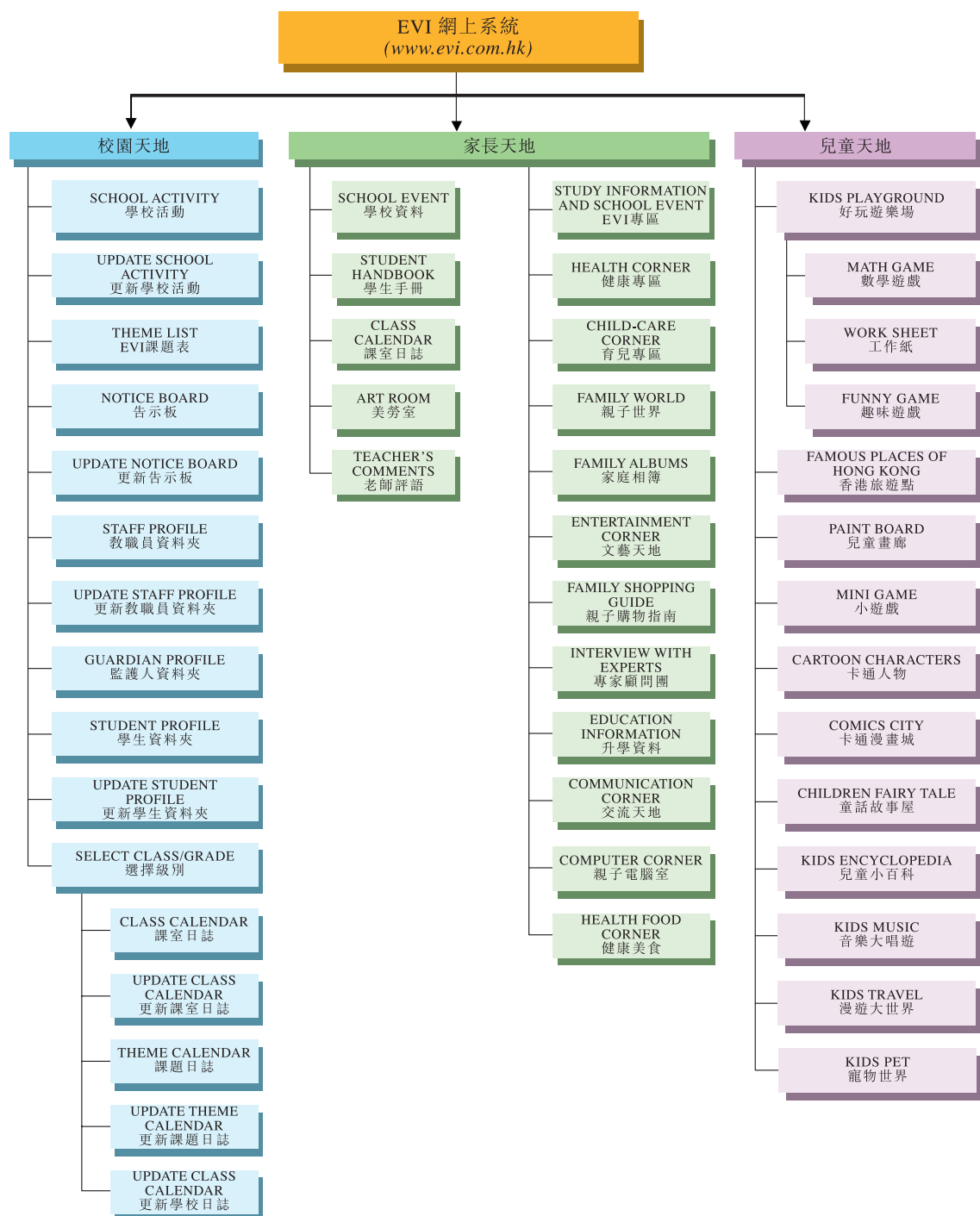


概 要

本集團現時透過其註冊網站www.evi.com.hk提供網上工具、素材及服務。有關EVI網上系統之網站架構圖及分節詳述如下：



幼稚園之培訓及系統安裝及集成服務

為配合發展網上教育社區業務，本集團為幼稚園提供電腦及資訊科技培訓課程，以及系統集成服務。本集團亦會與幼稚園合作，為幼稚園學生舉辦電腦培訓課程。

- **幼稚園學生之電腦及資訊科技培訓課程。**本集團會為幼稚園學生提供培訓課程，講解電腦操作、互聯網瀏覽及本集團網上教育社區之基本使用技巧。培訓課程共有12個課題，培訓課程包括「視窗九八之應用」及有關電腦硬件、滑鼠、鍵盤及互聯網各方面之知識。本集團會向有關幼稚園收取培訓費用。
- **幼稚園之系統安裝及集成及培訓服務。**本集團為幼稚園提供系統集成、軟硬件安裝、電腦及設備採購服務。本集團亦為幼稚園教職員提供培訓課程，講解電腦軟硬件及配件之操作方法。本集團會向有關幼稚園收取採購費及服務費。

董事認為，提供該等服務之目的，在於提高學前兒童對電腦之認識，以及改善幼稚園之資訊科技基礎設施。此外，董事亦認為，提供有關服務可加強本集團與各幼稚園、家長及小孩子之聯繫，有助推廣本集團旗下之EVI網上系統。

此外，董事認為自本集團開業以來至截至二零零一年九月三十日止年度，提供培訓課程及系統安裝及集成服務成為本集團之主要收入來源。然而，待免費試用期最遲將於二零零二年首季屆滿，本集團之主要收益貢獻將來自向幼稚園及家長收取之EVI網上系統訂閱費。

學前教育課程與親子活動

本集團擬憑藉家長及兒童客戶組別對EVI網上系統之認識，為EVI網上系統客戶舉辦教育課程、興趣交流活動等，進一步提升系統在客戶心目中之地位，並促進各組別間之聯繫。本集團擬就該等組別之課程及活動收取費用。

專利卡通人物商品

在設立EVI網上系統之過程中，本集團已為學前兒童製作一系列專利卡通人物，以加深兒童對EVI網上系統之興趣，並提升系統本身之形象。該等專利卡通人物乃本集團聘請專業設計師設計開發而成，並且採納了有興趣選購EVI網上系統客戶之意見。

概 要

本集團已就該等專利卡通人物申請登記註冊商標。董事相信，在推廣本集團業務及建立公眾知名度方面，該等專利卡通人物將會扮演重要角色。除可收宣傳之效，推廣使用本集團之網上社群外，本集團亦擬將該等卡通人物製成一系列商品出售予最終客戶，有關商品包括T恤、童裝、玩具、遊戲、文具及其他配飾。惟本集團目前無意參與製造該等商品。

EVI之實力及競爭優勢

目前，大部分互聯網教育供應商均專注提供教學入門網站，該等網站基本上擔當網上圖書館及資訊來源之作用，以便客戶透過互聯網自修學習。反觀本集團之方針則截然不同，EVI網上系統首先進入教育社區（幼稚園），然後伸延至其他教育客戶（家長及兒童）。董事相信，透過互聯網，此一方針有效地聯繫教育機構及客戶所需，滿足彼等對優質學前教育日益殷切之需求。董事亦相信，本集團乃香港教育界首家採納此方針之先驅。

董事相信，本集團現正處於優勢以捕捉市場對優質學前教育之需求，在眾多學前教育採用互聯網應用及資訊科技之際，本集團定能把握良機拓展業務，蓋因本集團具備以下競爭優勢：

成功進入幼稚園社區

本集團自二零零零年十一月及二零零一年一月分別開始試行及正式推出系統以來，已獲本港53所幼稚園使用EVI網上系統。於試行期間及自正式推出以來，EVI網上系統免費提供予客戶使用。本港不少幼稚園均屬集團式經營，董事相信，當某幼稚園集團成員接納EVI網上系統後，份屬同一集團之其他幼稚園亦可能會跟隨使用。鑑於大部分華語社會之教育均以學校為主導，董事相信在成功打入教育社區建立穩健之基礎及平台以後，將有助吸納更多家長及兒童客戶。董事相信，幼稚園在採納本集團所提供之工具及服務後，將有助宣傳EVI網上系統，並為該系統招徠更多家長及學前兒童客戶。此外，董事相信，由於本集團早著先鞭，與各幼稚園早已建立合作關係，只要教育社區採用本集團之工具及服務，即會對其他競爭對手構成進入行業之阻礙。

建立興趣交流群組之能力

本集團之目標，乃透過EVI網上系統建立忠實之興趣交流群組組別，成員包括幼稚園、教師、家長及學前兒童。董事相信，該等興趣交流群組為某一類客戶之代表，而該類客戶對教育及幼兒護理產品與服務之需求尤其殷切，而本集團現已部署妥當，在該批高消費力群組之支持下，旗下教育及兒童相關之工具、服務和產品將陸續推出市場。

業務夥伴及聯盟

本集團已與其業務拍檔組成夥伴及聯盟，當中包括非牟利專業團體、上市公司、網頁設計商及互聯網方案供應商。董事相信，建立該等關係有助本集團與時並進，在拓展新市場時掌握學前教育、資訊科技之最新趨勢及經驗。

進軍其他相關市場及業務之能力

董事相信，當本集團成功將EVI網上系統確立為香港互聯網教育服務供應商後，本集團即可運用該系統作為平台，進軍國內及澳門等其他市場，拓展其他相關業務如有關教育之電子商貿、開發及銷售本集團之專利卡通人物商品等。故此，本集團之業務具有龐大之發展空間。

體驗多媒體互動教學

EVI網上系統透過互聯網，為幼稚園、家長及兒童提供多媒體互動教學新體驗，例如：幼稚園教師可以利用多媒體互動課程軟件協助教學；家長可以在家中或辦公室內讀取學生紀錄，翻查小孩子之學習進度及校園活動，亦可以安坐家中，與小孩子一起體驗網上學習之樂趣；而小孩子則可以運用網上學習工具及互動遊戲練習。故此，家長可藉此翻看學前課程編排、查閱小孩子學習進度，並提供指導以豐富彼等之教學體驗。董事相信，EVI網上系統之功能可以令客戶容易維持教學興趣，亦可切合不同客戶之需求，保持客戶對本集團所提供之工具、服務及產品之歸屬感。

以訂閱方式賺取收益

EVI網上系統所主要提供之工具及服務計劃均以訂閱方式選購。本集團之EVI網上系統一旦順利進入辦學團體，本集團將獲得現金流量及財務資源，藉以支持旗下業務及日後發展所需。隨著本集團成功進入及吸引更多幼稚園客戶，董事相信，憑藉本身所確立之品牌和知名度，本集團將進一步招徠其他較大型幼稚園集團使用EVI網上系統。

此外，本集團建立之品牌及知名度亦可吸引到更多家長及兒童訂閱EVI網上系統。董事相信，本集團進一步進入辦學社區後，本集團之訂閱收入將會透過倍數效應而有所增長。

營運開銷低廉

其他互聯網內容供應商均需要大量人手搜集及定期更新內容，相對而言，EVI網上系統所提供之內容則毋須定期更新。大部分互聯網供應商需要一隊大型之內容製作及網絡設計隊伍，因此營運成本相對高昂。該等互聯網供應商亦須經常更新內容，藉以挽留現有瀏覽人士，反觀EVI網上系統則截然不同，EVI網上系統所載內容及素材乃以幼稚園課程編排為主，一般只需於幼稚園課程編排每年或每半年作出改動時更新一次。本集團主要集中力量為不同客戶開發其他素材，目的為擴闊其客戶基礎，例如開發專為國內及澳門市場而設之素材等，而各類別之新客戶亦會進一步為本集團帶來額外收入來源。此外，本集團一直意識到控制其業務及素材發展成本，故此，本集團之營運開銷及素材開發隊伍之規模維持在相對較低水平。截至二零零零年九月三十日止年度及二零零一年一月三十一日止四個月，本集團之每月平均行政開支及銷售及分銷開支分別約為320,000港元及569,000港元。

資深專業管理人員

本集團大部分管理隊伍成員，在與本集團有關之業務範疇均具備多年經驗，當中不乏教育界、資訊科技相關行業、銷售及市場推廣、企業管理等方面之人員。

整體業務目標

全球互聯網客戶日益增長，董事相信，互聯網已演變為播放教學素材之全新媒介。鑑於互聯網本身獨一無二，可讓客戶隨時隨地直接讀取彼等所需之資訊及內容，因此，透過互聯網提供教育工具及服務，將會廣受客戶及瀏覽人士歡迎。

本集團銳意成為首屈一指之互聯網教育供應商，專為幼稚園、教師、家長及學前兒童提供中文學前教育服務。本集團乃全港第一批最先提供互聯網教育服務之公司，透過旗下之EVI網上系統，特別為學前教育機構及客戶開發專題素材及功能。鑑於互聯網現正急速發展，董事相信，互聯網教育服務蘊藏著龐大之市場潛力，EVI網上系統之發展潛力更尤為宏厚。本集團將致力掌握最新之資訊科技發展，以及在學前教育方面之專業知識及經驗，務求提供新穎之互聯網教育服務，並為EVI網上系統培養一群忠實客戶。

本集團之整體業務目標為：

- 透過香港之EVI網上系統賺取收益；
- 成功在香港幼稚園市場佔一重要席位，為EVI網上系統吸引大批家長／兒童客戶；

概 要

- 加強素材內容及提升功能、籌辦增值服務，並為EVI網上系統開拓多元化之收入來源；
- 提升本集團及EVI網上系統之品牌知名度；
- 改良系統基礎設施及性能，以便日後擴展業務；
- 進軍澳門及國內等其他華語地區。

未來計劃

為達致業務目標，本集團擬實行以下策略：

建立龐大之忠實客戶社群及開始產生訂閱收益

作為香港第一階段之推行工作，本集團於二零零零年十一月在香港16所幼稚園試行EVI網上系統之離線版，客戶對象主要為幼稚園。二零零一年一月，本集團正式在香港幼稚園推出EVI網上系統之網上版。於試行期間及自網上版正式推出以來，該系統一直免費提供予客戶使用。截至最後可行日期，本集團已成功為EVI網上系統物色到約53所幼稚園客戶。作為業務發展及市場推廣策略之一部分，本集團為若干缺乏適當設備及設施採用EVI網上系統之幼稚園免費提供電腦硬體，但同時仍保留有關電腦硬體之擁有權。本集團之目標乃於二零零一年九月三十日前，將客戶基礎擴展至涵蓋本港大約55所幼稚園。

本港不少幼稚園乃以集團形式營辦，董事相信，當某幼稚園集團成員接納EVI網上系統後，份屬同一集團之其他幼稚園亦可能會跟隨使用。鑑於大部分華語社會之教育均以學校為主導，董事相信，成功打入幼稚園社區，可為本集團建立穩健之基礎及平台，有助吸納更多家長及兒童客戶。董事亦認為，幼稚園採納本集團所提供之工具及服務後，將有助宣傳EVI網上系統，並為該系統招徠更多家長及兒童客戶。

本集團擬於免費試用期結束後，開始向幼稚園及家長／兒童客戶收取訂閱費，為本集團賺取經常性收入。

採納優惠定價政策，達致最高市場滲透率

於試行階段，本集團讓幼稚園客戶於推廣期內免費使用EVI網上系統。然而，免費試用期將最遲於二零零二年首季結束，屆時，本集團擬向幼稚園客戶及彼等介紹之家長及兒童客戶收取訂閱月費。本集團擬採用優惠定價政策，務求達致最高市場滲透率。

概 要

本集團曾於試行期間對香港16所幼稚園進行調查，據調查發現，香港幼稚園認為，訂閱費倘若每月介乎4,000港元至15,000港元之間，對於香港幼稚園而言乃屬可接受之數額。此外，經參考本地互聯網服務供應商之訂閱費，以及本地幼稚園之書簿雜費後，董事現認為，向接入EVI網上系統之本港家長及兒童收取每月80港元至150港元之訂閱費，對彼等而言乃可接受之數額。

本集團之策略乃採用優惠幼稚園之定價政策（即收費較幼稚園可接受者為低），務求達致香港幼稚園之最高市場滲透率，繼而透過該等幼稚園客戶吸納更多家長及兒童成為EVI網上系統之客戶。董事相信，當用戶數目以倍數增加後，本集團之訂閱收入將告上升，並能在香港幼稚園社區取得龐大之市場份額。

豐富內容、提升功能及開發增值服務

本集團計劃進一步開發及豐富「校園天地」、「家長天地」及「兒童天地」之素材及功能。本集團將會為幼稚園開發EVI網上系統之行政及財務管理功能，並為家長及學前兒童開發新素材及功能，系統亦會加入影音串流技術等新功能。由於客戶對象非常集中，本集團將會為EVI網上系統開發電子商貿功能，盡量發揮其賺取收益之潛力。

此外，本集團亦有意為EVI網上系統之客戶社群開發網外增值服務，例如組成特別興趣小組，以及為教師、家長及兒童籌辦小組活動。

積極推廣促銷，提升EVI之形象及品牌知名度

本集團將採取積極之市場推廣策略，藉以提升EVI之形象及品牌知名度。本集團擬增聘具教育及資訊科技經驗之職員專門負責銷售及市場推廣事務，藉此加強本集團之市場推廣能力。EVI網上系統將籌辦一系列銷售及市場推廣活動，包括提供兒童及教育活動贊助、舉辦教師及家長研討會、工作坊，並定期在幼稚園作現場示範。董事相信，透過該等活動，本集團將可有效建立其品牌知名度。

改良系統基建設施及運用嶄新技術

本集團之業務策略，在於提供教育服務及素材之餘，確保服務迅速優越。就此而言，本集團運用先進之系統基建及嶄新技術，致力提高EVI網上系統之速度及質素。EVI網上系統之基建設計靈活，可作任意調節，以便日後提升及擴展功能。本集團亦定期監察是否需要提升及改良系統基建設施，藉以配合預期日益增多之客戶流量。此外，本集團亦計劃在EVI網上系統內採用影音串流軟件等嶄新網絡及資訊發送技術，藉以增強可供客戶使用之功能。

開拓其他收益來源

除訂閱收益外，本集團亦有意開拓及分散收入來源，務求能充份利用EVI網上系統賺取收入之潛力。鑑於EVI網上系統客戶集中，且對幼兒護理及教育方面尤有興趣，本集團將會向目標商戶及產品商戶推銷網上橫額廣告位。本集團將開發電子商貿功能，藉以與合適之兒童教育產品及服務商戶組成聯盟，繼而於EVI網上系統分銷有關產品及服務。本集團擬將網上廣告、電子商貿及有關功能之開發分包予獨立第三方人士。

此外，本集團會以EVI之專利卡通人物為基礎，開發、設計及銷售一系列商品以作商業及宣傳用途，惟本集團目前無意參與製造該等商品。

進軍其他華語市場及開發當地版本素材

本集團正專注發展香港市場。待EVI網上系統順利在香港推行後，本集團將物色機會，將旗下業務拓展至其他華語市場，並為EVI網上系統開發內容及採用適合當地社會之版本。

其中值得注意者為，本集團已將澳門及國內兩地訂為下一個拓展目標。憑藉本身努力之餘，本集團亦擬借助其策略夥伴之協助及經驗，進軍澳門及國內市場，該等策略夥伴主要包括幼聯、錦興及金源創展等機構。於最後可行日期，本集團並未與該等策略夥伴就國內及澳門之未來業務發展簽訂任何協議。本集團亦在國內及澳門兩地積極物色合適夥伴，以便在當地市場共同拓展及推廣當地版本之EVI網上系統。至於國內市場方面，由於當地仍然禁止外地參與互聯網內容供應服務，因此，本集團擬於國內物色合適之互聯網經營商或素材供應商作為夥伴，透過在國內當地組成夥伴或合營企業，發放當地版本之EVI網上系統素材。然而，橫額廣告現時仍在非常初步之階段，而於最後可行日期，本集團並無與任何國內人士磋商成立任何該類型之合夥公司。

董事相信，進軍其他華語地區將擴大本集團業務之地域分布情況，拓展收益來源，有助本集團晉身成為區內專注於學前教育範疇之互聯網教育供應商。

進行配售事項之原因及所得收益用途

進行配售事項可鞏固本集團之資金基礎，並且為本集團提供資金撥付未來發展計劃。假設發行價為0.355港元（即本售股章程所載金額範圍之中位數），扣除有關開支後，配售事項所得收益淨額（假設並無行使超額配股權）預計約達46,000,000港元。董事現擬將該筆收益淨額撥作以下用途：

- 撥出約7,000,000港元，為EVI網上系統開發及推出新內容及功能；
- 撥出約11,500,000港元，提升及改良系統基建及技術應用；
- 撥出約8,500,000港元，為幼稚園購置及提供硬件，以助推廣使用EVI網上系統；
- 撥出約7,000,000港元，在EVI網上系統內開發網上廣告、電子商貿及相關功能；
- 撥出約6,000,000港元，籌辦推廣及宣傳活動；及
- 餘額約6,000,000港元將撥作本集團之一般營運資金。

倘超額配股權獲得全面行使，並假設發行價為0.355港元（即本售股章程所載金額範圍之中位數），則本公司將獲得額外收益約8,000,000港元。董事擬將該筆額外收益淨額撥作本集團之一般營運資金。

倘若配售事項所得收益淨額未能即時撥作上述用途，按照董事目前計劃，有關收益淨額將存放於香港之財務機構作為短期有息存款。本集團現時並未物色到任何合適之策略性收購機會。倘建議之收益淨額用途出現任何變動，則本公司將就此發表公布以通知股東。

董事認為，配售事項所得收益淨額足以撥付本集團現擬及／或未來之業務發展，有關詳情載於本售股章程「未來計劃及業務目標」一節。

概 要

股東及出售股份之限制

下表顯示本公司若干股東在出售彼等所持股份時所須受之限制：

| 股東 | 緊隨配售事項、資本化發行 及首次公開售股前之 發行事項完成後所持權益 佔全部已發行 股份數目 股本之百分比 | | 由上市日期起計之 股份凍結期 |
|---------------------------------|---|-------|--|
| 初期管理股東 | | | |
| Summerview Enterprises (附註1) | 521,840,000 | 65.23 | 所持之任何股份均 不得於首六個月 出售；於第二個六個 月期間，持股量 不得少於35% |
| 張士昆 (附註2) | 800,000 | 0.10 | 六個月 |
| 重大股東 | | | |
| Cyber Generation (附註3) | 91,520,000 | 11.44 | 六個月 |
| 其他股東 | | | |
| B2C e-Commerce Group (附註4) | 25,840,000 | 3.23 | 六個月 |

概 要

下表顯示於緊隨配售事項及資本化發行及首次公開售股前之發行事項完成後（惟假設並無行使超額配股權），本公司之股東、彼等所持權益、總投資額及每股成本。

| 股東 | 首次購入所持 本集團權益 之日期 | 緊隨配售事項、資本 化發行及首次公開 售股前之發行事項 完成後所持權益 | | 總投資額 (港元) | 每股成本 (港元) |
|------------------------------------|------------------------|--|-------|--------------|--------------|
| | | 佔全部已 發行股本 之百分比 | 股份數目 | | |
| Summerview Enterprises (附註1) | 一九九九年 七月二十八日 | 521,840,000 | 65.23 | 不適用 | 不適用 |
| 張士昆 (附註2) | 二零零一年 二月二十八日 | 800,000 | 0.10 | 40,000 | 0.0500 |
| Cyber Generation (附註3) | 二零零零年 八月十六日 | 91,520,000 | 11.44 | 15,187,500 | 0.1659 |
| B2C e-Commerce Group (附註4) | 二零零零年 十一月十七日 | 25,840,000 | 3.23 | 5,000,000 | 0.1935 |

附註：

- Summerview Enterprises乃由本集團執行董事兼創辦人龐維新先生全資擁有。龐維新先生及Summerview Enterprises均已向本公司、聯交所及包銷商承諾(i) 於股份上市後首六個月期間，彼等不會亦不會允許登記持有人出售（或藉訂立任何協議出售）彼等各自之任何直接或間接股份權益；(ii) 於股份上市後第二個六個月期間，彼等不會亦不會允許登記持有人出售（或藉訂立任何協議出售）彼等各自之任何直接或間接股份權益，致使龐維新先生及Summerview Enterprises於本公司股東大會上不再控制超過35%之投票權。
- 張士昆先生為執行董事。張先生已向本公司、聯交所及包銷商承諾，於股份上市後首六個月期間，彼不會出售（或藉訂立任何協議出售）所持之任何股份。
- Cyber Generation乃由Hanny Magnetics (BVI) 全資擁有，後者則由錦興全資擁有。錦興及Hanny Magnetics (BVI) 亦已向本公司及聯交所承諾，於上市後首六個月內彼等不會出售於Cyber Generation之直接或間接權益。錦興、Hanny Magnetics (BVI)及Cyber Generation均已向本公司、聯交所及包銷商承諾，於股份上市後首六個月期間，彼等不會亦不會允許登記持有人出售（或藉訂立任何協議出售）彼等各自之任何直接或間接股份權益。
- B2C e-Commerce Group乃由Genius Choice全資擁有，後者則由金源創展全資擁有。金源創展及Genius Choice已向本公司、聯交所及包銷商自願承諾，於股份上市後首六個月內，彼等不會出售於B2C e-Commerce Group之直接或間接權益。金源創展、Genius Choice及

概 要

B2C e-Commerce Group均已向本公司及包銷商自願承諾，於股份上市後首六個月期間，彼等不會亦不會允許登記持有人出售（或藉訂立任何協議出售）彼等各自之任何直接或間接股份權益。

營業紀錄

以下為於一九九九年六月二十八日（即本集團轄下首家集團公司之註冊成立日期）至一九九九年九月三十日期間及截至二零零零年九月三十日止年度之本集團合併業績概要，乃根據本集團現有架構於回顧期內一直存在之基準而編製。本概要應與本售章程附錄一所載之會計師報告一併閱讀。

| | 一九九九年 六月二十八日 至一九九九年 九月三十日 期間 千港元 | 截至 二零零零年 九月三十日 止年度 千港元 |
|------------|---|------------------------------------|
| 營業額 (附註1) | — | 410 |
| 銷售成本 | — | (278) |
| 毛利 | — | 132 |
| 分銷及銷售開支 | — | (428) |
| 研究及開發費用 | — | (5,288) |
| 一般及行政開支 | (108) | (3,404) |
| 營業虧損 | (108) | (8,988) |
| 利息收入 | — | 48 |
| 除稅前虧損 | (108) | (8,940) |
| 稅項 | — | — |
| 股東應佔虧損 | <u>(108)</u> | <u>(8,940)</u> |
| 股息 | <u>—</u> | <u>—</u> |
| 每股虧損 (附註2) | <u>(0.02) 仙</u> | <u>(1.82) 仙</u> |

附註：

- 營業額乃指本集團提供之電腦軟硬件銷售及安裝及電腦及資訊科技培訓課程於扣除退貨及折扣後之發票淨值。
- 由一九九九年六月二十八日至一九九九年九月三十日期間及截至二零零零年九月三十日止年度之每股虧損乃根據期內／年內之股東應佔虧損，以及由一九九九年六月二十八日至一九九九年九月三十日期間之加權平均已發行股份數目約440,154,000股及截至二零零零年九月三十日止年度之已發行股份約491,402,000股計算，該股份數目乃參照於本售股章程刊發日期已發行股份約124,400,000股及如本售股章程附錄四「有關本公司及其附屬公司之其他資料」一節「本公司全體股東於二零零一年二月二十八日通過之書面決議案」一段所述根據資本化發行及首次公開售股前之發行事項將予發行約515,600,000股股份計算所得。

概 要

其他資料

根據創業板上市規則第11.12條，本公司必須證明，於緊接本售股章程刊發日期前二十四個月內，（不論本身或透過旗下一家或以上之附屬公司）一直積極專注經營一項重點業務，而負責經營該項業務之管理層及擁有權與申請上市時已有之管理層及擁有權大致相同。此外，根據創業板上市規則第7.03(1)及11.10條規定，本公司須於本售股章程內載入會計師報告，涵蓋緊接本售股章程刊發日期前最少兩個財政年度。

應保薦人代表本公司所提出之申請，聯交所已就嚴格遵守創業板上市規則第7.03(1)、11.10及11.12條之規定，向本公司批授豁免權，致使積極拓展業務聲明只須涵蓋一九九九年六月二十八日至最後可行日期期間，而會計師報告只須涵蓋一九九九年六月二十八日至二零零零年九月三十日期間。董事確認，彼等已對本集團進行充分之盡職審查，確保除本文所披露者外，截至本售股章程刊發日期，本集團之財務狀況自二零零零年九月三十日起並無出現重大不利變動，亦無發生任何事項足以嚴重影響本售股章程附錄一 所載會計師報告之資料。

配售事項統計數字

| | 按發行價 0.32港元計算 | 按發行價 0.39港元計算 |
|------------------|------------------|------------------|
| 市值（附註1） | 256,000,000港元 | 312,000,000港元 |
| 經調整每股有形資產淨值（附註2） | 0.067港元 | 0.081港元 |

附註：

1. 股份市值之計算方法乃以發行價，以及預期於緊隨配售事項、資本化發行及首次公開售股前之發行事項完成後已發行之800,000,000股股份為基準，但未計入因行使超額配股權而發行之任何股份，或因行使首次公開售股前之購股權計劃或購股權計劃而配發及發行之任何股份，或者根據本售股章程附錄四「有關本公司及其附屬公司之其他資料」一節「本公司唯一股東於二零零一年二月二十八日通過之書面決議案」一段所述以供配發及發行或購回股份之一般授權而可能由本公司配發行及發行或購回之任何股份。
2. 經調整每股有形資產淨值乃經作出本售股章程「財務資料」一節「經調整有形資產淨值」一段所述之調整後，並按本文所述之已發行及將予發行股份合共800,000,000股計算，但未計入因行使超額配股權而發行之任何股份，或因行使首次公開售股前之購股權計劃或購股權計劃而配發及發行之任何股份，或者根據本售股章程附錄四「有關本公司及其附屬公司之其他資料」一節「本公司唯一股東於二零零一年二月二十八日通過之書面決議案」一段所述以供配發及發行或購回股份之一般授權而可能由本公司配發行及發行或購回之任何股份。

風險因素

董事認為，本集團旗下業務與股份投資均涉及若干風險。有意投資者務須仔細閱讀本售股章程「風險因素」一節。有關風險大致可分為：(i) 與本集團有關之風險；(ii) 與行業有關之風險；(iii) 與監管條例、經濟及政治有關之風險；(iv) 與配售股份有關之風險；及(v) 與本售股章程所作陳述有關之風險，現概述如下：

與本集團有關之風險

- 本集團過往一直錄得虧損淨額，現時亦未能確定日後能否取得溢利
- 本集團及EVI網上系統之短暫經營歷史
- 本集團未必能夠有效管理擴展中之業務
- 本集團依賴若干重要行政人員及職員
- 本集團就EVI網上系統採納之定價政策未必能成功
- EVI網上系統未必能獲市場接納或建立客戶忠誠度，從而吸引及挽留有關客戶
- 本集團未必能向家長及兒童收取訂閱費，從而賺取收益
- 本集團未必能就若干特許註冊商標獲得知識產權保障，有關申請仍在處理中
- 倘專利知識產權及互聯網內容在未經許可下使用及遭受侵犯，本集團或會因而蒙受影響
- 本集團或會捲入有關互聯網內容及技術之訴訟及糾紛
- 本集團所依賴之第三者開發之電訊、軟硬件系統容易出現故障，且容易受市場壓力影響
 - 第三者供應商、開發商、服務供應商及分包商
 - 系統故障及瀏覽人數增加
 - 後備系統有限
- 本集團之電腦網絡易受電腦黑客、病毒及其他干擾
- 本集團須依賴少數客戶及供應商

概 要

- 本集團未必能取得香港以外有關監管機構之所需同意書、批文及許可
- 本集團或須就所提供之內容及服務負上法律責任
- 本集團或須面對激烈競爭

與行業有關之風險

- 客戶未必廣泛接納互聯網為發送教學服務及內容之媒介
- 互聯網教育供應商之業務成功與否，須取決於所設立之電訊基礎設施是否足夠

與監管條例、經濟及政治有關之風險

- 本集團須面對香港之政治風險
- 本集團擴展業務至其他地區時，或會因政治及監管問題遭遇困難
- 香港及其他地區有關互聯網之法律體制仍處於發展階段
- 香港及其他地區或會更改教育政策
- 貨幣 率變動或會增加本集團成本對收益之比例

與配售股份有關之風險

- 股份交投未必活躍
- 股份價格於配售事項完成後可能出現波動
- 本公司股東之權益日後可能會被攤薄

與本售股章程所作陳述有關之風險

- 若干統計數字乃摘錄自非官方刊物
- 本售股章程所載之前瞻性陳述未必準確