



管理層討論及分析



熊維平 | 副主席
總經理

管理層討論及分析

業務回顧

二零零六年，本集團經審核的綜合營業額為69.80億港元，比上年度的56.36億港元增長13.44億港元，升幅達23.8%，主要是各板塊積極發展，貨運業務致力擴大業務網令營業額比上年度增長3.48億港元，新業務一網上旅行社（芒果網）及珠海海泉灣度假城也為集團帶來約5.68億港元之營業額。本集團經審核的股東應佔利潤為3.75億港元，比上年度的6.13億港元減少2.38億港元，降幅38.8%，部分來自一些非經營因素如商譽撇值0.17億港元，酒店、投資物業重估增值比上年度減少約0.38億港元，上年度因可換股債券而產生之公允值收益0.99億港元。若剔除此等非經營性因素，利潤實際減少0.84億港元，跌幅約18.8%，主要由於為新業務—芒果網及珠海海泉灣度假城奠定良好的發展基礎，前期投入銷、管費用較大，這兩項新業務本年度暫未能為集團帶來溢利貢獻。截止二零零六年十二月三十一日本集團資產淨值為110.93億港元，比上年末增加12.30億港元，增長12.5%。

旅遊及休閒業務

本集團的旅遊及休閒業務包括地面旅行社、網上旅行社（芒果網）、海泉灣度假城、深圳三大主題公園、高爾夫球會和天創演藝製作交流業務。二零零六年，本集團繼續加大旅遊主業的投入：各大旅行社積極拓展會獎會展和商務旅行業務，向高端旅遊業務邁進；新發展重點項目--珠海海泉灣度假城及芒果網於二零零六年初正式投入運行；錦繡中華和世界之窗加快景區改造，積極引進新項目。這些都極大地增強了本集團旅遊主業的實力。二零零六年，旅遊及休閒業務的營業額達33.68億港元，比上年度增長37.6%；利潤1.67億港元，減少47.5%，主要是因為芒果網及珠海海泉灣度假城前期投入巨大。



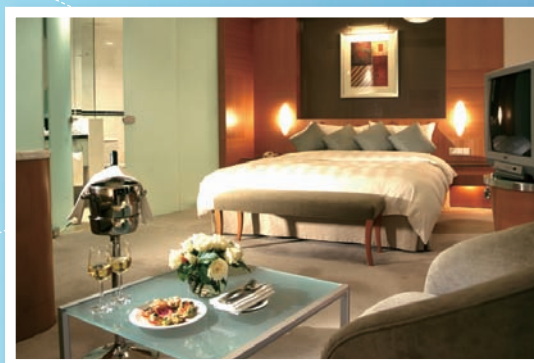
管理層討論及分析

香港中國旅行社突出主業特點，強化「中國旅遊專家」、特項會展和優質特色的市場形象，積極開發大型綜合性產品的專案運作，並取得2008年北京奧運會香港票務總代理資格。香港中旅社還被評為「我最喜愛的香港名牌」金獎。北京港中旅國際、上海中旅國際等推出海島遊、自由行、郵輪遊、休閒度假遊等精品，拓展日韓、澳新、英國等新興市場和公務獎勵旅遊。同時，北京港中旅國際積極策劃奧運旅遊接待，與VISA公司簽訂了2008年北京奧運接待協議；上海中旅國際抓住機遇，中標成為2010年上海世博會商務服務類推薦服務供應商。在二零零六年度全國「百強國際旅行社」排名中，北京港中旅國際旅行社、上海中旅國際旅行社、港中旅山東社等榜上有名。各海外分社，包括澳洲中旅、紐西蘭中旅、美國中旅、加拿大中旅、北歐中旅、韓國中旅等也為本集團作出利潤貢獻。

二零零六年三月底，旅遊電子交易平臺—芒果網正式投入運行，並以非一般的市場推廣手法，塑造活力形象，成功簽署了3,450多家酒店的配額合約，建立了2,500條航線的機票價格數據庫，機票出票和配送覆蓋國內40個主要城市，銷售度假產品近千個，發展會員160多萬名。芒果網已成為中國在線旅遊市場迅速崛起的一支新力量。

珠海海泉灣度假城於二零零六年初全面開業，並以其強大的綜合優勢，迅速確立了珠海旅遊業界的龍頭地位，成為「珠三角」地區最受歡迎的度假勝地之一，全年接待人數300萬人次，實現營業額3.32億港元。最近，珠海市規劃以海泉灣為中心，打造一個30平方公里的旅遊新城，為海泉灣的發展提供了美好的前景。

深圳世界之窗、錦繡中華和民俗文化村三個主題公園在景區改造、景區表演、大型主題活動等方面不斷推陳出新，保持景區魅力長盛不衰，在與周邊地區其它主題公園激烈的競爭中，實現營業額4.15億港元，比上年度增長9.2%。



Management's Discussion and Analysis

深圳聚豪會高爾夫球會營業收入為0.50億港元，比上年度增長14.6%。聚豪會獨創將球會會籍與招商華僑城地產項目進行捆綁式銷售，預期於二零零七年達成協議；並積極開發韓國市場，拓寬了客源渠道。

天創國際演藝製作交流有限公司對《功夫傳奇》和《夢幻瀟江》兩大劇目進行改版，獲得市場好評。《功夫傳奇》獲得中國「最佳赴海外演出」金獎，還將於二零零七年赴日本商演。

酒店業務

本集團屬下港澳五家酒店二零零六年度加強與芒果網合作，擴大商務客源及散客比例，壓縮團體份額以提高房價及毛利；同時，參與多個於會議展覽中心舉行的大型展覽會，提高知名度，增加客源，全年平均租房率為88%，比上年度上升3%，平均房價上升11%。灣仔維景酒店成功完成改造，以商務精品酒店形象重新推出市場。但由於灣仔維景酒店於本年度4月至11月停業裝修，導致本年度酒店整體營業額為4.23億港元，比上年度僅增長8.8%；利潤0.74億港元，同比下降10.9%。灣仔維景酒店重新開業後，房價比去年調升高達20%，效果理想。

運輸業務

客運方面，中汽公司全年客車乘客量達233萬人次，比上年度增長28.9%，總營業額達2.7億港元，同比增長17.7%，創下營業額、總乘客量、安全行車里程等指標歷史新高，並成為業務遍及省港澳和廣西等「泛珠三角」



管理層討論及分析

地區的香港最大型跨境客運公司之一。由於「全日通」繼續保持增長和澳門中汽業務大幅增長，中汽利潤比上年度增長10.6%。合資的信德中旅船務受惠於澳門旅遊業的興旺和新航線乘客量的上升，利潤增長26.5%。

貨運業務的綜合營業額達29.17億港元，比上年度增長13.6%，綜合淨利潤0.95億港元，同比增長14.1%。上海華貿國際貨運有限公司在強化「長三角」地區業務的基礎上，加大華北及「環渤海經濟圈」地區的經營力度，並在武漢、成都等地設立新網點；開發了經韓國仁川、阿聯酋杜拜、美國洛杉磯的海空聯運代理服務，使海運業務毛利提高20%。華貿全年營業額比上年度增長14.2%，稅後利潤同比增長17.7%，繼續保持良好增長勢頭。

基建

陝西渭河發電廠股東應佔利潤為1.31億港元，比上年度下降25.4%。利潤下降的主要原因是上網電量減少及煤、油價格持續上漲。

僱員人數及薪金

截至二零零六年十二月三十一日，本集團共聘用僱員12,807名。本集團乃根據僱員工作表現、專業經驗及行業趨勢釐定僱員薪金。管理層會定期對薪酬政策和方案作出評估。除退休公積金及內部培訓計劃外，本集團按員工表現，向僱員酌情發放花紅及認股權。



流動資金及資本結構

本集團財務狀況良好，於二零零六年十二月三十一日，現金及存款結存21.57億港元，銀行計息債務6.80億港元，淨計息債務權益比率為負0.13。

本集團於二零零六年十二月三十一日固定資產內之汽車、傢俬、裝置及設備項目總額中，包括賬面值99,000港元（二零零五年：1,257,000港元）的固定資產是以融資租賃及租購合約方式持有。

於二零零六年十二月三十一日，本公司之貸款規限本公司之控股公司中旅（集團），於貸款期內履行特別義務，該特別義務為中旅（集團）必須於貸款期內持有不少於本公司總發行股本40%的股權。違反此義務構成違約事件，其結果為根據相關條款及情況，借款可能被借款人要求變為即時到期，有關貸款額度詳列如下：

| 於二零零六年十二月三十一日貸款額 | 貸款最後到期日 |
|------------------|-----------|
| 五億港元 | 二零零九年一月二日 |

未償還款項之利息乃按相同貸款期之香港銀行同業拆息加0.25厘計算。有關貸款由本公司作公司擔保。

截止二零零六年十二月三十一日，本集團並無重大的資產抵押。或然負債由二零零五年十二月三十一日的214萬港元增至本期末的1,025萬港元。

期內合共有656,511,650份紅利認股權證已按每股1.508港元之認購價換656,511,650股每股面值0.10港元之股份，本公司已發行股本由二零零五年十二月三十一日之5,038,843,875股增至二零零六年十二月三十一日之5,695,355,525股。

業務展望

二零零七年，香港旅遊業將繼續保持增長，內地「港澳自由行」範圍將進一步擴大，香港旅遊局進一步加強旅遊推廣活動，並推出各具特色的旅遊項目吸引遊客，預計訪港人數將達2,600萬人次，比二零零六年增長4.6%。同時，隨著國內人民收入不斷提高，旅遊正日漸成為人們的消費習慣，加上商務旅行的興起，旅遊業必將興旺發達，對此，中國政府已在「十一·五」計劃中提出「大力發展旅遊業」，國內旅遊業將進入一個高速成長期。

在此最佳發展機遇期，本集團將進一步加強內地旅行社網點的整合，重新佈局和合理分工，並通過地面網絡優勢和電子網絡的有機結合，互為補充，加強芒果網的市場推廣力度，發揮集團內部資源優勢，擴大市場佔有率。進一步完善海泉灣度假城硬件設施，提高服務素質，致力開拓港澳台、「珠三角」地區的客源市場和會議會獎市場；抓好海泉灣二期三點八平方公里土地的合理開發，做好整體規劃設計，與一期構成能滿足不同需求的綜合性休閒度假城。開展「優質服務年」活動，通過規範旅遊服務行為，營造和諧旅遊市場環境，樹立良好企業形象。積極推行「三年降本增效」計劃，嚴格控制成本費用，向管理要效益。狠抓品牌建設，全面規劃和實施品牌經營，充分挖掘品牌內涵，把「港中旅」打造成海內外知名的強勢品牌，不斷提高旅遊主業的核心競爭力，為把本集團的旅遊主業做成「中國第一、亞洲前茅、世界一流」打好基礎。

但董事局和管理層都清醒認識到，本集團的發展仍受一些不明朗或不利因素的影響，包括：氣候暖化和自然災害將對旅遊業構成威脅；煤、油價格仍然是不明朗的因素，對客運業務和發電廠的成本造成影響；芒果網市場拓展工作需作進一步投入等。管理層將繼續提升企業管治水平，落實「三年降本增效」計劃，防範經營風險，促進企業全面優化，確保本集團持續健康發展。