

## 公司定位及發展策略

### 1：中遠國際的策略定位是什麼？與中遠集團其他上市公司的分別在哪裏？

答：按照中遠集團總公司對中遠國際的定位，中遠國際是以船舶服務為核心業務，在服務中遠船隊的基礎上，拓展船舶服務產業供應平台，致力成為具有競爭優勢、專業獨特的船舶服務供應商。

除了中遠國際以外，中遠集團總公司在香港也有兩家上市公司，分別是中國遠洋控股有限公司和中遠太平洋有限公司。總體上來說，三家公司的業務都與航運有關，但其中也有根本性的區別。上述兩家上市公司主要從事集裝箱遠洋班輪運輸、集裝箱碼頭和集裝箱租賃等業務，而中遠國際主要是為船舶提供相關服務，當中包括船舶貿易代理、船舶保險顧問、船舶設備、備件和通訊導航設備銷售業務，以及塗料生產和銷售業務，包括集裝箱塗料、船舶塗料和工業用重防腐塗料等，以及其他與船舶相關的投資和經營。在中國經濟持續增長和貿易進出口總額不斷上升的勢頭下，這些與航運相關的業務都具有良好的發展前景。

### 2：中遠國際未來的發展策略如何？

答：展望二零零六年，我們將會繼續留意宏觀形勢，緊貼市場變化，利用上市公司優勢，進行資本運作，繼續構築、充實和拓展船舶服務產業供應平台。我們將會繼續整合旗下塗料業務，將資源重新配置，將集裝箱塗料業務擴展至華南地區，並全力拓展工業重防腐塗料，以及爭取擴大中遠船隊使用本公司的船舶塗料產品比例，務求使各塗料產品更加專業化。另外，我們也研究擴大船舶服務的供應網路，並且抓緊國內保險市場開放的契機，積極拓展中國內地的船舶保險顧問業務。

## 財務狀況

### 3：中遠國際的派息政策如何？是否有一貫的派息比率？還是會視乎業務情況？

答：為了落實回報股東的承諾，董事會樂於與股東分享企業創效的成果。我們一貫的政策是將經營性淨利潤的20%至40%用於派發股息。未來的派息將會視乎未來的市場變化及未來發展項目的資本需求。



**4 : 中遠國際長期債務及短期債務分別是多少？資產負債情況怎樣？**

答：於二零零五年十二月三十一日，本公司還款期超過1年以上的債務為96,090,000港元，在未來1年內需要償還的約為10,570,000港元。至於本公司的總資產負債率由二零零四年底的56%大幅下降至二零零五年的34%，下降原因主要是因為本公司經過多次調整資產結構後所帶來的良好效果。

**5 : 中遠國際的手頭現金為多少？流動資金是否充裕？短期內有否集資需要？**

答：於二零零五年十二月三十一日，本公司的手頭現金為1,274,085,000港元，流動資產為流動負債的2.6倍，故流動資金是充裕的。至於有否集資需要則要視乎下一步的投資計劃。

## 船舶服務業

**6 : 在船舶服務業中，來自非中遠系的收入多少？預計未來此比例會否有變化？**

答：目前而言，船舶服務業中來自中遠客戶佔總收入約27%（二零零四年：9%），其中來自船舶貿易、船舶設備及備件、船舶保險顧問等業務收入的比例較高，但由於擁有較多非中遠客戶的塗料業務佔本公司的總收入較多，故此非中遠業務仍佔本公司總收入較高比例。我們相信，隨著業務不斷擴張、整合及開拓更多客戶群，將會進一步鞏固本公司在中遠系內客戶的佔有率，相信此比率將會合理地調整。

**7 : 船舶服務業各業務分開來說都各有不同，如何產生協同作用？如何在業務間尋找商機？**

答：我們的核心業務船舶服務業，目前的業務範圍包括：船舶貿易代理、船舶保險顧問、船舶設備、備件及通導系統設備、塗料生產及銷售，全部都以船舶為主要對象，我們希望構建一個共同平台，將各業務的特點及資源有效整合，同時透過共同的客戶網路，發揮協同效益。

**8 : 航運週期對公司整體有何影響？**

答：航運週期變化主要涉及運輸價格的變化，由於本公司的核心業務是為船舶提供週邊服務，故此航運市場的變化對本公司整體業務的影響不大，因為運價的變化與本公司業務並無直接關係。

**9 : 船舶服務業有甚麼行業門檻？行業競爭是否激烈？**

答：要成為綜合性的船舶服務供應商，最重要的是有一支有規模的船隊支持，確保擁有一定的市場佔有率。中遠集團擁有600多艘不同類型的船舶，逾3,500萬的載重噸，所以要與我們競爭的公司必須具備類同的背景支持。至於市場競爭方面，每個有發展前景的行業必定會有入行者，目前我們在市場中仍有很大的發展空間，因此各項業務都有不少競爭者，但中遠國際的核心能力和競爭優勢也是行業中少有的，故此我們相信成為船舶服務業中的龍頭企業這目標是可以實現的。

### 10 : 船舶買賣量(噸數)與佣金收入有何關係?

答 : 基本上,船賃佣金的收入是按照船價而定,與船舶的買賣噸數及運費標價關係不大。

### 11 : 中遠國際在船舶保險顧問業務方面有何優勢?

答 : 中遠國際旗下香港中遠保險顧問作為中遠集團系內唯一一家保險顧問公司,由於公司在香港註冊,故此目前只能負責為中遠系內並非掛五星旗的船隊提供保險顧問服務。去年,我們於中國內地成立合資公司,目的是希望藉著國內保險市場開放的良機,逐步開拓懸掛五星旗的船隊保險顧問業務。此外,中遠保險主要為船隊尋找信譽評級達BBB或以上的保險公司承保,故此所提供的保險服務質量有一定的保證。

### 12 : 內地船舶保險行業的前景如何?行業競爭如何?

答 : 隨著中國保險市場逐步開放,與船舶相關的保險行業競爭也日漸激烈,不過由於市場發展空間大,故此本公司在中國內地拓展保險顧問業務仍是充滿機會的。

### 13 : 遠通公司只是提供船舶設備、備件等產品?還是提供整體方案?

答 : 遠通公司除了提供產品外,也為船東提供備件應用的解決方案,以及設備售後安裝、調試、維修等,而且也提供新造船的設備供應及售後服務。

### 14 : 中遠國際在二零零五年集裝箱塗料銷量下降的原因何在?預計二零零六年的情況將會怎樣?

答 : 由於自二零零四年下半年起在北美及歐洲出現港口擠擁情況,使大量集裝箱積壓在北美及歐洲等地,市場認為相同情況會於二零零五年提前出現,並認為鋼鐵及集裝箱價格會進一步上升,因此於二零零五年初集裝箱訂單大增,這帶動二零零五年上半年的集裝箱塗料銷售量大幅增加。然而港口擁擠情況有所改善,集裝箱回流速度較預期快,而鋼鐵價格自二零零五年第二季後逐步下跌,導致集裝箱售價和需求在二零零五年下半年大幅減少,直接影響集裝箱塗料的銷售。

隨著二零零六年有較多的集裝箱船下水,對集裝箱需求亦會相應增加,預料對集裝箱塗料需求將較二零零五年為佳。

### 15 : 原油價格持續向上,對塗料產品的生產成本有何影響?中遠國際有何對策?有否其他成本控制的措施?

答 : 塗料產品的原材料中約80%是從原油中提煉的,故此原油價格大幅上漲也會影響塗料產品的成本費用。在原材料市場,二零零五年國際原油價格與二零零四年底比較上漲45%,但本公司的原材料平均成本在二零零五年較二零零四年只上漲23.6%,這是由於本公司積極採用多項控制成本的措施,例如擴大採購渠道,調低原材料採購價格以及研發原材料替代品等,今後本公司將會根據市場情況,適時調整價格,以提升整體的毛利率。



**16 : 集裝箱及船舶塗料的需求與航運市場的週期有何關係？**

答：一般而言，集裝箱塗料和船舶塗料的需求與航運市場變化有一定滯後期，兩者均若一年左右。

**17 : 目前各塗料廠的產能如何？**

答：

塗料公司(持股比例)	年生產能力
中遠關西公司(63.07%)	63,000噸
中遠佐敦(50%)	14,300噸

**19 : 中遠國際計劃如何處理其他業務？**

答：中遠國際已經轉型為一家以船舶服務業為核心業務的上市公司，其他非核心業務的影響力已大大減小，至於如何處理其他業務，我們已正在考慮不同處理方案，在考慮股東利益為主的前提下，我們將會視乎市場的變化，適時妥善處理，務求確保不影響公司的運作。

## 其他業務

**18 : 中遠國際的房地產業務與其核心業務較少協同效應。請問中遠國際未來在房地產業務有何計劃？**

答：中遠國際的船舶服務業已日漸壯大，而本公司在房地產業務方面只從投資角度考慮，目前除了中國遼寧省瀋陽市擁有房地產發展項目，在上海市持有的商場物業，以及持有共同控制實體中遠房地產20%股權作為長期投資外，基本上在房地產方面的投資已逐步減少。日後我們在房地產業務會如何處理，將會視乎公司投資項目進度以及市場的變化，考慮各種可行性方案再作判斷。