



- 本集團的業務於2005年取得了轉振性發展
- 我們的核心固網業務重拾升軌
- 我們收購SUNDAY，藉此重返流動通訊市場
- now寬頻電視的業績繼續令人鼓舞
- 與中國網通集團的合作取得實質進展

本集團的業務於2005年取得了轉振性發展。我們的核心固網業務重拾升軌，多個重點發展範疇亦取得令人鼓舞的成績，特別是now寬頻電視及流動通訊業務。

2005年業績概要

於2005年，核心電訊業務已經穩定下來，集團整體效率提高之餘，融資成本淨額亦有所減少，加上錄得投資收益淨額，本年度的集團股東應佔純利達港幣15.95億元，較去年上升百分之二點五。

2005年的集團EBITDA為港幣66.5億元，較一年前增加百分之一。集團收益減少百分之二至港幣224.99億元，主要原因是有關地產收益的會計準則改變，貝沙灣項目確認的物業收益因而受到影響。未計貝沙灣項目的核心收益則增加百分之一。2005年的營業開支亦進一步下降百分之九。

有關本集團業績的詳情，請參閱第44頁至第52頁的管理層的討論及分析。

因此，本人很高興在此宣佈，董事會建議派發2005年末期股

息每股港幣12分，但仍有待股東通過，於2005年度合共派息每股港幣18.5分。

2005年業務運作

固網業務—本集團的核心固網業務在2005年取得轉振性發展。於2005年7月初達到轉振點後，集團2005年下半年的每月線路淨額持續增長。集團今後將致力穩定及提高本地電話服務收益，力求保持市場佔有率。

隨著now寬頻電視業務繼續帶動寬頻業務增長，於2005年底，寬頻線路總數約達95.3萬條，於2004年12月底則約為79.6萬條。

now寬頻電視—2005年網絡電視（「IPTV」）業務的業績繼續令人鼓舞，客戶人數節節上升，收費頻道用戶數目及用戶每月平均消費額均大幅增長。集團7月宣佈與HBO、STAR Group及美亞娛樂簽訂獨家內容協議後，於2006年1月起更在now寬頻電視獨家播放STAR World，並推出CNN International頻道，令節目內容更加豐富。

now寬頻電視亦於年內引進嶄新的互動功能。繼2005年10月推出在電視即時訂購電影門票服務後，最近再增添一項互動增值服務「now自選服務」，方便用戶在三條粵語頻道收看自選節目。

2006年2月，電訊盈科與銀河衛星廣播有限公司宣佈，就利用電訊盈科平台傳送TVB收費電視服務達成五年期的協議，約滿後可續約五年。有關安排將可鞏固now作為香港最全面收費電視平台的地位。

2006年3月，now寬頻電視推出自資製作的「now財經台」，令節目內容更加本地化。「now財經台」全日24小時不停緊貼市場脈搏，以粵語播放金融、地產市場動向及政經大事。預期「now財經台」將會帶動now寬頻電視用戶人數再創新高。

電訊盈科流動通訊—2005年6月，本集團收購SUNDAY及創立電訊盈科流動通訊品牌，藉此重返流動通訊市場。2006年1月，集團推出前所未有的六個月「3G優先試」計劃。這項試用計劃既為網絡進行壓力測試，亦為有意選用3G服務的客戶提供親身體驗的機會。試用計劃吸引了超過33萬名市民登記參與，合共約11萬名用戶已獲甄選使用服務。調查結果顯示，客戶對電訊盈科的3G手機、網絡覆蓋範圍及內容均相當滿意。我們將會再接再厲，繼續加強內容及應用軟件，並期望2006年下半年把3G試用計劃的客戶能夠成為付費客戶。

至於2G服務，將進一步斥資加強現有SUNDAY網絡的覆蓋及傳輸容量。於2005年12月底，2G用戶總數為73.8萬名，而於2005年6月底集團收購SUNDAY時則為70.2萬名。

電訊盈科企業方案—集團的資訊科技服務業務單位重新命名為「電訊盈科企業方案」(PCCW Solutions)。在2006年1月，PCCW Solutions奪得香港特區政府一份為期十年的電子護照系統合約。這份合約再次印證集團聲譽卓著，並具備雄厚的資訊科技實力及資源，足以承辦世界級的軟件系統項目。

萃鋒—這個業務單位在2005年成功投得多個海外項目，其中一項已完成的大型項目，是為汶萊達魯薩蘭國財政部建立接通該國政府各部門的網絡基礎設施。於2005年9月，萃鋒

與東南亞一家電訊營運商簽訂合約，利用萃鋒的最新IPTV技術提升該營運商的寬頻網絡。

盈科大衍地產發展有限公司(「盈大地產」)—於年內，貝沙灣豪宅發展項目的品牌地位在市場上日益鞏固。2005年已售出逾210個豪宅單位，銷售收益約達港幣35.51億元。本公司於2005年獲分派數碼港計劃收益盈餘港幣7.27億元。集團位於香港上環首個電話機樓的重建項目如期進行，預期將於2008年底前竣工。

中國網通集團

房地產發展—電訊盈科及中國網通集團與朝陽區政府緊密配合，已向當地的土地、規劃及交通等不同政府部門提交重建呼家樓電話機樓建議書，並獲得有關政府官員的積極回應。根據目前建議的計劃，重建項目的地盤面積接近1.5萬平方米，興建的總樓面面積約達10萬平方米，但有關建議須待政府批准後方可落實進行。集團亦正研究開發中國網通集團物業組合內其他地塊的可行性。

電話指南(黃頁)服務—電訊盈科重組旗下的內地黃頁服務已經進入後期階段。我們現已準備就緒，與中國網通集團展開進一步磋商，在內地20個省份成立合營企業經營電話指南業務及相關的增值服務。

寬頻—電訊盈科與中國網通集團訂立一份買賣協議，購入網通寬帶網絡有限責任公司(「網通寬帶」)百分之五十的股權。網通寬帶在杭州及寧波兩個城市提供寬頻接入及增值服務。我們期望能夠於2006年4月底前落實全部待決事宜，以及取得中國相關機關批准。

流動通訊—繼收購SUNDAY後，集團與中國網通集團成立聯合作小組，研究在廣東省及長江三角洲提供流動通訊服務的事宜。中國網通集團目前在一個指定城市試行3G服務，並等待中央政府的電訊檢討結果，而中央政府將於適當時候決定發出3G牌照。

展望

電訊市場開放後，全球僅有少數傳統電訊服務供應商能夠成功扭轉市場佔有率的跌勢。2005年6月無疑是電訊盈科的轉振性發展，公司自此每月均錄得固網線路淨額增長。

now寬頻電視自兩年前面世至今，已獲全球各地冠稱為最成功的IPTV業務，無論是客戶數目抑或節目內容多元化兩方面，成績有目共睹。展望未來，本集團將會在now寬頻電視平台推出高清電視，並以電影門票訂購服務的成績作為基礎，再接再厲，將IPTV的互動功能擴展至電子商貿其他領域。網通寬帶在杭州市及寧波市有互聯網接入業務，在擬收購網通寬帶半數權益後，我們將有機會進軍龐大的內地市場。全球各地不少營運商均已表示有興趣與電訊盈科磋商IPTV合作安排。

我們在固網電話增添的產品服務陣容，亦充分展示所具備的技術領導地位。隨著本集團密鑼緊鼓建立新世代網絡，更具吸引力的新產品將會相繼推出。

電訊盈科雖然是第四家進軍3G市場的營運商，但卻是唯一一家集固網話音、數據、影象內容及流動通訊服務於一身的四合一服務營運商，而集團能夠在這四項服務之間取得極大的協同效益及商機。電訊盈科下一項目標，就是要確保現在試用3G計劃的客戶滿意服務，繼而成為付費客戶。

本集團亦致力將若干內部職能商業化以服務外界客戶，並且取得驕人成績。PCCW Solutions及「電話營業管理服務」(PCCW Teleservices)等業務單位分別與香港特別行政區政府部門、跨國企業、銀行、航空公司及保險公司訂立大型合約，而專責工程業務的萃鋒有限公司亦在全球逾十個國家及地區負責多個項目。

本集團在穩定核心業務及開拓新業務所付出的努力已見成果。縱然我們仍需努力不懈，但集團希望一直推行策略的成效，將會逐步在今後數年的業績中反映出來。



蘇澤光

2006年3月29日