

Isu-isu berkaitan alam sekitar di Amerika Syarikat dan Eropah juga mengubah keadaan perniagaan kayu yang melibatkan pengesahan digunakan sebagai alat pemasaran. Kini sesetengah negara dan wakil penjual di Eropah memerlukan pengesahan bahawa produk kayu yang mereka beli datang dari hutan yang diurus dengan mampan. Pelaksanaan peraturan baru berkaitan alam sekitar ini sudah tentu akan menjejaskan pemasaran kayu, bukan setakat papan lapis sahaja, malah semua produk lain yang berasaskan kayu. Pasaran di Timur Jauh seperti Jepun, Korea dan Taiwan juga akhirnya dijangka akan mendapat tekanan supaya menguatkuasakan keperluan pengesahan alam sekitar. Walau bagaimanapun, Kumpulan sudah bersedia untuk menghadapi perkembangan ini dan sudah pun mula mengamalkan pengurusan hutan yang mampan.

Strategi Kumpulan untuk menembusi ke dalam pasaran bukan tradisi terus membawa hasil. Di samping meneruskan usaha membina hubungan dagangan yang sedia ada, Kumpulan turut mengkaji cara-cara untuk mengurangkan kesan turun naik harga papan lapis yang dianggap sebagai komoditi. Usaha mencipta barangan yang memenuhi keperluan khusus seperti papan lantai kontena dan papan lapis marin telah membantu sebahagian daripada pencapaian matlamat tersebut. Pemantauan secara berterusan langkah-langkah pembendungan dan penjimatan yang dilaksanakan sebelum ini sedang berjalan lancar bagi memastikan barangan Kumpulan kekal berdaya saing. Penghantaran barangan berkualiti untuk memenuhi keperluan pelanggan melalui langkah kawalan serta pemeriksaan kualiti yang ketat diberi keutamaan di kilang-kilang papan lapis.

PERDAGANGAN BALAK

Pada tahun kewangan sebelumnya, fenomena La Nina telah menjejaskan operasi pembalakan, menyebabkan penguncupan bekalan kayu balak Laut Selatan. Situasi

ini bertambah baik pada tahun kewangan yang ditinjau kerana secara umumnya, operasi ini mengalami musim panas yang membolehkan lebih banyak kayu balak ditebang. China kekal aktif di pasaran kerana bekalan dalam negerinya sangat berkurangan akibat larangan pembalakan yang dilaksanakan dan serta tarif sifar ke atas kayu balak import adalah dorongan yang menarik untuk mengimport. Corak pembelian papan lapis oleh Jepun sedikit sebanyak menggambarkan keadaan yang sama seperti yang dialami oleh kayu balak. Ia menunjukkan satu permulaan yang cerah pada awal tahun kewangan dan kemudian susut selepas pakej rangsangan ekonomi yang diperkenalkan mulai malap. Di Jepun dan China, balak Laut Selatan menghadapi persaingan daripada balak Rusia yang menyaksikan para pembekal menawarkan harga lebih berdaya saing yang dimanfaatkan melalui penurunan nilai matawang Rouble.

Bagi tahun kewangan di bawah tinjauan, keadaan cuaca yang menggalakkan membolehkan Kumpulan meningkatkan jualan dan tahap keuntungannya. Walau bagaimanapun, terdapat dua perubahan terhadap peraturan yang diperkenalkan oleh Kerajaan Sarawak yang memberi kesan kelembapan kecil ke atas prestasi perdagangan kayu balak. Pertama, kuota eksport/jualan dalam negeri bagi kayu balak telah dikurangkan daripada 45:55 kepada 40:60. Kedua, peraturan bagi pengiraan rebat royalti telah diubah di mana ia tidak lagi diberi kepada pemegang lesen. Para pengilang papan lapis masih menikmati rebat royalti, tetapi ia dikira berasaskan kepada formula yang berbeza.

DOORSKIN

Pentauliahan kilang doorskin kumai di Kawasan Perindustrian Kemena di Bintulu pada awal tahun kewangan yang ditinjau merupakan satu lagi langkah Kumpulan menuju ke hadapan bagi memenuhi matlamat untuk memaksimumkan pemulihan kayu. Penggunaan buangan kayu dari kilang-kilang papan lapis Kumpulan sebagai bahan mentah dalam pengeluarannya menghasilkan doorskin kumai, papan tiga dimensi yang menyerupai bentuk pintu panel yang tinggi.

Kumpulan menubuhkan rangkaian pemasarannya secara berterusan untuk menjual barangan khususnya. Usaha pemasaran ini akan diperhebatkan pada tahun kewangan semasa dengan tujuan untuk mempromosi barangannya di seluruh dunia. Pasukan pengeluaran memberi tumpuan utama untuk mencapai kualiti yang konsisten. Berbagai masalah teknikal yang dihadapi sepanjang tempoh permulaan pengeluaran telah diselesaikan secara beransur-ansur. Kumpulan akan mencari jalan untuk mempertingkatkan lagi kualiti produk melalui sumbangan daripada kakitangan dan pembeli dan penemuan daripada usaha penyelidikan yang menjadi input penting.

PENGURUSAN HUTAN

Keadaan cuaca yang menggalakkan membolehkan syarikat kontrak pembalakan Kumpulan mampu menebang jumlah balak yang lebih tinggi pada tahun kewangan yang ditinjau berbanding pada tahun sebelumnya. Operasi pengangkutan sungai juga menikmati pertambahan aktiviti selaras dengan pertambahan jumlah balak yang diangkut. Kumpulan meneruskan usaha mengkaji dan melaksanakan strategi



dan kaedah untuk mengekalkan kos menebang balak kerana industri ini secara keseluruhan mengalami kenaikan kos akibat kenaikan kos bahanapi dan alat ganti. Pelaburan ke dalam teknologi maklumat untuk mempertingkatkan perancangan logistik dan pengurusan rantaian bekalan telah dikenalpasti sebagai satu cara menuju ke hadapan untuk mempertingkatkan daya saing kos.

PERLADANGAN

Bahagian perladangan melaporkan pengurangan perolehan dan keuntungan berbanding pencapaian pada tahun kewangan sebelumnya. Kejatuhan harga minyak sawit mentah merupakan sebab utama pencapaian prestasi yang berkurangan ini. Dari segi output, ia mencatatkan jumlah buah tandan basah dalam tan yang lebih tinggi berikutan pertambahan hasil yang diperolehi daripada kawasan ladang matang. Hasil sokongan tenaga kerja yang berdedikasi dan berpengalaman, Kumpulan berjaya meletakkan penekanan dan fokus yang besar terhadap produktiviti dan usaha membendung kos bagi mempertingkatkan keuntungan Kumpulan. Langkah-langkah kawalan kos yang dilaksanakan diawasi secara berterusan bagi memastikan ia sentiasa dipatuhi.

Pada tahun kewangan yang ditinjau, Kumpulan menjual jumlah minyak sawit mentah yang lebih tinggi dengan kilang kelapa sawit di Sabah beroperasi untuk tempoh satu tahun penuh berbanding enam bulan sahaja pada tahun kewangan sebelumnya selepas ia ditauliah. Pembinaan kilang kelapa sawit baru di Sarawak sedang berjalan lancar bagi memenuhi kematangan tanaman fasa pertama di Sarawak pada tahun 2000/2001.

Penjualan bahagian ini kepada Glenealy Plantations (Malaya) Berhad sebagai sebahagian daripada langkah rasionalisasi dan penyusunan semula telah diselesaikan pada 29 Ogos 2000.

HARTANAH DAN KUARI

Selaras dengan pemulihan pasaran hartanah, walaupun agak perlahan, dan dengan pemulihan semula projek-projek pembangunan yang ditangguh sebelum ini, sektor pembinaan dijangka akan bertambah baik terutamanya mengalami kemerosotan yang besar pada tahun 1998. Kedua-dua kuari Kumpulan di Kuching melaporkan pertambahan perolehan berikutan peningkatan aktiviti pembinaan dan pembangunan. Pemuliharaan agregat kuari dan menjualnya kepada pelanggan yang mempunyai rekod kredit yang baik sahaja kekal sebagai dasar yang dipegang teguh oleh Kumpulan.

PERKILANGAN

Prestasi bahagian perkilangan pada tahun yang ditinjau adalah memuaskan dan menunjukkan volum jualan yang lebih tinggi. Fokus tahun ini adalah kepada usaha pemasaran di luar sempadan negara dan menembusi ke pasaran bukan tradisi di luar negeri. Strategi ini bertujuan untuk membolehkan bahagian ini beralih daripada terlalu bergantung kepada jualan tempatan yang kekal tidak berubah.

Bahagian ini juga telah memulakan rancangan pengembangannya untuk meningkatkan kapasiti dan kilang baru ini dijangka akan ditauliahkan pada tahun 2001/2002. Kilang baru ini akan memenuhi sebahagian besar pasaran eksport.

SKIM RASIONALISASI DAN PENYUSUNAN SEMULA DAN PERKEMBANGAN KORPORAT YANG LAIN

Skim rasionalisasi dan penyusunan semula yang melibatkan pembelian harta berasaskan kayu serta penjualan harta berasaskan perladangan kelapa sawit daripada dan kepada syarikat bersekutu Kumpulan, Glenealy Plantations (Malaya) Berhad yang diluluskan oleh para pemegang saham di Mesyuarat Agung Tahunan pada 23 Disember 1999 telah diselesaikan pada 29 Ogos 2000. Ini akan memberikan Lingui kapasiti pengilangan tambahan sebanyak lebih 120,000 meter padu papan lapis, 100,000 meter padu MDF dan 8,000,000 keping doorskin setiap tahun.

Pada 5 September 2000, Kumpulan menyelesaikan pengambilalihan 40% kepentingan ekuiti dalam Sepangar Chemicals Industry Sdn Bhd ("Sepangar") dengan bayaran sebanyak RM20 juta. Ia merupakan pengambilalihan strategik bagi Kumpulan kerana Sepangar terlibat dalam pengilangan resin perekat pengawet 'formaldehyde' dan beberapa jenis gam lain, bahan mentah penting untuk barangan panel Kumpulan. Ia akan membantu Kumpulan dalam usaha penyelidikan dan pembangunan bagi pengeluaran gam khusus untuk barangan bod gentian berkepadatan sederhana yang khusus dan aplikasi khusus doorskin kumai.

