

業務目標

業務目標

整體業務目標

本公司銳意成為亞洲下世紀專業電訊系統組裝市場之翹楚。

本集團業務之市場潛力

董事預期，就以截至二零零二年三月三十一日止初期而言，下列因素將帶動本集團之業務增長：

(1) 概況

早於一九九八年初，中國政府著手推行重組計劃，將當時由郵電部擁有兼經營之中國電信與郵電部分拆，郵電部繼而與電子工業部、廣播電影電視部及其他政府部門之電訊職能部門合併成為信息產業部。是項重組導致電訊服務營運商之資本投資及業務放緩，因而令本集團截至一九九九年三月三十一日止年度之營業額下調。預期重組完成後中國國內客戶之業務可望重拾升軌。

(2) 現有產品之市場潛力

電訊電纜監控設備

在國內，尤其是大部分本集團已雄踞市場領導地位之各大主要城市，均已裝置電訊電纜監控設備。董事會相信，隨著電訊業迅速發展，有關產品之日後增長潛力將集中於電訊網絡仍在發展階段之第二線城市及內陸地區。此外，加上現時大部分網絡仍未能互相連接，董事會認為趁現有網絡缺乏聯繫，可為本集團提供優厚之發展潛力。

動力監控設備

據董事會所知，至一九九八年七月底，本集團在中國共有112個城市電力監控中心、250個區域中心及約3,000個終端或地區中心。董事會相信，信息產業部要求電信局設立中央動力監控設備，此乃屬一項非正式政策。董事會認為，Powercom於中國市場之滲透率較低，由此可見，於各大主要城市偏遠電力站裝置Powercom之前景樂觀。

接入網設備

接入網設備發展與電訊市場整體發展可謂息息相關。董事會預期，隨著電訊市場普及化及不斷增長，尤其在互聯網、有線電視及流動電話方面，董事會相信未來數年市場對接入網設備之需求仍然殷切。

(3) 新產品之市場潛力

董事會預期未來中國電訊業將會朝下列方向發展：

窄頻轉為寬頻

預期將來多媒體通訊、服務應用程式如網上瀏覽、互動錄影、大量電郵附件等，以及使用檔案轉送協定均會迅速發展。然而，鑑於現時窄頻網絡所附帶之容量不足以支援傳送需求，故上述應用程式須配合寬頻傳送。為應付國內提供寬頻接入之迫切性，上海電話局已設立一支專責小組，負責就上海之寬頻接入基建設備制定計劃。

發展移動機站

根據一九九八年十二月出版之Telecom Trade所示，截至一九九九年年底，流動電話用戶總人數估計達30,000,000位，當中包括23,500,000位為GSM用戶。單就流動電話總容量而言，中國名列世界第三位。由於目前缺乏中央及自動設備監察移動機站之電力及四周環境，故董事會相信，可為本集團造就了巨大之市場潛力，開發為GSM網絡而設之Powercom。

發展光纖

隨著電訊業持續發展，市場對優質兼高速數據傳送之需求將不斷增加。因此，擁有較高容量之光纖預期將逐步取替傳統同軸電纜，成為傳送數據之主流。預期中國所需光纖電纜將由一九九六年1,600,000電纜光纖千米，躍升至二零零零年約2,500,000電纜光纖千米，平均年增率約達21%。董事會認為，現有監控方法未能應付網絡之新技術及龐大網絡所需，而用於光纖監控之設備之需求將隨光纖之增長一起上升。

發展燃汽渦輪機

目前，中國大部分所有電話局均採用柴油發電機，作為後備電力發電機之用。然而，國內曾有多項研究及調查報告發表，證明採用柴油發電機之問題在於可靠性低且保養困難。有關研究及調查報告極力推薦使用燃汽渦輪機作為後備發電機，蓋因燃汽輪機之體積較細兼且保養容易。此外，燃氣渦輪機在引擎啟動時，盡顯超凡之可靠性，不會發出高噪音，將環境污染減至最低。於一九九七年十月，廣東省郵電局要求中國航天及航空工業總公司旗下附屬公司Harbin Dongan Engine Manufacturing Company建造一座1600千瓦燃汽渦輪機樣本，供電話局使用。該樣本於一九九八年十一月建成，從此開拓了建造燃汽渦輪機以供電信局使用之新市場。董事會相信，本集團作為在中國之動力監控設備之市場翹楚，本集團將可透過開發燃汽渦輪機之市場，從而擴大其業務範圍，向客戶提供全面之電力供應相關服務。

業務目標

本集團之主要實力

董事會將本集團取得成功歸功於下列各項主因：

- 就中國各大主要城市及香港所佔之市場佔有率而言，本集團有效採用策略，成功為其主要產品建立了市場領導地位，加上其他供應商之電纜壓力監控及電力監控產品普遍未能互相兼容，無疑對其他供應商造成了入門障礙。
- 講求產品及服務之靈活性及品質，並透過革新及發展為客戶度身訂造產品，以便滿足客戶之特定要求，因而使國內客戶對本集團之監控設備品牌獲得廣泛認識。
- 本集團之客戶基礎鞏固，擁有諸如中國各大主要城市之政府電訊部門等主要電信客戶，而彼等現時使用之產品亦可作為借鏡，有助本集團於其他城市吸納新客戶；
- 本集團一直致力時刻準確有效掌握市場潮流需要，以便作出相應調整，此舉令本集團得以迅速配合客戶所需，傲視同儕。此外，本集團亦經常與現有及具發展潛力客戶舉行座談會及會議，緊貼客戶之發展策略，從而調整本集團研究及發展方針；
- 本集團具備專業知識及擁有豐富經驗之研究及發展隊伍，加上本集團注資研究先進產品及處理技術，令本集團縱使處身於科技發展一日千里之環境中仍能穩佔一有利位置；
- 本集團與其主要供應商建有良好、悠久合作關係，讓本集團可以較優惠價格採購設備及組件；
- 本集團財政管理具備清晰明確目標，在管理層嚴格控制信貸措施下，本集團財政狀況實力雄厚，為本集團未來發展提供增長空間。於一九九九年三月三十一日及一九九九年八月三十一日，本集團並無任何銀行貸款；於該期間內，財政費用分別約為17,000港元及2,000港元，另分別佔同期總營業額約0.1%及0.1%。本集團一般均於交貨前向客戶收取合約款額90%。於截至一九九九年三月三十一日止兩個年度及截至一九九九年八月三十一日止五個月內，本集團未曾出現任何重大壞帳。

業務策略

經考慮上述市場潛力及評估本集團現有市場地位及實力後，為實踐本集團業務目標，董事會擬實施下列各項業務策略：

增加現有產品之市場佔有率

CDU

本集團計劃進一步利用其資源，透過增設銷售辦事處、延攬更多推銷專材、發展新一代CDU，並與各家在國內規模較小城市內與電話局擁有穩健合作關係之本地生產商組成策略性聯盟，藉以加強CDU銷售及市場推廣業務以及產品發展。

業務目標

Powercom

目前，本集團已於中國各主要城市內逾15家本地電話局裝置Powercom。董事會估計本集團Powercom在北京及長春之市場份額分別約為70%及100%。鑑於本集團Powercom在各主要城市穩佔領導地位，加上轉換新系統成本不菲，故此，董事會相信，本集團已部署妥當，定必可從這個正日益增長市場中受惠。為了可把握是次增長良機，本集團擬增設額外銷售辦事處及延攬更多推銷專才。

本集團現正致力鞏固其現有產品之市場地位，主要透過：

提高於國內之實力

本集團計劃投資約12,500,000港元，於二零零一年三月三十一日前，將其銷售網絡由現有三家分行擴展至八家分行／辦事處，藉以提高本集團於國內之實力：

時間	新分行／辦事處數目	投資 (千港元)
現時	3	不適用
截至二零零零年三月三十一日止年度	1	2,500
截至二零零零年九月三十日止半年	2	5,000
截至二零零一年三月三十一日止半年	2	5,000
合共	8	12,500

縱向整合

一九九九年年中以前，本集團大部分Powercom及CDU產品乃購自其主要供應商。就長遠而言，為了可節省成本，本集團遂藉着成立大誠電訊－深圳並購入英之訊全部權益，於深圳設立本身生產基地。誠如本售股章程「積極拓展業務」一節所詳述，縱向整合策略大大提高了本集團邊際毛利，其中尤以其Powercom產品為甚。於截至一九九九年八月三十一日止五個月，該兩家生產設施佔本集團總營業額約75%。據董事會估計，生產設施將佔本集團於截至二零零零年三月三十一日止餘下期間Powercom及CDU銷售額約70%。董事會擬於二零零一年三月三十一日前將上述生產設施所組裝之Powercom及CDU產品所佔之銷售額最終增至100%。隨着業務範圍預期有所增長，董事會預計本集團兩家深圳主要附屬公司將需約10,000,000港元作額外營運資金。

在香港、澳門及中國採用「Sparton」及「Powercom」商標之特許經營權

此外，本集團與美國一家組件供應商兼承包生產商Sparton Technology Inc.簽訂商標特許經營協議，可採用Sparton及Powercom之商標（其中包括在中國生產指定Powercom組件），自特許經營協議簽訂日期起計初步為期三年。特許經營協議之主要條款已於本售股章程「積極拓展業務」一節概述。

新產品發展

寬頻接入網絡

本集團現正致力把握寬頻接入網絡這個新興市場。為了準確掌握寬頻傳送標準以至有關器材之規定，本集團目前正與上海電話局之寬頻接入網辦事處保持緊密合作。董事會相信，寬頻接入將會成為下世紀電訊主流；有鑑及此，本集團擬注資研究及拓展寬頻接入網絡及其有關革新產品。

Powercom BSMS

為了可於移動機站監控產品龐大市場中穩佔一席位，本集團計劃透過為移動機站引入一套名為 Powercom BSMS 之全新版本動力監控設備，將本集團於固定網絡動力監控方面所具備之專業技術知識擴展至現正迅速發展之流動電話基建器材市場當中。董事會相信，此項革新產品無論在監控模式及範圍、可靠及維修便利程度各方面而言，將會超越目前正於各移動基站使用之動力監控設備之功能及技術。本集團計劃於二零零零年初推出此項革新產品。

Fibersmart

憑藉本集團於國內及香港電訊電纜氣壓監控設備所穩佔之領導地位，本集團計劃成立一支獨立隊伍，以期可於其他新興市場中為監控光纖電纜物色良機。鑑於本集團 Fibersmart 產品兼具中央及自動系統監控整個光纖網絡、可即時準確地找出故障所在特定位置，並專為迎合國內市場需求及標準而度身訂造，因此，董事會相信，凡此種種均令本集團 Fibersmart 較現有監控方法擁有競爭優勢。本集團就制定光纖監控系統之規格及標準與其主要客戶合作接近一年。董事會相信，本集團積極進取策略將有助本集團提高 Fibersmart 之競爭力。

ISDN

董事會相信，隨着光纖電訊日益普及，ISDN 之需求將於未來持續飈升。誠如「積極拓展業務」一節所述，本集團已購入北京惟帆 30% 權益，該家公司將主要從事製造 ISDN 調制解調器業務。

燃汽渦輪機

作為電力監控市場之翹楚，本集團準備將本身定位為國內電訊業後備發電機之組裝商兼經銷商。鑑於市場發展潛力優厚，本集團遂與全球其中一家最具規模飛機、海事及軍事多用途渦輪式引擎生產商達成合作關係，進口核心渦輪式發電機組往中國供當地組裝。與此同時，本集團亦與哈爾濱東安發動機（集團）有限公司訂立合營合同，從而為國內電話局組裝及經銷由 200 千瓦至 3200 千瓦不等之燃汽渦輪發電機。

本集團正計劃開發新產品，方法包括：

研究及開發

本集團一直致力自行或與其主要客戶合作開發，以順應電訊業因科技進步而

業務目標

預期客戶對需求之轉變。就目前而言，本集團正致力開發以其現有產品系列所採用之技術知識研製之新一代產品：—

寬頻網絡接入設備—此乃指本集團根據普通窄頻之現有網絡接入設備而專為寬頻網絡而設之接入器材。該產品現正在設計之中，董事會預期原型實地測試可於二零零一年三月三十一日前完成，並於二零零一年九月三十日前開始商業投產。董事會預期須就開發該產品再投資約18,000,000港元。

Powercom BSMS—鑑於Powercom已穩佔市場領導地位，本集團現正開發移動機站監控產品。新產品已發展至最後階段。本集團預計可於二零零零年三月三十一日前推出有關產品，並擬本集團就推銷該產品將耗資約1,000,000港元。

Fibersmart—新產品開發階段已告完成，現正進行實地測試，董事會預期可於二零零年初推出該產品。誠如本售股章程「關連交易」一節所詳述，本集團與TST簽訂研究及開發協議，藉以在大誠電訊之工程及技術支援下開發產品。本集團計劃就拓展新產品市場投資約9,300,000港元。

成立合營企業

ISDN—本集團近期訂立一份買賣協議，收購北京惟帆30%權益（須待有關政府部門審批），並預期於下列日期就其30%認股權對合營公司之資本開支：

時間	進度	注資額 (千港元)
二零零零年三月三十一日前	成立貿易辦事處	1,500
二零零零年九月三十日前	建立生產設施	3,100
二零零一年三月三十一日前	展開商業生產	1,800
合共		<u>6,400</u>

燃汽渦輪機—本集團與哈爾濱東安發動機（集團）有限公司訂立一項合營公司協議，籌備成立一家合營公司，該家合營公司主要從事燃汽渦輪發電機組裝及分銷業務。有關詳情，請參閱本售股章程「積極拓展業務」一節。董事會計劃投資約9,000,000港元，約相當於本集團於合營公司之總資本投資45%，並估計進度如下

時間	進度	注資額 (千港元)
二零零零年三月三十一日前	成立合營企業及 建立生產設施	1,350
二零零零年九月三十日前	購入內燃汽渦輪 示範設備	7,000
二零零一年三月三十一日前	展開商業生產	650
合共		<u>9,000</u>

業務目標

業務計劃之基準及假設

有意投資者務須注意，董事會對下列各項所作出之評估之準確性、可行性、持續性及／或可靠性乃視乎多項假設之可行性而定：(i)本集團各類現有及全新產品之市場潛力；(ii)本集團主要實力；(iii)本集團將予採納之業務策略；及(iv)預期本集團將會實施之業務計劃。尤其是：

本集團現時面對之風險將不會為本集團之現有業務帶來重大不利影響。

本集團現時面對之主要風險已於本售股章程「風險因素」一節內詳述。董事會於構思上述本集團之業務策略時，已假設本集團於出現風險因素時，有能力進行減輕影響之步驟。董事會亦假設自本售股章程日期至二零零二年三月三十一日期間（「業務計劃期間」），主要風險因素對本集團之業務及營運無重大不利影響。

概無不可預測之障礙

董事會認為彼等於訂定本集團之業務策略時已評估充分資料，並相信該等資料均屬可靠。彼等假設於業務計劃期間，概無發生不可預測且可能對本集團策略之推行有不利影響之情況或事件。

穩定之業務環境

本集團之主要營業地點位於香港而其主要產品市場為中國。董事會於訂定上述本集團之業務策略時，已假設本集團現時經營之業務環境於業務計劃期將保持平穩。尤其，董事會已假設中國將繼續奉行對外開放政策，而電訊業將繼續朝現時於電訊基建進行持續投資之方向發展。

資金來源充足

於訂定上述之業務策略時，董事會假設本集團將具備充裕財政資源以敷業務計劃期之計劃資本開支及業務發展需求。

無重大價格變動

於估計在業務計劃期本集團之資本開支時，董事會已假設本集團現時業務經營所在及供應本集團物料之國家之一般價格水平將跟隨過往之走勢發展，而不會出現重大波動。

本集團現有產品之需求將繼續穩定增長

於發展增加本集團現有產品市場佔有率之策略時，董事會已根據彼等對本集團業務環境及行業發展之知識。尤其，董事會已假設於業務計劃期，客戶對本集團現有產品之需求將持續穩定增長。

所得款項用途

扣除本公司應付之相關開支後，售股建議所得款項淨額估計約為106,800,000港元。本公司擬將售股建議之所得款項淨額撥作以下用途：

- 約12,500,000港元將作為於截至二零零一年三月三十一日止期間開設新分行／代表辦事處所需資金之用；
- 約28,300,000港元將用作於截至二零零一年三月三十一日止期間本集團於研究及開發項目以及推銷新產品之持續開支；
- 約10,000,000港元將撥作本集團於深圳兩家主要附屬公司之持續營運資金及更新器材；
- 約6,400,000港元將作為北京惟帆之資本開支；
- 約9,300,000港元將作為於截至二零零一年三月三十一日止年度東安大誠機電之繳足股本及購入內燃汽渦輪示範設備；及
- 餘額約40,600,000港元將作為本公司於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度之額外營運資金之用，以在實施其業務策略後支援其日常業務運作。該等業務策略其中包括在市場推出新產品（約9,000,000港元）、成立新分行（約7,000,000港元）及本集團就新成立合營企業所涉行政費用（約6,000,000港元）。

售股建議所得款項淨額倘未需即時撥作上列用途前，董事會目前擬以短期存款形式存入香港之銀行或財務機構。