

- 儘管經濟不景，其他業務收入維持於九億七千九百萬
- 對外顧問服務收益增加百分之九十六點九
- 八達通卡有限公司的收益貢獻再度飆升



地鐵大樓內的顧問隊伍迎接另一天的全新挑戰。

其他業務

儘管面對通縮及經營環境困難，公司於年內大部分的非車費業務表現理想，再次證明即使市況逆轉，公司仍能有效發揮網絡、僱員及顧客方面的優勢。

八達通卡有限公司

二零零二年，八達通卡有限公司續創佳績。加上該公司的有效市場推廣活動，八達通卡的流通量由二零零一年底的八百二十萬張增至二零零二年十二月三十一日的九百三十萬張，而八達通相關服務供應商的數目亦由一百一十家增至一百八十二家。每日交易次數上升百分之十六點一，交易金額則上升百分之十四點五，使八達通的每日交易總金額達至五千萬港元，交易量達七百萬宗以上。

該公司把握機會提高在運輸行業的滲透率，同時迅速擴展在非運輸行業業務。已安裝八達通系統的小巴數目由二零零二年初的一千二百輛增至年底的二千三百輛。接受八達通卡付款的停車場數目由三十三個增至八十五個。這套付款安排亦已推廣至穿梭中港兩地的旅遊巴士，現有四家旅遊巴士服務公司採用。

零售業方面，香港兩大連鎖式超級市場之一的百佳超級市場，自二月於旗下所有店舖的「特快收銀處」安裝八達通系統後，顧客購物便倍加方便。隨後於七月，屈臣氏全線藥房及Circle K便利店亦已相繼採用八達通系統。使用有關系統的食肆數目與日俱增，街知巷聞的大家樂連鎖快餐店亦加入其中，大受顧客歡迎。學校使用八達通卡方面亦附加流動電話信息功能予父母，增強了用途。

該公司繼續成功拓展八達通物業保安範疇至商界。香港會議展覽中心及海港城新港中心率先採用。住宅方面，八達通服務覆蓋的物業數目已由二零零一年的七個，增加至目前的十二個。八達通發展屢見成績，不單印證此系統為普羅大眾接受，更反映八達通在香港以外具有龐大的發展潛力。

八達通卡有限公司於二零零二年為公司帶來的盈利貢獻上升至三千九百萬港元，較二零零一年上升百分之三十四點五。

廣告

每日有數以百萬計市民乘搭地鐵列車及經過地鐵車站。對於有意宣傳本身產品及服務的公司來說，這些人流是寶貴資



就一項利潤可觀的海外顧問合約的投標文件，熱烈討論。



投得合約！馬上在另一城市展開工作，不分場地，趕及限期。



源。在無損乘客享受舒適便利的旅程的大前提下，我們銳意開拓此等廣告收入來源。

二零零二年，兩份以地鐵乘客為閱讀對象的新刊物面世，為地鐵提供另一批廣告客戶群，務求帶來更多廣告收入。於四月，「都市日報」開始於所有地鐵站免費派發。這份集一般新聞及各方面資訊於一身的報紙，除公眾假期外，每日平均派發二十六萬五千份，讀者人數達五十五萬名。七月，我們停止每周派發《Recruit》招聘雜誌，改為派發提供更多跟招聘有關資訊的《招職》，一星期兩次，合共派發十八萬本。

我們繼續提升公司的廣告設施，以增加對廣告商的吸引力，包括擴大部分地鐵大堂廣告板及加強地鐵全綫軌旁廣告板的照明。公司亦有測試針對不同廣告商需要的新產品如隧道內廣告及其他特式廣告。

受疲弱經濟影響，地鐵的廣告收入下跌百分之六點八至三億九千九百萬港元。

電訊

繼新將軍澳綫通車後，流動電訊收入持續增加。同時，亦對地鐵基建進行一般維修及改善工程，確保提供優質、可靠及完善的服務，滿足顧客的期望。

我們同時為未來發展奠定根基。在流動通訊方面，我們研究拓展新服務範疇如第三代流動通訊及無綫區域網絡。固網業務方面，公司已成立全資附屬公司TraxComm Limited（簡稱“TraxComm”），以便及早從開放固網電訊市場中分一杯

羹。TraxComm的目標客戶為新固網電訊經營者及服務供應商，該等公司目前均礙於市場欠缺一個中立的網絡批發商而備受忽視。TraxComm即時的目標是要發展一套基建，配合擴展這個批發商的客戶層面。

二零零二年電訊收入增長可觀，上升百分之七點五至一億八千六百萬港元。

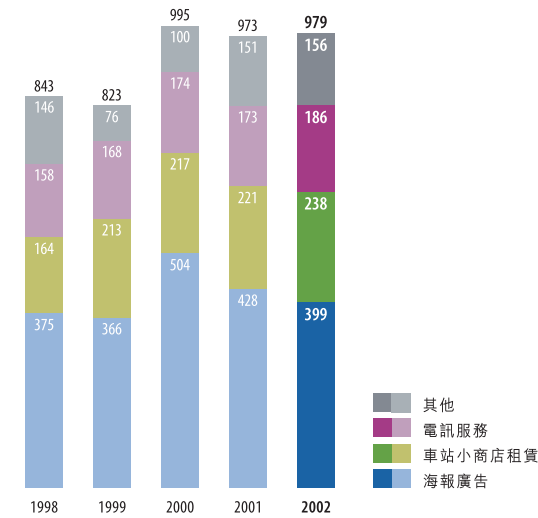
車站商用設施

地鐵在各車站均劃出若干場地作商用設施用途。至年底，地鐵車站合共有一萬七千四百零五平方米商用樓面面積，較二零零一年增加二千二百八十一平方米。此乃由於將軍澳綫通車及車站翻新工程快速進展所帶來。

年內其中一項重大成果，乃新將軍澳綫沿綫各項商用設施能夠順利提前於通車時啟用，為公司帶來更多收入，為乘客帶來更多便利。

此外，公司於二零零二年繼續發展地鐵車站的商用設施，先後翻新了中環站及九龍灣站，使車站內的零售環境煥然一新，而可供商用的總樓面面積亦增加超過四百三十一平方米。商舖組合方面亦增加了許多新行業，其中在市區沿綫的外賣飲食商店更堪稱「一大突破」。繼Starbucks咖啡店率先在金鐘站開業後，林林總總的外賣食品店如快餐店、三文治、甜品及涼茶店亦相繼開幕。在整個翻新工程中，我們成功把工程帶來對乘客的影響減至最低。

整體而言，雖然有意在車站內開設新店的商戶態度明顯較以往審慎，而公司的車站平均租金也呈微跌，但市區綫及將軍澳綫的業務量增長卻抵銷上述影響。



百萬港元

其他業務收入

全賴地鐵繼續善用現有鐵路基礎設施及技術基礎，除廣告業務外，其他業務收入均告上升。

因此，車站商用物業收入於二零零二年上升約百分之七點七至二億三千八百萬港元。

對外顧問服務

公司憑藉在香港地鐵系統的設計、建造、驗收、營運及維修方面的超卓成績，承接香港以外不少工程顧問項目。

二零零二年，公司分別在國內的如上海、天津、南京和深圳以及台灣的台北和高雄爭取了顧問合約。我們的客戶包括鐵路機構、財團、系統供應商及承辦商，而我們正承辦遍佈全球十二個國家的二十二個城市的工程項目。為求更有效迎合日益增長的國際客戶需要，公司年內先後於上海、深圳、新加坡及台北開設辦事處。在顧問業務迅速增長帶動下，其收入繼二零零一年增長百分之三百後再創佳績，升勢強勁。

除上述國際顧問服務合約外，公司亦運用專業知識及規模經濟來拓展相關業務。二零零二年，我們成功投得另外為期

六年（三年死約及三年生約）的營運及維修服務合約，繼續為香港機場管理局維修及營運旅客捷運系統，服務期延續至二零零八年。公司從中所汲取的經驗，對日後擬承辦的輕鐵接駁網絡工程將有裨益。

顧問服務收入於二零零二年增加百分之九十六點九至六千三百萬港元。

前景

鑑於經濟復甦仍欠明朗，我們預期非車費收入將只有輕微增長，尤其在二零零三年上半年間。然而，我們有意憑現有佳績再下一城，拓展此範疇業務以開拓更多收入來源。

我們會繼續擴展八達通網絡，並計劃在運輸、物業通行權及其他範疇上再創新猷。

我們會繼續測試及研究新的車站及列車廣告模式，同時檢討現有運作方式以收更大成本效益。

與此同時，車站商舖租金將繼續受疲弱經濟影響，公司的策略是繼續增加車站商用場地及改善環境，藉此增加收入。於二零零三年，另有五個車站的翻新工程將於四至十二月間完工，屆時將改善該等車站商舖組合及零售環境，提升公司收入。我們亦計劃出租現時空置的車站空間如停車場等。

公司有信心能夠爭取更多海外合約，為公司日益擴展的顧問業務招徠更多客戶。