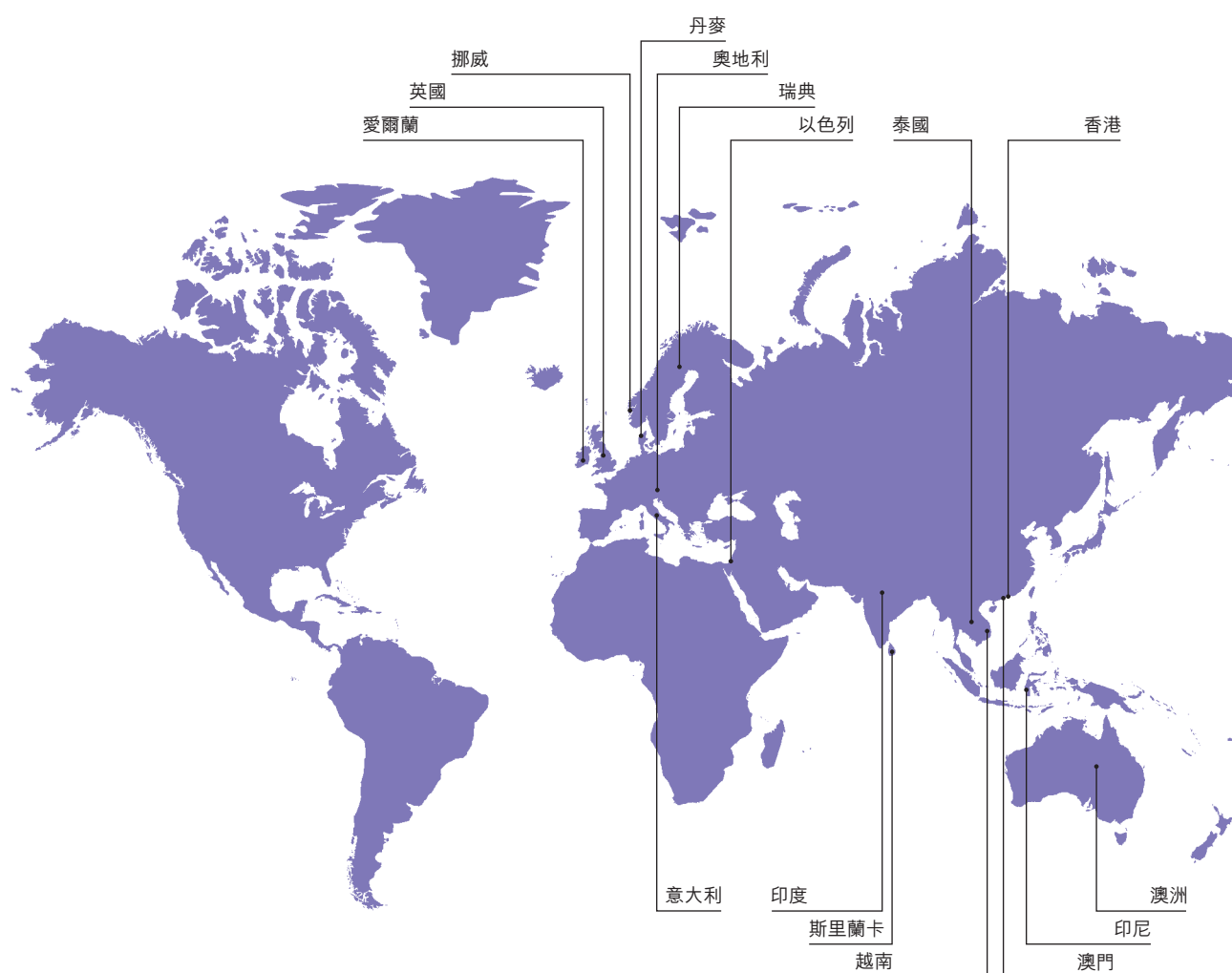




### 訊

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(「和電國際」)(集團佔其百分之六十點三六權益)，以及3集團在歐洲與澳洲之業務。

- 和電國際公佈全年營業額為港幣二百三十七億二千五百萬元，較去年上升百分之十六。
- 登記3G客戶總人數年內增加百分之十七至超過二千萬名，目前有超過二千零七十萬名客戶。
- 3集團客戶總人數包括逾二百五十萬名流動寬頻客戶，較去年增加百分之三百零五。



和電國際持有集團在香港、澳門、以色列與印尼之2G與3G流動通訊業務權益；斯里蘭卡、泰國與越南之2G流動通訊業務；以及香港與以色列之固網及其他業務。3集團為全球領先之3G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。



- 位於印尼耶加達的3旗艦店向顧客推介網絡手機的最新優惠服務。

### 和記電訊國際

上市附屬公司和電國際宣佈二〇〇八年之全年營業額為港幣二百三十七億二千五百萬元，較上年度增加百分之十六，股東應佔溢利為港幣十八億八千三百萬元（二〇〇七年為港幣六百六十八億八千四百萬元）。二〇〇八年之業績包括出售若干印尼電訊塔資產所得溢利港幣十四億二千一百萬元及若干供應商就其印尼業務提供之港幣七億三千一百萬元。二〇〇七年之業績則包括出售間接持有集團在印度之流動電訊業務全部權益之CGP Investments (Holdings) Limited所得收益港幣六百九十三億四千三百萬元，以及為其泰國流動電訊業務投資所作一筆過撥備港幣三十八億五千四百萬元。

和電國際宣佈派發特別股息港幣每股七元，並已於二〇〇八年十二月二日派發，集團所佔現金股息為港幣二百零三億四千一百萬元。

於二〇〇八年十二月三十一日，和電國際之綜合流動電訊客戶總人數為一千二百一十萬名，按相同基準計算較去年增加百分之二十八。和電國際分別貢獻集團固有業務收益總額與EBIT百分之九與百分之六。

在以色列，和電國際持有百分之五十一點四五權益之Partner Communications（「Partner」）在特拉維夫證券交易所與納斯達克上市，為和電國際最大之收益來源。Partner公佈收益為十六億六千五百萬美元，增加百分之五，股東應佔溢利為二億七千七百萬美元，較去年增加百分之十四，主要由於合約與3G客戶比例上升，以及來自內容



● 3 香港推出iPhone 3G盛況空前。

之收益增加。於二〇〇八年十二月三十一日，Partner共有約二百九十萬名2G與3G客戶，其中3G客戶人數年內增加百分之五十至約九十五萬一千名。

和電國際之香港與澳門流動通訊業務合計營業額增加百分之十三至港幣五十三億七千六百萬元，EBITDA比去年增長百分之十二，達港幣十七億五千七百萬元。於二〇〇八年十二月三十一日合計客戶總人數共二百七十萬名，年初則有二百四十萬名。和電國際於香港流動電訊業務繼續保持3G營運商之領導地位，並為最先在香港與澳門推出iPhone 3G之營運商。於二〇〇八年年底，合計3G客戶總人數超過一百三十萬名。

香港固網電訊業務持續增長，尤其在國際與營運商以及企業及商業市場。於二〇〇八年，營業額為港幣二十六億九千三百萬元，較去年增長百分之十一。EBITDA為港幣九億八千五百萬元，較上年度增加百分之九。

在泰國，和電國際之流動通訊業務提供CDMA服務。於二〇〇八年，營業額為港幣十一億九千二百萬元，較去年改善百分之二十三。EBITDA為港幣八千一百萬元，去年則為LBITDA港幣一千四百萬元。EBITDA大幅改善，主要由於客戶總人數增加令收益上升，於二〇〇八年年底共有客戶逾一百萬名。

在斯里蘭卡，Hutchison Telecom Lanka面對充滿挑戰之經營環境，客戶總人數由去年之一百一十四萬一千名減至八十八萬七千名，主要由於須按法例規定統一預繳客戶

確認政策，因而在第三季撇銷二十二萬九千名客戶人數。營業額下降百分之十五至港幣一億六千萬元，EBITDA減少百分之六十至港幣三千七百萬元，主要由於規管收費與網絡成本增加。

在印尼，和電國際持有PT Hutchison CP Telecommunications六成權益，該公司擁有全國性之2G和3G服務牌照。繼於二〇〇七年推出商業服務後，其網絡覆蓋擴展至爪哇、蘇門答臘與蘇拉威西等所有主要城市。二〇〇八年年底客戶總人數較去年上升逾一倍至四百五十萬名。本年度營業額增加百分之一百六十九至港幣三億一千五百萬元，LBITDA為港幣十億零三百萬元。

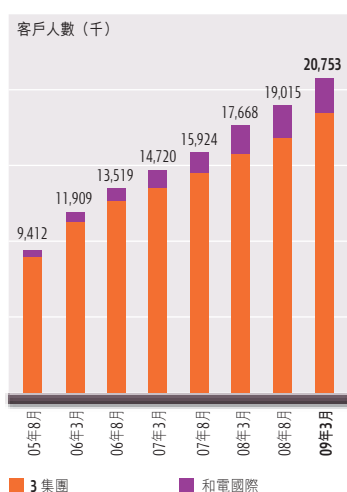
在越南，和電國際與河內電訊聯合股票公司合作啟動全國性之GSM流動電訊網絡。原有之CDMA-2000網絡已於年內終止服務，並預計於二〇〇九年第一季以新品牌「Vietnamobile」推出GSM商業服務。

於二〇〇九年三月四日，和電國際宣佈派發有條件中期股息及以實物分派形式分拆，將和記電訊香港控股有限公司（「和記電訊香港控股」），即香港及澳門電訊業務之控股公司之全部股本派發。該中期股息能否派發將取決於和記電訊香港控股能否於香港聯合交易所有限公司主板以不涉及首次公開招股或籌集新資本的介紹形式獨立上市。

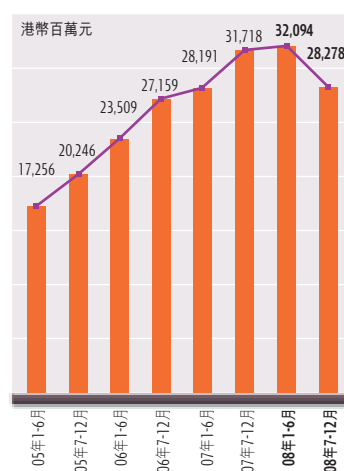
## 3 集團

	二〇〇八年 港幣百萬元	二〇〇七年 港幣百萬元	變動
收益總額	60,372	59,909	+1%
EBIT	(10,857)	(17,938)	+39%

登記3G客戶總人數



3 集團之收益總額



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

儘管其大部分市場之經濟情況轉弱，3 集團仍集中實行有效節約成本措施、吸納與保留較高價值之合約客戶、減低客戶流失率及提供較高毛利之服務，以令3 集團整體繼續擴大客戶與收益基礎、減低營運虧損及現金支出，並保持其3G市場領導地位。

集團之登記3G客戶總人數(包括和電國際之香港、澳門與以色列之3G客戶)於年內增加百分之十七，於二〇〇八年十二月三十一日超過二千萬名，目前共有超過二千零七十萬名。截至年底，活躍客戶比例佔3 集團登記客戶總人數約百分之七十九，並佔合約客戶總人數約百分之九十七，二〇〇七年年底則分別為百分之七十九與百分之九十八。3 集團大部分3G流動通訊業務在二〇〇八年均取得更大市場分佔率(按客戶人數計算)，尤其在英國、丹麥、奧地利與澳洲更取得強勁客戶增長。於二〇〇八年，連續十二個月平均計算之ARPU

下降百分之十六至三十三點五歐羅，主要由於規管機構規定調減流動電訊網絡間收費與漫遊收費，以及流動寬頻客戶比例持續增加。流動寬頻客戶之特質為ARPU較低，但毛利比手機客戶為高。由於客戶總人數增長，雖因ARPU下降而被局部抵銷，3 集團錄得收益總額港幣六百零三億七千二百萬元，較二〇〇七年增加百分之一。

3 集團於二〇〇八年繼續集中提高利潤較高之非話音服務收益。於二〇〇八年，每位活躍客戶平均非話音服務收益佔ARPU百分之三十三，二〇〇七年則為百分之二十八。為迎合日益增加之流動寬頻服務需求及進一步提高3 集團為客戶提供之流動服務，3 集團已將所有網絡提升至高速下行分組接入(HSDPA)流動寬頻制式，可支援高至每秒3.6兆位之數據下行傳送速度。若干地區更可支援高至每秒7.2兆位下行傳送速度，並提供高至每秒1.6兆位之高速上行分組接入(HSUPA)。價格具競爭力之HSDPA手機、數據卡與其他流動寬頻接駁器材之受歡迎程度繼續上升，客戶訂用此類新服務之反應令人鼓舞。於二〇〇八年十二月三十一日，逾二百五十萬名客戶已接駁流動寬頻服務，佔3 集團客戶總人數百分之十四，較去年增加百分之三百零五。提升較高毛利的

客戶所佔比例後，所有業務錄得之毛利佔收益比例均較二〇〇七年上升。

為進一步提升客戶使用3集團高速寬頻網絡之體驗，3集團設計與開發價格相宜與簡單易用之創新流動通訊裝置，集社交網絡、電郵與短訊功能於一身，迎合大眾手機市場之需要。3集團之多款手機，包括3 Skype手機與新近面市之INQ<sup>1</sup>，均大受市場歡迎，後者更榮獲GSM協會頒發二〇〇九年全球「最佳流動手機或器材」大獎。

管理層繼續集中於致力減低客戶流失率，包括按照不同市場需要而改變市場推廣策略、加強分發網絡管理及增加直接自營店以保留與爭取優質客戶、提升網絡質素以令客戶更加滿意、開發創新服務，以及提供全面系列先進手機與其他流動通訊設備。儘管平均每月客戶流失率由二〇〇七年之百分之二點六微升至二〇〇八年之百分之二點七，合約客戶流失率由去年之百分之二點三大幅改善至本年度之百分之一點九，反映成功保留優質客戶。

由於擴大之客戶基礎帶來規模經濟效益、流動寬頻客戶人數增加、嚴格控制經營成本與外判若干網絡基建之運作管理，毛利因而持續改善。3集團繼續透過發射基站與網絡共用協議，尋求機會減低經營成本，以及盡量提高其流動網絡投資之得益。



● 3 瑞典最新一家專門店位於烏普薩拉大學城內名店林立的格蘭比購物中心。



● INQ<sup>1</sup>是全球第一具社交網絡手機，更被GSM協會頒發2009「最佳流動手機或器材」大獎。

年內集團持續集中爭取與保留較低風險及較高價值之合約客戶，合約客戶所佔登記客戶人數比例因此由上年度之百分之四十七增至二〇〇八年年底之百分之五十五。在目前全球經濟困難與市場競爭激烈之情況下，3集團仍持續增長其業務與市場分佔率。二〇〇八年之上客成本總額較二〇〇七年增加百分之十八至港幣二百零三億九千二百萬元，主要由於年內新增與保留之客戶人數上升，但二〇〇八年按連續十二個月計算之每位客戶平均上客成本一百四十一歐羅較二〇〇七年之一百七十歐羅減少百分之十七，因而抵銷部分增幅。平均上客成本下調之利好趨勢，反映手機及流動寬頻接駁設備之成本下降，以及加倍集中爭取較高毛利之流動寬頻客戶所帶來之裨益。

折舊及攤銷，包括網絡折舊、牌照費用、內容與其他權利攤銷及資本化合約客戶上客成本攤銷，在二〇〇八年減少百分之十三至港幣二百六十七億三千七百萬元。LBIT較上年度改善百分之三十九至港幣一百零八億五千七百萬元。

3 集團於二〇〇八年之資本開支約港幣一百二十七億二千六百萬元，較二〇〇七年港幣一百四十五億九千一百萬元減少百分之十三，主要由於大部分網絡擴展工程已經完成。年內之資本開支主要用於HSDPA與HSUPA提升工程。

# 業務回顧 – 電訊

## 主要業務指標

3 集團業務及和電國際 3G 客戶之主要業務指標如下：

	客戶總人數					
	於 2009 年 3 月 25 日 登記客戶人數 (千名)			2007 年 12 月 31 日至 2008 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
英國與愛爾蘭	1,728	3,653	5,381	3%	35%	23%
意大利	5,972	2,913	8,885	-3%	29%	5%
澳洲 <sup>(1)</sup>	241	1,949	2,190	12%	31%	29%
瑞典與丹麥	130	1,163	1,293	37%	37%	37%
奧地利	180	533	713	17%	32%	28%
<b>3 集團總額</b>	<b>8,251</b>	<b>10,211</b>	<b>18,462</b>	<b>-1%</b>	<b>33%</b>	<b>15%</b>
香港與澳門 <sup>(2)</sup>	95	1,245	1,340	59%	22%	24%
以色列 <sup>(2)</sup>	-	951	951	-	50%	50%
<b>總額</b>	<b>8,346</b>	<b>12,407</b>	<b>20,753</b>	<b>-</b>	<b>33%</b>	<b>17%</b>

	客戶收益及毛利								
	截至 2008 年 12 月 31 日止 十二個月收益 (百萬)			比較截至 2007 年 12 月 31 日止 十二個月增長 (百分比)					
	預繳	佔收益總額 百分比	合約	佔收益總額 百分比	總額	預繳	合約	總額	毛利 <sup>(3)</sup>
英國與愛爾蘭 <sup>(4)</sup>	168.8 英鎊	11%	1,390.5 英鎊	89%	1,559.3 英鎊	14%	8%	9%	19%
意大利	551.6 歐羅	32%	1,174.0 歐羅	68%	1,725.6 歐羅	-32%	-2%	-15%	-11%
澳洲 <sup>(1)</sup>	77.0 澳元	5%	1,390.9 澳元	95%	1,467.9 澳元	5%	27%	25%	27%
瑞典與丹麥	94.0 瑞典克朗	2%	4,468.3 瑞典克朗	98%	4,562.3 瑞典克朗	22%	17%	17%	27%
奧地利	5.2 歐羅	3%	164.7 歐羅	97%	169.9 歐羅	-10%	-5%	-5%	4%
<b>3 集團總額</b>	<b>821.0 歐羅</b>	<b>16%</b>	<b>4,331.8 歐羅</b>	<b>84%</b>	<b>5,152.8 歐羅</b>	<b>-25%</b>	<b>-</b>	<b>-5%</b>	<b>1%</b>

	截至 2008 年 12 月 31 日 每位活躍客戶連續十二個月之每月平均消費 (ARPU) <sup>(5)</sup>						
	總額			比較 2007 年 12 月 31 日 變動百分比	非話音		
	預繳	合約	合計總額		ARPU	佔 ARPU 總額 百分比	
英國與愛爾蘭 <sup>(4)</sup>	15.77 英鎊	38.91 英鎊	33.57 英鎊	-14%	11.25 英鎊	33.5%	
意大利	13.42 歐羅	43.50 歐羅	25.34 歐羅	-14%	8.03 歐羅	31.7%	
澳洲 <sup>(1)</sup>	37.04 澳元	69.67 澳元	66.54 澳元	-3%	20.76 澳元	31.2%	
瑞典與丹麥	122.01 瑞典克朗	396.77 瑞典克朗	379.18 瑞典克朗	-12%	137.74 瑞典克朗	36.3%	
奧地利	15.11 歐羅	34.34 歐羅	33.04 歐羅	-22%	12.00 歐羅	36.3%	
<b>3 集團平均</b>	<b>14.92 歐羅</b>	<b>43.88 歐羅</b>	<b>33.50 歐羅</b>	<b>-16%</b>	<b>11.00 歐羅</b>	<b>32.8%</b>	

註1：上市附屬公司 HTAL 所公佈二〇〇八年十二月三十一日之收益、ARPU 與活躍客戶人數，並已按由當天至二〇〇九年三月二十五日之活躍客戶人數淨增長而更新。

註2：上市附屬公司和電國際於二〇〇九年三月四日公佈之香港與澳門活躍客戶人數及以色列客戶人數。

註3：百分比為所呈報之毛利額增幅或減幅。

註4：如集團於二〇〇七年度全年業績公佈中所述，3 英國在二〇〇八年已停止提供推廣優惠。為取得較佳之比較，主要業務指標之增長百分比以扣除推廣折扣後之上年度數額作比較計算。

註5：ARPU 相等於不包括手機及上台收費之收入總額，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 服務而帶來收入之客戶。

## 英國與愛爾蘭

集團全資附屬公司**3**英國與**3G**業務仍處於發展初期階段之**3**愛爾蘭合計登記客戶總人數，較二〇〇七年十二月三十一日增加百分之二十三至二〇〇八年十二月三十一日之逾五百二十萬名，目前共有逾五百三十萬名。整體合計客戶總人數之增長，皆因持續爭取較高價值合約客戶，於二〇〇八年年底佔合計登記客戶總人數百分之六十八(二〇〇七年為百分之六十二)，同時繼續限制預繳客戶市場推廣之策略。於二〇〇八年十二月三十一日，活躍客戶佔合計登記客戶總人數百分之八十七，較去年之百分之七十六上升。百分之九十七之合計合約客戶為活躍客戶，與去年相若，並提供合計收益之百分之八十九。平均合計每月流失率由二〇〇七年之百分之三點六下降至二〇〇八年之百分之二點六，而令人鼓舞的是平均合計每月合約客戶流失率更由去年之百分之二點六改善至本年度之百分之一點六。連續十二個月平均計算之合計ARPU由二〇〇七年之三十九點一一英鎊降至三十三點五七英鎊，主要由於英國法例規定調低網絡間收費與國際漫遊費用帶來不利影響，以及合計流動寬頻客戶人數上升九倍至逾一百萬名。儘管此等流動寬頻客戶之平均ARPU較低，但提供較高毛利。毛利較高之非話音服務收益佔合計ARPU比例微升至百分之三十四，二〇〇七年為百分之三十三。以英鎊計算之合計收益年內增加百分之九至十五億五千九百萬英鎊，反映已擴大之客戶總人數提供更高收益，但因英國實施上述法例之不利影響與客戶轉用流動寬頻而被局部抵銷。

**3**英國繼續建立業務，錄得未計入非經常性匯兌收益前LBIT一億七千二百萬英鎊，較去年改善百分之七十。業績改善反映毛利上升、嚴格成本控制、前期之資本化合約客戶上客成本攤銷減少及折舊支出減少。**3**英國與**3**愛爾蘭未計入非經常性匯兌收益前之合計LBIT以英鎊計算，較二〇〇七年改善百分之六十六。

**3**英國與另一家英國流動網絡營運商之英國網絡共用安排啟動進展良好，並開展及提升為HSDPA網絡。於十二月，**3**愛爾蘭贏得為愛爾蘭政府開展寬頻服務之合約，旨在為愛爾蘭未接駁寬頻網絡之地區提供此項技術。

## 意大利

集團於二〇〇八年十二月三十一日持有**3**意大利百分之九十七點四權益。二〇〇八年登記客戶人數增加百分之五，於二〇〇八年十二月三十一日共八百六十萬名，目前共有逾八百八十萬名。**3**意大利繼續著重較高價值之合約客戶，於二〇〇八年年底佔登記客戶總人數百分之三十二(二〇〇七年為百分二十六)。於二〇〇八年年底，活躍客戶佔登記客戶總人數比例為百分之六十七，佔合約客戶總人數為百分之九十四，二〇〇七年年底分別為百分之七十五與百分之九十七。雖然客戶平均每月流失率由二〇〇七年之百分之二點四增至二〇〇八年之百分之三點一，但合約客戶流失率則由去年之百分之三點二改善至本年度之百分之三。由於受法例之不利影響，而須取消於預繳卡客戶增值時收取之費用及網絡間收費，加上市場競爭激烈，連續十二個月平均計算之ARPU由二十九點三歐羅下降至二〇〇八年之二十五點三四歐羅。儘管毛利佔收益比例在二〇〇八年改善，但法例規管與激烈競爭對收益總額構成不利影響。以當地貨幣計算，**3**意大利之收益較去年下降百分之十五，未計入兩個年度之非經常性匯兌收益前之LBIT較去年增加百分之十六。

**3**意大利正評估基礎設施外判與其他機會，以節省成本及發揮協同效益。

## 澳洲

集團持有百分之五十二點零三權益之澳洲上市附屬公司Hutchison Telecommunications (Australia) (「HTAL」)公佈錄得十六億二千三百萬澳元之收益總額，較上年度增加百分之二十三，股東應佔虧損淨額為一億六千三百萬澳元，較去年之業績改善百分之四十三。HTAL公佈其活躍客戶總人數較二〇〇七年十二月三十一日增加百分之二十九，於二〇〇八年十二月三十一日共二百萬名，目前共有逾二百一十萬名。於二〇〇八年年底，合約





● 3 澳洲客戶人數繼續保持強勁增長。

客戶佔活躍客戶總人數百分之九十一，較去年之百分之八十九上升，並貢獻收益約百分之九十五。平均每月合約客戶流失率由二〇〇七年之百分之一點一微升至二〇〇八年之百分之一點二。二〇〇八年連續十二個月平均計算之ARPU減少百分之三至六十六點五四澳元，由於法例在二〇〇七年七月一日開始規定調減網絡間收費。ARPU亦因年內流動寬頻客戶人數增加而有所影響，流動寬頻客戶人數目前超過五十二萬六千名，較二〇〇七年年底上升百分之一百七十。毛利較高之非話音服務收益所佔ARPU比例由二〇〇七年之百分之二十七增至百分之三十一。HTAL達至另一重要里程碑，於二〇〇八年第四季錄得正數EBIT業績。

於二〇〇九年二月，HTAL宣佈訂立協議，與Vodafone合併雙方在澳洲之電訊業務。完成後（惟須待股東與監管當局批准方可作實），HTAL與Vodafone將於合併業務中各擁有百分之五十之同等權益。

### 3集團其他歐洲業務

集團持有六成權益之瑞典及丹麥合計登記客戶總人數增加百分之三十七，於二〇〇八年十二月三十一日超過一百二十三萬名，目前共有逾一百二十九萬名。於二〇〇八年十二月三十一日，合約客戶人數佔合計登記客戶總人數百分之九十，與去年相若。於二〇〇八年十二月三十一日，活躍客戶人數佔合計登記客戶總人數百分之九十六，並佔合計合約客戶總人數百分之一百，去年分別為百分之九十七與百分之一百。平均合計每月客戶流失率由二〇〇七年之百分之二點四改善至二〇〇八年之百分之二點一。儘管連續十二個月計算之合計ARPU下降百分之十二至三百七十九點一八瑞典克朗，但以瑞典克朗計算之合計收益則由於客戶總人數增加而較二〇〇七年上升百分之十七。較高毛利之非話音服務收益所佔ARPU比例由二〇〇七年之百分之二十六上升至二〇〇八年之百分之三十六。以瑞典克朗計算，此合計業務達至一個重要里程碑，於下半年度取得扣除所有上客成本後之正數EBITDA，LBIT亦因此較二〇〇七年減少百分之二十九。

3 奧地利登記客戶總人數於二〇〇八年內增加百分之二十八，於二〇〇八年十二月三十一日有六十五萬四千名，目前有七十一萬三千名。於二〇〇八年十二月三十一日，合約客戶佔登記客戶總人數百分之七十四，較去年之百分之七十二上升。於二〇〇八年十二月三十一日，活躍客戶佔登記客戶總人數百分之七十八，並佔合約客戶總人數百分之九十九，去年分別為百分之七十七與百分之九十九。平均每月客戶流失率由二〇〇七年之百分之一點一增至二〇〇八年之百分之一點六。連續十二個月平均計算之ARPU較二〇〇七年之四十二點五四歐羅下降百分之二十二至三十三點零四歐羅，主要由於市場競爭令客戶收費下調及法例規管令流動電訊網絡間收費減少。較高毛利之非話音服務收益佔ARPU比例由二〇〇七年之百分之二十六上升至二〇〇八年之百分之三十六。儘管以當地貨幣計算之收益較去年下降百分之五，但未計入非經常性匯兌收益前之LBIT則改善百分之二十四，主要由於毛利改善及成本下降。

## 利息支出、融資成本及稅項

集團本年度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，以及融資成本攤銷，並扣除發展中資產之資本化利息共港幣二百零五億八百萬元，較二〇〇七年減少百分之九，主要由於市場實質利率下降所致。有關上述支出之進一步資料刊載於年報「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七十億零一千萬元，下降百分之十八，主要由於有一項港幣二十七億六千四百萬元之遞延稅項調整，但因若干固有業務於二〇〇八年之應課稅溢利增加而被局部抵銷。

## 摘要

二〇〇八年業績反映集團固有業務表現改善，以及3 集團持續進展。集團於二〇〇九年將面對挑戰重重的一年，全球主要經濟體系衰退，對集團世界各地業務將有不同程度之影響。集團所有業務均嚴密監控此等影響，並以成本控制為重點，迎接此等挑戰。

集團二〇〇八年之成績全賴員工專心致志、努力不懈地工作。我在此呼應集團主席，向各位同事年內之支持與貢獻表示衷心謝意。

集團董事總經理

霍建寧

香港，二〇〇九年三月二十六日