

業務回顧

二零一零年對本集團而言可謂收穫甚豐。雖然營運氛圍依然充滿挑戰，但無論在業務發展或企業成就方面，都取得成果。

受惠於市場對度身訂造及優質服務的需求甚殷，集團移動增值業務的營業額取得25.5%的可觀升幅。在市場策略奏效下，數據業務在亞太地區的表現猶為突出。隨著本集團擴大海外市場的覆蓋後，帶動短信及話音業務的營業額錄得理想增長。值得一提的是，雖然二零一零年話音市場競爭激烈，集團的話務量仍能錄得溫和升幅，收入也持續穩定地增長。

去年在企業的發展方面也是饒富意義。當中包括順利完成收購澳門電訊有限公司(「澳門電訊」)的20%股份。澳門電訊的盈利已成為集團一項重要的盈利貢獻。另一項重要的舉措便是收購其中一家中國主要的虛擬專用網絡運營商—中企網絡通信技術有限公司(「中企網」)，其由本集團的最終控股股東—中國中信集團公司(「中信集團」)所持有。另外，為體現本集團的營運規模不斷壯大以及銳意將電信業務作多元化發展的決心，中信1616集團有限公司已易名為「中信國際電訊集團有限公司」。新名稱同時反映了中信集團對本集團的支持，以及作為其在中國境外主要的電信業務投資平台的角色。

業務回顧 話音業務



話音業務－批發

年內，集團的話務量及收入均錄得增幅。於二零一零年，營業額上升10.3%至港幣十九億零五百六十萬元。集團處理的話務量達到102.22億分鐘，比二零零九年的101.35億分鐘上升0.9%。儘管全球經濟持續受到衰退的影響，加上二零一零年話音市場競爭激烈，集團的話務量仍錄得溫和升幅，收入持續穩定地增長。值得注意的是，根據TeleGeography Research最新發表的研究報告顯示，中信國際電訊集團於二零零九年所處理的國際話務量，在全球主要國際運營商之中排名第十二位。

中國市場仍然飽受壓力。年內，根據中國工業及信息化部公布的數據，自中國經固網及網際網絡協定(「IP」)撥出的話務量比二零零九年下跌約4.8%。儘管處於市場壓力下，集團於二零一零年仍成功處理了8.6億分鐘的出中國話務量，比二零零九年的8.7億分鐘僅微跌1.1%。至於進中國的話務量，集團處理了75.66億通話分鐘，比二零零九年的77.37億分鐘減少2.2%。

年內，中國三大電信運營商之間的競爭依然激烈。話音的零售收費繼續下跌，運營商向網絡服務夥伴要求更高質素的話音服務。因此，我們轉而投入大量資源加強服務水平。中信國際電訊貫徹這項目標，透過精準地配合國內電信運營商特定的業務需求，藉此加強雙方的緊密關係。集團致力於改善質量管理，增加於科技、市場推廣及人力資源的投入，包括為提升網絡效能而展開工程項目。這些措施均有助集團推出創新的解決方案及服務，並有效提升高營運效益。

集團與國內電信運營商合作，推出多個嶄新項目。集團負責為二零一零年上海世博及二零一零年廣州亞運兩項亞洲盛事提供高質素電信服務。除確保每日能可靠及無中斷地運作外，集團的團隊亦就活動進行精密監察及作出詳盡的運作分析，以確保一旦出現中斷亦可準確搶修，提供即時及有效的支援，並向該等運營商提交有關系統失誤報告。集團又為運營商制訂若干新解決方案，深得他們及其終端用戶的讚賞。

集團在另一方面亦取得突破。由於集團不斷加強與中國內地運營商的溝通和資訊交流，務求提供良好的服務支援和質素保證，執著追求服務水準以及提供創新解決方案，令集團於二零一零年被一國內運營商評為「最可信賴的合作夥伴獎」。集團的中國業務也取得了豐碩成果，出中國的話音業務收入與通話分鐘數與二零零九年持平，這在話務量及收費持續下滑的趨勢下，實屬難得。

國際方面，集團進一步發展話音服務業務。年內，集團取得60名新客戶，令全球的批發夥伴增至537名。集團將透過擴闊策略性地區的客戶群，尋求更大的市場佔有率，把握不斷湧現的商機。藉著與新客戶合作，集團不僅可取得更豐厚的利潤，更能以具競爭力的成本提供更多終端容量，有助加強本集團在全球的地位及競爭力。

在擴大覆蓋率的同時，集團亦致力加強路由能力及提升網絡效率。配合IPX產品的發展，集團已全面擴大分時多路復用TDM及IP的總基建容量，應付日後的業務增長。

佔集團大部份收入的話音服務批發市場，是電信行業中競爭最激烈的業務板塊之一。儘管批發市場的競爭在二零一一年將依然嚴峻，但集團的規模宏大，將全面掌握電信運營商外判業務的趨勢，採取積極進取的策略，力求擴大市場份額。此外，為改善邊際利潤及穩定話務量，集團將滿足終端客戶，尤其是企業客戶的需要。集團期望未來能在以上兩個範疇取得穩定增長。



話音服務－零售

新加坡業務在年內的表現令人滿意。隨著集團於二零零九年收購ComNet Communications (Singapore) Pte. Ltd.，集團現為超過760家跨國企業提供企業話音服務。此外，預付卡業務於二零一零年亦顯著增長，新卡啟用增加33%

至167,000張，話務量則增加27%至4,900萬分鐘。由於當地對預付卡的需求增加，電話卡種類繁多，故分銷渠道覆蓋亦持續提高。

儘管香港市場競爭激烈，但集團仍能於本地零售市場奠定穩固基礎。IDD0050等服務繼續深受終端消費者歡迎。除傳統IDD服務外，集團看準VoIP市場持續增長的趨勢，於二零一零年四月推出IP電話服務。推出自有品牌的預付電話卡亦有助擴大集團於香港的零售服務覆蓋。此等源自本港終端用戶的零售業務，為集團帶來穩定收入及話務量的增長。



台灣業務方面，集團在開拓銷售渠道方面取得重大突破，帶動預付卡業務大幅增長。透過有效的營運模式，當地的分銷點已擴展至主要便利店及電信商店，此舉有助提高信通品牌預付卡於終端用戶群的滲透率。集團於二零一零年的預付卡啟用超過88,000張，收入較去年增長10倍。儘管台灣預付卡市場競爭激烈，集團於二零一零年仍成功在當地市場建立強大據點。

集團於北美為零售及批發市場提供話音服務及產品，包括於美加地區提供預付及增值電話卡以及批發電信服務。在激烈競爭下，北美業務仍能於二零一零年啟動1,100,000張電話卡，並處理超過3.31億通話分鐘。北美的電話卡服務已漸趨成熟，集團將致力擴大其預付及增值電話卡分銷網絡至拉丁美洲國家，這些國家對上述服務需求仍然殷切，有助進一步擴展集團的零售業務。

業務回顧 短信業務



短信業務

短信業務於年內持續增長，營業額為港幣三億一千五百七十萬元，比二零零九年的港幣二億八千六百萬元增長10.4%。

集團的成功之道，是在追求最高服務水準的基礎上，建立及發展業務。一如以往，集團繼續強化短信業務，令其成為業內最可靠及深受讚譽的業務之一。憑藉於市場所建立的強大品牌，集團已與主要客戶簽定長期合約，為未來增長奠定穩固基礎。

P2P(點對點)短信業務受惠於可持續話務量增長及取得新客戶而穩步上升。年內，集團繼續致力擴充國際移動電信市場，贏得亞洲、歐洲及非洲等地的新短信客戶，有助加強集團於新加坡、馬來西亞、日本、寮國、立陶宛、馬耳他、英國、納米比亞及西班牙等國的市場地位。除擴大短信客戶基礎外，集團亦將國際短信業務的覆蓋，延伸至包括北美等地區超過600個運營商。

集團的本地跨網短訊(IOSMS)業務錄得25%的短信用量增長。在香港移動網絡運營商的鼎力支持下，集團於年內搶佔市場份額，繼續處理大部份的IOSMS業務量。

年內，集團於發展A2P短信市場方面亦取得理想進展，錄得逾29%的業務量增長。除擴展本地市場，集團亦透過與國際短信綜合運營商積極建立夥伴關係，提升國際短信業務量。



年內，集團已完成A2P短信平台的提升，新增文字代碼功能。企業現可利用其公司名稱作為短信寄件人，以便於向客戶傳送重要信息的同時，也能宣傳其企業品牌。此功能亦讓企業得以利用不同的服務名稱作為短信寄件人，為客戶提供個人化服務。由於短信已成為向客戶傳遞重要及即時傳遞資料的重要途徑，例如股票交易提示及交投確認等，企業短信市場正迅速擴展。文字代碼功能勢將於二零一一年進一步成為集團提高短信業務量的增長動力。

集團預期，隨著本地及國際市場穩健增長，短信業務將於二零一一年維持強勁的發展。



業務回顧 移動增值業務



移動增值業務

集團提供的移動增值業務，包括預付卡漫遊(「PRS」)、一卡多號(「SIMN」)、移動漫遊回撥業務及漫遊信令服務(「SCCP」)。此外，集團亦引入及推出了一項新的移動增值業務，包括ANSI/ITU漫遊信令轉換(「ANSI/ITU」)、CDMA-GSM漫遊服務(C2G)及CDMA漫遊服務(「C2C」)。年內，移動增值業務繼續深受移動運營商歡迎，源自此業務的收入較二零零九年增加25.5%。集團的C2C漫遊服務亦取得重大進展，它使集團成為印尼的獨家C2C漫遊服務供應商。此外，集團的ANSI/ITU轉換服務亦吸引了澳門的新客戶，亞洲多家移動運營商亦有意採用此項服務。此外，集團已與非洲剛果一家移動運營商共同推出C2G，同時正與巴布亞新畿內亞等新興市場及非洲不同地區的其他運營商進行密切磋商。

隨著通信行業轉向「全網際網絡協定(IP)」，集團已就發展新一代IPX (IP eXchange)作出重大投資，以配合寬頻佔用量較高的新移動應用。在漫遊數據服務方面，集團已在全球IP網絡上建立了穩固基礎，全面採用最新MPLS技術。憑藉運作成熟的核心骨幹網絡系統，集團得以迅速發展IPX服務配套，以滿足移動運營商對優質IP相關傳輸服務的需求。



預付卡漫遊業務

年內，集團向中國一家新的3G運營商提供預付費漫遊服務。由於到訪香港、澳門及台灣的中國內地旅客數目增加，帶動預付費漫遊服務的使用量錄得顯著增長。於二零一零年年底，與本集團直接連繫的運營商增至二十九家，覆蓋範圍遍及亞洲、大洋洲、歐洲及非洲逾十六個國家及地區。

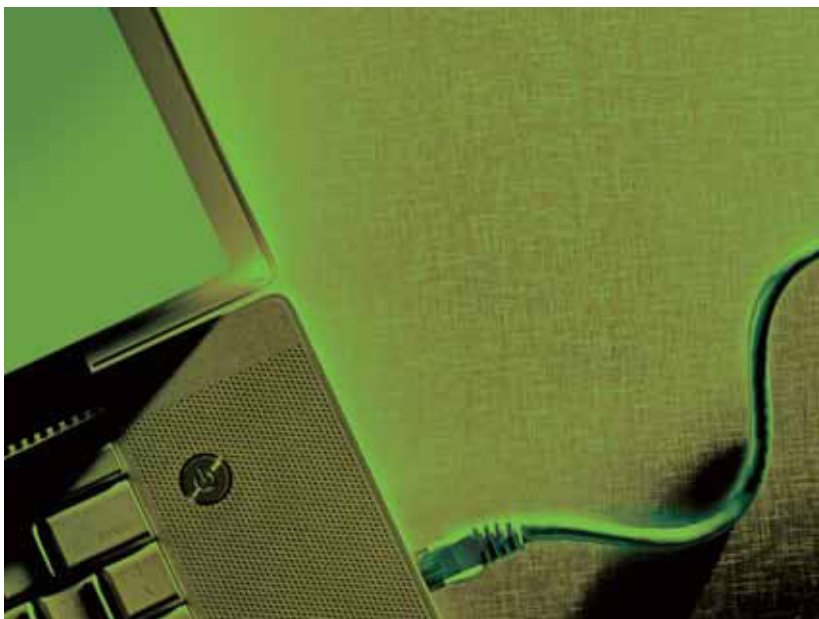
一卡多號業務

一卡多號業務的營業額較去年增加11.6%。而一卡多號平台已完成升級，得以容納更多靈活的應用模式，例如每月及每日模式。每日的模式廣受旅客的歡迎，他們樂於以即付即用的方式使用有關服務。此項新功能使集團的業務於二零一零年上海世博及二零一零年廣州亞運期間大大受惠。

漫遊信令業務

受惠於新增客戶及區內舊有客戶的自然增長，使漫遊信令業務的收入增加。漫遊收益已成為全球大部份移動運營商的主要收入來源，因此優質的漫遊信令服務是確保漫遊服務運作良好的關鍵因素。集團的漫遊信令服務的質量達世界一流水平，是亞洲市場的翹楚。集團亦推出SIGTRAN服務（透過IPX服務配套），讓客戶能夠建立更多漫遊信令連接，從而進一步加強服務的穩定性。

業務回顧 數據業務



數據業務

集團的數據服務包括連接、數據中心及綜合信息技術(ICT)解決方案。源自數據服務的收入貢獻較二零零九年增加2.2%。集團在IFC2的數據中心享有一流設施及優越位置，為其帶來強勁的需求量。集團近期購入的中信電訊大廈內的數據中心，其裝潢工程進展理想。此新數據中心將提供逾二萬平方呎空間，並採用Tier III+基建設計，預期將於二零一一年第一季啟用。另外，集團現正積極建立強大的客戶群。

作為備受跨國公司認同的優質及卓越的通信及安全解決方案供應商，集團全資擁有的附屬公司中信國際電訊(信息技術)有限公司(「CPCNet」，前稱CPCNet Hong Kong Limited)，為亞太區客戶提供創新及具成本效益的通信產品及服務。CPCNet專門為跨國公司及業務夥伴提供先進的多重協定標籤交換虛擬專用網絡(MPLS VPN)解決方案、信息安全服務、雲端計算解決方案及以IP為基礎的增值管理服務。其全連接優化分佈網絡及創新IP解決方案能為企業提供優質及可靠的服務，協助他們在全球任何地方均可與亞洲聯繫無間。

於二零一零年，CPCNet推出一系列創新的增值服務，包括：

- TrueCONNECT™ PREMIUM HA – 為客戶提供現有的旗艦產品「TrueCONNECT™ PREMIUM」MPLS VPN服務的增值服務。此方案主要是使用兩條獨立的本地電路以分別負載交通流量以及網路冗餘備份，提供高可用性以保護企業的資料及應用的運作。



- **TrustCSI™ Web Cloud Security** – 此首個網上雲端安全服務提供具成本效益的真正資訊安全服務(SecaaS)方案，讓各行各業可充分發揮互聯網的優勢，大大提升商業效率。透過利用多用戶的設施架構及單次多項掃描(SSMA)技術，以接近零時延，阻絕來自網路的即時安全威脅。所有全球及外間網上活動，包括移動設備的存取，均受到企業的中央政策所監察。
- **TrustCSI™ Network-X** – 方案利用現有的互聯網連接，提供SSL或IPSec數碼驗證的加密技術，以確保資料的真實性，以及在資料傳送的過程中，防止不同方式的資料截取和更改。此外，TrustCSI™ Network-X結合網絡防火牆、入侵偵測及防禦、防毒等特點，能提供效果卓越的全面防護，並透過強大的加密系統，把位於世界各地的業務據點連系起來。



CPCNet一直致力為客戶提供一流的通信及增值IP服務，近年來在市場深受認同。於二零一零年，其產品及服務贏得多個重要獎項及認證，足證其創新技術及卓越服務享譽全球。

於二零一零年初，CPCNet成為全港首個同時獲得三個國際標準組織(ISO)認證的管理服務供應商，當中包括ISO9001質量管理體系認證、ISO20000資訊技術服務管理體系認證及ISO27001資訊安全管理體系認證，肯定了集團附屬公司的系統及服務基建，例如確定CPCNet的網絡運作中心(NOC)及安全運作中心(SOC)於提供及運作TrueCONNECT™ MPLS VPN及TrustCSI™安全管理服務方面達到世界級水平。

收購中國虛擬專用網絡運營商—中企網為集團去年的一項重大發展。該項收購已於二零一零年十一月獲得集團的獨立股東批准。集團已開始申請《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》的批准。憑藉中企網在中國的資源及其全國性IP-VPN牌照，集團將得以擴大網絡覆蓋、服務範圍及客戶基礎。此外，兩家公司的銷售渠道亦可透過共享網絡技術、資產及人力資源產生協同效益，從而達致更大規模經濟效益及更高盈利。於二零一一年，CPCNet將致力加強與現有客戶的關係，並拓展新市場與客戶聯繫，以及建立國際夥伴關係，以助擴展其網絡及服務覆蓋範圍。

