



地下新貌

地鐵租出車站內合共一萬五千一百二十四平方米的空間作商業用途，而租戶由藝術廊以至銀行，林林總總，一應俱全。這些業務不但能為公司賺取額外租金收入，同時亦能為乘客旅程更添姿采。

其他業務

- 受疲弱經濟影響，收入下跌百分之二點二，至九億七千三百萬港元
- 簽訂總值七千一百萬港元的對外顧問服務合約
- 擴大八達通網絡

公司年內繼續積極拓展其他業務。利用每周日使用地鐵網絡、來自各行各業的二百二十三萬人次，配合完善的鐵路基建設施，使公司有大量機會得以透過商業合作、廣告宣傳及提供服務等方式而賺取收入。

此外，公司憑藉其二十年營運世界上其中一個最佳集體運輸系統的優秀往績，譽滿全球，賺取對外顧問服務費收入的機會自然大增。我們在其他業務方面屢創佳績，有關收入在過去五年上升百分之二十七。

八達通卡

公司於一九九四年決定成立合營公司「聯俊達有限公司」（現稱「八達通卡有限公司」），用以發展交通運輸繳費專用智能卡，足證是高瞻遠矚的決定。現時，地鐵乘客中約有百分之八十八使用這種非常簡便的入閘方式。我們已將八達通用途迅速拓展至其他交通工具，最近更推廣至零售業務，例如7-11便利店及在試用階段的麥當勞等。八達通至今很可能已成為世界上最成功的塑膠「現金」，每日處理交易量平均達六百九十萬宗。

截至二零零一年年底，八達通卡的發卡量已達八百二十萬張，較二零零零年增加百分之十五點五。隨著用戶層面擴大，每日平均交易金額亦由年初的四千一百萬港元，增加至年底的四千七百萬港元。該系統於八月更推廣至全港一百六十一輛電車，而使用八達通系統的小巴數目亦增至一千三百輛。陸續有更多停車場加入使用此系統，停車咪錶亦已於九月順利完成試驗。同時，許多非運輸機構均已採用或全面

實施八達通卡系統，其中包括各間大學的影印機、維他奶自助售賣機，以至公眾泳池及美心快餐店等。在沙田及快活谷馬場入閘機試行計劃亦相當順利。

再有八間銀行及Circle K便利店，提供增值服務，使八達通卡得以進一步普及。透過銀行發出的信用卡提供自動增值服務，將有助提升八達通在非運輸行業的使用量，因為持卡人已毋須顧慮其電子「錢包」金額不足的問題。年內，自動增值帳戶數目增加至三十萬八千個，升幅達百分之一百二十。

二零零一年，公司在「八達通卡有限公司」投資的盈利貢獻，上升至二千九百萬港元，較二零零零年上升百分之一百二十三。

廣告

車廂及車站均是理想的廣告宣傳地點。在軌旁設置的大型視像投映系統，可供乘客在月台上觀看視像廣告短片，已廣為廣告商接受。年內，新安裝的同類系統

共有二十個。雖然市況普遍疲弱，但車站牆身及車身的特別廣告需求持續強勁。這些特別的廣告宣傳方式使公司得以在戶外廣告市場中，穩佔百分之五十以上的佔有率。

嶄新的互動電子優惠券系統「e分鐘著數」，經成功試用後，已於九月正式推出。此系統使廣告客戶，得以向每天數以百萬計的地鐵乘客推廣其折扣優惠。用戶可利用八達通卡取得折扣優惠券。有關優惠均可透過地鐵數據網絡即時更新。而隨後於十一月推出的免費周刊《去街 Guide》，集生活時尚及地鐵資訊於一爐，推出以來一直深受廣告戶客及用戶歡迎。

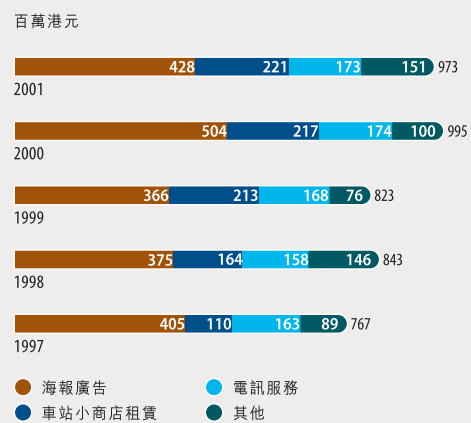
儘管如此，在經濟不景氣持續影響下，本年度廣告收入下跌至四億二千八百萬港元，跌幅為百分之十五。

電訊

過去數年，香港無線電訊的滲透率持續上升，帶動公司的電訊收入重心轉移，促使流動通訊收入上升而固網收入卻則下跌。流動電話用量，為電訊收入上升的主要動力，在地鐵網絡內撥出的電話次數，增加至二億一千五百萬次，通話時間更高達四億三千五百萬分鐘。然而，由於本港傳呼及繳費電話用量持續下跌，以致有關租金收入減少，繼而抵銷無線電話滲透率上升所帶來的部分收入。安裝無線電收發基地站的租金收入，則成為一種新關的電訊收入來源。

電訊收入總額於二零零一年微跌百分之零點六，至一億七千三百萬港元。

其他業務收入



我們一直成功運用本身的基礎設施以及豐富經驗，賺取其他收入，二零零一年度，主要受廣告市場疲弱影響，此等收入亦輕微下跌。

資訊傳遞

我們利用本身的基礎設施，賺取額外收入。周日乘搭地鐵的二百二十三萬人次，是各大廣告商戶一致積極爭取的客戶群。我們亦不斷開拓更多的宣傳渠道，包括車廂內的顯示屏「資趣台」，播放廣告向乘客傳遞資訊。

車站商用設施

根據地鐵與政府的協定，公司在各車站均可劃出若干樓面面積作商用設施用途。至年底，有關面積其中合共一萬五千一百二十四平方米已租出。這些商用設施如自動提款機、餅店、便利店及零食店等除能提供方便給乘客外，亦能為公司帶來額外租金收入。年內，我們已開始在若干車站展開翻新商用設施工程，當中經翻新後的中環站就更是煥然一新。有關工程涉及重新編排舖位位置以及調整各類商舖組合，務求增加商用場地的吸引力。我們亦增加商店數目，善用可供商用的樓面面積。

儘管經濟表現強差人意，但車站商用設施所得收入於二零零一年仍微升百分之二，錄得二億二千一百萬港元。

對外顧問服務

公司的對外顧問業務在二零零一年有長足發展。地鐵合共奪得六十九項海外顧問合約。公司從中可賺取七千一百萬港元顧問費用，年內顧問服務收入大幅上升。

我們於二月成功奪得一項合約，協助提供機電系統予全新的曼谷地下集體運輸系統使用。公司亦已在新加坡簽署共四項工程合約，包括一項與環協工程顧問公司簽訂的合約，為新的環迴綫設計隧道定綫規劃。國內方面，公司現正為深圳及廣州的工程提供



顧問服務；台灣方面，我們除為高雄捷運就鐵路營運、維修及系統保證提供顧問服務外，亦為台北捷運提供有關軌道維修的顧問服務。

有關現有合約的工作進展順利。在英國與Westinghouse Signals Ltd. 簽訂的合約，較原定時間提早完成，再度印證公司的卓越技能、專業精神及辦事效率。為Delhi Metro Rail Corporation Limited 發展智能卡系統及鐵道車輛設計的工作，亦如期進展，客戶對我們的表現深表滿意。

除海外工作外，公司亦獲機場管理局批予一項合約，負責營運及維修在香港國際機場的旅客捷運系統。由此可見，我們的技術專長無論在本地還是海外，均備受認同。

二零零一年，來自提供顧問服務的收入上升至三千二百萬港元，升幅達百分之三百。

前景

疲弱的經濟前景或會導致非車費收入增長放緩，其中尤以二零零二年度上半年為然。儘管如此，我們仍會致力善用有關資源，務求發揮其最大潛力。

我們會繼續擴展八達通網絡，現正計劃在計程車內試用八達通系統，並會繼續將這系統全面推展至各種交通工具及零售業。八達通卡有限公司亦正在探討利用八達通系統繳交政府服務費，以及透過互聯網辦理繳交費用的可能性。

繼成功推出《去街Guide》後，我們計劃在二零零二年派發日報，攫取更多廣告收入。雖然戶外廣告競爭日趨白熱化，我們仍會充份利用本身的獨有全方位廣告空間優勢，為客戶締造優越環境進行廣告宣傳。我們亦會策劃新廣告模式及加裝廣告版，以增加收入。

在車站內進行商用設施翻新工程及擴充商用空間，加上吸引力更勝一籌的商舖組合，以及來自將軍澳新支綫的收入貢獻，將有助增加商務租金收入。

海外方面，公司與多間鐵路公司建立緊密聯繫。我們深信，隨着公司的對外顧問業務規模不斷擴大，日後會陸續取得更多合約。