

答客問

1. 太平洋恩利主要從事甚麼業務？

太平洋恩利是一家全面綜合的國際食品有限公司，專門經營冷凍海產，近年亦開展了蔬菜業務。

我們直接向世界各地的捕魚公司採購，然後加工及分銷冷凍產品到全球三十多個國家。同樣，我們種植、採購、加工及分銷不同種類的蔬菜產品，在全球各地市場銷售。

2. 客戶為了甚麼原因喜歡向太平洋恩利購買產品？

首先，我們採購魚類的方式跟其他公司並不一樣。我們只會向深海拖網漁船採購，確保漁獲來自蘊藏豐富優質海產的水域。我們設有本身的運輸船隊，直接向拖網漁船收集漁獲，令拖網船節省駛回海岸所需的時間，所以供應源源不絕。這個獨有的安排除了能夠維持充裕的供應，亦有助減低成本，同時保持售價的競爭力。

太平洋恩利以具競爭力的價格，為客戶提供質素穩定的優質魚柳及魚切塊之餘，產品運送準時快捷，採購協議條件優越，亦深受客戶歡迎。我們會根據各客戶獨有的需要，度身訂造每一份合約。

3. 太平洋恩利為甚麼要開展蔬菜業務？這項新業務出產哪些蔬菜？

生產蔬菜是我們擴充現有業務至為明智的一步。不少向我們購買海產的客戶亦購買蔬菜產品。然而，我們嚴格挑選所生產的蔬菜種類，集中生產需勞工密集種植及加工的蔬菜。我們本身擁有及以監督形式分包生產的農地及廠房，一律配備特有設施，以便處理有關產品。

4. 除海產及蔬菜之外，太平洋恩利計劃會發展甚麼食品？

正如上文指出，我們認為海產及蔬菜擁有龐大市場，蘊藏可觀的增長潛力，所以目前專注經營海產及蔬菜業務。截至二零零一年三月三十一日止年度，我們集中經營少數海產品種，但海產部分已錄得達2,600,000,000港元的營業額。由於我們的產品來源優質可靠，兼且定價具競爭力，故此經已在市場上奠定超著的地位。正因如此，我們正計劃拓展及擴充現有的食品加工業務，而並不是分散發展業務。

5. 太平洋恩利會在不久將來發展零售業務嗎？

雖然我們主要為客戶供應產品，讓他們以本身品牌包裝出售，但其實我們本身亦擁有自己的零售品牌，例如在亞洲市場出售的Nuven's，以及在美國市場出售的Schooner, Cape N' Kid及Fitness Choice。我們亦有評估擴充零售產品業務的機會，一旦認為進一步拓展本身品牌有利可圖，便會考慮加強這方面的業務。不過我們目前並無計劃擴充本身品牌。

6. 蔬菜業務最近有甚麼新發展？

去年對蔬菜業務來說是一段舉足輕重的時期，亦取得不少回報。於二零零零年底，我們向山東、浙江、甘肅及福建各省的專業農戶分包達1,100公頃農地耕種。我們與當地的農戶攜手合作，不單生產現有蔬菜，更努力培植新產品。與此同時，我們自行開墾種植面積達370公頃的菜田，現已全面投產。此外，我們亦開始在現有蔬菜加工廠房內生產新產品。憑藉龐大的產源供應，蔬菜業務能夠日趨成熟，加強我們的生產範疇。

7. 恩利集團的產品銷量會不會受到季節性因素所影響？

我們的主要海產產品為魚柳、魚切塊及冷凍魚類。魚柳及魚切塊的供應源源不絕，產量穩定，不會受季節影響。魚類則會視乎種類而出現季節性波動。不過身為規模龐大且經驗豐富的魚類採購商，我們能夠從遍佈全球各地的供應商採購海產，從而避免對業務造成影響。

8. 過往一年有甚麼值得注意的發展？

於二零零零年底，本集團與一家中國公司訂立長期租賃協議，經營一間加工廠房及其冷藏設施。該廠房連同8,000公噸的冷藏設施，令我們足以在一個月內加工約1,000公噸增值冷凍海產。我們未來一年將致力購置或興建本身的加工設施，進一步擴充加工量。

9. 美國近期經濟回落，會不會影響太平洋恩利的業務？

在全球各地經營業務，意味著我們過往十載歲月見證了全球各個市場的興衰，如一九九七年亞洲金融風暴，一九九八年東歐經濟衰退，及近期日本經濟不景。但我們獨具慧眼，能夠洞悉市場的起伏和潛在問題，因而調整策略。我們從加強產品組合，調整市場推廣計劃，充份利用強大之分銷網絡，加上靈活地調配資源，令我們能夠從蓬勃發展的市場受惠，同時免受任何經濟衰退所影響。縱使美國經濟放緩，我們對業務持續增長仍然樂觀。

10. 那麼資源日漸減少及環境保護兩方面呢？

身為從事魚類及海產採購及推銷業務的公司，太平洋恩利深明本身有責任遵守捕魚配額規定，保護魚產地的生態環境，以及帶頭鼓勵全球各地的政府及捕魚公司採納這些原則。我們將這個重任視為長遠承擔，務求確保魚產量得以維持。

魚類及海產是多個文化的傳統主要食物。隨著多個國家實施捕魚配額，保護魚類資源，故漁獲供應將可以繼續維持。

在發展蔬菜生產業務方面，我們正與國內農夫緊密合作，向他們灌輸有關使用殺蟲藥、除草劑及環保種植知識。

11. 你們認為中國加入世貿組對太平洋恩利有甚麼影響？

我們與國內公司進行業務已超過十年時間。即使在中國加入世貿組織前，我們銷售往中國方面亦已成功取得達1,400,000,000港元的營業額。

隨著中國加入世貿組織，其海關法規將會與國際上現行的法規進一步銜接。與此同時，我們預期中國對當地及外資公司所實施的法規會轉趨平均，我們將會從一個更具競爭的環境受惠。憑著我們在中國建立的地位，以及我們與中國的聯繫，我們深信能有效地開發冷凍海產食品的分銷網絡。在中國經營業務將成為日後一個更為可掌握的發展路向，所以，我們預期中國即將加入世貿組織，應該會為本集團締造無盡商機。

12. 太平洋恩利採用怎樣的派息政策？

在無不可預見的情況下，且毋須就特定拓展計劃預留溢利，則董事會建議，由二零零一年財政年度起向股東分派有關年度本集團溢利淨額的三分之一作為股息。