

概覽

我們是中國領先的獸藥製造商，主要生產、銷售及分銷化學合成藥(包括粉劑及針劑)和生物藥(包括強制疫苗及非強制疫苗)，此外亦少量生產添加劑。我們為2009年中國最大的禽畜用粉劑製造商，2009年該部分的年度總銷售收入約為人民幣3.296億元，市場份額約為3.3%¹。粉劑佔各類獸藥最大的部分。根據CSFAHFE報告，中國化學合成藥市場的前10大企業合共約佔11%之市場份額，而中國生物藥市場的前10大企業則合共約佔42%之市場份額。

於最後實際可行日期，我們以13個自有品牌在中國營銷及銷售452種化學合成藥產品、44種生物藥產品及37種添加劑。上述產品全部已根據中國法律法規獲得批准並符合中國法律法規的規定。我們現有產品線中，有10種化學合成藥、一種生物藥及一種添加劑仍在辦理批准申請。

本公司的化學合成藥、非強制疫苗生物藥及添加劑銷售至全中國(青海及西藏除外)約4,900名獸藥零售客戶及約32家大型家禽企業。儘管我們的不少競爭對手採取的銷售及分銷模式涉及多重代理、分銷商及零售商，但我們身兼分銷商的職能，直接向零售客戶及大型家禽企業銷售產品。

我們的強制疫苗生物藥通過政府招標銷售給中國多個地方政府動物疫病預防控制中心。四種強制疫苗中，我們現時能提供其中三種，分別為口蹄疫、豬藍耳病及豬瘟疫苗。我們也是中國僅有的六家口蹄疫疫苗認可製造商之一。自2008年開始我們向地方政府動物疫病預防控制中心銷售產品以來，本公司強制疫苗的銷售額一直快速增長。

我們的客戶網絡廣闊，共有79名內部銷售、技術支持及地區經理以及1,774名銷售及技術支持代表作後盾，他們與客戶緊密合作，並向禽畜養殖戶等最終用戶提供產品知識及規格。

獸藥市場競爭激烈且極為分散。為提升我們的市場滲透率及市場份額，我們採取多品牌策略，通過零售客戶向最終用戶推介多個品牌但療效相若的產品。我們的產品現以13個自有品牌推售。我們相信此銷售及營銷模式能將我們的毛利率推至最高，提高盈利並凸顯我們與眾不同之優勢。

我們現有五組生產設施，分別位於北京市、河北省石家莊市和深州市、山西省晉中市和內蒙古自治區呼和浩特市，總佔地面積約258,243.38平方米，共設有22條生產線，其中17條用作生產各類獸

1. 資料來源：本公司委聘他人編製的CSFAHFE報告。2009年，中國禽畜用粉劑市場的總銷售收入為人民幣100億元。

業 務

藥的生產線已獲GMP認證，另五條生產線專供生產添加劑之用，但GMP認證規範並不適用於該五條生產線。

受惠於龐大的增長潛力和國內獸藥市場的有利情況，我們的業務在往績記錄期迅速增長。我們的銷售收入絕大部分來自粉劑的銷售，其次是生物藥銷售。我們計劃著力拓展生物藥業務以把握該領域未來的增長契機。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的銷售收入分別約為人民幣274,800,000元、人民幣385,100,000元及人民幣438,300,000元，複合年增長率為26.3%。同期，股本持有人應佔淨利潤分別約為人民幣106,400,000元（不包括商譽撇銷額人民幣47,400,000元）、人民幣138,300,000元及人民幣157,900,000元，期內的複合年增長率為21.8%。

下表載列所示期間按產品種類劃分的銷售收入及利潤率：

人民幣千元	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2007年		2008年		2009年		2009年		2010年	
	銷售收入	佔總銷售 收入百分比	銷售收入	佔總銷售 收入百分比	銷售收入	佔總銷售 收入百分比	銷售收入	佔總銷售 收入百分比	銷售收入	佔總銷售 收入百分比
產品										
粉劑	247,406	90.0	299,762	77.8	329,629	75.2	127,147	72.3	188,483	74.4
針劑	17,555	6.4	33,489	8.7	34,249	7.8	14,712	8.4	15,963	6.3
生物藥	—	—	39,264	10.2	60,123	13.7	27,365	15.6	41,330	16.3
— 強制疫苗 ¹	—	—	4,547	1.2	35,931	8.2	16,230	9.2	29,703	11.7
— 非強制疫苗	—	—	34,717	9.0	24,192	5.5	11,135	6.4	11,627	4.6
添加劑	9,804	3.6	12,575	3.3	14,288	3.3	6,437	3.7	7,684	3.0
總計	274,765	100.0	385,090	100.0	438,289	100.0	175,661	100.0	253,460	100.0

1. 強制疫苗的銷售額來自政府採購。

人民幣千元	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2007年		2008年		2009年		2009年		2010年	
	人民幣千元	毛利率%	人民幣千元	毛利率%	人民幣千元	毛利率%	人民幣千元	毛利率%	人民幣千元	毛利率%
粉劑	194,673	78.7	233,204	77.8	257,716	78.2	98,919	77.8	146,916	77.9
針劑	9,776	55.7	18,778	56.1	20,303	59.3	8,513	57.9	9,836	61.6
生物藥 ¹	—	—	27,269	69.5	44,439	73.9	19,529	71.4	30,652	74.2
添加劑	5,140	52.4	8,236	65.5	9,879	69.1	4,407	68.5	4,920	64.0
總計	209,589	76.3	287,487	74.7	332,337	75.8	131,368	74.8	192,324	75.9

1. 生物藥的數據包括強制疫苗及非強制疫苗。

業 務

往績記錄期，各部分的毛利率沒有大幅波動。因此，我們於往績記錄期的整體毛利率波動不大。

董事相信，我們利用先進技術生產的生物藥之銷售將成為我們未來增長的主要動力。

我們也致力進一步提升研發實力。往績記錄期，我們在必威安泰生物科技成功地引入了利用懸浮細胞在生物反應器上大量生產口蹄疫疫苗之生產方法。比起中國傳統的疫苗生產方法，使用該技術可令生產質量更加穩定，而受污染的機會最低。另外，我們正與美國的堪薩斯州立大學合作對豬繁殖與呼吸系統綜合症病毒的病理進行研究。

此外，我們的生產設施亦採用嚴格的質控系統及安全措施。我們對整個生產流程均實施質控程序，確保獸藥產品按照GMP指引生產。

下表載列本集團於往績記錄期的產品年產能¹及產能利用率：

產品	截至 2007年12月31日止年度		截至 2008年12月31日止年度		截至 2009年12月31日止年度		截至 2010年6月30日止期間	
	年產能 ¹	產能利用率	年產能 ¹	產能利用率	年產能 ¹	產能利用率	年產能	產能利用率
粉劑	7,692,000千克	40.4%	7,692,000千克	51.2%	11,538,000千克	37.3%	11,538,000千克	38.0%
針劑	320,000公升	45.0%	400,000公升	69.3%	480,000公升	65.9%	480,000公升	62.9%
生物藥 — 家禽	—	—	6,000百萬羽份	64.9%	6,000百萬羽份	48.8%	6,000百萬羽份	34.0%
生物藥 — 家畜 ²	—	—	160百萬頭份	23.2%	260百萬頭份	49.9%	460百萬頭份	26.7%
添加劑	600,000千克	43.7%	900,000千克	48.3%	1.2百萬千克	33.8%	1.2百萬千克	43.8%

1. 年產能根據每年300天，每天營運8小時計算。

2. 數據並未計入內蒙古自治區生產設施生產口蹄疫疫苗的數據，原因是該設施於最後實際可行日期尚未投產。

我們具備的生產實力可令我們靈活挑選多元化的產品組合，生產及銷售特定獸藥以把握各種機遇，或適應市況的轉變。

於生產獸藥產品的過程中，我們使用的原材料約為169種，包括多種抗生素等主要成分以及葡萄糖和澱粉等輔助成分。我們向毗鄰生產設施的獨立供應商採購所需的主要原材料。

我們的競爭優勢

在快速增長的中國獸藥市場中，我們擁有領先的市場地位及豐富的客源

中國躋身全球最大經濟體之列，增長速度名列前茅，其人均國內生產總值自2001年至2008年間按複合年增長率14.8%增長，而我們的業務及產品銷售正好全部在中國進行。經濟增長帶動同期城鎮居民每年人均肉類耗用量按複合年增長率11.7%增長，而蛋類耗用量則按複合年增長率7.1%增長。同期，中國年度家畜產出值按複合年增長率14.5%增長。因此，中國獸藥市場現正迅速增長。根據本公司委聘他人編製的CSFAHFE報告，中國獸藥市場的總銷售收入自2005年至2009年間按複合年增長率15.8%增長，預計2010年至2014年亦會按複合年增長率10.2%增長。

我們在中國生產、銷售及分銷禽畜用粉劑具有領先的市場地位，此分部截至2009年12月31日止年度的銷售收入約為人民幣329,600,000元，市場份額約為3.3%²。我們的客源豐富，截至2010年6月30日，包括約4,900名零售客戶、32家大型家禽企業及多個地方政府動物疫病預防控制中心，覆蓋全中國(青海及西藏除外)所有省、自治區及直轄市。憑藉我們領先的市場地位及豐富的客源，我們將可於中國獸藥市場中成長。

我們擁有全國性的銷售及技術支持網絡，事實證明在建立廣泛的客戶網絡方面十分成功

我們的銷售及技術支持網絡廣闊，覆蓋全中國(青海及西藏除外)所有省、自治區及直轄市。於2010年6月30日，我們的銷售及技術支持網絡由79名內部銷售、技術支持人員及地區經理負責管理，他們專責確保我們的銷售及技術支持網絡之效率、生產力及穩定性，另有865名銷售代表及909名技術支持代表作後盾，該等代表是我們通過獨立勞務派遣機構聘請的合同工。我們的銷售及技術支持員工及代表約90%具有文憑資格。銷售及技術支持代表負責產品銷售及營銷、向客戶及養殖戶等最終用戶提供技術服務(如產品知識、規格、產品用途及應用程序)以及養殖技巧及方法。我們相信此銷售及營銷模式成功為客戶提供優質服務，推動本公司業務不斷拓展。

我們相信該銷售及營銷模式與眾不同，能有效營銷本公司產品，生產切合客戶需求的產品，建立忠心穩固的客源，並可全面了解市場趨勢及客戶喜好。我們的銷售及營銷模式行之有效，具成本效益，並能短時間提高市場滲透率。

2. 資料來源：本公司委聘他人編製的CSFAHFE報告。於2009年，中國禽畜用粉劑的總銷售收入為人民幣100億元。

我們的產品大多直接銷售予零售客戶及大型家禽企業，並不聘用任何代理或分銷商，此安排可使我們獲得最高的毛利率，增加盈利

我們採納的銷售模式與眾不同，摒棄了業內廠家常用的涉及多重代理、分銷商及零售商的銷售模式。

對於我們大部分的產品而言，我們身兼分銷商的職能，直接向零售客戶、大型家禽企業以及政府動物疫病預防控制中心等買家銷售產品。我們的零售客戶包括向養殖戶等最終用戶出售產品的零售店主。

我們直接向大型家禽企業及政府動物疫病預防控制中心(屬最終用戶)或零售客戶(屬零售商)銷售產品，而他們則直接將產品轉售養殖戶(屬最終用戶)，此分銷模式比較精簡，相信會容許我們保留原應給予製造商與最終用戶／零售商之間多重代理及分銷商的毛利，而我們相信行內不少企業正採納涉及多重代理及分銷商之典型銷售及分銷模式。我們相信，此直接銷售模式可使我們取得最高的毛利率，改善盈利，並可更靈活調整價格，提高管理效率。

我們的業務始於1996年7月，當時王先生成立北京保吉安商貿有限公司，直接向大型家禽企業供應化學合成藥，故此我們自開業以來一直沿用直銷模式。開業之時，我們並無自設生產設施，純粹分銷其他獸藥製造商生產的獸藥產品。

於1997年，深州保吉安獸藥技術諮詢服務有限公司正式成立，其自設生產設施。隨後，我們開始產銷自製獸藥產品並同時停止分銷其他獸藥製造商生產的獸藥產品。我們從未採用涉及多重代理、分銷商及零售商的銷售模式。董事相信，我們是中國獸藥市場採取直接銷售模式的先鋒。

我們實施多品牌策略，有助提高市場滲透率、提升市場份額及增加整體銷售收入

中國獸藥板塊相當分散且競爭激烈，中國獸藥生產商往往在同一地區針對相同客戶群組進行銷售。為提升本公司市場份額，同時減低競爭對手的競爭，我們採取多品牌策略。我們以多個品牌推出療效相若的產品，不同品牌由不同的銷售代表管理。按本公司的政策，在某一地區只有一名零售客戶以一個特定品牌銷售本公司的產品，從而杜絕零售客戶於同一地區以相同品牌銷售產品的競爭。原則上，我們是按照各村鎮來劃分每名零售客戶的地域版圖，並視各區域內家畜實際年產量及零售客

戶數目而作調整。因此，當地養殖戶可從我們不同的零售客戶處購買不同品牌的產品。我們相信，此策略有助提高本公司的市場滲透率、提升市場份額，從而增加本集團的整體銷售收入。

於最後實際可行日期，我們的產品以13個不同品牌在市場銷售，包括保吉安、澳信、海思科瑞、利欣康、麥迪森達、青山紅獸藥、潤生中福、隆克爾、科瑞達、思科德、綠欣康、畢威及格瑞斯。我們在中國成功註冊登記的商標有10個，現正在中國註冊登記的商標分別為綠欣康、思科德、畢威、格瑞斯、海思科瑞及隆克爾。

我們開發、生產和分銷的產品種類豐富，有助我們爭取市場契機及交叉銷售，提升整體銷售收入

我們開發、生產和分銷種類豐富的獸藥來治療動物的疾病，並增強動物的健康和體質。截至最後實際可行日期，我們獲准生產533種產品，包括禽畜用粉劑、針劑、生物藥和添加劑，其中我們在中國市場營銷及銷售452種化學合成藥產品、44種生物藥產品及37種添加劑產品。

我們相信產品研發是豐富產品種類的基石。我們於2008年自設研發中心，能夠自行開發符合客戶需求的新產品。本公司現有產品線中正申領批准的包括10種化學合成藥、一種生物藥及一種添加劑。

本集團能夠生產各種不同類型的獸藥，豐富產品種類之餘，亦可減低對特定單一產品的依賴。因此，我們能夠避免在某一特定時期某種類型的產品因需求減少而使銷量下降受到嚴重損害。此外，多元化產品組合使我們能靈活地按特定時間的市場需求及市況挑選產品作商業生產，適時捕捉市場契機。另外，董事相信，我們能夠通過向客戶交叉銷售多類產品提升整體銷售收入。

我們供應若干強制疫苗的過往業績良好且信譽昭著，此部分業務的銷售收入因此快速增長

家禽數目與日俱增，動物疾病生生不已，迫使中國政府加大力度提供有效持續的疾病防控，如對高致病的口蹄疫、豬藍耳病、豬瘟及禽流感實施強制免疫計劃。中國政府也主動投放資源實施強制免疫計劃，免費向養殖戶提供強制疫苗，致力預防各種動物疾病疫情爆發。

我們自2008年開始向地方政府動物疫病預防控制中心銷售若干強制疫苗。四種強制疫苗中，我們現時能提供其中三種，包括山西隆克爾生產的預防豬藍耳病及豬瘟疫苗以及必威安泰生物科技生產的預防口蹄疫疫苗。我們也是中國六家僅有口蹄疫疫苗認可生產商之一。地方政府動物疫病預防

控制中心每年進行兩次公開招標，而我們現時為全中國遍及11個省、自治區及直轄市的地區動物疫病預防控制中心提供服務。中國政府並無頒布任何控制或限制強制疫苗價格的任何規則或規例。但實際上，招標結果在某程度上與投標價有關，原因是投標者需考慮地方政府動物疫病預防控制中心的相關預算。本集團會考慮市場需求及生產有關強制疫苗的成本，再決定是否參與公開招標。向政府銷售的(但定價並非完全由我們控制的)強制疫苗的銷售收入由2008年的約人民幣4,500,000元增至2009年的約人民幣35,900,000元。截至2009年12月31日止年度，向中國政府各動物疫病預防控制中心銷售強制疫苗涉及的金額佔本集團總銷售收入約8.2%。

由於我們就銷售強制疫苗與地方政府動物疫病預防控制中心訂立購買合約的年期通常介乎六個月至三年，並以為期一年的居多，故此本集團每年均參與招標的時間分別為春季及夏季。儘管本集團不能靈活就強制疫苗產品釐定價格，但毛利率保持穩定。董事相信，我們往績彪炳且於獸藥市場中享負盛名，故此能成功取得政府招標。最近，深州保吉安康獲中國動物保健品協會冠以「2009年度獸藥生產企業30強」之稱號，足證市場對本集團的肯定。同時，我們也榮獲多個政府機構頒發的獎項和多名客戶的嘉許。有關獎項的詳情載於本文件「獎項」一段。

我們的管理團隊經驗豐富、擁有實現可持續增長及盈利能力的驕人往績

我們的管理團隊擁有豐富的營運經驗及行業知識。本公司高管人員的相關行業經驗平均接近15年。在管理團隊的領導下，我們持續增長及盈利能力往績驕人，銷售收入由2007年的約人民幣2.748億元增至2009年的約人民幣4.383億元，複合年增長率為26.3%。同期，本公司股本持有人應佔利潤由2007年的約人民幣1.064億元(不包括商譽撇銷額人民幣4,740萬元)增至2009年的約人民幣1.579億元，複合年增長率為21.8%。

我們產品貫徹優質，全賴本公司管理團隊。我們相信本公司管理團隊具備領導才能且高瞻遠矚，能夠預測消費者需求的轉變並能開發新產品，確保本公司未來的增長。

我們的業務策略

我們計劃在側重發展生物藥業務的同時拓展整體業務

我們計劃側重發展生物藥業務，捕捉此部分未來增長潛力，拓展整體業務。四種強制疫苗中，

我們已獲准製造其中三種，即預防口蹄疫、豬藍耳病及豬瘟疫苗。未來，我們會利用內部研發成果或收購持有相關牌照及批准的外部企業開發禽流感疫苗，致力豐富生物藥產品的種類。

我們相信，從事生物藥的生產屬高門檻的行業，原因是其規管相當嚴格，技術及資金的要求相對較高。因此，成功進軍生物藥市場的獸藥生產商(包括本集團)可從競爭相對較小的市場中取得增長契機。我們的業務中，預計生物藥部分在不久將來的增長最為迅速。尤其是，待取得監管機關發出必要的批准文號後，我們計劃隨即展開口蹄疫疫苗的營銷及銷售工作，自此本公司生物藥(包括強制疫苗)的銷售收入貢獻預計將於一至兩年內增加，收入金額之高將與粉劑不相伯仲。我們擬借助現有銷售、營銷、生產及研發實力，增加其他生物藥的產量及銷量。此外，由於產量將有所提升，我們預計整體毛利率亦因規模經濟效益而提高。

我們將努力進一步擴大銷售及技術支持網絡，捕捉更多市場契機

多年來，我們廣大的銷售及技術支持網絡一直能有效營銷產品，並向全國客戶提供技術支持服務。我們深信獸藥市場具龐大的潛力。因此，我們計劃進一步拓展銷售及技術支持網絡的規模，致力爭取更高的市場份額。

根據農業部頒布的GSP，任何於2010年3月1日前成立的獸藥分銷商須於2012年3月1日前達到GSP的要求，並申領所需的經營許可證。此外，各省獸藥管理部門可根據GSP，結合相關地區實際情況，制定實施細則。根據農業部網站所刊登的資料，GSP頒布後，多個省獸藥管理部門(如四川省、江蘇省、江西省、雲南省及遼寧省的管理部門)已制定實行GSP框架的實施細則及工作計劃。根據新聞報導，直至目前為止，有部分獸藥分銷商已取得GSP認證。

我們一直並將繼續為銷售及技術支持代表舉辦培訓課程，好讓他們向本公司4,900名零售客戶就領取GSP認證提供專業意見及協助。我們相信依賴銷售及技術支持代表協助我們的零售客戶取得GSP認可能加深與客戶的關係，從而捕捉更多市場契機。另外，我們於2006年一次性支出人民幣6,000,000元作為給予零售客戶的補貼及獎勵，以協助其作準備工作以符合GSP標準並通過GSP認證。根據上述措施及GSP的時間表，董事無理由相信本集團零售客戶的數目將大幅減少以致對其業務經營及銷售收入構成重大影響。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，本集團向零售客戶銷售產品之銷售收入分別約為人民幣258,600,000元、人民幣

367,700,000元、人民幣385,500,000元及人民幣217,200,000元。截至2010年6月30日，鑒於GSP規範尚未全面實施，我們的零售客戶亦未取得GSP認證。倘若法定時限前仍有不少主要零售客戶未能取得GSP認證，該等客戶或會被迫停業，因而損害本集團的銷售額及財務業績。然而，實施GSP規範卻有利端，董事預計獸藥分銷板塊會出現併購整合，採購量亦隨獸藥分銷商或零售商的規模增大而上升。基於本集團於行內具有領先地位，董事認為，我們定能捕捉市場契機，從客戶數目減少但訂貨量增加而獲益。有關GSP框架建議實施的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們銳意進一步鞏固研發實力，豐富產品種類，提升整體競爭力

我們認為研發工作為持續發展及未來增長的基石。我們相信，持續提升研發實力為豐富產品種類和提升整體競爭力的關鍵。本公司主要依靠內部研發團隊進行產品研發，亦擬不時與外部研究機構及大學合作。目前，我們正與美國的堪薩斯州立大學合作對豬繁殖與呼吸系統綜合症病毒的病機進行研究，並將聯手進行研發工作。我們亦不時與外部研究機構及大學合作，如河北農業大學、中國獸醫藥品監察所及吉林特種動物研究所。2010年11月，本集團與河北農業大學合作成立研究中心，以就雞疫控制進行研究。

在武華博士的帶領下，我們現有生物藥研發團隊針對豬、牛、羊執行了若干病因研究、流行病學研究和生物藥研發，尤其把重點放在豬藍耳病、豬瘟、牛病毒性腹瀉和牛傳染性鼻氣管炎。我們成功地引入了利用懸浮細胞在必威安泰生物科技生產廠的生物反應器上大量生產口蹄疫疫苗之生產方法。比起中國傳統的疫苗生產方法，使用該技術可令生產質量更加穩定，而受污染的機會最低。

董事擬另作進一步投資，為研發中心購置先進的設備和設施、增聘專家。同時，董事亦擬尋找更多研究合作機會，致力開發新產品及改良現有產品。

我們計劃通過收購、戰略聯盟及／或合資形式尋找發展機遇

近年來，本集團通過一系列的收購拓展其業務並擴充業務版圖，其中包括(a)於2008年3月收購山西隆克爾72.16%的股權；(b)於2010年2月收購北京健翔和牧全部的股權；及(c)於2010年5月收購必威安泰生物科技60%的股權。更多詳情載於本文件「歷史與發展」一節。

業 務

我們一般將收購目標定於已獲得農業部批准生產若干獸藥的公司。我們藉此可於收購完成後隨即生產該等獸藥產品，否則，我們或需花上大約1到2年的時間來開發藥物。

若有合適機會，我們將會通過收購、戰略聯盟及／或合資的方式來持續拓展我們的業務，從而進入新的市場，豐富我們的產品種類，進一步發展我們的技術實力。截至最後實際可行日期，我們並無特定的收購目標，亦無組成任何戰略聯盟及／或合資企業。

我們的產品

本集團主要生產化學合成藥及生物藥兩類獸藥。產品主要用作預防、診斷及治療多種獸病，如慢性呼吸病、沙門氏桿菌和口蹄疫等。另外，我們也生產添加劑，此屬禽畜用營養劑，用以增強禽畜體質。我們的部分中國附屬公司一直涉足獸藥分銷業務並取得有關的牌照。然而，我們現時只分銷自製的獸藥產品。於最後實際可行日期，我們獲准生產533種產品，其中包括452種化學合成藥、44種生物藥及37種添加劑，而我們在中國市場營銷與銷售的產品包括449種化學合成藥產品、41種生物藥產品及37種添加劑產品。

中國獸藥行業須受多項政府的規管及監督，包括在各開發階段遵從適用於生產商的關於產品申領批准、牌照及認證的規定。我們的中國法律顧問已確認，本公司已符合經營業務與產銷產品各重大方面的所有法規及規定。有關本公司許可及批文的其他資料，請參閱本節「法律及合規」一段以及本文件附錄六「法定及一般資料 — B.有關業務的其他資料 — 2.有關本集團獸藥及飼料生產設施的證書及許可」一節。

我們產品的保質期大多為一年至一年半。

下表載列所示期間按產品種類劃分的營業額：

人民幣千元	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2007年		2008年		2009年		2009年		2010年	
產品	銷售收入	佔總銷售收入百分比	銷售收入	佔總銷售收入百分比	銷售收入	佔總銷售收入百分比	銷售收入	佔總銷售收入百分比	銷售收入	佔總銷售收入百分比
粉劑	247,406	90.0	299,762	77.8	329,629	75.2	127,147	72.3	188,483	74.4
針劑	17,555	6.4	33,489	8.7	34,249	7.8	14,712	8.4	15,963	6.3
生物藥	—	—	39,264	10.2	60,123	13.7	27,365	15.6	41,330	16.3
添加劑	9,804	3.6	12,575	3.3	14,288	3.3	6,437	3.7	7,684	3.0
總計	<u>274,765</u>	<u>100.0</u>	<u>385,090</u>	<u>100.0</u>	<u>438,289</u>	<u>100.0</u>	<u>175,661</u>	<u>100.0</u>	<u>253,460</u>	<u>100.0</u>

業 務

產品價格是按市場上同類產品的價格及生產成本來釐定。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2007年	2008年	2009年	2009年	2010年
粉劑					
銷量 (千個千克)	3,108	3,939	4,298	1,674	2,223
平均售價 (每千克人民幣元)	79.61	76.23	76.69	75.98	84.80
針劑					
銷量 (千公升)	144	277	316	131	151
平均售價 (每公升人民幣元)	121.86	120.87	108.22	112.45	105.96
生物藥					
家禽					
銷量 (十億羽份)	—	3.9	2.9	1.4	0.8 ¹
平均售價 (每羽份人民幣元)	—	0.01	0.01	0.01	0.01
豬牛					
銷量 (百萬頭份)	—	37.1	129.7 ¹	57.4	78.3
平均售價 (每頭份人民幣元)	—	0.46	0.33	0.34	0.46
添加劑					
銷量 (千個千克)	262	435	405	192	263
平均售價 (每千克人民幣元)	37.38	28.92	35.26	33.51	29.19

1. 銷量有所波動乃由於我們不時按疫情及平均售價的變動而調整產品組合所致，而平均售價是按市場上同類產品的價格及生產成本計算。

下表載列按強制疫苗及非強制疫苗劃分的銷售收入明細分析。

人民幣千元	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2007年 ¹	2008年	2009年	止六個月
強制疫苗	不適用	4,547	35,931	29,703
非強制疫苗	不適用	34,717	24,192	11,627

1. 我們於2007年尚未開始生產生物藥產品。

化學合成藥

我們的化學合成藥可分為粉劑和針劑，用作治療多種獸病。化學合成藥是指通過化學過程或由化合物、抗生素及半合成物製造的藥品。

粉劑

粉劑一般用於沒有味蕾的動物，例如家禽。一般購買粉劑的客戶大多數為飼養家禽的養殖戶和公司。粉劑的銷售額為本集團最大的銷售收入來源。我們預計動物粉劑的需求及使用量將持續增加，

業 務

原因是商務部已分別於2010年8月29日及2010年9月26日公佈了關於對若干美國雞肉產品徵收反補貼稅(自2010年8月30日起五年內有效)及反傾銷稅(自2010年9月27日起五年內有效)的最終裁定。有關措施影響中國向美國直接進口家禽，因而會推高國內家禽產品銷售，並進一步推動國內家禽養殖活動增多。下表載列本集團往績記錄期三大最暢銷粉劑產品：

下表載列本集團截至2010年6月30日止六個月三大最暢銷粉劑產品：

產品	銷量 (千克)	銷售收入 (除稅後) (人民幣千元)	估總銷售 收入 百分比	生產商	藥效
鹽酸環丙沙星可溶性粉	11,496	4,094	1.6	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
威隆	9,580	3,275	1.3	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
泰欣	19,790	<u>3,214</u>	<u>1.3</u>	深州保吉安康	豬肺炎
總計		<u>10,583</u>	<u>4.2</u>		

下表載列本集團截至2009年12月31日止年度三大最暢銷粉劑產品：

產品	銷量 (千克)	銷售收入 (除稅後) (人民幣千元)	估總銷售 收入 百分比	生產商	藥效
加強型西普樂	45,310	7,742	1.8	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
加強型呼毒寧	30,180	5,159	1.2	深州保吉安康	家禽黴漿菌等感 染病
禽獨康	34,260	<u>4,246</u>	<u>1.0</u>	深州保吉安康	胃腸道感染
總計		<u>17,147</u>	<u>4.0</u>		

業 務

下表載列本集團截至2008年12月31日止年度三大最暢銷粉劑產品：

產品	銷量 (千克)	銷售收入 (除稅後) (人民幣千元)	估總銷售 收入 百分比	生產商	藥效
加強型西普樂	38,685	6,606	1.7	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
三特球康	22,180	4,360	1.1	深州保吉安康	豬及家禽大腸 桿菌
加強型呼毒寧	24,975	4,269	1.1	深州保吉安康	家禽黴漿菌等感 染病
總計		15,235	3.9		

下表載列本集團截至2007年12月31日止年度三大最暢銷粉劑產品：

產品	銷量 (千克)	銷售收入 (除稅後) (人民幣千元)	估總銷售 收入 百分比	生產商	藥效
加強型西普樂	29,360	5,012	1.8	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
三特球康	24,380	4,793	1.7	深州保吉安康	豬及家禽大腸 桿菌
菌迪沙	13,390	4,578	1.7	深州保吉安康	家禽慢性 呼吸病
總計		14,383	5.2		

業 務

本集團的產品組合每年或因不同動物疾病疫情爆發而改變，但我們於往績記錄期的財務表現並無因此而大幅波動。

針劑

針劑一般用於有味蓄的動物，例如豬和牛。購買針劑的客戶大多數為飼養家畜的養殖戶和公司。下表載列我們截至2010年6月30日的部分針劑範例：

產品	推出年份	藥效	是否 本集團開發	是否通過 收購獲取	品牌
克威特	2007年3月	專治革蘭氏陽性菌感染以及防預黴漿菌導致的豬赤痢和豬氣喘病以及家禽慢性呼吸病	是	否	潤生中福
鹽酸沙拉沙星注射液	2009年3月	專治細菌及黴漿菌感染導致的豬和家禽之疾病	是	否	潤生中福
附迪	2009年4月	專治豬和家禽各種消化道及泌尿道細菌感染、家禽球蟲症和豬弓蟲症	是	否	潤生中福

生物藥

生物藥是一種從生物體或者其副產品中提煉出的一種藥品，用來預防，診斷和治療動物疾病。生物藥包含抗體、白細胞介素和疫苗。現時，本集團生產豬瘟、豬藍耳病及口蹄疫三種強制疫苗及多種非強制疫苗。我們向168名遍佈中國各地的獸藥零售客戶銷售非強制疫苗生物藥，包括安徽、北京、福建、廣東、河北、河南、黑龍江、湖北、湖南、吉林、江蘇、江西、遼寧、內蒙古、寧夏、山東、山西、四川、天津、新疆、雲南及重慶。我們通過政府招標向中國政府各地方動物疫病預防控制中心銷售強制疫苗生物藥。

中國政府各地方動物疫病預防控制中心每年籌辦採購強制疫苗的公開招標，通常每年兩次。公開招標的公告將於地方政府的官方網站登載。按本公司的經驗，政府招標的挑選標準包括製造商具

業 務

備的必要認證及資格、投標單位產品的價格及質量、售後技術支持服務以及投標單位的往績。政府採購合同的主要條款包括(a)向政府動物疫病預防控制中心提供的服務及產品符合政府機關規定的適用質量標準；及(b)免費就產品用途向政府動物疫病預防控制中心提供培訓。

根據《獸藥管理條例》，只有農業部指定的企業方可生產生物強制疫苗。2007年，農業部獸醫局批准成立必威安泰生物科技從事生產口蹄疫疫苗的業務。本集團收購必威安泰生物科技之後，我們成為中國六家僅有口蹄疫疫苗認可製造商之一。

下表載列我們截至2010年6月30日的部分生物藥範例：

產品	推出年份	藥效	是否 本集團開發	是否通過 收購獲取	是否強制 疫苗	品牌
脾淋苗	2008年3月	預防豬瘟	否	是	是	隆克爾
鼻炎苗	2008年3月	預防禽傳鼻炎	否	是	否	隆克爾
藍耳病活疫苗	2010年6月	預防豬藍耳病	否	是	是	隆克爾
口蹄疫疫苗	2011年 ¹	預防口蹄疫	否	是	是	必威安泰 生物科技

1. 必威安泰生物科技已取得農業部發出的監管批准。待有關批准文號預計於2011年初發出後，我們將展開口蹄疫疫苗的商業生產及銷售工作。

北京健翔和牧開發出一種豬藍耳病的新疫苗。由於北京健翔和牧並無任何生產設施，故已申請且農業部已向山西隆克爾簽發製造該豬藍耳病疫苗的產品批准文號。該項疫苗已於2010年6月投產。此外，本集團將人民幣1,100,000元投資於一家新建兔養殖業的公司吉林康大兔業有限公司，獲得佔其實繳資本11.25%的權益。本集團作出該投資旨在保障日後能按具競爭力的價格獲得穩定的兔供應。兔化弱毒用於生產豬瘟疫苗。

業 務

添加劑

添加劑用來增強動物體質，其中混有兩種或以上動物飼料的導染劑或稀釋劑。添加劑包括多種維他命。下表載列我們截至2010年6月30日的部分添加劑範例：

產品	推出年份	藥效	是否本集團開發	是否通過收購獲取	品牌
超級維他命	2007年9月	禽畜的維他命補充劑	是	否	綠欣康
精製魚肝油	2008年1月	禽畜的維他命補充劑	是	否	綠欣康
多康	2009年3月	禽畜的維他命補充劑	是	否	科瑞達

下表載列我們截至2009年12月31日止年度五大最暢銷產品：

產品 ¹	類別	銷量	銷售收入 (除稅後) (人民幣千元)	估總銷售 收入 百分比	生產商	藥效
脾淋苗 ²	生物藥	106,748,820頭份	35,148	8.0	山西隆克爾	沙門氏桿菌
加強型西普樂	粉劑	45,310.00千克	7,742	1.8	深州保吉安康	家禽慢性呼吸病
新福特	針劑	19,200,000毫升	5,908	1.3	河北潤生中福	家禽慢性呼吸病
加強型呼毒寧	粉劑	30,180.00千克	5,159	1.2	深州保吉安康	家禽黴漿菌等 感染病
禽獨康	粉劑	34,260.00千克	<u>4,246</u>	<u>1.0</u>	深州保吉安康	胃腸道感染
總計			<u>58,203</u>	<u>13.3</u>		

1. 五大最暢銷粉劑及針劑產品均由本集團自行開發。上列生物藥則由本集團購入。

2. 除脾淋苗屬通過收購而獲取的產品之外，我們截至2009年12月31日止年度的五大最暢銷產品均為自主開發產品。

我們的產品線

我們繼續開發新產品以符合客戶需求。本公司現有產品線中包括10種化學合成藥、一種生物藥及一種添加劑(全部自行開發)仍在辦理批准申請。下表載列我們預計於未來12個月推出市場的產品線：

產品選擇	預計批准日期	預計推售日期	藥效
<i>粉劑</i>			
雞痢靈散	2011年1月	2011年2月	沙門氏桿菌
氟苯尼考溶液	2011年1月	2011年2月	大腸桿菌
蝦蟹脫殼促長散	2011年1月	2011年2月	促長
驅蟲散	2011年1月	2011年2月	驅蟲
厚朴散	2011年1月	2011年2月	促長
麻杏石甘散	2011年1月	2011年2月	慢性呼吸病
辛夷散	2011年1月	2011年2月	鼻炎
複方甲苯咪唑粉	2011年1月	2011年2月	水產藥
扶正解毒散	2011年1月	2011年2月	抗生素
<i>針劑</i>			
乳酸環丙沙星注射液	2011年3月	2011年4月	抗生素
<i>生物藥</i>			
口蹄疫疫苗	2011年1月	2011年2月	慢性呼吸病
<i>添加劑</i>			
肉用仔雞用維生素預混料	2011年1月	2011年2月	口蹄疫

我們的產品種類繁多，有助我們分散及減低對任何特定產品的依賴。因此，即使某一產品在特定期間的需求下降，銷售額減少，我們相信我們能免受重大影響。我們豐富的產品組合能使我們按市場需求及市況靈活選擇產品作商業生產。

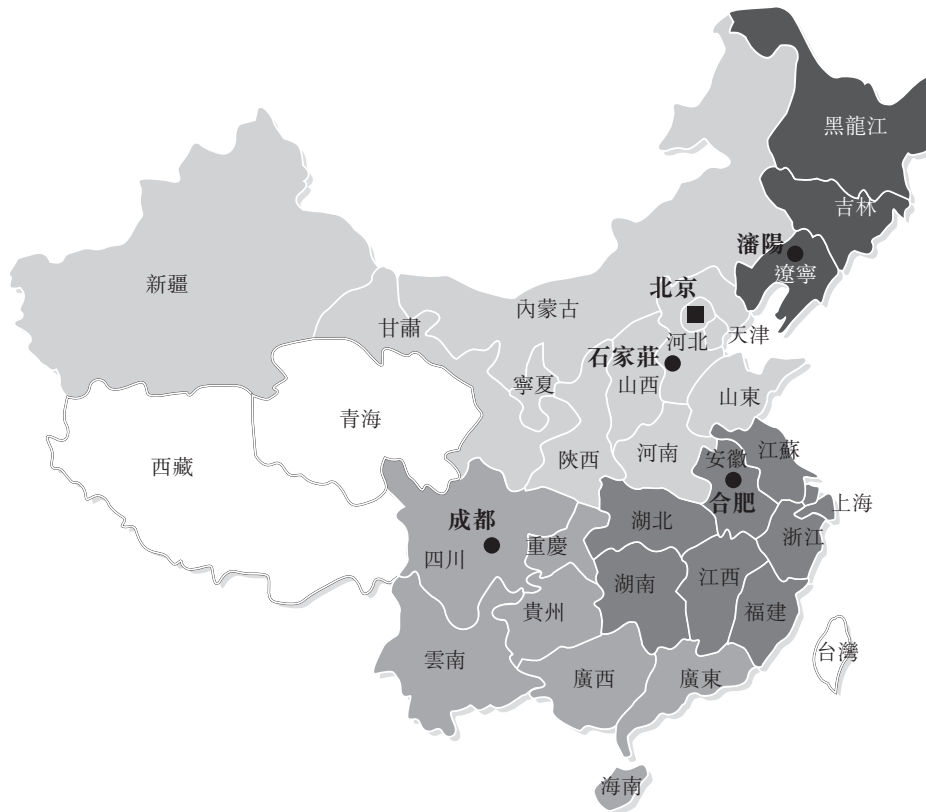
銷售與營銷

我們採納直接銷售模式，此模式與眾不同，摒棄了業內廠家常用的涉及多重代理、分銷商及零售商的銷售模式。我們的競爭對手一般採取銷售及分銷模式營運並需向代理或分銷商支付佣金，但

業 務

我們的安排將原應支付佣金的部分撥歸我們的毛利。我們相信此舉能將毛利率提升至最高水平之餘，亦可更靈活調整價格並提升管理效率。

我們擁有廣大的全國性銷售及技術支持網絡，覆蓋範圍遍及全中國所有省、自治區及直轄市，惟青海及西藏除外。於2010年6月30日，我們的銷售網絡包括4,900名零售客戶、32家大型家禽企業及各地方政府動物疫病預防控制中心。我們銷售及技術支持網絡由79名內部銷售、技術支持及地區經理負責管理，他們專責確保我們的銷售及技術支持網絡之效率、生產力及穩定性，另有865名銷售代表及909名技術支持代表作後盾，該等代表是我們通過獨立勞務派遣機構聘請的合同工。合同工負責產品的銷售與營銷，以及向客戶及養殖戶等最終用戶提供技術服務。我們的銷售及營銷模式行之有效且更具成本效益，能短時間深入滲透市場。下圖載列我們現有銷售及技術支持網絡：



- 北京總部
- 地區辦事處
- 瀋陽地區辦事處負責的區域範圍
- 石家莊地區辦事處負責的區域範圍
- 合肥地區辦事處負責的區域範圍
- 成都地區辦事處負責的區域範圍

地區辦事處

我們現時設有四所地區辦事處，產品銷售網絡足以覆蓋全中國(除青海及西藏以外)所有省、自治區及直轄市。此網絡的市場覆蓋極廣，亦能接觸到中國不同地區的客戶。通過本集團的地區辦事處，我們能藉著地區經理更有效地監察與管理當地的銷售及技術支持代表，除適時回應客戶的需求外，亦可收集當地的市場信息。上頁所載地圖載列本集團在中國設立地區辦事處。

化學合成藥、非強制疫苗及添加劑的銷售

我們的業務始於1996年7月，當時王先生成立北京保吉安商貿有限公司，直接向大型家禽企業供應化學合成藥，故此我們自開業以來一直採納直銷模式。自從2006年，我們與該等大型家禽企業建立並維持業務關係。開業之時，我們並無自設生產設施，所以純粹分銷其他獸藥製造商生產的獸藥產品。於1997年，深州保吉安獸藥技術諮詢服務有限公司正式成立，並自設生產設施。隨後，我們開始產銷自製獸藥產品並同時停止分銷其他獸藥製造商生產的獸藥產品。我們的全部大型家禽企業客戶及零售客戶均為獨立第三方。我們採納的銷售模式從不涉及多重代理、分銷商及零售商。向有關客戶直銷產品的分銷模式，相信會容許我們保留原應給予製造商與最終用戶／零售商之間多重代理及分銷商的毛利，而我們相信行內不少企業正採納涉及多重代理及分銷商之典型銷售及分銷模式。我們與各零售客戶及大型家禽企業建立的關係年期不一，最長的超過十年。

一般而言，我們的技術支持代表與銷售代表聯手為客戶及最終用戶提供技術支持，如產品知識及規格、產品的用途及應用程序、養殖技巧及方法。我們相信，此銷售及營銷模式與眾不同，能協助我們有效營銷產品、可特製切合客戶需求的產品、建立忠誠且穩定的客戶群以及全面掌握市場趨勢及客戶喜好。目前，我們向零售客戶提供的技術支持服務並不收取任何服務費。

強制疫苗的銷售

近年來，禽畜數目與日俱增，動物疾病生生不已，迫使中國政府加大力度提供持續有效的疾病防控，如對高致病的口蹄疫、豬藍耳病及禽流感實施強制免疫計劃。中國政府也主動投放資源，實施強制免疫計劃，免費向養殖戶提供強制疫苗，致力預防各種動物疾病疫情爆發。此正好為獲得中國政府頒發的生產強制疫苗許可證的中國動物疫苗製造商締造了市場契機。我們於2008年開始銷售若干

業 務

強制疫苗並通過公開招標向地方政府動物疫病預防控制中心銷售我們的強制疫苗。現時四種強制疫苗中，我們能提供其中三種，包括預防口蹄疫、豬藍耳病及豬瘟疫苗。地方政府動物疫病預防控制中心每年進行兩次公開招標，通常為春秋兩季。我們現時為中國遍及11個省、自治區及直轄市的地方政府動物疫病預防控制中心提供服務。我們成功中標後，一般會與地方政府動物疫病預防控制中心訂立採購合約，並於年底根據採購合約收取貨款。我們相信本公司的產品質量以及本公司於中國獸藥市場享負盛名，實為公眾招標成功中標的競爭優勢。

按客戶類別劃分的銷售分析

除向大型家禽企業及地方政府動物疫病預防控制中心進行銷售外，其他的產品銷售均以貨到付款的方式進行。按照本集團的會計政策，向客戶銷售的銷售收入於貨到付款之時確認入賬。

下表載列我們向零售客戶(向養殖戶等最終用戶銷售本公司產品的零售店東主)、大型家禽企業及通過公開招標銷售產品的銷售收入。

人民幣千元	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2007年		2008年		2009年		2009年		2010年	
	估總銷售 收入		估總銷售 收入		估總銷售 收入		估總銷售 收入		估總銷售 收入	
	銷售收入	百分比	銷售收入	百分比	銷售收入	百分比	銷售收入	百分比	銷售收入	百分比
零售客戶	258,612	94.1	367,663	95.5	385,543	88.0	153,197	87.2	217,170	85.7
大型家禽企業	16,153	5.9	12,880	3.3	16,815	3.8	6,234	3.6	6,587	2.6
通過公開招標	—	—	4,547	1.2	35,931	8.2	16,230	9.2	29,703	11.7
總計	<u>274,765</u>	<u>100.0</u>	<u>385,090</u>	<u>100.0</u>	<u>438,289</u>	<u>100.0</u>	<u>175,661</u>	<u>100.0</u>	<u>253,460</u>	<u>100.0</u>

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團五大客戶佔本集團有關期間的總銷售收入分別約為4.5%、2.3%、3.4%及6.4%。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團單一最大客戶佔本集團有關期間總銷售收入分別約為2.4%、0.6%、1.4%及3.5%。本集團於2009年按銷售額計的五大客戶主要為中國的大型家禽企業、食品生產公司及地方政府動物疫病預防控制中心。我們與他們的業務關係維繫了一至四年不等。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度各年以及截至2010年6月30日止六個月概無本集團客戶佔本集團銷售收入之5%或以上。

往績記錄期，我們的董事、首席執行官或他們各自的任何聯繫人，或就董事所知的於上市時持有本公司5%或以上已發行股本的股東，概無持有我們五大客戶的任何權益。

往績記錄期，我們與客戶並無任何待決的重大糾紛。

銷售及技術支持代表

於2010年6月30日，我們聘有66名內部銷售經理及865名銷售代表，其中37名銷售經理及全部銷售代表是通過獨立勞務派遣機構聘用的合同工，他們全職專注效力本集團。於2010年6月30日，效力本集團超過一年的銷售經理及銷售代表佔93.4%，而效力本集團超過一年的技術支持經理及技術支持代表則佔91.0%。銷售代表專責產品的銷售及營銷、接取銷售訂單、客戶管理、貨運協調以及接觸潛在客戶。我們的銷售及地區經理負責管理銷售代表，而銷售代表會向我們提供有關最新市況及趨勢、競爭對手的活動及客戶喜好等信息。我們則定期向他們提供培訓，以確保其熟悉產品藥效、銷售及營銷策略以及本集團的新發展。

於2010年6月30日，我們設有專注投入且經驗豐富的技術支持團隊，成員包括13名內部技術支持經理及909名技術支持代表，其中兩名技術支持經理及全部技術支持代表是通過獨立勞務派遣機構聘用的合同工。技術支持代表與銷售代表緊密合作，他們專責提供技術支持，通過實地考察、講座、工作坊及接聽電話查詢，向客戶（譬如客戶的店內銷售員工或獸醫員工）及禽畜養殖戶等最終用戶提供產品知識及規格、產品用途及應用程序以及養殖技巧及方法等技術支持。

我們相信聘用獨立勞務派遣機構的舉措，有助我們降低行政成本以及人力資源管理的資源，為本公司提供更高的靈活度。獨立勞務派遣機構過往一直能協助我們招攬具備所需知識及經驗之人才及專家。此外，我們也持續向獨立勞務派遣機構新招聘員工提供培訓，使其汲取職務所需的知識，而我們的所有銷售、技術支持和採購員工及代表每月需接受培訓。倘若合同工流失率高，本集團則會直接招聘銷售及技術支持代表，維持相若數量的代表。然而，此舉或增加本集團招聘及人力資源管理的經營成本約人民幣4,000,000元，包括向有關當局提交或登記註冊聘僱相關文件。但是，按照中國現時人力資源的充裕情況（特別是現時通過勞務派遣安排效力本集團的合同工於合約安排終止後可直接受聘於本集團的人數）以及本集團經營成本不會大幅增加，我們預計以直接聘用安排取替合約聘用安排不會嚴重中斷我們的業務經營，亦不會嚴重損害我們的盈利或財務業績。往績記錄期，我們並無因

流失率過高而嚴重影響本公司的營運。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「倘若我們經由獨立勞務派遣機構聘請合同工的安排遭中國政府禁止，則我們的經營成本可能增加」一段。

多品牌策略

中國獸藥市場相當分散且競爭激烈，經常同一地區會有多名獸藥製造商針對相同客戶群組推銷產品。為提升本公司市場份額，同時減低同業競爭，我們採取多品牌策略，以多個品牌銷售本公司療效相若的產品。不同的銷售代表管理不同的品牌。按本公司的政策，在某一地區只有一名零售客戶以一個特定品牌銷售本公司的產品，杜絕零售客戶在同一地區以同一品牌競爭的情況。原則上，我們是按照各村鎮來劃分每名零售客戶的地域版圖，惟可參照區內家畜實際年產量及零售客戶數目而作調整。我們相信，多品牌策略有助提高本公司的市場滲透率，擴大市場份額，並增加整體銷售收入。

下表載列我們截至2010年6月30日的13個品牌：

品牌	主要產品類別	目標消費群
海思科瑞	粉劑	零售客戶及大型家禽企業
保吉安	粉劑	零售客戶及大型家禽企業
潤生中福	粉劑及針劑	零售客戶
畢威	粉劑	零售客戶
麥迪森達	粉劑	零售客戶
青山紅獸藥	粉劑	零售客戶
思科德	粉劑	零售客戶
隆克爾	生物藥	零售客戶及地方政府動物疫病預防控制中心
澳信	添加劑	零售客戶
格瑞斯	添加劑	零售客戶
科瑞達	添加劑	零售客戶
利欣康	添加劑	零售客戶
綠欣康	添加劑	零售客戶

我們已就品牌商標提出申請。有關本公司商標註冊及申請的詳情，請參閱本文件附錄六「法定及一般資料 — 有關業務的其他資料 — 知識產權」一節。

定價政策

我們按照供求水平、消費者喜好、生產成本及競爭對手產品的價格釐定本公司產品的價格。我們相信所定的產品價格是可負擔的且具競爭力，並以劃一價格向零售客戶及大型家禽企業銷售產品。我們會向零售客戶提供建議零售價。儘管我們不會控制他們轉售產品予最終用戶的價格，但會透過銷售代表監察他們的定價，以確保價格合乎建議價格範圍。倘若我們得悉零售客戶向其最終用戶轉售產品的價格遠低於我們的建議價格範圍，蓄意構成本集團產品市場的不公平競爭，我們將考慮日後拒絕向該零售客戶供應產品。

由於強制疫苗均以公開招標的方式售予中國政府，故此我們不能完全把握強制疫苗的定價。按照本公司的經驗，中國政府通常會按每次公開招標的量購代價、生產成本以及中國政府在過往公開招標接受的價格訂定強制疫苗的單位價格。儘管我們沒有定價方面的靈活性，但毛利率保持穩定。我們預計價格在短期內不會大幅下調。

信貸監控

我們與零售客戶進行交易一般採用貨到付款的模式，即要求客戶於產品交付之時以現金支付款項。我們通常不會向零售客戶提供信貸期。

至於大型家禽企業，我們一般按個別情況向大型家禽企業授出信貸期，其中會考慮其借貸能力、財務狀況及過往與我們的交易狀況。基本上，我們向大型家禽企業授出介乎30日至180日的信貸期。信貸期及客戶的還款記錄會定期檢討，需要時調整信貸期。此外，本集團亦密切關注未償還應收款項並採取合適的收款措施。

通過公開招標向中國政府動物疫病預防控制中心銷售強制疫苗會獲收貨方妥為確認，而本集團就每次經確認交貨的發票額將要求客戶的確認。銷售強制疫苗的貿易債務通常於每年年末結算。按照我們與中國政府過往進行的交易，中國政府信譽良好，拖欠款項的情況不太可能發生。

截至2007年、2008年及2009年12月31日及2010年6月30日，應收賬款的減值撥備分別約為人民幣1,000,000元、人民幣120,000元、人民幣120,000元及人民幣120,000元。截至2007年及2008年12月31日止年度，本集團並無撇銷任何壞賬。然而，截至2009年12月31日止年度已撇銷的應收賬款為人民幣1,600,000元。此乃山西隆克爾獲本公司收購前的應收賬款，截至2009年12月31日止年度經評核後斷定屬不可收回款項。

收取現金貨款

我們於2000年開始向零售客戶銷售獸藥時已採納收取現金貨款安排，利用經理銀行戶口作為臨時戶口收取所有有關現金貨款，此舉之原因是根據《人民幣銀行結算賬戶管理辦法》，我們無法於開展業務的所有地方開立結算銀行戶口。於最後實際可行日期，我們合共開立四個經理銀行戶口，四所地區辦事處各開立一個經理銀行戶口。儘管我們於主營業地開立的主要結算銀行戶口可接收現金存款，惟零售客戶大多位處偏遠地區，當地缺乏企業銀行服務等完善的銀行設施，故此要求本公司銷售代表每天將從零售客戶處收取的現金貨款存入銀行實不可行，因而不能確保及時安全收取現金貨款。過往，我們曾經嘗試利用地區公司戶口實行收取現金安排，並於石家莊開立公司人民幣結算銀行戶口。然而，基於下文所載中國的公司銀行服務設有一定的限制，使用公司戶口的有關舉措並不可行。

自開業以來，我們一直依賴銷售代表向若干零售客戶收取現金貨款。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，我們20大銷售代表收取的款項總額分別約為人民幣35,600,000元、人民幣48,900,000元、人民幣19,900,000元及人民幣24,200,000元。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，本集團來自以現金結賬的零售客戶之營業額分別為人民幣258,600,000元、人民幣367,700,000元、人民幣385,500,000元及人民幣217,200,000元，佔本集團的總銷售收入分別約為94.1%、95.5%、88.0%及85.7%。

有關經理銀行戶口安排僅適用於零售客戶，來自大型家禽企業客戶及政府動物疫病預防控制中心客戶(位於較發達城市)的付款則存入以本集團名義開設的銀行戶口。

董事確認，自採納收取現金安排以來，我們從未因安排中斷而嚴重損害我們的業務經營及財務狀況。同樣，自實施收取現金安排以來並無發現任何欺詐行為，亦沒有發生挪用存款的事件，故此從未因收取現金安排而招致損失。

收取現金安排的切實需要

以現金結賬的零售客戶大多是位處中國較為偏遠的小型零售客戶，他們距離當地最近的交通樞紐最少需要五或六個小時的車程，如四川省樂山市夾江縣明義獸藥門市部及河南省商丘市永城鎮永城新城畜禽門診。

該等零售客戶通常屬小型家庭生意，由當地商人或獸醫控制及經營，其資源一般不足以處理較繁複結賬安排，現金結賬乃唯一選擇。除此之外，該等客戶一般位處難以取得或根本欠缺完善銀行服務的地區。

按照我們向零售客戶分銷獸藥的業務模式，遍及全國的銷售代表每天直接收取的現金貨款數以百萬計。因此，銷售代理能以迅速、安全及監控的方式管理現金貨款相當重要。為達到監控目的，首要的是減少銷售代表手持現金貨款的時間。

於當地開立公司人民幣結算銀行戶口無助於收取現金程序，原因是銷售代理根本無法將現金貨款從較小的銀行分行滙入有關的公司戶口，且週末並無公司戶口滙款服務可用。

因此，現階段要求我們的所有中國附屬公司於各自地區辦事處所在地開立地區公司結算戶口並不符合本集團的利益。

基於位於中國偏遠地區的零售客戶對以現金進行交易之需求，規模較大具備完善公司銀行服務之銀行的地區覆蓋的限制以及中國整體可提供公司銀行服務的銀行有限，我們只能依賴銷售代表收取現金貨款並迅速存入經理銀行戶口，以達致現金流管理的安全監控系統，將零售客戶的現金貨款順利轉入本公司及中國附屬公司的戶口。

採取具效率的付款及收款程序的措施

為使付款及收取現金程序更有效率，我們採納內部監控核數師安永會計師事務所的意見，自2007年5月1日開始進一步改善以下收取現金貨款安排：

- (a) 我們的銷售代表向地區辦事處發出客戶銷售訂單；
- (b) 地區辦事處的行政員工核對每日銷售訂單摘要報告，而地區倉庫主任會核對銷售訂單總量是否符合手頭存貨，隨後地區辦事處經理會審批每日銷售訂單摘要報告以供處理；
- (c) 地區倉庫人員與獨立物流公司協調，安排向零售客戶運送產品；及
- (d) 零售客戶於產品交付之時向銷售代表支付現金。

為確保銷售代表準時於兩個日曆日內將零售客戶支付的現金存入指定的銀行戶口，我們採納了多項措施，其中包括：

- (i) 每完成銷售交易，銷售代表須適時向本集團地區辦事處滙報，並提供附零售客戶簽署確認的提貨單以供審閱；
 - (ii) 銷售代表須於交貨後兩個日曆日內致電或發出短訊知會指定會計人員，並向其提供銀行存款憑據或其他有關憑據之副本以供審閱；
 - (iii) 倘若存款未有在存款後的銀行結單內顯示，地區辦事處的指定人員會聯絡有關銷售代表查問因由；
 - (iv) 我們的地區辦事處之會計人員每日核查銀行結餘及銷售單據，確認兩者的數額是否相符；及
 - (v) 我們總部之會計人員每天核查銀行結餘及銷售單據，確認兩者的數額是否相符；
- (e) 儘管經理銀行戶口是以各地區辦事處經理的名義開立，他們均屬本集團僱員，但我們已採取以下措施確保經理銀行戶口受到嚴格監控：
- (i) 我們只有兩名指定的會計部成員有權查閱經理銀行戶口，兩人（「持密碼的職員」）分別手持經理銀行戶口的部分密碼。經理銀行戶口的轉賬卡則由會計部第三名成員（「持轉賬卡的職員」）保管；
 - (a) 為安全起見，個人經理銀行戶口在處理現金上的一切銀行活動必須由有關人士親身到銀行分行辦理。按照我們的內部指引，經理、持密碼的職員及持轉賬卡的職員不得使用櫃員機、電話銀行服務或網上銀行服務處理經理銀行戶口的存款。

個人銀行戶口持有人如要處理其個人銀行戶口，必需親臨中國的任何銀行分行並出示身份證明，同時亦必需向銀行櫃檯職員出示轉賬卡以便讀取有關資料並輸入正確的六位數字的密碼。

在正常的情況下，六位數字的密碼由戶口持有人於開立個人戶口時設定，其通過銀行櫃檯的終端機將所選的六位數字輸入銀行的電腦系統。

在開立經理銀行戶口時，兩名指定持密碼的職員及持戶口經理必需一同親臨銀行分行辦理手續。兩名持密碼的職員需各自於終端機內輸入三個數字，以設定六位數字的密碼。因此，兩名指定持密碼的職員各持三位數字密碼，並須將之保密。

倘若任何一名持密碼的職員無法親臨銀行分行，其需將三位數字密碼告知受委托的代表職員。受委托的代表職員與另一名持密碼的職員一同前往銀行分行，並隨即利用獲告知的密碼要求更改三位數字的密碼(手續在櫃檯辦理時需時不足一分鐘)，此舉能確保每組三位數密碼於任何時間只有一人知道(惟受委托的代表職員得悉密碼並更改密碼前短暫的時間除外)。

當之前缺勤的持密碼的職員復工時，受委托的代表職員會將經更改的三位數字密碼告知持密碼的職員，其隨即利用該密碼於銀行分行再一次更改三位數字密碼。

- (b) 倘若持轉賬卡的職員或持經理銀行戶口的經理基於任何理由無法親臨銀行分行辦理例行的滙款手續，缺勤方將委任受委托的代表職員與持密碼的職員及經理或持轉賬卡經理(如適用)親臨銀行分行辦理滙款手續，而缺勤方會將轉賬卡或身份證明(如適用)轉交受委托的代表職員。
- (c) 倘若負責戶口運作的經理離職或缺勤，我們將遵從所有適用的中國法律法規，協助取消有關經理銀行戶口。同時，我們會委派另一名經理並要求該名經理以其名義開立另一個經理銀行戶口，以供存入零售客戶新現金貨款之用。

如對經理銀行戶口內存款之所有權有任何爭議，我們可按各經理開立經理銀行戶口前要求簽署的經理聲明證明我們的權利。我們不大可能失去經理銀行戶口存款的所有權，而本公司的損失風險亦限於本公司政策允許戶口現金結餘之上

限，石家莊地區辦事處之戶口現金結餘上限為人民幣1,500,000元，瀋陽、合肥及成都地區辦事處則為人民幣800,000元。

(ii) 經理銀行戶口不得用於提取現金；

(a) 我們的內部指引禁止任何人士從任何經理銀行戶口內提取現金，而所有涉及經理銀行戶口的交易必須以滙款方式進行，其中經由持密碼的職員及持轉賬卡的職員親臨有關銀行分行一同授權進行。

並無操作機制可以防止持經理銀行戶口的經理、有關會計職員串通以及違反我們的內部指引提取及挪用經理銀行戶口的現金。然而，董事認為所有的業務(包括純粹使用公司戶口的)均涉及有關風險，原因是現行中國銀行體制並無支持預設的銀行功能，故此就個人及公司戶口而言，皆不能禁止戶口持有人向銀行發出固定或強制指示進行現金提取等若干銀行活動。

此外，對於所有的業務經營，員工串通進行欺詐公司利益的行為無法完全杜絕。例如，公司戶口的授權簽署人與持有公司印章的人士也可串通進行欺詐行為，提取及挪用公司戶口的存款。因此，利用個人銀行戶口未必為內部監控帶來較高風險。

儘管上述的風險不能杜絕，但董事相信上述措施能有效減低銷售代表及會計部員工串通及挪用經理銀行戶口現金的機會。

(iii) 本公司地區辦事處的會計經理每天時刻監察經理銀行戶口的交易；及

(iv) 本集團北京總部會計人員會每天核查銀行結餘及銷售代表提供的現金收據，確認兩者的數額是否相符。

除上述措施之外，根據(i)本集團與員工訂立的僱傭合約，倘若員工從事任何欺詐或其他非法活動，我們有權即時解僱有關員工；及(ii)根據我們與獨立勞務派遣機構訂立的協議，倘若合同工從事任何非法活動或違反本集團的任何政策，我們有權要求即時更換通過該機構

委聘聘用的任何合同工。董事相信，各項措施能防範銷售代表與我們會計部人員串謀通過經理銀行戶口進行詐騙活動，董事進一步確認，本公司過往從未發現任何欺詐行為；

- (f) 我們規定負責收取現金貨款的每名人員與本集團訂立協議，其中列明處理有關操作臨時銀行戶口的規則及指引。我們亦設有內部指引，列明該等人員必須遵從的收取現金貨款程序及規則；及
- (g) 我們採納明確嚴謹的反賄賂政策。我們為新入職員工提供的入職培訓計劃以及銷售代表的定期培訓中納入了有關反賄賂規定及其他職業道德標準等多個課題，董事認為此等培訓課程有效減低了銷售代表與零售客戶的賄賂機會。董事相信，從實際及成本效益視角來看，本集團銷售代表或我們的客戶並無誘因驅使他們向另一方提供賄款，原因是(i)本公司採納的經營模式是只有能成功爭取生意並從客戶收取款項的銷售代表方才獲發佣金，而銷售佣金僅佔交易的一小部分，所以銷售代表向客戶提供巨額賄款以達成交易實為不智之舉；(ii)本集團的政策訂明嚴禁員工行賄；(iii)我們從未向員工提供資金作行賄用途；及(iv)根據(A)本集團與員工訂立的僱傭合約(按本集團政策可不時修訂)，倘若員工從事行賄等非法活動，我們有權即時解僱有關員工；(B)根據我們與獨立勞務派遣機構訂立的協議，倘若合同工從事任何非法活動或違反本集團的任何政策，我們有權替換通過該機構委聘的任何合同工。據董事所悉，我們的銷售代表從未向本集團任何客戶行賄。如有任何行賄活動，我們將即時報警。

《人民幣銀行結算賬戶管理辦法》

根據中國法律顧問的意見，中國人民銀行於2003年4月10日頒布了《人民幣銀行結算賬戶管理辦法》(「人民幣銀行結算辦法」)，公司只可於其成立所在地開立結算銀行戶口，其中亦有例外情況，惟我們的中國附屬公司不屬有關情況。

公司戶口滙款服務的限制

於中國，規模較大的銀行通常會提供完善、跨區／跨省的滙款服務，公司可將存款從任何銀行分行滙入其在中國任何其他地區開立的戶口。

然而，位處偏遠的村鎮一般不設此等公司戶口滙款服務，該等村鎮只設有規模較小的銀行分行

或其他商業銀行服務供應商，如農村信用社或中國郵政儲蓄銀行（中國郵政營辦的銀行服務，一般位於地方郵局）。

因此，銷售代表基本上不能直接將收取的現金貨款滙入本公司的公司結算銀行戶口，除非其前往城市地區，當地設有提供公司戶口滙款服務的較大型銀行分行。倘若本公司終止所有經理銀行戶口，並全部採納公司結算銀行戶口，涉及的風險將大大提升，原因是偏遠的村鎮距離公司結算銀行戶口所處的城市通常需時五至六小時車程，現金貨款運輸途中或遭盜竊或損失。

另外，中國的個人銀行服務（包括規模較小銀行提供個人銀行戶口的滙款服務）之服務時間較長，一週七天，但公司銀行服務（包括規模較大銀行提供公司銀行戶口的滙款服務）之服務時間一週只有五天。

為安全起見並保障本公司及銷售代表的利益，要求銷售代表於收取現金貨款後隨即存入戶口相當重要。銷售代表每天收取的現金貨款介乎人民幣數千元至人民幣20,000元。使用個人經理銀行戶口可令銷售代表將零售客戶支付的所有現金即時到就近的地方銀行分行存入有關經理銀行戶口，即使是週末亦然，此舉使得銷售代表可避免前往城市區域安排將款項滙入公司戶口，遇上週末，也無需手持屬本公司的過多現金達一兩天之久。

結算銀行戶口屬戶口持有人可為業務經營進行資金結算的銀行戶口（如活期存款戶口或往來戶口）。除了結算銀行戶口之外，企業亦可在中國開立其他類型的銀行戶口（如定期存款戶口），但該等銀行戶口僅可用作資金結算以外之用途，而我們從戶口類別名稱便可略知一二。此情況對我們中國附屬公司在銷售產品的所有地區開立銀行戶口實際上並不可行。

《人民幣銀行結算辦法》並無限制銀行戶口持有人從其他地方收取款項及存款。根據《人民幣銀行結算辦法》，實體可在其註冊地以外地區開立人民幣結算銀行戶口之例外情況如下：(a)營業執照註冊地與經營地不在同一行政區域需要開立基本存款帳戶的；(b)辦理異地借款和其他結算需要開立一般存款帳戶的；(c)存款人因附屬的非獨立核算單位或派出機構發生的收入匯繳或業務支出需要開立專用存款帳戶的；及(d)異地臨時經營活動需要開立臨時存款帳戶的。

按中國法律顧問的意見，我們的中國附屬公司或地區辦事處並不屬於上述特別情況，故此本公司不能於其業務所處的所有省份開立任何公司結算銀行戶口。董事認為，公司戶口對於向零售客戶收取現金貨款幫助不大，原因是零售客戶位處中國較偏遠的地區，當地的公司銀行服務相當有限。中

國法律顧問確認，本集團實施的收取現金貸款安排並無違反中國有關法律法規(包括《人民幣銀行結算賬戶管理辦法》)。另外，個人銀行服務的營業時間一周七天，但公司銀行服務則只有五天，對大多時間處於偏遠地區工作的銷售代表而言，將現金存入經理銀行戶口較存入公司戶口更加方便。

本公司收取現金安排的評鑑

董事相信本集團現時採納的收取現金貸款安排與中國獸藥製造商慣常做法相若。按獨家保薦人與行業顧問商討並與本公司進行盡職審查及面談之結果，本公司採納的收取現金方式與客戶層及經營地區相若的獸藥公司之市場做法相符。

我們已委聘安永會計師事務所編製內部監控報告。編製2007年內部監控報告之目的是為本公司於新交所上市作準備。之後的內部監控報告則按我們審計委員會的要求編製，以求達到本公司內部監控之目的。就上市目的，我們委聘安永會計師事務所於2010年5月額外進行內部監控審計工作。

內部監控審計過程中發現了兩處缺陷(「監控缺陷」)，分別為無法對從客戶收取貨款的確實日期進行審計追蹤，以及缺少每月編製及審閱所有銀行戶口詳細銀行對賬的正式憑證。董事認為，除上述缺陷外，有關收取現金貸款的內部監控在各重大方面均為有效。於隨後進行年度內部監控審計程序時，我們已確保解決了之前審計發現的任何缺陷，並確保之前年度實施的必要監控措施依舊生效。據我們於2008年5月、2009年6月、2009年12月及2010年5月完成的內部監控審計結果，再無發現有關收取現金系統的任何缺陷。

由於本集團的收取現金安排之內部監控措施充足，故此過往並無因有關安排出現存款不當挪用的情況。往績記錄期，我們並無因現金貸款收取系統遇上阻礙而對我們的業務經營及財務狀況構成重大不利影響。申報會計師按照有關編製及呈列本集團財務資料被視為必要的程序，並無發現本集團於往績記錄期收取現金的內部監控存有重大監控缺陷，但不包括所有可能發生的虧空及不當行為。獨家保薦人認為，現行有關本集團收取及管理現金貸款之內部監控措施足以有效達到現時目的，惟根本沒有任何內部監控系統可完全杜絕挪用款項的發生。董事及中國法律顧問確認，我們的現金貸款收取安排並無違反《人民幣銀行結算辦法》的規定，而有關安排亦非規避有關公司只可於其成立所在地開立結算銀行戶口之中國法律法規。

董事目前預計在可預見將來不會終止收取現金安排。然而，隨著中國銀行體制不斷發展，大型銀行的地域覆蓋擴展至農村地區，只要在切實可行的情況下，本集團將盡合理努力研究在我們的經營場所(非產品出售地區)開立公司人民幣結算銀行戶口是否可行及能否實行，並同時調整收取現金安排，進一步降低日後利用經理銀行戶口涉及的風險。

退回產品

倘若客戶因質量問題需要退回產品，客戶需通知當地的銷售代表。當地的銷售代表須核實退回產品的數量並填妥退貨回條，其中列明退貨數量、涉及金額及退貨原因。經有關客戶在回條上副署後，回條及退貨一併送交本公司有關的地區辦事處。每月底，退貨回條會送往會計部以供核證及存檔。退貨則送往地區倉庫。有關的倉庫人員亦需填寫另一份確認收貨表格並送交會計部存檔，表格副本經最初處理退貨的銷售代表副署後亦需送交會計部存檔。往績記錄期，我們並無客戶退回產品。

生產設施及生產工藝

我們現有五組生產設施，總佔地面積約258,243.38平方米。合共22條生產線均設於我們的生產設施，其中17條獲GMP認證。我們另外五條生產線專供生產添加劑之用，但GMP認證規範並不適用於該五條生產線。我們的生產設施位於北京市、河北省石家莊市和深州市、山西省晉中市和內蒙古自治區呼和浩特市。

GMP認證

「良好生產規範」是適用於製藥、獸藥及醫療儀器公司的國際認可指引。此規範涵蓋的範疇包括人力資源、生產設施、生產工序、設備、產品質量及管理系統。自2006年1月1日起，GMP規範成為中國所有獸藥製造商的強制規定，他們必須符合GMP規範並取得GMP認證。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

本集團生產設施設立的我們所有的獸藥生產線均已按照中國的監管規定取得GMP認證。如有需要，我們會重續GMP認證。往績記錄期，本集團順利重續其GMP認證。此外，據我們所悉，本公司

業 務

並無理由或原因不獲重續本集團的GMP認證，理據是(a)深州保吉安康最近重續了其GMP認證，我們熟悉重續的要求及程序，故此合理相信能夠順利重續其他生產線2011年到期的GMP認證；(b)誠如本文件「業務」一節「訴訟及調查」一段披露的資料所示，若干中國附屬公司曾就產品質量及假冒產品遭受調查，亦有若干中國附屬公司生產的產品被控不符合農業部的標準及規則，其後，主管地方畜牧獸醫局對有關的所有中國附屬公司進行實地調查，發現並無違反相關的規定，亦無處以罰款；及(c)若干中國附屬公司已接獲畜牧獸醫局成立的委員會及北京及河北省相關主管畜牧委員會及獸藥監察機關經實地調查後出具的調查報告或檢察書，結果並無對該等中國附屬公司處以罰款。

下表載列本公司生產線所取得的GMP認證：

所在地	中國附屬公司	產品 主要種類	生產線 數目	GMP認證	認證日期	認證到期日
北京	北京海思科瑞	粉劑	1	粉劑、預混劑	2006年2月8日	2011年2月7日
河北省 石家莊	河北畢威	粉劑	1	粉劑、散劑、預混劑	2006年4月4日	2011年4月3日
	河北青山紅	粉劑	1	粉劑、散劑、預混劑	2006年8月15日	2011年8月14日
	河北潤生中福	粉劑及 針劑	2	針劑、粉劑、散劑、預混劑	2006年6月16日	2011年6月15日
	石家莊麥迪森達	粉劑	1	粉劑、散劑、預混劑	2006年8月15日	2011年8月14日
	石家莊思科德	粉劑	1	粉劑、散劑、預混劑	2006年4月4日	2011年4月3日
河北省深州	深州保吉安康	粉劑	2	粉劑、散劑、預混劑、口服液	2009年12月8日	2014年12月7日
山西省晉中	山西隆克爾	生物藥	6	動物疫苗	2006年4月27日	2011年4月26日
		生物藥	1	動物疫苗	2008年9月22日	2013年9月21日
內蒙古自治區 呼和浩特	必威安泰生物 科技	生物藥	1	口蹄疫疫苗	2010年1月20日	2015年1月19日

截至最後實際可行日期，必威安泰生物科技的製造業務尚在試行階段，但已取得生產口蹄疫疫苗的GMP認證及生產許可。2010年10月13日，必威安泰生物科技自農業部收到監管批准，可開展商業生產及銷售口蹄疫疫苗。我們預期，在取得農業部簽發的相關藥物批准文號及確認銷售訂單後，開始口蹄疫疫苗商業生產。該強制疫苗進行商業投產後，本集團計劃向中國各區的政府動物疫病預防控制中心出售和分銷疫苗。我們是中國六家口蹄疫疫苗認可製造商之一。

業 務

產能及產能利用率

下表載列本集團於往績記錄期的產品年產能¹及產能利用率：

產品	截至 2007年12月31日止年度		截至 2008年12月31日止年度		截至 2009年12月31日止年度		截至 2010年6月30日止期間	
	年產能 ¹	產能利用率	年產能 ¹	產能利用率	年產能 ¹	產能利用率	年產能	產能利用率
粉劑	7,692,000 千克	40.4%	7,692,000 千克	51.2%	11,538,000 千克	37.3%	11,538,000 千克	38.0%
針劑	320,000 公升	45.0%	400,000 公升	69.3%	480,000 公升	65.9%	480,000 公升	62.9%
生物藥 — 家禽	—	—	6,000 百萬羽份	64.9%	6,000 百萬羽份	48.8%	6,000 百萬羽份	34.0%
生物藥 — 家畜 ²	—	—	160 百萬頭份	23.2%	260 百萬頭份	49.9%	460 百萬頭份	26.7%
添加劑	600,000 千克	43.7%	900,000 千克	48.3%	1.2 百萬千克	33.8%	1.2 百萬千克	43.8%

1. 年產能是假設每年300天，每天營運8小時計算。

2. 數據並不計入內蒙古自治區生產設施生產口蹄疫疫苗的數據，原因是該設施於最後實際可行日期尚未投產。

2009年粉劑產品的產能較2008年有所上升主要由於增聘粉劑產品的生產及包裝員工，包裝設備的產能利用率推至100%，使整體產能上升。我們的員工操作有關設備越見純熟，帶動我們的產能增加。

隨著針劑產品的銷量上升，我們已增聘針劑產品的質控員工。質控員工累積了相當的經驗，加快檢查速度，因而穩步提高針劑產品的產能。

2009年，本集團購入生產豬瘟疫苗的凍乾設備，大大提升生物藥產品的產能，但由於疫苗需求未能趕及強大的產能增幅，故此我們的產能利用率有所下降。

由於我們簡化了添加劑的生產流程，生產工序增聘一員將可提升添加劑產品約30%的產能。

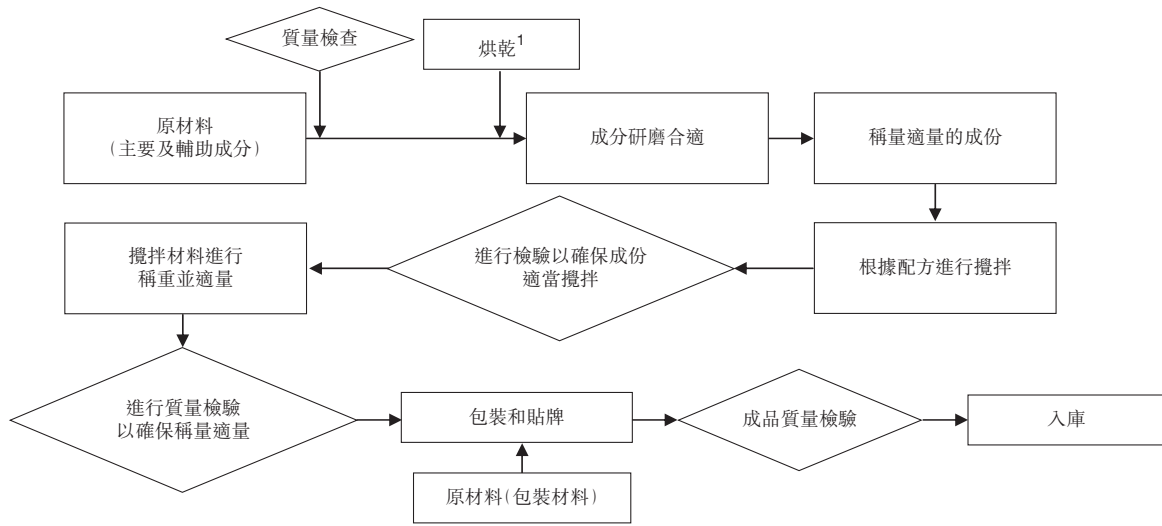
本集團製造粉劑、針劑、生物藥及添加劑的生產設施於2009年之產能利用率低於2008年。此乃由於2009年，本集團各類產品的產能增幅均超出本集團產量的增幅所致。我們的產能隨生產線數目增加而有所擴充，而增加生產線正是我們多品牌策略其中一環。根據中國的有關法律法規，各製造商

(就本集團而言，中國附屬公司持有的品牌或商標名稱)須相應設有最少一條具GMP認證的生產線。董事相信本公司產品的需求日後將有所提升。

生產流程

化學合成藥 — 粉劑

下圖載列本公司化學合成藥(粉劑)的基本生產流程：



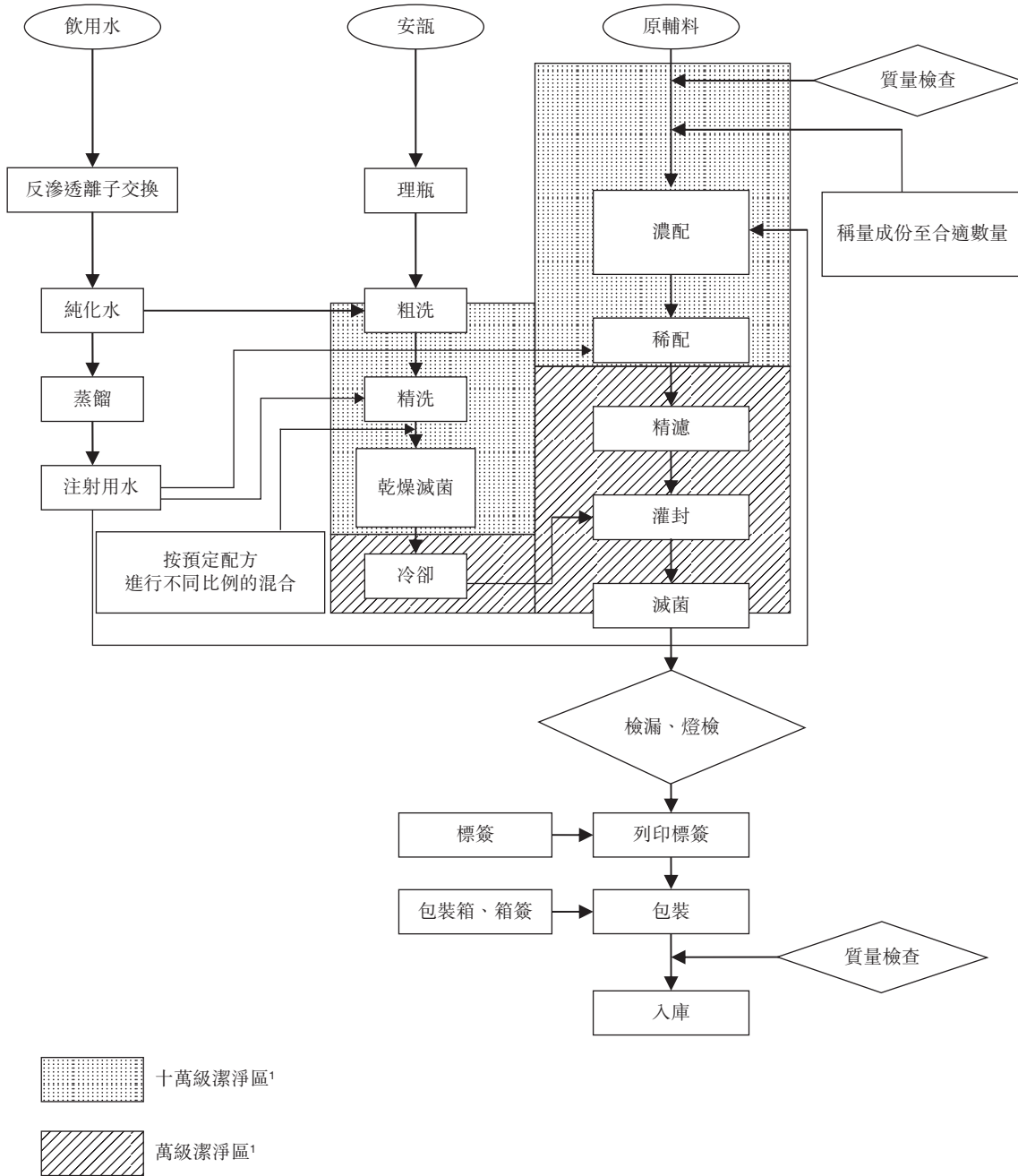
1. 僅適用於水份過多的輔助成分。

所有的原材料都必須進行品質檢驗，具體細節詳見本節「質量控制」這一段。

- (a) 根據季節的不同，可能需要進行烘焙去除輔助成分中的多餘水分；
- (b) 葡萄糖等輔助成分，會被研磨成適合的尺寸；
- (c) 根據預定的配方，稱量適量的成分；
- (d) 稱量的成分通過攪拌機進行物理攪拌；
- (e) 攪拌後會進行稱量，包裝和貼牌；及
- (f) 包裝後的產品被運送到本集團倉庫。

化學合成藥 — 針劑

下圖載列本公司化學合成藥(針劑)的基本生產流程：



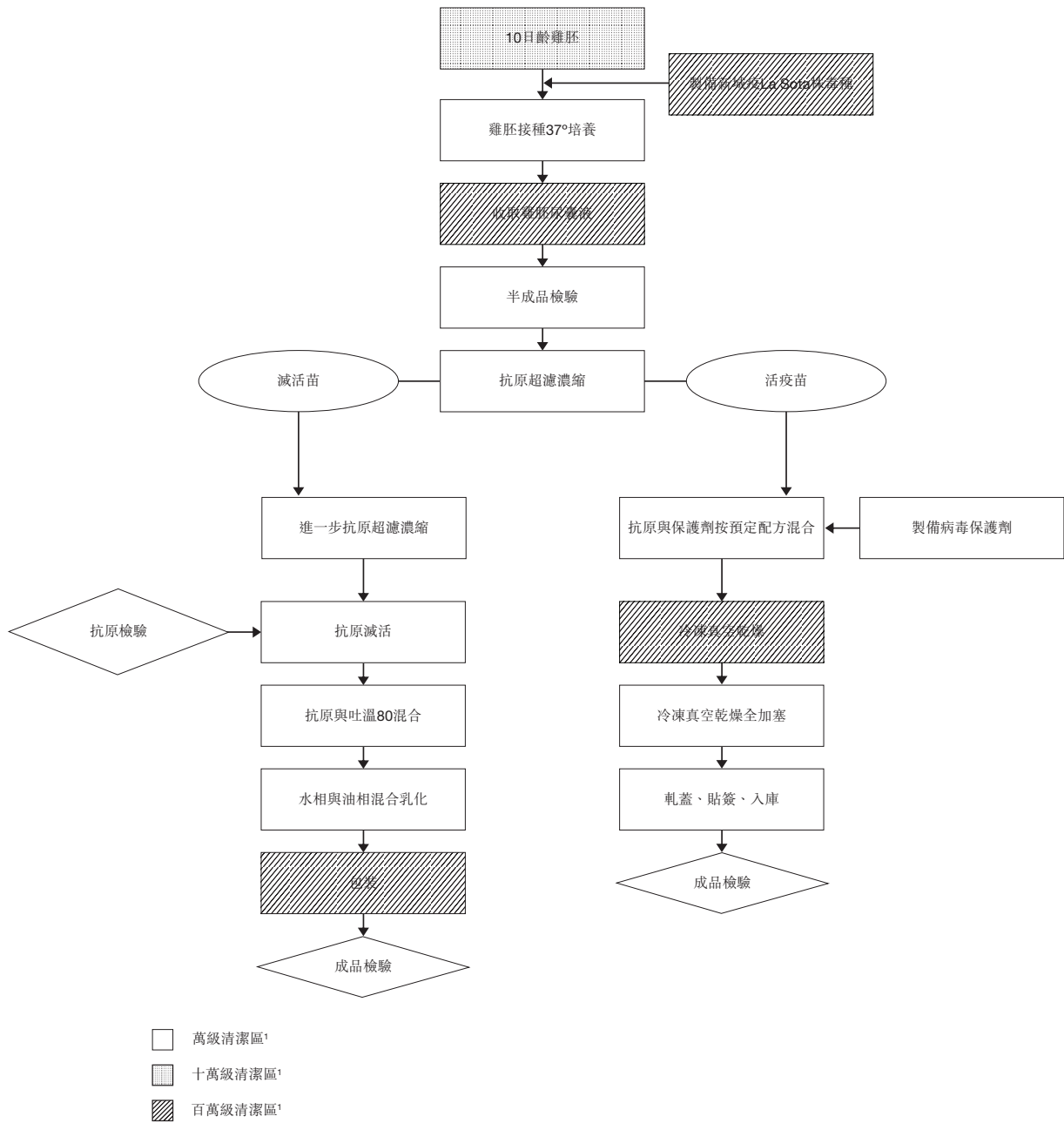
1. 此代表行業標準及GMP規定的潔淨房規定。其所指的是空氣中污染物的含量，如塵埃、空氣微生物、懸浮微粒及化學氣。

所有的原材料都必須進行質檢，具體細節詳見本節「質量控制」這一段。

- (a) 根據預定的配方，稱量適量的原材料；
- (b) 按照預定的配方，進行不同比例的混合；
- (c) 通過加熱去除安瓿雜質；
- (d) 按照品質標準進行蒸餾水稀釋；
- (e) 通過過濾進一步去除有害的成分例如支原體和細菌；
- (f) 準備的藥品裝入安瓿，並密封；
- (g) 裝填的半成品進行蒸汽消毒，檢查是否有滲漏，確保每個安瓿都符合品質標準；
- (h) 抽樣檢查每個半成品，確保純度滿足必要的標準；
- (i) 列印成品商標，按照品質標準包裝產品；及
- (j) 包裝後的產品運送到倉庫。

生物藥 — 活疫苗及滅活苗

下圖載列本公司生物藥(活疫苗及滅活苗)的基本生產流程：



1. 此代表行業標準及GMP規定的潔淨房規定。其所指的是空氣中污染物的含量，如塵埃、空氣微生物、懸浮微粒及化學氣。

所有的原材料都必須進行品質檢驗，具體細節詳見本節「質量控制」這一段。

就活疫苗而言：

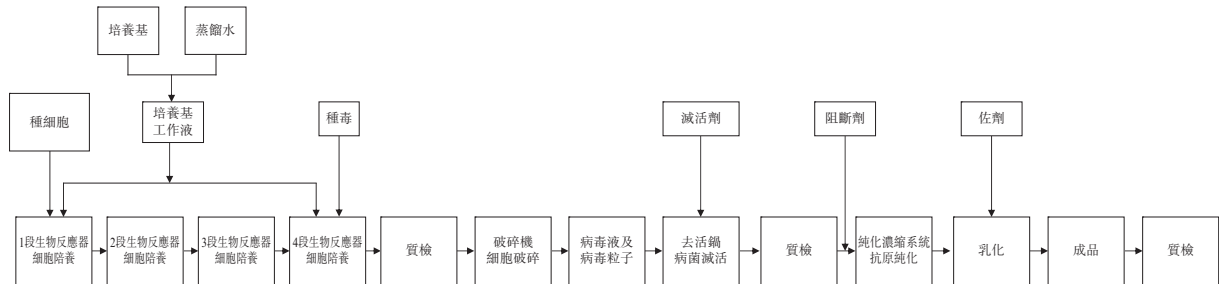
- (a) 利用新城疫La Sota株在攝氏37度的環境下培養10天齡雞胚；
- (b) 從成功培養的雞胚中抽取尿囊液；
- (c) 將尿囊液過濾；
- (d) 按預定配方混入抗原及病毒保護液；
- (e) 將混入液包裝並貼上標籤；及
- (f) 包裝後的產品運送到倉庫。

就滅活苗而言：

- (a) 利用新城疫La Sota株在攝氏37度的環境下培養10天齡雞胚；
- (b) 從成功培養的雞胚中抽取尿囊液；
- (c) 將尿囊液過濾；
- (d) 將尿囊液濃縮並進一步過濾；
- (e) 進行滅活；
- (f) 抗原與吐溫80混合及液化；
- (g) 加入油份並將之乳化；及
- (h) 包裝後的產品運送到倉庫。

生物藥 — 口蹄疫

下圖載列本公司口蹄疫疫苗生物藥之基本生產流程：

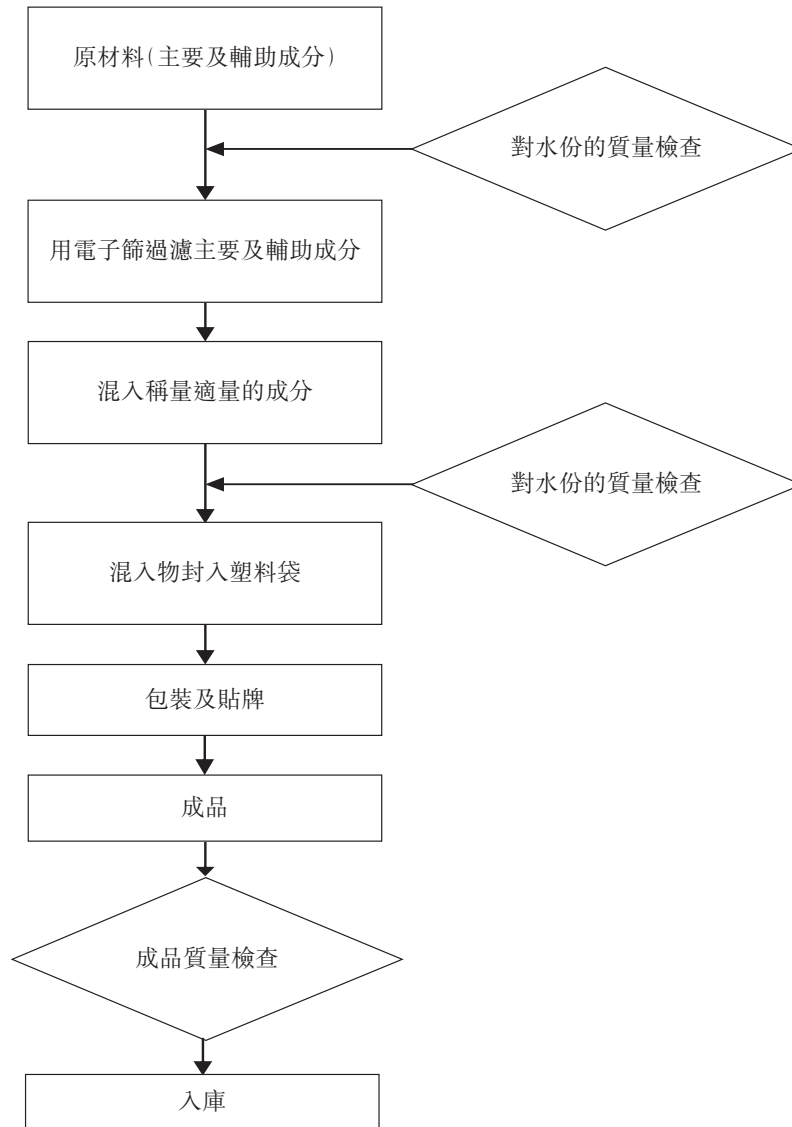


所有的原材料都必須進行品質檢驗，具體細節詳見本節「質量控制」這一段。

- (a) 懸浮細胞最初在小型生物反應器裡面繁殖培養；
- (b) 懸浮細胞的尺寸增大後便會移至較大的生物反應器裡面繁殖培養，當懸浮細胞的尺寸增大三倍，便開始接種口蹄疫病毒；
- (c) 變大的懸浮細胞和口蹄疫病毒一起培養，直到他們的病理發生完全的變化；
- (d) 進行質檢，確保變大懸浮細胞的病理發生完全的變化；
- (e) 病理上發生改變的懸浮細胞所產生的病毒液被抽取，病毒粒子在細胞破碎機的作用下被釋放出來；
- (f) 病毒液也被轉移到去活鍋裡面，裡面所含的滅活劑去除病毒的活性；
- (g) 去活性流程完成之後會進行質檢，確定病毒液已經滅活，其後會加入阻斷劑來輔助病毒滅活流程。在這個階段，會對病毒滅活抗原液進行檢查。如果檢查結果滿意，我們會進一步提純和濃縮抗原液，提高其品質；
- (h) 提純和濃縮後的抗原液將會按照一定比例和佐劑進行混合，並且在乳化之後成為最終產品；及
- (i) 最終的產品將被放入疫苗試管裡，檢查其安全，純度和有效性。最終產品通過質檢後便可出售。

添加劑

下圖載列本公司添加劑的基本生產流程：



生產添加劑的原材料之主要成分包括維他命A、B、D及E、礦物、化學合成藥的微量元素及成分。其他成分包括澱粉、小麥麩、碳酸鈣及滑石粉等。

所有的原材料都必須進行品質檢驗，具體細節詳見本節「質量控制」這一段。

- (a) 利用電子篩過濾主要及輔助成分，如多種礦物、維他命及胺基酸；
- (b) 混入稱量適量的成分；

- (c) 對混入物進行稱量，包裝和貼牌；及
- (d) 包裝後的產品被運送到倉庫。

我們的添加劑產品之供應商及客戶也是我們化學合成藥產品的供應商及客戶。

質量控制

我們在經營中高度重視質量控制，因為我們相信生產品質過硬的產品是保持公司聲譽並取得成功的關鍵。

於2010年6月30日，我們的質控團隊由39名成員組成，其中26名具GMP資格，10名持有大學學位。我們的質控團隊成員的平均工作經驗約為三至四年。從原材料採購、生產以至交付，質控團隊均密切監察每個生產工序，確保符合所有適用的法律法規、GMP規範及本公司內部政策。生產所需的原材料及包裝物料，使用前會經過檢查。我們亦抽樣檢查採購的每批次原材料及包裝物料，確保符合生產及質量要求。原材料及包裝物料如有缺陷會退回供應商。至於每批次產品，我們會例行產品檢查，生產工序各階段亦會進行抽樣測試，確保產品質量貫徹一致。我們亦會定期對生產設備和生產設施進行清潔滅菌，並進行定期的設備檢查，確保生產線的產能維持最高水平。每批次的成品會按照GMP規範及《中華人民共和國獸藥典》的規定抽樣進行最後質檢，之後才會輸往倉庫及客戶。倉庫的產品同時會經過例行的質量檢查。

我們對產品質量的所有投訴採取即時處理政策。我們專注的技術支持代表團隊專責確保適時回覆客戶關注的事宜並提供解決方法。往績記錄期，除本節「訴訟及調查」一段所載若干事件外，我們所接獲的產品質量投訴並無對我們的業務或聲譽構成重大不利影響。

原材料及供應商

原材料

本集團獲准生產533種產品，其中用到169種原材料，該等原材料包括鹽酸環丙沙星、酒石酸泰樂菌素可溶粉末及盤尼西林等主要成分(全為抗生素)以及葡萄糖及澱粉等輔助成分。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，我們原材料的總成本分別為人民幣48,500,000元、人民幣69,000,000元、人民幣72,500,000元及人民幣45,600,000元，佔本公司總銷售成本分別為74.5%、70.7%、68.4%及74.6%。

我們通過採購部門集中採購原材料，除可享有規模經濟效益外，亦可提升與供應商的議價能力。我們所需的原材料全部可在中國採購，而所有主要原材料會向毗鄰生產設施的供應商處採購，他們均屬獨立第三方。按照本公司嚴格的內部質量標準，倉庫在接收供應商交付的所有原材料前，均會經過檢查。我們會按元素定性定量分析評核原材料的質量，如相關原材料的外觀、衛生標準及化學成分。未能符合本公司內部質量標準的原材料會退回供應商。

包裝物料

我們採購的包裝物料包括玻璃安甌、塑料瓶、塑料袋、產品外包裝所用的紙盒和標籤。本公司所需的包裝物料全部可在中國採購。本集團通常要求供應商就包裝物料的質量提供保證。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，我們包裝物料的總成本分別為人民幣11,100,000元、人民幣17,100,000元、人民幣19,500,000元及人民幣9,500,000元，佔本公司總銷售成本分別為17.0%、17.5%、18.4%及15.6%。

供應商

我們挑選供應商有嚴格的挑選程序，其中取決於供應商的原材料質量、定價及與生產設施的距離。此外，所有潛在供應商必須取得其業務經營的所有相關批准、證書及牌照，更重要的是他們必須持有GMP認證。潛在供應商須向我們提供樣品以供檢查及評鑑。另外，我們亦會親自到訪潛在供應商處，了解其生產設施、倉庫及化驗室。我們一般每年會評核供應商名單一次，確保名單上只保留符合資格的供應商。

我們通常不與供應商訂立長期供應協議。原材料的採購量會視乎客戶訂單及交付時間表而定。每批次原材料的價格不一，原因是我們不會採購過多原材料。按照我們的政策，我們會保留一個月原材料的供應量，訂單正常會提前一個月向供應商發出。一般而言，原材料於採購訂單發出之日起計七日內交付。

按我們的政策，每類主要原材料均有最少兩名供應商。倘若某類原材料只有一名供應商，本公司會盡力確保有合適的替代原材料。我們相信此政策可減低供應短缺的風險，亦因供應商之間的競爭而享有較低的供應品成本。我們的供應商一般會向本公司提供30日至180日的信貸期。

我們的供應商通常會將原材料送往相關的生產設施，費用由供應商承擔。往績記錄期，我們並無因原材料短缺或送貨延誤而對我們的營運或表現構成重大不利影響。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，本公司向五大供應商採購的總額分別為人民幣23,800,000元、人民幣35,200,000元、人民幣22,700,000元及人民幣19,400,000元，佔原材料總採購額分別為38.8%、40.8%、26.2%及32.3%。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，向單一最大供應商採購的總額分別

業 務

為人民幣6,700,000元、人民幣11,800,000元、人民幣5,200,000元及人民幣5,500,000元，佔原材料總採購額分別為11.0%、13.6%、6.0%及9.1%。我們與五大供應商的業務關係介乎一年至四年之間。

往績記錄期，我們的董事、首席執行官或他們各自的任何聯繫人，或就董事所知的持有本公司5%或以上已發行股本的股東，概無持有我們五大供應商的任何權益。

往績記錄期，我們並無遇上原材料短缺的情況，而我們與供應商亦無任何待決的重大糾紛。

存貨及倉庫

本集團的存貨主要包括原材料、包裝物料及成品。我們將所有的原材料、包裝物料及成品儲存於生產設施的倉庫內。

所有產品按先進先出的基準銷售。為減低囤積存貨的風險，我們會定期檢查存貨水平。我們每六個月進行一次全面的庫存盤點，每月則進行抽樣盤點。我們通過企業資源計劃系統持有存貨水平的數據庫，以便生產、倉庫及採購人員可適時監察存貨水平的變動，確保原材料、包裝物料及成品保持恰當的水平。我們的存貨政策是保存約一個月的原材料供應及成品，而農曆新年前一個月則除外，我們於該月會輕微調高原材料存貨水平，避免於傳統假期出現缺貨及難以及時供貨的情況。我們的原材料存貨水平通常維持在一個月生產所需，惟須視乎產品性質及供應商所在地而定。存貨是按成本列值並利用加權平均法或可變現淨值(以較低者為準)計算。我們設有存貨撥備方法，藉以計算存貨的價值以及就過時或損壞的存貨或市值低於賬面成本的存貨進行撇銷。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，平均存貨週轉日數分別為55日、45日、37日及33日。截至2008年12月31日止年度，已撇銷存貨項目的金額為人民幣800,000元。往績記錄期，我們並無錄得其他存貨撇銷額。

往績記錄期，我們並無遇上存貨短缺問題。

物流

我們先將成品輸往有關的地區辦事處，而地區辦事處會將產品運輸的工序外包予獨立物流公司，委託他們將成品交付到我們的客戶。此外包安排有助我們減低資本投資及運輸意外、交付延誤或

損失風險。自2006年開始，我們一直委聘獨立物流公司石家莊騰達貨運資訊公司（「騰達」）向我們提供物流服務。騰達是我們唯一委聘的物流公司，他們採用貨車運輸我們的成品。根據我們有關中國附屬公司與騰達訂立的運輸協議，騰達須承擔產品運輸涉及的風險、支付運輸途中騰達產生的所需通行費及罰款以及賠償因交付延誤所致產品變壞的一切損失。我們所有產品均以貨車或火車運輸。我們的產品於準備交付之前會妥善包裝，輸往客戶途中無需冷凍集裝箱或任何特殊設備。至於生物藥產品則利用乾冰妥善包裝，故此可利用一般的貨車運輸，無需任何冷凍集裝箱或任何特殊設備。往績記錄期，我們並無遇上嚴重中斷產品運輸的情形。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團向騰達支付的總費用分別為人民幣1,100,000元、人民幣1,000,000元、人民幣1,000,000元及人民幣587,000元。

我們以嚴格的標準挑選獨立物流公司，其中會考慮其經營規模及往績。我們會要求他們具備能配合我們的分銷網絡。我們亦會每月評核其資格及表現。為確保物流服務的質素並避免產品遭人擄掠，我們通常會預扣第三方承包商的款項直至年底為止。

往績記錄期，我們並無因獨立物流公司延誤交付產品或處理產品失當而蒙受損失或招致賠償。

產品研發

我們認為產品研發實為持續發展及未來增長的基石，我們主要通過內部研發團隊進行產品研發。

我們於2008年自設研發中心，此前的研發活動一直在我們的實驗室進行。

我們的研發策略專注於(a)按特定成分開發新獸藥配方的產品開發；及(b)優化我們的生產工藝。

我們一共開發了452種化學合成藥產品、44種生物藥產品及37種添加劑產品，我們以13個自有品牌在中國營銷及銷售。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，本公司研發總開支分別約為人民幣100,000元、人民幣500,000元、人民幣2,500,000元及人民幣100,000元。本集團預計2010年的研發開支約為人民幣3,000,000元。

市場研究

在向客戶提供技術支持的同時，我們的技術支持代表亦進行市場研究。彼等搜集有關客戶喜好及市場趨勢的資料，並由研發團隊成員進行分析。該等分析包括可行性研究、新產品測試及項目預算計劃。

產品開發

產品開發程序所需時間視乎多項因素而定，包括相關市況、市場研究所需時間、研究及測試的繁複性、申領有關批文的時間以及資源分配。整個產品開發程序一般需時一至兩年。

產品開發程序一般包括：

- (a) 按市場趨勢研究、消費者喜好及中國與國際採用的獸藥標準發展產品概念；
- (b) 就新產品進行可行性研究及測試；
- (c) 產品開發及改良；
- (d) 向有關當局申請相關批文、牌照及許可；及
- (e) 籌備推出市場。

我們主要依據《中華人民共和國獸藥典》進行產品開發。

於2010年6月30日，研發團隊由38名全職研發人員組成，其中五名持有博士學位，17名持有碩士學位，他們的專業主要是預防性獸藥、基本獸藥、藥理或農學。研發人員受其委聘合約所載保密條款約束。我們的研究設施具備先進的設備及儀器。

我們計劃側重生物藥，拓展研發設施。在本集團全職僱員武華博士的帶領下，我們的生物藥研發團隊針對豬、牛、羊執行了若干病因研究、流行病學研究和生物藥研發，尤其把重點放在豬藍耳病、豬瘟、牛病毒性腹瀉和牛傳染性鼻氣管炎。我們成功地引入了利用懸浮細胞在必威安泰生物科技生產廠的生物反應器上大量生產口蹄疫疫苗之生產方法。比起中國傳統的疫苗生產方法，使用該技術可令生產質量更加穩定，而受污染的機會最低。

聯合研發措施

我們亦不時與外部研究機構及大學合作，如河北農業大學、中國獸醫藥品監察所及吉林特種動物研究所。2010年11月，本集團與河北農業大學合作成立研究中心，以就雞疫控制進行研究。

我們善用本身的資本、品牌、產銷技術，連同外部研究機構及大學的專業研發能力，開發新獸藥產品。我們與相關外部研究機構及大學共同申請新獸藥註冊證書。該等外部研究機構及大學於實驗室研究階段負責獸藥研究、數據處理、質量保證及使用方向，而研發團隊成員於中期及後期負責生

產及質量檢測。我們一般向該等研究機構及大學提供資金作研究開支。根據各協議的約定，研究項目共同創造或產生的知識產權可由本集團全權擁有或由本集團及外部研究機構及大學共同擁有。本集團全權擁有獸藥產品的生產及分銷權。

我們與研究機構及大學聯手開發新產品及改良現有產品，致力進一步提高研發實力。現時，我們與美國堪薩斯州立大學合作就豬繁殖與呼吸系統綜合症的發病進行研究。與該大學的合作有助我們增進項目涵蓋各種獸病的知識，從而提升本集團開發新產品及改良現有產品的實力。

根據本公司與堪薩斯州立大學於2010年7月31日訂立的協議備忘錄（「協議備忘錄」），雙方就項目聯手創作的知識產權將由本集團與堪薩斯州立大學共同擁有，但以書面協定另行約定的除外。協議備忘錄另有訂明，堪薩斯州立大學負責提供研究所需的設施、辦公室、化驗室及場所，本公司則負責支付進行研究項目產生的費用，而本公司可優先磋商將研究項目商業化的牌照，惟須視乎美國政府就有關研究項目擁有的權利而定。此外，本公司獲得獨家權磋商堪薩斯州立大學就研究項目知識產權的牌照年限，初步年限為本公司獲悉有關研發成果後三個月。各方同意將與項目的知識產權相關的及從另一方獲得的相類似的機密資料進行保密，該保密期自2010年7月31日起為期五年。

於最後實際可行日期，我們推行的聯合研發措施尚未完成任何獸藥產品的開發工作。

我們與研究合夥人聯手設計及執行研究項目，並會提供所需的設備、專業知識及人員。我們計劃爭取與外部研究合夥人合作的機會，共同在中國開發及營銷新獸藥產品並改良我們現有產品。我們相信此等合作有助我們汲取寶貴的專業知識及經驗，加強研發實力及豐富產品組合及產品線。

除與研究合夥人合作之外，我們亦通過收購中國獸藥公司以購入生產技術或專業知識。我們相信，此舉有助短時間內提升我們的研發實力，減低研發風險。

獎項

我們矢志建立良好的企業形象和聲譽，藉此希望吸引和保持更多獸藥零售客戶，以及加強品牌名稱的知名度。往績記錄期，我們贏得的獎項如下：

獎項	年份	頒獎機構
2009年度獸藥生產企業30強	2010年	中國動物保健品協會
河北省醫用飼料添加劑及獸醫用藥著名商標	2007年	河北省工商行政管理局
2007年度名牌產品	2007年	河北省中小企業局
2007年度質量信得過產品	2007年	河北省中小企業局

資訊管理系統

我們能夠有效管理採購、存貨控制、物流、分銷及銷售，這有賴我們的資訊管理系統。自2004年開始，我們採納新中大軟件股份有限公司提供的電腦化企業資源計劃系統。此系統主要用於購貨、補貨、採購及分銷、存貨控制以及銷售及財務管理。我們的資訊管理系統幫助總部、生產設施與地區辦事處間資訊的監察與交流。我們會不時升級資訊管理系統，提升管理及營運效率。

僱員及合同工

於2007年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，我們聘有的全職僱員分別為69名、268名、301名及314名。下表載列為按職能劃分於2010年6月30日的僱員數目。

部門	僱員數目
銷售	34
技術支持	11
生產	137
物流	13
管理及行政	37
會計	19
質控	19
研發	36
採購	5
人力資源	3
總計	<u>314</u>

僱員薪酬及獎勵

僱員的薪酬包括基本工資、花紅及其他員工福利。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，我們的員工成本分別為人民幣37,900,000元、人民幣58,700,000元、人民幣76,100,000元及人民幣41,700,000元。

我們每年評核僱員表現，並按照評核結果釐定僱員的薪酬調整、花紅或晉升。我們相信向僱員提供的工資及花紅達到行內具競爭力的水平。此外，我們亦根據中國適用法律法規的規定，向退休金供款計劃、失業保險計劃、生育保險計劃、醫療保險計劃、住房公積金計劃及工傷保險作出供款。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，已付供款分別約為人民幣275,000元、人民幣694,000元、人民幣1,000,000元及人民幣658,000元。

我們的僱員亦有權參與績效股份計劃。績效股份計劃之目的為獎勵達到績效目標的僱員(包括執行董事)及／或當須認同彼等的任何卓越工作表現及／或對本集團作出的重大貢獻而提供擁有本公司股權的機會。績效股份計劃旨在推動和激勵參與者全力以赴、鞠躬盡瘁，務本屢創佳績。績效股份計劃由本公司薪酬委員會監管。根據績效股份計劃，本公司薪酬委員會有權在採納日期後十年內於任何一個財政年度隨時授出不超過有關股份授出日期前一天本公司已發行股份總數1%(不包括庫存股份)的股份。此外，薪酬委員會於任何日期根據績效股份計劃可授出股份的股份總數加績效股份計劃項下所有已發行及可發行股份的股份數目及本公司當時生效的任何其他股份獎勵計劃項下所有其他已發行及可發行股份，不得超過該日前一天本公司已發行股份總數10%(不包括庫存股份)。績效股份計劃詳情載於本文件「董事及高級管理層」及附錄六「法定及一般資料 — C.董事、高級管理層及僱

員的其他資料 — 8.績效股份計劃」各節。獨家保薦人認為本公司之績效股份計劃不受《上市規則》第17章的規定所限，原因是《上市規則》第17章所指的購股權計劃類似向計劃參與者授出可認購本公司或其任何附屬公司新股份或其他新證券之購股權，但本公司之績效股份計劃並不涉及此類別的購股權。

合同工

於2010年6月30日，我們通過獨立勞務派遣機構天承勞務派遣公司聘用2,075名合同工，其中865名為銷售代表，909名為技術支持代表，301名則為清潔工人、搬運工人及辦公室文員等輔助職位。我們與勞務派遣機構的協議訂明合同工由勞務派遣機構聘用。根據協議，我們會視乎需求要求勞務派遣機構提供若干數目的合同工。勞務派遣機構負責各合同工的薪酬及社保福利，而我們則就每名合同工每月向獨立勞務派遣機構支付人民幣50元，款額包括社會保障供款及獨立勞務派遣機構的服務費。除上述費用外，我們無需向勞務派遣機構支付其他費用或開支。中國附屬公司會代勞務派遣機構向合同工支付薪金，而款項原應由中國附屬公司支付獨立勞務派遣機構。因此，本集團直接向合同工支付薪金不代表銷售及技術支持代表為我們的僱員。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團直接支付予全部合同工的薪酬分別約為人民幣33,700,000元、人民幣43,800,000元、人民幣54,200,000元及人民幣30,900,000元，而同期已付該勞務派遣機構的費用則分別約為人民幣597,000元、人民幣1,100,000元、人民幣1,200,000元及人民幣626,000元。

我們的中國法律顧問確認，(i)地方政府可認定獨立勞務派遣機構與我們訂立上述的安排屬不符合《中國勞動合同法》，其中規定類似的委聘合同安排一般適用於「臨時性、輔助性或替代性」的崗位，但《中國勞動合同法》並無條文禁止通過勞務派遣機構聘用「臨時性、輔助性或者替代性」以外的合同工，於最後實際可行日期，中國法律並無界定「臨時性、輔助性或者替代性工作崗位」之涵義，故此無法評估涉及之風險；(ii)除本文件另有披露者外，上述獨立勞務派遣機構與我們之間安排並無抵觸

中國法律；及(iii)倘勞務派遣機構無法支付任何社會保障供款，勞務派遣機構或須與我們共同承擔合同工根據中國法律提出的索償。倘若發現我們的中國附屬公司採納合同工安排違反中國勞動合同法，有關的地方政府可能下令我們的中國附屬公司終止合同工安排，而該等中國附屬公司如要直接聘用原來的合同工，則將導致徵聘及人力資源管理的經營成本上升，因而影響我們的競爭優勢及經營成本。

根據我們的中國法律顧問的意見，根據中國有關法律法規，獨立勞務派遣機構如未能支付規定的社會保險供款，其須繳納逾期費，費用按拖欠供款金額每日利率0.2%計算，直至繳清所有拖欠供款為止。然而，有關法律法規並無規定針對委聘獨立勞務派遣機構之實體徵收任何罰款或罰金。據我們所知，我們委聘的勞務派遣機構沒有拖欠社會保險(或住房公積金)的供款，而我們亦未能獲取有關資料。假設我們直接聘用所有合同工，並將支付給勞務派遣機構的費用視作社保供款的一部分，我們應付的社保供款與我們實際已付的金額之差額將約為人民幣16,678,000元。倘若勞務派遣機構支付了部分或全部供款，上述差額或會較少。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與業務有關的風險 — 倘若我們經由獨立勞務派遣機構聘請合同工的安排遭中國政府禁止，則我們的經營成本可能增加」一節。

僱員培訓

我們著重向員工及代表持續提供專業培訓，藉此提高他們的銷售及營銷技能、技術及產品知識、了解行業質量標準及工作安全標準。譬如，所有新僱員及代表須參加入職培訓計劃，而所有銷售、技術支持及採購員工以及代表亦須參加每月的培訓課程。

鑒於GSP規範即將適用於獸藥零售商，規定於2010年3月1日前成立的獸藥分銷商必須於2012年3月1日前達到GSP規範並須取得必要的分銷牌照。我們一直並將繼續為銷售及技術支持代表籌辦培訓課程，好讓他們向本公司4,900名零售客戶就領取GSP認證提供專業意見及協助。我們相信依賴銷售及技術支持代表能協助我們的零售客戶取得GSP認可，可與客戶的關係更加密切。我們於2006年一次性付出人民幣6,000,000元，作為給予零售客戶的補貼及獎勵，以協助其作準備工作以符合GSP標準並通過GSP認證。根據上述措施及GSP的時間表，董事無理由相信本集團零售客戶的數目將大幅減少以致對其業務經營及銷售收入構成重大影響。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度及截至2010年6月30日止六個月，本集團向零售客戶銷售產品之銷售收入分別約為人民幣

業 務

258,600,000元、人民幣367,700,000元、人民幣385,500,000元及人民幣217,200,000元。鑒於GSP規範於最後實際可行日期尚未全面實施，我們的零售客戶亦未取得GSP認證。倘若法定時限前仍有不少主要零售客戶未能取得GSP認證，該等客戶或會被迫停業，因而損害本集團的銷售額及財務業績。然而，實施GSP規範卻有利端，董事預計獸藥分銷板塊會出現整合，採購量亦將隨獸藥分銷商或零售商的規模增大而上升。基於本集團於行內具有領先地位，董事認為，我們定能捕捉市場契機，從客戶數目減少但訂貨量增加而獲益。

我們與員工及代表維持良好的合作關係。我們相信我們的管理政策、工作環境及員工發展機會及福利，推動了員工及代表之間良好關係的建立。於最後實際可行日期，我們並無遇上罷工或勞資糾紛。

無重大中斷

於往績記錄期，我們的業務並無發生對我們的財務狀況有重大影響的中斷事件。

物業

於2010年6月30日，本集團在中國租用19項物業作生產設施、輔助辦事處、倉庫及員工宿舍之用，總建築面積約31,059.49平方米。本集團已遵從中國適用的租賃法律及法規。物業詳情載於本文件附錄三。

19項租賃物業中，本集團向控股股東租用的有12項。請參閱本文件「關連交易」一節。

據中國法律顧問的意見，本集團已取得其自置物業的所有土地使用權。

有關山西隆克爾持有位於中國山西省晉中市太谷縣山西農業大學南部一處綜合工業廠區，山西隆克爾已拆卸該物業的三幢樓宇，並在同一位置新建一幢樓宇，惟該幢新建樓宇的房屋所有權證尚未發出。根據中國法律顧問的意見，山西隆克爾已取得該土地的國有土地使用權證，但尚未取得建設該樓宇的規劃、建築及環境許可證。因此，中國法律顧問確認，中國政府有權要求拆卸有關樓宇或向山西隆克爾徵收罰款。由於本集團利用該等樓宇作活兔的臨時倉庫，而山西隆克爾或於未來數年拆卸樓宇，故此我們不擬就樓宇領取有關的許可、批准及房屋所有權證。

根據北京健翔和牧與北京海思科瑞於2010年8月11日訂立的租賃協議（「租賃協議」），北京海思科瑞同意向北京健翔和牧分租一項物業。同時，該物業業主北京海辰瑞安於2010年8月11日發出同意書，同意北京海思科瑞分租該物業。於最後實際可行日期，北京海思科瑞尚未完成辦理租賃協議的註冊登記手續。據中國法律顧問的意見，即使未完成辦理有關的註冊登記手續亦不會影響北京健翔和牧根據租賃協議擁有的權利。

此外，董事相信深州保吉安康用作地區辦事處租用的樓宇各出租人尚未完成辦理有關租賃協議的註冊登記手續。由於該等出租人並無向我們提供租用樓宇的房屋所有權證，中國法律顧問確認，倘若出租人未能取得房屋所有權證，有關的租賃協議或會終止。儘管如此，董事相信我們租用其他樓宇替代現時租用的物業作地區辦事處並不困難。

於2010年6月30日，我們持有支持內蒙古自治區必威安泰生物科技業務的物業之60%，並持有支持山西省山西隆克爾業務的物業之72.16%。該等物業乃作車間、辦公室及生產設施之用，建築面積約35,865.08平方米。我們所持全部樓宇已取得房屋所有權證。

知識產權

本集團從事非專利獸藥產品生產業務。除了豬繁殖與呼吸系統綜合症之外，我們並無就本公司獸藥產品申請任何其他專利註冊。據董事所悉，其餘產品是以一般配方製造，有關配方並不涉及第三方的知識產權。

現時，本集團的生產工序會使用其自行開發的保密專業訣竅。詳細的專業訣竅只有少數本集團主要技術人員知道，他們均與本集團訂有保密協議。根據保密協議的條款，該等技術人員同意將不泄漏有關的保密專業訣竅，於受聘期間不會應用專業訣竅作個人用途。倘若他們與本集團終止僱傭關係，該技術人員須將保密專業訣竅傳授給其他專責本集團相關工作的現有或新任僱員。董事認為，技術人員的離職不會影響保密專業訣竅的使用，故此在任何情況下都不會對本集團構成不利影響。

儘管上述專業訣竅不獲任何專利註冊所保護，但董事認為本集團毋須承擔任何重大風險，原因是他們相信本集團已採取恰當的措施將專業訣竅保密，競爭對手不太可能在短時間內研發或取得類似的專業訣竅。

於最後實際可行日期，本集團在中國有10項註冊商標。本集團在中國亦有六項商標申請，在香港有五項商標申請。本集團有關商標、商標註冊申請及專利之詳情載於本文件附錄六「法定及一般資料 — B.有關業務的其他資料 — 3.知識產權」一節。

保險

我們按照行內慣常做法購買財產保單，其中涵蓋存貨、設備及設施。根據中國法律法規的規

定，本集團向僱員提供社會保險，其中包括退休福利、醫療費用、工傷、生育費用、住房公積金及失業。有關住房公積金及社保的詳情，請參閱本文件「法律及合規」一段。

我們現時並無投購業務中斷險、產品責任險或第三方責任險，原因是中國法律並無規定，而中國一般難以投購有關保險。董事相信，本公司業務的保險範圍充足，與中國的行業慣例相符。然而，我們會繼續檢討及評核其風險水平，並按本公司本身的需要及中國行規，對保險作出必要及恰當的調整。請參閱本文件「風險因素 — 與業務有關的風險 — 對於所有潛在虧損及索償，我們並未投保或僅有有限保險保障」一節。

於最後實際可行日期，我們並無提出對本集團而言屬重大的保險索償，亦非對本集團而言屬重大的保險索償標的。

生產安全及環境保護

我們強調生產安全及環境保護，並竭盡全力遵守中國生產安全及環境保護的適用法律法規，包括GMP標準及其他適用規定。我們也有內部指引和規則規管環保管理、環境影響研究、職安健標準、固體廢棄物的處理和污水的排放。

基於公司業務性質，在生產過程中會產生固體廢棄物，污水，廢氣和噪音。我們實施了一套全面的環保措施，以處理生產過程中產生的排放量，將對環境的影響降到最低，以防止工業污染。這些措施包括以下：

- (a) 廢氣 — 在生產過程中一般產生廢氣。生產過程中產生的廢氣由除塵區的通風管吸收，進行兩次過濾以降低粉塵含量。降低粉塵含量的廢氣處理在排放到空氣中之前確保其符合國家標準；
- (b) 廢水 — 在設備清洗過程及針劑生產工序會產生廢水。我們直接將廢水排到公共污水系統中。在山西及必威安泰生物科技的生產設施，生產過程中產生的有毒廢水於排放前會經過消毒容器的高壓處理。據董事所悉，中國附屬公司排放的廢水符合規定的標準，他們毋須委聘服務供應商處理廢水；
- (c) 噪音 — 生產設備進行製造過程中會產生噪音，大約55–65分貝。我們通過運用隔音材料對噪音進行隔離，確保噪音低於55分貝；及

- (d) 固體廢棄物 — 固體廢棄物包括未使用的獸藥、過濾後的粉塵、原材料、補充材料和包裝材料。我們對製造過程中產生的固體廢棄物進行分類。包裝材料廢棄物被處理為家居廢棄物。至於化合物等其他廢料可被視為《國家危險廢物名錄》的醫藥廢物，在處置時或需特別處理。於山西的生產設施，有毒的固體廢料在處置前會經壓力容器高壓燃燒，而必威安泰生物科技則委聘呼和浩特市奕德康醫療垃圾處理有限公司處置有毒固體廢料。據董事所悉，中國附屬公司處置的廢料符合GMP及有關環境規則及規例的標準。

我們的生產設施符合中國適用生產安全及環保法律法規，包括GMP認證要求及規管生產設施建設及擴建的規定。根據太谷縣環境保護局、和林格爾縣環境保護局、石家莊市環境保護局高新技術產業開發區、深州市環境保護局及北京經濟技術開發區環境保護局分別於2010年7月19日、2010年7月20日、2010年8月2日及2010年8月5日向本公司有關中國附屬公司發出的確認書，再加上本公司中國法律顧問出具的中國法律意見，本公司的中國附屬公司已完全符合適用的環境法律，並取得與環保相關的所有批文。往績記錄期，我們並無因觸犯任何適用的生產安全或環境法律法規而接獲任何投訴或處予罰款。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度以及截至2010年6月30日止六個月，我們已為履行環保義務分別支付約人民幣98,000元、人民幣149,000元、人民幣228,000元及人民幣193,000元。我們預計自2010年7月至12月期間為履行環保義務耗費人民幣500,000元。

法律及合規

許可及批文

於最後實際可行日期，我們的業務經營已取得所有重大必要的許可、牌照及批准。請參閱本文件附錄六「法定及一般資料 — B.有關業務的其他資料 — 2.有關本集團的獸藥及飼料生產設施的證書及許可證」一節。

所有有關許可、牌照及批文於需要時申請重續。據董事所悉，本公司並無理由或原因不獲重續上述任何許可、牌照及批文。

住房公積金

根據《住房公積金管理條例》公司須向政府營辦的住房公積金作出供款，供款屬僱員福利及利益的一部分。我們現時就此所作的供款，必須不少於向僱員支付薪金之10.0%，而僱員本身亦須支付不少於其薪金之5.0%作為公積金供款。

我們已接獲北京住房公積金管理中心亦莊管理部、衡水市住房公積金管理中心深州管理部及石家莊住房公積金管理局分別於2010年5月13日、2010年7月20日及2010年7月27日向我們各中國附屬公司(必威安泰生物科技及山西隆克爾除外)發出的確認書，確認我們已全數作出適用的住房公積金供款，並無觸犯與住房公積金供款相關的任何法律法規。

於最後實際可行日期，必威安泰生物科技及山西隆克爾尚未完成住房公積金供款的登記手續，亦尚未繳付任何住房公積金供款。根據住房公積金管理條例，未辦理住房公積金賬戶設立登記的須繳納罰款介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元不等。由於董事估計潛在的住房公積金供款連同欠繳供款涉及的罰款僅為人民幣430,000元，故此我們於往績記錄期並無在賬目內撥備。我們現正辦理糾正手續，向中國有關政府當局就必威安泰生物科技及山西隆克爾住房公積金供款申請註冊。註冊預計於2010年底完成，隨後便會開始為僱員繳付有關供款。

社保

我們已接獲北京經濟技術開發區社會保險基金管理中心、石家莊高新技術產業開發區社會保險事業局及和林格爾縣社會保險事業管理中心分別於2010年7月23日、2010年7月27日及2010年8月2日發出的確認書，確認我們已全數繳付適用的社保供款，並無觸犯與社保供款相關的法律法規。

於最後實際可行日期，深州保吉安康並無為其僱員繳付任何生育保險供款。根據企業職工生育保險試行辦法，在繳清欠繳的生育保險供款前須按每日欠款繳付以利率0.2%計算的罰款。此外，於最後實際可行日期，山西隆克爾並無為僱員繳付任何生育保險、失業保險、工傷保險供款。根據《企業職工生育保險試行辦法》、《社會保險費徵繳暫行條例》及《工傷保險條例》，欠繳生育保險、失業保

險、工傷保險供款的須按每日欠款繳付以利率0.2%計算的罰款。董事估計欠繳生育保險、失業保險、工傷保險供款總額連同涉及的罰款僅約為人民幣130,000元。基於款額相對較小，故此往績記錄期並無於賬目內撥備。我們現正辦理糾正手續，向中國有關政府當局就未繳供款申請註冊。註冊現時預計於2010年底完成，隨後便會開始為僱員繳付有關供款。

訴訟及調查

於最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大的訴訟、仲裁或索償。就董事所知悉，本公司概無任何將嚴重損害本公司經營業績或財務狀況的未結或面臨之重大訴訟、仲裁或申索。

根據近年來農業部的監管實踐，農業部每年下達獸藥監督年度計劃，訂明列為重點監控企業的條件。有關條件每年或有不同。根據農醫發[2010]12號，於一個季度內符合下列任何一項條件的均列入重點監控企業：(i)通報屬於改變允許的配方或添加違禁藥物累計2批次以上的；(ii)通報產品含量無法測定累計2批次以上的；(iii)通報產品含量低於80%累計3批次以上的；(iv)通報產品含量無法測定、含量低於80%累計3批次以上的；及(v)通報不合格產品累計5批次以上的。

根據農業部下達的年度計劃，地方畜牧局每季於不同地區抽查獸藥製造商生產的產品。往績記錄期，本集團曾就產品質量及假冒產品遭受調查。我們的深州保吉安康及北京海思科瑞曾因本公司產品質量或假冒產品遭獸醫行政管理部門名列重點監控企業。我們獲知深州保吉安康及北京海思科瑞遭中國獸醫行政管理部門列為重點監控企業後，我們採取了若干措施，以改善該等公司產品的質量控制。銷售部、質量控制部及製造部各成員須在履行職責時就彼等的表現編製及呈交一份自我評估報告。質量控制員工須進行一項調查全面分析，包括進行調查產品的樣本檢測、檢查該等產品的製造記錄、檢測記錄及銷售記錄。我們成立由質量控制、製造、採購及銷售部門經理組成的委員會，以

業 務

監督所有產品的質量。根據北京市農業局及河北畜牧獸醫局同時於2010年10月22日發出的確認書，北京海思科瑞及深州保吉安康已從重點監控企業名單中刪除，現時並非重點監控企業。

此外，石家莊麥迪森達、石家莊思科德、河北青山紅、河北潤生中福、河北格瑞斯及河北畢威生產的產品曾被控不符合農業部的規則及標準。我們就上述指控已採取的措施載於下文各段。

下表概列往績記錄期於例行檢查中針對我們的中國附屬公司進行的調查事件以及不合規的指控：

調查／指控涉及事宜	次數	有否處罰
因濕度及溫度改變未能確保獸藥產品成分比例準確	30	否
未能確保獸藥產品規定外觀(如顏色)	9	否
假冒獸藥產品	6	否
獸藥產品包裝上沒有印上批准文號	2	否
非認證企業生產獸藥產品	2	否
未能確保獸藥產品成分準確	1	否
獸藥產品名稱與批准文號不符	1	否
總計	51	

往績記錄期，我們從未因有關當局進行的任何調查或提出的指控而導致業務中斷或產品召回。然而，我們已分撥若干管理資源精力對有關調查及／或指控進行分析。經過有關調查或指控後，我們的質控、生產、採購及銷售部門之經理組成委員會，專責就有關調查及／或指控進行完備的分析，其中包括確定調查及／或指控的根據、檢查生產工序以確保以正確配方及原材料生產產品。委員會亦抽查有關調查及／或指控涉及的产品。

其後，畜牧獸醫局對有關的所有中國附屬公司進行實地調查，發現並無違反相關的規定，亦無處以罰款。因此，上述事件沒有對本集團營運及財務狀況構成影響。