

概覽

我們是中國福建省知名的藥品及保健品批發商、分銷商及零售連鎖店經營商，目前於中國福建省經營四個總面積約22,000平方米的物流中心，並且於最後實際可行日期於中國福建省六個地級市經營100間零售藥店。將藥品批發、分銷及零售業務整合，使我們能夠從藥品銷售業務不同階段得益，為我們的各項業務營運帶來協同效益。憑藉我們的分銷網絡，即使行業高度分散且競爭激烈，我們仍能保持溢利增長。

我們主要經營以下業務分部：

- **藥品批發及分銷。**我們為國內製造商及供應商的多種藥品提供批發及分銷、物流和其他服務。
- **藥品零售。**我們在中國福建省六個地級市，以「惠好四海」的品牌名稱經營連鎖式零售藥店。

憑藉我們在中國福建省的分銷網絡，我們能夠向客戶分銷及銷售我們向供應商採購的藥品。實際上，於往績記錄期間，我們逾80%的銷售額來自藥品批發及分銷業務。我們在中國福建省的分銷網絡為我們帶來廣大的客戶群。截至二零一三年三月三十一日止年度，我們的活躍客戶包括744間醫院和醫療機構、367個分銷商客戶及2,821個終端客戶，例如經營藥品零售連鎖店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所。我們對活躍客戶的定義為在一個財政年度內與我們有交易的客戶。

我們專注於通過本身藥品批發及分銷業務的分銷網絡提供廣泛類別的產品。於最後實際可行日期，我們分銷不同種類的藥品，包括約1,100種中成藥、約7,900種西藥、約3,600種傳統中藥、約700種保健品、約1,200種醫療用品及醫療器械及約1,100種其他產品。我們從國內超過1,900間藥品及保健品製造商和分銷商進貨。

業 務

我們的藥品分銷業務其中一環為向供應商及客戶提供其他服務，使彼等能夠維持並改善其業績，有關服務包括我們與分銷商客戶攜手為彼等的客戶提供產品培訓或舉辦促銷活動；與供應商合作，在中國福建省邀請醫生擔任專家，為醫院客戶提供藥品專業培訓；以及向我們的客戶提供產品市場營銷培訓。我們相信，我們的供應商及客戶重視我們提供該等服務的能力，從而增強我們與彼等的關係，並穩固我們作為中國福建省一間知名藥品及保健品的批發商、分銷商以及零售連鎖店經營商的角色。

我們透過本公司間接擁有99.29%權益的附屬公司惠好四海經營藥品零售業務，而該公司主要從事藥品、保健食品、醫療用品及醫療器械及其他產品的零售業務。於最後實際可行日期，我們經營100間零售藥店，全部均以「惠好四海」的品牌名稱經營。惠好四海向我們的零售客戶供應約1,600種處方藥、約2,100種非處方藥、約1,100種保健食品、約2,400種傳統中藥、約1,300種醫療用品及醫療器械及約400種其他產品。

我們的收益近年適度增長。本集團的收益由截至二零一一年三月三十一日止年度約1,357.7百萬港元增至截至二零一二年三月三十一日止年度約1,712.1百萬港元，即二零一一年至二零一二年間增加約26.1%。本集團的收益由截至二零一二年三月三十一日止年度約1,712.1百萬港元增加約10.1%至截至二零一三年三月三十一日止年度約1,885.4百萬港元。股東應佔本集團溢利由截至二零一一年三月三十一日止年度約32.8百萬港元增至截至二零一二年三月三十一日止年度約45.2百萬港元，即二零一一年至二零一二年間增加約37.8%。截至二零一三年三月三十一日止年度，股東應佔本集團溢利約為41.8百萬港元，與上年度相比減少約7.5%。於截至二零一三年三月三十一日止年度，我們藥品批發和分銷業務以及藥品零售業務的分部收益分別約為1,672.9百萬港元及212.5百萬港元，分別佔我們收益約88.7%及11.3%。

我們的競爭優勢

在中國福建省的廣大分銷網絡、高市場滲透率及全面的物流安排

於最後實際可行日期，我們在中國福建省的六個地級市（包括福州、廈門、泉州、三明、莆田及南平）直接經營100間零售藥店。就藥品批發及分銷而言，我們在中國福建省擁有高市場滲透率（尤其是在我們已建立物流中心的城市，如福州、莆田、三明及泉州），使我們成為受中國全國及地區性製藥公司歡迎的業務合作夥伴。我們在中國福建省擁有廣大的區域分銷網絡，使我們能及時以具成本效益的方式向客戶交付產品。我們同時通過已具規模並不斷完善的物流基礎設施提供全面的物流安排，包括儲存、倉儲及本地運輸和送貨服務，旨在高效並精確地管理產品和信息流動，以及我們的庫存成本。

富有經驗的專業管理團隊

我們由經驗豐富的專業人士所組成的強大團隊領導，而彼等在藥品批發和分銷及藥品零售業務具有豐富管理經驗。我們的高級管理團隊大部分成員均持有高等教育機構頒發的學位，並且在藥理、醫學、工商管理、會計或法律等領域具有廣泛的知識和專業經驗。我們相信，憑藉彼等的行業專業知識、專業的管理技能和強大的執行能力，我們的管理團隊將可繼續成功地實行我們的業務策略，以在醫藥行業成長。

中國福建省知名的醫藥公司，擁有廣泛的產品和名為「惠好」的實力品牌

就經營規模和分銷網絡而言，我們獲公認為中國福建省市場的知名藥品分銷商之一，向客戶提供約15,600種不同種類的藥品和保健品、醫療用品、醫療器械及其他產品。我們擁有名為「惠好」的實力品牌，而該品牌獲公認為中國福建省醫藥行業最廣為人知的品牌之一。近年，我們通過零售服務、行為規範、產品資源、店鋪形象、會員管理、市場營銷和推廣等策略，提升了名下「惠好」品牌的聲譽。我們相信，已具規模的「惠好」品牌在我們維持並增強與供應商和客戶之間的牢固關係的能力上，扮演重要角色，並有助增強我們的分銷網絡。

與客戶和供應商的牢固關係

截至二零一三年三月三十一日止年度，我們已與國內約1,900間供應商訂立合同，並已與彼等建立緊密的業務關係。我們與客戶間的關係亦十分牢固，經常作為彼等的藥品和保健品的的主要來源之一。我們在中國福建省擁有穩定和多元化的客戶群，包括醫院和醫療機構、分銷商客戶和終端客戶，例如經營藥品零售連鎖店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所。我們旗下分銷網絡和產品組合的廣度，以及我們先進的物流服務，鞏固了我們與現有供應商和客戶的關係，並使我們可快速並高效地回應客戶有關藥品的要求，使我們能繼續與主要供應商和客戶建立新的關係。

在中國福建省經營藥品批發、分銷及零售業務的實力強大

我們相信，我們擁有在中國福建省經營藥品批發及分銷或零售業務的強大實力，原因為我們在中國福建省福州、莆田、三明及泉州經營四間合共面積約22,000平方米的物流中心，並在中國福建省擁有廣大的區域分銷網絡。基於我們在中國福建省醫藥行業的經營實力造就優勢，在中國福建省，我們成為受中國製藥商歡迎的業務夥伴，以及相關政府部門擬調整醫藥行業政策時指定的諮詢企業。我們亦在營運上調整或作出若干變動，例如為籌備省級集中採購而設立專門工作小組，以迎合最新市場發展及競爭的需要。

各業務分部間的協同作用

我們的業務將藥品批發、分銷及零售業務整合，並透過業務分部間的協作，在營運過程中不同階段受惠於各個分部產生的協同效益。由於我們的藥品批發及分銷分部以及零售分部的經營過程涉及相同階段，例如向國內製藥商及供應商採購產品、產品的質量控制和檢定及倉儲，而並非將不同分部經營的同一階段分開進行，我們已採取最具效益的方式合併及利用資源，以在業務分部之間創造協同效益。例如，我們使用同一套中央信息系統監察倉庫內商品的變動。我們相信協同效益可為我們的業務營運節省成本。

我們的業務策略及未來計劃

我們的主要目標是通過以下策略行動鞏固或強化本身作為中國福建省其中一家知名的藥品及保健品的批發商及分銷商以及零售連鎖店經營商的地位：

繼續優化我們的批發和分銷業務、客戶構成及產品組合

我們有意繼續提升批發和分銷業務，發掘自身的競爭優勢，並鞏固在中國福建省藥品分銷行業的地位。我們有意加大向醫院進行直銷的力度，務求與該等重要客戶建立更穩固的關係。我們亦預期提高對新客戶類別及不同族群的滲透率。我們計劃通過進一步集中採購、制訂標準營運程序、整合信息系統及物流資源以及加強內部監控，以優化我們的藥品分銷業務。我們亦將盡力優化產品組合，以加入更多高利潤產品及增加所提供的服務種類。我們相信採購能力及成本效益的提升，將使我們的分銷渠道對眾多藥品及保健品製造商更具吸引力。此外，我們有意利用產品及增值服務的種類及深度、靈活的運作方式及為客戶提供迅速回應且從不間斷的客服支持，使我們在行業中脫穎而出。我們亦相信，通過擴大現有市場覆蓋面，加強與供應商及客戶的戰略合作，我們定可抓住正在迅速增長的中國醫藥行業中的龐大商機。

繼續投資於我們高效的物流和信息系統，以提高成本效益和經營效率

我們有意繼續投入資源提升物流及信息系統和流程，藉以保持我們的競爭力。由於高效的物流及信息系統對我們的業務及分銷網絡至關重要，我們已建立高效的物流及信息系統，並將繼續就此作出投資。例如，我們已將系統應用於福州、莆田、三明及泉州四個物流中心以及於最後實際可行日期由我們經營的100間零售藥店，並將該等系統整合至我們的中央ERP系統。該系統提供直接實時的信息交換渠道，涵蓋我們藥品業務的各個階段，包括電子訂單輸入、開立發票、購買、存貨追蹤、倉儲以及物流及送貨安排，因而可確保我們能貫徹、準時及準確地滿足客戶需求。我們有意繼續應用新技術，並提升物流及信息系統，以改善成本及經營效率。

業 務

繼續利用我們的一體化業務平台提升批發及分銷業務與零售業務之間的協同效益

我們將繼續利用我們一體化的業務平台，提升我們涵蓋藥品及保健品批發、分銷及零售的藥品業務所產生的協同作用，並擴大客戶接觸面。我們計劃借助現有業務把握可能出現的特定機遇，並且在業務經營過程中提升效益及節省成本。我們亦計劃利用旗下龐大的分銷網絡，為藥品批發及分銷業務以及我們的零售藥店提供可靠的供應渠道。我們預期將繼續保持靈活性，以因應供應及需求的潛在變化對產品分銷作出重新調配，以及按能夠滿足客戶對產品預期需求的方式控制存貨。由於我們的業務在中國福建省涉及藥品分銷行業多個分部，我們能持續對質量、供應鏈管理及產品的市場營銷進行監控。我們相信一體化業務平台能優化經營效率，盡量提高我們業務間產生的協同效益，從而進一步鞏固我們在中國福建省醫藥行業的領先地位。

繼續改善本集團未來的業務表現

在業內藥品分銷商相互競爭之下，本集團錄得(i)往績記錄期間營業額增長放緩，主要由於產生自分銷商客戶的銷售增長率下降；及(ii)藥品及批發業務的毛利下降，這主要由於對分銷商客戶及終端客戶所售出產品的毛利率下降。董事認為，於往績記錄期間向分銷商客戶及終端客戶銷售某些產品的毛利率下降只是一個短暫問題。本集團將繼續保持現有產品的毛利率，並增加高利潤產品的銷售比例，從而改善本集團的整體毛利率。我們旨在通過開設新零售藥店（詳情於下文「透過內部增長增加我們的零售藥店數量」一段概述），向零售客戶供應更多元化的高利潤產品，將銷售組合轉向偏重本集團利潤較高的零售業務分部，以增加本集團藥品零售業務產生的銷售額所佔比重。於投標的餘下期限，根據福建省第八批藥品集中採購向我們醫院及醫療機構客戶銷售藥品的銷售額預期保持相對穩定。我們將加強與製藥商的關係和溝通，力求吸引更多製藥商於下一次中國福建省的省級集中採購中委托我們向公立醫院分銷其產品。我們旨在通過以下方式增加對分銷商客戶的銷售額：(i)分析並整合分銷商客戶的要求以及製藥商所生產的產品類型；及(ii)發掘具有較高市場潛力或增長的產品，

業 務

並與該等產品的製藥商合作，以成為其第一級或第二級分銷商。我們將通過以下方式與更多終端客戶開拓並建立關係：(i)向彼等提供有關新推出或高需求產品的資料；(ii)就製藥商可提供的購買成本、促銷禮品或培訓資源，與製藥商聯絡並提供支援；及(iii)基於我們廣大的分銷網絡及能力，提高終端客戶的採購效率。我們旨在通過實行上述措施提高我們的銷售額，藉此改善我們的純利率及毛利率，而上述措施可利用我們的一體化業務平台進行藥品業務而產生協同效益，從而創造效益及節省成本，並且降低勞工成本及銷售開支所佔我們營業額的百分比。請參閱本節上文「繼續利用我們的一體化業務平台提升批發及分銷業務與零售業務之間的協同效益」一段。

通過收購進一步增長

除維持自然增長外，我們可抓住中國醫藥行業市場分散的特質及增長迅速的特點，對可彌補我們現有業務的不足、與我們擴展策略一致及可提升我們收益及溢利的其他藥品業務進行收購，以及組成合作夥伴關係。我們可把握中國醫藥行業進行整合的趨勢，抓住合併及收購機遇，藉以擴大及優化我們的藥品分銷業務。我們可借助潛在合作夥伴及目標的優勢，擴大我們的現有市場份額，或打入新市場。我們亦相信，憑藉我們與眾多行業參與者建立的關係，以及我們對中國醫藥行業的了解及經驗，定可吸引潛在合作夥伴及收購目標與我們合作。

在挑選經營藥品批發及分銷業務的收購目標時，我們的管理層目前擬考慮以下標準：(i)目標公司的業務性質及分銷網絡是否能對本集團起補充作用，並增強我們藥品批發及分銷業務的核心競爭力；(ii)優先選擇位於及其分銷網絡覆蓋中國福建省廈門、寧德、南平、龍岩及漳州的收購目標；(iii)收購目標的分銷網絡、業務經營及實際盈利能力須已進入發展成熟及高級階段。我們亦根據目標公司零售藥店的分銷網絡挑選經營藥品零售業務的目標公司，並優先選擇位於中國福建省客流量較大（且目前尚無我們的零售藥店於此經營）的區域的零售藥店。確定收購目標且收購項目獲董事會批准後，我們將進行經營、財務及法律方面的盡職調查工作，包括但不限於進行實地視察、會見員工、客戶及供應商、審閱財務報表及其他法律及法規文件。該等盡職調查工作由項目收購委員會執行，該委員會由執行董事陳勇先生領導，成員包括任職

業 務

於本集團不同部門，如會計及財務、法律及合規、銷售及市場營銷以及營運等職能的高級管理人員。項目收購委員會的成員應具備執行彼等職能的相關專業資格及經驗。在進行盡職調查工作後，項目收購委員會將編製盡職調查報告，以及概列出收購主要條款及建議的項目評估及分析報告，待董事會審批。於最後實際可行日期，我們並無任何收購目標，亦無確定與我們合作的任何合作夥伴。儘管我們目前並無任何具體收購計劃或收購目標，亦未與任何潛在目標達成任何實質協議，惟我們相信將能物色到可補足我們現有能力和業務，並可讓我們繼續成長的收購目標。

透過內部增長增加我們的零售藥店數量

於最後實際可行日期，我們在中國福建省的六個地級市（包括福州、廈門、泉州、三明、莆田及南平）直接經營100間藥店。本集團計劃於截至二零一四年三月三十一日止財政年度在中國福建省開設30間新零售藥店（建築面積約介乎60平方米至350平方米之間），其中9間在福州、11間在三明、4間在廈門、3間在南平、2間在泉州及1間在莆田。於往績記錄期間後，我們於三明永安市及福州市開設3間新零售藥店，合共建築面積約252平方米。我們通過開設新藥店將零售業務的地區覆蓋擴展至中國福建省內外其他社區或縣區的其他客戶。我們會進行內部評估報告，對各選定開店地區的人口結構、消費水平及便利程度等多項因素作出評估，在獲得管理層批准後方會開設新店。為減低本集團零售藥店之間的潛在競爭風險，我們將新零售藥店定址於遠離現有零售藥店，以在不同地區服務當地零售客戶。我們估計，開設30間新零售藥店的預期總投資將約為人民幣34.4百萬元。該等款項將由內部資源撥付，而該30間新零售藥店的回本期估計約為三至四年。倘日後有機會，我們將繼續物色任何合適的收購目標。我們相信將可利用品牌「惠好四海」提升市場份額及收益，鞏固我們在中國福建省的領先地位，並通過增加零售藥店數量，將我們的分銷網絡擴展至中國其他省份。

業 務

我們的業務分部

我們是中國福建省知名的藥品及保健品的批發商、分銷商以及零售連鎖店經營商，通過以下業務分部經營一體化業務：

- 藥品批發及分銷。我們為國內製造商及供應商的多種藥品提供批發、分銷、物流和其他服務。
- 藥品零售。我們在中國福建省六個地級市以「惠好四海」品牌經營連鎖式零售藥店。

下表載列於往績記錄期間我們各個業務分部產生的收益，以及該等收益佔本集團總收益的比例：

	二零一一年 (附註)		截至三月三十一日止年度 二零一二年 (附註)		二零一三年 (附註)	
	港元	%	港元	%	港元	%
收益：						
藥品批發及分銷	1,200.3	88.4	1,525.1	89.1	1,672.9	88.7
藥品零售	157.4	11.6	187.0	10.9	212.5	11.3
總收益	<u>1,357.7</u>	<u>100.0</u>	<u>1,712.1</u>	<u>100.0</u>	<u>1,885.4</u>	<u>100.0</u>

附註：根據本集團提供的資料，該等數字說明按業務分部劃分本集團截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年的收益。

下表載列本集團於以下所示期間按主要產品類別劃分的收益明細：

	二零一一年 (附註)		截至三月三十一日止年度 二零一二年 (附註)		二零一三年 (附註)	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
西藥	1,030,634	75.9	1,389,515	81.1	1,468,786	78.0
中藥	154,265	11.4	93,602	5.5	171,858	9.1
醫療用品及醫療器械	29,096	2.1	51,362	3.0	38,116	2.0
保健品	71,575	5.3	128,463	7.5	104,131	5.5
其他	72,109	5.3	49,205	2.9	102,478	5.4
總計	<u>1,357,679</u>	<u>100.0</u>	<u>1,712,147</u>	<u>100.0</u>	<u>1,885,369</u>	<u>100.0</u>

附註：根據本集團提供的資料，該等數字說明按主要產品類別劃分本集團截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年的收益。

業 務

藥品批發和分銷

藥品批發和分銷業務是本集團的核心業務，佔我們於往績記錄期間各年度總收益逾80%，並由惠好藥品批發集團經營。惠好藥品批發集團向中國國內製藥商和其他供應商購買產品，並向我們的客戶出售或分銷這些產品，藉以參與品種齊全的處方藥和非處方藥（包括中西品牌藥及仿製藥）、保健品、醫療器械和其他產品的批發貿易。我們的直接銷售客戶包括公立醫院和醫療機構以及終端客戶，例如經營藥品零售連鎖店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所。我們亦向位於中國福建省及其他省份的分銷商客戶分銷處方藥和非處方藥，以及保健品、醫療器械和其他產品。

下表載列於往績記錄期間按客戶種類劃分的藥品批發和分銷業務產生的本集團收益明細：

	截至三月三十一日止年度					
	二零一一年 (附註1)		二零一二年 (附註1)		二零一三年 (附註1)	
	港元	%	港元	%	港元	%
	(以百萬計，百分比除外)					
收益：						
醫院和醫療機構	187.1	15.6	296.1	19.4	456.0	27.3
分銷商客戶	838.8	69.8	1,036.3	67.9	1,055.4	63.1
終端客戶 (附註2)	141.7	11.8	160.6	10.6	135.5	8.1
其他 (附註3)	32.7	2.8	32.1	2.1	26.0	1.5
總額	<u>1,200.3</u>	<u>100.0</u>	<u>1,525.1</u>	<u>100.0</u>	<u>1,672.9</u>	<u>100.0</u>

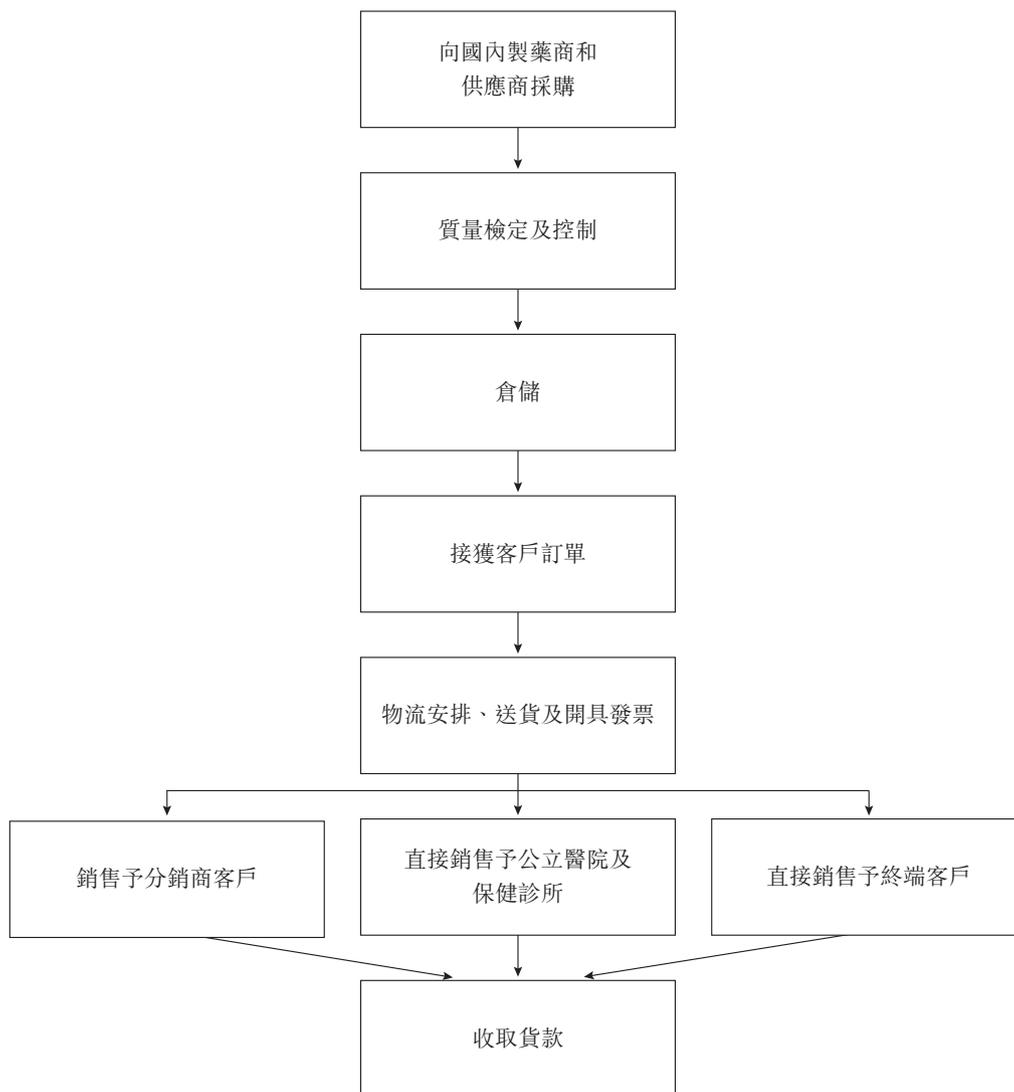
附註：

1. 以上數字乃根據本集團提供的資料呈列本集團截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年的收益。
2. 終端客戶包括經營藥品零售連鎖藥店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所。終端客戶未必為零售客戶，而零售客戶必定為個人。
3. 其他乃關於自供應商收取作為達至供應商所設定若干銷售目標獎勵的回扣（扣除銷售稅）。

業 務

經營流程

下圖說明我們通過惠好藥品批發集團進行的藥品批發和分銷業務的經營流程：



業 務

我們的藥品批發和分銷業務涉及多個綜合程序，藉以帶來更高的效率，並確保可按照藥品經營質量管理規範的規定在不同經營階段（從採購到向客戶付運）對我們的產品進行嚴謹的質量控制。我們的採購人員向國內製藥商及供應商下達採購藥品訂單。視乎我們的製藥商及供應商所處地點，產品通常在已經下達採購訂單後一週內向我們交付。產品到達我們的物流中心後，到貨存放於質檢區，當天由我們的質檢人員根據藥品經營質量管理規範實施指引進行檢驗，如檢驗產品外觀、內外包裝及標誌等。待檢查出產品並無質量問題後，倉庫人員會將產品存儲於溫控環境內。銷售人員接獲客戶訂單之後，倉庫及送貨人員將安排物流服務並及時向客戶送貨。開票人員會於向客戶送貨之時開具銷售發票。產品通常會於一至兩天內送達位於中國福建省的客戶，而對於福建省以外的客戶，送貨時間需要數天。經營流程於收取客戶的付款後結束。收取客戶付款所需時間取決於授予客戶的信貸期，一般介乎30至90天之間。我們的財務部負責向客戶收款。

物流中心及分銷網絡

於最後實際可行日期，我們已取得藥品經營質量管理規範認證，以通過位於中國福建省福州、三明、莆田和泉州的四個物流中心經營藥品批發和分銷業務。我們物流中心的建築面積介乎約2,139平方米至9,957平方米之間。我們物流中心的主要功能包括處理由供應商付運的產品、對收到及交付的產品進行清點、質量檢定（通常限於檢驗產品外觀、內外包裝及標誌）及控制、及時快速地配送客戶所訂產品，以及產品的儲存及倉儲。所有該等功能均在我們一套名為ERP系統的電腦化系統協助下進行。

業 務

根據由國務院頒佈，並自二零零二年九月十五日起生效的《藥品管理法實施條例》第13條，醫藥企業應當按照國務院藥品監督部門發佈的實施辦法和實施詳情，通過省、自治區及直轄市人民政府藥品監督部門組織的認證檢查，取得藥品經營質量管理規範認證。《藥品經營質量管理規範》標準包括有關藥品經營的一套品質指引，規管藥品批發及零售商，以確保中國藥品質量。現時適用的《藥品經營質量管理規範》標準規定醫藥經營商須嚴格控制藥品經營，包括有關員工資格、營運地點、倉庫、檢驗設備及設施、管理及品質控制的標準。根據國家食品藥品監督管理總局於二零零三年四月二十四日頒佈的《藥品經營質量管理規範認證管理辦法》，藥品經營質量管理規範認證的有效期為五年，到期前三個月內遞交申請並經相關部門重新審查後，可作更新。

於提供廣泛系列產品方面，我們視乎所購買藥品的源頭而擔當一級分銷商或二級分銷商。作為一級分銷商，我們會直接向製藥商採購藥品，再將產品分銷予二級分銷商客戶、公立醫院和醫療機構及終端客戶。作為二級分銷商，我們會向一級分銷商採購藥品，再分銷予我們的客戶。

銷售及市場營銷

於最後實際可行日期，惠好藥品批發集團擁有113名銷售及市場營銷代表，主要負責惠好藥品批發集團日常批發和分銷業務的銷售和市場營銷活動，包括制定整體的市場營銷和推廣計劃、就我們的藥品批發和分銷業務建立並維持客戶關係。惠好藥品批發集團採用的主要銷售和市場營銷慣例包括在節日期間籌辦促銷交易會、與客戶組織產品採購會並向彼等推薦優質產品、爭取在中國福建省分銷頂級產品的獨家代理權、通過佣金方式獎勵促成銷售的員工，並於向客戶交貨時夾附載列最新產品和銷售優惠的宣傳單張。

業 務

下表載列於往績記錄期間按地域劃分的藥品批發和分銷業務產生的本集團收益明細：

	二零一一年		截至三月三十一日止年度 二零一二年		二零一三年	
	港元	%	港元	%	港元	%
			(以百萬計, 百分比除外)			
福建省	967.0	80.6	1,154.7	75.7	1,380.1	82.5
其他省份	200.6	16.7	338.3	22.2	266.8	15.9
其他 (附註)	32.7	2.7	32.1	2.1	26.0	1.6
總額	1,200.3	100.0	1,525.1	100.0	1,672.9	100.0

附註：其他乃關於自供應商收取作為達至供應商所設定若干銷售目標獎勵的回扣（扣除銷售稅）。

銷售及分銷安排

我們向主要位於福建省的客戶分銷藥品，並於鄰近省份如廣東、湖南、湖北、江西、安徽及浙江銷售藥品。截至二零一三年三月三十一日止年度，我們的活躍客戶包括744間醫院和醫療機構、367個分銷商客戶及2,821個終端客戶，例如經營藥品零售連鎖店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所。我們對活躍客戶的定義為在一個財政年度內與我們有交易的客戶。

醫院和醫療機構客戶

我們向公立醫院及醫療機構作出之直接銷售主要透過省內集體招標程序進行，上述醫院及醫療機構於採購藥品時須向製藥商公開招標。集中招標程序涉及公立醫院使用的多類藥品，中國福建省的所有公立醫院均須參加集中招標程序。在集體招標程序中進行投標時，各製藥商亦必須提供將以獨家方式向醫院分銷該製藥商特定類別藥品的分銷商名稱。根據中華人民共和國衛生部頒佈的《醫療機構藥品集中採購工作規範》及《藥品集中採購監督管理辦法》，中國福建省的集體招標程序由福建省藥品集中採購領導小組辦公室籌辦。所有製藥商需要於指定期間內向福建省醫療機構藥品集中採購中心提交其欲投標藥品的相關文件、名稱及說明，以及透過福建省藥械

業 務

集中採購網有意競標的藥品的報價。醫藥專家、醫學專家及政府官員將組成投標審核委員會，負責審核投標。甄選投標基於多項標準，包括投標價格、質量、臨床療效及製造商聲譽與服務質量。招標程序可通過每次招標的招標文件上訂明的多種途徑進行，包括公開投標、集中議價及直接網上定價。在公開投標過程中，若超過一定數目的企業出標競投同種藥品，則所有競標須由投標審核委員會審核，並根據委員會制定的若干甄選標準決定最終投標結果。集中議價涉及與投標審核委員會商討製藥商提交的報價。部分藥品（通常為售價較低的藥品）將通過直接網上定價程序進行投標，可直接於網上提交價格，所有藥品均符合條件。根據招標文件，競標的有效期為一年半，但實際年期可能更長。招標文件一般情況下會訂明，一間製藥商可以獨家方式向中國福建省的地級市內醫院提供某一種藥品，且各製藥商亦僅可指派一間分銷商以獨家方式向醫院提供某一種藥品。完成招標程序後，醫院可在福建省藥械集中採購網確認將負責分銷成功中標的製藥商的產品的分銷商。集體招標程序開始前，製藥商會邀請我們作為其向醫院銷售藥品的分銷商。我們於中國福建省擁有完善的分銷網絡，因而

業 務

得以在投標程序中與製藥商搭檔合作。在製藥商就其藥品成功中標及獲得醫院採購訂單後，我們會分別與製藥商訂立採購協議，並與醫院客戶訂立銷售協議。我們隨後向製藥商採購產品，並於有關貨品交付我們之時接獲製藥商發出的發票。若干製藥商要求我們在發貨前預付款項或押金，而擁有人已授予我們30至90天的信貸期。我們通常在交付貨品時向醫院客戶開具發票，而授予醫院客戶的信貸期一般介乎60至90天之間。這些藥品的定價已按照各自的標書確定，根據與製藥商訂立的採購協議項下的藥品採購價，我們的利潤通常介乎最終投標價的5%至8%之間。然而，製藥商並無就藥品的利潤給予本集團任何書面保證。

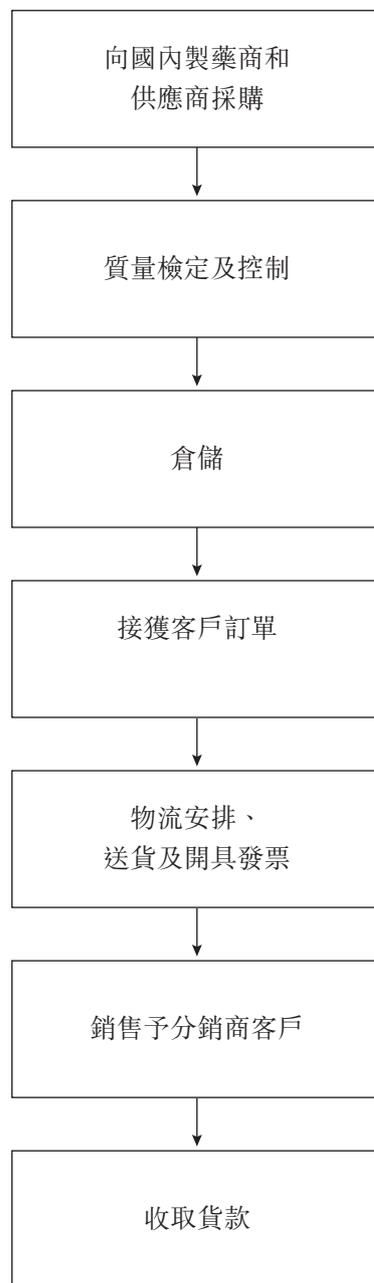
截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團向我們的醫院和醫療機構客戶銷售藥品的銷售額分別約為187.1百萬港元、296.1百萬港元及456.0百萬港元，分別佔各年度我們藥品批發和分銷業務的收益約15.6%、19.4%及27.3%。

分銷商客戶

我們向分銷商客戶銷售產品，這是因為我們目前並未直接覆蓋中國每個省份或自治區，而部分分銷商客戶則有銷售渠道可直達並非屬我們客戶群的醫院、零售藥店及其他醫療機構。在中國，向分銷商客戶銷售產品在醫藥行業十分常見。我們向中國福建省及鄰近省份（包括廣東、湖南、湖北、江西、安徽及浙江）的分銷商客戶分銷產品。

業 務

下圖說明製藥商及供應商向本集團及其後向我們的分銷商客戶的分銷流程：



業 務

我們的採購人員向國內製藥商及供應商下達採購藥品訂單。視乎製藥商及供應商所處地點，產品通常在向彼等下達採購訂單後一週內向我們交付。若干製藥商及供應商會要求我們在發貨前預付款項或押金，其餘將會授予我們30至90天的信貸期。我們可通過票據、電匯或現金向供應商付款結算。貨品到達我們的物流中心後，到貨存放於質檢區，當天由我們的質檢人員根據藥品經營質量管理規範實施指引進行檢驗，如檢驗產品外觀、內外包裝及標誌等。待檢查出產品並無質量問題後，倉庫人員會將產品存儲於溫控環境內。銷售人員接獲客戶訂單之後，倉庫及送貨人員將安排物流服務並及時向分銷商客戶送貨。開票人員隨後將於向分銷商客戶送貨之時開具銷售發票。產品通常會於一至兩天內送達位於福建省的分銷商客戶，而對於福建省以外的分銷商客戶，送貨時間需要數天。經營流程於收取分銷商客戶的付款後結束。收取分銷商客戶付款所需時間取決於授予客戶的信貸期，一般介乎30至60天之間。分銷商客戶可通過現金、銀行承兌匯票或支票付款。我們的財務部負責向分銷商客戶收款。

我們與分銷商客戶訂立的銷售協議通常會列明（其中包括）藥品的售價（最終受限於中國政府設定的價格上限或其他形式的價格管制）、分銷商客戶的資格、分銷商客戶分銷及銷售該等產品的獨家性及期限，以及我們與分銷商客戶之間的訂單、交付及付款安排。銷售予分銷客戶的藥品售價一般根據我們與製藥商及供應商訂立的分銷協議項下的協定價格或參考現行市價而釐定。我們與分銷商客戶訂立的銷售協議的條款與提供予醫院和醫療機構客戶及終端客戶的條款相若。我們與分銷商客戶訂立的銷售協議一般的固定年期為一年，並且在一般情況下，可於屆滿時續約。董事確認，按照正常行業慣例，藥品分銷商不會與分銷商客戶訂立長期銷售合約。此外，我們與分銷商客戶訂立的銷售協議並未規定初始或持續的最低採購要求，而銷售予分銷商客戶的每筆交易的貨品數量取決於產品售價、我們的服務及我們無法控制的其他因素，例如分銷商客戶的實際需求及存貨水平。

業 務

在我們藥品批發及分銷業務的三類客戶中，僅分銷商客戶將按中國現行行業慣例將藥品轉售予其客戶。一般而言，我們會就供應產品與供應商訂立採購協議，以及就銷售產品與分銷商客戶訂立銷售協議。有關供應商與我們訂立的採購或分銷協議的詳情，已於本節「供應商」一段披露。我們不會與分銷商客戶訂立任何兩方分銷協議。我們與分銷商客戶之間是買賣雙方的關係，但並非委託人及代理商的關係。我們的貨品一旦銷售及交付予分銷商客戶，該等貨品的法定所有權及所有權涉及的重大風險和回報將轉移至分銷商客戶，並因此完成與分銷商客戶的銷售交易。就以下各項而言，我們對分銷商客戶並無控制權：(i)彼等的銷售或庫存政策（如存貨囤積）；(ii)遵守我們的定價政策，原因為我們產品的售價乃由製藥商釐定／建議，或參考現行市場價格設定；及(iii)不同分銷商客戶間的銷售及避免競爭。於往績記錄期間，我們並無銷售貨品予(i)曾為本集團僱員的分銷商或銷售代表；及(ii)曾以我們名義進行交易的銷售夥伴。我們僅在產品出現質量問題或應供應商要求而召回產品的情況下，接受分銷商客戶退貨。

業 務

於確認分銷商客戶及接納彼等的訂單前，我們會要求潛在分銷商客戶向我們提供彼等的商業登記證明，以及其他能顯示其合法存續地位的證明文件。當我們為一級分銷商時，我們會根據（其中包括）市場信譽、經營規模及範圍、分銷網絡及地理位置挑選分銷商客戶，或向製藥商指定的分銷商客戶分銷藥品。於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們分別有323個、324個及367個分銷商客戶。分銷商客戶的增加主要是由於我們在福建省以外分銷商網絡的擴展，於往績記錄期間，我們在福建省以外的分銷商客戶數目由91個增至135個。下表載列分銷商客戶的數目變化及地域細分：

	截至三月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
於上一年度的分銷商客戶			
數目	366	323	324
年內新增分銷商客戶.....	109	103	134
年內終止現有分銷商客戶			
(附註)	(152)	(102)	(91)
年內分銷商客戶增加／			
(減少)淨數	(43)	1	43
本年度的分銷商客戶數目.....	323	324	367

附註： 終止現有分銷商客戶是指於本年度與該分銷商等客戶並無銷售交易，但於上一年度曾與該等分銷商客戶進行交易。我們若與上一年度已終止的分銷商客戶進行銷售交易，則該等分銷商客戶將被視為下一年度的新分銷商客戶。

業 務

	截至三月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
福建省	232	238	232
其他省份／直轄市：			
安徽	2	4	6
北京	1	1	1
廣東	40	36	40
廣西	1	-	2
海南	-	3	2
河北	1	-	4
河南	5	6	3
湖北	9	5	12
湖南	-	2	4
吉林	-	1	-
江蘇	1	-	4
江西	10	9	11
遼寧	1	1	1
內蒙古	1	-	-
山東	2	-	3
山西	-	1	4
陝西	1	-	3
上海	2	1	4
四川	-	4	3
天津	2	-	1
新疆	-	-	1
雲南	1	1	1
浙江	7	9	19
重慶	4	2	6
小計	<u>91</u>	<u>86</u>	<u>135</u>
總計	<u><u>323</u></u>	<u><u>324</u></u>	<u><u>367</u></u>

業 務

下表載列有關本集團於往績記錄期間的五大分銷商客戶的若干資料：

截至二零一一年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶A	78.84
分銷商客戶B	59.59
分銷商客戶C	59.20
分銷商客戶D	46.84
分銷商客戶E	39.45

截至二零一二年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶F	109.76
分銷商客戶C	91.35
分銷商客戶A	61.41
分銷商客戶G	54.66
分銷商客戶H	51.48

截至二零一三年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶F	106.06
分銷商客戶I	104.39
分銷商客戶A	84.95
分銷商客戶E	52.16
分銷商客戶G	48.20

業 務

於往績記錄期間，本集團的五大分銷商客戶包括位於福建省及浙江省的9間不同公司（均為獨立第三方）。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團向五大分銷商客戶銷貨的總銷售額分別佔向全部分銷商客戶銷貨的總銷售額約33.4%、35.1%及46.1%。自本集團於二零零八年七月開始經營藥品批發及零售業務以來，我們與往績記錄期間的主要分銷商客戶的業務關係維持約四至五年。於往績記錄期間，我們基於以下因素終止與部分現有分銷商客戶的關係，包括但不限於表現或服務欠佳、分銷商客戶的人事變動、分銷商客戶結業或當我們擔任製藥商的一級分銷商時，製藥商所選擇的現有分銷商客戶不再為我們的二級分銷商。有關我們擔任一級及二級分銷商的其他詳情，已於本節「供應商－供應商安排」一段披露。由於導致我們與現有分銷商客戶終止業務關係的因素眾多，故無法量化因各種原因終止的分銷商客戶的確實數目。總體而言，除非應供應商要求召回產品或已售產品被中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局發現質量問題，否則我們不接受已銷售予分銷商客戶的產品的任何退貨。於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們已終止業務往來的分銷商客戶欠負的未償還餘款分別為零、人民幣80,966元及人民幣1,220,000元，且該等餘款於最後實際可行日期仍未償還。於往績記錄期間已就二零一三年三月三十一日尚未償還的餘款總額作出人民幣1,220,000元的呆賬撥備。我們持續增加新分銷商客戶，擴大銷售網絡，以減輕已終止分銷商客戶對我們銷售的影響。

業 務

於往績記錄期間，惠好香港集團於正常及日常業務過程中向福建惠好藥業公司（為本公司的分銷商客戶之一及關連人士）銷售藥品。於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，惠好香港集團向福建惠好藥業公司銷售的金額分別約為3.0百萬港元、1.8百萬港元及1.6百萬港元，佔各年度向惠好香港集團所有分銷商客戶銷貨的總銷售額約0.4%、0.2%及0.2%。上市後將繼續向福建惠好藥業公司作出銷售，根據上市規則，該等銷售構成本公司的持續關連交易。有關與福建惠好藥業公司的交易的其他詳情，已於本上市文件「關連交易－產品銷售」一節披露。據董事所確知、得悉及相信，除福建惠好藥業公司外，我們所有分銷商客戶均為獨立第三方。

我們於產品交付予分銷商客戶及有關所有權的重大風險和回報已轉移至分銷商客戶，且我們不再參與一般與所有權相關的管理或對已出售貨物並無實質控制權時，方會確認向分銷商客戶銷售的收益。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團向我們分銷商客戶銷貨的藥品銷售額分別約為838.8百萬港元、1,036.3百萬港元及1,055.4百萬港元，分別佔我們藥品批發及分銷業務各年度收益約69.8%、67.9%及63.1%。

終端客戶

我們亦向終端客戶（如經營藥品零售連鎖店的公司、獨立藥店、社區醫院的門診部、醫療保健服務站和診所）進行直接銷售。向該等客戶作出的大部分產品銷售乃基於經常性的客戶採購訂單。

截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，向我們終端客戶銷貨的藥品銷售額分別約為141.7百萬港元、160.6百萬港元及135.5百萬港元，分別佔各年度我們藥品批發和分銷業務產生的收益約11.8%、10.6%及8.1%。

收益確認及定價

我們於產品交付予客戶及有關所有權的重大風險和回報已轉移至彼等，且我們不再參與一般與所有權相關的管理或對已售貨物不再有實質控制權時，方會確認向客戶銷售的收益。

通過集體招標程序或製藥商指定或建議的售價或參考業內價格釐定我們產品的價格屬行業慣例，亦與市場做法一致，但最終仍須遵守中國政府設定的價格上限或其他形式的價格管制。

收到客戶付款

我們一般於交付產品時向客戶開出發票，醫院客戶的信貸期一般介乎60至90天之間，分銷商客戶為30至60天，而終端客戶則約為30天。一般而言，給予醫院客戶的信貸期較給予分銷商客戶及終端客戶的信貸期為長，原因為：(i)醫院客戶為受中國政府管理及／或控制的公營醫療機構，故拖欠未償還應收賬款的風險相對較低；及(ii)向醫院客戶作出銷售可產生較高的毛利率，且由於就我們於集體招標程序中中標的藥品而言，在各自的招標期內，我們就有關藥品享有在中國福建省地級市的獨家分銷權，收入相對地穩定，故我們認為向醫院客戶作出銷售屬於藥品批發及分銷分部中相對較優質的業務。根據正常行業慣例，藥品分銷商給予醫院客戶的信貸期會較給予分銷商客戶及終端客戶者為長。至於是否延長信貸期，部分取決於客戶的信譽、客戶所在地及所銷售的產品。

銷售退貨

我們僅接受應供應商要求召回的已售貨品或被中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局發現質量問題的已售產品的退貨。對於所退回但不獲供應商退換或不獲供應商全額退款的產品會被銷毀，並作相應撇減。於往績記錄期間，我們向客戶（包括分銷商客戶）的每月銷售額總體穩定，並且我們並沒有來自客戶的大額銷售退貨。董事已確認，往績記錄期間的所有銷售退貨均為應供應商要求召回的產品或中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局檢測出質量問題的產品。截至二零一三年三月

業 務

三十一日止三個年度各年，我們藥品批發及分銷業務的銷售退貨（包括存貨撇減）分別約為6.6百萬港元、8.2百萬港元及10.2百萬港元，分別佔我們各年度藥品批發及分銷業務之收益約0.6%、0.5%及0.6%。

產品組合

於最後實際可行日期，我們分銷不同類別的藥品，包括約1,100種中成藥、約7,900種西藥、約3,600種傳統中藥、約700種保健品、約1,200種醫療用品和醫療器械及約1,100種其他產品。我們的藥品用於不同的治療領域，包括但不限於抗生素藥物、呼吸系統藥物、消化系統藥物、解熱鎮痛藥物、心血管系統藥物、內分泌系統藥物、中樞神經系統藥物、泌尿系統藥物、抗癌抗菌藥物、清熱解毒藥物、傳感系統藥物、兒童和孕婦藥物、骨科藥物及維生素。我們產品組合多元化，降低了依賴部分產品的集中風險。由於我們的產品組合種類繁多，我們的藥品業務總體而言一般不受個別產品的季節性影響。我們不時檢討並調整我們的產品組合及市場營銷資源，以適應不斷變化的客戶需求。

其他服務

我們與普通的藥品分銷商不同，部分原因是我們會向供應商和客戶提供其他服務。我們會出席分銷商客戶為他們的客戶提供的產品培訓或進行的促銷活動。我們亦與供應商合作，在中國福建省邀請醫生擔任專家，為醫院客戶提供藥品專業培訓，並向客戶提供產品市場營銷方面的培訓。我們的其他服務可幫助客戶加深對我們產品的了解及增加銷售，從而提高我們留住客戶的能力。此外，我們的其他服務使供應商能更有效地管理本身的業務以及使本身的市場營銷活動配合目標客戶所需。這些服務亦幫助我們增強與現有供應商和客戶的關係，使我們有別於競爭對手，並使我們識別新的供應商和客戶。我們一般不會就提供其他服務向客戶或供應商額外收費，因此不會從這些服務獲得重大收益。

物流安排及基礎設施

我們管理本身的分銷物流業務，目標是使產品得以順利並有效地運送，並盡量減少庫存持有成本。我們物流中心的主要功能是儲存產品、向客戶運輸及分銷產品。我們的產品會存儲在溫控貨倉內，直至收到客戶訂單為止。我們在倉庫中的庫存以ERP系統管理，該系統能追蹤倉庫中產品的運送情況及儲存位置。我們確認客戶的訂單後，將安排物流服務並通過自有的卡車或僱用第三方物流服務供應商向我們的客戶交付所訂產品。在一般情況下，在我們收到客戶訂單後24至48小時內，產品會從我們的倉庫發出付運。於最後實際可行日期，我們有25輛自有的卡車，用於藥品批發和分銷業務的物流作業。我們亦僱用第三方物流服務供應商以交付產品至中國福建省的偏遠地區。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，向第三方物流服務供應商支付的費用總額分別約為1.2百萬港元、2.2百萬港元及2.0百萬港元，佔我們截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年的總營業額約0.09%、0.12%及0.11%。於往績記錄期間，我們在藥品批發和分銷業務的物流安排上並未遇到任何重大錯誤或延誤。

庫存管理

我們管理藥品批發和分銷業務的庫存，重點是控制庫存持有成本、維持向客戶提供的產品的多樣性，並確保及時向我們的客戶交貨。我們在ERP系統中為各項產品登記歷史銷售及倉庫外派記錄。根據過往的銷售移動平均值及倉庫外派記錄，我們的採購人員參考為各項產品訂立的最低及最高庫存水平，為各項產品下達採購訂單，並通過ERP系統監控庫存水平，以確保我們倉庫中各項產品均具備充裕的庫存水平。為確保倉庫不會出現庫存積壓的情況，貨量超過為各項產品訂立的最高庫存水平的採購訂單，須經我們的高級管理人員在ERP系統批准方可處理。

業 務

我們通過審查庫存分析報告及分析庫存週轉天數，以按照預先確定的目標管理庫存水平。我們亦定期分析庫存週轉天數和進行賬齡分析，並適當地調整倉庫的庫存水平，使產品維持於一定的庫存水平，確保我們能夠準時向客戶交付產品。我們每月盤點倉庫庫存，並要求倉庫員工跟進每次盤點中發現的任何庫存不一致情況，並將結果上報。我們每月監控有效期於一年內屆滿的倉庫產品，且於隨後每月檢查，以確保倉庫儲存的所有產品均未超過印於包裝材料上的有效期。

信息系統

我們在藥品批發和分銷業務中應用中央電腦系統，即ERP系統。ERP系統尤其有助我們收集和分析業務數據，如庫存水平、產品價格和銷售信息，這些信息對我們十分重要。此外，我們的信息系統亦提供一個讓供應商可以監控自身於我們倉庫的庫存產品水平及變動情況，並據此制定生產和付運方案的平台。我們的信息系統可在藥品批發和分銷業務的採購階段中，幫助我們的採購人員通過使用過往銷售數據、倉庫發貨記錄以及儲存於倉庫中的現有庫存水平（所有該等信息均在我們的信息系統中儲存），從而為各項產品發出採購訂單。此外，我們通過信息系統監察零售藥店的庫存水平，根據過往的銷售信息和我們的補貨政策，自動發出補貨計劃。我們的信息系統亦記錄我們儲存於倉庫的產品的的位置，以方便員工尋找。ERP系統亦是一個完全一體化的信息系統，結合了各種功能如會計、財務、採購、市場營銷、倉儲及銷售，相關信息儲存於系統中的獨立數據庫。我們在ERP系統中的數據庫經加密保護，只有相關部門的獲授權人士能夠取得。

業 務

為了防止信息系統受干擾，以及應付不可預見事件或系統故障，並及時恢復系統操作，我們為信息系統制定了一套事故恢復計劃。我們已採取備用機制，據此維持主要和後備信息系統伺服器。所有數據會在後備伺服器實時複製，令兩個伺服器均儲存相同的資料，我們亦會將信息系統的所有數據同步備份至遠程伺服器上。於出現系統故障或其他事故遺失數據時，我們可以從遠程伺服器上導入遺失的數據。於往績記錄期間，我們的信息系統並未遇到任何重大系統故障或受干擾。

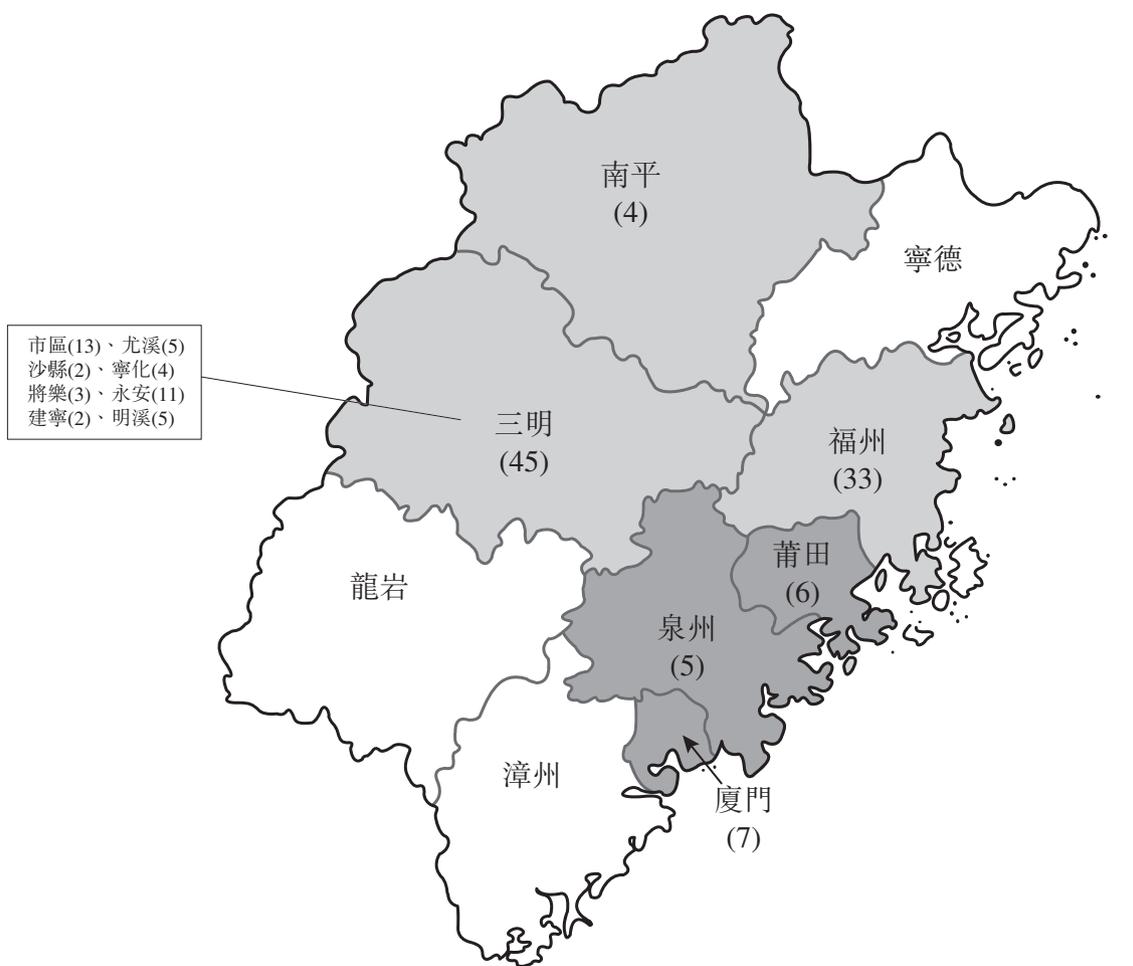
藥品零售

我們通過惠好四海經營藥品零售業務，惠好四海是本公司擁有99.29%權益的附屬公司，主要從事藥品、保健食品、醫療用品和醫療器械及其他產品的零售業務。我們以「惠好四海」的品牌名稱經營藥品零售業務。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們藥品零售業務的收益分別約為157.4百萬港元、187.0百萬港元及212.5百萬港元，佔我們各年度總營業額約11.6%、10.9%及11.3%。

零售網絡

我們已在中國福建省建立起零售網絡。於最後實際可行日期，我們在中國福建省的六個地級市（即福州、廈門、泉州、三明、莆田及南平）直接經營100間零售藥店，店舖總面積約14,284平方米。我們的零售藥店主要集中在福州及三明，分別開設33間及45間零售藥店，分別佔我們總共100間零售藥店約33%及45%。所有零售藥店均已取得所有必要營業牌照及許可證。下圖顯示截至最後實際可行日期，我們在中國福建省的零售藥店的地域分佈。

我們在中國福建省的零售網絡和零售藥店的數目



業 務

下表載列於往績記錄期間及於二零一三年四月一日至最後實際可行日期期間我們零售藥店數目的變化：

	截至三月三十一日止年度			於二零一三年 四月一日至 最後實際可行 日期期間
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	
於年／期初.....	90	97	97	97
新增零售藥店.....	7	-	-	3
終止現有零售藥店.....	-	-	-	-
零售藥店增加/ (減少)淨數.....	7	-	-	3
於年／期末.....	97	97	97	100

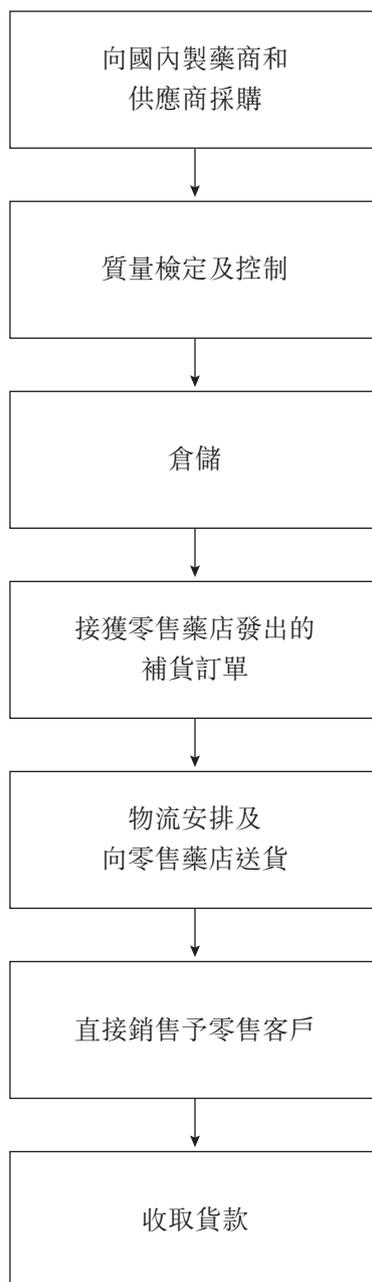
於最後實際可行日期，在我們100間零售藥店中，4間店舖由惠好四海（建築面積介乎約94.43平方米至246.75平方米之間）擁有，而其餘的零售藥店店舖均為租用物業（建築面積介乎約40平方米至1,060平方米之間）。於開設新舖前，我們會根據顧客消費人流、人口因素、消費水平及便利度為店舖小心選址，並對店舖選址編製內部評估報告供管理層審核。我們絕大部分零售藥店均設於中國福建省六個地級市的社區或縣區。於往績記錄期間，我們的零售藥店數目增加，主要是由於在福州、泉州、廈門、南平及三明開設新零售藥店。於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團藥品零售業務產生的收益分別約157.4百萬港元、187.0百萬港元及212.5百萬港元，於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，每間零售藥店的平均收益（按年度總收益除以零售藥店平均數目計）分別約為1.68百萬港元、1.93百萬港元及2.19百萬港元，複合年增長率約為14.2%。

本集團計劃於截至二零一四年三月三十一日止財政年度在中國福建省開設30間新零售藥店（建築面積介乎約60平方米至350平方米之間），其中9間在福州、11間在三明、4間在廈門、3間在南平、2間在泉州及1間在莆田。有關我們未來計劃的進一步詳情，已於本節「我們的業務策略及未來計劃」一段披露。我們會編製內部評估報告，對各選定開店地區的人口結構、消費水平及便利程度等多項因素作出評估，在獲得管理層批准後方會開設新店。為減低本集團零售藥店之間的潛在競爭風險，我們將新零售藥店定址於遠離現有零售藥店，以在不同地區服務當地零售客戶。我們估計，開設30間新的零售藥店的預期總投資將約為人民幣34.4百萬元，該等款項將由內部資源撥付。

業 務

經營流程

下圖說明我們通過惠好四海經營的藥品零售業務的經營流程：



業 務

通過惠好四海經營的藥品零售業務的經營流程與通過惠好藥品批發集團經營的藥品批發和分銷業務非常相似。我們的採購人員向國內製藥商及供應商下達採購訂單。視乎我們的製藥商及供應商所處地點，貨品通常在下達採購訂單後一週內送達物流中心。貨品到達我們的物流中心後，到貨存放於質檢區，當天由我們的質檢人員根據藥品經營質量管理規範實施指引進行檢驗，如檢驗產品外觀、內外包裝及標誌等。待檢查出貨品並無質量問題後，倉庫人員會將產品存儲在溫控環境內。接獲各零售藥店的補貨訂單後，倉庫及送貨人員會安排提供物流服務並及時於一天內向零售藥店送貨。產品送達零售藥店後，在產品陳列在店鋪貨架及銷售予零售客戶之前，我們於零售藥店的質量監控人員會檢查產品外觀、包裝、說明、標誌及貨品數量。經營流程以通過收銀員收取零售客戶的付款為止。

店舖經營

我們制定格局統一及獨特的產品陳列、色彩配搭和設計規格，有助提升我們零售藥店的企業形象。在我們的零售藥店內，我們將所有種類及功能相近的非處方產品歸類及上架。我們的店舖配有駐店藥劑師，主要協助配發處方藥及解答客戶的查詢。此外，我們定期為店舖員工和藥劑師舉辦有關醫藥信息、營養信息和銷售技巧以及客戶溝通技巧的培訓課程。

我們通過與ERP系統連接的銷售點信息系統管理零售藥店的庫存變動及水平。各零售藥店的全部庫存銷售記錄於每日營業結束時上載至ERP系統，以便我們持續監察各零售藥店中產品的銷售及庫存變動情況。有關我們零售藥店庫存管理的進一步詳情已於本節「庫存管理」一段披露。

業 務

雖然我們讓零售客戶選擇以現金、銀行卡或醫保卡付款，但於往績記錄期間，我們大部分零售銷售額來自現金付款。因此，我們對所有零售藥店採取嚴格的現金控制程序。每天營業開始前，我們的門店經理或門店經理指定的員工會將存放於各零售藥店的店內受控保險箱的零錢交予收銀員。收銀員登記零錢的金額後，將其放進收銀機作當日營運用途。收銀員於每天營業結束時從收銀機打印出當天的全部現金銷售記錄。然後由門店經理或主管檢查並將現金銷售額與實際自客戶收取的現金進行對賬。若實際收取現金少於現金銷售額，則收銀員必須承擔差額。每單銷售的詳情均會記錄在零售藥店的信息系統中，而店舖每日產生的現金及零錢於該日營業時間結束時存放於各零售藥店的上述保險箱內。零售藥店產生的現金將由門店經理或主管於收取後第二日銀行開門後存入指定銀行賬戶。若指定銀行因公眾假期暫停營業，零售藥店產生的現金則存放於各零售藥店的上述店內保險箱，直至下一個銀行營業的日子由門店經理或主管將現金存入指定銀行賬戶。各區財務部每日會將信息系統記錄的銷售數據與指定銀行賬戶記錄的現金存款交易對賬。於往績記錄期間，並無發生零售收銀員或銷售人員不當挪用現金的情況。我們於產品售出時，確認零售藥店向我們的零售客戶銷售貨物的收益。如符合以下條件，我們接受零售客戶因質量問題作出的銷售退貨：(i)客戶提供的銷售收據顯示產品乃於我們的零售藥店購買；(ii)產品售出不超過三天，且存在質量問題導致其不可用；(iii)原包裝未開封，且含有說明書；及(iv)產品編號、生產日期及到期日期與存放於我們儲存架上的同種產品一致。此外，對於若干類別的產品（例如外用藥物、人參、減肥藥、中草藥、粉末及注射產品、輸液、低溫下保存的產品、個人醫療保健品及一次性產品），我們不接受零售客戶的銷售退貨。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們來自藥品零售業務客戶的銷售退貨分別約為1.5百萬港元、1.7百萬港元及1.9百萬港元。

產品及服務

我們在零售藥店為客戶提供高質量、專業和便利的配藥服務，並提供各種產品。由於我們產品組合多樣化，整體零售藥店業務受個別產品的季節性影響不大。我們的產品可分為以下類別：

處方藥。我們供應19大類約1,600種處方藥品。我們只接受醫生和其他持牌醫療機構的處方。在向客戶作出銷售前，我們的駐店藥劑師會核實所有處方訂單是否有效、準確和完整。藥劑師亦會進行用藥複查，即藥劑師互相在各處方及客戶提供信息之間複查，並提醒客戶用藥劑量及次數。

非處方藥。我們供應15類非處方藥，包括約2,100種治療常見疾病的中西藥品。

保健食品。我們供應約1,100種不同的保健食品，包括各種保健補充品、維生素、礦物質及膳食產品。

傳統中藥。我們供應約2,400種傳統中藥產品，如珍貴中藥及傳統中草藥。

醫療用品和醫療設備。我們供應約1,300種醫療用品和醫療設備，如溫度計、血壓監測儀及家用醫療設備。

其他。我們供應約400種其他產品，包括食品飲料、家居日用品、個人護理用品及計生用品。

我們的處方藥及非處方藥用於不同的治療領域，可分為以下不同類別（包括但不限於）：抗生素藥物、呼吸系統藥物、消化系統藥物、解熱鎮痛藥物、心血管系統藥物、內分泌系統藥物、中樞神經系統藥物、泌尿系統藥物、抗癌抗菌藥物、清熱解毒藥物、傳感系統藥物、兒童和孕婦藥物、骨科藥物及維生素。我們產品組合多元化，降低了依賴部分產品的集中風險。

業 務

此外，根據適用法律、規則及法規，我們的駐店藥劑師免費為客戶提供有關藥物、劑量、常見副作用及藥劑師認為重要的其他信息的諮詢服務。誠如我們中國法律顧問所告知，我們的駐店藥劑師提供諮詢服務並未違反中國相關法律法規。

我們力求引進新產品和服務以滿足客戶不斷變化的喜好，並使我們在競爭對手中別樹一幟。惠好四海從國內製藥商、醫藥公司或分銷商採購其商品。我們相信能輕易地為我們所出售的絕大部分產品找到替代供應商或替代產品，失去任何一個供應商不會對我們的業務造成重大影響。於往績記錄期間，我們在維持可靠的供應來源上並未經歷任何重大困難，我們預期能夠為零售藥店所銷售的藥品和其他產品維持足夠的供應來源。

定價

我們藥品零售業務產品的零售價格一般：(i)根據市場供求情況；及(ii)使用與製藥商訂立的協議內建議或設定的價格設定。然而，所有藥品的零售價須遵守中國政府公佈及實施限制價格上限的價格管制措施。藥品的零售價格不會高於中國政府規定的最高價格。我們亦參考同區競爭對手提供的零售價格，以保持具競爭力的定價。我們的產品部門負責設定零售價格並監督遵守不時實施的相關價格管制措施。

市場營銷及推廣

我們在惠好四海的企劃部主要負責為我們的零售藥店策劃市場營銷及推廣活動，如廣告、促銷活動、會員折扣、海報及社區推廣。我們亦會與產品供應商和製造商聯手舉行促銷活動，其中可能包括禮品優惠及折扣。我們相信，通過市場營銷及推廣活動，我們已提高了我們的零售品牌的公眾認知度和信譽，繼而對我們的收益和盈利能力產生正面影響。

信息管理

我們的各個零售藥店均配備一台電腦終端，通過互聯網與我們的中央電腦系統ERP系統連接。我們的零售藥店所出售的所有商品均貼有獨特的條碼，以供與我們的信息系統連接的銷售點系統進行識別。當收銀員掃描出售的商品時，相關數據會即時被記錄。我們的信息系統生成每日零售藥店銷售報告，使我們能夠迅速收集銷售信息、跟踪並分析庫存水平和銷售趨勢，並優化零售店的庫存水平。我們亦利用此系統協助我們進行類別管理和商店補貨決策。

庫存管理

我們的庫存管理旨在使庫存持有成本最小化，同時確保及時交貨及根據市場銷售情況保持零售藥店不同類貨品的合理庫存量。我們通過信息系統ERP系統自動監控零售藥店各種產品的庫存水平。根據歷史銷售信息和我們預先設定的補貨政策，我們的信息系統會自動為零售藥店生成補貨計劃。我們的店員會在確認補貨計劃前審閱補貨計劃的詳情，並作出適當的調整（如必要）。於收到補貨訂單後，我們倉庫的人員會安排物流服務，並準時向零售藥店交付產品。店員就個別產品要求作出的補貨數量如超出信息系統自動生成的補貨訂單的數量，則須經高級管理人員於ERP系統授出批准方可執行。

我們通過審閱庫存分析報告及分析庫存週轉天數，以按照預先設定的目標管理庫存水平。我們亦分析庫存週轉天數和進行賬齡分析，並適當地調整倉庫的庫存水平，以使產品維持於一定的庫存水平，確保我們能夠準時向零售藥店交付產品。我們每月盤點零售藥店庫存，並要求店鋪經理跟進每次盤點中發現的任何庫存不一致情況，並將結果上報總公司。我們於零售藥店產品的有效期將於一年內屆滿時開始進行監控，並於隨後每月檢查，以確保於零售藥店內陳列的所有產品均未超過印於包裝材料上的有效期。我們以自有卡車或聘用第三方物流服務供應商將產品由倉庫運送至零售藥店。

業 務

客戶

截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團向五大客戶銷貨的銷售額分別佔我們總收益約21.7%、21.8%及21.0%。下表載列有關本集團於往績記錄期間的五大客戶的若干資料：

截至二零一一年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶A	78.84
分銷商客戶B	59.59
分銷商客戶C	59.20
醫院客戶A	50.16
分銷商客戶D	46.84

截至二零一二年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶F	109.76
分銷商客戶C	91.35
分銷商客戶A	61.41
醫院客戶A	56.73
分銷商客戶G	54.66

截至二零一三年三月三十一日止年度	概約銷售額 (百萬港元)
分銷商客戶F	106.06
分銷商客戶I	104.39
分銷商客戶A	84.95
分銷商客戶E	52.16
分銷商客戶G	48.20

業 務

本集團於往績記錄期間的五大客戶包括一間位於中國福建省三明市的醫院及8名位於中國福建省的分銷商客戶。本集團於往績記錄期間的五大客戶全部為經常性客戶。自本集團從二零零八年七月起開展藥品批發及分銷業務以來，我們於往績記錄期間與主要客戶的業務關係介乎約四至五年。向五大客戶銷售的藥品主要包括中成藥、西藥及傳統中藥。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團向最大客戶銷貨的銷售額分別佔各年度總收益約5.8%、6.4%及5.6%。

董事、彼等各自的聯繫人、易耀或萬好（據董事所知直接或間接擁有我們股本5%以上）或其各自的聯繫人並無於上述客戶中擁有任何權益。

我們的貿易應收款項主要指客戶應付的產品銷售賒賬、應收賬款及應收票據。於二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日，我們的貿易應收款項淨額分別約為198.6百萬港元、241.5百萬港元及345.8百萬港元。我們定期監控逾期貿易應收款項的可收回性，並於適當情況下為該等貿易應收款項作出減值撥備。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，本集團的貿易應收款項減值虧損撥備分別約為1.5百萬港元、1.0百萬港元及1.4百萬港元。

業 務

供應商

截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們向五大供應商購貨的採購額分別佔總採購額約36.3%、29.8%及31.2%。下表載列有關本集團於往績記錄期間的五大供應商的若干資料：

截至二零一一年三月三十一日止年度	概約採購額 (百萬港元)
供應商A	143.93
供應商B	128.70
供應商C	68.78
供應商D	54.07
供應商E	53.29

截至二零一二年三月三十一日止年度	概約採購額 (百萬港元)
供應商A	142.23
供應商B	133.66
供應商F	96.12
供應商G	45.79
供應商C	45.04

截至二零一三年三月三十一日止年度	概約採購額 (百萬港元)
供應商A	210.12
供應商B	125.29
供應商F	74.42
供應商G	73.45
供應商D	62.33

業 務

本集團於往績記錄期間的五大供應商包括7間位於中國福建省及江蘇省的製藥商／分銷商。自本集團於二零零八年七月開始經營藥品批發及分銷業務以來，我們於往績記錄期間與主要供應商的業務關係介乎約四至五年。此外，本集團向最大單一供應商購貨的採購額分別佔各年度總採購額約11.6%、9.1%及12.0%。

董事、彼等各自的聯繫人、易耀或萬好（據董事所知直接或間接擁有我們股本5%以上）或其聯繫人並無於上述供應商中擁有任何權益。

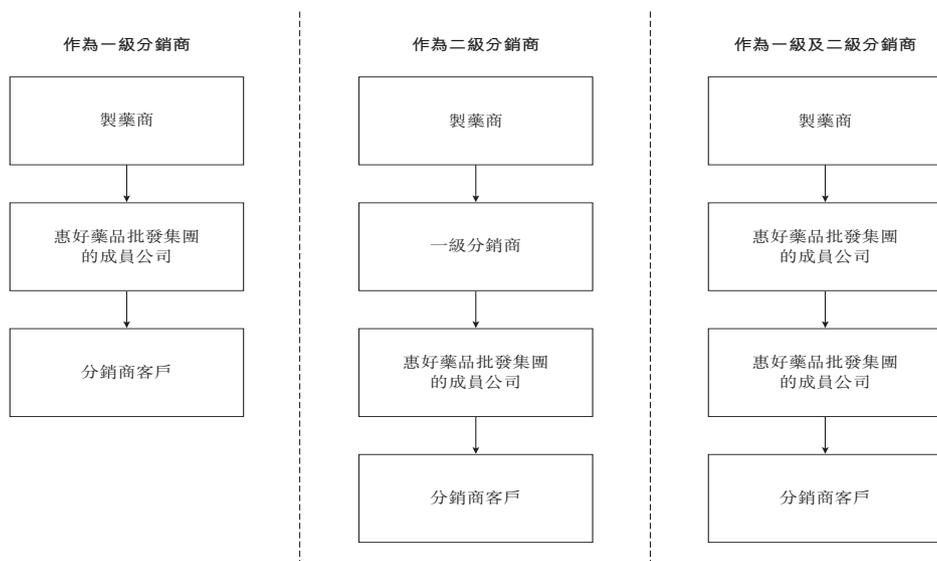
供應商安排

於二零一三年三月三十一日，我們分銷約1,900間供應商的產品。我們與多數供應商擁有逾四年的業務關係，我們與供應商密切合作，以加強與他們的關係。我們一般與供應商訂立採購協議，而協議的固定年期通常為一年，並可按年續約。於往績記錄期間，我們在與供應商續簽採購協議方面並無任何困難。我們自二零一二年五月起實施集中採購，本集團大部分採購都透過中國一間主要附屬公司福州惠好進行。福州惠好通過集中採購安排進行大量採購，能吸引更多製藥商委聘我們為一級分銷商，向二級分銷商分銷其產品，從而為本集團帶來競爭優勢。

我們視乎藥品採購的對象而擔當一級分銷商或二級分銷商，或同時兼任兩者。當我們直接向製藥商採購藥品，並將產品分銷予二級分銷商時，我們為一級分銷商。而當我們向一級分銷商採購藥品，並分銷予我們的分銷商客戶時，我們為二級分銷商。在若干其他情況下，如我們直接向製藥商採購藥品，並在將有關藥品進一步分銷予分銷商客戶前，分銷予我們的附屬公司，則我們或會同時作為一級分銷商及二級分銷商。

業 務

下表列示我們擔任一級分銷商、二級分銷商或兼任兩者時，與製藥商及分銷商客戶的關係：



若我們為一級分銷商，則我們會就若干藥品與製藥商訂立採購協議。製藥商物色到有關藥品的二級分銷商後，會告知我們該等分銷商的身份。其後，製藥商會要求二級分銷商向我們採購有關藥品。在上述情況下，製藥商如有要求，我們通常會與製藥商及分銷商客戶訂立三方分銷協議。根據中國的現行市場慣例，並無有關製藥商、一級分銷商與分銷商客戶共同訂立三方分銷協議的強制規定。

倘我們為二級分銷商，我們會與一級分銷商訂立採購協議，或與製藥商或一級分銷商或同時與兩者訂立分銷協議。我們可能會在三種情況下訂立分銷協議。第一種，我們或會與製藥商訂立雙邊分銷協議，從而成為製藥商分銷產品的渠道之一，並可在營銷及推廣產品方面獲得製藥商的支持及服務。第二種，我們與一級分銷商訂立雙邊分銷協議，分銷製藥商的藥品。第三種，我們可應製藥商要求與製藥商及一級分銷商訂立三方分銷協議。

我們作為一級分銷商或二級分銷商與供應商（製藥商或一級分銷商）訂立的採購協議的固定年期通常為一年，正常情況下到期後可以續期，協議按供應商所規定的格式訂立，當中載有我們所採購產品的資料，如產品名稱、規格及採購價、下發採購訂單的方法、支付及信貸條款、交付地點及時間以及檢查到貨的指引及程序。此外，供應商一般負責送貨及其產品的質量。另外，倘發現自我們的供應商採購的產品存在可對人體造成損害或導致我們受相關監管部門處罰的質量問題或其他缺陷，則供應商須負全責，而我們有權終止採購協議及／或就因供應商違反採購協議而可能引致我們蒙受的任何損害向供應商提出索償。然而，若中國政府調整藥品價格，採購協議並不准許我們於到期前主動終止採購協議。我們負責及時向供應商付款，以及遵守供應商提出的指引。倘產品出現質量問題、規格不符合有關規則、違反有關法規或滯銷，我們可向供應商退貨。一般而言，我們與供應商訂立的採購協議不限制我們銷售競爭產品。支付予供應商的產品價格一般按與供應商訂立的書面協議或供應商在我們指定網站上的報價釐定。定價洽商過程將考慮多項因素，包括價格穩定性、分銷網絡的規模、議價能力、政府政策、客戶喜好及其他市場因素。如我們為一級分銷商，則會按分銷協議所訂明的建議售價或最低售價，將採購自製藥商的藥品分銷予有關地理區域（通常為中國福建省）內的二級分銷商。

業 務

按製藥商或供應商規定的格式訂立的分銷協議一般訂明產品指定分銷區域、藥品名稱及種類、產品的建議或最低售價、產品的銷售目標以及達至若干銷售目標時可收取的回扣佔銷售額的比例以及回扣的支付方式。銷售目標及回扣百分比通常已設定或由供應商釐定，惟須取得分銷協議訂約各方的同意，且會因藥品種類而有所不同。如我們為一級分銷商，我們可收取製藥商給予我們的回扣，有關回扣將以現金支付或以提供採購折扣的方式作出。如我們為二級分銷商，則可收取製藥商或一級分銷商給予我們的回扣，有關回扣將以現金支付或以提供採購折扣的方式作出。倘我們未能達至分銷協議訂明的銷售目標，我們亦不會涉及任何財務處罰。截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們自供應商及其銷售代表收取的回扣總額分別約為42.8百萬港元、48.4百萬港元及45.0百萬港元。回扣金額有所增加乃主要由於為了滿足客戶不斷增加的需求，我們的藥品批發及分銷業務的總採購額增長所致。分銷協議的固定年期一般為一年，惟可在訂約各方協定的情況下按年續約。分銷協議一般會於屆滿時或於任何訂約方違反協議時終止。然而，若中國政府調整藥品價格分銷協議並不准許我們於到期前主動終止分銷協議。

本集團已實施以下控制措施，監察自供應商收取回扣的情況，並防止本集團董事、僱員、股東及關連人士自供應商及客戶收取或給予彼等任何非法回扣、收益或利益：(i)我們進行核數審查，定期重新審核供應商的資格，確保彼等於經營業務時遵守適用法律、條例及法規，然後我們亦會要求合資格供應商向我們提交報價，以便我們能對比不同報價，並向報價最低的供應商採購產品；對比不同報價的目的是避免採購人員自行決定供應商，從而降低我們的採購人員與供應商之間交換利益的可能性；(ii)由財務、法律及法規以及人力資源部的員工組成的內部監督委員會定期檢查採購價報價的比較，確保本集團按規定程序採購藥品，並確保有關回扣或採購折扣屬合法及透明；(iii)所有採購合約均已由質檢部的員工輸入ERP系統；自供應商收取的全部回扣均接受財務部員工的審核，而所收取的所有現金回扣必須由財務部直接監督管理；(iv)我們的法律及監管以及人力資源部向原有僱員及新僱員提供有關反貪腐法律

業 務

知識的員工教育及培訓，並指導我們的員工進行合法的業務經營及管理以及遵守相關法規，以提高員工的法律意識，避免發生賄賂的情況；及(v)本集團已制定危機管理及報告系統，鼓勵舉報我們員工作出的任何賄賂行為。

我們選擇供應商的考慮因素包括產品價格、市場信譽、生產及／或分銷能力、產品的市場潛力及供應商是否具備所有必要牌照、許可證及認證，包括藥品經營質量管理規範及／或藥品生產質量管理規範認證。我們亦定期重新驗證供應商的資質，以確保其業務營運合乎適用的法律、法規和規章。於往績記錄期間，本集團的五大供應商包括位於中國的7間不同公司，其中包括一間全國性藥品製造及分銷公司以及位於福建省及江蘇省的其他製藥商及分銷商。自本集團於二零零八年七月經營藥品批發及分銷業務以來，我們於往績記錄期間與主要供應商的業務關係維持約四至五年。董事認為與主要供應商維持穩定的關係對我們的經營至關重要，因為這會使我們獲得穩定的藥品供應。於往績記錄期間，本集團未曾遭遇五大供應商任何違約的情況。

供應商授予我們的信貸期一般為30天至90天。我們以銀行票據及電匯支付應付供應商的未付款項。至於退回採購的貨品，我們可退回已損壞、包裝不完整／標籤不清晰的或缺少內載物、接近過期、有質量缺陷或未能符合我們質量標準或未能符合我們規格的產品，惟我們須在指定的退貨期內通知供應商或按製藥商的要求而召回產品。於截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，由於上述原因，我們已向供應商退貨，而向供應商的採購退貨額分別約為9.7百萬港元、12.4百萬港元及14.2百萬港元。

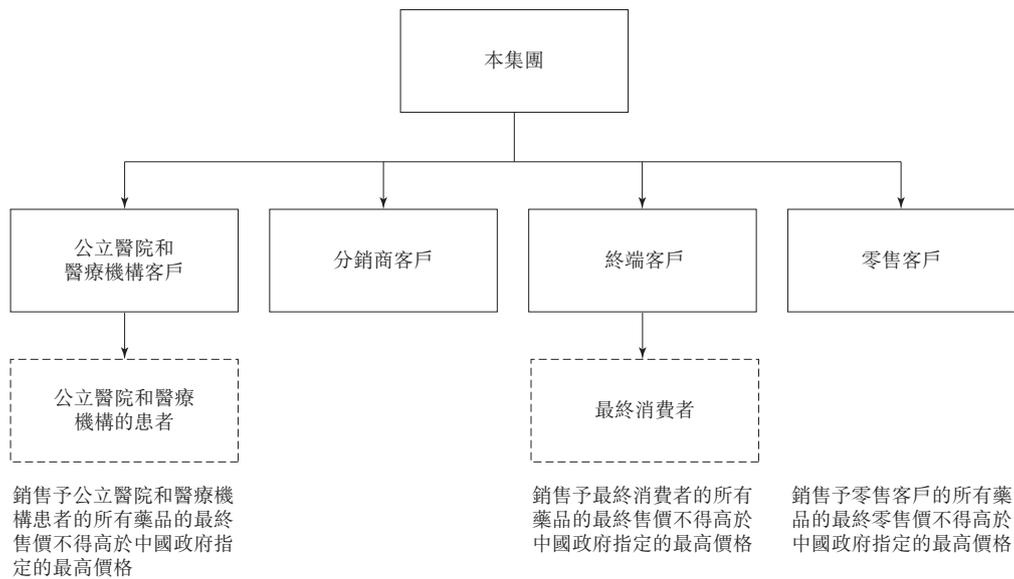
價格管制

根據中國國家計劃委員會（現稱國家發改委）於二零零零年七月二十日發佈的《關於改革藥品價格管理的意見》，藥品零售單位（包括醫院）不得自行將藥物的零售價設定於中國政府釐定及指定的最高零售價之上。中國政府對藥品的價格管制僅對銷售予醫院、社區診所或其他醫療機構患者及零售客戶的藥品零售價有直接影響。原則上，所有藥品的零售價均不能高於政府指定的最高價格。藥品分銷商向非最終消費者（如我們的分銷商客戶及終端客戶）出售藥品的售價不受中國政府施加的價格管制的直接影響。

業 務

價格管制對我們各個業務分部的藥品的零售價的影響載列如下：

- **藥品批發及分銷。**所有受價格管制銷售予醫院及醫療機構的患者及最終消費者的藥品最終售價均不能高於中國政府指定的最高價格。
- **藥品零售。**所有受價格管制銷售予我們零售藥店的零售客戶的藥品最終售價均不能高於中國政府指定的最高價格。



中國政府可上調或下調部分藥品的中國政府指定最高零售價。倘部分藥品的中國政府指定最高零售價受調整，銷售予我們的醫院及醫療機構客戶的藥品的售價或利潤均不會受到影響，因為銷售的藥品為在福建省集中招標程序中中標的藥品，其售價（亦稱中標價格）已根據各自的標書確定，而我們自分銷該等產品所得的溢利率基本上固定。此外，不論我們以一級分銷商或二級分銷商身份銷售予分銷商客戶的藥品的售價以及我們銷售予終端客戶的藥品的售價，均不會受到最高零售價調整的直接

影響，因為價格管制僅與銷售予最終消費者的產品的零售價有關，與批發價格無關。當我們擔當一級分銷商或二級分銷商時，我們所分銷藥品的售價由製藥商根據分銷協議所訂明的建議或最低售價釐定。為確保我們藥品的售價符合製藥商制定的定價政策，製藥商於分銷協議內設定回扣條款，因此，倘我們不按製藥商設定的售價分銷藥品，則無權收取任何回扣。就我們的零售藥店業務而言，向零售客戶銷售藥品的售價未必會受政府指定最高零售價下調的影響。倘產品售價高於經調整最高零售價，則售價將下調至不高於經調整最高零售價。倘產品售價低於經調整最高零售價，則該等產品的售價不受影響。誠如董事所述，國家發改委於二零一二年宣佈就3,102項藥品進行六項零售價調整，其中297項藥品當時由惠好四海銷售。在297項藥品中，有53項的零售價被下調，8項因製藥商及其中間商無法賺取合理溢利而被製藥商召回，而其餘藥品的售價未受影響。當惠好四海所銷售藥品的零售價下調時，我們於該等產品的溢利率將受到影響。作為不同類別藥品的分銷商，就價格及質量而言，因中國政府施加價格管制而令其售價須調整的藥品與不受價格管制影響的藥品並無重大差別。不論藥品是否受價格管制，製藥商在生產藥品時必須遵守相關藥品生產質量管理規範的規定，以保證產品的質量，而我們必須按照藥品經營質量管理規範的規定就藥品分銷實施質量控制措施。

當藥品售價因中國政府實施的價格管制下調時，製藥商將會根據正常的行業慣例，採用補救行動增加其藥品的分銷及銷售，例如為達到銷售目標提供銷售回扣或向藥品分銷商提供藥品的購買折扣或降低其藥品的採購價。如果不能實現合理的溢利目標或由於中國政府指定最高零售價下調而使該等藥品出現虧損，製藥商可能會停止生產，或召回該等受到價格下調影響的藥品或以新類型或規格的產品取代，以減少

業 務

製藥商及分銷商的利益因價格下調受到的不利影響。因此，董事認為，藥品的政府指定最高價格的下調對本集團只產生短期的影響，而且影響有限。

就我們的藥品批發及分銷業務而言，當我們決定分銷藥品的種類時，價格管制通常不作重要因素考慮，原因為以我們作為藥品分銷商來看，受價格管制規限的藥品與不受價格管制的藥品以價格及質量作比較均未必有重大差異。藥品是否受價格管制並非我們決定分銷何種藥品的重要標準，因為從藥品分銷商的角度看，就價格及質量而言，受價格管制的藥品與不受價格管制的藥品並無重大差別。本集團日後是否會分銷任何不受價格管制的藥品或終止採購／銷售任何其後不再受價格管制的產品取決於多項因素，有關因素與我們針對任何類別藥品所考慮者相同（不論其是否受價格管制），如我們的分銷網絡及能力、與我們製藥商的戰略合作關係、客戶對藥品的需求及產品的盈利能力等。我們日後有能力分銷任何不受價格管制的藥品，我們亦已實施以下措施，以減低價格上限下調的風險：(i)我們控制採購量，確保倉庫內維持合理的存貨水平，以應對因價格調整所造成的意想不到的需求變化；(ii)我們亦就在我們的銷售中佔較大份額的產品加強與製藥商的合作關係，因為某些藥品分銷商會採取補救行動，以增加其產品的分銷及銷售；及(iii)我們透過推出更多高溢利率藥品及／或新產品優化我們的產品組合。

由於《關於改革藥品價格管理的意見》並無要求批發藥品分銷商監察彼等的藥物批發售價，本集團並無且毋須收集任何有關向醫院及醫療機構客戶、分銷商客戶及終端客戶分銷藥物的最高零售價資料，而此等客戶本身須負責監察向最終消費者出售藥品的價格不得高於政府指定的最高零售價。就向醫院及醫療機構客戶作出銷售而言，我們的產品售價（亦稱中標價格）乃根據集中招標程序而釐定，而中標價格不得高於在釐定中標價格之時由政府指定的最高零售價。此外，我們的分銷商客戶及終端客戶由於不得按高於政府指定上限價格的零售價向下游消費者出售藥品，而此舉會令其產生虧損，故不會按高於政府指定上限價格的價格向我們購買藥品。因此，監察藥物售價的最終責任由分銷商客戶及終端客戶承擔，彼等必須確保不會按高於政府指定最高零售價的購買價購入產品。

業 務

就我們的零售業務而言，向零售客戶銷售產品的零售價受中國政府的價格管制。本集團密切監察產品的零售價，以確保有關產品零售價不會設定在高於政府指定上限價格的水平。以下載列我們的藥品零售業務的購買成本或實際售價與政府指定價格上限的差異對比中國政府指定價格上限的百分比分佈情況：

購買成本與政府指定價格上限 的差異對比中國政府 指定價格上限 的百分比分佈情況		售價與政府指定價格上限 的差異對比中國政府 指定價格上限 的百分比分佈情況	
	以下範圍內的 產品概約百分比		以下範圍內的 產品概約百分比
0%	0%	0%	31%
>0% – 10%	4%	>0% – 10%	21%
>10% – 20%	20%	>10% – 20%	15%
>20% – 30%	20%	>20% – 30%	11%
>30% – 40%	13%	>30% – 40%	7%
>40% – 50%	9%	>40% – 50%	5%
>50% – 60%	11%	>50% – 60%	3%
>60% – 70%	11%	>60% – 70%	4%
>70% – 80%	7%	>70% – 80%	2%
>80%	5%	>80%	1%
合計	100%	合計	100%

誠如董事及我們的中國法律顧問所確認，於往績記錄期間，本集團出售藥品並無違反中國政府所施行價格管制的相關規則及法規。

在中國，政府基本醫療保險計劃的合資格參與者如購買納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄，可向社會醫療保險基金申請報銷。最多可報銷醫保藥品目錄所載藥品的全額費用，故中國醫院經常為患者訂購納入目錄的藥品。因此，獲納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄的藥品一般對醫院患者及最終消費者較為吸引，而就中國的製藥商而言，自身產品獲納入該等目錄至關重要。對醫院患者及最終消費者而言，未獲納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄的藥品可能不及獲納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄的藥品吸引，因為該等藥品

業 務

不能向社會醫療保險基金申請報銷。獲納入國家醫保藥品目錄及／或省級醫保藥品目錄的藥品須接受相關中國政府部門宣佈的零售價定期調整。我們自零售價上調中受惠，但零售價下調則對我們的溢利率造成負面影響，原因為該等產品的零售價受中國政府施加的價格管制，令我們無法提高向客戶銷售產品的零售價以維持溢利率。當藥品售價因中國政府施加的價格管制而下調，我們的製藥商將採取補救行動，包括但不限於給予採購折扣或降低彼等向我們銷售產品的售價。相較製藥商，藥品分銷商認為藥品是否獲納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄不太重要，因為只要能賺取溢利，則無論藥品是否獲納入國家醫保藥品目錄和／或省級醫保藥品目錄，藥品分銷商仍會購買及分銷有關藥品。此外，藥品分銷商更關心與產品擬定用途及市場份額有關的產品需求。

知識產權

我們了解知識產權對我們業務的重要性，並致力開發與保護知識產權。我們以本身的商標保護我們的知識產權。

我們依靠商標來保護我們的「惠好」品牌及惠好四海擁有及用於藥品零售業務的商標。我們致力於提升及加強我們的商標權，這對我們的總體品牌戰略及聲譽至關重要。

根據商標轉讓協議I，我們收購五項商標，惟須待達成以下事項後，方可作實：(i) 福建惠好藥業公司以其本身的身份在商標轉讓協議I所述的範圍內持續使用商標；及(ii) 福建惠好藥業公司毋須因使用商標而支付代價。於取得該五項商標之後，惠好四海須承擔辦理商標轉讓手續的費用（如有）。有關該五項商標的詳情，請參閱收購事項通函。根據商標轉讓協議I，福建惠好藥業公司及惠好四海可同時使用該五項商標。於二零一二年九月十日，福建惠好藥業公司及惠好四海訂立商標使用終止協議I，據此，雙方同意終止商標轉讓協議I所訂明授予福建惠好藥業公司使用五項商標的權利，而於簽署商標使用終止協議I後10天內，福建惠好藥業公司必須停止以其本身的身份使用該五項商標。

業 務

根據商標轉讓協議II，福建惠好醫藥連鎖向我們轉讓七項商標的所有權，並須待達成以下事項後，方可作實：(i)福建惠好醫藥連鎖以其本身的身份在商標轉讓協議II所述的範圍內持續使用商標；(ii)14間特許加盟店持續使用商標（如福建惠好醫藥連鎖與14名個人（均為獨立第三方）就彼等於其14間藥店內使用該等商標而訂立的14份特許經營權協議（「特許經營權協議」）所披露）；及(iii)福建惠好醫藥連鎖及14名個人根據特許經營權協議毋須因使用商標而支付代價。於取得該七項商標之後，惠好四海須承擔辦理工商標轉讓手續的費用（如有）。有關該七項商標的詳情，請參閱收購事項通函。根據商標轉讓協議II，福建惠好醫藥連鎖及惠好四海可同時使用該七項商標。於二零一二年九月十日，福建惠好醫藥連鎖及惠好四海訂立商標使用終止協議II，據此，雙方同意終止根據商標轉讓協議II授予福建惠好醫藥連鎖使用七項商標的權利，而於簽署商標使用終止協議II後，福建惠好醫藥連鎖必須在10天內停止以其本身的身份使用該七項獲授予的商標及福建惠好醫藥連鎖已通知14間特許加盟店停止使用該七項商標，並終止任何有關使用相關商標的協議。

於最後實際可行日期，我們為中國12個商標的註冊擁有人。對於經國家工商行政管理總局商標局批准予以註冊的商標，我們擁有將商標用於產品及服務的專有權。在中國，商標註冊的有效期為自批准註冊之日起計10年，商標註冊有效期屆滿後可續期。倘發現第三方侵犯我們已註冊商標的專有權，則我們可以通過適當的行政及民事程序提起訴訟，要求有關機構向侵權方發出禁制令或通過協商來解決侵權行為。倘我們的商標受到質疑，我們的品牌可能受損，並對我們的藥品零售業務造成不利影響。我們亦認為我們的商標因代表著本公司的企業形象，故對我們的藥品批發及分銷業務十分重要。我們的藥品批發及分銷業務對我們商標的依賴程度不及我們的藥品零售業務。

除保護我們自身的知識產權外，我們的成功亦視乎我們能否減低任何產品或業務侵犯他人知識產權的風險。我們聘請外部商標代理或法律顧問申請商標註冊備案，以及依循有關程序以確保不會銷售假冒藥品。我們的質量監控部門負責於採購產品前嚴格按照藥品經營質量管理規範的規定，核實供應商所提供證書及文件是否完整。我們相信，積極依循該等程序可有效減低侵犯第三方知識產權的風險。

本集團於二零一三年八月意識到網站「惠好藥尚網」(www.huihao.com) (「該網站」) 的存在，並屬於福建惠好醫藥連鎖所有。經向福建惠好醫藥連鎖查詢後，董事獲悉福建惠好醫藥連鎖於二零一三年六月推出該網站。本集團審閱該網站所載內容後，知悉福建惠好醫藥連鎖侵犯了福州惠好及惠好四海（統稱為「當事人」）的合法權利，詳情如下：(i) 在該網站名稱內使用「惠好」字眼，侵犯了當事人有關「惠好」文字、拼音及圖形的商標專用權；(ii) 在該網站刊登六幅含有當事人福州市倉庫真實內部影像的照片，聲稱是福建惠好醫藥連鎖倉庫的內部影像，誤導了消費者和侵犯了當事人的企業形象及聲譽；及(iii) 使用其中一個當事人零售店鋪地址，聲稱是福建惠好醫藥連鎖收集及退回貨品的地址，誤導了消費者和侵犯了當事人的企業形象及聲譽（統稱為「侵權行為」）。董事告知，該六幅照片是以兩年前分發予公眾的宣傳材料複印，由於該等宣傳材料本身打算分發予公眾，本集團無法控制取得該等材料的公眾如何使用該等宣傳材料。當事人已指示我們的中國法律顧問於二零一三年八月五日向福建惠好醫藥連鎖發出有關侵犯當事人商標使用權及企業聲譽的函件（「函件」）。

誠如函件所載，我們的中國法律顧問聲明，福建惠好醫藥連鎖在未經當事人事先通知及同意的情況下，擅自於其運營當中在該網站使用「惠好」字眼，已違反《中華人民共和國民法通則》及《中華人民共和國商標法》等相關法律及法規，並已侵犯當事人的合法權利，可能導致當事人蒙受經濟損失。我們的中國法律顧問已按照當事人的指示，要求福建惠好醫藥連鎖立即及在不遲於函件發出後七天內：(i) 關閉該網站的一切有效營運，並停止一切侵權行為；(ii) 提供設立網站的相關資料及自網站開始運營以來的財務資料，以評估對當事人的侵權影響；及(iii) 與當事人商討相關解決辦法，並確保日後不會發生類似侵權行為。

為免日後發生侵權行為，福建惠好醫藥連鎖與當事人於二零一三年八月十二日簽訂和解協議（「和解協議」），其中：(a) 福建惠好醫藥連鎖就侵權行為向當事人正式道歉，並自願承擔一切相關法律責任；(b) 福建惠好醫藥連鎖同意立即採取補救措施，確保日後不會發生類似侵權行為，而方式是不可撤銷地承諾：(i) 立即停止營運該網站及任何形式的網上藥品銷售業務，且於相關網上藥品銷售資格許可證到期日或合法終止前，不再使用該網站或以其他方式進行網上醫藥業務；(ii) 於相關網上藥品銷售資格許可證到期日或合法終止時，不會更新有關網上藥品交易服務或網上藥品銷售的

許可證；(iii)以零代價向當事人轉讓該網站的域名，歸當事人所有及管理；(iv)於相關網上藥品銷售資格許可證的有效期內及應當事人要求，福建惠好醫藥連鎖將以零代價向當事人無條件轉讓其相關網上藥品銷售資格許可證，或以零代價轉讓許可證供當事人作自身營運之用（惟須獲中國相關法律法規允許）；及(v)簽立、採取及作出、或促使其他必要各方簽立、採取及作出當事人為保障自身合法權利、權益及利益而可能合理要求的所有進一步行動、協議、轉讓書、交易書、契據、承諾書及文件，費用由福建惠好醫藥連鎖承擔。誠如我們的中國法律顧問所知會，向當事人轉讓該網站的域名「www.huihao.com」歸當事人所有及管理不受任何法律限制；及(c)倘福建惠好醫藥連鎖未能履行根據函件作出的承諾及／或承擔的責任，當事人將對福建惠好醫藥連鎖採取法律行動。福建惠好醫藥連鎖於二零一三年八月上旬已停止運作該網站。

誠如董事所告知，除上文所披露者外，於往績記錄期間，並無發生本集團任何知識產權被第三方侵權的其他事件。本集團認為，由於該網站僅運營兩個月左右，而福建惠好醫藥連鎖自二零一三年六月開始營運該網站起至二零一三年七月底期間產生的總收益僅為約人民幣1,200元，相對於本集團的總收益微不足道，故福建惠好醫藥連鎖的上述侵權事件對本集團並無重大不利影響。

本集團將採取下列措施，以避免或盡量減低日後發生類似侵權事件的風險：(i)本集團的法務人員將每周在互聯網上進行徹底搜尋，確保及時偵測到任何侵權事件；(ii)本集團的銷售及營銷人員一旦發現任何侵權事件，將立刻向法務人員匯報；(iii)本集團的法務人員一旦發現並確定侵權事件，將即時向本集團高級管理人員匯報，並且聯絡外部法律顧問採取合適的法律行動，包括但不限於及時發佈澄清資料、向侵權者發出律師信，以及採取法律追索行動；(iv)我們將提高本集團管理層及僱員對資訊保安的警覺性；(v)我們將確保於向外披露公司的文字、圖像及其他資訊時，會經過更嚴謹審批程序，藉此收緊對發佈相關資訊及其使用範圍的監管；及(vi)我們將利用對經審批的披露資訊加以有效的加密技術處理，以防有關資訊被第三方挪用。董事認為，採取上述監控措施可避免或盡量減低本集團日後遭第三方侵犯知識產權的風險。

競爭

藥品批發、分銷及零售業的競爭十分激烈。我們須面對國內競爭對手，且競爭對手的經營規模不一。

藥品批發及分銷

我們在中國福建省批發及分銷藥品及醫療保健品的業務面對多方面競爭。我們的藥品批發及分銷業務直接與其他藥品分銷商競爭，並間接與不經分銷商而直接向客戶銷售產品的製藥商競爭。我們面臨的競爭主要來自在中國福建省經營業務的大型全國及地區性藥品分銷商。我們在所服務的客戶種類、產品組合的廣度、服務及交付、物流及增值服務計劃、地域覆蓋範圍、客戶支持及定價等方面與競爭對手競爭；董事認為，我們憑藉本地化服務、地域覆蓋範圍、供應鏈服務、物流服務以及其他服務等優勢，在其他省份的眾多競爭對手中脫穎而出。按省級水平計算，我們在營運規模、營運效率、地區覆蓋範圍、產品種類廣泛、服務及交付、物流、其他服務及財力方面均較其他本地或區域競爭對手優勝。我們主要利用自身的分銷網絡、產品組合、經營規模及財政實力所具備的實力與提供的保證，加上營運及服務效率高質素好而吸引當地客戶。

無論競爭的程度或類型如何，為保持競爭力，我們必須通過提供全面的產品組合、有效控制庫存、提供靈活可靠的服務以及具有競爭力的價格從而不斷開發新的客戶及商機，並向現有客戶提供更為優質的服務。

藥品零售

我們的零售藥店與部分地區性及地方零售連鎖藥店、獨立經營藥店及網上藥店進行競爭。我們主要以下列方面競爭：店址及便利程度；貨品選擇；客戶服務及滿意度，包括客戶能否以醫保卡付款、優惠價格、受專業培訓的僱員及品牌。我們認為，藥品零售市場整合加上連鎖店營運商不斷開設新店，均會進一步增加市場的競爭壓力。雖然我們零售藥店的廣泛分佈可抵銷競爭狀況的影響，但我們相信中國福建省內其他城市開設更多新店會使競爭加劇。

質量控制

我們擁有嚴格的質量控制體系，並對藥品批發及分銷以及藥品零售業務的質量控制投入大量精力。我們已建立全面的質量控制體系，為採購至交付各階段提供符合藥品經營質量管理規範規定的質量標準及操作規程。我們的全面質量控制體系乃根據藥品經營質量管理規範的規定設計。我們的質量控制體系定期進行質量控制核查、質量風險管理及錯誤校正及預防的規程。我們的高級管理人員也積極參與制定質量政策及改進質量控制標準。

藥品批發及分銷

在藥品批發及分銷業務方面，董事已確認我們完全遵守所有相關中國法律、法規及規定，以確保我們的業務質量。此外，我們將保留擁有優良資質及產品質量往績記錄良好的供應商。我們設在總部的質量控制部門負責根據藥品經營質量管理規範的要求及其他相關的中國法律、法規及規定，為不同的操作程序制訂實務指引。我們的質量控制團隊負責監督各階段操作程序的質量控制、進行檢查及定期檢測，以確保我們遵守所有適用規例、標準及內部政策。我們的倉庫質檢員負責執行藥品分銷業務的質量控制措施。倉庫質檢員會在存貨進倉前進行質量檢查，並對倉庫內現有存貨進行抽樣檢查，如發現存貨質量差劣、損壞、存放位置錯誤或有不清晰之處，會將調查結果上報。未能通過質量檢查的產品將會退回供應商或被棄置。我們的倉庫設有不同的溫控區，以保持合適的儲存環境，從而保持藥品的質量及安全性。為確保易受溫度變化影響的產品的質量，我們的倉庫人員每日檢查及記錄溫控區的溫度兩次，確保該等產品時刻保存在溫控環境內。我們的倉庫人員每月進行實物檢查，並編製檢查及產品質量報告。如發現任何質量問題，將會向質量控制部匯報，並採取適當行動。我們亦會在產品離開倉庫時進行質量檢查，確保交付予客戶的產品質量優良。

藥品零售

藥品零售業務方面，我們在操作程序中的採購及倉儲階段進行的質量控制程序與上述藥品批發及分銷業務所採用者相同。產品交付予零售藥店前會由倉庫人員進行質量檢查。在零售藥店層面方面，我們亦有對所收取的每個批次產品進行當場質量檢查及對零售藥店藥架上陳列產品進行實物檢查等質量控制措施。我們每間零售藥店最少有一名註冊的駐店藥劑師，負責銷售處方藥。我們極為重視各級僱員（包括直接與客戶接觸的駐店藥劑師及藥店僱員）所提供服務的質量。我們會定期派出質量控制檢查員巡查藥店，以監察僱員的服務質量。在決定僱員晉升或獎金時，我們也會考慮調查期間所接獲的反饋意見。於往績記錄期間，我們的藥品零售業務並無因產品責任、人身傷害、過失死亡或駐店藥劑師提供不當意見而遭任何索賠、訴訟或仲裁，或引致政府部門進行重大不利調查或審查結果。

職業安全及健康

中國政府就僱員安全對公司實施一系列的監管規定。我們視職業健康及安全為重要的社會責任之一，並已在我們的物流中心及零售藥店實施安全措施，確保遵守適用的監管規定。我們認為，實施安全措施是保證僱員安全的唯一方法。

我們定期檢查倉庫及零售藥店，確保我們的營運符合現行法律及法規。我們亦就事故防範及管理對僱員進行定期培訓。我們已安裝緊急沖淋裝置及滅火筒，將我們倉庫及零售藥店的傷亡風險降至最低。我們已在倉庫及零售藥店安裝監視系統，以定期監察僱員的活動。

我們亦已採納安全工作環境及事故防範政策，並提供有關職業健康及安全的全面指引，當中訂明負責防範事故的人員及部門，以及各位僱員所負有關防範事故及推廣安全意識的責任的詳情。

保險

我們已根據行業慣例購買財產保險，對存貨、設備、貨車、裝修及設施進行投保。由於我們認為購買業務中斷保險並非中國同業的慣例，故並無購買有關保險。我們根據相關法規為僱員購買工傷、醫療、養老、生育及失業保險。我們認為，現行保險的保障範圍足夠。然而，我們會一直檢討及評估我們的保險組合，並按我們的需要及中國行業的慣例對保險政策作出必要而適當的調整。

物業

我們因業務營運於中國佔用若干地產房產物業。該等物業用於上市規則第5.01(2)條界定的非物業業務，主要包括我們位於福建省的物流中心、零售藥店及辦事處的物業。於最後實際可行日期，我們共佔用總建築面積約39,991平方米的108項物業，該等物業建築面積介乎約40平方米至約9,957平方米之間，且我們已將名下一項建築面積約747平方米的自有物業出租。

根據公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，於二零一三年三月三十一日，我們各項物業賬面值均低於綜合總資產的15%，因此本上市文件獲豁免遵守公司條例第342(1)(b)條有關公司條例附表三第34(2)段編製本集團的土地或樓宇權益估值報告的規定。

業 務

自有物業

於最後實際可行日期，我們共擁有總建築面積約1,369平方米的五項物業，五項物業中的其中四項總建築面積約622平方米的物業由我們佔用。

我們已取得所有該等自有物業的房屋所有權證。因此，我們的中國法律顧問已告知，我們擁有所有該等物業的合法有效所有權權益。

租用物業

於最後實際可行日期，我們合共租用104項總可租建築面積約39,368平方米的物業，佔我們佔用物業總建築面積約98.4%。於該等租用物業中，其中四項於往績記錄期間用作我們藥品批發和分銷業務及藥品零售業務的物流中心。該等物業位於中國福建省，詳情載列如下：

編號	物業位置	建築面積 (平方米)	承租人	租約到期日	用途
1.	中國福建省 福州閩侯縣上街鎮 惠好路8號 倉庫1樓、2樓及3樓	9,957	福州惠好	二零一五年三月三十一日	倉庫
	中國福建省 福州閩侯縣上街鎮 惠好路8號 倉庫4樓	3,319	惠好四海	二零一五年三月三十一日	倉庫
2.	中國福建省 三明三元區 新龍路7號 3棟3至4樓及 4棟2至4樓	4,500	福建惠明	二零一四年十二月三十一日	倉庫
3.	中國福建省 莆田涵江區 六一西路50號 1棟2至3樓及 4棟1及3樓	約2,139	莆田惠好	二零一五年七月三十一日	倉庫
4.	中國福建省 泉州豐澤區 濶美工業區 聚集區城內C-3號 1#廠房4層	約2,736	泉州惠好	二零一六年三月二十四日	辦公室及倉庫

業 務

用作物流中心的租用物業的到期日介乎二零一四年十二月至二零一六年三月之間。於往績記錄期間，我們續簽租約不存在困難。

於最後實際可行日期，我們於五項佔租用物業總建築面積約1.08%、總建築面積約423.62平方米的租用物業中擁有權益，而該等物業的出租人並無向我們提供證明該等物業的房屋所有權的相關文件。若上述任何出租人沒有或未能正式取得物業業權，則或會妨礙我們行使相關租賃協議項下的權利。我們於該五項物業各經營一間零售藥店。

截至二零一二年及二零一三年三月三十一日止兩個財政年度各年，於該五項有缺陷物業的藥品零售業務產生的總收益分別約為3.5百萬港元及3.4百萬港元，分別僅佔總收益約0.2%及0.2%。

於最後實際可行日期，我們並無承擔上述租用物業缺陷引發或與之相關的任何重大申索。

董事認為，上述的租用物業缺陷不會對我們的業務及經營產生任何重大不利影響，因為：(i)如有必要，我們可找到適當的物業，將有關藥店搬遷至鄰近區域；(ii)本公司預計搬遷有關藥店不存在任何重大困難；(iii)根據現有可用資料，將上述存在業權缺陷或無正式租賃協議的物業的業務搬遷的估計總成本及開支預計不超過人民幣675,000元；及(iv)就佔銷售額百分比及店舖面積而言，該等店舖佔我們藥店業務的比重不大。

業 務

本集團尚未就莆田惠好、福建惠明、泉州惠好及惠好四海與相關出租人就本集團用作寫字樓、物流中心及零售藥店的租用物業訂立的91份租賃協議向中國相關部門登記。根據中華人民共和國住房和城鄉建設部於二零一零年十二月一日公佈，並於二零一一年二月一日生效的《商品房屋租賃管理辦法》（「管理辦法」），所有承租人必須於訂立租賃協議後30天內向中國有關部門登記租賃協議。然而，事實上並非所有的租賃協議均向中國有關部門登記，原因如下：(i)管理辦法並無明確訂明租賃協議登記的管理部門，亦無具體實施細則，導致並無特定政府部門負責實施有關管理責任；(ii)大多數租賃協議租期較短，而完成租賃協議登記需要較長時間，導致許多承租人不願意登記租賃協議；(iii)租賃協議登記必須出租人配合，而部分出租人不願意申請登記租賃協議是本集團無法向中國相關部門登記全部租賃協議的主要原因；(iv)管理辦法僅適用於城市規劃區國有土地的商品房；及(v)管理辦法的法律效力僅為管理規則性質，不登記租賃協議並不影響租賃協議的有效性及其可執行性。

誠如我們中國法律顧問所告知，該等租賃協議尚未登記，但有效性不受影響，而我們仍然依法有權佔用及使用該等物業。因此，董事認為我們的業務不會因未有登記租賃協議而受到不利影響，亦無因未有登記租賃協議而存在搬遷風險。有關出租人及承租人均可能會因租賃協議未在規定時間內登記而遭受中國有關政府部門罰款，而中國有關政府部門或會就租賃協議的有關各方（包括出租人及承租人）加處罰令，糾正未登記行為。對於未實施糾正的個別人士，可能處以不超過人民幣1,000元的罰款，對於未實施糾正的業務單位，可能處以超過人民幣1,000元但不超過人民幣10,000元的罰款。因此，倘本集團未能糾正租賃協議的不登記情況，最高罰款金額為人民幣910,000元。於往績記錄期間，由於本集團並無接獲中國有關部門要求糾正不登記情況的任何命令，故我們並無就未有登記的租約作出撥備。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因未將租賃協議登記而遭受任何罰款或行政處罰。

業 務

僱員

於二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日，我們分別擁有893名、1,043名及1,010名全職僱員。下表列示於二零一三年三月三十一日我們以職能劃分的僱員明細：

	僱員人數	佔僱員總數的 百分比
營運、倉儲及質量控制	174	17.2
銷售及市場推廣	687	68.0
管理及行政	38	3.8
會計及財務	75	7.4
信息系統及技術支援	9	0.9
其他 ⁽¹⁾	27	2.7
總計	<u>1,010</u>	<u>100.0</u>

(1) 其他包括人力資源人員、辦公室後勤人員、法律及合規人員、辦公室保安人員及司機。

僱員的薪酬待遇一般包括薪金及津貼，亦可依照中國相關法律及法規的規定獲得其他社會保險福利。我們按照中國的適用法規參與由省市政府組織的多項僱員福利計劃，包括住房公積金、退休金、醫療、生育及失業福利計劃。此外，根據中國法律，我們須按僱員薪金及若干津貼的特定百分比向僱員福利計劃供款，最高金額由我們營運業務所在地各地方政府機構不時指定。

業 務

截至二零一三年三月三十一日止三個年度各年，我們僱員福利開支總額分別約為31.0百萬港元、45.1百萬港元及53.3百萬港元。

截至最後實際可行日期，我們全部僱員均以僱傭合同形式聘請，合同皆列明僱員的職位、職責、薪酬及合同終止理由。凡僱員因病或殘疾而無法工作，仍可於無法上班期間獲得若干福利。此外，中國政府規定我們須為各僱員購買工傷保險。我們已設立工會保障僱員權利、協助我們達致經濟目標、鼓勵僱員參與管理層的決策及協助調解我們與工會成員間的糾紛。我們相信，我們與僱員的關係良好。

我們為僱員提供定期培訓，旨在幫助僱員達致工作要求、提升工作質量及增加彼等對我們產品及服務的多個重要範疇的知識。譬如，我們提供培訓項目及課程，涵蓋我們業務營運多個方面，包括醫療知識、產品註冊流程、知識產權保護、藥品經營質量管理規範的規定、質量控制標準、安全、物流營運管理、銷售及營銷技巧以及客戶服務技能。我們亦向管理層團隊提供培訓，培訓範圍包括公司文化、業務流程及規劃、領導能力開發及有效的溝通及管理技能。我們相信，該等項目可提高僱員的生產效率和能力及提升本集團的整體表現。

許可證、執照及批文

於最後實際可行日期，我們已取得業務營運所需的所有許可證、執照及批文。有關我們營運的適用許可證、執照及批文的進一步詳情，請參閱本上市文件「監管框架」一節。

法律訴訟

於最後實際可行日期，除下述尚未完結的訴訟之外，本集團成員公司未曾牽涉任何重大法律或仲裁程序，且就董事所知，本集團任何成員公司概無任何尚未了結、對他人構成威脅或受到威脅的重大訴訟或索償。

於二零一一年九月，福州惠好作為原告於閩侯縣人民法院向揭陽市達軒藥業有限公司（前稱揭陽市盛達藥業有限公司）（「該供應商」）提起法律訴訟，要求賠償福州惠好因買賣3,600盒硫酸氫氣吡格雷片（「藥片」）所蒙受的損失。本集團自二零一零年起與該供應商（為藥品分銷商）建立業務關係。我們決定向該供應商採購藥片之前，已比較另一供應商對同類藥品的報價，並發現藥片的採購價與其他供應商所報的非假冒藥片的價格相近。我們之所以選擇向該供應商採購藥片，原因在於其價格更具競爭力。然而，在藥片事件發生之後，我們已終止與該供應商的業務關係。法律訴訟的背景資料於下文載列。

於二零一零年三月十二日，福州惠好（作為買方）就買賣3,600盒藥片與該供應商（作為供應商）訂立買賣協議（「買賣協議」）。該供應商已於二零一零年三月十九日交付3,600盒藥片予福州惠好。福州惠好於二零一零年三月二十二日再將1,800盒藥片售予武漢新龍藥業集團有限公司（「轉售商」）。藥片貨款已由福州惠好已於二零一零年四月悉數支付予該供應商。

於二零一一年一月二十八日，武漢市食品藥品監督管理局向轉售商發出行政裁決，認定藥片連同轉售商向其他三間供應商採購的其他硫酸氫氣吡格雷片均為假冒產品（「假冒產品」）。未售出的507盒假冒產品及銷售假冒產品的所得款項人民幣21,340元均被沒收，並對轉售商處以人民幣484,518元的罰款。

業 務

於二零一一年五月十七日，閩侯縣食品藥品監督管理局向福州惠好發出行政裁決，認定：(i)福州惠好的採購程序合法且文件記錄齊全，(ii)福州惠好於二零一零年三月十二日向供應商採購的藥片為假冒產品；及(iii)福州惠好並不知悉藥片為假冒產品的事實。然而，閩侯縣食品藥品監督管理局裁定銷售假冒產品的所得款項人民幣424,498.50元應予沒收。福州惠好須於三年內分四期繳納上述款項。於截至二零一一年三月三十一日止年度，本集團已就罰款的全數金額作出撥備。由於已就罰款的全數金額計提撥備，董事認為已作出足夠撥備。於最後實際可行日期，福州惠好已繳納人民幣250,000元。

於二零一一年六月，轉售商就供應藥片向中國武漢市漢陽區人民法院提起對福州惠好的法律訴訟。於二零一一年十二月一日，人民法院裁定福州惠好應向轉售商支付人民幣323,885元的賠償金。該筆款項於最後實際可行日期已悉數結清。

於二零一一年九月，福州惠好作為原告就福州惠好因買賣藥片所蒙受的損失向閩侯縣人民法院提起對該供應商的 legal 訴訟。索賠金額為人民幣774,498.50元。我們的中國法律顧問認為，向福州惠好供應藥片的該供應商，明顯已違背國家有關藥品質量監督的法律，並因向福州惠好出售藥片而違反買賣協議條款，而福州惠好擁有向該供應商索賠的合理理由。

於二零一二年八月三十一日，閩侯縣人民法院作出民事判決（「判決」），判決：(i)該供應商須在判決生效之日起計15日內賠償福州惠好的經濟損失人民幣774,498.5元；及(ii)該供應商須承擔人民幣11,544元的訴訟費及人民幣400元的公告費，而該等款項已由福州惠好提前墊付。

於二零一二年九月二十九日，閩侯縣人民法院於《人民法院報》刊登公告，內容為該供應商須於該公告刊發後60日（即二零一二年十一月二十七日）內接受判決，即使未於限期前接受判決，亦會視為已接受判決。該供應商有權於公告刊發期結束後15日（即二零一二年十二月中旬左右）內向福建省福州市中級人民法院上訴。若該供應商未於限期內上訴，判決將具有法律效力。由於供應商並未於規定限期內對判決提出

業 務

上訴，閩侯縣人民法院已於二零一二年十二月十七日向福州惠好簽發證明，確認判決自二零一二年十二月十四日起具有法律效力。福州惠好已向閩侯縣人民法院申請執行該判決，而閩侯縣人民法院於二零一三年一月五日受理執行該判決。於閩侯縣人民法院收到該供應商的賠償金額人民幣774,498.5元之後，將會通知福州惠好收取此款項。於最後實際可行日期，福州惠好尚未收到任何賠償金額。

根據藥品經營質量管理規範的規定，對藥品的質量檢驗僅限於檢查產品的外部、內外部包裝及標誌。通過管理我們經營過程的每個階段，本集團實施符合藥品經營質量管理規範要求的質量控制措施及系統。於向所有製藥商及供應商購貨前，我們要求彼等提供有效的藥品製造或經營許可證（如藥品生產質量管理規範或藥品經營質量管理規範認證證書），以及有關當局發出的產品類型或商標註冊批文。我們亦要求製藥商及供應商在發貨前須向我們提供單獨的檢驗合格報告。當藥品到達我們倉庫，我們的質檢人員將會按照藥品經營質量管理規範的規定檢查所有入倉藥品的外部質量，例如其外觀、包裝及標誌，以及供應商的發票及相關文件，以確保所收到的藥品項目、說明及數量正確，方會將藥品入倉。藥品儲存於受控的溫度環境中以保持藥品質量，而我們的人員將會定期查看藥品的期限。倉庫工作人員亦將會檢查所有進出藥品的外部質量，如產品外觀、包裝及標誌，以及銷售發票及相關文件，以確保我們從倉庫發貨予客戶的藥品項目、說明及數量正確。就藥品成份或內部品質的檢驗或藥品是否為假冒產品而言，只有國家食品藥品監督管理總局規定的合資格專業檢驗機構方可進行檢驗。食品藥品監督管理部門將定期從醫藥公司的藥品中抽樣檢查產品的內部品質。就董事所深知、所悉及所信，對於通過質量檢查的藥品製造公司，食品藥品監督管理部門將不會發出任何證書，但對於該等未通過質量檢查的藥品製造公司，會要求進行進一步檢查。根據藥品經營質量管理規範的規定，作為藥品分銷企業，我們毋須檢驗產品的內部品質或檢驗產品是否為假冒產品，而且我們亦無檢驗產品內部品質的資質或設備。儘管我們並未檢驗產品內部，亦未檢驗該等該產品是否為假冒，我們將會與食品藥品監督管理部門聯繫，查清是否有假冒或未能通過食品藥品

業 務

監督管理部門所進行內部檢驗的產品，如果發生以上情況，將停止向製藥商及供應商購買該等產品。此外，閩侯縣食品藥品監督管理局於二零一一年五月維持福州惠好的採購程序合法及文件記錄齊全，且福州惠好並不知悉藥片為假冒產品的事實的看法。除上述事件之外，董事確認，於往績記錄期間本集團並無其他出售假冒藥品的事件。根據《中華人民共和國產品質量法》，客戶因產品缺陷而遭受人身損害或第三方財產損失，可向製藥商或銷售產品的分銷商要求補償。我們與該供應商訂立的採購協議訂明，若向該等供應商購買的產品被發現存在質量或其他缺陷，導致人身損害或被相關監管部門處罰，該等供應商須承擔全部責任。若上述情況導致我們蒙受損害，我們有權要求該等供應商（製藥商或一級分銷商）賠償有關損害。藥片事件之後，本集團已於二零一一年八月委任陳開平先生（「陳開平先生」）擔任藥物質量控制的集團專員，負責監督本集團採購及銷售藥品的質量，以加強質量控制系統。陳開平先生目前擔任福州惠好總經理助理，擁有多年藥品質量控制經驗。有關陳開平先生的進一步詳情，請參閱本上市文件「董事、高級管理人員及僱員」一節。根據我們中國法律顧問的法律意見，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守所有適用法律及法規，並已取得其經營所在司法權區的所有重大許可證／牌照。基於上述，董事認為採購藥片並未違反藥品經營質量管理規範的規定，而此事件亦不表示我們的內部控制系統存在缺陷。

監管合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團營運曾發生以下不符合中國法律及法規的事件：

- 本集團尚未就本集團用作零售藥店的五項租用物業獲出租人提供顯示房屋所有權的相關文件。有關進一步詳情，請參閱本節「物業－租用物業」一段。因此，我們的中國法律顧問無法就該五項租用物業的租賃協議的法律效力提供意見。

業 務

- 本集團尚未就莆田惠好、福建惠明、泉州惠好及惠好四海與相關出租人之間就本集團用作寫字樓、物流中心及零售藥店的租用物業訂立的91份租賃協議於中國相關部門登記。有關進一步詳情，請參閱本節「物業－租用物業」一段。

儘管上述違規事件涉及大量物業，但董事認為有關違規事件不會對本集團的業務營運造成任何重大不利影響，原因如下：

- 關於我們未獲出租人提供相關房屋所有權證的5項出租物業，(i)如有必要，我們可以在附近位置找到合適的物業以搬遷相關藥店，從而可留守原有市場；(ii)我們預期搬遷相關藥店並不會有任何重大困難；(iii)根據現有資料，搬遷位於所有權有瑕疵的物業或並無正式租賃協議物業的業務的估計成本及開支總額預計不會超過人民幣675,000元；及(iv)就銷售百分比及店鋪面積而言，該等店鋪僅佔我們藥店業務的小部分；及
- 關於尚未於中國相關部門登記的91份租賃協議，誠如我們中國法律顧問所告知，雖然該等租賃協議尚未登記，但有效性不受影響，而我們仍然依法有權佔有及使用該等物業，但有關出租人及承租人均或會因租賃協議未在規定時間內向中國有關政府部門登記而遭受罰款。中國有關政府部門或會頒令租賃協議的有關各方（包括出租人及承租人）糾正未登記行為。對於未有糾正錯誤的個別人士，可能被處以不超過人民幣1,000元的罰款，對於未有糾正錯誤的業務單位，可能被處以不少於人民幣1,000元但不超過人民幣10,000元的罰款。因此，倘本集團未能糾正租賃協議的不登記情況，最高罰款金額為人民幣910,000元。於往績記錄期間，由於本集團並無接獲中國有關部門要求糾正不登記情況的任何命令，故我們並無就不登記租約作出撥備。

業 務

為避免日後發生任何不符合法律、規則及條例的情況，本集團已採取及將採取以下步驟及措施，以進一步加強本集團的企業管治常規及內部監控流程：

- (a) 於二零一二年七月，董事已參加我們香港法律的法律顧問就董事於上市規則及收購守則項下的持續責任及義務進行的培訓課程；
- (b) 於二零一二年七月，董事已獲得並已檢討我們關於香港法律的法律顧問編製的詳盡備忘錄，當中載列董事於上市後的持續監管要求及責任；
- (c) 於二零一二年五月，時雄已委聘衛信風險諮詢服務有限公司（「衛信風險諮詢」）於二零一二年五月至六月期間檢討時雄及其附屬公司的內部監控系統及流程。下文概述衛信風險諮詢的主要檢討結果和建議：
 - (i) 本集團並無設立任何內部審核部門持續監測其經營活動。衛信風險諮詢建議本公司須成立內部審核部門或委聘獨立專業人士持續監測其內部監控系統，以確保遵守已制定的控制措施及至少每年一次對各經營環節實施定期評估及檢討程序，以確保及時發現經營中的風險漏洞，並採取補救措施；
 - (ii) 並無就董事、管理層及部門主管之間就討論因財務申報風險及欺詐風險而引起的問題所舉行的會議存置適當的文件。衛信風險諮詢建議本集團須保存會議的適當文件；
 - (iii) 本集團並無編製預算程序的預測，衛信風險諮詢建議本集團須正式編製並存置各個季度的業務規劃文件及現金預算程序；
 - (iv) 並無定期檢討客戶主檔案，以確保其有效及準確，而客戶主檔案的變動亦無定期審閱。衛信風險諮詢建議就客戶主檔案進行妥當的文件記錄及檢討；

業 務

- (v) 於供應商主檔案中並無有關新增或取消任何供應商的條件的指引及說明，而且並無定期更新供應商主檔案中的資料。衛信風險諮詢建議應妥為存置供應商主檔案；及
- (vi) 於固定資產登記冊內並無固定資產的位置、折舊率及特徵的記錄，因而增加了固定資產盤點的難度。衛信風險諮詢建議本集團應對固定資產的特徵、位置作出妥善的文件記錄，以便追蹤固定資產的位置。

本集團已審閱衛信風險諮詢的檢討結果及建議，並已自二零一二年十月一日開始採取補救措施，改善內部監控系統及程序。自二零一二年十月一日起，衛信風險諮詢與本集團已開始進行跟進檢討，並發現本集團已經糾正內部監控缺陷及落實上述所列衛信風險諮詢的全部建議，衛信風險諮詢進行跟進檢討的結果概述如下：

- 有關以上第(i)點，截至二零一三年九月三十日，即衛信風險諮詢進行內部監控檢討報告當日（「衛信報告日」），
 - 本公司將向外聘請衛信風險諮詢進行年度內部控制審核，而非建立本身的內部審核部門；及
 - 衛信風險諮詢指出，本公司已遵照上市規則附錄十四所載的企業管治常規守則成立審核委員會，並書面界定其職權範圍；
- 有關以上第(ii)點，截至衛信報告日，本集團已建立全面的風險管理政策及程序，促進溝通及提供指導，以降低財務報告風險。衛信風險諮詢指注意到，會議文件已由本集團妥善存檔；

業 務

- 有關以上第(iii)點，截至衛信報告日，溢利預測已經編製，預算會議已由部門主管、高級管理人員及董事每月召集舉辦。根據會議記錄，高級管理人員已經提出多項修訂，並進行討論；
- 有關以上第(iv)點，截至衛信報告日，本集團已經完善客戶主文件的補充及修改程序。本集團亦定期檢討客戶主文件，當中所有尚未更新的資料均已更新或刪除；
- 有關以上第(v)點，截至衛信報告日，衛信風險諮詢注意到，本集團已經完善供應商主文件的補充及修改程序。本集團亦定期檢討供應商主文件，所有尚未更新的資料均已更新或刪除；及
- 有關以上第(vi)點，截至衛信報告日，衛信風險諮詢指出，固定資產的地點、折舊率及特性已妥善記錄於固定資產的登記冊內。

於最後實際可行日期，董事確認，本集團已糾正衛信風險諮詢所發現的全部內部監控缺陷及落實所提供的全部建議。

- (d) 本公司於二零一二年十一月委任劉海燕女士（「劉女士」）為指定高級人員，負責監督本公司遵守中國相關法律及法規的情況，並就法律及法規事宜與我們的中國法律顧問保持聯絡。劉女士於二零零二年九月取得中國司法部頒發的法律職業資格。彼自二零零四年起成為中國的合資格律師，在法規遵守及管理方面擁有約十年經驗；
- (e) 本公司已於二零一三年九月委任大有融資為我們的合規顧問，以確保本公司未來遵守相關規則和法規以及披露責任（包括董事作出的任何承諾）。華夏已於股份在聯交所上市前委任一名法律顧問，以確保未來遵守相關規則和法規以及披露責任（包括華夏董事作出的任何承諾）；

業 務

- (f) 本公司已於二零一二年九月委任曾沛宜女士為公司秘書，負責確保本公司符合上市規則及其他法定要求，並負責實施企業管治及常規。有關曾女士資歷的進一步詳情，請參閱本上市文件「董事、高級管理人員及僱員」一節「公司秘書」一段；及
- (g) 本公司已設立審核委員會，由三名身為獨立非執行董事的成員組成，包括黃漢傑先生、梁一池先生及朱東海先生，以符合上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則及企業管治報告。審核委員會的主要職責包括但不限於：(i)按照適用標準審核及監督外部核數師的獨立性及審核程序的客觀性和有效性；(ii)監督本公司財務報表及本公司年度報告及賬目、半年度報告及（倘擬刊發）季度報告的完整性；(iii)審閱本公司的財務監控、內部控制及風險管理系統；及(iv)就上市規則附錄十四的守則條文所載的事宜向董事會報告。

董事認為，上述步驟及措施將有效協助本集團加強開展及監督各項內部監控及企業管治常規及防止日後發生上述不合規事件的能力。董事認為，通過採取以上措施，本公司不僅能更有效的發現及處理各項合規事宜，更能及時監督本集團是否遵守適用法律、規則及條例的規定。

本集團已定期並將繼續向高級管理人員及僱員提供反貪污法規培訓，以加深彼等對適用法律法規的理解及遵守意識。董事確認，於往績記錄期間，本集團及／或相關機構並無發現本集團（包括其董事、僱員及聯屬人）涉及任何收取醫院或藥房提供的回扣、賄賂或其他非法收益或利益等貪污行為。董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無涉及任何金錢或非金錢的行賄或受賄活動。

考慮到：(i)我們中國法律顧問的觀點，即租賃協議的有效性不因未於中國相關部門登記而受到影響；及(ii)於截至二零一二年及二零一三年三月三十一日止兩個年度，在上文「物業－租用物業」一節所述的五項有缺陷租用物業經營的藥品零售業務產生的總收益分別僅佔我們總收益約0.2%及0.2%，保薦人認為上述步驟及措施將有效協助本集團加強開展及監督各項內部監控及企業管治常規及防止日後發生上述不合規事件的能力。