



主席馬寶基先生

本人謹此向股東提呈泰興光學集團有限公司(「本公司」)及其附屬公司(「本集團」)截至二零零一年三月三十一日止年度之年報。

業績

本集團截至二零零一年三月三十一日止年度之綜合營業額及股東應佔溢利分別為港幣888,000,000元及港幣201,000,000元。營業額下降主要由於太陽眼鏡之銷售額於第四個財政季度下降所致。這基於部份原設計製造客戶因美國經濟突然放緩而在採購方面轉趨謹慎。然而，本集團認為不利影響僅屬暫時。本集團之主要業務仍為製造與分銷鏡架，而該等業務受短期波動之影響相對較輕微。

此外，隨著密芝娜公司(「密芝娜」)與本集團從事分銷業務之德國附屬公司之合併，於合併後之公司成為集團之聯營公司，因此此德國附屬公司的營業額不在本集團賬目中綜合計算。然而，本集團有意於稍後增持合併後公司之股權，屆時有關之財務業績將計入本集團賬目。

本集團在年度內經歷了不少挑戰，下半年表現更因美國市場不景而受到不利影響。基於上述原因，本集團審慎地對上述太陽眼鏡產品與零部件之未付運訂單作出足夠撥備。此外，隨著進一步發展直銷業務，本集團已就滯銷存貨作出更恰當之撥備。上述因素均導致本集團溢利率下降。

末期股息

董事會建議派發截至二零零一年三月三十一日止年度末期股息每股港幣1.0仙(二零零零年：每股港幣2.6仙)予二零零一年八月二十二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港幣2.4仙(二零零零年：每股港幣2.2仙)，全年派息總額為每股港幣3.4仙(二零零零年：每股港幣4.8仙)。

預期末期股息之支票將於二零零一年十月五日或之前寄發予應得人士。

暫停辦理股東登記

本公司將於二零零一年八月十六日至二零零一年八月二十二日(包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會登記任何股份轉讓。

股東如欲收取上述末期股息，須將所有過戶文件連同有關股票於二零零一年八月十五日下午四時前交回本公司之股份登記分處香港中央證券登記有限公司，地址為香港皇后大道東183號合和中心19樓1901-5室。

業務回顧

製造業務

企業資源規劃(ERP)系統之生產組模已於二零零一年二月全面實行，協助改善存貨水平、節省成本及縮短付貨時間。另外，實行企業資源規劃系統亦配合本集團及時生產管理、供應鏈網絡及業務全球化等策略。

本集團一直採用先進技術，生產優質及設計新穎之產品。由於本集團成功從業務夥伴尼康眼鏡公司及密芝娜轉移技術，令本集團可製造出更尖端設計及優質之眼鏡架。二零零一年四月，本集團通過ISO 9001認證之年度評估，並取得理想成績。

本集團眼鏡架之生產力已增至一千四百萬副，主要來自鈦金屬及注塑鏡架等高科技產品。鈦金屬鏡架之銷售額增加一倍，並為本集團帶來重要盈利。以提升注塑鏡架的生產線將於下個財政年度全面投產，並將吸引更多時款及運動型眼鏡之生產訂單，為本集團原設計製造業務帶來溢利。

分銷業務

本集團致力建立完善之全球分銷網絡。由於本集團所擁有之各個品牌均有理想表現，而且分銷網絡基礎穩固，故此分銷業務之營業額增幅令人鼓舞。

歐洲

本集團於二零零零年八月與密芝娜建立策略合作關係後，本集團之分銷網絡得以擴展至德國、英國、比利時、瑞士、奧地利、荷蘭、斯洛伐克及捷克共和國等八個歐洲國家。本集團之優質中價產品廣受上述市場歡迎。本集團與密芝娜在產品採購、生產及資訊科技等方面之綜合工作一直進展順利，有助逐步提升密芝娜之經營效率。

美國

雖然美國經濟不穩，但本集團於美國之分銷中心仍有效地向更多視光師客戶直接提供服務，其中與多間大型眼鏡連鎖店之生意更有上佳之表現。

本公司在出售若干無關連資產套現後，正進行重組，務求成為於美國其中一間主要分銷公司。

遠東地區

遠東地區之營業額一直穩步增長，而本集團仍然為該地區視光產品市場之翹楚。由於各國分銷辦事處之表現因所處地區之經濟情況而有所不同，故本集團已採取相應之銷售與推廣策略，以取得更佳表現。本集團將積極綜合其在遠東地區、歐洲及美國之分銷網絡，以充份發揮各地區之品牌組合及本集團之分銷實力。

中國大陸

儘管在中國內地面對激烈競爭，但本集團在當地之領導地位未受動搖。本集團之低檔直屬品牌之銷售有穩定增長。然而，管理層預期，待數年後當市場整體上之品牌時款意識增強時，高價產品之銷售額方會大幅提升。

零售

雖然市場競爭激烈，但本集團於上海之美式眼鏡連鎖店 (America's Eyes) 之銷售額仍有雙位數字之增長。本集團將繼續憑藉連鎖店之優秀管理人員、廣為大眾接受之專業眼部護理形象及龐大之客戶基礎，於日後爭取更佳之業務發展。

前景及展望

全球擴展

本集團業務已擴展至全球市場。與美國及歐洲當地著名分銷商之策略性關係具體實現本集團之全球化策略。以中長期而言，本集團將繼續奉行該策略以擴大市場佔有率，提高國際知名度。

綜合製造及分銷業務

本集團積極將製造經驗與分銷業務結合，以形成具效益之供應鏈，透過本身之全球分銷網絡直接向市場推銷產品，提高邊際盈利。

本集團在中國、香港、歐洲及北美洲之研究及市場推廣人員已為本公司釐訂綜合製造分銷業務之業務模式。並預期該模式可取得長遠增長，並領導中價眼鏡架市場。綜合製造與分銷業務之模式基礎為利用互聯網科技集中本集團各地區及各主要夥伴之資訊管理，並精簡有關之業務過程。

先進資訊技術是達成全球化及綜合製造與分銷業務不可或缺之因素。本集團將繼續投資提高技術水平，推動進一步發展。

主席
馬寶基