

## 副主席兼集團董事總經理報告書

- 電訊盈科在2004年積極為股東創造價值，發揮公司潛力
- 公司錄得溢利，首次派發股息，並繼續減債
- 穩定核心收益的措施已見成效
- 我們展現了旗下物業資產的市場價值
- 年內一方面與中國網通集團建立戰略合作關係，另一方面在內地及英國市場拓展商機，擴闊公司的發展前景



在2004年裡，我們積極為股東創造價值，發揮公司潛力，工作重點包括保衛市場佔有率，維持盈利能力，以及為未來發展奠定基礎。

在2004年的財務年度，公司錄得溢利，並首次派發股息。與此同時，我們繼續減債，進一步改善公司的財務狀況。

年內，線路流失的情況顯著改善，集團亦相繼推出創新服務，包括NOW寬頻電視、「四維資訊」及「新世代」固網服務等，為公司開拓新收益來源，同時亦穩定了公司的核心電訊業務收益。而寬頻服務及資訊科技服務更取得強健增長。

監管機構終於決定分階段取消第二類互連，並向電訊盈科批出新固網牌照，容許公司靈活定價，今後集團將可享有較公平的市場競爭環境。

此外，我們還在2004年展現了旗下物業資產的市場價值，將物業資產轉移到另一家獨立上市公司，並將該公司易名為盈科大衍地產發展有限公司（「盈大地產」）。

除了香港本身的業務外，我們在年內一方面與中國網絡通信集團公司（「中國網通集團」）達成合作協議，另一方面在內地大力拓展「優創」資訊科技服務業務，同時又繼續在英國投資無線寬頻網絡項目，為集團日後增長奠定良好根基。

### 2004年業績概要

在2004年，本集團在既定的財務及營業目標上更進一步，取得了實質進展。

綜合集團收益增長百分之二至港幣228.95億元，主要原因是貝沙灣物業發展項目的收益攀升百分之三十二至港幣54.15億元。撇除貝沙灣外，收益則減少約百分之五，主要反映出傳統電訊服務的營業額下降及減少非核心業務。本集團的核心電訊收益始終因市場競爭激烈而受到影響。在2004年內，雖然線路流失的情況已明顯改善，但年內的電訊業務收益仍然因2003年較高的線路流失而受到拖累。零售IDD及傳統數據服務亦受市場削價影響，然而「網上行」寬頻及「優創」資訊科技業務的營銷額取得增長，抵銷了前述部分減幅。

集團EBITDA為港幣65.52億元，下降百分之十一。貝沙灣的EBITDA貢獻由2003年僅港幣1,100萬元，上升至港幣5.5億元。撇除貝沙灣外，EBITDA減少的原因同樣是由於傳統電訊服務的邊際利潤收窄以及推出新產品及服務的成本。然而，我們在2004年內成功節省了百分之十的營業成本，因而抵銷了部分成本增幅，我們會繼續努力提高集團各個環節的效益。

2004年股東應佔綜合集團溢利為港幣16.38億元，而去年則錄得虧損港幣61億元。每股盈利為港幣30.5分。集團的盈利

能力之所以顯著上升，是由於資產及投資減值額大幅下調、營業成本下降、折舊率降低，以及融資成本淨額及稅項費用減少所致。

我們的借貸比率於2004年再次調低，債務淨額減少港幣29.31億元至年底的港幣262億元，而集團的債務對EBITDA比率亦由2003年的4.7倍，改善至4.5倍，平均債務還款期亦維持在六年左右的健康水平。

電訊盈科及Telstra於2004年6月就恆通與銀團達成協議，以3.11億美元購回其12億美元的貸款融資。此舉可大大減低恆通的債務融資水平，確保客戶可繼續享用恆通的優質服務。

有關本集團業績的詳情，請參閱第36頁至第44頁「管理層的討論及分析」一節。

管理層很高興電訊盈科能於2004年首次派發股息。為此，公司早前完成了所需的技術程序，順利削減股本，故能於2004年11月宣佈派發中期股息每股港幣5.5分。董事會其後於2005年3月批准派發末期股息每股港幣9.6分，2004年度合共派息每股港幣15.1分。根據2005年3月30日的股份收市價計算，於2004年度的股息回報總額為百分之三點六六。我們已正式邁進為股東提供回報的新時代。

#### 2004年業務運作

於2004年內，我們在業務運作方面取得的主要成績，包括減少線路流失、成功推出新產品及服務，以及投資拓展新業務增長，推動業績。

**now寬頻電視登記用戶人數已達預期目標：**截至年底，now寬頻電視的登記客戶已達41.6萬名（36.1萬名已安裝），所提供的頻道多達67條，包括52條影視頻道及15條音樂頻道。至此，在面世短短16個月後，now寬頻電視現已達至預期目標。為確保登記用戶持續增長，我們將加強頻道內容的吸引力。在2004年年底，我們新增了一個全日24小時不停播放的粵語新聞頻道，並推出了一個專門播放亞洲劇集的粵語頻道，同時又逐步為各個體育節目增添粵語旁述。

**「網上行」寬頻業務強勁增長：**now寬頻電視備受歡迎，有助「網上行」寬頻業務強勁增長，零售寬頻用戶人數較去年上升百分之二十八，截至2004年年底已達66萬名，而商業寬頻用戶人數亦增長百分之十七。

**「新世代」固網服務用戶近百萬名：**我們領導業界的「新世代」固網服務，在2004年內明顯有助減少線路流失，截至年底，我們已有超過96.9萬名客戶登記使用「新世代」固網服務，佔本集團目標市場電話線數目約百分之五十。迄今為

止，電訊盈科依然是本港唯一能夠提供語音、短訊及數據下載的固網服務供應商。這個獨一無二的產品組合，在減低客戶流失率方面的成效尤為顯著，2004年線路流失總額亦相應減少了百分之四十一，成績確實令人鼓舞。

**內地「優創」資訊科技業務增長強勁：**本集團的商企電貿部門包含「優創」資訊科技業務，在2004年錄得百分之十六的收益增長，金額達港幣27.01億元。內地市場成為商企電貿業務增長的主要動力，當中以「優創」資訊科技業務的增長最為顯著。本公司與中國電信攜手成立的中盈優創資訊科技有限公司，已於2003年7月正式啟業，並於2004年開始帶來顯著的溢利貢獻。

**貝沙灣銷售成績驕人：**盈大地產的數碼港貝沙灣豪宅項目銷情依然暢旺，年內共售出超過560個單位，總值11.5億美元。貝沙灣一再廣受市場歡迎，足證這個項目質素優良，管理超卓。

香港特區政府及電訊盈科於去年8月首次獲分派數碼港計劃的收益盈餘，電訊盈科收取港幣9.2億元。至此，數碼港計劃已毋須再注入資金，加上已開始取得收益盈餘，本集團將可進一步改善現金流量。

**物業資產轉移到獨立上市公司：**電訊盈科基建業務所持的物業相關資產——包括集團的數碼港發展權、物業投資及設施管理業務——已於去年5月轉移到香港上市公司東方燃氣集團有限公司（「東方燃氣」），該公司其後易名為盈科大衍地產發展有限公司（「盈大地產」）。電訊盈科初期持有盈大地產百分之九十三點四的權益，年底前減持至百分之五十一；及至2005年3月1日，當電訊盈科行使第一批可換股票據後，所持股權回升至約百分之六十二。是項交易旨在展現本集團物業相關資產的價值，今後集團的物業及電訊業務將各自上市獨立經營。

**英國無線寬頻服務試業成功：**2004年間，我們在倫敦以西Thames Valley成功試行推出無線寬頻網絡服務。登記人數及客戶反應均令人鼓舞，在年底時我們決定在2005年將服務推展至更廣泛地區。

#### 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，在2004年內，我們的努力取得了顯著成果，香港特區政府決定向電訊盈科批出一個更靈活的新固網牌照，並分階段取消第二類互連。

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，

## 副主席兼集團董事總經理報告書

而我們亦無力量支配市場，故此本公司於2003年年底申請取消在上述兩個市場的支配者地位。電訊管理局完成業內諮詢後，向電訊盈科發出新固網牌照，不再視電訊盈科為支配者，容許我們自由調整收費，毋須電訊管理局事先批准。我們於2005年初接納了這個「事後規管」的新牌照。

政府於2004年7月宣佈，將於2008年7月前分階段取消第二類互連，日後不再強制規定電訊盈科出租「最後一里」線路給其他固網商。政府認同有關規管政策已經不合時宜，應分階段取消，以大力鼓勵投資及創新。

**新戰略合作股東**

電訊盈科於2004年間致力與中國網通集團就雙方可能合作的方式進行磋商。雙方於2005年1月20日正式宣佈，中國網通集團同意以港幣約79億元（約10億美元）購入電訊盈科經擴大股本百分之二十的股權，每股作價港幣5.9元，繼而成為本公司第二大股東。電訊盈科股東於2005年3月16日的股東特別大會上通過上述協議。我們殷切期待完成交易，並衷心歡迎中國網通集團提名三名成員加入電訊盈科董事會，三名新董事將加入本公司多個董事及管理委員會，其中一名更會出任副主席一職。

雙方正式完成上述協議前，電訊盈科與中國網通集團早已成立多個聯合作業小組，積極探討在寬頻、重建物業、黃頁以至國際範疇合作的意向。工作小組亦已就共同拓展內地業務的多項主要原則展開深入磋商，並達成協議（尚須取得內地法規及必要的批准）。

**寬頻：**電訊盈科意欲和中國網通集團合作，參股網通寬帶網絡有限責任公司（「網通寬帶」），運用電訊盈科在開發和推廣一系列寬頻服務的專業知識和經驗，配合中國網通集團的內地市場經驗及基礎設施，將會共同在多個內地城市拓展網絡傳輸及增值服務等寬頻服務。

上述服務在初期將在南方六個城市（包括杭州、寧波、溫州、揚州、重慶、成都）推出。

**重建物業：**電訊盈科將利用在地產開發的經驗，配合中國網通集團把其土地及物業的潛在價值充分體現。在整個中國網通集團的土地及物業資源中，雙方決定先選定位於北京朝陽區的呼家樓電話局進行開發。雙方將以此專案的形式作為日後重建其他中國網通集團電話機樓的參考模式。

雙方同意會對中國網通集團在全國逾2,800萬平方米的土地資源進行系統的研究，選出有豐厚潛在價值的地塊以進行開發。

**黃頁：**中國網通集團與電訊盈科經過緊密磋商後，同意共同發展黃頁業務。雙方將利用印刷、互聯網、流動短訊等多種媒體發展內地和香港的黃頁市場。雙方合作後，在初期的業務覆蓋內地20個省市和香港地區。

**2005年展望**

管理層會不斷努力，充分發揮與中國網通集團達成的戰略合作關係，在本港將以新固網牌照所容許的靈活定價為基礎，在2005年爭取更大優勢。我們會繼續致力推出更多創新產品之餘，亦會貫徹嚴謹的成本控制措施。

在監管機構決定批出新「事後規管」牌照後，本集團的目標是要吸引客戶再次選用我們的服務。管理層抱有信心，本年度將可繼續大幅減少固網線路的流失，同時穩定核心業務的收益，並且促進「網上行」寬頻上網及NOW寬頻電視業務的發展。

至於英國方面，我們的無線寬頻網絡服務將繼續擴展覆蓋範圍。我們將採取審慎管理方法，務求與市場需求及技術提升的步伐保持一致。

本集團將與中國網通集團加強合作，把握機會在內地及全球各地攜手投資。

我們在內地及英國投資致力發掘盈利增長潛力的同時，將繼續專注穩定傳統業務，並開拓嶄新服務。

我們相信，2005年將是進一步取得發展，同時提升股東投資價值的年度。

副主席兼集團董事總經理

**蘇澤光**

2005年3月30日