

(吉隆坡17日讯)大马糖厂(MSM,5202,主板消费产品服务组)继续采取增强效益、推动内需与出口策略,力使现财政年(截至2020年12月31日)继续保持盈利。

在股东大会后的网络汇报会上,大马糖厂集团首席执行官拿督凯里安华披露,集团今年已获得20万公吨出口量,截至5月出口超过7万3000公吨提炼糖、液状糖与糖浆等产品,预计获1亿5700万令吉营收。

“我们卯足全力期望能扩大出口量至35万公吨,这大约可为集团带来6亿令吉营收。”

他指出,出口的地区包括亚洲的中国、新加坡、台湾至中东等市场与东南亚市场。

3大策略力保盈利 大马糖厂拚6亿出口营收

出席者包括刚受委主席的拿督赛希山。

该集团截至2019年12月31日末季净亏1038万8000令吉,全年则获得净利3562万4000令吉。2020年3月31日首季,集团净亏从逾706万令吉扩大至3470万5000令吉。

该集团积极进行产能合理化与强化效益措施,玻璃市厂房已关闭,一些经验丰富人员支援柔佛厂房,产能合理化后使得装置产能从250万公吨减至205万公吨,产能使用率料从34%增至约50%。

他指出,除150万至160万公吨是国内需求(由该集团以60%市占瓜分,另40%归贸易风);剩余产能可作为出口。

他说,该集团多元化白糖产品,除了不同状态白糖产品予工业或餐饮业,也会有更为保健的糖类产品,并预测2021年可上市。

该集团目前为中国与日本市场开发预拌产品,4个货柜的糖与可可预拌产品正在巴西古当港口,等候出口。

他表示,上述实验出口若成功,将扩展至糖与牛奶、糖与面粉预拌等。

谈到赚幅时,他说,紧随全球糖产由过剩转至需求逐渐回扬,加上最大白糖出口国的巴西产量趋向产量回落周期,他预期白糖营运环境未来更健全。

他指出,截至今年首季,白糖产品平均售价按年走高5%。

他说,原糖供应来源多元化,包括印度、巴西、南非等。大马糖厂在1月杪,也成功减少原糖采购30%,达到活络现金流和减低库存成本之效。

他强调,大马糖厂持续专注成本效益,在营运能力,现金流活络和产量上取得平衡点,为股东带来价值。

提到并购策略伙伴,凯里安华指出,有关策略伙伴仍在谈商,倾向有餐饮网络的伙伴,才能走得更远。