

(12) 補足配售股份

根據於二零零三年五月二十二日訂立之配售及補足協議，於二零零三年五月二十七日，Cash Guardian Limited (「Cash Guardian」) 向多位獨立投資者以配售價0.275港元配售其持有之60,000,000股現有股份，及於二零零三年六月三日補足配售完成當日以相等價格發行60,000,000股新股予Cash Guardian。本公司擬將所得款項合共為16,100,000港元(扣除約為406,000港元之開支後)用作一般營運資金。

股息

董事會並不建議派發任何截至二零零三年六月三十日止六個月之中期股息(二零零二年：無)。

回顧及展望

財務回顧

於截至二零零三年六月三十日止六個月內，本集團之營業額較去年同期減少23.1%至445,100,000港元。回顧期內，非典型肺炎(「SARS」)的爆發對本港各行業皆有災難性之影響，本集團面對本港年來最嚴峻之經濟逆境。於期內，經濟困境已令投資及消費意欲跌至谷底。由於本地證券市場自年初起已進入冬眠狀態，及證券市場之交易於三月SARS爆發後更進一步萎縮至創新低水平，本集團之金融業務之營業額下跌50.2%。本集團之傢俬及家居產品銷售減少16.7%，反映整個零售業困難之經營環境，長期以來受到不斷上升創新高之失業率及本土經濟經年之通縮壓力所侵蝕。由三月尾至六月底爆發持續超過三個月之久的SARS，由於為高傳染疾病，令消費者

對擠迫之購物分銷店及娛樂場所望之卻步，更加劇已低迷之消費市場。為減少SARS對銷售之不利影響，本集團於期內減低毛利率以施行折扣定價策略，鼓勵更多顧客流量。本港歷年來首次爆發的SARS令本集團不理想之業績惡化，本集團期內錄得32,500,000港元之股東應佔虧損。

本集團於二零零三年六月三十日之股本總額為359,400,000港元，去年底則為375,800,000港元。期內公佈之虧損為股本溫和減少之直接原因。

於二零零三年六月三十日，現金及銀行結存合共為474,100,000港元，而於二零零二年十二月三十一日則為569,600,000港元，現金減少主要由於將近期終時顯著改善之投資意慾，令投資活動趨於活躍，客戶之保證金融資有大幅度之增長。儘管現金結餘有輕微的減少，本集團的流動資產負債比率於二零零三年六月三十日為1.23倍，與於二零零二年十二月三十一日的1.20倍比較，表現仍然健康。

本集團於二零零三年六月三十日之銀行借額由於二零零二年十二月三十一日之205,500,000港元輕微增加至207,000,000港元。充裕之銀行借貸使本集團可加快予供應商之付款，從而於SARS期間獲得更大之購貨折扣。期內，銀行借貸總額與股東權益比率為0.58，相對於二零零二年十二月三十一日之比率為0.55。本集團深信，資本負債比率仍維持在穩健水平，尤其本集團大部份之銀行借貸乃用於向時富金融服務集團有限公司(「時富金融」)之客戶提供屬轉融性質之保證金融資。

所有本集團之借款為港元或美元，利率與銀行提供資金之成本相若。由於已使用有效之方法以抵消利率變動，本集團所承受外幣及利率波動之風險並不重大。於二零零三年六月三十日，本集團持有之投資證券價值28,100,000港元及期內錄得7,800,000港元之投資虧損，反映受SARS沖擊下證券市場之極低迷投資意慾。

於二零零三年六月三十日，我們就授予本集團之銀行期限貸款及一般銀行信貸而向銀行提供賬面值約為30,900,000港元之租賃物業、17,800,000港元之存款及價值56,700,000港元之上市證券之資產作抵押。除以上所述外，本集團於期終概無任何重大之或然負債。

本集團於截至二零零三年六月三十日止六個月內，並無任何重大的收購及出售交易。回顧期內，本集團並無持有重大投資。我們亦沒有重大的未來投資或資產購置計劃。

行業回顧

香港經濟的持續不景氣，於二零零三年上半年繼續疲弱。消費開支以及投資意慾更因SARS事件和美伊戰爭的爆發而進一步惡化，兩者都加深了全球和地區性的不景氣。

二零零三年首六個月聯交所主板市場的每日平均成交量由去年同期的7,341,000,000港元下調至6,956,000,000港元。本年首季度充滿種種的不明朗因素，恆生指數於首三個月與去年同期比較分別下跌14%、13%和22%。雖然如此，最低佣金制於四月一日的撤銷尤幸並未在市場牽起顯著的減價戰，這有助消除第二季的一些市場不穩定因素。

零售業的環境於二零零三年上半年出現空前的困難。零售業總銷貨價值於期內下跌6.7%，而總銷貨數量則下跌4.2%，以二零零三年六月份為例，零售業總銷貨價值則較二零零二年六月份下跌6.4%。二零零三年四至六月間創歷史新高的8.6%失業率、持續減薪及就業空缺的萎縮，進一步惡化日見疲弱的消費意慾。二零零三年上半年的個人破產個案達到15,665宗，與去年同期比較升幅幾達54%。二零零三年上半年的綜合消費物價指數下降2.2%，並以耐用物品指數在本年六月份錄得歷來最大的按年跌幅，約7.9%，加劇了本土經濟的下調壓力。

業務回顧

時富金融

正如時富金融以往的財務報告所述，我們預期了低迷的投資意慾和日趨惡化的市場環境，因此我們一貫專注於維持時富金融的成本優勢，藉此為公司未來前景奠定良好的基礎。回顧期內，我們精簡了分行網絡，以我們位於中區的新紀元廣場總部為首，並配合兩個客戶服務中心，保留精簡的運作架構，為我們尊貴的客戶提供貼身的專業服務及各種不同的投資產品。這令我們在首六個月的經營成本與去年同期相比減少**44.8%**，下調至**60,800,000**港元。

另一方面，我們積極在純股票經紀業務收入外，開闢更多元化的收入來源。回顧期內，我們的主要業務範疇包括經紀業務、貸款業務和企業融資，分別佔總營業額的**82.4%**、**6.6%**及**11.0%**。

期內我們的股票經紀業務表現中規中矩，與市場低迷的表現一致。幸好我們及早部署減少對股票經紀業務的依賴，我們的期貨經紀業務收入（已列入上述之經紀業務）與去年同期比較幾乎達到三倍的增長。

我們的企業融資及財務顧問業務表現穩定。於回顧期內，我們仍參與保薦及包銷客戶在香港的新上市集資活動。我們更擔任幾家香港主板及創業板上市公司的財務顧問或獨立財務顧問，向他們提供各種企業融資活動的專業意見，包括供股、關連交易及配售等集資活動。我們亦繼續擔任幾家創業板上市公司的保薦人。

實惠集團有限公司(「實惠」)

雖然面對種種經濟困境，我們堅持加強實惠的業務優勢，為顧客提供物超所值及優質的生活方式與基本的家居生活改善方案。

迅速回應顧客需求

在SARS爆發的初期，我們已預期網上購物能避免顧客涉足人多擠迫地方的重要性，所以我們已適時加強網上購物網站www.pricerite.com.hk的宣傳以進行促銷，這令二零零三年上半年的網上銷售額有顯著增長。此外，我們在瞬間已能彈性地将清潔、消毒及防蚊產品的種類擴闊。

豐富產品組合

各個商品類別均已引進新的產品，為顧客提供物超所值的貨品，以滿足他們家居及各家庭成員不同層面的需要。我們亦預期貨品專門化的趨勢將不斷加劇，故此除了在原來旗艦店設有SOHO(小型及家居辦公室)產品專區外，再新增了資訊科技產品專區及兒童用品專區。我們已進一步培訓資深的顧客服務員，為挑選該等產品的顧客提供貼身、專業及度身訂造的意見及服務予顧客。除照顧顧客的基本需要外，我們更不斷探討其他領域產品的專門化，務求為顧客提供具生活品味的貨品和服務。

鞏固實惠的品牌與顧客的關係

為使我們的品牌與「以客為本」的座右銘更相銜接，實惠堅持「產品宣傳」的策略，定期為顧客提供優質的貨品以滿足其需要。由於經濟情況的持續不景氣，我們與其他商戶及信用卡公司，如中國銀行、渣打銀行、Epson、麥當奴及肯德基等，携手合作提供更多優惠予顧客，藉此刺激消費。此外，為實惠的「物超所值」貨品注入更多「生活品味」的原素，我們於二零零三年六月施行了新的企業形象定位，以便進一步增強我們品牌的力量。

加強顧客服務

為配合持續加強顧客服務的目標，我們於二零零三年四月引進了互動語音紀錄系統 (IVRS)，以方便顧客查詢實惠的貨品與服務情況。為進一步裝備我們的員工及增強其士氣，實惠繼續投資於「用心服務」訓練計劃。每月約有一百個工時用於改善員工的技能及增強他們對集團品牌的意識。

此外，「顧客關係管理」(「CRM」)計劃的詳情已於二零零三年上半年落實，並將於二零零三年下半年推行。

改善顧客購物體驗

二零零三年上半年，我們開始檢討實惠的分店網絡，以期建立旗艦店與社區店的互補組合型式，令分店網絡能達至最理想的回報表現。此外，我們的規劃方案 (Planogram) 已完成各種規範及計劃，該種方案將有利於進行銷售位置使用的視覺策劃，從而最終提升其效率。我們於二零零三上半年已成功完成若干個規劃方案的試驗，並計劃於下半年正式施行。

在SARS疫症期間，我們進一步改善了分店的衛生情況，並自此作為公司的政策，除於每天營業時間後為分店進行消毒工作外，我們亦於營業時間內為所有分店進行定時消毒。在SARS疫症期間所有前線員工均配帶口罩，以強化衛生水平及維持顧客的信心。最後同樣重要的是我們已於全線的分店安裝八達通繳費系統，以方便顧客進行結賬付款。

實惠中國

實惠在中國廣州的首家分店於二零零三年上半年錄得令人滿意的成績，與其他廣州市的零售商一樣，該分店在本年的首季度中受到SARS爆發的負面影響，尤幸影響只是暫時性的，隨著SARS疫情受到控制，我們分店的業務已瞬間回復正常。整體而言，交易宗數在不斷的上升及顧客基礎在不斷的擴展。

實惠持續地收集資料以微調我們在中國內地的經營模式，務求為顧客提供最佳的貨品、價格及服務。我們已檢討貨品組合及在購物環境方面實施改進，有關的變動均獲得顧客正面的回應。

高富集團有限公司（「高富」）

我們的資訊科技策略投資項目 — 高富，於回顧期內獲得令人滿意的進展，儘管整個資訊科技行業均受到SARS的嚴重打擊，但高富能夠鞏固其核心的資訊科技解決方案業務，並使其於行將出現的復甦中處於強有力的地位。

高富不斷擴闊其客戶基礎，從政府及非政府機構，以至包括中小企業等的商業公司。於二零零三年上半年高富成功開發及推行了一種專為零售行業而設的供應鏈管理（SCM）應用程式供應服務（ASP）。

二零零三年上半年，高富進一步拓展其業務至包括個人電腦、電腦配件及周邊設備等科技資訊產品的市場推廣及銷售，該等產品的業務受益於我們的市場地位，知識及經驗，再配合實惠的零售網絡，因而獲得健康穩定的成長。

前瞻

隨著SARS事件影響的逐步減退，本土消費的推廣奏效，以及美國市場的逐步復甦，投資意慾及消費開支從二零零三年六月以後均呈回升的跡象。

在投資市場方面，六月份聯交所主板的每日平均成交量錄得按年增幅25%。

在零售業方面，有分析員預測香港將會在SARS事件後緩慢復甦，並於二零零三年底或二零零四年初回復至SARS事件前的經濟環境。惟二零零三年七月的綜合消費物價指數仍然較去年同期下降4.0%，而耐用用品指數更於二零零三年七月下降7.1%，主要由於零售商急於減價去貨，致令整體經營環境更趨困難。

時富金融

我們深信時富金融現時的成本結構已達至一個理想的水平，足以令我們渡過未來的環境挑戰，甚至讓我們能繼續壯大。我們首要任務是繼續保存公司的資本實力及維持我們的成本優勢，藉以讓我們把握行將出現的市場復甦。

我們也會繼續尋求收入的多元化及探究其他與金融服務相關的收益。隨著中國和香港簽署更緊密經貿關係安排(CEPA)，我們相信定將更有利於我們在中國內地的發展。我們已與內地夥伴合作發展經紀，企業融資及財務顧問等業務。我們將繼續發揮自身的強項，為質優的中小企業在香港籌集資金。我們也會善加利用我們在金融服務方面的專長，和我們的中國內地合作夥伴結盟，藉此落實在中國的巨大發展機遇。

正如我們一直強調業務多元化的重要性，時富金融於二零零三年七月收購了一所獨立財務策劃顧問公司—泛德國際理財服務，藉此進一步確立我們在客戶心目中首選的金融服務機構地位。我們將通過時富金融旗下產品及服務的相互配合，以繼續拓展我們的產品種類和客戶基礎。我們在滲透率仍然偏低的財務策劃市場中建立了自己的橋頭堡，以便進軍該潛力龐大的市場。香港投資基金公會的數字顯示，相對於西方國家中50-65%的成年人參與，香港成年人口中只有9.5%於二零零二年參與基金的投資。而且，由於香港的人口不斷老化，人們無可避免要開始計劃他們長短期的資金需求，以應付各種生活階段的財務需要，譬如說子女教育、醫療計劃、退休計劃等。隨著CEPA的細節逐步揭曉，我們已密切注視大陸市場的發展，以把握這巨大投資需求的機遇。

除了拓展我們的產品種類，客戶基礎和市場據點外，我們亦繼續改善我們的服務質素。新增的服務包括於二零零三年七月實施的綜合月結單。我們將不同範疇的金融服務結單合併成一份一站式的簡便綜合匯報以反映客戶當時之資產分佈，讓客戶能在瞬間掌握他們的投資組合並輕鬆計劃資產的調配。客戶甚至可以選擇以書面或電子郵件的形式收取該綜合投資結單。

隨著我們更進一步多元化發展業務，我們將不忘繼續發展核心的經紀本業以獲得更大的市場佔有率。我們相信公司現時纖巧的運作規模，配以有效的成本控制措施，定能促使我們實力日趨雄厚，令我們能夠在任何行將出現的市場復甦中獲益。

實惠

我們將透過改進業務運作以不斷增強實惠的競爭力，務求緊貼潛在的經濟復甦。

我們相信網上購物將會是未來的趨勢，所以實惠於二零零三年下半年推出全新面貌的電子商貿平台，藉此進一步推動網上購物。

於回顧期後，實惠經仔細考慮，增添了四間社區分店，該等分店位於荃灣、天水圍、鰂魚涌及藍田之高人流據點。我們並將陸續為現行的旗艦店換上煥然一新的形象及實施視覺推銷策略。

實惠計劃於二零零三年下半年推行規劃方案(Planogram)，相信會進一步增強我們的運作效益。配合規劃方案施行的資料搜集及儲存工作將進一步提升我們的後勤實力。我們相信此等基礎設施的改進將令貨品傳輸更有效率，並為我們的顧客帶來更舒暢的購物經驗。

CEPA將更有利於我們在中國內地的發展。實惠於中港兩地的管理隊伍正建立新的規劃，以迎接日漸增加的內地來港旅客潮及隨之而來的商機。實惠於中國內地的中長線發展承諾仍維持不變。我們將透過香港業已建立的物流管理架構來延續發揮在中國內地的運作優勢。

高富

高富會繼續拓展其商業解決方案服務的客戶基礎，及將應用程式提供服務延伸到其他行業。

高富具備理想的發展基礎，因而處於相當有利的位置，以掌握CEPA所帶來的商機，我們計劃於廣東省地區建立據點為中國內地、本港及海外的企業提供資訊科技及業務解決方案的服務。

對於科技產品的市場推廣而言，高富會整合初段的成功以進一步發展旗下的產品種類及銷售渠道。

總括而言，時富集團對未來的市場發展保持審慎樂觀。過去一年，我們檢討及優化了集團的成本結構、運作效率，貨品供應及客戶服務質素等。此等措施為我們抵禦市場的不穩定因素及掌握行將出現的種種機遇，奠定了穩固的基礎。

進入二零零三年下半年，本集團相信我們已經走出業務的谷底，在業務發展的低潮時期，我們一貫保持及增強我們財務、管理流程、員工技能及投入感等方面的實力。目前有跡象顯示美國經濟將有平穩的復甦。此外，隨著中港關係的日益密切，本港的一般營商環境及投資意慾均預料有所改善。隨著普遍的營商條件的持續改善，我們深信集團正處於極佳位置以實踐我們健康成長之路。