



管理層討論及分析

利星行

主要經營五項業務

- 汽車經銷
- 重型機械經銷
- 房地產發展及投資
- 商品貿易
- 金融投資及服務

本集團對其業務所取得之理想表現及溢利，深以為榮。此成功不僅靠利好的外來因素帶動，亦源於管理層有遠見的策略將優越品牌、售後的增值服務及支援服務引入高增長的市場。

於回顧年內，東北亞地區錄得整體令人鼓舞的表現。儘管事實上不少地區的經濟持續受到疲弱的市場氣氛所影響，但中國經濟見證迅速的發展及巨大的商業潛力。韓國及台灣的強勁市場同樣不容忽視，前者的本地生產總值表現強勢增長，僅次於中國；而後者的本地生產總值亦錄得改善，顯示經濟穩健的徵兆。

本集團以其業務取得理想表現及溢利，深以為榮。此成功不僅靠利好的外來因素帶動，亦源於管理層有遠見的策略將優越品牌、售後的增值服務及支援服務引入高增長的市場。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團之總營業額及股東應佔溢利分別達到 61 億 7,500 萬港元及 1 億 8,000 萬港元。



汽車部





本集團是東北亞市場主要的**優質汽車經銷商**，包括在中國的全線系列平治汽車、在韓國的平治及保時捷汽車以及在台灣的平治、克萊斯勒、吉普車及微型轎車。

中國

中國高檔品牌及產品大幅增長的主要原因，為每人平均可支配收入上升導致購買力增加。經濟迅速發展鼓勵人民消費及對質素的追求，中國的汽車銷售持續錄得增長。入口關稅自二零零二年一月開始進一步下調，亦推動了汽車業的增長。隨著引擎容量為3公升或以下的汽車之入口關稅由70%減至43.8%，而引擎容量超過3公升的汽車之入口關稅則由80%減至50.7%，結合這些利好因素，汽車入口量與二零零一年比較上升約為10.3%。

雖然歐羅相對人民幣及美元表現強勁升值，加上與中國市場其他入口汽車製造商競爭的增加以及因MB100和MB140的暫時性回收行動在某程度上影響銷售量及毛

利率，本集團中國汽車業務的營業額較二零零一年同期增長47%。本集團的服務中心的營業額同樣因汽車銷售增加而受惠，較二零零一年上升29%。

本集團抱著加強競爭優勢以及為顧客提高增值服務的目標，成功地在中國東部及北部保持着市場領導地位。於回顧年內，本集團將於上海開設展覽優質品牌之多功能旗艦大廈的設計已進入最後階段。有待所需政府部門審批之設計，預期可在二零零三年開始興建。

本集團相信客戶服務是我們與業內同儕有別的成功要素。本著這個使命，本集團致力委任新的分銷商及於各發展中的城市開設新展覽廳及服務中心，以求為顧客提供增值服務及全面的售後服務。本集團不斷招聘優秀員工，並致力為我們的員工推行定期銷售及技術訓練課程，力求提升他們的服務水平及技術能力。更重要的是，使顧客得到最大的滿意、贏取顧客的忠誠是本集團與其他入口商的最大分別。



本集團致力委任新的代理商及
於各發展中的城市
開設新展覽廳及服務中心。



台灣

台灣市場的本地生產總值錄得 3.4% 增長，加上消費者恢復信心，汽車銷售於二零零二年錄得了約為 11% 增長。然而，在某程度上入口車輛競爭激烈以及因歐羅大幅升值而引致入口成本高企，皆影響了平治汽車之銷售情況。於回顧年內，本集團於台灣的汽車業務在極具挑戰的環境之中仍能取得令人鼓舞的表現。

於回顧年內，本集團透過其聯營公司中華賓士汽車股份有限公司（「CMI」）在台北及高雄開設了兩間全新的平治產品展覽廳。此外，本集團亦與 DaimlerChrysler AG 合資經營台灣戴姆勒克萊斯勒股份有限公司（「DCT」），在台灣經銷一系列廣受市場歡迎之戴姆勒克萊斯勒品牌，包括克萊斯勒、微型轎車及吉普車。

DCT 及 CMI 皆有助鞏固本集團之市場地位及擴大其經銷網絡。此外，本集團在台灣汽車業務之兩大主要增長動力是由於容量超過 3.6 公升的入口車輛之貨物稅由 60% 大幅調低至 35%，及新推出的 E- 系列刺激銷售增加所致。



繼續推出更多尊貴汽車型號及 開設優質的展覽廳

本集團對於克萊斯勒、微型轎車及吉普車等新品牌能於中期內擴大其業務收入極具信心。因此，本集團將會實施多個提高質素項目，包括在二零零三年於所有維修中心推出零售營運系統以求增強營運效率。平治品牌已進入台灣市場逾三十年，我們有信心保持其市場領先地位。

韓國

韓國之本地生產總值由二零零一年的 3% 上升一倍至二零零二年的 6.2%，屬於高增長市場。經濟發展的同時湧現了中層的消費者市場，直接刺激了韓國對豪華汽車的需求。

於回顧年內，透過向客戶提供增值的售後服務，本集團營業額較二零零一年錄得 77% 之增長。除於漢城開設的兩間平治陳列室外，本集團亦於二零零二年一月建成全新的保時捷汽車專門店，讓顧客在富時代感的環境中選購不同型號保時捷跑車。

為了加快集團在韓國的擴展速度韓星自動車株式會社與 DaimlerChrysler AG 組成聯合營公司 Mercedes-Benz Korea Limited 從事平治產品之經銷。本集團亦已開始設計及計劃在漢城及水源市開設新的平治汽車展覽廳及維修中心。我們同時預期持續的課程可以提高員工技術及維修中心之質素，增加顧客對平治品牌的滿意及忠誠。我們的長遠目標不單是在漢城而是遍及整個南韓建立全國網絡，由最具資格及有才幹的員工為代表。

