

業務目標

本集團的目標是要成為中國成功的生物製藥集團及提供創新及優質而超值的藥物，以對抗疾病（特別是治療心血管疾病、中風、病毒性性病、癌症及陰道炎）及而改善健康。根據自行開發的三個技術平台，本集團致力為中國日漸流行的疾病致力發展治療藥劑。董事相信目前本集團經營兩個全面投產及符合GMP要求的車間製造(i)注射用原料藥及凍乾粉針劑，及(ii)凝膠劑為本集團在中國生物製藥業的更深入發展及擴展提供一個平台。朝著完成其使命，本集團已制定以下業務目標：

- 擴大生產量及能力
 - 為符合本集團業務擴展計劃，本集團將為其進一步增長及發展而繼續提昇、提高及擴大其現有生產設施。本集團亦將在生產過程中應用先進科技，以提升其生產效率，及改善其現有產品質素，從而達到規模效益及提高其產品在市場上的競爭力。
- 進一步擴大分銷網絡及營銷隊伍
 - 董事擬進一步擴大本集團的分銷網絡及銷售隊伍，以增強／擴闊客戶基礎及在中國的城市及農村的市場覆蓋面，在這些地區對有效及優質藥物（如本集團的產品）具有高增長潛力需求。
- 本集團的現況及其產品的市場推廣及促銷
 - 本集團將持續在中國宣傳及市場推廣其產品及形象。
- 根據自行開發的技術平台專注開發生物製藥產品，以擴大現有產品範圍
 - 董事相信本集團的專家開發及應用(i)蛇毒純化技術，(ii)低分子量肝素技術，及(iii)透明水凝膠型基質傳送系統，為本集團生物製藥產品提供強大的基礎作為進一步開發產品的渠道。本集團研發主要治療(i)心血管的疾病及中風，(ii)病毒性性病，(iii)癌症，及(iv)陰道炎的生物製藥產品。

- 進一步擴大本集團的研發能力
 - 作為研究主導的集團，本集團承諾持續其於生物製藥業的科技及研究投資。除新產品的研發外，本集團亦持續就其現有產品開發新的適應症及新的應用。本集團持續尋求較新及較佳之治病方法，將改善客戶及病人之健康及延長其壽命，並降低社會成本的效益。本集團計劃強化與外界的學院合作以加快本集團產品開發能力及在某程度上減少研發成本。
- 透過收購、策略性聯盟、合營公司及合作安排達至增長
 - 董事認為，適當收購以海外及中國為基地的製藥公司及與其組成策略性聯盟，將能擴展及鞏固本集團在中國及海外生物製藥業的地位或為本集團帶來協同作用的效益。此外，本集團將積極尋求業務機會，以獲取最新科技或產品以進一步增加本集團新產品的來源。
- 員工
 - 確保業務運作順利進行，本集團將持續招聘及保留卓越專業人才及為現有員工提供持續培訓。

為達到本集團的業務目標，於前瞻期本集團已訂立業務策略及具體業務目標，及制定執行計劃。詳情載於下文「業務策略」及「前瞻期具體業務目標」。

基準及假設

為達到本集團的業務目標，董事已按下列基準及假設，制定前瞻期的業務策略及明確業務目標：

- (i) 配售將根據本招股章程中「配售的架構」一節所述完成；
- (ii) 於香港、中國或其他地區，為本集團進行其業務或本集團產品出口或取得原料的地區的現有政府政策（包括外匯管制）或政治、法律、財政、市場或經濟狀況將無重大變動；
- (iii) 香港、中國或其他地區目前現行的匯率或利率將不會有重大變動，而嚴重影響本集團業務的運作；
- (iv) 對本集團業務適用的稅基或稅率將不會有重大的改變，或本集團產品目前出口及進口的地區的關稅稅基及稅率亦無重大改變；
- (v) 本集團的業務運作及產品將能夠獲得有關政府機構所有必須的批准；
- (vi) 本集團將不受本招股章程「風險因素」一節所載的任何風險所影響；
- (vii) 本集團將不會於研發任何其新產品遇到任何重大困難；
- (viii) 本集團的各種產品將能完成及通過各種產品的臨床試驗，並於預定時間內獲得有關政府機構對商業生產所有必須的審批；
- (ix) 於前瞻期內推出的新產品，如預期般有商業可行性；及
- (x) 產品需求的增長並無與預測有重大改變。

業務策略

藉著其強大的內部研發隊伍及全國性市場推廣及銷售網絡，本集團的業務策略乃將其於市場中的優勢發揚光大。本集團根據其內部研究成果，盡力開發新科學及具國際標準的有療效生物製藥產品。本集團亦承諾改善其現有產品質量，並提昇其生產效率，以獲得規模經濟及提高其產品於市場的競爭力。本集團已制定業務策略由下列各點組成：

- 生產
 - 提昇及擴大現有生產設施；
 - 持續在其生產過程應用先進科技，以提昇生產效率及改善現有產品質素，而達到規模經濟及提高其產品在市場上的競爭能力；及
 - 持續提供培訓予現有員工；
- 銷售及市場推廣
 - 持續擴闊其客戶基礎及市場覆蓋面，特別是中國各地城市及農村，這些地方對有效及優質的藥物（如本集團的產品）有高增長潛質的需求；及
 - 持續在中國宣傳及推廣本集團的產品及其形象；
- 研發
 - 強化本集團研發能力；
 - 在作為商品化生產前，對已獲批准的產品作持續研究及試用以作進一步測試；及
 - 根據本集團的自行開發技術平台，進一步建立產品渠道及從美國或歐洲購得最新科技及產品，以專注於對抗作為(i)心血管疾病及中風，(ii)病毒性性病，(iii)癌症，及(iv)陰道炎的產品。

前瞻期具體業務目標

董事相信生物製藥產品特別是治療心血管及性傳播疾病的需求預期將繼續增加。因此，本集團生物製藥產品的市場潛力非常重大，本集團擬增加生物製藥產品在中國的市場佔有率及擴大根據本集團技術平台的產品範圍。因此，董事擬推行以下的具體業務目標以把握商機。

由最後實際可行日期至二零零二年十二月三十一日止期間

- 生產 : 安裝及使用新純化系統，以擴大純化車間的生產能力
- 銷售及市場推廣 : 設立成都分公司，以擴大本集團的銷售工作及擴大廣州營業辦事處及上海分公司以強化銷售及市場推廣力量
- 研發 : 遞交(i)抗血小板溶栓素及(ii)外用凝膠劑立邁青及(iii)蛇毒凝血劑的臨床試驗的申請；開始(i)小牛血清去蛋白眼凝膠及(ii)立邁青的新適應症的第二期臨床試驗

由二零零三年一月一日至二零零三年六月三十日止期間

- 生產 : 為原料車間購買新設備以增加生產量
- 銷售及市場推廣 : 設立無錫分公司以擴大本集團的銷售力量
- 研發 : 開始第一期抗真菌生物肽的臨床試驗；進入第二期抗血小板溶栓素的臨床試驗

由二零零三年七月一日至二零零三年十二月三十一日止期間

- 生產 : 安裝及使用(i)新純化系統，以提高純化車間生產量及(ii)入口凍干機以增加生產力100%；為原料車間購置新設備以增加能力之50%

業務目標及推行計劃

銷售及市場推廣 : 推出(i)蛇毒凝血劑(ii)小牛血清去蛋白眼凝膠及(iii)立邁青入市場

研發 : 開始第二期(i)抗真菌生物肽及(ii)外用凝膠劑立邁青的臨床試驗

由二零零四年一月一日至二零零四年六月三十日止期間

生產 : 安裝及使用(i)新進口灌裝機於凝膠車間；(ii)入口凍干機及(iii)新純化系統以增加100%生產力

銷售及市場推廣 : 推出(i)抗真菌生物肽及(ii)抗血小板溶栓素

研發 : 開始(i)肝素抑制劑及(ii)口服立邁青的第二期臨床試驗

由二零零四年七月一日至二零零四年十二月三十一日止期間

生產 : 安裝及使用一部新進口的灌裝機，以增加凍乾粉針劑及凝膠車間的生產能力之50%

銷售及市場推廣 : 向市場推出外用凝膠劑立邁青

擴展 : 成立一個符合GMP的口服劑車間

業務目標及推行計劃

推行計劃

由最後實際可行日期至前瞻期，本集團明確業務目標的推行計劃以圖表陳述如下：

專注範圍	策略	二零零二年		二零零三年				二零零四年			
		LPD 至Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
生產	提升及擴展現有的生產設施及設備	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
	員工培訓	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
銷售及市場推廣	擴展中國銷售及分銷員工隊伍	△	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
	新產品廣告及銷售推廣	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
	現有產品廣告及銷售推廣	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
	於成都及無錫設立新分行／銷售分公司作擴大及強化分銷網絡	^^^	△	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
研發	強化本集團的研發能力	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^	^^^
	研究及試用新產品： <ul style="list-style-type: none"> • 抗血小板溶栓素 • 去蛋白小牛血清眼凝膠 • 立邁青新適應症(附註) • 蛇毒血凝酶 • 抗真菌生物肽 • 立邁青外用凝膠劑(附註) • 口服立邁青(附註) • 肝素酶抑制劑 	* #	◆	# ◆		⊕	◆	⊕			

圖例：

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| △ 初步完成期 | ⊙ 開始臨床前試用 |
| ^^^ 持續開發 | ☆ 應用開始臨床試用 |
| LPD 最後實際可行日期 | * 開始第一階段臨床試用(如適用) |
| ◆ 總結臨床試用 | # 開始第二階段臨床試用 |
| Q1, Q2, Q3及Q4分別為第一、第二、第三及第四季 | ⊕ 產品商品化 |

附註：雖然三項產品的性質為立邁青(低分子量肝素鈣)，但是國家藥監局的政策規定為各項產品現有不同服用形式／不同醫療適應症獨立申請三項不同的新藥證書。三項產品的詳情載於本招股章程「業務」一節「研發」一節。

警告：

注意本集團的上述計劃是根據現有計劃及本集團處於概念階段或初步階段的意向，而推行計劃是根據董事對市場趨勢估計及需求的最佳估計，因此可能受市場條件的任何重要變動而改變。此外，由於其意向及計劃是根據未來事件的假設，其性質是不肯定，本集團的實際路向可能與意向及計劃不同。除此以外，若非所有則大部份假設是未經考驗及因此可能變成無效。這可能導致任何或全部目標不能按時間表定下的時間內達成。雖然董事謹慎構思以上的目標及將盡他們各自最大努力按上述時間表所定下的時間執行，並不保證本集團的計劃將實現，將因任何策略協議的結論或按上述的時間表執行，或本集團的目標完全實現或實現一切。因此，以上推行計劃應謹慎地閱讀。董事將密切監控情況並定期審閱對本集團開發的反應及可能調整其業務目標（倘情況適合）。

所得款項用途

發售新股的所得款項淨額將為本集團載於本節的計劃提供資金。發售新股的所得款項淨額減除相關費用後（假設超額配股權並未行使），估計約為2,000萬港元。董事現擬應用所得款項淨額如下：

- 生產
 - 約549萬港元作為完善及擴展現有的生產設施及設備；
 - 約19萬港元作為員工培訓；
- 銷售及市場推廣
 - 約180萬港元作為擴大中國銷售及分銷員工隊伍；
 - 約512萬港元作為新產品的廣告及銷售推廣；
 - 約52萬港元作為現有產品的廣告及銷售推廣；

業務目標及推行計劃

- 研發
 - 約172萬港元作為商品化生產前進行已批准產品的臨床測試；
 - 約117萬港元作為內部研發新產品；
- 其他
 - 約298萬港元作為償還第三者貸款；
 - 餘下約101萬港元作為增加本公司營運資金。

由最後實際可行日期至前瞻期每季，本集團所得款項用途以圖表陳述如下：

專注範圍	策略	二零零二年		二零零三年				二零零四年				總計
		LPD 至Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
		千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
生產	提及及擴展現有的 生產設施及設備	1,097	66	820	1,492	2,011						5,486
	員工培訓	18	18	18	18	18	18	20	20	20	20	188
銷售及 市場推廣	擴展中國銷售及 分銷員工隊伍	151	162	167	158	176	184	190	190	208	217	1,803
	新產品廣告及 銷售推廣					332	711	379	1,137	1,847	711	5,117
	現有產品廣告及 銷售推廣	379	142									521
研發	商業生產前，進行 已批准產品的臨床測試	337	99	483	95	445	76	71	95		19	1,720
	研發新產品	247	285		195		223		223			1,173
其他	償還第三者貸款	2,302	682									2,984
	額外營運資金	1,008										1,008
合共		5,539	1,454	1,488	1,958	2,982	1,212	660	1,665	2,075	967	20,000

董事相信從發售新股的所得款項淨額與本集團內部產生的現金流量將足夠作為本節中所述所有計劃及／或擬定的項目的資金。

倘超額配股權獲悉數行使，本公司將根據配售價每股0.40港元收取額外所得款項淨額約540萬港元。董事擬分配由行使超額配股權所得額外所得款項淨額約300萬港元，以進一步償還第三者貸款，而餘下240萬港元作為本集團額外營運資金。

就發售新股所得款項淨額而言，若非立即須用於以上的目的，本公司擬將所得款項淨額存放在於香港認可財務機構作為短期存款。

倘本集團業務計劃的任何部份不能實現或不能按計劃進行，董事將小心評估情況及可能按董事認為對本公司及其股東整體而言有最大利益，重新分配擬定資金到其他業務計劃及／或到本集團的新項目及／或持作短期存款。