



財務回顧

截至二零零五年十二月三十一日止年度，本集團的營業額約為人民幣 97,315,000 元（二零零四年：人民幣 108,226,000 元），較去年同期下跌 10.1%。當中來自自主開發軟件的銷售額約為人民幣 33,054,000 元（二零零四年：人民幣 38,635,000 元），較去年同期下跌 14.4%；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 55,543,000 元上升至本年度約人民幣 60,428,000 元，較去年同期上升 8.8%；來自系統集成、維護及其它服務的銷售額約為人民幣 3,833,000 元（二零零四年：人民幣 14,049,000 元），較去年同期下跌 72.7%。

本集團的毛利約為人民幣 35,983,000 元（二零零四年：人民幣 49,876,000 元）。整體毛利率約為 37.0%，其中來自自主開發軟件的毛利率由去年的 70.7% 減至今年 40.3%；第三方軟件及硬件的毛利率則由去年 17.9% 增至今年 19.8%；系統集成、維護及其它服務的毛利率由上年同期 66.5% 下跌到本年度的 55.5%。股東應佔溢利約為人民幣 9,256,000 元（二零零四年：人民幣 28,280,000 元），較去年同期下跌 67.3%。每股基本盈利約為人民幣 2.31 分（二零零四年：人民幣 9.06 分）。

本公司董事會不建議就截至二零零五年十二月三十一日止年度派發任何股息（二零零四年：每股 1.7 港仙）。

二零零五年的新簽合同總額（不含稅）為約人民幣 115,734,000 元，較二零零四年全年所簽訂合同總額上升了 12.3%。由於許多合同是在下半年簽訂，尚未於二零零五年十二月三十一日前確認及驗收，令若干有關部分收入不能於二零零五年年度業績反映出來，導致二零零五年營業額有所下降。

本集團對 3G OSS 的投資於二零零五年顯著加大。本集團的研發開支約為人民幣 13,383,000 元（二零零四年：人民幣 8,381,000 元），較去年同期上升 59.7%。於二零零五年十二月三十一日，本集團的總員工由去年同期的 275 人上升至 315 人，導至整體成本較去年有所上升。本年度採納了香港財務報告準則第 2 號「股份形式付款」，有關以股份形式付款的費用為約人民幣 1,268,000 元（二零零四年：人民幣 244,000 元）。以上均為本年總利潤及自主開發軟件業務的毛利率較去年同期有所下降的主要原因。

管理層討論及分析

業務回顧

本集團的主要業務是為電信服務提供商提供 OSS 軟件產品以至一站式的整合服務。本集團的最終用戶包括中國移動集團等四大中國電信服務提供商。

於回顧年內，本集團在中國移動數據網網管市場上，將市場份額擴大到 10 個省份市場，並成功地簽訂了 8 個省份的二期擴容合同，穩居市場前兩位；在傳輸綜合網管市場上，本集團所宣導的下一代 OSS 的三層體系架構為中國移動所接受，並在每一個層次的供應商選型中都成功入圍。在固網市場上，本集團也在鞏固原有市場的基礎上，積極開拓新市場，使得本集團在固網市場的份額達到 2 個集團總部和集團下屬的 6 個省份。本集團還通過企業合作的形式，擴大產品的應用範圍和銷售額。

於回顧年內，北京直真在成功實現 24 個省的物件管理平臺(OMP)中間件產品在移動話音網的驗收的同時，繼續推進該產品的延伸和升級版的系列產品在移動傳輸網和數據網 OSS 中的合同簽訂工作，管理層相信有關的產品提升將於二零零六年對公司的營業額有明顯的貢獻。在數據網網管方面，本集團完成了後續產品模組的持續開發，並在固網和移動市場上全面投入使用；上海直真在 3G 核心業務管理平臺(ISMP)方面強力投入，通過了電信運營商組織的多輪入圍測試，取得了良好的成績。本集團通過持續的產品研發、升級、完善等措施，於本年度內形成了 8 個產品線，為鞏固和發展本集團在全電信業務的 OSS 產品提供商的地位奠定了基礎。在本年度新增了 12 項軟件產品著作權，1 項專利申請被受理。截至到本年度末，本集團共獲得了 39 項軟件著作權證書。

客戶基礎

本集團的客戶包括中國移動等四大電信運營商，遍及中國 31 個省份，以及企業及專網客戶；本集團與國內外知名的跨國通信企業形成了策略合作伙伴關係，為最終客戶提供服務。

於回顧年內，本集團的整體策略是通過產品的升級和新合同的簽訂，不斷擴潤移動市場的客戶基礎，在移動數據網網管市場中，本集團本年度新增2個客戶，在移動數據網網管的市場份額達到10個省，佔中國移動總市場的1/3；在固網市場上，通過數據網網管、綜合資源管理系統的開拓，客戶數量擴大到2個集團總部和集團下屬的6個省份。在面向3G的業務管理和網元管理產品方面，都完成了產品的迭代開發的測試版本，計劃於2006年逐步投入商業試運行。

銷售策略

本集團在中國北京、上海及廣州設有市場推廣隊伍，負責制定整體市場推廣策略、促銷、競爭對手分析、確認新客戶的需要、新業務開發、為銷售小組提供技術支持及提供客戶服務。現時本集團的銷售及市場推廣小組共有約33人。於回顧年內，本集團在已有的子公司和辦事處基礎上，根據市場形勢的需要，在成都及安徽分別設立了辦事機構。

二零零五年，為本集團之銷售管道年。在移動市場上，本集團繼續深入開發已經佔有的“根據地”市場，在固網市場上，本集團則借助產品優勢，通過銷售隊伍和市場隊伍，獲得新合同，擴大市場佔有率，數據網網管成功地拓展到10個省份，綜合資源管理的產品成功應用，得到了電信運營商的高度評價。3G綜合業務管理平台(ISMP)通過擴展模塊的方式，在小靈通市場上，獲得了固網運營商的第一個商用局的合同，標誌著本集團已經佔據了3G移動數據業務平台的技術制高點。本集團的MPLS VPN的服務提供產品，在固網運營商的下一代以MPLS VPN為核心承載技術的IP骨幹網上得到成功的應用。

回顧年內，本集團積極透過與策略性伙伴的合作，以尋求新的業務發展機會。本集團於二零零五年十二月與SUN微系統公司達成軟件代理協議，成為SUN軟件計劃在中國地區的主要合作伙伴iforce specialist partner，正式展開了產品的管道銷售業務。SUN作為JAVA技術的鼻祖，在NGOSS的OSSJ標準中起到重要的作用，本集團計劃與SUN公司進一步成立OSS聯合實驗室，提高綜合競爭能力。

管理層討論及分析

為使本集團的業務更加茁壯，本集團於過去一年也積極開拓電信行業以外的業務，以擴大未來的收入基礎。回顧年內，本集團通過與中國移動及另一企業合作，獲得了國家發展改革委員會組織的 CNGI (China Next Generation Internet) 網絡監控管理項目，參與 IPv6 (Internet Protocol version 6) 的網絡管理研究與開發工作。

產品研發

本集團在年度內繼續深化產品和服務，經過持續的產品研發、升級、完善等措施，於本年度形成了數據網管、傳輸網管、MPLS VPN 綜合管理、OSS 中間件、網元管理、綜合資源管理等 6 大產品線，新增了 3G/NGN 綜合網管和 3G 綜合業務管理平臺 2 個重要產品線，網元管理產品的功能也擴展到了 3G 的領域。擴大了自主軟件產品的銷售額和市場佔有率，通過在現有市場的延續項目實施，加強了核心產品的競爭能力：

- 在平臺研發方面，本集團總結多年在平臺軟件發展和應用方面所積累的經驗，於本年度推出了以 OMP 為核心所延展的 E2EVIEW 2.x 平臺，並在數據網、傳輸網等領域，構建了一系列的中間件產品。其軟件體系架構已經為國內的運營商所接受，在運營商 NGOSS (NEXT GENERATION OSS) 規範制定中，有著極為重要的作用，為本集團參與主流運營商的 OSS 建設奠定了重要的市場和技術基礎。
- 本集團全力投入 3G OSS 的研發，投入強大的研發力量，研發了面向 3G 增值業務的水準化的綜合業務管理平臺 (ISMP)，通過統一的平臺，支持運營商持續地推出豐富多樣的 3G 移動數據業務，為本集團進入運營商的核心業務的支撐打下了產品基礎。作為中國移動的主要合作夥伴，本集團參與了中國移動 3G OSS 的規範制定和軟件測試的工作。自二零零二年以來，本集團在 3G OSS 方面投入了較大的人力及物力；現時的 3G 相關產品研發人員數量已經達到了約 90 餘人，並計畫在二零零六年下半年陸續投入試用已開發的 3G OSS 產品。管理層相信有關產品於未來會為本集團帶來巨大的收入。

- 本集團抓住中國的2大移動運營商大力建設傳輸網的機會，及時利用本集團的平臺產品，投入力量，快速開發了傳輸網的網管系統。本集團的三層體系架構的軟件設計思路，已經得到中國移動的認可並納入了相關的規範之中。
- 本集團抓住電信OSS從專業到綜合這一趨勢，於本年度推出了跨傳輸、數據、話音、管線等各個專業的、面向市場、財務等電信前端生產經營部門和運行維護等後端支撐部門的電信綜合資源管理系統，實現了真正意義上的端到端資源管理和應用。其智慧化的資源確認功能已經達到了國際先進水準，並通過了專利受理，獲得了電信運營商的高度評價。

現時本集團的產品研發人員的數目為245人。

深化管理

本集團於回顧年內圍繞"研發專業化"、"產品系列化"、"工程標準化"和"管理精細化"四大管理目標，推進2004年通過的CMMI 3級評估的成果的深入實施，本年度內正式啟動了CMMI 4級的內部改進項目，並通過信息化的整體規劃和圍繞該規劃的一系列工具的使用，提高了整個集團的工作效率，為企業可持續的發展奠定了基礎。本集團計劃於二零零六年底通過CMMI 4級評估，成為國內少數通過高等級軟件開發過程成熟度評估的企業之一。

獎項及殊榮

本集團的研發能力及管理水平於回顧年內再度獲國家級肯定，繼早前獲得的「二零零四年國家規劃佈局內的重點軟件企業」稱號外，本集團亦被北京市商務局確認為「外商投資先進技術企業」，是北京市首家獲得此殊榮的軟件企業。獲選企業可享有多項優惠，包括按照國家規定減免企業所得稅期滿後，獲延長三年減半繳納企業所得稅，減半後稅率為10%。

管理層討論及分析

本集團的創新能力亦獲廣泛認同，本集團被中關村科技園區昌平園評為「創新型企業」，在園區數千家企業中突圍而出。此獎項象徵著中關村科技園區昌平園對本集團在科技創新能力和良好發展前景的高度肯定和嘉許。

前景

二零零六年對於本集團來說將會是充滿機會的一年，隨著信息產業部頒佈國產 TD-SCDMA 正式成為通信行業標準，因制式問題而影響內地 3G 推出進程的絆腳石已被徹底消除，意味著內地發放 3G 牌照的時間已進入倒計時。本集團作為以提供行業領先的 OSS 產品和解決方案為目標的企業，在激烈的競爭中得到了電信運營商的充分認可。管理層預計 2006 年，一方面，中國電信業的 OSS 項目將出現恢復性增長，另一方面，3G 的推出將給 OSS 企業帶來難得的機會。

3G 業務為本集團近年來一直關注並投入強大力量的重要業務方向。為抓住 3G 所帶來的商機，本集團自二零零二年起便致力於 3G OSS 等相關產品的研發和優質人才的培訓。當前，本集團在 ISMP、E2EVIEW@3G、ISMC for 3G 等三個相關產品線，都做好了準備，預計 2006 年下半年將投入試用。此外，本集團將充分利用 ISMP 所採用的水平化體系架構的平台能力，首先在現有的移動增值業務商用局中大力推廣，為本集團擴大銷售的同時，為該產品在 3G 到來後的成功應用，打下堅實的應用基礎。

二零零六年，是本集團的市場品牌年。本集團一直都預見到：電信的 OSS 建設正在從專業網管走到綜合網管，正在從集中的監視，逐步發展到集中的控制、分析和精細化管理，電信運營商的建設模式也正在從分散建設走向統一規範、集中建設，競爭的態勢將從諸侯割據走向理性的寡頭競爭。本集團將通過平台化產品戰略所形成的體系架構優勢，將公司的各個產品線全面推向市場，在抓住 3G 所帶來機會的同時，本集團將在中國移動等電信運營商的傳輸網網管市場、綜合資源管理市場中獲得相當的份額。

在持續擴大客戶數量，增加市場佔有率的基礎上，本集團通過全面參與電信運營商的 OSS 規範制定，成功地使本集團所提供的產品為客戶不斷創造價值，塑造“直真節點，電信網管專家”的成功品牌。

在產品研發方面，本集團將根據產品規劃進一步強化在數據管理平台方面的優勢，除了強化 E2EVIEW 和 E2EEASY 產品系列外，在面向業務質量分析的應用領域，將逐步地定義和開發網絡和業務質量管理平台(QMP)產品，為 E2EVAS 產品系列的推出奠定平台基礎。

本集團將通過實行集成產品開發(IPD)的模式，進一步提高以市場為導向、技術為基礎、創新為手段的研發能力，並且通過信息化的有效支撐手段，準確定位研發目標，提高效率、降低成本，通過定量的分析手段，為本年度通過 CMMI 4 奠定基礎。

本集團一直致力於尋求與各策略伙伴的合作機會，進一步提高核心競爭力，擴大產品的銷售範圍。在 3G /NGN 綜合網管產品方面，本集團除了在國內運營商的市場上，充分利用所形成的領先的產品和技術優勢，獲得行業的領先地位之外，本集團還計劃通過國際企業合作的方式，探索經驗，相信在 2006 年，集團將在海外市場獲得較大的突破。

在香港聯合交易所主板上市將近一年，本集團在市場開拓、產品研發、物色策略夥伴等各個方面，都取得了一定的成績。展望未來，本集團將繼續朝著成為國內一流、國際知名的 OSS 產品和解決方案提供商的目標邁進，通過提供行業領先的產品和解決方案，為客戶創造最大的商業價值，並為股東帶來最佳的利益。

流動資金及財務資源

本集團一般由內部產生的現金流量以及由配售及首次公開招股（統稱為「股份發售」）所得款項的結餘為其運營提供資金。

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團的銀行結餘及現金約為人民幣 46,033,000 元、銀行存款為人民幣 25,052,000 元及非流動銀行存款約為人民幣 2,438,000 元，而於二零零四年十二月三十一日的銀行結餘及現金約為人民幣 90,953,000 元。

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團的流動資產淨值約為人民幣 93,338,000 元，而截至上個財政年度年底則有約人民幣 110,049,000 元。其流動比率已由去年約 4.8 減少至本年度的約 4.0，主要原因是現金及銀行結餘基於在二零零四年動用股份發售之所得款項而減少。

本集團於二零零五年十二月三十一日的貿易應收賬周轉期為 138 日，而於二零零四年十二月三十一日則為 129 日。周轉日數基於年底前剛完成之項目數目上升而有所增加。

管理層討論及分析

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團的股東資金增加約人民幣 3,324,000 元至約人民幣 126,846,000 元，而截至上個財務年度末則為約人民幣 123,522,000 元。

資產負債比率

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團並無任何長期債務，而股東資金約為人民幣 126,846,000 元。故此，截至二零零五年十二月三十一日止，本集團處於淨現金的狀況，資產負債比率（負債淨額對股東資金）為零。

資本架構

本公司股份已於二零零四年十一月十八日在聯交所主板上市。自本公司上市以來，本公司的資本架構概無任何變動。本公司的股本僅由普通股組成。本公司及本集團並無借貸或長期債務。

重大收購及出售／未來重大投資計劃

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團已投資人民幣 8,100,000 元收購一間聯營公司之股份。於聯營公司之投資詳情載於二零零五年六月八日寄發予股東之通函。

於年結後及直至本報告日期，本公司附屬公司與一名獨立第三方訂立協議，以人民幣 6,600,000 元出售其於中冶京誠工程技術有限公司之全部投資。出售之詳情載於綜合財務報表附註 32。除上文所披露者外及除招股章程中所載者外，目前本公司及本集團並無進行任何重大投資或資本資產重大收購的計劃。

重要投資

於二零零五年十二月三十一日，本集團並無任何重要投資。

來自股份發售的所得款項用途

經扣除有關開支後，來自上市的所得款項約為 40,500,000 港元。該等所得款項的用途是如於招股章程所述。仍未動用的任何所得款項均存放於香港及中國的銀行作為短期存款。

外匯風險

本集團所賺取的收益及發生的成本主要均以人民幣及港元計值。由於港元及人民幣之間的匯率並無重大波動，故匯率波動的風險微不足道。

本集團的資產抵押

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團並無抵押其任何資產。

或然負債

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團並無任何重大或然負債。

僱員資料

截至二零零五年十二月三十一日止，本集團有 315 名僱員（二零零四年：275 名）。於年度溢利扣除的員工成本總額（包括董事酬金）約為人民幣 18,638,000 元（二零零四年：約人民幣 19,134,000 元）。本集團給予僱員的薪酬是按其表現、經驗及現行行業慣例釐定。我們堅信，我們的僱員將繼續為本集團的成功提供一個穩固的基礎，並將為我們的客戶維持高標準的服務。