

CEO楊東文上任 創維新官首務千億銷售

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）2月中旬由創維副總裁升任行政總裁的楊東文接受香港文匯報記者專訪時表示，他從張學斌手中接棒行政總裁後，會重點發展彩電業務，加大創新力度，抓住雲技術機遇，加快新產品開發的步伐，每年的新產品佔當年銷售收入的三成，未來10年創維實現千億銷售計劃，其中80%將分解到彩電。為推進千億計劃，創維還將加速拓展海外市場和推動數字機頂盒、光電及白色家電等相關產業多元化。

「5年銷售500億，10年銷售1,000億」，新上任僅1個多月的楊東文緊記公司發展戰略目標，他仍按董事會的戰略規劃，正積極推動創維實現上述既定的目標。早在2010年首季，創維董事局主席兼行政總裁張學斌曾表示，未來5至10年，受國家的3C融合及三網融合政策的利好推動，創維未來將迎來爆發式的增長，並預料屆時銷售收入將分別達500億元（人民幣，下同）和1,000億元。

需年增銷70億 有信心8年達標

不過，按照2010年銷售收入243.3億元計算，創維要實現1,000億元的銷售目標，其每年銷售至少要增長70億，增幅近三成。2009年由於國家家電下鄉政策的拉動，創維當年銷售收入實現75億的增長，現在這一優勢不再，創維銷售收入的大幅增長無疑面臨挑戰。不過，楊東文強調，儘管市場競爭激烈和國家優惠政策不再，他仍有信心未來8年能夠實現銷售收入達1,000億元的目標。

他補充，在這1,000億任務中，其中彩電將佔到八成的份額，其餘為數字機頂盒、光電和白電等。但業內人士認為，近兩年彩電市場銷售增速放緩、市場份額難有大規模突破的情況，創維要想實現千億目標無疑需要拓展彩電以外的業務。

彩電以外 力拓LED照明

在談到如何實現千億目標的戰略時，楊東文表示，創維將堅持以彩電為主，並進行相關產品的多元化，他將現有產業分為三類：戰略強力發展型產業、戰略培育型產業、適度控制非戰略產業；加大海外市場拓展和發展B2B相關業務。他稱，除彩電主業外，創維進行相關產業多元化，將重點發展機頂盒、LED照明和白色家電，其中LED照明市場正處於培育階段，近兩年國家大力支持，創維將其納入戰略培育型產業，給予資金投入。

在談到海外市場時，楊東文表示，今明兩年，創維重點在東南亞地區設立分公司推自主品牌，通過接國際性品牌的訂單來提升創維的設計能力、製造能力和供應鏈管理能力，創維計劃至2015年海外彩電銷售收入達100億元。創維去年銷售了30萬台冰箱，今年預計可銷售50萬台。對於B2B業務，他表示，創維機頂盒今年銷售將突破1,300萬台；而液晶模組業務中，用於手機的小模組年產量已達4,500萬台；用於電視的大模組也正在投入。

彩電市佔20% 中期已超標

近兩年來內地彩電行業增速放緩、市場份額難以大



楊東文有信心在未來8年實現銷售收入1000億元的目標。香港文匯報記者李昌鴻 攝

規模突破的前提下，對於2015年，創維在剩下3年能否實現300億的銷售目標時，楊東文表示，到2015年，每個家庭購買彩電數量為2至3台，按平均每家增購1台計算，屆時需求量为6,000萬台。如以近平均單價3,000元計算至少有1,800億元，創維可以拿下其中的20%份額，可實現360億元銷售收入，這還未算機頂盒、光電和白色家電等業務。

抓住潮流 推雲電視搶市場

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）楊東文表示，由於雲技術正方興未艾，3D、智能和雲技術應用給該行業帶來巨大的發展機遇。為此，創維從一開始就將雲電視定位為革命性突破的產品，是高於智能電視的新品類，因此，創維必須緊緊地把握這一歷史性機遇，通過持續不斷地創新推出彩電新品，將雲技術由虛做實，給用戶帶來良好的使用，有利創維搶佔市場的先機。



楊東文（右）早前發布創維健康雲電視，搶佔雲技術市場先機。

最近，創維在深圳向全球首推具有健康管理系統的雲電視E800A、E750A、E700S系列，內置語音博士識別系統，可以給用戶進行體重、脂肪、血壓、視力等六大測試，為家庭提供四大健康計劃，在雲端實現全家人的健康管理。

他透露，創維每年推出的彩電新品的銷售收入佔當年銷售的三成，可見技術創新給公司帶來的巨大機遇和效果。楊東文強調，創維一如既往地堅持「最徹底的產品主義」，緊緊抓住消費者需求，通過雄厚的技術儲備基礎，以技術創新領先的理念，力爭雲時代的先行者。

的健康管理。

他透露，創維每年推出的彩電新品的銷售收入佔當年銷售的三成，可見技術創新給公司帶來的巨大機遇和效果。楊東文強調，創維一如既往地堅持「最徹底的產品主義」，緊緊抓住消費者需求，通過雄厚的技術儲備基礎，以技術創新領先的理念，力爭雲時代的先行者。

未懼蘋果加入戰圈 做好畫質 技術創新

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）儘管市場增長放緩和外資品牌競爭加劇，但楊東文對此並不畏懼。他稱，創維憑借不斷持續創新和對本土消費者深入了解的優勢，去年在內地整體彩電零售量、液晶彩電、3D彩電零售量均佔同行之首，連續5年佔據彩電銷量的冠軍。

對於蘋果將推出彩電，並以其巨大的國際品牌影響力，以及軟件應用及使用便捷性等優勢帶來競爭壓力。楊東文表示，蘋果是一家偉大的企業，蘋果如果推出彩電，對創維等內地彩電企業無疑帶來很大的心理壓力，只是目前並無蘋果何時推出彩電及其相關產品的具體信息。現在彩電企

業IT化和IT企業彩電化日益融合，但各自均有自己的發展空間，彩電企業在電視清晰度、畫質等有更好的認識和把握，加上創維持續不斷的技術創新，因此，創維不懼蘋果加入帶來的挑戰。

加強OLED彩電新品開發

他強調，創維將以消費者為主導，時刻把握用戶需求及其變化，將在加快雲平台建設、跨界應用整合、潛在消化激發等方面下功夫，堅持產品創新，將雲技術落實到產品應用中，加強色彩飽和度和響應度的OLED彩電新品的開發，抓住全球彩電顯示技術的新趨勢。

楊東文簡歷

1986年	畢業於中南財經大學會計系
1988年	獲南開大學社會學系研究生法學碩士學位
1988至1994年	任海南大學經濟學院助教、講師、副教授、會計系主任
1994至1998年	任海南中達會計師事務所所長
1998年5月	加盟創維集團，任中國區域財務總監
2000年8月	任創維中國區域營銷總部總經理、彩電事業部副總裁、集團執行董事
2003年8月	離開創維北上創業，任北京市東方葉楊紡織有限公司總裁
2005年9月	重返創維，任創維集團董事、副總裁、彩電事業本部總裁
2012年2月	接任創維數碼行政總裁

搭檔張學斌 各司其職



楊東文（右）任創維數碼行政總裁，張學斌任董事局主席，搭檔上陣。資料圖片

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）新任行政總裁的楊東文坦言，為了履行好行政總裁職務，他已與主管彩電事業的劉業枝進行業務交接，工作十分忙碌，感覺壓力也很大。目前，創維在內地有2萬至3萬的員工，並要更好地與合作夥伴及供應商等合作。

楊東文在1986年畢業於中南財經大學會計系，他告訴記者，他與董事局主席張學斌是大學同學。他表示，今年2月15日接任創維數碼行政總裁，與董事局主席張學斌搭檔，決定是出於完善公司治理結構，並參照港交所制訂的證券上市規則有關規定，董事會主席和行政總裁需分設。

張掌董事會 楊主理業務

張學斌主要負責領導董事會的運作，確保董事會以符合公司最佳利益的方式行事，以及所有董事會會議是有效地規劃及進行。楊東文則主要負責管理集團業務，協助董事會制訂與成功實施集團策略，並就集團整體營運向董事會負上全責。

創維近5年銷售收入及盈利

年度	銷售收入(港元)	變幅	盈利(港元)	變幅
2006	125.6億	+17.4%	1.28億	-40.7%
2007	139.39億	+11%	4.8億	+275%
2008	153億	+9.7%	5.03億	+4.8%
2009	227.7億	+48.5%	13.26億	+163.6%
2010	243.39億	+6.9%	12.81億	-3.4%
2015	500億*		—	
2020	1000億*		—	

註：*目標銷售收入 製表：香港文匯報記者 李昌鴻

經貿訊息

新疆特變電工膺兩優企業

香港文匯報訊（記者 應江洪、趙會芳 烏魯木齊報道）中國進出口銀行近日召開的「中國對外優惠貸款和優惠出口買方信貸（簡稱『兩優』）業務座談會」上，首次從145家代表國家執行「兩優」的企業中，優選6家「兩優最佳執行企業」，特變電工榜上有名，也成為行業、新疆唯一上榜企業。

「兩優最佳執行企業」用於表彰在實施兩優項目中，打造精品工程，為國爭光，促進國家之間友好合作的突出企業。企業將在今後享受優先推薦項目、審批綠色通道等一系列優惠措施。此次獲獎，標誌着特變電工在利用兩個市場，兩種資源，加快「走出去」戰略實施方面進入了「國家隊」，將極大加快公司以綠色技術、智能環保、可靠高效的產品和服務裝備世界的步伐。

享優先推薦審批綠色通道

特變電工董事長張新在領取「兩優最佳執行企業」獎牌後說，深知實施「兩

優」項目，責任重大，使命光榮。他表示，將化榮譽為感恩的強大動力，服務好、落實好國家戰略，肩負起國家富鄰、安鄰外交的重擔，打造國際一流品牌。報效祖國，為新疆跨越式發展和後發趕超做出新貢獻。

加快「走出去」 產品輸美俄印

「兩優」項目作為對外經濟交流和合作的重要載體，是中國與世界各國友好交流的重要組成部分，是國家行為。實施兩優項目的企業，代表着中國政府向世界傳播友誼，促進交流，增進國際友好合作和互利共贏。



特變電工董事長張新（左二）領取「中國對外優惠貸款和優惠出口買方信貸」獎項。

近年來，特變電工加快實施「走出去」戰略，具備了從工程勘測、設計諮詢、工程建設、成套設備出口、培訓運營及售後服務等為一體的輸變電成套工程總承包集成服務能力，輸變電高端產品已

建設當中。

津百貨企欲集資抗外敵

繼永旺夢樂城進駐天津濱海新區後，下個月，永旺集團在西青區中北鎮的門店也即將開業，這是永旺夢樂城在本市開設的第二家購物中心。此外，伊勢丹在濱海新區的第二家店也即將開業。位於南門外大街的原濱江百貨商場已被百盛集團收購，百盛也將在此開第二家門店。

與此同時，天津本土百貨零售業也不甘落後，一商友誼商廈在現有7家連鎖商場的基礎上，將繼續在市區和濱海新區搶灘布點，明年力爭實現上市融資，並向二線城市輸出經營管理。



商務部副部長姜增偉在中葡基金推介會上致辭。

香港文匯報訊（記者 李潔穎 澳門報道）由中國國家開發銀行和澳門特區經濟財政司共同主辦的中國與葡語國家合作發展基金（以下簡稱「中葡基金」）推介會日前在澳門召開。國家商務部副部長姜增偉、中聯辦副主任高燕、外交部駐澳特派員胡正躍、澳門經濟財政司司長譚伯源、國家開發銀行副行長鄭之傑，以及中葡論壇成員國國家大使、葡語國家和澳門的金融界與工商界代表等逾150人出席。

澳門出資5000萬美元

譚伯源透露，該發展基金將在開曼群島註冊，澳門特區政府將加快工作步伐，爭取於今年內完成註冊工作，隨後對基金進行注資。中葡合作發展基金的啟動基金是2億美元，其中的5,000萬美元由澳門政府負責出資，基金的日常營運將由國開行屬下的機構「國開金融」負責管理。

中葡合作發展基金是溫家寶總理在2010年11月召開的中葡論壇第三屆部長級會會議上，正式對外宣佈的六項重要舉措之一，由國開行和澳門工商業發展基金共同發起，基金旨在支援中國內地和澳門特區的企業在葡語國家「走出去」和葡語國家企業在中國的投資發展。

中葡基金冀年內完成註冊

海外百貨集團搶灘天津

香港文匯報訊（記者 李欣 天津報道）第十屆中國百貨業高峰論壇日前在天津舉行，這是中國百貨業高峰論壇首次移師津門。近年來天津經濟社會發展勢頭強勁，吸引了眾多內外資百貨零售企業佈局天津。

永旺擬開5家購物中心

據悉，樂天百貨、伊勢丹、百盛、海信、山東振華、日本永旺等百貨商場均開始擇地拓展在天津的業務。與此同時，韓國韓華百貨、法國老佛爺百貨等世界頂級百

貨集團也在尋機進入天津。

日本永旺集團在天津投資建設的第二家城市綜合購物中心，將於4月底開業。該項目位於西青區中北鎮，項目總投資約10億元，規劃建築面積約13萬平方米。項目建成後將引進國際品牌專賣店、大型綜合百貨超市、大型影城、餐飲服務等150家以上的經營項目。

根據規劃，永旺集團在天津一共要開設5家購物中心。第一家是濱海新區泰達店，第二家是即將開業的西青區中北鎮店，第三家設在河西區友誼南路，目前正在