

業務回顧



電訊

- 和電香港公佈股東應佔溢利為港幣七億五千五百萬元，較去年增加百分之六十一。
- 和電亞洲的收益總額較去年增加百分之三十四至港幣二十四億八千六百萬元。
- 3集團整體業務豎立一個重要里程碑，取得首次全年正數EBIT業績總額為港幣二十九億三千一百萬元，較去年LBIT大幅改善百分之一百三十三。

集團之電訊部門包括在聯交所上市之和記電訊香港控股（「和電香港」），集團佔其百分之六十五點零六權益、和記電訊亞洲（「和電亞洲」）以及3集團在歐洲與澳洲之業務。和電香港持有集團在香港與澳門之流動電訊業務及香港固網業務之權益。和電亞洲持有集團在印尼、越南與斯里蘭卡之權益，主要為2G流動通訊業務。3集團為全球領先之3G流動通訊科技營運商之一，於六個歐洲國家與澳洲經營業務。



英國3商店。

業務回顧－電訊

電訊－固有業務

	二〇一〇年 港幣百萬元	二〇〇九年 港幣百萬元	變動
收益總額	12,366	10,304	+20%
LBIT	(1,598)	(1,989)	+20%

3 香港於中環開設全新概念店，以超時代簡約設計，帶來新光纖時代的一站式全方位寬頻通訊新體驗。



和記電訊香港控股

和電香港公佈其二〇一〇年之營業額為港幣九十八億八千萬，股東應佔溢利為港幣七億五千五百萬元，分別較去年增加百分之十七與百分之六十一。流動與固網通訊業務之業績均較去年改善。和電香港分別佔集團固有業務收益總額與EBIT百分之四與百分之三。

於二〇一〇年，香港與澳門流動電訊業務之合計營業額增加百分之二十五至港幣六十九億五千萬元，二〇〇九年則為港幣五十五億七千八百萬元。業績改善主要因為高檔次客戶對數據用量持續有需求、外遊增加令漫遊收益上升，以及智能手機銷量更強勁。於二〇一〇年十二月三十一日，合計流動電訊活躍客戶總人數約三百二十萬名，其中合約客戶佔逾百分之六十。

香港固網電訊業務持續增長，於二〇一〇年營業額增加百分之二至港幣三十二億八千六百萬，二〇〇九年為港幣三十二億二千一百萬元，主要由於用量持續增加，但由於政府在二〇〇九年撤銷固網及流動電訊接駁網絡之安排，令網絡接駁收益下降，因而抵銷部分升幅。

和記電訊亞洲

和電亞洲於二〇一〇年五月二十四日後成為集團非上市全資附屬公司，包括集團於印尼與越南之新開辦流動通訊業務及在斯里蘭卡之流動通訊業務。收益總額較去年增加百分之三十四至港幣二十四億八千六百萬元，LBIT為港幣二十六億八千八百萬元，與去年相若。於二〇一〇年十二月三十一日，和電亞洲之流動電訊客戶總人數為二千五百七十萬名，較去年增加百分之一百零一。和電亞洲分別佔集團固有業務收益總額與EBIT百分之一與負百分之七。

印尼業務持續增長，目前服務地區包括峇里、龍目島、蘇門答臘、卡里曼丹、蘇拉威西與爪哇，其2G與3G服務覆蓋全國百分之八十一人口。客戶總人數於二〇一〇年底增加百分之九十一，LBIT較去年增加百分之十七，主要由於業務開辦成本導致，但出售電訊發射塔資產所得溢利港幣二億五千一百萬元已抵銷一部分。

越南已進入第二年之營運，業務持續增長，客戶總人數較去年增加百分之一百九十。越南年內錄得正數EBIT業績，當中計入一次性補償款項港幣六億六千九百萬元(二〇〇九年 - 無)。除此項一次性貢獻，LBIT增加百分之四十三，反映二〇一〇年之全年網絡成本。

在斯里蘭卡，業務繼續面對困難之經營環境，即使客戶總人數較去年增加百分之七十六，在價格競爭下，LBIT較去年上升百分之六十一。

泰國業務已於二〇一一年一月完成出售。



3 印尼的店員為客戶提供多項電訊服務。

電訊－3集團

	二〇一〇年 港幣百萬元	二〇〇九年 港幣百萬元	變動
收益總額	64,205	57,590	+11%
EBIT / (LBIT)	2,931	(8,922)	+133%

3集團包括意大利、英國、瑞典、丹麥、奧地利、愛爾蘭與集團所佔澳洲營運之3G流動通訊業務。

於二〇一〇年，3集團集中吸納毛利較高之智能手機與流動寬頻客戶及穩定客戶流失率，並主要透過網絡與發射站共用而實行節約成本措施，以令3集團整體繼續擴大其客戶與收益基礎、減低營運虧損及現金支出。3集團在營運之國家中保持其3G市場之領導地位。

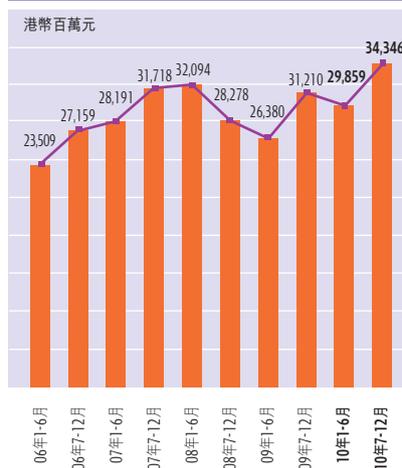
由於客戶總人數增長，尤其在智能手機與流動寬頻範疇，3集團以當地貨幣計算之收益總額增加百分之十。換算為港幣後，3集團收益總額較二〇〇九年增加百分之十一至港幣六百四十二億零五百萬元。3集團整體在二〇一〇年下半年錄得EBIT正數營運業績，豎立一個重要里程碑，而除3愛爾蘭外，所有業務在該期間內均取得EBIT正數營運業績。3集團取得首次全年正數EBIT業績總額為港幣二十九億三千一百萬元，較去年港幣八十九億二千二百萬元之LBIT大幅改善港幣一百一十八億五千三百萬元或百分之一百三十三。二〇一〇年之EBIT包括3英國修訂一項網絡共用安排所取得之一次性重大利益淨額五億英鎊（約港幣六十億一千萬元），據此，3英國取得約三千個發射站之使用權而毋須付購置及日後之經營成本，但因3英國網絡基建重組之一次性撥備三億一千一百萬英鎊（約港幣三十七億四千二百萬元）而部分抵銷。EBIT亦包括3意大利確認一項有關獲分配1,800兆赫中兩組5兆赫頻譜所得之一億四千六百萬歐羅（約港幣十四億八千九百萬元）之一次性重大利益。增添此等貴重資產對3集團之競爭力與節約成本措施有重大裨益。

集團之登記3G客戶總人數（包括和電香港之3G客戶）於年內增加百分之十三，於二〇一〇年十二月三十一日共超過二千九百一十萬名，目前共超過二千九百六十萬名，反映所有3集團業務之客戶人數持續增長。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八十二，並佔合約客戶總人數約百分之九十八，二〇〇九年底分別為百分之八十四與百分之九十七。管理層持續集中控制客戶流失率，於二〇一〇年平均每月客戶流失率已穩定為百分之二點七，與二〇〇九年大致相同。合約客戶佔登記客戶總人數比例由去年之百分之五十四微降至二〇一〇年底之百分之五十二。3集團所有業務均於二〇一〇年取得可觀的客戶增長及更大之市場佔分率。

登記3G客戶總人數



3集團之收益總額





INQ在巴塞隆拿舉行的2011環球流動通訊會議上，展示全新的INQ Cloud Touch手機。

連續十二個月平均活躍客戶計算之ARPU整體較二〇〇九年增加百分之五至二十九點六七歐羅。以當地貨幣計算，ARPU較二〇〇九年減少百分之五，主要由於英國規管機構規定調減流動電訊網絡間收費與國際漫遊收費，以及漫遊收費率下降、價格競爭以及流動寬頻客戶比例於年內增加。流動寬頻客戶之特質為ARPU一般較低，但毛利比手機客戶為高。

3集團於二〇一〇年繼續集中增加利潤較高之非話音服務收益。每位活躍客戶平均非話音服務收益佔ARPU之百分比由二〇〇九年之百分之三十八上升至二〇一〇年之百分之四十一。於二〇一〇年十二月三十一日，約六百萬名客戶已接駁流動寬頻服務，佔3集團客戶總人數百分之二十二，較去年增加百分之三十二。此外，在優質智能手機供應增加的支持下，非話音收入錄得增長，3集團因此加倍集中爭取智能手機客戶。此部分之新客戶佔年內新增客戶總人數約百分之十三。

二〇一〇年之上客及客戶保留成本(「上客成本」)總額較二〇〇九年增加百分之三至港幣一百七十九億零七百萬元，主要由於年內新增與保留之客戶人數上升，尤其於下半年新增之智能手機客戶，但按連續十二個月計算之每位客戶平均上客成本為九十一歐羅，較二〇〇九年之一百零六歐羅減少百分之十四，因而抵銷部分增幅。

3集團取得扣除所有上客成本後正數EBITDA港幣八十七億一千八百萬元，較去年之EBITDA港幣一億七千六百萬元增加港幣八十五億四千二百萬元。3集團EBITDA大幅上升，主要由於其客戶總人數增長、業務外判令成本減省、嚴格之成本控制，以及有效之營運資本管理。

折舊及攤銷支出，主要包括網絡折舊及內容與其他權利攤銷，在二〇一〇年增加百分之五至港幣九十五億四千四百萬元。

業務回顧－電訊

主要業務指標

3 集團之主要業務指標及和電香港之 3G 客戶人數如下：

	客戶總人數					
	2011年3月28日 登記客戶人數(千名)			2009年12月31日至 2010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	5,844	3,252	9,096	4%	-1%	2%
澳洲 ⁽¹⁾	3,170	4,256	7,426	11%	9%	10%
英國	3,339	3,898	7,237	51%	7%	23%
瑞典與丹麥	252	1,654	1,906	29%	18%	19%
奧地利	279	862	1,141	34%	23%	26%
愛爾蘭	391	261	652	39%	27%	34%
3 集團總額	13,275	14,183	27,458	16%	8%	12%
香港與澳門 ⁽²⁾	628	1,581	2,209	151%	10%	28%
總額	13,903	15,764	29,667	19%	8%	13%

	客戶服務收益								
	截至2010年12月31日止年度 收益(百萬)					比較截至2009年12月31日 止年度增長(百分比)			
	佔收益 總額		佔收益 總額		總額	收益			
預繳	百分比	合約	百分比	預繳		合約	總額		
意大利	343.1 歐羅	20%	1,362.3 歐羅	80%	1,705.4 歐羅	-16%	10%	4%	
澳洲 ⁽³⁾	536.9 澳元	24%	1,664.5 澳元	76%	2,201.4 澳元	69%	6%	17%	
英國	169.9 英鎊	12%	1,234.5 英鎊	88%	1,404.4 英鎊	12%	-7%	-5%	
瑞典與丹麥	192.3 瑞典克朗	3%	6,280.6 瑞典克朗	97%	6,472.9 瑞典克朗	47%	16%	17%	
奧地利	7.4 歐羅	4%	199.9 歐羅	96%	207.3 歐羅	48%	18%	19%	
愛爾蘭	19.7 歐羅	22%	70.2 歐羅	78%	89.9 歐羅	3%	22%	17%	

	截至2010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」) ⁽⁴⁾						
	總額			比較2009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	
意大利	10.04 歐羅	35.76 歐羅	23.60 歐羅	-	9.28 歐羅	39%	
澳洲 ⁽³⁾	30.83 澳元	70.83 澳元	54.02 澳元	-3%	21.74 澳元	40%	
英國	8.45 英鎊	29.36 英鎊	22.60 英鎊	-16%	9.16 英鎊	41%	
瑞典與丹麥	115.53 瑞典克朗	348.78 瑞典克朗	329.05 瑞典克朗	-5%	142.26 瑞典克朗	43%	
奧地利	9.39 歐羅	22.93 歐羅	21.80 歐羅	-9%	11.27 歐羅	52%	
愛爾蘭	14.47 歐羅	32.25 歐羅	25.41 歐羅	7%	13.99 歐羅	55%	
3 集團平均	14.28 歐羅	38.74 歐羅	29.67 歐羅	5%	12.13 歐羅	41%	
3 集團平均 (撇除匯兌影響)	12.72 歐羅	35.40 歐羅	26.99 歐羅	-5%	11.04 歐羅	41%	

註1：上市附屬公司 HTAL 所公佈二〇一〇年十二月三十一日之活躍客戶人數(包括流動虛擬網絡營運商之客戶)，並已按由當天至二〇一一年三月二十八日之淨增長而更新。

註2：上市附屬公司和電香港所公佈二〇一〇年十二月三十一日之活躍客戶人數，並已按由當天至二〇一一年三月二十八日之淨增長更新。

註3：上市附屬公司 HTAL 所公佈二〇一〇年十二月三十一日之收益與 ARPU (不包括流動虛擬網絡營運商之 ARPU)。

註4：ARPU 相等於月費收益總額，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。



過往幾年智能手機和流動寬頻裝置的銷售量不斷上升。

意大利

集團於二〇一〇年十二月三十一日持有**3**意大利百分之九十七點四權益。二〇一〇年登記客戶總人數增加百分之二，於二〇一〇年十二月三十一日共逾九百萬名，目前約九百一十萬名。**3**意大利繼續集中爭取及保留價值較高之合約客戶，合約客戶於二〇一〇年底佔登記客戶總人數百分之三十六(二〇〇九年為百分之三十七)，並擴大其流動寬頻客戶基礎，年內取得百分之三十之增幅。於二〇一〇年十二月三十一日，活躍客戶佔登記客戶總人數比例為百分之六十八，去年則為百分之六十九。合約客戶佔收益百分之八十，其中百分之九十六為活躍客戶，而去年則為百分之九十二。平均每月客戶流失率由二〇〇九年之百分之二點七降至二〇一〇年之百分之二點四，主要由於非合約客戶流失率由去年之百分之二點九降至百分之二點四。連續十二個月平均活躍客戶計算之ARPU由二十三點四九歐羅微升至二〇一〇年之二十三點六歐羅，主要由於客戶組合改變及向價值較高之合約客戶推廣。毛利較高之非話音服務收益佔合計ARPU比例為百分之三十九，與二〇〇九年相若。以當地貨幣計算，**3**意大利之客戶服務收益增加百分之四，主要由於上述因素。

3意大利表現持續改善，於二〇一〇年下半年豎立一個里程碑，錄得正數EBIT業績。**3**意大利亦首次錄得全年EBIT正數業績為九千六百萬歐羅，較去年按同一基準計算之四億四千七百萬歐羅EBIT大幅改善百分之一百二十一。全年業績反映較低之攤銷及**3**意大利確認一項有關獲分配1,800兆赫中兩組5兆赫頻譜所得一億四千六百萬歐羅(約港幣十四億八千九百萬元)之一次性重大利益，以及業務外判令成本減省、嚴格之成本控制，以及較低之上客成本。增添此等貴重資產對**3**意大利競爭力與節約成本措施有重大裨益。

業務回顧－電訊

澳洲

集團持有百分之八十七點八七權益之澳洲上市附屬公司 Hutchison Telecommunications (Australia) Limited (「HTAL」) 公佈其佔五成權益之聯營公司 Vodafone Hutchison Australia 應佔之服務收益為二十二億零一百萬澳元，較上年度增加百分之十七，股東應佔溢利為七千三百萬澳元，較去年之業績下降百分之八十四。撇除 3 澳洲與 Vodafone Australia 於二〇〇九年合併所得五億八千七百萬澳元之一次性收益，HTAL 錄得溢利七千三百萬澳元，較去年按同一基準計算之一億二千萬澳元虧損大幅改善百分之一百六十一，並於二〇一〇年上半年與下半年均取得 EBIT 正數營運業績。HTAL 之活躍客戶總人數較二〇〇九年十二月三十一日增加百分之十，於二〇一〇年十二月三十一日共超過七百五十萬名，目前為七百四十萬名。此客戶總人數包括流動寬頻客戶八十五萬五千名，增加百分之二十七。於二〇一〇年，連續十二個月平均活躍客戶計算之 ARPU 減少百分之三至五十四點零二澳元，主要反映非合約客戶比例增加。HTAL 應佔非話音服務收益增加百分之二十八至八億六千七百萬澳元。非話音服務目前佔 ARPU 之百分之四十，較二〇〇九年之百分之三十七上升。

英國

集團全資附屬公司 3 英國之登記客戶總人數較二〇〇九年十二月三十一日增加百分之二十三至二〇一〇年十二月三十一日之逾六百八十萬名，目前超過七百二十萬名。此增長反映流動寬頻用戶增加百分之三十四至逾二百萬名。合約客戶於二〇一〇年底佔登記客戶總人數下降至百分之五十五（二〇〇九年為百分之六十四）。於二〇一〇年十二月三十一日，活躍客戶佔登記客戶總人數百分之八十一，去年則為百分之八十九。百分之九十七之合約客戶為活躍客戶，與去年相若，並提供收益之百分之八十八。平均每月客戶流失率由二〇〇九年之百分之三點二降至二〇一〇年之百分之二點九，而平均每月合約客戶流失率由去年之百分之二微升至本年度之百分之二點一。連續十二個月平均活躍客戶計算之 ARPU 由二〇〇九年之二十六點七六英鎊降至二十二點六英鎊，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，以及非合約客戶比例增加與流動寬頻客戶人數上升。此等流動寬頻客戶之平均 ARPU 較低，但提供較高之毛利。毛利較高之非話音服務收益佔 ARPU 比例升至百分之四十一，二〇〇九年為百分之三十六。以當地貨幣計算之客戶服務收益年內下降百分之五至十四億零四百萬英鎊，反映上文提及之管制網絡間收費與國際漫遊費用引致之降幅以及非合約與流動寬頻客戶之比例增加，因而構成不利影響。



3 奧地利開設三家新店。

3 英國業務持續改善，於二〇一〇年下半年豎立一個里程碑，錄得EBIT正數營運業績。3 英國亦首次錄得全年EBIT正數業績一億七千三百萬英鎊，較去年按同一基準計算之八千九百萬英鎊LBIT大幅改善百分之二百九十六。全年業績反映上述因素，以及來自3 英國因修訂一項網絡共用安排所獲之一次性重大利益五億英鎊(約港幣六十億一千萬元)，據此，3 英國取得約三千個發射站之使用權而毋須付購置及日後之經營成本，但被其網絡基建重組之一次性撥備三億一千一百萬英鎊(約港幣三十七億四千二百萬元)部分抵銷。增添此等貴重資產對3 英國競爭力與節約成本措施有重大裨益。

3 集團其他歐洲業務

集團持有六成權益之瑞典及丹麥業務，合計登記客戶總人數增加百分之十九，於二〇一〇年十二月三十一日達逾一百八十萬名，目前共超過一百九十萬名。於二〇一〇年十二月三十一日，合約客戶佔合計登記客戶總人數百分之八十七，較去年之百分之八十八下降。於二〇一〇年十二月三十一日，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，去年分別為百分之九十五與百分之一百。二〇一〇年之平均合計每月客戶流失率為百分之二點三，二〇〇九年為百分之二點一。儘管連續十二個月平均活躍客戶計算之ARPU下降百分之五至三百二十九點零五瑞典克朗，但以瑞典克朗計算之合計客戶服務收益則較二〇〇九年上升百分之十七，主要由於客戶總人數增加。毛利較高之非話音服務收益所佔ARPU比例由二〇〇九年之百分之四十二上升至二〇一〇年之百分之四十三。

3 瑞典及3 丹麥業務持續改善，於本年度上半年錄得EBIT正數業績，而全年正數EBIT為一億三千七百萬瑞典克朗，當中包括為撤出挪威市場之成本所作之一億一千萬瑞典克朗撥備。撇除上述撥備，基本EBIT為二億四千七百萬瑞典克朗，較去年之四億三千九百萬瑞典克朗LBIT大幅改善百分之一百五十六。業績改善反映毛利較高及嚴格之成本控制。

3 奧地利登記客戶總人數於二〇一〇年增加百分之二十六，於二〇一〇年十二月三十一日有逾一百萬名，目前有超過一百一十萬名。於二〇一〇年十二月三十一日，合約客戶佔登記客戶總人數百分之七十六，較去年之百分之七十八下降。活躍客戶佔登記客戶總人數比例為百分之八十三，維持二〇〇九年之水平。於二〇一〇年十二月三十一日，活躍客戶佔合約客戶總人數百分之九十九，穩定維持於上年度水平。平均每月客戶流失率由二〇〇九年之百分之一點三降至二〇一〇年之百分之一。連續十二個月平均活躍客戶計算之ARPU較二〇〇九年之二十三點八七歐羅下降百分之九至二〇一〇年之二十一點八歐羅，主要由於價格競爭。儘管ARPU下降，客戶總人數增加，帶動客戶服務收益上升百分之十九。毛利較高之非話音服務收益佔ARPU比例則由二〇〇九年之百分之四十九上升至二〇一〇年之百分之五十二。

3 奧地利於本年度上半年與下半年錄得EBIT正數業績。EBIT為四百一十萬歐羅，較去年大幅改善百分之一百零五，主要由於客戶總人數增加、毛利改善，以及出售與租回其網絡基建而節約成本。

業務回顧－電訊

3 集團其他歐洲業務(續)

儘管愛爾蘭持續經濟衰退，3愛爾蘭登記客戶總人數於二〇一〇年增加百分之三十四，於二〇一〇年十二月三十一日共逾六十二萬名，目前共超過六十五萬二千名。於二〇一〇年十二月三十一日，合約客戶佔登記客戶總人數百分之三十九，較去年之百分之四十一下降。二〇一〇年十二月三十一日之活躍客戶佔登記客戶總人數比例為百分之五十，去年為百分之六十，而二〇一〇年十二月三十一日之活躍客戶佔合約客戶總人數比例增至百分之八十七，二〇〇九年為百分之八十四。平均每月客戶流失率由二〇〇九年之百分之一微升至二〇一〇年之百分之一點二。連續十二個月平均活躍客戶計算之ARPU較二〇〇九年之二十三點八三歐羅增加百分之七至二〇一〇年之二十五點四一歐羅，主要由於智能手機之數據服務增加。毛利較高之非話音服務收益佔ARPU比例則由二〇〇九年之百分之五十三上升至二〇一〇年之百分之五十五。以當地貨幣計算，3愛爾蘭之客戶服務收益上升百分之十七。LBIT為七千八百萬歐羅，較去年高百分之一百一十二，主要由於新推出全國寬頻計劃之相關成本及折舊，令營運支出增加，同時亦需增加上客成本以支持客戶總人數擴展。

於二〇〇八年十二月，3愛爾蘭贏得為愛爾蘭政府開展寬頻服務之合約，計劃旨在為愛爾蘭未接駁寬頻網絡之地區提供此項技術。於二〇一〇年十二月，愛爾蘭政府宣佈3愛爾蘭已達致全國寬頻計劃百分百覆蓋之目標，豎立一個重要里程碑。

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、融資成本攤銷、以及除發展中資產之資本化利息共港幣一百二十三億零六百萬元，較二〇〇九年減少百分之六。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八十四億五千四百萬元，增加百分之四，主要由於零售、地產及酒店與港口及相關服務部門之除稅前溢利增加，以及重估物業溢利之遞延稅項增加，但由於二〇〇九年作出有關於二〇〇九年出售以色列電訊業務之一次性稅項撥備，已抵銷部分升幅。

摘要

金融風暴過後，集團於二〇一〇年面對重重挑戰，經濟危機對各行業及國家構成不同程度之影響，導致各國政府須實施政策應付難關。縱使面對種種挑戰，集團業務表現理想，並於二〇一〇年錄得日益增長之強勁溢利。集團將持續監控業務，並以業務增長及成本控制為重點，以迎接面臨之挑戰。

集團二〇一〇年之成績全賴員工專心致志、努力不懈地工作。我在此和應集團主席，向各位同事於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，二〇一一年三月二十九日