

業務經營 回顧

業務經營回顧

數據網絡基建

愛達利的核心業務依然是為中國電訊服務供應商建造公眾數據基建。儘管過去一年全球經濟不穩定，由於市場受到例如中國移動、中國聯通、網通、吉通、中國鐵通及有線電視經營商（「有線電視」）等新興力量衝擊，中國的電訊市場能維繫增長。

我們不斷致力推廣綜合網絡概念－整合數碼數據網絡及寬頻數據網絡（幀中繼及ATM），以組成一體式平台為本公司帶來回報。年內，我們獲得中國電信的大量訂單，以擴充及整合他們的網絡。批予本公司的主要項目，包括青島中國電信批出11,000,000港元合約及上海中國電信批出合共32,600,000港元合約。我們尤其對獲得廣東中國電信批出138,600,000港元的合約以擴充及提升他們的現有網絡及整合數碼數據網絡及寬頻數據網絡感到自豪－該項目充份顯示出愛達利深厚的經驗及技術能力於市場上得到確認。

為增強我們的增長動力及進一步鞏固我們的經常性盈利，除了爭取受惠於中國政府「開發西部」的號召外，我們亦利用本身的市場知識及技術能力，以爭取更多市場。年內，我們成功於天津、山西及西藏三個新地區擴展用戶群，並進一步打入其他營運商市場，包括江蘇及陝西省的中國聯通、Shanghai East China Broadcasting Net、湖南中國移動及蘇州及淄博的有線電視。時至今日，愛達利的足跡遍佈中國十六個省份、直轄市及自治區，與當地的電訊運營商攜手合作，為他們的公眾數據網絡提供服務。

隨着一般市民能夠連接寬頻網絡的趨勢日漸普及，IP寬頻城域網絡成為寬頻網絡建造的重點之一。為打入競爭市場，我們已取得Juniper的新一代核心路由器及Extreme的核心交換器的經銷權。結合世界級產品及我們與電訊營運商客戶的友好關係，我們成功打入寬頻IP城域網絡市場，

業務經營回顧

並取得兩個大項目。在市級方面，獲得嘉興中國電信批出32,700,000港元的合約；而省級方面，則獲得吉林中國電信批出35,800,000港元的合約。

為成為電訊服務供應商在網絡解決方案時的優先選擇，我們有需要擴闊我們代理的先進產品。因此，除經銷 Alcatel 、Juniper 及 Extreme 外，我們亦已取得 Cosine 的 VPN 及 Alidian 的 Metro DWDM 設備的代理權。為提高 IP 項目的毛利率，我們已聯合 Vodatel Crossland 開發一項名為 VCMS 的網絡管理系統，以管理及支援於IP網絡上運作的不同供應商的通訊產品。VCMS 的功能包括後備管理、網上文書、數據收集、網絡動向及分析等。VCMS的第一期開發工作已於二零零一年六月完成，於客戶的網絡上進行測試的工作正在展開。