

常見問題

1. **集團是否在市場定位以及發展策略上作出了轉變？**

集團由一九八七年成立以來，便致力將世界著名的藥品引入中國，在中國代理歐洲藥品，一九九三年在中國自行生產仿製西方國家已有的常用藥品。發展至今，集團已不斷提升生產設備的水平，擴充銷售網絡，以及促進科研能力。現在，一切已準備就緒，集團由常用藥生產商轉型為以科研為主導，開發本身新品牌藥品及提升生產技術的製藥企業。集團逐步由競爭激烈的常用藥市場轉向專科藥品市場，重點開發、生產、銷售集團認定的治療五大類疾病之用藥。
2. **今年的業績受中國政府抗生素降價影響而致出現盈利倒退，估計影響會持續多久？**

中國「發改委」指令的抗生素降價對今年業績的影響雖然比預期稍大，集團相信只屬過渡期，集團現正轉戰專科藥市場，此市場的競爭及國家對價格的干預較為少。預期營運業績將會隨著新產品陸續推出而得到改善。
3. **未來的盈利增長來源為何？**
 - 1) 拓展銷售網絡，全力提升藥品製劑的銷售升幅；
 - 2) 加速新產品上市，推動毛利的增長；
 - 3) 分別擴大處方藥和非處方藥銷售渠道，增加銷量；
 - 4) 開拓新的自產醫藥原料出口至美國市場；
 - 5) 新廠全面投產，有效降低營運成本。
4. **集團在醫藥原料生產方面的業務，估計何時可以正式出口？**

集團現正對已注資的原料生產廠房進行改造，以利取得中國藥監局和美國藥管局的認證。集團預計到二零零六年底將開始出口醫藥原料。
5. **集團在期內的行政開支比對上年度增加約40%，主要原因為何？管理層有何策略控制成本？**

所增加的行政費用主要為中國昆明新廠投產而增加的開支。集團決定於二

零五年內將所有生產線集中至新廠，達致規模化營運，成本將明顯降低。對於原有廠房資產，將會於二零零六年以資本運作方式處理。

集團亦於二零零四年六月制定了「增效節約」的內部工作目標，鼓勵員工提升質量、加強節流、節約及降低成本方面的管理。

6. 集團的科研費用會否在短期內大幅增加？

集團的發展是積極而穩健的。現時的目標是尋求與國內及國際上對新產品、新技術、新工藝的研究單位合作。其中的例子包括集團與美國的 Rintech Inc. 合作，Rintech 協助集團開發國際性新藥。

7. 集團在國家醫藥規範化的改變中所受影響為何？

中國加強醫藥產業規範化，令許多在技術、質量及價格上欠缺競爭力的中小型製藥企業被淘汰出局，同時亦提高了進入中國藥品市場的門檻。因此，中國醫藥產業規範化實有利於本集團之發展。

8. 集團在中國醫藥市場有何優勢？前景如何？

集團預期於二零零六年底將擁有 17 個不同類型生產線的 GMP 認證，讓本集團從眾多的中國製藥企業中脫穎而出。此優勢令集團的生產和營運更具彈性，可迅速適應龐大的市場需求，推出新產品，提升自身的競爭能力。

集團的決策和管理層以香港為基地，彼等於中國醫藥業及全球藥品市場擁有多年經驗。集團的技術部、市場部及產品開發部的主管除了解中國國情外，亦兼備國際視野。集團積極招募擁有醫藥學歷的專門人才帶領銷售隊伍，以提升銷售隊伍的專業水平，建立自身品牌。

由於具有產品開發、市場推廣、人才、管理各方面的相對優勢，集團對發展前景充滿信心。

9. 集團將實行怎樣的派息政策？

董事會決定於二零零五年開始實行派息不低於 25% 的政策。本集團將繼續增強競爭力，全力以赴為股東提升價值。