



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

電訊

集團的電訊部門包括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」，集團佔其百分之四十九點八權益），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、以色列與印尼的2G和3G流動通訊業務權益；印度、澳門與斯里蘭卡的2G流動通訊業務；在泰國、越南與加納的CDMA2000-1X業務，以及香港的固網業務。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品牌業務的控制權益。



電訊

和記電訊國際

和記電訊國際宣佈錄得營業額港幣二百四十三億五千六百萬元，較去年增加百分之六十四，和記電訊國際的股東應佔虧損為港幣七億六千八百萬元，其中包括出售巴拉圭業務而錄得的一次過虧損港幣三億五千二百萬元，而去年則錄得股東應佔虧損港幣三千萬元，其中已計入出售和記環球電訊控股（「和記環球電訊」，當時為一上市公司）百分之二十六權益所得一次過收益港幣十三億元。撇除此項一次過收益，股東應佔虧損相對改善了百分之四十二。截至二〇〇五年十二月三十一日，和記電訊國際的綜合流動通訊客戶總人數為一千六百九十萬名，較年初上升百分之三十九。集團所佔EBIT由港幣一億六千二百萬元增至港幣二十七億八千九百萬元，主要由於印度業務增長強勁，以及泰國業務的虧損下降，但部分用以抵銷出售巴拉圭業務的虧損。集團應佔和記電訊國際營業額與EBIT分別相等於集團固有業務收入總額百分之十二與EBIT百分之五。



● 孟買的 The Hutch House 晚上亮起耀目和充滿動感的燈飾，盡展Hutch的企業精神。



- 一位泰國女士用她的Hutch手機在曼谷泰國皇宮外與朋友通話，Hutch手機集通訊與玩樂於一身，大受泰國年輕一代的歡迎。



- 3香港率先接通香港地鐵全線和十二條主要行車隧道，為客戶提供暢通無阻的視像通話和極速視像資訊內容下載。

有關的措施包括外判若干職能與削減人手，有助改善業務的財務表現與營運效益。香港業務錄得合計營業額港幣六十億四千一百萬元，EBITDA則為港幣十四億六千五百萬元，增幅百分之四十二。

香港的流動通訊業務在3G營運商之間佔領導地位，並為香港市場最大的流動通訊營運商之一，

客戶總人數約二百萬名，包括目前已超過五十萬名的3G客戶。其業務在嚴峻的競爭環境中持續提供穩健的收入來源。營業額增加百分之三，達港幣三十八億三千七百萬元，由增長中的3G客戶人數與有關3G服務的較高ARPU所帶動。EBITDA增加百分之一百一十二至港幣七億六千九百萬元，主要因為成功完成了各項優化成本措施，使業務從二〇〇四年的低潮中恢復過來。

固網電訊業務的營業額共港幣二十二億零四百萬元，較二〇〇四年增加百分之十八，反映國際直撥長途電話、住宅寬頻以及國際與本地數據業務的強勁增長。EBITDA為港幣六億九千六百萬元，二〇〇四年則為港幣六億七千萬元。

泰國的業務進一步朝EBITDA收支平衡的目標進發，在年底達到單月正數EBITDA。縱使經營環境極為困難，目前泰國業務的基礎甚為扎實。營業額為港幣十億四千五百萬元，LBITDA則由二〇〇四年的港幣二億三千三百萬元改善至二〇〇五年的港幣一千五百萬元。客戶人數增加百分之十九至七十三萬二千名。年內推行了多項措施，包括架構重組，以及外判網絡維修與資訊科技業務，為本年度最後一季帶來正數EBITDA，並預期在二〇〇六年會有正面的影響。

印尼方面，和記電訊國際在七月收購PT Hutchison CP Telecommunications六成權益，該公司擁有全國性的2G和3G頻譜。該集團與策略夥伴印尼CP Group及網絡供應商西門子合作的網絡建設已經展開，預期二〇〇六年下半年在市場推出服務。印尼是擁有二億一千七百萬人口的龐大市場，當地的電話滲透率低於亞洲區的平均水平。

在越南，和記電訊國際在二〇〇五年二月獲批投資牌照，可與河內電訊聯合股票公司合作建立、發展和營運一個全國性流動通訊網絡，在越南這個具有龐大增長潛力的市場中，提供流動通訊服務。在供應商Nortel的配合下，該業務現正建立全國性的CDMA 2000-1X網絡，並預期在二〇〇六年下半年於市場推出服務。



● 在奧地利一家3商店，顧客熱切地查詢3產品與服務詳情。

平均水平的客戶。3集團連續十二個月的活躍客戶平均每月消費(「ARPU」)為四十二點二歐羅，較集團中期業績公佈的四十三點一歐羅的ARPU，只有輕微下降，主要由於二〇〇五年首六個月的ARPU也計算在內。不過，ARPU與非話音收入所佔ARPU比例在本年度下半年均錄得改善。於所有業務所在的國家中，3集團的ARPU仍高於市場的平均水平。所有業務的非話音收入比例均錄得改善，再加上較市場平均優勝的ARPU，可見非話音服務的消費遠高於市場的平均數。

年內業績錄得改善，反映龐大客戶基礎帶來的經濟規模效益，加上來電量上升的正面影響，以及精心配置的新網絡覆蓋令本地漫遊的情況減少。集團藉着改善與優化網絡表現而嚴格控制營運成本，並透過外判網絡維修與其他計劃節省額外開支。由於收入增加和成本改善，3集團取得未計所有上客成本的全年未扣除利息支出與融資成本、稅項、折舊及攤銷前盈利(「未計所有上客成本EBITDA」)港幣十八億二千五百萬元，較二〇〇四年同期的港幣七十九億零六百萬元的未計所有上客成本的LBITDA相對改善百分之一百二十三。3意大利與3英國更向前邁進一大步，分別達到第二個里程碑，取得計入所有上客成本的單月正數EBITDA。3意大利首先在八月達到此目標，而3英國在包括其外判

協議所得現金收益後，在十二月達到此目標。這顯示該等業務的收入現已足以支付營運成本以及用於持續擴大客戶基礎與經常性收入來源的成本。整體而言，3集團的目標是在二〇〇六年取得計入所有上客成本的全年正數EBITDA。

上客成本總額為港幣二百三十五億四千三百萬元，較二〇〇四年上升百分之十五，主要由於增添了更多客戶。上客成本中的港幣一百二十億九千九百萬元為合約客戶的成本，其價值已予資本化，並在有關客戶的合約年期內攤銷；另有港幣一百一十四億四千四百萬元則為預繳客戶的成本，並已列作支出。本年度平均上客成本由公佈中期業績時的二百七十四歐羅輕微升至二百九十三歐羅，部分由於手機製造商在下半年延遲供應成本較低的手機，以及所有歐洲市場在下半年增加的合約客戶人數較預繳客戶的比例為高。下半年ARPU改善，顯示與上半年相比，下半年的上客開支能更有效爭取到較高價值的客戶。3集團現有以及已簽約的手機的成本遠低於二〇〇五年的平均數。集團相信於二〇〇六年內，3G業務的上客成本相對於新增客戶的價值將會下降。

集團的會計政策與香港會計準則第38號的現行詮釋及上年度的處理方法相符，把預繳客戶上客成本列作支出，合約客戶上客成本則予資本化，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。計入上客成本支出的LBITDA共港幣九十六億一千九百萬元，二〇〇四年則為港幣一百六十三億二千九百萬元，改善百分之四十一。

折舊、牌照費用與其他權益攤銷及資本化合約客戶上客成本攤銷總額由二〇〇四年的港幣二百二十一億二千萬元增至二〇〇五年的港幣二百六十六億六千一百萬元，主要由於客戶基礎擴大，令合約客戶上客成本攤銷增加。3集團的LBIT共港幣三百六十二億八千萬元，上年度則為港幣三百八十四億四千九百萬元，尚未計入集團行使權利以二億一千萬英鎊的代價回購3英國百分之三十五權益，較3英國的資產淨值

與二〇〇〇年少數股東購入該等股份時付予集團的二十一億英鎊有大幅折讓，因而取得的一次過溢利港幣九十四億元。包括此溢利在內，3集團的LBIT共港幣二百六十八億八千萬元，上年度則為港幣三百八十四億四千九百萬元。

3集團二〇〇五年的資本開支約港幣一百四十億五千一百萬元，較二〇〇四年的港幣二百一十四億二千八百萬元為低，預期將隨着網絡建設接近完成而於二〇〇六年大幅下降。

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：

	二〇〇六年 三月二十二日的 登記3G客戶人數 (千名)	二〇〇五年十二個月 客戶平均每月消費(「ARPU」) ⁽¹⁾			二〇〇五年 十二月三十一日 的合約/ 預繳客戶比例
		總額		非話音	
		當地貨幣/港幣	ARPU百分比	ARPU	
澳洲 ⁽²⁾	854	78.00澳元 / 463	24%	19.00澳元 / 110	85/15
奧地利	340	53.92歐羅 / 520	14%	7.60歐羅 / 73	68/32
意大利	6,005	34.87歐羅 / 335	30%	10.31歐羅 / 99	19/81
瑞典與丹麥	502	382.90克朗 / 398	16%	59.73克朗 / 62	78/22
英國與愛爾蘭	3,569	34.51英鎊 / 486	23%	8.00英鎊 / 113	56/44
3 集團總和/平均	11,270	42.20歐羅 / 406	25%	10.47歐羅 / 101	40/60
香港 ⁽³⁾	521				
以色列 ⁽⁴⁾	118				
總和	11,909				

註1：ARPU相等於未計推廣折扣及不包括手機及上台收費的收入總額，除以期內平均活躍客戶人數；而活躍客戶是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：該上市附屬公司三月七日公佈業績時的活躍客戶人數加由當天至三月二十二日的客戶人數淨增長。

註3：上市公司和記電訊國際於三月九日公佈業績時的登記客戶人數加由當天至三月二十二日的客戶人數淨增長。

註4：上市公司和記電訊國際於三月九日公佈的登記客戶人數。

英國

全資附屬公司3英國的客戶總人數穩定增長，截至二〇〇五年十二月三十一日的客戶總人數為三百四十萬名，較二〇〇四年十二月三十一日上升百分之三十，目前約共三百六十萬名。按平均活躍客戶計算，連續十二個月的ARPU由公佈中期業績時的三十三點八三英鎊增至三十四點五一英鎊，主要由於加重爭取合約客戶，以及較低風險、較高價值的合約客戶所佔比重持續改善。3英國目前的市場佔有率超過整體流動通訊市場的百分之五，而ARPU則繼續高於流動

通訊市場的平均水平。毛利較高的非話音收入增至佔ARPU總額的百分之二十三，比對公佈中期業績時為百分之二十二。

3英國的財務表現在年內大幅改善。收入總額增加百分之一百五十，反映客戶基礎擴大與ARPU增加。3英國在二〇〇五年首次錄得未計所有上客成本的全年正數EBITDA；計入其外判安排所得現金收益後，更在十二月首次達到計入所有上客成本後的單月正數EBITDA，進展令人十分鼓舞。

十二月，3英國與愛立信簽訂外判協議，外判其商業網絡基建與資訊系統的運作管理。3英國仍然擁有網絡擁有權與決策權，該協議預期有助在七年合約期內節省大量開支。

隨着客戶基礎與收入不斷增長，加上外判協議與其他詳省成本措施，3英國可望於二〇〇六年取得計入所有上客成本後的全年正數EBITDA。

意大利

集團持有百分之九十五點四權益的3意大利客戶總人數較二〇〇四年十二月三十一日大幅增長百分之九十八至二〇〇五年十二月三十一日的五百六十萬名，目前客戶總人數超過六百萬。雖然ARPU由公佈中期業績時的每月三十五點七八歐羅輕微下降至三十四點八七歐羅，但仍優於意大利流動通訊市場的平均水平。由於滲透率改善，以及毛利較高的3G獨有非話音服務用量上升，令毛利總額增加，補足了部分ARPU的降幅，年內非話音收入佔ARPU總額的比例由百分之二十六增至百分之三十。

3意大利的財務表現在年內大幅改善，收入總額增加百分之一百七十八。3意大利也在二〇〇五年首次錄得未計所有上客成本的全年正數EBITDA；年內業務進展良好，於八月首次達到計入所有上客成本後的單月正數EBITDA，反映已擴大的客戶基礎，以及與愛立信簽訂的網絡外判協議於二〇〇四年四月一日生效後，達到節省成本的目標。

十一月，3意大利宣佈收購持有意大利全國電視分銷網絡的Channel 7。3意大利計劃發展與經營一個手機電視廣播網絡，把互動數碼電視與其3G服務連結起來。

相關收入將隨客戶基礎擴大而繼續上升，加上引進新的數碼服務與節約成本措施，3意大利可望於二〇〇六年取得計入所有上客成本後的全年正數EBITDA。

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」) 宣佈其營業額上升百分之十九至九億一千六百萬澳元，而股東應佔虧損淨額為五億四千七百萬澳元，較上年度的六億九千萬澳元改善百分之二十一。收入增長反映3客戶人數不斷上升，以及非話音服務增加貢獻。HTA宣佈客戶總人數(按活躍客戶計算而非登記客戶計算)較二〇〇四年十二月三十一日增加百分之二十三至二〇〇五年十二月三十一日的一百零三萬五千名，其中百分之八十七為合約客戶。3G客戶總人數(按活躍客戶計算)較二〇〇四年十二月三十一日增加百分之五十八至二〇〇五十二月三十一日的六十五萬四千名，目前為八十五萬四千名。ARPU總額由二〇〇四年的每月七十澳元輕微下降至六十七澳元，主要由於話音ARPU減少。非話音服務貢獻的ARPU總額於二〇〇五年整體由七澳元大幅增至十二澳元，3G業務的非話音ARPU由每月十三澳元增至每月十九澳元，並佔ARPU總額的百分之二十四。

瑞典／丹麥／奧地利

集團持有六成權益的瑞典及丹麥3G業務合計客戶總人數較二〇〇四年十二月三十一日增加百分之十九至二〇〇五年十二月三十一日的四十六萬一千名，目前共五十萬零二千名。ARPU較公佈中期業績時的每月三百九十六點三三瑞典克朗輕微下降至三百八十二點九瑞典克朗，毛利較高的非話音服務由ARPU的百分之十三增至百分之十六。收入總額較二〇〇四年增長百分之一百三十五，二〇〇四年開辦業務時只有少量客戶。

集團全資附屬公司3奧地利的客戶總人數較二〇〇四年十二月三十一日增加百分之八十三至二〇〇五年十二月三十一日的三十萬零二千名，目前共三十四萬名。ARPU較公佈中期業績時的每月五十六點一七歐羅輕微下降至五十三點九二歐羅。毛利較高的非話音服務由ARPU的百分之十三增至百分之十四，收入總額較二〇〇四年增長百分之一百六十。

