



卓越產品
非凡業務



北泰將不斷開拓高增值產品及擴充產能，並透過收購合併或投資新廠房以抓緊業務商機，藉此擴大客戶網絡及提高生產力，成為世界級汽車零部件製造商及系統集成商。

與時並進 繼往開來

管理層討論及分析

業務及財務回顧

本集團於二零零六年三月三十一日止的財政年度（「回顧期」）錄得之總營業額約為人民幣2,658,993,000元，較去年同期約人民幣2,206,041,000元增長20.5%。毛利則較去年同期約人民幣368,692,000元上升33.9%至約人民幣493,775,000元。連同聯營公司的盈利，股東應佔盈利總額約為人民幣347,313,000元，較去年同期約人民幣273,487,000元，大幅上升27%。而扣除為已發行之可換股債券的利息，核心業務盈利則約為人民幣367,985,000元，較去年扣除中國企業所得稅的超額撥備及可換股債券利息後的核心業務盈利約人民幣255,209,000元，更上升44.2%。每股盈利為人民幣35.24分，較去年同期上升21.8%。

董事局建議派發二零零五／零六年財政年度末期股息每股5.7港仙予於二零零六年八月十四日名列本公司股東名冊之股東。連同已派發之中期股息每股2港仙，本財政年度合共派息每股7.7港仙。待即將舉行之股

東週年大會上獲批准後，建議末期股息將於二零零六年九月八日或之前派付予合資格股東。

於回顧期內，全球的汽車銷售競爭漸趨激烈、人民幣的升值及原材料價格的大幅波動，均對本集團的業務帶來一定的挑戰。但由於本集團的現有產品質量水平較高，並致力開發高增值產品，售後市場需求穩定及受惠於全球汽車行業對華採購的持續增加，令銷售量持續錄得穩定性增長；再加上在二零零四年九月份開始全面投產的複合摩擦材料生產線在回顧期內的使用率大幅提升及作全期的貢獻，有助本集團增加高增值產品的銷售，而在成本方面，本集團在內部進行嚴格的成本

控制，令期內業務能抵禦市場上不利因素外，總毛利率仍有明顯的增長。在回顧期內，本集團之總毛利率約為18.6%，較去年的總毛利率16.7%，仍錄得可觀的增長。

汽車零部件業務

汽車零部件業務持續為本集團的核心業務，在回顧期內錄得的營業額約為人民幣2,297,521,000元，較去年同期的總營業額約為人民幣1,843,883,000元，增長高達24.6%，佔集團總營業額約86.4%，汽車零部件業務的毛利率則由去年同期的17.4%上升至19.5%，此理想增幅主要受惠於本集團在去年投產的複合摩擦材料使



摩擦材料生產線

按地理區域分析汽車零部件營業額



用率的提升及客戶對本集團高增值產品的認受性增加。

在期內，高增值產品(成品片/蹄)的銷售有顯著增加，再加上本集團在下半財政年度開始銷售前懸後橋及減振器等產品予國內整車廠，均有助本集團的汽車零部件生產總營業額的上升。

市場分析

在回顧期內，雖然本集團已開始在國內市場銷售前懸後橋及減振器等產品予國內整車廠，但整體業務而言，本集團仍是以出口為主，在回顧期內出口業務佔汽車零部件的總

營業額約99%，美國、加拿大及歐洲仍是本集團的主要市場。

美國、加拿大及歐洲市場分別佔汽車零部件總銷售額的43.8%、28.1%及27.1%，相比去年的48%、29%及23%，歐洲份額錄得明顯增長，主要受惠於積極的市場策略以及針對歐洲汽車市場的特點和需求，加大產品開發力度和批量供貨的能力，從而增加客戶的訂單量。

預期未來一年，美國、加拿大及歐洲市場銷售仍會總體保持平穩，本集團將集中力量拓展前懸後橋及減

振器產品等產品，以發展主流整車廠的OE配套體系。

生產業務

在回顧期內，本集團的汽車零部件生產業務錄得穩定性的增長，銷售較去年同期增加26.1%至約人民幣2,143,332,000元，佔本財政年度的汽車零部件總營業額約93.3%。

本集團成品片/蹄之銷售量持續上升，而制動片/蹄的銷售量則較去年同期減少27.1%，主要是期內生產大部分的制動片/蹄均加上複合摩擦材料，製成以較高毛利率的成品片/蹄產品出售。以銷售額而

管理層討論及分析

言，成品蹄佔汽車零部件生產銷售額的比例從去年同期的11.9%大幅上升至約39%，銷售額亦較去年同期大幅增加313%。成品片銷售額大幅上升132%，佔汽車零部件生產總銷售額13%。

現本集團生產的成品片／蹄佔汽車零部件生產的銷售額共約52.1%（二零零五年：19%），覆蓋超過700多種型號。管理層相信擴大高增值產品的銷售比例對提升本集團的整體銷售及毛利率有正面的幫助，也可減低人民幣升值等不利因素所帶來的負面影響。

在二零零五年十月，本集團位處北京經濟技術開發區內的北泰汽車懸

架製造（北京）有限公司正式開始投產運作，年組裝能力包括60,000套前懸後橋及750,000支減振器。在回顧期內，雖然前懸後橋及減振器的生產設備的年使用率只有10-20%，而其生產只佔本集團汽車零部件總銷售少於2%。本集團更於二零零六／零七年財政年度初獲得北京奔馳—戴姆勒·克萊斯勒的大額訂單，標誌著本集團已成為中國主流整車廠的底盤系統供應商之一。由於新簽定的供貨訂單已超過現有產能，故有需要擴大本集團產能。

在回顧期內，本集團的制動片／制動蹄的生產設備的使用率已超過80%，為了滿足客戶訂單的增加，本集團已在二零零六年二月期間完

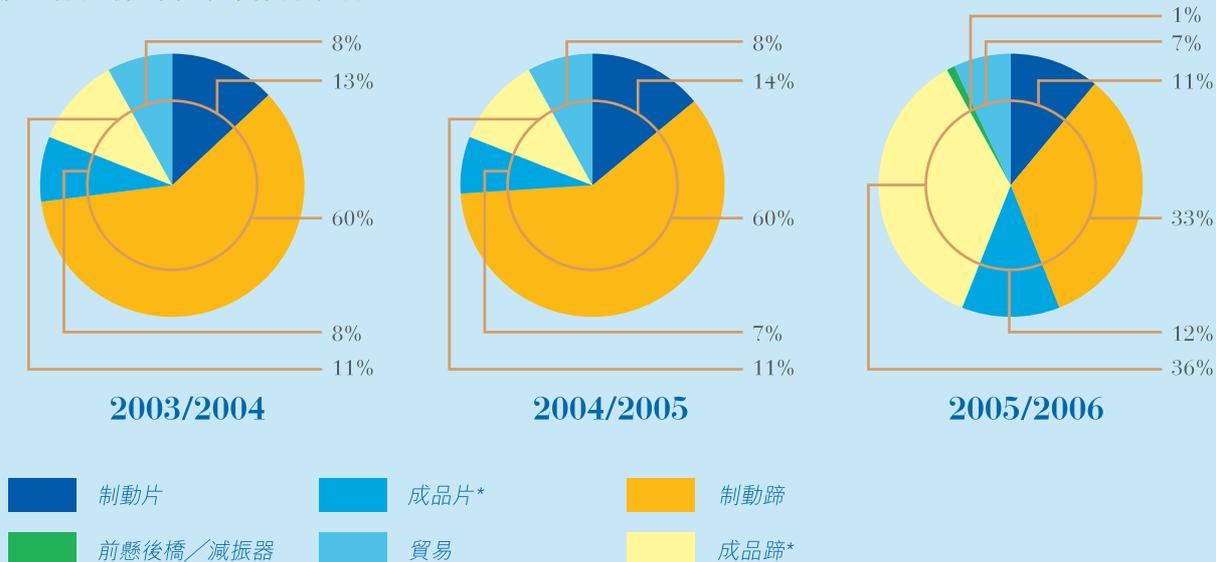
成產能的擴充，現本集團的制動片及制動蹄的年產能已增加17.8%，令本集團足以滿足制動片及蹄日益增加的需求。

在回顧期內，複合摩擦材料生產設備的年使用率已提升至約75%，管理層正研究在下一財政年度是否增加複合摩擦材料的產能。

貿易業務

汽車零部件的貿易業務收入與去年同期輕微增加6.8%至約人民幣154,188,000元，佔本年度汽車零部件總營業額約6.7%。在回顧期內，為客戶採購的汽車零部件以萬向節及傳動軸為主。與去年同期比較，傳動軸的貿易額增長超過23%，而

按產品分析汽車零部件營業額



* 二零零三／零四年自第三方採購的摩擦材料

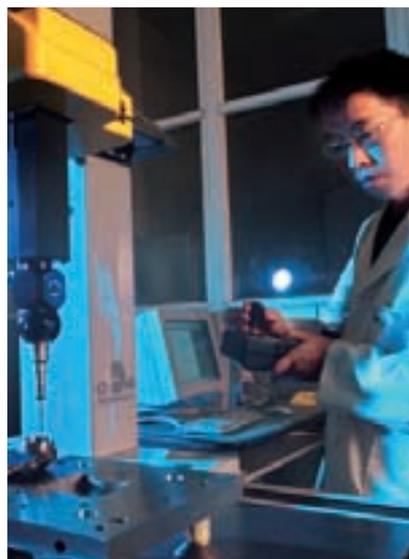
位於安徽廠房的自動化模具庫，擁有逾1,000個模具



主減速器主要零部件



級進模沖壓設備



意大利進口三座標測量儀

萬向節的貿易額受惠於客戶訂單的大幅增加更較去年同期增加一倍以上。

展望未來，隨著與客戶合作緊密程度的加深，本集團利用在國內的採購網絡資源，從國內具有一定技術含量的汽車零部件供應商中，為客戶選擇高素質的產品以滿足客戶對不同產品的需求，保持本集團貿易業務的持續健康發展。

建築裝飾五金產品

於回顧期內，本集團的建築裝飾五金產品業務錄得營業額約人民幣361,472,000元，雖較去年同期所錄得的營業額相若，但其佔本集團的總營業額卻下降16.4%至13.6%。期內仍以銷售本集團生產的建築裝飾五金產品為主，佔建築裝飾五金產品業務錄得營業額約82%，而建築裝飾五金生產業務的毛利率則由

去年全年的15%下跌至13.3%，主要是受人民幣升值所影響。

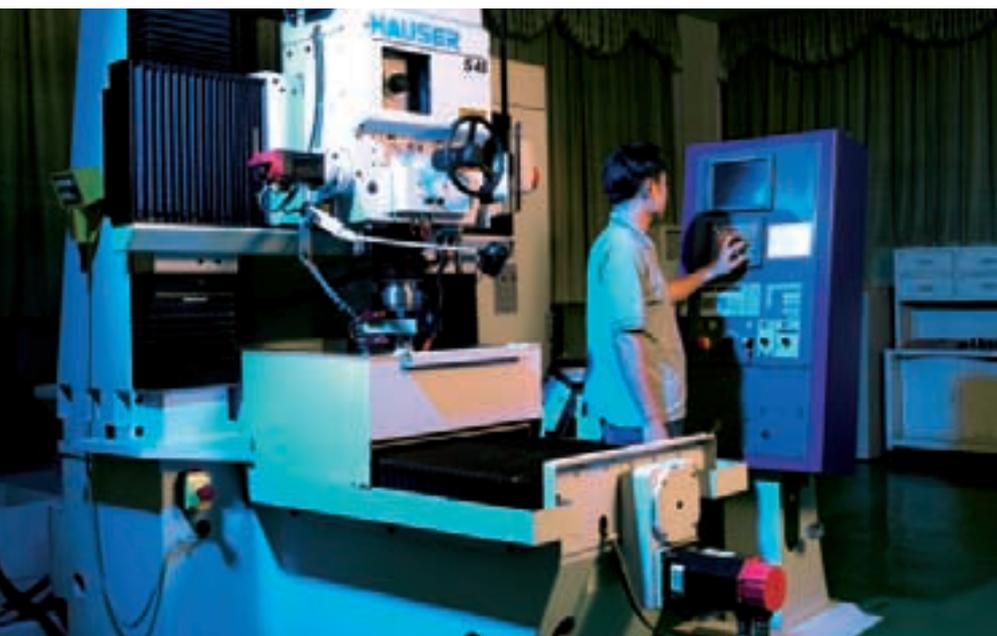
雖然建築裝飾五金產品業務每年均為本集團提供穩定收入，但本集團的長遠企業策略將以集中於發展汽車零部件業務，本集團預期，建築裝飾五金產品業務佔總營業額的比重將逐年下降。

原材料成本

在回顧期內，本集團的生產業務成本結構因產品組合的改變而有所不同，鋼材成本雖然仍佔本集團的總生產成本的最大份額，但其所佔的比例卻從去年全年約58%下降至約46%，主要因為生產所需之複合摩擦材料因成品片／蹄產量增加而需求大幅增加，摩擦材料所佔總生產成本的比例由去年全年約7%增加至約20%。

雖然市場的鋼材價格在二零零五年四至五月間升至高位後開始逐步回

管理層討論及分析



瑞士進口連續軌跡座標磨床

落，但本集團在期內平均每噸鋼材的成本仍較上一個財政年度增加了約2%。

年內，本集團用於摩擦材料的主要原材料除了於二零零五年八月份曾因國內該等原材料短期短缺而導致價格突然飆升外，其餘時間均維持價格穩定。總體而言，摩擦材料的主要原材料於期內的平均價格升幅不超過4%。

儘管某些原材料價格於期內上升，但基於摩擦材料於今年的使用率大大提升，規模效應顯著。再加上本集團嚴謹控制成本，並致力增加高增值產品的銷售比例，以致整體產品價格升幅高於生產成本的升幅，令零部件生產業務的毛利率在面對

部份原材料售價高企及人民幣升值等不利因素下仍錄得顯著增長，由去年全年的18.3%上升至今年首六個月的19.8%，或全年的20.4%。

展望下財政年度，儘管國外三大鐵礦石供應商提出19%漲價協議，隨著中國政府對相關行業的調控，鋼材行業於未來一至兩年鋼材需求仍將處供大於求的狀態，本集團估計

總體鋼材價格將不會出現大幅飆升的局面。至於摩擦材料和化工材料的主要原材料，根據最新採購合約，下財政年度首季的主要原材料價格維持平穩。中長遠而言，本集團將逐步增加高增值產品的生產比例，並貫徹嚴謹的成本控制策略，透過增加內部生產部件的比例，以確保本集團的邊際利潤能穩步提升。

產品開發成果顯著

年內，本集團投入約人民幣95,537,000元（二零零五年：人民幣76,531,000元）於產品開發工作，相等於本集團總營業額約3.6%（二零零五年：3.5%）。年內，本集團成功研製了超過500多種產品件號，主要包括制動片／蹄、成品片／蹄、前懸後橋、減振器等產品，使本集團的汽車零部件型號多達1,500種以上。

展望未來，本集團於北京將致力開發多款針對國內客戶需求的獨立懸



減振器總成

架總成、前、後車橋、前、後減振器等汽車底盤部件及總成系列。於安徽工廠則主力發展不同車型的制動器、減振器零部件、球頭、球銷等零部件，以配合新生產線於下財政年度末落成。關於制動片／蹄和成品片／蹄，本集團將繼續開發200多種新型號，以求增加客戶的覆蓋。

前景 市場

展望未來，本集團現有制動蹄／片產品，隨著新增生產線的全面投產，提升部分產能主要用於滿足本集團現有美國、加拿大及歐洲市場的客戶需求的增長，於二零零六／零七年度會帶來一定的盈利貢獻。預期未來一年市場將進入成熟平衡發展階段。

本集團於北京生產的前懸後橋和減振器產品已開始為中國輕型客車、SUV、MPV整車廠供貨，產能使用率在二零零六／零七財政年度亦得到快速提升。



前懸／後橋總成

二零零六／零七財政年度，本集團獲得北京奔馳的大額訂單，使本集團成功進入中國五大汽車製造集團之一的北京汽車工業控股有限責任公司OE配套體系，標誌本集團已成為中國主流汽車零部件製造商及系統集成商之一。我們為北京奔馳供貨的部份車款型號包括吉普2500、三菱歐蘭德、三菱帕杰羅、大切諾基、第一代及第二代軍車、警車等。

未來一年本集團將會重點拓展懸架車橋產品於中國市場的銷售，使本集團於中國的市場銷售佔二零零六／零七財政年度總營業額的10%以上，並於未來3至5年間提升至30%以上。

本集團將繼續努力，致力發展成為世界級的汽車零部件製造商及系統集成商。



吉普2500



三菱帕杰羅



三菱歐蘭德



切諾基

管理層討論及分析

長遠策略

市場普遍預期由於歐美日等市場已無太大的擴張潛力，亞太、東歐及南美將成為全球新興汽車市場，主導未來全球汽車市場的增長，汽車產業全球化進程快速。由於市場的競爭和成本壓力，主要汽車工業企業實施零部件全球化採購，歐美汽車企業將壓縮本土製造規模，積極向低成本國家進行製造業轉移，預期在二零零六年至二零一零年期間，不少汽車製造業將轉移到中國，令中國逐步成為全球汽車製造業的基地。

根據國家信息中心資料顯示，在二零零五年，中國共銷售了汽車約590萬輛，成為全球第二大汽車消費國。隨著中國在國際汽車市場的地

位顯著提升，已經成為世界汽車市場不可分割的重要組成部分。

在發展中國家之中，中國不單擁有豐富的原材料資源、而且具備較強的製造能力、擁有潛力巨大的汽車市場、具有全球競爭力的勞動力成本優勢，均有助其成為全球零部件製造中心。根據中國汽車工業協會有關資料：中國在二零零五年零部件銷售額達到5,500億元人民幣，預期在二零一零年將達到14,000億元人民幣的規模，年均增長20%。二零零五年中國零部件出口額達1,000億元人民幣，二零一零年將達到4,000億元人民幣，年均增長34%以上。

面對龐大的市場機遇，歐美汽車工業巨頭在華建立採購中心、研發中

心及製造工廠，帶來訂單、技術的同時，亦帶來激烈的競爭壓力！面對機遇與挑戰，中國零部件企業必須在最短的時間內做好應對激烈競爭的準備，北泰作為中國汽車零部件行業的領先企業，長遠的戰略目標是成為世界級汽車零部件製商及系統集成商。在未來2至3年，北泰將採用投資建廠與併購重組兩大模式的產業發展戰略，快速成長為大型底盤系統集成商。在投資建廠方面，將集中在汽車底盤系統的制動



前輪殼合件動平衡檢測設備



減振器性能試驗機

系統、懸架系統、轉向系統及傳動系統等部件產品，而在併購重組方面，將集中於有助本集團進入主要整車廠OE配套體系的項目上。本集團將繼續尋找適合的機遇，通過併購重組快速發展諸如底盤模塊系統、車輪行走系統、動力總成系統等集成項目，並加快進入主流整車廠OE配套體系。

本集團將在安徽產業基地建設零部件及模具研發中心，形成規模化的模具研發及製造能力，開發新技術、新工藝及新設施，滿足本集團底盤系統零部件的發展需求。而在北京產業的總部則建設底盤研發中心，進行中高檔乘用車底盤系統開發，成為本集團研發總部，以促使本集團從「製造型」企業向「技術研發型」轉變企業，發展底盤系統等新產品、新技術，為本集團未來發展提供技術支援與保障，形成參與全球競爭的核心技術競爭力，以適應全球汽車市場不斷加快的新產品進度，拓展更為廣闊的產品領域。

已計劃的項目及最新的進度如下：

懸架系統組裝

本集團在北京經濟技術開發區興建的懸架系統／減振器的組裝生產，設計產能為包括60,000套前懸後橋及750,000支減振器，已在去年十月份投產。來年已簽訂的前懸後橋的供貨合約已超過現有產能，本集團



制動器

球頭／銷

會在短期內增加有關產能至120,000套來滿足客戶所需。

中長遠而言，本集團將在北京經濟技術開發區興建一新廠房，佔地面積約20多萬平方米，從而分階段增加懸架車橋的產能：二零零七／零八財政年度的200,000套及二零零八／零九財政年度的400,000套。當中亦包括一些關鍵性零部件的生產，以促進整體的產品毛利率。

懸架系統零部件

現時，本集團主要向外購買在北京新廠房進行懸架系統／減振器組裝所需的零部件，但管理層計劃於安徽自行生產部份懸架系統／減振器的零部件。透過自行生產部份零部件，可確保所需零部件的供貨及質量的穩定性，更可有效地提高懸架

系統／減振器整體毛利率。此等零部件在配套北京組裝之餘，亦擁有龐大的出口市場。本集團已開始在國內及國外進行採購設備，預期在二零零七／零八財政年度正式投產。初步設計產能為150萬套減振器零部件及600萬支球頭／銷產品。

制動器組裝

本集團現生產的成品片／蹄，為制動器的主要零部件之一，管理層計劃在二零零七／零八財政年度開始在安徽廠房進行制動器組裝，透過垂直整合，有助提升本集團在供應鏈上的價值。初步設計產能為120萬套盤／鼓式制動器。

管理層相信在未来數年隨著已計劃的高增值產品項目逐步投產，本集團的業務將可錄得持續性的增長。

管理層討論及分析



主減速器總成裝配線

本集團現有業務在二零零六／零七財政年度第一季度已錄得約人民幣730,000,000元的銷售訂單(匯率以1美元兌人民幣8.1元計算)，相比去年同期上升19%。

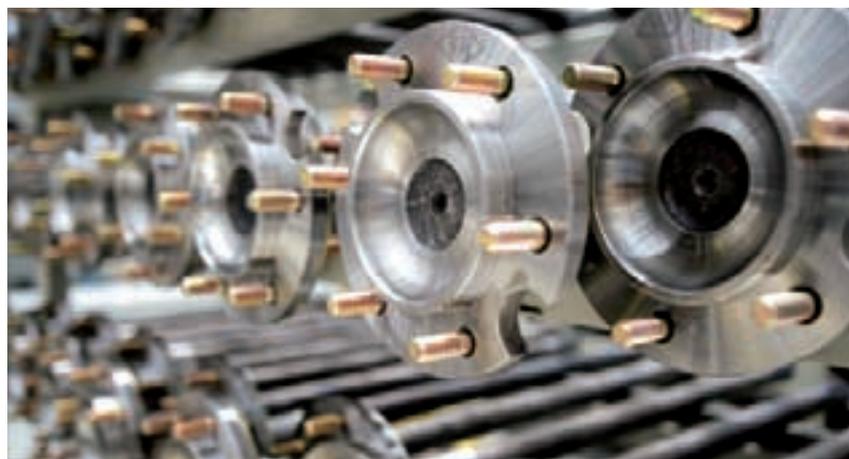
營運成本

分銷及銷售費用

年內，本集團的總分銷及銷售費用上升34.1%。其中與到岸價銷售有關的海運費佔大部份。單位運費於本年度出現8%的升幅，而到岸價銷售則大幅增長89%。總分銷及銷售費用佔總到岸價銷售則由二零零五年的10.4%下跌至今年的8.9%，原因是毛利率較高的產品(如成品蹄及成品片)銷售有所增加。

行政費用

年內行政費用於本年度上升了56.1%，當中管理層及員工的薪酬調整約佔升幅的三成。本集團為應付業務擴張而增聘不少管理人員；加上為位於北京的生產設施投入營運而增添的人手，參考現行市場薪酬水平後，本集團亦已調整現有管理層及董事的基本薪金，以反映彼等為本集團所作出的貢獻。



半軸

此外，匯兌虧損人民幣8,024,000元也包括在行政費用之內(二零零五年三月三十一日：匯兌收益人民幣825,000元)(詳情請參閱「人民幣升值影響」一節)。升幅還包括因業務活動日趨頻繁而增加的差旅費、與北京生產設施投產後有關的額外行政費用，以及從海外進口機器的運費。

其他收入

本年度，其他收入上升了88%。廢金屬及廢料的銷售收入佔其他收入總額的54.8%(二零零五年三月三十一日：27.9%)。廢金屬及廢料的銷售收入增加了2.7倍。然而，若經所屬年度調整後，本年度的收益增長實際約達86%，這是由於本年度所製造的某些產品型號鋼材使用率較低，因此產生較多廢金屬，而該等廢金屬的價格亦於年內有所上升所致。因本年度現金結餘大幅上升，故利息上升亦令其他收入相應遞增。

融資成本

於回顧年度，融資成本總額躍升97.1%至約人民幣66,389,000元，其中超過六成為長期貸款利息開支的升幅。本集團於二零零五年十一月已動用合共94,600,000美元的銀團貸款，為配合集團的長期發展項目，並為人民幣可能再次升值作好準備。部分貸款已用作償還本集團的現有港元銀團貸款，餘額則將撥付未來擴充項目之用。儘管新銀團貸款的條款對本集團較為有利，年內息率不斷攀升及未償還長期貸款整體增加仍帶動利息成本相應上升。

此外，本集團於二零零四年十二月發行的40,000,000美元可換股債券於本年度需計提全年可換股債券利息，當中佔80%已於本年度轉換為股份。因此，本年度可換股債券相關安排費用攤銷亦大幅增加。

應佔聯營公司盈利

本集團於二零零四年十二月二十四日完成收購 Profound Global Group 的40%權益，自此按權益法分享其盈利。Profound Global Group 於截至二零零五年十二月三十一日止年度錄得人民幣108,200,000元的經審核純利，與二零零四年持平。扣除二零零四年收購一間附屬公司額外權益折讓而出現合共人民幣

14,152,000元的一次性溢利，二零零五年的純利實際增長15%。此外，純利亦超過Profound Global Group控股股東二零零五年保證純利人民幣100,000,000元。二零零五年四月一日至二零零六年三月三十一日期間，未經審核純利為人民幣106,888,000元。Profound Global Group 宣佈向北泰支付人民幣8,280,000元的股息，派息率約為其純利的20%。

人民幣升值的影響

中國人民銀行於二零零五年七月二十一日宣佈調整美元兌人民幣的匯率至8.11，令人民幣升值2%。本集團現今的收入主要是以美元為主，除了若干資本開支是以美元支付外，本集團的大部分採購均以人民幣結算。

為反映人民幣升值，本集團於二零零五年七月一日起將其賬面匯率由8.27調整至8.10。有關變動帶來以下的影響：1) 於二零零五年七月一日尚未支付的應收賬款產生匯兌虧損；2) 賬面匯率改變後，相等於人民幣的收入減少約人民幣41,000,000元。由於截止二零零六年三月三十一日期間人民幣逐漸升值至兌每美元8.03的水平，因賬面及實際匯率在結算或重估時出現差異所致，令本集團結算和重估於二



上、下擺臂裝配線



零零五年七月一日至二零零六年三月三十一日期間錄得的應收賬款結餘產生額外匯兌虧損。

總括而言，本集團於截至二零零六年三月三十一日止年度錄得約人民幣8,024,000元的匯兌淨虧損。

本集團的財務狀況、流動資金及資本架構

於二零零六年三月三十一日，本集團的淨資產總額及淨流動資產分別約為人民幣2,030,230,000元及人民

幣1,490,154,000元，而於二零零五年三月三十一日則分別約為人民幣1,311,981,000元（重列）及人民幣964,925,000元。

年內的平均應收賬週轉期為56天，而去年及二零零四年分別為45天及48天。本集團的整體除賬期維持於30至90天，惟若干客戶延長彼等的還款期至相關除賬期末。另通過本集團的出口代理運予海外客戶的比例亦由二零零五年的28.2%減少至本年度的17.2%。出口代理的還款期一般為0至30天不等。

年內平均應付賬週轉期由13天輕微上升至16天，而平均存貨週轉期則由去年的9天減少至7天。於年結日的平均存貨週轉期一般特別短，此乃由於本集團於年結日前減少購入原料及加快付運製成品，以確保年結日實物盤點運作暢順。年內餘下時間的存貨週轉期平均維持在2至3星期。

於回顧年內，本集團的業務所需資金主要來自內部現金流，當中若干擴充項目所需資金則由銀行貸款撥付及融資貸款。由營運產生的現金

流總額達人民幣179,778,000元，而去年則約為人民幣146,972,000元（重列）。年內的資本開支為人民幣76,490,000元，令本集團即使於進行融資前仍能維持正現金流量。

銀行貸款總額（包括二零零四年十二月發行以美元計值的可換股債券未兌換部份）約為人民幣1,047,296,000元（二零零五年三月三十一日：約人民幣958,542,000元）。然而，現金及銀行結餘約為人民幣1,079,833,000元（二零零五年三月三十一日：人民幣754,918,000元），令本集團達致淨現金狀況約人民幣32,537,000元（二零零五年三月三十一日：淨負債約人民幣203,624,000元）。

於二零零六年三月三十一日止，本集團約96.5%的現金及銀行結餘均以人民幣為主，而本集團85.7%的銀行貸款則主要以美元及港元為主。本集團的現金及銀行結餘主要用作為本集團的未來營運及資本開支提供資金，而以美元及港元為主的貸款組合則有助緩衝人民幣進一步升值對本集團盈利構成的潛在影響。於二零零六年三月三十一日，約97%的銀行貸款總額按市場浮動息率計息，餘下則按固定息率計息。展望未來，本集團正積極評估各項對沖機制，以為本集團的息率風險提供有效對沖。

資產抵押

於二零零六年三月三十一日止，約人民幣16,670,000元銀行定期（二零零五年三月三十一日：人民幣16,631,000元）用作本集團在若干銀行的信貸額抵押。

資本承擔及或然負債

於二零零六年三月三十一日止，本集團的資本承擔總額達人民幣138,022,000元，而於二零零五年三月三十一日止則為人民幣122,915,000元。於二零零六年三月三十一日止，本集團並無重大或然負債（二零零五年三月三十一日：無）。

僱員及薪酬政策

於二零零六年三月三十一日止，本集團共有2,157名員工。本年度總僱員成本為人民幣49,553,000元。薪酬組合是經考慮有關員工的資歷及經驗而釐定，並由管理層參考市場狀況及該員工的表現，每年作出檢討。另本集團亦有參加香港的強積金計劃及中國的國家管理退休金計劃。展望未來，本集團將考慮向合資格員工授予購股權，以獎勵他們對本集團所作出的貢獻。