

業務簡介

本集團主要在中國從事開發及提供電信運營支撐系統（「OSS」）產品及解決方案。本集團的OSS產品可幫助基礎電信服務提供商在其電信網絡內監視、控制、分析及管理各種問題。該系統可用於（包括但不限於）發送訂單及跟踪網元的狀態、跟踪使用過程的狀態、計費以及申報等活動。

OSS是可協助基礎電信服務提供商控制、分析及管理電信網絡（包括輸送網絡、語音網絡及數據網絡）以及相關服務中各種問題的軟件程式的集合。董事認為，OSS可協助基礎電信服務提供商解決在其業務及經營中各級別的問題，包括但不限於(i)設備、網絡及／或服務的故障、性能及配置問題；(ii)電信網絡及服務運營管理的流程（包括網絡及系統管理流程、服務開發及經營流程、客戶關注流程中的問題）；及(iii)資源管理問題（包括網絡資源、服務資源及客戶資源管理中的問題）。隨着中國基礎電信服務提供商不斷加大在網絡及設備方面的投資，基礎電信服務提供商管理其服務及網絡單元的重要性已越來越明顯。由於當今的科技所需，除傳統的電路交換方式的電話系統外，需要例如通過互聯網（例如圖表數據、MMS、SMS數據）來傳送分組交換數據及其他方式的數據，故需要更先進的系統來管理基礎電信服務提供商電信網絡中的活動，例如發送訂單、跟踪網元的狀態、跟踪使用過程的狀態、計費以及申報。

本集團的使命是通過提供行業領先產品、軟件解決方案和服務，協助基礎電信服務提供商及私人網絡運營商有效地管理其業務及監察其網絡中的業務流量，從而實現其投資中的業務價值，本集團旨在於中國市場上獲得提供OSS產品及解決方案的領導地位，及獲得作為世界級OSS產品及解決方案供應商的認同。根據CCID報告的資料，於二零零三年，以市場份額計，本集團為中國第二大OSS軟件提供商，佔約16.62%。

本集團已將自己定位為整體解決方案提供商，主要使用其內部開發的產品和技術，為基礎電信服務提供商及電信設備提供商提供全面的系統解決方案，而主要為針對提供增值產品（即OSS產品及解決方案）。

為可向其客戶提供全面性的產品和服務，本集團已採納一種由四個互相聯繫而又互相協同的元件所組成的組合業務模式，即(i)自主開發軟件的銷售；(ii)與系統集成相關的第三

方軟件及硬件的銷售；(iii)系統集成；及(iv)提供維護、培訓及其他服務。董事認為，本集團業務模式的優勢在於各種活動均緊密相互交織，而各部分均為其他部分附帶增值。憑藉該業務模式，本集團可為其客戶提供OSS整體解決方案。

本集團主要致力於銷售自主開發軟件的業務活動。其他活動包括(i)銷售有關係統集成的第三方軟件及硬件；(ii)系統集成；及(iii)提供維護、培訓及其他為附帶於其主營業務活動(即銷售自主開發軟件)及作為與主營業務互補的服務。由於本集團本身並無生產電腦硬件，而本集團向其客戶所提供的整體解決方案中所使用的部分基礎軟件均可在市場上購買，當本集團向其客戶提供整體解決方案有需要時，本集團向第三方供應商購買該等硬件及軟件。提供維護、培訓及其他服務則作為主要業務活動的補充，並透過產生更多銷售機會，為本集團銷售自主開發軟件增值及讓本集團可與其客戶維持關係及更瞭解其客戶的需要。

截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團來自銷售自主開發軟件的毛利約為人民幣19,200,000元、人民幣22,300,000元、人民幣24,200,000元及人民幣15,000,000元，分別佔本集團總毛利約53.2%、55.7%、56.0%及64.9%。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，銷售自主開發軟件的毛利率分別約為63.0%、75.3%、74.4%及82.6%。於同期，本集團來自有關系統集成的第三方軟件及硬件銷售的毛利分別約為人民幣12,300,000元、人民幣11,100,000元、人民幣9,300,000元及人民幣3,700,000元，分別佔本集團毛利總額約34.1%、27.8%、21.7%及16.2%。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，有關係統集成的第三方軟件及硬件銷售的毛利率分別約為30.6%、32.9%、19.5%及16.6%。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團來自系統集成及提供其他服務的毛利分別約為人民幣4,600,000元、人民幣6,600,000元、人民幣9,600,000元及人民幣4,400,000元，分別佔本集團毛利總額約12.7%、16.5%、22.3%及18.9%。於各有關期間，系統集成及提供其他服務的毛利率約為65.9%、58.0%、82.0%及68.1%。

目前，本集團的OSS產品系列包括網元管理系統產品(即EMS)、端到端服務保證系列產品(即E2E VIEW)及端到端服務提供系列產品(即E2E EASY)。本集團計劃在目前的E2E VIEW及E2E EASY系列的基礎上，進一步開發經新系列產品的端到端增值(即E2E VAS)。

以上所有軟件產品系列均由本集團內部開發。網元管理系統產品主要為電信設備提供商進行設備管理而設計及開發，讓電信設備提供商可將本集團有關產品與他們的硬件及／或軟件相整合，並作為整體解決方案售予中國的基礎電信服務提供商。本集團已使用先進

的面向對象方法，開發一種稱為對象管理平台的核心產品，以實施OSS的公共數據管理需要。對象管理平台是本集團的E2E VIEW系列產品所建基的核心平台。與對象管理平台的概念相類似，本集團另已開發核心開通平台，並為本集團E2E EASY系列產品所建基的核心平台。通過使用這些平台，本集團可縮短其OSS產品及解決方案的研發生命周期，並將可產生穩定、易擴展及易適應客戶各色各樣及瞬息萬變的要求的產品及解決方案。

本集團於完成有關軟件產品的軟件產品註冊前已分銷其軟件產品。於最後實際可行日期，除本招股章程附錄五「本集團的知識產權」一段所述第25及26項外，本集團已完成本集團所分銷的所有軟件產品的軟件產品註冊。董事相信，未取得軟件產品註冊並不會對本集團的運營造成重大不利影響。進一步詳情載於「風險因素」一節「本集團於完成有關軟件產品的軟件產品註冊前已分銷其軟件產品」一段及本招股章程附錄五「本集團的知識產權」。

本集團另已於二零零四年七月十九日完成由有關政府機構對北京直真的計算機信息系統集成資質證書的每兩年檢查。

目前，本集團OSS產品及解決方案的最終用戶為包括中國移動集團的中國四大基礎電信服務提供商。本集團的產品及解決方案可通過兩個銷售渠道達到最終用戶，即(i)通過向這些基礎電信服務提供商的直銷，及(ii)通過向策略夥伴(包括國際／國內電信設備提供商及／或國際／國內軟件提供商)的銷售，而該等供應商將本集團的OSS產品整合於其產品及解決方案中，並繼而將該等組合產品及解決方案售予基礎電信服務提供商。截至二零零三年十二月三十一日止的三個財政年度各年及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團通過直銷渠道向基礎電信服務提供商的銷售佔其銷售總額約零%、15%、35%及38%。於同期，本集團亦向策略夥伴作出銷售(包括國際／國內電信設備提供商及／或國際／國內軟件提供商)，分別佔本集團銷售總額約100%、85%、65%及62%。其自主開發軟件產品的銷售佔本集團業務的大部分。倘客戶要求，本集團亦可將其OSS產品與第三方的軟件及硬件相組合，並為其客戶提供一個整體解決方案。本集團亦為其客戶提供售後維護及培訓服務以及系統集成服務。

此外，本集團的產品策略中很重要的一個方面就是通過採取各種措施，將OSS產品及解決方案在條件成熟時推廣到其他的行業，包括但不限於(i)確認對其網絡、主機及應用有強烈管理需要的其他行業；(ii)重新設置本集團的產品，以配合該等已確認行業的個別需要；及(iii)與該等已確認行業的客戶直接或透過本集團業務夥伴的介紹，建立業務關係。董事還

相信，通過與戰略夥伴的合作，可以延伸產品的市場佔有率。本集團計劃通過與國際電信設備製造企業的合作以及軟件外包的拓展，將技術和產品延伸到海外的市場。於近期，本集團已開始向私人網絡(例如保險業)提供解決方案。

北京直真(本集團的主要運營附屬公司)是中國北京的一家高新科技企業，於一九九九年成立。北京直真已分別於二零零一年及二零零二年在中國北京及廣東省廣州市各設立一家分公司。北京直真另已於二零零一年在中國上海成立一家附屬公司，即上海直真。本集團於北京的總部(北京為中國基礎電信服務提供商總部的所在地)主要從事銷售及市場推廣、研發及提供工程及售後服務。上海直真主要從事研發各種網元管理系列系列產品及綜合數據網絡管理系統、於中國華東地區的市場推廣本集團的產品及提供售後服務。廣州直真則主要從事在中國華南地區的客戶關係活動、銷售本集團的產品及解決方案，以及提供售後服務。

主要優勢及業務策略

主要優勢

董事認為，本集團的成功有賴以下主要優勢：

本集團提供集成OSS產品及解決方案的能力

董事相信，本集團使用其內部開發OSS產品向客戶提供集成OSS解決方案的能力，令其較只可提供以項目為基礎的系統集成服務或應用軟件的競爭對手更有競爭優勢。此外，董事相信，本集團指定、設計及開發以平台為基礎的應用中間件(例如本集團的專有對象管理平台及核心開通平台)讓本集團可通過縮短產品開發週期、減少開發成本及提供可適應不同電信網絡種類管理需要及客戶日新月異的管理需要的產品，而較電信業其他獨立軟件提供商更具競爭優勢。

本集團有能力提供OSS產品及其他相關服務，包括由識別及評估客戶需要，至將產品及解決方案按客戶需要進行工程設計、安裝及將該等產品及解決方案客戶化及本地化、系統測試、系統維護及其他售後服務。董事相信，此能力，連同本集團種類繁多的產品、質量控制及研發能力，可為客戶提供一站式集成服務。

本集團根據客戶的需要以及預計日後科技發展及市場趨勢，設計及開發OSS產品。本集團通過與客戶的技術討論及本集團的銷售及市場推廣員工參與各種展覽會及研討會，搜集對現有OSS產品及解決方案的新創意及回饋。該等活動讓本集團可掌握市場趨勢，並提高其對客戶需要及要求的理解能力及應變能力。

根據CCID報告的資料，於二零零三年，以收益計佔約16.62%的市場份額，本集團為中國第二大OSS軟件提供商。

本集團的專有應用中間件

本集團已開發一種以先進的平台為基礎應用中間件，即使用面向對象技術的對象管理平台。對象管理平台的目的是實現不同管理應用的公共數據管理需要，這些數據包括網絡、客戶及服務及其關係。OSS應用或解決方案可通過即插即用的技術，將一系列預先界定及發布的OSS模組與對象管理平台結合而建立。因此，對象管理平台可延伸本集團OSS產品的適應能力，以客戶個性化需求的需要及減少產品及解決方案的開發周期。本集團亦可能將其業務由電信OSS延伸至有數據監視及管理需要的其他相關行業。日後，本集團擬進一步擴展其對象管理平台，讓客戶可對其人力資源及財務資料進行建模並加以管理，及將該等資料與網絡、服務及客戶資料加以整合，形成更強勁的信息支撐平台及應用。請參閱本節中的「產品及服務」一段了解對象管理平台的其他詳情。以這些突出的特性，董事相信本集團在切合電信及可能的其他行業中客戶的各色各樣及瞬息萬變的需求上擁有非常靈活的特性。

與對象管理平台的概念類似，本集團為其服務提供系列產品開發另一個應用中間件(即核心開通平台)。本集團以核心開通平台，在MPLS VPN服務提供領域與一名國際設備提供商建立了夥伴關係。此外，本集團已在核心開通平台的基礎上開發ADSL(雄踞中國的寬頻接駁服務)服務提供及綜合管理系統產品，並成為ADSL服務提供領域的領先提供商之一。

本集團的兩個專有技術平台，即對象管理平台及核心開通平台可有效縮短產品開發周期而不影響產品穩定性，通過使用該等平台，本集團已成功將其產品應用延伸至基礎電信服務提供商以外的客戶。於近期，本集團已開始為私人網絡提供解決方案。

董事相信，根據本集團應用中間件的平台特色，本集團有能力迅速適應OSS客戶的不同需要。

本集團與其客戶的穩健關係

本集團一直將其資源致力於與各主要大客戶建立業務關係。本集團已策略性地選擇其經營地點，以盡量貼近其中國現有及潛在客戶，讓本集團可積極了解客戶的需要、及時提供服務，從而提高客戶對本集團的滿意程度。通過此方式，本集團可利用其穩健的客戶基礎產生經常性及重複的銷售。此外，本集團的內部產品開發能力讓本集團可開發與國際／國內電信設備提供商、國際／國內軟件提供商及系統集成商所提供的產品互補的OSS產品。這些國際電信設備提供商、國內軟件提供商及系統集成商已通過將本集團的產品與其產品相組合並售予最終用戶而成為本集團的重要客戶及策略夥伴。此為本集團產品除向最終用戶的直銷外的另一個銷售渠道。

本集團的研發專長實力雄厚

董事相信，本集團擁有強勁的研發能力，並一直非常重視其人力資源。於最後實際可行日期，本集團擁有一個由196名在各類的軟件技術領域有累積豐富知識及經驗的研發員工組成的小組。本集團的研發員工約88%擁有學士以上學位。董事相信，本集團的研發能力讓本集團可開發市場導向及適應不斷演化的客戶需要的全系列產品。

本集團的質量控制嚴謹

董事認為，本集團的嚴謹質量控制體系是一項重要的競爭優勢。本集團已建立一個質量管理體系，涵蓋開發及服務程序的每個階段，而於最後實際可行日期，本集團擁有一個由八名員工組成的質量控制及保證小組。

於二零零一年十一月，北京直真獲法國國際質量認證有限公司(Bureau Veritas Quality International)授予ISO 9001:2000認證。北京直真也實施了CMM系統，對其內部軟件開發程序實施質量控制。CMM是由美國卡內基梅隆(Carnegie Mellon)大學開發的以提高軟件開發商開發能力及其軟件開發過程控制的軟件開發模型。於二零零二年十月，北京直真已通過由Synchro Cubed進行的第二級軟件CMM評估。本集團計劃於二零零四年底前通過第三級CMMI的評估，將過程管理的範圍拓展到市場、產品管理、工程及售後服務更多的環節。

業務策略

本集團的整體業務策略是成為中國領先OSS產品及解決方案提供商的地位，並通過不斷豐富其產品組合擴大其市場份額。本集團的整體業務哲理是基於客戶導向及市場導向的原則。本集團旨在穩定與其策略夥伴及客戶的長期業務關係。通過對客戶需要的不斷了解、跟踪並掌握OSS技術的變化，本集團擬不斷提供最新的OSS產品及解決方案，及時滿足現有及新客戶的需求。在這方面，本集團認為，其專有的對象管理平台及核心開通平台(本集團的OSS產品所建基的平台)讓本集團可縮短其產品開發周期及開發擁有強勁的適應能力及靈活性的產品，令本集團的產品在市場上更具競爭力。

本集團擬通過實施以下策略，達致其整體業務目標：

提高整體解決方案的能力

本集團擬通過提高以及時、靈活及具較高價比的方式，為客戶提供整合OSS產品及按客戶要求訂製解決方案的能力，不斷加強其盈利能力及市場地位。在這方面，本集團將尋求與國際OSS供應商合作，並不斷與客戶、研究所及行業標準組織維持緊密關係，及緊貼最新的OSS技術並提高本集團的解決方案能力的跟踪。

進一步滲透中國現有客戶的市場潛力

董事相信，本集團業務增長的主要動力在於中國基礎電信服務供應商對網絡建設、完善及優化的不斷需求。鑑於中國的移動用戶及寬頻用戶數目不斷增長、中國政府開發中國西南及西北地區的政策以及中國出現3G，董事相信，本集團可通過增加其目前所服務省份的業務量及在中國其他省份建立業務，進一步擴大其與中國基礎電信服務提供商的業務而受惠。

董事相信，擴大OSS產品及服務組合將進一步提高本集團切合客戶各色各樣及瞬息萬變的需要的能力，讓本集團可擴大其於中國電信業的市場份額。有關以上潛力的詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及前景」一節的「未來計劃及前景」一段。

拓展有潛力的新市場

鑑於中國的電信領域不斷進行重組，本集團擬針對中國的潛在的新基礎電信服務提供商，擴大其業務。本集團亦擬針對近期的大型基礎設施項目所帶來的新商機，取得新客戶。中國基礎電信服務提供商的架構是以省級公司為運營單位。本集團擬不斷以其產品及解決方案在一個省份／地區的成功實施作為往績記錄，並將其本身推廣予其他省份及地區的基礎電信服務提供商。此外，董事相信，本集團專有應用中間件的特色可讓本集團在不同行業中開拓新市場。

加強研發能力

本集團已致力於，並擬不斷將其大部分精力及資源致力於研發。本集團於研發上的努力將集中於開發切合客戶各色各樣及瞬息萬變的需要的產品及完善現有產品。為進一步加強其研發能力，本集團已不斷物色合格及經驗豐富的技術人員供其研發運作。

有關本集團的研發計劃的進一步討論，請參閱本招股章程「未來計劃及前景」一節「未來計劃及前景」一段的「進一步加強研發」分段。

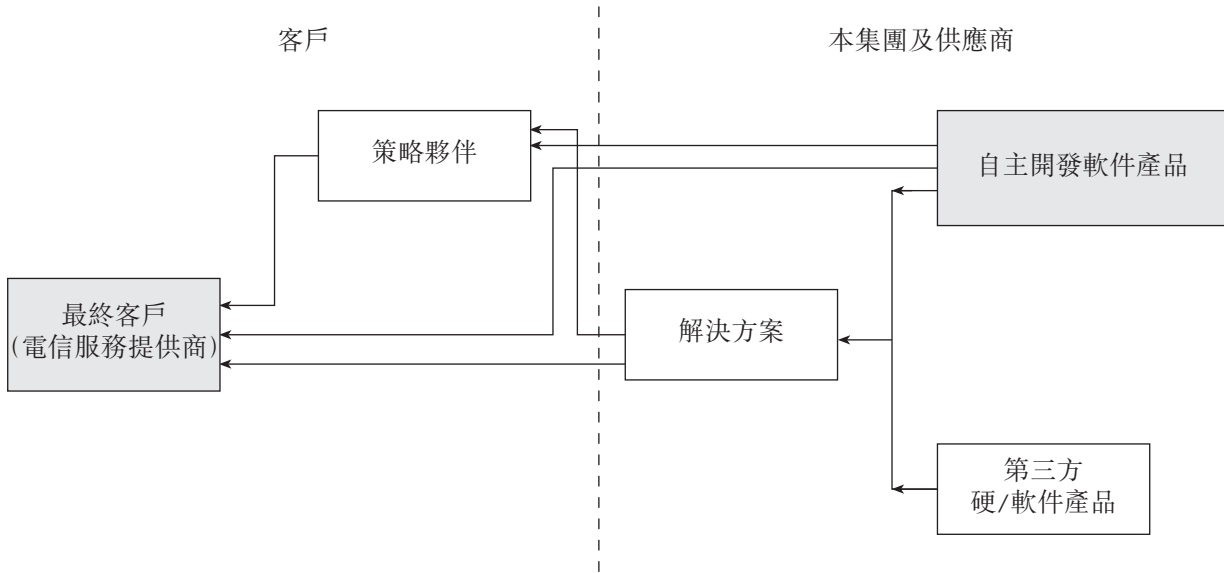
與教育機構建立技術合作關係

為應付不斷演變的OSS產品及服務，本集團承諾，通過與中國著名教育機構(例如北京郵電大學)的合作，改進其研發專才的技術能力及其產品和服務的質量，特別是在應用、安全性、效率及可靠性等方面。董事認為，與著名教育機構建立技術合作關係不但可提高本集團技術專才的技術能力及改進本集團於所提供的產品及服務方面的研發能力，還可讓本集團接觸中國軟件行業最頂尖的技術專家。

產品及服務

在本集團的業務活動之中，最終用戶、策略夥伴(包括國際／國內電信設備提供商及／或國際／國內軟件提供商)與本集團之間的關係，以及本集團自主開發軟件產品與第三方軟件及硬件之間的關係概述於下圖。

開發軟件產品是本集團的核心業務。於本集團的內部開發產品發表後，部分為直接售予最終用戶、而其他則售予策略夥伴(例如電信設備提供商、第三方軟件提供商及系統集成商)。本集團的產品經常會因應不同客戶的需要整合成為整體解決方案，並直接或透過策略夥伴售予最終用戶。當本集團向其客戶提供一個整體解決方案時，有時會需要將本集團的自主開發軟件與第三方硬件相整合，而在某些情況下，以第三方軟件作為本集團產品的補充來滿足客戶的需求。



OSS產品及解決方案

目前，本集團的OSS產品及解決方案種類由以下三個系列組成：

網元管理系統 (EMS) 系列針對特定的電信設備提供商，其實例包括用來管理移動通信網絡中設備提供商，例如於移動網絡的交換機的綜合交換管理中心。網元管理系列主要為電信設備提供商進行設備管理而設計及開發，讓電信設備提供商可將本集團的有關產品與他們的硬件及／或軟件相組合，並作為整體解決方案售予中國的基礎電信服務提供商。

端到端服務保證(E2E VIEW)系列包括針對電信服務提供商的多種產品及解決方案。其實例包括互聯網網絡管理解決方案、數據網綜合網管解決方案及綜合資源管理解決方案。所有E2E VIEW解決方案均含有一個或以上核心產品。其核心平台產品為對象管理平台，並形成E2E VIEW解決方案的基礎。E2E VIEW使用先進面向對象方法，實施OSS的公共數據管理的需求。E2E VIEW主要針對服務保證，確保基礎電信服務提供商所提供的服務可由自各種定量的數據來計量。

端到端服務提供(E2E EASY)系列提供端到端跨域(包括技術區域及地理區域)的服務提供及管理功能。核心開通平台是此解決方案的基礎。目前，此產品線主要涵蓋寬頻接入及MPLS VPN領域，並將擴展到其他各種數據網絡及移動服務開通方面。E2E EASY主要針對服務實施，包括基礎電信服務提供商接受客戶購買電信服務的訂單，而通過電信資源的分配、設置、安裝及調配，提供客戶所需要的服務、滿足客戶的服務需要。

到目前為止，本集團已開發三個產品系列，即網元管理系統、E2E View及E2E EASY，而現正進行開發另一個產品系列(即E2E VAS)，預期將於二零零五年及之後推向市場。

端到端增值解決方案(E2E VAS)系列是以由E2E VIEW及E2E EASY系列產品所形成的數據為基礎的未來產品系列。其主要功能預期將包含(但不限於)服務水平管理、客戶行為分析、競爭性行為分析及決策支撐。本集團計劃於二零零四年底開始此產品層次的研究及定義，並計劃於二零零五年開始開發的工作。

本集團的每個產品系列及每個產品系列中的每個模塊均為彼此獨立。然而，通過將對象管理平台或核心開通平台與本集團的其他產品(可由E2E View及E2E EASY系列中選擇)相組合，則可完成若干可供售予客戶的整體解決方案。

以下為本集團目前所提供或計劃將提供的三個產品系列中的模塊概述。

模組／版本	特性	推出日期
網元管理系統系列		
<i>HDC 2000</i> 、 <i>SMART 2000</i>	<p><i>HDC 2000</i>是大話務量模擬呼叫儀，可用以測試、確認及評估大話務量語音網絡的能力。</p> <p><i>SMART 2000</i>是信令系統監測儀，可幫助電信服務提供商監測建立連接、記賬、跟踪及語音網絡的信息交換過程。</p>	<p><i>HDC 2000</i> 於二零零零年一月</p> <p><i>SMART 2000</i> 於二零零零年五月</p>
綜合交換管理 中心(<i>ISMC</i>)	<p><i>ISMC</i>為阿爾卡特移動交換網絡及設備提供運作、管理及維護功能，可幫助基礎電信服務提供商更有效地實施其日常工作。<i>ISMC</i>的主要特色包括(但不限於) 監視設備狀況、報告管理、報告性能及管理配置。此模組／版本用於網絡維護及修復等領域。</p> <p><i>ISMC 1.x</i>已在中國移動等運營商的GSM及CDMA網絡中有超過31套安裝量。現正進行<i>ISMC 2.x</i>的升級工作。</p>	<p><i>ISMC 1.x</i> 於二零零零年十月</p> <p><i>ISMC 2.x</i> 於二零零三年九月</p>
互聯網骨幹路由 器的網元監視 (<i>IBRVIEW</i>)	<p><i>IBRVIEW</i>為M系列的Juniper網絡的網絡路由器提供故障、性能及配置的管理功能。(Juniper網絡是一名國際網絡及安全解決方案提供商)。此模組／版本用於網絡維護及修復等領域。</p>	二零零一年九月

軟件模組／版本	特性	推出日期
第三代網絡運作及維護中心 (3G OMCS)	此產品預期將在 <i>ISMC</i> 的基礎上，進一步按客戶要求作出延伸，以令其可適應不同3G設備及不同操作環境。	計劃於二零零五年六月推出
E2EVIEW系列		
資源管理系統 (<i>IMS</i>)	<p><i>IMS</i>為邏輯資源(例如客戶、服務及網絡分佈)、物理資源(例如設備、物理線路、卡及物理端口)及地理資源(例如設備的地點及機房資料)提供一個綜合數據管理功能。<i>IMS</i>可幫助基礎電信服務提供商提高物理及邏輯資源的使用效率及進行實時的資源調度，以促進業務擴充。<i>IMS</i>的實施是以對象管理平台為基礎。此模組／版本用於網絡資源管理領域。</p>	二零零二年六月
智能報告系統 (<i>SMR</i>)	<p><i>SMR</i>是一種操作簡易、靈活的報表系統，由預定模板(描述數據及其關係)及儲存於數據庫中的數據產生報告。</p>	二零零二年九月
流程管理引擎系統(<i>PMES</i>)	<p><i>PMES</i>是一種工作流程引擎軟件。通過此工作流程引擎，本集團可開發及設置一系列應用，毋須由設計開始，只須定義好工作流程及與其他OSS產品的相關接口。根據<i>PMES</i>，本集團已開發故障單系統(「<i>TTS</i>」)、工單系統(「<i>WSS</i>」)及其他以工作流程為基礎的應用系統。<i>TTS</i>根據預設的工作流程，協助基礎電信服務提供商協調網絡及設備故障的維護。<i>WSS</i>則根據預定的工作流程，協助基礎電信服務提供商人員處理服務訂單及相關的工單。此模組／版本用於訂單處理、故障處理及服務故障處理等領域。</p>	二零零二年十月

軟件模組／版本	特性	推出日期
對象管理平台 (OMP)	<p>OMP的目標是使用面向對象方法，為基礎電信服務提供商提供一個共同數據管理平台。OMP亦是本集團的應用中間件，可支援本集團的其他E2E VIEW及E2E EASY系列產品的開發及整合。此模組／版本用於網絡資源管理及網絡數據管理等領域。</p> <p>OMP的核心概念是通過對網絡、服務、客戶、服務提供商及其關係進行建模，實施不同管理應用的公共需要。使用OMP作為應用中間件可幫助縮短本集團的開發周期。</p> <p>本集團對其核心產品對象管理平台的發明專利權申請已於二零零三年九月獲國家知識產權局受理而仍在處理中。根據中華人民共和國專利法第42條的規定，發明專利的有效期是由申請日期起計20年，對象管理平台的發明專利權於註冊年期屆滿後不得再續期。</p>	二零零二年十一月
故障管理系統 (FMS)	<p>FMS可協助基礎電信服務提供商進行實時事件管理，具有在發現服務、網絡及設備中有故障時發出警報的能力。FMS的主要功能包括事件搜集、事件相關性分析、事件處理及網絡故障通知。此模組／版本用於故障處理、服務故障處理、網絡維護及修復等領域。</p>	二零零二年十一月

軟件模組／版本	特性	推出日期
性能管理系統 (PMS)	<i>PMS</i> 可協助基礎電信服務提供商監視IP網絡、基礎數據網絡及各種互聯網服務的性能及業務流量。 <i>PMS</i> 可讓基礎電信服務提供商實時監視網絡、設備及端口的性能以及發出歷史性能報告。此模組／版本用於網絡維護及修復等領域。	二零零三年一月
路由分析系統 (RAS)	<i>RAS</i> 可協助基礎電信服務提供商監視IP網絡的狀況及管理其路由協定，並協助基礎電信服務提供商解決IP骨幹網絡的路由問題。此模組／版本用於網絡維護及修復等領域。	二零零三年四月
資源設置系統 (RCS)	<i>RCS</i> 可協助基礎電信服務提供商管理各主要網絡設備的配置文件、通過使用所儲存的配置信息，從網絡中找出故障，並通過介面對裝置進行遙距設置。 <i>RCS</i> 可作為一種插入模組整合予對象管理平台。此模組／版本用於網絡提供、網絡維護及修復。	二零零三年六月
業務管理系統 (BMS)	<i>BMS</i> 可協助基礎電信服務提供商搜集及分析各種互聯網及移動服務(包括WAP、GPRS、SMS及MMS)的數據，並每日、每星期、每月及每年發出報告，以配合有關該等服務和網絡管理的需要。 <i>BMS</i> 是本集團的移動IP網絡管理解決方案的一個重要部分。此模組／版本用於服務質量管理領域。	二零零三年九月

軟件模組／版本	特性	推出日期
E2E EASY系列		
核心開通平台 (CAP)	<p>CAP為E2E EASY系列的核心平台，通過提供服務的功能提供一觸式流通。CAP所提供的主要功能包括訂單分析、交易控制、特徵映射、路由選擇及網絡適配。此模組／版本用於服務設置及網絡提供等領域。</p> <p>本集團已以CAP為基礎，開發ADSL業務開通及MPLS VPN業務開通產品及解決方案。CAP的數據管理部分是以對象管理平台為基礎。</p>	二零零三年八月
E2E VAS系列 (將於日後推出)		
服務水平管理 (SLM)	<p>SLM預期將為基礎電信服務供應商提供建立可度量評估指標的基準。SLM所提供的主要功能預期將包括 (但不限於) 服務定義、服務水平協議監視及申報。此模組／版本將用於服務設置、客戶QoS管理及服務質量管理。</p>	預定將於二零零五年推出
客戶行為分析 (CAS)	<p>CAS預期將可協助基礎電信服務提供商瞭解用戶使用服務時的習慣。通過行為分析，預期將可協助基礎電信服務提供商決定是否調整其經營策略。此模組／版本將用於客戶QoS管理領域。此產品現於研究及計劃階段，其詳盡的特色仍有待本集團決定。</p>	預定將於二零零五年推出

軟件模組／版本	特性	推出日期
決策支撐系統 (DSS)	DSS預期可協助基礎電信服務提供商根據由E2E VIEW解決方案、E2E EASY解決方案以及其他數據來源所搜集的數據的分析作出正確的決定。此模組／版本將用於服務質量管理領域。此產品現於研究及計劃階段，其詳盡的特色仍有待本集團決定。	預定將於二零零六年推出

服務

作為OSS整體解決方案的一部分，本集團還為其客戶提供系統集成及售後服務，包括需求分析及系統諮詢、系統設計、項目管理、安裝、客戶訂製、本地化及售後維護服務。

確認與評估客戶的要求

本集團於中國的銷售及市場推廣人員及解決方案工程師定期與客戶聯絡，並協助客戶確認其OSS要求。本集團的解決方案工程師隨即對項目初步構思進行評估，並將經挑選及同意的產品或項目交予本集團的設計小組(包括產品經理、解決方案工程師)。倘涉及可能會產生新產品時，將對該方案進行討論，並決定是否選擇第三方產品或定義由研發部門進行內部研發的產品。

工程設計

本集團的工程設計服務涉及技術調研及OSS系統將予安裝的實際環境勘測。根據由技術勘測所搜集的數據及所選擇OSS產品的規格，將按客戶的要求制定詳細設計方案，並列出(其中包括)系統規格、安裝程序、設計方案分析及成本估計。設計方案將呈交予客戶審批，並作出必要的修改，務求令客戶滿意。

安裝

安裝將按設計方案進行。於安裝工作完成後，本集團將進行檢查、調整(如需要)及測試。本集團的工程師將編製安裝技術手冊，列明(其中包括)所安裝的OSS產品的編號及規格，安裝軟件及硬件的位置，設計中任何變動、各種技術方案及內部檢查和測試結果。

於客戶檢查後，將編製一份含有已安裝OSS產品清單、對安裝工作質量及檢查結果的意見的檢查報告。此報告將由客戶簽署，以表示對所完成工作的質量及覆蓋範圍的驗收。

客戶訂製及本地化

不同地點的基礎電信服務提供商可能會對其本身的運營環境有不同的要求。因此，本集團可能需要按客戶的要求定製及現場將工作本地化，以滿足客戶的要求。

系統測試及清除故障

在安裝及按客戶訂製完成後，本集團提供系統測試及清除故障服務，以確定整個系統是否已達到其設計目標。通過最後系統測試後，將提交客戶驗收。

維護及其他售後服務

董事相信，良好的售後服務對本集團的成功具有關鍵性作用，可盡量提高客戶的滿意程度及提高本集團的聲譽。

本集團會提供一年至三年的售後維護及維修服務，作為其整體解決方案組合的一部分。該等服務包括技術支援、系統檢查、設備維修、更換及維護。於服務期內，本集團定期搜集最終用戶對本集團產品及服務的回饋。此外，在客戶要求時將會進行現場檢查。於免費服務期屆滿後，本集團將提供收費的服務。

本集團另外還提供其他售後服務，包括(但不限於)軟件升版及將系統遷往不同地點。

庫存管理

本集團的庫存通常包括在製品及零配件。於二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日及於二零零四年六月三十日，本集團的庫存結餘分別約為人民幣14,200,000元、人民幣8,500,000元、人民幣1,100,000元及人民幣1,800,000元。

截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度各年，已計入本集團損益賬的庫存撇賬分別約為人民幣100,000元、人民幣3,500,000元及人民幣100,000元。截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團毋須作出庫存撇賬。本集團的管理層另將每季度對庫存清單及需要撇賬的項目逐項核對。經考慮該等撇賬以及其後的用途，一般會根據以下的撥備政策作出一般撥備：

庫存結餘百分比

六個月至一年賬齡	25%
一年至一年半賬齡	50%
一年半以上賬齡	100%

截至二零零二年十二月三十一日止兩個財政年度各年，已計入本集團損益賬的庫存一般撥備分別約為人民幣94,000元及人民幣121,000元。截至二零零三年十二月三十一日止財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團毋須作出任何撥備。

供應商及採購

本集團的五大供應商主要為第三方硬件、軟件及附件技術銷售商，與本集團已建立一年至四年的業務關係。董事相信，由於本集團已致力於開發及布署其本身的軟件產品，故其業務並無非常依賴任何第三方軟件供應商。截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，向本集團五大供應商的累計附件、硬件及軟件產品採購額分別約為人民幣29,200,000元、人民幣14,200,000元、人民幣12,000,000元及人民幣11,300,000元，分別佔本集團採購總額約74.0%、63.1%、38.6%及51.5%。截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度各年及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團的最大供應商分別佔本集團採購總額約35.3%、25.7%、14.1%及14.9%。本集團已與其中一名供應商訂立夥伴協議。

於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，董事、其各自聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東概無於本集團的五大供應商中擁有任何權益。

本集團的採購均以人民幣結算，而大部分為通過銀行轉賬或支票進行。供應商授予本集團的賒賬期一般均為由零至九十日到期，而付款一般均按本集團的政策進行。

質量控制

於二零零一年，北京直真獲國際質量認證代理授予ISO9001:2000認證，並於二零零二年十月三十一日通過軟件的第二級CMM評估，及由Synchro Cubed進行的CBA-IPi評估。

本集團的質量管理系統主要按ISO 9001: 2000實施。本集團對產品管理及研發的質量控制程序除遵照ISO 9001: 2000外，亦遵守第二級CMM的各項規定。本集團現時在其主營業務中(包括產品設計、研發、工程及售後服務)正實施若干過程、程序及步驟，以符合第三級CMMI的規定。本集團有意於二零零四年底前申請其第三級CMMI評估的SEI認證。

生產程序進一步分為不同階段，以控制各種工作流程，包括需求確認、產品界定、需求分析、最高層設計、詳細設計、編碼、單元測試、集成測試、系統測試、產品整合、產品交付及發布。此程序可確保本集團為其客戶提供優質產品。

另一方面，一個項目的成功可得到不同項目管理實踐保證，如需求管理、項目計劃、項目跟踪及監察、質量保證及軟件配置管理等，同時本集團則在培訓、過程界定及過程重點方面提供全面的支援。

截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團從未因其有瑕疵產品而接到其客戶的任何重大索償。

本集團在其工程設計、安裝及維護程序中均實施系統化的質量控制程序，確保本集團的客戶得到持續一致、及時及優質服務。在項目設計階段，設計方案均經多個內部部門審閱及批准後，方會交予客戶審批。客戶審批後，如需要時將會作進一步修改，以令客戶滿意。

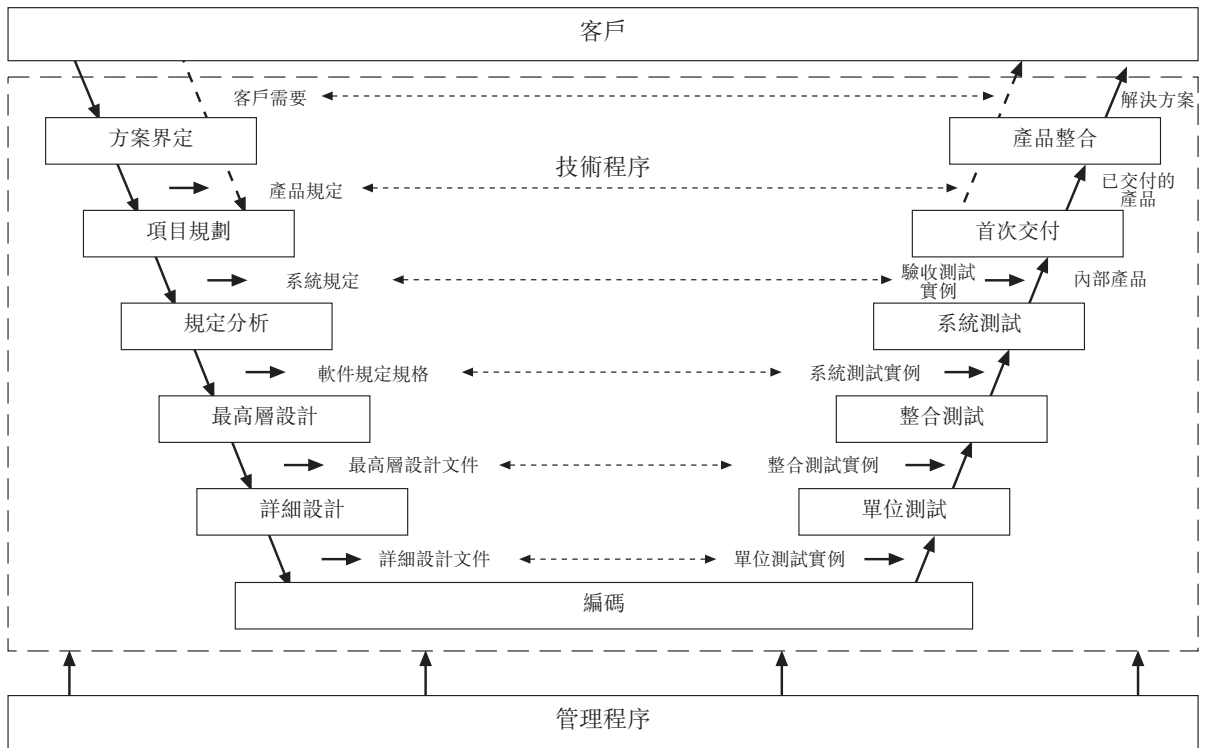
在安裝階段，安裝工作按設計方案所定詳細規格及安裝程序進行。於安裝工作完成後，由本集團的質量控制部門進行質量檢查及測試，並作出各項調整，直至達到各項規定的規格為止。

另外亦進行質量檢查及測試，並為所有維護工作編製質量報告，確保符合各項規格及規定。

研究與開發

本集團非常重視具有專有知識產權產品的研發，以及引進與採納研發的先進管理方法。本集團致力於軟件架構的技術創新，以及滿足不同客戶的不同需要。通過使用本集團專有中間件平台及應用開發兩者的結合，本集團旨在達致其研發活動上的高效率。

在研發管理方面，本集團採用一個客戶主導的研發管理過程，其中，研發部門與市場部門緊密合作，旨在迅速及準確確定客戶的需求及開發出正確的產品。通過執行這過程及相關監控，本集團的研發部門可不斷地開發按符合客戶需求的新產品，並將可推出市場。本集團按客戶需要的生產程序可用下圖描述。



業 務

於最後實際可行日期，本集團的員工總人數有266名，其中包括研發小組191名員工及5名顧問(被列為本集團的最高管理層)，以職能分類的細分如下：

	員工人數
最高管理層	5
經理	10
產品工程師	17
質量控制工程師	8
軟件工程師	116
測試工程師	10
採購	2
系統工程師	28
	<hr/>
研發部門總人數	196
	<hr/> <hr/>
本集團總人數	266
	<hr/> <hr/>

在196名研發員工當中，其中的3名、53名及117名分別持有博士、碩士及學士學位。

本集團非常注重研發過程的管理。按照CMM的要求，從項目策劃、項目跟踪、監控與項目管理各個方面，對涉及軟件產品工程的系統分析、設計、編碼、測試、發布等各個環節進行質量保障。同時，對整個研發過程中的數據進行統計分析，以持續改進。經過幾年的積累，本集團已經初步實現了量化管理系統，對於代碼生產率(代碼行/每天員工人數)、每次測試發現的數量等重要研發能力指標進行了過程數據統計，以用作衡量本集團於研發過程中的表現。本集團將通過加強研發程序的管理來提高其研發能力及提高分析及設計的能力，以便可避免對關鍵性人員的過度依賴。同時，本集團將通過股份獎勵計劃及購股權計劃將股份或購股權授予明星人員，以挽留該等人員。

另一方面，通過與國際及國內公司的緊密合作，本集團可接觸到產品管理、軟件開發及管理等方面的先進標準。通過向這些國際公司提供產品，董事相信，本集團正逐步將其研發管理朝著國際水平方面改進。

在過去三年中，本集團已為OSS開發出多種新產品，並已在國內基礎電信服務提供商的OSS市場的本地軟件開發商中取得領導地位。本集團的研發小組致力於設計及開發新產品，以及改進現有產品功能，以期保持本集團作為中國主要OSS解決方案提供商的地位。

本集團於研究活動的支出已在所發生年度中確認為開支。由開發的支出所發生的內部產生無形資產只當預計該筆由一個經明確界定的項目所發生的開發成本將會通過日後商業活動回收時予以確認。而所產生的資產則按直線的基準在其使用年期中作出攤銷(最長為兩年)。倘無可供確認的內部產生無形資產，則開發支出可在所發生年度中確認為開支。截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團於損益賬中確認的研發開支分別約為人民幣5,500,000元、人民幣8,000,000元、人民幣8,200,000元及人民幣3,400,000元。截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團已確認為無形資產的研發開支分別約為人民幣200,000元、人民幣1,400,000元、人民幣1,100,000元及人民幣800,000元。

銷售及市場推廣

銷售及市場推廣的架構

本集團在中國北京、上海及廣州設有市場推廣部門，主要負責整體市場推廣策略、促銷、市場及競爭、分析及確認新客戶的需要、新業務開發、提供售前支援及客戶關係。

本集團在中國北京設有一個銷售部門，主要負責與客戶進行銷售的發起、磋商、協調及落實、提供售前支援及進行促銷活動。目前，本集團在中國北京的銷售部門分為五個獨立團隊(即策略夥伴專注組、中國移動專注組、中國電信專注組、中國網通專注組及中國聯通專注組)。

於最後實際可行日期，銷售及市場推廣團隊共有35名員工。

市場推廣策略及促銷

董事相信，本集團維持與其客戶的緊密聯繫具有極其重要的作用，可讓本集團緊貼其最新發展並獲得可能產生的新業務機會。因此，建立與客戶的關係是一項具關鍵性的市場推廣策略。

董事認為，本集團的運營策略性地位於其客戶附近。本集團的總部位於中國基礎電信服務提供商所在地北京。本集團的另一項策略為在其附近可取得大量業務的地點設立分辦事處及附屬公司。本集團已在中國廣東省廣州市設立一個分公司，藉以維持與中國華南地區的電信基礎服務提供商保持緊密關係。本集團在中國上海設立一家附屬公司，藉以與中國華東地區的基礎電信服務提供商保持緊密關係。

本集團計劃在各關鍵性的地點(包括中國四川省成都市及安徽省合肥市)設立新代表辦事處。

本集團所使用的推廣措施包括與各主要客戶進行定期技術討論、參與國家電信業標準制定組織及相關活動、參與基礎電信服務提供商制定技術標準規範、參與策略夥伴的促銷活動及參與各主要技術會議。這些技術交流及活動讓本集團可在技術及標準上不斷緊貼國內及國際運營商，從而避免在技術及標準上落後的風險。本集團另擁有一個公司網站，其中載有本集團的概述及其產品和服務的描述。

主要客戶

本集團的客戶可分為兩大類，即：策略夥伴及基礎電信服務提供商，包括電信設備提供商在內的策略夥伴向本集團採購OSS產品及解決方案，並與其本身的解決方案集成，然後將該等解決方案售予作為最終用戶的基礎電信服務提供商。本集團的網元管理系統系列產品為按該等電信設備提供商的要求而訂製。因此，本集團視該等電信設備提供商為策略夥伴，或本集團的OSS產品可達到作為最終用戶的基礎電信服務提供商的銷售渠道。

本集團的市場推廣策略有兩方面。一方面，有關新推出的產品及解決方案，本集團將通過不斷與最終用戶(基礎電信服務提供商)的直接交流，不斷努力提升滿足客戶需要的產品。另一方面，通過成功開拓市場，可以與策略夥伴以更多合作的方式，推廣本集團各種產品及解決方案。於本集團的開發過程中，本集團已成功為多名提供商開發按客戶訂造的產品。本集團有意在日後的產品開發、促銷及市場推廣中與本地軟件開發商進行更緊密合作。

截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團向本集團最大客戶所作出的銷售分別約為人民幣41,200,000元、人民幣28,400,000元、人民幣23,100,000元及人民幣18,000,000元，分別佔本集團營業額約52.9%、38.0%、25.0%及38.4%。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團的最大客戶均為獨立第三方。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團的五大客戶合共分別佔本集團的營業總額約98.1%、88.2%、75.3%及87.5%。本集團一直努力開拓新客戶群，以減低本集團的風險。

截至二零零一年十二月三十一日止年度，本集團的董事胡榮女仕在本集團的五大客戶之一北京直真視通持有55%股權。相關銷售約達人民幣12,200,000元，佔本集團於該年度銷售總額約15.7%。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團亦向北京直真視通作出約人民幣2,600,000元的銷售額，但於截至二零零三年十二月三十一日止年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，並無向該公司作出任何銷售。

除上文所披露者外，截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度的任何一年及截至二零零四年六月三十日止六個月，董事或任何其各自聯繫人，或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東概無於本集團任何五大客戶中持有任何權益。

定價及貿易應收款項

本集團可自行按市場狀況制定其OSS產品及解決方案和服務的價格，在價格或銷售上毋須受任何法律或監管的控制。價格是根據本集團一份正式價目表訂出，但可給予折讓，惟須按逐個項目的基準，與客戶進行公平的磋商而定。本集團目前的銷售均以人民幣結算。本集團向其客戶銷售產品是以記賬的方式進行，賒賬期為一至三個月。對擁有長期業務關係及良好還款記錄的客戶，則可延長至六個月至九個月的較長賒賬期。為減低本集團對信貸風險的承擔，管理層一直不斷及小心檢討收款程序及信貸政策。

截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，債務人的平均周轉期分別約為55日、42日、133日及153日。債務人的平均周轉期已由截至二零零一年十二月三十一日止年度的約55日減少至截至二零零二年十二月三十一日止年度的約42日，仍在授予其客戶的有關賒賬期之內。於二零零二年，本集團通過縮短授予以付款緩慢的客戶的賒賬期，實行較緊的信貸政策。但債務人的平均周轉期則由截至二零零二年十二月三十一日止年度的約42日上升至截至二零零三年十二月三十一日止年度的約133日。於二零零三年，本集團的營業額大幅上升是由於二零零三年底較二零零二年完成更多

項目，而令到臨近年底的幾個月中接獲客戶多份良好的驗收報告所致。因此，債務人的周轉期錄得較高的比率。截至二零零三年十二月三十一日止年度，債務人周轉期約為133日，而截至二零零四年六月三十日止六個月，以年度化基準計，則約為153日。債務人周轉期增加主要是由於與一名擁有良好還款記錄及與本集團有長期業務關係的主要客戶的一份金額約人民幣3,500,000元的合約的付款期為九個月，因而大大提高債務人的周轉期所致。其後，該款項已於二零零四年全數清還。

截至二零零三年十二月三十一日止三個財政年度各年及截至二零零四年六月三十日止六個月，已計入本集團損益賬的呆賬專項撥備分別為人民幣零元、約人民幣1,500,000元、人民幣零元及人民幣零元。本集團的管理層另每季對尚未清還的債項逐項作出檢討，並於其認為需要時作出專項撥備。經考慮專項撥備及其後的結算，本集團通常會按以下撥備政策作出一般撥備：

賬齡	佔應收結餘百分比
一年至一年半	25%
一年半至兩年	50%
兩年以上	100%

根據目前的撥備政策，截至二零零三年十二月三十一日止三個年度及截至二零零四年六月三十日止六個月，本集團毋須對呆壞賬作出一般撥備。

營業執照、許可證及註冊

除本招股章程「風險因素」一節中的「本集團於完成有關軟件產品的軟件產品註冊前已分銷其軟件產品」分段所披露外，本集團經已在本集團經營的所有司法權區向有關政府機構取得進行其經營所需的所有執照、許可證或證書。本公司的中國法律顧問同意董事的看法，即使有關政府機構可能會因本集團的違例而作出懲罰，但根據有關規條，該等懲罰通常為公開警告，並不會對本集團已註冊軟件產品的銷售表現造成任何重大不利影響。基於上述原因，董事相信，該等違例不會對本集團日後銷售及分銷該等軟件產品及本集團的業務經營造成重大不利影響。除本招股章程「風險因素」一節中「本集團於完成有關軟件產品的軟件產品註冊前已分銷其軟件產品」分段所披露者外，董事確認，本集團於營業記錄期間均能遵守適用於本集團所處行業的有關法律及法規。

知識產權

董事認為，著作權、商業秘密及其他知識產權對本集團的成功具有關鍵性作用。本集團依靠專利權法及著作權法、商業秘密保障及與其員工、策略夥伴及其它商業夥伴訂立保密協議來保護其知識產權。本集團將會通過申請軟件著作權來保護本公司的知識產權。本集團已以北京直真及上海直真的名義，向中華人民共和國國家版權局註冊26項軟件著作權及註冊9個商標。此外，本集團已註冊7項域名。本集團核心產品對象管理平台中間件平台的專利申請已獲中華人民共和國國家知識產權局受理。董事確認，本招股章程附錄五「本集團的知識產權」一段所載著作權、商標、專利權及域名涵蓋本集團已註冊或申請註冊的全部知識產權。有關本集團知識產權的其它詳情載於本招股章程附錄五的「本集團的知識產權」一段。董事確認，於營業記錄期間，本集團並無承受任何侵權索償，及從未經歷任何第三方對本集團知識產權的侵權。

主要成就及獎項

以下為本集團自成立以來所達成及獲得的主要成就及獎項清單：

年度	本集團產品／ 成員公司	主要 成就及獎項	授出獎項 機構／當局
二零零零年	IPSMC計費及 管理系統V2.0	優秀產品證書	中國軟件評測中心
二零零零年	GSM移動交換系統 大話務量模擬呼叫 與信令分析儀	創新基金立項證書	科學技術部科技型 中小企業技術創新 基金管理中心
二零零一年	北京直真	ISO9001：2000	法國國際質量認證 有限公司
二零零一年	北京直真	中國民營科技企業 創新獎	中國民營科技促進會

業 務

年度	本集團產品／ 成員公司	主要 成就及獎項	授出獎項 機構／當局
二零零一年	北京直真	中國民營科技促進 會團體會員	中國民營科技 促進會
二零零一年	北京直真	北京軟件行業團體 會員	北京軟件行業協會
二零零一年	大話務量模擬 呼叫與信令分析儀	北京市火炬計劃 項目證書	北京市科學技術 委員會火炬計劃 辦公室
二零零二年	大話務量模擬 呼叫與信令分析儀	北京市高新技術成果 轉化項目認定證書	北京市發展計劃委員會 及北京市科學技術委員會
二零零二年	北京直真	北京市第十七屆企業 管理現代化創新 成果一等獎	北京市經濟委員會
二零零二年	北京直真	傳送網與接入網標準 研究組全權成員單位	傳送網與接入網 標準研究組

業 務

年度	本集團產品／ 成員公司	主要 成就及獎項	授出獎項 機構／當局
二零零二年	北京直真	北京市科技金融促進會 會員證	北京市科技金融 促進會
二零零二年	北京直真	計算機信息系統集成 二級資質證書	中華人民共和國 信息產業部
二零零二年	北京直真	第二級軟件成熟度模式 評估書	Synchro Cubed
二零零二年	大話務量模擬呼叫 與信令分析綜合測試儀	國家級火炬計劃項目 證書	科學技術部火炬 高技術產業開發中心
二零零二年	「GSM/CDMA」 移動交換系統 大話務量模擬呼叫 與信令分析儀	創新基金立項證書	科學技術部科技型 中小企業技術 創新基金管理中心
二零零二年	GSM移動交換系統 大話務量模擬呼叫 與信令分析儀	創新基金驗收證書	科學技術部科技型 中小企業技術創新 基金管理中心

業 務

年度	本集團產品／ 成員公司	主要 成就及獎項	授出獎項 機構／當局
二零零三年	北京直真	中國通信標準化協會 會員證書	中國通信標準化 協會
二零零三年	北京直真	上海市科學技術進步 獎二等獎(上海地區 網絡互聯寬帶交換平台)	上海市人民政府
二零零三年	北京直真	國家火炬計劃軟件 產業基地骨幹企業	科學技術部火炬 高技術產業開發中心
二零零三年	大話務量模擬呼叫 與信令分析綜合測試儀	國家級火炬計劃項目 驗收合格證書	科學技術部火炬高技術 產業開發中心
二零零四年	北京直真	二零零三年發展地方 經濟突出貢獻獎	北京市昌平區 人民政府

競爭

競爭環境

董事相信，中國OSS市場的競爭已逐步由價格競爭轉向基於產品及服務質量及切合個別客戶需要能力的競爭，因為基礎電信服務提供商已取得更多知識及經驗，而其中多家電信服務提供商已成為公眾公司。對基礎電信服務提供商而言，在選擇其OSS提供商時，OSS提供商的技術，產品特性及經營規模已成為重要的決定性因素，而不是單從定價考慮。董事認為，產品的分化及創新是本集團保持市場競爭力的主要決定性因素。董事亦認為，市場業者在某個領域取得領先地位具有重要作用，因為於選擇其合資格提供商時，基礎電信服務提供商均需考慮以上所有因素。作為一名基礎電信服務提供商的合格提供商，成為一項主要的加入障礙，因為在通常須透過競投方式方可贏取合約的大型基建項目，只有合格提供商方獲准或獲邀請遞交標書。舉例而言，於二零零三年四月，在競投作為中國移動集團IP整合網絡管理系統的提供商中，本集團為四名當選的提供商之一。透過在IP整合網絡管理系統方面的競投，本集團已於二零零四年一月底前在中國的七個省份取得中國移動集團的合約。

隨着中國加入世貿及開放電信業，基礎電信運營商正面對全球性的競爭，而本集團亦將會面對不斷如劇的競爭。

競爭對手

根據CCID報告的資料，於二零零三年，以約16.62%的市場份額計，本集團是中國第二大OSS軟件提供商。同時，於二零零三年，中國最大OSS軟件提供商（其股份在美國納斯達克上市）有約27.98%市場份額，而中國第三大OSS軟件提供商則有約16.07%市場份額。該三大OSS軟件提供商（包括本集團）以收益計佔OSS市場約60.67%，而20名其他業者則合共擁有約39.33%市場份額。該等20名其他業者各自所佔市場份額均少於5%。

鑑於優質技術服務對基礎電信服務提供商而言越來越重要，董事相信，可提供優質、及時、全面及集成整體解決方案的解決方案提供商，將可於OSS市場中有競爭優勢。董事有意通過採納載於本節「主要實力及業務策略」一段的「業務策略」分段的業務策略，維持本集團的競爭優勢。

董事認為，本集團面對來自兩大類競爭對手的競爭，該等競爭對手為如下：

- 有大規模運營及經驗的國際OSS生產商－此等競爭對手一般被認為擁有較中國本地市場業者更先進的技術、資源及IT經驗。然而，董事認為，作為一名本地的市場業者，本集團因其對本地業務環境和文化的深入認識、其按客戶要求訂製及本地化的能力、其以相宜價格提供產品及服務的能力、其對客戶需要的回應能力及其提供優質服務的能力而較該等國際競爭對手更有競爭優勢。此外，董事相信，通過改進其技術及產品開發能力及通過與國際公司的合作，本集團的產品在技術方面已越來越有競爭力。國際供應商經常會發現到本集團的產品可與其本身產品互補的價值，而成為本集團的發展業務上的夥伴。此由本集團與多名國際電信設備提供商的策略關係可見一斑。
- 其他本地解決方案提供商－董事認為，此等競爭對手為各行各業的客戶提供解決方案，而可能擁有不同行業的多元化客戶組合。然而，董事認為，本集團因其於OSS產品及解決方案的專才及專注而較此等競爭對手更有競爭優勢。本集團已擁有一系列以其專有對象管理平台及核心開通平台中間件平台為基礎的OSS產品。這些產品具有模塊化結構，可大大改善其可重複使用程度、其可適應能力及開發效率。董事相信，本集團專注於其以客戶及市場出發的運營策略，並擁有核心技術及核心產品，以及通過與本地應用軟件供應商的合作，本集團將有能力在競爭中保持其競爭優勢。

董事確認，控股股東及董事並無擁有與本集團的業務有直接或間接相競爭或可能會相競爭的任何權益。

關連人士交易

本集團與北京直真董事應朝暉先生持有實益權益的上海應天技術開發有限公司(「上海應天」)之間在日常業務過程中所訂立的關連人士交易可分為兩類：

- 上海直真向上海應天的軟件銷售－截至二零零二年十二月三十一日止年度，來自該等銷售所產生的收益總額約為人民幣2,462,000元。該等交易的代價按各方釐定及同意的條款支付。

- 上海應天向北京直真提供的研發服務 – 截至二零零一年十二月三十一日止年度，北京直真支付予上海應天的總費用為人民幣1,344,000元。該等費用為按各方釐定及同意的條款支付。

截至二零零三年十二月三十一日止年度，應朝暉先生已將其於上海應天的全部權益出售。因此，於二零零三年十二月三十一日，上海應天已不再是本集團的關連公司。

本集團與董事胡榮女仕持有實益權益的北京直真視通在日常業務過程中所訂立的關連人士交易一般包括分別由上海直真及北京直真開發及銷售的軟件。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度，所累計的銷售收益約為人民幣14,771,000元。交易的代價均按各方釐定及同意的條款支付。

於二零零三年，與北京直真視通並無進行交易，而於二零零三年二月二十八日後，上海應天已不再為本集團的關連公司。於股份上市後，本集團已無與上述公司進一步進行交易的安排。