



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2003年12月31日止年度之業績報告。

截止2003年12月31日止年度，本集團營業額為74,696,000人民幣，較去年同期增長約7%。經審核的股東應佔溢利為11,603,000人民幣，每股基本盈利為5.8分人民幣，較去年同期增加約16%。董事會擬派發截止2003年12月31日年度之末期利息每股0.02港元。

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。儘管2003年上半年受非典型肺炎(「非典」)影響導致文安路段收費收入下降，但隨著非典疫情得到控制，中國國民經濟增長迅速，交通流量穩步增加，加之本集團各級員工之努力，2003年度收費收入及股東溢利均較去年同期增長，扭轉了近年來的下滑情況。

展望未來，我們對今後的經營前景持樂觀態度。根據國家統計局統計，2003年國內生產總值116,694億人民幣，按可比價格計算，比上年增長約9.1%，全年新增公路里程36,444公里；汽車工業增勢強勁，全年汽車產量約444.4萬輛，同比增長36.7%，2004年1至2月份產量同比增長16.2%。汽車保有量的強勁增長勢必有利於車流量的增加，106、204國道地處經濟較發達地區，更將得益於經濟及車流量的增長。本集團將繼續有選擇地物色有發展潛力的公路項目，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，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，為投資者帶來更好的回報。本集團未來之業務發展策略包括以下幾個方面：

1. 鞏固現有業務

本集團將順應市場變化，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。本集團亦將繼續尋求地方政府及有關商業性夥伴之支援，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準。

2. 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盈利的重要因素之一。有見於此，本集團將進一步強化旗下公路的養護及維修管理制度，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，提高養護素質，為車輛提供一個優良的行駛環境。同時本集團將通過強化管理，從而提高營運效率，籍以提高本集團之盈利收入。

3. 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，同時繼續進行有系統之人才培訓計劃，以建立一支專業之項目投資及管理隊伍，以保證集團未來之業務發展。

4. 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、水廠以及港口、碼頭等與物流配套的其他基建項目；此外，繼續借助本集團母公司江蘇悅達集團有限公司的全力支援，務求令本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，為股東帶來更好的回報。

承董事會命
悅達控股有限公司
董事長
胡友林

香港，2004年4月7日