



投資理財服務
一應俱全

管理層討論及分析

業務回顧

金融服務 — 時富金融

環球及本地的市場環境，加上法規上的改革，如最低佣金制的取消與及新證券及期貨條例的施行，均令經紀行業必須比以前更加關注及力爭最優化的運作效率，以在新環境中維持有效的競爭力。

由於預期業內監管政策的變化及營商環境的逆轉，時富金融繼續沿用二零零二年開始的業務重組策略，以期精簡成本及業務架構。此等策略以二月份的分行網絡精簡行動為首要，不僅讓我們能承受市況不明朗所帶來的種種風雨，更確保我們以一個節約的成本基礎在任何潛在的市況復甦中獲益。

這令時富金融於二零零三年的經營成本較二零零二年減少21.8%，下調至156,900,000港元。這亦證明我們長期專注於成本主導的努力終於獲得回報，無論以證券行業或本地經濟而言，我們都是首先走出市場週期谷底的一群。早於SARS疫症剛呈現消退時，我們已扭轉虧損的劣勢。

本地股市因憧憬全球經濟復甦而轉趨活躍；香港特區及中央政府的正面政策措施，特別是CEPA等，進一步支持投資者的情緒。隨着投資者對經濟復甦的信心不斷增強，時富金融以低成本運作的優勢迅即在市場復甦中獲益，並已在第三季度初扭虧為盈。



管理層討論及分析

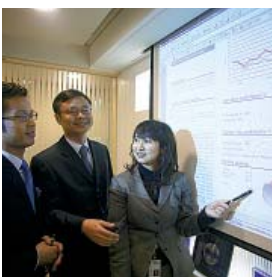
時富金融於二零零三年全年錄得令人可喜的10,700,000港元純利，而第四季度更錄得利潤達13,100,000港元。下半年度營業額亦繼續相應的提高，與去年同期比較，由84,500,000港元增至126,800,000港元，增加50.1%。此等正面的成果是我們過往數年業務重組及精簡架構所作努力的最佳明証，並足以反映我們具備增長的潛力。

客戶服務多元化

時富金融一直強調提供多元化產品是公司發展策略的關鍵部份，除為客戶提供更佳的服務外，更減少市場週期對業務表現的影響。業務多元化對我們目標成為客戶首選之金融服務機構的策略尤為重要。

於二零零三年七月，時富金融收購了一家獨立的財務顧問公司——泛德國際理財服務有限公司（現改名為時富泛德財務策劃有限公司），從而令我們能夠涉足此一高增長但滲透率仍然偏低的財務策劃市場。透過是次收購，時富金融補足了在中、長線投資工具及服務的產品選擇，同時使我們能夠迎合客戶在投資方面的全面需求。雖然為時尚短，但我們專業的財務策劃隊伍已經有令人鼓舞的增長，所帶來的收益已經佔我們整體收入的相當部份，並為公司產品多元化及相互推銷提供臂助。

另一方面，在證券期貨經紀業務及新增的個人財務策劃部門外，投資銀行部仍然是公司主要的收入來源及核心業務。



管理層討論及分析

為持續發展我們在投資銀行方面的核心實力，及預期股市復甦所帶來的業務機遇，於二零零三年八月，時富金融收購了華夏融資有限公司，一間原名為太平洋興業融資有限公司的著名投資銀行。配備有高質素的企業融資專才，華夏擅長於企業融資及財務顧問工作，在收購合併、首次公開招股及財務顧問工作方面均有卓越的成績。它的加入，對我們全面而專業的投資銀行業務，起着一定的促進作用。

雖然時富金融沿用多元化業務的策略，我們仍然堅持落實公司核心經紀業務的持續發展，不時改善我們的服務質素以滿足客戶需要。回顧年內，我們投放大量資源以更新改善交易平台，例如引入「止蝕限價盤」的功能，以及增加新的產品。在傳統及現存的產品以外，我們已可不假外求地提供一系列的中短期結構性產品，包括拓展期貨及期權產品、重新引進外匯交易服務，及不時支持香港交易所的新衍生產品，如我們成為香港交易所最近施行的H股指數期貨的主要伙伴之一等。



惠譽 PRICERITE

搜羅優質超值產品
締造時尚品味生活



客廳 • 飯廳
LIVING ROOM & DINING ROOM



家居電器
ELECTRICAL APPLIANCES



消閒娛樂
LEISURE & ENTERTAINMENT



善用空間 • 自組天地
SPACE MANAGEMENT & D.I.Y.



睡房 • 書房
BEDROOM & STUDY ROOM



浴室 • 清潔用品
CLEAN & HEALTH



廚具 • 食具系列
COOK & DINE



家居辦公室
HOME OFFICE

管理層討論及分析

美化家居 — 實惠

隨著長達五年的通縮，年內首兩季度的營商環境持續疲弱。實惠於二零零三年首六個月的整體銷售額為388,300,000港元，較二零零二年同期下降16.7%。

自七月份起，香港經濟出現顯著的復甦，其中一項發展是中央政府授予香港特區政府CEPA，容許香港製造的產品於二零零四年一月起免付進口關稅，而中央政府亦放寬內地旅客訪港的某些限制，令到旅客流量有顯著的增長。沉睡的消費意慾開始復甦。

實惠的業務，尤其是傢俬部份，亦在此時開始復甦。十二月份，傢俬銷售已經反彈至超逾二零零二年同期的36.2%。

總括本年整體業務表現而言，銷售收益維持於836,000,000港元，而二零零二年同期則為889,900,000港元。

雖然經濟情況不穩，實惠仍然堅持發揮我們的長處，為客戶提供優質的時尚及基本家居生活改善方案。

迅速回應客戶的需求

SARS爆發初期，我們已預期網上購物的重要性，並適時加強我們網上購物網站www.pricerite.com.hk的宣傳促銷，使二零零三年我們網上銷售額與去年同期比較增長6.9%。我們更增添了集團的清潔及消毒商品，以掌握客戶日益敏銳的健康及衛生觸覺，及因此而對該等產品的持續需求。

擴展我們的產品組合

年內，我們進一步擴闊產品組合，以迎合客戶不時的需要。我們亦預期貨品將不斷專門化，故除了擴展原來旗艦店設有的小型及家居辦公室(SOHO)產品專區外，並再新增了資訊科技用品專區。我們亦開始為客戶提供有關該等產品的專業及個人化服務。



管理層討論及分析

鞏固集團品牌與客戶的關係

為使我們的品牌與「以客為本」的座右銘相吻合，集團堅持為客戶提供優質貨品以滿足其需要。除此以外，我們亦與其他商戶及信用卡公司携手合作提供更多優惠予客戶，藉此刺激消費。二零零三年的合作伙伴包括中國銀行、渣打銀行、道亨銀行、愛普生(Epson)、麥當奴及肯德基等。為滲透更多生活品味的原素於集團物有所值的貨品中，我們於二零零三年六月發佈了新的企業形象定位以便進一步增強我們品牌的力量。

增強客戶服務

為不斷改善客戶服務，我們於二零零三年四月引進了互動語音紀錄系統。為更好裝備我們的員工及提升其士氣，集團繼續投資於「用心服務」訓練計劃以改善員工的貨品知識及溝通技巧。

提升客戶購物體驗

我們繼續在集團旗艦店中沿用示範房間擺設的視覺推銷策略。為進一步改善店舖外觀及貨品展示，我們以規劃方案(Planogram)的形式來歸納各種規範及計劃，該種專案有利於進行店舖位置使用的視覺策劃，從而最終提升其效率。回顧年內，集團亦與八達通公司合作於全線的店舖安裝八達通繳費系統，以方便客戶進行結賬及獲得更佳之購物體驗。

實惠的重組

回顧年內，實惠董事會就(一)貨品類別整體銷售表現，(二)貨品組合的優化性，(三)資產流轉週期，(四)盈利能力分析，及(五)財務表現等的主要表現指標，對實惠的經營模式，作深入的檢討以便改善整體表現。

為優化股東的利益，董事會致力重訂實惠的經營模式，以發揮公司的實力來捕捉未來的商機。

重新釐定公司的優勢

實惠董事會委託了安永會計師事務所為公司的經營模式進行策略性的檢討，及對重訂未來業務增長的政策方向提供意見。經驗豐富的零售專家Anthony Troughton 先生曾對我



管理層討論及分析

們的管理隊伍進行深入的檢討，以便重新釐訂公司的強項。這些強項有助實惠從其零售經營模式，擴展至一個以傢俬家品為主的國際供應鏈管理經營模式。

實惠經營模式的策略性重整

實惠董事會亦確認有關公司策略重整的兩大關鍵因素，其一為本地零售業務與國際供應鏈管理業務有重大的互補作用，其次是中國作為主要的經濟體系，其製造業的實力在產品採購、商品策劃及物流建設等方面提供巨大的商機。

資訊科技方面的投資

為落實將實惠提升為世界性傢俬家品經營者的策略，董事會全力支持重組實惠。

二零零三年我們積極改革管理資訊系統，首項重點工作是建設實惠貨倉管理系統，以加強倉庫與店鋪之間的物流控制，是項系統更獲得表揚亞太地區傑出商業技術應用的地區性資訊科技大獎— Intelligent 20。

建設有利長遠發展的管理架構

為確保我們策略重整的成功，實惠董事會革新了管理架構，以進一步闡明管理責任及加強每一功能範疇的專業性。實惠的運作分為五個功能部份，第一個是品牌管理—專責市場推廣、客戶服務及電子銷售；第二為供應鏈管理—專責產品採購、商品策劃、品質檢定及與供應商關係；第三為零售運作管理—專責零售網絡的策劃、店鋪運作及員工培訓；第四為後勤監控—專責行政功能，包括會計、人力資源、資訊科技、貨品防竊、倉務及物流管理；第五為系統運作管理—專責設計及提升系統的運作（由新委任的營運總裁負責，以領導建設相關的管理監控系統及其後之持續監察，務使實惠運作符合業務發展之需求）。



B2C e-Shop

B2B e-Marketplace

專業資訊科技方案 **ity**

**Creative Web
Design**

WAP portal and applications

**Content Management
System (CMS)**

**Enterprise portal &
intranet**

管理層討論及分析

科技解決方案 — 高富

我們的資訊科技策略投資項目—高富，在年內作出了重要的發展及一些關鍵的策略性業務擴充。除繼續發展高富的核心資訊科技解決方案業務外，高富更在資訊科技的承包及產品分銷領域內作出強大的擴展。此發展將使高富處於更有利的位置，在資訊科技市場前景改善時，迅即獲益。

高富繼續在資訊科技解決方案服務方面發展其客戶基礎，而且成功地為零售業的供應鏈管理擔任應用程式供應者的角色。資訊科技的承包業務亦獲得良好的發展先機，並已開始服務具領導地位的商業機構和政府部門。

在二零零三年的上半年，我們更進一步延伸業務範疇至資訊科技產品的市場推廣及銷售，包括個人電腦、電腦配件、周邊設備及數碼電子產品等，其中包括成功推出「Halo PC」品牌的個人電腦。憑藉我們的市場地位、知識和經驗，再配合實惠零售網路的實力，我們的資訊科技產品銷售業務已錄得穩定和健康的增長。





品牌服務
鉅細無遺



管理層討論及分析

品牌管理 — 合宇

儘管在SARS疫症中失去寶貴的發展時間，合宇仍經歷了成功的一年。合宇由年初的單一品牌和單一市場品牌管理及分銷公司，發展成為北美和歐洲各品牌於亞太區的全方位業務解決方案合作伙伴，管理及分銷多類不同產品。

作為時尚生活品牌的地區性分銷商，合宇透過自建分銷網絡或夥拍業務伙伴，由起初以香港作為單一的經營地域，拓展業務至包括澳洲、中國內地、澳門、菲律賓、南韓以及俄羅斯等地。

合宇由一個化妝品及個人護理用品的開發及分銷商，發展成為北美及歐洲品牌的全方位業務解決方案供應商，涵蓋產品已包括設計者家品、家庭電器、家居用品、時裝和時裝配件、專業用食品及飲用系列與及人物授權商品。

年內，代理的品牌從以往只有Hallmark Design Collection的護膚品系列，發展至Baronessa Cali、Elizabeth French、Katie's Friends、Lizzie, Spa及Pure的化妝品和個人護理用品、Kate Storer的設計者家品、Wilfa的家庭電器、Astonish的家居用品、Fleur de Sante 的時裝和時裝配件、La Pavonni 和 Mocca Master的專業用食品及飲用系列，以至「向左走、向右走」的人物授權商品。





打造明天、開創未來

管理層討論及分析

未來的發展

金融服務—時富金融

建設美好將來

二零零三年十一月，時富金融在獲得其股東的大力支持下，透過一項一供二的供股集資活動，成功籌得超逾62,000,000港元的新資本。是次全面成功的集資計劃彰顯公司股東對我們業務的實踐及發展潛力具有莫大的信心，而進一步壯大的股本實力，令我們旗下的核心証券業務處於更有利位置，從而在市場轉佳的情況下，迅速獲益。

經過往數年的努力，時富金融的經營成本現已處於一個理想的水平，並已為未來發展奠定必要的業務基礎。面對轉佳的經濟環境，現時正是公司展望增長與發展的時候。我們已制訂了公司的業務發展方向，並開始落實公司核心業務的發展，分別為經紀業務、個人財務策劃及投資銀行。我們的目標為進一步達至業務多元化及相互推銷的效力，以減少受市場週期的影響，及獲得一個健康的收入組合。

隨着監管機制的不斷改變，我們相信現時過份擠擁的証券業將會出現整合，我們將積極物色恰當的收購合併機會以繼續發展。

我們繼續拓展大中華地區業務的機會，並特別關注龐大內地市場的監管規範發展，與及CEPA的開展所帶來的商機。儘管內地金融及証券市場有待進一步開放，我們將繼續奉行一直有效的策略——與內地伙伴建立業務聯盟以發展強而有力的客戶基礎，以備日後最終全面進軍內地市場。與此同時，我們密切注視在中國內地的投資及收購機會，以獲得寶貴客戶基礎及當地運作專才。



管理層討論及分析

投資銀行方面，我們已經與不少內地的業務伙伴緊密合作，以物色合適的企業，特別是中型資本的內地民營企業，來港透過首次公開招股進行集資。

誠如早前提及，二零零三年毫無疑問是具空前挑戰的一年，惟時富金融仍然欣然宣佈，我們經已克服此等挑戰並日益壯大。我們目前的資本實力更勝從前；我們提供的產品更多元化，足以應付我們客戶的全面投資需要。我們正朝着發展健康穩定及多元化收入的方向邁進；並已奠定一個完善的業務基礎；無視上半年極惡劣的營商環境，透過爭取及維持節約的成本基礎，我們能夠在市場復甦中迅即獲益，令公司扭虧為盈。以上種種因素均使我們處於極有利位置以尋求未來的發展及投資機會。

當我們對時富金融的前景及未來盈利持正面態度之餘，我們仍然堅守成本主導的原則。我們決心為公司達至一個健康均衡的收入組合，以免過份依賴單一收入來源。透過價值的創造，我們堅定不移地朝着成為客戶首選的金融服務機構的方向邁進。



管理層討論及分析

美化家居 — 實惠

善用增長的機遇

內地經濟的持續增長

實惠董事會認為在未來三至五年間，中國內地經濟仍會以高速增長並持續強勁，我們極重視由此而帶來的巨大商機。

雖然個別地區出現整固，但預期中國內地物業市場仍將維持強勁；而家庭收入的增加亦形成對優質時尚傢俬家品之巨大需求。實惠憑藉其悠久經營的歷史，絕對有利於進軍此一快速增長的優質傢俬家品市場。

此外，內地製造業將繼續蓬勃，世界各地更多的買家將會轉向內地購貨。利用我們既有的強大採購及商品策劃平台，實惠將積極從事為國際客戶提供傢俬及家居用品採購的服務。

CEPA帶來的商機

實惠董事會預期CEPA將於二零零四年開始帶來巨大的商機，為迎接日漸增多的內地旅客，集團現正調整我們的商品組合，特別是家居用品方面，增添來自日韓、東南亞等海外市場產品，以滿足此等旅客對優質、時尚家居用品之需求，此外，公司亦會增強內地旅客需求甚殷的資訊科技產品供應。

CEPA為香港公司直接進軍中國內地開拓了極有利的環境，實惠正積極利用此一契機，加快進軍中國內地市場的步伐。



管理層討論及分析

實惠中國

實惠董事會期望於二零零四年加速實惠中國的發展，我們位於廣州的首個門市在二零零三年錄得令人滿意的成績；雖然受到SARS疫症的影響，但生意迅速回穩及回復正常。於下半年在銷售及交易宗數方面更錄得理想的增長，顧客忠誠計劃（Customer loyalty programs），如貴賓咭等，亦已相繼推出，反應十分熱烈，重複惠顧的顧客及平均惠顧金額亦有上升的趨勢。

除零售業務外，實惠中國亦主動與具備當地經營網絡的合適業務伙伴洽談，以縮短我們打進相關市場的時間。實惠已制定策略將營運擴展至北京、上海等主要城市；而建基於對客戶的品味及需求的進一步了解，我們亦計劃拓展廣州現有的業務。

國際業務的發展

我們今年落實開展集團的國際業務發展策略，致力於利用集團採購傢俬家品和供應鏈管理的獨特專長，開拓我們產品的全球性銷售。本集團正處於有利位置，以利用中國成長中的低成本製造業來配合我們的產品開發，並與國際性的設計家合作生產既具競爭力且優質價廉之世界級產品。

我們的國際性業務正採用多元化分銷模式，以包括為歐洲品牌提供採購代理服務、輸往歐洲和北美地區的「船上交易（Free On Board — FOB）」貿易、特許經營權、以及「建立、運作及轉移（BOT）」等模式來發展實惠品牌的海外業務。

我們以下列兩個項目開展二零零四年的大計。首先，我們和沙地阿拉伯合作伙伴ARTAR公司將共同發展實惠品牌的零售網絡及中東地區的批發業務。第一間實惠店預期於二零零四年底在利雅得設立；其次是重點探索及開發歐洲市場。我們聯同姊妹公司合宇及高富一起在二零零四年二月的伯明罕春季展覽會中展出了我們部份的產品，潛在買家的反應令人鼓舞，我們正積極尋求把客戶的查詢，落實成為輸往英國的FOB銷售業務。我們正以買家的反饋，檢討及改良我們的實施方案，以一個貿易展覽會為主導的FOB出口模式來加入歐洲市場。

雖然我們並無意於短期內建立龐大的國際性架構，我們仍積極探討及考慮以收購的方式進軍歐洲和北美市場。

管理層討論及分析

科技解決方案 — 高富

高富將繼續拓展其科技解決方案及承包業務的客戶基礎；為滿足工商業日益增多的資訊科技需求，高富將分銷及支援各類先進的軟件予不同客戶業務之所需，諸如供應鏈管理、移動通訊的應用、自動化工作流程等方面。

憑藉我們穩健的基礎，高富正處於極有利的位置，以掌握CEPA所帶來的商機。我們計劃在中國內地建立據點，為中國本土及海外企業提供資訊科技顧問及業務解決方案服務。我們也將尋求跟中國內地主要的機構和公司進行策略性的合夥，以支持我們的運作和開拓市場。

對於資訊科技產品的市場推廣而言，高富將整合初段的成功，以進一步發展旗下的產品種類及銷售渠道。通過這些活動，高富將為海內外的業務伙伴提供在硬件、軟件和服務方面的中介人服務。

品牌管理 — 合宇

良久以前，我們已經洞悉完全依賴來自香港一地收益的業務組合所涉及的風險和限制。然而，我們過往都把資源分配於企業重組上，難以分身發展國際業務。至此，我們才於二零零三年內能積極拓展環球業務，並已獲得良好的進展。

我們將鞏固於年內由合宇在亞太區所開發的產品分銷架構，並轉化成為一個由實惠、高富等共享的銷售網絡。我們將透過參與各類國際性貿易展覽會，以快速發展業務伙伴網絡及國際客戶基礎，我們預期二零零四年內將繼續擴大我們的經營版圖。我們今年的主要目標是在北美及歐洲市場建立據點及開始運作。

我們將繼續拓展旗下代理分銷的品牌數量與種類以建立完備的品牌組合，並在產品採購方面擔任一個全方位業務解決方案供應商的角色。

