

## 管理層研討及分析

### 概略

面對二零零三年上半年非典型肺炎疫情所帶來的挑戰及考驗，中大國際一方面採取積極措施以抓緊經營商機，另一方面鞏固及加強現有的客戶基礎及市場佔有率，年內取得理想的成績。理想的業績亦正反映本集團與大型車廠建立直接業務關係及重點市場推廣策略奏效。加上汽車市場銷售理想及嚴格控制成本，年內集團營業額及股東應佔盈利分別約為人民幣二億二千八百萬元及一千一百萬元，較去年分別上升約百分之三十一及百分之一百四十四，整體毛利率維持在約百分之三十的水平，純利率則較去年上升約二點三個百分點。於二零零三年十二月三十一日，本集團有關購入生產所須土地使用權及建築物業、廠房及設備之資本性開支之承諾共有人民幣19,800,000元（二零零二年：人民幣54,200,000元）此款項預期由集團內部資金支付。

截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團每股基本盈利為人民幣0.029元。（二零零二年（經重列）：人民幣0.012元）

二零零三年，中大國際汽車噴烤漆房，汽車四輪定位儀和專用車型整形設備被列為江蘇省火炬計劃項目，並入選世界汽車使用服務業五百強及中國優秀企業數據庫等榮譽。

### 業務分析

#### 汽保設備業務

雖然受非典型肺炎疫情所困擾，中國經濟持續增長及政府鼓勵不同資本參與汽車業發展，促使中國汽車業高速成長，亦帶動市場對汽車維修、保養及檢測設備的需求上升。年內，全國汽車銷售增長百分之四十，高速公路里程年增長百分之二十六，達到二萬五千公里，令本集團汽保設備整體銷售表現理想。

現時，中國汽保市場已由自由經營轉為由主要汽車製造廠主導計劃發展。中大國際因應市場改變採取相應的策略，年內積極與主要汽車製造廠如上海大眾、中華車廠、日本本田、平治／奔馳、美國通用、福特等客戶建立緊密合作關係，並為客戶提供售後服務及技術支援等增值服務。憑著國內私家車購買熱的有利時機，以及策略性市場推廣與電子商務的配合，年度營業額再創新高。

## 管理層研討及分析

### 業務分析 (續)

#### 汽保設備業務 (續)

二零零三年，本集團主要產品噴烤漆房、舉升機及車架校正儀的營業額分別約為人民幣一億一千萬元、三千八百萬元及一千五百萬元，分別較去年上升約百分之二十五、百分之四十及百分之三十九，分別約佔本集團整體營業額百分之四十九、百分之十七及百分之七。各產品整體銷售表現理想，毛利率一般維持在百分之二十五至百分之三十五之間。年內，舉升機生產提升至約三千台，以滿足市場上升的需求。

工業塗裝生產線方面，由於抓緊市場工作重點，與客戶建立緊密合作關係，完善管理及工作流程，嚴謹控制成本支出，營業額較去年大幅上升，達人民幣五千六百多萬元。

本集團重點開拓英國、愛爾蘭、加拿大、巴基斯坦、伊朗等地新客戶。亦積極發展建立海外代理商買賣關係，分別於美國及澳洲與三家及一家公司合作，於當地專營代理中大國際產品，此舉為本集團拓展出口業務發揮重要作用，並達至更佳的成本效益。

除噴烤漆房及舉升機外，本集團的折裝機、平衡機、調漆機等汽保設備亦相繼外銷，噴烤漆房更獲得國際CE認證。這再次證明中大國際產品在國際市場已被接受及認同，產品水平達到國際標準。

至於新項目方面，於中國江蘇省鹽城經濟開發區的三個投資項目，包括油漆及塗裝生產線、洗車系統生產線及外銷噴烤漆房或舉升機生產線的廠房已於二零零四年初落成，廠房面積達六萬平方米。投放於廠房興建的資金為人民幣六千萬元。廠房現正進行設備裝置，並預期於二零零四年年中正式開始投產。其中洗車系統生產線預期年產能力為五百台，現時所接意向性訂單約一百五十台，主要用作迎合北京奧運會所需。董事會相信該等項目將進一步擴大本集團的整體生產能力及銷售。

## 管理層研討及分析

### 業務分析 (續)

#### 業務邁向多元化 – 汽車生產業務

於年結後，本集團與江蘇金陵交運集團有限公司（「江蘇金陵」）協議成立合營企業，於中國國內生產及銷售城市交通的巴士，此舉有助發展潛力龐大的中國汽車市場及鞏固其於汽車保養維修設備行業的領導地位。在國家引導客運市場復甦及城市公共交通市場化，以及上海世界博覽會及北京奧運會所帶來的商機，預期中國客車市場銷售將高速增長。

#### 流動資金及財務資源

於二零零三年十二月三十一日，本集團總資產為人民幣317,491,000元，與去年相比增加人民幣55,906,000元（二零零二年經重列：人民幣261,585,000元）。於二零零三年十二月三十一日，本集團銀行結餘及現金為人民幣45,803,000元（二零零二年：人民幣47,795,000元）而銀行貸款則為人民幣65,900,000元（二零零二年：人民幣48,391,000元）。本集團為銀行借款提供的抵押品主要為本公司附屬公司提供之公司擔保或本集團賬面淨值達人民幣30,623,000元（二零零二年：人民幣32,614,000元）之若干土地使用權及樓宇。

除Zhongda Group (USA) Inc之應收賬項及存貨水平大幅降低外，壞賬撥備及存貨撥備提列並無重大改變。故此，壞賬撥備減少達人民幣1,648,000元（二零零二年：增加人民幣5,980,000元）及存貨撥備減少達人民幣806,000元（二零零二年：增加人民幣2,198,000元）。本集團收入主要以人民幣和美元為單位，而借貸乃主要以人民幣結算，董事認為鑒於人民幣和美元之間的滙率穩定，因而並無重大之外匯滙率波動風險。銀行借款年息率介乎3.98%至7.13%（二零零二年：每年5.625%至7.13%）。於二零零三年十二月三十一日，本集團借貸佔股東權益比率為42.7%（二零零二年經重列：33.8%）。借貸佔股東權益比率乃按本集團銀行借貸總額除以股東資金計算。

## 管理層研討及分析

### 股息

董事會不建議派付截至二零零三年十二月三十一日止年度之股息（二零零二年：無）。

### 展望

二零零四年，汽車市場發展將持續穩步上揚，中大國際將同步發展汽保設備業務及汽車生產業務，一方面繼續鞏固於汽保業的領先地位，進一步提升銷量；另一方面積極投入汽車生產。

汽保設備業務方面，將繼續加強與汽車製造商的合作，直接銷售產品與汽車製造商，致力成為國內各大汽車製造廠商指定配套產品供應商。同時，加強與外商合作發展具潛力的項目，以引進國際先進技術，發展多元化產品。市場推廣方面，根據市場經濟發展狀況列出重點區域，派駐優秀業務員及發展當地經銷商，進一步擴大市場份額。

汽車生產業務方面，將抓緊客車及商務生產線施工進度，為迅速進入汽車市場作好準備。同時，採用「產品多元化，成本領先」策略，生產優質具成本領先的產品。繼續透過參與汽車展及邀請具實力的經銷商、專業銷售公司加盟集團營銷網絡，實施直銷與代理並用策略，積極開拓銷售市場。此外，尋求以股本投資方式，投資於成熟且有盈利的汽車相關業務，以與現有業務發揮協同效應。

為進一步擴展於汽車市場的佔有率及提升競爭力，本集團致力為客戶提供一站式的綜合服務，實行發展包括汽車銷售、售後服務、零件供應及信息提供之四為一體綜合服務，並將售後服務規範化以提供優質服務。現時，一般汽車銷售商的利潤來源中，售後服務約佔百分之五十，因此本集團相信擴展售後服務將有助擴大盈利基礎和收入來源。

## 管理層研討及分析

### 展望 (續)

於未來，本集團將持續貫徹以下發展策略及措施：

- 加快研究及開發新產品，使產品多元化；
- 提升生產技術及產品設計，優化產品工藝及生產流程，有效降低生產成本，提高競爭力；
- 推行電子商務，建立「中大國際」優質品牌；
- 提供一站式服務，迎合客戶不同的需求；
- 成立國際貿易公司專注海外市場，推出新的外銷產品，擴大銷售量；
- 開拓發展機遇，透過進行收購、兼併、重組、合資等方式，整合市場優勢資源，加快企業發展；
- 繼續透過優化員工獎勵機制，激發開拓熱情，提升服務水平及營運效率；
- 建立優秀團隊，加強信息化管理。