



胡友林先生
主席

本人謹代表悅達控股有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)，向各股東提呈本公司及其附屬公司(「本集團」)截止2002年12月31日止年度之業績報告。

財務摘要

截止2002年12月31日止年度，本集團營業額為69,802,000人民幣，較去年同期下降約5%，經審核股東應佔溢利約為10,180,000人民幣，較去年下降約53%。每股基本盈利為5.1分人民幣，董事會擬派發截止2002年12月31日止年度之末期利息每股港幣2仙。

業務摘要

於回顧年內，全國新公路的建成與發展令車輛分流，激烈之市場競爭為本集團之業務經營帶來重大的挑戰。憑藉本集團管理層和各級員工之努力，以及有效之成本控制措施，令年內之業務表現獲得平穩的發展。

由於中國政府於回顧年內實施積極的財政政策，使國民經濟保持了持續健康的發展。本集團經營的106國道河北省文安段及204國道江蘇省新阜路段位於國內經濟增長迅速之河北省及江蘇省，同時為所在城市的主要幹線。然而由於204國道鄰近沂淮江高速公路開通分流以及河北省政府重整106國道沿線若干收費站點，致使本集團屬下文安收費站遷址，令年內兩條公路的收費比去年同期下降，但仍為公司帶來穩健的現金收益。



未來發展策略

展望未來，我們對2003年度的經營前景持樂觀態度。204國道由於沂淮江高速公路運作而造成的影響已經全部顯現且轉趨穩定。106國道隨著收費站遷址工作的完成，對車流量產生的負面影響也已經消失。根據國家統計局統計，2002年全國轎車產銷量分別為106.24萬輛和105.8萬輛，比上年約增長52.8%和50%，而2003年1月汽車銷售延續了上一年度高速增長的態勢，汽車生產完成32.71萬輛，銷售完成32.32萬輛，同比增長分別為61.31%和77.69%，汽車保有量的強勁增長勢必有利於車流量的增加。尤其對於106、204國道這樣地處經濟較發達地區。因此，本集團將繼續有選擇地投資或收購有發展潛力的公路項目，開闢新的利潤增長點。在發展收費公路之同時，緊密配合市場發展，繼續尋求投資回報高，項目經營穩的基礎設施項目，如電廠、水廠、城市管道煤氣供應系統、天然氣儲存設施以及港口、碼頭項目等，積極將業務範疇拓展至其他基建設施及營運項目之業務。致力以審慎而進取之業務策略，提高本集團之競爭力，在努力成為中國基建設施的主要營運商之同時，為投資者帶來更高的回報。本集團未來之業務發展策略包括以下六個方面：

1. 鞏固現有業務

本集團將順應市場變化，把握中國加入世界貿易組織的良好機遇，積極鞏固現有的業務，務求以高素質之公路及完善之收費監察系統，繼續拓展本集團之業務。就文安收費站遷址事宜，本集團將積極與政府聯絡，力求以延長收費年限等方式補償遷站之影響。本集團亦將尋求地方政府及有關商業性夥伴之支持，繼續加強車輛收費規範的管理，籍以帶動集團之公路業務至更高水平。

2. 重整收費標準

隨著中國公路行業發展日趨蓬勃，公路收費管理將為保持本集團市場地位之重要一環。有見於現時市場對公路之收費標準仍有調整的空間，本集團將一方面加強對車輛收費的管理，另一方面順應市場環境之變化，積極爭取政府審定批准有限制地調高不同車輛之公路收費標準，以提高本集團之贏利水平。

3. 控制成本

面對現今競爭甚為激烈的收費公路市場，有效的成本控制措施毫無疑問是本集團提高贏利的關鍵因素。有見於此，本集團於未來將繼續開發或引進降低道路維修成本之新措施及新設備，致力加強本集團之成本優勢。同時本集團將通過強化內部管理，以降低營運管理成本，從而提高營運效率，籍以提高本集團之盈利收入。

4. 加強道路維修養護管理

本集團將進一步強化旗下公路的養護及維修管理制度，提高養護質素，改善公路通行環境。同時開展有關之技術研究，務求在減低養護及維修管理成本之時，為車輛提供一個優良的行駛環境。

5. 人力資源建設

本集團於未來將繼續貫徹「以人為本」的企業文化精神，不斷吸納來自企業管理及項目投資等領域的精英，同時進行有系統之人才培訓計劃，以建立一支專業的項目投資及管理隊伍，以保證集團未來之業務發展。

6. 拓展其他基礎設施

投資及拓展基礎設施為本集團既定的發展方向，除經營收費公路項目外，本集團將會善用現有資源，配合市場發展，不斷物色有增值潛力的基礎設施項目，如電廠、水廠、城市燃氣管道供應系統、天然氣儲存設施，以及港口、碼頭等與物流配套的其他基建項目，務求令集團的業務更具競爭力。

致意

最後，本人謹藉此機會，再一次感謝董事會各董事、各管理人員及全體員工，為集團的發展不斷作出貢獻。同時本人也衷心感激股東的支持，本集團定必竭盡所能，為股東帶來更可觀的回報。

承董事會命
悅達控股有限公司
董事長
胡友林

香港，二零零三年四月十六日