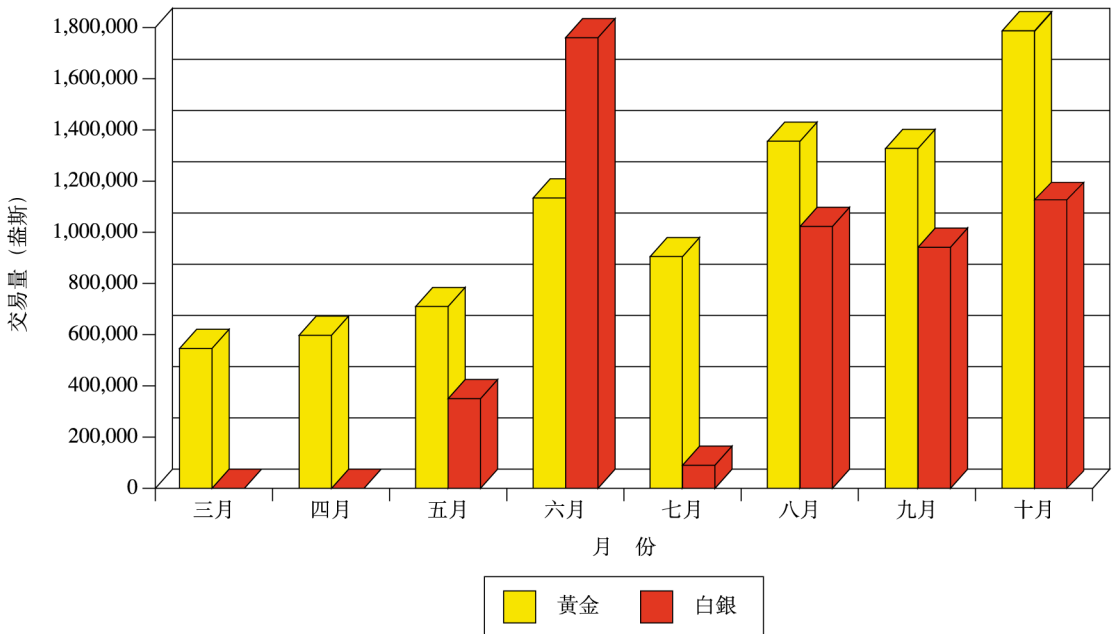


本集團之業務

以下顯示自二零零零年三月以來每月透過卓施進行之黃金及白銀交易量。



董事相信，傳統之電話交易系統未能符合現代貴金屬交易市場之要求。而卓施之效率及特點將吸引各類型市場參與者(包括專業用戶、金融機構、經紀行、機構及散戶投資者)使用卓施作為貴金屬場外市場之交易平台。隨著用戶人數增加，卓施之交易額及流動性將吸引更多用戶。

其他收入模式可逐步實施如下：

使用費 — 隨著交易量及流通量提高，董事相信，屆時可徵收首次使用費及每月維持費。然而，此費用將僅會於卓施獲市場接納及交易量充足下實施。

資料出售或版權費 — 當交易量增加後，卓施之交易資料及記錄將變得具有價值。鑑於此等資料乃獨家資料，董事相信，本集團向金融資料買家及出版商或直接向財務機構就發放此等資料可藉以徵收費用。更可設立即時回應機制，提供市場買賣價、每日最高／最低價、交易量及昨日交易記錄等資料。

廣告及市場推廣費 — 鑑於董事認為大多數散戶用戶普遍可能為有高消費力之獨立投資者，卓施之交易平台有可能成為推廣電子商貿產品及高檔消費品之廣告「熱點」，使本集團可自廣告商賺取費用。

軟件版權費 — 由於卓施為一備有物流及辦公室功能全面整合之交易平台，應可為軟件之用途註冊版權，以應用其他商品及金融產品之買賣。版權費可以首次一筆過及／或參考交易量計算之形式支付。

市場參與者

所有專業及財務機構與一般公眾投資者均有可能成為卓施之參與者。本集團尋求與專業及財務機構就提供卓施服務訂立協議，而有關機構將向其客戶推廣卓施。董事相信，鑑於卓施之安裝及使用僅需具備一台個人電腦以及與互聯網接駁，故卓施可於全球各地使用。此外，鑑於卓施之用戶終端機以易於操作之模式設計，可輕易消除各語言障礙。即使如此，本集團之發展策略仍包括於未來提供其他語言之版本(尤其是中文)之卓施用戶終端機。

本集團之目標客戶為委託人，包括銀行、經紀公司及其他財務機構及彼等之機構及散戶投資客戶在內。於最後可行日期，卓施有十名委託人，彼等大部份均為國際銀行。本公司已邀請更多機構用戶使用卓施，務求於短時間內提高市場流通性。

銷售及市場推廣

本公司相信，卓施帶來之流通性將對電子市場成功與否有重大影響，而卓施之效率、簡易操作之方法、透明度以及優秀風險管理功能定可產生交投量，以吸引市場參與者加入卓施。卓施初步向主要委託人及機構用戶推廣、預期可帶來充足交易量，以鼓勵更多非專業散戶投資者加入。

董事相信，將卓施建立為電子商貿之品牌需積極進取之市場推廣計劃。該等市場推廣計劃之對象將為獨立及機構客戶並包括公眾教育研討會、廣告、贊助及提供卓施用戶軟件之示範版。

本集團與慶豐金集團就合作銷售及推廣卓施訂立銷售及推廣服務協議。根據該協議，慶豐金集團將就其市場推廣計劃向本集團提供支援及協助本集團實行推廣活動，包括提供貴金屬買賣業務之專業人材及技術知識，收費為實際成本另加20%，每個項目最高金額為1,000,000港元，其他詳情請參閱「與慶豐金之關係」一節。董事認為，該安排可讓本集團善用慶豐金集團之專業人材及借助慶豐金與其他國際主要莊家及經紀公司之既有關係。

本集團之主要市場推廣活動包括：

研討 — 本集團不時為專業市場參與者舉辦研討以介紹卓施及解釋其效益。

單對單拜訪 — 本集團最重要市場推廣活動之一為本集團於單對單會晤市場專業人員時實地示範卓施之功能。本集團曾舉辦亦將繼續舉辦多個同類會議，包括中國金礦擁有人及珠寶製造商以及其他國際莊家及委託人。

報章推廣 — 本集團與報章及媒體保持密切聯繫，並不時接受報章訪問及發佈新聞稿。

trasy.com — 本集團之網站 trasy.com 乃為推廣卓施而設。

產品品牌 — 「卓施」— 本集團計劃將「卓施」標記顯示於參與者之電腦桌面屏幕以提高知名度，使「卓施」成為貴金屬交易之唯一或客戶樂意選用之系統。

對用戶之強大服務支援。除積極進取之市場推廣活動外，強大客戶支援亦為確保用戶之最大參與之必要條件。本公司向所有委託人提供以下服務及支援計劃：

- 技術支援隊伍於系統實施時解答有關卓施技術操作涉及之任何問題。本公司已設立熱線電話以處理參與者提出之任何問題。
- 為新委託人提供訓練課程，內容涉及安裝及解說與卓施之功能。
- 結構式系統接收最終用戶之意見，以及精心設計之內部跟進系統提供快捷回應。
- 持續研究及開發卓施系統，以及向參與者提供最新資料。

研究與開發

董事相信，注重經改良及新系統之研究及開發，為發展本集團業務及成功之關鍵所在。本集團擬專注研究進一步改良卓施之功能及使用 WAP 技術作為卓施接入之一個界面。

本集團之高級管理層緊貼市場參與者不斷提出之需求及互聯網電子商貿之發展，並不斷尋求機會推出卓施提供之服務與設施。

研究及開發工作亦包括監察及檢討新技術及研究新技術如何可為卓施帶來效益，以及提昇員工於軟件工具及編寫程式技術之能力，並計劃招聘經驗豐富之市場推廣專業人員及為其在職員工提供培訓課程。

本集團現時聘請一組員工負責搜集市場資料、發展素材及編撰評論。本集團亦有一組技術人員負責設計、建設及保養 g9999.com 網站。

競爭

就董事所知，市場目前並無利用互聯網技術進行貴金屬買賣而且免費讓參與者互相交易之系統。據董事所知，有另一個系統使用本身之專有網絡，除主力提供外匯買賣之外，另提供黃金價格及買賣。該系統名為「EBS」，由國際銀行組成之銀團所擁有。EBS 之成立目的為方便銀行間進行即時貨幣交易，目前主要作為銀行即時交易貨幣之途徑。二零零零年七月，EBS 推出銀行間在本地倫敦金市即時買賣黃金之服務，並宣佈計劃提供買賣白銀服務。

儘管卓施及 EBS 均提供即時買賣本地倫敦金服務，惟 EBS 限定其用戶為進行大額黃金交易之銀行，而卓施之目標客戶則為貴金屬交易商，而散戶投資者（一般進行數額較小之交易）需透過其買賣黃金及其他貴金屬。

據知現時有若干其他互聯網交易系統，涵蓋多個不同市場，惟大部份特別著重買賣金融證券。若干系統已應用於商品交易，包括一般金屬，惟專為貴金屬而設之系統則甚少。

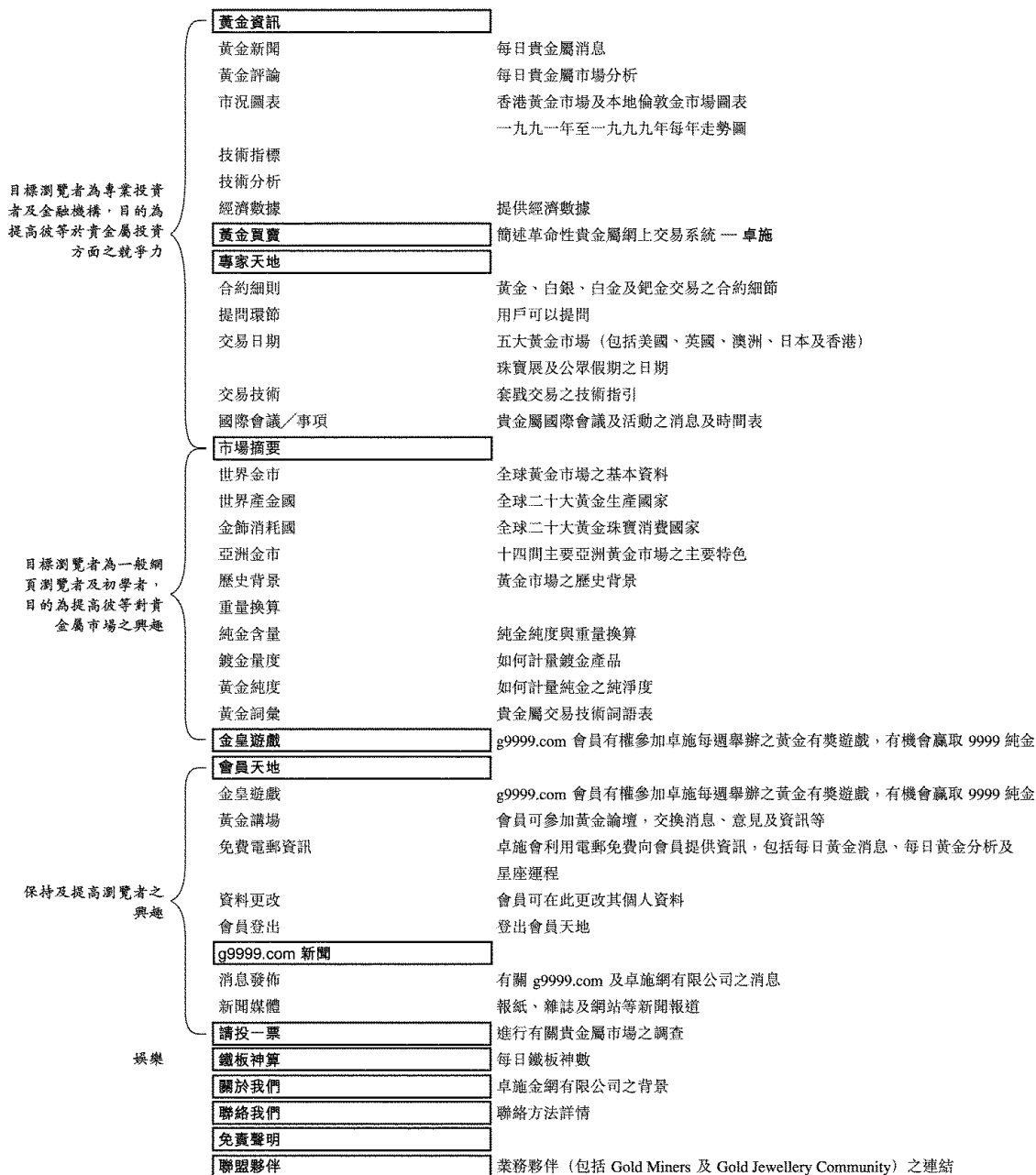
除其他系統外，黃金市場之「發聲」經紀亦屬卓施之潛在競爭者。然而，此等形式之業務以專業交易者為對象，而卓施則旨在吸納最終用戶。

網站：

www.g9999.com

素材及特性

g9999.com 專注於貴金屬之不同層面。下圖顯示 g9999.com 之目標瀏覽者、素材及用途。



本集團之業務

本公司經營 g9999.com 並不會衍生溢利，只作支援卓施之用。透過採取互動功能，如「金皇遊戲」網站希望藉以教育客戶，向亞洲以至全世界提供貴金屬資料。此等資料亦可透過 WAP 電話取得。

g9999.com 之未來發展

g9999.com 將增加其素材以提供一個更豐富之互動網站。然而，內容仍集中有關貴金屬。

www.trasy.com

本集團網站 trasy.com 於二零零零年四月初推出。本網站旨在網上提供一份互動小冊子列載卓施之資料及其功能。本公司相信，此乃向有意參與者及用戶教育及推廣卓施功能。以下概述 trasy.com 之現有特色：

- 卓施系統之資料；
- 「逐步」描述如何使用卓施進行貴金屬交易；
- 網上登記後可於訪客之終端機下載卓施試用版；
- 「聯絡卓施」一項讓公眾可以電子郵件向本公司傳送意見或查詢。

業務目標

未來計劃及前景

董事相信，本集團已發展穩固之業務模式，讓各類型投資者直接參與貴金屬交易。

為達致本集團成為主要環球買賣服務供應商之目標，並實行本集團為場外貴金屬交易市場專業及散戶界別提高流動性之策略、與主要國際市場參與者建立策略性聯盟、為各地散戶客戶與市場委託人建立切合當地需要之系統及為卓施開拓新市場及開發產品，董事相信，本集團必須提升系統功能、與國際金商維持緊密聯繫及進行龐大之市場推廣活動。

董事相信，多項市場推廣活動、講座、及公司探訪(特別是到訪國際性貴金屬機構及專業交易商)使卓施在業內建立知名度。現時參與卓施之委託人之數目，證明卓施之首階段發展已取得成功。

以下為董事計劃專注之下一個發展階段：

1. 於所有國際主要市場進行宣傳、教育及推廣活動，將達成之目標有兩個：
 - (i) 邀請國際貴金屬機構及專業交易商加入卓施，從而為貿易平台帶來交投量；
 - (ii) 於不同國家招募委託人，向彼等之散戶客戶提供卓施作為增值服務。此舉將可使散戶客戶有機會參與買賣貴金屬，因而為貿易平台帶來進一步流動性。該等委託人可包括銀行、經紀行或證券經紀。
2. 就具潛力市場(尤其是中國)之放寬政策發展作好準備，與該等國家之當地銀行經紀行及證券經紀結成商業聯盟、舉辦座談會、交流團及公司探訪建立品牌以提高卓施於公眾之知名度，確保該等市場一旦開放即可參予。
3. 透過無線技術與網絡加強卓施之用戶介面及擴展貿易服務。
4. 於不同國家加強及鞏固本集團電子貿易通訊基建，以建立全球性貿易網絡及競爭優勢，尤其是當於擴充其他商品及金融產品買賣之現有平台服務範疇時。
5. 擴展透過卓施買賣之商品系列。此舉包括其他場外貿易商品及金融產品，可為簡單地以許可安排或策略性投資之方式或與其他委託人於不同市場進行收購活動作出。
6. 擴充及收購活動為本公司業務發展之主要策略。藉物識合適之業務合夥人或準投資者，本公司將可於全球不同地區實行本地化，以建立龐大之客戶網絡，以及擴充於卓施貿易平台買賣之產品範圍。該等策略可以合併、收購、企業安排、策略性聯盟、股份交換及合資企業之方式作出。

互聯網現時正高速發展及增長。特定之業務計劃可能因應業務環境及科技之改變而修訂。此外，若干國家(例如中國及印度)仍然有待放寬買賣貴金屬，而董事相信，放寬之時間可能影響本公司於其他地區之業務擴展計劃。董事認為，若干有關資料如時間及開支金額，不論屬資本性或其他性質，均屬機密。有鑑於上述因素，董事認為，在本售股章程列明在前瞻期間各階段將動用之所得款項金額並不符合本公司之利益。

本集團之業務

自最後可行日期至二零二零年十二月三十一日止期間之業務目標及活動計劃

業務發展、市場推廣及宣傳	研究及開發	營運及展開活動
1. 繼續招攬並向作為用戶及委託人之國際莊家推介卓施	1. 檢查伺服器系統之吞吐量及提升可靠性（如代碼重編工程、接入更高能量機器）	1. 提升系統網絡能力及可靠性，如後勤設施、網絡頻寬
2. 繼續邀請委託人及彼等於香港之客戶參與卓施（如當地銀行、經紀行、股票經紀）	2. 進一步提升吞吐量及信貸網關系統	2. 全面重檢測試計劃以確保系統之可靠性
3. 與銀行組成業務聯盟為用戶提供結算服務（如透過電子銀行服務進行委託人與彼等客戶間之資金轉賬及存款）	3. 檢查客戶軟件可用性及功能操作能力（如多媒體評論、圖表）	3. 為業務要求之日益增長研究及設立地區數據中心
4. 藉許可其他金融素材供應商及香港入門網站使用卓施之貴金屬市場資料以組成業務聯盟，目的在於建立卓施之品牌	4. 研究現時無線裝置交易技術如 WAP	4. 就中國及亞洲地區資訊科技基礎設施及網絡能力進行可行性研究
5. 進一步豐富 g9999.com 及 WAP 設備提供之內容，包括國際黃金公司及參與委託人提供之研究分析	5. 修改現有網絡改善可用性	
6. 開始向亞洲其他地區之銀行及經紀行進行業務初步推介及邀請彼等加入成為委託人		
7. 就中國市場籌備初步推廣及業務計劃，將於黃金市場放寬後實施		
8. 於香港與參與委託人計劃及安排公開教育研討會		

本公司於此段期間之預期投資總額（包括營運資金）約為4,000,000港元，此投資所用資金將來自所得款項淨額在償還欠慶豐金及 GIRL 之欠款11,000,000港元後撥出。

本集團之業務

自二零零一年一月一日至二零零一年六月三十日止期間之業務目標及活動計劃

業務發展、市場推廣及宣傳	研究及開發	營運及展開活動
1. 繼續藉公司探訪及教育專業交易商有關卓施之功能自國際貴金屬莊家招攬委託人	1. 繼續提升伺服器系統吞吐量及可靠性	1. 與中國及亞洲地區數據中心洽商為當地委託人提供資訊科技基礎設施
2. 繼續與香港新參與委託人計劃及安排公眾研討會以增加散戶之交投量	2. 提高產品處理能力以便業務多元化	2. 為中國及亞洲地區開發貿易支柱
3. 經探訪及磋商後向遍佈亞洲地區之委託人開始推行卓施及提供培訓	3. 繼續提升吞吐量及信貸網關系統之可靠性	3. 繼續加強網絡入侵之基礎保安及網絡交通保障
4. 與亞洲地區新加入委託人籌備及安排公眾宣傳活動向當地散戶推介卓施	4. 繼續改良客戶軟件	4. 與中東地區數據中心洽商為當地委託人提供資訊科技基礎設施
5. 繼續與其他金融素材供應商及亞洲及中國專用入門網站組成業務聯盟	5. 繼續無線裝置交易開發及開始測試	
6. 為亞洲不同國家之用戶提供其他語言之卓施並試驗其他當地化可能	6. 研究加強軟件保安（如標記密碼）	
7. 開始向中東國家之銀行及經紀行初步推介卓施，邀請彼等加入成為卓施之委託人	7. 開始與國際高科技公司組成技術聯盟	
8. 透過公眾聚會或教育研討會實施及教育參與用戶有關卓施之新功能及特色	8. 為用戶界面開發日語、韓語、泰語及印度語支援	
9. 進行可行性研究及計劃推行卓施透過無線裝置進行交易	9. 研究與全球交易骨幹擴大及加強卓施之通訊網絡	
10. 與中國之銀行及經紀行組成聯盟，於黃金市場放寬後，實施任何業務及策略之計劃		

本公司預期於此段期間投資之投資總額（包括營運資金）約為22,000,000港元。

本集團之業務

自二零零一年七月一日至二零零一年十二月三十一日止之業務目標及活動計劃

業務發展、市場推廣及宣傳	研究及開發	營運及展開活動
1. 開拓其他收益來源，如資料特許費及廣告收益	1. 研究同類產品之對盤伺服器（即可由用戶訂立對盤條件）	1. 與歐洲地區數據中心洽商為當地委託人提供資訊科技基礎設施
2. 繼續向亞洲各地散戶計劃及安排公眾研討會	2. 繼續提高產品處理能力以便業務多元化	2. 為中東地區開發貿易支柱
3. 開始向中東國家新加入委託人及用戶實施、宣傳及教育	3. 於卓施界面發展多媒體廣告	3. 繼續為中國及亞洲地區開發及加強貿易支柱
4. 以其他語言，包括其他歐洲及中東語言，提供卓施之服務	4. 繼續開發網站	4. 審查於系統及網絡基礎設施實施額外保安措施之必須性
5. 推出、實施及教育參與用戶有關卓施系統之新功能及特色，如透過無線裝置進行交易	5. 審查公共密鎖基礎設施(PKI)之可行性以提高系統保安	
6. 開始於歐洲地區初步推介卓施	6. 繼續改良客戶軟件	
7. 計劃與中國業務聯盟進行主要市場計劃為放寬黃金市場作準備	7. 繼續開發無線裝置買賣及開始實施推出計劃	
8. 就其他商品或金融產品透過卓施買賣進行可行性研究	8. 繼續改良軟件保安	
9. 審閱向策略夥伴進行策略投資、合營公司之任何機會，擴大於卓施買賣之產品種類	9. 就第三代無線設備之買賣進行可行性研究	
10. 就科技及互聯網出現使本公司可能需重新調整整體策略之任何變動實行應變計劃之檢討	10. 就用戶界面發展德語、法語及其他中東語言支援	
	11. 開發電郵發單系統	
	12. 開發 WAP 通知系統	
	13. 繼續就卓施之全球貿易支柱進行研究	

本公司預期於此段期間投資之投資總額(包括營運資金)約為9,000,000港元。

本集團之業務

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之業務目標及活動表

業務發展、市場推廣及宣傳	研究及開發	營運及展開活動
1. 繼續於全球不同國家安排宣傳及教育活動	1. 為同類產品開發對盤伺服器	1. 與北美及南美洲地區數據中心聯絡，為當地委託人提供資訊科技基建
2. 開始於北美及南美洲初步推出卓施	2. 開發第三代無線設備之貿易	2. 為歐洲地區開發貿易支柱
3. 開始為歐洲國家之新加入委託人及用戶實行宣傳及教育活動	3. 繼續 PKI 開發	3. 繼續開發及鞏固中東地區之貿易支柱
4. 開始與其他委託人諮詢及討論於卓施買賣其他商品或金融產品	4. 繼續強化客戶軟件	4. 檢討於系統及網絡基建實行額外保安措施之必要性
5. 就推出卓施及買賣商品及金融產品籌辦市場推廣活動		
6. 實行市場推廣活動，目的為首資料許可及廣告賺取收入		

本公司預期於此段期間投資之投資總額(包括營運資金)約為11,000,000港元。

本集團之業務

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之業務目標及活動表

業務發展、市場推廣及宣傳	研究及開發	營運及展開活動
1. 開始為北美及南美洲地區之新加入委託人及用戶實行宣傳及教育活動	1. 繼續為同類產品開發對盤伺服器	1. 為北美及南美洲地區開發貿易支柱
2. 向公眾推出卓施以買賣其他商品及金融產品	2. 繼續開發第三代無線設備之貿易	2. 繼續開發及鞏固歐洲地區之貿易支柱
3. 就於卓施買賣其他商品及金融產品計劃及向公眾執行宣傳及教育活動	3. 探討實際結算產品之庫存管理系統之可行性	
4. 開始推行及向委託人提供培訓以於卓施買賣其他商品及金融產品	4. 繼續強化客戶軟件	
5. 繼續擴展卓施提供以供買賣之產品範疇		
6. 繼續於全球各地宣傳卓施作為全球貿易平台之品牌		
7. 檢討於策略性合夥人之策略性投資、合資企業之機會，以擴大於卓施買賣之產品範疇		
8. 就科技及互聯網出現使本公司可能需重新調整整體策略之任何變動實行應變計劃之檢討		

本公司預期於此段期間投資之投資總額(包括營運資金)約為10,000,000港元。

基準及假設

於編製截至二零零二年十二月三十一日止期間之業務目標及預計達成項目時，董事已採取以下假設：

市場狀況

- 貴金屬交易市場將持續輕微增長；
- 使用互聯網作為電子交易媒介之用戶人數將增加；及
- 使用卓施作為貴金屬交易平台之用戶人數將增加。

人力資源

- 本集團經營之行業及本集團將有充足技術人員供應。

業務夥伴

- 本集團將能夠與技術供應商組成聯盟，讓本集團於電子市場業務上維持競爭地位。
- 本集團可就於卓施買賣除貴金屬之產品與業務合夥人及委託人成立策略性聯盟。

法律環境

- 香港或任何其他能夠接入卓施系統且本集團有意營運及擴展其業務之國家之現有政治、法律、財務或經濟狀況將不會有重大變動。
- 在符合當地法律規定下，本集團擴展至使卓施進入新市場及加入新產品，（見「風險因素」內「法律及監管規定」一節）。

資金提供

- 本集團將有充足財務資源支付其為達到截至並包括於二零零二年十二月三十一日達成之計劃事項擬分配之金額。根據現時估計，預期配售本身所得款項淨額將足以應付。然而，董事認為本公司在需要時將可取得額外資金。競爭加劇可能削減本集團之市場佔有率，導致價格下降及市場推廣與產品開發之開支上升。此等因素均可能導致本集團之財務狀況、營運及前景遭受重大不利影響。

配售、換股及紅股計劃所得款項用途

配售、換股及紅股計劃之所得款項，經扣除有關開支後，估計約達67,000,000港元。目前計劃估計所得款項淨額將用作下列用途：

- 約16,000,000港元用於資本開支，包括收購電腦設備（約20%）及開發與加強網絡基礎設施（約80%），尤其根據業務目標一節所述之拓展計劃擴大卓施於整個地區不同國家之電子通訊網絡；
- 約10,000,000港元用於研究及開發，包括進一步改良卓施及用戶界面（約15%）透過其他無線裝置進行交易解決方案（約25%）、透過現有系統及／或無線裝置研究及開發其他同類商品（約15%）、進行研究以拓展及加強卓施之全球交易通訊網絡（約35%）及研究實行額外保安措施之必要（約10%）；
- 約10,000,000港元用於市場推廣活動，包括於雜誌、報章、電視、網站及其他戶外媒體刊發廣告、與參與市場之委託人及用戶聯合宣傳、舉行聚會及研討會等途徑。宣傳及市場推廣程度視國家及有關市場而定。目前，本公司預計花費約21%於大中華，即香港，中國及台灣，約23%於馬來西亞、新加坡、泰國及印尼；約19%於其他亞洲地區；約16%於中東，約14%於歐洲及其餘於北美洲及南美洲；
- 約11,000,000港元用於償還欠慶豐金及 GIRL 之債務（該等債務包括「財務資料」中之「債務」一節所述之約9,000,000港元及於二零零零年九月三十日以後慶豐金所墊支之約2,000,000港元）；及
- 約20,000,000港元用作本集團一般營運資金。

倘超額配股權獲全面行使，本公司將收取額外所得款項淨額約7,500,000港元（按發售價計算）。董事將以其認為符合本集團及其股東整體最佳利益之方式分配此額外款項至上述範疇。

倘本集團業務計劃之任何部份未能實踐或如計劃進行，董事將審慎評估本集團當時所需及其他有關因素及情況，並可能在董事認為符合本公司及其股東整體最佳利益下重新分配該部份或該等部份所得款項淨額至本集團其他業務計劃、新項目及或投資機會及／或將款項存置作短期存款。本公司將就上述所得款項用途出現任何重大變動時按創業板上市規則就未來計劃之重大變動作出公佈，並須遵守創業板上市規則有關未來計劃之重大修改之規定。倘配售所得款項淨額毋須即時用於上述用途，則董事現計劃將該等所得款項淨額存入香港之財務機構作為存款。