

業 務

概 覽

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國醫藥市場第四大營銷、推廣及渠道管理服務供應商，按2014年的收益計算，我們的市場份額為6.4%。我們亦是中國血漿藥品(中國醫藥市場增長最快的分部之一)唯一的營銷、推廣及渠道管理服務供應商。根據弗若斯特沙利文報告，中國血漿藥品市場2010年至2014年的複合年增長率為23.2%，高於同期中國整體醫藥市場及進口藥品市場的複合年增長率。因血漿藥品供不應求、有利的政府措施、市場發展以及中國製造工藝技術改良驅動，弗若斯特沙利文報告預計血漿藥品市場2015年至2019年的複合年增長率為22.4%。

我們經驗豐富的管理團隊深諳中國進口醫藥市場，尤其是血漿藥品，並且開發及採用嚴格且有效的篩選程序物色備選產品，為中國的進口醫藥市場發揮強勁的發展潛力。我們的產品組合包括部分血漿類進口醫藥產品及中國醫藥市場其他快速增長及有相當市場規模的產品。過去五年，我們產品組合所屬的若干市場分部(即腫瘤科及血液科)的增長快於中國藥品的總體增長水平。

我們的產品包括人血白蛋白注射液，是一種人血白蛋白產品。根據弗若斯特沙利文報告，人血白蛋白為中國血漿藥品市場最大組成部分，按2014年的銷售收益計算，市場份額為55.8%。截至2015年8月31日，人血白蛋白是中國唯一允許進口及銷售的血漿藥品。根據弗若斯特沙利文報告，2010年至2014年中國進口人血白蛋白市場複合年增長率為30.8%，預期2015年至2019年的複合年增長率為19.8%，超過中國整體醫藥市場過往及預期的增長。

我們自奧克特琺瑪採購人血白蛋白注射液，根據弗若斯特沙利文報告，按2014年全球銷售收益計算，奧克特琺瑪是全球領先的血漿藥品生產商之一。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月自奧克特琺瑪購買的產品分別佔我們收益的零、47.2%、66.2%及65.8%。人血白蛋白注射液為目前唯一可用於透析患者及低蛋白血症新生兒的人血白蛋白產品，是中國第四大暢銷人血白蛋白產品，根據弗若斯特沙利文報告，2014年的市場份額為9.6%。根據弗若斯特沙利文報告，2013年至2014年，我們的人血白蛋白注射液銷售額年增長率為150.2%，分別佔各年度中國所有人血白蛋白產品銷售額的3.5%及7.3%。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國唯一的進口血漿藥品之營銷、推廣及渠道管理服務供應商。因此，我們的服務廣受在中國缺乏獨立營銷及推廣能力的海外中小藥廠選用。我們的服務包括管理產品註冊及續期、制訂及實施營銷及推廣策略、渠道管理、協助參與投標、委任及管理經銷商和存貨管理。

我們與供應商訂立長期協議，取得授權在全國或特定區域進行營銷及推廣。我們的溢利來自於將採購自供應商的產品售予中國經銷商。根據該業務模式，我們的服務價值反映在與供應商協商之採購價以及與經銷商協定售價之差價，而非預先協定銷售佣金或營銷、推廣或服務費。

業 務

我們近期取得供應以下產品的權利：

- 2011年4月，我們與麥道甘美生產的安可欣及麥道必的中國獨家銷售代理 Deutsche Sinomed 訂立獨家經銷協議，擔任上述兩種產品的中國獨家服務供應商。
- 2012年11月，我們與奧克特琺瑪簽訂有關供應人血白蛋白注射液的長期經銷協議，自此我們在中國24個省市及自治區成為該產品的獨家服務供應商。於2015年8月，奧克特琺瑪確認我們供應人血白蛋白注射液的獨家服務權。此外，於2015年9月，我們與奧克特琺瑪訂立經銷協議之補充協議，奧克特琺瑪確認(i)奧克特琺瑪預期2015年至2019年會增加向我們交付的人血白蛋白注射液；及(ii)每年會真誠討論定價以確保(在商業可行的情況下)我們獲得合理利潤。
- 我們於2014年自鵬盈採購滔羅特、泰特及愛賽福，並於2015年3月透過鵬盈自貝斯迪和福斯卡瑪的中國獨家銷售代理銓福獲得該等產品於中國的獨家供應權。
- 2015年9月，我們亦成為遼寧萬嘉芯能Q₁₀在中國的獨家服務供應商，期限為2015年10月至2025年12月。

我們的收益由2012年的人民幣26.2百萬元增至2013年的人民幣532.5百萬元，再增至2014年的人民幣950.1百萬元。截至2015年6月30日止六個月，我們錄得收益人民幣608.7百萬元。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們的毛利分別為人民幣3.2百萬元、人民幣61.1百萬元、人民幣129.8百萬元及人民幣82.7百萬元，相關期間的毛利率分別為12.4%、11.5%、13.7%及13.6%。

競爭優勢

我們相信下述優勢令我們從競爭對手中脫穎而出，並可把握良好未來增長機會：

我們是中國醫藥市場第四大營銷、推廣及渠道管理服務供應商及進口血漿製品唯一的相關服務供應商。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國醫藥市場最大的營銷、推廣及渠道管理服務供應商之一，按2014年的收益計算，我們的市場份額為6.4%。根據弗若斯特沙利文報告，中國醫藥市場2010年至2014年的複合年增長率為19.1%，預期2015年至2019的複合年增長率為14.7%。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國唯一的進口血漿製品營銷、推廣及渠道管理服務綜合供應商。血漿製品為中國醫藥市場增長最快的環節之一，主要是由於供應明顯不足、有利的政府措施、市場發展以及製造工藝的技術改進所致。根據弗若斯特沙利文報告，2010年至2014年，中國血漿製品市場規模的複合年增長率為23.2%，而進口人血白蛋白市場(包括我們產品組合中主打的血漿類產品人血白蛋白注射液)的複合年增長率為30.8%。根據弗若斯特沙利文報告，預期2015年至2019年中國血漿製品市場的複合年增長率為22.4%，而進口人血白蛋白市場的複合年增長率為19.8%。

我們為在中國缺乏獨立營銷及推廣能力的海外中小藥廠提供綜合服務。經過全面評估管理層對地區市場的了解及我們的服務質素與銷售能力，奧克特琺瑪(根據弗

業 務

若斯特沙利文報告，按全球銷售收益計為全球領先血漿製品製造商之一)於2012年11月授權我們在中國部份地區供應人血白蛋白注射液。我們憑藉專門的服務，自2012年11月起成為奧克特珐瑪在中國24個省市及自治區銷售人血白蛋白注射液的獨家服務供應商。於2015年8月，奧克特珐瑪確認我們在上述地區供應人血白蛋白注射液的獨家服務權。此外，於2015年9月，我們與奧克特珐瑪訂立經銷協議之補充協議，奧克特珐瑪確認(i)奧克特珐瑪預期2015年至2019年增加向我們交付人血白蛋白注射液；及(ii)每年會真誠討論定價以確保(在商業可行的情況下)我們獲得合理利潤。我們有信心可保

業 務

持我們於該等地區的獨家服務供應商地位。根據弗若斯特沙利文報告，人血白蛋白注射液為中國銷量排名第四的人血白蛋白產品，市場份額為9.6%。我們預期憑藉與奧克特瑛瑪建立已久的合作關係，大幅提高整體銷量及維持我們作為進口血漿製品最大服務供應商的地位。我們認為，該高速增长市場分部的持續擴大及我們的現有市場領先地位會持續推動增長及擴大規模。

我們提供多樣化產品組合，專注中國醫藥市場血漿類及市場高速增长或規模大的其他種類進口藥品。

我們的策略是專注提供進口血漿藥品及中國醫藥市場其他高速增长或交易量大的產品。我們經驗豐富的管理團隊深諳中國進口醫藥市場，尤其是血漿製品，負責監督實施嚴密的產品篩選流程，包括評估市場規模、目前及未來市場份額及產品競爭力。我們亦偏好與人血白蛋白注射液互補，用於治療慢性及老年疾病的產品。通過該流程，管理層更能判斷引入中國的產品能否獲得市場認可及普及。我們亦持續監察新產品市場，計劃通過服務新供應商產品豐富我們的產品組合，此與營業紀錄期間我們增添新供應商及產品至產品組合的歷史一致。

於全球發達及新興市場出售的人血白蛋白注射液是全球有出色安全紀錄的公認優質產品。由於鋁離子含量較其他人血白蛋白產品低，根據弗若斯特沙利文報告，人血白蛋白注射液是目前市場上所有人血白蛋白產品中唯一可用於治療低蛋白血症新生兒的人血白蛋白產品。根據弗若斯特沙利文報告，2014年，人血白蛋白注射液為中國銷量排名第四的人血白蛋白的產品，市場份額為9.6%。

除血漿製品外，我們的產品組合包含屬中國進口醫藥市場其他高速增长或交易量大的產品。按2014年收益劃分，抗感染藥物領域佔中國最大市場，而我們銷售及推廣麥道甘美生產的兩種抗生素產品安可欣及麥道必。根據弗若斯特沙利文報告，2014年，按中國抗生素收益計算，安可欣是第二大注射用頭孢呋辛鈉。2014年，我們亦開始供應以下三類進口產品：(i) 滔羅特(牛磺熊去氧胆酸膠囊，被視為治療膽結石最有效的口服膽酸藥品)；(ii) 泰特(暢銷的注射用還原型谷胱甘肽，用於治療中毒及肝臟疾病)；及(iii) 愛賽福(截至2015年8月31日，為國家食品藥品監督管理總局批准進口的唯一一種注射用果糖 — 1,6 — 二磷酸果糖，主治酒精中毒、營養不良及低磷酸鹽血症引致的呼吸系統衰竭等低磷酸鹽血症及慢性疾病)。根據弗若斯特沙利文報告，2010年至2014年中國市場口服膽酸產品、谷胱甘肽產品及1,6 — 二磷酸產品的複合年增長率分別為21.4%、19.8%及19.8%，均高於中國進口醫藥的總體複合年增長率18.3%。預期2015年至2019年口服膽酸產品、谷胱甘肽產品及果糖 — 1,6 — 二磷酸產品的複合年增長率分別

業 務

為16.9%、14.9%及13.5%。此外，由於目前並無可競爭的牛磺熊去氧膽酸產品在中國出售，故滔羅特成為目前可於中國購買的唯一第三代口服膽酸藥物。鑑於滔羅特作為最新一代口服膽酸產品的臨床療效顯著，加上其獨佔市場，我們相信本身已具備有利條件從中國進口醫藥市場另一高速增长分部獲利。

我們為進口藥品提供寶貴且備受歡迎的綜合營銷、推廣及渠道管理服務。

海外中小藥廠在嘗試進軍快速增長的中國醫藥市場時會面對諸多挑戰。該等挑戰包括在中國參與投標與醫院採購及辦理國家食品藥品監督管理總局註冊和續期的制度繁雜、設立內部營銷與推廣團隊及建立覆蓋廣泛的銷售網絡所費不菲以及有關於本土市場銷售的具體難題。由於海外中小藥廠(包括我們目前的供應商(包括奧克特珉瑪、麥道甘美、貝斯迪及福斯卡瑪))建立及維持獨立內部營銷、推廣及銷售渠道管理能力並不符合成本效益，因此該等公司一般委聘服務範圍廣泛的本地綜合供應商，以協助在中國營銷及銷售產品。

我們所提供的綜合服務有助海外中小製藥公司快速及深入了解中國醫藥市場。我們協助供應商投標、甄選及管理對醫院銷售往績良好的經銷商及協調和管理首次產品註冊及註冊更新。招標程序通常於三至六個月內完成。我們先對招標進行研究，編製相關文件及釐定競標價格再提交。首次產品註冊及產品註冊更新通常分別需三年以上及三個多月方可完成。供應商承擔首次產品註冊及註冊更新的成本及費用，包括聘請進行臨床試驗之醫療機構及醫生和CRO的成本及費用。我們從供應商採購產品再售予我們遍佈中國的大部分省份和地區及眾多醫院和其他醫療機構(包括逾950家三級醫院)的經銷商網絡。我們亦安排熟悉本地市場且經驗豐富的營銷及推廣團隊與我們的經銷商合作，並透過學術研討會及行業會議向醫生推廣我們的產品。

我們的高級管理層成功提供相關服務予海外供應商的往績卓著。2012年11月，我們獲奧克特珉瑪授權長期(直至2024年12月31日)在中國24個省市及自治區經銷人血白蛋白注射液，該項權利於2015年6月延至無限期。我們詳細研究中國人血白蛋白產品市場，就人血白蛋白注射液定製全面服務，包括指定兩名實力雄厚的經銷商，即全球醫藥零售行業巨頭Walgreens Boots Alliance, Inc.為其合資夥伴之一、中國最大的醫藥經銷商之一廣州醫藥和於1996年成立的深圳上市醫藥企業集團四川科倫藥業股份有限公司的聯屬人科倫醫藥作為人血白蛋白注射液的兩大經銷商並協助我們建設廣泛覆蓋醫院的人血白蛋白注射液經銷網絡。根據中國醫藥商業協會及商務部的資料，按2014年中國頂級藥品批發公司的收益計算，廣州醫藥及科倫醫藥分別排名第五及第十。我們的其他供應商包括麥道甘美及貝斯迪。麥道甘美為中國最大的抗生素產品跨國供應商，擔任我們的獨家服務供應商供應兩種產品，而貝斯迪，中國口服膽酸藥品的第二大供應商，則獨家向我們供應其新一代口服膽酸藥品滔羅特。

業 務

我們相信，我們與四家供應商的關係穩定，是因為我們協助彼等進駐不斷發展以及銷售穩定增長的中國市場。營業紀錄期間，我們所服務各產品的銷售業績理想且銷售額穩定增長，供應商並無另覓服務供應商以滿足彼等的銷售目標。我們提供的服務較同行更具競爭力，而更換服務供應商會令供應商承擔不必要的成本及風險。因此，供應商願意與我們續訂合約。

我們採用靈活有效的營銷及推廣服務模式，由強大的經銷商網絡及經驗豐富的營銷及推廣團隊提供支援。

以我們成功的往績為證，我們擁有高效率的營銷、推廣及渠道管理團隊。於2015年6月30日，我們有67名經驗豐富的內部營銷、推廣及渠道管理僱員，其中超過一半擁有逾五年醫藥銷售的專業經驗。於最後可行日期，內部團隊的22名成員在我們四川省成都總部，其餘人士在中國其他各省市及自治區，均專注於營銷及推廣我們組合中現有的六類產品。我們總部的營銷、推廣及渠道管理團隊主要負責協調及管理產品註冊及續期、投標、擬定營銷及推廣計劃及與我們的經銷商共同實施營銷方案(包括舉辦行業會議及學術研討會)。我們遍佈中國各地的營銷及推廣專員，致力善用經銷商網絡推廣我們所供應的產品。

我們嚴格管理及監察我們設立的銷售網絡。我們主要與可接觸大多數醫院、可靠倉儲及送貨服務以及過往達到或超額完成銷售目標的知名經銷商合作。人血白蛋白注射液的經銷商包括業內兩大經銷商廣州醫藥及科倫醫藥。組合內其他產品的經銷商主要為擁有覆蓋指定省份、直轄市或自治區大部分醫院的廣泛銷售網絡的省級經銷商。

我們根據各產品的特點及其供求變化擬定營銷及推廣策略。我們首先進行初步市場調研，再由管理層據此擬定營銷及推廣策略初稿。然後，我們的內部團隊按各產品的特點審慎制定更為完善的詳細營銷計劃。例如，我們為剛進入中國醫藥市場不久的滔羅特制訂的營銷及推廣計劃旨在通過醫院組織的學術研討會向臨床醫生推廣滔羅特的臨床特徵及療效。我們參與並制訂具體計劃以組織更多的全國及地區學術研討會及行業會議，向醫生宣傳我們產品的治療領域、臨床應用、療效及其他特性。

業 務

我們有經驗豐富及恪盡職守的管理團隊。

我們的高級管理團隊成員平均有7.5年的中國醫藥行業經驗且深入了解產品選擇、產品營銷及推廣策略的執行。憑借管理團隊豐富的行業知識和不懈的努力，我們連續取得銷售增長和盈利能力持續提升的成功紀錄。我們的管理團隊由創始人、董事會主席兼行政總裁黃先生領導。黃先生有26年中國醫藥行業專業經驗，熟悉監管環境、了解全國及地區市場發展情況與進口藥品註冊流程。有關黃先生的履歷詳情請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」。黃先生自我們於2011年成立以來一直掌管業務，負責營運策略與整體規劃及管理。在黃先生領導下，我們成為中國醫藥行業第四大營銷、推廣及渠道管理服務供應商(按2014年收益計算)及進口血漿製品服務的唯一營銷、推廣及渠道管理服務供應商，我們的收益由2012年的人民幣26.2百萬元增至2014年的人民幣950.1百萬元，同期市場份額由0.3%增至6.4%。

管理團隊及我們董事會的其他成員對我們的成功亦貢獻頗多。我們的執行董事張志傑女士監管本集團藥品研發，擁有逾十年相關領域專業經驗。加入本集團前，張女士擔任中國中醫科學院的助理副主任藥師與博士後研究員。我們的高級管理層成員吳玥女士監管我們的經銷商網絡，擁有逾十年中國藥品銷售專業經驗，加入本集團前擔任百特醫療用品貿易(上海)有限公司業務經理。我們最近委任的獨立非執行董事兼內部控制及企業管治委員會主席鄒小磊先生在公眾公司企業管治領域聞名遐邇。有關我們董事及高級管理層履歷的詳情請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」。

管理團隊深諳中國醫藥市場並擁有豐富的管理業務及執行策略經驗，令我們獲益匪淺。我們相信，經驗豐富、恪盡職守及穩定的高級管理團隊有助我們的持續增長。

策略

我們的目標是通過實施以下策略，鞏固本身作為中國醫藥行業(尤其是進口血漿製品市場)領先的營銷、推廣及渠道管理服務供應商的地位，並成為該行業垂直整合的領導者：

鞏固作為中國進口血漿製品營銷、推廣及渠道管理服務供應商的領先地位。

目前中國血漿製品供不應求，導致其增長率高於整體醫藥市場的增長率。根據弗若斯特沙利文報告，預期2019年中國血漿製品市場將達人民幣546億元，2015年至2019年的複合年增長率為22.4%。根據此預期增長，我們計劃借助現有廣泛的銷售網絡加深與奧克特瓊瑪長期合作關係，鞏固作為中國最大進口血漿製品營銷、推廣及渠道管理服務供應商的地位。由於預期中國人血白蛋白注射液的銷量與市場份額將迅速提升，我們計劃延續並加強推廣活動及擴大經銷網絡。我們已建立信息管理系統及制訂一系列措施，旨在壯大內部營銷、推廣及渠道管理人員(由67人增至約120人)的隊伍，並為

業 務

彼等的培訓計劃(如僱員入職、銷售、營銷策略及技巧培訓及提供有關本行業的深造機會)投入更多資源。我們亦計劃增加自奧克特琺瑪的人血白蛋白注射液採購量，進一步滿足中國患者及臨床醫師的強勁需求。作為該計劃的一部分，於2015年9月，我們與奧克特琺瑪訂立經銷協議之補充協議，奧克特琺瑪確認(i)奧克特琺瑪預期2015年至2019年向我們交付的人血白蛋白注射液數量會增加；及(ii)每年會真誠討論定價以確保(在商業可行的情況下)我們獲得合理利潤。

我們計劃進一步擴大產品組合，並預期未來數年血漿製品的銷售收益會大幅增加。

繼續擴大產品組合，實現綜合服務平台的協同效應。

我們擬進一步擴大血漿製品以外的其他藥品組合，尤其專注以使用血漿製品的患者為目標客戶的治療領域，實現經營協同效應。血漿製品一般售予患有各類嚴重疾病、情況危急的病人。相信我們能以該等產品的現有患者群為目標群體，利用現有銷售網絡及渠道，充分發揮銷售人員的潛能、增加收益基礎及提高毛利率並減少供應商集中風險。我們認為過往利用集中的產品篩選程序甄選高增長產品的經驗，推動產品組合中各產品的銷售增長加上深入了解中國醫藥市場有助我們繼續物色具巨大增長潛力的產品。

例如，2015年9月，我們與遼寧萬嘉簽訂合作協議，成為芯能Q₁₀在中國的獨家服務供應商，期限為2015年10月至2025年12月。芯能Q₁₀於國家食品藥品監督管理總局註冊為膳食補充劑。芯能Q₁₀含有的CoQ₁₀是維持基本細胞功能必需的脂溶性抗氧化劑，可用作膳食補充劑或藥物，對健康有多種益處。預期經銷芯能Q₁₀於2015年第四季度產生收益。有關芯能Q₁₀的詳細討論，請參閱下文「一產品一備選產品一芯能Q₁₀」。

通過壯大營銷、推廣及渠道管理團隊，利用更貼近患者的經銷商及增加醫療機構覆蓋面，繼續滲透中國醫藥市場。

我們相信中國市場及其進口藥品市場總體上將持續快速增長。為充分利用市場機遇，我們計劃至2016年初將內部營銷、推廣及渠道管理團隊由截至2015年6月30日的67人增至約120人。透過擴充團隊，我們希望擴大地方銷售網絡的地域覆蓋面，向下拓展銷售渠道，更貼近患者。隨著產品組合的擴大，我們亦計劃增加醫院、醫療機構及藥房的銷售覆蓋面，以擴闊我們的網絡。我們將投資外部專業培訓課程，邀請行業專家開展辦公室研討會，從而幫助我們的營銷、推廣及渠道管理團隊進一步鞏固產品知識及營銷與推廣能力。該等舉措有助我們籌備擴展產品組合日後需求，預期銷量會大增。

業 務

我們計劃使用營運資金設立四個區域銷售辦事處，覆蓋華南、華西、華東及華北，監督各自地區的僱員。該等區域銷售辦事處主要負責甄選及管理經銷商，而相關事情目前由四川省成都總部負責。我們計劃優化經銷商網絡，將重點由省級經銷商轉向經銷商，再向下拓展銷售渠道，更貼近醫院與患者，以便更了解當地市場、醫院採購程序及醫師與病人偏好。

由於我們擴充內部營銷、推廣及渠道管理團隊，我們計劃派遣成員與我們的經銷商合作，提高當地醫生對我們產品組合中滔羅特的認識，並向醫生宣傳滔羅特的治療範圍、臨床特徵及療效。我們亦擬通過加強與當地醫生的聯繫收集更多我們所售產品的臨床反饋，深入了解地區市場趨勢，修正我們的營銷與推廣計劃以迎合潮流。為此，我們參與醫院的學術研討會，推廣我們的產品組合中的產品。

我們相信該等計劃將進一步改善靈活而有效的營銷與推廣模式，使我們可制定符合產品組合中當前及未來產品特徵的定製策略與規劃。透過該等措施，我們相信能夠提高溢利、爭取省級經銷商目前掌握的部分價值鏈，從而把握重大增長機會及深入滲透中國醫藥市場。

不斷更新信息管理系統，優化營銷、推廣及銷售網絡，提升經營效率及提高成本效益。

我們計劃持續投入以維持及更新信息管理系統，提升經營效率。我們計劃將現有ERP信息管理系統升級為更先進的客戶關係管理系統(即CRM系統)，以便我們於網上下單後自動生成訂單，檢索最新訂單、銷售及存貨數據，更精確有效地管理及監察採購、銷售及存貨水平。我們相信，通過更新信息管理系統，我們將能夠深入分析區域市場，向供應商提供更及時精確的銷售及存貨數據。我們擬將營運資金約人民幣5.0百萬元投資用於升級信息管理系統以更好地管理業務及盡量提高成本效益。我們認為，ERP信息管理系統有助營業紀錄期間收益及利率增長，而新添置的CRM系統將進一步提升整體信息管理系統的穩定性、準確度及效率。該等系統有助我們更好地管理營銷、推廣及銷售網絡、提升經營效率及提高整體經營成本效益。

業 務

通過投資自身冷鏈設施、研發基地及開發產品研發能力，促進多渠道增長，發展成為垂直綜合公司。

為更好地控制血漿製品的安全與質量並降低倉儲成本，我們在四川省成都市雙流縣興建先進冷鏈設施(包括先進的控溫技術及精密的質量控制系統)。預期中國監管機構會加強實施有關冷鏈物流設施GSP認證的法律及法規，合資格設施會因此減少，繼而令我們產品所必需的合資格冷鏈倉儲服務供應及選擇更少。為適應人血白蛋白注射液倉儲的高安全及高質量標準要求及符合更加嚴格的監管標準，我們決定建立冷鏈設施，以更好地管理優質及符合中國行業標準冷鏈物流設施短缺相關的經營風險。我們預期冷鏈設施將會配合我們產品組合數量增加及快速增長的網絡擴張覆蓋範圍，提高效率並降低成本。通過在現有服務範圍基礎上新增優良的倉儲服務，亦會鞏固我們作為領先營銷、推廣及渠道管理服務供應商的地位。第一期設施僅為自用。第二期設施竣工後，我們計劃向中國西南部地區的其他國內外製藥公司及彼等的銷售代理出租設施。我們相信，通過提供該等服務，我們的冷鏈業務可有效地競爭，增加我們的收益基礎，擴充業務及促進多渠道發展。有關冷鏈設施的詳情，請參閱下文「一業務擴張」。

第二期設施亦包括一個研發基地，該研發基地將進一步提高我們的研發能力及尋求自身產品的發展。詳情請參閱下文「一業務擴張」。我們計劃通過內部開發及與領先的學術及行業參與者合作不斷培養研發能力，在中國推出高溢利及臨床療效顯著的新產品，成為我們在中國醫藥市場的新增長渠道。2013年，我們分別與中國中醫科學院及清華大學訂立技術顧問服務協議，開發及測試治療急性早幼粒細胞白血病的以雄黃為主的化學藥品Sinco I。根據弗若斯特沙利文報告，2014年中國急性早幼粒細胞白血病佔急性白血病(白血病的一種主要子類別)案例的3.3%至21.2%。根據弗若斯特沙利文報告，按中國所有癌症的發病率計白血病排第十。該產品預期於2017年開始臨床試驗，預期於2022年至2023年間推向市場。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們對該產品的研發開支分別為零、人民幣0.8百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.2百萬元。該產品一旦推出，將補充我們的產品組合，促進多渠道發展。

若有適當機會，我們或會收購擁有血漿相關行業的專有知識產權、產品或技術的醫療、製藥及生物製藥公司，以補充現有業務。我們目前並無物色任何收購目標。

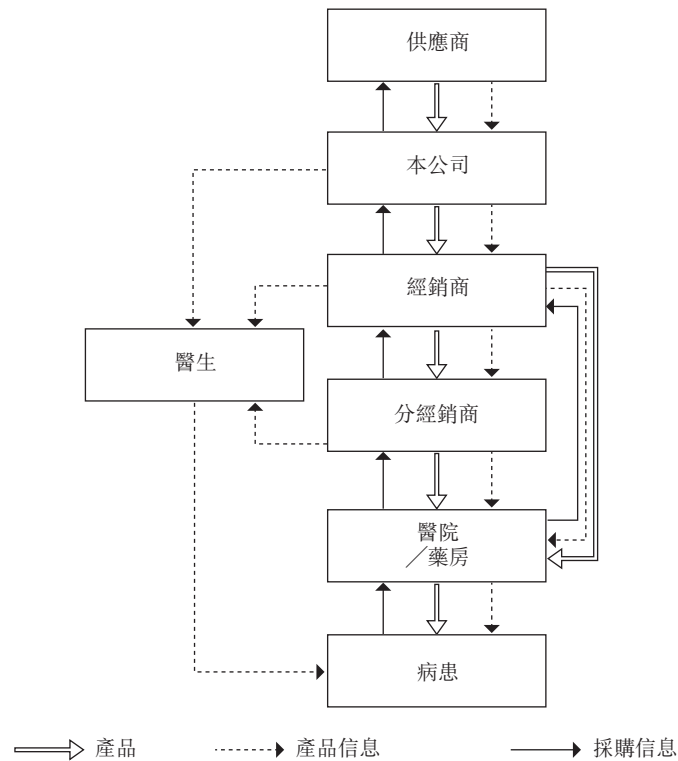
業 務

服務

我們是中國醫藥市場最大的營銷、推廣及渠道管理服務供應商之一，根據弗若斯特沙利文報告，按2014年的收益計算我們的市場份額為6.4%。我們亦是進口血漿製品營銷、推廣及渠道管理服務(為中國增長最快市場之一)的唯一中國供應商。我們為並無中國市場獨立營銷及推廣實力的海外中小型製藥商提供綜合服務。根據弗若斯特沙利文報告，我們的供應商包括2014年銷售收益領先全球的血漿製品製造商之一奧克特琺瑪。我們的主要服務如下：

- 制定營銷及推廣策略；
- 執行營銷及推廣策略；
- 協調與管理冷鏈倉儲及交付服務；
- 參與招標程序；
- 指定及管理經銷商；
- 存貨管理；及
- 協調與管理產品更新註冊及首次產品註冊。

下圖為我們服務的一般產品流程圖、產品信息及採購信息：



業 務

我們與供應商或其全球銷售代理訂立長期供應協議，在全國或廣泛區域開展該等產品營銷及推廣。我們的經銷商則主要負責向醫院及醫療機構銷售及交付產品。我們的收益來自於將採購自供應商的產品轉售予我們的中國經銷商。根據該業務模式，我們所提供服務的價值反映於與供應商協商的採購價及與經銷商協定的售價，而非預先協定銷售佣金或營銷、推廣或服務費。

我們視乎產品組合中產品的不同類型適當調整服務，靈活經營以達致最大成本效益。我們根據各產品的特點及市場變化制定並實施不同的營銷及推廣策略。例如，我們為人血白蛋白注射液量身定製的營銷及推廣計劃主推優異品質並強調是唯一的新生兒用藥。我們為奧克特琺瑪專訂的服務主要是有效管理經銷商以將該產品引進中國市場、管理註冊及更新註冊、提供具效率的清關、協調與管理服務、維持優質的冷鏈儲存和提供及時且具成本效益的交付服務。尤其是，我們能配合奧克特琺瑪的戰略目標為人血白蛋白注射液提供大量資源以增加市場份額及提高品牌知名度，並在中國血漿類藥品市場達到預期迅速增長。為提升銷售額，我們亦向經銷商傳達有關人血白蛋白注射液的技術信息及臨床方面的知識。為實現醫院及藥房的廣泛覆蓋和最高存貨週轉率，我們選擇該行業兩大頂級經銷商廣州醫藥和科倫醫藥，作為人血白蛋白注射液的主要經銷商。於2012年11月獲授權供應人血白蛋白注射液後，我們所售人血白蛋白注射液的中國市場份額由2013年的3.5%增至2014年的7.3%。

由於安可欣及麥道必在所屬市場較為成熟，因此我們的服務主要為管理廣泛的經銷商網絡。我們監察經銷商每季銷售表現，向經銷商建議覆蓋醫院的範圍及根據我們的評估每年決定是否與各經銷商更新協議。

對於剛進入中國進口醫藥市場不久的滔羅特，我們已制訂具體計劃針對醫院的專家部門舉辦學術研討會及行業會議，向醫生宣傳該等產品的治療範圍、臨床特徵及應用、療效及其他特性。

制定營銷及推廣策略

我們就產品組合的各產品制定營銷策略及計劃。我們會考慮各項因素，包括全國及地區市場需求、供應情況、競爭產品、相關病患人群的人口分佈情況、全國及地區患病率及普遍治療方案。我們制定及完善更詳細的營銷策略及計劃後方會於中國市場營銷、推廣及銷售產品，並與經銷商緊密合作改善方案。我們的營銷計劃會詳細說明每名經銷商的銷售目標、首選醫院及醫療機構、可能舉辦的學術座談會及行業會議、營銷渠道及營銷預算。我們根據市場發展和經銷商、醫院及醫生的反饋不時調整營銷計劃。

業 務

對於中國醫療界尚較生疏的滔羅特，我們的營銷策略側重向醫生宣傳該等產品的臨床特性及應用、療效、副作用及其他臨床方面的知識。我們向內部團隊及推廣合作夥伴提供全面的培訓，確保向醫生傳遞準確的信息。我們計劃舉辦及贊助頻密的行業會議、學術研討會及其他營銷活動，以促進醫療專業人士對該等產品的了解。我們計劃於各種醫療會議以及全國及地區醫藥展覽會舉辦學術研討會。我們亦打算於全國重點醫院專家部門召開小組討論會。

執行營銷及推廣策略

我們通過經驗豐富的內部團隊並利用我們經銷商的當地網絡執行專訂的營銷策略及計劃。於2015年6月30日，我們有67名合格且經驗豐富的內部營銷、推廣及渠道管理人員，超過一半擁有5年或以上有關於中國銷售藥品方面的專業經驗。憑藉高素質、經驗豐富的團隊，我們可有效管理廣泛的經銷商網絡、與經銷商、醫生及醫院就所售產品的臨床特性、治療範圍、應用、療效及副作用進行溝通，從而為供應商提供優質服務。於最後可行日期，內部團隊中有二十二名成員常駐我們位於四川省成都的總部，其餘則位於中國其他各省市及自治區的基層部門。

我們重視與經銷商合作向醫生推廣該等產品的臨床表現及使用方法。我們向醫院建議，由經銷商開展市場營銷活動或派遣我們自己的員工參與學術研討會及行業會議，以提升我們產品的認知度。

自2014年開始銷售滔羅特、泰特及愛賽福起，我們制訂市場營銷及推廣策略，由我們於中國各基層部門的內部營銷、推廣及渠道管理團隊以及我們的經銷商訪問醫院，向醫生宣傳所售產品的特徵及作用並收集醫生的臨床反饋。我們亦制訂具體計劃於特定區域市場內選定的重點醫院的專家部門組織學術研討會，以提高及加深專業醫療人員對我們所售產品的認識並收集反饋信息以深入了解當地市場趨勢。

我們參與醫學協會會議及展覽會場的學術研討會及行業會議和小組討論，並計劃日後舉辦更多該等會議及討論。我們通過該等活動與醫生討論我們產品組合中各產品的臨床特徵、應用、治療範圍及市場發展。截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月，我們組織該等活動分別產生費用零、零、人民幣0.2百萬元及人民幣50,300元。

我們已擴張中國經銷商網絡至超過2,100家醫院及其他醫療機構。2015年6月30日，我們產品組合的銷售廣泛覆蓋全國超過950家三級醫院、超過900家二級醫院及超過80家一級醫院以及超過250家藥房和其他醫療機構。

業 務

渠道管理服務

我們的渠道管理服務專注提供安全的倉儲、冷鏈儲存和具競爭力的交付服務、參與招標程序、委任及管理經銷商、優化經銷商、醫院及藥房的存貨水平並收集、整理及分析銷售數據。

倉儲及交付服務

我們目前透過委託協議使用一處第三方倉儲設施並與三家第三方交付公司訂約，為產品提供物流服務，密切監察該等公司的服務質素。設施為供應商提供廣泛的物流網絡，有助確保具成本效益地及時處理產品的進口至最終交付。我們會就設備的系統故障或中斷運作引致的損失獲得彌償。營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們並無因所使用冷鏈設施的故障而蒙受存貨損失，亦無遭遇設施嚴重中斷運行。

因為人血白蛋白注射液必須於介乎2至25攝氏度的溫度下倉儲及運輸，我們為人血白蛋白注射液使用第三方向我們提供的冷鏈交付服務。第三方控溫車輛所使用的溫度監察系統採用先進的技術以實施自動溫度控制，確保運輸期間恆溫。控溫車輛確保倉儲及運輸安全，以符合GSP標準。其他產品並無嚴格的控溫倉儲或交付要求。

我們每年與我們租用第三方倉庫及交付服務的公司訂立服務協議。我們的第三方倉庫均符合GSP認證，並嚴格遵守符合GSP標準的倉庫操作協議，服務費包括評估費、儲存費、產品抵達倉庫時的裝卸費，按年結算。

我們實施嚴格的監察程序並挑選可靠的服務供應商，以防產品於儲存及運輸過程中損壞。我們為產品組合中的每款產品量身定製材料適宜的包裝設計，而人血白蛋白注射液要求交付服務供應商使用控溫車輛運輸。具體而言，我們於服務協議中要求人血白蛋白注射液交付服務供應商使用電子溫度計監測運輸人血白蛋白注射液途中產品的溫度，及於車輛溫度調節系統出現故障時遵循嚴格的操作程序。我們要求冷鏈交付公司將人血白蛋白產品交付至四川的倉庫或於指定期間直接交付予經銷商。我們會審查運輸期間的實時溫度數據及經銷商接收每次交付後的滙總溫度傳輸數據，並有權在溫度異常時拒絕認可交付。所有交付服務供應商須就運輸期間未能符合交付條件要求導致所售產品受損而引致的損失向我們提供彌償。我們的監控程序對維持良好的安全記錄及鞏固本身作為優質服務供應商的聲譽發揮至關重要的作用。有關與第三方訂約租用物流服務的風險，請參閱「風險因素—有關業務的風險—我們產品組合的產品供應或遭遇長時間延誤或重大中斷，相關產品的採購價格亦或會增加，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績有不利影響。」

業 務

於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們自第三方服務供應商租用倉儲及交付服務的費用為零、人民幣1.3百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.7百萬元。我們於2012年並無產生任何有關使用第三方倉儲及交付服務的費用，是由於我們當時的存貨存置於辦公倉儲設施及經銷商使用彼等本身的交付服務所致。

為更好地控制組合中血漿製品的安全及質量並降低未來倉儲成本，我們正在四川省成都市雙流縣構建冷鏈設施。詳情請參閱「一業務擴張」。

招標程序

在中國，《保險目錄》所列產品須通過集中招標程序由公立醫院及其他醫療機構採購。此外，若干醫藥產品亦可通過醫院獨立採購方式採購。

集中採購方面，不同省市的招標條款、程序及偏好各異，通常由若干省市的政府機關或中介機構組織，並通常每隔一至五年舉辦一次。製造商或彼等經銷商按舉辦招標文件所列藥品投標。從中國政府部門批准的專家數據庫中抽選的醫療專家委員會評估競標，而有關競標基於競標價、競標產品質量、臨床療效以及製造商的聲譽及客戶服務質量等因素釐定。招標程序的中標價即相關公立醫院及醫療機構的藥品購買價。委員會一旦選定中標人，即取得獨家權利於招標文件指定的期間向特定區域的相關公立醫院及醫療機構銷售及交付產品。我們所有產品(人血白蛋白注射液除外)大多通過集中採購主要售予醫院及其他醫療機構。有關中國招標程序的其他詳情請參閱本[編纂]「監管框架—有關集中採購招標程序的中國法律法規」一節。

此外，醫院獨立採購模式亦適用於《保險目錄》所列若干其他產品(包括人血白蛋白注射液)。通過醫院獨立採購，醫院可與醫藥製造商及/或經銷商就產品(一般為毋須經過集中招標程序的藥品)價格及數量直接磋商。

我們有專門團隊負責參與中國多個採購程序。我們考慮產品特性和技術優勢並採用適合各項產品的招標策略，更因應招標政策和程序的變更不時調整策略。釐定競標策略(包括競標價)時，我們參考競爭產品的臨床特點、產品可能的市場零售價、我們自供應商採購產品的價格、我們及我們的經銷商的預計溢利、製造商的資料及當地市場偏好。

業 務

委任及管理經銷商

我們根據行業慣例委任不同銷售地區經銷商，向醫院及醫療機構銷售及推廣產品。截至2015年6月30日，我們有遍佈中國31個省、市及自治區的140名經銷商的全國網絡。我們的經銷商網絡由內部團隊管理，旨在確保經銷網絡的效率、生產力和穩定。我們的經銷商一般是覆蓋多個省份和主要城市的大中型藥品經銷商，或於當地有經銷能力的小型經銷商。我們的所有經銷商均須根據中國法律取得藥品供應許可證和GSP認證。我們僅向已取得於中國經銷藥品所需的必要執照及證書的經銷商銷售產品。經銷商須向我們提供證據，證明其有有效的GSP認證及藥品供應許可證。我們會在其相關牌照或許可證到期前聯繫經銷商，確保我們獲提供證據，證明執照／許可證已更新，如任何經銷商不提供令人滿意的證明，我們會終止銷售產品予該經銷商。於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，由於我們擬將資源集中於銷售業績良好及醫院覆蓋更廣的經銷商，而若干經銷商未能符合我們的經銷商資質，故我們先後終止與零、4名、47名及87名經銷商的合作關係。營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們銷售產品時所有經銷商均取得有效執照或許可證。

我們的經銷商直接或通過分經銷商將產品轉售予醫院及藥房。我們不參與訂立經銷商與醫院之間、或經銷商與彼等分經銷商之間的合約。根據經銷商提供的資料，2015年6月30日有逾340名分經銷商銷售我們的產品。由於我們直接向經銷商收款而不論彼等是否能成功向終端患者銷售成品，因此向終端客戶開具發票及收款主要由經銷商及彼等分經銷商自行負責。我們的經銷商網絡包括聲譽卓著的經銷商，例如廣州醫藥和科倫醫藥。

我們的所有經銷商均為企業及獨立第三方，營業紀錄期間的一名股東科倫醫藥除外。我們根據不同的標準篩選經銷商，有關標準包括其現有經銷網絡的覆蓋範圍、信譽、營業記錄、經驗、交付能力、財務狀況、信用及匯款予我們所需的時間。除劉思川先生所持科倫醫藥的權益外，據董事所知，本公司、其附屬公司、擁有我們已發行股本5%以上的股東、董事、高級管理層及彼等各自聯繫人過往及目前並無與我們的任何經銷商有任何關係，包括僱傭、家庭或信託關係。

我們通常與經銷商訂立為期一年的銷售協議。我們定期審查經銷商的表現，據此調整彼等的目標醫院並決定是否延長合約。經銷商須在與醫生交流、舉辦學術研討會及行業會議等商業活動中遵守所有相關反腐敗法律法規。我們亦要求經銷商盡力監督分經銷商的行為，確保合規。倘經銷商不能達成銷售目標、遵守地區銷售限制或遵守反腐及正當營銷行為或GSP責任，我們亦或會終止與經銷商的業務關係。有關我們與經銷商所訂立協議的詳情，請參閱「－客戶」。

業 務

為管理經銷網絡，我們通過主要經銷商的在線系統及／或月度銷售報告按月監察經銷商的庫存水平及進一步追蹤產品流向以避免經銷鏈中存貨過度積累。由於我們一般不接受產品退換貨，因此由經銷商承擔滯銷風險。倘先前委任的經銷商未能達致銷售目標，我們亦有權委任特定地區的其他經銷商。此外，為觀察任何潛在違反反腐及良好營銷行為的情況，包括不當定價、違反銷售範圍、分經銷商間禁止的競爭及渠道填塞，我們的地區經理一般每兩周拜訪分經銷商所服務的地區，並向直接經銷商報告疑慮。因經銷商與分經銷商有直接合約關係，我們要求彼等管理及／或糾正分經銷商的行為。營業紀錄期間及截至最後可行日期，經銷商及分經銷商概無違反反腐敗政策及中國反腐敗和反賄賂法。

另外，我們嚴格管理因經銷商而面對的信貸風險。由於我們產品組合中的產品相當受歡迎，因此我們通常要求經銷商全額支付預付款。預付款可以現金或信譽良好之銀行發出的60天銀行承兌票據形式作出，若干經銷商亦可出具90天的信用證作出預付款，該等經銷商均與我們有長期業務關係並已證明信譽充足。由於我們密切監察貿易應收款項防止未結算應收款項金額過高，因此我們不涉及與催收應收款項或終止經銷商有關的重大信用風險。有關經銷商條款的更多資料，請參閱「一客戶」。營業紀錄期間，我們並無記錄任何因貿易應收款項引致的壞賬撥備。

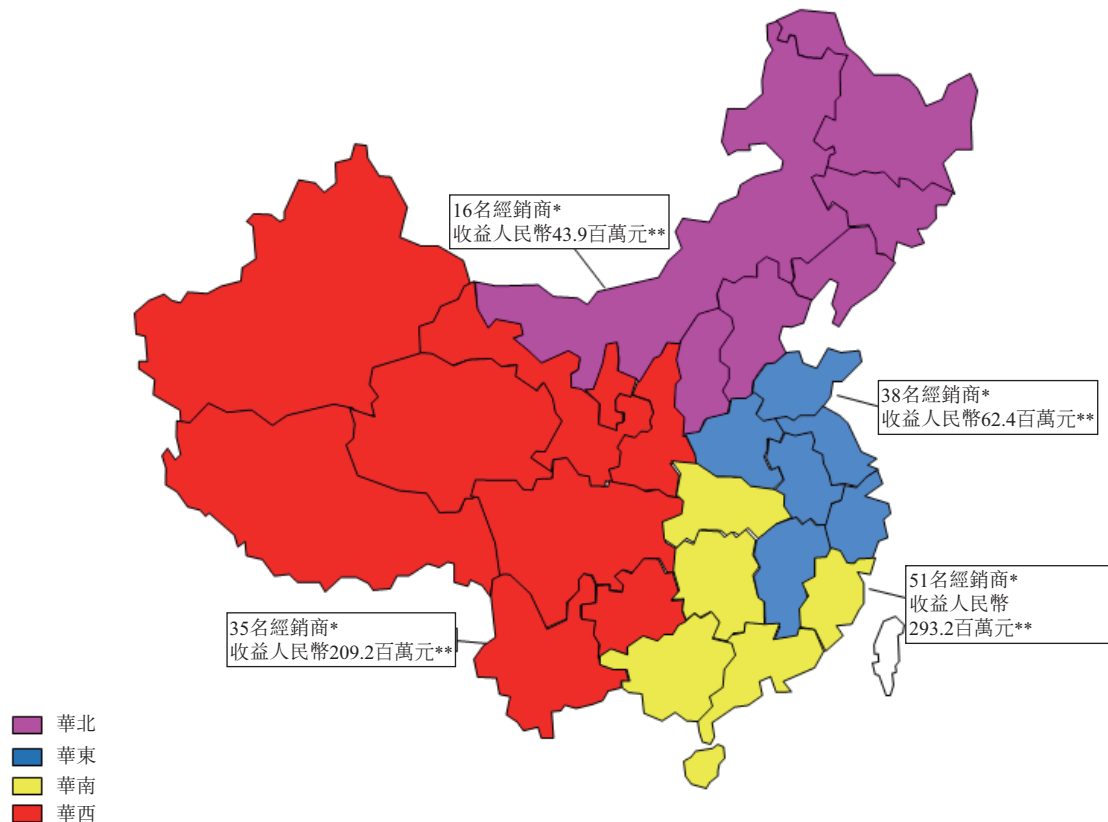
下表載列截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度年初及年終及截至2015年6月30日止六個月我們的經銷商總數：

經銷商	12月31日			6月30日
	2012年	2013年	2014年	2015年
期初經銷商數量	0	11	165	186
新增經銷商數量	11	158	68	41
已終止經銷商數量	0	4	47	87
期末經銷商數量	11	165	186	140

於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們分別有11名、165名、186名及140名經銷商。於2013年，我們的經銷商網絡隨著抗生素業務增長而大幅擴張。由於我們的產品組合引入更多產品(包括人血白蛋白注射液、滔羅特、泰特及愛賽福)，因而網絡擴張持續至2014年。於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，由於我們擬將資源集中於銷售業績良好及醫院覆蓋更廣的經銷商，而若干經銷商未能符合我們的經銷商資質，故我們先後終止與零、4名、47名及87名經銷商的合作關係。

業 務

下圖顯示2015年6月30日按中國地區劃分的經銷商數目*：



附註：

* 若干經銷商有多個獲授權的銷售地區且亦僅計入該等經銷商錄得其絕大部分收益的地區。

** 截至2015年6月30日止六個月。

存貨管理

我們一般持有充足的存貨以具成本效益的方式及時提供產品。由於強勁的銷售和渠道管理能力，截至2013年、2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月，我們的存貨周轉天數分別為58天、56天及33天。

我們每年制定產品採購計劃，包括每月的預計採購量。我們基於銷售及市場需求積極監測存貨水平及存貨週轉率。組合中的產品售予經銷商後，我們會透過主要經銷商的月度銷售報告或在線系統進一步追蹤產品的流向，使我們能監察醫院、醫療機構及藥房所進行的採購。經銷商亦須每月向我們提交銷售報告，我們將之編成綜合銷售報告，從而可監控存貨水平，並對我們產品種類的市場需求作出更準確預測及相應調整銷售及採購計劃，以大幅減低存貨短缺或積壓風險。同時，我們向供應商提供產品的最新銷售數據，以便其調整生產及銷售計劃。倘任何產品存貨超過一定限額，我們的信息管理ERP系統亦會提示我們並提醒營銷、推廣及渠道管理團隊加快銷售。

業 務

我們目前使用四川省的第三方倉庫。有關我們與第三方倉儲供應商的協議詳情，請參閱「—服務—渠道管理服務—倉儲及交付服務」。我們已建立第三方物流設施和倉庫所用的存貨控制系統，以便能按照相關規定銷毀過期及損壞的產品。我們的藥品通常有介於兩至五年的壽命。我們會每月審查存貨的到期日，就不可再於市場出售的過時及滯銷存貨計提撥備。我們的控制系統及時向渠道管理人員報告產品庫存水平，有關人員監察存貨水平並就到期及損壞的產品作出調整。所有過時存貨，包括已過期和損壞的產品，一經查出，則須與正常存貨分開儲存並在國家食品藥品監督管理總局地方分局的監督下定期銷毀。我們承擔尚未出售予經銷商的過時存貨引致的損失及開支，但營業紀錄期間至最後可行日期我們並無因過時存貨而蒙受或承擔重大損失或開支。

產品更新註冊及首次產品註冊

根據中國法律，海外藥品須向國家食品藥品監督管理總局註冊後方可進口中國並經銷。首次產品註冊及產品更新註冊通常分別需三年多及三個多月方可完成。若干進口藥品的註冊程序包括完成臨床試驗，所需成本取決於試驗的樣品規模及研究方法。藥品一旦成功註冊，註冊證維持有效五年，原有效期屆滿日期前六個月內須提交更新註冊申請。其他詳情請參閱本[編纂]「監管框架—有關藥品的中國法律法規—藥品進口」一節。

2014年，我們在公共事務部門轄下設立專責的兩人團隊協調與管理註冊更新，且我們計劃未來讓團隊協調與管理新產品的首次註冊。團隊會就團隊日常營運向公共事務部總經理馬輝先生直接報告。總經理有8年多的辦理註冊及更新註冊專業經驗，熟知國家食品藥品監督管理總局規則及知曉如何挑選進行臨床試驗的醫療機構。我們的主席黃先生亦深諳進口藥品註冊及更新註冊的監管環境。

我們訂立相關經銷協議時，目前所有進口產品均已註冊。倘需要，我們與供應商訂立最終協議並獲授權作為彼等的中國服務供應商以營銷、推廣及銷售產品後，將會協助更新註冊或處理產品註冊。對於產品註冊更新，我們監察產品註冊到期日，協助供應商編製有關之前產品註冊或更新註冊後五年內進口紀錄、臨床應用及不良反應報告。供應商遞交報告並承擔有關產品註冊更新的費用。

我們計劃協調與管理尚未於中國註冊的新產品的首次註冊。對於產品註冊，我們選擇聲譽良好的醫療機構及知名醫生作為研究人員進行臨床試驗。當臨床試驗大部分完成時，我們推介一名合資格第三方CRO完成遞交予國家食品藥品監督管理總局的臨床試驗報告。我們積極密切監察我們所推介的CRO的工作，對回應國家食品藥品監督管理總局有關產品技術信息的任何查詢承擔主要責任，並與供應商協調以確保透過CRO向國家食品藥品監督管理總局提供準確及最新的信息。

業 務

下表載列進口藥品註冊詳情：

產品	更新日期	註冊證書編號	中國進口藥品 註冊屆滿日期
人血白蛋白注射液	2013年3月29日	S20130030 S20130031	2018年3月28日
安可欣	2014年2月21日	H20140139 H20140140	2019年2月20日
麥道必	2015年6月5日	H20150348 H20150349	2020年6月4日
滔羅特	2011年5月4日	H20110233	2016年5月5日
泰特*	2010年2月11日	H20100117	2013年2月10日
	2010年3月19日	H20100204	2015年3月18日
愛賽福	2015年1月5日	H20150004	2020年1月4日

* 我們於2015年3月16日遞交更新泰特產品註冊的申請。根據相關法規，產品註冊更新申請人可於申請期間不超過兩次申請臨時進口藥品批件(一次使用即失效)。申請期間，我們分別於2015年3月15日及2015年4月2日就泰特的兩次運輸兩次獲授臨時進口藥品批件，此後並無進口泰特。我們預期於2015年10月前取得已更新的進口藥品註冊認證。

供應商承擔產品註冊更新及首次產品註冊的成本及費用，包括聘請進行臨床試驗之醫療機構及醫師和CRO的成本及費用。

產品

產品採購及篩選

我們的產品組合包括血漿製品及其他快速增長或規模較大的治療領域產品。我們基於內部研究及數據收集、管理層與醫藥行業的聯系渠道，包括行業及貿易協會、展銷會及展覽會、業務夥伴轉介及第三方研究報告，有序地從海外市場的備選產品中篩選產品。我們選擇認為於中國醫藥市場有高增長潛力的產品。

戰略發展部由黃先生領導，主要負責識別備選產品。一旦識別具有前景的備選產品，我們會基於以下標準評估產品：

- 治療範圍、臨床特徵及安全記錄，包括備選產品的療效及優勢、生產過程、臨床特徵、目標病患的患病率、中國當前的治療方案和中國醫藥市場的替代產品。我們內部研究取得相關資料。選擇備選產品時，我們側重於具有卓越的臨床特徵、先進製造工藝與完美安全紀錄的產品。
- 供應商資料，包括供應商的生產技術、市場聲譽、業績紀錄、信用和物流能力。我們專注於中國醫生及患者普遍認為監管制度和產品質量優良的歐洲及其他發達經濟體供應商，及特別是在特定治療領域有領先地位的供應商。

業 務

- **營銷考慮因素**，包括備選產品策略符合產品組合的程度；產品是否納入《保險目錄》而可報銷醫保費用；中國替代產品的銷售及價格；中國的潛在市場規模、市場增長和競爭格局。我們選擇優質血漿製品及其他快速增長或廣闊治療領域的產品，發揮營銷、推廣及銷售網絡的協同效益。
- **財務預測**，包括特定備選產品為我們貢獻的預測收益及溢利。

確定合適的備選產品後，我們與供應商磋商取得中國市場的營銷、推廣及渠道管理權，惟須證明我們能在中國推介及推廣藥品。我們通常在檢查備選產品的各類許可證、執照或認證後，方會訂立相關協議。




產品組合

營業紀錄期間至最後可行日期，我們將藥品組合由兩種擴充至六種，即我們產品組合產品數量。下表載列所示期間各類產品的收益及佔總收益百分比明細：




	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	
	佔收益		佔收益		佔收益		佔收益		佔收益	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
人血白蛋白										
注射液.....	-	-	251,216	47.2	628,575	66.2	280,866	67.7	400,679	65.8
抗生素(安可欣及 麥道必).....	26,166	100.0	281,264	52.8	307,073	32.3	133,964	32.3	173,401	28.5
其他(滔羅特、泰特及 愛賽福).....	-	-	-	-	14,431	1.5	-	-	34,601	5.7
總計.....	26,166	100.0	532,480	100.0	950,079	100.0	414,830	100.0	608,681	100.0

業 務

下表載列我們主要產品的若干資料：

治療領域/ 產品類別	產品	用途	產品有效期	供應商	生產國家	營銷、推廣及 銷售權期限	協議批准 的地域覆蓋	註冊證號	中國進口藥品 註冊證到期日
注射劑.....	人血白蛋白注射液 	治療由創傷及燒傷引起的失血、異常高的顫內壓、水腫及腹水，防止及治療低密度脂蛋白血症及新生兒高膽紅素血症	36個月	Octapharma AG	奧地利	2012年11月29日起至無指定期	中國(上海、山東省、江蘇省、安徽省、浙江省、福建省及江西省除外)	S20130030 S20130031	2018年3月28日
抗生素.....	安可欣(注射用頭孢呋辛鈉) 	治療細菌感染	生產日期後24個月以內	Medochemie Ltd.	塞浦路斯	2011年4月20日起至無指定期	中國	H20140139 H20140140	2019年2月20日
抗生素.....	麥道必(注射用頭孢哌酮鈉) 	治療細菌性感染	24個月	Medochemie Ltd.	塞浦路斯	2011年4月20日起至無指定期	中國	H20150348 H20150349	2020年6月4日

業 務

治療領域/ 產品類別	產品	用途	產品有效期	供應商	生產國家	營銷、推廣及 銷售權期限	協議批准 的地域覆蓋	註冊證號	中國進口藥品 註冊證到期日
胃腸病學.....	滔羅特 (牛磺熊去氧膽酸 膠囊)	治療肝膽疾病， 包括膽結石疾病 及膽固醇結石	36個月	貝斯迪大藥廠	意大利	2014年1月至 2023年3月*	中國	H201100233	2016年5月5日
									
胃腸病學.....	泰特(注射用還 原型谷胱甘肽)	治療和預防酒 精、有機磷及若 干組藥物引起的 中毒、細胞損傷 和肝臟損害	36個月	Biomedica Foscama Industria Chimico Farmaceutica S.p.A.	意大利	2014年1月至 2023年3月*	中國	H201000117** H201000204**	2015年2月10日** 2015年3月18日**
									
心臟病學.....	愛賽福(注射用1,6 一二磷酸果糖)	治療低磷血症及 酒精中毒、營養 不良和低血磷呼 吸衰竭等慢性疾 病	60個月	Biomedica Foscama Industria Chimico Farmaceutica S.p.A.	意大利	2014年1月至 2023年3月*	中國	H20150004	2020年1月4日
									

* 鵬盈於2013年12月與中國供應商的獨家銷售代理銓福訂立獨家經銷協議，根據協議，鵬盈取得於中國提供相關產品的獨家權利，代價為人民幣50.4百萬元。我們於2014年透過鵬盈從銓福購買相關產品，代價為人民幣50.4百萬元，並提供產品服務。我們於2015年與鵬盈訂立經銷轉讓協議及經銷授權協議，鵬盈以總代價人民幣45.4百萬元向我們轉讓滔羅特、泰特及愛賽福的獨家經銷權，年期自2015年1月起至2023年3月到期。更多關於我們與鵬盈安排的資料，請參閱「歷史、重組及公司架構－鵬盈與香港恒盛之間的經銷轉讓協議」。

** 我們於2015年3月16日遞交更新泰特產品註冊的申請。根據相關法規，產品註冊更新申請人可於申請期間不超過兩次申請臨時進口藥品批件(進口藥品的一次過許可)。申請期間，我們分別於2015年3月15日及2015年4月2日就泰特的兩次運輸兩次獲授臨時進口藥品批件，此後並無進口泰特。我們預期於2015年10月前取得已更新的進口藥品註冊認證。

業 務

人血白蛋白注射液

人血白蛋白注射液是奧克特琺瑪生產的人血白蛋白產品，用於治療由創傷及燒傷引致的失血、異常高的顱內壓、水腫及腹水，防止及治癒低密度脂蛋白血症及新生兒高膽紅素血症。根據弗若斯特沙利文報告，於市場所有人血白蛋白產品中，人血白蛋白注射液為目前唯一可用於新生兒治療低蛋白血症的人血白蛋白產品，因為其超微鋁離子含量較其他產品低。

根據弗若斯特沙利文報告，中國人血白蛋白產品市場自2010年至2014年以複合年增長率22.0%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣10,827.4百萬元。人血白蛋白注射液已納入《醫療保險目錄》乙類目錄，按收益計算是2014年中國銷量排名第四的人血白蛋白產品，佔市場份額約9.6%。

有關與奧克特琺瑪簽訂供應安排的詳情，請參閱「一產品供應商－供應安排－與奧克特琺瑪的供應安排」一節。2014年及2015年首六個月，我們分別透過16間及9間經銷商(包括國內享負盛譽及醫院網絡遍佈全國的兩大經銷商廣州醫藥及科倫醫藥)在中國24個省、市及自治區分別出售2.1百萬瓶及1.3百萬瓶人血白蛋白注射液。2013年、2014年及2015年首六個月人血白蛋白注射液的銷售收益分別為人民幣251.2百萬元、人民幣628.6百萬元及人民幣400.7百萬元。

有關人血白蛋白注射液經銷安排的更多詳情，請參閱「一供應商－與奧克特琺瑪的供應安排」。

安可欣(注射用頭孢呋辛鈉)

安可欣為麥道甘美生產的注射用頭孢呋辛鈉。根據弗若斯特沙利文報告，中國頭孢呋辛鈉抗生素市場自2010年至2014年以複合年增長率8.6%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣2,079.2百萬元。安可欣是《醫療保險目錄》內的甲類目錄的基本藥品，按收益計算是2014年中國最暢銷的頭孢呋辛鈉產品之一，佔市場份額約27.4%。

2011年4月，我們與麥道甘美之安可欣及麥道必的中國獨家銷售代理Deutsche Sinomed訂立獨家經銷協議，成為安可欣的中國獨家服務供應商，直至一方於週年日六個月前發出通知方予終止。2014年及2015年首六個月，我們分別通過123名及101名經銷商於中國23個省、市及自治區出售21.7百萬瓶及11.6百萬瓶安可欣。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，安可欣銷售收益分別為人民幣25.9百萬元、人民幣238.2百萬元、人民幣258.0百萬元及人民幣141.5百萬元。

有關安可欣經銷安排的更多詳情，請參閱「一產品供應商－與麥道甘美的供應安排」。

麥道必(注射用頭孢哌酮鈉)

麥道必是麥道甘美生產的注射用頭孢哌酮鈉。根據弗若斯特沙利文報告，中國頭孢哌酮鈉抗生素(包括頭孢哌酮鈉及頭孢哌酮鈉舒巴坦鈉的固定劑量複合劑)市場自2010年至2014年以複合年增長率11.0%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣2,370.5百萬元。麥道必納入八個《省級保險目錄》。

業 務

2011年4月，我們與Deutsche Sinomed訂立獨家經銷協議，成為麥道必的中國獨家服務供應商，直至一方於週年日六個月前發出通知方予終止。2014年及2015年首六個月，我們分別通過61名及44名經銷商於中國15個省、市及自治區出售4.2百萬瓶及2.7百萬瓶麥道必。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，麥道必銷售收益分別為人民幣0.3百萬元、人民幣43.0百萬元、人民幣49.1百萬元及人民幣31.9百萬元。

有關麥道必經銷安排的更多詳情，請參閱「—產品供應商—與麥道甘美的供應安排」。

滔羅特(牛磺熊去氧膽酸膠囊)

滔羅特是貝斯迪生產的牛磺熊去氧膽酸(「TUDCA」)膠囊，用於膽結石疾病及膽固醇結石(中國一種常見疾病，發病率為7%)。滔羅特是第三代口服膽酸藥物，所含牛磺熊去氧膽酸的水溶性較第一代及第二代口服膽酸藥物更高。因此，相比第二代口服膽酸藥物，牛磺熊去氧膽酸更易於被病患吸收，分解膽固醇結石的速度更快。截至最後可行日期，由於並無相同通用名的競爭產品，因而滔羅特為中國唯一的第三代口服膽酸藥物。

根據弗若斯特沙利文報告，中國TUDCA藥物市場自2010年至2014年整體以複合年增長率25.1%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣101.5百萬元。滔羅特已納入十個《省級保險目錄》，按收益計算，2014年佔口服膽酸藥物市場的市場份額約為9.8%。

2014年及2015年首六個月，我們分別通過1名及2名經銷商於中國31個省、市及自治區出售28,000包及257,000包滔羅特。2014年及2015年首六個月我們銷售滔羅特的收益分別為人民幣6.0百萬元及人民幣26.5百萬元。

有關我們滔羅特經銷安排的更多詳情，請參閱「—產品供應商—與貝斯迪及福斯卡瑪的供應安排」。

泰特(注射用還原型谷胱甘肽)

泰特是福斯卡瑪生產的注射用還原型谷胱甘肽，用於治療和預防酒精、有機磷及若干組藥物(抗癌化療劑、抗結核藥物、安神藥物、抗抑鬱藥及對乙醯氨基酚)引起的中毒、放射治療引起的細胞損傷和肝臟損害。還原型谷胱甘肽通過減少肝臟自由基的活性及加強肝臟的解毒能力保護肝臟。

根據弗若斯特沙利文報告，中國還原型谷胱甘肽產品市場自2010年至2014年以複合年增長率19.8%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣2,659.7百萬元。泰特已納入《醫療保險目錄》內的乙類目錄，按收益計算，2014年佔市場份額約1.1%。

2014年及2015年首六個月，我們通過1名經銷商廣州醫藥於中國31個省、市及自治區出售308,000瓶及470,000瓶泰特。2014年及2015年首六個月，我們銷售泰特產生的收益分別為人民幣4.0百萬元及人民幣4.9百萬元。

有關我們泰特經銷安排的更多詳情，請參閱「—產品供應商—與貝斯迪及福斯卡瑪的供應安排」。

業 務

愛賽福(注射用1,6—二磷酸果糖)

截至2015年8月31日，福斯卡瑪生產的愛賽福為國家食品藥品監督管理總局批准進口的唯一一種注射用1,6—二磷酸果糖，主治酒精中毒、營養不良及低磷酸鹽血症引致的呼吸系統衰竭等低磷酸鹽血症及慢性疾病。臨床研究表明，愛賽福可顯著改善肺炎患者的呼吸功能及降低兒童患心力衰竭的發病率，有效治療病毒性肝炎及椎基底動脈缺血患者的肝損傷，是中國進口的唯一1,6—二磷酸果糖產品。

根據弗若斯特沙利文報告，中國1,6—二磷酸果糖產品市場自2010年至2014年以複合年增長率19.8%的速度增長，2014年總銷售額為人民幣639.9百萬元。愛賽福已納入《醫療保險目錄》內的乙類目錄。根據弗若斯特沙利文報告，按2014年收益計算，愛賽福擁有約3%的市場份額。

2014年及2015年首六個月，我們分別通過1名及2名經銷商於中國31個省、市及自治區出售69,000瓶及51,000瓶愛賽福。2014年及2015年首六個月，我們銷售愛賽福產生的收益為人民幣4.4百萬元及人民幣3.2百萬元。

有關我們愛賽福經銷協議的更多詳情，請參閱「— 產品供應商— 與貝斯迪及福斯卡瑪的供應安排」。

備選產品

Sinco I(一級化學藥製劑)

我們已聘請中國中醫科學院開發以雄黃為原料用於治療急性早幼粒細胞白血病的化學藥「Sinco I」。我們擬申請將Sinco I分類為一級化學藥製劑，根據弗若斯特沙利文報告是尚未於中國或其他國家發行的一類新藥。有關該備選產品的詳情，請參閱「— 研發」一節。

芯能Q₁₀

2015年9月，我們與遼寧萬嘉訂立合作協議，成為2015年10月至2025年12月芯能Q₁₀(於國家食品藥品監督管理總局註冊的膳食補充劑)的中國獨家服務供應商。芯能Q₁₀所含的輔酶Q₁₀是維持基本細胞功能必需的脂溶性抗氧化劑，肝、腎及胰腺的輔酶Q₁₀尤其豐富。芯能Q₁₀促進細胞內線粒體能量交換，清除破壞細胞蛋白質及導致DNA及RNA基因突變的自由基。輔酶Q₁₀可作膳食補充劑或作藥用。調查研究表明攝入輔酶Q₁₀具有多種健康益處，包括提高心臟、肝臟功能、減輕化學療後不良影響、避免糖尿病、腎功能衰竭、阿爾茨海默病及帕金森病並發症。有關輔酶Q₁₀市場資料，請參閱「行業概覽— 中國醫藥市場— 中國輔酶Q₁₀市場概覽」。

根據合作協議，遼寧萬嘉與我們協定年度銷售目標，或會根據重大市場變動或生產條件調整。我們會於預定交付日前一個月向遼寧萬嘉下單並會預付訂單金額的50%並於收貨滿意後結算餘額。除承擔推廣及營銷成本外，我們亦會監督經銷商遵守良好的營銷慣例及反賄賂法規。我們亦不能於中國境外銷售芯能Q₁₀及於協議期間生產或

業 務

經銷芯能Q₁₀的競爭產品。遼寧萬嘉須向我們承擔運輸及交付成本、向我們提供宣傳資料及產品培訓、保證產品入庫前至少有18個月有效期及確保產品符合政府主管部門的質量標準。

倘我們達成年度銷售目標並結清遼寧萬嘉的款項，我們有權優先續簽與遼寧萬嘉所訂立的合作協議。

我們預期於2015年第四季度自CoQ₁₀錄得收益。

定價

2015年6月1日前，我們所售產品全部已納入《保險目錄》，各產品價格受價格管制，有最高零售價。2015年6月1日前，藥品最高零售價是醫院及藥房出售藥品予病患的最高價，乃基於相關政府部門認為合理的溢利率、產品類型、質量及生產成本和替代藥品的價格而釐定。2015年6月1日前，我們考慮向醫院及醫療機構投標的中標價、自供應商採購的採購價、我們的毛溢利率、經銷商及推廣合作夥伴的溢利等多項因素，設定所售產品價格。最高零售價與我們售予經銷商的平均價通常有合理差距。有關2015年6月1日前中國價格管控的其他詳情請參閱本[編纂]「監管框架—價格管制」一節。2014年10月，國家發改委向國家物價局地方分局發出諮詢文件，表明可能放鬆對血漿製品等若干藥品的現有價格管制。2015年5月，國家發改委發佈《關於印發推進藥品價格改革意見的通知》。根據該通知，自2015年6月1日起我們產品組合中各產品的價格上限將取消，惟該等產品須符合醫保局及其他相關部門所建立更為市場主導的定價機制。截至最後可行日期，我們並無發現新定價機制對營運或提出的產品售價有重大不利影響或產生重大波動。關於廢除價格管制及新指導定價機制的更多詳細討論，請參閱「風險因素—我們提供營銷、推廣及渠道管理服務的所有藥品均受政府價格管制，產品售價下降或會對我們的利潤有不利影響」一節。

截至最後可行日期，我們產品組合中的四種產品人血白蛋白注射液、安可欣、泰特及愛賽福已納入《醫療保險目錄》，其餘兩種產品麥道必及滔羅特納入相關《省級保險目錄》。各產品均須符合即將設定的指導定價機制。病患可根據國家或省級公共醫療保險計劃享受全額或部分費用報銷，藥品一旦納入《保險目錄》，銷量普遍大幅上升。

我們的所有藥品過往及未來會以低於最高零售價的價格售予經銷商，經銷商再轉售予醫院及藥房，讓醫院及藥房有一定的溢利。

此外，我們產品組合中的大部分產品均須通過集體招標程序入選以供公立醫院及醫療機構購買。有關我們通常如何參與所售產品的招標及中國公開招標程序的其他詳情，請參閱本[編纂]「一服務—渠道管理服務—招標程序」及「監管框架—有關集中採購招標程序的中國法律法規」兩節。中標價為醫院的採購價，是我們釐定銷售產品予經銷商之價格所考慮的因素。

業 務

我們與經銷商的定價條款應供應商產品成本變動而可靈活協商，由此在提高產品價格後保持合理的利潤率及降低外匯風險。有關外匯風險的進一步討論，參閱「風險因素—有關業務的風險—供應商對我們產品組合的絕大部分產品收取的價格以美元及歐元計值。此外，我們的若干銀行貸款以美元計值。美元或歐元匯率波動或會影響我們的現金流、財務狀況及經營業績。」

產品供應商

我們從供應商採購進口藥品，然後售予經銷商產生收益。供應商授予我們在中國營銷、推廣產品及管理銷售渠道的權利。根據該業務模式，我們的服務價值反映於與供應商協商的採購價及與經銷商協定的售價，而非預先協定的銷售佣金或營銷、推廣或服務費。

我們主要根據產品篩選結果選擇供應商。有關產品篩選標準的詳情，請參閱「一產品—產品採購及篩選」。

供應安排

我們與所有供應商的直接或間接關係穩定，包括奧克特琺瑪(為全球銷售收益領先的全球血漿製品製造商之一並於2014年佔中國人血白蛋白市場9.6%份額，總部位於瑞士，生產設施亦遍布歐洲多國)、麥道甘美(抗生素等各類藥品暢銷全球的製造商)、貝斯迪(意大利領先第三代去氧胆酸產品製造商)及福斯卡瑪(聲譽卓著的心血管和代謝疾病治療藥物製造商)。

我們於2011年成為麥道甘美的中國獨家服務供應商，其後於2012年11月成為奧克特琺瑪的中國服務供應商(並於2015年8月獲確認為24個省、直轄市和地區獨家供應人血白蛋白注射液)及於2015年1月成為貝斯迪和福斯卡瑪的中國獨家服務供應商。截至2015年6月30日，我們在中國為產品組合中的六種產品提供營銷、推廣及渠道管理服務。

下表載列我們現有供應商的若干資料：

供應商	產品	供應關係起始時間	當前合約期屆滿日期
奧克特琺瑪.....	人血白蛋白注射液	2012年11月	無指定限期 ¹
麥道甘美.....	安可欣及麥道必 ²	2011年4月	無指定限期 ³
貝斯迪.....	滔羅特 ⁴	2014年1月	2023年3月 ⁵
福斯卡瑪.....	泰特及愛賽福 ⁴	2014年1月	2023年3月 ⁵
遼寧萬嘉.....	芯能Q ₁₀	2015年9月	2025年12月 ⁶

¹ 根據年度採購價格協商而定。

² 我們自2011年4月起透過麥道甘美之安可欣及麥道必的中國獨家銷售代理Deutsche Sinomed採購產品。

³ 除非任何一方於下一年前6個月發出通知予以終止。

⁴ 我們於2014年透過鵬盈採購產品，自2015年3月起透過貝斯迪及福斯卡瑪的中國獨家代理銓福採購產品。

⁵ 視乎能否達成銷售目標而定。我們已達成營業紀錄期間的銷售目標。其他詳情請參閱「業務—產品供應商—與貝斯迪及福斯卡瑪的供應安排」。

⁶ 我們會於2015年10月在中國擔任遼寧萬嘉芯能Q₁₀的獨家服務供應商。

業 務

我們通常使用30天或90天的信用證支付供應商結算款項。我們因缺乏銀行授信無法向供應商發出支付信用證，因此我們於2012年及2013年委任四川天盛醫療器械有限公司(天盛)為我們的進口代理商，自2013年起則委任中國醫藥健康產業股份有限公司為我們的進口代理商，兩者均為獨立第三方。根據該安排，進口代理商自供應商進口產品並代表我們結算款項、管理清關及支付進口相關費用。我們自進口代理商購買產品，彼向我們收取支付予供應商總額0.5%的額外費用。與供應商下單後，我們預付進口代理商30%的合同金額，餘下金額於進口代理商向供應商發出的信用證到期前結算。於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們向進口代理商購買人民幣26.0百萬元、人民幣141.6百萬元、人民幣130.7百萬元及人民幣98.9百萬元之產品。

營業紀錄期間至最後可行日期，並無供應商終止與我們的經銷協議，我們亦無失去任何供應商的獨家或非獨家服務供應商資格。此外，營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們與供應商之間從無糾紛。我們相信此乃由於本身一直遵守與供應商所訂協議的條款，包括保持產品質量、維持恰當的營銷方式及完成所定銷售目標。

根據中國相關法律，我們或須就終端患者針對我們所售產品的產品責任申索承擔責任。倘中國當局認定我們須對申索所涉產品缺陷負責，則我們可根據中國法律向產品供應商索償。我們的所有主要供應商均向我們作出產品保證並就交付予我們的產品質量作出鄭重聲明。供應商亦同意根據該條款就我們因產品質素蒙受的損失作出彌償，惟不會超出奧克特珉瑪上限10百萬瑞士法郎。營業紀錄期間至最後可行日期，我們的組合產品概無遭受任何責任申索。

與奧克特珉瑪的供應安排

我們為人血白蛋白注射液的中國服務供應商，計劃繼續與奧克特珉瑪的長期業務合作關係。我們在全國(上海、山東省、江蘇省、浙江省、安徽省、福建省及江西省除外，由於奧克特珉瑪提供該等地區其他服務)銷售及推廣人血白蛋白注射液。自2012年11月起，我們透過提供專有服務成為奧克特珉瑪在中國24個省市及自治區獨家銷售人血白蛋白注射液的獨家服務供應商。於2015年8月，奧克特珉瑪確認我們供應人血白蛋白注射液的獨家服務權。此外，於2015年9月，我們與奧克特珉瑪訂立經銷協議之補充協議，奧克特珉瑪確認(i)奧克特珉瑪預期2015年至2019年向我們交付的人血白蛋白注射液數量會增加；及(ii)每年會友好協商定價以確保(在商業可行的情況下)我們獲得合理利潤。由於我們不斷完成產品銷售目標及與奧克特珉瑪保持業務關係，而重新發展新服務供應商需要不少時間及精力。經銷協議載有我們將提供服務之人血白蛋白注射液的規格、我們就該產品應付的採購價以及當國家發改委更改定價政策而對該產品產生影響時將採用的新定價方法。採購價將每年以附函協定。我們於2012年11月簽訂協議後向奧克特珉瑪一次性支付等同於一個月預期銷售額的保證金。奧克特珉瑪自2013年7月起以產品形式每六個月退還約25%保證金。我們於2015年6月收到與保證金總額等值的產品。我們聘用廣州醫藥為人血白蛋白注射液提供清關服務。於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們向廣州醫藥支付其清關服務零、人民幣0.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣0.8百萬元。

業 務

根據經銷協議，奧克特琺瑪將向我們提供最高商業品質的人血白蛋白注射液，運抵時剩餘有效期至少為24個月，亦向我們提供其未來6個月人血白蛋白注射液的產量預測，其中前3個月的產量預測具約束力，即具約束力的預測。根據若干條件，我們每月自奧克特琺瑪採購不低於具約束力的預測所指定產量之80%，而奧克特琺瑪的最高供應量為該指定產量的120%。營業紀錄期間，我們就每年的年度供應量與奧克特琺瑪討論並達成協議。年內供應量或會大幅偏離協定數量。此外，我們每六個月向奧克特琺瑪提供人血白蛋白注射液的營銷計劃。

我們盡力確保客戶只收到已達最高質量標準的人血白蛋白注射液，且承諾向客戶供應至少18個月有效期的人血白蛋白注射液。根據經銷協議條款，奧克特琺瑪不接收以過期為由退還的人血白蛋白。我們承擔人血白蛋白注射液於中國的所有營銷、推廣及銷售相關費用。此外，我們不得製造、營銷、銷售或經銷與人血白蛋白注射液競爭的任何產品。

倘每年未能就採購價格達成協議，奧克特琺瑪或我們均有權終止經銷協議。奧克特琺瑪可於下述情況終止經銷協議：(i)我們的控制權變更；(ii)我們收購第三方的控制權，而該第三方製造、營銷、銷售或經銷與人血白蛋白注射液競爭的任何產品；(iii)我們違反經銷協議主要條款，包括違反不競爭條款及信貸條款、銷往中國境外、未通知奧克特琺瑪我們的營銷計劃及有關人血白蛋白注射液的重要監管變更或程序以及未遵守最低採購量規定；或(iv)我們向奧克特琺瑪的員工或聯繫人行賄或提供其他獎勵。

我們並無就取得人血白蛋白注射液的經銷權向奧克特琺瑪支付任何費用。

與麥道甘美的供應安排

我們自2011年4月起成為麥道甘美兩種抗生素產品安可欣及麥道必的中國獨家服務供應商。我們與麥道甘美之安可欣及麥道必的中國獨家銷售代理Deutsche Sinomed訂立無指定限期的獨家經銷協議，除非任何一方於週年日六個月前發出終止通知。採購價格、其他定價條款及我們自Deutsche Sinomed採購的產品數量按季釐定。

根據獨家經銷協議，倘安可欣及麥道必由麥道甘美生產及／或由Deutsche Sinomed供應，我們可經銷與安可欣及麥道必有相同通用名的產品，但劑型、規格或數量須不同。

根據獨家經銷協議，Deutsche Sinomed同意確保向我們供應的所有產品均品質優良且符合歐盟及中國監管機關的標準，亦承諾向我們所供應產品的剩餘有效期不會少於最長有效期的三分之二。我們獲准更換瑕疵品，退換貨費用則根據獨家經銷協議由Deutsche Sinomed承擔。Deutsche Sinomed亦會就我們因產品質量而承擔的任何行政或民事責任作出彌償。

我們並無就取得安可欣及麥道必的經銷權向麥道甘美支付任何費用。

業 務

與貝斯迪及福斯卡瑪的供應安排

我們自2015年1月起為滔羅特(由貝斯迪製造)及泰特及愛賽福(由福斯卡瑪製造)的中國獨家服務供應商。鵬盈於2013年12月與銓福訂立獨家經銷協議，均於2015年3月修訂及補充。銓福是貝斯迪和福斯卡瑪的滔羅特泰特及愛賽福的中國獨家銷售代理。根據獨家經銷協議，獨家服務權利自2014年起有效期為兩個五年，若能達成協議指定的銷售目標，首個五年期屆滿後會自動續期至第二個五年期，至第11年協議將轉為無指定限期。

下表載列於銓福及鵬盈的獨家經銷協議中載列的相關期間的銷售目標：

	2014年1月至 2015年3月	2015年4月至 2016年3月	2016年4月至 2017年3月	2017年4月至 2018年3月	2018年4月至 2019年3月
貝斯迪滔羅特	320,000箱*	1,000,000箱	1,500,000箱	2,500,000箱	4,000,000箱
福斯卡瑪泰特	600,000箱*	700,000箱	1,000,000箱	1,150,000箱	1,500,000箱
愛賽福	190,000箱*	450,000箱	1,100,000箱	1,600,000箱	2,500,000箱

* 我們於2015年獲鵬盈轉讓滔羅特、泰特及愛賽福的獨家服務權。

我們於2015年與鵬盈訂立經銷轉讓協議及經銷授權協議，鵬盈以總代價人民幣45.4百萬元(即鵬盈最初支付的代價減攤銷的款項)將有關滔羅特、泰特及愛賽福之獨家服務權利轉讓予我們，自2015年1月起為期9年，直至2023年3月屆滿。各協議亦列明2015年至2023年每年的購買價格及訂單數量，相等於各年的銷售目標。我們承擔有關提供產品營銷、推廣及渠道管理服務的所有費用，並承諾擴張市場及符合產品銷售目標。根據產品的銷售目標，我們預計可於兩年內收回支付予鵬盈的人民幣45.4百萬元。

根據各獨家經銷協議，銓福同意確保所有向我們提供的產品為優質且符合歐盟標準及中國規定。倘產品未能符合標準，銓福承諾安排中國藥品生物製品檢定所重新檢驗產品。倘未能通過重新檢驗，銓福將向我們提供新產品，並承擔所有相關費用。銓福亦承諾向我們提供的所有產品送抵中國口岸時仍有至少24個月有效期(就愛賽福而言，不少於40個月有效期)。銓福亦會就產品質量引致的行政或民事責任向我們作出賠償。

倚賴供應商

2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們自四家供應商的採購額為我們的全部採購總額。就我們的董事所知，董事及其各自聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無持有我們供應商的任何權益。2012年，我們自麥道甘美採購產品，佔採購總量的100%，麥道甘美產品銷售總額為人民幣26.2百萬元，為2012年全部收益。2013年、2014年及2015年首六個月，麥道甘美產品銷售總額分別佔各年總收益的52.8%、32.3%及28.5%。2013年、2014年及2015年首六個月，奧克特琺瑪銷售額分別佔各

業 務

年總收益的47.2%、66.2%及65.8%。2014年及2015年首六個月，滔羅特、泰特及愛賽福銷售額分別佔各年總收益的1.5%及5.7%。

我們為中國缺乏獨立營銷及推廣能力的海外中小藥廠提供綜合服務。海外中小藥廠在嘗試進軍中國快速增長的醫藥市場時會面對諸多挑戰。該等挑戰包括在中國參與投標與醫院採購及辦理國家食品藥品監督管理總局註冊和續期的制度繁雜、設立內部營銷與推廣團隊及建立覆蓋廣泛的銷售網絡所費不菲以及有關於本土市場銷售的具體難題。由於海外中小藥廠(包括我們現時的供應商(包括奧克特珉瑪、麥道甘美、貝斯迪及福斯卡瑪))建立及維持獨立內部營銷、推廣及銷售渠道管理能力並不符合成本效益，因此該等公司一般委聘服務範圍廣泛的本地綜合供應商(如本公司)，以協助在中國營銷及銷售產品。

我們所提供的綜合服務有助海外中小藥廠快速、深入了瞭解中國醫藥市場，協助供應商投標、甄選及管理信譽可靠且對醫院銷售往績良好的經銷商及協調和辦理首次產品註冊及續期。我們先對招標進行研究，編製相關文件及釐定競標價格再提交。我們向供應商提供我們遍佈中國大部分省份與地區及大多數醫院和其他醫療機構(包括逾950家三級醫院)的經銷商網絡。我們亦安排熟悉本地市場且經驗豐富的營銷及推廣團隊與我們的經銷商合作，並透過學術研討會及行業會議向醫生推廣我們的產品。

我們相信，我們與四家供應商的關係穩定，是因為我們協助彼等進駐不斷發展以及銷售穩定增長的中國市場。營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們所服務各產品的銷售業績理想且銷售額穩定增長，故供應商毋須另覓服務供應商以滿足彼等的銷售目標。我們提供的服務較同行更具競爭力，而更換服務供應商會令供應商產生不必要的成本及風險。因此，供應商願意與我們續訂合約，亦受益於與我們訂立的安排。

我們亦持續監察新產品市場並計劃通過服務新供應商產品豐富我們的產品組合，此與營業紀錄期間我們增添新供應商及產品至產品組合的歷史一致。我們相信我們的營銷、推廣及管理服務將繼續吸引更多期望進入中國醫藥市場的海外中小藥廠，且我們將能繼續豐富產品組合及供應商基礎。

關於供應商集中風險相關的討論，參閱「風險因素—有關業務的風險—我們目前向四名供應商採購所有組合產品。未能維持與目前供應商的關係或未能增加供應商數目或會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響。」

業 務

設施供應商及第三方交付公司

我們目前使用第三方倉儲設施並與第三方交付公司訂約為我們所有產品提供物流服務。有關我們與第三方物流服務供應商的協議詳情，請參閱「—服務—渠道管理服務—倉儲及交付服務」。我們密切監察該等公司的服務質素，並就設備的系統故障或中斷運作引致的損失獲得彌償。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，使用倉儲及交付服務成本分別為零、人民幣1.3百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.7百萬元。我們於2012年並無產生任何有關使用第三方倉儲及交付服務的費用，是由於我們當時的存貨存置於辦公倉儲設施及經銷商使用彼等本身的交付服務所致。營業紀錄期間及至最後可行日期，我們並無因所使用冷鏈設施的故障而蒙受重大的存貨損失，亦無遭遇冷鏈設施嚴重中斷運行。

客戶

我們將藥品售予經銷商，再由彼等或其分經銷商售予醫院和藥房。我們密切管理及監察我們的經銷商網絡。雖然我們並非經銷商與醫院或經銷商與其分經銷商所訂立合約的訂約方，但我們通常就轉售我們產品組合中各產品向經銷商建議覆蓋醫院的範圍。我們亦透過經銷商制訂組合中產品營銷與推廣策略以促進銷售。我們透過我們嚴格管理的經銷商網絡銷售產品，不僅可利用經銷商各自的銷售網點及物流中心乃至覆蓋我們目標國家的主要地方市場及醫院，亦可減少向中國醫院直銷相關的營運風險，包括醫院相對嚴苛的付款安排及物流挑戰。

於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別有11名、165名、186名及140名經銷商。我們與大部分經銷商的關係穩固。營業紀錄期間，我們與經銷商之間概無重大糾紛，我們亦非針對經銷商的任何重大法律或仲裁程序的當事方。

我們會與所有經銷商訂立銷售合約。銷售合約一般為期一年，規定可經雙方協定續約。我們與每名經銷商個別訂約，合約條款和條件個別協商，各經銷商之間或有不同。我們一般先評估經銷商過去一年的表現，再考慮是否續訂銷售合約。

銷售合約載有產品類型及規格、銷售區域、售價及其他一般條款及條件。售價由我們與經銷商的協商釐定。我們的經銷商須於指定地區銷售我們提供的產品，並且不得採購或銷售與我們的產品直接競爭的產品。我們有權於經銷商在指定區域之外銷售產品及接收我們的通知後並無糾正違約行為時，或經銷商或分經銷商違反我們的反賄賂政策，或經銷商拖欠付款超逾七天時，終止銷售協議。

對於人血白蛋白注射液經銷商，銷售合約載列我們需交付的人血白蛋白注射液基準數量，但並無規定最低交付或購買要求。

業 務

對於抗生素經銷商，若原先指定的經銷商連續三個月未達最低銷售目標，我們有權終止銷售協議及／或與該地區的其他經銷商訂立新銷售協議。售價由我們與經銷商協商釐定。

我們向經銷商提供營銷及推廣材料與產品培訓。未經我們批准，經銷商不得使用我們的名稱出售或銷售我們的產品。我們要求人血白蛋白注射液經銷商每六個月提交一份銷售計劃，詳列目標醫院及銷售預測。我們的經銷商負責滔羅特、泰特及愛賽福的清關和產品儲存及付運至醫院和醫療機構。銷售協議一般規定我們須確保供應足量產品予經銷商。此外，於供應商變更產品包裝及儲存要求時，我們亦須告知經銷商。

我們亦已與主要經銷商客戶(即廣州醫藥、科倫醫藥及廣州市梓瑞藥業有限公司，彼等均為我們2014年及2015年首六個月的五大客戶之一)簽訂長期戰略合作協議。各協議為期五年。根據該等協議，我們與主要經銷商客戶同意維持穩定業務關係，倘有業務機會，會優先考慮對方。我們須就所提供的產品告知主要經銷商客戶最新技術資料以協助彼等銷售。除非獲得其他方書面同意，否則任何一方不得在相關期間終止戰略合作協議。

我們根據經銷商的銷售報告及／或線上存貨追蹤系統主動監察經銷商存貨水平並追蹤產品流向。有關我們存貨管理服務的其他詳情，參閱上文「—服務—渠道管理服務—存貨管理」。

由於我們產品組合中的產品都受歡迎，故我們一般要求經銷商提供全額預付款。預付款可以現金及信譽良好之銀行發出的銀行承兌票據形式作出，經銷商亦可出具90天的信用證作出預付款，該等經銷商均與我們有長期業務關係並已證明信譽充足。由於預付款均以現金或信譽良好之銀行發出的銀行票據或信用證形式作出，因此，我們並無涉及與催收應收款項及經銷商終止經銷相關的重大風險。營業紀錄期間，我們並無記錄任何因貿易應收款項引致的壞賬撥備。

我們亦要求經銷商在與醫生交流、舉辦學術研討會及行業會議等商業活動中遵守所有相關反腐敗法律法規，並要求經銷商盡力監督分經銷商的行為，確保合規。我們訂約要求經銷商確保分經銷商遵守反賄賂政策及良好營銷慣例。我們亦要求部分經銷商提供保證金，確保彼等履行與我們簽訂的協議中規定的責任。我們的地區經理一般每隔兩週到訪分經銷商的服務地區，並向直接經銷商報告疑慮。我們將要求經銷商因應與分經銷商的直接合約關係管理及／或糾正分經銷商的行為。有關管理我們的經銷商及監管彼等行為之詳細討論，參閱上文「—內部控制」。

2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們向五大客戶(均為經銷商)的總銷售額分別貢獻我們收益的93.3%、52.7%、59.1%及69.7%，向最大客戶的銷售額分別貢獻有關期間我們收益的45.5%、18.3%、21.1%及25.7%。我們於2015年首六個月的五大經銷商為廣州醫藥、科倫醫藥、廣州寧邦藥業有限公司、廣州市梓瑞藥業有限公司及成都瑞泰藥業有限公司。我們與客戶的合作關係為期一到三年半。我們的所有客戶均為

業 務

獨立第三方(營業紀錄期間為我們股東之一的科倫醫藥除外)及註冊藥品經銷公司。於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，向科倫醫藥銷售分別達零、人民幣97.7百萬元、人民幣181.2百萬元及人民幣103.8百萬元，均按公平原則及一商業條款進行。就我們的董事所知，董事(劉思川先生所持科倫醫藥的權益除外)、其各自聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東概無持有我們客戶的任何權益。營業紀錄期間，我們的銷售並無集中於我們的經銷商或其他曾經或仍然彼此關聯的客戶，且我們並非經銷商所涉重大糾紛的當事方。

銷售及營銷

由於我們從事海外藥品公司的營銷、推廣及渠道管理服務業，銷售及營銷是我們服務的主要部分之一。有關銷售及營銷活動的詳情，參閱上文「一服務一制定營銷及推廣策略」、「一服務一執行營銷及推廣策略」及「一服務一渠道管理服務」。

業務擴張

預期我們的業務會擴張及有關血漿藥品儲存的法規會更為嚴格，我們正於四川省成都市雙流縣建設冷鏈設施及研發基地，總建築面積為87,000平方米。我們正建設冷鏈設施以滿足冷鏈儲存日益增長的需求，更好地控制產品組合中血漿製品的安全及質量以減少日後的倉儲成本。該設施將獲得GSP認證，配備先進的控溫技術及精密的質量控制系統。冷鏈設施分兩期建設，建設面積分別為15,000平方米及25,000平方米。第一期冷鏈設施僅作自用，我們或會於第二期竣工時向第三方提供藥品冷鏈倉儲服務。我們預期於2015年底完成建設第一期設施，並於2018年底完成建設第二期設施。

於2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們自第三方服務供應商租用倉儲及交付服務的費用為零、人民幣1.3百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.7百萬元。我們於2012年並無產生任何有關使用第三方倉儲及交付服務的費用，是由於我們當時的存貨存置於辦公倉儲設施及經銷商使用彼等本身的交付服務所致。

於2017年第二期設施建設期間，我們亦打算建設一座建設面積為47,000平方米的樓宇作為我們的研發基地。研發基地將配備先進設備及設施，測試及進一步開發我們目前所開發的產品Sinco I及其他潛在產品。我們預期於2018年底開始使用研發基地。

截至2015年6月30日，我們投資人民幣43.8百萬元建設冷鏈設施及研發基地。我們預期投資合共人民幣160.0百萬元建設冷鏈設施及研發基地，其中人民幣80.0百萬元分配至第一期設施，以營運資金撥付。餘下人民幣80.0百萬元分配至第二期設施，其中人民幣4.0百萬元預期用於建設研發基地，預計以外部融資撥付。

業 務

競爭

我們主要面對其他營銷、推廣及渠道管理服務供應商以及有關其他藥品的競爭。

中國藥品營銷、推廣及渠道管理服務市場有眾多獨立第三方服務供應商。我們與其他藥品服務供應商競相爭取成為海外藥品製造商在中國向經銷商推廣及轉售產品的獨家或非獨家服務供應商。我們相信能憑藉服務質素取勝。根據弗若斯特沙利文報告，我們是第四大綜合服務供應商，2014年收益佔市場份額6.4%，亦是中國醫藥市場唯一進口血漿製品營銷、推廣及渠道管理服務供應商。自2013年，我們一直保持血漿類產品市場領先地位。我們於新市場引入產品並於中國提升銷量的能力有目共睹，安可欣與麥道必的銷量增長亦可以為證。

根據弗若斯特沙利文報告，下表說明2014年按收益劃分的主要行業參與者及彼等各自的市場份額以及治療專注領域及藥品：

主要行業參與者	2014年收益 (人民幣百萬元)	治療專注領域或藥品*	市場份額
康哲藥業控股有限公司(China Medical System Holdings Limited)	2,945	中樞神經系統、腸胃科、心血管科及呼吸科	19.7%
中國先鋒醫藥控股有限公司	1,540	眼科	10.3%
億騰醫藥國際控股有限公司 (Eddingpharm International Holdings Ltd.)**	1,353	營養學、腫瘤科及呼吸科	9.0%
興科蓉藥業有限責任公司 (Sinco Pharmaceutical Co., Ltd.)	950	血漿製品及抗生素	6.4%
中國泰凌醫藥集團有限公司	865	腫瘤科及抗生素	5.8%

* 治療專注領域或藥品佔該公司總收益的10%或以上。

** 基於弗若斯特沙利文的估計。

資料來源：弗若斯特沙利文報告

我們亦在所專注的治療領域與其他藥品競爭市場份額。我們的產品類別反映策略重心是血漿製品及其他增長快速或廣闊治療領域的產品，產品甄選標準包括競爭對手在中國推廣同類產品的難度。人血白蛋白注射液與海內外供應商製造的其他幾種人血白蛋白產品有競爭，按2014年收益計算，於中國人血白蛋白市場排名第四，市場份額為9.6%，但我們作為服務供應商成功幫助提升該產品於中國的總銷售額，根據弗若斯特沙利文報告，銷售額由2013年的人民幣884.8百萬元增至2014年的人民幣1,039.4百萬元。

我們產品組合中的其他產品面臨國內及進口產品的競爭。該等產品中，滔羅特無相同通用名的競爭產品，故此為中國目前唯一第三代口服膽酸藥物。有關我們產品所佔市場份額的更多資料，參閱「行業概覽」。

業 務

品質監控

我們根據GSP標準及程序維持嚴格的品質監控系統，並投入大量精力與資源對我們產品組合中的藥品實施品質監控。我們的品質監控系統規定各個業務領域的質量標準及操作規程，包括產品採購、產品入庫前的品質檢驗及產品出庫前的質量檢查。於最後可行日期，我們僱用3名人員負責品質監控，其中2名人員均為具有逾10年製藥公司品質監控部門經驗的註冊藥劑師。我們的4名僱員專門監控產品儲存條件及存貨。我們的管理層亦積極參與制定及調整品質監控政策和程序。

我們主要自本身認為擁有可靠產品質量監控體系及良好往績的海外供應商採購產品組合中的各產品。所有候選進口藥品通過中國政府部門的質量檢驗後方可登記在中國進口及銷售。進口產品的運輸環境亦須接受中國相關衛生部門、國家醫藥管理部門及港口檢查部門(倘適用)檢查。我們審慎甄選物流公司，確保產品運輸過程中產品質素不受影響。營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們的產品概無因質量或安全問題而遭召回或被提出產品責任申索。

我們按產品類型及生產日期儲存產品，運輸時遵循先進先出的原則。我們亦視乎產品的溫濕度要求使用倉庫分室儲存產品。例如，我們將冷藏室溫度設置並持續監測使之保持在攝氏2至25度，確保血漿製品的品質不變。我們將存貨儲存於四川省成都市用作倉儲設施的倉儲及物流中心，以實施集中物流管理並以卓有成效且符合成本效益的方式向全國付運產品。我們的第三方倉庫可確保維持適宜的儲存條件以保障所售產品的質量及安全性，並遵守GSP標準。我們的質量檢驗員每月檢查倉庫中的產品，並於向客戶運輸產品前再次確認產品質量。倘由於我們的第三方倉庫設施的經營者未遵守倉儲要求而導致我們的產品受損，我們亦可獲得補償。我們亦採納嚴格的政策及程序處置過期產品，並嚴密監察存貨以免過期產品流入市場。我們會在國家食品藥品監督管理總局地方部門的監督下銷毀過期產品。

產品保證及退還

根據銷售合約，我們一般負責運送售予經銷商的产品並承擔相關費用。交付後我們的經銷商須檢驗產品，屆時與產品損壞相關的風險轉移至經銷商。由於我們盡力確保所售產品於有效期屆滿前運抵經銷商，故不受理陳舊存貨退換。如有質量問題，我們僅接受退貨及更換。營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們並無記錄因退貨及換貨引致的任何存貨減值虧損。就有關售予客戶經銷商的产品而提供的退還政策及保證的詳情，參閱上文「一客戶」。

業 務

僱員

於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別有15名、36名、93及124名全職僱員。下表載列截至2015年6月30日我們按職能劃分的僱員總數：

職能	僱員人數
營銷、推廣及渠道管理	67
管理、財務及行政	45
採購、倉儲、物流及品質監控	12
總計	124

我們與每名僱員訂有書面僱用合同。我們的僱員不會通過任何工會組織或以集體談判協議形式協商僱用條款。我們基於多項因素招募僱員，包括工作經驗、教育背景及職位空缺。我們定期舉辦僱員培訓，激勵員工並增進對本公司、我們的產品與營銷、推廣及渠道管理服務的了解。董事相信我們與僱員的關係十分穩固。

我們僱員的薪酬待遇一般包括薪金、若干福利及其他績效獎勵。我們定期檢討僱員表現。根據中國相關法規，我們參與市級及省級政府維持的住房公積金以及養老、醫療、生育及失業保險計劃等多項僱員福利計劃並作出供款，包括按薪酬的指定百分比向僱員福利計劃供款，惟不超過我們營運所在地相關地方政府部門規定的數額。

2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們的員工成本(包括董事薪酬)總額分別為人民幣1.0百萬元、人民幣4.7百萬元、人民幣6.4百萬元及人民幣4.4百萬元。

為防止僱員貪污及其他不法行為，我們制定嚴格的內部控制政策，包括規範僱員行為及操行的營銷及推廣開支報銷政策、賬簿及紀錄保存政策與反腐指引。違反該等規定及指引的僱員可能會遭辭退。此外，我們根據內部控制政策制定健全的日常營運監控政策及程序，包括有關開支預審批與報銷營銷及推廣活動費用的嚴格內部規則。此外，僱員開支必須提供有效的正式收據方可獲批准。

我們的董事及中國法律顧問中倫律師事務所確認，營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有有關僱用法律及法規，並無任何針對我們的未決重大勞動法律訴訟或行政處罰。

業 務

內部控制

我們的業務為向海外藥廠(其產品售予公立醫院)提供營銷、推廣及渠道管理服務，而此類業務可能易受某些腐敗或不當行為風險的影響。我們建立一套內部控制政策及規則以防范中國法律所嚴懲的腐敗及不當行為，包括針對腐敗的措施以促進銷售、制定銷售開支適當會計記錄規則以及防止濫用公司資金的報銷政策。該等政策及規則主要載列如下：

- 我們已成立由獨立非執行董事專門組成的內部控制及企業管治委員會。鄒小磊先生為我們的獨立非執行董事及公眾公司企業管治領域的知名專家，擔任該委員會主席。鄒先生現任香港會計師公會內地發展策略諮詢委員會主席，曾任香港聯交所上市委員會委員及證券及期貨事務監察委員會雙重存檔事宜顧問小組成員。彼掌管內部控制及企業管治委員會，監察本集團合規事宜，包括內部控制系統及實施內部政策及規則。我們建立了內部控制專責團隊，負責內部控制系統的日常管理，並向內部控制及企業管治委員會報告。
- 我們針對腐敗行為制定全面措施，包括反腐政策、員工培訓計劃及建立報告不當行為的內部機制。我們的反腐政策禁止董事、高級管理人員、僱員、諮詢師、顧問、代理或任何其他人士代表我們向任何政府官員提供任何現金或其他有價項目以獲取業務或優惠待遇，或向任何第三方提供給予政府官員有關現金或有價項目相關的資料。我們亦建立相關賬簿保管程序，以防濫用公司資金及進行不當交易。我們會對任何違反該等反腐政策的僱員給予紀律處分(包括解聘)，並將終止與我們發現違反該等政策的業務夥伴所訂立的相關協議。於營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無遇到任何僱員違反反腐政策的情況。
- 除反腐政策外，我們制定管理業務過程中(包括銷售業務)所產生開支的全面政策。我們分開賬冊和賬簿保存、銷售開支管理及日常銷售業務職責。會計部負責檢查收據及處理銷售開支報銷，而營銷、推廣及渠道管理團隊須於特定時限提交有關銷售業務的適當收據以獲得報銷。我們的財務主管及副總經理設定各項銷售開支的相關上限並批准後方可支出。超出相關上限的銷售開支不得報銷。例如，業務伙伴的標準接待不應超過人民幣700元。職責分開使僱員難以開展任何腐敗、欺詐或其他不當行為。

業 務

- 我們建立及制定規管經銷商的全面規則，包括以下方面：
 - 在我們與各經銷商訂立的協議中，我們要求經銷商並要求經銷商指示彼等的分經銷商承諾不從事任何腐敗行為，包括給予醫院或醫院任何僱員回扣以便銷售我們提供的產品，協助我們提供營銷、推廣及渠道管理服務予供應商時從事不當行為以獲取商業優勢或商機，以禮物、奢華大餐、娛樂、休閒旅行贊助或以任何其他方式賄賂公職人員。經銷商已同意要求分經銷商如此行事。
 - 我們透過審閱經銷商的執照和許可證以及欺詐或不當行為的任何紀錄，審查其資質及往績。
 - 我們要求營銷、推廣及渠道管理團隊每兩周拜訪經銷商及每日致電經銷商，了解彼等如何開展日常營運，以監察其遵守相關反腐法律法規的情況以及防止彼等進行超出授權銷售範圍的銷售。
 - 我們要求經銷商竭力監控分經銷商的活動及確保合規。我們已訂立合約規定經銷商確保分經銷商遵守市場營銷的慣例。我們的地區經理一般會每兩周視察分經銷商在當地的營運情況，並直接向經銷商報告需要關注的問題。我們會要求經銷商按其與分經銷商的合約關係管理及／或糾正分經銷商的行為。
 - 我們基於經銷商的銷售表現等若干標準每季對經銷商進行評估。
- 我們建立投訴和調查的解決系統，在我們的內部政策及規則設立電話專線及電郵熱線，並發送到全體僱員及諮詢師、顧問、代理、代表及與我們有業務關係的任何其他外界各方。我們接受實名及匿名投訴，為檢舉人提供保障，禁止任何報復行為。
- 我們的高級管理人員每季會面討論本集團整體合規事宜，包括遵守反腐法律法規以及內部政策及其他內部控制事宜情況。我們定期進行風險評估。我們評估賄賂、不當財務報告、濫用公司資金及不當銷售開支的風險，於得出風險評估後修改內部政策及規則(如適用)。
- 我們就嚴重違規事件(不論發生在總部、區域辦事處或因地方銷售人員而導致)召開臨時會議。倘本集團發現(不論透過高級管理人員會議或檢舉人報告發現)腐敗或欺詐活動，我們將確保有關活動經合理調查及得出書面報告。有關報告將呈交內部控制及企業管治委員會審閱。內部控制及企業管治委員會審閱有關報告並會要求高級管理人員採取進一步措施，包括修改內部政策及酌情採取行動。

業 務

- 我們要求全體僱員根據反腐法律法規及我們的內部政策接受培訓。除將內部政策及規則傳達至各部門外，我們為僱員提供與相關法律法規以及內部政策有關的培訓。董事及管理人員已接受外部顧問開辦的反腐法培訓。

-

[編纂]

- 我們計劃在[編纂]後繼續優化我們的內部控制體制並聘請全球領先[編纂]，任期為一年，持續監察我們的合規情況及內部控制事宜。我們的[編纂]預期每季向我們的獨立董事報告有關我們持續確保維持嚴謹內部控制的措施最新情況。倘需要，我們或會於[編纂]後數年聘請[編纂]。我們計劃於[編纂]後聘請[編纂]作為[編纂]，就內部控制提供建議。我們亦計劃於[編纂]後聘請美國謝爾曼•思特靈律師事務所作為我們的外聘法律顧問，就公司合規事宜向我們提供意見。

業 務

不合規事宜

下表載列營業紀錄期間我們的重大違規事項及所採取或擬採取的糾正措施。

違規事項	原因	法律後果及可能面臨的最高處罰	糾正措施
截至最後可行日期，我們未能於動工前取得有關目前在四川省成都市雙流縣興建冷鏈設施所需的土地使用權證及其他許可	由於我們於動工興建時不熟悉相關法律法規所致，我們在自地方機關取得必備的土地使用權證前動工興建該設施。	<p>我們的中國法律顧問中倫律師事務所表示，未經批准使用土地的公司可能被中國政府土地管理部門責令交還該土地，並可能須就有關土地每平方米支付最高人民幣30元的罰款及被沒收該土地上建的結構及裝置。該塊建設用地的面積為7,500平方米，我們可能遭到的最多罰款金額為人民幣225,000元。</p> <p>我們的中國法律顧問亦表示，倘建築物尚未取得建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證及施工許可證，我們可能遭相關中國部門處以罰款不超過人民幣4.8百萬元，相當於總建築成本的12%。</p>	<p>截至最後可行日期，我們未因尚未取得土地使用權證及其他許可而受相關部門任何行政處罰或罰款。已與相關的地方土地資源局、規劃及管理局及建設局開始辦理所有必需的手續。截至最後可行日期，雙流縣國土資源局、雙流縣城鄉建設局及雙流縣規劃管理局已出具確認函，確認公司的用地、規劃及建設手續已在辦理過程中，亦並無有關部門處以罰款的記錄。我們的中國法律顧問中倫律師事務所表示，根據《中華人民共和國土地管理法》、《中華人民共和國城鄉規劃法》及《中華人民共和國建築法》，上述各局為出具有關確認函的主管部門，我們完成該等地方部門規定的手續後，最終取得上述證書及許可無任何法律障礙。</p> <p>我們預期於2016年上半年取得所需的證書及牌照。</p>

業 務

董事認為不合規事件的性質並不惡劣且為獨立事件，主要是由於我們於中國處理相關事件的員工不熟悉相關法律規定所致。

董事確認我們已採取合理措施改善內部控制體系。自此，我們在評估潛在投資時已應用更有系統的審批流程，包括購買及收購營運資產、公司及證券，以加強內部控制及防止日後出現不合規事宜。我們的法務總監(具有38年的法律經驗)通過其認為所需的盡職調查評估目標投資的合法性及正當性，以確保潛在投資符合當地及國家相關的法律法規。未經我們法務總監批准，我們將不會進行任何投資。我們所有的潛在投資須取得本公司多個部門的批准，重大投資決定須取得董事會批准。董事認為且獨家[編纂]同意我們所採取經改善的內部控制措施能充分有效降低日後違反相關法律及法規規定的風險。此外，獨家[編纂](經考慮上文所述後)與董事達成意見，認為我們的董事具有[編纂][編纂]規定董事所需具備的資格、經驗、誠信及能力水平，及根據[編纂][編纂]，本公司及其業務適合[編纂]。

保險

我們相信投保範圍足以保障營運。由於中國相關法律及法規並無規定，故我們依照中國行業慣例，並無購買營業中斷、產品責任險或第三方責任險。於最後可行日期，我們並無提起或面對任何巨額保險索賠。請參閱「風險因素—有關業務的風險—倘出現針對我們產品組合中產品或針對相若產品的投訴、產品責任索賠或產品召回，則或會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響」。

知識產權

截至最後可行日期，我們已提出六項與我們的公司標誌有關的待批商標申請，其中三項位於香港，其餘三項位於中國。我們並無任何註冊商標或版權。我們在中國擁有兩項域名。我們亦在中國就我們贊助研發用於治療白血病的中藥Sinco I擁有三項發明專利。有關我們知識產權的詳情載於本[編纂]「附錄六—法定及一般資料—B.我們業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一節。

對於我們在中國營銷、推廣及銷售的進口藥品，我們並無擁有任何註冊商標、版權或專利。我們今後或會營銷若干我們贊助研發並使用我們自有商標的藥品。

營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無牽涉亦非有關知識產權的侵權索償或訴訟的當事方，並已在所有重大方面遵守所有相關知識產權法律及法規。各董事已確認就本身所知，並無任何侵犯知識產權的事項或有關我們使用知識產權的限制，會嚴重不利我們的中國業務。

業 務

土地及物業

自有物業

我們目前擁有位於四川省成都總建築面積3,545.0平方米的辦公場所。我們已就所有物業取得房屋所有權證。我們位於四川省成都市雙流縣兩處面積約783.7平方米的住宅物業尚未取得土地使用權證，因為該等物業的開發商未將正在開發的大塊土地的國有土地使用權劃分為我們物業的獨立土地使用權。由於我們並沒有將該等物業用作核心業務活動，且該等物業為易於取代，我們認為該等物業對營運無關重要。

在建物業

我們目前正在四川省成都市雙流縣一幅面積約40,000平方米的土地建設一處冷鏈設施及一個研發總部。於最後可行日期，我們未能於動工前取得有關興建冷鏈設施所需的土地使用權證及其他許可。有關該幅土地的土地使用權詳情，請參閱上文「—不合規事宜」。

租賃物業

於最後可行日期，我們合共租用及佔用三個物業，總建築面積約為1,257平方米，作辦公室及倉儲用途。我們就辦公室及倉儲訂立的租賃協議一般為期分別十個月至兩年及五年。下表載列我們因用作辦公室及倉儲而視為重大的租用物業概要：

地址	物業用途	概約建築面積 (平方米)
香港 新紀元廣場 高座44樓4408A室	辦公室	89
西藏 林芝市 八一鎮新區 工布民俗街1號	辦公室及倉儲	100
西藏 林芝市 八一鎮1-4號 林芝生物科技產業園辦公大樓	倉儲	868
合計		<u>1,057</u>

此外，我們與倉儲服務供應商及兩名服務供應商分別就存貨及清關時的產品暫存訂立委託協議。

有關我們物業的其他詳情，請參閱本[編纂]附錄三所載物業估值報告。

業 務

健康及作業安全

我們致力為僱員提供安全的作業環境。我們採用內部政策及規則以維持如辦公室等經營場所有效的健康及作業安全控制，包括下列各項：

- 職業安全措施—我們要求僱員遵守工作場地的安全規範。我們亦制定安全清單以防範相關事故；
- 火災控制管理條例—我們已制定處理火災事故的指示及疏散計劃。僱員須參與消防演習及獲簡述使用滅火器的說明；
- 应急管理條例—我們向僱員簡述有關應急事故的條例及指示；及
- 事故呈報條例—我們制定處理及呈報事故的政策。

董事確認，營業紀錄期間，本集團營業過程中並無涉及個人或財產損害的重大事故或應付僱員賠償金。

業 務

環境事宜

我們主要從事進口藥品營銷、推廣及銷售渠道管理，該類業務一般不會嚴重影響環境。營業紀錄期間，我們並無因遵守相關環境法律及法規而產生大額支出，預期日後亦如是。

我們正於四川省成都雙流縣建設冷鏈設施。我們建設及營運冷鏈設施受全國、省級及地方環境法律及法規規管。有關規管我們營運的環境法律及法規的其他詳情，請參閱本[編纂]「監管框架」。動工前，我們須(其中包括)提交環境評估報告並取得相關環境保護局許可。竣工後，我們的冷鏈設施須接受環境檢查。我們營運冷鏈設施將會產生的主要廢物為廢水，而我們已就冷鏈設施投運後排放污水的請求取得雙流縣水利局的覆函。

我們並無面對有關司法權區的任何監管機關有關違反相關環境法律或法規的處罰或訴訟。各董事確認，於營業紀錄期間至最後可行日期，就彼等所知，我們並無重大違反中國相關環境法律或法規。

法律事項及訴訟

我們定期接受監管部門的視查、檢查、調查及審核，以取得和更新提供進口藥品的營銷、推廣及渠道管理服務所需的若干許可證、執照和認證。於營業紀錄期間至最後可行日期，我們均通過有關視查、檢查、調查及審核，並無發現違反有關維持及更新許可證、執照及認證的所有適用法律及法規。

我們於日常業務過程中可能不時面對法律或行政訴訟。於營業紀錄期間至最後可行日期，據董事所知，並無任何未決或針對我們的重大訴訟、索賠或行政訴訟。

執照及許可證

據中國法律顧問表示，除「一不合規事宜」一節所載列的事宜外，我們已獲得適用法律法規所規定我們於中國經營業務所必要的一切許可證、執照及批准，且於營業紀錄期間至最後可行日期，我們的業務在所有重大方面均符合中國所有適用法律及法規。

業 務

下表載列我們持有的主要醫藥執照、許可證及認證，相關到期日及範圍：

執照、許可證或 認證持有人	執照、許可證 或認證名稱	首次起始日	到期日	執照、許可證或認證範圍
四川興科蓉藥業 有限責任公司	良好生產規範證書	2011年5月3日	2020年8月12日	許可業務範圍包括生 化藥品、中藥材、中藥 飲片、生物製品(不含 預防性生物製品)、化 學原料藥、抗生素原料 藥、中成藥、化學藥製 劑、抗生素製劑。
	藥品經營許可證， 於2012年11月29日 更新並於2014年9 月9日由於加上中 藥有關的業務範圍 有所變更)	2010年9月3日	2020年8月12日	許可業務模式為批發。 業務範圍是批發生化 藥品、中藥材、中藥飲 片、生物製品(不含預 防性生物製品)、化學 原料藥、抗生素原料 藥、中成藥、化學藥製 劑、抗生素製劑。
	互聯網藥品信息 服務資格證書	2014年6月3日	2019年6月2日	我們的網站域名註冊
	對外貿易經營者備 案表	2011年7月5日	不適用	作為對外貿易經營者 登記
	海關進出口貨物收 發貨人報關註冊登 記證書(2014年3月 31日更新)	2012年8月30日*	2017年3月31日	經營範圍為進出口。基 於我們業務性質，此證 書等同營業執照

* 2012年8月30日前，我們動用兩個獨立第三方的服務處理產品進口及海關事宜。

業 務

研發

於2013年11月，我們與中國中醫科學院及清華大學分別訂立技術諮詢服務協議，以開發及測試以雄黃為原料的用於治療急性早幼粒細胞白血病的化學藥「Sinco I」。Sinco I分類為一級化學藥製劑，乃未曾在中國或其他國家推出的一類新藥。一級化學藥製劑的審批流程一般需要超過八年時間，涉及臨床試驗新藥申請，投入商用前多階段的臨床研究。根據弗若斯特沙利文報告，2014年，急性早幼粒細胞白血病佔中國急性白血病病例的3.3%至21.2%，為白血病的主要類別。根據弗若斯特沙利文報告，按中國所有癌症的發病率計白血病排第十。該項目由中國中醫科學院的張志傑教授(我們的執行董事)領導10名研究員的團隊進行。Sinco I的原料礦石雄黃主要由複合物四硫化四砷(As_4S_4)組成。 As_4S_4 適用於治療急性早幼粒細胞白血病。管理層認為，鑑於當前治療急性早幼粒細胞白血病的市場需求，Sinco I有可觀的增長前景，因此我們贊助該計劃，將該藥物作為加入產品組合的首款專有藥物進行開發及商業化。

截至2016年12月，Sinco I將完成臨床前研究及試點實驗。我們與張教授的團隊計劃申請批准於2017年開始進行臨床試驗，臨床試驗預計至2022年完成。臨床試驗完成後，我們計劃於2022年至2023年間申請Sinco I新藥證書。

我們預期Sinco I開發工作至少產生一項專利。截至最後可行日期，中國中醫科學院已向我們轉讓有關Sinco I的一項授權專利的相關權利。我們已指派四名人員協助張教授管理項目的臨床試驗、專利申請及生產過程，包括兩名持有行政工商管理碩士學位的高級經理、一名藥理學專業本科畢業的經理和一名資深會計師。

我們不直接從事研發工作。研發計劃方面，我們與中國中醫科學院訂立合約，贊助Sinco I的技術研發，包括實驗、臨床試驗及編撰註冊材料。我們在2013年11月簽訂合約時支付人民幣1.3百萬元的總成本，作為中國中醫科學院提供服務的前期費用。中國中醫科學院是中國專門研究中醫及礦物藥的著名學術機構，自1983年以來主辦世界衛生組織傳統醫學合作中心。我們擁有根據該合約進行之工作所取得的技術成果權，包括專利權。我們與清華大學生命科學學院簽訂合約，以人民幣200,000元的費用進行Sinco I的實驗驗證工作。清華大學是中國最優秀的大學之一，享有作為技術研發中心的國際聲譽。2012年、2013年、2014年及2015年首六個月，我們開發Sinco I的研發費用分別為零、人民幣0.8百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.2百萬元。我們預期研發Sinco I的總成本為人民幣38.6百萬元，預計將以營運資金撥付。該產品一旦推出，會補充我們的產品組合並促進多渠道發展。

業 務

對沖

截至最後可行日期，我們並無採取任何對沖策略或政策。財務部每月監察市場匯率的任何重大波動。我們會繼續實施監察措施，盡量減小外匯風險。

我們致力與供應商磋商購買條款，讓我們在無法預料外幣匯率波動時可靈活調整購買價。我們亦與經銷商磋商靈活調整售價，讓我們可選擇轉嫁因外匯波動而增加的成本。有關無對沖策略或政策之風險的相關詳情，參閱「風險因素－有關業務的風險－供應商對我們產品組合的絕大部分產品收取的價格以美元及歐元計值。此外，我們的若干銀行貸款以美元計值。美元或歐元匯率波動或會影響我們的現金流、財務狀況及經營業績。」