



潤迅作為一家綜合電信服務  
供應商，會繼續發展其三大  
核心業務、擴展海外市場及  
為全球的華人社會提供  
多元化、優質的電信增值  
服務。

## 拓展業務

集團對市場前景持審慎樂觀的態度，  
並會繼續強化潤迅的產品和服務。

各位股東：

於回顧年度，全球經濟回穩，加上中國強勁的經濟增長帶動，香港經濟亦逐漸穩步復甦。然而，電信行業的競爭依然激烈，經營環境充滿挑戰。在此經營環境下，潤迅通信國際有限公司（「潤迅」或「本公司」）連同其附屬公司（統稱「本集團」）積極實施雙線策略，一方面致力保持營業額穩定增長，另一方面繼續提升營運效率，同時嚴格控制成本，盡力改善各業務的營運表現，使集團在回顧年度內整體業務錄得營業額7億6千4百萬港元。

集團所推行的優化業務策略運用得宜，各項現有核心業務均有改善。其中，國際電信業務表現尤為突出，在本回顧年度內成功轉虧為盈；移動虛擬網絡(MVNO)業務亦自二零零二年推出市場以來首度錄得盈利；惟分銷及零售業務表現仍然未達管理層預期，錄得虧損。

然而，於回顧年度內，集團就其中國大陸的主要策略合作夥伴之一潤迅通信集團有限公司（「CMTH」）及／或其附屬公司（「CMTH集團」）的債務與及在中國內地營運的VOIP相關業務之投資作出重大撥備，嚴重影響了本財年的業績表現。在過去的十餘年中，CMTH一直是集團最緊密的策略合作夥伴之一。眾所周知，中國是世界最大的發展中市場，其電信業務亦剛剛開始開放，集團有賴CMTH這樣熟悉中國國情的本地



公司作為橋樑和合作夥伴，得以在中國獲得大量的業務機會，取得理想回報。由於CMTH目前財政出現困難，未能償還有關債務，因此，經過集團管理層的深思熟慮及作出最佳評估後，決定就有關債務及於國內之VOIP相關業務的投資作出撥備。在作出撥備的同時，集團現正積極就有關欠款尋求可行之補救方法及選擇方案的法律及財務意見，並就有關事項已委任法律顧問為本集團提供法律意見，同時會繼續與CMTH商討償還有關債務的各種可行方案，並保留採取進一步的法律行動以追討有關債務的權利，以保障股東的最佳利益。



### 財務表現

集團業務朝著正確的方向穩步發展，為了使業務可以持續及健康地成長，集團必須保持財務穩健。故此，董事會不建議派發截至二零零五年三月三十一日止年度的末期股息。

### 主要發展

於回顧年度，集團三大核心業務，包括國際電信服務、移動通信服務和分銷及零售業務，各項業務表現均有改善。其中，國際電信服務業務表現尤為突出，錄得明顯改善，成功轉虧為盈。

國際長途電話批發服務持續顯著增長，本地及海外市場均發展理想，而國際長途電話零售服務的發展亦令人滿意；惟因市場競爭激烈，毛利受到影響。集團採

取雙線策略，同時亦堅守提供可靠及質量穩定的服務的原則，令此業務的營業額增長穩定。

移動通信服務業務於回顧年度內表現出色，集團透過推行具成本效益的市場推廣策略，成功吸納優秀的客戶層，提升盈利能力。MVNO業務經過三年的發展，已達收支平衡，並進一步於本財年錄得盈利。

然而，縱使分銷及零售業務在過去一年執行了一連串的業務優化措施，業務表現仍未能達到管理層預期，錄得虧損。



### 業務策略

#### 發展海外市場

集團一向以連繫各地華人社群為目標，因此開拓海外市場一直是集團的核心發展策略之一。在回顧年度內，集團逐步落實海外市場的發展步伐，經過仔細的評估及考察，並以對集團發展有利為大前提，開拓多個具潛力的新興市場。年內，集團進入了極具潛力的南韓市場，積極開拓長途電話批發業務。目前，國際長途電話業務的銷售網絡及市場已覆蓋澳洲、加拿大、日本、南韓、英國、美國及越南等主要市場，集團並正部署將此服務擴展至南美洲、歐洲及其他地區。此外，集團又於日本開設營運據點，加強與業界的交流聯繫，深入發展當地市場。年內，集團在拓展海外市場的另一主要成就為正式進軍台灣的MVNO市場，成為首家進入台灣MVNO市場的外資企業。集團



相信，發展海外市場的策略對於集團的未來發展十分重要，同時亦為在開發「下一代網絡」(Next Generation Network，簡稱NGN)打下良好的根基。

#### 科技發展－「下一代網絡」

科技發展是電信行業不可或缺的一環，能掌握電信科技未來的發展及了解個別市場客戶的不同需要，對電信營運商十分重要。因此，集團於回顧年度內與越南的電信營運商Vietnam Telecom International及華為技術有限公司(「華為」)組成戰略性合作夥伴，共同開拓新市場及新業務。集團更與華為攜手開發NGN，為進軍NGN這新業務打下鞏固的基石。此業務計劃已於回顧年度內開展，並正式進入第二階段，於香港及美國等地推出「潤迅寬頻電話」(CM Phone)服務，來年將在潤迅全球網絡陸續推廣發售。

#### 成本控制

除了在核心業務的發展作出努力，集團亦在財務方面嚴格實施成本控制措施，致力提升營運效率，成效顯著，各業務的營運支出均顯著地減少，令業務運作更具成本效益。此外，集團致力改善賬目管理，使壞賬大幅減少，財務狀況得到改善。集團並同時繼續透過增加業務間的協同效應，優化業務結構，提高成本效益。

#### 展望

隨著整體經濟環境好轉，香港企業在中國內地開展業務的趨勢持續，中國內地企業往海外發展亦越來越多，集團預期市場對不同的通信服務的需求將持續增加，集團將繼續發揮技術專長及海外電信營運經驗，穩固核心業務。

為集團支柱的三項核心業務持續穩步發展，三者發揮相輔相承的協同效益，並以海外發展策略及持續成本控制為各業務的發展骨幹，整體業務發展邁向健康成長的方向。NGN是目前電信市場的熱點，亦將會是集團來年的發展動力之一。

本人謹代表董事會，對全體員工在過去一年的努力和貢獻致以衷心感謝。胡鈇君先生已於二零零五年四月退任李軼聖先生之替任董事一職，董事會藉此對胡先生多年對集團所作的重大貢獻深表謝意。李國平先生及容永成先生已於二零零四年八月分別退任本公司非執行董事及獨立非執行董事之職。本人身為董事會主席，根據《上市規則》之「企業管治常規守則」決定不再擔任行政總裁一職，並委任李斌博士為集團的行政總裁，葉三閻先生及彭準來先生獲委任為本公司獨立非執行董事。

主席  
侯東迎

二零零五年七月二十日