



管理層⁺ 討論及分析

經營回顧

概覽

二零零三年度為SUNDAY另一個里程碑。本集團於艱辛之一年錄得首次年度溢利二千七百萬港元。二零零三年，未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利及經營業務之現金流入分別上升百分之四十七及百分之八十七至三億一千五百萬港元及二億四千二百萬港元。用戶基礎上升百分之九至六十六萬。然而，於二零零三年，由於非典型肺炎肆虐及價格方面之競爭，本集團之每月每客戶平均收益下跌百分之四至二百零一港元。

於艱辛之市場狀況及疲弱之經濟中，本集團二零零三年之財務業績仍能顯著改善，清楚顯示於二零零二年及二零零三年實施之多項效率改善措施所取得之效益。SUNDAY比同業洞悉先機，能以更精簡之架構及更高效率經營業務，證明其具備重要競爭優勢。於二零零三年，SUNDAY繼續改善網絡以及售前及售後服務之質素，並為客戶推出更多新穎之創新服務。

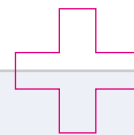
於二零零三年，本集團亦與華為技術有限公司（「華為」）簽訂總協議，據此，華為將為SUNDAY推出3G網絡及服務提供整套完備方案。該合約亦提供有關之融資。因此，本集團將能夠於二零零四年最後一季推出3G服務，惟倘市場接受程度與預期不符，亦能靈活調整推出有關服務之時間。

流動電話服務

二零零三年度為充滿挑戰之一年，業內亦受到非典型肺炎肆虐及整體經濟疲弱等不利影響。一些競爭對手推出削價促銷活動以爭取短期收益。為應付此等挑戰，SUNDAY投資於改善其服務質素，並繼續著重市場分層策略及創新服務。隨著消費者的取向出現改變，現已日益著重創意和質素，而這些轉變正跟本集團的策略不謀而合。

本集團亦繼續加強其網絡覆蓋及質素。於過去三年內，流動電話收發站數目增加百分之二十五。為加強銷售及市場推廣，本集團重組其專責隊伍，新管理層除傳統流動電訊專才外，更對瞬息萬變的消費者市場需要有更深入的了解。透過新管理系統亦使本公司能更加了解我們是否有效地迎合客戶服務之需要，並將這些資料用於評核各個別業務單位之表現，從而提升客戶服務。本集團亦加強運用質素保證之技巧，以提升及監察客戶服務之質素。

於二零零三年，本集團已根據四個獨特客戶群，即青少年、族裔、企業客戶及大眾市場之分類重組其業務。各個分類以業務分部之形式運作，各自負責旗下產品、價格、宣傳及分銷渠道，並各有不同用戶、每月每客戶平均收益、客戶流失率及其他量度指標。



本集團繼續以減少客戶流失為目標，持續嚴緊控制客戶流失率。按每月月初客戶人數計算之平均每月總流失率改善至二零零三年之百分之五，而二零零二年則為百分之五點四。流失率相對較高主要由於二零零三年首三季之不利市況所致，但已自二零零三年第四季開始已大幅下降。二零零三年十二月之流失率為百分之三點六。

儘管市況不景，優質服務及SUNDAY之分層策略成功令本集團能擴大其流動電話用戶基礎，增長百分之九至六十六萬人。二零零三年之流動電話服務業務之收益由二零零二年之十二億一千八百萬港元，輕微下跌百分之六至十一億一千五百萬港元，而每月每客戶平均收益則由二零零二年之二百零九港元微降百分之四至二百零一港元。

預繳電話卡之使用持續有所增長。預繳用戶數目比較二零零二年增加五萬四千人或百分之二十九至二零零三年之二十四萬三千人。該等用戶之每月每客戶平均收益則由於個別經營商大幅減價促銷而由二零零二年之九十二港元減少至二零零三年之六十港元。

二零零三年流動電話服務之毛利率為百分之八十三，較二零零二年之毛利率百分之八十二輕微增加。

無線數據服務

SUNDAY繼續保持其於創新數據服務方面之領導地位，於二零零三年，為支援其分層策略，SUNDAY擴展其獨有之定位服務(LBS)。作為企業LBS物流應用及現場工作管理之市場領導者，SUNDAY於其企業客戶群方面取得理想之發展。在大眾市場方面，我們推出「SUNDAY愛心雷達」服務，使家庭用戶可找到家人之位置。另外亦推出「非典型肺炎」之最新資訊服務，可助致電者在其傳呼區域識別受非典型肺炎影響之大廈。本集團亦為香港首家推出無限量使用無線分組交換技術(GPRS)之月費計劃及無線區域網絡漫遊服務之經營商。該等創新服務有助二零零三年之數據服務收益上升達百分之五十五。本集團之數據及市場分層措施仍處於起步階段，預期未來將逐漸進一步發揮在吸納及挽留客戶方面之整體貢獻。

到目前為止SUNDAY所推出之服務為其推出3G服務方面之重要先驅，原因為3G科技將帶領電訊業及客戶由商品化的流動語音通訊之大眾市場，進展至前所未有個人化之多媒體流動通訊服務。

本集團與華為之合作計劃提供了重大競爭優勢。華為為國內首屈一指之電訊設備生產商，其基地位於中國深圳，並具備成功經營3G服務所需之優勢，包括IP平台、服務開發能力及端對端解決方案。華為之深圳基地貼近香港，使SUNDAY於發展度身訂造服務比競爭對手更具優勢，並可更快將服務推出市場。該合作關係與相關融資亦讓SUNDAY在推出其3G服務之時間及方式方面更具靈活性。



管理層⁺ 討論及分析

流動電話及配件之銷售

流動電話及配件之銷售收益下跌六百萬港元至一億零九百萬港元。該項業務之毛損為二千四百萬港元，而二零零零二年則錄得二百萬港元毛利。此乃主要由於市場競爭極為激烈，越來越多流動電話以補貼優惠價出售，以推行客戶挽留計劃協助現有客戶升級，以及吸納新客戶所致。

財務回顧

營業額及毛利

本年度總營業額較二零零二年下降百分之六，即八千二百萬港元，至十二億六千萬港元，主要原因是普遍經濟疲弱、非典型肺炎肆虐及割價促銷活動所致。

於二零零三年之毛利亦較二零零二年下跌百分之八至九億三千萬港元，主要由於流動電話服務之收益降低及手機補貼增加所致。

流動電話服務及流動電話及配件銷售之收益分別佔二零零三年總營業額百分之九十一及百分之九。

經營開支(未計折舊)

二零零三年度經營開支(未計折舊)減少百分之二十二至六億一千九百萬港元，而佔流動電話服務收益之百分比則由二零零二年之百分之六十五下跌至百分之五十四。此乃由於服務質素改善及於二零零二年及二零零三年實施之多項提升效率改善措施所致。

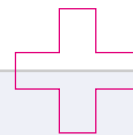
所有成本項目均有顯著減省。尤其是薪金及相關成本於二零零三年下降百分之三十七或九千一百萬港元，至一億五千二百萬港元。此大致反映本集團重整其組織架構及於二零零二年在深圳設立營運中心之全年影響。位於深圳之新營運中心能提供更高生產力及更佳服務質素。

未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利

二零零三年之未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利增加一億零一百萬港元至三億一千五百萬港元，較二零零二年上升百分之四十七。此改善(雖然營業額下跌)主要由於效率提升令經營開支大幅減少所致。EBITDA指本集團扣除利息收入、融資成本、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業之虧損前之盈利。

本年度盈利

本集團純利二千七百萬港元，而二零零二年則為虧損淨額一億一千七百萬港元。盈利增加主要由於上文所述經營業績改善，亦因攤佔合營企業之虧損減少所致。



資本開支

二零零三年之資本開支為一億二千二百萬港元，包括撥充資本之3G牌照費用五千萬港元。本集團之2G／2.5G流動電話網絡已大致完成。二零零三年產生之資本開支，主要用於持續提升流動電話網絡以提供數據服務及擴充深圳營運中心。

由於本集團將集中於預備推出3G網絡及服務，故二零零四年2G／2.5G服務之資本開支將進一步下降。而於未來三年建設3G網絡之總資本開支預計將介乎八億五千萬港元至九億港元之間。

流動資金及財務資源

業務現金流量

本集團於二零零三年錄得經營業務之現金流入淨額二億四千二百萬港元，較二零零二年上升一億一千三百萬港元。經營業務之現金流入增加，主要由於上文所述經營業績改善所致。

融資

二零零三年，本集團之資本開支及營運資金主要以經營業務產生之現金流量支付。截至二零零三年九月。可動用循環信貸二億五千三百萬港元已悉數動用。

於二零零三年十二月三十一日，未償還銀行貸款及供應商貸款結餘尚有三期按季償還，直至二零零四年九月止，並以本公司若干附屬公司(包括本公司主要經營附屬公司滙亞通訊有限公司)之全部資產、收益及股份作抵押。銀行貸款及供應商貸款均按當時之市場利率計息。本集團之銀行及供應商貸款總額為七億二千一百萬港元，而現金儲備為三億一千四百萬港元。於二零零三年十二月三十一日，債項淨額(銀行及供應商貸款總額減去現金儲備)為四億零七百萬港元，而債項淨額與資本之比率為百分之五十八。

於二零零四年一月，華為根據於二零零三年十二月簽訂之總協議之條款透過一間附屬公司向SUNDAY提供五億港元之定期貸款，該等貸款連同可供動用現金已用作悉數償還供應商貸款及銀行貸款。華為提供之定期貸款將分五期每半年遞增付款償還，並按香港銀行同業拆息掛鈎以浮動利率計息。本集團並無提供任何抵押品。

外匯風險

除北電網絡提供之一億五千五百萬美元供應商貸款融資外，絕大部份收益、開支、資產及負債均以港元列值。於二零零三年十二月三十一日，本集團之未償還供應商貸款約為六千二百萬美元，其後已於二零零四年一月悉數償還。



管理層⁺ 討論及分析

國際漫遊之應付及應收款項已按特別提款權（「SDR」）按月抵銷及結算。於二零零三年十二月三十一日，以SDR計算之應付款項淨額為數不大。本集團未曾經歷任何外滙波動，亦不預期在香港特區政府港元與美元掛鈎之聯繫滙率政策仍然生效時會招致外滙虧損。本集團將繼續監察其外滙風險及市況，以決定是否須要採取任何對沖措施。

主要風險

本集團之業務表現受市場競爭及規管變動影響。年報中就SUNDAY之企業計劃或策略而提出之部份前瞻性陳述，乃根據管理層按現有之資料所作之假設及信念編製。

主要風險包括但不限於以下各項：

- 競爭加劇，或會削減市場份額或收益；
- 開發新手機及網絡之延誤或會妨礙新技術之使用；
- 投資網絡、牌照及新技術所帶來之預期利益或未能實現；
- 規管決定及變動或會對本集團業務帶來不利影響；及
- 引進新服務後不一定能增加每月每客戶平均收益。

僱員及購股權計劃

於二零零三年十二月三十一日，本集團合共僱用七百二十六名僱員，其中香港僱員五百零二名，深圳僱員二百二十四名。二零零三年，薪金總額及相關成本為一億五千二百萬港元，相比二零零二年之二億四千三百萬港元。本集團為所有僱員提供完善之薪酬及福利方案。僱員薪酬一向維持於具競爭力之水平，而晉升及加薪幅度則取決於個人及本集團之表現。其他員工福利包括強制性公積金計劃、醫療津貼，以及外間教育及培訓課程津貼。

本集團於二零零零年三月一日採納一項僱員購股權計劃（「舊計劃」）。於二零零二年五月二十二日，本公司股東批准採納一項新購股權計劃（「新計劃」）並終止舊計劃之運作。舊計劃終止後，不會據此再授出新購股權，惟舊計劃之條文對已授出之現有購股權仍具十足效力及作用。有關購股權計劃及未行使之購股權之詳情，載於賬目附註21內。