

《2011 年报》(精简版)

财务，社会，环境绩效

加速成长！ 释放潜能之旅

PHILIPS

目录

绩效要点	3	9 集团财务摘要	58
CEO 致辞	5	9.1 收益汇总表	58
1 我们的公司	9	9.2 综合收益汇总表	59
2 我们的战略重点	11	9.3 合并资产负债表	60
3 我们实施的战略	13	9.4 现金流汇总表	62
3.1 飞利浦中国之旅——富有活力的伙伴关系	14	9.5 股东权益变动汇总表	64
3.2 慢性阻塞性肺病（COPD）家庭医疗解决方案	16	9.6 按事业部和主要国家/地区划分的信息	65
3.3 提高本土适应性，实现全球领先地位	18	10 投资者关系	68
3.4 打造口腔护理领域的世界品牌	20	10.1 重要财务和股利政策	68
3.5 照明创新点亮城市生活	22	10.2 股票信息	70
3.6 创新以人为本，塑造汽车驾驶的未来	24	10.3 飞利浦的评级	71
4 我们的环境、合作伙伴和员工	26	10.4 与市场指数相关的绩效	72
4.1 优化生态足迹	27	10.5 飞利浦的收购	75
4.2 与合作伙伴共同推动可持续发展	29	10.6 财务日志	76
4.3 我们的员工——让一切变得与众不同	31	10.7 投资者联系方式	76
5 集团绩效	33	11 前景展望声明及其它信息	78
5.1 面向管理层的讨论和分析	34		
5.2 流动资金和资本来源	41		
5.3 可持续发展	46		
5.4 展望	51		
6 管理层	52		
7 监事会	54		
8 企业治理	56		
8.1 理事会	56		
8.2 监事会	56		
8.3 股东大会	57		
8.4 投资者关系	57		

绩效要点

为反映在 2011 年将电视业务划为非持续运营类业务的影响，特重申前几年的业绩和现金流。

关键数据

除非特别说明，否则所有金额的单位均为百万欧元

	2009	2010	2011
销售额	20,092	22,287	22,579
息税折旧摊销前收益 ¹⁾	1,096	2,562	1,680
在销售额中所占百分比 (%)	5.5	11.5	7.4
息税前收益 ¹⁾	660	2,080	(269)
在销售额中所占百分比 (%)	3.3	9.3	(1.2)
净损益	424	1,452	(1,291)
每普通股平均值 (欧元)			
- 基本	0.46	1.54	(1.36)
- 稀释	0.46	1.53	(1.36)
净运营资本 ¹⁾	12,649	11,951	10,427
自由现金流 ¹⁾	763	1,356	(108)
股东权益	14,595	15,046	12,355
12 月 31 日的员工数量 ²⁾	116,153	119,775	125,241
非持续运营亏损	4,764	3,610	3,353

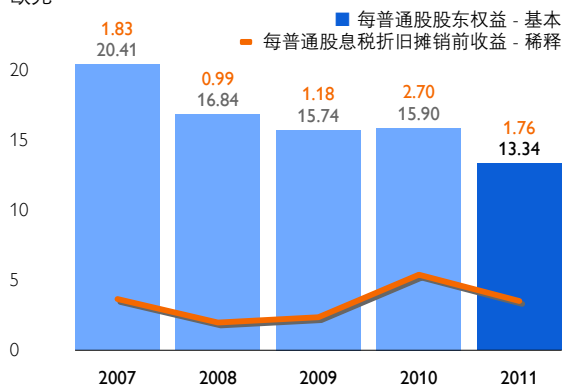
¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章“Reconciliation of non-GAAP information”的内容

²⁾ 为反映过去医疗保健事业部报告的员工的变化，已作出调整

³⁾ 有关成熟地域和增长型地域的定义，请参阅英文版年度报告第 18 章“Definitions and abbreviations”的内容

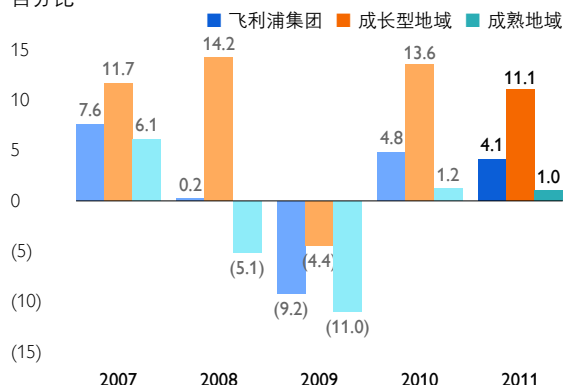
每普通股权益和息税折旧摊销前收益¹⁾

欧元



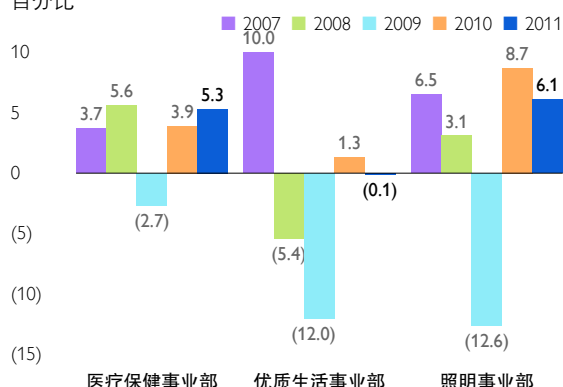
按地域集群划分的可比销售额增长¹⁾

百分比



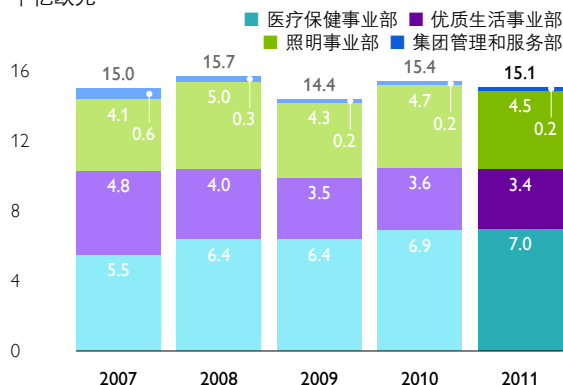
按运营事业部划分的可比销售额增长¹⁾

百分比



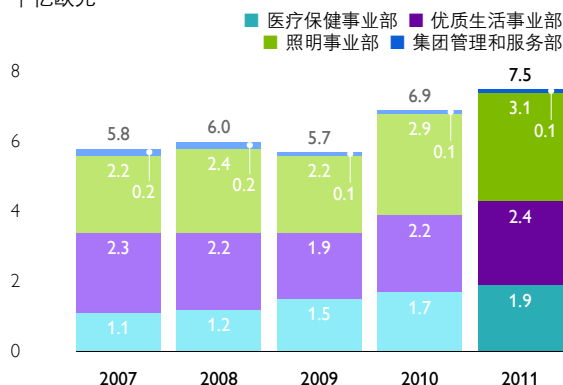
成熟地域各事业部的销售额³⁾

十亿欧元



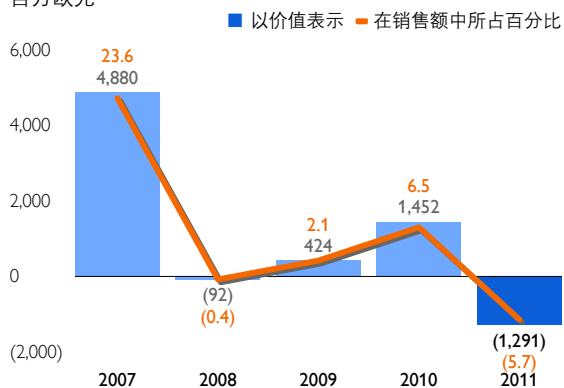
成长型地域各事业部的销售额³⁾

十亿欧元



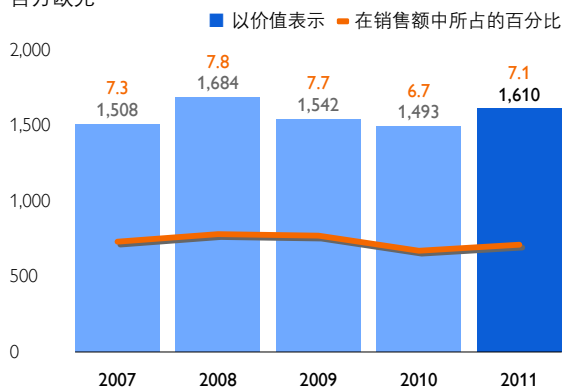
净损益

百万欧元



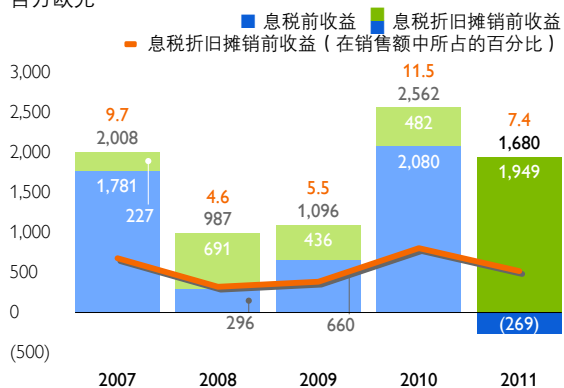
研究和开发费用

百万欧元



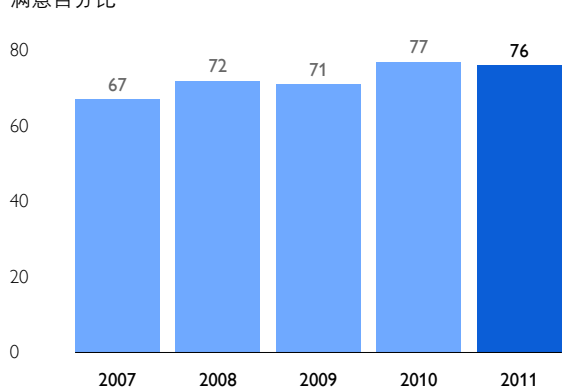
息税前收益和息税折旧摊销前收益¹⁾

百万欧元



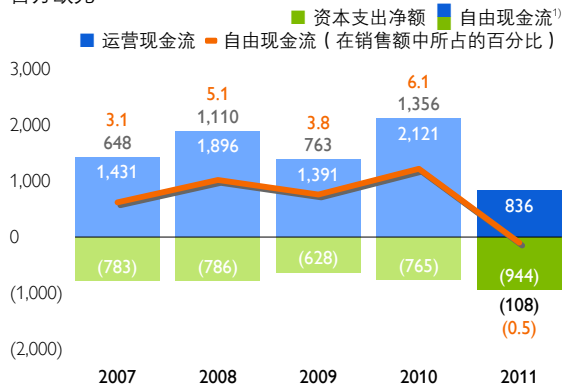
员工敬业度指数

满意百分比



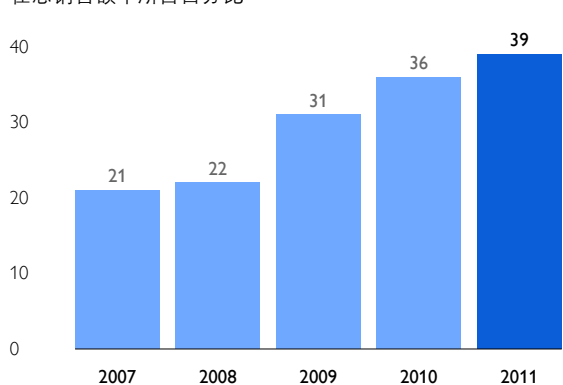
运营现金流

百万欧元



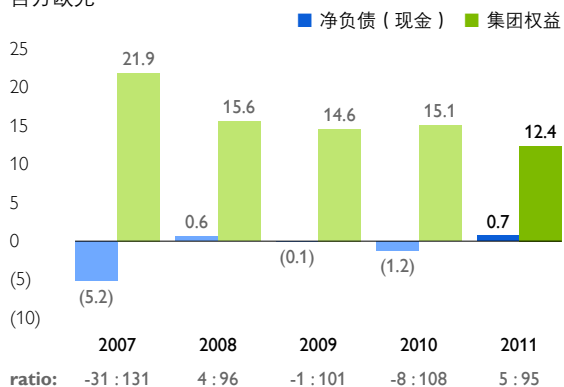
绿色产品销售额

在总销售额中所占百分比



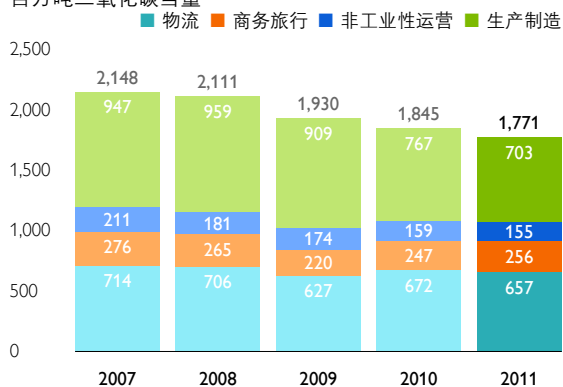
净负债 (现金) 与集团权益¹⁾

百万欧元



运营性碳排放量

百万吨二氧化碳当量



CEO 致辞



“ ‘加速成长（Accelerate!）’ 计划的宗旨是为本地市场客户提供有意义的创新，并比竞争对手做的更快、更好！ ”

万豪敦（Frans van Houten），首席执行官

尊敬的各利益相关方，

飞利浦是一家拥有众多精英和雄厚资产的杰出企业——我们拥有卓越的创新能力和广泛的品牌影响力、遍布全球的业务网络以及稳健的财务表现，并在医疗保健、照明和优质生活增长业务领域占据领先的市场地位。我们在提高利润率、实现增长、提升投资回报方面，拥有巨大潜力。但是 2011 年的业绩再次提醒我们不能满足于现状，而是要更加努力，充分发挥这种潜力。

2011 年 9 月我们迎来了飞利浦 120 周年创新庆典，这是公司发展史上一座里程碑。同时，2011 年也是我们在世界舞台上和公司内部实行重大变革的一年，更是“加速成长（Accelerate!）”计划的开局之年。

这项根本性变革和业绩提升计划，旨在释放我们的全部潜能，使飞利浦发展成为实力更加强大的企业，更加有能力在未来向市场持续推出有意义的创新。能够与执行委员会（我们新的领导团队，跨业务，跨市场及跨职能）的同事共同领导此次变革计划，我深感荣幸；成功的未来需要多年的变革努力，而现在已经有了一个良好的开端，为此我备受鼓舞。

2011 年，全球尤其是欧洲的经济环境挑战重重并变幻无常，市场持续疲软，在这种情况下，公司的重要业务仍然实现了良好业绩，并且全年实现了稳健的财务表现和现金流。同时，短期经营问题也在整个公司范围内得到了快速而有力的解决。公司在全球的 120,000 名员工也充满了谋求发展、向更高目标奋进的热忱。

从整个集团来看，我们实现了 4% 的同比销售增长。虽然中期绩效目标的达成不甚理想，但成长型地域（从 2010 年占销售额的 31% 上升到 33%）和绿色产品（占销售额的 39%）的贡献显著。

息税折旧摊销前收益（EBITA）为销售额的 7.4%，低于 2013 年中期利润率目标，这主要是因为销售毛利面临持续性压力、成本的提高、以及其他临时性支出的增加，例如与库存调整相关的费用。此外，利润也受到了为业务增长而加大投资的影响，这些投资旨在加强市场渗透并加快创新，包括约 4.7 亿欧元的绿色创新投资。

公司每年都会回顾并评估以往收购的价值。去年的分析表明总体经济环境使风险程度更高、复苏迟缓且形势不明。公司也相应地调整了业务计划和贴现率，并导致在第二季度减计 14 亿欧元。

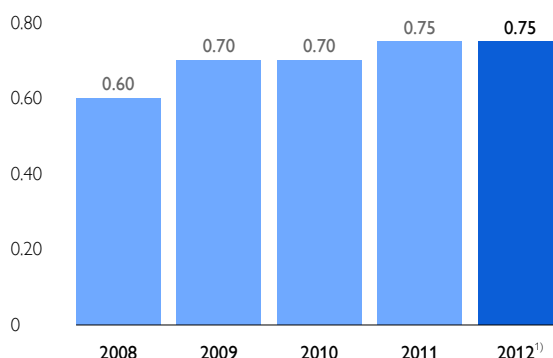
2011 年，飞利浦与冠捷科技集团签署协议，将其电视机业务转移到双方共同成立的合资公司，飞利浦在合资公司持股 30%。合资公司将结合双方的优势，提升飞利浦电视机的市场地位，使飞利浦能更加专注于扩大在医疗保健、优质生活和照明领域的市场领导地位。获得必要的合并清算、政府批文和冠捷股东批复后，这项交易预计将于 2012 年第一季度末完成。

2011 年，公司完成了多项收购，主要目标是强化公司在成长型地域的产品组合。在这里，我谨向这些新加入飞利浦的员工表示欢迎。

相信公司通过自身发展和卓越经营一定能够提高利润并实现稳健的现金流。藉此，我们在夏季启动了 20 亿欧元的股票回购计划。该举措也将提高资产负债表的效率。截至 2011 年年末，本计划已完成 35%，到 2013 年第二季度末，本计划将全部完成。

另一个令我们对飞利浦的未来充满信心的原因是，我们向即将举行的股东大会建议，将今年普通股的股息定为每股 0.75 欧元，以现金或股份的形式发放，这样股东收益率将达到 4.6%（自 2011 年 12 月 31 日起）。

每普通股的平均股利
欧元



¹⁾ 须经 2012 年股东大会审批

加速成长！释放潜能之旅

在过去的 120 年中，飞利浦通过有意义的创新改善了千百万人的生活品质，造就了有影响力且值得信赖的飞利浦品牌，同时也让我们的产品遍布全球市场。但近些年公司缺乏一贯性的稳定增长，而与此同时一些行动敏捷的新竞争对手不断赢得客户，因此公司迫切需要加快发展步伐、提高业绩、增强竞争力。

基于以上原因，2011 年第二季度公司启动了“加速成长”计划，迈出了充分释放潜能的第一步，为成功的未来打下坚实基础。“加速成长”计划的宗旨是通过加快有意义的创新、提高竞争力、扩大利润、提升生产率、降低复杂性并缩减营运资金，从而大幅提升盈利性增长。本计划旨在加强直接与客户打交道的员工队伍建设，赋予他们更多权力，放手让团队赢得市场份额；降低内部程序复杂性成本，令创新成果更快速、更高效地通过“端到端”价值链传递给客户；制定更为精细的业务/市场计划，提高透明度并落实责任制，从而推动业绩提升。我们将为该战略的实施配备足够资源，并有充分的信心赢得关键性市场竞争，在目标市场实现领导地位。

当然，实现增长需要全体员工树立新的思维方式：以客户为中心、灵活应变、迎难而上。此外，随着“加速成长”计划的实施，公司正在打造全新的绩效和成长文化，它将以三种重要的“行为指引”为中心：渴望求胜、勇于承担、协力超越——这对公司取得成功至关重要，同时它们也体现了飞利浦的“总体经营原则”。

“加速成长”计划为公司发展指明了方向，我们也藉此在 2011 年夏季发布了中期绩效目标，将于 2013 年底完成：

- 假设实际 GDP 年增长率为 3-4% 的情况下，同比销售额的复合年增长率（CAGR）达到 4-6%；

- 集团息税折旧摊销前收益(EBITA)为 10-12%；医疗保健事业部增长 15-17%；优质生活事业部增长 8-10%（无关联性的许可业务除外）；照明事业部增长 8-10%；
- 资本回报率达到 12-14%。

向 2013 年价值目标稳步前进

“加速成长”计划的一项重要内容是实施新的运营模式：飞利浦业务体系（Philips Business System），该模式强调了全公司范围内各个部门及业务之间都应积极合作，携手打造一个发展更快、复杂性更低、竞争力更强的飞利浦公司。该体系已经开始发挥积极作用，它正在加深公司上下对精确绩效的理解和认识、提高透明度、落实管理责任、并在必要时使我们能够迅速采取纠正措施。

与此同时，我们需要预留资金投资于以客户为导向的经营活动和创新项目中去，为实现盈利性增长铺平道路。为实现这一目标，公司正在削减所有不直接涉及客户价值链的运营成本和辅助性支出。我们将打造一个更加精简的运营管理架构，从而降低复杂性，加速决策过程。同时这也有助于实现到 2014 年削减 8 亿欧元成本的目标。运营成本削减计划已付诸行动，并在 2011 年第四季度已经初见成效。为实现“资源制胜（Resource to Win）”，公司又有针对性地制定了一笔额外的 2 亿欧元投资计划，在占据绝对领导地位的领域，增加“业务/市场组合（Business/Market Combination）”。

“以客户为中心（Customer Centricity）”是“加速成长”计划的关键组成部分。在飞利浦，我们不断加强直接与客户打交道的队伍建设，赋予他们更多权力，提供满足当地特定需求的优质产品和服务，并加快新产品推向市场的速度，以赢得市场。为此，我们采取的措施包括：2011 年将厨房电器业务的全球领导团队迁至上海，并收购了印度 Preethi 公司和中国奔腾公司这两家领先的厨房电器制造商，从而更深入地洞察当地消费者需求，并在产品推出市场的速度上与竞争对手相抗衡。

加强“端到端”客户价值链是“加速成长”计划中一个主要推动因素。只有全盘考虑产品从设计、生产、接受订单到交货的整个流程，才能加快产品的上市速度，真正赢得竞争优势。飞利浦正在实现转型——从职能主导型的组织架构转型为流程驱动型的“端到端”协作模式，践行卓越经营原则，如精益管理（LEAN）。这将使公司能够以更低的成本和流动资金来加快创新产品推出市场的速度。照明事业部的试点工作已经显现了“端到端”协作模式的优势。此外，工厂和需求规划方面的突破让公司的灯具业务部无需再将大量产品储存在仓库中，而是采用“按订单生产”的方式，降低了库存，并最终提高了利润率。与此同时，由于缩短了反应时间，该方法也提高了向客户服务的灵活性。

员工敬业度持续提高，这令我们感到十分欣慰，公司能够吸引并留住优秀人才，从而加强公司的发展。新的行为指引，旨在打造以进取精神和责任制为核心的企业文化，已经成为员工绩效评估和激励机制的重要组成部分。针对管理层的年度激励机制也做了相应调整，体现出精准的责任目标，使之与 2013 年中期财务目标所设定的关键绩效指标一致。

此外，2011 年公司继续履行“生态愿景（EcoVision）”中的可持续发展承诺：为全球 5 亿人提供护理服务；将所有产品组合的整体能效提高 50%；使飞利浦产品的全球回收再利用量以及产品中的可回收材料用量翻倍。2011 年，公司在可持续发展方面的表现获得了广泛认可。例如，《新闻周刊（Newsweek）》提名飞利浦为全球第 9 大绿色企业；我们重新获得了道琼斯可持续发展指数中的行业和行业超群领袖地位；照明事业部因对可持续照明解决方案的贡献而获得联合国变化领导者大奖（United Nations Leader of Change Award）。

展望未来

我们的使命依然是用有意义的创新改善人们的生活。我们遵循公司愿景的指引：

在飞利浦，我们致力于通过创新令世界更健康，更可持续。我们的目标是：到 2025 年，每年改善 30 亿人的生活。飞利浦将成为与我们志同道合者施展才干的最佳平台。我们将携手为客户和股东提供丰厚的价值。

我们对公司的战略方向充满信心，因为我们的业务领域符合当今世界的主要趋势和挑战，例如：人们需要负担得起的医疗保健服务、对高能效的迫切需求、个人对安适感的需求也日益提高等。

飞利浦所专注的业务领域，无论在成熟地域，还是成长型地域（如中国和印度），都具有巨大的发展潜力。公司大部分业务都有实现盈利性增长的坚实基础，而且我们的核心业务也在不断发展。我们正在努力解决运营中的紧迫问题，以扭转局面、提高工作效率。

除了优势业务组合外，优秀的人才和雄厚的资产也为公司持续发展奠定了坚实基础。2011 年 9 月，飞利浦迎来了 120 岁的生日，在“飞利浦 120 年创新庆典”上，我们看到飞利浦的创新和设计能力享誉全球，在技术和知识产权方面占据着非常有利的地位。2011 年，我们在年度 Interbrand 全球最有价值品牌排名中获得了有史以来最好的名次（第 41 名），并且被 Superbrands 评为“十大中国消费者品牌”之一。更为重要的是，公司拥有一批能力超群并积极进取的员工和管理团队：2011 年员工敬业度调查显示，员工敬业指数为 76%，下降了一个百分点，领导能力指数为 78%，上升两个百分点。这些成绩和荣誉都是建立在公司稳健的财务表现的基础上。

现在，我们仍处于公司长期转型计划的初期阶段，很高兴公司全体同仁都能积极参与“加速成长”计划。

“加速成长”将推动各项计划的精细化执行，并促进在创新、人才、系统建设和市场方面的投入，以实现盈利性增长和资本回报。公司也将受益于新的具有创业精神和责任感的企业文化，以及对卓越经营的执着追求。

基于全球经济环境，尤其是欧洲市场的不确定性，我们对 2012 年的预期非常谨慎。作为“加速成长”长期计划的一部分，我们之前宣布了重组支出和一次性投资以改善我们的业务表现。我们预计 2012 年的财务表现会受到这些因素的影响。除去这些额外支出，我们预计各事业部的基本营业利润和资本效率有望在 2012 年下半年得到提升。虽然我们对外部经济环境的不确定性表示担忧，但飞利浦承诺将致力于提升我们的经营表现以达成我们 2013 年中期财务目标。

在此，我谨代表集团执行委员会的全体成员，衷心感谢所有客户及消费者在 2011 年对飞利浦的支持。同时，也非常感谢员工在这一年的努力工作，以及对公司变革的支持和践行。最后，我还要感谢公司其他的利益相关方，尤其是公司的股东，感谢你们在困难时期对我们公司的一贯支持。我们已经开始了一段需要很多艰辛努力、同时又振奋人心的旅程，我们需要创造并实现价值。同时，也更加坚决地加速成长，释放潜能，继而提升您的投资价值。



万豪敦 (Frans van Houten)，

首席执行官

1 我们的公司

飞利浦是一家专注于医疗保健、优质生活和照明领域的多元化公司，总部位于荷兰阿姆斯特丹。

我们的传统

1891 年，Anton Philips 和 Gerard Philips 兄弟在荷兰埃因霍温创建了飞利浦公司。当时，公司以生产碳丝灯泡和其它电子产品为主，在此后的 120 年里，我们一直通过不断的突破性创新为人们的生活增光添彩。我们将坚定不移地发扬这一优良传统，并热忱地希望每年能为数十亿人提供飞利浦创新的照明和医疗保健解决方案，以及优质生活产品，使他们的生活品质因此而获得改善。

我们的使命

用有意义的创新改善人们的生活

创新是我们一切工作不可或缺的组成部分。但创新的含义并不仅限于“新技术”，它也可以是新的应用、新的业务模式或是创新型合作伙伴关系带来的独特客户主张。我们通过紧跟全球趋势、洞察人们在日常生活中面临的难题，确保创新实践围绕人们的需求开展。

我们的愿景

在飞利浦，我们致力于通过创新令世界更健康，更可持续。我们的目标是：到 2025 年，每年改善 30 亿人的生活。飞利浦将成为与我们志同道合者施展才干的最佳平台。我们将携手为客户和股东提供丰厚的价值。

我们专注的领域

我们专注于“健康舒适、优质生活”领域

通过关注人们的“健康舒适、优质生活”，我们不断努力提升人们的生活品质。

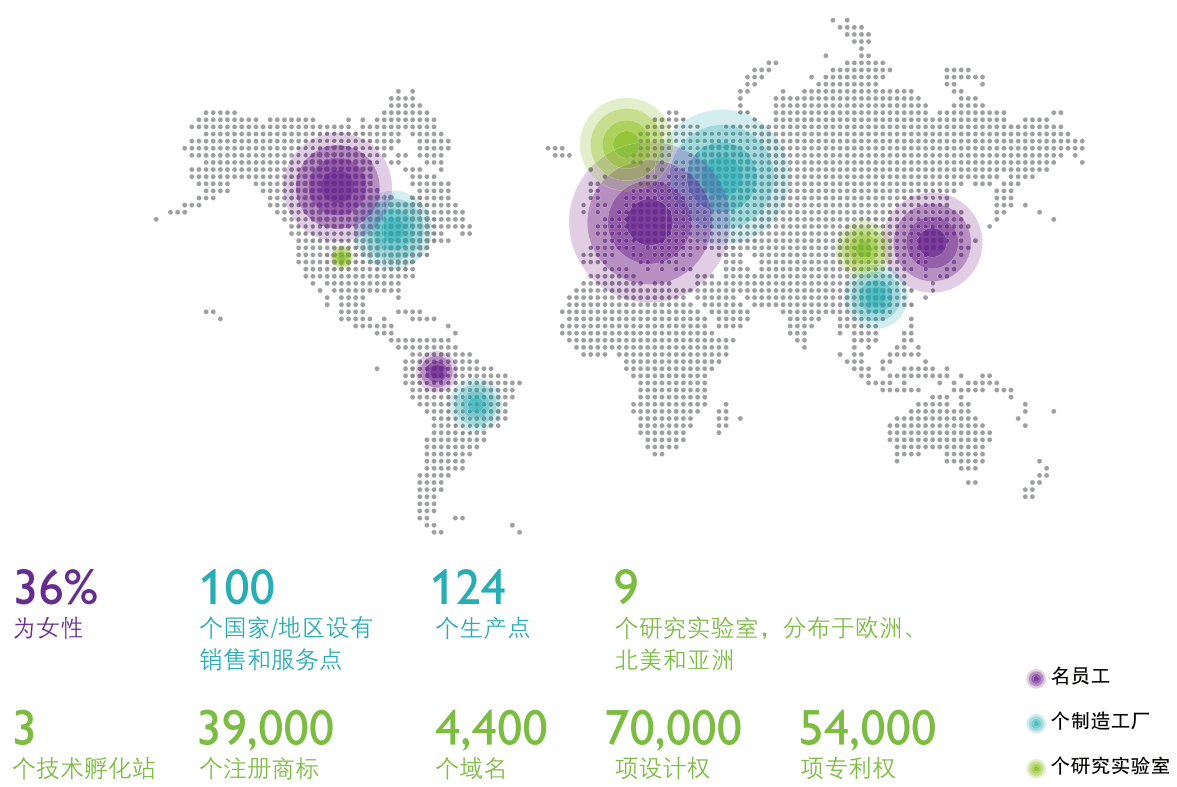
我们所说的“健康”，不仅仅指医学意义的健康，还指保持良好的体质、健康的饮食和广义的健康生活方式。“优质生活”泛指一种感觉舒畅且轻松自如的满足感。“优质生活”还指人们对周围环境（如家庭、购物场所或道路）产生舒适、安全和放心的心理感受。我们关注人们的“健康舒适、优质生活”，也意味着我们正在帮助构建可持续发展的社会环境。

我们的行为指引

自 2011 年起，我们推行一套新的行为指引：

- 渴望求胜
- 勇于承担
- 协力超越

新的行为准则旨在培养新的绩效文化，帮助所有员工加速成长，在恪守“飞利浦总体经营原则”的前提下，推动公司实现可持续的利润增长。



2 我们的战略重点

当今世界正在经历各种快速的变化，而飞利浦始终致力于向股东提供丰厚的价值回报。我们将凭借我们在创新方面的领先地位、以客户为绝对中心的理念、与本地市场高度契合以及卓越的运营来实现这一目标；同时严格控制成本，使之至少保持在与竞争对手持平的水平。

我们通过对各项业务和市场的深刻洞察，在各个业务领域形成可持续发展的竞争优势，从而创造价值。在此过程中，我们将充分发挥飞利浦集团的优势（例如：优秀的人才、杰出的创新能力、强大的品牌、覆盖全球的业务足迹、领先的市场地位以及稳健的财务状况）来实现全球领导地位，并创造具有标杆意义的业绩。

“加速成长（Accelerate!）”计划

2011年，我们启动了“加速成长”计划——全面变革和绩效提升计划。“加速成长”的目标是打造一个灵活高效且富有进取精神的飞利浦，使之成为令一家客户满意、让员工拥有成就感的公司，一家不断增长并为股东创造稳定价值的公司。经过一年多的努力，“加速成长”计划的多项推动条件均已具备：

- 更加注重以客户为中心、满足本地市场的需求；
- 运用精细化绩效规划和管理，实现“资源制胜”的运营计划；
- 我们通过全球业务部门和各国市场团队之间的无缝对接，紧紧围绕一条整合精简的“从端到端”客户价值链进行运营，将飞利浦从一个各职能业务部门垂直分布的组织，转变成一个以客户价值链为中心而流畅运作的组织，加快为市场提供品质卓越的产品；
- 我们正在重塑运营模式，使之精简而高效。“飞利浦业务体系”为我们勾画了公司运作方式的蓝图；
- 我们正在塑造一种使员工“渴望求胜、勇于承担、协力超越”的成长和绩效文化；我们的激励和奖励机制鼓励持续的良好表现和正确的行为。

抓住市场机遇

我们深入了解当今世界所面临的众多长期性挑战（从人口老龄化、高效利用能源的迫切性到人们对于优质生活的渴望），并且拥有解决这些问题的创新能力，因此我们深信，我们可以一如既往地改善人们的生活做出意义深远的贡献。

公司在众多前景广阔的市场领域占据优势地位，再加上持续创新能力、强大的品牌影响力以及敬业的员工队伍，这些都为公司未来的发展奠定了坚实的基础。

三大事业部

我们力求打造全球领先的（或具有领先潜力的）均衡业务组合，实现卓越业绩。

医疗保健事业部：医疗保健行业的未来，是我们这个时代所面临的最为紧迫的问题之一。飞利浦医疗保健事业部致力于通过有意义的创新来提高医护质量、改善患者生活、以更低的成本达到更好的护理效果。我们的增长战略立足于一个基本理念，即，围绕患者体验所进行的临床实践和持续创新可以从根本上改变医疗保健的现状。我们的竞争优势在于深入的临床洞察力、广泛的临床学科专业知识、以及与我们与客户群体所建立的深厚临床关系。得益于此，我们能够以一种相互关联的全盘视角来看待医护问题，使我们的解决方案能够有针对性的满足临床医生的专业需求，以及医护管理者、医疗保健费用的支付者、监管机构、采购部门的财务和运营需求，从而切实改善临床效果。

优质生活事业部：纵观整个世界，消费者无不希望能保持并不断提升自己和家人的“健康舒适、优质生活”水平。为此，他们将目光投向自己信任的品牌。飞利浦优质生活事业部正在成为“健康舒适、优质生活”领域的领导者。我们的业务遍及全球，无论在成熟市场还是在成长型地域都已扎根。我们拥有居于全球领导地位的品牌，在全球范围内备受信赖。优质生活事业部改变了人们的生活面貌，因为“她”让人们可以更加轻松地去追求更健康、更优质的生活方式。

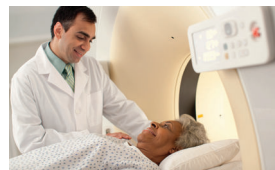
照明事业部：人类的生活离不开灯光。灯光可以烘托气氛，提升幸福感，使人们获得更加丰富的体验，做出更多成绩。灯光是令生活更加美好、更有成就、更加安全的必要因素。飞利浦照明事业部致力于通过创新的方式来运用灯光，从而改善人们的生活和工作环境（家、学校、工作场所、商店、公共场所、道路等），提升人们的生活品质。我们深知节约资源和保护环境对于人类获得“健康舒适、优质生活”的重要意义，因此我们特别注重在最大限度地发挥照明效果的同时，最大限度地降低能耗。

我们的市场机遇

全球趋势和挑战

医疗保健事业部

- 日益增长以及趋向老龄化的人群
- 需要进行慢性病管理的患者数量增加
- 成长型市场地域中财富的增加带来了健康需求的增加
- 生活方式的变化加剧了心血管疾病以及呼吸和睡眠紊乱问题



优质生活事业部

- 消费者关注“健康舒适、优质生活”
- 成长型市场地域中产阶层崛起
- 回归根本：简约
- 值得信赖的品牌结合顺应本地需求的产品组合



照明事业部

- 城市化和全球化持续推进
- 对高效解决方案的需求日益增加
- 全球照明市场快速增长
- 装修市场不断扩大
- 基于 LED 的照明解决方案得到迅速应用



持续关注成长型地域

成长型地域对飞利浦至关重要。随着这些市场中中产阶级家庭数量的不断增长，我们预计这些地区的人们对飞利浦产品的需求将会增加，因为人们愿意在保持健康身心状态方面投入更多。因此，我们将继续投资于成长型地域，以确保我们有足够的能力和资源在这些市场上获得成功，更好地满足本地需求。

可持续发展领导者

飞利浦致力于在可持续发展方面成为领军企业。公司从可持续发展的角度来全面审视各个事业部的业务，并针对每个事业部制定了可持续发展的具体目标（在 2015 年年底实现）：为全球 5 亿人提供护理；将所有产品组合的整体能效提高 50%；使飞利浦产品的全球回收利用量以及产品中的可回收材料用量翻倍。

2013 年中期财务目标

我们通过销售额和资本回报（息税摊销前收益、资本周转和自由现金流）以及其他财务、运营和战略方面关键绩效指标之间的均衡组合来衡量价值。

中期财务目标（在 2013 年年底实现）包括：

- 同比销售增长（复合年增长率）达到 4-6%（假定每年实际 GDP 增长达到 3-4%）
- 集团息税摊销前收益率（EBITA）达到 10-12%；医疗保健事业部达到 15-17%；优质生活事业部达到 8-10%（不包括无关联的授权许可业务）；照明事业部达到 8-10%；
- 资本回报率达到 12-14%

3 我们实施的战略



飞利浦中国之旅——富有活力的伙伴关系

中国要为超过 13 亿人提供医疗保健服务，这是一项重大挑战。飞利浦致力于提供创新型技术解决方案，帮助中国医疗保健行业寻找适合于中国的解决方案。

随着人口增长以及中产阶层的扩大，中国面临着巨大的社会和财务挑战：如何为超过 13 亿人提供高质量、高性价比的医疗保健服务？中国正致力于实现三个关键的战略目标：首先，必须扩大医疗保健覆盖面，向所有人，尤其是贫困地区提供基础医疗服务；其次，中国医学界必须积极寻找解决方案，满足新兴中产阶层的新需要；最后，必须在保持经济正常显著增长的同时实现这些目标。中国在扩大医疗基础设施方面作出的重大投资决策，是解决人们看病贵看病难问题所迈出的重要一步。



适应不断变化的医疗保健需求，提供有意义的解决方案

作为医疗保健创新领域的领导者，飞利浦 具有独特的优势和机遇帮助中国人民获得“健康舒适、优质生活”。从 2007 年开始，中国团队就积极与本土医学界和政府开展合作，了解中国医疗的主要需求，并据此开发创新型技术解决方案，满足不断变化的需求。倾听是飞利浦中国医疗保健之旅的开始，我们听到：客户希望影像系统能够带来更多的临床效果，并且希望 飞利浦 能与中国知名大学医院之间开展更多的研究项目。此外，我们还通过业界对话、教育研讨会、客户答谢活动、尤其是动态而持续不断的研究活动来倾听各方的声音，了解客户的需求。

与此同时，我们也为自己设定了目标：即成为中国 CT（计算机断层扫描）和 MR（磁共振）市场的领导者之一。现在，我们的 CT 和 MR 产品已被广泛应用于全国领先的教学型医院和农村社区医院。中国各团队之间的协作努力（包括 MR 和 CT 业务团队、销售和服务团队）、与客户开展具有针对性的合作，使飞利浦实现了成为中国影像技术领导者之一的目标。

“清华大学生物医学影像研究中心选择了飞利浦 3T Achieva TX 多源磁共振扫描仪作为其主要研究仪器。在飞利浦全球各相关部门，特别是飞利浦中国团队的帮助下，通过科研协作，清华的研究人员已能够在心血管、肿瘤和神经影像等多个重点领域内开展影像研究。”该中心主任、博士生导师苑纯教授说道。

我们的 CT 和 MR 业务已经在中国获得了成功，业绩显著提升：2007 至 2010 年间销售额增长了三倍；这种增长势头也持续到了 2011 年，实现了两位数的年增长率。

飞利浦之所以能在中国获得成功，是因为我们关注的不仅仅是销售额。飞利浦始终致力于通过临床专业知识改善患者体验，并与客户合作提升医疗服务水平。飞利浦拥有完整的影像产品组合，这使我们更加有能力帮助中国满足其日益增长的临床护理需求。中国之旅的下一个目的地在哪里？中国计划对县级医院和医疗数字化进行大量投资，以促进医疗信息化，支持临床决策。作为全球医疗保健行业领导者和中国的合作伙伴，中国医疗信息化的每一步都将留下飞利浦的足迹。



全球人口结构和环境发展趋势（如人口老龄化），及慢性疾病发病率的上升（如充血性心脏衰竭、乳腺癌和其他癌症、呼吸系统以及其他冠状动脉疾病）将促使医疗服务方式发生根本性转变。

飞利浦始终致力于改善医护人员和患者的体验、改进临床效果，并以更低的成本提供高质量的医疗保健服务。

通过将业务重心放在肿瘤、心脏病以及妇女健康等相关医疗问题上，我们有能力提供更好、更具差异化、更加符合临床需求的解决方案。



慢性阻塞性肺病（COPD）家庭医疗解决方案

慢性阻塞性肺病是一种危及生命的肺部疾病，全球有将近 6 亿患者。飞利浦的全套家庭氧疗产品组合正在改变全世界肺阻病患者的生活质量。

根据世界卫生组织的调查，慢性阻塞性肺病 (COPD) (包括肺气肿和慢性支气管炎) 威胁着近 6 亿人的生命和未来。到 2020 年，慢阻病将成为全球第三大导致死亡的原因。目前慢阻病尚无治愈的方法，但依然有希望，有一些非常看好的治疗方案。临床医生发现，使用辅助家庭制氧机是可供选择的最有效的新治疗方案之一。事实上，长期氧疗已经被证明可以大大提高慢阻病患者的寿命。

改善慢阻病患者的生活质量也同样重要。由于使用家庭制氧机的患者相对比较年轻（平均年龄在 45 岁到 60 岁之间），很多人发现在接受慢阻病治疗期间无法同时顾及工作和孩子。为了能够同时满足患者对健康和生活方式双方面的需求，需要开发一系列新颖的设备——氧疗设备必须更小、更轻、更耐用且便于携带。在家里制氧还能帮助患者避免在医院等待的麻烦，使他们能更好地安排治疗和个人时间。慢阻病患者每天都面对着健康和生活质量问题，他们应该拥有一套能够满足这两方面需求的日常解决方案。飞利浦正是提供这样解决方案的领先企业。



家庭氧疗产品

作为家庭医疗保健的全球领导者，飞利浦致力于开发更好的家庭氧疗解决方案，帮助慢阻肺和其他慢性肺病患者。飞利浦家庭制氧解决方案始于 2005 年，由当时的一种产品，发展到现在一整套综合性解决方案：包括产品、治疗计划和服务。毋庸置疑，飞利浦正在积极改变着慢阻病患者的生活和工作方式。2011 年 6 月飞利浦推出了 HomeLox 液氧系统，进一步巩固了行业领先地位，因为我们是唯一一家可以提供全系列辅助制氧设备的公司，这套设备在家中和家外均可使用。

但要真正提高慢阻病患者的生活质量，解决方案就必须同时满足患者的个人需要和家庭护理人员的业务需求。考虑到过去十年医疗服务和成本的不断变化，飞利浦致力于开发应对慢阻病的创新解决方案，一套能平衡苛刻的成本要求和市场现实的产品组合。通过倾听客户的意见，我们和客户建立了牢固的关系，这种关系正在帮助我们了解他们所面对的特殊挑战。只有通过共同努力，我们才能更好地为患者和临床医生服务。

“与飞利浦这样的生产商合作，游戏规则会发生改变，成本降低、竞标增加——飞利浦会帮助我们作出正确的决策。这是大好事……因为我们无法独自完成”客户 Gordon Ridley（Petersen Medical 医疗公司的地区经理）说。

飞利浦的家庭制氧机业务的成功表现在出色的财务业绩上，2005 至 2010 年之间销售额增加了两倍，2011 年成功依旧，实现了两位数的增长。

心脏病和睡眠障碍等慢性疾病的长期住院患者的数量不断增加，而医院资源有限，财务状况窘迫，本已负担沉重的医院将无力提供有效的护理，亟需找到新的解决方案。

越来越多的人需要在家中进行治疗，针对这一状况，我们推出了用于改善睡眠失调者呼吸状况的家用呼吸护理产品和呼吸药物等，并为心脏病人和老年人提供家庭监护服务。

飞利浦与客户携手，致力于通过提升意识，加强病患诊断、治疗、监护、管理等，改善危重患者的生活质量。



提高本土适应性，实现全球领先地位

飞利浦在全球拥有四个区域产品制造中心，并且 2011 年我们在印度收购了 Preethi 公司，在中国收购了奔腾公司，这些都有助于我们深入了解世界各地不同的饮食文化和习惯，从而加速创新产品的上市。

有人说，一种文化之所以与众不同，就是因为它拥有独特的语言和饮食。我们在中国推出豆浆机、在俄罗斯推出的带有切块功能的手持式搅拌机、在印度推出混合搅拌机——飞利浦正是通过提供满足当地需求的产品，逐渐建立了全球领先地位。

随着成长型市场对厨房电器需求的不断增加，厨房电器市场规模巨大且发展迅速，在亚洲这种情况尤为明显。2011 年初，飞利浦厨房电器业务的全球管理层迁至上海，这使我们能够更加贴近本土消费者的生活，洞察他们的需求，并在产品上市时间方面与竞争对手展开竞争。

加速推出创新产品

在中国豆浆机市场需求剧增，因为消费者追求更加健康的生活方式，希望在家里用大豆制作豆浆而不是购买制成品。为了把握住这一机会，我们加速了创新流程，于 11 月份向市场推出了第一款飞利浦 豆浆机。

我们提供的不仅仅是一种产品，同时还为消费者提供了有意义的创新。该产品在电机中使用了 100% 食品级润滑油，它更加容易过滤的性能和电源防水盖设计

还申请了专利。消费者的初期反馈表明，他们更喜欢飞利浦的豆浆机，因为设计独特、易于清洗，且切割和打磨性能俱佳，能够制作出精细的豆浆。



加快沙拉机配件的上市速度

飞利浦重视加速度，希望为客户提供更多创新产品。为此，许多团队协作开发适应本地需求的优质产品，并加速上市时间。典型案例就是专为俄罗斯和东欧市

场研制的手持搅拌机的创新配件——方粒切粒附件，我们通过深入洞察本地需求，为这款旗舰搅拌机快速开发了这一创新型特殊附件。



橄榄沙拉（俄罗斯是最初制作该食品的国家，因此也称“俄罗斯沙拉”）是一种非常受欢迎的食品，由切成块状的马铃薯和其他蔬菜以及鸡蛋和火腿构成。它是俄罗斯新年庆典中的主要菜肴之一，这道菜通常需要大量工序，将蔬菜切成块状需要很长时间，这为制造专用方粒切粒附件带来了商机，因为它既可以节省时间，又可使消费者从手工切割的繁琐工作中解脱出来。

市场和业务团体密切配合，针对这一问题提出了创新型解决方案——为飞利浦 **Avance Collection** 手持食物搅拌机开发了一种专用的方粒切粒附件。团队高效协作，在俄罗斯新年庆典前的高峰销售时段及时推出了这款产品。适时推出本地化产品使销售额和市场份额立即得到了显著提升。

消费者越来越注重保持并提升自己 and 家人的“健康舒适、优质生活”，以消费者为中心的全球技术平台和本地业务创新能力，使我们能够调动全球创新力量，提供符合本地消费者需求的有意义的创新产品和解决方案。

我们的关键产品类别，如男性剃须、口腔保健、厨房电器和咖啡机等增长强劲，我们通过提供易于使用的产品，让人们轻松实现更健康、更舒适的生活方式，提高生活品质。



打造口腔护理领域的世界品牌

凭借 Sonicare 系列电动牙刷，飞利浦开创了口腔护理产品的技术革新，在全世界范围内培养了大量的忠实用户。现在，我们不断扩展国际市场上的业务范围，丰富产品组合并赢得市场份额。

飞利浦凭借 Sonicare 品牌，推动电动牙刷市场增长，并取得了出色业绩。这种增长的动力源自我们的创新能力，以及牙科专家对飞利浦产品改善口腔卫生性能的信赖。目前，我们正在扩展新的区域市场，提供更多的价位的产品，并拓展新的渠道。我们还通过并购和创新来丰富产品组合，满足更多的消费者的需求，如牙缝清洁等新的价值增长领域。

Sonicare——飞利浦口腔护理业务的基石

全球有超过 2200 万热心用户体验了 飞利浦 Sonicare 牙刷带给他们的美好感觉。领先的声波技术带来特有的刷头速度，高频率、高幅度刷毛运动产生每分钟 31,000 多次震动，带来无与伦比的刷牙体验。

广阔的市场增长空间

世界上有 80% 的人患有牙龈炎。仅在西方，就有 10-30% 的人患有牙周疾病。据估计，我们的口腔护理产品（包括消耗材料）所涉及的全球市场规模约为 500 亿欧元。通过创新、与牙科专家合作、并购等，我们已经大大提高了市场份额。目前，我们的市场集中在北美、西欧和日本。新兴市场高收入人群的大幅增长将促使需求增长；而发达国家的人口年龄继续增长，他们对口腔护理产品的需求也会增长。市场增长的促进因素不仅源于对健康的担忧，还源自消费者对仪表和愉悦体验的追求，因此他们越来越关注口腔护理解决方案。



在口腔护理市场中获胜

近年，我们在口腔护理方面保持着不错的一位数增长；而现在，实现了两位数的增长。这项业务的增长速度将继续高于市场本身的增长速度。同时，我们与牙科专家有牢固的合作关系，他们扮演者非常重要的角色，因为他们会使消费者意识到口腔护理的重要作用。

在创新、品牌和维护牙科专家关系方面的投入，也将促进业务增长。我们将扩展新渠道，如网络渠道和药房渠道，充分利用飞利浦的全球市场营销能力；同时进行增值收购，2010 年，我们收购了牙齿增白产品

的领先制造商 Discus Dental，为美容牙科的业绩增长提供了坚实的基础，巩固了飞利浦口腔护理品牌在牙科专家和消费者心目中的领先地位。



经临床检验的卓越创新产品

在 2011 年，我们推出了到目前为止最具创新性的两款产品。Sonicare AirFloss 简便易用，可以替代常规的牙线清理方法：其获得专利的微型喷射技术能在牙齿间喷射出微小的水流和气流，相比普通牙刷（手动牙刷）能够多去除 99% 的牙菌斑。Sonicare DiamondClean 将声波牙齿清洁发展到最高水平，为用户提供最好的清洁效果，能在难以触及的区域清除多达 100% 的牙菌斑。

为了在“健康舒适、优质生活”领域获得利润增长，我们不断努力重塑行业发展；专家的支持对我们的业务发展越来越重要，已有超过 50% 的飞利浦 Sonicare 牙刷销售额来自于牙科专家的推荐。

专家推荐对我们的母婴护理业务也起到了重要的推动作用。例如，今年我们推出了首款高级正牙橡皮奶头，这款产品就是与一位领先的牙科医生共同设计的，有利于促进婴儿口腔的健康发育。飞利浦创新型嫩肤解决方案 RéAura，也采用了皮肤护理专家推荐的营销方式。



照明创新点亮城市生活

CityTouch 是一种通过网络进行室外照明管理的在线系统，能对整个城市的照明系统实现动态、智能化、灵活的控制。如果结合使用 LED 照明产品，能够比传统照明节省高达 70% 的能耗和维护费用。

随着城市人口的急剧增加，静态的被动式路灯显然已经跟不上人们对生活品质的要求。真正宜居的城市需要能够随着交通和市区活动的涨落而自动调节照明设备。飞利浦基于 120 年照明创新经验，创造了 CityTouch，它能在需要的时间和场合提供恰到好处的照明效果。



高效便捷的管理

CityTouch 使用户能够通过单独的、直观的在线用户界面管理整个城市的照明系统，轻松维护并监测；它还能提供每个照明点的实时状况报告，这样，照明运营商就能够跟踪各个地点的耗电量和照明输出，精确

地调整照明水平以满足当地的需求。此外，CityTouch 有助于城市应对降低成本和保护环境的双重挑战。由于能够在交通高峰时段之外降低照明亮度、及时检测故障并提供智能照明工作流程支持，该系统大大地降低了运行费用和能源使用，降低了电费、碳排放量和光污染。CityTouch 的资产管理能力甚至能覆盖到尚未连接的照明点，从而极大地降低维护和规划费用。



LED 照明现状

城市采用高效节能的 LED 照明产品能够最大化的节省能源。目前，照明用电占全球发电量的 19%，其中有三分之二的电量因使用 1970 年以前开发的照明设备而浪费掉了。如果完全改用最新的 LED 照明产品，在

很多地方可以节省高达 **80%** 的电能，在全世界范围内可使照明能源消耗节省 **40%**。这相当于每年节省 **1300** 亿欧元的运行费用，并减少了 **6.7** 亿吨的二氧化碳排放。

永不过时的解决方案

对于大多数城市来说，尤其是在财政短缺时期，照明基础设施建设是一项巨额投资。**CityTouch** 能自动升级到新的技术，满足不断扩大的城市照明需求，从而确保了投资的价值。这是该系统的最大优势之一：具有伸缩性，不会过时。使用 **CityTouch** 的社区在今后社区扩大时，只需要将新的街道和小区添加到现有的网络中即可。新的照明功能可以很容易地结合进来，**CityTouch** 的基础服务会不断更新以满足新的需求。此外，**CityTouch** 是第一个不局限于一种硬件类型或一个供应商的控制平台，这意味着用户可以灵活地选择最适合他们城市要求和预算的产品，将照明点和 **CityTouch** 系统无缝对接。

在好几个欧洲城市中（包括伦敦和布拉格），照明运营商已经在使用 **CityTouch**。例如，伦敦的克里登区（**Croydon**）和刘易舍姆区（**Lewisham**）正在将 **CityTouch** 用于整体城市照明更新改造项目，替代 **42,000** 多个照明点。**CityTouch** 使照明运营商能够适应市区的特定需求，保证安全性和灵活性，同时实现能源消耗和维护费用大幅下降。

提高能源效率、LED 照明革命、应用型照明解决方案日益受到关注，这些因素都在推动专业照明领域发生快速变化。

为了满足各个空间，包括户外、办公室、工业、商场、餐饮业、娱乐业、医疗保健、汽车和家庭对照明的需求，我们将提供最新的创新产品和解决方案，用灯光改善人们的生活。

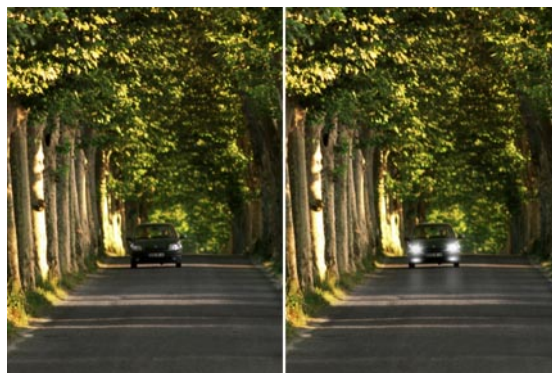


创新以人为本，塑造汽车驾驶的未来

随着“日间行车灯”市场日益增长，飞利浦汽车照明业务掌握了加速发展的诀窍：与代工厂和零部件市场客户协作，解决他们的需要，赢得业务机会。

汽车照明行业正在经历巨大变革。人们越来越善变，而且这种情况会持续下去；立法压力也越来越高，如降低环境的影响和提高安全性方面的法律要求；车辆制造商还必须适应越来越多的客户需求，有的消费者追求经济型汽车，而有的消费者追求豪华型汽车；新技术（例如我们最先进的 LED 技术）也在改变汽车的设计和性能。

我们与汽车客户的距离越来越近，在适应其日益变化的照明需求的过程中正在扮演日益重要的角色（比如因近期欧盟关于日间行车灯的强制性立法而产生的需求）。



提倡安全驾驶

汽车照明是驾驶过程中的一个主要安全因素：占日间发生交通事故的 40%。其中的 50% 是由于汽车驾驶人未能及时看见其他车辆所致！

欧盟立法规定，从 2011 年起，所有新型客车和小型货车必须配备日间行车灯，卡车和公共汽车于 2012 年开始按这一规定执行。通过研究和调查，我们帮助了欧盟做出了采用日间行车灯的决策。“日间行车灯

的引入……将对减少欧洲公路死亡事故具有积极意义，同时，日间行车灯比现有车灯更节能。”负责企业和行业政策的副总裁 Günter Verheugen 说。



快速发展的市场

欧洲每年生产的汽车高达 2 千万辆，欧盟国家采用日间行车灯，会带来明显的销售机会，预计到 2015 年，40% 的欧洲停车场将配备日间行车灯（现在是 13%）。

除了向代工厂销售固有的车灯外，我们还为已经上路的汽车提供基于 LED 的日间行车灯解决方案，使驾驶员能够立即从日间行车灯的安全性中获益。我们的 LED DayLight 日间行车灯可以在发动机启动后自动打开灯光。这可以明显提高汽车的可见性，能耗比近光更低。LED DayLight 4 通过高度可见性提高日间驾驶的安全性；LED DayLight 8 为驾驶人提供最高可见性和高端设计。这两种灯每公里都可减排 5.5 克的二氧化碳，而且，它们长久的使用寿命可显著降低维护需要。

安全性、能效和外观

作为世界领先的汽车照明企业，我们致力于了解客户的需要并帮助客户增强驾驶体验——利用创新产品提高车辆的安全性和能效，并使其更加时尚。梅赛德斯-奔驰外观照明部主管 Uwe Kostanzer 说：“我们已选择飞利浦作为我们的合作伙伴，提供新一代 LED 日间行车灯，这不仅是因为其产品具有无与伦比的照度、光质和热稳定性，还因为双方工程团队之间的互相信任。”

不管是在家中还是在路上，飞利浦的创新型照明解决方案都能为您提供光亮、营造氛围，增强幸福感，并展现个人风格和特点。

我们相信，只要创新过程中牢记客户的需求，就能提供真正丰富人们生活体验的可靠的创新型照明解决方案。

4 我们的环境、合作伙伴和员工



优化生态足迹

负责任的企业都在采取果断措施应对气候变化、提升资源效率，飞利浦正是这方面的领军企业。

企业一般采用两种途径帮助降低全球二氧化碳排放量，一是将重点放在自身运营上，如减少运营活动中的能源和材料消耗；二是侧重于提高产品的生态效益。飞利浦双管齐下，并且还采取了更多其他有效措施。

飞利浦“生态愿景(EcoVision)”计划的关键绩效指标反映了公司在可持续发展方面采取的全面举措。其中有两项指标侧重于优化我们的生态足迹：“提高能效”和“材料循环利用”。

获得领导地位

2011年在公司的各个运营环节中，我们实时监测并最大限度地降低二氧化碳排放量。2011年9月，非盈利组织“碳信息披露项目(CDP)”给予我们99分的碳信息披露高分（总分100分），并对我们的总体碳排放量表现给予“A”级评定。

2011年的可持续发展表现也让飞利浦重新获得了“道琼斯可持续发展指数”行业超群领袖地位。

绿色产品与绿色创新

2011年，我们继续推动绿色产品开发。所谓绿色产品，是指此新产品，相对于其飞利浦前身产品或最接近竞争对手的产品，在各方面都有明显进步（至少优

化10%）的新产品。绿色产品分别体现在六个具体方面：能效、包装、有害物质、重量、回收/处置、使用寿命/可靠性。

关于材料循环使用，2011年的亮点之一就是：我们推出了全世界首款采用可回收材料设计的咖啡机——SENSEO Viva Café Eco，这款咖啡机应用回收的旧电子设备打造出了一流的咖啡系统，除了与水 and 咖啡接触的部件外，所有的外部塑料部件，都是使用100%的回收材料制作。这款咖啡机还具有五分钟自动关闭的节约能耗功能，其包装材料是90%可回收纸板。

同样在2011年，飞利浦的10瓦LED灯，经过18个月的严格测试之后，证明可替代传统的60瓦白炽灯，飞利浦因此而获得了美国能源部颁发的著名的“L Prize”。根据美国能源部的数据，如果将美国全部的60瓦白炽灯换成获奖的10瓦LED灯，美国一年将节约39亿美元，并减少2000万吨碳排放，这相当于关闭20座中型电站所降低的碳排放量。

飞利浦的创新型Intelivue MX40监护仪和Trilogy家用医疗保健解决方案，使医院和家庭也能够显著降低能耗。

为了确保更多绿色产品持续推出，2011年我们在绿色创新方面投入了约4.7亿欧元。



更加环保的业务模式

为了改善生态足迹，我们创建了新的业务模式，例如，目前在荷兰试点的“按发光量支付(Pay per Lux)”照明概念,可以在不产生任何资本支出的前提下为公司提供一流的节能照明系统。其实现方式是：照明系统安装后归属权依然属于飞利浦，并且由我们负责维护，而客户仅需要按发光量支付费用，以此来鼓励高能效产品和高级照明系统的应用。

为了减少生态足迹，我们将在“生态愿景(EcoVision)”计划的推动下继续关注总体环境绩效。

飞利浦致力于为所有市场的消费者开发、推广、提供更加节能的解决方案。我们通过绿色产品和绿色创新来应对这个挑战。

我们努力加快推出创新解决方案，推动负责任的能源使用，并长期关注产品和生产过程中的能效。

飞利浦及其所处行业在环境领域的重大议题仍然是：能效、产品化学含量以及回收利用。我们将继续努力应对这些挑战。

我们将与各个利益相关方紧密合作，共享专业知识，共同开发将对未来数代人产生巨大影响的创新解决方案。



与合作伙伴共同推动可持续发展

除了开展自己的可持续发展活动外，我们还通过活动积极推动供应链上下游合作伙伴的可持续发展，确保积极的行动能够产生广泛的影响。

为了表彰我们在“负责的供应链管理”方面作出的努力，“荷兰可持续发展投资者协会(VBDO)”在 40 家荷兰最大上市企业名单中将我们列在第一位。我们的得分，从 2006 年的 62% 上升到 2010 年的 93%，再到 2011 年的历史最高分 95%，这反映了我们在过去五年取得的持续改进。需要特别指出的是，VBDO 赞扬了飞利浦供应链可持续发展计划的透明度和开放性，肯定了我们在帮助供应商改进可持续发展表现方面的积极行动。

合作组织

除了与供应链合作伙伴通力合作之外，我们还积极参与与全行业可持续发展项目。

例如，我们是“电子产业公民联盟 (EICC)”的成员，该联盟努力推广一套行业行为准则，以改善全球供应链的工作条件 and 环境表现。如今，EICC 的成员包括 50 家全球电子企业及其供应商。

我们还是“可持续贸易组织 (IDH)”电子产品项目的倡议者之一，该项目吸引了多个利益相关方参与，由 IDH、戴尔、惠普以及一些民间团体共同赞助，将与

中国 100 多家电子元器件供应商合作，支持开展创新型劳务管理、提升可持续发展表现和业务绩效。其宗旨是改善电子行业超过 500,000 名员工的工作条件。

该项目的第一阶段始于 2011 年 11 月，我们有四家供应商参与。每家供应商都将在活动开始后的 24 个月的时间里获得支持，进一步完善管理层与工人之间的对话机制。该项目的成本由供应商、客户及 IDH 共同分担。

卓有成效的合作

2011 年 11 月，我们与南非公用事业公司 Eskom 共同达成了迄今为止非洲地区最大的一笔节能 LED 照明交易。根据此交易，将有约 20 万件 MASTER LED 灯，以折扣价销往南非全国各地的酒店、银行、办公室和零售商店。这些功率为 7 瓦和 10 瓦的 LED 灯取代功率达 50 瓦的卤素灯后，每年可减少的二氧化碳排放量将达到 6 万吨——这只需更换灯泡即可做到！

2011 年，我们和气候组织一道，在中国贵阳乡村地区开展太阳能 LED 街道照明项目，这一项目在联合国气候变化大会的“驱动变革，全球行动(Momentum for Change)”活动中被评为“公私合作 (PPP)”的“最

佳典型范例”。它改善了当地贫困地区人们的生活，同时又促进了环保，节约了能源，并为应对气候变化做出了贡献。



此外，我们还连续两年与“乐施会荷兰(Oxfam Novib)”和电气分销商“索能达(Sonepar)”合作，共同在乌干达开展了一项有关太阳能照明解决方案的LED 特惠促销活动，旨在促进当地的晚间教育。通过采用我公司的LED 太阳能照明解决方案，当地电网未覆盖地区的数以千计的儿童现在可以在晚间做家庭作业。整个社区也受益于这种安全环保的洁净照明灯。

利益相关方的参与对改善供应链的工作条件必不可少，是为实现联合国“新千年发展目标 (MDGs)”所做的重要贡献。

我们鼓励供应商和我们共同履行可持续发展承诺，包括制定健全的环境和职业道德标准，为员工提供符合“飞利浦 总体经营原则”和“电子产业公民联盟行为准则”的工作条件。

我们将一如既往地与非政府组织开展卓有成效的合作，实现我们的共同目标，同时推动公司业务发展。



我们的员工——让一切变得与众不同

无论是提升公司业绩，还是通过有意义的创新和推动社区计划来改善人们的生活，飞利浦员工都是让一切变得与众不同的关键因素。

飞利浦正在通过“加速成长”计划进行结构性调整：专注于执行力、降低成本、成长型投资及培养新的企业文化方面。企业文化变革由一套全新行为指引所推动——“渴望求胜”、“勇于承担”和“协力超越”，旨在充分释放潜能。

理、光照疗法、水净化和空气净化产品以及我们在非洲用于取代煤油灯的太阳能室内灯等——这些只是我们为人们带来护理的部分示例。我们的“生态愿景”计划在社会方面的进展可通过我们触及到的人群数量来进行衡量。通过我们为人们带去护理的产品和解决方案，我们 2011 年触及的人群达到 4.65 亿，比 2010 年增加 4,500 万。

我们的行为指引

- 渴望求胜
- 勇于承担
- 协力超越



为人们提供护理

在飞利浦，我们致力于改善任何人们可能接受到护理的场所。在医院，我们为重症监护、急救护理和手术提供支持。对于越来越多的慢性病患者而言，家庭环境将在后续护理中扮演重要角色。飞利浦的口腔护



社区活动

除了在业务中以客户和市场为中心外，我们还鼓励员工融入到邻近社区。作为公司可持续发展承诺的一部分，飞利浦支持各种志愿活动，将其作为回馈社会的一种方式。参加志愿活动的员工践行着飞利浦致力于改善人们生活的使命。飞利浦不仅通过技术创新，还通过员工参与以及“我们每个人都能为身边人的生活带来改变”这种共同信念让世界变得更加和谐。

飞利浦“一小步幸福计划·爱心校园行(SimplyHealthy@Schools)”项目正是这方面的例证。在全球各地，飞利浦员工无偿为当地学校升级照明系统，并向孩子们讲授环保方面的知识，还通过“健康小卫士”课程向 8-12 岁的儿童介绍一些简单易记的健康小知识，教会他们如何通过注重空气、光照、水、睡眠、口腔卫生、锻炼身体和环境保护来改善健康和舒适感。孩子们了解了这些知识后，有助于成绩的提高和身心健康。

美国新志愿者计划

2011 年，我们在北美启动了新的员工志愿者计划，名为“飞利浦在乎你：回馈社区计划”，利用非盈利组织的在线门户网站为员工提供机会参加适合个人需要、时间安排和兴趣的有意义的志愿者活动。从该计划自启动以来，已有数千名员工参与志愿活动回馈社区。例如，在美国堪萨斯州的萨莱纳举办的“制作一辆自行车”活动、在密西西比州的图珀洛举办的“慈善红辣椒烹饪比赛”，以及在华盛顿州的博塞尔举办的“关怀日”活动等。

要赢得市场，增强增长势头，员工须展现出企业家精神、坚定的决心和对成功的渴望——这是全新企业文化的体现。

新的企业文化将促使飞利浦成为更加充满活力、更能彰显个人价值的企业，让富有才干和敬业精神的员工充分发挥自己的才能。

长期以来，公司一直活跃在我们生活和工作的社区。在社会公益活动和所经营业务之间建立紧密联系，使我们能够凭借自身的核心竞争力来改善人们的生活。

5 集团绩效



“2011 年对飞利浦来说是充满挑战的一年，这一年宏观经济发展受阻，西欧市场低迷。尽管面对这种种挑战，我们仍实现了 4% 的同比销售增长，这一增长处于公司中期业绩范围的较低水平，然而成长型市场的销售额贡献了集团销售总额的 33%。我们的息税折旧摊销前收益（EBITA）达到了销售额的 7.4%。” 魏罗恩（Ron Wirahadiraksa），首席财务官

5.1 面向管理层的讨论和分析

为反映在 2011 年将电视业务划为非持续运营类业务的影响，特重申前几年的业绩和现金流。

面向管理层的摘要

关键数据

除非特别说明，否则单位为百万欧元

	2009	2010	2011
销售额	20,092	22,287	22,579
息税折旧摊销前收益 ¹⁾	1,096	2,562	1,680
在销售额中所占百分比 (%)	5.5	11.5	7.4
息税前收益 ¹⁾	660	2,080	(269)
在销售额中所占百分比 (%)	3.3	9.3	(1.2)
财务收支	(162)	(121)	(240)
所得税费用	(99)	(499)	(283)
联营企业投资收入	77	18	16
持续运营损益	476	1,478	(776)
非持续运营损益	(52)	(26)	(515)
净损益	424	1,452	(1,291)
净损益：			
每普通股收益 - 基本	0.46	1.54	(1.36)
每普通股收益 - 稀释	0.46	1.53	(1.36)
净运营资本 (NOC) ¹⁾	12,649	11,951	10,427
融资活动之前的现金流 ¹⁾	1,226	1,475	(528)
员工 (全职) ²⁾	116,153	119,775	125,241
非持续运营亏损	4,764	3,610	3,353

¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容

²⁾ 为反映过去医疗保健事业部报告的员工的变化，已作出调整

2011 年

- 2011 年对飞利浦来说是充满挑战性的一年，这一年中我们的财务状况受到整体市场低迷，特别是今年年底西欧市场的影响。我们记录的数据显示可比销售额增长达到 **4%**，其中成长型地域做出了巨大贡献，但同时，由于持续增长投资、毛利润压力及商誉减值的影响，我们看到收益与去年相比有所下降。该年度的净亏损达 **12.91 亿欧元**，主要原因包括收益下降、本年度第二季度的减值费用和因与冠捷科技 (TPV Technologies) 签署合资协议而导致的电视业务非持续运营相关的费用。
- 本年度的销售额达到 **226 亿欧元**，名义增长率为 **1%**。排除不利的货币效应和产品组合变化后，可比销售额比 2010 年提高 **4%**。可比销售额增长是在照明事业部和医疗保健事业部的共同推动下实现的，优质生活事业部的销售额与去年持平。在照明事业

部，专业灯具业务增长强劲，主要受成长型地域建筑市场和灯具业务的推动，部分由于 Lumileds 的销售额下滑而抵消了。医疗保健事业部销售额增长 **5%**，所有业务稳定增长，尤其是患者护理和临床信息。优质生活事业部的销售额与 2010 年持平，但下半年有所改观，其中生活娱乐业务的销售额下滑拉低了健康与优质生活、个人护理和家用电器业务的强劲增长。

- 我们的成长型地域实现了 **11%** 的增长，成熟地域的增长保守达到 **1%**，这是整体宏观经济发展和西欧市场低迷的双重作用造成的。2011 年，成长型地区占总销售额的 **33%**，这一数据在 2010 年为 **31%**。
- 息税前收益亏损达 **2.69 亿欧元**，占销售额的 **1.2%**，这一数据在 2010 年为 **20.8 亿欧元**，占销售额的 **9.3%**。息税前收益下滑主要表现在照明事业部和医疗保健事业部，主要是由于 2011 年第二季度支出 **13.55 亿欧元** 商誉减值费用以及所有事业部的运营收益下降。后者主要是由于富有挑战性的经济条件以及为未来增长进行更高投资给毛利润带来的持续压力。
- 我们继续加强对符合我们战略的公司的投资，主要是巩固我们在成长型地域的产品组合。在 2011 年，我们完成了六次收购活动，主要集中在三个事业部，特别是优质生活事业部的印度 Preethi 公司和中国奔腾公司 (Povos) 以及医疗保健事业部的瑞典 Sectra。与收购相关的现金支出金额为 **5.52 亿欧元**。
- 在 2011 年，我们经营活动的现金流达到 **8.36 亿欧元**，比 2010 年下降 **12.85 亿欧元**。下滑主要是由于现金收益下降和对供应商的付款和应付税致使对营运资金需求的提高，部分由于库存积压减少而抵消了。融资活动之前的现金流为 **20.03 亿欧元**，低于 2010 年的水平，这是由于经营活动较低的现金流、较低的股票出售收益和利息以及与新业务收购和资本支出相关的较高现金流出。
- 2011 年 7 月，我们发起了回购 **20 亿欧元** 股票的计划，旨在提高资产负债表的效率。到今年年底，我们完成了此计划的 **35%**。

5.1.1 销售额

下表列出了 2011 年综合销售额相对于 2010 年的增长百分比。

2011 年综合销售额相对于 2010 年的增长百分比

	可比增长	货币效应	整合变化	名义增长
医疗保健事业部	5.3	(2.5)	0.1	2.9
优质生活事业部	(0.1)	(1.7)	2.6	0.8
照明事业部	6.1	(2.3)	(2.7)	1.1
集团管理和服务部	2.4	-	(28.3)	(25.9)
飞利浦集团	4.1	(2.2)	(0.6)	1.3

飞利浦集团在 2011 年的销售额达 225.79 亿欧元，与 2010 年相比名义增长 1%。排除 2% 的消极货币影响和 1% 不利产品组合的影响，销售额按可比价格计算比 2010 年提高 4%。照明事业部销售额按可比价格计算提高 6%，医疗保健事业部提高 5%，但总销售额被优质生活事业部拉低，该事业部销售额与去年基本持平。

医疗保健事业部销售额达到 88.52 亿欧元，按可比价格计算比 2010 年增长 5%。这一增长受到所有业务中等一位数增长的拉动，但同时成长型地域以北美的增长被西欧和其他成熟地域的销售额下降抵消了。

优质生活事业部报告的销售额是 58.23 亿欧元，比 2010 年增加 0.48 亿欧元，按可比价格计算持平。我们在健康与优质生活业务方面实现了两位数的增长，并在个人护理和家用电器业务方面实现较高的一位数增长。但这一增长被生活娱乐业务的销售额的下滑抵消了。

照明事业部销售额为 76.38 亿欧元，比 2010 年增加了 0.86 亿欧元，可比增长 6%。这一数字在很大程度上受到专业灯具、照明系统和控制及灯具方面较高的一位数增长的拉动。但这一增长被灯具和消费类灯具的销售额的下滑拉低了。

集团管理和服务部报告的销售额是 2.66 亿欧元，比 2010 年减少 0.93 亿欧元，主要是由于 2011 年第一季度剥离了 Assembléon 资产。排除 Assembléon 和其他产品组合变化，销售额按可比价格计算比 2010 年提高 2%，主要归功于许可收入增长。

5.1.2 收益

飞利浦 2011 年的毛利润是 86.47 亿欧元，占销售额的 38.3%，2010 年的毛利润是 90.96 亿欧元，占销售额的 40.8%。2011 年的毛利润受消费类灯具方面客户关系和品牌名称的减值费用 1.28 亿欧元以及原材料价格上涨的影响。2011 年毛利润包括 0.53 亿欧元重组

和收购相关费用，而 2010 年包括 0.97 亿欧元重组和收购相关费用。所有事业部的毛利润百分比均比 2010 年有所下降，特别是照明事业部和优质生活事业部。

销售开支从 2010 年的 48.76 亿欧元增加到 2011 年的 51.6 亿欧元。2011 年包括 0.54 亿欧元重组和收购相关费用，而 2010 年此类费用为 0.75 亿欧元。与去年同期相比，费用增长的主要原因是为推动较高市场渗透率而增加了开支以及在广告和促销方面的投资。与销售额相比，销售开支从 21.9% 增长到 22.9%。与 2010 年相比，医疗保健事业部的销售开支占销售额的百分比下降，而在照明事业部和优质生活事业部则提高了。

2011 年的总务与管理费用为 8.41 亿欧元，2010 年为 7.13 亿欧元。在 2010 年这一费用包括了由于养老金计划改变而获得的收益 1.19 亿欧元，而在 2011 年此项收益为 0.21 亿欧元。这些费用占销售额的百分比从 2010 年的 3.2% 提高到了 3.7%。

研发成本从 2010 年的 14.93 亿欧元增加到 2011 年的 16.1 亿欧元。与去年同期相比，成本增长的主要原因是为促进增长和创新增加了投资。研发成本占销售额的百分比从 2010 年的 6.7% 增加到 7.1%。

下面的一览表按照 2011 年事业部分类说明了销售额、息税前收益和息税折旧摊销前收益。

销售额、息税前收益和息税折旧摊销前收益 2011

除非特别说明，否则单位为百万欧元

	销售额	息税前 收益 ¹⁾	息税折 旧摊销 前收益 ¹⁾	%	%
医疗保健事业部	8,852	93	1.1	1,145	12.9
优质生活事业部	5,823	392	6.7	472	8.1
照明事业部	7,638	(362)	(4.7)	445	5.8
集团管理和服务部	266	(392)	-	(382)	-
飞利浦集团	22,579	(269)	(1.2)	1,680	7.4

¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章“Reconciliation of non-GAAP information”的内容

销售额、息税前收益和息税折旧摊销前收益 2010

除非特别说明，否则单位为百万欧元

	销售额	息税前 收益 ¹⁾	%	息税折 旧摊销 前收益 ¹⁾	%
医疗保健事业部	8,601	922	10.7	1,186	13.8
优质生活事业部	5,775	679	11.8	718	12.4
照明事业部	7,552	695	9.2	869	11.5
集团管理和服务部	359	(216)	-	(211)	-
飞利浦集团	22,287	2,080	9.3	2,562	11.5

¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章“Reconciliation of non-GAAP information”的内容

2011 年息税前收益比 2010 年减少了 23.49 亿欧元，损失降低到 2.69 亿欧元，占销售额的 1.2%。2011 年包括 1.63 亿欧元重组和收购相关费用，而 2010 年此类费用为 2.03 亿欧元。与去年同期相比，费用减少的主要原因是 13.55 亿欧元商誉减值、照明事业部和优质生活事业部的毛利润百分比降低以及集团管理和服务部的成本提高。

2011 年无形资产折旧（不包括软件、资本化产品开发和减值相关费用）金额为 5.94 亿欧元，2010 年为 4.87 亿欧元。

息税折旧摊销前收益从 2010 年的 25.62 亿欧元（占销售额的 11.5%）减少到 2011 年的 16.8 亿欧元（占销售额的 7.4%）。所有事业部都为息税折旧摊销前收益减少做出了贡献。

医疗保健事业部

息税折旧摊销前收益从 2010 年的 11.86 亿欧元（占销售额的 13.8%）减少到 2011 年的 11.45 亿欧元（占销售额的 12.9%）。息税折旧摊销前收益的改善在客户服务、家庭医疗保健解决方案和 PCCI 业务中得到了体现，但更多的是由成像系统的费用降低而抵消。重组和收购相关费用总额为 0.2 亿欧元，而 2010 年此类费用为 0.77 亿欧元。

优质生活事业部

息税折旧摊销前收益从 2010 年的 7.18 亿欧元（占销售额的 12.4%）增加到 2011 年的 4.72 亿欧元（占销售额的 8.1%）。2011 年重组和收购相关费用总额为 0.54 亿欧元，而 2010 年此类费用为 0.31 亿欧元。与去年同期相比，息税折旧摊销前收益减少的主要原因是销售额下降（特别是生活娱乐业务），增加了广告和促销方面的投资以及许可收入降低。健康与优质生活业务的息税折旧摊销前收益增加，而所有其他业务则降低。

照明事业部

息税折旧摊销前收益从 2010 年的 8.69 亿欧元（占销售额的 11.5%）减少到 2011 年的 4.45 亿欧元（占销售额的 5.8%）。2011 年重组和收购相关费用总额为 0.66 亿欧元，2010 年此类费用为 0.97 亿欧元。与去年同期相比，息税折旧摊销前收益减少的主要原因是由于原材料价格上涨导致毛利润降低以及加大了与增长相关的投资。

集团管理和服务部

息税折旧摊销前收益从 2010 年的 2.11 亿欧元亏损增加到 2011 年 3.82 亿欧元亏损。息税折旧摊销前收益 2010 年包括变更养老金计划获得的 1.19 亿欧元收益。2011 年的结果中包括变更养老金计划获得的 0.21 亿欧元收益以及 0.23 亿欧元重组费用。与去年同期相比，息税折旧摊销前收益减少的主要原因是养老金成本提高、法律和环境索赔的规定以及与“加速成长”激励措施相关的投资。

有关各事业部业绩的更多信息，请参阅英文版年度报告第 6 章“Sector performance”的内容。

5.1.3 养老金

固定收益养老金计划的养老金成本净额 2011 年贷记金额为 0.18 亿欧元，2010 年的成本为 1.05 亿欧元。固定缴费养老金成本金额为 1.2 亿欧元，比 2010 年高出 0.06 亿欧元。

2011 年，为管理固定收益计划的财务风险我们采取了进一步措施。我们冻结了主要的计划之一，活跃成员被转移到了一个固定缴费计划，导致了紧缩收益。在同一计划中，由于退休人员选择放弃退休金相应的未来指数变化以换取一次性付给，产生了先期服务收益。2011 年总体缩减收益为 0.18 亿欧元，先期服务成本收益为 0.2 亿欧元。

2011 年我们的固定收益计划的拨款状况因不利的市场变动和低利率而恶化。然而，这在很大程度上由集团主要计划的无法识别的盈余而抵消，从而降低了净资产负债状况的影响。

2010 年的成本受先期服务支出的积极影响，最终被认为 1.19 亿欧元。这是由于减少了未来养老金的给付，部分则由于指数上的变化。2010 年，我们在一项退休人员医疗计划上的紧缩收益 0.09 亿欧元是由于关闭部分美国站点获得的。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 29，养老金及其他退休后福利(Pensions and other postretirement benefits)。

5.1.4 重组和减值费用

2011 年，息税前收益包括由于重组和相关的资源减值产生的净费用总额 15.72 亿欧元。年度减值测试确定选定调整衰退前的商业案例以及调整整个飞利浦内的贴现率，这带来了 13.55 亿欧元的商誉减值。除了每年的商誉减值测试外，这一年还执行了激发式减值测试，但得到的结果是没有进一步商誉减值。2011 年还包括 1.28 亿欧元消费类灯具业务方面的客户关系和品牌名称减值相关的费用。

2010 年包括 1.32 亿欧元重组和相关资产减值费用。

有关敏感性分析的更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 9，商誉(Goodwill)。

重组和相关费用

百万欧元

	2009	2010	2011
各事业部重组费用：			
医疗保健事业部	42	48	3
优质生活事业部	57	12	9
照明事业部	225	74	54
集团管理和服务部	63	(2)	23
持续运营	387	132	89
非持续运营	63	30	15
重组费用成本细分：			
员工离职成本	331	151	109
准备金发放	(66)	(70)	(45)
与重组相关的资产减值	81	14	10
与重组相关的其他成本	41	37	15
持续运营	387	132	89
非持续运营	63	30	15

2011 年，最重要的重组项目与集团管理和服务部相关，主要是由变更计划“加速成长”推动。照明事业部重组项目主要集中在照明业务和灯具方面，其中最大的重组项目位于荷兰、巴西和美国。集团管理和服务部重组项目主要集中在全球服务单位（主要是荷兰）、企业和国家管理费用（主要是荷兰、巴西和意大利）以及 Philips Design（荷兰）。医疗保健事业部进行的最大项目是在美国各地启动了成像系统、家用保健解决方案和患者护理和临床信息，意在减少运营成本并简化组织。优质生活事业部重组项目主要与我们在欧洲保留的电视业务运营有关。

2010 年的重组费用主要发生在运营事业部。在医疗保健事业部，最大项目与成像系统中的商业组织重组相关（德国、荷兰和美国）。优质生活事业部重组费用主要在生活娱乐方面，特别是在荷兰和美国。照明事业部的重组项目主要集中在缩减传统照明技术方面的生产能力，如白炽灯。最大项目在巴西、法国和美国启动。

有关重组的更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 20，准备金(Provisions)。

5.1.5 财务收支

下表列出了财务收支细目。

财务收支

百万欧元

	2009	2010	2011
利息开支（净值）	(252)	(225)	(210)
证券出售	126	162	51
证券价值调整	(58)	(2)	(34)
其他	22	(56)	(47)
	(162)	(121)	(240)

2011 年净利息开支比 2010 年减少了 0.15 亿欧元，主要是由于平均未偿还债务降低了。

证券出售

百万欧元

	2009	2010	2011
出售恩智浦半导体股票收益	-	154	-
出售 TCL 股票收益	-	-	44
出售 LG Display 股票收益	69	-	-
出售 Digimarc 股票收益	-	-	6
出售 Pace 股票收益	48	-	-
其他	9	8	1
	126	162	51

在 2011 年，出售证券收入总额为 0.51 亿欧元。这包括出售剩余的 TCL 股票获得的 0.44 亿欧元收益以及出售 Digimarc 股票获得的 0.06 亿欧元收益。2010 年，出售证券收入的 1.62 亿欧元主要是由于出售恩智浦半导体 (NXP) 股票。

证券价值调整

百万欧元

	2009	2010	2011
恩智浦半导体	(48)	-	-
冠捷科技	-	-	(25)
Chi-Mei Innolux	-	-	(4)
BG Medicine	-	-	(2)
Prime Technology	(6)	(2)	(1)
其他	(4)	-	(2)
	(58)	(2)	(34)

2011 年受减值费用的影响，减值金额达 0.34 亿欧元，这些金额主要来自冠捷科技有限公司的股票。

2011 年其他财务费用总额为 0.47 亿欧元，2010 年为 0.56 亿欧元。2011 年主要包括 0.35 亿欧元其他财务费用和 0.33 亿欧元增值费用（主要与供给贴现相关），由 0.11 亿欧元红利收入和其他财务收入抵消，包括主要来自恩智浦半导体相关选项重估的 0.06 亿欧元净收益。

2010 年其他财务费用主要包括与从冠捷科技和 CBAY 收到的可转换证券重估相关的 0.21 亿欧元损失和主要与供给贴现相关的 0.2 亿欧元增值费用。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 2，财务收支(Financial income and expenses)。

5.1.6 所得税

尽管年度亏损，但所得税总额达到 2.83 亿欧元，这主要是由于大部分都是不可抵税的商誉减值损失。税收为 2.16 亿欧元，低于 2010 年，由于应税收入降低，部分由杂项税收提高抵消。

2011 年的税负相当于 55.6% 的有效所得税率，2010 年的有效所得税率为 25.5%。有效所得税率增加的原因是 13.55 亿欧元商誉减值损失，大部分都是不可抵税的。除了不可抵税的商誉减值损失，有效所得税率增加的主要原因是各国混合损益的变更、国家混合所得税率的变更以及未认可提高的新结转亏损。

对于 2012 年，排除偶发免税项目的有效税率预计在 33% 和 36% 之间。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 3，所得税(Income taxes)。

5.1.7 联营企业投资收入

联营企业投资相关的收入从 2010 年的 0.18 亿欧元减少到 2011 年的 0.16 亿欧元，主要是 2010 年出售 0.05 亿欧元股票的收入。

联营企业投资收入 百万欧元

	2009	2010	2011
公司的参与收益	23	14	18
出售股票收入	-	5	-
投资减值和其他费用（逆转）	54	(1)	(2)
	77	18	16

公司的参与收益金额从 2010 年的 0.14 亿欧元增加到 2011 年的 0.18 亿欧元，主要是持有 Intertrust 股票的收入。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 4，联营企业投资(Investments in associates)。

5.1.8 非控股权益

属于非控股权益的净收入在 2011 年为 0.04 亿欧元，2010 年为 0.06 亿欧元。

5.1.9 非持续运营

由于宣布与冠捷科技有限公司建立电视业务长期战略合作伙伴关系，因此电视业务作为非持续运营单独报告。因此，相关收入，包括交易收益和损失在财务报表的“非持续运营”部分单独列出。

非持续运营亏损 5.15 亿欧元主要是出售 3.53 亿欧元（税后）电视业务中所记录的交易损失，其中包括因与冠捷科技签署协议而确认损失的承担较重义务的合同规定、清理预期成本的收益和资产价值调整。此外，业务运营结果的税后净亏损为 1.62 亿欧元。交易预期在 2012 年第一季度完成。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 5，非持续运营(Discontinued operations and other assets classified as held for sale)。

5.1.10 净收益

净收益从 2010 年的 14.52 亿欧元减少到 2011 年的负的 12.91 亿欧元。减少的主要原因是减少了 23.49 亿欧元息税前收益以及非持续运营有关的 4.89 亿欧元成本增加，部分由 2.16 亿欧元所得税费用减少抵消。

归入股东每普通股的净收入从 2010 年每普通股 1.54 欧元减少到 2011 年每普通股负的 1.36 欧元。

5.1.11 收购和剥离

2011 年，飞利浦完成了六次战略性收购，为所有三个运营事业部带来了收益。

在 2011 年，收购造成的整合后合并费用总额为 0.74 亿欧元：医疗保健事业部为 0.17 亿欧元、优质生活事业部为 0.45 亿欧元、照明事业部为 0.12 亿欧元。

在 2010 年，收购造成的整合后合并费用总额为 0.7 亿欧元：医疗保健事业部为 0.29 亿欧元、优质生活事业部为 0.18 亿欧元、照明事业部为 0.23 亿欧元。

有关更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 7，收购和剥离(Acquisitions and divestments)。

收购

在医疗保健事业部，为扩大了我们的全球影响力并增强了我们的实力，我们完成了对 Sectra、AllParts Medical 和 Dameca 的收购。在瑞典，我们收购了 Sectra 的乳房 X 光检查设备生产线。我们收购了总部设在丹麦的 Dameca，该公司是手术室麻醉机及配件的全球供应商。在美国，我们收购了 AllParts Medical，该公司是成像设备零部件和培训的提供商，此举增强了我们的影像设备服务实力。

在优质生活事业部，飞利浦完成了对两家公司的收购，加强了飞利浦对成长型地域业务创新能力建设的重要性。在印度，我们收购了 **Preethi**，该公司是领先的厨房设备公司。在中国，我们收购了奔腾，该公司是中国领先的厨房设备公司。

在照明事业部，飞利浦收购了 **Optimum Lighting**，增强了自身在北美节能专业照明解决方案领域的地位。

2010 年，我们完成了十一次收购。医疗保健事业部收购的公司有 **Somnolyzer**、**Tesco**、**Apex**、**CDP Medical**、**Wheb Sistemas** 和 **medSage Technologies**。在照明事业部，飞利浦完成了对 **Luceplan**、**Burton**、**Amplex A/S** 的街道照明控制业务和 **NCW** 的收购。在优质生活事业部，飞利浦收购了 **Discus**。

2009 年，我们完成了八次收购。医疗保健事业部收购的公司有 **Meditronics**、**Traxtal** 和 **InnerCool**。在照明事业部，飞利浦完成了对四家公司的收购：**Dynalite**、**Teletrol Systems**、**Ilti Luce** 和 **Selecon**。在优质生活事业部，飞利浦收购了 **Saeco**。

资产剥离情况

2011 年，飞利浦出售了 80% 的 **Assembléon** 股票。将 **Assembléon** 股票卖给了阿姆斯特丹的 **H2 Equity Partners**，回报为 0.14 亿欧元。

2010 年，飞利浦出售了冠捷科技有限公司 9.4% 的股票。将该公司的股票卖给了香港的一家科技公司 **CEIC Lrd**，现金回报为 0.98 亿欧元。

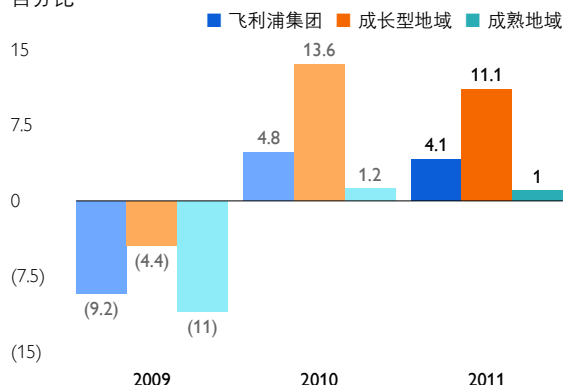
2009 年，飞利浦将 **FIMI** 的股票出售给 **Barco NV**，这一决策符合其剥离非核心业务并重点扩大增长平台的战略。

有关更多详情，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 7，收购和剥离(Acquisitions and divestments)。

5.1.12 按地域集群划分的业绩

在 2011 年，受医疗保健事业部和照明事业部尤其是成长型地域增长的拉动，销售额按可比价格计算增长 4% (名义 1%)。

按地域集群划分的可比销售额增长¹⁾
百分比

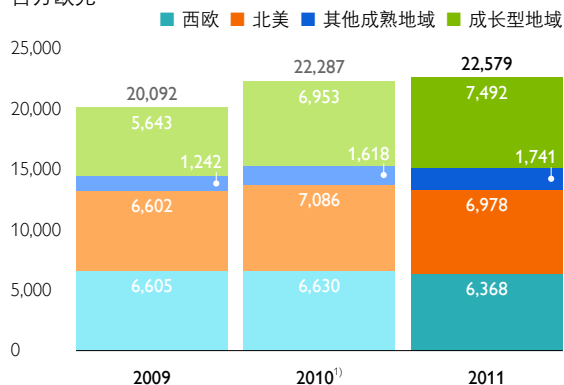


¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章“Reconciliation of non-GAAP information”的内容

成熟地域的销售额比 2010 年低 2.47 亿欧元，但是按可比价格计算增长 1%。西欧的销售额受到宏观经济发展的影响，导致优质生活事业部和医疗保健事业部销售额下降，尤其是第四季度。西欧照明事业部的销售额略有增加。在北美的销售额比 2010 年稍高一些，这是由于医疗保健事业部和照明事业部获得了一位数增长，不过优质生活事业部销售额下降了。但是，在其他成熟地域优质生活事业部的销售额呈两位数增长，医疗保健事业部的销售额呈较高的一位数增长。

在成长型地域，受所有事业部尤其是医疗保健事业部两位数增长 (15%) 的拉动，销售额增长 5.39 亿欧元，按可比价格计算增长 11%。在中国医疗保健事业部和优质生活事业部保持了稳定的两位数增长。我们在俄罗斯的销售也保持了两位数的增长，这主要是归功于照明事业部和医疗保健事业部骄人的销售业绩。

按地域集群划分的销售额
百万欧元

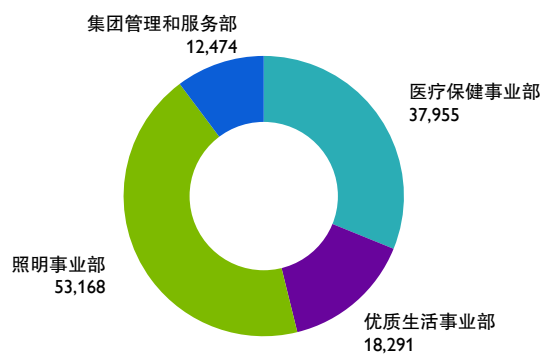


¹⁾ 经修订可反映调整后的地域集群分配情况

5.1.13 员工聘用

2011 年底飞利浦员工总数为 121,888 人，2010 年底为 116,165 人。大约 44% 受聘于照明事业部，这是由于此业务延续了垂直整合能力。大约 31% 的员工受聘于医疗保健事业部，还有大约 15% 的员工受聘于优质生活事业部。

2011 年按事业部划分的员工人数
年终全职员工



与 2010 年相比，员工人数增加了 5,723。这一数字包括通过收购增加的 4,759 名员工和通过资产剥离减少的 479 名员工。余下的新增员工主要集中在医疗保健事业部，大部分位于北美。

大约 53% 的飞利浦员工分布在成熟地域，大约 47% 的员工分布在成长型地域。在 2011 年，成熟地域的员工人数略有增加，这是由于通过组织重组而裁减的员工人数远少于医疗保健事业部增长业务增加的员工人数。成长型地域员工人数增加了 5,208，主要是来自优质生活事业部的收购活动。

按事业部划分的员工人数
年终全职员工

	2009	2010	2011
医疗保健事业部 ¹⁾	34,525	36,253	37,955
优质生活事业部	13,625	14,095	18,291
照明事业部	51,653	53,888	53,168
集团管理和服务部	11,586	11,929	12,474
	111,389	116,165	121,888
非持续运营	4,764	3,610	3,353
	116,153	119,775	125,241

¹⁾ 为反映过去报告的员工的变化，已作出调整

按地域集群划分的员工人数
年终全职员工

	2009 ¹⁾	2010 ¹⁾	2011
西欧	34,174	33,557	33,515
北美	27,055	27,881	28,249
其他成熟地域	3,094	3,045	3,234
全部成熟地域	64,323	64,483	64,998
成长型地域	47,066	51,682	56,890
	111,389	116,165	121,888
非持续运营	4,764	3,610	3,353
	116,153	119,775	125,241

¹⁾ 为反映医疗保健事业部报告的员工的变化，已作出调整

员工聘用
全职员工

	2009 ¹⁾	2010 ¹⁾	2011
年初职位	121,654	116,153	119,775
整合变化：			
最新整合	2,432	1,457	4,759
取消整合	(276)	(307)	(479)
可比变化	(7,657)	2,472	1,186
年终职位	116,153	119,775	125,241
其中：			
持续运营	111,389	116,165	121,888
非持续运营	4,764	3,610	3,353

¹⁾ 为反映医疗保健事业部报告的员工的变化，已作出调整

5.2 流动资金和资金来源

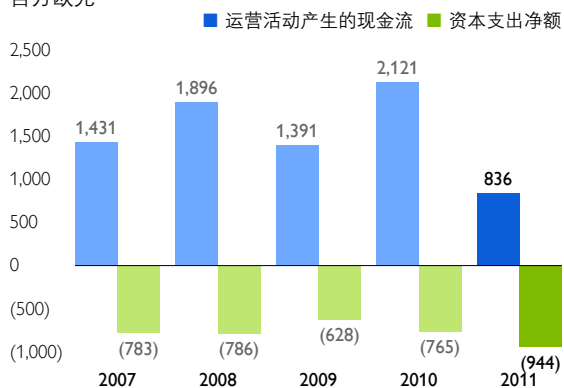
为消除 2011 年将电视业务归为终止运营的影响，特重述以前年度的业绩和现金流。

5.2.1 持续运营提供的现金流

运营活动产生的现金流

2011 年运营活动产生的净现金流总计为 8.36 亿欧元，2010 年为 21.21 亿欧元。与去年同期相比，金额减少的主要原因是现金收益减少和营运资金流出提高。其中，主要的流出在应付款部分，部分被库存减少和准备金增加抵消了。应付款支付主要是由于供应商收紧的付款政策和应付税款。

运营活动产生的现金流和资本支出净额



截止 2009 年、2010 年和 2011 年 12 月 31 日，现金流简明汇总表如下所示：

现金流简明汇总表¹⁾

	2009	2010	2011
运营活动产生的现金流：			
净损益	424	1,452	(1,291)
用于将净收益与运营活动提供的现金净额相协调的调整	967	669	2,127
运营活动提供的现金净额	1,391	2,121	836
投资活动提供（使用）的现金净额	(165)	(646)	(1,364)
融资活动之前的现金流 ²⁾	1,226	1,475	(528)
用于融资活动的现金净额	(544)	(95)	(1,787)
持续运营提供（使用）的现金净额	682	1,380	(2,315)
用于非持续运营的现金净额	99	(22)	(364)
汇率变化对现金和现金等价物的影响	(15)	89	(7)
现金和现金等价物的总变化	766	1,447	(2,686)
年初时的现金和现金等价物	3,620	4,386	5,833
年末时的现金和现金等价物	4,386	5,833	3,147

¹⁾ 请参阅节 9.4, 现金流汇总表, (位于此年度报告中)

²⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范, 请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容

投资活动产生的现金流

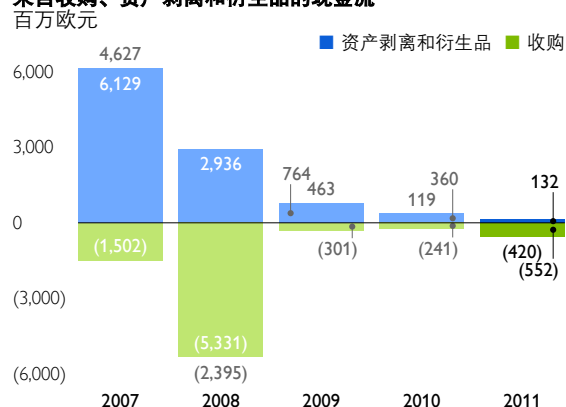
2011 年投资活动产生的现金流达到 13.64 亿欧元的净支出额，其中资本支出净额为 9.44 亿欧元，收购支出为 5.52 亿欧元，收购对象主要包括奔腾、Preethi 和 Sectra。其中部分由出售金融资产和剥离（主要是 TCL 和 Digimarc 股票）的 1.06 亿欧元收益所抵消。

2010 年投资活动产生的现金流达到 6.46 亿欧元的净支出额，其中资本支出净额为 7.65 亿欧元，收购支出为 2.41 亿欧元，收购对象主要包括 Discus、NCW 和 medSage Technologies。其中 3.85 亿欧元由资产剥离收益抵消，包括出售冠捷科技 9.4% 的股份和赎回冠捷科技与 CBAY 的可转换债券。

资本支出净额

资本支出净额总计为 9.44 亿欧元，比 2010 年高出 1.79 亿欧元。所有事业部的投资都有所增长，尤其是医疗保健事业部以增长为重点的附加投资。

来自收购、资产剥离和衍生品的现金流



收购

2011 年收购的净现金影响总计为 5.52 亿欧元，主要包括与奔腾、Preethi 和 Sectra 相关的收购。

2010 年用于收购的现金总计为 2.41 亿欧元，收购对象主要包括 Discus、NCW 和 medSage Technologies。

资产剥离和衍生品

来自资产剥离的现金收益为 1.06 亿欧元，主要包括出售 TCL 剩余股份所得的 0.69 亿欧元以及优质生活事业部和医疗保健事业部内的非战略业务的资产剥离。来自衍生品和有价值证券的现金流入净额达到 0.26 亿欧元。

2010 年，来自资产剥离的现金收益为 3.85 亿欧元，包括出售冠捷科技 9.4% 的股份所得的 0.98 亿欧元、赎回冠捷科技和 CBAY 可转换债券分别获得的 1.65 亿欧元和 0.74 亿欧元。将恩智浦半导体剩余股份销售给飞利浦英国养老金相关的交易对现金流不产生影响。衍生品所用的现金流净支出额达到 0.25 亿欧元。

来自融资活动的现金流

2011 年用于融资活动的现金净额为 17.87 亿欧元。飞利浦向股东支付了 7.11 亿欧元的股利，其中现金股利总计为 2.59 亿欧元。债务净变化使现金额减少了 8.57 亿欧元，包括赎回 7.5 亿欧元的债券、3.5 亿美元债券和总计 13.14 亿欧元的其他债务，部分由支取 2 亿欧元承诺额度的贷款和总计为 4.57 亿欧元的其他新长期借款项所抵消。另外，股份回购和股份交割的净现金流出总计为 6.71 亿欧元。

2010 年用于融资活动的现金净额为 0.95 亿欧元。飞利浦向股东支付了 6.5 亿欧元的股利，其中现金股利总计为 2.96 亿欧元。债务净变化使现金额增加了 1.36 亿欧元，包括融资租赁和银行贷款方面增加的 2.14 亿欧元，部分由总计为 0.78 亿欧元的短期债务和其他长期债务偿还款项所抵消。另外，股份交割的净现金流入总计为 0.65 亿欧元。

5.2.2 非持续运营产生的现金流

2011 年，非持续运营使用了 3.64 亿欧元现金，2.7 亿欧元用于电视业务的运营现金流，0.94 亿欧元的现金流用于投资活动。

2010 年，非持续运营使用了 0.22 亿欧元现金，电视业务的 0.56 亿欧元用于投资活动，部分由运营现金流的 0.34 亿欧元抵消了。

5.2.3 融资

2009、2010 和 2011 年的简明合并资产负债表如下所示：

简明合并资产负债表信息¹⁾

百万欧元

	2009	2010	2011
无形资产	11,523	12,233	11,012
不动产、厂房与设备	3,252	3,145	3,014
库存	2,913	3,865	3,625
应收款项	7,188	6,296	6,839
应付款和其他负债	(9,166)	(10,180)	(10,017)
预提准备金	(2,450)	(2,339)	(2,639)
其他财务资产	984	596	575
向联营企业投资	281	181	203
	14,525	13,797	12,612
现金及现金等价物	4,386	5,833	3,147
债务	(4,267)	(4,658)	(3,860)
现金净额（负债）	119	1,175	(713)
非控股权益	(49)	(46)	(34)
股东权益	(14,595)	(15,046)	(12,355)
	(14,525)	(13,917)	(13,102)

¹⁾ 请参阅节 9.3, 合并资产负债表, (位于此年度报告中)

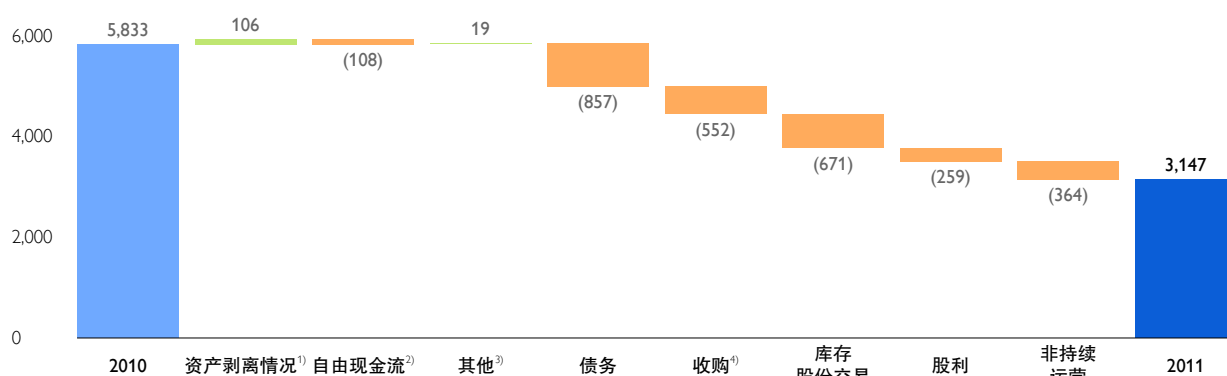
5.2.4 现金及现金等价物

2011 年底，现金和现金等价物为 31.47 亿欧元，减少了 26.86 亿欧元。来自运营的现金流入总计为 8.36 亿欧元，流出的净资本开支总计为 9.44 亿欧元，债务变化为 8.57 亿欧元，来自库存股交易现金净额为 6.71 亿欧元，用于收购的为 5.52 亿欧元，现金股息支付为 2.59 亿欧元，1.06 亿欧元由资产剥离的收益抵消，包括出售股票所得的 0.87 亿欧元和 0.07 亿欧元不利的货币折算影响。

2010 年底，现金和现金等价物为 58.33 亿欧元，增加了 14.47 亿欧元。来自运营的现金流入总计为 21.21 亿欧元，流出的资本支出净额总计为 7.65 亿欧元，资产剥离的收益为 3.85 亿欧元，包括股份销售的 2.68 亿欧元。部分由与现金股息支付相关的 2.96 亿欧元支出抵消，收购支出为 2.41 亿欧元，有利的货币折算影响为 0.89 亿欧元。

2011 年现金余额变动

百万欧元

¹⁾ 包括出售 TCL 和 Digimarc 的股份，以及出售 Discuss 和 Raytel Imagine Network 的小部分²⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容³⁾ 包括衍生品的现金流入，部分由不利的货币折算支出抵消⁴⁾ 包括收购奔腾、Preethi 和 Sectra**5.2.5 债务状况**

2011 年末总债务余额为 38.6 亿欧元，2010 年为 46.58 亿欧元。

债务变化

百万欧元

	2009	2010	2011
新借款项	(312)	(214)	(457)
偿还款项	251	78	1,314
合并和汇率影响	(18)	(255)	(59)
债务总变化	(79)	(391)	798

2011 年，债务总额减少了 7.98 亿欧元。13.14 亿欧元偿还款项包括 7.5 亿欧元债券赎回、3.5 亿美元债券和短期债务中 2.17 亿欧元偿还款项。新借款项和融资租赁累计为 4.57 亿欧元。其他 0.59 亿欧元的增加是由合并和汇率影响所导致的。

在 2010 年，债务总额增加了 3.91 亿欧元。包括融资租赁在内的借款项增额为 2.14 亿欧元。融资租赁偿还款项总计为 0.5 亿欧元，其中 0.28 亿欧元用于偿还其他长期债务。其他 2.55 亿欧元的增加是由合并和汇率影响所导致的。

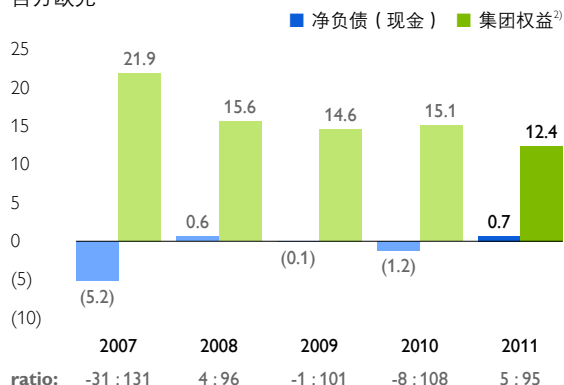
2011 年末，长期债务占总债务的比例为 85%，平均剩余期为 10.4 年；2010 年末长期债务所占比例为 60%。

5.2.6 净负债与集团权益

2011 年末飞利浦的净债务状况（现金、现金等价物和负债净额）为 7.13 亿欧元，2010 年末净现金状况为 11.75 亿欧元。

净负债（现金）占集团权益比例¹⁾

百万欧元

¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容²⁾ 股东的权益和非控股权益**5.2.7 股东权益**

到 2011 年 12 月 31 日，2011 年股东的权益减少了 26.91 亿欧元，降到 123.55 亿欧元。减少的原因主要是由于 12.91 亿欧元的净亏损、养老金计划相关的精算损失 4.47 亿欧元以及购买库存股支出的 7.51 亿欧元。2011 年股东的股利支付减少了 2.63 亿欧元的权益。减少的权益由再发行库存股份和净股份奖励计划增加的 0.86 亿欧元部分抵消了。

到 2010 年 12 月 31 日，2010 年股东的权益增加了 4.51 亿欧元，达到 150.46 亿欧元。增加的原因主要是由于全面总收益增加了 6.3 亿欧元。2010 年股东的股利支付减少 3.04 亿欧元的权益。减少的权益由再发行库存股份和净股份奖励计划增加的 1.11 亿欧元部分抵消了。

截止到 2011 年 12 月 31 日，皇家飞利浦电子公司流通的普通股为 9.26 亿股（2010 年：9.47 亿股）。

在 2011 年末，公司持有 0.336 亿库存股，为将来的股份交割做准备（2010 年：0.377 亿股）。这与 2011 年末 0.471 亿持股权有关（2010 年：0.549 亿持股权），其中包括公司长期激励计划和可转换个人债券。2011 年末，公司持有待解约股份 0.493 亿股（2010 年：0.019 亿股）。

5.2.8 流动性状况

包括公司的净债务（现金）状况（现金和现金等价物、净债务）、上市的可销售金融资产以及 18 亿欧元的循环贷款额度、9 亿欧元双边贷款额度和 5 亿欧元双边贷款额度，截止到 2011 年 12 月 31 日，公司可以动用的流动性资源净额为 25.97 亿欧元，2010 年为 34.45 亿欧元。

流动性状况

百万欧元

	2009	2010	2011
现金及现金等价物	4,386	5,833	3,147
承诺的循环贷款额度/ CP 计划/双边贷款	1,936	2,000	3,200
流动资金	6,322	7,833	6,347
可销售金融资产的市场价值	244	270	110
主要列示在关联企业的投资 的市场价值	113	-	-
短期债务	(627)	(1,840)	(582)
长期债务	(3,640)	(2,818)	(3,278)
可用净流动性资源	2,412	3,445	2,597

根据 2011 年 12 月 31 日的市场报价，公司可销售金融资产的公允价值总计为 1.1 亿欧元。2011 年，飞利浦出售了 TCL 和 Digimarc 的剩余持有股份。

飞利浦拥有 2015 年到期的 18 亿欧元承诺循环贷款额度，可用于公司总体运作。另外，飞利浦还拥有到 2013 年 7 月有效的 9 亿欧元双边贷款额度。而且，飞利浦拥有 25 亿美元的商业票据计划，根据该计划，它可以同时在美国和欧洲发行期限为 364 天的商业票据，可采用任何一种主要的可自由兑换货币形式。由一组欧洲和美国提供商业票据计划服务的银行来服务。利息为发行商业票据时的市场利率决定。该商业票据计划无需任何抵押。另外，对飞利浦使用该计划也没有任何限制。截止到 2011 年 12 月 31 日，飞利浦没有任何此类的未偿还贷款。

飞利浦现有长期债务的穆迪指数为 A3（截止 2012 年 2 月 8 日的偿还债务能力展望为负面），标准普尔指数为 A-（截止 2012 年 2 月 3 日的偿还债务能力展望为负面）。飞利浦的目标是借助良好管理使金融财务比率达到 A。目前我们尚不能确保此目标的实现。评级随时会发生变化。对外发行的长期债券和贷款额度并没有重大不利条款、财务约定事项或资信评级加速可能性。

截止到 2011 年 12 月 31 日，飞利浦的现金和现金等价物总计为 31.47 亿欧元。飞利浦在法律许可的范围内以经济上切实可行的方式从子公司汇集现金。未汇集资金依然可用于当地运营或投资需求。到 2011 年末，飞利浦债务状况总额为 38.6 亿欧元。

我们相信，我们目前的营运资金足以满足我们目前对营运资金的需求。

5.2.9 现金债务

契约现金债务

下面是 2011 年 12 月 31 日集团契约现金债务和承诺的摘要。

2011 年 12 月 31 日契约现金债务

百万欧元¹⁾

	到期偿还款项				
	总计	不足 1 年	1 - 3 年	3 - 5 年	5 年后
长期债务	3,213	80	923	1	2,209
融资租赁债务	218	60	90	33	35
短期债务	443	443	-	-	-
经营租赁	1,017	242	371	224	180
衍生财务负债	749	208	474	67	-
债务利息 ²⁾	1,737	138	268	215	1,116
回购债务 ³⁾	505	242	211	29	23
贸易和其他应付款	3,346	3,346	-	-	-
	11,228	4,759	2,337	569	3,563

¹⁾ 此表中的数据未折现

²⁾ 约 27% 的债务利息采用浮动利率。上表中浮动利率贷款的多数利息支付反映期末市场远期利率，这些金额可能会根据市场利率变动而改变

³⁾ 飞利浦拥有的日常业务过程承诺中，一般涉及到合同和购买订单承诺少于 12 个月。表中只包括多年的承诺，包括短期部分

飞利浦没有用于资本支出的重大承诺。

在 2009 年 12 月 1 日，飞利浦签署了一份从 T-Systems GmbH 购买 IT 服务的五年期外包协议，总成本约为 3 亿欧元。该协议于 2010 年 1 月 1 日生效，如果飞利浦在协议到期之前终止协议，应缴纳违约金。终止协议的违约金为 0.4 亿欧元（如果在 12 个月内取消该协议）至 6 百万欧元（如果在 36 个月内取消该协议）。

另外，飞利浦签有多项商业协议，如供货协议，这种协议的风险是：如果未能完成承诺供货量，则需要缴纳一定数量的违约金。

某些飞利浦供应商通过供应商融资计划由第三方来代理对飞利浦的应收账款。在 2011 年 12 月 31 日，飞利浦大约有 2.83 亿欧元的应付账款。根据此安排飞利浦会继续确认这些应付货款，并将按照那些发票上规定的支付期限来支付应付账款。

作为英国养老金恢复计划的一部分，飞利浦电子公司（英国）已提交一份或有现金供款计划，以通过会员选择计划支持要实现的英国养老金的债券储蓄。如果此会员选择计划无法交割净现值为 2.5 亿英镑的部分或全部预期债券储蓄，飞利浦电子公司（英国）将为英国养老金提供现金供款，以弥补 2015 和 2022 年的差额。根据该计划，如果英国养老金获得足够拨款，将不再需要（更多）供款。

其他现金承诺

公司及其子公司在许多国家/地区按照所在国家/地区的法律规定、风俗和当地情况提供了养老金计划。另外，在某些国家/地区还提供一定的退休后福利。公司正在审核美国和英国的养老金计划未来拨款是否违反现有法规。有关养老金计划和预期现金流出的讨论，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 29，养老金及其他退休后福利(Pensions and other postretirement benefits)。

到 2011 年末，公司拥有 1.69 亿欧元的重组准备金，其中 1.18 亿欧元预计影响 2012 年的现金流出。有关重组准备金和 2011 年的潜在现金流影响以及更多信息，请参阅英文版年度报告第 12 章注释 20，准备金(Provisions)。

我们将向股东大会提交一份支付每普通股 0.75 欧元股利的提案（共计 6.95 亿欧元），股东可从公司的留存收益中选择以现金或股份形式支付。

担保

飞利浦的政策是提供担保和其他仅书面形式的证明信。飞利浦不提供其他形式的证明。在 2011 年末，飞利浦认可的对非流动负债担保的总公允价值为 9 百万欧元。下表概括了截止到 2010 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日，飞利浦为其非合并公司及第三方提供的，与负债和业务相关，却尚未列入资产负债表中的担保。

2011 年每期到期额

百万欧元

	承诺额总计	不足 1 年	1 - 5 年	5 年后
业务相关担保	297	99	126	72
信用相关担保	39	22	-	17
	336	121	126	89

2010 年每期到期额

百万欧元

	承诺额总计	不足 1 年	1 - 5 年	5 年后
业务相关担保	302	100	133	69
信用相关担保	49	22	8	19
	351	122	141	88

5.3 可持续发展

战略重心

我们企业所提供的创新解决方案可顺应诸多影响全球的主要趋势，例如对价格合理的医疗保健服务的需求、对更高能效的需求和对个人安适感的需求。在飞利浦，可持续发展是指增强个人及其所在社区的健康和优质生活。同时，我们不断努力改进产品和生产过程中的环境绩效，促进整个供应链的可持续发展。

尽管经济环境充满挑战，2011 年飞利浦仍然坚持将重点放在可持续发展上。这植根于我们长期以来秉持的理念，即可持续发展是成长的关键因素，并将为我们在经济危机中闯出一条创新之路带来机会。因此，可持续发展是飞利浦战略部署不可或缺的一部分，“履行我们的生态愿景可持续发展承诺”已成为 2011 年管理议程的主题之一。

通过竭力达成三个可持续发展领先地位的关键绩效指标，即“提供护理”、“提高能效”和“材料循环利用”，我们的目标是实现 2015 年承诺：

向人们提供护理

- 目标：到 2015 年达到 5 亿人

提高飞利浦产品的能效

- 目标：2015 年比 2009 年提高 50%（针对总体产品组合的平均值）

闭环式材料管理

- 目标：2015 年的全球回收利用量以及产品中再生材料利用量比 2009 年翻一番

在 2011 年，我们提供护理的目标人数超过 4.65 亿人，主要受医疗保健事业部的拉动。此外，我们所售出产品的能效略有提高（2011 年约提高 2%，与 2009 年相比提高 8%）。我们的照明事业部对此做出的贡献最大，尽管 LED 销售额强劲，2011 年总体产品组合的能效提高有限，原因是传统灯具仍然拥有很大的需求量。对于“闭环式材料管理”，我们的全球收集量和回收总额约 35,000 吨，产品中再生材料利用量增加到 9,000 吨左右。更重要的是，我们已经制定出产品中再生材料利用量翻倍的路线图，重点关注再生塑料。有关这些参数的更多信息，请参阅英文版年度报告第 14 章“Sustainability statements”的内容。

外界认可

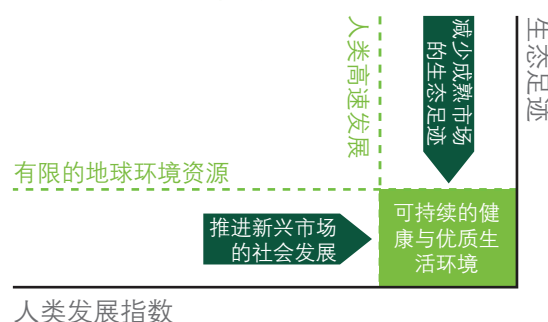
2011 年，我们在不同场合获得了外界认可。我们获得了道琼斯可持续发展指数中的最高地位（行业超群领袖地位），并同时获得了有关碳排放项目的披露和绩效方面的最高分。

5.3.1 生态愿景

飞利浦拥有悠久的可持续发展历史，公司的创立者们在公司创立之初即将可持续发展作为公司的重中之重。1998 年，我们推出了首个“生态愿景”计划并将设定的可持续发展目标集中在我们自己的运营和产品上。2003 年，我们也开始关注我们供应链的可持续发展。后来的可持续发展计划更包括了加强制造、绿色创新和碳排放量方面的目标，从而扩大了我们的可持续发展范围。

2010 年，我们不仅关注产品和运营对环境的影响，同时将强化 2015 年社会层面和确立远大目标作为两条中轴线，以可视化方式为可持续创新铺平道路，展示出我们力图成为可持续发展领导者的雄心。

可持续发展是健康与优质生活的核心



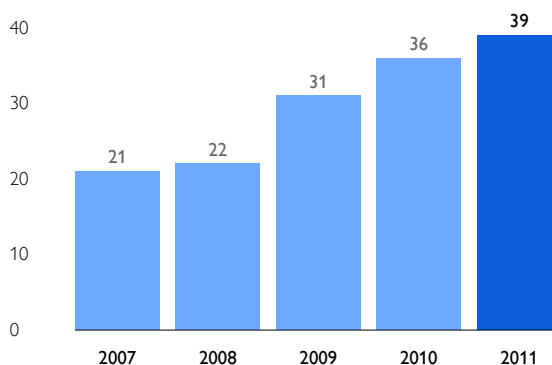
生态轴所面临的挑战是优化我们对环境的影响，特别是对气候变化和资源稀缺的影响。在社会轴上，我们的目标是为改善人们的健康和优质生活做出更大的贡献。两者相结合将有助于向可持续发展型社会的过渡，最终 90 亿人便可在地球环境可承载能力下享受健康愉快的生活。

绿色产品销售额

在 2011 年，绿色产品销售额增长到 88.05 亿欧元，为总收入资金流量作出了很大贡献。按照占集团总销售额的百分比计算，绿色产品销售额从 2010 年的 36% 上升到 39%，依此增长幅度计算，2015 年将达到 50% 的新目标。

绿色产品销售额

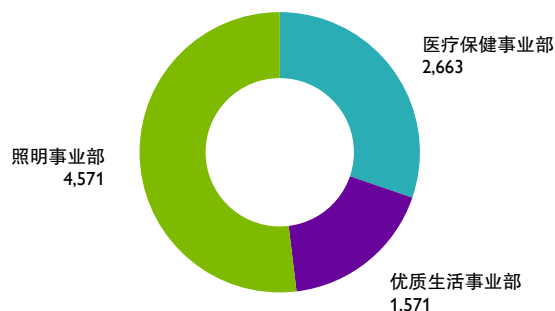
在总销售额中所占百分比



对总体销售额作出贡献的所有事业部都有所增长，而医疗保健事业部的增长最为显著，紧随其后的是照明事业部。

大多数环境改善都是通过提高产品能效而取得的，产品能效不仅是“生态设计”过程中的绿色焦点领域之一，也是我们“生态愿景”计划的重要目标。所有事业部也越来越多地关注产品的化学物质和回收利用。

按事业部划分的绿色产品销售额
百万欧元



绿色创新

绿色创新是与开发新一代绿色产品和绿色技术相关的研发费用。2010 年，我们提前两年达到了累计投资达到 10 亿欧元的目标，之后我们宣布在未来五年累计投资达到 20 亿欧元。2011 年，飞利浦在绿色创新上的投资约为 4.7 亿欧元，其中照明事业部作出了特殊贡献。

医疗保健事业部的创新项目针对提供护理的医院、家庭和两者之间展开工作 - 这一举措使我们更接近于每年为世界各地提供护理的人数达到 5 亿人的目标。该事业部着重于（医疗保健产品的）能耗降低、重量、生命周期管理、有害物质含量和放射剂量。

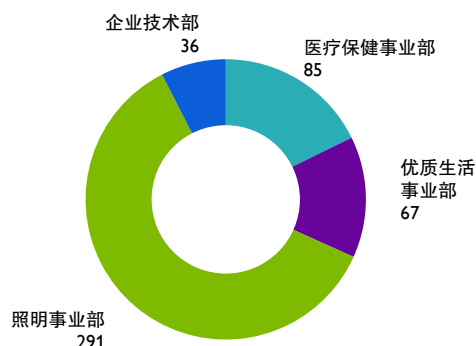
优质生活事业部的绿色创新投资金额达 0.67 亿欧元，该事业部持续致力于提高产品的能效、材料闭环式循环、自行逐步淘汰聚氯乙烯 (PVC) 和溴化阻燃剂 (BFR)，使我们的个人护理业务投放的产品完全不含这些物质。优质生活事业部的绿色创新活动的其他成果包括蒸汽熨斗(EcoCare Iron) 和咖啡机(Senseo Viva Café Eco)。

照明事业部在绿色创新方面的投资占总支出的 60% 以上，而且为飞利浦绿色产品销售额贡献超过 50%。该事业部的重点是制定新的高能效照明解决方案，进一步加强当前的绿色产品，并促进技术上的突破，如固态照明和利用 UV 光净化水。

企业技术部在绿色创新活动产品组合上的投资额超过 0.36 亿欧元，投资方向主要集中在能效、护理以及减少废弃物和耗水量上。飞利浦研究院开发了一款

“生态愿景”产品组合映射工具，从而将创新项目联系到环境和社会层面。该工具将提供给飞利浦的创新团体，以进一步推动可持续创新。

绿色创新投资
百万欧元



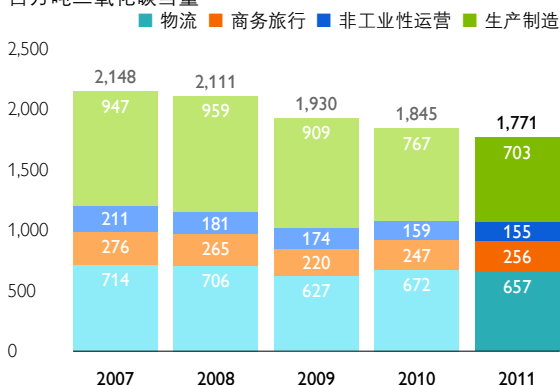
运营碳排放和能效

2011 年，我们又迈出了可喜的一步，实现了在 2012 年前将二氧化碳排放量减少 25% 这一目标，原因是运营二氧化碳排放量减少了 4%。制造领域的二氧化碳排放量减少了 8%，原因是多方面的：如持续的能效计划、不断变化的工业排放标准和增加从可再生能源采购电力。非工业场所的二氧化碳排放量减少 2%，部分原因是继续重视以最高效的方式使用厂房设施和空间，例如我们的工作场所改善计划（支持弹性工作），还有增加从可再生资源采购电力的份额。

由于我们实行绿色租车政策，我们的租赁车队持续减少二氧化碳排放量。因此，平均每公里二氧化碳排放量与去年同期相比下降 8%。然而，由于乘飞机商务旅行的次数增多，商务旅行的总排放量有所增加。我们将继续提倡以视频会议作为旅行的替代方式。物流的二氧化碳排放量降低了 2%，这是因为我们不断重视集装箱的高效使用，减少公路货运的里程，并将航空运输转为更清洁更高经济效益的海运。

我们的运营能效提高了 4%，从 2010 年的每百万欧元销售额 1.29 兆焦耳减少到 2011 年的每百万欧元销售额 1.24 兆焦耳。

运营性碳排放量
百万吨二氧化碳当量

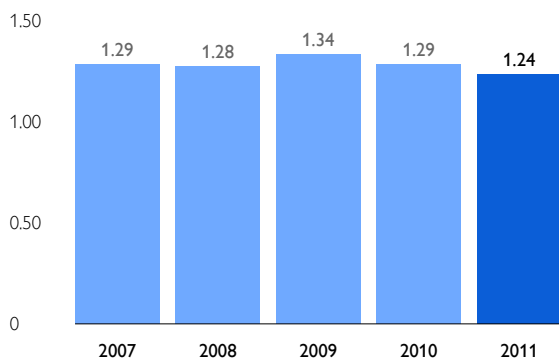


供应链的碳排放量

2011 年，我们还对总供应链的二氧化碳排放量进行了量化研究，并以此指导我们的减碳行动。供应链的总排放量估计为 560 万吨。

运营能效

每百万销售额的兆焦耳数

**5.3.2 绿色制造 2015**

在 2010 年，我们制定了“绿色制造 2015”计划，目的是继续努力改进制造领域的环境绩效。该计划着重于对气候变化、废弃物回收、减少耗水量以及减少限用物质和有害物质作出贡献。

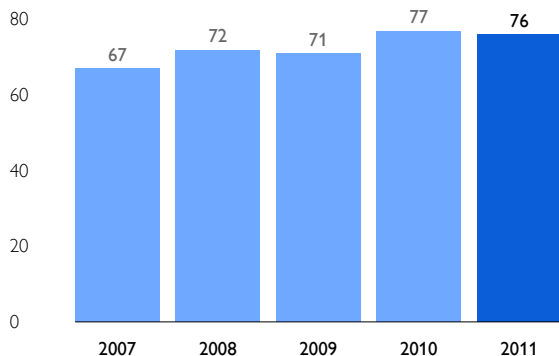
有关包括我们的 2015 年目标在内的详细信息，请参阅英文版年度报告第 14 章“Sustainability statements”的内容。

5.3.3 社会绩效**员工敬业度**

在 2011 年，87% 的员工参与了敬业度调查。员工敬业度指数是衡量员工敬业度总体水平的唯一标——达到 76%，与去年相比降低了一个百分点。2011 年的目标是使员工敬业度指数维持在对外高绩效基准水平，达到 77%。

员工敬业度指数

满意百分比



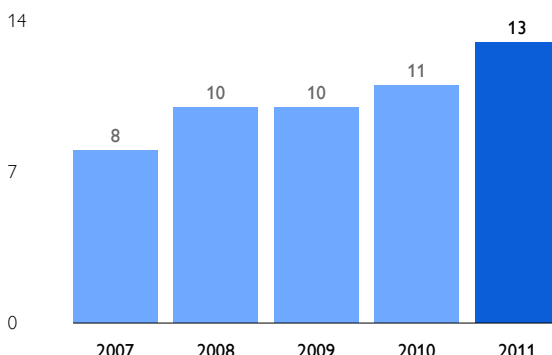
同样重要的是我们明确了可以作出改进的方式。2012 年，重点提高面向客户职能部门的敬业程度以及信心和信任方面。

多样性和包容性

2011 年，飞利浦在实现公司执行主管人员多样性目标方面取得了进展。女性执行主管的比例从 2010 年的 11% 提高到 13%——目标是到 2012 年实现女性执行主管的比例再提高两个百分点，达到 15%。传统上，医疗保健事业部和优质生活事业部由女性担任高级和执行主管职位比较多，2011 年飞利浦成功解决了照明事业部女性执行主管人数较少的问题。该事业部女性执行主管在 2011 年所占的比例中翻了一番，达到 14%。

女性执行主管

占总数的百分比



从内部晋升新任命的 68 名执行主管中，17% 是女性。新雇用的执行主管近 30% 是女性，兑现了我们对于在内部现有渠道之外提高公司管理层性别多样性的承诺。随着魏莱娜 (Carole Wainaina) 于 2011 年加入飞利浦就任新一任全球人力资源总监，飞利浦的“执行委员会”中再一次有了一名女性成员。

2011 年，飞利浦的女性比例也增加了，尤其是高级专业技术和管理职位，这进一步明确了公司的目标，即更广泛地推动职位性别多样性，并确保高素质女性从初级职位向上晋升的内部可持续发展渠道畅通无阻。

由于飞利浦将“金砖四国”作为其业务一部分的重要性不断提高，巴西、俄罗斯、印度和中国籍执行主管的比例从 2010 年的 5% 增加到 2011 年的超过 8%。2012 年的目标是占执行主管总数的 10%。2011 年，大中华区首席执行官孔祥辉被任命为“执行委员会”委员。总体而言，567 名飞利浦执行主管分别来自 38 个不同国家/地区。

人员培养

我们的学习战略重点是培养与业务需求保持高度一致的技能。在 2011 年，我们继续优化了课堂教学课程内容，使之与业务和职能保持高度一致，将重点放在

关键的优先事务上。学习战略的第二个重要驱动因素是为员工提供各种无限量访问的免费在线学习内容，促进个人自由地发展和成长。

参与这些优先计划和无限量访问的免费在线课程的人数显著增加，2011 年有 39,000 多名员工参加了这些计划，2010 年参加人数为 20,000 人。2011 年职能核心课程参与者超过了 25,000 人，比 2010 年的 15,500 人显著增多。这些核心课程是专门为各个职能部门制定的，如市场营销、销售、客户服务、信息技术、人力资源管理、供应管理和财务。此外，有 30,000 多名员工参加了各种与遵守职业道德规范相关的培训班。

我们正在与著名的商学院协作开展人才库旗舰领导发展计划，大力加强混合学习模式。在 2011 年，我们的员工在激励计划的协助下完成了 147 个高潜力项目中 18 个项目的分配。Octagon 计划的最具潜力员工完成了 8 个业务项目。这些商业项目是由高级业务领导发起的，重点关注医疗保健和优质生活，面向美国和南非等成长型地域。

我们的领导发展计划将扩大和升级，以反映业务和当地市场的需求，并以“加速成长”计划中的领导行为和公司文化转变作为基础。

与我们的“和飞利浦一起成长”计划相契合，76% 的新任命执行主管得到了提拔而 24% 的为外部雇员。

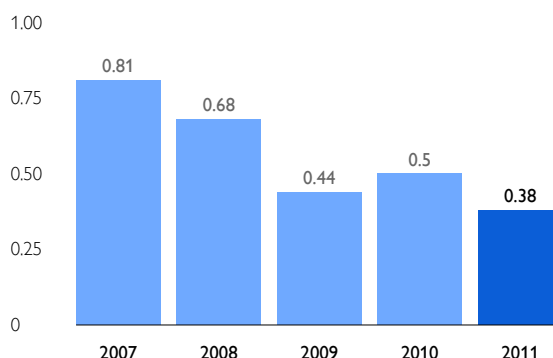
职业健康和安全

非常遗憾地向大家宣布，2011 年发生了两起意外死亡事故，一起是安全事故，另一起是上下班交通意外。

在 2011 年，我们登记了 405 起损失工作日伤害事故，即受伤员工在受伤之日起不能工作的工伤案件。与 2010 年相比减少了 16%。每 100 名全职员工的损失工作日伤害人数也减少到 0.38 个，而 2010 年为 0.50 个。

所有事业部的损失工作日伤害人数均有所减少，其中照明事业部减少得最多，该事业部的“安全第一”健康和安全计划已初见成效。我们同时更新了健康和安全 (H&S) 政策，并为所工作场所发放了健康和安全手册，帮助他们从结构上改进健康和安全文化。

损失工作日伤害人数
每 100 名全职员工



5.3.4 飞利浦总体经营原则

飞利浦总体经营原则 (GBP) 支配着飞利浦全球业务决策和行动，同时指导着公司运营和各个员工的行。它们体现了飞利浦开展业务的基本原则。

飞利浦总体经营原则绝大部分使用当地语言提供，并且是所有与飞利浦有业务往来的国家/地区的劳动合同中的有机组成部分。原则的遵守情况主要由各个业务部门的管理层负责。每个国家/地区的组织和每个主要生产地点都有一名职业道德规范执行官员。落实飞利浦总体经营原则的遵守情况是每个业务单位的管理层所发表的年度业务管理声明中必不可少的一部分。飞利浦总体经营原则包含检举政策、标准化投诉报告和正规的呈报程序。

飞利浦全球统一的职业道德规范热线实施就是为了确保记录下可疑的违规行为，并在一个公司范围内系统地统一处理。

为推进飞利浦总体经营原则的实际部署，发布了适用于所有员工的一系列指引。还有一些适用于特定员工类别的单独指示，如供应管理道德准则和财务道德准则。详情请访问 www.philips.com/gbp。

持续培训

我们使用 23 种语言向全球推出了网络形式的飞利浦总体经营原则强制性培训更新版本，目的是为了加强遵守飞利浦总体经营原则的意识。

有关飞利浦总体经营原则的更多信息，请参阅英文版年度报告第 7 章“Risk management”的内容。具体监测结果，请参阅英文版年度报告第 14 章“Sustainability statements”的内容。

5.3.5 供应商绩效

随着与电子行业和其他行业大量业务合作伙伴的密切合作，我们开发和制造出越来越多的产品。飞利浦致力于成为可持续发展领域的领跑者。显然，我们需要与业务合作伙伴一同履行我们的承诺，不仅仅是开发

和制造产品，同时包括开展业务的方式。我们的供应商可持续发展参与项目旨在推动我们的供应商分享在可持续发展进程中的领导力。

我们的供应商

作为一家可持续发展方面的领先企业，飞利浦将充当我们供应商的催化剂，并支持他们在追求社会和环境绩效方面持续改进。我们意识到，这是一项艰巨的挑战，需要整个行业的努力和社会上其他利益相关方的积极参与。因此我们继续积极参与“电子产业公民联盟 (EICC)”，并鼓励我们的战略供应商也加入 EICC。我们将邀请我们的战略供应商共同探讨通过实现“生态愿景”目标来加快我们产品创新的机会。我们也将直接或通过一些机构（如 EICC）、可持续发展贸易倡议和“经济合作与发展组织 (OECD)”的多方利益相关者计划，继续寻求与社会其他利益相关方进行积极协作。

供应商可持续发展参与计划

飞利浦供应商可持续发展参与计划是我们的总体计划，可帮助改进我们供应商的可持续发展绩效。我们要求供应商遵守我们的飞利浦供应商可持续发展声明和限用物质一览表，履行供应商承诺。飞利浦供应商可持续发展声明基于电子行业行为准则，同时包括自由结盟和集体议价方面的附加要求。涵盖的主题包括劳动和人权、员工健康和安全管理、环境影响、职业道德和管理系统。声明作为采购合同的一部分由供应商签署。

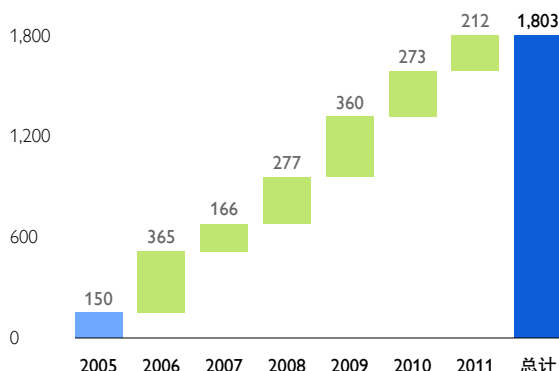
飞利浦根据风险评估选择风险国家/地区的供应商，并列入审核项目。审核期间，将审查对声明所有部分的遵守情况，一旦不遵守情况出现，将对其纠正措施的实施进行监督。

除了审核项目，我们还制定了具体的项目和利益相关方参与活动，以帮助提高我们供应商的可持续发展绩效，如完善管理层与工人之间的对话、减少碳排放量并遵守冲突矿产规定。有关更多详情，请参阅英文版年度报告第 14 章，第 6 节“Supplier indicators”的内容。

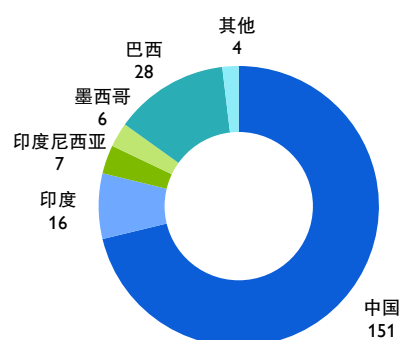
2011 年供应商审核

飞利浦在 2011 年进行了 212 次全面审核，其中包括代表飞利浦和其他 EICC 成员公司进行了 9 次联合审核。在这些审核期间，外部公司在为一个为期 2 至 12 个工作日的审核项目中参观了位于风险国家/地区的供应商工厂，期间评估了供应商对可持续发展声明中所有部分的遵守情况。与往年一样，多数审核在我们供应基地的主要组成部分——中国完成。自 2005 年启动项目以来，执行的全面审核的总量目前超过 1,800 次。该数字包括重复审核，因为我们每 3 年对存在风险的供应商进行一次全面审核。

“初次”和“连续”一致性审核
累计数量



按国家/地区划分的供应商审核分布情况



最频繁观察到的未达标领域是：

- 工作时间、工资和福利：过量加班、连续七天工作周、标准工作时间和加班工作时间记录缺失、加班费未支付
- 应急准备：不完备的火灾探测和灭火系统、阻塞的或不合格的紧急出口
- 职业安全：工人接触到的安全隐患，例如电击
- 缺乏足够的管理系统来保障 EICC 劳动和职业道德、健康和安全管理以及环境法规的遵守

为跟踪改进，飞利浦会评估存在风险的供应商的“达标率”，即最近接受审核并已经解决所有主要未达标情况的风险供应商所占的百分比。2011 年，我们的达标率达到 72%。有关审核结果的更多详情，请参阅英文版年度报告第 14 章，第 6 节“Supplier indicators”的内容。

“冲突”矿产：问题进一步影响供应链

冲突矿产来自世界各地许多地方，包括刚果民主共和国的矿山。飞利浦担心刚果民主共和国东部的情况，提炼部门的收益有时用于资助该地区的反政府武装冲突。尽管飞利浦不直接从刚果民主共和国获得矿产，而且矿山从我们的直接供应商经过七次或更多转手，但飞利浦承诺通过一些行之有效的方法和影响机制解决此问题。2011 年期间，我们与 100 家优先供应商

合作以提高意识并开始供应链调查，以确定我们的产品中所使用金属的原产地，最终确定了供应链中有超过 100 家冶炼厂加工这些金属。有关更多详情，请参阅英文版年度报告第 14 章，第 6 节“Supplier indicators”的内容。

5.4

展望

基于全球经济环境，尤其是欧洲市场的不确定性，我们对 2012 年的预期非常谨慎。作为“加速成长”长期计划的一部分，我们之前宣布了重组支出和一次性投资以改善我们的业务表现。我们预计 2012 年的财务表现会受到这些因素的影响。

除去这些额外支出，我们预计各事业部的基本营业利润和资本效率有望在 2012 下半年得到提升。

6 管理层

皇家飞利浦电子股份有限公司由执行委员会管理，其中包括理事会成员以及职能、业务和市场的一些重要高级职员。

在首席执行官的领导下，执行委员会的成员共同负责飞利浦战略与政策的部署，以及目标和成果的实现。

根据荷兰法律，理事会还对执行委员会的各项行动和决策负责，并对皇家飞利浦电子股份有限公司的管理和对外报告工作负有最终责任，同时需要在股东年度大会上对公司股东负责。在双层企业结构中，理事会不对独立的监事会的绩效负责。

《理事会和执行委员会议事规则》发布在公司的网站上 (www.philips.com/investor)。

万豪敦 (Frans van Houten)

总裁/首席执行官
自 2011 年 4 月起任管理董事会主席
照明事业部首席执行官 (暂时)
公司职责：全球执行委员会主席、内部审计、IT、供应链管理、营销和传播、“加速成长”全面变革计划
出生于 1960, 荷兰

安劲铭* (Jim Andrew)

执行副总裁/首席战略创新官
公司职责：战略、创新、设计、可持续发展
出生于 1962, 美国

库里克 (Eric Coutinho)

执行副总裁/秘书长兼首席法务官
公司职责：法务，总体经营原则
出生于 1951, 荷兰

荣诺德 (Ronald de Jong)

执行副总裁/首席市场负责人
公司职责：各个市场、区域和国家 (大中华区除外)，“加速成长”计划之“以客户为中心”
出生于 1967, 荷兰

孔祥辉 (Patrick Kung)

执行副总裁/大中华区首席执行官
公司职责：大中华区
出生于 1951, 美国

企业治理

公司的企业治理结构的完整描述发布在第 8, 企业治理, (位于此年度报告中) 上。

诺彼德 (Pieter Nota)

执行副总裁/优质生活事业部首席执行官
自 2011 年 4 月起成为管理董事会成员
公司职责：优质生活事业部，“加速成长”计划之“资源制胜”
出生于 1964, 荷兰

骆思奇 (Steve Rusckowski)

执行副总裁/医疗保健事业部首席执行官
自 2007 年 4 月起成为管理董事会成员
公司职责：医疗保健事业部，“加速成长”计划之“端到端”业务流程重组
出生于 1957, 美国

魏莱娜 (Carole Wainaina)

执行副总裁/首席人力资源官
公司职责：人力资源管理，“加速成长”计划之“文化和变革管理”
出生于 1966, 肯尼亚

魏罗恩 (Ron Wirahadiraksa)

执行副总裁/首席财务官
自 2011 年 4 月起成为管理董事会成员
公司职责：财务，并购，“加速成长”计划之“运营模式”
出生于 1960, 荷兰

* 2011 年期间，安劲铭 (Jim Andrew) 接管了杜德雷 (Gottfried Dutiné) 先生所负责的创新产品组合，杜德雷先生于 2011 年 12 月 31 日退休。



从上到下，从左到右依次为：万豪敦，魏罗恩，安劲铭，诺彼德，骆思奇，库里克，孔祥辉，荣诺德，魏莱娜

7 监事会

监事会负责监督高级管理人员的政策以及飞利浦的日常事务，并向高级管理人员提供建议。根据荷兰法律，在双层企业结构中，监事会是一个独立机构。

《监事会议事规则》发布在公司的网站上。有关监事会活动的详细信息，请参阅英文版年度报告第 10 章“Supervisory Board report”的内容。

J. van der Veer

主席

公司治理及提名和选拔委员会主席

自 2009 年起担任监事会成员；第一届任期将于 2013 年结束
前任荷兰皇家壳牌公司总裁，现任该公司非执行董事、联合利华副董事长兼高级独立董事、ING 集团监事会副主席、Concertgebouw N.V 公司监事会成员。

出生于 1947, 荷兰** ***

J.M. Thompson •

副主席兼秘书

自 2003 年起担任监事会成员；第三届任期将于 2015 年结束
IBM 前任董事会副主席、赫兹公司及 Robert Mondavi 公司前任董事，现任多伦多道明银行董事会成员，汤森路透公司董事会成员。

出生于 1942, Canada ** ***

C.J.A. van Lede

薪酬委员会主席

自 2003 年起担任监事会成员；第三届任期将于 2015 年结束
阿克苏诺贝尔公司前任管理董事会主席，现任荷兰喜力公司监事会主席，法航/荷航集团、莎莉公司和法国液化空气集团董事会成员，并担任 JP Morgan 公司高级顾问。

出生于 1942, 荷兰**

E. Kist

审核委员会主席

自 2004 年起担任监事会成员；第二届任期将于 2012 年结束
前 ING 集团行政董事局主席，目前担任荷兰中央银行、DSM 公司、穆迪投资者服务公司和 Stage Entertainment 公司的监事会成员。

出生于 1944, 荷兰*

J.J. Schiro

自 2005 年起担任监事会成员；第二届任期将于 2013 年结束
前任苏黎世金融服务公司首席执行官兼集团管理董事会主席。同时还服务于多家私营企业和上市公司，包括担任高盛公司审核委员会主席、百事公司监事会董事主席、Reva Medical 公司监事会和审核委员会成员。

出生于 1946, 美国** ***

H. von Prondzynski

自 2007 年起担任监事会成员；第二届任期将于 2015 年结束

F. Hoffmann-La Roche 集团前任公司执行委员会成员，Roche 集团诊断部门前任首席执行官，现任 HTL Strefa 和 Nobel Biocare 控股公司监事会主席，多家私营企业和上市公司监事会成员，包括 Qiagen 和 Hospira 公司。

出生于 1949, 德国*

C.A. Poon

自 2009 年起担任监事会成员；第一届任期将于 2013 年结束

前任强生公司董事会副主席兼制药集团全球董事长。现任俄亥俄州立大学费希尔商学院院长，Prudential 和 Regeneron 公司董事会成员。

出生于 1952, 美国*

J. Tai

自 2011 年起担任监事会成员；第一届任期将于 2015 年结束

前任星展集团（DBS Group）和星展银行副主席兼首席执行官，JP Morgan 公司前常务董事。现任纽约泛欧交易所集团、中国银行有限公司、新加坡航空公司、万事达卡公司董事会成员。Brookstone 私有化公司非执行董事，Cassis International Pte 私有化公司董事。

出生于 1950, 美国*

* 审核委员会成员

** 薪酬委员会成员

*** 企业治理及提名和选拔委员会成员

• 2012 年股东大会闭幕后，Thompson 先生将辞去监事会成员的职务



从上到下，从左到右依次为：J.M. Thompson, J. van der Veer, C.J.A. van Lede, J. Tai, E. Kist, H. von Prondzynski, C.A. Poon, J.J. Schiro

8 企业治理

飞利浦集团的企业治理

简介

飞利浦集团（以下简称“飞利浦”或“集团”）的母公司 Koninklijke Philips Electronics N.V. 是一家根据荷兰法律组建的公司（以下简称“公司”）。公司成立于 1891 年，原名为 Philips & Co. 最初的公司形式为有限合伙制，1912 年 9 月 11 日改制为有限责任公司，同时更名为 N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken。1994 年 5 月 6 日，公司更名为 Philips Electronics N.V.，后又于 1998 年 4 月 1 日更名为 Koninklijke Philips Electronics N.V.。1913 年起，公司股票在阿姆斯特丹证券交易所（现名 Euronext Amsterdam）上市。1962 年，公司股票开始进入美国市场并于 1987 年在纽约证券交易所上市。

过去几十年来，公司采取始终如一的政策，不断按照荷兰、美国和国际最佳实践（准则）来改善企业治理。公司在投资者关系政策中纳入了公平披露的做法，强化了高级管理人员和独立监管董事的职责，扩大了股东的权利和权力，并加强了与投资者之间的沟通。公司需要遵守当前适用的各种法律、法规和规则，尤其是荷兰企业治理规则、美国《萨班斯-奥克斯利法案》(Sarbanes-Oxley Act)、纽约证券交易所的规则及相关法规。公司的企业治理结构与纽约证券交易所的企业治理标准之间存在一些重大差别；有关这些差别的汇总信息，请访问公司网站 (www.philips.com/investor)。

负责公司企业治理结构的监事会和理事会认为，公司正在按照自身采取的最佳实践，对《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 中针对理事会和监事会规定的原则和最佳实践条款进行解读和贯彻执行。如果公司根据自身利益认为有必要采取不同于上述规定的企业治理结构，则会在年度报告中予以披露。公司企业治理结构的重大变更以及《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 之间的重大出入将提交股东大会，并在单独的议程事项中进行讨论。

8.1 理事会

简介

公司理事会（以下简称“理事会”）受股东委托对公司进行管理。公司还任命了一些重要的高级职员，负责与理事会一起开展公司管理工作。理事会成员与这些重要的高级职员共同构成公司的执行委员会（以下简称“执行委员会”）。在总裁/首席执行官的领导下，执行委员会的成员共同负责战略与政策的部署，以及目标和成果的实现。为便于实际操作，执行委员会采用一种职责划分机制，由各成员分别对不同的职能和业务领域进行监督和审核。

理事会成员还对执行委员会的各项行动和决策负责，并对公司的对外报告工作负有最终责任，同时需要在股东年度大会上对公司股东负责。

执行委员会的所有决议均采用“多数票通过”原则，即任何一项决议都要获得出席会议的大多数理事会成员或成员代表的赞成才能通过，其中包括总裁/首席执行官的投票。理事会保留在执行委员会其他成员不在场的情况下随时通过决议的权力。在履行职责时，执行委员会应从公司及其关联企业的利益出发，同时兼顾公司股东的权益。

执行委员会受监事会监督，并负责呈报各种必要的信息供后者履行其自身的职责。理事会和执行委员会的重大决策需要经过监事会审批，这包括以下方面的决策：(a) 公司的运营和财务目标；(b) 为实现这些目标而制定的战略；(c) 需要与战略一起考虑的各种限定因素；以及 (d) 与公司相关的企业社会责任问题。

执行委员会遵循《理事会和执行委员会议事规则》，其中规定了有关会议、决议、会议记录和主席/副主席任命的程序。这些议事规则发布在公司的网站上。

职位任命、任期和利益冲突

理事会成员和总裁/首席执行官的任命遵循以下程序：根据与总裁/首席执行官的商议结果，监事会提出具有约束力的建议，交由股东大会选举决定。上述具有约束力的提名可以被股东大会决议否决，前提是该决议以“简单多数投票”原则通过，且投否决票的股东至少持有公司已发行股本的三分之一。如果按照“简单多数投票”原则表决时，否决上述具有约束力的提名的票数为多，但这些股东所持有的已发行股本未达到至少三分之一，则可以再召

开一次会议，届时一旦按照“简单多数投票”原则通过该否决决议，即可否决上述提名，而不论这些股东所持有的股本在公司已发行股本中占有多大比例。执行委员会的其他成员由首席执行官任命，并需要经过监事会的审批。

理事会成员和总裁/首席执行官每届任期四年；根据规定，此任期从任命之日开始算起，到任命当年后的第四次股东年度大会闭幕为止。连选可以连任，任期为四年，也可以截至将来的某个退休日期或合同规定的第四年中的其他终止日期，股东大会通过其他决议的情况除外。

监事会和股东大会可暂停成员职务，股东大会还可以罢免成员的职务。

风险管理模式

在飞利浦，风险管理是企业治理中不可分割的一部分。执行委员会负责管理公司面临的重大风险；为此，该委员会建立了一个风险管理和内部控制体系，旨在有的放矢，通过整合公司运营管控、确保遵守适用法律和法规并保证财务报告及其披露的可靠性，为战略目标的实现提供合理保障。在内部风险管理和控制体系方面，执行委员会向监事会及其审计委员会报告工作并对此工作负责。公司的内部控制体系是根据特雷德韦委员会赞助组织委员会 (COSO) 的建议设计的。

飞利浦设立了一套财务道德规范，面向某些高级职员（包括首席执行官和首席财务官）以及那些行使会计或财务职责的员工（该财务道德规范已发布在公司网站上）。此外，公司还设有适当的程序，对于公司在会计、内部会计控制或审计问题方面收到的投诉，以及员工就可疑的会计或审计问题秘密进行的匿名举报，将由监事会的审计委员会负责受理和保管。内部人员可就常规、运营或财务方面的反常问题进行举报，并可以向监事会主席对执行委员会的成员进行投诉，而不会危及自身的职位。

公司设有披露委员会，负责提醒各个相关的高级职员和部门（包括首席执行官和首席财务官）及时查阅、发布和存档定期和最新的（财务）报告。

理事会的薪酬金额及其构成

理事会各成员的薪酬由监事会根据监事会薪酬委员会的提案并按照股东大会通过的政策决定。当前适用于理事会的薪酬政策由 2004 年股东大会通过，最近一次修订在 2008 年股东大会上做出；该政策已发布在公司网站上。本年度报告的监事会报告中完整、详细地介绍了理事会各成员的薪酬构成。

该薪酬结构（包括解雇费）从公司的中长期利益出发，不鼓励理事会成员按自身利益行事或冒险违背现行的战略，而且在表现不佳的理事会成员任职终止时给予其奖励。薪酬的水平和结构由业绩、股价表现和其他与公司有关的发展情况等一系列因素决定。在特殊情况下，如果公司从自身利益出发认为有必要偏离薪酬政策的规定，则会在年度报告中予以披露（对于职位任命情况，则在任命相关人员之前的适当时机披露）。

8.2 监事会

简介

监事会负责监督理事会和执行委员会的政策以及飞利浦的日常事务，并向高级管理人员提供建议。根据荷兰法律，在双层企业结构中，监事会是理事会之外的一个独立机构。监事会成员既不能是理事会和执行委员会的成员，也不能是公司的员工；这也反应了该机构的独立性。根据《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 和适用的美国证券交易委员会标准，监事会认为其所有成员都是独立的。

监事会从公司和集团的利益出发并兼顾公司股东的相关权益，负责监督理事会和执行委员会开展管理工作及制定集团经营方向，并就此提供相关建议，这包括 (a) 实现公司的目标；(b) 企业战略及业务活动中固有的风险；(c) 内部风险管理和控制体系的结构与运营；(d) 财务报告流程；(e) 遵守法律法规；(f) 运营和财务目标；(g) 需要与战略一起考虑的限定因素；(h) 企业社会责任问题；以及 (i) 公司与股东之间的关系。制定重大管理决策和集团战略时，都要与监事会讨论并由其审批。监事会应在其报告中介绍本财政年度中进行的、召开的委员会会议次数以及会上讨论的主要事项。

监事会议事规则

监事会的议事规则确立了它自身的治理规则（包括会议、要讨论的事项、决议、任命和重新选举、委员会、利益冲突、证券交易、监事会编制）。监事会的构成符合其编制规定，此规定旨在让监事会成员形成多方面知识与经验的适当组合，既包括国际企业的营销、技术、制造、财务、经济、社会和法律方面，又涵盖与本集团业务的全球性和产品丰富性相关的政府与公共管理能力。监事会非常重视其人员构成的多样性。具体而言，监事会希望自身既有欧洲背景（国籍、工作经历或其他方面）的成员，也有其他国家/地区背景的成员，此外还要有一名或多名女性成员，以及一名或多名曾在企业或社会中担任高级职员或类似职位且该经历距今不超过 5 年的成员。根据美国和荷兰的最佳实践，以及《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 和适用的美国标准，监事会主席应当是独立的。

职位任命、任期、个人资料和利益冲突

监事会至少由 5 名成员构成（目前为 8 名），其中包括一名主席、一名副主席和一名秘书。所谓的荷兰“结构体制”不适用于公司本身。目前，监事会成员由股东大会根据监事会具有约束力的提名选举产生，任期固定为 4 年。根据公司的组织章程，上述具有约束力的提名可以被股东大会决议否决，前提是该决议以“简单多数投票”原则通过，且对提名投否决票的股东至少持有公司已发行股本的三分之一。如果按照“简单多数投票”原则表决时，否决上述具有约束力的提名的票数为多，但这些股东所持有的已发行股本未达到至少三分之一，则可以再召开一次会议，届时一旦按照“简单多数投票”原则通过该否决决议，即可否决上述提名，而不论这些股东所持有的股本在公司已发行股本中占有多大比例。

股东大会可暂停甚至罢免监事会成员的职务。如果监事会成员表现不佳、在结构上与公司利益不合，以及出现监事会认为有必要辞退的其他情况，监事会将向股东大会提议解除监事会相关成员的职务。监事会成员无年龄限制，并可两次连续当选。监事会成员的任职结束日期发布在公司网站上。监事会成员的个人资料发布在年度报告中，公司网站已对这些资料进行更新。

监事会主席

监事会主席负责确保：(a) 监事会成员遵守其入职程序；(b) 监事会成员及时获取适当履行自身职责所需的各种信息；(c) 留出足够的时间供监事会商议和制定决策；(d) 监事会委员会正确履行自身职责；(e) 至少每年对执行委员会成员和监事会成员的表现进行一次评估；以及 (f) 在监事会中选举一位副主席。有时，监事会副主席代表主席开展工作。副主席应担任监事会或理事会各成员的联系，负责通报监事会主席的职责履行情况。

监事会的薪酬和股权

监事会各成员的薪酬以及监事会主席和监事会委员会成员的额外薪酬由股东大会决定。

8.3 股东大会

简介

股东大会每年至少召开一次，负责对年度报告进行讨论，议题包括：理事会报告；每年的财务报表、附注以及法律要求的其他信息；监事会报告；与股息或其他分配相关的各种提案；理事会和监事会成员的任命（如果有）；根据荷兰法律需要制定的重大管理决策；以及监事会、理事会、执行委员会或股东根据公司的组织章程提议的任何其他问题。年度报告、财务报表以及《荷兰财务监管法》(Wet op het Financieel Toezicht) 中规定的其他监管信息将全部以英文发布。作为一项单独的议程，股东大会将按照荷兰法律讨论理事会和监事会成员的责任免除问题，即免除其在上一财政年度中履行相应职责的责任。但是，此责任免除议程仅涵盖公司和股东大会在决议通过时已经获悉的事项。股东大会在艾恩德霍文、阿姆斯特丹、鹿特丹、海牙、乌得勒支或哈勒默梅尔（斯希普霍尔机场）召开，时间不晚于财政年度结束后 6 个月。

股东大会的主要权力

所有持有已发行股票的股东都有选举权。股东大会的主要权力包括：任命、暂停和罢免理事会和监事会成员的职务；通过年度帐目、宣布发放股息，以及免除理事会和监事会在上一财政年度中履行相应职责的责任；根据荷兰法律要求任命外部审计师；通过组织章程修订案和解散或清算公司的提案；发行股票或股票权利；限制或排除股东的优先认购权以及回购或取消已发行股票。按照荷兰通行的企业做法，公司每年会在一定限度内请求股票（权利）发行授权，以限制或排除优先认购权和回购股票。根据荷兰法律，如果理事会的决策影响深远，并将显著改变公司或业务的特征或性质，则需要经过股东大会的审批。这包括下列决议：(a) 将公司的业务或几乎全部业务转让给第三方；(b) 公司或子公司与其他法律实体或企业建立或停止长期合作，或公司或子公司在有限合伙或普通合伙关系中以完全责任合伙人身份建立或停止长期合作，且此行为对公司具有重大影响；或者 (c) 收购或处置在某企业中的

参股权益，且根据资产负债表及其附注，该权益的价值至少为资产总额的三分之一；如果公司编制的是综合资产负债表，则按照公司或其子公司之一在上次通过的公司年度帐目中公布的公司综合资产负债表及其附注进行核算。由此可见，公司在其组织章程和荷兰法律的框架内，按照本企业治理报告中的说明应用《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 的第 IV.1 项原则。

在股东年度大会上，理事会和监事会还负责制定储备金和股息提高政策（储备金的提升水平和目的、股息的金额以及股息的类型）。此主题将在股东大会上作为一项单独的议程加以处理和说明。飞利浦旨在建立一种稳定、可持续的长期股息分配制度。有关发放股息的决议将在股东大会上作为一项单独的议程进行讨论。

8.4 投资者关系

简介

公司不断努力改善与股东的关系。除了在股东年度大会上与股东进行沟通之外，飞利浦还在面向广大股东的（公共）电话会议中详细陈述其财务业绩。公司发布信息丰富的年度、半年度和季度报告与新闻稿，并通过其大型网站向投资者通报信息。公司严格遵守有关公平、非选择性披露和平等对待股东的适用法规和规则。

公司每年都要组织“飞利浦资本市场日”(Philips Capital Market Days) 并参加一系列经纪人会议，这些信息会在公司网站和新闻稿中提前公布。股东可通过网络广播或电话实时关注公司组织的会议和报告会。由此可见，公司采用了《荷兰企业治理法》(Dutch Corporate Governance Code) 中的第 IV.3.1 项建议；鉴于市场做法，该建议不涵盖不太重要的分析师会议和报告会。飞利浦的政策规定，各面向分析师和股东的报告会均应发布在公司网站上。公司不会在紧邻发布年度、半年度和季度财务信息前举办这些会议和报告会。

此外，公司还安排与投资者进行双向沟通。这些沟通以公司发起邀请或者个别投资者发起邀请的形式进行。在沟通期间，一般由投资者关系部代表公司进行沟通。不过，在少数场合下，投资者关系部也会在一或多名理事会成员陪同下开展沟通工作。双向沟通的主题范围涵盖从个别的投资者询问到更全面地讨论公司披露的内容，如年度报告和季度报告。在此方面，公司同样严格遵守有关公平、非选择性披露和平等对待股东的适用法规和规则。

对于任何分析师的报告和估价，公司都不会预先进行评估、评论或纠正，除非存在事实问题。公司不会向开展分析师报告调研的任何一方支付费用，也不会为编制或发布分析师报告支付费用，但信用评级机构除外。

9 集团财务摘要

9.1 收益汇总表

除非特别说明，否则单位为百万欧元

飞利浦集团年度（截至 12 月 31 日）收益汇总表

	2009	2010	2011
销售额	20,092	22,287	22,579
销售成本	(12,519)	(13,191)	(13,932)
毛利润	7,573	9,096	8,647
销售费用	(4,703)	(4,876)	(5,160)
总务与管理费用	(721)	(713)	(841)
研究和开发费用	(1,542)	(1,493)	(1,610)
商誉减值	-	-	(1,355)
其他企业收益	95	93	125
其他企业费用	(42)	(27)	(75)
运营收益	660	2,080	(269)
财务收益	225	214	112
财务费用	(387)	(335)	(352)
税前收益	498	1,959	(509)
所得税费用	(99)	(499)	(283)
税后损益	399	1,460	(792)
与向联营企业投资相关的结果：			
- 公司的参与收益	23	14	18
- 其他结果	54	4	(2)
持续运营损益	476	1,478	(776)
非持续运营 – 已扣除所得税	(52)	(26)	(515)
净损益	424	1,452	(1,291)
净损益归属			
属于股东的净损益	410	1,446	(1,295)
非控股权益应占净损益	14	6	4

属于股东的每普通股收益

	2009	2010	2011
每普通股基本收益（欧元）			
属于股东的持续运营损益	0.50	1.57	(0.82)
属于股东的净损益	0.44	1.54	(1.36)
稀释后每普通股收益（欧元）			
属于股东的持续运营损益	0.50	1.55	(0.82)
属于股东的净损益	0.44	1.52	(1.36)

重申 2009 年和 2010 年电视业务为非持续运营的业务
附注是这些汇总财务报表不可或缺的一部分

9.2 综合收益汇总表

除非特别说明，否则单位为百万欧元

飞利浦集团年度（截至 12 月 31 日）综合收益汇总表

	2009	2010	2011
净损益	424	1,452	(1,291)
其他综合收益：			
养老金计划的精算损益			
当期变动净值（税前）	(1,110)	(1,948)	(618)
当期变动净值所得税	177	602	171
重估准备金：			
偿清重估准备金	(15)	(16)	(16)
重新分类为留存收益	15	16	16
货币折算差额：			
当期变动净值（税前）	(64)	535	71
当期变动净值所得税	-	(5)	(2)
实现的损益重新分类调整	-	(4)	3
非控股权益	(1)	-	-
可销售的金融资产：			
当期变动净值（税前）	272	180	(87)
当期变动净值所得税	-	-	19
实现的损益重新分类调整	(127)	(161)	(26)
现金流对冲：			
当期变动净值（税前）	(19)	(44)	(31)
当期变动净值所得税	(15)	5	-
实现的损益重新分类调整	72	24	27
该期的其他综合损益	(815)	(816)	(473)
该期的综合损益总计	(391)	636	(1,764)
可归入以下类别的综合损益总计：			
股东	(404)	630	(1,768)
非控股权益	13	6	4

附注是这些汇总财务报表不可或缺的一部分

9.3 合并资产负债表

除非特别说明，否则单位为百万欧元

截至 12 月 31 日的飞利浦集团合并资产负债表

资产

	2010	2011
非流动资产		
不动产、厂房与设备：		
- 成本价	8,112 ¹⁾	7,828
- 减去累计折旧	(4,967) ¹⁾	(4,814)
	3,145	3,014
商誉	8,035	7,016
除商誉之外的无形资产：		
- 成本价	7,197	7,663
- 减去累计摊销	(2,999)	(3,667)
	4,198	3,996
非流动应收款项	88	127
向联营企业投资	181	203
其他非流动金融资产	479	346
递延税款资产	1,351	1,713
其他非流动资产	75	71
非流动资产总计	17,552	16,486
流动资产		
库存 - 净值	3,865	3,625
流动金融资产	5	-
其他流动资产	348	351
衍生金融资产	112	229
所得税应收款项	79	162
应收款项：		
- 应收款项 - 净值	4,104	4,171
- 来自相关方的应收款项	20	19
- 其他应收款项	231	225
	4,355	4,415
“持有待售”类资产	120 ¹⁾	551
现金及现金等价物	5,833	3,147
流动资产总计	14,717	12,480
	32,269	28,966

¹⁾ 为反映不动产、厂房和设备重新分类为“持有待售”类资产，已作出修订

权益及负债

	2010	2011
权益		
股东权益：		
优先股，每股票面价值 0.20 欧元：		
- 已授权：2,000,000,000 股（2010：2,000,000,000 股），未发行		
普通股，每股票面价值 0.20 欧元：		
- 已授权：2,000,000,000 股（2010：2,000,000,000 股）		
- 已发行并已缴足：1,008,975,445 股（2010：986,078,784 股）	197	202
超出票面价值的资本	354	813
留存收益	15,416	12,917
重估准备金	86	70
其他准备金	69	43
库存股，以成本价计 82,880,543 股（2010：39,572,400 股）	(1,076)	(1,690)
	15,046	12,355
非控股权益	46	34
集团权益	15,092	12,389
非流动性负债		
长期债务	2,818	3,278
长期准备金	1,716	1,880
递延税款负债	171	77
其他非流动性负债	1,714	1,999
非流动性负债总计	6,419	7,234
流动负债		
短期债务	1,840	582
衍生金融负债	564	744
应付所得税	291	191
应付款与应付票据：		
- 贸易债权人	3,686	3,340
- 对相关方的应付款	5	6
	3,691	3,346
应计负债	2,995	3,026
短期准备金	623	759
与“持有待售”类资产直接关联的负债	-	61
其他流动负债	754	634
流动负债总计	10,758	9,343
契约债务和或有负债		
	32,269	28,966

附注是这些汇总财务报表不可或缺的一部分

9.4 现金流汇总表

百万欧元

飞利浦集团年度（截至 12 月 31 日）现金流汇总表

	2009	2010	2011
运营活动现金流			
净损益	424	1,452	(1,291)
非持续运营亏损	52	26	515
用于将净损益与运营活动提供的现金净额相协调的调整：			
折旧和摊销	1,395	1,356	1,456
商誉、其他非流动金融资产以及向联营企业的投资的减值	2	5	1,387
资产销售净收益	(139)	(204)	(88)
向联营企业投资所得的收益	(23)	(18)	(14)
向联营企业投资所得的股息	35	19	44
非控股权益已付股息	(4)	(4)	(4)
应收款项和其他流动资产的减少（增加）	337	(241)	(339)
库存的（增加）减少	516	(498)	(81)
应付款和应计负债及其他流动负债的（减少）增加	(203)	755	(259)
非流动应收款项、其他资产和其他负债的增加	(365)	(297)	(596)
准备金的减少（增加）	(667)	(211)	6
其他项目	31	(19)	100
运营活动提供的现金净额	1,391	2,121	836
来自投资活动的现金流			
无形资产的购买	(96)	(80)	(116)
开发资产产生的支出	(162)	(193)	(231)
不动产、厂房和设备的资本支出	(495)	(621)	(725)
处置不动产、厂房和设备产生的收益	125	129	128
来自（用于）衍生产品和有价证券的现金	(38)	(25)	26
购买其他非流动金融资产	(6)	(16)	(43)
其他非流动金融资产所产生的收益	718	268	87
业务收购，已扣除通过收购获得的现金	(295)	(225)	(509)
售出企业权益产生的收益，已扣除处置的现金	84	117	19
投资活动使用的现金净额	(165)	(646)	(1,364)
来自融资活动的现金流			
发行短期债务产生的收益（支出）	(201)	143	(217)
长期债务的短期部分还本支出	(50)	(78)	(1,097)
长期债务发行产生的收益	312	71	457
库存股交易	29	65	(671)
股利支付	(634)	(296)	(259)
用于融资活动的现金净额	(544)	(95)	(1,787)
持续运营（使用）提供的现金净额	682	1,380	(2,315)

	2009	2010	2011
非持续运营产生的现金流			
用于运营活动的现金净额	153	34	(270)
投资活动提供的现金净额	(54)	(56)	(94)
用于非持续运营的现金净额	99	(22)	(364)
持续运营和非持续运营（使用）提供的现金净额	781	1,358	(2,679)
汇率变化对现金和现金等价物的影响	(15)	89	(7)
年初时的现金和现金等价物	3,620	4,386	5,833
年末时的现金和现金等价物	4,386	5,833	3,147

现金流汇总报表的补充披露内容

	2009	2010	2011
本年内为以下项目支付的现金净额：			
养老金	(422)	(474)	(639)
利息	(244)	(226)	(231)
所得税	(197)	(206)	(582)
资产销售净收益：			
出售资产所得现金收益	927	514	234
这些资产的帐面价值	(788)	(675)	(164)
销售和反租交易递延结果	-	4	-
非现金收益	-	361	18
	139	204	88
非现金投资和融资信息			
出售企业所得资产（代替现金）：			
股票/股票期权/可转换债券	-	3	18
可转换个人债券的转换	3	6	-
库存股交易：			
已收购股份	-	-	(751)
行使股票期权	29	65	80

重申 2009 年和 2010 年电视业务为非持续运营的业务

附注是这些汇总财务报表不可或缺的一部分

由于一系列的原因，主要是折算差额及合并变化的影响，现金流报表中的某些项目并不对应于资产负债表中相应项目之间的数额差异

9.5 股东权益变动汇总表

除非特别说明，否则单位为百万欧元

飞利浦集团权益变动汇总表

	流通股数 (以千股为 单位)	普通股	超出票面 价值的资本	留存收益	重估准备 金	其他准备 金	按成本计 算的库存 股份	股东权益	非控股权 益	集团 权益
截至 2009 年 1 月 1 日的余额	922,982	194	-	17,101	117	(580)	(1,288)	15,544	49	15,593
综合损益总计				(508)	(15)	119		(404)	13	(391)
股利分配				(647)				(647)		(647)
非控股权益变动								-	(13)	(13)
购买库存股	(2)							-		-
库存股再发行	4,477		(70)	1			101	32		32
基于股份的薪酬计划			65					65		65
基于股份薪酬计划的所得税			5					5		5
	4,475	-	-	(1,154)	(15)	119	101	(949)	-	(949)
截至 2009 年 12 月 31 日的余额	927,457	194	-	15,947	102	(461)	(1,187)	14,595	49	14,644
综合损益总计				116	(16)	530		630	6	636
股利分配	13,667	3	343	(650)				(304)		(304)
非控股权益变动				(6)				(6)	(9)	(15)
购买库存股	(15)							-		-
库存股再发行	5,397		(49)	9			111	71		71
基于股份的薪酬计划			55					55		55
基于股份薪酬计划的所得税			5					5		5
	19,049	3	354	(531)	(16)	530	111	451	(3)	448
截至 2010 年 12 月 31 日的余额	946,506	197	354	15,416	86	69	(1,076)	15,046	46	15,092
综合损益总计				(1,726)	(16)	(26)		(1,768)	4	(1,764)
股利分配	22,897	5	443	(711)				(263)		(263)
非控股权益变动				(5)				(5)	(16)	(21)
购买库存股	(47,508)			(51)			(700)	(751)		(751)
库存股再发行	4,200		(34)	(6)			86	46		46
基于股份的薪酬计划			56					56		56
基于股份薪酬计划的所得税			(6)					(6)		(6)
	(20,411)	5	459	(2,499)	(16)	(26)	(614)	(2,691)	(12)	(2,703)
截至 2011 年 12 月 31 日的余额	926,095	202	813	12,917	70	43	(1,690)	12,355	34	12,389

附注是这些汇总财务报表不可或缺的一部分

9.6 按事业部和主要国家/地区划分的信息

百万欧元

按事业部和主要国家/地区划分的信息

事业部

	销售额	包括公司间 销售额	研究和 开发 费用	运营 收益	运营收益 在销售额中所占百分 比	融资活动之前的 现金流
2011						
医疗保健事业部	8,852	8,866	(740)	93	1.1	770
优质生活事业部	5,823	5,834	(313)	392	6.7	(38)
照明事业部	7,638	7,652	(409)	(362)	(4.7)	254
集团管理和服务部	266	517	(148)	(392)	(147.4)	(1,514)
事业部间抵消		(290)				
	22,579	22,579	(1,610)	(269)	(1.2)	(528)
2010						
医疗保健事业部	8,601	8,611	(698)	922	10.7	1,139
优质生活事业部	5,775	5,788	(282)	679	11.8	493
照明事业部	7,552	7,563	(355)	695	9.2	590
集团管理和服务部	359	530	(158)	(216)	(60.2)	(747)
事业部间抵消		(205)				
	22,287	22,287	(1,493)	2,080	9.3	1,475
2009						
医疗保健事业部	7,839	7,850	(679)	593	7.6	889
优质生活事业部	5,370	5,386	(300)	436	8.1	574
照明事业部	6,546	6,554	(351)	(16)	(0.2)	624
集团管理和服务部	337	455	(212)	(353)	(104.7)	(861)
事业部间抵消		(153)				
	20,092	20,092	(1,542)	660	3.3	1,226

重申 2009 年和 2010 年电视业务为非持续运营的业务

我们根据产品和服务的性质划分各个事业部。四大事业部包括医疗保健事业部、优质生活事业部、照明事业部以及集团管理和服务部，如上表所示。下面是这些事业部的简短说明：

医疗保健事业部：包含以下业务 - 成像系统、家庭医疗保健解决方案、患者护理和临床信息，以及客户服务。

优质生活事业部：包含以下业务 - 生活娱乐、个人护理、家用电器以及健康与优质生活。

照明事业部：包含以下业务 - 灯具、专业照明、消费类灯具、照明系统和控制、汽车照明和 Lumileds。

集团管理和服务部：包含企业中心以及地区和国家组织的管理费用。还包括飞利浦未直接分配给其他事业部的养老金费用和其他退休后福利费用。

事业部之间的交易主要与集团管理和服务部向其他事业部提供的服务相关。这些交易是按公平原则确定价格的。

事业部

	总资产	净运营资本	不含债务的总负债	应收款项（净值）	有形和无形资产	折旧和摊销 ^{1,2)}	资本支出 ¹⁾
2011							
医疗保健事业部	11,591	8,418	3,087	1,882	7,479	(540)	224
优质生活事业部	3,616	887	2,726	1,111	1,755	(224)	148
照明事业部	6,771	5,020	1,729	1,119	4,320	(570)	279
集团管理和服务部	6,437	(3,898)	5,114	59	472	(122)	74
	28,415	10,427	12,656	4,171	14,026	(1,456)	725
“持有待售”类资产	551		61				
	28,966		12,717				
2010							
医疗保健事业部	11,962	8,908	2,978	1,848	8,194	(563)	179
优质生活事业部	3,858	911	2,946	1,085	1,525	(195)	115
电视广播事业部	893	(299)	1,188	377	70		
照明事业部	7,379	5,561	1,800	1,072	5,014	(458)	273
集团管理和服务部	8,950	(3,429)	4,795	99	645	(140)	54
	32,149	11,951	12,519	4,104	15,378	(1,356)	621
“持有待售”类资产 ³⁾	120						
	32,269						
2009							
医疗保健事业部	10,969	8,434	2,464	1,572	7,766	(584)	164
优质生活事业部	3,286	625	2,660	1,099	1,383	(173)	107
电视广播事业部	599	(386)	984	334	61		
照明事业部	6,748	5,104	1,633	909	4,860	(503)	165
集团管理和服务部	9,524	(1,514)	4,859	89	766	(135)	59
	30,527	12,649	11,616	3,669	14,775	(1,395)	495

¹⁾ 重申 2009 年和 2010 年电视业务为非持续运营的业务

²⁾ 包括有形资产和除商誉之外的无形资产的减值

³⁾ 为反映不动产、厂房和设备重新分类为“持有待售”类资产，已作出修订

分配给各事业部的商誉

	1 月 1 日的 帐面价值	收购	剥离	减值	转为“持有待 售”类资产	折算差额和其 他变更	12 月 31 日的 帐面价值
2011							
医疗保健事业部	5,381	64	(3)	(824)	(2)	87	4,703
优质生活事业部	532	131	(5)	-	(3)	19	674
照明事业部	2,122	30	-	(531)	-	18	1,639
集团管理和服务部	-	-	-	-	-	-	-
	8,035	225	(8)	(1,355)	(5)	124	7,016
2010							
医疗保健事业部	4,923	21	-	-	-	437	5,381
优质生活事业部	463	49	-	-	-	20	532
照明事业部	1,976	14	-	-	-	132	2,122
集团管理和服务部	-	-	-	-	-	-	-
	7,362	84	-	-	-	589	8,035

主要国家/地区

	销售额 ^{1,2)}	有形和无形资产
2011		
荷兰	691	908
美国	6,373	8,473
中国	2,102	1,126
德国	1,431	252
法国	1,046	97
日本	911	618
巴西	694	119
其他国家/地区	9,331	2,433
	22,579	14,026
“持有待售”类资产		287
		14,313
2010		
荷兰	661	1,109 ³⁾
美国	6,430	9,693
中国	1,864	785
德国	1,436	282
法国	1,134	100
日本	856	568
巴西	654	148
其他国家/地区	9,252	2,693
	22,287	15,378
“持有待售”类资产 ³⁾		120
		15,498
2009		
荷兰	727	1,193
美国	6,106	9,198
中国	1,442	684
德国	1,416	288
法国	1,151	111
日本	678	489
巴西	595	128
其他国家/地区	7,977	2,684
	20,092	14,775

¹⁾ 重申 2009 年和 2010 年电视业务为非持续运营的业务

²⁾ 销售额根据目标国家/地区而报告

³⁾ 为反映不动产、厂房和设备重新分类为“持有待售”类资产，已作出修订

10 投资者关系

10.1 重要财务和股利政策

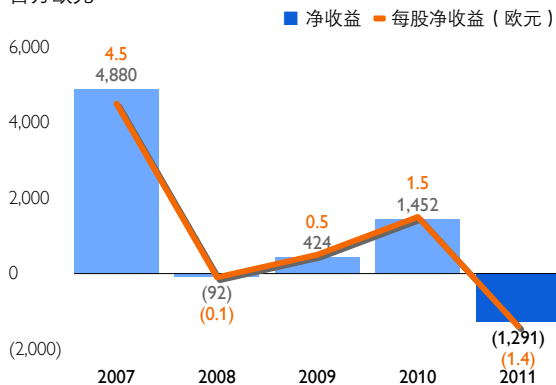
为反映在 2011 年将电视业务划为非持续运营类业务的影响，特重申前几年的业绩和现金流。

净收益和每股收益

飞利浦集团的净收益显示，亏损 12.91 亿欧元，每普通股为 1.36 欧元，而 2010 年利润 14.52 亿欧元，每普通股为 1.54 欧元。

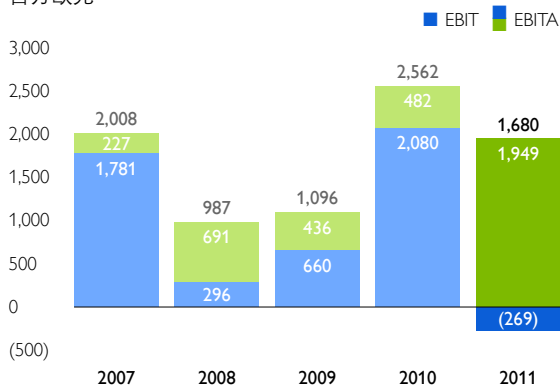
净损益

百万欧元



EBIT和EBITA¹⁾

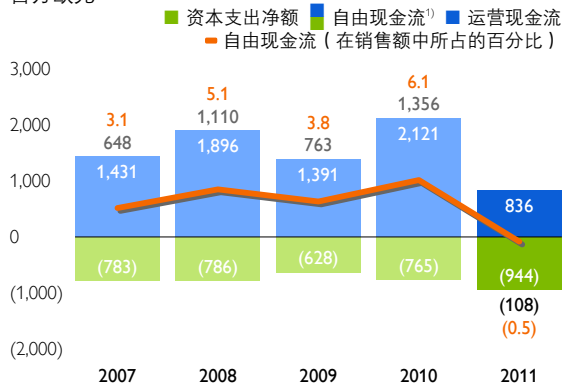
百万欧元



¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容

运营现金流

百万欧元



¹⁾ 如果要调节到直接可比的 GAAP 规范，请参阅英文版年度报告第 15 章 “Reconciliation of non-GAAP information” 的内容

股利分配政策

我们致力于推行稳定的股利分配政策：支付率为连续净收益的 40%-50%。

连续净收益，即不包括实质性的非重复性项目和非连续运营的净收益是用于计算年度股利支付的基本数字。为得出 2011 年的连续净收益，我们主要要排除优质生活事业部的电视业务相关业绩。由于我们与冠捷科技签署了建立合资公司的协议，因此这些业绩显示为非持续运营。同时，第 2 季度和第 4 季度商誉减值费用和其他无形资产减值费用、英国养老金紧缩收益，以及重组和收购后费用也排除在外。

股利分配议案

我们将向 2012 年股东大会提交一份预计每普通股 0.75 欧元股利的议案。股东可根据准备金留存收益选择现金或股份。此股利预期将支付总价值 6.95 亿欧元。

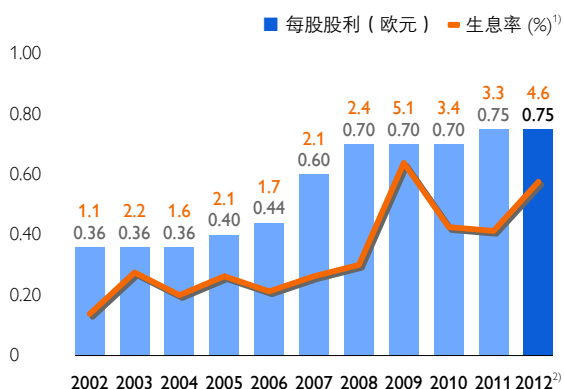
股东可以在 2012 年 5 月 7 日到 2012 年 5 月 25 日期间（美国截止日期为 5 月 24 日）选择现金和股票。如果在选择期限内没有选择，股利将以股票支付。在 2012 年 5 月 25 日交易结束之后，将根据 2012 年 5 月 23、24 和 25 日皇家飞利浦电子有限公司在阿姆斯特丹泛欧交易所进行交易的所有普通股的交易量加权平均价格授予每个新普通股领取股利的股权数。公司将计算授予每个新普通股领取股利的股权数，使股票所占的总股利比现金总股利大约高出 3%。支付股利和交付新普通股以及结算现金零头（如果需要）将在 2012 年 5 月 30 日执行。向纽约登记股票的持有者派送现金股利将按欧洲央行在 2012 年 5 月 28 日确定的美元/欧元汇率以美元结算。

现金股利原则上需要缴纳 15% 的荷兰股利预扣税款，这笔款项将从支付给股东的现金股利中扣除。从收益和留存收益中支付的现金股利需要缴纳 15% 的股利预扣税款，但仅适用于股票票面价值（每股 0.20 欧元）。属于股利的预扣税款将由飞利浦承担。

在 2011 年，每普通股 0.75 欧元的股利根据股东的选择以现金或股票形式支付。大约 63% 的股东选择了股票形式的股利，这将发行 22,896,661 股新的普通股，导致摊薄 2.4%。其余股利根据公司净收益以现金形式发放（2.59 亿欧元）。

	除息日	登记日	支付日
阿姆斯特丹股票	2012 年 5 月 2 日	2012 年 5 月 4 日	2012 年 5 月 30 日
纽约股票	2012 年 5 月 2 日	2012 年 5 月 4 日	2012 年 5 月 30 日

每普通股股利和股利生息率



¹⁾ 股利生息率 (%) 截至到上一年的 12 月 31 日

²⁾ 须经 2012 年股东大会审批

美国投资者信息

每普通股股利和股利生息率

下表以欧元列出所示财年的普通股总股利（来自去年的利润分配），以及换算成美元的金额和支付给纽约登记股票持有者的金额：

	2007	2008	2009	2010	2011
欧元	0.60	0.70	0.70	0.70	0.75
美元	0.80	1.09	0.94	0.93	1.11

美元兑欧元汇率

下面两个表格显示指定期间和日期，有关纽约联邦储备银行公布的美元兑欧元汇率纽约市场中午买入价的相关信息。“中午买入价”是指纽约联邦储备银行为关税目的而核证作为电汇有关外币依据的纽约市场中午买入价。2012 年 2 月 17 日的中午买入价为 1 美元 = 0.7605 欧元。

日历期间	欧元兑美元			
	期间结束	平均	高	低
2006	0.7577	0.7906	0.8432	0.7504
2007	0.6848	0.7259	0.7750	0.6729
2008	0.7184	0.6844	0.8035	0.6246
2009	0.6977	0.7187	0.7970	0.6623
2010	0.7536	0.7579	0.8362	0.6879
2011	0.7708	0.7186	0.7736	0.6723

	高汇率	低汇率
2011 年 8 月	0.7063	0.6892
2011 年 9 月	0.7437	0.7001
2011 年 10 月	0.7530	0.7056
2011 年 11 月	0.7551	0.7245
2011 年 12 月	0.7736	0.7415
2012 年 1 月	0.7885	0.7580

飞利浦公布的财务报表以欧元为单位，然而其净资产、收益和销售额的很大一部分由其他货币主导。飞利浦使用 50 多种不同的货币开展业务。

除非特别说明，否则为方便读者阅读，本报告中出现的欧元兑美元换算均基于 2011 年 12 月 31 日（1 美元 = 0.7728 欧元）的收盘汇率。该汇率与中午买入汇率（1 美元 = 0.7708 欧元）并无很大差异。

下表列出了适用于指定期间飞利浦财务报表换算的美元兑欧元汇率。

	美元兑欧元			
	期间结束	平均	高	低
2006	0.7591	0.7935	0.8375	0.7579
2007	0.6790	0.7272	0.7694	0.6756
2008	0.7096	0.6832	0.7740	0.6355
2009	0.6945	0.7170	0.7853	0.6634
2010	0.7485	0.7540	0.8188	0.7036
2011	0.7728	0.7192	0.7728	0.6721

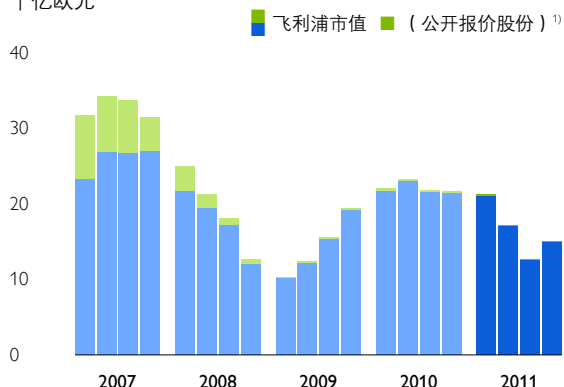
10.2 股票信息

市值

飞利浦的市值在 2011 年底为 151 亿欧元。2011 年，飞利浦股票在阿姆斯特丹的最高收盘价是 2011 年 1 月 18 日的 25.34 欧元，最低价是 2011 年 9 月 12 日的 12.23 欧元。2011 年，飞利浦股票在纽约的最高收盘价是 2011 年 1 月 18 日的 33.81 美元，最低价是 2011 年 9 月 22 日的 16.87 美元。

市值

十亿欧元



¹⁾ 2007 年和 2008 年我们主要关注的 TSMC 和 LG Display 股票，分别在 2008 年和 2009 年退出

股本结构

2011 年，飞利浦增发的股本大约有 0.23 亿股普通股，总数达到 10.09 亿股普通股。增发主要来自由于可选股利导致发行 22,896,661 股新普通股。未结算基本股从 2010 年 12 月底的 9.47 亿股减少到 2011 年底的 9.26 亿股。截至到 2011 年 12 月 31 日，库存股票达到 0.829 亿股，其中 0.336 亿股由飞利浦持有，用于保障长期激励和员工股权购买计划。

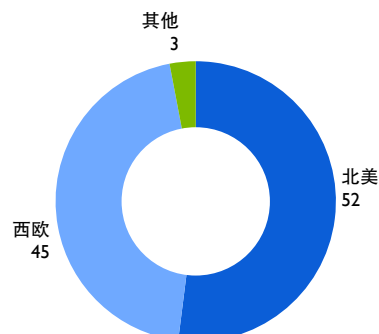
荷兰金融市场监管法案 (Wet op het financieel toezicht) 规定，当持有股本百分比和/或公司投票权达到、超过或低于 5%、10%、15%、20%、25%、30%、40%、50%、60%、75% 和 95% 时，必须就持有情况进行公示。此类公示必须向荷兰金融市场管理局 (AFM) 作出，且不得延迟。然后 AFM 会将此情况通知公司。

在 2011 年 7 月 13 日，公司收到 AFM 的通知，指出 AFM 根据金融市场监管法案的规定，收到美国东南资产管理公司 (Southeastern Asset Management, Inc.) 实际持有公司 5.10% 普通股的披露声明。在 2011 年 8 月 10 日，公司收到 AFM 的通知，指出 AFM 根据金融市场监管法案的规定，收到公司实际持有自己 5.08% 股票的披露声明。在 2011 年 12 月 7 日，公司收到 AFM 的通知，指出 AFM 根据金融市场监管法案的规定，收到道奇考克斯公司 (Dodge & Cox) 实际持有公司 5.05% 普通股的披露声明。

根据 2011 年 12 月的调查和若干大型托管机构提供的信息，以下股东证券信息包括在“按地区划分的股东”和“按类型划分的股东”图表中。

按地区划分的股东 (估计)¹⁾

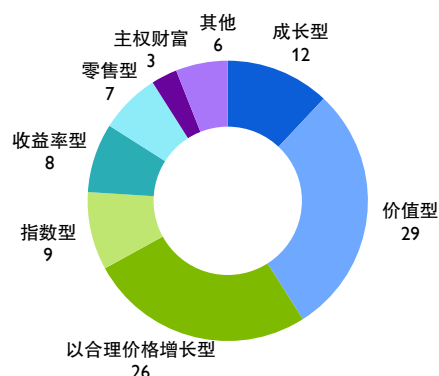
百分比



¹⁾ 根据股东身份确定的股票划分

按类型划分的股东 (估计)¹⁾

百分比



¹⁾ 根据股东身份确定的股票划分

用于资本缩减目的的股票购买计划

在 2011 年 7 月 18 日，飞利浦发布了将在 12 个月内完成进一步回购 20 亿股票的计划。考虑到金融市场的波动，因此决定将计划延长至 2013 年第二季度结束。在 2011 年飞利浦完成了此股票回购计划的 35%。

有关股票回购计划的更多详情，请访问投资者关系部网站。有关更多信息，请参阅第 8, 企业治理, (位于此年度报告中)。

截至到 2011 年 12 月 31 日，库存股票总额为 82,880,543 股 (2010 年: 39,572,400 股)。截至当日，共有 47,142,041 证券收购股份 (根据可转换个人债券、受限股份计划和股票期权) 未结算 (2010 年: 54,941,221 股)。

股票回购对股票计数的影响

百万股

	2007	2008	2009	2010	2011
已发行股票	1,143	972	972	986	1,009
库存股票	78	49	45	39	83
未结算股票	1,065	923	927	947	926
回购的股票	26	146	-	-	48
取消的股票	-	170	-	-	-

期间	购买的股票总数	每股平均支付价格 (欧元)	作为公开宣布计划一部分购买的股票总数	根据计划购买的股票最高金额 (欧元)
2011 年 1 月	-			
2011 年 2 月	-			
2011 年 3 月	478	22.34		
2011 年 4 月	-			
2011 年 5 月	30,957	20.11		
2011 年 6 月	-			
2011 年 7 月	6,955,000	17.27	6,955,000	1,879,859,456
2011 年 8 月	20,320,770	14.52	20,320,770	1,584,853,914
2011 年 9 月	5,679,001	13.06	5,678,500	1,510,666,241
2011 年 10 月	2,002,076	14.65	2,001,787	1,481,342,489
2011 年 11 月	6,846,807	13.97	6,846,807	1,385,696,231
2011 年 12 月	5,673,235	15.08	5,672,976	1,300,173,760

10.3 飞利浦的评级

飞利浦现有长期债务的穆迪指数为 **A3** (偿还债务能力展望为负面), 标准普尔指数为 **A-** (偿还债务能力展望为负面)。我们的目标是借助良好管理使金融财务比率达到 **A3/A-**。目前我们尚不能保证能够实现此目标, 而且评级也可能随时发生变化。

信用等级摘要

	长期	短期	展望
标准普尔	A-	A-2	负面 ¹⁾
穆迪	A3	P-2	负面 ²⁾

¹⁾ 2012 年 2 月 3 日, 标准普尔指数确定将偿还债务能力展望从稳定更改为负面

²⁾ 2012 年 2 月 8 日, 穆迪指数确定将偿还债务能力展望从稳定更改为负面

10.4 与市场指数相关的绩效

公司的普通股在阿姆斯特丹泛欧交易所的股票市场上交易。代表公司普通股的公司纽约登记股票在纽约证券交易所交易。普通股的主要市场是阿姆斯特丹泛欧交易所。纽约登记股票的主要市场是纽约证券交易所。

下表显示了官方牌价表报告的普通股在阿姆斯特丹泛欧证券交易所股票市场上的高和收盘销售价以及纽约登记股票在纽约证券交易所的高和收盘销售价：

		阿姆斯特丹泛欧证券交易所（欧元）		纽约证券交易所（美元）	
		高	低	高	低
2007		32.99	26.71	45.87	35.36
2008	第一季度	28.94	23.63	42.34	35.64
	第二季度	25.31	21.61	39.50	33.80
	第三季度	23.33	18.48	35.34	25.49
	第四季度	19.68	12.09	26.75	14.79
2009	第一季度	16.05	10.95	20.78	13.98
	第二季度	14.77	11.52	20.30	15.45
	第三季度	17.65	12.59	25.82	17.52
	第四季度	21.03	15.79	30.19	22.89
2010	第一季度	25.28	20.34	33.48	28.26
	第二季度	26.94	22.83	35.90	28.09
	第三季度	26.23	21.32	33.32	26.84
	第四季度	24.19	20.79	33.90	27.10
2011	第一季度	25.34	21.73	33.81	29.81
	第二季度	22.84	16.33	32.44	23.36
	第三季度	17.84	12.23	25.74	16.87
	第四季度	16.28	12.77	22.54	17.22
2011 年 8 月		16.99	13.28	24.20	18.94
2011 年 9 月		14.49	12.23	20.58	16.87
2011 年 10 月		15.73	12.77	22.54	17.22
2011 年 11 月		15.37	13.38	21.35	17.59
2011 年 12 月		16.28	14.64	20.95	18.90
2012 年 1 月		16.56	14.48	21.47	18.34

阿姆斯特丹泛欧交易所

2011 年阿姆斯特丹股票价格走势

欧元

PHIA	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月
高	25.34	23.83	23.98	22.84	20.70	19.05	17.84	16.99	14.49	15.73	15.37	16.28
低	22.77	22.49	21.73	20.02	19.01	16.33	16.91	13.28	12.23	12.77	13.38	14.64
平均	23.91	23.22	22.86	21.07	19.86	17.71	17.45	14.50	13.17	14.55	14.27	15.32
日平均交易量 ¹⁾	10.64	6.53	8.30	9.23	8.54	12.10	8.45	12.08	10.75	8.06	7.10	5.76

2010 年阿姆斯特丹股票价格走势

欧元

PHIA	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月
高	22.33	22.31	25.28	26.94	25.92	26.72	26.23	24.49	24.08	24.19	23.11	23.08
低	20.34	20.98	22.26	24.10	22.83	23.78	23.45	21.32	22.39	21.73	20.79	21.49
平均	21.25	21.60	23.80	25.08	24.53	25.21	24.53	22.84	23.28	22.94	22.31	22.58
日平均交易量 ¹⁾	8.25	7.46	6.84	9.80	11.09	7.74	7.09	7.07	7.46	8.32	7.33	5.70

纽约证券交易所

2011 年纽约股票价格走势

美元

PHG	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月
高	33.81	32.70	33.32	32.44	30.53	27.15	25.74	24.20	20.58	22.54	21.35	20.95
低	29.81	30.99	29.94	29.27	26.79	23.36	23.79	18.94	16.87	17.22	17.59	18.90
平均	31.93	31.75	32.01	30.49	28.47	25.49	24.92	20.81	18.19	20.03	19.37	20.13
日平均交易量 ¹⁾	1.31	0.72	0.86	0.88	0.96	2.45	1.56	2.04	2.17	2.07	1.79	1.48

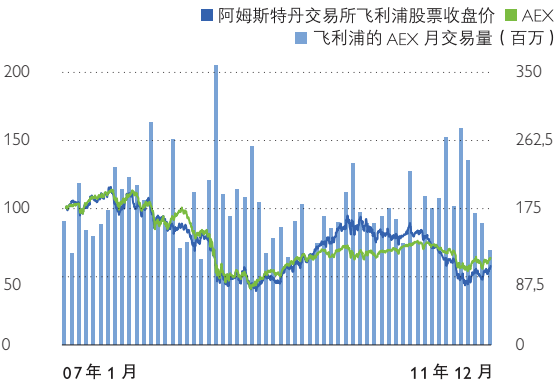
2010 年纽约股票价格走势

美元

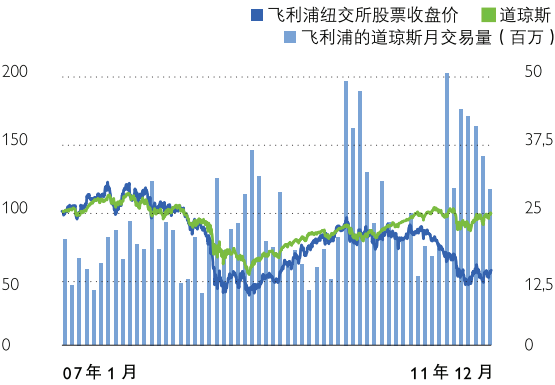
PHG	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月
高	31.51	31.17	33.48	35.90	33.87	32.44	33.32	32.19	31.42	33.90	32.06	30.70
低	28.26	28.38	30.22	32.25	28.63	28.09	30.03	26.84	29.51	30.45	27.10	28.15
平均	30.30	29.64	32.29	33.69	30.72	30.65	31.43	29.41	30.43	31.83	30.49	29.82
日平均交易量 ¹⁾	1.00	0.68	0.93	2.50	2.15	2.29	1.64	1.10	1.55	1.16	1.00	0.95

¹⁾ 百万股

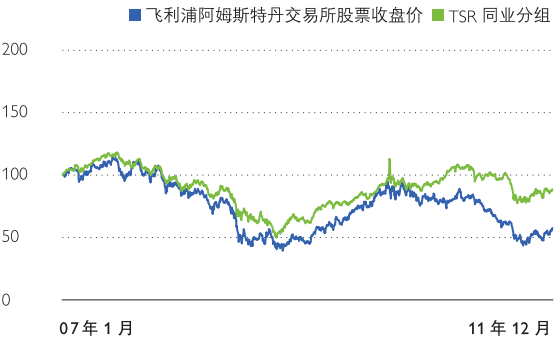
5 年相对表现：飞利浦和 AEX
基准值 100 = 2006 年 12 月 29 日



5 年相对表现：飞利浦和道琼斯
基准值 100 = 2006 年 12 月 29 日



5 年相对表现：飞利浦和非加权 TSR 同业分组指数
基准值 100 = 2006 年 12 月 29 日



3M, 伊莱克斯, 艾默生, 通用电气, 日立, 霍尼韦尔, 强生, 松下电子, 施耐德电气, 西门子, 东芝

阿姆斯特丹、纽约	
股票发行表	
股票代码	PHIA、PHG
2011 年 12 月 31 日发行的股票数	10.09 亿欧元
2011 年 12 月 31 日发行的未结算股票数	9.26 亿欧元
2011 年底市值	151 亿欧元
行业分类	
MSCI: 资本货物	20105010
ICB: 消费性电子产品	3743
指数成员	
荷兰 AEX 综合指数、纽约证交所综合指数 (NYSE)、道琼斯可持续发展指数 (DJSI) 和其他	

10.5 飞利浦的收购

2011 年收购/收购日期

2011 年 1 月 5 日	Optimum Lighting, LLC	专业灯具	
2011 年 1 月 20 日	Preethi ¹⁾	家用电器	成为印度领先的厨房电器公司
2011 年 3 月 9 日	Dameca A/S	患者护理和临床信息	通过集成先进的麻醉护理解决方案扩大产品组合
2011 年 6 月 20 日	AllParts Medical	客户服务	扩大成像设备服务的能力，加强飞利浦的多供应商服务业务
2011 年 6 月 27 日	Sectra Mamea AB ²⁾	成像系统	通过有关辐射剂量方面独特的数字化乳房 X 光检查解决方案扩大女性的医疗保健产品组合
2011 年 6 月 29 日	Indal Group	专业灯具	加强在欧洲范围内专业照明的领先地位
2011 年 7 月 11 日	奔腾电器（上海）有限公司 ²⁾	家用电器	扩大在中国的产品组合，并继续在成长型地区建设业务创新能力

¹⁾ 资产交易

²⁾ 合并资产交易/股份交易

2010 年收购/收购日期

2010 年 2 月 11 日	Luceplan S.p.A.	消费类灯具	住宅应用优质设计市场的标志性品牌
2010 年 2 月 24 日	Somnolyzer ¹⁾	家庭医疗保健	可以提高睡眠中心生产效率的 Somnolyzer 全天候自动化记分解决方案
2010 年 3 月 26 日	Tecso Informática Ltda.	患者护理和临床信息	通过巴西领先提供商的放射医学信息系统 (RIS) 巩固临床信息产品组合
2010 年 7 月 13 日	路灯控制产品组合 ¹⁾	照明电器	通过购买控制产品组合以巩固户外照明产品组合。Amplex A/S 的街道照明控制活动
2010 年 7 月 28 日	上海爱培克电子科技有限公司	成像系统	加强针对新兴市场细分价值的高质量变换器产品组合
2010 年 8 月 2 日	CDP Medical ¹⁾	患者护理和临床信息	在医学影像存档和通信系统 (PACS) 领域高增长市场中增强临床信息产品组合
2010 年 8 月 20 日	Burton Medical Products Corporation	专业灯具	通过领先供应商的医疗保健设备专业化照明解决方案扩大产品组合
2010 年 9 月 13 日	Wheb Informática Ltda.	患者护理和临床信息	通过巴西领先供应商的临床信息系统巩固临床信息产品组合
2010 年 10 月 11 日	Discus Holdings, Inc.	健康与优质生活	使用领先制造商的专业化牙齿增白产品扩大口腔医疗保健产品组合
2010 年 12 月 6 日	嘉力时（集团）有限公司	专业灯具	增强专业照明娱乐解决方案的全球领先地位
2011 年 1 月 6 日	medSage Technologies ¹⁾	家庭医疗保健	通过成为患者互动和管理应用程序领先提供商巩固产品组合

¹⁾ 资产交易

10.6 财务日志

财务日志

股东年度大会	
股东年度大会登记日期	2012 年 3 月 29 日
股东年度大会	2012 年 4 月 26 日
2012 年季度报告	
2012 年第一季度报告	2012 年 4 月 23 日
2012 年第二季度报告	2012 年 7 月 23 日
2012 年第三季度报告	2012 年 10 月 22 日
2012 年第四季度报告	2013 年 1 月 28 日 ¹⁾
2012 年资本市场日	
资本市场日 (医疗保健事业部)	2012 年 5 月 10 日
资本市场日 (优质生活事业部)	2012 年 9 月 11 日

¹⁾ 还需等待进一步的确认

10.7 投资者联系方式

股东服务部

泛欧证券交易所上市股票的持有者

飞利浦提供动态打印管理器，便于股东创建自定义的 PDF 文件。非美国股东和其他非美国利益相关方可以通过以下地址查询英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)：

Royal Philips Electronics
Annual Report Office
Breitner Center, HBT 11.03
邮政信箱：77900
1070 MX Amsterdam, Netherlands
电子邮件：annual.report@philips.com

有关股票转让、凭证丢失、股利分配和地址变更的信息，请直接联系：

The Royal Bank of Scotland N.V.
Department Equity Capital Markets HQ3130
Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam, Netherlands
电话：+31-20-46 43707
传真：+31-20-46 41707

纽约登记股票持有者

飞利浦提供动态打印管理器，便于股东创建自定义的 PDF 文件。纽约登记股票持有者和其他美国利益相关方可以通过以下地址查询英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)：

Citibank Shareholder Service

邮政信箱：43077 Providence, Rhode Island 02940-3077
电话：1-877-CITI-ADR (免费)
电话：1-781-575-4555 (美国以外)
传真：1-201-324-3284
网站：www.citi.com/dr
电子邮件：citibank@shareholders-online.com

有关股票转让、凭证丢失、股利分配和地址变更的信息，请直接联系花旗银行。英文版 Form 20-F 年度报告已经以电子文档形式向美国证券交易委员会存档。

国际直接投资计划

飞利浦专门为美国市场提供了股利再投资和直接购股计划。此计划为现有股东和感兴趣的投资者买卖飞利浦纽约登记股票和现金股利再投资提供了经济便捷的方法。飞利浦本身不管理或对该计划进行担保，且对该计划的运作不承担任何义务或责任。有关此计划的详细信息和获取登记表，请联系：

Citibank Shareholder Service

电话：1-877-248-4237 (1-877-CITI-ADR)
美国东部时间周一到周五 8:30 - 18:00

网站：www.citibank.com/adr

或者致函：

Citibank Shareholder Service

International Direct Investment Program
邮政信箱：2502, Jersey City, NJ 07303-2502

股东沟通渠道

飞利浦不断努力改善与股东的关系。例如，飞利浦是建立股东沟通渠道的关键公司之一——股东沟通渠道是阿姆斯特丹泛欧交易所的一个项目，荷兰国内银行和荷兰的若干主要公司通过该渠道可以简化参与公司及其股东的联系方式。

飞利浦将通过股东沟通渠道分发本年度股东大会议程和指令表格，以方便代理在大会上投票。

对于 2012 年 4 月 26 日召开的年度股东大会，将以 2012 年 3 月 29 日登记的股东为准。2012 年 3 月 29 日持有本公司股票并按照股东大会理事会指定的登记方式进行登记的人员将有资格参加股东大会并进行投票。

投资者关系部的活动

本公司一般通过路演、一对一会议、小组会议、代理人会议和资本市场日与投资者进行沟通。这些会议的目的是向市场公布公司绩效、战略和所作决策，并听取股东的反馈意见。此外，本公司还安排与投资者进行双向沟通。这些沟通以邀请公司或者向个别投资者

发出邀请的形式进行。在沟通期间，一般由投资者关系部代表本公司进行沟通。然而，在少数场合下，投资者关系部也会陪同一名或多名理事会成员一起沟通。双向沟通的主题范围涵盖从个别投资者的询问到更全面地讨论公司披露的内容，如年度报告和季度报告。本公司同样严格遵守有关公平、非选择性披露和平等对待股东的适用法规和规则。

有关投资者关系部的更多信息，请参阅第 8, 企业治理 (位于此年度报告中)。

分析师报道

有大约 35 名分析师经常发表有关飞利浦公司的报告。

联系我们

投资者关系部的联系方式

Royal Philips Electronics
Breitner Center, HBT 11-8
邮政信箱: 77900
1070 MX Amsterdam, Netherlands
电话: +31-20-59 77221
网站: www.philips.com/investor
电子邮件: investor.relations@philips.com

Abhijit Bhattacharya
投资者关系部执行副总裁
电话: +31-20-59 77222

Vanessa Bruinsma-Kleijkers
投资者关系部经理
电话: +31-20-59 77447

Royal Philips Electronics 的注册办公所在地为
High Tech Campus 5
5656 AE Eindhoven, Netherlands
电话: +31-20-59 77777

企业可持续发展部的联系方式

Philips Corporate Sustainability Office
Building VS-4C.226
邮政信箱: 218
5600 MD Eindhoven, Netherlands
电话: +31 (0)40 27 83651
传真: +31 (0)40 27 86161
网站: www.philips.com/sustainability
电子邮件: philips.sustainability@philips.com

企业公关部的联系方式

Royal Philips Electronics
Breitner Center, HBT-18
邮政信箱: 77900
1070 MX Amsterdam, Netherlands
电话: +31-20-59 77914
电子邮件: corporate.communications@philips.com

企业公关部的联系方式 (中国)

飞利浦 (中国) 投资有限公司
中国 上海 田林路 888 弄 10 号
邮政编码: 200233
1070 MX Amsterdam, Netherlands
电子邮件: corporate.communications@philips.com

11 前景展望声明及其它信息

《2011 年报》(精简版)

《2011 年报》(精简版)是皇家飞利浦电子公司的年度成果摘要。英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)在 2011 年 2 月 23 日发布,是皇家飞利浦电子公司的正式年度报告,其中包含 2011 财年的全部财务信息。

《2011 年报》(精简版)中的财务摘要信息是飞利浦财务报表的缩简版,应与英文版“2011 年度报告”(Annual Report 2011)的“集团绩效”(Group performance)一节中的“面向管理层的讨论和分析”(Management discussion and analysis)部分一起阅读。

飞利浦财务汇总报表是根据国际财务报告准则(IFRS)拟定的。
《2011 年报》(精简版)中的数据未经审核。

前景展望声明

文档中包含一些有关飞利浦的财务状况、运营和业务成果的前景展望声明,以及飞利浦对这些项目的特定计划和目标,英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)的“集团绩效”(Group performance)一节中的“展望”(Outlook)部分专门说明了这些内容。前景展望声明必然会涉及一些风险和不确定性,因为这些内容与未来事件和环境相关,并且有许多因素可能导致实际结果和发展情况与这些前景展望声明中表达或暗示的结果有很大差别。

展示的内容以国际财务报告准则(IFRS)为基础文档中包括的财务信息以国际财务报告准则(IFRS)为基础,但特别指明的除外。在本文档中,使用的术语息税前收益(EBIT)与营业利润(IFO)的意思相同。

非 GAAP 信息的使用

在介绍和讨论飞利浦集团的财务状况、运营成果和现金流时,管理层使用特定的非 GAAP 财务规范,如:可比增长、息税折旧摊销前收益(EBITA)、净营运资本(NOC)、净负债(现金)、自由现金流以及融资活动之前的现金流。不应孤立地将这些非 GAAP 财务规范作为等效的 GAAP 规范的替代措施看待。

有关非 GAAP 信息和如何将此类规范调节到直接可比的 GAAP 规范,请参阅英文版“2011 年度报告”(Annual Report 2011)第 15 章“Reconciliation of non-GAAP information”的内容。

公允价值信息

在介绍飞利浦集团的财务状况时,根据适用的会计标准使用公允价值衡量各个条目。这些公允价值基于市场报价(如果适用),并从认为可靠的来源获取。读者应注意,这些价值可能会随时发生变化,并且仅在资产负债表标明的日期有效。有关前景展望声明、非 GAAP 信息和公允价值信息以及诸如第三方市场共享数据的详细解释,读者可以参考英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)中的“集团绩效”(Group performance)一节中“面向管理层的讨论和分析”(Management discussion and analysis)部分的介绍。

英文版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)可供在线访问,网址是: www.annualreport2011.philips.com。

还提供可下载的 Excel 格式的重要数据,您可以下载 PDF 格式的完整版或自选版的“2011 年度报告”(Annual Report 2011)英文版。

