

## 管理層討論及分析

### 1. 行業

#### 移動電話業

中國移動電話銷售之主要動力乃來自新移動電話用戶。二零零三年首七個月之平均每月新增加移動電話用戶數目達4,800,000人。根據中國信息產業部(「信息產業部」)的官方數據,預計新增加移動電話用戶人數將於二零零三年達到65,000,000人(資料來源:信息產業部)。

中國乃全球用戶人數最多及增長速度最快的移動電話市場之一,於二零零三年七月底,用戶人數接近240,000,000人(資料來源:信息產業部)。由於中國之總人口為14億5千萬左右,故此現時的滲透率仍處於16.2%之低水平,中國市場將於不久將來持續出現爆炸性增長。移動電話需求將持續高企,而二零零三年之新用戶數目將超越65,000,000人。

此外,亞洲客戶不斷追求更高檔次、外觀新穎、功能豐富的產品,中國每年平均更換手機百分比為25%,更換手機市場亦相當蓬勃,特別是中國主要城市,形成其中一股強大的市場增長動力。預期中國移動電話滲透率將於二零零三年底上升至20%,即總用戶數目將接近3億人。

#### 辦公室家具及相關業務

辦公室家具及相關業務表現如所料並不理想。在此情況下,為了專注於核心業務發展及避免進一步虧損,本集團之家具買賣業務及其他非核心投資均已於回顧年內終止及/或出售。

### 2. 業務優勢

#### 著眼中國

於回顧年內,本集團營業額約94%乃源自其於中國內地的業務。本集團將於未來一段時期內繼續專注於全球經濟增長最迅速的中國。

### 2. 業務優勢 (續)

#### 產品及科技

於回顧年內，本集團營業額錄得約82%增長，急增至2,700,000,000港元（二零零二財政年度：1,480,000,000港元）。本集團於回顧年內共銷售約2,900,000部移動電話（含整機及整套零部件）。

為貫徹「將科技融入生活」的使命，因此本集團投資於Ezze Mobile Tech., Inc.（「Ezze Mobile」），以提升其研發能力。管理層相信，只有本身具備研發能力及新穎創意的企業，才可長期於競爭激烈的中國移動通訊設備市場中佔一席位。由Ezze Mobile設計兼具優厚市場潛力之多項新產品將於未來幾個月推出市場。

#### GSM移動電話

本集團其中一項優勢顯然是分銷GSM移動電話及買賣有關零部件。於回顧年內，本集團售賣多個型號，包括三星T208及T508彩色顯示屏型號等走在時代尖端的高檔移動電話；以及科健之J390、K508、K518、K528、K308及K320等型號手機。

#### CDMA移動電話

中國聯通有限公司（「中國聯通」）為首個於二零零二年一月推出覆蓋中國主要城市的商業CDMA服務供應商，為易通帶來嶄新商機，本集團盈利能力勢將因此而大大受惠。引入CDMA業務後，再加上其已具規模的GSM分銷網絡及本集團策略夥伴之先進科技解決方案，易通的溢利將受到GSM及CDMA移動電話兩項收入同時帶動而飆升。

透過與全球最大CDMA移動電話製造商三星電子的策略夥伴關係，易通於CDMA市場佔有得天獨厚的位置。於回顧年內，易通成功向中國客戶推出兩個CDMA移動電話型號，分別為「科健—三星」複合品牌的SCH-A399及N299，合共售出超過290,000部。中國聯通於國內之CDMA電話服務用戶數目於近月不斷增長，將帶動本集團營業額大幅上升。

### 2. 業務優勢 (續)

#### 本集團乃提供增值服務之方案供應商

易通可為其客戶提供一站式增值服務，包括提供移動科技解決方案、產品設計、生產支援、品質監控、採購、物流、分銷網絡、市場推廣、市場訊息及售後服務。

本集團已成功協助中國科健股份有限公司贊助舉辦愛華頓足球隊，成為中國首個英格蘭超級足球聯賽球隊贊助商。

#### 與主要製造商關係穩固

本集團其中一個主要客戶科健乃中國最大移動電話製造商之一，本集團取得其裝配移動電話所需原器件之海外獨家供應權。中國最近一項全國品牌認知調查更顯示，科健高踞全國移動電話最常見品牌第一位。根據信息產業部最近發表的官方數據顯示，本土移動電話製造商之市場佔有率已由二零零二年的39.4%增加至二零零三年四月的51.3%。管理層深信，本集團將因科健移動電話在中國之銷售增長而大大受惠。

另外，本集團亦與各大原器件供應商關係良好，例如Taiyo Yuden、Toshiba、Yamaha、ADI、Murata、ROHM、RENESAS、EPCOS、Fujitsu、Sharp、Samsung及Seiko等。

易通已與享譽全球的移動電話製造商建立長期策略關係，並以此為榮，包括高踞全球最大移動電話製造商第三位的三星電子（資料來源：Gartner Dataquest）。

### 3. 二零零三／二零零四年策略

除雄踞大部分市場份額外，本集團更著重利潤增長，從而為本公司帶來溢利，並為股東帶來回報。

管理層竭力發展本集團成為提供全面服務的全面綜合科技公司，於移動通訊業穩佔領導地位，並具備穩固的業績、邊際溢利及股本回報。本集團於二零零三／二零零四年之策略將為繼續致力預測客戶需要及迎接挑戰，並較任何其他競爭對手更快提供更佳及更實惠的移動通訊產品、解決方案及增值服務。只要能貫徹上述目標，本集團將可為股東爭取具競爭力的經濟回報。

### 3. 二零零三／二零零四年策略 (續)

#### 制定全球策略

中國加入世貿後，由於中國市場競爭將更加激烈，在繼續專注於全球經濟增長最迅速的中國之同時，將業務國際化及於國際市場爭取優勢為企業取得更大發展的重要先決條件。

易通自二零零三年五月於香港及澳門分銷科健K308型號移動電話，成績令人滿意，並為擴展業務至中國以外市場踏出第一步。易通將繼續於中國以外市場分銷其他科健的新型號手機。

此外，管理層將開拓東南亞、印度、中東以至歐洲等其他地區之商機，以擴展本集團業務。

#### 加強分銷網絡

本集團將繼續加強其在中國大陸由超過30個分銷商及2,500個零售商組成的現有分銷網絡，增加分銷點及擴大分銷能力，從而加強其現有市場覆蓋面。此外，易通新技術於中國分銷電子消費產品已超過八年，其分銷網絡成熟而有效。本集團並已考慮利用現有網絡分銷其他電子消費產品，務求能更有效善用資源。

隨著本集團成功協助科健成為愛華頓球隊於英格蘭超級足球聯賽的贊助商，易通另將於短期內以各方之共同商業利益為本，更積極參與大型市場推廣活動，致力向其主要客戶及合作夥伴提供更雄厚的市場推廣支援。

#### 推出新型號

本集團與國際首屈一指的品牌三星合作取得空前成功。三星致力開拓移動電話業務，並成功於全球市場製造及銷售大受歡迎、款式新穎之高檔移動電話，備受消費者認同。

本集團將繼續維持分銷三星新高檔型號之業務，同時為進一步加強本集團之產品組合，本集團或會分銷科健中低端之手機產品。

### 3. 二零零三／二零零四年策略 (續)

#### 開拓新商機

管理層亦將就3G移動電話審慎開拓有關科技及產品研發能力、多媒體訊息服務(MMS)業務及與本集團現有移動電話分銷業務具協同效益之先進數據加密產品，如數碼廣播接收器等。

此外，在本集團現有業務模式於中國內地及香港取得成功的基礎上，管理層並將開拓東南亞、印度、中東以至歐洲等其他地區之商機，以擴展本集團業務。

### 4. 流動資金及財務資源

本集團之資金主要來自其經營業務所產生之現金流量、銀行貸款及股份發行。

本集團已就對沖該等貿易承擔作出若干槓桿式外匯買賣合約安排。於二零零三年四月三十日，本集團之現金及銀行結餘約102,000,000港元(二零零二財政年度：113,000,000港元)，另有約75,000,000港元(二零零二財政年度：51,000,000港元)銀行存款已就一般銀行融資作抵押。

本集團之借貸總額(不包括應付可換股票據)約116,000,000港元(二零零二財政年度：105,000,000港元)，包括信託票據貸款約100,000,000港元(二零零二財政年度：42,000,000港元)及銀行貸款約16,000,000港元(二零零二財政年度：63,000,000港元)。

於二零零三年四月三十日，該等銀行貸款以上述銀行存款75,000,000港元(二零零二財政年度：51,000,000港元)及本集團賬面淨值總額約14,000,000港元(二零零二財政年度：60,000,000港元)之租賃土地及樓宇之法定押記作抵押。於二零零三年四月三十日，本集團之資本與負債比率(長期負債總額／資產淨值)為20%(二零零二財政年度：39%)。董事認為，本集團之償債能力極之良好。

於二零零三年四月三十日，本集團未償還應付可換股票據合共72,000,000港元(二零零二財政年度：158,000,000港元)乃本集團就收購移動電話業務而發行。票據乃無抵押、免息及須於二零零四年三月二十七日及二零零四年十一月七日或之前償還。票據持有人有權於二零零四年三月二十七日或二零零四年十一月七日(視情況而定)或之前，隨時將票據本金任何部分，按每股5.00港元之價格轉換為本公司普通股。

### 5. 庫務政策

本集團之商業交易、資產及負債主要以港元、人民幣、日圓及美元結算。管理外幣風險為本集團一向之庫務政策，而不論其財務影響對本集團屬重大與否。本集團之資金主要來自其經營業務所產生之現金流量、銀行貸款及股份發行。本集團並無參與任何外幣投機活動。

### 6. 僱員

於二零零三年四月三十日，本集團在香港聘用約30名僱員（二零零二財政年度：300名），而在中國內地則聘用約40名僱員（二零零二財政年度：2,000名）。員工成本包括薪金、津貼及其他實物福利合共49,000,000港元（二零零二財政年度：151,000,000港元）。員工人數及員工成本減少主要由於在回顧年內出售及終止辦公室家具業務所致。

本集團於聘請、擢升及獎勵僱員時，一直取決於僱員之表現、經驗及潛質。本集團亦秉持工作增值政策，在可能之情況下，盡量給予現有僱員機會，以發揮彼等之潛能。

除基本薪金及各種醫療保險計劃外，本集團亦向僱員發放與表現掛鉤的花紅及向若干合資格僱員授出購股權。本集團另根據強制性公積金計劃條例設立供款退休金計劃。