

行政總裁報告書

對業務進行整固並合理化是全球眼鏡行業在2003年的主要發展趨勢，業內的大型集團均因應全球經濟及政治因素而收緊其營運規模。在這個情況下，加上為配合集團本身的發展計劃，2003年對泰興光學而言，同樣是整固的一年。集團透過實施以下政策，繼續調整及精簡分佈全球的製造及分銷業務：

- 進一步重組泰興光學在歐洲、美國及亞洲的附屬分銷公司，摒除業務重疊部份、調整主要分銷程序以及加強對各地區業務的管理
- 清理包括短期投資及部份應收賬項在內的非核心資產，加上年內進行兩次股份配售，使集團的現金儲備由港幣265,000,000元上升超過兩倍至港幣890,000,000元。這不但有助集團降低負債比率，同時亦作為集團作進一步投資的資金
- 在劃一服務標準為全球零售客戶提供精簡、高效率及高效益的服務方面取得顯著進展
- 聘請新管理層成員，安排其領導企業層面或區域性的主要職能

我相信集團在2003年透過實行上述種種措施，已為未來的高速增長奠定了穩健的基礎。

在回顧年內的上半年，整體的經濟環境頗為波動，加上集團內部進行重組，為泰興光學帶來種種挑戰。面對困難的營商環境，泰興光學採取積極進取的銷售政策，使毛利率於上半年度下跌至56.2%。然而，集團最終有效擴展銷售，使全年營業額較前年度按年折算後的營業額錄得輕微增長。集團在下半年的毛利率更重上57.8%水平，使全年的毛利率達57.0%。

此外，集團在下半年的一項重要業務發展，乃於2003年10月收購了NiGuRa Optik GmbH(「NiGuRa」)。由於此乃近期的收購，我們預期此項收購之效益將於集團2004年業績中獲得更全面的反映。集團亦透過實行一系列措施，成功令銷售、分銷以及行政開支，由前年度按年折算後的港幣453,000,000元大幅下降至2003年的港幣391,000,000元，下降幅度達13.7%。削減成本未有對我們的銷售及推廣策略帶來任何影響，我們仍致力進行各項品牌產品推廣以確保集團的未來增長。

由於毛利水平得以維持，且能嚴謹控制銷售、分銷及行政開支，令集團的經營溢利率由18.6%提升至19.5%，經營溢利大幅上升9.5%至港幣241,000,000元。再加上2003年利率偏低，集團的純利率由11.4%顯著改善至14.7%。股東應佔溢利增加34.8%至港幣182,000,000元。

管理層其中一個最重的角色是不但要為股東創造，還要長遠持續地保持其價值，我們欣然宣佈集團過去兩年策略性地由製造轉型至綜合製造分銷之策略，令股東回報率由去年的9.4%增加至2003年的10.5%。

在中國的業務方面，上海泰興謹慎擴展其零售業務，在年底時共擁有34個零售點。我們將按市場情況及業務表現而加快擴展步伐，希望於2004年年底前令零售點數目增加至50個。

透過以上的整固策略及過程，我們的業務基礎得以不斷加強，為集團的未來增長及擴展建立了新的平台。我們的管理層具獨到的眼光及熱誠，並放眼於集團的長遠發展而非短期利益。我衷心地對泰興遍佈全球的管理人員、員工及合作夥伴表達謝意，感謝他們熱誠投入貫徹集團之策略及對集團的歸屬感。他們的勤奮及堅毅的信念，造就了泰興光學成為一個強大、充滿生機以及高瞻遠矚的企業，並蓄勢待發，在另一個層次上取得增長及成功。

馬烈堅

行政總裁