

主席報告

致各股東：

於二零零五年首六個月期間，本公司在啤酒業放緩之情況下仍維持其作為香港最受歡迎啤酒之生產商以及業內整體市場領導者之地位。我們在多方面表現理想，但在若干方面則未達到期望。

在前主席魏文迪及前財務總裁文華寧分別離任後，本人已接任本公司主席一職。本人謹藉此機會，感謝彼等對我們之業務增長貢獻良多。個人方面，本人希望能與本公司全體員工，繼續為本公司之顧客、消費者，特別是各股東作出更大貢獻。

綜合總營業額較二零零四年同期增長1.9%至590,324,000元。在香港，總營業額上升2.6%至329,249,000元；在中國，則上升0.9%至261,075,000元。

儘管截至二零零五年六月止之六個月出現除稅後綜合虧損，本公司業務仍保持經營現金盈餘。二零零五年六月三十日之現金及等同現金項目為482,584,000元，較二零零四年十二月底之相應數字454,817,000元高出27,767,000元。

截至二零零五年六月三十日止之六個月，母公司權益持有人應佔稅後之綜合虧損為12,415,000元，而二零

零四年同期虧損則為3,519,000元。於二零零四年，本公司之業績受惠於上一年度稅務退款6,101,000元，故相應之虧損為9,620,000元。

在二零零五年上半年之廣大飲品市場中，我們之經營業務層面須面對嚴峻挑戰。儘管香港本地經濟持續好轉，惟整體啤酒市場則出現萎縮，反映消費者偏向選擇其他飲品以及耐用消費品。然而，我們能及早洞悉此趨勢，並已努力配合市場轉變，提供質素更佳、更合適以及更為方便之產品給消費者。

誠然，我們上半年之策略重點在於進一步改善旗艦品牌在各個市場之品牌價值，並投放更多資源於例如龍啤之本地市場領導品牌。

本地市場之領導啤酒品牌確為我們之整體收入帶來重大貢獻，其運作規模亦為生力品牌在各主要市場之發展及增長提供關鍵的支持。生力(廣東)啤酒有限公司受惠於其本地品牌龍啤之強勁增長，業績表現在本公司最為突出。龍啤品牌於二零零三年至二零零四年期間已錄得28%之增長，於二零零五年首六個月再增長25.7%。

然而，鑑於銷售組合由高邊際利潤之生力品牌轉至低邊際利潤之本地品牌，因而削弱公司之業績。

因應此問題，我們致力與年輕消費群建立聯繫，特別在香港之首要市場，為產品帶來刺激以及製造飲用場合。我們的努力亦收到相當成效。於本年度首六個月，我們不但成功增加市場佔有率，並在整體飲用啤酒人士基數萎縮下取得銷量增長。核心品牌之良好表現正好反映過去數年對建立品牌之持續投資。

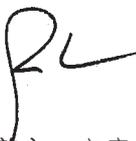
隨著我們加倍努力積極提高銷量及控制成本，第二季度的表現明顯地相比第一季度較弱的表現有所好轉。香港業務及生力(廣東)啤酒有限公司之表現穩步上揚，惟廣州生力啤酒有限公司之業績欠佳；然而我們對於達到本年度下半年之增長目標仍感樂觀，並預期於二零零五年下半年能重獲盈利。

展望未來，儘管我們的業務在若干方面仍須面對挑戰，惟我們預計旗艦品牌之動力(在香港，得到新一輯推廣計劃「我哋嘅城市 我哋嘅啤酒」的支持)以及我們本地品牌之實力，將可推動銷售量及營業額增長。我們將加倍努力，以保留喜愛我們品牌之消費者，並吸引及刺激新消費者，從而贏取更大的市場佔有率。這股動力將為我們提供一個平台，於二零零五年下半年繼續爭取盈利增長。

本人深信，我們已具備成功所需之原素，透過全體的努力為未來增長奠定扎實基礎。明顯地，我們仍須繼續努力，然而，本人作為本公司主席會專注於改善本公司表現、穩定業務經營以導致具有盈利的增長。

最後，本人謹此對各員工之努力及貢獻，各董事睿智之決策，各位顧客及供應商一直對本公司的支持，表示衷心感謝。

更感謝各股東，並承諾將盡心盡力，冀能使本公司成為一間穩定收益的公司，以回報各位。



蔡啓文 主席

二零零五年八月二十五日