
業 務

概覽

我們的業務營運大致上可分為兩個位於中國的藥品行業分部，即：(i)製藥；及(ii)於中國廣東省中山經營連鎖藥店。

- 製藥：我們開發、製造及出售自有品牌醫藥產品，包括(i)中成藥；及(ii)涵蓋傳統飲片及新型飲片之飲片，其乃於中國市場出售。我們的核心品牌為「中智」、「六棉牌」及「草晶華」。就製造我們的自有品牌產品而言，我們於中山有兩間自有GMP認證生產廠房，總建築面積約46,700平方米。我們的所有醫藥產品均符合中國的相關標準及註冊規定。我們的中成藥已向國家食藥監總局正式註冊，且我們的飲片已符合中國藥典的標準、部頒標準或廣東省食藥監管局頒佈的標準。
- 於中山經營連鎖藥店：我們自二零零一年起一直於中山以我們的品牌「中智」經營連鎖藥店以進行醫藥產品銷售。於最後實際可行日期，我們擁有合共201間自營GSP認證連鎖藥店。根據益普索報告，以藥店數目及收益計，我們自二零一二年至二零一四年連續三年均為中山最大型的自營連鎖藥店。於往績記錄期間內，我們來自經營連鎖藥店的大部分收益乃源自銷售非自有品牌產品。於最後實際可行日期，我們出售超過5,000種採購自獨立GMP認證藥物製造商或GSP認證供應商(包括藥物批發商及分銷商)的非自有品牌產品，包括中成藥、西藥、醫療儀器及保健產品(例如維生素、礦物質補充劑及蛋白質粉)。於我們的連鎖藥店中，我們亦出售由我們所開發及製造的自有品牌醫藥產品。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度，自於我們的連鎖藥店中銷售我們的自有品牌產品產生的收益佔我們連鎖藥店所得總收益約22.9%、24%及23.7%。

我們的董事相信，我們的成功乃主要有賴我們以自有品牌製造優質醫藥產品的良好聲譽、我們遍佈中國的廣泛分銷網絡及我們連鎖藥店於中山的領導市場地位。我們於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的總收益約為人民幣410,100,000元、人民幣482,800,000元及人民幣595,600,000元，相當於複合年增長率約20.5%。

業 務

下表載列我們兩個業務分部於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
製藥	172,240	42.0	207,262	42.9	294,840	49.5
經營連鎖藥店	237,812	58.0	275,543	57.1	300,725	50.5
總收益	410,052	100.0	482,805	100.0	595,565	100.0

附註：我們的自有品牌產品乃於我們的該等業務分部下出售。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們於中國及主要自廣東省產生我們的全部收益，其分別佔本集團總收益約72.8%、71.9%及65.8%。

我們的自有品牌產品

我們以「中智」、「六棉牌」及「草晶華」核心品牌製造及銷售中成藥及飲片。我們的自有品牌產品乃於我們的自營連鎖藥店出售，並按批發基準出售予我們的分銷商及獨立連鎖藥店。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，自我們的自有品牌產品所得的收益約為人民幣226,500,000元、人民幣273,400,000元及人民幣366,100,000元，分別佔本集團於相關年度總收益約55.2%、56.6%及61.5%。

於最後實際可行日期，我們於中國市場推出35種自有品牌中成藥（其中27種為非處方藥）及158種飲片。我們的主要自有品牌中成藥包括克咳片、清涼喉片及銀黃顆粒。我們的飲片乃擬提供保健功效及改善健康。為加強傳統飲片的功能效用及方便服用，我們應用我們的專利技術製造新型飲片，而其已自二零一一年起於中國市場上推出。我們的新型飲片可即時用作口服，而傳統飲片一般須經煮沸後方可服用。我們的主要新型飲片包括石斛、三七及丹參。自二零一二年至二零一四年，來自我們自有品牌產品的收益由約人民幣226,500,000元增加至約人民幣366,100,000元，複合年增長率約27.1%，反映我們的產品取得成功。

業 務

分銷我們的自有品牌產品

我們透過由合約分銷商、非合約分銷商及獨立連鎖藥店組成的全面分銷網絡分銷我們的自有品牌產品至中國各地。我們規定所有分銷商及獨立連鎖藥店客戶均已獲GSP認證。於二零一四年十二月三十一日，我們擁有523名合約分銷商（由68名一級分銷商及455名二級分銷商組成）；588名非合約分銷商及381名獨立連鎖藥店以分銷我們的自有品牌產品，遍佈中國30個省份、自治區及直轄市。由於我們毋須自費維持涵蓋中國不同地區的廣泛物流網絡，故此分銷安排使我們得以集中我們的資源研發、製造及營銷我們的自有品牌產品。我們亦相信我們可受惠於自我們的分銷商已設立的分銷渠道、獨立連鎖藥店零售網絡及彼等的資源，以於短時間內加強及加快我們產品的市場滲透。

我們的定價政策

我們主要按成本加成基準經參考當前市場狀況（例如客戶的需求瞬息萬變、市場上可資比較產品的定價及供應、競爭；以及（就部分於我們的連鎖藥店出售的非自有品牌產品而言）由相關藥物供應商所訂之建議價格）為我們的產品定價。於往績記錄期間內，超過800種非自有品牌產品乃於我們的連鎖藥店出售，而18種我們的自有品牌中成藥（包括我們的部分主要產品，如克咳片、銀黃顆粒及銀翹解毒顆粒）已列入國家醫保藥品目錄或省級醫保藥品目錄及／或國家基本藥物目錄並受限於相關定價政策。因此，該等產品不能以高於中國政府所施加的最高零售價出售。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們自銷售該等產品錄得收益約人民幣152,800,000元、人民幣167,200,000元及人民幣171,500,000元，分別佔相應年度總收益約37.3%、34.6%及28.8%。於往績記錄期間內，中國政府的價格管制政策並無對本集團造成重大不利影響。

根據藥品價格改革通知，除麻醉劑及部分類別精神科藥品外，所有醫藥產品的價格管制經已解除，並於二零一五年六月一日起生效。此舉旨在改善中國醫藥產品的採購機制，並允許其售價由市場釐定。因此，我們的醫藥產品不再受限於任何政府任何價格管制。董事認為，本集團將對產品定價更具靈活性。我們亦預料，大部分製藥商將開始生產及銷售較受歡迎或重要的醫藥產品（其過往受限於價格管制）。因此，我們就過往受限於價格管制的中成藥面臨的該等製藥商競爭可能會不斷加劇。儘管我們可就該等產品自由定價，其盈利能力未必會有所改善，並將受到需

業 務

求、競爭及可資比較產品之供應等市況所影響。為維持我們的競爭力，我們將繼續擴充產品組合及進一步加強研發能力，以改善我們的產品質量及發展獨特、具高競爭力及高利潤率的產品。

研發

憑藉我們的研發團隊實力，直至最後實際可行日期，我們已開發並維持125種新醫藥產品，其已獲相關政府機構批准生產，但尚未於市場上推出。於最後實際可行日期，我們已於中國就我們的自有品牌產品成功註冊29項發明專利、一項實用新型專利及15項外觀設計專利。於二零一四年四月，我們獲中國國家中醫藥管理局批准設立一間國家級實驗室，以發展新型飲片的技術及應用。該實驗室於二零一四年年底經已投入使用。

競爭優勢

我們相信，我們的成功及未來增長有賴並將有賴下列競爭優勢：

「中智」為醫藥行業中知名的品牌

根據益普索報告，以藥店數目及收益計，我們自二零一二年至二零一四年連續三年均為於中山最大的自營醫藥連鎖店。於二零零一年，我們於中山成立首間「中智大藥房」，以銷售醫藥產品及保健產品。自此，我們的中智連鎖藥店於中山獲得認可。

另一方面，我們的核心品牌「中智」、「六棉牌」及「草晶華」日漸受到消費者及醫療執業人員認可。此可見於我們自有品牌產品的銷量由二零一二年約人民幣226,500,000元增加至二零一三年約人民幣273,400,000元，並進一步增至截至二零一四年十二月三十一日止年度約人民幣366,100,000元，相當於二零一二年至二零一四年的複合年增長率約為27.1%。我們的董事相信，本集團已獲我們的商業夥伴及消費者信賴、認可及接納。

鑒於上述事項，我們的董事相信，強大的品牌知名度已經及將會繼續透過提供龐大的基礎推廣我們的自有品牌產品及我們的連鎖藥店，支持我們的業務增長。

業 務

我們擁有強大營銷能力及龐大的分銷網絡，其使我們可達致自有品牌產品有效率地分銷至遍佈中國的消費者，並使我們得以緊密監察我們產品的市場需求

我們已於往績記錄期間內設立龐大的銷售及分銷網絡，以於中國30個省份、自治區及直轄市銷售及分銷我們的自有品牌醫藥產品。

於二零一四年十二月三十一日，我們擁有523名合約分銷商、588名非合約分銷商及381名獨立連鎖藥店營運商以分銷我們的自有品牌產品。

我們龐大的分銷網絡不僅使我們能以符合成本效益的方法為我們的自有品牌產品進行營銷，亦使我們於在中國所有市場層級分銷自有品牌產品時達致更高的效率水平。我們可受惠於我們的分銷商之既有銷售及分銷網絡及我們的獨立連鎖藥店之零售網絡。此提高及加快我們自有品牌產品的市場滲透，並讓我們能於相對較短的時間內在市場推出新產品。我們的董事亦相信，連鎖藥店能提供一個直接及有效的渠道以向消費者推廣及出售我們的自有品牌產品，尤其是新產品。

我們能自我們的自有品牌的新型飲片產生高利潤率

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們自有品牌產品的毛利率分別約為52.9%、55.8%及61.9%，而我們的非自有品牌產品則分別為37.5%、41.5%及40.9%。我們的董事相信，我們的自有品牌產品能產生相對較高的毛利率的主要原因是我們致力於研究、開發及製造新產品及持續改進產品質量。我們其中一個主要研發項目為有關新型飲片的技術的應用及發展，而我們認為其可加強傳統飲片功效。於往績記錄期間內，我們的新型飲片取得令人滿意的市場反應，而新型飲片售價較高，並因而讓我們能產生高於傳統飲片的毛利率。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的自有品牌新型飲片的毛利率分別約為80.3%、78.3%及77.6%。

再者，我們向獨立連鎖藥店出售我們的新型飲片，然後該等藥店再直接向消費者出售我們的產品。此舉在分銷鏈中排除了中介人，因而提升了我們自有品牌產品的分銷效率及盈利能力。

業 務

我們維持嚴謹的質量監控系統

我們深明維持向客戶提供優質產品及服務的重要性。我們因而就我們的產品及服務採納嚴格的質量監控標準及措施。尤其是，我們的「中智」品牌產品因其卓越的產品質量而聞名。

就經營我們的連鎖藥店而言，我們的所有連鎖藥店均擁有GSP認證。於往績記錄期間內，我們嚴格遵從GSP規定，且我們未曾經歷任何有關我們任何連鎖藥店的GSP認證遭強制暫停、終止或取消的情況。

就我們的自有品牌產品製造而言，我們嚴格遵從GMP規定。我們已制定一套完整質量監控指引，當中涵蓋生產的不同階段，以確保產品安全及維持我們的質量標準。我們的質量監控程序由挑選供應商及採購原材料到交付及銷售產品予我們的客戶前檢驗產品。我們於往績記錄期間內未曾經歷任何有關我們兩間生產廠房中有任何一間的GMP認證遭強制暫停、終止或取消的情況。

我們已為我們的大部分供應商維持長期關係。此舉將就製造所用的優質原材料及於我們的連鎖藥店所轉售的商品提供穩定供應。有關進一步詳情，請分別參閱本[編纂]「業務—質量監控—經營連鎖藥店」及「業務—質量監控—製藥」各段。

於最後實際可行日期，我們聘請合共73名質量監控人員。我們相信，我們的質量監控工作將繼續有助我們維持及提高我們的聲譽及市場地位。

我們擁有強大的研發能力，且我們能開發新產品，並快速回應瞬息萬變的市場趨勢及需求

為配合瞬息萬變的市場趨勢及消費者喜好，我們採納市場主導的方式開發我們的自有品牌醫藥產品。因此，我們的研發項目主要以(i)提高我們現有醫藥產品的質量及功效；(ii)開發及擴展一系列新醫藥產品；(iii)改善我們的生產效益及效率；及(iv)栽培我們的研發人員為目標。

業 務

於過往數年內，我們策略性地專注於研發飲片，以加強其功能效用。在29項由我們於中國註冊的發明專利中，其中三項乃有關製造若干種類新型飲片。我們的所有新型飲片均已達到廣東省食藥監管局所頒佈之質量標準。

根據中國國家中醫藥管理局於二零一四年四月頒佈的國家中醫藥科技函[2014]26號文，我們已收到批准設立實驗室以發展「新型飲片技術及應用」。其為一間經授權國家級新型飲片實驗室。除我們的內部研發團隊外，我們亦已與中國的多間研究機構及大學合作，共同開發新醫藥產品及生產技術。透過如此行事，我們可受惠於彼等於該等範疇之專業技術、資源及知識。

憑藉我們強大的研發能力，我們已開發一系列產品，包括中成藥及新型飲片。截至最後實際可行日期，我們已自相關政府機構取得合共60項中成藥、196種傳統飲片及62種新型飲片的生產批准，而其中分別有35項、136項及22項已推出市場。我們將於我們的董事認為合適的時機於市場上推出其他已註冊或已獲批准的產品，該時機視乎當前客戶喜好及市場需求而定。

我們的董事相信，多元化產品組合使我們可滿足不同年齡組別及不同消費力的消費者瞬息萬變的需要，以及維持我們的市場競爭力。

我們擁有饒富經驗及熱誠的管理團隊

我們的董事相信，我們迄今的成功有賴我們饒富經驗、目標為本及穩定的管理團隊，彼等於中國醫藥行業內有亮麗往績。我們的管理團隊具有於醫藥行業不同方面的全面及廣泛經驗。彼等的經驗由研發到製造以至於中國營銷不同種類的醫藥產品不等。我們的主席兼執行董事賴先生擁有逾30年醫藥行業經驗。我們的管理層團隊成員平均擁有逾十年的中國醫藥行業經驗。我們相信，我們的管理層團隊將繼續執行我們的策略，以於中國醫藥行業達到可持續增長。

業 務

業務策略

我們的目標為成為中國領先醫藥公司。我們擬奉行下列主要策略，以達成目標：

我們計劃在廣東省擴充連鎖藥店

我們相信，我們處於有利位置，能把握中國醫藥行業的潛在大幅增長。根據益普索報告，我們的連鎖藥店於二零一三年佔中山市場份額約16.3%。憑藉我們於經營連鎖藥店方面的經驗及悠久聲譽，我們擬透過於如江門、珠海及東莞等其他城市開設自營藥店擴大位於廣東省的連鎖藥店網絡。有關我們擴充計劃的詳情，請參閱本[編纂]「未來計劃及所得款項用途」一節。透過於其他城市建立業務，董事相信其將能讓我們在中山以外的城市建立我們的品牌，並將作為於市場推廣我們的新產品的有效渠道。目前，我們主要依賴獨立連鎖藥店直接在中山以外向客戶推廣及出售我們的新產品。董事亦相信，透過於中山以外開設自營連鎖藥店將可減低我們在直接向客戶宣傳及銷售產品方面對獨立連鎖藥店的倚賴，亦將可改善我們日後的盈利能力。

我們計劃加深加闊我們的分銷網絡

我們計劃透過增加分銷商及獨立連鎖藥店營運商的數目擴展分銷網絡，從而使我們進一步滲透入現有市場，特別是華東及華南。

我們相信，擴展分銷網絡將可使我們接觸龐大的客戶基礎，並因而達致更高的自有品牌產品銷量及市場份額。我們亦計劃透過招募更多銷售員工加強我們的銷售及營銷團隊，以支持我們分銷網絡的擴展，亦進一步加強我們分銷網絡的管理及效率。

我們計劃擴充產能

於往績記錄期間內，來自銷售我們自有品牌產品之收益分別約達人民幣226,500,000元、人民幣273,400,000元及人民幣366,100,000元。我們的董事相信，考慮到普羅大眾日漸注重其身體的健康狀況，故預期我們的自有品牌產品於中國的銷售增長於不久將來將持續。因此，我們相信，提高我們的產能對我們而

業 務

言十分關鍵，藉以於增長中的市場把握更多機遇。就此而言，我們擬購買額外機械及設備，以供製造我們的中成藥及飲片。

我們計劃進一步提升我們的研發能力及產品種類

我們的研發項目將繼續集中於技術的發展及應用，以加強不同類型的新型飲片的功能效用。

我們擬為研發團隊聘請50至60名額外具經驗的人員，彼等亦須具備相關的優異學術背景。我們將繼續與中國的研究機構及大學合作開發有關開發及製造新醫藥產品的技術及訣竅，並改進我們現有產品的生產過程、效能及形式，從而受惠於該等研究合作夥伴的專業知識、技術、資源及知識。

我們計劃透過加強我們的營銷及推廣活動進一步提高我們的品牌認受性及知名度

我們計劃增加我們於多個廣告渠道(主要為電視、報章、醫學期刊)的財政預算，以及贊助若干醫藥會議，以推廣(i)我們的核心品牌(包括「中智」、「六棉牌」及「草晶華」)；(ii)我們的自有品牌產品；及(iii)我們的連鎖藥店。我們相信，此舉將提升我們品牌於消費者市場的形象及知名度，並因而增加我們的銷量。

我們的業務分部

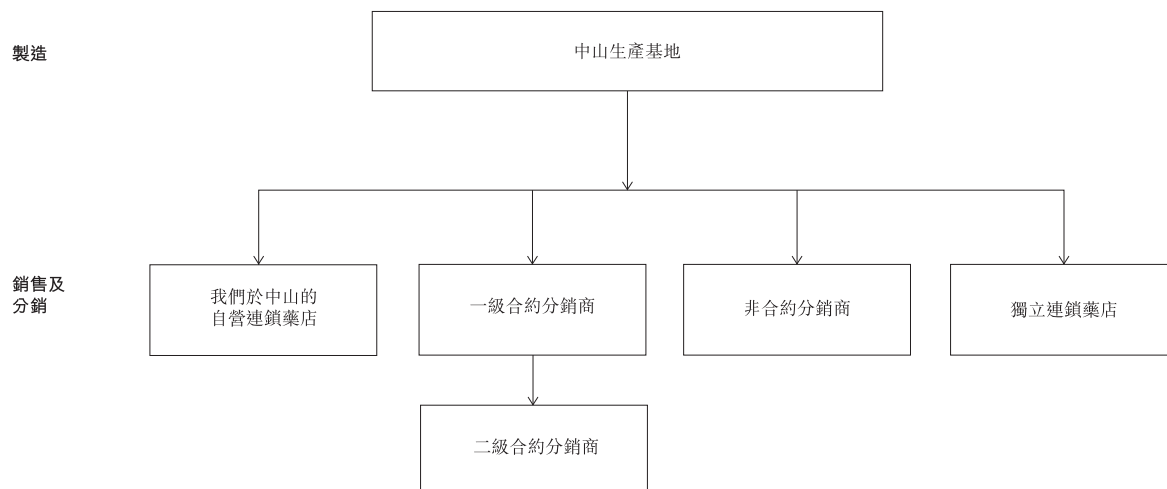
我們的營運可分為兩個位於中國醫藥行業的分部，即(i)製藥；及(ii)於中市營運連鎖藥店。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，來自我們製藥的收益分別約為人民幣172,200,000元、人民幣207,300,000元及人民幣294,800,000元，分別佔本集團於相關期間的總收益約42%、42.9%及49.5%。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，來自我們於中山連鎖藥店營運的收益分別約為人民幣237,800,000元、人民幣275,500,000元及人民幣300,700,000元，分別佔本集團於相關期間的總收益約58%、57.1%及50.5%。

業 務

製 藥

下圖說明我們的製藥業務模式：



我們的自有品牌產品

我們從事研發、製造、銷售及分銷自有品牌醫藥產品。於最後實際可行日期，我們生產兩類醫藥產品，即中成藥及飲片。我們的核心醫藥產品品牌為「中智」、「六棉牌」及「草晶華」。

下表載列截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年來自銷售此兩個類別的自有品牌產品的收益、彼等各自所佔銷售我們的自有品牌產品所得總收益的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
中成藥	166,771	73.6%	167,418	61.2%	169,952	46.4%
飲片	59,776	26.4%	105,934	38.8%	196,157	53.6%
合計	<u>226,547</u>	<u>100.0%</u>	<u>273,352</u>	<u>100.0%</u>	<u>366,109</u>	<u>100.0%</u>

於往績記錄期間內，我們的銷售不受季節性影響。

中成藥

於最後實際可行日期，我們出售35種中成藥，其中27種為非處方藥。我們的中成藥擬用於治療如咳嗽、喉嚨發炎、噁心及流感等不同疾病。

業 務

我們的所有中成藥均已向國家食藥監總局正式登記，並已根據載列於中國藥典專著或標準的配方製造。每篇專著均詳述某特定種類的中成藥的專利配方的準確成份、各種成份的比例、注意事項、禁忌及生產過程。

我們有七種中成藥受到於中國註冊的發明專利所保護，即克咳片、石岐外感顆粒、小兒七星茶口服液、薄荷桉油含片、骨刺消痛膠囊、參芪口服液及芪棗口服液。我們的發明專利保障生產該等產品的若干加工技術，包括蒸煮、烘乾、乳化及沉澱。於往績紀錄期間內，以銷售收益及銷量計，克咳片為我們的主要中成藥。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的自有品牌中成藥的銷售額分別約達人民幣166,800,000元、人民幣167,400,000元及人民幣170,000,000元，佔相關年度來自銷售我們自有品牌產品的總收益約73.6%、61.2%及46.4%。我們的自有品牌中成藥主要於自營連鎖藥店發售並出售予分銷商。

業 務

以下為我們於截至二零一四年十二月三十一日止年度的主要自有品牌中成藥：

產品名稱	擬定功效	推出年份	非處方/ 處方藥物	藥物註冊 證書編號	產品批准 屆滿日期	國家基本 藥物目錄 (附註1)	國家/省級 醫保 藥品目錄 (附註2)	截至二零一四年十二月三十一日止年度		
								平均單 位售價 (附註3) (人民幣)	銷量 (千包) (人民幣 千元)	
克咳片(附註4)	舒緩咳嗽	二零零五年	非處方	Z20050690	二零一五年九月 二十九日	否	是	5.2	5,912	30,577
清涼喉片	舒緩喉痛	二零零二年	非處方	Z44020180	二零二零年一月 二十九日	否	否	1.0	23,335	23,581
銀黃顆粒(附註5)	清熱及舒緩喉痛	二零零五年	非處方	Z20053526	二零二零年五月 三十一日	否	是	3.0	6,250	18,878
消炎止咳片	減輕炎症及舒緩 咳嗽	二零零五年	非處方	Z20054832	二零一五年九月 二十九日	否	否	1.0	10,367	10,474
銀翹解毒顆粒 (附註5)	清熱解毒	二零零二年	非處方	Z44020191	二零二零年二月 九日	是	是	4.6	2,246	10,234

附註：

1. 政府對名列國家基本藥物目錄的產品的零售價格管制經已自二零一五年六月一日起解除。
2. 名列國家醫保藥品目錄/省級醫保藥品目錄的產品的全部或部分成本由國家基本醫療保險基金支付。政府對該等產品的零售價格管制經已自二零一五年六月一日起解除。
3. 平均單位售價乃將來自批發及零售我們的主要自有品牌中成藥的總收益除以彼等各自的銷量計算得出。
4. 該中成藥乃列於國家醫保藥品目錄乙類。
5. 該等中成藥乃列於國家醫保藥品目錄甲類。

業 務

在我們的主要自有品牌中成藥中，克咳片乃受到我們的註冊專利所保障。有關該專利的詳情，請參閱本[編纂]附錄五「法定及一般資料」中「知識產權—專利」一段。我們的中成藥的保存期限一般為24個月。

飲片

中國人一直有使用飲片改善健康及養生的傳統。於最後實際可行日期，我們已銷售158種自有品牌飲片，其中136種為傳統飲片，而22種則為新型飲片。我們自有品牌飲片於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的銷售分別達約人民幣59,800,000元、人民幣105,900,000元及人民幣196,200,000元，佔來自銷售我們自有品牌產品的總收益約26.4%、38.8%及53.6%。我們的飲片於自營連鎖藥店及獨立連鎖藥店出售。我們的所有飲片均已提交予廣東省食藥監管局系統備案，並符合中國藥典標準或部頒標準或廣東省食藥監管局所頒佈之有關(其中包括)純度、描述、微生物測試、提取、劑量、注意事項及貯存相關標準。我們所有新型飲片的生產均受發明專利所保護，其主要有關相關中草藥超細精磨後的無添加造粒技術。該等專利技術將不會影響我們的飲片符合中國藥典或部頒標準或廣東省食藥監管局所頒佈之標準。

下表載列我們的傳統及新型飲片於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的銷售收益、其各自佔銷售我們的自有品牌飲片所得總收益的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
傳統飲片(附註)	37,367	62.5	40,479	38.2	39,631	20.2
新型飲片	22,409	37.5	65,455	61.8	156,526	79.8
合計	59,776	100.0	105,934	100.0	196,157	100.0

附註：大部分收益均來自我們自營連鎖藥店之銷售。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，銷售傳統飲片所產生的收益分別佔銷售我們自有品牌飲片所產生的收益的62.5%、38.2%及20.2%，並佔我們總收益的9.1%、8.4%及6.6%。儘管於市場推出136種傳統飲片，但相較其他自有品牌

業 務

產品，傳統飲片產生的收益相對較低。此歸因於我們傳統飲片主要於位於中山的自營連鎖藥店出售，而我們的其他自有品牌產品則分銷到中國各地。

我們製造的傳統飲片於我們的自營連鎖藥店出售，並用於中成藥及新型飲片生產。下表載列於往績紀錄期間用作不同用途的傳統飲片數量的明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
	噸	噸	噸
用作直接銷售	627	774	1,188
用作以下項目之生產			
— 中成藥	1,604	1,496	1,168
— 新型飲片	33	83	184
合計	<u>2,264</u>	<u>2,353</u>	<u>2,540</u>

傳統飲片通常被製藥商用於生產中成藥，以及供一般消費者透過烹調湯水或煮食用於食療。根據益普索報告，於過往數年，製藥商已發展如超細精磨、無添加劑顆粒、提取及濃縮等技術，以提供多種不同新型形態的飲片（如濃縮傳統中藥配方顆粒、濃縮飲片膏藥及藥漿），以便服用。為加強傳統飲片的功能效用及使之方便服用，我們自二零零三年開始研發新型飲片製造。

我們的研發團隊認為，與傳統飲片相比，新型飲片能更有效保存若干種中草藥的成份及功效。我們於製造新型飲片時會將中草藥磨碎成超細粉末，以弄破草藥的細胞壁，從而釋放細胞內的有效成份，令該等成份其後更易被人體吸收。

醫藥及保健產品行業目前有三種常用研碎植物產品（如中藥）的生產方法，即(i)震動研磨；(ii)噴射超細研碎；及(iii)機械超細研碎。我們為生產我們的新型飲片選擇使用噴射超細研碎，此乃由於我們認為，(i)其提供低溫加工環境，適合對高溫敏感的中藥；(ii)其產生極幼細的粒子；及(iii)其將不會污染研碎的中藥所致。

業 務

經超細精磨後，粒子組合形成顆粒。我們已發展及為無添加劑顆粒技術申請專利(專利編號：ZL200610122171.7)，當中主要利用具粘著性的破壁中藥粒子以形成顆粒。有關此項專利之詳情，請參閱本[編纂]附錄五「法定及一般資料」中「知識產權—專利」一段。憑藉我們的無添加劑顆粒技術，顆粒的表面面積將會減少，成品的抗潮、抗霉及抗菌效果更佳，因而毋須於我們的產品添加防腐劑。

於二零一一年，廣東省食藥監管局同意中智中藥飲片之中藥破壁飲片試點生產企業資格。於試點期內，中智中藥飲片須按規定就新型飲片的臨床安全評估及生產質量監控進行研究，並提交相關研究報告。就董事所知及所信，截至最後實際可行日期，除本集團外，廣東省食藥監管局仍未就同類型新型飲片向任何其他企業授出試點生產資格。我們的董事相信，此資格會使我們成為新型飲片質量標準發展的先驅。

我們的董事亦認為，此試點資格肯定了我們於醫藥行業的研發能力。此外，其已強化我們作為開發及生產新型飲片市場領導者的形象。我們的董事相信，試點生產資格亦將使我們處於更佳位置，造就更多與中國優秀大學及機構合作的機會，以開發我們新產品的生產技術訣竅並改善現有產品的質量標準。然而，該同意函並未載列試點期將於何時結束。因此，中智中藥飲片有關生產新型飲片的試點生產資格可能會於日後遭中國相關機構終止、禁止、規限、限制或暫停。

於二零一五年五月十一日，獨家保薦人與廣東省食藥監管局藥品安全監管處處長會面，而據我們的中國法律顧問所告知，該處為負責廣東省藥業之主管機關。相關官員口頭上確認(i)廣東省食藥監管局目前並無意終止或撤回試點生產資格；(ii)試點生產資格並無終止日期；及(iii)廣東省食藥監管局目前時間表載列試點生產資格將於何時成為永久。廣東省食藥監管局藥品安全監管處有多項職能，包括但不限於(i)指導實施藥物製造管理準則；及(ii)進行藥物製造發牌。

倘我們的試點生產資格被終止或遭受任何禁止、規限、限制或暫停，我們有關新型飲片的研發計劃可能會受到窒礙，而我們亦不可再享有上文所載的特權。競爭對手亦可能開發及製造其他形態的新型飲片在市場進行銷售，而我們可能會面對來自彼等的激烈競爭。如發生該情況，我們的業務及營運將受到不利影響。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，來自銷售我們的新型飲片的收益分別佔我們總收益約5.5%、13.6%及26.3%。請參閱本[編纂]「風險因素—我們的中藥破壁飲片試點生產企業資格可能會隨時遭中國相關機構撤回、終止、暫停或修改。」一段。

業 務

於最後實際可行日期，我們有62種新型飲片已達到廣東省食藥監管局頒佈之標準，其中22種已推出市場。誠如我們的中國法律顧問所告知，於最後實際可行日期，我們的新型飲片符合中國有關飲片的相關法律及法規。於中國概無制定明確法律、法規或準則以特別規管或限制於中國製造及銷售新型飲片。

我們有四種及三種新型飲片分別於二零零九年及二零一一年獲廣東省科學技術廳嘉許為廣東省高新技術產品。

根據適用的中國法律及法規，海外投資者被禁止持有從事飲片生產的實體的股權。因此，我們不得持有中智中藥飲片的任何股權。我們已訂立結構性合約以令本集團可管理中智中藥飲片的業務，並透過中智中藥飲片向中智藥業支付服務費用的方式將來自中智中藥飲片的業務、財務及經營活動產生的全部經濟利益轉讓予中智藥業。有關結構性合約的詳情，請參閱本[編纂]「結構性合約」一節。

以下為我們的主要新型飲片：

產品名稱	擬定功能	截至二零一四年十二月三十一日止年度		
		平均單位售價 (人民幣)	銷量 (千包)	銷售收益 (人民幣千元)
丹參破壁飲片	 減輕痛症、促進血液循環	19.3	754	14,563
西洋參破壁飲片	 增加活力	66.7	212	14,140
三七破壁飲片	 去瘀、止血及消腫	48.1	286	13,755
石斛破壁飲片	 開胃	84.8	148	12,565
黃芪破壁飲片	 增加活力、利尿及消水腫	20.4	589	12,007

我們所有新型飲片的生產均受到我們的註冊專利所保障。有關該專利的詳情，請參閱本[編纂]附錄五「法定及一般資料」中「知識產權—專利」一段。我們的飲片的保存期限介乎12至24個月不等。

業 務

價格範圍

下表載列我們的自有品牌產品於最後實際可行日期之批發價範圍：

產品分類	價格範圍 (附註)
中成藥	人民幣1.2元至人民幣75.0元
飲片	
—傳統飲片	人民幣5.5元至人民幣2,720.0元
—新型飲片	人民幣12.5元至人民幣280.0元

附註：價格範圍乃基於以最細獨立包裝為一個單位，並包括增值稅。

生產廠房及設施

於最後實際可行日期，我們僱有315名於兩間生產廠房工作的僱員。我們的生產廠房均位於中山內由本集團擁有的土地物業之上，用於製造我們的醫藥產品。我們的生產廠房已取得GMP認證，而其營運及管理皆遵從GMP規定。

下表載列我們兩間生產廠房的詳情：

	概約總建築面積 (平方米)	所製造之產品	於最後實際可行 日期的僱員數目
恒生藥業	25,730	中成藥	145
中智中藥飲片 (附註)	20,970	飲片	170

附註：我們透過結構性合約控制中智中藥飲片的管理及營運。詳情請參閱本[編纂]「結構性合約」一節。

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已就製藥取得所有相關及有效的牌照、許可及證書。我們在製造產品時亦密切監控質量保證及安全控制程序，而我們於往績記錄期間內並未經歷營運我們生產廠房所需的我們的GMP認證或任何牌照、許可證或證書受任何中斷或終止的情況。我們相信，我們有關製造的專業知識及效率使我們可以具成本效益的方式生產優質產品，並以具競爭力的價格向客戶出售我們的產品。

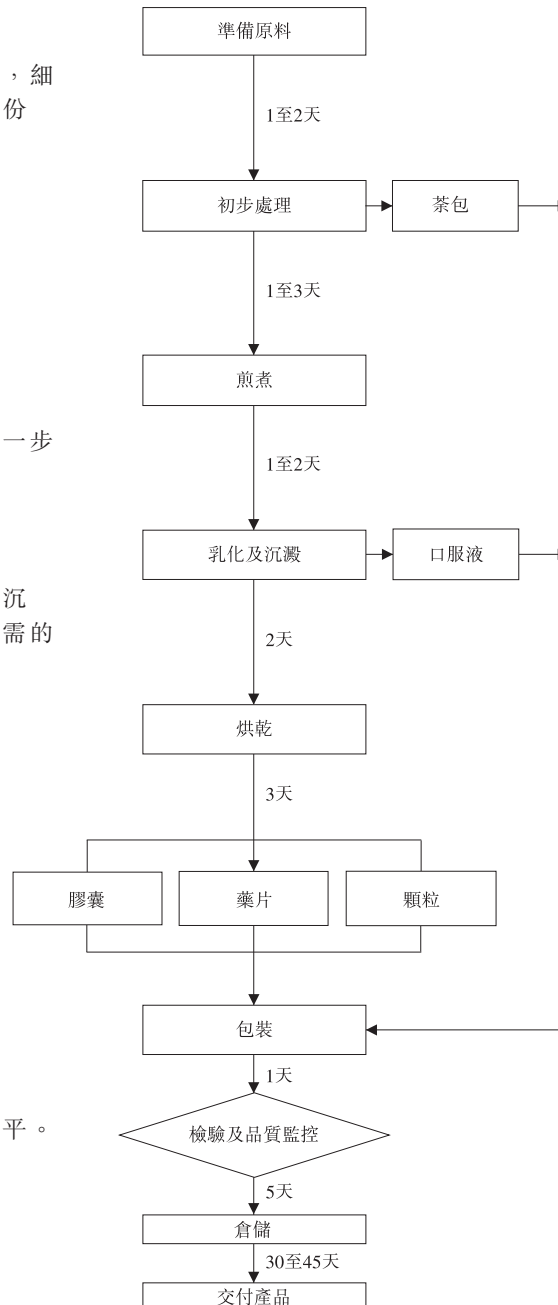
業 務

生產程序

就製造中成藥而言，我們必須遵循中國藥典或部頒標準所載的生產方法及配方。我們的中成藥的生產程序一般涉及以下所載之主要步驟：

中成藥

- 準備原料：
按照載列於中國藥典或部頒標準的配方，細選及量度所需中草藥及／或飲片種類及份量。
- 初步處理*：
清洗、切割、蒸煮及烘乾。
- 煎煮：
透過煮沸提取原料有效成份。提取液進一步作壓縮。
- 乳化及沉澱*：
經濃縮的提取液隨後與酒精混合並使之沉澱。任何雜質及酒精將被除去，留下所需的草藥沉澱層供進一步處理。
- 烘乾：
草藥沉澱物被烘乾並研磨成粉末。
- 檢驗及品質監控：
測試產品並集中測試重金屬及微生物水平。



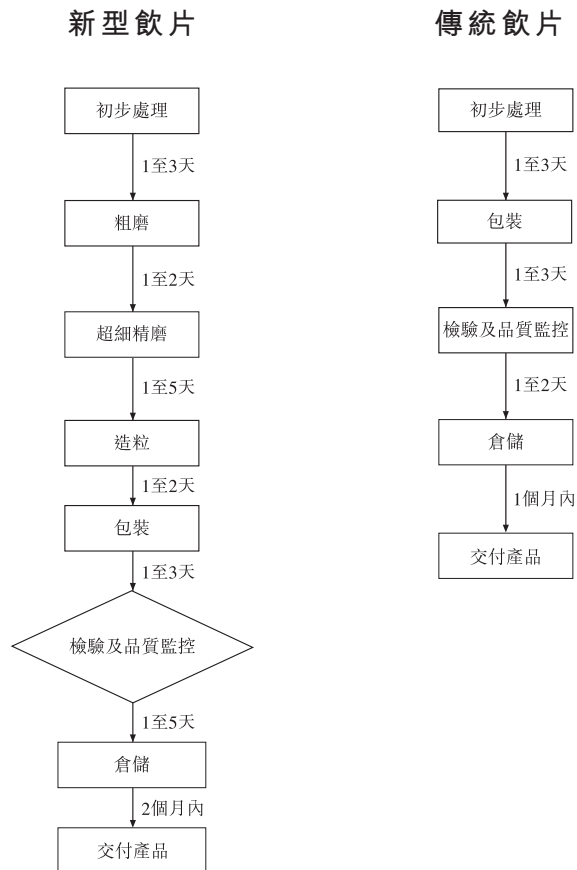
附註：根據我們的品質監控系統之規定，我們於初步加工前、生產工序的不同階段及包裝後均會進行質量檢查。

* 我們就七項中成藥註冊發明專利，以保障生產該等產品的若干加工技術，包括蒸煮、烘乾、乳化及沉澱。

業 務

我們的飲片的生產程序一般涉及以下所載的主要步驟：

- **初步處理：**
清洗、切割、蒸煮、炒、艾灸、煨及烘乾。
- **粗磨：**
草藥磨成粗粒。
- **超細精磨：**
採用噴射式蒸汽破壁精磨。
- **造粒：**
草藥粒然後以我們的專利無添加技術造粒。
- **檢驗及品質監控：**
測試產品並集中測試重金屬及微生物水平。



附註：根據我們的品質監控系統之規定，我們於初步加工前、生產工序的不同階段及包裝後均會進行質量檢查。

業 務

產能及使用率

下表載列我們於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的生產設施的設計產能、實際產量及使用率：

		截至十二月三十一日止年度								
		二零一二年			二零一三年			二零一四年		
單位		設計產能	產量	使用率	設計產能	產量	使用率	設計產能	產量	使用率
		(附註1)	(附註2)	(附註2)	(附註1)	(附註2)	(附註2)	(附註1)	(附註2)	(附註2)
		(概約單位)	(概約單位)		(概約單位)	(概約單位)		(概約單位)	(概約單位)	
中成藥										
顆粒 (附註3)	袋	270,000,000	234,184,000	87%	270,000,000	214,228,000	79%	270,000,000	191,824,000	71%
膠囊	膠囊	140,000,000	113,107,000	81%	140,000,000	134,928,000	96%	140,000,000	126,091,000	90%
藥片	藥片	1,280,000,000	1,046,442,000	82%	1,280,000,000	1,074,688,000	84%	1,280,000,000	993,597,000	78%
口服液 (附註4)	瓶	15,000,000	9,642,000	64%	15,000,000	10,965,000	73%	15,000,000	16,026,000	107%
茶包 (附註3)	袋	5,300,000	4,800,000	91%	5,300,000	3,382,000	64%	5,300,000	3,501,000	66%
飲片										
傳統飲片	噸	2,561	2,264	88%	2,561	2,353	92%	2,561	2,540	99%
新型飲片 (附註5)	噸	53	30	57%	159	75	47%	212	165	78%

附註：

- 截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的設計產能乃按每年252個實際生產天數及每天七小時工時為一班的方法計算。
- 使用率以產量除以設計產能計算。
- 顆粒及茶包於截至二零一四年十二月三十一日止兩個年度的使用率均相對低於二零一二年。此反映受歡迎程度較低的中成藥(其形式為顆粒及茶包)的產量有所下跌。
- 口服液於二零一四年的實際生產活動曾間歇性每天進行超過七小時，以應付相關產品的需求，導致口服液於二零一四年的使用率超過100%。
- 有關生產新型飲片的使用率由截至二零一二年十二月三十一日止年度之57%下降至截至二零一三年十二月三十一日止年度之47%，主要由於在二零一三年收購一部蒸汽噴射精磨機及一部造粒機導致設計產能增加。

生產器械及設備

我們的生產廠房設有多種機器及設備，以應付生產工序中各個階段。我們用於生產中成藥之主要機械及設備包括處理藥粉成各種形態的機械及煮沸爐、造粒機、膠囊填充機及藥片壓製機。另一方面，我們用於生產新型飲片之主要機械及設備包

業 務

括蒸汽噴射精磨機及造粒機。於最後實際可行日期，我們擁有五部蒸汽噴射精磨機及三部造粒機。

為滿足對我們新型飲片不斷增加的需求，我們計劃於截至二零一六年十二月三十一日止年度進一步收購五部蒸汽噴射精磨機及五部造粒機。

我們的器械及設備乃於中國購買，且其使用壽命平均為十年。

我們就主要器械及設備實行嚴格的修理保養程序。我們的生產團隊將於每日開始生產前為我們的器械及設備進行常規檢查，尤其是其清潔性及功效。我們的工程部的技術人員將按月為我們的器械及設備進行檢查，並於其後填寫及遞交營運記錄。我們的工程師及技術人員擁有於察覺或發現出現故障時維修器械及設備的所需技術及經驗。我們的董事確認，於往績記錄期間內，我們並無因我們的機器或設備故障或污染情況而經歷任何生產的嚴重中斷。

誠如我們的中國法律所告知，我們已取得所有有關我們業務的必要及相關中國批文及許可，主要包括藥品生產許可證、GMP認證及其他規定的批文，而所有該等批文及許可於最後實際可行日期仍然生效。

生產計劃

於各年年末，我們的銷售部門及財政部門合作基於（其中包括）現年實際銷售表現；根據最新市場趨勢；及來自我們客戶的訂單所示預計變動（如有）為來年編製一份月度銷售預測。我們的生產部門其後將為來年根據銷售預測及我們屆時的當前產能制定月度生產計劃。我們的採購部門負責監控原料存貨水平。基於生產計劃及目前存貨水平，我們的採購部門之後將及時採購原料，以確保我們的生產計劃將不會因原料短缺而中斷，故能使我們滿足客戶的需求。

業 務

原材料及供應商

用於生產我們的產品的主要原材料為中草藥(包括丹參、西洋參、三七、黃芪及石斛)、包裝材料及輔助材料(包括蔗糖)。中草藥之市場價格可能受包括天氣及收成條件以及市場需求在內數項因素影響。我們的董事確認，該等主要原材料之市場價格於往績記錄期間內並無任何主要波動。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，原材料成本分別約為人民幣64,700,000元、人民幣72,000,000元及人民幣89,100,000元，分別相當於本集團的總銷售成本約29.2%、29.6%及32.4%。我們自屬獨立第三方之中國供應商採購中草藥、包裝材料及輔助材料。我們於二零一四年開始自加拿大進口約5.8噸西洋參，用於我們的新型飲片生產。截至二零一四年十二月三十一日止年度，我們來自銷售西洋參飲片的收益為約人民幣600,000元。我們已就進口西洋參取得進口許可證及品質檢驗報告。除此之外，我們的所有原材料均來自中國。

我們的董事確認，於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們並未面臨任何我們用作生產的中草藥或其他主要原材料出現的質量或短缺問題而對我們的生產程序造成不利影響的情況。

中草藥供應商

我們的董事相信，確保我們用於生產我們的醫藥產品之中草藥可符合我們的品質規定及安全標準對我們而言實屬重要。誠如中國法律所規定，我們全部用於生產中成藥及飲片的中草藥均須遵循載列於中國藥典或部頒標準的標準。我們規定我們的中草藥供應商須為中國之GMP認證製造商或GSP認證批發商。

根據我們的嚴謹質量監控系統，我們致力透過直接從種植園採購我們的主要原材料以控制中草藥的產地。此能確保中草藥於(i)氣候最適合該種植品質良好草藥的指定種植園地區中種植，如來自中國雲南省的三七、來自吉林省的紅參；及(ii)該等中草藥將達致重金屬及化學物等有害物質或污染物之安全水平的指定種植園地區中種植。就我們自其採購中草藥的部分種植園基地而言，我們亦載列使用殺蟲藥及肥料的先決標準。因此，我們可以於種植初期管理用於我們生產所用中草藥之質量及安全。由於我們可緊密參與培植，且我們亦要求在收成前進行檢驗，故我們願意就我們生產所用的若干種類中成藥支付我們相信屬高於市場慣例市價的溢價。於最後

業 務

實際可行日期，我們為用於生產我們主要產品的19種中草藥之供應與12名種植園地區營運商及為各種中草藥的供應與為我們五大供應商之一的供應商甲訂立主協議。下表載列與我們的中草藥供應商訂立的主供應協議之主要條款：

主要條款	概要	
	種植園基地營運商	供應商甲
年期	一年至五年，並可經磋商後重續	兩年，並可經磋商後重續
指定中草藥種類	有	沒有
指定種植園地區	有	沒有
購買價	超出市場價格5至30%	並無指定
最低購買或供應量	並無指定	並無指定
付款期	出具發票後20天	出具發票後20天
交付成本	由供應商承擔	由供應商承擔
檢驗中草藥	於中草藥收成前及收取送付品時	收取送付品時
指定品質標準	有。包括但不限於： — 符合GSP及GMP標準 （如適用）及中國藥典標準； — 指定的殺蟲藥殘留物、 有害物質（如重金屬及 化學物）安全水平	於個別訂單上指定
退貨	允許因質量原因退貨	允許因質量原因退貨
終止	倘他方違反協議條款，任何一方均可終止	倘他方違反協議條款，任何一方均可終止

我們相信我們與我們的中草藥供應商建立良好關係，使我們能維持一個可靠的生產用原材料來源。此外，為減低我們對任何單一供應商的依賴，我們一般就各類原材料備有替代供應來源，因此我們預計我們日後於採購原材料時將不會遇上重大困難。

其他供應商

由於中草藥以外之原材料在市場上可即時獲得，我們並無與該等原材料的供應商訂立任何總供應協議或長期協議。為確保能更佳管理資源的可用性及我們的營運，我們並不依賴任何單一主要供應商，並就每類主要原材料以及包裝材料分別擁

業 務

有至少兩名供應商。我們的董事相信，透過確保擁有適合的替代供應商及原材料，我們可將供應短缺的風險減至最低，並能按具競爭力的價格購買我們生產所用的原材料。

製藥存貨

我們的營運存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們的存貨根據GMP規定貯存。由於我們若干原材料及製成品對於溫度及濕度敏感，故我們廠房內的倉庫設有溫度及濕度控制系統以維持該等原材料及製成品的品質及穩定性。

我們利用企業資源計劃系統追蹤存貨變動。此系統使我們可及時監察存貨水平以確保原材料及製成品將維持於穩定的水平。我們亦每半年進行盤點。為將持有過多存貨或生產原料短缺的風險減至最低，我們定期審閱我們的存貨水平並制定相應的政策，據此，我們根據不同的產品類別管理存貨並制定各個最低的存貨水平。

我們自有品牌產品的分銷渠道

我們的自有品牌產品乃於我們在中山的自營連鎖藥店及透過一個由分銷商及獨立第三方連鎖藥店組成的廣闊分銷網絡在中山以外出售。下表載列我們於往績記錄期間按不同分銷渠道(除我們的自營連鎖藥店)劃分的製藥收益明細及彼等各自所佔的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
分銷商						
— 合約 (附註)	81,394	47.3	84,478	40.8	90,234	30.6
— 非合約	61,038	35.4	69,478	33.5	57,156	19.4
	142,432	82.7	153,956	74.3	147,390	50.0
獨立連鎖藥店	29,808	17.3	53,306	25.7	147,450	50.0
來自製藥的總收益	172,240	100.0	207,262	100.0	294,840	100.0

附註：此等代表我們向一級分銷商作出的銷售，因我們並無直接向二級分銷商出售。

業 務

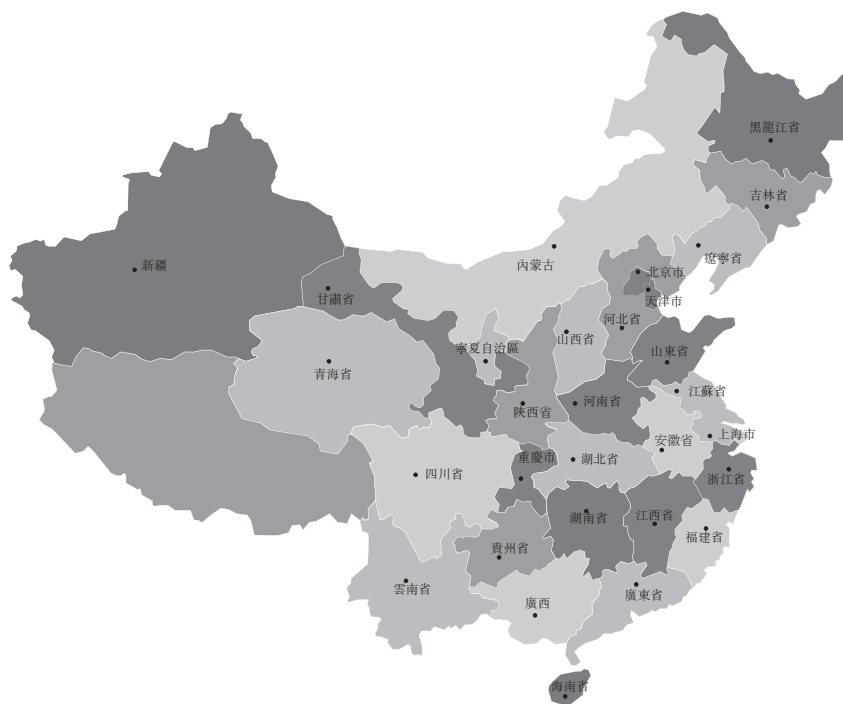
我們的分銷商廣泛分類為：(i) 合約分銷商，其由一級及二級分銷商組成；及(ii) 非合約分銷商。我們所有的分銷商均為獨立第三方。

以下載列我們分銷商及獨立連鎖藥店之簡述：

	合約分銷商	非合約分銷商	獨立連鎖藥店
與我們訂立分銷／主協議	有	無	有
業務性質	醫藥分銷企業、批發商或醫藥物流公司	主要為小型地方醫藥分銷商及批發商	中山以外連鎖藥店之營運商
獲分銷我們產品之種類	主要為中成藥，除該等我們僅售予非合約分銷商之中成藥外	一系列並非出售予我們的合約分銷商或獨立連鎖藥店的中成藥	主要為新型飲片，其並無售予我們的分銷商
兩級分銷模式	由以下組成： (i) 一級分銷商： — 主要為具規模之醫藥分銷企業、批發商或醫藥物流公司，並與我們維持令人滿意的往績記錄 — 我們出售及交付我們產品的直接客戶 — 彼等轉售我們的產品至其他客戶，包括我們的二級分銷商 (ii) 二級分銷商： — 主要為較小規模之醫藥分銷商及批發商或與我們之關係相對較短者 — 並非我們的直接客戶。彼等自我們的指定一級分銷商購買我們的產品，而一級分銷商直接向彼等出售及交付產品 (iii) 一級及二級分銷商之間的關係 — 賣家及買家 — 二級分銷商僅可自指定一級分銷商進行購買，並須按不低於我們於分銷協議中訂立的價格購買	不適用	不適用

業 務

以下地圖說明我們的分銷網絡於最後實際可行日期的地理覆蓋範圍：



附註：

- 指我們已委聘分銷商及／或獨立連鎖藥店以分銷我們的自有品牌產品之省份。

下表載列我們於往績記錄期間按中國不同地區劃分的製藥收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
華南(附註1)	65,458	38.0%	79,475	38.3%	106,425	36.1%
華東(附註2)	40,513	23.6%	43,155	20.8%	59,041	20.0%
中國西南部(附註3)	14,363	8.3%	19,427	9.4%	47,621	16.2%
華中(附註4)	25,351	14.7%	31,689	15.3%	41,214	14.0%
華北(附註5)	18,647	10.8%	17,320	8.4%	17,299	5.9%
中國東北部(附註6)	4,486	2.6%	9,443	4.6%	15,757	5.3%
中國西北部(附註7)	3,422	2.0%	6,753	3.2%	7,483	2.5%
來自製藥總收益	172,240	100%	207,262	100%	294,840	100%

附註：

- (1) 華南：廣東、廣西及海南
- (2) 華東：山東、江蘇、安徽、浙江、福建及上海
- (3) 中國西南部：四川、雲南、貴州、西藏及重慶
- (4) 華中：湖北、湖南、河南及江西
- (5) 華北：北京、天津、河北、山西及內蒙古
- (6) 中國東北部：遼寧、吉林及黑龍江
- (7) 中國西北部：寧夏、新疆、青海、陝西及甘肅

業 務

(I) 分銷商

根據益普索報告，中國的藥品分銷鏈一直因大量不同規模分銷商而分散，我們委聘分銷商主要出售及分銷我們自有品牌中成藥。彼等然後轉售我們的產品至醫院、醫療診所、批發商及各種規模的零售藥店。我們相信此安排可使我們(i)自分銷商既有的分銷網絡及資源中得益，並節省銷售及分銷我們中成藥的成本(其將於中國另行建立我們自家的物流網絡時產生)；及(ii)加強及加快現有產品及新產品的市場滲透。於二零一四年十二月三十一日，我們總計有1,111名分銷商，其可分類為(i)合約分銷商；及(ii)非合約分銷商，彼等涵蓋中國30個省份、自治區及直轄市。我們規定所有分銷商(合約及非合約)均獲GSP認證。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們向分銷商銷售收益分別約為人民幣142,400,000元、人民幣154,000,000元及人民幣147,500,000元，其分別佔我們來自製藥的總收益約82.7%、74.3%及50.0%

(a) 合約分銷商一兩級分銷模式

我們與我們的合約分銷商訂立分銷協議，據此我們可通過分銷協議之條款就(其中包括)售價、銷量及地理覆蓋範圍等方面管理彼等銷售我們的產品。為確保我們有效管理我們的分銷網絡，我們維持「兩級分銷模式」，其由一級及二級合約分銷商組成。於最後實際可行日期，我們擁有71名一級分銷商及396名二級分銷商。採納有關安排使我們可減低我們銷售固有的信貸風險，乃因我們僅直接與一級分銷商交易，彼等主要為與我們維持長期及良好交易記錄的具良好聲譽及發展成熟的醫藥分銷商及批發商。此外，我們可就向二級分銷商交付產品方面自一級分銷商的物流資源得益，因而有助節省我們的成本。

業 務

下表載列於往績記錄期間內的合約分銷商數目及相關變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
一級分銷商			
於期初	62	59	70
期內加入	13	22	7
期內終止 (附註)	16	11	9
於期末	59	70	68
二級分銷商			
於期初	355	270	502
期內加入	154	316	209
期內終止 (附註)	239	84	256
於期末	270	502	455
期末合計	329	572	523

附註：於往績記錄期間內終止合約分銷商乃主要由於彼等的表現未能達到我們的銷售目標；彼等的GSP認證被暫時吊銷或終止；或分銷商進行合併及整合。

我們已與我們的主要合約分銷商建立至少三年的業務關係。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們向合約分銷商進行的銷售分別約為人民幣81,400,000元、人民幣84,500,000元及人民幣90,200,000元，分別佔我們來自製藥的收益約47.3%、40.8%及30.6%。

(i) 一級分銷商

我們的主要一級分銷商包括廣東省東莞國藥集團有限公司及九州通醫藥集團股份有限公司，而彼等為我們於截至二零一四年十二月三十一日止年度之五大客戶中其中兩位。視乎分銷區域乃屬城市或省份級別而定，我們一般於中國一個地區內委聘一至八名一級分銷商以銷售及分銷我們的產品（主要為中成藥）。彼等其後向醫院、醫療機構、藥店及／或我們的二級分銷商出售我們的產品。根據我們與我們的一級分銷商所訂立之分銷協議，我們並無指定我們的一級分銷商予任何二級分銷商。然而，於我們與我們的二級分銷商所訂立之分銷協議中，我們一般為各二級分銷商指定一至四名一級分銷商，彼等可以自該等一級分銷商購買我們的產品。有關我們與我們的一級及二級分銷商訂立之分銷協議條款之詳情，請參閱本[編纂]「業務—我們自有品牌產品的分銷渠道—分銷協議」一段。

業 務

除我們的分銷商須遵守的相關分銷協議所載的條款外，我們的一級及二級分銷商之間可自由自行磋商購買條款。基於已協定之條款，一級分銷商按不低於我們於相關分銷協議中所制定之價格直接向二級分銷商出售及交付。

(ii) 二級分銷商

為增加我們透過一級分銷商的銷售網絡之銷售，我們將自該等一級分銷商所獲指定之地域中識別較小型分銷商或批發商以分銷我們的產品。該等較小型分銷商或批發商成為我們的二級分銷商，並直接自我們的一級分銷商進行購買。我們與我們的二級分銷商訂立分銷協議，以促進我們對彼等之管理。主要條款包括為各二級分銷商指定一至四名一級分銷商（二級分銷商可自其購買我們的產品）、限制彼等於指定地域銷售我們的產品及不允許按低於我們所制定之價格自指定一級分銷商進行購買。我們的二級分銷商通常於考慮可用存貨及其他條款（如彼等所獲提供之信貸期及／或獲該等一級分銷商所獲提供之交付服務）後選擇自相關一級分銷商購買我們的產品。

下表載列於最後實際可行日期在中國不同地區之一級及二級合約分銷商數目：

	一級合約 分銷商數目	二級合約 分銷商數目
華南（附註1）	12	98
華東（附註2）	20	57
中國西南部（附註3）	6	69
華中（附註4）	18	130
華北（附註5）	6	34
中國東北部（附註6）	3	—
中國西北部（附註7）	6	8
合計	71	396

附註：

- (1) 華南：廣東、廣西及海南
- (2) 華東：山東、江蘇、安徽、浙江、福建及上海
- (3) 中國西南部：四川、雲南、貴州、西藏及重慶
- (4) 華中：湖北、湖南、河南及江西
- (5) 華北：北京、天津、河北、山西及內蒙古
- (6) 中國東北部：遼寧、吉林及黑龍江
- (7) 中國西北部：寧夏、新疆、青海、陝西及甘肅

業 務

分銷協議

我們與一級分銷商的關係為賣方／買方的關係。我們一般與我們所有一級分銷商訂立標準的分銷協議，當中訂明如交付、付款及銷售目標等條款。就二級分銷商而言，我們一般與彼等訂立載有數項主要條款的簡化版本分銷協議。

(i) 我們與一級合約分銷商訂立的分銷協議之主要條款

主要條款	概要
指定分銷地區	有
指定中成藥類型	有
期限	為期一年並於磋商後可予重續
符合回扣資格之年度銷售目標	有
回扣	有，倘達到年度銷售目標，以就日後將採購的產品提供折扣的形式提供。該折扣一般介乎相關產品之批發價的2%至3%之內
付款年期	於交付時以現金支付，信貸期為30至45天
分銷商每月產品流量報告	有
指定最低轉售價	有
最低採購金額	並無指定
交付成本	我們承擔交付成本
退貨	僅可就質量原因退貨
價格調整條文	有。受限於政府定價政策或其他因素（如材料成本變動或科技改變）
終止	倘（其中包括）我們的分銷商(i)嚴重違反分銷協議的任何條款，如於指定的分銷地域以外或以低於我們的建議最低銷售價格銷售我們的產品；(ii)已喪失或被撤銷彼等就分銷醫藥產品的相關GSP認證及其他相關許可；及／或(iii)未能於信貸期內付款，則我們有權終止與彼等訂立的分銷協議。
資格及合規規定	分銷商須遵守所有適用法律及法規，包括持有有效的GSP認證以及（倘適用）藥品供應許可。

業 務

(ii) 我們與二級合約分銷商訂立的分銷協議之主要條款

主要條款	概要
指定分銷區域	有
指定中成藥類型	有
指定一級分銷商	有
期限	為期一年並於磋商後可予重續
符合回扣資格之年度銷售目標	有
回扣	有，倘達到年度銷售目標，以就日後採購的產品提供折扣的形式提供。該折扣一般介乎相關產品之批發價的1%至2%之內
分銷商每月產品流量報告	有
一級分銷商最低採購價	有
指定最低轉售價	有
最低採購金額	並無指定
本集團之責任	本集團僅提供有關我們產品的支援服務，且將不會就有一級及二級合約分銷商之間的任何爭議或經濟關係承擔任何責任
終止	分銷協議並無載有終止條款

合約分銷商向醫院及其他醫療機構銷售

於往績記錄期間，我們透過我們的合約分銷商向醫院及其他醫療機構出售我們若干中成藥，包括板藍根顆粒、銀黃顆粒及銀翹解毒片。就銷售該等產品而言，我們必須於透過分銷商向醫院及其他醫療機構銷售該等產品前，根據法定要求通過省級政府組織的投標程序。我們的員工定期瀏覽相關政府網站，以獲得有關不同醫院及醫療機構的醫藥產品的採購規定之最新資料。於投標文件內，我們指定名列於政府清單的分銷商向有關醫院及醫療機構供應我們的產品。篩選供應商乃按數項準則進行，包括(但不限於)投標價、產品品質及製藥商的聲譽及服務品質。成功的投標價為醫藥產品分銷商須向公共醫院及醫療機構銷售產品的採購價，而此部分決定了我們向分銷商銷售該等產品的價格。我們設有指定團隊負責參與法定投標程序。於

業 務

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，來自向醫院及其他醫療機構之銷售收益分別約為人民幣7,200,000元、人民幣16,600,000元、人民幣16,500,000元，分別佔總收益約1.8%、3.4%及2.8%。

根據於二零一五年二月九日生效之《國務院辦公廳關於完善公立醫院藥品集中採購工作的指導意見》，公立醫院所用的所有藥品（飲片除外）應透過省級藥品集中採購平台採購。有關由醫療機構監管採購醫藥產品之詳情，請參閱本[編纂]「監管一醫療機構採購醫藥產品之集中招標制度」一段。我們的董事認為，根據新法規，醫藥產品之採購價將變得更具透明度。由於我們於往績記錄期間向醫療機構作出之銷售並不重大，而本集團目前並無計劃擴大向醫院及其他醫療機構之銷售，我們的董事認為，新法規將不會對我們的業務營運構成重大影響。

於成功投標後，我們將與指定分銷商訂立一份協議，然後其將轉售我們的產品予名列標書內的醫院或醫療機構。

(b) 非合約分銷商

於往績記錄期間內，我們於我們的中成藥之中挑選約十種以供我們的非合約分銷商作銷售，其然後將轉售該等產品予中國各地（除中山外）的診所、小型批發商及藥店。於中山，我們於我們的自營連鎖藥店出售此系列中成藥。該等中成藥一般的形態及／或包裝與我們售予合約分銷商的中成藥有所不同，且出售價格較高。例如，出售予合約分銷商的銀黃顆粒為顆粒狀，而銷售予非合約分銷商的銀黃膠囊則載於膠囊內，而售予合約及非合約分銷商的小兒七星茶顆粒之包裝亦有所不同。向非合約分銷商出售的相似種類產品之毛利率一般高於向合約分銷商出售的該等產品之毛利率。我們相信此銷售策略將增加我們的中成藥之市場份額及我們的盈利能力。我們亦委聘我們的非合約分銷商推出及出售新產品以測試市場接受程度。我們的非合約分銷商主要為較小型的地方分銷商，而彼等通常於所在的地區出售我們的產品。

儘管來自非合約分銷商的收益僅分別佔本集團於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的總收益約14.9%、14.4%及9.6%，我們認為，我們的非合約分銷商對我們的業務發展而言屬重要，因為彼等使我們的產品能滲入不同市場分部。尤其是該等有較高消費能力之消費者。

業 務

該等非合約分銷商對我們而言亦於在新市場（如相較華東及華南，我們於華西及華北市場經營歷史相對較為短暫及所委聘的合約分銷商數目較少）推廣我們的產品及建立我們的品牌方面起著重要作用。由於我們的非合約分銷商規模較小，故在產品採購及銷售方面更為靈活。除因質量理由外，我們並不接納貨品退還。

下表載列於往績記錄期間內的非合約分銷商數目及相關變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
於期初	220	690	633
期內加入	567	276	279
期內終止（附註）	97	333	324
於期末	690	633	588

附註：於往績記錄期間內終止非合約分銷商主要由於彼等之表現、彼等的GSP認證遭暫停或終止或分銷商合併及整合所致。

我們並無與非合約分銷商訂立任何分銷協議。我們向多元化的非合約分銷商進行銷售且向各有關分銷商進行的銷售相對不大。於二零一四年十二月三十一日，我們於中國不同省份、自治區及直轄市有588名非合約分銷商。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們向非合約分銷商的銷售分別約為人民幣61,000,000元、人民幣69,500,000元及人民幣57,200,000元，分別佔我們來自製藥的收益約35.4%、33.5%及19.4%。截至二零一四年十二月三十一日止年度，向非合約分銷商作出的銷售額範圍及各自佔來自非合約分銷商的收益的百分比載列如下：

收益範圍	於十二月三十一日					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	分銷商 數目	佔收益 %	分銷商 數目	佔收益 %	分銷商 數目	佔收益 %
多於或相等於人民幣 1,000,000元	5	12.1	4	19.9	7	24.1
多於或相等於人民幣 300,000元並少於人民幣 1,000,000元	37	45.4	30	35.9	26	34.0
多於或相等於人民幣 50,000元並少於人民幣 300,000元	130	29.4	149	34.3	117	31.3
少於人民幣50,000元	518	13.0	450	9.9	438	10.6
合計	690	100.0	633	100.0	588	100.0

業 務

下表載列於最後實際可行日期在中國不同地區的非合約分銷商數目：

中國地區	非合約分銷商 數目
華南(附註1)	170
華東(附註2)	86
中國西南部(附註3)	39
華中(附註4)	64
華北(附註5)	59
中國東北部(附註6)	37
中國西北部(附註7)	34
合計	489

附註：

- (1) 華南：廣東、廣西及海南
- (2) 華東：山東、江蘇、安徽、浙江、福建及上海
- (3) 中國西南部：四川、雲南、貴州、西藏及重慶
- (4) 華中：湖北、湖南、河南及江西
- (5) 華北：北京、天津、河北、山西及內蒙古
- (6) 中國東北部：遼寧、吉林及黑龍江
- (7) 中國西北部：寧夏、新疆、青海、陝西及甘肅

我們所有的非合約分銷商均須向我們下達購買訂單並於交付前就產品全數付款。於截至二零一四年十二月三十一日止年度內，年度銷量相等於或超過人民幣1,000,000元的主要非合約分銷商，與我們已建立平均為四年的關係。

倘我們滿意非合約分銷商的表現及銷量及／或當我們認為彼等之銷售網絡具有進一步擴展的潛力，我們可能考慮晉升非合約分銷商為二級合約分銷商。

篩選分銷商的準則

我們挑選可符合我們的評估準則的分銷商(包括一級及二級合約分銷商及非合約分銷商)，包括彼等的行業往績記錄、彼等有效的GSP認證、聲譽、信用狀況(就獲授信用期的合約分銷商而言)、營運年期、彼等的銷售網絡及覆蓋、交付能力、合規記錄及財務能力等。我們不時追縱各分銷商的營業執照及GSP認證。

管理我們的分銷商

合約分銷商

我們持續就合約分銷商遵守分銷協議的條款及條件等狀況管理及監察合約分銷商的表現，尤其是我們的定價政策及限制於指定分銷地域以外銷售我們的自有品牌產品。我們的銷售員工最少每月一次視察我們的一級及二級分銷商並與彼等保持緊密聯繫，以追蹤記錄彼等的營業執照及GSP認證的狀況以及彼等就我們中成藥的存貨水平。透過如此行事，我們可監察我們的合約分銷商的表現，亦取得彼等有關我

業 務

們自有品牌產品的市場回響的反饋意見。我們相信該等頻密探訪將有助增進我們與合約分銷商的關係。我們亦可確保我們自有品牌產品於往績記錄期間的銷售增長乃主要因為市場需求而非於分銷商層面積存存貨所致。其他確保我們中成藥的真實市場需求的方法主要包括(i)要求新加入及較小型合約分銷商貨到付款；(ii)於其後採購時以產品折扣的形式以及按照出售產品所收的實際所得款項給予回扣(而非以現金形式)；及(iii)不接受未售產品退貨。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，以產品折扣形式給予合約分銷商的回扣分別約為人民幣2,600,000元、人民幣3,500,000元及人民幣3,800,000元。

我們亦每月審查合約分銷商提交的產品流向報告，並對彼等發出的銷售發票進行抽查。產品流向報告及銷售發票載列銷售日期、獲我們合約分銷商出售之客戶之名稱、產品名稱、銷售價格及數量以及批次編號。我們將定期審閱各個別分銷商的表現，且根據我們的審閱結果，我們可決定應否晉升該等擁有穩固網絡之二級分銷商為一級分銷商。

非合約分銷商

我們並無與非合約分銷商訂立分銷協議，乃由於(i)自獨立非合約分銷商的採購金額及數量相對較少；及(ii)非合約分銷商的功能主要為就並非由合約分銷商銷售的新產品及其他產品進行推廣及市場測試。儘管我們並無與我們的非合約分銷商訂立任何協議，我們透過一系列措施每月監管該等分銷商的表現，如每月(i)通過產品標籤的產品序列編號追蹤各批產品的銷售去向；(ii)探訪彼等，以追蹤彼等的營業執照及GSP認證的狀況及我們產品的銷售；及(iii)審閱來自我們的非合約分銷商的產品流向報告及按月就非合約分銷商向彼等客戶發出的銷售發票進行抽查，以確保彼等並無按少於我們提供的最低發售價的價格向其客戶銷售我們的產品。儘管概無與該等非合約分銷商訂立分銷協議限制彼等的分銷地域，於往績記錄期間內，我們的董事並不知悉相同地點或毗鄰地點的非合約分銷商之間存有任何競爭。每批產品標籤序列編號使我們能檢查我們的產品有否被任何獨立非合約分銷商向其他地區出售，其可能導致非合約分銷商之間產生潛在競爭。倘我們發現任何非合約分銷商並不遵循

業 務

我們的政策，尤其是有關在彼等所在地區以外出售我們的產品者，我們可能終止我們與彼等之關係。我們向非合約分銷商作出之全部銷售均於交付前獲悉數繳付。因此，我們與非合約分銷商並無任何信用風險，同時可確保市場存在對我們的產品的真正需求。除因質量理由外，我們並不接納來自非合約分銷商的貨品退還。於往績記錄期間內，並無來自非合約分銷商的銷售退還。

減低分銷商之間互相蠶食之風險

為減低潛在競爭及互相蠶食風險，我們已採取下列我們的董事認為屬有效的措施：(i) 透過與個別合約分銷商簽署分銷協議監察及限制任何指定分銷地區內的合約分銷商數目；(ii) 使合約分銷商不得以低於我們所訂最低價格之價格轉售我們的產品；(iii) 透過與分銷商頻繁溝通及進行到訪追縱我們的分銷商之間的任何潛在競爭；(iv) 透過審閱取自個別分銷商的產品流量報告以追蹤我們產品的銷售；及(v) 由我們非合約分銷商所出售的中成藥的形式及／或包裝有別於合約分銷商所出售者。

(II) 獨立連鎖藥店

我們主要向中山以外的獨立連鎖藥店（當中部分連鎖藥店為市場上的主要營運商，如雲南鴻翔一心堂藥業（集團）股份有限公司）出售我們的新型飲片。我們規定所有該等獨立連鎖藥店均已獲GSP認證。我們一般與獨立連鎖藥店訂立標準主協議，為期一年。主要條款包括我們產品之指定銷售地域、我們產品的種類及零售價以及我們的獨立連鎖藥店不得按低於我們所制定之零售價出售我們的產品。我們一般就銷售我們的產品向獨立連鎖藥店授予介乎30至45天信貸期。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，向該等獨立連鎖藥店銷售我們的自有品牌產品（包括新型飲片及中成藥）之收益分別約為人民幣29,800,000元、人民幣53,300,000元及人民幣147,400,000元，分別佔我們來自製藥分部的總收益約17.3%、25.7%及50%。於最後實際可行日期，我們向386間獨立連鎖藥店營運商出售我們的新型飲片以進行分銷，當中大部分乃位於廣東省。董事相信，我們透過獨立連鎖藥店進行產品分銷乃推廣我們的新產品的有效渠道，原因是藥店內的销售人員可面對面地向零售客戶解釋我們產品的特色及直接推廣我們的產品。再者，此舉將排除分銷鏈中的中介人，讓我們能改善我們的盈利能力。

業 務

我們的銷售及營銷團隊

製藥方面，截至最後實際可行日期，我們由曹先生領導的銷售及營銷團隊由326名全職銷售員工組成。有關曹先生的履歷詳情，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」一節。我們的銷售員工負責於指派地區銷售及營銷指派產品類型。我們的銷售員工主要為指定地點的當地居民。董事相信此舉就管理其指派地區的分銷商及獨立連鎖藥店而言屬具成本效益且高效。

我們的銷售員工會定期拜訪我們的分銷商及獨立連鎖藥店以確保彼等維持有效營業執照及GSP認證，以及(尤其是就合約分銷商而言)遵守分銷協議的條款。我們的銷售員工會自行緊貼分銷商及獨立連鎖藥店的業務及財務表現、我們的產品的銷售及市場反應以及醫藥行業的市場趨勢。我們的銷售及營銷團隊亦會定期為獨立連鎖藥店的銷售人員舉行研討會，以提高彼等對我們的產品的認識。於制定特定種類產品的營銷及宣傳策略時，我們的銷售及營銷團隊可能會(如有需要)就產品的功效及特性諮詢我們的研發團隊。

我們的銷售員工的薪酬包括底薪及根據彼等的銷售表現及自客戶收取的銷售所得款項釐定的佣金。就此，我們能確定我們在分銷網絡中向客戶進行的銷售屬真實銷售。

連鎖藥店營運

我們於中山市的所有連鎖藥店均為自營，並已獲GSP認證。誠如我們的中國法律顧問所告知，於最後實際可行日期，我們已根據相關中國法律及法規取得我們營運連鎖藥店的所有必要牌照、許可證及認證。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「業務—法律及合規—執照及許可證」一段。

根據益普索報告，以藥店數目及收益計，我們自二零一二年至二零一四年連續三年均為中山最大的自營連鎖藥店。於最後實際可行日期，我們的「中智」品牌旗下擁有201間藥店，遍佈中山全部地區。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期的自營藥店數目變動：

	二零一二年	二零一三年	二零一四年	最後實際 可行日期
於年初／期初	150	198	195	198
開設新藥店	49	1	9	3
關閉現有藥店(附註)	(1)	(4)	(6)	—
藥店淨增加／(減少)	48	(3)	3	3
於年末／期末	198	195	198	201

附註：關閉相關藥店乃由於(i)相關租約屆滿；(ii)相關藥店搬遷；或(iii)相關藥店表現欠佳所致。

我們的連鎖藥店的位置及規模

我們認為，物色適當位置經營連鎖藥店為連鎖藥店成功的關鍵要素。我們大部分的現有藥店均位於中山便捷的地區。我們在決定藥店選址及規模時所考慮的因素包括消費者人流、是否方便易達、當地人口的消費模式、藥店的戰略地區覆蓋範圍及其他藥店的存在及其產品組合，以避免遇到直接競爭。於往績記錄期間內及於最後實際可行日期，我們藥店的建築面積介乎約40至600平方米。

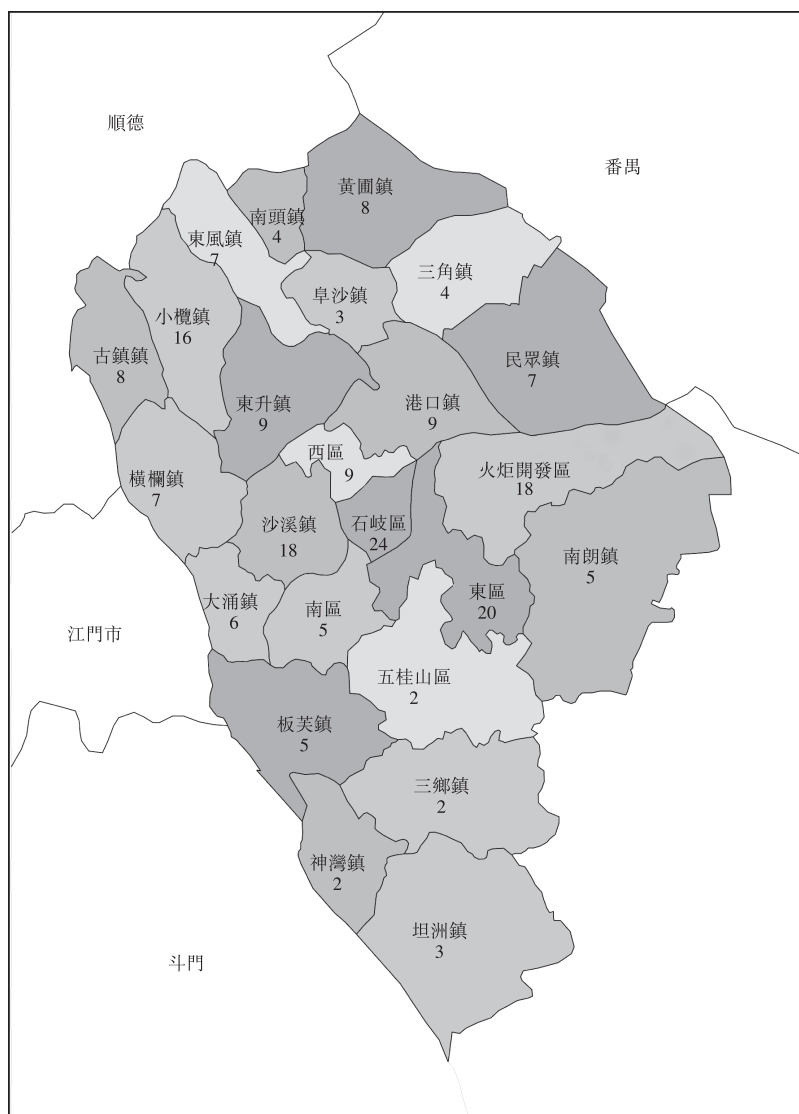
下文載列我們連鎖藥店的規模簡介：

建築面積(概約)	於最後實際可行日期的藥店數目
100平方米以下	104
超過或相等於100及少於200平方米	87
超過或相等於200平方米(附註)	10

附註：我們擁有一間建築面積約600平方米的旗艦藥店。

業 務

中山市各地區於最後實際可行日期之藥店數目載列於以下地圖：



附註：地圖內的數字指我們於中山各地區的自營藥店數目。

我們的連鎖藥店租約

除一間藥店於我們的自有物業營運外，我們的全部連鎖藥店均於租賃物業內營運。我們的租賃年期為約二至五年。下表載列我們藥店的租約年期：

租賃藥店數目	屆滿日期
28	於二零一五年十二月三十一日或之前
52	於二零一六年十二月三十一日或之前
121	於二零一六年十二月三十一日之後

業 務

倘我們無法於任何上述租約屆滿時續訂，我們可能須搬遷相關連鎖藥店至其他物業。儘管如此，董事相信，於相若地點物色相若物業毫無難度，而搬遷成本將不會對我們的經營及財務表現造成重大不利影響。

我們連鎖藥店的品牌及獨特佈局

我們全部連鎖藥店均以「中智」品牌之名經營，並須藉在其外部及內部設計及裝潢（如色彩設計及設計規格）採納跟從統一獨特的佈局。此舉已成功推廣公司形象，讓我們的連鎖藥店自市場上的其他連鎖藥店及個別藥店中脫穎而出。

政府機構的認可資格

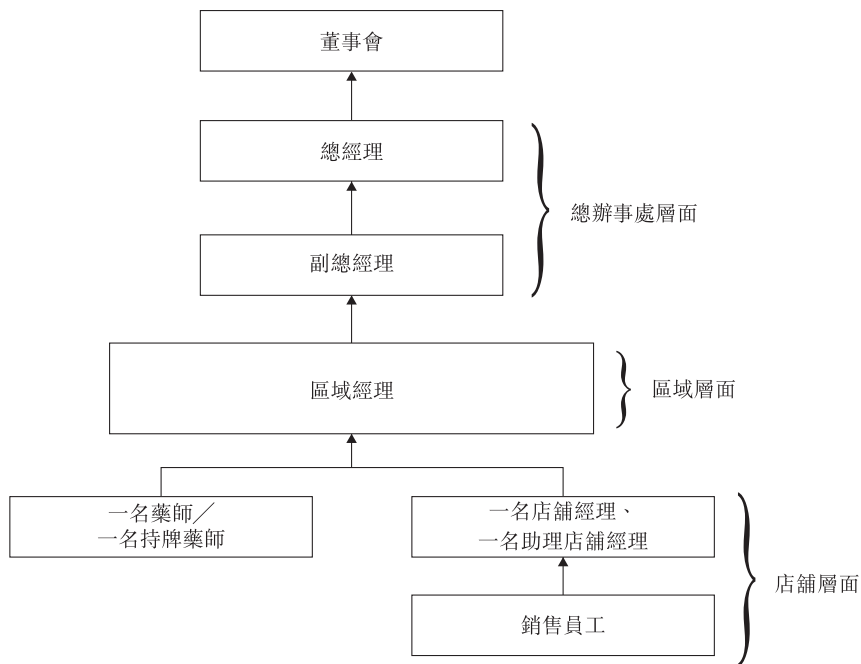
根據自二零一四年七月一日起生效的中山市社會醫療保險醫療費用結算辦法，相關醫療保險計劃的登記客戶可於中國國家醫療保險計劃認可藥店，以彼等的醫療保險卡支付中山市門診基本醫療保險藥品目錄上載列的醫藥產品、保健產品及醫療器材的費用。於二零一四年七月一日修訂中山市門診基本醫療保險藥品目錄後，其項下符合資格的醫藥產品數目已增加至1,029種。

於最後實際可行日期，於我們的201間藥店中，86間為相關中國國家醫療保險計劃項下的認可藥店，而董事相信，由於付款方法便利，且包括國家醫保藥品目錄內的額外醫藥產品，該等藥店的銷售將會增加。

業 務

我們連鎖藥店的管理及經營

我們的連鎖藥店營運由多個內部部門提供支援，當中包括銷售及營銷、會計及行政、採購、倉儲、定價、物流及產品質量監控。所有該等部門均由我們的連鎖藥店營運總經理姜梅芳女士管理，而彼乃向董事會匯報。有關我們的連鎖藥店的管理架構如下：



為有效管理我們的連鎖藥店，我們將連鎖藥店分為十區。於各區，我們委任一名區域經理，負責管理及經營由17至26間連鎖藥店組成的區域。各店舖經理則會向相關之區域經理匯報。

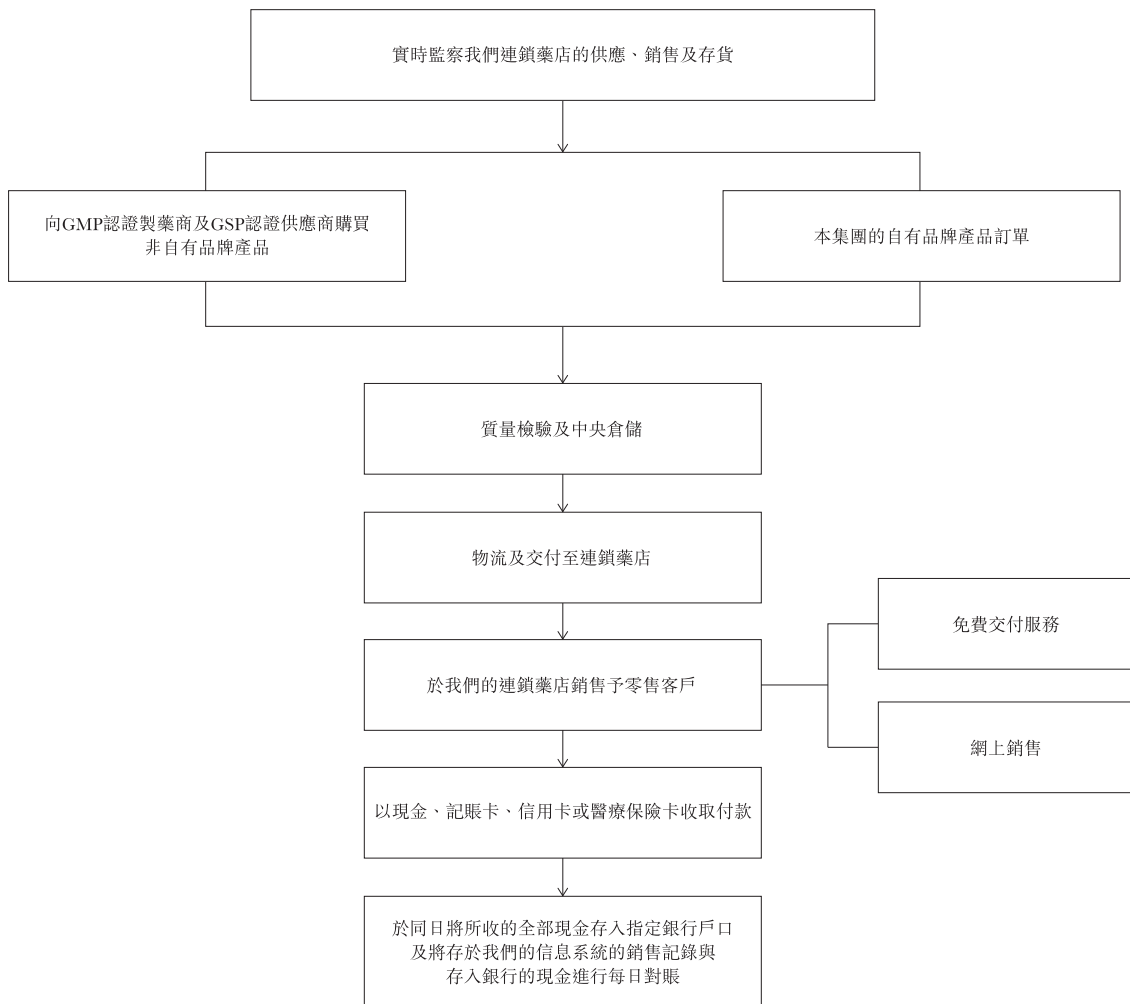
業 務

於最後實際可行日期，本集團為連鎖藥店營運聘用合共1,235名員工。我們每間連鎖藥店駐有店舖經理、數名銷售員工及持牌藥師或藥師。視乎藥店的大小，部分連鎖藥店亦將有一名店舖經理助理及一般介乎三至七名不等的銷售員工。根據新GSP規定，於二零一五年年底前，全部藥店將須有一名駐店註冊藥師，其負責檢查藥方及指導藥品使用方法。為遵循此監管規定及為進行我們的擴充，我們向我們的現有並已於我們的連鎖藥店獲得相關經驗的藥師提供內部訓練，以為註冊藥師資格所需之考試作準備。於最後實際可行日期，本集團有225名執業藥師及229名藥師。倘有需要，我們亦可能在市場招聘額外註冊藥師。

我們的董事確認，我們的每間連鎖藥店將有一名執業藥師，以符合上述新GSP規定。我們定期就保健產品、醫藥產品、營養資料以及銷售技巧為店舖員工及藥師進行培訓計劃，確保彼等對我們連鎖藥店有售的產品有充足的知識及認識，可向我們的客戶提供正確資訊。

業 務

下圖闡釋我們連鎖藥店的業務模式及經營過程：



業 務

為確保我們的連鎖藥店暢順營運，我們於我們全部連鎖藥店安裝一套信息系統，其將提供實時營運數據，如我們的存貨水平及產品銷售資料。每間連鎖藥店的信息系統均與我們總辦事處連接，讓我們的管理層能快速就銷售表現進行分析，並監察各藥店的存貨水平及不同種類產品的銷售趨勢。

採購於連鎖藥店銷售的產品

我們的銷售及營銷部門將會於下一年度每月與我們的會計部門合作準備銷售預測，當中會參考(其中包括)目前年度的實際銷售表現及市場趨勢的預計變動。根據銷售預測，我們的採購部門將會就採購供於我們的連鎖藥店出售的不同類型產品訂出採購時間表。我們的信息系統讓我們能實時獲得各藥店的存貨水平資料。我們的採購部門將據此及時向供應商發出訂單，以確保每間連鎖藥店將有足夠存貨以應付客戶不時的需求。我們的管理層根據每間連鎖藥店的過往銷售表現，並考慮我們的銷售預測及市場趨勢而為其設立最低存貨水平。當達到最低水平時，資料系統將自動發出補貨訂單。此補貨訂單須於遞呈予總辦事處前由個別藥店的店舖經理審閱及批准。我們的店舖經理於其認為需要時可能根據產品的最新市場需求調整所補充的數量。我們的採購部可安排將產品於接獲補充存貨單後兩天內交付我們的連鎖藥店。

質量檢驗及倉儲

於產品由我們的供應商送達予我們當日，會暫時放置於中央檢驗區，並將由質量檢驗員工檢查。我們的品質檢驗員工點算及確認已收取正確數量的產品，並例行進行質量監控檢查，隨機抽樣查找瑕疵及損毀。我們的員工嚴格遵從GSP指引，並檢驗產品的外觀、包裝、標籤及說明手冊。我們的員工亦將檢查醫藥產品的相關到期日期，並拒絕將於未來12個月內到期的任何產品。除非產品須於到貨後短時間內交付至藥店，否則將存放於我們的中央倉庫。

存貨管理

我們管理存貨集時中控制存貨持有成本，並維持於我們連鎖藥店出售的產品種類。我們每月就每間連鎖藥店利用我們的信息系統所收集到的營運數據進行銷售表現及存貨水平分析，其可繼而用於將每間連鎖藥店的存貨水平調整至最理想及減少存貨老化問題。我們每月進行盤點，核實總辦事處及每間連鎖藥店的存貨水平記

業 務

錄。於每次存貨點算時出現之任何存貨差異將予以跟進並匯報至我們連鎖藥店分部的總經理及我們的財務部。

免費交付服務

我們開始於中山的市區內提供24小時免費送貨服務。我們的交付團隊於接獲客戶訂單短期內將所訂購的醫藥產品送交客戶。於最後實際可行日期，據董事所知，我們是唯一一間於中山提供免費送貨服務的藥店。因此，此服務提高連鎖藥店於中山地方社區的聲譽及受歡迎程度。

付款方法及現金管理

我們提供多種付款方法，包括現金、記賬卡、信用卡及醫療保險卡。我們的信息系統記錄於我們的連鎖藥店進行的每宗交易。我們已實施一套現金控制程序，以管理現金付款的交付及處理。

各藥店的收銀員及店舖經理負責點算收取的現金，並確保其準確性。我們一般要求各藥店每日將全部所收取的現金存入指定銀行賬戶，並每日進行信息系統與存入銀行的現金對賬。

於往績記錄期間內，我們並無遭任何僱員、客戶或其他相關第三方挪用現金，以致對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們亦收取來自社會保障局就以醫療保險卡結清的銷售交易的報銷。

產品退貨政策

我們於產品售出時確認來自於我們連鎖藥店銷售產品予零售客戶的收益。一般而言，除由於產品質量所致者外，售予零售客戶的產品均不得退款。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，來自我們零售客戶的銷售退款分別約為人民幣300,000元、人民幣500,000元及人民幣600,000元。

業 務

零售產品組合

我們的目標為於我們的連鎖藥店提供各式各樣的優質醫療及保健產品，讓客戶可於不同價格範圍及便利的店舖地點並在獲得醫藥相關諮詢服務的情況下選擇功效或療效近似的產品。我們提供自有品牌產品及自第三方製造商及供應商採購的非自有品牌產品於我們的連鎖藥店銷售。於往績記錄期間內的連鎖藥店收益主要自銷售非自有品牌產品所產生。我們出售逾4,000種採購自獨立GMP認證製藥商或GSP認證供應商(包括分銷商及醫藥批發商)的非自有品牌產品(包括中成藥、西藥、醫療儀器及保健產品(例如維生素、礦物質補充劑及蛋白質粉))。於往績記錄期間內，我們連鎖藥店的自有品牌產品及非自有品牌產品的銷售並無受季節性影響。

下表載列於所示期間自有品牌及非自有品牌產品銷售所產生的收益以及彼等各自佔我們連鎖藥店所產生之總收益的百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	收益		收益		收益	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
自有品牌產品	54,307	22.9	66,090	24.0	71,269	23.7
非自有品牌產品	183,505	77.1	209,453	76.0	229,456	76.3
總計	237,812	100.0	275,543	100.0	300,725	100.0

業 務

下表載列我們的產品(自有品牌產品及非自有品牌產品)的主要分類詳情，以及於我們的連鎖藥店提供的產品種類數目及各分類的若干主要產品：

產品分類	產品種類數目 (附註)	各分類內的若干主要產品
中成藥	自有品牌：33	咳嗽傷風：克咳片、銀黃顆粒、複方板藍根顆粒
	非自有品牌：1,111	消化系統：複方維生素U片、王老吉保濟丸
		兒童：小兒七星茶、保兒安顆粒
		骨骼關節：薏辛除濕止痛膠囊(曹清華)、斧標正紅花油
西藥	所有非自有品牌： 1,232	抗生素：鹽酸伐昔洛韋片(麗珠威)、伊曲康唑膠囊
		心血管系統：複方丹參滴丸、舒降之
		呼吸道系統：孟魯司特鈉咀嚼片(順爾寧)、茶鹼緩釋片(舒弗美)
醫療儀器	所有非自有品牌： 497	退熱貼、電子血壓計
保健產品	所有非自有品牌： 209	阿膠、維他命丸、蛋白質粉、魚油軟膠囊
飲片 (包括傳統 飲片及新型 飲片)	自有品牌：158	川貝、石斛、枸杞王、石斛破壁飲片、三七破壁飲片、丹參破壁飲片
	非自有品牌：956	沙溪涼茶、紅參、冬蟲夏草
其他	所有非自有品牌： 282	個人護理產品：牙膏、除臭劑、洗頭水

附註：所提供的數字均為概約數字。

業 務

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們自連鎖藥店銷售十大產品所產生的收益分別約達人民幣21,800,000元、人民幣22,500,000元及人民幣24,300,000元，分別佔我們的連鎖藥店營運總收益約9.2%、8.2%及8.1%。我們定期檢討個別產品的銷售趨勢，並於有需要時調整產品組合。

為於我們的連鎖藥店提供以作銷售的產品定價

一般而言，為於我們的連鎖藥店提供以作銷售的產品定價乃按成本加參考當前市場情況基準（如客戶不斷轉變的需求、相若產品於市場的可得性及與其他藥店的現行競爭）而釐定。就將於我們的連鎖藥店內出售的一些非自有品牌產品而言，我們參考相關供應商提供的建議售價（如有）釐定零售價。

影響醫藥產品定價的政府政策

- (i) 國家醫保藥品目錄、省級醫保藥品目錄及國家基本藥物目錄以及國家發改委發出「低價藥物」價格通知

於往績記錄期間內，於我們的零售藥店內出售的部分產品名列國家醫保藥品目錄、省級醫保藥品目錄及／或國家基本藥物目錄及／或受限於其他相關政策。因此，該等產品的零售價受限於政府的價格管制，設有定價或零售價上限，影響該等產品於我們的連鎖藥店內銷售的定價。隨著藥品價格改革通知自二零一五年六月一日起生效，除麻醉藥及若干精神科藥品外，所有藥品之價格管制經已解除。由於我們並無在連鎖藥店出售任何麻醉藥或精神科藥品，我們的連鎖藥店所售的全部醫藥產品均不會受限於任何政府價格管制。受限於現行市況，如需求、價格及競爭，我們亦可能會考慮(i)製造及銷售過往受限於中國政府價格管制並已獲相關政府機關批准生產及於國家食藥監總局註冊的自有品牌中成藥，由於其利潤率偏低，故仍未予製造及推出市場；及／或(ii)在連鎖藥店中出售過往受限於價格管制或並非由我們出售的醫藥產品以拓闊產品組合。

於最後實際可行日期，於我們的自有品牌中成藥中，其中八類及22類分別名列於國家醫保藥品目錄甲類及乙類，而國家醫療保險計劃的參與人均有權報銷列入甲類藥物之悉數購買金額或報銷列入乙類藥物之部分購買金額。有關國家醫療保險計劃的詳情，請參閱本[編纂]「監管—藥品目錄及價格控制—國家醫療保險計劃」一段。

業 務

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們自銷售列入國家醫保藥品目錄甲類及乙類的自有品牌中成藥分別產生收益約人民幣82,700,000元及人民幣16,600,000元；人民幣83,500,000元及人民幣21,800,000元；以及人民幣83,000,000元及人民幣19,800,000元。於我們的甲類及乙類藥物總收益中，約人民幣5,200,000元、人民幣5,300,000元及人民幣6,100,000元乃源自我們的自營連鎖藥店銷售。

(ii) 廣東省物價局實施的優惠價格藥店政策

挑選優惠價藥品乃迎合普羅大眾對若干醫藥產品的需求，例如治療一般疾病及慢性疾病的藥品。因此，於我們部分獲指定為藥品平價商店的連鎖藥店提供的優惠價格藥品的售價須較鄰近藥店低約5%至10%。於最後實際可行日期，我們於中山合共44間獲指定藥店中，32間連鎖藥店為藥品平價商店。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們分別自藥品平價商店錄得收益約人民幣86,300,000元、人民幣92,600,000元及人民幣98,400,000元，分別佔我們來自連鎖藥店營運的總收益約36.3%、33.6%及32.7%。於相應期間，該等藥品平價商店之毛利約為人民幣36,400,000元、人民幣43,300,000元及人民幣47,100,000元。

我們每年就此自中山市財政局收取政府補貼，於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年分別約為人民幣810,000元、人民幣960,000元及人民幣610,000元。相關年度的優惠價格藥品的價格差額分別約為人民幣2,300,000元、人民幣2,100,000元及人民幣1,900,000元，其對我們的收益造成負面影響。雖然補貼金額未能彌補優惠價格藥品的價格差額，我們的董事相信獲認可為藥品平價商店將有助提升客戶對我們的連鎖藥店的關注度，並吸引更多客戶於我們的連鎖藥店購買優惠價格藥品及其他產品。

業 務

價格範圍

下表載列我們於最後實際可行日期在我們的連鎖藥店出售之主要產品分類的價格範圍。

產品分類	價格範圍 (附註)
中成藥	人民幣1.5元至人民幣1,986.0元
西藥	人民幣0.8元至人民幣1,336.0元
飲片	人民幣1.1元至人民幣22,980.0元
保健產品	人民幣1.5元至人民幣1,488.0元

附註：價格範圍乃根據最小個別包裝為一個單位，並包括增值稅。

我們的連鎖藥店供應商

於往績記錄期間內，我們從逾200個獨立製藥商、批發商及分銷商蒐羅商品，以於我們的連鎖藥店內銷售。

甄選供應商

本集團僅挑選為GMP認證製藥商或GSP認證批發商及分銷商的供應商，當中會考慮彼等的產品質量、價格競爭力及往績。我們備有由管理層批准的供應商名單。我們的採購部門僅可向名列於獲我們批准的供應商名單內的供應商作出採購。我們的供應商全部均位於中國境內，包括知名製藥企業，如山東東阿阿膠股份有限公司及九州通醫藥集團股份有限公司。我們的採購部門定期審閱獲准供應商名單。

我們連鎖藥店營運之總經理及副總經理負責批准醫藥產品於我們的連鎖藥店內銷售。新產品設有3個月的試用期。倘彼等達到我們的要求(如令人滿意的市場反應及達到預期銷售目標)，則將繼續出售該等新產品。

由於我們的供應商網絡廣闊，我們並無依賴任何單一供應商。我們相信，所採購的所有產品均隨時可有備選供應商或備選產品，因此，喪失任何一名供應商或任何一種銷售產品將不會對我們營運連鎖藥店造成任何重大影響。於往績記錄期間內，我們並無於維持可靠的供應來源遭遇任何重大困難，且我們預期將可維持足夠將於我們的連鎖藥店出售的醫藥及其他產品的供應來源。

業 務

我們一般會與主要供應商訂立框架供應協議。該等框架供應協議由供應商提供，並因而載有不同供應商要求的不同條款及條件。下表載列載於大部分框架供應協議的一般條款：

主要條款	概要
年期	為期一年，且可予磋商重續
指定產品種類	是
付款期	不超過交付後60天
最低採購額	<ul style="list-style-type: none">有，但僅適用於若干框架供應協議並無有關未有達到最低採購額的罰則條文
建議價格	有，但僅適用於若干框架供應協議
產品交付	供應商一般負責將產品交付至我們中山的指定倉庫
退貨	可以，但僅可因質量所致
終止	倘出現逾期款項、我們無法取得必要牌照及許可、我們違反協定的銷售政策(如有)及銷售冒牌產品等若干事件，協議將會終止
獨家分銷權	有，但僅適用於若干框架供應協議

我們規定我們的連鎖藥店供應商(包括非自有品牌產品的製造商及分銷商)於我們自彼等採購前與我們訂立質量保證協議。根據質量保證協議，供應商同意(其中包括)就產品缺陷承擔所有責任，包括但不限於就因彼等產品質量所產生的一切損失、損害及人身傷害向我們及我們的客戶作出彌償。倘向我們供應的醫藥產品屬海外進口，有關供應商亦應提供由醫藥產品來源地相關機構發出的質量報告，或批准有關醫藥產品進口中國的進口許可證。概無有關本集團就供應予我們的非自有品牌產品之任何缺陷所產生的一切損失及損害向供應商提出申索的限制。

我們的連鎖藥店進行營銷及推廣

憑藉我們於中山市連鎖藥店營運積逾十年的經驗，我們已深入了解中山客戶的需要及喜好。我們亦已制定一個行之有效的營銷策略，以推廣連鎖藥店，包括於報

業 務

章以及互聯網、廣告板及橫幅刊登廣告。我們亦推出一系列禮品包及線上銷售等廣泛營銷活動，宣傳連鎖藥店及「中智」品牌。

線上銷售

我們於二零一四年八月推出線上銷售平台中智藥房網 www.zzdyf.cn，以供銷售我們的自有品牌產品。我們於二零一四年一月十三日取得互聯網藥品交易服務資格證書及互聯網藥品信息服務資格證書，據此，我們獲准透過互聯網銷售醫藥產品、保健產品及健康補充品。董事相信，我們的線上平台可進一步宣傳「中智」品牌及拓展我們自有品牌產品的零售銷售。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的線上銷售的收益分別約為人民幣100,000元、人民幣400,000元及人民幣400,000元。於二零一四年八月推出我們的線上銷售平台前，我們的線上銷售收益乃源自獨立中國線上交易平台。

禮品包

我們提供一系列不同指定功能的各類飲片禮品包，例如保健以及美顏及活力用途，主攻高端市場。於最後實際可行日期，我們有六種禮品包，如中智養生方及中智補血方。

我們相信，透過該等營銷及宣傳活動，我們可提高「中智」品牌的公眾知名度及聲譽，繼而為我們的業務經營及盈利能力帶來正面影響。

近期業務發展

於最後實際可行日期，我們已就生產及分銷食品取得營業執照，並就製造三類食品（即羅漢果顆粒、玫瑰顆粒及山楂顆粒）取得相關食品生產執照。該等產品由我們所製造的傳統飲片加工而成，並利用我們現時用於生產新型飲片的專利技術造粒，且可即時用於口服。

我們的食品將於我們的自營連鎖藥店及中國超級市場銷售。於最後實際可行日期，我們的所有自營連鎖藥店均已取得相關食品流通許可。我們亦有意透過於超級市場銷售我們的食品涉足食品市場，於初始階段以廣東省為重心。吾等開始製造少

業 務

量食品，並於二零一五年六月於我們的自營連鎖藥店推出以測試市場反應。我們將根據市場反應制訂銷售及營銷策略及逐步推出我們的食品。除於本[編纂][監管—生產及分銷食品]一段所載的監管規定外，我們的董事並不知悉任何有關我們的食品生產及分銷的監管限制。

本集團的客戶

本集團的客戶包括分銷商、獨立連鎖藥店及我們位於中山市連鎖藥店的客戶。

於往績記錄期間內，我們的五大客戶為我們製藥分部的獨立第三方。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們向五大客戶銷售分別佔總收益約8.5%、8.7%及13.7%。於相應期間，我們向最大客戶銷售分別佔總收益約3.1%、2.7%及4.6%。於往績記錄期間內，我們的董事、彼等各自的聯繫人及持有我們超過5%已發行股本的現有股東概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列往績記錄期間內五大客戶的基本資料：

截至二零一二年十二月三十一日止年度：

	銷售予客戶的 主要產品	自下列年份 展開業務關係	客戶的業務性質	佔本集團 總收益的 % (概約)
九州通醫藥集團股份 有限公司	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	3.1
客戶甲	中成藥	二零零七年	分銷醫藥產品	1.5
客戶乙	中成藥	二零零四年	分銷醫藥產品	1.4
客戶丙	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	1.3
客戶丁	中成藥	二零一一年	分銷醫藥產品	1.2

業 務

截至二零一三年十二月三十一日止年度：

	銷售予客戶的 主要產品	自下列年份 展開業務關係	客戶的業務性質	佔本集團 總收益的 % (概約)
九州通醫藥集團股份有限公司	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	2.7
客戶乙	中成藥	二零零四年	分銷醫藥產品	1.9
客戶丙	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	1.7
廣東福卡斯藥業有限公司	新型飲片	二零一三年	分銷醫藥產品	1.6
肇慶邦健醫藥有限公司	中成藥及 新型飲片	二零零四年	分銷醫藥產品	0.8

截至二零一四年十二月三十一日止年度：

	銷售予客戶的 主要產品	自下列年份 展開業務關係	客戶的業務性質	佔本集團 總收益的 % (概約)
雲南鴻翔一心堂藥業(集團)股份有限公司	新型飲片	二零一四年	營運連鎖藥店	4.6
客戶乙	中成藥	二零零四年	分銷醫藥產品	2.8
廣東省東莞國藥集團有限公司	中成藥	二零零五年	分銷醫藥產品	2.8
九州通醫藥集團股份有限公司	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	2.2
客戶丙	中成藥	二零零三年	分銷醫藥產品	1.3

於往績記錄期間內，我們並無與我們的客戶有任何重大糾紛。

本集團的供應商

我們向供應商採購中草藥、包裝物料及配套材料以供用於製造我們的醫藥產品及非自有品牌產品於我們連鎖藥店出售。我們備有獲准供應商名單，並會持續對該等供應商進行審閱，如彼等未能達到我們的質量或其他要求，我們會將其自名單除

業 務

名。有關評估我們的供應商的程序的詳情載於本[編纂]「業務—質量監控」一段。我們產品一般有替代來源，故喪失任何單一供應商將不會對經營造成重大影響。

我們的供應商一般向我們授出不超過60天的信貸期，且我們獲准以現金或銀行承兌票據形式償付我們的採購金額。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，向五大供應商採購的總額分別約達人民幣65,200,000元、人民幣89,300,000元及人民幣88,700,000元，佔相應期間總採購成本約30%、36.5%及40%。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，向最大供應商採購金額分別佔總採購成本約9.5%、10.3%及12.6%。除我們於二零一四年自加拿大進口一筆金額約人民幣4,900,000元的少量花旗參外，我們所有的供應商均為國內供應商。

概無董事、彼等各自的聯繫人及現有股東於往績記錄期間內持有我們已發行股本的5%以上或於任何一名五大供應商中擁有任何權益。

下表載列有關於往績記錄期間內的五大供應商的若干資料：

截至二零一二年十二月三十一日止年度：

	採購自供應商的 主要產品	自下列年度展開 業務關係	供應商業務性質	佔本集團 總採購 成本% (概約)
客戶乙(附註)	醫藥產品	二零零四年	分銷醫藥產品	9.5
九州通醫藥集團股份 有限公司(附註)	醫藥產品	二零零三年	分銷醫藥產品	6.7
中山市聯豐煉糖有限公司 供應商甲	蔗糖 中草藥	二零一零年 二零一零年	分銷糖及蔗糖 分銷中草藥	4.7 4.6
廣東省東莞國藥集團 有限公司	醫藥產品	二零零五年	分銷醫藥產品	4.5

附註：該等供應商於有關年度亦是我們五大客戶的其中兩名。

業 務

截至二零一三年十二月三十一日止年度：

	採購自供應商的 主要產品	自下列年度展開 業務關係	供應商業務性質	佔本集團 總採購 成本% (概約)
客戶乙(附註)	醫藥產品	二零零四年	分銷醫藥產品	10.3
供應商甲	中草藥	二零一零年	分銷中草藥	8.9
九州通醫藥集團股份 有限公司(附註)	醫藥產品	二零零三年	分銷醫藥產品	6.9
客戶丙(附註)	醫藥產品	二零零三年	分銷醫藥產品	6.8
集安市吉聚參業有限公司	中草藥	二零一三年	營運中草藥種植 園基地	3.6

附註：該等供應商於有關年度亦是我們五大客戶的其中三名。

截至二零一四年十二月三十一日止年度：

	採購自供應商的 主要產品	自下列年度展開 業務關係	供應商業務性質	佔本集團 總採購 成本 的百分比 (概約)
客戶乙(附註)	醫藥產品	二零零四年	醫藥產品分銷	12.6
客戶丙(附註)	醫藥產品	二零零三年	醫藥產品分銷	10.7
九州通醫藥集團股份有限公司 (附註)	醫藥產品	二零零三年	醫藥產品分銷	8.9
供應商甲	中草藥	二零一零年	中草藥分銷	4.4
山東東阿阿膠股份有限公司	保健產品	二零零二年	保健產品製造及 貿易	3.4

附註：該等供應商於有關年度亦是我們五大客戶的其中三名。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間內，五大客戶的其中兩名、三名及三名亦為截至二零一四年十二月三十一日止年度的五大供應商之一。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，向該等各方銷售的金額分別約為人民幣18,700,000元、人民幣30,000,000元及人民幣37,400,000元，而向彼等採購的金額則分別約為人民幣35,300,000元、人民幣58,600,000元及人民幣71,500,000元。該等各方為截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年總收益分別貢獻約4.5%、6.3%及6.3%。彼等為成立已久且具備規模的中國醫藥產品分銷商，直至最後實際可行日期為止，已成立逾十年。該等供應商

業 務

乃醫藥產品的GSP認證分銷商。彼等採購我們的自有品牌產品，透過彼等的分銷網絡進一步分銷，而我們亦向彼等採購產品，包括飲片以進行製造及醫藥產品以於連鎖藥店銷售。

向供應商退貨

根據與供應商訂立的多項協議的條款，供應商允許我們退回任何我們購入以製造我們的自有品牌產品但遭污染或損毀或無法符合我們特定質量標準的原材料。就將放於我們的連鎖藥店銷售的非自有品牌產品而言，我們不得將產品退回供應商，惟為質量原因或有效日期屆滿的情況除外，並須經雙方磋商或獨立第三方專業檢驗代理檢驗後，方始可退。於往績記錄期間內，我們並無因質量問題遭遇任何重大退貨或原材料短缺或交付延期，而將導致我們的經營或表現出現重大不利影響。

質量監控

我們相信產品質量乃我們持續取得成功的關鍵。我們著重使將於製藥及連鎖藥店營運出售之產品達致持續優質品質。我們的質量監控部門負責制定本集團的質量監控政策，載列按照GMP及GSP規定的各項指引，涵蓋多個主要步驟，自採購、生產、貯存乃至銷售及分銷醫藥產品。質量監控部門亦負責確保我們於所有時候均符合所有適用法規、標準及內部政策。我們的高級管理層團隊積極參與制定質量政策，並管理內部及外部質量表現。於最後實際可行日期，我們的質量監控部門由73名僱員組成。

由於我們嚴格的質量監控程序，於往績記錄期間內，我們並無就自有品牌產品及非自有品牌產品的質素遭遇任何申索、訴訟及仲裁或政府機構發現重大不利檢驗結果。

我們一般不允許該兩個業務分部退貨，惟因質量原因則除外。我們兩個業務分部的供應商一般提供質量保證，倘我們發現任何質量問題，則由彼等承擔全部責任。於往績記錄期間內，我們並無召回我們的任何自有品牌產品。本集團的銷售退貨全部均與我們的連鎖藥店營運相關，並分別約達人民幣300,000元、人民幣500,000元及人民幣600,000元，分別佔截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年總收益約0.1%、0.1%及0.1%。至於非自有品牌產品方面，我們已將有問題產品退回供應商作進一步處理。

業 務

製藥

我們於整個生產過程實施嚴格質量監控措施，確保我們的醫藥產品質量及安全。我們已根據相關中國法律及法規建立質量監控制度，且我們兩個生產廠房均已達到GMP標準。我們的質量監控措施涵蓋我們生產程序各個階段，以及將影響醫藥產品質量的所有因素。下表載列中國GMP標準項下的主要規定及我們的業務如何遵守有關標準，以及我們如何確保醫藥產品持續根據彼等各自的登記規定製造並適合擬定用途。

GMP標準項下的規定

本集團就遵守GMP標準所採取的相應措施

機構與關鍵人員：

製造商應當建立管理架構，並有組織機構圖。質量管理部門應獨立於其他部門，履行質量保證和質量控制的職責。

我們已根據GMP標準建立全面的組織架構。我們的質量控制團隊包括質量保證分部及質量監控分部，兩者均完全獨立於生產團隊。其負責GMP標準規定的質量監控事宜，例如制定內部質量監控指引、甄選供應商、監察整個生產過程及進行年度檢討。

生產管理主管最少應具備醫藥或相關專科的大專學位，最少三年醫藥生產及質量管理實務經驗（當中最少一年為生產管理經驗），並接受有關所製造產品的必要培訓。

中智中藥飲片及恒生藥業的總經理具備所需學歷背景及經驗。有關彼等的履歷的詳情，請參閱本[編纂][董事及高級管理層—高級管理層]一段。

生產廠房與設施：

廠房的選址、設計、佈局、建造、改造和維護必須符合藥品生產要求，並應將污染、交叉污染、混淆及誤差的風險降至最低，便於清潔、操作和維護。

我們按不同產品分開生產區，並於每個生產批次完成後即時清理生產區，以避免出現污染、混淆及誤差。

所有生產員工均須穿著生產制服、工作帽及鞋子。進入生產線受嚴格監控，且各生產員工均獲指派至生產線的指定崗位。

業 務

GMP標準項下的規定

本集團就遵守GMP標準所採取的相應措施

設備：

設備的設計、選型、安裝、改造和維護必須符合預定用途，並應將污染、交叉污染、混淆及誤差的風險降至最低，便於操作、清潔、維護，以及必要時進行的消毒或滅菌。

我們根據有關規定，管理各個生產設備的整個生命週期。我們已就設備使用、清理、維護及維修訂立程序。各階段的活動均已記載、記錄及達成。

採購原材料及包裝物料：

物料供應商的確定及變更應當進行質量評估，並經質量管理部門批准後方可採購。

我們的質量監控員工於委聘前後均會審閱原材料供應商的資格。我們要求供應商就合規提供文件，包括其營業執照、生產許可、進口登記證、GMP或GSP認證或其他相關文件。我們的採購部門僅可向獲准名單上的供應商採購原材料。所有原材料(尤其是中草藥)根據中國藥典或部頒標準記載的規定就不同程度的殘留農藥、重金屬及有害元素污染進行測試，並就原材料出具實驗室報告。

我們亦定期到訪向我們供應中草藥的種植園地區，確保其中草藥的質量。有關我們中草藥供應商的詳情，請參閱本[編纂][業務—製藥—原材料及供應商—中草藥供應商]一段。

質量控制實驗室管理：

質量控制實驗室的人員、設施及設備應當與產品性質所進行的工作及製造規模相適應。

我們的兩個生產廠房每個均設有一個質量監控實驗室。質量監控團隊的主管及其他主要成員擁有合適的實驗室管理資格及經驗。

質量監控實驗室內備有中國藥典或部頒標準等必要參考書及主要參考物質。

業 務

GMP標準項下的規定

本集團就遵守GMP標準所採取的相應措施

質量管理主管最少應具備醫藥或相關專科的大專學位，最少五年醫藥生產及質量管理實務經驗（當中最少一年為質量管理經驗），並接受有關所製造產品的必要培訓。

質量監控部主管為執業藥師，並已取得醫藥學位以及具備醫藥生產及質量管理之相關經驗。

文件管理：

各批醫藥產品應有相應批次生產記錄，可追溯產品批次的生產記錄。

各批產品有相應序列編號，載列各生產階段的主要資料詳情，確保可追溯其生產過程，如日期、產品名稱、批號、運作員工、質量保證員工、生產程序以及中間產品於多個階段的質量指標及製成品的質量指標。

生產管理：

企業應制定經營程序，區分不同批次的醫藥產品，並確保同一批次的醫藥產品擁有一致質量及特質。

我們的質量監控員工負責於產品生產過程中監察質量監控程序。中間產品於生產過程各階段後進行抽樣測試，以確保其符合GMP規定及我們的質量標準。僅有通過質量測試過程的產品方可繼續進行下一個生產階段。有問題的中間產品會從生產線中取出，然後視乎生產部門的意見重新加工或銷毀。

我們對各批製成品的樣本進行質量檢查，以確保該等產品能符合我們規定的標準。通過檢驗及獲我們的質量管理團隊批准的各批製成品將獲發產品批准證書及質量保證報告。我們的倉庫僅發放已取得產品批准證書及質量保證報告的產品。未能符合我們質量標準的製成品將會被銷毀。

製成品

製成品應根據經批准的藥物登記規格的狀況貯存。

所有製成品均於我們的倉庫中根據相關產品登記的經批准規格分開貯存。

業 務

除如上文所載在生產產品時嚴格遵守GMP標準外，為確認中草藥質量可符合我們的生產規定，我們與中南大學合作，建立及註冊「中智中藥指紋圖譜質量控制數據庫系統(簡稱：ZEUSys)第1.0版」(「ZEUSys」)的版權。ZEUSys為載有指紋、不同種類中草藥的特性及成份的數據庫。該等資料有助我們識別中草藥的區域物種、來源、採收期、處理方法及毒性(如有)，因而可確保用作生產的不同批次的中草藥的質量及穩定性達到我們的質量標準。該ZEUSys的版權由中南大學與我們共同擁有。根據中南大學與本集團訂立的合作協議，中南大學無權取得自使用該版權所產生的任何利潤。

經營連鎖藥店

我們跟從GSP規定經營連鎖藥店。我們的質量控制系統就我們業務的不同範疇提供質量標準及營運程序，包括產品採購、產品安排存於我們的倉庫前的質量檢驗及產品離開我們的倉庫前的質量檢查。下表載列中國GSP標準項下的主要規定以及我們營運符合該等標準的方式。

GSP標準項下的規定

本集團就遵守GSP標準所採取的相應措施

人員及培訓：

從事藥物營運及質量管理的企業人員須遵守相關法律及法規以及GSP有關資格的規定

我們為各崗位的人員提供有關職責及工作範疇的職前培訓及持續在職培訓。我們的質量控制員工定期到訪我們的藥店，以監察個別連鎖藥店的服務質素，並確保彼等之營運符合相關法律及法規以及GSP資格的規定。我們將在釐定僱用晉升或花紅時分析於該等考察中收取的反饋。我們每間連鎖藥店擁有最少一名駐店註冊藥師或藥師。

設施及設備：

企業須具備切合營運範圍及藥物規模的營運場所及倉庫

我們的地點、設計、佈局、建築以及倉庫的維護均符合有關藥物貯存的規定，並防止藥物污染、藥物交叉污染、混淆及誤差。我們在我們的倉庫中提供充裕設備，包括自動監察及記錄倉庫溫度及濕度的設備、不合規藥物的特別貯存地點及合適照明器材及裝置。

業 務

GSP標準項下的規定

本集團就遵守GSP標準所採取的相應措施

採購：

企業的採購活動須符合下列規定：(i)釐定供應商的法定資質；(ii)釐定所採購藥物的有效性；(iii)核證供應商銷售人員的法定資質；及(iv)與供應商簽訂質量保證協議

我們規定我們的供應商提供所有相關執照及證書的副本，包括營業執照、年度檢驗證明、GMP或GSP認證及藥品生產執照。我們要求有關藥品製造的證明文件須蓋有供應商的正式合法印章。我們核證銷售人員的法定資質，並與供應商簽訂質量保證協議。我們就我們所收取的各批次產品進行現場質量檢驗。倘供應商未能通過我們的質量檢驗，我們會立即更換供應商。

銷售：

企業須保存妥善的醫藥產品銷售記錄，包括但不限於產品規格、劑型、批次、屆滿日期、製造商、銷量數量、單價、銷售金額及銷售日期。

我們設有信息系統以妥善保存醫藥產品的銷售記錄。

研究及開發

概覽

我們認為，研發對我們的持續發展及未來增長乃屬基本及重要。我們主要通過我們的內部研發團隊進行產品研究及開發。我們亦與研究機構及大學等外部研究夥伴合作。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的研發開支分別約為人民幣10,800,000元、人民幣14,000,000元及人民幣11,200,000元。

於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們的研發項目主要以(i)提高我們現有醫藥產品的質量及效能；(ii)開發及擴展一系列新醫藥產品；(iii)改善我們的生產效益及效率；及(iv)栽培我們的研發人員為目標。

內部研究及開發

於最後實際可行日期，我們的研發團隊擁有逾14名人員，包括一名博士及四名碩士。我們的大部分研究員工均為經驗豐富的中國藥品工程師或註冊藥師，或具備逾七年醫藥行業經驗。該等人員負責(i)在審閱一般消費者及市場趨勢的現行需要後負責向我們的高級管理層就研究範疇及方向作推薦意見；(ii)協調及管理產品開發及研究項目以與外部研究夥伴合作；(iii)主要就提升現有產品進行研究；及(iv)進行中

業 務

成藥及飲片的研究。我們的內部研究及開發使我們能夠以相對較低的成本開發新醫藥產品。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊29項發明專利、一項實用新型專利及15項外觀設計專利，並於香港及澳門註冊12項專利，另外分別有33項、六項及20項專利申請正等待於中國、台灣及香港註冊。

我們的研發中產品主要為具備多種療效的新型中成藥及由不同種類中草藥製成的保健用新型飲片。於最後實際可行日期，除62種已達到由廣東省食藥監管局頒佈準則的新型飲片外，我們已開發18種新型飲片，而其正待廣東省食藥監管局批准，包括天山雪蓮破壁飲片、虎杖破壁飲片及益母草破壁飲片。就中成藥而言，我們目前正開發雙黃痛風膠囊，而其正進行IIa期臨床試驗。

與外部研究夥伴的合作

為加強我們的研發能力，除我們的內部研發團隊外，我們已與廣州中醫藥大學（「大學」）成立研究基地，自二零一四年七月起為期五年，據此，我們同意向研究基地提供合共不少於人民幣1,000,000元的資金以栽培中藥專才，並將就個別研究項目分別簽訂合作協議。有鑒於此，大學同意竭盡所能向我們提供研究支援，而我們將享有優先權以要求研究基地就我們要求的特定主題進行研發，以及享有獲得其研究發現及結果的優先權。

我們亦於二零一四年六月與中國中醫科學院中藥研究所（「研究所」）訂立技術支援協議，追溯至二零一四年五月至二零一四年十二月生效，據此，研究所同意向我們的研究項目提供技術支援，即人參及西洋參新型飲片的脫氧核糖核酸（DNA）密碼。應付研究所之代價為人民幣100,000元。於技術支援合約之年期內，研究結果之知識產權將由我們所有，惟自研究產生之任何新技術將由本集團及研究所共同擁有（倘技術由研究所開發）。

業 務

我們亦就研發新產品、其功能及效能以及新生產技術與多個外部研究夥伴(包括研究機構及大學)進行合作。合作安排的類型從以項目為基礎的技術服務及特設諮詢的較長期合作不等。我們的研究夥伴提供必要設備、訣竅及人員。除了參與整個研發過程外，我們的角色亦包括向該等共同研發項目提供必要資金。此外，我們所有的研究夥伴均受保密義務約束，禁止彼等洩露有關開發中產品之資料予第三方。

根據與研究夥伴之合作協議，我們於研究項目的訣竅、技術、發現及結果具有唯一所有權或聯合所有權。

基於我們在研發活動方面之成就，中智中藥飲片及恒生藥業分別自二零零三年及二零零八年起獲認證為高新技術企業，使我們有權享有15%優惠所得稅稅率。中智中藥飲片及恒生藥業目前作為「高新技術企業」之資格及其享有已減免企業所得稅稅率之權利將於二零一七年屆滿。

於二零一四年四月，我們獲中國國家中醫藥管理局批准興建國家級實驗室以進行「新型飲片技術及其應用」開發。我們於二零一四年年中開始設立此實驗室，並於二零一四年年底前投入使用。該實驗室的樓面面積約為3,000平方米。

物流

我們將大部分由我們所開發及製造之產品的運輸外包予合資格的物流公司以運送到中山以外。中山內的產品運輸由我們的物流團隊負責。我們一般根據價格、聲譽、運輸效率、運輸能力及過往紀錄挑選物流服務供應商。我們亦要求物流服務供應商擁有有效運輸許可證及從事其業務的其他相關資質。該等外包安排使我們能減低資本投資，而物流公司則承擔與交付我們的醫藥產品有關的風險。

環境及安全事宜

我們的營運及設施均須遵守中國國家及地方環保局規定的環境法律及法規。我們已就恒生藥業及中智中藥飲片取得污染物排放許可證，有效期分別為二零一零年十月至二零一五年十月及二零一三年二月至二零一八年二月。自我們的生產過程中

業 務

產生的污染物主要包括廢水及廢氣。我們在設施中安裝多種污染控制設備，以減少、處理及循環再用在我們的生產過程中所產生的廢料。我們亦改良生產技術，藉以減少我們向環境排放的污染物。

董事確認，我們的生產設施符合GMP標準所規定的所有相關環境及生產標準。於最後實際可行日期，我們並無就環境侵害而遭受任何重大環境合規或行政處分。我們的中國法律顧問認為我們於往績記錄期間內已在各重大方面遵守所有適用的環境法律及法規。我們位於中國的生產設施均須接受環境監管機構定期檢查。倘發現該等設施並不符合適用環境標準，我們可能遭受處罰，可能由處以罰款至停產不等。由於中國的法律制度不斷演變，我們可能須耗用大量開支以遵守日後可能採納或實施的環境法律及法規。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的環境合規成本總額分別約為人民幣46,000元、人民幣46,000元及人民幣53,000元。於最後實際可行日期，我們並不知悉有任何因我們現時或過往的環境慣例而產生並可能對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響的待決訴訟或重大財務責任。然而，我們無法預測不可預見環境或然事件或任何新訂或經修訂法律或法規，其可能會影響我們或我們使用生產設施。有關規管我們的營運的環境法律及法規的進一步資料，請參閱本[編纂]「監管—環境保護」一段。

中國政府對製藥公司的僱員健康與安全實施多項監管規定。我們將職業健康及安全視為我們的重要社會責任之一，並已在我們的生產設施實行安全指引，要求全體僱員嚴格遵守。我們亦定期對僱員進行工作場所安全培訓，並且有熟悉我們營運的適用監管規定的專職人員在生產工序不同階段中進行監察，以確保工作場所的安全。

於往績記錄期間內發生的火災意外

於二零一三年三月六日，中山市中智製藥有限公司（「中智製藥」）的生產廠房發生爆炸。此意外破壞部分生產設備及存貨，並導致三名工人輕傷。當時，中智製藥從事中成藥生產。本集團的其他生產程序及訂單交付並無受到火災意外影響。

業 務

中山市安全生產監督管理局(「**管理局**」)就該事故進行調查，並於二零一三年三月二十九日發出報告(「**該報告**」)。該報告指出爆炸乃由於新產品試產期間熔爐在烘乾原料時的酒精濃度過高所致。根據中國安全生產相關的法律及法規，該事故為一般生產安全意外，即傷亡少於三宗或嚴重損傷少於十宗或直接經濟損失少於人民幣10,000,000元。中智製藥須加強其生產安全的培訓及教育，以及實施生產安全制度以確保生產活動安全進行。生產設備及存貨的估計虧損約為人民幣1,600,000元，由保險全數補償，且已於二零一三年獲得全數索償。由於中智製藥的營運被恒生藥業接管，故中智製藥於二零一四年七月十五日撤銷註冊。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間內，我們已符合所有相關國家或地方職業健康與安全法律及法規。董事確認於往績記錄期間內，概無出現導致我們的僱員身亡或嚴重受傷的事故。儘管我們已維持有關於我們的生產廠房工作的僱員安全的保險政策，惟倘若日後出現任何事故或其他預期之外的事件，概不保證我們的保險政策將足以涵蓋所產生的所有損失。在該情況下，倘現有保單涵蓋的範圍不足，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。有關相關風險請參閱本[編纂]「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們的保險涵蓋範圍未必足以完全涵蓋與我們業務及營運有關的風險」一段。

僱員

我們致力留任及招聘和我們協力打造一間成功醫藥企業的僱員。我們提供具競爭力的薪酬待遇，以吸引及留任人才及饒富經驗的僱員。我們亦向所有員工提供多種在職培訓，以確保僱員有效率地了解及適應本集團的政策。我們已採納有關個別僱員考勤、績效及能力的評核制度。

業 務

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們分別聘有1,761名、1,883名及2,097名全職僱員。下表載列我們於最後實際可行日期按職能劃分的僱員分佈：

職能	人數
生產	315
研究及開發	14
質量監控	73
銷售及營銷	
— 製藥	326
— 連鎖藥店營運	1,235
採購	15
物流	65
財務及會計	31
信息技術	5
其他 (附註)	177
總計	2,256

附註：其他包括一般行政及人力資源。

薪酬

本集團僱員通常以固定工資或底薪另加獎勵(例如根據銷售目標及分銷業務之銷售所得款項收回情況得出的銷售佣金)的形式支薪。我們已為我們的僱員訂立一套評估制度，且我們認為有關個別僱員的評估就我們對個別僱員進行薪金檢討及作出晉升決定而言屬有效。

培訓

我們已於往績記錄期間內制定完整的培訓體系。我們要求新僱員出席迎新培訓計劃，藉以向彼等提供職前培訓。我們不時向我們的僱員提供在職培訓，以改善彼等的客戶服務技巧、技術及產品知識。

我們會定期為我們藥店各級別的員工提供內部培訓課程，以加強彼等對我們產品的特徵、功效及劑量的知識，從而確保彼等能夠準確回應零售客戶之提問，並將提問轉交至我們派駐各藥店的藥師。

業 務

通過參與我們的培訓計劃，我們僱員對產品的知識、銷售及溝通技能及技術將得以提升。在招聘方面，我們將根據不時的具體工作要求、我們的資源及需要招聘新僱員。

僱員關係

根據中國適用法律，我們的僱員已組成工會，而我們為工會提供必要的設施、場地及其他資源以進行其活動。我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係。於往績記錄期間內，我們並無與我們的僱員經歷已經或可能對我們的業務造成重大不利影響的任何罷工或任何勞工糾紛。

反貪腐及反賄賂政策

作為我們的風險管理及內部監控措施的一部分，我們訂有以下適用於本集團（包括附屬公司）的政策：

- 我們的管理層負責制定及執行反貪腐及反賄賂政策及措施。
- 我們每年就貪腐及賄賂風險進行評估。
- 我們就任何將聘用或擢升為重要職位的人士以及我們的分銷商、供應商及其他中介人進行背景調查（包括教育背景、工作經驗及刑事記錄）。
- 我們向所有董事及僱員傳閱我們的反賄賂及反貪腐指引及工作操守準則。反賄賂及反貪腐制度禁止我們的所有董事及僱員在進行業務時提供或接受任何形式的饋贈或回扣。我們的工作操守準則載列有關利益衝突、保密及匯報機制等各項指引。
- 倘本集團內發生貪腐或賄賂，有關評核及糾正措施的書面報告將於內部傳閱。

由於在往績記錄期間內並無有關賄賂、貪腐或失當行為的重大事故，獨家保薦人及董事認為上述內部監控措施屬充分及有效。

業 務

知識產權

我們重視我們自有品牌產品的知識產權，並對其致力維護。我們依賴專利、商標、版權及商業機密，以及僱員及第三方保密協議的綜合方法來保障我們的知識產權。我們指派數名員工專責我們的產品註冊、專利申請、知識產權保護及其他相關事宜。

儘管我們於往績記錄期間內的所有營運均於中國進行，我們亦於香港、澳門及台灣取得或申請註冊部分專利及商標，原因是我們的董事認為該等地區毗鄰廣東省（我們於往績記錄期間內產生大部分收益的地方），而於該等地區註冊專利及商標將可保障我們對該等知識產權的權益。




專利

我們擁有並已申請專利以保護技術、發明及改良，而我們相信此舉對我們的業務至為重要。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊29項發明專利、一項實用新型專利及15項外觀設計專利。據我們的中國法律顧問表示，根據中國專利法，我們的發明專利、實用新型專利及外觀設計專利各自的有效期分別為20年、10年及10年，自提交相關申請之日起計。我們分別擁有於香港及澳門註冊的11項及一項專利，並擁有分別申請於中國、台灣及香港註冊之33項、六項及20項待批發明專利。

我們於中國註冊的專利保障我們的七類中成藥及所有新型飲片。有關我們的重大專利的詳情，請參閱本[編纂]附錄五「法定及一般資料」內「知識產權—專利」一段。

專利持有人享有可排除他人使用、特許使用及以其他方式利用該專利的權利。然而，概不保證我們的專利將不會遭受質疑，而進行抗辯可能成本高昂，並可能會分散我們的管理層履行其日常職責的注意力。

商標

除專利外，於最後實際可行日期，我們擁有110項商標，包括但不限於中智、， 中智药业 及 ，其中有78項為於中國註冊，而32項則為於中國境外註冊（包括香港、澳門及台灣）。我們亦於中國作出30項商標註冊申請。我們其中一項

業 務

主要商標（即「中智」）於二零一零年獲頒發廣東省著名商標，且其於二零一三年重續，其現時屆滿日期將為二零一六年。倘我們發現任何第三方已侵犯我們的註冊商標專利權，我們將通過適當的行政及民事程序提出訴訟，向有關法院及機構申請禁制令或通過協商解決侵權問題。相關法院或機構亦可處以罰款、沒收或銷毀侵權產品或用於製造侵權產品的設備。有關我們的重大商標的詳情，請參閱本[編纂]附錄五「知識產權—商標」一段。

我們醫藥產品成份、配方及運輸以及生產方法或過程的若干成份包括非專利技術、專有技術、流程、訣竅或數據。鑒於該等專有訣竅乃不能授予專利，我們將依賴商業秘密保護及保密協議保障我們的權益。我們所有的研發人員均與我們訂立保密、不競爭及專有資料協議。該等協議要求有關僱員轉讓彼等於受僱於我們期間內可能開發的所有發明、設計及技術予我們。此外，在我們生產過程的不同階段所涉及的人員之間具有嚴格的職責分工。我們相信此舉可以減低由任何單一員工獲得有關整個生產過程技術訣竅的風險。

倘我們的商標註冊被質疑、我們的品牌名稱受損或我們的商業機密被泄露予我們的競爭對手，這可能會對我們的業務造成重大不利影響。有關相關風險，請參閱本[編纂]「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們對我們的知識產權的保障可能並不足夠，而這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成負面影響。」一段。我們的董事確認，於往績記錄期間內，我們並無違反任何第三方知識產權或面臨任何第三方的知識產權申索。

域名

我們已註冊兩個域名 zeus.cn 及 zzdyf.cn。

版權

我們已與中國國家版權局註冊由中智藥業及中南大學共同擁有的中智中藥指紋圖譜質量控制數據庫系統（簡稱：ZEUSys）第1.0版之版權。

有關我們知識產權的詳情，請參閱本[編纂]附錄五。

業 務

侵權風險

除由於保障自身的知識產權外，我們的佳績亦取決於我們將任何產品可能侵犯他人的知識產權的風險減至最低的能力。根據我們所遵循的程序，我們的內部研發員工及外部專利代理或法律顧問在每項產品的產品開發過程開始時將會對該產品進行專利調查。僅在得出結論指擬開發的產品將不會侵犯我們的調查中所發現的任何第三方知識產權後方會批准進行產品開發。我們認為，侵犯第三方知識產權的風險可因我們嚴格遵守該等程序而有效減少。於往績記錄期間內，我們並無涉及或受到任何會對我們的財務及營運有重大影響的侵犯知識產權申索的威脅（不論身為申索人或答辯人）。然而，儘管我們擁有內部控制程序，但侵犯第三方知識產權的風險不能完全消除。

保險

目前，我們擁有下列保險：

- (a) 若干僱員的意外保險；
- (b) 按照中國有關法律和法規的社會福利保險；及
- (c) 涵蓋我們的主要固定資產免受事故及自然災害（如火災）造成損害的保險。

我們的董事相信，我們目前的保險涵蓋屬充足。我們將繼續檢討及評估我們的風險組合，並對我們的保險常規作出必要及適當的調整，使之配合我們的需求及中國的行業常規。於往績記錄期間內，我們並無提交任何重大保險申索。

競爭

製藥

中國的製藥行業極為零散及競爭激烈。根據益普索報告，於二零一三年，中國有超過1,500名中成藥製造商及約1,900名飲片製造商。就銷售收益而言，於二零一三年，五大中成藥及飲片製造商佔行業總收益約3.9%及5.9%。

業 務

我們的製藥業務面臨來自其他製藥商就產品質量、價格、種類、產能及營銷方面之競爭。我們的董事相信，我們可憑藉(i)我們成功確立之品牌名稱；(ii)我們強大的營銷能力及全面的銷售及分銷網絡；(iii)我們嚴謹的質量監控系統；(iv)我們強大的研發能力；及(v)我們經驗豐富及熱誠之管理團隊有效進行競爭。

營運連鎖藥店

根據益普索報告，中山的醫藥零售市場亦極為零散，其於二零一三年約有687間連鎖藥店及2,218間獨立藥店。以藥店數目及收益計，我們自二零一二年起至二零一四年連續三年均為中山最大型的自營醫藥連鎖。

我們相較我們的競爭對手具備若干競爭優勢，包括(i)我們的自有品牌產品廣受市場歡迎；(ii)我們的藥店於便利地點營運；及(iii)我們的藥店提供一系列廣泛醫藥及保健產品供客人選購。此外，由國家食藥監總局於二零一三年六月一日頒佈之新GSP標準進一步增加個體藥店之營運成本，此乃由於在二零一五年年底以前，所有藥店均須有一名現場執業藥師。預期若干個體藥店將被迫離市場。鑒於前述情況，我們的董事相信，我們將可維持我們於中山醫藥零售市場之領導地位。

物業

自有物業

我們的生產設施及辦公室的總建築面積約為46,700平方米，乃建於六幅位於中山總面積約為64,800平方米的自有土地上。我們亦於中山擁有物業，包括兩幅總面積約為7,100平方米及供日後發展生產設施用的土地以及約為634平方米及45平方米分別供我們的自營連鎖藥店及出租用的商舖單位。該等自有物業於二零一五年五月三十一日的市值總值為人民幣94,800,000元。根據我們的中國法律顧問的意見，我們已就上述地塊及建於其上的樓宇分別取得所有土地使用權及房地產權證。

我們於中山擁有若干合共總面積約1,600平方米之單位作員工宿舍。根據我們的中國法律顧問表示，由於該等單位興建所在的地塊乃用作工業用途，該地塊的擁有人須自相關政府機構取得批准以將該地塊的用途由工業改為商業及住宅用途後，方可就該等單位發出房屋所有權證。於最後實際可行日期，該地塊的用途尚未變更，故不得就建於其上的該等單位發出任何房屋所有權證。儘管如此，我們的中國法律顧問認為，我們已依法妥為收購該等單位，且已就該等單位支付全數購買價合共人

業 務

人民幣1,500,000元。我們的董事確認，自我們於二零零四年及二零零五年收購該等單位當日起及直至最後實際可行日期，我們並未就我們使用該等單位受相關政府機構施加任何處罰。如有需要，我們將可輕易按極低成本識別替代地點重置我們的員工宿舍。我們認為，該等單位欠缺房屋所有權證將不會影響我們的財務狀況及營運。有關該等物業的詳情，請參閱本[編纂]附錄三「物業估值」所載的估值報告。估值報告概無賦予該等物業任何市值。

為確保我們居於員工宿舍的員工安全，我們已實施一系列宿舍內部規則及規例，例如禁止我們的員工於宿舍吸煙或使用電熱水器及煮食爐。我們已委聘獨立物業管理公司於員工宿舍提供物業管理服務，比如保安服務、清潔服務及防火系統以及水電供應維修及保養。該物業管理公司的保安人員將不時巡查宿舍，以不時確保居於宿舍之員工遵守上述居所規則及規例。

租賃物業

於最後實際可行日期，除一間藥店乃在我們的自有物業中營運外，我們就我們其餘全部200間連鎖藥店的營運於中山訂立租賃協議。我們亦已就自營連鎖藥店訂立五份租賃協議，而該等藥店將於二零一五年七月或前後開始營運。

就我們所租賃以營運我們的連鎖藥店的22項物業而言，該等物業的出租人未曾向我們提供相關房屋所有權證。根據我們的中國法律顧問表示，儘管並無房屋所有權證，相關業主可向我們提供如臨時業權證及建設證書等其他證書，以證明彼等有權向我們出租該等物業。

於最後實際可行日期，我們連鎖藥店營運所在的169項物業未曾向相關政府機構登記。誠如我們的中國法律顧問所告知，該等租賃協議的有效性並不會受有關未能登記的情況所影響，而我們因而有權繼續使用該等租賃物業營運我們的連鎖藥店。就未登記的租賃協議而言，相關政府機關可能發出糾正命令，要求於規定期間內登記租賃協議，如未能遵守規定可能就每份未登記租賃協議向相關出租人罰款介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元。於最後實際可行日期，我們並無收到任何該等糾正命令。

業 務

我們已要求相關出租人向主管部門登記該等租賃協議。然而，由於彼等全部均為獨立第三方，我們就彼等各自會否及於何時登記該等租賃協議而言並無控制權。

除上述者外，我們的中國法律顧問認為有關該等租賃物業的租賃協議屬合法有效。

我們的董事確認，截至二零一五年五月三十一日，我們的物業權益的賬面值概無佔我們合併總資產的15%或以上。

法律及合規

執照及許可證

作為醫藥產品製造商及連鎖藥店營運商，我們須遵守各級中國食品藥物管理部門的規管及監督。我們亦須遵守其他一般適用於醫藥產品製造商及分銷商的其他中國法律及法規。

我們的業務營運須在中國遵守的相關中國法律及法規概要載於本[編纂]「監管」一節。據我們的中國法律顧問確認，我們已取得在中國進行業務營運的所有重要執照、許可證、批文及同意，並已遵守所有相關法律及法規。

根據國家食藥監總局於二零零七年七月十日頒佈並於二零零七年十月一日生效的《藥品註冊管理辦法》，開始製造特定種類醫藥產品之前，藥品製造商須在國家食藥監總局註冊其產品並獲取必要的批准編號。註冊有效期為五年，且必須在屆滿前六個月內通過向有關藥品管理機構提交所需申請材料進行重新註冊。我們將在我們的中成藥的相關證書將近屆滿時申請重續。我們過去在為產品重續有關證書時並無遇到任何困難。由於我們目前生產的產品已在中國銷售了一段時間，我們並不預見我們產品的重續過程會遭遇任何重大障礙。我們的董事根據其於醫藥行業的經驗認為，重續我們的必要證書基本上純屬手續事宜。

業 務

我們已於最後實際可行日期就我們的業務及經營獲得以下主要許可證（除有關一般業務規定者外）：

許可證	實體名稱	許可證／執照編號	屆滿日期
藥品生產許可證	● 恒生藥業	粵20110321	二零一五年十二月三十一日 (附註)
	● 中智中藥飲片	粵20110328	二零一五年十二月三十一日 (附註)
藥品經營許可證	● 中智藥業	粵AA7600284	二零一九年九月十日
	● 中智連鎖	粵BA7600036	二零一九年八月二十五日
全國工業產品生產許可證	● 中智食品	QS442014020306	二零一八年三月二十五日
藥品生產質量管理 規範認證證書	● 恒生藥業	GD20130135	二零一八年十月二十七日
	● 中智中藥飲片	GD20140307	二零一九年十二月二十二日
藥品經營質量管理 規範認證證書	● 中智連鎖	B-GD-14-068	二零一九年七月十三日
	● 中智藥業	A-GD-14-0845	二零一九年八月十七日
醫療器械經營許可證	● 中智連鎖	粵481049	二零一九年四月十七日
食品流通許可證	● 中智藥業	SP4420000910106636	二零一五年十一月二十二日 (附註)
	● 中智連鎖	SP4420001010402414	二零一七年二月七日
安全生產標準化證書	● 中智中藥飲片	粵201303566	二零一六年十二月
	● 恒生藥業	粵AQBQG 201401086	二零一七年九月
衛生許可證	● 中智藥業	GDFDA 健證字 (2014)第2000J4670號	二零一八年四月一日
	● 中智連鎖	GDFDA 健證字 (2013)第2000J2164號	二零一七年五月五日

附註：我們將於二零一五年六月三十日或前後向相關機關提交重續批准申請，且董事並不預見重續有任何阻礙。

業 務

法律程序及不合規事宜

有關本集團之法律程序

對恒生藥業的民事判決

於一九九五年十一月十三日，中山市中級人民法院（「法院」）批出判決，即民事判決書（1993）中中經初字第13號（「民事判決書第13號」），裁定廣東華僑信託投資有限公司（「海外投資公司」）勝訴，而海外投資公司為對中山市中藥廠（其於二零零一年一月改稱為恒生藥業）（「恒生藥業前身」）及中山市西區經濟發展總公司（「西區發展公司」）（共同作為被告）提出訴訟的原告，訴訟內容有關自海外投資公司（作為貸款人）、恒生藥業前身（作為借款人）及西區發展公司（作為擔保人）就合共人民幣1,000,000元之貸款所訂立之貸款協議所產生之一項爭議。西區發展公司為獨立第三方，惟其為恒生藥業前身當時股東的集團公司。恒生藥業前身及西區發展公司均拖欠償還於一九九二年到期之貸款及應計利息。根據民事判決書第13號，頒令恒生藥業前身及西區發展公司須共同及個別向海外投資公司支付貸款本金合計人民幣1,000,000元以及有關之利息及罰息。

於二零零九年十二月九日，法院頒令在恒生藥業被判敗訴的相關貸款協議及訴訟中的所有海外投資公司債權人權益均已妥為轉讓予獨立第三方梁妙芬女士（「梁女士」），而梁女士因而有權代替海外投資公司強制執行民事判決書第13號。於二零一一年七月，西區發展公司已計提合共人民幣1,000,000元現金及以若干物業，作為履行民事判決書第13號的抵押品。

西區發展公司於二零一三年十月二十三日提出申索，理由為海外投資公司（作為國有企業）在其向個人轉讓其權利以執行判決債務（其構成國有資產）時未有遵循相關法律及法規，而該申索其後已遭駁回。西區發展公司其後已提交上訴，而上訴結果於最後實際可行日期尚未確定。

按照日期為二零一五年四月十四日且蓋有西區發展公司印章之書面確認，西區發展公司確認，其已向恒生藥業承諾，在我們收購恒生藥業時，其應承擔自民事判決書第13號產生的一切責任（「西區發展公司之承諾」）。

業 務

我們的董事估計，本集團有關強制執行民事判決書第13號之最高財務風險將約為人民幣4,000,000元，即(i)合共人民幣3,133,360元(如相關法院於二零一三年宣佈之判決所載，包括本金人民幣1,000,000元及直至二零一一年七月二十二日的應計利息)；及(ii)其隨後直至最後實際可行日期的應計利息之總額。

雖然取得西區發展公司之承諾，惟控股股東已根據彌償保證契據(詳情載於本[編纂]附錄五「重大合約概要」一段)共同及個別不可撤銷及無條件地同意就恒生藥業前身、西區發展公司及海外投資公司之間的爭議、民事判決書第13號及西區發展公司提交的上訴所產生的一切損失及損害向本集團作出彌償保證。鑒於上述情況，董事認為因執行民事判決書第13號而導致恒生藥業或本集團於償付時出現任何流出的可能性甚低。

對恒生藥業的行政處罰

在我們於二零零七年收購恒生藥業前，恒生藥業已須就於二零零五年至二零零六年違反《中華人民共和國反不正當競爭法》而面臨中國政府之行政處罰(「二零零五年／二零零六年反不正當競爭違反事項」)。根據我們的中國法律顧問表示，中山市工商行政管理局頒佈判決，即行政處罰決定書(2015)第5號(「行政處罰」)，據此，由於二零零五年／二零零六年反不正當競爭違反事項，非法收入合共人民幣677,627.06元將遭沒收，並將向恒生藥業施加罰款合共人民幣80,000元。前述遭沒收非法收入及罰款合共人民幣757,627.06元已於二零一五年三月由恒生藥業悉數償付。

此外，根據中山市工商行政管理局於二零一五年二月二十八日出具的確認，茲確認(其中包括)於我們收購恒生藥業後，恒生藥業及中智藥業未曾違反任何相關法律及法規。

業 務

不合規事故

下表概述有關本集團於往績記錄期間內之重大不合規事故：

不合規事故	不合規事宜之理由	為防止日後發生任何違規事件及確保持續合規而已採取之措施
<p>1. 生產及銷售未達標準的「靈芝」</p> <p>誠如來自中山市食品藥品監督管理局（「中山市食藥監管局」）日期為二零一二年八月二十四日的行政處分函所載，中智中藥飲片因生產未達標準的「靈芝」而被罰款人民幣1,500元，並遭沒收款項及總值人民幣750元之產品。</p>	<p>根據《藥品管理法》第49條及第75條以及《藥品管理法實施條例》第81條，生產及出售標準有別於中國藥典所載標準的醫藥產品屬違法行為。</p> <p>於關鍵時刻，我們並不知悉我們所產生的「靈芝」的標準有別於當前中國藥典所載標準。</p>	<p>(i) 我們的生產團隊及質量管理團隊進行合作，以於我們開始生產產品前確保我們的所有產品將符合中國藥典或部頒標準的當前標準；</p> <p>(ii) 我們的質量監控部將於我們於市場推出產品前複查產品以確保符合當前中國藥典所載標準；</p>
<p>誠如來自中山市食藥監管局日期為二零一二年八月二十一日的行政處分函所載，中智藥業遭沒收款項人民幣108.75元，即向中智連鎖出售採購自中智中藥飲片的未達標「靈芝」所賺取的款項。</p>	<p>(iii) 唐琳先生（為中智藥業之技術部門主管及我們的高級管理層成員）將在當前中國藥典及部頒標準所載標準有所更新時，審閱及檢查由我們的質量監控團隊實施的質量監控程序；及</p>	<p>(iii) 唐琳先生（為中智藥業之技術部門主管及我們的高級管理層成員）將在當前中國藥典及部頒標準所載標準有所更新時，審閱及檢查由我們的質量監控團隊實施的質量監控程序；及</p>
<p>誠如來自中山市食藥監管局日期為二零一二年八月二十一日的行政處分函所載，中智連鎖因出售購買自中智藥業生產的未達標「靈芝」而遭沒收款項及總值人民幣767.11元之產品。</p>		<p>(iv) 我們將透過增加由外部質量監控實驗室實行之質量檢驗次數以加強我們的質量監控政策。</p>

業 務

為防止日後發生任何違規事件及 確保持續合規而已採取之措施	不合規事宜之理由	不合規事故
—同上—	—同上—	<p>2. 生產未達標準的「沉香」</p> <p>誠如中山市食藥監管局日期為二零一三年二月二十七日的行政處分函所載，中智中藥飲片因生產未達標準的「沉香」而遭沒收款項及總值人民幣1,376.38元之產品，並被罰款人民幣2,752.75元</p>
		<p>我們的董事確認，除上述不合規事故外，於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，中國相關食品藥品管理機構概無向我們施加處罰。</p>

業 務

為防止日後發生任何違規事件及 確保持續合規而已採取之措施	不合規事宜之理由	不合規事故
<p>自二零一四年七月一日起，我們的中國附屬公司一直為我們的僱員支付足額社會保險金及住房公積金供款。此外，我們已分別於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年就未有繳足的社會保險及住房公積金供款撥備約人民幣1,900,000元、人民幣1,900,000元及人民幣500,000元。</p> <p>我們已向董事提供有關企業管治的培訓。</p> <p>人力資源部門主管會每月進行以下程序，以確保我們符合有關社會保險金及住房公積金供款的法律及法規：</p> <ul style="list-style-type: none">i) 審閱員工記錄及檢核本集團是否每名員工繳納社會保險金及住房公積金供款；ii) 向我們的財務部門匯報員工數目、社會保險金及住房公積金供款。我們的財務部門將對照員工名單檢查供款金額；及iii) 調查我們的財務部門保存記錄的不一致情況（如有）。	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》，我們須為我們的中國僱員支付社會保險金供款及住房公積金供款。</p> <p>由於行政疏忽，我們的中國附屬公司（即中智藥業、中智連鎖、中智中藥飲片及恒生藥業）於往績記錄期間內並無為我們的僱員支付足夠的社會保險金及住房公積金供款。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，未有繳足的社會保險金供款及住房公積金供款分別約為人民幣1,900,000元、人民幣1,900,000元及人民幣500,000元。</p> <p>根據相關法律及法規，我們可能會被處以每日相當於未有繳足社會保險金供款0.05%的罰款，而在若干情況下，可能會被處以相當於所欠金額三倍的罰款。</p> <p>至於住房公積金供款方面，相關政府機構可能要求我們於規定期限內支付未有繳足的金額，而倘我們未能於規定期限內付款，其可能施加介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款，且可能會向中國法院申請頒令以強行要求付款。</p>	<p>3. 未能為我們的僱員支付足額社會保險金供款及住房公積金供款</p>

業 務

根據中山市人力資源和社會保障局（其為發出有關中山社會保險事宜確認之主管機構）於二零一五年一月十三日（就中智藥業及中智中藥飲片）及於二零一五年一月十九日（就恒生藥業及中智連鎖）發出的相關確認，其確認中智藥業、恒生藥業、中智連鎖及中智中藥飲片由二零一二年一月一日起至二零一四年十二月三十一日且直至相關確認日期為止已為其僱員作出社會保險金供款，而中智藥業、恒生藥業、中智連鎖及中智中藥飲片各自均並無因違反相關社會保險法律或法規而面臨任何行政行動或處罰。

根據中山市住房公積金管理中心（其為發出有關中山住房公積金確認之主管機構）於二零一五年一月二十日個別發出的確認，其確認中智藥業、恒生藥業、中智連鎖及中智中藥飲片各自均由二零一二年一月一日起至二零一四年十二月三十一日且直至確認日期為止已為其僱員作出住房公積金供款，而中智藥業、恒生藥業、中智連鎖及中智中藥飲片各自均並無因違反相關住房公積金法律或法規而面臨任何行政行動或處罰。

於最後實際可行日期，我們並無接獲任何相關政府機構發出的通知，要求我們支付尚未未付的社會保險金及住房公積金供款。

鑒於上述確認，我們的中國法律顧問已確認(i)有關該等未付供款的不合規事宜對本集團而言並不重大；及(ii)因有關過往不合規事宜遭受處分的風險在實際上乃偏低。

持續合規措施

為避免上述不合規事故再次發生並確保本集團持續遵守相關法律、規則及法規，我們已實施下列內部監控措施：

- (a) 本集團於二零一五年三月九日委任香港公司秘書公會及英國特許秘書及行政人員公會成員周鳳玲女士擔任公司秘書，以監控本集團之公司秘書事宜；
- (b) 本集團已委任國信證券（香港）融資有限公司擔任合規顧問，以就上市規則項下之持續合規規定及其他事宜以及其他香港適用法例及法規提供意見；

業 務

- (c) 本集團將繼續聘請安永會計師事務所審核本集團賬目；及
- (d) 本集團已成立由全體獨立非執行董事組成之審核委員會，以監控本集團之財務申報及內部監控程序，並致力檢討本集團內部監控系統之成效。

我們的董事認為，由於自上述補救措施及持續合規措施實施以來直至最後實際可行日期再無發生有關類似不合規事故，故有關措施屬足夠及可有效防止類似不合規事故於未來再次發生。鑒於防範措施及其成效，獨家保薦人認為本集團就上市規則第8.04條而言已實施足夠及有效之內部監控程序。

業 務

獎項及證書

於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們屢獲不同表揚我們成就的獎項及證書，包括下列各項：

中智藥業的主要獎項及證書

獎項及證書日期	獎項／證書	頒發機構
二零一四年六月	廣東省守合同重信用企業	中山市工商行政管理局
二零一四年五月	醫藥電商十大潛力產品 西洋參破壁飲片榮獲	中國醫藥物資協會醫藥 電子商務分會
二零一四年五月	中國醫藥物資協會連鎖藥店分會 成立五周年2009-2014十大功勳企業	中國醫藥物資協會
二零一三年十二月	廣東省新型企業，有效期自2013年至 2016年	廣東省科學技術廳、廣東省發展 和改革委員會、廣東省經濟和 信息化委員會等
二零一三年五月	2012年度廣東省醫藥行業科技 創新先進企業	廣東省醫藥行業協會
二零一三年二月	中藥破壁飲片關鍵技術研究與 產業化二等獎	廣東省人民政府
二零一三年二月	中藥破壁飲片關鍵技術 研究與產業化二等獎	廣東省人民政府
二零一二年七月	中山市科學技術獎勵 一科技進步獎一等獎	中山市人民政府

業 務

獎項及證書日期	獎項／證書	頒發機構
二零一二年二月	2011年度最具發展潛力獎	中國醫藥物資協會連鎖藥店 委員會
二零一一年十一月	中山市專利優秀獎——一種中藥材破壁 粉的加工方法	中山市知識產權局

中智連鎖的主要獎項及證書

獎項及證書日期	獎項／證書	頒發機構
二零一四年三月	2013年度人才工作先進企業	中山市人民政府石岐區辦事處

中智中藥飲片的主要獎項及證書

獎項及證書日期	獎項／證書	頒發機構
二零一三年八月	2013年廣東省守合同重信用企業	廣東省工商行政管理局
二零一二年七月	中山市科學技術獎勵—— 科技進步獎一等獎	中山市人民政府

業 務

恒生藥業的主要獎項及證書

獎項及證書日期	獎項／證書	頒發機構
二零一四年七月	2014年度企業文化卓越單位	中山市人民政府西區辦事處
二零一四年五月四日	小兒七星茶口服液列為 國家二級中藥保護品種	國家食品藥品監督管理總局
二零一四年三月	2013年度創稅超500萬企業	中山市人民政府西區辦事處
二零一三年六月一日	連續十六年廣東省 守合同重信用企業	廣東省工商行政管理局
二零一三年五月	2012年度勞動關係和諧企業	中山市人力資源和社會保障局
二零一三年三月	2012年度創稅超500萬企業	中山市人民政府西區辦事處
二零一二年十二月	技術協會會員單位	廣東省食品藥品審評認證 技術協會
二零一二年十二月	2012年度安全生產工作先進單位	中山市人民政府西區辦事處
二零一二年六月	2011年度中山市環保誠信企業	中山市環境保護局