

未來計劃及前景

董事認為，中國加入世貿後，中國的電信領域將會進一步開放，為國內及海外加入者提供商機。基於其已經建立起來的產品線、客戶基礎及銷售和市場推廣渠道，本集團旨在成為中國OSS產品及解決方案提供商的翹楚。為達致該目標，董事已制定以下計劃：

擴大本集團的產品及解決方案組合

董事相信，為保持並擴大其市場份額，本集團有必要應付瞬息萬變的客戶要求，以及須緊貼行業的最新技術發展。因此，本集團擬於二零零四年底前，通過提升其現有產品及解決方案(如E2E VIEW及E2E EASY系列的新版本)，以及於二零零五年底前，通過開發及引進新OSS產品(如E2E VAS系列)，擴大其產品及服務組合。

把握3G網絡及服務管理的機會

隨着預計中國將開放3G業務及電信服務提供商紛紛籌備3G的推出，本集團已預見3G市場(尤其是於服務提供領域)對OSS的需要，並已開始對3G門戶系統進行初步研究及原型開展工作。本集團已開始進行對3G OMCS產品的研發工作。本集團擬進一步在3G市場投資，藉以在此領域為基礎電信服務供應商提供整體解決方案。故此，本集團將繼續加強其研發能力以及其產品組合以迎接新技術的到來，包括3G。

加強本集團與策略夥伴的業務關係

本集團將不斷尋求與各策略夥伴的合作，進一步提高其核心競爭力，及擴大其於中國的業務。本集團已在電信終端市場物色到業務機會。本集團現正與其策略夥伴之一進行磋商，設立針對電信終端市場的合資公司。董事認為，本集團的OSS技術可用於終端管理。另一方面，本集團可利用其策略夥伴之一的銷售渠道來擴大本集團的業務。

提高本集團的研發能力

根據本集團加強其作為中國OSS產品及解決方案領先供應商地位的目標，董事認為，進一步加強本集團的現有研發研究小組具有關鍵的意義。因此，本集團計劃招聘多名行業專家加入其研究小組、購置更多研發設備、提供持續培訓以改進其技術知識

及增加參與海外展覽會和研討會，以緊貼最新的OSS技術。根據董事對移動電信業潛力的評估(尤其是於3G領域)，本集團亦計劃加強其於3G領域的研發能力。

擴大本集團的銷售及服務網絡及市場覆蓋面

本集團擬投資於建立銷售及市場推廣渠道，以開拓新客戶，包括其他行業可能的客戶，以及基礎電信服務提供商的主要機構客戶。為達此目的，本集團計劃在中國各主要省份設立辦事處，及定期進行市場推廣及促銷活動。

擴充本集團的OSS實驗室

本集團已於二零零一年底，設立OSS的開發及研究實驗室。隨着本集團規模增長及業務擴充，本集團認為有需要擴充實驗室的硬件及軟件系統。除滿足其內部研究之需，本集團還擬開放其實驗室供各大學及研究所進行研究工作。

進行第三級CMMI項目

通過採納第二級CMM及ISO 9001標準，本集團在改進其軟件工程過程的效率及標準化已取得很大進展。通過採納第三級CMMI，本集團將該等標準的應用擴大至其管理及運營，進一步提高其軟件工程過程的效率。本集團已確認採納第三級CMMI標準的可行性，並計劃改進其管理、運營及軟件工程過程，以達致第三級CMMI標準。

向本集團的員工提供持續培訓

董事相信，本集團的員工已為本集團的業務發展奠定穩固的基礎。本集團的員工包括數據通信、無線通信、工程維護、軟件開發、運營及管理等方面的專家。本集團擬不斷為其員工提供系統化教育和培訓課程。董事相信，透過改善整體員工質素，本集團可為其客戶提供更好的產品和服務。

股份發售的原因及所得款項的用途

董事相信股份發售將可提高本集團的資金基礎，為其未來計劃提供一個籌集資金的機會。假設發售價為0.59港元(即本招股章程所述發售價的中位數)，經扣除相關開支，則股份發售所得款項淨額總額估計約為46,000,000港元。董事擬將該所得款項淨額用作以下用途：

- 約15,000,000港元用作擴大產品及服務組合；
- 約12,000,000港元用作與3G有關的研發活動；
- 約12,000,000港元用作與其策略夥伴之一設立合資公司；
- 約2,000,000港元用作擴大銷售渠道及市場推廣活動；
- 約3,000,000港元用作擴大本集團的OSS實驗室；
- 約2,000,000港元用作第三級CMMI項目。

有關本集團的未來計劃及前景詳情載於本節的「未來計劃及前景」一段。