

管理層討論及分析

中期業績

吉利汽車控股有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」）欣然公佈本公司及其附屬公司（「本集團」）截至2005年6月30日止六個月之未經審核中期業績。此中期業績已經本公司由大部分獨立非執行董事（其中一名出席委員會主席）所組成之審核委員會及本公司核數師－德勤•關黃陳方會計師行－審閱。

股東務請注意，此等業績乃本公司繼採納於2005年1月1日生效之多項新訂／經修訂香港會計準則後首份刊發之業績，有關資料詳載於財務報表附註2。

整體業績

雖然在上半年轎車的需求量回升，2005年對於轎車製造行業仍是艱辛的一年。鋼材及其他原材料的快速漲價對汽車製造商的利潤持續構成強大壓力。縱使產品售價已大致穩定，而主要產品－經濟型轎車－的需求持續強勁，但由於期內原材料成本急升及競爭劇烈，本集團的兩間聯營公司－浙江吉利汽車有限公司（「浙江吉利」）與上海華普國潤汽車有限公司（「上海華普」）在2005年上半年經歷了十分艱辛的時期。儘管在2004年7月收購的臨海廠房及路橋廠房帶來新的銷售貢獻，然而寧波廠房在2005年前三個月暫時關閉以更新設備影響了浙江吉利的生產和銷售。由於這些原因，兩間聯營公司的綜合純利在2005年上半年仍下跌17%，抵銷了本集團的汽車零部件業務－集團擁有51%股權的浙江福林國潤汽車零部件有限公司（「浙江福林」）顯著提升的利潤表現，導致2005年上半年的純利下跌了23%至港幣四千一百萬元。

受惠於在2004年年底推出的電動助力轉向系統（EPS）以及採購本集團的煞車及轉向系統產品的吉利轎車的銷售量持續上升，浙江福林的營業額於期內錄得大幅上升，並且於2005年上半年轉虧為盈，致令本集團的營業額也上升了50%至港幣三千五百九十萬元。而集團在2004年3月退出資訊科技行業亦為集團節省開支。

汽車製造－浙江吉利及上海華普

2005年上半年，浙江吉利及上海華普的總銷售量上升了132%，達到57,352輛，總營業額上升107%，共港幣十九億五千一百二十萬元；然而兩間聯營公司的總純利比2004年同期下降17%至港幣一億一百四十萬元。2005年上半年銷售量比去年同期上升主要是由於集團在2004年7月收購了臨海廠房及路橋廠房，所以今年包括了豪情車系的銷售量。吉利轎車在中國轎車市場的份額持續上升，由2004年的4.2%增加至2005上半年的4.7%，以銷售量計排名第十。

由於自2004年下半年引入的較低價豪情車系列，抵銷了較高檔車如華普、美人豹及自由艦於期內的銷售增長，致令期內平均車價下跌11%至每輛港幣三萬四千零二十二元；每輛車的平均純利則下跌64%至每輛港幣一千七百六十八元。這是由於浙江吉利在2004年年中收購了臨海廠房及路橋廠房90%股權，及期內鋼材及原材料的價格急劇上升。寧波廠房於2004年10月至2005年4月暫時關閉以作生產設施的提升，及其後美日及優利歐系轎車的生產線由寧波廠房搬遷至臨海廠房也影響了美日及優利歐在2005年上半年的生產及銷售額。

架構重組及管理層

作為本集團不斷的重組致令集團成為一間專門從事汽車及汽車零部件製造及銷售公司的重要部份，吉利控股集團的創辦人及主席李書福先生於2005年6月收購了本集團41.3%股權，將其擁有本集團的股權增加到約60.7%，並成為本集團的最大控股股東。

本集團董事局亦隨之改組以反映集團新的擁有權，6位原來的執行董事已辭任，而7位新的執行董事包括李書福先生、徐剛先生、楊健先生、沈奉燮先生、尹大慶先生、劉金良先生及桂生悅先生則於2005年6月獲委任為新執行董事，李書福先生亦同時於2005年6月9日獲委任為集團主席，而楊守雄先生亦於2005年6月6日獲委任為集團的獨立非執行董事、審核委員會成員及薪酬委員會成員。自2002年9月1日起，楊守雄先生為DBS唯高達香港之行政總裁，楊先生於金融服務業擁有超過20年的經驗。

汽車零部件製造－浙江福林國潤汽車零部件有限公司

本集團佔有51%股權的浙江福林於2004年10月推出新的電動助力轉向系統(EPS)，令其成功進入高檔次的汽車配件市場，加上公司的煞車系統產品的需求強勁，而浙江福林亦成功控制成本，故於2005年上半年的盈利表現錄得明顯增長，營業額於2005年上半年激增145%至人民幣三千八百一十萬元，令其於期內轉虧為盈；公司於期內純利為人民幣一百二十萬元(2004年同期：虧損人民幣二十萬元)。董事會相信電動助力轉向系統(EPS)將在未來數年眾多在中國推出的新型號轎車中使用，因而有助電動助力轉向系統之銷售，繼而有助再提升公司的盈利。

新產品

以下是本集團的兩間聯營公司於2005年已經推出的新產品：

1. 吉利自由艦1.6公升家庭轎車(2005年4月)；
2. 華普海迅205 1.5公升兩廂轎車(2005年4月)；
3. 華普海域303H 1.8公升家庭轎車(2005年6月)；
4. 吉利優利歐1.0公升家庭轎車(2005年7月)；
5. 吉利自由艦1.3公升家庭轎車(2005年8月)；
6. 華普海域205 1.3公升兩廂轎車(2005年8月)；
7. 吉利豪情SRV 1.0-1.3公升運動優閒式轎車(2005年8月)；
8. 吉利MR481QA 1.6公升汽油發動機；
9. 吉利JL481Q 1.8公升汽油發動機。

於2005年餘下幾個月，本集團的兩間聯營公司計劃推出大量新型號產品，最重要的新產品包括：數款現有車款的右軚車型以助該類型車款銷售至海外市場、本集團第一代自動變速箱、新美日系列車款(包括美日203兩廂及4門轎車型美日303)、華普系列2款新型號(海域305及海尚305轎車)，及新一代吉利美人豹跑車。

出口

於2005年上半年，本集團的兩間聯營公司共出口3,283輛吉利及華普轎車至逾30個國家及地區，佔中國期內轎車總出口量之34%，相等於聯營公司總銷售量的6%。本集團預計2005年兩間聯營公司的總出口量將逾一萬輛。

馬來西亞CKD製造協定

2005年5月30日，本集團的聯營公司浙江吉利和上海華普與馬來西亞的Information Gateway Corporation Sdn Bhd(「IGC集團」)簽署協議，根據協定，浙江吉利將出口吉利轎車、CKD零部件及代號為CK-1、FC-1、LG-1右軚車零件予IGC集團，令吉利轎車可在馬來西亞裝配及出售。浙江吉利和上海華普將會提供技術支援予IGC集團，並准許該集團使用吉利商標及知識產權，費用由IGC集團承擔。該協議標誌著本集團的策略性部署，以嘗試在海外市場裝配吉利轎車，從而進一步擴大吉利轎車在海外市場的銷售。

吉利轎車首度亮相2005年法蘭克福車展

為了推廣「吉利」及「華普」品牌及提升本集團在引擎、汽車設計及製造技術方面在國際市場上的認知度，本集團的兩間聯營公司將會參加在2005年9月中旬在德國法蘭克福舉行的2005年國際車展（「法蘭克福車展」）。吉利將會是首個中國汽車品牌參加法蘭克福車展。吉利將會在車展中展出合共5款轎車，包括：

1. 配備吉利第一代自動檔的「自由艦」；
2. 吉利首輛右軚車「豪情203A」右軚車款；
3. 吉利新款美人豹跑車－「中國龍」；
4. 首次登場、吉利最重要的新款中檔轎車、計劃於2006年推出的「FC-1」；
5. 華普海域305家庭轎車（本集團最新的中級轎車）。

與香港生產力促進局合作開發首輛「香港製造」轎車

本集團在2005年6月21日與香港生產力促進局（由香港政府成立的機構，目的為提升香港工業的生產力）簽署合作備忘錄，合作在香港開發一款新型高檔轎車及相關零部件。若該項目成功執行，本集團將可有效地進入高端轎車市場。香港善於產品設計及發展、市場推廣、物流，品牌管理及財務市場運作，而吉利則擁有低成本、在中國製造汽車及汽車零部件的技術及在中國轎車市場銷售及市場推廣的寶貴知識等競爭優勢，是次合作更會促使兩方優勢的有效融合。

前瞻

受惠於中國整體經濟增長及持續上升的家庭收入，我們相信中國消費者對省油及容易打理的經濟型轎車的需求在可見的將來依然強勁。中國現時只有少於1%人口擁有私家車，因此中國轎車市場的需求應該會有巨大的增長潛力。

根據中國汽車工業協會所提供的數字顯示，2005年上半年的中國轎車銷售量比去年同期上升9.29%至一百二十三萬輛。雖然中國的轎車市場競爭依然激烈，我們預計2005年下半年中國的轎車銷售量增長會維持在約10%的水平，全年預計達到二百五十萬輛。然而，由於轎車的需求來源不斷從企業轉移至個人，今年較低價經濟型轎車的銷售量將會繼續比其他類型轎車有較快的增長。我們維持在年頭訂立的目標，將我們在中國轎車市場的份額從2004年的4.2%提升至5%，即全年銷售目標為十二萬輛，比2004年增長逾80%。於2005年上半年，本集團的兩間聯營公司共銷售57,352輛汽車，達到全年銷售目標48%，符合管理層之預測。

在中短期，本集團會繼續積極尋找途徑及機會再進一步重組集團結構，旨在提升本集團的整體透明度及效率，並最終成為吉利控股集團所有汽車相關業務的控股公司，為此，本集團將會積極考慮在政府及有關規定許可下增持兩間聯營公司的股權至超過50%。