
業 務

概覽

我們是中國領先的綜合醫藥公司，從事研發、製造、分銷及零售種類繁多的醫藥及其他營養保健品。我們主要經營以下三大分部：

- 製藥。我們從事研發、製造及銷售種類繁多的醫藥及其他營養保健品。
- 醫藥分銷。我們向醫藥製造商及配藥商(如醫院及其他醫療機構、分銷商及零售藥店)提供綜合、智能化及一體化的分銷解決方案。
- 藥品零售。我們經營及特許經營的零售藥店網絡覆蓋中國16個省以及香港，產品供應範圍廣泛且品種豐富。

我們在中國醫藥行業的多個分部擁有領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年收入計，我們分別是中國第二大醫藥製造商及第二大醫藥分銷商。尤其是，按2015年的收入計，我們是中國第一大非處方藥製造商，通過華潤三九、東阿阿膠及華潤紫竹品牌保持市場領先地位。我們在滋補中藥、心血管藥、感冒及流感藥、大容量靜脈輸注及緊急避孕藥方面亦擁有市場領先地位。

我們近年來錄得穩定增長。於2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的收益分別為港幣116,950.7百萬元、港幣135,749.2百萬元、港幣146,568.1百萬元、港幣71,262.9百萬元及港幣75,615.5百萬元，而年內／期內溢利分別為港幣5,454.6百萬元、港幣5,491.9百萬元、港幣6,082.2百萬元、港幣3,861.6百萬元及港幣3,180.5百萬元。

競爭優勢

我們相信，下列競爭優勢有助我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

中國具有市場領先地位的綜合醫藥公司，具有把握中國醫療保健市場巨大增長潛力的優勢定位

相比許多發達國家，中國的醫療保健開支總額佔國內生產總值的百分比仍然相對較低，故中國醫療保健行業的未來發展具有巨大潛力。中國醫療保健行業的市場規模預期將按國內生產總值增長率的1.5倍增長，於2020年前達到人民幣6.2萬億元，這在很大程度上受人口老齡化及由此引致的疾病譜轉變、健康意識增強、有利的政府政策及對醫藥產品的支付能力提高所推動。

業 務

中國醫藥行業極為分散，並具有巨大的整合潛力。近年來，多項有利的中國政府政策助推了醫藥行業的持續擴展及整合。作為中國領先的國有綜合醫藥公司，我們相信，我們的優勢定位使我們能夠把握這一行業趨勢。

我們在中國醫藥行業的多個分部擁有領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年的收入排名，我們分別是中國第二大醫藥製造商及第二大醫藥分銷商。尤其是，按2015年的收入排名，我們是中國第一大非處方藥製造商，通過華潤三九、東阿阿膠及華潤紫竹品牌保持市場領先地位。我們在滋補中藥、心血管藥、感冒及流感藥、大容量靜脈輸注及緊急避孕藥方面亦擁有市場領先地位。

我們相信，我們在中國醫藥行業多元化的業務分部及產品組合不僅有助我們降低與個別產品領域有關的風險及不確定性，亦使我們能夠受惠於政府政策。舉例而言，(i)儘管「分級診療」可將若干保健服務需求自主要醫院分流，且可能對我們向該等大型醫院進行的銷售造成負面影響，預期「分級診療」政策將有益於我們的製藥及醫藥分銷業務，以我們廣泛覆蓋為中國大部分慢性病及常見病患者提供保健服務的基層醫療機構客戶為限；(ii)「兩票制」僅允許單一層級的分銷商向醫院銷售製藥商的醫藥產品，預期將長期有益於我們擁有廣泛醫院客戶網絡並自其產生大部分收益的醫藥分銷業務，儘管對我們醫藥分銷業務中向下級分銷商進行的銷售造成的短期負面影響有限；及(iii)預期「醫藥分家」政策擬促進中國保健及醫藥行業的整體長期可持續增長，並將會為我們的藥品零售業務帶來巨大增長潛力。

併購方面的往績記錄所彰顯的強大且久經考驗的整合能力

自2007年成立以來，我們已通過一系列戰略收購及整合成為中國醫藥行業的市場領導者，包括重組三九企業集團及北京醫藥集團。

通過運用行業見解及經驗，我們戰略性地物色收購目標，以擴大我們的產品組合及分銷網絡。憑藉我們的品牌名稱、豐富的併購經驗、強大的管理能力及財務實力，我們能夠在競爭環境中完成收購。我們利用自身的整合能力及卓有成效的業務模式協助被收購實體制定新戰略、改進企業管治、增強業務營運及實行以市場為基礎的激勵機制。

業 務

我們在併購及整合方面的主要成功案例包括以下各項：

- 2007年，我們重組了三九企業集團，將其重新定位為我們非處方藥及中藥的主要業務平台。通過剝離非核心業務線、戰略性收購及內生增長，華潤三九的核心業務得到增強，並實現了在非處方藥及中藥藥品方面的市場領先地位。我們亦向華潤三九注入中藥相關資產，並通過引入我們專有的「6S管理體系」優化其管理系統。因此，華潤三九的純利由2006年至2010年增長301.4%。
- 在2010年我們收購北京醫藥後，我們利用華潤醫藥商業整合我們的醫藥分銷分部，並通過收購逾60家地區醫藥分銷商進一步擴展我們的分銷網絡。我們亦向華潤醫藥商業提供財務幫助，並實施先進的營運模式及信息管理系統，以進一步實現規模經濟效益及協同效應。2010年至2015年，華潤醫藥商業的收入實現54.0%的複合年增長率，華潤醫藥商業的純利實現68.0%的複合年增長率。

我們相信，我們強大的併購能力及豐富的經驗將使我們能夠把握更多整合機會，增強我們在中國醫藥行業的領導地位並提高我們的盈利能力。

中國領先的醫藥製造商，具有最全面的產品組合之一，家喻戶曉的品牌及出色的研發、生產及營銷能力

我們在所有醫藥製造商中擁有最全面的醫藥產品組合之一，涵蓋一系列具有良好增長潛力的治療領域，例如心血管系統、感冒止咳、抗感染、生殖健康、消化道及新陳代謝、皮膚及兒科。我們亦製造及銷售營養保健品。截至2016年6月30日，我們的醫藥產品組合包括294種化學藥品、160種中藥藥品、9種生物藥品及42種其他醫藥產品，我們是其中79種產品的唯一製造商。2015年，我們的32種產品年銷售收入均超過港幣100百萬元，其中4種產品的年銷售收入在港幣500百萬元至港幣10億元，及6種產品的年銷售收入在港幣10億元以上。

尤其是，我們在非處方藥及處方藥業務方面具有強勁的競爭優勢及良好的往績記錄。我們已開發非處方藥產品全系列「家庭用藥」，覆蓋感冒咳嗽、消化道及新陳代謝、皮膚和骨科等領域。因此，2011年至2016年，華潤三九連續六年入選由全球領先的廣告及營銷服務公司WPP發佈「中國最有價值品牌」榜單（僅有三家製藥公司進入榜單）。我們的阿膠產品

業 務

因其獨特的滋補價值、療效、歷史傳承及道地性而在中國享有高品牌知名度和市場份額。2014年及2015年，東阿阿膠獲全球領先品牌諮詢機構Interbrand評為50個「最佳中國品牌」之一。

我們就非處方藥產品開展多樣的營銷和推廣活動，建立了強大的銷售管道。華潤三九掌握著中國最廣泛的非處方藥藥品銷售渠道之一，截至2016年6月30日涵蓋近300,000家零售藥店，並通過多種活動及事件不斷培養其與零售店及當地社區之間的關係。東阿阿膠已將「文化體驗營銷」作為其推廣活動的結合體，並將旅遊（如位於東阿縣的中國阿膠博物館）植入其整體的營銷計劃中。東阿阿膠根據中醫「養生」理念的原則組織營銷及宣傳活動，能夠以相同或較類似產品溢價的價格營銷其阿膠產品系列。

我們的處方藥業務通過我們廣泛的醫院及其他醫療機構客戶網絡，服務中國大部分人口，並受益於有利的國家醫療政策。2015年，我們慢性病藥物的收入佔我們的化學藥收入的約三分之一。我們經常連同國家級專業組織並在國家衛計委的支持下積極從事多種旨在提高醫師及其他醫療從業人員基本知識、技能及能力的推廣及教育活動，同時向各級醫院及醫療機構宣傳產品信息。例如，我們就我們的心血管疾病產品推出「鶴鳴行動」及「鶴舞行動」，及就我們的兒科產品推出「華潤雙鶴NICU（新生兒重症監護中心）西部行項目」，並受到全社會的關注及取得成功。截至2016年6月30日，我們與醫院夥伴合作建立了81家腹膜透析中心，推廣我們的主要腎病產品腹膜透析液。

我們奉行嚴格的質量控制標準及程序，且我們的所有在運營生產設施均獲得必要的中國GMP認證，其中若干設施亦已通過美國cGMP標準、歐盟GMP標準或世界衛生組織PQ供貨商認證。我們亦向美國市場出口我們的苯磺酸氨氯地平片（壓氏達），一種治療高血壓及心絞痛的藥物。華潤三九從2014年開始成為F. Hoffmann-La Roche Ltd.主要抗生素產品羅氏芬（頭孢菌素）的合約製造商，並成為和知名跨國製藥企業在無菌製劑生產方面進行合作的首家中國製藥企業。

研發是我們長期競爭力的關鍵，並一直是我們的首要領域。通過以市場為導向來確定產品開發機會，我們將研究精力側重於治療領域具有巨大潛在市場需求的各種創新藥和首仿藥。我們通過我們的附屬公司中國醫藥研究開發中心及我們的製造附屬公司的研發部（其

業 務

管理國家膠類中藥工程技術研究中心及國家中成藥工程技術研究中心) 來開展獨立的研發活動。我們亦與外部研究夥伴(包括中國科學院生物物理研究所及國家納米科學中心等領先的研究機構、領先的大學及醫院) 保持合作。

我們的研發能力已獲得公眾認可。例如，我們以參附注射液為研究對象的研究項目於2013年獲國家科學技術進步獎二等獎及我們以注射用五水頭孢唑林鈉(新泰林) 和紅花注射液為研究對象的研究項目於2015年獲國家科學技術進步獎二等獎。我們亦確定了一系列在研產品，確保新產品穩步推出以及未來的可持續增長。截至2016年6月30日，我們擁有33種待批准生產的在研藥物，25種處於臨床試驗不同階段的在研藥物，以及十種待批准進入臨床試驗的在研藥物。此外，我們亦積極對我們的藥品進行產品改進、適應症擴大及產品生命週期管理。

在中國擁有全國性網絡覆蓋的領先醫藥分銷和醫藥零售平台，為客戶提供高度專業化且高效的創新增值醫藥供應鏈服務

我們是中國領先的醫藥供應鏈解決方案提供商，根據弗若斯特沙利文數據，按2015年收入計，我們在中國醫藥分銷業務行業排名第二。我們為上游供貨商及下游客戶提供醫藥商品的物流配送、營銷推廣以及其他增值服務。

我們已經建立起覆蓋全國的醫藥分銷網絡，在19個省建立109家附屬公司。我們的分銷商超過6,000個，覆蓋全國全部31個省。我們擁有廣泛的客戶基礎，覆蓋下游客戶超過66,000家。憑藉在高端醫藥產品方面的優勢，我們專注於毛利率較高的直銷業務。於2015年，我們向醫院及其他醫療機構的直銷佔我們醫藥分銷業務外部銷售額的61.1%。截至2016年6月30日，我們醫藥分銷網絡覆蓋的醫療機構和零售店超過60,000家，包括中國1,165家三級醫院。

廣泛的終端客戶覆蓋及與其良好的合作關係也促進了我們與更多優質的上游供貨商發展合作關係。我們已與近10,000家上游供貨商建立了長期穩定的合作關係。截至2016年6月30日，我們亦擁有國內及國際大型醫藥公司47種藥品及醫療器械在中國的全國獨家分銷權。我們還通過提供相關的進口及配套服務、「高值藥品直送」產品銷售、終端客戶市場資料收集、產品分析及供應鏈管理諮詢服務等增值服務，鞏固了與現有供貨商的關係。

業 務

為實現向終端客戶高效的配送，我們在中國擁有114個物流中心，建築面積逾780,000平方米。截至2016年6月30日，89.5%的省級物流中心採納自動化倉庫管理系統(Warehouse Management System)，具備獲得國際製藥公司認可的冷鏈管理能力。

尤其是，通過提供優質的創新增值服務，我們以下列方式與下游客戶保持著良好穩定的互惠共贏業務關係：

- 通過向醫療終端用戶提供多種創新增值服務，我們將專業化的醫藥物流管理體系延伸到醫院，提供一個更高效、便捷、低成本的管理解決方案。我們在中國最早向終端用戶提供醫院物流智能一體化增值服務並擁有相關電腦軟件的版權，且我們已向全國超過百家大型醫院的內部藥品管理各環節提供這樣的增值服務。
- 於提供創新增值服務過程中收集到的數據，也使我們能夠為監管部門提供數據服務、提供有關藥品流向的信息及協助監管處方開具。

我們擁有722家零售藥房的零售藥店網絡包括多個全國性及地區性知名品牌，主要分佈在經濟較為發達的區域。根據弗若斯特沙利文數據，按2015年收入計，我們在中國零售藥店網絡中排名第九。我們亦通過下列方式積極拓寬我們的服務模式，製造新的利潤增長點：

- 我們就高端特藥產品採用自知名跨國醫藥公司引進的「高值藥品直送」服務模式，有效提高了單個藥房毛利潤。截至2016年6月30日，我們已在全國25個城市建成57家「高值藥品直送」藥房。
- 我們一直戰略性地拓展電商平台。我們面向河南省的線上綜合服務平台—潤藥商城已於2015年上線，向分銷商客戶和藥房客戶提供線上訂購和線下採購服務，有效拓展了當地業務。2015年，潤藥商城的線上交易量達到人民幣36億元。
- 為更好地把握「醫藥分家」政策帶來的機會，我們自2011年起一直設立醫院內藥房。截至2016年6月30日，我們在全國範圍內擁有32家醫院內藥店。

業 務

一體化的商業模式以策略性地實現業務部門之間的協同效應及資源分享潛力

一體化的商業模式使我們能夠從醫藥行業價值鏈的所有主要環節（即研發、生產、分銷及零售）中獲取利潤，且我們可享受業務部門之間緊密合作所帶來的協同效應。

我們的製藥、分銷及零售業務享有互惠關係。憑藉其廣闊的客戶網絡，我們的醫藥分銷業務定期協助我們的製藥業務向醫院及其他醫療機構推廣我們的產品。我們的藥品零售業務亦通過其廣泛的零售藥房網絡協助推廣及銷售我們的非處方藥產品及營養保健品。我們的分銷及零售業務亦通過為集中招標過程中的招標策略以及非處方藥產品及營養保健品的零售藥房及其他門店的發展策略提供建議，協助我們的製藥業務。另一方面，我們的分銷及零售業務亦通過分銷及銷售其產品而受益於我們的製藥業務。與第三方生產商和分銷商相比，我們的製藥業務和醫藥分銷業務在協同銷售方面更為靈活，使我們能為客戶帶來額外好處，包括提高供貨商的穩定性和效率。

我們在一體化業務模式下享有協同效應，方式如下：

- 我們的研發團隊在(i)利用外部資源推出新產品；(ii)持續提高我們的產品質量與技術水準；及(iii)開發具有商業可行性的產品方面，與我們的生產以及銷售及營銷團隊密切合作；
- 集中採購提高了我們的議價能力及降低了採購成本，並提高了我們整體的原材料質量控制標準；及
- 我們採取嚴格的內部控制及垂直管理模式，並專注於建立有效的信息技術系統，這增強了我們附屬公司之間的協同效應並提高了其運營效率。

我們的控股股東華潤集團為於香港註冊和運營的綜合性控股公司，並為中國領先的國有企業之一。其在2016年《財富》世界500強企業中名列第91位。華潤集團在創造及培育行業領導者方面具有出色的業績，集團具有七大核心業務，即消費品、電力、地產、水泥、燃氣、醫藥及金融。「華潤」是一個有著近70年歷史積澱的品牌，備受中國及香港消費者的信賴。我們正處於有利地位，可受益於華潤集團附屬公司在中國市場及各行業中的全面及豐

業 務

富經驗。我們和華潤集團均以誠信為企業核心價值觀，並根據自身業務特點制定嚴格的業務管理流程和風險控制體系。我們亦與華潤集團分享培訓課程方面的資源，提高了我們僱員的跨學科專業知識及技能。

我們與華潤集團的附屬公司擁有密切的合作關係。例如，我們的產品在香港及中國最大的連鎖超市之一華潤萬家旗下的零售店舖及電商平台健一網進行銷售。我們亦受益於華潤金融提供的綜合金融服務方案，華融金融的業務包括銀行、信託、資產管理及租賃。

擁有豐富經驗、國際化視野及高執行力的專業管理團隊以及有效的管理體系

作為總部設在香港並成功運營近十年的大型企業，我們擁有符合國際標準的企業管治，這是我們在進行業務拓展以及與跨國公司合作中的重要優勢。我們在香港和中國兩地經營業務，而我們豐富的國際資本市場經驗為打造中港兩地融資平台奠定堅實基礎。

我們擁有有效的戰略、運營及財務體系。我們專有的「6S管理體系」是戰略驅動的專業化管理體系，包含業務戰略體系、全面預算體系、管理報告體系、內部審計體系、業績評價體系及經理人考核體系，為我們的運營效益及效率提供保證。我們的「5C管理體系」是以「資本結構、現金創造、現金管理、資金籌集和資產配置」為核心的價值型財務管理體系，通過價值管理實現價值創造，使我們有效實現風險控制以保證可持續發展。

此外，我們的管理團隊具有國際化視野，並在醫藥行業的各個業務分部以及大型企業企業管治的各主要方面均擁有豐富經驗。我們的高級管理團隊成員於各自專業領域平均擁有超過19年的經驗。我們所有高級管理團隊成員擁有國內外著名學術機構頒發的高級學位，並擁有企業管理、醫學、機構融資、會計或法律等領域的廣泛知識和專業經驗。

我們的管理團隊重視團隊意識、創新性及卓越表現。我們國際化及市場化的人力資源體系，保證了穩定提供中高層管理團隊人才。我們相信，我們管理團隊的專業管理知識及技能將使我們在具吸引力的中國醫藥行業中繼續把握市場機遇，提升我們的盈利能力。

業 務

業務戰略

我們的目標是利用我們在製藥、醫藥分銷及藥品零售業務領域的現有市場領先地位，進一步增強及擴大我們的實力，以屹立於不斷發展的行業的最前沿。我們相信，我們全面的業務組合、強大的品牌、卓越的經營能力、遍佈全國的生產設施和廣泛的分銷網絡將令我們能夠實施以下戰略：

繼續拓展製藥業務，以進一步豐富產品組合，從而實現長期可持續增長

我們計劃擴大我們的化學藥業務，並鞏固我們在中成藥、非處方藥及保健品領域的領導地位。具體來講：

- 在化學藥領域：我們計劃通過推出與我們產品組合互補的產品，充分挖掘心血管系統、兒科、輸液、腎科、抗感染、抗糖尿病藥及生殖健康等核心治療領域的增長潛力。我們擬通過產品收購和研發，擴大產品組合。我們亦尋求進入中樞神經系統、麻醉鎮痛和呼吸系統等其他高增長治療領域，努力構建慢性病治療、輸液療法及專科療法的廣泛深厚產品組合，在終端、渠道及品牌的不同產品領域進一步加強協同效應。
- 在中藥領域：我們計劃抓住國家政策支持中醫藥發展的有利契機，持續深入發掘中藥產品的臨床及市場價值。在非處方藥市場，我們計劃依託行業領先的品牌價值及營銷能力，不斷豐富在感冒與流感、胃腸、兒科及骨科等治療領域的產品組合，進一步擴大市場份額。在處方藥市場，我們會將資源投入到心血管系統、抗腫瘤、消化道及骨科產品領域以開發市場領先的產品。
- 我們計劃進一步鞏固我們的阿膠產品系列，圍繞現有的阿膠產品開發一系列品牌，加強對阿膠生產價值鏈中關鍵環節的控制以及利用我們的全球原材料供應及客戶基礎。借助中華傳統「養生」理念，我們計劃透過我們的「價值回歸」項目充分挖掘阿膠產品的潛在價值，提升高端客戶的品牌認可度並向客戶提供「終身價值」。

此外，我們計劃通過開展中醫診療、體質調理、養生體驗等具有中醫特色的健康管理服務，進一步增強我們與競爭對手相比的差異化服務能力。

業 務

進一步提升我們通過持續卓越表現及創新性成為全面分銷解決方案提供者的領先地位

我們計劃通過優化我們的全國性網絡佈局，擴大我們的市場份額並提升效率。我們旨在建立更多省級附屬公司，以確保對當地市場及醫院的直接覆蓋。我們亦預期提高我們對主要省份的滲透，並成為該等地區的領先分銷商。我們旨在成為全國性、一站式的分銷解決方案提供者，在新的「兩票制」下，增加與製藥企業的合作和議價能力。

此外，我們將不斷優化產品組合，並提供更多具有高臨床價值和市場價值的產品或醫療器械等具有較高利潤的產品。為滿足由於中國的消費模式變化造成的對優質保健產品的消費需求，我們計劃加強與領先的國際製藥公司合作並推出更多高端醫藥及營養產品。

我們亦計劃進一步解決客戶對存貨管理等方面的需求，並擴大現有增值服務範圍，提供智能醫藥供應鏈解決方案，如「醫院物流智能」、「區域／醫聯體醫院物流智能」、製造營銷服務及綜合數據管理。

我們計劃利用「分級診療」及「醫藥分家」等新實施及未來可能推出的政府政策，以進一步整合我們的醫藥分銷業務與藥品零售業務。一方面，我們計劃依託我們強大的財務資源及整合經驗，擴大藥品零售業務的規模和盈利能力。另一方面，我們計劃加快推進「高值藥品直送」和醫院藥房等新興業務模式。此外，我們計劃延伸發展如中醫坐堂等增值服務，從藥房諮詢、患者教育與健康監測為切入點開展慢性病管理。

我們計劃加強信息化方面的資源投入，升級現有企業資源規劃(ERP)系統和倉庫管理系統(WMS)等信息系統，加強對醫藥分銷及物流智能一體化服務業務的信息化支撐。為利用電子商務行業的快速增長，我們計劃在以下方面進一步探索創新「B2B」、「B2C」或「O2O」業務模式：

- B2B模式下：我們計劃進一步開發連通供貨商及客戶的數據庫和信息溝通平台，為分銷商、醫院等提供一體化信息解決方案。
- B2C模式下：我們計劃推出服務廣東省患者的「雲醫院」。「雲醫院」依託於先進的雲技術和移動支付方案，旨在為患者提供包括網上預約就診、預診提醒、診斷、付

業 務

款、藥物配送、疾病預防及慢性病管理在內的線上線下一體化的診療服務。我們相信「雲醫院」能改善患者的就醫體驗並打造智能醫院生態圈。

- O2O模式下：我們計劃與社區醫生合作，收集農村慢性病處方，依靠我們強大的配送網絡，解決長期以來農村病人的慢性病藥品配送難問題。

戰略性佈局迅速增長的生物醫藥領域，專注研發創新，進一步提升我們的製藥能力

我們計劃加快投資快速增長的生物醫藥市場。在中短期內，我們會將收購精力主要放在具有獨特產品及技術競爭優勢的生物藥企業上，該等企業將作為我們迅速推出生物醫藥產品並形成規模的平台。同時，我們旨在推動研發平台與外部研發機構及跨國生物藥巨頭的深層次合作，以積累技術及運營經驗，儲備研發項目。例如，2016年6月，我們與藥明康德簽署戰略合作協議，在單克隆抗體等生物藥品開發領域展開合作。此外，我們擁有獨特優勢，可自控股股東華潤集團戰略投資優質生物製藥公司中受益。

我們將持續提升我們的研發能力，充分利用現有專長、客戶基礎以及商業的渠道資源，搭建完善的研發平台。具體而言，我們有意增加研發投入，建立完善的激勵機制及組建業內領先的研發團隊。同時，我們將根據對最新行業技術發展的全面評估、中國重大疾病譜的演變及多個市場分部的產品開發的現況，管理及開發我們的研發項目。通過該等措施，我們旨在強化當前核心治療領域的產品覆蓋，前瞻性發展新治療領域的創新產品，最終構建仿製和創新結合的合理佈局。我們認為在全球範圍內與製藥合作夥伴合作亦將大大增強我們的醫藥研發能力。

繼續尋求戰略併購機會，進一步鞏固我們在醫藥行業內的領先地位

中國醫藥行業高度分散且在較低端市場競爭激烈。我們認為，目前的行業發展趨勢以及推行的「三醫聯動」（醫療、醫保、醫藥）配套改革為行業領導者提供了整合的無限契機，將改變行業模式及競爭格局。

業 務

在醫藥製造領域，我們計劃戰略性佈局高增長生物醫藥領域和治療領域。我們亦尋求通過併購、戰略投資及整合提高高端化學藥品的比重。我們將選擇性地收購擁有差異化產品組合且專注於心血管病、中樞神經系統疾病、腫瘤和呼吸等領域的醫藥企業。此外，我們擬有選擇地收購增長潛力巨大或與我們現有產品種類形成互補的產品。

在醫藥分銷及藥品零售領域，我們擬通過兼併收購擴大分銷網絡，目標是到2020年覆蓋全中國。同時，我們將尋求投資或收購與醫院和其他醫療機構有牢固關係的區域性領先醫藥分銷企業以及零售企業。

在尋求收購時，我們將繼續在交易架構上保持靈活性。我們可能全資、控股或參股收購目標公司。我們也可分階段收購。我們計劃通過分享我們的管理及經營經驗優化彼等的業務模式及幫助彼等建立具競爭力的激勵體系來提升被收購公司的表現及市場推廣能力。通過持續專注於有效整合及提升我們所收購的業務，我們計劃充分發揮收購所帶來的協同效應。

我們計劃使用本次[編纂][編纂]淨額的[編纂]%來進行收購。截至最後可行日期，我們一直在物色及接洽多個收購目標(涵蓋如生物、營養及保健品以及中國區域醫藥分銷等領域)，但我們並無達成任何最終意向收購任何目標。

繼續挖掘及充分發揮一體化業務佈局的協同效應，優化資源配置及運營效率

我們計劃提升內部合作，充分釋放我們一體化業務模式的協同效應。

我們將通過推動在市場准入、銷售渠道、終端客戶等方面的協同和統籌繼續整合我們的製藥業務。我們亦擬提高我們從製藥、分銷到零售的醫藥業務之間的協同。例如，我們計劃集中梳理及分配產品及客戶資源，以抓住「分級診療」及慢病管理帶來的增長機遇。

我們致力於加強醫藥分銷及藥品零售業務間對物流設施以及產品資源的共享，從而進一步節省成本以及提升對上游供貨商及下游客戶的服務能力。我們還將對高需求原材料進行集中採購，從而提高我們的議價能力，並提升公司整體質量控制體系。同時，我們將集中並優化藥品的銷售和營銷，並進一步提高我們的運營效率。

業 務

我們計劃推進各業務單元之間管理經驗、知識管理、人才等核心資源的共用。我們計劃通過建立一個健全的「KPI」系統，明確各部門人員的表現評估及獎勵機制，從而推進協同效應的提升及提高盈利能力。

通過國際合作，提升我們的綜合競爭力

在醫藥製造領域，我們計劃通過國際合作加強產品獲得和技術獲得。我們計劃物色具有高臨床和市場價值的醫藥產品，豐富我們的現有產品線。此外，我們計劃加強與跨國大型藥企和研發機構在研發、生產和營銷等方面的合作。我們相信該等合作將有助我們積累研發、製藥技術及管理知識及經驗。

在醫藥分銷和藥品零售業務領域，我們旨在通過加強與領先的全球醫藥供貨商合作提升我們的競爭優勢，而我們將不斷提升我們的業務模式及供應鏈服務。我們計劃與國際醫療器械公司進行合作，從而進一步提升我們醫藥分銷業務中醫療器械產品的銷量。我們亦尋求加強與國際領先的醫藥分銷商及零售商進行合作，我們可為該等分銷商及零售商的產品提供藥品註冊支援以及廣泛的分銷網絡。同時，通過此類合作，我們能夠增加市場潛力巨大的優質醫藥保健產品的進口。我們亦計劃通過我們與中國零售藥房和醫院藥房牢固的關係為發展藥品福利管理業務奠定基礎。

我們的業務分部

我們是中國領先的綜合醫藥公司，從事研發、製造、分銷及零售種類繁多的醫藥及保健產品。我們主要經營以下三大分部：

- 製藥業務。我們從事研發、製造及銷售種類繁多的醫藥及保健產品。
- 醫藥分銷。我們向醫藥製造商及配藥商(如醫院、分銷商及零售藥店)提供綜合、智能化及集成的分銷解決方案。
- 藥品零售。我們經營及特許經營的零售藥店網絡覆蓋中國16個省以及香港，產品供應範圍廣泛且品種豐富。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們亦自部分其他業務錄得收入，而其他業務主要為製造及銷售醫療裝置(惟因其並非我們核心業務，我們已於2015年將其出售)及租賃我們的投資物業。下表為所示期間分部收入情況：

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	2013年			2014年			2015年			2015年			2016年		
	外部銷售	分部間銷售	分部收益	外部銷售	分部間銷售	分部收益	外部銷售	分部間銷售	分部收益	外部銷售	分部間銷售	分部收益	外部銷售	分部間銷售	分部收益
	(未經審核)														
	(港幣百萬元)														
業務分部：															
製藥	20,837.2	1,478.2	22,315.4	19,713.8	2,253.2	21,967.0	21,606.6	2,647.0	24,253.6	10,593.8	1,231.8	11,825.6	10,960.2	1,264.2	12,224.4
醫藥分銷	91,651.9	905.2	92,557.1	111,789.8	1,307.9	113,097.7	121,190.9	1,965.5	123,156.4	58,755.7	866.8	59,622.5	62,682.7	984.8	63,667.5
藥品零售	2,600.6	-	2,600.6	3,040.3	-	3,040.3	3,651.2	-	3,651.2	1,840.9	-	1,840.9	1,921.5	-	1,921.5
其他	1,861.0	-	1,861.0	1,205.3	-	1,205.3	119.4	-	119.4	72.5	-	72.5	51.1	-	51.1
抵消	-	(2,383.4)	(2,383.4)	-	(3,561.1)	(3,561.1)	-	(4,612.5)	(4,612.5)	-	(2,098.6)	(2,098.6)	-	(2,249.0)	(2,249.0)
合計	116,950.7	-	116,950.7	135,749.2	-	135,749.2	146,568.1	-	146,568.1	71,262.9	-	71,262.9	75,615.5	-	75,615.5

製藥

根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年製藥收入排名，我們是中國第二大製藥公司。我們的業務涵蓋研發、生產及銷售醫藥產品，包括化學藥品、中藥及生物製劑以及營養保健品。於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們製藥業務的外部銷售額分別為港幣20,837.2百萬元、港幣19,713.8百萬元、港幣21,606.6百萬元、港幣10,593.8百萬元及港幣10,960.2百萬元；而分部收入分別為港幣22,315.4百萬元、港幣21,967.0百萬元、港幣24,253.6百萬元、港幣11,825.6百萬元及港幣12,224.4百萬元。

截至2016年6月30日，我們生產和營銷505種醫藥產品，包括294種化學藥品、160種中藥、9種生物藥品及42種其他醫藥產品，其中302種為處方藥，289種為《國家醫保藥品目錄》中的藥物及129種為《國家基本醫藥目錄》中的藥物。2015年，我們的32種醫藥產品年銷售收入超過港幣100.0百萬元，其中6種醫藥產品的年銷售收益在港幣10億元以上，即阿膠塊、基礎輸液、感冒靈、複方阿膠漿、中藥配方顆粒及降壓0號，及4種醫藥產品的年銷售收益在港幣500.0百萬元至港幣10億元，即參附注射液、壓氏達、皮炎平及新泰林。我們還生產原料藥、中草藥及其他醫療保健品。我們許多醫藥產品在相關市場上佔領先地位，例如感冒靈、皮炎平、阿膠、複方阿膠漿、降壓0號和毓婷。

業 務

我們嚴格遵照產品質量標準進行生產。截至2016年6月30日，所有醫藥產品的生產線均獲得及持有必要的中國《藥品生產質量管理規範》認證。我們所推廣的眾多產品均擁有長期以來以質量優、療效好而著稱的商標。例如，我們擁有眾多「馳名商標」，包括「三九」（亦稱「999」）、「雙鶴」、「賽科」、「紫竹」、「東阿阿膠」及「天和」。我們認為品牌優勢加上質量保證使我們的產品得到廣泛的市場認同。

研發部門的創新和對現有產品不斷改良對我們的製藥業務十分重要。我們進行內部研發，並與研究院、大學和醫院等外部研發夥伴合作。截至2016年6月30日，我們有33種在研藥物正待批投產、25種處於臨床試驗不同階段的在研藥物及十種待批進入臨床試驗的藥物。

我們已建立廣泛的銷售及營銷網絡，包括於我們的產品出售所在的各大主要市場駐紮銷售代表。我們定期開展多樣化的營銷活動，並建立了非處方藥物及處方藥物的強大銷售渠道。我們的醫藥產品一般先售予分銷商，然後分銷商基於我們銷售及營銷團隊的努力或透過其自身的銷售及分銷網絡轉售此等產品。截至2016年6月30日，我們擁有2,699家從事我們醫藥產品分銷的分銷商。

產品組合

下表列出所示期間製藥分部按產品類別劃分的分部收益明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	金額	佔分部收益 百分比	金額	佔分部收益 百分比	金額	佔分部收益 百分比	金額	佔分部收益 百分比	金額	佔分部收益 百分比
	(港幣百萬元，百分比除外)									
化學藥品	9,020.3	40.4%	9,144.2	41.6%	9,406.9	38.8%	4,790.2	40.5%	5,135.6	42.0%
中藥	10,105.2	45.3	10,908.6	49.7	12,336.5	50.9	5,855.9	49.5	6,042.7	49.4
生物藥品	116.6	0.5	41.4	0.2	197.9	0.8	109.4	0.9	123.0	1.0
營養保健品	303.1	1.4	374.6	1.7	382.5	1.6	171.5	1.5	162.9	1.3
其他 ⁽¹⁾	2,770.2	12.4	1,498.2	6.8	1,929.8	7.9	898.6	7.6	760.2	6.3
合計	<u>22,315.4</u>	<u>100.0%</u>	<u>21,967.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>24,253.6</u>	<u>100.0%</u>	<u>11,825.6</u>	<u>100.0%</u>	<u>12,224.4</u>	<u>100.0%</u>

(1) 其他包括來自中草藥、藥品包材、膠手套及避孕產品的收入。僅於2013年，其他亦包括產生自三九腦科醫院的收入。

業 務

化學藥品

我們的化學藥品主要由華潤雙鶴及華潤紫竹製造及營銷，涵蓋三個主要領域：(i)慢性 病(例如心腦血管疾病及糖尿病)藥品的研發、製造及銷售；(ii)輸液治療業務，主要是大劑 量靜脈注射液；(iii)專業治療領域，如兒科、腎科及生殖健康。華潤三九為我們的以中藥為 業務重心的制造附屬公司，亦製造及營銷少量化學藥品，主要是抗感染以及皮膚病用藥。 於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們化學藥品產生的 收益分別為港幣9,020.3百萬元、港幣9,144.2百萬元、港幣9,406.9百萬元、港幣4,790.2百萬 元及港幣5,135.6百萬元，分別佔同期我們製藥分部收入的40.4%、41.6%、38.8%、40.5%及 42.0%。華潤雙鶴及華潤紫竹亦製造及銷售少量原料藥。

下表為截至2016年6月30日我們主要化學藥品的詳情：

產品名稱	主要領域	專利保護及到期	處方藥或 非處方藥	《國家醫保 藥品目錄》	《國家基本 醫藥目錄》
複方利血平氨苯蝶 啉片(降壓0號)	心腦血管	—	處方藥	是	是
苯磺酸氨氯地平片 (壓氏達)	心腦血管	2028年10月	處方藥	是	是
巰沙坦膠囊(穗悅)	心腦血管	2028年9月至 2032年6月	處方藥	是	是
巰沙坦氫氯噻嗪片 (複穗悅)	心腦血管	2028年9月至 2032年6月	處方藥	否	否
匹伐他汀鈣片(冠爽)	心腦血管	2030年12月	處方藥	否	否
厄貝沙坦分散片 (豪降之)	心腦血管	2033年4月	處方藥	是	否
硝苯地平緩釋片II (貝奇靈)	心腦血管	2034年8月	處方藥	是	是

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品名稱	主要領域	專利保護及到期	處方藥或非處方藥	《國家醫保藥品目錄》	《國家基本醫藥目錄》
胞磷膽鹼鈉片 (諾百益)	心腦血管	2033年4月	處方藥	是	否
格列喹酮片(糖適平)	消化道與 新陳代謝 —抗糖尿病	—	處方藥	是	否
二甲雙胍緩釋片(卜可) ...	消化道與 新陳代謝 —抗糖尿病	—	處方藥	是	否
玻瓶、塑瓶、軟袋、..... 直軟、BFS (吹灌封)輸液	基礎性輸液	—	處方藥	是	是
甲磺酸左氧氟沙星	治療性 輸液—抗感染	—	處方藥	是	否
注射用哌拉西林	治療性輸液— 抗感染	—	處方藥	是	否
鹽酸氨溴索葡萄糖	治療性輸液 —呼吸系統	—	處方藥	是	否
甘露醇注射液	治療性 輸液	—	處方藥	是	是
果糖(護川)	營養性輸液	—	處方藥	是	否
轉化糖(英凡舒)	營養性輸液	—	處方藥	是	否
五水頭孢唑林鈉	抗感染	2023年5月	處方藥	否	否
(新泰林)					
阿奇黴素腸溶膠囊	抗感染	2028年11月	處方藥	是	是
(佳美舒)					
紅黴素腸溶膠囊(美紅) ...	抗感染	2031年6月	處方藥	是	是

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品名稱	主要領域	專利保護及到期	處方藥或非處方藥	《國家醫保藥品目錄》	《國家基本醫藥目錄》
腹膜透析液	腎科	—	處方藥	是	是
注射用牛肺表面	兒科	2031年9月至 2032年3月	處方藥	是	否
活性劑(珂立蘇)					
小兒複方氨基酸注射液....	兒科	—	處方藥	是	否
小兒氨酚黃那敏顆粒	兒科	—	非處方藥	否	否
左炔諾孕酮片	生殖健康	—	非處方藥	否	否
(毓婷/金毓婷)					
米非司酮片	生殖健康	—	處方藥	是	是
複方醋酸地塞米松乳膏....	皮膚	—	非處方藥	否	否
(皮炎平)					
酮康他索乳膏	皮膚	—	非處方藥	否	否
(順峰康王)					

心腦血管系統

根據弗若斯特沙利文的資料，隨著人口老齡化及經濟發展帶來的生活方式的轉變，心血管疾病在過去數十年發病率持續上升，於2013年，中國心血管疾病患者總人數約為290百萬人。我們主要的心腦血管系統藥品為：

- (i) 複方利血平氨苯蝶啶片(降壓0號)，一種治療輕、中度高血壓的藥物。我們的複方利血平氨苯蝶啶片上市已超過三十年，我們是複方利血平氨苯蝶啶片的中國唯一生產商。根據弗若斯特沙利文的資料，它是國家基本醫藥目錄中服藥人數最多的複方降壓產品。於2015年，我們銷售複方利血平氨苯蝶啶片獲得收益超過港幣10億元。

業 務

- (ii) 苯磺酸氨氯地平片(壓氏達)，一種治療高血壓及心絞痛的藥物，為國內首家仿製成功並且上市的氨氯地平片，並於2011年通過美國FDA的簡略新藥申請(ANDA)，我們的苯磺酸氨氯地平片於2015年產生的收益介乎港幣500.0百萬元與港幣10億元。
- (iii) 巰沙坦膠囊(穗悅)及巰沙坦氫氯噻嗪片(複穗悅)，兩種均為治療輕、中度原發性高血壓的藥物。我們來自巰沙坦氫氯噻嗪片的收益由2013年至2015年按47.6%的複合年增長率增長。
- (iv) 降血脂藥物匹伐他汀鈣片(冠爽)。我們自匹伐他汀鈣片產生的收益由2013年至2015年按123.4%的複合年增長率增長。
- (v) 自從我們於2015年11月收購濟南利民60.0%股權後，我們的心腦血管產品組合已經擴大至包括厄貝沙坦分散片(豪降之)及硝苯地平緩釋片II(貝奇靈)(兩者均為抗高血壓藥物)，以及胞磷膽鹼鈉片(諾百益)(為腦血管系統藥物)。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－主要收購及出售－往績記錄期的主要收購事項」。

我們的主要心腦血管藥物於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣1,652.8百萬元、港幣1,827.6百萬元、港幣2,044.8百萬元、港幣1,036.6百萬元及港幣1,205.1百萬元。

消化道與新陳代謝(抗糖尿病)

根據弗若斯特沙利文的資料，中國的糖尿病患者人數為全球最多，於2015年，年齡介乎20歲至79歲的患者有109.6百萬人。我們主要的消化道與新陳代謝產品為格列喹酮片(糖適平)和二甲雙胍緩釋片(葡可)，均為治療2型糖尿病(最為常見的糖尿病類型)的藥物。於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的主要抗糖尿病藥品產生收益為港幣270.8百萬元、港幣274.3百萬元、港幣300.4百萬元、港幣159.0百萬元及港幣156.3百萬元。

大容量靜脈輸液

我們的輸液治療業務包括基礎性輸液、治療性輸液及營養性輸液。

靜脈注射溶液的作用是注入以維持體液平衡、補充體液流失及治療電解質失衡。我們提供五種基礎靜脈注射溶液容器系統，即玻瓶、塑瓶、軟袋、直軟及BFS。近年來，我們的

業 務

吹灌封技術製造的容器供應的靜脈注射溶液產生的收益迅速增長，2013年至2015年的複合年增長率為359.4%。作為一種經美國FDA認可的先進的藥品液體無菌包裝流程，吹灌封技術能確保產品無菌性並減少人為干預需求，接受度日漸提高。於2015年，我們來自基礎性輸液的收益超過港幣20億元。

我們的治療性輸液產品主要包括甲磺酸左氧氟沙星注射液（利複星）及注射用哌拉西林鈉舒巴坦鈉（一君）（亦為我們的主要抗感染產品），以及鹽酸氨溴索葡萄糖注射液（欣得生）及甘露醇注射液。我們的營養輸液產品主要包括果糖注射液（護川）及轉化糖注射液（英凡舒）。

於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的輸液治療產品產生的收益總額分別為港幣3,006.8百萬元、港幣3,011.9百萬元、港幣2,631.5百萬元、港幣1,403.6百萬元及港幣1,204.6百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年的收益計算，在中國製藥公司中，我們擁有第二大輸液治療業務。

抗感染

於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們從主要抗感染產品產生的收益總額分別為港幣636.8百萬元、港幣529.5百萬元、港幣753.7百萬元、港幣253.3百萬元及港幣531.9百萬元。我們主要的抗感染產品為：

- (i) 注射用五水頭孢唑林鈉（新泰林）。我們是中國注射用五水頭孢唑林鈉的唯一生產商。2015年，我們的注射用五水頭孢唑林鈉研究項目獲得國家科學技術進步獎二等獎。
- (ii) 阿奇黴素腸溶膠囊（佳美舒）。
- (iii) 紅黴素腸溶膠囊（美紅）。

當浙江眾益於2015年8月成為我們的全資附屬公司後，阿奇黴素腸溶膠囊和紅黴素腸溶膠囊成為我們產品組合的一部分。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－主要收購及出售－往績記錄期的主要收購事項」。

業 務

腎科

根據弗若斯特沙利文的資料，2014年，中國成年人中的慢性腎病患者達約128.0百萬人，及2014年採用透析治療的患者人數約達0.4百萬人。我們主要的腎病產品為腹膜透析液，該產品用於治療慢性腎病，於2013、2014和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別為我們帶來收益港幣65.7百萬元、港幣76.4百萬元、港幣100.8百萬元、港幣39.5百萬元及港幣26.3百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年的收益計算，在中國製藥公司中，我們擁有第二大腹膜透析液業務，佔腹膜透析液市場的6.3%。

兒科

中國的獨生子女政策於2015年底正式結束，預期將為兒科藥物帶來更大需求。根據弗若斯特沙利文的資料，中國新生兒的人數由2011年的16.0百萬人增至2015年的16.6百萬人，該期間的複合年增長率為0.8%，並預測將進一步增至2020年的19.3百萬人，該期間的複合年增長率為3.1%。我們的主要兒科產品是：

- (i) 注射用牛肺表面活性劑(珂立蘇)，一種治療及預防新生兒呼吸窘迫綜合症的藥物。我們研發及推出注射用牛肺表面活性劑，並且我們是該產品的中國唯一生產商。根據弗若斯特沙利文的資料，注射用牛肺表面活性劑是中國研發的首款、並且目前仍是中國研發的唯一的緊急治療新生兒呼吸窘迫綜合症藥物。該藥物自推出以來已治愈逾十萬名嬰兒並大大降低了中國患新生兒呼吸窘迫綜合症嬰兒的死亡率。
- (ii) 小兒複方氨基酸注射液，該產品是彌補氮損失或治療患者負氮平衡的輔助手段。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年的收益計算，我們在中國小兒複方氨基酸注射液市場擁有最大市場份額，佔該市場的76.5%。
- (iii) 小兒氨酚黃那敏顆粒，一種兒童感冒藥。

於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的主要兒科化學藥品分別產生收益港幣473.8百萬元、港幣621.4百萬元、港幣522.1百萬元、港幣271.0百萬元及港幣302.2百萬元。

業 務

生殖健康

我們在生殖健康領域的主要產品是：

- (i) 左炔諾孕酮片，品牌名稱為毓婷和金毓婷。毓婷和金毓婷為中國公認的緊急避孕藥品牌，根據弗若斯特沙利文的資料，以2015年銷售收入計，毓婷和金毓婷合併佔中國緊急避孕非處方藥藥品市場的市場份額為35.1%（佔該市場最大市場份額），毓婷和金毓婷在中國口服避孕非處方藥藥品市場的份額為23.5%。
- (ii) 米非司酮片，與另一款稱為米索前列醇的藥物一併使用，以終止初期懷孕。

於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的主要生殖健康產品分別產生收益港幣493.1百萬元、港幣573.6百萬元、港幣632.7百萬元、港幣356.7百萬元及港幣305.5百萬元。

皮膚病產品

我們主要的皮膚病產品為：

- (i) 複方醋酸地塞米松乳膏（皮炎平）產品系列，治療皮炎、濕疹和皮膚瘙癢。根據弗若斯特沙利文的資料，按收益計，我們的皮炎平系列產品在中國的皮膚激素類非處方藥藥品市場於2015年佔有最大市場份額，市場份額為31.2%；及
- (ii) 酮康他索乳膏（順峰康王），治療皮膚真菌感染。

於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的主要皮膚病產品分別產生收益港幣745.8百萬元、港幣673.7百萬元、港幣743.9百萬元、港幣373.0百萬元及港幣329.2百萬元。

中藥

我們的中藥主要由華潤三九及東阿阿膠製造及營銷，涵蓋三個主要領域：(i) 自我診療產品，即主要為非處方藥藥物，涵蓋感冒藥、消化道及新陳代謝及骨科等治療領域；(ii) 中藥處方藥，涵蓋心腦血管系統和腫瘤等治療領域；及(iii) 阿膠產品系列，為傳統中藥。我們的製造附屬公司華潤雙鶴主要關注化學藥品，還生產並銷售有限數量的中藥，覆蓋的治療領域包括心腦血管系統、骨科和兒科等。

業 務

中藥為我們製藥業務的主要領域，並受惠於有利的國家政策，例如國務院於2016年2月頒佈的《中醫藥發展戰略規劃綱要(2016-2030年)》，該綱要強調中醫藥在中國製藥及醫療保健行業的重要性。於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們中藥產品的銷售收入分別為港幣10,105.2百萬元、港幣10,908.6百萬元、港幣12,336.5百萬元、港幣5,855.9百萬元及港幣6,042.7百萬元，分別佔我們同期製藥分部收入的45.3%、49.7%、50.9%、49.5%及49.4%。我們是53種中藥產品在中國的唯一生產企業。

下表為截至2016年6月30日我們主要中藥產品的詳情：

產品名稱	主要領域	專利保護及到期	處方藥或非處方藥	《國家醫保藥品目錄》	《國家基本醫藥目錄》
阿膠(塊)	補血	—	雙跨	是	否
複方阿膠漿	補血	—	雙跨	是	否
感冒靈	感冒	2031年3月	非處方藥	否	否
複方感冒靈	感冒	—	雙跨	是	否
強力枇杷露	止咳	—	非處方藥	是	是
正天丸	頭痛	2026年10月	雙跨	是	是
三九胃泰	消化道及 代謝	2027年1月	雙跨	是	是
氣滯胃痛	消化道及 代謝	2025年2月	雙跨	是	是
茵梔黃口服液	消化道及 代謝	—	處方藥	是	是
小兒感冒顆粒	兒科	—	非處方藥	否	否
小兒止咳糖漿	兒科	2034年9月	非處方藥	否	否
骨通貼膏	骨科	2026年4月	雙跨	是	否
天和追風膏	骨科	2026年4月	非處方藥	是	否
壯骨系列	骨科	2026年10月	處方藥	是	否
參附注射液	心腦血管	2023年8月	處方藥	是	否
參麥注射液	心腦血管	—	處方藥	是	是
生脈注射液	心腦血管	—	處方藥	是	是

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品名稱	主要領域	專利保護及到期	處方藥或非處方藥	《國家醫保藥品目錄》	《國家基本醫藥目錄》
華蟾素.....	腫瘤	2030年12月	處方藥	是(片劑及注射液)	否
鴉膽子油軟膠囊.....	腫瘤	2029年12月	處方藥	是	否
中藥配方顆粒.....	中藥配方顆粒	—	處方藥	不適用	否

阿膠產品系列

我們的阿膠產品系列由我們位於山東省東阿縣的製藥附屬公司東阿阿膠製造及營銷。我們的阿膠產品系列被認為屬正宗，因為阿膠源於東阿縣並以東阿縣命名。阿膠是一種補血藥，其滋補價值及功效在《本草綱目》等中國醫學典籍中得到認可，在中國古代貴族中備受推崇。現今，東阿阿膠獲評為國際地理標誌保護產品，其生產工藝獲認定為中國非物質文化遺產。於2014年及2015年，東阿阿膠被Interbrand (總部位於紐約的全球品牌諮詢公司) 評為50個「中國最佳品牌」之一。

於2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，阿膠塊及複方阿膠漿產生的合併收入分別為港幣3,287.9百萬元、港幣3,835.4百萬元、港幣5,010.0百萬元、港幣2,418.1百萬元及港幣2,434.1百萬元。我們是複方阿膠漿的中國唯一生產商。根據弗若斯特沙利文的資料，按以零售價計算的收益計，於2015年，我們的阿膠塊在中國非處方藥藥品市場佔有最大市場份額，市場份額為2.3%。

感冒治療及止咳

我們的旗艦感冒產品為感冒靈及複方感冒靈。我們亦製造及銷售強力枇杷露，一種由枇杷葉及其他草藥成分製成的產品，用於治療咳嗽。我們的「999」品牌成人用主要感冒藥產品（「三九」在中文裡指3個9）在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣2,084.0百萬元、港幣2,162.5百萬元、港幣2,293.5百萬元、港幣1,022.8百萬元及港幣1,181.1百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，以收益計，我們的感冒靈產品在中國感冒及流感非處方藥藥品市場中擁有最大的市場份額，於2015年的市場份額為7.9%。

業 務

頭痛

我們的主要頭痛舒緩產品為正天產品系列，包括正天丸（國家保護中藥產品）及正天膠囊。我們是正天產品系列的中國唯一生產商。我們的正天產品系列在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣164.9百萬元、港幣108.0百萬元、港幣145.7百萬元、港幣83.0百萬元及港幣54.5百萬元。

消化道及新陳代謝

我們的主要消化道及新陳代謝產品為三九胃泰和氣滯胃痛，兩者均為腸胃藥，而茵梔黃是一種治療新生兒黃疸（一種肝病）的口服液體藥品。我們是三九胃泰（顆粒和膠囊）、氣滯胃痛（片劑和顆粒）和茵梔黃口服液的中國唯一生產商。

我們的主要消化道及新陳代謝中藥產品在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣943.7百萬元、港幣944.8百萬元、港幣989.2百萬元、港幣395.7百萬元及港幣445.9百萬元。

兒科

我們亦提供兒童感冒及止咳藥，主要為小兒感冒顆粒及小兒止咳糖漿。我們的主要兒科中藥在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣200.3百萬元、港幣247.0百萬元、港幣243.8百萬元、港幣108.2百萬元及港幣130.6百萬元。

骨科

我們主要的骨科產品為「天和」品牌旗下的骨通貼膏和天和追風膏，以及壯骨產品系列（含壯骨關節膠囊和壯骨關節丸）。我們是骨通貼膏、天和追風膏、壯骨關節膠囊和壯骨關節丸的中國唯一生產商。我們通過銷售主要骨科產品在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣323.7百萬元、港幣414.4百萬元、港幣458.4百萬元、港幣218.7百萬元及港幣230.4百萬元。

我們於2013年2月收購桂林華潤天和的97.18%股權後，天和（中國馳名商標）成為我們產品組合的一部分。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－主要收購及出售－往績記錄期的主要收購事項」。

業 務

心腦血管系統

參附注射液、參麥注射液及生脈注射液為用於治療若干心腦血管疾病的三種主要中藥處方藥。我們是參附注射液的中國唯一生產商。我們的主要心腦血管中藥產品在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣1,114.5百萬元、港幣1,049.7百萬元、港幣973.2百萬元、港幣487.4百萬元及港幣380.8百萬元。

2013年，以參附注射液為研究對象的研究項目獲得國家科學技術進步獎二等獎。2015年，以紅花注射液為研究對象的研究項目獲得國家科學技術進步獎二等獎。

抗腫瘤

我們主要的抗腫瘤中藥為華蟾素和鴉膽子油軟膠囊。我們是華蟾素(注射劑、片劑和口服液)的唯一生產商。華蟾素對晚期肝癌、肺癌及其他固體腫瘤疾病有若干抗腫瘤療效，被認為是安全有效的醫藥產品。

我們主要的抗腫瘤中藥產品在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生收益港幣181.9百萬元、港幣198.6百萬元、港幣238.9百萬元、港幣126.8百萬元及港幣132.0百萬元。

中藥配方顆粒

根據弗若斯特沙利文的資料，中國中藥配方顆粒市場快速增長，並預期於未來數年繼續強勁增長。傳統上，中藥的製備及配製耗時且不便，需要中醫師儲存原藥材，並將原藥材煎煮成液體供患者送服。我們的中藥配方顆粒亦稱為濃縮中藥顆粒，乃利用現代的提取及濃縮技術複製傳統的煎煮藥材的製備方法將中藥藥材提取成顆粒。標準化的濃縮中藥顆粒被認為與傳統煎煮製備具有相同的療效、口感、香氣及味道，可瞬間溶解在熱水中。

華潤三九為在中國地區獲國家食藥監總局許可生產中藥配方顆粒的六家製藥公司之一。截至2016年6月30日，三九的中藥配方顆粒組合包括694種產品，於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月分別產生合計收益港幣735.9百萬元、港幣754.2百萬元、港幣1,107.2百萬元、港幣512.8百萬元及港幣548.2百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，按2015年的總收益計，我們的中藥配方顆粒業務規模在中國排名第三。

業 務

生物製劑

於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的生物製劑收益分別為港幣116.6百萬元、港幣41.4百萬元、港幣197.9百萬元、港幣109.4百萬元及港幣123.0百萬元，分別佔我們同期製藥分部收入的0.5%、0.2%、0.8%、0.9%及1.0%。請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表的組成部分－收益－製藥－生物藥品」。我們由東阿阿膠生產的其他主要生物製劑：(i)注射用重組人促紅素(佳林豪)，用於治療腎功能不全導致的貧血；(ii)注射用重組人組織型纖溶酶原激酶衍生物(瑞通立)，一種治療心肌梗塞的溶栓藥；及(iii)注射用重組人白介素-11(百傑依)，一種治療癌症病人在化療後血小板減少症的藥物。

營養保健品

於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們營養保健品的收益分別為港幣303.1百萬元、港幣374.6百萬元、港幣382.5百萬元、港幣171.5百萬元及港幣162.9百萬元，分別佔同期我們製藥分部收入的1.4%、1.7%、1.6%、1.5%及1.3%。我們的主要營養保健產品是桃花姬，該產品由阿膠中藥產品系列衍生而來，2013年至2015年，其收入按33.6%的複合年增長率增長。

研究與開發

研究與開發是我們獲得長期競爭力和成功的關鍵因素。我們的研發以技術發展趨勢和市場需求為導向，重點集中在以下方面：

- **新藥品的研究與開發。**我們尋求(i)通過內部研究、與外部研究夥伴合作研究以及透過技術許可的方式開發創新藥，以解決尚未得到滿足的主要醫療需求；(ii)開發著重主要治療領域中的首仿藥，如心血管系統、消化道和新陳代謝、生殖健康、中樞神經系統、腫瘤科及抗感染；及(iii)基於傳統中藥理念開發的產品，領域涉及呼吸系統、皮膚及消化系統，並擴展我們疾病預防工作；及
- **產品改進及標準制定。**我們尋求提高產品質量標準及患者體驗，並積極參與國家藥品標準制定，並優化我們現有產品的生產過程，提高產品質量的總體穩定性。

業 務

截至2016年6月30日，我們有180項在研項目，包括133個新產品開發項目（包括7個創新藥研究項目、48個首仿藥開發項目、七個中藥新藥研究項目及4個新的生物藥品研究項目）和47個產品改進項目。我們的研究項目包括23個消化道和新陳代謝項目、20個心血管系統項目、21個泌尿生殖系統項目、11個骨骼肌肉系統項目和19個神經系統項目。截至2016年6月30日，我們有1,001項專利。

2011年至2015年，我們就新藥及補充藥物申請取得108項國家食藥監總局批准，包括14種創新藥和首仿藥的批准。作為對我們成熟的研究和開發能力的認可，中國各級政府撥款資助我們的研發項目。我們有20個研究項目被國家衛計委列入「十一五規劃」和「十二五規劃」「重大新藥創制」專項。於2013年、2014年和2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的研發支出分別為港幣635.5百萬元、港幣851.4百萬元、港幣926.8百萬元、港幣340.1百萬元及港幣388.7百萬元，其中研發開支分別為港幣495.9百萬元、港幣786.6百萬元、港幣708.9百萬元、港幣272.8百萬元及港幣361.3百萬元，已產生及已資本化作遞延開發成本的開發成本則分別為港幣139.6百萬元、港幣64.8百萬元、港幣217.9百萬元、港幣67.3百萬元及港幣27.4百萬元。

公司內部研究和開發

我們的研發活動通過設於總部層面的研發管理部（協調本集團研發活動）、我們的附屬公司醫藥研發中心及我們的製造附屬公司（即華潤雙鶴、華潤紫竹、華潤三九和東阿阿膠）的研發部來開展。我們的研究和開發機構包括我們獲國家認證的兩個工程技術研究中心，即國家膠類中藥工程技術研究中心、國家中成藥工程技術研究中心，兩個獲國家認證的企業技術中心以及15個獲省市級認證的研究中心。截至2016年6月30日，我們的研發團隊有超過600名研發人員，超過40%持有醫學、藥理學或其他相關領域碩士或以上學位及超過35%在相關領域擁有逾10年經驗。截至同日，我們研發團隊60名成員具有高級工程師或更高資格。

我們總部層面的研發管理部負責制定我們的產品發展戰略並協調我們製造附屬公司與醫藥研發中心的研究活動。我們的研發團隊有著製藥業務中不同的研究開發重點和工作定位。我們的醫藥研發中心主要進行創新藥研究和首仿藥開發。我們醫藥研發中心的團隊被

業 務

分為多個小組，每個小組專門負責醫藥研發的一個特定領域，如藥物化學、生物測定、藥理學、毒理學、化學合成及放大和臨床試驗。我們的製造附屬公司的研發部主要側重於仿製藥開發和產品改進項目。我們計劃進一步整合我們的研究和開發平台，我們預計此舉會促進團隊內部間的協作關係並提高我們研究和開發運作的效率。

與外部研究夥伴合作

我們與中國國內和國際研究夥伴保持合作，共同進行新產品或技術開發。在創新藥的發現與開發領域，我們在中國的研究夥伴包括中國科學院生物物理研究所、國家納米科學中心、軍事醫學科學院、中國醫學科學院藥物研究所、北京大學、清華大學及瀋陽藥科大學等研究院所與高校。我們亦與美國、日本和韓國等國家的醫藥研究機構和大學研究所建立並加深了合作關係。

合作安排的類型從特定技術服務與諮詢到藥物發現領域的長期合作各不相同。我們研究項目的合作安排條款視乎研究目的及性質以及我們與我們研究夥伴的商業安排而定。我們的研發團隊積極參與設計及執行研究項目，並參與研究工作，包括臨床前的研發工作、編製及提交臨床試驗申請書、臨床試驗管理、資料整理以及申請監管批准。除參與研發工作外，我們亦可能就該等共同研發項目提供資金。我們通常有權共同擁有研究成果以及知識產權，且我們通常分佔創新產品成功開發及商業化所得款項的一定百分比。

我們主要透過技術許可、合作開發及共建聯合實驗室與外部研究夥伴合作。於開發腫瘤創新藥物方面，我們與日東電工訂立了技術許可協議。我們的醫藥研發中心與國家納米科學中心訂立了協議，以聯合開發注射用鹽酸伊立替康納米膠束項目（國家一類新藥），據此，雙方將合作進行臨床前研究並申請臨床試驗批准，後期將共享研究成果及收益。我們亦與國家納米科學中心成立「納米材料成藥性研究聯合實驗室」，進行納米藥物合作研究與開發。

業 務

根據項目需求及我們的內部研究能力，我們時常委聘被稱為「合同研究組織(CRO)」的外部研究機構提供與具體項目相關的技術服務，例如藥理學、毒理學及臨床研究。與我們有合作關係的CRO包括方達醫藥及藥明康德。此外，我們一般通過諮詢有關外部專家以取得其對潛在研究項目的評價及建議。我們亦委聘醫院GCP(優良臨床試驗規範)中心的醫師，制定臨床研究方案及進行臨床試驗。與我們有合作關係的醫院包括中日友好醫院及北京協和醫院等。

在研產品

截至2016年6月30日，我們有33款候選藥物正在等待獲得生產許可，25款候選藥物處於臨床試驗不同階段及十款候選藥物待批進入臨床試驗。我們正處於開發階段的主要候選藥物例子載列如下。

全氟丙烷脂質微球混懸型注射劑

全氟丙烷脂質微球(DEFINITY)混懸型注射劑是由蘭索斯醫學影像公司於2001年推出的一款超聲造影劑產品，至今在世界範圍內已經造福上百萬患者，是美國市場上領先的超聲造影劑。DEFINITY混懸型注射劑的物理聲學性質可顯著改善超聲心動圖的心內膜邊界顯影，為醫生提供更精確的診斷信息。

我們與蘭索斯醫學影像公司訂立協議，將全氟丙烷脂質微球混懸型注射劑引進中國市場。該項目已於2016年1月獲得臨床試驗批件，我們預期將於2016年開始臨床試驗。

抗腫瘤新藥

抗腫瘤新藥為我們與Nitto Denko Technical Corporation合作研發的國家食藥監總局1.1類新藥項目，具有增加載藥量，增強療效的優點，同時在體內緩慢釋放，安全性好。目前已向國家食藥監總局提交臨床試驗申報資料等待審評結果。

新型降糖生物藥

根據弗若斯特沙利文的資料，中國有世界最大糖尿病病人群體，2015年在20歲至79歲人口中患病人數達109.6百萬人。本產品屬於生物技術領域中一種新型降糖藥物，與中國目前已上市的产品相比，患者不會出現低血糖反應，且具有副作用小，患者依從性好等特點。目前該產品正處於臨床前研究階段。我們認為該產品是糖尿病治療領域廣受關注的課題，並且根據業界預測，預計其會對糖尿病患者產生重大影響。

業 務

抗類風濕性關節炎創新藥物一

在該專利新藥項目中，我們的目標是篩選出具有高選擇性的JAK1抑制劑，以減少由於對其他亞型選擇性差帶來的不良反應發生的可能性。該產品目前處於臨床前研究階段。我們認為中國市場上目前尚無同類藥物可用。我們預計會向國家食藥監總局提交一項新藥申請，而若開發成功，該藥物將成為擁有完全自主知識產權的1.1類新藥。

抗類風濕性關節炎創新藥物二

本項目為我們專利新藥項目。BTK是B細胞和巨噬細胞信號通路的重要組成部分，現已成為治療免疫系統疾病(如類風濕性關節炎及腫瘤疾病)的重要靶點。現已上市的BTK抑制劑具有毒副作用大，不能用於免疫系統治療等特點。本項目以目前處於臨床試驗階段的BTK抑制劑作為先導化合物，通過結構改造，獲得療效和安全性更優的新型BTK抑制劑，用於免疫系統和腫瘤疾病的治療。該項目目前處於臨床前研究階段。

醋酸優力司特片

醋酸優力司特是一種選擇性孕酮受體調節劑(SPRM)，用於未防護性生活或避孕失敗後120小時內緊急避孕。女性避孕是我們的重要戰略領域之一。本項目正順利開展III期臨床試驗，現預期將於2018年獲國家食藥監總局製造及銷售批文。

低劑量左炔諾孕酮炔雌醇片

本項目是一種更低劑量的複方口服避孕藥，每片含左炔諾孕酮0.10mg，含炔雌醇0.02mg。與現有的高劑量避孕藥相比，本品可以降低不利影響發生率，而保持相似的有效性。該研究項目獲得了「十二五國家科技支撐計劃」的資助，正順利開展III期臨床試驗，現預期將於2019年獲國家食藥監總局製造及銷售批文。

BFS輸液產品

BFS輸液是採用吹—灌—封一體化(簡稱「BFS»)無菌生產技術生產的輸液，其技術核心是將吹塑—灌裝—封口在設備的同一個工位連續快速完成，全過程在無菌環境中，避免污染。我們率先從德國引進BFS技術並用於輸液生產，2012年BFS輸液產品成功於中國市場上市。相比於採用傳統的二步法、多步法生產技術生產的輸液，BFS輸液在不溶性微粒和細菌

業 務

內毒素方面有明顯優勢；其獨特的內封式結構，有效解決了塑料包裝輸液產品微滲漏的問題。BFS輸液產品作為新型且安全性高的輸液產品被列入中國首部輸液安全專家共識《中國輸液安全與防護研究藍皮書》。

我們將以BFS為技術平台，提升輸液安全，開發系列新輸液產品。例如，我們預期將於2016年獲得唑來膦酸注射液的新藥批文，於2017年獲得複方電解質注射液及混合糖注射液的新藥批文。

新型長效胰島素

胰島素是治療糖尿病最直接和最有效的藥物，開發一天只需要注射一次的新型長效胰島素一直是糖尿病治療領域的熱點。我們的新型長效胰島素項目目前已建立生產成本較低的生產工藝，相關工藝已獲兩項專利授權。我們已完成本產品的質量標準和臨床前藥理毒理研究，目前正向國家食藥監總局申報臨床試驗。

左乙拉西坦片

左乙拉西坦片是一種抗癲癇的藥品，具有較獨特的抗癲癇作用機制，與中樞神經元突觸囊泡有特異性的結合位點，異於簡單的離子通道阻滯劑或受體激活劑和(或)抑制劑。此等特點與左乙拉西坦的臨床療效和不良反應較小密切相關。

我們已就該產品獲得美國食品藥品監督管理局的簡略新藥申請(ANDA)，目前正準備在國家食藥監總局申請生物等效性試驗。我們預計將於2017年完成本產品的臨床試驗，之後便可向國家食藥監總局提交新藥申請。

r-PA擴大新適應症研究

注射用重組人組織型纖溶激酶衍生物(r-PA)(瑞通立)是第三代溶栓藥物，也是我們生物藥的核心品種，目前批准治療急性心肌梗塞。r-PA因其臨床起效快、開通率高和給藥方便，自在中國市場上市以來受到廣泛使用。動物試驗表明r-PA在其他栓塞性血管疾病方面也有非常好的療效。為進一步擴大r-PA市場，我們目前正在開展本產品新適應症的臨床前研究。

自2015年7月起，國家食藥監總局已推出多項措施以處理其現有積壓的藥品註冊申請。於2015年7月22日，國家食藥監總局發佈《關於開展藥物臨床試驗數據自查核查工作的公告》(國家食藥監總局第117號(2015年)公告)，該公告要求申請人就現有1,622個品種向國家食

業 務

藥監總局所提出藥品製造或藥品進口的申請重新審查各申請涉及的臨床試驗數據。於2015年7月31日，國家食藥監總局發佈《關於徵求加快解決藥品註冊申請積壓問題的若干政策意見》(國家食藥監總局第140號(2015年)公告)，根據該公告，國家食藥監總局將以最嚴格標準審評及審批現有藥品申請。此外，於2015年11月11日，國家食藥監總局發佈《關於藥品註冊審評審批若干政策的公告》(國家食藥監總局第230號(2015年)公告)，當中載有十項將適用於審評及審批目前藥品註冊申請的關鍵環節，著重臨床試驗數據的準確性、藥品有效性，以及對比研究所展示的原研產品與仿製產品的一致性。綜合該等政策所指，醫藥公司將須就其藥品註冊申請進行自查，以釐定其是否符合國家食藥監總局的嚴格標準，倘未能符合，國家食藥監總局將要求相關申請人撤回其藥品註冊申請，並於符合要求時重新提交相關藥品註冊申請。

於2013年、2014年及2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們合共提交了67份醫藥產品註冊申請。我們按國家食藥監總局第117號(2015)、第140號(2015)及第230號(2015)公告的更嚴格規定對我們所有藥品註冊申請進行自查，結果顯示七項申請(原本按申請時的標準編製)均不符合國家食藥監總局新標準下的技術規定。我們已自動撤回該等藥品註冊申請，包括華潤雙鶴提出的四項申請、華潤三九提出的兩項申請及華潤紫竹提出的一項申請。於2015年12月及2016年1月，華潤三九及華潤雙鶴就撤回其藥品註冊申請分別於深圳證券交易所(<http://www.szse.cn/>)及上海證券交易所(<http://www.sse.com.cn/>)刊發公告。我們就該等藥品註冊申請產生人民幣27.7百萬元研發開支，撤銷有關申請並無對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們已於新藥品註冊申請的研發準則中採納國家食藥監總局的新技術規定(包括國家食藥監總局就臨床試驗數據自查而頒佈的第117號(2015)公告及第230號(2015)公告載列的關鍵環節核查清單所載的規定(包括進行對比研究以展示原研產品與仿製產品的一致性及確保按照第230號(2015)公告載列的更嚴格標準的數據完整性)，並認為國家食藥監總局的新措施不會對我們其他現有藥品註冊申請構成重大不利影響。此外，我們理解國家食藥監總局新措施的目的，是為減少積壓的藥品註冊申請及改善國家食藥監總局審閱藥品註冊申請的效率及質量。截至最後可行日期，我們預期不會進一步撤回藥品註冊申請。

業 務

產品改進及標準制定

除研發新藥及健康產品外，我們同樣專注通過持續改進生產流程及循證醫學研究來提高我們現有產品組合的質量標準。我們的產品改進項目舉例如下：

- (1) 「經典名方標準顆粒研究」為我們承擔的國家級「重大新藥創制」項目，經典名方標準顆粒的開發遵循處方一致性、治療病症一致性、用法一致性「三原則」，製備工藝仿日本漢方藥，使中醫理論和理念與現代製造和質量控制技術相結合。同時，項目的研製旨在建立一套可廣泛用於現代中醫行業的生產和質量控制標準與評價方法和研究模式。
- (2) 正天丸產品改進項目：正天丸是國家基本醫藥目錄中收載的唯一專門治療頭痛發作的中藥品種，市場表現優異。為了進一步明確產品療效特點，探討其競爭優勢，我們對正天丸進行技術改進及再評價研究，預期將提升公眾對傳統中藥作為醫學治療主流的認可和逐漸接受。

於2016年3月，國務院辦公廳發出《關於開展仿製藥質量和療效一致性評價的意見》（一致性評價意見），旨在淘汰未符合質量及療效一致性評價的仿製藥，提升中國仿製藥的整體質量及競爭力。有關詳情，請參閱「監管環境－有關醫藥及醫療器械及食品（保健品）行業的中國其他相關法律及法規－仿製藥質量和療效一致性評價」。預計一致性評價將對中國仿製藥帶來重大影響。我們已積極制定計劃為我們化學藥品組合中的仿製藥進行一致性評價。截至最後可行日期，我們概無任何藥品註冊或申請因一致性評價意見而遭撤銷或撤回。由於一致性可按參比製劑設定的質量規格的一致性來設定，我們擬向國家食藥監總局提交我們的若干仿製藥為參比製劑，因而令我們較競爭對手更具競爭力的優勢。

業 務

生產

我們生產不同劑型的醫藥產品，如片劑、顆粒劑、膠囊、水針、大輸液及口服液。截至2016年6月30日，我們在中國的40個生產設施合共設有288條生產線，佔地超過3,800,000平方米，樓宇及單位的總建築面積超過1,800,000平方米。我們的生產設施主要位於華北、華東及華南，覆蓋17個省及直轄市，包括北京、山東及廣東等。截至2016年6月30日，我們已獲得生產醫藥產品所需的全部執照、註冊和許可，包括我們生產設施的藥品生產企業許可證、我們生產線的中國GMP認證以及我們產品的生產許可證。每項中國GMP認證自發出日期起五年內有效，並可於其到期前六個月內重續。

截至2016年6月30日，華潤雙鶴及華潤三九的多條生產線已通過美國食品藥品監督管理局和歐洲藥品管理局的GMP認證而華潤紫竹的若干生產線已通過世衛組織的供貨商資格預審認證。我們遵循GMP認證的要求進行例行保養和維護工作。

下表載列我們於所示期間生產設施的產能及利用率：

產品形態	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月		
	2013年			2014年			2015年			2016年		
	年設計 產能 ⁽¹⁾	實際 產量 ⁽¹⁾	利用率 ⁽²⁾	年設計 產能 ⁽¹⁾	實際 產量 ⁽¹⁾	利用率 ⁽²⁾	年設計 產能 ⁽¹⁾	實際 產量 ⁽¹⁾	利用率 ⁽²⁾	年設計 產能 ⁽¹⁾	實際 產量 ⁽¹⁾	利用率 ⁽²⁾
片劑.....	9,671.8	4,597.4	47.5%	10,026.5	5,790.5	57.8%	9,983.3	5,127.8	51.4%	9,657.5	2,307.4	47.8%
顆粒劑.....	5,071.5	3,036.6	59.9%	5,351.9	3,278.1	61.3%	6,210.6	4,276.4	68.9%	6,318.1	2,333.6	73.9%
膠囊.....	2,665.3	897.1	33.7%	3,006.3	885.0	29.4%	3,113.9	1,016.0	32.6%	3,226.2	676.9	42.0%
水針.....	2,432.3	1,202.9	49.5%	2,454.0	1,862.2	75.9%	2,484.0	1,351.4	54.4%	2,608.0	597.2	45.8%
大輸液.....	2,238.8	1,679.3	75.0%	2,246.4	1,762.6	78.5%	2,130.1	1,532.0	71.9%	2,009.6	686.1	68.3%
口服液.....	727.7	563.5	77.4%	771.1	538.7	69.9%	894.9	478.6	53.5%	875.2	281.1	64.2%
膏劑及搽劑.....	258.7	100.0	38.7%	237.2	79.8	33.6%	237.2	98.5	41.5%	221.2	48.4	43.8%
粉針劑.....	241.9	106.8	44.2%	207.4	127.8	61.6%	207.4	115.9	55.9%	213.4	66.2	62.0%
手套/避孕套.....	1,336.2	1,046.0	78.3%	1,336.2	962.5	72.0%	1,336.2	1,017.3	76.1%	1,336.2	446.2	66.8%
活性製藥成分.....	1,359.5	711.5	52.3%	1,359.5	759.6	55.9%	1,568.5	876.2	55.9%	1,569.7	512.3	65.3%
膠劑.....	2,100.0	2,361.0	112.4%	2,100.0	1,900.0	90.5%	2,100.0	2,003.0	95.4%	2,100.0	860.2	81.9%

(1) 活性製藥成分與膠劑單位為噸，其他以百萬為單位。

(2) 按所示期間實際產量佔設計產能的百分比計算；截至2016年6月30日止六個月，按實際產量佔2016年年度化設計產能一半的百分比計算。

業 務

於往績記錄期，我們的膠囊以及膏劑及搽劑產能利用率較我們其他劑型生產線的產能利用率為低，主要由於(i)我們已就預期若干新產品潛在的市場需求增長為其提升我們的產能；(ii)為取得新的GMP認證而對一些生產線進行的擴建升級，其一般而言可提高產能；(iii)保留若干產品的生產許可的需要，而我們認為此對我們的產品組合而言屬至關重要；及(iv)若干產品的低市場需求。根據弗若斯特沙利文的資料，產能過剩乃中國製藥行業普遍存在的問題。例如，根據國家食藥監總局頒佈的數據，已獲新版本中國GMP標準認證的消毒藥品製造商的消毒藥品總產能於2013年底前已達消毒藥品於2012年在中國市場的實際需求160%，而根據弗若斯特沙利文，中國的維他命C及青黴素的產能已超過其各別在全球市場的需求。

我們一直尋求優化我們製藥運作的方法。我們相信，整合生產運作將使我們能降低管理成本、提升管理效率、升級生產基地及優化產品組合。

種植基地

我們計劃在中藥製品中實現上游垂直拓展，保障中草藥質量和供應。因此，我們已興建了自有的中藥材種植基地以種植(其中包括)附子、紅花、人參及其他中藥材。於2016年6月30日，我們的11個中藥材種植基地分佈於四川、新疆、吉林、湖北和廣東，其中六個種植基地獲得中藥材生產質量管理規範(或GAP)證書。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並不知悉我們種植基地有任何使用禁用殺蟲劑的事故，我們的種植活動已遵守相關的法例及規例。

我們的種植基地生產的中藥材，主要供我們生產使用。此外，我們也向外部供貨商採購中藥材，以滿足我們的生產需求。

原料採購

用於我們化學藥品的主要原材料為活性製藥成分和用於生產活性製藥成分的化學品。中草藥是我們中藥的主要原材料。我們的生物製藥產品的主要原材料採集自多個不同來源的生物材料。我們的製藥業務還使用輔助材料和包裝材料。

我們主要從第三方供貨商採購原材料、輔助材料和包裝材料。一般而言，我們的製造附屬公司負責營運所用材料的計劃和採購，同時遵循總部制定的政策和程序。此外，我們

業 務

對附屬公司的採購進行定期審計以達到監督目的。

我們對製藥經營供貨商精挑細選。我們制定並實施嚴格的供貨商評估制度，確保原材料符合適用的監管規定、達到我們的質量標準，以及滿足我們的製藥經營技術要求。我們要求供貨商向我們提供已取得經營業務一切所需牌照及許可證的證明，可能包括營業執照、生產許可證、進口登記證、GMP或其他相關執照及任何其他相關文件。根據GMP標準，我們通過評估產品質量及質量控制系統來選擇供貨商。

生產我們醫藥產品所需的原材料一般在市場上可隨時通過多家供貨商獲得。於往績記錄期，我們在維持可靠的供應源方面未遇到過重大困難，並預期未來能夠保持充足的優質供應源。我們通常會與我們的原材料供貨商訂立為期一年的供應協議。我們一般與各主要類別原材料的一家以上供貨商訂立合約。我們相信，與原材料供貨商訂立短期協議，使我們在因價格波動而重新協商價格時具有靈活性。我們自海外市場進口若干原材料。例如，我們自墨西哥、秘魯、埃及以及其他海外市場進口主要原材料驢皮。

我們採購原材料時，有關原材料的採購價根據相若質量材料的現行市價而定。我們藥品所用的原材料一般維持約30至90日的存貨，以支持醫藥產品生產，而對於個別較難獲取的原材料，我們會維持更高的存貨水平以保證持續供應。供貨商通常給予我們30至90日的信用期。

銷售、市場營銷和分銷

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

品牌及榮譽

我們擁有眾多「馳名商標」，包括「三九」（亦稱「999」）、「雙鶴」、「賽科」、「紫竹」、「東阿阿膠」及「天和」。我們還擁有其他各種著名商標。我們相信相關產品的銷售與營銷顯著得益於與這些商標有關的強大品牌認知度和客戶忠誠度。

業 務

華潤三九已發展出一整套涵蓋感冒葯及胃腸道葯、皮膚葯及骨科產品的全系列家庭用葯。因此，華潤三九為2011年至2016年連續六年名列WPP（一家全球領先的廣告及營銷服務公司）「最具價值中國品牌」的僅有三家醫葯公司之一。2013年至2015年，華潤三九在中國非處方葯物協會主辦的中國非處方葯生產企業綜合統計排名中連續三年位居榜首。

我們亦已將「東阿阿膠」成功塑造為中國非處方葯市場上的一個優秀品牌及中國家喻戶曉的名字。東阿阿膠被認證為國際地理標誌保護產品，其生產工藝被確認為中國非物質文化遺產。於2014年及2015年，東阿阿膠獲Interbrand（總部位於紐約的全球領先品牌諮詢公司）評為50「最佳中國品牌」之一。2015年，東阿阿膠榮獲米蘭世博會「世博百年品牌企業」稱號。2015年，東阿阿膠獲中國質量協會授予全國質量獎（一項享有盛譽的全國性獎項），是15年來唯一獲此獎項的中國醫葯公司。

我們的部分處方葯亦在各自治療領域及分部市場佔有較高市場份額或排名靠前。有關詳情，請參閱「一產品組合」。此外，我們認識到，客戶對我們產品的忠誠度必須有產品質量和客戶服務的支持。因此，我們在產品的生產和處理過程中執行嚴格的質量控制。請參閱「一風險管理及內部控制系統－製葯」。

銷售和市場營銷

我們已建立廣泛的銷售及營銷網絡，包括於我們的產品出售所在的各大主要市場駐紮銷售代表。我們的銷售代表通過活動直接向中國的醫院及其他醫療機構推廣相關產品，並提供旨在教授相關醫院及其他醫療機構的醫生了解有關我們產品使用和優點的相關信息，以實施我們的營銷策略。此外，我們繼續提高其產品知識和銷售技巧，借以加強我們銷售團隊的質量。

我們處方葯的主要重點乃開發、製造及銷售治療高血壓、高血脂、糖尿病等慢性病的葯物。根據弗若斯特沙利文的資料，隨著人口老齡化，心血管疾病的發病率在中國持續增加。因此，我們的首要目標是把營銷與促銷資源集中為地方醫療社區的醫師和病人提供教育和信息。自2012年起，我們化學藥品及處方葯的主要製造附屬公司華潤雙鶴連同中國農村衛生協會在國家衛計委的支持下推出「鶴鳴行動」，向包括位於農村地區的地方醫院和其他醫療機構的醫師提供技術和實踐培訓。我們認為，該等培訓提高了基層醫療專業人員所需的基本知

業 務

識、技能及能力，從而提高了醫療服務的質量。同時，我們亦推出「鶴舞行動」，傳播有關預防和及早發現高血壓和其他心血管疾病的知識，並拓寬小型城鎮和鄉村居民獲得醫療保健服務的途徑。

截至2016年6月30日我們與醫院夥伴合作，於海南、湖南等省建立了81家腹膜透析中心，推廣使用我們的主要腎病產品腹膜透析解決方案，並就使用我們的腹膜透析產品及相關技術向醫師和其他醫療專業人員提供培訓。我們亦已建立以互聯網為基礎的客戶服務平台以向慢性腎病病人提供信息及服務。

我們是兒科處方藥(尤其是新生兒呼吸窘迫綜合症及兒科營養支持領域)的領先提供商。我們與中國醫師協會新生兒專業委員會合作啟動實施「華潤雙鶴NICU(新生兒重症監護中心)西部行項目」，旨在提高新生兒科醫生的基本知識、技能及能力以及降低中國西部新生兒死亡率和傷殘率。

為推廣大容量靜脈輸注產品的使用，我們與醫院共建靜脈藥物配置中心(PIVAS)並開展護理人員培訓，協助醫院提高用藥安全。我們建立了獨特模式，使我們從其他大容量靜脈輸注產品的製造商中脫穎而出，我們向毗鄰我們生產設施的部分大醫院客戶提供大容量靜脈輸注產品的翌日直接分銷服務。此增值服務協助醫院客戶降低庫存水平，實現成本節約目標及提高營運效率。

相較於處方產品的推廣，非處方藥物的推廣更為普羅大眾而設。近年，我們對部分主要產品積極實施產品植入廣告策略，並且相當成功。例如，華潤三九冠名了《爸爸去哪兒》(後來在中國極受歡迎的真人秀節目)第一季以及多部其他廣受歡迎的電視劇和喜劇電影及真人秀節目。東阿阿膠也曾在廣受歡迎的電視劇《甄嬛傳》中植入阿膠產品。該等贊助和推廣活動提高了我們製造附屬公司的曝光率以及彼等各自的藥品的品牌知名度。

我們為非處方藥物啟動了多樣化的營銷及推廣活動，並建立了的強大的銷售渠道。華潤三九擁有中國非處方藥物最廣泛銷售渠道之一，與中國大型零售連鎖藥房建立合作關係，且截至2016年6月30日達到將近300,000間零售藥房。華潤三九定期在零售門店及當地

業 務

社區舉辦及贊助各類活動，如演唱會、歌唱比賽及廣場舞大賽，以及公益活動（如捐書、捐藥及義診），旨在加強與零售門店及當地社區的聯繫。

東阿阿膠已將「文化體驗營銷」作為其推廣活動的核心，並已將旅遊業植入其整體營銷藍圖。例如，東阿阿膠經營位於山東省東阿縣的中國阿膠博物館，該館記錄了阿膠自古代中國以來的悠久歷史及推崇中醫養生理念，這被證明是旅遊與廣告結合的獨特而成功的方式。作為中國寶貴的傳統之一，阿膠被用作贈送外國政要及貴賓的禮物。東阿阿膠建立了集中數字化終端客戶管理系統，以監控阿膠在零售藥房及其他零售門店的銷售情況，使其能夠更好地分析及預測市場的需求與發展以及為其終端客戶提供定制化服務。

分銷

一般情況下，我們的醫藥產品首先售予分銷商，彼等繼而基於我們銷售及營銷團隊的努力或透過彼等自身的銷售及分銷網絡轉售此等產品。在兩種情況下，我們均將分銷商視為我們的直接客戶。銷售予其他客戶的主要為若干活性製藥成分和非醫藥產品，對我們的製藥業務相對次要。我們根據一系列的標準來選擇分銷商，包括信用記錄、財務實力、客戶組合、分銷網絡和市場地位。我們還會檢查分銷商的資格以確認其獲得了藥品分銷所必需的許可證、執照和證書，包括藥品經營許可證和GSP認證。我們的董事認為，我們的銷售及分銷模式符合行業慣例。

近年，主要由於醫藥衛生體制改革，中國人已更能負擔醫藥產品，在小型城市及農村地區尤為顯著。我們繼續增添新分銷商及擴充我們在此等市場的銷售網絡。此外，我們已終止與未能協助我們在瞬息萬變的市場上有效競爭的分銷商的關係。我們亦可選擇中斷與未能達至業績目標的分銷商的分銷關係。總體而言，我們與我們主要分銷商的關係保持穩定。

業 務

下表載列在所示期間我們的分銷商數目的變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2013年	2014年	2015年	2016年
截至期初	2,454	2,579	2,548	2,769
新增分銷商	429	359	431	180
終止現有分銷商	(304)	(390)	(210)	(250)
分銷商淨增加(減少)	125	(31)	221	(70)
截至期末	2,579	2,548	2,769	2,699

我們與我們的藥品分銷商的關係並非委託—代理關係。我們對除我們從事醫藥分銷業務的附屬公司以外的任何藥品分銷商並無所有權或管理權的控制。然而，藥品分銷商必須遵守我們的標準分銷協議的條款及條件。我們的標準分銷協議的主要及一般條款如下：

- i. 協議期
我們通常與分銷商訂立年度分銷協議。
- ii. 地域或其他獨家條款
我們通過與分銷商訂立協議管理分銷商之間的同業競爭風險，該等協議中明確了分銷的相關產品及分銷商負責的地理區域。協議亦禁止分銷商未經我們事先書面同意而在其各自指定地理區域外銷售我們的產品。
- iii. 所涉人士的權利及責任
分銷商須就違反相關分銷協議擔負責任，並負責彌補因有關違約而造成的損失。分銷協議允許我們在發現分銷商於其指定地區以外地區進行銷售活動時，可終止該分銷商的分銷權。
- iv. 銷售及定價政策
分銷協議通常訂明我們產品的數量及價格(例如建議零售價或最低零售價格)。

業 務

- v. 陳舊存貨安排
- 我們每一個藥品都有指定有效期。我們的藥品分銷商負責處置我們超過指定有效期的藥品。我們的分銷商不允許銷售任何過期藥品。
- vi. 貨品退回安排
- 我們通常僅接受缺陷產品的銷售退貨。於往績記錄期，我們並無遭受任何重大銷售退貨。
- vii. 銷售及擴張目標
- 分銷協議通常訂明季度或年度銷量目標。我們亦與部分分銷商訂立銷售協議，此類協議僅訂明我們產品的銷售價格及交付時的物流詳情，並無訂明銷量目標。
- viii. 銷售及存貨報告和估算
- 我們積極關注分銷商的表現，而分銷商則通常須向我們提供有關由其分銷的產品的定期市場數據。我們透過檢查我們銷售予各分銷商的相關產品數量及分銷商轉售予醫院及其他醫療機構的相關產品數量來監察分銷商的存貨水平，此舉讓我們得以管理銷售渠道囤積的風險。我們的分銷商一般不會於分銷期完結時退回任何未售出的產品。
- 我們的銷售代表還會定期與目標醫院及零售藥房溝通，這也是我們在評估分銷商表現的方式之一。
- ix. 任何最低採購額
- 我們一般預先設定分銷商的年度採購目標。
- x. 付款及信用條款
- 對於若干產品，我們會在向分銷商交貨前向其收取款項。對於其他產品，我們一般為分銷商提供介於30至120天的信用期。
- 我們分銷商一般擁有良好的信用記錄和穩定的現金流量，因而我們尚未遇到分銷商付款有任何的重大拖延。
- xi. 終止及更新協議的條件
- 在藥品分銷商違約或訂約方相互同意的情況下，我們的分銷協議可終止。分銷協議可經雙方協定後予以續訂。

業 務

我們還通過下級分銷商將醫藥產品分銷到我們分銷商的客戶群之外的醫院、其他醫療機構和零售藥房。此外，我們亦透過我們本身的醫藥分銷業務分銷我們的產品。於2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，分部間銷售額（主要指我們本身的醫藥分銷業務的產品銷售額）分別佔我們同期製藥業務分部收入的6.6%、10.3%、10.9%、10.4%及10.3%。分部間銷售額的百分比適中主要是由於：(i)儘管醫藥分銷業務的網絡覆蓋19個省，惟製藥業務的產品乃分銷至全國；(ii)根據弗若斯特沙利文的資料，中國醫藥分銷市場極為分散，截至2014年年底的分銷商超過13,000個，大部分在當地進行分銷。因此製藥商通常須與眾多分銷商建立關係以獲得寬廣的業務覆蓋範圍；及(iii)基於各自產品的獨有特點，從事製藥的部分附屬公司已與其自家分銷商建立長期合作關係。我們計劃進一步發展製藥業務和醫藥分銷業務之間的協同。

產品定價

2015年6月1日前，藥品價格受到最高零售價等價格管制。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利潤率、產品類型、質量及生產成本和替代藥品的價格而釐定。發改委、國家衛計委、人力資源和社會保障部、工業和信息化部、財政部、商務部及國家食藥監總局於2015年5月共同頒佈《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，除麻醉藥品和第一類精神藥物外，取消藥品的最高零售價格，允許市場在藥品價格形成中發揮更大作用。與此同時，政府透過改進藥品採購機制，加強醫療保險系統的成本控制功能，加強監管醫療行為及價格行為，繼續監管藥品定價從而建立市場主導的藥品價格形成機制。

截至最後可行日期，我們並無發現新定價機制對營運或所供應的藥品的售價有重大不利影響或產生重大波動。有關更多詳情請參閱「監管環境－價格控制」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們透過集中投標程序銷售大量醫藥產品，而我們醫藥產品的定價可能因市場競爭而受到不利影響」。

公立醫院和醫療機構的絕大多數藥品採購要通過有這些產品生產企業參與競價的集中招標流程。由自相關政府部門設立的專家數據庫內隨機篩選而得的醫藥專家及臨床醫學專家組成經正式成立的評標委員會負責評估投標。篩選程序基於多個因素，包括競標價格、質量、臨床療效及製造商的聲譽及服務質量。我們定期參與此類法定招標流程，而且中標價格為分銷商向醫院銷售產品的醫院採購價。我們與我們的分銷商力圖利用我們的行業專

業 務

長、市場情報和產品質量，在法定招標流程中提高我們的總體競價排名和中標的次數。招標流程結束之後，我們的分銷商在收到醫院採購訂單之後進行產品分銷，訂單對醫藥產品品牌、數量和品種進行了具體說明。我們通過考慮多項因素，如對醫院及醫療機構的中標價、我們的競爭對手向分銷商銷售藥品的價格、我們向供貨商的採購成本、我們的毛利率及我們分銷商的利潤率，來設定向分銷商銷售醫藥產品的價格。

國務院辦公廳於2015年2月9日發佈的《關於完善公立醫院藥品集中採購工作的指導意見》及國家衛計委於2015年6月11日發佈的《關於落實完善公立醫院藥品集中採購工作指導意見的通知》規定公立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，並列明管理藥品集中採購流程的規則。有關詳情請參閱「監管環境－醫療機構藥品集中招標制度」。

醫藥分銷

我們向醫藥製造商及配藥商(如醫院及其他醫療機構、分銷商及零售藥房)提供綜合、智能化及一體化的分銷解決方案。根據弗若斯特沙利文報告，按2015年收益計，我們是中國第二大醫藥產品分銷商。於2016年6月30日，我們經營一個由109家附屬公司以及114個物流中心構成的全國性分銷網絡，戰略性覆蓋19個省。在北京、湖南、山東、廣東、河南、遼寧、吉林、江蘇、天津及內蒙古，我們享有作為市場領先者的競爭優勢。在湖北、山西、河北、黑龍江及上海，我們憑藉相當的市場份額把握策略增長機遇。我們亦將業務拓展至浙江、福建、陝西及安徽，逐步完成全國市場網絡佈局，把握該等市場的增長潛力。我們主要通過我們的全資附屬公司華潤醫藥商業進行醫藥分銷業務。於2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的醫藥分銷業務的外部銷售額分別為港幣91,651.9百萬元、港幣111,789.8百萬元、港幣121,190.9百萬元、港幣58,755.7百萬元及港幣62,682.7百萬元，而分部收益則分別為港幣92,557.1百萬元、港幣113,097.7百萬元、港幣123,156.4百萬元、港幣59,622.5百萬元及港幣63,667.5百萬元。

於2016年6月30日，我們在中國分銷34,348類產品、10,029類非處方醫藥產品以及47類既可用作處方藥產品亦可用作非處方醫藥產品的藥品，並注重中國和國際領先醫藥製造商生產的產品。我們向9,590家國際和國內醫藥製造商採購產品，按收益計，包括排名前50名

業 務

在中國有業務的國際醫藥製造商，以及排名前200名的中國醫藥製劑製造商。於2016年6月30日，我們同時擁有一些國內及國際大型醫藥公司47個醫藥產品及醫療器械產品的全國獨家分銷權。在我們擁有的47個醫藥產品及醫療器械的獨家分銷權中，30個有關獨家分銷權將於一年內屆滿，11個將於一至兩年內屆滿，及六個將於逾兩年之後屆滿。除若干獨家分銷權規定會每年自動續期外，該等獨家分銷權屆滿前，我們將與供應商磋商並可選擇經雙方同意重續該等獨家分銷權。我們全面的產品組合旨在滿足日益複雜的醫療需求。例如，我們有針對慢性疾病的廣泛產品，應對慢性疾病愈發普遍的問題；而我們腫瘤產品的供應，亦可滿足對該等複雜產品不斷增加的醫療需求。

憑藉我們全面的產品供應、廣泛的分銷網絡及在高端醫藥產品方面的優勢，我們向醫院及其他醫療機構(尤其是三級和二級醫院)直接分銷產品。向醫院及其他醫療機構直銷相比銷售予其他分銷商而言產生更高的利潤率。於2015年，我們向醫院及其他醫療機構的直銷佔我們醫藥分銷業務外部銷售額的61.1%。截至2016年6月30日，通過位於中國的109家附屬公司以及114個物流中心，我們向中國1,165家三級醫院和3,034家二級醫院及37,424家基層醫療機構直銷產品。通過其他分銷商，我們持續將銷售網絡延伸到全國各地的其他終端客戶。我們亦向零售藥房和其他零售店分銷醫藥及保健品。

下表按客戶類型列示在所示期間我們的醫藥分銷業務的收入明細：

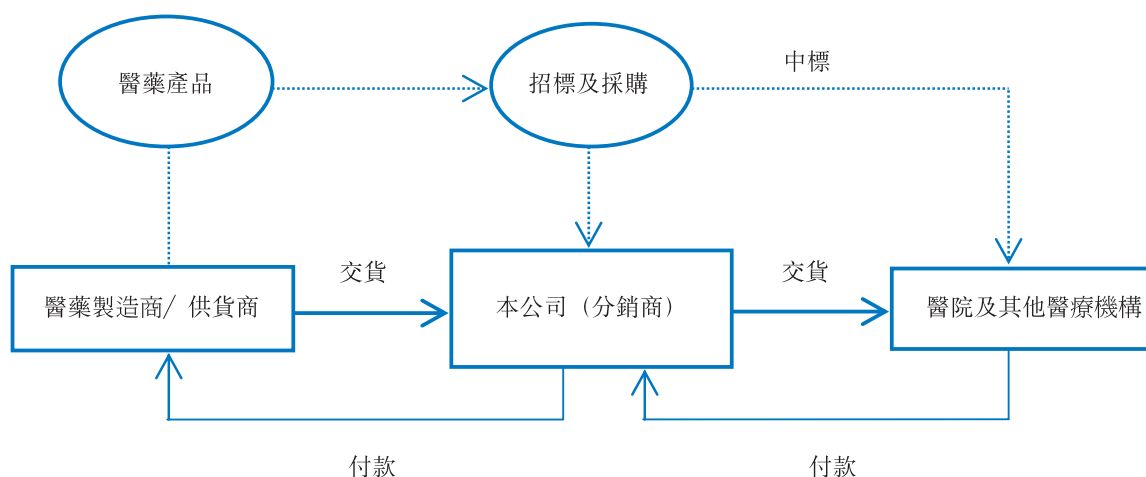
	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	金額	佔外部銷售額百分比	金額	佔外部銷售額百分比	金額	佔外部銷售額百分比	金額	佔外部銷售額百分比	金額	佔外部銷售額百分比
	(港幣百萬元，百分比除外)									
外部銷售額										
醫院及其他醫療機構	55,811.5	60.9%	67,828.3	60.7%	74,082.1	61.1%	34,764.0	59.2%	38,159.9	60.9%
其他分銷商	32,501.5	35.5	39,945.8	35.7	43,008.3	35.5	21,141.0	35.9	21,174.2	33.8
零售藥房及其他	3,338.9	3.6	4,015.7	3.6	4,100.5	3.4	2,850.7	4.9	3,348.6	5.3
總計	91,651.9	100.0	111,789.8	100.0	121,190.9	100.0	58,755.7	100.0	62,682.7	100.0
分部間銷售額	905.2	1.0	1,307.9	1.2	1,965.5	1.6	866.8	1.5	984.8	1.6
分部收入	92,557.1	101.0%	113,097.7	101.2%	123,156.4	101.6%	59,622.5	101.5%	63,667.5	101.6%

業 務

業務模式

整體而言，我們的醫藥分銷業務涉及向供貨商採購、進行質量控制檢查、倉儲、處理訂單及開具發票、安排物流及向客戶交貨，然後收款的流程。

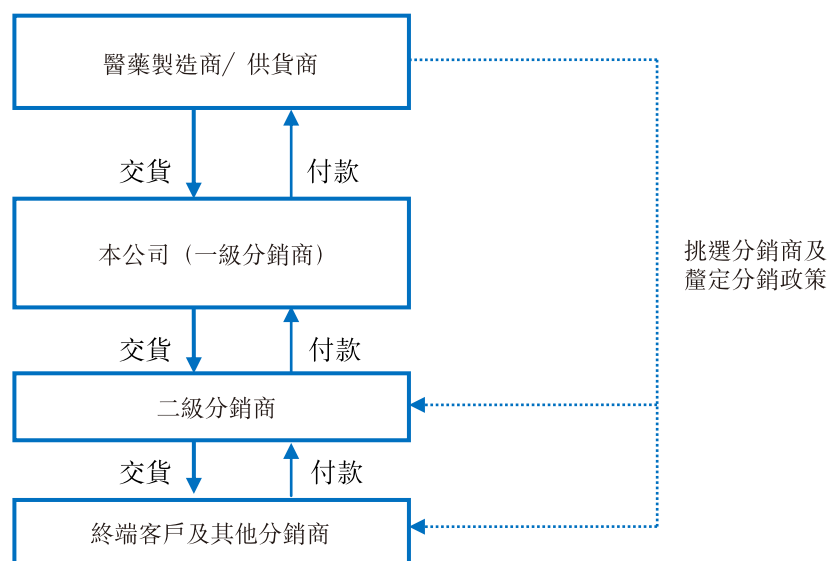
下圖說明向醫院和其他醫療機構直接銷售的主要業務模式：



我們的醫藥分銷業務主要透過向醫院和其他醫療機構直接銷售進行，向醫院和其他醫療機構直接銷售於截至2016年6月30日止六個月年佔我們外部銷售收入的60.9%。在向醫院和其他醫療機構直接銷售的業務模式下，醫藥製造商首先參與省級集中招標流程。中標的醫藥製造商其後將挑選彼等的分銷商。經選定的分銷商將向中標的醫藥製造商採購產品以建立庫存。分銷商在收到醫院的訂單後，將按先前招標流程設定的價格向醫院分銷。在此流程中，分銷商的毛利乃來自銷售收益與採購成本之間的差額，通常介於訂單價值的6%至8%。同時，分銷商的成本主要包括由彼等向醫藥製造商付款至從醫院及其他醫療機構收款的時間內的庫存成本、企業經營成本及資金成本。

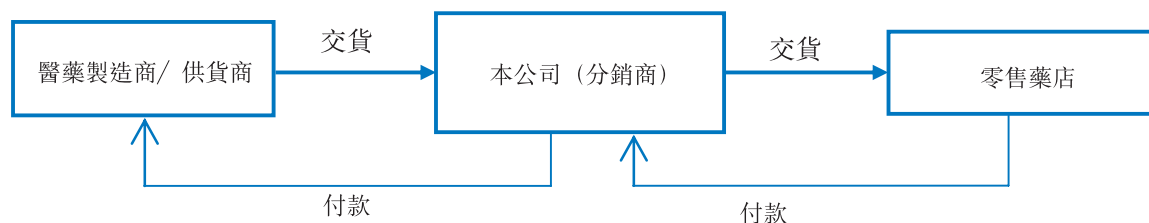
業 務

下圖說明向分銷商銷售的主要業務模式：



我們的醫藥分銷業務亦通過向分銷商銷售進行。由於無單個分銷商能夠接觸到所有終端客戶，醫藥製造商及供貨商將不時挑選多級別的分銷商以增加客戶滲透率。作為釐定其產品分銷結構的一方，醫藥製造商通常在各省份挑選一至三個一級分銷商，亦選擇在一個省份不同城市挑選多名二級分銷商。如有必要，醫藥製造商甚至可能挑選更多級別分銷商以儘量擴大其產品的覆蓋範圍。醫藥製造商將根據各分銷商提供的服務釐定不同級別分銷商的毛利率。一級分銷商的毛利率通常介於訂單價值的3%至5%，而二級分銷商的毛利率通常為訂單價值的2%至4%。此外，部分製造商或供貨商亦或會向一級及二級分銷商提供訂單價值的0.5%至2%的花紅作為激勵，視乎該等分銷商能否履行彼等於年度分銷協議下的責任並及時付款。有時，我們的附屬公司可能擔任二級分銷商或更下級的分銷商。

下圖說明我們向零售藥房銷售的業務模式：



業 務

我們的醫藥分銷業務亦通過向零售藥房銷售進行。作為分銷商，我們的毛利來自採購成本與銷售收益間的差額，通常介於訂單價值的3%至5%。有關比率通常由我們及零售藥房通過磋商釐定。我們為零售藥房客戶釐定信用期。分銷商其後將按零售藥房的需要配送產品及收款。另一方面，製造商或供貨商亦將向零售藥房提供推廣服務，以增加其產品的銷售。

分銷網絡

截至2016年6月30日，我們通過109家附屬公司以及114個物流中心經營我們的醫藥分銷業務，覆蓋主要位於19個省份的41,623名直銷醫院及其他醫療機構客戶。我們亦向其他分銷商(包括地區性批發商或者省級或市級分銷商)進行銷售，透過此方式，我們在中國全國範圍內分銷醫藥產品、醫療器械、個人護理產品、化學試劑和其他產品。

我們的醫藥分銷業務能否繼續發展和取得成功，將取決於我們能否擴大和改善分銷網絡。我們以領先的地區分銷商為主要對象有選擇地尋求收購機會，以求將其培養為我們在該地區具有競爭優勢的平台，以鞏固我們在全國的市場領先地位及提高市場份額。我們亦尋求可以補充我們業務服務模式的收購機會，並優化我們的醫藥分銷業務。例如，於2013年，我們收購了上海申威70.0%的權益，擴展我們於上海的醫藥分銷業務；於2015年，我們收購了安徽省紅業醫藥有限公司的若干資產及業務，以提高我們在安徽省的市場份額。另外，我們也進行了一系列的收購，以補充我們的業務服務模式，例如，於2011年，我們收購了華潤湖南雙舟醫藥51.0%股權，引入了其成熟的「原始設備製造商」業務模式以擴充我們醫藥分銷業務的服務；於2014年，我們收購瀋陽惠普森藥械有限公司100.0%股權，以深化我們在醫療器械分銷方面的優勢。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售與營銷

我們主要在中國進行醫藥分銷業務。下表列示在所示期間按地理區域劃分的我們的醫藥分銷業務的外部收益明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	金額	佔外部銷售總額百分比	金額	佔外部銷售總額百分比	金額	佔外部銷售總額百分比	金額	佔外部銷售總額百分比	金額	佔外部銷售總額百分比
	(港幣百萬元，百分比除外)									
華北地區 ⁽¹⁾	32,442.8	35.4%	37,036.7	33.1%	39,426.4	32.5%	17,712.2	30.1%	18,914.0	30.2%
華東地區 ⁽²⁾	24,294.7	26.5	30,112.4	26.9	34,336.6	28.3	17,305.4	29.5	17,434.0	27.8
華中地區 ⁽³⁾	16,727.9	18.2	20,438.3	18.3	22,008.5	18.2	11,170.2	19.0	12,368.9	19.7
東北地區 ⁽⁴⁾	8,207.4	9.0	9,869.0	8.8	10,513.1	8.7	5,236.6	8.9	5,630.1	9.0
華南地區 ⁽⁵⁾	7,211.4	7.9	10,810.4	9.7	11,744.9	9.7	5,846.6	10.0	6,590.5	10.5
其他地區 ⁽⁶⁾	2,767.7	3.0	3,523.0	3.2	3,161.4	2.6	1,484.7	2.5	1,745.2	2.8
外部銷售總額	91,651.9	100.0%	111,789.8	100.0%	121,190.9	100.0%	58,755.7	100.0%	62,682.7	100.0%

(1) 華北地區包括北京、天津、河北、山西及內蒙古。

(2) 華東地區包括山東、江蘇、安徽、江西、浙江、福建及上海。

(3) 華中地區包括湖北、湖南及河南。

(4) 東北地區包括遼寧、吉林及黑龍江。

(5) 華南地區包括廣東、廣西及海南。

(6) 其他地區包括西南地區(四川、雲南、貴州、西藏和重慶)及西北地區(寧夏、新疆、青海、陝西和甘肅)。

截至2016年6月30日，我們的客戶包括41,623家醫院及其他醫療機構、6,235家分銷商及18,393家零售藥房。通過集中規劃及分配資源，我們能藉設定銷售及市場份額目標、規劃增值服務及就政府政策及市場分析提供指引而有效及精確指引分銷附屬公司的推廣力度。我們的集中規劃能力因我們嵌有供應鏈增值服務模式數據收集功能的先進信息系統而提升，使我們能適應不斷變化的市場狀況。我們就預算控制及標準化內部控制程序等事宜，對我們的分銷附屬公司進行集中管理，以盡量降低運營風險。

我們根據特定客戶類型、銷售方法和產品類別建立高度專業的銷售與營銷隊伍，包括：(i)主要負責向醫院和其他醫療機構銷售藥品的直銷團隊；(ii)主要負責向其他分銷商銷售藥品和醫療保健品的銷售團隊；(iii)主要負責向零售藥房和其他客戶銷售藥品和醫療保健品的銷售團隊；以及(iv)專門負責分銷醫療器械的銷售團隊。我們擁有約2,000名專職銷售及營銷人員向客戶開展及提供支持服務。我們相信，對銷售團隊進行該等專業範圍和職責劃

業 務

分使得我們可以根據客戶的具體情況更好地提供定制化服務，以有效地瞄準不同的客戶。駐於我們分銷附屬公司的銷售與營銷代表主要負責直接面向客戶進行地區銷售、營銷以及客戶支持活動。我們的分銷附屬公司策略性地位於相關地區客戶的附近，因此銷售與營銷代表能夠有效並及時地響應客戶的需求。在開始進行銷售和營銷之前，我們會進行審查程序以篩選客戶。

銷售與分銷安排

我們擁有廣泛的客戶基礎，包括醫院及其他醫療機構、其他醫藥產品分銷商和零售藥房。醫院客戶包括國家級、地區級和市級的綜合醫院、專科醫院和基層醫療機構。其他醫療機構主要包括民營醫院、診所等。其他醫藥產品分銷商包括向醫院、其他醫療機構及零售藥房分銷醫藥和醫療保健品的全國性或地區性分銷商。零售藥房包括全國性和地區性的連鎖零售藥房及獨立經營的藥房。

我們提供全方位的物流和增值服務。這些物流和增值服務能夠提高客戶的營運效率和競爭地位，使他們能更加安全有效地向病人和顧客提供醫療服務。我們通常與客戶維持長期業務關係。然而，由於政策問題及市場慣例，我們通常並不會與客戶簽訂任何長期合同。

下表載列截至2016年6月30日按地理區域劃分的客戶類型及總數：

	截至2016年6月30日			
	醫院及其他 醫療機構	分銷商	零售藥房及 其他客戶	總計
華中地區 ⁽¹⁾	12,526	1,404	4,476	18,406
東北地區 ⁽²⁾	5,912	626	2,763	9,301
華東地區 ⁽³⁾	12,089	1,517	5,688	19,294
華北地區 ⁽⁴⁾	8,824	1,224	3,829	13,877
其他地區 ⁽⁵⁾	871	696	1,376	2,943
華南地區 ⁽⁶⁾	1,401	768	261	2,430
總計	41,623	6,235	18,393	66,251

(1) 華中地區包括湖北、湖南及河南。

(2) 東北地區包括遼寧、吉林及黑龍江。

(3) 華東地區包括山東、江蘇、安徽、江西、浙江、福建及上海。

(4) 華北地區包括北京、天津、河北、山西及內蒙古。

業 務

- (5) 其他地區包括西南地區(四川、雲南、貴州、西藏和重慶)及西北地區(寧夏、新疆、青海、陝西和甘肅)。
- (6) 華南地區包括廣東、廣西及海南。

醫院及其他醫療機構客戶

為了向中國的醫院銷售產品，醫藥製造商或須參與由省級政府進行的招標流程。對於任何特定類別的藥品，可能有多家製造商中標供應。醫院通過向相關醫藥分銷商下發訂單挑選一名或以上中標製造商供應藥品。作為我們增值服務的一部分，我們於招標流程期間向醫藥製造商提供政策及市場諮詢。招標流程後，我們根據醫院定單配送中標生產商的產品。有關訂單將標明醫藥產品的品牌、數量和規格等事項。產品的價格根據招標流程確定。請參閱「監管環境－醫療機構藥品集中招標制度」。

在2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們向醫院及其他醫療機構客戶出售醫藥產品、醫療保健品和醫療器械的銷售額分別為港幣55,811.5百萬元、港幣67,828.3百萬元、港幣74,082.1百萬元、港幣34,764.0百萬元及港幣38,159.9百萬元，分別佔我們醫藥分銷業務同期外部銷售額的60.9%、60.7%、61.1%、59.2%及60.9%。

分銷商客戶

我們還通過其他分銷商將醫藥產品分銷予並非我們客戶群的醫院、其他醫療機構和零售藥房。醫藥製造商一般在與我們及我們的分銷商客戶訂立的三方協議中載明分銷商客戶資質要求、任何地理／產品排他性、分銷商客戶轉售該等產品的期限或地區限制，以及我們與分銷商客戶之間的訂單、配送及付款安排的具體要求。我們也可能借助於我們系統中所收集整理的分銷商客戶信息來向醫藥製造商提出資質要求方面的建議。我們的分銷商客戶向我們下達訂單，我們則相應供應及配送產品。我們大多數三方協議為期一年，可經雙方協定而重續。

醫藥製造商通常能夠決定我們可向哪些分銷商進行分銷，並且釐定相關的分銷政策。截至2013年、2014年、2015年12月31日及截至2016年6月30日止六個月，我們分別有6,161名、6,504名、8,222名及6,235名分銷商客戶。我們的分銷商客戶數隨我們在醫藥分銷業務下的併購、策略性出售與業務整合進程以及如「兩票制」等業內新政的實施而改變。其中，我們於2014年及截至2016年6月30日止六個月對我們併購後所得的對分銷商客戶分銷的業務進行了一系列嚴格的管理與整合，並從業務表現、付款記錄及製造商要求等方面對分銷商

業 務

客戶名單進行了整合。於2016年2月，我們出售我們於安徽華源醫藥股份有限公司的權益，這進一步導致我們的分銷商數目的變動。下表載列2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月我們的分銷商客戶數目的變動情況：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2013年	2014年	2015年	2016年
截至期初	4,617	6,161	6,504	8,222
新增分銷商客戶	1,546	2,528	1,945	1,533
終止現有分銷商客戶	(2)	(2,185)	(227)	(3,520)
分銷商客戶淨增加(減少) ...	1,544	343	1,718	(1,987)
截至期末	6,161	6,504	8,222	6,235

分銷協議的主要條款載列如下：

- i. 訂約方及期限
我們有時會與供應商及我們的分銷商客戶訂立三方協議，以及我們絕大部分的三方協議為期一年及可於互相協議後重續。我們有時候亦會與我們的分銷商客戶及供應商分開訂立年度雙邊協議，共同在訂約方之間分配與三方協議類似的權利及責任。
- ii. 地域或其他獨家條款
我們的供應商通過訂立分銷協議，註明將予分銷的相關產品和我們及我們的分銷商客戶負責的地理區域，從而管理分銷商之間的同業競爭風險。該等協議禁止我們及我們的分銷商客戶未經供應商事先書面同意在各自的指定地理區域外銷售產品。
- iii. 所涉人士的權利及責任
分銷商客戶須就違反相關分銷協議擔負責任，並負責彌補我們及／或供應商因有關違約而造成的損失。
- iv. 銷售及定價政策
分銷協議一般會：(i)訂定產品數量及定價政策；或(ii)要求我們及更多級別的分銷商客戶(如有)在獨立的年度銷售合約設定產品的數量及定價政策。

業 務

- v. 陳舊存貨安排
- 我們銷售的每一個藥品都有指定有效日期。我們及我們的分銷商客戶可向供應商退回接近指定有效日期的產品。倘我們及我們的分銷商客戶未能於有效期前退回產品，則我們及我們的分銷商客戶將負責銷毀過期藥品。
- vi. 貨品退回安排
- 我們亦遇到受損或包裝不完整、標識不清楚或內容缺失或與購買訂單所述規格不符的產品的銷售退貨要求。一般而言，我們的供應商將承擔銷售退貨的成本及我們將與供應商開展相關的銷售退貨程序並與此同時與稅務當局處理銷售退貨收款。
- vii. 銷售目標
- 根據三方協議，供應商有時候可能會為我們及分銷商客戶設定銷量目標並為達成目標提供獎勵（一般以折扣形式）。
- viii. 銷售及存貨報告和估計
- 我們的分銷商客戶一般須為供應商提供與所分銷產品有關的定期市場資料，如市場活動、存貨水平及銷量。
- ix. 付款及信用條款
- 視乎客戶及產品類型，我們可能會向我們的分銷商客戶要求預先付款、於交付後即時付款、或（就我們的分銷商客戶而言）於一般最多60天的信用期內付款。
- 我們的分銷商客戶一般的信用記錄強及有穩定的現金流量，我們於往績記錄期亦無遇到我們的分銷商客戶在付款上有任何重大延誤。
- x. 終止及重續協議的條件
- 分銷協議可經訂約方互相同意後終止。分銷協議可經互相協議後重續。
- 在若干協議內，供應商有權因為我們的分銷商客戶嚴重違反協議而終止我們的分銷商客戶的銷售或分銷權利。

業 務

在2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們向分銷商客戶出售產品的銷售額分別為港幣32,501.5百萬元、港幣39,945.8百萬元、港幣43,008.3百萬元、港幣21,141.0百萬元及港幣21,174.2百萬元，分別佔我們醫藥分銷業務同期外部銷售額的35.5%、35.7%、35.5%、35.9%及33.8%。

零售藥房客戶

我們還向零售藥房(如連鎖零售藥房及獨立經營藥房)進行分銷。在向這些客戶出售的產品中，大多數是客戶訂貨的產品。

在2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們向第三方零售藥房及其他客戶出售產品的銷售額分別為港幣3,338.9百萬元、港幣4,015.7百萬元、港幣4,100.5百萬元、港幣2,850.7百萬元及港幣3,348.6百萬元，分別佔我們醫藥零售業務同期外部銷售額的3.6%、3.6%、3.4%、4.9%及5.3%。

定價

就向醫院及其他醫療機構銷售醫藥產品而言，我們通常按通過政府招標流程釐定的價格銷售；就向分銷商銷售醫藥產品而言，我們通常按醫藥製造商釐定的價格銷售；而就向零售藥房銷售醫藥產品而言，售價通常經零售藥房磋商定於採購成本與市價之間。我們分銷的其他產品的價格通常通過與供貨商和客戶磋商釐定。在磋商過程中，我們可能會考慮我們的採購成本、毛利率水平、資金充足性、分銷能力和議價能力、政府政策和規定、競爭、顧客偏好和市場條件等多種因素。

付款

我們通常在交付我們醫藥分銷業務客戶訂單產品時向其開具發票，醫院和其他醫療機構客戶信用期最高為240天，而分銷商及零售客戶一般控制在最高60天內。我們可能會展延信用期，在一定程度上取決於客戶類型、客戶的信譽、客戶所在地和訂單產品等因素。

退貨

對於有損壞或即將過期、包裝不完整、標籤不清晰、有缺漏或者與訂單說明的規格不相符合的產品，我們可能遇到要求退貨。此外，我們的醫療客戶可能於交付時退回產品。醫藥製造商承擔退貨費用。對於退回商品的處理，我們通常向供貨商辦理退回手續，同時

業 務

向稅務部門辦理退貨發票。對於特定產品，在接受客戶的退貨之前，我們必須取得制造商的事先同意。於2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們的退貨額分別約為港幣21億元、港幣17億元、港幣20億元及港幣11億元，分別佔同期醫藥分銷業務外部銷售額的2.2%、1.5%、1.7%及1.7%。

供貨商安排

截至2016年6月30日我們的供貨商包括9,590家國際和國內醫藥製造商，其中部分為排名前50名的國際醫藥製造商，以及排名前200名的國內藥品製劑生產企業。此外，我們也分銷我們的製藥業務的產品。我們對採購進行集中管理，這增強了我們在定價及服務方面的議價能力和整體風險管理能力，尤其是在質量控制方面。我們與供貨商有著穩固的關係，截至2016年6月30日，我們擁有國內及國際大型醫藥公司47種藥品及醫療器械的全國獨家分銷權。

我們有專門的團隊負責與我們的主要供貨商進行緊密合作，以加強我們與供貨商的關係。我們通常與供貨商訂立年度協議以分銷其產品，或可於屆滿前在雙方協定後重續，惟仍按每個訂單訂立採購協議的少數國內供貨商除外。在2013年、2014年和2015年，我們在與供貨商續簽協議時未遇到任何重大困難。

在我們與供貨商簽訂的協議中，通常會規定產品的規格和定價政策、付款方式、銷售和分銷供貨商產品的指引—包括產品銷售的地域限制以及總採購量(如有)。倘供貨商選擇二級或更多級別分銷商，相關安排亦將於我們的協議中反映。此外，供貨商通常負責及時交貨以及保證產品的質量。我們在辦理退貨時，由質量部門履行嚴格驗收程序，對於出現任何質量問題的商品辦理退回。我們負責按照協議的約定按時向供貨商付款以及遵守供貨商規定的指引。供貨商也可以選用我們在政府規定投標流程以及在其銷售和推廣活動中提供諮詢服務。此外，一些供貨商還會在我們提前付款或提供增值服務的情況下向我們提供折扣。我們與供貨商的協議一般並不限制我們銷售競爭產品。

我們與供應商的協議的主要條款載列如下：

- i. 訂約方及期限
我們有時會與供應商及我們的分銷商客戶訂立三方協議，以及我們絕大部分的三方協議為期一年及可於互相協議後重續。我們有時候亦會與我們的供應商分開訂立年度雙邊協議，在我們與供應商之間分配與三方協議類似的權利及責任。

業 務

- ii. 地域或其他獨家條款 我們的供應商一般會通過註明產品的銷售及分銷指引以及在與我們的協議內限制產品可出售的區域來管理分銷商之間的同業競爭風險。該等協議一般禁止我們未經供應商事先書面同意在各自的指定地理區域外銷售產品。
- iii. 所涉人士的權利及責任 供應商負責產品的準時交付及質量。另一方面，我們有義務準時付款及遵守由供應商定下的指引。
- iv. 銷售及定價政策 我們與供應商的協議一般會列出產品規格及定價政策以及我們承諾的總購買量。在大部分情況下，供應商不會限制我們出售競爭產品。
- v. 陳舊存貨安排 我們銷售或分銷的每一個藥品都有指定有效日期。我們可向供應商退回接近指定有效日期的產品。倘我們未能於有效期前退回產品，則我們將負責銷毀過期藥品。
- vi. 貨品退回安排 我們一般會向供應商退回缺陷產品。
- vii. 銷售目標 供應商有時候可能會在我們與供應商的協議為我們設定銷量目標。
- viii. 銷售及存貨報告和估計 供應商一般要求我們報告與彼等的產品有關的定期市場資料，如市場活動、存貨水平及銷量。
- ix. 付款及信用條款 我們的供應商一般會給予我們最多120天的信用期。
- x. 終止及重續協議的條件 我們與供應商的協議可經訂約方互相同意後終止。與供應商的協議可經互相協議後重續。

在若干協議內，供應商有權因為我們嚴重違反協議而終止我們的銷售或分銷權利。

業 務

在挑選供貨商時，我們考慮(其中包括)產品是否與我們的整體產品供應互補、供貨商的產品價格、市場聲譽、產能及／或配送能力、供貨商產品的市場潛力、供貨商是否取得所有必要執照、批准和GMP及／或GSP等認證。我們亦監控供貨商的資質，以核實其業務經營是否符合適用的法律、法規和規定。

產品組合

截至2016年6月30日，我們的產品組合包括逾82,630種醫藥和醫療保健品，包括處方藥、非處方藥、醫療器械、化妝品、個人護理產品、化學試劑及其他。由於多元化的產品組合，我們的醫藥分銷業務在整體而言並無受個別產品的季節性因素所影響。在我們的全面產品組合中，我們加入針對慢性病的廣泛產品，把握對該等產品的大量及穩定需求。我們亦獲得強大的腫瘤產品供應，以滿足不斷增長的病人數目帶來的對此相對昂貴的產品類別的需求。我們主要向9,590家國際及國內領先醫藥製造商採購產品。我們也分銷我們的製藥業務的產品。

截至2016年6月30日，我們分銷52,612項醫藥產品，下表載列該等醫藥產品的概要：

處方藥	非處方藥	可作處方及非處方使用的藥品	列入國家醫保目錄的藥品	列入國家基本藥物目錄的藥品
34,348	10,029	47	19,220	14,390

下表列示了截至2016年6月30日，我們分銷的醫藥產品的主要治療領域，各治療領域的產品數量，以及各產品類別的主要產品例子：

產品類別	概約產品數量	主要產品例子
抗微生物藥物	5,822	注射用亞胺培南西司他丁鈉、注射用頭孢呋辛鈉、注射用鹽酸克林黴素
神經系統藥物	4,261	單唾液酸四己糖神經節苷脂鈉注射液、鹽酸司來吉蘭片、腦苷肌肽注射液
專科用藥	2,411	雷珠單抗注射液、他克莫司軟膏、注射用鼠神經生長因子
消化系統藥物	2,232	複方甘草酸苷注射液、注射用間苯三酚、注射用埃索美拉唑鈉
循環系統藥物	2,089	阿托伐他汀鈣片、注射用心肌肽、注射用二丁醯環磷腺苷鈣

業 務

產品類別	概約 產品數量	主要產品例子
激素及免疫治療藥物	1,557	注射用甲潑尼龍琥珀酸鈉、重組人促卵泡激素注射液、西羅莫司片
維生素及營養藥	1,356	注射用腺苷鈷胺、18種氨基酸注射液、複方氨基酸注射液
水、電解質及酸鹼平衡藥	2,008	低鈣腹膜透析液、碳酸鋁咀嚼片、轉化糖電解質注射液
血液和造血系統藥物	1,106	人血白蛋白、注射用重組人凝血因子VIII、重組人促紅素注射液
呼吸系統藥物	961	吸入用布地奈德混懸液、吸入用乙醯半胱氨酸溶液、氨溴特羅口服溶液
抗腫瘤藥物	632	甲苯磺酸索拉非尼片、克唑替尼膠囊、注射用曲妥珠單抗
非鎮靜性抗組胺藥	397	蟻變應原、鹽酸西替利嗪口服溶液、枸地氯雷他定片
泌尿系統藥物	228	琥珀酸索利那新片、甘露醇注射液、注射用特利加壓素
生物製品、生化藥物、 酶及輔酶類	161	b型流感嗜血桿菌結合疫苗、吸附無細胞百白破滅活脊髓灰質炎和b型流感嗜血桿菌(結合)聯合疫苗、脊髓灰質炎滅活疫苗
生殖系統藥物	65	卡前列甲酯栓、卡貝縮宮素注射液、縮宮素注射液
其他化學藥	540	碘海醇注射液、注射用甲磺酸去鐵胺、注射用六氟化硫微泡
中成藥	18,598	咳喘寧口服液、補肺丸、小青龍顆粒
中藥及飲片	7,673	法半夏、阿膠、黨參
保健藥品	379	鐵皮楓鬥顆粒、靜心口服液、複方片仔癭含片
原料藥及輔料	136	他唑巴坦鈉、甘露醇、尿素

業 務

下表列示了截至2016年6月30日，我們醫藥分銷業務的非藥品類別及主要產品例子：

產品類別	概約 產品數量	主要產品例子
醫療器械	21,780	血糖檢測試紙、折疊式後房丙烯酸人工晶狀體、智能機器人臂輔助
化妝品	1,338	六神花露水
保健食品	3,705	葡萄糖酸鋅口服液、碧生源常潤茶
化學試劑	305	清洗緩衝液
其他	2,890	牙膏、三晶片高清攝相機

增值服務

我們向供貨商和客戶提供的增值服務是使我們作為醫藥產品分銷商而有別於我們競爭對手的一部分原因。

下表載列我們向供貨商及客戶提供的增值服務：

類別	增值服務
上游解決方案	市場准入
	集中採購
	三方物流
	委託加工
	製造商「高值藥品直送」服務
	分銷商數據整合
	產品定期分析報告
為醫院	「醫院物流智能」
	外置藥庫／藥房託管
	處方分析、藥品費用控制、用藥指導
下游解決方案	「網絡醫院物流智能」
	為社區
	零庫存管理
為藥店	醫生培訓和患者教育
	銷售和採購分析
	市場營銷支持服務
監管方解決方案	患者教育
	區域信息化管理平台
	政府應急儲備
分銷商解決方案	不良反應監測
	三方物流服務
	市場營銷支持服務

業 務

我們為我們的上游製造商提供一系列增值服務。我們擁有協助國際供貨商對若干產品向中國食品藥品檢定研究院進行政府強制檢驗的豐富經驗。我們為我們的上游製造商提供市場數據、先進的存貨追蹤及管理服務、分銷商管理諮詢服務和分銷鏈管理諮詢服務，此等服務均源自我們通過營運收集所得的信息。此外，我們會向國內領先醫藥製造商提供季度市場分析。

另外我們也為我們的下游客戶提供一系列增值服務。例如，我們率先在中國向客戶提供醫院物流智能一體化增值服務，從而將我們的物流系統與客戶的存貨系統無縫整合，通過我們的先進物流服務提升藥品管理。我們已在部分醫院客戶安裝自動藥房模塊。一經醫生輸入處方，信息會直接傳輸至醫院藥房，自動藥房模塊會準確挑選出處方產品，並送交取藥窗供護士給病人。此外，藥品消費在醫院客戶的存貨管理系統顯示。消費數據連同許多其他數據(如過往訂單、產品的剩餘保質期及若干產品的季節性需求)構成未來交貨的準確估計，成為先期銷售計劃的基礎。透過醫院智能一體化系統帶來的該等存貨及採購管理服務，我們相信我們的醫院客戶能依賴我們的可靠交貨以及減少其庫存持有以儘量減少相關成本及風險。我們也因該系統將銷售計劃與採購計劃整合，從而進一步減少我們本身的存貨持有成本及縮短應收款項回收期。截至2016年6月30日，我們已為中國150多間醫院提供此種增值服務。

我們相信我們的增值服務有助於客戶提高經營效率、降低存貨和交貨成本以及其他營運費用並同時增強我們維繫客戶的能力。此外，我們相信對於供貨商而言，我們的增值服務亦可以使他們更有效地管理自己的業務，並可使他們為目標客戶調整其營銷活動。我們相信這些服務也有助於我們鞏固與現有供貨商和客戶的關係，使我們區別於競爭對手，以及為我們帶來新供貨商及客戶。根據服務性質以及我們的安排，我們會酌情向客戶和供貨商收取增值服務費用。

物流與基礎設施

憑藉現代化的物流和龐大網絡，我們能夠支持藥品分銷業務高效、順利倉儲、運輸及管理產品，並同時審慎控制我們的成本。

我們的物流中心配備有先進的信息管理系統，控制及記錄物流中心產品進出及存儲情況。我們部分物流中心還配備有先進的分揀設備，提高精確度、服務速度及成本效益。我

業 務

們的物流中心通過專門服務終端用戶而脫穎而出。此外，我們部分物流設施擁有先進的冷鏈及全程溫控能力，供儲存及配送對溫度敏感的產品。截至2016年6月30日，我們在全國19個省份擁有114個物流中心，包括28個自有倉庫及86個租賃倉庫。物流中心建築面積約為785,252.5平方米，其中自有倉庫建築面積約為426,750.0平方米，冷藏倉庫建築面積約為64,495.0平方米。我們在日常經營過程中已廣泛使用物流中心。截至2016年6月30日，我們在全國67個物流中心的平均利用率超過或等於70%。

我們安排及時運輸產品至物流中心及向客戶配送訂購的產品。通過招標程序，我們一般委聘國內知名大型物流公司在省際運輸產品。我們對有關物流公司的能力及質量控制制度進行全面審查，監察每次付運產品的記錄情況及質量。該等物流公司已作出承諾會及時交貨及有效控制質量。從物流中心向客戶交貨時，我們通常不會使用第三方送貨服務。接獲訂單後，我們通常需4至12小時發貨，而我們的產品通常於24小時或48小時（倘客戶位於偏遠地區）內送達客戶。對於緊急訂貨，我們通常於半小時內發貨，客戶可於二至四小時內收貨。

我們審慎安排各產品運送過程中的每一個環節，確保產品抵達目的地時處於理想狀態。尤其是對於熱敏產品，甚至在我們開始首次發貨前，我們的物流部會與質量控制部緊密合作進行一系列排練確保我們的物流設計能承受意外或極端情況，同時達到客戶的預期時間表。一旦我們開始物流流程，運送過程的各個主要環節受記錄溫度等條件變動的設備監控，從而可全程追蹤各產品的物流過程，可有效保證我們產品的質量。

信息系統

我們在醫藥分銷業務採用先進的信息系統。尤其是我們的信息收集系統能向我們提供關鍵市場信息，然後透過集中企業資源規劃系統與我們的採購系統整合。除增值服務外，我們亦向客戶及供貨商提供部分數據及分析。

藥品零售

我們經營及特許經營的零售藥房網絡覆蓋中國16個省份以及香港，產品供應範圍廣泛且品種豐富。根據弗若斯特沙利文報告，就2015年收入而言，我們是中國第9大的零售藥店網絡。我們以「華潤堂」、「醫保全新」、「禮安連鎖」和「同德堂」等全國或地區性的優質品牌

業 務

來經營我們的零售藥房。在2013年、2014年及2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們的藥品零售業務收入總額分別為港幣2,600.6百萬元、港幣3,040.3百萬元、港幣3,651.2百萬元、港幣1,840.9百萬元及港幣1,921.5百萬元。

零售網絡

我們的零售藥房網絡遍及中國16個省份及香港。截至2016年6月30日，我們的零售藥房網絡共有722家零售藥房，其中有701家直營藥房及21家加盟店藥房，具有醫保定點資質的門店共462家。以下表按地區分佈列出截至2016年6月30日我們網絡中零售藥房數：

地區	直營店	加盟店	總計
華東地區 ⁽¹⁾	480	15	495
香港	80	0	80
華北地區 ⁽²⁾	54	6	60
華南地區 ⁽³⁾	40	0	40
華中地區 ⁽⁴⁾	26	0	26
東北地區 ⁽⁵⁾	19	0	19
其他地區 ⁽⁶⁾	2	0	2
總計	701	21	722

(1) 華東地區包括山東、江蘇、安徽、江西、浙江、福建及上海。

(2) 華北地區包括北京、天津、河北、山西及內蒙古。

(3) 華南地區包括廣東、廣西及海南。

(4) 華中地區包括湖北、湖南及河南。

(5) 東北地區包括遼寧、吉林及黑龍江。

(6) 其他地區包括西南地區(四川、雲南、貴州、西藏和重慶)及西北地區(寧夏、新疆、青海、陝西和甘肅)。

直營店

截至2016年6月30日，我們的網絡有701家直營零售藥房。藥房大部分都位於中國16個省份及香港的發達城市居民區和繁華商業區。

加盟店

截至2016年6月30日，我們的零售藥房網絡共有21家加盟店，我們所有的加盟店均為獨立第三方。我們通常向我們的加盟店收取年度加盟費及一次性保證金。加盟費涵蓋以我們的其中一個零售品牌進行經營的許可以及我們提供予加盟店的服務(如電子存貨管理及集中促銷管理)。保證金於設立加盟店時支付，並持有至協議終止以確保特許經營協議條款得以

業 務

嚴格遵循及質量標準得以嚴格遵守。我們的特許經營協議要求加盟店向我們採購彼等提供的所有產品。我們在2013年，2014年及2015年以及截至2016年6月30日止六個月皆未新增任何加盟店，並且在未來也不計劃新增加盟店。

產品及服務

我們以涵蓋廣泛應用的藥品和客戶經常購買的產品以及高價值醫藥產品為目標。我們受益於我們醫藥分銷能力(尤其是進口醫藥產品領域)的協作。我們亦利用我們香港本地團隊的優勢採購醫藥及非醫藥進口產品。

由於涵蓋範圍廣及產品組合多元化，我們通常不受個別產品的季節性因素所影響。我們大部分零售藥房出售的商品有五類：處方藥、非處方藥、傳統中藥飲片和藥材、醫療器械和非醫藥產品。

處方藥。我們提供種類繁多的藥物，包括4,542品種處方藥。我們只接受醫師和其他持證醫療服務提供商開出的處方。我們店內的藥劑師會核對所有處方訂單的有效期、準確性和完備性。我們的藥劑師還會將客戶提供的藥物、疾病和過敏反應等信息與每份處方反覆核對，進行藥物使用情況檢查。

非處方藥。我們提供3,898品種非處方藥用於治療普通疾病。

中藥飲片和藥材。我們提供4,641品規中藥飲片和藥材。

醫療器械。我們提供2,183品種醫療器械，主要包括醫療設備、衛生耗材、家庭保健用品、家庭計生用品等。

非醫藥產品。我們提供3,675品種個人醫療保健品，包括各種保健補品、護膚品、生髮產品及美容產品等。

我們致力於推出新的產品和服務來滿足客戶不斷變化的偏好，從而顯示出我們對於競爭對手的優勢，如為高價值醫藥產品提供「高值藥品直送」服務。

在「高值藥品直送」模式中，醫藥生產商將授權「高值藥品直送」藥店銷售高價值醫藥產品。一般而言，該授權在任一地區將獨家授予一名分銷商的「高值藥品直送」藥店。在收到「高值藥品直送」醫藥產品的處方後，患者將其處方提前提交至我們「高值藥品直送」藥店以

業 務

供認證。處方一經認證，我們的「高值藥品直送」藥店會訂購高價值醫藥產品並派送給患者或供患者提貨。通常而言，「高值藥品直送」醫藥生產商提供用作慢性病(如癌症、關節炎、獲得性免疫缺陷綜合症及腎病)的高價值或創新藥品。相比傳統零售藥店，「高值藥品直送」為一種新的服務模式，具專業性、獨家渠道及相對高利潤等特點，儘管該等產品因售價高及銷售成本相應高而利潤率較低。此外，在「高值藥品直送」模式下，我們還會搜集患者對藥品的不良反應信息並提供信息予醫藥生產商，便於後者進蹤及監察藥品的療效情況。通過這項工作，我們可進一步加強與醫藥生產商的合作。

我們從自有製藥及醫藥分銷業務和多名第三方製造商及分銷商購買零售商品。我們相信我們所提供的所有產品基本都有隨時可以替換的供貨商，失去某一個供貨商不會對我們的業務產生任何重大影響。雖然我們與主要的供貨商一般沒有長期協議，但我們在保持可靠的供貨來源方面並沒有遇到過很大的困難，且通常預期能夠在我們的零售藥房裡保持藥品和其他產品的充足供貨貨源。

市場營銷與促銷

我們協調零售藥房的市場發展與促銷，如促銷方案、店面設計、室內佈局和貨架展示等。我們還與我們的產品供貨商和生產廠家聯合舉行促銷活動，包括贈送禮品、打折和返利等。我們相信通過我們的營銷和促銷活動，提高了公眾對於我們的零售品牌和聲譽的認識，這會提高我們的收入和盈利能力。

客戶

在2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，來自我們五大客戶的收入合共分別佔我們的收入3.6%、4.5%、4.4%及5.2%。同期，來自我們最大客戶的收入分別佔我們的收入0.9%、1.3%、1.1%及1.2%。我們2013年、2014年和2015年的五大客戶中的三名客戶亦為我們的供貨商。該三名客戶均為醫藥分銷商。在醫藥分銷行業，分銷商同時擔任對方的客戶及供貨商乃屬常見，原因是分銷商分銷不同產品組合及有時有向對方採購的商業需求。

概無董事、他們各自的聯繫人或據我們所知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於任何上述客戶擁有任何權益。

業 務

在日常業務過程中，我們向若干信用狀況良好的客戶授予信貸期，這使得我們的財務報表中產生貿易應收款項。有關我們貿易應收款項、相關撥備政策及撥備金額的進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金－貿易及其他應收款項－貿易應收款項」。

供貨商

在2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們於相同期間向五大外部供貨商的合併採購額分別佔總採購額20.2%、21.7%、21.0%及23.3%。此外，向最大外部供貨商的採購額分別佔同期總採購額的7.2%、7.7%、7.6%及9.1%。

概無董事、他們各自的聯繫人或據我們所知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於任何上述供貨商擁有任何權益。

知識產權

我們充分了解知識產權對我們業務的重要性，並致力於知識產權的開發與保護。我們以專利、商標、商業秘密以及員工和第三方保密協議保護我們的知識產權。有關我們知識產權的詳情，請參閱附錄四－「法定及一般資料－2.有關我們業務的其他資料－B.知識產權」。

我們擁有並已申請了專利以保護那些對我們企業意義重大的技術、發明和改進。專利持有人通常享有排除他人在相關專利發放國內使用、許可使用或其他開發利用該專利的專營權。但這並不能保證我們的專利不會受到質疑，對此質疑的抗辯成本可能頗高，並且可能需我們的管理層人員履行一般職責時額外兼顧。

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

我們擁有許多馳名商標，包括「三九或999」、「雙鶴」及「東阿阿膠」。我們致力於提高和加強我們的商標權，這對我們的總體品牌戰略和聲譽至關重要。

業 務

中國存在假冒藥可能會損害我們的品牌及聲譽，使我們面臨責任索賠，並對我們的經營業績及業務前景造成重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－中國醫藥分銷及零售市場存在假冒產品可能會損害我們的品牌及聲譽，使我們面臨責任索賠，並對我們業務、財務狀況、經營業績及業務前景造成重大不利影響。」為監察及打擊假冒藥，我們已執行以下措施：(i)設立特別行動組保障我們的知識產權及反假冒；(ii)利用現代技術並在我們的產品上附有防假冒標籤；(iii)組織定期培訓提高我們僱員對反假冒事宜的認知及知識；(iv)設立客戶服務熱線及其他渠道，促進舉報假冒事件；及(v)定期與監管機關聯絡及加強與他們之間的關係，有關機關包括工商行政管理部門及食品藥品監督管理部門的辦公室。

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

除保護我們自己的知識產權外，我們所獲得的成功還有賴於我們能否將我們的任何產品或業務可能侵犯他人知識產權的風險降到最低限度。通常我們會按程序對每件產品進行專利清查搜索，只有通過搜索得出該建議產品不會侵犯任何第三方知識產權的結論後，才會批准進行產品開發。我們相信嚴格遵守這些程序就能夠有效降低侵犯第三方知識產權的風險。迄今為止，我們並無因等三方指稱我們侵犯任何知識產權或銷售假冒藥品而遭起訴或仲裁，亦無收到第三方任何有關通知。另外，迄今為止，在政府機構就侵犯第三方知識產權或銷售假冒藥品而作出的調查或審核中，並無任何對我們重大不利的發現。然而，儘管我們已實施內部控制程序，惟無法完全消除侵犯第三方知識產權的風險。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們的產品侵害第三方知識產權，我們可能承擔重大責任，並可能無法出售該等產品」。

業 務

競爭

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

製藥業務

目前，中國製藥行業高度分散。根據弗若斯特沙利文報告，2015年，中國市場上有5,000多家製藥公司。我們的製藥業務直接面對生產同類醫藥產品的製造商的競爭，並間接面對生產具有類似療效的產品的醫藥製造商的競爭，因為他們的產品能夠作為我們產品的替代品來使用。當拓展其他市場時，我們也面臨競爭，且在我們已有的市場上也會出現新的競爭對手。我們的競爭對手因產品而異，在某些情況下，不同的競爭對手可能在中國不同地區佔有或多或少的市場份額。我們製藥業務的主要競爭對手是中國大型醫藥公司及部分在中國開展業務的大型國際醫藥公司，如Bayer AG、四川科倫藥業股份有限公司、廣州白雲山醫藥集團股份有限公司及修正藥業集團股份有限公司。

醫藥行業的一大特點就是產品開發和技術更新速度快。我們相信我們能夠於產品組合、產品的有效性、安全性、可靠性和實用性、研發能力以及銷售及營銷能力方面與其他醫藥製造商競爭。根據弗若斯特沙利文報告，以2015年收入排名，我們是國內第二大醫藥製造商以及第一大非處方藥醫藥製造商。我們相信，我們能夠適應市場對醫藥產品不斷變化的需求。我們按照國家的GMP標準來生產我們的產品，並遵循嚴格的質量控制程序以生產高質量產品。我們進行先進的醫藥研究與開發，一方面完善我們現有的產品，另一方面推出新產品。最後，我們的銷售與營銷團隊與全國範圍內的醫藥分銷商合作，其中也包括我們自己的分銷業務。

醫藥分銷

我們在國內藥品和醫療保健品分銷方面面臨著激烈的競爭。過去幾年，在更嚴格的GSP規定及有利的政府政策的推動下，行業進行了顯著的整合。中國醫藥商業分銷市場的10大市場參與者的市場份額由2011年的40.3%增至2015年的48.0%。然而，根據弗若斯特沙利文報告，相較於發達國家，中國醫藥分銷市場仍高度分散，2014年有13,000多家醫藥分銷商。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，按2015年收入排名，我們是中國第二大醫藥分銷商，面臨的競爭主要來自大型國家和地區醫藥產品分銷商，如國藥控股分銷中心有限公司、上海醫藥分銷控股有限公司及九州通醫藥集團股份有限公司。我們在分銷網絡的深度、所服務的客戶種類、產品組合的廣度、物流和增值服務計劃等方面與競爭對手競爭。我們有服務醫院客戶的豐富經驗，已建立廣泛的醫院客戶網。此外，我們還提供先進的物流和增值服務以吸引客戶和供貨商。

在擴大和改善分銷網絡方面，我們計劃以領先的地區分銷商為主要對象有選擇地尋求收購機會，以求將其培養為我們在該地區發展優勢的平台，以鞏固我們在全國的市場領先地位及提高市場份額。我們將積極尋找可能為我們的現有分銷模式引入有前景的服務項目的收購機會。當我們進入新市場時，會面臨來自市場上現有分銷商的競爭。這些競爭對手引進了成功的經營模式和先進的物流與信息管理系統，這也可能導致直接競爭更為激烈。

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

藥品零售

根據弗若斯特沙利文報告，2014年中國有約434.9千家零售藥房。我們與部分地區及地方連鎖零售藥房、獨立經營藥房、超市和連鎖便利店及網上藥店等進行商業競爭。我們在藥品零售業務方面的主要競爭對手包括國藥控股國大藥房有限公司、上海華氏大藥房有限公司及老百姓大藥房連鎖股份有限公司。

我們主要以下列方面競爭：店址及便利程度；品牌、貨品選擇；客戶服務及滿意度，包括客戶能否以醫保卡付款、提供自有品牌產品及價格。雖然我們零售藥店分佈零散可抵銷個別市場競爭狀況的影響，但在我們部分現有市場上開立更多新門店可能會加劇競爭。

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

業 務

存貨管理

我們積極管理及維持存貨以確保具成本效益及有效控制質量，並及時製造、分銷及銷售藥品及其他醫療保健產品。我們的高級管理層積極參與制定存貨標準，不斷尋求方法進一步改善存貨控制。

製藥業務

我們的製藥業務庫存主要包括原材料、在產品和成品。我們採用先進的信息系統來跟蹤庫存水平以及確保原材料和成品保持在充足的水平。於2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們製藥業務的平均庫存周轉天數分別為133天、187天、207天及215天。我們的醫藥產品的保質期一般介乎兩至五年之間。我們有一套庫存撥備方法，對庫存進行評估，以及當庫存作廢或受損或市值低於賬面成本時進行減記。我們於2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月沒有發生重大的庫存作廢減記。有關更多詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金－存貨」。

醫藥分銷業務

由於我們的著重點在於控制我們的庫存持有成本，維持可以向客戶供貨的產品種類，以及確保及時向客戶交貨，我們充分利用信息收集系統並將其與我們的採購系統進行整合。我們通常對我們持有的每一種產品確立最低和最高庫存水平，並監測有關庫存水平。在2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們醫藥分銷業務的平均庫存周轉天數分別為32天、34天、35天及33天。有關更多詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金－存貨」。

醫藥零售業務

我們對存貨進行管理，以使持有成本最小化，確保及時交貨，並確保我們的零售藥房裡儲備有各種商品。我們審慎分析銷售數據及市場統計數據制定庫存管理計劃，有關計劃經不時評估以實現高精準的管理。我們亦定期對藥房和倉庫的存貨進行現場盤點。我們定期對我們的醫藥產品的保質期進行監測。我們以這些編輯數據來編寫月度庫存分析報告，並根據這一報告來評估我們的存貨控制措施和成本。我們有一套全面政策應對每次存貨盤點中發現的不同庫存差異，還有報告制度確保管理層妥善關注有關差異。在2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月，我們醫藥零售業務的平均庫存周轉天數分別為83天、71天、60天及57天。有關更多詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金－存貨」。

業 務

風險管理及內部控制系統

我們已建立全面風險管理及內部控制系統並極為重視我們製藥、醫藥分銷及藥品零售業務的內部控制措施。我們已採取嚴格的內部控制措施及經營程序，以監管從研發到生產、分銷及零售的醫藥價值鏈各個環節。我們的內部控制系統根據相關行業及管理標準(包括GMP及GSP要求)設計。其全面實施定期內部控制審計、內部風險管理及除錯防錯方面的各項程序。同時，我們的高級管理層亦非常重視質量控制，並積極參與設定質量政策及通過業務營運的不同方式來改善質量控制標準。

我們已建立主要包括內部控制及風險管理委員會、內部控制及風險管理辦公室以及其他職能管理部門在內的風險管理及內部控制團隊，以監控、評估及管理合規、財務、市場開發、資本運作及人力資源等領域的風險。我們的內部控制及風險管理委員會和內部控制及風險管理辦公室由我們的高級管理人員領導。我們的內部控制及風險管理委員會負責對內部控制及風險管理工作進行組織和指導，並且監督和檢查該項工作。我們的內部控制及風險管理辦公室負責制定相關政策標準的確立、年度內控審計、年度風險評估以及與其他職能管理部門合作實施內部控制及風險管理措施。我們的風險管理及內部控制團隊成員對於我們所在行業有豐富經驗。我們亦組織風險管理及內部控制人員進行培訓，以提升整體風險管理能力及知識水平。我們週期性地根據公司業務變化，審查並優化風險管理體系。我們的高級管理層監督風險管理體系並審核年度風險評估結果。

製藥

在我們的製藥業務中，我們已根據中國有關法律及法規在營運的多個方面建立風險管理及內部控制系統。

我們的質量控制系統是風險管理及內部控制系統的重要部分。我們的質量控制措施涵蓋製藥營運的各個環節，包括生產廠房及設施的設計及建設、生產設備的安裝及維護、原材料及包裝材料的採購、原材料、在製品及製成品的質量審查、藥品不良反應的監控及文件的認證。我們質量控制系統的程序及方法乃基於GMP標準、中國藥典及其他適用國內國

業 務

際標準。我們的專責質量管理部門負責制定及執行質量控制系統的程序、產品供應鏈及生產程序符合規定標準及程序、來料原材料、在製品及製成品的檢測以及樣品穩定性審查。

我們亦開展定期培訓，以使我們的專責質量管理人員了解適用於我們生產設施運作的監管要求。我們生產設施的新僱員接受崗位職責有關的培訓，其中涵蓋醫藥法規、生產安全、GMP認證要求以及內部控制及風險管理有關的程序及準則等專題。我們已在生產設施安裝空氣及水淨化設備並定期檢查安全及衛生方面的生產環境，且設備維護亦涵蓋在風險管理及內部控制系統之內。

因此，截至2016年6月30日，我們並無因使用我們主要產品而造成的任何藥品不良反應的死亡或嚴重事故報告。於往績記錄期，我們並無牽涉任何政府機關所進行的任何調查或審查的任何重大不利結果。

產品召回

我們已遵照《藥品召回管理辦法》制定產品召回程序及指引以處理強制及自願召回。於往績記錄期，我們並無捲入任何對我們的製藥業務造成重大不利影響的產品召回。然而，儘管並無導致對我們造成任何重大不利影響，若干產品召回顯示我們的質量控制及生產流程的若干缺陷及弱點，而我們已實施適當糾正措施以處理該等缺陷及弱點。往績記錄期的該等產品召回事件載列如下：

舒血寧注射產品

於2015年的例行檢查中，北京市藥品檢驗所及吉林省藥品檢驗所在我們附屬公司北京華潤高科天然藥物有限公司（「華潤高科」）生產的若干批次舒血寧注射產品中發現與熱原反應有關的風險。其後，北京市食品藥品監督管理局（「北京食藥監局」）北京市延慶區食品藥品監督管理局（「延慶食藥監局」）對舒血寧注射產品進行實地檢查。於2015年2月及3月，華潤高科收到北京食藥監局及延慶食藥監局的通知，通知表示華潤高科生產的三批舒血寧注射產品由於未能符合與熱原反應有關的相關規定而未能通過檢測。北京食藥監局要求華潤高科召回以存在安全風險的相同批次的提取物生產的該等批次舒血寧注射產品並對華潤高科處以人民幣5,243,977.3元的罰款，有關罰款已悉數繳付。而作為一項預防措施，華潤高科亦自願召回有潛在風險的其他批次舒血寧注射產品。於2014年，我們舒血寧注射產品所

業 務

得收益佔同年總收益約0.1%。於收到通知後，華潤高科已暫停生產及銷售舒血寧注射產品，並對舒血寧的製造、質量控制及產品檢驗程序進行全面調查。調查發現(i)所用原材料引致與熱原反應有關的風險；(ii)重覆使用除菌過濾器而無嚴格遵守清潔及消毒程序；及(iii)以往使用的熱原反應測試及測試標準範圍須予改善以確保有效控制產品質量。華潤高科已採取相關措施加強內部控制，包括：

- 修訂及改進原材料質量控制政策，降低了原材料質量差異帶來的風險；
- 加強對除菌過濾器的清潔及消毒控制，降低了過濾器不衛生或受污染帶來的風險；
- 採用更嚴格的熱原反應測試及測試標準範圍，降低了測試標準過時或不嚴謹的風險；
- 加強生產及檢測時的標準操作程序及文件記錄，降低了程序及文件記錄缺陷帶來的風險；及
- 加強生產及檢測人員的培訓及提高其資質，降低了人為失誤帶來的風險。

自產品召回事件以來，我們一直主動監控舒血寧注射產品臨床使用的任何副作用及不良藥物反應，而於最後可行日期，我們並未收到該等產品的任何嚴重不良藥物反應的報告。於2016年8月，北京食藥監局批准我們繼續製造及銷售舒血寧注射產品的申請。

中藥飲片

於2013年8月至2016年9月期間，我們的附屬公司衢州南孔中藥有限公司（「衢州南孔」）召回其生產的19批不同中藥飲片，該等中藥飲片因未能達到中草藥的相關質量標準而被衢州市地方食品藥品管理局視為不達標藥品。我們認為，該等負面檢驗結果主要是由於以下因素的綜合影響所致：

- 2013年之前有關中草藥生產的省級標準與國家級標準不一致，而該等檢驗結果中的大部分與我們於2013年前生產的產品有關；
- 浙江省不同城市的地方食品藥品管理局就中藥飲片檢測採用不同的檢測酌處權；

業 務

- 中藥飲片是桔絡、葛根及天麻等農產品的加工品，而該等農產品的屬性及其特性在很大程度上依賴天氣及農業條件，故製造商難以保持中藥飲片質量的一致性；及
- 檢測設備過時及合資格質量控制人員短缺。

在該事件後，衢州南孔對其原材料管理、製造、質量控制及產品評價程序進行全面調查，並提高其質量控制能力，包括：

- 對產品檢驗設施及設備進行升級，包括安裝先進的檢測設備及成立新實驗室，降低了低精度檢測設備拉低產品質量的風險；
- 加強對其原材料供應商的管理及監控，降低了原材料質量差異帶來的風險；
- 提高產品評價程序及標準，降低了程序及標準缺陷拉低產品質量的風險；及
- 招募多名經驗豐富的質量控制檢驗員並定期向其提供在職培訓，包括派遣質量控制人員到多個醫藥實驗室以提升其技能，降低了人為失誤拉低產品質量的風險。

衢州南孔亦定期與衢州市當地食品藥品監督管理局溝通，並尋求有關質量控制及遵守監管標準方面的指導及協助。於執行上述改進措施後，衢州南孔能夠檢驗、加工及生產符合《中華人民共和國藥典》規定的國家標準或浙江省地方標準（倘並無國家標準）的中藥飲片。

我們無法向閣下保證我們日後將不會發生類似召回，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績可能造成重大及不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨有關我們的產品及服務的產品責任、人身傷害或過失致人死亡索賠或產品召回，這可能對我們的聲譽、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」

業 務

醫藥分銷

我們在一切重大方面遵守所有有關中國法律、規則及法規，確保我們醫藥分銷業務的營運質量。我們的供貨商均具有良好的過往記錄及優良的資質，我們對供貨商施行年度審查及審核，以確保產品的優質。我們亦建立高標準的內部控制體系，並要求我們的高級管理人員負責我們醫藥分銷業務的內部控制。

我們堅持嚴格的內部控制標準，涵蓋採購、運輸、倉儲、銷售到內部控制數據管理的各個環節。我們的採購程序遵從所有有關法規、內部措施或程序。我們收集整理合格供貨商的全面數據，並存於信息系統中。我們只與記錄於信息系統中的合格供貨商合作。我們亦為客戶提供訂制運輸及倉儲解決方案，並已建立溫控倉庫，以維持合適的儲存條件，確保醫藥產品質量與安全。

此外，我們亦對我們的分銷商客戶保持嚴格甄選及監控程序，以控制我們的運營風險和維持醫藥產品的質量。於初步篩選時，我們會認真收集、記錄、整理並分析其資質情況、業務範圍和信用情況等信息。於收到其產品訂單後，我們亦會根據相關信貸條款審查其剩餘配額，僅有符合該等資格的訂單會被送至物流中心作進一步配送。

同時，為改善我們甄選及審查程序的效率及公正性，我們亦已設立先進及全自動運行的內部控制數據管理系統，涵蓋我們醫藥分銷業務的各個環節，通過此系統我們可獲得供貨商、產品及客戶的全面最新的信息和記錄。我們的內部控制團隊負責授予相關人員使用內部控制數據管理系統的權限。

藥品零售

我們在藥品零售業務中維持嚴格的風險管理及內部控制措施。尤其是，我們極為重視供貨商篩選。我們對供貨商的产品選擇及質量、生產、包裝、運輸及儲存能力以及定價競爭力進行嚴格審查。我們亦對我們收到的每批次產品進行驗收，倘未能符合我們的品質標準，我們將會拒絕收貨。

我們亦非常重視我們員工(包括店內藥劑師及藥店員工)在各個層面提供的服務質量。我們會對其表現及服務質量進行考核，而任何考核結果將作為員工考核程序的一部分予以考慮。

業 務

反賄賂措施

作為我們風險管理及內部控制措施的一部分，我們的風險管理及內部控制團隊已經協同其他職能管理部門就欺詐與舞弊活動制定一系列內部規定，包括有關收受賄賂和回扣及濫用公司資產的措施。該等規定適用於我們及我們的附屬公司，其中包括如下措施：

- 審計合規部協同紀檢監察部負責反賄賂措施的日常執行工作，職責範圍包括檢討及評估各部門的反賄賂措施、審核來自內部及外部的投訴及舉報、進行調查及實施相應的整改措施。該等日常執行情況以及事件處理情況也會被定期向我們的高級管理人員匯報。
- 我們的紀檢監察部設立匿名舉報渠道，如投訴舉報電話，投訴郵箱等，對於投訴舉報的案件進行及時受理，對被舉報人員的違法違紀行為進行調查和核查。
- 我們每年進行風險評估，包括賄賂風險、虛假財務報告、挪用公司資產及不當收入或開支評估。此評估乃對各業務部門作出，亦就重大賬目、各高級管理人員及董事會成員進行。
- 我們的紀檢監察部組織對各級管理人員開展反腐倡廉教育活動，強化合規經營意識，總結醫藥行業易產生腐敗的風險點，探討在醫藥營銷過程中應該注意的事項並與總部各部門及各下屬單位簽署廉潔承諾書。
- 我們要求員工遵守我們的職業道德準則，該準則包括了嚴格的反腐敗反賄賂條款。我們同時就合規措施及職業道德準則與所有相關利益相關方(包括客戶及供貨商)進行溝通。
- 若發生重大違規事件，我們將在整改後將有關資料及時進行整理歸檔，檔案內容一般應包括：監督檢查計劃、檢查重要事項記錄單、工作底稿、檢查報告、檢查建議書及檢查決定書等資料。我們亦會認真學習有關事件的經驗，理解發現的不足，並把這些資料用作今後工作的指導。

業 務

我們已在日常營運中實行預防性的反賄賂措施。例如，某僱員獲得的採購報價將由另一僱員獨立核證，確保定價並無差異。我們亦在可行情況下將不同銷售職責拆分開來（如銷售、收款及存置銷售記錄），以及通過電腦系統（可妥為保存銷售交易、價格及折扣記錄）來監視銷售過程。我們相信該等措施會增加僱員進行欺騙行動的難度。

職業健康和 safety

中國政府就員工職業健康和 safety 對醫藥公司實施一系列的監管規定。有關該等規定的討論，請參閱「監管環境－職業健康和 safety」。我們視職業健康和 safety 為我們的重要社會責任之一，在我們的生產場地實施安全措施，確保遵守適用的監管規定。具體而言，我們在每個業務營運實體均設立安全監管部門，以監管該實體安全措施的實施。該等安全監管部門定期檢查營運設施，確保製藥、醫藥分銷及藥品零售業務符合現行法律、法規及規定。我們認為，實施安全措施是保證員工 safety 的唯一方式，我們的安全監管部門會就事故防範及管理對員工進行定期安全培訓。

我們同時也採取安全生產及事故防範執行政策，提供全面的職業健康和 safety 指引，其中包括：(i) 明確負責事故防範的人員及部門；(ii) 列明各員工防範事故及增強 safety 意識的責任；及 (iii) 要求定期提交安全履行報告。

我們定期檢查生產設施、倉庫、實驗室及物流中心，確保我們的生產、倉儲及物流運營符合中國現行法律、法規和規定。我們亦就事故防範及管理對員工進行定期培訓。我們建立了全面的安全風險預警與應急處理系統，將我們的生產設施、倉庫、實驗室及物流中心的傷亡風險降至最低。我們分銷的部分產品或生產過程中使用的部分化學物品存在固有危險，故我們在處理該等產品時根據相關國家標準採用嚴格的措施。

然而，我們的部分業務運營存在該活動固有的部分風險及危險，可能無法通過安全措施完全杜絕。該等風險及危險或會導致財產或設施的損壞或破壞、人員傷亡、環境破壞、業務中斷並引致法律責任。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務運營可能受到環保法規或執法規定變動的重大不利影響」。

業 務

截至最後可行日期，我們在經營過程中並無遭遇任何重大事故，且董事並不知悉任何與健康及職業安全有關的人身或財產損害索賠。

環保事宜

我們的業務主要受一般環保法律及相關法規監管。我們必須遵守環境保護及環境影響評估的相關規定以及各政府機構制定的國家及省級環境質量標準。例如，我們的製藥業務受國家、省級及地方環保法律、法規和規定監管。中國製藥商適用的相關法律、法規和規定包括規管廢氣及污水的排放、污水和有害氣體的防治與處理以及有害物質與廢料的管理和處置有關條文。製造商亦須在開展新建設項目前進行環境影響評估，以確保生產工序符合規定的環保標準，廢料排放前須經處理。

我們的醫藥製造工序產生的主要廢料為氣體排放、污水及有機廢料，均在符合所有適用環保法律、法規及規定的前提下產生。同時，就我們的物流中心的發展項目而言，我們須進行環境影響評估，並在開始建設該等項目前向相關主管機構提交相關評估文件進行審批。此外，中國國家及地方環境保護法律、法規和規定，對排放污染物徵收費用，而污染物未經合理處理即排放者會遭罰款。相關環保法律、法規及規定授權若干政府部門關閉任何違反上述法律、法規和規定的企業。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務運營可能受到環保法規或執法規定變動的重大不利影響」。

在2013年、2014年和2015年，我們作出相關環境影響評估後方開始建設生產設施，並已取得我們的生產設施所需的所有許可證及環境批文。為確保符合控制污染的相關法律、法規和規定，我們已於製藥基地設立污水處理及廢料管理設施。我們的生產設施已符合當前國家所規定的所有相關環境及生產標準。此外，我們的部分製造附屬公司亦已經為其環保管理系統取得由Universal Certification Service Co., Ltd. (一家頒發質量控制證書(如ISO認證)的權威組織)授予的ISO 14001證書。為遵守相關環境保護法律、法規和規定，我們在2013年、2014年、2015年及截至2016年6月30日止六個月產生的費用分別為港幣29.2百萬元、港幣38.6百萬元、港幣41.3百萬元及港幣19.5百萬元。

業 務

我們相信我們現時在所有重大方面均符合相關國家及省市環保法律、法規及規定。截至最後可行日期，我們並無發生任何重大事故且並無因破壞環境而受到任何重大處罰。

就我們所知，並無任何因現時或過往環境行為而大有可能嚴重損害我們的財務狀況的待決訴訟或重大財務責任。然而，我們不能預測無法預計的環境或有事件或新訂或經修訂法律、法規或規定對我們或我們的生產設施可能造成的影響。就此而言，由於中國環保規定不斷推陳出新，故我們或須撥付重大金額的開支以符合日後可能採納或強制實施的環保法律、法規和規定。我們亦無法預測因遵守日後可能採納或實施的環境法律、法規和規定而產生的全年費用。有關監管我們的業務的環保法律、法規和規定詳情，請參閱「監管環境－環境保護」。

我們應對日後可能實施的環境法律、法規和規定而採取的計劃包括：(i)授權我們的管理職能部門及生產部門監督及貫徹執行環境保護政策；(ii)定期培訓員工有關遵守中國環境法律、法規和規定的事宜，並於實施新環境法律、法規和規定時加強培訓，同時鼓勵員工參加當地環保部門籌辦的環保培訓研討會；(iii)定期實地視察我們的設施；(iv)向我們的管理層及時報告任何違反中國環境保護法律、法規和規定的行為；及(v)如有違反的情況，則及時向相關中國監管部門報告並予以配合。

保險

我們就日常經營以及擴張過程中項目建設投購保險。我們要求所有附屬公司提交其詳細的投保計劃，以供評估及批准，並監督已批准的投保計劃的實施。我們投購財產險、機器損壞險、社會責任險及業主責任險。我們的部分附屬公司根據具體需要投購產品召回險、貨運險及車險。

我們遵照適用法律為員工投購工傷、醫療、養老、生育及失業保險。由於中國適用法律法規並無要求，且與中國慣常行業慣例一致，我們並無投購任何業務中斷或產品責任險或第三方責任險。

我們認為，我們現有的保險保障充足。然而，我們將繼續檢討及評估我們的風險組合，並對我們的投保慣例作出必要及適當調整，以符合我們的需要及中國的行業慣例。請

業 務

參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨有關我們的產品及服務的產品責任、人身傷害或過失致人死亡索賠或產品召回，這可能對我們的聲譽、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

員工

截至最後可行日期，我們擁有50,697名全職員工。下表列示我們以職能劃分的員工明細：

	員工數目	所佔員工 總數百分比
管理	931	1.8%
技術支持	8,020	15.8
研發	1,065	2.1
質量控制	3,099	6.1
供應鏈	5,986	11.8
銷售和市場營銷	16,419	32.4
生產	12,387	24.4
整體營運	1,828	3.6
其他 ⁽¹⁾	962	1.9
總計	50,697	100.0%

(1) 其他包括辦公室後勤人員、辦公室保安人員及司機。

我們為全體員工提供廣泛的培訓計劃，面向入門級員工至管理層。對於入門級員工，我們提供的培訓計劃著重於對企業文化、戰略、政策及內部控制、有關各項內部系統的实操技巧及業務技能的培訓。該等培訓計劃旨在培養入門級員工的職業發展以及對我們的人力資源的未來進行投資。我們亦為員工提供醫藥行業關鍵知識領域的技能培訓，包括藥劑師培訓課程。對於管理人員，我們設有高級管理課程，對其日常工作及戰略規劃進行指引。

我們的員工薪酬福利通常包括薪資及花紅。此外，員工享有多項福利，包括醫療保障、養老、工傷保險及其他雜項福利。根據適用的中國法規，我們參加由省市政府組織的多項員工福利計劃，包括住房公積金、工傷、養老、醫療、生育及失業保險福利計劃。此外，我們須根據中國法律按員工薪資、花紅及若干津貼的規定百分比向員工福利計劃作出供款，並須遵守我們經營業務所在地方政府部門不時所設的上限規定。參加退休計劃的員工有權按員工退休日期薪資的固定比例領取養老金。我們亦為若干退休員工提供離職後福利。

業 務

在2013年、2014年、2015年及截至2015年及2016年6月30日止六個月，我們職工福利費的總額分別為港幣5,560.1百萬元、港幣6,414.7百萬元、港幣6,481.9百萬元、港幣3,128.2百萬元及港幣3,168.9百萬元。

截至本文件日期，我們全部員工均以僱用合同形式聘請。合同皆列明員工的職位、職責、薪酬及合同終止理由。凡員工因病或殘疾而無法工作，仍可於無法上班期間獲得若干福利。此外，中國政府規定我們須為各員工購買工傷保險。我們及我們的附屬公司均有工會保障員工權利、協助我們及我們的附屬公司達致經濟目標、鼓勵員工為管理層的決策提供意見及協助調解我們與工會成員間的糾紛。我們的業務單位均設有工會分會。於往績記錄期，我們並無出現任何重大勞資糾紛。

物業

我們的公司總部位於香港灣仔港灣道26號華潤大廈41樓。我們於中國擁有及租賃物業，亦在香港租賃物業。

截至2016年6月30日，我們的物業權益佔總資產的6.8%，且概無單一物業的賬面價值佔我們總資產15%或以上。因此，本文件豁免遵守香港上市規則第五章及公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條所述須根據公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段在估值報告載入所有土地或樓宇權益的規定。

位於中國的物業

截至2016年6月30日，我們在中國擁有1,027處建築面積約2,833,421.6平方米的樓宇，並擁有340幅總佔地面積約7,233,370.6平方米的土地。此外，我們租賃了643處樓宇，建築面積約550,889.8平方米，並租賃了28幅總佔地面積約1,516,072.3平方米的土地。

自有樓宇

截至2016年6月30日，我們在中國擁有1,027處建築面積約2,833,421.6平方米的樓宇，佔我們擁有或租賃的物業的總建築及佔地面積的23.4%。

在我們擁有的1,027處樓宇中，我們已取得建築面積約為2,209,187.6平方米的860處樓宇的房屋所有權證，佔我們擁有樓宇的建築面積的78.0%。我們的中國法律顧問認為，我們擁

業 務

有該等860處樓宇的法定所有權，因此，根據適用的中國法律及法規，我們有權佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等樓宇。

截至2016年6月30日，我們尚未為中國的餘下167處建築面積約為624,234.0平方米（佔我們擁有的樓宇建築面積的22.0%）的樓宇完成辦理所有權轉讓手續或取得房屋所有權證。下表載列於往績記錄期及截至2016年6月30日我們存在業權瑕疵的自有樓宇：

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
1 我們未取得若干樓宇的房屋所有權證。	五處建築面積約23,507.3平方米的樓宇，佔我們所擁有樓宇建築面積的0.8%。	我們正在申請相關房屋所有權證。根據地方部門的審核程序，我們預期於2016年底前取得該等證書。	我們的中國法律顧問認為，我們在取得該等證書時不會有重大法律障礙，及一旦我們取得相關房屋所有權證，我們將有權根據適用中國法律法規佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等樓宇。
2 我們未取得若干新購買的樓宇的房屋所有權證。	五處建築面積約6,394.7平方米的樓宇，佔我們所擁有樓宇建築面積的0.2%。我們購買該等物業作商業營運及住宅用途。	我們正在申請相關房屋所有權證。根據地方部門的審核程序，我們預期於2017年底前取得該等證書。	我們的中國法律顧問確認，我們在取得該等所有權證時不會有重大法律障礙。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見	
3	儘管我們已取得相關土地使用權證、並已就若干用作生產及營運用途的樓宇建設取得相關建設用地許可證、建設項目規劃許可證及施工許可證，我們正在辦理該等樓宇的竣工驗收手續。	22處建築面積約350,811.5平方米的樓宇，佔我們所擁有樓宇建築面積的12.4%。我們擬將該等樓宇用於生產及營運用途。	我們將視乎相關項目的進度辦理竣工驗收手續。我們預期於完成相關竣工驗收手續後一年內取得該等樓宇的房屋所有權證。	我們的中國法律顧問認為，待我們辦理相關竣工驗收手續並根據適用中國法律及法規以及相關機關規定提交房屋所有權證申請後，我們在取得該等樓宇的房屋所有權證方面不會有重大法律障礙。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
<p>4 我們尚未完成若干主要用於住宅、租賃及行政用途的樓宇的所有權轉讓手續。</p> <p>然而，由於該等有業權瑕疵的樓宇屬遺留問題，且提交我們所有權轉讓申請的時間取決於滿足多項程序規定的情況，我們無法斷定何時能夠正式提出及完成有關申請。</p>	<p>39處建築面積約13,555.9平方米的樓宇，佔我們所擁有樓宇建築面積的0.5%。我們因前擁有人的合併、分拆、重組或清盤而獲得該等樓宇的所有權，及我們主要利用該等樓宇作住宅、租賃及行政用途。</p>	<p>我們正準備地方機關所需的相關所有權轉讓登記材料。視乎地方機關審批程序，我們預期在所有權轉讓登記材料備妥後一年內取得房屋所有權證。</p>	<p>我們的中國法律顧問認為，由於該等樓宇的前擁有人已取得房屋所有權證，一旦我們根據適用中國法律、法規及相關機關的規定向相關機關提交所有權轉讓申請，轉讓該等樓宇的所有權予我們時不會有任何重大法律障礙。</p> <p>此外，我們的中國法律顧問認為，根據適用中國法律及法規，儘管我們未必有權轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等樓宇，第三方就該等樓宇向我們申索所有權的可能性極小，主要原因為：(i)不存在房屋所有權證載權利人及／或(ii)我們目前持有該等樓宇的原房屋所有權證。因此，我們的中國法律顧問認為，證載權利人與實際權利人身份不符將不會對我們佔用及使用該等樓宇的能力有重大不利影響。</p>

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
<p>5 我們尚未取得若干樓宇的房屋所有權證，乃由於多種原因所致，包括(i)我們欠缺適當的土地使用權證，(ii)樓宇屬臨時性質，及(iii)相關分區規劃不一致。部分該等瑕疵屬於因我們過往收購產生的遺留問題。因此，我們並未取得該等樓宇中大部分樓宇的規劃或建設許可證。</p> <p>我們或會面臨以下風險：(i)對違反分區規劃或相關法規的情況進行整改及按有關樓宇建設成本的5%至10%支付罰款；及(ii)若有關整改不可行，則拆除樓宇或移交樓宇或相關租金收入，以及支付最高為樓宇建設成本10%的罰款。</p>	<p>96處建築面積約229,964.6平方米的樓宇，佔我們所擁有樓宇建築面積的8.1%。</p> <p>該96處樓宇中，41處建築面積約168,007.7平方米及佔我們所擁有樓宇建築面積的5.9%的樓宇主要用於生產或倉儲用途。</p> <p>其餘55處樓宇，建築面積約61,957.0平方米及佔我們所擁有樓宇建築面積的2.2%，主要用於其他用途，如住宅、行政、租賃或其他配套用途。</p>	<p>我們定期維修臨時性的樓宇，且該等樓宇的安全狀況理想。我們正積極尋找潛在糾正措施。我們預期繼續利用該等樓宇，主要因為我們被責令支付罰款或拆除該樓宇的風險很低，且我們未曾收到任何政府通知、警告或處罰，亦未曾遇到有關該等樓宇的任何重大所有權糾紛。</p>	<p>我們的中國法律顧問認為，根據中國適用法律及法規，我們無權佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該96處樓宇。</p> <p>我們認為，上述物業瑕疵不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，原因是(i)用於生產及經營用途的樓宇建築面積僅佔我們所擁有樓宇建築面積的6.1%，我們認為這並不重大；及(ii)若出現我們須支付罰款或搬遷樓宇的低可能性情況，罰款的最高金額及搬遷該96處樓宇的潛在影響對我們而言並不重大。</p>

業 務

租賃樓宇

截至2016年6月30日，我們在中國租賃了643處樓宇，建築面積約為550,889.8平方米，佔我們所擁有或租賃的物業總建築及佔地面積的4.5%。

在643處我們所租賃的樓宇中，共有516處建築面積約為413,241.3平方米(佔我們所租賃樓宇建築面積的75.0%)的樓宇業主已取得相關房屋所有權證、租金登記證明或有權處置該等租賃樓宇的其他證明文件。我們的中國法律顧問認為該516處租賃樓宇的業主為相關樓宇的擁有人或獲授權租賃或分租的人士。業主已取得相關租賃樓宇的有效業權，及租賃協議具有法律約束力且有效。

業 務

餘下127處建築面積約為137,606.5平方米(佔我們所租賃樓宇建築面積的25.0%)的租賃物業的業主尚未提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件。下表載列於往績記錄期及截至2016年6月30日，我們存在業權瑕疵的租賃樓宇：

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
1 我們的業主尚未就部分主要用於醫藥分銷及零售、醫藥連鎖店或其他商業及營運用途的租賃樓宇提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件。	112處建築面積約107,598.7平方米，佔我們所租賃樓宇建築面積的19.5%的樓宇，由我們的中國附屬公司租賃用作醫藥分銷及零售、醫藥連鎖店或其他商業及營運用途。	倘我們未能使用該等樓宇，我們可向業主就違反租賃協議提出申索。 此外，由於該等樓宇大部分由我們的醫藥商業連鎖店或物流公司所用，且位於市區，有充足的出租資源，若發生任何特發事件令我們不能使用有關樓宇時，我們可於短時間內另覓替代的租賃樓宇。	我們的中國法律顧問認為，我們的業主未提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件不會對我們的業務造成重大不利影響。彼等的觀點基於以下原因：(a)若因善意第三方向我們提出申索而令我們不能使用或受益於有關租賃樓宇，則我們有權要求業主降低租金或拒絕支付租金；(b)並無與我們產生有關該等樓宇的任何爭議或糾紛或會對我們的業務造成重大不利影響；(c)有關樓宇大部分為位於市區的租賃店舖，且我們認為，若我們在發生有關租賃協議的任何糾紛時不能使用有關樓宇或須搬遷我們的業務，我們能夠以類似成本輕易的找到替換樓宇；及(d)有關樓宇的建築面積僅佔我們所租賃及擁有樓宇建築面積的極少比例。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
2 業主尚未就若干主要用作製造設施的租賃樓宇提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件。	三處建築面積約25,666.1平方米，佔我們所租賃樓宇建築面積的4.7%的樓宇，主要用作製造設施。	我們計劃於2016年年底前終止相關租賃協議。我們已將業務搬遷至新樓宇。	我們的中國法律顧問認為，我們的業主未提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件不會對我們的業務造成重大不利影響。彼等的觀點基於以下原因：(a)若因善意第三方向我們提出申索而令我們不能使用或受益於有關租賃樓宇，則我們有權要求業主降低租金或拒絕支付租金；(b)並無與我們產生有關該等樓宇的任何爭議或糾紛或會對我們的業務造成重大不利影響；及(c)該等樓宇的建築面積僅佔我們所租賃及擁有樓宇建築面積的極少比例。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見	
3	業主尚未就若干主要用作行政、住宅或商業用途的租賃樓宇提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件。	12處建築面積約43,451.8平方米，佔我們所租賃樓宇建築面積的0.8%的樓宇，主要用作行政、住宅或商業用途。	我們正與相關機關討論以尋找潛在糾正措施。該等樓宇大部分用作非營運用途如辦公室、商業或住宅用途，且不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。我們可於短時間內另覓替代的租賃樓宇。	我們的中國法律顧問認為，我們的業主未提供相關房屋所有權證或有權處置該等租賃樓宇的任何證明文件不會對我們的業務造成重大不利影響。彼等的觀點基於以下原因：(a)若因善意第三方向我們提出申索而令我們不能使用或受益於有關租賃樓宇，則我們有權要求業主降低租金或拒絕支付租金；(b)並無與我們產生有關該等樓宇的任何爭議或糾紛或會對我們的業務造成重大不利影響；及(c)有關樓宇的建築面積僅佔我們所租賃及擁有樓宇建築面積的極少比例。

我們認為，倘租賃樓宇並無業權瑕疵，我們將須支付的租金並無重大差異。

自有土地

截至2016年6月30日，我們在中國擁有340幅總佔地面積約為7,233,370.6平方米的土地，佔我們所擁有或租賃物業總建築及佔地面積的59.6%。

在我們所擁有的所有340幅土地中，其中298幅總佔地面積約為5,980,356.1平方米，佔我們所擁有樓宇總佔地面積的82.7%的土地已經以出讓及流轉方式取得有效土地使用權。

業 務

我們尚未就42幅總佔地面積約為1,253,014.5平方米，佔我們所擁有土地總佔地面積的17.3%的土地以出讓及流轉方式辦理轉讓手續或取得有效土地使用權。下表載列於往績記錄期及截至2016年6月30日，我們存在業權瑕疵的自有土地：

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
1	<p>我們已就若干幅劃撥土地取得相關土地使用權證，但尚未根據適用中國法律及法規利用該等土地作指定用途。因此，我們仍須就該等土地辦理相關國有土地轉讓手續。</p> <p>29幅總佔地面積約為1,114,913.3平方米的土地，佔我們所擁有土地總佔地面積的15.4%。</p> <p>在該29幅土地中，有16幅總佔地面積約為174,544.0平方米，佔我們所擁有土地總佔地面積的2.4%的土地用於研發、生產、倉儲及商業等用途。</p> <p>同時，其餘13幅總佔地面積約940,369.3平方米，佔我們所擁有土地總佔地面積的13.0%的土地用於住宅、食堂及其他非營運用途。</p>	<p>我們已取得該等劃撥土地的土地使用權證，地方機關並無要求我們完成轉讓手續。因此，我們預期將繼續使用該等土地。</p>	<p>我們的中國法律顧問認為，我們使用該等土地將不會對我們的業務造成重大不利影響，主要原因為(a)我們已取得該等劃撥土地的土地使用權證，及(b)該等土地中用作製造及營運用途的土地總佔地面積僅佔我們所擁有土地總佔地面積的極少比例。</p>

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
2 我們尚未就若干自有土地完成辦理土地使用權轉讓手續。該五幅土地的登記持有人仍為前擁有人。	五幅土地的總佔地面積約為45,192.5平方米，佔我們所擁有的土地總佔地面積的0.6%。我們因前擁有人合併、分拆、重組或清盤而獲得該土地。我們主要將該土地用作租賃用途。	我們正準備地方機關所需的相關所有權轉讓登記材料。視乎地方機關審批程序，我們預期在所有權轉讓登記材料均悉數備妥後一年內取得土地所有權證。	我們的中國法律顧問認為，由於該土地的前擁有人已取得土地使用權證，故若我們根據適用中國法律、法規及相關機關的規定向相關機關提交土地使用權轉讓申請，轉讓該土地的土地使用權予我們將不會有任何重大法律障礙。 此外，我們的中國法律顧問認為，根據適用中國法律及法規，儘管我們未必有權出讓、轉讓、出租，及抵押或以其他方式處置該土地，但由第三方向我們申索土地使用權的可能性極小，主要原因為：(a)不存在土地使用權證載權利人及／或(b)我們目前持有該土地的原土地使用權證。因此，我們的中國法律顧問認為，證載權利人與實際權利人身份不符將不會對我們佔用及使用該土地的能力有重大不利影響。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
3	<p>我們尚未取得若干幅自有土地的有效土地使用權證。由於該等土地屬遺留問題，且我們申請相關土地使用權證的時間取決於滿足多項程序規定的情況，我們無法斷定何時能夠取得該等土地使用權證。</p> <p>八幅總佔地面積約92,908.7平方米的土地，佔我們所擁有的土地總佔地面積的1.3%。</p> <p>在該八幅土地中，其中四幅總佔地面積約65,422.3平方米，佔我們所擁有土地總佔地面積的0.9%的土地，主要用作製造、倉儲、商業及其他經營用途。</p> <p>其餘四幅總佔地面積約27,486.4平方米，佔我們所擁有土地總佔地面積的0.4%的土地，主要用作住宅及其他非營運用途。</p>	<p>我們正就該等土地申請相關土地使用權證。然而，由於該等地塊存在遺留問題，且申請時間取決於我們滿足相關程序多項規定的情況，我們無法估計何時能夠取得相關土地使用權證。</p>	<p>我們的中國法律顧問認為，該八幅土地不會對我們的業務產生重大不利影響，原因是(a)用於生產的土地的總佔地面積僅佔我們所擁有土地總佔地面積的很小部分，及(b)四幅土地用於非營運用途。</p>

租賃土地

截至2016年6月30日，我們在中國租賃合共28幅土地，總佔地面積約1,516,072.3平方米，佔我們所擁有或租賃物業總建築及佔地面積的12.5%。

在租賃的28幅土地中，13幅土地的業主已就總佔地面積約為1,214,656.3平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積的80.1%的該等租賃土地取得合法有效土地使用權。

業 務

在28幅租賃土地中，其餘15幅總佔地面積約為301,416.0平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積的19.9%的土地，業主無法提供相關土地使用權證，或我們尚未完全執行相關法律程序，或相關土地租約仍待地方機關批准。下表載列於往績記錄期及截至2016年6月30日，我們存在業權瑕疵的租賃土地：

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見	
1	我們租賃若干土地用作種植中草藥。該土地的用途尚待地方機關批准。	兩幅總佔地面積約67,333.4平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積的4.4%的土地。我們主要將該土地用作種植中草藥且預期將於租賃協議終止前完成相關中草藥收割。	我們預期將於2016年底前終止相關租賃協議，因我們不再需要佔用該土地。	我們的中國法律顧問認為，我們使用該土地將不會對我們的業務造成重大不利影響。
2	業主未能就若干幅主要用作製造及營運用途的租賃土地提供相關國有土地使用權證。	三幅總佔地面積約130,073.5平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積的8.6%的土地。我們將該土地主要作製造及營運用途。	我們計劃於2016年年底前終止一項租賃。我們的中國法律顧問認為，倘我們未能使用該等土地，我們可就違反租賃協議向業主提出申索。現時，我們使用該等土地並無遭任何第三方質疑。在該等情況下，我們預期繼續租賃該等土地。倘(相反)我們使用該等土地而遭任何第三方質疑，我們相信能在鄰近地點以相若租金覓得替代土地。	鑒於(a)我們計劃於2016年年底出售該土地上的設施及設備後終止一項租賃，(b)倘因真誠第三方向我們提出索償導致我們未能使用該租賃土地或自其獲得利益，我們有權要求業主下調租金或拒絕支付租金，及(c)該等土地的總佔地面積僅佔我們所用土地總佔地面積的極少部分，我們的中國法律顧問認為，上述業權瑕疵不會對我們的業務造成重大不利影響。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
3 我們仍須按照適用中國法律法規就若干我們租賃的土地辦妥相關集體建設用地租賃批准手續。	四幅總佔地面積約65,326.4平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積4.3%的土地。我們將該等土地主要作製造及營運用途。	<p>我們使用該等土地中的三幅主要作物流及辦公室用途，使用該等存在業權瑕疵的土地不會對我們的業務及經營業績造成重大影響。倘我們因業權瑕疵而未能使用該三幅土地，我們可按最低成本將我們的設施及營運遷往鄰近地點的替代土地。</p> <p>就餘下一幅土地而言，我們使用其一部分作製造用途，且我們正與有關當局討論有關潛在修正措施。</p>	我們的中國法律顧問認為，該土地上的樓宇可能會被充公而我們則可能被地方當局處以上限為每平方米人民幣30元的罰款。然而，由於該等土地的總佔地面積僅佔我們所用土地的極少部分，因此我們的中國法律顧問認為，上述瑕疵不會對我們的業務造成重大不利影響。

業 務

業權瑕疵性質	存在業權瑕疵的物業的詳情	糾正措施／應變計劃	我們中國法律顧問的意見
4 我們使用若干幅租賃集體農地作非農耕用途。	六幅總佔地面積約38,682.8平方米，佔我們所租賃土地總佔地面積2.6%的土地。我們將四幅主要用作製造及營運用途，兩幅則用作停車場或花園。	截至最後可行日期，我們將兩幅用作製造及營運用途土地上的設施及設備遷至替代土地，並期於2016年12月搬遷完成後終止有關租賃。	根據適用中國法律法規，我們可能須拆卸我們若干幅土地上的樓宇及其他設施，以恢復原有土地狀態，並可能被地方當局處以上限為每平方米人民幣30元的罰款。我們的中國法律顧問認為，上述業權瑕疵不會對我們的整體業務造成重大不利影響，主要是由於該土地的總佔地面積僅佔我們所用土地的極少部分，以及我們現時正將兩幅土地上的設施及設備遷至替代土地。

業 務

根據我們於2015年的收益，我們3.3%的收益來自於存在業權瑕疵且並無整改計劃的自有樓宇及土地，而該等樓宇及土地主要用作生產、倉儲、商業及其他經營用途。於2015年，在該等物業中，我們2.8%的收益來自大部分用作倉庫或配套設施且可予替換而對我們收益有很小甚或沒有影響的存在業權瑕疵的物業，而我們於2015年的0.5%收益來自於其餘在被替換時可能會對我們的收益造成影響的存在業權瑕疵的物業。我們將繼續與有關當局合作，修正業權瑕疵及遵守有關業權的相關程序。有關我們現時計劃及措施的詳情，請參閱「一自有樓宇」、「一租賃樓宇」、「一自有土地」及「一租賃土地」。倘因政府批准程序及有關法律變動導致需要遷移，則我們將積極物色替代物業，以減低任何對我們業務營運造成負面影響。而且，我們將繼續加強我們於未來可能收購或租賃的業權管理。

位於香港的物業

截至2016年6月30日，於香港，我們為所有零售商舖（建築面積介乎256平方呎至2,898平方呎）訂立81份租約，一份租約用於我們的公司總部辦公室（建築面積約5,375平方呎）；及一份租約用於我們的倉庫（建築面積約44,102.4平方呎）。相關租期介乎約一至四年。截至2016年6月30日，於83份租約當中有22份租約將於一年內到期、32份租約將於一年至兩年到期、24份租約將於兩年至三年到期，以及5份租約將於三年後到期。

許可證、執照和批文

我們的中國法律顧問確認，(i)我們已取得業務營運所需的一切重要牌照、許可證、批准及證書，(ii)相關執照、許可證、批准及證書均有效且未到期，且(iii)往績記錄期間我們於所有重大方面已遵守所有適用法律和法規。

法律訴訟

我們的日常業務過程中不時涉及，或在未來可能涉及有關合同糾紛、知識產權糾紛及其他事宜的仲裁、訴訟或監管程序。例如，於2016年9月，我們接獲中國華源集團有限公司（「中國華源集團」）一名前股東（「申索人」）針對威脅針對我們提起訴訟。威脅與中國華源集團於2006年重組（「2006年重組」）有關，當中華潤股份有限公司（「華潤股份」）向中國華源集團的附屬公司中國華源生命產業有限公司（「中國華源生命產業」）收購北京醫藥50%股權（「2006年北京醫藥轉讓」）。於2010年，華潤股份向我們轉讓其北京醫藥50%股權（「2010年北京醫藥轉讓」）。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－歷史及發展」。據我們的中國法律顧問所告知，倘申索人進行威脅法律訴訟，(i)考慮到本公司並非中國華源集團股東

業 務

或有關2006年重組及／或2006年北京醫藥轉讓的任何轉讓或重組方，其根據相關中國法律法規將不會有任何有效理據向我們(作為被告人)申索；及(ii)其根據相關中國法律法規將不會有任何有效理據向北京醫藥(因為北京醫藥為2006年北京醫藥轉讓及2010年北京醫藥轉讓下轉讓的目的公司)或華潤醫藥投資(2010年北京醫藥轉讓的受讓人)申索，因為2006年北京醫藥轉讓及2010年北京醫藥轉讓已正式完成並獲得所有股東及監管批准。截至最後可行日期，我們並無從申索人就有關威脅法律訴訟獲送達任何令狀或訴訟通知書。根據上述理由及獲中國法律顧問所告知，我們認為威脅法律訴訟將不會對華潤醫藥投資合法收購及擁有北京醫藥50%股權造成任何不利影響，並將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。有關潛在法律訴訟的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能不時涉及訴訟、其他法律爭議及程序而可能對我們產生重大不利影響」。

我們的董事已確認，於往績記錄期及直至最後可行日期，並無可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的未決或針對我們或董事的法律訴訟。

監管檢查

於2013年，中國國家審計署(「審計署」)對我們的控股股東華潤集團於2012年度的財務管理進行審計(「審計署審計」)，並發現有關華潤集團及其附屬公司(包括我們)的若干問題。審計署有關華潤集團的審計報告(「審計署報告」)於2014年6月公佈。有關我們的重大調查結果載列如下：

- i. *收購華潤醫藥商業9.02%股權的估值*：審計署發現我們於2012年11月收購於華潤醫藥商業(於2012年9月前稱為北京醫藥股份有限公司)的9.02%股權乃基於由一名在中國並無適當資格的財務顧問提供的估值意見進行，其對華潤醫藥商業資產淨值的估值較由一名中國合資格估值師作出的估值超出66.36%；
- ii. *華潤醫藥商業的記錄保存*：我們的附屬公司華潤醫藥商業僅保留若干重大決策的會議紀要，而非完整的會議記錄，及其會議紀要的存檔並未嚴格遵守連續編號的管理程序；及

業 務

- iii. 收購及投資決策：由2010年7月至2011年，在缺少「過渡期管委會」（負責我們與北京醫藥重組的委員會）正式批准情況下，我們就八項總代價為人民幣29.8億元的投資訂立協議，及若干投資定價高於相關資產估值。於審核若干投資時，過渡期管委會未能詳盡分析相關業務部門的不同意見。

由於已就華潤集團於2012年度的財務管理進行審計署審計，故在與上述事件有關審計署報告中發現的有關我們的所有重大調查結果均於往績記錄期之前發生。作為對審計署審計的回應，華潤集團後續於2014年6月提交及發佈其整改報告。我們並無錄得審計署發現的有關於2012年收購於華潤醫藥商業的9.02%股權的超額估值的任何減值，且該估值對於往績記錄期及直至最後可行日期我們的財務狀況及經營業績概無造成任何重大不利影響。

於2015年7月及8月，中國共產黨中央委員會中央第六巡視組對中國華潤總公司（「中國華潤總公司」，於中國註冊成立的國有企業及為華潤集團的股東）進行檢查，並發現有關中國華潤總公司及其附屬公司（包括我們）的大量問題。有關我們的主要調查結果乃關於我們的併購投資程序。作為對中央巡視組巡視的回應，中國華潤總公司後續於2016年1月提交及發佈其整改報告。

就國家審計署及中央巡視組的調查結果而言，我們透過實施更嚴格的投資管理程序進一步改進我們有關併購的內部控制系統。例如，所有重大投資項目目前均需要獲得我們總部的批准且必須嚴格遵循策略部、投資預審查委員會、高級管理層內部會議及董事會制定的一系列內部分分析及審核程序。不同投資方面的責任亦正式分配至不同部門，包括策略部及財務部以及高級管理層。我們亦進行投資後審核以評估投資績效。

我們的內部控制顧問已審核我們目前的投資管理系統及並無發現任何重大缺陷。審計署及中央巡視組於發佈相關整改報告後均未提出任何進一步重大意見。