

## 營運回顧



### 歐洲

有賴與客戶長久以來維持的緊密關係，精電於歐洲穩守穩固的市場地位。2005年，集團透過為汽車及工業客戶生產度身訂製的液晶顯示產品而強化其供應商的位置。數個新項目已經開展，可於未來數年為集團帶來額外貢獻。2005年歐洲之銷售額達六億三千六百萬港元，2004年則為六億三千三百萬港元。

歐洲是繼「中、港」範圍外最大的市場，由該市場衍生的銷售佔集團營業額的32%（2004年：32%）。

### 中國及香港

於中國內地之客戶備受「黑手機」的非法活動所影響，在困難的市場環境下，持牌流動電話生產商的銷售下降，為反映此市場變化，我們已為總值約四千萬港元的存貨撇賬。

2005年下半年雖已有輕微復甦跡象，市場環境仍富挑戰性，以全年計，中國內地及香港之銷售減少12%至八億二千八百萬港元（2004年：九億四千一百萬港元）。

相信隨著中國流動電話市場回復生氣，集團於中國的業務也會重拾升軌。

### 亞洲其他地區

集團2005年於中國及香港以外的亞洲地區（「亞洲其他地區」）快速擴張，於該地區之銷售由前一年的二億九千九百萬港元上升25%至三億七千二百萬港元。此強勁增長主要是由於越來越多手提娛樂產品需要加入液晶顯示屏，以及汽車用液晶顯示屏的需求增加。





亞洲其他地區佔集團總收入之百分比由前一年之15%增至2005年的19%，與集團擴充銷售地理版圖之策略脗合。

### 北美洲及其他

北美洲之銷售達八千八百萬港元，2004年則為八千九百萬港元。除卻以上所述地區（「其他地區」）之銷售比前一年增加25%至五千五百萬港元（2004年：四千四百萬港元）。

### 生產

為求簡化生產程序及實現規模效益，精電遷移其生產設施並把之集中於中國之南嶺及河源。

2005年，我們把香港及深圳沙灣之生產線遷往上述之主要生產基地。此外，我們決定把馬來西亞檳城之生產設備亦搬往該等主要生產廠房。雖然搬遷帶來某些非循環性之會計賬目，然而因應搬遷而能改善營運效率，卻有利集團的長遠發展。

### 彩色產品

為緊握由薄膜電晶體液晶(TFT)技術而帶動的市場機會，精電與亞洲之大型TFT屏幕生產商已組成聯盟，合力拓展此市場。透過此等聯盟，集團一方面可從夥伴獲得關於TFT技術的經驗與專業知識，縮短自行設計及生產TFT模組的學習過程；反過來，精電亦可為夥伴提供全球之分銷渠道。此聯盟形式使精電集中資源於高增值生產工序，而不需動用大量資金應付上游之生產。

為擴闊技術組合，精電於期內踏出重要一步，投資於世界具領導地位之有機發光二極管供應商之一的韓國Ness Display。Ness Display已於2005年12月開始量產，此項投資令集團可穩定供應高質素之全彩色有機發光二極管屏幕。

### 總結

集團於2005年穩步拓展，在鞏固的基礎上，我們將全速向前邁進。