

增長策略

憑藉其研發能力及營業記錄，本集團現時著重於樹立市場聲譽及創造經常性收入，以利於進一步發展。本集團之策略是保留最具商品化潛力之藥品項目以 *Venturepharm* 萬全品牌開發及推廣之用。放眼未來，本集團亦計劃發展其銷售、市場推廣及生產能力，從而進一步增強競爭優勢。本集團之發展策略列載如下：

一 拓展藥品渠道

本集團有意將其研發能力應用於多種藥品。透過採用藥品傳遞系統技術平台及藥品實體開發，本集團將繼續發展其新藥渠道。本集團之研發計劃側重具有巨大市場潛力之治療領域。本集團之產品開發將主要來自下列領域：

- i. 本集團將其**藥品傳遞技術**應用於現有藥品實體，旨在提高藥效及產品性能。眾多以傳統系統製劑製成之藥品要求一天服用多劑，給患者造成負擔，而若不謹遵醫囑則會藥效不佳。為解決此類問題，本集團設法識別出具有經證實藥效並為市場接受之藥品實體，並將其轉化為新劑型。這種劑型旨在減少服用次數、提高藥效或達到更佳療效。
- ii. 為提高現有藥品的藥效及成本效益，同時降低副作用，本集團利用其**藥品實體開發平台**來識別及改進藥品實體。
- iii. 本集團將持續開發**A類藥品**。向國家食品藥品監督管理局取得有關該等藥品之商業化批准後，本集團將不時評估市場狀況，以決定推出該等藥品之適當時機。本集團目前有六項藥品項目(預期會歸類為A類藥品)處於臨床前開發階段，適用於治療哮喘、心血管疾病、潰瘍、流感、過敏及癌症。

一 提供綜合開發服務

本集團察覺，中國的委託研究機構擁有大量商機。董事認為，由於大多數中國醫藥公司不重視研發投資，因此未有動用全力研發新產品。除醫藥公司要求本集團提供技術轉讓外，市場亦要求提供藥品開發服務及臨床研究服務。於最後可行日期，本集團已與獨立第三者訂立73項協議，其中66項有關技術轉讓以及提供藥品開發服務及臨床研究服務，另外7項根據客戶製劑提供藥品開發服務及臨床研究服務。本集團向客戶提供服務所得營業額之詳盡分析及其客戶載於本售股章程「財務資料」一節。

— 垂直整合

本集團之長期目標是成為一家本身擁有製造及市場推廣能力之綜合製藥公司。現時，本集團透過與兩家製藥商訂立合作協議，由該等製藥商負責生產，而本集團則負責研發、監管審批、宣傳及市場推廣等其他領域。根據上述安排，本集團在現開發階段無需投資大量資金在生產設施上，但可開始直接分享本集團所開發藥品之銷售業績。有關上述安排之過程及本集團及製造商之責任，詳情列載於本售股章程「業務 — 與製藥公司合作」一節。本集團擬於二零零四年在中國興建本身之生產設施竣工後，於未來設立約五條生產線，年產量約達400,000,000顆藥片或膠囊。待本集團自設之生產設施投入運作後，本集團擬將藥品製造集中於該等設施。然而，董事預期本集團在該等設施之產量大致上飽和後，繼續與製藥商(包括賽諾維製藥)合作。

另一方面，本集團將繼續逐步擴大其市場推廣小組。董事計劃，於二零零三年底前在上海、廣州及成都分別建立本集團之分辦事處，以分別在華東、華南及華西地區加強市場推廣活動及進一步發掘商機。

預計本集團可能採取內部發展及策略聯盟之方式進一步整合生產及市場推廣業務。本集團已與 Hetero Drugs Limited 訂立合作協議，及與貴州古特生物工程有限責任公司訂立意向書。協議及意向書之詳情於本售股章程「業務 — 與製藥公司之合作」一節披露。除該兩家公司外，本集團於最後可行日期並無與任何公司進行組合策略性聯盟之磋商。

— 策略收購

本集團正在尋求潛在策略收購目標，以收購中國之製藥商、研究機構及市場推廣服務公司之權益。本集團將利用其管理人員於海外製藥市場之經驗及專業知識物色收購機會。約1,550,000港元之配售所得款項淨額計劃用於投資北美及／或東南亞業務，包括新藥開發及／或提供可補足本集團業務之服務。本集團亦計劃利用其專有新藥製劑作為收購確定目標權益之代價。除了可收購 VP Inc. 及賽諾維製藥權益之認購權外，本集團現時尚未展開任何協商或確定任何收購目標。認購權之詳情載於本售股章程「業務 — 關連交易」一節。倘若確定任何該等收購事宜，本集團將遵守創業板上市規則之相關披露及／或股東批准要求辦理。

— 進軍海外市場

本集團之宗旨為將自身建立為製藥行業中的國際性商家。本集團若干高級管理人員擁有在國際製藥公司工作之經驗。此外，本集團之管理層獲得其科學諮詢委員會及企業諮詢委員

業務目標

會支持，當中成員為擁有製藥行業多年經驗之業內專家及從業人員。董事預期，印度可能會成為本集團產品的第一個海外市場。本集團亦透過在北美提出簡易新藥上市申請及銷售其產品及／或技術，伺機進入北美俗名藥市場。根據本集團之業務計劃，本集團將於二零零三年年底前打入香港、印度及北美市場，從事藥品開發或提供可補足本公司業務組合之服務。

本集團有意與海外知名製藥業機構保持密切工作聯繫，並於日後與彼等建立合作關係。董事預期，合作形式可為聯合進行研發及／或在海外市場進行市場推廣。該等海外製藥業機構包括：

製藥業機構	國籍	製藥業機構之主營業務
Heber Biotech S. A.	古巴	生物製藥研究及開發
Wockhardt's Limited	印度	藥品研發、製造及市場推廣
Phlox Pharmaceuticals Limited	印度	有效藥劑成份之研發
Degussa Pacific Ltd.	德國	特殊聚合物研發、製造及市場推廣

如本節內「配售之理由及所得款項用途」一段所述，本集團擬撥出約2,500,000港元拓展海外市場。

— 建立品牌知名度

為實現在中國建立一流製藥公司之首要目標，本集團正投入大量資源進行品牌開發，例如參與行業論壇及推行直銷。本集團之長期宗旨為建立一個可在世界製藥市場中競爭的全球品牌。本集團擬透過將 *Venturepharm* 萬全品牌貼附於本集團根據技術轉讓所開發之產品上，製造媒體曝光及宣傳本集團之企業形象及技術，提高該品牌的市場知名度。約4,000,000港元之配售所得款項淨額計劃用於推廣 *Venturepharm* 萬全之品牌。最終目的在於使客戶認識到本集團產品藥效更佳、副作用更少、質量可靠及價格相宜。

業務目標

實施計劃

自最後可行日期至二零零五年十二月三十一日期間，本集團實施發展策略之計劃載列如下：

由最後可行日期起至二零零三年十二月三十一日止期間

新藥開發	其他
<p>期末進展到下列階段之藥品項目總數：</p> <p>臨床前研究及待批 臨床研究許可證(附註1) 178</p> <p>待批新藥證書／藥品生產 許可證／標準藥品批文 75</p> <p>已獲發新藥證書／藥品生產 許可證／標準藥品批文(附註2) 27</p> <p>開發中藥品總數 <u>280</u></p>	<p>其他研發相關工作：</p> <p>— 招募四名專業人員加入北京之研發小組</p> <p>— 向國家食品藥品監督管理局提出12項新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文申請及30項臨床研究許可證申請</p> <p>— 開始32個新項目，用於內部臨床前研究。該等藥品項目之治療適應症預期屬於糖尿病治療、抗菌、中樞神經系統、心血管系統、腫瘤學、愛滋病、生殖泌尿道、抗組織胺及抗過敏、消炎、抗風濕、消化、哮喘及其他</p> <p>— 向國家知識產權局提交4項註冊專有技術及工藝之專利申請</p> <p>— 購入作研究及規模化生產之設備</p>
<p>附註：</p> <p>1. 假設於最後可行日期至該期間結束前已開始32個藥品項目之臨床前工作。</p> <p>2. 該數目為本集團自成立以來之新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文之累計數目。</p>	<p>製造</p> <p>— 就於北京附近建造符合 GMP 規定的規模化生產／製造設施評估可選地點及開展可行性研究</p> <p>— 與中國製藥商合作生產本集團之藥品，產品屬上述範圍之內</p>
<p>藥品項目之商業化及市場推廣</p> <p>— 繼續進行技術轉讓及提供藥品開發服務及臨床研究服務</p> <p>— 招募及培訓10名銷售人員，以建立本集團之核心銷售隊伍，進行全國性之直銷及廣告宣傳工作</p>	

業務目標

截至二零零四年六月三十日止六個月

新藥開發

期末進展到下列階段之藥品項目總數：

臨床前研究及待批	
臨床研究許可證(附註1)	178
待批新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文	82
已獲發新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文(附註2)	50
開發中藥品總數	<u>310</u>

附註：

1. 假設本六個月期間內已開始30個藥品項目之臨床前工作。
2. 該數目為本集團自成立以來之新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文之累計數目。

藥品項目之商業化及市場推廣

- 就於北美建立一家附屬公司開展可行性研究及初步調查，本集團將主要在該等地區進行新藥開發及市場推廣活動，例如直銷及廣告宣傳
- 招募及培訓8名專業市場推廣人員，分別負責不同市場區域
- 在香港及印度設立市場推廣辦事處

其他

其他研發相關工作：

- 向國家食品藥品監督管理局提出30項新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文申請及30項臨床研究許可證申請
- 開始30個新項目，用於內部臨床前研究。該等藥品項目之治療適應症預期主要與較早期間所確定者相同
- 向國家知識產權局提交4項註冊專有技術及工藝之專利申請
- 展開及評估A類藥品項目的臨床前工作

製造

- 開始在北京附近裝設 GMP 遵規規模化／裝造設施
- 繼續與中國製藥商合作生產本集團之藥品，以 *Venturepharm* 萬全為品牌，治療範圍與較早期間所確定者相同

業務目標

截至二零零四年十二月三十一日止六個月

新藥開發

期末進展到下列階段之藥品項目總數：

臨床前研究及待批	
臨床研究許可證(附註1)	180
待批新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文	86
已獲發新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文(附註2)	74
開發中藥品總數	<u>340</u>

附註：

1. 假設本六個月期間內已開始30個藥品項目之臨床前工作。
2. 該數目為本集團自成立以來已獲發新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文之累計數目。

藥品項目之商業化及市場推廣

- 在北美設立市場推廣及銷售支援辦事處
- 為北美推廣及銷售支援辦事處招募專業市場推廣人員
- 在中國(例如上海及北京)擴大市場推廣及銷售隊伍

其他

其他研發相關工作：

- 在北京招募15名研發及實驗室及生產專員
- 向國家食品藥品監督管理局提出28項新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文申請及30項臨床研究許可證申請，以便自營藥品開發或技術轉讓
- 開始30個藥品項目，用於內部臨床前研究。該等藥品項目之治療適應症預期包括較早期間所確定之主要治療範圍
- 向國家知識產權局提交4項註冊與藥品實體開發及藥品傳遞有關之專有技術及工藝之專利申請
- 評估A類藥品項目的臨床前工作

製造

- 完成北京附近之 GMP 規模化生產／製造設施之設備安裝，並於二零零四年上半年投產
- 繼續與中國製藥商合作生產本集團之藥品，以 *Venturepharm* 萬全為品牌，治療範圍與較早期間所確定者相同
- 在本集團位於北京附近之 GMP 遵規設施展開規模化開發，由實驗室規模擴大至生產規模之製造業務
- 提高 GMP 設施產量之使用率至40至60%

業務目標

截至二零零五年六月三十日止六個月

新藥開發

期末進展到下列發展階段之藥品項目總數：

臨床前研究及待批	
臨床研究許可證(附註1)	177
待批新藥證書／藥品生產許可證／標準藥品批文	96
已獲發新藥證書／藥品生產許可證／標準藥品批文(附註2)	97
開發中藥品總數	<u>370</u>

附註：

1. 假設本六個月期間內已開始30個藥品項目之臨床前工作。
2. 該數目為本集團自成立以來已獲發新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文之累計數目。

藥品項目商業化及市場推廣

- 繼續招募及培訓額外專業市場推廣及銷售人員，並在中國設立銷售支援辦事處

其他

其他研發相關工作：

- 向國家食品藥品監督管理局提出33項新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文申請及35項臨床研究許可證申請
- 開始30個新項目，用於內部臨床前研究。該等藥品項目之治療適應症預期包括較早期間所確定之主要治療範圍
- 向國家知識產權局提交4項註冊專有技術及工藝之產品技術專利申請
- 更新符合 GMP 規定的規模化生產／製造廠房之設備及設施
- 評估A類藥品項目的臨床前工作

製造

- 繼續與中國製藥商合作生產本集團之藥品，以 *Venturepharm* 萬全為品牌，治療範圍與較早期間所確定者相同
- 繼續在本集團本身的生產設施製造本集團藥品
- 提高 GMP 遵規製造設施產量之使用率至接近100%

業務目標

截至二零零五年十二月三十一日止六個月

新藥開發

期末進展到下列開發階段之藥品項目總數：	
臨床前研究及待批	
臨床研究許可證(附註1)	173
待批新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文	106
已獲發新藥證書／藥品生產	
許可證／標準藥品批文(附註2)	121
開發中藥品總數	<u>400</u>

附註：

1. 假設本六個月期間內已開始30個藥品項目之臨床前工作。
2. 該數目為本集團自成立以來已獲發新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文之累計數目。

藥品項目商業化及市場推廣

- 繼續進行技術轉讓及提供藥品開發服務及臨床研究服務
- 繼續招募及培訓額外專業市場推廣及銷售人員，及在中國設立更多銷售支援辦事處
- 繼續推廣本集團藥品

其他

其他研發相關工作：

- 為研發小組增添10名研發專員
- 向國家食品藥品監督管理局提出34項新藥證書／藥品生產許可證或標準藥品批文申請及35項臨床研究許可證申請
- 開始30個新項目，用於內部臨床前研究。該等藥品項目之治療適應症預期包括較早期間所確定之主要治療範圍
- 向國家知識產權局提交4項註冊與藥品實體開發及藥品傳遞有關之專有技術及工藝之專利申請

製造

- 開始籌備擴展本集團之 GMP 製造設施
- 與印度製藥商合作生產本集團之藥品

業務目標

務請注意，由於本集團乃於日新月異之市場經營，上述實施計劃乃按董事對市場趨勢及需求之最佳估計而制定，故或會因市況出現任何重大變動而變動。因此，上述實施計劃應與本售股章程「風險因素」一節一併閱讀。

上述計劃均根據本集團現有計劃及意向而製定，而該等計劃均屬構思或初步階段。此外，該等意向及計劃亦根據有關日後不明朗事項之假設而製定。因此，本集團之實際行動或會與上述意向及計劃有所差異。儘管董事將盡力根據上述條款及時間執行有關計劃，惟並不保證本集團之計劃將會實現、導致訂立任何協議或按上述時間執行，或本集團之目標將全面實現或可實現。

董事擬透過（其中包括）合作安排及策略聯盟等方式拓展本集團。董事目前正評估多項業務機會。然而，上述評估及與有關各方之有關磋商目前僅屬初步階段，並不保證上述磋商可取得成功。

本集團日後收購或出售資產須遵守創業板上市規則之規定。根據創業板上市規則，本集團建議收購或出售資產時，不論收購或出售之規模大小，尤其當該收購或出售偏離本集團之主要業務時，聯交所有權要求本公司向股東發出通函。根據創業板上市規則，聯交所亦有權將本集團之一系列收購或出售合併考慮，且於任何情況下，該等收購或出售可能導致本公司被視為新申請上市，因而須符合創業板上市規則所列明新申請上市之規定。

基準及假設

董事已評估本集團經營業務所在市場之潛力，並制定建議之實施計劃以實現本集團之業務目標。在該等評估及策略制定中所採用之主要假設如下：

一般假設

- (a) 本集團經營或計劃經營業務之國家之現有政治、法律、財政、外貿或經濟狀況並無重大不利變動。
- (b) 有關本集團業務之現行法例、政策或行業或監管待遇並無重大不利變動。
- (c) 製藥市場將會持續增長。此外，藥品開發技術之發展及製藥行業內之競爭情況不會有重大變動。
- (d) 在本集團經營業務或其附屬公司註冊成立所在之國家中，其稅基或稅率並無重大不利變動。

業務目標

(e) 利率或外幣匯率與現時比較並無重大不利變動。

特定假設

- (a) 本集團不會因本售股章程「風險因素」一節所述之任何風險因素而遭受重大影響。
- (b) 對本集團之專利技術或由本集團開發之產品之需求將不斷上升。
- (c) 本集團實施上述「實施計劃」一段所述之業務計劃所需資金將無重大變動。

配售之理由及所得款項用途

董事認為，於創業板上市將提升本集團之形象，而配售將擴大本集團日後增長及發展之資金基礎。配售所得款項淨額（於扣除有關開支後）估計約為28,000,000港元。董事現擬將該等所得款項淨額撥作下列用途：

- 約7,500,000港元將部份用於研發藥品技術之估計總成本，本集團預期該等新藥將登記為A類藥品，開發期估計約為六年；
- 約10,000,000港元將用於市場推廣活動、建立品牌及拓展本集團的中國銷售網絡，其中約4,000,000港元將用於舉辦會議及刊登廣告以宣傳 *Venturepharm* 萬全品牌、約2,500,000港元將用於直接行銷、約1,500,000港元用於在醫藥期刊上刊登廣告、約500,000港元用於培訓市場推廣員工，及約1,500,000港元編製臨床測試報告供醫院參考；
- 約7,000,000港元將用作為在北京附近設立符合 GMP 生產規條之設施之部份資金，包括購買及安裝設備、設施及廠舍；
- 約2,500,000港元將用於拓展海外市場，其中約300,000港元、500,000港元及150,000港元將分別用作在香港、北美洲及印度設立辦事處及營運開支；另約1,550,000港元將投資於在北美洲及／或東南亞從事新藥開發之業務及／或提供可補足本集團業務之服務；及
- 餘款將用作本集團之一般營運資金，其中約40%之營運資金將用作持續研發非A類藥物；約30%用以支付與製藥公司合作所產生之製造開支；約20%用作支付薪金；及約10%用作支付行政費用。

業 務 目 標

本集團於最後可行日期至二零零五年六月三十日止期間實施之業務計劃，將由配售所得款項提供資金，詳情如下：

項目	自最後 可行日期至		截至		二零零五年 十二月 三十一日 百萬元	總計 百萬元
	二零零三年 十二月 三十一日 百萬元	二零零四年 六月三十日 百萬元	二零零四年 十二月 三十一日 百萬元	二零零五年 六月三十日 百萬元		
用於與開發藥品技術 有關之研發活動	0.355	0.85	1.825	2.97	1.5	7.5
用於市場推廣 活動、品牌建立及 在中國拓展本集團之 銷售網絡	1.0	3.241	3.868	1.891	—	10
用於在北京附近設立 符合 GMP 規定的 製造設施	2.0	5.0	—	—	—	7
用於拓展海外市場	0.1	0.308	1.175	0.917	—	2.5
一般營運資金	1.0	—	—	—	—	1.0
總計	<u>4.455</u>	<u>9.399</u>	<u>6.868</u>	<u>5.778</u>	<u>1.5</u>	<u>28</u>

倘若本集團業務計劃之任何部份無法實現或如期進行，或配售所得款項淨額毋需即時用作上述用途，則董事將審慎考慮情況，並可將擬定用途之資金重新分配至本集團其他業務計劃及／或新項目及／或存入銀行或金融機構作為計息存款，惟董事必須認為該等做法將符合本公司及股東之整體最佳利益。在該情況下，本公司將按創業板上市規則之規定另行作出公佈。