

主席報告

在產品研發、客戶服務及市場覆蓋方面履行全方位發展策略，為我們的客戶提供更佳服務。





業務回顧

二零零四年對京信通信而言是豐收而又充滿挑戰的一年。本集團於年內取得進一步增長，營業額及純利分別達1,092,761,000港元及255,105,000港元，較二零零三年分別增加35.5%及20.8%。我們繼續在產品研發、客戶服務及市場覆蓋方面履行全方位發展策略。為了向我們的客戶提供更佳服務，我們致力開發能照顧市場需求的新產品。我們於二零零四年成功開發

了超過200款產品，其中包括部份3G的產品。實際上，我們是全國首次成功於深圳地鐵項目中安裝了多頻段、多制式室內分佈系統，能同時處理2G及3G的訊號，再一次證明了我們在中國無線覆蓋市場技術方面的領導地位。

於二零零四年，中國移動集團及中國聯通集團繼續成為我們的最大客戶。通過我們在全國的技術服務及支援隊



主席報告

伍，我們在協助客戶改善移動通信網絡質素的過程中扮演了重要的角色。我們亦於二零零四年擴展至小靈通市場，此舉成為我們與固網營運商建立深厚業務關係的根基。我們預期這些固網營運商於可見未來在中國可能獲發3G牌照。

海外市場再次錄得強勁增長，收入於二零零四年增加超過一倍。同時，為進一步拓展海外業務及強化集團品牌，我們於二零零四年積極參與國際性展覽會，包括於六月在新加坡舉行

的CommunicAsia，及於十一月在香港舉行的3G World Congress。集團已於香港、新加坡、瑞典及泰國設有海外銷售辦事處，專注發展亞太區、歐洲、中東及非洲市場。相信海外銷售將於二零零五年繼續取得高速增長。

為了對我們的業務於未來幾年的增長作好準備，我們開始於中國興建新總部的工程。於二零零六年初，我們預計將研發部門遷往新總部，使現有廠房能騰出更多空間供生產之用。





我們對中國批出3G牌照為京信通信所帶來的業務良機非常雀躍。集團在3G產品研發、生產和服務方面亦做好了全面的準備。憑藉我們在2G市場取得的領導地位，我們預計能從中國推出3G服務時取得顯著利益。

集團以往在銷售及市場推廣方面的努力將令我們的出口業務進一步增長。進軍電訊主設備製造商市場實現了我們業務多元化的策略，同時擴大客戶基礎，並為本集團開闢新收入來源。

最後，本人謹藉此機會，感謝我們的客戶提供機會讓我們為他們服務。此外，本人亦就我們的股東、業務夥伴及員工往年的支持及貢獻，向他們致謝。我們會繼續為客戶帶來價值，為員工建立良好的工作環境，恪守社會責任，致力於持續取得更高增長，並盡量提高股東價值。

行業前景

中國移動通信市場一直迅速增長，於二零零四年底用戶數目超過3.3億。移動通信用戶要求營運商不斷改善服務質量，使營運商在無線覆蓋及網絡優化方面的資本開支越來越高，以改良移動通信網絡的質素。這也一直是本集團無線市場持續增長的主要原因。我們非常有信心無線覆蓋網絡解決方案的需求於二零零五年及往後將持續強勁。

霍東齡

主席兼董事總經理

香港，二零零五年四月十五日

