



# 邁進 新領域

最近上市的和記電訊，正蓄勢把握新興電訊市場的優厚增長潛力。



**和**記電訊國際有限公司（「和記電訊」）二〇〇四年十月中旬在香港和紐約證券交易所上市，這是年內亞洲企業最大宗的分拆上市和香港最大宗的首次公開股份發售，也是第一次以亞洲新興市場為主力的電訊股招股上市。

這次上市為投資者帶來均衡的投資回報，因為公司除了涉足印度、泰國等高增長的新興流動電訊市場外，同時也在其他地方投資一些盈利穩定、發展成熟的電訊業務。

和記電訊匯聚和記黃埔（「和黃」）旗下多家電訊公司，業務遍佈八個主要市場，

包括香港、澳門、印度、以色列、泰國、巴拉圭、斯里蘭卡和加納。這些業務現在合共有超過一千一百萬用戶，資產總值逾五十億美元，二〇〇三年的收入逾十二億九千萬美元。

這次招股由高盛擔任牽頭承銷商，和黃是次發售共十一億五千五百萬股和記電訊股份，佔其百分之二十五點六七股本。和黃目前仍是和記電訊的最大股東，持有百分之七十點一股權。

和記電訊的股份十月六日截止認購，十月十四日開始在美國紐約證券交易所（股票代號HTX）以美國存託股份（每股代表十五股普通股）形式買賣，又於十月十五

日開始在香港交易所主板掛牌買賣（股票編號2332）。和記電訊的招股價為每股港幣六元一仙，美國存託股份為每股十一點六七美元，集資額達到八億九千九百萬美元。

儘管環球股市不振，但由於美國和國際機構投資者需求殷切，和記電訊的股份仍輕易獲得超額認購。是項公開招股所得資金，將主要用以償還予向和記電訊集團注資約二十七億美元的和黃，但集資其實並非上市的主要原因。

## 掌握時機

在和記電訊首次公開招股中扮演關鍵角色



的財務總監Tim Pennington說：「這是一個為和記電訊增添賬面價值，並讓投資者分享公司日後增長成果的良機。和記電訊已達到發展的轉捩點，我們取得了達致營運效益所需的最低客戶量，而目前的業務也達到了資本開支周期的頂點。下一步是透過上市，把公司提升至另一發展階段。」

帶領公司不斷邁進的和記電訊行政總裁呂博聞說：「上市時機是我們主要的考慮因素。如果我們多等兩年才上市，由於業務規模更大和市場



氣氛或會好轉，招股價可能會比較好。然而，目前來說，我們覺得亞洲、東歐和中東的發展中市場具有大量的發展機會。」

他續說：「電訊業經歷近年的財務低潮後，歐洲和美國較大型的電訊商現正處於休養生息的階段。因此，我們認為現在是以不太高的成本涉足新市場的大好時機。上市為我們帶來所需的額外流動資金，而股份則可為我們提供收購合併的本錢。」

### 亞洲、東歐和中東的發展中市場 具有大量的發展機會

「選擇現在上市，我們可以借助金融市場的資源，享有作為一家公司的獨立性，同時事事以股東的利益為依歸。」和記電訊的備用銀行貸款達十億美元。

#### 往績昭著

和黃用了接近二十年時間建立和記電訊業務，集團於一九八五年開始涉足電訊業，在香港提供流動電訊服務。

自此，和記電訊在市場中贏得能人所不能、能克服市場挑戰的美譽。

和黃一手創建Orange品牌，將之孕育成具領導地位的環球



品牌。集團一九九四年在英國建立第二代(2G)流動電訊業務，二〇〇〇年將之出售，獲利一百四十六億

美元。

和黃主要運用出售Orange所得利潤，在全球各地開辦3品牌的3G業務，受到舉世注目，但其他寶貴的電訊資產反而受到忽略。

然而，和記電訊本身不失為一家實力雄厚的電訊公司，憑着以2G為主的業務，崛起成為全球新興電訊市場的翹楚。

Tim Pennington說：「上市將為我們



## 1983

和黃在香港推出流動通訊服務



## 1985

推出亞洲第一項商用先進流動電話服務 (AMPS)



## 1986

收購與合併本港多家傳呼公司，開拓傳呼業務



## 1987

率先推出覆蓋香港海底隧道的蜂窩式流動通訊網絡，確保聯繫無間



## 1988

在香港獲發全面通訊系統牌照，成為全球第一家在同一地點提供AMPS及TACS網絡服務的流動通訊公司



## 1989

率先在香港推出集群流動無線電通訊系統



在3G業務以外帶來實質的發展動力，這個策略性的機會使我們的目標更加明確、有利爭取市場認同，並推動業務向前邁進。」

經過為期十八天、橫跨三大洲的巡迴推介活動後，和記電訊的上市計劃終於在十月大功告成，現正邁向下一個發展階段。

呂博聞說：「我們的目標是透過收購和自行開創業務，擴展業務版圖。」他補充道，無論在甚麼地方經營業務，和記電訊一向努力

維持對營運與財政的控制權。

呂博聞續稱：「我們將繼續投資，建立出色的網絡、強大的品牌、創新的產品和超卓的客戶服務。透過加強業務整合，我

們將享有大規模運作的經濟效益，並在品牌推廣、採購、產品開發和技術轉移等方面取得協同效應。」

### 均衡組合

和記電訊對投資者的吸引力，在於能夠提

## 和記電訊在市場中贏得能人所不能、能克服市場挑戰的美譽

供一個難得的機會，讓投資者可投資均衡的電訊業務組合。公司的電訊業務以亞洲和新興市場為發展重心，並由資深的電訊專才悉心管理。

Tim Pennington說：「和記電訊讓投資者有機會涉足印度等增長迅速的市場，以至香港和以色列等地的成熟業務，以均衡投資。和記電訊更讓投資者可直接分享香港和以色列兩地3G市場的增長潛力，

我們的目標是透過投資或收購，在經營業務的市場上奠定數一數二的領導地位。」

在成熟市場方

面，和記電訊

現在是香港的龍頭流動電訊公司，也是排名第二的固網電訊營運商，並且於短短四年內，成為以色列坐亞望冠的電訊商。

在發展蓬勃的印度市場，和記電訊在提供高增值服務的都會地區佔有領導地位，用戶人數在孟買、加爾各答和古吉拉特邦均名列前茅，在德里則排名第二。至於用戶平均每月消費，和記電訊也勝過其他對手。

過去數年，和記電訊透過資本投資和業務收購發展印度市場，並計劃日後安排上市，以鞏固當地業務。



ACEI	PII	PII	ACEI	PII	PII	HUI	PII	PII	PII	HUI	PII	
8500	54.9000	54.9500	55.0000	55.0500	57.1000	59.1500	60.2000	61.2500	62.3000	63.3500	64.4000	65.000

ON TELECOMMUNICATIONS HTX - WILL RING THE OPENING BELL HUTCHISON TEL

### 1992

以「天地線」品牌在香港推出cT2無線電話

### 1993

在香港獲發固網電訊服務牌照

### 1994

和黃夥拍Max進軍印度市場

### 1995

成立和記環球電訊有限公司

和記電訊在香港推出GSM服務

全球首推CDMA網絡



Tim Pennington 說：「只要市況和商業條件適合，並符合上市規定，我們將於適當階段分拆印度業務上市。」

和記電訊已就印度業務的上市計劃與印度的合作夥伴達成協議。如上市成功，印度業務將較容易取得當地融資，進一步推動業務發展。

和記電訊旗下已有兩家公司獨立上市，包括 Partner Communications (「Partner」) 與和記環球電訊控股 (「和記環球電訊」)。

Partner 一九九九年十月在納斯達克市場和倫敦證券交易所上市，並

於翌年在特拉維夫證券市場掛牌，成為以色列企業界最大

宗的首次公開招股。

Partner 在短短四年間便超越競爭對手，市場排

名躍升一級至第二位。

今年初，在香港提供固網光纖寬頻服務的和記環球電訊與電聯網絡和在香港交易所上市的中聯集團合併，其後並易名為和記環球電訊控股。

Tim Pennington 說：「在營運地區與當地經營商或投資者合資經營，是電訊業十分常見的安排。這種發展策略和手法可以為業務創優增值，強化資本實力。」

Tim Pennington 續稱：「對外界投資者來說，他們現在有不同機會可以分享和黃創造的投資價值。透過和記環球電訊控股，投資者可以涉足香港的固網電訊市場。投資者購買和記電訊股份，則等同投資八個不同的市場，增長迅速與成熟的業務兼而有之。」

雖然和記電訊難望在短期內派息，但管理層相信，業務會有令人鼓舞的長線增長前景。

Tim Pennington 說：「過去十多年來，和黃一直努力發展電訊業務，但



目前仍有不少擴展版圖的良機。我們着眼人口較稠密的地區，憑着豐富的網絡建設經驗，我們知道哪裏是建設網絡的理想地點，以及如何從中賺取回報。」

### 早安越南

越南是和記電訊下一個擴展目標，公司最近宣佈與河內電訊簽訂3 合作協議，發展當地剛剛起步的電訊市場。雖然協議仍然有待政府批准才可作實，但前期工作已在進行中。

Tim Pennington 說：「越南被視為



## 1997

在以色列成立 Partner Communications Company Ltd

收購斯里蘭卡 Lanka 全部股權

## 1998

以 Orange 品牌在亞洲率先推出 GSM 雙頻電訊服務

收購加納 Kasapa (前稱 Celltel Limited) 八成股權

## 1999

Partner 以 Orange 品牌推出以色列第一個 GSM 網絡，並完成首次公開招股

## 2000

NTT DoCoMo 購入香港流動通訊業務百分之十九的策略性股權

收購印度德里業務，並進軍加爾各答和古吉拉特邦市場

進軍泰國市場

環球電訊成為香港固網業務的夥伴，佔其一半股權

收購 Hutchison Paraguay 全部股權

一個充滿機遇與挑戰的市場，而和黃在這類市道便最能發揮過人之處。我們進軍人棄我取的以色列市場，並在不少同業離開印度時留在當地擴展業務，結果在兩地都有很好的成績。雖然香港市場競爭激烈，但我們仍然表現驕人。面對其他人可能認為是太大的挑戰，我們往往能取得佳績。我們相信，越南電訊市場的初步投資額與資金成本均較低，故此回報潛力將甚為豐厚。」

至於在其他地區，和記電

訊在斯里蘭卡、加納和巴拉圭三地分別擁有少量電訊權益。

Tim Pennington 說：「這些市場均具有龐大的增長潛力，但目前尚未是全身投入的適當時機。」



不過，現在早作部署，我們可了解當地市場的情況，廣結人脈。這些無形資產尚未在公司的資產負債表中反映出來。

「透過這些小規模投資，我們可以估量市場潛力，對日後的發展非常重要。」

## 我們可以因應技術發展水平， 把握適當時機為 特定的市場引入新科技

### 先進科技

有些人可能認為，第二代通訊技術已經是明白黃花，不久將來會被3G等新一代科技取而代之。

然而，呂博聞表示，新興電訊市場客戶的需要與負擔能力，明顯有別於成熟市場的客戶。

他說：「在如香港等成熟市場，飽和程度已超過百分百。然而，以印度來說，

流動電話的滲透率還不足百分之五。

「當技術發展至某一階段，印度



市場的服務將提升至3G。香港已發展成熟，可接受3G服務，而以色列也在今年十二月推出了3G。泰國市場的情況較為複雜，所以我們在當地推出與3G近似但又不盡相同的

CDMA1X。我們不單在香港推出3G，更透過母公司在歐洲和澳洲發展3G業務，基於我們的卓越往績與集團的營運規模。我們可以因應技術發展水平，把握適當時機為特定的市場引入新科技。始終，客戶也不會太過在意採用的是哪種科技。我們重視的是建立市場的領導地位，適時提供適合客戶需要的創新產品。」

在新興電訊市場中，和記電訊透過高質

ACEI	PII	PII	ACEI	PII	PII	ACEI	PII	PII	ACEI	PII	PII	ACEI	PII
58500	54.9000	54.9500	55.0000	55.0500	57.1000	59.1500	60.2000	61.2500	62.3000	63.3500	64.4000	65.000	

ON TELECOMMUNICATIONS HTX - WILL RING THE OPENING BELL HUTCHISON TEL

## 2001

全球客戶數目達四百五十萬

在印度的牌照拍賣會上，購入卡納塔克邦、安得拉邦和清奈市的GSM服務經營牌照

在澳門推出GSM服務

## 2002

全球客戶數目達六百萬

購入亞洲環球電訊持有的和記環球電訊五成股權

NEC Corporation 購入香港流動業務百分之五的實益策略性股權

## 2003

全球客戶數目達八百九十萬

在泰國推出Hutch CAT 服務

印度業務擴展至旁遮普邦、哈里亞納邦、拉賈斯坦邦和北方邦東部等

## 2004

在香港率先以3品牌推出世界級的3G服務

二〇〇四年六月三十日，全球客戶人數接近一千一百二十萬，較去年上半年增長百分之六十七

和記環球電訊與電聯網絡、中聯系統和GlobalCentre 聯手，成立上市公司和記環球電訊控股

和記電訊國際有限公司分別於十月十四日和十五日在紐約和香港上市

Hutch India 在北方邦西部、北安查爾、西孟加拉邦和錫金推出服務

Partner 在以色列推出3G服務





素的網絡覆蓋，讓許多客戶能夠以相宜的價格，首次享受到流動通訊服務，對當地社會作出重要貢獻。

在成熟的市場中，和記電訊也開創先河，不斷推出最新穎的科技與服務，讓客戶盡享質優價廉的雙重得益。

目前，和記電訊在世界各地的用戶人數已超過一千一百萬，收入穩步上升，並將繼續獲得客戶與投資者的長期支持，口碑不絕。

## 足跡遍全球

\*所有數據截至二〇〇四年六月三十日

### 以色列

- **Partner Communications**一九九九年以Orange品牌推出服務，四年內成為以色列排名第二的流動服務經營商。
- 約有二百二十萬客戶，市場佔有率為百分之三十二。
- 按經營邊際利潤計算為當地盈利最高的經營商，優質客戶佔很高比例。
- 推出以色列第一個GSM網絡，並於二〇〇四年十二月開辦3G服務。
- Partner於特拉維夫、納斯達克和倫敦證券交易所上市，最大股東為和記電訊。

### 加納

- 和記電訊持有**Kasapa Telecom Ltd.**八成股權。
- Kasapa在阿克拉、特馬及庫馬西約有五萬客戶，為大眾市場提供收費相宜的基本預繳式話音服務，並為消費能力有限的用戶提供具吸引力的服務選擇。

### 巴拉圭

- **Hutchison Telecommunications Paraguay**經營覆蓋巴拉圭主要市中心的GSM網絡。
- 以**Porthable**品牌經營業務，客戶人數約五萬一千名。

### 印度

- Hutch India提供採用數碼GSM技術的2G服務。
- 透過六家經營商，服務約五百八十萬客戶。
- 在二十三個指定服務地區中投得其中十三區的牌照，覆蓋印度百分之五十六人口，佔當地流動電訊客戶百分之七十四。
- 覆蓋範圍內的高收入客戶佔印度本地生產總值七成，客戶平均每月消費高於平均水平。
- 印度流動通訊市場的滲透率只是百分之四，增長潛力龐大。

### 越南

- 和記電訊與河內電訊簽訂協議，將推出初期覆蓋率達百分之五十的CDMA 2000網絡。
- 越南人口八千三百萬，市場滲透率僅百分之三點五，增長潛力龐大。

### 香港和澳門

- 和記電訊有限公司在香港流動電訊服務業佔龍頭地位，用戶多達一百九十五萬七千六百九十五名，市場佔有率為百分之二十六。
- 在香港率先推出GSM雙頻、CDMA和3G網絡
- 以3品牌提供全面的流動通訊服務（2G GSM/CDMA/PCS、2.5G GPRS/IS95B和3G UMTS），並準備發展固網與流動電訊綜合服務。
- 在澳門市場的佔有率為百分之三十五點五，共有十五萬五千二百七十六名GSM用戶。
- 香港和澳門流動電話用戶總人數超過二百一十萬。

- 和記環球電訊控股是綜合電訊和資訊科技公司，在香港提供領導全球的10Mbps對稱寬頻網絡。
- 和記環球電訊控股擁有香港最大的光纖到樓電訊網絡，並是區內主要的光纖容量供應商。
- 和記環球電訊控股於香港交易所上市，最大股東為和記電訊。

### 泰國

- 與泰國電訊管理局成立合資公司Hutchison CAT Wireless MultiMedia。
- 率先為流動電訊客戶提供高速數據和創新多媒體服務。
- 公司在泰國中部二十五府以Hutch品牌推出CDMA2000 1X網絡服務。
- Hutch約有五十二萬九千九百九十九名客戶。

### 斯里蘭卡

- Lanka持有斯里蘭卡四個全國流動電訊牌照其中之一。
- 以Hutch和Rankatha品牌經營電訊業務，用戶人數約六萬九千名。
- 即將在全國推出GSM服務。

## 和記電訊用戶

用戶總人數一千一百二十萬

