

管理層之研討及分析

於二零零三年度上半年，創科實業取得非常驕人之表現，營業收入較去年度同期增加21.6%至4,800,000,000港元，而盈利亦上升24.1%至210,800,000港元。本集團之營業收入及盈利取得之雙位數高增長主要來自現有業務。

於六個月回顧期內，接連出現多項前所未見之負面因素。伊拉克戰事加上非典型肺炎疫症之爆發，影響消費者及零售商信心。儘管如此，創科實業之業務所受之影響輕微，足證本集團在家居維修市場上極具競爭優勢，同時亦反映此市場較少受經濟因素影響。本集團已將多種新產品延至下半年度才推出，屆時可望取得更強勁之營業收入增長。

營業收入上升，乃得力於本集團旗下之電動工具、戶外園藝電動工具、地板護理產品及太陽能照明與電子量度儀器業務之增長，而本集團不斷穩步擴展之自有品牌及客戶私人品牌均有出色之表現。

此外，儘管最近收購之Royal業務及其相關收購開支產生輕微攤薄效應，本集團仍能保持整體利潤。透過完善之營運整合、發揮營業收入基礎擴大帶來之規模經濟效益、以及統一處理如原料採購等工序，本集團之利潤得以繼續提高。

在保持現有核心業務之佳績及成功收購Royal之同時，本集團亦已開發一系列嶄新專業電動工具。此等新產品，除有助擴展現有電動工具產品系列外，亦成為推動本集團業務增長之重要動力。

於二零零三年六月，本集團發行145,000,000美元之定息票據。是次票據發行非常成功，有助本集團在推動業務快速增長與穩健融資架構及良好管理監控兩者間保持平衡。

業務回顧

電動工具及戶外園藝電動工具

電動工具及戶外園藝電動工具業務之營業額較去年度上半年增長13.1%至3,700,000,000港元，佔本集團營業額之76.7%。

儘管零售商於第一季調整存貨量，以及戶外園藝電動工具業務受到天氣異常潮濕之負面影響，集團在所有主要市場及各類產品之銷售仍錄得增長。由於大力擴展產品系列及繼續在全球市場整合品牌，Ryobi電動工具之銷量再次錄得令人滿意之增長。

此外，本集團亦已成功開發一系列RIDGID®品牌的專業級電動工具。這些新產品系列將於十月起在美國及加拿大各大工業用品銷售店及The Home Depot(全球最大的家居維修工具專門零售商)開始發售。本集團在開發上述電動工具前已進行詳盡市場研究，以便於二零零三年度下半年進軍此重要市場。

歐洲方面，制訂業務架構及管理程序之工作已取得重大進展。此舉不僅提高營運效率，同時有助改進在地區內推出產品及進行市場推廣計劃，銷售對象則以大型零售市場為主。

戶外園藝電動工具方面，本集團已將生產工序由墨西哥遷往美國及中國之廠房。遷廠後，生產力得以提昇，使本集團受惠於進一步加強之規模經濟效益，從而提高盈利能力。本集團推出了多種新產品，當中以「Expand-it」安裝附件尤其受到市場熱烈歡迎。此項業務之整體表現繼續位居業內前列。

太陽能照明及電子量度儀器業務亦錄得非常理想之業績。此項業務之出色表現主要由手提式電子及激光儀器之強勁銷售所帶動。

地板護理產品

地板護理產品業務之營業額較二零零二年度同期增加61.4%至1,100,000,000港元，佔本集團營業額之23.3%。

此項業務之可觀增長，主要由其原件設備製造(OEM)產品在美國市場之理想銷售成績所帶動。自四月收購Royal以來，得力於留任之原管理隊伍非常有效之管理，其業務表現符合預期，而業務整合進展亦得以順利進行。

本集團將繼續積極控制有關業務之成本。由於訂貨量增加，統一採購使原料之平均成本得以降低。邀請產品供應商參與產品開發計劃亦開始帶來成果，除產品質素獲得改進外，本集團亦可向供應商爭取較佳之採購條款。

生產及物流

創科實業強項之一是能以具競爭力之成本設計及製造產品。本年度上半年內，本集團繼續確保旗下生產廠房達致最佳之設備使用率。

為達致此目標，於Homelite產品轉移往國內生產後，本集團在中國改進工序以提高生產力及增加成本效益。這都是推動本集團盈利增長要素之一。

本集團深明有需要制訂推動日後業務增長計劃。因此，本集團已在華南地區現有設施毗鄰開始興建一所大型之新生產與研究及開發綜合中心。此綜合中心乃因應本集團制訂之特定規格而興建，將於二零零四年開始分階段投入使用。整個項目完成後，本集團之現有生產力將會提高一倍，俾能以最具成本效益方式切合自有品牌業務及OEM客戶在研究及開發、工程技術及生產等各方面之需要。

本集團繼續控制存貨量，並與主要客戶在存貨管理上進行更緊密之整合，其中尤以歐洲為重點，在當地已開始推行新監控程序，以期改進存貨管理表現。

展望

目前，本集團之手頭訂單量仍充裕，顯示二零零三年度下半年之業績將有更佳表現。本集團相信，基於家居維修市場之性質及旗下產品之訂價範圍，加上靈活調度之生產工序，本集團之業務可靈活地因應消費模式之轉變而作出相應調整。

電動工具將仍為推動本集團業務增長之主要產品之一。預計 Ryobi® 品牌產品將保持暢銷，而 RIDGID® 專業工具系列大規模面世將成為另一股新動力。上述產品以其優良設計、性能耐用及使用舒適見稱，故備受零售合作夥伴及業內熱烈歡迎。根據慣常之銷售周期模式，產品之銷售多集中於下半年度，加上本集團察覺零售商逐漸回升存貨量，顯示產品之銷售在二零零三年將更加集中於下半年度。

在下半年度，本集團預計太陽能照明及電子量度儀器將繼續上半年度之理想銷售成績。隨著日後擴大原件設計製造(ODM)合作夥伴關係、開發新品種之增值產品及投資開發新技術，預期本集團將可保持業務快速增長之動力。

Royal 將於下半年度推出多款具創意產品，從而進一步推動其營業收入及對集團之貢獻。此外，地板護理產品業務之規模經濟效益亦隨著 Royal 業務之整合而得以提高。配合 Royal 系列推出之新產品，這將有助擴展 Vax 之業務。憑藉 Royal 多項的專利權及其與各大型零售商之業務關係，這將可更鞏固本集團在業內之領導地位。

完善整合營運使本集團能以穩定之間接成本製造更多產品。將生產工序轉移往亞洲(尤其是地板護理產品及戶外園藝電動工具)，將繼續減省生產與研究及開發成本。本集團預期此將有助提高整體利潤。

總括而言，如整體經濟活動並無發生任何重大之負面衝擊，本集團將繼續拓展全球市場，並可望下半年度之業務能取得更驕人之表現。