

# 概 要

本概要旨在概述本招股章程所載資料，及應與本招股章程全文一併理解。由於此乃概要，故此未必載列可能對閣下重要的全部資料。閣下在決定投資發售股份前，應閱讀整份文件。

任何投資均有風險。與投資發售股份有關的若干特殊風險已載於本招股章程「風險因素」一節。閣下在決定投資發售股份前，應先詳細閱讀該章節。

## 業務

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）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，本集團為中國第二大OSS軟件提供商，佔約16.62%的市場份額。

本集團已將自己定位為產品和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供應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)自主研發軟件的銷售；(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及讓本集團可與其客戶維持關係及更瞭解其客戶的需要，為本集團銷售自主開發軟件增值。

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，本集團來自有關係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不斷變化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中國的四大基礎電信服務提供商，包括中國移動集團。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。

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，本集團已開始向專用網絡(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

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賣方更具競爭優勢。

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相似，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)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，透過使用該等平台，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，本集團已開始為一家保險公司的專用網絡提供解決方案。

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

## 本集團與客戶的穩健關係

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。

## 本集團的強大研發能力

董事相信，本集團擁有強大的研發能力，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。

## 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業務及基礎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發工作。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，包括3G等新技術的到來。

### 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發小組、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大客戶。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上已取得很大進展。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。



## 風險因素

董事認為，本集團的業務牽涉多項風險因素，而該等風險因素一般可分類為(i)與本集團有關的風險；(ii)與行業有關的風險；(iii)與中國有關的風險；(iv)與戰爭及恐怖主義襲擊有關的風險；(v)與股份有關的風險及(vi)其他風險，可概括如下：

### 與本集團有關的風險因素

- 本集團的收益按地區劃分是集中於中國
- 本集團在開發OSS解決方案業務可能會面對強勁的競爭
- 本集團的租賃物業須通過驗收檢查認證
- 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
- 本集團對主要客戶的依賴
- 本集團對主要供應商的依賴
- 本集團對策略夥伴的依賴
- 本集團的運營依賴若干主要人員的貢獻
- 本集團可能須承受客戶的信貸風險
- 本集團可能需要更多財力、人力及其他資源以支持日後發展
- 本集團可能無法實施日後的發展策略
- 本集團持續錄得營業額及純利的能力
- 本集團營業額的穩定性
- 本集團可能須承受與研發程序有關的風險
- 中國的稅務

- 股息政策
- 本集團可能無法嚴格實施其現有財務管理政策
- 本集團可能無法保護其知識產權

## 與行業有關的風險因素

- 技術發展
- OSS解決方案服務及產品的研發
- 本集團日後可能無法在技術走勢及不斷演變的行業標準中保持其領先的地位
- 本集團的業務可能由於不斷加劇的競爭而受到不利影響，尤其是中國加入世貿後
- 有關軟件產業政策的變動可影響本集團的運營

## 與中國有關的風險因素

- 政策及經濟考慮因素
- 法律及其他監管考慮因素
- 外匯

## 與戰爭及恐怖襲擊有關的風險因素

## 與股份有關的風險因素

- 股份交投所建立的市場及股價可能出現波動
- 股東的股本權益可能被攤薄
- 持股量的集中

## 其他風險

- 統計數字資料的準確性

有關該等風險的其他詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

## 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；及
- 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。

# 概 要

## 營業記錄

下表摘錄本集團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的經審核合併業績。本概要是按全文載於本招股章程附錄一會計師報告的呈列基準而編製。

	附註	截至以下日期止年度			截至六月三十日止六個月	
		二零零一年 人民幣千元	二零零二年 人民幣千元	二零零三年 人民幣千元	二零零三年 人民幣千元 (未經審核)	二零零四年 人民幣千元
營業額	1	77,709	74,726	92,197	42,986	47,010
銷售成本		(41,591)	(34,763)	(49,094)	(21,200)	(23,921)
毛利		36,118	39,963	43,103	21,786	23,089
其他經營收入		4,174	3,681	6,345	3,848	2,979
研發開支		(5,511)	(8,028)	(8,223)	(4,134)	(3,386)
分銷成本		(3,896)	(2,944)	(3,654)	(1,585)	(2,428)
行政開支		(5,964)	(15,776)	(10,165)	(4,752)	(4,719)
經營溢利		24,921	16,896	27,406	15,163	15,535
須於五年內悉數						
清還的銀行借款利息		(3)	(126)	(154)	(148)	—
應佔一間聯營公司業績		—	—	(234)	—	(59)
出售一間聯營公司						
權益收益		—	—	—	—	333
除稅前溢利		24,918	16,770	27,018	15,015	15,809
稅項		—	—	(1,671)	(1,025)	(349)
除稅但未計少數						
股東權益前溢利		24,918	16,770	25,347	13,990	15,460
少數股東權益		37	63	—	—	—
股東應佔溢利		24,955	16,833	25,347	13,990	15,460
股息	2	—	—	29,000	—	—
每股盈利—基本 (人民幣分)	3	8.32	5.61	8.45	4.66	5.15

附註：

1. 營業額乃指扣除退貨及交易折扣和營業／銷售稅(倘適用)後的所售出貨品及提供服務的發票淨值。所有集團內公司間的重大交易已於合併時對銷。
2. 於二零零三年十一月三十日，北京直真向其當時股東宣派合共約人民幣29,000,000元的股息，而有關金額已於二零零四年以本集團的內部資源全數支付。
3. 於有關期間的每股基本盈利是按於各有關期間股東於日常業務中應佔的純利以及假設於整個有關期間，有300,000,000股股份已發行(包括於本招股章程刊發日期已發行的1,000,000股股份及根據資本化發行將予發行的299,000,000股股份)的基準計算，其他詳情載述於本招股章程附錄五「本公司的股本變動」一段。

由於各有關期間並無存在具攤薄作用的事件，故並無披露於各有關期間的經攤薄每股盈利。

## 股份發售統計數字

	按最低發售價 0.50港元計算	按最高發售價 0.68港元計算
市值(附註1)	200,000,000港元	272,000,000港元
每股盈利(附註2)	0.059港元	0.059港元
市盈率(附註3)	8.47倍	11.53倍
經調整每股有形資產淨值(附註4)	0.249港元	0.292港元

附註：

1. 市值乃根據於緊隨股份發售及資本化發行完成後已發行的400,000,000股股份計算，但無計及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能須予發行的任何股份，或本招股章程附錄五「有關本公司的其他資料」一節中「股東於二零零四年十月三十一日通過的書面決議案」一段所指，根據授予董事以配發及發行或購回股份的一般授權而可能須予配發及發行或購回的任何股份。

2. 每股盈利乃按截至二零零三年十二月三十一日止年度股東應佔經審核合併溢利人民幣25,346,538元(或約23,799,566港元)計算，並假設股份已自二零零三年一月一日起上市，而於整個年度，合共已發行400,000,000股股份，但無計及根據購股權可能授出的任何購股權獲行使而可能須予發行的任何股份，或本招股章程附錄五「有關本公司的其他資料」一節中「股東於二零零四年十月三十一日通過的書面決議案」一段所指，根據授予董事以配發及發行或購回股份的一般授權而可能須予配發及發行或購回的任何股份。
3. 市盈率是按截至二零零三年十二月三十一日止年度股東應佔經審核合併溢利人民幣25,346,538元(或約23,799,566港元)、發售價及根據上文附註1所述已發行的400,000,000股股份的基準計算。
4. 經調整每股有形資產淨值是經作出本招股章程附錄二「經調整有形資產淨值」一段所述的調整，並根據上文附註1所述已發行的400,000,000股股份的基準及發售價計算。

## 董事酬金

各執行董事已與本公司訂立一份服務合約，初步由上市日期起計為期三年，並可由任何一方向另一方發出不少於三個月的書面通知予以終止。各執行董事將收取由董事會釐定的薪酬。執行董事可能獲發由董事會釐定的酌情花紅，惟該等花紅不得超過本集團於該財政年度的經審核綜合純利(扣除稅項及少數股東權益後但未計非經常項目及支付該等花紅)的5%。截至二零零四年十二月三十一日止年度，估計執行董事應收的薪酬及實物利益總額將約為2,000,000港元(不包括酌情花紅)。有關服務協議條款的詳情，載於本招股章程附錄五「有關董事、管理層及員工的其他詳情」一段。