



第一章

同心協力 放眼未來

集團直駁到戶的
全網際規約(IP)網絡平台
為我們節省資本性開支及
創造未來的營運優勢，
令我們可在單一網絡上支援多種服務。

主席 報告書

三維 發展策略



2004年的全年發展是集團在過去十二年來的一個重要里程碑，自2004年7月起，固網服務每月為集團帶來的營業額已超越國際電訊服務。雖然長途電話收入減少及固網服務的決定性投資令集團在本年的綜合盈利表現較03年的突出表現遜色，實質上，我們的固網業務已立下前所未有的穩健根基。幸而我們高瞻遠矚，早於2000年已洞悉長途電話業務發展將漸漸減慢並及時投資固網基建，至今已得到回報—集團的85%淨固定資產中是用於固網業務的。

經過四年的努力後，我們已大致完成接駁到戶的IP網絡建設。集團的網絡廣闊，由香港東面的將軍澳延展至西面的東涌，由北面的元朗綿延至南面的深水灣，光芯總長超過100,000公里。年內，以覆蓋住戶計算，由無線本地多點配送系統連接的基幹線絡由60%下降至28%，以光纖為主的網絡運作，將可提高整體的服務質素。

去年，我們重點發展固網業務，截至2004年8月31日止，以集團自建網絡提供的IP電話、寬頻互聯網及收費電視服務的訂戶由去年的合共312,000名增加至465,000名。雖然起步時間遲了五年，城市電訊集團現時已成為本港住宅話音及寬頻服務範疇上，最大的另一服務供應商。



集團由思科系統支援，全球最大規模之一的城域以太網更常常成為參考對象。城域以太網技術已於全球企業市場得到認同，集團乃其中一家將此大規模運用於大眾市場的電訊商。

於本年11月，香港寬頻推出突破性的「BB100」服務，提供100Mbps雙向的上傳及下傳接駁。「BB100」是全港首項針對家用市場，擁有較現時主要的非對稱數碼用戶線路快速16至155倍接駁速度的服務。日後，集團計劃將此發展為標準服務。

由於城域以太網的標準內早已訂明能支援10/100/1000Mbps服務，集團將服務由10Mbps提升至100Mbps只需少量資本性開支，並無需進入用戶家中進行安裝。我們相信，隨著高頻寬需求的應用日漸發展，集團接駁到戶的城域以太網較xDSL平台為集團帶來的網絡容量及成本效益從而將優勢轉介至客戶身上的情況，將更為明顯。

因此，我們相信集團經已克服發展固網業務的主要困難，擁有1,200,000網絡覆蓋及465,000項服務登記足證我們的業務及技術風險已成過去。但我們不會滿足於此。我們已立下決心，以「三維發展策略」延展集團過往成功的業務發展：

- 在現有的網絡覆蓋上，增加客戶滲透率；
- 將住宅網絡覆蓋由現時的1,200,000住戶延展至1,600,000住戶（佔全港總住戶數目75%），而商業樓宇覆蓋則由600幢增至1,200幢；
- 在現有的IP平台上拓展更多新服務，包括本地商業數據等。

作為本港擁有自建網絡設施的營辦商之一，城市電訊歡迎香港電訊管理局的裁決，宣佈於2004年7月起，至2008年6月逐步撤銷第二類網絡互連的規管。集團直駁到戶的全網際規約(IP)網絡平台為我們節省資本性開支及創造未來的營運優勢，令我們可在單一網絡上支援多種服務。

員工的貢獻，是我們成功的重要因素。自集團開始提供固網服務起，員工數目由2001年8月31日的851名增加至本年8月31日的3,571名，當中有1,956名員工受聘於廣州客戶服務中心。我們的員工非常年輕，而且充滿活力，是我們以創意、重視價值及市場先行者為集團文化的基石。

城市電訊內的高層管理員工大部份都持有公司股份，故此，他們對股東價值的承諾更為直接。集團的管理人員不會單看短期盈利目標，相反，他們會集中注意集團於未來三至五年計劃周期的價值創造。彰顯這個哲學的其中一項例證，便是管理層決定放棄宣佈於2004年財政年度派發股息，並以現有的資金用於IP網絡的持續發展。由於我們擁有長遠的價值觀，故能將技術的迅速發展轉化成機遇，為本港的電訊市場重新定義並為股東締造價值。

總括而言，2004年的全年業績應視為集團成功由長途電話服務分銷商轉型為一家擁有基建設施的營辦商的見證。我期望未來數年，我們將可在這個穩實的根基之上，創造佳績。

主席

王維基

二零零四年十一月二十三日