



2006年，本公司各項業務在積極、穩健的發展策略指導下取得了新一輪的進展，本公司完成了與其原控股公司中國數碼信息有限公司（「中國數碼」）的控股重組，在中國建立了多個層面的核心業務網絡，業務格局更趨彈性與合理，資產規模進一步良性擴張，股東權益得到進一步保障。另一方面，由於業務策略之改變及作財務安排以反映真實業務表現的增長，就金融財經資訊業務於過去所累積一些無形性質之商譽進行一次性的撇帳處理，解決了歷史遺留問題，為本公司未來輕裝上陣，實現快速發展打下了堅實的基礎。

在房地產領域，本公司業績增長顯著，整個業務開始進入豐收期；在IT業務領域，本公司透過旗下中國數碼進行持續發展，其IT應用服務業務繼續保持穩健、高速的增長，下屬主要公司中企動力科技集團股份有限公司（「中企動力」）及北京新網數碼信息技術有限公司（「新網」）均有良好的業績表現；在文化傳播、財經資訊領域，憑藉IT優勢，本公司對進入以新媒體為基礎的文化傳播業務充滿信心。在經營管理方面，本公司的管理運營日趨成熟，市場認知逐步深化；技術隊伍不斷壯大，研發能力日益增強；營業收入增長強勁，企業形象不斷提升。

2007年，本公司仍將強調在IT領域中的長期發展戰略，繼續加大對商務服務網絡的建設和研發的投入；在房地產領域，本公司將持續深挖已經擁有的資源，將房地產業做大做強；在文化傳播領域，本公司將積極務實穩固的發展基礎，致力於成為未來中國文化傳播領域新媒體業務發展的主導力量。



一、地產投資經營之市場發展

行業概況

當前，伴隨著中國經濟的持續高速增長，建立在財富積累基礎之上的消費市場對房產的需求十分強勁，大眾對房地產市場的關注度也與日俱增。但由於市場供求的不平衡和國家住房政策缺乏方向性指導，所產生的價格急速上升格局，引發了國家的行政干預。這種干預所產生的市場不確定因素，對房地產開發商構成一定的風險。



由於國家調控力度不斷加大，建立房地產新秩序的時機已經到來。在中國房地產發展戰略開始顯露從產業政策向公共政策回歸姿態的形勢下，2007年的房地產行業可以說正處於變革的前夜。由此可見，2007年的房地產行業將是政策導向下的執行年，整個行業將向理性化方向發展。

儘管政府通過擴大經濟適用房來抑制房價的調控效應會給市場帶來一定衝擊，但在市場需求的強勁帶動下，大中城市裏的中、高端住房市場需求仍將保持平穩上升的趨勢。本公司的策略是針對城市中的新型中產階層，為他們提供高性價比、優質居住住房，建造中國房地產業的高市場回報產品。



主席報告

項目概況

回顧期內，本公司以專業化的市場運營策略，綜合開發的地產旗艦項目－深圳蛇口「半島•城邦」一期於2006年2月份開盤，1,012 個單位、近 14 萬平方米可售面積於五天內售罄，每平方米平均作價約人民幣 1.15 萬元，收入人民幣 15 億元。2006 年 12 月 20 日，一期按計劃順利實現交樓目標，業主入住率達到 96% 以上。與此同時，該樓盤在二級市場的表現讓我們對樓盤的二期啟動加大了信心。隨著香港回歸十週年臨近，連接深圳蛇口和新界西北的深港西部通道的開通，該項目將會受到市場的持續追捧。



「半島•城邦」二期將會提供 19.95 萬平方米住宅單位，預期將於 2008 年年初推出。二期報批報建期間，恰逢國家住房規劃（70/90）政策調整。面對挑戰，本公司積極應對，在最短時間內完成了規劃與設計的更新調整，確保工程得以按最新規劃如期動工。

「半島•城邦」項目規劃五期，建築面積超過 100 萬平方米，是目前深圳市最受市場歡迎的房地產開發項目，項目建成後可提供超過 7,000 個住宅單位，將成為深圳房地產市場的新地標。作為深圳市大型商住綜合發展三甲項目，「半島•城邦」不僅創造了深圳地產銷售奇跡，更豎立了未來地產發展的一面旗幟。根據近期由一間國際知名的物業估值公司出具的估值報告，「半島•城邦」的總值為人民幣 90.44 億元，由此可見，「半島•城邦」的發展潛力是極大的。本公司多年在經營管理、專業技術、市場開拓等方面所積累的經驗在期內得到了檢驗，南海地產品牌發展得到了進一步提升，本公司的開發實力也得到了市場的確認。產品形象已經奠定了本公司在深圳市場的品牌基礎，未來的「半島•城邦」項目，本公司將努力使這一品牌影響力能夠延續和鞏固。

此外，本公司另有 110 萬平方米住宅地產項目，該項目位置臨近廣州新白雲機場，將建成為超大型國際現代化居住社區，其一期將於 2007 年第三季度動工，目前各項規劃正在順利報批之中。該地區位於廣東省重點建設項目「華南物流基地」經濟圈，是廣州新經濟成長空間集中地。該項目已被廣州市政府納入城市整體發展規劃設計中，將成為新廣州市中心地帶的地標性建築。根據近期由一間國際知名的物業估值公司出具的估值報告，該項目的總值為人民幣 20.54 億元，由此可見，該項目的發展潛力也十分高。該項目將延續「半島•城邦」項目為住戶提供優質生活，為客戶著想的一絲不苟的規劃原則，將「半島•城邦」項目在深圳取得的市場經驗移植廣州，預期將會取得良好的社會效益和豐厚的經濟收益。





預期拓展

鑒於中國地產業的高速增長，本公司發展前景無限。本公司計劃深圳「半島•城邦」項目明年將實現一年開工一期、銷售一期的目標，加之廣州項目，本公司2008年開始銷售收益將進入一個高峰期。與此同時，本公司管理層將專注於擴大項目數量，以確保本公司在房地產業發展進程中保持強勁穩定的收益。未來本公司將穩步拓展中國廣闊而活躍的房地產市場，開發並佔據足夠的市場份額，逐步實現公司的戰略發展目標，打造出一個全國性的地產品牌。



二、 控股業務之發展概況

企業IT應用服務

2006年，透過中國數碼旗下中企動力及新網組成的IT產業集團，本公司在中國IT服務市場繼續保持著穩健、高速的業務增長，不僅鞏固了IT應用服務市場的客戶群體，佔據了國內的主要市場份額，而且在中國企業電子商務市場開發上取得了實質性進展，進一步鞏固了中國數碼在中國IT應用服務領域的主導地位。

中企動力是中國IT外包服務市場五大廠商之一，僅次於IBM，與HP、CSC及EDS等跨國企業齊名。伴隨著中國信息產業整體市場的快速增長，本公司相信，中企動力將成功把握這一市場機遇，在未來數年繼續取得驕人的業績。根據IDC的報告顯示，中企動力於2006年下半年成為中國IT服務行業第六大企業（2005年一第十位）。以本公司專注於中小企業的信息化應用而能夠成為這樣的排名企業，證明了中國數碼多年來建立的「IT應用服務運營模式」獲得了市場的認同。

金融財經資訊服務

回顧期內，中國數碼下屬北京世華國際金融信息有限公司（「世華」）佔據了中國金融財經資訊服務市場的主要份額。



隨著中國金融監管機構對金融改革的進一步推進證券市場的標準化，增強了本公司進入這個市場的力度。本公司相信市場環境將會有顯著改善，對金融財經資訊業務將會有更佳表現充滿信心。本公司將密切關注市場發展動態，並積極發掘更多的業務商機。



主席報告

2006年，世華推出了「I-cube」專業雙屏終端產品系列，並為首家獲得中國外匯交易中心正式授權在國內發佈中國銀行間市場數據信息。2007年，世華將通過互聯網深化，打造全方位的金融財經資訊平台，強勢進入證券市場，利用現有的資源延伸發展多媒體化內容，提供網上證券交易服務。而來自基金公司和指數期貨的需求，將使我們的資訊經營模式得到市場的認可，並有可能改變傳統的資訊服務模式。



此外，世華還將著力加強與國際知名財經資訊供應商及研究機構的合作，提升金融財經資訊服務能力，致力於成為中國金融財經資訊市場發展的重要推動力。

文化與傳播

於2007年，本公司透過旗下中國數碼投資設立了廣東大地電影院綫有限公司（「大地院綫」），並開創性地建立了中國數字連鎖影院的建設發展和運營管理模式。該項目首先在廣東省全線啟動，選擇二、三線城鎮，採用中高檔設施、低廉票價、連鎖發展、統一經營的模式，深受當地居民歡迎，獲得了很大的成功。依託中國數碼多年來在IT技術領域的積累，大地院綫成功地運用了業內領先的IT多媒體運營技術，大大降低了運營成本，開創了中國將數字科技應用於傳統影院、打造全新媒體的先河。由於管理運作的專業化，新張影院均能在短期內實現正向現金流。作為本公司又一成功開發的新興業務，大地院綫將為本公司在新媒體業務發展領域奠定雄厚基礎。



遠程教育服務

2006年，中國數碼下屬北京華夏大地遠程教育網絡服務有限公司（「華夏大地」）與全國二十幾個省和重點城市的教育行政部門建立了深入的合作關係，簽署了合作協議以協助華夏大地在當地的產品推廣。華夏大地還成為全國考辦立體化教材網上課程的提供方，由全國考辦出版的面向全國自考學員的教材均附有華夏大地教育網學習卡。華夏大地在過去的一年裡還建立了完整的學習支援服務體系，對學員的服務水準大幅提高。此外，華夏大地將充分發揮已有的資源和優勢，面向廣大網民的語言學習和管理提升需求，開拓新業務，打造中國持續教育第一站。

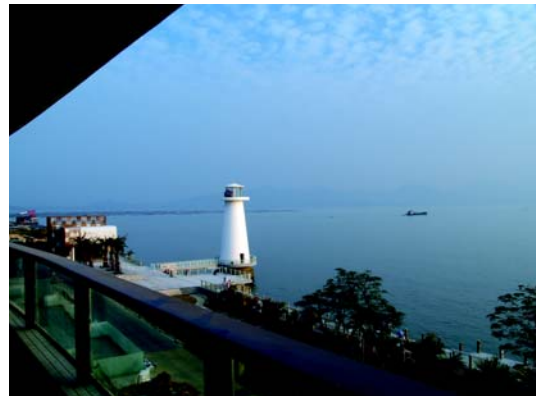


三、 管理及擴張策略

本公司已建立起穩健的管理基礎及增長平台，加上充足的財力支援，為業務發展提供了強大的支持。無論是地產業務，還是IT及文化傳播業務，本公司將繼續投資於員工培訓、業務流程優化及技術創新等方面，以不斷提升能力及水平，推動公司營運效益增長。本公司特別注重公司治理的不斷完善與提升，通過目標管理、預算管理、績效管理等現代管理手段強化管理體系建設，促進公司的全面發展。

為更有效地實現結構性成長，併購策略一直是本公司進行戰略性擴張的重要手段。在過去數年，中國數碼對中企動力及新網等公司的收購合併均取得了極大的成功。

未來，本公司將不斷在地產業務的深度與廣度上投入資源，以做大做強，達成打造全國性地產優質品牌的戰略。在企業IT應用服務、金融財經資訊服務、文化與傳播、遠程教育服務等業務板塊中，也將充分整合產業鏈資源，迅速擴大市場份額，提升技術實力，通過鞏固和加強自身實力，牢牢佔據市場主導地位。



結束語

中國穩定的經濟發展帶動國內地產投資、企業IT應用服務、金融財經資訊服務、文化與傳播、遠程教育服務的迅速擴大與發展。這種趨勢給本公司帶來了新的機遇與挑戰。本公司看好中國經濟將持續強勁增長，對將在中國經濟發展過程中充分受益充滿信心。未來，本公司將致力於尋求進一步發展的一切可能機會，以發揮營運優勢，提升贏利能力。在管理方面，本公司將致力於完善公司治理，加強公司管治，不斷提升營運效益和資產回報率，打造優質產業集團，實現股東價值最大化。



本人謹此對全體股東、董事會成員、管理層及所有員工一年來對本公司的鼎力支持、信任和貢獻表示衷心的感謝。本人深信，通過不懈努力和執著追求，本公司的各項業務必將獲得更大的發展，經營業績也必將獲得持續增長。

于品海
主席

香港，2007年4月19日