

行政總裁報告



16:9 電視

享受獨特生活格調





行政總裁報告



張學斌先生

本集團戰略規劃及執行情況

作為本集團行政總裁，本人的職責是在現有業務上實現令人滿意的業績，並建構一個高效率及效能的商業平台，讓我們未來的業務表現得以持續。本人欣然報告，本集團業績理想，並為朝向成為一家國際化電子產品製造商及在國內外建立「創維」品牌的理念，加快了發展步伐。

本年度的股東回報率為7%。過往一年，中國本地彩電及手提電話業務表現良好，毛利率分別達到19.6%及16.3%。儘管海外多媒體部門在本財年錄得虧損，但隨著部門架構重組及新訂單的落實，業績在不久的將來便會有所改善。

公司戰略

我們將繼續以專業態度為我們的客戶服務，提供包括生產及採購的優質物流服務；依仗創維品牌，從我們的核心業務擴展至其他相關的電子產業鏈，謀求進一步擴充我們的業務規模。

本集團意識到，優化上述專門範疇可建立品牌忠誠度及客戶滿意度；提供優質的物流服務可以降低整體製造費用；通過與供應商，特別是液晶屏的，建立長期合作夥伴關係，更有利於穩定原材料的供應。

透過拓展核心業務平台，本集團對相關電子產業鏈上的業務加以培育及擴展，特別跟解決數碼廣播問題有關的影像及訊號處理，包括DVB機頂盒、通過手提電話及汽車可攜式的電子裝置播放之視聽娛樂。



行政總裁報告

受惠於全球數碼廣播的發展，DVB機頂盒業務增長勢頭良好。其實，這都有賴本集團洞悉先機，在數年前已著力投資DVB機頂盒業務所賜。本財年，DVB機頂盒業務錄得可觀增長，並開始為本集團業績作出貢獻。隨著二零零八年北京奧運會的臨近及國內外數碼廣播進程加速，管理層預計有關業務的可觀增長，將全球性地延續下去。

於本財年，我們在中國大陸開始了創維品牌的手提電話業務。管理層通過以往從行業上所得的經驗，加上對當前市場形勢的分析，來規劃有關產業的商業模式。由於產品創新兼時尚，有關業務在市場上被受推崇。然而，我們將繼續檢討有關產業的商業模式，並密切關注市場表現，以便對其存貨水平和營銷費用進行嚴格控制。

隨著人民生活水平提高及3G的出台，促使中國大陸的手提電話市場愈見龐大。管理層預計，市場的大幅增長，將在不久將來為我們的手提電話業務帶來非凡的業務機會。

如前所述，本集團已投資並將繼續投資在相關電子業務上，謀求更有效的利用本集團的平台及創維的品牌。意識到我們品牌價值的重要性，管理層投入了大量資源作品牌推廣，以致銷售及分銷費用上升。我們藉此取得了如下成果：

- 據GFK Asia Pte. Ltd.進行的調查顯示，創維在二零零五年曾一度在中國大陸100多個主要城市當中，憑銷售金額榮膺第一；
- 某專業研究報告顯示，創維品牌已成為中國彩電行業的名牌，其品牌效應遂對本集團其他系列產品產生積極的作用；
- 中國電子商會的報告表明，創維品牌價值為等值港幣74億元。





行政總裁報告

在二零零六年竣工的深圳及呼和浩特廠房，將提升本集團的生產能力，並可更具彈性的作存貨管理、設立分銷中心及致有效節省整體原材料與成品的存倉時間。

總的來說，本集團的戰略是進一步完成深化客戶服務及物流的專業化進程，並在專注我們銷售及分銷費用效能的基礎上，謹慎持續我們的品牌建設。

競爭戰略

中國本地彩電市場

為了抗衡中國本地市場的競爭，本集團與其他競爭者在技術、營銷計劃和分銷渠道等方面推行差異化戰略。



於二零零五／零六年，與行內其他主要廠家一樣，本集團在中國本地彩電市場面對激烈的競爭。國內外彩電製造商都在中國大陸市場，竭力推廣液晶彩電產品。管理層在有需要的情況下，不斷評估及修正本集團的產品及銷售策略，務求在擴大銷量的同時亦能維持利潤水平。

我們的營銷團隊一貫創意無限。他們適應了電子產品連鎖店的快速擴張，亦開拓不同網絡推廣創維的產品。新網絡包括超市、大客戶部、直銷、信用卡銷售等。不同的渠道需要不同的營銷策略。該團隊更因應不同渠道的要求，制定一系列創新的方案來推廣產品。



行政總裁報告

海外業務及其他

海外彩電業務及其它業務部分，管理層為本集團選定採納高增長策略，通過規模經濟來實現最大利益。

有見海外OEM市場利潤仍然偏低，我們的海外彩電業務因此需要走高銷售量的策略。給跨國公司服務是我們的目標，此舉可讓本集團有潛力成為全球主要生產商。我們強大、敬業的專業團隊，已訓練為跨國公司提供服務，並將尋求與大型電子生產商合作的機會。

我們挾著中國彩電市場的領導地位，決意創製頂尖產品，為消費者帶來娛樂新體驗。我們在其他電子產品市場確然仍屬新晉，所以我們的策略是穩步推進：先瞭解市場，積累技術經驗，繼而進佔市場。

電視銷量目標

於截至二零零七年三月三十一日止年度，我們在中國大陸及海外彩電市場的銷量目標分別為650萬台及250萬台。與截至二零零六年三月三十一日止年度相比，反映中國大陸及海外彩電市場的銷量增長溫和。然而，透過變更彩電產品比例，由傳統型號轉變至平均銷售價格較高的高端彩電，我們預期彩電產品銷售額將有所提升。

我們的戰略性機會清晰，為實現目標而推行的改革步伐亦已加快。與此同時，我們團隊為提供高質素產品及爭取大批量市場機遇，仍然不遺餘力。儘管彩電市場的挑戰亦步亦趨，本人有意在來年就我們的表現及戰略目標上所取得之成果，作出匯報。

張學斌
行政總裁

二零零六年七月二十四日