

## 主席報告

集團在3G產品研發、生產和服務方面亦做好了全面的準備。借助我們在2G市場取得的領導地位，我們預計能從中國推出3G服務時取得豐厚利益。

霍東齡  
主席兼總裁





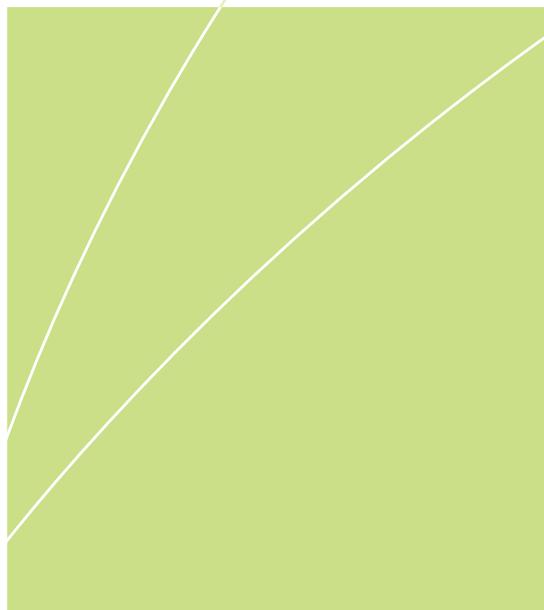
## 業務回顧

對於京信通信而言，二零零五年是具挑戰性的一年，亦是我們持續發展、蓄勢待發的一年。圍繞中國電訊營運商，在有關業務營運重組的不明朗因素下，本集團仍然錄得又一個收入增長之年度。期間，由於流動電話營運商在實行其網絡建設計劃時表現審慎，因而令中國的無線子系統和無線優化解決方案供應商在一定程度上受到影響。同時，國內2G產品的成熟和競爭，也令市場價格下降，致使公司的毛利率受到較大影響。另一方面，鑑於3G發展的龐大商機，我們繼續強化市場領導者的地位。我們在產品研發、創新解決方案，提升客戶服務水平和市場拓展等方面，落實全面的增長策略。該等產品包括Dynamic Traffic Routing解決方案、3G產品特別是TD-SCDMA的產品、基站拉遠系統及全系列的基站天線等等。此外，我們已於美國矽谷設立一個功率放大器研發

中心，進一步提升核心研發能力，並已成功推出多載頻功放(MCPA)產品線，預期可全面應用在集團內部產品及核心設備製造商市場的3G產品。

於二零零五年，中國移動通信集團有限公司及其附屬公司（「中國移動集團」）及中國聯合通訊有限公司及其附屬公司（「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網絡，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。我們亦參與流動電話營運商所負責的3G測試。

透過PHS業務及3G產品試行，我們已向固網營運商展現了我們的實力和專長，並且建立了良好關係，該些營運商均其為中國3G牌照的可能競逐者。我們亦於二零零五年擴展銷售渠道至核心設備生產商市場。此舉有助擴闊我們的客戶基礎。



海外市場再次錄得強勁增長。同時，為進一步拓展國際業務及擴闊集團品牌之認受性，我們於二零零五年積極增加國際性曝光和參加國際展覽會，包括於二月於法國舉行的3GSM World Congress、六月在新加坡舉行的CommunicAsia，及於十一月在香港舉行的3G World Congress。集團已於新加坡、瑞典、泰國及印度設有海外據點，專注發展亞太區及EMEA(包括：歐洲、中東及非洲)市場。隨着內部資源的成功整合和產品達至國際標準和需求，相信海外銷售將於二零零六年及之後繼續取得高速增長。

為了對業務的未來增長作好準備，我們已採取多項步驟，令我們更好地應付未來的挑戰。我們已於二零零五年五月啓動全新的SAP ERP系統，於一個平台上綜合採購、財務、會計、生產、營運及項目管理職能。我們亦

已完成中國廣州科學城總部的建設工程。預計於二零零六年六月底前，能把研發、銷售及市場推廣及綜合管理部門遷往新總部，使現有廠房能騰出更多空間供生產之用。

### 行業前景

中國移動通信市場一直迅速增長，於二零零五年底用戶數目近4億。越來越多流動應用服務已有提供，而移動通信用戶要求營運商不斷改善服務質量，使營運商在網絡優化方面的資本開支增加，以改良移動通信網絡的質素。於短期內，我們對2G無線優化解決方案市場維持審慎樂觀，此乃由於流動電話營運商將繼續改善移動通信網絡的廣度和深度。價格趨勢無可避免地向下調，但同時參與者數目亦會下調。

於二零零七年以後，中國的移動通信市場預期達到另一高速增長階段。預期中央政府將於二零零六年內落實3G



政策。幾個使用TD-SCDMA制式的3G商用測試網絡亦已建立。市場廣泛預期牌照將於可見將來授出。特別於推出市場初期，3G無線優化產品及解決方案的需求將可能會超越供應。

我們因此對中國批出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。借助我們在2G市場取得的領導地位，我們預計能從中國推出3G服務時取得豐厚利益。我們正努力把業務擴展到中國以外，及核心設備生產商市場。而此等增長策略會擴闊我們的客戶基礎，並提供新收入來源，令京信通信逐步成為一家收入來源較為全面的公司。

最後，本人謹藉此機會，感謝客戶提供機會讓我們為其服務。本人亦就我們的股東、業務夥伴、董事同仁及員

工的支持及貢獻，向他們致謝。二零零五年對京信通信是具挑戰性的一年，同時亦肯定了我們的增長策略，對於二零零六年及未來，我們充滿信心，並欣然面對移动通信優化設備和子系統市場的龐大發展機會。我們會繼續為客戶創造價值，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，並為股東創造最佳價值。

**霍東齡**

主席兼總裁

香港，二零零六年四月二十一日