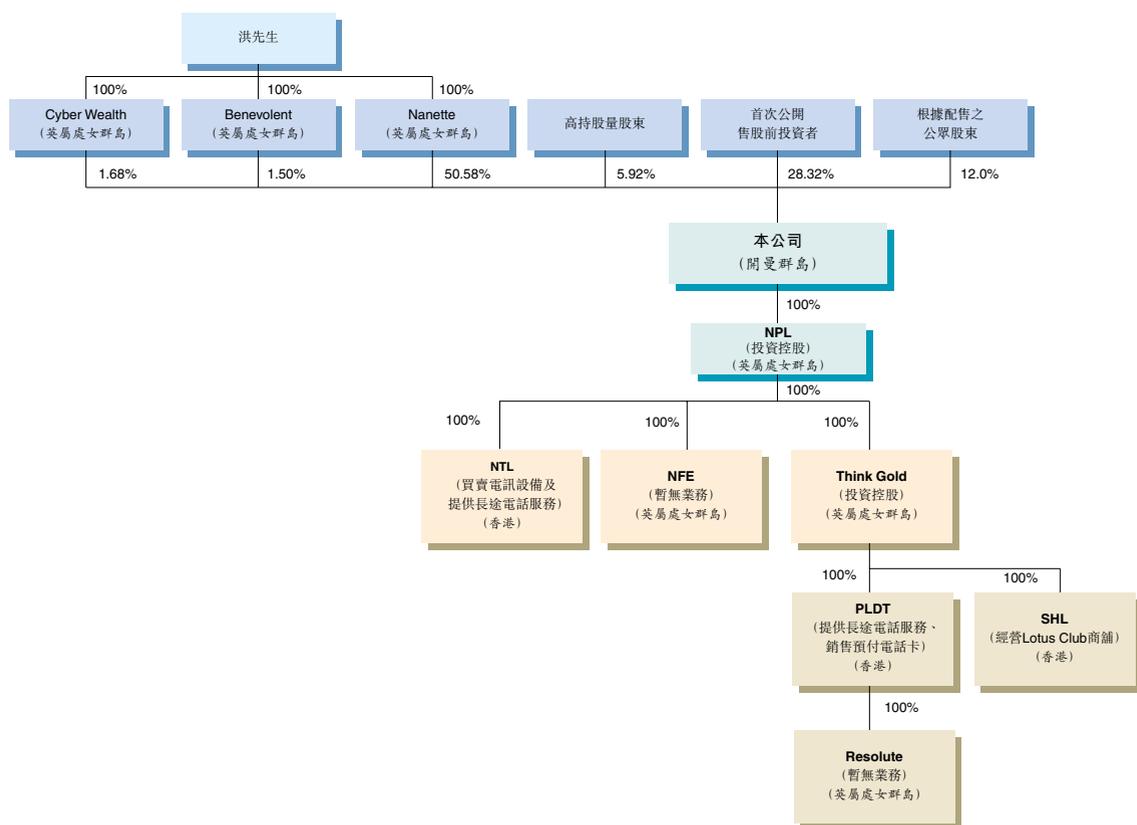


本集團之一般概覽

集團架構

下表說明緊隨配售完成後本集團之公司架構：



歷史及發展

於一九九三年四月，本集團創辦人洪先生成立RGL，最初洪先生及一名獨立投資者分別擁有RGL之30%權益及70%權益。洪先生在電訊業已累積約20年經驗。RGL當時從事開發不同業務，包括以IP為基礎之電訊方案、電訊設備、系統整合及網絡顧問。自一九九八年三月以來，洪先生一直擁有RGL逾51%之權益。

RGL為實踐其承諾研究及開發先進之電訊技術，於一九九八年九月安裝了以IP為基礎之電訊基建。

由於洪先生預料到電訊市場之條例將會撤銷及放寬，故相信長途電話之價格將下跌，電訊服務之潛力尚有龐大增長空間。鑒於IP技術正在不斷演進，所以洪先生相信，先進之IP技術與傳統之電訊服務可以成功結合。有見及在此範疇內可能出現之商機，由洪先生全資擁有之NTL於一九九七年五月二十三日成立，提供VoIP服務。以IP為基礎之電訊基建研究及開發，

本集團之一般概覽

連同NVP早期之設計及原型，已於一九九八年九月由RGL以當時開發成本約4,300,000港元，轉讓予NTL。於一九九八年十月，RGL通過認購及配發NTL股份而成為NTL之全資股東。其後NTL之研究及開發工作外判予RGL。於一九九九年十月，NTL在位於香港柴灣之營運中心開始安裝及整合IP基礎之電訊網絡基建。自始，NTL繼續努力開發IP基礎之電訊網絡基建，並於一九九九年及二零零零年在美國、菲律賓及台灣等多個國家完成VoIP應用之可行性研究及表現測試。NTL於一九九九年十一月在香港柴灣之營運中心完成其營運系統整合工作，並於二零零零年五月完成開發一套先進之VoIP網絡基建。

於二零零零年五月五日，本集團透過其居間控股公司NPL（由洪先生實益擁有其約80.65%權益，而其餘權益則由8名首次公開售股前投資者權有）以象徵式代價100港元向RGL收購NTL全部權益，進一步將VoIP技術應用於長途電話服務。於收購NTL後，本集團之研究及開發工作全部由本集團之工程師進行。於二零零零年六月，NTL就ETS獲授一項PNETS牌照，而NTL開始向電訊服務供應商提供批發電訊服務，使該等供應商可經由本集團之VoIP網關路由話音訊息。NTL（前稱Pacific Internet Phone Limited）於二零零零年六月十四日採納其現有名稱，作為建立其品牌過程一部份。

於一九九九年五月十日，RGL及洪先生成立PLDT開拓香港預付電話卡業務之市場商機。PLDT於成立之時由RGL及洪先生分別擁有99%及1%權益。RGL於一九九九年四月二十三日代表PLDT就ETS成功申請PNETS牌照，此牌照初步年期為一年且可按年續期。此舉可讓PLDT提供電訊服務，並透過經由獨立零售商舖及交易商銷售預付電話卡之策略，開始提供長途電話服務。此個ETS之PNETS牌照已於二零零零年二月十七日由RGL轉予PLDT。PLDT於一九九九年首先推出預付電話卡，分別為「Pacific 1636」、「Buddha」及「Car」。NTL憑藉完成了VoIP基建之設計及整合工作，亦開始向PLDT提供長途電話服務，而PLDT從而可經由本集團之VoIP網關將其電話卡持有人之通訊路由至海外目的地。

於二零零一年三月六日，本集團透過NPL收購PLDT（於二零零零年八月二十二日，洪先生及RGL分別實益擁有其52%及48%之權益）之全部權益。自二零零零年八月以來，洪先生一直以擁有PLDT超過51%之權益控制該公司。於上述轉讓後，RGL不再擁有本集團任何成員公司之任何權益。因進行收購，本集團將PLDT之電路交換系統（以傳統電話為基礎）與NTL之分封交換系統（以IP為基礎）整合起來，製作成一個高效率之網絡基建平台。此平台一般稱為「軟交換式」網關，可提供於傳統電話網絡與以IP為基礎之電話功能間毫無阻隔之互相連接。

於二零零一年八月，NTL就IVANS獲授出另一個PNETS牌照，使本集團可開發及提供不同之增值服務，如短訊服務、留言信箱及在其網絡上接入互聯網，以迎合客戶在業內不斷轉變之需要。

本集團之一般概覽

為了進一步打入本地電話卡市場，本集團於二零零一年九月在香港成立SHL，經營一間名為Lotus Club之分銷中心，使本集團可直接分銷預付電話卡予最終用家。首間Lotus Club店舖於中環成立，而第二間及第三間Lotus Club店舖則分別於二零零一年十二月及二零零二年三月在銅鑼灣成立。

第四間Lotus Club店舖位於元朗，於二零零二年十月開始營業。

本集團為進一步增加佔據市場份額，已於二零零二年九月完成開發及整合一種原型CPE（即NVP），方便客戶使用本集團之服務。董事預期，NVP之測試運作將可於二零零二年十二月進行。

有關本集團公司架構變動之其他詳情載於本售股章程附錄四「有關本公司之其他資料－公司重組」一節。

積極業務拓展陳述

以下為本集團截至二零零二年五月三十一日止兩個年度各年之積極業務拓展陳述。

截至二零零一年五月三十一日止年度

策略

本公司於年內之策略為經由PSTN及VoIP網關提供電訊服務。

重要事項

研究及開發

- 完成IP網絡基建之設計及整合工作
- 採用由主要設備供應商製造之VoIP網關
- 安裝ATS IS2000及Xswitch 300 Excel交換器以加強PSTN之功能
- 擴闊帶寬及T1線數目已達17條
- 繼續NVP之設計

商業夥伴

本集團繼續向香港主要電訊服務供應商租用電話線以提供電訊服務。

本集團之一般概覽

本集團於二零零零年六月二十八日與Pan Telecom訂立協議，將彼等之電話通訊透過各自之網絡傳遞至中國及台灣不同目的地。

產品開發

本集團獲授若干李小龍肖像之使用權以印製在其預付電話卡及其他媒介上，由根據本集團與該等肖像之獨有擁有人於二零零零年十月十一日訂立之協議之日期起計為期一年。

服務範圍

本集團之服務已擴充至涵蓋菲律賓、印尼、中國、美國及馬來西亞。

銷售及市場推廣

本集團於年內之預付電話卡銷售額約達18,700,000港元。

本集團採取以下市場推廣策略：

- 在中環開設其首間Lotus Club店舖
- 在北角開設客戶服務中心
- 參加ITU Telecom Asia及Carriers World Asia等展覽會

截至二零零二年五月三十一日止年度

策略

本公司於年內之策略為提供以IP基礎之電訊應用，以滿足客戶不斷轉變之需要。本集團亦旨在透過互聯網開發及提供增值服務。

重要事項

牌照

本集團獲電訊管理局就IVANS授出一項PNETS牌照，有權提供如短訊服務、留言信箱及接入互聯網等接駁增值服務。

研究及開發

- 繼續開發VoIP基建
- 完成設計NVP之原型

本集團之一般概覽

商業夥伴

本集團繼續向香港主要電訊服務供應商租用電話專線以提供電訊服務。

本集團與海外主要的營運商達成聯盟，提供VoIP服務。

產品開發

本集團以「Lotus」及「Netel」品牌名稱進一步生產及推出預付電話卡。

服務範圍

本集團之服務已擴充至涵蓋台灣及南韓。

銷售及市場推廣

本集團於年內之預付電話卡銷售額約達65,000,000港元。

本集團採取以下市場推廣策略：

- 繼續透過獨立零售店舖及交易商分銷電話卡
- 繼續透過單張及海報進行宣傳
- 在銅鑼灣增設兩間Lotus Club店舖
- 以「Venus」之名刊發雙語會員通訊

優勢

董事相信，鑒於本集團具備在下列方面之優勢及有利競爭條件，本集團正處於有利位置向全球日益擴大之電訊市場提供以IP為基礎之電訊服務，並可於該市場獲取重要之份額：

- 管理層及技術人員擁有電訊業內多年之開發經驗及技術專業知識；
- 本集團之研究及開發隊伍具有向現有產品加入增值服務之能力；及
- 透過約750家獨立分銷商、交易商及其自行經營之店舖Lotus Club，在不同種族組別（如菲律賓裔人及印尼裔人等）中建立強大之客戶基礎。