

董事總經理報告

本集團於回顧年度有長足發展，並充份把握東北亞地區的長期增長潛力。本集團的汽車部及機械部繼續貫徹投資新廠房的計劃，並致力提高售後服務的質素。物業部方面，本集團位於北京市朝陽望京新城的「寶星園」及上海市延安西路的「利星國際廣場」銷情理想，足證本集團集中發展建立優質生活環境的策略奏效。貿易部繼續受惠於中國內地經濟增長，而金融投資及服務部亦由於香港投資環境轉好而有所改善。

二零零四年首季，汽車與挖掘機的銷售較去年同期高。然而，中國內地實施宏觀調控防止經濟在第二季度過熱會無可避免地對本集團的汽車及機械業務有所影響。

本集團於二零零四年全年的營業額為8,547,000,000港元，較去年減少7%。營業額下降是由於對汽車及機械銷售受到宏觀調控措施所致。雖然營業額下降，但股東應佔溢利仍錄得240,000,000港元，較二零零三年增加2.4%。每股基本盈利為24.0港仙，而資產淨值為每股4.79港元。董事會建議派發年終股息每股3港仙，與去年相同。

本集團不斷擴展既有的銷售及優質售後支援網絡，位於上海市的平治新旗艦設施已於二零零四年五月投入服務。該等設施有助增強經驗，預期能提高客戶的滿意程度，並可進一步提升品牌知名度。台灣市場穩步擴展，使本集團的台灣業務有長足發展，而翻新陳列室的投資計劃亦進展良好。本集團亦在韓國投資平治及保時捷新設施，繼續加強售後及客戶服務。本集團亦於年內與胡志明市的平治經銷商合作，打入越南市場。

提升及擴大客戶支援設施的策略奏效，使機械部於本年度取得更佳業績。此外，本集團藉著在二零零四年二月成立的新附屬公司中華機械股份有限公司亦成功打入台灣市場，並帶來溢利。中國內地收緊貨幣政策，使基建發展放緩，導致機械需求減少，對機械部業績有不利影響。然而，電力需求增加使本集團發電系統業務有強勁增長，加上產品支援業務亦有強勁增長，可抵銷機械銷售的減少。

物業部方面，消費者受到有限度購買物業單位數目的宏觀調控措施所影響。中央政府亦限制向物業發展商貸款。然而，本集團位於北京市的「寶星園」及上海市延安西路的「利星國際廣場」銷情依然非常理想。

本集團就集中拓展東北亞地區(特別是中國內地)市場已制訂一套完善策略。本集團會充份發揮優勢，以汽車部及機械部有地區性擴展為目標，並會繼續物色機會打入亞洲其他新市場。

汽車部方面，本集團相信，集中開發中國內地市場為爭取發展的理想策略。中國內地為全球增長最迅速的市場，而海外品牌的知名度亦日益提升。二零零四年底，中國內地汽車的登記數目佔全球汽車產量8.1%。本集團相信，中國內地經濟前景仍然非常樂觀，而目前經濟收縮有助維持穩定增長。汽車零售及汽車融資業務因應世貿規定持續開放，將為提升汽車銷售量的主要關鍵。在台灣，本集團預期會受惠於二零零五年汽車市場介乎8%至10%的增長，出現增長是由於替換車輛需求上升、推出新型號汽車及經濟環境改善所致。

機械部方面，中國內地仍然屬具吸引力的市場，而本集團具備足夠條件受惠於基礎設施的高度發展。本集團認為發電系統業務在短期而言有極佳發展機會，亦預期本集團產品支援服務會因機械數量增加而有所增長。本集團在二零零五年會在江蘇省揚州市設立卡特彼勒翻新中心，進一步增強客戶對品牌的信心，並延長卡特彼勒機械的壽命。

本集團的一貫物業策略為集中發展上海及北京等中國內地主要城市，本集團在該等城市擁有物業作銷售與租賃。本集團會進一步發展住宅物業，以相宜價錢提供附設具吸引力配套設施的優質中檔住房。本集團的長遠目標為在亞洲各主要城市建立具規模的土地儲備，以提供優質物業並建立長期良好聲譽。本集團物業部過往兩年均取得一定成績，目前在中國內地物業發展與銷售方面有良好紀錄，而本集團認為各主要城市對商住物業的需求仍然殷切，可為本集團物業業務提供具吸引力的市場。

本集團相信貿易業務在東南亞地區(特別是印尼)有龐大的發展潛力，而本集團已加強新加坡業務，並以此為基地。香港業務會繼續集中發展東北亞地區，並積極爭取中國市場開放所帶來的商機。預期本集團的貿易與金融投資及服務業務會緊密合作，為中國製造商提供信貸及出口市場。

本集團深明人力資源對所有業務的重要性，並明白員工技術、勤奮及投入為在發展迅速及瞬息萬變的市場經營的要訣。本人謹代表董事會向本集團各員工致謝。

本集團認為日後會有大量發展商機，並對前景樂觀。本集團會繼續投資計劃，務求提供更佳服務，為股東、夥伴及客戶增值及爭取更高回報。

董事總經理

顏健生

二零零五年四月十四日