



# 管理層討論及分析



## 行業及經濟回顧

儘管在油價攀升及利率上升等不明朗因素下，全球經濟繼續復甦，惟香港股票市場則顯得頗為遜色。恆生指數在16.4%的窄幅上落，是自一九七八年以來最狹隘的交易波幅。

另一方面，儘管本地經濟於過去一年面對外圍種種挑戰，香港經濟仍有不俗的增長。中國內地的宏觀調控，油價上漲與及美國利率的持續攀升似乎對香港的經濟影響甚微。就業市場持續改善，及二零零五年本地生產總值預期有7.3%的增長；即使原油和期貨商品的價格錄得新高，通漲情況仍屬良性。儘管按揭貸款的利率持續上升，但物業市道似乎甚具韌力。香港迪士尼樂園開幕鞏固著香港作為旅遊中心的另一個里程碑。雖然來自中國內地的旅客增長遜於預期，但入境旅遊業仍保持暢旺。



然而，傢俬及家品市場方面卻未如整體經濟的理想，二零零五年度，此類別的零售業總銷貨價值下跌0.5%。耐用品之綜合消費物價指數於二零零五年也踟躕不前，以年率計算十二月份錄得2.4%之跌幅。反之，二零零五年度整體的綜合消費物價指數則有1.1%之增長。

## 管理層討論及分析

### 業務回顧－金融服務

二零零五年，時富金融繼續致力拓闊產品供應和收入來源，以提供更佳的服務予客戶及減低市場周期對業務表現方面的衝擊。

藉著上半年相對放緩的市況，我們集中資源提升旗下的操作及交易系統，以備應付市況的好轉及未來的擴充。

我們亦於六月份開辦了資產管理服務以捕捉高資產值市場中的潛在機遇，並補助我們提供全方位服務予客戶的策略。此等新設的服務讓我們繼續擴展我們的客戶基礎，及更好利用金融業務內交叉銷售的協同作用。

當我們繼續於相對地成熟的經紀業務中茁壯成長之同時，我們亦在高增長潛質的業務範疇內尋找新的機遇。九月中我們宣佈透過收購Nefield集團，以進軍網絡遊戲業。這個新的策略性收購將讓我們藉參與高增長的中國網上業務來提高股東的價值。

於二零零五年，我們實施一系列有關網上交易系統的改進措施。新的交易平台不僅有利於提供服務予熟悉電腦操作，並可自行運用交易平台的客戶，更讓我們在主流市場的競爭中可突圍而出。



## 管理層討論及分析



年內，我們的核心經紀業務繼續呈現穩定及健康的增長。作為擴充策略的一部份，該部門的銷售隊伍人數有雙位數字的增長。新的策略性方向是專注於高營業額的業務，以彌補經紀業務削減佣金的衝擊。

年內，財富管理業務在員工數目及收入方面均持續錄得強勁的增長。利用中國人民幣升值的壓力和中國內地物業市場的豐厚增長潛質，該部門為客戶引入物業投資項目作為擴闊產品供應策略的一部份。新的投資項目被客戶廣泛接受，並且吸引到其他潛在投資者的注意。



在投資銀行業務方面，我們繼續採取措施以確保我們具備競爭優勢，為中型企業客戶提供一系列全面的財務顧問服務。年內，投資銀行部積極擴闊及深化與客戶的關係，並已與數家國內客戶簽訂協議，成為他們於二零零六年上市之保薦人。

為提升集團的國際知名度，時富金融引入一家於維也納上市的奧地利公司－AvW Invest AG，作為新的策略性投資者。新的策略聯盟將協助我們進軍歐洲市場及加強歐亞兩地交叉銷售的機會。加上集團現時的沙特阿拉伯投資夥伴－ARTAR集團，該聯盟已經將我們的股東組合由亞洲和中東伸展至歐洲。

## 管理層討論及分析

### 金融業務展望

展望二零零六年，我們的重點是增加營業額、提高市場佔有率、通過重訂經紀業務策略以擴大客戶基礎、加強金融業務內部的交叉銷售協調效應，及拓闊產品的供應。憑藉我們對質素的堅持、對客戶的服務承諾和為客戶及股東增值的決心，我們有信心，透過增值服務及改善的客戶體驗，我們將成為客戶首選的金融服務機構。



### 業務回顧 – 零售業務

隨著經濟穩步復甦，年輕一代被視為最具消費力的一群。有鑑於此，集團於年內為實惠重新定位、發展三思數碼並創辦了生活經「艷」，目標針對更年輕、時尚及消費力強的消費新一代。

二零零五年，本集團更易名為時惠環球控股有限公司（「時惠環球」）以全面反映我們現有之業務及未來發展方向，致力成為具領導地位的零售服務及管理集團。



### 實惠 – 為將來的飛躍重新定位

年內，實惠更進一步重新定位為「整理及清潔」專家，並加強提供相關產品種類。配合此一發展，實惠更推出一系列以「整理及清潔」為主題之市場推廣活動，包括新的廣告系列及品牌代言人。旗下的店舖亦作出重新規劃及裝修，以反映新的市場定位。店舖的重新規劃改進了店面的使用效率，亦令每平方呎之銷售額有所提升。

## 管理層討論及分析



年內，我們加強家電產品的供應，令銷售額錄得按年計雙位數字的增長，彰顯我們在業界的領導地位。舉例而言，一款由我們獨家經銷的32吋液晶體電視機於二零零五年底的一份獨立調查中成為銷量冠軍。我們將繼續鞏固在該領域的領導地位，及與業內的供應巨頭，如海爾（以家電產品的銷售額計算乃全球第二大的產品供應商）等達成策略聯盟。

與此同時，我們完成利潤及成本結構的檢討和銷售網絡的重組，並於期內結束表現未符主要表現指標(KPI)的店舖。於回顧期末，所有30家店舖均對我們的零售業務提供正面的貢獻。



關於供應鏈管理方面，我們檢討過各種操作和系統後，改革了實惠的基礎架構，效率亦有所提升。此外，我們也為管理層和員工製作了一本操作手冊。

實惠正枕戈寢甲以尋求增長與擴充。我們將繼續利用旗下強勁的供應鏈網絡發展更多自家品牌之產品。我們也將專注拓展旗下「整理及清潔」用品的深度，務求成為客戶首選的「整潔」專家。來年，我們計劃加強實惠之店舖網絡，以便進一步滲透市場及加強實惠在新住宅區的實力。惟高企的租金成本仍然是集團在發展店舖網絡時的首要關注及主要障礙。

## 管理層討論及分析

### 三思數碼－數碼熱潮中茁壯成長

回顧年內，三思數碼的時尚數碼產品需求強大。根據香港特區政府二零零五年度零售業總銷貨價值所示，電子產品及攝影器材的需求按年上升6.9%。

三思數碼專注於創新產品及貼身專業的服務，以迎合消費者的需要。我們也拓闊了旗下核心產品供應的深度，如筆記簿型電腦和手機等，以備需求的持續增長。我們將繼續與領導市場的主要供應商共組策略聯盟，以便提供更多潮流產品。

為配合我們主攻的年輕一族，三思數碼的選址策略將專注於高客流量的主要購物商場，例如銅鑼灣的時代廣場、觀塘的apm廣場及沙田的新城市廣場等。除此之外，我們開展了一個積極的市場推廣活動以建立獨特的品牌形象，透過起用一位年輕的流行明星作為品牌代言人來吸引我們的目標客戶群。

在首年的營運，三思數碼已經成為業內重要的一員，而且在某些產品，如液晶體平面電視機方面具領導地位。此等令人鼓舞的市場回應為三思數碼銷售網絡的進一步擴充奠定良好基礎。

### 生活經「艷」－一股新生的動力

根據香港特區政府的研究顯示，經濟轉型令本港走向高增值一端，從而創造了更多高薪職位。據統計，月入超逾15,000港元全職僱員的總數從一九九五年的470,000人增至二零零五年時的790,000人，比重由佔本港全職僱員總數的21%增至接近三分之一。



## 管理層討論及分析



加上，本港負資產的負擔減緩和就業前景轉趨穩定，中產階級已重拾消費力及購買意慾。大多數人均顯得願意優先花費於改善生活條件，包括他們的家居環境和生活方式。

經濟前景的改變正是生活經「艷」在二零零五年底開辦，並在本港設立三間分店的原動力。

生活經「艷」是一家時尚生活概念店，為對品質有所要求的顧客提供相宜的設計產品及舒適的購物環境。憑藉我們於零售業務方面完備的營運平台，包括人力資源、行政、資訊科技、物流管理及其他後勤支援，生活經「艷」專注於由國際級設計隊伍創作及專業採購團隊主理的時尚傢俬和家居用品。



### 於中國內地凝聚力量

我們藉著於廣東地區開辦實惠的試點以測試中國內地主流市場的潛力，但由於內地主流市場的消費模式與現時實惠的經營模式有異，我們已經選擇另闢途徑。我們現時正鞏固於內地的營運經驗並重訂我們的業務計劃。我們相信隨著中國逐漸由出口主導的經濟模式，轉移至由消費帶動的經濟模式時，其消費市場將具備龐大之潛力。

回顧年內，集團收購了位於北京的東方銀座百貨公司，藉以開展中國華北地區的零售業務。是項收購包括一個全面性的零售業務執照，讓我們在中國各地經營連鎖店。

我們位於深圳的營運支援中心在二零零五年全面投入服務，為整個零售業務提供極具效率的後勤支援功能，令我們的經營成本得以減省，營運效益亦得到改善。新的營運支援中心也改善了我們在內地的採購能力，更進一步提高了我們供應鏈管理系統的效益。

## 管理層討論及分析

### 優勝的團隊

無論對我們的客戶、員工、供應商，以至股東，“以人為本”一向是集團的專注重點。

正如集團的使命「以客為先」，顧客的滿意程度是我們的首要考慮因素。而我們的員工是集團與顧客之間最重要的溝通橋樑，因此，我們重點提升旗下員工的客戶服務態度、他們的領導和管理技巧、建立內部的凝聚力，以及培養一種濃厚的專業銷售及優質服務的企業文化。

二零零五年，配合著高層管理隊伍的重組，一系列密集的客户服務培訓及團隊組織訓練隨之展開。

我們對提升客戶服務及其滿意程度的措施之成功，彰顯於兩位實惠員工獲香港管理專業協會頒予「傑出青年推銷員獎」。此外一位實惠員工亦於二零零五年獲香港零售管理協會頒發「傑出服務獎」。

我們將透過員工培訓及發展服務文化來繼續提升服務水平及員工質素。

### 零售業務展望

展望未來，我們對香港的零售業表示審慎樂觀。我們憑藉鞏固的根基、良好的架構及團結一致的員工隊伍，在逐漸復甦的經濟中，獲取機遇。然而，本港高企的租金、員工薪酬、公用開支及其他營運成本等亦令本地的營商環境荊棘滿途。我們自信透過其統一的營運平台、揉合高效率的營運管理、科技及人才的優化使用，我們將以充足的勢頭向前邁進。

基於上述的發展，於二零零六年二月我們建議零售業務應集中資源及利用完備的基礎設施以發展內地之零售業務，與此同時，我們將接手其香港之零售業務，以便更有效地善用我們的資源作雙線增長及發展。

