

## 主席報告

致各股東：

### 財務業績

本公司二零零四年首六個月錄得輕微虧損。然而，此業績較去年同期有顯著改善。

截至二零零四年六月三十日止六個月股東應佔虧損為3,519,000元，較二零零三年同期錄得之35,580,000元虧損減少32,061,000元。

二零零三年業績受到非典型肺炎疫症在華南地區及香港之影響，加上香港推行減低應收帳款計劃令到銷售量下跌。

本集團之銷售量上升22.2%，總營業額則增加20.5%。在香港，總營業額上升22.1%，華南地區則增加18.6%。

折扣所佔銷售收益之百分比由二零零三年之22.1%下跌至二零零四年之16.9%，這由於華南地區推廣費用帶來之銷售量收益有所改善，而香港之推廣成本則較二零零三年下降。香港於二零零三年積極減少市場之啤酒存貨而導致較高之推廣費用。

隨著本公司全面降低營運成本，啤酒之每單位總支出亦顯著下降。

儘管出現輕微股東應佔虧損，但截至二零零四年六月三十日止六個月，本公司錄得經營現金盈餘。二零零四年六月三十日之現金及投資為424,202,000元，較二零零三年十二月底同期之383,518,000元上升40,684,000元。

截至二零零四年六月底之負債總額為261,294,000元，而於二零零三年十二月三十一日則為260,998,000元。

### 股息

董事會通過不派發二零零四年首六個月之股息。

### 業務回顧

#### 香港業務

在香港，本地市場銷量較去年首六個月上升32.8%。出口銷量較去年下降21.6%。

香港整體啤酒市場總銷量較去年上升5.2%，惟此增長只限於低價啤酒市場層面。整體低價品牌市場佔有率由二零零三年上半年之32%上升至二零零四年首六個月超逾35%。二零零四年六月份之低價啤酒市場佔有率為38%。

本公司在香港整體啤酒市場佔有率增加2.7%。優質啤酒之市場佔有率維持穩定而低價啤酒之市場佔有率則錄得升幅。

香港市場在過去數年經歷巨大變化，愈來愈多消費者減少飲用優質及大眾化品牌，改而選擇低價啤酒。

隨著消費者轉飲低價啤酒令到較高價品牌銷售下降外，亦導致邊際利潤顯著減少。

鑑於啤酒市場不斷變化，本公司已部署不同策略以保持於市場之領導地位。

本公司現為低價啤酒層面之主要參與者，並會持續爭取低價啤酒之市場佔有率。

然而，本公司必須不斷審閱經營成本及結構，從而在邊際利潤遞減時仍可達致盈利。

生力品牌於二零零四年五月調高售價，為過往五年之第一次加價，以彌補以往五年部份之上漲成本，特別是啤酒稅率於二零零一年三月由30%調高至40%。在二零零一年公佈增加啤酒稅後，本公司決定全數承擔額外成本，令啤酒價格維持不變。本公司自啤酒稅增加後，每年之盈利減少20,000,000元。

鑑於二零零四年之經濟情況有所改善，本公司深信消費者應較可接受生力品牌調高售價。

## 華南業務

廣州生力啤酒有限公司銷售量增長17.4%，所有啤酒品牌包括生力啤酒銷售量均有改善。經歷過去三年之激烈競爭，有此業績實是令人鼓舞。

廣州市錄得銷售量上升13.4%，亦是另一良好業績表現，皆因廣州市近年銷售量下跌，直至二零零三年才回復穩定。

銷售量之增長為過去兩年實行整合銷售及分銷網絡之成果。

因此，廣州生力啤酒有限公司二零零四年首六個月之盈利較去年同期大幅上升。

生力順德啤酒有限公司錄得銷售量上升19.2%，增幅主要來自二零零三年七月底收購前合資夥伴之龍啤品牌。

本公司正建立一眾品牌組合以在華南地區各市場層面保持競爭優勢。

本集團於二零零四年五月在順德及佛山市推出龍啤豪爽啤酒以爭取低價市場層面。現有其他品牌之三種不同類型啤酒亦將於二零零四年八月在其他市場層面相繼推出。

一如以往，本集團於每年下半年包括啤酒銷量較高之夏季會取得較佳盈利。

本公司預期今年下半年可以恢復盈利並相信可達致全年盈利。

本人謹此對各員工在過往六個月作出之努力及貢獻，及各董事睿智之決策表示衷心謝意，並感激顧客及供應商一直對本公司之支持。



魏文迪 主席

二零零四年八月二十六日