

管理層討論及分析

在本財政年度內，耀科國際的流動電話分銷業務表現更上一層樓，顯示集團經營有道，大力推行市場推廣及價格調控，與手機供應商合作緊密，獲多項獨家分銷協議。當然，集團獲此佳績也有賴中國市場的蓬勃發展，國內流動電話用戶增長迅速，至二零零零年八月已達六千三百萬。

截至二零零零年九月三十日止之財政年度內，集團所銷售的手機約為2,500,000部，較上年度增加66.9%。集團全年營業額達港幣4,067,000,000元，中國南部市場佔45.8%，香港市場佔17.8%，中國東部市場佔17.4%，中國北部市場佔13.2%，中國西部市場佔5.8%。這些數據反映了集團在中國不斷分散市場的策略。中國北部市場的業績增長尤其令人鼓舞，較上年度上升逾80%，這實有賴集團在該地部署得宜的分銷及市場推廣工作。

此外，集團於年內和國際知名的流動電話製造商合作無間，並於二零零零年取得三星和諾基亞若干型號手機之獨家分銷協議。

中國業務

中國市場是耀科國際的發展重心，佔集團營業額八成以上，業務運作以分銷及售後服務為主。

目前，集團在國內的分銷網絡客戶主要集中在流動電話使用率遠較農村地區為高的大城市。集團與客戶的合作關係已維繫經年，成為集團業務發展的寶貴資產。憑藉分銷客戶回饋的市場情報，集團能清楚掌握消費者口味，對市場需求作迅速反應，乘勢推出新產品，令集團成功取得更多訂單，並鞏固其與合作供應商的關係。

在二零零零年六月，中國與南韓兩國曾就大蒜貿易出現紛爭，觸發禁運，一度令三星手機銷售受阻兩個半月；惟此事對集團整體表現無大影響，本財政年度手機銷售數量已達到預期指標。

香港業務

為了增加收入及提高利潤，集團銳意開拓零售業務，於本財政年度在香港加設四間零售店，從中汲取零售業務的經驗及市場知識，為日後進軍內地零售市場鋪路，以期在將來締造更多收益。

台灣業務

為配合耀科國際拓展海外市場的策略，集團更進駐台灣，於二零零零年十月正式成立台北辦事處，決意在此擁有約16,000,000用戶的龐大市場分一杯羹。辦事處的成立，亦意味著三星手機正式打入台灣市場，耀科國際將作為其獨家分銷商。集團於本年十一月正式推出首部三星SGH-A188型號手機。集團預期台灣業務會對耀科國際來年的盈利有所貢獻。

策略性投資

在本財政年度內，集團對數家高科技公司進行投資，以取得適用於第三代流動電話的相關技術及內容。

飛卓科匯有限公司 (「飛卓科匯」)

在二零零零年三月，集團以港幣10,000,000元代價收購飛卓科匯16%股權。飛卓科匯乃香港流動互聯網科技業的表表者，專長開發無線通訊及流動電子商貿應用程式。飛卓科匯已成功開發若干創新之無線社群通訊方案，其中包括W@City，這項技術更令香港一家大型無線電話網絡經營商成功推出香港首個無線社群，供其客戶使用。

新數碼科技集團有限公司 (「新數碼科技」)

在二零零零年四月，集團以港幣45,000,000元代價收購新數碼科技15%股權。新數碼科技從事開發中國數碼電視行業全套點對點多媒體製作軟件、廣播操控及管理系統軟件與硬件解決方案，目前正開發一項解碼及觀賞控制技術，適用於流動電子商貿和第三代流動電話服務。

中華體育營製有限公司 (「中華體育營製」)

在二零零零年八月，集團完成以港幣130,000,000元代價收購中華體育營製51%股權，而上述代價由本公司發行10,000,000股每股作價港幣13元的新股支付。中華體育營製在中國製作電視體育節目，並推廣國內電視廣告時段及節目贊助。第三代流動電話技術正式面世後，估計以手機讀取體育訊息的服務會廣受用家歡迎。中華體育營製預期於二零零二年可達到收支平衡。

策略性前景

展望未來，本集團深信中國加入世界貿易組織（「世貿」）及中國西部大開發計劃的推行，令商機不斷湧現，耀科國際在國內基礎穩固，藉此良機，業務必將大放異彩。

當中國加入世貿後，預期電訊及資訊科技器材的進口關稅將於二零零五年完全取消，促使進口手機價格下調，進一步刺激購買意欲。集團為加快開拓中國零售市場的步伐，將在國內物色運作完備的零售店網絡進行投資。

另一方面，積極推行了二十年的中國經濟改革，將隨著西部大開發而進入另一新階段。西部龐大的開發計劃，需要得到通訊業在質量方面的配合，但西部地區通訊基建設備仍有待改善，而鋪設固定電話線網絡需要動用大量資金，開拓流動通訊網絡的投資相對較少，因此流動電話預期會被廣為採納。根據中國信息產業部資料顯示，中國政府計劃提高西部農村地區的流動電話使用率，希望在2005年能達到11%。

集團現正構思生產新的品牌手機，以相宜的價格推出市場，來回應中國西部及沿海富裕地帶以外的內陸城市的消費需求。因此，集團已與中國科健股份有限公司和三星簽訂協議，成立一間合資公司作科技研究，發展CDMA、GSM和第三代流動電話。

與此同時，耀科國際也夥拍三星拓展香港市場，將在市中心購物區開設兩間三星流動電話專門店。由於三星短期內將在本地市場推出更多設計新穎及功能獨特的手機，集團預期專門店項目將有理想表現。

台灣作為耀科國際銳意開拓的新市場，關係集團海外業務的長遠發展。雖然，台灣流動通訊業已高度發展，流動電話使用率相當高，但市場空間仍然龐大，這和當地消費者的心態有莫大關係。許多台灣用家視手機為潮流指標而非單單是通訊工具，對外型亮麗及功能眾多的手機，趨之若鶩。根據摩托羅拉在台灣所作的一項調查，欲於半年內換購新機的用家多達52%，可見市場潛力之大。因此，集團將主力拓展台灣的換機市場業務。

中國流動電話業務不斷增長，帶動了消費者對售後服務的殷切需求，集團預期市場對維修及售後服務的需求將與購買新機的需求看齊。集團設立維修中心極具策略意義，能為合作供應商及顧客提供一個更全面的服務架構，令耀科國際成為其重要的商業夥伴。同時，此舉能令集團開拓新的收入及利潤來源。

展望未來，集團業務將與中國高速的經濟發展同步向前，和這個全球發展最為迅速的電訊市場一起成長。教人鼓舞的是中國政府第十個五年計劃展示了一個宏大的經濟發展藍圖，該計劃期望十年後能把目前的國內生產總值翻一番，爭取由目前美金一萬億元上升至二零一零年的美金二萬億元。國家全力成為世界經濟強國的鴻圖，耀科國際將全力支持，亦深信中國經濟發展會為集團的業務發展帶來無限商機，前景一片光明。