

## 管理層回顧

### 總體業績

陳唱國際有限公司之董事會（“董事會”）欣然地宣佈截至 2002 年 6 月 30 日止的半年期間，本公司及其附屬公司（簡稱“集團”）取得了令人滿意的業績。

集團業績主要受到下列幾個間接因素的影響。

首先，在評審 2001 年的集團業績時，董事會預計“由於汽車擁車証配額改為公開投標，儘管預期汽車市場量會有所增加，2002 年的利潤率也可能會縮減”。與 2001 年下半年和上半年相比，股東應佔利潤實際上分別降低 21% 和 47%。新加坡的市場量沒有取得預期中的增長，而是萎縮了 7%。

其次，由於新型汽車的發行以及具有挑戰性的定價，從而引起市場競爭加劇，導致了集團營業收入以及單位銷售量下降。與去年下半年相比降幅分別為 7% 和 6%；而與去年上半年相比降幅分別為 29% 和 29%。

再次，今年上半年期間日元兌新元的匯率上升了 5%（從 1.41 升至 1.48）。

### 財務實力

集團的財務實力持續增長。淨有形資產每股增值 0.08 港元，達每股 1.66 港元，主要來自外匯折算收益和營業利潤。淨現金或多或少受到所付稅金和股息以及流動資金增加的影響。由於出租汽車的投標供應額增加了五倍，因而帳目中的庫存和銷貨客戶都增加了，從而導致流動資金增加。銀行貸款屬無抵押，而且保持在 100 百萬港元左右。同時，集團並無或有負債。

### 資金承諾

截至 2002 年 6 月 30 日止，在新加坡兀美路 4 號和阿裕尼路上段兩個建築工程及在第 6 洛陽路所購買物業的資金承諾分別為 69.7 百萬港元和 14.1 百萬港元及 21.9 百萬港元。位於阿裕尼路上段的主體工程合同目前尚未授予。

## 汽車貿易部門

誠如所料，由於競爭對手定價具有挑戰性、又引入了新型汽車，加上汽車擁車証配額改為公開投標，從而引起競爭加劇，日產牌汽車在新加坡的銷售業務受到負面影響。日元兌新元的匯率上升使得局勢益發惡化。利潤率縮減，銷售量降低，結果市場佔有率減少。然而，日產戶外越野車及多用途轎車的銷售業績仍然讓董事會備受鼓舞，它們已分別成為同檔次汽車市場之首。Subaru 牌汽車分銷網絡在新加坡的銷售業績與 2001 年上半年及下半年相比分別劇增 46% 和 26%。我們預計今年下半年的市場競爭依然激烈，從而給銷售和利潤帶來持續壓力。

## 重型商用車輛及工業設備部門

因為新加坡及其周圍國家經濟復甦緩慢，物流業尤甚，因此重型商用車輛及工業設備分銷部門的形勢持續滑落。營業收入和利潤分別下降 22% 和 39%。

## 物業出租部門

新加坡的物業出租市場仍然疲軟。然而，儘管由於租金疲軟而引起新加坡的物業出租收入下降，但是佔用率保持不錯。令人鼓舞的高佔用率加上採取了各項節約費用的措施，結果營業利潤更佳。至於在香港的瑞安中心，其佔用率為 100%，由於銀行貸款減少了，結果利潤底線隨之改善。我們期望集團物業部門的整體業績在今年下半年會保持穩定。

## 其他部門

七月份，富士重工業與我們的獨資附屬公司意美中國有限公司簽署了獨家銷售代理協議，在中國廣東開發其 SUBARU 牌汽車的市場。為了迎合市場需求，迄今已指定兩家經銷商，還要增加幾家。SUBARU 將引入其世界聞名的品牌車 – 全輪驅動 WRX 運動轎車以及 Forester 戶外越野車。廣東在中國所有省份中人均國民生產總值最高，給超級 SUBARU 產品提供了很好的前景。

我們的輪胎經銷公司 – 太亞(香港)有限公司，通過進軍摩托車和重型卡車輪胎銷售，進一步擴佔中國市場。我們在廣州新開辦了中國同行業中第一家輪胎陳列室，展示我們所代理的鄧祿普全系列輪胎。與去年上半年同期相比，銷售額提高了 55%。

杭州的東風日產柴汽車合資企業已經步入正軌，會取得優於去年的銷售業績和利潤。公認的產品質量得到市場認可，從而銷量增加。

在貴州 SUBARU 合資公司的小型車行業面臨激烈競爭。然而公司取得了較好的銷售成績並減少了營業虧損，但需要採取更多的成本合理化措施以改進收益狀況。

在泰國，分銷 SUBARU 牌汽車及出租日產牌叉車的新公司上半年取得了盈餘。去年十一月同日產汽車公司簽署的在浙江和江蘇省及在上海分銷日產牌叉車的業務，現已投入運作，銷售成績尚可。

## 進展和展望

由於美國經濟增長減緩以及本地區失業率居高不下等所有外在因素使得新加坡的困難局面益發複雜。

對未來前景的展望，我們應該繼續努力，擴大目前在該地區，尤其是中國和泰國的業務。今年接下來的日子裡，我們將引進新型汽車到各個市場，這將有助於刺激銷售額的上升。