

概 要

本概要旨在為閣下提供本招股章程所載資料之概覽。由於本文屬於概要，故並不一定載列所有可能對閣下而言為重要之資料。閣下在決定投資配售股份前務須省閱整份招股章程。

投資於創業板上市之公司具較大風險。有關投資配售股份之若干特殊風險概述於「風險因素」一節內。閣下在決定投資配售股份前務須小心省閱該節。

緒言

本集團目前以網域名稱`www.hongkong.com`經營互聯網入門站，該網站乃建基於內容、社群及商務之基本概念。

現有營運

`hongkong.com`提供一站式互聯網渠道，以滿足對有關香港之本地資訊感興趣之使用者需求。透過本集團編輯小組及與龐大內容供應商之合作，`hongkong.com`以繁體中文提供廣泛內容、搜尋器、網站目錄及電子商務功能，以及如免費電郵賬戶及聊天室之增值社群服務，部分此等產品及服務亦有以英文提供。

內容服務

於`hongkong.com`提供之內容一般透過使用頻道分門別類，該等頻道乃具標準特色，並令使用者能透過有效及易用之途徑去搜索及利用有關內容。目前，`hongkong.com`提供之主要頻道包括下列各項：

- 政府
- 娛樂
- 旅遊
- 愛情
- 體育
- 商業
- 財經
- 大中華新聞
- 科技
- 天氣
- 城市指南
- 求職
- 教育
- 生活方式
- 謎網
- 人氣特區
- 奧運
- 唯美

概 要

網上特色及社群產品

為吸引使用者重返入門站，網上特色亦為重要。目前，*hongkong.com*之主要網上特色包括：

- 免費電郵
- 搜尋功能
- 電子刊物
- 主頁設定
- 着數區
- 星座運程
- 免費下載

網上社群把眾多互聯網使用者以主題作分類，以方便使用者積極參與社群內之對話及內容。目前，*hongkong.com*具有下列網上社群產品：

- 留言板
- 聊天室
- 投票
- 交友
- 會籍

廣告

*hongkong.com*社群之成員為本集團提供了極具價值之清晰合意之人口分佈及合意的資訊，讓本集團可以更對準目標觀眾。*hongkong.com*透過本集團產品及服務所帶來之參觀人次令*hongkong.com*可對準目標觀眾提供廣告，而此等對準目標觀眾之廣告一般均可以收取較高費用。

本集團廣告位之銷售乃主要透過本公司之同系附屬公司24/7 Asia安排。根據24/7 Asia與HKCL簽訂之協議，24/7 Asia有權在其代表本集團之所有廣告銷售中保留30%作為佣金。於*hongkong.com*展示之網上廣告乃以下列方式提供：橫額式廣告、按鈕式廣告及獨家或聯合贊助廣告。近期於*hongkong.com*刊登廣告之公司包括微軟、AOL、萬國商業機器、康栢、三菱、英特爾、Netscape、鳳凰衛視及南華早報。本集團亦由本集團與HKWC、24/7 Asia及CICCHK所作之安排中取得重要收益。據此，HKWC及24/7 Asia可於*hongkong.com*網頁展示彼等各自之標誌，而CICCHK亦可於該網站上展示AOL之標誌。

電子商貿

儘管電子商貿目前在亞洲之發展仍落後於美國，惟董事相信，當信用卡使用量及其他網上付款方式增加後，電子商貿將可為亞洲帶來重大收益。本集團於一九九九年十二月推出網上購物商場「Shop4U」，結集各類互聯網零售商，包括西武百貨公司，為網上購物人士提供平台。董事計劃於香港、整個亞洲地區及最終向全球拓展本集團之電子商貿營運（見「本集團業務目標及未來策略」）。

概 要

內容及其他互聯網服務之提供

本集團為CIC集團提供各類服務，讓CIC集團履行與AOL及Netscape分別訂立之協議之責任。董事相信，本集團與著名互聯網公司之聯繫使本集團增進其於互聯網社群內之知名度及為hongkong.com入門站帶來額外參觀人次。就AOL及Netscape提供予CIC集團之服務，詳情載於「業務」一節「內容及其他互聯網服務之提供」一段。

優勢

董事相信本集團主要競爭優勢如下：

- 網域名稱

本集團處於極有利地位，推廣「www.hongkong.com」成為香港使用者及對香港有興趣之其他人士所鍾愛之網站。

- 與Chinadotcom之關係

本公司之母公司為Chinadotcom。本公司可透過利用Chinadotcom集團，包括其廣告附屬公司(24/7 Asia)及其網絡設計及顧問附屬公司(HKWC)之廣告網絡、專業知識及於區內之優勢，從Chinadotcom之綜合互聯網策略中獲益。

- 聯盟

本集團與於互聯網界建立良好聲譽之公司組成聯盟。

- 富經驗之管理層

本集團擁有一隊富經驗之管理層人員。部分成員早自一九九五年已開始於互聯業內界工作。

- 早着先機之優勢

本集團於香港互聯網業實力強大，其歷史更可追溯至一九九五年八月。

本集團業務目標及未來策略

整體目標

本集團旨在使hongkong.com成為香港互聯網使用者最常用之入門站。董事亦擬透過收購與入門站業務互為補足之業務、科技、內容及服務以拓展本集團服務範疇，促進使用者之擁護。隨着電子商貿於亞洲逐漸獲接納和普及，董事計劃致力集中發展本集團之電子商

概 要

質營運。董事亦計劃繼續利用本集團與24/7 Asia之廣告網絡關係，從亞洲網上廣告之潛在增長中獲益。董事相信，網上廣告、電子商貿及內容及互聯網服務之提供將成為本集團未來增長之主要收入來源。

未來計劃、策略及前景

A. 推廣入門站及內容業務

市場潛力

董事相信，互聯網之普及率預期增長可為互聯網相關業務帶來巨大潛力。互聯網使用者數目以及互聯網為基礎之應用逐漸上升，將有利於本集團入門站、AOL香港服務及Netscape服務透過使用者數目上升及提升使用者擁護而獲益。董事相信，本集團網上廣告收益將隨着其入門站參觀人次增加而相應增長。

執行措施

儘管本集團已成功開發具有多元化之內容及特色之入門站，董事相信，為使本集團成功應付競爭挑戰必須繼續開發一個能夠大力挽留和吸引使用者之入門站。董事計劃繼續：

- 增加hongkong.com現有頻道之深入程度，讓使用者可從該單一頻道獲得更多有關主題之資料；
- 同樣以強調資訊深入程度之策略，於特定主題範圍開發或吸納(透過合夥經營及收購)新頻道；
- 加強社群之認知，讓使用者透過其於使用hongkong.com社群特色服務時之體驗，令hongkong.com逐漸成為彼等日常生活方式之一部分；及
- 將本集團已開發或獲第三者特許之技術融入其產品及服務，以進一步提高及突顯其品牌，讓用戶獲得更佳之上網經驗。

概 要

本集團最近已簽訂協議，使其可於其入門站上提供更多音樂、科技及美容內容。該等協議原先由CCCL與MusicAsia、Infoage及Looks.com各自就Chinadotcom集團經營之三個入門站(即china.com、hongkong.com及taiwan.com)簽訂。CCCL已將與hongkong.com入門站有關之原先協議向HKCL分銷其權利，包括(其中包括)獲取有關內容之權利及HKCL已同意根據有關hongkong.com入門站原先協議履行CCCL之責任。該等安排之詳細條款載於本招股章程「與Chinadotcom及CIC之關係」一節「關連交易」一段。

內容

- 音樂

CCCL將向HKCL供應由MusicAsia向CCCL提供之中英文之內容。MusicAsia為一家現正進行增設互聯網零售及娛樂網站之公司，並免費為使用者提供包括音樂目錄、與音樂有關之產品及資訊之網上交易、音樂編輯內容、MusicAsia會員服務及英語及其他亞洲語言之流動音樂頻道。

- 科技

CCCL將向HKCL供應由Infoage向CCCL提供之中英文內容。Infoage經營互聯網網站，免費為使用者提供科技新聞、資訊、評論及其他相關內容服務，包括個人電腦、電子商貿、互聯網、遊戲、檔案下載及網站指南。Infoage將內容載入hongkong.com內之初期工作經已展開。

- 美容

CCCL將向HKCL供應由Looks.com向CCCL提供之中英文生活閒情內容。Looks.com經營互聯網網站，免費為使用者提供有關品牌化粧品、香水、護膚及美容相關產品之內容。Looks.com將內容載入hongkong.com內之初期工作經已展開。

網上特色

- 個人化入門站

董事計劃讓本集團使用者可按彼等之個人喜好及指定將hongkong.com入門站網頁個人化，藉以加強使用者對hongkong.com入門站品牌之擁護及增加網頁瀏覽次數。

概 要

- 流動媒體

本集團將免費提供流動視聽內容及於其入門站之娛樂頻道以RealNetworks格式提供本地流動內容之目錄名單。董事亦計劃將hongkong.com娛樂頻道之兩個分頻道與RealNetworks合併品牌。

- 積分獎賞

Chinadotcom及本集團現正與有意合作夥伴商討，於hongkong.com入門站引入積分獎賞制度。

社群產品

- 通訊

本集團將於hongkong.com入門站嵌入Visitalk.com之通訊特色，此將可讓使用者於視聽模式中相互溝通。

- 遊戲

董事計劃提供一系列由個別或多名使用者一起參與網上遊戲。

B. 推廣電子商貿業務

市場潛力

憑着互聯網不斷普及及網上交易科技愈趨精密，董事相信，電子商貿活動於全球具有巨大增長潛力，其中以亞洲最為突出。

根據IDC之統計數字，預計亞太區(包括日本)互聯網使用者數目於截至二零零三年十二月三十一日止五年期間之複式年增長率每年超過41%，董事預期於亞洲之電子商貿活動將獲重大發展。

據IDC所述：

- 預測世界電子商貿業務於截至二零零三年十二月三十一日止五年將按複式年增長率94%遞增；及
- 預測亞洲電子商貿業務於截至二零零三年十二月三十一日止五年將按複式年增長率124%遞增。

假設世界各地之企業及消費者日漸趨向利用互聯網作為購買產品及服務之途徑，董事力求本集團利用此趨勢，透過提供電子商貿發展之平台及透過於本集團網站上進行業務之交易基準帶來收益。

概 要

憑藉若干董事於電子商貿(早於一九九六年已開始(見「業務」一節「歷史及發展」一段))之經驗及本集團透過Shop4U(已於一九九九年十二月開始營運)提供網上購物平台之經驗,董事計劃開發加強電子商貿平台,此將可增設一系列電子商貿網站,而各網站針對不同國家或地區。預計該等網站將使用可綜合零售交易過程各方面,包括訂購安排、安全付款核證、存貨控制、履行訂單、賣方發票及總賬會計之系統。

執行措施

董事計劃以下列方式執行本集團策略:

- 本地化網站

各本地市場將設有本地化網站,專為電子商貿發展及就語言、設計及內容方面本地化。各本地化網站之主要特色將為其購物商場,可讓本集團於購物商場內出售商品予使用者及讓第三方商人於購物商場內開設商舖。

- 產品發售

本集團擬於各本地化網頁內提供廣泛產品類別以供銷售,包括一般產品、商品及品牌項目。

- 目標市場

儘管本集團具有全球策略,本集團之電子商貿網站將初步主要針對亞洲區消費者或商人、海外華人及曾遊覽香港之旅客。

- 收益

董事預期,本集團來自全球電子商貿營運之收益將以銷售收益、交易佣金及/或租金開支形式賺取。

概 要

- 一般策略

由於網上零售空間競爭日趨激烈及加入者眾，董事相信別出心裁將為電子商貿經營者帶來成功之主要因素之一。因此，*hongkong.com*之電子商貿營運將包括以下主要特色：

- 多類具競爭價格之產品選擇 — 董事計劃於*hongkong.com*入門站提供多元化商品，由一般產品以至高檔產品。由於本集團將可即時監察銷售情況，本集團將可按需求改變產品組品及按需要進行宣傳以進一步刺激銷售。董事計劃提供之商品種類一般包括下列一種或多種特點：
 - 受歡迎及暢銷
 - 可贏得再次光顧
 - 著名品牌
 - 容易分辨而毋須任何實物測試之產品
- 突顯內容及感覺 — 本集團計劃向其客戶提供展示能突顯其內容及感覺之本地化網站。董事計劃藉提供廣泛之產品資訊及互動內容，從而為本集團客戶提供愉快之網上體驗，以達致此目標。
- 優質客戶服務 — 本集團承諾提供高質素之客戶服務及高度重視個別人士，此乃由於董事認為上述服務乃網上零售商建立長期客戶關係之成功關鍵因素之一。
- 無遠弗屆且便利 — 透過網上銷售，董事相信本集團將為其客戶帶來較其他眾多傳統購物方式更便利之購物方法。

執行計劃

董事計劃於下文所載之時限內就本集團入門站、內容及電子商貿營運(於上文A及B節載述)採取下列步驟。然而，務須注意，董事相信互聯網業乃變化萬千、日新月異，且常常難以預料。因此，下文所載董事之意向乃僅反映目前計劃。董事擬盡彼等最大努力，預計互聯網業未來之轉變及進行所需之任何行動，使其仍維持彈性及容易轉變，讓本集團於該等轉變中領先或對該等轉變作出回應。根據互聯網業目前之狀況，董事建議本集團將：

1. 由最後實際可行日期起至二零零零年六月三十日止期間
 - 於hongkong.com推出新或加強內容、網上特色及社群產品，例如：
 - 音樂頻道
 - 女士／美容頻道
 - 汽車頻道
 - 健身／鍛鍊頻道
 - 為欲學習英語之人士提供之「English4U」頻道
 - 透過Chinadotcom集團與法新社之策略性聯盟，加強hongkong.com之體育內容
 - 於香港及可能於亞洲另外兩個國家推出電子商貿網站
 - 於網站上提供最少15類產品系列
 - 於選定亞洲城市展開電子商貿廣告及市場推廣活動
 - 於香港提供客戶服務
 - 為本集團入門站及電子商貿業務探索及利用任何策略性機會
 - 根據CIC集團之規定，持續為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務
2. 由二零零零年七月一日起至二零零零年十二月三十一日止期間
 - 不斷於hongkong.com增加本集團內容之深入程度及多元化特色，以鼓勵入門站參觀人次及已新登記使用者數目之急劇增長

概 要

- 於 *hongkong.com* 推出新及加強內容、網上特色及社群產品，例如：
 - 加強財經，包括與亞洲區內金融市場有關之內容及能力
 - 加強旅遊內容
 - 流動播音能力
 - 積分獎賞制度
 - 語音通訊系統
 - 遊戲平台
 - 物業頻道
 - 加強音樂內容
 - 於亞洲最少三個其他國家推出電子商貿或營運
 - 再提供多達7個入門站產品系列
 - 於該等其他國家之本地化網站上提供客戶服務
 - 不斷開拓及利用任何策略性機會
 - 根據CIC集團之規定，不斷為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務
3. 由二零零一年一月一日起至二零零一年六月三十日止期間
- 不斷增加 *hongkong.com* 內容之深入程度及多元化特色
 - 提供網上拍賣服務
 - 開發無線電應用協約能力，令流動電話或其他無線電產品使用者可瀏覽入門站之內容
 - 引進專為寬頻接達之內容
 - 不斷於可為本集團提供機會之國家建立電子商貿之知名度
 - 再提供多達6個入門站產品系列
 - 擴闊現有電子商貿產品範圍

概 要

- 於該等其他國家之本地化網站上提供客戶服務
 - 提供產品比較工具，以協助網上購物者
 - 不斷開拓及利用任何策略性機會
 - 根據CIC集團之規定，不斷為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務
4. 由二零零一年七月一日起至二零零一年十二月三十一日止期間
- 不斷增加hongkong.com內容之深入程度及多元化特色
 - 不斷於可為本集團提供機會之國家設立電子商貿
 - 不斷增加本集團網站之特色，以改善網站功能及客戶服務
 - 提供最多額外4個入門站產品系列
 - 提供「個人購物者」體驗，據此，網上客戶購物體驗可按其喜好個人化
 - 不斷開拓及利用任何策略性機會
 - 根據CIC集團之規定，不斷為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務
5. 由二零零二年一月一日起至二零零二年六月三十日止期間
- 不斷增加hongkong.com內容之深入程度
 - 不斷於可為本集團提供機會之國家設立電子商貿
 - 再提供多達3個入門站產品系列
 - 不斷增加本集團網站之特色，以改善功能及客戶服務
 - 不斷開拓及利用任何策略性機會
 - 根據CIC集團之規定，不斷為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務

概 要

6. 由二零零二年七月一日起至二零零二年十二月三十一日止期間

- 不斷增加hongkong.com內容之深入程度
- 不斷於可為本集團提供機會之國家設立電子商貿
- 再提供多達2個入門站之產品系列
- 不斷增加本集團網站之特色，以改善網站功能及客戶服務
- 不斷開拓及利用任何策略性機會
- 根據CIC集團之規定，不斷為CIC集團提供與AOL香港服務及Netscape服務有關之服務

警告：

上述計劃乃按本集團現有計劃及意向制訂。由於該等意向及計劃乃根據未來發生之事項(惟性質實為不明確)之假設，本集團之實際行動或會與上述之意向及計劃不同。儘管董事將盡力根據上述之時限執行該等計劃，卻不能保證本集團之計劃將可於達成任何協議或遵照上述時限內執行而得以達成，或本集團之目標將可全面履行或是否獲得履行。

策略性聯盟

本集團或其母公司Chinadotcom已與眾多著名、國際認可企業建立策略性關係，該等企業提供內容、科技及分銷能力，以及市場推廣、電子商貿及相互宣傳機會。董事計劃利用該等聯盟，令本集團於整個亞洲擴展其地理分佈及於國際上推廣hongkong.com之品牌。該等聯盟包括下列各方：

- AOL
- Netscape
- 24/7 Asia
- RealNetworks
- Visitalk.com
- TheBigstore
- 新華社
- 法新社
- 路透社
- eBay

該等聯盟之性質詳述於「業務」一節「策略性聯盟」一段。

概 要

營業記錄

本集團合併業績及備考合併業績之概要

以下為本集團自一九九七年十二月十日至一九九九年十二月三十一日止期間（「有關期間」）之合併業績及備考合併業績之概要。合併業績乃根據本招股章程附錄一會計師報告所載之編製基準而編製。備考合併業績乃根據本招股章程附錄二所載之其他財務資料所載之基準編製。

	合併		備考合併	
	一九九七年 十二月十日 至一九九八年 十二月三十一日 千港元	截至 一九九九年 十二月三十一日 止年度 千港元	一九九七年 十二月十日 至一九九八年 十二月三十一日 千港元	截至 一九九九年 十二月三十一日 止年度 千港元
營業額				
廣告服務收費	—	12,656	—	12,656
內容及互聯網服務 之提供收費	611	457	1,839	15,787
營業總額	611	13,113	1,839	28,443
服務成本				
廣告服務	(2,903)	(7,533)	(2,903)	(7,533)
內容及互聯網服務之提供	(98)	(128)	(1,214)	(11,688)
總服務成本	(3,001)	(7,661)	(4,117)	(19,221)
毛利／(虧損)	(2,390)	5,452	(2,278)	9,222
其他收入	6	180	6	180
行政及開支	(1,064)	(27,410)	(1,064)	(27,410)
除稅前虧損	(3,448)	(21,778)	(3,336)	(18,008)
稅項	—	—	—	—
股東應佔虧損	(3,448)	(21,778)	(3,336)	(18,008)
股息	—	—	—	—
每股股份虧損 ^(附註)	(0.10) 仙	(0.65) 仙	(0.10) 仙	(0.54) 仙

附註：每股股份虧損乃根據各自期間／年度股東應佔本集團之虧損淨額及假設自一九九七年十二月十日以來已發行之股份3,360,000,000股計算。

概 要

所得款項用途

發行配售股份之所得款項淨額(扣除有關開支後)估計約為1,062,000,000港元(不包括因行使超額配股權而產生之所得款項)。按全面行使超額配股權之基準,所得款項淨額將增加至約1,223,000,000港元。董事目前擬按下列方式運用發行之配售股份(不包括超額配發股份)所得款項淨額:

- 約115,000,000港元撥作拓展本集團網絡基建及電腦設備;
- 約82,000,000港元撥作購買網絡基建及電子商貿活動之應用軟件;
- 約236,000,000港元撥作於香港之市場推廣及廣告宣傳;
- 約259,000,000港元撥作香港以外地區之市場推廣及廣告宣傳,包括亞洲、北美及歐洲;
- 約195,000,000港元撥作未來收購可補足本集團業務之互聯網相關公司及於該等公司之投資;
- 約55,000,000港元撥作償還Chinadotcom集團所提供之所有貸款;
- 約120,000,000港元撥作一般營運資金,包括(但不限於)支付職員開支及網絡營運費用等;及
- 倘超額配股權獲悉數行使,約161,000,000港元之額外所得款項淨額將由本公司動用,其中(i)約97,000,000港元將用作進一步收購補足本集團業務之互聯網相關公司及於該等公司之投資;及(ii)約64,000,000港元將用作市場推廣及廣告業務,以進一步加強本集團網絡基建、購買額外應用軟件及撥作企業之一般營運資金。

附註:發行配售股份估計所得款項淨額乃根據每股股份之發售價1.74港元(為發售價介乎每股股份1.60港元及1.88港元之間之中位數)計算。

概 要

配售統計數字

市值(附註1) 6,960,000,000港元

每股股份經調整有形資產淨值(附註2) 0.26港元

附註：

1. 市值乃根據假設按發售價每股股份1.74港元(為發售價介乎每股股份1.60港元及1.88港元之間之中位數)發行配售股份及於行使超額配股權前而釐定。
2. 每股股份經調整有形資產淨值乃經作出本招股章程「財務資料」一節「經調整有形資產淨值」一段所述之調整後及按本文所述已發行及將予發行之股份總數4,000,000,000股之基準釐定。此淨值並無計及根據行使超額配股權或行使根據首次公開招股前之購股權計劃授出之任何購股權、行使根據購股權計劃可能授出之任何購股權可能配發及發行之任何股份，或本公司根據本招股章程附錄五「本公司唯一股東於二零零零年二月二十五日之書面決議案」一段所述配發及發行或購回股份之一般授權或以其他方式可能配發及發行或購回之任何股份。

風險因素

由於互聯網為新興行業及本集團之業務乃集中於互聯網業，故與本公司證券有關之投資具較大風險。有意投資者務須細閱本招股章程「風險因素」一節。若干與本公司證券有關之投資風險大體上可分為(i)與本集團有關之風險；(ii)與亞洲互聯網業及一般互聯網業有關之風險；(iii)政治及經濟風險；及(iv)與股份有關之風險，並概述如下：

與本集團有關之風險

- 經營歷史尚短
- 本集團過往出現虧損，而預計在可預見未來亦會出現虧損
- 本集團依賴Chinadotcom集團及CIC集團提供之經營及財政資源
- 本公司之控權股東Chinadotcom之權益未必經常與本集團所有者一致，因而可能會影響其發展
- 本集團失去使用「hongkong.com」網域名稱之權利及本集團未能將「hongkong.com」之商標註冊，將會對本集團之業務帶來重大不利影響
- 本集團或許無法成功施行策略，以達致日後之業務增長

概 要

- 本集團依賴骨幹行政人員及其他人員
- 本集團未能吸引及挽留能幹之人員，將會影響及限制其增長
- 本集團之大部分收益依賴少數策略性聯盟
- 本集團依賴第三者提供之資訊內容吸引瀏覽者及廣告商
- 第三者供應商無法提供軟硬件組件，將會影響本集團之業務及營運
- 本集團依賴有機會失靈及遭誤用之軟硬件系統
- 本集團或會因其使用技術權而遭遇困難
- 本集團或許對從其入門站網絡中檢索之資料負責
- 私隱關注或會阻礙本集團未來按人口分佈出售目標廣告
- 本集團未能就其電腦系統達致符合公元二千年規格或會嚴重影響本集團業務
- 配售所得款項未能按所說明之方式使用
- 本招股章程之展望聲明未必準確

與亞洲互聯網業及一般互聯網業有關之風險

- 互聯網業競爭激烈
- 互聯網未能成為有利可圖之市場及本集團之電子商貿收益未必能實現
- 亞洲互聯網業乃發展中市場及並未驗證為有效商業媒介
- 政府監管及法例上之未知數會對互聯網業務之經營方式帶來不利影響
- 電子商貿或會受制於季節性及周期性模式
- 來自各非官方刊物之統計數字未獲獨立核證

概 要

政治及經濟風險

- 亞洲經濟氣候並不穩定
- 在香港進行業務有關之政治及經濟風險
- 外幣滙率變動可增加本集團收益之相對成本

與股份有關之風險

- 股份活躍交易市場或未能得以發展及股份買賣價或會大幅波動