

主席报告

先生们，女士们，

经过了2001年较低的国内生产总值后，2002年一开始，经济重新呈现成长，我们都期待著好的一年。大家都把过去一年的不愉快记忆忘却而抱著充满希望的乐观情绪。

2002年的第一季开始时，我们的策划正循著经济逐步复苏的情况。然而，在第二季里，一些对我们的制造过程极度重要的主要原产品的价格飙升至超过15年来的高水平。这些原产品的升幅并不能被其他原料价格的下降所弥补。

我们不但承担了由于原产品价格高升，尤其是可可和棕油，而导致制造成本增加，集团同时也需面对其他的挑战，即由于消费基础的变动而导致销售额减少。我们即时采取行动，减低分销商的存货，以减轻我们的商业夥伴的负担，同时保证供应新鲜的产品给我们的消费者。分销商存货的调整，加上需求的减少，对我们的营业额产生了更多的负面影响。虽然2002年的业绩在销售量和盈利方面都有所减少，我们得感谢我们所采取的谨慎的财务策划和增进生产力水平的措施减轻了经济缓慢对公司所造成的不利影响。比起其他同业，我们所受的影响是较轻的。

虽然大多数制造食品种类的销量都下降，集团仍然在2002年全年继续增加促销活动以保持产品在市场上备受关注及其能见度。这个策略导致我们的市场份额有所增加，从而加强了消费人对我们的产品的信心。

集团在2002年扩大了其产品组合，以创新方式推介了一系列新产品，包括：改良的美禄含ACTIGEN-E™让体内的能量最适度的释放出来、NESCAFÉ® DECAF®让爱好饮咖啡者多一个选择、美味香甜的LA CREMERIA™冰淇淋让人纵情享受。

在营养产品类别方面，POWER BAR™供应额外精力以增强表现，而NUTREN™则是糖尿病患者的健康和营养辅助食品。这一切皆显示了我们对新产品的推介不遗余力，专注于增加营养价值，而这正是公司的未来成长的基石之一。

在今年所推介的新产品之中，美极杯面的推介活动展示了其创意，此活动标榜“所有的钱皆投进此产品！”NESCAFÉ® 3合1也以更加诱人和创新的包装重新推出市场。

在2002年召开的股东特别大会上，少数股东批准了出售四间联号公司的业务：Food Ingredient Specialities (马来西亚)私人有限公司予Givauden，Purina Petcare (马来西亚)私人有限公司予Nestlé S.A.，Beverage Partners Worldwide (马来西亚)私人有限公司予Nestlé S.A. 以对BPW之联营业务作出贡献和Cereal Partners (马来西亚)私人有限公司予CPW，Nestlé S.A. 与General Mills之联营公司)，已获得少数股东的批准，净收入扣除开销后悉数以特别股息方式分发给予股东。此项即时的分发股息显示了公司对酬谢股东的参与及其忠心的承诺。

2002年是雀巢马来西亚开始从事作为雀巢集团的GLOBE规划在本区域的实验市场的一年。我们不但成功的执行一个新的既复杂的系统（以SAP为基），而且推介了程序的改变及一套新的经营业务方法，应用了雀巢命名为Business Excellence的最佳执行法及其工具。此项计划将释放出集团的潜能以达到较佳的管制和增进“即时”资讯。拥有较佳资讯的集团将有能力对越来越竞争的环境作出反应及应对。我们深信我们在这项计划下所作出的3千2百40万零吉的投资将在未来给我们带来机会，并带领您们的集团在食品工业领域里更上一层楼。

在销售和分销方面，我们更加注重分销管道和途径的市场策略，以获取关于消费人开支和有关消费的新见识。这将帮助我们在需求缩减的情况下仍然获得市场份额的成长，以及改进我们的分销作业。2002年的市场开销保持在2001年的水平。我们在执行GLOBE计划的同时也在销售上应用新的工具。在2003年里当GLOBE计划全面执行时，我们将期待佳绩。

在完成工业重组后，2002年的资本投资额较2001年的1亿7百40万零吉减少了7千9百10万零吉。这是一个巩固年，我们大量地投资于与GLOBE计划有关连的资讯工艺及新程序的设立。

在工厂方面，我们不间断的致力予持续性的改进使我们的各种制造程序在雀巢集团中被确认为最佳者。这方面的努力将使我们在未来获得节省。

在完成了工业重组后，我们现在已经历了一整年的业务活动。出口额由2001年的2亿2千5百万零吉增至2002年3亿2千5百万零吉，而2001年的出口额已较2000年剧增加50%，这项成就已使马来西亚成为集团在本区域的一个确实和重要的活动基地。出口的营业总额占集团的总营业额的大约13%。

公司治理和风险管理在这个多事的商业环境下是我们无时无刻不关注的焦点，管理层已采取步骤在整个集团里加强对这概念的理解与执行。

在2003年，集团期望消费人的需求将在今年内逐渐增进以及获得较佳的业绩。有些原料成本已经下降或从去年的历史性新高回复到较合理的水平。然而，2003年的平均水平预测仍然高过2002年的水平，而我们并不期望它们会进一步下降。改进系统和执行成为新的焦点，管道行销和新的分销途径以及白领阶层生产力的改进将在2003年进一步推行，以期减低成本和善用资源。除却任何难以预测情况以及在不明朗的环境下，管理层抱著谨慎的积极态度。