



電訊盈科副主席兼集團董事總經理
蘇澤光致辭

中期業績公告
二零零三年八月二十八日

蘇先生講話要點

- 轉虧為盈，負債減少
- 控制成本，出售非核心業務
- 營業額將有穩定／上升趨勢，因為
 - 新產品推出配合大型推廣活動
 - 港府將檢討現有之規管限制
- 現有對電盈之規管已過時
 - 阻碍投資意欲及科技發展
 - 違反公正和自由市場精神
- 業務以香港為中心，而大陸市場發展已有良好開端
- 新科技發展包括
 - 在港已設立二百多個 Wi-Fi 上網熱點
 - 以低成本取得在英國無線寬頻的發展權
- 目標在不久將來派息，以信心迎接挑戰



電訊盈科副主席兼集團董事總經理
蘇澤光致辭

中期業績公告
二零零三年八月二十八日

各位嘉賓、各位朋友：

今日我以電訊盈科新任副主席兼集團董事總經理身份與大家見面，感到非常光榮和高興。能夠在這個時刻加入電訊盈科，實在很有挑戰性。我上任只有幾個星期，要學習的事仍有很多，但我已經發現電訊盈科確是一間規模宏大、人才濟濟的公司。我誠懇地期望，我不單會為公司業務帶來貢獻，同時也會為股東增加公司的價值。

在二零零三年上半年，公司就最近配售股份作出調整後的債務淨額下降至不足 39 億美元。在營運業績方面，數碼港銷售成績相當成功，未計其銷售收益的 EBITDA 邊際利潤，則由（二零零二年上半年）四成增加至四成二。

儘管公司的市場佔有率持續受壓，恆通（REACH）的投資出現虧損（二零零二年上半年則取得盈利），公司期內仍錄得盈利 9,000 萬美元，一改去年同期的虧損情況。

固網市場佔有率下降，主因除了是經濟環境欠佳外；還有規管架構的諸多限制 — 這點我稍後再向各位詳述。我們一直致力減低這方面的影響，例如近期推出的新一代固網服務和其他推廣計劃，市場佔有率的跌幅已經緩和。

香港經濟正在迅速轉型。隨著「更緊密經貿關係安排（CEPA）」即將落實，香港與內地的經貿聯繫將更加密切；香港作為珠江三角洲龐大製造業腹地的服務中心角色，已被確認。

毫無疑問，電訊業是香港作為服務中心的基礎之一，過往傑出成就我們引以為傲，也獲全球公論。電訊市場自一九九五年開放，經歷了多次變革，新經營商已經再無法律、規管、資金或技術上的入市障礙。目前，全港共有六間網絡商，提供一系列多元化服務。

市場開放已令消費者得益，香港電訊業已做到價廉物美，選擇眾多。可是，現行電訊業架構並不利行業持續發展，因為投資回報率一般來說並不理想。過去七年，香港的本地生產總值增長兩成（20%），但同期的電訊業收益卻只有百分之九（9%）。

業內的過度競爭，割喉式減價戰此起彼落，打擊投資意欲。電訊業是一個帶領香港發展的行業，不可能以「鬥平」作為目標。在一九九六年至二零零二年間，電訊盈科每年投入港幣 37 億元，積極建設網絡和提升功能，遠遠超過其他電訊商。

續...

投資不足的另一個原因，是強制分拆網絡的要求，使部分經營商依賴現成網絡，無意建網。在市場開放初期推行這項政策，原意是促進市場競爭，但今日已變成市場發展的絆腳石，更損害了真正投資者的利益，這些投資者(包括電訊盈科)正不斷投資建網提升功能，卻不能獲得合理回報。政府目前在檢討這個政策，而我們要鄭重提出的是：市場開放八年，經已沒有任何入場障礙，全港超過八成(80%)市民可以有三個網絡任其選擇。強制分拆電訊盈科的地區環路，限制我們的市務靈活度而讓其他經營商搶走市場，這不單違背了自然公正的原則，打擊我們繼續投資香港的意願，同時也不利香港發展成為亞洲電訊樞紐，更不利進一步成為中國內地服務中心的地位。

電訊盈科雖然面對重重困難，但從未放棄本身的使命，將香港的電訊基建提升至更高層次。最近，我們推出的新一代固網服務，包括「固網短訊」、「通訊助理」、「客務助理」，大受市場歡迎。在未來幾個月，我們還會陸續推出更多先進的產品和服務。這些都是經過長年累月的研究、投入數千萬元開發所得的成果，其中一項就是稍後向大家介紹的寬頻電視。我們深信，這些新產品將會帶給客戶更多方便，使他們更稱心滿意。香港擁有這些創新科技，實在值得驕傲。我們懇切希望政府會鼓勵公平競爭，讓業界繼續開發創新科技；切勿扼殺投資，更不要用過度和過時的規管制度，摧毀電訊市場的發展動力。

電訊盈科會繼續以香港為業務發展重心；我們深信，如果規管機制更為公平，當經濟復甦而與內地(尤其是與珠三角)經貿往來更加緊密時，電訊盈科各項業務都會受益。作為一所高瞻遠矚的公司，我們必會追求更多發展機會，拓展業務。在內地我們已取得良好的開始，特別在商企電貿服務方面，我們預計信息技術／電信服務的發展潛力優厚。在科技方面，我們的無線互聯網服務有穩定的進展。電訊盈科已在香港建立二百多個Wi-Fi(無線區域網絡)上網熱點。最近，我們以較低成本，在英國成功投得十五年期的3.5千兆赫(GHz)頻譜使用權，開發無線寬頻服務。我們在英國的經驗，可作為開發其他市場——包括內地市場的基礎。

正如大家所見，我們積極削減債務；期內的債務／EBITDA比率，以及利息盈利率都明顯改善；評級機構惠譽國際(Fitch)最近亦給予BBB+的信貸評級。我們會進一步降低借貸比率、銳意控制成本、出售非核心業務、善用自由現金流，希望本公司在中期內能達到派發股息。儘管現在沒有確實的時間表，我們努力朝著這個方向進發。

香港的電訊市場已經競爭過度，理應進入鞏固階段，以求將來更健康的發展。過時的規管保護措施，不單只拖慢整個進程，亦妨礙創新和投資。儘管如此，電訊盈科一直致力推出最好的產品和服務，滿足客戶需要。無論是拓展其他市場，還是開發科技，我們的目標非常清晰。

我擔起這份工作，是知道面臨很大的挑戰。較早時候營運總監麥柏喬及其管理層成員已在控制成本和市場拓展等多方面，取得重大進展，我對此深感鼓舞。公司的財務狀況大幅改善，加上政府終於決定檢討規管政策，更增加我對前景的信心。電訊管理局不久前表示，要重視電訊服務的質素。我認為這是朝著正確的方向跨進了一步。此外，我們最近就多宗規管爭議事項，在法院獲得勝訴。當然，我們仍要解決多項問題，但已經訂定方向。我本人及公司管理層，將努力令電訊盈科成為全球的電訊科技先導，令股東以至全港市民受惠。

*

*

*