



經營回顧

概覽

本集團於二零零四年連續第二年獲利。雖然面對市場的割價競爭，以及集團需要為推出3G而投入額外資源，但本集團仍能夠繼續獲利，證明SUNDAY為把握3G技術的潛力而實行的核心策略一即在各營運範疇講求效益及質素，以及為發展及提供服務而進行市場分層工作的計劃奏效。客戶基礎升至六十八萬四千人，並且錄得強勁之數據服務收入增長，客戶流失率亦有所改善。

年內，本集團與中國華為技術有限公司（「華為」）之附屬公司華為技術投資有限公司（「華為技術」）簽訂供應合約及信貸協議，據此，華為技術將為SUNDAY推出的3G網絡及服務提供整體解決方案以及集團所需的長期信貸。因此，本集團已具備推出3G服務所需的優質網絡及服務，而當更多功能及價格符合客戶要求的3G流動電話面世時，集團亦會乘勢推出3G服務。

流動電話服務

二零零四年度亦是充滿挑戰之一年，若干同業進行割價促銷和大幅提高手機補貼來賺取短期利益。雖然話音用量整體增加，但由於每月每客戶平均收益下跌，導致整體收益報跌。

SUNDAY明白，在現今商品化的市場上採取割價策略只能爭朝夕，所以SUNDAY在維持市場競爭力的同時，亦繼續為提高服務質素作出投資，貫徹實行其集中市場分層的新穎做法，務求打穩基礎，在高增值市場上取得有利之起步點，以迎接二零零五年年初3G技術的蓬勃發展。

因此，儘管市況不景，SUNDAY專注於服務及網絡質素，而其市場分層策略成功令集團擴大其流動電話用戶基礎，增長百分之四至六十八萬四千人，亦減少客戶流失率。二零零四年之每月每客戶平均收益隨業內每月每客戶平均收益普遍下跌而降至一百八十港元，以致二零零四年之流動電話服務業務之收益由二零零三年之十一億五千萬港元，下跌百分之十至十億三千二百萬港元。

優質服務

本集團於二零零四年以進一步提升客戶服務質素為重點，取得了驕人成績。SUNDAY為提高用戶總體經驗之努力亦得到業內認同。於二零零四年，SUNDAY獲亞太顧客服務協會頒發「卓越典範」獎項以表揚其優質客戶服務管理水平，而香港與深圳之客戶服務熱線隊伍亦獲香港客戶中心協會頒發共十項服務中心大獎及個人大獎。

本集團繼續以挽留客戶為目標，於二零零四年按每月月初客戶人數計算之平均每月總流失率改善百分之二十二至二零零四年之百分之三點九，而二零零三年則為百分之五。客戶流失率自二零零四年第四季以來不斷改善，二零零四年十二月之客戶流失率為百分之三點七。

在建立3G網絡及準備推出3G服務之同時，SUNDAY亦繼續提升2G/2.5G網絡，增加新發射站以改善覆蓋及質素。

為繼續提升服務及網絡質素，SUNDAY委託一間獨立市場研究公司進行更廣泛的「神秘顧客」、「神秘來電」及小組專訪，以得知現時之質素以及找出可再改善的地方。

市場分層

由於對3G技術的潛力有信心，所以SUNDAY已針對特定客戶的特點，如年齡、族裔、生活方式以及不同消費行為模式的客戶分層而重組營運架構。本集團亦用上更多品質監控技術以改善及監察服務質素。以客為主的分層策略讓我們掌握對不同客戶層提供貼身服務的竅門，以用於3G世代中吸引和留住客戶。

此策略之成效已於二零零四年展現：SUNDAY之數據服務收入較二零零三年大幅上升百分之三十二，青少年客戶群的用戶人數及其每月每客戶平均收益亦於二零零三年推出後錄得強勁持續的增長。

高效率

SUNDAY一直高瞻遠矚，由二零零二年起便已採取多項提高效率的措施，包括在中國深圳市成為營運中心。SUNDAY的營運架構精簡有效，成為重要的競爭優勢。縱然受到推出3G的初期開辦成本所影響，SUNDAY於二零零四年的總營運開支（撇除折舊）較二零零三年減少百分之十二，即七千五百萬港元。

推出3G

到目前為止SUNDAY所推出之數據服務為其推出3G服務方面之重要先驅，原因為3G科技將帶領客戶由商品化的流動語音通訊之大眾市場，進展至重視個人化之多媒體流動通訊服務。SUNDAY之努力亦讓本集團二零零四年之數據服務收入錄得百分之三十二的增長，升至八千二百萬港元，而數據服務收入佔總流動電話服務收入的百分比亦於二零零四年十二月增至百分之九。此增長叫人鼓舞，因為其顯示了二零零五年將會是數據服務收入作主的時代，而隨著更多新款及價格相宜的3G手機面世，3G技術亦會成為主流技術。

SUNDAY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核心網絡平台、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。

技術基建將可於二零零五年推出。於二零零四年，本集團已成功按計劃實行鋪設網絡之計劃。

此外，本集團正與多家在業界首屈一指的供應商緊密合作，推出多項重要營運系統，包括全新的賬戶及商業資訊系統，以及全面翻新網頁。

SUNDAY於年內亦委聘了市場推廣代理就推出3G提供意見。透過林林總總的娛樂內容，吸引的手機以及別具創意的服務，3G此新技術將可以令生活倍添姿彩，而市場對3G技術的期望亦正好與SUNDAY一直以來的品牌定位不謀而合。



因此，SUNDAY的3G策略已經準備就緒，而管理層在時間性、技術夥伴及市場推廣方面亦作出了明智決定，以便取得競爭優勢。

流動電話及配件之銷售

流動電話及配件之銷售收益增長百分之十七至一億二千七百萬港元。該項業務之虧損總額為一千七百萬港元，而二零零三年則錄得二千四百萬港元之虧損總額。此乃主要由於市場上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。此業務有所改善之主要原因在於SUNDAY已採納以未來發展為原則的策略，集中為最有可能提高數據用量的手機提供補貼促銷計劃，以及引進高檔手機，譬如全港首部配備200萬像素相機的三菱M900手機。

財務回顧

營業額及毛利

本年度總營業額較二零零三年下跌百分之八，即一億一百萬港元，至十一億五千九百萬港元，主要是其他營辦商於年內進行割價促銷活動所致。

於二零零四年之毛利亦較二零零三年減少百分之十四至八億二百萬港元，主要由於通話收費與流動電話服務之收益降低所致。

流動電話服務及流動電話及配件銷售之收益分別佔二零零四年總營業額百分之八十九及百分之十一。

經營開支(未計折舊)

二零零四年度經營開支(未計折舊)減少百分之十二至五億四千四百萬港元。雖然期內的服務及網絡質素有所改善及因推行3G網絡而產生額外經營成本，其佔流動電話服務收益之百分比仍可由二零零三年之百分之五十四微跌至百分之五十三。過去數年經營開支持續減少，實有賴由二零零二年起實行之多項提升效率措施以及不斷嚴格控制成本所致。

所有成本項目均有顯著減省。雖然員工人數增加及正推行3G，薪金及相關成本及其他經營成本於二零零四年仍能分別減省百分之十五及百分之十三。此很大程度歸功於二零零二年在深圳設立營運中心所提升之效益以及提供更佳之服務質素。

截至二零零四年十二月三十一日止年度之業績如下：

	截至十二月三十一日止年度			
	本集團 (百萬港元)	二零零四年 3G業務 (百萬港元)	二零零三年 2G業務 (百萬港元)	二零零三年 本集團 (百萬港元)
經營開支(未計折舊)	544	41	503	619
EBITDA	261	(41)	302	315
純利／(虧損淨額)	6	(43)	49	27

2G業務於二零零四年之營運開支達五億三百萬港元，較二零零三年下跌百分之十九，其佔流動服務收入之百分比亦由二零零三年之百分之五十四降至二零零四年之百分之四十九。

未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利

二零零四年之未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利為二億六千一百萬港元，較二零零三年減少百分之十七。此下跌主要由於市場競爭激烈導致服務收入減退以及與3G有關之經營成本所致。

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

二零零四年之融資成本為二千六百萬港元，較二零零三年少二千六百萬港元。融資成本減少主要是因為二零零四年之平均債務水平及平均借貸利率均較二零零三年為低所致。

集團錄得純利六百萬港元，而二零零三年純利則為二千七百萬港元。純利減少主要由服務收入減少以及與3G有關之經營成本所致。

資本開支

二零零四年之資本開支為三億五千六百萬港元，主要是用於推行3G網絡。資本開支亦包括撥充資本之3G牌照費用五千萬港元及3G營運開支三千萬港元。

本集團之2G/2.5G流動電話網絡已大致完成。2G/2.5G流動電話網絡於二零零四年產生之資本開支，主要用於持續提升服務質素及流動電話網絡之覆蓋。

由於本集團之3G網絡可望於二零零五年大致完成，故預計二零零五年之資本開支將進一步增加，而於直至二零零六年底未來三年建設3G網絡之總資本開支預計將達到十二億港元。

流動資金及財務資源

業務現金流量

本集團於二零零四年錄得經營業務之現金流入淨額一億八千五百萬港元，較二零零三年減少五千七百萬港元。經營業務之現金流入減少，主要由於服務收入減退所致。

融資

二零零四年，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以及華為技術提供之長期貸款信貸支付。

於二零零四年一月，滙亞通訊有限公司（「滙亞通訊」，本公司之主要經營附屬公司）償還銀行及供應商貸款本金金額七億二千一百萬港元及應計利息。

於二零零四年五月，滙亞通訊與本公司及華為技術就供應3G網絡及就此提供長期信貸而訂立供應合約及信貸協議。並於二零零四年十一月，分別就供應合約及信貸協議簽訂補充協議及修訂協議，以給予滙亞通訊採購及安裝技術最先進的供應設備的靈活性。有關信貸協議之修訂協議包括以下貸款及信貸融資：

- 為數十二億八百萬港元之設備供應信貸；
- 為數五億港元之一般信貸；及
- 3G履約保證書。

於二零零四年，本公司已動用設備供應信貸中一億七千八百萬港元來支付根據供應合約所發出之發票，其中一億五百萬港元屬於非現金動用。此筆信貸為期七年半，未償還貸款須於信貸協議日期起計四年後分八個半年期償還。

為數五億港元之一般信貸已經全數動用，其中七千五百萬港元已於年內償還。於二零零四年十二月三十一日，未償還結餘為四億二千五百萬港元。下一期還款額將於二零零六年七月到期，金額為七千五百萬港元，其餘結餘將於二零一一年七月前分期償還。

3G履約保證書乃根據3G流動電話服務牌照條款之規定而應電訊管理局之要求將於二零零四年至二零一零年(包括首尾兩年)提供之履約保證書。於二零零四年十月，一份為數二億一千一百萬港元之履約保證書已根據此信貸向電訊管理局發出。

作為根據信貸協議提供上述貸款及信貸融資之抵押，華為技術已獲授一籃子抵押品，有關抵押之條款屬相類項目之標準融資安排，當中包括抵押本公司之若干全資附屬公司所有資產、收入及股份，以及一項由本公司作出之公司擔保。華為技術亦可受惠於該類交易的慣常聲明、財務契諾及一般契諾。

於二零零四年十二月三十一日，本集團之長期貸款總額(未計遞延開支)為六億三百萬港元，現金儲備達一億一千六百萬港元。債項淨額(銀行及供應商貸款總額減去現金儲備)為四億八千七百萬港元，而於二零零四年十二月三十一日之債項淨額與資本之比率則為百分之六十九。於二零零四年十二月三十一日之未償還長期貸款將於以下期間到期償還：

	千港元
一年內	—
第二年	75,000
第三至第五年	239,074
第五年後	289,074
	603,148

外匯風險

絕大部份收益、開支、資產及負債均以港元列值。

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。於二零零四年十二月三十一日，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匯波動，亦不預期在香港特區政府港元與美元掛鈎之聯繫匯率政策仍然生效時會招致外匯虧損。本集團將繼續監察其外匯風險及市況，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。本報告中就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。
- 推出3G網絡之延誤以及3G手機之款式有限及供應不足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。
- 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

於二零零四年十二月三十一日，本集團合共僱用七百七十三名僱員，其中香港僱員五百零二名，深圳僱員二百七十一名。二零零四年，薪金總額及相關成本為一億二千九百萬港元，相比二零零三年之一億五千二百萬港元。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。

本集團於二零零二年五月二十二日採納一項新購股權計劃並終止於二零零零年採納之購股權計劃（「舊計劃」）。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。

預測性陳述

本報告中所包含的某些陳述可能被視為「預測性的陳述」。這些預測性陳述涉及已知和未知的風險、不確定性以及其它因素，可能導致本公司的實際表現、財務狀況和經營業績與預測性陳述中所暗示的將來的表現、財務狀況和經營業績有重大的出入。