

概覽

我們是一家專注於抗病毒、內分泌及代謝類疾病、心血管疾病等治療領域產品開發、生產及銷售的中國製藥企業。根據標點信息的資料，於2012年、2013年和2014年：(i)抗流感病毒產品市場分別佔中國藥品終端市場0.3%、0.3%及0.3%；(ii)可威（我們的抗流感病毒產品）分別佔中國抗流感病毒產品市場0.5%、3.8%和8.2%；(iii)磷酸奧司他韋產品分別佔中國抗流感病毒產品市場2.8%、5.4%和9.8%；及(iv)我們的可威產品分別佔中國磷酸奧司他韋產品市場17.9%、71.9%和84.1%。

根據標點信息，按銷售收入計算，我們亦於2014年躋身中國抗流感病毒產品市場製藥企業前四強；及就銷售收入而言，我們於2013年和2014年位列中國區磷酸奧司他韋產品類別排名第一。展望未來，我們一方面有意繼續鞏固抗流感病毒治療領域的優勢，另一方面亦打算將產品擴展至包括消化系統疾病在內等我們相信具巨大增長潛力的其他治療領域。

我們目前主要專注的治療領域

抗病毒

在抗病毒治療領域，尤其是抗流感病毒領域，我們擁有可威（磷酸奧司他韋）膠囊劑及顆粒劑。可威是一種抗流感病毒的產品，我們於2007年在中國市場引入磷酸奧司他韋產品，並具有生產及銷售磷酸奧司他韋膠囊劑的良好往績。可威顆粒劑是我們於2009年針對中國兒童市場而推出的抗流感病毒產品，我們認為該產品的市場增長潛力大，我們擁有受專利保護的中國區獨家顆粒劑型，鞏固了我們在中國抗流感病毒產品市場的重要地位。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的可威產品營業額分別為人民幣9.2百萬元、人民幣70.1百萬元、人民幣194.5百萬元及人民幣270.9百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為359.8%。我們亦將引進抗丙型肝炎病毒產品以繼續拓展未來該治療領域的產品組合。

內分泌及代謝類疾病

在內分泌及代謝類疾病治療領域，爾同舒（苯溴馬隆片）是我們的主要產品。爾同舒用於治療血液中尿酸過高（高尿酸血症）。截至2012年、2013年及2014年12月31日

止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們爾同舒的銷售營業額分別為人民幣17.3百萬元、人民幣23.3百萬元、人民幣30.0百萬元及人民幣14.8百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為31.7%。展望未來，我們計劃通過研發及引進一系列治療糖尿病的產品拓展該治療領域的產品組合。

心血管疾病

在心血管疾病治療領域，歐美寧（替米沙坦片）及欣海寧（苯磺酸氨氯地平片）是我們在這一領域的主要產品。歐美寧為血管緊張素II受體拮抗劑，用作治療高血壓。欣海寧是同樣用於治療高血壓及其他相關心血管疾病的鈣拮抗劑。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們來自歐美寧及欣海寧的收入分別為人民幣69.4百萬元、人民幣69.4百萬元、人民幣77.6百萬元及人民幣38.1百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為5.7%。

主要產品

根據標點信息的統計，在中國我們的主要產品在其相關的產品市場擁有高市場地位，我們主要產品的市場地位載列如下表。

產品	排名及市場佔有率 ¹
可威（磷酸奧司他韋） （顆粒劑及膠囊劑）	中國市場磷酸奧司他韋產品銷量排名： 2014年：第一位（磷酸奧司他韋產品市場的84.1%） 2013年：第一位（磷酸奧司他韋產品市場的71.9%） 2012年：第二位（磷酸奧司他韋產品市場的17.9%）
爾同舒（苯溴馬隆片）	中國市場苯溴馬隆產品銷量： 2014年：第三位（苯溴馬隆產品市場的10.4%） 2013年：第三位（苯溴馬隆產品市場的10.5%） 2012年：第三位（苯溴馬隆產品市場的9.8%）

¹ 按零售價及銷售量計算

產品	排名及市場佔有率 ¹
歐美寧 (替米沙坦片)	中國市場替米沙坦產品銷量排名： 2014年：第四位 (替米沙坦產品的7.0%) 2013年：第四位 (替米沙坦產品的6.6%) 2012年：第三位 (替米沙坦產品的6.6%)
欣海寧 (苯磺酸氨氯地平片)	中國市場苯磺酸氨氯地平產品銷量排名： 2014年：第六位 (苯磺酸氨氯地平產品的2.3%) 2013年：第五位 (苯磺酸氨氯地平產品的2.3%) 2012年：第五位 (苯磺酸氨氯地平產品的2.5%)

對於我們主要產品的進一步詳情請見「業務－我們的產品」。

正在開發的產品

我們目前在不同治療領域中擁有多個正在開發的產品，包括治療內分泌及代謝類疾病的產品、治療消化系統疾病的產品以及抗病毒產品。我們尤其在開發治療內分泌和代謝類疾病的未來產品方面有着良好的定位。我們當前正在開發三種胰島素類原料藥，準備研製成六種不同的胰島素製劑，藉這產品組合我們將會為糖尿病患者提供全面的治療選擇，有助於我們在中國日益增長的治療糖尿病市場中贏得一定市場份額。

在消化系統疾病產品領域，我們計劃推出多種質子泵抑製劑(PPI)產品以治療消化系統疾病。質子泵抑製劑(PPI)是在中國最常用的治療消化道潰瘍的產品。我們相信，我們在該治療領域的未來產品將使我們擁有中國最完備質子泵抑製劑(PPI)產品組合之一。

在抗病毒產品治療領域，我們與廣東東陽光藥業有限公司訂立協議，並獲得在研發完成後在全球範圍生產及銷售磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物的權利。磷酸

¹ 按零售價及銷售量計算

依米他韋是一種NS5A抑製劑，用於治療丙型肝炎病毒感染。磷酸依米他韋有望成為中國1.1類新藥，並且我們相信他將成為首個由中國公司自主開發的抗丙肝直接抗病毒(DAA)藥物，並成為未來中國治療丙肝病毒感染的重要藥物。

我們在主要治療領域的主要產品線產品的概述於「業務－未來產品」。

我們現時擁有18種處於不同研發階段的主要產品。這18種主要產品不僅涵蓋了上述主要治療領域，也包括已有的心血管疾病以及未來將要進入的中樞神經系統疾病等治療領域。同時，我們亦有意通過戰略合作協議和與第三方進行策略性收購和取得許可，獲取東陽光藥研發集團其他新產品的權利。我們認為於上述主要治療領域的未來產品不僅會擴大我們的產品組合，亦將成為進一步提升業務及盈利能力的基礎。

我們與東陽光藥研發集團的策略關係

我們已經和深圳東陽光實業簽訂了戰略合作協議，此舉為本公司提供了東陽光藥研發集團所研發的產品的優先購買權。根據在中國已提交專利的數量，東陽光藥研發集團為中國領先的藥物研究機構之一，該機構擁有超過1,200名研發人員，其中包括19名海外專家，及64名擁有博士學位的研發人員。

東陽光集團的藥業研發部門（指東陽光藥研發集團）的建立基於科技是第一生產力，研發是一個工廠中核心的核心，是企業進步發展的根本動力和靈魂的信念。東陽光藥研發集團相信只有不斷的研發創新，才能在激烈的市場競爭中勝出。本着上述理念，東陽光藥研發集團於2005年成立。東陽光藥研發集團由深圳東陽光實業控制，並不屬於本集團。

戰略合作協議讓我們有機會持續收購由中國領先藥物研發機構所研製的專利新藥、生物藥及仿製藥，為本公司產品組合的不斷豐富奠定堅實的基礎。

我們的分銷網絡及生產設施

我們主要在國內銷售產品。我們透過學術推廣等銷售及市場推廣活動提升醫院及其他醫療機構對我們醫藥產品的需求，並向GSP認證的分銷商銷售藥品從而產生收入，後者而後再將有關產品售予醫院及其他醫療機構。我們集中發展市場和推廣策略，以盡可能加強我們品牌的認知度及優化我們的主要產品在中國的市場定位。截至2015年6月30日，我們共有179名銷售及市場推廣人員，且已與1,594家第三方分銷商建立關係，覆蓋中國所有省份及自治區，彼等將為我們提供龐大的產品分銷網絡。於往績記錄期間，我們也通過將API銷售到海外產生小額營業額。

我們已就生產現有醫藥產品的全部生產設施取得GMP認證。我們所有的生產設施均位於中國宜都。隨着我們的產品組合繼續擴大，我們擬通過興建額外設施及生產線以及升級我們的現有生產設備及設施以提高我們的產能。我們計劃在宜都基地三號地的空置土地上新建口服固體制劑工廠，工廠建設完成後，預計可令我們的產能增加片劑10億片／年、膠囊劑5億粒／年、顆粒劑2億袋／年，能夠滿足可威、歐美寧、欣海寧、爾同舒等主要產品的預期市場需求以及未來產品的增長。同時，我們還計劃在宜都基地三號地新建甘精胰島素及門冬胰島素原料藥工廠，工廠建設完成後，預計甘精胰島素的產能每年增加200千克、門冬胰島素的產能每年增加450千克，能滿足未來市場的需求。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的營業額分別為人民幣269.2百萬元，人民幣316.4百萬元，人民幣440.9百萬元以及人民幣382.9百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為28.0%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，本公司權益股東應佔年內／期內利潤分別為人民幣23.0百萬元，人民幣57.8百萬元，人民幣135.3百萬元以及人民幣153.2百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為142.5%。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為57.0%、63.4%、72.8%及74.1%。

我們的競爭優勢

我們在中國擁有良好的開發、生產和銷售成功的抗病毒藥品的往績記錄。我們已躋身中國抗流感病毒產品市場前四行列，核心產品可威（磷酸奧司他韋）是中國磷酸奧司他韋產品市場中的主導產品。

可威（磷酸奧司他韋）是往績記錄期間我們營收的主導產品。根據標點信息資料顯示，我們的可威產品分別在2012年、2013年和2014年佔中國抗流感病毒市場的0.5%、3.8%和8.2%，並且我們已躋身中國抗流感病毒產品市場前四行列。我們也是2013年和2014年中國磷酸奧司他韋產品的銷售領軍企業。根據標點信息，僅2014年一年，我們佔據了中國磷酸奧司他韋產品市場近84%的市場份額。

此外，針對中國的兒科市場板塊，我們在中國市場推出並製造了享受專利保護的磷酸奧司他韋顆粒劑。作為中國唯一一家磷酸奧司他韋顆粒劑生產商，該產品令我們在中國抗流感病毒產品市場佔有重要地位。可威單個產品在2014年產生人民幣119.8百萬元的營業收入。

磷酸奧司他韋是一種口服抗病毒藥物，主要用於治療流感，包括禽流感。該藥物的作用機理是通過水解形成活性磷酸奧司他韋羧酸鹽，奧司他韋羧酸鹽通過選擇性抑制流感病毒A與B的神經氨酸酶而起作用。活化的奧司他韋的一條親脂側鏈與病毒的酶結合，阻斷該酶切斷受感染的細胞表面的唾液酸，從而使其無法釋放後代病毒。

磷酸奧司他韋在對抗不同流感病毒株的有效性已經在世界和中國獲得廣泛認可。磷酸奧司他韋作為一種「基本藥物」，已經列入世界衛生組織基本藥物示範目錄。同時，美國疾病預防控制中心(CDC)推薦其為治療流感的主要抗病毒藥物之一，其也被歐洲疾病預防控制中心(ECDC)推薦用於流感治療。

在中國，磷酸奧司他韋被衛計委(NHFPC)推薦為治療H1N1和H7N9流感的首選藥物。作為磷酸奧司他韋的中央醫藥儲備基地的指定供應商，我們曾出色完成供應國家和軍隊的儲備任務並獲得表揚。於2004年，我們參與了中國人民解放軍軍事醫學科學院毒物藥物研究所磷酸奧司他韋產品的聯合攻關項目，共同負責此項目的實驗室研

究、小規模、中等規模及產業化生產。2009年4月，當甲型H1N1流感疫情爆發並在全球迅速蔓延時，我們作為指定供應商，積極配合國家相關工作組成功向軍隊提供磷酸奧司他韋產品，因此在甲型H1N1流感疫情爆發後，收到國家發改委的書面表揚信對我們高效按時供應磷酸奧司他韋產品予以肯定。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，可威的營業額分別為人民幣9.2百萬元、人民幣70.1百萬元、人民幣194.5百萬元及人民幣270.9百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為359.8%，分別佔我們對應各期間營業額的3.4%、22.2%、44.1%及70.7%。

根據標點信息的資料，中國抗流感病毒化學藥物市場規模有望從2014年的人民幣3,578百萬元增長到2019年的人民幣5,300百萬元，預計2014年至2019年期間的複合年增長率將達到8.3%。結合我們在中國磷酸奧司他韋產品市場的領先地位，可威將繼續成為我們在可見將來在銷售、業務和盈利上進一步增長的驅動力。借助我們的領先市場地位及關於可威成功的學術推廣活動，我們有意在中國抗流感病毒化學藥物市場中占領更大的市場份額。此外，由於通過銷售可威本公司的市場聲譽不斷提升，我們相信由此將改善本公司的整體品牌的認知，也將對我們其他產品的銷售推廣產生積極影響。

亦請見「業務－我們的產品－抗病毒產品－可威（磷酸奧司他韋）」。

我們在所專注的治療領域中擁有競爭力強的未來產品儲備，尤其是胰島素產品，我們相信該等產品將促進我們業務的進一步增長。

我們在所專注的治療領域中擁有競爭力強的產品儲備，包括治療內分泌及代謝類疾病產品、治療消化疾病產品以及抗病毒產品。在最後實際可行日期，我們擁有18種處於不同研發階段的主要產品，這18種主要產品不僅涵蓋了上述三個主要治療領域，也包括已有的心血管疾病以及新進入的中樞神經系統疾病在內的治療領域。

治療內分泌與代謝類疾病產品

截至最後實際可行日期，我們在治療糖尿病領域有七種主要產品線產品，包括重組人胰島素、甘精胰島素、門冬胰島素。這三種不同類型的胰島素原料藥可用於開發速效、短效、中效、長效及預混胰島素產品。我們相信，我們的胰島素類產品組合，有助於我們向中國的糖尿病患者提供全面的治療選擇，從而在快速增長的市場中佔據有利地位並成功培育新的利潤增長點。

根據標點信息的資料顯示，2014年中國治療糖尿病產品的市場規模為人民幣316億元，預計到2019年將增長到人民幣594億元，預計2014年至2019年期間的複合年增長率為13.4%。此外，據標點信息資料顯示，中國糖尿病患者的人數呈上升趨勢，2013年中國約有98.4百萬名糖尿病患者，到2035年，該數據預計將增長到142.7百萬。憑借我們未來在治療糖尿病的完備產品組合，尤其是同時擁有第二代和第三代胰島素類產品，我們相信我們可在這個快速增長的市場中佔盡優勢，並實現業務和盈利的相應增長。

治療消化疾病的產品

截至最後實際可行日期，我們有四種質子泵抑製劑(PPI)產品。我們相信這四種治療消化疾病的主要產品線產品將使我們將成為中國擁有最完備質子泵抑製劑產品組合的企業之一。

根據標點信息資料顯示，中國質子泵抑製劑(PPI)產品市場規模從2010年的人民幣107億元增長到2014年的人民幣218億元，複合年增長率為19.6%。標點信息預計到2019年中國質子泵抑製劑(PPI)藥物市場規模將增加到約人民幣438億元，自2014年至2019年期間的複合年增長率為15.0%。憑借我們未來完備的質子泵抑製劑(PPI)產品組合，我們將在這個巨大且快速增長的市場中佔領有利地位，提升我們的業務和盈利水平。

抗病毒產品

如上所述，抗病毒治療領域是本公司主要優勢領域之一。我們已通過推出抗丙型肝炎病毒產品擴充該治療領域的產品組合。為此，我們已獲得在研發完成後在全球生產和銷售磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物的權利。

根據標點信息的資料，2014年中國治療丙肝病毒產品的市場規模為人民幣3,542百萬元。

其他產品線產品

於最後實際可行日期，我們擁有10種跨多個治療領域的其他主要產品線產品，包括現有的治療心血管疾病以及新進入的治療中樞神經系統疾病的產品。

我們在產品線上的強大陣容，將有助於擴大我們的產品範圍，在中長期進一步提高我們的業務和盈利能力。並擴大我們的收入來源，減少某個特定治療領域藥品市場波動。

關於我們主要產品線產品的進一步信息，請見「業務－未來產品」。

我們通過戰略合作協議獲得新產品的獨特渠道，提高我們持續豐富產品組合的能力，同時降低研發的風險。

我們已經和深圳東陽光實業簽訂了戰略合作協議，根據戰略合作協議條款，本公司可優先獲取東陽光藥研發集團所研發的產品。就在中國遞交的專利數量而言，東陽光藥研發集團是中國領先的藥物研究機構，其擁有超過1,200名研發人員，其中包括4位納入「國家千人計劃」²的專家和1位科技部「青年領軍人才」。東陽光藥研發集團同時與海內外研究機構有廣泛合作。

東陽光集團的醫藥研發板塊參照FDA和歐洲的新藥研究標準於2005年成立，旗下有三間主要研究分部，專注於多個治療領域的專利新藥、生物藥及仿製藥，包括病毒感染、腫瘤、神經系統病、代謝疾病、免疫系統疾病及心血管疾病，可以全程獨立地進行專利新藥、生物藥、仿製藥的研發。東陽光藥研發集團乃由深圳東陽光實業控制，並不屬於本集團。

如上所述，東陽光藥研發集團擁有超過1,200名研發人員，包括19名海外專家，且其中有64名研發人員持有博士學位，50%以上的研發人員持有碩士學位。東陽光藥研發集團的成員公司廣東東陽光藥業也被人社部與全國博士後管委會評選為博士後科研工作站。東陽光藥研發集團的目標是發展成世界級醫藥研究機構。

東陽光藥研發集團的研究院有12個項目獲得中國政府十一五及十二五「新藥創製重大專項」，且其醫藥研究院已四年獲得廣東省政府的「廣東引進科研創新團隊」。

於最後實際可行日期，東陽光藥研發集團擁有多個具有完全自主知識產權的在研新藥，涵蓋上述六大治療領域，進入臨床二期的藥物有一個，進入臨床一期的藥物共

² 「海外高層次人才引進計劃」簡稱「國家千人計劃」，主要是圍繞中國發展策略目標，吸引海外專家及專業人員到中國。

有3個，及正在進行臨床申請的藥物共有三個。特別是，東陽光藥研發集團正在研發抗乙肝病毒新藥莫非賽定，該項目被評為國家十一五計劃「新藥創製重大專項」。莫非賽定被認為是同類產品中首個抗乙肝病毒新藥，預期將成為治療乙型肝炎的國家1.1類新藥。請見「業務－研發」。

東陽光藥研發集團亦負責研發依米他韋（首個由中國公司開發的靶向丙肝病毒NS5A的直接作用抗病毒藥物），該項目被評為國家十二五計劃「新藥創製重大專項」。於2015年7月22日，我們與廣東東陽光藥業（東陽光藥研發集團的成員公司）簽訂了關於磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物的協議。請見「業務－未來產品－未來抗病毒產品－未來與治療丙型肝炎病毒感染相關的產品」。

東陽光藥研發集團的研究實驗室佔地總樓面面積20,000平方米，設有大量先進研究設施及設備，其中包括11項液相色譜法－質譜聯用(LC-MS)系統，兩項核磁共振成像(MRI)掃描儀，278項高效液相色譜法(HPLC)系統及X光粉末繞射儀(XRD)系統。亦有一項先進的信息管理系統為研究人員提供世界各地多個領先醫藥及科學界的數據庫及期刊，包括愛思唯爾、美國化學學會、路透社及德溫特。

鑑於本公司擁有東陽光藥研發集團研發的新產品的優先購買權，我們將以此獨特渠道獲得的產品。我們認為本公司和東陽光藥研發集團的策略夥伴關係將成為競爭力持續提升的重要推動因素。通過戰略合作協議，我們可以在未承諾投入的情況下獲取新藥研發進展，同時我們處於一個獨特的位置以觀察在研候選藥物的臨床試驗進展及成果，如果認為該候選藥物在中國藥品市場具備潛力，我們會適時行使優先購買權從而降低新藥研發的風險。

未來，我們認為本公司與東陽光藥研發集團的策略關係將使我們能以節省成本及低風險的方式擴大我們的產品組合。這將有助於我們持續長期增長、盈利及發展，並推進我們實現在中國物色、開發、生產及銷售成功藥品的長期目標。

請見「業務－研發－與深圳東陽光實業的戰略合作協議」。

我們擁有廣泛的銷售網絡，提供深入市場滲透的便利條件以及覆蓋眾多醫院及醫療機構的廣闊資源。

我們擁有遍佈整個中國的廣泛分銷商銷售網絡。截至2015年6月30日，我們擁有179名銷售及市場推廣人員，佔我們員工總數的20.9%，並與中國的1,594名分銷商建立起聯系。我們的銷售人員致力與中國所有省份及自治區的當地醫藥商業公司、主要醫院及其他醫療機構建立聯系，並針對重點推廣產品進行學術推廣活動。

我們擁有成功進行學術推廣的良好往績記錄，我們主要向醫院、醫生及其他醫療從業者進行有關我們產品的培訓，這些學術推廣活動讓我們能與醫療從業者積極互動，同時亦收到彼等對我們產品及競爭對手產品的反饋意見。例如，我們已就我們的主導產品可威製作推廣視頻及其他素材，促進流行性感冒治療領域的規範化診療，提高可威在行業的知名度和業界對產品的認識。我們有關可威的營業額快速增長，該事實也印證了我們的學術推廣能力。同時，我們也在中國通過贊助眾多學術研討會進一步提升公司形象和品牌以及增進對我們產品的認識。

我們定期對從事銷售及市場推廣工作的員工進行培訓，以確保彼等及時掌握有關我們最新產品組合的資訊。我們亦維持記錄銷售、營銷及推廣活動，以便我們能定期審視我們的業務發展表現。

我們相信龐大分銷商網絡與本公司積極的銷售及市場推廣模式相結合，構成了本集團的核心競爭力。基於我們成功進行學術推廣的良好往績記錄，我們充滿活力的市場推廣策略使我們能進一步營銷、銷售及分銷現有及未來產品。

我們擁有穩定、經驗豐富及樂於奉獻的高級管理人員團隊。

我們的董事會及高級管理人員團隊在經營製藥企業方面擁有優秀的往績記錄，彼等在中國製藥行業積累了豐富經驗。我們的執行董事及高級管理人員平均具有16年行業相關或專業管理經驗。我們的執行董事及高級管理人員受聘於本公司及／或深圳東陽光實業聯屬公司平均已達約10年。

我們的若干董事及高級管理人員擁有專業資格或於行業協會擔任要職，如執業藥師、中國若干高校的教授及講師、註冊稅務師及湖北醫藥行業協會執行理事。

我們認為本公司擁有非常熟悉本公司策略及文化，且對中國醫藥行業有深刻理解的強大的管理團隊，彼等有能力利用我們的競爭優勢，並成功實施我們的策略及未來

計劃。我們認為本公司穩定、經驗豐富及敬業奉獻的高級管理人員將帶領我們實現在中國物色、開發、生產及銷售成功藥品的長期目標。

我們的策略及未來計劃

我們目前計劃專注於三個主要治療領域：抗病毒、治療內分泌及代謝類疾病以及治療心血管疾病。展望未來，我們亦將產品擴展至包括治療消化系統疾病在內的其他主要治療領域。長遠來看，我們的目標是在中國策略性挑選的治療領域中成為領先的製藥企業。為實現我們的目標，我們擬執行以下策略。

進一步鞏固我們在中國磷酸奧司他韋及改善在抗流感病毒市場的地位，並加強市場對我們在抗病毒治療領域的優勢的認知。

我們通過增加針對流感規範化診療的學術推廣活動，持續推動磷酸奧司他韋市場的發展及借助可威的成功經驗，從而進一步增加我們在中國磷酸奧司他韋產品市場和抗流感病毒產品市場的份額。由於這兩個市場規模持續擴大，我們相信此舉將使我們的業務和盈利能力實現持續穩健增長。

此外，我們相信可威品牌聲譽的不斷提升將加強本公司在中國抗病毒治療領域的優勢的認知，並為本公司將未來產品如磷酸依米他韋（國家1.1類新藥，用於抗丙肝病毒），投放進入該主要治療領域奠定良好基礎。我們認為在中國，可威產品的成功提升了「東陽光藥」及「HEC」品牌的市場知名度。

擴充我們在策略性選擇治療領域的產品組合。

截至最後實際可行日期，我們擁有18種處於不同研發階段的主要產品。儘管這些主要產品線產品跨越多個治療領域，但我們將繼續密切跟蹤中國製藥市場的發展情況，物色並聚焦我們認為具有最大增長潛力的領域。

為實現此目標，我們的高級管理人員將在銷售及市場推廣人員的協助下定期評審基於不同治療領域劃分的中國藥品市場，力圖在中國物色由其他製藥企業研製且我們有意收購的新產品。反之，隨着中國藥品市場的發展或變化，我們亦可能出售我們認為不暢銷或與我們專注的治療領域無關的任何現有或未來產品的權利。

開發我們產品線產品的策略

如上所述，我們已確定中國的抗病毒產品、治療內分泌及代謝類疾病的產品以及治療消化系統疾病的產品市場具有增長潛力。因此，我們已策略性地制定產品組合擴充計劃，使產品線產品的範圍與上述中國治療領域相一致。我們相信我們已經在上述三個治療領域中擁有強大的產品線產品組合。

請見「業務－我們的競爭優勢－我們在所專注的治療領域中擁有競爭力強的未來產品儲備，尤其是胰島素產品，我們相信該等產品將促進我們業務的進一步增長」。

購買其他新產品的策略

我們計劃以下列兩個方式進一步擴充產品組合：(i)通過戰略合作協議獲得東陽光藥研發集團所研發的新產品的優先購買權；及(ii)與第三方進行策略性收購和取得許可開發新產品的權利。我們計劃在主要治療領域收購能補充我們現有產品組合的產品，以及我們相信在中國具備未來增長潛力的其他產品。

正如之前所述，基於與深圳東陽光實業的戰略合作協議的條款，我們擁有優先權向東陽光藥研發集團及其附屬公司收購開發中的新產品。該戰略合作協議為我們提供了一個與中國領先藥物研發機構合作的獨特渠道³，並便於我們物色我們認為在中國未來藥品市場具有較大潛力的在研產品。基於此合作，該策略意味着我們僅承擔根據戰略合作協議收購產品所產生的成本，從而不必承擔大額研發支出及研發項目的不確定性。

除戰略合作協議以外，我們也擬定通過外延式增長擴充我們產品組合。我們準備以兩種方式達成這一目標。首先，我們將通過尋找策略性收購機會，獲取中國其他製藥企業在研藥品的權利。其次，我們將尋找從海外製藥公司獲取在中國生產和銷售藥品的許可的機會。

³ 相較於中國其他藥品研究機構，參考中國專利領域數量

我們將定期觀察基於不同治療領域劃分的中國藥品市場，以確定我們認為具有較大增長潛力的產品類型。我們也將密切跟蹤中國其他藥企研發的、在相關類型展現出較大潛力或創新跡象的在研產品。對於策略性收購，我們熱切希望將創新型藥品納入我們的產品組合，包括中國1.1類化學新藥。關於從海外公司獲得許可，從我們過往從磷酸奧司他韋許可方獲得當前磷酸奧司他韋許可的經驗，藉此尋找機會從擁有在海外成功銷售業績的海外藥企中獲得許可，從而在中國生產和銷售藥品。

在未來，我們將僅基於對產品進行周密風險利益分析及詳盡市場分析（包括考慮支付相關收購或者許可的費用）後，才會收購新產品或獲取該產品權利的許可。此外，任何收購產品權利或獲取產品權利的許可的決定，僅在該產品符合我們在中國篩選、開發、製造及銷售成功藥品的長期目標的情況下，方可執行。我們認為我們雙管齊下而擴充的產品組合，將透過現有龐大分銷商網絡為我們產生額外收入，從而進一步提升我們的盈利能力。

擴充產品組合的同時，提升其國際化水平及生產標準。

我們所有現有上市產品的生產過程均獲得GMP認證。我們亦已獲得若干海外監管機構的認證。例如，我們部份產品的生產已獲得歐洲藥物質量及保健理事會的適用性證書。未來，我們計劃：(i)參照美國及歐洲等相關海外機構的認證標準，進一步提升我們的生產流程和管理，繼續加強我們的生產質量及專業知識；以及(ii)參照發達國家同類產品的質量標準的制定，在滿足中國藥品標準制定的基礎上，提高相應藥品的質量標準。這是我們生產流程「國際化」策略的一部份。我們相信，提高我們產品標準是一個持續性的過程，因為不僅能提高我們在中國製藥市場的聲譽，也能確保我們的藥品質量高於競爭對手。我們亦相信，擁有超過國家標準並達到國際標準的生產設施能夠讓我們在集中招標過程中處於更有利地位。

此外，在尋求海外企業專利藥品的中國區開發許可權時，我們「國際化」的生產標準也會成為我們的競爭優勢之一，從而使我們脫穎而出並成功獲得授權。儘管我們現在並沒有開拓海外業務的打算，但仍然相信將生產標準「國際化」是我們在中國發展策略的重要手段。

我們計劃於宜都增建兩個生產設施。作為生產流程及標準「國際化」策略一部份，我們擬參考中國以及美國與歐洲的GMP規定，為該等新生產設施設計生產流程。

請參閱「業務－未來擴充及升級計劃」。

繼續擴大我們對醫院及其他醫療機構的覆蓋範圍，並通過有效銷售及市場推廣深化我們的市場滲透，以及加強我們的銷售及市場推廣團隊。

我們計劃透過擴大醫院及醫療機構的覆蓋範圍，及深化我們於中國製藥市場的市場滲透，以進一步增加我們產品的知名度。我們擬透過有效的銷售及市場推廣實現此目標，一方面增加我們銷售及市場推廣人員的數量，另一方面提高我們銷售及市場推廣人員的效率。為提高銷售及市場推廣人員的效率，我們計劃組建專門針對我們的主要產品的銷售團隊，聘用中國製藥行業的現有銷售及市場推廣人員，及實施具吸引力的薪酬機制，以確保我們的銷售及市場推廣人員得到適當激勵，激勵彼等向客戶推廣我們的產品。

此外，深化我們於中國製藥市場的滲透將為我們的未來產品銷售給更多的醫院和醫療機構鋪平道路。具體而言，我們擬擴大產品在省級及市級醫院及其他醫療機構的覆蓋範圍。例如，我們將篩選有關省級政府或市級政府已實施對我們及／或我們的產品有利政策的地區，並將增加我們在該等地區的銷售及市場推廣活動。總體而言，我們有意增加在醫院及其他醫療機構進行市場推廣活動，以提升我們的產品在醫生及其他醫療從業人員中的知名度。

另外，鑑於中國農邨地區的藥品消費正大幅增長，我們擬自該等增長中市場中得益，增加我們在農邨地區（尤其是農邨地區地方醫院）的銷售及市場推廣活動，以深化我們在該等增長地區的市場滲透。

為使未來產品成功商業化，我們有意增加銷售及市場推廣團隊的規模，以確保我們擁有足夠銷售及市場推廣人員滿足產品組合不斷擴大的需求。這可能包括為若干主要產品（如可威）及即將推出重點治療領域產品擴充或建立專門銷售及市場推廣團隊，以提高彼等銷售及市場推廣工作的效率以最大化我們產品的商業價值。我們將繼續採取新的機制及措施評估及分析我們的銷售數據，確保我們於適當區域為適當產品分配充足銷售及市場推廣資源，並在管理我們銷售及市場推廣開支的同時擴大我們的銷量。我們認為我們的內部銷售及市場推廣團隊為未來銷量增加及增長提速奠定基礎。

我們最近已實施了減少第三方分銷商總數的策略，旨在將產品直接銷售給中國境內相關領域的龍頭經銷商。請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－我們的分銷網絡」。

提高工作效率及優化管理和業務流程，繼續提高我們的盈利能力。

我們計劃在提高及鞏固我們的盈利能力的基礎上發展業務。截至2012年、2013年及2014年12月31日三個年度以及2015年6月30日六個月，本公司權益股東應佔利潤分別為人民幣23.0百萬元、人民幣57.8百萬元、人民幣135.3百萬元及人民幣153.2百萬元，淨利潤率（淨利潤除總收入）分別為7.4%，15.1%，27.3%以及39.5%。我們未來擬透過提高我們的淨利潤率不斷改善我們的盈利能力。

我們擬採取多項措施以提高效率，改善利潤。例如，我們擬提高生產設施的自動化程度，以降低生產成本、減少產品的生產時間及降低製造過程中人為錯誤的風險。我們亦計劃按適當週期提高生產設施的產能，以利用我們的規模經濟，從而降低產品的單位成本。此外，我們擬審核我們生產人員的薪酬水平，以確保在適當激勵僱員與管控整體員工成本之間保持適度平衡。我們計劃執行的另一項措施是進行與現有產品的生產及製造流程有關的研發工作，旨在更改有關流程，以降低單位成本、減少生產時間及提高不同類別產品生產線的內部可變性。

我們的產品

截至最後實際可行日期，我們在中國生產、推廣及銷售合計33款醫藥產品，大多數為處方藥，並生產11種原料藥，其中大部份原料藥乃作自用。考慮到我們預期未來推出的產品，我們大致把產品分為以下主要治療領域：抗病毒產品、治療內分泌及代謝類疾病產品、治療心血管疾病的產品及其他產品。展望未來，我們亦有意進軍消化系統疾病治療領域。於往績記錄期間，我們有少量海外銷售額，這涉及向中國境外製藥公司銷售原料藥。

業 務

下表載列往績記錄期間我們營業額按治療領域（見上文所述）劃分的分析。

治療領域	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
抗病毒產品	13,488	5.0%	75,417	23.8%	199,414	45.2%	128,161	52.9%	272,461	71.2%
內分泌及代謝類疾病產品	19,361	7.2%	25,522	8.1%	32,514	7.4%	13,452	5.6%	15,919	4.2%
心血管疾病產品	97,024	36.0%	98,311	31.1%	106,209	24.1%	49,747	20.5%	50,310	13.1%
其他產品	139,334	51.8%	117,179	37.0%	102,767	23.3%	50,947	21.0%	44,174	11.5%
總計	269,207	100.0%	316,429	100.0%	440,904	100.0%	242,307	100.0%	382,864	100.0%

目前，按營業額計算，我們的五大產品：可威、歐美寧、欣海寧、爾同舒及喜寧，合計分別佔我們於2012年、2013年及2014年及截至2015年6月30日止六個月的營業額的47.9%、61.7%、76.6%及88.4%。

下表載列往績記錄期間我們五大產品按營業額及佔營業額百分比劃分的分析。

產品	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
可威	9,198	3.4%	70,116	22.2%	194,473	44.1%	126,017	52.0%	270,889	70.7%
歐美寧	35,164	13.1%	38,831	12.3%	42,604	9.7%	20,875	8.6%	22,027	5.8%
欣海寧	34,209	12.7%	30,614	9.7%	35,020	7.9%	15,693	6.5%	16,096	4.2%
爾同舒	17,297	6.4%	23,338	7.4%	30,025	6.8%	12,416	5.1%	14,774	3.9%
喜寧	33,206	12.3%	32,003	10.1%	35,543	8.1%	15,328	6.3%	14,664	3.8%
五大產品小計	129,074	47.9%	194,902	61.7%	337,665	76.6%	190,329	78.5%	338,450	88.4%
其他營業額	140,133	52.1%	121,527	38.3%	103,239	23.4%	51,978	21.5%	44,414	11.6%
總計	269,207	100.0%	316,429	100.0%	440,904	100.0%	242,307	100%	382,864	100%

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大產品的平均單位（每盒）售價（不包括稅項）。

產品	截至12月31日止年度			截至
	2012年	2013年	2014年	2015年
	人民幣	人民幣	人民幣	6月30日 止六個月 人民幣
可威（磷酸奧司他韋顆粒）	38.6	39.9	41.4	41.1
可威（磷酸奧司他韋膠囊）	114.2	86.5 ⁽¹⁾	118.2	106.8
歐美寧	10.6	11.3	11.6	11.4
欣海寧	7.8	6.6	6.8	5.9
爾同舒	15.2	15.7	15.6	14.8
喜寧	8.8	9.1	9.3	8.9

附註：

- (1) 於2013年，可威顆粒劑的平均售價降低，乃由於一名獨立客戶於該年度按較低協定價格下達大量訂單，以擴大銷售額及拓展市場份額所致。

下表載列於往績記錄期間我們五大產品的銷量。

產品	截至12月31日止年度			截至
	2012年	2013年	2014年	2015年
	盒	盒	盒	6月30日 止六個月 盒
可威（磷酸奧司他韋顆粒）	180,857	832,640	2,892,944	4,300,792
可威（磷酸奧司他韋膠囊）	19,441	426,649	631,495	883,111
歐美寧	3,332,085	3,446,659	3,666,904	1,929,905
欣海寧	4,394,930	4,613,403	5,153,288	2,737,845
爾同舒	1,138,447	1,485,556	1,929,063	999,060
喜寧	3,756,795	3,522,875	3,819,704	1,652,793

下表載列有關我們五大產品的經選定資料。

產品名稱及類別	生產批件編號	產品劑型	治療領域	預期保存 期限
可威 (磷酸奧司他韋)	H20065415	75毫克膠囊劑	抗病毒	48個月
	H20080763	15毫克顆粒劑	抗病毒	24個月
	H20093721	25毫克顆粒劑	抗病毒	24個月
歐美寧 (替米沙坦)	H20040805	40毫克片劑	心血管疾病	36個月
	H20050934	80毫克片劑	心血管疾病	36個月
欣海寧 (苯磺酸氨氯地平)	H20066843	5毫克片劑	心血管疾病	24個月
爾同舒 (苯溴馬隆)	H20040348	50毫克片劑	內分泌及代謝類疾病	24個月
喜寧 (鹽酸西替利嗪)	H20040308	10毫克分散片劑	其他 – 過敏症	24個月

我們目前在中國生產及銷售的產品之完整清單載於第161頁。

抗病毒產品

抗病毒產品是用於治療及預防病毒感染 (如流感) 的產品。截至最後實際可行日期，我們在中國生產及銷售七款抗病毒產品，當中最主要的產品為可威 (磷酸奧司他韋)。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售抗病毒產品的收益分別為人民幣13.5百萬元、人民幣75.4百萬元、人民幣199.4百萬元及人民幣272.5百萬元，2012年至2014年間的複合年增長率為284.3%。

可威（磷酸奧司他韋）



可威（磷酸奧司他韋）是本集團的主要抗病毒產品及最暢銷產品。該產品以75毫克膠囊劑、15毫克顆粒劑及25毫克顆粒劑出售。可威顆粒劑由本集團推出，旨在針對中國的兒科市場，我們是中國磷酸奧司他韋顆粒劑的唯一生產商並享受專利保護，這有助於我們鞏固在中國抗流感產品市場地位。我們認為，儘管成人可能已對各類流感病毒產生一定抵抗力，但受流感病毒感染影響的兒童可能引致嚴重疾病。此外，兒童是流感的易感人群，感染率是成人的1.5至3倍，因此，正是基於此原因我們才推出可威顆粒劑。僅是2014年，可威顆粒劑已產生營業額約人民幣119.8百萬元，佔我們於2014年的營業額27.2%。於中國，我們以「可威」的名稱銷售我們的磷酸奧司他韋產品。

磷酸奧司他韋為一款常用於治療流感（包括禽流感）的抗病毒藥物。磷酸奧司他韋為口服藥物，須經水分解以產生活性奧司他韋羧酸鹽。奧司他韋羧酸鹽透過選擇性阻斷A型及B型流感病毒的神經氨酸酶發揮作用。活性藥的親脂性側鏈結合病毒酶，阻斷其切割受感染細胞表面的唾液酸殘基，從而病毒不能離開宿主細胞並且不能釋放更多病毒顆粒。

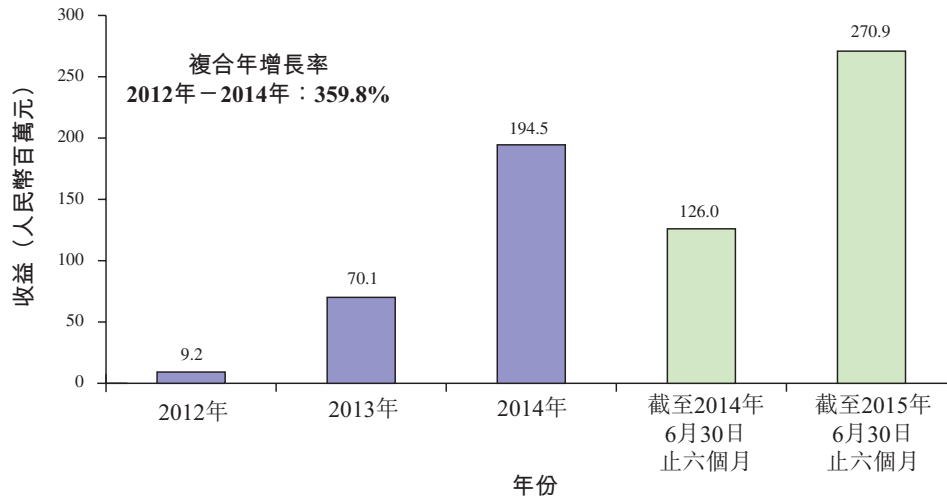
磷酸奧司他韋於對抗不同類型流感的效用已得到全球範圍內的認同。例如，磷酸奧司他韋屬於世衛組織基本藥物標準清單上的「基本藥物」，為美國疾控中心所推薦用作治療流感的其中一種主要抗病毒藥物，並獲歐洲疾控中心推薦用作治療流感。在中國，根據兒童流感診斷與治療專家共識（2015年版），磷酸奧司他韋獲推薦用於兒童流感的治療和預防。

在中國，磷酸奧司他韋獲國家衛計委推薦為治療H1N1流感及H7N9流感的首選藥物。作為磷酸奧司他韋的中央醫藥儲備基地的指定供應商，我們曾出色地完成國家和軍隊的儲備任務並獲得表揚。於2004年，我們參與了中國人民解放軍軍事醫學科學院毒物藥物研究所（「毒物藥物研究所」）磷酸奧司他韋產品的聯合攻關項目，共同負責此項目的實驗室研究、小規模、中等規模及產業化生產。2009年4月，當甲型H1N1流感疫情爆發並在全球迅速蔓延時，我們作為軍隊指定的磷酸奧司他韋產品供應商，積極配合國家相關工作組完成醫藥儲備產品生產收儲任務，高效按時完成了國家磷酸奧司他韋產品供給任務，因此收到國家發改委的表揚信並予以肯定。

根據標點信息，我們的可威產品於2012年、2013年及2014年分別佔抗流感病毒產品市場的0.5%、3.8%及8.2%，我們亦於2013年及2014年各年成為（按收益計算）中國磷酸奧司他韋產品的最大銷售商。僅是2014年，我們佔中國磷酸奧司他韋產品市場約84%。根據標點信息，按市場份額計算，我們為2014年中國廣泛抗流感病毒產品市場的第四位。

我們在全中國銷售可威產品。於往績記錄期間，於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售可威產品所產生的營業額分別為人民幣9.2百萬元、人民幣70.1百萬元、人民幣194.5百萬元及人民幣270.9百萬元，分別佔我們於各期間營業額的3.4%、22.2%、44.1%及70.7%，2012年至2014年間的複合年增長率為359.8%。我們並無向中國以外地區的客戶銷售可威產品。

來自銷售可威所產生的營業額（2012年－2015年上半年）



我們與磷酸奧司他韋許可方的關係

我們有權於中國使用有關磷酸奧司他韋的若干專利。該專利由磷酸奧司他韋許可方授予深圳東陽光實業，而我們獲深圳東陽光實業延伸有關利益。於2006年，我們的控股股東之一深圳東陽光實業與磷酸奧司他韋許可方（獨立第三方）訂立一項非獨家許可協議，該協議授權深圳東陽光實業在中國生產、製造及銷售磷酸奧司他韋產品。深圳東陽光實業亦有權將許可協議的裨益擴大至本公司。該許可已續簽數次，有效期載於下述新協議。每次續簽期效一般為兩年。

於2015年8月，深圳東陽光實業與磷酸奧司他韋許可方就使用相關磷酸奧司他韋專利訂立新許可協議（「現有協議」），該協議將於2016年2月26日屆滿，但深圳東陽光實業可行使認購權可將合同期限延長至2017年12月31日。考慮到現有協議條款可由深圳東陽光實業單方面延長至2017年12月31日，現有協議條款續簽期效與以往許可協議同樣約為兩年。與過往許可協議類似，現有協議惠及了本公司及廣東東陽光藥業，並享有與磷酸奧司他韋許可方所授過往許可的相同的許可範圍（如下文所載列）。根據現有協議應付的專利費根據銷售額收取，我們會直接向磷酸奧司他韋許可方支付該等專利費。與磷酸奧司他韋化合物有關的核心專利將於2016年2月及2017年8月到期。現有協議項下八項專利的性質概要載列於第VI-13頁「附錄六－法定和一般資料」。

由於過往許可協議及現有協議的訂約方為深圳東陽光實業，其為可終止或重續現有協議的唯一實體，並須就該等協議的任何違約事項承擔責任，而本公司將排除於有關合約責任外。就此，深圳東陽光實業已向我們承諾：(a)未經我們同意不會終止現有

協議；(b)應我們要求行使可認購權將現有協議期限延長至2017年12月31日；及(c)倘我們要求，運用其最大努力於現有協議到期後續訂協議。深圳東陽光實業已承諾就我們可能就過往與磷酸奧司他韋許可方訂立的許可協議或有關上述事項的現有協議所蒙受的任何損失或損害向我們作出彌償，並已同意其不會就此向我們作出申索。

深圳東陽光實業一如既往訂立現有協議，深圳東陽光實業自2006年起一直為磷酸奧司他韋許可方相關許可協議（及其後每次續約）的訂約方，因此執行現有協議時貫徹一貫做法。深圳東陽光實業於2006年訂立首份許可協議乃由於我們相信，母公司與第三方商議及訂立合作協議在中國為常見做法，然而這將導致其附屬公司一併履行該等協議項下的責任。2006年的首份許可協議類似現有協議，當中的利益惠及本公司。現有協議條款與2006年的首份許可協議大致相同。因此，據此慣例，深圳東陽光實業於2006年與磷酸奧司他韋許可方訂立協議。標點信息亦認為，母公司與第三方商議及訂立合作協議，並向其附屬公司授予相關權力在中國乃常見做法。

我們不認為深圳東陽光實業作為現有協議的訂約方會對可威業務造成重大不利影響，因為深圳東陽光實業不會進行任何與磷酸奧司他韋產品有關的業務。此外，有關可威的相關生產員工為我們的僱員；磷酸奧司他韋的相關生產許可證在本公司名下，而深圳東陽光實業並無磷酸奧司他韋的生產許可證。此外，磷酸奧司他韋許可方已向我們作書面確認，如需要，其將直接與我們於2017年12月31日現有協議到期後以類似條款訂立許可協議。

此外，根據避免同業競爭協議的條款，深圳東陽光實業已同意，並將促使其附屬公司不在我們的業務上與我們競爭。

根據磷酸奧司他韋許可方所授過往許可及現有許可的條款，磷酸奧司他韋許可方已授權本公司使用相關專利於中國製造及出售磷酸奧司他韋原料藥（包括原料藥顆粒）及若干磷酸奧司他韋膠囊產品予中國政府控制的機構，供該等機構及組織在中國使用以及用於流行疾病防控。

根據中國法規，我們根據上所生產的可威產品必須出售予取得GSP認證的分銷商（而非直接向醫院出售），而部份該等分銷商並非由政府控制。本公司於2006年開始透過國有分銷商向中國政府及中國軍方供應磷酸奧司他韋產品。期間我們通知相關分銷

商，我們應僅向國有實體出售磷酸奧司他韋產品，但該要求未有包括在我們的銷售條件內。由於政府醫院的需求增加，以控制中國流行性感冒的傳播，我們向更多政府醫院提供可威產品，當中部份政府醫院使用的分銷商為私營分銷商。此外，由於那些會通過相關分銷商配送或銷售而獲得我們可威產品的實體，從技術層面上來說超出我們的可控範圍，我們已通知相關分銷商且自2015年8月起已於我們與分銷商的銷售政策的條款中加入分銷商不可向由非政府控制的實體配送我們可威產品的規定。我們已就相關中國法規的規定及我們經更新的銷售政策向磷酸奧司他韋許可方作出諮詢，而其已確認對我們有關分銷商銷售活動的最新銷售政策並無異議，磷酸奧司他韋許可方已知悉在日後，我們將盡合理努力監察分銷商就磷酸奧司他韋的銷售。該等合理努力包括更新可威銷售條款，以載入分銷商不可向非政府控制實體交付可威產品並知會我們的分銷商有關此要求。磷酸奧司他韋許可方亦已書面確認放棄根據相關許可協議就我們過往不符合相關許可協議的銷售事件對我們進行索償。

現有協議項下或本公司有關其分銷商最新銷售條款內並無有關向非政府控制的實體銷售磷酸奧司他韋的罰款條款。儘管現有協議項下或本公司有關其分銷商最新銷售條款內並無有關向非政府控制的實體銷售磷酸奧司他韋的罰款條款，但我們已通知分銷商，根據與磷酸奧司他韋許可方達成的最新銷售政策，倘我們發現彼等不遵守我們的條款，我們將會向彼等停止供應可威產品。

展望未來，為確保我們遵循現有協議的要求，我們將繼續將可威的銷售條件（我們的可威產品不可交付非政府控制之實體）納入協議，並將向任何新分銷商就此要求作出通知。我們自願實施的額外內部控制措施亦將獲得分銷商提供的書面確認，確認其已遵守此項要求，而我們亦自2015年8月起獲得該等確認。此舉將對以抽樣的方式（參照該季度5%以上的可威分銷商）進行。倘分銷商並無遵循，我們將對事件作進一步調查。倘我們察覺到任何分銷商無遵循我們的銷售條款，我們將停止向該分銷商銷售可威產品，並終止與其關係。展望將來，我們的內部審核團隊亦將審閱我們有關可威的遵守程序及進程，並在發現任何不合規事件時向董事報告。此外，就可威的現有分銷商及任何新分銷商而言，（例如，中國政府的公司信息系統公佈的或（如適用）地方政府確認的股東名冊、公共持股信息）在我們向彼等銷售任何更多可威產品前，自

2015年8月起，我們分別要求該等分銷商提供證據證明彼等為中國政府控制的實體。自2015年8月起，我們不再向非政府擁有的分銷商銷售可威產品。由於我們向我們不能確定受中國政府操控的分銷商銷售我們的其他產品（即可威以外的產品），故我們未有終止與所有該等分銷商的關係。我們相信上述的額外措施屬合理並足以監察可威分銷商。

自2015年8月起，我們已停止向我們無法確認受政府控制的32名分銷商供應可威產品。於往績記錄期間，我們向這32名分銷商銷售產品產生的總營業額為約人民幣1,025,000元。於2015年8月至10月三個月期間，可威產生的未經審核營業額約為人民幣47.3百萬元。相對而言，於2014年8月至10月三個月期間，可威產生的未經審核營業額約為人民幣21.3百萬元。於2015年8月至10月三個月期間，可威產生的營業額較2014年8月至10月三個月期間增加122.1%。相對而言，截至2015年6月30日止六個月，可威產生的營業額較截至2014年6月30日止六個月增加約115.0%。因此，與於2015年首六個月較2014年同期可威產生的營業額增長率相比，其自2015年8月起的營業額較2014年同期的增長率大致相若。於2015年8月至10月三個月期間，可威的未經審核平均每月營業額為人民幣15.8百萬元，而於2015年首六個月可威的未經審核平均每月營業額為人民幣45.1百萬元，此乃由於流感呈季節性爆發，且於冬季和春季較為流行。由此可見，可威在中國的營業額通常於冬季及春季較高。此與2014年的情況在2014年8月至10月三個月期間可威的未經審核平均每月營業額為人民幣7.1百萬元，而於2014年首六個月可威的未經審核平均每月營業額為人民幣21百萬元相對一致。於2015年及2014年各年度，可威於8月至10月三個月期間的平均每月營業額約為該年度首六個月可威每月營業額的三分之一。因此，我們認為就遵守現有協議落實上述措施並不會對可威產品的銷量造成重大不利影響。

董事認為，上述措施足以確保現有協議得到持續遵循。此外，誠如上文所述，本公司已就本公司最新銷售政策向磷酸奧司他韋許可方作出諮詢，包括本公司不能確實控制其分銷商之事實，而磷酸奧司他韋許可方已書面確認其對本公司的最新政策並無異議。根據獨家保薦人作出的盡職審查及其與本公司的討論，尤其考慮到磷酸奧司他韋許可方與本公司的共識，獨家保薦人認為，本公司實行的上述措施足以確保現有協議得到持續遵循。

本公司及深圳東陽光實業並無與磷酸奧司他韋許可方就關於磷酸奧司他韋專利的現有許可協議或過往許可協議產生任何糾紛。

請參閱「風險因素－倘現有與磷酸奧司他韋許可方有關磷酸奧司他韋專利之許可協議未能續簽或終止，我們的業務、營運及財務狀況可能受重大不利影響。」

隨着有關磷酸奧司他韋的專利自2016年2月開始陸續到期，其他製藥公司或能夠製造及銷售磷酸奧司他韋及其製成產品，惟該等其他製藥公司須於中國取得所有必要的監管批准及許可證。我們認為，其他公司取得必要的政府批准及許可證，以商業方式生產磷酸奧司他韋，可能至少需要三到五年的時間（包括通過所有必要的臨床試驗）。因此，我們認為該等專利到期，在短期到中期內並不會對我們的業務有重大影響。此外，即便到了2016年2月，我們相信另一間製藥公司難以在不侵犯其他未到期磷酸奧司他韋專利的情況下開始在中國製造磷酸奧司他韋產品。此乃由於磷酸奧司他韋的生產為複雜過程，任何生產磷酸奧司他韋原料藥而無須用上現有協議項下相關專利涵蓋的新生產方法需要大量研發工作。儘管就我們所知，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何其他中國公司正開發磷酸奧司他韋的新生產方法，我們並不排除其他中國公司於日後開發有關新方法的可能性。倘其他中國公司成功開發新方法生產磷酸奧司他韋，誠如下文所述，我們相信有關中國公司可能須三至五年以取得商業生產磷酸奧司他韋的所有必要批准。

根據標點信息的意見，就仿製藥品的相關申請而言，自開始臨床試驗提交申請日期起至獲得必要的批准將耗時約三年（考慮到現有積壓的申請及國家食品藥品監管局推行的新措施）。此外，標點信息認為，即使已獲得必要的批准，製藥公司一般需要一段時間才能夠向醫師及醫院證明其仿製藥品的療效。

在本公司過往申請仿製藥品的相關經驗中，申請過程一般耗時五年完成（不計及證明仿製藥品的療效的時期）。例如，本公司於2004年提交蘭索拉唑片劑（一種治療消化類疾病的仿製藥）申請，於2009年才獲得必要的批准。因此，考慮到本公司過往申

請仿製藥品的相關經驗，以及對申請仿製藥品要求較寬鬆的情況和國家食品藥品監管局為提升藥物註冊申請效率而推出的新措施（目的是為了加快藥品申請流程，但同時指出現有向國家食品藥品監管局提交的藥品註冊申請大量積壓的情況）的平衡考慮，董事認為，其他醫藥製造商需要三到五年的時間取得所需生產批准及許可證。

標點信息認為，有關磷酸奧司他韋的主要專利自2016年2月起陸續到期，預計中短期不會對本公司的業務造成重大影響。根據獨家保薦人作出的盡職審查工作（包括國家食品藥品監管局刊發的第140號公告）及其與本公司及標點信息的討論，獨家保薦人認為，有關磷酸奧司他韋的主要專利由2016年2月起陸續到期並不會對本公司短至中期的業務造成重大影響。

我們相信上述因素乃意欲進入中國磷酸奧司他韋產品市場的其他製藥公司所要面對的障礙。

我們將繼續關注中國的抗病毒及抗流感病毒產品市場，以確定是否有任何其他製藥公司有意因磷酸奧司他韋許可方的磷酸奧司他韋的專利到期而從中獲利。請同時參閱「風險因素－我們能否製造及銷售主導產品可取決於磷酸奧司他韋許可方授予的若干專利。有關磷酸奧司他韋的專利將於2016年2月開始陸續到期。」

中國政府指定的磷酸奧司他韋供應商

誠如上文所述，中國政府已指定我們為國家藥品儲備的磷酸奧司他韋的供應商。以我們所了解，只有另一間以上海為基地的醫藥公司已獲指定向中國政府供應磷酸奧司他韋。我們獲指定為中國政府磷酸奧司他韋供應商並不包括有關所供應磷酸奧司他韋價格或數量或作儲備的原材料數量的具體條件。然而，我們與中國政策之間存在非正式理解，若中國政府提出訂購磷酸奧司他韋原料藥的特別訂單要求，則本公司須盡力完成有關要求。該等達成中國政府要求的合作建立於合理基礎上。因此，我們無須暫停生產其他產品，倘我們未能滿足該等要求亦將不會遭受罰款。

於2009年，我們收到多個中國政府關於磷酸奧司他韋原料藥的緊急訂單以對抗當時爆發的流感。我們成功完成中國政府的要求，並在為期超過七個月的時間內，向相關政府實體供應約15.2噸（相當於約20.3百萬盒磷酸奧司他韋膠囊）的磷酸奧司他韋原

料藥。我們於2009年向中國政府出售的磷酸奧司他韋產品平均單價與我們2013年的磷酸奧司他韋膠囊平均單位售價相若。為達成此要求，我們已為生產及品質保證人員及負責其他原料藥指派生產員工安排額外超時輪班工作，從而彼等可在超時輪班工作時生產磷酸奧司他韋原料藥。我們亦就生產聘請額外人員。為於宜都基地二號的225/227車間落成前為增加我們的磷酸奧司他韋產能，我們亦利用母公司一條生產線，並就生產磷酸奧司他韋作出改裝，因為我們當時的生產線無法輕易被改裝用以生產磷酸奧司他韋原料藥。當225/227車間落成後，我們已停止使用自母公司借來的生產線，當時225/227車間已成為我們生產磷酸奧司他韋原料藥的主要設施。於2009年，我們於達成中國政府下達的磷酸奧司他韋任務時並無暫停生產其他產品。於2009年，中國政府下達的磷酸奧司他韋任務並無對我們其他產品的生產水平造成重大不利影響。

鑒於上述，我們就成功完成中國政府有關磷酸奧司他韋的緊急訂單獲中國政府寄發表揚信，進一步鞏固我們作為該產品的政府指定供應商地位。我們相信，2009年的經驗已展示我們回應中國政府有關磷酸奧司他韋緊急訂單的能力。具體來說，我們能夠管理內部生產、品質保證及管理資源以應付中國政府於2009年的需求。我們現有三名副總經理均於2009年我們順利完成中國政府的磷酸奧司他韋訂單時加入本公司。我們可利用過往成功的經驗應對中國政府的類似需求。此外，自2009年起，我們生產人員的人數持續增加，我們的管理效能亦逐步獲得改善。因此，我們相信，我們有能力及經驗滿足中國政府未來類似的要求（如有）。

我們並無與中國政府訂立任何有關我們作為磷酸奧司他韋指定供應商的角色的長期協議。因此，如有任何磷酸奧司他韋的緊急訂單要求我們延遲生產我們其他產品，中國政府將不會就該等延遲向我們作出賠償。

我們於宜都基地二號地的原料藥生產設施是我們的磷酸奧司他韋原料藥生產工廠。宜都基地二號地的226車間及225/227車間分別於2005年及2009年興建。考慮到我們作為中國政府指定磷酸奧司他韋供應商的角色及我們磷酸奧司他韋產品的潛在增長（我們產品的公眾知名度開始增加），我們興建225/227車間以確保我們具備足夠的能力應付中國政府及公共醫院未來的要求。考慮到我們生產設施現時的能力，我們於該等設施維持足夠超額產能，以防收到中國政府對磷酸奧司他韋原料藥的緊急需求。請參閱「生產－生產設施－宜都基地二號地」。

於2012年、2013年及2014年各年以及截至2015年6月30日止六個月，宜都基地二號地磷酸奧司他韋生產線的折舊開支及維護費用分別為約人民幣4,475,000元、人民幣4,586,000元、人民幣4,690,000元及人民幣2,228,000元。

根據我們於2009年的經驗，我們維持我們認為就生產磷酸奧司他韋而言合理水平的原材料（計及自中國政府收到緊急訂單的可能性）。我們已制訂內部政策，即持有的庫存原材料須足以生產至少400萬盒磷酸奧司他韋產品。此外，就我們其他藥品而言，我們一般維持滿足有關製成品一個月供應量的庫存。此舉使我們在必要時可於最多一個月內暫停其他產品的生產，以增加我們磷酸奧司他韋產品的生產能力，同時盡量降低對我們其他產品供應的不利影響。我們相信倘本公司自中國政府接獲與2009年數量相近的磷酸奧司他韋任務，根據我們於2009年的經驗及現時產能，該等任務不大可能對我們的業務構成重大不利影響。相反，我們相信由於中國政府下達相近數量的磷酸奧司他韋任務將提高我們自磷酸奧司他韋帶來的營業額，而不會對現時銷售及生產可威及其他產品造成不利影響，故其將對我們有利。此乃由於宜都基地二號地的磷酸奧司他韋原料藥合併產能可應付磷酸奧司他韋產品的現時需求以及中國政府提出與2009年的磷酸奧司他韋訂單數量相近的潛在要求。

誠如「財務資料－流動資產淨值－存貨」所示，我們的原材料存貨自2013年以來持續減少，主要由於政府政策確認定期使用磷酸奧司他韋。原材料自2013年起減少乃由於我們當時的磷酸奧司他韋原材料已超逾持有的原材料足以生產400萬包磷酸奧司他韋產品的內部要求。因此，該等過剩原材料被用於其後期間生產磷酸奧司他韋。

有關可威的其他資料

我們與可威顆粒劑有關的專利原本由軍科院毒物藥物研究所研發。於2006年，該等專利使用權被獨家轉讓予我們，有效期至2015年6月。於2015年5月，我們與毒物藥物研究所訂立進一步轉讓協議，相關專利的轉讓予我們直至該等專利於2026年4月到期止。

於中國銷售磷酸奧司他韋的主要競爭對手為一間就我們所知由磷酸奧司他韋許可方經營的集團公司屬下的公司。磷酸奧司他韋許可方及另一間位於上海的製藥公司，該公司獲磷酸奧司他韋許可在中國生產及銷售磷酸奧司他韋產品。請參閱「行業概覽－中國的感染性疾病－中國的流行性感冒－中國的磷酸奧司他韋產品市場」。

展望未來，儘管我們繼續努力擴大產品組合及收益基礎的多樣性，我們相信可威將繼續是我們的主導產品及營業額主要貢獻者之一。特別是，我們相信可威顆粒劑將是未來我們收益進一步增長的主要動力。

其他抗病毒產品

第161頁的圖表載列我們目前的其他抗病毒產品概要。

我們計劃通過囊括治療丙型肝炎病毒感染的產品，擴大此治療領域的產品組合。就此，我們於2015年7月22日與廣東東陽光藥業訂立協議，以取得有關磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物的所有專利及專有技術的使用權。請參閱「業務－未來產品－未來抗病毒產品－未來與治療丙型肝炎病毒感染相關的產品」及「財務資料－期後事項」。

治療內分泌與代謝疾病的產品

內分泌疾病與人的內分泌系統相關。人類的「內分泌系統」是指直接向循環系統分泌激素以輸送到遠端目標器官的腺體集合。代謝疾病是指人體的異常化學反應破壞人的新陳代謝的病症。糖尿病與高尿酸血癥是屬於該治療領域的疾病。

在最後實際可行日期，我們製造及銷售兩款用作預防及治療內分泌和代謝疾病的產品，其中最重要的產品是爾同舒。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售內分泌和代謝疾病產品的營業額分別為人民幣19.4百萬元、人民幣25.5百萬元、人民幣32.5百萬元及人民幣15.9百萬元。這相當於2012年至2014年間的複合年增長率為29.4%。

我們相信內分泌和代謝疾病治療領域的產品在中國有巨大潛力，我們有意擴大該治療領域的產品類型。尤其是，我們相信我們治療糖尿病的主要產品將成為本公司未來增長的主要動力。請參閱「業務－未來產品－未來與治療內分泌與代謝類疾病相關的產品－未來與治療糖尿病相關的產品」。

爾同舒（苯溴馬隆片）



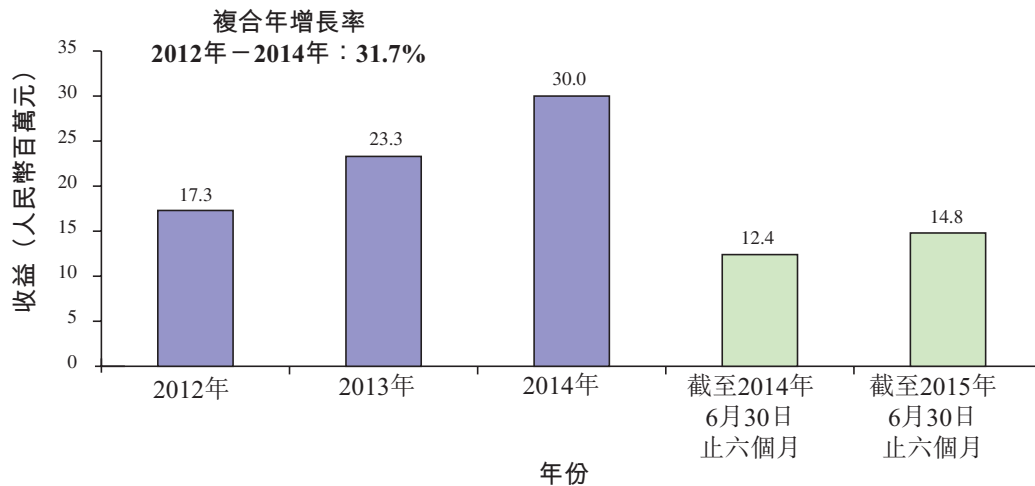
苯溴馬隆是用作治療血液中過多尿酸（高尿酸血癥）的藥品，而高尿酸往往可導致痛風。痛風的臨床症狀通常表現為急性炎症性關節炎反覆發作，往往影響人的足部和腳趾。血液中過多尿酸會發生痛風。在該等情況下，尿酸可能結晶，而晶體可能沉積於關節、腱及周圍組織，從而令關節發炎。在大腳趾根部的跖骨－趾骨關節是最常見的受影響部位之一。我們以「爾同舒」的名稱銷售苯溴馬隆片。爾同舒僅以50毫克片劑銷售。

苯溴馬隆是一種苯並咪唑衍生物，可降低血清尿酸及增加尿酸排洩量。臨床研究顯示苯溴馬隆可降低三分之一至一半血清尿酸水平。單劑實驗研究亦顯示苯溴馬隆在起效劑量具有與丙磺舒或苯磺吡唑酮相似的降低尿酸效果，但與該等藥物不同的是，苯溴馬隆可以每日一次的方式服用。

使用苯溴馬隆產品治療過多尿酸及痛風的效用獲眾多醫療機構認可。例如使用苯溴馬隆控制復發、間歇性重痛風及慢性痛風的效用獲英國風濕病學會認可。在中國，中華醫學會內分泌學分會亦已認可苯溴馬隆產品作為過多尿酸及痛風病患的有效治療。

我們在全中國銷售爾同舒，按營業額計，其為我們五大暢銷產品之一。於往績記錄期間，於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售爾同舒所產生的營業額分別為人民幣17.3百萬元、人民幣23.3百萬元、人民幣30.0百萬元及人民幣14.8百萬元，分別佔我們於各期間營業額的6.4%、7.4%、6.8%及3.9%，而2012年至2014年間的複合年增長率為31.7%。

來自銷售爾同舒所產生的營業額（2012年－2015年上半年）



根據標點信息，按市場份額計算，我們於2012年、2013年及2014年分別為中國苯溴馬隆產品市場的第三位。2014年，我們佔中國苯溴馬隆產品市場約10.4%。請參閱「行業概覽－中國的內分泌與代謝類疾病－中國的高尿酸血症－中國的苯溴馬隆產品市場」。

就生產爾同舒而言，我們僅內部生產必需的苯溴馬隆原料藥，意即我們無需就生產爾同舒依賴外部第三方供貨商，我們相信此有助提供我們在中國抗衡該市場上競爭對手的競爭優勢。

其他治療內分泌與代謝疾病產品

我們目前治療內分泌與代謝疾病的其他產品概要請參閱第161頁載列的圖表。

治療心血管疾病的產品

心血管疾病是出現在病人心臟或血管的疾病，是中國引致死亡的主要原因之一。心血管疾病的病因因疾病性質而異。然而，心血管疾病的誘因往往為血壓高（高血壓）和高血脂。

截至最後實際可行日期，我們製造及銷售7款預防及治療心血管疾病的產品，其中兩款最重要的產品為歐美寧及欣海寧。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售治療心血管疾病的產品的營業額分別為人民幣97.0百萬元、人民幣98.3百萬元、人民幣106.2百萬元及人民幣50.3百萬元，2012年至2014年間的複合年增長率為4.6%。

歐美寧（替米沙坦片）



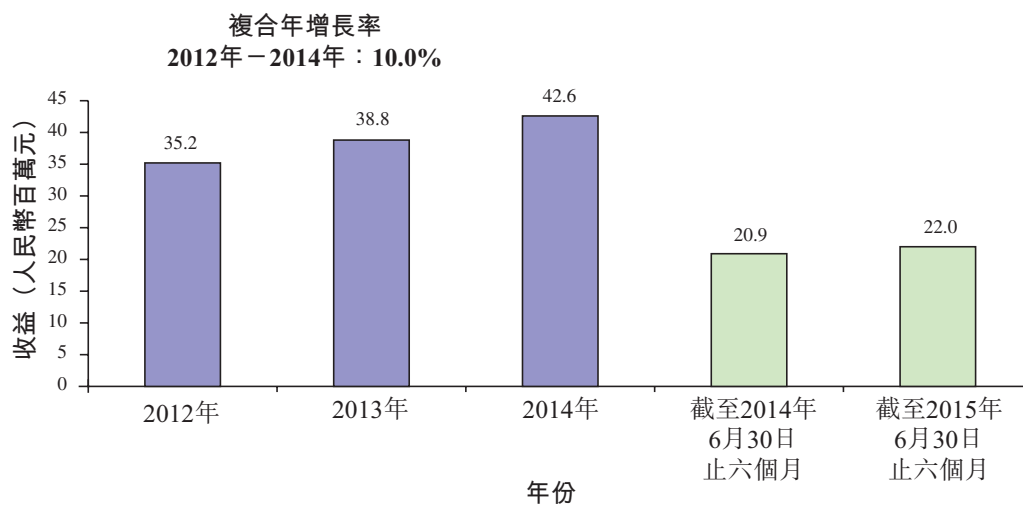
替米沙坦為血管緊張素II受體拮抗劑，用作治療及預防高血壓。在中國，我們以「歐美寧」的名稱銷售替米沙坦片。該藥物供高血壓患者使用，效用為透過鬆馳擴張血管協助降低血壓。歐美寧以40毫克片劑及80毫克片劑銷售。

一般而言，血管緊張素II受體拮抗劑(ARBs)如替米沙坦與血管緊張素II型受體(AT1)能親和結合，阻斷血管緊張素II對血管平滑肌的影響，最終降低動脈壓力。

美國高血壓學會及國際高血壓學會已認可使用血管緊張素II受體對抗劑(ARBs)作為控制高血壓的一種療法。在中國，根據中國高血壓防治指南2010，臨床試驗顯示替米沙坦能有效控制高血壓患者的血壓水平。

我們在全中國銷售歐美寧，按營業額計，其現時為我們第二大暢銷產品。於往績記錄期間，於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售歐美寧所產生的營業額分別為人民幣35.2百萬元、人民幣38.8百萬元、人民幣42.6百萬元及人民幣22.0百萬元，分別佔我們於各期間營業額的13.1%、12.3%、9.7%及5.8%，2012年至2014年間的複合年增長率為10.0%。

來自銷售歐美寧所產生的營業額 (2012年 – 2015年上半年)



根據標點信息，按市場份額計算，我們於2013年及2014年各年為中國替米沙坦產品市場的第四位。2014年，我們佔中國替米沙坦產品市場約7.0%。請參閱「行業概覽 – 中國的心血管疾病 – 中國的高血壓 – 中國的血管緊張素II受體拮抗劑產品市場」。

欣海寧 (苯磺酸氨氯地平片)



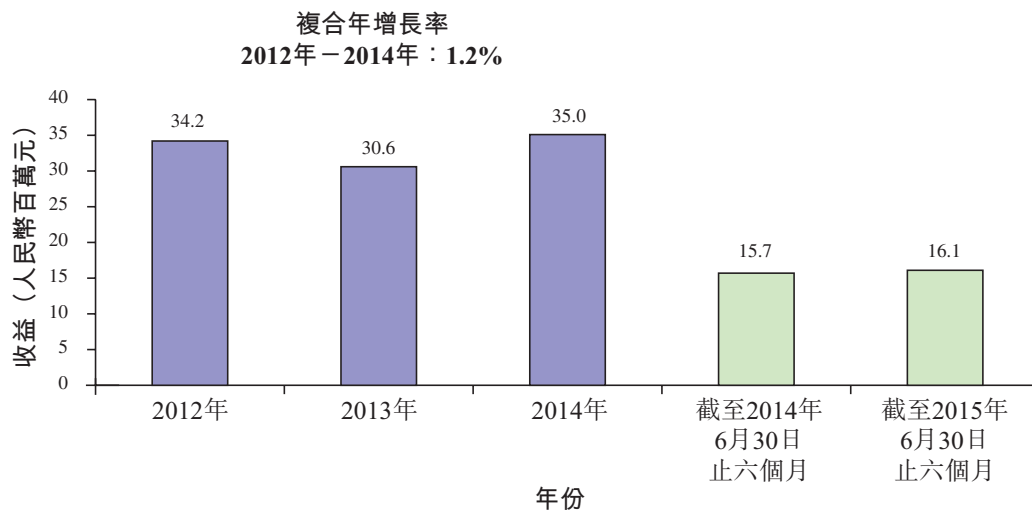
苯磺酸氨氯地平片用作治療及預防高血壓及胸痛，以及治療動脈疾病。在中國，我們以「欣海寧」的名稱銷售苯磺酸氨氯地平片。我們的欣海寧僅以5毫克片劑銷售。

該藥物供高血壓患者使用，屬於一類名為「鈣通道拮抗劑」的藥物。苯磺酸氨氯地平阻止鈣離子進入血管平滑肌細胞及心肌細胞。心肌及血管平滑肌的收縮過程依賴鈣離子透過特定離子通道從細胞外部進入到細胞內部。苯磺酸氨氯地平選擇性阻止鈣離子通過細胞膜，對血管平滑肌細胞產生更大效果。透過阻斷鈣離子進入該些管道的活動，減少血管硬化以減低血壓。

美國高血壓學會及國際高血壓學會已認可使用鈣拮抗劑作為控制高血壓的一種療法。在中國，根據中國高血壓防治指南2010，臨床試驗顯示苯磺酸氨氯地平能有效控制高血壓患者的血壓水平。

我們於全中國銷售欣海寧，按營業額計，其為我們五大暢銷產品之一。於往績記錄期間，於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售欣海寧所產生的營業額分別為人民幣34.2百萬元、人民幣30.6百萬元、人民幣35.0百萬元及人民幣16.1百萬元，分別佔我們於各期間營業額的12.7%、9.7%、7.9%及4.2%，2012年至2014年間的複合年增長率為1.2%。

來自銷售欣海寧所產生的營業額（2012年－2015年上半年）



根據標點信息，按市場份額計算，我們於2014年為中國苯磺酸氨氯地平產品市場的第六位。2014年，我們佔中國苯磺酸氨氯地平產品市場約2.3%。請參閱「行業概覽－中國的心血管疾病－中國的高血壓－中國的鈣通道拮抗劑產品市場」。

其他治療心血管疾病的產品

我們目前治療心臟疾病的其他產品概要請參閱第161頁載列的圖表。

其他產品

我們目前製造若干產品，涵蓋範圍廣泛的藥品，包括抗生素、用於治療過敏症的藥物、用於治療風濕和呼吸系統疾病的藥物等。展望未來，我們亦有意擴充消化系統疾病治療領域的產品組合，我們相信此領域將是我們未來其中一個主要治療領域。

於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售其他產品的營業額分別為人民幣139.3百萬元、人民幣117.2百萬元、人民幣102.8百萬元及人民幣44.2百萬元。

在「其他產品」分部，喜寧是我們往績記錄期間營業額的主要貢獻部份。喜寧的簡述載列如下。

我們目前其他產品概要請參閱第161頁載列的圖表。

喜寧 (鹽酸西替利嗪分散片)



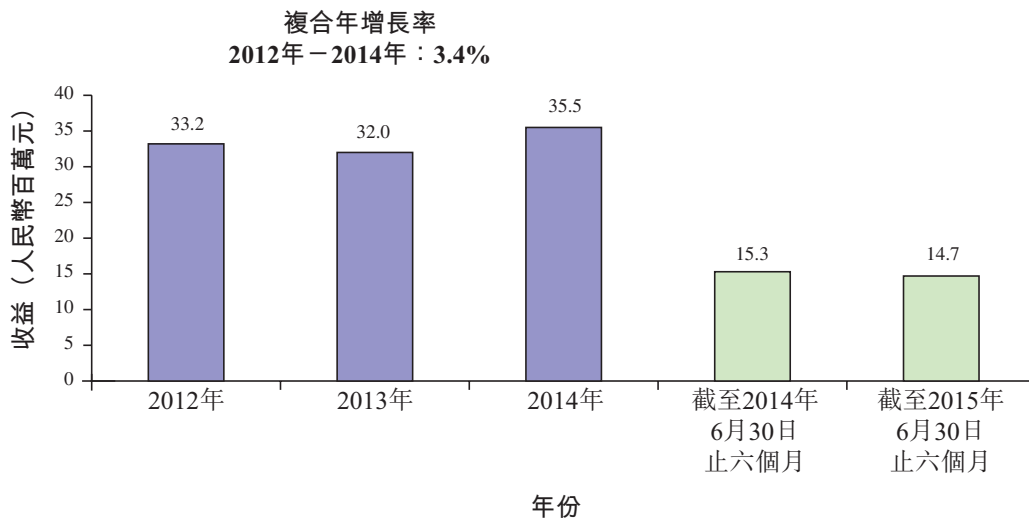
鹽酸西替利嗪為仿製藥，用作治療花粉熱、過敏症、傷風及腫脹情況。在中國，我們以「喜寧」的名稱銷售鹽酸西替利嗪分散片。喜寧僅以10毫克片劑方式銷售。

鹽酸西替利嗪為第二代抗組胺藥，透過阻隔導致相關症狀的相關受體，對於舒緩過敏症特別有效。其選擇性產生外周組胺H1受體，以減少或清除組胺（一種出現過敏反應時產生的內生性化學媒介）促成的效果。鹽酸西替利嗪為第二代H1抗組胺藥，為新型藥物，相對於中樞神經系統H1受體及膽碱能受體，較傾向選擇外周H1受體。此傾向選擇性大幅減少如嗜睡等不良效果，同時提供有效的敏感舒緩。

鹽酸西替利嗪等第二代抗組胺藥為過敏及出現噴嚏及痕癢等主要症狀的病患的建議藥物，而鹽酸西替利嗪是此領域中效力最強的藥物之一。⁴

我們在全中國銷售喜寧，按營業額計，其為我們五大暢銷產品之一。於往績記錄期間，於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售喜寧所產生的營業額分別為人民幣33.2百萬元、人民幣32.0百萬元、人民幣35.5百萬元及人民幣14.7百萬元，分別佔我們於各期間營業額的12.3%、10.1%、8.1%及3.8%，2012年至2014年間的複合年增長率為3.4%。

來自銷售喜寧所產生的營業額（2012年－2015年上半年）



原料藥

原料藥，又稱活性藥物原料，為製造藥物產品時所使用的成份或複合成份。患者不可以直接使用原料藥，原料藥必須先由製藥廠進一步加工方可用於治療患者。我們生產的原料藥主要供自用，一般不作商業銷售。例如，我們生產磷酸奧司他韋原料藥以製造可威膠囊及顆粒劑產品，我們生產苯溴馬隆原料藥以製造爾同舒。儘管我們的核心業務並非生產及銷售原料藥，但我們為中國及海外少數製藥公司生產及供應原料藥，包括位於阿根廷、印度、孟加拉國、南韓及巴基斯坦的製藥公司。

我們已獲得11款原料藥產品的生產許可。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們來自銷售原料藥產品的營業額分別為人民幣33.8百萬元、人民幣28.2百萬元、人民幣16.5百萬元及人民幣7.9百萬元，分別佔有關期間我們營業額的12.6%、8.9%、3.8%及2.1%。此下降趨勢反映我們有意專注於生產原料藥供自用。

⁴ 臨床診療指引：過敏性鼻炎－美國耳鼻咽喉頭頸外科學會－頭頸外科。

業 務

我們於下文載列我們目前原料藥產品的生產許可概要。

原料藥名稱	生產許可證 編號	概要資料	到期日
磷酸奧司他韋	H20061094	生產抗流感藥物的原料藥， 此乃我們主要產品可威的原料藥	2016年6月8日
苯溴馬隆	H20040347	生產治療尿酸過高和痛風藥物的 原料藥	2020年6月29日
替米沙坦	H20040804	生產治療和預防高血壓藥物的 原料藥	2020年6月29日
硫普羅寧	H20045400	生產治療肝腎失調藥物的原料藥	2020年6月29日
鹽酸伐昔洛韋	H20057313	生產治療冷瘡、水痘和疱疹的 抗病毒藥物的原料藥	2020年6月29日
蘭索拉唑	H20059733	生產減少胃酸分泌藥物的原料藥	2020年11月23日
苯磺酸左旋 氨氯地平	H20059853	生產治療和預防高血壓藥物的 原料藥	2020年11月23日
嗎替麥考酚酯	H20083209	生產治療器官排斥藥物的原料藥 (免疫抑制素的一種)	2018年3月17日
齊多夫定	H20123391	生產抗病毒藥物的原料藥， 尤其是用於治療人類免疫力 缺陷病毒	2017年12月10日
福多司坦	H20130123	生產治療呼吸疾病藥物的原料藥	2018年10月23日
甲硝唑	H42022250	生產抗真菌藥物的原料藥	2020年6月29日

業 務

所有在中國製造並銷售的現有產品（原料藥除外）

產品中活性成份 (通用名)	生產許可證 編號	產品劑型	概要	是否國家 醫療保險 目錄內的 產品？	是否國家 基本藥物 目錄內的 產品？	到期日
<i>抗病毒產品</i>						
磷酸奧司他韋	H20065415	75毫克膠囊劑	抗流感藥物	是	否	2016年6月8日
	H20080763	15毫克顆粒劑		否	否	2018年11月25日
	H20093721	25毫克顆粒劑		否	否	2019年6月23日
更昔洛韋	H20067757	0.25克注射劑	注射液劑型的一般抗病毒藥物	是	否	2016年8月9日
鹽酸伐昔洛韋	H20083437	0.3克片劑	治療冷瘡水痘及疱疹的 抗病毒藥物	是	否	2018年5月21日
泛昔洛韋片	H20094056	0.25克片劑	一般抗病毒藥物	是	否	2019年11月5日
苦參素	H20080045	0.1克分散片	治療乙肝病毒的抗病毒藥物	否	否	2018年2月21日
<i>治療內分泌與代謝類疾病產品</i>						
苯溴馬隆	H20040348	50毫克片劑	治療高尿酸痛風藥物	是	否	2020年6月29日
格列吡嗪	H20055104	5毫克膠囊	治療2型糖尿病藥物	是	是	2020年6月29日
<i>治療心血管疾病產品</i>						
替沙米坦	H20040805	40毫克片劑	治療和預防高血壓藥物	是	否	2020年6月29日
	H20050934	80毫克片劑		是	否	2020年6月29日
苯磺酸氨氯地平	H20066843	5毫克片劑	治療和預防高血壓藥物	是	是	2016年7月5日

業 務

產品中活性成份 (通用名)	生產許可證 編號	產品劑型	概要	是否國家 醫療保險 目錄內的 產品?	是否國家 基本藥物 目錄內的 產品?	到期日
辛伐他汀	H20056875	10毫克片劑	治療高膽固醇及動脈相關病症藥物	是	是	2020年6月29日
	H20056876	20毫克片劑		是	是	2020年6月29日
賴諾普利	H20065066	10毫克片劑	治療高血壓藥物	是	否	2016年5月12日
奧扎格雷鈉	H20084128	注射劑	治療血栓藥物	是	否	2018年9月11日
<i>其他產品</i>						
鹽酸西替利嗪	H20040308	10毫克分散片	治療過敏症藥物	是	否	2020年6月29日
阿奇霉素	H20054869	0.25克膠囊	抗生素	是	是	2020年6月29日
	H20057591	0.1克乾混懸劑		否	否	2020年6月29日
	H20057924	0.25克分散片		是	否	2020年6月29日
	H20093665	0.25克注射劑		是	否	2019年5月30日
克拉霉素	H20046345	0.25克片劑	抗生素	是	是	2020年6月29日
	H20066047	0.25克分散片		是	否	2016年6月16日
羅紅霉素	H20055703	0.15克片劑	抗生素	是	否	2020年6月29日
氟康唑	H20045719	50毫克膠囊	抗真菌藥物	是	是	2020年6月29日
奧沙普秦	H20058705	0.2克片劑	治療風濕藥物	否	否	2020年9月23日
嗎替麥考酚酯	H20083548	0.5克注射劑	治療器官排斥(一種免疫抑制素) 藥物	否	否	2018年6月5日
福多司坦	H20130122	0.2克片劑	治療呼吸道疾病藥物	否	否	2018年10月23日

業 務

產品中活性成份 (通用名)	生產許可證 編號	產品劑型	概要	是否國家 醫療保險 目錄內的 產品？	是否國家 基本藥物 目錄內的 產品？	到期日
磷酸苯丙哌林	H20044667	20毫克顆粒劑	治療呼吸道疾病藥物	否	否	2020年6月29日
乳酸左氧氟沙星	H20046711	0.1克片劑	廣增抗生素	是	否	2020年6月29日
鹽酸環丙沙星	H20058144	0.25克片劑	廣增抗生素	是	是	2020年6月29日
蘭索拉唑	H20093957	15毫克片劑	減少胃酸分泌藥物	是	否	2019年9月22日
法莫替丁	H20053266	20毫克膠囊	治療和預防胃腸道潰瘍藥物	是	是	2020年6月29日

在中國製造並銷售的產品總數（原料藥除外）：33

未來產品

本集團計劃於未來提供更多元化的產品組合，目標是透過不同主要治療領域的不同產品分攤收益。董事相信，中國的製藥工業仍是一個不斷增長的行業，尤其是董事相信，中國在抗病毒產品、治療內分泌及代謝類疾病產品、治療消化疾病產品市場具有增長潛力。

在抗病毒治療領域方面，我們有意擴展產品類型以覆蓋治療丙肝病毒產品。根據標點信息提供的資料，2014年，中國治療丙型肝炎的抗病毒產品的醫藥市場規模為人民幣3,542百萬元。標點信息指出，由於正在開發的若干新一代抗丙型肝炎病毒藥物將大幅提升治療丙型肝炎感染的效果，該等藥物將推動中國抗丙型肝炎病毒藥品市場快速增長。我們計劃開發針對丙肝病毒的抗病毒藥物，充分把握市場增長的先機。

在內分泌與代謝類疾病治療領域方面，我們集中於治療糖尿病的產品。根據世界糖尿病聯盟，於2013年，中國有98.4百萬人口身患糖尿病。世界糖尿病聯盟預測到了2035年，此數字將增至142.7百萬人口。根據標點信息，中國有關治療糖尿病產品的醫藥市場規模（按零售價計算，不包括傳統中藥產品）由2010年的人民幣17,021百萬元增至2014年的人民幣31,630百萬元，複合年增長率為16.8%。標點信息預測到了2019年，中國有關治療糖尿病產品的醫藥市場規模（按零售價計算，不包括傳統中藥產品）將增至約人民幣59,400百萬元，2014年至2019年的複合年增長率為13.4%。我們計劃開發治療糖尿病的第二及第三代胰島素產品，充分把握該快速成長市場。

在消化系統疾病治療領域方面，我們有意集中於治療胃潰瘍的產品，特別是屬於「質子泵抑製劑」(PPI)系列的藥品。根據標點信息，中國質子泵抑製藥(PPI)產品的市場規模由2010年的人民幣10,660百萬元增至2014年的人民幣21,833百萬元，複合年增長率為19.6%。標點信息預測到了2019年，中國有關質子泵抑製劑(PPI)產品的醫藥市場規模將增至約人民幣43,800百萬元，2014年至2019年的複合年增長率為15.0%。同樣地，面對市場的快速成長，我們計劃於未來數年投放若干質子泵抑製藥(PPI)產品，充分把握中國的增長。

除了現正開發（或有權開發）的產品外，我們亦計劃通過兩種額外途徑進一步拓寬產品組合：(i)根據戰略合作協議收購新產品專利；及(ii)向第三方策略性收購或經其特許授權新產品。

下文載列的主要產品目前仍處於籌備，於最後實際可行日期，我們擁有處於不同開發階段的主要產品共18種。

未來抗病毒產品

未來與治療丙型肝炎病毒感染相關的產品

病毒性肝炎乃指人體肝臟因受到病毒感染而導致的炎症。丙型肝炎即由丙型肝炎病毒（丙肝病毒，HCV）感染引起，丙肝病毒最直接地通過表皮層大面積或不斷接觸受感染的血液傳播。大部份的丙肝病毒感染者可能因並未出現臨床病症而不知已經感染，然而，受感染者可能向他人傳播疾病，並於感染後數十年後仍存在慢性肝病或其他丙肝相關慢性疾病的風險。

如本招股章程中「行業概覽」一節所述，根據標點信息，中國有關丙型肝炎的抗病毒醫藥產品的市場可能急速增長。為此，我們已與廣東東陽光藥業訂立協議，據此，我們已獲得使用磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物所有相關專有技術及專利的權利以及待取得相關政府批准後在全球生產及銷售的權利，代價為人民幣700百萬元。人民幣700百萬元的代價包括首筆付款人民幣250百萬元和八筆總額為人民幣450百萬元的分期付款於磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物各開發或審批階段付款。主要分期付款包括首個病人的三期臨床試驗展開、收到國家食品藥品監督管理總局就以本公司名義申請引進藥物發出的受理通知、獲授新藥證書及本公司獲授生產許可。本公司無應付給廣東東陽光藥業的特許使用費。截至最後實際可行日期，已就本協議支給予廣東東陽光藥業的代價金額為人民幣290百萬元。預期截至2017年12月31日止三個年度及此後引致的金額分別為人民幣460百萬元及人民幣240百萬元。首筆付款人民幣250百萬元已由來自首次公開發售前投資的所得款項撥付資金。我們計劃利用營運資本籌集資金支付代價結餘。本公司計劃根據相關法律法規（包括國家食品藥品監督管理總局的任何指引或反饋）取得政府批准及許可。本公司現時目標為於2019年或之前取得磷酸依米他韋所需的批准及許可，以便本公司可於2019年展開此產品的商業引進。本公司預期將於2020年及其後取得後續直接抗病毒化合物所需的批准及許可。磷酸依米他韋的描述載列如下。有關該協議的其他資料，請參閱「財務資料－期後事項」。

下表載列我們用於治療丙型肝炎注射劑相關的未來產品：

產品名稱	現處 開發階段	目標 投放年份 (附註1)	概述
磷酸依米他韋	準備提交二期 及三期臨床 試驗	2019年	<p>磷酸依米他韋是一種NS5A抑製劑。儘管NS5A的準確功能未明，普遍相信其是調節丙肝病毒RNA複製及感染病毒增生的關鍵分子。NS5A抑製劑，如磷酸依米他韋，乃有意直接或間接地阻斷NS5A定位，進而阻斷病毒複製及增生。</p> <p>預計磷酸依米他韋將成為國家1.1類新藥及我們相信其為首款由中國公司自主開發的直接抗丙型肝炎病毒藥物。</p>

附註1： 估計投放的目標年份反映我們目前對預期可商業投放該產品中國市場的年度的估計。然而，可投放該產品的年度視乎多項因素，包括完成相關臨床試驗（如適用）及獲取所有必需的政府批准。

我們相信，磷酸依米他韋將成為我們未來業務增長的重要驅動力。尤其是如上文所述，中國丙型肝炎產品的市場不斷增長，磷酸依米他韋將使我們得以全力把握這一增長中的市場。

未來與治療內分泌與代謝類疾病相關的產品

未來與治療糖尿病相關的產品

糖尿病是一種代謝失調疾病，因其特徵是胰島素抵抗或完全／相對缺乏胰島素，而導致的血中葡萄糖高（高血糖）。高血糖症是對糖尿病無法控制的常見後果，持續高血糖可能對患者的身體系統造成嚴重損害。

中國正經歷第二代胰島素產品（如重組人胰島素）及第三代胰島素產品（如甘精胰島素及門冬胰島素）市場的穩定增長。根據標點信息，中國第二代胰島素產品的市場規模由2010年的人民幣4,367百萬元增至2014年的人民幣7,209百萬元，複合年增長率為13.4%。中國第三代胰島素產品的市場規模由2010年的人民幣3,358百萬元增至2014年的人民幣8,648百萬元，複合年增長率為26.7%。

我們計劃充分把握對治療糖尿病產品的需求增長。我們希望成為一家在中國擁有齊全抗糖尿病藥產品組合的製藥企業，其中包括重組人胰島素、甘精胰島素及門冬胰島素。我們擬將這三種不同類型的胰島素原料藥開發為六種胰島素制劑，覆蓋速效、短效、中效、長效及預混胰島素產品，並計劃於2017年至2020年投放進入中國市場。此外，鑑於我們使用的是三種不同胰島素原料藥的統一生產技術平台，我們相信這將簡化胰島素生產過程，有利於擴充生產及控制成本。我們相信，我們的胰島素類產品組合有助於我們向中國的糖尿病患者提供全面的治療選擇，以及在快速增長的市場中佔據有利地位並成功培育新的利潤增長點。

我們用於治療糖尿病的主要產品線產品概況載述如下：

產品名稱	現處開發階段	預計推出 目標年份 (附註1)	概述
阿格列汀二 甲雙胍複方	準備開始 臨床試驗	不適用	阿格列汀二甲雙胍複方乃配合食療及運動使用以改善2型成人糖尿病患者的血糖控制的處方藥。阿格列汀為選擇性口服的二肽基肽4(DPP-4)酶活性阻斷劑。二甲雙胍為改善2型糖尿病患者糖耐量的降糖劑，能減低基礎和餐後的血漿葡萄糖水平。

產品名稱	現處開發階段	預計推出 目標年份 (附註1)	概述
重組人胰島素			
重組人胰島素透過基因工程獲得與由胰腺中的β細胞產生的胰島素序列，結構與功能一致的重組蛋白，是糖尿病患者控制高血糖的第二代胰島素產品。我們正開發三種不同的重組人胰島素製劑，其時效強度不一。			
重組人胰島素	已完成一期臨床試驗，目前正進行三期臨床試驗	2017年	常規重組人胰島素
		常規重組人胰島素為短效胰島素。於注射後約30分鐘內開始起效，達峰約2至3小時，效力持續3至6小時。一般於餐前使用及配合長效胰島素使用。	
		2017年／ 2018年	NPH胰島素
NPH胰島素為中效胰島素，含胰島素，魚精蛋白和鋅。在注射後的約2至4小時內開始起效，達峰約4至12小時，效力持續12至18小時。一般每日使用兩次及配合速效胰島素或短效胰島素使用。			
2017年／ 2018年	預混70/30		
預混70/30是一種預混胰島素，含70% NPH及30%重組人胰島素。在注射後的約30分鐘內開始起效，達峰約2至8小時，效力持續10至16小時。其起效較遲，但達峰較長效胰島素的更早及達峰濃度更高。			

產品名稱	現處開發階段	預計推出 目標年份 (附註1)	概述
胰島素類似物			
<p>胰島素類似物是根據自然胰島素序列進行基因改造，以產生一種起效更快或作用更平緩的胰島素。與人胰島素相比，胰島素類似物在血糖控制及耐受性方面能達到較為理想的平衡狀態。我們正發展三種胰島素類似物製劑：</p>			
甘精胰島素	驗證性臨床試驗	2018年	<p>甘精胰島素</p> <p>甘精胰島素為長效型胰島素，於注射後數小時後開始發揮作用，血漿胰島素並無明顯峰值，效力可持續24小時以上。因此，其可在一段時間內平均發揮作用，出現血糖過低的不良風險機會輕微。如需要，其通常會與速效或短效或緩慢作用的胰島素一併使用。</p>
門冬胰島素	準備開始 臨床試驗	2019年至 2020年	<p>門冬胰島素</p> <p>門冬胰島素為一種速效的胰島素，於注射後約15分鐘開始發揮作用，並於約1小時達峰，效力持續2至4小時。其一般於用餐前或後使用，並會與長效胰島素一併使用。</p>
		2019年至 2020年	<p>門冬胰島素70/30</p> <p>門冬胰島素70/30是種含70%門冬胰島素精蛋白混懸液及30%門冬胰島素的預混胰島素。其於注射後約10至20分鐘開始發揮作用，並於約1至4小時達峰，效力持續少於24小時。一般於用餐前或後使用。</p>

附註1： 預計推出年份反映我們目前對預期可商業投放該產品到中國市場的年度的估計。然而，可否推出該產品的年度視乎多項因素，包括完成相關臨床試驗（如適用）及獲取所有必需的政府批准。

我們相信，我們其中一個增長的主要優勢為多元化的胰島素產品，覆蓋第二代胰島素及第三代胰島素，此將有助我們透過分銷網絡進一步增加收益。

未來與消化系統疾病有關的產品

消化系統疾病涵蓋疾病的範圍很廣，而症狀可能影響患者的食道、胃部、肝臟、腸道、膽囊及胰腺，並通常為慢性疾病。胃酸過多是消化系統疾病的常見病徵。

就此治療領域而言，我們計劃集中於名為「質子泵抑製劑(PPI)」的產品系列，此對治療消化道潰瘍顯見效用。根據標點信息，質子泵抑製劑(PPI)產品為中國治療消化道潰瘍最常用的藥物（於2010年，質子泵抑製劑(PPI)產品佔中國治療消化道潰瘍藥物的市場的61.9%，於2014年增至74.3%）。

根據標點信息，中國質子泵抑製藥(PPI)產品的市場規模由2010年的人民幣10,660百萬元增至2014年的人民幣21,833百萬元，複合年增長率為19.6%。標點信息預測到了2019年，中國有關質子泵抑製藥(PPI)產品的醫藥市場規模將增至約人民幣43,800百萬元，2014年至2019年的複合年增長率為15.0%。

我們產品線上的質子泵抑製藥(PPI)產品概述如下。

產品名稱	現處開發階段	目標投放年份	概述
------	--------	--------	----

(附註1)

質子泵抑製藥(PPIs)

質子泵抑製藥為一類主要效用為可有效並持久減少胃酸的藥物，廣泛應用於治療胃酸倒流(GERD)、食道侵蝕、十二指腸潰瘍及分泌失調等症狀。

業 務

產品名稱	現處開發階段	目標投放年份 (附註1)	概述
注射用蘭索拉唑	由於國家食品藥品監督管理總局採取的新措施，藥品申請已於2015年11月撤回。我們預期將於2016年下半年重新提交申請。	2017年	蘭索拉唑為第一代的質子泵抑製藥，經驗証可在患者無法使用口服蘭索拉唑時，作為短期治療各種食道侵蝕的替代藥物。
注射用埃索美拉唑鈉	待批准上市	2016年	埃索美拉唑鈉為第二代的質子泵抑製藥，經驗証可在無法或不適用口服埃索美拉唑鈉時，短期治療成人及大於一個月的小兒患者因胃酸倒流所引起的食道侵蝕等疾病。
注射用泮托拉唑鈉	待批准上市	2019年	泮托拉唑鈉為第一代的質子泵抑製藥，經驗証可在無法或不適用口服泮托拉唑鈉，短期治療具有相關食道侵蝕及艾氏綜合症等病史的胃酸倒流。
注射用雷貝拉唑鈉	待提交上市申請	不適用	雷貝拉唑鈉為第二代的質子泵抑製藥，經驗証可在無法或不適用口服雷貝拉唑鈉時，治療消化系統及食道潰瘍、胃酸倒流及食道侵蝕。

附註1： 預計推出年份反映我們目前對預期可商業投放該產品到中國市場的年度的估計。然而，可否推出該產品的年度視乎多項因素，包括完成相關臨床試驗（如適用）及獲取所有必需的政府批准。

其他未來產品

我們其他產品線上計劃於2020年及之後推出的主要產品載列如下。

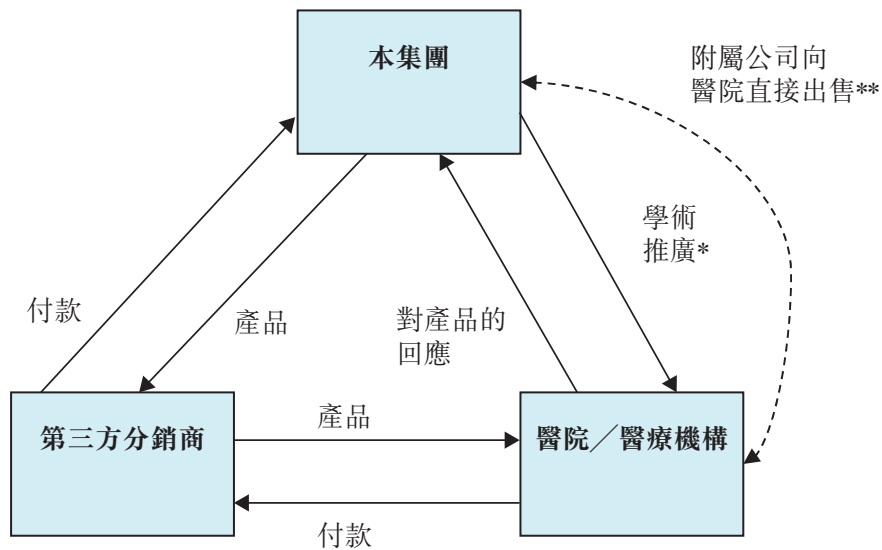
產品名稱	現處開發階段	治療領域	概述
尼美舒利分散片	待批准上市	肌肉－骨骼系統	用於治療關節炎的藥物，亦用於治療劇烈疼痛及炎症。
西洛他唑片	待批准上市	血液和造血器官	血管擴張作用及抗血小板功能。
枸橼酸托法替布片	驗證性臨床試驗申請	肌肉－骨骼系統	治療關節炎的藥物。
阿齊沙坦酯片	驗證性臨床試驗申請	心血管系統	治療高血壓的藥物。
注射用奧氮平	驗證性臨床試驗申請	中樞神經系統	治療精神分裂及躁鬱症的藥物。
奧氮平乾混懸劑	驗證性臨床試驗申請	中樞神經系統	治療精神分裂及躁鬱症的藥物。

隨着未來產品具備強勁市場，尤其是擴張產品組合以覆蓋治療丙型肝炎病毒感染、糖尿病及消化系統疾病的產品，我們相信不僅可拓寬收入來源，亦有利於我們把握我們主要治療領域的增長潛力。

銷售、營銷及分銷

我們基於兩大中心策略為我們的產品創造需求：學術推廣及加強及優化分銷網絡。於2015年6月30日，本集團有179名僱員從事銷售、營銷及分銷活動，並擁有1,594名為第三方分銷商。我們的GSP認證第三方分銷商遍佈全中國，使我們得以加深市場滲透，並將業務覆蓋面拓展在全中國的醫院及其他醫療機構。我們相信有關方法能以有效的方式令銷售、營銷及分銷資源得到最有效的分配。

下表列示我們、第三方分銷商、醫院及其他醫療機構以及我們產品的最終用戶之間的一般關係。



* 我們於往績記錄期間的大部份學術推廣活動均涉及可威。

** 於往績記錄期間，我們的全資附屬公司宜昌東陽光醫藥向醫院/醫療機構直接出售少量產品。

我們的銷售額主要通過向擁有中國GSP認證的第三方分銷商作出之直接銷售產生。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們對中國客戶的營業額分別為人民幣248.9百萬元、人民幣304.7百萬元、人民幣440.7百萬元及人民幣382.8百萬元，分別佔相關期間的營業額約92.4%、96.3%、100.0%及100.0%。我們的營業額剩餘部份來自對海外客戶的原料藥銷售。請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－於中國以外地區的銷售」。

於往績記錄期間，我們概無：(i)接獲客戶對我們產品作出的任何重大投訴；及(ii)就我們的產品進行重大產品召回。

我們的營銷部門負責制定我們的整體銷售及營銷策略。營銷部門通過對我們的產品的競爭性定位研究和分析制定我們各產品的營銷策略，並協調其他各部門參與我們的營銷及推廣活動。此外，我們的營銷部門負責制定未來產品的營銷策略（包括市場調研及策劃）、營銷資源分配及制定定價策略。展望將來，隨着產品組合擴充，我們有意增加營銷人員的人數，包括為主要產品（例如可威）設立專家團隊。我們相信，通過集中和調整我們的方針，可使我們藉助學術推廣活動及專業的營銷手段實施整體品牌策略。

學術推廣

一般而言，學術推廣指對醫療機構的醫生及其他醫療從業人員進行的宣傳活動，透過活動向彼等講解我們的產品，並同時獲取彼等對我們及競爭對手產品的反饋。我們認為有關活動為一種雙向交流，可讓我們向醫院管理層、醫生及其他醫療從業人員講解我們產品的優勢及用法，並同時讓我們得以了解彼等對我們以至其他類似產品的顧慮。我們亦希望了解，與其他產品相比我們產品對治療及預防相關疾病或症狀的成效，以及向彼等展示就相關疾病及症狀採用我們產品的理由。我們相信，學術推廣活動可提升我們產品組合在掌握對患者採用何種藥物最終決定權的醫生及其他醫療從業人員間的知名度。透過增加我們產品在醫生及其他醫療從業人員間的曝光率，我們相信此舉最終可讓更多患者使用我們的產品，從而加強我們品牌於普羅大眾間的知名度。我們目前並未為旗下產品的營銷或推廣而使用或運用任何第三方推廣商。

我們目前的學術推廣側重於我們的主要產品可威，尤其是可威顆粒劑。我們自行製作多套新穎的幻燈片和作推廣用途的視頻，用以向醫生和其他醫護人員展示磷酸奧司他韋在治療和預防流感方面的裨益（其中尤以治療流感的療效為然）。該等推廣活動也會宣傳有關流感的歷史和性質、爆發流感的危險性、流感的症狀和流感染病高危人群的資料。

我們亦贊助中國不同學術研討會，以進一步宣傳本公司及我們的品牌。作為可威顆粒劑學術推廣活動的一部份，於2014年，我們參與（其中包括）第一屆粵港澳呼吸論壇暨廣東省流感規範化診治學術直通車啟動會、中南地區第十屆醫院藥學學術會議及2014年全國兒科年會。我們相信參與該等會議是營銷活動的重要一環，可提高對我們的品牌認知，以直接有效的方式向醫生及醫療從業人員宣傳產品，並提供機會進一步與主要醫療機構及相關學術機構建立關係。

我們有意增加其他產品的學術推廣活動，計劃增加爾同舒，在各省份主要城市大型醫院的營銷活動。我們相信爾同舒於中國具增長潛力。

我們為從事銷售、營銷及分銷的僱員提供定期培訓，確保彼等獲得有關我們最新產品組合的最新資料。我們亦設有過往銷售、營銷及推廣活動的記錄，讓我們可定期檢視於前述範疇的表現。我們的記錄讓我們可整合來自醫生及醫療從業人員就我們產品作出的反饋並歸檔，並可同時確保我們不會對個別醫療機構投放過多銷售及營銷資源。

為激勵負責銷售的僱員，我們對從事銷售、營銷及分銷活動的僱員實施激勵計劃。我們評估各僱員於各主要範疇的表現及對我們產品的認識，而有關僱員的薪酬中有一部份與其表現掛鈎。我們亦會為僱員提供持續進修及培訓課程，內容有關中國醫藥市場的不同方面以及我們產品如何在各自市場中定位。

我們的營銷員工亦持續關注《國家醫療保險藥品目錄》、《國家基本藥物目錄》以及各《省級醫療保險藥品目錄》，確保本集團得悉該等目錄及清單的最新變動。我們相信，此舉有助我們負責銷售和營銷的員工知悉該等目錄及清單的最新變動，讓彼等可相應更新與醫生及其他醫療從業人員的研討及推廣活動。

展望未來，由於我們的產品組合不斷加強，我們計劃將學術推廣的範圍擴大至包括新產品。我們認為，學術推廣在營銷策略中佔重要一環。我們尤其相信，在提高產品的知名度和對有關產品的認識的同時，亦能同時加強外界對相關疾病或症狀的知識，長遠而言能推動我們產品的整體需求。

集中招標程序

一般而言，根據中國法例及法規，中國縣級或以上中國政府建立的非營利醫院採購醫藥產品，均須透過集中招標程序進行。根據該等集中招標程序，相關產品的製藥商可向主持集中招標程序的地方政府或指定機構提交標書。集中招標程序的招標清單上每種藥物根據多個因素選擇，包括競標價、產品質量、療效，以及製藥商的聲譽和業務規模。對於每個在招標清單上的藥品，每個醫院其後可選擇一間或多間對應的製藥商供應該等藥物，並向相關醫藥產品分銷商下單。於往績記錄期間，我們共參與29項投標。本公司提交的投標價並不包括將會向相關醫院或醫療機構供應的任何目標銷量。每項投標均可能涉及我們的多項產品，而我們於往績記錄期間內的投標成功率平均約為81%。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度及截至2015年6月30日止六個月，我們分別參與4項、6項、9項及10項投標，我們投標的平均成功率分別為約91%、70%、86%及79%。

我們的分銷網絡

如上所述，我們向獲GSP認證的第三方分銷商銷售我們的產品。我們所有的第三方分銷商均須根據中國法律取得藥品供應許可證及GSP證書。於2015年6月30日，我們已與中國各地共1,594名第三方分銷商建立關係。

下表載列於2015年6月30日按地區劃分的第三方分銷商數目：



如上圖所示，我們將第三方分銷商分為八個銷售大區，以便安排專職人員於各地區與分銷商建立緊密聯繫。於不同地區安排專職工作人員有助我們與相關地區的第三方分銷商建立更緊密的關係，並可就我們產品於相關地區的任何需求變動作出回應。

我們與第三方分銷商是簡單的「買方－賣方」關係。產品於出售及交付予第三方分銷商後，該等產品的風險及利益隨即轉移予該第三方分銷商。一般而言，我們的第三方分銷商為具有GSP認證的商業公司，彼等會將我們的產品轉售予：(i)醫院及其他醫療機構；或(ii)其他第三方分銷商。由於我們產品的風險及利益於出售及交付後隨即轉移至第三方分銷商，我們一般不會對第三方分銷商向其他人士轉售該等產品加以規限。請參閱「業務－我們的產品－抗病毒產品－可威(磷酸奧司他韋)－我們與磷酸奧司他韋許可方的關係」。

根據我們的標準下單程序，第三方分銷商須於有關產品付運後10天內以書面形式將產品損毀、數量不足或損壞的情況（包括實質證據）通知我們。如未有於該10天的期間內收到通知，我們將不會對已向他們付運的產品負責。

我們目前並未與第三方分銷商訂立長期分銷協議。本集團與有關第三方分銷商之間的銷售訂單乃以「每張訂單」為基準訂立。

由於我們目前並無訂立任何長期分銷協議，我們可隨時無追索權地終止與分銷商的關係。我們可以不同理由決定終止該等關係：(i)該第三方分銷商未能帶來業務；(ii)我們認為有關第三方分銷商與我們正在進行學術推廣的目標醫院、醫生及其他醫療從業人員並無足夠或持續關係；(iii)我們認為由另一名分銷商跟進目標醫院、醫生及其他醫療從業人員更為有效；(iv)有關第三方分銷商無法維持其GSP認證；(v)有關第三方分銷商已被另一名現有第三方分銷商收購或與其合併；或(vi)我們認為有關獨立第三方分銷商並無足夠財力來履行根據有關銷售訂單應負的責任。

誠如上文所述，我們並無與分銷商訂立任何長期分銷協議。因此，我們並無向分銷商授出地區上獨家分銷權，亦並無對分銷商設立任何最低採購規定。標點信息認為，由於中國藥業的分立性質，製藥廠要求其分銷商訂立長期分銷協議與否會取決於相關製藥廠的銷售模式。此外，標點信息認為，製藥廠會否向其分銷商授出任何獨家地理分銷權、向其分銷商附加最低購買要求或其他限制或控制分銷商如何轉售製藥廠的產品及任何該等情況和限制很大程度上取決於相關製藥廠採取的銷售模式，中國並無行業標準。因此，標點信息認為，上述本公司現有措施於中國藥業並非不尋常。

業 務

下表載列於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月我們網絡內的第三方分銷商數目。

	2012年	2013年	2014年	截至2015年 6月30日止 六個月
期初的第三方分銷商數目	2,155	2,348	2,190	2,062
期內新增的第三方分銷商	710	444	396	158
期內被終止關係的現有 第三方分銷商 ⁽⁵⁾	517 ⁽¹⁾	602 ⁽²⁾	524 ⁽³⁾	626 ⁽⁴⁾
增加(減少)淨額	<u>193</u>	<u>(158)</u>	<u>(128)</u>	<u>(468)</u>
期末的第三方分銷商	<u>2,348</u>	<u>2,190</u>	<u>2,062</u>	<u>1,594</u>

附註：

- (1) 於2012年終止的517名分銷商，該等分銷商於2011年合共向我們的營業額貢獻約人民幣5.9百萬元。該等517名分銷商並無對2012年的營業額作出貢獻。
- (2) 於2013年終止的602名分銷商，該等分銷商於2012年合共向我們的營業額貢獻約人民幣11.0百萬元。該等602名分銷商並無對2013年的營業額作出貢獻。
- (3) 於2014年終止的524名分銷商，該等分銷商於2013年合共向我們的營業額貢獻約人民幣10.9百萬元。該等524名分銷商並無對2014年的營業額作出貢獻。
- (4) 於2015年首六個月終止的626名分銷商，該等分銷商於2014年合共向我們的營業額貢獻約人民幣18.1百萬元。該等626名分銷商並無對2015年首六個月的營業額作出貢獻。
- (5) 與分銷商終止關係的年度乃按並無向該分銷商作出銷售之年度釐定。因此，各已終止分銷商於終止年度並無對我們的營業額作出貢獻。

於2012年及2013年，我們終止與大量第三方分銷商的關係，我們認為該等分銷商經營規模相對較小或彼等僅偶爾向我們採購少量產品。我們相信，此過程應該能使我們優化分銷網絡，因為我們不再需要為該等較小規模的分銷商投入額外銷售及市場推廣資源。此優化分銷網絡的策略乃於2014年正式制訂。自2014年起，我們執行的正式策略是減少第三方分銷商的數目及從而加強及優化分銷網絡，尤其是於截至2015年6月30日止六個月，我們決定終止與626名第三方分銷商的關係。我們得以終止該等關係，原因是並未與任何該等第三方分銷商訂立任何長期或獨家分銷協議。該策略背後的理念是我們相信，在長遠而言，本公司只應與在中國的醫藥行業內有理想往績記錄和被視為其中國相關地區的龍頭的分銷商維持分銷關係。此外，透過加強及優化分銷網絡，減少向僅購買少量產品或購買頻率少的較小型分銷商分配有關處理訂單的營銷資源，有助我們重新分配營銷資源用於其他營銷活動，如舉行更多學術推廣。在決定從分銷網絡內剔除哪個第三方分銷商之時，我們會遵從既定的程序，包括審視我們與有關分銷商過往的關係，亦會衡量有關分銷商的財力、市場聲譽、規模、與相關地區的醫院的關係、業內經驗和排名等等。我們也會考慮有關分銷商與其他藥業公司、醫院和其他醫療機構的關係，以及過往向我們所下訂單的數量。我們將繼續每年監察分銷商日後的表現，以鞏固及優化我們的銷售網絡。我們將繼續監察分銷商向我們下達的訂單數量、評估有關分銷商是否於彼等獲授的信貸期內清償賬單、評估分銷商的財務實力、市場聲譽及規模、與各地區的主要醫療機構及醫院討論及聯絡，以識別哪些分銷商為其就我們產品適用的治療範圍的主要供應商。

以上措施自2014年起已作為我們優化分銷網絡的一部分加以實施。上述我們用以監察分銷商表現的標準通常由管理層基於營銷及市場推廣團隊的反饋及評估進行定性評定（除下文所載者外）。然而，於評估分銷商的規模時，倘分銷商一年的產品採購額少於人民幣200,000元，我們一般認為該分銷商經營規模較小，我們將考慮是否應限制與該分銷商的業務關係或終止與該分銷商的關係。於評估分銷商的市場聲譽及財務實力時，倘分銷商超過兩次延遲向我們付款超過三個月，我們可能認為該分銷商未有足夠市場聲譽及財務實力，並可能要求該分銷商於交付產品前就產品付款。倘該分銷商不同意此安排，我們可能終止與該分銷商的關係。經考慮上述因素後，我們可能進一步減少分銷商數目，以進一步鞏固及優化我們的銷售網絡。

誠如上文所述，我們與分銷商僅為「買賣」關係。即使我們終止與分銷商的關係，該分銷商無權向我們退還任何未售出產品。因此，我們不會持續控制各分銷商的存貨水平，但我們的營銷員工會與主要分銷商商討，以了解其有關我們產品的存貨水平。自2015年第四季起，我們將與我們的主要分銷商按季度電話或現場會議商討，有關商討一般涉及我們產品的近期銷售狀況、任何產品的日後預期訂單及產品銷售對象。於釐定主要分銷商時，我們會將分銷商按其對營業額的貢獻以遞減方式排序。最高排序分銷商於上一年度合共對營業額作出最少80%貢獻，將會被視為我們的主要分銷商。自2015年第四季起，我們亦會監控主要分銷商異常大額的銷售訂單，且若異常大額訂單持續存在，我們將調查相關事項。倘訂單數量為該分銷商於過去12個月平均訂單數量的兩倍數量，則我們會認為該訂單為異常大額。我們就各省級委聘市場營銷人員，以按季度覆核及監察分銷商於該省份的銷售訂單。此將包括檢查有否任何異常大額銷售訂單，並要求分銷商作出載有已出售產品數量的聲明。該等聲明將會與有關分銷商的過往銷售訂單進行覆核，以評估該分銷商有否積累產品大量存貨。如下文所述，我們亦將不時與相關醫院及醫療機構的人員商討，以徵詢彼等有關我們產品的意見及對我們分銷商的意見。以上措施將有利於我們的產品可能進入並降低堵塞渠道的風險。於往績記錄期間，我們並無發現主要分銷商有任何異常大額訂單。

我們對銷售及市場推廣員工進行銷售培訓，內容有關銷售模式及有關我們就賄賂、貪污及其他不當行為的政策。我們已制定有關我們的價值、可接受的決策標準及基本行為準則的僱員及分銷商行為守則，我們亦可能會與相關僱員及／或分銷商調查事宜，以確保我們的產品並無任何銷售及分銷方面的不當行為。我們的行為守則亦包括檢舉揭發政策，鼓勵全體僱員如發現任何僱員任何不當行為時作出匯報。我們亦已設立反洗黑錢小組及相關工作小組，負責監控及監督行為守則及相關政策的執行。

請參閱「業務－內部控制及風險管理」。

我們亦不時與有關醫院及醫療機構的人員討論我們的產品，不單查詢彼等對產品的意見，亦查詢對分銷商的意見。因此，我們可取得對分銷商的獨立的反饋意見。

由於我們並不會授予分銷商使用「HEC」品牌，或允許分銷商以其他方式以本公司名義買賣，故亦減低品牌的聲譽風險。

就董事所深知，除了我們的的全資附屬公司宜昌東陽光醫藥外，概無第三方分銷商由本集團或母公司或其附屬公司的前僱員擁有或控制，且均為獨立第三方。我們相信，採用第三方分銷模式銷售我們的產品是中國製藥廠的常用模式，亦有助我們於全中國擁有足夠的醫院及醫療機構覆蓋面銷售我們的產品。我們並無與我們的分銷商訂立任何允許分銷商使用「東陽光」品牌名稱或以本公司名義進行其他交易的安排。我們亦不知悉任何分銷商意圖以本公司名義進行交易。

如上文所述，產品一經出售並交付予我們的分銷商，存貨風險即轉移至分銷商。因此，除與可威有關的銷售外，我們一般並不對分銷商將我們的產品銷售予醫院的方式設置任何條件。請參閱「業務－我們的產品－抗病毒產品－可威（磷酸奧司他韋）」。

就授予第三方分銷商的信貸期而言，我們一般提供60天信貸期，但可縮短至產品交付後30日或延長至90天。我們授予第三方分銷商的信貸額取決於一系列因素，包括：(i)與該名第三方分銷商的關係長短；(ii)該名第三方分銷商有否拖欠付款的記錄；及(iii)我們對該名第三方分銷商信譽的評估。

於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度各年以及截至2015年6月30日止六個月，我們對五大客戶的總營業額分別為人民幣35.4百萬元、人民幣38.0百萬元、人民幣74.0百萬元及人民幣107.5百萬元，分別佔相關期間我們營業額的約13.2%、12.0%、16.8%及28.1%。概無主要客戶同時為我們的供貨商，反之亦然。於上述各期間內，對我們最大客戶的銷售所產生的營業額分別為人民幣15.3百萬元、人民幣11.5百萬元、人民幣22.2百萬元及人民幣32.9百萬元，分別佔相關期間我們營業額的約5.7%、3.6%、5.0%及8.6%。就董事所深知，於往績記錄期間，所有我們的五大客戶均為獨立第三方，且據董事所知，概無擁有我們的股份超過5%的董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東於往績記錄期間在我們的五大客戶中擁有權益。

於往績記錄期間，我們並無與任何我們的五大客戶訂立任何特別安排。

管理自相蠶食及填塞分銷渠道的措施

誠如上文所述，我們已自2014年實施策略減少第三方分銷商的數目以鞏固及優化分銷網絡。透過減少網絡的分銷商數目，我們減低自相蠶食及填塞分銷渠道的風險。

此外，我們將繼續每年監察分銷商的表現（如上文所述），並由於我們並無與分銷商訂立長期分銷協議，我們可隨時與任何分銷商終止關係。因此，我們透過減少分銷網絡的分銷商，能夠管理及減低自相蠶食及填塞分銷渠道的風險。

作為鞏固及優化分銷網絡策略的一部分，當我們考慮是否與分銷商終止關係時，我們考慮的其中一個因素為是否有另一名第三方分銷商更有效地跟進有關醫院、醫生及其他醫療機構。因此，我們亦可減低自相蠶食及填塞分銷渠道的風險。自2015年第四季起，我們亦將監察分銷商訂單的大小，看是否有來自主要分銷商的任何異常大批量訂單。倘訂單數量為該分銷商於過去12個月平均訂單數量的兩倍數量，則我們會認為按季度計算，該訂單為異常大額。如有，我們將調查事件，以確定是否有自相蠶食或填塞分銷渠道的風險，或是否由於相關領域的醫院對我們的產品需求增加所致。誠如上文所述，自2015年第四季起，我們亦要求分銷商作出載有已出售產品數量的聲明。該等聲明將會與有關分銷商的過往銷售訂單進行覆核，以評估該分銷商有否積累產品大量存貨。此外，自2015年第四季起，我們將與我們的主要分銷商按季度電話或現場會議商討我們產品的近期銷售狀況、任何產品的日後預期訂單及產品銷售對象。

綜上所述，我們並不認為分銷商於往績記錄期間有填塞分銷渠道的情況。此外，於往績記錄期間，我們並不認為營業額增長乃由於填塞分銷渠道所致，原因為：

- **市場增長：**誠如本招股章程「行業概覽」一節所指出，於往績記錄期間，許多我們的主要治療範圍的增長可觀。由2012年至2014年，我們的營業額複合年增長率達到約28.0%。與此同時，中國有關抗流感產品（按零售價計算，不包括傳統中藥產品）市場由2012年至2014年的複合年增長率達到9.9%，中國有關高尿酸疾病用藥產品（按零售價計算，不包括傳統中藥產品）市場由2012年至2014年的複合年增長率達到25.7%，中國有關高血壓疾病用藥產品（按零售價計算，不包括傳統中藥產品）市場由2012年至2014年的複合年增長率達到17.3%。因此，我們主要的產品於各自的市場自然增長。此外，中國磷酸奧司他韋產品（按零售價計算）市場由2012年至2014年的複合年增長率達到106.3%。
- **分銷商數目減少：**誠如上文所述，我們已自2014年實施減少分銷商總數的政策，以鞏固及優化分銷網絡。於往績記錄期間，我們的分銷網絡淨減少561名分銷商，進一步減低填塞分銷渠道的風險。

- *更專注於學術推廣活動*：自2013年末，我們增加有關產品（尤其是可威）的學術推廣活動。我們相信此措施增加醫院及醫療機構對我們產品的需求，從而導致可威的營業額於往績記錄期間自然增長，而非因填塞分銷渠道所致。
- *流感爆發令需求增加*：誠如本招股章程「財務資料」一節所指出，因為2013年安徽、江蘇、浙江、上海和廣東等省份爆發流感，導致可威的需求自然增加，故使此產品的營業額增加。
- *有關磷酸奧司他韋產品的政府政導致需求增加*：誠如本招股章程「財務資料」一節所指出，廣東2013年5月及2014年12月而湖北於2013年5月就使用磷酸奧司他韋產品治療流感頒佈有利政策，將對磷酸奧司他韋產品的定位由儲備藥品轉變為可供臨床正常抗流感治療藥品，我們相信，此引致我們的可威產品需求自然增加，從而增加可威的營業額。請參閱「財務資料－各期經營業績比較」。

根據獨家保薦人作出的盡職審查及其與本公司的討論，獨家保薦人並不認為本公司於往績記錄期間的營業額增長乃由於塞貨所致。

於中國以外地區的銷售

於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們對中國以外地區客戶的營業額分別為人民幣20.3百萬元、人民幣11.8百萬元、人民幣211,000元及人民幣57,000元，分別佔相關期間我們營業額的約7.6%、3.7%、0.05%及0.01%。於往績記錄期間，我們向位於不同國家的醫藥公司銷售原料藥，包括阿根廷、孟加拉、印度、巴基斯坦及南韓。我們的全部海外收益均源於原料藥的營業額。我們的海外銷售額呈下降趨勢反映我們集中向中國境內客戶銷售產品的策略。

其他營銷活動

銷售及營銷人員的另一個重要職能在於與相關政府醫療衛生部門進行協商。我們會向政府部門宣傳並推介我們的產品，以維持我們的產品得以保留在省級醫療保險藥

品目錄中，或使尚未列入目錄的產品得以納入相關省級醫療保險藥品目錄的更新或修訂中。此外，我們的銷售及營銷員工會與有關地方政府醫療衛生部門保持溝通，以了解有關醫療及相關事宜的最新政策，使我們可快速應對該地區的任何機遇或需求。與當地相關地方政府醫療衛生部門所作的討論將向本公司總部匯報，以便集中處理。

產品定價

誠如「監管概覽」一節中所說明，醫藥產品的定價在中國曾受到嚴格監管。自2015年6月1日起，根據由國家發改委、國家衛計委、人社部、工信部、財政部、商務部及國家食品藥品監管局於2015年5月4日共同刊發的《關於印發推進藥品價格改革意見的通知》，醫藥產品（除麻醉藥及若干精神藥物外）不再受中國政府的價格管制。我們認為，由於新的監管制度允許市場因素決定產品零售價格，故長期而言對本公司有利。我們目前並無生產或銷售任何麻醉藥或精神藥物。

自2015年6月1日起，價格控制法規的變動對我們的定價政策並無即時影響，原因為我們的產品價格（並無價格控制）於2015年6月1日前已大致維持於相同水平。我們已識別之前受限於價格控制法規的該等產品，並將監察有關產品市場及參考該等產品的最新市場價格而設定價格。此將包括監察零售價格有否增加，以及我們經營的治療範圍內的產品需求有否大幅增加或減少。

於往績記錄期間（但於2015年6月1日前），我們曾有多種產品受醫藥價格監管。我們為受有關定價規例規限的產品設立數據庫，並會根據適用於各項產品的相關價格監控措施調整營銷及銷售策略。我們的部份醫藥產品獲納入《國家醫療保險藥品目錄》、《省級醫療保險藥品目錄》或《國家基本藥物目錄》，均曾受國家發改委的價格管制（國家或省級層面）。價格管制的主要形式為固定或最高零售價。國家發改委會不時發佈及更新受價格管制規限的醫藥產品名單（國家或省級層面）。受價格管制規限的醫藥產品零售價格乃根據多項因素釐定，包括有關政府機構認為合理的利潤率、產品類別、質量及生產成本，以及替代醫藥產品的價格。

於往績記錄期間（但於2015年6月1日前），儘管醫藥產品的零售價格在中國受到嚴格監管，我們銷售予第三方分銷商的產品的價格只有少量直接受監管控制。顯然，

倘一款醫藥產品的零售價格被固定或設限，將會間接影響我們向第三方分銷商、醫院及其他醫療機構銷售有關醫藥產品可收取的最高價格。因此，於往績記錄期間，我們根據一系列因素釐定售價，包括：(i)相關醫藥產品的零售價格是否固定或已設限；(ii)生產成本；(iii)毛利率；及(iv)我們對第三方分銷商利潤的估計。

請參閱「監管概覽－藥品價格」一節。

由於中國醫藥產業已就醫藥產品作出新的定價監管調整，醫藥產品（可能包括我們的產品）的零售價格可能會出現波動。然而，我們相信，將有更多市場因素可決定醫藥產品的售價，倘於生產成本上漲或我們產品（或同等產品）的需求全面增加，我們將有空間可上調部份產品售價，因此於中長期而言對我們的整體業務有利。

退貨政策

倘出現任何退貨的情況，根據我們的退貨政策，首先我們將與相關客戶／分銷商溝通以確定退貨原因（如確定是否與我們的產品的質量和數量相關）。隨後我們會檢查退回貨品以證實客戶索償是否屬實。根據本公司政策，除非我們已證實相關產品未經損壞或並無其他瑕疵，否則所有退貨將不會重新包裝。在決定重新包裝退貨之前，我們還會編製風險報告，內容包括產品性質、產品現狀、產品運輸過程以及產品自生產日期起計的天數等因素。一旦證實存在任何不利風險，根據本公司政策，我們將不會重新包裝有關退貨進行。任何損壞或瑕疵產品將被銷毀。

倘經檢查退貨後，我們認為相關客戶的索償無效，我們將與相關客戶就此進行協商。一旦與客戶存在發生糾紛或法律程序的風險，將提呈高級管理人員高級管理人員處理。於往績記錄期間，我們並未經歷任何性質重大的退貨事件，亦無進行任何一般性的產品召回，我們亦無涉及與客戶產生重大糾紛或法律程序。

如上所述，我們與分銷商是簡單的「買方－賣方」關係。因此，我們不接受分銷商由於不能向其客戶轉售我們的產品而退貨。

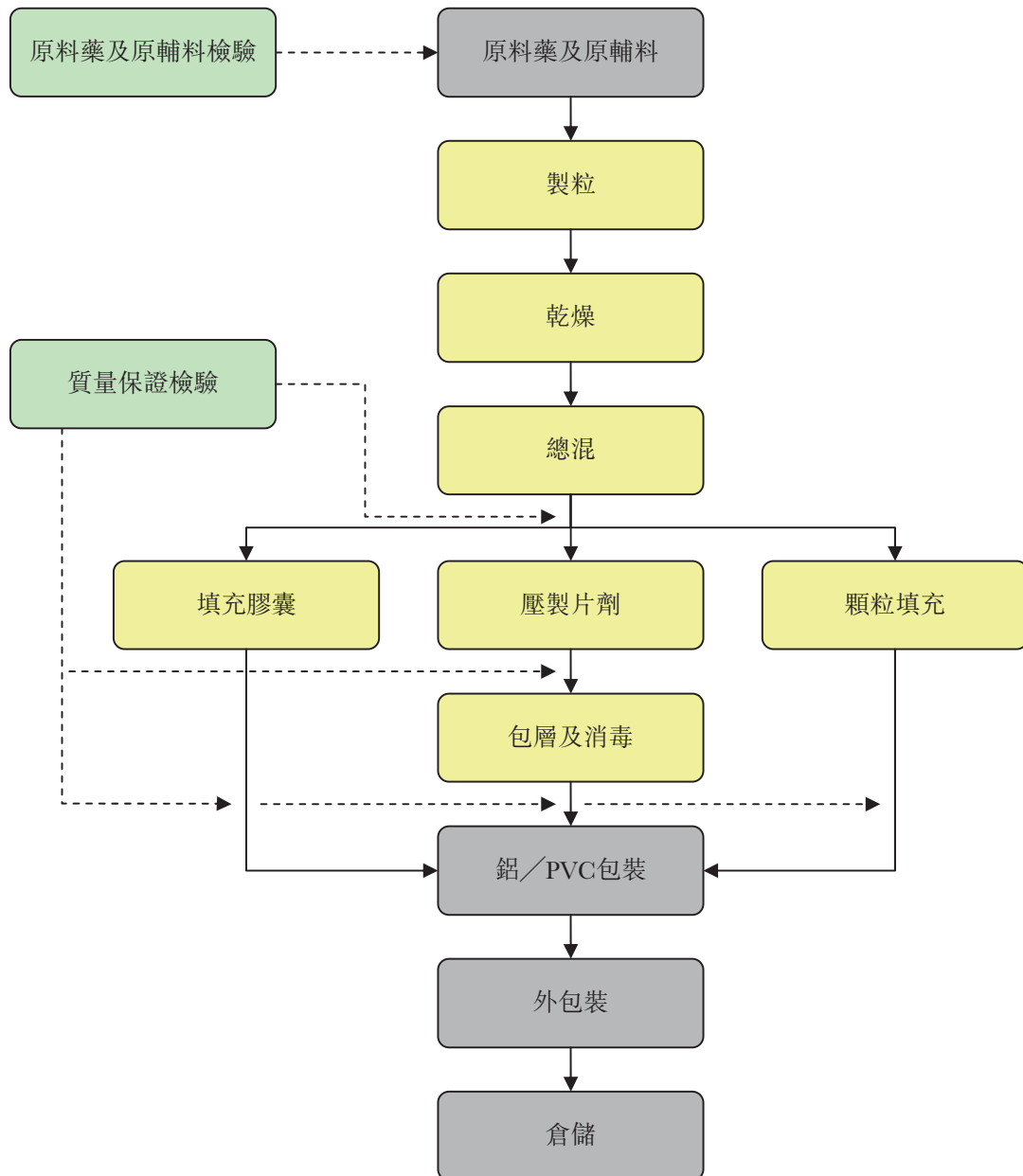
於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們客戶退回的貨品分別為人民幣735,000元、人民幣1,398,000元、人民幣2,409,000元及人民幣494,000元。

生產

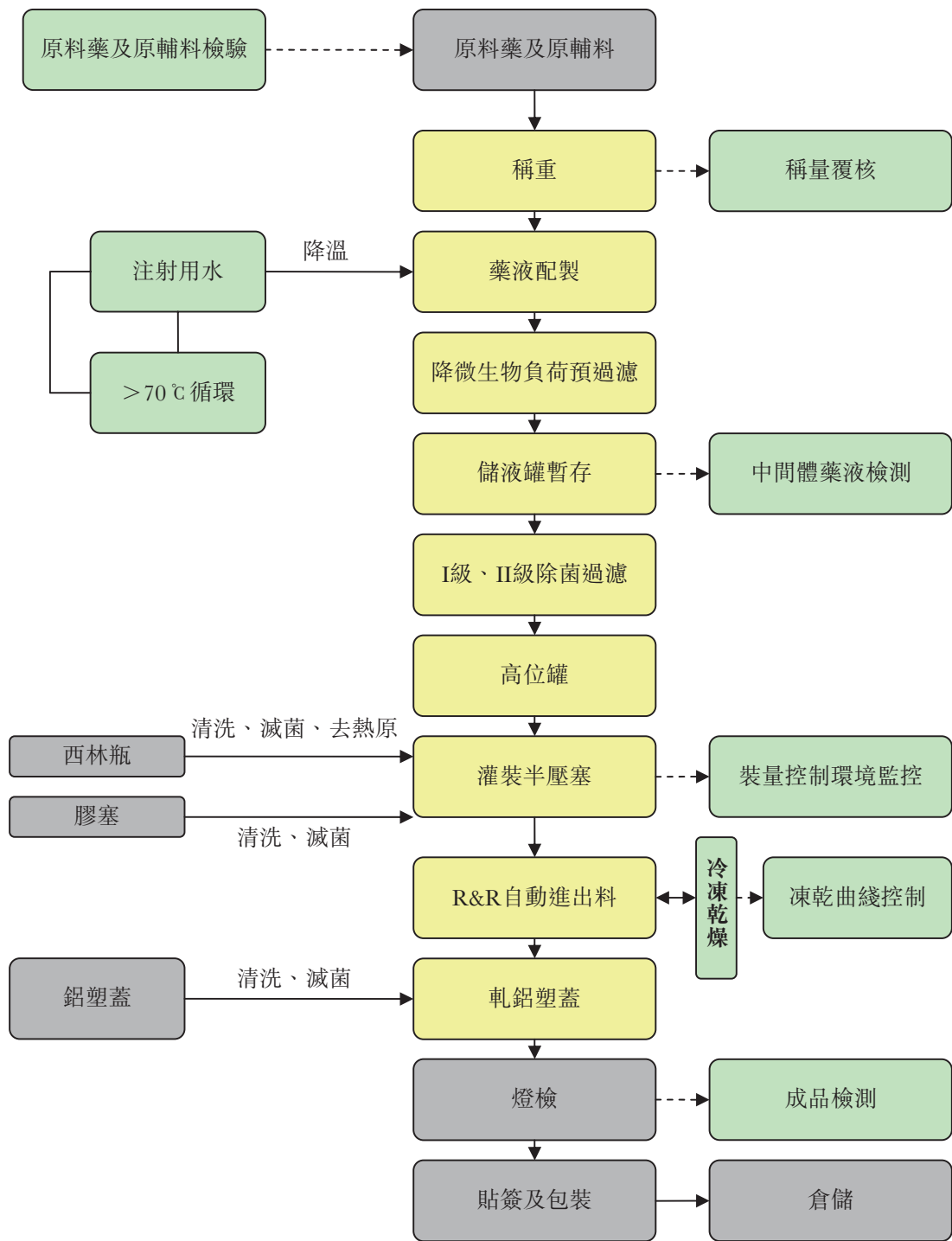
我們已就生產現有上市藥品取得GMP認證。我們所獲認證的概要載於「業務－許可證、執照及認證」。我們的中國法律顧問向我們表示，我們已取得經營所需的全部重要執照、許可證及批准。

醫藥產品

下圖所列為顆粒劑、膠囊劑及片劑的主要生產工序流程圖。本圖為生產工序的簡化流程圖，有關流程視乎醫藥產品的性質可能發生變動。然而，該流程圖已大致描述本集團五大產品（即可威、歐美寧、喜寧、欣海寧及爾同舒）的生產流程。



下圖所列為注射劑產品的主要生產工序的簡化流程圖。



我們五大產品的生產時間載於下表。

產品	生產時間 (小時)	生產的關鍵性工序
可威 (磷酸奧司他韋)	32至40小時 (每100,000包顆粒劑)	製粒 (8小時) 顆粒劑填充 (8-16小時)
	40至48小時 (每300,000個膠囊)	製粒 (8小時) 填充膠囊 (8小時)
歐美寧 (替米沙坦)	64至72小時 (每1,000,000塊片劑)	製粒 (8小時) (8-16小時) 壓片
喜寧 (鹽酸西替利嗪)	64至72小時 (每1,200,000塊片劑)	製粒 (8小時) (8-16小時) 壓片
欣海寧 (鹽酸西替利嗪)	56至64小時 (每800,000塊片劑)	製粒 (8小時) (8-16小時) 壓片
爾同舒 (苯溴馬隆)	56至64小時 (每600,000塊片劑)	製粒 (8小時) (8-16小時) 壓片

生產設施

我們的生產設施全部位於中國宜都市。我們的生產設施在六個主要生產車間，合計總樓面面積佔地約45,762平方米。有關我們的物業的進一步資料，請參閱「業務－物業」。

下表載列我們於宜都市的生產設施概要。

位置	生產車間
宜都基地一號地 (總樓面面積：21,513平方米)	口服固體製劑 (片劑、顆粒劑、膠囊) 凍乾粉注射劑 原料藥
宜都基地二號地 (總樓面面積：13,612平方米)	原料藥 (226車間) 原料藥 (225及227車間)
宜都基地三號地 (總樓面面積：10,637平方米)	胰島素 (原料藥／注射劑)
合計總樓面面積：45,762平方米	

我們擁有六個生產車間全部生產設施及生產線。我們已取得所有必要的政府批文、許可證及執照，包括為目前所生產產品的所有生產車間及生產線取得GMP認證。我們亦會進行定期檢查、修理及維護，確保我們符合GMP及相關規範。

宜都基地一號地

我們的宜都基地一號地位於宜都市濱江路38號，是我們的主要生產設施，生產我們旗下所有口服固體製劑 (即片劑、顆粒劑、膠囊劑)。

業 務

下表載列宜都基地一號地於往績記錄期間的產能、產量及使用率概要。

產品	單位	2012年			2013年			2014年			截至2015年6月30日止六個月		
		設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)(2)	實際 產量	使用率 (%)
片劑(4)	100,000片	6,000	5,088	84.8%	6,000	5,293.9	88.2%	6,000	5,209.9	86.8%	3,000	2,360	78.7%
顆粒劑(3)(4)	100,000包	800	19.4	2.4%	800	89.1	11.1%	800	323.4	40.4%	800	430	53.8%
膠囊(4)	100,000粒	3,000	710	23.7%	3,000	512.8	17.1%	3,000	465.9	15.5%	1,500	300	20.0%
凍乾粉注射劑(6)	100,000瓶	50	7.2	14.4%	50	0	0%	200	4.3	2.2%	100	0.1	0.1%
原料藥	噸	3.1	2.2	71.0%	3.1	2.3	74.2%	3.1	1.3	41.9%	1.6	1.8	112.5%(5)

附註：

- (1) 生產線的設計產能乃根據每年280個有效生產天數和每天16小時生產時間，及假設並無機械故障計算。
- (2) 截至2015年6月30日止六個月，我們假設計產能為年設計產能50%。
- (3) 於2012年及2013年，顆粒劑的使用率低下乃因顆粒劑產品的產量低下。於2014年，我們注意到顆粒劑產品的需求上升，導致顆粒劑的產量增加。因此，我們開展研發項目以檢討顆粒劑的生產方法。自2015年起，我們的顆粒劑產能提升（至每年160,000,000包的設計產能）。由於顆粒劑產能提升，我們亦購置了額外包裝機器以確保生產線按我們包裝產品的速度不會遇上瓶頸。
- (4) 我們有兩條生產線可改裝成生產片劑、顆粒劑或膠囊。為釐定設計產能，我們已假設：(a)生產線1（按每年280個有效生產天數和每天16小時生產時間）全用作生產片劑；及(b)生產線2（按每個有效生產天數16小時的生產時間）分成每年160個有效生產天數用作生產顆粒劑及每年120個有效生產天數用作生產膠囊。
- (5) 截至2015年6月30日止首六個月，原料藥的使用率超過100%，乃由於部份原料藥產品於2014年的最後一個季度仍為半成品，而原料藥直至2015年才製成為成品，因此計入2015年的實際產量。
- (6) 我們的凍乾粉注射劑產能較低是由於該產品在往績記錄期間並非我們的主要產品。然而，我們有意在若干未來注射劑產品開始商業生產後提高本生產線的使用率。

宜都基地二號地

我們的宜都基地二號地位於宜都市濱江路62號，是我們生產原料藥的生產設施，但目前較少使用。226車間可生產範圍較廣的一系列原料藥，包括磷酸奧司他韋、鹽酸伐昔洛韋、苯磺酸左旋氨氯地平、齊多夫定及蘭索拉唑。225/227車間主要生產磷酸奧司他韋原料藥。我們興建宜都基地二號地的初衷乃為了生產磷酸奧司他韋原料藥之用，特別是在2009年為了完成中國政府下達的為國家藥品儲備供應磷酸奧司他韋原料藥的任務。由於我們在往績記錄期間並無接獲中國政府類似的有關磷酸奧司他韋原料藥的緊急任務，宜都基地二號地的使用率較低。然而，從我們作為國家藥品儲備中磷酸奧司他韋的指定供應商的經驗得知，來自中央醫藥儲備基地的任務往往較緊急，而且通常涉及大量磷酸奧司他韋原料藥。因此，我們相信我們的原料藥產能需要該等剩餘產能以應付中國政府該等性質的未來任務。

下表載列宜都基地二號地於往績記錄期間的產能、產量及使用率概要。

產品	單位	截至2015年											
		2012年			2013年			2014年			6月30日止六個月		
		設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%)	設計 產能 (1)(2)	實際 產量	使用率 (%)
原料藥 (226車間)	噸	2.2	0.1	4.5%	2.2	0.2	9.1%	2.2	0.1	4.5%	1.1	0.1%	9.1%
原料藥 (225/227車間)	噸	20	0	0%	20	0.1	0.5%	20	0	0%	10	0	0%

附註：

- (1) 生產線的設計產能乃根據每年330個有效生產天數和每天24小時生產時間，及假設並無機械故障計算。
- (2) 截至2015年6月30日止六個月，我們假設計產能為年設計產能的50%。

宜都基地三號地

我們的宜都基地三號地位於宜都市陸城鎮寶塔灣邨東陽光三號地。該基地是我們生產胰島素相關產品的主要生產設施。於往績記錄期間，我們生產的胰島素原料藥只供向海外顧客出售、臨床試驗、產品檢驗及向相關政府部門註冊之用。於最後實際可行日期，我們並未取得在中國生產及銷售胰島素注射劑產品的全部必要生產許可證。

根據我們的中國法律顧問意見，我們已就向海外客戶出口胰島素原料藥取得必需出口許可。

業 務

我們擬將宜都基地三號地用作生產以重組人胰島素為基礎的產品的生產設施。我們目前預期將於2017年當我們在中國上市第一個以重組人胰島素產品同時取得在中國生產胰島素產品所有必要的生產許可證、執照、批文及證書。預期NPH胰島素及預混70/30的生產許可證將於2017/2018年期間取得。請參閱「業務－未來產品－未來與治療內分泌與代謝類疾病相關的產品－未來與治療糖尿病相關的產品」。

下表載列宜都基地三號地於往績記錄期間的產能、產量及使用率概要。

產品	單位	截至2015年											
		2012年			2013年			2014年			6月30日止六個月		
		設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%) (3)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%) (3)	設計 產能 (1)	實際 產量	使用率 (%) (3)	設計 產能 (1)/(2)	實際 產量	使用率 (%) (3)
胰島素 (原料藥)	公斤	600	4.8	0.8%	600	6.9	1.2%	600	7.8	1.3%	300	3.4	3.1%
胰島素 (瓶)	10,000瓶	500	0	0%	500	21.4	4.3%	500	26.9	5.4%	250	7.1	2.8%

附註：

- (1) 生產線的設計產能乃根據每年280個有效生產天數和每天24小時生產時間，及假設並無機械故障計算。
- (2) 截至2015年6月30日止六個月，我們假設計產能為年設計產能50%。
- (3) 使用率下降是由於我們的胰島素產品尚未開始商業生產所致。我們的所有胰島素產品現時處於不同開發階段。於往績記錄期間生產的少量胰島素產品包括售予海外客戶的少量胰島素原料藥，以及因我們繼續開發胰島素產品而為測試及研發目的所生產的產品。儘管我們的胰島素產品尚未開始商業生產，長遠而言基於我們首先可使用此胰島素生產設施生產少量開發中的胰島素產品以用作測試、藥品註冊及臨床試驗，因而建造宜都基地三號地的胰島素類似物生產設施。於完成必要臨床試驗及獲得開始商業生產的必要批准後，我們預期胰島素生產設施的使用率將提升。

未來擴充及升級計劃

我們的現有擴張及升級計劃包括：

- 於宜都基地一號地的新生產線
- 於宜都基地二號地的新原料藥生產工廠
- 於宜都基地三號地的新胰島素生產工廠
- 於宜都基地三號地的新口服製劑生產工廠

詳情載列如下。

該等擴張計劃乃考慮到：(i)我們重要治療領域的產品線產品（我們現時預計將分別於2016年（就若干質子泵抑製劑產品而言）及2017年（就我們的重組人胰島素產品而

業 務

言) 開始推出市場)，(ii)在我們目前或將要經營業務的市場的持續增長（例如，根據標點信息的資料，預測2014年至2019年中國抗流感藥品市場將以8.3%的複合年增長率增長，預測2014年至2019年中國治療糖尿病相關藥品的市場將以13.4%的複合年增長率增長，預測2014年至2019年中國治療高尿酸相關藥品的市場將以13.7%的複合年增長率增長，預測2014年至2019年中國治療心血管疾病相關藥品的市場將以12.4%的複合年增長率增長，及預測2014年至2019年中國質子泵抑製劑產品相關藥品市場將以15.0%的複合年增長率增長）；及(iii)如上文所述，需要於我們現有原料藥生產工廠維持足夠的剩餘產能以應付中國政府有關磷酸奧司他韋產品的任何緊急需求。

各擴充及升級計劃的產品類別及產能詳情載列如下。

擴充／升級計劃	產品類別	年產能
於宜都基地一號地的 新生產線	片劑	10億片
於宜都基地二號地的 新原料藥生產工廠	替米沙坦	20噸
	苯溴馬隆	2噸
	福多司坦	1噸
	嗎替麥考酚酯	1噸
於宜都基地三號地的 新胰島素生產工廠	甘精胰島素	0.2噸
	門冬胰島素	0.45噸
於宜都基地三號地的 新口服製劑生產工廠	片劑	1,000百萬片
	膠囊	500百萬顆膠囊
	膠囊	200百萬包顆粒劑

下表載列根據目前市場狀況截至2018年12月31日止三個年度各年將聘用的生產及品質保證人員數目。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
生產人員	110	100	130
品質保證人員	30	25	50
總計	140	125	180

考慮到上述因素及由於我們力求提高在我們所經營的各個產品市場的相關份額，我們人認為，擴張及升級計劃將令我們確保我們的產品能夠滿足我們產品需求的預期增長。

宜都基地一號地新建生產線

我們於2014年11月在宜都基地一號地展開生產口服固體制劑的新生產線建設計劃，總投資為人民幣17百萬元。此新車間將配備升級生產線及設備，估計年生產能力為10億片。建設新生產線目的旨在提高我們生產口服固體制劑（尤其是片劑）的能力。我們在不斷尋求擴大產品組合的同時，需要確保產能按類似速度提升，藉此確保我們能夠生產經擴大組合內的所有產品以應付未來增加的需求。預計將於2015年底／2016年初開始生產。於最後實際可行日期，我們就此新生產線產生的資本開支約為人民幣17百萬元，而我們預期未來將不會進一步產生任何資本開支。

宜都基地二號地的新原料藥生產工廠

目前位於宜都基地二號地的原料藥生產工廠的興建初衷乃為了生產磷酸奧司他韋原料藥及與我們目前的主要產品無關的其他原料藥而設計。儘管我們在此生產工廠的使用率偏低，我們認為有需要維持足夠的剩餘產能以應付中國政府有關磷酸奧司他韋原料藥的任何緊急訂單。如上文所述，宜都基地二號地的226車間計劃用於生產各種原料藥，如磷酸奧司他韋、鹽酸伐昔洛韋、左旋氨氯地平、齊多夫定及蘭索拉唑，而225/227車間主要用於生產磷酸奧司他韋原料藥。由於不同原料藥需要不同類型的設施及加工步驟，現有原料藥生產工廠無法用於生產除上述以外的原料藥。

因此，為應付我們產品（包括替米沙坦及苯溴馬隆）的增加市場需求，且同時在我們目前的原料藥生產工廠維持足夠的剩餘產能，我們計劃透過於宜都基地二號地興建新原料藥生產工廠以增加原料藥產量。我們已於2015年10月開展工程，並預期於2016年初竣工。新原料藥生產工廠將專注生產新原料藥（除了磷酸奧司他韋原料藥），並將設有為達到GMP標準的新生產工場及其他輔助設施。新原料藥生產工廠所需的預計成本將約為人民幣13百萬元，並將由我們的營運資金出資。於最後實際可行日期，我們並無就此新原料藥生產工廠產生任何資本開支。此乃由於儘管若干建設工程已於2015年10月開展，惟我們於2015年12月底前毋須向承建商付款。我們預期大部份資本開支將於2016年初產生。

位於宜都基地三號地的新胰島素生產工廠

如上文所述，我們正開發三種類型的胰島素原料藥（重組人胰島素、甘精胰島素及門冬胰島素），我們擬將其開發成六種不同的制劑（請參閱「業務－未來產品－未來與治療內分泌與代謝類疾病相關的產品－未來與治療糖尿病相關的產品」）。因此，我們計劃在現有重組人胰島素生產工廠的基礎上擴大甘精胰島素及門冬胰島素相關產能。位於宜都基地三號地的新胰島素生產工廠將集中生產甘精胰島素及門冬胰島素，並將設置新生產車間、實驗室、辦公室及其他配套設施，以及配備為滿足GMP標準而設計的先進生產設備及機械。我們預期該新胰島素生產工廠將於2017年5月竣工。待新胰島素生產工廠完工後，我們預計甘精胰島素及門冬胰島素的年產能將分別增加每年200公斤及每年450公斤。下表載列我們新胰島素生產工廠的詳情：

工程項目	估計資本支出	描述
樓宇建築	人民幣28.9百萬元	興建新生產車間、實驗室、辦公室、淨化系統、空調系統及其他配套設施
生產設備／設施	人民幣70.7百萬元	購買新生產線所需設備、實驗室設備及監控設施等
其他輔助設施	人民幣19.8百萬元	安裝管道及儀表、電路、排污系統及廢氣處理系統
營運資金	<u>人民幣21.1百萬元</u>	應急資金
總計	<u><u>人民幣140.5百萬元</u></u>	

除位於宜都基地三號地的現有重組人胰島素生產線外，甘精胰島素及門冬胰島素的新生廠工廠將確保我們具備充足產能，以滿足我們透過向中國市場推出各種產品線胰島素產品擴大我們的產品組合所需。

我們現時預期新胰島素生產工廠將需約人民幣140.5百萬元，將透過全球發售所得款項淨額提供資金。於最後實際可行日期，我們並無就此新胰島素生產工廠產生資本開支。我們預期大部份資本開支將於2016年產生。

位於宜都基地三號地的新口服製劑生產工廠

為滿足對我們產品日益增長的需求及考慮到我們的產品組合將擴大，我們計劃在中國宜都基地三號地興建一座新生產工廠提高我們的產能。新生產工廠將擁有新生產車間、辦公室、倉庫及配套設施，將按GMP標準以及FDA及歐洲藥品管理局要求的標準建設。我們預期將於2018年年初之前完成新工廠的建設。下表載列我們新生產工廠的詳情。

工程項目	估計資本支出	描述
樓宇	人民幣239.7百萬元	興建新生產車間（三層）、辦公樓（兩層）、倉庫（三層）、GMP過濾系統及其他配套設施
設備／設施	人民幣220.6百萬元	購買新生產線所需設備、實驗室設備及倉庫設備等
其他建設費用	人民幣9.7百萬元	行政費用，包括調查及設計服務、生產準備、項目監督等費用
營運資金	<u>人民幣30百萬元</u>	應急資金
總計	<u><u>人民幣500百萬元</u></u>	

待我們的新生產工廠竣工後，我們預計我們的片劑年產能將每年增加約10億片，我們的膠囊劑年產能將每年增加約5億粒，我們的顆粒劑年產能將每年增加約2億包。

如上文所述，我們目前僅在宜都基地一號地擁有兩條用於生產片劑、顆粒劑及膠囊劑的生產線。這兩條生產線作多個用途，可改為生產片劑、顆粒劑或膠囊劑。由於我們擁有眾多膠囊或片劑形式的現有及產品線產品，我們相信新生產工廠將為我們滿足日後產品需求增加提供更大靈活性，以及應對我們產品組合規模的擴大。

我們現時預期新工廠將需最多人民幣500百萬元的資本支出，將透過全球發售所得款項淨額為其提供資金。於最後實際可行日期，我們並無就此新口服製劑生產工廠產生資本開支。我們預期此新口服製劑生產工廠的資本開支將於2016年第一季度至2017年底產生。

請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

應對可持續增長

由於我們的產品組合及生產力增加，以謹慎及具系統性的方法管理該等增長對本公司的可持續發展非常重要。此將包括管理原材料的供應及生產程序、管理有關我們新產品及現有產品的營銷活動以及管理我們的員工。

- *原材料及生產管理*：我們的生產管道有若干新產品，包括用於治療丙型肝炎、糖尿病、消化疾病及其他疾病的產品。有關生產該等主要產品的原材料不同於我們現時採購的原材料，就此而言，我們將就該等新原材料慎選新供應商。這將包括檢查我們在主要產品研發階段期間採購的原材料質素，及審閱該等供應商的背景和聲譽。為確保我們不會依賴單一新原材料供應商，我們有意從至少兩間或以上供應商獲得原材料。對於新供應商，我們的技術人員及品質保證員將審閱採購的原材料的質素，並須經品質保證部門主管批准，確保其水準符合我們的生產標準。

有關我們的生產程序，作為我們主要產品研發活動的一部份，我們將為主要產品設立產品手冊和協定，以確保當該等產品準備投入商業生產時，該等產品的相關生產設備將遵循適當的GMP標準。此外，我們將更新品質保證協定，確保其新的主要產品進入商業生產階段時將該等產品包含在內。我們將分別進行有關我們主要產品的員工培訓，讓其了解有關新產品的新產品協定及程序以及品質保證程序。

上述我們現時的擴展及升級計劃亦在進行當中，以確保我們在產品組合擴展時有足夠生產力，避免有關我們現有的產品生產力受到不利影響。我們將謹慎監察主要產品及現有產品的需求，確保原材料採購及生產水平符合我們預期的銷售目標，以減緩原材料存貨過剩的風險或生產過多存貨產品。

- *營銷活動管理*：我們將進行更多員工培訓，教育我們主要產品的營銷員工。我們亦有意就主要產品及／或主要治療領域建立專門銷售團隊，繼續改善我們營銷活動的效率和效能。各專門銷售團隊將負責推廣我們其中一個治療領域的產品。例如，我們可能為我們未來胰島素產品建立一個專門銷售團隊，而該團隊將僅專注於此治療領域。
- *員工管理*：隨著我們的整體生產力擴展，我們將增加生產及品質保證員工數量，確保我們有足夠員工操作額外生產設備。同樣，隨著我們的產品組合擴展，我們有意聘請更多營銷員工，確保我們有充足資源管理我們的營銷活動。我們將謹慎評估員工數目的增幅，會考慮到主要產品的商業生產預期年限及新生產設備可供操作的時間。

如上所述，我們亦有意為主要產品及／或主要治療領域建立專門銷售團隊。這或涉及聘請若干治療領域的專家，進一步提升我們有關該等主要產品及／或主要治療領域的營銷活動。

董事認為，根據我們目前的市場狀況，本公司將能物色到足夠具備相關技能的人員以及以市場價及所要求的質量物色到原材料，以滿足其擴充計劃所需，乃基於：

- 本公司擬發展及培訓現有員工，以確保彼等具備充分技能管理及運作新生產工廠，並額外聘用具備相關經驗及技能的僱員。
- 就原材料價格而言，本公司原材料的市價於往績記錄期間保持相對穩定，且本公司未曾遭遇任何原材料短缺。誠如上文所述，本公司已與最少兩名不同種類原材料的獨立供應商建立關係，並將繼續於日後維持此項政策。我們將繼續評估因我們的產能增力是否須額外原材料供應商。此將有助我們減低日後原材料短缺的風險。因此，董事預期本公司的擴充計劃不會對本公司日後獲取原材料的能力造成重大影響。
- 就原材料品質而言，本公司生產的原料藥大多數留作自用。因此，董事認為，本公司可控制其藥品生產中所用原料藥的品質。就其他原材料而言，本公司已與至少兩名獨立供應商建立關係，以降低單一供應商所供應原材料品質下降的風險。

根據獨家保薦人作出的禁止審查及其與本公司的討論，獨家保薦人認為，本公司擬物色足夠具備相關技能的人員以及以市場價及所要求的質量物色原材料滿足其擴充計劃所需，當屬合理。

採購原材料

我們的供應商主要包括為我們供應藥品原材料（如原料藥）及包裝物料的供應商。我們的原材料全部在中國境內採購。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣56.9百萬元、人民幣46.2百萬元、人民幣35.0百萬元及人民幣17.2百萬元，分別佔我們於各個期間的銷售成本約49.2%、39.8%、29.2%及17.4%。

於往績記錄期間，我們的五大供應商中三名為關連方，即母公司（向我們提供若干原料藥）、韶關東陽光印刷（向我們提供若干包裝物料）及宜昌東陽光火力發電有限公司（於宜都向我們提供電力及蒸氣）。我們的最大供應商是母公司（我們的直接母公司），主要向我們供應部份產品生產過程所需的原料藥（如阿奇霉素及羅紅霉素）。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，向母公司採購分別佔我們的銷售成本28.7%、25.0%、14.8%及7.9%。

截至2012、2013及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，計入銷售成本的向韶關東陽光印刷採購佔我們的銷售成本6.6%、6.8%、6.8%及7.9%。韶關東陽光印刷導致2015年銷售成本增加乃由於2015年5月公司更名後增加購買包含公司新名字的包裝物料。截至2012、2013及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，計入銷售成本的向宜昌東陽光火力發電有限公司採購佔我們的總銷售成本1.1%、0.9%、1.0%及0.3%。

韶關東陽光印刷是廣東東陽光科技（為深圳東陽光實業的聯繫人）的非全資附屬公司。宜昌東陽光火力發電有限公司為深圳東陽光實業的附屬公司。深圳東陽光實業的為我們其中一名控股股東及本公司的關連人士。

我們向母公司、韶關東陽光印刷及宜昌東陽光火力發電有限公司的採購乃按照公平原則商定的條款進行。尤其是由宜昌東陽光火力發電有限公司提供電力及蒸氣的價格乃參考宜都市物價局的官方書面聲明釐定。董事相信，由於我們已與其他第三方供應商建立關係，可提供母公司及韶關東陽光印刷向我們提供的原材料，故我們並無依

賴母公司或韶關東陽光印刷的原材料供應。在母公司方面，我們已與另外兩間供應商建立關係以供應相似原料藥。在韶關東陽光印刷方面，我們亦已與另外兩間供應商建立關係以供應包裝盒及說明書。在宜昌東陽光火力發電有限公司的業務方面，由於彼等的發電廠接近我們在宜都的生產廠房，我們一直向彼等採購電力及蒸氣，而單價則參考當地宜都物價局之官方報表而定。

我們已與關連方就日後原材料供應訂立多項框架協議。請參閱「關連交易－非豁免持續關連交易」。

據董事所深知，除母公司、韶關東陽光印刷及宜昌東陽光火力發電有限公司外，於往績記錄期間，我們餘下的五大供應商均為獨立第三方，且據董事所知，概無擁有我們的股份超過5%的董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東於往績記錄期間在我們的五大供應商中擁有權益。概無供應商為我們的競爭對手或我們的客戶。

我們並無與供應商訂立長期供應合約，而原材料及其他耗材乃「按訂單」依個別情況提供。我們生產過程中所需的每種原材料均有至少兩名供應商，藉此將供應商風險減至最低。此方法可減輕我們依賴任何單一供應商的風險，同時可讓我們比較供應商所交付原材料及耗材的質量、價格及效率。我們的採購部定期審查各供應商的原材料及耗材質量，審查我們的供應商在公共領域可供查閱的任何行業排名，以及根據與該等供應商的交往經驗及彼等的原材料及耗材質量，保存我們的優先供應商名錄。由於原材料及耗材的質量是我們製造及生產藥品的關鍵所在，我們與相關原材料及耗材的知名供應商建立關係時一直採取嚴謹挑選的態度。

由於我們通常不會訂立長期供應合約，故此我們採購原材料及耗材的價格乃按當時的市價釐定。我們認為，沒有訂立長期供應合約則可靈活地選擇達到我們質量標準的合適供應商，而且當原材料市價變動，我們亦可重新協商價格。於往績記錄期間，我們的原材料單位成本普遍維持穩定。

我們審慎規劃及管理生產與採購工序，適時購入足以應付生產過程所需的原材料數量，藉此將存貨過剩的風險減至最低。一般來說，我們的生產部門首先會決定於任何特定期間內要達到生產目標所需要的原材料數量。決定之後，我們會檢查原材料

的庫存量，再決定如要達到該等生產目標，是否需要訂購額外的原材料。如原材料的現有庫存量不足夠，將要向總經理匯報，讓其批准購入額外的原材料。待總經理批准後，採購團隊會隨即採購相關原材料及耗材。

於2015年6月30日，我們已就原材料及設備供應與485名供應商建立關係。我們的董事相信，我們並無依賴任何一名單一供應商。

於往績記錄期間，我們未曾遇到由供應商所供應的原材料及耗材遭受任何重大的產品召回。一般來說，我們獲原材料供應商給予約30至60天信貸期。

質量保證

為保證我們的產品質量，我們已在生產過程中建立並實施有效的質量保證系統。我們的質量保證系統可分為四個主要部份，即：(i)責任管理；(ii)資源管理；(iii)產品管理；及(iv)檢驗、分析及改進。責任管理意指審視有關生產工序的存檔文件，以確保生產過程乃嚴格依照正確的工序進行；而責任管理也涉及制定一個可確保於生產過程中進行質量控制檢討和測試的機制。資源管理指的是檢討生產過程中的資源及原材料，包括檢查並評估我們來自供應商的原材料，以及評估我們的供應商相對於其他供應商的表現。產品管理涉及實際生產過程中的質量控制。

測試、分析及改進是指我們對產品的內部檢驗及分析。就此而言，我們已建立起負責測試、分析並改進生產流程的專職團隊，以確保產品生產過程可保持一貫的高品質。該部門具備不同小組以檢討生產過程中的各個方面，包括：(i)檢查及檢驗生產過程中是否產出微生物；及(ii)通過抽樣測試檢驗製成品的一致性。就我們於生產過程中所發現的任何問題，我們會作出申報並檢討相關生產過程。

質量保證系統的目標在於持續地改進生產過程。我們相信，我們對生產過程嚴格的質量保證系統可確保生產出高質量和統一標準的醫藥產品。

我們就現時產品取得所有必需的生產設施均獲GMP認證，同時還有數項海外監管機構的認證。例如，我們的部份產品亦獲得歐洲藥物質量及保健理事會的適用性證書。

庫存管理

我們的庫存主要包括製成品及若干生產材料如原料藥、PVC、其他原材料及包裝材料等。我們有專人負責檢視及管理製成品庫存及生產材料庫存。一般而言，我們會參照指定期間的生產目標管理庫存。各項產品的生產目標是經與銷售及營銷部門討論後，確定須達到按月或按季基準對該等產品數量要求而釐定的。我們可通過這一方式管理庫存，確保不至於囤積過剩的製成品或生產材料。庫存管理的總體目標在於盡可能減少所持有的庫存數量。

根據國際財務報告準則，我們會視乎情況而定對庫存進行賬面減值。截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，庫存的賬面減值分別為人民幣零(0)元、人民幣61,000元、人民幣74,000元及人民幣零(0)元。

研發

綜述

我們專注於生產、製造及銷售我們的產品。一般來說，我們的研發活動與現有產品組合及我們管線的未來產品有關。我們的所有現有產品及即將推出的產品均於內部開發，可威（我們獲得磷酸奧司他韋許可方的相關專利許可）及磷酸依米他韋（向廣東東陽光藥業購得）除外。這是因為除這兩種產品外，我們的產品一般為毋須精深研發活動即可生產的仿製藥。同時，我們亦為改進生產過程的產能及效率、降低單位成本、減少生產時間及提高不同類別產品生產線的可互換性，進行有關生產過程的研發。如上文所述，我們將檢測並檢討生產過程作為質量保證的一部份，旨在長遠改進生產過程。於2015年6月30日，我們全體38名技術人員及55名質量控制人員負責進行研發活動。於該等93名員工中，49%擁有學士學位，9%擁有碩士學位。該等僱員的教育及專業背景相關範疇包括藥理學、有機化學及分子生物學。團隊的主管成員除具備學術資格外，同時擁有研發經驗。我們的研發活動由技術科領導。我們的技術科科長持有藥理學碩士學位，在醫藥產品的研發、註冊及管理方面擁有超過七年經驗。

於往績記錄期間，我們向關聯方東莞東陽光藥研發提供若干研發服務。該等研發服務主要是為就開發中產品提供我們的設施及材料，包括進行開發中產品的放大

生產，生產臨床試驗批次，以及其他生產相關的工藝或方法的試驗開發。在較少範圍內，於往績記錄期間，我們亦接收來自關聯方的類似服務以輔助我們的研發活動。我們預期上市後不會繼續向關聯方提供或自關聯方接收該等服務。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣63.4百萬元、人民幣81.3百萬元、人民幣73.6百萬元及人民幣21.2百萬元。我們的研發成本水平相對較低乃因我們的研發活動主要與我們的現有產品及產品生產線上的產品有關。此乃由於我們有多個渠道擴充產品組合，包括透過戰略合作協議向東陽光藥研發集團收購及向第三方收購新產品或產品許可。

董事認為開發新產品過程費時而且有本質上的不確定因素。我們尤其相信中國批准新醫藥產品所需時間正在增加。此外，臨床實驗本質上需時而且成本昂貴，而且不保證建議產品將達到通過所需臨床實驗所規定的標準。因此我們的策略是透過以下方式將研發風險減至最低：(i)戰略合作協議，有助我們未來收購東陽光藥研發集團的新產品的權利；及(ii)透過策略收購新產品或授權許可取得第三方產品的權利。請參閱「業務－我們的策略及未來計劃－擴充我們在策略性選擇治療領域的產品組合」。

國家食品藥品監督管理總局採取的新措施

自2015年7月起，國家食品藥品監管局已推出若干措施以處理其現有積壓的藥品註冊申請。於2015年7月22日，國家食品藥品監管局刊發第117號公告（《國家食品藥品監督管理總局關於開展藥物臨床試驗數據自查核查工作的公告》），該公告要求現有申請人就現有1,622個品種向國家食品藥品監管局所提出藥品生產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，國家食品藥品監管局刊發第140號公告（《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》），該公告指出國家食品藥品監管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，國家食品藥品監管局刊發第230號公告（《關於藥品註冊審評審批若干政策的公告》），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

試驗數據的完整性、藥品有效性，以及對比研究所展示的仿製產品與原研產品的一致性。綜合第117號公告、第140號公告及第230號公告所指，醫藥公司將須就現有藥品註冊申請進行自查，以核實是否符合國家食品藥品監管局的最嚴格標準，倘未能符合，國家食品藥品監管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。藥品註冊申請所需標準的提高或會延遲我們有關未來產品的註冊申請，或在最壞的情況下，要求我們撤回註冊申請。

考慮到上述政策及監管事項的變動，我們自此已撤回七項藥品註冊申請。這七項申請涉及治療糖尿病的兩種不同非胰島素藥品配方、一種抗生素產品、一種心血管藥物、一種抗真菌產品、一種消化系統疾病藥物及一種免疫抑制藥。我們已根據國家食品藥品監管局第117號公告、第140號公告及第230號公告更加嚴格的要求對所有藥品申請進行自審，並認為上述七項申請（我們原本根據申請時的標準所編製）不符合國家食品藥品監管局新標準的技術性要求。除有關抗生素產品免疫抑制藥產品（我們不認為其未來將劃入我們的重要治療領域）的申請外，我們擬於2016年下半年重新提交其他五項申請。國家食品藥品監管局已分別通知我們其中三種藥品註冊申請因原藥品註冊申請提供資料不足而將遭發還。該三種藥品註冊申請涉及一種呼吸系統藥物及兩種心血管系統藥物。我們有意在獲得國家食品藥品監管局所要求有關該等藥物的額外數據時重新提交該等申請。

總而言之，我們十項藥品註冊申請被自動撤銷或退回，其中七項在自查後撤銷，三項被國家食品藥品監管局退回。該等十項撤銷或退回的申請，我們將於2016年下半年重新提交五項申請，倘若我們取得國家食品藥品監管局規定的其他數據，則我們將重新提交另外三項申請。我們並不計劃重新提交其中兩項註冊申請。於該等十項藥品註冊申請中，僅有一項與我們18種主要產品線產品有關（即注射用蘭索拉唑）。剩餘九項藥品註冊申請均被自動撤銷或退回，其與我們18種主要產品線產品無關。

我們已於我們新藥品申請的研發標準中引入國家食品藥品監管局的新技術性要求（包括由國家食品藥品監管局頒佈關於臨床試驗數據自查核查工作的第117號公告及第230號公告所載的關鍵環節清單，包括進行對比研究以展示仿製產品與原研產品的一致性，並確保載有根據第230號通告所載的更加嚴格要求所規定的完整數據），並不認為國家食品藥品監管局的新措施將對我們的其他現有藥品申請造成重大不利影響。此外，我們自國家食品藥品監管局獲悉，新措施旨在減少積壓的藥品申請，並提高國家食品藥品監管局審核藥品申請的效率及質量。

此外，國家食品藥品監管局亦發佈三份有關生物等效性及仿製藥之對比研究的諮詢文件，該三份文件為第221號公告（《關於徵求化學仿製藥生物等效性試驗備案管理

規定（徵求意見稿）》、第227號公告（《關於解決藥品註冊申請積壓實行優先審評審批的意見（徵求意見稿）》）及第231號公告（《關於開展仿製藥質量和療效一致性評價的意見（徵求意見稿）》）。特別是，第227號公告列出快速審閱過程的標準及程序，包括連同比較性研究及創新藥物一併重新提交的仿製藥註冊申請。更多詳情請參閱「監管概覽－中國對於醫藥產品註冊的法律法規－國家食品藥品監管局的新措施」。

有關我們的主要產品線產品：

- 由於胰島素類產品為生物製品，與仿製化學產品截然不同，故上述新公告並不適用於我們產品線產品中的胰島素類產品；
- 關於我們產品線上的抗丙型肝炎藥物磷酸依米他韋，由於其為創新藥，我們預期第227號公告會對其註冊申請過程有正面影響；
- 關於「業務－未來產品」所披露的我們的其他主要產品線產品，我們已就該等各種主要產品線產品進行比較性研究，因此並不預期該三份有關相容性研究的新公告對該等藥物註冊申請造成重大影響。就有關屬口服固體製劑的若干仿製藥的生物等效研究要求，只有三份有關我們的主要產品線仿製產品的申請須進行該等生物等效研究，並須遵守新公告更加嚴格要求的規定。因此，我們已更新研究及藥物申請政策，以確保將為該三份藥物申請進行的生物等效研究符合國家食品藥品監管局發出的新公告之要求。

根據第231號公告，我們將須就被列入國家基本藥物目錄的現有產品於2018年年底前完成對比研究。由於我們有經驗及能力進行該等對比研究，我們並不預期該規定會對我們的現有產品造成重大影響。根據我們的經驗，對比研究須約12個月完成。

根據獨家保薦人作出的盡職審查及與本公司的討論，獨家保薦人信納本公司了解國家食品藥品監管局的新要求，並已將其納入其藥品申請程序，以滿足有關新措施的技术性要求，進而確保不會對本公司即將推出的主要產品造成重大不利影響。

與深圳東陽光實業的戰略合作協議

我們已經與深圳東陽光實業訂立戰略合作協議，根據戰略合作協議的條款：

- 我們可有取得東陽光藥研發集團開發的新藥品的生產及銷售的優先權利（倘適合，包括轉讓該等產品的相關知識產權及技術）。
- 東陽光藥研發集團僅可在本公司告知深圳東陽光實業本公司無意收購開發中新產品的權利後將該新產品的權利出售予另一第三方。
- 倘本公司欲行使其權利收購開發中的新產品，其將與東陽光藥研發集團的相關成員公司訂立新協議收購該產品。本公司就新產品應付的代價將為市值，並可經雙方進行商業談判。根據戰略合作協議的條款，訂約方可選擇委聘一名第三方估值師釐定相關新產品的市值。
- 戰略合作協議的期限為自上市日期起初步為期五年，並可由我們酌情延續五年。由於戰略合作協議的五年初步年期容許我們評估有關研究及開發策略及收購新產品的適當性，故我們認為此安排屬合適。由於我們可酌情進一步延續戰略合作協議五年，我們可選擇在上市後的未來十年保留上述優先權。
- 戰略合作協議訂約方的所有權利及義務均將以上市規則的要求為限。

由於根據上市規則，本公司根據戰略合作協議作出任何收購事項將構成關連交易，擁有重大權益的人士不得於批准有關收購事項的決議案投票。此外，為維護良好的企業管治，僅本公司獨立非執行董事將有權於決定是否根據戰略合作協議收購新產品行使優先權的任何董事會決議案投票。為確保本公司應付代價為公平合理並符合其股東之最佳利益，本公司將委聘一家第三方估值師釐定產品價值。我們將於年報中披露於有關年度是否根據戰略合作協議收購任何新產品行使或不行使優先權的決定（及其基礎）。

就在中國遞交的專利數量而言，東陽光藥研發集團是中國領先的藥物研究機構，擁有超過1,200名研發人員，其中包括四位納入「國家千人計劃」⁵的專家和一位科技部「青年領軍人才」。東陽光藥研發集團同時擁有大量與海外和中國的研究機構的合作關係。

東陽光集團的醫藥研發板塊參照FDA和歐洲藥物標準於2005年成立。旗下有三間主要研究分部，專注於多個治療領域的專利新藥、生物藥及仿製藥，包括病毒感染、腫瘤、神經系統病、代謝疾病、免疫系統病及心血管疾病，可以全程獨立地進行專利新藥、生物藥及仿製藥的研發。東陽光藥研發集團乃由深圳東陽光實業控制，並不屬於本集團。

如上所述，東陽光藥研發集團擁有超過1,200名研發人員，包括19名海外專家，且其中有64名研發人員持有博士學位，50%以上的研發人員持有碩士學位。東陽光藥研發集團的成員公司廣東東陽光藥業也被人社部及全國博士後管委會評選為博士後科研工作站。東陽光藥研發集團的目標是發展成世界級醫藥研究機構。

東陽光藥研發集團的研究院有12個項目獲得中國政府十一五、十二五「新藥創製重大專項」，且其醫藥研究院已四年獲得廣東省政府的「廣東引進科研創新團隊」。

目前，東陽光藥研發集團在研發其擁有知識產權的多個創新藥物，涵蓋上述六大領域，進入臨床二期的藥物有一個，進入臨床一期的藥物共有三個，及正在等候臨床的藥物共有三個。以下請見關於四個正在開發的主要藥物的簡述。

莫非賽定

抗乙型肝炎病毒藥物莫非賽定目前已進入臨床二期，其獲得十一五「新藥創製重大專項」。莫非賽定具有全新的作用靶點，該化合物與核心蛋白結合，干擾乙型肝炎病毒核衣

⁵ 「海外高層次人才引進計劃」簡稱「國家千人計劃」，主要是圍繞中國發展策略目標，吸引海外專家及專業人員到中國。

殼組裝和功能，能夠從病毒結構裝配和複製兩條途徑，高強度抑制乙肝病毒的複製過程。莫非賽定被認為是同類產品中首個抗乙肝病毒新藥，預期將成為治療乙型肝炎的國家1.1類新藥。

磷酸依米他韋

磷酸依米他韋是用於治療丙型肝炎的藥物，是首個完全由中國公司開發的靶向丙肝病毒NS5A的直接作用的抗病毒藥物，獲得中國政府十二五「新藥創製重大專項」資助。磷酸依米他韋會特異性的作用在病毒複製所必需的多功能蛋白NS5A，高效阻斷病毒複製。截至最後實際可行日期，磷酸依米他韋已經完成臨床一期試驗，並準備二、三期臨床試驗。

於2015年7月22日，我們與廣東東陽光藥業（東陽光藥研發集團的成員公司）簽訂了關於磷酸依米他韋及後續直接抗病毒化合物的協議。請見「業務－未來產品－未來抗病毒產品－未來與治療丙型肝炎病毒感染相關的產品」。

寧格替尼

寧格替尼是一個小分子抑制劑靶向包括c-MET，VEGFR2等激酶。在多個腫瘤中，c-MET被發現通過各種形式被過度激活，並且，當VEGF信號通路被阻斷的時候，將容易導致腫瘤微環境的缺氧情況。因此，寧格替尼有望用於雙重抑制腫瘤生長、轉移、耐藥等的c-MET和VEGF信號通路，從而有望應用於多個腫瘤的治療。寧格替尼同樣也獲得十二五「新藥創製重大專項」資助，目前正進行一期臨床試驗。

萊洛替尼

萊洛替尼是宜昌東陽光藥業研發與華南新藥創製中心聯合開發的1.1類小分子靶向泛ErbB (pan-ErbB inhibitor)小分子抑制劑。由於ErbB蛋白質在胰腺癌中傾向於高度活躍，萊洛替尼有望抑制ErbB蛋白質並有效治療胰腺癌。該藥在2015年1月獲得了一、二、三期臨床的一次性批准，有望大幅縮短藥品審評時間。目前正處於臨床1期實驗階段。

未來，我們認為我們與東陽光藥研發集團的策略關係將使我們能以具成本效益及低風險的方式擴大我們的產品組合。這將有助於我們持續長期增長、盈利及發展。

知識產權

於最後實際可行日期：

- (a) 我們在中國已獲授11項專利，11項審查中的專利申請，同時，我們在中國擁有58個註冊商標；
- (b) 在中國境外，我們已獲授1項專利及4項審查中的專利申請；
- (c) 我們在香港擁有2項註冊商標，6項審查中的商標申請；
- (d) 我們在中國及香港以外地區擁有1項註冊商標；及
- (e) 我們在中國擁有1個主要註冊域名及在中國境外擁有2個註冊域名。

有關我們的主要知識產權進一步資料，請見附錄六「法定和一般資料」。

競爭

誠如「行業概覽」內提述，中國醫藥行業的競爭十分激烈而且非常分散。根據標點信息，於2013年，中國四強、十五強、二十五強及一百強藥品公司分別佔中國醫藥市場的10.2%、22.7%、28.4%及45.1%，顯見此行業在中國的分散及競爭大的性質。

有關主要產品在其各自產品市場的排名及市場份額的經選定資料載列於下文。有關更多資料，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

產品名稱

按產品市場排名及市場佔有率¹

可威 (磷酸奧司他韋)
(顆粒劑及膠囊劑)

中國市場磷酸奧司他韋產品銷量排名：

2014年：第一位 (磷酸奧司他韋產品市場的84.1%)

2013年：第一位 (磷酸奧司他韋產品市場的71.9%)

2012年：第二位 (磷酸奧司他韋產品市場的17.9%)

附註：根據標點信息，於2012年、2013年及2014年，磷酸奧司他韋產品分別佔中國抗流感病毒產品市場2.8%、5.4%和9.8%。

爾同舒 (苯溴馬隆片)

中國市場苯溴馬隆產品銷量：

2014年：第三位 (苯溴馬隆產品市場的10.4%)

2013年：第三位 (苯溴馬隆產品市場的10.5%)

2012年：第三位 (苯溴馬隆產品市場的9.8%)

附註：根據標點信息，於2012年、2013年及2014年，苯溴馬隆產品分別佔中國高尿酸血症醫療市場的62.6%、62.8%及60.6%。

歐美寧 (替米沙坦片)

中國市場替米沙坦產品銷量排名：

2014年：第四位 (替米沙坦產品的7.0%)

2013年：第四位 (替米沙坦產品的6.6%)

2012年：第三位 (替米沙坦產品的6.6%)

附註：根據標點信息，於2012年、2013年及2014年，替米沙坦產品分別佔中國高血壓醫療市場的4.2%、3.7%及3.2%。

1 按零售價及銷售量計算

產品名稱

按產品市場排名及市場佔有率¹

欣海寧

(苯磺酸氨氯地平片)

中國市場苯磺酸氨氯地平產品銷量排名：

2014年：第六位（苯磺酸氨氯地平產品的2.3%）

2013年：第五位（苯磺酸氨氯地平產品的2.3%）

2012年：第五位（苯磺酸氨氯地平產品的2.5%）

*附註：*根據標點信息，於2012年、2013年及2014年，苯磺酸氨氯地平產品分別佔中國高血壓醫療市場的6.4%、7.3%及7.2%。

我們面臨來自對其他藥品公司的競爭，該等公司從事的活動包括研究、開發、生產、營銷或銷售藥品，與我們的產品相似。關於業務方面，我們的產品與治療類似病症或疾病的其他產品，基於對相關病症或疾病的治療效能、價格、品牌認知度以及醫學專家及醫院的喜好層面上競爭。有關我們的主要產品的競爭對手討論載於「業務－我們的產品」，有關我們部份主要產品的主要競爭對手概要，請見「行業概覽」一節。

鑑於中國藥品市場的競爭特性，加上我們的若干產品曾受到價格管制，我們相信主要是基於品牌認知度、銷售網絡、學術推廣活動、質量保證及降低生產成本的層面上競爭。我們認為，我們需要通過不斷建立生產能力、分散產品組合、維持並提高產品質量標準、為業務每個環節持有並取得所有必要的監管批文，以及展開學術推廣活動以提升醫學專家及醫院對我們產品的認識，以維持我們於中國製藥行業的競爭力。

即使中國藥品市場分化，但我們認為新藥品公司仍要跨過重大的進入壁壘方可進入市場。例如為了建設及維持符合必要的GMP要求及相關環境、衛生及安全監管規定的生產及製造設施，需要涉及龐大的資本開支。此外，開發新藥需要付出大量時間及資源（包括獲取必要的生產批文），意即中國的製藥商數目不大可能突然激增。

健康及職業安全

中國政府對藥品公司實施多項有關健康及職業安全的監管規定。有關該等規定的討論，請參閱「監管概覽—勞動保護及社會保險」。我們承諾遵守中國監管規定，預防及減少與營運相關的危機及風險，保障僱員及週邊社區的健康與安全。

我們已成立安全部門，負責每年檢測我們的經營設施與工序，並且每年制訂年度行動計劃，以確保我們的藥品生產業務遵照適用的法律及法規進行。我們已就倉庫安全管理、危險源管理及危險化學品管理制訂內部政策及程序，提供有關職業健康與安全的全面指引。我們為僱員定期舉辦關於預防意外及管理的培訓課程。我們亦每年為僱員提供身體檢查，並且要求生產人員出席有關規定安全標準的培訓課程。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在營運過程中未曾發生任何嚴重意外，而據董事所知，並無任何有關健康及職業安全的個人或財產損害賠償申索。

環境事宜

我們的營運及設施須受中國環境法以及國家、省級及地方法規所管制。適用於藥品生產的中國相關法律及法規包括規管空氣排放、排水、預防及處理污水及廢氣以及管理及處置有害物質及廢料的規定。生產商在進行新建設項目前，亦需要進行環境影響評估，確保在生產過程中排放廢料前先按規定的環境準則加以處理。有關規管我們營運的環境法律、規則及法規進一步資料，請參閱本招股章程「監管概覽—環境保護」。

我們生產過程中產生的主要廢料包括固體廢料、廢液、廢氣及噪音。為了遵守適用的批准、法律及法規，我們已設立環境、安全及質量管理制度。我們對生產設施進行年度檢測，並且檢討我們的環保制度。在處理有害廢料方面，我們一般與合資格衛生機構訂立合約以作特別處理。我們尋求減少在生產過程中產生的廢料，將廢料加以處理及循環再用，並改善生產技術以減低我們對環境排放的污染物。

我們已成立環保科，負責就本公司對環境的影響進行內部評估、推行環保措施、就建設計劃進行環境影響評估、每日監測及維護環保設施。此外，我們亦已根據國家及地方的環境監管規定，制訂內部政策以處理及處置所產生的廢料，並回應突發環境事件。我們亦不斷尋求加強以環保方式經營業務的能力，包括盡量減少產生固體、液體及氣體廢料及盡量減低嘈音污染。我們已就「清潔生產」成立審查小組及工作小組，為生產人員提供培訓。我們亦已委託一間環保科技公司就本公司的清潔生產編製評估報告，為我們提供改善清潔生產的指引及行動計劃。

我們於中國的設施須接受環境監管機關的定期巡查。倘該等設施被發現未能遵守適用的環境標準，我們可能會被處罰，而有關處罰可能是罰款以至停產。於往績記錄期間，我們並未因嚴重觸犯或未能遵守任何環境法律及法規而被中國任何政府或監管機關作出任何處罰或索賠。我們亦一直與生產設施週邊社區保持良好關係。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們有關處理液體廢料的開支及用於處理液體廢料的設施的折舊開支分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣0.6百萬元。有關成本並不包括物業、廠房及設備因環境合規行為可能產生的過往資本開支。我們在短期內並無就環境事宜制訂任何特定開支計劃。然而，假若日後中國法律及法規有所規定，我們將會投放營運及財務資源應付有關開支。

此外，隨着中國環境制度不斷演變，監管及執法機關可能採取更嚴謹的環保標準，我們因此可能須投放巨額開支以遵守將來可能採納或實施的環境法律及法規。

我們的中國法律顧問已確認，我們於所有重大方面均遵守相關國家或地方環境法律及法規，並已就生產設備（包括固體廢料及污水的排放）取得中國法律規定的所有重大許可證、批文及認證。

保險

依我們所認為按照中國製藥公司的慣例，我們已投購保障生產設備及設施的財產保險、公共責任保險、貨物運輸保險及保障建設項目（包括意外）的保險，而我們認為

投保範圍充足。我們亦遵照中國相關法律及法規投購社會保險。我們並無投購任何產品責任保險或業務中斷保險，而我們的中國法律顧問已確認根據中國法律並無強制投購該等保險。

我們的董事認為，我們目前的投保範圍與行業常規一致，對我們的營運而言屬足夠。

請參閱「業務－法律及合規－有關社會保險及住房公積金供款的不合規事件」。

物業

我們的生產設施位於中國湖北省宜都市，擁有六塊土地的土地使用權，總面積約305,512.7平方米。我們現有的生產設施、倉庫及行政辦公室位於該些地點。我們亦擁有位於宜都寶塔灣邨的兩塊土地的土地使用權，面積約239,954.6平方米，截至最後實際可行日期，這些土地仍為空置。

此外，我們於貴州、山東、山西、湖南、安徽、黑龍江和北京擁有七項物業，總樓面面積合共約1,701.4平方米，用作地區銷售處。截至最後實際可行日期，我們已就所有物業取得房產證。我們亦已就分別位於河北、遼寧及吉林的三個總建築面積約786.5平方米的單位訂立銷售合約，該等單位現時由本集團佔用作銷售辦事處。我們現正辦理這三個單位的房屋所有權證。

有關該三項物業的若干資料載列如下。

吉林省長春市寬城區九台路以東、慶豐路以北第30幢1單元114號房（「吉林物業」）

就吉林物業而言，我們已於2012年9月就此開發項目和相關物業開發商簽訂相關銷售協議。經與相關物業開發商討論後，我們得悉物業開發商僅於整個開發項目完成後方開始申請必需的房屋所有權證，而整個開發項目的房屋所有權證申請尚在處理中。在我們等待自相關物業開發商取得相關房屋所有權證的同時，我們已於2013年4月起開始使用吉林物業作為我們其中一個銷售辦事處。

於2015年6月30日，吉林物業的賬面值為約人民幣3.5百萬元。

河北省石家莊市裕華區裕華東路106-1號金領大廈2號酒店式公寓樓02單元1902房 (「河北物業」)

就河北物業而言，我們已於2010年4月就此開發項目和相關物業開發商簽訂相關銷售協議。經與相關物業開發商討論後，我們得悉物業開發商決定先就開發項目的住宅部份申請必需的房屋所有權證，服務式公寓部份隨後，最後是商業部份。我們自相關物業開發商得悉彼現正為開發項目的餘下商業部份申請房屋所有權證。在我們等待自相關物業開發商取得相關房屋所有權證的同時，我們已於2010年10月起開始使用河北物業作為我們其中一個銷售辦事處。

於2015年6月30日，河北物業的賬面值為約人民幣1.2百萬元。

遼寧省瀋陽市鐵西區景星南街122號15門1-2層 (「遼寧物業」)

就遼寧物業而言，我們已於2010年10月就此開發項目和相關物業開發商簽訂相關銷售協議。經與相關物業開發商討論後，我們得悉此開發項目的若干買家就物業開發商銷售的個別物業的實際面積存在爭議。因此，瀋陽相關政府部門已為整個開發項目進行補充測量。我們自相關物業開發商得悉該補充測量已於近日完成，相關政府部門將開始處理此開發項目的房屋所有權證申請。在我們等待自相關物業開發商取得相關房屋所有權證的同時，我們已於2013年8月起開始使用遼寧物業作為我們其中一個銷售辦事處。

於2015年6月30日，遼寧物業的賬面值為約人民幣5.5百萬元。

根據中國法律顧問的意見，我們就吉林物業、河北物業及遼寧物業各物業欠缺房屋所有權證須承擔罰款或負債的風險極微。此外，根據相關銷售協議，相關物業開發商須向我們交付相關房屋所有權證。然而，由於我們目前尚未擁有該等物業的房屋所有權證，在自相關物業開發商取得相關房屋所有權證前，我們不能出售或抵押該三項物業。

董事確認，就吉林物業、河北物業及遼寧物業而言：

- 由於該等物業的綜合賬面值低於本集團於2015年6月30日之總資產的1%，該等物業對本集團的業務、營運或財務狀況概無重大影響；倘我們不再獲准使用上述物業，本集團可於同一城市內租賃其他地方建立替代銷售辦事處；
- 該等物業全部均為中國的新物業開發項目，物業開發商耗費長時間就該等新開發項目取得相關房屋所有權證並非不常見；
- 彼等概不知悉任何有關各物業的安全狀況的問題，而根據與相關物業開發商之討論，彼等並無懷疑物業開發商乃因安全問題導致延誤取得相關房屋所有權證；及
- 本公司將繼續就取得該等物業的房屋所有權證與相關物業開發商進行討論及合作，而根據與相關物業開發商之討論，我們估計相關政府部門將於2015年底／2016年初前發出該三項物業的房屋所有權證。

有關我們的物業的其他資料

於最後實際可行日期，我們向宜都東陽光實業發展有限公司（本公司的關連人士）出租宜都其中一幢樓宇的若干辦公室作辦公用途。請參閱「關連交易－獲豁免持續關連交易－最低豁免水平的交易」。

根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從規定）公告》第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定（要求對本集團所有土地或物業權益編製相關估值報告），因為於2015年6月30日我們所持有或租賃物業的賬面值概無達我們綜合資產總值的15%或以上。因此，我們毋須根據上市規則第五章對我們的物業權益進行估值或於本招股章程載入任何估值報告。

總辦事處

我們的總部位於中國湖北省宜都市濱江路38號。

僱員

於2015年6月30日，我們有857名全職僱員。下表載列於2015年6月30日，我們按職能劃分的僱員分佈：

	僱員人數
管理層	52
生產人員	374
質量控制人員	140
技術人員	38
行政人員	30
銷售及市場營銷人員	179
其他人員	44
	<hr/>
合計：	857

我們大部份員工常駐宜都市。小部份高級管理人員常駐東莞市。我們部份營銷人員常駐中國不同地區銷售處。

我們為所有新僱員提供入職培訓以確保彼等能迅速了解我們的內部政策、僱員手冊及企業文化。入職培訓亦為彼等提供進行所需職責必要的技能及知識。我們為所有僱員提供進修計劃，定期提供培訓。該持續進修計劃的目的旨在增進僱員對我們營運中若干重要環節的知識及技能，包括關於GMP認證系統的主要要求、有關我們營運的適用法律及法規、質量控制及工作場所安全。有關培訓由我們的僱員以及外聘培訓員負責。我們每年評估培訓結果，並對培訓計劃作出相應調整以準備下一期培訓內容。另外，本公司所有部門均須保留各自的培訓紀錄，並每年編製各自的年度培訓計劃。

我們已遵照適用中國的法律及法規向相應的社會福利保險地方機關登記，並已為我們的僱員完成有關登記手續。於往績記錄期間，我們並未根據中國法律及法規為本公司部份僱員提供社會保險及住房公積金供款。更多詳情請參閱「業務－法律及合規－有關社會保險及住房公積金供款的不合規事件」。除本招股章程中該分節所述的事項外，我們於往績記錄期間已遵守適用法律及法規作出全部供款。

我們的董事及中國法律顧問已確認，我們已於各重大方面遵照適用的僱傭法律及法規，於最後實際可行日期，我們並無面臨有關勞工的重大法律訴訟或糾紛尚未了結。於往績記錄期間，我們未曾遇到任何僱員罷工或任何勞資糾紛，已對或可能對我們的業務有重大不利影響。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三個年度以及截至2015年6月30日止六個月，我們的員工成本約為人民幣43.3百萬元、人民幣52.2百萬元、人民幣52.9百萬元及人民幣24.2百萬元。我們的僱員薪酬包括薪金及表現相關花紅，以及我們就強制性社會保障金及住房公積金所作出之供款。

獎項及榮譽

由於我們的產品質量優良、聲譽卓著，加上我們的信譽良好和對社區的貢獻，我們獲頒以下獎項、鑑定及榮譽：

獎項	年份	獎項頒發機構
高新技術企業	2014年10月14日 (有效期三年)	湖北省科技廳
		湖北省財政廳
		湖北省國稅局
		湖北省地稅局
湖北名牌產品 (歐美寧 (替米沙坦)) 及可威膠囊 (磷酸奧司他韋膠囊)	2013年12月 (有效期三年)	湖北省實施質量興省策略工作領導 小組辦公室
		湖北省質量協會
2010年至2011年度信譽企業	2013年5月28日	湖北省工商行政管理局

業 務

獎項	年份	獎項頒發機構
湖北省醫藥行業第二屆系列評選－ 創新型企業十強	2012年8月(有效期兩年)	湖北省醫藥行業評選活動組委會
科學技術進步獎一等獎	2012年5月	宜都市人民政府
重大科學技術進步 (生產重組人胰島素的科技)	2008年11月	湖北省科技廳

許可證、執照及認證

我們須接受定期巡查、檢驗及審核，並須保存我們業務必要的許可證、執照及批文。董事經我們的中國法律顧問建議後確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止，本集團已於所有重大方面遵守相關的中國法律及法規，並就其於中國的營運自相關的中國機關取得所有重要的許可證、執照及認證。

業 務

下表載列與我們的業務及營運有關的主要許可證、執照及認證（一般商業規定固
有者除外），其各自的用途、簽發機關及到期日：

許可證／執照／批文	用途	簽發機關	到期日
藥品生產許可證	在宜都基地一號地、宜都基地二號地 及宜都基地三號地生產醫藥產品	湖北省食品藥品監管局	2015年12月31日 ⁽¹⁾
GMP (HB20120030)	在宜都基地一號地生產甲硝唑原料藥	湖北省食品藥品監管局	2017年8月9日
GMP (CN20140298)	在宜都基地一號地生產凍乾粉注射劑	中國國家食品藥品監管局	2019年7月23日
GMP (HB20140082)	在宜都基地一號地生產片劑、膠囊劑、 顆粒劑、乾混懸劑及原料藥 (福多司坦)	湖北省食品藥品監管局	2019年4月24日
GMP (HB20130068)	在宜都基地一號地及宜都基地二號地 生產苯溴馬隆、替米沙坦、 嗎替麥考酚酯、蘭索拉唑、 鹽酸伐昔洛韋、磷酸奧司他韋、 苯磺酸左旋氨氯地平及 齊多夫定原料藥	湖北省食品藥品監管局	2018年12月16日
安全生產標準化證書	安全生產標準化三級企業	中國安全生產協會	2017年4月21日

附註：

- (1) 根據本公司過往慣例，更新申請已於2015年10月提交予相關部門，故本公司預計將於2015年12月31日前獲得新藥品生產許可證。

業 務

許可證／執照／批文	用途	簽發機關	到期日
藥品經營許可證書 (宜昌東陽光醫藥)	經營藥品	湖北省食品藥品監管局	2016年7月13日
GSP(AA0500031) (宜昌東陽光醫藥)	藥品供應的質量管理	湖北省食品藥品監管局	2016年7月13日

內部控制及風險管理

董事會負責確保本公司維持良好及有效的內部控制，以始終保障股東的投資及本集團的資產。為籌備上市，我們委聘一名內部控制顧問於2015年5月對我們的內部控制進行評估若干程序。完成該等程序後，內部控制顧問已向我們提供評估結果及相關推薦建議，而我們已全面採納。尤其是，我們已採納一系列針對性內部控制政策、程序及方案，以實現有效及高效營運、可靠財務申報及遵守適用法律法規。我們內部控制體系的重點包括以下各項：

- *內部審核*。我們已制訂內部審核章程，明確載列我們內部審核的目標、組織、職能及職責、工作範圍及程序。我們已成立內部審計部，負責根據內部審核章程進行內部審核及執行反賄賂措施。內部審計部向我們的高級管理人員及審核委員會匯報。
- *上市規則合規*。我們已採納多項政策確保遵守上市規則，包括但不限於企業管治、關連交易、須予通告交易、內幕消息及董事進行證券交易等方面。我們已指定員工監控我們是否遵守上市規則及其他適用法律法規，其有權調查相關事件（若有）及與相關部門或顧問溝通。
- *行為守則*。我們的行為守則明確地向每名僱員傳達我們的價值、可接受的決策標準及我們的基本行為準則。我們的行為守則亦包括檢舉揭發政策，鼓勵全體僱員匯報任何不規範的行為。我們亦已設立反洗黑錢小組及相關工作小組，負責監控及監督我們的行為守則及反洗黑錢政策的執行。

法律及合規

於最後實際可行日期，本集團的成員公司或任何董事概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索償，且就董事所知，本集團或任何董事亦無任何尚未了結或作出或面臨威脅的重大訴訟、仲裁或索償可能對其業務、經營業績或財務狀況構成重大不利影響。我們於正常業務過程中可能不時成為不同法律、仲裁或行政訴訟的其中一方。

法律及合規 – 有關社會保險及住房公積金供款的不合規事件

歷史不合規事件

於往績記錄期間截至2015年6月，由於(i)部份僱員自願要求公司不為其繳納有關供款，並已自行繳納有關社會保障及住房公積金及(ii)我們的控股股東或本公司聯屬公司已代本公司繳納有關供款等原因，我們並未根據中國法律及法規為本公司部份僱員提供社會保險及住房公積金供款。

根據我們的中國法律顧問意見，根據適用中國法律及法規，本公司須承擔繳納有關社會保障及住房公積金供款的義務且不可由僱員或其他本公司的聯屬公司代行。因此，儘管本公司相信受影響僱員已繳納社會保障及住房公積金供款所需款項。根據相關中國法律及法規，本公司（而非由聯屬公司或僱員本人）須負責該部份供款，因此供款義務不獲免除。未能繳足僱員社會保障供款可能產生每日0.05%的拖欠利率，罰金最多不超過未繳納供款金額的三倍。就住房公積金方面，假如任何合資格部門認為我們所作供款不足以符合中國相關法律及法規的規定，可勒令我們於限定期間內向有關地方部門支付所欠款項。截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月，由我們的控股股東或其聯繫人（而非我們）支付的有關社會保險及住房公積金供款欠款估計約為人民幣771,000元、人民幣887,000元、人民幣755,000元及人民幣264,000元。由我們的僱員（而非我們）支付的有關社會保險及住房公積金供款的估計欠款總額非常小。

補救及整改措施

自2015年6月起，我們已根據中國適用法律法規為全體僱員的社會保險及住房公積金作出供款。

我們尚未收到任何部門勒令繳付先前未繳付的供款，亦無知悉任何僱員就先前尚未支付的住房公積金及社保供款作出投訴或要求繳付。

根據宜都市社會保險局基金徵收稽查局及宜昌住房公積金管理中心宜都辦事處出具的書面確認函，於往績記錄期間，本集團不存在受到重大行政處罰的情形，且本集團與上述兩個部門之間並無任何爭議，並經與宜都市社會保險局基金徵收稽查局及宜昌住房公積金管理中心宜都辦事處訪談（我們的中國法律顧問確認此兩家政府機構的資格），我們的中國法律顧問認為，因上述歷史不合規事件而使中國相關政府部門對本集團作出處罰的風險較低。

母公司已承諾將就本集團任何成員公司因或就上述歷史不合規事件所遭受的任何損失或處罰向我們作出彌償。

確保持續合規的內部監控措施

為確保持續遵守有關社會保險及住房公積金供款的中國法律及法規，我們已指派人力資源部門負責本集團有關社會保險及住房公積金供款事宜，並將保持監察持續合規、及時調查所發現的任何糾紛，以及與當地有關部門溝通以確保我們履行適用的中國法律及法規所規定的義務。

董事確認

除本招股章程所披露者外，董事經我們的中國法律顧問建議後確認，於最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守相關的中國法律及法規，並就其於中國的營運自相關監管機關取得所有必須的重要執照、批文及許可證。