

# 主席報告

本人謹代表利君國際醫藥(控股)有限公司(「本公司」)董事局向各位股東呈報本公司及其附屬公司(「本集團」)截止二零零六年十二月三十一日止年度的經審核綜合業績。

## 業績及派息

二零零六年度，本集團營業額達到人民幣860,641,000元，微降2.7%，而本公司權益持有人應佔溢利實現人民幣84,575,000元，相較上年下降9.4%。在二零零六年度醫藥行業十分嚴峻的經營形勢下，公司取得的業績確是來之不易。

董事局建議派發二零零六年度末期息每股普通股0.07港元，加上已派之中期息，本年度的總派息為每股普通股0.14港元。

## 業務回顧

在二零零六年度內，國家整頓醫院醫藥類產品採購管理對整個醫藥行業尤其是處方藥產品市場帶來了較大衝擊。於二零零六年八月，中國國家發展和改革委員會將公司主導產品利君沙及數種抗生素產品的最高零售價下調。綜合以上兩大因素，使公司經營遇到了嚴峻考驗。面對突如其來的市場變化，公司充分發揮自身的營銷網絡優勢和品牌優勢，調整營銷策略，取得了滿意的經營業績。

**抗生素類產品銷售穩健。** 在全國抗生素市場持續低迷的情況下，主導產品利君沙仍然實現銷售收入人民幣413,338,000元，比去年僅降2.1%，繼續保持了全國同產品市場的絕對領導地位，並榮獲「中國藥店店員推薦率最高品牌」；近幾年快速成長起來的派奇系列產品，在水針、凍乾粉針劑型在醫院推廣困難的情況下，本集團去年新上市的分散片新劑型主攻藥店市場，上市第一年就銷售人民幣4,000,000元，整個派奇系列產品銷售穩定在人民幣80,000,000元以上；由於農村市場的拓展，普藥紅霉素片銷售增長15%，達到人民幣62,080,000元。

由於頭孢類抗生素產品未到達預期目標等原因，使得整個抗生素產品的銷售額比去年下降了7%。整個抗生素的銷售佔公司全部銷售收入的72.1%。

**非抗生素產品銷售穩步增長。** 多貝斯通過卓有成效的學術營銷，實現銷售人民幣32,847,000元，增長9.7%，還榮獲「中國心腦血管用藥消費者滿意首選品牌」；非抗生素類普通成藥則受惠於農村銷售網絡的發展，銷售收入比上年增長26.7%。原料藥抓住紅霉素中國第一家通過美國FDA認證的契機，擴大了紅霉素出口，並靈活經營策略，全年總銷售人民幣75,189,000元，較上年增長3.3%。

產品成本進一步降低。通過控制原材料價格和內部技術改造等方式，年內產品總銷售成本比去年有所下降。

# 主席報告

收購合併工作取得了滿意成績：於二零零六年六月，公司成功收購西安利君20%股權。於二零零七年三月，本公司又與賣家簽訂買賣協議，收購新東投資有限公司100%股權，其唯一全資子公司石家庄四藥有限公司，為一家於國內生產及銷售輸液類產品之名牌企業。使得公司的產品進一步多元化，市場營銷網絡更加完善，盈利基礎迅速擴大，大大提高公司對抗市場風險的能力。

## 發展展望

展望二零零七年，公司過分依賴於抗生素的局面有望徹底打破。隨著收購四藥項目的完成，公司的產品迅速多元化，輸液及中藥產品在整個集團的銷售額和利潤貢獻將佔有可觀的比例。公司將重點搞好收購後兩個子公司在新產品開發，管理以及銷售網絡等方面優勢互補效應的發揮，促進整個集團的快速發展。

我們仍將維持我們在大環內脂抗生素方面的龍頭地位，通過多種方式，加大利君沙產品在市場中的佔有率，擴大派奇系列的產品類別，以適應不同市場的需求，增加其銷售收入。

發展非處方藥產品（「OTC」）是我們目標之一。OTC多貝斯將於二零零七年內正式推向市場，另一方面，隨著軟膠囊生產線和口服液生產線的建成，公司將推出一批擁有獨特效能的高新產品，成為公司發展的新動力。

隨著國家醫療制度的改革和農村新合作醫療體系的建立，相信醫藥市場越來越規範，新的市場空間也越來越大，這些都為具有品牌優勢的大型製藥公司帶來更多的機遇。我們認為，目前醫藥行業正處於整合期，經營形勢對大型企業有利，我們將抓住機會，適時購併國內其它優秀企業，以取得快速發展。

在此，謹代表董事局，向支持本公司的廣大投資者和公司員工表示衷心的感謝。

主席  
吳 秦

香港，二零零七年四月二十六日