

業 務

概 覽

根據弗若斯特沙利文報告，以收益計算，我們為2017年雙黃連類感冒藥的領先品牌，而雙黃連類感冒藥為2017年感冒類中成藥市場的最大類別，市場份額為8.2%。根據同一資料來源，於2017年按收益計算，我們為最大的雙黃連類感冒藥製造商及第八大感冒類中成藥製造商，市場份額分別為33.3%及2.9%。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計算，我們其中一種主要產品雙黃連口服液亦為2017年感冒類中成藥市場的最大藥品類別，市場份額為4.6%。除提供核心產品雙黃連類感冒藥外，我們從事研發、生產及銷售多種用以治療感冒及發熱、心血管疾病及貧血的中成藥及西藥產品，而根據弗若斯特沙利文報告，我們大多數產品於其各自的市場亦享有領先的市場份額。例如，根據同一資料來源，於2017年，鹽酸氟桂利嗪膠囊佔中國市場第三大市場份額，而柴胡注射液則佔中國市場第四大市場份額，且我們在中國複方硫酸亞鐵顆粒市場佔據統治地位。

我們的總部策略性設於河南省淅川縣。根據弗若斯特沙利文報告，以2017年產量計算，淅川縣為中國第三大金銀花生產源，而金銀花為生產雙黃連類藥物的主要原材料之一。根據同年的同一份報告，淅川縣的金銀花產量佔全國的金銀花產量約16.3%。我們相信生產基地位處淅川縣有利位置有助我們取得穩定優質的原材料供應、確保產品質素及控制採購成本。

我們的先進醫藥生產設施亦位處淅川縣。於2017年12月31日，我們擁有18條獲頒GMP認證的生產線，可按GMP所規定的五種劑型生產71種中成藥及西藥產品，包括小容量注射劑(包括藥前處理及提取)、口服液、片劑、膠囊及顆粒(包括藥前處理及提取)。我們相信此等強大產能使我們可達致規模經濟效益並應付市場需求。同時，我們內部生產主要的包裝物料亦讓我們得以在位處策略性位置的生產基地設施中整合採購、生產及包裝工序，以達致協同效應，包括更好地控制生產成本及產品質量。

我們已建立廣泛的全國銷售及分銷網絡，其覆蓋中國31個省份、自治區及直轄市中的30個。於2017年12月31日，我們於總部及17個城市擁有257名銷售代表，彼等管理由1,647家經銷商及169名直銷客戶(主要是連鎖藥店)組成的銷售及分銷網絡。我們通常尋求與熟悉當地市場及聲譽良好的經銷商及連鎖藥店建立長期的合作關係。於2017年12月31日，逾500家經銷商與我們擁有不少於七年的業務關係，且於往績記錄期間，彼等產生的收益佔我們的收益約一半。我們廣泛的銷售及分銷網絡亦深入滲透至我們

業 務

根據人口稠密度而成為策略定位的河南省當地終端市場及我們於華中的市場(包括湖北、湖南、江西、河北及山西省以及北京及天津直轄市)，該等市場分別於2015年、2016年及2017年提供57.4%、55.5%及57.1%的收益貢獻。

我們領先的品牌、採購具優質原材料的能力、強大的產能及覆蓋廣泛的分銷網絡亦為過往財務成就作出貢獻。我們的綜合收益由2015年的人民幣368.6百萬元增加19.9%至2016年的人民幣442.0百萬元，並進一步增加2.4%至2017年的人民幣452.6百萬元。我們的毛利由2015年的人民幣173.3百萬元增加28.2%至2016年的人民幣222.2百萬元，並進一步增加13.4%至2017年的人民幣251.9百萬元。毛利率亦有提升，由2015年的47.0%增加至2016年的50.3%，並進一步增加至2017年的55.7%。

競爭優勢

以下的主要競爭優勢為我們成功及突圍而出的原因：

中國雙黃連類感冒藥的領先品牌

根據弗若斯特沙利文報告，以收益計算，我們為2017年雙黃連類感冒藥的領先品牌，而雙黃連類感冒藥為2017年感冒類中成藥市場的最大類別，市場份額為8.2%。根據同一資料來源，於2017年按收益計算，我們為最大的雙黃連類感冒藥製造商及第八大感冒類中成藥製造商，市場份額分別為33.3%及2.9%。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計算，我們其中一種主要產品雙黃連口服液亦為2017年感冒類中成藥市場的最大藥品類別，市場份額為4.6%。

感冒類藥物於中國具有龐大的市場潛力。根據弗若斯特沙利文報告，隨著健康意識日增及中國人口老化，預期將帶動中國感冒類藥物市場強勁增長。同時，自2012年頒佈《抗菌藥物臨床應用管理辦法》以來，加上中成藥行業現代化，近年用於治療感冒及上呼吸道感染疾病的中成藥數量大幅增加。根據弗若斯特沙利文報告，以批發價值計算，中國感冒類中成藥市場於2013年至2017年間以複合年增長率10.0%增長，達到人民幣237億元。此外，由於中國加強對管理含有麻黃生物鹼的複方製劑(即市場上大部分感冒類西藥)的管理，故預計感冒類中成藥能擴大市場份額。感冒類中成藥當中，雙黃連類藥物傳統上廣泛用於治療感冒、發熱及咳嗽，因而較受中國患者認同，且常見於醫院及藥店。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的批發價值計算，雙黃連口服液為中國感冒類中成藥市場以收益計算的最大藥品類別，佔市場份額4.6%，預計雙黃連類感冒藥於高度分散的感冒類中成藥市場中所佔的市場份額維持穩定。根據同一份報告，雙黃連類感冒藥於2017年佔中國感冒類中成藥市場份額8.2%。

我們相信，我們於雙黃連類感冒藥領域的長期領導地位及品牌受廣泛認可最能令我們充分把握中國感冒類中成藥市場及整體感冒類藥物市場的預期強勁增長機遇。

業 務

強大產能支持富競爭力及多元化的產品組合

我們致力提供廣泛多元的中成藥及西藥產品組合。除專注發展核心產品雙黃連類感冒藥外，我們亦積極開發新型中成藥及西藥產品及選擇性地收購具市場知名度的中成藥及西藥的生產許可證以豐富產品組合。因此，現有產品組合包括多種治療感冒及發熱、心血管疾病及貧血的中成藥及西藥產品，根據弗若斯特沙利文報告，其中大多數產品亦於其各自的市場享有領先的市場份額。例如，根據同一資料來源，於2017年，鹽酸氟桂利嗪膠囊佔中國市場第三大市場份額，而柴胡注射液則佔中國市場第四大市場份額，且我們在中國複方硫酸亞鐵顆粒市場佔據統治地位。我們相信，我們於雙黃連類感冒藥市場的領導地位加強我們於藥品市場的品牌認受性，有助我們提高其他產品的銷量及進一步拓展我們現有的產品組合。

於2017年12月31日，我們擁有18條獲頒GMP認證的生產線，可按GMP所規定的五種劑型生產71種中成藥及西藥產品，包括小容量注射劑(包括藥前處理及提取)、口服液、片劑、膠囊及顆粒(包括藥前處理及提取)。截至最後實際可行日期，我們擁有71種中成藥及西藥產品生產許可證，當中27種中成藥及西藥產品已經投產。我們日後計劃開始生產及提供餘下44種我們持有生產許可證並有能力製造的中成藥及西藥產品，以進一步拓寬我們的產品組合。於最後實際可行日期，我們亦是中國唯一獲認可所的益心康片、肝維康片及元胡止痛口服液的製造商。此外，我們密切監察現有產品的市況，加上多樣化種類的產品及強大的產能，使我們能對現行市場狀況迅速作出回應，透過調整現有產品組合而提高溢利。

我們種類多樣化的產品組合亦預期受惠於近年實施的一系列適用於醫藥業的法規及政策。截至最後實際可行日期，我們所提供的27種中成藥及西藥產品當中，18種列入2017年出版的最新《國家醫保藥品目錄》及六種列入2012年出版的最新《國家基本藥物目錄》。於往績記錄期間，此等藥品的收益佔收益總額的絕大部分。我們相信，由於中國政府進一步推廣公共醫療體系及採用基本藥物以及頒佈額外的法規及政策，藥物產品的需求將進一步增長，而種類多樣化的產品組合能使我們把握有關的市場機遇。

業 務

廣泛覆蓋全國的銷售及分銷網絡

產品透過廣泛的銷售及分銷網絡出售，其覆蓋中國31個省份、自治區及直轄市中的30個。我們相信分銷網絡並不容易複製，因該分銷網絡乃是我們經十多年於全國不同地區致力探尋、物色合資格經銷商及銷售代表，與彼等磋商並進行挑選及管理後所得的成果。除分銷網絡外，我們亦於截至2017年12月31日向169名直銷客戶直接銷售我們的產品。我們廣泛的銷售及分銷網絡亦深入滲透至我們根據人口稠密度而成為策略定位的河南省當地終端市場及我們於華中的市場(包括湖北、湖南、江西、河北及山西省以及北京及天津直轄市)，該等市場分別於2015年、2016年及2017年提供57.4%、55.5%及57.1%的收益貢獻。

我們尋求與熟悉當地市場及聲譽良好的經銷商及連鎖藥店建立長期的合作關係。於2017年12月31日，逾500家經銷商與我們擁有不少於七年的業務關係，且於往績記錄期間，彼等產生的收益佔我們的收益約一半。特別是，我們於2018年與兩名主要經銷商(即華潤醫藥商業集團有限公司及華潤堂有限公司與九州通醫藥集團股份有限公司)訂立策略性框架協議，以加強雙方的關係及合作。我們於委聘經銷商時實行嚴格的挑選標準。尤其是，我們規定所有銷售產品的經銷商及連鎖藥店均須獲GSP認證。我們相信當地實力強大的經銷商及連鎖藥店網絡(特別是縣級地區的最終用戶)。

於2017年12月31日，我們有257名銷售代表進駐於總部及中國17個城市，包括117名在本公司具十年以上工作經驗及69名在本公司具五至十年工作經驗的銷售代表。我們經常為銷售代表提供培訓課程以提升其專業能力及培養其忠誠度，而我們相信該等條件對長遠增長業務尤為重要。我們資深穩健的銷售團隊與經銷商及連鎖藥店緊密合作並為其提供市場形勢、新產品的資料及特點以及定價指導。銷售代表亦定期走訪銷售我們產品的經銷商及連鎖藥店以取得反饋、協助其解決銷售問題並確保其遵守經銷協議或我們與連鎖藥店訂立的年度銷售協議(倘適用)。我們相信與經銷商及連鎖藥店的緊密關係有利於我們收集一手市場情報、對現有產品實施高度靈活的銷售策略及制定新產品的銷售策略。

嚴謹的質量控制系統確保產品安全及質量

我們於生產藥品的過程中嚴格遵守GMP標準。我們已制定並實施涵蓋生產過程所有環節的全面質量控制系統，以確保產品安全及質量。全面質量控制系統包括高級管理層所制定及監控的質量目標、供應商挑選指引、原材料採購指引、生

業 務

產線控制、產品抽檢、收集及管理產品質量數據、產品交付及售後追蹤。該全面的質量控制系統可使我們建立端對端的閉環生產系統，以確保嚴格遵守最高安全及質量標準。

根據弗若斯特沙利文報告，我們的生產基地策略性設於中國浙川縣第三大金銀花生產源之一。我們毗鄰金銀花生產源的地利優勢使我們能有效控制雙黃連類感冒藥其中一項主要原材料的質量及於生產過程最初階段已進行嚴謹監控。此舉措加上對餘下生產過程(包括主要包裝物料的自有生產)進行全面監控使我們建立高效的質控系統。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，廠房並無面臨強制停工、停產及其各自的GMP認證被吊銷。

我們的質量控制系統由持有藥劑師資歷的執行董事孟慶芬女士監督。我們在核心產品方面已累積豐富的生產經驗，使我們能開發專有的生產過程監控軟件，包括中成藥提取過程的電腦監控系統及注射液含量均勻度監控系統。所有措施均提高我們生產效率及確保產品安全及質量。

我們的質控過程由質控部門及品質及科技管理部門帶領，而所有主要部門亦有參與。於2017年12月31日，我們有39名員工專責質控。我們相信高效的端對端質量控制系統將進一步提高信譽及競爭地位。

經驗豐富、專心致志及穩定的管理團隊

我們的管理團隊包括業內領袖及專家，並領導我們於中國開發領先雙黃連類感冒藥品牌。大多數高級管理團隊成員於醫藥業擁有超過14年經驗。尤其是，我們的主席曹長城先生於2008年被評為南陽市「專業技術人才」。此外，高級管理團隊於生產及銷售核心產品累積超過十年的經驗。我們相信於醫藥業擁有豐富經驗的高級管理層有助我們及時識別市場趨勢、提升經營效率、拓寬和更新產品組合及增加市場份額。

高級管理團隊亦十分穩定且專心致志。自2003年本公司成立起，由五名執行董事組成的團隊當中的四名成員一直於本公司工作。我們相信專注且穩定的管理團隊有利於培養企業忠誠度及歸屬感。

我們近期以華潤醫藥基金為我們的策略投資者。我們相信我們的合作將為董事會帶來行業見解及寶貴意見，從而提升我們制定增長及發展策略的能力。

業 務

發展策略

增加產品的市場份額

我們旨在提高核心產品的市場份額及現時所提供的其他產品的銷量。為實現目標，我們計劃利用我們已有大量產品通過集中招標程序獲得挑選的優勢，推銷我們的產品及增加銷量。此外，我們計劃就核心產品及其他產品推行量身定制的策略：

- **雙黃連類感冒藥。** 我們計劃鞏固現有的市場領先地位。尤其是，就雙黃連口服液而言，我們計劃為不同渠道量身制定銷售及推廣策略，進一步提高市場滲透率及以連鎖藥店及單體藥店為重點擴大銷售團隊以進一步擴展非處方藥市場。我們於2017年成立的自有非處方藥銷售團隊將進一步推進非處方藥的銷售及推廣力度。另一方面，就雙黃連注射液而言，我們計劃於二級及三級醫院加大銷量及推廣力度，以有效利用醫院的線上醫藥採購平台，並加強與經銷商合作以覆蓋更廣泛的地域市場。
- **其他現有具高增長潛力的產品。** 我們旨在增加高增長產品的市場份額，例如分別於2017年1月及2017年7月推出清熱解毒口服液及小兒咳喘靈口服液。為實現目標，我們計劃全面發揮現有銷售團隊的實力，通過經銷商增加銷售。此外，我們計劃透過於2017年設立的自有非處方藥銷售團隊提高非處方藥市場份額。我們亦計劃通過成立自有門診銷售團隊，向醫療從業員進行推廣講座以接觸更多醫療機構。

擴大銷售及分銷網絡以及提高其滲透率

我們計劃擴大銷售及分銷網絡以及提高其滲透率以提高銷售。具體而言，我們計劃實施以下策略：

- **擴大銷售團隊。** 於2017年12月31日，我們於總部及17個城市派駐銷售代表以監察覆蓋中國31個省份、自治區及直轄市當中的30個的銷售及分銷網絡。我們計劃擴大銷售團隊、密切追蹤當地市場情報、分配資源以開拓該等市場、確保及時溝通及迎合不同當地市場的特定需求。
- **為不同地區特設不同銷售策略。** 我們計劃進一步擴大現有的經銷商網絡及擴大其覆蓋範圍至其他地方市場。於我們已初步建立據點的地區，我們計劃專注於增加連鎖藥店及經銷商的非處方藥銷售。於我們具有較長遠及穩健據點的市場，包括華中，我們計劃擴大縣級銷售團隊以提高滲透率。

業 務

- **擴大經銷商網絡。** 我們計劃加強及持續與經銷商的長期合作關係。我們亦積極計劃監察經銷商的表現及裁汰持續表現欠佳的經銷商。此外，我們計劃委聘聲譽良好及熟悉當地市場的經銷商以提高當地醫院及醫療機構的銷售。

強化研發力度及拓寬產品組合

我們計劃進一步加大研發力度以改善生產技術及開發治療上呼吸道感染、心血管疾病、兒科疾病及糖尿病的新產品。我們亦計劃透過招攬業內專家以擴大研發團隊及加強內部培訓。此外，我們計劃採購最先進的設備以為研發裝備升級。

除自有研發團隊外，我們計劃進一步與外部研究機構就產品研發項目合作，包括從第三方直接收購有關新產品的知識產權以加強研發力度及拓寬產品組合，從而把握市場機遇。此外，我們可從第三方製藥公司直接購買生產技術或已獲批選定藥物產品權，藉此大幅縮短我們的研發週期，從而擴大及豐富現有產品組合及渠道，及時回應市場需求。我們現時與外部合夥人合作進行七個項目的研究及開發。為使與我們現有產品組合產生協同效應，我們計劃收購與我們現有產品主要治療領域(即高患病率疾病及慢性疾病)有關的藥品。我們現有的產品組合涵蓋治療感冒(主要是雙黃連類感冒藥及清熱解毒口服液以及小兒咳喘靈口服液)及婦科病(包括元胡止痛口服液及複方硫酸亞鐵顆粒)等高患病率疾病以及心血管疾病(包括通脈口服液、脈安顆粒及益心康片)、腦血管疾病(鹽酸氟桂利嗪膠囊)、糖尿病(鹽酸二甲雙胍緩釋片)及慢性乙型肝炎(肝維康片)等慢性疾病的藥品。我們認為，通過善用我們在有關治療領域的品牌知名度、類似的目標顧客以及豐富的市場推廣及銷售產品經驗，針對有關治療領域將可使我們達致協同效應。此外，由於該等疾病大多會出現各種相關的併發症，在有關治療領域中提供多元化的產品組合使我們可向同一批客戶群交叉銷售我們的藥品。另外，根據弗若斯特沙利文，有關領域具有強大的市場潛力。

我們計劃於取得相關生產許可證後，因應市況開始生產及銷售與研究合夥人合作開發的產品。當開始生產及銷售時，我們計劃向醫院及其他醫療機構積極推廣此等產品及委聘信譽良好的經銷商。

業 務

優化及擴大產能

截至最後實際可行日期，我們已按中國法律規定就我們所提供的27種藥品取得所有生產許可證，其中六種藥品列入2012年出版的最新《國家基本藥物目錄》及18種藥品列入2017年出版的最新《國家醫保藥品目錄》。我們計劃密切監察市場狀況以調整所生產及銷售的藥品種類及劑量，以滿足現行市場的需求及提高盈利能力。同時，於現有五項獲GMP認證的生產線的基礎上，我們計劃增設口服液生產線。此外，我們計劃透過增強自動化升級生產基地。我們認為擴充及升級計劃將優化產能，有助擴闊我們的產品組合。

我們目前計劃興建年設計產能達2.3百萬公升口服液的口服液生產設施、智能倉庫以及草藥初加工及深加工的設施。所有該等設施將位於河南省淅川縣，並預計於2020年投運。其他詳情請參閱「一生產一擴充計劃」。

進行選擇性收購及戰略投資以拓寬產品組合及延伸產業鏈

我們有意選擇性收購提供優質產品及擁有廣泛分銷渠道的公司及對該等公司進行戰略投資以優化現有產品組合。當評估收購目標時，我們主要考慮目標公司業務的市場潛力及預計協同效益。我們主要的收購及投資目標為專注於生產中成藥飲片及顆粒劑的公司，以擴大產品組合及加強競爭力。我們相信豐富的行業經驗及專業知識不僅有助我們作出收購及投資決策，亦可整合業務目標以產生協同效益。

截至最後實際可行日期，我們並無就有關收購參與任何磋商或訂立任何意向書或協議，亦未有識別任何明確的收購或投資目標。

加強銷售及營銷力度以提高品牌知名度

我們相信成功的品牌對日後業務發展至關重要。我們計劃加強銷售及營銷力度以提高品牌知名度。具體而言，我們擬委聘外部營銷及品牌顧問設計綜合企業形象、品牌及營銷計劃，以及聘用富經驗的銷售及經銷經理以提升我們的內部銷售及營銷能力。我們計劃尋求多種營銷渠道，包括贊助電視節目、醫療產業相關的平面媒體專欄及學術研討會，以及使用戶外廣告、網上廣告及微信公眾平台以推廣品牌及產品。我們相信投入更多營銷經費將有助提高品牌知名度及提升銷售。

業 務

產品

我們對優質非處方藥及按現代劑型調配的處方中成藥產品擁有專門知識。截至最後實際可行日期，我們生產、推廣及銷售福森品牌的27種中成藥及西藥產品。該等27種藥品一律購自浙川製藥等外部來源。展望未來，我們將繼續專注於主要產品的生產及銷售，包括雙黃連口服液及雙黃連注射液，同時持續更新及拓寬我們的產品組合以應對現時的市場需求及競爭。

我們的產品組合可分為：(i)雙黃連類感冒藥，包括雙黃連口服液及雙黃連注射液；及(ii)其他中成藥及西藥產品，如複方硫酸亞鐵顆粒及鹽酸氟桂利嗪膠囊。下表載列所示期間按產品種類劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	<i>(千元，百分比除外)</i>					
雙黃連類藥品：						
雙黃連口服液(10毫升)	144,176	39.1	212,416	48.1	190,735	42.1
雙黃連口服液(20毫升)	40,387	11.0	59,441	13.4	66,798	14.8
小計	<u>184,563</u>	<u>50.1</u>	<u>271,857</u>	<u>61.5</u>	<u>257,533</u>	<u>56.9</u>
雙黃連注射液	109,007	29.5	88,745	20.1	92,837	20.5
小計	<u>293,570</u>	<u>79.6</u>	<u>360,602</u>	<u>81.6</u>	<u>350,370</u>	<u>77.4</u>
其他產品：						
複方硫酸亞鐵顆粒	16,951	4.6	20,655	4.7	22,808	5.0
鹽酸氟桂利嗪膠囊	16,331	4.4	16,775	3.8	16,649	3.7
其他 ⁽¹⁾	41,782	11.3	43,956	9.9	62,753	13.9
小計	<u>75,064</u>	<u>20.4</u>	<u>81,386</u>	<u>18.4</u>	<u>102,210</u>	<u>22.6</u>
總計	<u>368,634</u>	<u>100.0</u>	<u>441,988</u>	<u>100.0</u>	<u>452,580</u>	<u>100.0</u>

(1) 包括其他中成藥及西藥產品。

業 務

下表載列截至最後實際可行日期我們提供的所有27種藥品詳情：

產品名稱	主要治療範圍	產品批文到期日	處方藥或非處方藥 ⁽¹⁾	國家醫保藥品目錄 ⁽²⁾	國家基本藥物目錄 ⁽³⁾
雙黃連口服液	感冒	2020年7月7日	非處方藥	是，乙類	是
雙黃連注射液	感冒	2020年7月6日	處方藥	是，乙類	否
複方硫酸亞鐵顆粒	貧血	2020年7月7日	非處方藥	否	否
千柏鼻炎片	鼻炎	2020年7月6日	處方藥	是，乙類	否
通脈口服液	心血管系統	2023年3月27日	處方藥	否	否
元胡止痛口服液	舒緩痛楚	2020年5月20日	非處方藥	是，乙類	否
鹽酸氟桂利嗪膠囊	神經系統	2020年7月6日	處方藥	是，甲類	否
三黃片	發燒	2020年7月6日	非處方藥	是，甲類	否
鹽酸二甲雙胍緩釋片	飲食控制	2023年3月27日	處方藥	是，乙類	否
肝維康片	消化系統	2020年7月7日	處方藥	否	否
益心康片	心血管系統	2020年7月7日	處方藥	否	否
小兒咳喘靈口服液	感冒	2022年4月20日	非處方藥	是，乙類	否
清熱解毒口服液	上呼吸道感染	2021年10月26日	非處方藥	是，乙類	否
脈安顆粒	心血管系統	2020年7月6日	處方藥	否	否
炎寧膠囊	抗感染	2021年1月4日	處方藥	否	否

業 務

產品名稱	主要治療範圍	產品批文到期日	處方藥或非處方藥 ⁽¹⁾	國家醫保藥品目錄 ⁽²⁾	國家基本藥物目錄 ⁽³⁾
克拉黴素緩釋片	抗感染	2021年4月11日	處方藥	否	是
鹽酸雷尼替丁膠囊	消化系統	2020年7月8日	非處方藥	是，甲類	否
羅紅黴素膠囊	抗感染	2020年7月6日	處方藥	是，乙類	否
柴胡注射液	感冒	2021年7月17日	處方藥	是，甲類	是
吡拉西坦注射劑	神經系統	2020年7月7日	處方藥	是，乙類	否
鹽酸小檗碱片	抗感染	2020年5月20日	非處方藥	是，甲類	否
陽春口服液	綜合	2020年5月20日	非處方藥	否	否
磷黴素鈣甲氧苄啶膠囊	抗感染	2020年7月7日	處方藥	否	否
卡托普利片	心血管系統	2020年5月20日	處方藥	是，甲類	是
複方磺胺甲噁唑片	抗感染	2020年7月6日	處方藥	是，甲類	是
對乙醯氨基酚片0.5克	發燒	2020年6月23日	非處方藥	是，甲類	是
大黃碳酸氫鈉片	消化系統	2020年5月14日	非處方藥	是，甲類	否

(1) 於1999年至2003年發佈的第一至四批《國家非處方藥目錄》。

(2) 於2017年發佈的《國家基本醫療保險、工商保險和生育保險藥品目錄(2017年版)》。

(3) 於2012年發佈的《國家基本藥物目錄》。

根據弗若斯特沙利文報告，以2017年收益計算，雙黃連口服液就整個感冒類中成藥市場而言佔最大市場份額，佔約4.6%。根據同一份報告，雙黃連類感冒藥於2017年佔中國感冒類中成藥市場的8.2%。

業 務

雙黃連口服液

我們於2004年推出雙黃連口服液，其自此成為我們的主要產品之一。我們提供的雙黃連口服液有10毫升裝及20毫升裝，於我們品牌下的包裝多達六款，及另有一款屬於我們的原始設備製造商。我們於2016年12月終止相關原始設備製造商銷售。雙黃連口服液的原料藥包括金銀花、黃芩及連翹。自2016年2月起至2017年底止，我們多次提高各包裝類型的雙黃連口服液的批發價。因此，雙黃連口服液的平均售價由2015年每10毫升人民幣0.47元及每20毫升人民幣0.82元增加至2016年每10毫升人民幣0.52元及每20毫升人民幣0.93元，並進一步增加至2017年每10毫升人民幣0.67元及每20毫升人民幣1.07元。有關因批發價上漲致使銷量波動的討論，請參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表的主要組成部分—收益—按產品類型劃分的收益」。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的收益計算，我們為第二大雙黃連口服液製造商，佔市場份額35.5%。

雙黃連注射液

我們於2004年推出雙黃連注射液，其自此成為我們的主要產品之一。我們提供的雙黃連注射液為20毫升裝，共有兩款包裝。雙黃連注射液的原料藥包括金銀花、黃芩及連翹。於2015年、2016年及2017年，雙黃連注射液每20毫升平均售價分別為人民幣1.19元、人民幣1.26元及人民幣1.42元。於2018年6月，中國政府開始限制對四歲以下兒童及孕婦使用雙黃連注射液。然而，由於在推行有關新管制措施之前，我們已明確限制對六歲以下兒童及孕婦使用我們的雙黃連注射液，因此我們認為該項新管制措施對我們的業務不會造成任何重大不利影響。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計算，我們於2017年雄踞雙黃連注射液市場，市場份額為91.6%。

雙黃連類感冒藥的未來需求

董事認為，基於人口老化、個人健康意識提高及購買力增加、中成藥行業現代化及有利的國家政策等因素將繼續推動雙黃連類感冒藥需求增長，因此雙黃連感冒藥的未來需求將保持穩定。尤其是根據弗若斯特沙利文報告，中國雙黃連類感冒藥市場規模預期將由2017年的人民幣1,942.7百萬元增長至2022年的人民幣3,236.7百萬元，複合年增長率為10.7%。根據同一資料來源，中國雙黃連口服液市場規模預期於2022年將達人民幣1,947.5百萬元，複合年增長率為12.4%，而中國雙黃連注射液市場規模則預期於2022年將達人民幣460.8百萬元，複合年增長率為10.0%。另外，根據弗若斯特沙利文，為配合我們所定較高的批發價，我們產品於2016年及2017年的零售價亦較2015年的零售價相應提高。根據弗若斯特沙利文，雙黃連口服液的零售價範圍由2015年每10毫升人民幣0.47元至人民幣0.96元及每20毫升人民幣1.11元至人民幣1.86元，增加至2016年每10毫升人民幣0.47元至人民幣1.68元及每20毫升人民幣1.11元至人民幣2.98元以及2017年每10毫升人民幣0.61元至人民幣1.98元及每20毫升人民幣1.12元至人民幣2.98元，而雙黃連注射液的零售價範圍則由2015年每20毫升人民幣0.86元至人民幣2.34元，增加

業 務

至2016年每20毫升人民幣0.86元至人民幣2.62元以及2017年每20毫升人民幣1.26元至人民幣3.00元。我們預計零售價於日後將進一步上漲，在假設並無爆發大規模流感及其他意料之外的不利市況的情形下，增長速度將較過去三年放緩。此外，我們多間經銷商選擇觀望市場對2017年價格上升的反應並減少訂單，而我們截至2018年3月31日止三個月的銷量較2017年同期錄得強勁增長，證明(i)我們的經銷商錄得及預期我們產品的強勁銷量；及(ii)2017年銷量減少為短期波動，雙黃連類感冒藥市場仍在增長。

我們認為，中成藥公司大部分的收益來自有限種類的產品並非罕見。例如，根據弗若斯特沙利文報告，一家在中國A股市場上市的醫藥公司其2016年收益的99.98%來自單一產品，而另一家已遞交招股章程的醫藥公司其2016年全部收益亦來自單一產品。

其他產品

我們目前提供25種其他中成藥及西藥產品，其中複方硫酸亞鐵顆粒及鹽酸氟桂利嗪膠囊均為於往績記錄期間的25種產品中產生最多收益的產品。由於我們計劃投放大量資源促進該等產品的銷售，並計劃推出新產品，我們預期其他產品以絕對值計算的銷售額將進一步提升。下表載列我們計劃於所示年度內推出的產品：

	產品	治療範圍
2018年	硫酸慶大黴素注射液 感冒清片 複方桔梗止咳片	抗感染 感冒 止咳
2019年	鹽酸林可黴素注射液 肌苷注射液 枸橼酸噴托維林片	抗感染 心血管系統 上呼吸道感染
2020年	麥味地黃口服液 消栓口服液 生脈飲	腎臟系統 心血管系統 心血管系統

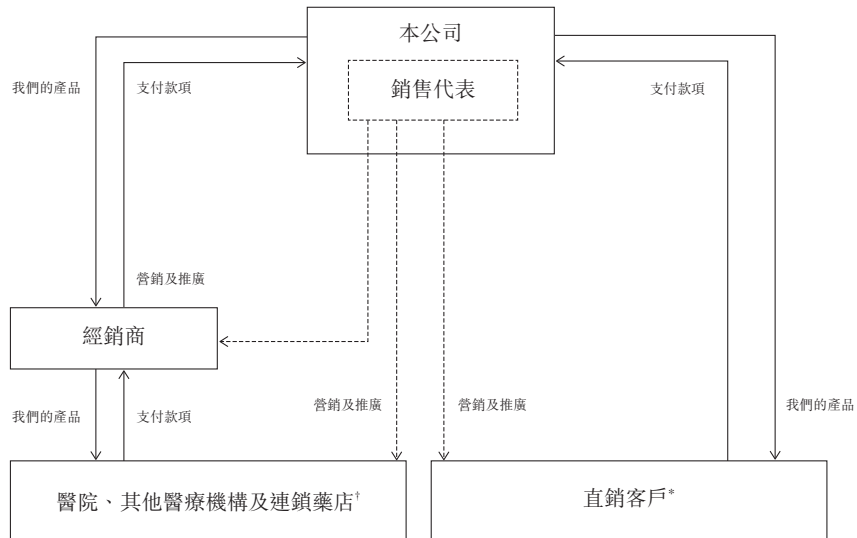
銷售及分銷

於2017年12月31日，我們擁有廣泛的全國銷售及分銷網絡，網絡由1,647家經銷商、169名直銷客戶(主要是連鎖藥店)組成，其均由駐於總部及17個城市的257名銷售代表監察。我們相信善用經銷商及直銷方式的廣泛銷售及分銷網絡使我們更能提升我們的

業 務

市場佔有率。我們廣泛的銷售及分銷網絡亦深入滲透至我們根據人口稠密度而成為策略定位的河南省當地終端市場及我們於華中的市場(包括湖北、湖南、江西、河北及山西省以及北京及天津直轄市)，該等市場分別於2015年、2016年及2017年提供57.4%、55.5%及57.1%的收益貢獻。於往績記錄期間，我們所有產品均有在中國銷售。

為管理分銷網絡，銷售代表與經銷商緊密合作，並負責設定銷售目標及監察經銷商的表現及其存貨水平。下圖顯示我們的銷售及分銷機制：



* 主要是經銷商網絡尚未覆蓋的連鎖藥店。

† 除銷售代表的營銷及推廣活動外，經銷商可能向其客戶營銷及推廣我們的產品。

為持續提高銷售代表質素，我們向彼等提供定期培訓，以提升產品知識及營銷技巧，包括有效篩選及管理經銷商，以及處理不同客戶的查詢。我們相信，我們已參考市場慣例對銷售代表的表現作出評估，向銷售代表提供相對具競爭力的獎勵待遇。具體而言，於評估銷售代表的表現時，我們將銷售代表負責的經銷商的陳舊存貨及逾期付款(如有)視作負面因素，以防止銷售代表與經銷商之間出現潛在利益衝突。為推廣我們的產品，我們亦不時於大眾媒體及專業學術期刊上刊發定向廣告。

我們相信分銷網絡並不容易複製，因分銷網絡乃是我們經十多年於全國不同地區致力探尋、物色合資格經銷商及銷售代表、與彼等磋商並進行挑選及管理後所得的成果。銷售機制亦需設高效的內部管理系統以監控及支援大規模的分銷網絡。過往數年以來，我們亦制訂定價策略，確保為經銷商提供具吸引力的利潤。此外，我們多種產品具備市場領先地位及強大的生產線亦有助挽留經銷商。

業 務

下表載列所示期間按不同分銷渠道劃分的收益明細及其各自的百分比：

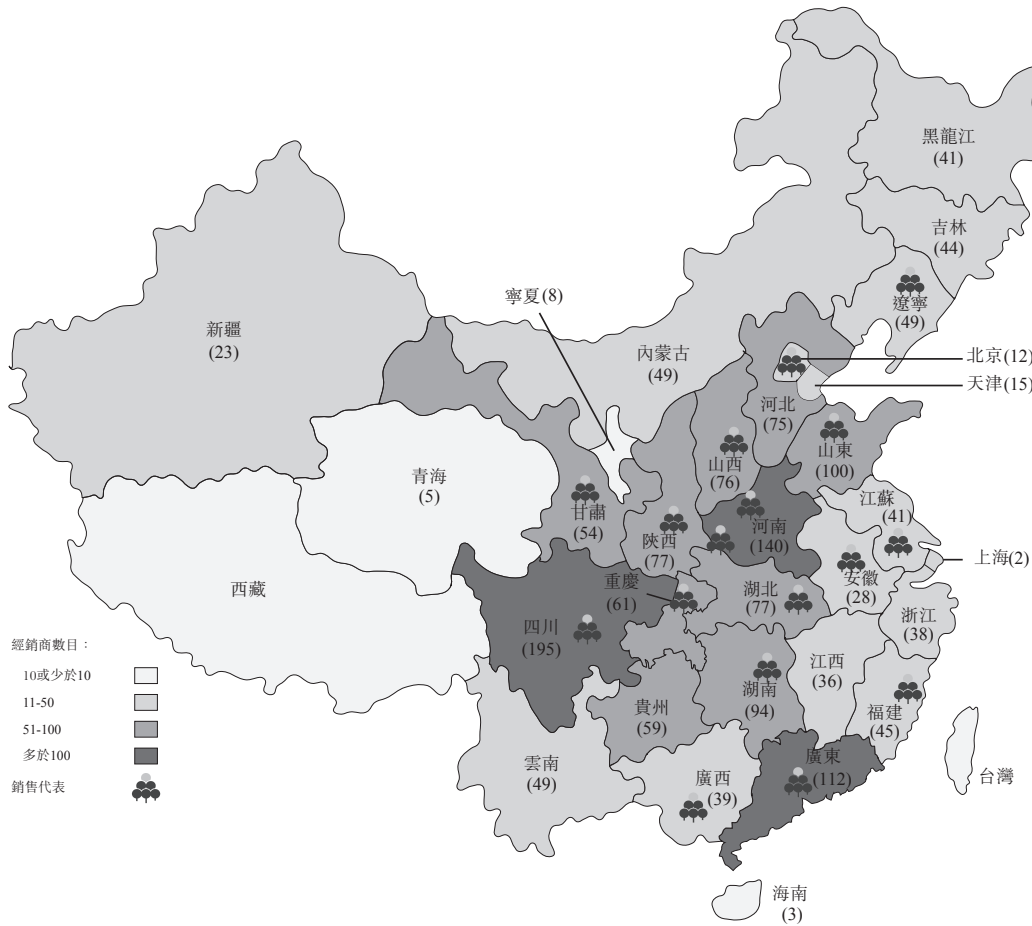
	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
經銷商 ⁽¹⁾	357,686	97.0	423,904	95.9	435,529	96.2
直銷客戶	5,911	1.6	11,509	2.6	17,051	3.8
原始設備製造商銷售 ⁽²⁾	5,037	1.4	6,576	1.5	—	—
收益總額	<u>368,634</u>	<u>100.0</u>	<u>441,988</u>	<u>100.0</u>	<u>452,580</u>	<u>100.0</u>

(1) 由於我們並無向分經銷商直接銷售，故此指我們向經銷商的銷售。

(2) 指我們若干類型產品的銷售，包括根據原始設備製造商安排生產並印有原始設備製造商客戶品牌的特定劑量的雙黃連口服液。我們向原始設備製造商客戶收取固定價格。我們於2016年12月停止相關原始設備製造銷售。

業 務

產品透過廣泛的銷售及分銷網絡出售，其覆蓋中國31個省份、自治區及直轄市中的30個。下圖顯示截至2017年12月31日分銷網絡的覆蓋範圍(包括各省份、自治區及直轄市的經銷商數目)：



業 務

下表載列所示期間按地區市場劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
河南省.....	125,588	34.1	152,419	34.5	164,443	36.3
華中(河南省除外) ⁽¹⁾	85,922	23.3	93,045	21.1	93,965	20.8
中國東南部 ⁽²⁾	65,164	17.7	80,126	18.1	82,399	18.2
中國西南部 ⁽³⁾	39,902	10.8	51,005	11.5	48,441	10.7
中國西北部 ⁽⁴⁾	39,677	10.8	50,354	11.4	45,366	10.0
中國東北部 ⁽⁵⁾	12,381	3.3	15,039	3.4	17,966	4.0
收益總額.....	<u>368,634</u>	<u>100.0</u>	<u>441,988</u>	<u>100.0</u>	<u>452,580</u>	<u>100.0</u>

(1) 華中市場包括湖北省、湖南省、江西省、河北省及山西省以及北京及天津。

(2) 中國東南部市場包括廣東省、海南省、山東省、江蘇省、安徽省、福建省及浙江省、廣西壯族自治區及上海。

(3) 中國西南部市場包括雲南省、貴州省及四川省、西藏自治區及重慶。

(4) 中國西北部市場包括青海省、甘肅省及陝西省以及新疆維吾爾自治區、寧夏回族自治區及內蒙古自治區。

(5) 中國東北部市場包括黑龍江省、吉林省及遼寧省。

我們向我們的經銷商及直銷客戶作出銷售。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，向五大客戶的銷售分別佔有關期間收益總額的9.7%、10.0%及13.9%，而我們向單一最大客戶的銷售則分別佔各期間收益總額的4.0%、3.0%及3.9%。董事確認，於最後實際可行日期，我們的五大客戶全部均為獨立第三方，且就董事所知，董事或其聯繫人或我們現有股東概無擁有我們已發行股本超過5%或擁有任何我們五大經銷商的權益。於往績記錄期間，並無客戶同時為供應商(反之亦然)。

多邊分銷關係

根據弗若斯特沙利文報告，中國醫藥分銷鏈因由大量不同規模的經銷商分佔而高度分散。我們委聘經銷商銷售及分銷由我們生產的所有類型的產品。經銷商其後將我們的產品轉售至不同規模的醫院、其他醫療機構、批發商及零售藥店。我們相信現行的分銷模式符合一般行業慣例，且能使我們從彼等進入當地市場的已建渠道中得益，

業 務

並擴大我們的市場佔有率的廣度及深度。經銷商擁有廣泛的分銷網絡及強大的物流支援。憑藉其於當地市場的關係、知識及網絡，我們相信運用經銷商可使我們能更有效地擴充業務及減省直接因維持龐大的銷售團隊以覆蓋大量醫院、其他醫療機構及藥店及建立物流網絡而額外產生的成本。此外，大型經銷商一般擁有較宏厚的財力，並有能力於交付產品前支付大額按金或悉數支付採購價，而此舉可大幅增加我們的流動資金及減低風險。此外，我們按若干醫院的特定要求依靠經銷商向若干獨立醫院進行分銷。

我們委聘擁有不同覆蓋範圍及專營渠道的經銷商，分銷一種或多種產品。我們根據多項標準挑選經銷商，包括其商譽、市場覆蓋率、行業經驗、營業往績記錄及與分銷商或醫院建立關係的能力、售後服務、財務實力及其分銷團隊現時或潛在的規模。我們按不同產品需要制訂高度靈活的覆蓋範圍及定價安排以確保於快速擴展、良好的盈利能力及面對低風險等三方面取得最佳平衡。具體而言，我們一般委聘醫院指定的經銷商以向醫院及醫療機構分銷若干處方藥物及非處方藥產品，包括雙黃連口服液、雙黃連注射液、鹽酸氟桂利嗪膠囊及柴胡注射液。我們相信透過此途徑讓我們可利用經銷商對當地醫院的熟悉及於處理法定集中招標程序的專業知識，為我們提供更優質服務，包括(其中包括)行政輔助服務、文件支援服務、統籌招標過程服務及促進與相關政府機關溝通的服務。與此同時，我們委聘區域經銷商向醫院及藥店渠道分銷若干非處方藥產品。

就若干產品種類及我們計劃深入滲透的地域市場而言，我們與於當地醫藥市場具有巨大份額和增長潛力的經銷商及分經銷商訂立三方經銷協議。藉委聘已於較偏遠地區或欠發展地區建立分銷網絡的分經銷商，我們的主要經銷商可擴充彼等的分銷覆蓋範圍及深入滲透當地終端市場。根據三方經銷協議，分經銷商僅向經銷商採購我們的產品。由於我們僅與主要為聲譽良好及發展成熟的醫藥經銷商及批發商，且與我們維持長期及良好貿易關係的經銷商直接進行買賣，採納有關安排可使我們減低銷售中的固有信貸風險。

為配合「兩票制」(該制度允許從製藥商到公立醫療機構之間僅有一層經銷商銷售藥品)，我們已剔除大批分經銷商，且我們已將具有豐富資歷及良好往績記錄的分經銷商轉為直接與我們訂立合約的經銷商。有關其他詳情，請參閱「一與經銷商的關係一對經銷商的管理」。而於未實行「兩票制」的城市，我們允許經銷商委聘分經銷商協助銷售及分銷產品。

我們一般向達至若干定期銷售目標的經銷商酌情提供採購量折扣。我們亦向全額預付款項的經銷商提供折扣優惠以改善我們的流動資金狀況。我們相信該等互惠安排能激勵經銷商，同時能減低與向新市場擴展業務有關的潛在風險。

業 務

與經銷商的關係

經銷協議及銷售協議

經銷商須遵守我們的標準經銷協議及與我們訂立的經銷協議。與主要經銷商訂立的標準經銷協議及採購協議的主要及一般條款如下：

協議期： 我們一般與經銷商訂立為期一年的經銷協議。個別銷售協議於每次採購分開訂立。

地域或其他獨家條款： 經銷協議中具體說明經銷商所經銷的相關產品及其所負責的地理區域。協議亦禁止經銷商在其各自指定地理區域外銷售我們的產品。

所涉人士的權利及責任： 我們有責任提供符合國家質量標準的藥品及負責物流開支。我們須持有生產產品所需的所有資格及認證。

經銷商有義務遵守我們的經銷協議及銷售政策，任何違反銷售政策的事宜將構成違反經銷協議。

銷售及定價政策： 根據我們的經銷安排，我們以批發價向經銷商出售產品，而經銷商採購我們的產品後會向指定地區的醫院、其他醫療機構及藥房出售我們產品。或者，我們的經銷商採購我們的產品後向分經銷商出售，分經銷商其後將我們的產品售至醫院、其他機構及藥房。我們的經銷商僅可以向我們購買的相同價格（不計及採購量折扣及其他折扣），向分經銷商出售產品。經銷商及分經銷商向醫院、其他機構及藥房出售的價格須根據我們建議的價格釐定，而該價格不得低於我們所定的最低價格。

過時存貨安排： 我們每種藥品均有指定有效期。經銷商不得銷售任何過期藥品。

退貨安排： 我們一般僅接受於有效期內貨品由於我們造成缺陷或損毀的銷售退貨。我們並不接受經銷商的過時存貨退貨。

業 務

- 銷售及擴充目標： 我們的經銷協議通常訂有一些定期銷售目標以便我們評估經銷商的表現。經銷商如未能達到經銷商銷售目標或會導致不獲續簽及／或提早終止銷售協議。
- 我們根據經銷商及分經銷商的信貸記錄、分銷網絡、過往購買量及銷售表現設定定期銷售目標。為分經銷商設定購買目標時，我們亦考慮將我們的產品售予分經銷商的經銷商的有關銷售目標。我們相信設定銷售目標而非最低採購責任將進一步確保經銷商遵守我們的分銷合約及銷售政策。
- 一般而言，我們為達到若干定期銷售目標的經銷商提供年度獎勵，有關獎勵通常是採購量折扣。我們一般於該等經銷商的下一次採購扣除採購量折扣，而餘額將於經銷協議終止時支付，惟不可因經銷商違反經銷協議而終止。
- 銷售及存貨報告
以及估算： 我們的經銷商須向我們提供產品流報告，當中須載有有關分銷我們產品的資料，包括每月的存貨水平及銷量。
- 最低採購額： 我們與經銷商訂立的經銷協議一般訂有年度銷售目標而非最低採購責任。
- 付款及信貸條款： 我們的經銷商以電匯或銀行承兌票據方式向我們付款。
- 我們一般就仿製藥向所有經銷商提供最長達三個月的信貸期。我們於往績記錄期間有時會就新藥物及非處方藥延長信貸期至最長六個月，以進一步促銷有關藥物。同時，我們向全額預付的經銷商提供折扣優惠以改善我們的流動資金狀況。我們的經銷商可選擇享有信貸期或向我們預付款項以享有該折扣優惠。
- 終止及更新協議條件： 假若經銷商(i)未能達到定期銷售目標，(ii)未能符合藥品經銷商的先決條件，包括失去GSP認證，(iii)向我們的其他經銷商出售我們的產品，或(iv)重大違反協議，以低於我們設定的最低價格出售產品或於其指定地區外出售產品時，我們可以終止經銷協議。經銷商有義務遵守我們的銷售政策，任何違反銷售政策的事宜將構成違反銷售協議。

業 務

品牌的使用：	經銷商在獲得我們事先書面同意前禁止使用我們的名稱或品牌。
與經銷商及分經銷商 的三方協議的 其他條文：	分經銷商可以不低於向經銷商採購產品的價格出售該產品。 我們的分經銷商須向我們提供產品流報告，當中須載有有關分銷我們產品的資料，如每月的存貨水平及銷量。

我們自2017年起要求所有經銷商與我們訂立年度經銷協議。過往，我們主要向採購量較少或逐步加入或退出經銷網絡的若干經銷商出售產品，且並無訂立年度經銷協議，包括幾乎並無或概無任何過往經驗的新經銷商或不斷減少採購量的經銷商。彼等亦須受於「一對經銷商的管理」所詳述的同等監管及管理措施規管，包括由銷售代表密切監察。於2015年及2016年各年，自彼等取得的收入佔收益總額約7%。

對經銷商的管理

我們的經銷商須根據中國法律取得藥品經營許可證及GSP認證，此為藥品零售商或批發商銷售及分銷藥品的先決條件。根據相關法律及法規以及我們的內部政策，我們規定經銷商須取得於中國分銷藥品所需的執照及認證。其他詳情請參閱「法規一分銷」。我們定期審核經銷商的執照及認證，包括由銷售代表進行日常監察及由總部進行季度審核，並盡快與失去有關執照及認證的經銷商終止關係。

我們收集、審核及分析我們經銷商的銷售表現數據。我們的經銷商須每月向我們提供產品流報告，當中須載有有關其分銷我們產品的資料，如每月的存貨水平及銷量。我們的經銷商定期補充存貨，通常每個月一次至多次。我們的銷售代表對經銷商進行定期檢查及不定期突擊檢查，以監控經銷商的存貨水平及經營手法。據我們所知，於往績記錄期間並無經銷商有大量過時存貨。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無任何來自經銷商或直銷客戶的重大銷售退貨，亦無因產品質量問題而遭遇任何重大客戶投訴、產品回收及任何產品責任或其他法律申索。此外，我們向經銷商提供大量支援，包括提供銷售人員培訓及供應宣傳材料。

為減低我們經銷商之間互相蠶食的風險，我們於委聘超過一名經銷商的指定地區，我們會清楚劃分彼等產品或專營渠道的覆蓋範圍，且經銷協議明確禁止經銷商於相關指定地區以外出售我們的產品。我們認為，專注於不同分銷渠道(如醫院或藥店)及以

業 務

不同最終客戶為目標的藥品經銷商即使於相同地域市場，彼等之間並不會存有高度競爭。此外，中國的監管制度規定，醫院在未獲生產商認可前不得從經銷商購買藥品，因此我們能有效地避免經銷商之間的潛在競爭及互相蠶食。此外，剔除分經銷商及直接與具有豐富資歷及良好往績記錄的前分經銷商訂立合約有助我們管理分銷網絡及執行防止互相蠶食政策。因此，我們認為，我們已訂立有效的政策及制度，其可防止經銷商之間互相蠶食。

為執行經銷商管理政策，我們採納一系列措施，包括(i)進行定期巡查以跟進彼等許可證及認證、存貨水平及我們產品的銷售情況；(ii)審閱來自經銷商的產品流報告，當中載有有關其分銷我們產品的資料，例如存貨水平及銷量；(iii)跟進各批次的產品是否通過所標籤的藥品電子監管碼及條碼出售；及(iv)成立監測小組監管我們的分銷網絡，包括客戶意見郵箱以接收投訴及有關經銷商違反政策活動的報告。我們的監測小組由我們總部的銷售部門員工及高級銷售代表組成。除評估銷售代表的表現外，監測小組亦在銷售代表發現經銷商或經意見郵箱收到報告得悉違反政策活動時負責進行調查及核證。此外，監測小組亦會經常定期及抽樣檢查產品流及市價。例如，監測小組會訪問我們的最終客戶及檢查我們的經銷商向彼等客戶發出的銷售單據，以確保彼等並無以低於我們設定的最低售價向其客戶出售我們的產品。

我們的經銷商須為違反相關經銷協議及銷售政策負責，亦須負責因有關違約行為造成的損害及損失向我們作出彌償。根據經銷協議，我們有權終止經銷協議及取消彼等已獲得的部分或全部獎勵，或在經銷商嚴重違反協議(如無法向經銷協議指定地區出售我們的產品)時終止經銷協議。此外，我們的經銷商協助我們監測與我們訂有分經銷協議的分經銷商的表現。在分經銷商違反協議時，我們可能要求經銷商共同負責。於往績記錄期間，我們大部分經銷商已在各重大方面遵守經銷協議。

由於我們僅選擇信譽良好及現金流穩定的經銷商，故自往績記錄期間起至最後實際可行日期止，我們並無錄得經銷商出現任何重大延遲付款。有關更多詳情，請參閱「財務資料—選定的財務狀況表項目分析—貿易應收款項」。

我們與經銷商維持長期關係。於2017年12月31日，逾500家經銷商與我們擁有不少於七年的業務關係，且於往績記錄期間對該等經銷商的銷售佔我們的收益約一半。尤

業 務

其於往績記錄期間，因我們致力加深市場滲透率，經銷商數目大幅增加。下表載列於往績記錄期間我們的合約經銷商數目的變動：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
期初結餘.....	683	811	941
增加.....	334	340	736
不獲續簽或終止.....	206	210	30
淨增加／(減少).....	128	130	706
期末結餘.....	811	941	1,647

我們積極管理我們的分銷網絡，並定期檢討各經銷商的表現。儘管我們的經銷協議一般不會訂有自動重續條款，惟我們一般會與我們的經銷商重續經銷協議。於往績記錄期間，不獲重續或終止協議的主要原因為(i)經銷商的表現未如理想；及(ii)經銷商失去必要許可證及認證。

於2017年引入了「兩票制」，該制度僅允許製藥商與藥品經銷商之間開一次發票，以及藥品經銷商與醫院之間開一次發票，因此從製藥商到醫院僅允許有一層經銷商銷售藥品。為配合「兩票制」，我們剔除大批分經銷商，並轉為直接與該等具有豐富資歷及良好往績記錄的分經銷商訂立合約，此舉導致經銷商數目大幅增加。我們認為經銷商數目大幅增加不會對我們的經銷商管理工作帶來不當的負擔，主要由於(i)該等新增的經銷商大多數曾經是在我們管理和監控下的分經銷商，而且在管理經銷商及分經銷商上所需的資源及努力並無重大差異；及(ii)管理該等經銷商時所需作出的任何額外努力及資源可通過將該等經銷商直接歸我們管理所帶來的利益而得出補償，因可精簡化目前結構，讓我們可在沒有任何第三方經銷商的協助下自行直接實施我們的政策，大大提高運營效率。由於大部分新經銷商均曾為我們現有地域市場的產品分經銷商，因此我們相信我們的分經銷商轉為經銷商不會對分銷網絡的地域覆蓋及產品覆蓋率造成任何影響。由於我們一般不接受退貨，故被終止的經銷商須負責銷售產品。然而，為避免該等經銷商向區外出售產品，我們積極協助該等經銷商以合理價錢向其他經銷商轉售產品。倘經銷商於失去其經銷藥品的資格前被終止，則銷售代表將協助彼等以合理價錢將產品轉讓予其他經銷商。倘有關經銷商仍結欠我們款項，則我們可能選擇收回未售股份以抵銷付款責任。

業 務

為確保經銷商遵守適用的反腐敗法律及法規以及我們的反腐敗政策，我們要求各經銷商就此簽署承諾。根據我們詳盡的反欺詐、腐敗及賄賂政策及應對計劃，我們鼓勵僱員及直接或間接與我們有業務關係任何人士透過電話、電郵及書信等不同渠道直接向我們匯報於我們的業務過程中任何實際或懷疑欺詐、腐敗或商業賄賂情況。違反承諾將導致存款被沒收，且我們可能終止有關經銷協議。

展望將來，我們計劃繼續選擇具有良好聲譽的經銷商，利用其現有分銷網絡及與主要醫院、其他醫療機構及藥店的關係以鞏固地位。我們亦計劃進一步擴大現有的經銷商網絡及擴大其覆蓋範圍至其他地方市場。此外，我們計劃加強及繼續與經銷商的長期合作。更多詳情請參閱「一策略一擴大銷售及分銷網絡以及提高其滲透率」。

根據我們的會計政策，收益通常於客戶接收藥品的所有權及所有權的相關風險和回報時予以確認，此通常指產品已經交付而經銷商已接收產品的時間。

直銷

我們亦直接向客戶(主要是連鎖藥店)銷售若干特定包裝類型及劑量的產品，而該等客戶則於其一個或多個特定地區的代銷點向最終用戶銷售我們的產品。儘管我們從事直銷及向經銷商出售，我們能透過(i)分開向經銷商及連鎖藥店出售的產品的包裝類型及劑量；及(ii)分開目標渠道避免經銷商之間的競爭。經銷商有多種目標渠道，包括醫院、其他醫療機構以及批發商及零售藥店，而直銷客戶則主要為連鎖藥店。此外，我們及我們的經銷商均向連鎖藥店出售我們的產品，我們可透過要求(i)我們直接委託的連鎖藥店僅可於自家藥店內出售我們的產品；(ii)我們直銷團隊不得接觸我們經銷商涵蓋地區的連鎖藥店；及(iii)我們的經銷商不得向我們任何的直銷客戶推廣或宣傳我們的產品，以管理我們與經銷商之間互相蠶食的風險。如違反有關政策，初犯者則會收到警告，而第二次違犯者則會被暫停或終止有關銷售協議，或受到銷售團隊內部懲處。於2017年12月31日，我們與中國合共169名直銷客戶訂有年度銷售協議。我們主要是按直銷客戶的聲譽及市場覆蓋率而挑選我們的直銷客戶。於往績記錄期間，我們出售產品的所有醫院及連鎖藥店均為獨立第三方。

協議期： 我們一般與合作的直銷客戶訂立為期一年的銷售協議。

地域或其他獨家條款： 直銷客戶於彼等經營的藥店銷售我們的產品。

銷售及定價政策： 無論是進行特別活動還是推廣活動，直銷客戶均不得以低於我們所定的最低零售價的價格銷售我們的產品。

業 務

- 銷售及擴充目標： 我們與直銷客戶的協議一般訂有一些定期銷售目標。直銷客戶如未能達到有關銷售目標或會導致不重續及／或提早終止協議。一般而言，我們向達到若干定期銷售目標的直銷客戶提供年度獎金。
- 銷售及存貨報告以及估算： 直銷客戶須向我們提供產品流報告，當中須載有有關其銷售我們產品的資料，如每月存貨水平及銷量。
- 最低採購額： 我們與直銷客戶訂立的協議一般設有年度銷售目標而非最低採購責任。
- 付款及信貸條款： 於往績記錄期間，直銷客戶以電匯或銀行承兌票據方式向我們付款。我們直銷客戶一般須每月繳付購貸款。
- 推廣： 直銷客戶須採取多項措施推廣我們的產品，包括(i)展示我們的宣傳材料及(ii)(如適用)列出產品的銷售，以作為評估藥店表現及由連鎖藥店所經營藥店的經理表現的項目。
- 終止及更新協議的條件： 假若直銷客戶(i)未能達到定期銷售目標，(ii)未能於彼等經營的藥店推廣我們的產品，或(iii)嚴重違反協議，以低於我們所定的最低零售價出售產品時，我們可以終止年度銷售協議。

定價策略

我們為不同類型的產品制定不同的定價策略，策略的制定與產品銷售渠道有密切關係。例如，雙黃連注射液為處方藥，主要經網上直接採購方式銷售至醫院，詳情載於下文。另一方面，雙黃連口服液為非處方藥，乃透過法定招標程序銷售予醫院及其他醫療機構(詳情載於下文)，或經商業磋商後銷售予連鎖藥店。於往績記錄期間，我們絕大部分的藥品均是透過集中網上直接採購、法定集中招標程序或作為經評標委員會選定為備選藥品的方式售予非牟利醫院及其他非牟利醫療機構。

於設定產品批發價時，我們主要考慮(i)與產品相關的生產成本及銷售費用；(ii)其他市場參與者所提供的產品的批發價；(iii)我們及經銷商均可接受的毛利率；及(iv)其他現行市況，包括由感冒及流感等疫情爆發所引致的供需變動。由於我們的產品並不受任何直接批發價管制所規限，因此我們總體上可基於這些因素彈性設定批發價。然而，透過集中網上直接採購或法定集中招標程序銷售予非牟利醫院或其他非牟利醫療機構的藥品，我們設定產品批發價的能力可能受以下因素限制：(i)透過法定集中招標

業 務

程序銷售予醫院的產品投標價；及(ii)雙方同意為低價藥品限制範圍(詳情載於下文)以內的價格。因此，我們需要進一步考慮這些因素以設定批發價，使我們及經銷商均能夠保持可接受的毛利率。

在2016年及2017年，由於市道暢旺(主要受日益增長的健康意識及人口老化等因素推動，從我們產品於2015年至2016年零售量增長足以證明此點)及我們的產品批發價相對較低，我們能夠多次調高批發價。強大的品牌知名度及穩健的市場佔有率也為我們在提高批發價方面提供優勢。價格上漲導致銷量出現短期波動。以我們截至2018年3月31日止三個月的銷售記錄為證，我們認為經銷商採購量的波動經已穩定下來。有關產品批發價及產品銷量於往績記錄期間的波動的詳細討論，請參閱「財務資料 — 影響我們財務狀況及經營業績的因素 — 我們產品的批發價」。尤其是，(i)於雙黃連口服液方面，(a)於2016年2月，我們將8 x 20毫升盒裝的批發價上調38.5%及10 x 20毫升盒裝的批發價上調30.6%；(b)於2016年3月，我們將10 x 10毫升盒裝的批發價上調15.4%及12 x 10毫升盒裝的批發價上調20.0%；(c)於2016年5月，12 x 10毫升盒裝的批發價上調5.6%；(d)於2016年10月，10 x 10毫升盒裝的批發價上調13.3%；(e)於2017年4月，8 x 20毫升盒裝的批發價上調9.3%及10 x 20毫升盒裝的批發價上調7.8%；(f)於2017年10月，10 x 10毫升盒裝的批發價上調8.2%；及(g)於2017年12月，12 x 10毫升盒裝的批發價上調10.5%，而(ii)於雙黃連注射液方面，於2016年7月，我們將5 x 20毫升盒裝的批發價上調26.3%及4 x 20毫升盒裝的批發價上調5.6%。在調高批發價的同時，我們亦提高支付予銷售代表的銷售抽成率，升級包裝以提升顧客性價比感受，加強與經銷商的合作及擴大我們的網絡，並繼續努力不懈進行促銷及廣告工作。根據弗若斯特沙利文報告，其他主要市場參與者於同期亦提高彼等的產品批發價。

展望將來，董事預期將進一步提高我們產品的批發價，並進一步拉近與其他主要市場參與者之間的價格差距(視乎市況而定)。尤其是，董事預計於「行業概況」及「一產品 — 雙黃連類感冒藥的未來需求」中所述的各種有利因素將繼續推動我們產品的需求(特別是雙黃連類感冒藥)，為我們創造出進一步提高產品批發價的空間。因此，我們亦預期，在利好的市場趨勢下其他主要市場參與者將會調高批發價。然而，由於我們於2016年及2017年已數度調高批發價，故我們預期，在假設並無爆發大規模流感及出現其他不尋常的市況下，我們的產品批發價短期內的增長速度會較往績記錄期間放緩。我們預計任何市況帶動的批發價上漲均不會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

業 務

價格管制

於2015年6月前，我們絕大部分的產品均受中國政府零售價管制所規限。因此，該等產品不能以高於當時規定的最高零售價出售予最終客戶。根據《藥品價格改革通知》，除麻醉劑及若干精神科藥物外，政府定價管制已於2015年6月取消。由於我們並無出售任何麻醉劑或精神科藥物，故我們的產品並不受任何政府價格管制所規限。雖然零售價管制並非直接施加於我們身上，但該等限制仍會影響我們釐定產品批發價的能力，即我們銷售予經銷商或零售渠道(例如連鎖藥店)的產品價格。此乃由於實行零售價管制後，我們未能自由提高批發價，因為可能導致經銷商及零售渠道不太接受提高批發價後所得的毛利率，因而影響他們不再向我們進一步採購產品。

根據先前生效的零售價管制，雙黃連口服液及雙黃連注射液的最高零售價分別為每10毫升人民幣1.6元及每20毫升人民幣1.8元。相比之下，於2015年，雙黃連口服液的平均售價為人民幣0.47元，而雙黃連注射液的平均售價則為每20毫升人民幣1.19元。考慮到當時的最高零售價與我們當時批發價之間的差距，我們認為取消零售價管制對我們提高批發價的能力並無即時影響。於2017年，雙黃連口服液的平均售價為每10毫升人民幣0.67元，而雙黃連注射液的平均銷售價則為每20毫升人民幣1.42元，兩者均仍低於先前生效的零售價上限。然而，長遠而高，取消限制確實可讓我們能夠進一步提高批發價。取消零售價管制亦允許其他市場參與者提高批發價。例如，根據弗若斯特沙利文，自2016年以來，另一個主要市場參與者太龍亦多次調高其各款包裝類型的雙黃連口服液的批發價。

法定集中招標程序

根據有關中國法律及法規，除另有規定外，(i)非牟利醫院及其他由中國成立的縣級或以上非牟利醫療機構或，(ii)所有公立醫院所使用的所有藥品均須透過法定集中招標程序採購。根據該等法定集中招標程序，省級、市級或區級地方政府編製一份彼等各自行政區的藥品採購目錄。醫療機構所使用的所有藥品必須納入集中採購目錄，該目錄亦會列出醫院透過投標、協商及直接採購而採購的藥品類別及指定製藥商將製造的藥品類別。

納入該目錄的藥品必須透過公開招標、邀請招標或集中直接採購的方式採購。一般而言，各省份每年進行一次招標程序。地方政府或其指定機構評標委員會負責挑選中標製藥商以供應特定類型的藥品。挑選過程乃根據若干基準進行，包括投標價、產品質量、治療效果及製藥商的商譽及業務規模。醫院及醫療機構隨後挑選一間或多間中標製藥商供應藥品，並向有關藥品經銷商以中標價下訂單。此外，倘我們並無參與

業 務

或並未於招標程序中標，我們的產品或仍可獲評標委員會選定為替代藥品，或我們仍可能成為備選供應商。因此我們可向非牟利醫院或其他非牟利醫療機構以雙方同意而不高於中標價的價格出售藥品。

隨後，公立醫院及醫療機構以價格主管部門頒佈的藥品集中採購零售價向最終用戶出售藥品。有關中國政府規定進一步資料，請參閱本招股章程「法規 — 醫院的藥品採購」。

集中網上直接採購常見低價藥品

若干產品仍間接受價格管制規管。根據《國家發展和改革委員會關於改進低價藥品價格管理有關問題的通知》，國家發改委發佈國家藥品名單，當中列示平均日用量價格不高於人民幣3元的西藥，或不高於人民幣5元的中成藥。該金額乃按過去最高零售價計算，如未有最高零售價，則以該等藥品的會國平均零售價計算。省級定價主管部門可發佈符合定價範圍的地方藥品名單(該等全國及地方藥品名單統稱為「**常見低價藥品名單**」)。倘藥品的平均日用量價格超出有關定價範圍，則該藥品將從常見低價藥品名單中剔除，並可能不會出售予公共醫療機構。因此，儘管上述訂明定格範圍並不直接限制於該名單所列藥品的零售價，製造商如欲繼續向公立醫療機構供應產品，則需於訂明範圍內為其產品定價，故常見低價藥品名單因而間接影響當中所列藥品的零售價。於最後實際可行日期，我們銷售的27種藥品中有九種(包括雙黃連注射液)被列入常見低價藥品名單，而該九種產品產生的收益分別佔於2015年、2016年及2017年的收益34.5%、24.1%及25.5%。

地方公立醫療機構所用的常見低價藥品應透過省級藥品集中採購方式購買。除集中招標程序外，公立醫院可直接向合資格的製藥商採購常見低價藥品，而該等製藥商須符合若干規定可在地方政府或其指定機構的網上採購藥品平台進行藥品集中採購工作。

生產

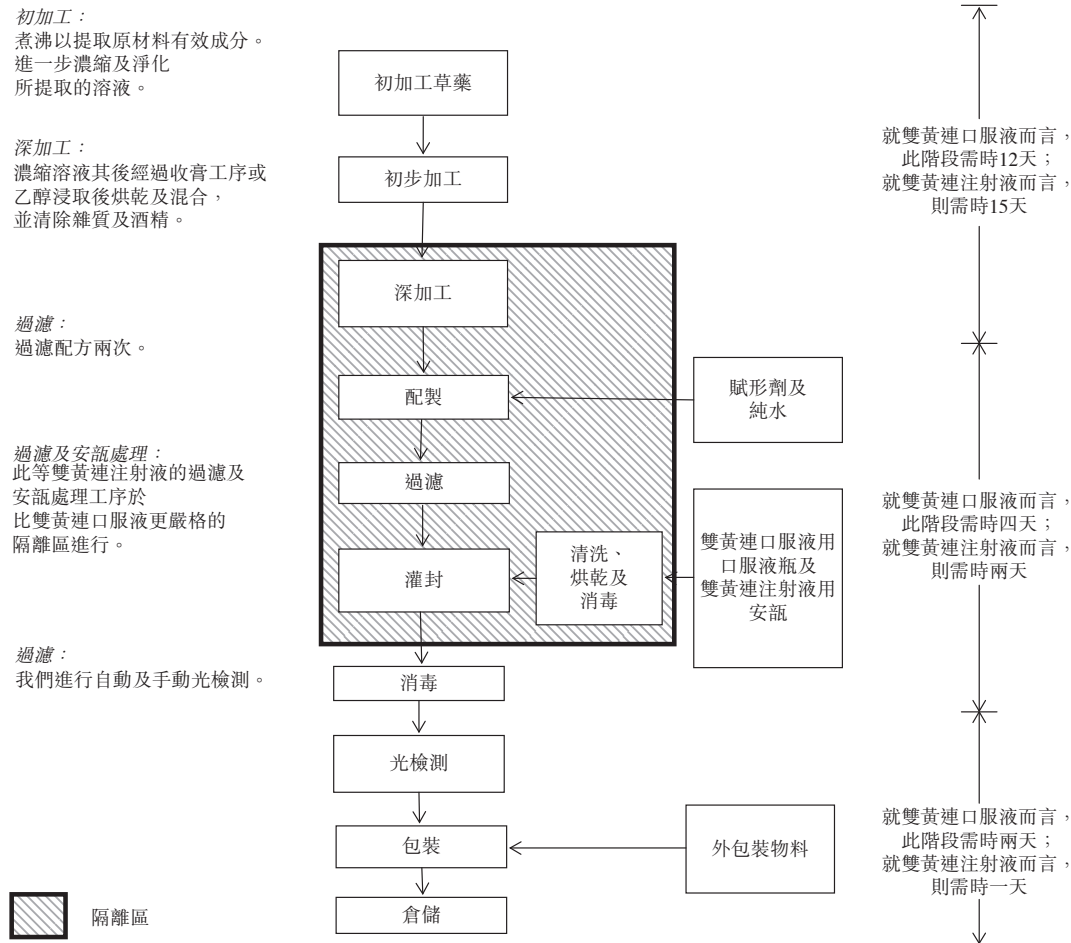
我們的所有產品均是由在中國河南省淅川縣的現代化製藥設施所生產。我們已就不同劑量及配方的產品生產取得GMP認證。

業 務

生產程序

我們使用不同的生產線按類似的生產程序生產雙黃連口服液及雙黃連注射液產品。以下流程表簡述雙黃連口服液及雙黃連注射液產品的主要生產步驟：

以下流程表簡述雙黃連口服液及雙黃連注射液的主要生產步驟：



按質量控制系統要求，初加工前、於生產過程不同階段及包裝後均會檢查質量。就生產一批雙黃連口服液及雙黃連注射液而言，質量檢查一般需時約18天。

生產設施

於2017年12月31日，我們的生產設施總建築面積約為38,650平方米。於2017年12月31日，我們擁有18條獲GMP認證的生產線，可按GMP所規定的五種劑型生產71種中成藥及西藥產品，包括少量注射液(包括藥前處理及提取)、口服液、藥片、膠囊及顆粒(包括藥前處理及提取)。我們擁有所有的生產設施及生產線。於最後實際可行日期，我們

業 務

已就所有投產中生產線及所有產品分別取得製藥許可證及GMP認證以及生產許可證。我們根據GMP認證進行定期維護及修理工作。於往績記錄期間，我們並無就經營生產廠房所需的GMP認證或任何牌照、許可證或證書經歷任何暫停或終止。

我們生產所用的大部分設備及機器，包括提取罐、雙效濃縮器、製粒機、攪拌機、灌裝機、層壓機、玻璃反應器、烘乾機、洗瓶機、高溫隧道爐、混合機、封口機、蒸汽滅菌機及貼標機均購自中國。我們從具良好聲譽的海外製造商購買若干機器以進行成分分析及品質監控。我們大部分設備及機器均為自動化，以確保效率及避免人為污染。此外，主要的生產程序均於隔離區進行。進出隔離區均受管制，所有進出隔離區的人員應遵守我們的標準規範運作程序以及法律及法規的要求。我們定期維護主要的設備及機器並於有需要時對其進行升級。

大規模生產可使我們達致規模經濟效益並應付市場需求。同時，所有液體制劑的藥物包裝物料均是自行生產，使我們能在位處策略性位置的生產設施中整合採購、生產及包裝工序，以達致協同效應，包括更好地控制生產成本及產品質量。下表列示我們生產線的產能及使用率：

	於12月31日或截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	設計產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (百分比)	設計產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (百分比)	設計產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (百分比)
口服液(千公升) ⁽²⁾	3,800	3,827	100.7 ⁽³⁾	4,160 ⁽⁴⁾	5,397	129.7 ⁽³⁾	4,160	4,324	103.9 ⁽³⁾
注射液(千公升) ⁽⁵⁾	2,328	2,192	94.2	2,328	1,162	49.9 ⁽⁶⁾	2,328	1,591	68.4
藥片(千片) ⁽⁷⁾	520,000	172,520	33.2 ⁽⁸⁾	520,000	192,350	37.0 ⁽⁸⁾	520,000	316,456	60.9
膠囊(千粒) ⁽⁹⁾	336,000	243,520	72.5	336,000	214,450	63.8	336,000	220,317	65.6
顆粒(千粒) ⁽¹⁰⁾	16,200	10,480	64.7	24,000	12,480	52.0	24,000	14,010	58.4

附註：

- (1) 設計產能乃根據每年250個有效生產日數及每日八小時有效生產時數的基準計算。
- (2) 指取得GMP認證的20毫升口服液及10毫升口服液生產線。我們使用該生產線生產口服液產品，包括雙黃連口服液。於往績記錄期間，我們有兩條生產線生產20毫升口服液。於2015年，我們有兩類生產線生產10毫升口服液，即四條甲類生產線（「甲類生產線」）及兩條乙類生產線。於2016年，我們以另外四條10毫升口服液的生產線（「丙類生產線」）取代四條退役的甲類生產線。於2017年，我們一直使用兩條乙類生產線及四條丙類生產線以生產10毫升口服液。

業 務

- (3) 實際生產活動有時會分兩更進行，每更八小時，以應付雙黃連口服液的市場需求，從而導致該等生產線的使用率超過100.0%。
- (4) 設計產能由2015年的3,800千公升增加至2016年的4,160千公升，此乃由於我們於2016年以四條丙類生產線取代四條甲類生產線。
- (5) 指於往績記錄期間三條用作生產雙黃連注射液並取得GMP認證的20毫升注射液生產線，及四條用作生產柴胡注射液的2毫升注射液生產線。
- (6) 注射液生產線的使用率下降主要由於雙黃連注射液的銷量減少，而銷量減少主要由於監管收緊所致。其他詳情請參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表的主要組成部分—收益—按產品類型劃分的收益」。
- (7) 指於往績記錄期間一條GMP認證藥片生產線。
- (8) 使用率低主要由於(i)我們僅有有限種類的藥片產品及市場；及(ii)我們仍在開發、改良及擴展該等產品的分銷渠道。
- (9) 指一條GMP認證膠囊生產線。
- (10) 指於2015年退役的一條GMP認證顆粒生產線以及於2016年及2017年使用的一項新GMP認證顆粒生產線。

擴充計劃

我們計劃就生產活動與建以下生產設施：

- 於河南省淅川縣另外興建一個口服液生產設施。我們就此新建生產設施的預算為人民幣150.0百萬元，當中人民幣45.0百萬元用於購買土地、人民幣15.0百萬元用於興建經營場所及建立廠房、人民幣80.0百萬元用於採購生產線及其他機器及設備及人民幣10.0百萬元將用於安裝機器及設備、試生產及申請GMP認證。我們計劃以[編纂]所得款項淨額撥付有關開支約人民幣74.4百萬元，而其餘部分則由我們的手頭現金及銀行借款撥付。預期當新的口服液生產線於2020年全面投入運作時，我們的口服液設計年產能預計將由約4.2百萬公升增加至6.5百萬公升。根據弗若斯特沙利文報告，中國雙黃連口服液的需求預期將於2017年至2022年增長，複合年增長率為12.4%，透過把握其需求預期增長的機會，增加產能可支持收益增長。

為應付突然激增的訂單，我們於過往亦不時實施兩班制生產計劃，我們認為，與實行兩班制生產計劃以提升我們現有生產設施的產量相比，建立新生產設施更符合我們的長遠利益，且能支持業務長遠發展。透過新建生產設施，我們可採用最先進的自動化設備以提升經營效率及改善質量控制，從而提高盈利能力。特別是，我們計劃在新建生產設施中採用先進的自動化生產線。與我們目前使用的生產線相比，採用具有更先進生產流程和技術的新生產線將帶來

業 務

以下裨益：(a)減少生產過程中的原材料損失，(b)提高生產收益率及減少生產不良品率，(c)減少生產過程中所需員工人數，(d)減低耗電量，以及(e)更長的維護及清理間隔時間，維護及清理所需時間減短。因此，與我們目前的生產設施相比，我們預計採用該等新建的生產設施及設備將會降低產品的單位成本。尤其是，根據我們目前的估計，在相同的產量和其他條件維持相同的情況下，與我們目前的生產設施相比，新建的生產設施及設備可以將原材料成本降低約10%，員工成本降低約50%，能源成本降低約15%。

生產自動化及所需僱員人數減少的裨益將會隨著產量增加而擴大。我們估計，假如我們計劃通過實行定期兩班制生產計劃以增加產能，將參與生產流程的員工人數由2017年12月31日的594人增加至約1,000人，我們每年將產生人民幣22百萬元的額外員工成本。此外，由於我們並非位於熟練勞工供應充裕的地區，故我們可能在招聘足夠的熟練僱員以進行定期兩班制生產計劃方面遇上困難，從而可能導致產品質量問題。

鑑於上述裨益，我們亦可考慮逐步擴大新建的生產設施，以配合日新月異的技術發展以及生產及質量控制所需，並實現更大的規模經濟效益及提升經營效率。

我們預期將於2018年9月開始採購用於新生產設施的土地，並於2019年1月開始建築工程。我們預期建築工程將於2019年底前完成，而生產設施則將於2020年底前全面啟用。

- 於河南省淅川縣興建智能倉庫以及草藥初加工及深加工的新設施。我們就該等設施的預算為人民幣80.0百萬元，當中人民幣24.0百萬元用於購買土地、人民幣8.0百萬元用於興建經營場所及建立設施及人民幣48.0百萬元用於採購及安裝機器及設備。我們計劃以[編纂]所得款項淨額及我們餘下的手頭現金及銀行借款撥付有關開支約人民幣37.2百萬元。該等新設施預期於2020年全面投入運作。我們認為，新建智能倉庫以及草藥初加工及深加工的新設施將能令我們降低管理存貨的成本及提高生產效率，從而提高盈利能力。根據目前的設計，即將興建的智能倉庫將使我們可實現以下目標：(i)對庫存進行實時及精確的監測和管理，包括原材料及製成品，(ii)縮短分揀及交付至生產設施的

業 務

時間，及(iii)減少倉庫及庫存管理所需僱員人數。因此，我們預期我們的智能倉庫(i)可有助更有效及精確的庫存管理，從而達到更佳的流動性管理；(ii)透過更有效的付運時間表縮短生產過程，從而提升營運效率；及(iii)與我們一般倉庫相比，可減低員工成本約50%。新建智能倉庫亦透過清楚記錄原材料來源以及配對原材料批次及產品批次加強追蹤原材料。此與監管當局提出製藥流程信息化的倡議一致。此外，我們現有倉庫存量只能滿足目前產能的需求。由於我們會興建額外口服液的生產設施，並預料產品銷量有所增加，我們預期需要額外1,350平方米及1,680平方米的空間以存放原材料以及在製品及製成品，故需要興建具有更大儲存容量的新增倉庫，以應付我們的產能擴展計劃。另外，用作深加工及初加工的新設施亦有助我們減少生產過程中的原材料損失，並預期每單位的原材料成本可降低約10%。

由於我們現有的倉庫及儲存設施均於十多年前設立，升級該等設施的成本將不會大幅低於興建該等新設施的成本。新建智能倉庫以及初加工及深加工的設施亦有助我們將庫存補貨及原材料加工過程結合，由於空間及設計限制，我們不能透過升級現有的倉庫及儲存設施實現上述事項。

我們預期將於2018年9月開始採購用於新生產設施的土地，並於2019年1月開始建築工程。我們預期建築工程將於2019年底前完成，而生產設施則將於2020年底前全面運作。

於最後實際可行日期，我們尚未開始該等擴充計劃且並未產生與之有關的任何資本開支。

生產計劃

我們的年度生產計劃於每年的第四季制定。企業管理部門與我們所有主要部門協調後，按當年的經濟指標以及目前生產及銷售實力制定建議年度生產計劃，並發出予所有部門及附屬公司以供討論。我們的董事會及行政人員，當中包括銷售及生產部門按建議年度生產計劃及來自各部門與附屬公司的意見而釐定年度生產計劃。更詳盡的季度及每月生產計劃會參考年度生產計劃並按照當前市場狀況、原材料供應狀況、生產實力、存貨水平及現金流狀況而制定。我們過往曾經歷銷售的季節性變化，其中夏

業 務

季為淡季及春、秋及冬季為旺季。由於我們的大部分產品擁有相對長的保質期(兩年或以上)，倘出現市場波動，我們擁有更大的彈性來調整生產計劃。舉例來說，倘於任何月份生產過剩，我們可選擇先把該等過剩產品付運並減少當前月份的生產。

供應、採購、存貨及物流

我們的主要原材料包括(i)生產中成藥用的草藥，如用於雙黃連口服液及雙黃連注射液的金銀花，及(ii)其他化學品、輔助及包裝物料，包括藥物中的化學原料藥，如克拉黴素緩釋片中的克拉黴素及藥物中的賦形劑，如乙醇、鹽酸、氫氧化鈉及乳糖以及包裝物料如玻璃、聚氯乙烯及紙板及其他輔助物料。口服液及注射液主要包裝物料由我們自行生產，使我們能夠在位處河南省浙川縣的策略性位置的生產設施中整合採購、生產及包裝，務求達致包括更能控制生產成本及提高產品質素的協同效應。我們已為生產有關包裝物料取得全部相關執照及證書。我們主要採購口服固體制劑(包括藥片、膠囊及顆粒)的包裝物料以及包裝及外部包裝物料。我們只向預先核准供應商名單上的供應商(該等供應商符合我們的質量標準)購買原材料。我們從中國的供應商購買所有原材料。

根據弗若斯特沙利文報告，於2016年至2017年，主要原材料黃芩及連翹的市價相對穩定，而我們產品的另一項主要原材料金銀花的市價自2017年4月以來逐漸上漲，但仍低於30%。日後，倘我們未能轉嫁主要原材料價格的重大增幅，我們或會經歷低銷量，從而錄得較低收益及利潤。請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們倚重

業 務

優質原材料的穩定供應以製造產品，而此等原材料供應減少或成本增加可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。所用原材料波動對我們於往績記錄期間經營業績的影響的敏感度分析載列如下。

2015年所用原材料的假定變動.....	+20%	+15%	+10%	+5%	-5%	-10%	-15%	-20%
	(人民幣千元)							
所用原材料.....	93,589	89,689	85,790	81,890	74,091	70,192	66,292	62,392
所用原材料的變動.....	15,598	11,699	7,799	3,900	(3,900)	(7,799)	(11,699)	(15,598)
年度溢利變動.....	(12,539)	(9,404)	(6,269)	(3,135)	3,135	6,269	9,404	12,539
2016年所用原材料的假定變動.....	+20%	+15%	+10%	+5%	-5%	-10%	-15%	-20%
	(人民幣千元)							
所用原材料.....	111,531	106,884	102,237	97,589	88,295	83,648	79,001	74,354
所用原材料的變動.....	18,588	13,941	9,294	4,647	(4,647)	(9,294)	(13,941)	(18,588)
年度溢利變動.....	(15,581)	(11,686)	(7,790)	(3,895)	3,895	7,790	11,686	15,581
2017年所用原材料的假定變動.....	+20%	+15%	+10%	+5%	-5%	-10%	-15%	-20%
	(人民幣千元)							
所用原材料.....	100,442	96,257	92,072	87,887	79,517	75,332	71,147	66,962
所用原材料的變動.....	16,740	12,555	8,370	4,185	(4,185)	(8,370)	(12,555)	(16,740)
年度溢利變動.....	(13,965)	(10,474)	(6,983)	(3,491)	3,491	6,983	10,474	13,965

於往績記錄期間，所有原材料供應商（福森中藥材（我們自其購買部分使用的草藥除外）均為獨立第三方。詳情見「關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 自福森中藥材採購草藥」。福森中藥材就種植草藥與當地農民直接合作，確保高質素草藥供應充足。福森中藥材的種植基地及福森中藥材合作的農民皆位於河南省淅川縣及附近地區。該等地區的氣候、土壤及自然資源皆自然界中最適合高質素金銀花（即雙黃連類感冒藥產品主要原材料之一）的生長。此外，福森中藥材毗鄰金銀花的生產源，使其處於控制金銀花品質的最佳位置，而這將容許我們控制以雙黃連製成的感冒藥的其中一種主要原材料的品質，並從生產過程起始實行嚴格控制。我們向所有供應商一般提供最長達六個月的信貸期。

業 務

採購系統

我們的供應品根據藥物的質量風險、原材料的劑量及藥物的重要程度分成三個類別。我們只向預先核准供應商名單上的供應商(該等供應商符合我們的質量標準)購買供應品。在確認選擇供應商以前，我們對供應商進行嚴謹的評估。我們根據質量風險的程度對不同供應品組別使用不同的嚴謹程度，情況如下：

按質量風險程度劃分的組別：

- A組：指草藥、原料藥、賦形藥，該等藥物對與之直接接觸的藥物的質量、包裝物料及容器均有直接影響；
- B組：指會對藥物品質造成某些影響的賦形劑，例如乙醇、鹽酸、氫氧化鈉及乳糖；及

評審準則及程序：

- 質量控制部門會就A組供應品的潛在供應商的資格進行檢查。該等潛在供應商需提供書面質量保證，並擁有所有進行營運所需的執照及許可，包括營業執照、生產許可證、貿易許可證、GMP或GAP認證、原料藥登記及相關附錄、質量標準；對於進口原材料，潛在供應商需提供由製藥商及港口藥物檢查機關發出的進口許可證及品質檢驗報告。
- 由質量控制部門、品質及科技管理部門以及物料供應部門共同檢驗潛在供應商的生產設備，以確保其生產程序的質量及標準符合我們的質量要求。
- 我們亦向潛在供應商採購產品樣本以供質量控制部門進行檢驗和測試，以確保原材料的品質及一致性。
- 質量控制部門會就B組供應品的潛在供應商的資格進行檢查。該等潛在供應商需擁有所有進行營運所需的執照及許可，包括營業執照、生產許可證、貿易許可證、質量標準、樣本的品質檢驗報告。

業 務

按質量風險程度劃分的組別：

評審準則及程序：

- C組：不會對藥物品質造成直接影響的包裝物料，例如包裝帶、墨水及紙盒。
- 於必要時，質量控制部門、品質及科技管理部門以及物料供應部門會共同檢驗潛在供應商的生產設備，包括樣本的檢驗，以確保其生產程序的質量及標準符合我們的質量要求。
- 質量控制部門會就C組供應品的潛在供應商的資格進行檢查。該等潛在供應商需擁有所有進行營運所需的執照及許可，包括營業執照、印刷業務經營執照、質量標準、樣本的品質檢驗報告。

我們備存一份預先核准供應商名單，並只向該等供應商進行採購。品質及科技管理部門於供應品交付倉庫時監察品質檢驗程序，並會不時監察供應品的品質。此外，預先核准供應商名單將每年審查一次，其中考慮供應品的品質、交付的及時性、售後服務及供應商資格的狀況及更新。於該年度審查，我們亦檢驗潛在供應商的生產設備及檢驗樣本(如有需要)。此外，我們積極與供應商溝通及合作，以解決任何質量問題。在年度審查中無法符合標準或其供應的原材料持續出現次品的供應商，其名字會從預先核准供應商名單移除。

我們生產所需的供應品一般能透過許多供應商於市場上隨時獲得。有見及此，我們一般不會與所使用的草藥及化學品供應商訂立任何長期供貨協議，而我們一般會與包裝物料供應商訂立年度供貨協議。我們通常會按需要利用招標過程篩選草藥及化學品的第三方供應商，並要求獲預先核准的供應商提供包含報價的建議書。在決策過程中，我們會考慮質量、彼等的建議價格、交付時間表、其可靠程度的信譽以及我們以往與其共事的經驗。除此以外，我們亦在沒有進行招標程序的情況下向福森中藥材以當時的可比較市場價格採購草藥。詳情見「關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 自福森中藥材採購草藥」。

我們與中標的草藥及化學品供應商訂立採購協議。根據該等採購協議，供應商將依據我們的內部標準提供特定原材料。供應商須將原材料運送至我們的倉庫，並承擔運費。貨品運抵貨倉時，我們將進行檢查、檢驗及抽樣測試。任何未能通過品質檢驗

業 務

的已交付原材料將會退回供應商。供應商須負責確保原材料的品質，直至(i)原材料已成功通過品質檢驗；或(ii)我們收到原材料後已過十天，且我們並無提出任何反對。於原材料成功通過檢驗後，我們會向相關供應商支付購買價。

我們與包裝物料供應商訂立的年度供應協議，確保包裝物料供應穩定。根據有關年度供應協議，供應商向我們提供特定包裝物料。供應商須將原材料運送至我們的貨倉，並承擔運費。貨品運抵貨倉時，我們將進行檢查、檢驗及抽樣測試。原材料通過檢測後，我們將向相關供應商付款。我們會以銀行承兌票據及電匯方式向供應商付款。

鑑於我們認為種植地點對草藥的質量至為重要，我們一般會從一至兩個特定地方採購每種草藥。此外，我們通常與每種主要原料藥的一至兩個供應商就每次採購訂立合約，原因為我們需向省級國家藥品監督管理局提交原料藥供應商的資料以作記錄，而此過程可能需時頗長然而，由於中國有眾多該等產品的供應商，我們可於市場上輕易找到其他原料藥供應商作為替代。截至2017年12月31日，我們有186間預先核准供應商，其中24間為草藥供應商及162間為化學品輔助及包裝物料供應商。我們為每種主要原材料從預先核准供應商名單選擇最少兩位供應商並採用投標程序，從不少於三位供應商採購原材料，以增加供應商數目並確保原材料供應及價格穩定。因此，董事並不認為我們面臨供應商過度集中的風險。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，向我們五大供應商採購的金額分別佔相關期間總採購額約41.7%、47.9%及44.4%。於同期，向我們單一最大供應商採購的金額分別佔相關期間總採購額約24.1%、18.6%及14.6%。董事確認，於最後實際可行日期，我們所有五大供應商(福森中藥材除外)均為獨立第三方，且並無董事或其聯繫人或擁有我們已發行股本超過5%的現有股東，於我們任何五大供應商擁有任何權益。有關我們與福森中藥材關係的其他詳情亦請參閱「與控股股東的關係—獨立於控股股東—營運獨立性—我們與福森中藥材的關係」一節。

我們致力與供應商維持穩定及長期的關係，相信可以確保原材料供應及價格穩定。我們已與三大供應商全部合作超過三年。尤其是，我們與最大供應商合作已超過10年。

業 務

主要供應商

下表載列於所示期內我們的五大供應商及若干其他資料：

截至2017年12月31日止年度

排名	供應商	佔期內 總採購百分比	所採購貨物
1	供應商B	14.6%	草藥
2	福森中藥材	13.9%	草藥
3	供應商A	8.0%	草藥
4	供應商H	4.1%	草藥
5	供應商D	3.8%	輔助物料
		44.4%	

截至2016年12月31日止年度

排名	供應商	佔期內 總採購百分比	所採購貨物
1	供應商B	18.6%	草藥
2	福森中藥材	15.4%	草藥
3	供應商E	5.5%	玻璃小瓶
4	供應商F	4.6%	草藥
5	供應商A	3.8%	草藥
		47.9%	

截至2015年12月31日止年度

排名	供應商	佔期內 總採購百分比	所採購貨物
1	供應商B	24.1%	草藥
2	供應商F	5.1%	草藥
3	供應商E	4.8%	玻璃小瓶
4	福森中藥材	3.9%	草藥
5	供應商G	3.8%	包裝物料
		41.7%	

業 務

存貨管理

於最後實際可行日期，我們擁有三個倉儲設施，總儲存空間約為6,223平方米，全數位於河南浙川縣。我們的存貨根據GMP的嚴格要求儲存。

我們有既定的存貨管理程序，以追蹤存貨傳入及輸出，並實施先入先出系統，為存貨管理政策的一部分。為避免存貨囤積，我們根據生產進度安排不同原材料的採購及交付，同時考慮原材料的當前價格及價格趨勢。為確保全年有足夠且價格合理的原材料供應量，我們根據內部指引視乎市場狀況補充存貨。我們的原材料存貨量通常維持足夠不少於兩個月生產需要的水平。過往，我們並無經歷任何原材料短缺的問題。另一方面，我們基於年度銷售預測的生產進度讓我們避免囤積製成品存貨。製成品付運亦根據先入先出系統進行，並由於我們的大部分產品均有兩年保質期，倘於任何月份生產過剩，我們可選擇先把該等過剩產品付運並減少當前月份的生產。此外，我們每種成藥均獲編配藥品電子監管碼及獨特條碼，條碼印刷於包裝上，並向國家食品藥品監督管理總局報告，以作追蹤之用。我們利用每件產品上的藥品電子監管碼及條碼監察存貨水平。此外，我們的銷售代表不時監察我們經銷商的存貨狀況，以幫助釐定銷售及生產計劃。有關於往績記錄期間的存貨詳情，見「財務資料 — 選定的財務狀況表項目分析 — 存貨」。

物流

我們委聘合資格的專門物流公司以將我們的成品由我們的倉庫運送至經銷商指定的倉庫或直接運送至售賣我們產品的連鎖藥店或單體藥店。於挑選物流服務供應商時，我們通常考慮其專長及專業資格、服務網絡、運輸效率、運輸能力、價格、聲譽及其過往記錄。我們一般與物流公司訂立有限期協議並定期評估其表現。此等外包安排使我們能夠減少資本投資，而物流公司則承擔與交付藥品有關的風險(包括因交通意外或延遲交付所產生的風險)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無面臨對我們的業務營運構成重大影響的任何重大交付延誤。

業 務

質量監控

我們相信產品質量對我們品牌價值及企業形象而言為至關重要。我們於生產藥品的過程中嚴格遵守GMP標準。我們已制訂並實施涵蓋生產過程所有環節的全面質量監控系統，以確保產品安全及質量。全面質量監控系統包括高級管理層所制定的質量目標、供應商挑選指引、原材料採購指引、生產線控制、產品抽檢、收集及管理產品質量數據、產品交付及售後追蹤。從研發、產品開發、設備採購、生產及存貨管理至裝運，我們均嚴格控制產品質量，以確保我們的產品符合我們嚴謹的內部標準，以及國內及行業標準(包括GMP標準)。該全面的質量控制系統可使我們建立端對端的閉環生產系統，以確保嚴格遵守最高安全及質量標準。我們製造的每一個產品的包裝上均有藥品電子監管碼及條碼以供我們利用藥品電子監管碼及條碼全面追蹤我們產品之用。我們在核心產品方面已累積豐富的生產經驗，使我們能開發專有的生產過程監控軟件，包括中成藥提取過程的電腦監控系統及注射液含量均勻度監控系統。所有措施均提高生產效率及確保產品安全及質量。

我們投放大量資源於我們產品的質量控制上。我們的質量控制系統乃由執行董事孟慶芬女士帶領。孟女士擁有藥劑師資格。於2017年12月31日，我們特別為進行質量控制的相關活動劃出面積合共1,116平方米的用地。全部營運部門均積極參與質量控制活動，於2017年12月31日，我們共有39名質量控制的專責員工。

我們向負責質量控制的員工提供定期及持續訓練，使其能熟悉GMP標準的要求。我們所有的實驗室及採樣專家均接受相關培訓及通過相關評核。根據我們的品質管控政策，所有中成藥原材料的採樣專家均有中成藥或相關的學歷背景及中成藥生產及質量控制的相關工作經驗。我們相信高效的端對端質量控制系統將進一步提高聲譽及競爭地位。

我們已根據中國法律要求，為我們所使用的全部18條生產線取得國家食品藥品監督管理總局發出的GMP認證。我們所有藥物產品亦根據中國法律要求獲得生產許可。於申請生產許可的過程中，相關政府機關嚴格審核產品的規範及組裝程序。批出生產許可後，相關政府機關亦抽查我們的組裝設施及對我們的成品進行抽樣測試。其他詳情請參閱「監管概覽」。於最後實際可行日期，我們已為我們的產品取得所有所需的生產許可。近年，中國政府亦逐漸提高藥品的質量標準以確保產品安全。由於我們的高質量標準，我們預期我們會受惠於此等嚴格監管，並相信相較於其他潛在競爭者，此等嚴格監管會為我們提供額外競爭優勢。

業 務

原材料的質量控制

確保我們產品質量的關鍵在於我們挑選供應商的嚴格準則。就我們於外部供應商獲得的原材料而言，我們實施嚴謹的質量控制標準，至於新供應商，我們亦執行嚴格的評估及參與政策。我們僅向合資格供應商採購，而資格審查過程包括根據GMP標準對於質量控制的嚴格要求。我們規定提供原料藥予我們生產西藥產品的每一個供應商均獲得GMP認證，而各提供中成藥的原材料供應商均達到我們的內部標準，例如：於挑選過程，我們的物料供應部門會審查供應商的相關資格。就潛在A組原材料及選定B組原材料(如必要)供應商而言，我們亦會進行實地審查及考察，從潛在供應商採購產品樣本以供質量控制部門檢驗及測試，從而確保原材料的質量及一致性。

倘供應商能通過此等審查方為合資格。當原材料送至我們倉庫時，我們會進行仔細的檢視及審查，以及樣本測試。任何不能通過質量審查的原材料將退回供應商。我們的品質及科技管理部門會監督原材料送至我們倉庫時的質量檢查，亦不時監督原材料的質量檢查。另外，預先核准的供應商名單會每年檢討一次，並會考慮原材料的品質、交貨的及時性、售後服務及供應商資格的狀況及更新。於往績記錄期間，我們並無退回任何已採購的原材料。

生產過程的質量控制

於生產過程的每一個階段，我們均採用嚴格的安全及質量控制標準。基礎設施、設備及機器均根據適用的質量標準、法律及條例(尤其是GMP標準)所設計、興建、維持及檢查。我們要求我們參與生產活動的人員，嚴格遵守標準的運作步驟。我們亦要求所有於生產過程中使用的部件，需嚴格符合我們的質量標準。於檢疫區域及生產線，我們採用嚴謹的衛生標準，所有生產員工需穿上生產制服、工作帽及鞋。進入生產線的權限受控制及每一個生產員工均獲分配至生產線上的指定崗位，而生產過程各階段則由我們的質量控制部門嚴密監控。於生產過程每一個階段後，半製成品均會作樣本測試，以確保其合乎GMP要求及我們的質量標準，只有通過質量測試的半製成品方可進入下一個生產程序。尤其，於每一液體配方的瓶裝產品裝箱前，我們會對其以自動光檢測儀器或手動檢查進行光檢測，因我們認為光檢測為辨別瑕疵產品(雜質超過我們質量標準及GMP要求的界限)的最有效方法。

業 務

製成品的質量控制

每批製成品需作抽樣質量檢查以確保符合標準要求。每批通過檢查及獲我們質量管理組核准的產品均獲發產品批准認證及質量保證報告。我們的倉庫只發放已獲得產品核准認證及質量保證報告的產品。未能達到我們質量要求的成品會被銷毀。

售後服務

我們的銷售團隊負責售後服務，而我們的不良反應監察辦公室則應對最終用戶的投訴。我們的客戶熱線號碼及地址均印於我們藥品的包裝上及刊載於我們的網頁上。倘我們的客戶及最終用戶對於我們的藥品有任何投訴或查詢，均可透過客戶熱線或電郵聯絡我們。我們亦於網頁上張貼我們藥品的治療作用。據我們政策，當收到任何客戶及最終用戶的投訴或查詢，均需迅速處理。當接獲投訴，我們會審閱有關產品的所有內部記錄及調查該產品是否有瑕疵。倘該產品未能達到我們內部與國家質量標準，我們會即時回收該已推出的產品並作出補救措施。於往績記錄期間，我們並無任何來自經銷商或直銷客戶的重大銷售退貨，亦無因產品質量問題而遭遇任何重大客戶投訴、產品回收及產品負債或其他法律申索。

預防及監察假冒產品措施

我們透過銷售代表在市場調查假冒產品，以監察任何假冒產品，以及知識產權和經銷商及最終用戶所提供的資料是否遭侵犯。於往績記錄期間及最後實際可行日期，我們並無知悉於中國市場上有我們藥品的任何贗品。

研發

我們相信研發對於維持我們的競爭優勢至為關鍵。我們設立一個有效的研發平台迅速開發及提升生產技術並與外部醫療及研究機構合作。我們通常聘請外部合作夥伴領導臨床前發展項目的執行工作，而按照行業慣常做法將所有臨床測試外判予合資格的合約研究機構。

於2015年、2016年及2017年，我們的研發開支分別為人民幣0.2百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣3.2百萬元，即佔我們於各期間的收益約0.1%、0.1%及0.7%。研發開支主要用於付款予外部合伙人及研發員工薪酬及採購原材料。此等開支已確認為該等開支產生期間的開支。

業 務

自有研發中心

於2017年12月31日，我們的研發部由21名專責成員組成，包括五名專注新產品研發的員工，16名主要負責現有產品質量和技術管理的工作人員。新產品研發中心的所有員工均於獲主管機構認可的大學畢業，主修醫藥學、藥劑或食品安全。

我們的自有研發團隊致加查找及審議潛在的候選產品、決定候選產品開發，以及就新開發藥物產品的批准及註冊與國家食品藥品監督管理總局接洽。我們研發的另一目標為改善生產技術。我們的研發團隊亦負責與我們的銷售及市場人員及生產部門協調，處理新產品的市場需求資料及客戶對現有產品的意見。

通過我們的研發努力，我們不斷改進生產技術及提升產品品質標準。例如，我們與第三方研究夥伴合作為鹽酸二甲雙胍線釋片提供的品質標準建議於2008年5月為國家食品藥品監督管理總局採用為中國品質標準。除依從現有國家品質標準的品質測試外，作為提升產品品質標準工作的一部分，我們申請採納更高的質量標準，並探尋多種有效方法釐定及提升產品品質，有關方法亦於2014年10月為國家食品藥品監督管理總局採用為中國品質標準。

我們的研發中心於2012年獲指定為河南微囊化藥物工程技術研究中心(其主要目標重估及研究增加柴胡注射液等中藥注射劑的安全的措施)及於2013年獲指定為中藥注射劑安全性研究河南省工程實驗室(其主要目標為開發元胡止痛口服液、複方硫酸亞鐵顆粒及肝維康片等中藥及西藥的微膠囊)，作為對我們研發能力的肯定。我們的主要營運附屬公司河南福森亦為一高新技術企業。截至最後實際可行日期，我們已獲得關於我們生產技術及包裝設計的16項專利、六項待批專利申請及關於生產過程監控及測試的九項軟件版權。

與外部夥伴合作

我們與中國的外部研究機構訂立合作協議，共同進行新藥品及膳食補充劑產品的研發以及加強我們的研發能力。我們的研究夥伴包括中國多間享負盛名的研究機構。我們的共同研究項目包括研發國內外從未開發的新藥品及膳食補充劑產品以及現有的藥品及膳食補充劑產品的生產技術改進。

業 務

我們的研發項目均有不同的合作協議條款，視乎研究的主題及性質，以及與外部夥伴的商業協議而定。根據我們與研究夥伴的技術發展合作協議，我們通常聘請外部夥伴領導臨床前發展項目的執行工作。我們的研發團隊可為外部夥伴提供所需設備及文獻，以及檢視項目狀態。此外，我們就已研發產品的批文及註冊與國家食品藥品監督管理總局接洽及協助外部夥伴。我們一般向相關外部夥伴支付固定費用作為回報。在大多數情況下，我們有權收取此等產品銷售的全數收益及因成功開發及產品商業化所得的知識產權及其他利益。

此外，我們可從第三方製藥公司直接購買生產技術或已獲批選定藥物產品權，藉此大幅縮短我們的研發週期，從而擴大及豐富現有產品組合及渠道，及時回應市場需求。根據該技術轉讓協議，技術轉讓人將向我們轉讓全部相關配方、生產技術及品質標準，並協助我們於若干時段內成功生產樣本及取得相關生產許可證。我們提供所需設備及將向國家藥監局備案的編製文件並與國家藥監局保持聯繫。

過往，我們與外部夥伴合作並成功取得鹽酸二甲雙胍緩釋片、克拉黴素緩釋片、炎寧膠囊及通脈口服液等八種藥品的生產許可證。我們亦購入清熱解毒口服液及小兒咳喘靈口服液並分別於2016年10月及2017年4月取得其生產許可證。我們分別於2017年1月及2017年7月開始生產清熱解毒口服液及小兒咳喘靈口服液。我們相信此能展現我們強大的經篩選藥品研發能力。

於最後實際可行日期，我們與研究夥伴合作從事的研發項目包括(i)開發我們預期將在未來數年推出的產品，包括銀花含片及鐵皮石斛片劑；(ii)進行仿製藥一致性評估，包括根據中國法規規定目前在產的鹽酸氟桂利嗪膠囊、鹽酸二甲雙胍緩釋片及鹽酸雷尼替丁膠囊當中規定仿製藥一致性評估須在生產許可證授出後完成；(iii)將處方藥轉化為非處方藥(包括炎寧膠囊)其過程涉及需要進一步研開發支的轉換評估測試；及(iv)就預備未來申請生產中藥配方顆粒的資格及認證而進行探索研究。

業 務

競爭

感冒類中成藥市場競爭劇烈及分散。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的批發銷售計，十大製造商佔感冒類中成藥市場約40.1%。我們須與生產同類產品的醫藥生產商直接競爭，以及與生產具有類似療效的產品(可用作我們的藥品替代品)的醫藥生產商間接競爭。在開拓其他市場時，以及當有新競爭對手進入我們的現有市場時，我們亦面臨競爭。競爭對手因產品而異，在某些情況，不同的競爭對手可能相比我們擁有更大或更小的財政資源、營銷能力及／或中國區域市場份額。根據弗若斯特沙利文報告，我們與若干海外及本地製藥商競爭。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的收益計，福森在中國感冒類中成藥市場當中排行第八，市場份額為2.9%。按2017年的收益計，我們為雙黃連口服液市場的第二大業者，市場份額為35.5%，並雄踞雙黃連注射液市場，市場份額為91.6%。其他詳情請參閱「行業概覽」。

僱員

於2017年12月31日，我們聘用合共1,018名員工，分類如下：

職能	僱員人數	僱員總人數
		百分比
		(%)
管理.....	16	1.6
生產及採購.....	594	58.3
銷售及營銷.....	257	25.2
產品開發.....	21	2.1
行政.....	60	5.9
財務.....	31	3.0
質量控制.....	39	3.8
總計.....	1,018	100.0

截至最後實際可行日期，除於總部及17個城市派駐257名銷售及營銷部門的銷售代表外，我們的所有僱員於河南省淅川縣的總部及生產設施工作。

我們相信，我們的成功很大程度有賴僱員提供一致、優質及可靠的服務。為吸引、挽留僱員以及提高僱員的知識、技能水平及質素，我們非常注重僱員培訓。我們定期為各營運職能提供培訓，包括新入職僱員的入門培訓、技術培訓及專業及管理培訓培訓。在招聘方面，我們將根據具體工作要求、我們的資源及需要不時招聘新僱員。

業 務

我們與僱員訂立個別僱傭合約，其範圍涵蓋工資、僱員福利、工作地點的安全及衛生條件以及終止僱傭的理由等事宜。根據我們各個營運地點的地方政府規例，我們須就多項僱員福利計劃供款。此等安排所涵蓋的僱員福利，包括按中國法律及法規要求的僱員福利，以及生產量增加的獎勵、住宿、膳食及外出津貼。地方政府機關已確認，於往績記錄期間，此等僱員福利計劃的供款已及時並按適用中國法規完成，我們無須受懲罰或制裁。地方政府機關確認，我們亦有及時為僱員的住房基金供款，惟「執照、監管批文及合規記錄—繳納住房公積金」所披露者除外，且於往績記錄期間並無就提供僱員住房補貼及住房基金被罰款或受制裁。

我們的僱員並無涉及任何集體談判協議。於往績記錄期間，我們與員工並無重大糾紛，且我們相信我們與員工保持良好的工作關係。

知識產權

我們主要依賴專利、版權、技術及商業機密，以及第三方保密協議以保障我們的知識產權。於最後實際可行日期，我們於中國合共註冊16項專利，包括三項發明專利、三項實用新型專利及10項外觀設計專利，以及七項於中國的待批專利的有意申請。我們亦已註冊九項有關生產程序監管及測試的軟件版權及一項作品版權。此外，我們於中國有53項註冊商標，並於香港有四項註冊商標。

我們並不認為任何現有專利到期或失效會對我們的業務構成重大損害。我們並不清楚我們的專利申請、專利執照申請或任何未來相關申請會否按我們所提述範疇獲得通過，或任何受授專利會否被挑戰、變成無效或被裁定不能執行。

就(其中包括)不可給予專利的專有技術及難以實施專利的生產程序而言，我們依賴商業秘密保障和保密協議以維護利益。鑑於我們相信於我們營運中有若干環節不受專利或版權保障，我們已採安全措施以保障此等環節。

我們要求客戶及業務合夥人於我們披露任何我們營運、技術或業務計劃的敏感性資料前訂立保密協議。

業 務

除保護我們本身的知識產權外，我們亦有必要盡量降最我們任何藥品或生產技術可能侵犯其他方的知識產權的風險。就每項研發項目而言，我們的研發團隊成員會在展開該項目前進行專利檢索，以確保項目的主題事項不會侵犯其他方的知識產權。然而，即使有上述內部控制程序，侵犯第三方知識產權的風險亦不能徹底消除。更多詳情請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們就保護知識產權或就第三方指控侵權而作出抗辯的訴訟可能牽涉高昂成本」一節。

截至最後實際可行日期，我們並無遭受對我們提出任何重大知識產權的申索，且並無面對對我們知識產權的任何侵權。

保險

根據相關中國法律法規，並無全國適用的強制性條文規定製藥商須就其醫藥品製造業務營運投保。現時我們有以下保單：(i)為我們的汽車須購置的法定保險，(ii)根據中國法律須為我們的僱員購置的社會福利保險及(iii)為主要資產購置的保險。

我們相信我們的做法符合一般行業標準。然而，我們並未就若干風險受到保險的保障，而在我們業務營運過程中或會產生一些損害未有獲得足夠的保險保障賠償及責任。有關詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的保險範圍未必足以完全涵蓋與我們業務及營運有關的風險」。

物業

我們於中國佔用若干與我們的業務營運有關的物業。根據上市規則第5.01(2)條的涵義，此等物業乃用於非物業活動。其主要包括我們的生產設施、實驗室、倉庫、辦事處、及員工宿舍。

根據公司條例(豁免公司及供股章程遵從條文)公告第6(2)條，本招股章程獲豁免遵從公司條例第342(1)(b)條有關附表三第34(2)段的規定，無須就我們全部土地及樓宇的權益提交估值報告，於2017年12月31日，我們所持有物業的賬面值概無佔我們的綜合資產總值的15%或以上。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有兩幅佔地共合約175,993平方米的土地所有權證及23項物業，總建築面積約66,586平方米的房屋所有權證。我們已就我們的所有樓宇及結構取得所有建築許可證，並就我們的所有樓宇取得房屋所有權證。中國法律顧問確認，我們為我們所有建築物的合法擁有人。

業 務

下表載列我們於最後實際可行日期持有的所有土地所有權證的概要。

位置	物業用途	註冊面積 (平方米)	土地使用期限
河南省淅川縣	工業	19,988	2060年3月8日
河南省淅川縣	工業	156,005	2056年7月27日

下表載列我們於最後實際可行日期擁有的物業概要。

位置	物業用途	總建築面積 (平方米)
河南省淅川縣	生產	44
河南省淅川縣	生產	3,911
河南省淅川縣	生產	427
河南省淅川縣	生產	672
河南省淅川縣	生產	10,940
河南省淅川縣	生產	235
河南省淅川縣	生產	1,970
河南省淅川縣	生產	4,596
河南省淅川縣	生產	5,851
河南省淅川縣	生產	958
河南省淅川縣	生產	2,802
河南省淅川縣	生產	3,588
河南省淅川縣	生產	2,656
河南省淅川縣	質量控制	814
河南省淅川縣	質量控制	303
河南省淅川縣	貨倉	2,326
河南省淅川縣	貨倉	1,948
河南省淅川縣	貨倉	1,948
河南省淅川縣	行政	1,784
河南省淅川縣	行政	13,837
河南省淅川縣	行政	1,388
河南省淅川縣	行政	2,278
河南省淅川縣	行政	1,309

業 務

租賃物業

於最後實際可行日期，我們為我們的包裝營運向一名關連人士南陽福森租賃一幅位於河南省淅川縣佔地面積約45,312平方米的土地及總建築面積4,005平方米的生產設施及倉庫。請參閱「關連交易 — 獲豁免持續關連交易 — 與南陽福森的租賃協議」一節。

截至最後實際可行日期，我們就我們的醫藥製造業務向一名關連人士大健康租賃位於河南省淅川縣總建築面積約4,032平方米的生產設施。請參閱「關連交易 — 獲豁免持續關連交易 — 與大健康的租賃協議」。

於最後實際可行日期，我們向第三方租賃位於銷售代表所在城市總建築面積約618平方米的六處物業作為彼等的宿舍。

中國法律顧問已確認，業主有權出租該等空間，且我們正根據相關租賃協議所述許可用途使用租賃物業。我們已在中國相關土地及房產管理局妥為登記及備案該等租賃協議。

概無我們所持有的物業有任何重大產權負擔、環境問題、訴訟、違規或缺陷。

環境、健康及安全事宜

我們須遵守中國環境法律及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》。於生產過程中產生的主要污染物包括廢水、廢氣、塵埃、噪音及固體廢料。我們已建立污染控制系統，由熟悉適用於我們營運的監管規定的專責人員負責監察生產設施及維護環保設備及設施。我們在設施中安裝多種污染控制設備，以減少及處理生產過程中所產生的廢料。在計劃新產品或新項目時，我們會考慮對環境的潛在影響。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們因遵守有關的環保法律、規例及法規而分別產生成本人民幣1.2百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣1.0百萬元，包括污水處理費、就購買環保設備所付的款項及環境評估研究成本。

業 務

中國法律顧問認為，除「執照、監管批文及合規記錄 — 環保審批」所披露者外，除了所披露的行政處罰外，我們已在所有重大方面已遵守中國有關的國家或地方環境法律及法規。我們於中國的設施須接受環境監管機構定期檢查。倘發現該等設施不符合適用環境標準，我們可能遭受處罰，可能由處以罰款至停產不等。除「一執照、監管批文及合規記錄 — 環保審批」所披露者外，我們並無因嚴重違反或不符合任何環保法律或法規而被中國任何政府或監管機構處罰或索償。隨著中國的法律制度不斷演變，我們可能須耗用大量開支以遵守日後可能採納或實施的環境法律及法規。

中國政府對醫藥公司的僱員健康與安全實施多項監管規定。我們將職業健康及安全視為我們的重要社會責任之一，並已在我們的生產設施執行安全指引，要求全體僱員嚴格遵守。我們亦定期對負責事故預防及管理的僱員進行工作場所安全培訓及考核，以讓熟悉適用於我們營運的監管規定的專責人員在生產工序不同階段中進行監察，以確保工作場所的安全及預防及管理事故(如有)。我們已建立全面的安全警示及應急處理制度，以盡量降低我們的生產設施、倉庫及實驗室發生傷亡的風險。我們的生產過程符合GMP認證標準。於往績記錄期間，我們已遵守所有相關國家或地方職業健康及安全法律及法規，且並無發生導致僱員身故或嚴重受傷的重大事故。

除「一執照、監管批文及合規記錄 — 環保審批」所披露者外，我們過往一直遵守相關的生產安全及環保法律或法規，且我們的生產設施亦符合中國製藥商適用的法律及法規，包括GMP認證規定以及有關建設及擴建我們製造廠房及設施的監管規定)。然而，我們無法擔保倘出現任何我們可能須花費巨額清理費的事故或其他意外情況，我們將毋須承擔環境責任。倘我們的保險保障範圍不足以涵蓋該損失，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的保險範圍未必足以完全涵蓋與我們業務及營運有關的風險」一節。

法律訴訟

我們目前並未牽涉或知悉我們認為可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政訴訟。我們在日常業務過程中可能不時牽涉各種法律、仲裁或行政訴訟。

業 務

執照、監管批文及合規記錄

許可證、執照及批文

作為藥品開發商及製造商，我們須遵守中國各級食品及藥品管理部門(尤其是國家藥監局)的規管及監督，亦須遵守一般適用於製造商及經銷商的其他中國法律及法規。我們在中國營運的業務須遵守的相關中國法律及法規概述於本招股章程「法規」一節。誠如中國法律顧問所告知，董事確認，截至最後實際可行日期，除下文所披露者外，我們已於所有重大方面遵守所有有關的中國法律及法規，並已就我們在中國的經營取得相關監管機構的所有重要執照、批文及許可證。

反腐敗合規事宜

自1990年代初起，中國政府頒佈多項有關商業賄賂罪行的法律及法規。於1993年，全國人大採納自1993年12月1日生效的《中華人民共和國反不正當競爭法》，規定業務經營者如在銷售或購買產品過程中提供金錢或任何其他賄賂，即屬違法，須根據於1997年10月1日生效的《中華人民共和國刑法》接受調查。於1996年11月15日，國家工商行政管理局頒佈《關於禁止商業賄賂行為的暫行規定》，規定商業賄賂行為包括於銷售或購買產品時暗中向任何人士提供金錢、商品、各類免費旅遊及未經記錄的折扣及銷售佣金。業務經營者違反該等法規須被處以人民幣10,000元至人民幣200,000元不等的罰款，並沒收非法收益。此外，向任何政府官員提供任何財物藉以尋求非法收益或利益者乃屬非法行為，並可能受到有關中國政府機關的處罰。

根據國家衛計委於2014年3月1日施行的《關於建立醫藥購銷領域商業賄賂不良記錄的規定》，倘醫藥生產及營運企業捲入涉及商業賄賂的任何犯罪調查或行政訴訟，其將會被省級衛生及計劃生育行政部門列入商業賄賂不良記錄。

為避免僱員違反上述任何反腐敗規定，我們已採取措施監管我們銷售代表的行為，並加強銷售及財務管理制度。該等措施包括：

- 定期檢查銷售及財務事宜，
- 密切監控我們銷售代表的市場推廣活動，
- 制定內部政策審批銷售代表產生的市場推廣、娛樂、差旅及住宿費用的報銷，及

業 務

- 向銷售代表提供我們有關支出及報銷的內部指引的培訓，以提高其對有關反腐敗法律及法規以及行賄行為的意識。

為預防經銷商及分經銷商進行貪污、賄賂，或其他不正當行為，我們在選擇經銷商的過程中考慮經銷商及分經銷商的合規歷史。此外，經銷商及分經銷商須根據其與我們訂立的協議，遵守所有適用法律及法規，以及禁止不正當行為，並須就因彼等的非法或不正當行為令我們形象或聲譽受損時向我們作出賠償，而我們的銷售代表亦負責向經銷商及分經銷商重點說明我們的反貪腐政策，並通過日常跟進監察其活動。董事認為，該等控制措施足以避免我們的僱員、經銷商及分經銷商的貪污、賄賂，或其他不正當行為發生。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一直遵守上述反腐敗規定，且我們並不知悉董事或僱員任何未遵守該等規定的事宜。此外，就董事所知悉，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無經銷商或分經銷商涉及違反該等規定的任何調查或訴訟。

票據融資

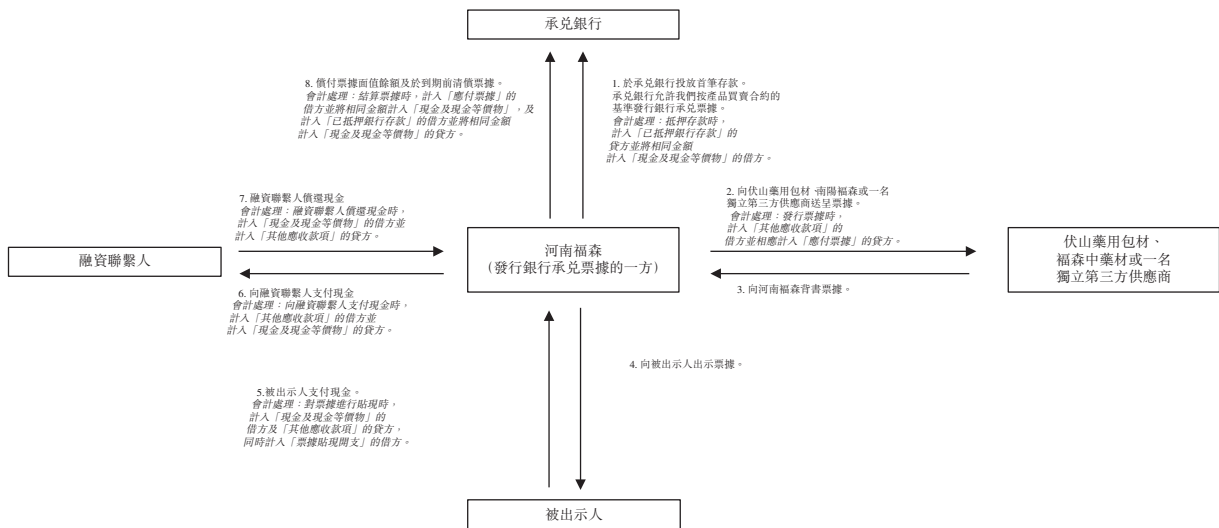
背景

過往，河南福森由於其信用狀況良好為聯屬公司的主要融資工具。於2015年，我們與中國國內若干地方省、市及國家級商業銀行(統稱為「承兌銀行」))訂立信貸安排。根據該等信貸安排，承兌銀行同意按約定提供為期一年的定額信貸。在與承兌銀行約定的信貸額度內，我們可以貸款方式以及發出銀行承兌票據方式取得信貸。經考慮多項宏觀經濟限制因素，我們相信有關活動在相關時期乃屬普遍。

我們向承兌銀行存入初步保證金，再發出不同面值的銀行承兌票據用於支付採購產品的款項。銀行承兌票據其後轉讓予相關合約的供應商，即我們的附屬公司福森藥用包材，或我們的關連人士福森中藥材，或向我們背書銀行承兌票據的另一名外獨立第三方供應商。於到期日前的任何時間，我們可向中國其他商業銀行或向其他獨立第三方(統稱為「被出示人」)出示銀行承兌票據，以作貼現或履行責任(如適用)。我們可獲得一筆等同銀行承兌票據面值扣除貼現費用或其他服務費用的款項。此等所得款項其後將匯給融資聯屬公司。我們須於相關銀行承兌票據到期時或之前向承兌銀行償還已發行的銀行承兌票據的面值。

業 務

下圖列示銀行承兌票據的流程和我們於各個步驟的相關會計處理詳情：



超額票據融資及對我們財務狀況的影響

為(在與承兌銀行約定的信貸額度內，並以存入初步保證金的支持下)獲得足夠融資為融資聯屬公司注資，我們會使用同一買賣合約向多於一間承兌銀行發行銀行承兌票據，因此，以同一買賣合約為基礎的銀行承兌票據面值總額高於實際交易金額。

有關超額票據融資的若干主要數據載列如下：

	截至2015年 12月31日 止年度 <hr style="border: 0.5px solid black;"/> (人民幣千元)
自融資安排下銀行票據所得資金	561,000
相關交易總額	93,627
超額票據融資	467,373

於2013年10月，經中國法律顧問其後於2014年4月確認，我們獲告知超額票據融資並未嚴格遵守《中華人民共和國票據法》(尤其是第10條，當中列明銀行承兌票據須構成實際交易關係，並反映借貸雙方關係)及人行頒佈的若干銀行規定，包括《票據管理實施辦法》、《支付結算辦法》及《中國人民銀行關於完善票據業務制度有關問題的通知》。

業 務

於接獲有關建議後，我們的董事獲悉超額票據融資活動構成違反相關中國法律法規，並開始為融資聯屬公司制定替代融資計劃、逐步取消超額票據融資安排及加強內部監控。

我們已於2015年6月17日終止超額票據融資。所有銀行承兌票據已於2015年12月15日悉數結清。我們於2015年12月31日的應付票據人民幣20.0百萬元指定期使用金額與相關合約相符的銀行承兌票據。該等款項已於2016年結付。

任何相關超額票據融資活動並無對我們於2015年的經營業績或現金流量造成任何負面影響，董事認為，停止相關超額票據融資不會影響我們未來的財務業績及表現或經營。停止超額票據融資並未對我們的經營業績或現金流量造成任何負面影響，原因是(i)有鑑於於往績記錄期間我們的經營現金流入淨額穩步增加及資金需求相對較低，超額票據融資乃旨在為融資聯屬公司的營運而非我們的營運注資，且我們並未確認實際銷售以外的任何收入；(ii)如我們於2016年及2017年的經營業績及現金流量所示，於我們停止超額票據融資後的兩整個財政年度，我們有能力在無超額票據融資活動的情況下經營並維持穩健的流動狀況；(iii)誠如(x)與2016年相比，2015年的融資成本較高，及(y)自我們停止超額票據融資整個財政年度，我們的純利由2015年人民幣46.0百萬元大幅增加至2016年人民幣96.2百萬元所示，超額票據融資令我們的經營溢利減少；及(iv)我們擬將於上市後不再作為聯屬公司的融資工具，我們日後將不再從相關銀行有相等程度的融資需求。

相關監管機關、承兌銀行及我們董事的確認

中國人民銀行為頒佈與其職責有關命令及規則的監管機構。中國法律顧問已告知我們，根據《中華人民共和國票據法》、《票據管理實施辦法》、《支付結算辦法》及《中國人民銀行關於完善票據業務制度有關問題的通知》的規定，中國人民銀行為負責監管中國票據融資交易的政府機關。由於附屬公司(為發出銀行承兌票據的實體)於南陽市註冊成立，故中國人民銀行南陽支行為就我們的超額票據融資諮詢的合適政府機構。然而，相關法律、規則及法規並無就不合規票據融資交易施加行政或刑事責任的明確條文。

中國銀監會為負責監管及規管中國銀行機構的監管機構，並有權對違反相關法律法規的銀行機構施加處罰。由於附屬公司(發出銀行承兌票據的實體)於南陽市註冊成立，故中國銀監會南陽監管辦公室為就此事宜諮詢的合適政府機構。

業 務

誠如中國法律顧問所告知，中國人民銀行南陽市中心支行及中國銀監會南陽監管辦公室為就超額票據融資發出有關確認的主管及合適政府部門。

我們已收到中國人民銀行南陽市中心支行及中國銀監會南陽監管辦公室的確認書，並未對涉及超額票據融資的各方施加任何行政處罰。中國銀監會南陽監管辦公室進一步確認，並未對我們及涉及超額票據融資的董事、行政管理人員及僱員施加或採取任何行政處罰或任何其他措施。因此，中國法律顧問已告知我們，我們將不大可能會被施加有關超額票據融資的任何行政或刑事責任。

截至最後實際可行日期，我們並未收到該等政府機構發出的任何有關超額票據融資的正式調查或質詢通告。

承兌銀行確認，關於2015年我們與該等銀行之間的業務活動，(i)所有的超額票據融資均已全部依時結清；(ii)彼等將不會就超額票據融資對我們、我們的股東、董事及高級管理層採取任何法律行動；及(iii)該等超額票據融資不會影響日後向我們授出的任何信貸融資。

就我們的董事所知，彼等確認涉及超額票據融資的各方均明白該等超額票據融資交易項下買賣合約所述的銷售額高於實際交易額，以及該等超額票據融資交易並不涉及任何旨在欺騙任何一方或騙取任何錢財的欺詐行為。

中國法律顧問的意見

我們已向中國法律顧問尋求法律意見，以評估該等超額票據融資對我們、我們的董事及高級管理層的潛在法律影響。

中國法律顧問表示，儘管該等超額票據融資不符合《中華人民共和國票據法》第10條(其規定發行銀行承兌票據須構成真實的交易關係及反映債權債務關係外，惟基於(i)我們所發出有超額票據融資的銀行承兌票據並非以非法佔有為目的，(ii)我們已按時悉數支付應付予承兌銀行的所有款項，及(iii)涉及超額票據融資的所有銀行承兌票據均已於2015年12月悉數結清，因此，超額票據融資並不構成相關中國刑事法律所指的欺詐犯罪活動。中國法律顧問亦告知，除於所發出銀行承兌票據超出相關交易金額外，概無其他有關超額票據融資慣例的違法或不合規活動。

此外，中國法律顧問已告知，《中華人民共和國票據法》並無明確規定，且中國人民銀行或中國銀監會亦無頒佈任何明文條例，對有關超額票據融資的企業施加明確的行

業 務

政處罰。此外，根據中國人民銀行南陽支行及中國銀監會南陽監管辦公室的確認，不會對有關各方施加或採取任何行政處罰或任何其他措施。

中國法律顧問亦告知，我們不大可能會因該等超額票據融資引致的任何民事申索對承兌銀行負有任何責任，我們的董事及高級管理層亦不大可能會就承兌銀行的任何民事申索負有個人責任。

加強我們的內部監控措施

在被告知超額票據融資並未嚴格遵守中國法律後，我們開始加強內部監控及試行政策及指引，防止相關違規事件再次發生。

- 我們加強內部指引及政策且其後根據甫瀚諮詢的建議批准、申報及監控所有融資交易。我們要求董事及高級管理層於批准任何融資交易前審閱、核查及驗證所有融資交易。負責我們融資活動之內部監控的人員為財務總監。請參閱「董事及高級管理層」，以了解有關彼的經驗及資歷詳情)；
- 於2015年6月，我們已通知所有參與財務及審核職能的僱員及管理層，嚴禁進行有關超額票據融資活動，且任何人均不得批准有關交易，並已實施一項政策，訂立或批准有關違反禁令的超額票據融資活動的僱員及管理層將被處以各種紀律處分，包括財務及法律責任；
- 成立審核委員會(根據日期為2018年6月14日的董事決議案獲得批准)，由我們的三名獨立非執行董事組成，以審閱及監察我們的內部監控系統；
- 於2016年9月至2017年11月委聘甫瀚諮詢以評估我們的票據融資活動(涵蓋2012年1月至2017年9月期間的工作範圍)；
- 我們的董事及高級管理人員於2016年11月參加有關票據融資的相關中國法律培訓，此培訓乃由中國法律顧問提供。我們已經並將繼續就合規政策對我們的僱員及管理層進行定期內部培訓，以及委聘外部專業人士(包括我們的香港法律顧問及中國法律顧問)定期舉行有關持續遵守上市規則以及所有其他香港及中國法規以及相關責任的培訓，以確保有關人士知悉及遵守該等政策；
- 委聘德健融資為我們於上市後的合規顧問，以根據上市規則第3A.19條就合規事宜向我們提供意見，並定期審閱及評估我們的內部監控措施，以及向董事會及審核委員會報告其審閱及評估結果。

業 務

為評估與超額票據融資有關的內部監控的有效性，我們委聘獨立全球業務風險諮詢及內部審核公司甫瀚諮詢進一步確定內部監控制度中的缺失(如有)，並就我們制訂的經加強內部監控措施提供建議(如有)，以防止日後違反適用法例及規例以及確保持續遵守適用法例及規例。根據委聘條款，甫瀚諮詢將對相關經加強內部監控措施的實施情況進行檢測，並就此編製書面報告。

根據甫瀚諮詢對我們的票據融資活動(涵蓋2012年1月至2017年9月期間的工作範圍)進行之審閱，上述的補救措施已妥為實施且於回顧期間並無識別與經加強內部監控措施有關的其他缺失。甫瀚諮詢認為及獨家保薦人認同，倘上述補救措施持續實施，將有效、恰當且合理地避免日後發生未經授權超額票據融資。

考慮到超額票據融資於2015年6月後未再進行以及甫瀚諮詢的審閱結果，董事認為，有關措施將有效預防日後發生超額票據融資活動。

於上市後至少12個月期間，我們將委聘甫瀚諮詢對內部監控措施進行定期審閱和評估、向我們的董事和審核委員會匯報有關評估的結果以及提議其他改進措施(如有)。我們亦將於上市後在我們的首份年報內披露我們董事、高級管理層、審核委員會、合規顧問及/或獨立諮詢公司是否已發現任何進一步的超額票據融資活動。

董事的參與

超額票據融資獲我們的董事及控股股東曹長城先生批准。曹先生確認，於發起有關安排時，彼並不知悉超額票據融資並無嚴格遵守相關中國法律及法規。

董事(曹先生除外)及獨家保薦人根據其進行的盡職審查，認為根據上市規則第3.08條及第3.09條的規定，超額票據融資不會影響曹先生的品格、經驗及誠信，乃基於：(i)中國法律顧問告知，獲得超額票據融資並無涉及任何欺詐活動且根據《中華人民共和國票據法》，我們過往的超額票據融資方法並不構成欺詐行為；(ii)有關超額票據融資的所有未償還結餘及應付費用已正式償還；(iii)中國銀監會南陽監管辦公室確認，並無就超額票據融資向相關方施加任何行政處罰或採取任何其他措施；(iv)曹先生於全面停止超額票據融資方法前需要時間為聯屬人士落實可供替代的融資安排。作為企業家，曹先生對聯屬人士的各個持份者(包括其各自的僱員及供應商)承擔責任，倘超額票據融資方式停止而並無未聯屬人士安排可替代的融資計劃，曹先生將無法履行相關社會責任；(v)於最後實際可行日期，經我們作出合理查詢後所知，並無就超額票據融

業 務

資在中國及香港向曹先生提起法律訴訟；及(vi)曹先生確認，於發起有關安排時，彼並不知悉超額票據融資並無嚴格遵守相關中國法律及法規，曹先生承諾彼將於上市後兩年內每年參加由經財務管理、企業管治及上市規則領域的相關專業機關認可的專業培訓供應商所提供關於相關法律及法規的培訓課程。

環保審批

2016年3月，地方環保部門就我們的行政失策，未能於三條口服液生產線的升級工程開始前取得所需的環保批文，對我們罰款人民幣100,000元。於2016年6月，我們已繳付人民幣100,000元罰款。於2016年8月，我們已取得所需的環保批文，並恢復三條生產線的升級工程。考慮到我們於2016年的收益人民幣442.0百萬元及我們於2016年12月31日的資產總值人民幣1,151.1百萬元，我們認為罰款及糾正不合規事件不會對我們的經營業績及財務狀況造成重大影響。我們並不認為該個別事件為系統事件。

由於我們已正式繳納罰款並取得所需環保批文，中國法律顧問告知我們中國政府不會採取進一步行動及此宗過往不合規事件不會造成其他法律後果。

為避免類似性質的不合規事件再次發生，我們將確保及時完成環境評估調查、施按程序實中國法律及法規要求的各項環保措施及日後委聘獨立第三方於所有生產設施投入營運前編製檢證報告。此等措施的進展將向執行董事孟慶芬女士匯報。

繳納住房公積金

於2015年及2016年，我們未能根據法律為僱員繳納住房公積金。

不合規理由

由於對我們的大部分僱員而言，根據現行法律及法規供款及提取住房公積金並不方便，故此等僱員並不願意開設住房公積金賬戶及為相關住房公積金供款。因此，我們並無為此等僱員開設賬戶及繳納住房公積金。我們的人力資源部主管負責我們僱員社會保險供款的行政工作，彼缺乏經驗，並不完全理解相關中國法律及法規的相關規定。

業 務

法律後果及修正措施

根據《住房公積金管理條例》，倘於到期時僱主欠繳或未足額繳納住房公積金，則住房公積金行政部門將責令其於限期內繳納欠款。倘僱主於有關限期後仍然欠繳，則可向人民法院申請強制繳納欠繳金額。

我們已取得相關地方住房公積金部門(據中國法律顧問所知，為主管機關)確認，指出並無徵收行政罰款。相關部門確認，我們於中國註冊成立的附屬公司已根據適用法律及法規申請註冊住房公積金，而由於我們已完成住房公積金註冊及開立住房公積金賬戶，故該等附屬公司的過往繳付金額符合地方指引及慣例。相關機關進一步確認，彼等將不會要求本公司補繳住房公積金供款，且彼等不會對我們實施任何行政處罰或採取任何其他措施。

此外，於最後實際可行日期，我們並未接獲有關中國部門的任何通知，聲稱我們並未繳足住房公積金及要求於規定限期前繳納有關款項。我們亦不知悉任何僱員就有關繳納住房公積金的投訴或要求，亦無接獲任何勞動仲裁庭或中國法院就有關住房公積金糾紛的法律文件。

基於上述理由，中國法律顧問認為，有關中國部門徵收任何行政罰款或罰款的機會極微。

然而，於2015年及2016年，我們已就未付住房公積金供款分別計提撥備約人民幣2.1百萬元及人民幣2.1百萬元。倘我們接獲有關部門的要求，我們擬相應地即時支付住房公積金。由於我們已計提足額撥備，故我們認為，有關付款將不會對我們造成重大財務影響。

自2017年起，我們根據有關的法律及法規開始支付住房公積金。

為提升我們的企業管治及防治日後發生潛在不合規事件，我們已指派指定人士按月監控社會保險費及公積金的繳納情況，以確保我們已根據適用法例及規例按時為僱員悉數繳納相關款項。指定人士每月編製、存置及審閱有關社會保險費及住房公積金繳納情況的書面記錄。指定人士包括財務部、行政部及總監理辦公室經理。

業 務

此外，我們委聘中國法律顧問就多項合規事宜及規定的最新發展於2016年11月向我們人力資源部的僱員提供培訓。為確保日後合規，我們的人力資源主管將向副總裁付建成先生報告住房公積金的相關事宜。

經考慮系統性不合規事件的性質及原因、中國法律顧問的意見、所採取的糾正行動及我們採納的內部監控措施，我們的董事信納且保薦人認同(i)就我們及董事根據上市規則及其他相關法律及監管規定的責任而言，我們所加強的內部控制措施乃屬充分及有效，及(ii)過往的系統性不合規事件不會影響上市規則第3.08條及3.09條所載我們董事擔任上市發行人董事的適合性或上市規則第8.04條所載我們上市地位的適合性，理據如下：

1. 發生系統性不合規事件並無由於董事不誠實、嚴重疏忽或魯莽，亦並非為不合法目的；
2. 系統性不合規事件對我們的業務營運及財務狀況並無重大影響；
3. 自執行經加強的內部監控措施起及直至最後實際可行日期，董事確認，除上文披露的不合規事件外，我們並無重大違反任何規則及法規；及
4. 董事知悉上市規則規定上市發行人董事的要求及責任，並已承諾遵守及符合所有相關規則及法規。