

業務目標陳述

整體業務目標

董事預期，由於全球人口持續增長，生活水準不斷改善、壽命延長及人類基因組圖譜項目能普遍提供資料，世界各地對有效而價格相宜之生物藥品及傳統藥品之需求將會持續增長。因此，董事計劃推行以下業務目標以把握有關機會：

業務

產品開發及提升

本集團將專注於開發及加強有龐大市場潛力且有效及價格相宜之產品。下表概述本集團研製中之生物藥品及傳統藥品之資料：

產品建議名稱	療效	活性成分	產品劑型	狀況	本集團之權益
干擾素鼻噴劑	上呼吸道病毒感染，如感冒及傷風	干擾素	噴劑	準備進行臨床測試	100%
蒂特	農場禽畜口服藥物如防止肚瀉	酶	粉劑	準備進行實地測試	100%
益生菌	口服活性益菌有助腸臟蠕動	益生菌	膠囊	穩定性測試	100%
促紅細胞生成素	令慢性無症狀貧血患者增加紅血球	促紅細胞生成素	片劑	動物測試，穩定性測試	100%
乳清酸亞鐵	治療慢性貧血之鐵補充劑	螯合鐵劑	片劑	規約配製	100%
痔血寧	痔瘡	草藥	膠囊	臨床測試／試產	100%

策略聯盟

本集團亦將積極尋求與合作夥伴建立策略性聯盟以收互惠之利，藉以邁向技術轉讓之市場推廣目標。「探求與開發」之承諾乃此項積極策略之一項例證。本集團將開拓市場以物色可能合作之技術轉讓夥伴。技術轉讓可能涉及以下情況，例如：本集團對合作夥伴已在市場銷售之現有產品使用平台技術，從而提升產品療效、加快生產流程及／或減低開發成本。本集團銷售經改良藥品將收取專利權費或佣金。

業務目標陳述

本集團發展之平台技術可利用下列不同形式進行商業化，例如：

- **合營企業** — 與合作夥伴組成合營企業以製造、促銷及分銷經改良產品，可令本集團享有從經營該等業務直接帶來之溢利；
- **服務費** — 透過本集團按收取「服務費」形式進行合作（服務費僅涉及本集團將原料作穩定化加工），本集團須將中介產品交回供應商，藉以按彼等本身之規格完成生產程序；
- **特許權費** — 本集團可就授予最終用戶有關使用提升特定產品價值之技術之特許權而收取費用；及
- **專利權費** — 本集團可向就特定產品使用本集團平台技術之製造商授予權利而收取持續專利權費。

鑑於本集團具備多年臨床前測試、臨床試驗及藥物認可程序之經驗，董事認為本集團可於有利情況下加快產品開發周期及縮短新產品推出市場之所需時間。董事相信此項競爭優勢，將有助本集團達成與有意躋身中國市場之主要世界級製藥公司訂立技術性聯盟之目標。

中國之市場推廣及分銷網絡

本集團將集中於產品之市場推廣策略，以確立其為擅長平台技術而具知名度之公司地位。首先，本集團將就其旗艦產品擴充現時之非處方藥物市場，繼而逐漸將新產品引進中國市場。本集團將投資資源以鞏固其於中國之分銷網絡，重點在於擴充分銷網絡至非處方藥品市場，以協助推出新產品及籌備中國加入世貿。

現時，本集團大部份銷售渠道以醫院為主。董事相信，以超級市場及一般藥房作非處方藥品市場極具潛力。董事相信，鑑於中國幅員遼闊，人口眾多，故本集團將目前覆蓋之分銷網絡及專賣店進一步擴充至中國區域城市及農村實屬可行。產品方面，本集團擬於二零零二年年中至年底於中國以建議商業名稱「痔血寧」推出痔瘡產品；於二零零三年下半年期間於中國市場推出干擾素鼻噴劑及蒂特，以及於二零零四年於中國市場推出其他發展中產品。

進軍國際市場

董事認為本集團之生物藥品在亞太區及歐洲市場擁有龐大商業潛力。為拓展上述之商業潛力，本集團將於亞太區及歐洲部份國家委聘當地擁有穩固市場推廣網絡之代理，以分銷產品。就東南亞地區而言，本集團已於泰國、台灣、新加坡、韓國及菲律賓展開初步市場推廣工作。就歐洲市場而言，本集團已於俄羅斯展開初步市場推廣工作並擬隨後開發其他歐洲市場。

業務目標陳述

研究與開發及生產

本集團擬進一步擴充產量以及研究及開發實力，藉以進一步加強本集團現正享有之競爭優勢。此外，本集團之另一項業務目標為進一步開發新產品，以應付中國日益殷切之需求。

成立本集團之網站

本集團已成立多個網站以促進本集團之生物藥品業務。該等網站將用以宣傳本集團之產品及推廣本集團之形象，而中期目標則為發展該網站成為本集團藥品之銷售渠道及電子商貿平台。

里程碑

經考慮本集團之業務目標及未來計劃，本集團擬於最後實際可行日期至二零零三年十二月三十一日期間取得下列重大成績。

預期目標及開支：
(單位：百萬港元)

	最後實際可行日期 至二零零二年六月三十日	二零零二年十二月三十一日 前六個月	二零零三年六月三十日 前六個月	二零零三年十二月三十一日 前六個月	小計
設立四川維奧新生產設施					
於四川維奧設立新 生產設施	聘請顧問 落實建議	完成規劃 申請許可證 開展建築工程	建築工程結構階段	設備安裝 GMP證書 投產	
	3	9	3	3	18
成都研究及開發中心建築工程第一期					
建築工程	落實建議 完成規劃 申請許可證 開展建築工程	建築工程結構階段	建築工程之內部 興建階段		
設備	渦輪包衣機按金 渦輪包衣機進度款項 落實其他設備一覽表	確認訂購其他設備 渦輪包衣機之投產	其他設備之投產		
GLP證書	聘請顧問	GLP文件	GLP施行		
	3	14	10	-	27

業務目標陳述

	最後實際可行日期 至二零零二年六月三十日	二零零二年十二月三十一日 前六個月	二零零三年六月三十日 前六個月	二零零三年十二月三十一日 前六個月	小計
墨爾本研究及開發中心升格					
	租用符合GMP 標準之工廠/ 實驗室 GMP建築工程 編製文件 訂購設備	GMP施行 設備投產			11
	5	6	-	-	
產品研究及開發					
鼻干擾素項目	設定研究規約 毒性研究 穩定性研究 動物研究	落實檔案 註冊及 臨床測試	註冊及 臨床測試 市場推廣規劃	推出產品	
促紅細胞生成素項目	技術及推廣 可行性研究 籌備樣品 設定研究規約	毒性研究 穩定性研究 動物研究	落實檔案 註冊及 臨床測試	註冊及 臨床測試 市場推廣規劃	
益生菌項目	確定配方 技術可行性研究 毒性研究 穩定性研究	藥效研究	落實註冊檔案及 遞交申請	註冊作保健食品	
蒂特項目	設定研究規約 毒性研究 穩定性研究	落實檔案 註冊及 臨床測試	註冊及 臨床測試 市場推廣規劃	推出產品	
痔瘡項目	落實檔案 註冊及臨床測試 註冊及臨床測試 市場推廣規劃	推出產品			
乳清酸亞鐵項目	初步探討 毒性研究 穩定性研究 藥效研究	落實註冊檔案及 遞交申請	註冊作保健食品		
	4	2	2	1	9

業務目標陳述

	最後實際可行日期 至二零零二年六月三十日	二零零二年十二月三十一日 前六個月	二零零三年六月三十日 前六個月	二零零三年十二月三十一日 前六個月	小計
擴充市場					
設立網絡	設立基本體系 職員培訓	銷售點 當地分銷商 地區批發商 醫學專家	職員培訓		
促銷		銷售點 當地分銷商 消費者	銷售點 當地分銷商 消費者	銷售點 當地分銷商 消費者	
市場調查		市場調查	市場調查	市場調查	
	4	5	5	5	19
期間總數	19	36	20	9	84

基準及假設

董事已評估市場潛力、就業務目標實施指引、制定策略規劃、致力達成本集團按預期市場需求之業務目標，以及務求憑藉董事在經驗學識方面之實力增加日後之產品銷售。董事已作出下列假設：

1. 市場狀況

生物藥品及傳統藥品市場將持續發展。此外，在PSD及SDDS技術之發展及製藥業內之競爭方面將不會出現重大變動。

2. 資金

業務計劃乃假設本集團將具備充裕之財政資源，以應付建議中分配作截至二零零三年（包括該年）須達致之預定事項所需款項。

3. 稅項

香港、澳洲及中國（本集團經營或其聯屬公司註冊成立所在地）之稅務基礎及稅率將不會出現重大變動。

4. 人力資源

- (a) 製藥行業之研究專家及技術人員充足；及
- (b) 本集團將有能力挽留其員工並成功招聘優質能幹之人員。

5. 業務夥伴

- (a) 本集團將可與具規模之生物科技及製藥公司以及研究院組成聯盟，使本集團可保持競爭優勢；及
- (b) 本集團將可與現有分銷商及市場代理維持業務關係，並可招聘額外之分銷商及市場代理。

6. 時間表

本集團將可在預期時限內(i)推行研究及開發計劃；(ii)完成其藥品之臨床前測試及臨床試驗；(iii)獲政府機關發出一切所需批文，如GMP及GLP證書；(iv)獲國家藥監局發出有關其藥品作商業生產之所需批文；及(v)按時間表開始生產。

7. 銷售

本集團藥品之銷售將穩定增長。

8. 其他問題

- (a) 於前瞻期內，香港、澳洲及中國或本集團擬擴展其業務之國家之現有政治、法律、金融外貿或經濟狀況並無重大逆轉；及
- (b) 將不會發生可嚴重干擾本集團業務或運作或導致重大虧損或損害之自然、政治或其他方面之災難。