概覽

我們是專科醫藥集團，主要在中國從事開發、生產及銷售治療風濕免疫疾病的專科處方西藥。根據標點報告，有不同種類的醫藥可治療風濕免疫疾病，即抗炎鎮痛藥、激素類、風濕病慢作用藥(一類專門放緩風濕病病情而非僅治療發炎的藥物品種)及生物製劑。於2008年，抗炎鎮痛藥、激素類、風濕病慢作用藥及生物製劑在中國的銷售額分別約人民幣2,094百萬元(相等於約307百萬美元)、人民幣1,383百萬元(相等於約203百萬美元)、人民幣1,017百萬元(相等於約149百萬美元)及人民幣566百萬元(相等於約83百萬美元)。我們在中國的風濕病慢作用藥銷售額具有領導的市場佔有率，約佔2008年風濕病慢作用藥銷售額的22.8%。我們獨家製造及銷售的主要產品帕夫林於2002年推出市場，於2008年，以銷售額計算，其在風濕病慢作用藥市場排行第一，在中國的市場佔有率約為15.9%。我們的第二大產品妥抒於2006年根據代理分銷協議推出市場，根據標點報告，於2008年，以銷售額計算，其在風濕病慢作用藥市場排行第四，在中國的市場佔有率約為6.9%，帕夫林及妥抒的銷售額合共佔於2008年中國醫院治療風濕免疫疾病的藥物銷售額約4.7%。我們亦在中國從事生產及銷售其他藥品。

我們經營所在的，是中國的廣大和增長迅速的風濕病科市場。中國經濟增長速度勝於全球經濟，而中國的醫藥行業發展亦較全球的平均水平快，於近年維持迅速增長。根據衛生部《2008年統計年鑑》，類風濕性關節炎於2008年位列中國第四大最普遍的慢性疾病。根據標點報告，估計亞洲每六個人就有一個患有關節炎。目前中國關節炎患者人數超過一億人，相當於全球總數約29.2%。於2008年，對醫院銷售藥品以治療風濕疾病的銷售額約達人民幣51億元(相等於約747百萬美元)，較2007年按年增長約19.6%。2002年至2008年，接受治療的病人以及專攻風濕病科的醫生數目分別按約29.0%及26.8%的複合年增長率增加。近年在治療風濕病方面，以風濕病慢作用藥進行治療的增長已勝於以抗炎鎮痛藥物進行治療。此增長由接受醫藥治療的人口增長、更多病人受醫療保險保障以及消費力提升所帶動。

於2009年，我們向逾500家包括分銷商客戶組成的直接客戶銷售產品，分銷商再出售產品至中國各地的醫院、地方分銷商及零售藥房以及其他客戶。為接觸在中國需要高質素先進風濕病治療選擇的合適醫院、醫生及病人，於2009年12月31日，目前的銷售及分銷網絡包括本集團約260名一線銷售人員，覆蓋中國25個省和四個直轄市超過1,000家醫院。我們已取得

分銷及營銷營運方面的GSP認證。深圳朗生目前持有的GSP認證的屆滿日期為2014年1月18日。此外，本公司正在將分銷及營銷業務從深圳遷移至寧波。本公司位於寧波的營運附屬公司寧波朗生已於2010年4月16日獲得GSP認證。我們專設品牌管理、市場研究和銷售支援團隊，以進一步提升該等營銷攻勢的效益。此外，我們通過教育醫療機構及醫院的醫生和病人，提升公眾對風濕病學的關注。

我們的核心業務目前包括五款風濕專科處方西藥，現時僅帕夫林乃由我們製造及銷售，四款則並非由我們製造，但由我們根據代理分銷協議銷售。於過往三年，主要在風濕專科處方西藥的帶動下，本集團錄得強勁及快速的增長。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，來自銷售風濕專科處方西藥的收入分別約為16.3百萬美元、26.6百萬美元及33.1百萬美元，複合年增長率約為42.7%，分別約佔總收入的67.3%、71.7%及69.1%，而來自帕夫林的收入則分別約佔同期總收入的39.0%、37.4%及38.0%。同期，風濕專科處方西藥的毛利率分別約為79.9%、79.3%及79.3%。我們就四款風濕專科處方西藥與供應商訂立代理分銷協議，固定期限一般為兩至六年。此外，於2010年4月，本公司與本地供應商訂立代理分銷協議，並取得2010年4月8日至2013年10月7日期間嗎替麥考酚酯膠囊在中國的獨家分銷權。嗎替麥考酚酯膠囊與我們的核心業務有關。我們已就相關產品獲授中國或中國特定省份的獨家分銷權。根據該等協議之條款，我們於該等協議屆滿時，一般獲優先與供應商重續該等協議。我們須於任何指定年度達到最低年度購買訂單，倘未能達到，相關供應商有權撤銷授予我們的獨家分銷權。倘我們於任何特定年度超出協定的年度最低購買訂單，則會就購買價給予我們若干折扣。下文載列我們與核心業務的供應商所訂立的代理分銷協議的主要條款：

產品	代理分銷協議主要條款的概要	
妥抒	協議日期：	2008年10月25日。
	年期：	該協議將於2014年12月31日屆滿。
	獨家性：	我們獲授妥抒的中國獨家分銷權。
	重續：	各方須於協議屆滿前六個月磋商條款以待重續，而倘第三方所提供的新合同條款與我們所提供者相同，我們將獲優先權重續該協議。
	最低購買訂單：	於該協議的年期內：每年(自1月1日至12月31日) 800,000盒(每盒10片)。

產品	代理分銷協議主要條款的概要	
勁朗	協議日期：	2009年12月31日。
	年期：	該協議將於2011年12月31日屆滿。
	獨家性：	我們獲授勁朗的中國獨家分銷權。
	重續：	各方須於協議屆滿前六個月磋商條款以待重續，而倘第三方所提供的新合同條款與我們所提供者相同，我們將獲優先權重續該協議。
	最低購買訂單*(附註)*：	2010年度(1月1日至12月31日)：1,200,000支(每支10克)。
		2011年度(1月1日至12月31日)：1,600,000支(每支10克)。

附註：　勁朗於2009年度購買量較相關年度的最低購買訂單1,200,000支低372,060支。本集團並無收取任何有關支付補償的通知或要求，而供應商亦無就2009年度最低購買訂單的差額行使權利撤銷該協議或分銷權，且已於2009年12月31日與供應商重續該協議。勁朗的供應商已發出確認函，指彼等將不會就過往協議的採購不足對本集團提出申索。

伊索佳	協議日期：	2008年11月13日，自2009年1月1日起生效。
	年期：	該協議將於2011年12月31日屆滿。
	獨家性：	我們於該協議年期內獲授伊索佳在中國安徽省、河南省、山東省、福建省及遼寧省的獨家分銷權。
	重續：	各方須於協議屆滿前六個月磋商條款以待重續，而根據協議條款，我們已原則上可優先與供應商重續協議。各方確認協議目的在於只要我們達到協議所規定最低購買訂單的80%，及倘第三方提供的條款與我們提供者相同，我們有優先權重續協議。
	最低購買訂單：	2009年度(1月1日至12月31日)：440,000盒(每盒24膠囊)。
		2010年度(1月1日至12月31日)：600,000盒(每盒24膠囊)。
		2011年度(1月1日至12月31日)：800,000盒(每盒24膠囊)。

產品	代理分銷協議主要條款的概要	
留普安	協議日期：	2009年2月16日。
	年期：	該協議將於2011年12月31日屆滿。
	獨家性：	我們於該協議年期內獲授留普安在廣東省的獨家分銷權，以及在位於中國北京、湖北、甘肅、河北、黑龍江、吉林、陝西、四川、新疆、雲南、貴州、浙江及江蘇的指定醫院的分銷權。
	重續：	我們獲優先權與供應商重續年期，基準為過往年度的年度最低購買訂單已獲達成及廣東內使用留普安的最低新醫院數目已獲達到。
	最低購買訂單*(附註)*：	2009年度(1月1日至12月31日)：340,000盒(每盒20膠囊)。 2010年度(1月1日至12月31日)：380,000盒(每盒20膠囊)。 2011年度(1月1日至12月31日)：420,000盒(每盒20膠囊)。

附註：　留普安於2007年1月根據協議首次交付日期起18個月期間購買量較相關期間的最低購買訂單300,000盒低108,200盒。然而，由於供應商亦無就相關期間最低購買訂單的差額行使權利撤銷分銷權，且已於2009年2月16日與供應商重續該協議，本公司及中國法律顧問認為，供應商應該不會就過往協議的採購不足對本集團作出進一步行動。

嗎替麥考酚酯膠囊. .	協議日期：	2010年4月8日。
	年期：	該協議將於2013年10月7日屆滿。
	獨家性：	我們獲授嗎替麥考酚酯膠囊在中國的獨家分銷權。
	重續：	只要我們達成協議規定的最低購買訂單，則協議現有年期屆滿時將重續兩年。
	最低購買訂單*(附註)*：	自2010年4月8日至2011年10月7日：30,000盒(每盒40膠囊)。 自2011年10月8日至2012年10月7日：60,000盒(每盒40膠囊)。 自2012年10月8日至2013年10月7日：110,000盒(每盒40膠囊)。

附註：　根據現時的進度，該產品預期於2010年第三季推出。

我們目前在中國寧波市擁有並營運兩處現代化生產廠房，佔地面積約64,000平方米，總建築面積約19,400平方米。我們營運的廠房已獲得國家食品藥品監督管理局的GMP認證，並遵守嚴密監督的質量保證和安全監控過程。我們共計有三條原料藥生產線，一條現代中藥提取線，一個固體製劑車間，一個液體製劑車間及一個膏劑車間。下表載列所有生產線的GMP認證：

生產的GMP認證	發出日期	屆滿日期
片劑、膠囊劑、顆粒劑、合劑、口服液、糖漿劑(均含中藥前處理和提取)、乳膏劑、口服溶液劑及原料藥(辣椒鹼)	2009年2月16日	2014年2月15日
原料藥(白芍總苷及石杉鹼甲，中藥前處理和提取)	2008年1月31日	2013年1月30日
原料藥(白芍總苷)	2005年12月15日	2010年12月14日*(附註)*
乳膏劑	2005年11月1日	2010年10月31日*(附註)*
原料藥(辣椒鹼)	2005年1月4日	2010年1月3日*(附註)*
片劑、膠囊劑、顆粒劑、糖漿劑、口服溶液劑、合劑、口服液(含中藥提取)及原料藥(石杉鹼甲)	2004年12月14日	2009年2月25日*(附註)*

附註：　有關(a)原料藥(白芍總苷)及原料藥(石杉鹼甲)的過往的GMP認證已被綜合至本集團目前持有日期為2008年1月31日的新GMP認證；(b)乳膏劑、原料藥(辣椒鹼)及片劑、膠囊劑、顆粒劑、糖漿劑、口服溶液劑、合劑、口服液(含中藥提取)的過往的GMP認證已被綜合至本集團目前持有日期為2009年2月16日的GMP認證。

我們的產品發展與本公司策略性核心發展相輔相成，專注於物色和開發主力在風濕免疫治療範疇的產品並進行商業化發展。我們採取市場主導方針，挑選內部自行開發或通過與國內研究機構及大學合作而獲取的候選產品。我們與學術科學家及臨床研究員合作，得以受惠於研究夥伴的資源、專長及設施，以靈活及具成本效益的方式開發在商業上可行的新產品。除本集團於往績記錄期內收購的洛索洛芬鈉外，於往績記錄期，本集團自行製造的產品概不是透過與中國的研究機構及大學合作而取得。我們的目標並非發明革命性的新產品，而是照顧醫生及病人的需要及瞄準市場趨勢，並進行目標研究，務求達成多樣化產品系列。現時，我們有七款集中於核心業務的開發和研發中新產品。

近年，我們的業務大幅增長。收入自2007年約24.2百萬美元增至2008年的37.1百萬美元，並增至2009年的47.9百萬美元，複合年增長率約為40.9%。我們的純利由2007年約0.4百萬美元增至2008年的5.1百萬美元，並增至2009年的7.4百萬美元。憑藉規模經濟增加及改善成本與營運效益的措施，我們得以繼續提升淨利潤率。於2007年，經進行嚴謹的業務檢討

後，本集團計提一次性呆賬撥備約2.5百萬美元，當中主要包括為自寧波立華及深圳朗生於被本集團於2005年8月收購前期間結轉的應收賬目約1.0百萬美元以及就賬齡逾一年的所有應收款項計提呆賬撥備。於2008年，約0.7百萬美元的貿易應收款項已被收回，而我們過往曾就有關款項計提撥備。倘不計入此撥備約2.5百萬美元及收回撥備約0.7百萬美元，截至2007年及2008年12月31日止年度的純利將分別約為2.9百萬美元及4.4百萬美元。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的純利複合年增長率約59.5%，純利率分別約為12.0%、11.9%及15.4%。

本公司日後的重心將為增加風濕病科核心產品的銷售額及市場佔有率，同時繼續開發治療風濕免疫疾病的產品及維持高增長。本集團擬集中於核心業務，並維持其他藥品業務營運，以集中資源於增長迅猛的風濕病科市場，而本公司在該範疇可利用已建立的聲譽及品牌知名度配合發展策略。上市後，本集團將不會分配額外資源擴充其他藥品業務。國泰國際醫藥為CIH集團內之醫藥業務投資控股公司，目前並無從事核心業務或其他藥品業務(本集團除外)。本集團已建立業務及品牌知名度，因而集中資源於核心業務，而國泰國際醫藥則有所不同，其為投資控股公司，可投資於整體的醫藥公司。國泰國際醫藥已承諾不會與核心業務(為本集團的業務重心)競爭。國泰國際醫藥可投資於可能與其他藥品業務競爭的醫藥公司。

競爭優勢

我們相信我們的競爭優勢如下，而各項優勢的詳情載本招股章程「業務 — 競爭優勢」一節：

— 在快速增長的風濕病科市場具備品牌美譽的風濕病慢作用藥市場領導者

— 專有平台發揮廣泛遼闊的銷售及分銷網絡

— 綜合性風濕專科處方西藥的產品組合

— 高質量控制標準和精於優化工序流程

— 產品開發能力

— 經驗豐富、竭誠盡心、穩定的管理團隊

— 財務表現良好，往績亮麗

業務策略

我們主力推行以下策略，各項策略的詳情載於本招股章程「業務 — 業務策略」一節：

— 提升在風濕病市場板塊的領導地位

— 擴大銷售及分銷網絡覆蓋面

— 持續發展我們的專注領域

— 利用根基穩固的平台進軍輔助產品及療法

— 把握機會及策略性收購產品及／或企業

財務資料

我們的收入來自製造及／或銷售風濕專科處方西藥及其他藥品。下表載列我們於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度的經選定過往綜合財務資料。該等財務資料乃摘錄自本招股章程附錄一所載的會計師報告，　閣下應閱讀載於附錄一的財務報表全文以及其附註，以瞭解更多詳情。財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

	截至12月31日止年度		
	2007年	2008年	2009年
		(千美元)	
合併全面收入報表數據：			
收入	24,150	37,119	47,932
銷售成本	(7,695)	(11,094)	(15,493)
毛利	16,455	26,025	32,439
其他收入	628	478	820
銷售及分銷開支	(10,226)	(14,809)	(18,143)
行政開支	(5,247)	(4,224)	(5,546)
經營溢利	1,610	7,470	9,570
財務成本	(774)	(1,518)	(667)
除所得稅前溢利	836	5,952	8,903
所得稅開支	(404)	(879)	(1,523)
年度溢利	432	5,073	7,380
股息	1,631	2,491	6,640

	於12月31日		
	2007年	2008年	2009年
		(千美元)	
合併財務狀況表數據：			
現金及現金等價物	1,585	9,103	4,055
資產總值	46,942	60,377	63,188
流動負債	23,979	16,943	22,431
非流動負債	1,924	20,692	10,801
負債總額	25,903	37,635	33,232
權益總額	21,039	22,742	29,956

	截至12月31日止年度		
	2007年	2008年	2009年
		(千美元)	
合併現金流量表數據：			
經營活動所得現金淨額	2,603	2,487	4,147
投資活動(所用)／所得現金淨額	(10,505)	3,800	(5,263)
融資活動所得／(所用)現金淨額	7,749	889	(3,879)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額	(153)	7,176	(4,995)
年初現金及現金等價物	1,337	1,585	9,103
匯率變動影響	401	342	(53)
年終現金及現金等價物	1,585	9,103	4,055

截至2010年6月30日止六個月的溢利預測

下文載列若干截至2010年6月30日止六個月的未經審核溢利預測數字。有關進一步詳情，請參閱本招股章程附錄三「溢利預測」。

本公司權益持有人應佔預測綜合淨溢利[1] 不少於4.8百萬美元
(相等於約37.3百萬港元)

未經審核預測備考每股盈利[2] 不少於1.2美仙
(相等於約9.3港仙)

附註：

(1) 編製以上溢利預測的基準及假設概述於本招股章程附錄三。

(2) 截至2010年6月30日止六個月的預測備考每股盈利乃按截至2010年6月30日止六個月本公司權益持有人應佔預測綜合淨溢利，並假設股份發售於2010年1月1日已進行及於截至2010年6月30日止六個月內合共已發行400,000,000股股份得出，但並無計入任何因行使超額配股權而可予發行的股份。本公司已向聯交所承諾，本公司截至2010年6月30日止六個月的中期報告將會根據上市規則第11.18條審核。

發售統計數字

	根據發售價每股2.95港元	根據發售價每股3.91港元
本公司股份市值	1,180百萬港元	1,564百萬港元
未經審核備考經調整	0.95港元	1.18港元
每股有形資產淨值	(相等於約0.12美元)	(相等於約0.15美元)

附註：

(1) 於2009年12月31日，本公司權益持有人應佔本集團未經調整經審核合併有形資產淨值乃摘錄自本招股章程附錄一所載會計師報告，並已就商譽及其他無形資產作出調整分別約6,824,000美元及7,663,000美元。

(2) 股份發售的估計所得款項淨額乃經扣除本公司應付的包銷費用及其他相關開支後，按每股股份發售價2.95港元及3.91港元計算。概無計入根據行使超額配股權而可能予以發行的任何股份。

(3) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃於作出前段所述的調整後按合共400,000,000股已發行股份(包括於本招股章程日期已發行的股份及根據股份發售將予發行的股份，惟並無計入於行使超額配股權後可能予以發行的任何股份)的基準計算。

(4) 我們的物業權益經由漢華評值有限公司評估，其估值載於本招股章程附錄四。根據由漢華評值有限公司進行的估值，我們於2010年2月28日的物業權益約為15,720,000美元。對比於2010年2月28日的估值金額與2010年2月28日的物業權益的未經審核賬面淨值15,328,000美元，有盈餘約392,000美元。倘該等重估盈餘計入本集團截至2010年12月31日止年度的財務報表，會扣除額外攤銷及折舊9,000美元。由於我們已選擇按成本將物業權益列賬，故重估盈餘不會在往後年度的財務報表反映。

(5) 美元換算為港元已按1美元兌7.78港元進行換算。概不表示美元金額已經或原應或可以兌換為港元或按該匯率或任何其他匯率兌換為港元(反之亦然)。

未來計劃

本公司相信，本公司處於有利位置，把握將持續高增長的中國醫藥行業的增長契機。本公司的目標為維持及提升作為在中國快速增長的風濕病科市場內具有知名品牌認受性的風濕病慢作用藥市場領導者的地位。為達此目標，本公司將繼續利用本身強大的產能、綜合性產品組合、集中於中國的風濕疾病的醫藥治療方面的專長，並借助旗下發展成熟且具有高度優勢的銷售及分銷網絡所產生的協同效益。為維持及促進我們作為風濕病慢作用藥市場領導者的地位，本公司亦將會物色更多代理藥並依靠旗下的分銷網絡進行分銷。此外，本公司計劃物色及收購市場上具備潛力的候選產品。本公司亦試圖開發生產若干候選產品及提取白芍高濃度活性成份的新技術，並正在進行相關發明專利申請。

根據本公司現時的開發進度，本公司預期於2010年底前推出洛索洛芬鈉及複方辣椒鹼軟膏，並計劃擴充生產廠房以增加產能，包括原料產能在內，以及改善目前已推出市場的產品及開發中新產品的生產技術。此外，根據現時的進度，預期於2010年第三季推出我們的一款新的代理分銷產品嗎替麥考酚酯膠囊。

所得款項用途

本公司相信，股份發售將提升及強化本身的企業聲望，並提供資本資源以落實策略及推行未來計劃。

在超額配股權獲行使前，經扣除包銷佣金及其他估計開支後，假設發售價為每股股份3.43港元(即發售價範圍的中位數)，發行新股份的股份發售所得款項淨額估計約為304.5百萬港元(相等於約39.1百萬美元)。

董事擬將該等所得款項淨額用作以下用途：

- 約91.4百萬港元(相等於約11.7百萬美元)將撥支作產品開發及研究，以開發集中於風濕疾病醫藥治療的新產品及從帕夫林開發升級產品，增加及擴大治療風濕疾病方面的效果；

- 約106.6百萬港元(相等於約13.7百萬美元)將撥支作本公司可能於日後在中國物色的醫藥公司的潛在收購及／或購買生產技術或新藥物的已授出批文的權利；

- 約39.6百萬港元(相等於約5.1百萬美元)將撥支作擴充原料生產設施，包括將白芍總苷的產能由目前的40噸增至100噸，增幅達150%；

- 約39.6百萬港元(相等於約5.1百萬美元)將用作增加我們的核心產品的醫院覆蓋率至一至三級醫院，以及撥支作擴充及提升旗下的銷售及分銷網絡，藉以出售本身的藥物以及不時物色的新代理藥；及

- 約27.3百萬港元(相等於約3.5百萬美元)用作一般營運資金用途。

所得款項淨額僅將會用於核心業務。於最後實際可行日期，我們並無識別到任何特定的醫藥公司收購機會。

本公司將不會從售股股東出售銷售股份而獲得任何所得款項。假設發售價為每股股份3.43港元(即發售價範圍2.95港元至3.91港元的中位數，以及假設超額配股權不獲行使)，經扣除售股股東應付的包銷費用及其他有關銷售股份的開支後，售股股東將獲得約135.4百萬港元(相等於約17.4百萬美元)。

倘發售價定於建議發售價範圍的上限及下限，我們將會分別獲得所得款項淨額約350.4百萬港元(約45.0百萬美元)及258.7百萬港元(約33.3百萬美元)。不論本公司股份以建議發售價範圍的上限或下限定價，亦不計及行使超額配股權後所獲得的所得款項，本公司將根據上文所披露的百分比使用所得款項淨額。

待超額配股權獲悉數行使後，本公司將獲得的額外所得款項淨額，假設發售價為每股股份3.43港元(即發售價範圍的中位數)，將約為49.1百萬港元(相等於約6.3百萬美元)；假設發售價為每股股份2.95港元(即發售價範圍的下限)，將約為42.3百萬港元(相等於約5.4百萬美元)；假設發售價為每股股份3.91港元(即發售價範圍的上限)，將約為56.0百萬港元(相等於約7.2百萬美元)。倘超額配股權獲悉數行使，本公司所獲得的額外所得款項淨額將用於撥支產品開發及研究，以開發集中於風濕疾病醫藥治療的新產品及提升現有產品。

倘股份發售的所得款項淨額總數毋須立刻就上述用途提供資金，本公司可能會以短期活期存款持有該等資金或應用該等資金於減少循環性貸款餘額(可按要求重新提取)，此乃以本公司認為符合本身最佳利益者為前提。

股息政策

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，朗生醫藥BVI分別向當時的股東宣派約1.6百萬美元、2.5百萬美元及6.6百萬美元股息。本公司亦於2010年4月向其當時的股東宣派股息約5.39百萬美元，而本公司將於上市後或之前分派有關股息。本公司董事會將釐定未來每股股息數額(如有)。股息(中期股息除外)均須獲股東批准。根據本公司章程細則，所有股份持有人享有平等的股息及分派權利。除現金外，股息可以配發及發行股份形式全部或部份派付。

我們目前並無股息政策。日後的股息宣派、支付及金額將由董事會酌情決定，並將取決於我們的經營業績、現金流量、財務狀況、就我們所支付的股息的法定及監管限制、未來前景及董事可能認為相關的其他因素。股份持有人將有權根據股份的繳足金額或入賬列為繳足的金額按比例收取該等股息。

風險因素概要

有關本集團的風險

— 本公司主要在中國市場銷售旗下產品，尤其依賴在中國直轄市及沿海省份銷售大部分產品。

— 本公司現時大部分銷售額均來自兩種產品。

— 本公司未必可以按計劃或按預算推行業務策略，甚或完全無法推行。

— 本公司的產品研發工作未必能夠產生商業上成功的新產品。

— 本公司新推出的產品未必受市場歡迎。

— 本公司依賴少數供應商供應藥品的原料。

— 本公司部分產品依靠代理分銷安排。

— 本公司未必能夠成功擴展銷售與分銷網絡。

— 本公司依靠多個主要客戶。

— 本公司的藥品未必能夠在供國有及國家管制的醫院購買藥物的招標過程中標。

— 無法保證本公司的主要產品將繼續存留在保險目錄內，或所開發的新產品將列入保險目錄。

— 本公司可能在管理收購及未來增長方面遇上困難。

— 倘本公司未能挽留本身管理層要員，則本公司的增長及今後成功可能受到損害，且業務、經營業績及財務狀況亦可能遭受影響。

— 第三方或會侵犯本公司的知識產權或中國法律賦予的其他形式的保障。

— 違反中國社會保險及住房公積金供款法規可導致被施加處罰或其他責任。

— 本公司可能蒙受完全沒有保險保障或不能全部得到保險保障的損失。

有關醫藥業務的風險

— 本公司的醫藥業務受到嚴格監管，局限了為產品定價及管理業務的靈活性。

— 本公司提高或制定價格的靈活性可能受限於國家實施的價格管制措施。

— 中國醫藥衛生體制改革對醫藥業的影響。

— 本公司可能因產品責任、人身傷害或錯誤造成的死亡的申索招致涉及巨額賠償的虧損。

— 本公司的部分開發中的產品必須通過臨床試驗方可推出市場作商業發售。

— 醫藥業的競爭非常激烈。

— 醫藥業的發展日新月異，將導致本公司的產品過時。

— 醫藥業的貪污行為，可能會對本公司的銷售及聲譽構成不利影響。

— 本公司須遵守環境法規，為達致環境標準可能承擔責任及潛在成本。

有關中國的風險

— 近期全球經濟不景氣或會對本公司造成不利影響。

— 中國經濟下滑可能對本公司業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。

— 中國經濟、政治、法律及社會發展及狀況以及中國政府所推行政策的變化可能會對本公司的業務、經營業績及財政狀況造成不利影響。

— 中國的法律制度仍不完善，本身存在不明朗因素，令本公司得到的法律保障有限，因而可能對本公司營運造成不利影響。

— 人民幣匯率波動可能對本公司的經營業績及財務狀況以及　閣下的投資造成不利影響。

— 中國政府對貨幣兑換的規管可能限制本公司有效運用現金的能力。

— 目前有關外國公司收購中國公司的中國法規可能限制本公司收購中國公司的能力，對本公司執行收購策略及本公司的業務與前景造成不利影響。

— 未能遵守有關登記中國公民僱員的購股權及受限制股份單位的中國法規可能會令該等僱員或我們面臨罰款及法律或行政制裁。

— 根據新《中國企業所得稅法》，本公司或會被視為中國居民企業，全球各地的收入可能須繳納中國稅。

— 本公司於中國現時所享有稅務優惠的改變或終止可能降低本公司的盈利能力。

— 本公司應付海外投資者的股息及銷售股份收益或須根據中國稅法繳納預扣稅。

— 本公司是控股公司，能否派付股息取決於中國附屬公司的盈利與分派。

— 天災、恐怖活動或能源短缺所引起的預期之外業務干擾均會影響本公司業務。

— 閣下或難以對本公司及本公司的管理人員提出法律訴訟及執行裁決。

— 實施新勞動合同法及中國勞工成本上升可能對本公司的業務及盈利能力造成不利影響。

— 隨著中國加入世貿，本公司面對的競爭或會愈趨激烈。

有關擁有股份的風險

— 股份過往並無公開市場。

— 股份成交價或會波動，可能導致根據股份發售購買發售股份的投資者蒙受重大損失。

— 任何主要股東日後出售股份或大規模出讓股份可能對股價造成不利影響。

— 倘本公司日後發行額外股份，可能攤薄股份發售的投資者的權益。

— 控股股東的利益未必一直與本公司及其他股東的利益一致。

— 本公司不能向　閣下保證於今後會宣派股息。

有關股份發售的風險

— 並無獨立核實本招股章程所載若干關於中國、中國經濟及中國醫藥業的事實、預測及其他統計數字。

— 本招股章程所載前瞻性資料未必準確。