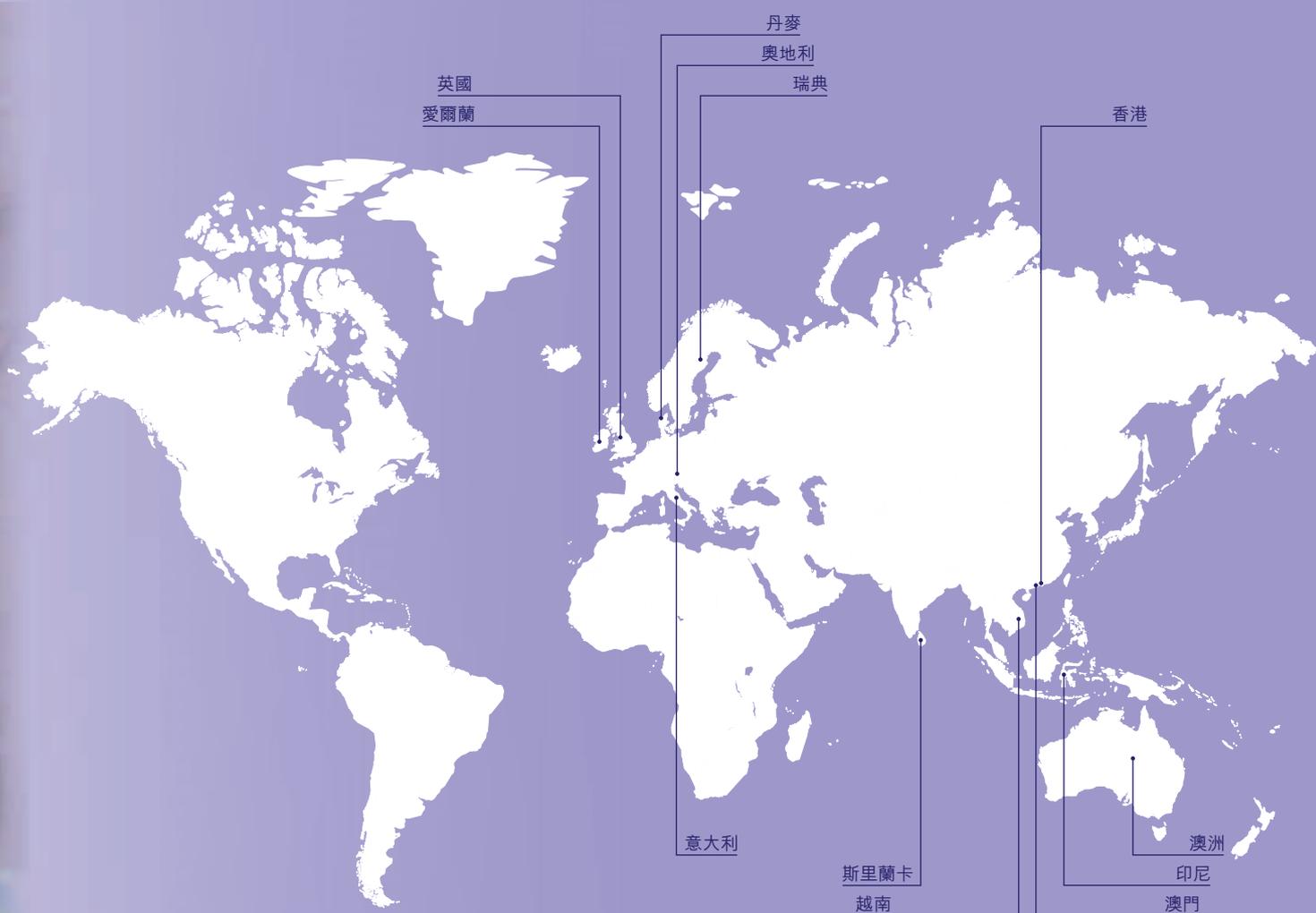


# 電訊



3 愛爾蘭完成收購Telefónica的O2業務。



- 歐洲3集團之收益總額、EBITDA與EBIT分別增加6%、23%與42%。
- 於2014年12月31日，歐洲3集團之活躍客戶總人數超過2,500萬名。
- 和電香港公佈股東應佔溢利為港幣8億3,300萬元，較去年減少9%。
- 和電亞洲之LBITDA與LBIT分別為港幣2億7,800萬元及港幣14億6,500萬元，較去年遜色。

1



3



4





1. 隨着與奧地利Orange整合成功，更多的奧地利人能夠享用3的服務。
2. 香港為最新推出的智能手機舉行展銷活動，吸引數以千計的顧客到場購買。
3. 英國獲輿觀及uswitch評為整體質素最佳的智能手機網絡服務供應商。
4. 3澳門為用戶提供一系列精彩的多媒體內容。
5. 3集團繼續擴展其長期演進技術網絡。



**集**團之電訊部門包括**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

	2014年 港幣百萬元	2013年 港幣百萬元	變動	以當地貨幣 計算之變動
<b>收益總額</b>	<b>65,623</b>	61,976	+6%	+5%
- 客戶服務收益淨額	<b>49,480</b>	45,536	+9%	+8%
- 手機收益	<b>14,372</b>	15,062	-5%	
- 其他收益	<b>1,771</b>	1,378	+29%	
客戶服務毛利淨額 <sup>(1)</sup>	<b>39,714</b>	35,633	+11%	+11%
客戶服務淨毛利率	<b>80%</b>	78%		
其他毛利	<b>1,008</b>	1,015	-1%	
上客成本總額	<b>(21,514)</b>	(21,675)	+1%	
減：手機收益	<b>14,372</b>	15,062	-5%	
上客成本總額(已扣除手機收益)	<b>(7,142)</b>	(6,613)	-8%	
營運支出	<b>(17,982)</b>	(17,364)	-4%	
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	<b>45%</b>	49%		
<b>EBITDA</b>	<b>15,598</b>	12,671	+23%	+23%
EBITDA 毛利率 <sup>(2)</sup>	<b>30%</b>	27%		
折舊與攤銷	<b>(8,706)</b>	(7,815)	-11%	
<b>EBIT</b>	<b>6,892</b>	4,856	+42%	+42%
資本開支(不包括牌照)	<b>(11,271)</b>	(10,176)	-11%	
EBITDA減資本開支	<b>4,327</b>	2,495	+73%	
牌照 <sup>(3)</sup>	<b>(38)</b>	(6,824)	+99%	

註1：客戶服務毛利淨額為客戶服務收益淨額減直接可變動成本(包括網絡間收費及漫遊成本)。

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

註3：2014年12月31日之牌照成本為有關上年度所獲牌照之附帶成本。

歐洲**3**集團分別佔集團業務收益總額、EBITDA與EBIT之16%、16%與10%。

歐洲**3**集團之登記客戶總人數於年內增加11%，於2014年12月31日共超過2,950萬名，而活躍客戶總人數增加13%至超過2,500萬名，活躍比例達85%之水平。合約客戶佔登記客戶總人數之比例由去年之59%微降至2014年年底之58%。來自合約客戶的收益佔整體客戶服務收益淨額約84%，較去年下降三個百分點，主要由於新收購之奧地利與愛爾蘭業務之非合約客戶貢獻較高，以及意大利於年內加倍着重預繳非合約客戶。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連續第三年維持於1.7%。

歐洲3集團之ARPU淨額較2013年下降1%至17.20歐羅，主要由於意大利與丹麥之價格競爭，以及數個國家之網絡間接駁收費對等調減對客戶服務毛利淨額只有輕微影響。然而，客戶服務收益淨額上升9%，主要由於活躍客戶人數增加。AMPU淨額增加1%至13.82歐羅，主要由於毛利較高之數據收益比例增加，以及客戶總人數增加，帶來11%之客戶服務毛利淨額增幅。

歐洲3集團繼續在智能手機與流動數據範疇取得市場佔有率。於2014年，大部分歐洲3集團業務再次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。4G(LTE)網絡之啟動繼續進展良好，以具競爭力價格為客戶提升使用體驗。

於2014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22%，與去年相若。2014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41%。於2014年，數據用量總額超過605拍字節，較去年增加57%。2014年每位活躍客戶之數據用量約25.4千兆字節，2013年為18.2千兆字節。

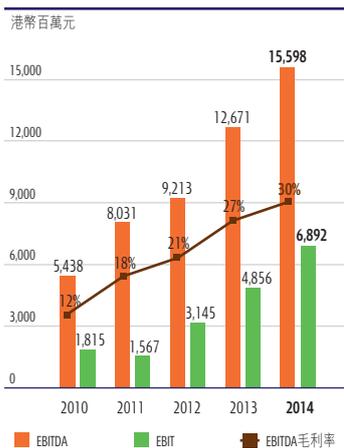
2014年上客成本總額(扣除後繳合約網綁式收費計劃之手機收益)共港幣71億4,200萬元，較2013年增加8%，而營運支出增加4%至港幣179億8,200萬元。

EBITDA及EBIT增長反映客戶總人數擴大、客戶服務毛利淨額改善、3愛爾蘭收購O<sub>2</sub> Ireland之新增貢獻，以及3奧地利持續實現合併後成本協同效益。

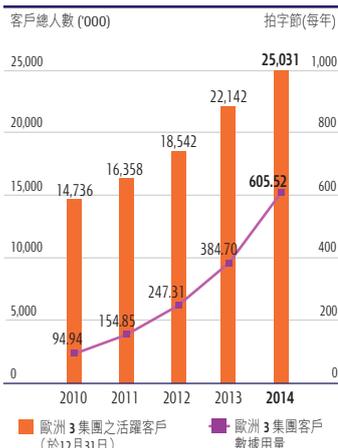
歐洲3集團繼續以審慎之資本管理策略維持持續之增長貢獻，令2014年之EBITDA減資本開支增加73%至港幣43億2,700萬元。

於2015年1月，集團同意與Telefónica S A進行獨家洽商，商討考慮收購O<sub>2</sub> UK，意向價為現金92億5,000萬英鎊，並須在3英國與O<sub>2</sub> UK之合併業務達到協定財務目標後，再額外支付最高10億英鎊之遞延利潤分成。

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					
	2014年12月31日 登記客戶人數(千名)			2013年12月31日至 2014年12月31日 登記客戶人數增長(%)		
	預繳	合約	總人數	預繳	合約	總額
英國	4,225	6,061	<b>10,286</b>	+7%	+3%	<b>+5%</b>
意大利	4,977	5,063	<b>10,040</b>	-1%	+8%	<b>+4%</b>
瑞典	224	1,666	<b>1,890</b>	+40%	+9%	<b>+12%</b>
丹麥	374	752	<b>1,126</b>	+24%	+4%	<b>+10%</b>
奧地利	1,101	2,501	<b>3,602</b>	+18%	—	<b>+5%</b>
愛爾蘭 <sup>(4)</sup>	1,429	1,164	<b>2,593</b>	+134%	+232%	<b>+170%</b>
歐洲3集團總額	12,330	17,207	<b>29,537</b>	+12%	+10%	<b>+11%</b>

	活躍 <sup>(5)</sup> 客戶總人數					
	2014年12月31日 活躍客戶人數(千名)			2013年12月31日至 2014年12月31日 活躍客戶人數增長(%)		
	預繳	合約	總人數	預繳	合約	總額
英國	2,483	5,931	<b>8,414</b>	+12%	+4%	<b>+6%</b>
意大利	3,812	4,952	<b>8,764</b>	+4%	+9%	<b>+7%</b>
瑞典	134	1,666	<b>1,800</b>	+46%	+9%	<b>+11%</b>
丹麥	338	752	<b>1,090</b>	+21%	+4%	<b>+8%</b>
奧地利	436	2,475	<b>2,911</b>	+22%	—	<b>+3%</b>
愛爾蘭 <sup>(6)</sup>	917	1,135	<b>2,052</b>	+287%	+265%	<b>+274%</b>
歐洲3集團總額	8,120	16,911	<b>25,031</b>	+18%	+11%	<b>+13%</b>

	2014年	2013年
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	<b>58%</b>	59%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	<b>84%</b>	87%
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	<b>1.7%</b>	1.7%
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	<b>98%</b>	98%
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	<b>85%</b>	83%

註4：包括2014年7月因收購O2 Ireland新增之約150萬名登記客戶。

註5：活躍客戶為於過去三個月內因撥出過、接聽過電話或使用過數據/內容服務而產生收益之客戶。

註6：包括2014年7月因收購O2 Ireland新增之約150萬名活躍客戶。

截至2014年12月31日每位活躍客戶連續12個月之  
每月平均消費<sup>(7)</sup> (「ARPU」)

	預繳	合約	合計 總額	比較2013年 12月31日 變動%
英國	5.30 英鎊	26.88 英鎊	<b>20.81 英鎊</b>	—
意大利	7.83 歐羅	18.23 歐羅	<b>13.57 歐羅</b>	-8%
瑞典	118.05 瑞典克朗	300.00 瑞典克朗	<b>287.37 瑞典克朗</b>	-3%
丹麥	116.10 丹麥克朗	169.25 丹麥克朗	<b>153.60 丹麥克朗</b>	-11%
奧地利	8.22 歐羅	21.43 歐羅	<b>19.66 歐羅</b>	-5%
愛爾蘭	16.47 歐羅	33.42 歐羅	<b>25.85 歐羅</b>	-11%
歐洲3集團平均	8.53 歐羅	26.59 歐羅	<b>20.86 歐羅</b>	-1%

截至2014年12月31日每位活躍客戶連續12個月之  
每月平均消費淨額<sup>(8)</sup> (「ARPU淨額」)

	預繳	合約	合計 總額	比較2013年 12月31日 變動%
英國	5.30 英鎊	18.91 英鎊	<b>15.08 英鎊</b>	—
意大利	7.83 歐羅	18.23 歐羅	<b>13.57 歐羅</b>	-8%
瑞典	118.05 瑞典克朗	216.11 瑞典克朗	<b>209.30 瑞典克朗</b>	-1%
丹麥	116.10 丹麥克朗	156.03 丹麥克朗	<b>144.27 丹麥克朗</b>	-10%
奧地利	8.22 歐羅	17.63 歐羅	<b>16.37 歐羅</b>	-7%
愛爾蘭	16.47 歐羅	29.75 歐羅	<b>23.82 歐羅</b>	-1%
歐洲3集團平均	8.53 歐羅	21.24 歐羅	<b>17.20 歐羅</b>	-1%

截至2014年12月31日每位活躍客戶連續12個月之  
每月平均毛利淨額<sup>(9)</sup> (「AMPU淨額」)

	預繳	合約	合計 總額	比較2013年 12月31日 變動%
英國	4.57 英鎊	15.02 英鎊	<b>12.09 英鎊</b>	—
意大利	6.10 歐羅	13.84 歐羅	<b>10.37 歐羅</b>	-5%
瑞典	93.54 瑞典克朗	185.22 瑞典克朗	<b>178.86 瑞典克朗</b>	+2%
丹麥	99.31 丹麥克朗	136.41 丹麥克朗	<b>125.48 丹麥克朗</b>	-9%
奧地利	7.09 歐羅	14.47 歐羅	<b>13.49 歐羅</b>	—
愛爾蘭	12.50 歐羅	25.05 歐羅	<b>19.45 歐羅</b>	+3%
歐洲3集團平均	6.87 歐羅	17.05 歐羅	<b>13.82 歐羅</b>	+1%

註7： 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網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： 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網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9： 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網綁式收費計劃中有關手機/裝置之貢獻)，減直接可變動成本(包括網絡間接駁費用及漫遊成本)(即客戶服務毛利淨額)，除以年內之平均活躍客戶人數。

英國

	2014年 百萬英鎊	2013年 百萬英鎊	變動
<b>收益總額</b>	<b>2,063</b>	2,044	+1%
- 客戶服務收益淨額	1,459	1,376	+6%
- 手機收益	577	645	-11%
- 其他收益	27	23	+17%
<b>客戶服務毛利淨額</b>	<b>1,169</b>	1,095	+7%
客戶服務淨毛利率	80%	80%	
<b>其他毛利</b>	<b>10</b>	15	-33%
上客成本總額	(807)	(917)	+12%
減：手機收益	577	645	-11%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(230)	(272)	+15%
<b>營運支出</b>	<b>(402)</b>	(421)	+5%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	34%	38%	
<b>EBITDA</b>	<b>547</b>	417	+31%
EBITDA 毛利率	37%	30%	
<b>折舊與攤銷</b>	<b>(233)</b>	(210)	-11%
<b>EBIT</b>	<b>314</b>	207	+52%
資本開支(不包括牌照)	(322)	(271)	-19%
EBITDA減資本開支	225	146	+54%
牌照	(1)	(238)	+100%

	2014年	2013年
登記客戶總人數(百萬名)	10.3	9.8
活躍客戶總人數(百萬名)	8.4	7.9
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	59%	60%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	90%	89%
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.6%	1.6%
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	82%	81%

EBITDA較2013年增加31%至5億4,700萬英鎊，主要由於客戶總人數擴大帶動客戶服務毛利淨額改善，而AMPU淨額與2013年相若。2014年之客戶服務毛利淨額受惠於2013年年底成功推出大受歡迎之「Feel At Home」漫遊計劃之正面財務影響，以及收費組合改善，但因有關固網與流動電訊網絡接駁收費之糾紛所作之一次性撥備而部份抵銷。上客成本總額(已扣除手機收益)及營運支出下降亦有助2014年之EBITDA上升。此等改善因發射站數目增加與資產擴大令折舊與攤銷上升，因而抵銷部份升幅。EBIT因此較去年增加52%至3億1,400萬英鎊。

## 意大利

	2014年 百萬歐羅	2013年 百萬歐羅	變動
<b>收益總額</b>	<b>1,739</b>	1,746	—
- 客戶服務收益淨額	1,376	1,352	+2%
- 手機收益	308	341	-10%
- 其他收益	55	53	+4%
<b>客戶服務毛利淨額</b>	<b>1,052</b>	1,004	+5%
客戶服務淨毛利率	76%	74%	
<b>其他毛利</b>	<b>53</b>	49	+8%
上客成本總額	(551)	(519)	-6%
減：手機收益	308	341	-10%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(243)	(178)	-37%
<b>營運支出</b>	<b>(614)</b>	(596)	-3%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	58%	59%	
<b>EBITDA</b>	<b>248</b>	279	-11%
EBITDA 毛利率	17%	20%	
<b>折舊與攤銷</b>	<b>(294)</b>	(279)	-6%
<b>(LBIT) EBIT</b>	<b>(46)</b>	0.3	-15,433%
資本開支(不包括牌照)	(404)	(344)	-17%
EBITDA減資本開支	(156)	(65)	-140%
牌照	(2)	(21)	+90%

	2014年	2013年
登記客戶總人數(百萬名)	10.0	9.7
活躍客戶總人數(百萬名)	8.8	8.2
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	50%	48%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	74%	80%
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	98%	97%
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	87%	85%

意大利市場競爭激烈之環境繼續令3意大利擴大收益基礎之能力受壓。儘管客戶服務毛利淨額增加5%，較高之營運支出與上客成本總額(已扣除手機收益)導致該業務錄得之EBITDA減少11%至2億4,800萬歐羅。LBIT為4,600萬歐羅，遜於2013年之30萬歐羅EBIT收支平衡，主要由於網絡提升工程持續令折舊與攤銷增加。

瑞典

	2014年 百萬瑞典克朗	2013年 百萬瑞典克朗	變動
<b>收益總額</b>	<b>6,407</b>	5,717	+12%
- 客戶服務收益淨額	4,286	3,956	+8%
- 手機收益	1,893	1,568	+21%
- 其他收益	228	193	+18%
<b>客戶服務毛利淨額</b>	<b>3,664</b>	3,259	+12%
客戶服務淨毛利率	85%	82%	
<b>其他毛利</b>	<b>65</b>	78	-17%
上客成本總額	(2,543)	(2,096)	-21%
減：手機收益	1,893	1,568	+21%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(650)	(528)	-23%
<b>營運支出</b>	<b>(1,333)</b>	(1,317)	-1%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	36%	40%	
<b>EBITDA</b>	<b>1,746</b>	1,492	+17%
EBITDA 毛利率	39%	36%	
<b>折舊與攤銷</b>	<b>(752)</b>	(685)	-10%
<b>EBIT</b>	<b>994</b>	807	+23%
資本開支	(790)	(856)	+8%
EBITDA減資本開支	956	636	+50%

	2014年	2013年
登記客戶總人數(百萬名)	1.9	1.7
活躍客戶總人數(百萬名)	1.8	1.6
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	88%	91%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	96%	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	95%	96%

集團持有於瑞典業務之60%權益，EBITDA與EBIT分別為17億4,600萬瑞典克朗與9億9,400萬瑞典克朗，分別較2013年增加17%與23%，主要由於在2013年年底成功將客戶基礎轉為以數據為主之業務模式，以及活躍客戶總人數增加11%及AMPU淨額上升2%。此等改善因佣金增加令上客成本總額(已扣除手機收益)上升23%及營運支出增加1%而部份抵銷。

## 丹麥

	2014年 百萬丹麥克朗	2013年 百萬丹麥克朗	變動
<b>收益總額</b>	<b>2,046</b>	1,998	+2%
- 客戶服務收益淨額	1,799	1,772	+2%
- 手機收益	178	153	+16%
- 其他收益	69	73	-5%
<b>客戶服務毛利淨額</b>	<b>1,566</b>	1,526	+3%
客戶服務淨毛利率	87%	86%	
<b>其他毛利</b>	<b>32</b>	44	-27%
上客成本總額	(416)	(385)	-8%
減：手機收益	178	153	+16%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(238)	(232)	-3%
<b>營運支出</b>	<b>(626)</b>	(626)	-
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	40%	41%	
<b>EBITDA</b>	<b>734</b>	712	+3%
EBITDA 毛利率	39%	39%	
<b>折舊與攤銷</b>	<b>(309)</b>	(292)	-6%
<b>EBIT</b>	<b>425</b>	420	+1%
資本開支	(187)	(252)	+26%
EBITDA減資本開支	547	460	+19%

	2014年	2013年
登記客戶總人數(百萬名)	1.1	1.0
活躍客戶總人數(百萬名)	1.1	1.0
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	67%	71%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	76%	77%
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	2.7%	2.4%
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	97%	98%

集團持有於丹麥業務之60%權益，錄得EBITDA增加3%至7億3,400萬丹麥克朗，增長與客戶服務毛利淨額之增幅相若。客戶服務毛利淨額增加受活躍客戶總人數上升8%所帶動，但因市場競爭激烈令AMPU淨額減少9%，因而部份抵銷。此項EBITDA之改善因折舊與攤銷上升而被部份抵銷，2014年之EBIT因此增加1%至4億2,500萬丹麥克朗。

奧地利

	2014年 百萬歐羅	2013年 百萬歐羅	變動
<b>收益總額</b>	<b>686</b>	745	-8%
- 客戶服務收益淨額	<b>564</b>	596	-5%
- 手機收益	<b>99</b>	129	-23%
- 其他收益	<b>23</b>	20	+15%
客戶服務毛利淨額	<b>464</b>	459	+1%
客戶服務淨毛利率	<b>82%</b>	77%	
其他毛利	<b>17</b>	18	-6%
上客成本總額	<b>(123)</b>	(162)	+24%
減：手機收益	<b>99</b>	129	-23%
上客成本總額(已扣除手機收益)	<b>(24)</b>	(33)	+27%
營運支出	<b>(212)</b>	(262)	+19%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	<b>46%</b>	57%	
<b>EBITDA</b>	<b>245</b>	182	+35%
EBITDA 毛利率	<b>42%</b>	30%	
折舊與攤銷	<b>(75)</b>	(76)	+1%
<b>EBIT</b>	<b>170</b>	106	+60%
資本開支(不包括牌照)	<b>(135)</b>	(117)	-15%
EBITDA減資本開支	<b>110</b>	65	+69%
牌照	<b>-</b>	(331)	+100%

	2014年	2013年
登記客戶總人數(百萬名)	<b>3.6</b>	3.4
活躍客戶總人數(百萬名)	<b>2.9</b>	2.8
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	<b>69%</b>	73%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	<b>93%</b>	94%
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	<b>0.6%</b>	0.7%
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	<b>99%</b>	99%
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	<b>81%</b>	83%

儘管客戶服務收益淨額主要因網絡間接駁收費對等調減而下降5%，客戶服務毛利淨額較去年改善1%，主要由於網絡間接駁收費之調減對毛利影響輕微。

EBITDA為2億4,500萬歐羅，EBIT為1億7,000萬歐羅，分別較2013年增加35%與60%，主要由於在2013年1月完成收購Orange Austria後實現額外之成本協同效應。

## 愛爾蘭

	2014年 百萬歐羅	2013年 百萬歐羅	變動
<b>收益總額</b>	<b>436</b>	180	+142%
- 客戶服務收益淨額	358	149	+140%
- 手機收益	47	30	+57%
- 其他收益	31	1	+3,000%
<b>客戶服務毛利淨額</b>	<b>292</b>	116	+152%
客戶服務淨毛利率	82%	78%	
<b>其他毛利</b>	<b>6</b>	-	不適用
上客成本總額	(87)	(48)	-81%
減：手機收益	47	30	+57%
上客成本總額(已扣除手機收益)	(40)	(18)	-122%
<b>營運支出</b>	<b>(194)</b>	(90)	-116%
營運支出佔客戶服務毛利淨額比率	66%	78%	
<b>EBITDA</b>	<b>64</b>	8	+700%
EBITDA 毛利率	16%	5%	
折舊與攤銷	(64)	(37)	-73%
<b>EBIT (LBIT)</b>	<b>0.1</b>	(29)	+100%
資本開支(不包括牌照)	(126)	(47)	-168%
EBITDA減資本開支	(62)	(39)	-59%
牌照	-	(25)	+100%

	2014年	2013年
登記客戶總人數	2,593,000	961,000
活躍客戶總人數	2,052,000	548,000
合約客戶佔登記客戶總人數百分比	45%	37%
合約客戶對客戶服務收益淨額之貢獻(%)	69%	75%
平均每月客戶流失率佔合約登記客戶總人數(%)	1.5%	1.2%
活躍合約客戶佔合約登記客戶總人數百分比	98%	89%
活躍客戶佔登記客戶總人數百分比	79%	57%

EBITDA為6,400萬歐羅，EBIT收支平衡為10萬歐羅，分別較2013年增加700%與100%，主要由於在2014年7月完成收購O<sub>2</sub> Ireland後有新增貢獻，令3愛爾蘭之客戶總人數增加150萬名。預期2015年實現合併後之成本協同效應，將進一步加強歐洲3集團對集團業績之貢獻。

## 和記電訊香港控股

	2014年 港幣百萬元	2013年 港幣百萬元	變動
收益總額	16,296	12,777	+28%
EBITDA	2,780	2,758	+1%
EBIT	1,380	1,367	+1%
活躍客戶總人數(千名)	3,197	3,771	-15%

和電香港公佈其2014年之營業額為港幣162億9,600萬元，股東應佔溢利為港幣8億3,300萬元，分別較去年增加28%與減少9%。EBITDA為港幣27億8,000萬元，EBIT為港幣13億8,000萬元，與2013年相若。按年表現較遜色，主要由於2014年上半年價格競爭激烈。於2014年下半年，香港流動電訊市場整合並減至四個營運商而變得更理性化，加上推出受歡迎之手機，流動通訊業務表現隨之改善。和電香港於2014年下半年之EBITDA與EBIT分別較2014年上半年改善26%與57%，並較2013年下半年分別改善24%與58%。香港固網電訊業務持續取得穩健增長，主要由國際及本地營運商分部以及企業與商業分部帶動。和電香港分別佔集團業務收益總額、EBITDA與EBIT之4%、3%與2%。

## 和記電訊亞洲

	2014年 港幣百萬元	2013年 港幣百萬元	變動
收益總額	5,757	6,295	-9%
(LBITDA) EBITDA	(278)	819	-134%
LBIT	(1,465)	(409)	-258%
活躍客戶總人數(千名)	54,454	43,497	+25%

和電亞洲遜色之表現，及由上半年呈報之港幣5億200萬元正數EBITDA轉變為下半年之港幣7億8,000萬元LBITDA與全年之港幣2億7,800萬元LBITDA，主要因印尼業務有不當之分銷商信貸及佣金活動，導致年內約港幣11億元之支出。2014年之LBITDA與LBIT包括港幣2億3,800萬元之補償貢獻，較2013年之港幣7億1,700萬元低。和電亞洲分別佔集團業務收益總額、EBITDA與EBIT之1%、負0.3%與負2%。

於2014年年底，印尼之活躍客戶總人數較去年增加35%至約4,310萬名。儘管活躍客戶總人數上升，LBITDA與LBIT基於上述原因而表現遜色。印尼業務之高級管理人員已被撤換，並已加強內部監管，以改善營運與行業慣常做法為業務新焦點。

於2014年年底，越南之活躍客戶總人數較去年減少5%至約940萬名，主要由於競爭加劇。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。

於2014年年底，斯里蘭卡之活躍客戶總人數較去年增加25%至約200萬名，基本LBITDA與LBIT均有輕微改善。

## HTAL (所佔 VHA)

	2014年 百萬澳元	2013年 百萬澳元	變動
公佈收益總額	1,748	1,776	-2%
公佈股東應佔虧損	(286)	(230)	-24%

HTAL 公佈其佔 50% 之聯營公司 Vodafone Hutchison Australia (「VHA」) 之應佔收益總額為 17 億 4,800 萬澳元，較去年減少 2%。股東應佔虧損為 2 億 8,600 萬澳元，增加 24%，主要由於建立覆蓋範圍更廣及更堅韌網絡之策略計劃導致若干網絡資產加速折舊。撇除此項一次性支出，股東應佔基本虧損較 2013 年改善 7%。儘管錄得虧損，VHA 於 2014 年取得未扣除頻譜支出之未計利息支出營運自由現金流收支平衡，反映營運資金及資本開支管理之改善。此項令人鼓舞之成果顯示 VHA 之管理層持續努力將公司轉虧為盈。

VHA 之活躍客戶總人數於 2014 年 12 月 31 日穩定維持於約 530 萬名 (包括流動虛擬網絡)，並於 2014 年下半年錄得客戶人數增長。隨着持續拓展網絡地域覆蓋及在澳洲各地增加零售據點，VHA 將於現有基礎上繼續提高客戶總人數。

### VHA 上客淨額

客戶總人數 (000)

