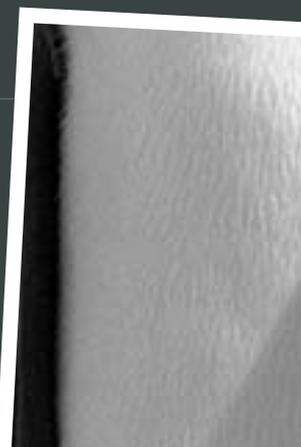




我們擁有清晰的企業使命





競爭

勝利者

我們預期電訊市場的競爭將漸趨激烈，
減價戰在所難免，我們必須準備足夠資源，
應付未來三、四年更激烈的競爭。

各位股東：

城市電訊(香港)有限公司於一九九二年成立，至今已有十三年歷史。集團成立後的首十二年內，業績都非常理想，為股東帶來可觀回報。集團憑藉本身的營運收入，不斷開展新業務。早期，我們以回撥長途電話及分銷服務而來的現金流，提供國際海底電纜設施投資所需的資金；我們更於自二零零零年起，於香港興建在主要營辦商以外，最具規模的端對端電訊網絡。我們由零開始，去建立自己的「小王國」，很多人都會將我們的故事稱之為「傳奇」。

二零零四至零五年度的業績可以說是這個「傳奇」的一個破滅。雖然如此，本年度的淨虧損仍在我們的策略容限之內，亦與公佈中期業績時所預測的趨勢一致。



我們由零開始，去建立自己的「小王國」，
很多人都會將我們的故事稱之為「傳奇」。

集團首次錄得206,400,000港元的淨虧損，其中一個主要原因是，自二零零零年起，城域以太網的重點投資為我們帶來237,700,000港元的折舊開支。此外，集團的IP電視在本年度踏入開始營運的第二個年頭，需要作出相當投資才可於日後得享成果。

可能有部份投資者因為未能理解我們的發展策略，而對我們的財務表現感到失望。但是，作為集團的大股東及主要管理階層，我應該比其他股東更著緊集團的發展。集團於本年成功贏取多項獎項及外界讚譽，肯定了集團利用的城域以太網技術平台處於本港數一數二的高水平。我相信，投資基建項目，眼光應放遠一點。

雖然建立網絡基建的前路比較艱辛，我們仍然深信要自己擁有端對端網絡，完全無需依賴其他營辦商，因為他們始終是我們的競爭對手。當競爭到達白熱化的階段時，我們必須以自己的端對端網絡競爭，才能得勝。

從討論會小組的內部客戶意見調查及顧問公司的報告顯示，集團的產品質素及客戶服務水平在過往十二個月均有大幅度提升，客戶的評價得到明顯的改善。我們的使命是要成為全港最佳的營辦商，因此，我們已定下策略並已付諸

實行，在產品質素及客戶服務層面上超越主要營辦商。我們現在所缺少的，是一個已建立的品牌。當產品質素及客戶服務達到一定水平後，下一步便是輔以大規模的品牌建立活動，爭取成為香港最佳的「一網三用」(話音、寬頻及IP電視)服務供應商。

在本年初，我們發行了125,000,000美元的十年期優先票據。這些資金將用於加強及擴展網絡，由現時一百二十萬住戶的網絡覆蓋，擴展至一百八十萬住戶，佔全港住戶總數八成。此外，我們預期電訊市場的競爭將漸趨激烈，減價戰在所難免，我們必須準備足夠資源，應付未來三、四年更激烈的競爭。

另外一項股東關心的問題，便是IP電視業務的去向。根據我們過往投資寬頻及話音業務的經驗，IP電視是一項以基建為本的業務，需要一定時間才能獲得回報。正因如此，管理層將繼續投資IP電視，為集團的整體利益而努力。

個人預期，未來的收費電視市場將有戲劇性的變化。過往，香港在九十年代初到二零零四年，都只由一家公司主導收費電視市場。電訊盈科旗下的NOW寬頻電視及香港寬頻數碼電視的出現為市場帶來重大變化，令人懷疑現有的主要營辦商能否繼續取得市場上大部份的收費電視客戶。隨著NOW寬頻電視的進攻，以高成本取去主要營辦商大部份的獨家節目內容，主要營辦商的市場佔有

率正面臨重大威脅。簡單而言，現時市場上已有四家收費電視營辦商，有助推動收費電視市場的整體發展。我預期，日後大部份住戶除了免費電視台外，額外安裝收費電視將蔚然成風。然而，由於並非所有家庭能負擔一百八十元或以上的收費水平，這股風氣為我們創造龐大的市場機會。倚仗集團現有的數十萬固網服務客戶基礎，只要當中的一半客戶願意使用我們的收費電視服務，將可為集團帶來可觀收入。

最後，我謹代表董事局向財務總監蕭詠筠女士致以萬二分謝意。蕭女士於九三年開始為集團服務，至今已超越十二年。工作上，她為集團鞠躬盡瘁；個人來說，她擁有聰穎、堅強和直率的性格，在財務總監的人士當中，非常難能可貴。城市電訊無論在香港聯合交易所及美國納斯達克市場上市等幾個主要的里程碑，以至有今天的發展，蕭女士一直扮演著舉足輕重的角色。基於私人理由，蕭女士將於本年底離職，本人謹代表董事局，再一次向蕭女士致以衷心的謝意。

主席

王維基

二零零五年十一月二十一日