

董事長報告

董事長
邢道欽



各位股東：

我於2005年8月5日接任公司董事長，本人深感榮幸，亦深感肩負責任之重大。

2005年，本集團所處的彩管行業遭遇了前所未有的困難和挑戰。由於平板電視的快速增長，CRT 電視出貨量開始呈現下降趨勢，導致國內彩管廠商的總出貨量出現了近年來快速增長之後的首次下滑，其中上半年的降幅更是高達23%，大大超出了公司管理層和業內的普遍預期。美國斯坦福資源公司等分析機構也在2005年末較大幅度地向下修訂了其此前對 CRT 電視出貨量的預測。

2005年1季度，國內電視廠商普遍調整了經營策略和彩管庫存政策，導致彩管銷量短期內急劇下降，彩管庫存急劇增加。而彩管價格的大幅走低、部份原料價格上漲更加劇了彩管企業的經營困難。公司通過實施有效的應對策略，節約挖潛、降低成本，保持了穩定的市場份額。

業績概覽

截至2005年12月31日止年度內，本集團共銷售彩管14,352千隻，同比增長5%；實現銷售收入人民幣3,927,500千元，同比降低20.7%；整體毛利率為-11%，本公司權益持有人應佔本年虧損人民幣754,547千元。

在過去的一年，平板電視特別是30吋以上的超大屏幕平板電視的價格大幅下降，銷量快速增長，對CRT電視尤其是30吋以上超大屏幕CRT電視的替代效應日益顯現，平板電視的快速增長超出了業內的普遍預期。2006年Q1，不僅斯坦福資源公司對30 - 34吋尺寸段上的CRT電視和LCD電視的預測進行了大幅度的修正，美國預測機構Displaysearch也做了類似的修正。有鑒於此，董事會聘請了專業機構對現有生產設備和在建工程的價值進行了評估，根據評估結果，2005年本集團計提物業、廠房及設備減值準備為人民幣567,659千元，其中，生產超大屏幕高清晰度純平彩管的K線計提減值準備人民幣320,325千元，對其他生產線計提減值準備人民幣247,334千元。

業務回顧

面對極為困難的經營形勢，本集團積極實施營銷拉動戰略和總成本領先戰略，加大新品開發力度，優化產品結構，努力增加銷售，降低成本，以提高市場競爭力。

2005年，本集團設計完成了15吋AK材、21吋AK材彩管，其中21吋AK材彩管已實現量產。21吋薄型彩管、25吋AK材彩管、28吋16：9彩管正在開發中。

業務回顧(續)

本集團也先後完成了50吋XGA PDP屏及模組、60吋XGA PDP屏及模組的設計開發，並成功研製出了樣機，42吋XGA PDP屏及模塊正在開發中。本集團在成功開發出燈粉並實現量產後，正在開發其他多種發光材料和新型零部件。

本集團通過管理創新和技術創新，進一步完善了市場預測機制和營銷模式，使全年彩管銷量比2004年增加678千隻；提高管理效率和生產效率，推進以產品通用化、低廉化和優質化為主的降低成本活動，有效地增強了產品在行業中的競爭優勢。

2005年本集團各零部件企業及時調整策略，在保證內部配套的同時，積極開拓外銷市場，增加收入。2005年零部件銷售收入達到人民幣486,404千元，比2004年增加0.7%。



未來展望

全球彩管產業在平板顯示器件的衝擊下呈現下降趨勢，但在一定時期內依然有相當的市場份額，本集團面臨轉型期的嚴峻挑戰。在轉型期內，本集團將一手抓“做強彩管”業務，一手抓“創新產業”工作，以期順利完成轉型，實現持續發展。

本集團將積極有效實施營銷拉動戰略、總成本領先戰略和新技術支撐戰略，穩妥推進企業改革改制，努力做大市場，提高市場佔有率；努力做新技術，進一步優化產品結構；努力做低成本，進一步增強產品競爭力。同時，積極拓展零部件業務，優化產業鏈，增加收入。

本集團還將充分利用內外部資源，按照廣泛調研、科學決策、謹慎投資的原則，從兩個方面創新產業、培育新的利潤增長點。一是持續發展新型顯示器件業務。本集團除了加快 PDP 的產業化步伐外，還將積極跟蹤和研究其他平板顯示器件，探討進入的途徑和方法並付諸實施。二是利用彩管配套零部件企業的優勢，積極研究開發新產品。加大發光材料、玻璃製品等的研發力度，不斷推出新產品。

面對機遇與挑戰並存之市場環境，管理層有信心、有決心不斷提高企業競爭力，提升企業經營業績，回報股東。

致謝

我謹代表董事會感謝股東、商業夥伴及社會各界對公司的關心和支持，亦衷心感謝管理層同仁和全體員工的辛勤工作。衷心希望大家齊心協力，克服困難，以達成公司經營目標。

彩虹集團電子股份有限公司

邢道欽

董事長

中華人民共和國·咸陽

2006年4月24日