

精益求精

神威集團揉合先進的生產設施及豐富的生產知識，透過不斷為客戶提供高品質產品及服務以提升品牌知名度。神威集團以嚴格的品質管理系統，在整個生產過程中，由研發、採購原料到生產、銷售，整個程序均會實行嚴謹的品質控制，旨在為客戶提供最優質的現代中藥產品，不斷提供市場所需。



管理層討論及分析

行業概覽

二零零四年，中國經濟的國內生產總值錄得強勁增長，而醫藥行業保持了比較快的增長速度，而中藥行業繼續保持快於醫藥行業增長。去年國家強制實行GMP、GSP認證制度，沒有通過認證的企業必須停產或停銷。同時，國家開始實施藥品分類管理制度，使消費者能夠更加安全有效地使用藥品。由於本集團生產設施於二零零三年已經全部通過GMP認證，神威營銷於年中通過了GSP認證。藥品監管日益嚴格，為本集團及其他大企業提供了更加健康的發展環境。自二零零三年非典疫症以後，原材料價格恢復至較合理的水平，二零零四年度內比較穩定。國家政府對藥品的銷售價格，主要是西藥的價格進行較大幅度的下調，中成藥價格比較穩定，對本集團銷售沒有構成不利影響。

業績

截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團之綜合營業額約為人民幣703,575,000元，較去年之款項約人民幣604,042,000元上升約16.5%，來自銷售注射液、軟膠囊、顆粒和其他劑型的營業額分別約為人民幣361,600,000元、人民幣229,300,000元、人民幣102,000,000元和人民幣10,675,000元。所佔比例分別約為51.4%，32.6%，14.5%，1.5%。注射液產品銷售的所佔比例明顯上升。稅後盈利為約人民幣260,793,000元，比二零零三年度上升約72.3%。毛利率為約64.2%，較去年約47.9%為佳，主要由於採納集中採購系統及將產品組合轉移至較高利潤產品，因此達致規模經濟及減低採購成本。

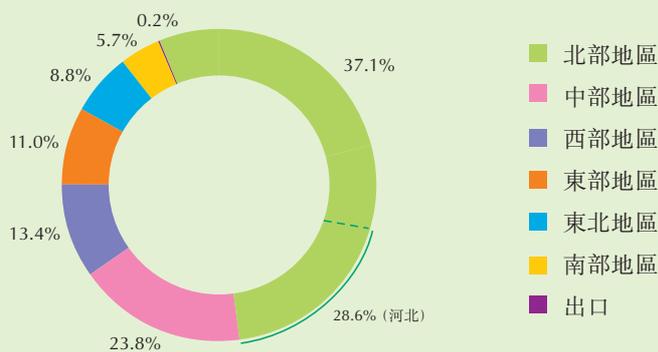
產品銷售

在二零零四年，本集團生產的產品包括處方及非處方藥品，共提供45種常規生產的藥品，大部份銷售於中國地區，出口銷售只佔極少部份。而本集團的客戶主要包括中國持有執照的藥品分銷商、醫院及醫療機構、藥房及其它門市。其中，集團的七個主要產品(心腦清軟膠囊、清開靈注射液、參麥注射液、複方三維亞油酸I軟膠囊、藿香正氣軟膠囊、小兒化痰止咳顆粒及小兒氨酚黃那敏顆粒)共佔本集團總銷售額約82.8%。

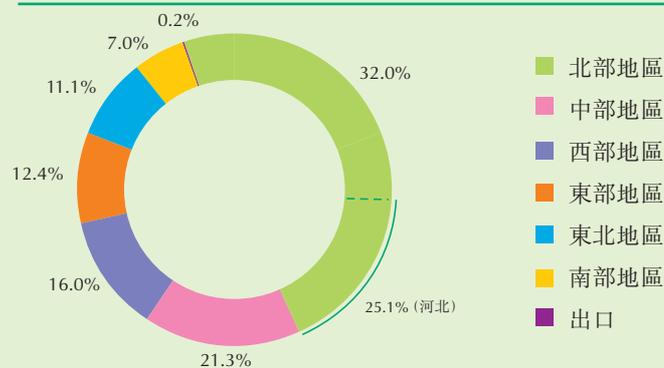
按照區域劃分的營業額分析

	北部						中部	西部	東部	東北部	南部	出口	合計							
	河北		其它		合計															
	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%														
二零零一年	122.5	28.4	38.2	8.9	160.7	37.3	106.9	24.8	54.3	12.6	45.0	10.4	41.3	9.6	22.1	5.1	0.6	0.2	430.9	100
二零零二年	128.1	26.8	50.2	10.5	178.3	37.3	117.0	24.5	56.9	11.9	49.0	10.3	45.9	9.6	29.9	6.2	0.9	0.2	477.9	100
二零零三年	173.0	28.6	51.0	8.5	224.0	37.1	144.0	23.8	81.0	13.4	66.3	11.0	53.0	8.8	34.8	5.7	0.9	0.2	604.0	100
二零零四年	176.7	25.1	48.7	6.9	225.4	32.0	149.8	21.3	112.8	16.0	87.1	12.4	77.9	11.1	49.3	7.0	1.2	0.2	703.5	100

2003



2004



管理層討論及分析

附註：

其它地區： 包括北京、山西省、天津及內蒙古。

中部地區： 包括河南省、安徽省、湖北省、湖南省及江西省。

西部地區： 包括四川省、雲南省、甘肅省、重慶、新疆維吾爾自治區、貴州省、青海省、寧夏自治區及陝西省。

東部地區： 包括山東省、浙江省、江蘇省及上海。

東北部地區： 包括黑龍江省、吉林省及遼寧省。

南部地區： 廣東省、福建省、廣西自治區及海南省。

從區域銷售額分析可見，本集團於二零零四年度銷售至華北和華中的銷售額上升人民幣7,301,000元，而在銷售額所佔的比例由二零零三年的60.9%下降至53.4%。是由於本集團採取在鞏固現有強勢市場銷售的同時，加大在其它地區市場的銷售力度。在東北和西部市場的增長較快。

以產品種類細分的營業額分析

項目	截至十二月三十一日止年度					
	二零零二年		二零零三年		二零零四年	
	人民幣百萬元	%	人民幣百萬元	%	人民幣百萬元	%
處方						
現代化中藥	321.7	67.3	431.8	71.5	533.1	75.8
西藥	77.2	16.2	79.3	13.1	66.9	9.5
小計	198.9	83.5	511.1	84.6	600.0	85.3
非處方						
現代化中藥	51.8	10.8	68.4	11.3	66.0	9.4
西藥	27.2	5.7	24.5	4.1	37.5	5.3
小計	79.0	16.5	92.9	15.4	103.5	14.7
合計	477.9	100	604.0	100	703.5	100

本集團於二零零四年在處方藥營業額收入約為人民幣600,000,000元，佔營業額的比例上升，達到85.3%，現代中藥的營業額約為人民幣533,000,000元，佔本集團營業額的75.8%。

於二零零四年，本集團專注於高利潤注射液產品的類型，注射液產品的營業額約為人民幣362,000,000元，佔本集團營業額的51.4%，較二零零三年上升36.8%。軟膠囊的營業額約為人民幣229,000,000元，佔本集團營業額的32.6%，較二零零三年上升6.5%。顆粒劑的營業額約為人民幣102,000,000元，佔本集團營業額的14.5%，較二零零三年上升13.0%。

本集團三個主要產品：五福心腦清軟膠囊營業額約人民幣156,341,000元，較二零零三年增長10.3%；參麥注射液營業額約人民幣179,467,000元，較二零零三年增長47.4%；清開靈注射液的營業額約人民幣149,731,000元，較二零零三年增長26.6%。

新推出的潛力產品如清開靈軟膠囊的營業額約人民幣9,571,000元，增長94%；黃芪注射液的營業額約人民幣19,179,000元，較二零零三年增長60%；小兒清肺化痰顆粒的營業額約人民幣23,608,000元，較二零零三年增長110%。

銷售成本

本集團在二零零四年度的銷售成本約為人民幣251,998,000元。直接材料、直接工資及其他生產成本佔銷售成本約72.7%、3.9%及23.4%。

毛利

於二零零四年度，本集團毛利約達人民幣451,577,000元（二零零三年：約人民幣289,040,000元），較二零零三年上升56.2%。毛利率上升至64.2%（二零零三年：47.9%），主要是由銷售成本的減少，是因為(1)原材料的市場價格下降及本集團採用中央採購政策也導致原材料採購價格下降；(2)生產效率提升，規模效益提高；(3)加強

高利潤的注射液產品的銷售，注射液所佔銷售的比例從二零零三年到二零零四年從43.8%上升到51.4%；及(4)100%自行生產提取液，於二零零二年八月至二零零三年十一月，本集團的提取液車間全部進行自動技術改造，向獨立第三者外購提取液，自動化改造完成後，由本集團自行生產提取液。按照劑型劃分：注射液的毛利率為71.4%，軟膠囊的毛利率為63.3%，顆粒劑的毛利率為42.5%。

除稅前盈利

二零零四年度本集團除稅前盈利約為人民幣280,809,000元，比二零零三年度增加51.7%。該年度集團的經營開支總額約為人民幣171,627,000元，當中包括銷售費用約人民幣116,510,000元、管理費用約人民幣55,117,000元。銷售費用內約人民幣85,545,000元為廣告費及業務推廣費、約人民幣13,455,000元為工資津貼、約人民幣5,610,000元為差旅費。分銷成本佔營業額約16.6%，而二零零三年度則佔11.6%。銷售費用增加主要由於其他地區的發展市場銷售增加，令廣告及業務推廣費增加。

在二零零四年度集團的管理費用約為人民幣55,117,000元，其中產品開發費用約人民幣8,367,000元，二零零四年度產品開發費用佔總營業額約1.2%，或比二零零三年度增加約人民幣4,960,000元，二零零四年度集團的管理費用佔總銷售額7.8%比二零零三年度增加人民幣約20,389,000元。

稅項

二零零四年度集團的稅項約為人民幣10,659,000元。

股東應佔經常業務純利

本集團在二零零四年的少數股東權益為人民幣9,357,000元，本集團於年內的純利為人民幣260,793,000元，邊際純利約為37.0%，比二零零三年度的25.0%有所增加。

財務資料

本集團於二零零四年十二月三十一日之現金及銀行結餘合共人民幣1,146,592,000元。(二零零三年：人民幣294,989,000元)，當中折合人民幣1,025,748,000元為港元現金及銀行結餘，餘額人民幣120,844,000元為人民幣現金及銀行結餘。現金及銀行結餘增加主要由於自首次公開發售所得之款項及年內更佳之經營業績所致。

於二零零四年十二月三十一日，本集團並沒有任何未償還之銀行借貸，故此並無或然負債(二零零三年：無)。而流動比率及速動比率均有改善，二零零三年分別為3.6倍及3.3倍增加至10.4倍及10.2倍。

於二零零四年，貿易應收款項周轉期為65天(二零零三年：45天)，貿易應收款項周轉期日數出現上升趨勢是由於截至二零零四年十二月三十一日由銀行發出應收分銷商的票據增加所致。

在回顧年內，存貨周轉日數頗為相對地穩定，維持在三十多天(二零零三年：34天)的範圍內。

而貿易應付款項周轉期為53天(二零零三年：88天)，貿易應付款項周轉日數減少是由於管理層致力利用流入的現金，加快對原材料供應商的付款，以取得更優惠的採購條款所致。

整體而言，本集團嚴密監控其資金流動性，以確保優化的資本結構。因此本集團之財務狀況非常穩健，為日後發展奠下穩固的根基。

承擔

於二零零四年十二月三十一日，本集團有以下承擔：

	人民幣千元
經營租賃	2,763
資本承擔	41,196

經營租賃承擔指本集團就租用香港辦公室物業及員工宿舍的責任，而資本承擔則指本集團根據神威醫藥科技興建提取車間的估計費用承擔。

利率及外匯風險

於二零零四年十二月三十一日，本集團並無任何債務，本集團之絕大部分業務是在中國經營，以人民幣結算，少量以美元或港元結算，並無重大的利率及外匯風險。

或然負債

截至二零零四年十二月三十一日，本集團並無或然負債。

資本開支

資本開支包括購置物業、廠房及設備、在建工程的增加部分及新增的土地使用權。截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團的資本開支約為人民幣22,000,000元。增加資本開支是由於本集團不斷努力提升及擴大其生產設施。

首次公開發售之所得款項

於扣除相關開支後，首次公開發售之所得款項約為950,000,000港元。於回顧年度，由於本集團僅於二零零四年十二月二日於聯交所主板上市，故尚未大幅動用於首次公開發售所得的款項。於二零零四年十二月三十一日所得款項已存入香港之銀行賬戶。本集團正在辦理神威藥業有限公司（「神威藥業」）和河北神威藥業有限公司（「河北神威」）的增資審批事宜。

重大收購事項及出售事項

除本集團重組以為本公司股份於聯交所主板上市作準備外，年內概無收購或出售任何附屬公司。

僱員及酬金政策

截至二零零四年十二月三十一日，本集團總共有1,607名(二零零三年：1,456名)僱員較去年增加之151名。僱員之總成本佔總營業額之5.6%(二零零三年：4.0%)。員工增加主要由於銷售部職員人數增加，以配合本集團的業務發展。僱員之薪酬乃本著公平原則，參考市場情況及根據個別表現制定及修訂。本集團並為員工提供其它福利，包括：醫療保險及退休福利，年內，本集團亦視乎集團的經營業績及員工個人的工作表現，給僱員發放獎金花紅。本集團在香港之僱員亦均已加入強積金計劃。

購股權計劃

根據本公司於二零零四年十一月十日採納的購股權計劃，董事會可酌情授予任何符合計劃所列資格之本集團全職或兼職僱員及董事、諮詢顧問及顧問接納購股權，以認購不多於本公司不時已發行股份總數的30%。除非獲得股東進一步批准，否則根據該計劃及任何其它計劃可予發行之股份總數，不得超過於本公司股份在聯交所上市之日本公司已發行股本之10%。於截至授出日期(包括該日在內)為止的十二個月期間，已授予或將授予該名參與者的購股權(包括已行使、已註銷及尚未行使的購股權)獲悉數行使而已發行及將發行的股份總數，不得超過已發行股份的0.1%或按授出日期股份的收市價計算的價值總額超過5,000,000港幣；而各參與者的購股權(包括已行使及未行使購股權)而發行及將予發行的股份總數，不得超過已發行股份總數的1%。該計劃之目的旨在以一個靈活的方式，讓本公司向參與者提供鼓勵、獎勵、酬金、補償及/或提供福利及為董事會可不時批准的該等其它目的。購股權計劃由採納日期起計十年有效，並將於二零一四年十一月九日屆滿。購股權計劃的股份認購價將由董事會全權釐定，最少將不會低於下列三者中的最高者：(i)於購股權授出日期(該日必須為營業日)

股份在聯交所每日報價表所報的收市價；(ii)緊接購股權授出日期前五個營業日股份在聯交所每日報價表所報的平均收市價；及(iii)一般股份的面值。購股權可於董事會釐定之期間內任何時間行使，惟不得超過授出購股權日期起計十年，惟須受該計劃之提前終止條文所限制。

年內及截至本報告日期，概無任何購股權已授出、已行使、已註銷或已失效。

展望

隨著中國政府分別於二零零四年六月三十日及二零零四年十二月三十一日實施GMP及GSP標準，無法符合GMP標準的製藥商及無法符合GSP標準的中國醫療用品分銷企業將會被淘汰。預期中國的製藥市場最終將由具有全國性品牌、生產規模大、技術先進及行銷網絡廣泛的市場領導者所雄踞。

地域擴充

本集團於行業內有良好之業績記錄，將利用已建立的「神威」品牌聲譽及中國華北及華中地區的市場地位，同時透過廣泛的分銷管道來將產品推廣至中國其他地區，就短期至中期而言，我們將市場地位進一步擴大至華南及華東地區。

生產

於二零零四年十一月二十日，本集團與神威醫藥科技訂立了一份購買協議，本集團於二零零五年一月同意於竣工時收購由神威醫藥科技興建的新提取車間。該車間乃國家發展和改革委員會的首批商業化特高科技項目。該車間已於二零零五年一月投產，使本集團的每年提取能力由1,800噸提升至5,400噸，並解決現有生產的樽頸情況。

新產品

在進一步加強研發能力方面，本集團將不斷加強與中國的研究院、大學及醫院的策略聯盟。在進行有關研究前，將會小心評估成本效益，對市場趨勢進行詳盡的分析和需求的預測，本集團擬繼續集中於中、老年及小兒的藥物，以及抗病毒藥物，來配合客戶的需求和增加消費者的忠誠度。二零零五年預計可取得三個新藥證書，兩個品種可獲得國家中藥保護品種，新立兩個新藥項目，並加快在研新藥的工作進度。

系統

為了增強處理客戶訂單及送貨的效率和精簡存貨採購及提高對客戶的服務標準，本集團投資實施企業資源規劃及辦公室控制系統，以控制存貨採購及管理。同時亦計劃於石家莊興建一所15,000平方米的物流中心，以提高營運效率。

供應商關係

本集團已採納與符合本集團規格的主要藥材供貨商建立長期關係的策略。與多名草藥及植物(包括紅參、金銀花及板藍根)種植商訂立長期合作協議，對該等種植商採取積極主動的方法，為其提供技術支持和指導，確保符合原材料高品質的質量，進一步增強本集團之市場競爭力。