

緒言

本集團為一個以香港為基地之主要電腦軟件服務集團，在香港及中國互聯網科技服務市場中佔一席位，並不斷開拓市場。本集團之香港及中國廣州辦事處聘有超過100名研究人員、開發人員及顧問，為市場提供廣泛之軟件服務，包括：

- 互聯網科技及相關服務，例如互聯網／內聯網應用及系統開發，以及萬維網集成及電子商業系統開發；
- 企業資源規劃實行及顧問服務；
- 軟件本地化；
- 商務應用及系統軟件開發、實施及維修；及
- 公元二千年問題之解決方案。

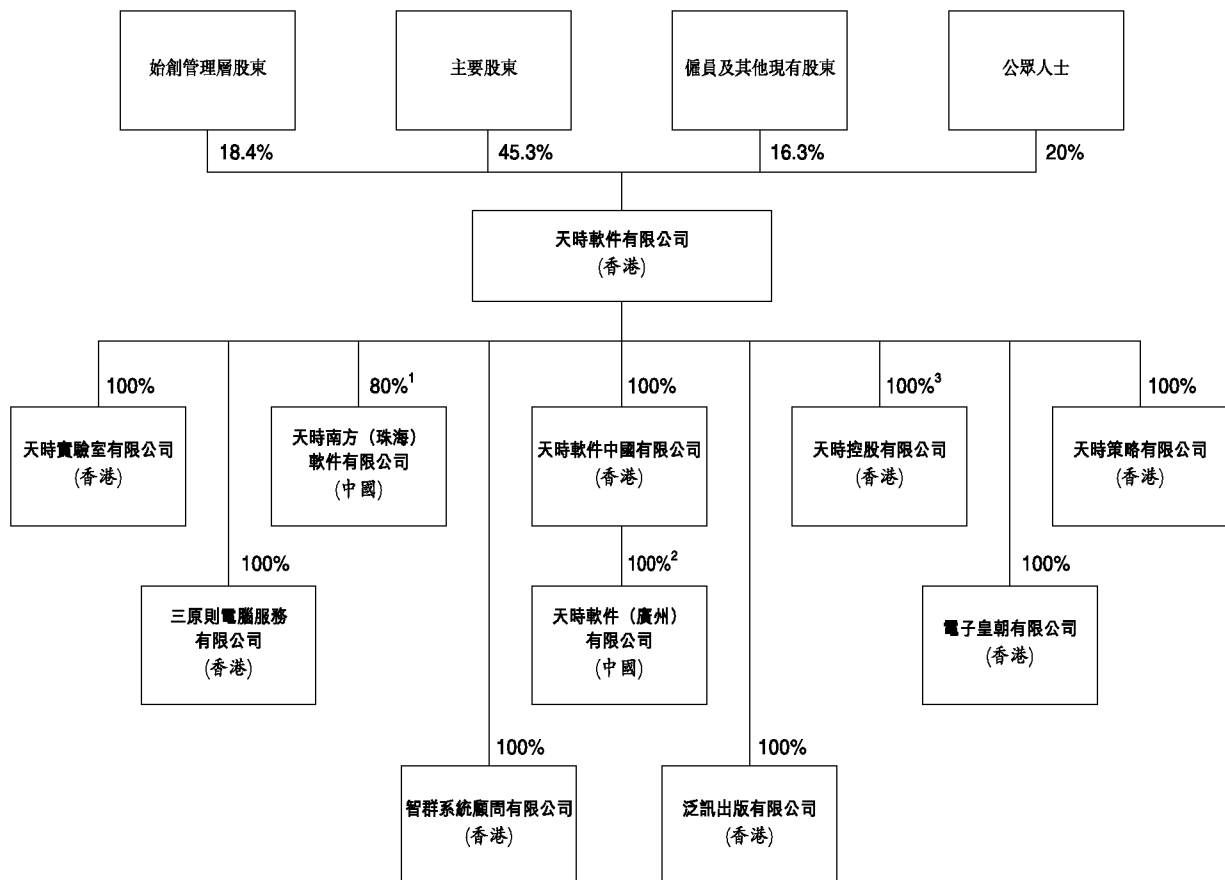
本集團使用經得起考驗的電腦語言如Java、XML、C、C++、ASP、CGI及PERL，並配合如惠普、萬國商業機器、微軟、甲骨文、Sun Microsystems Inc.及Sybase Inc.等電腦商所研製的現有產品，這用其設計能力按其客戶的特別需要而為客戶提供業務解決方案。自本集團於一九九六年創業以來，已在其為客戶進行的項目中研製成種類繁多的專利可再用軟件及內容組件。董事相信，擁有該等資產有助減少設計及實施個別軟件解決方案之成本，以及改善客戶服務之質素。本集團認為其專業範圍包括：

- 採用Java及其他可靠科技之互聯網／內聯網應用發展；
- 雙語萬維網網址／互聯網入門網站開發、更新及保養；
- 電子商業系統開發；
- 現有軟件及資料庫之內容集成及中文翻譯；
- 採用Powerbuilder、Sybase、甲骨文及SQL伺服器平台之組件導向開發；及
- 公元二千年問題之解決方案。

本集團乃按時間與物料及固定價格之基準提供其服務。其主要客戶計有地鐵公司、中華電力有限公司、滙豐及包括資信科技及廣播局、香港警務處、機場管理局、醫院管理局及房屋委員會的香港政府各個分部。

集團架構

本公司乃由(其中包括)鄭健群先生及鄭云翔先生創辦,並於一九九六年三月十二日註冊成立,於香港從事資信科技業務。本公司擁有其各間附屬公司所有或大部分之已發行股本。本集團緊隨配售後之架構(假設超額配股權尚未行使),及各括號內註明各公司註冊成立之司法權區乃載於下文。



附註：—

1. 天時南方(珠海)軟件有限公司為：(1)珠海南方軟件園發展有限公司(「珠海南方軟件園發展」)；及(2)本公司之間之合資合營企業。本公司及珠海南方軟件園發展分別持有天時南方(珠海)軟件有限公司之80%及20%股本權益。珠海南方軟件園發展為一間中國企業，中國資信工業部為其中一方。由於資本貢獻僅於核數日期後始作出，故此該附屬公司並無出現於附註或附錄一所載之會計師報告內之附屬公司及聯營公司。此項資本貢獻於會計師報告結算日後之事項之附註中予以披露。
2. 天時軟件(廣州)有限公司(即天時廣州)為：(1)中國廣州市天河區偉天實業公司(「中方」)；及(2)天時軟件中國有限公司之間之合作合營企業，天時軟件中國有限公司擁有天時廣州全部註冊股本。根據合營企業協議，天時軟件中國有限公司必須於發出營業執照後之首年向中方支付每月人民幣6,000元之合作費，於次年及其後支付每月人民幣10,000元。天時軟件中國有限公司有權享有天時廣州全部餘下之溢利。
3. 於一九九九年十月二十三日前，天時控股有限公司為本公司擁有50%權益之聯營公司，本公司以1.00港元之代價收購餘下50%之權益。

歷史與發展

自鄭健群先生、鄭云翔先生及安禾集團有限公司(作為財務投資者)於一九九六年成立本公司以來，本公司之計劃一直專注提供軟件解決方案之應用，尤其注重研究及開發其本身之軟件解決方案之應用，包括公元二千年問題軟件、以Java為基礎之組件及本集團之軟件本地化服務所採用之人工智能自動翻譯系統之天時全球化。同時，本公司為即時躋身香港之軟件市場，已於一九九六年年中購入三原則 80%之持股權益，並於同年十二月購入餘下20%之持股權益。收購之總代價約為7,000,000港元。過往由萬國商業機器擁有10%之三原則，為一間規模龐大，從事銷售電腦硬件，以及軟件解決方案應用之業務超過十年之公司。

本公司於收購三原則不久後即發現硬件產品轉售業務所帶來之溢利遠遜於軟件業務，故此本公司開始透過逐步停止銷售電腦硬件之業務，繼而將其核心業務集中於開發軟件解決方案及應用，以精簡本公司旗下之業務。

於一九九七年七月，本公司購入智群 60%之持股量，並於一九九八年六月購入餘下 40%之持股量。收購之總代價約為5,000,000港元。智群乃從事提供電腦顧問服務及銷售配合及適用於本公司當時所提供之服務之電腦軟件。透過收購智群，本公司得以從該等現有大客戶如中華電力有限公司取得軟件解決方案之業務。

於一九九七年九月，本公司於加拿大溫哥華舉行之九七年軟件博覽會上，將旗下之專利軟件應用及公元二千年問題之解決方案推出市場。本公司繼於一九九八年成功推出公元二千年問題之解決方案後，亦已為多個香港政府分部及香港各大機構包括機場管理局、香港中華煤氣有限公司、中華電力有限公司、地鐵公司及Inchcape JDH Limited。

除公元二千年問題以外，本公司亦開始於一九九八年起與甲骨文合作從事企業資源規劃實施服務。自一九九八年十月以來，本公司已向香港各大機構包括地鐵公司、方正集團，以至香港警務處提供企業資源規劃實施服務。

為滲入中國軟件解決方案之市場，本公司已於一九九八年透過天時軟件中國有限公司於廣州成立一間名為天時廣州之附屬公司。於一九九八年年底，本公司成立一間由本公司與珠海南方軟件園發展有限公司(為資信工業部、珠海市政府、中國國家計劃委員會)成立之合資合營企業珠海合營企業，作為軟件園之主要租戶。截至一九九九年九月三十日，軟件園為中國三個國家級軟件園其中之一。董事相信，憑着本集團透過珠海合營企業向全球軟件

業 務

發展商及賣方供應商提供有關軟件園之用地及設施，以建立中國軟件市場之軟件園技術基建之顧問服務，本公司將處於有利位置透過珠海合營企業於中國取得及從事外部提供資信科技業務。

於一九九九年七月，昆仲投資集團為本公司緊隨注資後之已發行股本中34.4%權益向本公司注入65,000,000港元之資金，並附有作出20,200,000港元之進一步注資之選擇權。於一九九九年十一月，昆仲投資集團行使該等選擇權。於「董事、高級管理層及僱員－僱員」一節所述向僱員發行股份及於配售後，昆仲投資集團持有本公司已發行股份約36.7%。為推廣本公司所提供之服務及產品，本公司亦以代價300,000港元購入資訊科技雜誌。同年，本公司着手進行互聯網基建項目，並與惠普就電子商業應用項目展開合作。於一九九九年六月，本公司已取得為中國電信廣州入門網站 (www.gznet.com) 進行升級及全面換新之合約。

現有業務目標陳述

於本售股章程日期前之24個月期間內，本集團一直在大致相同之管理層及所有權下進行提供電腦軟件服務。本集團於期內提供之服務之主要範圍如下：－

- 應用及系統軟件開發；
- 軟件本地化；
- 公元二千問題之解決方案；
- 企業資源規劃；及
- 互聯網科技及相關服務。

以下資料，連同「管理層論述與分析」、「業務－歷史與發展」及「行業概覽」之資料，描述本集團業務及表現，以及本集團自一九九七年四月一日起經營所在之業內及市場環境。

期間一：截至一九九八年三月三十一日止年度

於本期間內，本集團之收入主要來自三原則進行之商業應用及硬件產品轉售／系統整合工程。本集團亦已完成其首項軟件本地化工程，並於本期間內展開其首項公元二千年問題之解決方案。

收益

- 總收益約40,900,000港元

業 務

- 由於本集團開始減少其硬件產品轉售業務，因此軟件服務收益佔總收益約65%
- 本集團最新推出之公元二千年問題解決方案之服務約佔2,300,000港元或總收益之6%
- 本集團之軟件本地化服務約佔1,300,000港元或總收益之3%

產品開發

- 已完成公元二千年問題之解決方案、以Java為基礎之三維圖象解決方案及天時全球化(一套自動翻譯系統)之研究及開發工作
- 透過與甲骨文合作，開始從事企業資源規劃實施服務(請參閱下文「合營企業及合作」)

市場推廣

- 於加拿大溫哥華舉行之九七年軟件博覽會正式將本集團公元二千年問題之解決方案、以Java為基礎之三維圖象解決方案及天時全球化軟件推出市場

合營企業及合作

- 為大中華區提供企業資源規劃實施服務之目的於一九九八年十一月與甲骨文簽訂聯盟

收購、附屬公司及分公司

- 為提供電腦顧問服務，收購智群 60%之持股權益
- 於廣州成立附屬公司，為擴展中國業務踏出第一步

期間二：截至一九九九年三月三十一日止年度

公元二千年問題之解決方案成為本期間內之主要收益來源。由於本集團主力以向一般需要企業資源規劃可提供之較獨特解決方案之主要客戶為目標，故此持續佔本集團收益重要部分之商業應用服務已有所下降。由於本集團致力發展其核心軟件服務之業務，故此硬件產品轉售／系統整合之收益大幅下降。互聯網科技及企業資源規劃實施服務於本期間內開始為本公司之收益帶來貢獻。

收益

- 總收益約43,300,000港元
- 由於本集團持續減少其硬件產品轉售業務，因此軟件服務收益佔總收益約90%

業 務

- 公元二千年問題之解決方案約佔19,200,000港元或總收益之44%
- 企業資源規劃實施服務開始帶來約3,400,000港元之收益或總收益之8%
- 互聯網科技及有關服務開始帶來約900,000港元之收益或總收益之2%
- 由於本集團決定不再主力發展軟件本地化服務，故此該項業務並無帶來任何收益

產品開發

- 繼續減輕硬件產品轉售之業務
- 展開互聯網基建及應用項目
- 於本集團20名資信科技顧問就實施甲骨文財務企業資源規劃軟件進行正式培訓計劃

市場推廣

- 為其與甲骨文所提供之企業資源規劃實施服務進行正式市場推廣

合營企業及合作

- 與珠海南方軟件園發展有限公司成立珠海合營企業，就位於珠海之南方園之科技基建提供意見及顧問服務

收購、附屬公司及分公司

- 收購智群餘下之40%持股權益
- 收購資訊科技雜誌，以宣傳香港及中國之資信科技

業 務

期間三：截至一九九九年八月三十一日止五個月及至一九九九年十一月十七日之餘下期間

由於多項重要項目之關係，企業資源規劃實施服務成為截至一九九九年八月三十一日止五個月期間內之主要收益來源。因現有項目經已完成，公元二千年問題項目繼續提供可觀收益。大致上基於www.gznet.com視窗端口網站項目之關係，來自互聯網科技及相關服務之收益大幅增加。來自商業應用及硬件產品轉售／系統整合之收益下降至象徵式數額。

收益 (僅截至一九九九年八月三十一日止五個月)

- 總收益約25,700,000港元
- 由於硬件產品轉售業務已日漸式微，故此軟件服務收益佔絕大部分之收益
- 由於本集團之企業資源規劃實施服務持續增長，故此企業資源規劃實施服務約佔10,800,000港元或總收益之42%
- 公元二千年問題之解決方案約佔7,700,000港元及總收益之30%
- 互聯網科技及相關服務約佔3,100,000港元或總收益之12%
- 軟件本地化服務佔441,704港元或總收益之2%

產品開發

- 負責及完成重新設計及重新推出www.gznet.com視窗端口網站項目，為本集團之首份重大互聯網科技及相關服務合約，以及本集團於中國之首個主要項目
- 亦負責(為方正集團進行)本集團於中國首個主要企業資源規劃項目

市場推廣

- 透過資訊科技雜誌展開「天時」品牌之市場推廣(以及其主要業務)

合營企業及合作

- 與惠普訂立諒解備忘錄，就於金融及經紀業之使用提供聯機交易服務

其他

- 昆仲投資集團透過認購本公司之股份向本集團注資合共85,200,000港元

增長策略

本集團之基本策略目標為建立其本身於企業軟件服務界之全球領導地位，並於大中華區佔據重要席位。本集團為達成此目標之策略列載如下。

- 持續建立科技領導地位。本集團具備條件並以此向客戶提供系統工程及應用開發之服務。本集團擬額外聘用軟件工程師及開發新科技技術設備，以應付其客戶之不斷改變之需要。本集團相信，持續研究及開發可使其得以配合市場發展之步伐，此對於在迅速發展之資信科技工業中保持領導地位而言極為重要。因此，本集團計劃繼續主力研究及開發關於其現有業務具備市場需求之業務範圍，尤以互聯網應用、電子商業應用及流動電腦為然。本集團相信，於明年推出之軟件園一旦全面投產，將為本集團提供一個進行全面研究及開發業務之理想地點。本集團現時並無預留若干百分比之財政預算作研究及開發用途，但估計其僱員於截至一九九九年三月三十一日止之財政年度，平均將彼等約15%之時間用於研究及開發工作之上。本集團預期於下一個財政年度，將其經營開支約10至20%用作研究及開發用途。
- 吸引、訓練及挽留其經驗之專業人員，特別是在中國之專業人員。本集團之增長及其提供其供應之軟件服務之能力，大部分乃以其吸引、訓練及挽留具經驗之專業人員之能力為基礎。本集團之策略是物色具有必需的結實技術基礎的人才，並在有需要時對這些專業人員加以訓練，使能完全融入本集團的業務，以擴大其現有之專家實力。本集團維持一個不拘泥、由小組推動及以成績為本的文化，相信定可吸引有活力及才華之專業人員加入。本集團特別致力於增加駐守中國之軟件專業人員，相信日後之商務機會將會有所上升。本集團於廣州之經驗使其相信本集團能有效地管理中國之軟件專業人員，並可全面運用彼等之技巧，為中港兩地之客戶提供全面服務。
- 加強現有之客戶關係。本集團已與分散之大客戶基礎建立業務關係。不少本集團現有客戶對本集團可提供之廣泛軟件服務有大量需求，本集團相信該等需求為透過交互銷售本集團所提供之服務以增加收益之最直接之機會。本集團已盡力把握這個機會，並計劃利用其科技技巧及其具備價值之整體軟件專業人員的優勢，以進一步擴闊現有客戶關係之範圍。本集團計劃繼續採取其物色中國優秀客戶之政策，該等客戶計有政府部門、藍籌公司、跨國公司及大型製造商。

業 務

- 提升本集團之品牌。鞏固天時品牌乃本集團力爭成為公認之企業軟件服務市場領導之目標之重點。董事相信，強勁之品牌可加強本集團與國際性公司及品牌知名度較低之公司競爭之能力。本集團計劃透過於二零零零年首季開始增加其銷售及市場推廣活動以加強其品牌在大中華區之知名度，並於北京、上海及台北開設辦事處分處以增強其市場地位。本集團亦計劃透過借助公開宣傳活動，包括直接互聯網及印刷廣告，以及加強刊發本集團之資訊科技雜誌之角色。本集團相信，上述均有助其資信科技服務市場之增長。
- 透過策略性收購及合夥經營而增長。本集團擁有成功收購科技公司之歷史，為本集團之業務提供具才能之專業人員及重要客戶。本集團計劃繼續向提供配合本集團業務之服務之科技公司進行策略性收購行動，特別是以中國為基地或擁有互聯網相關科技之專才，以及適合電子商業及流動電腦應用之公司。董事相信，精心挑選之收購將使本集團得以較單獨內部增長更為迅速有效。此外，本集團已定期與知名國際供應商例如甲骨文及惠普合夥，在已取得之若干最大項目中競爭。本集團計劃繼續進行合夥，亦可能考慮組成合營企業或策略性聯盟，以透過投資於大中華區合適之公司進一步利用其市場專才。

競爭優勢

董事相信，本集團正處於有利位置，可從大中華區資信科技業務之開發趨勢中獲益，而本集團亦於區內之電腦軟件服務業擁有若干重要競爭優勢。

技術專才

董事相信，本集團為其中一間以大中華區為基地，並擁有足夠技術專才及實力與較高層次之國際機構成功在區內競逐日漸增加的大規模軟件服務及互聯網合約的少數公司。本集團已在發展其技術能力中投入大量資源，並視維修及提高科技資源為其主要實力。其研究及開發人員自一九九六年起已集中於互聯網相關科技上。集中努力令大量軟件應用程式庫得以開發，這些軟件應用程式庫均可供一名客戶或一個項目以上再用。本集團亦視這種可再用應用為一項主要策略資產，這項資產將隨着新項目完成而不斷增長。

市場焦點

董事相信，本集團之強勁技術技巧全因其發展業務至今之所集中的地域目標清晰而得以提升。本集團不像其許多主要競爭者那樣在大中華區以外有任何業務競爭，而是以大中華區

業 務

內軟件服務市場各個範疇為目標而展開競爭。本集團在其首個經營年度大量集中於該核心市場，已令本集團對區內潛在客戶之慣例及喜好有深入的市場知識。董事相信，由於本集團與以區外為基地之其他公司競爭之緣故，因此，當地市場專才將成為日後之重要優勢。

實力強勁的管理層及專業人員

董事相信，本集團成功之道在於其高級管理隊伍之經驗，以及中港兩地之軟件專業人員之質素不斷提升。鄭健群先生、鄭云翔先生及簡兆琪先生各人均於香港及中國之資信科技擁有逾15年之經驗，並一直協助實踐本集團之策略理想。董事相信，如此經驗豐富之管理隊伍對於大中華區內具備本集團之規模及特色之公司而言實屬罕見，並有助大大提高本集團之競爭能力。本集團亦在建立軟件專業人員隊伍時加倍謹慎，特別是以中國為基地之專業人員。本集團已隨着時間過去而建立其專業人員隊伍，強調質控及技術專才作為向前邁進之先決條件，而僱員流失量亦相對較低。董事相信，僱員流失量較低之結果與本集團之學術切磋式的內部文化及有意識地提高專業人員對全公司的責任感有關。董事亦相信，本集團扮演着以香港為基地之軟件服務集團之領導角色，其着眼於最新科技及其增長策略，均有助吸引及推動其僱員取得更佳表現及繼續留任本集團。

業務目標聲明

本節所載資料是為符合創業板上市規則第14.19條之目的而加入。由於本公司所經營的為一門科技及潮流瞬息萬變之行業，故此並不能保證任何董事對本公司之市場潛力及其各項服務之看法將維持不變或將會實現。特別是，本集團所提供之服務種類(及彼等對本集團收益帶來之貢獻)日後可因不同資信服務市場需求之變動而有所不同。此外，亦並不能保證下文所載之任何一般或特殊業務目標、階段或其他資料，將會於下文所述之期間內達成、實現或維持不變。

本集團之整體業務目標為透過落實「業務一增長策略」所述之廣泛策略，把握大中華區軟件服務市場之市場潛力，有關詳情載於「行業概覽」一節。董事相信，公元二千年問題之解決方案之市場，預期將於緊隨二零零零年一月一日後可能出現之任何問題在公元二千年首季稍作增加後而消失。本集團現時所提供之其他軟件服務(特別是其互聯網科技及相關服務及其企業資源規劃實施服務)之市場，預期將隨着大中華區內工業之普遍增長，以及資信科技客戶恢復可能須應付公元二千年問題而遭押後之工程及於彼等其他資信科技所需作出之投

業 務

資而有所增加。本集團各項服務之業務目標為盡量從該等服務中取得最多之收益，以及提供有需求之其他資信科技服務。下文所載為本集團於「現有業務目標陳述」所述之服務於本財政年度所餘日子及其後之兩個財政年度之特殊業務目標。

就若干業務目標而運用配售所得款項之資料，請參閱「所得款項之用途」一節。

期間一：截至二零零零年三月三十一日止七個月

於本期內，本集團預期其主要業務目標將為增加其於中國市場及互聯網科技及相關服務市場之知名度。本集團之計劃及預期達致此目標之各階段如下：—

收益

- 增加來自其中國軟件服務業務之收益比例，此乃與截至一九九九年三月三十一日止年度之比例比較。

產品開發

- 互聯網科技及相關服務(一般) — 繼成功完成www.gznet.com項目後，本集團擬發掘機會及進一步為中國電信及其他中國企業所成立之其他入門網站提供互網服務之可行性。本集團亦計劃在香港至少取得一個具規模之互聯網應用項目。
- 互聯網科技及相關服務(電子商業) — 本集團預期將按雙方簽署之諒解備忘錄與惠普合作推出其聯機交易及經紀系統之電子商業科技應用。

市場推廣

- 為進一步宣傳「天時」品牌及本集團於中國提供之軟件服務，本集團計劃透過為資訊科技雜誌向中國機關提交國際標準書號(「ISBN」)之申請，使資訊科技雜誌得以在中國供訂購，以而擴大資訊科技雜誌之發行人。
- 集中市場推廣，以將其互聯網之解決方案推廣至中國之企業。

合營企業及合作

- 繼續採取現有方法，預期並無任何重大新發展。

收購、附屬公司及分公司

- 於中國北京或上海開設辦事處分處。

業 務

期間二：截至二零零零年九月三十日止六個月

於本期間內，本集團預期其主要業務目標將為其於軟件園之物業裝設網絡及技術基建，並透過珠海合營企業推廣其服務。互聯網科技及企業資源規劃實施服務將繼續成為本集團特殊發展之目標。本集團之計劃及預期達致此目標之里程碑如下：—

收益

- 繼續增加來自其中國業務之收益比例，此乃與截至二零零零年三月三十一日止年度之比例比較。
- 互聯網科技及相關服務開始為總收益作出重大貢獻。

產品開發

- 互聯網科技及相關服務(一般) — 進行研究及開發，發掘將本集團設計之互聯網應用包裝成為現成產品之可行性。
- 互聯網科技及相關服務(電子商業) — 將本集團之電子商業科技服務擴展至銀行業。
- 將本集團之現有萬維網網址由一個資信分散工具轉為展示本集團開發之應用之科技入門網站。

市場推廣

- 開始正式將軟件園及本集團擬透過其珠海合營企業向客戶提供之外部提供資信科技服務推出市場。
- 於中國進行有關本集團之企業資源規劃實施服務之正式市場推廣計劃。

合營企業及合作

- 於本集團軟件園辦事處開始設計及實施網絡及技術基建(假設辦事處已可供入伙，並已取得一切必要之批文)。

收購、附屬公司及分公司

- 於中國北京或上海開設分辦事處(視乎於較早期間曾開設分辦事處而定)。
- 物色及收購中國之合適企業資源規劃實施公司，以進一步於該市場拓展其企業資源規劃業務。

業 務

期間三：截至二零零一年三月三十一日止六個月

於本期間內，本集團預計其主要業務目標將為於台灣市場建立知名度，同時亦繼續進一步實踐其於前文所述之現有業務目標。本集團之計劃及達致該等目標之各階段如下：－

收益

- 來自中國業務之收益預期佔本集團總收益之重要部分。

產品開發

- 於軟件園設立一間研究及開發中心，使本集團之資源得以更妥善及集中地分配以開發新產品(假設該等物業之網絡及基建已完成)。
- 互聯網科技及相關服務(一般)－推出現成互聯網應用產品(假設獲得在過往期間進行之可行性研究報告的肯定)。
- 互聯網科技及相關服務(電子商業)－將本集團之電子商業科技服務拓展至保險業。
- 軟件本地化－於中國設立一個軟件本地化中心，以利用中國當地之專業人員開發及降低本集團本地化應用之成本。

市場推廣

- 於台灣宣傳企業資源規劃實施服務及推出互聯網科技服務。

收購、附屬公司及分公司

- 於台灣台北開設分區辦事處。

期間四：截至二零零一年九月三十日止六個月

於本期間內，本集團預計其主要業務目標將為於增設其中國本地化中心後，增加其軟件本地化服務之業務。本集團之計劃及達至該等目標之各階段如下：－

收益

- 為其透過珠海合營企業提供之外部提供資信科技服務覓得首批客戶。
- 預期台灣業務開始為本集團帶來收益。

業 務

- 互聯網科技及相關服務(包括電子商業)將佔本集團總收益之大部份。

產品開發

- 研究及開發—開始研究及開發，為台灣市場按需要而設計的本集團之應用及服務

市場推廣

- 軟件本地化—積極為本集團之軟件本地化於海外市場展開市場推廣。

收購、附屬公司及分公司

- 於台灣成立個別研究及開發組。
- 為中國珠海之職員及客戶設立一個中央集體培訓中心。

期間五：截至二零零二年三月三十一日止六個月

於本期間內，本集團預計其主要業務目標將為確保其現有計劃及目標將繼續達致最佳效果。本集團亦預期將會繼續開發其所提供之服務、商業合作安排及可能進行之策略性收購。然而，目前難以辨別或預測該等開發之性質將會如何。本集團之計劃及達致該等目標之各階段如下：—

收益

- 預期收益將來自香港、中國及台灣之業務，而中國之業務佔該等收益中之較大比例。
- 互聯網科技及相關服務(包括電子商業)將佔本集團總收益之更大部分，此乃與截至二零零一年三月三十一日止年度比較。

產品開發

- 本集團預期將於本期間完結前積極參與流動電腦項目。

市場推廣

- 於美國矽谷開設一間代辦，以宣傳本公司及其服務。
- 探討擴展至亞太區其他市場之可行性。