

和記電訊的核心業務於二〇〇八年首六個月錄得強勁表現 來自持續營運業務之股東應佔溢利躍升至 12 億港元

摘要：

- 流動通訊客戶總人數按年上升 68%至 1 千 110 萬名；來自印尼業務的增長表現尤其強勁。
- 營業額按年上升 22%至 118 億港元。
- 扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利按年增加 14.7%至 32 億港元。
- 憑藉業務表現、一次性收益及有利的兌換率，來自持續營運業務的本公司權益持有人應佔溢利躍升至 12 億港元。
- 印尼業務擴展網絡的步伐加快，年底前增至 6,000 個基站之目標進展理想。
- 香港及以色列業務於 3G 市場之領導地位更形鞏固，香港業務推出 iPhone 3G 獲得前所未見的市場反應。

財務摘要：

	截至六月三十日止六個月		變動百分比
	二〇〇七年	二〇〇八年	
	百萬港元	百萬港元	
營業額	9,639	11,760	22%
營運溢利	832	2,281	174.2%
除稅前溢利	663	2,397	261.5%
來自持續營運業務的本期溢利	341	1,963	-
來自持續營運業務的本公司權益持有人應佔溢利	57	1,165	-
來自持續營運業務的本公司權益持有人應佔每股基本盈利	HK\$0.01	HK\$0.24	-

註：二〇〇七年的中期業績包括一項集團出售於 CGP Investments (Holdings) Limited 的間接權益，所得已終止營運業務之溢利為 705 億 2 百萬港元。

(香港，二〇〇八年八月十九日) 和記電訊國際有限公司(「和記電訊」或「本公司」或「集團」；香港聯合交易所：2332；紐約證券交易所：HTX) 今天宣佈，集團的核心業務於二〇〇八年首六個月表現強勁，旗下所有主要業務的營業額均見增長，其中以色列、香港固網及泰國業務之增長尤其卓越，令集團總營業額達致118億港元，較去年同期上升22.0%。

於過去十二個月，集團流動通訊客戶人數增長68%至1千110萬名，其中主要增幅來自印尼業務。和記電訊於以色列、香港及澳門的3G客戶人數持續錄得穩健增長。截至二〇〇八年六月底，集團的3G客戶人數已突破二百萬名。

集團扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利(「EBITDA」)上升14.7%至32億2千3百萬元，其中以色列及香港的增長尤其強勁。集團於二〇〇八年首六個月之EBITDA盈利率為27.4%，與去年同期比較下降1.8%，反映集團於印尼、越南及斯里蘭卡此等新興市場之網絡擴展開支上升。

於二〇〇八年首六個月，計入為數14億6千3百萬港元的一次性收益後，集團的營運溢利增至22億8千1百萬港元。這些收益主要來自於印尼業務出售第一批發射塔所帶來的7億3千2百萬港元，及一家網絡供應商所

作的7億3千1百萬港元賠償。撇除這些一次性收益及若干與以色列及越南業務有關之加快折舊開支，營運溢利以相同基準比較的增幅為35.0%。

基於上述，來自持續營運業務之本公司權益持有人應佔溢利，由二〇〇七年上半年的5千7百萬港元增至11億6千5百萬港元。

在二〇〇八年七月二十五日，集團完成向NEC Corporation收購香港及澳門2G及3G業務的5%權益，令集團於此項業務所佔股權由70.9%上升至75.9%，反映集團對香港及澳門業務之長遠價值及潛力信心十足。

集團在香港的3G市場獨佔鰲頭，為其帶來獨有機遇，成為本港首家推出iPhone 3G的網絡商。iPhone 3G為全球期待已久的產品，於香港獲得前所未見的熱烈迴響。

期內，集團的印尼業務擴展與網絡供應商及發射塔公司的夥伴關係。此兩項策略性部署旨在加快推展網絡，為捕捉市場商機作好準備。印尼業務目前已鋪設超過4,000個基站，並按照目標可於年底前建設6,000個基站，成為印尼第四大流動網絡。

在越南，該業務在轉換GSM網絡方面取得良好進展，GSM網絡供應商的甄選工作亦已告一段落，現正全力以赴以期於二〇〇八年年底推出網絡。

和記電訊行政總裁呂博聞先生表示：「集團的核心業務於二〇〇八年首六個月，錄得強勁的營運及財務表現。期內香港及以色列的流動業務進一步鞏固其3G市場之領導地位，兩地之3G客戶人數已超越2百萬名。印尼業務保持自二〇〇七年上半年推出服務以來的強勁增長勢頭，我們對加快鋪建網絡的進展感到滿意。在越南，我們在轉換GSM網絡方面亦取得進展。連串部署皆有助提升集團於該等市場之前景，盡享成果。」

和記電訊財務總裁彭禮頓表示：「在部分集團經營業務的市場，有跡象顯示通脹上升及增長放緩影響消費者購買力，導致經營環境始現倒退跡象。我們亦十分關注受全球情況影響的資本及信貸供應。然而，我們為資本實力雄厚的公司，期內將集中維持高水平之流動資金，以確保能達致營運目標。」

業務回顧

印尼

- 客戶人數強勁增長至 320 萬名
- 營業額達 1 億 5 千萬港元
- 加速推展網絡，邁向 6,000 個基站

集團印尼業務PT Hutchison CP Telecommunications (「HCPT」)自二〇〇七年上半年推出服務以來，一直維持強勁增長勢頭。期內HCPT施行連串策略，以加快鋪建網絡，包括在二〇〇八年三月宣佈出售及租回發射塔，並與供應商及發射塔公司擴展合作關係。預期未來挑戰續現，但HCPT在過去不足一年半以來，已穩建為全印尼第四大的流動網絡，這為捕捉當地市場商機奠下良好基石。

上述網絡擴展，帶動HCPT的客戶人數於期內錄得強勁增長。於二〇〇八年第二季，由於市場競爭越見熾熱及月費下調，新增客戶人數上升872,000名，淨增長率為37.4%，整體客戶人數達320萬名。

由於月費計劃競爭加劇及互連費用減少，因而引發較多推廣活動，致令第二季之客戶每月平均消費（「ARPU」）較本年第一季下降至12,000印尼盾。

HCPT於二〇〇八年上半年之營業額為1億5千萬港元。由於HCPT於去年同期始投入服務，因此作同期比較並無意義。扣除利息、稅項、折舊及攤銷前虧損增加至3億4千8百萬港元；此增幅乃為流動業務開展初期可預見之情況，原因為鋪建網絡衍生較高的營運成本，而此成本之增幅則常超出收入之增幅。

於二〇〇八年，印尼業務之全年資本開支指引維持於40億港元。由於HCPT加快推展網絡，集團預期下半年將達到數項里程碑。達成興建6,000個基站的目標後，將大大加強HCPT於爪哇及蘇門達臘島的人口覆蓋，並於卡里曼丹及蘇拉威西取得理想覆蓋。

越南

越南是區內最商機蓬勃及高增長的流動通訊市場之一。集團相信越南具有龐大潛力，遂致力成為該市場成功的GSM營辦商。越南業務於二〇〇八年三月獲發投資證書，以發展GSM網絡，隨後已停止吸納客戶，並安排原有客戶轉用其他網絡。有關客戶的轉網安排經已完成，而有關GSM網絡的發展亦繼續進行，預期於年底推出服務。

香港及澳門

在香港及澳門，集團固網及流動通訊業務的綜合營業額為37億5千1百萬港元，按年上升6.5%。EBITDA增加11.8%至13億8千4百萬港元，EBITDA盈利率則為36.9%。

香港及澳門流動通訊

- 客戶人數增至 260 萬名
- 營業額上升至 24 億港元
- EBITDA 增加 13.3%至 8 億 7 千 5 百萬港元，EBITDA 盈利率上升至 36.5%
- 於香港推出 iPhone 3G，反應空前熱烈

在香港及澳門，集團流動通訊業務繼續引領市場邁向3G，並推動數據及內容服務的使用量增長。兩項業務分別成為兩地市場上首家推出iPhone 3G之供應商。在香港，是個期待已久的流動電話獲得空前熱烈的迴響，逾40%的iPhone 3G用戶登記使用價值最高的月費計劃。比較iPhone 3G用戶及平均用戶的數據使用量，前者明顯較高。

在第二季，有關業務的客戶人數錄得淨增長8萬名，其中7萬7千名為3G用戶，帶動綜合客戶人數達致260萬名。由於競爭主要集中於低價收費計劃推廣，ARPU之增長因而備受局限。iPhone 3G自七月起在香港發售，相信會為第三季及往後季度的主要業務指標帶來影響。

由於漫遊業務增長、數據及內容服務攀升，加上客戶人數上升，營業額上升3.3%至24億港元，EBITDA增長13.3%至8億7千5百萬港元。EBITDA盈利率為此項業務的主要目標，期內增加3.3個百分點至36.5%。

香港固網

- 營業額上升 12.8%至 13 億 5 千 2 百萬港元
- EBITDA 增加 9%至 5 億 9 百萬港元，EBITDA 盈利率為 37.6%

在香港，集團固網業務和記環球電訊有限公司(「和記環訊」)之營業額按年增長12.8%至13億5千2百萬港元。有關增長之原因為期內擴張國際網絡及增加優質網絡路由，從而擴闊客源及吸納更多高回報網絡商客戶，此推動國際及網絡商業務增長14.8%所致。企業及商業市場亦報佳績，營業額攀升33.0%，此升幅不僅獲政府及金融業之數據業務持續增長所帶動，亦因和記環訊的商業話音業務持續受惠於商業電話號碼可攜服務所致。

EBITDA增長9%至5億9百萬港元；EBITDA盈利率為37.6%，去年同期則為38.9%，下跌原因是盈利率一般較低的國際及網絡商業務錄得相對較高的增長所致。

和記環訊剛宣佈開通第四條連接中國大陸的光纖電纜傳輸系統。系統開通後，和記環訊擁有其相信於本港所有固網網絡商中最大的跨境光纖傳輸容量及最多的跨境路由，因而佔盡優勢，迎合大量取道香港進出中國大陸的國際通訊流量。

以色列

- 客戶人數上升至 290 萬名
- 營業額增加 29.0%至 70 億港元
- EBITDA 攀升 32.4%至 24 億港元

集團的以色列業務Partner Communications Company Ltd. (「Partner」)透過集中提供創新科技、優質服務及與眾不同的市場推廣策略，繼續表現強勁。orange™品牌繼續成為以色列其中一個最廣為推崇的品牌，並已連續六年榮獲以色列財經報章《Globes》選為以色列最佳電訊品牌，推動3G客戶人數於二〇〇八年上半年強勁增長，帶動總客戶人數逼近290萬名。Partner的ARPU於第二季維持升勢，達158新以色列鎊。

Partner後繳客戶比重增加，平均使用分鐘量上升，來自內容和數據的收益增長，加上貨幣兌換率利好因素，皆推動Partner營業額於上半年攀升29.0%至70億港元。受惠於利好的貨幣兌換率、客戶人數及非話音用量強勁增長，EBITDA上升32.4%至24億港元。鑑於營運成本架構收緊及吸納客戶成本下降，EBITDA盈利率上升1%至33.9%。

期內，Partner支出4億5千3百萬港元以作股份回購，令集團於Partner之權益由先前之50.2%升至50.9%。

Partner仍為集團之重要成員，於二〇〇八年上半年，佔集團的營業額59.4%及EBITDA 73.5%。

斯里蘭卡

- 營業額為 8 千 9 百萬港元，增長受壓
- EBITDA 下降至 3 千 4 百萬港元

於上半年，斯里蘭卡的營運問題更趨嚴重。當地的經濟環境依然非常嚴峻，安全情況惡化，這影響印尼人的日常生活，對銷售構成顯著影響。面對以上種種，再加上新近公佈更嚴謹的核實用戶身分要求，集團斯里蘭卡業務 Hutchison Telecommunications Lanka (Private) Limited (「HTLL」)的營運幾番受挫。故此，HTLL預料其客戶人數將大幅下調；現階段尚未完全掌握確實影響，估計第三季將可充分反映。

於二〇〇八年上半年，HTLL僅取得輕微收入增長；加上客戶人數及用量的增長，均不足以抵銷擴展網絡的成本，導致EBITDA下跌。

泰國

- 客戶人數上升 40.3%至 110 萬名
- 營業額增長 25.5% 至 6 億 2 千 1 百萬港元
- EBITDA 為 5 千 9 百萬港元，首度達致足以支付資本開支

集團的泰國業務Hutchison CAT Wireless Multimedia Limited (「Hutchison CAT」)，於二〇〇八年首六個月之營運業績大幅改善，客戶及營業額增長表現尤佳。第二季的客戶人數增長4.3%至逾110萬名，帶動營業額增長25.5%至6億2千1百萬港元。由於嚴謹的成本控制，特別在吸納用戶成本方面，EBITDA因而大幅改善，更較資本開支高出4千1百萬港元。去年決定註銷投資後，Hutchison CAT首次錄得營運溢利。

加納

集團於二〇〇八年七月完成出售於加納業務的間接權益，預期於二〇〇八下半年錄得約2億9千5百萬港元的預計收益，以及約5億4千5百萬港元的淨現金流。截至二〇〇八年六月三十日止六個月內，加納業務錄得1千3百萬港元營運虧損。

展望

和記電訊於二〇〇八年上半年錄得理想表現，並於新興市場取得進展。憑藉公司於二〇〇七年採取積極行動，以解決當時最具挑戰性之事項，賦予公司現時清晰視野，洞悉未來商機。展望二〇〇八年下半年，印尼及越南業務將繼續成為焦點所在，並續會投放資源，以加快拓展及鋪設網絡。和記電訊仍然集中推動香港及以色列兩項能夠產生現金之業務，以維持增長勢頭，並秉承於該兩個市場取得的成果，進一步尋找發展機遇。因此集團二〇〇八年之資本開支指引維持於70億港元。

期內，和記電訊曾評估多個可擴展集團業務的機遇。總括來說，公司續見新興市場電訊資產之預期價格並未大幅削減，擴展集團業務之機會仍然存在，但對其是否可於二〇〇八年下半年達成，公司並不抱持樂觀態度。

和記電訊將繼續留意全球經濟之發展。由於通脹上升，加上消費者購買力受增長放緩所影響，令營運環境出現倒退跡象。和記電訊亦關注全球信用緊縮對可供動用資本及信貸之影響。然而，本公司資本實力雄厚，期內將集中維持高水平之流動資金，以確保能達致營運目標。

- 完 -

如有垂詢，請聯絡：

和記電訊國際有限公司

企業傳訊 / 投資者關係

蕭敏玲

電話: (852) 2128 3107

手提: (852) 9092 8233

電郵: mickeyshiu@htil.com.hk

關於和記電訊國際有限公司

和記電訊國際有限公司（「和記電訊」，「集團」）是一家具領導地位的環球電訊服務供應商。集團目前在香港和以色列經營流動電訊及固網服務，並在澳門、印尼、越南、斯里蘭卡及泰國經營流動電訊網絡。和記電訊是首家在香港及以色列推出第三代流動電話（3G）服務的供應商，並以「3」、「Hutch」和「Orange」等品牌經營業務。

和記電訊在紐約證券交易所和香港交易所上市，其美國預託證券的編號及香港聯合交易所代號分別為HTX和2332。和記電訊是香港和記黃埔集團的附屬公司，致力在有高增長潛力的市場提供卓越的電訊服務。有關詳情，請瀏覽www.htil.com。

展望性表述：

本新聞稿載有展望性表述。該等不關乎過往事實的表述，包括有關本公司相信與預期的資料，均屬展望性表述。該等表述乃基於現行計劃、估計與預測作出，因此閣下不宜對其過份依賴。展望性表述僅適用於發表的日期，而本公司並無責任於新資料或未來事件出現時要公開修訂任何展望性表述。展望性表述涉及固有的風險與不明朗因素。本公司謹提醒閣下，多項重要因素可導致實際結果與展望性表述的預測出現重大分歧。有關可導致實際結果與展望性表述的預測出現重大分歧的因素，請參閱本公司提交予美國證券交易委員會的文件。

2008年第二季未經審核之主要業務表現指標

客戶人數	2008年第二季 2008/6/30			2008年第一季 2008/3/31			2007年第四季 2007/12/31			2007年第三季 2007/9/30			2007年第二季 2007/6/30		
	總額 ('000)	後繳 ('000)	預繳 ('000)	總額 ('000)	後繳 ('000)	預繳 ('000)	總額 ('000)	後繳 ('000)	預繳 ('000)	總額 ('000)	後繳 ('000)	預繳 ('000)	總額 ('000)	後繳 ('000)	預繳 ('000)
香港（包括澳門）	2,595	1,720	875	2,515	1,698	817	2,427	1,671	756	2,290	1,629	661	2,239	1,590	649
印尼	3,203	7	3,196	2,331	4	2,327	2,039	3	2,036	1,627	2	1,625	-	-	-
以色列	2,856	2,135	721	2,823	2,108	715	2,860	2,068	792	2,796	2,004	792	2,733	1,952	781
斯里蘭卡 ⁽¹⁾	1,291	-	1,291	1,289	-	1,289	1,141	-	1,141	1,002	-	1,002	819	-	819
泰國	1,117	418	699	1,071	405	666	978	372	606	884	346	538	796	317	479
總數 ⁽¹⁾	11,062			10,029			9,445			8,599			6,587		

斯里蘭卡的客戶人數預期將於2008年第三季大幅下降，詳情請參閱第三頁有關斯里蘭卡的討論。

附註：

- (1) 客戶界定為擁有用戶識別組模卡（「SIM」）或通用用戶識別組模卡（「USIM」）之後繳客戶或預繳客戶，可就任何目的（包括使用話音、數據或視像服務）進入網絡。
- (2) 後繳客戶界定為收到流動電訊營辦商繳款通知後就其流動電訊服務之用量繳付費用，且並未獲暫時或永久終止使用服務之客戶。
- (3) 預繳客戶界定為該客戶之預繳SIM卡或預繳USIM卡已經啟用但於期終並未用完或到期，於首次通話或登記/啟用時確認新預繳客戶。
- (4) 所有數據乃按業務之客戶總人數之基準報列而不論本公司擁有權之百分比。
- (5) 所有數據乃於季度最後一日報列。
- (6) 香港及以色列之數據包括2G及3G服務。
- (7) 不包括加納及越南之數據。

客戶平均消費 ¹	市場	貨幣	2008年第二季 2008/6/30			2008年第一季 2008/3/31			2007年第四季 2007/12/31			2007年第三季 2007/9/30			2007年第二季 2007/6/30		
			綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳
香港（包括澳門）	港元	148	210	24	149	208	24	161	218	28	162	216	29	160	214	27	
印尼	印尼盾（'000）	12	108	12	14	120	14	15	114	15	-	-	-	-	-	-	
以色列	新以色列鎊	158			155			157			165			157			
斯里蘭卡	斯里蘭卡盧比	163	-	163	193	-	193	242	-	242	287	-	287	311	-	311	
泰國	泰銖	386	784	147	405	808	157	417	813	165	434	815	183	463	843	200	

附註：

- (1) 客戶每月平均消費乃按月內之總服務收益，除以該月內已啟用服務客戶之簡單平均數計算。季內之客戶每月平均消費指季內客戶每月平均消費之平均數。
- (2) 服務收益界定為直接經常性服務收益加國際漫遊服務收益。
- (3) 香港及以色列之數據包括2G及3G服務。
- (4) 不包括加納及越南之數據。

使用分鐘量 ¹	市場	2008年第二季 2008/6/30			2008年第一季 2008/3/31			2007年第四季 2007/12/31			2007年第三季 2007/9/30			2007年第二季 2007/6/30		
		綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳
香港（包括澳門）		462	672	42	461	655	43	491	680	49	506	691	51	490	673	47
印尼		82	117	82	94	104	94	83	59	83	-	-	-	-	-	-
以色列		368			359			345			343			331		
斯里蘭卡		54	-	54	60	-	60	69	-	69	81	-	81	93	-	93
泰國		607	1,086	319	632	1,134	324	643	1,110	347	648	1,088	358	638	990	393

附註：

- (1) 客戶每月使用分鐘量（「MOU」）乃按月內之網絡使用分鐘總量（2G總使用分鐘量+3G話音及視像使用分鐘量，但不包括網內撥入分鐘），除以該月內已啟用服務客戶之簡單平均數計算。季內之客戶每月MOU指季內客戶每月用量之平均數。
- (2) 香港及以色列之數據包括2G及3G服務。
- (3) 不包括加納及越南之數據。

流失率 ¹	市場	2008年第二季 2008/6/30			2008年第一季 2008/3/31			2007年第四季 2007/12/31			2007年第三季 2007/9/30			2007年第二季 2007/6/30		
		綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳	綜合	後繳	預繳
香港（包括澳門）		4.0%	1.8%	8.0%	3.5%	1.8%	6.7%	3.3%	1.8%	6.2%	3.9%	1.8%	8.2%	3.7%	1.7%	7.7%
印尼		15.6%	7.9%	15.6%	17.6%	11.0%	17.6%	17.7%	16.3%	17.7%	-	-	-	-	-	-
以色列		1.3%			1.7%			1.3%			1.1%			1.2%		
斯里蘭卡		3.8%	-	3.8%	2.9%	-	2.9%	2.4%	-	2.4%	2.2%	-	2.2%	2.8%	-	2.8%
泰國		6.0%	2.9%	7.8%	5.8%	2.7%	7.8%	5.2%	2.8%	6.8%	5.5%	3.4%	6.9%	6.5%	3.9%	8.2%

附註：

- (1) 每月流失率百分比乃按月內取消接駁之平均數（扣除重新接駁及網絡間內部轉移）除以該月內已啟用服務客戶之簡單平均數。季內之每月流失率百分比指季內客戶每月流失率之平均數。
- (2) 香港及以色列之數據包括2G及3G服務。
- (3) 不包括加納及越南之數據。

董事會謹此提醒投資者，上述主要業務表現指標均以集團未經審核之內部記錄為基準。投資者應注意切勿過份依賴上述數據。