

管理層研討及分析

5

於二零零三年上半年度，西方國家普遍營商環境持續疲弱，但由於本集團集中發展正在享受經濟起飛的亞洲及東盟市場，故免受外圍因素影響；加上本集團積極強化本業，致使本集團在各主要市場及各類產品之銷售均保持滿意增長。當中，本集團的最大市場越南更於期內取得6.9%的經濟增幅，下半年度預期可達7.5%的增長，有助促進本集團的業績表現。

財務回顧

於回顧期內，本集團取得營業額為94,756,000美元(739,097,000港元)，較去年同期上升7.5%。此外，本集團之盈利狀況亦取得全面改善，股東應佔溢利更上升14.9%至9,927,000美元(77,431,000港元)。每股基本盈利為0.94美仙(7.332港仙)。為回饋股東，董事局建議發派中期股息，每股0.321美仙(2.504港仙)。

銀行總借款額比去年底減少約8.8%，流動比率由0.83增加為1.3，負債比率則由46.5%降為38.1%。

本集團進一步受惠於龐大的規模效益、全面整合生產流程，加上嚴緊的成本控制措施，令財務開支進一步下降，刺激毛利率及純利率向上。與此同時，穩定的原材料供應亦有助盈利率平穩發展。與去年同期比較，期間內之毛利率小幅上升至25.3%，而純利率由去年之9.8%上升至今年之10.5%。

產品分析

氨基酸產品，即味精、谷氨酸及賴氨酸繼續佔本集團最大銷售比重，於期內分別佔總營業額的67.9%、8.7%及12.4%，而木薯澱粉及其他產品則佔餘下之5.6%和5.4%。

味精廣為亞洲區人士廣泛使用作為調味劑，其需求每年持續增長，產品售價穩定。此外，「味丹」品牌在亞洲區行銷四十年，家喻戶曉，旗下產品為高品質的保證。

在上半年度，由於本集團在越南市場成功結合了一些規模較小及競爭力較弱之味精生產商，增加供應半製品原料給他們，因此於越南市場的領導地位進一步加強。本集團2001年收購之 ORSAN 味精品牌銷售額在本集團的策略管理下，業績也有大幅增長，對於本集團總體而言味精銷售額則較去年同期增加了11.9%。

本集團亦成功爭取到一些來自日本及中國之化工澱粉新客戶，令木薯澱粉產品銷售較去年明顯上升22.3%，銷售額達5,260,000美元(41,028,000港元)。由於木薯澱粉用途廣泛，本集團相信其將成為未來增長最迅速的產品之一。

市場分析

本集團總營業額按市場分佈方面，越南市場之銷售額顯著上升21.5%，達54,573,000美元(425,669,000港元)，佔總營業額比重亦大幅上升至57.6%。

本集團的第二大市場為日本，佔總營業額24.4%，銷售額達23,102,000美元(180,196,000港元)，較去年同期上升14.2%，主要原因是銷售數量及價格皆有增長。

至於中國市場，其佔本集團總營業額9.3%，由於上半年度受非典型肺炎影響，消費者避免出外用膳，影響期內的味精及飲料產品之銷售，營業額下跌9.6%，至8,814,000美元(68,749,000港元)。

餘下8.7%則分佈於台灣及其他東盟地區。

為加強成本優勢，本集團繼續致力改善整體營運，包括各產品營業額的提升、各個市場銷售量的加強、生產原料供應的掌控、新產品的開發、生產收率提升及成本的下降，其中越南福泰電廠進行天然氣設備改裝工程，預計第四季可開始使用。

展望

隨著上半年度的結束，本集團的股份亦於二零零三年六月二十七日成功於香港聯合交易所掛牌，標誌著本集團的業務亦同時邁向新里程。

展望下半年度，亞洲地區的經濟將繼續穩定增長，尤其是本集團的兩大市場—越南和中國—於下半年之增長可望維持在7%以上，為本集團的業務締造一個有利的環境。

為推進業務增長，本集團將採取多方面的發展策略。首先，本集團將致力透過改善內部營運，提升短期之表現。在此方面，本集團已落實在越南廠以天然氣取代燃油發電之計劃，其效益將於第四季逐步實現，本集團預期此將為本集團每年省卻至少約4,000,000美元(31,200,000港元)之成本開支，為最終盈利帶來貢獻。

此外本集團在越南平順省新增加的小型澱粉原料加工廠，亦將於年底前投入生產，將為原料成本與供應，提供更有利的條件。

除內部增長外，本集團亦將致力於新產品研發。目標為集中研發高邊際利潤及高產能之新產品。本集團也持續與多國的配合廠商及研究機構洽商，共同投入應用技術的開發。現時，本集團正深入研究聚谷氨酸之應用範疇，目前由小型實驗工廠生產的樣品，經幾位國外客戶試用後，品質已被肯定，本集團已積極進行設計規劃，預計明年在越南正式投產。聚谷氨酸乃吸水力極強之複合物，其用途十分廣泛，預料將成為增長極迅速之新產品之一。

為擴展本集團於中國及東盟地區市場的滲透率，本集團正積極透過以策略聯盟或收購形式與其他味精廠商合作。本集團將集中與中國之谷氨酸原料供應商洽談策略聯盟合作。此外，本集團目前開始展開與一些廠商洽談，進行尋求收購規模較少或生產效益較低，但具一定品牌知名度的味精廠的機會，以擴大於中國的市場佔有率。本集團期望於明年可落實有關的磋商。

受惠於有利的外環因素，加上奏效的經營策略，味丹國際在下半年將維持穩定增長，預計可達成年度之盈利目標。