

# 管理層之 討論及分析

## 業務回顧

於二零零三年財政年度，本集團演變成為一間更精簡及業務目標更清晰之公司。有效控制成本為於業內市場保持競爭優勢之要訣。本集團已於年內進行多項活動，都是旨在提升效率及精簡集團行政職能。

## 鋼鐵貿易

二零零三年為旗下業務競爭相當激烈之年度。鋼鐵價格之上升趨勢既快且急，而客戶則不願意以高價大批購買及積存鋼鐵產品存貨。這種價格急升之影響，令國際鋼鐵之買賣帶來非常困難之氣候。此外，由於市場上有不少參與者透過不能持久之減價及冒險挺進以取得增長及市場地位，故此利潤日見減少。在這種環境下，本集團於回顧年度仍能維持其市場位置，而所達致之鋼鐵產品銷售額，大致上與本集團之期望相符。鋼鐵貿易部門仍保持其在市場上之獨特位置，並再次為本集團帶來大量貢獻。二零零三年內，鋼鐵貿易部門錄得鋼鐵產品之交易量為227,197公噸，營業額469,000,000港元，與去年同期比較，跌幅為54.6%。

本集團每周召開鋼鐵貿易會議，在於檢討及評估業務物流及風險組合，而嚴格之檢討及評估可確保所有鋼鐵買賣交易可順利及專業地進行。

## 鋼鐵製造

鋼鐵製造業方面，如二零零二年度年報所述，本集團已與第三者達成安排，出售本集團與中國四間鋼鐵製造廠之兩間合營公司，即江陰博豐及無錫錫豐。

在無錫錫豐方面，當最後一期款項付清後，已於二零零三年一月完成出售。至於江陰博豐方面，根據安排，出售將於二零零四年六月完成。惟江陰博豐之中國合營夥伴已承諾承擔鋼鐵工廠期間之經營虧損(如有)，此舉使鋼鐵製造業務不再錄得進一步虧損。而在本回顧年度內，並無反映出江陰博豐之財務業績。由於中國鋼鐵廠於過去之表現未如理想，因此，本集團重申此舉符合本集團之業務重點及策略。

## 電子業務

就回顧年度而言，電子業務繼續為本集團賺取穩定之經營性收入，按營業額14,000,000港元計算，電子業務錄得1,000,000港元溢利淨額，與往年所錄得者大致相同。撇除全球經濟進一步衰退之可能性，預計電子業務可維持現有之經常性收益水平。

# 管理層之討論及分析

## 組合投資

本年內，本集團套現超過5,000,000港元之投資組合活動溢利。本集團從事組合投資之原因有二。首先，本集團持有認為被估值偏低之業務之股份，倘時機配合，在長遠而言可能演變成策略性投資。倘不符合該等條件或股價上升至高於完全反映投資價值之水平，則本集團會將投資變現套利。第二，本集團管理層擁有專業知識及專才，本集團伺機投資於超賣的股份。本集團目前之財務架構不時會有大量現金流入，而有限之組合投資活動可改善現金結餘回報及提高本集團之盈利能力。

然而，由於爆發「沙士」，香港股市於回顧年度期間非常反覆且容易受到影響，因此，本集團於將投資組合計至二零零三年十二月三十一日之市場估值時，產生3,000,000港元之未變現虧損。

## 流動資金及財務資源

本集團通常以內部現金調配及從香港主要銀行借貸之融資撥付經營所需資金。於二零零三年十二月三十一日，本集團可動用之銀行融資合共約為270,000,000港元，並已動用其中約78,000,000港元。於二零零三年十二月三十一日，本集團之現金、銀行結存及短期銀行存款合共約為71,000,000港元。於二零零三年十二月三十一日，本集團並無銀行借款。

計及可動用信貸融資、現金及來自其核心業務之經常性現金流量，本集團擁有足夠營運資金應付目前需要。

## 僱員數目及酬金

隨著安排出售中國鋼鐵廠，於二零零三年十二月三十一日，本集團於香港及中國聘用約150名僱員。本集團會每年檢討酬金，除基本薪金外，本集團亦會為員工提供福利，包括發放酌情花紅、公積金及專業指導／培訓津貼，以挽留能幹之員工。

## 展望

本集團已作好準備，將來於精簡中國合營鋼鐵廠之業務架構後，可達致穩固之表現。然而，由於燃料成本、處理開支及船運費用急升，我們預期二零零四年上半年鋼鐵業務將會收縮。展望將來，本集團將繼續致力於實質性增長，並不斷探討可為本集團帶來持續增長及賺取強勁經常性收入之市場機會。

為配合本公司之方向及理念，本集團已對上海物業市場作出詳細之可行性研究，從而作出活躍投資。然而，本集團將於適當之時機積極投入該業務領域。本集團深信，本集團擁有進軍該新業務領域所必需之技能及專才。

## 管 理 層 之 討 論 及 分 析

除進軍上海地產市場外，本集團將繼續朝目標前進，透過重組本集團之業務組合及加強本集團業務之競爭力，使本集團股東獲得最佳回報。此外，本集團之管理層將更專注於業務拓展及物色有利可圖且前景樂觀之商機。無論業務拓展是自然擴張或以收購方式達成，其將予以審慎計量。

### 審核委員會之審閱

本集團之審核委員會已與管理層審閱本集團所採納之會計準則及慣例，並已討論審核、內部控制及財務申報事宜，包括審閱本集團截至二零零三年十二月三十一日止年度之經審核業績。