

行政總裁專訪

1. 請簡述集團的業務模式。

本集團的核心業務策略，是在中國率先推出世界級藥品，這可經由歐洲產品品牌（貿易分部）的獨家代理或以自製產品（藥品分部）的方式去實現。

這些產品於發達國家已由其他製藥公司推出，並大都於市場取得驕人成績。然而，這些產品未曾在中國面市。我們努力將這些產品率先在中國市場推出。

根據藥監局的定義，該等藥品將獲歸類為「新藥品」。該等新藥品將獲藥監局授予監測期或透過在中國的專利註冊而獲得保障，在若干期間內免受市場競爭影響。

成功實行此策略的關鍵因素，包括進行廣泛領域的研發工作、多劑型的生產能力，以及強大的分銷網絡。本集團現正進一步增強在此等範疇的核心能力。

2. 誰是本集團的主要競爭對手？

考慮到本集團的三個不同業務分部及其廣泛的產品基礎，我們未能確定任何在整體上為本集團的競爭對手。本集團祇能就個別產品或產品類別進行競爭分析。本集團專注於維持廣泛的產品基礎，令集團不因個別產品的市場變化而受影響，同時透過更改產品結構（傾向較高毛利產品）以增加毛利。

3. 負債比率由19.7%上升至28.7%的原因為何？

負債比率上升主要是由於增加銀行貸款所致。該貸款部份用於本集團昆明新廠房之興建工程，部份則作為儲備資金以供收購良機一旦出現時使用。負債比率乃按本集團的銀行借貸總額約93,900,000港元（二零零三年：35,800,000港元）除以本集團資產總值約327,400,000港元（二零零三年：約182,000,000港元）計算。

行政總裁專訪

4. 為何純利增長較營業額增長為高？

盈利相對收入呈現大幅增長，主要是由於更改產品銷售結構（傾向較高毛利產品）所致。期內，本集團致力擴大銷售網絡的同時，亦著眼於提升銷售隊伍的專業水平。此舉不單增加了實際銷售收入，亦使得對較高毛利產品的推廣更見成效。此外，本集團嚴格監控經營成本，亦對本集團盈利帶來貢獻。

5. 中國抗生素近期削價會否影響集團的表現？

中國國家發展改革委員會最近削減24種抗生素的官方零售價，本集團部份產品亦在其中。價格調整主要依據於中國不同省市的投標價格。本集團受影響的產品主要為處方藥品，當中大多已通過投標方式銷售予醫院。由於此次削價僅反映現行投標價格，故我們相信不會對我們的銷售造成重大影響。

6. 中國和香港均加強對藥品及傳統中藥的規管監控，集團如何可得益於該等政策？

自二零零四年七月一日起，藥監局規定全國所有藥品生產企業必須全面符合GMP，加上中國有關當局有意加強藥物註冊的管理法規，實在令進入中國藥物市場之門檻增高。本集團擁有經驗豐富的管理團隊，並已取得多張GMP證書，加上先進的新生產廠房，故能受惠於中國所增加及加強之監控。

在香港，隨著香港政府宣佈對傳統中藥進行規管監控，市場將變得更有紀律，消費者的信心因此得以增加。進入市場的成本亦將會增加。憑藉本集團在產品註冊、品質監控及生產管理方面的豐富經驗，定能突顯競爭優勢。

7. 過去兩年的銷售增長有下調趨勢，未來短期內收入增長率又將如何？

近年的銷售增長主要由於增加市場覆蓋所致。鑑於本財政年度僅推出一種新產品，故本集團致力於更改銷售組合（傾向較高毛利產品），而非著重於增加收入。



行政總裁專訪



然而，情況將會有所轉變。於本財政年度期間，我們已在新產品開發上取得令人鼓舞的成績。於二零零四年三月三十一日，本集團共有13種發展中新藥品。當中，氮雷他定及氮雷他定片已於二零零四年五月獲發生產批文。而全新貿易產品合成鮭魚降鈣素（醫治骨質疏鬆症）已於二零零四年六月推出市場。

於可見的將來，這些新產品無疑將在收入及溢利上為本集團帶來可觀的增長。

8. 集團將實行怎樣的派息政策？

鑑於本集團於中國的新廠房工程即將竣工，董事會決定由二零零五年開始實行派息率不低於25%之政策。

