

回顧及展望

業務回顧

綜合製造分銷業務

於回顧年內，本集團繼續積極實行向下游擴展的策略，並取得重大進展。分銷業務比重顯著增加，佔本集團總營業額63%，而去年則為38%。來自分銷業務的營業額達港幣706,000,000元，較去年大幅增加111%。分銷業務的毛利佔本集團總毛利的69%，充份反映集團管理層能高瞻遠矚，積極向下游擴展以獲取更高邊際利潤。

繼年內合併各收購項目後，泰興光學全球性的製造分銷藍圖已成形，並備有全面的供應鏈網絡作後盾。本集團已躋身成為全球領先的眼鏡框架製造分銷商之一，透過16間附屬公司及50多個穩健的分銷商，建立起橫跨全球70多個國家的強大分銷網絡。倘未計入分銷商的網絡，本集團旗下的附屬分銷公司已聘用超過300個營業代表，分銷超過20個國際知名的特許經營品牌及10個自有品牌至全球約40,000間眼鏡專門店。集團負責分銷業務的員工約有560名，其中超過400名任職於海外的附屬公司。

此外，本集團的生產能力亦進一步提升至年產量達15,000,000副眼鏡框架，名列全球眼鏡製造商第三位，並在中國、意大利及捷克的廠房僱用超過3,300名員工。憑藉於意大利、德國、美國、日本、香港及中國富創意的設計和產品管理組別，以及先進的生產設備，本集團能為享譽國際的品牌生產品質優良、設計精湛的眼鏡框架。

歐洲

於回顧年內，本集團在歐洲完成了數項重大投資。本集團首先在二零零一年十月收購了意大利第五大分銷商Filos S.p.A.（「Filos」），隨即將Filos與本集團旗下的歐洲附屬公司合併而成立密芝娜國際有限公司（Metzler International AG）（「密芝娜國際」）。然後，本集團續把美國及亞洲的分銷業務（除中國業務外）歸密芝娜國際旗下，形成龐大且更完善的國際網絡。本集團目前直接將產品付運予全球超過40,000間眼鏡店，並為該等客戶提供服務。同時，本集團亦獲得更多國際知名品牌之特許經營權，包括貝納通（United Colors of Benetton）、Sisley、Aigner、浪琴（Longines）、Vivienne Westwood、Krizia、露華濃（Revlon）、Kappa、密芝娜（Metzler）及Red Rose等。

於回顧年內，歐洲分銷業務的營業額較去年激增7倍，足以證明集團把業務轉型的策略是成功的。

在完成所有收購及合併後，擴大後的銷售網絡及更豐富的品牌組合同時亦令市場推廣、銷售及行政費用增多，如銷售佣金、專利費、推廣及宣傳、物流及客戶服務等支出。

業務回顧 (續)

綜合製造分銷業務 (續)

美國

儘管美國經濟波動，但集團於美國的分銷業務營業額仍較去年增長22%。

自二零零一年四月起，美國的附屬分銷公司成為由本集團全資擁有的附屬公司。憑藉經驗豐富的銷售推廣隊伍及極具效益的物流系統，本集團現時直接為美國當地8,000間眼鏡店提供服務。待經濟復甦，本集團深信早已建立的良好基礎將可獲得充份發揮。

此外，美國的附屬分銷公司成功與尼康眼鏡公司達成協議，負責在美國市場分銷尼康眼鏡系列。本集團現時在香港、中國及美國市場擁有此項分銷權。

亞太地區

儘管亞太地區欠缺了有利的營商環境及消費信心，本集團之業務在年內仍然穩固地發展。

鑑於日本中檔市場潛力優厚，本集團年內積極開拓日本市場。其中若干品牌之眼鏡系列如露華濃(Revlon)、畢加索(Paloma Picasso)、成龍眼鏡(Jackie Chan EyeGear)及Krizia等均度身定造以切合市場所需。而成龍眼鏡品牌打進市場，充份顯示本集團擁有尖端的技術及設計能力，成功提高知名度，有利本集團進軍日本市場。此市場將成為亞太區主要的營業額來源。

中國業務之重組

製造、分銷及零售業務之整合

集團在中國的眼鏡零售連鎖店美式眼鏡(America's Eyes)在年內表現滿意。於二零零二年首六個月，此項業務較去年同期增長34%。因此，縱使集團於二零零一年最後兩季理首於重整其零售業務，本集團全年度零售業務的營業額及經營溢利仍能保持前一年度的水平。本集團預期隨著上海的經濟日趨蓬勃，將帶動零售業務的增長。

本集團透過收購歐洲多間分銷公司所產生的協同效應，已顯著地反映在集團的中國業務上，其中包括所引進的多個著名品牌。集團目前為中國市場製造、分銷及零售超過10個著名品牌，包括都彭(S.T. Dupont)，尼康(Nikon)，浪琴(Longines)，Aigner及密芝娜(Metzler)。三大核心業務的成功整合，將大大提升集團的營運效率，從供應鏈內每一環節獲取更高的邊際利潤。

回顧及展望

業務回顧 (續)

中國業務之重組 (續)

製造、分銷及零售業務之整合 (續)

本集團已取得有關當局批准於中國成立中外合資股份有限公司，專責管理此公司的獨立董事會亦已順利組成，成員包括合資公司之新股東上海中安商業發展有限公司（其主要股東之一為上海市靜安區人民政府）及潮陽泰昌利投資有限公司集團在中國的製造業務合資夥伴。集團相信憑藉上述新的業務發展及股權結構，將可進一步鞏固及提升其於中國市場的地位。

ODM/OEM業務

鑑於分銷業務已成為本集團新的增長動力，因此ODM/OEM的業務比重亦按預期而減少，佔本集團總營業額30%，而去年則為54%。儘管此項業務競爭激烈，毛利率仍能維持在40%以上。

前景及展望

整固以發揮協同效益

展望未來，本集團將繼續貫徹垂直整合策略以增強競爭優勢、業務增長及盈利能力，並依循經細心擬定的發展藍圖，積極促進綜合製造分銷業務之增長，務求於兩年內達至佔本集團營業額70%之目標，而餘下的30%將會是來自重組後的中國業務及ODM/OEM業務。

隨著於德國成立密芝娜國際以鞏固全球分銷業務（中國市場除外），本集團計劃進一步增持規模相對較小的歐洲附屬公司以及其他國家之分銷商的權益至絕對控制性股權。

收購及投資活動僅為本集團實現其長遠目標的第一步。管理層正致力整合其遍及全球的附屬公司，確保他們的業務方向能與經重組及重新定位後的集團保持一致，從而使本集團不斷壯大。因此，本集團必須將不同的公司整合為一，成為一個組織緊密的整體，令它們清晰理解在融合後所產生的優勢，並透過專注的策略，充份利用這些優勢為本集團帶來長遠的增長及盈利能力。

本集團透過企業資源規劃系統及網上平台，成功控制生產周期，並透過有效的生產/庫存控制減低銷售成本，擴大集團於供應鏈內的影響力，並充份利用中國廉宜的製造成本，從而使本集團的競爭能力大增。泰興光學將貫徹以上的策略，致力提高在中檔分銷市場的佔有率，繼而穩佔市場領導地位及具有長遠盈利能力。

前景及展望 (續)

重組中國業務以提升效率

集團將繼續發揮由零售業務所奠定的優良商譽，藉以將此項業務擴展至中國其他潛力優厚的城市。

集團將於二零零三年初開展零售特許經營計劃，擴展產品銷售渠道。新合資股份有限公司的成立將作為集團進一步在中國拓展商機的業務平台。此外，展望中國經濟的蓬勃發展亦將為集團締造優良的經營環境。

總結

未來，泰興光學將致力履行上述之計劃，使現有的運作整合成至臻完美的綜合垂直營運模式。本集團憑藉其於生產的優勢、廣泛的分銷網絡，以及零售能力，致力建立一個全球化的綜合供應鏈網絡。