

主席報告書

緒言

二零零五年不單對本集團，甚至對整個成衣行業而言，已肯定為充滿挑戰的一年。由於在撤銷配額後，中國與其主要市場間的貿易糾紛，導致在本年度內出現影響整個成衣行業的混亂情況，然而本集團仍然能夠維持其業務增長。

在原應為全球成衣行業「無配額」紀元的首個年度內，發生多項有關貿易關係的重大事件，原因為進口國家對中國製紡織品數量急升感到不滿，引發保護主義情緒更為強烈。全球主要成衣市場，例如美利堅合眾國（「美國」）及歐洲聯盟（「歐盟」）被迫實施臨時保護措施，以抗衡中國成衣流入，因而導致貿易糾紛及於市場內帶來不明朗因素。

為了盡量減少因貿易糾紛所導致不明朗因素對本集團客戶所產生的影響，本集團嘗試配合不斷改變的生產流程及產地，以及必須於短時間內重新分配及應付臨時取消之訂單，此外亦需要臨時改變生產線以處理不同產品，進一步導致若干聯泰設施的使用率偏低。

本集團認為二零零五年的混亂情況只屬暫時性質，隨著中國與美國／歐盟的貿易協議生效，以及中國實施配額分配制度，本集團預期訂單的波動情況將回復穩定及訂單數量將於二零零六年有所增長。

此外，由於市場整合為大勢所趨，聯泰將會繼續憑藉其穩固的客戶關係及於行業內的豐富經驗，配合正確的業務模式，在成衣業內成為「無配額」紀元的主要整合者及受益者之一。



業務發展

聯泰發展之「D2S」業務模式為一個全面的成衣供應鏈過程，包含上游及下游元素，為客戶提供涵蓋各方面的價值優勢——由設計支援直至物流及分銷（以實物及以電子方式）等各方面。為向客戶提供最佳服務，本集團的最終目標為縮短供應鏈週期及提供所有相關之增值服務。

作為業內先驅，聯泰亦已採取策略措施以應付全新的「無配額」紀元。本集團一向致力為其主要客戶提供綜合及全面的一站式服務。有見及中國生產設施有着生產時間及效率的競爭伏勢，本集團將進一步擴大旗下的中國業務。於二零零五年二月及九月，本集團在中國番禺及東莞供應鏈工業城新建兩個專門開發中心。本集團目前為其主要客戶經營合共六個專門開發中心。此外，本集團於二零零五年二月在東莞供應鏈工業城開設面料輔料創新中心，為全球成衣業首個集團有此類型設施。設立該中心的目的為透過與本集團主要供應商夥伴合作，將大量不同種類的面料開發工作帶至更接近本集團客戶，以此縮短採購生產時間。該等設施連同其他在同一地點開發的支援服務，例如設計、印花、洗水、刺繡、成本計價、技術支援及製版等，彼此間在東莞供應鏈工業城內只相隔數分鐘的路程。將各項設施及共同產品開發工作集合於同一地點，絕對有助本集團客戶贏得「速到市場」的優勢。此外，該等設施更讓本集團加強與主要客戶及供應商的業務夥伴關係。

聯泰承諾履行其多產品及多國家策略。作為減少針對中國而實施的「保護措施」所帶來的風險及均衡分散生產風險的措施，本集團繼續維持及使用旗下的非中國生產設施，以及發展及加強旗下的外發加工安排（「OPA」）能力。就產品範圍而言，本集團已於二零零五年五月透過收購Partner Joy Group Limited（該公司擁有天河針織有限公司、香港天河織造廠有限公司及天河貿易（香港）有限公司，統稱「天河」）而獲得生產毛衣的能力。本集團承諾以本身的供應鏈基礎設施及客戶關係，支持天河進一步發展其業務。除毛衣外，本集團亦於二零零五年上半年開始生產男裝西褲（或女裝西褲），雖然開辦成本較預期為高，但在本集團主要客戶的支持下，現已取得若干理想成果。

主席報告書

未來計劃及展望

展望將來，隨著中國與美國／歐盟的貿易協議生效，以及中國實施配額分配制度，本集團預期訂單的波動情況將於二零零六年回復穩定。聯泰將會繼續以審慎方式發展其業務，並同時盡量減少與貿易規例有關的風險。此外，在先進的供應鏈及生產平台以及多產品及多國家生產基地的配合下，本集團將會繼續全力成為全球成衣市場的大型企業領導者之一。

客戶關係：本集團將繼續透過採用本身的D2S業務模式及本身的多產品及同地經營策略，物色新客戶及與本集團現有主要客戶建立更緊密之夥伴關係以繼續發展業務。本集團之多元化生產基地在減少國家及政治風險方面對本集團客戶具有關鍵作用。

收購及合營企業：由於在捷進、通威、元泰及天河之成功例子，本集團將透過經挑選及具有升值能力之收購及合營企業，繼續擴大其多國家及多產品策略。

本人謹代表董事會衷心感謝本集團所有客戶、股東及供應商夥伴對聯泰給予的信任及在過去多年來提供的支持。

本人亦謹此對本集團所有員工為本集團發展不斷付出之努力及貢獻致以衷心謝意。每位員工對聯泰日常業務均扮演著重要角色。

最後，本人亦謹此衷心感謝董事會各成員及本集團高級行政人員之緊密合作。彼等之貢獻及竭誠盡力推動本集團邁向其歷史新紀元。

主席

陳守仁

香港，二零零六年四月二十日