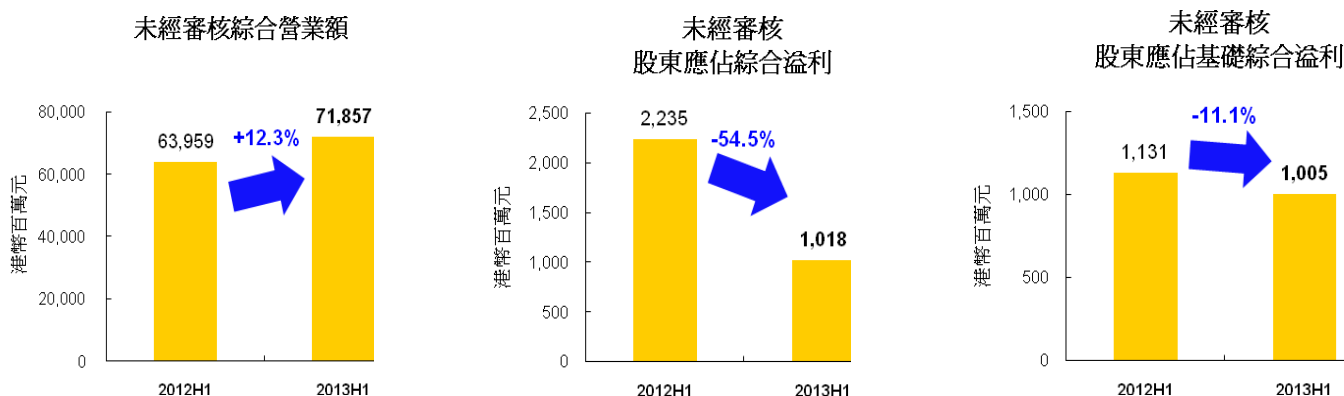


即時發布

新聞稿

## 華潤創業公佈 2013 年中期業績 迎接挑戰 推進可持續增長

- 未經審核綜合營業額增加 12.3%至港幣 718.57 億元，股東應佔溢利減少 54.5% 至港幣 10.18 億元。
- 股東應佔溢利下降，主要由於去年同期錄得資產重估收益，而今年並無此項。
- 若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利減少 11.1%。
- 零售業務的營業額和應佔溢利為港幣 479.07 億元和港幣 6.37 億元，分別增加 13.7%和減少 63.7%。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務的應佔溢利按年減少 4.0%。
- 啤酒業務的營業額和應佔溢利為港幣 160.78 億元和港幣 3.58 億元，分別增加 9.9%和減少 4.5%。
- 飲品業務增長強勁，營業額和應佔溢利為港幣 33.75 億元和港幣 3,900 萬元，分別增加 47.4%和 30.0%。食品業務的整體表現主要受到宏觀經濟環境和業務重組影響。
- 董事會建議派發中期股息每股港幣 0.13 元。



(香港，2013年8月21日) 華潤創業有限公司 (港交所股份代號：00291) (「本公司」)，連同其附屬公司，統稱「本集團」) 今天宣佈截至 2013 年 6 月 30 日止六個月之中期業績。本集團的未經審核綜合營業額及本公司股東應佔綜合溢利分別按年增加 12.3% 及減少 54.5% 至港幣 718.57 億元及港幣 10.18 億元。若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利則減少 11.1% 至港幣 10.05 億元。董事會建議派發中期股息每股港幣 0.13 元。

第 1 頁，共 4 頁

華潤創業有限公司 China Resources Enterprise, Limited

香港灣仔港灣道 26 號華潤大廈 39 樓 39/F China Resources Building, 26 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong  
電話 Tel: (852) 2827 1028 傳真 Fax: (852) 2598 8453 網址 Website: www.cre.com.hk



本公司首席執行官洪杰先生表示：「在2013年上半年，金融市場持續波動，中國經濟增長溫和，均對我們的經營環境帶來不明朗因素。面對充滿挑戰的經營環境，本集團評估市場形勢，緊握有利本集團零售、啤酒、食品及飲品四大業務的各項機遇，穩步推進我們的可持續發展。」

本集團的**零售業務**於2013年上半年錄得營業額及應佔溢利分別為港幣479.07億元及港幣6.37億元，分別較去年同期增加13.7%及減少63.7%。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務於2013年上半年的應佔溢利較去年同期減少4.0%。於2013年6月底，本集團在中國共經營超過4,400間店舖，其中約82%是直接經營，其餘則為特許經營。受惠於更好的市場推廣和宣傳，本業務的同店銷售按年增長5.6%。為了加強本集團的品牌知名度、市場份額及在全國的影響力，本業務持續在現有市場及新市場開店，亦適當調整開店時點，積極檢討產品結構和經營策略。

面對各地上調最低工資及行業正常加薪的影響，本業務不繼擴大經營規模及採取嚴謹的營運成本控制措施，以吸收成本，當中包括通過業態多元化發揮協同效應，提升租賃談判的議價能力；籌建能源管理系統，以加強節約能源；以及不斷梳理工作崗位，完善用工制度。

本集團**啤酒業務**的營業額及應佔溢利分別為港幣160.78億元及港幣3.58億元，分別較去年同期增加9.9%及減少4.5%。憑藉本集團在產能提升、品牌推廣、分銷管道建設及加強終端管理服務方面的不懈努力，本集團於2013年上半年的啤酒銷量按年增加7%至約5,759,000千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量同比上升8%至約5,263,000千升，佔總銷量超過90%。於2013年6月底，本集團在中國內地經營超過80間啤酒廠，年產能超過18,000,000千升。

為應付整體經營成本的上升，本業務於回顧期內致力深化產品結構調整，從而提高平均銷售價格，穩固盈利空間。此外，透過收購金威啤酒集團有限公司(「金威啤酒」)的啤酒業務，本集團成功受惠於金威啤酒在中國市場尤其廣東地區的品牌聲譽，以及該區強大的市場份額、龐大的銷售網絡及優質生產設施。因此，該收購不但可增加本業務的產能和規模效應，更可進一步完善本集團於中國的銷售網絡，持續提升本集團在全國啤酒行業的領導地位。

本集團的**食品業務**受到宏觀經濟環境及業務重組影響。新業務尚屬培養期，未形成規模，因此對本業務的整體表現造成影響。本業務於2013年上半年錄得營業額及應佔溢利分別為港幣50.04億元及港幣7,100萬元，分別較去年同期減少2.2%及50.7%。於回顧期內，



本業務加強與供應商溝通，貨源品質得以提高，緩解部分價格下降對活畜經銷業務盈利空間持續受壓的影響。

內地各食品業務表現不一，其中綜合食品業務收入增長強勁。本業務憑藉「五豐 Ng Fung」的品牌聲譽，繼續大力拓展全國市場，積極物色擴闊收入來源的機遇。繼收購一項深圳的分銷業務後，大米分銷業務於回顧期內完成收購另一項上海地區的分銷業務。此外，本業務完成收購一項水果加工分銷業務的併購項目，為打造從源頭到零售終端的縱向一體化全產業鏈定下基礎。

本集團的**飲品業務**於 2013 年上半年的業績表現令人滿意，營業額及應佔溢利分別為港幣 33.75 億元及港幣 3,900 萬元，較去年同期分別增加 47.4%及 30.0%。受惠於「怡寶 C'estbon」純淨水銷量顯著增長，加上積極推廣飲料產品帶動銷售，飲品總銷量按年上升 34%至約 2,268,000 千升。本業務以廣東及湖南為核心市場，致力延伸周邊地區銷售網絡，藉以深化市場。與此同時，純淨水業務積極推進精益管理，提升營運效率，確保產能供應，帶動本業務銷售增長持續提升。

面對飲品行業的市場競爭，本業務積極加強「麒麟 Kirin」系列飲料產品的市場宣傳投放及促銷力度，以及對品牌進行適度的本土化調整，以提高其產品在中國的品牌知名度，從而擴潤消費群，強化本業務的市場競爭力。

本公司主席陳朗先生總結稱：「儘管全球經濟持續起伏，2013 年下半年的前景未見明朗，影響消費氣氛，我們對長遠發展仍感樂觀，主要是由於中央政府在『十八大』列出新的城鎮化新戰略規劃，將推動國內消費穩步增長。我們將通過穩步擴充業務和增強核心競爭力，繼續追求可持續增長。憑藉本集團的財務實力及穩健的現金流，我們已作好準備，隨時緊握有利業務發展的機遇。」

\*\*\*



## 華潤創業有限公司簡介

華潤創業有限公司於香港聯交所上市，是香港恒生指數成份股之一。本集團主要於中國從事消費品業務，包括零售、啤酒、食品及飲品。

如有垂詢，請聯絡：

### 華潤創業有限公司

梁偉強先生

助理總經理

投資者關係部

電話：+852 2829 9899

手提電話：+852 6906 2830

電郵：[kevin.leung@cre.com.hk](mailto:kevin.leung@cre.com.hk)

劉玉琴女士

助理投資者關係及公共關係經理

投資者關係部

電話：+852 2829 9897

手提電話：+852 9161 9377

電郵：[kelly.lau@cre.com.hk](mailto:kelly.lau@cre.com.hk)

### 偉達公共關係顧問

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

手提電話：+852 9720 6445

電郵：[crystal.yip@hkstrategies.com](mailto:crystal.yip@hkstrategies.com)

羅嘉銘先生

電話：+852 2894 6219

手提電話：+852 6157 8289

電郵：[kevin.law@hkstrategies.com](mailto:kevin.law@hkstrategies.com)

有關本集團2013年中期業績的全部詳情已刊登至指定的香港交易及結算所有限公司網站[www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk)及本公司網站[www.cre.com.hk](http://www.cre.com.hk)。