

主席報告

財務回顧

截至二零零五年六月三十日止的六個月內，本集團的營業額約為人民幣42,024,919元（二零零四年：人民幣47,009,942元），較去年同期下跌10.6%。當中來自自主開發軟件的銷售額約為人民幣10,674,469元（二零零四年：人民幣18,144,179元），較去年同期下跌41.2%。來自銷售與系統集成有關的第三方軟件及硬件的銷售額由上年度約人民幣22,450,910元上升至本年度約人民幣29,687,699元，較去年同期上升32.2%。回顧期內，來自系統集成、保養及其他服務的銷售額則由人民幣6,414,853元下跌至約人民幣1,662,751元。

本集團的毛利為人民幣14,757,023元。（二零零四年：人民幣23,089,186元）。整體毛利率約為35.1%，自主開發軟件的毛利率與去年十二月持平，第三方軟件及硬件的毛利率則輕微下跌3%。股東應佔純利約為人民幣5,441,800元（二零零四年純利：人民幣15,459,862元），較去年同期下跌64.8%。每股基本盈利約為人民幣1.36分（二零零四年：人民幣5.15分）。

公司董事會決定不派發截至二零零五年六月三十日止六個月期間之中期股息。（二零零四年：無）。

總括而言，二零零五年首六個月的營業額及利潤下降是由於上半年內地電信市場投入速度放緩，集團的主要客戶（中國四大電信營運商）投資減少所致。另一方面，集團預料3G將於未來將逐漸取代2G，於回顧期內調撥了較多資源開發有關3G OSS的軟件業務，以加快研發進度，但3G方面的投資暫時未能於上半年有可見的回報，間接令上半年的銷售收入減少。再者，上半年有部分合同未能在六月三十日前確認及驗收，令部分收入不能在是次業績反映出來。

業務回顧

本集團的主要業務是為電信服務提供商提供OSS自主開發軟件產品以至一站式的整合服務。業務包括銷售自主開發軟件、提供以自有軟件為主的系統集成，以至維護、培訓及其他售後服務的整體解決方案。本集團OSS產品及解決方案目前的最終用戶包括中國移動集團等四大內地基礎電信服務提供商。

於回顧期間的六個月內，本集團確實推行與實踐了二零零四年年底訂立的目標。透過研發專業化、產品系列化、工程標準化及管理精細化四大目標，本集團於國際性獨立調查機構Heavy Reading的一份市場認受性研究報告中被評為全球排行第23位的OSS產品供應商，反映本集團產品深受國際專業認同。

在OSS的發展方面，本集團與中國電信集團下的上海電信實業(集團)有限公司、上海富欣通信技術發展有限公司及上海貝爾阿爾卡特股份有限公司成立合營公司，主要從事為電信接入終端產品的設計、製造和銷售及相關服務、電信增值業務，為本集團主營業務OSS自主開發軟件產品終端設備的發展及技術的拓展奠定了堅實的基礎。隨著數據通信和移動通信的飛速發展，電信運營商對於數據服務越來越重視，終端設備將成為發展數據服務不可或缺的關鍵。通過成立該合營公司，掌握終端核心技術，將為本集團在電信業務層次上帶來新的商機，同時亦能使本集團的市場渠道拓展能力大大加強。

在軟件發展與管理方面，本集團與中國移動及另外一家公司合作了一個「基于移動網路的大型綜合網管系統」。此大型網絡系統覆蓋範圍涉及全國31個省，主要用作GSM、交換、短訊等各項網絡管理，實現了全國各省網管的數據統一管理、統一維護、統一分析、統一處理的系統互聯。該系統更獲得由中國信息產業部支持的中國通信學會頒發「中國通信學會科學技術獎」一等獎，對提高運營商效率起了積極的作用。

二零零五年二月，本集團成功地發布了E2EVIEW 2.x的版本，該版本面向電信管理論壇(TMF)的NGOSS (Next Generation OSS) 標準，從軟件架構的角度，形成了本集團OSS基礎平臺開發和應用系統開發的整體框架，為提升本集團的設計及開發能力奠定了基礎。

本集團在E2EEASY的提升方面，采取了結合重點項目，深度挖掘應用需求和客戶需求的方式。結合本集團在二零零五年的電信綜合資源系統的項目，本集團完成了跨傳輸、數據和管線等專業資源的端到端業

務配置、開通系統；再加上在MPLS VPN、ADSL業務開通領域所取得的突破，本集團對原有的E2EEASY核心平臺進行了大幅的提升。

本集團在二零零五年的一個重點突破，就是在網路質量分析和業務質量分析方面，結合E2EVIEW所形成的框架，定義了QMP平臺產品（Quality Management Platform），確定了本集團在E2EVAS產品系列的突破口，這也是本集團形成行業競爭優勢所確定的研發目標，該產品計劃在二零零五年年底推出。

針對內地未來可能發出3G牌照，本集團於回顧期內投放了大量資源發展3G業務。調撥了約60位員工工作3G研發，3G總投資額達人民幣4,067,118元。面向3G的業務管理產品已於六月中旬完成第一版開發工作，而可以相容3G的第三版ISMC軟件亦已基本完成開發。各項發展均為迎接未來龐大的3G市場作了充分的準備，務求合市場的轉變。

本集團於回顧期內新簽合同數目為53張，總額達約人民幣40,000,000元，可見本集團於回顧期內除了致力完成有關3G的OSS軟件基本開發外，仍積極發展業務及努力尋求合作機會。

客戶

本集團的客戶包括中國移動集團等四大電信營運商，遍及31個省份和城市，以及企業及專網客戶；與客戶的關係相當穩健，並與主要策略合作夥伴如上海貝爾阿爾卡特股份有限公司等多家跨國通信企業集團，及國內外知名的系統集成商和軟件供應商合作。

產品研究和發展

作為中國第二大OSS軟件供應商，集團於回顧期內積極把握OSS產品研發的規律，實現需求分析、系列設計、編碼測試、產品開發等研發過程中不同階段的專業化分工與協作，並實現OSS領域中典型的數據獲取、數據處理、數據管理、數據呈現等各個技術領域的研發工作專業化分工，並通過不同的專業人員來提高工作效率，降低總體成本及確保產品質量。

本集團為了長遠的發展，於二零零五年六月十六日搬遷到新的辦事處。該新址位於中關村核心區，毗鄰各大著名專業科研機構和著名院校。本集團將借助該處濃厚的科研學術氣氛和人才優勢發展得更快、更穩健。研究部門基本人員數目由去年同期的180人上升至本年度的209人。二零零五年上半年，由於受電信業重組傳聞和3G牌照發放等不確定因素的影響，中國電信業的整體資本投資與去年同期相比有一定程度的下滑；公司上半年將部分富有經驗的人力資源（約60名員工）集中於3G研發。集團預計下半年電信營運商將加大於電信市場的投資，因此集團的銷售收入也會相對增加；集團將致力於第3季前完成有關3G的OSS軟件基本開發，以將當中約一半（即30人）的3G研發人員調撥到新增業務。

銷售策略

2005年為本集團的銷售渠道年，集團於回顧期內繼續深入開發已經佔有的「根據地」市場，例如上海、北京及廣州等。此外集團更在四川、遼寧及安徽等主要省份派出長駐人員，務求能有效地監控其銷售及業務發展。此外，本集團積極拓展其他重點行業和大型企業網絡應用商的市場。並建立了北京、上海及廣州協同發展的銷售、工程及服務網路以進一步擴大自主軟件產品的銷售，以及繼續尋求與各策略夥伴的合作機會，進一步提高其核心競爭力。

前景

中國的3G發展一直是近年來電信業的發展重點。根據賽迪顧問股份有限公司（「CCID」）專題研究報告預測，中國電信業3G OSS軟件市場預測在3G推出後的首年度至第六年以年複合增長率約33.5%迅速發展；而其他行業的需求也增長強勁。為抓緊這個機遇，本集團除了已開發的ISMC軟件及面向3G的業務管理產品外，亦已開始對3G門戶系統進行研究及製造原型工作及對3G網管產品的研發工作，並進一步在3G市場投資，藉以在此領域為電信服務供應商提供全面解決方案。本集團在3G產品研發方面是少數已做好了充分的準備的中國OSS產品及解決方案供應商，因此，預計當內地推出3G時可為本集團業務帶來強勁的增長。

為保持並擴大市場份額，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，本集團擬於今年年底前，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。同時本集團將繼續尋求合作夥伴，令業務得以進一步拓展。

為加強作為中國OSS產品及解決方案領先供應商地位的目標，本集團將進一步加強現有的研發小組，計劃招聘多名行業專家加入其研究小組及提供持續培訓以改進其技術知識，此外亦會購置更多研發設備加以配合，務求提高產品及服務質量。本集團更會積極參與海外展覽會，以緊貼最新的OSS技術，加強於3G領域的研發能力，並提高集團知名度。

展望未來，本集團相信已調撥作3G開發的資金將會在未來為本集團帶來相當不錯的回報。隨著內地未來可能發出的3G牌照，整體中國電信業的發展步伐將會加快，成為本集團的主要增長動力。本集團將繼續以成為國內一流、國際知名的OSS產品和解決方案提供商為目標，努力為行業提供領先的軟件產品和解決方案，為客戶提供最完善的服務，並為股東帶來最佳的權益。

致謝

本人僅代表董事會對全體管理人員及員工之辛勞及貢獻致以由衷的謝意。本人亦藉此機會衷心感謝我們的股東、投資者及客戶一直以來之支持及鼓勵。

承董事會命

王飛雪
董事長

中國北京，二零零五年九月十四日