

致各股東

本人欣然代表東瑞製葯(控股)有限公司(「本公司」)之董事會(「董事會」)提呈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至二零零四年十二月三十一日止年度之業績報告。

業績

本集團截至二零零四年十二月三十一日止年度錄得營業額約人民幣584,758,000元(二零零三年：人民幣491,388,000元)，比二零零三年增長19.0%。股東應佔日常業務純利約人民幣80,171,000元(二零零三年：人民幣108,022,000元)，比二零零三年減少25.8%。營業額增加主要由於頭孢菌素粉針劑及原料藥產量顯著提升、銷量大幅增加及仿製藥(專科用藥)新品種按計劃成功佔領市場(平均毛利超過70%)所致。利潤減少主要原因如下：

1. 於二零零四年六月七日，中國國家發展和改革委員會指令下調抗生素零售價格，24種抗生素的平均降價幅度約30%。集團也主動下調頭孢菌素粉針劑的出廠價格。二零零四年粉針劑的銷售數量增加51.4%，毛利42.0%(二零零三年：54.6%)，下降12.6%；粉針劑的銷售額為人民幣216,979,000元(二零零三年：人民幣230,976,000元)，下降人民幣13,997,000元；
2. 本集團於二零零四年建立有效率的優秀技術、市場、研發、管理人才薪酬激勵機制，並不斷從競爭對手吸收仿製藥(專科用藥)高端科技、市場人才，全年發放獎金人民幣7,422,000元(二零零三年：無)；
3. 由於本集團於二零零三年七月十一日上市，因此，二零零三年上半年並沒有香港總辦事處費用。二零零四年香港總辦事處的管理費用為人民幣9,979,000元(二零零三年：人民幣5,155,000元)，增加人民幣4,824,000元；及
4. 二零零四年集團加強新產品研發力度，研發開支達人民幣12,309,000元(二零零三年：人民幣10,305,000元)，增加人民幣2,004,000元。

末期派息

董事會決議宣派截至二零零四年十二月三十一日止年度末期股息為每股港幣0.023元，合共港幣18,400,000元(相當於人民幣19,543,000元)。

連同中期股息每股港幣0.015元計算，本年度全年共派息每股港幣0.038元，派息比例約40%。

業務展望

一、頭孢菌素市場定位分析

根據《二零零二年中國藥業統計年報》，二零零二年中國整個頭孢菌素成品藥市場規模超過人民幣100億元。資料顯示，近5年來，頭孢菌素的年消耗增長超過20%。

本集團主要在中國從事生產及銷售非專利化學藥物，包括原料藥和粉針的頭孢菌素用藥，是國內少數採用全面垂直整合生產第3代頭孢菌素的廠商之一。本集團預期將在二零零五年推出第4代頭孢菌素抗生素原料藥和粉針劑。目前的頭孢哌酮溶媒結晶技術在國內領先，佔中國市場份額為近60%。頭孢曲松的市場份額約佔30%。

由於頭孢菌素市場具吸引力，中國大型製藥企業包括國有企業、外資企業、及民營企業，都開始逐步加大在該產業方面的投資力度。然而，預期中國政府為了使更多的人能負擔使用頭孢菌素，必將進一步降低零售價格。因此，我們認為資本實力、技術工藝優勢、營銷能力強的企業，將於頭孢菌素製藥行業擁有競爭優勢，而這些企業的競爭，尤其是價格競爭，也將不斷加大。

二、仿製藥（專科用藥）市場定位分析

根據節錄自《英國金融時報，二零零五年二月二十二日版》，在第14頁，The Lex Column一篇以「遊戲定律」為題的文章－「由於非專利藥物大受歡迎，製藥業界將大為苦惱。僅在美國市場，於未來4年將有總銷售600億美元以上的處方藥失去法律保障，令年銷售增長率徘徊在7-8%。然而，由於醫療產品供應商成本高漲，仿製藥（專科用藥）廠正在大幅增大市場份額，年增長率超過10%」。另一篇節錄自第16頁「仿製藥推動藥物發展」－「諾華¹ (Novartis) 預計到二零一零年，仿製藥市場將超過1,000億美元，預期其將取得該市場的10%佔有率。」在大型專利藥廠最近推出的新藥不斷受到醫學界安全性質疑而導致若干停產的情況，以及由於各國政府對於醫療基金赤字的關注加劇，和人口老齡化帶來的私營醫療保險付款壓力加大的情況下，預期仿製藥（專科用藥）將受到廣泛歡迎。

同時，因為仿製藥（專科用藥）具有明確的市場可預見性，較低的工藝技術開發成本，較短的產品開發周期，較高的毛利率，和較長的獲利周期。所以，仿製藥（專科用藥）的發展，正在吸引著製藥廠商的關注。

¹ 諾華集團為瑞士最大的製藥公司，業務遍佈全球超過140個國家及地區。

三、集團戰略

在此情況下，本集團制定並執行如下戰略：

1. 建設專家網絡

二零零四年本集團成功建立了以中國知名專家鍾南山教授、梅驊教授為代表的多名在醫學界深具影響力的專家網絡，對本集團的醫學、藥學市場戰略提供決策支持作用。

2. 增加研發能力、整合研發模式、推出有龐大市場和商業價值的仿製藥(專科用藥)

二零零四年本集團共獲中國食品藥品監督管理局臨床和生產批文45個。比二零零三年取得的合共33個批文，增加12個，二零零五年本集團保守預計將獲得臨床和生產批文40個以上，包括多個第4代頭孢菌素和多個仿製藥(專科用藥)。

對於頭孢菌素，本集團進一步加強工藝技術研究，以降低成本，提高收益率。

對於仿製藥(專科用藥)，本集團採用多種合作模式，與不同科研院所和跨國技術公司展開知識交流，確定學術方向。二零零四年批產的非那雄胺片(Finasteride Tablet)和二甲雙胍格列本脲片(Metformin Hydrochloride & Glibenclamide Tablet)，豐富了原來由苯磺酸氨氯地平片(Amlodipine Besylate Tablet)，複方雷尼替丁膠囊(Compound Ranitidine Capsule)，鹽酸西替利嗪片(Cetirizine Hydrochloride Tablet)，和枸橼酸鉍鉀膠囊(Bismuth Potassium Citrate Capsule)等組成的本集團仿製藥(專科用藥)體系。該體系將在二零零五年和二零零六年得到更大的發展。

3. 仿製藥(專科用藥)市場資源集中和中央調控

二零零四年本集團大力加強了專門開展仿製藥(專科用藥)市場營銷的新藥銷售部，和醫學市場部的隊伍建設。二零零四年生產的非那雄胺片(Finasteride)(商品名：傑列青)，以及二零零二年生產的苯磺酸氨氯地平片(Amlodipine Besylate)(商品名：安內真)，均由新藥銷售部統一調控。年末，新藥銷售部已具有遍佈中國的約30個辦事處，並積極開展醫學學術推廣活動。

4. 發展規模和經濟效應

於二零零四年，本集團頭孢菌素粉針車間產能已提升到約2.4億瓶。因為頭孢菌素平均毛利呈下降趨勢，因此，在頭孢菌素方面，本集團在二零零五年將大幅增加產量，擴大市場份額，培育品牌。同時，在二零零五年六月一個450噸的頭孢原料藥車間將投入生產，這將使本集團的第3代頭孢菌素原料藥產能超過800噸，佔到中國第3代頭孢菌素原料藥市場份額總數的30%左右。

5. 進入國際市場、積極尋找戰略合作夥伴

二零零四年的海外銷售，比二零零三年的海外銷售增加了4倍，達到了人民幣22,088,000元。努力開拓國際頭孢菌素市場，將是本集團對沖政策性降價風險的有力銷售戰略。同時，也為本集團下一步仿製藥（專科用藥）的銷售開拓國際市場打下基礎。

在全球經濟一體化和中國加入世界貿易組織的今天，本集團一直積極在尋找戰略合作夥伴，以擴展其資本營運及提供業務發展機遇。

6. 加強成本控制

本集團自行建造並運行溶媒回收體系，每年可循環回收使用的化工溶媒量為15,500噸，每年可減少購買溶媒的生產成本。

四、公司管治

董事會建立審計委員會和薪酬委員會，使本集團投資方向、新產品立項、人才任免、薪酬結構等方面走向專業化、國際化。董事會不斷積極加強本集團的企業管治能力，提高管理平台的靈活性和科學性，建立有效的財務管理內控機制，使企業可持續健康穩定地發展，同時也加強本集團資本運作的基礎。

五、企業人才、共創未來

本集團上市後，為適應企業專業化、國際化的高速發展的需要，董事會加速了培養及招募具有國際視野並熟悉中國國情的人才的進程，二零零四年向優秀高管層授予認股權證約相等於二零零四年十二月三十一日已發行股票的3.5%（二零零三年：5%）。優秀管理團隊和分佈中國各地的員工，一向是本集團的最重要的無形資產，更是推動集團發展的最大動力。我借此機會，對董事會同仁和本集團各公司、各部門年內努力工作、敬業服務的員工深表謝意。

李其玲

主席

香港，二零零五年三月七日