

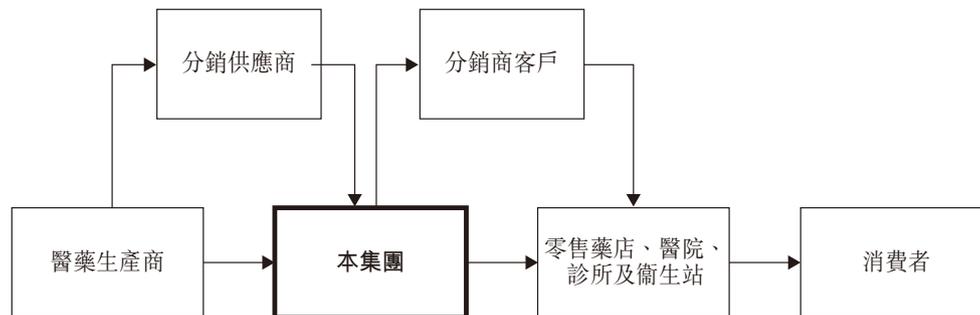
業 務

概況

我們是華南地區領先的醫藥分銷商之一。我們的分銷網絡覆蓋華南地區及福建省等其他地區。根據標點信息的資料，按2014年醫藥分銷業務的收益計算，我們是華南地區第三大民營醫藥分銷公司。根據標點信息的資料，2014年華南地區醫藥分銷市場份額佔中國醫藥分銷總市場約10.5%。根據標點信息的資料，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們於華南地區醫藥分銷市場的市場份額分別約為2.3%、2.2%及2.4%，而於中國醫藥分銷市場的市場份額分別約為0.2%、0.2%及0.3%。我們於2000年成立，主要於汕頭市從事藥品銷售。2011年，我們獲廣東省醫藥行業協會評為「廣東省醫藥流通行業領軍品牌」。此外，2013年，我們的商標創美[®]獲廣東省工商行政管理局評為廣東省著名商標。

業務模式

我們從(i)醫藥生產商及(ii)分銷供應商採購藥品，然後銷售予(i)醫藥分銷商客戶、(ii)零售藥店及(iii)醫院、診所、衛生站及其他。下圖說明我們分銷業務的業務模式：



我們作為醫藥分銷商，是醫藥生產商與客戶的橋樑，有助醫藥生產企業以相比彼等建立自身銷售網絡而言更具成本效益的方式覆蓋更廣的銷售網絡。另一方面，我們亦透過我們有效的銷售網絡提供豐富的產品滿足客戶不同需求及確保穩定及時向客戶供貨。

我們有廣泛且持續增長的客戶基礎，截至2015年6月30日，我們有約4,495名客戶，包括約672名醫藥分銷商客戶、2,807個零售藥店和1,016家醫院、診所、衛生站及其他。

我們擁有各類產品組合，截至2015年6月30日止六個月，我們分銷5,756種產品，包括西藥、中成藥、保健產品、中藥藥材及中藥飲片、醫療器械及化妝品。

業 務

我們亦透過向供應商提供有關營銷策略的諮詢服務及有關信息服務賺取服務收入。

收益模式

我們的大部分營業額來自銷售我們自供應商採購的貨品，佔截至2012年、2013年及2014年12月31日止三年度以及截至2015年6月30日止六個月的總營業額分別約99.7%、99.6%、99.7%及99.4%。我們的營業額亦來自服務收入，佔截至2012年、2013年及2014年12月31日止三年度以及截至2015年6月30日止六個月的總營業額分別約0.3%、0.4%、0.3%及0.6%。

營業記錄期間，我們的營業額及毛利均持續增長。2012年至2014年，我們的營業額及本公司擁有人應佔利潤的複合年增長率分別約為22.2%及60.7%。我們的營業額由截至2012年12月31日止年度約人民幣2,016.9百萬元增加約19.1%至截至2013年12月31日止年度的人民幣2,401.2百萬元，再增加25.5%至截至2014年12月31日止年度的人民幣3,014.1百萬元，再由截至2014年6月30日止六個月的人民幣1,449.5百萬元增加12.8%至截至2015年6月30日止六個月的人民幣1,635.4百萬元。本公司擁有人應佔利潤由截至2012年12月31日止年度約人民幣14.1百萬元增加約57.4%至截至2013年12月31日止年度的人民幣22.2百萬元，再增加64.0%至截至2014年12月31日止年度的人民幣36.4百萬元。本公司擁有人應佔利潤再由截至2014年6月30日止六個月約人民幣26.4百萬元減少約4.5%至截至2015年6月30日止六個月的人民幣25.2百萬元，主要由於我們截至2015年6月30日止六個月產生上市費用約人民幣5.4百萬元，而2014年同期並無產生任何上市費用。

我們認為，作為立足廣東省並擁有約15年經營歷史的領先成熟藥品分銷商之一，我們有優勢可充分把握市場增長及中國醫藥分銷行業整合機會而受益。

競爭優勢

我們是華南地區領先的成熟醫藥分銷商之一，可充分把握行業整合機會及中國醫藥分銷市場的擴展而受惠。

我們是立足於廣東省並已深耕多時的領先藥品分銷商之一。我們有廣泛且持續增長的客戶基礎，於2015年6月30日約有4,495名客戶，我們的客戶包括醫藥分銷商、零售藥店、醫院、診所、衛生站及其他。此外，我們擁有各類產品組合，截至2015年6月30日止六個月，我們分銷5,756種產品，包括西藥、中成藥、保健產品、中藥藥材及飲片、醫療器械及化妝品。根據標點信息的資料，按2014年醫藥分銷業務的收益計算，我們是華南地區第三大民營醫藥分銷公司。根據標點信息的資料，2010年至2014年間，華

業 務

南地區人均國民生產總值及人均可支配收入高於全國平均水平。此外，華南地區醫藥分銷行業總銷售額由2010年的人民幣545億元增至2014年的人民幣1,266億元，複合年增長率為23.5%。2012年至2014年，我們的營業額亦按約22.2%的複合年增長率增長。標點信息預計直至2018年，華南地區醫藥分銷行業銷售額將達人民幣2,289億元，複合年增長率為16.0%。華南地區的高速增長潛力為我們於未來迅速擴張提供了有利的市場環境。

近年來，中國政府發佈多項政策及措施，支持醫藥行業的發展，進一步推動中國醫藥總支出的增長。按中國第十二個五年規劃與2010至2015年全國醫藥流通行業發展規則所載，中國政府鼓勵醫藥行業整合，支持大型醫藥分銷商通過收購較小規模的分銷商進行擴張。

我們相信，作為具備約15年醫藥分銷行業經驗的領先成熟醫藥分銷商之一，我們有經驗、資源及競爭優勢把握華南地區及中國醫藥市場的增長以及行業整合機會，以進一步鞏固及擴大市場份額。

我們與主要客戶及供應商維持緊密穩定的關係。

我們已與不同客戶群(包括主要位於華南地區的醫藥分銷商、零售藥店、醫院、診所及衛生站)建立穩固的關係。我們亦與主要客戶維持長期業務關係。例如，截至2015年6月30日止六個月，我們與五大客戶(包括康澤藥業股份有限公司)建立業務關係平均超過10年。此外，截至2015年6月30日，我們擁有千餘位已與我們建立3年以上業務關係的客戶，包括中山市中智大藥房連鎖股份有限公司(一家香港聯交所上市公司的間接全資附屬公司)及珠海市嘉寶華健康藥房連鎖股份有限公司。為增強我們與客戶關係，我們會舉辦研討會，派出銷售代表進行業務訪問獲取客戶反饋，滿足客戶預期持續提高服務與產品組合水平。2015年，我們獲商務部國際貿易經濟合作研究院及中國合作貿易企業協會評為「中國AAA級信用企業」，意味著我們的信譽度廣獲認可。我們認為誠信對我們與客戶實現互信及保持長期關係十分重要。

供應商方面，我們已與廣泛的中國醫藥生產商及藥品分銷供應商建立穩定的業務關係。截至2015年6月30日，我們有865家供應商，且我們與五大供應商平均保持逾十年業務關係。此外，截至2015年6月30日，約60%供應商與我們建立3年以上的業務關係，包括佛山盈天醫藥銷售有限公司、廣東台城製藥股份有限公司、廣州采芝林藥業有限公司、廣州王老吉藥業股份有限公司、廣州市香雪製藥股份有限公司及康美藥業

業 務

股份有限公司。2014年，我們獲中國醫藥商業協會授予2013–2014年全國藥品流通行業「最佳對供應商服務獎」，表彰我們為供應商提供的優質服務。我們相信，穩定的供應商網絡可確保產品穩定及時供應，有助我們增強競爭力，從而進一步推動我們業務增長。

我們擁有高效分銷網絡及營運機制。

高效並具成本效益的物流分銷網絡對醫藥分銷行業相當重要。我們於汕頭及佛山擁有兩個物流配送中心，分別建立不同類型的倉庫，其中包括陰涼庫及冷庫。我們擁有專業的運輸團隊覆蓋我們物流配送中心半徑約150公里範圍的運輸距離，我們亦委聘第三方物流服務供應商進一步擴大我們的分銷範圍以覆蓋華南地區。我們亦設立高效營運機制，涵蓋整個醫藥分銷供應鏈，覆蓋採購、倉儲、運輸及交付。我們電腦化的庫存管理系統將會知會我們並自動發出採購訂單，確保我們維持最佳庫存水平，而我們通常能於收到主要客戶的採購訂單後一至兩天內向彼等交貨。該系統亦能讓我們實時追蹤庫存水平，因此能靈活優化日後庫存水平及產品組合。

該高效分銷網絡及信息系統亦能讓我們提高庫存控制系統的精確度，因此能減少庫存。我們認為我們的分銷網絡及信息系統能讓我們較競爭對手更具競爭優勢，且我們認為持續改進該等系統對我們的日後增長至關重要。

我們恪盡職守、經驗豐富的管理團隊過往業績卓越。

我們從汕頭的一家地區性醫藥分銷商發展為華南地區領先的醫藥分銷商之一。我們相信所取得的成功很大程度上歸功於我們富有經驗且穩定的管理團隊。該管理團隊擁有豐富醫藥分銷行業知識，在中國醫藥分銷行業的過往業績卓越。

我們的主席、執行董事兼首席執行官姚先生有約25年的中國醫藥分銷行業經驗及豐富的企業管理、市場營銷和策略規劃知識，自2000年起一直於本公司任職至今。此外，我們的副總裁、執行董事兼首席營銷官鄭玉燕女士，自2003年以來一直與我們共同進退。通過我們的成長和壯大，高級管理團隊積累了迅速回應瞬息萬變的醫藥分銷市場、把握機會並制定和實施成功的經營策略，實現持續增長所要求的經驗和執行技巧。在高度積極且訓練有素的員工隊伍支持下，我們相信管理團隊的領導、遠見及豐富經驗，會繼續在鞏固核心優勢的基礎上，執行業務戰略，推動我們未來增長。

業 務

業務策略

我們相信，我們處於把握廣東省及整個華南地區巨大增長潛力的有利位置。我們擬通過以下方式進一步加強市場領先地位及盈利能力：

- **我們計劃加強、擴大及整合現有分銷網絡及能力，以提高分銷覆蓋範圍、能力和營運效率以及降低成本。**

由於分銷網絡及能力、效率、先進的物流設施和信息系統基礎設施對我們的業務至關重要，因此我們計劃繼續加強、擴大及整合物流設施及升級信息系統，以滿足未來的發展。我們計劃提升汕頭及佛山物流配送中心的現有物流設施，以提升我們的營運效率和降低經營成本。我們亦計劃為兩個物流配送中心購置更多冷藏運輸用車。目前我們依賴現有普通送貨車輛安裝冷藏箱庫保持產品狀態良好。但這會限制物流配送團隊的配送範圍及產品供應。我們預計收購更多冷藏運輸用車可擴大分銷覆蓋範圍、增加向客戶供應產品及提供優質運輸服務。此外，我們計劃升級物流配送中心的信息系統以進一步提高我們的營運效率。我們預期於2016年底前完成該計劃。我們相信，通過採取以上措施，我們的物流系統可憑藉靈活全面的服務支持、優化庫存水平與分銷網絡庫存分派、縮短交付前置期以及增強對客戶需求的響應，更好配合分銷網絡，從而更進一步提升整體分銷能力、質素及營運效率。

- **我們計劃升級及推廣B2B電子商務平台以增強市場地位。**

我們於2015年6月自廣東省食品藥品監督管理局獲得互聯網藥品交易服務資格證書，其後推出B2B電子商務平台「創美e藥」。我們已於2015年6月25日開始平台的試運行並預計平台於2015年第四季度全面運行。該系統2015年6月25日至2015年6月30日止試運行期間，我們錄得約2,800名註冊客戶(主要為零售藥店)，並實現約1,800宗電子交易，錄得銷售總額約人民幣1.4百萬元。

鑑於B2B醫藥市場的發展潛力，我們將計劃(i)於2016年底前升級B2B電子商務平台，以優化用戶體驗及提高系統穩定程度及實力；及(ii)進行銷售及促銷活動，促進我們電子商務平台的發展，原因是我們認為電子商務平台盛行能以較低成本的方式拓寬客戶群。此外，我們的客戶通常透過手機下單，與我們類似的藥品經銷商需投放大量資源發展電話中心。我們預期B2B電子商務平台可逐步使客戶利用標準化訂購方式下單，可降低交易成本、提高交易效率並隨之提升盈利能力。

業 務

電子商務平台的數據庫讓我們分析和了解客戶喜好，有助制定銷售策略，滿足客戶需求，改善向供應商提供有關營銷策略的諮詢服務及有關信息服務。有關B2B電子商務平台的詳情，請參閱下文「B2B電子商務平台」分節。

- **我們將物色收購機會。**

除自身增長外，我們計劃通過收購可補充現有業務的醫藥分銷業務，利用中國醫藥行業快速增長的勢頭盈利。

物色合適收購目標時，我們考慮多項因素，包括地理位置、產品組合、收益、客戶群、於我們擬進入或尚未建立強大影響力的市場的聲譽、是否與本集團互補及其管理高層是否能進一步保持業務增長。

我們計劃於深圳等華南地區城市收購擁有成熟的市場網絡且錄得盈利之成熟醫藥分銷公司。預期該公司有助我們在華南地區建立第三個物流配送中心、拓寬我們的銷售網絡、擴大客戶基礎及提升營業額。

雖然我們目前尚無任何具體的收購計劃或目標，亦無與任何潛在目標訂立任何明確協議，但我們相信，以本身對行業參與者的深入了解及與中國醫藥分銷行業的關係，我們能夠識別具吸引力的可補充現有市場地位而使我們能夠繼續增長的收購目標。

- **我們計劃擴充產品種類，增強產品組合。**

根據標點信息的資料，近期中國對藥品及保健產品的需求預計會繼續穩健增長。為應對醫藥行業不斷增長的消費市場，我們計劃進一步擴充產品種類，增強產品組合，以把握預期的市場增長。

我們目前的大部分產品為藥品，包括西藥及中成藥。為滿足客戶不同採購需求及增加客戶忠誠度，我們計劃增加目前產品種類中其他產品比例。我們計劃於2016年底前引進約800多種產品，包括保健產品、化妝品、醫療器械及中藥飲片等。

我們相信擴大產品種類及增強產品組合有助於進一步提高盈利能力和加強客戶基礎，進而增強競爭地位。

業 務

業務模式

我們的主要業務是於中國分銷藥品，營業記錄期間的絕大部分營業額來自藥品分銷。我們從醫藥生產商及分銷供應商採購藥品，然後銷售予(i)分銷商客戶、(ii)零售藥店及(iii)醫院、診所、衛生站及其他。我們通過層層檢查審慎挑選及採購新藥品，包括但不限於質檢、審查a)藥品生產許可證、藥品生產質量管理規範認證及其他必要文件或b)藥品經營許可證、藥品經營質量管理規範認證證書及其他必要文件，亦檢查產品說明、產品有關市場及進行現場盡職調查。採購新產品後，我們會基於終端用戶的反饋進行市場調查，定期檢討有關產品的穩定性與可靠度及審閱營運數據(包括但不限於毛利率及存貨週轉天數)管理產品組合，以決定是否將其納入我們的產品組合。我們亦為供應商提供營銷策略的諮詢服務並提供有關客戶偏好及承擔能力的資料服務及其他有關資料。

下表載列按產品銷售及服務收入劃分的營業額明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	(人民幣千元)									
	(未經審核)									
營業額										
產品銷售	2,010,946	99.7%	2,392,157	99.6%	3,004,747	99.7%	1,443,741	99.6%	1,626,237	99.4%
服務收入	5,997	0.3%	9,074	0.4%	9,312	0.3%	5,785	0.4%	9,160	0.6%
總營業額	2,016,943	100.0%	2,401,231	100.0%	3,014,059	100.0%	1,449,526	100.0%	1,635,397	100.0%

下表載列營業記錄期間按客戶類型劃分的產品銷售所得營業額明細：

客戶類型	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	營業額	佔								
	(人民幣	營業額								
	千元)	百分比								
	(未經審核)									
分銷商	1,373,356	68.3%	1,694,458	70.8%	2,218,354	73.8%	1,083,217	75.0%	1,165,757	71.7%
零售藥店	560,405	27.9%	613,864	25.7%	691,930	23.0%	316,936	22.0%	419,657	25.8%
醫院、診所、衛生站及其他	77,185	3.8%	83,835	3.5%	94,463	3.2%	43,588	3.0%	40,823	2.5%
產品銷售總額	2,010,946	100.0%	2,392,157	100.0%	3,004,747	100.0%	1,443,741	100.0%	1,626,237	100.0%

業 務

下表載列營業記錄期間按客戶類型劃分的毛利率明細：

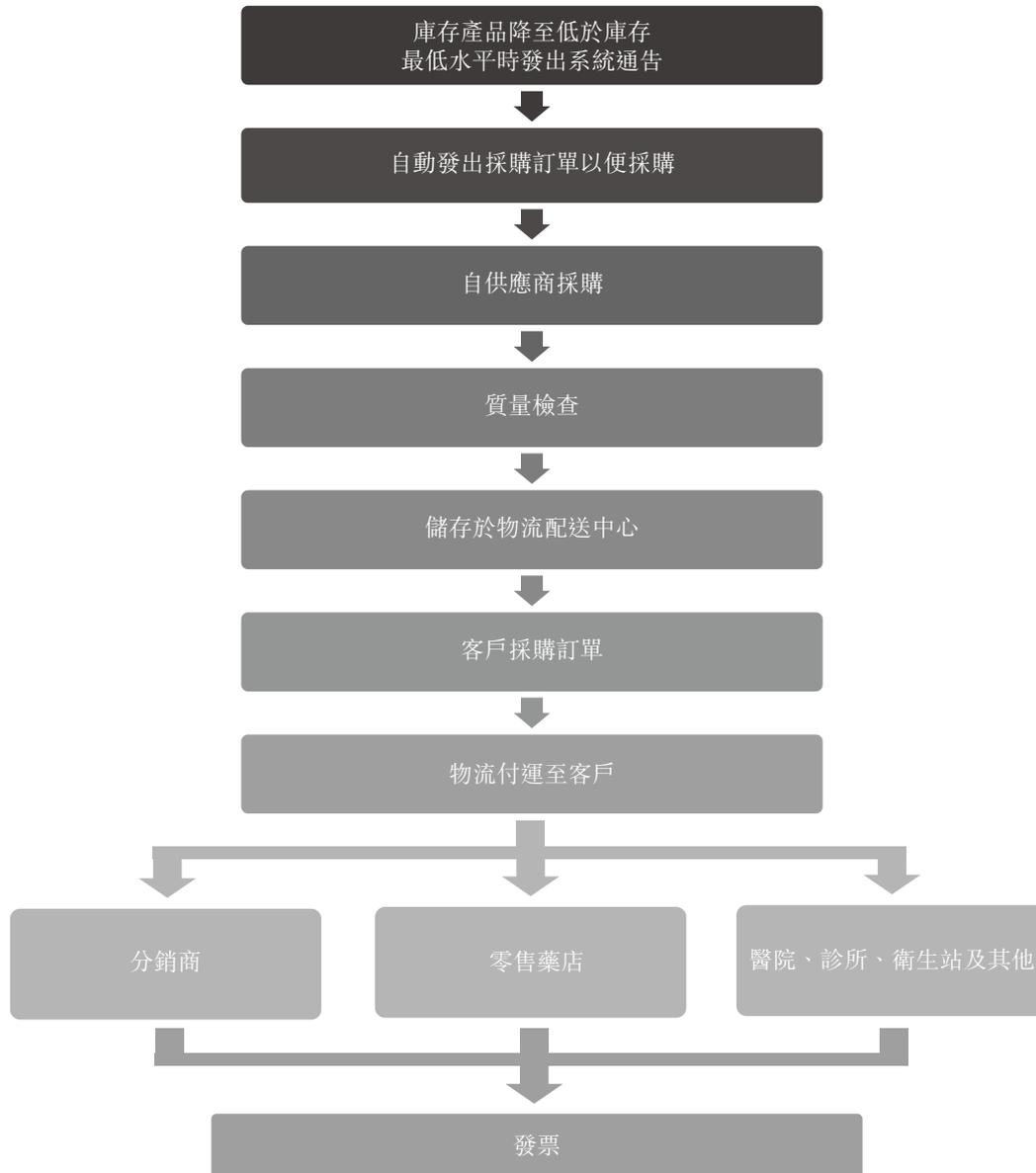
客戶類型	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年 毛利率	2013年 毛利率	2014年 毛利率	2014年 毛利率 (未經審核)	2015年 毛利率
分銷商	3.7%	3.6%	4.0%	4.3%	4.3%
零售藥店	4.0%	4.1%	4.1%	4.5%	4.6%
醫院、診所、衛生站及 其他	10.6%	11.0%	10.5%	12.3%	12.6%
產品銷售整體毛利率	4.0%	4.0%	4.2%	4.5%	4.6%

醫院、診所、衛生站及其他客戶的利潤率較高是由於醫院的採購價整體較高。有關按客戶類型劃分的毛利率的詳細分析，請參閱本文件「財務資料 — 銷售成本、毛利及毛利率」一節。

業 務

醫藥分銷運作流程

下圖顯示我們的醫藥分銷運作流程：



- 系統通知及自動產生採購訂單：我們基於營運經驗制訂程序計算各產品的安全存貨水平，以確保可及時交付客戶訂單。倘產品存貨水平跌至安全存貨水平(根據地理位置及供應商交貨時間與特定產品的過往銷量釐定)以下，系統將向我們作出通知並自動產生採購訂單以便採購。

業 務

- 採購：我們自醫藥生產商及分銷供應商採購藥品，維持穩定及最佳存貨水平，該水平乃基於系統數據，並參考我們豐富的營運經驗及歷史數據釐定，達致滿足銷售的最小存貨量與防止超額庫存的最大存貨量。主要供應商向我們交付的時間通常為作出採購訂單後約2至5日。
- 質量檢查及儲存：我們從供應商收到產品後依照GSP規定進行質量檢查，然後將產品儲存於物流配送中心。
- 客戶採購訂單：我們隨時收到客戶的採購訂單，我們的系統會自動通知物流配送員工。
- 物流付運：我們向主要客戶交付的時間通常為收到採購訂單後約1至2日。我們通過本身的物流團隊或第三方物流供應商向客戶交付產品。

B2B電子商務平台

我們於2015年6月開始試運行B2B電子商務平台「創美e藥」(<http://www.cmyynet.com/>)，預計該平台於2015年第四季度全面運行。我們自行運作電子商務平台。目前我們的客戶使用B2B電子商務平台在線下達採購訂單。截至2015年6月30日，我們有約20名負責處理電子商務平台的僱員。截至2015年6月30日，我們的B2B電子商務平台有約2,800位註冊客戶，均為我們的現有客戶，主要為零售藥店。

下圖顯示我們的電子商務平台運作流程：



業 務

通過B2B電子商務平台，屬商業實體的合資格客戶可以登錄我們的系統，瀏覽我們的產品種類。客戶在選擇所需產品及數量放進購物車後可進行結算。電子採購訂單而後會提交予我們的現有信息管理系統，我們將按照標準醫藥分銷流程根據客戶採購訂單安排付運產品。

截至最後可行日期，我們的B2B電子商務業務與既有業務的經營(包括但不限於產品供應範圍、提供予客戶的信貸期及與客戶的其他銷售安排)無重大不同。本集團產品分銷一般不受地理位置所限，若我們受供應商施加的有關地理位置限制，我們會確保我們透過B2B電子商務業務進行銷售時不違反有關限制。

根據(i)工業和信息化部電信研究院電信與信息服務諮詢中心發佈的跨地區增值電信業務經營許可證常見問題解答、商務部發佈並於2010年8月19日生效的商務部辦公廳關於外商投資互聯網、自動售貨機方式銷售項目審批管理有關問題的通知和其他法規，(ii)向工業和信息化部及廣東省通信管理局諮詢，及(iii)廣東省通信管理局發佈的確認函，我們的中國法律顧問認為，我們的B2B業務並非增值電信業務，亦不屬於外商投資產業指導目錄(2015)所指「禁止」行業。

分銷網絡及客戶

過往，我們最初主要在汕頭開展分銷業務，然後逐步拓展至粵東。自佛山創美於2012年1月開展業務起，我們的分銷業務擴展至珠江三角洲地區並進一步覆蓋華南地

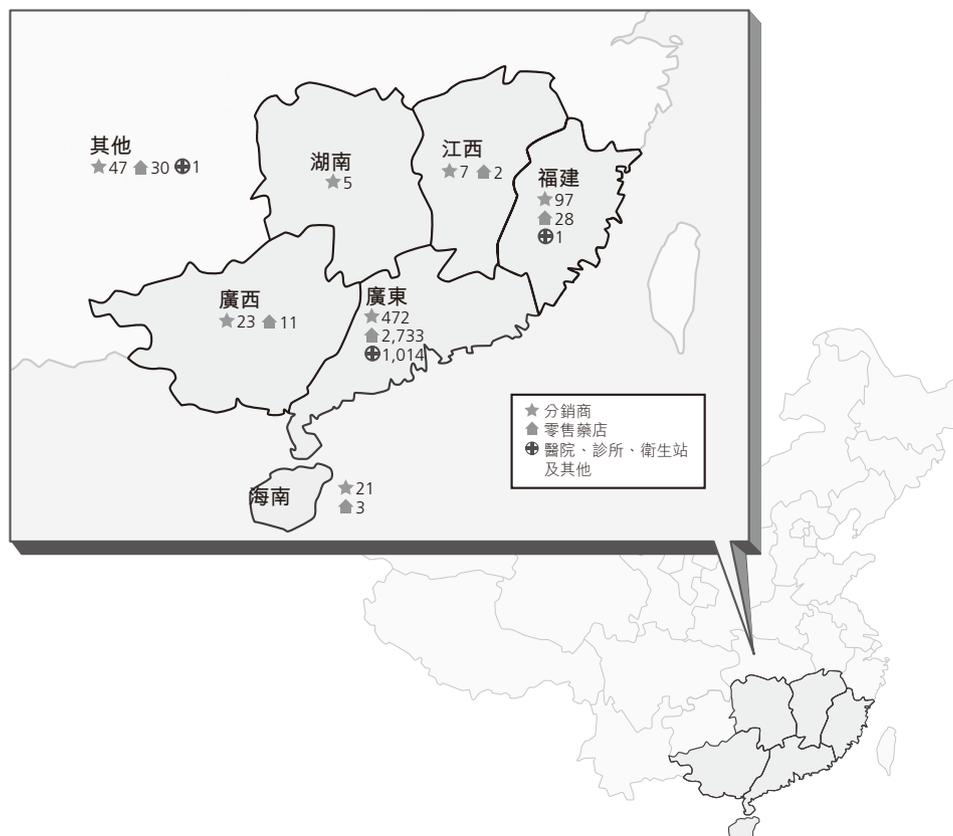
業 務

區的其他地區。下表載列所示期間按客戶所在地理區域劃分的營業額明細：

地理位置	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	營業額 (人民幣 千元)	佔總 營業額 百分比								
廣東省包括：										
• 珠江三角洲地區	708,885	35.2%	1,092,939	45.5%	1,265,772	42.0%	604,770	41.7%	688,611	42.1%
• 粵東	571,532	28.3%	572,172	23.8%	895,692	29.7%	435,682	30.1%	508,226	31.1%
• 其他地區	94,972	4.7%	135,896	5.7%	214,586	7.1%	104,408	7.2%	130,114	8.0%
廣東省小計	1,375,389	68.2%	1,801,007	75.0%	2,376,050	78.8%	1,144,860	79.0%	1,326,951	81.2%
廣西	39,417	2.0%	40,433	1.7%	37,273	1.2%	19,480	1.3%	20,130	1.2%
海南省	36,939	1.8%	59,242	2.5%	93,078	3.1%	42,259	2.9%	38,245	2.3%
華南地區小計	1,451,745	72.0%	1,900,682	79.2%	2,506,401	83.1%	1,206,599	83.2%	1,385,326	84.7%
福建省	173,542	8.6%	157,869	6.6%	171,640	5.7%	87,561	6.0%	81,934	5.0%
其他(附註)	391,656	19.4%	342,680	14.2%	336,018	11.2%	155,366	10.8%	168,137	10.3%
總計	2,016,943	100.0%	2,401,231	100.0%	3,014,059	100.0%	1,449,526	100.0%	1,635,397	100.0%

附註： 其他包括貴州省、湖南省、吉林省、江蘇省及浙江省等。

下圖說明我們截至2015年6月30日的分銷網絡：



業 務

截至2015年6月30日，我們的分銷網絡覆蓋約4,495名客戶，其中672名為分銷商，2,807名為零售藥店，1,016名為醫院、診所、衛生站及其他。我們所有客戶均位於中國。下表載列按客戶所在地域劃分的客戶明細：

	分銷商	零售藥店	醫院、診所、 衛生站及其他
廣東省包括：			
• 粵東	136	1,924	992
• 珠江三角洲地區	257	775	17
• 其他地區	79	34	5
廣東省小計	472	2,733	1,014
廣西	23	11	0
海南省	21	3	0
福建省	97	28	1
其他(附註)	59	32	1
總計	672	2,807	1,016

附註： 其他包括貴州省、湖南省、吉林省、江蘇省及浙江省等。

下表載列所示期間客戶數量的變動：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日 止六個月
年／期初	1,320	2,296	2,381	4,183
年／期內增加	1,543	522	2,219	675
年／期內終止	567	437	417	363
淨增加／(減少)	976	85	1,802	312
年／期末	2,296	2,381	4,183	4,495

業 務

下表載列所示期間零售藥店客戶數量的變動：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日 止六個月
年初	469	1,468	1,483	2,639
年內增加	1,294	332	1,457	361
年內終止	295	317	301	193
淨增加／(減少)	<u>999</u>	<u>15</u>	<u>1,156</u>	<u>168</u>
年末	<u><u>1,468</u></u>	<u><u>1,483</u></u>	<u><u>2,639</u></u>	<u><u>2,807</u></u>

下表載列所示期間醫院、診所、衛生站及其他客戶數量的變動：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日 止六個月
年初	225	217	238	844
年內增加	0	37	626	258
年內終止	8	16	20	86
淨增加／(減少)	<u>(8)</u>	<u>21</u>	<u>606</u>	<u>172</u>
年末	<u><u>217</u></u>	<u><u>238</u></u>	<u><u>844</u></u>	<u><u>1,016</u></u>

有關我們醫藥分銷商客戶數量的變動詳情，請參閱「業務 — 醫藥分銷商客戶」一節。

營業記錄期間終止客戶主要是由於(i)全行業整合醫藥經營企業；(ii)彼等未能提供開展業務營運所必要的執照和許可證；及(iii)彼等結算記錄欠佳，我們決定終止若干客戶。

業 務

我們終止客戶一般不另行訂立終止協議，但會終止向有關客戶供貨，年度框架銷售協議到期時不會續訂協議。我們不接受已終止客戶退貨，處置陳舊貨品由該等客戶全權負責。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們對五大客戶的銷售額分別佔總營業額約27.1%、20.6%、16.5%及14.7%。同期，我們對最大客戶的銷售額分別佔總營業額約10.8%、4.9%、4.5%及3.4%。營業記錄期間，我們的五大客戶均為獨立第三方。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，概無董事、彼等各自聯繫人或持有我們已發行股本超過5%的股東與任何五大客戶有關聯或擁有任何五大客戶的權益。

我們通常根據經營規模、與我們的業務關係及歷史還款記錄等因素授予客戶不多於180日的信貸期。我們的貿易應收款項及應收票據主要指客戶支付產品的信用銷售額。於2012年、2013年及2014年12月31日與2015年6月30日，我們的貿易應收款項及應收票據分別約為人民幣484.7百萬元、人民幣657.8百萬元、人民幣795.6百萬元及人民幣910.7百萬元。我們定期監察逾期應收賬款的可收回情況，適當時計提該等貿易應收款項的減值撥備。於2012年、2013年及2014年12月31日與2015年6月30日，我們貿易應收款項的壞賬撥備分別約為人民幣0.8百萬元、人民幣0.7百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣2.4百萬元。有關貿易應收款項的撥備政策及撥備金額的其他詳情，請參閱本文件「財務資料—節選合併財務狀況表資料—貿易及其他應收款項」一節。

與主要零售藥店客戶訂立的年度框架銷售協議的主要條款與和主要分銷商客戶訂立者類似。詳情請參閱「與分銷商客戶的分銷協議」一段。

業 務

下表載列營業記錄期間有關我們的五大客戶的資料：

截至2012年12月31日止年度				
客戶	客戶業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 營業額總額 百分比(約)
客戶A	藥品分銷	60日至135日	9年	10.8
客戶B	藥店經營	20日至70日	3年	4.8
客戶C	藥品分銷	70日至100日	9年	4.6
客戶D	藥店經營	100日至160日	11年	3.9
客戶E	藥品分銷	140日至170日	5年	3.0

截至2013年12月31日止年度				
客戶	客戶業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 營業額總額 百分比(約)
客戶B	藥店經營	20日至70日	4年	4.9
客戶A	藥品分銷	60日至135日	10年	4.7
客戶F	藥品分銷	60日	1年	4.5
客戶D	藥店經營	100日至160日	12年	3.5
客戶E	藥品分銷	140日至170日	6年	3.0

截至2014年12月31日止年度				
客戶	客戶業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 營業額總額 百分比(約)
客戶D	藥店經營	100日至160日	13年	4.5
客戶A	藥品分銷	60日至135日	11年	4.2
客戶B	藥店經營	20日至70日	5年	3.4
客戶E	藥品分銷	140日至170日	7年	2.5
客戶G	藥品分銷	135日	8年	1.9

截至2015年6月30日止六個月				
客戶	客戶業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 營業額總額 百分比(約)
客戶D	藥店經營	100日至160日	14年	3.4
客戶H	藥品分銷	120日	8年	3.2
客戶A	藥品分銷	60日至135日	12年	3.0
客戶B	藥店經營	20日至70日	6年	3.0
客戶I	藥店經營	50日至80日	14年	2.1

業 務

醫藥分銷商客戶

我們向分銷商客戶銷售產生的營業額截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月分別約人民幣1,373.4百萬元、人民幣1,694.5百萬元、人民幣2,218.4百萬元及人民幣1,165.8百萬元，分別佔同期產品銷售總營業額約68.3%、70.8%、73.8%及71.7%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，全部客戶(包括分銷商客戶)的銷售退貨分別約為人民幣5.6百萬元、人民幣5.2百萬元、人民幣9.9百萬元及人民幣6.1百萬元，佔各期間總營業額0.5%以下。

我們與主要為醫藥貿易公司的分銷商客戶存在賣方／買方關係。我們於產品付運至指定倉庫並驗收產品後確認營業額。除質量問題及包裝損壞外，我們一般不接受已售藥品的退貨或退款。我們主要將自醫藥生產商及分銷供應商採購的藥品銷售予分銷商客戶。我們認為，該業務模式可讓我們以較低成本接觸更廣泛的終端消費群及發展業務。根據標點信息的資料，該業務模式是醫藥分銷行業的普遍業務模式。鑑於我們與醫藥分銷商客戶的賣方／買方關係，我們對醫藥分銷商客戶並無控制權，且除指定完成銷售外，亦無實施任何政策。由於我們於截至2015年6月30日止六個月分銷5,756種產品，因而分銷商客戶根據本身的需要向我們採購，而不同的分銷商客戶通常向我們採購不同組合的產品。

下表列出所示期間分銷商客戶數量的變動：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年	2013年	2014年	6月30日止六個月
年／期初	626	611	660	700
年／期內增加	249	153	190	56
年／期內終止	264	104	150	84
淨增加／(減少)	<u>(15)</u>	<u>49</u>	<u>40</u>	<u>(28)</u>
年／期末	<u>611</u>	<u>660</u>	<u>700</u>	<u>672</u>

營業記錄期間分銷商客戶增加主要是由於我們擴充醫藥分銷業務並加大力度擴大客戶基礎所致。

業 務

營業記錄期間終止與分銷商客戶合作主要是由於(i)全行業整合醫藥經營企業；及(ii)彼等未能提供開展業務營運所必要的執照和許可證。根據標點信息的資料，我們終止與分銷商客戶合作的原因與行業標準一致。

下表載列所示期間終止合作的分銷商客戶營業額分析：

營業額來源	截至12月31日止年度						截至2015年6月30日	
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	營業額 (人民幣千元)	佔營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	佔營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	佔營業額 百分比	營業額 (人民幣千元)	佔營業額 百分比
截至2012年12月31日止年度 終止合作的分銷商客戶	29,014	1.4%	-	-	-	-	-	-
截至2013年12月31日止年度 終止合作的分銷商客戶	49,391	2.4%	33,101	1.4%	-	-	-	-
截至2014年12月31日止年度 終止合作的分銷商客戶	170,598 (附註1)	8.5%	224,064 (附註2)	9.3%	52,864	1.8%	-	-
截至2015年6月30日止六個月 終止合作的分銷商客戶	89,586	4.4%	59,018	2.5%	48,405	1.6%	13,143	0.8%
營業記錄期間終止合作的 分銷商客戶	<u>338,589</u>	<u>16.7%</u>	<u>316,183</u>	<u>13.2%</u>	<u>101,269</u>	<u>3.4%</u>	<u>13,143</u>	<u>0.8%</u>

附註：

- 約人民幣170.6百萬元中，有約人民幣92.7百萬元(約54.3%)來自截至2012年12月31日止年度我們的五大客戶之一。截至2014年12月31日止年度，該客戶因未能向我們提供GSP認證以繼續經營其醫藥分銷業務而被終止合作。
- 約人民幣224.1百萬元中，有約人民幣108.5百萬元(約48.4%)來自截至2013年12月31日止年度我們的五大客戶之一。由於我們得知該客戶已轉移業務重心，故於截至2014年12月31日止年度終止與該客戶合作。約人民幣48.2百萬元(佔該金額約21.5%)來自上文附註1所述的客戶。

業 務

分銷商客戶選擇標準

我們一般選擇能滿足評估標準的分銷商客戶，包括銷售網絡、於特定地理位置的影響、經營能力、信譽及經營年期。我們建立候選分銷商客戶的資料，其中包括註冊資本、經營範圍、員工數量及主要產品。我們檢查分銷商客戶的營業執照、GSP證書、中國藥品經營許可證及其他相關證明，並在相關執照及證明到期屆滿時要求分銷商提供更新的執照及證明。

與分銷商客戶的分銷協議

我們通常與主要分銷商訂立框架銷售協議，一般包括下列主要條款：

- 期限：一般為一年，可於屆滿前經雙方磋商新協議。
- 年度採購額：我們的框架銷售協議一般不載列年度採購額。
- 付款：分銷商客戶一般須於產品付運至指定倉庫後不多於150日內及品質檢查後以下列其中一種方式支付全部採購價：(i) 銀行轉賬；(ii) 支票或(iii) 銀行承兌滙票。
- 銷售退貨政策：除產品質量問題外，我們一般不接受銷售退貨。此外，分銷商客戶一般須在交付後3日內提出銷售退貨。未能通過品質檢測的產品須於交付後15日內提出銷售退貨，麻醉藥品、精神藥品及冷藏藥品則須於交付後24小時內提出銷售退貨。我們一般不接受銷售退貨期屆滿後提出的非質量問題銷售退貨。

分銷商客戶管理

我們不授予分銷商客戶任何地域或其他專有權。我們不要求分銷商客戶達成任何銷售或擴展目標或最低採購量要求，或提供最低轉售價值的保證。我們並無要求分銷商客戶提供存貨報告或銷售估計。我們不允許退回過時存貨，亦不提供協助處置過時存貨。處理過時存貨完全是分銷商客戶的責任。我們並無對分銷商客戶實施任何銷售及定價政策。除非我們有理由相信分銷商客戶無法履行付款責任或失去開展業務所必要的執照及許可證，我們通常更新與分銷商客戶的協議而不終止任何分銷商客戶。

我們採取嚴格的產品退回政策，除非產品質量問題及包裝損壞，一般不接受客戶(包括分銷商客戶)退貨，以防發生渠道堵塞。截至2012年、2013年及2014年12月31日止

業 務

年度與截至2015年6月30日止六個月，全部客戶(包括分銷商客戶)的銷售退回僅佔各有關期間總營業額少於0.5%。

我們通常並無親自採取有關措施避免分銷商客戶自相蠶食及相互競爭。根據標點信息的資料，生產企業控制其下游分銷商(包括但不限於控制地域或其他專有權或後續售價)；而不倚賴任何特殊藥品之獨家分銷權的下游分銷商(例如本公司)通常不會管理後續下游分銷商，此乃行業慣例。原因是通常(i)生產企業更願意控制本身產品供應及(ii)分銷商所分銷的產品範圍較廣，因此尚可於各項銷售中獲利，彼等將無意再控制特定產品的後續售價。

產品組合

截至2015年6月30日止六個月，我們分銷5,756種產品。我們通過層層檢查審慎挑選及採購新藥品，包括但不限於質檢、審查(i)藥品生產許可證、藥品生產質量管理規範認證及其他必要文件或(ii)藥品經營許可證、藥品經營質量管理規範認證及其他必要文件，亦檢查產品說明、產品有關市場及進行現場盡職調查。採購新產品後，我們會基於終端用戶的反饋進行市場調查，定期檢討有關產品的穩定性與可靠度及審閱營運數據(包括但不限於毛利率及存貨週轉天數)管理產品組合，以決定是否將其納入我們的產品組合。營業記錄期間概無單一產品貢獻的營業額超逾期間營業額的2%。下表載列我們的產品主要類別及各類別的數量：

產品類別	產品數量			截至2015年 6月30日 止六個月
	截至12月31日止年度			
	2012年	2013年	2014年	
西藥	3,308	3,349	2,985	2,881
中成藥	2,221	2,360	2,175	2,132
保健產品	135	153	126	121
其他(附註)	987	815	643	622
總計	<u>6,651</u>	<u>6,677</u>	<u>5,929</u>	<u>5,756</u>

附註：其他包括中藥材及飲片、醫療器械及化妝品。

業 務

西藥通常指人們用於防治、治癒或診斷疾病、調整身體機能、提高生活水平或保持身體健康的化學藥劑。中成藥通常指按照處方及根據中醫理論以中藥材及飲片加工而成不同劑形的藥品或配方。保健產品通常為食物分支，可用於調節身體機能，但不可用於治療疾病。

藥品的最終消費者主要為公眾。我們的產品涵蓋廣泛的藥物類別，包括但不限於咳嗽、淤痰及哮喘藥、感冒藥、心血管藥、胃腸道疾病藥、婦科用藥、耳、鼻、喉藥、眼部疾病藥、荷爾蒙及內分泌藥、維生素及礦物藥、整形外科疾病藥、肝膽藥、神經系統藥等。

下表載列營業記錄期間按營業額劃分的十大西藥：

序號	西藥產品	截至2012年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額 百分比	
1	碳酸鈣D3片	14.3	0.7%	維生素及礦物藥
2	硫酸氫氯吡格雷片	14.0	0.7%	心血管疾病藥
3	格列齊特片(II)	10.6	0.5%	內分泌系統疾病藥
4	苜達賴氨酸滴眼液	10.6	0.5%	眼部疾病藥
5	格列齊特緩釋片	10.1	0.5%	荷爾蒙及內分泌藥
6	枯草桿菌二聯活菌顆粒	9.9	0.5%	腸胃藥
7	多巴絲肼片	9.9	0.5%	神經系統藥

業 務

		截至2012年 12月31日止年度		
		估產品 銷售營業額		
序號	西藥產品	營業額 (人民幣 百萬元)	百分比	藥物類別
8	拉米夫定片	9.4	0.5%	肝膽藥
9	氨酚偽麻美芬片II/ 氨麻苯美片	8.8	0.4%	感冒藥
10	複方鳳梨蛋白酶腸溶片	8.6	0.4%	咳嗽、淤痰及哮喘藥

		截至2013年 12月31日止年度		
		估產品 銷售營業額		
序號	西藥產品	營業額 (人民幣 百萬元)	百分比	藥物類別
1	硫酸氫氯吡格雷片	17.5	0.7%	心血管疾病藥
2	拉米夫定片	16.9	0.7%	肝膽藥
3	阿托伐他汀鈣片	16.9	0.7%	心血管藥
4	格列齊特片(II)	14.0	0.6%	內分泌系統疾病藥
5	碳酸鈣D3片	13.9	0.6%	維生素及礦物藥

業 務

序號	西藥產品	截至2013年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額 百分比	
6	格列齊特緩釋片	13.1	0.5%	荷爾蒙及內分泌藥
7	複方醋酸地塞米松乳膏	12.7	0.5%	皮膚藥
8	枯草桿菌二聯活菌顆粒	11.4	0.5%	腸胃藥
9	厄貝沙坦片	10.4	0.4%	心血管藥
10	多巴絲肼片	10.2	0.4%	神經系統藥

序號	西藥產品	截至2014年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額 百分比	
1	阿托伐他汀鈣片	31.7	1.1%	心血管藥
2	硫酸氫氯吡格雷片	27.3	0.9%	心血管疾病藥
3	碳酸鈣D3片	21.6	0.7%	維生素及礦物藥
4	苄達賴氨酸滴眼液	19.2	0.6%	眼部疾病藥

業 務

截至2014年 12月31日止年度					
序號	西藥產品	營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額		藥物類別
			百分比		
5	格列齊特片(II)	17.8	0.6%		內分泌系統疾病藥
6	多潘立酮片(OTC)	17.6	0.6%		腸胃藥
7	厄貝沙坦片	15.7	0.5%		心血管藥
8	格列齊特緩釋片	13.6	0.5%		荷爾蒙及內分泌藥
9	枯草桿菌二聯活菌顆粒	12.9	0.4%		腸胃藥
10	複方醋酸地塞米松乳膏	12.3	0.4%		皮膚藥

截至2015年 6月30日止六個月					
序號	西藥產品	營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額		藥物類別
			百分比		
1	阿托伐他汀鈣片	24.4	1.5%		心血管藥
2	硫酸氫氯吡格雷片	12.7	0.8%		心血管疾病藥
3	苜達賴氨酸滴眼液	10.5	0.6%		眼部疾病藥

業 務

序號	西藥產品	截至2015年 6月30日止六個月		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	佔產品 銷售營業額 百分比	
4	格列齊特緩釋片	10.4	0.6%	荷爾蒙及內分泌藥
5	骨化三醇膠丸	7.3	0.4%	整形外科疾病藥
6	碳酸鈣D3片	7.0	0.4%	維生素及礦物藥
7	厄貝沙坦片	6.9	0.4%	心血管藥
8	格列齊特片(II)	6.8	0.4%	內分泌系統疾病藥
9	枯草桿菌二聯活菌顆粒	6.4	0.4%	腸胃藥
10	多潘立酮片(OTC)	5.8	0.4%	腸胃藥

下表載列所示期間我們按營業額劃分的十大西藥的毛利率範圍：

毛利率範圍

截至2012年12月31日止年度	2.0%至17.8% (附註)
截至2013年12月31日止年度	1.9%至6.6%
截至2014年12月31日止年度	2.2%至7.2%
截至2015年6月30日止六個月	2.1%至7.6%

附註：董事認為毛利率達17.8%乃由於一類藥品的產量暫時減少令其價格上漲所致。

業 務

下表載列營業記錄期間按營業額劃分的十大中成藥：

序號	中成藥產品	截至2012年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	佔產品 銷售營業額 百分比	
1	感冒靈顆粒	31.8	1.6%	感冒藥
2	夏桑菊沖劑	19.0	0.9%	感冒藥
3	蓮花峰茶	12.0	0.6%	感冒藥
4	陳香露白露片	8.7	0.4%	胃腸道疾病藥
5	金雞膠囊	8.1	0.4%	婦科用藥
6	金嗓子喉片	7.4	0.4%	耳、鼻、喉藥
7	蓮花峰茶(袋泡劑)	7.1	0.4%	感冒藥
8	速效救心丸	6.9	0.3%	心血管藥
9	藿香正氣口服液	6.9	0.3%	感冒藥
10	京都念慈菴蜜煉 川貝枇杷膏(150毫升)	6.9	0.3%	咳嗽、淤痰及哮喘藥

業 務

序號	中成藥產品	截至2013年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	佔產品 銷售營業額 百分比	
1	感冒靈顆粒	34.1	1.4%	感冒藥
2	抗病毒口服液	33.2	1.4%	感冒藥
3	夏桑菊顆粒	23.9	1.0%	感冒藥
4	消渴丸	12.3	0.5%	荷爾蒙及內分泌藥
5	小柴胡顆粒	11.0	0.5%	感冒藥
6	金雞膠囊	10.8	0.5%	婦科用藥
7	健胃消食片(0.5G*12片*3板)	10.2	0.4%	胃腸道疾病藥
8	藿香正氣口服液	9.6	0.4%	感冒藥
9	複方血栓通膠囊	9.2	0.4%	心血管藥
10	健胃消食片(0.8G*32片)	9.2	0.4%	胃腸道疾病藥

序號	中成藥產品	截至2014年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	佔產品 銷售營業額 百分比	
1	抗病毒口服液	54.2	1.8%	感冒藥
2	夏桑菊顆粒	44.3	1.5%	感冒藥

業 務

序號	中成藥產品	截至2014年 12月31日止年度		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額 百分比	
3	感冒靈顆粒	37.3	1.2%	感冒藥
4	消渴丸	31.7	1.1%	荷爾蒙及內分泌藥
5	藿香正氣口服液	18.0	0.6%	感冒藥
6	健胃消食片(0.5G*12片*3板)	17.3	0.6%	胃腸道疾病藥
7	小柴胡顆粒	16.7	0.6%	感冒藥
8	健胃消食片(0.8G*32片)	15.4	0.5%	胃腸道疾病藥
9	京都念慈菴蜜煉川貝 枇杷膏(150毫升)	15.0	0.5%	咳嗽、淤痰及哮喘藥
10	京都念慈菴蜜煉川貝 枇杷膏(300毫升)	14.0	0.5%	咳嗽、淤痰及哮喘藥

序號	中成藥產品	截至2015年 6月30日止六個月		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	估產品 銷售營業額 百分比	
1	夏桑菊顆粒	22.3	1.4%	感冒藥
2	感冒靈顆粒	22.1	1.4%	感冒藥
3	藿香正氣口服液	17.5	1.1%	感冒藥

業 務

序號	中成藥產品	截至2015年 6月30日止六個月		藥物類別
		營業額 (人民幣 百萬元)	佔產品 銷售營業額 百分比	
4	安宮牛黃丸	16.1	1.0%	心血管藥
5	小柴胡顆粒	15.2	0.9%	感冒藥
6	消渴丸	12.6	0.8%	荷爾蒙及內分泌藥
7	丹參保心茶	10.6	0.7%	心血管藥
8	急支糖漿	8.4	0.5%	咳嗽、淤痰及哮喘藥
9	丁桂兒臍貼	8.3	0.5%	胃腸道疾病藥
10	京都念慈菴蜜煉川貝 枇杷膏(150毫升)	6.6	0.4%	咳嗽、淤痰及哮喘藥

下表載列所示期間我們按營業額劃分的十大中成藥的毛利率範圍：

毛利率範圍

截至2012年12月31日止年度	0.2%至43.8% (附註)
截至2013年12月31日止年度	1.5%至6.9%
截至2014年12月31日止年度	1.9%至6.4%
截至2015年6月30日止六個月	2.2%至7.7%

附註：毛利率達43.8%乃由於我們已取得一類藥品的獨家地域分銷權。

業 務

營業記錄期間，我們每年最後一季的銷售普遍較高，而第一季則較低。最後一季的銷售往往較高主要是由於：(i)若干疾病於天氣寒冷時發病率較高，導致我們分銷的產品在冬季需求較高；(ii)治療冬日疾病的藥品價格偏高；及(iii)由於中國春節假期醫藥生產及分銷流程會中斷，因而此前會備貨儲存。第一季度的銷售往往較低，主要是由於中國春節假期前後商業活動減少，且客戶已提前於上年最後一季提前採購所致。詳情請參閱本文件「財務資料—影響經營業績的因素—季節性」一節。

下表按產品分類載列營業記錄期間的產品銷售所得營業額明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	營業額 (人民幣 千元)	佔 營業額 百分比								
	(未經審核)									
西藥	973,198	48.4%	1,130,817	47.3%	1,374,004	45.7%	667,234	46.2%	748,232	46.0%
中成藥	876,573	43.6%	1,086,120	45.4%	1,399,120	46.6%	673,671	46.6%	756,613	46.5%
保健產品	84,659	4.2%	90,253	3.8%	117,996	3.9%	57,184	4.0%	63,785	3.9%
其他	76,516	3.8%	84,967	3.5%	113,627	3.8%	45,652	3.2%	57,607	3.6%
總計	<u>2,010,946</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,392,157</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,004,747</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,443,741</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,626,237</u>	<u>100.0%</u>

截至2015年6月30日止六個月，我們的分銷組合包括2,899種非處方藥及2,857種處方藥，佔產品分銷總數約50.4%及49.6%。

下表載列截至2015年6月30日止六個月主要產品類別的售價範圍。

產品類別

每單位售價範圍

西藥	人民幣0.1元至人民幣2,425.7元
中成藥	人民幣0.4元至人民幣1,155.8元
保健產品	人民幣2.8元至人民幣217.2元

業 務

下表列載於營業記錄期間，我們作為一級分銷商或擁有全國或地區性獨家分銷權的產品的數目：

	截至12月31日止年度						截至2015年6月30日	
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	估全部		估全部		估全部		估全部	
	產品數目	比例(%)	產品數目	比例(%)	產品數目	比例(%)	產品數目	比例(%)
一級分銷商	2,858	43.0	3,105	46.5	3,461	58.4	3,491	60.6
其中：								
擁有全國或地區性獨家代理權	37	0.6	45	0.7	85	1.4	87	1.5
其他	3,793	57.0	3,572	53.5	2,468	41.6	2,265	39.4

下表載列營業記錄期間我們作為一級分銷商銷售產品所得營業額及毛利：

	截至12月31日止年度						截至2015年6月30日	
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	營業額	估營業額	營業額	估營業額	營業額	估營業額	營業額	估營業額
	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比
作為一級分銷商	882,879	43.9%	1,143,529	47.8%	1,563,105	52.0%	854,418	52.5%

	截至12月31日止年度						截至2015年6月30日	
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	毛利	估毛利	毛利	估毛利	毛利	估毛利	毛利	估毛利
	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比	(人民幣千元)	百分比
作為一級分銷商	35,793	44.0%	45,884	48.3%	66,769	52.5%	39,389	52.9%

我們大部分產品的保質期介乎1至5年，大多為2年。

業 務

銷售及市場推廣

我們與醫藥生產商合作進行銷售、促銷及市場推廣活動。我們亦經常向客戶刊發本身的推廣材料，展示我們的產品、宣傳促銷活動及企業形象。我們透過銷售代表進行商務訪問獲得反饋及召開研討會，與主要客戶保持密切業務聯繫。

截至2015年6月30日，我們於華南地區、福建省及浙江省有約148名銷售人員。

定價

我們分銷的產品價格乃考慮採購及經營成本、目標利潤率、市場競爭及狀況和客戶喜好等各項因素後釐定。此外，產品價格以若干生產供應商設定的指定售價為限。

供應商

我們自醫藥生產商及分銷供應商採購藥品。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們分別與合共934家、966家、1,013家及865家供應商交易，分別包括755家、799家、774家及638家醫藥生產供應商和179家、167家、239家及227家分銷供應商。我們根據供應商的產品選擇及質量、產品質量紀錄、業務規模及聲譽等多項標準審慎挑選新的供應商。我們的質量控制人員亦會審閱備選供應商的資格及往績記錄並僅選用符合我們標準的供應商。我們要求備選供應商提供彼等營運所必要的相關執照、許可證及文件，包括但不限於營業執照、藥品生產質量管理規範認證(或藥品經營質量管理規範認證證書)、中國藥品生產許可證(或藥品經營許可證)及其他相關證明，以評估彼等的資質及彼等控制產品質量的能力。對於現有供應商，我們會審閱彼等產品質量紀錄並要求彼等於執照及證明到期屆滿時續領相關執照及證明。

截至2015年6月30日，我們有865家供應商並與五大供應商擁有平均逾10年的業務關係。此外，約60%的供應商與我們建立業務關係已逾3年。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們自五大供應商採購的採購額合計分別佔總採購成本約36.0%、33.2%、31.7%及30.9%。同期，我們自最大供應商採購的採購額分別佔總採購成本約11.9%、13.4%、16.1%及14.4%。營業記錄期間，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日止年度與截至2015年6月30日止六個月，概無董事、彼等各自聯繫人或持有我們已發行股本超過5%的股東與任何五大供應商有關聯或擁有任何五大供應商的權益。

業 務

下表載列營業記錄期間有關我們的五大供應商的資料：

截至2012年12月31日止年度

供應商	供應商業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 採購總成本 百分比(約)
供應商A	藥品分銷	30日	10年	11.9
供應商B	藥品分銷及製造	0日至60日	6年	10.2
供應商C	藥品分銷	15日至30日	10年	6.0
供應商D	藥品分銷	30日	6年	4.3
供應商E	藥品分銷	5日至75日	9年	3.6

截至2013年12月31日止年度

供應商	供應商業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 採購總成本 百分比(約)
供應商A	藥品分銷	30日	11年	13.4
供應商B	藥品分銷及製造	0日至60日	7年	8.6
供應商C	藥品分銷	15日至30日	11年	4.6
供應商E	藥品分銷	5日至75日	10年	3.4
供應商F	藥品分銷	35日	11年	3.2

截至2014年12月31日止年度

供應商	供應商業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 採購總成本 百分比(約)
供應商A	藥品分銷	30日	12年	16.1
供應商B	藥品分銷及製造	0日至60日	8年	4.6
供應商E	藥品分銷	5日至75日	11年	4.1
供應商G	藥品分銷	45日	12年	3.5
供應商F	藥品分銷	35日	12年	3.4

截至2015年6月30日止六個月

供應商	供應商業務性質	信貸期	業務往來 年期(約整至 最接近年度)	佔本集團 採購總成本 百分比(約)
供應商A	藥品分銷	30日	13年	14.4
供應商B	藥品分銷及製造	0日至60日	9年	5.9
供應商E	藥品分銷	5日至75日	12年	4.0
供應商C	藥品分銷	15日至30日	12年	3.4
供應商F	藥品分銷	35日	13年	3.2

業 務

下表載列營業記錄期間按供應商類型劃分的採購總額明細：

	截至12月31日止年度						截至2015年6月30日	
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比
生產供應商	963,471	50.0%	1,243,002	52.6%	1,566,777	53.3%	859,984	53.9%
分銷供應商	962,275	50.0%	1,122,111	47.4%	1,375,422	46.7%	734,821	46.1%
總計	<u>1,925,746</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,365,113</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,942,199</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,594,805</u>	<u>100.0%</u>

我們於完成年度採購協議所規定的採購目標後即可直接或間接賺取生產供應商的採購折扣。該等採購折扣於我們購買產品時直接扣減採購成本。供應商向我們提供採購折扣的時間因採購協議而異，通常包括以下三個情況：(i) 確認達成過往年度採購目標後每年上半年；(ii) 確認達成年度採購目標後下一季度；及(iii) 確認達成年度採購目標後下一次採購。

下表載列營業記錄期間有關給予我們最高採購折扣的五位供應商的資料：

	截至12月31日止年度			截至2015年
	2012年 (人民幣千元)	2013年 (人民幣千元)	2014年 (人民幣千元)	6月30日 止六個月 (人民幣千元)
提供最高採購折扣的五位供應商的採購折扣總額	<u>5,198</u>	<u>14,428</u>	<u>24,276</u>	<u>11,372</u>
採購折扣總額	<u>17,821</u>	<u>41,936</u>	<u>79,901</u>	<u>46,041</u>
提供最高採購折扣的五位供應商的採購折扣總額佔採購折扣總額的百分比	29.2%	34.4%	30.4%	24.7%

業 務

下表載列營業記錄期間本集團五大供應商的採購折扣率：

五大供應商	截至2012年12月31日止年度		
	採購折扣	採購總額	採購折扣率
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	
供應商A	2,076	228,235	0.9%
供應商B	790	196,825	0.4%
供應商C	553	116,321	0.5%
供應商D	-	83,031	-
供應商E	380	68,800	0.6%

五大供應商	截至2013年12月31日止年度		
	採購折扣	採購總額	採購折扣率
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	
供應商A	4,058	316,481	1.3%
供應商B	3,161	202,934	1.6%
供應商C	1,962	109,064	1.8%
供應商E	1,111	80,504	1.4%
供應商F	958	75,099	1.3%

五大供應商	截至2014年12月31日止年度		
	採購折扣	採購總額	採購折扣率
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	
供應商A	7,649	474,837	1.6%
供應商B	3,457	135,471	2.6%
供應商E	2,396	121,409	2.0%
供應商G	2,989	103,364	2.9%
供應商F	2,186	99,547	2.2%

五大供應商	截至2015年6月30日止六個月		
	採購折扣	採購總額	採購折扣率
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	
供應商A	3,563	229,496	1.6%
供應商B	1,337	94,563	1.4%
供應商E	1,477	64,066	2.3%
供應商C	427	53,547	0.8%
供應商F	538	50,732	1.1%

業 務

下表載列營業記錄期間按供應商類型劃分的採購折扣明細：

供應商類型	截至12月31日止年度				截至2015年6月30日			
	2012年		2013年		2014年		止六個月	
	提供採購折扣的 供應商	採購折扣 數目	提供採購折扣的 供應商	採購折扣 數目	提供採購折扣的 供應商	採購折扣 數目	提供採購折扣的 供應商	採購折扣 數目
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
生產供應商	12,658	184	27,459	256	54,603	317	35,928	254
分銷供應商	5,163	23	14,477	36	25,298	68	10,113	65
總計	17,821	207	41,936	292	79,901	385	46,041	319

我們通常與供應商訂立框架採購協議，一般包括下列主要條款：

- 期限：一般為一年，可於屆滿前經雙方磋商新協議。
- 年度最低採購額：我們與供應商的框架採購協議一般不載列年度最低採購額。
- 付款：不同採購協議的付款方式與信貸期各有不同，一般包括三類：(i)預付賬款；(ii)產品付運至指定倉庫時支付全部採購價；及(iii)於產品付運至指定倉庫及質檢後不超過120日的信貸期內以下列其中一種方式支付全部採購價：(a)銀行轉賬、(b)電匯或(c)銀行承兌滙票。

由於(i)我們未委託任一生產商生產任一產品，及(ii)不少供應商均可提供同類產品，我們認為，儲存的絕大部分產品極易尋找替代供應商或替代產品，流失任何一家供應商不會對我們的業務有重大影響。雖然我們一般不與主要供應商訂立長期書面合約，但在維持可靠的供應來源方面並無經歷任何困難，且一般預料可維持充足售予客戶的醫藥產品的供應來源。

客戶與供應商重疊

醫藥分銷業務

營業記錄期間，我們有客戶亦屬供應商。營業記錄期間，五大客戶中一、零、零及零名亦是五大供應商。我們與身兼供應商的客戶的所有協議均按公平基準訂立。根

業 務

據標點信息的資料，醫藥行業中，相同產品通常指具有相同名稱、包裝規格、生產商和生產批號的產品。同一生產商所生產的同批藥品具有相同的獨特生產批號，亦包含相同到期日。根據標點信息的資料，其他方面相同但到期日不同的產品有不同的內在價值，因而定價不同。因此，根據標點信息的資料，醫藥行業中，倘產品有不同的生產批號，則通常不會視為相同產品。根據上述行業規範，營業記錄期間，我們並無向任何身兼客戶與供應商的人士買賣相同產品。營業記錄期間，我們向部分客戶出售或採購若干具有相同名稱、包裝規格及生產商但生產批號不同的產品。我們向身兼供應商的客戶銷售具有相同名稱、包裝規格及生產商但生產批號不同的產品於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月分別約人民幣21.5百萬元、人民幣31.6百萬元、人民幣52.9百萬元及人民幣4.2百萬元，分別約佔同期總營業額的1.1%、1.3%、1.8%及0.3%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，有關銷售的毛利分別約為人民幣1.0百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣0.2百萬元，佔同期總毛利約1.1%、1.3%、1.5%及0.2%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，有關銷售的毛利率分別約為4.7%、4.1%、4.0%及4.8%。我們向身兼客戶的供應商採購有關產品於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月分別約人民幣53.1百萬元、人民幣47.3百萬元、人民幣79.8百萬元及人民幣20.9百萬元，分別約佔同期總採購成本的2.8%、2.1%、2.8%及1.3%。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們來自身兼供應商的所有客戶銷售總額分別約人民幣588.4百萬元、人民幣501.7百萬元、人民幣997.7百萬元及人民幣457.9百萬元，分別約佔同期總營業額的29.2%、20.9%、33.1%及28.0%。來自彼等的採購總額分別約人民幣620.6百萬元、人民幣497.9百萬元、人民幣706.4百萬元及人民幣345.8百萬元，彼等分別約貢獻同期總採購成本的32.2%、21.7%、24.5%及22.3%。營業記錄期間，僅一方同時為我們2012年五大客戶及五大供應商，截至2012年12月31日止年度向其銷售的總額約人民幣92.7百萬元，向其採購的總額為人民幣83.0百萬元。截至2012年12月31日止年度，其為我們總利潤貢獻約9.3%。

服務業務

我們亦透過向供應商提供有關營銷策略及相關信息的諮詢服務賺取服務收入。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們自供應商賺取的服務收入總額分別約為人民幣6.0百萬元、人民幣9.1百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣9.2百萬元，分別貢獻該等期間我們營業額約0.3%、0.4%、0.3%及0.6%。

業 務

客戶與供應商重疊的商業原則

醫藥分銷業務

我們對我們所售或所購產品是否具相同名稱、包裝規格及生產商或對客戶或供應商是否為我們現有的供應商或客戶並無偏好。

當我們需要採購若干產品時，我們先會於市場詢價，然後選擇最有利之報價。藥品分銷商會因彼等特有的環境、資源及銷售策略而有不同報價。

對於相同名稱、生產商及包裝規格的產品(不論生產批號是否相同)，不同藥品分銷商提出的售價受以下因素影響：

- (i) 供應來源。視乎產品是採購自生產商或是另一藥品分銷商，採購價一般會不同；
- (ii) 購買量。賣方通常對購買量高的交易提供更有利價格；
- (iii) 成本，包括運輸成本及其他相關成本；及
- (iv) 銷售渠道。

藥品分銷業中，藥品分銷商批發因其交易性質，有高銷量低利潤率之特點。藥品分銷商(包括我們)透過藥品採購價及銷售價的差額產生利潤。藥品分銷商(包括我們)可獲得合理利潤率便會進行買賣。

當多於一方提供相似條款(考慮因素包括價錢、交付前置期、信貸期及優惠、供應貨品批次等)，我們通常會基於是否熟悉交易流程及能否互相信任而選擇已與我們建立業務關係的一方。因此，我們具有與身兼我們供應商的客戶供應產品之交易，亦有與身兼我們客戶的供應商購買產品之交易。

當市場供需出現變化導致我們所供應的產品短缺時，我們亦可能自客戶購買產品。由於產品的穩定供應對我們作為藥品分銷商的競爭力及與客戶維持長期關係而言非常重要，當有需要時，我們可能會向身兼我們的客戶的其他分銷商採購產品。例如，我們一般會向若干客戶供應產品，但在某些情況下(包括我們急切需要若干產品，或當我們的若干產品沒有存貨時等情況)及我們無法自我們往常的供應商及時購買產品時，我們可能會自我們的客戶採購產品。

我們自客戶採購產品的另一原因為擴張藥品分銷商的產品組合。藥品分銷業中，不同分銷商供應不同產品。為擴張我們的產品組合並增加我們於該行業的競爭力，我

業 務

們可能會自其他分銷商客戶採購產品。因此，此類分銷商間的互補產品分銷亦引致同時身兼我們的客戶及供應商的情況出現。

根據標點信息的資料，此做法於藥品分銷業中相當普遍。

服務業務

根據標點信息的資料，醫藥分銷公司利用現有資源為供應商提供諮詢服務及信息服務以賺取服務收入為醫藥分銷公司常用的業務模式。

與客戶及供應商之結算方法

營業記錄期間，我們與身兼供應商的客戶的結算安排包括以下兩種付款方式：(i) 大多數情況下，我們與身兼供應商的客戶就互相採購分開付款；及(ii) 部分情況下，當與同一方在接近的時間內進行買賣時，則雙方抵銷應付款項與應收款項，以淨額結算付款。

庫存管理

我們的存貨主要包括各種藥品以供分銷營運。我們管理存貨著重於有效控制存貨，維持可供客戶採購的產品種類，確保向客戶及時交付產品。我們的存貨週轉量通常保持穩定，存貨水平根據過往統計數據基於系統計算支持銷售所需最低存儲量及防止積壓所需最高儲存量釐定。我們根據每年及每月銷售計劃及現有存貨量制訂採購計劃，確保我們維持合理存貨水平。我們遵循藥品經營質量管理規範要求，已基於各類藥物的物理及化學性質建立不同類型的倉庫，其中包括陰涼庫及冷庫。此外，我們設立存貨管理的編碼系統，對各項存貨設定獨一無二的識別代碼，以便即時管理及控制存貨。我們的電腦化存貨管理系統亦令我們可即時追蹤倉庫的存貨水平及產品變動，並評估產品的受歡迎程度。根據有關資料，我們可優化採購數量及產品供應。我們監察倉庫產品的保質期。倘發現若干產品滯銷或即將過期，則系統會向員工發出警告，然後我們一般會聯絡供應商進行促銷或我們的銷售代表會針對目標客戶促進該等產品的銷售。產品到期前，我們會將該等產品下架並停止銷售以確保我們所分銷產品的安全。

截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們的存貨週轉天數分別約為39.9天、40.8天、31.1天及28.1天。詳情請參閱本文件「財務資料—節選合併財務狀況表資料—存貨」一節。

截至2015年6月30日，我們約有120名員工負責庫存管理。

業 務

質量控制及產品責任

我們認為產品質量對我們的持續增長至關重要，我們致力向客戶提供優質產品。此外，中國政府就醫藥行業刊發一系列國家質量標準，我們執行嚴格的質量控制程序，確保我們完全符合所有適用法律、法規及標準。我們的系統乃根據藥品經營質量管理規範規定而設計，我們的營運已取得藥品經營質量管理規範證書。我們致力於包括採購、收貨、檢查、倉儲及交付前檢查等業務營運的各階段實施質量控制。

我們的質量控制員工負責執行質量控制措施。於2015年6月30日，我們佛山及汕頭的質量監控團隊共包括22名僱員，全部質量控制員工及質檢人員持有藥品經營質量管理規範所要求的相關學歷資格。此外，我們設有溫控倉庫，為醫藥產品的質量和安全維持合適的儲存環境。

我們基於多種因素(包括彼等的產品選擇及質量、業務規模及商譽)審慎挑選供應商。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往績記錄並僅委聘符合我們標準的供應商。向新供應商採購前，我們會進一步審查彼等供應的產品以確保其合規。倉儲前，我們的質量控制員工會根據產品檢驗標準、我們的採購記錄、供應商發出的藥品檢驗報告核實製造商詳情、批准文號及包裝等所採購產品的基本資料。倘相關產品未通過驗證及核實，我們的質量控制員工會通知供應商且不予入庫。倘相關產品通過驗證及核實，我們的質檢人員會保管供應商發出的藥品檢驗報告及採購收據以供備案，並將該等產品儲存於我們的倉庫，此舉符合藥品經營質量管理規範規定。就儲存於倉庫的產品而言，我們的質量控制員工會定期進行質量檢查並監控儲存情況，其工作受質量控制部門所監察及監督。

此外，麻醉藥品及精神藥品等若干特種藥品另外儲存於受控制的裝置並由經過特別培訓的人員監控。為遵守國家食品藥品監督管理總局的若干規定，我們派出兩名經過特別培訓的人員負責監督該等藥品的入庫到運送。我們損壞的產品將存放於指定獨立不合格品庫並於該等產品到期後即時通知相關合資格人員進行銷毀，而質量控制部門的僱員會全程監控該銷毀過程。

我們的供應商通常提供質量保證，並於有效期內對所供應產品的質量負責。供應商將承擔產品質量問題對我們造成的損失。

一般而言，藥品生產商會承擔產品責任，但我們亦可能就我們所分銷的產品承擔責任，尤其當有關責任乃因我們存儲或運輸不當所引起。我們並無購買產品責任保險，有關責任一般由生產商承擔。

業 務

根據標點信息的資料，在醫藥分銷行業，醫藥分銷商對供應商所供應貨品採納的質量控制措施主要為兩方面，包括(1)交易前資格檢查：一般而言只要企業(i)取得藥品生產許可證、藥品生產質量管理規範認證及其他必要文件或(ii)藥品經營許可證、藥品經營質量管理規範證書及其他必要文件，且無任何違反法律法規的紀錄，則視為該生產商生產的產品為合格產品；及(2)交易時檢查貨品：藥品經營質量管理規範僅要求分銷商核實相關發票、檢查報告及對每批藥品進行批量抽樣，就此我們的檢驗人員僅須檢查有關樣品的外表、包裝、標籤、產品說明及其他有關證明文件，並無強制要求醫藥分銷商檢查藥品的內在成份及質量。由於我們採納上述質量控制措施，我們的董事及標點信息均認為我們的質量控制措施符合行業規範。

退貨

除質量問題及包裝損壞外，我們一般不接受已售藥品的退貨或退款。有關政策符合中國相關法律法規。我們的供應商通常提供質量保證，倘我們發現彼等供應的藥品有任何質量問題，彼等須承擔所有責任。根據標點信息的資料，醫藥分銷商對供應商所供應貨品採納的質量控制措施主要為兩方面，包括(1)交易前資格檢查：一般而言只要企業(i)取得藥品生產許可證、藥品生產質量管理規範認證及其他必要文件或(ii)藥品經營許可證、藥品經營質量管理規範證書及其他必要文件，且無任何違反法律法規的紀錄，則視為該生產商生產的產品為合格產品；及(2)交易時檢查貨品：藥品經營質量管理規範僅要求分銷商核實相關發票、檢查報告及對每批藥品進行批量抽樣(就此我們的檢驗人員僅須檢查有關樣品的外表、包裝、標籤、產品說明及其他有關證明文件)，並無強制要求醫藥分銷商檢查藥品的內在成份及質量。此外，基於醫藥分銷商通常有大量的供應商並分銷大量產品，因此分銷商難以檢查每項產品的內部質量。因此，倘若包裝並無受損且妥善附帶檢查報告等相關文件，則分銷商無法知曉產品內部質量有無問題，故此若供應商未能供應符合質量標準的貨品，則醫藥分銷商(包括我們)或會因銷售劣藥而受到行政處罰。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，全部客戶(包括分銷商客戶)的銷售退貨分別約為人民幣5.6百萬元、人民幣5.2百萬元、人民幣9.9百萬元及人民幣6.1百萬元，佔各期間總營業額的0.5%以下。

業 務

產品召回

營業記錄期間，我們有一次重大產品召回事件，與毒膠囊有關，並按國家食品藥品監督管理總局要求召回產品。舉國震驚的毒膠囊事件是由於原材料製造商使用不符合標準的明膠引起的。由於藥品製造商已使用毒膠囊生產大量醫藥產品(包括下文所述我們牽涉銷售劣藥的3項產品)，故我們視其為重大事件。該事件導致在全國市場內召回大量醫藥產品。我們的員工收到藥品製造商於2012年4月及5月發出的產品召回通知後於同月開始聯繫客戶召回相關受影響產品。膠囊製造商承擔全部責任並允許我們換貨。該事件對我們的銷售、經營業績及業務運營無重大不利影響。由於該事件是由供應相關批次毒膠囊的原材料生產企業承擔責任，故我們認為該事件對我們的聲譽並無重大不利影響。

我們牽涉11宗銷售2012年至2013年期間本公司採購自生產供應商之劣藥的事件，其中3宗與上文所述須召回產品的毒膠囊事件有關，而其餘8宗(包括產品有可見異物)則毋須召回產品。由於劣藥並無危害人體健康及生命的不合理風險，因此根據《藥品召回管理辦法》毋須召回。有關產品召回的中國法規詳情請參閱「監管概覽—其他相關中國法律法規—藥品召回」一節。該11宗事件主要由於供應商未供應符合質量標準的藥品。由於單個事件行政處罰罰款不超過人民幣90,000元，總共行政處罰罰款不超過人民幣260,000元，故整體而言，該等事件個別或共同未對(或日後不會對)本集團財務或經營造成重大影響。中國法律顧問表示，本公司因獲供應藥品質量問題而遭受的罰款應由供應商承擔。董事確認，本公司已支付罰款並自有關供應商收回已支付的罰款。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，銷售劣藥及毒膠囊相關產品的營業額分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣0.1百萬元、零及零，約佔我們同期總營業額的0.02%、0.004%、零及零。

除上述毒膠囊事件外，我們的供應商亦發出產品召回通知，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度與截至2015年6月30日止六個月，我們已聯繫客戶分別召回2種、3種、10種、8種產品。該等產品召回事件均由相關產品供應商發起，且已召回產品的金額並不重大，約佔營業記錄期間營業額不足0.01%，故我們認為該等事件並不重大。營業記錄期間，我們並無收到任何其他重大客戶投訴及產品責任索償。

業 務

物流

於2015年6月30日，我們有兩個物流配送中心，位於廣東省汕頭和佛山。我們的物流配送中心是我們儲存從供應商採購的藥品的倉庫，並用作向客戶分銷產品。

我們已建立自有的物流隊伍，負責交付產品。於2015年6月30日，我們的物流隊伍包括146名人員。於2015年6月30日，我們擁有及營運59輛普通送貨車輛及3輛冷藏送貨車輛，供我們位於汕頭和佛山的物流配送中心方圓約150公里範圍內交付產品之用。至於交付產品至方圓約150公里以外的地點，我們委聘經過質量控制部門審核並認為合資格的第三方物流供應商確保向我們的客戶及時交付產品。營業記錄期間，我們與第三方物流供應商無重大糾紛。該等第三方物流供應商承擔交付及運輸期間的產品損失或損壞風險。

研發

於營業記錄期間，我們並無進行任何研發活動，或產生任何研發開支。

獎項及嘉許

我們已從中國多家機構獲得獎項和嘉許。下表載列我們的主要獎項：

年份	獎項及嘉許	頒獎機構
2015年	「中國AAA級信用企業」	商務部國際貿易經濟合作研究院及中國合作貿易企業協會
2015年	連續14年(2001-2014)「廣東省守合同重信用企業」	廣東省工商行政管理局
2015年	連續四年(2011-2014)「廣東省誠信示範企業」	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會
2015年	2014-2015年廣東省服務業百強企業	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會

業 務

年份	獎項及嘉許	頒獎機構
2015年	2014年度佛山市藥品批發(連鎖)企業信用等級A級誠信示範企業	佛山市醫藥保健品行業協會
2015年	2014年度「批發零售大戶」	中共汕頭市龍湖區委員會及汕頭市龍湖區人民政府
2015年 (2011年至 2015年)	納稅大戶	中共汕頭市龍湖區委員會及汕頭市龍湖區人民政府
2015年 (2011年至 2015年)	廣東省企業500強	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會
2014年	2013-2014年全國藥品流通行業「最佳質量管理創新獎」、「最佳物流管理創新獎」、「最佳對供應商服務獎」	中國醫藥商業協會
2014年 (2004年至 2014年)	A級納稅人	汕頭市國家稅務局及汕頭市地方稅務局
2014年	2012-2013年度國家「守合同重信用」企業	國家工商管理總局
2013年	2013年度汕頭市保健食品經營企業安全示範點	汕頭市食品藥品監督管理局
2013年	2010-2011年度國家「守合同重信用」企業	國家工商管理總局
2013年	 「廣東省著名商標」	廣東省工商行政管理局

業 務

年份	獎項及嘉許	頒獎機構
2013年	「汕頭市百家骨幹企業」及「汕頭市百家現代服務業企業」	中共汕頭市委及汕頭市人民政府
2011年	「廣東省醫藥流通行業領軍品牌」	廣東省醫藥行業協會
2011年	「廣東省現代產業500強項目」單位	廣東省發展和改革委員會、廣東省經濟和信息化委員會、廣東省科學技術廳、廣東省國土資源廳、廣東省農業廳及廣東省統計局

反腐敗及反商業賄賂措施

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提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。

據董事所知，彼等確認於營業記錄期間及直至最後可行日期，本集團及其僱員並無涉及任何欺詐及賄賂活動或因賄賂或欺詐而被有關機構調查。

業 務

僱員

截至2012年、2013年及2014年12月31日與截至2015年6月30日止六個月，我們分別有563、583、630及604名全職僱員，全部均位於中國。下表載列截至2015年6月30日我們僱員按職能劃分的明細：

職能	僱員人數	佔僱員總數的百分比 (%)
管理	7	1.2%
採購	40	6.6%
銷售	148	24.5%
庫存	120	19.9%
物流	146	24.2%
質量控制	22	3.6%
財務與會計	52	8.6%
人力資源與行政	44	7.3%
其他	25	4.1%
合計	<u>604</u>	<u>100%</u>

薪酬

根據中國勞動法，本集團各中國法人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薪酬制度，以激勵僱員及使彼等的個人利益與本集團的整體利益保持一致。我們考慮空缺及晉升人選時會優先考慮表現優異的現有僱員。我們相信，執行僱員表現與薪酬掛鈎可大大激勵管理層及僱員，實現股東回報最大化。

與僱員的關係

我們認為與僱員的關係良好。我們於營業記錄期間並無經歷任何罷工、停工或重大勞資糾紛，亦無在招聘或挽留僱員方面遭遇重大困難。

培訓

我們的管理團隊十分注重僱員的個人發展及成就。每名新僱員獲提供足夠的培訓計劃及資深僱員的在職監督，以促使彼等獲得各自工作職能所需的技巧。此外，我們向僱員提供多項內部及外部培訓計劃(包括定期的案例分析工作坊)，以期發展彼等的醫藥分銷行業專業技巧和知識。

業 務

職業健康和安​​全

我們須遵守中國安全法律及法規，當中列明我們的營運團隊須遵守的健康及安全措施的法定標準。我們須為僱員提供工作安全教育及培訓與符合地方和國家標準的工作安全條文。此外，我們監督和組織僱員培訓，以確保彼等嚴格遵循工作安全規則與程序。我們確認我們並無在任何重大方面違反任何中國有關職業健康和安全的法律或法規。

我們已採納及執行業務營運所需的一系列職業健康及安全程序與措施。我們已為僱員制定職業安全指引，例如操作物流配送中心各項設施的安全措施。

據董事確認，營業記錄期間，我們並無發生任何重大的工作安全事件，亦無因違反工作安全法律及法規而遭我們職員提出任何索償。

環境

我們相信我們的業務性質無涉及環境相關的重大風險。我們確認於營業記錄期間我們在所有重大方面遵守相關環保法律法規。

保險

我們持有不同類型的保單以保障本身的資產和業務，包括汽車保險、存貨財產綜合險和保障承受較高風險之員工(例如司機及駐廣東省外的銷售人員)的團體意外險。董事認為，我們現有的保險保障充分。我們會不斷檢討及評估風險組合，並因應需要和按照中國行業慣例對保險事宜作出必要及適當的調整。營業記錄期間，我們並無提出任何重大保險索賠。

知識產權

於最後可行日期，我們在中國和香港擁有對本身業務有重大意義的21項註冊商標，和11個註冊域名。有關我們知識產權的其他詳情載於本文件「附錄七 — 法定及一般資料 — 有關我們業務的其他資料 — 知識產權」。

董事確認，於最後可行日期概無任何嚴重侵犯我們商標的行為。然而，倘未來出現任何侵犯我們商標的行為，我們的形象及盈利能力可能受到不利影響，而我們將就有關侵權向第三方採取行動。

業 務

競爭

根據標點信息的資料，2010年至2014年，醫藥分銷行業維持穩健增長，總銷售收益由人民幣5,809億元增至人民幣12,017億元，複合年增長率為19.9%。中國醫藥分銷行業目前高度集中，但市場參與者眾多。2014年，從華南地區醫藥大企業的總市場份額看，華南地區醫藥分銷行業屬於適度集中的市場，領先企業的規模優勢明顯。然而，考慮到2014年華南地區有約2,350家分銷企業，領先企業佔據大部分市場份額，餘下市場由眾多小型分銷企業共享。董事相信，中國醫藥分銷行業現正進行整合。我們相信，儘管市場競爭將日趨激烈，惟由於目標客戶基礎、業務模式及產品組合有別，故並非醫藥分銷行業的所有參與者均視為我們的競爭對手。

我們為立足於華南地區並已深耕多時的藥品分銷商。根據標點信息的資料，按醫藥分銷業務的收益計量，2014年在華南地區醫藥分銷公司(包括華南地區的國有企業)中，我們排名第七位，並於所有民營醫藥分銷公司中排行第三位。根據標點信息的資料，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們於華南地區醫藥分銷市場的市場份額分別約為2.3%、2.2%及2.4%，而於中國醫藥分銷市場的市場份額分別約為0.2%、0.2%及0.3%。根據標點信息的資料，我們主要面對於華南地區營運的大型全國和區域分銷商的競爭。我們與競爭對手在分銷網絡的滲透度、服務的客戶類型、與供應商的關係、產品組合的廣度、服務及運送、物流、地區覆蓋、信貸期及客戶支持等方面競爭。

不論競爭的程度和類別如何，我們仍計劃通過提供廣泛的產品組合、維持有效庫存控制及提供優質服務持續拓展新客戶關係和業務機會及進一步服務現有客戶，以保持競爭力。

證書及許可證

於營業記錄期間及截至最後可行日期，我們已從相關政府機構取得在中國經營業務至關重要的一切必備牌照、批文及許可證。相關牌照、批文及許可證十足有效，不存在致使被吊銷或撤銷的情況。我們的中國法律顧問告知，彼等預計我們更新相關牌照、許可證及批文不會有任何法律障礙。

業 務

下表載列我們現有營運所需的證書、許可證及批文詳情：

證書／許可證／ 批文	頒發機構	獲授人	證書／許可證／ 批文編號	到期日
藥品經營許可證	廣東省食品藥品 監督管理局	本公司	粵AA7540177	2019年4月17日
	廣東省食品藥品 監督管理局	佛山創美	粵AA7571663	2019年5月28日
食品流通許可證	汕頭市龍湖區食品 藥品監督管理局	本公司	SP4405071510382191	2018年6月30日
	佛山市禪城區食品 藥品監督管理局	佛山創美	SP4406021110093481	2018年8月9日
衛生許可證	汕頭市龍湖區食品 藥品監督管理局	本公司	GDFDA 健證字(2005) 第0501J0069號	2016年10月9日
	佛山市禪城區食品 藥品監督管理局	佛山創美	GDFDA 健證字(2015) 第0604J0138號	2019年8月6日
藥品經營質量管理 規範認證證書	廣東省食品藥品監督 管理局	本公司	A-GD-14-0061	2019年1月19日

業 務

證書／許可證／ 批文	頒發機構	獲授人	證書／許可證／ 批文編號	到期日
	廣東省食品藥品監督 管理局	佛山創美	A-GD-14-0394	2019年4月17日
醫療器械經營 許可證	汕頭市食品藥品監督 管理局	本公司	粵341051	2016年8月7日
	汕頭市食品藥品監督 管理局	本公司	粵341051 (試劑)	2020年2月1日
	廣東省食品藥品監督 管理局	佛山創美	粵351068	2016年12月9日
	廣東省食品藥品監督 管理局	佛山創美	粵350524 (試劑)	2017年1月11日
第二類醫療器械經營 備案憑證	汕頭市食品藥品監督 管理局	本公司	粵汕食藥監械經營 備20150065號	不適用(附註)
互聯網藥品信息服務 資格證書	廣東省食品藥品監督 管理局	本公司	(粵)經營性2012-0001	2017年1月10日

業 務

證書／許可證／ 批文	頒發機構	獲授人	證書／許可證／ 批文編號	到期日
關於同意汕頭市 創美藥業有限公司 開展第三方藥品 現代物流業務的 批覆	廣東省食品藥品監督 管理局	本公司	粵食藥監通 專[2010]48號	不適用(附註)
關於同意汕頭市 創美藥業有限公司 作為第三方醫療器 械現代物流試點 企業的批覆	廣東省食品藥品監督 管理局	本公司	粵食藥監械 專[2011]4號	不適用(附註)
道路運輸經營 許可證	汕頭市交通運輸管理 服務中心	本公司	粵交運管許可汕頭 字440500000053號	2016年6月30日
互聯網藥品交易服務 資格證書	廣東省食品藥品監督 管理局	本公司	粵B20150001	2020年6月18日

附註： 該等證書及批文並無規定屆滿日期。

業 務

物業

自有物業

土地使用權

於2015年9月30日，我們持有一幅位於廣東省佛山市禪城區總地盤面積約為16,828平方米之土地（「佛山土地」）的國有土地使用權證，以及一幅位於廣東省汕頭市龍湖區總地盤面積約為16,406.8平方米之土地（於2015年7月28日以代價人民幣27,300,000元購買，佔用年期為50年）（「汕頭土地」）。我們已繳納土地出讓金人民幣27,300,000元。本公司已於2015年9月取得汕頭土地的土地使用權證。汕頭土地的年度折舊開支估計約為人民幣562,000元。

樓宇

截至2015年9月30日，我們持有位於佛山土地總建築面積約26,376.25平方米之樓宇的房屋所有權證。我們亦擁有位於汕頭土地總建築面積13,890.31平方米之物業，詳情載於下文。

欠缺房屋所有權證的中國物業

欠缺

本公司所擁有位於汕頭土地的物業包括倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍。

倉庫及配套辦公用房的建築面積為11,348.51平方米，尚未取得正式的建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及尚未完成建築驗收批准備案。

員工宿舍的建築面積為2,541.8平方米，尚未完成建築驗收批准備案。

上述房屋所佔用土地的國有土地使用權證直至2015年9月方取得。

因此，該等房屋尚未取得房產證。

業 務

原因

2015年7月土地轉讓之前，汕頭土地由汕頭市龍湖區龍祥街道如龍經濟聯合社（「如龍經濟聯合社」）持有。2015年7月之前，本公司從如龍經濟聯合社租用汕頭土地，並由如龍經濟聯合社申請並取得了倉庫、配套辦公用房及員工宿舍相關的建設用地批准書、建設用地規劃許可證、立項批覆、環評批覆、環保驗收批覆、消防設計審核批覆、消防設計驗收批覆及規劃驗收批覆以及員工宿舍的正式建設工程規劃許可證與建築工程施工許可證。

然而，如龍經濟聯合社未向建設主管部門申請辦理倉庫及配套的辦公用房正式的建設工程規劃許可證與建築工程施工許可證。雖然已辦理倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍的竣工驗收程序，但未到相關建設主管部門辦理驗收備案。

可能的法律後果

我們的中國法律顧問確認，因上述原因導致證件欠缺的可能法律後果如下：

- (i) 對於未辦理倉庫及配套辦公用房正式的建設工程規劃許可證的事宜，根據全國人大常委會發佈的《中華人民共和國城鄉規劃法》，倘未取得建設工程規劃許可證而進行建設項目，相關規劃部門可責令建設單位停止建設。倘建設單位尚可採取措施消除對規劃實施的影響，相關規劃部門可責令建設單位於規定期限內改正，且可處以建設成本5%至10%的罰款。
- (ii) 對於未辦理倉庫及配套辦公用房正式的建築工程施工許可證的事宜，根據國務院發佈的《建設工程質量管理條例》，倘建設單位未取得相關施工許可證或施工報告未獲批准而施工，可遭責令停止建設活動並於規定期限內採取補救行動，且遭處以建設成本1%至2%的罰款。
- (iii) 對於未符合相關備案要求的事宜，根據國務院於2000年1月30日發佈的《建設工程質量管理條例》，責令建設單位採取補救行動，且處以人民幣20萬元以上人民幣50萬元以下的罰款。

業 務

本公司確認相關建築物的建設成本總額約為人民幣2,970.6萬元，因此主管部門可處以最高人民幣406.5萬元的罰款。

建設單位一般是指負責相關許可證申請及登記和相關備案的主體。根據我們與汕頭市城市綜合管理局進行的訪談，後者確認：如存在城市規劃方面的行政處罰，會處罰負責相關許可證申請及登記和相關備案的建設單位。目前，負責相關建設許可證申請和相關文件備案的建設單位為如龍經濟聯合社。然而，由於物業實際由我們投資建設，故我們亦可能面對遭主管部門處以上述罰款的風險。

關於上文(i)至(iii)的法律後果，經與相關主管部門訪談及／或確認，我們因上述證件的欠缺被處罰的風險很低及我們不會被要求拆除建築結構或搬遷，主要原因在於：(a)我們已通過土地招拍掛程序獲得汕頭土地的土地使用權，汕頭市國土資源局也已向我們移交了汕頭土地；(b)汕頭市城鄉規劃局確認：倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍可以轉為永久建築，我們申辦倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍正式的建設工程規劃許可證與規劃驗收批覆不存在實質法律障礙；(c)汕頭市城市綜合管理局確認：如臨時建築經市城鄉規劃局認可永久建築，前述建築就不再視為臨時建築，也不會適用臨時建築相關法規，也不會被處罰；(d)汕頭市龍湖區住房和城鄉建設局確認：倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍不會被拆除，我們不會因倉庫及配套的辦公用房未取得建築工程施工許可證與倉庫及配套的辦公用房、員工宿舍未辦理建築驗收批准備案等被立案調查或被處罰，公司辦理建築工程施工許可證不存在實質法律障礙。

我們的中國法律顧問確認上述提及的政府部門均為相關事宜的主管部門。

我們的中國法律顧問表示，根據中國物權法，我們作為該等物業的擁有人或佔用人的權利(例如轉讓或出租汕頭土地及地上房屋或抵押汕頭土地及地上房屋以獲取抵押貸款)或會因欠缺相關房產證而受到不利影響。

董事確認我們無意出售有關物業或向銀行抵押有關物業作為抵押品。

與欠缺有關之補救措施

本公司已取得相關正式建設工程規劃許可證並開始著手陸續申請辦理該等房屋的建築工程施工許可證。在取得有關許可證後即會申請相關房屋所有權證。本公司預

業 務

計於2016年上半年取得房屋所有權證。我們的中國法律顧問表示，我們陸續申請辦理相關建築工程施工許可證及房屋所有權證不存在實質法律障礙。根據2009年4月10日發出的工程竣工驗收報告，建設單位、監理單位、施工單位、勘察單位與設計單位一致認為欠缺房屋所有權證的物業符合國家的有關法律法規及強制性標準要求，而相關建築物結構亦符合檢測要求。基於以上所述，董事確認營業記錄期間欠缺房屋所有權證的房屋安全狀況於各重大方面符合相關防火安全規定。

倘本公司須搬遷位於汕頭土地的倉庫、辦公用房及員工宿舍，本公司計劃將倉庫及辦公用房搬遷至位於佛山土地的物業，並於佛山租用適當物業作為員工宿舍。董事預期搬遷將於一個月內完成，搬遷成本總額約為人民幣1.2百萬元。董事認為，在佛山物色適當物業以搬遷員工宿舍並無任何困難。因此，董事認為，搬遷對我們的營運及財務表現並無重大影響。

因此，雖然欠缺房屋所有權證的物業對我們的營運重要，但我們認為該等缺失不會對本公司產生重大不利影響。中國法律顧問表示，汕頭物流中心並無被要求搬遷的風險。因此，本集團財務資料並無作出撥備。

此外，我們的控股股東承諾就上述證件的欠缺給我們造成的任何損失向我們提供補償。

本集團已成立項目團隊，由三名成員組成，包括執行董事姚先生及林志雄先生及獨立非執行董事周濤先生，負責監察相關批文及文件備案的整個申請流程。項目團隊將根據相關專業顧問的意見(如必要)，監督申請所有必要許可、批文及批准，協助及時籌備及提交相關申請，並每月及于必要時向董事會作出報告。

除上文所披露者外，我們的中國法律顧問表示，我們已取得中國土地及物業的土地使用權證及／或房屋所有權證。

獨立物業估值師羅馬國際評估有限公司已評估本集團於2015年9月30日之物業權益。羅馬國際評估有限公司的估值詳情及函件、估值概要內容載於本文件附錄三「物業估值報告」一節。

法律及合規事宜

我們的中國法律顧問確認，本集團已取得業務營運所有重大方面所需的一切必要牌照、許可證、批准及證書，而相關牌照、許可證、批准及證書均有效且未到期，且除下文另有披露外，營業記錄期間本集團於所有重大方面已遵守所有適用法律和法規。

業 務

下文為我們於營業記錄期間的重大不合規事項概要，及我們就有關事宜已採取的整改行動及預防措施。

不合規事件	不合規事件 詳情	不合規事件 的原因	相關法律法規 及法律後果 以及可能的 最高罰金及 其他財務責任	已採取/ 將採取的 補救措施
<p>本公司及佛山創美於2014年12月前未向相關住房公積金部門登記及未繳足住房公積金付款</p>	<p>2014年12月前，本公司及佛山創美未向相關住房公積金部門登記及並無為僱員繳納住房公積金。</p> <p>營業記錄期間直至最後可行日期，本公司及佛山創美並無被處罰款或罰金。</p>	<p>違規原因在於負責此事的僱員疏忽大意所致。</p>	<p>根據中國住房公積金管理條例及其他相關法規，中國公司須向相關住房公積金管理部門登記並為僱員繳納住房公積金供款。未能登記可能導致罰款人民幣10,000元至人民幣50,000元。根據相關中國法律法規，相關政府部門可能要求我們於指定期限內補繳欠繳的供款，如我們未能於指定期限內繳納供款，則會被中國法院頒令執行付款。</p>	<p>佛山創美於2015年7月30日與佛山市住房公積金管理中心面談，該中心確認(1)佛山創美未因住房公積金問題受到過該中心的處罰，與該中心也不存在任何正在進行的及潛在的爭議或糾紛；(2)如收到僱員投訴，其會要求付款，但該中心尚未收到佛山創美僱員關於未支付住房公積金的投訴。</p> <p>本公司2015年8月5日與汕頭市住房公積金管理中心面談，該中心確認如本公司為僱員支付欠付的住房公積金或僱員主動放棄參與住房公積金且不支付住房公積金供款，則本公司不會遭受處罰。</p>

業 務

不合規事件	不合規事件詳情	不合規事件的原因	相關法律法規及法律後果以及可能的最高罰金及其他財務責任	已採取／將採取的補救措施
				對於願意支付住房公積金供款的僱員，本公司已補繳住房公積金。
				基於上述與主管部門的面談結果，我們的中國法律顧問認為，相關部門責令我們彌補過往欠付的住房公積金供款或就過往不合規事件處罰我們的可能性較低。
				自2015年4月起，本公司及佛山創美已遵守中國住房公積金管理條例的相關規定，已根據有關法律法規為其所有僱員支付住房公積金。

此外，控股股東將與本集團簽訂一份彌償契據，以本集團為受益人，就其因上市日期或之前發生的上述違規事項而招致或蒙受的現金罰款、和解款項及任何關聯費用和開支提供彌償。

據此，並無在本集團財務資料中作出撥備。

我們的中國法律顧問認為該等不合規事件不會對本集團整體而言有重大影響，且上表所提及的所有中國政府機構均為該表所述相應事件的主管部門。

業 務

避免發生不合規事件的措施

為持續改善我們的企業管治，並避免未來再次發生不合規事件，本集團計劃或已採納下列措施：

- (1) 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；
- (2) 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和香港及中國適用法律及法規的意見；
- (3) 關於住房公積金的不合規事件，我們將改進僱員的人力資源管理，包括(i)為每名僱員建立個人僱用記錄；(ii)向當地政府部門妥善登記相關僱用條款；(iii)經人力資源經理及財務經理審批後，向僱員提供詳細的工資單；(iv)及時刊發相關表現審核要求；及(v)財務部門負責每月及時付款；及
- (4) 我們將建立內部報告機制供僱員向管理層報告潛在問題，亦建立內部審核機制確保遵守相關法律法規，而公司秘書將監督相關法律法規的執行。

董事及獨家保薦人的意見

董事及獨家保薦人已審閱本集團採取的相關企業管治措施，且獨家保薦人已與本公司內部控制顧問(專門提供企業管治、內部審核和內部控制檢討服務的香港專業公司)討論。董事及獨家保薦人認為，一旦採取上述企業管治措施，將足以防止有關不合規事件的再次發生，並認為不合規事件對上市規則第3.08、3.09及8.15條規定的董事是否適任並無任何重大影響，及對上市規則第8.04條規定的本公司是否適合上市亦無任何重大影響。

法律訴訟

本集團或會不時在日常業務過程中涉入各項法律或行政程序。於最後可行日期，我們並無涉入任何預期會嚴重影響我們業務或經營業績的重大仲裁、訴訟或行政程序。據我們所知，我們並無面臨任何預期會嚴重影響我們業務或經營業績的待決或潛在仲裁、訴訟或行政程序。

業 務

2015年新頒佈的藥品法規

2015年新頒佈藥品法規。下表概述該等法規及董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響。

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
國家食品藥品監督管理總局發佈的《關於藥品生產經營企業全面實施藥品電子監管有關事宜的公告》(2015年第1號)(「2015年公告」)	2015年12月31日前，所有藥品批發及零售企業均須嚴格按照經修訂GSP完成網上登記程序，對已賦碼藥品見碼必掃，及時核註核銷上傳信息，確保數據完整及準確，認真處理藥品電子監管系統內預警信息。	由於我們合規經營，已依照2015年公告完成網上登記，故2015年公告對我們的影響較小。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
國務院辦公廳於2015年2月28日發佈的《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》(「指導意見」)	就完善公立醫院集中採購工作提出指導意見，規定醫院使用的所有藥品(不含中藥飲片)均應透過省級藥品集中採購平台採購。	由於營業記錄期間醫院客戶應佔營業額低於2.0%，故指導意見對本集團的營運及財務表現並無嚴重影響。此外，衛生部、國家食品藥品監督管理總局及其他部門於2001年11月12日頒佈《醫療機構藥品集中採購工作規範》(試行)(「2001年工作規範」)，規定由縣級或縣級以上政府建立或由國有企業擁有的公立醫療機構必須參加醫療機構藥品集中採購工作。2010年7月7日，衛生部、國家發改委、國家食品藥品監督管理總局及其他部門對上述2001年工作規範進行修訂，頒佈《醫療機構藥品集中採購工作規範》，規定由縣級或縣級以上政府建立或由國有企業擁有的公立醫療機構必須通過省級或市級政府建立的非營利性藥品集中採購平台開展採購。指導意見進一步闡述該通知，對醫院現有省級集中藥品採購慣例並無重大影響。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
全國人民代表大會常務委員會於2015年4月24日發佈的《全國人大常委會關於修改〈中華人民共和國藥品管理法〉的決定(2015)》	政府不再直接制定及指導大部分藥品的定價。	有關放寬藥品價格管制的影響請參閱下文。
於2015年5月4日頒佈且自2015年6月1日起實施的《關於印發推進藥品價格改革意見的通知》	自2015年6月1日起，除麻醉藥品和第一類精神藥品仍暫時由發改委實行最高出廠價格和最高零售價格管理外，其他藥品的價格不再由政府制定。	部分藥品生產企業過往因若干藥品須遵守政府價格限定政策以致產品毛利率受制而停止生產該等藥品。實施該政策之後，該等藥品現可於自由市場買賣且價格回升至市場水平，因此藥品生產企業可能恢復生產該等藥品。我們認為這不僅導致市場上藥品種類增加，亦令藥品分銷行業(包含我們)的銷量增長。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
發改委於2015年5月4日實施的《關於加強藥品市場價格行為監管的通知》(「監管通知」)	各級價格主管部門須立即開展為期六個月的藥品價格專項檢查，檢查對象為藥品生產企業、醫療機構、疾病預防控制中心、血站、藥品集中採購平台等單位，檢查重點是競爭不充分藥品和特殊患者的特殊用藥價格，檢查內容是上述單位有否藉藥品價格改革之機從事擾亂市場價格秩序的違法行為。	由於我們分銷的大部分藥品面臨正常的市場競爭，故監管通知對我們的影響較小。
於2015年5月18日修訂及於2015年6月25日生效的《藥品經營質量管理規範》	主要修訂要求藥品經營企業審查新開辦供應商的上一年度企業年度報告公示情況而非工商年檢證明。	主要修訂乃工商法規要求變動，因此對我們並無影響。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
國家食品藥品監督管理總局於2015年11月10日發佈的《關於發佈藥物臨床試驗數據現場核查要點的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第228號公告)(「第228號公告」)	第228號公告主要是關於國家食品藥品監督管理總局對已通過自檢並提供相關資料的藥品註冊申請進行臨床試驗數據現場核查。臨床試驗機構或臨床試驗合同研究組織僅負責提供藥品註冊申請。	第228號公告可能對臨床試驗機構或臨床試驗合同研究組織有影響。由於我們並非臨床試驗機構或臨床試驗合同研究組織亦不參與任何藥物臨床試驗，因此董事認為第228號公告對我們並不適用，但可能會間接影響我們的藥品供應。由於我們截至2015年6月30日共有865家供應商(其中638家為生產供應商)可供應多種藥品，因此董事認為第228號公告對我們並無直接影響，因而不會對我們的營運和財務表現有重大影響。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
國家食品藥品監督管理總局於2015年11月11日發佈的《關於藥品註冊審評審批若干政策的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第230號公告)(「第230號公告」)	第230號公告載列多項解決積壓藥品註冊申請問題及提高審核和批准藥品註冊質量與效率的措施。	第230號公告可能對醫藥生產商有影響。由於我們並非醫藥生產商亦不申請註冊任何藥品，因此董事認為，第230號公告對我們並不適用，但可能間接影響我們的藥品供應。由於我們截至2015年6月30日共有865家供應商(其中638家為生產供應商)可供應多種藥品，因此董事認為第230號公告對我們並無直接影響，因而不會對我們的營運和財務表現有重大影響。

業 務

新藥品法規名稱	新藥品法規主要變動	董事認為該等法規對本集團經營及財務表現的影響
國家食品藥品監督管理總局於2015年11月18日發佈的《關於發布〈關於開展仿製藥質量和療效一致性評價的意見(徵求意見稿)〉意見的公告》(國家食品藥品監督管理總局2015年第231號公告)(「第231號公告」)	第231號公告主要包括三方面： (1) 指明對仿製藥的質量及效果進行一致性評價的重要性。該等評價旨在滿足大眾的醫藥需求，對提高中國醫藥行業的總體水平、幫助調整醫藥行業的經濟結構及行業升級和增強中國醫藥行業的國際競爭力相當重要； (2) 進一步界定評價仿製藥質量及療效的多個方面，包括評價目標及時限；及 (3) 強調醫藥生產商負責評價質量及療效。	第231公告主要針對醫藥生產商，可能對醫藥生產商有影響。然而，由於我們並非醫藥生產商，因此董事認為，第231號公告對我們並不適用，但可能間接影響我們的藥品供應。由於我們截至2015年6月30日共有865家供應商(其中638家為生產供應商)可供應多種藥品，因此董事認為第231號公告對我們並無直接影響，因而不會對我們的營運和財務表現有重大影響。