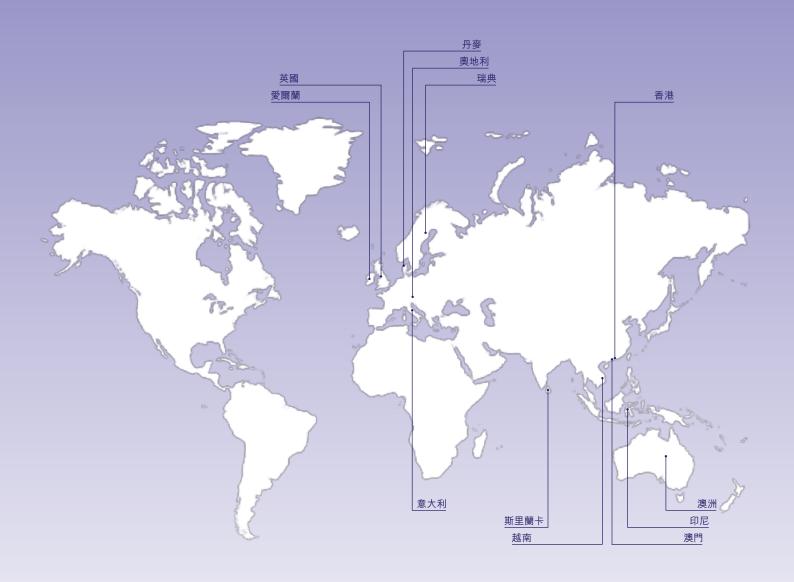
電訊



3英國擁有當地擴展最迅速的流動電訊網絡,覆蓋英國97%人口。





- 歐洲3集團之收益總額、EBITDA與EBIT分別增加6%、 38%與54%。
- 於2013年12月31日,歐洲3集團之活躍客戶總人數超 過2,210萬名。
- 和電香港公佈股東應佔溢利為港幣9億1,600萬元, 較去年減少25%。
- 和電亞洲之EBITDA增加94%,LBIT改善52%。



- 2. 和記環球電訊的數據中心榮獲 ISO 27001 資訊安全管理認證,提 供一站式網絡服務和世界級數據 中心服務。





- 3.3意大利的客戶基礎持續增長。
- 4. **3**奧地利於 1 月份完成收購 Orange Austria。



■之電訊部門包括3集團在歐洲之業務(「歐洲3集團」)、在聯交所上市之和記電訊香港 ❖控股(「和電香港」)之65.01%權益、和記電訊亞洲(「和電亞洲」),以及在澳洲證券交易 所上市之HTAL之87.87%權益。歐洲3集團為高速流動電訊與流動寬頻科技之先驅,於六個歐 洲國家經營業務。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、越南與斯里蘭卡之流動電訊業務之權益。HTAL擁有VHA之50%權益。

集團表現

歐洲3集團

	2013 年 港幣百萬元	2012年 港幣百萬元	變動
收益總額 - 客戶服務收益淨額	61,976 45,536	58,708 41.962	+6% +9%
- 手機收益	45,536 15,062	14,750	+2%
- 其他收益	1,378	1,996	-31%
客戶服務毛利淨額 ⁽¹⁾ 客戶服務淨毛利率	35,633 <i>78%</i>	29,436 <i>70%</i>	+21%
其他毛利	1,015	1,851	-45%
上客成本總額 減:手機收益	(21,675) 15,062	(22,427) 14,750	+3% +2%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(6,613)	(7,677)	+14%
營運支出 <i>營運支出佔客戶服務毛利淨額比率</i>	(17,364) <i>49%</i>	(14,397) <i>49%</i>	-21%
EBITDA ⁽¹⁾ EBITDA 毛利率 ⁽²⁾	12,671 <i>27%</i>	9,213 <i>21%</i>	+38%
折舊與攤銷	(7,815)	(6,515)	-20%
一次性項目 "	-	447	-100%
EBIT (1)	4,856	3,145	+54%
資本開支(不包括牌照)	(10,176)	(11,346)	+10%
EBITDA減資本開支	2,495	(2,133)	+217%
牌照	(6,824)	(2,253)	-203%

客戶服務毛利淨額為客戶服務收益淨額減直接可變成本(包括網絡間收費與漫遊成本)。EBITDA為不包 括一次性項目之營運業績,並扣除所有上客及客戶保留成本後列賬。2013年之EBIT並無包括一次性項目,而2012年之港幣4億4,700萬元之一次性項目為來自愛爾蘭一項網絡共用安排之收益淨額。

註2: EBITDA毛利率為EBITDA佔收益總額(不包括手機收益)之百分比。

以當地貨幣計算,本年度收益總額、客戶服務毛利淨額、EBITDA與EBIT分別增加4%、19%、35% 與52%。歐洲3集團分別佔集團業務收益總額、EBITDA與EBIT之15%、13%與8%。

歐洲3集團之登記客戶總人數於年內增加13%,於2013年12月31日共超過2,660萬名,而活躍 客戶總人數增加19%至超過2,210萬名,活躍比例達83%之水平。活躍合約客戶佔歐洲3集團合 約客戶總人數98%,2012年則佔97%。來自合約客戶的收益佔整體客戶服務收益淨額約87%,較 去年增加一個百分點。合約客戶佔登記客戶總人數比例由去年之56%增至2013年年底之59%。 管理層持續集中控制客戶流失率,合約客戶平均每月客戶流失率穩定維持於1.7%。

歐洲3集團按連續十二個月平均活躍客戶基礎計算之ARPU淨額,不包括後繳合約綑綁式收費計劃中有關手機/裝置之每月貢獻,較2012年減少14%至17.45歐羅,主要由於歐洲3集團營運所在之若干國家規定進一步調低流動電訊網絡間接駁收費。隨着網絡間接駁收益之降幅被撥出電話之相應網絡間接駁費用下降而部分抵銷,AMPU淨額下降4%至13.65歐羅。儘管ARPU淨額與AMPU淨額下降,客戶服務收益淨額與客戶服務毛利淨額分別增加9%與21%,主要由於活躍客戶人數上升。

歐洲3集團繼續在智能手機與流動數據範疇取得市場分佔率。年內,大部分歐洲3集團業務持續於各自所在國家之智能手機與流動寬頻界別保持領導地位。繼2013年在英國、奧地利與愛爾蘭競投牌照後,歐洲3集團已完成購入支援4G(LTE)啟動之頻譜,並將於2014年在其所有主要市場繼續啟動4G(LTE)網絡,以提升客戶之使用體驗,及提供具價格競爭力之服務。歐洲3集團在4G(LTE)頻譜牌照方面之累計開支總額共約11億歐羅。其卓越之網絡質素於2013年繼續獲公眾認可,包括3英國獲「uSwitch」頒發流動寬頻、漫遊及客戶支援大獎,並贏得最物有所值獎項(月費及智能卡組別),以及於「YouGov」之最佳iPhone、外置記憶體與平板電腦網絡選舉中一直高踞榜首,而3奧地利亦奪得智能手機類別中德語國家之最佳網絡獎。

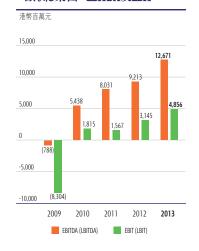
於2013年12月31日,約660萬名客戶為接駁流動寬頻客戶,佔歐洲3集團客戶總人數25%,較去年增加8%。於2013年上客之合約智能手機客戶總人數約佔年內上客之合約客戶總人數51%。於2013年,數據用量總額超過384拍字節,較去年增加56%。2013年每位活躍客戶之數據用量約18.2千兆字節,2012年為14.0千兆字節。

2013年上客成本總額(扣減後繳合約綑綁式收費計劃之手機收益)共港幣66億1,300萬元,較2012年減少14%。營運支出增加21%至港幣173億6,400萬元,符合客戶服務毛利淨額之增長。

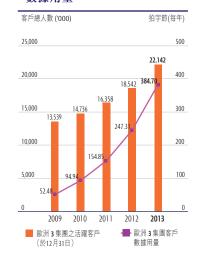
EBITDA及EBIT增長反映客戶總人數擴大及上客成本下降帶動下客戶服務毛利淨額增加,但營運支出上升及因資產增加導致折舊與攤銷增加,因而部分抵銷。

歐洲3集團樹立一個重要里程碑,本年度錄得扣除資本開支後之整體正數EBITDA,反映歐洲 3集團集中於具高增長潛力之市場分部改善服務毛利之策略成功,以及於2013年成功完成將 業務過渡至非資助手機模式,並建立了領先業界之成本結構。

歐洲3集團 - EBITDA及EBIT



歐洲3集團之活躍客戶人數及 數據用量



主要業務指標

登記客戶總人數

			32 HO F	1 / /////	•^		
		013年12月31 記客戶人數(千			20	2年12月31日 13年12月31日 2客戶人數增長	3
	預繳	合約	總人數		預繳	合約	總額
英國	3,957	5,885	9,842		+4%	+12%	+9%
意大利	5,017	4,672	9,689		-3%	+7%	+2%
瑞典	160	1,530	1,690		-5%	+11%	+9%
丹麥	301	725	1,026		+39%	+14%	+20%
奥地利 (3)	931	2,497	3,428		+68%	+116%	+100%
愛爾蘭	610	351	961		+36%	-5%	+17%
歐洲3集團總額	10,976	15,660	26,636		+6%	+19%	+13%

活躍49客戶總人數

	2013年12月31日 活躍客戶人數(千名)		20	2年12月31日 113年12月31日 2客戶人數增長	=	
	預繳	合約	總人數	預繳	合約	總額
英國	2,218	5,718	7,936	-2%	+12%	+8%
意大利	3,672	4,525	8,197	+27%	+9%	+16%
瑞典	92	1,530	1,622	+1%	+11%	+10%
丹麥	280	725	1,005	+35%	+14%	+19%
奥地利 (5)	358	2,476	2,834	+94%	+116%	+113%
愛爾蘭	237	311	548	+39%	+2%	+15%
歐洲3集團總額	6,857	15,285	22,142	+18%	+20%	+19%

	2013年	2012年	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	59%	56%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	87%	86%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.7%	1.7%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	98%	97%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	83%	79%	

註3: 包括於2013年1月因收購Orange Austria而新增之150萬名登記客戶。

註4: 活躍客戶為於過去三個月內因撥出電話、接聽來電或使用數據/內容服務而產生收益之客戶。

註5: 包括於2013年1月因收購Orange Austria而新增之145萬名活躍客戶。

截至2013年12月31日每位活躍客戶連續十二個月之 每月平均消費⁶⁾(「ARPU」)

		3/3 3/13	2 (17.00.0.2)	
	預繳	合約	合計 總額	比較2012年 12月31日 變動%
英國	5.96英鎊	26.73英鎊	20.74 英鎊	-2%
意大利	6.69 歐羅	20.83 歐羅	14.71 歐羅	-20%
瑞典	108.32 瑞典克朗	306.92 瑞典克朗	295.43 瑞典克朗	-1%
丹麥	138.08丹麥克朗	184.92 丹麥克朗	172.52 丹麥克朗	-20%
奧地利	7.17 歐羅	22.79歐羅	20.60歐羅	-9%
愛爾蘭	15.30 歐羅	37.98歐羅	28.93 歐羅	-10%
歐洲3集團平均	7.63 歐羅	27.07歐羅	21.13 歐羅	-12%

截至2013年12月31日每位活躍客戶連續十二個月之 每月平均消費淨額^⑺(「ARPU淨額」)

	預繳	合約	合計總額	比較2012年 12月31日 變動%
英國	5.96 英鎊	18.84 英鎊	15.13 英鎊	-8%
意大利	6.69歐羅	20.83 歐羅	14.71 歐羅	-20%
瑞典	108.32 瑞典克朗	218.63 瑞典克朗	212.24 瑞典克朗	-10%
丹麥	138.08丹麥克朗	168.18 丹麥克朗	160.21 丹麥克朗	-15%
奧地利	7.17 歐羅	19.24歐羅	17.55 歐羅	+3%
愛爾蘭	15.30 歐羅	30.05 歐羅	24.17歐羅	-11%
歐洲3集團平均	7.63 歐羅	21.77 歐羅	17.45 歐羅	-14%

截至2013年12月31日每位活躍客戶連續十二個月之 每月平均毛利淨額[®](「AMPU淨額」)

	預繳	合約	合計 總額	比較2012年 12月31日 變動%
— 英國	5.14英鎊	14.84 英鎊	12.05 英鎊	+1%
意大利	5.19歐羅	15.31歐羅	10.93 歐羅	-8%
瑞典	76.05 瑞典克朗	180.75 瑞典克朗	174.69 瑞典克朗	-6%
丹麥	116.84丹麥克朗	145.52丹麥克朗	137.93 丹麥克朗	-6%
奧地利	5.98歐羅	14.75歐羅	13.52 歐羅	+21%
愛爾蘭	10.77 歐羅	24.28歐羅	18.89歐羅	+5%
歐洲3集團平均	6.15歐羅	16.95歐羅	13.65歐羅	-4%

註6: ARPU相等於每月收益總額(包括來電流動接駁收益及後繳合約綑綁式收費計劃中有關手機/裝置之貢 獻)除以年內平均活躍客戶人數。

註7: ARPU淨額相等於每月收益總額(包括來電流動接駁收益但不包括後繳合約綑綁式收費計劃中有關手 機/裝置之貢獻)除以年內平均活躍客戶人數。

註8: AMPU淨額相等於每月收益總額(包括來電流動接駁收益但不包括後繳合約綑綁式收費計劃中有關手機/裝置之貢獻),減直接可變成本(包括網絡間接駁費用及漫遊成本)(即客戶服務毛利淨額),除以 年內平均活躍客戶人數。

英國

	2013 年 百萬英鎊	2012年 百萬英鎊	變動
收益總額	2,044	1,948	+5%
- 客戶服務收益淨額	1,376	1,347	+2%
- 手機收益	645	586	+10%
- 其他收益	23	15	+53%
客戶服務毛利淨額 <i>客戶服務淨毛利率</i>	1,095 <i>80%</i>	977 <i>73%</i>	+12%
			12/0/
其他毛利	15	11	+36%
上客成本總額	(917)	(884)	-4%
減:手機收益	645	586	+10%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(272)	(298)	+9%
營運支出	(421)	(409)	-3%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	38%	42%	
EBITDA	417	281	+48%
EBITDA 毛利率	<i>30%</i>	21%	
折舊與攤銷	(210)	(180)	-17%
EBIT	207	101	+105%
資本開支(不包括牌照)	(271)	(250)	-8%
EBITDA減資本開支	146	31	+371%
牌照	(238)	_	不適用

	2013年	2012年	
登記客戶總人數(百萬名)	9.8	9.1	
活躍客戶總人數(百萬名)	7.9	7.4	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	60%	58%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	89%	87%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.6%	1.5%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	97%	97%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	81%	81%	

EBITDA較2012年增加48%至4億1,700萬英鎊,主要由於AMPU淨額較2012年上升1%及客戶總人 數擴大,導致客戶服務毛利淨額改善,以及上客成本總額(扣除手機收益後)下降。然而, 由於發射站數目增加而令折舊與攤銷上升,因而抵銷部分升幅。EBIT因此較去年增加105%至 2億700萬英鎊。

3英國於2013年年初在英國之拍賣中,以2億2,500萬英鎊成功投得800兆赫頻譜中之一組五兆 赫成對頻帶,以建設LTE網絡。而1,300萬英鎊之額外附加之頻譜牌照成本亦於年內繳付。 3英國於2013年12月推出其4G(LTE)服務。

意大利

	2013 年 百萬歐羅	2012年 百萬歐羅	變動
收益總額	1,746	1,965	-11%
- 客戶服務收益淨額	1,352	1,457	-7%
- 手機收益	341	406	-16%
- 其他收益 	53	102	-48%
客戶服務毛利淨額	1,004	939	+7%
客戶服務淨毛利率	74%	64%	
其他毛利	49	112	-56%
上客成本總額	(519)	(678)	+23%
減:手機收益	341	406	-16%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(178)	(272)	+35%
營運支出	(596)	(515)	-16%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	59%	55%	
EBITDA	279	264	+6%
EBITDA 毛利率	20%	17%	
折舊與攤銷	(279)	(263)	-6%
EBIT	0.3	0.5	-40%
資本開支(不包括牌照)	(344)	(562)	+39%
EBITDA減資本開支	(65)	(298)	+78%
牌照	(21)	(169)	+88%

	2013年	2012年	
登記客戶總人數(百萬名)	9.7	9.5	
活躍客戶總人數(百萬名)	8.2	7.0	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	48%	46%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	80%	82%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	2.3%	2.3%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	97%	95%	
	85%	74%	

儘管2013年意大利市場競爭環境非常激烈,EBITDA較2012年增加6%至2億7,900萬歐羅,主要由於客戶服務毛利淨額增加7%,源自活躍客戶總人數增加16%,但被AMPU淨額下降8%而部分抵銷,以及因佣金減少及上客之合約客戶比例減少,以致上客成本總額(已扣除手機收益)下降。啟動新增發射站使網絡成本增加,營運支出隨之上升,因而抵銷部分有利變動。由於折舊與攤銷增加抵銷EBITDA增長,EBIT為30萬歐羅,與2012年相若。

瑞典

	2013 年 百萬瑞典克朗	2012年 百萬瑞典克朗	變動
收益總額	5,717	5,981	-4%
- 客戶服務收益淨額	3,956	3,941	+0%
- 手機收益	1,568	1,663	-6%
- 其他收益	193	377	-49%
客戶服務毛利淨額	3,259	3.130	+4%
客戶服務淨毛利率	82%	79%	
其他毛利	78	287	-73%
上客成本總額	(2,096)	(2,207)	+5%
減:手機收益	1,568	1,663	-6%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(528)	(544)	+3%
營運支出	(1,317)	(1,225)	-8%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	40%	39%	
EBITDA	1,492	1,648	-9%
EBITDA 毛利率	36%	38%	
折舊與攤銷	(685)	(583)	-17%
ЕВІТ	807	1,065	-24%
資本開支	(856)	(1,103)	+22%
EBITDA減資本開支	636	545	+17%
	2013年	2012年	

	2013年	2012年	
登記客戶總人數(百萬名)	1.7	1.6	
活躍客戶總人數(百萬名)	1.6	1.5	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	91%	89%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	97%	97%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.4%	1.4%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	100%	100%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	96%	95%	

集團持有於瑞典業務之60%權益, EBITDA與EBIT分別為14億9,200萬瑞典克朗與8億700萬瑞典 克朗,較2012年分別下降9%與24%,主要由於其他毛利減少及營運支出增加。此減幅因客戶 服務毛利淨額改善而部分抵銷。活躍客戶總人數增加10%帶動客戶服務毛利淨額增加,但部 分被AMPU淨額下降6%所抵銷。AMPU淨額下降主要由於客戶人數基礎過渡至非補貼手機模式 僅於2013年年底完成。由於過渡已經完成,預期於2014年不會再進一步構成影響。撇除此 過渡之影響,客戶服務毛利淨額於2013年增加12%。同時,EBIT下降反映4G (LTE)網絡啟動之 全年影響導致折舊與攤銷增加。

丹麥

	2013 年 百萬丹麥克朗	2012年 百萬丹麥克朗	變動
收益總額	1,998	2,098	-5%
- 客戶服務收益淨額	1,772	1,837	-4%
- 手機收益	153	190	-19%
- 其他收益 	73	71	+3%
客戶服務毛利淨額	1,526	1,424	+7%
客戶服務淨毛利率	86%	78%	
其他毛利	44	50	-12%
上客成本總額	(385)	(412)	+7%
減:手機收益	153	190	-19%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(232)	(222)	-5%
營運支出	(626)	(589)	-6%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	41%	41%	
EBITDA	712	663	+7%
EBITDA 毛利率	39%	35%	
折舊與攤銷	(292)	(265)	-10%
EBIT	420	398	+6%
資本開支	(252)	(349)	+28%
EBITDA減資本開支	460	314	+46%

	2013年	2012年	
登記客戶總人數(百萬名)	1.0	0.9	
活躍客戶總人數(百萬名)	1.0	0.8	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	71%	75%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	77%	84%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	2.4%	3.4%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	100%	100%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	98%	99%	

集團持有於丹麥業務之60%權益,EBITDA為7億1,200萬丹麥克朗,較2012年增加7%,主要由於客戶服務毛利淨額改善7%。此乃由於活躍客戶總人數上升19%,但因市場競爭激烈及網絡間接駁收費下降令AMPU淨額減少6%,因而部分抵銷。此項改善因發射站數目增加導致折舊與攤銷上升而被部分抵銷。EBIT為4億2,000萬丹麥克朗,較去年增加6%。

奧地利

	2013 年 百萬歐羅	2012年 百萬歐羅	變動
收益總額	745	361	+106%
- 客戶服務收益淨額	596	242	+146%
- 手機收益	129	100	+29%
- 其他收益	20	19	+5%
客戶服務毛利淨額	459	159	+189%
客戶服務淨毛利率	77%	66%	
其他毛利	18	13	+38%
上客成本總額	(162)	(114)	-42%
減:手機收益	129	100	+29%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(33)	(14)	-136%
營運支出	(262)	(108)	-143%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	57%	68%	
EBITDA	182	50	+264%
EBITDA 毛利率	30%	19%	
折舊與攤銷	(76)	(34)	-124%
EBIT	106	16	+563%
資本開支(不包括牌照)	(117)	(26)	-350%
EBITDA減資本開支	65	24	+171%
牌照	(331)	_	不適用

	2013年	2012年	
登記客戶總人數(百萬名)	3.4	1.7	
活躍客戶總人數(百萬名)	2.8	1.3	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	73%	68%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	94%	93%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	0.7%	0.2%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	99%	99%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	83%	78%	

EBITDA 為 1 億 8,200 萬歐羅 , EBIT 為 1 億 600 萬歐羅 , 分別較 2012 年增加 264% 與 563% , 主要由於在 2013年1月完成收購Orange Austria後之額外收益,但因成本相應增加而部分抵銷。實現收購之 運作協同效應與效益進展良好,並符合預期。

3奥地利於2013年在奥地利舉行之拍賣中,以3億3,100萬歐羅成功投得900兆赫頻譜中之 一組五兆赫成對頻帶及1,800兆赫頻譜中之四組五兆赫成對頻帶,以加強其3G與4G(LTE)網絡。

愛爾蘭

	2013 年 百萬歐羅	2012年 百萬歐羅	變動
收益總額 - 客戶服務收益淨額 - 手機收益	180 149 30	174 141 30	+3% +6% -
- 其他收益	1	3	-67%
客戶服務毛利淨額 客戶服務淨毛利率	116 78%	93 66%	+25%
其他毛利	_	1	-100%
上客成本總額 減:手機收益	(48) 30	(51) 30	+6% —
上客成本總額(已扣除手機收益)	(18)	(21)	+14%
營運支出 <i>營運支出佔客戶服務毛利淨額比率</i>	(90) <i>78%</i>	(92) <i>99%</i>	+2%
EBITDA (LBITDA) EBITDA (LBITDA) 毛利率	8 5%	(19) - <i>13%</i>	+142%
折舊與攤銷	(37)	(26)	-42%
一次性項目	-	45	-100%
LBIT	(29)	_	不適用
資本開支(不包括牌照)	(47)	(39)	-21%
EBITDA (LBITDA)減資本開支	(39)	(58)	+33%
牌照	(25)	(51)	+51%

	2013年	2012年	
登記客戶總人數	961,000	819,000	
活躍客戶總人數	548,000	477,000	
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	37%	45%	
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	75%	79%	
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.2%	1.2%	
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	89%	82%	
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	57%	58%	

EBITDA為800萬歐羅,較2012年1,900萬歐羅之LBITDA大幅改善142%,主要由於活躍客戶總人數上升15%帶動客戶服務毛利淨額改善、AMPU淨額增加5%及上客成本總額(已扣除手機收益)下降。然而,LBIT為2,900萬歐羅,遜於2012年之EBIT收支平衡,主要因一項網絡共用安排,於去年確認一項4,500萬歐羅之一次性收益淨額,以及2013年內繼續啟動網絡,令折舊與攤銷上升。

和記電訊香港控股

	2013 年 港幣百萬元	2012年 [®] 港幣百萬元	變動
收益總額	12,777	15,536	-18%
EBITDA	2,758	3,050	-10%
EBIT	1,367	1,744	-22%
活躍客戶總人數(千名)	3,771	3,776	-0%

註1: 2012年之EBITDA與EBIT已經重新編列,以反映於2013年採納香港會計準則第19號之修訂之影響。

和電香港公佈其2013年之營業額為港幣127億7,700萬元,股東應佔溢利為港幣9億1,600萬元, 分別較去年減少18%與25%。EBITDA為港幣27億5,800萬元,EBIT為港幣13億6,700萬元,分別較 2012年減少10%與22%。和電香港佔集團業務收益總額與EBITDA均為3%,EBIT則佔2%。

於2013年,香港與澳門流動電訊業務錄得之合計營業額下降24%至港幣93億5,900萬元,EBITDA 與EBIT則分別下降24%與33%。2013年之表現逆轉,主要因為市場競爭日益激烈、對新手機型 號之需求下降及過渡至非補貼手機模式僅在2013年上半年完成之影響。於2013年12月31日, 合計流動電訊活躍客戶總人數約380萬名,與去年相若。

香港固網電訊業務持續穩健增長,香港所有市場分部之數據傳輸量均錄得上升,於2013年錄 得營業額增加7%至港幣38億8,000萬元,2012年則為港幣36億4,000萬元,而EBITDA與EBIT亦分 別改善19%與32%,主要由於企業與商業市場對數據傳輸之需求增加。

和記電訊亞洲

	2013 年 港幣百萬元	2012年 港幣百萬元	變動
收益總額	6,295	4,452	+41%
EBITDA	819	423	+94%
LBIT	(409)	(846)	+52%
活躍客戶總人數(千名)	43,497	35,391	+23%

和電亞洲包括集團於印尼、越南與斯里蘭卡之流動電訊業務。和電亞洲分別佔集團業務收益 總額、EBITDA與EBIT之2%、1%與負1%。收益總額較去年增加41%,主要由於擴展網絡及提升各 業務之各項服務,尤其在印尼。2013年之EBITDA與LBIT包括港幣7億1,700萬元之補償貢獻(2012 年為港幣15億9,000萬元)。於2013年12月31日,和電亞洲之活躍流動電訊客戶總人數約4,350 萬名。

2013年第三季完成網絡啟動後,印尼業務持續增長。於2013年12月31日,經擴展之印尼網絡 將 36 服務伸展至 150 個城市,覆蓋全國 86% 人口 (2012 年為於 93 個城市覆蓋 70% 人口)。 2013 年 年底活躍客戶總人數較去年增加40%至超過3,200萬名。相關LBITDA與LBIT分別改善79%與47%, 反映客戶總人數增加帶來更高貢獻,但因2013年印尼盧比兑港幣大幅貶值之不利匯兑影響而 部分抵銷。該項業務自2013年7月起取得營運正數EBITDA。

由於上客規管出現變動,越南之活躍客戶總人數較去年減少12%。然而,相關EBITDA較去年增加247%,並於年內取得正數EBIT,較去年之相關LBIT大幅改善354%,主要由於成功保留較優質之客戶及嚴格控制成本。該部門之策略為管理業務以取得回報及減低投資成本,並於情況有利時將商業合作企業轉為合股公司。

斯里蘭卡之活躍客戶總人數較去年增加22%,相關LBITDA與LBIT分別改善8%與4%。

HTAL, 所佔VHA

	2013年 百萬澳元	2012年 百萬澳元	變動
公佈收益總額	1,776	2,049	-13%
公佈股東應佔虧損	(230)	(394)	+42%

HTAL公佈其佔50%之聯營公司VHA之應佔收益總額為17億7,600萬澳元,較去年減少13%,股東應佔虧損為2億3,000萬澳元,改善42%。VHA之活躍客戶總人數較2012年12月31日減少19%至2013年12月31日之合共超過530萬名(包括流動虛擬網絡),主要由於品牌形象之恢復較預期緩慢。然而,客戶人數降幅(不包括Crazy John 與3品牌)於2013年第三季漸趨穩定,並於第四季錄得淨額增長。

於2013年,VHA網絡之話音與數據表現、穩定性及覆蓋取得大幅改善,並以1,200個新發射站 大大擴展覆蓋地區,平均3G數據速度增加一倍,同時在五個都會城市推出4G網絡,其速度 可媲美或更優於其他網絡。

2012年年底開展之策略措施包括加快投資及提升網絡,以及若干成本優化措施,已助VHA改善營運與財務表現。