



茁壯成長

背靠神威集團經驗豐富的管理層積極但審慎的企業規劃並努力監督執行，神威集團捉緊快速增長的現代中藥市場，並以高效率的研發工作、優質的產品、著名的品牌以及覆蓋廣泛的分銷網絡，成功鞏固現有的強勢市場地位。



主席報告書



本人欣然向各股東宣佈，中國神威藥業集團有限公司（「本公司」，連同附屬公司統稱「本集團」）上市後首年之集團業績超出預期，有賴於股東、業務夥伴之支持、客戶之信任和全體員工之努力，我謹此致謝。

於二零零四年度，中國醫藥行業保持快速增長的速度，中藥行業發展超過整體醫藥行業的增長，年內，GMP、GSP政策的實施，使中國醫藥行業管理進一步規範，行業發展更加健康。同時，行業整合趨勢明顯，行業兼併收購活躍。本集團通過實施銷售、生產、研發、原材料採購、產品組合等策略，使得本集團的競爭優勢更加明顯，盈利能力明顯加強。以收益及盈利計，本集團是中國領先的非國有現代中藥企業之一。針對中老年、兒童和抗病毒用藥三大快速增長的目標市場，為市場提供現代中藥注射液、軟膠囊和顆粒劑三大主要劑型的處方藥。本集團所有產品均使用「神威」品牌，該品牌被工商行政管理局商標局認定為「中國馳名商標」。

財務摘要

本集團於二零零四年內，業績維持理想增長。截至二零零四年十二月三十一日止年度營業額約為人民幣703,575,000元，較二零零三年度之人民幣604,042,000元，增長約16.5%。

本年度本集團之毛利由二零零三年約人民幣289,040,000元增長約56.0%至約人民幣451,577,000元；毛利率由二零零三年約47.8%大幅上升至約64.2%。

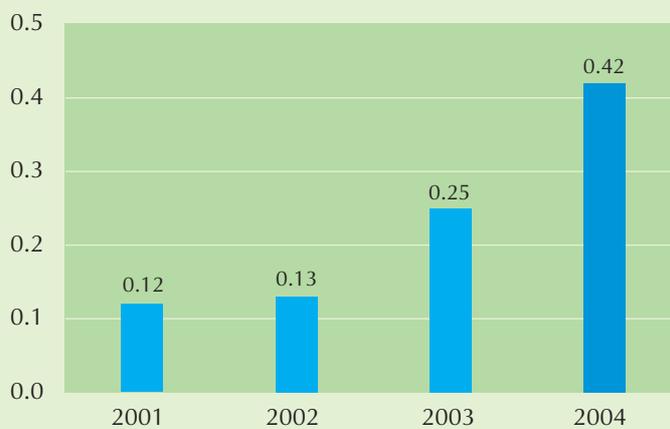
本年度本集團之股東應佔溢利約為人民幣260,793,000元，較二零零三年增長約72.3%。



股東應佔溢利 (人民幣千元)



每股盈利 (人民幣元)





營運回顧

於回顧年度內，面對激烈的市場競爭，本集團借助其強勁的品牌聲譽、優質產品及周到細緻的客戶服務，進一步加強了競爭優勢，取得了驕人的經營業績。

進一步優化產品結構 重點推動科技含量高、品質工藝要求高的注射液產品的銷售，注射液產品的銷售額約佔本集團總銷售額的51.4%與去年比較增長約36.8%。軟膠囊及顆粒劑型產品均錄得平穩的增長，與去年比較的增長率分別約為6.5%和13%。年內，三個產品的銷售額超過人民幣1億元。

實施原材料集中採購策略 我們實施集中採購政策。此外，和主要原材料的主要供應商簽訂長期的供應協議以取得優質原材料供應。在有利的採購條款下，我們亦管理應付賬款周轉期，並盡快對供應商付款。通過實施以上措施，保證了穩定的原材料供應、優質的品質和優惠的價格。

提高生產的工藝技術水準，加強品質控制 從研發、原材料採購、生產、銷售和售後服務實施整個過程的品質控制，以提升品質水平。集團產品出廠合格率接近100%。全部生產設施通過國際標準協會的ISO9001、ISO14001、OHSAS18001三體系整合認證。





擴張生產設施，提高生產能力，規模效益明顯 由神威醫藥科技股份有限公司（「神威醫藥科技」）承建的中藥提取車間二期工程於二零零四年底竣工並進行試產。中藥提取能力擴大了兩倍，達到5,400噸的提取能力。我們於已於二零零五年一月行使購買權。本集團亦不斷提高生產效率，如引入全自動包裝線、顆粒劑組合秤包裝技術，都屬中國領先水準。隨著集團產品銷售量的增加，我們擁有的大規模商業化生產能力得到更充分的發揮，由於產品結構優化，注射液產能利用率達到73.6%，規模效益明顯。

加強銷售網路和銷售隊伍的建設 在進軍華北、華中市場優勢的同時，本集團亦加大華東、東北、西部和華南等次成熟市場的銷售網路的覆蓋，於該等市場的銷售比例明顯提高。同時，擴大自身的銷售隊伍方面，對處方藥、OTC兩個直接銷售隊伍進行了擴充，銷售人員從年初的220人增加到年終的449人。本集團擁有80%股份的神威藥業營銷有限公司（「神威營銷」），並於二零零四年七月通過GSP認證。

研發項目進展順利 於二零零四年，集團在研發的9個新藥的研發工作進展順利。其中，用於降血脂和膽固醇的國家二類新藥降脂通絡軟膠囊取得新藥證書，並於二零零四年十月底投入市場，市場反應良好。本集團新培育的潛力品種清開靈軟膠囊、黃芪注射液、小兒清肺化痰顆粒，分別錄得94%、60%、110%的銷售增長。另外，本集團的儲備品種舒血寧注射液成功實現商業化生產，並於回顧年度投入市場。

和投資者保持順暢的溝通 本集團有專人負責和香港以及國際投資者保持順暢的溝通，確保所有投資者能夠及時知悉集團的重要發展和動向。

收購神威營銷20%權益的購股權

根據神威醫藥科技(廊坊)有限公司(「神威廊坊」)與本公司於二零零四年十一月二十日訂立的購股權協議，本公司擬行使此項購股權，而本公司一家全資附屬公司遠大國際有限公司(「遠大」)將與神威廊坊訂立股權轉讓協議，據此，遠大有條件同意購買及神威廊坊有條件同意出售神威營銷20%股權，該公司現時由遠大持有80%權益及神威廊坊持有20%權益。股權轉讓協議正在籌備完成中。完成股權轉讓協議後，神威營銷將成為遠大的全資附屬公司及成為一家外商獨資企業。由於神威廊坊由本公司一名執行董事李振江先生間接控制，股權轉讓協議將構成本公司一項關連交易。

前景展望

本集團所處的中國現代中藥行業是一個快速發展的行業。中國的醫藥市場容量大、人均健康衛生支出低及發展潛力巨大。隨着人民收入的提高、健康意識的加強、醫保範圍的擴大、人口老齡化以及都市化所帶來的疾病，對醫藥產品的需求有很強推動作用。尤其是中國人使用中藥的習慣根深蒂固，由於中藥具備純天然及副作用小的優勢，以及現代中藥優良的療效及方便使用的特點，所以更受到消費者的歡迎。中藥是中國的國粹，國家很多鼓勵和支持中藥產業的政策相繼出台，比如，八部委發出的中藥現代化發展綱要，國務院關於中藥保護品種的條例等政策。

來年本集團仍將一如既往致力於成為中國最卓越的現代化中藥企業，利用優質產品及客戶服務的優勢，將「神威」品牌由其於中國華北及華中地區強勢市場的影響力擴大至華東、東北、華南和西部地區，不斷擴大其營銷網路，針對終端客戶，包括各醫院及零售藥房，進一步擴大市場覆蓋面及深化市場滲透率。同時透過擴大提取中藥有效成

份的設施、利用大規模生產的競爭優勢及提升其生產注射液、軟膠囊及顆粒產品的車間，以擴大該等主要產生收益的產品的生產能力。本集團亦採用市場導向的研究與開發方法，在開始研究前先對市場作透徹的分析，並與中國各研究院、醫院及大學緊密合作，開發具市場潛力的新產品，以具成本效益的方式開發新產品，同時開發生產技術，以將新產品產業化及改良現有產品的生產品質及效率。另外，本集團將改良其資訊系統及物流。在原材料供應方面，繼續實施集中採購的系統，積極主動發展與主要原材料供應商的關係，確保提高本集團的現代中藥產品所使用原材料的品質、成本及供應的控制。透過這一系列的營運策略的有力實施，相信一定會為股東創造長久及更大價值。

於未來，我們亦將開拓不同業務發展商機，包括物色合適的合併及收購機會，藉以加強我們的核心能力，並為股東締造回報。

致謝

本人謹代表董事會對全體管理層及員工對本集團忠誠、辛勤工作和所作的貢獻致以衷心感謝。此外，亦感謝各股東給予之支持。本集團成為中國領先的非國有現代中藥企業之一，是有賴各位對本集團不斷的支持和協助，這將是本集團業務繼續擴大的堅實後盾和成功基石。

主席

李振江

香港，二零零五年三月二十九日