

### 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

## 業 務

風濕病治療選擇的合適醫院、醫生及病人，於2009年12月31日，我們目前的銷售及分銷網絡擁有約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的方面的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%，分別佔總收入約67.3%、71.7%及69.1%，而來自帕夫林的收入則分別佔同期總收入約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。根據該等協議的條款，我們於該等協議屆滿時，一般可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)。

## 業 務

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(10克／支)。 2011年度(1月1日至12月31日)：1,600,000支(10克／支)。
	<i>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。</i>	
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)。

## 業 務

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)。
<hr/> <i>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。</i>		
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。*

## 業 務

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，一個固體制劑車間，一個液體制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，我們有七款研發中新產品，是核心業務的重點。

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，當中主要包括為寧波立華及深圳朗生於被



本集團於2005年8月收購前結轉的應收賬目約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2.9百萬美元及約為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，下列競爭優勢令我們得以不斷持續增長：

#### 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

以主要用作治療風濕病的風濕病慢作用藥增長率及中國醫藥市場的增長率計算，風濕病科的表現勝於整體醫藥業。根據標點報告，由2006年至2008年，採用風濕病慢作用藥的複合年增長率約為29.2%，而同期醫院採用藥物治療風濕免疫疾病及中國醫藥市場的複合年增長率則分別約為18.4%及16.4%。中國在風濕疾病的醫藥治療方面，近年才開始發展，具備高度發展潛力。風濕病科市場發展迅速，2002年以來，風濕病科專家和類風濕性關節炎病人數目一直大幅增加。風濕疾病醫藥治療的增長潛力較中國醫藥業平均數為高。

我們為中國的風濕病慢作用藥主要生產商之一。根據標點報告，截至2008年12月31日止兩個年度，以中國的風濕病慢作用藥市場銷售額計算，帕夫林的市場佔有率分別約為14.8%及15.9%，同期，以中國的風濕病慢作用藥銷售額計算，妥抒的市場佔有率分別約為4.7%及6.9%。

我們主要以「朗生」商標銷售風濕專科處方西藥。我們相信持續保持高水平產品質量，致力提供卓越客戶服務，為「朗生」品牌奠定中國具領導地位的著名風濕專科處方西藥品牌。本集團已獲中華醫學會風濕病學分會（「風濕病學會」）授予獎項，以表揚產品質量、技術發展及品牌發展成功方面的成就。董事相信，本集團的市場地位和品牌知名度，有助旗下產品脫穎而出，維持本身的競爭優勢，把握風濕病科市場出現的增長機會。

### 專有平台發揮廣泛遼闊的銷售及分銷網絡

我們已建立廣泛遼闊的銷售及營銷網絡。於2009年12月31日，這個高效能的分銷渠道，擁有約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。借助帕夫林的醫院覆蓋以及本身在風濕病科領域的品牌及銷售網絡，我們積極物色相同領域的產品並有效率地滲入市場。

我們亦已與許多分銷商客戶建立緊密、穩定及長遠的合作關係，並嚴格規管轄下的銷售及營銷活動，旨在保障產品的一致性和品牌形象，同時確保與網絡內其他分銷商客戶實現持續的互惠互利關係。我們相信，與分銷商客戶的長遠及穩定關係有助更好地針對目標市場營銷產品。我們重視病人長期用藥的長期影響，結合旗下產品的特長及專業售後服務，與醫生和病人建立長期的合作關係。我們亦重視客戶服務以及醫生和病人教育，旨在確保維持客戶的滿意度在最高水平。我們可利用已確立及廣泛遼闊的網絡和本身的品牌知名度，具有成效地推出新產品。例如，妥抒於2006年推出市場，由2006年至2009年，銷售額以複合年增長率約87.3%增長。

### 綜合性風濕專科處方西藥的產品組合

我們主力製造及／或銷售五款風濕專科處方西藥，治理關節炎、類風濕性關節炎、骨性關節炎及其他風濕免疫疾病。我們旗下綜合性的產品組合，為醫院提供廣泛的風濕專科處方

西藥產品。我們相信，憑著目前提供的產品種類和計劃在未來進行商業化發展的產品，我們在治療風濕疾病的風濕病慢作用藥品類別的銷售方面已建立的領導地位將進一步得以鞏固，並對增長及盈利能力作出貢獻。

### 高質量控制標準和精於優化工序流程

我們特別重視對產品和工序開發採取嚴謹的GMP質量控制程序，確保我們所製造的產品的質量和精純度時刻符合最高標準。我們不斷重點改善生產效率、流程和相關技術，堅信憑藉集中於製造治療風濕病的產品的專長，有助減低生產成本，並為目標市場提供高度獨特且具有競爭力價格的產品。我們本身的生產專長提供了靈活性，可生產和銷售其他藥物，以把握特有機會，或應對市況或監管架構的變動。我們相信本身的產品已在醫生和病人之間建立聲譽，誠屬安全、有效兼可靠，可供長期使用，有助鞏固客戶忠誠度。

### 產品開發能力

我們於過往建立的產品開發實力，加上與多家研究機構、醫院及大學之間有著密切的聯繫，故此能夠與學術科學家和臨床研究員合作。憑著這些聯繫和收購產品來補填在研產品系列，我們得以把有關初期產品開發階段的研究成本及風險降至最低。一般而言，核心生產技術和商業化方法是由我們開發及保留。我們深信，此項策略使我們能夠受惠於研究夥伴的資源、專長和設施，靈活而又具成本效益地開發在商業上可行的新產品。

### 經驗豐富、竭誠盡心、穩定的管理團隊

我們的大部分主要行政人員和高級管理人員並肩在中國的醫藥業務工作超過十年，擁有相關的管理及財務經驗。我們已採納積極的管理方式並實施僱員管理制度和獎勵計劃，致力確保僱員符合嚴格質量，規管銷售及營銷活動以及安全標準，並提升效率和服務標準至最高水平，在僱員達到該等目標時給予獎勵。我們相信此管理制度，連同穩定而團結的管理團隊，有助招聘和挽留優秀員工，並以具效率的方式經營。我們亦相信該等管理目標，令我們以具效率及效益的方式應對市場改變。



### 財務表現良好，往績亮麗

我們過往在擴大產品組合的同時，收入和盈利能力均有所提升。已建立的實力雄厚產品組合，包含超過67款產品，均已獲審批在中國製造及銷售，並且採取市場主導方針，從此組合中挑選相信會快速增長和利潤較高的產品進行商業化發展。因此，近年的盈利強勁地增長，於截至2009年12月31日止三個年度，收入分別約為24.2百萬美元、37.1百萬美元及47.9百萬美元，期間複合年增長率約為40.9%。同期，純利分別約為0.4百萬美元、5.1百萬美元及7.4百萬美元。截至2007年12月31日止年度，我們就呆賬計提一次性撥備約2.5百萬美元。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12月31日止年度及2008年的純利將分別約為2.9百萬美元及約為4.4百萬美元，而截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度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%。往績加強了現有投資者及新投資者對我們的信心。

### 業務策略

我們的產品開發與本公司策略性核心發展相輔相成，我們集中於提升在風濕疾病科方面的核心產品的銷售額和市場佔有率，同時繼續開發治療風濕病的產品和維持高增長。我們的目標並非開發革命性的新產品，而是照顧醫生和病人的需要及市場趨勢，並進行目標研究，務求達成多樣化產品系列。我們的策略是達成本身的目標，包括下列各項：

#### 提升在風濕病市場板塊的領導地位

我們預計針對風濕疾病治療的演化，同時尊重現有客戶的需要，不斷開發產品，為目標客戶提供更好的服務，進入產品高增長的良性循環。我們目前主攻治療風濕疾病的風濕病慢作用藥和抗炎鎮痛類藥物。風濕病慢作用藥的市場規模很大，除帕夫林和妥抒外，市場尚未被其他專門治療慢性病的品牌所完全佔有。

我們希望擴大產品組合的應用範疇至痛風及骨性關節炎等其他風濕疾病，藉此提升我們在風濕疾病市場板塊銷售風濕病慢作用藥的地位。現時，我們有七款集中於核心業務的研

發中新產品。我們亦已購買生產技術，包括與洛索洛芬鈉相關的專利權，並待取得國家食品藥品監督管理局最終批准後，根據本公司現時的開發進度，預期可於2010年年底前展開洛索洛芬鈉的生產。我們亦期望開發風濕藥品注射劑，增加產品的應用範疇。

醫療改革亦鼓勵促進普羅大眾的基本保健服務平衡化發展，相應設立及執行有關措施。有關措施將鼓勵先進與較低級的醫療機構進行學術及資源交流。在這個過程中，來自比較先進的醫院的風濕病科專業醫療人員在教育方面可發揮重大作用。我們聯同風濕病學協會對該等醫生及醫療人員定期進行持續教育，如是者，將有越來越多醫生及醫療人員瞭解本集團產品(特別是帕夫林及妥抒)及其療效及用法。我們在這些風濕病科的專業醫療人員中擁有正面的影響力及良好的聲譽，將有助促進帕夫林和妥抒及本集團其他治療風濕病的產品在其他較低級的醫療機構的銷售額。

### 擴大銷售及分銷網絡覆蓋面

我們認為與各地的醫藥分銷商、醫院、醫生及病人建立長遠的關係，與彼等緊密合作，銷售及營銷本集團的產品，將依然為本集團銷售策略的重要部分。本集團將繼續與客戶在銷售及營銷活動方面緊密合作，包括與風濕病學協會、醫院、醫療中心保持直接聯繫，而分銷商客戶將售貨予這些機構，另外舉行研討會和會議供客戶及醫生參與以推廣和說明本集團產品用法和效能。我們認為本集團積極參與有關銷售及營銷活動將實屬至關重要。

我們將會擴充分銷渠道的覆蓋範圍。為了實現這目標，我們計劃擴大分銷網絡的覆蓋面，以涵蓋中國其他較富庶地區的城市。我們同時亦計劃擴大農村地區的覆蓋面，當地有為數不少的人口居住，對醫藥存有大量需求，我們亦把握政府最近推出有關為農村地區居民提供醫療補貼的退款法規，這法規有利我們於在經選定的農村地區進行擴展。請參閱「法規 — 給農村地區居民的醫療補貼」。

### 持續發展我們的專注領域

我們亦期望擴大產品組合的治療應用範疇至其他風濕疾病，例如痛風。痛風的患病率在近年不斷增加，預期不久將來對痛風藥品的需求將日益殷切。目前，我們其中一款在研產品乃用以治療痛風。除帕夫林及妥抒外，風濕病慢作用藥的市場規模很大，尚待其他治療慢

性疾病的品牌滲入。我們亦確定骨性關節炎與類風濕性關節炎的特徵類同，兩者都需要長期治療和在治療過程中使用多種藥物。目前，我們是兩款骨性關節炎產品伊索佳及留普安的分銷代理商，並有兩款在研產品均屬抗骨性關節炎。我們將會借助現時本身在類風濕性關節炎的地位及「朗生」品牌，擴大在風濕病科市場的市場佔有率。

### 利用根基穩固的平台進軍輔助產品及療法

在一些皮膚病個案中，帕夫林具有治療優勢。我們擬擴大帕夫林的應用層面至皮膚病方面。

今後二十年，中國人口將呈現增加及老化趨勢，故痛風及骨性關節炎的預防及醫藥治療的需求將繼續十分顯著。我們將會借助本身在風濕專科處方西藥的品牌，擴大在痛風及骨性關節炎藥品的市場佔有率。在若干皮膚病個案中，帕夫林是治療良藥。我們亦正在嘗試擴大帕夫林的應用範圍至皮膚病方面。本集團冀擴大在治療痛風、骨性關節炎、皮膚病及其他慢性疾病方面的業務(可能並非與風濕病有關)。

### 把握機會及策略性收購產品及／或企業

基於行業知識及市場研究，董事相信中國的醫藥業分散，不久將來將經歷整合過程，我們將把握機會，在物色到任何適合的對象時進行合併收購。

## 產品組合

我們目前製造及／或銷售核心業務的五款產品，並主要以「朗生」營銷旗下的風濕專科處方西藥。此外，我們是妥抒及勁朗在中國的獨家分銷商、伊索佳在中國5個省份的區域分銷商及留普安在中國1個省份的區域分銷商，連同位於中國其他13個省份的指定醫院的分銷權。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。下表載列本公司核心業務的產品詳情：

名稱(主要成份)	劑型	製造／ 代理分銷	自行開發／ 收購	推出日期	藥品註冊 證書日期	藥品註冊證書 屆滿日期	用途
<b>風濕專科處方西藥</b>							
帕夫林(白芍總苷膠囊) . . . . .	膠囊劑	製造	收購	2002年	2005年 5月18日	2010年 5月17日	主治類風濕性關節炎
妥抒(來氟米特片) . . . . .	片劑	代理	不適用	2006年	2005年 1月24日	2010年 1月23日 (附註1)	主治類風濕性關節炎
勁朗(辣椒鹼軟膏) . . . . .	乳膏劑	代理	不適用	2003年	2003年 1月24日	2008年 1月23日 (附註1)	舒緩風濕病引致的肌肉 及關節疼痛和背痛； 是新型外用鎮痛藥
伊索佳(硫酸氨基葡萄糖膠囊) . . . . .	膠囊劑	代理	不適用	2005年	2004年 8月27日	2009年 8月26日 (附註1)	主治骨性關節炎
留普安(硫酸氨基葡萄糖 鉀膠囊) . . . . .	膠囊劑	代理	不適用	2007年	2005年 9月7日	2010年 9月6日	主治骨性關節炎
嗎替麥考酚酯膠囊(附註2) . . . . .	膠囊劑	代理	不適用	2010年	2008年 12月19日	2013年 12月18日	主治腎臟疾病及 紅斑狼瘡

附註1：該等產品的藥品註冊證書已於最後實際可行日期屆滿，本集團仍未取得該等產品的新藥品註冊證書，因為中國的重新註冊程序目前正在檢討中，而藥品註冊證書的申請通常中止，以待進行有關檢討。本公司獲其中國法律顧問告知，儘管該等產品的藥品註冊證書已經屆滿，其將可於等待檢討重新註冊過程期間繼續使用。根據國家食品藥品監督管理局於2009年7月31日發出的通告，該等產品的藥品註冊證書將於檢討重新註冊過程期間(應會於2010年9月30日前完成)有效。本公司中國法律顧問認為本集團已提交申請重續根據中國適用法律及法規已經屆滿的藥品註冊證書，而彼等並不知悉本集團於重續已屆滿的藥品註冊證書時有任何法律障礙。

附註2：根據現時的進度，該產品預期於2010年第三季推出。

## 業 務

下表載列所示期間按產品種類劃分的收入和佔總收入百分比的明細。

	截至12月31日止年度					
	2007年		2008年		2009年	
	收入	%	收入	%	收入	%
	(千美元，百分比除外)					
<b>按產品種類劃分的收入</b>						
<b>風濕專科處方西藥</b>						
帕夫林(白芍總苷膠囊) . . . . .	9,410	39.0	13,872	37.4	18,176	38.0
妥抒(來氟米特片) . . . . .	3,015	12.5	6,066	16.3	8,122	16.9
勁朗(辣椒鹼軟膏) . . . . .	2,242	9.2	3,487	9.4	2,646	5.5
伊索佳(硫酸氨基葡萄糖膠囊) . . . . .	1,250	5.2	1,851	5.0	2,228	4.7
留普安(硫酸氨基葡萄糖鉀膠囊) . . . . .	337	1.4	1,356	3.6	1,930	4.0
<b>小計</b> . . . . .	<b>16,254</b>	<b>67.3</b>	<b>26,632</b>	<b>71.7</b>	<b>33,102</b>	<b>69.1</b>
<b>其他藥品</b>						
現代中藥提取物 . . . . .	2,839	11.8	4,982	13.4	9,290	19.4
吡啶美辛巴布膏(必艾得) . . . . .	33	0.1	705	1.9	1,145	2.4
八珍顆粒 . . . . .	1,010	4.2	878	2.5	1,033	2.2
銀杏葉片 . . . . .	740	3.0	591	1.6	617	1.3
丁硼乳膏 . . . . .	858	3.6	677	1.8	458	0.9
複方丹參片 . . . . .	347	1.4	561	1.5	392	0.8
產復康顆粒 . . . . .	311	1.3	316	0.9	309	0.6
複方甘草口服溶液 . . . . .	193	0.8	238	0.6	216	0.5
肝達片 . . . . .	367	1.5	133	0.4	196	0.4
濃維磷糖漿 . . . . .	121	0.5	126	0.3	192	0.4
咳舒糖漿 . . . . .	70	0.3	118	0.3	123	0.3
羚羊感冒膠囊 . . . . .	113	0.5	120	0.3	106	0.2
乳寧片 . . . . .	90	0.4	113	0.3	99	0.2
其他產品(附註) . . . . .	804	3.3	929	2.5	654	1.3
<b>小計</b> . . . . .	<b>7,896</b>	<b>32.7</b>	<b>10,487</b>	<b>28.3</b>	<b>14,830</b>	<b>30.9</b>
<b>總計</b> . . . . .	<b>24,150</b>	<b>100.0</b>	<b>37,119</b>	<b>100.0</b>	<b>47,932</b>	<b>100.0</b>

附註： 其他產品包括但不限於心腦健膠囊、舒筋活血片、健兒清解液、苦參片、小兒健胃糖漿、石杉碱甲膠囊、三七膠囊、止咳梨漿、板藍根顆粒及茵百肝炎沖劑。



## 業 務

下表載列本公司主要產品的銷量：

<u>產品</u>	截至12月31日止年度		
	2007年	2008年	2009年
	(單位以百萬計)		
帕夫林(白芍總苷膠囊) . . . . . 膠囊	76.7	103.9	135.1
妥抒(來氟米特片) . . . . . 片	5.5	10.2	14.6
勁朗(辣椒鹼軟膏) . . . . . 支	0.9	1.1	0.8
伊索佳(硫酸氨基葡萄糖膠囊) . . . . . 膠囊	5.4	7.7	10.3
留普安(硫酸氨基葡萄糖鉀膠囊) . . . . . 膠囊	1.4	5.5	7.7
嗎替麥考酚酯膠囊(附註) . . . . . 膠囊	無	無	無

附註： 根據現時的進度嗎替麥考酚酯膠囊預期於2010年第三季推出。

### 主要產品

#### 帕夫林(白芍總苷膠囊)

帕夫林是本公司獨家製造及銷售的主要風濕專科處方西藥產品，屬於風濕病慢作用藥產品的一種。於2005年3月14日，我們與深圳三九就(其中包括)從深圳三九轉讓有關帕夫林的技術、生產許可證、專利商標及其他知識產權予寧波立華訂立產品技術轉讓協議，總代價為人民幣2,845,000元(相等於約416,789美元)，乃經訂約方公平磋商後達成(「**帕夫林轉讓協議**」)。根據帕夫林轉讓協議，訂約方同意致力取得相關政府部門的批文，以進行該協議項下的交易，而有關帕夫林的技術、生產許可證、專利商標及其他知識產權將仍為深圳三九的財產，直至已取得相關政府部門的批文及完成以寧波立華的名義登記該等知識產權的轉讓為止。於2005年3月21日及2006年8月2日，深圳三九以寧波立華為受益人授出獨家使用

「帕夫林」商標的不可撤回執照，期限直至2007年8月27日或「帕夫林」的商標註冊有效期屆滿當日(以較遲者為準)為止。於2008年9月25日，就從深圳三九轉讓該商標予寧波立華向商標局遞交申請，而「帕夫林」的商標註冊有效期已被深圳三九延至2017年8月27日。因此，我們可獨家使用「帕夫林」商標的期限已自動延至2017年8月27日。於2010年4月7日，「帕夫林」商標轉讓予寧波立華已經完成。於2005年5月18日，國家食品藥品監督管理局已授出轉讓白芍總苷膠囊的藥品補充申請批件，據此，寧波立華獲許可製造帕夫林，而深圳三九不再有權製造白芍總苷及白芍總苷膠囊。因此，由於已完成轉讓上述知識產權，中國法律顧問已確認，我們有權獨家製造及以「帕夫林」商標出售白芍總苷膠囊。

於帕夫林轉讓協議日期前，深圳三九為寧波立華的股東，擁有其45%的股權，而於帕夫林轉讓協議日期，深圳三九與Brilliant Manufacture訂立股份轉讓協議，以轉讓其持有的全部寧波立華股權予Brilliant Manufacture，總代價為533,909美元，據此，Brilliant Manufacture於轉讓完成後成為寧波立華的45%股權的股東。於2005年5月10日，Brilliant Manufacture分別從王艇及深圳強盟收購寧波立華其餘35%及20%股權。

於最後實際可行日期，帕夫林是中國唯一主治類風濕性關節炎而又含白芍總苷的西藥，中國市場並無化學配方相同的其他產品出售。帕夫林是中國若干醫學研究人員及學者經多年研究的藥品。向公眾出售前，帕夫林已由若干中國醫療機構進行集體臨床試驗並取得正面結果。此外，帕夫林在過往已獲中國多份醫學刊物認可，當中包括《中國新藥與臨床雜誌》、《中國醫科大學學報》及《中華風濕病學雜誌》。根據臨床藥品研究，帕夫林已證實有助改善類風濕性關節炎病人的狀況，減少症狀發生及調理病人的免疫系統。本品已納入保險目錄，並受限於價格管制。我們已取得有關白芍總苷生產方法的三項專利，亦已申請多項有關帕夫林生產技術及帕夫林原料提取及製藥過程的發明專利。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「知識產權」一節，當中載有我們已取得及已申請有關帕夫林的發明專利。

帕夫林已被證實較其他可資比較藥物更溫和及有較少副作用，尤以對肝臟的不良影響而言；治療周期為四周，自推出後，溢利增長年年高企。2008年，據標點報告顯示，按銷售額計算，帕夫林在治療類風濕性關節炎的風濕病慢作用藥產品中排行第一。根據多份醫學刊物，醫療研究中心和大學高度推崇帕夫林對類風濕性關節炎和改善免疫系統方面的效益。於2009年12月31日，帕夫林的覆蓋面已包含全國超過900家醫院。

### *妥抒(來氟米特片)*

妥抒是本公司的主要風濕專科處方西藥產品之一，我們的代理分銷許可期將於2014年12月31日屆滿。妥抒屬於風濕病慢作用藥產品的一種，主治類風濕性關節炎，有助緩和疾病惡化及舒緩類風濕性關節炎的症狀。我們借助帕夫林的分銷網絡，大大縮短妥抒的產品推出開發周期至兩年。本品已納入保險目錄內，受限於價格管制。誠如標點報告所述，2008年，以銷售額計算，妥抒在治療類風濕性關節炎的風濕病慢作用藥產品中排行第四。於2009年12月31日，妥抒在全國的覆蓋面包含全國超過460家醫院。

### *勁朗(辣椒鹼軟膏)*

勁朗可用作鎮痛、舒緩風濕病引起的肌肉及關節痛楚。我們的代理分銷許可期將於2011年12月31日屆滿。本品已納入保險目錄，受限於價格管制。於2009年12月31日，勁朗的覆蓋面已包含全國超過370家醫院。

### *伊索佳(硫酸氨基葡萄糖膠囊)*

伊索佳可用於治療骨性關節炎，用以舒緩關節痛楚，改善關節功能及緩和疾病惡化。我們的代理分銷許可期將於2011年12月31日屆滿。本品已納入保險目錄，受限於價格管制。於2009年12月31日，伊索佳的覆蓋面已包含全國超過150家醫院。

### *留普安(硫酸氨基葡萄糖鉀膠囊)*

留普安可用於治療骨性關節炎，用以舒緩關節痛楚，改善關節功能及緩和疾病惡化。我們的代理分銷許可期將於2011年12月31日屆滿。本品已納入保險目錄，受限於價格管制。於2009年12月31日，留普安的覆蓋面已包含全國超過100家醫院。

### *嗎替麥考酚酯膠囊*

嗎替麥考酚酯膠囊可用於治療腎臟疾病及紅斑狼瘡。代理分銷許可期將於2013年10月7日屆滿。該產品已納入保險目錄，受限於價格管制。於最後實際可行日期，我們尚未推出嗎替麥考酚酯膠囊。然而，根據現時的進度，預期嗎替麥考酚酯膠囊將於2010年第三季推出。

## 業 務

下文載列我們與核心業務的供應商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800,000盒(每盒10片)(自1月1日至12月31日)。
		我們須於任何特定年度達到最低年度購買訂單，倘未能達到，供應商有權撤銷授予我們的獨家分銷權。本集團於往績記錄期內已達到最低購買訂單要求。
	付款期：	於交付時付款。
	定價政策：	價格乃按公平基準並經參考本集團於過往年度就該產品的總銷量及政府不時規定的相關價格上限得出。倘價格上限或生產成本出現任何重大變動，訂約方可磋商價格。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。
	終止權：	我們須於特定年度達到年度最低購買訂單，倘未能達到，則供應商有權於合同屆滿前終止合同。
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：	2010年度(1月1日至12月31日)：1,200,000支(10克/支)。 2011年度(1月1日至12月31日)：1,600,000支(10克/支)。

## 業 務

### 產品

### 代理分銷協議主要條款的概要

我們須於任何特定年度達到最低年度購買訂單，倘未能達到，供應商有權於該協議屆滿前將其終止，而供應商將有權就差額要求補償，該補償須於年底後10個營業日內支付。除2009年度勁朗的購買量較最低購買訂單1,200,000支低372,060支外，本集團於往績記錄期內已達到最低購買訂單要求(附註)。

付款期：	於從供應商取得發票後三天內付款。
定價政策：	價格乃按公平基準並經參考本集團於過往年度就該產品的總銷量及政府不時規定的相關價格上限得出。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。
終止權：	我們須於特定年度達到年度最低購買訂單，倘未能達到，則供應商有權於合同屆滿前終止合同。

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)。



## 業 務

### 產品

### 代理分銷協議主要條款的概要

	<p>我們須於任何特定年度達到最低年度購買訂單，倘未能達到，供應商有權撤銷授予我們的獨家分銷權。本集團於往績記錄期內已達到最低購買訂單要求。</p>
付款期：	於交付前付款。
定價政策：	價格乃按公平基準並經參考本集團於過往年度就該產品的總銷量及政府不時規定的相關價格上限得出。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。
終止權：	無。
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：	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)。  我們須於任何特定年度達到最低年度購買訂單，並於2010年12月31日前最少增加20家二級(或以上)廣東內使用留普安的醫院，倘未能達到，供應商有權撤銷授予我們的獨家分銷權。除2007年度的購買量較相關年度的最低購買訂單300,000盒低108,200盒(每盒20膠囊)外，本集團於往績記錄期內已達到最低購買訂單要求(附註)。
付款期：	交付時付款。

## 業 務

### 產品

### 代理分銷協議主要條款的概要

定價政策：	價格乃按公平基準並經參考本集團於過往年度就該產品的總銷量、醫療機構中央採購計劃投標過程中所提供的價格及政府不時規定的相關價格上限得出。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。
終止權：	無。

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)。
付款期：	交付前付款。	
定價政策：	價格乃按公平基準並經參考中國市場的可比產品的價格釐定。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。	
終止權：	無。	

附註： 根據現時的進度，該產品預期於2010年第三季推出。

其他藥品

我們亦製造及／或銷售超過13種其他藥品。下表載列本公司部分產品的詳情：

名稱	主要成份	劑型	處方／ 非處方	推出日期	製造／ 代理分銷	自行 開發／收購	藥品註冊 證書日期	藥品 註冊證書 屆滿日期	用途
<b>其他藥品</b>									
吡哌美辛巴布膏 (必艾得) . . . . .	吡哌美辛	貼劑	非處方	2007年	代理	不適用	2004年10月 21日	2009年10月 20日 (附註1)	主治軟組織疼痛，例如肌肉 痛及肩膊發僵；採用獨特 配方，沒有不良反應
八珍顆粒 . . . . .	黨參、白朮、當歸、 熟地黃	顆粒劑	非處方	2002年	製造	自行開發	2002年6月 21日	2007年6月 20日 (附註1)	主治血虛，面色萎黃，四肢 乏力
銀杏葉片 . . . . .	銀杏葉提取物	片劑	處方	2002年	製造	自行開發	2002年11月 30日	2007年11月 29日 (附註1)	主治動脈硬化或高血壓病所 致的冠狀動脈供血不全、 心絞痛、心肌梗塞、腦栓 塞、腦血管痙攣及老年痴 呆等
丁硼乳膏 . . . . .	丁香羅勒油、硼砂	乳膏劑	非處方	2002年	製造	收購	2005年5月 23日	2010年5月 22日	消炎止痛，例如牙齦炎、牙 周炎、牙齦紅腫及口腔炎
複方丹參片 . . . . .	丹參、三七、冰片	片劑	處方	2002年	製造	自行開發	2002年6月 21日	2007年6月 20日 (附註1)	主治冠心病、心絞痛、胸 痹、心悸
產復康顆粒 . . . . .	人參、黃芪、 何首烏、益母草	顆粒劑	處方	2002年	製造	收購	2002年8月 16日	2010年6月 16日	主治產後不適，例如出血過 多及倦怠無力
複方甘草口服溶液 . . . . .	甘草流浸膏、 復方樟腦酊	口服溶液劑	處方	2002年	製造	自行開發	2002年9月 13日	2007年9月 12日 (附註1)	主治上呼吸道感染、支氣管 炎及感冒不適
肝達片 . . . . .	山茱萸、酸棗仁、 黃芪、太子參	片劑	處方	2002年	製造	收購	2002年12月 18日	2010年6月 16日	主治慢性活動性乙型肝炎
濃維磷糖漿 . . . . .	甘油磷酸鈉、 咖啡因、煙酸	糖漿劑	處方	2002年	製造	自行開發	2003年5月 31日	2008年8月 30日 (附註1)	主治頭暈目眩、疲倦及低磷 血症
咳舒糖漿 . . . . .	枇杷葉、南沙參、 浙貝母、桔梗、 氯化銨	糖漿劑	非處方	2002年	製造	自行開發	2002年11月 30日	2007年11月 29日 (附註1)	主治慢性支氣管炎引起的咳 嗽多痰
羚羊感冒膠囊 . . . . .	金銀花、連翹、桔梗	膠囊劑	非處方	2002年	製造	自行開發	2002年6月 21日	2007年6月 20日 (附註1)	主治感冒傷風、發燒喉痛
乳寧片 . . . . .	石刁柏	片劑	處方	2002年	製造	自行開發	2002年6月 21日	2007年6月 20日 (附註1)	主治祛痰、活血、腦栓塞、 腫脹疼痛及乳腺小葉增 生
現代中藥提取物 . . . . .	—	粉狀	不適用	2002年	製造	自行開發	不適用	不適用 (附註2)	生產中藥提取物的原料

附註1：該等產品的藥品註冊證書已於最後實際可行日期屆滿，本集團仍未取得該等產品的新藥品註冊證書，因為中國的重新註冊程序目前正在檢討中，而藥品註冊證書的申請通常中止，以待進行有關檢討。根據國家食品藥品監督管理局於2009年7月31日發出的通告，該等產品的藥品註冊證書可於檢討重新註冊期間使用，而有關檢討應該會於2010年9月30日前完成。本公司中國法律顧問確認，本集團已提交申請重續根據中國適用法律及法規重續藥品註冊證書，而彼等並不知悉

---

## 業 務

---

本集團於重續已屆滿的藥品註冊證書時有任何法律障礙。由於重新註冊的申請已獲提交及接納，本公司中國法律顧問確認，儘管該等藥品註冊證書已經屆滿，其將可於有關重新註冊程序的檢討期間繼續使用，以待對重新註冊程序進行檢討。

附註2： 製造現代中藥提取物並不需要藥品註冊證書。

我們與地方醫藥貿易公司(為獨立第三方)就叫咪美辛巴布膏(必艾得)訂立代理分銷協議，期限三年，將於2010年10月1日屆滿。我們於該協議期間獲授必艾得在中國的獨家分銷權。我們於該協議屆滿時有優先權與必艾得的製造商重續該協議。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，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。

我們一般會於屆滿日期前六個月與供應商磋商重續代理協議的期限。

### 政府監管和監督

中國醫藥業受政府多方面的監管與監督，包括在不同開發階段適用於生產商和產品的審批、許可和認證規定。我們的中國法律顧問已確認，我們的業務經營和產品製造及銷售，在所有重大方面均符合有關的法律及監管規定。

根據中國法律，國家食品藥品監督管理局審批和註冊有效五年，必須於屆滿前六個月內，向相關當局提交中國法律規定的申請資料來續期。董事有意根據適用中國法律及法規，安排旗下所有已獲的國家食品藥品監督管理局審批和註冊在屆滿前續期，確保繼續擁有有效的審批和註冊，以在中國進行產品製造及銷售。董事相信本公司產品在國家食品藥品監督管理局審批和註冊續期方面不會有任何法律障礙。我們多樣化的產品組合有如豐富儲備，方便調度生產，優化產品組合。因此，我們可根據產品價格和盈利能力，即時配合市場環境，把握具吸引力的市場機會，應對監管規定的變更。

我們的中國法律顧問已確認，我們已取得營運所需的所有藥品註冊證。於最後實際可行日期，本集團尚未取得藥品註冊證已屆滿的產品的新藥品註冊證，原因為中國的重續註冊

手續現正進行檢討，而藥品註冊證申請一般中止，以待進行有關檢討。根據我們的中國法律顧問意見，儘管該等產品現有的藥品註冊證已經屆滿，惟在重續註冊手續檢討期間將繼續有效，以待進行重續註冊手續。

### 銷售、營銷及分銷

本集團的風濕專科處方西藥在全國營銷及分銷。本集團的風濕專科處方西藥以醫生及醫院為分銷對象，而分銷網絡可進一步延伸，較易出售及覆蓋居於農村地區的病人。病人取得醫生處方後，即可於當地藥房或藥店購買藥物。2002年推出帕夫林後，我們已與醫院及醫療中心建立長期及穩定關係，藉此縮短在研產品的產品開發周期。

我們亦跟醫療組織於醫療機構及醫院舉辦醫學會議供醫生參與，參與提升公眾人士對於風濕病科的關注。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，推廣本集團產品及風濕病科關注所產生的研討會、會議及相關開支分別約為8.2百萬美元、12.8百萬美元及15.4百萬美元。為進一步擴大市場佔有率，我們擬作出擴展，以覆蓋全國更多醫院和診所。

我們的銷售及營銷部門負責管理轄下的分銷、銷售及營銷網絡。區域經理及一線銷售人員為本公司僱員，與分銷商客戶緊密合作，向中國的中大型醫院營銷本公司產品。一線銷售人員的職責包括但不限於中國國內的會議安排、醫院、病人及行業的市場調查、客戶管理、協調交付、存貨控制及促進貿易應收款項的控制。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們分別有251名、247名及263名一線銷售人員。一線銷售人員的數目增加，乃由於我們增加醫院及診所的覆蓋率，以應對業務擴充。

本公司產品主要透過分銷商客戶分銷至醫院、診所和藥房組成的全國性網絡。分銷商客戶是我們的直接客戶。分銷商客戶向醫院出售我們大部分風濕專科處方西藥，及主要向藥房出售其他藥品。銷售風濕專科藥品需要一致的營銷攻勢，目標為醫生及病人(即風濕專科藥品的最終使用者)，致使彼等了解專科藥品及其用法，而大部分供應商或製造商並無有關能力。相反，我們多年以來一直提供有關風濕專科處方西藥的教育及講座予醫生及病人，令我們擁有廣泛遼闊的銷售及分銷網絡以及在業內建立聲譽。



客戶一般監管其存貨水平，並在其存貨水平低於按其存貨政策制訂的指定標準時向我們訂貨。一般而言，我們可接達主要分銷商的存貨系統，以了解彼等分銷的本集團產品的銷售量及存貨水平。我們的一線銷售人員亦會在每個月緊密監察主要分銷商客戶的存貨水平。為確保分銷商客戶方面不會累積任何存貨，本公司產品銷售協議的條款訂明分銷商客戶須在我們對其存貨水平進行定期檢查時合作，而倘其存貨水平被發現為過剩，我們有權限制交送予彼等的貨品數量。而就銷售產品而言，我們並非分銷商客戶與醫院、醫療中心、藥房或其他零售店訂立的合同的訂約方。根據與分銷商客戶的產品銷售協議，我們按合同指定的數量及價格提供符合指定產品標準的產品。我們向客戶直接付運及銷售產品，並向客戶直接收取款項。

根據產品銷售協議，我們一般不會向分銷商客戶授出獨家分銷權，而彼等並無任何年度或月份的最低或最高購買訂單或加入我們的銷售網絡的最初採購規定。然而，我們將會於協議內規定特定年度的銷售目標，一旦超過該目標，可能會提供多項單位價格的折扣，而倘未能達到銷售目標則不會向分銷商客戶提供折扣。該銷售目標亦為我們釐定來年價格範圍及供應予分銷商客戶的數量的基準。根據該等協議，分銷商客戶須定期向我們匯報彼等所訂、出售及儲存的產品的資料，並就市場上任何本公司產品的仿製品知會我們。我們一般向客戶授予平均90天的信貸期。該等產品銷售協議乃由我們按年訂立，而重續乃根據分銷商客戶的過往表現與彼等釐定。該等協議亦容許分銷商客戶在指定情況下向我們退回未售產品，如在交付日期起計三個月內退回未售存貨(以相關期間總銷售額5%為上限)，或因包裝有缺陷及所交付的產品的質量未如理想而退回存貨。根據該等產品銷售協議的條款，經作出一切合理查詢後，據董事所知悉，我們過往並未經歷分銷商客戶及最終客戶任何重大退回，而於往績記錄期，我們並無經歷分銷商客戶重大違反分銷協議的條款。

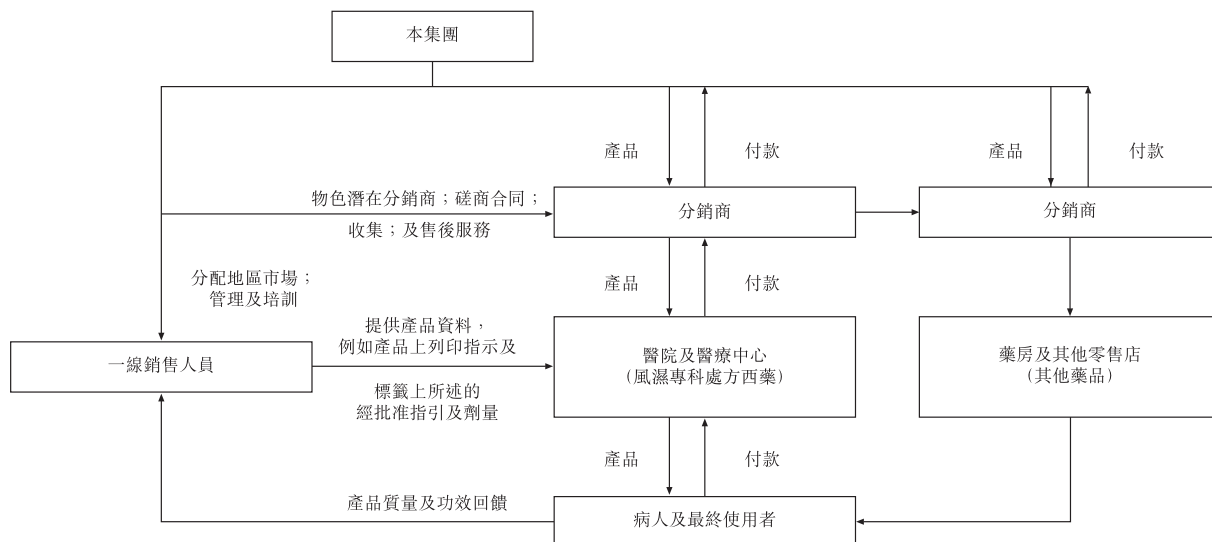
根據本集團的會計政策，對客戶銷售的收入乃於擁有權的重大風險及回報轉讓予客戶時確認。此一般為當貨品交付及客戶接納貨品的時候。除上文所披露者外，本集團對客戶的銷售並無追索權。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，來自直接客戶的銷售退貨分別約為0.5百萬美元、0.4百萬美元及0.2百萬美元，分別佔同期成交約2.0%、1.0%及0.4%。截至2007

## 業 務

年、2008年及2009年12月31日止年度，直接客戶持有的未售並退回本集團的存貨約為78,000美元、110,000美元及42,000美元，分別佔同期營業額約0.3%、0.3%及0.1%。

下表說明本集團主要產品的分銷流程：



於往績記錄期內，我們並無發現分銷商客戶於銷售產品時違反任何適用法律或法規。此外，根據與我們的分銷商客戶訂立的產品銷售協議，倘分銷商客戶並無嚴格遵守中國的所有適用法律及法規，我們有權終止與彼等的協議。

我們的分銷商客戶為獨立第三方。我們按多項條件挑選分銷商客戶(其為分銷包括處方及非處方藥在內的醫藥產品的商業公司)，例如其信貸記錄、客戶組合及分銷網絡。除銷售本集團產品予分銷商客戶外，本集團亦直接銷售旗下產品予偏遠地區的醫院及藥房(當地並無地方分銷商)及銷售原料藥予中國的製藥商，主要銷售現代中藥提取物。下表載列分銷商客戶數目於往績記錄期的變動。

	截至12月31日止年度								
	2007年			2008年			2009年		
	分銷商客戶 數目	其他客戶 (附註)	直接客戶 總數	分銷商客戶 數目	其他客戶 (附註)	直接客戶 總數	分銷商客戶 數目	其他客戶 (附註)	直接客戶 總數
年內加入直接客戶	219	117	336	218	78	296	179	88	267
年內直接客戶退出	188	83	271	211	99	310	218	97	315
年內直接客戶數目淨增加／(減少)	31	34	65	7	(21)	(14)	(39)	(9)	(48)
於年終直接客戶總數目	443	163	606	450	142	592	411	133	544

附註： 其他客戶包括藥品製造商、醫院、藥房及診所。

## 業 務

我們一般與核心產品主要分銷商客戶訂立一年期產品銷售協議，訂立銷售目標並不時檢討所有分銷商客戶的表現。一年期合同可透過事先30天發出書面通知終止，而來自該等分銷商客戶的收入於截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度分別佔本集團總收入約60.7%、68.1%及57.9%。其餘大部分客戶而言，我們之間僅於彼等下訂單時才存在合同關係。往績記錄期的客戶數目有所減少、加入及退出，主要由於我們挑選客戶的準則較為嚴格及我們策略地轉移重心及與主要分銷商客戶建立更強的業務關係所致。此減少亦與中國整固醫藥分銷行業的趨勢一致。本公司已與主要分銷商客戶維持穩定及長久的關係。我們於二零零九年與二十大分銷商客戶的商業關係乃於往績記錄期以前確立。來自該等分銷商的收入佔本集團截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度各年的總收入分別約為49.7%、55.9%及51.4%。

下圖展示於2009年12月31日，本集團產品以收入及包括分銷商客戶及其他客戶組成的直接客戶的數目計算的地理覆蓋示意圖：



## 業 務

下表說明所示期間按省份及直轄市劃分分銷本集團所有產品所產生的收入。

	<u>2007年</u>	<u>2008年</u>	<u>2009年</u>
	(千美元)		
華東 . . . . .	10,115	14,466	16,756
中南 . . . . .	5,294	9,767	14,853
華北 . . . . .	3,498	5,499	6,283
西南 . . . . .	1,944	2,400	3,612
東北 . . . . .	1,744	2,466	3,319
西北 . . . . .	1,206	2,080	2,492
海外 . . . . .	349	441	617
	<u>24,150</u>	<u>37,119</u>	<u>47,932</u>

備註：

華北：北京市、天津市、河北省、山西省、內蒙古自治區

東北：遼寧省、吉林省、黑龍江省

華東：上海市、江蘇省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山東省

中南：河南省、湖北省、湖南省、廣東省、廣西壯族自治區、海南省

西南：重慶市、四川省、貴州省、雲南省、西藏自治區

西北：陝西省、甘肅省、青海省、寧夏回族自治區、新疆維吾爾自治區

### 品牌及公眾知名度

我們已在中國註冊24項商標，其中朗生的全國知名度最高。為提高品牌知名度及客戶忠誠度，我們致力向公眾以及醫生及我們的目標市場界別推廣「朗生」商標，而「朗生」商標主要用於風濕專科處方西藥。為將本集團產品與市場上其他產品進一步區分，我們已為多項產品的包裝及設計註冊17項設計專利保障。該等設計專利有助客戶分辨本公司產品並有助識別贗品，屬於防偽措施的一部分。進一步詳情請參閱本招股章程「知識產權」一節。

我們在全國參與提升風濕病學的關注，包括其診斷及治療。我們亦贊助風濕病學會舉行全國性的風濕病學研討會、會議、節目及活動，以增加公眾對風濕病科的關注。為進一步擴大市場佔有率，隨著更多醫院成立風濕專科，我們擬擴大現有網絡的醫院及醫療中心的覆蓋率，而我們預計可憑著旗下主要產品(即帕夫林及妥抒)的聲譽進行擴充。

### 定價政策

我們相信，基於本身的規模經濟效益及生產效率，我們可按具競爭力的價格提供產品。納入保險目錄的藥品必須符合若干規定。舉例而言，有關藥品必須為臨床使用所需、安全、有效、價格合理、使用簡便、市場有售以及納入《中華人民共和國藥典》及符合國家食品藥品監督管理局所頒佈的標準。目前，本公司全部風濕專科處方西藥產品已納入保險目錄，並受限於有關部門的價格管制，故該等產品不得按高於指定的零售價出售。請見「監管 — 採購制度」。

由於所有受限於價格管制的產品均須進行由地方政府規管的投標過程，方可由分銷商客戶銷售予醫院，於投標中提出的單位價格不得高於中國國家發展和改革委員會所制定的價格。地方定價部門維持分銷商向醫院銷售產品的購買價的記錄。董事認為有關機制足以監督分銷商客戶在銷售本公司產品時有否遵守有關價格管制的相關法規。

由於我們概無產品的售價高於政府指定的價格上限，董事確認，我們符合有關中國藥品價格管制的適用法律及法規。截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，受限於價格管制的產品的銷售額分別佔總收入約78.8%、79.3%及75.0%。並非受限於價格管制的產品，價格由市場釐定，而我們乃經參考生產成本、可資比較產品的價格、本身的市場調查以及定期向分銷商收取的產品銷售情況相關回饋為該等產品定價。



## 業 務

於往績記錄期，帕夫林、勁朗及伊索佳的零售價格上限均向下調整，而妥抒的零售價格上限則向上調整。基於政府過往未有對所制定的零售價格上限作出重大調整，以及產品銷售受限於價格上限調整（其於2007年至2008年間，於2007年有所增加），董事認為往績記錄期內的有關零售價格上限變動對本公司於往績記錄期內的經營及財務業績並無任何重大影響，而據董事所知，彼等並不知悉日後宣佈對零售價格上限作出任何重大變動。下表載列本公司主要產品的零售價：

名稱	保險目錄	受限於 價格管制 (附註2)	零售價上限			
			2007年 1月1日 (美元)	2008年 1月1日 (美元)	2009年 1月1日 (美元)	2009年 12月31日 (美元)
<b>風濕專科處方西藥</b>						
帕夫林(白芍總苷膠囊) . . . . .	B型	是				
每盒12顆膠囊 . . . . .			2.84	2.46	2.46	2.46
每盒36顆膠囊 . . . . .			8.19	7.09	7.09	7.09
每盒60顆膠囊 (附註1) . . . . .			—	11.60	11.60	11.60
每盒180顆膠囊 . . . . .			38.6	33.44	33.44	33.44
妥抒(來氟米特片) . . . . .	B型	是				
每盒10塊片劑 . . . . .			9.96	11.42	11.42	11.42
每盒30塊片劑 (附註1) . . . . .			—	—	32.95	32.95
勁朗(辣椒鹼軟膏) . . . . .	B型	是				
每支10克 . . . . .			4.37	3.21	3.21	3.21
每支20克 . . . . .			7.37	6.09	6.09	6.09
伊索佳(硫酸氨基葡萄糖膠囊) . . . . .	B型	是				
每盒24膠囊 . . . . .			11.6	8.79	8.79	8.79
留普安(硫酸氨基葡萄糖鉀膠囊) . . . . .	B型	是				
每盒20膠囊 . . . . .			9.16	7.37	7.37	7.37
嗎替麥考酚酯膠囊 . . . . .	B型	是				
每盒40膠囊 . . . . .			—	—	—	54.06

## 業 務

名稱	保險目錄	受限於 價格管制 (附註2)	零售價上限			
			2007年	2008年	2009年	2009年
			1月1日	1月1日	1月1日	12月31日
			(美元)	(美元)	(美元)	(美元)
<b>其他藥品</b>						
吡哌美辛巴布膏(必艾得)	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用
八珍顆粒	B型	是				
每14包8克			4.72	4.72	4.72	4.72
每10包3.5克			4.32	4.32	4.32	4.32
每14包3.5克			6.05	6.05	6.05	6.05
每18包3.5克(附註1)			—	7.78	7.78	7.78
銀杏葉片	B型	是				
每24顆膠囊9.6毫克			2.64	2.64	2.64	2.64
每90顆膠囊9.6毫克			9.43	9.43	9.43	9.43
每24顆膠囊19.2毫克			4.48	4.48	4.48	4.48
每48顆膠囊19.2毫克(附註1)			—	8.74	8.74	8.74
每96顆膠囊19.2毫克(附註1)			—	17.05	17.05	17.05
丁硼乳膏	B型	是				
每支36克			2.23	2.23	2.23	2.23
每支65克			2.81	2.81	2.81	2.81
每支125克			5.40	5.40	5.40	5.40
複方丹參片	A型	是				
每支30片			0.97	0.97	0.97	0.97
每支60片			1.07	1.07	1.07	1.07
產復康顆粒	B型	是				
每12包10克			2.46	2.46	2.46	2.46
每12包20克(附註1)			—	3.81	3.81	3.81
複方甘草口服溶液	A型	是				
100毫升			0.95	0.95	0.95	0.95
180毫升			1.64	1.64	1.64	1.64
250毫升			16.99	16.99	16.99	16.99
肝達片	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用
濃維磷糖漿	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用
咳舒糖漿	B型	是				
每支120毫升			2.93	2.93	2.93	2.93
羚羊感冒膠囊	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用
乳寧片	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用
現代中藥提取物	不適用	否	不適用	不適用	不適用	不適用

附註1： 該等規格的產品於2007年1月1日及2008年1月1日前(視乎情況而定)並未推出市場，因此，於2007年1月1日及2008年1月1日(視乎情況而定)並無有關其相關價格上限的資料。

附註2： 僅該等在保險目錄範圍以內的產品乃受限於價格管制。

貨品銷售於擁有權的重大風險及回報轉至客戶時確認，一般為貨品交付予客戶及客戶接納貨品之時。

### 客戶關係

截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，我們的五大客戶分別佔期內總收入約25.9%、33.3%及33.8%。同期，最大客戶分別佔該等期間總收入約6.8%、10.2%及14.8%。五大客戶均為中國大型醫藥產品分銷商及製造商。往績記錄期內，於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度的總收入中分別約86.4%、85.6%及79.9%均直接向分銷商客戶作出，而彼等將產品轉售予醫院、醫療機構、藥房及其他零售店。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止任何年度，董事或任何持有本公司已發行股本5%以上的現有股東或彼等各自任何的聯繫人概無持有任何五大客戶的任何權益。

除產品銷售外，我們的銷售團隊亦向客戶(即分銷商客戶以及醫院及醫療中心的醫生)進行有關產品知識的額外培訓，以確保產品認受水平，同時加強爭取更多銷售的能力。與風濕病學家溝通的同時，我們特別強調慢性疾病治療的觀念，旗下主要產品帕夫林功效徐緩，符合臨床醫生對長期使用的藥物必須具備良好療效和較低不良影響的要求。結合產品的特殊療效和專業的售後服務，我們已與醫生及病人建立長遠的合作關係，確保日後的進一步發展。

為盡量減低由於第三方操守而涉及賄賂行為申索的風險，我們已採納嚴謹的內部監控程序以避免賄賂行為。內部監控程序包括於訂立合同前對潛在客戶進行背景審查，以釐定彼等過往曾否涉及賄賂行為。我們已訂有程序，規定本公司僱員於報銷彼等在履行職務過程中所產生的任何開支前須出示有效發票正本。倘發現本公司僱員從事任何貪污行為或觸犯任何罪行，我們將會根據勞工合同的條款終止與其的僱用關係，並向相關機關作出舉報。此外，我們與分銷商客戶的合同一般規定，彼等須嚴格遵守中國的所有適用法律及法規，並須獨自就因違反或不遵守任何法律或法規而引起的所有懲罰負責。

## 產品開發及研究

我們集中產品開發及研究能力於主治類風濕性關節炎、痛風及骨性關節炎等患病率高但有效醫藥療法欠奉的風濕疾病的專科西藥。我們旨在集中產品開發及研究能力於開發市場首推的仿製藥、經改良仿製藥及提升現有產品，於展開產品開發及研究項目前透過市場分析釐定藥品是否在商業上可行、能否在市場達致廣泛接受，而就新的仿製藥而言，則釐定該仿製藥會否成為市場首個非處方版本。我們與外部研究機構及大學以共同開發形式合作進行產品開發及研究，並就市場的新藥物購買作臨床試驗或技術批文。我們相信，該產品開發及研究策略將會令產品開發有進行商業化的高度潛力，將我們的增長率及溢利率擴至最大。

於2009年12月31日，全職參與產品開發及研究工作的僱員共約有36人，其中約70%有學士學位或以上學歷，四人有碩士學位。彼等全部曾經受專業藥理學、中藥、化學或相關專業的培訓。彼等負責於了解相關市場分部後指定研究方向、協調及管理產品開發及研究項目以與外部研究夥伴合作，以及主要為升級現有產品及為若干經改良的非處方藥進行市場分析及調查。

下表載列研究及開發開支明細：

	截至12月31日止年度		
	2007年	2008年	2009年
	(千美元)		
資本化研究及開發 . . . . .	426	214	778
研究及開發開支 . . . . .	12	33	302
總計 . . . . .	438	247	1,080

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，總產品開發及研究開支分別佔總收入約1.8%、0.7%及2.3%。本集團的業務策略為盡量減低其有關研究及開發的直接成本，並對所開發的候選產品作出挑選。於2009年前，本公司一直集中其資源開發其銷售及分銷網絡，而自2009年起，本公司已增加其於產品開發的投資。除已資本化的研究及開發開支及成本外，於往績記錄期內就購買生產技術或新藥獲批准權利所支付的金額分別約為零、零及0.1百萬美元。

### 與外部研究夥伴合作

我們與國內的第三方研究機構及大學合作共同開發新產品，而彼等在進行醫藥研究及臨床試驗方面富有經驗。研究夥伴均為獨立第三方，包括北京德眾萬全醫藥科技有限公司（其為聯交所上市公司萬全科技藥業有限公司的附屬公司）、南京艾德凱騰生物醫藥有限責任公司（其為上海證券交易所上市公司南京醫藥股份有限公司的附屬公司）、浙江大學藥學院（一家位於浙江的大學）及安徽醫科大學（一家位於安徽的大學）。除與該等機構及大學開發新產品及進行臨床試驗外，我們亦於醫療機構舉辦講座及會議，以推廣及解釋本集團所開發的產品的用法及功效。

我們與多家產品研究及開發實力雄厚的研究機構及大學之間有著密切的聯繫，故此能夠與學術科學家和臨床研究員合作，憑著這些聯繫和收購產品來補填在研產品系列，我們得以把有關初期產品開發階段的研究成本及風險降至最低。一般而言，核心生產技術和商業化方法是由我們開發及保留。我們深信，此項策略使我們能夠受惠於研究夥伴的資源、專長和設施，靈活而又有成本效益地開發在商業上可行的新產品。

根據合作協議，外界研究夥伴主要負責進行診療性效用研究、開發或修正配方、臨床產品試驗，並承諾確保新藥商業化生產符合質量標準，而我們則一般負責指定研究方向，並就研究提供原料樣本及分階段支付部分費用，分別在相關研究開始時支付，以及研究夥伴達到某個重要階段時進一步支付，例如獲取臨床研究批件、新藥證書、藥品生產許可證和產品投放商業生產並達到質量水平。

根據合作協議，我們一般以本身名義持有新藥證書，保留新藥的製造及商業生產的核心技術，並保留獨家擁有權及權利獲取生產審批，以生產新藥。我們亦受益於有關新藥產生的收入的專屬權利。此外，待與研究夥伴完成商業磋商後，一般的政策是，倘有機會為產品獲取專利權，我們會獲取與新產品相關的知識產權專屬權利。此外，所有研究夥伴均受保密責任約束，不得轉讓技術予第三方，或通過刊物或其他方式，將開發中產品相關信息傳遞予第三方。

## 業 務

除與研究夥伴合作外，我們亦從經挑選的生物科技醫藥公司購買生產技術或新藥物的已授出批文的權利，目標為具有高商業潛力及相對較低的開發風險的前景良好開發中產品。透過購買生產技術及已授出批文的權利進行的產品開發可縮短我們的產品開發及研究期，適合於市場開發新藥物。一般而言，開發新產品最少需要兩年半，視乎國家食品藥品監督管理局的審批過程的時間而定。

### 候選產品

我們正透過與研究機構及大學合作及透過購買生產技術進行多個新藥品開發。於往績記錄期內，我們已收購的生產技術包括與洛索洛芬鈉相關的專屬權，並待國家食品藥品監督管理局的最終批文，根據本公司現時的開發進度，預計於2010年底開始生產洛索洛芬鈉片劑。與洛索洛芬鈉相關的專屬權(包括按最初持有人名義就新藥註冊發出的新藥註冊證書及其他藥品批准證書)將會轉讓予我們，而根據轉讓協議，賣方將會協助我們進行中國法律及法規項下規定的所有轉讓程序。洛索洛芬鈉收購成本在本集團的財務報表內計入無形資產內。於2009年12月31日，我們有12項候選產品，其中7項與核心業務有關。該等內部開發產品正處於多個發展階段，而我們在取得國家食品藥品監督管理局所規定的批文後，方會開始製造該等產品。根據本公司現時的開發進度，有關我們相信具有最高商業化潛力的風濕專科候選產品的詳情概述如下：

候選產品	療效及應用範疇	狀況	於2010年2月28日		於開發完成後持有新藥證書的實體
			所產品的開發成本	估計開發成本餘額	
			(千美元)		
非布索坦片劑 . . .	治療高尿酸引致的痛風	目前已進入臨床技術審評階段 預期第一期及第二期臨床試驗於 2010年開始，並於2011年完成 預期於2013年年底前取得國家食品 藥品監督管理局批文 (附註2)	175	704	寧波立華
硫酸羥氣奎片劑 . . .	治療盤狀紅斑狼瘡及系統性紅斑狼 瘡的風濕病慢作用藥	正進行臨床前藥品研究 預期於2011年開始及完成生物等效 性測試 預期於2012年取得國家食品藥品監 督管理局批文 (附註3)	106	262	寧波立華



## 業 務

候選產品	療效及應用範疇	狀況	於2010年2月28日		於開發完成後持有新藥證書的實體
			所產品的開發成本	估計開發成本餘額	
			(千美元)		
沙利度胺片劑	治療以控制瘤型麻瘋反應症的風濕病慢作用藥	正進行臨床前藥品研究 預期於2011年開始生物等效性測試，並於2012年完成 預期於2012年取得國家食品藥品監督管理局批文(附註2)	78	274	寧波立華
洛索洛芬鈉片劑	治療類風濕性關節炎、骨性關節炎、背痛、肩膊長期關節炎、手術後的肩頸及腕部症狀及抗炎鎮痛、外傷、脫牙及嚴重呼吸道感染。	已取得有關新藥品註冊證以及藥品批准證的專屬權。正籌備遞交以本公司名義申請國家食品藥品監督管理局批文，預期可於2010年第四季完成	114	252	第三方 (附註4)
複方辣椒鹼軟膏	治療以舒緩風濕病及背痛引致的肌肉及關節痛楚的抗炎鎮痛藥物	預期於2010年年底前取得國家食品藥品監督管理局批文(附註2)	24	—	寧波立華
雷奈酸思顆粒劑	治療停經後骨性關節炎以減低脊骨及髖骨骨折的風險	目前正進行第一期臨床試驗 預期於2012年完成第二期臨床試驗 預期於2013年/2014年取得國家食品藥品監督管理局批文	165	858	寧波立華
玻璃酸鈉注射液	治療變形膝關節的骨性關節炎及肩膊長期關節炎	正進行臨床前藥品研究，並預期於2010年完成 預期於2012年年底前取得國家食品藥品監督管理局批文	78	321	寧波立華

附註：

- 於本表內，「國家食品藥品監督管理局批文」指國家食品藥品監督管理局發出的藥品註冊批文。
- 董事估計取得國家食品藥品監督管理局批文預期時間的基準為(i)按有關審批藥品的現行中國法律及法規以及本集團取得相關國家食品藥品監督管理局批文的過往經驗，註冊可成功完成；(ii)國家食品藥品監督管理局現正檢討的審批程序大致維持不變；及(iii)概無產生有關申請註冊程序的重大困難。
- 除上文附註2所述的假設外，取得國家食品藥品監督管理局批文的預期時間乃由董事按臨床前試驗的結果以及臨床試驗的結果屬正面且將會按照預期時間表完成為基準作出估計。
- 本集團正在籌備遞交與洛索洛芬鈉片劑有關的生產許可證的申請，根據本公司現時的開發進度及營銷計劃，預期有關轉讓將會於2010年第四季完成。

除上文所載與核心業務有關的七款候選產品外，我們有其他五款開發中候選產品與其他藥品業務有關。本集團已於往績記錄期前開展大部分項目，而分配予該等項目的資源僅佔本集團整體的產品開發及研究預算的小部分。本集團於未來仍會集中於風濕專科處方西藥。

於2010年4月，本公司與地方製藥商訂立的代理分銷協議，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。嗎替麥考酚酯與核心業務有關。根據現時的進度，本公司預期於2010年第三季推出該產品。嗎替麥考酚酯可用作治療腎臟疾病及紅斑狼瘡。

### 生產

我們目前在中國寧波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。我們擁有的三條原料藥生產線，用以生產白芍總苷(帕夫林的原料藥)、辣椒鹼(勁朗的原料藥)、石杉鹼甲(Fubaixin的原料藥)；一條製造現代中藥的生產線；一個固體制劑車間，用以生產片劑、膠囊劑、顆粒劑；一個液體制劑車間，用以生產口服溶液劑、糖漿劑；一個膏劑車間，用以生產乳膏劑。

本公司產品一般有片劑、膠囊劑、顆粒劑、口服溶液劑、糖漿劑及乳膏劑，概述如下：

- 片劑 — 是將原料藥(或植物提取物或藥材)粉碎，和輔料按照處方量加以混合，經過制粒、乾燥、混合，用特定的模具壓制成不同大小或不同形狀的藥品。
- 膠囊劑 — 是將原料藥(或植物提取物或藥材)粉碎，和輔料按照處方量加以混合，經過制粒、乾燥、混合，灌裝於空心膠囊殼中製成藥品。
- 顆粒劑 — 是將原料藥(或植物提取物或藥材)粉碎，和輔料按照處方量加以混合，經過制粒、乾燥、混合，分裝於包裝袋中製成藥品。

---

## 業 務

---

- 口服溶液劑 — 是將各原料藥(或植物提取物)、輔料、適量的水，在規定工藝條件下經過配液、滅菌、過濾，灌裝制成的液體藥品。
- 糖漿劑 — 是將各原料藥(或植物提取物)、輔料、糖漿、適量的水，在規定工藝條件下經過配液、滅菌、過濾，灌裝制成的液體藥品。
- 乳膏劑 — 是將各原料藥(或植物提取物)、輔料、水等，在規定工藝條件下，經過配液、乳化、灌裝與軟管中制成的藥品。

於往績記錄期前，由於兩處生產廠房的其中一處所在的土地按中國政府要求歸還予中國政府，作城市規劃用途，立華植提需要重置其生產廠房及聘請一名加工代理，協助在中期期間生產原料及原料藥。就此而言，本集團從土地擁有人收取約人民幣1.7百萬元(相等於約0.2百萬美元)作為補償。根據分別於2004年12月16日、2005年2月24日及2005年5月18日與加工代理浙江金湖藥業有限公司(其為獨立第三方)訂立的協議及補充協議(「加工協議」)，寧波立華已聘請加工代理自2005年3月1日至2007年下半年期間生產若干原料及原料藥。根據加工協議，加工代理提供生產廠房予寧波立華，以根據我們的規格及要求生產原料及原料藥，而若干製造人員已被借調至加工代理，以監督營運，包括生產過程及標準，以確保加工代理所生產的醫藥產品的質量。董事確認，加工協議於2007年5月16日屆滿後，加工代理繼續安排本集團根據加工協議屆滿後及立華植提的新生產廠房於2008年1月開始生產前根據加工協議的相同條款及條件為寧波立華生產原材料及原料藥。在往績記錄期，根據加工協議產生的費用分別約為0.5百萬美元、零及零。

本集團亦在需要達到其業務需要時，不時從事原料及現代中藥提取物分包過程。本集團就所有分包過程於2007年、2008年及2009年產生的成本(包括加工協議項下的加工費)分別約為0.5百萬美元、0.4百萬美元及1.1百萬美元。除代理分銷協議、加工協議及上述原料及現代中藥提取物的分包安排下銷售的產品外，本集團於往績記錄期內自行製造所有產品。

生產廠房

下表載列本公司所有生產線的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)

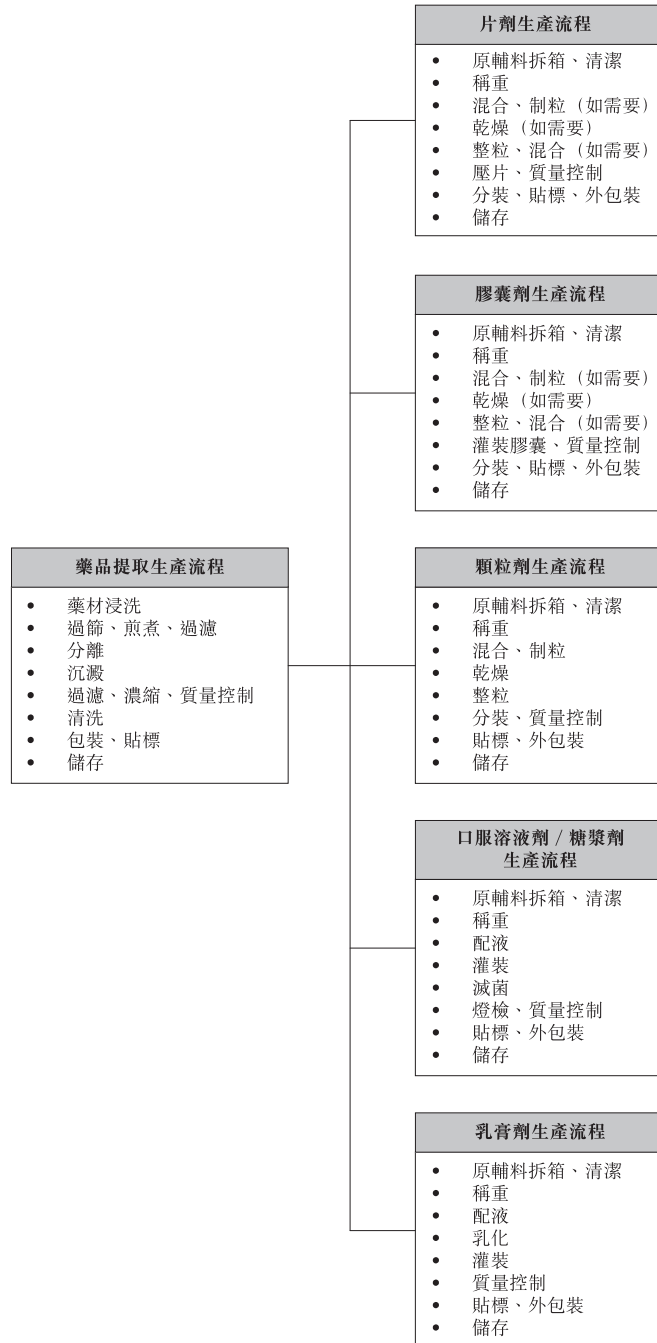
附註：有關(a)原料藥(白芍總苷)及原料藥(石杉鹼甲)的過往的GMP認證已被綜合至本集團目前持有日期為2008年1月31日的新GMP認證；(b)乳膏劑、原料藥(辣椒鹼)及片劑、膠囊劑、顆粒劑、糖漿劑、口服溶液劑、合劑、口服液(含中藥提取)的過往的GMP認證已被綜合至本集團目前持有日期為2009年2月16日的GMP認證。

GMP認證可在屆滿前六個月內續期，須經相關機關檢討，續期條件是與獲授認證當時的適用條件相同。申請續期時，申請人必須符合相同的文件要求，並通過GMP認證授出當時適用的由國家食品藥品監督管理局對業務運營進行的多個方面檢討。目前上述的藥物和植物提取物的GMP認證將分別於2014年2月15日及2013年1月30日才屆滿。此外，我們目前持有一份藥品生產許可證，直至2010年12月31日才屆滿。此等藥品生產許可證可於屆滿前六個月內續期五年，須經相關機關檢討。我們獲取GMP認證和藥品生產許可證依據的條件概無變更，而我們已符合監管規定，可維持相關認證和許可證。我們擬安排相關認證和許可證在屆滿前續期，以確保繼續擁有有效的認證和許可證在中國進行業務。此外，我們並不預期GMP認證和藥品生產許可證的續期有任何法規上的變動。根據以上所述，董事相信GMP認證或藥品生產許可證屆滿時續期不會有法律障礙。

董事確認，我們符合註冊、生產和銷售所有產品的相關規定。我們預期增加現有產量，以符合預期中產品銷售的增長，並相信有充足產能和規模去應付不久將來對產品的需求。我們計劃繼續增加垂直整合程度，以減低成本，並帶動效率和盈利能力。於2009年12月31日，寧波立華及立華植提有合共約345名人員。

## 生產工藝流程

下圖概述了生產程序的主要步驟，包括從部分原料中提取成份，以至我們生產片劑、顆粒劑、膠囊劑、口服溶液劑及和糖漿劑等劑型的藥品。



從採購原料至包裝及標籤至成品入庫的生產周期，按不同產品而有不同，但一般是15至30天。

### 質量控制

為確保產品質量持續改善，營銷、生產和研究及開發部門緊密合作，對客戶反饋意見和市場事態發展做出回應。我們對產品生產及分銷的質量控制訂有內部政策及指引，包括但不限於生產廠房設計與建設、生產設施與設備管理、僱員培訓、生產過程管理、原料及包裝材料採購、原料、半製成品及成品的質量檢驗、不良藥物反應監控、文件驗證以符合GMP標準及規定。

我們根據GMP及GSP標準及規定，現有多項措施監察原料供應商的質素、生產過程及自製產品的供應。我們按多項準則挑選原料供應商，例如其產能、質量控制過程、生產設施是否擁有GMP認證及於醫藥業的聲譽。除了上文根據GMP標準規定的基本規定外，我們也安排最少每年與往績記錄良好的供應商及核心原料供應商實地重新評估質量。本集團購買的每批原料乃根據內部程序隨機檢查，包括根據GMP規定進行檢測包裝、外貌、屆滿日期及標籤。我們的製造過程亦由質量控制團隊緊密監督，其於生產前會檢查生產地點、生產設施及進入的原料的狀況，並定期檢查生產過程及審閱生產記錄。於交付產品予客戶前，我們的質量控制團隊將會檢查所有相關生產、原料供應及質量評估記錄，以確保該等產品符合內部及國家標準。

就根據我們所訂立的代理分銷協議所供應的產品而言，我們已根據GSP標準及規定設立程序，監督產品質量。深圳朗生目前持有的GSP認證的屆滿日期為2014年1月18日，而寧波朗生目前持有的GSP認證的屆滿日期為2015年4月15日。我們按多項準則挑選原料供應商，例如其產能、質量控制過程、生產設施是否擁有GMP認證及於醫藥業的聲譽。我們亦與供應商訂立質量保證協議，據此，供應商將對交付後提供予我們的有缺陷產品負責(惟若因我們處理產品失當則除外)，並須向我們提供其藥品生產許可證、藥品註冊批文、生產手



冊、GMP認證及產品質量認證的副本。此外，除根據GSP規定進行本身的質量檢查，我們亦要求供應商於交付產品前就其產品提供內部質量報告及可要求省級或市級的認可獨立實驗室就其產品編製的質量報告，以確保其產品符合所規定的質量標準。於交付產品予我們後，產品須先通過我們的質量控制檢查方獲接納。不合格的產品將會退回供應商，而合格產品將會被轉至貨倉儲存，以待出售予客戶。未能通過檢查的產品將會在我們的貨倉獨立儲存，直至其被退回或銷毀為止。我們緊密監督該等產品的儲存狀況，並將會於交付予客戶前重新檢查該等產品的包裝及有效日期。

我們的中國法律顧問已確認，我們乃遵守中國法律及法規規定的GSP標準出售所有產品。

於最後實際可行日期，質量控制部有15名僱員。質量控制部人員包括四名中藥師、藥師及其他相關人員，彼等全都獲取醫藥或化學相關專業文憑或以上程度學歷或浙江省政府質量控制資質證書或其更高資格。此外，全部質量控制人員都具備醫藥業質量控制工作經驗。我們提供內部培訓，讓質量控制人員熟習醫藥業的專業及法律知識。

作為按照GSP規定的藥品的銷售代理，製造商必須提供將予銷售產品是否符合適用國家食品藥品監督管理局標準的合資格報告。於往績記錄期，概無接獲妥抒的不合格報告。於2008年9月，國家食品藥品監督管理局頒佈一項通知，指其已檢驗由我們的妥抒供應商製造的多個來氟米特(我們的主要產品之一妥抒的原料)樣本，並發現當中兩批不符合國家食品藥品監督管理局標準。因此，上述樣本已被國家食品藥品監督管理局沒收，而有關製造商被判約人民幣116,800元(相等於約17,111美元)罰款。在此事件之後，我們非常重視此項事件並採取措施以確保我們所獲供應的產品達規定質量標準。要求妥抒的製造商於銷售前向我們提交質量報告，就向我們供應的每批產品而言，除我們根據GSP規定自行檢測產品質量(包括檢測包裝、外貌、屆滿日期及標籤)以外，我們亦進行定期檢討及更新所有有關任何代理分銷協議項下的產品所用原料的不合格報告的消息，並要求該製造商向我們提供內部質量報告及省級或市級的認可獨立實驗室發出的質量報告，確認妥抒產品以及製造該產品所用的原料來氟米特的質量已符合適用的國家食品藥品監督管理局標準。董事確認，自2008年9月起並無有關妥抒或其原料來氟米特的質量事宜。

## 業 務

我們認為本身的原材料供應質量控制措施高於所需GMP及GSP水準，而我們就原材料供應已有足夠質量控制措施。

根據我們與客戶訂立的產品銷售協議，我們一般不會接納產品退貨，除非(a)該等產品並不符合質量標準或訂單；或(b)客戶於交付起計三個月期間內退回未經出售的產品(以相關期間總銷售額5%為上限)。

於最後實際可行日期，我們未有藥品質量問題引致的任何重大銷售退貨事故，亦未曾經歷任何產品責任或其他法律申索。我們相信這主要是因為奉行嚴格的質量控制程序所致。董事確認，質量控制措施符合中國法律規定。

### 產能

下表概述各條生產線的年產能和使用率：

	截至12月31日止年度								
	2007年			2008年			2009年		
	年產能	年產量	使用率 (%)	年產能	年產量	使用率 (%)	年產能	年產量	使用率 (%)
固體劑型									
片劑 . . . . .	480百萬片	112百萬片	23	480百萬片	216百萬片	45	480百萬片	163.2百萬片	34
膠囊劑 . . . . .	380百萬粒	85.5百萬粒	23	380百萬粒	117.8百萬粒	31	380百萬粒	161.5百萬粒	43
顆粒劑 . . . . .	50百萬袋	20.25百萬袋	41	50百萬袋	21.75百萬袋	44	50百萬袋	20.75百萬袋	42
液體劑型									
口服溶液劑 . . . . .	21.12百萬支	2.2176百萬支	11	21.12百萬支	2.69百萬支	13	21.12百萬支	4.752百萬支	23
糖漿劑 . . . . .	2,640噸	277.2噸	11	2,640噸	277.2噸	11	2,640噸	409.2噸	16
乳膏劑 . . . . .	1.6百萬支	0.656百萬支	41	1.6百萬支	0.54百萬支	34	1.6百萬支	0.672百萬支	42
原料/原料藥									
白芍總苷 . . . . .	不適用		不適用	30噸	29.4噸	98	40噸	44噸	110
辣椒鹼 . . . . .	不適用		不適用	20公斤	9.8公斤	49	20公斤	5公斤	25
石杉鹼甲 . . . . .	不適用		不適用	2,000克	60克	3	2,000克	180克	9
現代中藥 . . . . .	不適用		不適用	110噸	25.1噸	23	180噸	165.6噸	92

#### 附註：

(1) 上述年產能數字乃按每條生產線每小時產能乘以有關生產線每年可能營運小時上限計算(經計入機器的平均營運小時上限及勞工的工時上限)。我們假設原料/原料藥生產線一年使用12個月，一個月使

---

## 業 務

---

用22天，一天使用15小時；而固體制劑、液態製劑及乳膏劑生產線則一年使用12個月，一個月使用22天，一天使用13小時）。

- (2) 使用率按年產能除以實際產量計算。
- (3) 上表所載數據以內部生產記錄為準。
- (4) 除有關膠囊劑的生產線乃包括帕夫林(白芍總苷膠囊劑)生產線及原料／原料藥生產線(白芍總苷)，與核心業務有關外，其餘生產線均與本集團的其他藥品業務有關。
- (5) 位於立華植提生產廠房的原料生產線僅於2008年開始投產。由於搬遷生產廠房，於2007年，原料及原料藥生產由寧波立華委任的加工代理(為獨立第三方)安排。

整體而言，本集團大部分生產線於往績記錄期內的使用率呈現升勢。然而，截至2009年12月31日止年度，片劑、顆粒劑的非處方藥產品及辣椒鹼的原料藥的產能的使用率有所減少，乃由於該等劑型的相關產品的需求有所下跌以及本集團改變產品組合，而片劑、口服溶液劑、糖漿劑、膏劑、辣椒鹼及石杉鹼甲的生產設施的使用率低企，乃由於我們目前營運該等生產線每日僅開一班，每班6.5小時，而最高營運時間為每日13小時。我們擬為核心業務預留充足產能以滿足本集團日後的業務需要。

### 原料及供應商

我們旗下製造的全部產品均在中國採購原料。下文載列用以生產旗下產品所需的主要原料：

- 白芍 — 鎮痛、解痙及護肝。
- 硼砂 — 抗菌及防感染。
- 甘油磷酸鐵 — 多維鐵口服溶液的主要原料。
- 咖啡因 — 濃維磷糖漿的原料。
- 川貝母 — 紓緩咳嗽。
- 銀杏葉 — 改善血液循環及具鎮痛作用，用作治療心臟病，心絞痛，以及高血脂。

- 甘草 — 舒緩咳嗽和喉痛。
- 綠茶膠囊 — 減少心血管病和癌症風險，有助骨質密度、認知機能、防蛀牙和腎石。
- 石杉鹼甲 — 提升記憶力。
- 金銀花 — 用以治療發熱及感冒。
- 三七／田七 — 治療血液或血液循環相關的失調。
- 丹參 — 促進血液循環及治療絞痛。
- 酸棗仁 — 改善睡眠質素及整體精神健康。

我們向全國多個藥材供應商購買風濕專科處方西藥及其他藥品的原料。我們的主要原料是白芍，乃向多個原料供應商採購，沒有依賴單一主要供應商。我們向原料供應商付款一般有90天信貸期，而運輸成本由原料供應商負擔。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，採購自五大原料供應商的藥品原料分別約為2.4百萬美元、2.1百萬美元及5.3百萬美元，分別佔同期本公司的採購總額約30.6%、19.3%及33.2%。同期，採購自最大原料供應商的藥品原料於同期分別達到約0.8百萬美元、0.6百萬美元及1.7百萬美元。

我們一般提前十天，向供應商提供每月原料需求詳情，並安排供應商根據生產進度交付有關材料。交付時間一般是落單日期起計7至14天，惟交付若干風濕專科處方西藥原料則需要較長時間。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，於五大供應商的採購額分別約2.9百萬美元、3.9百萬美元及7.3百萬美元，分別相當於採購總額約37.3%、34.8%及45.5%。代理分銷安排項下採購的主要產品全部均來自中國本地。向我們最大的供應商的採購分別相當於同期採購總額約10.1%、11.4%及14.3%。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止任何年度，董事或任何持有本公司已發行股本5%以上的現有股東或彼等各自的聯繫人，概無擁有任何五大供應商任何權益。

### 存貨管理

我們備存原料存貨(包括輔料及包裝材料)和成品。寧波廠房的倉庫的總建築面積約為3,000平方米。我們小心監察原料及成品存量，設有存貨量數據庫，以便生產、倉庫和採購人員及時監察變化和存貨量，確保原料需求和成品存量維持合適水平。我們一般保持原料供應量足夠50至90天使用，並根據產品的性質及供應商的分佈，維持不同水平的存貨。存貨按成本使用加權平均法或可變現淨值(以較低者為準)列賬。我們有存貨撥備方法以給存貨估值和在存貨陳舊或損壞時或市值低於賬面值時撇賬。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，平均存貨周轉日分別為87天、58天及66天。

### 包裝材料

我們使用的主要包裝材料包括盛載糖漿劑產品的玻璃瓶及玻璃壺、盛載口服溶液劑及膠囊劑的的膠瓶、盛載顆粒劑的封包，以及藥物外封包裝和印刷說明。我們遵守與產品標籤相關的適用法律及法規，並使用符合國家標準的包裝材料。董事相信我們已符合有關中國藥品標籤和包裝的適用法律及法規。

### 競爭

根據標點報告，2008年，中國的風濕病慢作用藥市場規模約為人民幣10億元(相等於約146百萬美元)。根據標點報告，中國的風濕病慢作用藥十大供應商均為國內的公司，合計佔國內風濕病慢作用藥市場的66.5%。根據標點報告，2008年，帕夫林及妥抒在國內風濕病慢作用藥市場的佔有率分別約為15.9%及6.9%，我們擁有具領導地位的市場佔有率，佔國內風濕病慢作用藥銷售額約22.8%。根據標點報告，同年，第二大風濕病慢作用藥市場產品在國內風濕病慢作用藥的市場佔有率約為9.0%。

儘管其他藥品業務並非本集團的增長核心，且我們不會就此部署大量資源，我們的其他藥品的競爭對手為中國的非處方藥品公司、專科西藥公司及現代中藥公司製造及銷售的若干類似產品。其中一些公司具備財務資源、營銷能力以及獲取產品監管批准以及收購產品線的經驗，而市場佔有率方面，已遠高於我們。

### 知識產權

我們通過專利、商標、商業秘密、合同安排和中國法律所提供的其他法律保障，積極為旗下的產品及專屬信息尋求法律保障。請參閱「監管 — 中國對藥品的保障」。

然而，醫藥領域的專利保護，可能會牽涉複雜的法律和實際問題。此外，若涉及新配方或對現存化學品施用新的使用方法，可能較難取得廣泛的專利保障，主要因為其中的活性成份和很多配方技術早已成為公開的知識。因此，一些聲稱以新配方或新方法使用舊藥的專利，未必可以針對競爭情形提供有效的保障。

儘管如此，我們擬於適時及在可能情況下尋求專利保障，此外將依靠商業秘密法或合同安排，為本公司若干產品及專屬信息尋求保障。然而，不能保證任何為保障該等專屬信息而採取的措施均為有效。

### 現有專利及專利申請、商標及商標申請

於最後實際可行日期，我們已在中國註冊30項專利，當中4項為發明專利，而其餘26項為多項產品的實用新型以及包裝及設計的設計專利保障。於最後實際可行日期，我們已在中國註冊24項商標，並已獲授使用3項商標的許可證，當中兩項的全國知名度最高：朗生及帕夫林。此外，於最後實際可行日期，我們已申請八項發明專利保障，有待國家知識產權局審批。有關進一步詳情，請見本招股章程附錄六內「法定及一般資料 — 知識產權」。

根據中國法律，專利申請須於提交專利申請後遵守為期18個月的公佈規定，其後國家知識產權局將進行實質審查，決定是否授出專利。請見「監管 — 對中國藥品的保障 — 專利法保障 — 發明專利」。據中國法律顧問表示，在目前的體制下，國家知識產權局毋須在特定時限內完成實質審查。國家知識產權局會否向本公司發出專利證，將取決於國家知識產權局的實質審查結果。

於最後實際可行日期，除本招股章程附錄六「法定及一般資料 — 知識產權」所披露者外，我們自有關專利申請日期起並無收到對專利及商標申請的任何反對。



於最後實際可行日期，我們沒有面臨任何待決或備受威脅的知識產權侵權申索。此外，自註冊成立以來，我們一直遵守適用的中國知識產權法律及法規，過去從未違反任何知識產權法律及法規，包括有關專利權保護的中國法律。基於以上所述，中國法律顧問已確認，於最後實際可行日期，我們沒有對任何第三方知識產權作出侵權行為，而根據中國法律顧問所知，亦沒有任何尚未解決的有關第三方對本公司知識產權作出的侵權行為。

### 其他方式的保障

根據中國法律，新藥品獲發新藥證書及開始大量生產後，將觸發為期五年的監察期(有關監察期根據不同的註冊類別有所不同)，期間國家食品藥品監督管理局將不會接納其他製造商的同類醫藥產品註冊，而其他製造商之前提交而未獲審批進行臨床試驗的申請將被退回。

藥品的的新藥證書監察期屆滿後，倘任何其他生產企業擬生產該產品，向國家食品藥品監督管理局提出註冊申請開始生產該產品前，製造的企業需要按照仿製藥申請證書。請參閱「風險因素 — 有關醫藥業務的風險 — 醫藥業的競爭激烈」。

## 獎項殊榮

我們聲譽卓著，產品質量優秀，信譽良好，並對社區貢獻良多，因此曾獲下列獎項、證明及認可。中華醫學會風濕病學會臨床研究基金授予的獎項表明本公司對風濕病臨床研究有卓越貢獻。寧波市醫藥行業協會授予的獎項引證我們在醫藥業內的地位獲得肯定。下表載列我們近期取得的主要獎項：

主要獎項／證明／認可	年份	頒授機關
突出貢獻獎 . . . . .	2008年	中華醫學會風濕病學會臨床研究基金
浙江省學習型中小企業一百佳 . . . . .	2006年	浙江省中小企業局 浙江省中小企業局
2006年度「安康杯獎」競賽優勝企業 . . . . .	2007年	寧波市總工會 寧波市安全生產監督管理局 寧波市衛生局
2007年度寧波市醫藥工業十強企業 . . . . .	2008年	寧波市醫藥行業協會
2008年度寧波市科學技術進步獎一等獎 . . . . .	2009年	寧波市人民政府

## 保險

我們就本身的樓宇、生產設備及存貨投購房地產保險。然而，並未為本公司的土地購買房地產保險，也沒有購買業務中斷保險或承保因生產設施發生意外而產生的環境損害的保險。若我們的生產設施因天災或其他不能控制的突發事件而蒙受任何損失或損毀，不能保證將會獲得任何保險保障，或保險保障未必足以補償有關損失。如此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。請參閱「風險因素 — 有關本集團的風險 — 我們可能蒙受全數或部分由我們的保險保障的損失」。

中國並無有關藥品的產品責任保險。因此，本公司產品並無投購任何產品責任保險。儘管過去並無面對任何重大產品責任申索，也不保證未來不會產生該等申索或產品責任保險將足以補償損失。請參閱「風險因素 — 有關本集團的風險 — 本公司可能因產品責任、人身傷害或因產品錯誤造成的死亡的申索招致涉及巨額賠償的虧損」。

再者，我們面對所有中國藥業公司均會面對的風險，包括第三方針對我們而提出的知識產權侵權申索，以及在臨床試驗中發生不利醫療事件所引致的責任申索。若被裁定需要對該等申索負責，我們可能需要向原告人支付大額賠償或被禁止繼續生產某類產品，如此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。請參閱「風險因素 — 有關本集團的風險 — 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護。」

### 物業

我們目前浙江省寧波市擁有兩處生產廠房及一幢辦公室樓宇，土地使用權年期於2053年至2056年屆滿作為生產、倉儲以及其他配套設施以及辦公室用途的生產場地。該等物業佔地約64,000平方米，總建築面積約20,300平方米。我們已就生產廠房及辦公室樓宇所在的所有物業取得土地使用權證及房屋所有權證。

我們租賃三項位於深圳市的物業作辦公室及倉儲用途，而就兩項作倉儲用途租賃物業（對本集團的營運並非極為重要）而言，中國法律顧問並無接獲該物業的任何業權文件及任何確認物業擁有人同意按兩份租賃協議（乃於深圳市龍崗區物業租賃管理局登記）出租物業的文件。董事確認，區內現有類似物業，倘出現租賃協議須予終止及倉庫須予重置的情況，重置該物業將不會對本集團的營運造成干擾。

由於兩項租賃物業乃作倉儲用途，區內現有類似物業，而倘出現租賃協議須予終止及倉庫須予重置的情況，重置該物業將不會對本集團的營運造成干擾，董事認為其對本集團營運並無重大影響，並認定將其披露為風險因素並不合適。相關披露已於本招股章程「業務」一節內「物業」一段作出。該等物業的詳情載於本招股章程附錄四。我們已遵守中國的適用租賃法律及法規。

## 法律合規及程序

本公司中國法律顧問確認，有關應收同系附屬公司計息款項乃符合相關中國法律及法規。

## 社會保險

本公司在中國的附屬公司須根據中國相關法律及法規為其各自的僱員作出社會保險供款及／或住房公積金供款。不同省份／城市的社會保險供款政策有所不同，並不可互相替代，例如，一般而言，醫療費用通常只能在付款當地的相關地方社會保險機構報銷。大量僱員將選擇於寧波及深圳以外的地區支付本身的社會保險。此外，根據相關中國法律及法規，深圳朗生不能為並非常居於深圳的僱員支付住房公積金供款。於往績記錄期內，就2007年1月至2009年4月期間而言，我們並無為約167、288及186名（相當於本集團於該期間的僱員約26.0%、38.5%及25.4%）並非常居於深圳的僱員向深圳的地方保險管理局作出社會保險供款。於往績記錄期內，我們並無為約77、20及12名（相當於本集團於該期間的僱員約12.0%、2.7%及1.6%）並非常居於寧波的僱員向寧波的地方社會保險管理局及住房公積金地方行政中心作出社會保險及住房公積金供款。相反，我們已與該等僱員簽訂協議，以向該等選擇自行向深圳或寧波以外的有關地方社會保險管理局或地方住房公積金供款行政中心供款的僱員直接付款。自2009年5月起，我們已委任人力資員顧問公司代表我們，管理按深圳朗生僱員的選擇向深圳以外的有關地方社會保險管理局作出社會保險供款。自2010年3月起，我們已為寧波所有僱員向寧波保險局作出社會保險供款的直接付款。

於最後實際可行日期，我們並無接獲任何社會保險局及地方住房公積金行政中心有關任何不遵守社會保險供款法規的任何通知。假設選擇於有關期間自行作出社會保險供款的所有現有僱員並無自行供款，我們可能需要負責有關該等僱員的尚未支付社會保險金供款。於最後實際可行日期，我們並無接獲有關機關要求相關尚未支付款項的通知。然而，倘我們未能根據社會保險局發出的任何通知支付任何尚未支付供款，則我們可能會被命令作出尚未支付供款及因遲繳款項受到懲罰。倘本集團於相關機關規定的指定時限內並無支付有關社會保險金供款，則最高可能罰款乃按尚未支付款項以每日0.1%（就住房公積金而言）或0.2%（就社會保險而言）計算。倘若我們仍然未能作出該等供款，我們可能須就人身傷亡承

擔醫療開支及其他賠償。由於我們並未收到任何社會保險局發出的通知，於最後實際可行日期，我們毋須對社會保險及住房公積金供款的任何遲繳款項負責。本集團已於2009年12月31日就潛在的最高未繳社會保險及住房公積金作出約人民幣3.3百萬元(相等於0.5百萬美元)的撥備，已計入2009年12月31日的貿易及其他應付款項結餘約為12,981,000美元。董事認為撥備金額為充裕及足夠。

本公司中國法律顧問認同董事的意見，認為本集團於2009年4月(就深圳的僱員而言)及2010年3月(就寧波的僱員而言)遵守社會保險供款法規，而在未有相關機關就尚未繳付款項的要求通知下，將不會就延遲支付社會保險供款向本集團施予處罰。展望將來，本集團已擴大人力資源人員的工作範疇以監控及安排透過直接由本集團向社會保險局付款或透過由本集團委聘的相關人力資源顧問為其所有僱員作出社會保險及住房公積金供款。

我們目前並無涉及預期將對本身業務或營運構成重大不利影響的任何訴訟或法律程序。

### 遵守目錄

我們並無任何產品屬於《外商投資目錄》內的限制類或禁止類。因此，根據該目錄，我們生產產品不受任何限制或禁止。

我們並無任何產品屬於《產業結構調整目錄》內的限制類或淘汰類。因此，我們所生產的產品，全屬允許類或鼓勵類。由於我們所生產的產品全屬允許類或鼓勵類，因此生產活動符合《產業結構調整目錄》。

### 生產安全及環保

我們強調生產安全及環保，並竭力遵守適用生產安全及環保法律及法規，包括有關環保的GMP標準及規定。我們亦設有規管環保管理、環境影響研究、職業健康及安全標準以及處理及排放固體廢料及污水的內部指引及規則。

鑑於業務性質，我們於生產過程中產生固體廢料、污水、廢氣及噪音。我們實施一套全面的環保措施以處理生產過程中產生的固體廢料、污水、廢氣及噪音，藉以盡量減低對環境的影響，並避免工業污染。

我們對現有和已規劃的環保設備設施進行設計、整修和護養時，亦非常重視如何降低排廢排污。我們聘請專業環保設備供應商，為環保設備設施提供整修服務。設備設施整修後，經地方環保部門定期評核。我們的設備設施，包括環保設備設施，均有專人負責整修，以提高其耐用年期。

我們確保符合中國的適用環保法律及法規，管理與環保責任相關的風險。具體而言，我們管理風險的計劃包括：(i)遵照環境影響研究報告，嚴格監察建設項目；(ii)利用現代化設備、技術和措施，將對環境的污染降至最低；(iii)選擇生產時造成環境污染較小的產品；及(iv)監察及管理環保法規遵行情況。

我們過去一直遵循相關產品安全及環保法律或法規，而本身的生產設施也符合中國藥品製造商適用的法律及法規，包括GMP及GSP認證規定及規管興建及擴充生產廠房及設施的規定。

中國法律顧問已確認，我們已取得適用中國環保法律及法規規定的一切許可證和執照，亦已完全遵守適用的環保、職業健康及安全法律及法規。此外，自註冊成立以來，我們過往從未因違反任何適用環保法律或法規而遭到處罰。我們於2007年、2008年及2009年有關環境保護的直接成本分別約為10,000美元、35,000美元及98,000美元。假設環保規則及政策並無重大變動，預期日後遵守環保規則及法規的年度成本將約為103,000美元。

### **監控不良藥物反應**

本公司制定了監控藥品不良反應的管理制度，質量控制部有專人負責所有產品的不良反應資料收集及報告工作，並定期向藥品監督管理部門報告。不良藥物反應的監控範圍主要



包括：報告本公司上市五年以內的藥品和列為國家重點監測的藥品所引起的所有可疑不良藥物反應；報告本公司上市五年以上的藥品所引起的嚴重、罕見或新的不良藥物反應。

我們的質量控制人員會仔細記錄引起不良反應藥品的詳情，包括其品名、規格、批號、發生日期及病人詳情。

倘發現我們所製造的藥物引起不良藥物反應，而該等反應非屬已在指示中說明的不良醫藥反應範圍，我們將就該等反應呈報國家食品藥品監督管理局。倘該等不良藥物反應屬已在指示中說明的不良藥物反應範圍，質量控制人員將向病人及醫療機構發出服用劑量指示。倘未能就一項反應是否屬已在指示中說明不良藥物反應範圍之內達成結論，我們將要求生產團隊作出進一步分析，及於有需要時諮詢國家食品藥品監督管理局的專業人士或其他醫療機構。

我們進行的所有不良藥物反應調查均向國家食品藥品監督管理局下屬的藥品不良反應監測中心匯報。