

## 其他業務

- 儘管受非典型肺炎衝擊，收入仍上升百分之十四至十一億一千七百萬港元
- 對外顧問業務部與八達通取得海外大型項目
- 進行車站翻新以持續改善站內商用設施

非典型肺炎爆發對公司大部分非車費業務構成負面影響，但這些業務已於下半年顯著逐漸復甦，而海外顧問業務亦再度錄得高增長。

### 廣告

對從事廣告業人士來說，地鐵是一個非常有效的媒體。在無損乘客享受舒適旅程的大前提下，我們積極開拓廣告收入來源。在非典型肺炎爆發及經濟疲弱的陰霾下，香港廣告業受嚴重打擊，地鐵系統內的廣告收入下跌百分之三至三億八千六百萬港元。儘管如此，地鐵於二零零三年仍繼續增加及改善廣告產品，務求進一步發揮其擁有龐大乘客基礎的優勢所帶來的商機。

於二零零三年，為提升軌道旁及大堂廣告媒體的市場競爭力，我們付出了不少努力。我們實施改裝計劃，將大堂內的四封廣告板改為更大的十二封廣告板，至年底時，十二封廣告板總數已增加至四百四十塊。在下半年度，我們於軌道旁安裝等離子電視，希望這悅目的電視能為廣告商帶來更多選擇，為公司提高收益。除上述的等離子電視外，我們亦於軌道旁加入了可捲動廣告板及牆上海報板。我們亦已完成所有扶手電梯廣告牌的改善工程，將其尺碼加大，使其外觀更為吸引。





善用本身的專長和資產，  
積極拓展香港境內外業務

我們亦向廣告商及廣告代理加強宣傳地鐵的廣告設施。於二零零三年初，我們舉辦了「最佳地鐵廣告大獎」，以鞏固地鐵作為香港戶外廣告業翹楚的形象。

公司亦把握互聯網應用日益普及的商機，在車站內提供免費上網服務，藉此加強客戶服務及取得廣告收入。兩個獲廣告贊助分別位於中環站及太子站的地鐵互聯網中心經已啟用，而我們更計劃於二零零四年開設更多中心。

## 電訊

地鐵大部份的電訊服務收入仍來自流動電訊服務。流動電訊網絡商之間競爭激烈，加上流動電話滲透率持續上升，令年內的流動通訊使用量增加，抵銷了非典型肺炎帶來的負面影響，令收入上升百分之六點五至一億九千八百萬港元。

公司繼續拓展電訊基礎設施，確保可以滿足客戶的要求，並且緊貼科技發展。年內，我們開始於機場快綫安裝首個公眾無綫區域網，以便乘客使用多項無綫寬頻服務。此項服務將會於二零零四年初推出。我們亦致力提升現時的綜合流動電訊系統，以便乘客在鐵路系統內能享用無間斷的第三代流動通訊服務。

固網業務方面，我們的全資附屬公司TraxComm Limited (TraxComm)於六月份獲發固網電話服務牌照，成為香港唯一專注於批發市場的服務供應商，並可開始發掘因放寬監管而帶來的商機。

地鐵現有的光纖網絡經已提升至可作商業用途，並已接通大部份數據中心。TraxComm亦已建立及營運一個以DWDM (密集波分複用)技術為基礎的網絡，與現有的光纖網絡同時運作。該項技術不單令網絡容量增加，更使TraxComm能在單一平台上提供集傳統話音及數據傳輸服務以及互聯網協定轉輸服務，成本效益因而提高。

雖然TraxComm於首年經營錄得收益，但在非典型肺炎爆發下服務使用量增長較預期慢，致收益金額較預期為低。然而，TraxComm已獲得若干長期合約，為其未來擴展奠定堅穩基礎。

## 車站商用設施

非典型肺炎爆發期間，零售商紛紛放慢或凍結擴展計劃，令車站商用設施收入遭受影響。幸而，憑藉疫潮過後的反彈，加上公司的車站翻新計劃所帶來的額外收益，大大舒緩了非典型肺炎的影響。因此，車站商用設施的收入上升百分之十六，至二億七千五百萬港元。



始於二零零一年的車站翻新計劃，乃經過廣泛的乘客調查及對世界其他鐵路系統的研究，自推出後，極為成功。該計劃旨在透過改善站內商店組合、設計及整體零售環境，提升商用設施的價值和回報。為此，地鐵須以具成本效益的方式，為車站內商店構思一個能綜合照顧乘客、商業、營運及法例需要的設計。太子站、灣仔站及青衣站零售區的工程已於年內完成，收效顯著，以致站內綜合零售樓面面積及租金收入分別增長百分之一百零九及百分之一百三十八。另外，其他車站合共新增了四十五間零售商店。上述工程令地鐵網絡內的商用設施總面積達一萬八千四百四十九平方米，較二零零二年增加百分之六。中環站及九龍灣站的翻新工程亦告完成。

除了上述主要翻新工程外，我們亦為整個網絡進行改善工程，並提高商店的知名度及對顧客的吸引，從而進一步穩定租金收入。我們在全綫車站增設了二十五種新業務或品牌，包括廣受歡迎的成衣零售商佐丹奴，Rice Plus和源吉兆庵等食品店。除此，我們亦引進嶄新的「小賣亭」設施，為只需小型店舖及短期租約的租戶提供更大靈活性。

此外，我們亦將各項設施重新包裝推廣，以吸引零售商及顧客對地鐵商舖的注意力。其中包括店舖本身進行的推廣活動，以及加強地鐵商舖為乘客帶來「生活消閒一刻」的廣告宣傳活動，突顯地鐵站內零售環境的改善，從而使乘客在地鐵旅程中更感愉快。

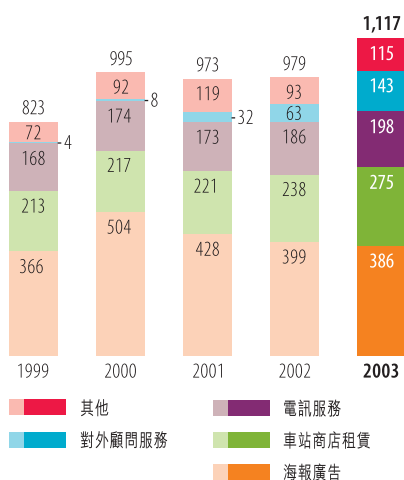
### 對外顧問服務

憑藉公司在運輸項目增值方面的知名度日高，顧問業務於二零零三年繼續錄得強勁增長。二零零三年，對外顧問服務收入上升百分之一百二十七至一億四千三百萬港元。

### 其他業務收入

在對外顧問及車站內商務業務帶動下，其他業務收入強勁上升。

百萬港元



公司的顧問業務於歐洲獲得豐碩成果，聯同八達通獲得Thales e-Transactions CGA (Thales)公司的一連串合約，攜手為荷蘭建立自動票務系統。在該項目中，地鐵及八達通將與Thales、Accenture及Vialis Verkeer & mobiliteit bv所組成的East-West Consortium合作提供中央結算系統軟件以及有關新公共交通電子車票系統營運的專業意見。荷蘭將為全球首個國家全面應用電子車票系統，可適用於火車、巴士、電車、地鐵及渡輪等所有公共交通工具。該項目的首階段計劃會於二零零四年九月在鹿特丹地區率先推出。此外，地鐵及八達通已獲得East-West Consortium邀請擬作為其支援分包商，為丹麥建立類似的全國性智能卡自動票務系統進行投標。

在印度方面，我們首次獲得由國際復興開發銀行提供資金的鐵路顧問服務合約。這是公司在該銀行及其姊妹機構世界銀行（兩間銀行均積極參與發展中國家的項目）中建立聲譽的良機。公司將會為Mumbai Vikas Railway Corporation進行改善車間時距的研究，試圖尋找其他方法改進孟買市區三十三條鐵路綫的班次數目。

我們亦繼續於中國國內取得進展，擴展在北京、成都、廣州、杭州、南京、上海、深圳及天津等八個城市的顧問業務。隨着獲得中國主要地鐵系統的合約，公司日後在競投興建、營運及投資等項目時將處於更有利位置。



設置「e分鐘著數」機，充份利用科技開拓收入

公司於國內的業務急速發展，其覆蓋地區亦隨之大增。地鐵已於上海設立辦事處，共聘用超過一百名員工，其中十七名來自香港。公司在上海成立的一間專為爭取中國項目管理的合營夥伴公司，獲委任為上海軌道交通九號綫一期工程的業主代表。該項目為上海地鐵系統一條長三十一公里的鐵路新綫，包括十二個車站、一間車廠、十一公里的鑽挖隧道、十八公里的高架鐵路及兩公里的地面鐵路。該新綫預期於二零零五年底通車，所涉及的工作包括各方面的項目管理，由設計、建築、商業及時程管理以至測試及試車等。

### 海外投資

地鐵已就建設深圳市軌道交通四號綫的項目，完成可行性研究及原則性協議的磋商。於二零零四年一月，地鐵與深圳市政府就建議興建深圳地鐵系統軌道交通四號綫二期工程，以及根據「建設——營運——轉移」安排，經營四號綫全綫三十年，簽訂一項原則性協議。四號綫將為組成深圳地鐵網絡的一部分，以落馬州邊境為起點，北行直連

現時的龍華鎮，並途經深圳的新商業區。正式的專營協議預期將於二零零四年較後時間，經進一步設計規劃及獲得中央政府批准項目後簽署。根據原則性協議，公司將於深圳成立一間項目公司，以興建及經營此項目，及直接從深圳市政府獲得新鐵路綫沿綫車站及車廠的物業開發權。根據該等物業開發權，未來將開發總樓面面積達二百九十萬平方米的商業及住宅物業，此舉可為公司締造擴充香港境外地區物業業務的商機。

在北京方面，有關評估兩個地鐵項目業務潛力的可行性研究正在進行中，其中一項為連接北京機場的鐵路項目，而另一項則為貫通首都西部的地鐵綫路項目。

公司現正與日本三菱公司攜手合作，在英國輕便鐵路業尋求適合的投資機會，包括樸次茅夫 (South Hampshire Rapid Transit) 及利物浦 (Merseytram) 的項目。在加拿大溫哥華，我們與其他夥伴組成了一個財團，就發展及經營行走列治文市、溫哥華機場至市中心路綫的輕鐵綫進行商討。

這些商機與公司下列策略貫徹一致：

- 擴充公司現有業務
- 投資與現有經營業務具協同效益的業務
- 投資於可充分利用本公司現有資產、技術及專門技術知識的業務

這些商機是透過本公司與其他業務夥伴之間的持續關係所開發，並屬於輕鐵的項目。公司基於本身的核心業務，對其計劃的模式、技術、策劃、業務分析、建造、經營及維修等方面均非常熟悉。

### 八達通卡有限公司(八達通)

非典型肺炎對香港旅遊及零售業的打擊，導致短期間八達通卡使用量無法繼續迅速增長，而於疫情高峰期的收入更較二零零二年同期顯著下降。在最後一季，在中國國內旅客增加的帶動下，每月交易額及經營利潤均回升至高於疫情前的水平，惟仍未能完全抵銷先前跌幅。

於本年度，八達通卡的流通量由二零零二年底的九百三十萬張增至二零零三年十二月三十一日的一千零四十萬張，而八達通商戶數目亦由一百八十二家增加至二百五十三家。八達通卡有限公司為公司帶來的盈利貢獻為二千三百一十萬港元，較二零零二年下跌百分之四十點四。

八達通卡有限公司於二零零三年的主要目標，是將其核心香港付款業務擴展至全球的自動票務(AFC)顧問服務。於年內，該公司聯同地鐵的顧問部門及一間國際財團在激烈的競爭中脫穎而出，贏得荷蘭全國自動票務系統合約，成功拓展此項業務。

在香港，八達通成功擴展其交通業務至不同的領域。

又一城及太古廣場的停車場全面使用八達通系統，實現了「無現金」泊車付款。截至年底，已裝置八達通系統的停車場增至超過一百三十個，可使用八達通的路旁停車位亦有所增加，而接受八達通付款的紅色小巴則增至十九輛。此外，八達通繼續獲得香港各大零售商採用，其中主要的連鎖店包括惠康、地利店、實惠及海皇粥店。

地鐵八達通管制系統的市場覆蓋亦有所擴大。除適用於停車場、會所、樓宇保安系統及記錄出勤外，該系統亦已成功應用成為學校的一卡式解決方案。該套專為學校而設的智能系統，配合八達通卡提供多種用途，包括透過流動電話信息通知家長學生出勤記錄、樓宇及房間進出管制、食物小賣部購物及圖書館管理系統等。

隨着八達通日益普及，於二零零三年有更多金融服務集團加入提供自動增值服務，當中包括渣打銀行、中國銀行及AEON等香港三家大型的信用卡發卡公司。

八達通的持續成功令該公司於年內取得多個獎項，足見八達通的品牌及其產品備受重視。該等獎項包括獲超級品牌頒發的二零零三年香港超級品牌及商業設備及服務類別的品牌領袖獎、Best Practice Management頒發的最佳業務實踐獎2003：簡化管理、2003年DHL/南華早報香港商業獎：傑出企業獎，與及香港中華廠商聯合會頒發的2003年香港十大名牌。