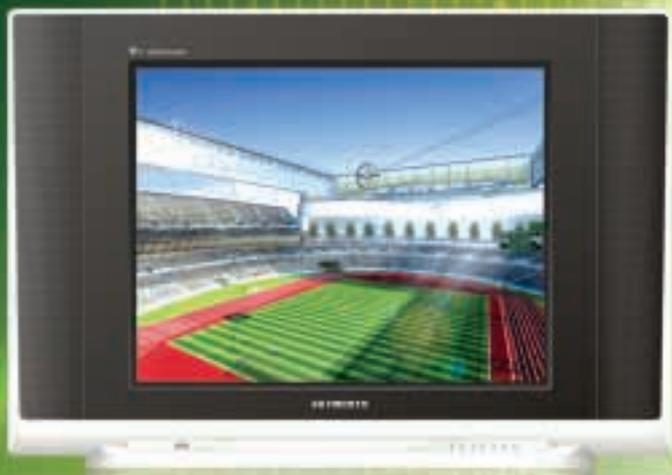


管理層

研討與分析

高清電視

提供完全的家庭娛樂體驗。使音質和畫質都提升到一個完全嶄新的境界。確保畫面不會出現斷續及干擾。



管理層研討與分析

業績回顧

營業額的上升

本集團成功創建了超越港幣100億銷售額的業績里程碑。本集團年度內的營業額達港幣104.66億元，較上年度的港幣92.11億元增加13.6%。營業額的上升主要由於：

- 中國大陸的整體經濟環境改善推動了對高端電視的需求；
- 數碼廣播普及正面影響消費者購買高解像度數碼電視；
- 大型市場推廣活動加深了公眾對創維品牌和產品的認識和知名度；及
- 持續地推出高端電視產品增加了產品的營業額。



整體毛利率

本集團的整體毛利率比去年的15.2%下降了1.1個百分點。下降的原因是因為今年對中國大陸內地經銷商的銷售反利增加了120.9%。一般的來說，依照中國大陸的一般慣例，銷售反利對內地經銷商在創維產品的推廣與銷售方面的努力而言是一個激勵手法。

在扣除了銷售反利對今年與去年的影響後，本集團今年與去年的調整後的毛利率分別是20.2%及18.8%。所增加的1.4個百分點的毛利率主要是因為本集團能傾向銷售高額毛利率的高端電視產品，並有效地控制成本令整體原材料成本下降。

新產品與新技術

在競爭激烈的電子產業中，管理層始終相信本集團具有比其他競爭者突出的優勢，這主要歸功於管理層對技術的著重以及不斷地尋求突破。

管理層研討與分析

於本年度，集團已經向高端電視市場投放了相當數量的新的產品，包括大屏幕的液晶電視，小尺寸的彩管電視以及應用了「V12數字引擎」技術的電視。另外，對3C應用的研究也投入了更多的努力，包括USB, HDMI以及彩電裝置中的機頂盒。

繼我們在上一財政年度最新開發的「V12數字引擎」之後，在二零零四年八月，集團又向市場投放了「六基色技術」或「魔畫」電視。「魔畫」技術主要基於可以處理六種主要色彩(紅，靛，綠，黃，藍，紫)的蕊片，它替代了傳統的三種色彩(紅，綠，藍)。

「魔畫」電視的不可思議的卓越畫質在業界掀起了另一場革命。



在我們的研究隊伍內，瞭解客戶需求是非常重要的，研究團隊已經開發出「A12引擎」對平板與彩電的音響質量進行改善。預期「V12數字引擎」與「A12引擎」將會令顧客相信創維彩電是中國彩電中的佼佼者。

銷售及分銷開支增加

本集團今年內的銷售及分銷開支較上年度增加港幣2.80億元或增幅31%。於本年度及上年度，銷售及分銷開支佔營業額的比重分別為11.3%及9.8%。去年的開支較低的原因在於當時爆發嚴重急性呼吸系統綜合症(「沙士」)，本集團所有重大宣傳活動均削減。

除了長期品牌構建策略，本集團還已於二零零四年部份盛事中推出更多宣傳活動，並在截至二零零五年三月三十一日本年度推出一系列新的宣傳活動，包括：

已舉辦之盛事：

- 歐洲足協(歐洲足球協會)主辦的二零零四年歐洲國家盃；及
- 二零零四年奧運會。



管理層研討與分析

新的宣傳活動：

- 在中國大陸多個主要城市設立旗艦櫃位；
- 與女子十二樂坊簽約成為「創維」品牌代言人；
- 為推廣嶄新的「V12 數字引擎」技術，「魔畫」以及平面電視推出了大型宣傳活動；
- 向客戶贈送精美的宣傳禮品，以刺激高端彩電產品的銷售；及
- 在中國大陸的大型電器連鎖商店增開銷售櫃檯。



於本年度，為宣傳本集團的新產品及擴大銷量，已簽約及臨時推銷員的人數分別增加23.4%及25.9%。因此，與上年度同期比較，推銷員的工資大幅增加港幣6,500萬元或增幅27.8%。導致銷售及分銷開支增加的其他主要因素為(a)大螢幕彩電的銷量增加及(b)華東及華北地區於本年度之彩電銷量持續增長。

存貨控制

於二零零五年三月三十一日，本集團存貨的賬面淨值為港幣16.79億元，與二零零四年三月三十一日存貨賬面淨值港幣13.36億元比較，略增港幣3.43億萬港元或增幅25.7%。是項增加主要由於本集團於本年度儲存更多高價值項目所致。截至二零零五年三月三十一日止，原料及製成品的周轉期（根據平均存貨結餘扣除撥備計算）分別為16天及44天。由於預期未來的銷量會進一步增加，本集團繼續採取嚴格的存貨控制措施，並改善有關經營程序。



管理層研討與分析

應收貿易款項；應收票據；及已抵押存款

於二零零五年三月三十一日，本集團的應收貿易款項及應收票據分別為港幣3.57億元及港幣28.28億元，金額合共為港幣31.85億元。與二零零四年三月三十一日比較，應收貿易款項增加港幣1.09億元或增幅44.0%，而應收票據則增加港幣4.62億元或增幅19.5%。與二零零四年三月三十一日比較，應收貿易款項及應收票據的總金額增加港幣5.71億元或增幅21.8%。

上述大幅增加，可歸因於：

(i) 本年度營業額增加

本集團於本年度的營業額與上年度比較增加13.6%。分析本年度的銷售組成，高端彩電銷售量的增加使應收賬款同步增加。

(ii) 取消與百貨公司訂立的寄售安排

於二零零四年三月以前，本集團一直把產品存放於中國大陸分銷商，僅在產品售予最終客戶後方確認銷售。然而，此寄售安排自二零零四年三月已經取消，而所有在分銷商寄售的產品均記錄為銷售。

本集團於二零零五年三月三十一日的應收票據增加港幣4.62億元或增幅19.5%，而二零零四年三月三十一日則為港幣23.66億元。於本年度，本集團將應收票據貼現予銀行以獲取現金，與此同時，本集團亦向供應商發出票據以清償原料賬款。本集團與銀行訂立安排向供應商發出票據，將與開出票據之金額相應之現金結存抵押予銀行作為擔保。這解釋本集團於二零零五年三月三十一日有港幣10.55億元已抵押銀行存款的狀況，而該已抵押存款在綜合現金流動表中列作投資活動一部份，此外本集團於二零零五年三月三十一日亦有相關財務負債港幣7.65億元，在綜合現金流動表中列作融資活動一部份。

應付貿易款項；及應付票據

本集團於二零零五年三月三十一日的應付貿易款項及應付票據總額為港幣27.74億元，較二零零四年三月三十一日增加港幣12.50億元或增幅82.0%。按上文所述，本集團於本年度與銀行訂立安排，發出票據以清償向供應商購貨的賬款。由於本集團若以應付票據付款，可獲大多數供應商給予較長的信貸期，因此應付票據大幅增加約477.1%。



管理層研討與分析

按產品及地區劃分的業務回顧

中國市場

本集團逾80%銷售額來自中國大陸市場。截至二零零五年三月三十一日止，中國大陸市場所佔的營業額為港幣89.52億元，上年度同期則為港幣77.34億元或增幅15.7%。

海外市場

本集團源自海外市場的銷售額佔本年度期間的總營業額14.4%。與上年度比較，本年度海外市場的銷售額整體增加1.1%，其中彩電產品銷售額增加5.2%，而視聽（「視聽」）產品銷售額減少32.6%。

彩電產品

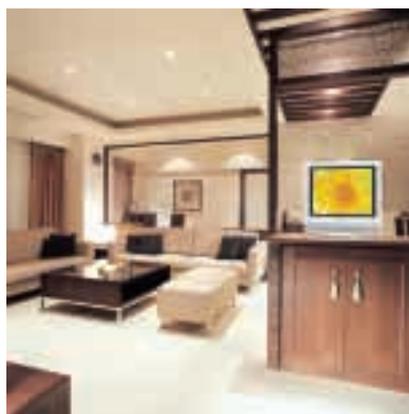
本集團在海外銷售的彩電產品（佔本年度海外銷售總額82.4%）主要售予海外OEM客戶。截至二零零五年三月三十一日本年度日止，不少國家的經濟在伊拉克戰爭及沙士疫症爆發後已全面復甦，因此消費電子產品的需求亦增加。由於本集團全力在其他國家開拓新市場，加上創維的優質產品信譽良好，管理層相信海外市場銷售彩電產品仍可維持穩定增長。

視聽產品

視聽產品的銷售額佔本年度海外銷售總額的11.7%，而上年度則為17.5%。由於銷售視聽產品並非本集團的核心業務，產量及投入的資源均不大，令本集團的競爭力不及其他視聽產品供應商。

數字機頂盒

本集團已向海外市場銷售數字機頂盒，佔本年度之海外銷售總額的6%。



管理層研討與分析

地區分佈

海外市場銷售額的地區分佈百分比分析如下：

	本年度 截至二零零五年 三月三十一日 (%)	上年度 截至二零零四年 三月三十一日止 (%)
亞洲(包括日本、韓國及越南等)	59	58
美洲	17	13
歐洲／中東	20	26
澳洲及紐西蘭	3	2
非洲	1	1
	100	100

本集團最大的海外市場是亞洲。亞洲的銷售額佔上述兩個年度內海外銷售總額逾50%。

流動資金及財務資源

於二零零五年三月三十一日，本集團有銀行結存及現金港幣19.40億元，其中包括為向供應商發出票據而存於銀行的已抵押存款港幣10.55億元。本集團於二零零四年三月三十一日的銀行結存及現金只有港幣4.45億元，顯示本集團本年度截至二零零五年三月三十一日止的銀行結存及現金增加336.0%。除附有追索權的應收貼現票據所產生的相關財務負債外，本集團的銀行借貸包括位於香港的土地及樓宇的按揭貸款合共港幣400萬元。於二零零五年三月三十一日，已按揭土地及樓宇的賬面值為港幣1,900萬元。本集團於二零零五年三月三十一日的負債股東權益比率為0.1%。此比率乃根據按揭貸款港幣400萬元及股東權益港幣29.39億元而計算。

財資政策及現金流量管理

本集團主要在中國大陸投資，而主要收入為人民幣。除人民幣外，本集團其餘大部份資產及負債均以港幣或美元結算。管理層相信本集團業務並不涉及重大外匯風險，因此本集團現時並無參與任何對沖活動。同樣，本集團亦無需利用任何工具對沖因息口走勢不明朗的風險。然而，管理層會監察外幣及息口的動向，以評估未來是否須要制訂任何對沖政策。

管理層研討與分析

於本財政年度，本集團已更改客戶票據用途的政策，此票據是由本地銀行作出保證。本集團已開始進行此等票據的貼現，將有關票據用作抵押存款擔保向供應商發出票據，或用作流動現金支持應付賬款。

重大投資及收購

本年度截至二零零五年三月三十一日止，本集團對在建工程增加港幣3,700萬元開支，主要用作發展中國深圳石岩的廠房。石岩廠房的建築工程預計將於二零零五年十二月底完成。本集團將利用該廠房作為生產平板彩電及流動電話以及相關產品(例如液晶顯示器及精密模具)的新基地。同年，本集團亦動用約港幣4,800萬元，用作替換陳舊的生產設施。



人力資源

於二零零五年三月三十一日，本集團在香港及中國大陸約有12,800名僱員，包括在覆蓋中國大陸超過160個銷售點的銷售辦事處任職的銷售人員。僱員的薪酬福利乃根據個人資歷及經驗而釐定，並每年及不時於有需要時檢討。本集團亦給予僱員獎勵，例如酌情花紅及購股權。本年度截至二零零五年三月三十一日止，本集團投入更多資源在培訓、挽留及招聘人才方面。同年度內，本集團開始為管理員工制訂「主要表現指標」，利用有系統的制度監察及評估該等員工的表現。本集團瞭解到，未來的成功視乎是否能建立一隊高質素的專業管理人員，作為人力資源的資本。本集團現正全面投入建立有關的人力資源，以提升實力確保未來的業務增長。

目前，董事的薪酬福利乃根據個人資歷及經驗而釐定。隨著二零零五年八月十九日薪酬委員會的成立，本集團董事及高級管理層的薪酬將由薪酬委員會不時進行更新。本公司亦於二零零五年八月十九日成立提名委員會，為公司提名董事及高級管理層。

管理層研討與分析

前景

根據本集團截至現在的銷售額衡量，管理層深信本集團在投放更多產品與開發更新技術下，將有另一個成功的財政年度。

繼這兩年來對「V12數字引擎」與「六基色數字」技術的開發後，於二零零五年四月，集團對旗下某些彩電產品添加了「A12」技術。「A12」技術可以改善彩電產品的音響系統。

本集團旨在集中核心業務以生產高技術的彩電產品同時通過垂直統一管理來增加利潤及擴大收入。本集團現正物色可配合其核心業務的投資良機。



本集團預計深圳石岩的新廠房建築工程將於二零零五年十二月底完成，並已開始在中國內蒙古呼和浩特設立生產彩電產品的新廠房。預計呼和浩特廠房的建築工程將於二零零五年十二月底完成。新的石岩廠房將為本集團提供更多生產彩電及其他產品的設施。設立呼和浩特廠房可改善營運資金的控制，並節省不斷上升的運輸成本，藉此提升本集團在中國北部銷售彩電產品的競爭力。



瞭解到半導體的發展潛力，本集團建議興建一座廠房，用作生產半導體晶片。此建議項目已獲深圳市政府原則上的批准及支持。本集團已於二零零五年六月開始製造液晶顯示模組，並於二零零五年五月獲發製造流動電話的牌照。由於在其它商業領域的發展，預期本集團將在本財政年度有一個更好的增長。

本集團還認識到在平板與彩管方面的價格浮動是非常明顯的，所以已經執行一系列的存貨控制程序以降低存貨量。結合石岩與呼和浩特生產基地，預期承包加工與物流成本將會降低。

管理層相信因稅務檢查已到最後階段及管理隊伍的架構已調整完成，本集團現可以集中其資源於核心業務。

儘管電子工業面臨巨大的挑戰，創維的強而有力的研究，銷售與管理隊伍的共同團隊合作已經準備好攀登另一個高峰。