

主席報告書



主席報告書

本公司進行了業務重組、調整了營運管理模式、加強了股權架構及提升了企業管治常規

業務回顧

北美業務改善

經過了兩年不斷改善，本集團對北美業務的整合基本符合預期。

本集團於回顧年著手修正北美的營銷策略，主力強化與現有主要客戶的合作關係，並重點開拓具潛力的新客戶，同時因應市場需求調整產品組合，從業績表現向好可見此等策略之成效顯著。

啟動歐洲業務重組

歐洲業務因產品迅速轉型、市場複雜多變、運營成本高昂，導致業務表現遠遜預期目標。回顧期內，本集團進行了全面的業務評估，積極概括其他方案及推行可行的革新措施；並鑒於當地之市場環境，本集團於二零零六年十月宣佈了一項徹底的業務重組計劃，旨在重整歐洲業務的規模及重新調配資源，長遠而言為歐洲業務建立一個能夠持續經營發展的模式。

中國市場潛力不減

雄厚的中國市場根基為本集團面向世界之主要推動力。一直以來，中國市場是本集團主要的盈利來源，相信未來仍會持續。在回顧年內，中國整體彩電市場的需求量受到彩電更新換代以及消費者改變購物習慣等影響而有所下降。儘管面對這些市場劇變，本集團仍然堅守市場領導者的地位，整體市場份額保持在21.5%的水平，本集團於LCD彩電的市場份額亦持續穩步上揚。

新興市場及策略OEM業務穩步發展

回顧年內，本集團重點理順新興市場部分區域的業務流程、經營模式，並因應現時市場發展情況重新評估資產質素，為長遠提高新興市場業務的生產力及營運效率奠下基礎。



李東生先生

各位股東：

二零零六年，本集團在國際化的道路上挑戰重重。面對激烈的市場競爭和市場變化，本集團通過業務重整及策略性規劃，主動控制風險，積極提升營運效益及整體之競爭力。二零零六年本集團中國及策略OEM業務發展穩健，北美業務得到改善，但為控制風險，本集團對歐洲業務進行了全面重組，並出於謹慎原則，計提了充分的撥備，使得本集團年內錄得虧損。隨著歐洲大規模的重組業務工作順利展開，本集團相信未來整體的業務表現將會得到改善。



主席報告書

回顧年內，策略OEM業務發展暢順，本集團採取謹慎穩健的擴展方針，透過不斷開拓新市場及推出多款度身訂造新品，令業務增長持續理想。

出售電腦業務

為了集中資源拓展全球性的彩電業務，本公司於二零零六年九月出售了以中國市場為主要銷售對象的電腦業務予最終控股股東TCL集團。本集團相信此舉有利日後長遠的發展。

國際視野 高瞻遠矚

本集團一向珍視人才為業務增長的

重要元素，因此持續致力培育一支具國際視野的管理團隊。在回顧年內，本公司招攬了多位具有新思維及擁有豐富管理經驗的高級經理，為企業發展注入更強的動力。

在強化管理層的同時，本集團亦透過嶄新的「全球產品規劃及市場推廣中心」部門，著力提升產品開發能力。此部門專責全球產品及業務發展籌劃及品牌定位工作，以進一步加強產品在國際市場上的競爭力。

未來展望

踏入二零零七年，環球彩電市場的競爭絲毫未有緩和的跡象，尤其是

CRT彩電市場持續吸引新競爭者的加入，本集團預期未來市場競爭將日趨劇烈，挑戰主要來自新產品及技術開發的速度、供應鏈管理的效率、成本控制的力度及整體營運效率等多方面。

LCD及數碼電視成為增長動力來源
展望未來，本集團預期彩電市場增長將由兩大趨勢所推動－平板LCD彩電以及數碼電視。平板彩電已冒起成為全球彩電業之增長動力所在，本集團將會持續強化平板彩電的產品研發，加強市場推廣力度，適時推出新產品，進一步增加市場份額及提升集團競爭力。

主席報告書



CRT彩電市場不容忽視

如前所述，儘管CRT彩電面對市場需求放緩，但由於CRT彩電在價格方面相對LCD彩電仍有一定的優勢，加上應用在CRT彩電的技術亦不斷提升，如新一代超薄CRT彩電產品便是一例，這些因素均有助提升CRT產品的競爭力。CRT市場的容量仍然龐大，並具良好發展潛力。作為CRT彩電的市場領導者，本集團具有技術及成本優勢，未來本集團仍然會積極拓展CRT彩電業務，以維持這方面穩定的收入來源。

二零零七年目標：改善整體業績

二零零七年，本集團矢志改善北美

及歐洲兩地的業務表現。雖然在推行了徹底的重組計劃後，歐洲業務二零零七年的收入將會大幅下降，但虧損亦會隨之大為收窄，北美業務的進一步改善和新興市場業務的穩步發展，加上中國、策略OEM業務等將持續提供穩定的經營盈利，本集團有信心於二零零七年可以成功改善整體業績。

致謝

最後，本人謹藉此機會代表董事會全人向管理層及全體員工為推動本公司的長遠業務發展的不懈努力和貢獻致以衷心的謝意，同時向所有

客戶、供應商、業務夥伴及股東給予的全力支持表示由衷的感謝。

李東生

主席

二零零七年五月三十一日