

# 12,553,000

和記電訊國際的流動電訊客戶總人數

# 8,080,000

3G流動電訊全球客戶總人數

# 800,000

以公里計核心光纖電纜長度



- 1 澳洲
- 2 香港
- 3 澳門
- 4 越南
- 5 泰國
- 6 斯里蘭卡
- 7 印度
- 8 以色列
- 9 瑞典
- 10 意大利
- 11 奧地利
- 12 丹麥
- 13 挪威
- 14 加納
- 15 英國
- 16 愛爾蘭
- 17 巴拉圭
- 18 阿根廷

● 3 集團 ● 和記電訊國際 ● 其他

集團的電訊部門包括於十月在香港及紐約證券交易所上市的和記電訊國際有限公司（「和記電訊國際」，集團佔其七成權益），以及3集團在歐洲和澳洲的業務。和記電訊國際持有集團在香港與以色列的2G和3G流動通訊業務權益與和記環球電訊控股有限公司（「和記環球電訊」），還有印度、斯里蘭卡、加納與巴拉圭的2G流動通訊業務，以及在泰國的CDMA2000-1X業務。3集團為全球領先的第三代流動通訊科技經營商之一，於歐洲七個國家和澳洲持有3品牌的控制權益。3集團於二〇〇三年在英國、意大利和澳洲投入運作，後於二〇〇四年在其他國家（挪威除外）推出服務。

### 和記電訊國際

和記電訊國際宣佈錄得營業額港幣一百四十九億六千萬元，較去年增加百分之四十八，而股東應佔溢利為港幣七千二百萬元，其中包括出售上市附屬公司和記環球電訊百分之二十六權益而錄得的一次過收益港幣十三億元，而去年則錄得虧損港幣二億一千四百萬元。集團應佔的和記電訊國際營業額貢獻了集團固有業務營業額的百分之十六，EBIT則佔固有業務EBIT不足百分之一。然而，主要由於香港3G業務第一年經營錄得開辦虧損，以及泰國業務的一次撇銷，EBIT由港幣十億二千五百萬元降至港幣二千三百萬元。

### 香港與澳門

在香港，集團的2G流動電話業務維持市場領導地位，市場佔有率約為百分之二十三，客戶人數逾一百九十萬名。二〇〇四年一月在香港推出的3G業務第一年營運取得良好進展，客戶人數為二十八萬二千名，遠高於其他競爭對手。



- 和記環球電訊推出創新的Vfone寬頻視像電話，讓客戶與摯愛通話時有如面見。

和記環球電訊控股在香港聯合交易所上市，是一家綜合電訊與資訊科技公司，於二〇〇四年三月透過合併和記環球電訊的固定網絡、中聯系統的資訊科技方案業務與電聯網絡香港而成立。和記電訊國際持有和記環球電訊百分之五十二點五權益。和記環球電訊宣佈營業額為港幣二十七億二千一百萬元，較去年增加百分之七十，股東應佔盈利為港幣九千七百萬元，較去年增加百分之八十三。

## 印度

在印度，2G業務本年度再錄得強勁業績，反映整體市場的增長和其市場領導地位，客戶人數大幅增加百分之七十五至七百二十萬名。二〇〇五年二月，和記電訊國際把印度各項流動通訊業務併入Hutchison Max Telecom旗下，令該公司成為印度最大型的綜合流動通訊公司之一，預期此項合併可創造協同效益，並使Hutchison Max Telecom更有條件在印度資本市場籌集資金。

## 以色列

以色列方面，和記電訊國際持有上市聯營公司 Partner Communications (「Partner」) 百分之四十三權益。Partner宣佈除稅前溢利一億七千六百



- 泰國 Hutchison CAT 推出創新的流動卡拉OK系統，慶祝它的CDMA網絡達到全面覆蓋，以及在途經的地區和二十五個主要中部城市提供多媒體服務。

萬美元，較二〇〇三年增加百分之四十三。股東應佔溢利為一億零九百萬美元，較去年減少百分之五十九，主要因為該公司於二〇〇三年一次過確認

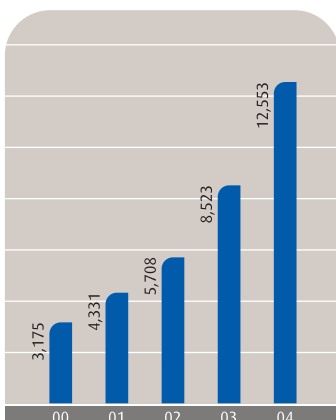
轉自往年的累積稅項虧損而預期可獲的累計稅項抵減所致。撇除二〇〇三年這項一次過稅項抵減，股東應佔溢利增加百分之三十五。截至二〇〇四年底，Partner擁有超過二百三十萬2G客戶，市場佔有率約為百分之三十二。Partner於二〇〇四年十二月在以色列中部推出3G服務，並將繼續推出3G網絡，預期該網絡可於二〇〇五年底覆蓋全國。今年二月，Partner的三位以色列創辦股東以不可撤回方式，建議把所

和記電訊國際營業額：

**14,960** 百萬港元

## 和記電訊國際流動電話客戶人數

2G及3G電話用戶(千人)





- 在以色列經營 Orange 網絡的 Partner Communications 展開宣傳攻勢，於前往 Ben Gurion 國際機場的火車廣告以全球的笑臉為主題，推廣 Partner 的國際化服務。

持股份悉數售予 Partner；假如出售建議獲得接納，另一位以色列創辦股東可選擇參與出售股權。Partner 已接納出售建議，現需由 Partner 股東批准。若股東批准該建議，而其他先決條件也符合的話，則於回購股份完成後，和記電訊國際所持有的 Partner 權益將由百分之四十三增至大約超過百分之五十，使 Partner 成為和記電訊國際的附屬公司。

### 泰國

泰國方面，CDMA2000-1X 服務已於二〇〇三年二月投入運作。集團攤佔此項業務的開辦期末扣除利息與融資成本、稅項及少數股東權益前虧損（「LBIT」）較上年度高，主要由於不再服務低價值與高信用風險的客戶，以致須撇銷壞賬和相關的上客成本，並須為存貨撥備，因而有一筆港幣五億五千七百萬元的開支。截至二〇〇四年底，這項業務的客戶人數約為六十一萬五千名。

今年一月，和記電訊國際宣佈多項近期完成或將於今年推行的節流措施，特別在香港、泰國和以色列，大部分與外判若干營運工序有關。此等措施旨在提高集團的表現和營運效率，並預期在提升成本效益之餘，更可保持甚或超越目前的客戶服務水平。

### 越南

今年二月，和記電訊國際的全資間接附屬公和記電訊(越南)公司獲越南規劃及投資部批准可與河內電訊聯合股票公司合作，在越南興建、發展和營運一個流動通訊網絡。雙方計劃發展一個 CDMA2000 網絡，在越南提供流動通訊服務。

### 印尼

今年三月，和記電訊國際簽訂一項協議，以一億二千萬美元收購印尼 PT Cyber Access Communications（「Cyber Access」）百分之六十權益，但須待政府批准。Cyber Access 在印尼擁有覆蓋全國的綜合 2G 與 3G 流動通訊經營牌照，並計劃在發展中的印尼電話市場建立與經營全國網絡。



- 和記電訊國際的流動電話服務無遠弗屆，即使非洲的加納，也有眾多流動電話客戶。

### 3集團

3集團二〇〇四年的全年營業額為港幣一百五十七億四千二百萬元，較二〇〇三年七個月營運所錄得的營業額高出港幣一百二十五億八千三百萬元，增長接近五倍，反映經常收入隨着客戶增長而上升。年內3集團調整其收費、手機套餐及服務計劃以招攬新客戶，並吸引到一些高價值的第二代流動通訊服務客戶轉用第三代服務。客戶總人數由二〇〇三年底的六十七萬名增至目前逾八百萬名。在第一個全年營運的年度中，各業務機構已開始取得一定的市場佔有率，並凝聚增長動力，蓄勢於二〇〇五年進一步擴大市場佔有率。3英國在當地流動通訊市場的佔有率估計接近百分之五，而3意大利的市場佔有率亦大約超過百分之四點五。其他國家的客戶增長率也令人滿意。隨着客戶人數不斷飆升，3集團在未來數年內的經常收入將會大幅增長。

由於3集團把客戶層擴闊至預繳市場，客戶組合出現變化，使年內客戶每月平均消費 (ARPU) 被攤薄至五十二點四三歐羅。截至二〇〇四年底，預繳客戶佔客戶總人數百分之六十四，而後繳客戶則佔餘下的百分之三十六。大部分地區的后繳客戶ARPU均見上升，反映後繳客戶的3G非話音服務使用率愈來愈高。非話音服務(包括視像通話、內容下載和訊息傳送)在二〇〇四年所佔的收入比例平均為百分之二十，而二〇〇三年則是百分之十。在話音與非話音服務的每月平均消費組合中，年內邊際利潤較高的非話音服務所佔比例取得令人鼓舞的改善，證明客戶除了要求一般話音服務，更需要其他流動通訊服務。目前3集團在各營運地區的ARPU均超越市場平均水平。

市場對內容服務的需求持續增長，3客戶愈來愈熟悉3G非話音服務的瀏覽器介面及使用方法，而創新服務的使用量也急速增長，例如實時觀賞「Big Brother」實況電視節目和演唱會，以及下載新推出的音樂視像片段等。3英國的「Football at 5.15」在二〇〇四/二〇〇五年「What Mobile Awards」(英國流動通訊業最大型的讀者投票獎項)中獲選為英國最佳流動通訊服務。3已成為創新內容服務和3G應用的典範，更成為基本2G服務用家首選的升級服務。



● 3 香港推出全球首創3G流動賽馬視像直播服務。

全新的3集團網絡為客戶提供最優質的服務，至今已全面投入商業運作超過一年，不但能擴大容量，而且運作穩健。3網絡的優秀表現廣獲市場認同，英國通訊業界權威刊物《What Cellphone》最近評選3英國為「全年最佳網絡」，以表揚其硬件、服務和軟件在過去十二個月的卓越表現。

未計上客成本的未扣除利息支出與融資成本、稅項、折舊及攤銷前虧損(未計上客成本的「LBITDA」)由二〇〇三年七個月營運所錄得的港幣一百一十五億七千一百萬元，改善至二〇〇四年全年的港幣七十二億九千一百萬元。未計上客成本的LBITDA持續改善，由二〇〇三年下半年的港幣八十五億五千七百萬元下降至二〇〇四年上半年度的港幣七十五億二千七百萬元和至二〇〇四年下半年更降至港幣四十七億四千六百萬元(未計入供應商提供的款項)，反映淨收入隨客戶人數增長而上升、在固定成本下取得規模效益，以及節流措施取得成效。**3**集團繼續設法簡化此等新業務的成本架構。為了降低不必要的本地2G漫遊開支，**3**集團有效擴大UMTS無線網絡，提高了毛利。此外，由於**3**的經營重點已由網絡建設轉移至商業運作，經營成本因而下降。**3**集團並透過外判和成本攤分措施來大幅減省開支，預料二〇〇五年實施的外判計劃可進一步節省成本。

**3**集團營業額：

**15,742**百萬港元

**3**集團提供一系列市場上最先進的流動手機款式，並正準備引進第二十三款手機，同時擴大手機供應商的陣容，而目前首選的供應商將繼續大量供應大部分手機。眾多2G經營商已開始發展UMTS網絡，有助擴大3G手機的供應市場，而**3**集團因而可以較低價格訂購更多類型的手機，而且獲得3G手機的現貨供應。在此環境下，雖然有更多經營商開始進軍3G市場，但預期每位客戶的上客成本仍會繼續下降。每位客戶的平均上客成本已由二〇〇四年上半年的二百九十九歐羅下降至下半年度的二百七十一歐羅。

集團採納**3**會計準則第38號的現行詮釋，據此將預繳客戶的上客成本於產生時列為開支入賬，並將後繳客戶上客成本撥作成本於合約期內(一般為十二個月)攤銷。根據新採納的會計政策，二〇〇四年全年計入客戶上客成本後的LBITDA為港幣一百五十七億一千四百萬元，而於二〇〇三年投入運作的七個月則為港幣一百二十四億八千八百萬元。



- **3** 英國的客戶現可享用一系列精彩的服務，包括欣賞足本的音樂錄像、與多位對手一起參與實時線上遊戲，或收看英超聯足球賽的精華片段。

## 主要業務指標

3集團及和記電訊國際3G業務目前的主要業務指標為：

	2005年3月30日 客戶人數(千人)	2004年12個月 客戶平均每月消費(「ARPU」) <sup>(1)</sup>		合約／預繳 客戶比例	2005年2月28日 估計網絡服務覆蓋 <sup>(2)</sup>	
		當地貨幣 / 港幣	非話音ARPU %		3G	話音
澳洲	543	88.23澳元 / 506.78	13%	85/15	68% <sup>(3)</sup>	92%
奧地利	240	62.18歐羅 / 610.85	12%	85/15	47%	99%
意大利	3,560	47.17歐羅 / 463.91	23%	10/90	74%	99%
瑞典與丹麥	414	397.06克朗 / 429.82	14%	84/16	84%	99%
英國	3,021	40.30英鎊 / 578.04	20%	45/55	82%	99%
<b>3集團總和 / 平均</b>	<b>7,778</b>	<b>52.43歐羅 / 515.11</b>	<b>20%</b>	<b>36/64</b>		
香港	282	240.00港元 / 240.00	23%	100/0	99%	99%
以色列 <sup>(4)</sup>	20					
<b>總和</b>	<b>8,080</b>					

註1：客戶每月平均消費(「ARPU」)相等於未計推廣折扣及不包括手機及上台的收入總額，除以平均活躍客戶人數。活躍客戶指在過去三個月內因撥出過或接收過電話或使用過3G服務而帶來收入的客戶。

註2：人口百分比

註3：牌照地區人口百分比

註4：以色列在二〇〇四年十二月推出3G服務，其主要業務指標並無意義

折舊、牌照成本攤銷及資本化後繳客戶上客成本攤銷的總額由二〇〇三年七個月營運的港幣七十一億九千七百萬元，上升至二〇〇四年全年的港幣二百一十七億八千二百萬元。在回撥港幣七十八億一千萬元撥備之前，3集團的LBIT為港幣三百七十四億九千六百萬元，而去年七個月營運的LBIT為港幣一百九十六億八千五百萬元。上述業績亦反映匯兌受到外幣兌港幣匯價轉強的負面影響約港幣二十八億五千萬。

### 英國

在英國，客戶人數年內增長逾十三倍，現有共三百萬名，而營業額則增長超過九倍。年內預繳客戶激增，現佔客戶總數約百分之五十五。客戶組合中的預繳客戶增幅較大，令ARPU攤薄至四十點三英鎊，但仍然遠高於英國市場的平均水平。預繳客戶的ARPU因年初時較少客戶採用，於二〇〇四年強勁增長，但至年底時因客戶基礎擴大而開始轉趨穩定。後繳客戶的ARPU於年內保持穩定，非話音客戶ARPU的比例於年內上調，十二個月期內平均達百分之二十。



**3**英國繼續透過創新的內容，提升ARPU。**3**英國和EMI聯合宣佈，Robbie Williams的「Misunderstood」音樂影帶在電視和互聯網首播之前，將率先由**3**英國在流動電話獨家播放。這項全球創舉，讓樂迷以固定費用，欣賞音樂特輯的串流視像或將之下載到流動手機。3G創新產品的另一例子是**3**英國的「My Trains」內容服務，讓客戶利用**3**手機瀏覽國家鐵路服務資料，包括火車時間表與實時的抵站或離站情況。

十二月，**3**英國宣佈成為該國首個覆蓋八成以上人口的視像流動服務網絡，達到一項主要的監管機構的規定，時間比牌照要求的提早三年。**3**英國業務到達了一個重大里程碑，於二〇〇四年十二月及今年首季，按月取得未計入預繳客戶上客成本的未扣除利息支出與融資成本、稅項、折舊及攤銷前之盈利(「EBITDA」)的收支平衡。在客戶基礎和收入均急速擴大的情況下，**3**英國於今年後期可望如期達到計入預繳客戶上客成本後的EBITDA正數目標。



- 3**以優惠的收費為意大利客戶帶來一系列手機和精彩服務，包括體育、資訊、電視、音樂、遊戲和視像社區等。**3**現已成為意大利領導市場的UMTS營運商。

## 意大利

在意大利，客戶人數增長逾九倍，目前有三百五十萬名客戶，營業額亦增長逾三倍。自流動電話號碼於二〇〇三年底開始可攜帶以來，**3**意大利成為最大的得益者。預繳客戶人數的增長高於合約客戶，令預繳客戶佔客戶總數的比例由年初時的百分之六十五提高至百分之九十，與業內平均水平一致，因此，十二個月的ARPU攤薄至四十七點一七歐羅，但仍顯著高於意大利市場的平均水平。預繳客戶的ARPU於年內增長逾倍。

**3**意大利的非話音服務收入所佔比例於年內顯著提升至十二個月營運的平均數百分之二十三，反映嶄新的3G服務受到歡迎。意大利正在發展三十九項嶄新的UMTS(全球流動通訊系統)商業應用服務，包括定位服務、視像監察、醫療通訊、流動辦公室、工作自動化及工作流程管理。**3**意大利繼續發揮先行者的市場優勢，推出其他創新的服務，例如提供羅馬教廷的聖誕彌撒與聖誕音樂會的現場串流直播服務。

為簡化業務營運的成本架構，**3**意大利最近與愛立信簽訂外判協議，由愛立信負責網絡與資訊系統的日常管理，包括提供客戶服務的營運平台。**3**意大利將繼續負責作出增持網絡權益，擴展及其他策略性決定。約七百六十名網絡及資訊科技人員將被調往愛立信，預計是項協議可於今後五年節省約共二億五千萬歐羅的成本。**3**意大利可望如期於今年四月按月取得未計預繳客戶上客成本的EBITDA收支平衡，並於今年後期取得已計預繳客戶上客成本的EBITDA。

十二月，國際商會轄下國際仲裁法庭的仲裁委員會，對和記企業有限公司（「HIL」）、Hutchison 3G Italia S.p.A.（「Hutchison 3G Italia」）與Hutchison 3G Italia的少數股東CIRtel International S.A.（「CIRtel」）的仲裁訴訟作出裁決，其後集團與CIRtel達成協議，購入CIRtel持有的所有股份及還款權利，使集團持有的Hutchison 3G Italia權益增至百分之九十一點三。

## 澳洲

集團持有百分之五十七點八權益的澳洲上市附屬公司Hutchison Telecommunications Australia（「HTA」），宣佈年內營業額上升百分之二百三十二至十一億七千三百萬澳元，而股東應佔虧損淨額為五億五千二百萬澳元（上年度為四億一千萬澳元）。上述業績包括了HTA的2G業務業績，其Orange Mobile 2G客戶人數增加百分之三十一至超過四十二萬六千名。2G業務收入增長百分之四十五至三億六千六百萬澳元，而EBITDA則為四千八百萬澳元。

綜合業績也包括HTA實益持有百分之八十點一股權的Hutchison 3G Australia（「H3GA」）的業績。H3GA的收入於年內增加百分之三百五十六至四億零二百萬澳元。H3GA的客戶人數較上年度增長百分之四百二十二，至五十四萬三千名，而ARPU亦較去年增加。來自短訊、多媒體內容和高速數據傳輸等非話音服務的收入增長強勁，佔十二個月營運的ARPU百分之十三。年內H3GA新推出的體育內容收費計劃，讓客戶以固定額外月費無限量收看指定的體育節目內容，並起用廣受歡迎的澳洲國家木球隊成員配合廣告宣傳，十分成功。其他受歡迎的服務包括可供多名用戶通過3G手機同時參與的格鬥遊戲。H3GA於八月推出預繳服務，市場反應令人鼓舞。

十二月，H3GA與Telstra Corporation（「Telstra」）簽訂一項協議，成立新的合夥公司，以持有與經營H3GA現有的WCDMA無線網絡。Telstra為換取網絡資產的一半權益，將按固定的付款時間表向H3GA支付四億五千萬澳元。協議又將惠及H3GA，因協議將分擔H3GA網絡營運及保養成本，以及將網絡擴展至H3GA並無獲得3G牌照的區域。H3GA又跟Telstra簽訂了新的全國漫遊協議，藉此把網絡的覆蓋面擴展至澳洲百分之九十六的人口。



● 3 奧地利在「FunTec」展覽會上推介它的流動多媒體服務。

## 瑞典／丹麥／奧地利

在瑞典及丹麥，合計客戶人數增長近十九倍，年內收入增長約二十七倍，而ARPU則保持穩定。在奧地利，客戶人數增加接近十六倍，收入增長近八倍，而ARPU則維持於極高水平。上述國家的業務繼續發展迎合當地口味的內容和服務。以瑞典為例，當地的服務使因應本地情況設計的內容更受歡迎，訂戶不斷。當地客戶享有的不同內容包括最新的音樂電視特輯、高

爾夫球課程、Aftonbladet的體育統計數據和人物專訪，以及由TT與路透社提供的當地和國際新聞。

年內，Orange SA完成退出3GIS網絡合營項目。該項目的成立目的是合作建設並經營覆蓋瑞典七成人口的UMTS無線網絡。Orange SA履行保證向合營項目提供資金，其於合營項目的股份現由3瑞典與Vodafone SA平均持有。

### 其他地區

愛爾蘭網絡持續擴展，預計將於二〇〇五年下半年全面投入商業營運；挪威業務正處於開發階段。

### 利息支出與融資成本及稅項

集團本年度的利息支出與融資成本，包括所佔聯營公司與共同控制實體利息支出與融資成本共港幣一百二十七億一千二百萬元，上升百分之三十三，主要由於3集團需要為英國、意大利與澳洲的業務發展提供資金，導致貸款結餘上升、集團錄得一項港幣三十億四千二百萬元的稅項抵減淨額，上年度則有港幣三十億九千六百萬元。稅項抵減主要來自確認遞延稅項資產共港幣六十八億一千八百萬元（二〇〇三年為港幣五十八億五千四百萬元）有關3集團本年度在英國與意大利的虧損而預期出現的未來稅項抵減。3集團目前的表現趨勢足以證明此等收益極有可能變現。遞延稅項資產於集團負債表內列賬，並扣除本年度的除稅及少數股東權益後淨

虧損（「NLAT」）。如任何資產負債表資產，此等遞延稅項資產須於每個結算日作減值測試。就3集團的遞延稅項資產而言，於業務表現不足以證明此等稅項抵減可予變現時，此等抵減須作減值。

### 摘要

集團固有業務保持強勁，並持續擴展與增長。我們專注擴展現有業務，把握收購良機以加強在全球的業務發展，確保集團具備有利條件維持穩定而強勁的增長。

二〇〇四年，3集團的業務發展迅速、客戶增長驕人，為業務奠定穩固基礎。我相信3集團將於今年如期達到EBITDA收支平衡。3集團將發揮先行者優勢，並推出構思新穎而具娛樂性的客戶服務，繼續擴展市場領域。在未來數年，集團的3G投資應會開始創造可觀的股東價值。

雖然集團在所有市場均面對激烈競爭，但憑藉集團員工鼎力支持、專心致志，集團得以締造上述佳績。我在此附應集團主席，向年內盡忠職守、辛勤努力的各位同事表示衷心謝意。

集團董事總經理

**霍建寧**

香港，二〇〇五年三月三十一日