



邁向成功 漸見回報
不斷付出 實踐理想



優質的服務、多元化的產品類別以及強大的技術平台皆為成功的重要元素。今天，我們的付出終見回報。



管理層討論及分析

財務回顧

經營業績

	2003	2002
截至八月三十一日止年度	千港元	千港元
營業額		
國際電訊服務	875,802	908,981
固定電訊網絡服務	423,107	241,219
	1,298,909	1,150,200
經營溢利	276,201	100,965
財務費用	(601)	(3,504)
除稅前溢利	275,600	97,461
稅項	(17,778)	(14,566)
除稅後溢利	257,822	82,895
少數股東權益	0	8,234
股東應佔溢利	257,822	91,129

2003年的財政年度，已是集團連續第二年錄得歷年最高的盈利。自去年錄得91,000,000港元的盈利後，本年的股東應佔溢利躍升183%，達258,000,000港元，將集團的盈利水平推向新高。

本年的銷售成績穩步上揚。雖然國際電訊業務的營業額出現輕微下滑，但固網業務的營業額大幅上升，令整體營業額自去年的1,150,000,000港元增加13%至1,299,000,000港元，為集團帶來強勁的盈利能力。

由於固網業務的毛利率比國際電訊業務的毛利率高，持續增加的固網業務營業額令集團毛利顯著改善，由去年的60% (692,000,000港元) 推進至本年的75% (976,000,000港元)。此外，國際電訊業務的低通訊成本以及84,000,000港元的全面服務補貼費退款同時為理想的毛利表現作出貢獻。



一如以往，集團的業務發展前景明朗。固網業務的強勁增長以及國際電訊服務穩守主要位置為集團帶來兩項可靠的收入來源，令管理層充滿信心。

2003年度，固網業務表現突破。不但營業額由去年的241,000,000港元上升75%至本年的423,000,000港元，業務的扣除利息、稅項、折舊及攤銷前的盈利亦錄得正數水平達78,000,000港元。強勁的銷售增長令固網業務成為集團的主要業務，佔集團整體營業額的33%。有賴成功的成本控制，固網業務的經營成本只上升32%，相對於營業額錄得75%的升幅，對扣除利息、稅項、折舊及攤銷前的盈利達正數水平有直接影響，並有助收窄經營虧損，由去年的122,000,000港元減低至本年的62,000,000港元。

國際電訊服務的市場競爭依然激烈。新的市場加入者以及現有的營辦商均採取積極的定價策略，但集團訂定價格水平時，仍以保障盈利為目標。營業額因此輕微下跌4%，由去年的909,000,000港元降至本年的876,000,000港元。雖然如此，在成功的定價策略以及整體成本控制的貢獻下，毛利率得到提升。國際電訊業務的經營溢利由去年的223,000,000港元升至本年的338,000,000港元，增幅達52%。

管理層討論及分析

業務回顧

固定電訊網絡服務

過往一年，固網服務對集團以至市場來說，已確立其主要地位。當中，固網電話服務因進取的市場策略及有利的品牌認受而錄得明顯增長。住宅市場的用戶遍佈全港，多數集中於密集的住宅地區，現時，集團提供共160,000條住宅電話線。強勁的動力將令有關服務的增長持續，令集團成為市場的主要營辦商。

集團的固網覆蓋現已遍及3,000幢住宅大廈的1,200,000住戶以及550幢商業大廈。當中大部份的覆蓋戶可同時使用寬頻及固網電話服務，為進一步增加這兩個市場的滲透率種下根基。

寬頻互聯網服務穩步發展。雖然面對激烈市場競爭，多家營辦商爭相削價推銷，集團的寬頻用戶仍維持健康增長。現時，集團的寬頻服務擁有170,000名用戶。

雖然在住宅市場取得重大進展，集團在商業市場仍有平穩發展，擁有8,000條商業電話線及8,000名商業寬頻用戶。集團預期在未來數年，在商業市場方面仍會不斷增長。

為推進固定電訊網絡服務的發展，並能提供全面可靠的服務，集團視自行建構光纖骨幹為其中一項主要任務。過去十二個月，集團已在這方面取得實質進展。自二零零三年一月起，集團已開始進行籌備，並已展開工程，預期整個網絡可於二零零四年十二月完成。工程完成後，集團的光纖網絡將貫通全港十八區，連接本身網絡已覆蓋的1,200,000住宅用戶及商業大廈。與此同時，集團的服務質素及網絡容量將得到大大提升，並可減省成本。更重要的是，自建的高質素光纖網絡賦予集團使用優秀科技及提升容量的能力，可提供一套新服務如收費電視等，迎合不斷增長的市場需要。

集團已於回顧期末段正式推出收費電視服務，為觀眾提供十二條電視節目頻道。集團將於來年的報告提供更多關於此項服務的表現詳情。

國際電訊服務

國際電訊服務仍處於競爭激烈的市場環境。整體市場需求已趨向穩定，但仍不斷有新營辦商加入，加上面對現有的一眾營辦商採取進取的定價策略，為市場價格製造下調壓力。集團擁有優質服務以及品牌信譽的優勢，並以擴大股東利益為依歸，足以成功維持與去年相約的平均收費水平。集團相信，這對通訊量造成輕微影響，由去年的916,000,000分鐘微跌3%至本年的888,000,000分鐘。雖然如此，集團仍錄得更佳的毛利率及利潤水平。來年，集團將密切留意情況，並在有需要時調整定價策略以保障及提升市場佔有率。憑藉與海外電訊商的緊密業務關係，管理層有信心能以有利的條件獲取通訊量，令集團在毋需影響盈利的情況下在定價方面更具彈性。

年內，成本減省令集團的盈利能力得到改善。集團設於廣州的客戶服務中心續於低成本的基礎下順利運作。

在通訊路線方面，中國仍處於第一位置，佔整體通訊量的65%；緊隨其後仍為美國及加拿大。



展望

一如以往，集團的業務發展前景明朗。固網業務的強勁增長以及國際電訊服務穩守主要位置為集團帶來兩項可靠的收入來源，令管理層充滿信心。去年，集團再次錄得歷年最高的盈利，國際電訊服務的毛利率亦令人鼓舞，引證集團業務運作的效率。預期於二零零四年十二月完成的光纖網絡將賦予更強的基礎，足以推出一系列的新服務為集團吸納額外收益。

這些成就令集團可於來年安心集中於拓展市場佔有率。維持利潤水平的意決雖然令國際電訊服務損失了小部份的銷售額，但管理層已有周詳計劃維持市場佔有率，相信憑藉集團的盈利優勢可助我們達到目標。

有見於強勁的客戶增長及扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利的正數水平，管理層預期固網服務將繼續增長。客戶基礎不斷擴大，將令營業額上升；我們有信心此項業務來年的經營虧損將持續收窄。

優質的服務、多元化的產品類別以及強大的技術平台等皆為成功的重要元素。集團將繼續倚重這些優勢為客戶做到最好，藉以為集團帶來更高收入並為股東創造更多盈利。

匯率

年內本公司並未因匯率波動而受到重大影響。

流動資金及資本資源

於二零零三年八月三十一日，集團之銀行存款及現金項目共約447,000,000港元，未償還貸款為18,000,000港元。年內資本性開支為250,000,000港元，其中229,000,000港元用於本港興建固定電訊網絡，另外21,000,000港元用於維持國際電訊設施。

員工薪資

截至二零零三年八月三十一日止，集團的全職員工人數約為2,700人，當中1,300名為香港員工，其餘1,400名受聘於廣州辦事處。回顧期內，與員工有關的成本開支為220,000,000港元。集團為員工提供的薪酬計劃包括基本薪金、花紅及其他福利。花紅乃酌情按集團整體的業務表現及個別員工的工作表現釐定。除全面的醫療保障外，集團亦為員工提供購股權及吸引的退休福利計劃。

集團承諾不斷提升服務素質及生產力，於截至二零零三年八月三十一日止的年度內，集團合共為員工提供逾32種培訓課程及學習活動，當中包括技術知識、商業及管理，各項培訓課程的訓練日數超過5,000。