、我們「百信」品牌旗下的特許經營零售藥店以及農村醫院及其他醫療機構。根據



## 業 務

南方所的資料顯示，按以「百信」品牌經營的特許經營零售藥店於2013年12月31日的數目計，我們於中國排名第三，而以銷售總額計，我們於2013年在成都的農村醫藥分銷方面位居首位。

於2014年12月31日，我們約有2,690名客戶，當中包括約700名醫藥批發商、1,420家特許經營零售藥店，以及560家農村醫院及其他醫療機構。於往績記錄期間，我們於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度來自醫藥分銷的外部收益額分別為人民幣624.5百萬元、人民幣695.9百萬元及人民幣707.1百萬元，分別佔我們同期總營業額的87.7%、87.6%及83.5%。

下表載列於所示期間我們醫藥分銷分部的外部收益按客戶類別劃分的分析：

客戶類別	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
醫藥批發商.....	419,207	67.1	480,384	69.0	446,018	63.1
特許經營零售藥店.....	96,499	15.5	148,152	21.3	173,189	24.5
農村醫院及其他 醫療機構.....	108,819	17.4	67,324	9.7	87,846	12.4
<b>醫藥分銷的外部收益 總計 .....</b>	<b>624,525</b>	<b>100.0</b>	<b>695,860</b>	<b>100.0</b>	<b>707,053</b>	<b>100.0</b>

我們主要於中國中部及西南部經營我們的醫藥分銷業務。下表載列於所示期間我們來自醫藥分銷分部的外部收益按地區劃分的分析：

地區	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
中國中部.....	58,695	9.4	41,717	6.0	36,045	5.1
中國東部.....	18,608	3.0	12,686	1.8	27,240	3.9
中國北部.....	29,823	4.7	33,073	4.7	19,296	2.7
中國西北部.....	29,878	4.8	26,968	3.9	8,901	1.3
中國東北部.....	2,451	0.4	2,640	0.4	2,056	0.2
中國西南部.....	485,070	77.7	578,776	83.2	613,515	86.8
<b>總計 .....</b>	<b>624,525</b>	<b>100.0</b>	<b>695,860</b>	<b>100.0</b>	<b>707,053</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

於2014年12月31日，我們的醫藥分銷業務的客戶包括約700名醫藥批發商、1,420家特許經營零售藥店、560家醫院及其他醫療機構。下表載列我們的客戶按地區劃分的分析：

地區	醫藥批發商 <sup>(1)</sup>	特許經營零售藥店	農村醫院及其他醫療機構
中國中部.....	48	—	—
中國東部.....	27	—	—
中國北部.....	22	—	—
中國西北部.....	37	—	—
中國東北部.....	13	—	—
中國西南部.....	556	1,422	562
總計.....	<u>703</u>	<u>1,422</u>	<u>562</u>

附註：

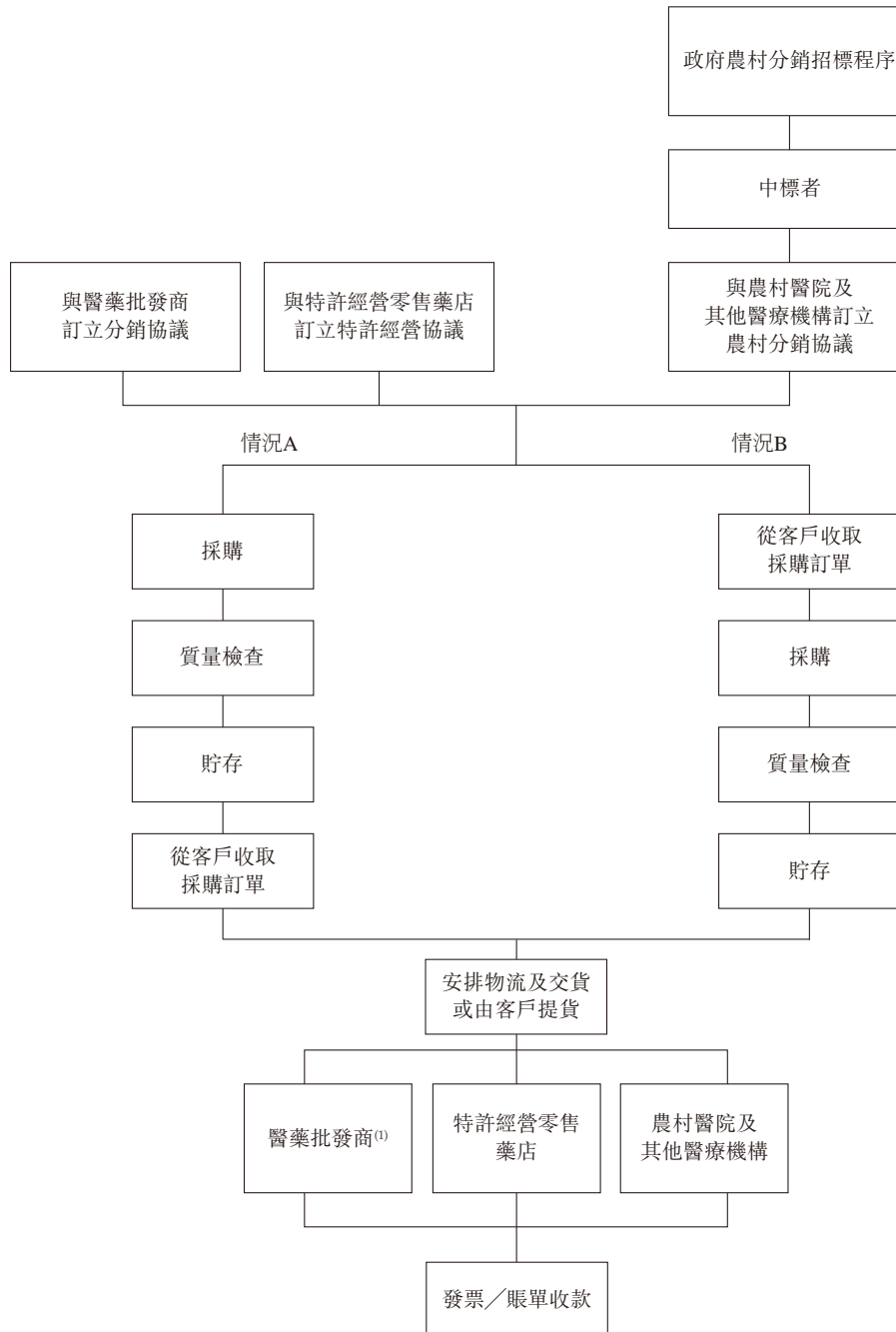
(1) 我們亦分銷醫藥及保健產品及醫療器械予少數獨立人士擁有之零售藥店。

### 醫藥分銷營運過程

我們的醫藥分銷營運過程包括兩種情況：(A)我們於收取客戶訂單前採購醫藥產品；及(B)我們僅於收取個別客戶訂單後才向我們的供應商採購醫藥產品。就一般應用及擁有穩定市場需求的醫藥產品而言，不論我們於何時收取客戶的採購訂單，我們會定期向供應商採購該等貨品，以維持一定的存貨量。就不常用的專科醫藥產品而言，我們僅於收取客戶訂單後從供應商採購該等產品。

## 業 務

下圖載列我們的醫藥分銷業務的營運過程：



附註：

(1) 我們亦分銷醫藥及保健產品及醫療器械予「醫藥批發商」所包括之個人擁有之零售藥店。

## 業 務

### 情況A

- 採購：為確保及時分發貨物，我們自客戶收取採購訂單前，已根據我們豐富的營運經驗，向製藥商及商業供應商採購醫藥產品，以維持合理水平的存貨量。
- 質量檢查及貯存：於自供應商收到產品後，我們會按藥品經營質量管理規範規定進行質量檢查，並將產品貯存於貨倉。
- 從客戶收取採購訂單：我們不時從客戶收取採購訂單。
- 物流及交貨或由客戶提貨：我們與向客戶交貨前，會再次進行質量檢查。我們透過本身的物流團隊或第三方物流供應商向客戶交付產品。倘客戶選擇自行提貨，我們亦可作出安排。

### 情況B

- 從客戶收取採購訂單：我們會先從客戶收取採購訂單，再向供應商發出採購訂單，特別是不常用的專科產品。
- 採購：我們根據客戶的採購訂單向製藥商及商業供應商採購醫藥產品。
- 質量檢查及貯存：自供應商收到產品後，我們會按藥品經營質量管理規範規定進行質量檢查，並將產品貯存於貨倉。
- 物流及交貨或由客戶提貨：我們與向客戶交貨前，會再次進行質量檢查。我們透過本身的物流團隊或第三方物流供應商向客戶交付產品。倘客戶選擇自行提貨，我們亦可作出安排。

### 分銷安排

#### 醫藥批發商

我們向主要位於中國中部及西南部的醫藥批發商銷售醫藥及保健產品及醫療器械。於往績記錄期間，我們於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度來自分銷予醫藥批發商的營業額分別為人民幣419.2百萬元、人民幣480.4百萬元及人民幣446.0百萬元，分別佔醫藥分銷分部同期外部收益的67.1%、69.0%及63.1%。除產品瑕疵外，我們一般不接受退貨。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，醫藥批發商退貨佔本公司醫藥分銷分部所產生的分部收益的1.0%、1.3%及0.9%。

## 業 務

我們與醫藥批發商客戶之間有賣家／賣家關係。我們於產品付運至其指定倉庫並由其收貨後確認營業額。我們以批發形式出售我們向製藥商及商業供應商採購的醫藥及保健產品及醫療器械予我們的醫藥批發商客戶。我們相信，此業務模式使我們的業務能持續成長並以相對較低的成本拓展終端消費群體。此業務模式常見於醫藥行業，屬業內慣例。我們的批發客戶主要包括醫藥貿易公司。鑒於我們與醫藥批發商客戶的賣方／買方關係，我們對其並無控制權，且不會於我們對其完成銷售後向其施加任何政策。具體而言，其無須遵守我們的銷售或定價政策，而我們亦無政策用於監察或避免其互相之間出現任何潛在競爭。根據南方所表示，醫藥批發商根據現行市價或政府指導(倘適用)釐定售價乃符合行業慣例，而醫藥分銷商對其批發商客戶之定價政策概無控制力。由於我們分銷逾15,000種醫藥產品，我們的批發商客戶根據其自身需求向我們作出採購，不同批發商通常向我們採購不同產品組合。

我們一般與主要醫藥批發商客戶訂立框架銷售協議，其一般包括以下主要條款：

- 期限：通常為一年，並可於到期前經雙方同意協商新條款進行重續。
- 年度採購額：我們的框架銷售協議一般包括年度採購額，而我們的醫藥批發商客戶透過採購訂單確認實際採購額及價格。每年採購額因醫藥批發商客戶而異，視乎其過往銷售表現、市場定位、財政能力及其相關競爭者表現而定。
- 付款：我們的醫藥批發商客戶一般須於透過採購訂單確認的產品交付至指定地點後30至180天內全數支付採購價。
- 退貨政策：除產品質量原因外，我們一般不接受退貨。此外，我們的醫藥批發商客戶須於交貨時或於交貨後一個月內以書面申請退貨。我們不會於交付一個月後接受退貨。

我們並無向任何批發客戶授出任何地理或其他專有權。我們並不要求批發客戶達成任何銷售或擴張目標或最低採購限額或作出最低再次銷售價值的保證。我們不接受陳舊存貨的退貨，亦不就其處置提供任何協助。處理陳舊存貨的責任由批發客戶獨自承擔。我們一般會與批發客戶續訂協議，而除策略及資源分配之原因或當我們有理由相信該批發客戶未能履行其付款義務或其失去進行業務所需的牌照或許可外，我們不會與任何批發客戶終止協議。

## 業 務

下表載列於所示期間我們的批發客戶數目的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
於年初.....	1,211	1,296	1,019
年內增加.....	444	270	121
年內終止.....	359	547	437
淨增加／(減少).....	85	(277)	(316)
於年末.....	<u>1,296</u>	<u>1,019</u>	<u>703</u>

於往績記錄期間，批發商客戶增加乃主要由於我們擴充醫藥分銷業務及我們致力開拓客源。批發商客戶被終止乃主要由於(i)我們決定終止若干收益貢獻較低的客戶(主要為個人擁有之零售店舖及超市)，以集中資源服務收益貢獻相對較高的客戶及(ii)客戶改變業務重心，及(iii)醫藥貿易公司的行業整合，致使行內的醫藥批發商公司之總數減少所致。

我們與零售店舖及超市概無長期合約。其乃根據需要採購，而其與往績記錄期間對我們的收益及毛利所作之貢獻微不足道。於決定終止收益貢獻較低之批發商客戶時，我們主要終止貢獻年度收益少於人民幣50,000元之批發商客戶。於2012年、2013年及2014年的分別359名、547名及437名已終止批發商客戶中，318名、505名及394名於過往會計期間之收益貢獻少於人民幣50,000元，佔終止批發商客戶總數約90%。不論各批發商客戶所涉及之收益金額多少，我們均需要投放若干人員管理其賬戶及為其安排物流服務。我們停止向若干收益貢獻較低的客戶(主要為個人擁有之零售店舖及超市)進行銷售，務求更有好地動用我們有限之人力及其他資源以服務收益貢獻較高的客戶及發展新客戶、加強我們的營運效率及提升我們的邊際利潤。

於往績記錄期間，除低收益貢獻的批發商客戶外，已終止批發商客戶之數目保持穩定，於2012年、2013年及2014年約為40名。該等批發商客戶遭終止主要由於(i)該等客戶改變業務重心，故認為我們所提供之產品未能符合彼等之需要；及(ii)醫藥貿易公司的行業整合。由於中國政府之政策，我們現時預計行業整合於不久未來將會持續，而大型醫藥貿易公司將因此佔我們的醫藥批發商客戶之較高百分比。我們相信行業整合將不會影響我們的收益，但將讓我們減少銷售及分銷開支。此外，我們開始在新建立的地區市場，直接向一間大型地方醫藥公司銷售產品，而其將再向其他地方公司轉售

## 業 務

我們的產品。我們相信，相比其他模式，此模式可讓我們產生較少的銷售及分銷開支。截至2014年12月31日止年度，我們的物流及銷售及市場推廣資源特別緊絀，此乃由於我們的物流中心及倉庫於2014年4月及5月搬遷，而此亦導致我們的醫藥批發商客戶總數減少。

於2012年、2013年及2014年，我們終止之批發商客戶於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度貢獻之收益總額分別為人民幣25.1百萬元、人民幣49.1百萬元及人民幣[66.8]百萬元。當中，截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，低收益貢獻之已終止批發商客戶貢獻之收益金額分別為人民幣1.7百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣[1.0]百萬元，而主要因改變業務重心及行業整合而終止的批發商客戶貢獻之收益金額則分別為人民幣23.4百萬元、人民幣47.5百萬元及人民幣[65.8]百萬元。於2012年、2013年及2014年，我們終止之批發商客戶於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度貢獻之毛利總額分別為人民幣3.5百萬元、毛利人民幣2.3百萬元及毛損人民幣[0.9]百萬元。當中，低收益貢獻之已終止批發商客戶貢獻之[毛利或損]於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度分別為人民幣0.2百萬元之毛利、人民幣0.1百萬元之毛利及人民幣[64,239]元之毛損，而主要因改變業務重心及行業整合而終止的批發商客戶貢獻之毛利為人民幣3.2百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣[0.8]百萬元。

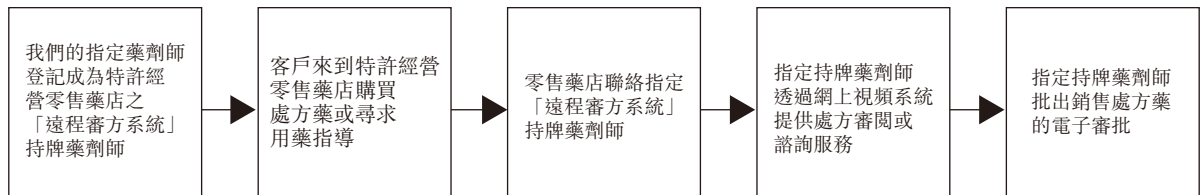
### 特許經營零售藥店

我們向以我們「百信」作為品牌的特許經營零售藥店分銷醫藥及保健產品。我們與加盟商(彼等均為獨立第三方)訂立特許經營協議。於往績記錄期間，我們於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度來自分銷予我們的特許經營零售藥店的營業額分別為人民幣96.5百萬元、人民幣148.2百萬元及人民幣173.2百萬元，分別佔醫藥分銷分部同期外部收益的15.5%、21.3%及24.5%。我們一般將產品直接運送至我們的特許經營零售藥店。我們於產品付運至特許經營零售藥店並由加盟商驗收時確認收益。我們相信我們的特許經營業務模式廣受中國的製藥商採用，且該模式使我們能夠憑藉加盟商對當地市場的熟悉，擴展零售網絡至廣泛地區。

我們按相關法律及法規以及我們內部指引的規定物色及挑選加盟商。我們一般按以下準則挑選加盟商：(i)建議店舖位置；(ii)營運規模；(iii)管理層及僱員是否具備相關資格；(iv)資本資源；(v)年資；(vi)信貸記錄；(vii)其是否奉行我們的經營理念及管理政策。我們的特許經營零售藥店以我們的「百信」品牌名稱經營，而我們就提供培訓、營銷活動以及店舖設計及佈置向我們的加盟商收取管理費。我們一般一次性向我們的加盟商收取特許經營費，但在若干情況下，我們可能豁免我們認為將有助我們滲透特定地區的加盟商的特許經營費或就此提供折扣。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的特許經營費總額分別為人民幣7.0百萬元、人民幣10.9百萬元及人民幣13.8百萬元。為確保以「百信」品牌經營的特許經營店舖遵守我們的零售及定價政策，

## 業 務

且我們品牌旗下的零售藥店可維持統一品牌形象，我們的質量控制人員會對該等店舖進行每年兩次之定期檢查，而我們的銷售及交付人員會進行各樣的不定期檢查，以監察每家店舖的銷售及存貨水平。於2014年1月，我們開始於特許經營零售藥店安裝「遠程審方系統」。我們指定若干持牌藥劑師負責「遠程審方系統」。其工作流程如下：



根據於2013年6月生效之新《藥品經營質量管理規範》，成都市食品藥品監督管理局現時規定各零售藥店必須配備兩名登記持牌藥劑師，而過往規定為僅配備一名。我們的「遠程審方系統」可讓一名持牌藥劑師監察多達25間零售藥店，讓加盟商在無須產生重大成本下符合新《藥品經營質量管理規範》之規定及幫助我們吸引加盟商及增加我們自特許經營零售藥店所產生之收入及毛利。透過處方審查，我們可評估特許經營店舖的處方藥銷售及存貨量。此外，我們已於2015年1月推出「網上醫藥資訊服務平台」及其相連的移動終端程式。我們可上載我們的產品組合至此平台，以供我們的加盟商瀏覽；而我們的加盟商亦可上載存貨資料至此平台，以供我們檢視。我們相信，透過此平台我們可更密切監察我們的加盟商的銷售及存貨量，亦能更及時地為我們的加盟商補充存貨。根據相關中國法律及法規，我們已取得網上藥品信息服務許可證。

根據我們的特許經營協議，我們的加盟商承擔特許經營零售藥店的一切成本及營運風險，並於向我們支付相關款項後保留盈利。我們與加盟商訂立的特許經營協議一般包括以下主要條款：

- 期限及續訂：特許經營協議一般有效期五年，並可於我們收到加盟商的書面續訂申請並與其商討新條款後通過雙方同意而予以續訂，而該等書面申請須於特許經營協議屆滿30日前提交。
- 加盟商的主要權利及責任：我們的加盟商的責任如下：(i)他們所出售的產品（包括西藥、醫療器械、中藥材、中藥飲片及保健產品）均須為向我們採購；(ii)為其營運及店舖設施維持所有根據相關中國法律及法規之規定必需的批文、牌照及證書；(iii)招聘合資格的專業人士和僱員以營運特許經營零售藥店；(iv)遵守我們的定價政策；(v)維持我們的統一店舖設計和陳設；(vi)每月根據業務需要呈交採購計劃及根據該等計劃採購產品。我們的加盟商有權接受我們有關營銷活動及店舖設計及佈置的培訓及服務。
- 我們的主要權利及責任：我們有權定期及不定期抽查特許經營零售藥店，以檢查其店舖佈置、銷售服務及是否符合藥品經營質量管理規範規定。我們有



## 業 務

責任提供有關營銷活動及店舖設計及佈置的所需培訓及服務。

- 銷售退貨：除質量問題外，我們一般不接受加盟商退回其所購產品。
- 終止後加盟商在「百信」品牌旗下營運的限制：於特許經營協議終止後，本集團將終止加盟商使用「百信」品牌之權利。加盟商須(i)於其營運地點移走任何有關「百信」品牌的商標及圖形；(ii)退回所有仍未使用且標示我們「百信」品牌商標的制服、標籤及任何其他物品；(iii)退回有關我們「百信」品牌的《藥品經營許可證》及其他牌照、許可及證書。
- 終止：我們有權終止特許經營協議，倘發生以下加盟商違反責任之事宜，加盟商須向我們支付人民幣5,000元的違約金：(i)加盟商未能履行其於特許經營協議項下的責任；(ii)因加盟商的過失而導致發生重大質量事故或投訴，而其未能採取糾正行動；(iii)加盟商於未得我們事先書面同意的的情況下轉讓其特許經營店舖或委託任何第三方經營該店舖；(iv)加盟商於未得我們事先書面同意的的情況下以特許經營店作為擔保或抵押；(v)加盟商向任何其他第三方透露我們任何商業機密而令我們招致損失；(vi)加盟商損害我們的名聲、信譽或妨礙特許經營店舖的營運；(vii)加盟商未能及時就我們向其分銷之產品向我們悉數支付款項，或其經其他渠道採購產品；(viii)加盟商未能及時向我們支付管理費；(ix)加盟商於未得我們事先同意的的情況下暫停營運超過20日。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度，我們分別有1,411名、1,391名及1,416名的加盟商未能按特許經營協議規定向我們採購所有產品及分別有196名、200名及173名加盟商未能符合我們對特許經營店舖的設施及設備之規定，據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所表示，相關加盟商構成違反特許經營協議。相關加盟商須承擔違反特許經營協議之責任，而據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所表示，該違反行為將不會對我們的牌照、許可證及證書帶來重大影響。特許經營協議規定，倘加盟商有重大違反，我們可選擇(但無責任)終止特許經營協議。由於相關加盟商一般僅從其他供應商採購我們供應量不足或並無供應之產品，我們並不相信技術性違反特許經營協議會對我們的業務造成重大負面影響或構成加盟商重大違反事宜。因此，我們並無選擇終止特許經營協議。我們要求違反協議的加盟商就違反事宜採取糾正措施。我們並未採取任何法律行動，以強制執行規定加盟商向我們採購特許經營協議所訂明之產品之條款。根據南方所表示，特許經營零售藥店並非向其特許經營商採購所

## 業 務

有產品乃符合行業慣例。特許經營零售藥店一般向選擇各有不同的各式客戶提供醫藥產品。預期特許經營商配備所有種類藥物之舉一般而言並不實際，因此，特許經營零售藥店會向其他供應商採購產品，以滿足其自身客戶之特定需求。

於往績記錄期間，我們一般要求加盟商於產品付運至特許經營零售藥店並由加盟商驗收時悉數付款。但我們亦會為正在推廣的新產品的銷售授出30日的信貸期。

零售藥店覆蓋之地域有限，且一般服務其直接鄰近區域。為控制加盟商之間任何潛在惡性競爭風險以及加盟商之間及加盟商與我們現有及計劃開設之自營零售藥店之間之潛在競爭，我們特別重視目標地點四周之競爭格局，並對此進行詳細分析。於開設任何自營零售藥店或批准開設任何建議特許經營店舖前，我們會審閱及評估多項因素，包括附近是否開設了任何其他藥店，以及建議店舖與我們現有的自營藥店或特許經營店舖的距離。我們會根據分數制度為每項新店舖建議評分，且僅於建議店舖及我們品牌下的現有店舖不存在惡性競爭風險的情況下，才會批准開設新店舖。

於2014年12月31日，我們約有1,422家特許經營零售藥店，全部位於四川省。我們的網絡主要覆蓋成都市及鄰近十個縣以及四川省內多個二線城市。大部分特許經營零售藥店位於商業中心、住宅區、交通樞紐以及鄰近醫院及診所的位置。

下表載列於所示日期我們的特許經營零售藥店按地區劃分的分析：

地區	於12月31日		
	2012年	2013年	2014年
成都 .....	1,093	1,112	1,104
四川省其他地區 .....	359	285	318
總計 .....	<u>1,452</u>	<u>1,397</u>	<u>1,422</u>

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們的特許經營零售藥店數目的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
於年初.....	1,437	1,452	1,397
增添新的特許經營零售藥店.....	33	2	75
終止現有的特許經營零售 藥店.....	18	57	50
特許經營零售藥店數目 淨增加.....	15	(55)	25
於年末.....	1,452	1,397	1,422

於2012年，特許經營零售藥店數目增加。我們相信增長主要是由於我們提升的品牌聲譽有助吸引加盟商。此外，我們相信於2012年加盟商數目增加乃由於越來越多獨立零售藥店加盟特許經營連鎖店，以求用相對較低成本取得藥品經營質量管理規範證書、降低營運開支及得益於特許經營連鎖店的品牌知名度。於2013年加盟商數目減少，主要由於相關政府機關之市區重建規劃使現有特許經營零售藥店須進行搬遷而關閉。於2014年，特許經營零售藥店數目增加，乃主要由於中國政府之政策導致為以相對較低成本取得藥品經營質量管理規範證書而加盟特許經營連鎖店的獨立零售藥店數目日益增加。

### 農村分銷

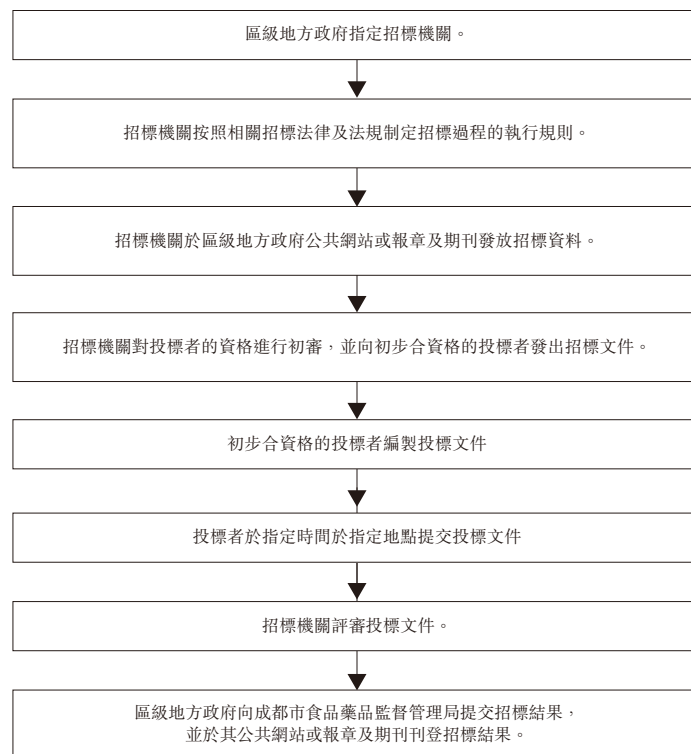
我們向四川省成都地區雙流縣、溫江區、金堂縣、崇州市及郫縣的醫院及其他醫療機構分銷醫藥產品及醫療器械。我們採用地方政府機關提供的樣本與客戶訂立分銷協議。我們根據農村醫院及其他醫療機構向我們發出的採購訂單分銷產品。該等產品的價格受限於四川省衛生和計劃生育委員會所釐定的價格上限。

我們進行農村分銷前，須要通過政府招標程序。主管招標程序的地方主管機關負責於區級地方政府公共網站或報章及期刊刊發招標資料。投標者其後通過初審，合資格投標者將獲通知編製投標文件，以就向指定農村地區分銷醫藥產品及醫療器械的經營權進行投標。地方招標機關會審閱投標文件。一般而言，成功中標者須符合以下準則：投標者擁有(i) 藥品經營質量管理規範認證；(ii) 四川省基本藥物分銷商之資格，並每年

## 業 務

由四川省基本藥物集中採購服務中心以按分數基準系統審核。營運能力、按時分發及遵守有關法律及法規等因素將根據該系統進行評核。四川省基本藥物分銷商名單每年由四川省基本藥物集中採購服務中心根據評核結果更新；(iii)良好信貸記錄；(iv)切合基本醫療機構需要的產品組合及(v)向所有區級地區之地方基本醫療機構提供分銷服務之能力。此外，招標機關於評核投標者時會因應不同地區考慮：投標者(i)擁有若干金額之註冊資本；(ii)擁有相關經驗及(iii)已由成都市食品藥品監督管理局公開認可等其他因素。區級地方政府向成都市食品藥品監督管理局遞交招標結果，並於其公共網站或報章及期刊發放招標資料。

以下流程圖顯示政府招標過程：



## 業 務

根據南方所的資料顯示，按2013年的銷售總額計，我們於四川省成都地區農村醫藥分銷位居首位。我們向四川省成都地區雙流縣、溫江區、金堂縣、崇州市及郫縣的醫院及其他醫療機構分銷醫藥產品及醫療器械。我們概無於任何地區擁有獨家分銷權。我們出色的表現及極高的客戶滿意度使我們與另外兩名農村分銷商於2009年至2013年各年均分別獲得由下表所載列之政府機關的公開認可。

年份	簽發機關
2009年	成都市農村藥品監督供應網絡建設工作聯席會議辦公室
2010年	成都市食品藥品監督管理局
2011年	成都市農村藥品監督供應網絡建設工作聯席會議辦公室
2012年	成都市食品藥品監督管理局
2013年	雙流縣農村藥品監督供應網絡建設工作領導小組辦公室

為規管成都農村分銷招標程序，成都市人民政府於2005年頒佈成都市農村藥品監督供應網絡管理暫行辦法或「第113號通知」及國家食品藥品監督管理總局、衛生局及成都發展和改革委員會聯合於2011年頒佈成都市基層醫療衛生機構常用藥品採購和配送管理辦法(試行)或「第181號通知」。根據第113號通知，成都各區或縣僅可選擇一間醫藥公司作農村分銷，一般為期四年。根據第181號通知，成都各區或縣最多可選擇三間醫藥公司，一般為期兩年。第181號通知頒佈後，已根據第113號通知制定招標過程的成都地區及縣中，部分未有實施第181號通知，此乃主要由於第181號通知頒發機關的行政等級較第113號通知頒發機關為低。

於往績記錄期間，我們一般要求我們的農村醫藥分銷客戶於收到醫藥產品或醫療器械後90天內向我們全數付款。

## 業 務

於往績記錄期間，我們截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度的農村分銷客戶數目分別為1,030名、647名及562名。2012年至2013年農村分銷客戶的數目減少主要由於中國政府於2011年11月頒佈之政策改革，其由2012年開始實施並於2013年更大規模實施，使過往我們享有分銷權的城市或區域容納多達三名分銷商所致。於2014年，農村分銷客戶數目減少，乃主要由於上述之中國政府政策變動之持續影響，允許更多分銷商於過往我們為唯一分銷商之地區從事農村分銷所致。我們已著手為我們的農村分銷業務探索更多地區。

### 銷售及市場推廣

我們會邀請醫藥批發商客戶及特許經營零售藥店相關人員以及醫院醫生參與展示部分我們所分銷醫藥產品的會議。就我們製造的產品而言，我們主要透過電視廣告宣傳該等產品。

我們與製藥商合作於我們品牌旗下的特許經營零售藥店進行銷售及市場推廣活動。我們透過「遠程審方系統」於特許經營零售藥店向終端客戶提供若干增值服務，據此，我們的藥劑師能夠向終端客戶提供處方審查及諮詢服務。我們相信，透過向終端客戶提供增值服務，我們將能進一步提升我們的品牌形象及擴展我們的銷售渠道。

我們計劃於2014年向慈善機構捐贈約10,000套印有我們標誌的藥箱盒供農村醫院及醫療機構之用，以於農村地區推廣我們的品牌。我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所認為該計劃捐贈完全遵守《關於禁止商業賄賂行為的暫行規定》。

於最後實際可行日期，我們的醫藥分銷業務有約101名銷售及市場推廣代表，他們駐於我們位於成都的公司總部及24個省份。

## 業 務

### 產品組合

截至2014年12月31日止年度，我們分銷約13,154種醫藥及保健產品、醫療器械及藥用化妝品。於往績記錄期間，概無產品於任何期間貢獻超過5%的營業額。下表載列我們的產品的主要類別、產品數目，以及各類別下的具代表性產品：

產品類別	產品數目			具代表性產品
	截至12月31日止年度			
	2012年	2013年	2014年	
西藥.....	4,350	3,744	3,506	阿莫西林；頭孢拉定； 頭孢曲松鈉
中成藥.....	4,494	3,953	3,834	潤喉片；複方甘草片；消化 改進藥片
中藥材及飲片.....	2,156	1,630	1,463	三七；西洋參；阿膠；黨參； 黃芪；當歸
醫療器械.....	1,155	913	683	棉籤；紗布；避孕套；血壓計
保健產品.....	442	450	406	「湯臣倍健」系列；「腦白金」； 「生命一號」
藥用化妝品.....	22	4,114	2,718	「美優美臣」系列；「同仁堂」 系列；「蒂芮」系列
其他.....	242	999	544	消毒乙醇；碘遞體；酮康唑； 風油精

我們於往績記錄期間的銷售通常於每年第四季度相對較高，而於首個季度相對較低。第四季度的銷售額通常較高，其原因如下：(i)我們與客戶訂立的年度合約一般於每年年末屆滿，而由於客戶大多預期來年的產品價格將上升，其通常會於第四季度採購額外產品作備貨之用；及(ii)由於天氣寒冷時發生若干疾病的機會較大，故對我們所分銷的產品的需求通常於冬季較高。由於農曆新年假期前後的業務活動相對較不活躍，以及我們客戶已於上一年度的第四季度預作採購，銷售額通常於首個季度較低。

## 業 務

### 價格範圍

下表載列各產品類別中主要產品於往績記錄期間之價格範圍及價格波動原因。

產品類別	產品名稱	價格範圍 <sup>(1)</sup>	價格波動原因
西藥	頭孢氨苄及甲氧苄啶膠囊	人民幣9.30元至 人民幣10.80元	採購成本變動
西藥	複方氨酚烷胺片	人民幣8.40元至 人民幣12.20元	採購成本變動
中成藥	降血脂片	人民幣6.10元	不適用
中成藥	舒緩神經緊張及提升 腦部表現藥水	人民幣17.00元至 人民幣18.40元	推廣折扣
保健產品	鋅葡萄糖酸口服液	人民幣14.10元至 人民幣19.60元	採購成本變動
保健產品	新蓋中蓋高鈣片	人民幣18.50元至 人民幣20.00元	採購成本變動
中藥飲片	阿膠	人民幣276.00元至 人民幣340.00元	採購成本變動
中藥飲片	三七	人民幣600.00元至 人民幣780.00元 <sup>(2)</sup>	採購成本變動
醫療器械	一次性導尿管	人民幣4.00元至 人民幣4.60元	採購成本變動
醫療器械	「媽咪愛小兒」發燒散熱貼	人民幣5.00元至 人民幣5.85元	採購成本變動
藥用化妝品	「花印永漾」保濕面膜	人民幣109.00元至 人民幣128.00元	推廣折扣
藥用化妝品	「花王妙而舒」嬰兒尿布	人民幣154.00元	不適用
其他	「靈方」蛇油維膚膏	人民幣12.40元至 人民幣12.60元	推廣折扣
其他	「孫思邈」美白潔膚露	人民幣41.00元至 人民幣58.00元	推廣折扣

#### 附註

(1)：除非另有註明，價格範圍乃按最小獨立包裝計算(計算方法於往績記錄期間並無變更)。

(2)：價格範圍乃按公斤為基礎計算。



## 業 務

### 醫藥分銷分部五大客戶及供應商

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，醫藥分銷分部向我們的五大客戶之銷售合共佔醫藥分銷分部之分部收益總額分別為14.2%、24.4%及32.3%，而醫藥分銷分部向我們的五大供應商之採購合共佔醫藥分銷分部之銷售成本總額分別為30.2%、33.9%及41.7%。

### 自營零售藥房

於2014年12月31日，我們於四川、河北及湖北省擁有27家以我們的「百信」品牌營運的自營零售藥店。根據我們收購百信堂前其與一名人士訂立的協議，我們已將於湖北省的店舖之一承包予該名人士。該店舖的損益並未綜合計入我們的財務報表。另外，我們有七間自營零售藥店正在搬遷。截至最後實際可行日期，我們已完成一間店舖的搬遷、為兩家店舖簽訂租約並正在為另外四家店舖進行選址。我們相信，透過經營我們自有的零售藥房，我們可對我們的零售藥房營運行使有效控制，同時可進一步提高我們的溢利能力。於往績記錄期間，我們於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度來自自營零售藥店的營業額分別為人民幣7.8百萬元、人民幣17.6百萬元及人民幣29.4百萬元。

### 零售網絡

下表載列於所示日期我們的自營零售藥店按地區劃分的分析：

地區	於12月31日		
	2012年	2013年	2014年 <sup>(2)</sup>
四川省.....	7	10	8
河北省.....	8	14 <sup>(1)</sup>	11
湖北省 <sup>(3)</sup> .....	—	10	7
總計.....	<u>15</u>	<u>34</u>	<u>26</u>

#### 附註：

- (1) 於2014年12月31日，我們河北省的自營零售藥店包括春生堂正定六店，其並非從事醫藥產品業務而從事保健產品銷售。
- (2) 於2014年12月31日，我們亦有七間自營零售藥店正在搬遷。
- (3) 於2013年及2014年12月31日，我們於湖北省的自營零售藥店包括一間根據我們收購百信堂前其與一名人士訂立的協議而承包予該名人士的店舖。該店舖的損益及資產以及負債並未綜合計入我們的財務報表。

## 業 務

於2014年12月31日，我們於四川、河北及湖北省有27家自營零售藥店正在營運。下表載列於往績記錄期間我們自營零售藥店數目的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
於年初.....	3	15	34
增添新的自營零售藥店.....	12	19	—
終止現有的自營零售藥店.....	—	—	7
自營零售藥店數目淨／(減少) ...	12	19	(7) <sup>(1)</sup>
於年末.....	15	34	27

附註：

(1) 截至2014年12月31日，七間店舖正在搬遷。

我們自營零售藥房營運的持續增長與成功須視乎我們執行我們的擴充計劃的能力而定，這包括增添新的藥房連鎖店。我們的擴充計劃集中於在現有市場內增加店舖數目及進軍新市場。我們於2011年11月收購春生堂及於2013年12月收購百信堂，作為我們擴展自營零售藥房網絡的首個重要步驟。於截至2014年12月31日止年度，我們的兩間日式藥用化妝品店舖以及兩間位於湖北及三間位於河北的自營零售藥店暫停營業，直至我們為該等店舖另覓更適合的鋪位時重開。截至最後實際可行日期，我們已完成一間店舖的搬遷、為兩家店舖簽訂租約並正在為另外四家店舖進行選址。

我們小心挑選我們的鋪址，以盡量提升消費人流、店舖的暴光率及我們客戶的便利。絕大部分此等自營零售藥店位於四川、河北及湖北省內發展成熟的城市住宅社區及黃金零售點。我們相信，在合適的地區市場擴大我們的店舖基礎及將店舖搬遷至合適的地區，是在現行環境下有效競爭及維持我們在零售藥房市場內的主導地位的必要策略。

### 收購春生堂

緊接我們認購春生堂註冊資本80%前，春生堂由蘇肆先生及獨立第三方分別持有90%及10%股權。於2011年11月，我們向其股東收購春生堂80%股權。有關詳情，請參閱「歷史及公司架構—我們的歷史—春生堂」一節。

## 業 務

自成立以來，春生堂一直從事零售連鎖藥店營運業務。截至2014年12月31日，春生堂經營11家零售藥房，全部位於河北省石家莊市。我們收購春生堂以擴展我們在華北的自營零售藥店網絡及爭取在醫藥零售領域的市場佔有率。

### 收購百信堂

緊接我們收購百信堂之全部註冊資本前，百信堂之股權由獨立第三方持有。於2013年11月，我們向百信堂的股東收購該公司100%股權。有關詳情，請參閱「歷史及公司架構—我們的歷史—百信堂」。

自成立以來，百信堂一直從事零售藥房營運。於2014年12月31日，百信堂營運八家零售藥房。根據我們收購百信堂前其與一名人士訂立的協議，我們已將百信堂旗下的店舖之一已承包予該名人士。根據該協議，該名個人承包商(i)須自我們購買店舖所需的所有產品，惟特殊情況除外；(ii)或不得從事可能損害我們聲譽及公司形象的任何活動；及(iii)承擔任何違反店舖業務經營相關法律、規則及法規的一切責任。該名個人承包商須就店舖經營權每年向我們支付固定承包費及自我們採購產品的費用，該等費用乃按採購總金額的某一百分比計算。該名個人承包商承擔合同期產生的所有開支、成本及負債。該店舖的損益並未綜合計入我們的財務報表。此外，於2014年12月31日有；兩間百信堂旗下的零售藥店正在搬遷。我們收購百信堂主要是為擴展我們在中國中部的自營零售藥店網絡。

### 日式藥用化妝品店舖

我們於2012年1月17日與V-drug訂立業務合作協議，據此，我們將開設及經營日式藥用化妝品店舖，而V-drug將向我們提供諮詢服務、產品採購渠道及產品組合。V-drug的母公司Valor Co., Ltd.於東京證券交易所上市(股份代號：9956)並於擁有逾25年日本醫藥零售行業經驗的Chubu Yakuhin Co., Ltd直接及間接持有100%權益。我們相信，透過與V-drug的母公司Chubu Yakuhin Co., Ltd合作開設及經營日式藥用化妝品店舖，我們將能學習及應用Chubu Yakuhin Co., Ltd及Valor Co., Ltd.於該等藥用化妝品店首先採用的先進零售管理系統，並逐步將應用拓展至我們其他的自營零售藥店。我們相信，此合作有助我們從Chubu Yakuhin Co., Ltd及其母集團於醫藥零售經營的經驗及專業中得益。

於最後實際可行日期，我們於四川省成都擁有三間日式藥用化妝品店舖。此外，有兩間日式藥用化妝品店舖正在搬遷。我們於日式藥用化妝品店舖內出售三大類產品，包括醫藥產品、藥用化妝品及日用品。我們向美多康(成都)採購由日本開發的若干日本品牌藥用化妝品及日用品。除產品組合外，我們亦以日式店舖陳設及設計以及客戶服務，以區別日式藥用化妝品店舖與一般自營零售藥店。

## 業 務

截至2014年12月31日止年度，我們來自日式藥用化妝品店舖的營業額為人民幣4.7百萬元，佔同期自營零售藥房分部收益的16.0%。

### 將予開設的自營零售藥店

我們目前計劃於2016年年底於四川、河北及湖北省合共開設75至85家自營零售藥店。我們預期每間該等零售藥店之平均資本開支約人民幣1.2百萬元。[現時，我們預計於2015年及2016年為計劃收購或開設之自營零售藥店而產生之資本開支分別為人民幣50.0百萬元及人民幣79.0百萬元。於最後實際可行日期，我們尚無就該等零售藥店產生任何資本開支。我們擬於未來透過[編纂]所得款項淨額及經營業務所產生的現金為該等計劃資本開支提供資金。

我們預期初始開設成本的投資回報期將為(i)就我們所開設的自營零售藥店而言，每家約為60個月及(ii)就自第三方所購的自營零售藥店而言，每家約為32個月。

我們預期收支平衡期將為(i)就我們所開設的自營零售藥店而言，每家約為375天及(ii)就自第三方所購的自營零售藥店而言，每家約為250天。投資回報期為每家自營零售藥店以其純利回收其初始開設成本的所需時間，並假設營業額將配合整體業務增長、市場需求並無重大轉變以及採購產品成本或勞工成本並無大幅上漲。收支平衡期為一家自營零售藥店首次所產生的營業額等於其經營成本的所需時間，假設營業額增長率及毛利率與現有自營零售藥店的相似。

根據南方所的資料顯示，四川、河北及湖北省藥房之零售總額自2011年之增長率較全國之平均增長率為高。此外，南方所預計於2013年至2016年間，四川、河北及湖北省藥店之零售額預期複合年增長率分別為20.8%、20.8%及20.9%。根據南方所的資料顯示，湖北及河北省每間零售藥店所服務之人數均高於全國平均數目，我們相信此數字顯示市場上有需求增設零售藥店。於四川省，我們主要擬透過收購現有店舖設立自營零售藥店。我們相信透過充分利用我們的醫藥分銷及物流能力，以及我們於四川省的廣大供應商及客戶網絡，我們可擴展收購店舖之銷售。根據上述資料，我們的董事相信，市場有足夠需求支持我們現時增設自營零售藥店之計劃。我們現時概無任何計劃關閉任何特許經營零售藥店，以避免現有特許經營店舖與計劃開設之自營零售藥店間之惡性競爭風險。為管理潛在惡性競爭風險，倘存在以下情況，則我們將不會於某地點開設或收購新自營零售藥店，(i)該地點方圓1000米範圍內已存在兩間或以上之零售藥房或(ii)根據我們之調查，所服務人口將低於5,000人。

我們擁有完善的物流及倉儲系統。於四川省，我們的自營零售藥店每天向公司總部提交其產品訂單，而我們會沿我們的路線安排，自現時的物流中心向其交付產品。

## 業 務

於河北省，我們使用我們的附屬公司春生堂的物流設施作倉儲及向自營零售店鋪交付產品。於湖北省，我們現時使用第三方物流服務供應商交付產品。長遠而言，倘我們相信於湖北省設立物流中心更能迎合我們的業務需要，將考慮進行此計劃。

於開設自營零售藥店前，我們將對其地點及四周之商業環境及人口結構進行詳細分析，以釐定預期銷售及相關存貨量。我們計劃密切監察銷售情況及不時相應調整存貨量。

我們使用營運所產生之現金及[編纂]所得款項淨額時，計劃用於為發展自營零售店鋪提供資金，以確保我們增設自營零售店鋪的計劃得以順利進行。我們擬安排財務員工根據營運資金內部監控政策，監察及管理該等自營零售店鋪之營運資金。

為確保遵守《中華人民共和國藥品管理法》，我們擬自我們的質量控制部門及法律部門安排相關人員監察新自營零售店鋪之日常營運、提供有關社保及質量控制之法律及合規培訓以及協助解決可能不時發生之任何事宜。

### 店鋪營運

我們的所有自營零售藥店均已按照相關中國法律及法規在所有重大方面取得所有必須牌照、許可證及證書，惟百信堂馬湖店及春生堂正定六店除外。百信堂馬湖店並未獲得藥品經營質量管理規範證書，此乃由於武漢市食品藥品監督管理局暫停接受武漢地區的藥品經營質量管理規範證書申請，因缺乏對新藥品經營質量管理規範規定的行政措施及實施細則。根據《藥品經營質量管理規範認證管理辦法》及《中華人民共和國藥品管理法》，未能取得藥品經營質量管理規範證書之醫藥公司，將收到警告及需要糾正其不合規事宜。倘糾正措施未能於指定時間內完成，有關政府機關可能命令不合規醫藥公司停止生產及支付金額介乎人民幣5,000元至人民幣20,000元之罰款。對於尤其嚴重之個案，不合規醫藥公司之《藥品經營許可證》可被撤銷。武漢市食品藥品監督管理總局於2014年7月向我們發出正式確認書，表明其並不會就百信堂馬湖店未能取得藥品經營質量管理規範證書而向我們處以任何懲罰，原因如下：(i)武漢食品藥品監督管理總局知悉百信堂馬湖店已取得《藥品經營許可證》，惟未取得藥品經營質量管理規範證書；(ii)由於百信堂馬湖店已自2014年5月起停止營運，其經營歷史較短；及(iii)武漢市食品藥品監督管理總局於新《藥品經營質量管理規範認證管理辦法實施辦法》頒佈前停止接受申請簽發及續期藥品經營質量管理規範證書。根據《湖北省藥品經營質量管理規範認證管理實施辦法(試行)》，百信堂馬湖店須於2015年12月31日前取得新藥品經營質量管理規範證書。根據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所之意見，武漢

## 業 務

市食品藥品監督管理局為百信堂馬湖店藥品經營質量管理規範證書事宜之主管政府機關，而根據上述之武漢市食品藥品監督管理局之確認，我們將不會由於百信堂馬湖店未能取得藥品經營質量管理規範證書而遭受處罰。百信堂馬湖店須於2015年12月31日前取得藥品經營質量管理規範證書。我們會於百信堂馬湖店取得藥品經營質量管理規範證書後重開該店。春生堂正定六店並未獲得《藥品經營許可證》及藥品經營質量管理規範證書，此乃由於其現時未有從事醫藥產品供應。於最後實際可行日期，我們的自營零售藥店中，有17家於中國從事健康食品業務、10家從事保健產品業務及20家從事食品業務，且全部已取得適用中國法律及法規於所有重大方面所規定的執照、許可及認證。我們根據中國相關法律及法規經營自營零售藥店。

我們透過成都科訊為四川省自營零售藥店向製藥商及商業供應商採購醫藥及保健產品，以及向美多康(成都)採購藥用化妝品及日用品。我們主要直接或向透過成都科訊為河北及湖北省之自營零售藥店向製藥商及商業供應商採購醫藥及保健產品。

我們要求所有以我們的「百信」品牌名稱經營的零售藥店(包括特許經營零售藥店及我們的自營連鎖店)必須符合我們的店舖陳設和設計規格準則，以推廣我們的品牌名稱和維持我們的公司形象。我們於四川省成都市的自營零售藥店備有「遠程審方系統」，而持牌藥劑師可於總店遙距履行其職責：為終端客戶提供處方審查及醫藥諮詢服務。於河北石家莊各自營零售藥店均有持牌藥劑師駐場。於湖北武漢各自營零售藥店均有藥劑師駐場。由於有關新修訂藥品經營質量管理規範執行法規尚未頒布，地方食品藥品監督管理局已於過渡期間採納地方要求。我們已遵守由地方機關頒布的相關要求。我們擬為我們於湖北武漢自營零售藥店招募持牌藥劑師，以遵從新藥品經營質量管理規範規定。

我們已於所有自營零售藥店安裝信息系統，並提供零售網絡實時供應、銷售及存貨監控。雖然我們給予我們零售客戶以現金或借記卡或信用卡，或以醫療保險卡付款的選擇，我們大部分零售銷售乃以現金結算。因此，我們已於我們所有自營零售藥店採納嚴格的現金控制程序。特別是，各項銷售的詳情已記錄於信息系統，而絕大部份來自我們店舖的現金均每天存入銀行，而少數則存放於我們每家零售連鎖藥店內一個受監控的保險箱內。我們的財務部每日對收集自現金存款收據的銷售數據進行對賬，該等數據其後再經由我們的銀行確認。我們亦定期巡查特許經營零售藥店，以監控其銷售及存貨。

我們於我們的自營零售藥店向客戶銷售產品時確認來自該等店舖向我們的零售客戶銷售貨品的營業額。我們於產品交付至特許經營零售藥店時確認我們向特許經營零售藥店銷售貨品的營業額並由加盟商驗收。我們於與相關特許經營協議有關的所有實

## 業 務

質服務絕大部分獲履行時確認來自我們的特許經營零售藥店支付費用產生的營業額。

我們每個月從相關政府社保局獲得向全國性醫保計劃下的合資格參與者銷售的發還款項，視乎有關店舖所在的省份而定。該等發還款項主要為我們自營零售藥店的應收賬款，因為我們一般不會向我們的零售客戶授出信貸。於最後實際可行日期，[我們76.5%的自營零售藥店為中國全國性醫保計劃下的指定店舖。]

我們已於2014年1月在我們位於成都的特許經營零售藥店及自營零售藥店安裝「遠程審方系統」。我們是成都最先獲政府機關批准採用有關系統的營運商。於安裝該系統後，一名藥劑師即可同時監察25家店舖並為該等藥店的終端客戶提供處方審查及醫藥諮詢服務，我們相信此舉將可提升零售連鎖店的營運效率。

### 產品及服務

我們於自營零售藥店向我們的客戶提供方便和專業的藥房服務。我們提供包羅萬有的醫藥及保健產品、藥用化妝品及日用品組合。

下表載列我們的產品主要類別、產品數目，以及各類別下的具代表性產品：

產品類別	產品數目			具代表性產品
	截至12月31日止年度			
	2012年	2013年	2014年	
西藥.....	3,979	3,623	3,790	抗生素系列；心臟及腦血管系列
中成藥.....	4,174	3,827	3,530	潤喉片；複方甘草片；消化改進藥片
中藥材及飲片.....	468	1,263	1,673	三七；西洋參；阿膠；黨參；黃芪；當歸
醫療器械.....	420	621	206	溫度計；棉籤；紗布；血壓計；「OMEOK」系列
家庭計劃產品.....	100	169	211	避孕套；緊急避孕藥；測孕紙
保健產品.....	725	354	2,374	「By-health」系列；「Alivegreen」系列；「SI-KI Shijian」系列
非醫藥產品(包括藥用化妝品及日用品)...	728	1,282	2,243	「Momcen」系列；「Tongrentang」系列；「Doctor Radiation」系列

## 業 務

於往績記錄期間，我們的自營零售藥房分部的銷售一般高於各年之下半年，特別於第四季度，此乃主要由於天氣寒冷時發生若干疾病的機會較大，故對我們所分銷的產品的需求通常於冬季較高。由於農曆新年假期前後的業務活動較不活躍，故銷售額通常於首個季度相對較低。

### 價格範圍

下表載列各產品類別中主要產品於往績記錄期間之價格範圍及價格波動原因。

產品類別	產品名稱	價格範圍 <sup>(1)</sup>	價格波動原因
西藥.....	鈣鎂葡萄糖酸口服液	人民幣30.00元至 人民幣50.00元	推廣折扣
西藥.....	阿莫西林膠囊	人民幣15.84元至 人民幣18.00元	推廣折扣
中成藥.....	Yixin祛濕止痛膠囊	人民幣450.00元至 人民幣468.00元	推廣折扣
中成藥.....	藿香正氣口服液	人民幣5.00元至 人民幣6.50元	推廣折扣
中藥材及飲片.....	山東東阿阿膠	人民幣378.00元至 人民幣480.00元	採購成本變動
中藥材及飲片.....	冬蟲夏草	人民幣226.00元至 人民幣260.00元 <sup>(2)</sup>	採購成本變動
醫療器械.....	古方Westergren消炎鎮痛貼	人民幣16.00元至 人民幣19.00元	推廣折扣
醫療器械.....	81味正骨鎮痛貼	人民幣48.00元	不適用
家庭計劃產品.....	枸橼酸西地那非片	人民幣498.00元	不適用
家庭計劃產品.....	左炔孕酮片	人民幣26.00元至 人民幣32.00元	採購成本變動
保健產品.....	99指甲花	人民幣45.00元至 人民幣98.00元	推廣折扣
保健產品.....	Yidijia抗菌劑	人民幣112.64元至 人民幣128.00元	推廣折扣
非醫藥產品(包括 藥用化妝品及 日用品).....	「金龍魚」菜籽油	人民幣79.50元至 人民幣79.80元	採購成本變動



## 業 務

產品類別	產品名稱	價格範圍 <sup>(1)</sup>	價格波動原因
非醫藥產品(包括藥用化妝品及日用品).....	新年祝福美食禮盒	人民幣318.00元至 人民幣518.00元	推廣折扣

### 附註：

(1)：除非另有註明，價格範圍乃按最小獨立包裝計算(計算方法於往績記錄期間並無變更)。

(2) 價格範圍乃按克為基礎計算。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大價格波動。

我們提供多種類的處方藥。我們的駐店藥劑師或審方師會驗證所有處方訂單的有效性、準確性及完整性。我們的藥劑師或審方師亦會進行藥品使用審查，根據客戶提交有關藥品、疾病及過敏反應的資料對每個處方作交叉檢查。我們於2013年開始推廣我們的「遠程審方系統」以吸引更多加盟商，並於2014年1月在我們位於成都的特許經營零售藥店及自營零售藥店安裝該系統。我們是成都最先獲政府批准採用有關係統的營運商。於安裝該系統後，一名藥劑師即可同時監察25家店舖並為該等藥店的終端客戶提供處方審查及醫藥諮詢服務，我們相信此舉將可提升零售連鎖店的營運效率。

### 銷售及市場推廣

我們於自營零售藥店設立了客戶忠誠計劃，透過該計劃，我們向客戶發出會員卡。會員卡持有人於購買產品時獲得折扣優惠和獎賞積分，我們相信，可為於「百信」品牌的藥房連鎖店購物的客戶提供額外吸引。我們相信，我們的客戶忠誠計劃有助提升品牌知名度和提高客戶忠誠度。此外，我們定期為店舖職員和藥劑師舉辦關於醫藥資料、營養資料、銷售技巧及與客戶互動的培訓計劃，同時亦有為我們的店舖經理提供管理培訓。

### 製藥

我們從事製造及銷售自家醫藥產品。我們透過成都百信履行此等職能。我們現時製造及銷售六種醫藥產品：正紅花油、紅花油、白花油、複方醋酸地塞米松乳膏、疤痕止癢軟化乳膏及氨苄西林膠囊。據南方所的資料顯示，於往績記錄期間，我們的正紅花油於2011年、2012年及2013年各年，按零售總額計，在中國市場佔逾40%的市場份額，佔正紅花油產品類別的最大市場份額。

## 業 務

據南方所所言，由於關注質量及安全事宜而執行《藥品註冊管理辦法》及收緊製藥審批程序，取得國家食品藥品監督管理總局發出的一般醫藥產品生產許可證需時三年以上。因此，中國此品類的競爭者數目有限，且未來亦很可能如是。我們以普通的家庭使用者為我們產品的目標客戶，並將以中國的農村地區以及二三線城市作為我們的目標市場。

於往績記錄期間，我們截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度於製藥所產生的營業額分別為人民幣79.8百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣110.8百萬元，分別佔同期的總營業額11.2%、10.2%及13.1%。我們製藥業務佔總營業額的下跌百份比主要由於以下原因：(i)我們的醫藥分銷收益增長超越製藥業務收益的增長；(ii)為確保我們的正紅花油的領導市場地位，我們嚴格控制其價格及區域銷量。

### 我們的產品

我們的六種醫藥產品詳情如下：

產品	產品類別	主要應用	品牌
正紅花油.....	藥油	風濕痛、扭傷、感冒、 頭痛、蚊蟲叮咬	真龍 <sup>(1)</sup>
紅花油.....	藥油	風濕痛、扭傷、感冒、 頭痛、皮膚瘙癢	真龍
白花油.....	藥油	關節痛、感冒、頭痛、 扭傷	真龍
複方醋酸地塞米 松乳膏.....	皮膚藥膏	局部瘙癢、神經性皮 炎，接觸性皮炎、脂 溢性皮炎、慢性濕疹	克奇
疤痕止癢軟化乳膏.....	皮膚藥膏	灼傷或手術後增生性 疤痕	璇美 <sup>(2)</sup>

## 業 務

產品	產品類別	主要應用	品牌
氨苄西林膠囊 .....	抗生素	呼吸道感染、泌尿道感染、消化道感染、耳鼻喉感染、皮膚感染、及由敏感致病菌引起的軟組織感染	百信安比先 <sup>(3)</sup>

附註：

- (1) 我們的正紅花油以「真龍」作為品牌。「星嘉坡」亦為正紅花油的註冊商標，連同「真龍」印於正紅花油的包裝盒上。
- (2) 成都百信連鎖與武漢百信控股集團有限公司簽訂商標轉讓協議，據此，武漢百信控股集團有限公司同意轉讓百信安比先之商標予成都百信連鎖。該等轉讓之政府批核尚在處理。該等轉讓預計將於上市前完成。
- (3) 一名獨立第三方向成都百信授出璇美商標之獨家牌照，年期由2014年2月21日起至2019年2月20日。

下列為我們的主要自家生產產品的樣品照片：



我們自家生產的正紅花油名列中國19個省、市及自治區的國家基本藥物目錄地方補充目錄。

## 業 務

於往績記錄期間，我們的製藥分部的銷售於夏季及冬季一般較高。我們的正紅花油通常於夏天(由於蚊叮蟲咬)及冬天(由於在寒冷天氣下較常患上關節炎及其他疾病以及受傷)錄得較高銷售。

### 價格範圍

下表分別載列我們的自家生產產品的價格範圍：

產品名稱	產品規格	價格範圍
正紅花油.....	24.625 克	人民幣2.00元至人民幣3.90元
	19.7 克	人民幣1.90元至人民幣3.90元
	5.4175 克	人民幣0.50元至人民幣1.30元
	24.625 克(噴霧瓶包裝)	人民幣3.30元至人民幣6.50元
紅花油.....	27 克	人民幣10.76元至人民幣17.09元
	16 克	人民幣4.00元至人民幣6.50元
白花油.....	5.4175 克	人民幣2.00元至人民幣3.60元
氨苄西林膠囊 .....	6 克	人民幣2.70元至人民幣5.20元
	9 克	人民幣4.80元
複方醋酸地塞米松乳膏.....	20 克	人民幣0.75元至人民幣2.80元
疤痕止癢軟化乳膏 .....	6 克	人民幣4.00元至人民幣6.00元

下表載列我們的自家生產產品於往績記錄期間的每克平均售價：

產品	規格	截至12月31日止年度		
		2012年	2013年	2014年
正紅花油.....	1 克	人民幣0.14元	人民幣0.13元	人民幣0.14元
紅花油.....	1 克	人民幣0.54元	人民幣0.53元	人民幣0.53元
白花油.....	1 克	人民幣0.41元	人民幣0.38元	人民幣0.39元
氨苄西林膠囊 .....	1 克	人民幣0.53元	人民幣0.48元	人民幣0.49元
複方醋酸地塞米松乳膏.....	1 克	人民幣0.08元	人民幣0.03元	人民幣0.07元
疤痕止癢軟化乳膏 .....	1 克	人民幣0.69元	人民幣0.85元	人民幣0.85元

## 業 務

於往績記錄期間，我們的正紅花油平均售價由2012年的每克人民幣0.14元下跌至2013年的每克人民幣0.13元，由於[我們噴霧瓶包裝的正紅花油的平均售價較高，而其銷量較低。於2014年，正紅花油的平均售價上升至每克人民幣0.14元，主要由於隨著外部銷售上升，正紅花油之分部間銷售所佔之銷售總額百分比下降，而外部銷售之售價一般較分部間銷售之售價高，故導致其平均售價上升。於往績記錄期間，醫藥分部的主要產品售價概無重大波動。

### 原材料

我們產品所用的主要原材料為我們醫藥產品的所需活性成份原料，例如水楊酸甲酯、松節油及白樟油。於往績記錄期間，原材料成本於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度分別佔製藥分部的總銷售成本約91.1%、90.5%及92.0%。我們向中國多名供應商(為獨立第三方)採購原材料以及包裝物料和配套物料。我們向第三方採購原材料前一般比較不同供應商之原材料及供應價格。採購價一般根據該等材料相若質量的供應當時的市場價格釐定。我們一般預留可供應付一至兩個月供應的原材料。

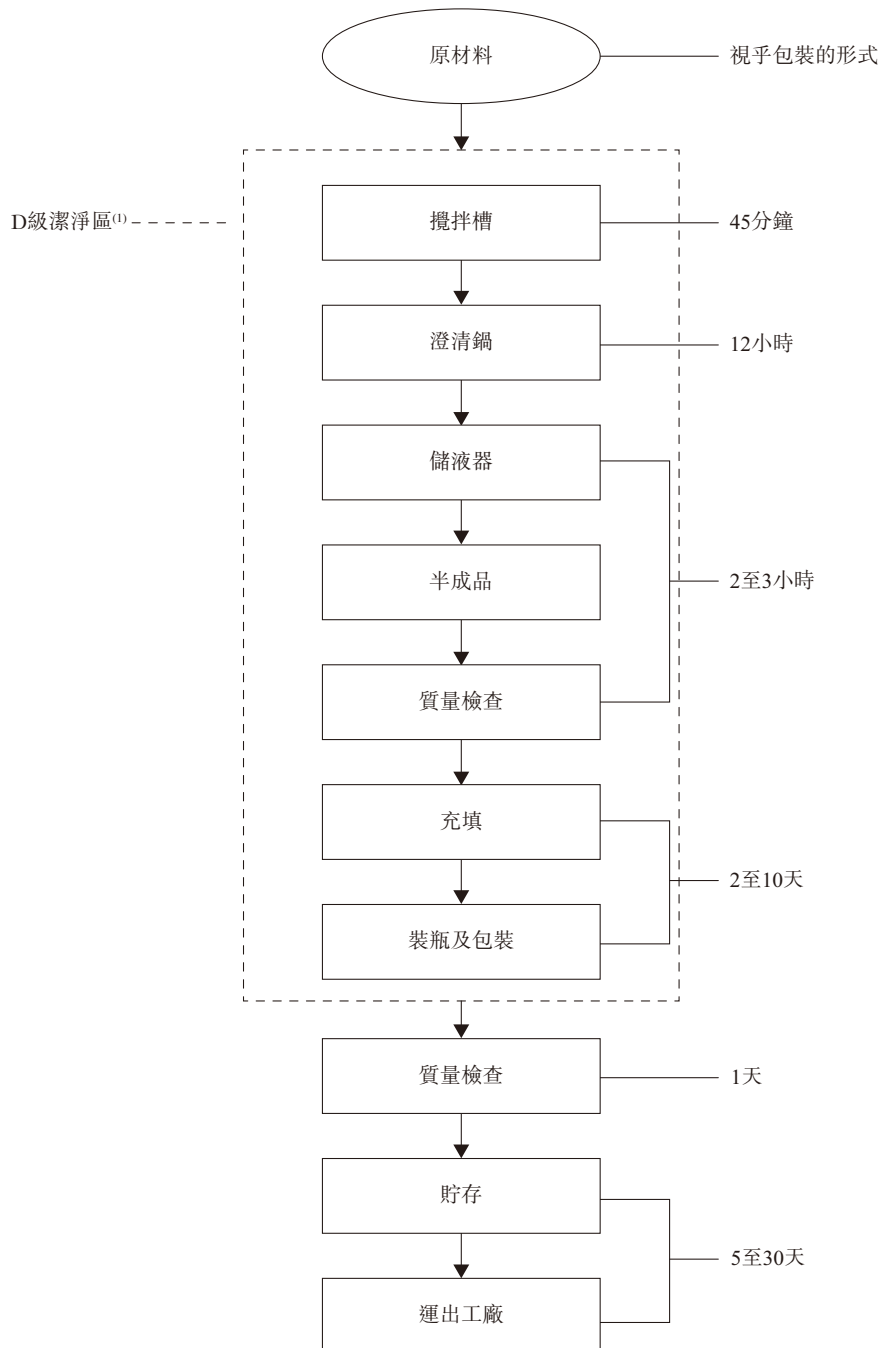
我們並無與我們任何原材料供應商訂立長期合同，我們相信此乃業內標準慣例的做法。我們相信幾乎所有我們的產品均已具有替代之原材料供應商，以及失去任何單一原材料供應商並不會對我們的運營造成重大影響。倘原材料已受污染或受損，或其有效限期已經屆滿，我們有權將原材料退回供應商。於往績記錄期間及最後實際可行日期，我們的原材料供應及其他供應概無任何嚴重中斷。我們相信我們一直與供應商維持良好的關係，確保我們可穩妥地採購原材料。此外，我們各種原材料一般有替代貨源，故此我們預期在採購原材料方面無嚴重困難。

### 生產設施及生產過程

於最後實際可行日期，我們的製藥廠聘有約45名僱員，駐於四川省成都。我們已於所有重大方面為我們製藥營運取得所有相關的牌照、許可證及證書。我們在製造產品的過程中遵守非常嚴格及受密切監察的質量保證和安全控制程序。我們相信，我們的製造專業知識和效率讓我們可以具成本效益的方式生產優質產品及按具競爭力的價格出售該等產品。

## 業 務

我們具有藥品生產質量管理規範證書的製造設施位於四川省成都市，設有三條生產線，且我們於2011年1月5日獲得藥品生產質量管理規範證書。我們所有自有的醫藥產品均在成都生產。我們在製造過程中使用先進的設備及自動化機器，並設有質量保證和控制系統，全部此等設備和系統均符合藥品生產質量管理規範規定。以下的流程表列出我們三種藥油的生產過程：



## 業 務

### 附註

- (1) 根據藥品生產質量管理規範規定，我們的D級潔淨區於生產過程中維持溫度於18℃至26℃及相對濕度於45%至65%。

### 產能及利用率

下表載列於及截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度我們醫藥生產營運的設計產能、實際產量及利用率的資料：

	於及截至 2012年12月31日止年度			於及截至 2013年12月31日止年度			於及截至2014年 12月31日止年度		
	設計產能 (千克)	產量 (千克)	利用率 (%)	設計產能 (千克)	產量 (千克)	利用率 (%)	設計產能 (千克)	產量 (千克)	利用率 (%)
藥油.....	1,010,000	606,086	60	1,010,000	653,358	65	1,010,000	810,743	80.3
乳膏.....	160,000	4,511	3	160,000	7,892	5	160,000	—	—
膠囊.....	45,000	10,016	22	45,000	10,162	23	45,000	15,732	35.0

### 附註：

- (1) 於2012年、2013年及2014年12月31日，設計產能乃假設我們全部的生產線按每天一班8小時及每年240天進行生產。
- (2) 產量乃以1,000克為單位計算。
- (3) 利用率由產量除以同期之設計產能計算。

乳膏(截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度)及膠囊(截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度)生產的利用率相對較低，主要由於(i)施加於抗生素的價格上限導致我們的氨苄西林膠囊平均價格下跌，使採購訂單減少，及(ii)乳膏產品對市場而言較新，故訂單較少。我們停止截至2014年12月31日止年度之乳膏生產，以集中資源於更有利可圖的生產線上。

### 生產設備

我們於醫藥生產過程中使用多種設備。我們為主要設備執行嚴格的維修及保養程序。設備的操作者每月向工程部填寫及提交主要設備的操作記錄。設備的管理員檢查及分析主要設備的狀況。設備維修員則為設備進行定期保養並及時維修出現故障的設備。

## 業 務

下表載列我們的主要生產設備及其維修資料：

	設備	擁有或 租賃	製造時間	更替或 升級時間	維修頻率	下一次的 計劃維修 時間
1	洗瓶機	擁有	2002年4月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年4月 2015年5月 2015年9月
2	四管式液體灌裝機	擁有	2010年2月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年4月 2015年5月 2015年9月
3	真空乳化機	擁有	2002年1月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年5月 2015年10月 2015年10月
4	自動灌裝機	擁有	2002年2月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年5月 2015年10月 2015年10月
5	多向運動混合機	擁有	2006年6月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年6月 2015年3月 2015年9月



## 業 務

設備	擁有或租賃	製造時間	更替或升級時間	維修頻率	下一次的計劃維修時間
6 全自動膠囊充填機	擁有	2010年1月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年6月 2015年9月 2016年3月
7 自動吸塑包裝機	擁有	2003年9月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年6月 2016年2月 2017年10月
8 自動摺紙機	擁有	2009年1月	15年	小型維修：每三個月 中型維修：每年 大型維修：每三年	2015年6月 2016年2月 2017年10月
9 藥品電子監管碼系統	擁有	2010年12月	15年	視乎運作情況而定	通過軟件系統更新

### 自家生產產品的分銷

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們主要以批發形式按已折扣的建議零售價向分銷商銷售自家生產產品，分銷商其後將產品銷售予終端客戶或轉售予其子分銷商。我們將產品運送至分銷商指定的地點，並於分銷商接收我們的產品時確認收益。我們相信我們的分銷業務模式廣受中國的製藥商採用，並使我們能夠憑藉分銷商及／或其子分銷商對當地市場的熟悉，擴展分銷網絡至廣泛地區。我們普遍與分銷商維持三年以上的關係。我們的分銷商一般不能退回其已購產品，惟質量問題除外，而在該情況下，分銷商通常須於收到產品後三個月內通知我們。於往績記錄期間，我們並無自分銷商收到任何退回的產品。]我們嚴格地按藥品生產質量管理規範規定處理未售或陳舊產品。

## 業 務

### 分銷網絡

我們的分銷商及其子分銷商已為我們的自家生產產品建立廣泛的零售網絡，於最後實際可行日期涵蓋中國30個省市及自治區。

以下地圖之陰影部份為我們現時的分銷網絡的覆蓋地域：



下表載列於所示期間我們的分銷商數目的變動：

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
年初.....	195	201	195
新增分銷商.....	13	11	—
現有分銷商終止.....	7	17	2
分銷商淨增加／(減少).....	6	(6)	(2)
年末.....	<u>201</u>	<u>195</u>	<u>193</u>

## 業 務

分銷商於截至2012年及2013年12月31日止年度的增長主要由於我們分別於(i)山西、江蘇及浙江省以及中國東北部；(ii)中國東部以及山東、湖南及河北省；(iii)貴州及江西省拓展市場所致。我們於2014年並無增添任何分銷商。

截至2012年止年度終止的分銷商乃主要由於其未能達至我們所預期的銷售表現。截至2013年12月31日止年度終止的分銷商乃主要由於(i)其未能達到我們的銷售表現預期及(ii)我們透過與相對較為小型的客戶終止關係以整合我們的分銷資源。於截至2014年12月31日止年度，終止的分銷商主要由於其未能達到我們的銷售表現預期。

下表載列於所示期間子分銷商數目的變動：

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
年初 .....	355	345	351
新增子分銷商 .....	13	22	5
現有子分銷商終止 .....	23	16	1
子分銷商淨增加／(減少) .....	(10)	6	4
年末 .....	<u>345</u>	<u>351</u>	<u>355</u>

於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，子分銷商增加主要由於(i)我們與分銷商合作拓展新市場，與子分銷商合作及(ii)終止子分銷商主要由於我們與若干分銷商終止關係。

### 挑選分銷商的準則

我們通常挑選能夠達到我們評估準則的分銷商，準則包括經營能力、信譽、經營年數及銷售網絡。我們為我們的候選分銷商建檔，內容包括其註冊資本、業務範圍、僱員數目及主要產品。我們會檢查分銷商的營業執照、稅務登記及其他相關證書。

---

## 業 務

---

### 與分銷商的分銷協議

我們一般與各個分銷商訂立為期一年的分銷協議，並與於過往年度達成分銷協議所訂明的年度採購額分銷商重續到期的分銷協議。我們與各個分銷商訂立的分銷協議包括以下主要條款：

- 期限：通常為一年，並可於到期前經雙方同意協商新條款進行重續。
- 指定地區：分銷商一般獲授權於指定範圍或地區建立零售店銷售我們的產品或委聘子分銷商於指定地區經營零售店，惟該等子分銷商須遵守我們的銷售政策。我們一般不會向分銷商批出獨家分銷權。
- 年度採購額：我們的分銷商與我們通常於訂立協議時協議一個年度採購額下限。
- 我們的主要權利與義務：我們有權檢查我們的分銷商的銷售及存貨，而我們的分銷商有責任於該等情況下協助我們。我們有義務(i)為我們的分銷商提供有關相關產品資訊及市場知識的培訓，及(ii)提供宣傳物料。
- 分銷商的主要權利與義務：我們的分銷商有權(i)於指定地區銷售我們的產品；及(ii)申請成為百信會的會員。百信會的會員可享福利如額外培訓及參與我們組織的旅行。我們的分銷商須(i)每一至兩個月向我們提供銷售及存貨數據；(ii)維持可應付最少三星期的平均銷售的產品存貨；(iii)嚴格遵守我們的定價政策，尤其是我們所協定的最低銷售價格及(iv)盡其最大努力參與我們所組織的推廣活動。
- 銷售及定價政策：我們的分銷商須嚴格遵守我們的產品定價，該定價已於我們訂立分銷協議時協定。產品價格可因應市場變動根據我們的書面通知予以修改。
- 付款：我們的分銷商通常須於產品付運至指定倉庫起90日內向我們悉數支付購買價。於往績記錄期間，我們向小部分分銷商授出180日的信貸期。倘我們的分銷商為產品預先付款，其可享3%的價格折扣。
- 銷售退貨政策：除有質量問題的瑕疵產品外，分銷商不得退回其自我們購入的產品。
- 終止：倘(i)分銷商與我們於連續三個月內並無業務交易；(ii)首六個月的採購總額低於協定的年度採購額50%；(iii)分銷商以低於建議最低價格銷售產品；(iv)

## 業 務

分銷商於收到我們有關暫停於指定地區以外的地點銷售產品的通知後繼續該行為；(v)分銷商失去其分銷醫藥產品的相關牌照及(vi)分銷商未能於信貸期內付款，我們有權終止與分銷商訂立的分銷協議。

- 罰則：我們保留向分銷商處以罰款之權利，倘分銷商(i)於其指定地區外銷售我們的產品或(ii)以低於我們建議的最低零售價格出售。罰則包括就有關違規銷售處以銷售總額10%的罰款及扣減分銷商的年終佣金。

### 分銷商的管理

我們於與分銷商訂立的分銷協議內訂明最低銷售價格。我們亦要求我們的分銷商於指定地區銷售我們的產品，否則我們有權終止其分銷協議。此外，我們會協助分銷商的市場推廣活動，並向分銷商提供培訓計劃。

我們與子分銷商並無直接合約關係。我們依靠我們的分銷商管理其子分銷商及確保其子分銷商遵守我們的政策。此外，雖然我們與分銷商委聘的子分銷商並無直接的合約關係，但我們仍有權利對子分銷商索償。此外，我們定期參觀由子分銷商經營的零售店，以確保其遵守我們的銷售及定價政策。透過允許我們的分銷商聘用子分銷商，我們能有效地管理較小量的分銷商。我們相信此策略確保我們更專注協助我們的分銷商改善其零售店的經營及使其管理更有效。

### 保健產品及藥用化妝品批發中心

我們於四川省成都經營一間保健產品及藥用化妝品批發中心，根據南方所的資料顯示，該批發中心為中國西南部最大的保健產品及藥用化妝品批發中心之一。該批發中心樓面面積約2,000平方米，設有超過50間特許店，出售保健產品及藥用化妝品。我們擁有該批發中心的處所，並向為獨立第三方的零售商出租空間，讓彼等設立特許店。彼等每半年向我們支付租金。我們相信，此一批發中心有助提升我們的公司形象及品牌知名度，並讓我們可抓緊對保健產品及藥用化妝品不斷增長的需求。

### 客戶

於往績記錄期間，我們的五大客戶為獨立第三方。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們向五大客戶的銷售合共佔我們總營業額分別約16.5%、25.4%及29.5%。於同期，我們向最大客戶的銷售分別佔我們總營業額約4.6%、9.5%及8.0%。

## 業 務

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的董事、彼等各自的聯繫人、或任何持有我們已發行股本超過5%的股東與我們五大客戶概無關連，亦無擁有我們任何五大客戶的任何權益。

我們的應收賬款及商業票據主要為我們的客戶將須就我們以信貸形式向其銷售產品而支付的款項，該等款項由應收賬款組成。於2012年、2013年及2014年12月31日，我們的應收賬款及商業票據分別約為人民幣145.6百萬元、人民幣173.9百萬元及人民幣239.1百萬元。我們定期及於適當時監察我們逾期未付應收賬款的可收回性，並為該等應收賬款作出減值。於2012年、2013年及2014年12月31日，我們應收賬款的呆壞賬撥備分別約為人民幣7.5百萬元、人民幣10.5百萬元及人民幣9.3百萬元。有關我們應收賬款撥備政策及我們撥備金額的進一步詳情，請參閱「財務資料 — 節選綜合財務狀況資料報表—應收賬款及其他應收款項」一節。

下表載列我們於往績記錄期間的五大客戶：

### 截至2014年12月31日止年度

客戶	背景	信貸期 (天)	與我們保持 關係的年期 <sup>(1)</sup>
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	30-180天	十一年
M	主要從事西藥、中藥及 醫療器械的批發及零售	30天	四年
B	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片的批發以及醫療器械的零售	30-180天	十年
J	主要從事西藥、中成藥的批發及 醫療器械的零售	30天	六年
O	主要從事西藥及中成藥的零售的批發	30天	兩年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

## 業 務

截至2013年12月31日止年度

客戶	背景	信貸期 (天)	與我們保持 關係的年期 <sup>(1)</sup>
A	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	五年
B	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片的批發以及醫療器械的零售	180天	九年
C	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	十年
D	主要從事西藥、中成藥、醫療器械及 保健產品的批發	30天	一年
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	30至180天	十年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

## 業 務

截至2012年12月31日止年度

客戶	背景	信貸期 (天)	保持關係的 年期 <sup>(1)</sup>
C	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	九年
B	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片的批發以及醫療器械的零售	180天	八年
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	180天	九年
F	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	180天	五年
D	主要從事西藥、中成藥、醫療器械及 保健產品的批發	30天	少於一年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

### 醫藥分銷

我們擁有廣泛的客戶基礎，涵蓋醫藥批發商、特許經營零售藥店以及農村醫院及其他醫療機構。我們亦向醫藥批發商分銷醫藥及保健產品，透過該等分銷商客戶將產品分銷至終端客戶。特許經營零售藥店為以我們「百信」作為品牌名稱的特許經營零售藥店。醫院及其他醫療機構主要為位於四川省成都地區農村的公立醫院及其他醫療機構。此外，我們提供廣泛系列的物流及增值服務，旨在提升我們客戶的營運效率和競爭地位，從而讓他們可改善提供予其病人和客戶的保健服務的安全性及效益。

### 自營零售藥房

以我們的「百信」品牌名稱經營的自營零售藥店的客戶主要為城市裡的居民。我們推行一項客戶忠誠計劃，透過該計劃，我們向客戶發出會員卡。我們相信，我們的客戶忠誠計劃為客戶提供額外的吸引，鼓勵客戶在以「百信」品牌名稱經營的藥房連鎖店購物。



## 業 務

### 製藥

我們主要以批發形式按已折扣的建議零售價向分銷商銷售自家生產產品。分銷商其後將產品銷售予終端客戶或轉售予其子分銷商。於2014年12月31日，我們在中國有193名分銷商。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們自有產品的銷售分別佔我們總營業額的11.2%、10.2%及13.1%。

### 供應商

我們已與我們的主要供應商維持逾三年的業務關係，其全部均為本地供應商。於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購合共佔我們總銷售成本分別約28.7%、38.2%及43.6%。於同期，我們向最大供應商的採購分別佔我們總銷售成本約9.8%、9.8%及13.7%。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的董事、彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本超過5%的股東，與我們的五大供應商概無關係，亦無於任何五大供應商中擁有任何權益。

下表載列我們於往績記錄期間的五大供應商：

#### 截至2014年12月31止年度

供應商	背景	信貸期 (天)	保持關係的 年期 <sup>(1)</sup>
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、 醫療器械及保健產品的批發	30天	十一年
H	主要從事西藥、中成藥的批發以及 醫療器械的零售	30天	三年
K	主要從事西藥、中成藥以及中藥材及飲片 的研發、生產及經營	0至30天	十一年
J	主要從事西藥、中成藥的批發及 醫療器械的零售	30天	六年
F	主要從事西藥、中成藥、中藥材及 飲片、醫療器械及保健產品的批發	180天	八年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

## 業 務

### 截至2013年12月31止年度

供應商	背景	信貸期 (天)	保持關係的 年期 <sup>(1)</sup>
A	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	五年
H	主要從事西藥、中成藥的批發以及醫療器械的零售	30天	兩年
C	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	十年
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	十年
D	主要從事西藥、中成藥、醫療器械及保健產品的批發	30天	一年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

### 截至2012年12月31日止年度

供應商	背景	信貸期 (天)	保持關係的 年期 <sup>(1)</sup>
E	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	九年
C	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	九年
D	主要從事西藥、中成藥、醫療器械及保健產品的批發	30天	少於一年
I	主要從事西藥、中成藥、中藥材及飲片、醫療器械及保健產品的批發	30天	三年
H	主要從事西藥、中成藥的批發以及醫療器械的零售	30天	一年

附註：

(1) 已約整至最接近的整年。

## 業 務

### 醫藥分銷

我們為醫藥分銷業務向製藥商及商業供應商採購醫藥及保健產品。我們相信，我們絕大部分存貨產品均有現成的替代供應商或替代產品，失去任何一名供應商不會對我們的營運造成任何實質影響。雖然我們一般不會與主要供應商訂立長期的書面合同，我們在獲取可靠的供應來源上並無遇到任何重大的困難，同時我們預期在一般情況下，均可為我們零售連鎖藥店所售的醫藥及其他產品維持足夠供應。我們與供應商訂立的供應協議的付款及信貸條款各不相同，通常包括三種類型：(i)於產品付運至指定倉庫時全額支付採購價款，(ii)於付運至指定倉庫前預付相當於所採購產品全額採購價款30%至50%的款項，(iii)於產品付運至指定倉庫後30至90天內全額支付採購價款。

### 自營零售藥房

就我們於四川省的自營零售藥店，我們透過成都科訊向製藥商及商業供應商採購醫藥及保健產品及醫療器械。我們一般並不會與主要供應商就我們的自營零售藥房營運訂立長期書面協議。產品的付款及信貸條款與我們與醫藥分銷業務的供應商訂立的供應協議所載者相同。進一步詳情請參閱「一 供應商 — 醫藥分銷」。此外，我們自美多康(成都)採購藥用化妝品及日用品。我們通常須於產品付運至指定倉庫後90天內全額支付採購價款。

就我們於河北省及湖北省的自營零售藥店，我們主要向製藥商及商業供應商直接採購或透過成都科訊採購醫藥及保健產品。就我們直接向製藥商及商業供應商採購的產品而言，我們通常須於產品付運後或產品付運至指定倉庫後30至90天內全額支付採購價款。

### 製藥

我們採購原材料(包括水楊酸甲酯、松節油及白樟油)以製造我們自有的醫藥產品。我們要求我們的供應商向我們提供證據，證明彼等持有經營其業務所需的牌照和許可，這可能包括營業執照、藥品生產許可證、進口登記證、藥品生產質量管理規範或其他相關的牌照和其他相關文件。我們通常向多名供應商採購我們的原材料和供應品，以提升我們的議價能力，以及避免對單一供應商的過度依賴。我們一般不會與我們的主要供應商就製藥訂立長期書面合同。然而，我們相信，我們與供應商已建立良好的關係，讓我們可以為我們的製造營運獲得可靠的原材料和供應品供應。我們與供應商訂立的供應協議的付款及信貸條款通常包括三種類型：(i)於原材料運抵我們指定的倉庫後七天內悉數支付購買價、(ii)於付運至指定倉庫前預付相當於所採購產品全額採購價款30%的款項、(iii)於產品付運至指定倉庫後30至90天內全額支付採購價款。為管理原材

## 業 務

料的價格波動，我們比較不同供應商的價格以尋求合理價格。此外，我們通常維持一至兩個月的原材料存量以避免原材料價格的短期波動。於往績記錄期間，我們能夠將採購成本的增幅轉嫁予客戶。

於最後實際可行日期，我們的製藥營運並無遇到任何重大的原材料及其他供應品供應中斷。我們相信，購自我們的供應商的原材料及供應品屬可替代，因此，我們不預期在取得替代的供應來源上會遇上任何重大困難。

### 客戶與供應商身份重疊

於往績記錄期間，有客戶同為我們的供應商。於往績記錄期間，我們的五大客戶中的三位、四位及兩位亦為我們截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度的五大供應商。我們與同為我們供應商之客戶之所有協議均按公平原則簽訂。根據南方所的資料顯示，於醫藥行業，相同產品一般指名稱、容量、生產商及生產批號相同之產品。由相同生產商相同批量生產之醫藥產品擁有相同之獨特生產批號，當中載有到期日。根據南方所的資料顯示，其他方面相同而到期日不同之產品被視為擁有不同之內在價值因而定價不同。因此，根據南方所的資料顯示，倘產品擁有不同之生產批號，於醫藥行業中其一般不會被視為相同產品。根據南方所提供之上述定義，於往績記錄期間，我們並無自任何該等同為我們的客戶及供應商之各方銷售及購買相同產品。於往績記錄期間，我們向若干客戶銷售及購買名稱、容量及生產商相同但生產批號不同之若干產品。於往績記錄期間，我們向同為我們之供應商之客戶銷售名稱、容量及生產商相同但生產批號不同之產品之金額於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度分別為人民幣45.2百萬元、人民幣65.4百萬元及人民幣70.5百萬元，佔同期收益總額之6.3%、8.2%及8.3%，而截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們自同為我們之供應商之客戶購買有關產品之金額分別為人民幣64.8百萬元、人民幣103.5百萬元及人民幣75.0百萬元，佔我們同期之銷售成本總額之11.1%、16.1%及11.3%。銷售有關產品分別貢獻我們截至2012年12月31日止年度的毛利的1.1%、截至2013年12月31日止年度的毛利的0.2%及截至2014年12月31日止年度的毛利的1.0%。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度，我們向所有同為我們供應商客戶所作之總銷售分別為人民幣296.2百萬元、人民幣376.8百萬元及人民幣363.7百萬元，我們向其所作之總採購分別為人民幣426.7百萬元、人民幣487.0百萬元及人民幣395.2百萬元，而其貢獻我們該等期間毛利之13.2%、13.0%及11.9%。於2012年、2013年及2014年，我們與上述同為我們的五大客戶及我們的五大供應商的各方的總銷售分別為人民幣69.8百萬元、人民幣161.7百萬元及人民幣106.3百萬元，而向彼等的採購則分別為人民幣124.6百萬元、人民幣197.1百萬元及人民幣128.3百萬元。上述各方於2012年、2013年及2014年對我們的毛利分別貢獻約7.1%、3.8%及4.8%。

## 業 務

### **致使客戶與供應商身份重疊的商業理由**

於醫藥分銷行業，基於其交易性質，醫藥分銷商的徵為以相對較低的邊際利潤批發大量產品。就相同名稱、生產商及容量之產品（不計及生產批號），不同醫藥分銷商或會基於一個或以上的因素定下不同的售價，其中包括：(i) 供應來源，視乎自生產商或另一醫藥分銷商採購產品，採購價通常不同；(ii) 購買數量。賣家通常會給予大量購買的訂單提供較優惠的價錢；(iii) 成本，包括運輸成本及其他相關成本；及(iv) 銷售渠道。因此，醫藥分銷商或會基於彼等之特定情況、資源及銷售策略而訂立不同的售價及採購價。

雖然邊際利潤相對較低，醫藥公司由於其經濟規模及如零售銷售及銷售予醫院等產生較高邊際利潤之其他業務分部的協同效應而維持醫藥批發業務。擁有醫藥批發業務讓醫藥公司確保向彼等其他業務分部之產品供應穩定，保持彼等於醫藥行業之競爭力。

於醫藥分銷分部，醫藥分銷商（包括我們）透過醫藥產品採購價及售價之差額產生溢利。當醫藥分銷商（包括我們）能夠取得合理邊際利潤，便會進行銷售。

根據南方所的資料顯示，醫藥分銷商之客戶及供應商身份重疊乃行業慣例，此乃由於特定的地理區域內醫藥分銷商之數目有限，惟銷售予及採購自同一批醫藥分銷商醫藥之產品數目繁多。我們概無銷售或購買同一名稱、容量及生產商或客戶或供應商是否為我們現有之供應商或客戶等偏好。倘我們需要採購某一產品，我們首先會查詢市價，然後挑選最有利的報價。倘多於一方提供相同優惠的報價，我們通常選擇曾經與其交易的一方，此乃由於我們熟悉交易程序，且相互信任。因此，我們的交易曾向同為我們的供應商的客戶銷售產品，或自同為我們的客戶的供應商購買產品。我們從事該等交易之原因為交易能產生溢利，而雙方有能力支付款項。

### **向身份重疊之客戶－供應商銷售及購買同一名稱、容量及生產商的產品**

於往績記錄期間，我們向該等同為我們供應商之客戶採購或銷售之產品主要涉及西藥及中成藥。該等產品為主要廣泛應用於市場之藥物，故為市場內醫藥分銷公司普遍庫存或需求之藥物。誠如上述之解釋，醫藥分銷市場競爭激烈，只要我們能獲得較好的售價及採購價，並產生溢利，我們或會向同一身份重疊之客戶－供應商於不同時

## 業 務

間出售及採購同一名稱、容量及生產商之產品。我們概無因我們曾經銷售或採購之產品而對銷售或採購同一名稱、容量及生產商之產品有特定偏好。然而，我們不會銷售及採購同一名稱、容量、生產商同一批次之產品，缺乏商業觸角。

誠如上文所述，醫藥分銷毛利率為低。我們採購或出售產品予該等同為供應商之客戶活躍於市場，大都為市場之大型供應商，甚至導致更大的價格壓力。就收錄於國家基本藥物目錄內之產品，其價格由中國政府或須依循中國政府的定價指引而制定，導致賣家只有很少或根本沒有定價決定權。政府制定之價格操控導致該等產品較低的毛利。儘管毛利低或有時甚至出現毛損，我們銷售該等產品之原因如下：(i) 客戶自我們購買多款產品包括毛利較低的受歡迎產品及毛利較高的其他產品。只要我們能產生令人滿意的整體溢利，我們仍然與該等客戶進行交易；(ii) 只要我們能從中獲取溢利，為使客戶成為我們的客戶群，我們向客戶提供充足的產品選擇及數量予客戶，與其維持持續業務關係；及(iii) 為我們其他可盈利的業務分部維持穩定供應，故專營零售藥連鎖店、醫院及其他於農村的醫療機構及自營零售藥店。

除醫藥產品的採購價及售價之間的差額外，倘我們達到預先設定的年度目標採購量，包括我們的醫藥公司能自主為醫藥分銷商之供應商賺取回扣。因此，我們可以較低價格或甚至低於我們購買產品之採購價出售產品，以賺取回扣，獲取較好的整體毛利。

於往績記錄期間，我們與該等同為我們供應商之客戶訂有按總額及淨額基準付款之交收安排。於大多數情況下，我們與該等同為我們供應商之客戶就各自之採購單獨付款。於個別情況下，倘與同一方進行買賣活動且間隔時間非常接近，則雙方會抵銷應付款項及應收款項並以淨額結算付款。

## 存貨

我們積極地管理和維持我們的存貨，以確保遵守藥品經營質量管理規範或藥品生產質量管理規範規定、達致成本效益、質量控制，以及及時的分銷、銷售和製造我們的醫藥及保健產品。我們的高級管理層積極參與制定存貨標準，並持續地尋找方法以進一步改善我們的存貨控制。

我們根據過往銷售歷史釐定各種產品的最高及最低存貨水平。我們根據各業務分部之每年及每月銷售計劃及現有存貨量，編製採購計劃，以確保我們維持合理存貨水平。我們亦進行定期存貨分析，以優化我們的產品種類。我們將存貨產品分為三類：(i) 種類A包括我們有意推廣的產品、高邊際利潤及受歡迎產品；(ii) 種類B包括我們的農村醫藥分銷業務及零售藥店要求的基本藥物及其他產品；及(iii) 種類C包括供一般分銷之產品。我們對各類別進行針對性的產品銷售數據分析，以調整我們的採購及產品供應。

---

## 業 務

---

### 醫藥分銷

我們管理存貨的重點在於控制持有存貨的成本、維持可供應我們客戶的產品種類，以及確保迅速地向客戶交付我們的產品。就一般應用及擁有穩定市場需求的醫藥產品而言，不論我們於何時收取客戶的採購訂單，我們會定期向供應商採購該等貨品，以維持一定的存貨量。就不常用的專科醫藥產品而言，我們僅於收取客戶訂單後從供應商採購該等產品。

為遵守藥品經營質量管理規範規定，我們根據各種藥品的物理及化學性質設立不同的貯存系統，其中包括室溫貯存、冷凍貯存、冰箱，以及貴價藥品的貯存。此外，我們為存貨管理建立一個編碼系統，向整個貨倉編配一個三個數位的編號，以實時方式管理及控制我們的存貨。

於最後實際可行日期，我們有58名員工負責存貨管理。在我們的58名存貨管理人員中，16名擁有醫藥學科的教育背景。

### 自營零售藥房

我們於自營零售藥房營運上採用信息系統，該等系統有助我們監察及詳細記錄自營零售藥店的存貨，使我們可即時聯繫我們的自營零售藥店。於各間自營零售藥店，我們一般維持預期足夠未來三個月銷售之存貨量。

### 製藥

我們為原材料、包裝物料及製成品存貨維持一個數據庫。我們小心監察我們的存貨水平，以確保我們的原材料及製成品維持於足夠水平。

我們一般預留約一個月製成品的存貨量以及可供應付一至兩個月供應的原材料。

### 質量控制

我們相信，我們產品的質量對我們的持續增長而言至關重要。我們十分重視為我們的醫藥分銷、自營零售藥房及製藥保持貫徹的質量。此外，中國政府就醫藥行業發出一系列全國性的質量標準，而我們執行嚴格的質量控制程序，以確保我們符合所有適用的規例及標準。我們全面的質量控制系統乃根據藥品生產質量管理規範或藥品經營質量管理規範規定而設計，同時我們已為我們的營運取得藥品生產質量管理規範或藥品經營質量管理規範證書。我們致力在採購、生產、分銷及零售等所有業務營運的環節中履行嚴格的質量控制。

## 業 務

截至最後實際可行日期，我們的質量控制團隊有75名員工，包括七名品質檢驗員。我們的質量控制團隊由張遂會女士主管。張女士擁有約30年醫藥行業的經驗，並擁有與醫藥公司及總醫院合作的經驗。張女士於1999年11月取得執業中藥師的資格，並於2012年12月獲認可為生物醫藥高級工程師。張女士的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」一段。

### 醫藥分銷

我們全面遵守所有相關的中國法律及法規以及藥品經營質量管理規範規定，以確保我們營運的質量。我們的質量控制員工負責執行質量控制措施。我們亦設有溫控倉庫，以為醫藥產品的質量和安全性維持合適的貯存環境。我們對由採購、倉儲至交付整個分銷程序實施嚴謹的質量控制程序。

於委聘供應商前，我們的質量控制員工會審視候選供應商的資格及營業記錄，並只挑選符合我們的標準的對象。於產品貯存於我們的倉庫前，我們的質量控制員工會檢查及驗證所採購的產品的批准編號及包裝，並根據交貨單及供應商發出的檢驗報告核實產品。如該等產品不通過驗證及核實，我們的質量控制員工將通知供應商而不會將該等產品貯存於我們的倉庫。如該等產品通過驗證及核實，我們的質量控制員工會編備質量檢驗報告及採購單據以供備存，並將該等產品貯存於我們的倉庫。就貯存於我們的倉庫的產品而言，我們的質量控制員工會定期進行質量檢查及視察貯存情況。於從我們的倉庫付運前，質量控制員工將審查及重新檢查將予交付的產品質量。

此外，若干特種藥品另外貯存於受控制的裝置及受到經過特別培訓的人員監察。為遵守若干國家食品藥品監督管理總局規定，我們一般派出兩名經過特別培訓的人員負責運送該等藥品。已過期的藥品貯放於獨立的倉庫，我們並將即時通知相關的人員執行銷毀程序。已過期的藥品一般會以兩種方法銷毀：(i)我們將該等藥品退回其來源；或(ii)我們獲得授權即時在一個受控制的環境下進行銷毀。

### 自營零售藥店

我們的質量控制始於採購環節。特別是，我們會篩選中國的藥品生產質量管理規範證書製造商及藥品經營質量管理規範證書供應商，並於審閱供應商的產品篩選和質量、製造、包裝、運輸及貯存能力，以及成本競爭力等方面後，挑選一個核心供應商組別。我們對我們所收到的每個產品批准進行現場質量檢查。

我們十分重視我們自營零售藥店所提供的服務的質量，包括與我們客戶直接互動的駐店藥劑師及店員。我們定期派質量控制檢查員到我們的自營零售連鎖藥店，以監察店員的服務質素。於往績記錄期間，我們並無在政府機關就產品責任、人身傷害、我們零售營運的駐店藥劑師給予致命的錯誤資訊或意見而進行的調查或審計中遇到任何索償、訴訟及仲裁或對我們不利的重大發現。



## 業 務

### 特許經營零售藥店

我們一般會協助我們的加盟商獲取及重續藥品經營質量管理規範證書。我們定期對特許經營零售藥店進行現場視察。我們亦於我們的特許經營協議中訂明，加盟商所售的所有產品必須是購自我們。

於往績記錄期間，我們的特許經營零售藥店並無在政府機關就產品責任、人身傷害、我們零售營運的駐店藥劑師給予致命的錯誤資訊或意見而進行的調查或審計中遇到任何索償、訴訟及仲裁或對我們不利的重大發現。

### 製藥

我們根據相關的中國法律及法規建立質量控制系統，並已獲得藥品生產質量管理規範證書。我們的質量控制措施涵蓋我們整個製藥營運。

於委聘原材料供應商前，我們的質量控制員工會審視其資格。我們的質量控制員工其後將就所採購原材料的以下各方面進行初步審查：(i)包裝是否完整；(ii)原材料數目是否正確；(iii)包裝上的名稱及批准編號是否完整。如原材料通過初步審查，我們的質量控制員工會向我們的質量部門提交質量檢驗申請。我們的質量控制員工其後將進行抽樣檢查，並發出質量報告及於原材料上貼上質量標記。然後，我們的製藥員工會開始以合資格原材料進行生產。於生產過程中，我們的質量控制員工會檢驗半成品的質量。於生產程序完成後，我們的質量控制員工會向我們的質量部門提交質量檢驗申請。質量檢驗人員(彼一般須擁有醫藥相關範疇的學士學位)其後將分析並核實質量數據，如產品合資格，則會簽署出貨單。我們的倉庫管理人員根據質量檢驗報告及出貨單分發產品以交付予客戶。

由於我們嚴謹的質量控制程序，故於往績記錄期間，我們的產品並無遇到任何由我們的客戶或相關政府機關呈報的重大安全問題或因我們醫藥產品的質量而產生的任何重大產品責任或法律索償，且並無於任何政府機關所進行的任何調查或審計中受任何對我們不利的發現所牽連。

### 研發

於往績記錄期間，我們並無進行任何研發活動，或產生任何研發開支。

我們擬主要透過與科技公司合作，進行研發活動。我們已於2013年12月15日與獨立第三方北京潤博福得生物科技發展有限公司(「北京潤博福得」)訂立技術合作協議。該份與北京潤博福得之技術合作協議包括以下主要條款：

- 年期：由2014年1月1日至2023年12月31日。

## 業 務

- 我們的主要權利及義務：我們獲獨家授權使用北京潤博福得所開發的專利技術，以於中國境內生產及銷售HPV近紅外線分析儀及檢測套組。我們有權(i)參考北京潤博福得所定之建議售價，以釐定產品價格；及(ii)推廣專利產品及於必要時對任何專利侵權採取法律行動。我們在未獲得北京潤博福得的書面同意前，不得聘請第三方以生產或銷售專利產品。
- 北京潤博福得的主要權利及義務：北京潤博福得有義務(i)獨家授權我們使用北京潤博福得所開發的專利技術，以生產及銷售HPV近紅外線分析儀及檢測套組；(ii)為我們提供指導、說明及技術方案；(iii)按我們的要求提升該專利技術；(iv)合法持有該專利及遵守適用中國法律及法規及國家及工業標準。北京潤博福得於協議期間不得轉讓專利技術或授權任何第三方使用專利技術。北京潤博福得有權指派會計師審計專利產品之財務賬目。
- 費用：我們同意向北京潤博福得(i)支付一筆過之技術費用人民幣20.0百萬元；及於協議期間，(ii)於首三年支付專利產品年度銷售額之3.0%及(iii)由第四年開始支付該專利產品年度銷售額之2.0%。

### 定價及信貸條款

我們分銷予醫藥批發商及特許經營零售藥店及於我們的自營零售藥店所出售的產品的價格均受價格管制所限或由我們釐定。部分獲納入《國家基本藥物目錄》、《國家及省級醫療保險藥品目錄》的產品或其生產或買賣具有壟斷性的部分藥物須受價格管制。更多詳情請參閱「法規—藥品價格管制」。就未受價格管制所限的產品而言，我們基於多項因素設定價格，該等因素包括採購及營運成本、目標邊際利潤及市場價格。就我們向農村地區的醫院及其他醫療機構分銷的產品而言，價格受限於四川省衛生和計劃生育委員會所釐定的價格上限。更多詳情請見「法規—醫藥產品分銷—農村藥品分銷」。自家生產產品的價格乃由我們所定，惟正紅花油及氨苄西林膠囊的價格除外，因其受價格管制所限。

我們一般向醫藥批發商授出約30至180日的信貸期、向特許經營零售藥店授出30日的信貸期、向農村醫院及其他醫療機構授出90日的信貸期以及向我們的自家生產產品分銷商授出90日的信貸期。

## 業 務

### 退貨

我們一般不設退貨，惟質量問題則另作別論。我們的供應商通常提供質量保證，倘我們發現任何質量問題，彼等須承擔所有責任。

我們於往績記錄期間發生一宗有關醫藥分銷分部的毒膠囊產品回收事件。根據國家食品藥品監督管理總局於2012年4月27日頒佈的《關於嚴格實施藥用明膠膠囊和膠囊劑藥品批批檢的公告》，我們分銷膠囊的製造商及供應商自願發起產品回收。我們的質量控制部門隨後迅速聯絡我們的客戶以回收相關的膠囊批次。膠囊的製造商及供應商承擔所有責任並為我們提供替換產品或退款。由於我們的質量控制程序嚴謹，因此我們自家生產的膠囊並不涉及於該事件內。該事件並未對我們的銷售、經營業績、業務營運或聲譽造成重大不利影響。除此事件外，我們於往績記錄期間並無發生任何其他重大的退貨事件。自此事件後，我們已要求供應商於我們向彼等採購膠囊產品前，向我們提交重金屬檢測報告。

於往績記錄期間，我們客戶的銷售退貨金額低微，我們將其退回供應商。於往績記錄期間，銷售退貨分別佔截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度我們營業額的0.9%、1.2%及0.8%。

一般而言，製造商應承擔產品瑕疵的責任。倘該責任乃由於我們儲藏或運輸不當所造成，我們亦可能須對我們所售的產品負責。倘產品缺陷是由第三方的過錯導致，我們有權於向消費者作出補償後要求第三方(如運輸人員或庫管人員)作出賠償。

### 物流

於最後實際可行日期，我們擁有三個分銷中心，包括於四川省成都的一個、於河北省的一個及於湖北省的一個。我們的分銷中心是我們貯存從供應商採購的醫藥產品並安排分銷產品予客戶及讓客戶取貨的地方。

我們已建立自有的物流隊伍，負責交付產品。我們的物流隊伍以四川省成都為基地，並於最後實際可行日期由101名經過培訓的人員組成。於最後實際可行日期，我們擁有及營運29輛運貨車，供我們位於成都的總部方圓200公里範圍內交付產品之用。至於交付產品至方圓200公里以外的地點，我們委聘第三方物流供應商確保向我們的客戶及時交付產品。該等第三方物流供應商承擔交付及運輸期間的損失或損壞風險。

## 業 務

### 信息系統

我們已就醫藥分銷及自營零售藥房營運採用信息系統。有關系統使我們得以收取實時的銷售及存貨數據，從而有助我們監察及詳盡記錄我們的採購、醫藥分銷活動以及自營零售藥店的營運。我們亦於日式藥用化妝品店舖採用信息系統，使我們能收集終端客戶的購買資料，監察客戶喜好，就市場趨勢作出及時評估並從而調整我們的產品組合。

### 獎項及嘉許

下表載列我們近期獲得的獎項及嘉許：

年份	獎項及嘉許	頒獎機構
2014年	「2013中國醫藥行業最具影響力榜單百強企業」	全國工商聯醫藥業商會
2013年	「2012年度成都市AA級守合同重信用企業」	成都市工商行政管理局
2012年	「2011年度中國藥品流通行業零售連鎖企業銷售收入排序第12名」	中國醫藥協會、中國醫藥商業協會連鎖藥店分會
2011年	「2010年度中國藥品零售連鎖百強企業第13名」	中國醫藥協會、中國醫藥商業協會連鎖藥店分會
2010年	「2009年度中國藥品零售行業百強企業第16名」	中國醫藥商業協會連鎖分會
2010年	中華全國工商聯合會醫藥業商會的會員	中華全國工商聯合會醫藥業商會

---

## 業 務

---

### 風險管理措施

我們已採取書面風險管理政策及指引，以於上市前管理我們的營運風險。根據我們的風險管理政策，我們的主要風險管理目標包括：

- 控制風險，以配合我們的業務目標及我們的風險承受水平
- 確保我們的業務資料的真實性及可靠性
- 確保我們遵守相關法律及法規
- 改善我們的營運效率及表現
- 發展針對主要風險的風險管理措施，以保護本公司免受重大損失

根據我們的風險管理政策，我們的首席財務官及內部監控部門負責訂立主要之風險管理原則及目標，並由我們的董事會審批。

我們的董事會定期舉行會議，從而評估我們所面對的風險及制定措施以控制有關風險。下表載列部分與我們的業務有關的主要風險及我們的現有風險管理措施：

---

#### 已識別風險

---

#### 我們的風險管理措施及程序

---

未能作出足夠的社保及住房公積金供款 .....

- 我們將透過要求我們由趙青女士領導的人力資源部建立一份名冊，記錄社保及住房公積金的供款時間，以加強執行我們的人力資源政策。趙青女士於2011年加入我們的成都科訊，擔任人力資源及行政經理。於加入本集團前，趙青女士曾於另一家公司擔任人力資源副經理約一年。趙青女士於2010年畢業於江蘇城市職業學院，主修工商管理(商務秘書)及於2014年畢業於南京師範學院，主修法律(自修學士課程)。趙青女士已於2014年1月取得由職業技能鑒定(指導)中心頒發之三級企業人力資源管理師資格。

## 業 務

### 已識別風險

### 我們的風險管理措施及程序

- 於上市前，我們已安排我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所，為我們的執行董事及有關高級管理層提供相關中國法律及法規的法律培訓。
- 我們將就我們對住房公積金之供款向本公司之獨立非執行董事閔鋒先生尋求意見，並會邀請彼為我們的高級管理層及相關僱員提供相關中國法律及法規的培訓。

我們所經營業務及所處行業存在各種其他風險。進一步詳情請參閱本文件「風險因素」一節。

### 反舞弊反腐敗及反商業賄賂制度

作為我們的風險管理及內部監控措施，我們於2014年7月制定百信藥業國際控股有限公司反舞弊反腐敗及反商業賄賂制度，並於2014年10月進一步加強。該等政策於本集團(包括我們的附屬公司)貫徹實施，該制度載列如下：

- 企業管治委員會負責制定及執行反舞弊反腐敗及反商業賄賂制度及措施，並向審核委員會報告。
- 我們進行舞弊、腐敗及商業賄賂風險年度評估。企業管治委員會對反舞弊、反腐敗及反商業賄賂措施進行年度評估，以及處理投訴及調查的渠道，並向審核委員會及董事會提交評估結果以供審閱。該評估將於上市後於我們的年報及／或中期報告內披露。
- 我們對任何將受聘或晉升至重要職位之人士，以及分銷商、供應商及其他中介人進行背景調查，包括其教育背景、工作經驗、犯罪記錄。就上句而言，我們認為下列為「重要職位」：(i)任何本集團公司之董事及高級管理層成員；(ii)任何涉及與政府部門聯絡、與客戶交涉、採購、建設、產品銷售及設備採購及保養之職位；(iii)所有職級之財政人員；及(iv)作為我們與供應商、客戶、特許經營零售藥店、分銷商、醫院及其他農村醫療機構、服務供應商、承包商及其他中介人及第三方主要聯絡之人士。我們根據相關法規要求對業務夥伴進行

## 業 務

背景調查，包括取得及檢查所有必需資歷，如機構資料、商業登記牌照及營運牌照。所有評估表格及調查結果均以書面形式記錄存檔。我們與同我們有業務關係之人士訂立協議時，會於協議中訂明，訂約方須遵守我們的反舞弊反腐敗及反商業賄賂制度。

- 我們向僱員傳閱反舞弊、反腐敗及反商業賄賂制度之資料及每年最少提供一次反腐敗合規培訓。我們於員工手冊中強調道德標準及遵守本集團內部政策的重要性。我們身居重要職位之僱員必須簽署聲明，確認其將遵守反舞弊、反腐敗及反商業賄賂制度。
- 我們設立處理投訴及調查的制度。我們透過熱線電話及熱線電郵受理記名及不記名投訴，並將其正式記錄。對高級管理層成員作出的投訴，在得到董事會及審核委員會批准後，我們會成立特別調查團隊，當中包括企業管治委員會成員及相關業務部門之管理層，並會於需要時委聘外部調查員。
- 倘本集團內發生舞弊、腐敗或商業賄賂活動，我們將內部傳閱評估及糾正措施之書面報告，並於有需要時提供予外部人士。

為進一步加強我們的反商業賄賂及反回扣措施，我們於2014年7月引入百信藥業國際控股有限公司墊款及擔保管理制度及流程，並於2014年10月進一步加強。該等政策於本集團(包括我們的附屬公司)貫徹實施，該制度及流程載列如下：

- 我們對擔保進行集中管理。我們的附屬公司於提供內部擔保時，必須向董事會申請批准。我們嚴令禁止向外部人士提供擔保。

### 墊款

- 我們向僱員作出墊款時，受若干限制規限，並不得向外部人士作出墊款。我們的附屬公司之間不得互相作出墊款。
- 我們的財務部門負責評估向僱員作出墊款，並編製相關報告。我們各附屬公司之首席財務官及行政總裁負責審批向僱員作出的墊款。倘我們的附屬公司的董事或高級管理層申請墊款，該申請須由董事會審批。我們的法律部門負責就該等向僱員作出的墊款編製相關記錄，並確保該等墊款符合所有相關中國法律及法規。我們的財政部門、我們的附屬公司的首席財務及執行官及本集團的首席財務官有權駁回所有向外部各方及附屬公司間之墊款之申請。

---

## 業 務

---

### 內部擔保

- 我們的附屬公司於擬根據業務需要互相提供擔保時，須向財務部提交申請。該等申請須由我們各附屬公司之首席財務官及行政總裁審批，並由董事會最終批准。
- 一般而言，我們的財政部門、我們的附屬公司的首席財務及執行官及我們集團的首席財務官評估財務影響及風險，並確保(i)擔保與我們的業務策略相符，且不會對我們的業務營運造成不利影響及(ii)遵守相關法律及法規。我們的法律部門及本集團的首席財務官負責編製擔保之相關文件。

### 外部擔保

- 我們的財政部門、我們的附屬公司的首席財務及執行官及本集團的首席財務官有權駁回所有外部擔保之申請。

### 企業管治

我們擬於上市前成立企業管治委員會。企業管治委員會將負責(其中包括)：

- 制定並檢討公司的企業管治政策及常規，以及向董事會提出推薦建議；
- 審核並監督公司董事及高級管理層的培訓與持續專業發展；
- 檢討並監察公司有關遵守法律及監管規定方面的政策及措施；
- 確保我們維持良好及有效的內部監控，包括財務、營運及風險管理等職能，以保障股東投資及本公司資產。

有關本司企業管治的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事委員會 — 企業管治委員會」一節。



## 業 務

### 僱員

於最後實際可行日期，我們有475名全職僱員。下表按職能列出於最後實際可行日期我們僱員的細分：

職能	僱員數目
管理.....	47
醫藥分銷.....	101
零售藥房.....	75
採購.....	12
製藥.....	45
質量控制.....	75
財務及會計.....	20
倉庫管理.....	58
人力資源及行政.....	24
其他.....	18
總計.....	<u>475</u>

### 薪酬

根據中國勞工法，本集團各中國附屬公司已與各自的僱員訂立書面僱傭合同。我們已設立與表現掛鈎的酬金制度，以激勵我們的僱員及使他們的個人利益與本公司的整體利益保持一致。我們考慮空缺及升職人選時會優先考慮表現優異的現有僱員。我們相信，對我們的僱員執行表現掛鈎的做法可為管理層及僱員提供強大激勵，以推動他們為提升股東回報而竭盡所能。

我們認為我們與僱員的關係良好。我們過往並無經歷任何罷工、停工或重大勞資糾紛，亦無於招聘或挽留僱員方面遇上重大困難。

### 培訓

我們的管理層隊伍十分著重我們僱員的人事發展及成就。每名新僱員將獲提供足夠的培訓計劃及資深僱員的在職監督，以促使他們獲得所需的技巧。此外，我們向僱員提供多項內部及外部培訓計劃，以發展他們在醫藥行業的專業技巧和知識。

## 業 務

### 競爭

醫藥分銷、零售藥房及製造醫藥產品行業競爭激烈。我們與國內及外國的競爭者競爭，視乎地區和營運規模，此等競爭者所帶來的競爭差異很大。

### 醫藥分銷

我們在醫藥及保健產品分銷方面面對競爭。根據南方所的資料顯示，中國的醫藥分銷市場高度分散。於2012年，根據南方所的資料顯示，按醫藥分銷營業額計，中國八大分銷商佔中國市場約39.8%。

我們是中國西南部成都一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商。根據南方所的資料顯示，如按2012年營業額計算，我們於醫藥分銷行業中的所有以成都為基地的公司中排行第六。根據南方所的資料，我們主要面對來自在成都區內營運的大型全國性及地區性分銷商(特別是包括四川科倫醫藥貿易有限公司、四川省醫藥集團有限責任公司、成都市蓉錦醫藥貿易有限公司、四川本草堂藥業有限公司以及四川貝爾康醫藥有限公司的)競爭。我們在分銷網絡的深度、所服務的客戶類別、產品組合的廣闊度、服務及交付、物流及增值服務計劃、地區覆蓋、信貸條款、客戶支持和定價方面與我們的競爭者競爭。我們憑著與在農村地區的醫院客戶及特許經營零售藥店客戶建立的廣闊分銷網絡，從我們的競爭者中脫穎而出。透過與地方政府機關的緊密合作，我們大大地拓展了在四川省成都地區及中國西南部的市場份額。我們尋求利用我們在區內的成功及透過收購現有醫藥產品分銷商(特別是位於中國西南部及西北部及河北省的醫藥產品分銷商)擴展我們的醫藥分銷網絡。於進軍此等新市場時，我們將面對來自現有競爭者的激烈競爭，因為他們傾向已於此等地區內建立了成功的業務模式。

不論競爭的程度或種類，我們擬繼續開拓新的客戶關係及業務機會，以及透過提供廣泛的產品組合、維持有效的存貨控制、提供多元化和可靠的服務、提供具競爭力的定價以維持競爭性，進一步為我們現有的客戶服務。

### 自營零售藥房

根據南方所的資料顯示，於2012年12月31日，中國有超過420,000家零售藥店。於我們所經營的每個分部，我們與若干地區性及當地的零售醫藥連鎖店以及獨立的藥房競爭。

我們主要在店舖地點及方便程度、商品的選擇和供應種類、客戶服務及滿足度(包括是否可讓客戶以醫保卡付款)、自營商標產品種類、價格，以及我們的品牌名稱等方面競爭。我們相信，零售藥房市場持續整合及連鎖店經營者所開設的新店數目不斷增長，將進一步加劇此一市場內的競爭。雖然我們零售藥房的地區覆蓋可在各個別市場

## 業 務

抵銷競爭環境的影響，我們相信，在部分城市如例如武漢及石家莊等的競爭可能會增加。此等城市的當地規例可能禁止在現有店舖的若干距離範圍內開設新的零售連鎖藥店。如競爭者已佔用很多黃金地點，我們預期在此等城市進行擴展時將於尋找合適的新店地點方面面對額外的競爭。

### 製藥

我們與若干生產或出售(視乎適用而定)我們亦有生產或出售同類醫藥產品的製造商和分銷商競爭。根據南方所的資料，就我們製藥業務的主要產品(即我們的正紅花油)而言，我們主要與製造「斧標」正紅花油的梁介福(廣東)藥業有限公司及製造「永龍」正紅花油的萬源(福州)藥業有限公司競爭。

### 職業健康及安全

我們須遵守中國安全法律及法規，當中列明我們的營運隊伍必須遵守的健康及安全措施的法定標準。我們須對我們的生產線及營運設施的安全性進行評估、制定生產安全及預防意外的計劃，以及須於展開我們生產線和營運設施的建設工程前獲得工作安全部門就該等評估授出批准。於我們的營運設施完成建設後，我們須通過由工作安全部門執行的檢查。我們亦須為我們的僱員提供工作安全教育及培訓，以及符合地方和國家標準的工作安全用具。此外，我們教育及監督我們的僱員，以確保他們嚴格和有效地跟隨我們的工作安全規則與程序。據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所表示，根據相關中國機關發出的確認，我們已於所有重大方面遵守所有相關地方及國家工作安全法律與法規。

自本集團成立起，我們一直為我們的業務營運採納及執行一系列的職業健康及安全程序與措施。我們已為所有僱員制定職業安全方面的指引，例如生產安全措施和處理若干緊急情況的程序。我們在我們的管理系統下不時舉辦安全會議，以交流關於我們各營運分部近期的經驗和措施的資訊、檢討在執行我們的工作安全政策時所發現的事宜，以及改善我們的整體工作安全及預防意外的記錄。

我們為僱員舉行定期的工作安全培訓課程，以提高他們的安全意識，並為我們的僱員進行例行職業健康檢查。

據我們的董事確認，於往績記錄期間，並無發生重大的工作安全事件，且並無因違反工作安全法律及法規而對我們提出任何索償。

## 業 務

### 物業

#### 自置物業

#### 土地使用權

截至最後實際可行日期，我們就佔用一幅位於成都市金牛區的土地持有國有土地使用權證，該地總面積約6,419.17平方米。

#### 樓宇

截至最後實際可行日期，我們就位於成都金牛區的樓宇持有一份房屋所有權證，該等樓宇的總樓面面積約3,176平方米。於最後實際可行日期，我們於成都金牛區的樓宇已被拆卸。證明有關樓宇的證書已退還予政府機關以作註銷。

#### 於中國存在業權缺失的物業

##### 缺失：

於最後實際可行日期，我們正辦理收購以佔用一幅位於成都市溫江區其總面積約33,600.17平方米的土地（「新溫江土地」）的國有土地使用權證手續，主要用作生產車間（約999.4平方米）、宿舍（約1,040平方米）、成都科一（約2,829平方米）、儲存及其他用途。

由於我們尚未取得有關土地使用權證，我們於最後實際可行日期亦尚未取得位於該土地上總樓面面積約11,637平方米的十幢樓宇的房屋所有權證。該等樓宇主要用作生產車間、辦公室及宿舍。

於取得藥品生產質量管理規範證書後，我們於2011年1月前後開始營運位於新溫江土地的生產設施。據我們的董事告知，我們並無取得土地使用權證及房屋所有權證的地塊及樓宇主要用作生產基地，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，佔我們於往績記錄期間的年總產能100.0%，並產生毛利約51.6%、43.8%及45.3%，因此，對我們的營運實屬重要。

##### 缺失的原因：

成都百信原先為我們進行生產之用而合法佔用另一幅位於成都市溫江區金馬鎮總面積約21,313.3平方米的土地（「舊溫江土地」）及建於其上的樓宇（總建築面積約為4,590.6平方米）。由於成都海峽兩岸科技產業開發園（「開發園」）的重新規劃及建設改變，成都海峽兩岸科技產業開發管委會（「管委會」）規定我們須於新溫江土地可供我們使用後20

## 業 務

個月內遷離舊溫江土地，以促進該重新規劃及建設。由於我們當時集中處理新溫江土地上生產設施的搬遷及建設以應付我們的生產需要以及我們相信管委會將全權負責為我們取得國有土地使用權證，故並無密切跟進此事宜，因此我們於佔用新溫江土地前並未提交該土地之國有土地使用權證的申請。成都百信、管委會與成都海科投資有限責任公司（「海科」）於2008年3月10日訂立國有土地使用權及地上附著物置換補償協議，據此，成都百信同意向管委會及海科提供其擁有的土地使用權及樓宇，而管委會同意就此向成都百信合共提供一幅土地（即新溫江工地）用於生產以及現金補償人民幣30百萬元以作抵償。於同日，管委會及成都百信訂立項目投資協議，據此，成都百信同意於開發園內投資及建設新生產設施，以研發、生產及銷售醫藥產品。成都百信位於新溫江土地的新樓宇的規劃佈局已於2009年2月經管委會批准，而投資項目一期已於2009年5月經成都市溫江區發展和改革局文件批准。

在得悉管委會尚未處理新溫江土地之國有土地使用權證的申請後，我們於2013年12月已向管委會提交所有國有土地使用權證之規定申請文件。根據成都百信與管委會的口頭溝通，由於政府機關的審批程序，成都百信尚未獲授土地使用權證及房屋所有權證。

儘管我們尚未取得新溫江土地的國有土地使用權及建於其上之樓宇的房屋所有權證，但我們的車間通過藥品生產質量管理規範認證證明，仍處於安全及良好運作狀態。

由於我們透過與管委會的置換安排取得新溫江土地的土地使用權（作為規定搬遷之抵償）且毋須支付額外成本故即使該等物業業權沒有缺失，我們所須支付的土地成本並無任何差異。

後果：

根據管委會於2014年5月7日發出的確認書，成都百信有權佔用及使用新溫江土地。

根據管委會於2014年6月20日本公司發出的書面確認（「確認書」），(1)成都百信無須就新溫江土地支付任何土地溢價且成都百信無須因新溫江土地的業權缺失而承擔任何負債，(2)成都百信所佔有的新溫江土地的土地規劃屬合法，(3)於新溫江土地上作生產用途的樓宇屬合法，(4)成都百信就取得土地使用權證及房屋所有權證並無法律障礙，及(5)倘我們需進行搬遷，管委會將賠償我們任何損失以及我們可使用新溫江土地直至我們完成搬遷。

## 業 務

此外，我們分別於2014年9月及2014年10月取得由成都市溫江區國土資源局、成都市溫江區規劃管理局及成都市溫江區房產管理局(就本段而言，為「**相關機關**」)各自向成都百信發出的書面確認，當中表示(1)授出新溫江土地的國有土地使用權證及我們的生產廠房的相關房屋所有權證的相關程序正在進行、(2)成都百信在取得新溫江土地之國有土地使用權證及相關房屋所有權證方面並無困難及(3)預期成都百信可於2016年之前取得新溫江土地之國有土地使用權證。此外，我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所於2014年11月以成都百信之名義口頭諮詢成都市國土資源局(地籍管理處處長)、成都市城鄉房產管理局(產權管理處處長)、成都市規劃管理局(政策法規處處長)及成都市溫江區人民政府(法制辦科長)各相關機關，並接獲通知，指相關機關為確認新溫江土地之國有土地使用權證及房屋所有權證之主管機關。我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所告知上述各受訪者均合資格發表此意見。

根據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所的意見，(1)管委會為溫江區人民政府規管開發園分支機構，而成都市溫江區國土資源局、成都市溫江區規劃管理局及成都市溫江區房產管理局均為監管新溫江土地的國有土地使用權及房屋所有權的主管機關，(2)根據相關法律及法規，成都百信可能面對之最高潛在負債包括(a)遷離新溫江土地及(b)金額達與位於新溫江土地上之樓宇有關之建築工程合約總值之1%至2%及工程成本之5%至10%之罰款。然而，鑒於上述之協議及確認，成都百信因未就於新溫江土地上施工取得建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證，而受到成都市溫江區規劃管理局及成都市溫江區建設局處以任何懲罰之可能性為低，(3)成都百信有權使用上述土地及位於該幅土地上的樓宇作生產用途，(4)由於尚未取得新溫江土地的土地使用權證及建於其上之樓宇的房屋所有權證，土地使用權及樓宇不能買賣及由銀行接納作為按揭抵押，及(5)倘成都百信符合有關法例、法規及相關機關的規定，成都百信就該等物業取得土地使用權證及房屋所有權證並無任何法律障礙。

根據我們與管委會的持續溝通及我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所的提供的法律意見，我們的董事相信，(1)新溫江土地的土地使用權及建於其上的樓宇無法被出售、購買或被銀行接納作為按揭抵押，將不會對我們產生不利影響，乃由於該等物業主要作為自家生產用途且我們目前並無意出售或抵押該等物業，(2)根據確認書的第

## 業 務

1至4點，我們將須自存在缺失的物業搬遷的風險甚微，及(3)根據確認書的第5點，以下所載我們的生產營運之應變安排及除了我們的自家生產產品之外，我們亦向製藥商採購醫藥及保健產品及醫療器械，即使我們需要搬遷，我們的運作不會遭到重大暫停且我們將不會遭受重大虧損。

*我們於新溫江土地之生產營運之應變安排：*

雖然我們認為被迫遷離新溫江土地的可能性極微，但我們已制定以下之應變計劃：

### 1. 搬遷

倘我們被迫遷離新溫江土地，我們將立即為生產廠房物色替代地點，而就我們所知，我們相信過程中將不會面對任何障礙。

根據我們過往由舊溫江土地搬遷至新溫江土地之經驗，我們預期整個搬遷過程可於十二個月內完成。我們參考其他與新溫江土地狀況相近之場所的現行公開市值及翻新替代地點之生產廠房的資本支出後，估計搬遷新溫江土地之現有廠房的成本約為人民幣50百萬元，包括(其中包括)物流開支、替代地點之土地出讓金。根據確認書，該等成本將由管委會支付。搬遷完成後，我們的替代生產廠房可正式投入營運前，將需要約三個月以取得重續藥品生產質量管理規範執照。

### 2. 承包

倘我們被迫遷離新溫江土地，於我們暫停生產，以待完成搬遷過程及授出重續藥品生產質量管理規範執照期間，我們將立即尋求持有藥品生產質量管理規範執照的承包商承包我們的生產，以緩解對我們的生產業務的影響，而此做法在醫藥行業中並不罕見。雖然我們過往並無任何承包經驗，但由於我們的自家生產產品生產過程中無須獨特或出眾的專業知識或技術，故我們相信於市場上委聘承包供應商對我們而言並無困難。我們已物色潛在承包供應商，並聯絡若干承包生產商，審查其生產設備、生產規模、醫藥產品、營業執照及藥品生產質量管理規範執照。於2014年11月3日，我們與從事醫藥生產、擁有正式藥品生產質量管理規範執照及擁有能滿足我們需求之生產規模之獨立第三方簽訂意向書(「意向書」)。根據意向書，該獨立第三方同意於2014年11月3日起三年期間，只要我們發出合理預先通知，該獨立第三方將為我們處理承包訂單。根據意向書，該獨立第三方負責生產、提供原料、配料、包裝及銷售產品。我們的董事認為我們營運的核心競爭力主要

## 業 務

來自作為中國西南部一家業務穩健的醫藥及保健產品分銷商，及我們廣受認可的「百信」品牌。於承包期間，我們將進行質量控制，以確保承包商生產的產品符合客戶對我們的品質標準。

雖然承包我們的生產將導致額外的承包費用，但我們將能節省水電等若干生產直接費用及維修開支。根據意向書，訂約方同意承包費用將參考我們若干產品現時所涉及的成本，即勞工成本加生產開支，加上浮動利率10%，按公平原則磋商釐定。此外，為維繫我們富經驗的生產僱員以助集團未來之發展，在承包的情況下，我們將根據相關法律及法規維持其基本工資及社會福利（連同承包費用統稱「**承包成本**」）。僅供說明用途，倘我們於2015年整年內根據意向書由該獨立第三方承包我們的自家生產產品，我們將為此花費最多約人民幣2.8百萬元之承包成本總額。倘此情況發生，根據我們與管委會之土地使用權及地上附著物置換補償協議，承包成本將由其支付。此外，管委會於2014年11月發出之確認書確認該安排。根據上文所述，我們相信承包安排將不會為我們的業務及財務帶來重大影響。

基於上述原因，盡管相關物業佔我們產能的100%，我們的董事認為該搬遷並不會對本集團的整體營運及財務狀況帶來重大不利影響。

### 與缺失有關之內部監控措施

為預防類似之缺失於上市後再次發生，我們公司已採取以下內部監控措施：

- 我們將繼續就相關政府部門之審批程序進度主動與其維持定期溝通。
- 當我們之房地產有任何變動時，我們將就每次所涉及之批文、牌照及法律程序尋求法律意見。
- 我們將會最少每年一次尋求專業法律意見，以審查我們所有的房地產之國有土地使用權證及房屋所有權證之狀況。
- 我們的其中一名執行董事沈順先生將監督與新溫江土地有關的國有土地使用權證及房屋所有權證之狀況以及收購及／或租賃物業的進度，以確保中央監管屬最高級別，並定期向董事會匯報。

經考慮以下事實，我們的董事認為沈順先生具備監察新溫江土地缺失之糾正措施所必需之經驗：(a)沈先生加入本集團約15年，負責銷售及內部監控事宜。沈先生其中一項日常職責包括與政府官員保持交流。沈先生深入理解及熟悉



## 業 務

我們的整體運作，包括但不限於本集團的財務、內部監控、運作、發展、架構及文化；(b)沈先生已透過其於本集團的職務累積若干業務管理的經驗、沈先生定期參與我們有關(當中包括)挑選場地及建設新項目的內部會議；(c)沈先生已參與及就本集團內部監控手冊及政策的制定及加強措施提出建議及評論；及(d)沈先生已出席有關(其中包括)內部監控及企業管治的培訓。

- 此外，已制定政策，以就未來收購及租賃土地及／或物業改善及加強內部監控措施。本公司自籌備上市以來委聘之內部監控顧問已檢討內部監控措施及本集團就評估、緩解及監控主要風險(包括有關收購及租賃土地使用權證及／或物業的風險)所採用之風險管理辦法是否充足，並已向我們提供意見及推薦建議，而我們已相應加強內部監控。根據已加強之內部監控，於未來，就各項土地使用權及／或物業之收購及租賃事宜而言，我們將(a)設定工作規劃及時間表；(b)緊密監察進度以及評估時間表及工作計劃能否達成；(c)緊密監察有關業權證書；及(d)定期(最少每年一次)向董事會匯報評估結果。此套手冊及政策已獲全面制定及採納，以確保持續合規及防止再度發生違規事件。

於上市後，本公司將於年報及中期報告中披露有關新溫江土地物業缺失之糾正進度以及新溫江土地之國有土地使用權證及我們位於新溫江土地之生產車間之房屋所有權證之申請狀況，為股東及有意投資者提供最新資料。

### 租賃安排

#### 承租方

截至最後實際可行日期，我們於中國與獨立第三方租賃32項物業(不包括集團間租賃安排)，其總建築樓面面積為31,645.6平方米。我們的租賃物業主要用作零售店舖及倉儲設施。

下表載列於最後實際可行日期我們租用及佔用的物業權益。

用途	物業簡況	建築面積	屆滿日期
自營直銷零售藥房、倉庫及辦公室	中國36項租賃物業	28,845.6平方米	2015年4月— 2021年12月

## 業 務

用途	物業簡況	建築面積	屆滿日期
保健產品及藥用化妝品 批發中心 <sup>(1)</sup>	中國1項租賃物業	2,800平方米	2021年12月

附註：

- (1) 我們租賃該建築並其後將該等物業分租予其他獨立第三方作保健產品及藥用化妝品批發中心。詳情請參閱「業務—租賃安排—出租方」一段。

於最後實際可行日期，我們的租賃協議均並未屆滿。

我們相信，現有物業對我們目前的需求而言屬足夠，而若現有租賃不獲續訂或我們擴展業務，我們亦能以合理的商業條款獲得其他物業。

缺失

與上述租賃物業有關的租賃具若干缺失：

- (A) 16項物業的出租方並無有關房屋所有權證。尤其是，此等物業中的14項由我們用作自營直銷零售藥房，一項用作保健產品及藥用化妝品批發中心、辦公室及倉儲設施，而餘下一項則用作辦公室及倉儲設施。根據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所的意見，我們無需因出租方欠缺房屋所有權證而承擔任何負債。然而，若出租方對此等物業並無擁有合法權利，我們可能無法繼續佔有及使用該等物業。

於向有關出租方租賃此等16項物業前，我們已與該等出租方開展必要查詢，並已就其對該等物業的業權取得其確認。我們亦已向主管機關要求獲提供該等物業的購買協議及付款憑證確認，並審查可獲得該等文件的地方。於最後實際可行日期，我們並不知悉任何已挑戰該等物業業權的行動。因此，我們的董事相信，儘管此等16項物業的出租方無法向我們提供其正式業權文件，我們已採取必要行動確認其對該等物業具有適當業權。

我們已要求相關出租方申請房屋所有權證。然而，由於彼等均為獨立第三方且倚賴主管政府機關內部程序授出證書，故我們無法保證證書是否被簽發及簽發時間。我們的董事相信，若我們須搬遷，我們可輕易物色到類似位置的類似物業，且搬遷成本不會對我們的經營及財務表現造成重大不利影響。

## 業 務

- (B) 經作出合理查詢後，我們得悉我們所租賃的三座建築已抵押予第三方。根據我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所，租賃協議的有效性將不會受影響，然而，由於抵押優先於租賃安排，倘有關承押人執行抵押，我們或未能繼續租賃有關物業。由於租賃協議之業主均為獨立第三方，故我們未能控制其如何處置其自有物業。
- (C) 上述租賃協議概無於有關中國機關登記，可能導致有關機關發出糾正命令，並可能令我們(作為企業之相關方)就每份租賃協議繳納罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。經我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所告知，並未於有關政府機關正式登記或備案的租賃協議的有效性並不受未登記或備案的影響。就未登記租賃協議而言，有關政府機關可能發出糾正命令表示須在規定期間內登記租賃協議，否則可能就每份未登記租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。於最後實際可行日期，我們並未收到任何該等糾正命令。

我們已要求有關出租方向主管機關登記租賃協議。然而，由於彼等全為獨立第三方，故我們未能控制彼等是否及何時登記租賃協議。

### 缺失後果

除該等缺失外，董事相信上述物業的安全狀況將不會遭到質疑，此可從我們所取得的藥品經營質量管理規範認證反映。

我們與獨立第三方訂立的租賃協議乃經公平原則磋商，而縱使該等租賃協議並無缺失，我們所支付的租金亦無區別。

根據董事的意見，與我們全部自營零售藥店有關的租賃協議合共產生的收益佔我們截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度的收益總額約1.1%、2.1%及3.4%，而截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度用作保健產品及藥用化妝品批發中心的分租物業的總租金則約為人民幣0.7百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣0.7百萬元，佔我們相關期間的收益總額約0.1%、0.2%及0.1%。董事相信，(i)本集團可繼續使用有關物業、(ii)本集團面臨任何罰則或迫遷的機會不大、(iii)如有必要，我們可物色到相似物業以遷移有關藥房、(iv)我們並不預期將遭遇到任何重大實際困難及(v)縱使可能性極低，倘所有租賃安排均遭終止，而我們需搬遷上述所有物業，估計整體搬遷的總成本及開支將不會超出人民幣3.4百萬元，而我們相信，於另尋合適物業後，搬遷預計將需時約兩個月。因此，董事認為，該等有缺失的物業(不論是個別抑或合計)對我們的營運並不至關重要。

## 業 務

### 出租方

截至最後實際可行日期，就保健產品市場而言，我們向全部均為獨立第三方的商戶租出位於我們合法佔用的樓宇內的51個單位(不包括集團間租賃安排)，其總建築樓面面積為2,085平方米，乃用作營運保健產品及藥用化妝品批發中心業務。上述租賃協議於2014年6月新訂立，而我們已向主管機關登記該等租賃協議。

### 一般資料

根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(1)章，由於我們的物業活動中並無單項物業權益的賬面值佔總資產1%或以上，且非物業活動中並無單項物業權益的賬面值佔總資產15%或以上，因此本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第38(1)章的規定，該條例與公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段須載入包括本公司所有土地或建築物權益的估值報告的規定有關。

### 環境事宜

我們的醫藥分銷及零售藥房營運主要受一般的環境保護法律和相關法規監管。我們須遵守監管環境保護的相關法規，並須評估對環境造成的影響，以及各政府機關施行的國家及省級環境質量標準。例如，就我們的製造及物流設施的開發項目而言，我們被規定須進行環境影響評估，於展開建設工程前向相關的主管機關呈交該等評估文件以供審批。

我們的製藥營運受國家、省級及地方的環境法律及法規監管。適用於中國的製藥商的相關法律及法規，包括規管氣體釋出、排水、預防及處理污水和廢氣排放，以及管理和處置有害物質和廢物等的法規。製造商亦須於展開新的建設工程前進行環境影響評估，以確保生產程序符合須於排放前處理廢物的環境標準。來自我們製藥程序的主要廢料為氣體釋出、廢水、乙醇和有機廢物，惟此等廢料乃按照一切適用的環境法律及法規產生。中國的國家及地方環境保護法律及法規對排放污染物施加罰款，如污染物並未經妥善處理，有關的排放將被罰款。相關的环境法律及法規賦予若干政府機關權力，可查封任何因排放污染物而違反該等法律及法規的企業。

於往績記錄期間，我們於展開我們製造設施的建設工程前已進行相關的環境影響評估，並已為我們的製造設施於所有重大方面取得一切必要的環境許可和批文。為確保遵守有關污染控制的相關法律及法規，我們已在我們的醫藥生產廠房設置污水處理及廢物管理設施，以符合於2008年8月1日起生效的《製藥工業水污染排放標準》的規定。

## 業 務

此外，我們的生產設施符合藥品生產質量管理規範證書系統規定的一切相關環境及製造標準。我們相信，我們現時在所有重大方面遵守一切適用的國家、省及市環境法律及法規，且我們已為我們的營運取得所有相關政府批准。於最後實際可行日期，我們並無因違反環境方面的規定而牽涉入任何重大的環境投訴或行政處罰。就此而言，我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所已確認，於往績記錄期間，我們已在所有重大方面遵守所有適用的環境法律及法規。

我們遵守現有環境法律及法規並無對我們營運的財務狀況及業績造成任何重大不利影響，我們的管理層亦不認為未來將會出現該等影響。我們並不知悉有任何因我們的現有或過往在環境方面的做法而產生的待決訴訟或重大財務責任，而是很可能會對我們的財務狀況造成重大不利影響。然而，我們無法預測不可預見的環境或然事件或新頒行或經修訂的法律或法規可能對我們或我們的生產設施造成的影響。就此而言，隨著中國的環境合規規定不斷地演變，我們可能需要作出重大支出，以遵守日後可能採納或施加的環境法律及法規。我們亦無法預測遵守日後可能採納或施加的環境法律及法規每年可能帶來的成本。有關監管我們營運的環境法律及法規的進一步資料，請參閱「法規—環境保護的法規」一節。

我們為應對日後可能採納的潛在環境法律及法規的計劃包括以下各項：(i)賦予我們法律及生產部門權力，以監督及使我們一直遵守環境保護政策；(ii)每年及於採納新的環境法律及法規時按需要而更頻密地向我們的員工提供關於遵守中國環境法律及法規方面的培訓，同時鼓勵我們的員工出席由地方環境保護機關所舉辦的環境保護培訓課程；(iii)每週對我們的設施進行現場實地檢查；(iv)即時向我們的總經理報告任何違反中國環境保護法律及法規的情況；及(v)在出現環境方面的違反情況時即時向相關的中國監管機關報告及與之協調解決。

## 知識產權

截至最後實際可行日期，我們已於中國註冊26項商標及於香港註冊一項商標。成都百信連鎖與武漢百信控股集團有限公司訂立商標轉讓協議，據此，武漢百信控股集團有限公司同意轉讓六個商標予成都百信連鎖。該等轉讓仍在進行。該等轉讓預期將於上市前完成。一名獨立第三方無償獨家授權一項商標之使用權予成都百信，年期由2014年2月21日開始，直至2019年2月20日。我們亦已註冊了三個域名。有關本集團知識產權的進一步詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—有關本公司業務的其他資料—本集團的知識產權」一節。

---

## 業 務

---

董事確認，我們於往績記錄期間並無經歷任何會對我們的業務、營運業績、財務狀況及前景造成重大不利影響的知識產權糾紛或侵權事件。

### 保險

我們已投購的保險範圍包括運輸保險及存貨之財產綜合保險。我們認為，我們現有的保險保障足夠。我們將不斷檢討及評估我們的風險組合，並因應我們的需要和按照中國的行業慣例對我們的保險做法作出必要及適當的調整。

### 法律合規及訴訟

就我們所知悉，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團、我們的股東、董事、僱員、批發商、分銷商、子分銷商或其他中介人(如適用)概無涉及任何有關本集團業務營運之任何賄賂或回扣安排或事宜。

除上述所披露者外，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期遵守於所有重大方面適用於我們的法律及法規。下表概列於往績記錄期間的若干過往不合規事宜及其適用法律及法規。董事相信該等不合規事宜(不論個別或共同地)，將不會對我們造成重大的經營或財務影響。

## (I) 中國僱員社會保險供款的不合規事宜

### 不合規事宜

根據中華人民共和國社會保險法及其他相關法規，我們的中國附屬公司須向我們的僱員提供包括社會保險在內的福利計劃。

自本集團成立起，我們的各家附屬公司並無為我們的僱員作出足夠的社會保險供款。

於2014年12月31日，自本集團成立起產生及應計的未償付總額約為人民幣5.7百萬元。

### 不合規事宜的原因

我們對中國的社會保險供款法規不熟悉，且我們未有聘請專業合規顧問以監督及監察我們於支付社會保險供款方面的合規狀況。因此，我們根據中國法律及法規的最低標準為我們的僱員繳付社會保險金。

### 法律後果及潛在最高處罰與其他財務損失

根據相關中國法律及法規，就於2011年7月1日(即中華人民共和國社會保險法生效日期)前未繳交的社會保險供款而言，有關政府機關或會要求未能作出屬其部份的社會保險供款的公司於指定期限內作出未償付供款，而倘該公司仍未履行，其或會向公司施加以未償付款項每天0.2%計的額外滯納金。就於2011年7月1日後未繳交的社會保險供款而言，有關政府機關或會要求公司於指定期限內作出未償付供款，連同自到期日起以未償付供款每天0.05%計的額外滯納金，而倘該公司仍未履行，其或會對公司施加未償付供款總額的一至三倍的罰款。

於最後實際可行日期，我們並無自有關政府機關收到任何規定我們於指定期間支付未償付供款的要求。

### 糾正措施及狀況

我們已就於往績記錄期間內的未付社會保險金作出合共人民幣5.7百萬元撥備。成都社會保險事業管理局向成都百信、成都科訊及成都百信連鎖發出全部日期為2014年6月23日之確認，彼等將不會要求我們支付未償付社會保險供款或任何自本集團成立以來產生的額外滯納金及要求我們於2014年12月31日前糾正該不合規事宜。我們已自2014年6月起就該與社保供款有關的不合規事宜採取重大糾正措施，並已於2014年12月全面糾正。

控股股東陳先生已對本集團承諾，就對本集團任何成員於任何時間由於上市日期前發生之任何事宜、事件或情況所導致作出之任何索償(民事、刑事、行政或其他)，以及由於與自本集團註冊成立以來有關未悉數支付之社會保險而引起之不合規事宜之任何潛在索償或罰款直接或間接導致本集團任何成員應付或由本集團任何成員招致之任何損害賠償、損失或責任向本集團作出彌償(截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度已就社會保險作撥備者除外)。

我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所已確認，(i)成都社會保險事業管理局為成都百信、成都科訊及成都百信連鎖之社會保險競爭機關；(ii)與該等供款有關的不合規事宜對本集團整體而言並不重大；及(iii)我們因該等過往不合規事宜而遭到懲罰的風險為低。

### 已/將採取的措施以預防未來的違反及確保持續合規

為改善我們的人力資源政策，我們將要求我們由趙青女士領導的人力資源部建立一份名冊以記錄社會保險供款的時間。該名冊應包括合資格參與社會保險計劃的僱員名單、預期供款金額及供款日期等資料。我們的人力資源部將每月檢視社會保險供款的合規情況。趙青女士於2011年加入我們的成都科訊，擔任人力資源及行政經理。加入本集團前，趙青女士曾於另一家公司擔任人力資源副經理約一年。趙青女士於2010年畢業於江蘇城市職業學院，主修工商管理(商務秘書)及於2014年畢業於南京師範學院，主修法律(自修學士課程)。趙青女士已於2014年1月取得由職業技能鑑定(指導)中心頒發之三級企業人力資源管理師資格。

於上市前，我們已安排我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所，為我們的執行董事及有關高級管理層提供相關中國法律及法規的法律培訓。

我們將就我們對社會保險及住房公積金之供款向本公司之獨立非執行董事閃鋒先生尋求意見，並會邀請彼為我們的高級管理層及相關僱員提供相關中國法律及法規的法律培訓。其履歷請參閱「董事及高級管理層」一節。

如有必要，我們將徵詢我們的中國法律顧問的意見。

## (II) 中國僱員住房公積金供款的不合規事宜

## 業 務

不合規事宜	不合規事宜的原因	法律後果及潛在最高處罰與其他財務損失	糾正措施及狀況	已/將採取的措施以預防未來的違反及確保持續合規
根據中國住房公積金管理條例及其他相關法規，我們須向我們的僱員提供住房公積金及住房福利。	我們對中國的住房公積金法規不熟悉，且我們未有聘用專業合規顧問以監督及監察我們於支付住房公積金供款方面的合規狀況。因此，我們根據中國法律及法規的最低標準為我們的僱員繳付住房公積金。	根據相關中國法律及法規，有關政府機關或會要求我們於指定期內作出未償付供款，而倘我們未能於指定期內履行，其或會對我們施加人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款，並可能會向中國法院申請頒令強制支付。	我們已就於往績記錄期間內的未付住房公積金作出合共人民幣2.7百萬元的撥備。	為改善我們的人力資源政策，我們將要求我們由趙青領導的人力資源部建立一份名冊以記錄住房公積金的供款時間。該名冊應包括合資格參與住房公積金計劃的僱員名單、預期供款金額及供款日期等資料。我們的人力資源部將每月檢視住房公積金供款的合規情況。趙青女士於2011年加入我們的成都科訊，擔任人力資源及行政經理。加入本集團前，趙青女士曾於另一家公司擔任人力資源副經理約一年。趙青女士於2010年畢業於江蘇城市職業學院，主修工商管理(商務秘書)及於2014年畢業於南京師範學院，主修法律(自修學士課程)。趙青女士已於2014年1月取得由職業技能鑒定(指導)中心頒發之三級企業人力資源管理師資格。
於2014年12月31日，自本集團成立起產生及應計的未償付總額約為人民幣6.5百萬元。	於最後實際可行日期，我們並無自有關政府機關收到任何規定我們於指定期間支付未償付供款的要求。	任何潛在索償或罰款直接或間接導致本集團任何成員應付或由本集團任何成員招致之任何損害賠償、損失或責任向本集團作出彌償(截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度已就社會保險作撥備者除外)。	對本集團任何成員於任何時間由於上市日期前發生之任何事宜、事件或情況所導致作出之任何索償(民事、刑事、行政或其他)，以及由於與本集團註冊成立以來有關未悉數支付之社會保險而引起之不合規事宜之任何潛在索償或罰款直接或間接導致本集團任何成員應付或由本集團任何成員招致之任何損害賠償、損失或責任向本集團作出彌償(截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度已就社會保險作撥備者除外)。	我們將就我們對住房公積金之供款向本公司之獨立非執行董事閔鋒先生尋求意見，並會邀請彼為我們的高級管理層及相關僱員提供相關中國法律及法規的法律培訓。其履歷請參閱「董事及高級管理層」一節。



## 業 務

我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所認為，與中國法律及法規有關的該等不合規事宜招致的法律後果(不論個別或共同地)對本集團整體而言並不重大。

### 避免不合規事宜再次出現的措施

為了不斷改善我們的企業管治，並避免不合規事宜於未來再次出現，本集團計劃或已經採納下列措施：

- (1) 我們亦已指定曾於香港一家上市公司累積合規事務經驗的彭浚銘先生(即我們的首席財務官兼公司秘書)協助董事會確保妥為遵守適用於本集團的法律、規則及法規；
- (2) 我們將不時為董事及高級管理層提供有關適用本集團業務營運的法律及監管規定的培訓；
- (3) 我們將委任外部香港及中國法律顧問，以分別向我們提供有關遵守上市規則以及香港及中國適用法律及法規的意見；
- (4) 我們將於上市前成立企業管治委員會，以監督我們的企業管治及法律合規。

### 董事及獨家保薦人的意見

我們已委聘顧問公司作為我們的獨立內部監控顧問，以就與公司層面控制、合規監管、監控財務及會計程序、現金管理程序、採購及應付賬目程序、存貨管理程序、銷售及應收賬目程序、固定資產管理程序及資訊科技一般控制有關的內部監控政策執行若干商定程序。獨立內部監控顧問於2014年1月按我們的內部監控審查提出執行工作建議。因此，我們已就該等結果及建議執行改正或改善措施(視情況而定)，而獨立內部監控顧問已就我們所採取的行動完成對我們的內部監控系統的後續程序。特別是，中國律師已對一份可能對本集團主要營運附屬公司的主要法律及法規清單進行審閱。清單內列明相關負責人士須定期監察遵守相關法律及法規的情況。

經考慮本集團已採取的上述改正及改善行動、我們的業務性質及經營規模後，董事信納，內部監控制度屬充足及有效，並認為不合規事宜對本公司董事根據上市規則第3.08及3.09條的適當性並無任何重大影響，及對本公司根據上市規則第8.04條的上市適當性並無任何重大影響。

---

## 業 務

---

獨家保薦人同意董事之意見，認為發生不合規事宜主要是由於不熟悉及了解適用法律規定，而非我們的內部監控系統有任何重大缺失。作為上市程序的一環，董事已進行董事培訓，亦已委聘香港及中國法律顧問就適用法律或監管規定向彼等提供意見。此外，於就我們的內部監控系統向本公司管理層作出查詢及對內部監控顧問進行訪談後，獨家保薦人並無發現本公司經改善後的內部監控措施有任何不足或失效。基於上述內容，獨家保薦人認為該等過往不合規事宜並不影響董事根據上市規則第3.08條及第3.09條，以及本公司根據上市規則第8.04條上市的合適性。

### 法律訴訟

本集團或會不時在其日常業務過程中涉入多項法律或行政程序。於最後實際可行日期，我們並無涉入任何重大仲裁、訴訟或行政程序而是我們預期會對我們的業務或營運業績造成重大不利影響。我們並不知悉有任何針對我們的待決或帶來威脅的仲裁、訴訟或行政程序而是我們預期將會對我們的業務或營運業績造成重大不利影響。

### 監管合規

我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所已確認，本集團已就我們的業務營運於所有重大方面取得一切必要的牌照、許可、批准及證書，且該等牌照、許可、批准及證書均為有效及仍然生效，同時，於往績記錄期間，除本文件內另有披露者外，本集團亦已在所有重大方面遵守一切適用的法律及法規。

### 稅務

我們的中國法律顧問廣東信達律師事務所已確認，根據稅務局所發出的確認的審閱果，於往績記錄期間，我們每家附屬公司已按適用的稅務法律及法規全數付清所有稅項，且並無被施以任何行政懲罰。