



2003年是港台積極起步的一年，在為股東創造價值方面，也取得了顯著的成績。營業額比去年增加了25.1%，每股盈利較去年增加1倍至0.16港元。

我想藉此機會，回顧本人在去年提出的經營目標，並與各位分享未來一年的發展藍圖及策略。

港台在過去的一年實施了重要改革，將港台的發展建基於價值管理之上，我相信此舉將為我們的客戶、供應商、員工及股東帶來長遠的利益。

### 客戶：價值的源泉

正如本人在去年提到，我們的目標是通過「快速回應」和「創造價值」的運作模式，來更好、更快地滿足客戶之要求。

過去的一年，我們成功地與客戶緊密合作，開拓新的產品和技術，並生產了眾多暢銷的產品以滿足瞬息萬變的市場需求，比如，由NBA球員ALLEN IVERSON為代言人的Playoff型體，每雙零售價雖高達100美元，市場仍反應熱烈；I3 Pressure在2003年4月以每雙75美元面市，同樣取得了很好的銷售業績，並已成為Reebok近期最暢銷型體之一。此外，我們正與Reebok利用新的DMX-MAX技術，開發一系列新的DMX步行鞋，預計即將推出。

我堅信，通過我們與客戶無間的協作，必能製造更優質及創新之產品，既能滿足市場，更能領導潮流。

# 主席報告

## 供應商：價值的契機

我們深信，更快為客戶生產更便宜、更好的產品不能僅靠一己之力，而應協同供應鏈相關的企業共同發展，方能成功。

我們在過去一年，深化與所有供應商的合作，以提升整個供應鏈的運作水平，並為將來的合作打下堅實的基礎。

在精誠互信和同存共榮的原則下，我們相信，通過整合供應鏈中的訊流、物流、加強技術與資源的配置，必能把供應鏈轉化為創新的價值體系，超越組織界限，為市場增添活力。

## 員工：價值的動力

港台在推行以市場為導向的經營策略中，正在從一個傳統的製造商，提升成一個市場觸角敏銳和產品富有競爭力的企業。

與此同時，港台也在經歷着新的組織結構變化，從傳統的機制轉化為跨職能部門管理之模式，使港台轉型為一個高增值的企業。我們的企業以價值為導向，講求團結、務實、承擔、進取，務能迅速回應市場之需求。

過去一年，我們舉辦了一系列員工培訓活動，通過溝通、思考及完善各項工作管理，從而使公司的發展與員工的期望合二為一。這些對員工來說是一次重大的挑戰。我希望所有員工能從改變中創造新價值，也能從改變中獲益菲淺。



# 主席報告

## 股東：價值的核心

當我接任港台主席和行政總裁的時候，我曾經向股東承諾，將為他們帶來更高的回報。過去一年，我們優化企業經營，使公司股價上升超過一倍。然而，短期表現的改善並不足以確保創造長期的價值，我們必須致力於達致企業的願景，以實現股東價值的最優化。

如上所言，我們正在通過重新塑造企業文化，為員工創造一個更好的未來；我們正在通過價值創造和改善服務，為客戶帶來更好的商機。加上我們致力於改善供應鏈的效率，彰顯了我們為股東創造更高投資回報的長期承諾。我堅信，我們為促進企業發展和為股東創造價值的努力，最終將獲得回報。

綜上，我們正處在一個對加快公司發展有利的時機，我們將繼續努力領先競爭對手，增加公司在業界的市場佔有率。

港台有幸擁有一支正直、聰敏和熱情的員工隊伍。在此，我謹代表公司董事會，對廣大員工對公司的支持和所作出的貢獻表示衷心的謝意！

李志強

主席

香港，二零零三年七月二十三日

