



José Manuel dos Santos
主席

**董事會建議派付截至二零零一年
六月三十日止財政年度的末期股息
每股2.0港仙。**

為我們的股東取得驕人業績

我們的幹勁、承諾及專注於中國發展讓我們能夠加快增長策略。本公司連續六年錄得穩固和不破的盈利記錄，董事會欣然宣佈截至二零零一年六月三十日止財政年度，本公司的營業額攀升13.4%，由482,300,000港元增至546,900,000港元，純利達80,800,000港元。我們達到每股盈利13.2港仙及股本回報率28.8%。

中國公用數據基建的需求依然強勁。於二零零一年九月二十日本集團手上的訂單金額為186,400,000港元。

主要成就

儘管全球市場經歷多番經濟動盪，中國市場依然表現出色。本公司擁有先進技術及對市場的認識，加上業務遍及各地，繼續使愛達利穩踞市場領導者地位，本公司對此深感自豪。年內，我們將客戶安裝基礎擴展至中國十

六個省份、直轄市及自治區，覆蓋沿海較富裕的地區，如上海及廣東以至內陸地區如貴州、寧夏及西藏等。我們亦已成功擴展本公司的客戶基礎，愛達利現時給電訊公司客戶，包括中國電信、中國聯通、中國移動及有線電視經營商以及其他企業客戶提供服務。憑藉我們與電訊公司客戶已建立的穩建友好關係，我們亦開始踏足IP寬頻城域網絡市場。

必然之選

至今為止，本公司的足跡已遍及中國十六個省份、直轄市及自治區，使愛達利成為中國一個主要的非國內從業者。憑藉實踐我們相信如何為本公司客戶提供服務的信念，使我們達到上述目標。首先，以一流技術及設備為我們的客戶提供服務。我們提供的產品是同類產品中最好的，包括自世界級技術領先網絡設備供應商採購的電訊公司類別設備。再者，以服務為本。我們繼續改進我們的技術支援隊伍的效率與生產力，並增加至現時覆蓋十三個省份的技術支援中心的數目，以加強本公司與客戶的關係網絡及對他們提供更佳的服務。展望未來，我們將繼續朝著目標努力進發 — 成為電訊服務供應商挑選網絡解決方案供應商的必然之選，並成為中國當地及國際設備供應商與服務供應商的可靠技術伙伴。

未來前景

增強盈利的承諾仍是我們的首要事項。我們將利用公司於市場知識、已鞏固的市場地位及良好的客戶關係等優勢來提升投資者的回報及每年的穩固表現。我們將繼續通過嚴謹的管理，以促進業務增長，並透過推出嶄新的增值服務及控制我們的運營成本，致力改善我們的溢利率。

中國加入世貿及北京舉辦二零零八年奧運會意味著這個潛力龐大的市場即將開放。憑藉愛達利於中國的深厚根基，我們相信我們的市場地位，對當地情況的深入認識，及能夠交付最切合客戶需要的解決方案，這些條件將有利於本公司成為國內及外國電訊運營商為在中國進一步推廣業務時的首選合作伙伴。

一如過往十年，中國將仍是我們的主要市場。繼續於中國締造成功的同時，我們將會利用我們於國內網絡基建的經驗，於亞太區發掘新業務機會及擴展我們的經營領域。

鳴謝

最後，本人謹此向本公司的寶貴客戶及信譽良好的供應商這些年來對愛達利的不斷支持致謝。本人亦謹此向本公司忠誠的員工群策群力團結一致、發揮專業精神及所作出的貢獻致謝。各界的不斷支持一直是本公司增長及盈利的主要動力。

José Manuel dos Santos

主席

二零零一年九月二十日