



電訊

集團之電訊部門包括在香港聯合交易所及紐約證券交易所上市之和記電訊國際有限公司（「和記電訊國際」，集團佔其百分之四十九點七權益），以及3集團之業務。



電訊

和記電訊國際持有集團在香港、澳門、以色列與印尼之2G與3G流動通訊業務，印度與斯里蘭卡之2G流動通訊業務，泰國、越南與加納之CDMA2000-1X業務，以及香港之固網業務。3集團為全球領先之第三代流動通訊科技營運商之一，於七個歐洲國家與澳洲以3品牌經營業務。



和記電訊國際

和記電訊國際宣佈錄得全年營業額為港幣三百三十三億七千八百萬元，較去年增加百分之三十七；和記電訊國際之股東應佔溢利為港幣二億零一百萬元，而二〇〇五年則錄得股東應佔虧損港幣七億六千八百萬元。業績大幅改善百分之一百二十六並取得溢利，主要由於印度與以色列業務增長強勁、香港與澳門之流動電訊業務表現改善，以及泰國業務之虧損收窄，但部分增長被越南與印尼業務所錄得之開辦初期虧損所抵銷。截至二〇〇六年十二月三十一日，和記電訊國際之綜合流動通訊客戶總人數為二千九百六十萬名，較年初上升百分之七十五。集團所佔和記電訊國際營業額與EBIT分別相等於集團固有業務收益總額百分之八與EBIT百分之六。

於結算日後，和記電訊國際在二〇〇七年二月十二日公佈達成協議，出售其所持印度流動電訊業務之全部權益，作價約一百一十億零八千萬

「截至二〇〇六年十二月三十一日，和記電訊國際之綜合流動通訊客戶總人數為二千九百六十萬名，較年初上升百分之七十五。」

美元（約港幣八百六十五億七千萬元）。該項交易目標在今年上半年完成，但須符合若干先決條件，包括規管當局批准。和記電訊國際擬於交易完成後派發每股港幣六元七角五仙特別股息。交易完成後，集團所佔和記電訊國際出售所得溢利估計約港幣三百六十五億元，所佔現金股息將為港幣一百五十九億七千六百萬元。

the HUTch Shop



the HUTch Shop



Hutchison Essar成為印度全國性的流動電訊服務營運商。

在印度，和記電訊國際之2G流動通訊客戶總人數增加百分之一百零四至二千三百三十萬名。營業額上升百分之五十五，達港幣一百五十四億五千五百萬元，扣除所有上客成本後EBITDA增加百分之五十一，達港幣四十九億元。

以色列方面，和記電訊國際持有百分之五十一點一權益之Partner Communications(「Partner」)公佈收益為十三億二千七百萬美元，較去年增加百分之九，股東應佔溢利為一億六千二百萬美元，增加百分之九十二，主要由於客戶總人數持續增長並取得優質客戶，以及來自數據用量之貢獻增加及利息支出下降所致；二〇〇五年重組債務時產生非經常性融資成本，導致利息支出大幅上升。截至二〇〇六年十二月三十一日，Partner共有二百七十萬名2G與3G客戶，其中3G客戶總人數年內增加百分之一百六十八至二〇〇六年十二月三十一日之約二十七萬六千名。Partner於特拉維夫證券交易所、倫敦證券交易所與納斯達克上市。

香港與澳門流動通訊業務合計營業額增加百分之九至港幣四十一億九千九百萬元，扣除預繳客戶上客成本後EBITDA增加百分之七十五至港幣十三億四千九百萬元。二〇〇六年十二月三十一日之合計客戶總人數共二百一十萬人。財務表現穩健增長，反映二〇〇五年進行重組與業務整頓計劃以提升效率與節約成本所帶來之全年利益。集團為處於領導地位之3G營運商，並為香港最大之流動通訊營運商之一，3G客戶目前超過八十萬名。隨着其3G網絡在二〇〇六年啟動高速下行分組接入(「HSDPA」)服務，3G客戶之增長動力預期將會持續。

香港固網電訊業務持續增長，尤其住宅寬頻服務。營業額為港幣二十四億零六百萬元，較二〇〇五年增加百分之九，EBITDA為港幣八億七千四百萬元，較上年度增加百分之二十六，反映上年度節約成本措施所帶來裨益，以及國際與本地數據服務及住宅寬頻服務之強勁增長。

業務回顧 電訊

泰國業務縱使面對競爭激烈及充滿挑戰之經營環境，但透過精簡業務與控制成本，業務取得扣除所有上客成本後正數EBITDA；二〇〇六年營業額與扣除所有上客成本後EBITDA分別為港幣十億零一千七百萬元與港幣五千七百萬元，較二〇〇五年同期之港幣一千五百萬元LBITDA改善百分之四百八十。

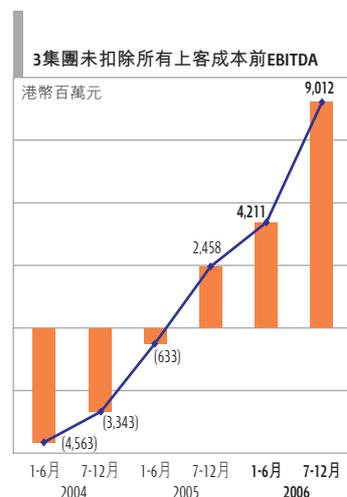
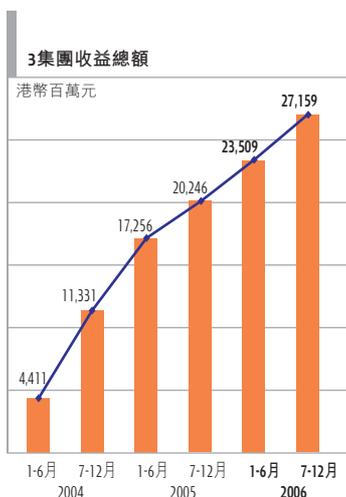
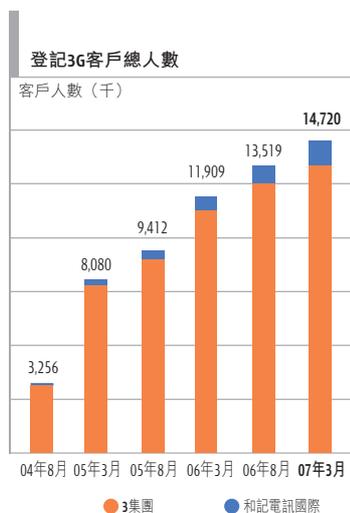
斯里蘭卡與加納業務均透過擴展網絡覆蓋與加強網絡質素，取得客戶人數穩健增長，此增長動力預期可在二〇〇七年持續。

在越南，和記電訊國際獲批投資牌照，與河內電訊聯合股票公司合作在越南經營一個全國性流動通訊網絡，而最近已開始提供商業服務。

印尼方面，和記電訊國際持有PT Hutchison CP Telecommunications 六成權益，該公司擁有全國性之2G和3G服務牌照。網絡工程在進行中，並將推出商業服務。

3集團

	二〇〇六年 港幣百萬元	二〇〇五年 港幣百萬元	變動百分比
收益總額	50,668	37,502	+35%
LBIT	(19,996)	(36,280)	+45%



Partner繼續在以色列各地擴展客戶服務中心的網絡。

HT Mobile在越南推出一站式的銷售和顧客服務中心，以及自助式下載區。



「3集團收益總額在二〇〇六年增至港幣五百零六億六千八百萬元，較二〇〇五年增加百分之三十五。」

3集團擁有意大利、英國、愛爾蘭、澳洲、瑞典、丹麥與奧地利之3G流動通訊業務，並持有發展挪威3G網絡之牌照。

年內，3集團繼續擴大客戶與收益基礎，並集中吸納與保留較高價值之合約客戶、減低轉台率及提供較高毛利之新增價值服務以減低營運虧損及現金支出，並保持其3G市場領導地位。截至二〇〇六年十二月三十一日，集團之登記3G客戶總人數（包括香港與以色列之3G客戶）於年內增加百分之三十，達一千四百三十四萬六千人，目前為一千四百七十二萬人。截至二〇〇六年年底，活躍客戶佔登記客戶總人數比例約百分之七十九。3集團全部七項3G流動通訊業務在二〇〇六年分別取得更大市場分佔率，其中以3意大利之分佔率最大，按客戶人數計算，估計市場分佔率為百分之九、3澳洲為百分之六及3英國超過百分之五。於二〇〇六年，連續十二個月之每位活躍客戶平均每月消費（「ARPU」）為四十五點六三歐羅，較二〇〇五年上升百分之八，反映3集團因低風險、高價值合約客戶之比例增加而令客戶質素提升，該類客戶佔二〇〇六年底客戶總人數百分之四十五，上年度年底則佔百分之四十。由於年內所有3集團所在之

市場爭奪新客戶之競爭持續激烈，3集團因而增加合約收費計劃之推廣折扣。二〇〇六年之折扣平均低於ARPU百分之四之水平，但預期二〇〇七年將因應個別市場競爭加劇而提高該等折扣。隨着客戶總人數與ARPU增長，3集團收益總額在二〇〇六年增至港幣五百零六億六千八百萬元，較二〇〇五年增加百分之三十五。未扣除所有上客成本前EBITDA增至港幣一百三十二億二千三百萬元，增幅百分之六百二十五。

較高毛利之非話音服務收益佔ARPU比例持續上升。於二〇〇六年，每位活躍客戶平均非話音服務收益增至ARPU之百分之三十，相對於二〇〇五年之百分之二十五。集團擴展中之增值服務系列日益受客戶歡迎，而非話音服務收益預期將隨近期推出之X-Series系列服務而進一步增加。3集團年內與Skype、Sling Media、Yahoo!、Google、eBay、微軟及Orb等互聯網巨企合作推出X-Series系列服務，讓3客戶將手機當作家中個人電腦般，有效地使用寬頻服務。客戶可像固網寬頻服務般以均一使用費，隨時隨地以手機無限使用最受歡迎之互聯網應用功能。客戶並可以手機遙距使用家中電腦及收看家中電視節目。此新收費形式得以扭轉傳統流動電話之按每分鐘、每個訊息與每一點擊收費之模式；此新收費形式得以實行，全憑可應用互聯網協定之流動通訊網絡急速發展，以及HSDPA網絡提升與其他效率改進。集團之網絡正在進行不同階段之HSDPA流動寬頻功能制式提升工程，使其可支援速度高至每秒三點六兆位之數據下行傳輸，較現有制式快近六倍。此項提升工程之另一好處，是將網絡容量提高多至四倍。市面上已出現更具價格競爭力之高速HSDPA手機、數據卡與其他無線寬頻上網設施，目前亦在集團之市場提供。

意大利米蘭的3商店
在聖誕期間添上濃
厚的節日色彩。



業務回顧 電訊

儘管市場競爭激烈，3集團平均每月客戶轉台率由二〇〇六年上半年百分之三點二降至二〇〇六年下半年百分之二點六，全年平均為百分之二點九。管理層繼續集中於致力減低轉台率，包括按照不同市場之需要而改變市場推廣與銷售策略、提升集團網絡質素以令客戶更加滿意、開發創新服務，以及提供一系列先進手機與設備。

由於擴大之客戶基礎帶來規模經濟利益、嚴格控制經營成本與外判網絡基建之運作管理，毛利亦持續改善。

雖然所吸納或保留之合約客戶所佔比例較上年度大幅增加，而合約客戶上客成本一般較預繳客戶高，但二〇〇六年上客成本總額下降百分之十二至港幣二百零七億一千七百萬元，主要由於二〇〇六年之每位客戶平均上客成本為二百五十歐羅，較二〇〇五年之每位成本二百九十三歐羅為低。平均上客成本下降之有利趨勢，主要由於手機價格經磋商後下調。

3集團扣除所有上客成本後LBITDA大幅下降至港幣七十四億九千四百萬元，二〇〇五年則為港幣二百一十七億一千七百萬元，改善百分之六十五。3集團所有業務均有改善，尤其3意大利，錄得首年全年扣除所有上客成本後正數EBITDA，而3澳洲亦在七月開始持續錄得每月扣除所有上客成本後正數EBITDA。因此，此兩項業務所產生之每月收益現足以支付其營運成本以及持續擴大其客戶基礎與

經常性收益來源之成本。整體而言，3集團之目標為在二〇〇七年上半年持續取得每月扣除所有上客成本後正數EBITDA。

集團之會計政策與香港財務報告準則之現行詮釋及上年度之處理方法相符，將預繳上客成本列作支出，合約客戶上客成本則予資本化，並於客戶合約期內（一般為十二至二十四個月）在損益賬內攤銷。年內，預繳客戶上客成本共港幣五十四億九千四百萬元，較上年度之港幣一百一十四億四千四百萬元大幅下降百分之五十二，反映年內集團集中爭取較高價值之合約客戶。因此，扣除預繳客戶上客成本開支後全年正數EBITDA為港幣七十七億二千九百萬元，較二〇〇五年同期之港幣九十六億一千九百萬元LBITDA大幅改善百分之一百八十。

折舊及攤銷，包括牌照費用、其他權利及資本化合約客戶上客成本之攤銷，在二〇〇六年增加百分之四至港幣二百七十七億二千五百萬元，主要由於網絡擴展令固定資產擴大，以及合約客戶基礎擴大，令資本化合約客戶上客成本攤銷增加。3集團之LBIT共港幣一百九十九億九千六百萬元，上年度則為港幣三百六十二億八千萬元，下降百分之四十五。

3集團二〇〇六年之資本開支約港幣一百一十五億五千九百萬元，較二〇〇五年之港幣一百四十億零五千一百萬元下降百分之十八。



3集團於二〇〇六年十二月率先在英國推出X-Series，客戶可透過3網絡免費無限使用Skype服務與Skype用戶通話。

3愛爾蘭在Cork市繁華購物區開設第一間流動媒體專門店。



主要業務指標

3集團及和記電訊國際3G業務之主要業務指標為：

	客戶總人數						
	2007年3月21日 登記客戶人數(千名)			2005年12月31日至 2006年12月31日 登記客戶人數增長(百分比)			
	預繳	合約	總額	預繳	合約	總額	
意大利	5,365	1,825	7,190	18%	65%	27%	
英國與愛爾蘭	1,583	2,333	3,916	4%	22%	14%	
澳洲 ⁽¹⁾	151	1,170	1,321	59%	96%	90%	
瑞典與丹麥	94	628	722	-19%	64%	46%	
奧地利	120	306	426	16%	44%	35%	
3集團總額	7,313	6,262	13,575	15%	47%	28%	
香港 ⁽²⁾	15	804	819	500%	61%	63%	
以色列 ⁽¹⁾	—	326	326	—	167%	167%	
總額	7,328	7,392	14,720	15%	51%	30%	

	客戶收益總額						
	截至2006年12月31日止 十二個月收益(千)			比較截至2005年12月31日止 十二個月收益增長(百分比)			
	預繳	合約	總額	預繳	合約	總額	
意大利	1,144,071歐羅	927,765歐羅	2,071,836歐羅	16%	61%	33%	
英國與愛爾蘭	147,123英鎊	1,372,496英鎊	1,519,619英鎊	-23%	50%	37%	
澳洲	65,198澳元	783,718澳元	848,916澳元	87%	75%	76%	
瑞典與丹麥	55,668瑞典克朗	2,577,177瑞典克朗	2,632,845瑞典克朗	1%	41%	40%	
奧地利	6,842歐羅	165,077歐羅	171,919歐羅	-9%	32%	30%	
3集團總額	1,412,163歐羅	3,857,230歐羅	5,269,393歐羅	9%	53%	38%	

	截至2006年12月31日 每位活躍客戶連續十二個月之平均每月消費(「ARPU」) ⁽³⁾						
	總額			比較2005年 12月31日 變動百分比	非話音		
	預繳	合約	合計總額		ARPU	ARPU 百分比	
			當地貨幣/港幣		當地貨幣/港幣		
意大利	25.38歐羅	58.41歐羅	33.99歐羅/332	-3%	11.84歐羅/116	35%	
英國與愛爾蘭	18.07英鎊	56.05英鎊	46.57英鎊/670	35%	13.44英鎊/193	29%	
澳洲	44.24澳元	74.16澳元	70.50澳元/413	-10%	17.22澳元/101	24%	
瑞典與丹麥	61.71瑞典克朗	460.24瑞典克朗	404.33瑞典克朗/430	6%	83.95瑞典克朗/89	21%	
奧地利	17.98歐羅	55.47歐羅	51.22歐羅/501	-5%	9.43歐羅/92	18%	
3集團平均	25.23歐羅	64.77歐羅	45.63歐羅/447	8%	13.70歐羅/134	30%	

註1：上市附屬公司HTAL與上市聯營公司Partner Communications所公佈截至二〇〇六年十二月三十一日之活躍客戶人數加由當天至三月二十一日之淨人數增長。

註2：上市聯營公司和記電訊國際在三月二十日所公佈之客戶人數。

註3：ARPU相等於未計推廣折扣及不包括手機及上台收費之收益總額，除以年內平均活躍客戶人數；而活躍客戶是指在過去三個月內因曾撥出或接收電話或使用3G服務而帶來收益之客戶。

意大利

集團持有百分之九十五點四權益之**3**意大利繼續穩步提高市場分佔率，二〇〇六年登記客戶總人數增加百分之二十七，於二〇〇六年十二月三十一日約有七百零八萬人，目前共有七百一十九萬人。活躍客戶佔登記客戶總人數比例在二〇〇六年底為百分之七十六。儘管ARPU由每月三十四點八七歐羅微降至三十三點九九歐羅，但仍高於意大利流動通訊市場平均水平，主要由於非話音服務消費超出市場平均水平，非話音服務收益為ARPU之百分之三十五，較二〇〇五年之百分之三十增加五個百分點。年內以當地貨幣計算之收益增加百分之三十三，反映客戶總人數擴大帶來更高收益。

以當地貨幣計算之未扣除所有上客成本前EBITDA較上年度增加百分之一百五十一。此外，**3**意大利在二〇〇六年錄得首次全年扣除所有上客成本後正數EBITDA。能夠取得此令人鼓舞之表現，全憑擴大客戶基礎、維持ARPU及集中採取有效控制成本措施。

客戶轉台率由二〇〇五年之每月百分之二點五改善至二〇〇六年之百分之二點二。

3意大利年內推出之流動數碼視像廣播服務（「DVB-H」）具有互動數碼視像廣播功能，為客戶提供全面之流動內容服務。截至二〇〇七年三月二十一日，DVB-H客戶共超過四十萬人。為進一步擴大客戶基礎，**3**意大利繼續加強網絡功能，並進行HSDPA網絡提升工程，目前已完成提升約百分之五十七，並覆蓋意大利大部分主要城市。

英國及愛爾蘭

全資附屬公司**3**英國與**3**愛爾蘭（3G業務發展相對只屬初期）之合計登記客戶總人數較二〇〇五年十二月三十一日穩步上升百分之十四至二〇〇六年十二月三十一日之三百九十萬人，與目前之水平相若。整體合計客戶總人數取得溫和增長，皆因以較高價值合約客戶為目標之策略，使合約客戶總人數增加百分之二十二，及收緊於預繳客戶市場之推廣所致。此策略之裨益見於ARPU之改善，由二〇〇五年之三十四點五一英鎊增至二〇〇六年之四十六點五七英鎊，增幅百分之三十五，反映客戶質素改善，以及**3**英國之ARPU繼續高於英國流動通訊市場之平均水平。此外，二〇〇六年十二月三十一日活躍客戶佔客戶總人數比例亦增至百分之七十五。另一個令人鼓舞之趨勢，是較高毛利之非話音收益比例上升，佔合計ARPU百分之二十九，二〇〇五年則為百分之二十三。以英鎊計算之合計收益於年內增加百分之三十七，反映ARPU之改善與客戶基礎擴大。

客戶轉台率相比上年度持續下降，由上半年每月平均百分之六減至下半年百分之三點八，令本年度平均轉台率為百分之四點九。為審慎起見，客戶轉台率亦包括現有登記客戶總人數中，可能取消服務之非活躍預繳客戶。

縱使競爭激烈，**3**英國與**3**愛爾蘭取得合計未扣除所有上客成本前正數EBITDA，較上年度同期之LBITDA改善百分之八百一十七。此外，集團發行七億英鎊之長期英鎊票據與取得三億英鎊之銀行貸款，以償還部分非英鎊為單位之公司間借貸，為**3**英國之收益來源與相關資產提供自然外匯對沖，並錄得港幣十七億三千一百萬元匯兌收益。

3奧地利推出的「platinblond」宣傳活動，連結起新力愛立信的王850i手機與著名歌手Christina Aguilera在二〇〇六年十二月舉行的維也納演唱會。



3英國之HSDPA網絡提升工程將由今年下半年開始分階段覆蓋英國各主要城市。3英國近期公佈其網絡已覆蓋百分之九十人口。

澳洲

集團持有百分之五十七點八權益之澳洲上市附屬公司Hutchison Telecommunications Australia(「HTAL」)公佈二〇〇六年十二月三十一日之活躍客戶總人數約為一百二十四萬五千人，較二〇〇五年十二月三十一日增加百分之九十，目前約有共一百三十二萬一千名活躍客戶。客戶總人數增加，是由於其2G CDMA網絡在八月結束時積極遷移2G客戶至3網絡，以及年內取得之新客戶所致。HTAL公佈來自3業務收益為八億四千九百萬澳元，較二〇〇五年增加百分之七十六。於二〇〇六年，ARPU下降百分之十至每月七十點五澳元，主要由於前CDMA客戶過往之非話音服務消費較少，因而形成攤薄效應。於二〇〇六年，毛利較高之非話音ARPU維持每月十七點二二澳元，佔ARPU百分之二十四。HSDPA網絡提升工程進度理想，目前覆蓋悉尼與布里斯班，預期整個網絡之提升工程即將完成。

歐洲其他3集團業務

於二〇〇六年十二月三十一日，集團持有六成權益之瑞典及丹麥合計登記客戶總人數為六十七萬一千人，增幅百分之四十六，目前共有七十二萬二千人。ARPU由三百八十二點九瑞典克朗增至四百零四點三三瑞典克朗(港幣四百三十元)，增幅百分之六。毛利較高之非話音服務所佔ARPU比例由二〇〇五年百分之十六上升至二〇〇六年之百分之二十一。以瑞典克朗計算之合計收益較二〇〇五年增加百分之四十。由於收益增加，瑞典業務首次取得全年未扣除所有上客成本前正數EBITDA，但被丹麥之開辦虧損所抵銷。此外，集團償還以瑞典克朗為單位之銀行借款，錄得港幣四億二千八百萬元匯兌收益。HSDPA網絡提升工程進度良好，丹麥之提升計劃已經完成，瑞典之工程亦已完成超過百分之三十。

集團全資附屬公司3奧地利二〇〇六年登記客戶總人數增加百分之三十五，於二〇〇六年十二月三十一日為四十萬零七千人，目前共有四十二萬六千人。ARPU由二〇〇五年之五十三點九二歐羅下降百分之五至五十一點二二歐羅。毛利較高之非話音服務收益比例則由二〇〇五年之百分之十四上升至二〇〇六年之百分之十八。以當地貨幣計算之收益較二〇〇五年增加百分之三十；未扣除

所有上客成本前LBITDA減少百分之八十二，達至接近收支平衡。原有網絡已完成HSDPA網絡提升計劃。

利息支出、融資成本及稅項

集團本年度之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共港幣二百零三億四千六百萬元，增幅百分之十二，主要由於市場實際利率上升所致。有關此項支出之進一步資料刊載於年報第五十六頁「集團資本及流動資金」一節內。

集團本年度錄得本期及遞延稅項支出共港幣七十一億五千一百萬元，二〇〇五年則為支出淨額港幣八億六千六百萬元。二〇〇五年度可無限期滾存之稅項虧損之稅項利益於損益賬內列作遞延稅項抵減。二〇〇六年並無確認此等遞延稅項抵減。

摘要

二〇〇六年業績反映集團固有業務之整體增長、3集團之財務表現改善、一項策略性出售交易所得溢利，以及集團之審慎財務狀況。於二〇〇七年，固有業務將主要透過內部增長，繼續投資擴展良機，以維持穩健之增長。3集團將繼續改善財務表現，並希望於二〇〇七年上半年持續取得每月整體扣除所有上客成本後之正數EBITDA。

憑藉集團員工努力不懈、專心致志之工作，集團得以在二〇〇六年締造佳績。我在此附應集團主席，向年內盡忠職守、辛勤努力之各位同事表示衷心謝意。

集團董事總經理
霍建寧

香港，二〇〇七年三月二十二日