

## 管理層討論及分析

### 財務業績：

本集團在回顧期間的營業額為60,181,000港元，較去年同期的56,769,000港元上升6%。

毛利率由4.2%（截至一九九九年十二月三十一日止期間）躍升約三倍至12%（截至二零零零年十二月三十一日止期間），反映了管理層在集中拓展高利潤率業務和提高集團新創業務貢獻方面的不懈努力。

集團亦能夠主要透過手頭充裕現金（見下文）所帶來的利息收入，與及出售旗下一項投資的收益，創出額外收入。

另一方面，集團主動為旗下投資作出重大撥備。此舉配合了集團管理層有見入門網站估值下滑，縱使有利可圖亦毅然抽身而退的審慎態度，因此之故，集團錄得經營虧損22,072,000港元，其中包括投資撥備25,500,000港元，較去年同期虧損1,845,000港元為高。

藉著多次配售及供股，集團現金充裕，並已清付多項銀行借貸。結果，融資成本大幅由截至一九九九年十二月三十一日止六個月的757,000港元減至截至二零零零年十二月三十一日止六個月的銀行費用僅23,000港元。本集團基本上無負債。

包括應佔聯營公司虧損567,000港元後，期內錄得虧損18,840,000港元。往年同期之虧損則為2,602,000港元，基本由於管理層對投資撥備態度保守所致，與營運及利潤並無任何關連。倘不作出投資撥備，本集團於此期間錄得6,660,000港元之溢利。

截至二零零零年十二月三十一日期間之每股虧損為0.055港仙，相對截至一九九九年十二月三十一日止同期之每股虧損為0.018港仙。

此外，經股份合併（詳見「業務回顧」一節）後，本公司資產淨值為每股0.46港元，較二零零一年三月二十三日股份在聯交所所報收市價每股0.158港元溢價291%，顯見本公司之價值被大為低估。

## 業務回顧：

經營環境依然艱巨。由於市場競爭激烈，加上管理層策略集中開拓高毛利率產品，就業內未來趨勢給出專業意見，與及同時間走審慎路線，僅向信用良好的客戶銷貨，故電腦相關類產品之銷情與去年相若。集團此舉旨在賺取較高利潤率及避免涉及過多信貸風險。果然，集團終能因市場需求殷切，元件價格水漲船高而得益，從而達到賺取高利潤率的目標。

在回顧期內，集團部份投資因市場整體氣候欠佳，資訊科技類行業／公司行情逆轉而放緩步伐，既定增長速度亦隨之打亂。然而，由於集團投資的收入模式走審慎路線及／或歸基建類，而且集團的創新業務基本上又是環環相扣的，所以可以分攤經常開支。結果，有些投資已開始轉虧為盈，証明了管理層在挑選具投資價值的公司方面別具慧眼。

另一方面，鑑於市場對入門網站公司估值極度看淡，集團因而對有關投資作出審慎之撥備。但是，管理層謹願強調，這些接受投資公司其實一直有利可圖且業務日盛，作出撥備實在是此時此刻這類公司與年前相較市值被大幅看低下不得已之舉。

集團擁有70%權益的附屬公司黎小田製作人控股有限公司發展順利。

在回顧期間，集團已購得中文無線電應用協定（「WAP」）首家營辦商Ancora Worldwide Limited（「Ancora」）100%股權。此WAP內容供應商透過將創始人的技術與具市場潛力的產品相結合，成功將此WAP啟動者轉化為另一收入來源，前景無限（詳見「前瞻及公司策略」一節）。

根據二零零一年三月二十二日舉行的股東特別大會上通過的一項特別決議案，本公司普通股以每80股整合為1股的基準合併，而已發行股份的繳足股本則由每股0.08港元減至每股0.01港元。



### 集團的資金流動性及資本資源：

集團上一財政年度末由負面證券轉為正面證券後，已成功在二零零零年十月進行另一次供股。集團股本基礎因而增加200,000,000港元，現金流量亦得到大力提高。

中期期間內，供股所得款項約200,000,000港元已用以收購Ancora（75,000,000港元）；減少銀行借貸；投資於數碼寰球新網有限公司（「數碼寰球」）（詳見「前瞻及公司策略」一節），以及作為營運資金。

上述措施後，集團已能償還其所有銀行負債及處於坐擁157,000,000港元的充裕現金狀況。集團可以自豪地說，除了微不足道的銀行貸款外，集團基本上是自給自足的。

庫存產品方面，集團將持續採用審慎政策，並僅將在此等金融工具能有效對沖集團風險時才會參與買賣。事實上，由於集團的主要收入及現金流出非港元即美元，故集團並無訂立任何對沖工具協議。

除回顧期間財務報表所披露者外，集團並無其他或然負債。

### 前瞻及公司策略：

本文所提及的中期期間乃指新管理層治下整個財政年度的上半年，而我們明白，股東們正在評價管理層的經營手法是否得當。

管理層在已有清晰確定策略，而非盲目跟隨那些「泡沫」公司的做法，概括如下：

- 非具根本性優勢不可；及
- 取得互利協同作用的可能性。

毋庸多言，集團將繼續走審慎路線，只會投資於我們／我們的夥伴已有合適夥伴／必要的專業技術，且有能力監控的有前途的公司。

老實說，沒有平坦的成功路。由傳統買賣企業轉型為科技主導基本行業需時，此現象在香港這個科技人才缺乏的地方尤其明顯。再者，管理層明白，在二零零零年初首個接管期較集中整理工作，並無時間作出徹底評估，加上集團內缺乏適當人才，使管理層只懂蕭規曹隨，只能充當投資項目的共同投資者。

隨著有關界別的經驗及人才漸增，公司在投資策略方面漸趨積極。收購首家中文WAP供應商全部權益，以及成為大中華互聯網數據中心供應商數碼寰球的大股東(55%)等皆為最佳例子。

不管戰績如何輝煌，管理層將繼續奉行審慎投資政策，投資於具潛質的互聯網基建相關項目（「B2B」= 回到基本），以及不再草率，以免因人手不足而出現力不從心的情況。

我們將致力為所投資的公司制訂正確方針，帶領他們走上業務蒸蒸日上方向。

故此，因應可取得之管理資源，在上述投資未有穩定增長之前，本集團將不會投資在其他項目。

此一策略肯定奏效。儘管市場自二零零零年下半年到本期一直瀰漫淡靜氣氛，但本公司管理層可以驕傲地說，在現管理層領導下，本集團已重上升軌。

我們有信心集團的業務前景更加光明。

儘管多家dot com公司風光不再，但現管理層於一九九九年年底接管本公司後，本集團於過去接續兩個半年成績驕人，此正好證明：

- a) 管理層處事審慎穩重；及
- b) 接受投資公司的收入模式可行。

說實話，科技須有助提供賺錢服務才算成功。以此評分，本公司大部分投資堪稱「成功」。



關於本集團於Ancora之投資，Ancora為中文WAP內容供應商及啟動者，即中文無線應用服務供應商（「WASP」）。

內容方面將側重特別適合無線互聯網入門網站的安身市場，務求令用戶不時長時間上網，流連忘返。當中包括網上買賣、流動商貿及與地點有關之資料搜尋。

除此之外，本集團亦將主力發展服務供應商的業務，包括將辦公室支援軟件整合成流動服務，如電郵程式、個人資料管理系統、實地銷售及服務人員適用的發放應用軟件，以及提供各式各樣的內容服務。此外，本集團的目標是為提供無間斷的內容及服務設定標準，讓內容及服務可周遊於流動網絡、互聯網及手機之間。我們希望最後可找出啟動技術，將WAP轉化成極具吸引力的端對端方案。

大中華互聯網數據中心是另一個備受注目的項目，這是本公司與Nunet Inc.之合營項目，並得到中華人民共和國（「中國」）頂尖電訊營辦商天鴻信息發展有限公司全力支持。

為配合上述的審慎策略，管理層決定分階段落實有關項目，先在北京及香港開始小規模試行，察看市場反應，並藉此建立客戶基礎及為新創業務帶來收入，免得只陷於「燒銀紙」的局面。本公司將按進度落實於香港及中國其他戰略性地點的數據中心的擴張計劃。

傳統數據中心專注於寄存／並存（實際上是地產項目）服務，上述數據中心則藉提供頻寬及／或專業服務取得收入。縱然設立數據中心仍未成事，董事會仍欣然告知各股東，由於得到合營企業夥伴及技術夥伴的鼎力支持，我們已覓得基礎客戶。管理層相信上述的數據中心將成為首個錄得淨收入的數據中心。

我們將善用與有關當局及北京大學科技夥伴的關係，集中發展「基础性」資訊科技項目，著重電訊相關項目，並以此作為管理層的中期目標。

展望將來，有見投資項目日趨成熟，董事會有理由相信增長趨勢將得以持續，而股東將可享有理想的投資回報。公司的內在價值值得重新估計。誠如「財務回顧」一節所述，公司資產淨值較市值溢價291%，故管理層相信公司的價值遠不止此！

**致謝：**

本人謹代表董事會對管理層全人與全體員工努力不懈、辛勤工作表示衷心感謝；還要感謝業務夥伴及公司股東一直以來的支持。

