



整體表現

不論對香港或世紀建業集團而言，二零零二年都是極具挑戰的一年。儘管息口下降至歷史新低，整體經濟環境仍未見顯著改善，失業率持續高企、通縮情況延續不斷、地產市道一落千丈及個人破產個案飆升等，均對服務業構成種種不利因素。在此情況下，本集團之旅行社、健康及美容服務、借貸等核心業務之營業額及邊際溢利亦難免受到負面影響。

業務分部回顧

旅行社

在本年度內，本集團之旅遊公司繼續專注在香港及澳門經營港澳票務、酒店訂房及假期旅行套票銷售等業務。二零零二年之營業額飆升港幣16,000,000元，達港幣25,000,000元。儘管二零零二年之收益增長令人鼓舞，惟預期在二零零三年上半年，旅遊業之營商環境將甚為艱難。事實上，香港爆發非典型肺炎疫症，對旅遊業造成了嚴重打擊。展望未來，本集團將會加倍努力，維持卓越之服務質素及品質保證，以超越客戶之期望。本集團深信，我們定能克服逆境，安然度過難關。

健康及美容服務

對比二零零一年之營業額港幣6,500,000元，本集團自二零零一年第四季完成收購後，健康及美容服務在二零零二年全年營業額達港幣25,300,000元。由於本地經濟低迷，消費意欲薄弱，市場對消費行業之需求不振。此業務範疇錄得虧損合共港幣5,200,000元，其中約有75%來自剛於二零零二年三月開設之女士美容中心(Spa D'or)。目前，Spa D'or正處於市場拓展及品牌建立之階段，需要一段時間擴大客戶基礎，爭取業界認同。與此同時，本集團之高檔髮型屋總部亦須面對激烈競爭及巨大之減價壓力。為提升銷售額及邊際溢利，本集團已著手發掘新客戶，並以年輕人及追求時尚之客戶為主要服務對象。此外，中國正式入世，憑藉其十三億消費人口，以及當地經濟及生活水平不斷提升，國內市場對總部而言亦極具龐大之未來發展潛力。

借貸業務

於二零零二年，貸款利息收入由二零零一年之港幣5,800,000元下跌24%至港幣4,400,000元。由於個人破產及拖欠貸款數目急劇上升，加上各銀行紛紛爭相調低貸款利率，因此預期二零零三年之貸款利息收入將進一步減少。但無論如何，管理層仍會努力不懈，繼續發掘新商機，在開關其他收入來源之餘，亦同時維持其審慎之借貸政策。

資金流動性及財務資源

於年度內，本集團透過私人配售344,160,000股普通股籌措港幣4,900,000元，所得款項淨額將用作一般營運資金。截至年度結束時，本集團已全數償還餘下之股東貸款，於還款後仍然持有現金及銀行存款約港幣42,800,000元（二零零一年：港幣141,900,000元），其中約67%現金及銀行存款乃按美元結算，其餘則按港幣結算。

由於大部份交易乃按美元或港幣結算，而匯率亦較為穩定，故本集團並無任何重大之匯率風險。

於年內任何時間，本集團之財務狀況一直非常穩健，並無銀行借款、或然負債及資產抵押。

僱員及薪酬政策

截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團之員工成本總額（不包括董事酬金）為港幣12,500,000元（二零零一年：港幣7,200,000元）。於二零零二年十二月三十一日，本集團僱用之長期僱員數目為132名（二零零一年：140名）。

本集團現時之人力資源政策及方法乃按工作表現及工作性質制訂。本集團確保旗下僱員之薪酬水平具有市場競爭力，且在本集團之薪酬制度下獲得與工作表現掛鈎之報酬。酌情花紅則與本集團之業績及員工個人表現掛鈎。

根據本集團之購股權計劃，董事可向本公司及其附屬公司之執行董事及全職僱員授出可認購本公司股份之購股權。於年內任何時間並無未行使之購股權。