

緒言

本集團主要為日本資訊科技行業的客戶提供外包軟件開發服務，客戶包括成立已久的資訊科技公司NEC，以及其附屬公司NEC軟件，野村綜合研究所及大和總研等，而該等客戶為其本身的日本客戶提供軟件開發服務。為了提高成本效益，本集團的客戶會首先制定電腦軟件的基本設計，然後外包其他開發軟件的過程（例如功能設計、詳細設計、編寫程式及元件測試等）予本集團等其他的軟件開發商。截至最後可行日期，本集團承辦的軟件開發項目均由日本客戶外包。

除提供外包軟件開發服務外，本集團亦向Sun Microsystems的客戶提供技術支援服務。根據北京中訊和Sun Microsystems訂立於二零零二年四月一日生效的本地策略供應商協議（「策略協議」），北京中訊同意以非獨家形式向Sun Microsystems的中國客戶提供指定產品的硬件安裝、維修及其他支援服務，為期十五個月。該策略協議已於二零零三年七月三十一日續期，由當日起計為期一年，其後每年續期，除非任何一方事先發出通知予以終止。

截至最後可行日期，除向Sun Microsystems提供技術支援服務外，本集團並無向任何其他客戶提供技術支援服務。

本集團總部設於中國北京，並且在日本設有客戶支援服務中心日本中訊，屬下有40位系統工程師及程式編寫員。本集團亦已在中國成都設有一間分公司和在上海、天津、瀋陽、濟南、西安、哈爾濱、福州、廣州、南昌和鄭州等多個大城市設有十間代表辦事處。根據北京軟件產業促進中心和北京軟件行業協會於二零零三年四月二十一日發出的北京軟件快訊，本集團主要營運附屬公司北京中訊是在北京外包軟件開發服務的最大出口商。於二零零二年十二月，為表揚本集團的強勁業務增長，北京中訊獲列入亞太區開發先進科技公司的2002 Deloitte Touche Tohmatsu Technology Fast 500，在首250名中排名第22位。

業 務

本集團截至二零零三年十二月三十一日止三年度按兩項主要業務劃分的營業額如下：

按業務劃分的營業額	截至二零零一年十二月三十一日止年度		截至二零零二年十二月三十一日止年度		截至二零零三年十二月三十一日止年度	
	佔總營業額		佔總營業額		佔總營業額	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
外包軟件開發	52,703	95	79,134	95	106,492	93
技術支援服務	3,010	5	4,496	5	8,041	7
總計	<u>55,713</u>		<u>83,630</u>		<u>114,533</u>	

競爭實力

過去十年，為減低成本，企業日漸傾向將資訊科技工作外包予海外服務供應商，而中國和印度等地成為熱門選擇的地區。由於需求不斷上升，加上投入相關行業的礙障與資本投資均偏低，不少原來針對中國本地市場開發應用軟件或從事系統集成的中國軟件開發商紛紛投入離岸外包軟件開發市場，導致中國外包軟件開發行業的競爭越趨激烈。

董事認為，目前承包軟件開發對不少中國競爭對手仍屬新興業務，但本集團已建立龐大的營運規模，累積相當經驗，並與NEC和NEC軟件等著名資訊科技客戶(亦屬於本集團股東)建立良好關係，此乃本集團最大競爭實力。此外，董事認為本集團其他的主要競爭實力如下：

- 本集團提供優質服務，參與需時六個月或以上的外包軟件開發服務經驗豐富；
- 本集團管理人員經驗豐富，且大部份成員擁有豐富相關海外工作經驗；

- 由成立初期時作為一家為中國當地客戶提供軟件開發服務，而成功發展為現時一家備受認同、客戶包括著名日本資訊科技公司的北京知名軟件開發商，證明本集團具備掌握市場趨勢、發揮增長潛力及適應市場轉變的能力；
- 招聘、留用和培訓資深工作人員的能力；
- 本集團客戶大多要求按指定工作人月數提供服務，董事相信此趨勢有助本集團在事前及早作出更佳的資源調配及規劃。此外而且，根據本集團的經驗，按指定工作人月數提供服務的項目大多是長期合約性質，故而本集團亦可因此而獲得穩定的經常收入。
- 本集團可提供不同難度的軟件設計和軟件開發服務，而且更包括為客戶外包而已開發的軟件升級和進行維護的服務；且
- 日本中訊透過系統配套工程師向日本客戶提供實地服務所累積豐富的管理和項目經驗，使本集團具備豐富管理和項目經驗。

歷史和發展

本集團主要營運附屬公司北京中訊是一九九五年八月在北京成立的外商獨資企業，註冊資本150,000美元，而PRO為當時唯一登記股東。PRO是在日本成立的株式會社，當時由七名日本個人(除北京中訊前董事Nobuyuki Sasahara先生、大高潤先生及其配偶外，全部均是與本公司和其附屬公司的董事、主要行政人員、主要股東或彼等任何聯繫人士概無關連的獨立第三者)擁有。

一九九五年，當王緒兵先生決定離開日本並返回中國開展業務後，王緒兵先生贊同PRO共同在中國開業的建議。由於PRO和王緒兵先生較為熟悉日本法例，故此彼等決定以日本公司作為投資公司，並且按照日本法例進行合營安排。彼等決定選擇以PRO持有北京中訊的投資權益而不就此成立新公司。當北京中訊成立時，王緒兵先生與PRO訂立安排，PRO代表王緒兵先生以信託方式擁有的北京中訊股權約77%，而北京中訊其餘23%股權則由PRO實益擁有。

業 務

王志強先生與PRO並無任何關連，自北京中訊成立以來一直出任董事，主要負責北京中訊日常營運以及中國的業務發展。Nobuyuki Sasahara先生自北京中訊成立以來一直出任董事至二零零一年止。

北京中訊自一九九五年成立以來一直主力提供承包軟件開發服務。初期，本集團的客戶均來自中國。當時，資訊科技對中國公司仍屬較新的概念。因此，為滿足中國客戶當時的需求，本集團為中國客戶提供下列一站式服務：

服務

概述

承包軟件開發

本集團主要服務是根據中國客戶的特定目標和要求開發應用軟件。北京中訊進行的主要軟件開發項目包括：(i) 中訊財務管理系統－企業專用財務管理軟件，由會計、薪金管理及財務申報系統等六個主要組模組成；(ii) 航空營運資訊系統－航空公司專用管理航班等航空營運資訊的軟件；及(iii) 民航快遞綜合業務應用開發系統－航空公司專用管理物流資訊及國際貨運的軟件。

採購和安裝軟硬件

北京中訊協助中國客戶採購和安裝合適的硬件(如伺服器)和軟件(如數據庫)，以建立資訊科技系統。

售後技術支援

本集團所開發的軟件一般享有一年免費售後技術支援。其後，客戶可視乎需要與本集團另行訂立技術支援合約，由本集團按協定的收費繼續提供維護和技術支援服務。本集團已在二零零四年停止為中國客戶提供售後服務。

王緒兵先生曾在日本資訊科技業從事軟件開發和技術管理約六年，累積資訊科技行業經驗，熟悉日本營商文化。本集團於一九九六年開始為PRO(當時為北京中訊股東之一)提供外包軟件開發服務。

一九九七年一月，本集團的承包軟件開發業務達到首個重要里程碑。當時，北京中訊與NEC的附屬公司NEC軟件訂立總協議，向NEC軟件提供承包軟件開發服務。根據該協議，本集團同意按該協議和有關本集團個別工作另行訂立的個別協議(如有)的條款，向NEC軟件提供外包軟件開發服務，包括系統工程與編程和相關維護、顧問與培訓服務，為期一年，其後每年自動續期，直至任何一方發出事先終止通知為止。董事認為有關業務大大提高本集團地位，促成本集團與日本客戶的業務穩步增長。

及至一九九七年底，本集團經過仔細策劃後，逐步將承包軟件開發服務業務由原來集中發展中國市場改為集中發展日本市場，並且定為核心業務。在達致該決定時，本集團管理層已考慮多項主要因素。董事認為，中國客戶一般要求提供配套服務，例如採購和安裝配套軟硬件產品，相對要投入更多人力和資本，而為日本客戶提供外包軟件開發服務則可獲得更高利潤。此外，董事認為中國客戶對本集團所開發軟件價值不大認同，因此本集團的定價亦較低。本集團與日本客戶交易的信貸風險則較低。

一九九八年，為配合本集團專注日本市場的策略而成立日本中訊，作為本集團在日本接洽當地客戶的策略據點，以加強與日本客戶之間的溝通，並提高服務質素。董事亦相信，成立日本中訊後，本集團成為以日本客戶為主的承包軟件開發服務供應商，相對中國其他軟件開發商別樹一格。隨著NEC軟件於一九九八年十月投資日本中訊，成為其中一名股東，持有15%股權，本集團與NEC軟件及NEC的業務合作更趨密切。一九九八年，NEC與北京中訊就提供外包軟件開發服務訂立總協議，北京中訊同意按該協議及有關本集團個別工作另行訂立的協議(如有)的條款，向NEC軟件提供軟件開發服務，包括系統工程與編程和相關維護、顧問與培訓服務，為期一年，其後每年自動續期，直至任何一方發出事先終止通知為止。二零零三年七月一日，北京中訊與NEC訂立的另一份總協議，以取代先前於一九九八年所訂立的協議。

一九九九年三月，王緒兵先生以代價7,800,000日圓(約等於573,529港元)收購PRO所擁有北京中訊註冊資本約23%權益，而PRO其後透過與王緒兵先生訂立的安排以代理人方式代王緒兵先生持有北京中訊全部股權。二零零一年八月，上述安排經已終止，而根據PRO與華訊(在日本註冊成立並由王緒兵先生全資擁有的公司)於二零零一年八月三日訂立的股份轉讓協議，有關的北京中訊全部股權以150,000美元(約等於1,170,000港元)代價轉讓予華訊，並以華訊的名義登記。當於二零零一年八月完成上述轉讓後，北京中訊由華訊全資擁有，而北京中訊的註冊資本亦增至3,624,500美元。

為籌備北京中訊在中國內地其中一間交易所發行A股及上市，華訊分別與北京集富創業投資有限公司(「集富」)、北京中訊華日諮詢有限公司(「華日」)、日本多維實業株式會社 マルテアーク(「多維」)和李錦成博士於二零零一年十月訂立股份轉讓協議。集富當時由王志強先生、其配偶苑月玲女士和王緒兵先生的配偶張越女士分別擁有約73%、14%和13%權益。華日當時由王緒兵先生、王志強先生和本集團10名僱員(各擁有華日權益10%或以下)擁有20%、20%和60%權益。多維由時崇明博士全資擁有。李錦成博士當時為CoreCom Systems, Inc.的總經理，而該公司則由王志強先生、王緒兵先生和李錦成博士擁有45%、45%和10%權益。

根據股份轉讓協議，華訊分別向集富、華日、多維和李錦成博士轉讓北京中訊約50.9%、7.64%、0.73%和0.73%股權，代價分別為15,270,000元人民幣（約等於14,405,660港元）、2,291,400元人民幣（約等於2,161,698港元）、26,500美元（約等於206,700港元）和26,500美元（約等於206,700港元）。二零零一年十二月，中國法例所規定有關上述股份轉讓的一切批准和註冊手續均已辦妥。然而，基於商業考慮，北京中訊的董事當時決定取消原定的A股上市計劃，亦從未就該項上市提出正式申請。其後北京中訊董事決定申請在聯交所主板上市。因此，集富、華日、多維或李錦成博士並無根據二零零一年十月訂立的股份轉讓協議付款。華訊於二零零二年三月訂立另一股份轉讓協議，集富、華日、多維和李錦成博士分別向華訊轉讓北京中訊約50.9%、7.64%、0.73%和0.73%股權，代價分別為15,270,000元人民幣（約等於14,405,660港元）、2,291,400元人民幣（約等於2,161,698港元）、26,500美元（約等於206,700港元）和26,500美元（約等於206,700港元）。二零零二年三月，中國法例所規定有關上述再轉讓的一切批准和註冊手續均已辦妥。

儘管轉讓上述北京中訊股權，惟北京中訊的董事會並無任何變動。根據二零零三年十二月十二日的確認書，集富、華日、多維和李錦成博士確認，儘管彼等於二零零一年十二月獲轉讓股權，惟彼等於二零零一年十二月至二零零二年三月期間並無承擔或行使北京中訊股東的權利或責任。本公司之中國法律顧問確認，完成股份轉讓的有關程序對股權結構並無重大影響，而北京中訊及華訊的決策機關由二零零一年十二月至二零零二年三月期間仍繼續享有及承擔北京中訊股東的所有權利及責任。

二零零零年九月，北京中訊的系統和應用軟件設計、開發、生產及服務獲得GB/T 19001-1994-ISO 9001:1994認證，顯示本集團奉行的嚴格質量控制標準獲得正式認可。二零零三年十二月，北京中訊獲得System Certification Centre of China Electronics Standardization Institute頒發新的GB/T 19001-2000-ISO 9001:2000證書，其認證內容與二零零零年九月的證書相同。於二零零零年十二月，NEC軟件以合共18,000,000日圓（約等於1,323,529港元）代價認購新股，將對日本中訊的投資由日本中訊當時已發行股本約15%增至約49%。

二零零一年四月，一間日本資訊科技系統集成服務供應商野村綜合研究所開始聘用本集團提供外包軟件開發服務。根據野村綜合研究所與日本中訊訂立的總協議，日本中訊同意向野村綜合研究所提供軟件開發服務，包括分析、設計、研究及

開發服務，為期一年，其後每年自動續期，除非任何一方預先通知終止。關於外包日本中訊所負責個別項目的具體條款，會就野村綜合研究所外包予日本中訊負責的個別項目另行訂立的協議(如有)規定。

二零零一年四月，另一日本資訊科技公司大和總研亦在二零零一年四月開始聘用本集團提供外包軟件開發服務。根據大和總研與日本中訊訂立的總協議，日本中訊同意向大和總研提供服務，其中包括系統工程、程式設計、數據輸入、系統維護服務。總協議的期限為期一年，其後每年自動續期，除非任何一方預先通知終止。關於外包日本中訊所負責個別項目另行訂立協議的具體條款，會就大和總研外包予日本中訊負責的個別項目另行訂立的協議(如有)規定。截至二零零一年十二月三十一日止年度，為日本客戶提供軟件開發服務的收益總額佔總營業額約88%。

為擴闊收益基礎，除外包軟件開發業務外，本集團決定拓展提供技術支援服務的業務。初期，本集團主要向中國客戶提供技術支援服務，作為本集團所開發或銷售軟件的售後支援服務。二零零二年四月，Sun Microsystems聘用本集團為Sun Microsystems在中國的客戶提供若干軟硬件產品的到戶技術支援服務，首個合約期為期15個月，而有關協議已於二零零三年七月三十一日續期一年，由二零零三年七月一日至二零零四年六月三十日止。有關詳情載於下文「技術支援服務」一節。

本集團向日本客戶提供海外承包軟件開發服務的業務策略十分成功。截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團約93%的收入來自向日本客戶提供外包軟件開發服務。本集團於二零零二年不再向中國客戶提供外包軟件開發服務，但仍向部份該等客戶提供技術支援服務，直至二零零三年底為止。董事相信，儘管本集團不再向中國客戶提供外包軟件開發服務，惟本集團所累積的寶貴經驗有助本集團日後發展，加強了本集團軟件研發實力，而為中國客戶開發的軟件(如中訊財務管理系統)其後可進行專項修改，用於為本集團其他客戶設計同類軟件。本集團為日本客戶所開發軟件的知識產權一般屬於客戶所有。本集團之前為中國客戶所開發軟件的知識產權，完全屬於客戶或本集團所有或由客戶與本集團共同擁有。

業 務

於二零零二年十二月，為表揚本集團的強勁業務增長，本集團的主要營運附屬公司北京中訊獲列入亞太區開發先進科技公司的2002 Deloitte Touche Tohmatsu Technology Fast 500，在首250名中排名第22位。

以下為截至二零零三年十二月三十一日止三年度日本中訊及北京中訊對本集團的溢利貢獻及本公司所擁有日本中訊及北京中訊的股權百分比：

年份／期間	溢利貢獻	股權百分比
日本中訊		
截至二零零一年十二月三十一日止年度	無	51.25% (附註1)
二零零二年一月一日至二零零二年十月八日	293,872港元	51.25% (附註1)
二零零二年十月九日至二零零二年十二月三十一日	38,647港元	90.25% (附註2)
截至二零零三年十二月三十一日止年度	260,327港元	90.25%
北京中訊		
截至二零零一年十二月三十一日止年度	18,139,327港元	100%
截至二零零二年十二月三十一日止年度	21,456,614港元	100%
截至二零零三年十二月三十一日止年度	35,241,578港元	100%

附註：

1. 於二零零二年十月九日將有關權益轉讓予中訊控股BVI前由王緒兵先生個人擁有。
2. 本集團於二零零二年十月九日向NEC軟件額外收購日本中訊39%權益。
3. 日本中訊和北京中訊的溢利貢獻均摘錄自各自未作出綜合調整的經審核財務報表／管理帳目。

本集團為籌備股份在聯交所上市，於二零零二年全年和二零零三年首季進行重組，本公司因此成為本集團控股公司。由於進行重組，並且為加強與本集團的合作關係，NEC和NEC軟件於二零零二年九月各自以總代價6,360,000港元向China Way購入6,000,000股股份，相等於收購當時本公司已發行股本約3.4%。二零零二年十月，王緒兵先生以總代價23,016,580日圓（約等於1,692,396港元）將日本中訊約51.25%權益轉讓予中訊控股BVI，而NEC軟件則以代價17,515,056日圓（約等於1,287,872港元）將另外日本中訊39%權益轉讓予中訊控股BVI。上述轉讓後，NEC軟件仍是日本中訊股東，擁有日本中訊9.75%股權。

China Way於二零零二年十月以總代價315,000港元向五名日本業務聯繫人士（包括Shinichi Yabe、Takashi Niino、Mitsuhiro Kawahara、Takenori Kato及Ayae Nakao）轉讓合共500,000股股份。China Way於二零零三年一月以代價315,000港元向大高潤先生轉讓500,000股股份，並以總代價1,406,552港元向兩名原來受聘於本集團的獨立業務顧問（即王伯榮及馮麗芬）轉讓合共2,510,400股股份。

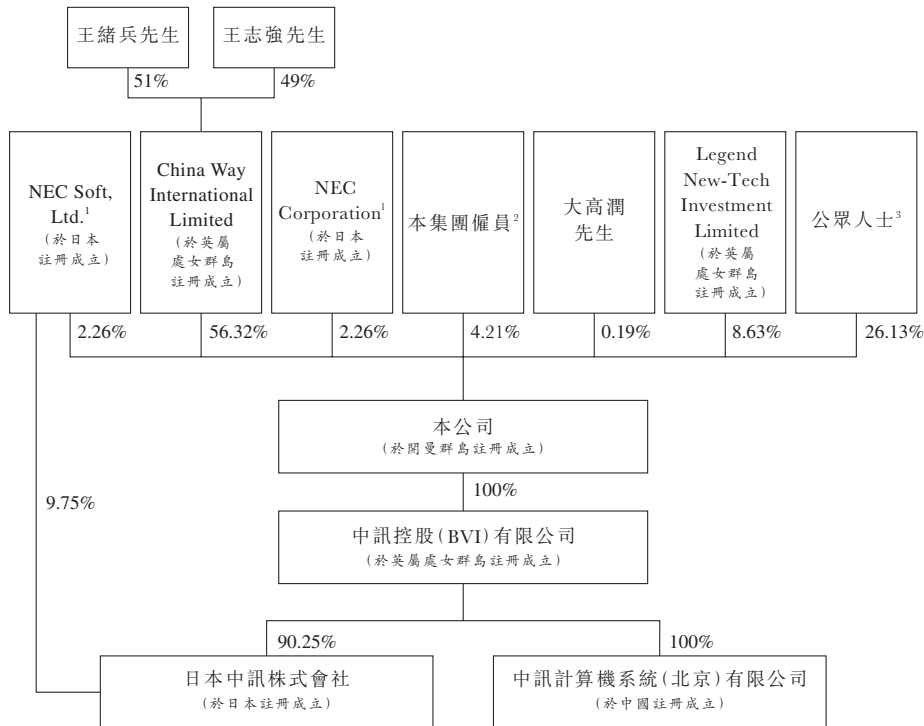
為獎勵僱員一直以來的貢獻，China Way向Pure Finance Limited轉讓合共10,889,600股股份，由Pure Finance Limited以信託形式代16名本集團僱員持有該等股份。該等股份已於二零零三年一月轉讓，總代價3,049,066港元。China Way於二零零三年一月向北京中訊僱員郭中杰轉讓300,000股股份，代價為189,000港元。

二零零三年二月，在聯交所主板上市的聯想集團有限公司的控股公司聯想控股有限公司的全資附屬公司聯想投資認購本公司22,960,782股新股份，相等於本公司當時經擴大已發行股本約11.5%。聯想集團有限公司是中國著名資訊科技公司，其股份在聯交所主板上市。

聯想投資已於二零零三年二月二十四日全數支付所有認購股款。為表揚王志強先生自一九九五年北京中訊成立以來對本集團提供的服務和所作的貢獻，王緒兵先生以象徵式代價向王志強先生出售China Way已發行股本49%。有關重組詳情請參閱附錄五「企業重組」一節。

集團架構

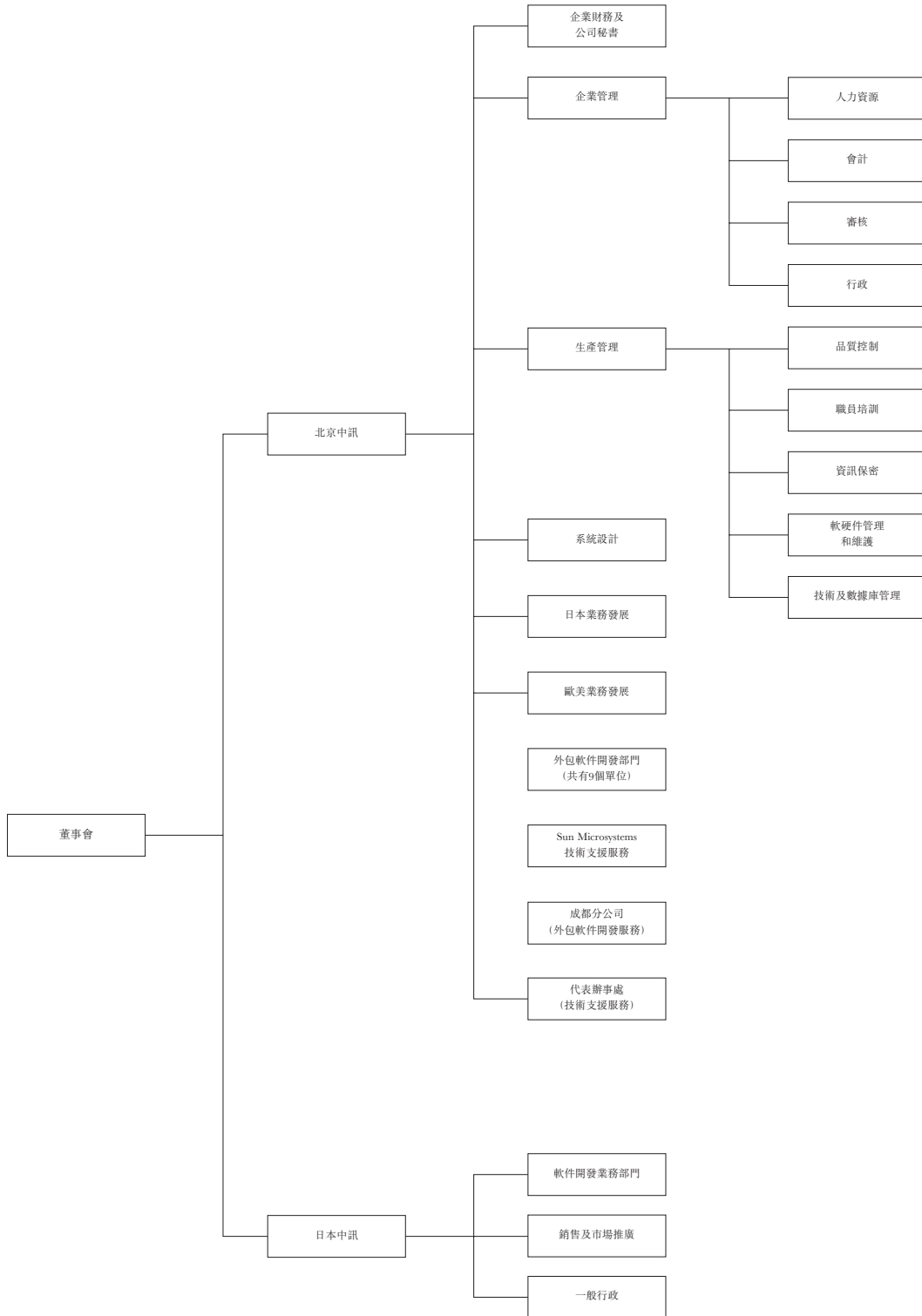
本公司和其附屬公司於完成售股建議當時的股權結構(假設並無行使超額配股權)如下：



1. NEC Soft Ltd.是於日本註冊成立的有限公司，亦是NEC Corporation的附屬公司。二零零三年九月三十日，NEC Corporation及其退休福利信託計劃合共持有NEC Soft Ltd.約62%權益。
2. 本集團僱員所持的4.21%股權中，約97%由於處女群島註冊成立的有限公司Pure Finance Limited以信託方式代16名僱員持有。股份轉讓予僱員乃為獎勵彼等過往對本集團的貢獻。該等僱員並無擁有本公司全部已發行股本超過約0.4%，除一位本集團僱員及股份持有人外，全部屬於獨立第三者，與本公司和其附屬公司的董事、主要行政人員、主要股東或彼等各自的聯繫人士概無關連。
3. 七位本集團業務聯繫人士包括兩名原本受聘於本集團的獨立業務顧問(王伯榮及馮麗芬)和五名經常與本集團有業務往來的人士(包括Shinichi Yabe、Takashi Niino、Mitsuhiro Kawahara、Takenori Kato及Aya Nakao)。該等業務聯繫人士合共持有本公司全部已發行股本約1.13%，彼等對本公司或其附屬公司的董事、主要行政人員、主要股東或彼等各自的聯繫人士並無關連。

組織架構

下圖顯示本集團主要營運和功能部門的組織架構：

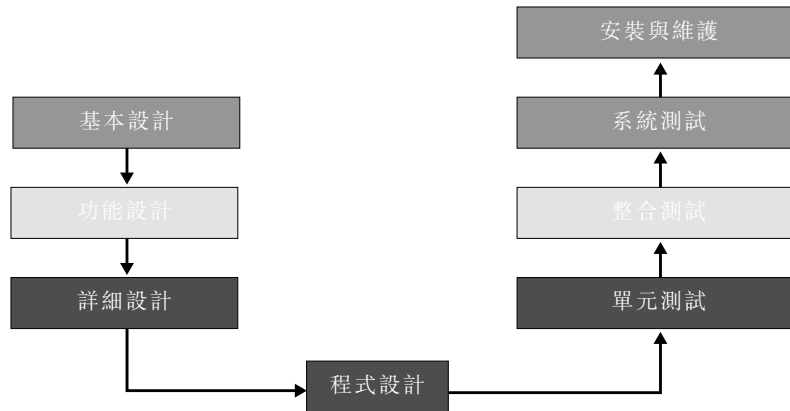


業務營運

承包軟件開發

承包軟件開發服務範圍

承包軟件開發服務涉及以下不同層級的設計工作：



圖示：

- 本集團所提供外包軟件開發服務範圍。
- 本集團與客戶共同進行的外包軟件開發工作範圍。
- 一般由本集團客戶完成軟件開發。

本集團客戶（主要包括日本資訊科技公司）一般會先行敲定有意開發的軟件基本設計，然後外包予本集團等軟件開發商完成功能設計、詳細設計、程式設計和單元測試等其他階段的軟件開發工序。倘軟件開發項目規模龐大或極之複雜，則本集團客戶或會將軟件開發項目各項工序外包予不同的軟件開發商，以提高效率並發揮各軟件開發商的專長。

董事相信，本集團服務具備技術實力處理各階段軟件開發工作。此外，儘管現時大部份基本軟件設計均由本集團客戶自行負責，惟隨著本集團的經驗和實力日漸累積，本集團若干客戶亦逐漸開始將軟件開發的基本設計工作外包予本集團。

此外，若干外包予本集團的項目（例如本集團主要客戶NEC和野村綜合研究所外包的項目）涉及客戶現用軟件的持續升級和維護。董事相信，本集團提供上述服務的實力是本集團的競爭優勢之一，並對本集團業務的長遠發展尤為重要。由於客

的投標程序，但會在聘用前到訪本集團，並會按規模、業績紀錄、質素和定價來評估本集團。

本集團高級管理人員一般負責與客戶協商有關海外承包軟件開發項目訂單的主要條款和內容。

其後，項目專責小組會與客戶的項目經理商討軟件規格和項目流程等項目細節，然後為客戶草擬建議。項目小組的規模視乎項目需求而定。項目小組成員一般包括程式設計員、系統分析員、質量保證人員(由質量保證部委派)、小組負責人和項目經理。

當客戶接納項目建議，專責項目小組即著手開發有關產品。

完成開發軟件並向客戶付貨後，客戶可聘用本集團繼續為所開發的軟件提供維護和升級服務。

提供服務的方式

按指定工作人月數提供服務

目前，本集團有約50%的外包軟件開發業務是以指定工作人月數的方式進行，即本集團指定若干僱員(數目由本集團與有關客戶協定)專門為指定客戶工作。不論指定僱員實際工作量，本集團均會收取全數的每月費用。此類服務方式由於保證有既定的人力資源和減少學習過程，故此有利客戶。

僱員數目和合約期限由客戶與本集團協定，而服務費一般按本集團標準收費按月發出發票。倘若客戶因需求增加而要求本集團增加人手，則客戶與本公司將另行協定完成個別客戶的任務所需的額外人手。

董事相信，這類服務方式有助於本集團更有效地計劃和調配資源，提高效益，更可同時提供穩定收入。

按指定項目要求提供服務

對於按指定項目訂立的合約，客戶會先行與本集團商討項目的目標與要求，然後計算估計所需成本和人力。與按協定工作月數提供服務的合約不同，本集團會根據要求釐定項目獲分配的資源。客戶與本集團會視乎每項工作的性質和複雜程度，每月檢討項目進展和進行商討。

本集團可於項目進行期間調整人力分配，惟須符合所協定項目完成日期的規定。按指定項目要求提供服務會根據本集團標準收費按實際工作量而每月收取。

董事相信，有關聘用方式可讓本集團靈活調配人力資源。

除與本集團客戶另有個別協定外，一般按指定工戶月數提供服務會在每月月底發出發票，而按指定項目要求提供服務則每一至三個月分期發出發票。本集團一般給予客戶信貸期，自發票日期起計30至45天。截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團應收帳平均周轉期介乎59至64天。由於本集團在提供服務的月份將收益入帳，因此入帳與發單期有時差，導致應收帳周轉期偏長。本集團截至二零零三年十二月三十一日止三年度分別約83%、94%和93%的承包軟件開發服務營業額以日圓結算。

項目執行

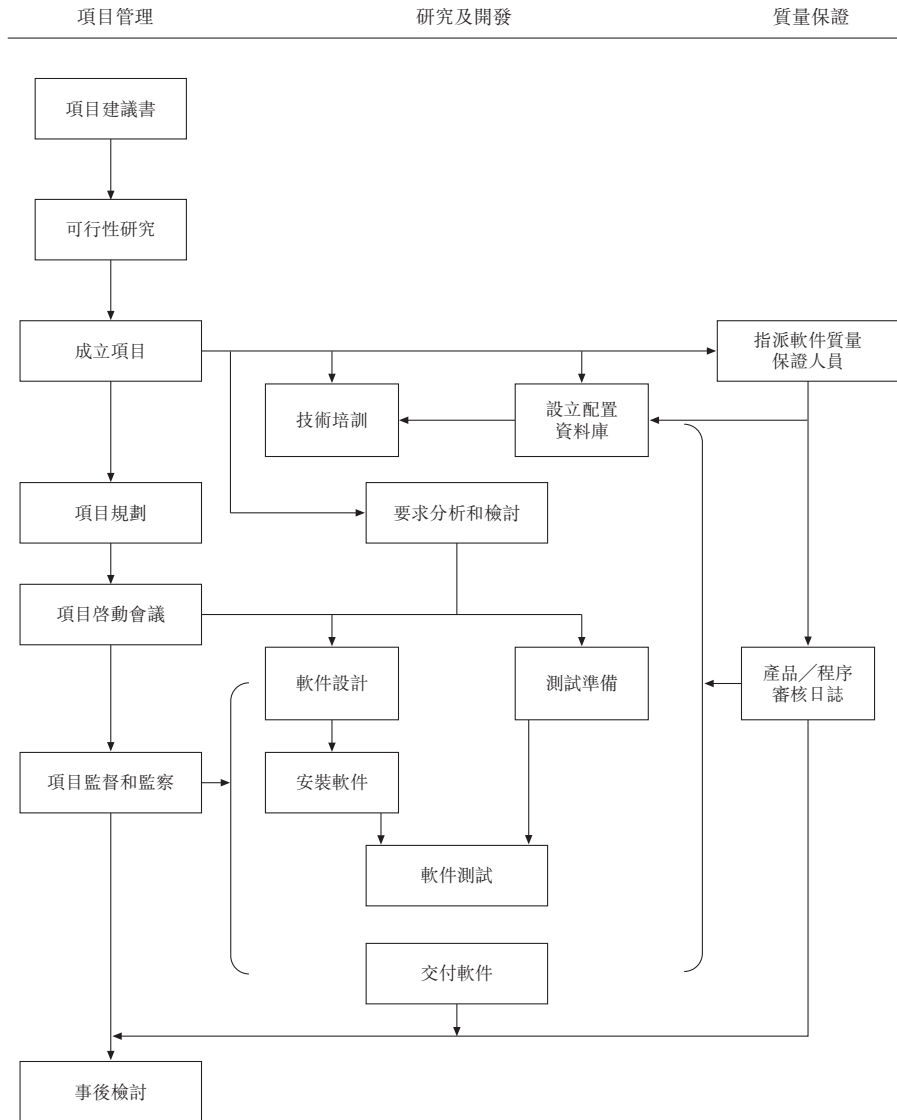
本集團的承包外包軟件開發業務現時由北京中訊及其九個業務單元和成都分公司經營。該等業務單元按客戶性質和所涉任務而劃分，而項目將因應分派予不同業務單元。

有關項目會再根據規模而分派予業務單元內的特定項目小組。項目小組成員一般包括程式設計員、系統分析員、質量保證人員(由質量保證部委派)、小組負責人和項目經理，其中項目經理負責估計完成項目所需的人手。

業 務

對於不時就完成指定項目已聘用指定數目人員的本集團客戶，倘本集團估計個別月份所需的人員總數超過一般就該客戶委派的人員數目，則項目經理會與客戶磋商，就額外所需人手達成共識。

推行項目所涉主要工作程序如下：



(1) 項目管理階段涉及以下主要內容：

— 編撰項目建議書

當客戶向本集團說明本身營運需要時，本集團資訊科技人員小組會與其討論客戶有意開發軟件的功能和規格，然後基於有關資料編撰建議書。

— 可行性研究

項目小組成員研究有關項目開發工作是否可行。

— 成立項目

項目一經確認為可予開發後，會委任項目經理負責監督整個推行過程和組成項目小組，並會向主管和質量保證部遞交新的項目報告，而後者會調派合適的質量控制人員參與有關項目。

— 專項培訓

如有需要，項目經理會為項目小組成員提供特別培訓，以確保完全了解項目的要求。

— 項目規劃

涉及軟件設計、研究和開發、程式設計、編碼、質量保證、測試和軟件設定的具體執行規劃，由項目經理負責。

— 項目啟動會議

當項目開展時召開會議，確保項目小組成員了解各自的工作、責任和項目竣工期限。

— 項目監察和監督

每週召開會議，監察項目進展和檢討成本與小組各成員的工作量是否理想。於項目初期，會更經常舉行會議。負責有關項目的質量保證人員亦會監察項目有否達到有關質量保證規定。如發現有需要修改，則會修訂項目規劃。本集團九個業務部門的經理亦會定期召開會議，交換意見和討論問題，以確保各個項目獲得最理想的資源調配，而不同項目小組的運作亦可妥善協調。

— 事後檢討

項目完成後，項目經理會召開內部會議，交流從有關項目所得的經驗。各項目的文件和資料會有系統地集中保存，方便日後參考。

(2) 研究和開發階段涉及下列主要工作：

— 設立配置資料庫

委任設定經理，負責管理配置工作和更新配置資料庫，以記錄項目規劃和軟件開發所有必需資料。

— 要求分析和檢討

項目經理會委派系統分析員對客戶的特定要求和目標分析，以及編撰分析報告。若干情況下會要求客戶出席項目小組會議，以確保滿足客戶所有要求和需要。

— 設計和執行

項目小組會設計系統細節，包括系統和資料流程以及程式設計規定。軟件測試人員亦會根據軟件測試計劃制定測試規定，以及準備測試個案和測試數據。配置經理會將開發軟件儲存在配置資料庫，並且記錄所有改動，以確保所有小組成員根據正確軟件版本跟進工作。

— 測試

軟件測試人員和質量保證人員會對軟件進行一系列測試，以確保應用系統的運作符合客戶的業務需要，並可與客戶的電腦系統和子系統兼容和整合。

— 交付

項目經理會召開軟件發佈會議，以考慮軟件是否完全妥當，可交付客戶。項目小組的文件處理小組會將已完成的工作、軟件的規格和維護程序詳細記錄。

交付前會進行驗收測試，而設定經理會根據軟件交付程序向客戶闡述軟件的詳情。

於研究和開發階段，日本中訊的工程人員會與北京中訊的工作人員緊密合作，以確保可及時滿足客戶的需要和要求。日本中訊的工程師一般負責處理用戶介面的開發工作。當完成開發工作後，會以電子檔案儲存，以便與北京中訊在中國開發的核心軟件連結。

(3) 質量保證

質量保證涉及兩方面：軟件質量控制和程序質量控制。

軟件的質量控制主要由項目經理或其他負責人員監督，而程序質量控制則由軟件質量保證人員監督。在質量保證的過程中，軟件質量保證人員會於下列階段參與項目：

— 項目籌備

協助項目經理為項目小組成員提供培訓，以提高小組成員對質量控制的意識，並且協助設定經理設立設定資料庫。

— 要求分析

出席項目小組會議，協助項目經理設立有效的項目監督程序。

— 項目籌劃

協助項目經理籌備軟件開發計劃和挑選合適的工具、方法和程序，根據軟件開發計劃設計質量控制程序，並且出席所有評估和檢討會議。

— 研究和開發程序

參與軟件設計、程式設計活動和相關的評估程序，以及出席研討會，並且協助研究和開發人員修正所發現的任何錯誤。

— 軟件測試

監督軟件測試程序的執行工作。

— 交付

參與軟件發佈會議和監督配置管理工作，確保交付紀錄提供最新版本或經改良產品的功能。

— 事後檢討

收集各項目的文件和數據與進行分類，以集中存儲。

— 軟件／程序審核日誌

根據項目規劃每日進行審核，一般包括以下內容：

- (a) 軟件開發：設計文件和來源碼
- (b) 項目管理文件：包括設計時間表、會議紀錄和每週報告等文件檔案
- (c) 項目管理程序：如定期會議、配置管理和測試工作

如發現本集團的軟件開發項目有不符合質量保證程序的情況，則質量保證人員會根據個別項目的時間表向項目經理匯報，一般每星期匯報一次。在緊急情況下，會立即呈報。倘客戶要求採用特定質量監控程序，則任何差異會上報質量保證部經理，決定是否需要安排有關部門經理跟進。倘有關事宜轉交部門經理處理，則質量保證經理亦須為客戶跟進有關事宜。

從第三方借調軟件工程師

本集團與若干中國軟件開發商已訂立協議，當本集團未有足夠人員處理全部軟件開發項目時，本集團可要求其他軟件開發商借調本集團認可而具備專業資格的個別軟件工程師到本集團參與本集團所承辦的軟件開發項目。借調一般為期不足一年，而本集團以按月計費方式向借出軟件工程師之軟件開發商支付費用。截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團所支付的借調費分別約佔本集團總營業額約12.6%、9.43%及1.85%。隨著本集團不斷增聘人員而擴大軟件開發實力，本集團對借調軟件工程師的需求將會大幅降低。

軟件專項修改

本集團亦向客戶提供專項修改服務，按照客戶的規格將第三者開發的套裝軟件或本集團開發的標準軟件進行專項修改。

NEC等日本客戶會按需要使用本集團的專項修改服務。本集團承包軟件開發業務為客戶設計和開發的軟件部份可與通用的資料庫系統兼容使用。因此，該等軟件其後可按客戶規格專項修改，用於為本集團其他客戶設計軟件。

本集團將自行開發軟件客戶進行專項修改的成功例子有中訊財務管理系統（「中訊FMS」）。中訊FMS為一套應用軟件，專為協助企業處理會計和財務記錄程序，或用作管理人員獲取資料和進行分析的工具。一九九九年至二零零零年期間，經過專項修改的中訊FMS已售予四間從事資產管理的中國公司使用。經過專項修改的中訊

FMS的知識產權由本集團與客戶共同擁有。北京中訊亦已於二零零零年四月六日向中國國家版權局註冊以中訊FMS核心模組組成的「中訊財務管理系統軟件V2.1」的版權。根據信息產業部於二零零零年十月二十七日頒佈的軟件產品管理辦法，中訊FMS亦已於二零零零年十月二十七日正式在有關中國當局註冊和存案。軟件專項修改程序符合ISO9001標準，並由軟件質量保證人員監察。

售後服務支援服務

董事認為，提供優質的售後支援服務，是建立及維持與客戶業務關係的關鍵。

日本客戶方面，本集團會視乎客戶需要和聘用條款，一般自客戶驗收本集團所開發的軟件起計提供一年保用。倘發現本集團所開發的軟件因本集團錯誤而出現問題或不符合客戶的規格，則本集團會作出修正，直至客戶滿意為止。

本集團的主要外包軟件開發項目

下表載列本集團曾經或一直參與的部份主要項目(以項目規模計算)：

性質	項目工作期	說明
OLTP產品	一九九七年二月 至二零零零年九月	該產品為日本一位客戶的軟件產品，本集團負責該產品部份功能的性能測試，以及部份輔助工具的開發工作
中產件產品	一九九九年七月 至二零零零年七月	該產品是一位日本客戶用於在線交易系統的基礎軟件產品，本集團負責該產品與互聯網接口功能的開發工作

業 務

性質	項目工作期	說明
Case軟件	一九九八年八月 至今	本集團負責該Case軟件全部功能的維護和升級工作
B2B電子 商務應用 平台	二零零一年三月至今	該系統用於開發電子商務網站。本集團負責該系統部份功能的開發工作，並應用該系統為用戶開發電子商務網站。
POS系統	一九九七年五月 至一九九九年七月	本集團負責開發收銀系統和店鋪管理系統。
銀行辦公 自動化系統	一九九九年九月 至二零零零年三月	本集團負責處理預算管理和辦公用品管理系統。
銀行業務系統	一九九九年一月至今	本集團負責處理兌換和債券交易系統。
證券交易系統	二零零零年九月至今	本集團負責開發證券交易系統的在線處理和批處理在內的多個業務子系統。
保險業務系統	二零零一年四月至今	本集團負責保險業務系統的維護和新功能的追加開發工作。

技術支援服務

本集團的技術支援服務部門向Sun Microsystems的客戶提供到戶技術支援。在二零零四年前亦向本集團所開發或銷售軟件的中國客戶提供售後技術支援。

中國客戶

對於本集團為中國客戶開發或向中國客戶出售的軟件，本集團均會自客戶收取軟件起計提供一年免費的售後技術支援服務。以本集團為四間中國資產管理公司專門修改中訊財務管理系統為例，本集團就提供軟件開發服務而一次過收取的費用包括為期一年的技術支援服務。有關售後技術支援服務包括(i)以電話熱線與電郵方式提供技術支援；(ii)提供軟件維護與升級；(iii)在出現重大系統故障時提供到戶維修服務；(iv)提供操作訓練。

倘客戶有意於一年免費售後技術支援服務期屆滿後繼續享用支援服務，則本集團與客戶訂立技術支援服務合約。本集團向客戶提供技術支援服務的收費經公平磋商協定。

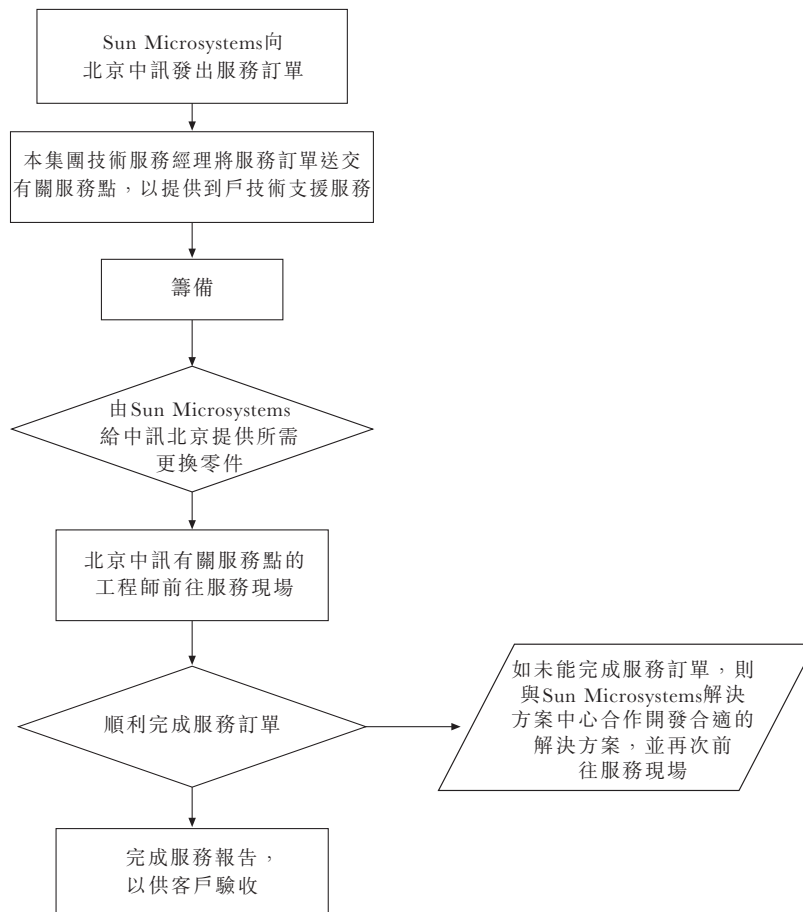
自二零零四年起，本集團已不再為中國客戶提供技術支援服務，原因在於有關服務的需求減少，加上本集團改變策略，集中並且擴大為Sun Microsystems客戶提供下列服務。當有合適機會時，倘若其他資訊科技產品供應商有意外包第三方為其中國用戶提供技術支援服務，則本集團亦會為該等供應商提供同類服務。本集團為中國客戶(Sun Microsystems除外)提供技術支援服務所得收入於截至二零零三年十二月三十一日止三年度佔本集團總收入約5.7%、1.5%及0.3%。

Sun Microsystems的客戶

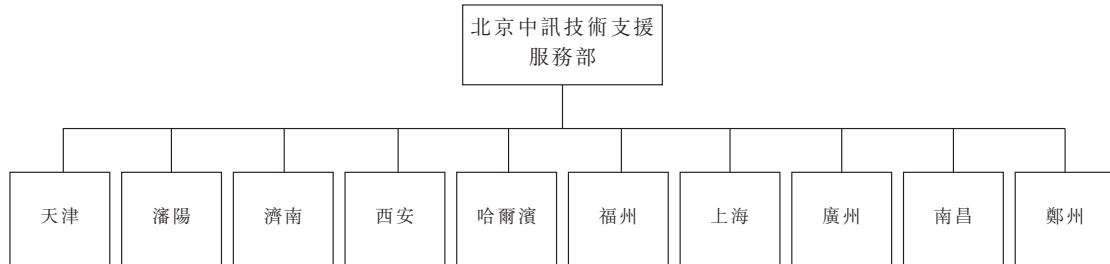
二零零二年四月，Sun Microsystems與北京中訊訂立當地策略供應商協議(「策略協議」)，由二零零二年四月一日起首度聘用本集團為承包商，為Sun Microsystems的中國客戶提供到戶技術支援服務。根據策略協議的條款，北京中訊同意以非獨家的形式向Sun Microsystems的客戶(全部均在中國)提供指定產品的硬件安裝、維護和其他支援服務，為期15個月。Sun Microsystems會作為向該等中國客戶提供有關服務的主要承包商，而北京中訊則作為分包商。策略協議已於二零零三年七月三十一日由Sun Microsystems與北京中訊續期。經續期的策略協議的有效期自二零零三年七月一日起計，為期一年，其後每年自動續期，直至任何一方於有效期屆滿前發出不少於六十日終止通知為止。策略協議亦可由任何一方發出180日終止通知(不論有否理由)而終止，或因任何一方嚴重違約而未能作出糾正或無力償債等理由而即時終止。

Sun Microsystems須按下列兩種基準支付服務費：(i)標準服務 – 一般每季支付。本集團與Sun Microsystems將會協定每季外包予本集團的技術支援服務客戶名單。對於該等指定客戶，本集團可收取該等客戶應付予Sun Microsystems (即總承辦商) 的服務合約費淨額的若干百分比；和(ii)非標準服務 – 至於向上文(i)項所述名單以外的客戶提供服務，有關收費根據協定比率每次要求服務時向本集團支付。本集團須就獲Sun Microsystems委聘為中國服務供應商每年向Sun Microsystems付款。截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團向Sun Microsystems客戶提供技術支援服務所得收入分別佔本集團總營業額約0%、4.1%及6.4%。

收到Sun Microsystems發出的服務訂單後，北京中訊的技術支援服務經理會指示最接近服務現場的當地工程師提供技術支援服務。如需更換任何零件或硬件，則Sun Microsystems會直接將備件送交中訊北京的負責工程師，由工程師負責上門服務。完成訂單後，本集團會向Sun Microsystems發出服務報告，列明提供服務日期、所遇到的問題、所採取行動和客戶意見。以下為一般的工作流程：



本集團一直積極增加中國的服務點數目，使本集團提高技術支援服務的效率。除北京總辦事處外，本集團於最後可行日期已在下列中國多個城市設立十個代表辦事處作為服務點：



本集團大部份服務點最少派駐兩名工程師，負責向Sun Microsystems的中國客戶提供技術支援服務。向Sun Microsystems的中國客戶提供技術支援服務的北京中訊工程師均須獲Sun Microsystems批核，證明達到所需的資格和技術水平。該等工程師亦經常參加Sun Microsystems提供的培訓課程，以確保可隨時提供優質服務並緊貼Sun Microsystems技術和產品的最新發展。

董事相信，本集團與Sun Microsystems合作有助本集團日後業務發展，理由如下：

- 本集團可借助Sun Microsystems的商譽和品牌提升本集團品牌在中國和國際市場的企業形象和知名度；及
- 本集團可獲得Sun Microsystems所開發的先進技術和產品，從而提升技術實力和豐富資訊科技知識與經驗。

客戶支援

董事相信，卓越的客戶支援服務為本集團改善客戶關係的策略中不可缺少一環。由於本集團所得收入大部份來自日本客戶，因此本集團成立日本中訊，作為與日本客戶溝通的重要渠道。

於最後可行日期，本集團有40名全部來自中國的系統工程師及程式編寫員派駐日本，負責向日本客戶提供承包軟件開發服務。

職員招募和培訓

董事相信，人才為本集團最重要資產之一。本集團能否提供可滿足客戶需要的優質服務，很大程度取決於僱用人員的質素、主動性、專業水平和辦事能力。

為配合業務拓展，本集團透過多個渠道招聘資訊人才，包括於本集團網站刊登廣告、出席各大學的職業介紹展覽招聘新畢業生，而高級資訊科技人員大多透過私人推薦招攬。

本集團大部份職員為大學畢業生。董事相信，本集團一直能夠成功留用人才，是由於本集團培訓計劃良好，更有機會參與知名日本客戶的軟件開發項目。截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團的平均每月職員更替率分別約為1.63%、0.53%和0.83%。

為確保緊貼最新科技發展和客戶的要求，本集團設有職員培訓小組，為職員提供內部培訓。內部培訓大致分為以下兩類：

- (i) 新職員培訓 — 本集團所有新職員均須參加一般培訓課程，範圍涉及質量保證程序、內部程序，以及日本語書寫和會話培訓；和
- (ii) 現有職員培訓 — 現有職員培訓一般集中於技術方面，由有關事業部負責提供。當有關事業部將開展新項目時，負責的項目經理亦會為項目小組成員提供培訓課程，以確保小組成員深入了解項目各方面，如目標、系統分析、小組的成員和責任、項目時間表、相關技術和項目的工作流程。

業 務

下表載列截至二零零三年十二月三十一日止三年度按職能劃分的本集團員工分析：

	二零零三年	二零零二年	二零零一年
管理和行政	38	33	33
軟件開發	626	415	281
技術支援服務	45	28	62
財務和會計	4	2	2
質量控制	8	8	6
培訓	1	1	0
研究和開發	0	16	19
市場推廣和銷售	2	2	6
總計	<u>724</u>	<u>505</u>	<u>409</u>

質量保證

本集團明白本身服務的知名度和品牌形象相當重要。董事相信，本集團一直致力提升服務質素和推行完善的質量保證程序，為本集團過去數年錄得可觀增長的主要因素之一。而於二零零零年九月，本集團的系統軟件及應用軟件設計、開發、生產及服務更取得GB/T 19001-1994-ISO 9001:1994認證。二零零三年十二月，北京中訊獲得System Certification Centre of China Electronics Standardization Institute頒發新的GB/T 19001-2000-ISO 9001:2000證書，其認證內容與二零零零年九月的證書相近。

除ISO 9001外，本集團亦正在推行CMM系統，對軟件開發程序進行質量控制。CMM是美國制訂的國際認可模式，列明評審軟件開發程序及服務的原則和慣例，作為軟件開發的行業標準，有助公司提升軟件開發程序的成熟程度。目前，CMM已獲得軟件行業普遍採用。

於二零零二年十二月，本集團取得CMM第二級認可資格。董事相信推行CMM有助改善本集團的服務質素、提高開發效率和成本控制效益。對於日後業務發展，董事相信由於歐美市場對CMM的認受性較高，故此當本集團決定開拓歐美市場，將會爭取更高級的CMM認可資格。

由於執行上述完善的質量控制程序，因此本集團一直未遇到任何嚴重的客戶投訴。

研究和開發

本集團主要向公司客戶(而非一般大眾用戶)提供承包軟件開發服務。由於本集團並無亦無意仿效其他中國軟件開發公司，開發並大量生產企業或專利軟件，故此本集團在研究和開發新軟件產品方面並無亦無意動用重大開支。本集團的研究和開發工作主要集中於開發內部使用的軟件工具，以提高軟件開發服務的效率和質素。董事相信，本集團與NEC及NEC軟件的業務關係讓員工可緊貼新技術發展，以提升本集團的軟件開發實力。

銷售和市場推廣

本集團在日本和中國的銷售和市場推廣工作由本集團高級管理人員負責。本集團的營銷人員工作包括與客戶維持緊密聯繫，以加強與客戶的關係、爭取新業務或長期業務、憑藉現有客戶的推介拓闊本集團的客戶基礎、提高本集團的知名度，以及確保本集團密切了解客戶對外包軟件開發服務的要求。截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團為五位最大的現有客戶提供外包軟件開發服務及技術支援服務分別佔本集團營業額約86%、89%及92%，而由於本集團一般利用電子方式將完成的外包軟件開發的成品交予客戶，因此毋須為銷售、市場推廣及／或分銷投入大量資金。

本集團亦已設立網站www.sinocom.cn，宣傳本集團的服務和企業形象。董事相信，NEC和NEC軟件於二零零二年九月對本集團進行略策投資，廣受中國和日本的傳媒報導。董事相信，該等投資有助提升本集團和其品牌在中國和日本承包軟件開發行業的形象。

客戶

本集團自一九九八年及一九九七年起分別為NEC、NEC軟件且自二零零一年起為野村綜合研究所及大和總研等日本著名資訊科技企業提供外包軟件開發服務，並自二零零二年起為Sun Microsystems提供技術支援服務。

NEC軟件是NEC的附屬公司，而NEC與NEC所成立的退休福利信託於二零零三年九月三十日合共擁有NEC軟件的權益約62%。NEC主要經營互聯網解決方案業務、製造及銷售電腦、通訊設備、電子器材及軟件。NEC及NEC軟件的股份分別在東京交易所上市。

董事相信，本集團已建立良好聲譽，成為主要日本客戶心目中的可靠中國承包軟件開發商。為配合本集團拓展承包軟件開發服務的策略，本集團的銷售隊伍在日本發掘新客戶，尋求業務發展機會。

截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團五大客戶全部為承包軟件開發服務的客戶（二零零二年成為本集團技術支援服務客戶的Sun Microsystems除外），其合計銷售額佔本集團總銷售額分別約86%、85%和86%，而最大客戶則分別佔本集團總銷售額約41%、27%和34%。另外，截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團的壞帳撥備分別約431,000港元、221,000港元和8,000港元，主要由於二零零二年終止為中國客戶提供採購軟硬件、安裝、升級和維護等配套服務所致。儘管本集團會不斷致力追收應收帳款，惟當高級管理層認為可收回該等款項的機會存疑時，將會作出呆帳撥備。過往，當本集團向中國客戶提供外包軟件開發和配套服務時，倘該等客戶於本集團屢次要求後仍未能償還尚欠的應收帳款，則高級管理人員不再向有關中國客戶提供服務時作出壞帳撥備和撇銷債項。由於本集團於二零零二年不再向中國客戶提供外包軟件開發服務，加上本集團於收回日本客戶債項方面從未出現任何重大問題，故此本集團現時並無制訂任何特定相關政策，亦無作出壞帳撥備和撇銷債項。

除NEC和NEC軟件為本公司股東，而大和總研為大和証券的同系附屬公司外，董事或就董事所知於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%或以上的人士或彼等

各自的關聯人士截至二零零三年十二月三十一日止年度概無擁有本集團五大客戶任何權益。

供應商和採購

本集團為中國客戶提供核心外包軟件開發服務(已於二零零二年結束)時，曾向軟件供應商購買第三者軟件。隨著本集團轉向日本客戶提供服務，採購額已大幅下降。截至二零零三年十二月三十一日止三年度，本集團總採購額佔本集團總銷售成本約4%、1%和1%，而截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年兩大供應商(為本集團唯一兩家供應商)的採購則分別佔本集團總採購約61%、74%和69%。本集團給予客戶的信貸期平均為30天。本集團的開支主要以人民幣及日圓結算，並且以相同貨幣結帳。董事或就董事所知於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%或以上的人士或彼等各自的聯繫人士截至二零零三年十二月三十一日止年度概無擁有本集團五大供應商任何權益。

物業權益

本集團並無擁有任何中國物業，惟在中國北京、天津、上海、成都、濟南、福州、西安、瀋陽、哈爾濱、鄭州、南昌和廣州租用16項物業，另外在日本及香港各有一項物業。

截至最後可行日期，本集團並無因有關業主未有出示充份證明文件以確立有關本集團在中國租用的物業之擁有權或根據中國法例將有關租約在有關土地及房屋管理機構存案，而使本集團在上述租用物業進行的業務受到任何重大阻礙。董事相信，倘基於業主並無所須擁有權或本集團在中國租用的物業的有關租約未予備案不符中國有關法例規定，而禁止本集團使用或佔用其中一個或多個租用物業或迫使本集團遷離，則雖然本集團業務或會受到短暫阻礙及招致額外成本，但本集團可遷至其他物業而不會有重大困難。

就此而言，根據China Way、王緒兵先生及王志強先生於二零零四年四月十九日向本集團作出之賠償保證，China Way、王緒兵先生及王志強先生已同意，共同及個別就業主並無擁有權或本集團在中國租用的物業的有關租約未予備案不符中國法例規定而導致本集團遷移地點所合理動用或蒙受的所有成本及費用向本集團作出賠償。

董事亦有意使用本集團的內部資源收購北京一項物業，預期涉及資本開支約69,000,000港元（約等於73,140,000元人民幣）至117,000,000港元（約等於124,020,000元人民幣），而資金將用作遷移及整合本集團現時在租用物業所進行的業務。

策略投資者

NEC和NEC軟件

NEC軟件和NEC分別自一九九七年和一九九八年起一直為本集團長期客戶，而NEC軟件自一九九八年起更成為日本中訊的股東。由於NEC和NEC軟件認為本集團的業務潛力上佳，為進一步加強與本集團的業務關係，於二零零二年九月與本公司控權股東China Way訂立購股協議，各自以6,360,000港元代價收購6,000,000股本公司股份，分別佔本公司已發行股本約3.4%。完成售股建議後，NEC和NEC軟件將持有本公司經擴大已發行股本約2.26%（假設並無行使超額配股權）。根據購股協議的條款，北京中訊同意盡可能優先向NEC、NEC軟件和其集團其他公司提供服務。董事相信，NEC和NEC軟件投資本集團有助提高本集團的國際知名度和加強彼此間既有的業務關係。

聯想投資

本公司與聯想投資於二零零三年二月二十八日訂立認購協議，本公司以24,180,000港元代價向聯想投資配發和發行22,960,782股股份，相等於本公司於完成售股建議經擴大已發行股本約11.5%。完成售股建議當時，聯想投資將擁有本公司經擴大已發行股本約8.6%（假設並無行使超額配股權）。根據China Way、聯想投資、北京中訊與本公司於二零零三年二月二十八日所訂立關於本公司的協議，在聯想投資實益擁有北京中訊全部已發行股本不少於7.8%的期間，聯想投資可委任一名董事加入董事會。聯想投資已於二零零三年二月二十八日委任王能光先生為非執行董事。由於聯想投資擁有本公司之重大股權，因此本公司同意王能光先生在上市日期後留任本公司非執行董事。聯想投資已向China Way及本公司承諾自上市日期（倘上市日期為二零零四年六月三十日或之前）或二零零四年六月三十日（倘截至二零零四年六月三十日仍未上市）起計六個月內不會直接或間接出售全部或任何股份。

聯想投資為聯想控股有限公司的附屬公司，而聯想控股有限公司為聯想集團有限公司的控股公司。聯想集團有限公司股份在聯交所主板上市，其業務為銷售和製造「Lenovo」品牌的個人電腦與手提裝置，並提供資訊科技服務，是中國資訊科技界知名品牌。據董事所知，本公司為聯想投資的現有投資組合中唯一的中國承包軟件開發商。聯想投資對於投資本集團競爭對手方面不受任何限制。董事相信，聯想投資於本公司的策略投資有助提升本集團在中國的企業形象，使本集團可借助聯想投資母公司的在業界的經驗而獲益，並增加本集團吸引考慮將軟件開發外包予離岸軟件開發商的潛在客戶的能力。

知識產權

本集團為日本客戶所開發軟件的知識產權一般均歸於客戶。就本集團先前為中國客戶所開發軟件的知識產權全屬客戶所有或由本集團與客戶共同擁有。例如為四位中國客戶進行專項修改的中訊FMS，有關軟件的知識產權由本集團與有關客戶共同擁有。

截至最後可行日期，本集團已註冊若干商標和標準中訊FMS的電腦軟件版權。由於本集團擁有標準中訊FMS的知識產權，故本集團有權修訂及為客戶修改標準源碼及出售專為客戶修改的中訊FMS。有關本集團所擁有知識產權詳情載於本售股章程附錄五「其他業務資料」一節「知識產權」一段。

競爭業務

執行董事大高潤先生於售股建議完成當時將佔有本公司經擴大已發行股本約0.19%（假設並無行使超額配股權）。大高潤先生現時連同其配偶擁有PRO已發行股本約51%，而PRO餘下49%已發行股本則由五名日本股東持有。除Nobuyuki Sasahara先生為北京中訊前董事外，該五名股東均是獨立第三者，與本公司和其附屬公司的董事、主要行政人員、主要股東或彼等的任何聯繫人士概無關連。PRO於一九九零年在日本註冊成立，其主要業務為開發及銷售電腦軟件及其他相關業務，目標客戶為軟件開發項目規模較小的日本客戶。與PRO比較，本集團的目標客戶為軟件開發項目規模較大的日本客戶。該等外包項目涉及多個不同行業，包括銀行、證券、保

險、電訊及電子商務。於最後可行日期，本集團有734名僱員，而根據PRO提供的資料，於二零零四年四月一日該公司僅有約50名僱員。由於本集團與PRO在生產規模、業務範圍及客戶基礎方面並不相同，故董事認為本集團毋須依賴PRO經營業務。

王緒兵先生及王志強先生已無條件及不可撤回地向本公司(本身及代表其附屬公司)承諾，其中包括(i)除在本公司或透過本公司或其附屬公司進行外，本身不會並促使其聯繫人士不會作為當事人或代理人直接或透過任何法人團體、合作夥伴、合營公司或藉其他合約安排，為賺取利潤或其他利益而直接或間接在進行有關業務的地點進行、從事或投資於與本公司或其任何附屬公司不時進行、參與、投資或以其他方式涉及的業務(「有關業務」)類似或出現競爭或可能競爭的任何業務或涉及有關利益或以其他方式參與上述業務；及(ii)本身及促使其聯繫人士將向本集團引薦本身或其聯繫人士(視情況而定)所獲邀參與而屬於有關業務範圍的任何業務。儘管有上述承諾，王緒兵先生(連同其聯繫人士)及王志強先生(連同其聯繫人士)可持有從事有關業務或任何部份有關業務而在聯交所或任何其他證券交易所上市的任何公司的已發行附投票權證券不多於1%的權益。

王緒兵先生及王志強先生所作出的上述承諾將於下列期間繼續有效：(i)王緒兵先生或王志強先生(視情況而定)本身或連同(a)其聯繫人士及／或(b)與其一致行動的人士(定義見香港公司收購及合併守則)仍直接或間接實益擁有本公司附有投票權的股份最少30%以及王緒兵先生或王志強先生(視情況而定)本身或連同其聯繫人士及／或與其一致行動人士不再擁有有關權益當日後一年的期間；或(ii)仍屬董事身份及不再在任當日後一年的期間(以較後者為準)。

王緒兵先生、王志強先生、大高潤先生、時崇明博士及邵國梁先生各自於二零零四年四月十五日與本公司訂立董事服務合約，王緒兵先生、王志強先生、大高潤先生、時崇明博士及邵國梁先生各自同意由獲委任為本公司執行董事和於終止委任後一年內，不會自行、透過或聯同其僱員、代理人或以任何其他方法，亦不會以本身或任何其他人士、機構、公司、或其他組織為受益人而直接或間接：

- (a) 與本公司或本集團任何成員公司競爭，教唆或慫恿、或促使教唆或慫恿本公司或本集團任何成員公司的任何董事、經理或僱員離職、或僱用本

公司或本集團任何成員公司的任何董事、經理或僱員（不論該人士離職會否違反僱傭合約）；

- (b) 與本公司或本集團任何成員公司競爭，向獲委任期間曾與本公司或本集團任何成員公司有業務往來或在終止委任時正與本公司或本集團任何成員公司商討與本集團進行業務往來的任何人士、機構、公司或組織招攬業務。