

董事總經理訪談



梁廣偉
董事總經理

? 您如何評價集團於二零零五年的表現?

- 於二零零五年，集團在產品及財務表現以外獲得很多卓越的成績。我們創出盈利新高、亦締造了更多不平凡事。我們成功擴大於移動顯示器業務的市場佔有率，並且量產大屏幕的顯示器集成電路晶片。我們亦推出創新科技產品以啟發新生活模式，如微型顯示器及雙穩態顯示器。此外，我們亦不斷投放資源協助員工發展，以配合集團的企業文化。最後，我們亦關注社會所需，積極參與多個環保項目及慈善活動。

? 可否與我們分享經營全球性業務的理念?

- 作為集團董事總經理，我經常會遇到繁複的問題，並需要想出有效的解決方案。因此，我在經營業務的過程中一直沿用三個步驟，分別為制定目標、切實執行及「建立恆久基業」。

首先，我憑著預測市場轉變的智慧，去訂立目標及業務的主要原則及方向。然後，在經過多重討論後作出相應的修訂。最後，我必須確保所有同事均清楚了解集團的目標。



由於市場不時出現多項變數影響原定計劃，我們需要制定優先次序，並按此妥善分配資源去切實執行計劃。

「建立恆久基業」為一項未來計劃。現階段我們希望為集團的未來建立穩固的基礎。此基礎包括客戶基礎、員工質素、企業文化、核心優勢等。



很多人都認為「說易行難」。您怎樣肯定集團各項計劃均可確切執行？

- 您說的很對，執行計劃時往往會出現遲疑不決的時候。對每天均需面對各項難題及人事問題的經理而言，他需要領導及作出艱難的決定。

此外，我們需要就結果作出衡量及獎勵。集團的重大計劃均為特定、可量度、可實現、相關及有時間限制的，以及有清晰的負責單位。有關同事將清晰了解大家所同意的目標，管理層並會為進度及成果定期作出檢討。因此，我可確定集團的計劃能按時地確切執行。

? 「建立恆久基業」聽來有趣。當中究竟包括哪些元素?

- 「建立恆久基業」是一套有系統的方法去發展集團的誠信、核心競爭力、企業文化及員工態度。要達致此長期目標，我們需要於集團的長期發展方向及短期業績表現兩者之間取得平衡，以及明智地調配資源。

此外，要在市場上取得成功，集團必須建立本身的業務常規及員工的正確態度，以增強其競爭力及獲得業界認同，而這些常規最終會成為公司的文化。

? 年報內提及「追求卓越」，集團現時具備哪些優勢，未來又有那方面可以更優化呢?

- 眾所周知，集團於短短數年間已於全球移動顯示器集成電路晶片市場佔據逾20%的市場份額，並成功於業內建立領導地位。未來，我期望集團能成為全球三大顯示驅動器集成電路晶片的供應商。

達致此目標前，我們需要更進一步發展大屏幕顯示器集成電路晶片。該業務的市場規模每年超越25億美元。此外，集團亦朝著具潛力的市場開發更多顯示器集成電路晶片，如雙穩態顯示器、微型顯示器、LED及顯示器系統集成電路晶片。

總括而言，集團將提供全面顯示器集成電路晶片解決方案予不同的應用產品，務求於顯示面板及顯示系統兩個領域都有突出的表現。