



業績

本公司及其附屬公司（「本集團」）的綜合營業額降至約81,300,000港元（二零零零年：93,800,000港元），跌幅為13%。本集團主要因為要就應收賬款撥備36,400,000港元，撇減長期投資50,000,000港元及無形資產及折舊須額外攤銷2,700,000港元，因而錄得虧損淨額約74,100,000港元（二零零零年：溢利3,600,000港元）。若剔除這些「特殊」項目，本公司應可獲得盈利。

董事建議不就截至二零零一年六月三十日止年度派付末期股息（二零零零年：無）。

業務回顧

本集團雖已逐漸由一家電子組件貿易商轉型為一家地區互聯網／通訊的主要經營者，由於若干外圍因素影響，轉變進度不如預期快速。因此，電子組件貿易仍是收益的主要來源。不過，這些因素已逐一得到解決。這一情況預期將會在二零零一／二零零二年間有所改變（見下文），從而使來自互聯網／通訊的貢獻佔據主導地位。

就地域而言，香港仍是本集團的主要市場。

除電子組件貿易營運外，本公司之業務可劃分為以下界別：

(A) 黎小田製作人控股有限公司（「黎小田」）：專注中國市場之推廣專家

黎小田（本公司擁有其70%權益）於北京的合營企業，即北京黎小田文化傳播有限公司（「北京黎小田」），在申領有關營業牌照時出現延誤。

為免觸犯中國法律，北京黎小田於二零零一年四月正式取得牌照後，方開始營業。

不過，我們的耐心終於得到回報，黎小田成為首家且迄今為止，唯一一家以東主姓名命名而獲發牌之公司——「黎小田」得以作為公司名稱註冊。

黎小田集團之業務類別劃分如下：

- a) 通過在國內推廣海外藝人而賺取收益 — 主要扮演中間人角色，安排海外藝人在國內表演，而鑑於國內市場的市場潛力，我們預期北京黎小田將呈強勢發展；
- b) 通過在國內推廣冒起中的新星而賺取收益 — 選定適當人選並加以訓練，待時機成熟時安排他們打入市場；
- c) 在中港兩地宣傳及推廣客戶公司形象 — 近期正在這方面加大力度。鑑於中國於二零零一年年底加入世貿後國內市場經濟持續蓬勃發展，我們認為市場潛力無可限量；



- d) 為尋求海外發展的國內新秀提供訓練課程 — 課程及場地的準備工作正在進行之中，目標是在二零零一／二零零二年財政年度內出台：

黎小田當然也會為本集團其他聯營公司提供內部推廣計劃。黎小田的業務已開始上軌道及趨向穩定，可以預期收益將持續增長。

(B) 數碼寰球新網有限公司（「數碼寰球新網」）：互聯網交易中心，重點提供另類增值服務

本公司已與中國電信所屬意的合夥人Nunet Inc.成立合營公司—數碼寰球新網（本公司擁有其55%權益），在香港、上海及北京三地建立數據中心。

數碼寰球新網與傳統模式數據中心迥然不同，傳統模式數據中心的主要收益來自網頁寄存，或，其本身就是一個經電腦包裝的不動產項目，而數碼寰球新網的主要收益則來自以下兩個方面，即：

- a) **互聯網連通性。**明確來說，這方面可以進一步劃分為帶寬分拆；專業服務；及提供相關服務。藉著與有關當局的关系，第一階段的重點將集中在中國和越南。數碼寰球新網在互聯能力上擁有絕對優勢 — 與中國多個不同網絡互相連接，即中國電信、中國移動、聯通、網通及吉通。實現中國網絡連通的目標後，隨之而來的將是向台灣及其他主要區內國家提供服務。客戶基礎分為經營商及中小型企業兩種（視乎其各自所需的時間長短而定）；及
- b) **ASP服務。**憑著數碼寰球新網的聯屬公司在北京及上海主要為中小型企業的客户基礎（目前多於10,000個），數碼寰球新網提供範圍廣泛的服務，下至最初級的網頁寄存（普通數據中心會提供的傳統服務），上至向客戶提供更為複雜的ASP服務，一應俱全。可提供的產品範疇可根據客戶特殊要求而有所變化。作為一位並無任何承諾的「中立」方，數碼寰球新網會向客戶收取經管費，而供應商亦會向數碼寰球新網提供回扣佣金。隨著對數碼寰球新網的服務需求不斷增加，增設其他收費名目自然不在話下。發展成熟時，數碼寰球新網自會推出可將其多家客戶之業務互連的B2B及B2C模式。此舉亦將可改善本集團其他投資對象的營運業績。

與黎小田的情形相似，數碼寰球新網同樣在磋商及其後推行時，遇到些耽擱，但已於九月開始在香港及上海並於十月開始在北京營運。

開始營運後，數碼寰球新網已有能力在互聯網連通性方面與各大經營商及知名的中小型企業締結業務關係。數碼寰球新網預期由十月中下旬開始向其潛在客戶推銷ASP產品。預期在二零零一／二零零二年財政年度會產生可觀收益。



(C) Ancora Worldwide Limited (「Ancora」)：中文WAP之先鋒

有見ICP行業競爭激烈，自收購Ancora 100%權益後，已將業務重點轉為WASP。

同時，為了在此轉型期間賺取收益及好好利用主要管理層的專業才能，已經推出一套證券分析軟件，而初步反應不俗。

因此，Ancora將透過下列途徑賺取收益：

- a) 為WAP相關流動電話業務提供技術和支援—進度相當令人鼓舞，因廣東移動已就提供此項服務簽署合約；
- b) 分銷專有之股票分析軟件—已經推出市場；
- c) 來自其中文WAP入門網站的廣告客戶之廣告收入—由於競爭激烈且GPRS及3G都不那麼流行，收入已大幅下跌；
- d) 發展流動商貿(m-commerce)交易系統—由於GPRS仍未流行(遑論3G)，故這一項目有所耽擱；
- e) 發展可與中國移動及聯通連線的通用SMS平台，以實現SMS的互相傳輸—製作中。

因在推出多種產品流程上有所耽誤，Ancora對本集團的貢獻不大。儘管業務展望很大程度上視乎產品能否成功推出及是否為客戶受落而定。但從市場初步反應看來，董事會對其前景仍表示審慎樂觀。

(D) 山河控股有限公司(「山河」，前稱為北京時空港網絡科技有限公司)：基建商

本集團於山河僅有少數權益。山河的業務涉及五個「S」—GPS；GIS；RS；ISP；及SD。業務進展頗為順利，而且山河已於二零零一年六月在香港聯合交易所有限公司創業板上市。

然而，由於對高科技公司的興趣不斷消減，估值已被大大調低。另一方面，整體反應大都非常正面—公開發售獲超額認購120倍。然而，為審慎起見，已經就此一投資作出投資減值撥備。

鑑於持股量低，預期對本集團之貢獻不大。



資金流動性及資金來源

回顧年度內，本集團之資金流動性保持高水平。於二零零一年六月三十日，本集團之現金及現金等價項目（包括銀行現金及已抵押按金）為120,400,000港元（二零零零年：59,000,000港元）。另外，本集團之流動資產淨值結餘為177,000,000港元（二零零零年：89,300,000港元），流動比率為30.55（二零零零年：3.62）。資產負債比率（總負債及少數股東權益與股東資金之比率）僅為0.025（二零零零年：0.210）。

於二零零一年六月三十日，本集團之資產淨值為237,600,000港元或每股0.37港元。

僱員及薪酬政策

本集團於二零零一年六月三十日聘有約68名僱員。本集團之薪酬政策與市場現行慣例相一致，按僱員之表現及經驗釐定。薪金根據表現評估及其他相關因素，每年檢討一次。本集團亦向僱員提供訓練，以提高其能力。

本公司設有購股權計劃，根據該計劃向董事及高級行政人員授出購股權，以提昇其致力推動本集團發展的積極性。

承董事會命

董事

林楚華

香港，二零零一年十月十八日