

目標及策略

本集團之整體業務目標乃成為國內主要的之3S技術、互聯網及網絡技術(例如網站建設、LAN 工程、寬頻多媒體服務及 WAP 互聯網接達)及虛擬現實技術應用系統及解決方案供應商，為客戶提供包羅萬有之高科技解決方案。目前，國內之3S技術、科技互聯網相關服務及虛擬現實市場仍在初始階段，且非常依賴國外產品。董事相信，由於本集團擁有豐富技術專業知識及強大之管理隊伍，定能與國外之應用系統及解決方案供應商及本地競爭對手爭一日之長短。此外，本集團以國內為基地，有助減輕營運成本，而其應用系統亦較適合本地中文讀者(如中文簡體字)，亦較國外供應商容易取得中國之地理數據。

為達致上述業務目標，董事已制訂下列重要策略。

繼續本集團之研究與開發工作

董事明瞭，為保持競爭力，本集團之業務須緊貼3S、虛擬現實及網絡工程技術之發展。於二零零三年六月三十日前，董事計劃投資約6,000,000港元用於研究及開發。主要範疇包括研究、開發及提升本集團自行開發之軟件 CyberTown、CyberHouse 及 CyberCommunity、以 GIS 及數據視覺化技術改良傳統之數據挖掘技術及開發空間數據庫。董事相信，上述範疇之研究及開發將有利於本集團之技術能力及業務發展。

與本集團之潛在客戶成立策略性聯盟

本集團與新疆北大資源科技文化發展有限公司(由北京大學為了充份利用技術資源而成立之獨立第三方實體)訂立了合作協議，以競投「開發新疆」之項目。本集團現正與兩名獨立第三方(即北京住宅開發建設集團總公司房地產開發部)及一家中國汽車生產商)磋商，以期與彼等成立合營企業，提供物業展銷系統、寬頻 LAN 物業管理系統及車輛使用之 GPS 系統。

繼續整合本集團具備專業知識之各種技術

雖然目前有多家公司提供不同之3S應用系統及解決方案，董事相信本集團為國內中具備3S、虛擬現實、互聯網及網絡工程技術多種專業技術知識之少數市場參與者之一。本集團因而可借助互聯網平台推出3S應用系統，在大中華地區之競爭亦為有限。

在國內增設銷售辦事處以進行擴展

董事擬於未來十四個月在國內14個城市設立銷售辦事處，以推廣本集團之產品及服務，提供較佳之售後服務，並促進與潛在客戶及合作夥伴溝通及磋商。目前已選取之城市包括上海、廣州、哈爾濱、武漢、廈門及深圳。

實施計劃

本集團截至二零零一年六月三十日止財務年度餘下期間及截至二零零三年六月三十日止兩個年度之詳細實施計劃載於下文。投資者須注意上述實施計劃及各預定時間須取決於本售股章程本節「基準及假設」一段所載之基準及假設。該等基準及假設受制於多種不確定及無法預測之因素，包括本售股章程「風險因素」一節所載之風險因素。本集團亦將繼續注視市場反應，並有需要作出相應調整。

最後可行日期至二零零一年六月三十日

業務發展

- 完成手頭上三個項目，內容涉及興建及安裝香港一個互聯網數碼地圖系統、中國吉林省一家高速公路公司之車輛管理系統，以及一個數碼地球原型之系統設計及集成。
- 與一家物業發展集團洽商及合作推出一個三維兼虛擬現實之物業展銷系統，以及一個寬頻 LAN 物業管理系統。

業務目標聲明

- 與一家具領導地位之汽車製造商洽商及成立合營公司，以供應及安裝用於車輛全球定位系統。
- 投資兩間技術研究中心及一間數據中心。

研究及開發

- 收集及分析 CyberTown 之使用者回饋信息，並為 CyberTown 制訂升級計劃。
- 與來自北京大學、清華大學及中國科學院之代表召開會議，探討應用及整合3S、互聯網及網絡工程，以及虛擬現實之未來發展路向。

市場推廣

- 開始推廣本集團之應用產品、網絡服務及業內刊物。
- 按照現有客戶及潛在客戶之業務範疇及應用興趣範圍建立客戶數據庫。
- 在上海、廣州、重慶、新疆、西安、武漢及哈爾濱設立首批銷售辦事處。
- 參與及贊助有關座談會及會議。

截至二零零一年十二月三十一日止六個月

業務發展

- 透過在上海、廣州、重慶、新疆、西安、武漢及哈爾濱設立新銷售辦事處，促進本集團所提供之服務，尋求新項目，以增加本集團之市場佔有率。

研究及開發

- 開始提升 CyberTown。
- 制訂 CyberCommunity 之升級計劃。
- 制訂使用 GIS 及數據視覺化技術改良傳統數據挖掘技術之發展計劃。

市場推廣

- 按照客戶數據庫所列之需要向客戶提供本集團之應用系統及解決方案之資料。
- 參與世界各地之貿易展覽會，並為本集團尋求當地有意之代理人。
- 按不同行業之特定需要包裝產品。

截至二零零二年六月三十日止六個月

業務發展

- 推出 CyberTown 之升級版本。
- 藉促進本集團所提供之服務及競投新項目，繼續開發本集團成立銷售辦事處地區之新商機。

研究及開發

- 制訂 CyberHouse 大規模瀏覽之發展計劃。
- 開始升級 CyberCommunity。
- 開始開發新數據挖掘軟件。

市場推廣

- 在廈門、深圳、長沙、昆明及桂林設立第二批銷售辦事處。
- 在中國國內20個選定城市宣傳本集團之產品及應用系統。
- 參與世界各地之貿易展覽會。

截至二零零二年十二月三十一日止六個月

業務發展

- 透過在廈門、深圳、長沙、昆明及桂林設立新銷售辦事處，促進本集團所提供之服務，尋求新項目，以增加本集團之市場佔有率。
- 推出 CyberCommunity 之第二版。

研究及開發

- 開始升級 CyberHouse。
- 繼續測試及開發新數據挖掘軟件。

市場推廣

- 為客戶舉辦座談會。
- 完成更新客戶數據庫。
- 與十至二十家 3S 及網絡應用系統供應商發展業務關係。
- 參與及贊助業內座談會及會議。
- 出版公司期刊。

截至二零零三年六月三十日止六個月

業務發展

- 推出升級 CyberHouse 之一般用途版本。
- 繼續透過在世界各地設立銷售辦事處擴大本集團之市場佔有率。

研究及開發

- 制定第三代 CyberTown 之發展計劃。
- 改良 CyberCommunity 之設計及功能，並將應用版本升級至一般用途版本。

市場推廣

- 將客戶數據轉化為客戶技術支援及軟件升級系統。
- 研究全球銷售網絡之表現及作出相應調整。

基準及假設

上文載列本集團將予採納及實施之業務目標及實施策略乃根據下列假設訂立：

- a. 香港及國內之法律及監管環境不會有重大轉變，以致嚴重影響本集團之業務及活動；
- b. 本集團研究及開發任何新應用系統時並無遇到任何重大困難；
- c. 互聯網之使用仍會持續維持增長；
- d. 本集團可羅致及繼續聘任合適之人員；
- e. 本集團並無受現行利率及滙率重大不利影響；
- f. 除本售股章程所披露者外，本集團經營業務或營運之司法地區之稅基或稅率並無重大變動；
- g. 並無任何自然、政治或其他災難可嚴重干擾本集團之業務或營運，或導致其物業及設施構成重大損失、損害或破壞；及
- h. 本集團不會受本售股章程「風險因素」一節所載之任何風險因素嚴重影響。