

管理層討論與分析

截至二零零六年十二月三十一日止年度，本集團持續經營業務的綜合營業額由二零零五年的港幣709,400,000元增加27%至港幣900,000,000元。毛利率亦見改善，從二零零五年的39%上升到二零零六年的43%。業績顯著改善主要由於本集團於過往三年專注投資及拓展地氈業務。於二零零六年，地氈業務佔本集團持續經營業務的綜合營業額91%（二零零五年：88%）。

本集團於二零零六年錄得股東應佔溢利港幣32,700,000元，較二零零五年的港幣27,600,000元增加港幣5,100,000元或18%。二零零六年的盈利增加主要由於業務持續增長，及地氈業務之利潤改善。

二零零六年的實質增長實際上較純利數字所反映盈利更大。於二零零五年，純利主要源自出售大部份非主要業務的資產及投資、以及投資物業的重新估值盈餘，以致帶來巨額之除稅前溢利淨增長港幣43,900,000元。不計及該等項目，本集團的持續經營業務於二零零五年產生虧損港幣15,100,000元，相對二零零六年按類似基準計算則錄得經營溢利港幣24,200,000元。

地氈業務

於二零零六年，地氈業務的總營業額增加30%或港幣189,500,000元至港幣816,900,000元。營業額有所改善，主要由於美國市場之商業及住宅業務均增長強勁。

源自美國的營業額佔二零零六年地氈總營業額44%，而亞洲及歐洲／其他地區的營業額則分別佔42%及14%。於二零零五年，美國、亞洲及歐洲／其他地區分別佔地氈總營業額35%、48%及17%。

於二零零六年，儘管燃料成本及工人薪金增加，毛利率仍從40%增加至43%，主要由於高回報住宅業務的地氈銷量增加及改善工廠運作及效率。

因此，地氈業務於二零零六年錄得分部溢利港幣15,200,000元，相對二零零五年則錄得港幣29,900,000元分部虧損。二零零五年的業務受到於該年度收購Edward Fields, Inc.（「Edward Fields」）之業務資產以及納入其業務相關之一次性初期虧損收購後成本的不利影響。

於二零零六年第四季，本集團的銷售及支援工作重新安排至兩個全球業務單位：商業及住宅／精品店合約。此舉乃因應商業及住宅業務各有獨特目標客戶基礎、市場及分銷渠道而作出，旨在推動該兩個業務單位於全球各地評估及發掘新商機，藉以提高管理層問責性，以及改善投資透明度及兩項業務之回報，以便就須優先處理之事項及優化投資及資源調配重新定位。

市場推廣及建立品牌

為令品牌能覆蓋更廣的受眾，太平遵循其一貫沿用的推廣策略，於二零零六年在洛杉磯、香港及新德里開設全新及/或翻新品牌陳列室，同時繼續採用位於拉斯維加斯、邁阿密、蒙地卡羅及巴黎之品牌貿易展攤位。此外，太平更為商業及住宅／精品店合約業務單位印製及派發品牌概覽小冊子；每份小冊子均著重顯示產品的高質素並加入產品照片，以配合於二零零五年在市場推出之全白印刷銷售工具。

全球性市場推廣為商業單位提供支援及指引，讓其可透過 Carpets Inter 品牌在泰國開發新銷售工具。全球市場推廣部門為太平合約品牌建立其他銷售工具。

為向專業的住宅/精品店合約市場傳遞太平的理念，全球性市場推廣及設計隊伍通力合作，開發及引入獨特的手製產品系列。該兩個隊伍亦聯手為新產品的推出製作補助支援物料，包括高質產品攝影、產品系列小冊子、產品目錄及媒體宣傳禮品包。所作出的努力令太平得以於不同媒體定期曝光，當中包括國際雜誌的重要編輯專訪及於行業和商業雜誌的產品推介，並令太平可憑藉較廣告更具成本效益的方法，在全球取得更廣泛的品牌認同。另一方面，集團公司內部的定期通訊及內聯網，有利銷售及設計隊伍接觸市場推廣工具、加強內部溝通及令集團位於世界各地的隊伍可更緊密合作。

至於 Edward Fields，二零零六年為發展品牌策略以促進未來增長的一年。Edward Fields 品牌策略已定於二零零七年施行，首要是建立追上時代的公司定位及於紐約市開設新品牌陳列室。

美國

美國繼續為本集團重點增長市場。商業及住宅業務均於年內錄得強勁的銷售增長以及大幅進步的經營業績。

過往年度為長遠發展而於商業市場作出的投資，包括聘請具經驗的銷售代表及室內設計師，以及提供有效的銷售及市場推廣工具，已開始發揮功效。儘管商業市場中若干業務面對激烈競爭，二零零六年商業業務營業額增加逾40%至港幣208,300,000元，當中仍以蓬勃的酒店飲食及遊戲業務錄得較佳業績。商業地氈業務之經營業績於二零零六年均錄得顯著增長。由於本集團能自有效利用增長，有效減低成本及開支以及維持穩定的毛利率獲益。

住宅業務方面，二零零六年為美國住宅業務首個完整營運年度。二零零五年則忙於在紐約市開設太平旗艦陳列室，及收購 Edward Fields, Inc. 業務資產(包括其全國分銷網絡)。

二零零六年之住宅業務營業額為港幣144,300,000元，較二零零五年銷售增加超過140%，而其平均毛利率亦大幅高於商業業務。此外，二零零六年的相關營運成本及開支相對較二零零五年低(二零零五年水平包括新開設業務的一次性開支及收購 Edward Fields 後進行的業務融合的額外收購後成本)。

年內，太平於洛杉磯開設第二間陳列室，將 Edward Fields 一間舊有陳列室遷移及轉換。此陳列室以太平品牌運作，並預留陳列空間及銷售員工推廣 Edward Fields 的產品。本集團計劃於未來數年重新裝飾或重置(按適用情況)其他 Edward Fields 陳列室。

住宅業務利潤較高，加上本集團於產品質素、客戶服務、設計支援及品牌方面之競爭優勢，本集團預期此業務將為本集團未來數年收益及溢利增長的主要動力。

香港、澳門及中國

香港、澳門及中國地區的營業額較二零零五年增長26%至港幣80,400,000元。香港及澳門博彩及渡假業之蓬勃發展，太平在此地區的主要分部帶動商業業務。雖然面對來自若干中國製造商的激烈競爭，本集團之銷售增加並無損害盈利能力。本集團的平均毛利率於二零零六年僅輕微減少，原因為本集團之策略為以優質品質及強而有力的服務精神及設計支援而非價格取勝。

本集團嚴謹控制銷售開支之增長。同時，位於中國南海佛山的工廠改善使用及生產效率。因而營運業績於二零零六年持續改善。

泰國及東南亞

泰國強勁的經濟表現以及全新、經改良的銷售工具重塑的品牌，令於泰國本土市場佔領先地位、以「Carpet Inter」品牌從事銷售的Carpets International Thailand Public Company Limited從中受惠。由於泰國及東南亞地區之整體商業增長，二零零六年該區之銷售額增加7%至港幣232,900,000元。

雖然工廠使用率及效率有所提高，但受到原料來價及能源價格上升影響，二零零六年毛利率保持平穩。

年內推出由本集團內部開發，並以「Eco-Soft」為品牌的組合式地氈底環保地氈，預期將可增加新市場的銷售。

歐洲

歐洲附屬公司產生之整體營業額合共為港幣74,300,000元，較二零零五年有14%增長。

銷售的適度增長比較溫和主要由於年內德國附屬公司Tai Ping Carpets Interieur GmbH. 之管理層有變動，及若干訂單按客戶要求押後至二零零七年。

於二零零六年，本集團推行多項策略性措施，以擴大集團日後於歐洲整體商業及住宅業務市場的市場份額。於過去，本集團專注於具特色之市場，其中在住宅業務方面著重高級室內設計社群，而商業業務方面則對準相對回報較低之中型項目，當中主要為法國及德國市場。本集團將於二零零七年進一步為其住宅業務物色擴展其分銷渠道及在主要新市場設立業務。

為進一步對準發展英國、中東及歐洲其他地區的商業業務，本集團於二零零五年成立一支以英國為基地的銷售及設計隊伍，致使其於二零零六年的銷售由二零零五年的港幣4,400,000元增至港幣18,000,000元。英國隊伍將仍然為積極推動歐洲及中東商業業務的主要動力。

儘管毛利率穩定，惟由於預定之人事改組及就準備日後業務增長作出投資，故歐洲業務於二零零六年之經營虧損較二零零五年多。

共同控制實體及聯營公司

威海集團包括三間共同控制實體，分別為威海山花華寶地毯有限公司、威海山花博美地毯有限公司(均持有49%)及威海山花地毯材料有限公司(持有42%)。在威海產品於中國之殷切市場需求及其市場領導地位的推動下，威海各合營公司於二零零六年綜合營業額由二零零五年的港幣534,100,000元增長34%至二零零六年之港幣716,800,000元。本集團則協助威海向中國以外市場進行全球性市場推廣及銷售。這項安排令「山花」產品與本集團之產品系列互相配合，加強本集團產品及價格上之變化。本集團於二零零六年應佔之共同控制實體除所得稅開支後盈利為港幣28,000,000元，較二零零五年的港幣24,300,000元增加15%。

雖然銷售額略為下降，菲律賓地氈廠有限公司(本集團持有33%權益之聯營公司)於二零零六年為本集團錄得輕微盈利港幣200,000元，相對二零零五年則錄得輕微淨虧損。

其他業務

毛紗漂染

本集團於美國之培美線染有限公司(「培美線染」)於二零零六年的營業額及分部業績有所下降，分別為港幣48,500,000元(二零零五年：港幣57,600,000元)及港幣6,000,000元(二零零五年：港幣8,700,000元)。

室內陳設品

Indigo Living Limited(「Indigo」)及Banyan Tree Limited(「Banyan Tree」)為本集團於香港經營之室內陳設品業務，於過去數年一直面對競爭市場激烈。經營之業務整體盈利能力及所動用資產的回報於過去幾年間均相對偏低。此外，此業務需要大量營運資金以存備大量存貨，因此產生相當的存貨過時風險。

有鑑於此，本集團於二零零六年七月按代價港幣19,200,000元出售其於Indigo及Banyan Tree之權益。該兩家公司於二零零六及二零零五年之經營業績已經重新分類，並呈列為終止經營業務。

因此，於二零零六及二零零五年持續經營業務下之室內陳列品分別營業額及經營業績僅包括蘇州睡蓮床墊有限公司。二零零六年之營業額及除稅前溢利分別較二零零五年增長港幣11,100,000元及港幣1,000,000元，主要由於中國及香港酒店餐飲業發展蓬勃。

持有物業

本集團於年內按港幣43,700,000元出售位於泰國之一項投資物業，產生出售收益淨值合共港幣1,300,000元。租金收入因而於二零零六年下降至港幣4,700,000元(二零零五年：港幣5,600,000元)。

於二零零六年十二月三十一日持有之投資物業之重新估值，為本集團帶來港幣6,500,000元(二零零五年：港幣15,600,000元)之淨盈餘，並已計入綜合損益表。

集團資本開支

全年集團資本開支為港幣32,700,000元(二零零五年：港幣63,800,000元)，主要包括物業、廠房及設備及在建工程。於二零零六年十二月三十一日，集團之物業、廠房及設備、投資物業租賃土地及土地使用權、以及在建工程之賬面淨值為港幣383,500,000元(二零零五年：港幣410,600,000元)。

預期二零零七年之資本開支將有所增加，以擴大廠房產能及裝修住宅陳列室以支持銷售增長。

資產流動性及財政來源

本集團總部負責統籌集團整體之融資及現金管理，並通常以各業務產生之現金流及銀行信貸支持業務運作。

於二零零六年十二月三十一日，本集團之銀行借貸總值為港幣11,000,000元(二零零五年：港幣109,300,000元)。本集團之現金及銀行結算為港幣59,000,000元(二零零五年：港幣87,100,000元)。於二零零六年十二月三十一日之現金結餘淨值為港幣48,000,000元，而資本負債比率，即銀行借貸淨值(銀行借貸減去現金及銀行結算)除以資產總值為0%(二零零五年：3%)。

於二零零六年十二月三十一日，本集團亦持有按公平值列入損益之金融資產港幣23,800,000元。

於二零零六年十二月三十一日之未償還銀行貸款為無抵押，以定息計算。貸款於二零零六年十二月三十一日之幣值及到期日如下：

	二零零六年 港幣千元	二零零五年 港幣千元
一年內		
泰銖	11,000	55,859
美元	—	16,977
港元	—	27,000
	11,000	99,836
一至兩年		
泰銖	—	9,500
總借貸額	11,000	109,336

外匯風險及相關對沖

本集團於中國、泰國、新加坡、美國及歐洲擁有海外業務。由於本集團把這些海外業務之投資視作永久資產，與這些海外業務投資相關之貨幣兌換差額對現金流並沒影響，並在儲備中處理。

就本集團業績而言，歐洲及新加坡之業務規模較小。於二零零六年，中國人民幣兌港元之匯價穩步上揚。海外業務之貨幣兌換差額主要來自泰國。但由於泰國業務之貸款以當地貨幣進行，且已就其若干外幣兌換風險(包括出口銷售之應收賬款)進行對沖，故兌換差額之部分影響已減少。

本集團之出口銷售主要以美元計算，少量以歐元計算。

因此，本集團認為於二零零六年所承受之匯率升跌已受控制，另將會繼續監察匯率變動，並確定實質風險之存在。

僱員及薪酬政策

於二零零六年十二月三十一日，本集團聘用3,200名僱員(二零零五年：3,100名僱員)。僱員薪酬以工作性質及市場趨勢釐定，並考慮其工作表現而每年獎勵，作為獎賞及鼓勵個別僱員之表現。二零零六年之集團僱員成本總額及退休福利成本分別為港幣270,600,000元(二零零五年：港幣221,500,000元)及港幣5,900,000元(二零零五年：港幣4,600,000元)。

或然負債

於二零零六年十二月三十一日，集團整體或然負債為港幣12,900,000元(二零零五年：港幣8,500,000元)(詳盡之披露請見附註第39項)。

金佰利

行政總裁

香港，二零零七年四月二十日

