

管理層討論及分析

利星行

主要經營五項多元化業務



汽車部

機械部

物業部



貿易部

金融服務部



業務網絡

汽車部

- 中國內地
- 台灣
- 韓國
- 越南

機械部

- 中國內地
- 台灣

物業部

- 中國內地

貿易部

- 中國內地
- 新加坡
- 香港

金融服務部

- 中國內地
- 台灣
- 香港

北京



首爾



上海



●●●●● 中國內地

韓國

香港

台灣

越南

新加坡



胡志明市



大園

向前邁進

汽車部



本集團的汽車部在亞洲經銷一系列高檔汽車品牌，包括：在中國內地經銷平治汽車；在韓國經銷平治及保時捷汽車；在台灣經銷平治、佳士拿、吉普車及微型轎車；以及在越南經銷平治汽車。



本集團的汽車部在亞洲經銷一系列高檔汽車品牌，包括：在中國內地經銷平治汽車；在韓國經銷平治及保時捷汽車；在台灣經銷平治、佳士拿、吉普車及微型轎車；以及在越南經銷平治汽車。此外，本集團亦透過台灣的聯營公司中華賓士汽車股份有限公司（「中華賓士汽車」）與擁有中國內地、韓國的平治分銷公司重大股權的戴姆勒克萊斯勒合作。

於二零零六年，基於中國內地經濟快速增長、韓國進口汽車市場分部增長加速、具備全面的一級產品系列、市場對自二零零五年年底新推出的 S-Class 型號持續反應熱烈，令本集團汽車部表現強勁。

中國內地

本集團繼續發展中國內地華北及華東地區的銷售及售後服務網絡的策略。於年初，本集團於華北及華東地區擁有 39 間門市。於二零零六年年底，本集團的門市覆蓋已增至 43 間，並於二零零七年計劃興建多 8 間門市。

於年內，本集團成功將其附屬公司的華北及華東的分銷業務轉至本集團持有 49% 股權的梅賽德斯—奔馳（中國）汽車銷售有限公司。這公司為平治品牌在中國內地的全國分銷商。此外，本集團已成立新公司—星徽管理（上海）有限公司，為本集團現有經銷商提供經銷商管理支援以及執行本集團的網絡發展策略。

中國經濟增長持續強勁，國內生產總值於二零零六年增加 10% 以上，並預計於二零零七年持續增長 9%。得益於國內經濟繁榮及不斷增長之消費能力，於二零零六年，中國內地總汽車銷量增長 25%，於年內帶來銷售量達 7,200,000 輛。平治於年內增加 11% 至 17,572 輛，當中中國內地裝配的 E-Class 型號佔 5,381 輛。

本集團於中國內地之銷售數量較去年增長 20%，為本集團於二零零六年帶來 10,669 輛新車銷量。此增長趨勢源於多項因素，包括：客戶基於預期消費稅將增加而及早於第一季購買汽車；二零零五年第四季推出新 S-Class 型號得到正面的反應；成功將 E-Class 引入中國內地裝配；以及 M-Class 型號的銷量持續強勁，特別是於華北地區。雖然預期此增長率將於二零零七年放慢，但本集團相信中國內地汽車業存在龐大的長期商機。本集團將繼續審慎規劃投資業務，確保可掌握及受惠於有關商機。

服務營業額較去年增加 45%，使本集團的中國內地營運組合所帶來的盈利上升。此上升反映汽車使用量增加及新服務設施啟用的正面影響。

至於本集團的商用汽車業務，在新疆及四川已設立兩個專門經銷點。除處理平治 CBU 貨車外，此業務亦支援本集團的轎車經銷業務銷售平治小型貨車，以 Viano 型號為主。中國貨車市場現時被國內生產的貨車壟斷。中期而言，隨著對可靠的長途運輸工具的需求增加，本集團預期重型貨車的進口量將上升。

台灣

二零零六年，台灣的總轎車市場較去年下跌 32%，原因是政局不穩定、收緊信用額以及燃料成本增加。本集團面對競爭的豪華轎車市場輕微下跌，由於高檔汽車買家於短期不受此等因素影響。倘市場持續疲弱，預期於二零零七年對高檔汽車型號會造成較大影響。台灣於二零零六年的經濟增長率僅高於 4.4%，相比於二零零五年之 4.0% 及二零零四年之 6.1%。

本公司的聯營公司—台灣戴姆勒克萊斯勒股份有限公司（「DCT」）自二零零六年一月起，全面專注於平治汽車及微型轎車品牌的銷售，銷量大幅增加近 6%，主要是由於二零零五年下半年推出的 S-Class 型號銷量持續表現強勁及 M-Class 型號越來越受市場歡迎，反映市場對該等型號需求殷切。由於產品組合優化，以 S-Class 及 M-Class 型號的銷售佔較高比重，令銷售價值增長擴大。





DCT 的銷售增長主要在於水貨市場銷售大幅減少，下跌近 43%，部分原因由於歐羅強勁的表現，另外正式經銷商可提供的主要型號數量增加及對水貨入口商更嚴格的認證規例，與正規市場的供應比較下，均影響水貨市場的相對價格競爭力。水貨市場於二零零六年佔平治汽車銷量 29.3%，而去年則為 47.8%。

本公司的零售業務中華賓士汽車，乃二零零六年正規平治汽車銷售改善及新平治汽車銷售量增加 7% 的主要因素。整體收入的增加乃由於較昂貴的 S-Class 及 M-Class 型號的較大銷售。外型煥然一新的 E-Class 為二零零六年唯一推出的新型號。

中華賓士汽車繼續進行設施升級計劃。台中的新旗艦設施於二零零六年二月隆重啟用。本集團現時亦進行翻新及提升台灣北部桃園分行，以及在高雄開發全新 3-S「星徽理念」設施，預期於二零零七年底完成。

二零零七年台灣汽車市場前景預期具挑戰性。本集團預料整體市場（包括進口高檔分部市場）保持平穩。引擎容積超過 2.0 升的進口汽車商品稅輕微下調，惟由於大部份品牌於二零零六年最後一季向顧客提供折扣形式的優惠，預期入口商之銷售額將無太大改善。然而，本集團擁有平治品牌的暢銷產品系列，加上推出 CDI 柴油引擎型號以及於二零零六年年底推出外型煥然一新的 E-Class 型號，以及於二零零七年第三季度推出全新 C-Class 型號，預料本集團將可取得更大的市場佔有率。

韓國

韓國進口汽車市場由 30,901 輛增至 40,530 輛，較二零零六年上升 31%。現時，進口汽車市場佔總轎車市場 4.2%，而去年同期則為 3.3%。

透過本集團的聯營公司 Mercedes-Benz Korea Limited，正規平治汽車佔進口汽車市場 12.4%。平治汽車的總銷量為 5,026 輛，較二零零五年增加 25%。

本集團的附屬公司韓星自動車株式會社（「韓星」）及 Busan Star Motor Co Ltd（「Busan Star」）佔韓國市場整體平治汽車零售銷量 55.3%。韓星及 Busan Star 共有 7 家經銷商，較二零零五年取得 13.4% 的銷量增長。此增長反映二零零五年十月推出的全新 S-Class 汽車銷售強勁及於二零零六年九月推出外型煥然一新的 E-Class 型號受市場歡迎。

仁川陳列室以及特快服務中心已於年內完成搬遷，並於二零零六年九月正式開幕。由首爾盤浦搬遷至瑞草的一間陳列室，以及由現時釜山陳列室搬遷至釜山新選址亦將於二零零七年完成。釜山的總部亦將於二零零七年年尾搬遷至瑞草，以配合釜山陳列室的遷移。

B-Class 型號預期將於二零零七年第二季度首次推出，讓平治汽車進入新產品類別，加上全新 C-Class 型號將於二零零七年第四季度推出。除這兩個型號外，新柴油引擎將引入現有型號，此等措施預計將刺激來年度銷量。

本集團的獨家保時捷汽車入口及分銷商 Stuttgart Sports Car Limited 於二零零六年取得 54% 的銷量增長，此乃由於成功推出 Cayman 型號，加上 Cayenne 及 911 型號銷售持續強勁所致。長遠而言，本集團對韓國的保時捷汽車經銷權前景發展非常樂觀，並正逐步擴大本集團銷售及服務覆蓋範圍。本集團為新保時捷汽車經銷業務收購一幅位於釜山的土地，預期於二零零七年九月完成設施建設工程。位於首爾良才區 Seoul Automobile Gallery 的第二個銷售中心已於二零零六年十月成功開始出售全新及已使用過的保時捷汽車，本集團計劃於來年增加保時捷汽車經銷權。此等行動配合強大和不斷擴大的保時捷汽車產品系列（新 Panamera 系列將於二零零九年推出）以及本集團持續的多項銷售及市場推廣項目（包括保時捷汽車財務、保時捷汽車車主俱樂部及保時捷汽車駕駛學院等），是本集團大力推動韓國保時捷汽車業務發展的策略一部份，而本集團的進口汽車，尤其是豪華轎車業務，所佔韓國的市場佔有率亦不斷增加。於二零零七年，本集團的目標是新保捷汽車銷量增長 50%，以達至 300 輛以上。



越南

整體汽車市場於二零零六年增長近 40% 至 33,373 輛，當中轎車合共減少 34% 至 7,480 輛。越南以商用車輛市場為主，而 Mercedes-Benz Vietnam 為 Sprinter 客貨車於運輸車輛業務的一大銷售商。

平治汽車總登記量減少 28% 至 1,202 輛。平治轎車增加 75% 至 299 輛，主要受惠於二零零六年尾向亞太經濟合作組織論壇供應汽車。外型煥然一新的 E-Class 汽車已於二零零六年年底推出，而 C-Class 汽車乃於越南生產及銷售的另一款轎車型號，為全新，將於二零零七年第三季度推出。

本集團 Vietnam Star 業務錄得良好進展，車輛銷售於二零零六年增加 50% 至 549 輛。本集團於胡志明市全年設有「星徽理念」設施，並於河內市中心開設陳列室。一間位於河內的「星徽理念」設施已於二零零六年年底落成，並於二零零七年開始運作。配合這兩間「星徽理念」設施，本集團預期二零零七年汽車銷售將錄得強勁增幅，特別是售後服務業務。

機械部



本集團之機械部仍為全球最大之卡特彼勒液壓挖掘機經銷商，在中國內地及台灣指定地區經銷全線卡特彼勒產品及服務。

本集團之機械部仍為全球最大之卡特彼勒液壓挖掘機經銷商，在中國內地及台灣指定地區經銷全線卡特彼勒產品及服務。

隨著卡特彼勒於去年於美國舉行之 World Wide Dealer 大會介紹其 Vision 2020 宏圖後，本集團已重新整合其策略發展計劃，以達成整個「Vision」計劃，特別是實現卡特彼勒為中國內地訂下二零一零年目標。

中國內地

利星行機械有限公司（「利星行機械」）之營業額比二零零五年增加 22%，與市場之持續擴展及市場佔有率增長一致。儘管電力發電機（發電機）之需求增長緩慢，部份源於中國內地電力供應持續改善，而導致發動機銷售下跌，但機械及產品支援銷售分別錄得 27% 及 32% 的增幅改善所致。

雖然若干卡特彼勒型號機械之供應受限制，但機械銷售受惠於中國東部之持續基建發展，及受惠於收購於江蘇省國產山工輪式裝載機的分銷權，卡特彼勒目前管理及部份擁有位於山東之山東山工機械有限公司的工廠。國產輪式裝載機市場為一低價但高銷量業務，由於卡特彼勒購買山東山工機械有限公司之大部份擁有權、發展其產品及允許其主要經銷商進一步分銷，故本集團預期加強參與此業務。



隨著利星行機械於揚州開設新的專用二手設備重造廠設施，二手設備機械之銷售亦於年內增加。隨著此設施，本集團現正就優質之二手卡特彼勒設備在中國內地建立一套新標準。

儘管備用發電機需求下跌及較大之 3500 及 3600 型號發動機供應緊張，但船用及石油業之發動機市場獲得大幅改善。本集團之船用發動機部門正進行重組，以便本集團獲得卡特彼勒船用發動機業務之最大增長。

本集團之動力系統部於十一月正式開展銷售 Perkins 系列的工業發動機，並獲得 OEM 客戶之大量訂單，均須於二零零七年內付運。

產品支援銷售持續受惠於機械及發動機數目增加。省市及分店產品支援網絡之持續發展讓本集團能把握日益增加之機會。

隨著本集團繼續專注員工培訓及發展、六西格瑪程序改良、本集團與卡特彼勒之合作及本集團省市設施的擴展，本集團有信心業務於二零零七年及其後均可取得持續增長。





台灣

雖然於整體行業缺乏增長，但中華機械股份有限公司（「中華機械」）於二零零六年之收益較二零零五年上升 7%。儘管銷售增長總額溫和，而若干產品供應有限，但市場佔有率仍大幅上升，特別是機械、船用發動機及產品支援業務。此增長是由於本集團提升及擴展設施以及專注於進一步提升客戶服務及支援的策略成果。於二零零六年，大園之生產設施獲提升及更新。此外，於台中新購買之設施已完全更新，現已完全投入運作。其他設施項目亦進行中，包括於台中購置新服務工場大樓，並於高雄興建一座新設施。此等資本投資將改善本集團在台灣之銷售覆蓋範圍及客戶服務，使本集團於競爭中脫穎而出。

技能水平、管理才能及員工專業水平均藉着全面性產品、技術及管理訓練方案可持續提升。六西格瑪程序改良方案於二零零六年擴展，本集團將持續專注於此方案，以減少成本、改善效率及充份利用資源。

本集團對未來台灣之經濟及業務機會保持樂觀。客戶遂漸注意到中華機械已能更有效提供綜合解決方案，可為客戶之業務提供更有力支援。本集團預期卡特彼勒較長的付運時間及價格上升將持續帶來考驗——此等情況須要我們更努力競爭，以重奪本集團於過往數年擁有之市場佔有率，預期此業務將與整體行業增長同步放緩。較有利的因素是預期台灣開放旅遊業及來自中國內地的商業投資將推動建築項目增加。以上情況有利於本集團今後於台灣之業務增長及擴展。

物業部



本集團之物業部在中國內地的主要城市發展商業及住宅之優質物業項目。



本集團之物業部在中國內地的主要城市發展商業及住宅之優質物業項目。主要項目包括位於北京朝陽區望京新城的住宅及商業發展項目「寶星園」；及同樣位於北京朝陽區望京新城的大型商業發展項目「利星廣場」；以及現時大部份已出售，位於上海延安西路的「利星國際廣場」。

位於延安西路的住宅單位 98% 之銷售已於二零零六年確認入賬，辦公室及零售大廈乃於二零零五年出售。

「寶星園」發展項目第一期之 85% 已出售，大部份餘下單位亦已出租。就第二期之 98% 住宅單位已訂立買賣協議，亦已獲得有關證明書，銷售金額將於二零零七年確認入賬。第二期內之學校正在興建中，預期建築工程將於上半年完成及交付，以配合二零零七年第三季開始的新學年。

「寶星園」第三期由 341 個住宅單位、零商舖及車位組成，總建築面積為 119,992 平方米。正在進行之住宅大廈地基工程預計即將完成，上層建築工程於二零零七年第二季開始。商業大廈之圖則已經完成，建築批准證將於短期內獲得。

「利星廣場」已經完成平頂工程，其內部工程亦進行順利，預計將於二零零八年年初完成整個項目。本集團看好北京區內優質商業發展項目的租賃潛力，故計劃保留此發展項目。本集團將佔有該建築物一部份，以作為本集團之中國內地總部，並會容納平治汽車陳列室之旗艦店。本集團已與多家跨國公司展開磋商有關對外出租餘下的寫字樓面積。

本集團繼續留意擴展土地儲備之機會，並曾參與若干拍賣，惟在年內並未作出重大購買。





中國政府推行新措施冷卻過熱的房地產市場。此等新措施主要為確保有效率使用土地而非過度發展高級豪華物業。儘管措施有效穩定豪宅價格，但對其他住宅及商業市場環節並無重大影響。

隨著經濟強勁、提升住房質素的持續需求及逐漸城市化，預期將導致對中價及低價住宅物業之需求持續高企。商業物業之需求亦預期保持強勁，理由是外國直接投資持續流入及跨國公司與中國內地公司持續擴展業務。

當上述因素皆為正面，此時並須注意到中國政府冷卻物業市場之政策將對物業市場價格有重大的影響。



貿易部



本集團貿易部專門從事商品製成品、手錶零件及化肥貿易，並於香港、新加坡，及近期在中國內地設有業務基地。



本集團貿易部專門從事商品製成品、手錶零件及化肥貿易，並於香港、新加坡，及近期在中國內地設有業務基地。手錶零件貿易乃於香港進行，而化肥及化學品則來自中國內地、台灣及加拿大，主要售予馬來西亞。除此類外銷業務外，本部亦代表本集團於中國內地之商用汽車分銷業務部繼續處理貨車及其他小型商用汽車自德國入口至中國內地事宜。過往數年佔貿易部銷售之主要部份一轎車進口至中國內地的業務被中止，而轎車分銷業務則自本集團的附屬公司轉至戴姆勒克萊斯勒集團（本集團於其中持有重大股本權益）之一間附屬公司—梅賽德斯—奔馳（中國）汽車銷售有限公司進行。

於二零零六年，對外銷售總額較去年度預期中下跌 18%，全線的貿易產品系列銷售均明顯下跌。手錶零件銷售下跌，反映對來自海外的低值成品手錶之需求放緩。與去年度相比，化肥及化學品銷售亦大幅下跌。部份原因是大部份入口商於二零零六年已滾存大量存貨，而疲弱的需求及緊張的航運艙位令銷售情況進一步放緩。

隨著未加工的棕櫚油的價格之有利消息，進口商開始下新訂單，本集團預期化肥業務將有所增長。此外，本集團在上海的營運公司以求以具競爭的價格獲得更多來自中國內地之化肥供應，預計可取得正面的溢利。

本年度第一季受到一連串不利外來因素影響令銷售量比預計減少，此因素包括中國內地港口擠塞及航運艙位供應量等事項。

金融服務部



本集團金融服務部從事投資組合管理、股票買賣及服務、證券經紀及貸款業務。

本集團金融服務部從事投資組合管理、股票買賣及服務、證券經紀及貸款業務。於二零零六年，金融服務部受惠於一系列正面因素包括：世界經濟強健發展；全球市場表現強勁呈現於大量流動資金流入；亞洲貨幣比美元強勁，特別是人民幣；及一般相信美國利率於二零零六年已到頂。

證券經紀業務亦受惠於香港股票市場成交量增加，源於年內舉行大量首次公開招股活動，且股價普遍上升。本集團的自營股票交易業務受惠於利好市場環境，尤其是香港股票市場及本集團所活躍之其他亞洲地區市場。

本集團之保險業務亦受惠於中國內地所帶來之擴展機會，而本集團於中國內地之汽車、機械及物業業務持續增長。佣金收入之增加來自代表本集團之汽車部於中國內地建立之新陳列室及辦公室。物業保險佣金預期隨著新項目之物業業務持續增長及得益於利星行信貸有限公司之貸款業務而進一步增長。

貸款組合自二零零六年六月三十日至二零零六年十二月三十一日期間增加一倍，由 200,000,000 港元增加至接近 400,000,000 港元，此乃由於年中時的重要職位委任事項及本集團信貸業務全面擴展。本集團的基本業務重心是支持中小型企業貸款之新業務。透過金融服務部內以交叉銷售服務方式提升效益，仍將成為來年管理之主要目標。

鑑於計劃中貸款將可持續增長，二零零七年信貸部之業務展望良好，而本集團預期保險經紀業務雖然規模仍小但將有所增長。自營股票貿易業務之前景將更難預測，本集團在對證券經紀業務之預測中，已假設與二零零六年異常強勁水平相比，市場每日成交量將下降及首次公開招股活動將減少。