

PETRONAS DAGANGAN BERHAD (PDB) MENCATATKAN PRESTASI YANG MEMBERANGSANGKAN BAGI TAHUN KEWANGAN BERAKHIR 31 MAC 2003. HASIL JUALAN MENCAPAI SATU LAGI ARAS YANG TERTINGGI.

Prestasi Kewangan

Sepanjang tahun tinjauan, hasil jualan mencapai satu lagi aras yang tertinggi dengan jumlah RM8,970 juta, 22% lebih tinggi daripada tahap yang dicapai tahun lalu. Kejayaan ini adalah hasil peningkatan jumlah jualan dan purata harga produk yang lebih tinggi. Bagaimanapun, penambahan hasil terjejas oleh kenaikan kos produk dan margin yang lebih kecil mengakibatkan keuntungan bersih sebelum cukai Kumpulan merosot RM425 juta atau 65% lebih rendah daripada tahun kewangan sebelumnya. Setelah ditolak peruntukan cukai korporat, keuntungan bersih selepas cukai ialah RM150 juta. Pendapatan Sesaham (EPS) merosot kepada 30 sen daripada 93 sen tahun lalu.

Bagaimanapun, kedudukan kewangan Kumpulan kekal kukuh seperti yang tercatat dalam kunci kira-kira. Pada 31 Mac 2003 jumlah aset milik Kumpulan ialah RM3.7 bilion. Kesemua aset, kecuali hutang jangka panjang yang kecil berjumlah RM34 juta yang dipinjam oleh anak syarikat KAFS, dibiayai oleh wang pemegang saham Syarikat. Untuk menyokong pertumbuhan urus niaga, sejumlah RM473 juta diperuntukkan bagi perbelanjaan modal, yang kesemuanya dibiayai oleh wang yang dijana dari dalam. Aset ketara bersih Kumpulan ialah pada 452 sen sesaham.

Prestasi Perniagaan

Syarikat berjaya mengekalkan kedudukannya sebagai pemasar terbesar produk petroleum di negara. Dalam tahun tinjauan, prestasinya lebih baik daripada pesaing terdekat dengan menjual kira-kira 10.6 bilion liter produk petroleum, meningkat 8% berbanding tahun lalu.

Perniagaan Komersil mengekalkan kedudukan teratas sebagai penyumbang terbesar kepada jumlah jualan Syarikat, iaitu 61% daripada jumlah tersebut. Di tengah-tengah keadaan ekonomi yang tidak menentu, jualan meningkat 2.3%, kepada pelanggan komersil iaitu sektor dalam mana Syarikat terus menikmati kedudukan baik sebagai peneraju dalam jualan bahan bakar jet, diesel dan minyak bahan bakar. Sebagai pembekal bahan bakar penerbangan terbesar di Malaysia, jualan bahan bakar jet

PETRONAS DAGANGAN BERHAD (PDB) DELIVERED A COMMENDABLE PERFORMANCE FOR FINANCIAL YEAR ENDED 31 MARCH 2003. THE COMPANY RECORDED A NEW HIGH IN SALES VOLUME.

Financial Performance

During the year in review, sales revenue reached another high of RM8,970 million, 22% higher than the level attained last year. This was attributed to the increase in sales volume and the higher than average product price. However the growth in revenue was affected by increasing product costs and smaller margins resulting in a Group net profit before tax decrease of RM425 million or 65% lower than the previous financial year. After providing for corporate tax, the net profit after tax realised was RM150 million. The earnings per share (EPS) decreased to 30 sen from 93 sen last year.

However, the Group's financial position remains healthy as reflected in its strong balance sheet. As at 31 March 2003, total assets owned by the Group stood at RM3.7 billion. With the exception of a small long-term debt amounting to RM34 million borrowed by our subsidiary KAFS, all assets are funded by the Company's shareholders funds. To support business growth, a total of RM 473 million was spent on capital expenditure, all of which was totally financed by internally generated funds. The Group's total net tangible assets (NTA) stands at 452 sen per share.

Business Performance

The Company was able to sustain its position as the largest marketer of petroleum products in the country. During the year it performed better than its closest competitor by selling approximately 10.6 billion litres of petroleum products, an increase of 8% over the previous year.

The Commercial Business retained its dominant position as the biggest contributor to the Company's sales volume amounting to 61 % of total sales. Amidst the uncertain economic climate, the company increased sales by 2.3% to its commercial customers, a sector where it continues to enjoy the market leadership position in jet fuel, diesel and fuel oil sales. As the largest supplier of aviation fuels in Malaysia, jet fuel sales grew by 15 % contributing to a market share



Ibrahim bin Marsidi
Ketua Pegawai Eksekutif /
Chief Executive Officer

Syarikat bertambah 15% meningkatkan bahagian pasarannya kepada 61%. Dalam tahun tinjauan, Syarikat telah merealisasikan rancangannya untuk memperluaskan penyertaannya dalam pasaran penerbangan di lokasi-lokasi di London, Buenos Aires, Zurich dan Hong Kong. Prestasi Syarikat dalam urus niaga asphalt juga terus bertambah baik dengan bahagian pasarannya sebanyak 17%. Operasi tangki penyimpanan asphalt yang baru di Kuching pada Mei 2003 menandakan kemasukan PDB dalam urus niaga asphalt di Sarawak.

Perniagaan Runcit terus menjadi nadi pertumbuhan Syarikat dengan lebih 70% modal Syarikat disalurkan ke sektor ini. Dalam tahun tinjauan, sejumlah 62 buah stesen baru telah dibina, 44 buah telah pun memulakan perniagaan, manakala 18 buah lagi sedang menunggu kelulusan untuk memulakan operasi. Buat masa ini Syarikat mengendalikan 635 buah stesen di seluruh negara. Purata jualan terus bagi setiap stesen hari ini adalah setanding dengan yang tertinggi dalam industri.

Satu peristiwa penting dalam Perniagaan Runcit tahun ini ialah pengambilalihan urus niaga BP di Sabah, termasuk 16 buah stesen servis. Hingga ke hari ini, 12 buah daripada stesen servis ini telahpun menjalankan perniagaan menggunakan jenama PETRONAS, sementara 4 buah lagi sedang dalam proses penukaran dan kini menunggu kelulusan pihak-pihak berkuasa. Prestasi urusan runcit yang bertambah baik juga adalah hasil meningkatnya hubungan kerja yang mantap antara Syarikat dengan wakil penjual. Menerusi latihan dan tunjuk ajar yang berkesan serta galakan motivasi, wakil penjual telah memberikan sokongan terhadap matlamat Syarikat untuk menyediakan perkhidmatan pelanggan yang cemerlang di semua saluran runcit. Sebagai peneraju pasaran, jenama runcit PETRONAS diterima secara meluas oleh pelanggan sebagai satu daripada jenama paling utuh dalam industri, dan usaha

of 61%. In the year under review, the Company realised its plans to extend its internal presence in the aviation market at locations in London, Buenos Aires, Zurich and Hong Kong. The Company's performance in the asphalt business also continues to improve with a market share of 17%. The operation of a new asphalt tankage at Kuching in May 2003 will mark our entry into the asphalt business in Sarawak.

The Retail Business continues to be the focus of the Company's growth efforts with more than 70% of the Company's capital expenditure channeled to this sector. During the year under review, a total of 62 new stations were built, of which 44 opened for business during the year and 18 are awaiting regulatory approvals prior to the commencement of business. The Company presently operates a network of 635 stations nationwide. The average sales throughput per station today is comparable with the highest in the industry.

A key event in the Retail Business this year is the take over of the BP business in Sabah, which includes 16 retail sites. To date 12 of these service stations are already operating under the PETRONAS brand while 4 are in the process of conversion and awaiting regulatory approvals. Improved retail performance was also the result of the increasingly strong working relationships between the Company and its dealers. Through effective training, coaching and motivational efforts, dealers are supporting the Company's goals of providing excellent customer services at all retail outlets. As the market leader, the PETRONAS retail brand is already widely accepted by customers as one of the strongest brands in the industry and Company's efforts are actively being put in place to continually align the strengths of the PETRONAS business with that of the PETRONAS brand.





Pencapaian Membanggakan

OUTSTANDING PERFORMANCE



sedang giat dijalankan oleh Syarikat untuk terus menyelaraskan keteguhan perniagaan PETRONAS dengan citra PETRONAS.

Satu lagi sebab Syarikat berjaya menarik pelanggan baru dan mengekalkan kesetiaan pelanggan sedia ada ialah kerana keupayaannya yang sentiasa meletakkan diri seiring dengan setiap kegiatan kompetitif, keperluan serta kehendak pasaran. Baru-baru ini Syarikat memperkenalkan satu konsep baru dalam urusan runcit petroleum. Rangkaian pasaraya hiper terkenal, Giant, bersama-sama dengan syarikat makanan segera antarabangsa, McDonalds, telah mengembleng tenaga dengan Syarikat untuk melancarkan Hiperstesen Malaysia yang pertama di Taman Setiawangsa, Kuala Lumpur. Stesen ini yang dilancarkan pada Januari 2003 adalah yang pertama dalam siri hiperstesen yang akan dibuka dalam beberapa tahun akan datang. Di samping hiperstesen, kedai-kedai MESRA yang telah diperbaharui wajahnya, yang kini lebih besar lagi menarik, akan menyokong jualan produk bahan bakar menerusi tawaran barangan dan juga beberapa perkhidmatan yang merangkumi dari ATM ke perkhidmatan pos dan penghantaran segera. Pada penghujung tahun kewangan, Syarikat mengendalikan serangkaian 193 buah kedai, tambahan 50 buah dalam tahun tinjauan.

Buat masa ini, Perniagaan Runcit menyumbangkan lebih daripada suku jumlah jualan Syarikat, dan sumbangan ini dijangka meningkat selaras dengan penambahan bilangan stesen servis. Jumlah bahan bakar yang dijual oleh rangkaian stesen Syarikat meningkat 11% dan semakin naik, menjadikan Syarikat pengedar kedua terbesar bagi produk petroleum di peringkat runcit dalam negara. Dalam bulan November 2002, Syarikat melancarkan petrol berprestasi tingginya, PRIMAX, satu rumusan baru

Another reason the Company is able to attract new customers and maintain the loyalty of its existing customers is its ability to keep abreast with competitive activities, market needs and preferences. The Company recently introduced a new and exciting concept in petroleum retailing. A well known hypermarket chain, Giant, together with a global fast food franchise, McDonalds, joined forces with the Company to launch Malaysia's first Hyperstation at Taman Setiawangsa in Kuala Lumpur. Launched in January 2003, this station is the first of a series of hyperstations to be opened in the next few years. In addition to the hyperstations, the re-imaged MESRA stores which are bigger and livelier will complement fuel product sales through the offerings of convenience items and services ranging from ATMs to postal and courier services. At the end of the financial year the Company operated a chain of 193 stores, an addition of 50 stores during the year.

Currently, the Retail Business accounts for more than a quarter of the Company's total sales volume and its contribution is expected to grow in line with the increasing number of service stations. Fuel volumes sold by the Company's station network increased by 11% and is on an upward trend, making the Company the second largest distributor of petroleum products at the retail level in the country. In November 2002, the Company launched its latest high performance motor gasoline, PRIMAX, in a new formulation that addresses the competitive fuel performance requirements of the discerning motorist. A key component of the new formulation is its unique Friction Modifier (FM), the first of its kind in Malaysia.





Mesra Pelanggan

FRIENDLY CUSTOMER
SERVICE



yang memenuhi keperluan prestasi bahan bakar yang kompetitif bagi para pemandu yang pintar menilai. Komponen utama petrol rumusan baru itu ialah agen pengurangan geserannya yang unik, dan yang pertama seumpamanya di Malaysia.

Syarikat juga mencatatkan prestasi yang baik dalam Perniagaan LPG dan berjaya mengekalkan kedudukannya sebagai peneraju – satu kejayaan yang dicapai menerusi jualan cemerlang yang melebihi pertumbuhan nasional sebanyak 9 kali. Perniagaan LPG meraih kejayaannya daripada komitmen dan sokongan sekeluarga 24 orang stokis dan 500 orang wakil penjual LPG di seluruh negara. Selaku rakan kongsi yang penting, wakil-wakil penjual ini diberikan latihan intensif, kesedaran tentang kesihatan, keselamatan dan alam sekitar (HSE) serta menjalani program-program insentif bagi memantapkan lagi kemampuan khidmat mereka. Mereka juga menyertai pelbagai projek kemasyarakatan di sekitar kawasan pasaran masing-masing. Dengan GAS PETRONAS kini menjadi pilihan isi rumah, Syarikat terus berusaha memperbaiki logistik dan keberkesanan saluran-saluran edarannya. Dengan segala usaha ini, pelanggan akan sentiasa merasakan bahawa GAS PETRONAS begitu hampir dengan mereka, dengan hanya satu panggilan telefon sahaja untuk mendapatkannya.

Perniagaan Pelincir mencatatkan pertumbuhan jualan domestik 25% dengan bahagian pasaran 10%. Prestasi baik ini adalah hasil daripada produk yang berkualiti tinggi, pengurusan jenama dan promosi yang agresif, serta khidmat selepas jualan yang cepat lagi diyakini. Dalam bulan Jun 2002, Syarikat memperkenalkan FBO Super baru, minyak bot nelayan yang dirumus semula yang menawarkan prestasi terbaik kepada enjin diesel kapal-kapal laut. Dalam bulan Mac 2003, Syarikat memperkenalkan SYNTIUM 3000, minyak motor prestasi

The Company also performed well in the LPG Business and was able to sustain its market leadership position, an achievement attained through impressive sales which exceeded national growth by 9 times. The LPG business owes its success to the commitment and support of a family of 24 stockists and 500 LPG dealers throughout the nation. As important business partners, these dealers and stockist are provided with intensive training, HSE awareness and incentive programmes to enhance their service capabilities. They have also actively participated in numerous community service projects within each of their market areas. As GAS PETRONAS is already a household name, the Company continues to improve its logistics and the effectiveness of its distribution channels. With these improvements, customers can be assured that GAS PETRONAS is never too far and is only a phone call away.

The Lubricant Business registered a domestic sales growth of 25% with a market share of 10%. This performance is attributed to superior quality products, aggressive branding and promotion, apart from reliable and prompt after sales services. In June 2002, the Company introduced the new FBO Super, a reformulated fishing boat oil which offers superior performance to diesel engines used by marine vessels. In March 2003, the Company introduced SYNTIUM 3000, the highest-performing motor oil in the PETRONAS portfolio of world-class lubricants, with a new packaging that positions the SYNTIUM range of lubricants as comparable to the best in the world. Not only have the lubricants been tested at the Formula 1 circuits and motor rallies around the world, continuous efforts are also being taken to secure OEM endorsements of national car manufacturers and distributors like Proton Edar, Perodua and EON.





Servis Berkualitas

QUALITY SERVICES



paling tinggi di kalangan minyak pelincir PETRONAS bertaraf dunia, dengan pakej baru yang meletakkan pelincir siri SYNTIUM setanding dengan yang terbaik di dunia. Pelincir-pelincir tersebut tidak sahaja telah diuji di sirkit-sirkit Formula 1 dan juga perlumbaan-perlumbaan lain di seluruh dunia, malah usaha juga sedang diteruskan untuk memperoleh pengesahan OEM daripada para pengeluar dan pengedar kereta nasional seperti Proton Edar, Perodua dan EON.

Bagi menjalin kaitan jenama yang kukuh dengan ujian-ujian itu dan untuk meletakkan SYNTIUM di persada dunia, Syarikat dengan kerjasama syarikat induk, PETRONAS, meneruskan tajaan acara-acara sukan bermotor utama seperti PETRONAS Malaysian Formula 1 Grand Prix, PETRONAS Sprinta AAM Malaysian Cup Prix Championship dan menaja pasukan-pasukan sukan bermotor utama seperti Sauber PETRONAS Formula 1 Team, PETRONAS Endurance Team, Foggy PETRONAS Team, PETRONAS Sprinta Racing Team dan PETRONAS Syntium Proton Team. Penglibatan PETRONAS dalam perlumbaan-perlumbaan ini tidak sahaja membuka peluang bagi ujian teknologi enjin dan pelincir malah juga menawarkan peluang kepada warga Malaysia menjadi sebahagian daripada pelbagai perlumbaan antarabangsa di mana teknologi produk dan enjin sering dicabar.

Bekalan dan Logistik

Walaupun syarikat meneruskan usahanya untuk mengurangkan kos, namun ia tidak bertolak ansur terhadap keperluan HSE dan kualiti perkhidmatan kepada pelanggannya. Satu bidang yang mana kos boleh naik melambung akibat pengurusan yang tidak betul ialah bidang bekalan dan edaran. Tanpa sokongan pengurusan rangkaian bekalan yang cekap, pertumbuhan perniagaan tidak boleh dikekalkan. Dalam tahun

To build stronger brand associations with the testing and world-class positioning of its lubricants, the Company in association with its parent company, PETRONAS, continues to sponsor major motor sports events such as PETRONAS Malaysian Formula 1 Grand Prix, PETRONAS Sprinta AAM Malaysian Cup Prix Championship and sponsor key motor sports teams such as Sauber PETRONAS Formula 1 Team, PETRONAS Endurance Team, Foggy PETRONAS Racing Team, PETRONAS Sprinta Racing Team, PETRONAS EON Racing Team and PETRONAS Syntium Proton Team. These sponsorships not only offer a global platform for the testing of engine and lubricant technologies, it also offers Malaysians an opportunity to be part of international competitions where product and engine technologies are continually being challenged.

Supply and Logistics

Without compromising HSE requirements and the quality of services to customers, the Company continues with efforts to reduce operating costs. One area where costs could easily escalate without proper management is in the area of supply and distribution. Without the support of efficient supply chain management, business growth could not be sustained. In the year under review the Company completed the LPG bottling plant and bunkering facilities to cater for LNG vessels at Malaysia LNG Tiga in Bintulu. The bulk depots at Labuan and Sandakan are progressing as scheduled and will be completed soon. All these logistics enhancements will strengthen our capabilities and competitiveness in East Malaysia where there are also plans to construct a depot at Lahad Datu.

During the year, the Company has also taken over the operations of an LPG bottling plant and Tank Truck Loading Rack (TTLR), both located within the

