

業 務

緒 言

本集團主要透過以IP為基礎之分封交換系統和以傳統電話為基礎之電路交換系統相結合之集成網絡基建，集中為菲律賓、印尼、新加坡、南韓、台灣、日本等亞太地區及美國地區提供長途電話服務。本集團亦從事銷售VoIP網關及相關設備。由於全球電訊市場限制放寬，加上以IP為基礎之電訊服務廣受歡迎，使互聯網增長迅速，在亞太地區尤甚，故此本集團洞悉先機，建立結合和充份利用傳統電話網絡及VoIP技術優勢之嶄新基建。

下表列載本集團截至二零零二年五月三十一日止兩個年度按地域劃分之營業額。

	截至五月三十一日止年度			
	二零零一年		二零零二年	
	千港元	%	千港元	%
香港	33,824	85.7	67,602	98.0
中國	4,516	11.5	327	0.5
其他國家	1,097	2.8	1,087	1.5
	<u>39,437</u>	<u>100.0</u>	<u>69,016</u>	<u>100.0</u>

本集團主要透過旗下兩家全資附屬公司（特別是以NTL及PLDT）提供電訊服務。NTL主要從事提供VoIP電話服務，並銷售VoIP網關及相關設備。PLDT主要透過本集團之預付電話卡系統提供長途電話服務。於二零零一年三月，本集團將PLDT以傳統電話為基礎之電路交換系統結合NTL以IP為基礎之分封交換系統，建立高效率之網絡基建平台，使本集團能夠為客戶提供具競爭力之長途電話服務。透過充份利用集成網絡基礎設施，本集團向用家提供之服務收費能夠一般較傳統營運商所收取者為低。

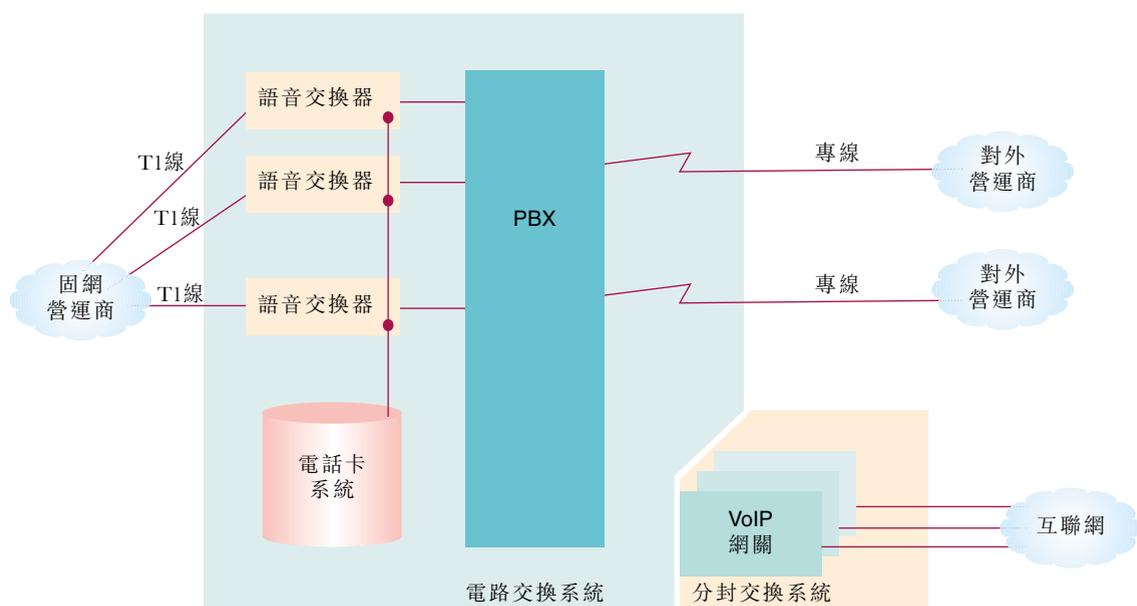
為進一步擴大市場份額，本集團已完成開發及整合原型CPE（即NVP），方便客戶使用本集團之服務。基本上，NVP乃VoIP接入式網關，在互聯網上提供語音及傳真通訊。董事預期NVP將於二零零二年十二月進行試用，並在試用成功後盡快推出市場。

本集團計劃充份利用現有技術優勢，並與其他電訊營運商建立策略聯盟，務求擴大服務範圍，增加地域分佈以擴充業務。

本集團之技術基建及發展

本集團之網絡基建

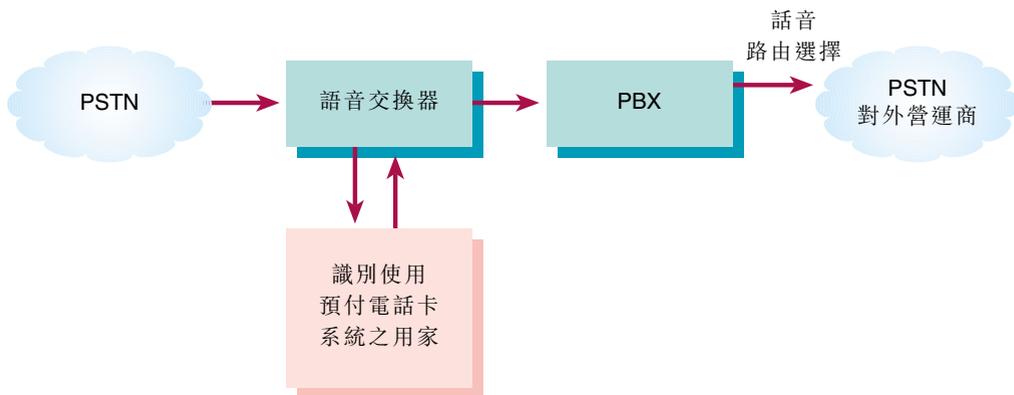
本集團之網絡基礎設施主要由電路交換系統和分封交換系統組成，這些系統安裝於本集團位於香港柴灣之網絡操作中心，該操作中心之樓面面積約為143平方米。本集團之集成網絡基建結合語音交換器（連接對外營運商之電話系統）及VoIP網關（連接互聯網），透過本集團之電話交換機系統(PBX)互相連接。該配置讓本集團能夠每週七天每天二十四小時向客戶提供電訊服務。下圖顯示本集團將電路交換系統和分封交換系統兩者相結合之操作模式。



- 電路交換系統

本集團之電路交換系統由五個語音交換器組成，透過固網營運商提供17條可處理408個同時撥入及撥出電話之T1線路，連接傳統公共電話系統(PSTN)。語音交換器乃接駁至預付電話卡計費系統，當電話接通後，系統便自動識別本集團之預付電話卡使用者之賬戶結餘。一經識別後，來電即會透過本集團之私人電話交換系統(PBX)選擇透過專線通往 PSTN對外營運商或本集團之VoIP網關。

以下流程圖顯示話音在本集團之電路交換系統之處理過程。

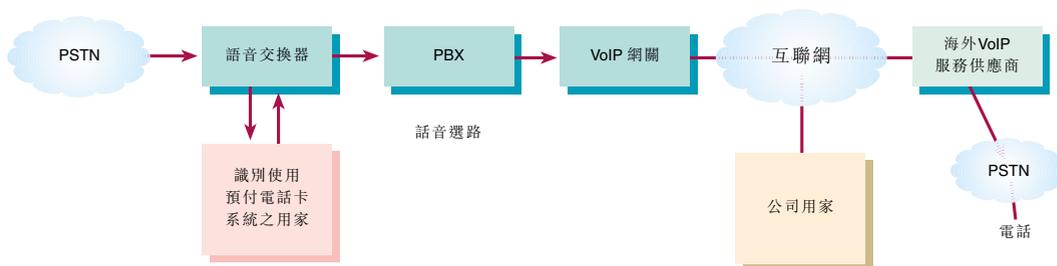


- 分封交換系統

本集團之分封交換系統由具領導地位之電訊設備供應商製造之多個VoIP網關組成。VoIP網關必須具有相同之VoIP標準才能連接。本集團藉著採用同一品牌之VoIP網關，確保其系統與海外電話服務供應商能發揮最大兼容性，從而擴大本集團之全球網絡覆蓋面。本集團也依賴該等備受推崇之VoIP設備品牌之質素，以及該等設備與香港互聯網交換主幹之直接連繫，以確保擁有最大之傳送寬帶來維持系統穩定，並將數據流失之機會減至最低，尤以在網絡通道使用高峰期為甚。

倘撥出之電話因網絡擠塞或其他技術問題未能透過本集團之VoIP系統成功接通，話音將自動經由本集團之PBX透過PSTN對外營運商轉接到預定目的地。

以下流程圖顯示話音在本集團之分封交換系統之處理過程。



對外營運商

本集團已與中信訂立協議，據此，協議雙方同意在彼等各自之電路交換系統互相選擇通往國際PSTN直撥語音或傳真電話通道。本集團亦與另一家對外營運商Pan Telecom達成協議，同意透過本集團之網絡將Pan Telecom往外傳送之中國話務提供接駁。

本集團已與多家海外VoIP服務供應商訂立協議，為客戶提供香港與五個國家間之VoIP電訊服務，分別為美國、日本、馬來西亞、新加坡及南韓。在這五個國家以外之撥出或撥入之長途電話現在暫時經由PSTN對外營運商傳送。

後台支援系統

為保持優質服務，本集團安裝了周全之後台支援系統，其中包括發票系統及網絡監察管理系統。

發票系統之主要特點計有：

- 詳盡之電話追蹤記錄
- 即時接連話務及連接客戶之發票資料

網絡監察管理系統之主要特點計有：

- 網絡保安
- 自動話音選路
- 實時話音監察
- 識別用家身份

系統復修及災後復原

本集團已實行硬件備份措施，並在其網絡運作中心裝設UPS系統，減少本集團在每週七天每天二十四小時提供之長途電話服務受到干擾之可能。

然而，本集團之服務與任何其他電腦系統一樣，可能因下列其中一項或以上之系統故障原因而中斷：

- 硬件故障

硬件故障可能因停電或硬件老化損壞所造成。本集團已在前端系統裝設後備語音交換器及雙重數據系統，以應付上述風險。倘前端系統內任何語音交換器出現故障，後備語音交換器將自動切入及運作。同樣地，倘主數據庫出現系統故障，備

用數據系統將自動切入及運作。本集團之硬件以UPS系統提供支援，可為本集團硬件設備提供最多連續八小時不間斷電力。後備硬件減少本集團國際長途服務中斷之風險。

- 軟件故障

軟件故障可能因軟件錯誤或作業系統碰撞所造成。

- 自然災禍

火災、水災、颱風、地震等自然災禍、能源耗損、電訊問題及類似事件，可能導致本集團網絡完全癱瘓。

本集團已於Pan Telecom設立備用「熱站」，倘本集團網絡運作中心整個系統出現故障，則可提供後備系統。備用「熱站」為本集團之小型網絡運作中心。本集團已與對外營運商作出安排，將故障網站轉換至備用「熱站」。預期本集團客戶在運作轉換至備用「熱站」時，服務僅會有短時間延誤。

業務運作

零售網絡

預付電話卡

預付電話卡市場大幅增長，吸引多家國際電訊服務供應商之關注。因此，該等公司大部分已推出預繳平台，尤其是在美國。與一般預付電話卡一樣，本集團之預付電話卡為用完即棄長途電話卡，面值主要分為50港元及100港元。此乃電話以外另一便利選擇，讓客戶預先付款，再透過簡單程序接駁長途電話服務。本集團之預付電話卡在香港指定店舖或特許交易商均有代售，可即時在任何電話使用，不受網絡商限制。

本集團於二零零一年首次推出其預付電話卡。雖然客戶以一般方式撥電，但本集團之預付電話卡較一般預付電話卡具有更出色之技術。一般電話卡僅可在PSTN平台上使用，本集團則以其預付電話卡系統取勝，將傳統長途產品與先進的互聯網電話技術結合。本集團之預付電話卡系統為備有VoIP功能之PSTN交換器，讓本集團可提供高效能、可靠並快速之預繳產品而設計。其結構包括以選路成本、連線穩定程度及QoS作條件，提供自動探測及選用最

佳路徑，同時結合電路交換及分封交換之主幹交換機制。鑑於同時使用VoIP及PSTN交換器，本集團可利用VoIP功能而減低選路成本，同時保留PSTN平台提供較穩定之連線及QoS。

電話卡品牌

本集團推出不同品牌之預付電話卡，首推為「Pacific 1636」品牌電話卡。於二零零二年五月三十一日，已推出65個品牌，大致可分為國別卡及尊貴卡。

國別卡雖然可讓客戶致電任何目的地，但致電指定國家之收費可獲特別優惠。國別卡主要參考本集團客戶之種族故鄉推廣，以及向經常需要以長途電話致電指定國家之其他客戶推廣。現時，本集團之國別卡以（其中包括）「Philippines Direct」、「Pacific 1636」及「日本」為品牌，覆蓋中國、菲律賓、印尼、日本、印度及泰國。

本集團亦推出多種尊貴卡，印有李小龍及林心如等知名人士之照片。本集團已與有關專利擁有人訂立特許協議，在尊貴卡上使用彼等之肖像。該等電話卡之對象客戶較願意付錢購買收藏品。

零售渠道

在香港，本集團之預付電話卡現於名為Lotus Club店舖之自營店舖發售，或透過約750家獨立分銷商進行分銷。本集團所有分銷商均為獨立第三者。該等分銷商一般位於人流密集之處，確保可有效吸引特定客戶。

Lotus Club

為加強客戶對本集團產品（尤其在電話卡方面）之忠誠度，本集團針對目標種族組別（如在香港工作之菲律賓裔人及印尼裔人）而設立Lotus Club店舖。訂戶會員將收到由本集團製作之通訊，並可在購買本集團產品時獨享特別優惠。

業 務

首間Lotus Club於二零零一年四月開始營業，現有四間Lotus Club店舖分別設於香港中環、銅鑼灣及元朗。本集團現時之業務目標為在香港及海外策略性擴充Lotus Club網絡，以建立其零售客戶基礎及增加彼等之忠誠。Lotus Club亦可作為推廣本集團及其業務夥伴產品與增值服務之有效平台。

下列為香港現有Lotus Club店舖之地址及開業日期：

地址	開業日期
----	------

一間中環店舖：

香港 中環 德輔道中19號 環球大廈 1樓136號舖	二零零一年四月
--	---------

兩間銅鑼灣店舖：

香港 銅鑼灣 怡和街19-31號及糖街2-8號 樂聲大廈 地下1A1號舖及1A2號舖	二零零一年十二月／ 二零零二年三月
--	----------------------

一間元朗店舖：

香港 新界 元朗 宏發徑8號 宏發大廈 地下37號及42號舖	二零零二年十月
---	---------

零售分銷商

本集團目前已委託約750家獨立分銷商，分銷本集團之預付電話卡。該等分銷商中約4.2%屬於個人，而其餘大部分則經營雜貨店及外幣兌匯櫃位等零售業務，該等零售店均遍佈香港多個策略位置。

本集團與分銷商訂立分銷協議，一般維持有效直至任何一方按協議條款向另一方發出正式通知方予終止，並須以結賬形式結算購入本集團預付電話卡之賬項，一般為每月至每季

業 務

結算不等。本集團毋須向任何該等分銷商支付任何銷售佣金，惟本集團以折扣價向該等分銷商供應電話卡，讓彼等可以指定零售價出售，一般為電話卡之儲存值。

其他銷售渠道

除獨立分銷商外，本集團亦委約獨立交易商大批購入本集團之預付電話卡，再以折扣價向個別客戶出售。於二零零二年五月三十一日，本集團有五家獨立交易商，全部均專門向特定種族組別人士分銷本集團之國別卡。本集團亦已與該等獨立交易商訂立分銷協議。電話卡款項以記賬方式支付，而本集團一般向該等交易商給予最多30日信貸期。

本集團在Lotus Club中環店亦已推出販賣機，作為預付電話卡之自助購買模式。為防止小偷可能造成任何損失，販賣機接受以八達通付款。客戶亦可從販賣機得知推廣資料。董事相信，採用自助販賣機進行銷售之策略，可有效幫助本集團減低經營成本，並吸引更多不同類別客戶。

國際批發

本集團亦提供全面之批發服務，使電訊服務供應商可透過本集團之集成網關分流來電之傳送路線，以及利用互聯網系統而毋需建立互聯網電話網絡。本集團及該等服務供應商將訂立電訊公司服務協議，通常為期一年，並可自動續約或可由其中一方事先給予另一方書面通知予以終止。本集團及其他電訊服務供應商所收取之接駁費將予扣除，而餘款則定期清付。

董事認為，互聯網電話科技會繼續急速發展，因此本集團維持最低存貨量之VoIP網關及相關設備以應付客戶之預期需求，符合本公司之利益。所有付運之貨物均予投保，並以具成本效益之方式作出。截至二零零二年五月三十一日止兩個年度各年，已就所有陳舊存貨作出全數撥備。董事認為已於賬目作出適當撥備。

為加強與全球網絡之聯繫，本集團亦與外國電訊服務供應商訂立互惠安排以結成聯盟，據此，本集團將安排透過該等外國網關傳送對外國際電話，使該等對外國際電話可接入該等國家之通話目的地，反之亦然。此方法使本集團可加強其國際網絡之覆蓋範圍而毋需斥鉅資於海外國家設立基礎設施。本集團目前根據是項安排提供服務之主要國家包括中國、台灣、南韓、新加坡、馬來西亞、美國及菲律賓。

銷售設備

為確保本集團之系統與電訊服務供應商之系統可互相運作，彼等必須使用相同之網關。因此，本集團亦出售採購自主要國際電訊設備商之電訊服務供應商之VoIP網關及相關設備。截至二零零二年五月三十一日止兩個年度各年，VoIP網關及相關設備之銷售額分別佔本集團總營業額約14%及2%。VoIP網關及相關設備之款項乃以記賬方式清還，本集團一般給予該等電訊服務供應商最多30日之信貸期。

信貸政策

截至二零零二年五月三十一日止兩個年度，呆賬撥備分別約為1,313,000港元及683,000港元。董事認為已於該等期間作出適當之呆賬撥備。於往績記錄期間，董事認為本公司已就呆賬撥備採取審慎政策，並會定期舉行會議檢討客戶之賬齡情況。本集團與約750名分銷商及交易商之款項結算工作乃由一支由7名成員組成之隊伍監察，而倘該等分銷商及交易商未能及時清還未償結餘，則該隊伍之主管獲授權可使向彼等出售之預付電話卡失效。定期會議上將會重點列出及商討超過90日或3,000港元之逾期未付結餘及面對財務困境之客戶，並委派指定職員透過電話聯絡及到訪追收逾期未付結餘，以及在與客戶磋商後向本公司管理層匯報延遲付款之理由。與該等客戶之交易將會減少或暫時停止，直至逾期款項全數清付，及將採取如訴訟及重新訂立還款期限等行動以追收超過180日之未付餘額為止。本集團一般之政策為對逾期超過365日之所有債務作出撥備。董事相信，大部份逾期不超過365日之結餘均可予收回，而本集團之撥備政策反映收回款項之情況。

本公司之管理層評估信貸風險，並根據各類方法釐定各客戶之信貸限額、信貸期及付款方式，此等方法包括是否可出示商業登記證、業務關係之長短、財務實力、信譽及還款記錄。本集團客戶之一般信貸限額約為3,000港元，平均信貸期為30至90日。就新客戶而言，本集團一般給予30日之試信貸期，而信貸限額則不多於3,000港元，並會密切監察及參考付款習慣及消費額調整提供予客戶之信貸限額。

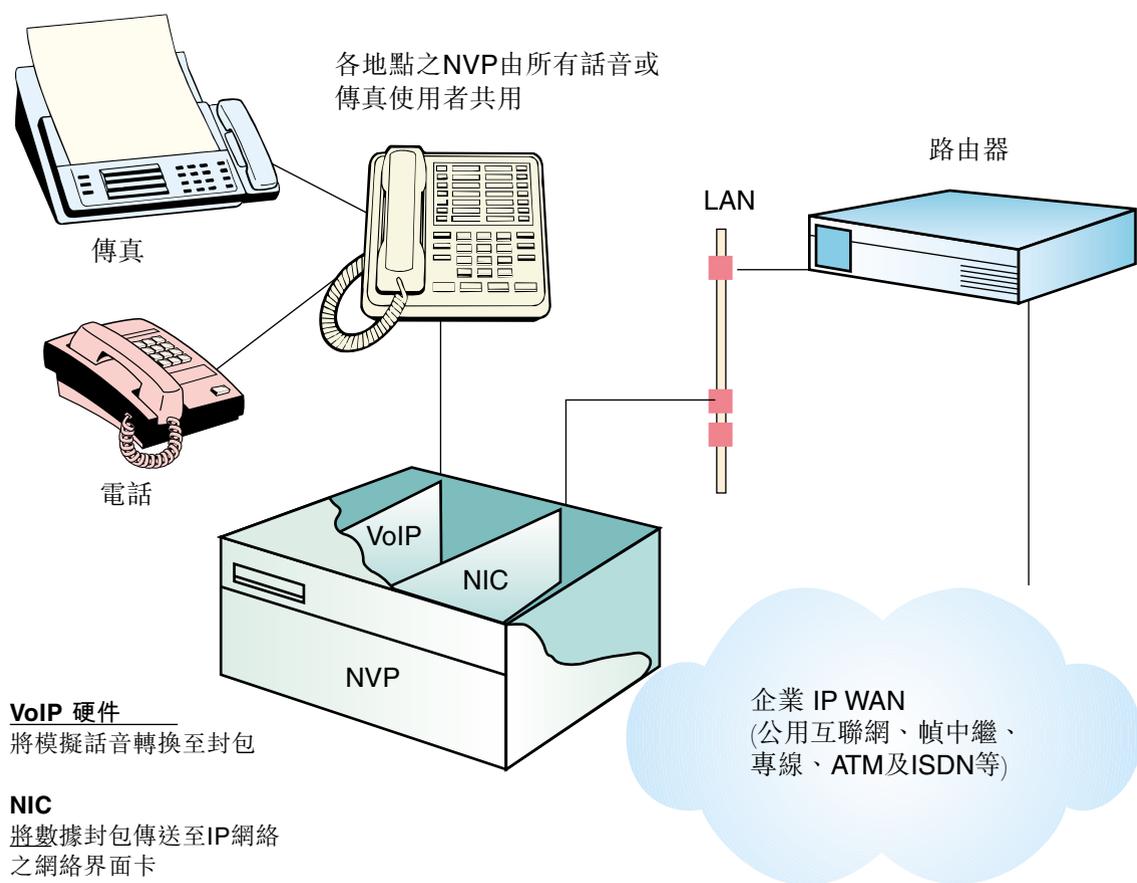
客戶終端設備(CPE)

本集團基於市場上普遍使用之公開技術開發了一套企業應用之原型NVP。NVP之外形與工業式電腦機箱相同，附有電話介面連接傳統電話座機。由於NVP仍處於試運行階段，NVP之設計在生產版完成前不會進行專利登記。

NVP基本上為VoIP接入式網關，具備VoIP功能及硬件數位訊號處理器(DSP)。DSP加速話音數碼化及壓縮以提高傳輸效率。NVP具有內置IP網卡，以連接至商界企業之IP LAN 或 WAN。NVP之結構乃以VPN之模型為基礎。VPN為企業網絡，可穿越共享或公用基建(例如互聯網)，並可在一個沒有保安條件之網絡上與分散各地之用家、客戶及業務夥伴建立私人及安全之聯繫。VPN所採用之安全及管理政策與私人網絡所採用者相同。然而，私人網絡使用專線，而VPN則在兩個端點之間設立安全通道，以透過公用互聯網傳送數據。

本集團將推出NVP作為於內聯網VPN應用裝置，透過互聯網或專線連接公司支部及家居辦公室等不同商界企業地點。然而，本集團具備專業技術，可以按客戶之需要將NVP之配置更改，作為外聯網VPN應用裝置，可連接商界企業至其供應商及客戶等業務夥伴，或遠程接達VPN。

下圖說明NVP之技術：



基本之NVP單元可提供話音及傳真傳輸服務。日後，預期本集團將開發軟件及硬件之升級版，使NVP可升級至提供額外之VoIP應用服務，例如互聯網通訊中心、視象會議及短訊服務。

董事相信，NVP之主要吸引力在於可藉其VoIP功能，令客戶盡享大幅減省私人專線及長途電話收費之功能。NVP提供廣域網絡及遠端存取方案以外之其他選擇，且與傳統私人網絡比較，費用一般較低，行政工作亦較少。與世界各地通訊聯繫可更加快捷、廉宜及安全。NVP與本集團之預付電話卡相若，其設計亦附有PSTN/VoIP交換機制。因此，客戶可透過VoIP功能降低接駁成本之餘，亦可享有較穩定之PSTN網絡連接及服務質素。

研究及開發

本集團作為一家電訊應用服務供稱商，相當注重研究及開發工作，並相信及時加強其現有服務及產品，以及開發新產品功能，對維持競爭優勢而言非常重要。本集團之研究及開發部門負責開發及結合本集團電訊服務之產品功能。

於本集團之開發初期，以IP基建為基礎之研究由林先生負責，林先生於電訊業有接近十年之經驗。於最後可行日期，本集團之研究及開發部有兩名工程師（包括林先生），二人均為大學畢業生，並具有相關專業之技術知識。

本集團之研究及開發工作集中於商業應用。大部份開發工作均集中於為透過軟件開發為市場上之硬件及軟件技術增值。本集團之研究及開發部通常進行下列步驟：

概念

銷售人員、工程師或管理人員提出概念，該等人員與技術供應商經常保持接觸，並於互聯網取得有關刊物及資訊，以緊貼最新技術發展。

可行性研究

經確定概念後，本集團之研究及開發工程師將評估產品及服務之可行性，可行性評估之範圍包括市場需求及所需資源、技術及時間。

開發及測試運行

概念被認為可行後，研究及開發部繼續開發或集成產品之功能，新產品或新功能成功開發後，本集團將會以試驗性質推出新服務或產品功能。

商業推出

當實行上述所有步驟後，本集團將推出具有新功能之服務或產品。

市場推廣及宣傳

董事明白本集團企業品牌及與客戶關係對其發展之重要性。為提高本集團產品及服務於公眾之知名度，於截至二零零二年五月三十一日兩個年度展開廣泛之市場推廣及宣傳活動，集中於下列範疇：

(i) 建立形象

本集團為提高其品牌於公眾之知名度，已透過於零售點張貼海報及派發傳單宣傳其品牌「Pacific 1636」。本集團已透過分銷商及於其本身於黃金地點之零售店舖（即 Lotus Club）派發預付電話卡，該地點人流頻密，從而宣傳本集團作為公認電訊供應商，尤其是長途電話服務供應商。最近，本集團以兩種語言出版一份名為 Venus 之通訊予其會員，以向彼等進一步宣傳其品牌形象及產品。

(ii) 市場滲透

鑑於本集團若干類別之預付電話卡受到市場歡迎，本集團推廣印上名人肖像（例如李小龍及林心如）之尊貴電話卡，以迎合不同種族以外之不同市場之品味，例如青年市場。

(iii) 客戶忠誠計劃

董事認為，客戶忠誠為本集團賴以成功之主要關鍵，為提高客戶之忠誠度，本集團於二零零一年十月成立 Lotus Club 會員計劃。Lotus Club 會員可於 Lotus Club 之會所取得市場推廣資訊，例如小冊子及產品目錄，使彼等知悉本集團最新產品及任何特別推廣活動。為擴大客戶基礎及提高預付電話卡之銷售額，本集團向其客戶提供特別之電話卡優惠計劃連免費禮品。

於最後可行日期，Lotus Club 約有 6,000 名會員。

(iv) 公眾大型項目

於往年度，本集團參加多個本地電訊業展覽會，並以對電訊業之影響力作為挑選展覽會之主要基準。本集團參與該等展覽會之目標為鞏固與現有客戶之關係，並物色潛在新客戶組別。該等市場推廣活動使客戶對本集團之最新發展有更深刻之了解。本集團藉參加此等展覽會，可緊貼最新之科技發展。本集團所參加之展覽會分別包括於二零零零年及二零零一年舉辦之ITU Telecom Asia及Carriers World Asia。

競爭

本集團於高度競爭性之市場上經營，乃受急劇技術轉變影響及面對多方面現有競爭對手及新加入市場之公司帶來之競爭。於二零零二年九月一日，超過200名營運商已獲發牌為ETS供應商。競爭對手包括中型至大型電訊服務供應商，而該等供應商中眾多者之規模均很大程度上較本公司為大，亦具有較大財政支持、技術支援及其他資源。

本集團有意投入大量資源在研究及開發、銷售及市場推廣以及客戶支援方面，務求可保持競爭力。本集團之硬件基建由專用電話交換系統(PBX)組成，此系統可將通訊傳遞至及由本地PSTN及本集團VoIP網關其中一方傳遞，讓本集團可經由電路交換網絡及分封交換網絡同時提供電訊服務。本集團於採納該台整合媒介網關後，可較其他僅根據PSTN提供電訊服務之競爭對手以較低成本提供優質服務。

董事相信，電訊服務及設備市場之主要競爭因素為：

- 成本；
- 服務及產品之質素；及
- 客戶關係。

董事相信，本集團具備以下競爭優勢：

- 本集團盡心竭力之管理層，彼等具備電訊應用之深入技術知識。
- 本集團之研究及開發隊伍，彼等具備開發應用之經驗及專業知識，以及迎合個人及業務通信需要之一站式解決方案。
- 本集團之現有客戶基礎及其在日後成立及維持堅固之客戶關係之能力。

- 本集團在市場之滲透能力，使其不單可提供電訊服務，亦可提供CPE以使用增值服務以滿足客戶需要。

競爭權益

於最後可行日期，概無董事、主要股東及初期管理層股東及彼等各自之聯繫人士於足以或可會與本集團產生競爭之任何業務中擁有任何權益。

知識產權

本集團已在香港申請將服務商標註冊，有關詳情載於本售股章程附錄四「有關業務之其他資料」一節中「知識產權」一段。

網絡管理

本集團之網絡透過位於香港柴灣之網絡營運中心每週七天每天二十四小時不停運作。該營運中心監察及維持網絡之表現，以及包括：

- 一個網絡偵察及監控小組，其監察網絡項目及修復失效之網絡及服務；
- 一個服務櫃檯，其接收有關網絡上出現問題之來電；及
- 一個網絡及服務分析小組，其分析流量、錯謬及客戶出現之問題以及作出建議改善服務。

出售股份

賣方現正方透過配售方式提呈22,800,000股出售股份以供購買。賣方由洪先生全資實益擁有，並將收取來自配售出售股份所得款項淨額中約18,000,000港元（已扣除彼等須承擔之有關開支）。自本集團成立以來，洪先生及邱女士透過由彼等控制之附屬公司以貸款及擔保形式向本集團提供重要財務支援，特別是RGL借予PLDT之一筆約2,000,000港元之貸款已於二零零二年十月三十一日起放棄追收，以加強本集團之財務狀況。洪先生、邱女士、RGL及Charmfine已各自向本公司承諾，彼等不會辦理任何手續以解除彼等根據若干條件向本集團作出之擔保。該等擔保之詳情載於本售股章程「業務」一節中「獲豁免持續關連交易」一段。洪先生認為彼對本集團已作出重大支持，並已放棄若干個人權利，務求本公司可順利上市。此外，提呈出售股份不會影響以達成本售股章程「業務目標陳述」一節中所載本集團之所有目標而進行配售新股之所得款項淨額。

洪先生之資產轉讓

NTL

於一九九八年九月，RGL將以IP為基礎之電訊基建進行研究及開發，連同NVP之初期設計及原型轉讓予NTL，代價為當時之開發成本約4,300,000港元。於二零零零年五月五日，本集團按象徵式代價100港元向RGL收購NTL全部權益，將VoIP技術進一步應用於長途電話服務。

PLDT

於二零零一年三月六日，本集團收購由洪先生及RGL實益擁有之PLDT全部間接權益，現金代價為30,000,000港元。於收購時，PLDT已製成一套以電路交換為基礎系統之預付電話卡系統，及擁有約750間獨立分銷商及交易商，作為分銷渠道。此外，PLDT截至二零零零年五月三十一日止年度及截至二零零一年二月二十八日止九個月已分別錄得營業額約為29,500,000港元及39,300,000港元，並分別於同年／期錄得純利約2,000,000港元及虧損淨額約23,700,000港元。於收購之日，PLDT之虧絀淨額約為21,700,000港元。

獲豁免持續關連交易

租賃協議

根據Charmfine（作為業主）及PLDT（作為租戶）訂立之租賃協議，PLDT同意向Charmfine租用位於香港北角英皇道367-373號上潤中心9樓C室，總樓面面積約為39.02平方米之辦公室單位，租賃期由二零零二年六月一日起計為期兩年，年租120,000港元，包括差餉及管理費。Charmfine由洪先生及邱女士（二人皆為董事）平均實益擁有，因此Charmfine為本公司之關連人士，而根據創業板上市規則，上述租賃協議之交易構成本公司之持續關連交易。由於PLDT就上述租賃協議應付之年租低於創業板上市規則第20.25(3)條規定之最低豁免水平1,000,000港元，故該項交易可獲豁免遵守申報、公告及股東批准規定。

關連人士提供之財務資助

1. 根據於二零零一年八月三十一日訂立之持續擔保及無限責任彌償保證，洪先生及邱女士就PLDT欠道亨銀行有限公司之銀行融資責任（2,000,000港元上限），及道亨銀行根據由道亨銀行向一名供應商提供一項為數2,000,000港元之銀行擔保責任作出擔保。
2. 根據於二零零一年九月六日訂立之擔保，洪先生及邱女士就PLDT四筆金額合共2,200,000港元欠大新銀行有限公司之貸款作出最高可達為數5,000,000港元之全部責任之擔保。

業 務

3. RGL及Charmfine向大新銀行有限公司提供兩項物業之抵押，作為PLDT根據四筆本金額合共2,200,000港元欠大新銀行有限公司之貸款責任之抵押。
4. 洪先生及邱女士各自根據由洪先生及邱女士均於二零零一年八月二十九日向廣安銀行有限公司之擔保契據及無限責任彌償保證，就PLDT根據兩筆總額為1,250,000港元欠廣安銀行有限公司之透支融資應付之所有金額作出擔保。
5. 洪先生根據以下各項就SHL之責任向Global Alliance Limited作出擔保：
 - (a) 於二零零一年十二月一日訂立有關由二零零一年十二月五日起至二零零三年十二月四日止期間，以月租33,000港元租用香港銅鑼灣怡和街19-31號及糖街2-8號樂聲中心地下1A1號商舖之租賃協議；及
 - (b) 於二零零二年三月十五日訂立有關由二零零二年三月十五日起至二零零三年十二月四日止期間，以月租38,000港元租用香港銅鑼灣怡和街19-31號及糖街2-8號樂聲中心地下1A2號商舖之租賃協議。
6. 洪先生、邱女士及NPL就PLDT根據於二零零二年九月二十日有關PLDT由二零零二年九月二十日起計24個月期間，以總租金297,120港元租用2台VoIP及1台網間管理器，向IBA Credit Limited訂立租賃協議之責任作出擔保。
7. 洪先生根據由PLDT與CIT Financial (Hong Kong) Limited訂立之一項貸款及兩項租賃協議之責任作出擔保，詳情載列如下：

租賃協議日期	期間	租用設備之概述	租金總額 (港元)
二零零一年 三月二十九日	由二零零一年 三月二十九日 起計23個月	兩台後備基礎系統 資源模組、延伸介面 及插座纜線	393,224元
二零零一年 六月二十九日	由二零零一年 六月二十九日 起計23個月	VoIP網關產品	121,472元
貸款協議日期	期間	貸款金額	
二零零一年 三月二十九日	由動用日期 起計24個月	327,600港元	

業 務

8. 洪先生根據於二零零一年三月二十六日訂立就PLDT向GE Capital (Hong Kong) Limited根據下述各項租賃協議租用設備之擔保之責任作出擔保：

租賃協議日期	期間	租用設備之概述	租金總額 (港元)
二零零一年 三月二十六日	由二零零一年 三月二十六日 起計26個月	電訊設備	1,190,488元
二零零一年 四月二十日	由二零零一年 四月二十七日 起計27個月	Excel交換系統	569,400元

洪先生及邱女士為董事，故根據創業板上市規則，彼等為本公司之關連人士。Charmfine由洪先生及邱女士平均實益擁有，而RGL則由洪先生實益擁有其中約85%權益。洪先生、邱女士、Charmfine及RGL已向本公司承諾，彼等將不會辦理任何手續以促使解除彼等就上文第2、3、6、7及8段所述之擔保及／或抵押，直至該等貸款及租約下之一切所欠款項得以悉數償還為止。此外，洪先生及邱女士已各自向本公司承諾，彼等將不會辦理任何手續以促使解除彼等就上文第1、4及5段所述之融資及租賃協議而作出之擔保，直至：(1)上市日期後首個週年；及(2)本公司之獨立非執行董事認為該項解除將不會對本集團之運作及／或本集團實行於本售股章程「業務目標陳述」一節所述截至二零零五年五月三十一日止期間之業務目標造成不利影響為止。由於洪先生、邱女士、Charmfine及RGL一如上述所作出之財務資助乃按一般或較優惠之條款由本公司之關連人士提供予本集團，而本集團並無就有關財務資助將本集團之資產抵押予本公司之關連人士，故構成根據創業板上市規則第20.52(2)條之獲豁免關連交易。因此，該等交易可豁免遵守申報、公佈及經股東批准之要求。

董事及保薦人均認為，上述獲豁免持續關連交易乃在日常及一般業務過程中按正常商業條款訂立，且屬公平合理並符合本公司股東整體之利益。本公司之物業估值師戴德梁行有限公司已確認，前述Charmfine與PLDT之租賃協議乃按正常商業條款訂立，且屬公平合理。