

去年是港台集團有限公司困難的一年。在宏觀方面，環球經濟不景，運動鞋業低迷，我司的市場佔有率減縮，引致去年之銷售額跌至上市以來最低的水平；從內部來說，公司缺乏優秀的領導，沒有明確、清晰的發展方向和規劃藍圖，引致公司生產效率偏低和業績持續不振。

然而，對港台和本人來說，去年也是充滿挑戰性的一年。於2001年末，經股權之轉移和管理層之更迭，本人接任港台主席和行政總裁職務。本人明瞭，港台過去面對無數的困難，但在這艱辛的歷程中，新的管理層經過覺悟、反省，重拾信心，整頓經營結構，決心利用健全的機制、穩定的客戶及優秀的員工等有利條件，重塑港台之形象。

為了重振港台，首先要界定經營理念，建立正確的價值觀，為港台日後的發展指明方向。為此，本人作出如下的承諾：

### **對客戶的承諾 — 快速回應 創造價值**

客戶是港台最重要的資源，過往我們一直注重為客戶提供優良的產品，得到客戶一致好評，最近並榮獲REEBOK頒發之「最佳工廠」獎。

為了適應消費者日新月異的需求，我們在產品開發方面，採取創新導向的模式，注重「快速回應」與「創造價值」。目前在國內新成立的产品開發中心，引進同步工程模式，將產品設計、開發與生產有機的結合起來，使之以能最快捷、最有效率的開拓新產品。

### **對員工的承諾 — 凝聚動力 發揮潛能**

我們相信，員工是港台今後發展的基石，只有全體員工能有共同之信念，發揚團隊精神，為共同的目標而奮鬥，港台才能成功。

為了與員工建立一個有效的溝通渠道，營造嶄新的企業文化，公司最近增加資源編制定期刊物，藉此與員工交流經營的理念，引發共鳴，發揮團體的力量。

此外，我們更會注重發揮個人潛能，讓員工體現其自身價值，為公司將來的發展凝聚所有動力。

### **對供應商的承諾 — 同榮共存 面對挑戰**

供應鏈現今面對嚴峻的挑戰，包括增強流動資產的管理、加速回應客戶的要求及縮短作業的週期。

過去數月，我們加強對供應商之整合，不斷提升供應鏈的效率，致力與供應商建立策略聯盟，增加在中國大陸採購的比重，在同榮共存的基礎下，我們鼓勵各供應商早期介入產品的開發，不斷完善物料的管理，務求更快捷的提供最新和有價值的物料資訊，增強產品的競爭能力。

### **對股東的承諾 — 精誠互信 分享碩果**

股價反映了公司在公眾中的形象及股東對公司的期望。過往數年，公司的股價低沉，正反映公司在經營管理中存在缺陷。

公司形象的重塑，不獨靠短期業績的支持，還要看公司是否具有清晰的經營理念、正確的價值觀及明確的願景。

我們會以真誠和互信的態度，重塑港台之企業文化及經營理念，創造佳績，提升各股東之長遠回報。

港台經歷幾許風雨，現已導入正軌，我要重整旗鼓，帶領港台重回鞋業之翹楚。無疑，2002/2003年將會是更具挑戰性的一年，但我絕對相信，在全體員工共同努力下，找出新路向，勇創佳績，定可實現上述的承諾，並能與大家共同分享豐碩的成果。

最後，我要感謝為港台再闖高峰而共同奮鬥的所有員工。謝謝大家！

主席

李志強

香港，二零零二年七月二十六日