

## 管理層討論與分析

儘管面對區域經濟放緩的不利影響，集團仍然取得不錯的成績。

雖然集團收入和股東應佔利潤與前一年相比分別下跌22%和25.6%為3,912百萬港幣和238百萬港幣，但我們為去年下半年業績比上半年強勁而感到鼓舞，所以，我們預計2003年的業績將會保持平穩。

汽車銷量從16969輛減少至13,066輛。這其中有幾個原因。首先，新加坡發放的擁車證（汽車分配額）數量減少，以及其他管制條例的修改；其次，是昂貴的日元與新元的兌換率；再次，市場佔有率因價格競爭激烈以及其他汽車分銷商推出新款汽車而被分化。但是Subaru型轎車的新加坡銷售數量卻猛升55%，達1018輛。這主要歸功於採取創新的特殊定向營銷策略以及成功推出 XT Forester型號。

物業出租收入及汽車出租收入保持穩定，而卡車和叉車銷量卻因建築和物流業依然疲弱而滑落。

除挖掘亞太區的增長潛力之外，對於集團來說，唯一最主要的重心依然是為顧客提供最高素質的服務。為此，我們將繼續改進和擴展我們在汽車維修中心、陳列室和各種網上服務的設施。去年，我們在裕廊購得了一塊新的20,000平方米的地段並在此處開設了一個汽車維修中心，名為TC AutoClinic，它能夠顯著提高我們的車身修理能力和噴漆能力，以便為我們的顧客帶來更多的便利。

截至二零零二年12月31日止，浮動利率銀行貸款額達143百萬港幣，比前一年增加43百萬港幣，這主要是用在中國的發展項目和一家新收購並名為Nissan Diesel Thailand（NDT）的公司。在扣除用於收購NDT以及購買和開發位於第6洛陽路（裕廊）、阿裕尼路上段及兀美路的土地所投入的204百萬港幣之後，集團的淨現金額微減至775百萬港幣。未完成工程項目的資本承諾為257百萬港幣。集團沒有任何或有負債。

銷貨客戶的增加主要是由於聖誕節期間汽車註冊數目突增所致。撇開此一次性突增不計，庫存和銷貨客戶的週轉期基本上平穩。區域業務及設施的增加使員工數目增至915人。

由於將有更多的國際會計準則修訂生效，對資產負債表中的某些項目所作的重新分類及確認收支的變更工作正在進行之中。