

## 副主席兼集團董事總經理報告書

- 電訊盈科在2003年致力推陳出新。
- 繼續減債，並加強公司的財務靈活度。
- 管理層作出一次過減值撥備，並致力令公司及早派發股息。
- 應用於香港開發的寬頻技術經驗，在英國拓展無線寬頻業務。
- 地產業務上市，專注發展。



去年年中，我帶著欣慰的心情加入本公司。在充滿挑戰的市場環境中，我和公司管理層全力鞏固集團核心業務，不斷推出創新產品和服務，並且銳意改進財務狀況。各方的努力，為集團帶來卓然有成的一年。

年內，我們向香港政府爭取改革不合時宜的電訊政策；同時，集團亦積極拓展香港以外的業務。

2003年集團銳意創新，在下半年相繼推出「新世代」固網服務、now寬頻電視，以及PCCW Convergence等新服務。

### 2003年業績概要

在2003年，本集團在既定的營業和財務目標上取得了實質進展，特別是我們的財務狀況已見改善，借貸比率亦進一步下降。於2003年12月31日，債務淨額降至港幣291.31億元，減幅達港幣37.88億元，而集團的債務對EBITDA比率亦由2002年的5.1倍，改善至2003年的4.7倍。平均債務還款期亦維持在七年左右的健康水平。

截至2003年12月31日止年度的綜合集團收益為港幣225.5億元，較前一年增加約百分之十二。收益增加是因為貝沙灣物業發展項目取得港幣41.11億元收益。撇除貝沙灣項目不計，收益金額為港幣184.39億元，較上年度減少約百分之八，反映傳統電訊服務的營業額下降、其他物業業務收益減少，以及為平抑成本而削減表現欠佳業務的結果。然而寬頻及資訊科技

業務的營銷額取得增長，抵銷了前述部分減幅。本集團的核心電訊收益始終由於市場競爭激烈而遭受影響。

2003年財務年度的綜合EBITDA為港幣73.72億元，較上年度下降約百分之九。扣除初期成本後，貝沙灣取得輕微溢利。撇除貝沙灣不計，我們採取各項措施平抑成本後，即使計入在內地籌辦資訊科技業務的成本，再加上在本港推出產品及服務的開支，集團EBITDA邊際利潤仍能維持在百分之四十的水平。

鑒於市況不斷變化，加上銳意專注經營核心業務，我們決定作出大額的減值撥備。管理層相信，此舉可反映這些資產的適當現值，同時為日後提高投資價值奠定穩健基礎。本集團在恆通、某些有形及無形資產、合營及聯營公司投資、重組成本等的賬面值上，錄得非經常撥備合共約港幣69.54億元。我謹此強調，這些撥備對於本集團的營業現金流量或本集團的償債能力概無影響。現時，我們預期在2004年以至可見未來，將不會再有重大的撥備。

恆通的經營環境依然非常艱困，截至2003年12月31日止年度錄得港幣17.23億元的虧損淨額，而對上一年則錄得港幣11.74億元的溢利淨額。恆通的主要市場仍出現通訊容量供過於求的情況，預期恆通的業務將因而繼續蒙受影響。電訊盈科已將投資於恆通的金額撇減至零，因而毋須再分攤恆通的未來虧損。

由於上述的非經常撥備，本集團於截至2003年12月31日止年度內錄得股東應佔綜合虧損港幣61億元，而對上年度的綜合虧損為港幣77.62億元。

截至2003年12月31日止年度內，本集團未計非經常項目（包含減值撥備、出售聯營及合營公司投資所產生的虧損淨額、重組成本）及恆通撥備前的溢利約達港幣16.76億元，而對比前一年，未計相同項目的溢利約為港幣20.41億元。溢利減少，主要是由於EBITDA下跌百分之九，導致營業溢利相應下降，但年內的投資收益淨額有所增加，稅項費用亦見下降，從而抵銷了部分溢利減幅。有關本集團業績的詳情，請參閱第36至第52頁「管理層的討論及分析」一節。

管理層仍繼續致力令電訊盈科及早派發股息；故此，本集團一直努力減債，以及為香港電話公司爭取「A」級信貸評級，並且取得了進展。

與此同時，我們著手積極解決本公司派發股息所涉及的技术問題，包括重整本公司的資產負債表。管理層預期，本公司於2004年年底將可完成有關技術程序，以便未來在董事會認為合適的情況下派發股息。

## 2003年業務運作

2003年初「沙士」爆發，本公司的業務亦因而受到影響，我們在內地的資訊科技業務發展近乎停頓，香港的經濟亦進一步惡化。幸而業務於2003年下半年逐漸回復正常，本公司亦相繼推出新產品及服務。

2003年，我們在業務運作方面取得下列進展：

### 「優創」品牌印證本集團在資訊科技業務的實力：

本集團的商企電貿部門包含資訊科技業務，在2003年錄得港幣23.26億元收益，較去年上升百分之四。內地市場成為商企電貿業務增長的主要動力。

資訊科技業務以「優創」作為品牌，務求樹立更清晰的產品形象。內地的核心管理隊伍亦已成立，專責協調內地各省市的業務，推動業務增長。我們相信，內地資訊科技市場所蘊藏的增長潛力極為龐大。本公司與中國電信合營的中盈優創資訊科技有限公司，已於2003年7月正式啟業。

**新產品及服務：**管理層以雙管齊下的方式應付市場困境——一方面鼓勵監管當局檢討不合時宜的政策，另一方面則致力提升固網業務的價值。

電訊盈科在2003年下半年度推出多項新產品及服務，本集團2003年的業績未及全面反映有關的成效；然而，我們有信心這些新產品及服務將會對2004年的業績帶來正面影響。在2003年第四季，越來越多客戶繼續或再次選用本公司的服務，新推出的服務有助減低固網服務的客戶流失率之餘，同時亦刺激了零售市場寬頻用戶的增長。

截至2003年年底，登記使用「新世代」固網服務的客戶已超過65萬，佔本集團目標市場電話線路數目的百分之三十以上。此外，2003年下半年的線路流失淨額，亦較上半年下降百分之二十五，成績確實令人鼓舞。截至2003年12月31日，now寬頻電視共吸引超過20萬名現有及新增「網上行」客戶登記使用，佔本集團零售市場寬頻客戶總數約百分之四十。事實證明，now寬頻電視對推動業務增長具有強大的催化作用。2003年年底的零售市場寬頻用戶數目為51.7萬，較上年度上升百分之二十二。我們當前要面對的挑戰，就是在維持低成本的大前提下，滿足市場對設備安裝的需求。

**貝沙灣銷售成績令人鼓舞：**數碼港貝沙灣項目在2003年取得驕人的銷售成績，第一、二期1,204個單位已經售罄，取得約港幣97.65億元收益。上述收益已用作撥付數碼港的建築費用，使本集團的現金流出淨額由上半年港幣5.22億元，銳減至下半年港幣1,600萬元。本公司預期毋須再就數碼港項目注入現金投資，這點有助本公司改善現金流量及償債能力。貝沙灣廣受市場歡迎，足證這個項目質素優良，管理超卓。

**本集團地產業務上市：**本公司已宣佈，計劃將集團的地產業務在香港聯交所上市，當中包括數碼港發展計劃、物業持有及管理業務。在符合各項先決條件（包括獲得股東批准）後，本集團的地產業務將於2004年6月底前，注入一家本地上市公司東方燃氣集團有限公司（「東方燃氣」）。即將轉讓予東方燃氣的資產價值約達港幣65.57億元。有關交易若按照計劃進

行，東方燃氣將會成為電訊盈科的上市附屬公司，其業績及資產負債表亦會納入本集團的財務資料內，有關交易的詳細資料載於2004年3月5日的公告內。透過這項交易，本集團的物業業務及電訊相關業務將分別由兩家上市公司經營；地產業務將可進一步專注其業務及財政狀況，吸引物業投資者的興趣，對東方燃氣及身為控股股東的電訊盈科均有裨益。

**新拓展業務 — 英國無線寬頻：**本集團年內投得英國3.4Ghz無線電頻譜的全國牌照，為進軍英國寬頻市場取得重大進展。在英國這個發展潛力優厚的市場中，本公司的投資理應合乎成本效益。本公司正在英國積極進行籌備工作，現計劃於2004年上半年試行推出有關服務。

**成本下調：**2003年的集團營業成本較前一年下降百分之四，原因是年內推行多項架構改善計劃，例如成立萃鋒公司等。我們將於2004推行更多成本控制措施，特別是削減日本軟件遊戲業務JALECO的成本，整體目標是在企業間接成本方面提高效益。

## 監管事宜

管理層一直竭盡所能，促請監管當局改革規管政策。我們相信，現行政策（特別是有關第二類互連及就支配者地位實施的限制）已經不合時宜，同時亦妨礙投資及創新發展。因此，電訊盈科於2003年努力游說政府取消有關政策，回復一個能夠自由公平競爭的市場環境。

政府於2003年12月發表第二份有關第二類互連的諮詢文件，並且在文件中認同有關政策已經不合時宜，應分階段取消，以大力鼓勵投資及創新。然而，電訊管理局建議六年內分階段取消有關政策，時間未免過長，加上須每幢樓宇逐一申請取消互連，做法亦過於累贅，而且亦無必要將分拆政策伸延至寬頻市場。我們相信，鑒於百分之九十五的用戶現已可選用其他網絡，強制性分拆政策理應取消，改以商業形式運作。

基於電訊盈科在商業及住宅固網市場的比率，已跌至低於電訊管理局所規定的水平，加上市場現已存在足

夠的競爭，故此本公司已申請取消在上述兩個市場的支配者地位。電訊管理局已就電訊盈科的申請在業內展開諮詢，而本公司亦已於2004年初提交文件回應。

## 企業管理

管理層非常注重企業管理，2003年內在多方面加強了集團的整體企業管理水平。年內採取的主要措施包括：增設集團董事總經理一職，與主席職務明確劃分；另成立董事會提名委員會及薪酬檢討委員會。有關詳情請參閱第29至第35頁企業管理一節。

## 2004年展望

展望2004年，管理層會繼續努力，以2003年各項新產品及服務的卓越成績為基礎，爭取更大優勢。我們致力推出更多創新產品及服務，並貫徹嚴謹的成本控制措施，進一步提升營運效益。我們將會繼續減債，以便能夠實現派發股息的目標。

儘管2003年我們在爭取規管改革方面取得一定成果，但要說成功還是言之尚早，因此我們會繼續促請香港政府加速改革規管政策，以免本集團的競爭能力受到不公平限制。

在拓展國內的商機方面，我們利用「優創」的資訊科技品牌來推廣內地業務；而我們所擁有的寬頻技術及市場推廣經驗，亦有助於在英國拓展無線寬頻的業務。我們抱有信心，固網無線寬頻業務將為我們在英國以至其他地域（包括內地）帶來技術上的新突破和新市場。

管理層將繼續抱持一貫的信念及成功的決心，昂然邁進充滿挑戰的2004年。

副主席兼集團董事總經理



蘇澤光

2004年3月4日