

管理層討論與分析

市場概覽

二零零三/零四年對電信行業而言是極具挑戰的一年。香港經濟持續低迷，激烈的市場競爭導致價格下調的壓力，同時香港和周邊地區爆發非典型肺炎，令經營環境受到更嚴峻的考驗。

縱使週邊地區市場疲弱，但中國繼續保持長足發展，國內生產總值增長率達9.1%。海外的直接投資，加上本地消費能力增加，帶動了龐大的國際長途電話及流動電話服務的需求。根據中國信息產業部資料顯示，中國電信業的總收入在二零零四年將達690億美元，較二零零三年增長12%。

隨著中國電信行業政策開放，市場上將會出現一批使用中國四大電信營運商基礎網絡來提供服務的電信營運商。潤迅擁有豐富的電信服務營運經驗，集團將憑藉與主要電信營運商已建立的牢固合作關係，從而爭取以有利的策略性合作模式進入市場，為服務需求日增的中國客戶作好準備。

隨著香港與內地之間的更緊密經貿合作關係安排(CEPA)的落實，刺激了跨境電信服務的需求，跨境通信業務將在未來數年有所增長。為此，集團已擴展所需的設施，以適應日益增長的需求。二零零三年十一月，潤迅與中國電信集團簽署合作協議，組建香港與中國內地的跨境光纖傳輸網絡。

二零零三年中旬「自由行」計劃推出，內地居民可以用個人身份來港旅遊，此舉對香港的旅遊及零售業帶來巨大的商機。華南旅客的強勁購買力，以及他們對「潤迅概念」這品牌的廣泛認知度，再加上「潤迅概念」零售店提供的多元化電信產品和服務，潤迅從這項政策中獲益非淺。集團已計劃強化「潤迅概念」的定位，籍以令其成為中國內地遊客首選的品牌。

二零零三年底，香港的電信業揭開新的一章，首個第三代通信(3G)網絡面世，其他的3G網絡營運商也相繼在二零零四年底陸續推出有關服務。潤迅憑藉強大的銷售網絡，成為首家贏得3G產品代理權的公司。3G產品的代理服務不僅豐富了「潤迅概念」現有的產品及服務，也讓「潤迅概念」更緊貼最新的市場發展步伐。

業務回顧

於回顧年度，集團憑藉強大的網絡，在主要市場內已成功確立為一個綜合電信服務供應商。我們擁有清晰的業務模型，專注三大核心業務：國際電信服務、移動通信服務、分銷及零售。

集團已經進一步擴展服務至一些對中國跨境電信服務需求旺盛的其他主要海外市場。海外業務的營業額較去年增長78%。

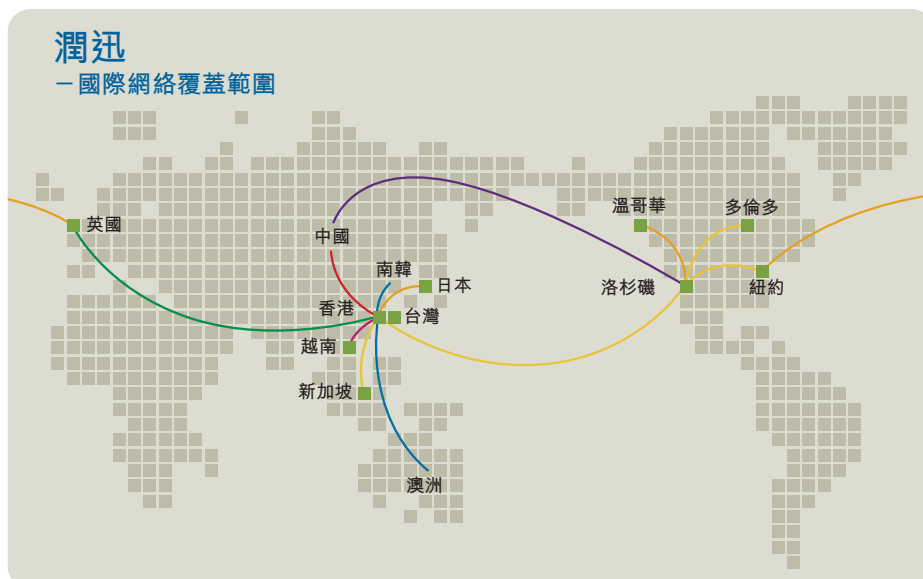
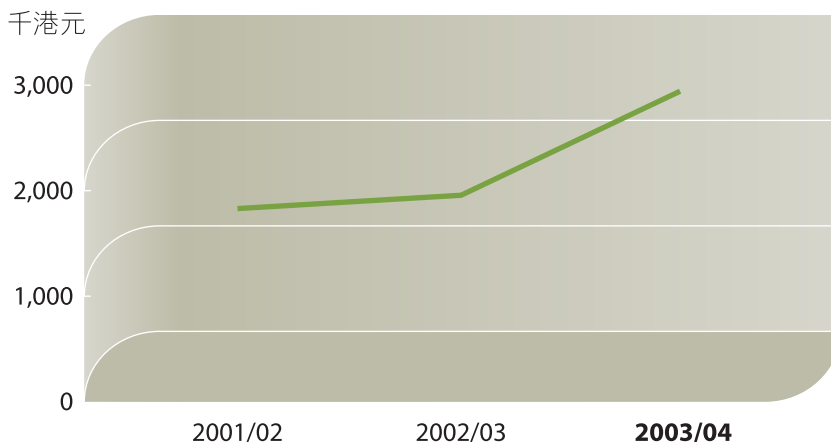
管理層討論與分析

集團透過優化業務結構改善成本效益。後勤管理部門的整合可以為不同業務單位提供支援，並以更靈活的經營方式適應瞬息萬變的市場需求。

國際電信服務

集團的國際電信服務業務主要包括國際長途電話批發服務及國際長途電話零售服務，其營業額較去年增長14%，達5億1百萬港元。國際長途電話批發業務對國際電信服務業務增長的貢獻顯著，而處於起步階段的國際長途電話零售業務的發展也達到預期目標。

員工生產率(每名員工之年營業額)



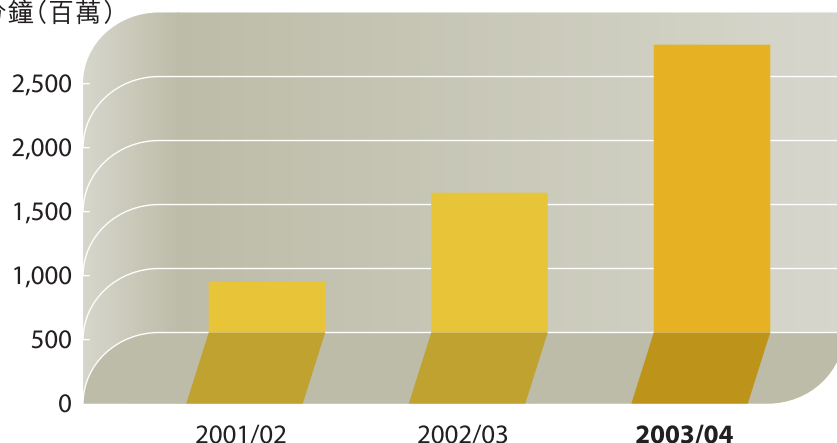
CM Mobile

chinaone



國際長途電話通話量

分鐘(百萬)



在本回顧財政年度，集團已於越南、日本及英國開展國際長途電話批發服務。新發展的海外市場所帶來的貢獻，見證了集團海外市場發展策略的成功。國際長途電話總通話量亦因新增海外市場的發展，較去年增加一倍，至本回顧財政年度的24億分鐘。

產品方面，集團於二零零三年五月在香港推出「ChinaOne 0050」，隨後並在新加坡、台灣和美國十個州陸續取得國際長途電話零售牌照。截至二零零四年三月，「ChinaOne 0050」用戶人數約120,000，預期將於來年繼續增長。為順應「自由行」計劃，我們亦針對不同的跨境旅客，為他們度身訂做推出多種國際長途電話卡。

移動通信服務

集團的移動通信服務業務之營業額達1億7千2百萬港元，較去年上升38%。虛擬網絡(MVNO)業務的理想增長抵銷了30,000份中國移動客戶服務合約期限於二零零三年九月屆滿

而減少的收入。餘下的70,000份中國移動客戶服務合約期限亦已於二零零四年三月底屆滿。

以「CM Mobile」為MVNO品牌的移動電話服務旨在提供多元化產品和優質服務，以滿足不同的客戶需求。「1卡2號」移動電話服務，已從廣東省擴展至上海，並且為內地遊客提供預付儲值卡。「CM Mobile」也是首個在香港推出「雙重保障網絡服務」的移動服務營運商。

集團憑藉在跨境電信的優勢，廣大的分銷及零售網絡及客戶服務之經驗，令「CM Mobile」積極吸納經常穿梭中港兩地的旅客為新客戶。集團之移動通信服務用戶人數於二零零四年三月底達60,000名，當中大部份客戶皆是通過「潤迅概念」零售店舖吸納而來。

管理層討論與分析



集團的移动通信服務業務亦已開始拓展海外市場。於二零零四年四月，集團在台灣獲得移動服務經營試驗牌照，預計將於今年稍後時間推出相關服務。我們亦積極探求機會，延伸「1卡2號」移動服務至內地旅客主要往返的東南亞地區。

隨著集團致力發展本地及海外市場，我們相信MVNO業務將在本財政年度底達到收支平衡。

分銷及零售

於回顧財政年度內，非典型肺炎的爆發及經濟衰退令香港市場雪上加霜，廣泛影響到零售行業。在這樣的市場環境下，「潤迅概念」作為一站式的通信和數碼電子產品的零售店，無可避免受到影響。分銷及零售業務的營業額下降14%，至1億2千9百萬港元。

於二零零三年年底，為抓緊「自由行」計劃帶來的機遇，集團訂定有關的業務和市場計劃。為此，集團對「潤迅概念」重新定位。除了引進一系列的新產品及服務外，集團亦已重新調配店鋪的位置，藉以加強銷售網絡，方便本地客戶和內地遊客。截至二零零四年三月三十一日止，我們在香港擁有27間

銷售店。全新的旗艦店亦已於二零零四年六月開幕，為客戶提供全面的售前及售後服務。

我們在二零零四年初在香港獲得和記3G產品的代理權，及「自由行」政策將伸延至整個廣東省及中國其他省份，將對我們的分銷及零售業務在未來一年產生積極的推動力。

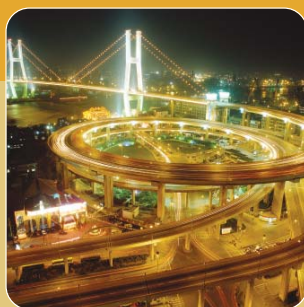
長途電話代理業務

在受讓深圳潤迅網絡通信服務有限公司25%權益的第一階段已按協議期限完成。此公司於中國經營長途電話代理業務。此階段之總轉讓價格為1億2千9百萬港元，所產生之有關商譽攤銷已計入綜合損益表內「應佔聯營公司之(虧損)/溢利」項目中。

展望與總結

隨著政府推動經濟的措施漸見成效，集團預計，香港的整體業務環境將得以改善。此外，世界各地的經濟復蘇將使市場環境變得更為理想。在這些有利因素下，集團將繼續執行其全球發展策略。

在有利的進入市場條件，如市場規模及當地合作伙伴皆合適的情況下，集團將繼續發展海外市場。於本年，儘管去年的



劇烈競爭環境仍將持續，但集團預計國際長途電話業務將保持穩定增長。今後，集團將考慮開拓更多的海外市場，如澳洲，及主要的歐洲及東南亞國家。

集團將結合三個核心業務分別在銷售及推廣方面的優勢，讓國際電信服務及移動通信服務的業務，通過分銷及零售業務的支援，務求緊密合作，把握並發揮互惠互利的優勢。董事會期望MVNO和分銷及零售業務將獲得良好發展，惟本年將仍會面臨嚴峻的挑戰。

我們在本回顧年度所作的努力，已為未來的發展奠定穩固的基礎。對此，集團有理由期望在本財政年度的虧損將會減少。

財務狀況

於二零零四年三月三十一日，本集團手持流動現金及銀行結餘約為5千3百萬港元。銀行借貸總額約為1億2千6百萬港元，其中1億2千4百萬港元以港元結算，而2百萬港元則以美元結算。集團的銀行貸款以每月定期還款形式償還，最後一期供款到期日為二零一三年八月。按現有總借貸與股東資金

百分比計算之資產負債比率仍保持良好水平為18%，與上年度相若。

於二零零四年三月三十一日，本集團的銀行融資總額約為9千1百萬港元(不包括物業按揭貸款)，當中已動用約6千4百萬港元。本集團於該結算日的現金及銀行結餘連同未動用的銀行融資額，預計將足夠償還債務及支付其營運開支。

外匯波動風險

由於本集團若干客戶應付支出及客戶應收賬款分別以人民幣及美元結算，故本集團須承擔人民幣及美元的波動風險。

僱員及薪酬政策

於二零零四年三月三十一日，本集團共聘請352名全職僱員。於年內僱員總支出(包括董事酬金)為1億2千2百萬港元。本集團之薪酬政策一直與現行市場慣例相若，並根據僱員之表現及經驗釐定彼等薪酬。

除薪酬外，本集團亦為僱員提供其他附帶福利，包括培訓津貼、公積金及醫療保險。本集團亦已向本公司若干董事及本集團若干僱員授出購股權。



鑄 驗

經驗

經驗和人才是企業成功的基石。潤迅擁有豐富的電信服務營運經驗，配合敢於創新求變的管理層及一群充滿工作熱誠的員工，令集團勇於面對挑戰，朝向共同的理念進發。