

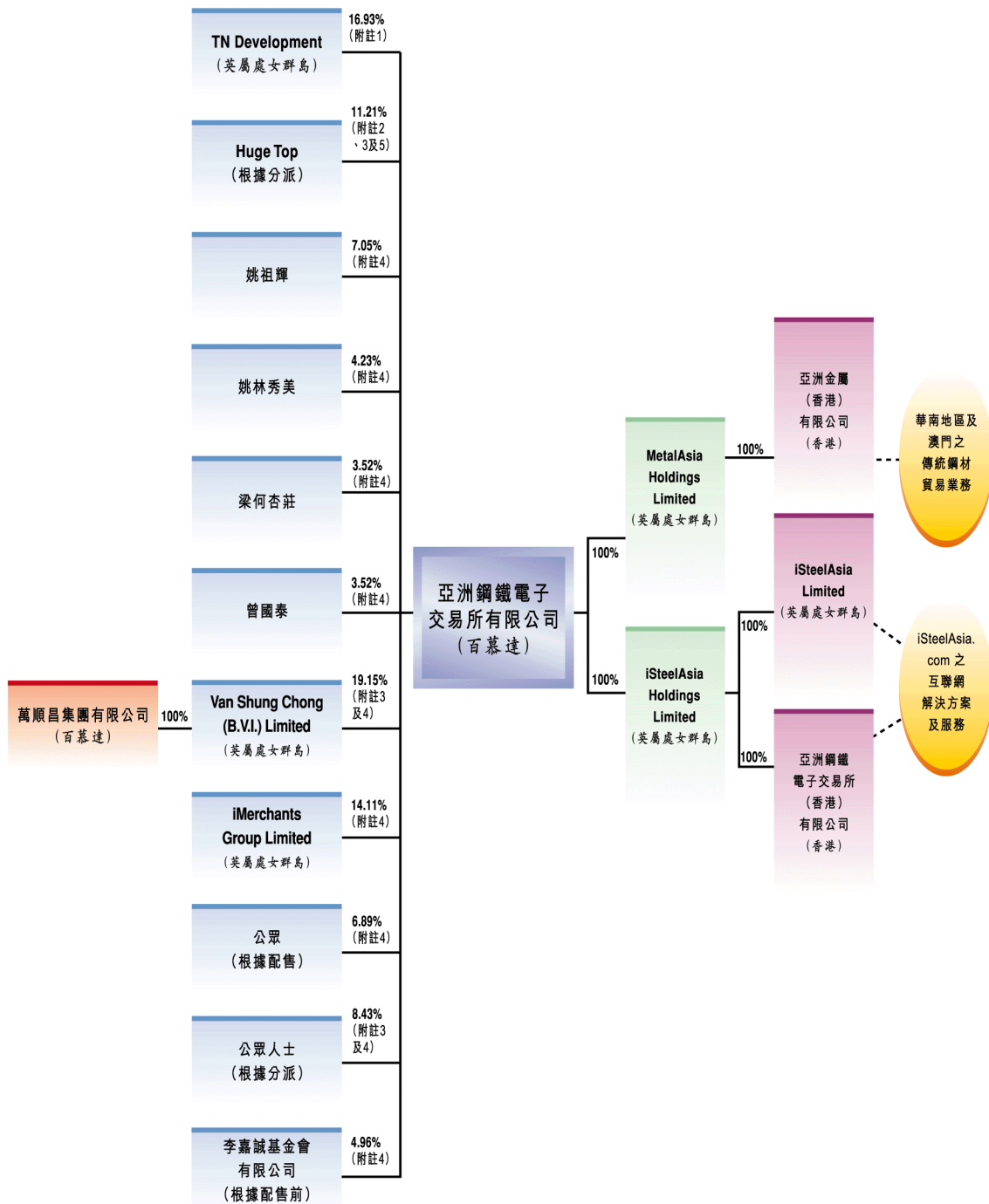
本集團概況

緒言

本集團主要為鋼材業供應鏈內之參與者提供貿易及其他增值服務。本集團之傳統鋼材貿易業務始於一九九四年，由本公司之最大股東萬順昌集團創立。過往，本集團一直以透過電話、圖文傳真及私人探訪，為其客戶採購鋼材產品及安排增值服務作為解決方案及服務供應商。增值服務包括協助客戶進行存貨管理及物流安排。鑑於業內競爭日趨激烈，不少競爭對手開始採用最新科技提高其生產力及利潤。在此情況下，iSteelAsia.com 網站於一九九九年十二月推出。iSteelAsia.com 網站提供互聯網平台，為買家採購鋼材產品及賣家出售鋼材產品提供另一個渠道，並於網上提供鋼材業之資料及一系列增值服務，例如保險及貿易融資。於二零零零年二月十日，亞洲鋼鐵註冊成立，目的為接管萬順昌集團之傳統貿易業務及負責 iSteelAsia.com 網址之運作。本公司所有服務(包括附屬公司之服務)主要照顧鋼材業客戶之需要。

公司結構

下圖列載於緊接預先配售、配售及資本化發行(假設超額分配權及 BNP 百富勤購股權不獲行使，且並無萬順昌認股權證或萬順昌可行使購股權於二零零零年四月十二日或之前獲行使)完成後本公司之簡明公司架構：



附註：

- (1) 姚祖輝先生擁有 TN Development 之已發行股本10%之權益、姚林秀美女士則擁有6%、梁何杏莊女士擁有5%、曾國泰先生擁有5%、Van Shung Chong (B.V.I.) Limited 擁有54%及 iMerchants Group 擁有20%。TN Development 所持有或有意持有之股份乃指定僱員及創立會員在若干情況下分別根據購股權協議(9.88%)及收入選擇權協議(7.05%) 予以行使之購股權項下之股份。倘各購股權於規定期間不獲行使，董事預期 TN Development 可能延長規定之行使期。
 - (2) Huge Top 之董事會由萬順昌主席姚祖輝先生及萬順昌執行董事姚潔莉組成。姚祖輝先生直接或間接擁有 Huge Top 三分之一以上之已發行股本。
 - (3) 於最後可行日期，有340,881,846股已發行之萬順昌股份。假設於二零零零年四月十二日或之前並無任何萬順昌認股權證及萬順昌可行使購股權獲行使，且285,200,000股股份根據分派(基準為每2,000股萬順昌股份可獲1,673股股份)分派予萬順昌之股東，Huge Top 根據分派有權獲得162,832,944股股份。根據分派分配之股份之開始買賣，均與配售股份開始買賣同時進行。
 - (4) 該百分率並無計及 BNP 百富勤購股權及超額分配權、僱員購股權及收入選擇權之行使。於 BNP 百富勤購股權及超額分配權獲全數行使後，惟並無計及根據購股權計劃授出之購股權獲行使時將予發行之股份或根據附錄五所述授予董事之一般授權及購回授權由本公司發行或購回之股份，並假設並無萬順昌認股權證及萬順昌可行使購股權於二零零零年四月十二日或之前獲行使，且285,200,000股股份根據分派分派予萬順昌之股東，TN Development、Huge Top、姚祖輝先生、姚林秀美女士(姚祖輝先生之母)梁何杏莊女士(姚氏家族之朋友)、曾國泰先生、Van Shung Chong (B.V.I.) Limited、iMerchants Group、公眾及李嘉誠基金各自之股權將為本公司經擴大已發行股本約16.73%、11.08%、6.97%、4.18%、3.48%、3.48%、18.92%、13.94%、16.32%及4.90%。
- 於 BNP 百富勤購股權及超額分配權獲全數行使後，惟並無計及根據購股權計劃授出之購股權獲行使時將予發行之股份或根據附錄五所述授予董事之一般授權及購回授權由本公司發行或購回之股份，並除 Huge top 持有之39,124,800份萬順昌認股權證、姚祖輝先生持有之6,900,000份萬順昌可行使購股權及姚潔莉女士持有之2,000,000份萬順昌可行使購股權外，假設並無萬順昌認股權證及萬順昌可行使購股權於二零零零年四月十二日或之前獲行使，TN Development、Huge Top、姚祖輝先生、姚林秀美女士(姚祖輝先生之母)、梁何杏莊女士(姚氏家族之朋友)、曾國泰先生、Van Shung Chong (B.V.I.) Limited、iMerchants Group、公眾、李嘉誠基金及姚潔莉女士各自之股權將為本公司經擴大已發行股本約16.73%、11.66%、7.31%、4.18%、3.48%、3.48%、18.92%、13.94%、15.30%、4.90%及0.10%。
- (5) 姚祖輝先生、姚潔莉女士及姚林秀美女士於 Huge Top 之已發行股本分別實益擁有50%、5%及10%之權益。Huge Top 其餘已發行股本由姚祖輝先生之家族成員及萬順昌一名董事及其一名家族成員擁有。

歷史及發展

本集團原為萬順昌集團業務之一部份。萬順昌集團由萬順昌之榮譽主席姚樹聲先生於一九六一年創辦。

於一九九四年二月，萬順昌之股份於聯交所上市。同年，萬順昌集團意識到鋼材需求增長之潛在利益，故開展其傳統貿易業務，於華南地區供應建築及工業用鋼材產品。

於一九九七年四月，萬順昌集團將本集團之傳統貿易業務自其於香港為物業發展商及承建商採購及儲存建築及工業材料之其他主要業務，分拆成立為獨立部門。貿易業務之客戶包括華南地區之最終用戶、經銷商及零售商。由董事領導之市場推廣隊伍亦已成立，藉私人探訪及廠房探訪進行市場推廣活動。於一九九八年首季，本集團之傳統貿易部門著手為其客戶提供物流安排，並開始協助彼等辦理清關手續及運輸（包括起卸貨物、貨車陸運及航運）。

於一九九九年六月，本公司主席姚祖輝先生及 iMerchants Group 之高級管理人員構思縱向入門網站 iSteelAsia.com，以應付鋼材之供應鏈效率不佳及潛在問題。彼等相信互聯網縱向入門網站可減低地域阻隔，擴大買家及賣家之市場；促進價格的透明度，以達致真正之市價；減低買家及賣家之交易成本；為買家及賣家提供互相交往之機會以推動更緊密之社群；及為貿易提供中央接達標準模式。

創立 iSteelAsia.com 之驅動力有四，首先全球鋼材市場鬆散 — 資訊流動不暢及導致出現龐大交易成本；第二，全球鋼材市場飽受生產力過剩所累 — 鋼材價格下挫、利潤緊縮，而鋼廠及貿易公司研究提高各自之收入及減低成本之措施，並尋求取得市場資料更有效之方法；第三，互聯網發展蓬勃及電子商貿冒起 — 以互聯網促進商業對商業之方式日漸為人接受，鋼材業具有應用此方式之潛力；第四，現有入門網站及縱向網站並不足夠 — 其他網站或是太過空泛、或是僅專注於鋼材貿易或資訊發送（但非兩者）、或僅專注於北美洲或歐洲（但非亞太地區，區內包括若干全球最大產鋼及耗鋼國家）鋼材市場。

於一九九九年十月中，萬順昌集團成立一個對鋼材業之運作有透徹認識之工作小組，並連同來自菱控之一個技術小組開始着手為 iSteelAsia.com 設立、按具體要求調較及實行其系統架構和解決方案。

於一九九九年十二月，iSteelAsia.com 正式推出，成為首個專向亞太地區之鋼材業縱向入門網站。鋼材業多間知名企業已表示有興趣成為創立會員。

於二零零零年一月，首項網上鋼材交易於 iSteelAsia.com 進行。網站修調於二零零零年一月進行。

本公司於二零零零年二月十日根據百慕達法例註冊成立。

於二零零零年三月二日，本集團與韓國最大財團之一 SK Global Co., Ltd. 訂立諒解備忘錄，連同 TriGem Computer Inc.、Korea Thrunet Co., Ltd 及 e-Capital Co., Ltd，於韓國發展國家專設網站。

於二零零零年三月六日，本集團與以歐洲作基地之鋼材及鋁質產品網上貿易平台 Steelscreen.com 訂立諒解備忘錄，目的為提供日後合作之基礎，以研究共同開發軟、硬件應用、互相轉介客戶及交易，並為各自之客戶提供對方增值服務之方法。

主要業務

於本售股章程日期前三十六個月內，本集團之主要業務一直以作為鋼材業供應鏈中介公司提供貿易及其他增值服務。一直以來，本集團透過電話、圖文傳真及私人探訪為客戶採購產品及安排增值服務。由於業內競爭日趨激烈，不少競爭對手開始採用最新科技提高生產力及溢利。在此情況下，iSteelAsia.com 網站於一九九九年十二月推出。

以下為本集團截至二零零零年三月三十一日止三個年度各年之主要業務概要：

截至一九九八年三月三十一日止財政年度

業務目標／策略：萬順昌集團分拆其貿易業務為獨立部門，以服務其貿易客戶。鑑於市場競爭日趨激烈，貿易業務開始研究向客戶提供更多增值服務(例如物流安排)。此外，本集團之市場推廣目標開始集中於取得華南地區利潤較高之客戶。本集團之市場推廣活動主要為電話聯絡及到廠訪談。

提供之服務範圍：透過電話、圖文傳真及私人探訪採購建築產品及工業產品。

目標市場：華南地區及澳門之最終用戶、經銷商及零售商。

僱員：貿易業務部門合共有兩名全職僱員（一名為市場推廣人員及一名支援人員），及三名兼職僱員（一名董事、一名經理及一名支援人員）。

截至一九九九年三月三十一日止財政年度

業務目標／策略：由於遭逢生產力過剩及通縮打擊之韓國、馬來西亞、印尼及泰國之鋼廠供過於求，產品大量充斥於鋼材市場，鋼材價格於截至一九九九年三月三十一日止年度大幅下跌。由於工業鋼材普遍較為昂貴，工業鋼材產品價格下跌較建築鋼材產品之價格下跌更為明顯。鑑於價格暴跌，貿易業務因而調整市場推廣重點，出售較少工業鋼材，反之，致力進行市場推廣活動以提高建築鋼材之銷量。貿易業務因萬順昌集團具大量購貨能力而使其建築鋼材保持競爭性價格。

提供之服務範圍：透過電話、圖文傳真及私人探訪代其客戶採購建築鋼材產品（例如鋼筋、工字鋼及盤圈），以及工業鋼材產品（例如卷鋼），並安排增值服務。

目標市場：華南地區及澳門之最終用戶、經銷商及零售商。

僱員：貿易業務部門合共有三名全職僱員（兩名為市場推廣人員、一名為支援人員），及三名兼職僱員（一名董事、一名經理及一名支援人員）。

截至二零零零年三月三十一日止財政年度

業務目標／策略：本集團旨在提供更多增值服務（例如協助其若干客戶辦理清關及提供物流支援安排以加快交付程序），以及擴大及分散其客戶基礎，由主要為最終用戶增加至包括更多經銷商及零售商，以提高其於華南地區之市場佔有率。本集團之主要目標為成為推出首個以亞太地區為中心之鋼材縱向入門網站之先驅之優勢，透過推廣活動及與各增值資料及服務供應商（包括內容供應商（例如路透社）、銀行服務供應商（例如荷蘭銀行）、第三者驗貨員（例如瑞士之 SGS Mineral Services 及 Inspectorate），及保險代理及公司（例如富納斯海達（遠東）保險顧問有限公司及 Chubb 保險公司集團之成員公司 Federal Insurance Company）分別成立策略性聯盟，以提高品牌知名度。

提供之服務範圍：透過電話、圖文傳真及私人探訪代其客戶採購建築鋼材產品（例如鋼筋、工字鋼及鋼索），以及工業鋼材產品（例如卷鋼），並安排增值服務。自 iSteelAsia.com 網址於一九九九年十二月推出以來，本集團提供一個互聯網平台，讓

買家採購鋼材產品，賣家則可出售鋼材產品，並可上網利用一系列增值服務，例如付運鋼材產品所需之貿易融資，以及獲取鋼材業有關資料。

目標市場：傳統貿易業務以中國及澳門之客戶為主，而代辦處或代理公司則設於香港。iSteelAsia.com 之初步目標市場為香港及中國。本公司已開始與韓國之合營夥伴磋商，並已於二零零零年二月於漢城開設臨時辦事處。

僱員：本公司竭盡所能招聘合適人選出任本集團高級管理人員及技術人員。

優勢

董事相信本集團之競爭優勢如下：

對鋼材業有深刻認識

本集團之管理人員對鋼材業有豐富知識及廣泛之人脈關係，尤以於全球最大鋼材生產及消費地區——亞太地區為然。董事相信，此等人員於協助本集團制定及執行策略及於日後擴充業務方面乃極為寶貴之人材。尤其是，本集團主席兼執行董事亦為萬順昌集團之主席兼執行董事，萬順昌集團於鋼材業有30年以上之經驗。此外，董事相信，本集團最大股東萬順昌之市場聲譽將為本集團帶來其他商機。

盡佔網上貿易平台之先機

於 iSteelAsia.com 網站前，鋼材業缺乏專為亞太地區而設之鋼材產品網上交易平台，於成立以亞太地區為中心之首個鋼材業雙語(英文及中文)縱向入門網站而躋身於名牌之列並取得先聲奪人之勢後，董事相信，本集團定可於全球最大鋼材生產及消費地區——亞太地區享有優勢。

根基穩固之創立會員

根基穩固之鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶均有可能成為創立會員。董事相信，創立會員之聲譽及市場領導地位將會提供流動資金、有助 iSteelAsia.com 成功及鼓勵業內其他參與者成為公司會員。

內容全面之網站

董事相信，由於 iSteelAsia.com 可提供更多增值服務，故可為鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶提供一站式解決方案。除英文外，其內容亦以簡體字中文展示，並有計劃將內容翻譯為日文及韓文，董事相信，將會受到於亞太地區經營之業內人士廣泛歡迎。

策略

董事已制定以下之業務策略：

重視客戶關係管理

作為鋼材業供應鏈之中介公司，提供優質服務以方便其客戶採購及取得鋼材產品乃本集團之主要業務。因此，本集團已確定客戶關係管理為其最主要目標，董事相信，明白客戶所需及制定解決方案及提供服務渠道予以應付此等需求非常重要。為進一步擴展本集團之業務，本公司正設立分公司，並招攬當地之專業人才，與該地區之鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶建立客戶關係。客戶關係管理部門將會成立以服務會員及了解彼等之需要。另外亦已委任一名國際管理顧問，就(其中包括)鋼材業之客戶關係管理提供意見。

建立具實力之品牌

本集團將透過以客戶為主之活動，藉推廣其服務建立具實力之品牌。傳統貿易業務將與其客戶緊密合作，以提供彼等需要之專門服務及解決方案。此外，本集團將繼續鼓勵其現有客戶使用 iSteelAsia.com 之貿易平台進行鋼材貿易活動。iSteelAsia.com 正以巡迴推介、簡報會、媒體進行市場推動活動，塑造可信、可靠及中立之市場形象。本集團正邀請根基穩固之鋼材企業成為創立會員，以建立一個具實力之品牌。此外，本公司有意聘請 Scient 協助 iSteelAsia.com 開發其電子商貿業務。

與策略性夥伴建立關係以擴充增值服務

董事有意與高質素內容供應商成立聯盟及向鋼材業分析員取得研究報告，以充實 iSteelAsia.com 之內容。此外，亦可透過 iSteelAsia.com 網站提供其他增值服務，包括提供付款情況跟進服務、網上商業對商業銀行融資、航運訊息及預定倉位、第三者驗貨服務、貨物保險及物流支援服務。董事亦有意加強用戶介面，以改善處理效率及減輕人手處理定單之成本。

為亞洲區本土鋼材市場設立國家專設網站

董事有意融滙其意念及技術切合亞太地區國家所需，設立國家專設網站以迎合當地鋼材貿易，從而善用 iSteelAsia.com 作為首個以亞太地區為主之鋼材業縱向入門網站之成就。本集團之策略為與當地合夥人成立合營公司，以開發及經營該等網站，並積極參與該等合營公司的管理工作。

傳統貿易業務

貿易業務最初由萬順昌集團於一九九四年因回應中國廣東省大量消費鋼材產品製造廠(例如電腦外殼、大型家用電器(例如雪櫃及洗衣機)及電子產品)之成立而展開。該業

務供應建築鋼材及工業鋼材產品予客戶，以於華南地區使用。鋼材產品一般分為型材產品(建築鋼材)或板材產品(工業鋼材)。型材產品例如鋼筋、工字鋼、管樁、板樁主要作建築用途。鋼筋為化學成份、尺寸及機器特性有不同規格之鋼棒或鋼條。工字鋼主要作地基工程，為建築業用以加強混凝土之主要部件。板材產品(例如冷軋卷鋼、熱浸鍍卷鋼及電鍍卷鋼產品)主要用於製造電腦外殼、大型家用電器及電子產品等工業用途。

本集團於有關期間之建築鋼材及工業鋼材產品之營業額分析如下：

	截至三月三十一日止年度		截至
	一九九八年	一九九九年	一九九九年 十二月三十一日 止九個月
	(千港元)	(千港元)	(千港元)
建築鋼材	31,713	75,080	68,109
工業鋼材 ⁽¹⁾	70,609	40,571	59,987
	102,322	115,651	128,096

附註：

- (1) 工業鋼材之營業額包括本集團提供採購服務予萬順昌集團所賺取之佣金。詳情請參閱「與萬順昌集團及菱控集團之關係」。

截至一九九九年三月三十一日止年度及截至一九九八年三月三十一日止年度比較而言，建築鋼材之銷售收益增加一倍以上，而工業鋼材產品之銷售收益則幾乎減半，此等改變主要因下列原因導致：由於遭逢生產力過剩及通縮打擊之韓國、馬來西亞、印尼及泰國之鋼廠供過於求，產品大量充斥於鋼材市場，鋼材價格於截至一九九九年三月三十一日止年度大幅下挫。由於工業鋼材普遍較為昂貴，工業鋼材產品價格下跌較建築鋼材產品之價格下跌更為明顯。鑑於價格暴跌，貿易業務因而調整市場推廣重點，出售較少工業鋼材，反之，致力進行市場推廣活動以提高建築鋼材之銷量。貿易業務因萬順昌集團具大量購貨能力而使其建築鋼材保持競爭性價格。截至一九九九年十二月

三十一日止九個月，鋼材價格逐步回升，而貿易業務部門致力進一步發展其客戶基礎，並銷售更多建築鋼材及工業鋼材。下表列載於有關期間已出售建築鋼材及工業鋼材按噸計之分析：

	截至三月三十一日止年度		截至 一九九九年 十二月三十一日 止九個月
	一九九八年	一九九九年	
	以售出噸數計		
建築鋼材	11,989	37,569	34,389
工業鋼材	16,207	11,535	19,261
	28,196	49,104	53,650

本集團全部產品乃向萬順昌集團採購，而萬順昌集團則向全球各地（包括韓國、日本、台灣及泰國，以及中國）之鋼廠採購產品。本集團所有採購均以港元作出，由萬順昌集團提供一至兩個月之一般信貸。本集團可因萬順昌集團之購買力，及只須按成本支付萬順昌集團（包括但不限於因上述供應而產生之運輸及存倉成本）而受惠。由於萬順昌集團亦可為本身採購取得較低價格，故此項安排對雙方有利。本集團之貿易業務由於已有多年物流經驗，故可提供包裝、裝卸、陸路運輸及由香港航運貨物至中國之最終用戶之支援。另一項增值服務為協助客戶辦理清關。本集團固定客戶，包括華南及澳門地區之工廠、工程項目公司及零售商。本集團之銷售以港元、美元及人民幣作價。於有關期間並無退貨及壞賬撇銷。於截至一九九九年十二月三十一日止九個月為若干還款緩慢之未償還債項作出約1,500,000港元之呆壞賬撥備。

於有關期間，本集團最大及唯一供應商為萬順昌集團，於截至一九九八年及一九九九年三月三十一日止年度及截至一九九九年十二月三十一日止九個月，由萬順昌集團購買再轉售予本集團之鋼材產品佔萬順昌集團鋼材產品總購買額約為8%、11%及15%。為截至一九九八年及一九九九年三月三十一日止年度及截至一九九九年十二月三十一日止九個月之本集團最大客戶（在各個情況下均為獨立第三者），佔本集團營業額分別約為15%、24%及32%。就截至一九九八年及一九九九年三月三十一日止年度及截至一九九九年十二月三十一日止九個月而言，本集團之五大客戶（全部均為獨立第三者）分別佔本集團營業額約44%、63%及73%。本公司之董事、彼等之聯繫人士或任何股東（據本公司董事所悉擁有本公司股本5%以上者）概無於本集團五大客戶擁有實益權益。

本集團已製訂三項主要策略性目標以加強其貿易業務。首先，注重銷售利潤較高產品供華南地區最終用戶使用。第二，專注於增加銷售利潤較低產品予付款條款較好及信貸風險較低之貿易商及零售商。第三，現正評估與一名或以上中國分銷商訂立策略性合夥關係之可能性，以擴充華南地區之潛在客戶基礎。

iSTEELASIA.COM — 網上鋼材貿易平台

網上鋼材貿易平台提供各類核心服務及增值服務，其功能與傳統鋼材貿易服務所提供者相若，但傳統鋼材貿易業務之效率則絕不能與網上鋼材貿易平台相比。

核心服務

iSteelAsia.com 現有之四項核心服務為網上採購、網上銷售、業界資訊及業界論壇（此等服務於下文詳述）。該等服務可促進會員間之商貿活動、展示專設內容，以及全面及最新之新聞資料庫，以及培育社群精神及親和力。網上採購及網上銷售於網上貿易環境配對買家及賣家，有助網上買賣多類型鋼材產品，而在議定交易前，交易一方之身份不會披露予另一方。直至最後可行日期止，合共11宗交易已透過網上採購及網上銷售議定，涉及金額約33,000,000美元及137,000噸鋼材產品。

網上採購。此項使公司會員可於網上採購產品之服務分為三個步驟。買方指擬購買產品之公司，賣方指於買方公司採購程序出售貨物之公司。

- 張貼採購通知 (買方)
 - 買方列明詳情，例如產品類別、詳情、數量及截標日期及可附加額外條款及條件
 - 每名合資格會員將收到電郵邀請報價
- 報價 (賣方)
 - 賣方可審閱邀請通知之詳情
 - 賣方報價，呈列價格、數量及有效期及可附加額外條款及條件
 - 應列明報價與通知之間之任何差異

- 磋商及截標

- 所有報價表將即時傳送至買方之回覆表
- 買方可選擇是否接納、拒絕或磋商各報價
- 倘報價被拒絕或需作進一步磋商，賣方會獲發電郵通知
- 賣方僅在報價獲接納之情況下獲甄選，iSteelAsia.com 才披露各方之身份予另一方。賣方須於接納報價後支付佣金，目前為議定價格之0.10%至1.00%不等，而不論交易是否最終完成。

網上銷售。此服務使公司會員可分三個步驟在網上銷售彼等之產品。

- 張貼銷售產品(賣方)

- 賣方列明詳情，例如產品類別、產品詳情、數量、拍賣類型、期間及貨幣
- 賣方亦可列明所需之位置及附加任何額外條款及條件
- 各合資格會員將獲發電郵邀請競投

- 列明投標(買方)

- 買方可查核拍賣之詳情
- 買方列明投標價及數量，以及建議條款及條件之修訂(如有)
- 要約及投標間之差異可予列明

- 接納或拒絕投標由賣方酌情決定

- 與傳統拍賣不同，由於賣方可全權酌情接納或拒絕每項投標，中標一方不一定為出價最高之人士。
- 買方在投標獲接納後將獲通知，iSteelAsia.com 會披露各方之身份予另一方。賣方須於接納投標後支付佣金，目前為議定價格0.15%至1.50%不等，而不論交易是否最終完成。

業界資訊。會員及瀏覽者可使用此服務進入分為五個類別之全面資訊網站：

- 業界資訊
 - 中、英文新聞服務，可由提供有關鋼材業之新聞增加至提供股市消息、外匯、國家報告、國際商品消息、航運報告、船用燃料報告及(倘內容供應商有該等消息)其他地區金融消息。
- 業界聯繫
 - 連接主要鋼廠、協會及機構、出版及航運管理公司之網站
- 業界日誌
 - 特別列出業內即將舉行之重大事件、會議及講座
- 業界報告
 - 有能力包含顧問公司之分析、金屬雜誌之摘要以及報章專訪鋼材業之翹楚
- 業界標準
 - 不同國家生產鋼材標準之概要

業界論壇。會員可表達意見、分享意念及就有關鋼材業之話題與其他會員暢談，目的為促進及加強會員間之溝通。

增值服務

董事相信，本集團將藉轉介增值服務(例如清關、驗貨、融資、貨運及保險服務)協助客戶達成買賣，而強化其作為供應鏈中介公司之角色。網上鋼材貿易平台於網上轉介客戶予增值服務供應商，該等轉介與傳統貿易業務所提供者相若，惟效率及價格則不可相提並論。

iSteelAsia.com 已識別下列可透過策略性合夥人為其公司及創立會員增值以進行一站式購物之機會，例如：

- 第三者商檢公司
- 銀行

- 航運
- 保險公司
- 內容供應商

第三者驗貨員。買方一般於賣方之所在國家聘用驗貨公司，以檢查將予付運之貨物是否符合已購貨物之產品規格。驗貨手續可能需時二至五日方可完成，視將予付運之貨物數量而定，而驗貨公司亦可能難以與買方聯絡，以報告驗貨之進行情況。本集團正與 British Standards Institution 集團之部門 Inspectorate 及瑞士之 SGS Mineral Services 訂立安排，據此，該等公司將為 iSteelAsia.com 之會員提供服務，最終目的為，任何由彼等進行之驗貨之任何情況均會透過 iSteelAsia.com 於網上確定。

銀行。賣方一般要求買方為將予付運之貨物取得貿易融資。本集團與荷蘭銀行(作為增值服務供應商)合作製訂多項安排以提供綜合服務。付款方法將包括增值服務供應商作為買方之往來銀行開立信用狀或簽訂付款委託書及作為賣方之收款銀行。系統集成將實現網上報告各項交易之付款情況及網上選擇結算及付款方式。

航運。買方或(視情況而定)賣方須安排航運，視乎交易按船上交貨或成本加運費價格進行而定。負責人士目前需盡可能傳真或致電亞太區內最多之航運公司。本集團正計劃與航運公司訂立安排，據此，該等航運公司將為公司及創立會員提供網上航運時間表及預約設施。

保險公司。透過 iSteelAsia.com 購買貨物之付運可享有貨物保險，目前透過富納斯海達(遠東)保險顧問有限公司由 Chubb 保險公司集團之成員公司承保。董事相信，最終可將貨物保險證書上網。董事亦相信，有機會就附加保險條款與其他保險公司訂立進一步之安排。

內容供應商。鋼材業從業者對影響鋼材業之最新消息深感興趣。本集團已與路透社訂立協議，提供資訊予 iSteelAsia.com 之網站，為期兩年，合作期於二零零二年首季屆滿。本集團有意與區內主要鋼材雜誌及鋼材業分析員訂立進一步安排以充實業界訊息之內容。

會員

iSteelAsia.com 之用戶分為瀏覽者、個人會員、公司會員或創立會員。會籍完全免費。於二零零零年四月七日，iSteelAsia.com 有1,070名個人會員及310名公司會員。

下表列出四類用戶之可選用功能、張貼權利、登記要求及其他優惠：

身份	可選用功能	張貼權利	登記要求	其他優惠 ⁽¹⁾
瀏覽者	業界論壇 及業界訊息	無	不需要	無
個人會員	業界論壇 及業界訊息	業界論壇	個人登記 (網上)	無
公司會員	全部	網上採購、 網上銷售及 業界論壇	公司登記 ⁽²⁾ 、 核實 ⁽³⁾	— ⁽⁴⁾
創立會員	全部	網上採購、 網上銷售及 業界論壇	僅由本集團 邀請	收入選擇權

附註：

- (1) 所有會員均有權收取亞洲鋼鐵之專有會訊。
- (2) 公司會員可於網上或網外登記。
- (3) 本公司在若干信貸查核公司之協助下核實各公司會員申請人之身份及信貸程度。核實手續歷時一至三星期。
- (4) 董事現正研究設立忠實客戶回佣計劃，以鼓勵公司會員使用 iSteelAsia.com 作為彼等進行主要買賣之渠道。退回佣金之百分比將參考透過 iSteelAsia.com 進行之銷售之年度營業額釐定。

佣金率

iSteelAsia.com 現時按交易價值百分比計算且可作變動之佣金如下：

	賣家		買家 所有產品
	板材產品、 特色產品	型材產品、 原料	
上網採購	0.60-1.00%	0.10-1.00%	免
上網銷售	0.90-1.50%	0.15-1.50%	免

董事相信，收費與網上互聯網競爭對手比較甚具競爭力。

創立會員

本公司正甄選組織架構完善之國際鋼材企業成為創立會員。創立會員之數目預期只限20至30名。創立會員享有公司會員所享有之全部優惠及特權。董事相信，創立會員之聲譽及於業內之領導地位可提供流動資金，使 iSteelAsia.com 得以成功及鼓勵業內其他從業者成為公司會員。

以下為正與 TN Development 磋商成為創立會員之公司(已超越初步磋商階段)。

Amsteel Mills Sdn Bhd，於馬來西亞經營鋼廠。

CCC Steel GmbH，為德國漢堡之 Coutinho Caro & Co, 及墨西哥 Monterrey 之 Grupo Villacero 成立之國際大型鋼材貿易合營公司。

CMC (Australia) Pty. Ltd.，為 Commercial Metals Company (於一九一五年成立，總辦事處位於德克薩斯州達拉斯市) 以悉尼為基地之貿易及市場推廣附屬公司。

Hanwa Co., Ltd，日本貿易公司，於一九四七年成立，為其鋼材客戶提供物流支援及貨倉服務。

ICDAS Celik Enerji Tersane ve Ulasim Sanayi A.S.，於土耳其經營一間鋼廠超過二十五年。

Scaw Metals Limited，自一九三七年起於南非經營一間鋼廠，並為 Anglo American Industrial 集團公司成員。

首長國際企業有限公司，香港鋼材貿易商，其股份於聯交所主板上市，並為北京首鋼集團公司成員。

SK Global Co., Ltd. 為韓國商業集團成員之一，於一九五三年成立，透過50間分行於100個以上國家從事商業活動。該公司為由鋼材至化工等一系列產品之貿易商。

Stemcor (S.E.A.) Pte Ltd.，於新加坡之鋼材貿易商及英國 Stemcor 集團公司成員。

萬順昌行有限公司，萬順昌集團之成員公司。

上一段所述之建議創立會員(除萬順昌集團之成員公司萬順昌行有限公司外)概非關連人士(定義見創業板上市規則)，亦非本公司及其附屬公司之董事、主要行政人員、管

理層股東或主要股東之聯繫人士(定義見創業板上市規則)。根據收入選擇權協議挑選創立會員乃按(其中包括)其於業內之聲譽、業務聯繫及預期對本公司(尤其是iSteelAsia.com 鋼材貿易平台)之貢獻而定。董事擬指出,除上文所述者外,其他公司於日後亦可能獲邀訂立收入購股權協議。

為鼓勵創立會員透過 iSteelAsia.com 進行交易,創立會員在若干情況下有權行使收入選擇權向 TN Development 購買合共高達102,400,000股股份。每位創立會員應得之收入選擇權載於收入選擇權協議。一旦創立會員訂立收入選擇權協議,該名會員之名稱便會於 iSteelAsia.com 之網址上披露。董事預期,收入選擇權協議,將包括以下條文,惟可按當時建議修訂或變更。行使價將相等於每股發行價之5%。收入購股權之行使價乃按商業條款經考慮(其中包括)創立會員之聲譽、業務聯繫及預期對iSteelAsia.com 鋼材貿易平台日後之貢獻釐定。於三個有關財政年度各年初步可供購買之股份數目列載如下:

截至三月三十一日止年度	可供購買之股份數目	緊接預先配售及配售完成後之股本百分比
二零零一年	51,200,000	3.53%
二零零二年	25,600,000	1.76%
二零零三年	25,600,000	1.76%
	102,400,000	7.05%

各參與創立會員將可按比例認購之股份數目之權利乃按該創立會員於適用年度所產生之佣金超逾其年度目標之數(如有)佔創立會員於有關年度產生之所有超逾款項總數比例計算。鋼廠及鋼材貿易商之年度目標將為200,000美元,而鋼材加工中心或鋼材最終用戶則為100,000美元。倘於任何適用年度並無創立會員達到彼等之年度目標,於新一年可供購買之股份數目將會相應增加。倘若干創立會員於任何特定年度未能達致其年度指標,則超逾年度指標之創立會員將有權按上文所載之條文計算按比例獲配該年度可供購買之股份。因此,假設並無其他創立會員達致彼等之年度目標,於二零零一年四月後可轉讓予達成其目標之萬順昌集團任何成員公司或任何其他創立會員之股份最高數目將為上表列明可供購買之股份數目。

公司會員

任何從事買賣鋼材產品或服務之公司倘通過 iSteelAsia.com 之核實程序(其中包括銀行推薦、信貸查核及業內名聲)，即可成為公司會員。除可於網站存取新聞及內容及張貼消息外，公司會員並可提呈出售鋼材產品及透過 iSteelAsia.com 與其他公司會員磋商及達成交易。公司會籍可由公司會員或 iSteelAsia.com 以書面通知終止。

個人會員

任何人士可藉填妥申請表格、選擇密碼及用戶名稱而成為個人會員。申請人一俟獲接納為個人會員，即可存取新聞及內容，並可於業界論壇張貼消息。

銷售及市場推廣

就貿易業務而言，本集團市場推廣活動之目標一直集中於在華南地區從事製造業務之香港客戶，包括推廣本集團之互聯網解決方案及服務。本集團之銷售以港元、美元及人民幣作價。於有關期間並無退貨及壞賬撇銷。於截至一九九九年十二月三十一日止九個月為若干還款緩慢之未償還債項作出約1,500,000港元之呆壞賬撥備。本集團之貿易業務部現有兩名市場推廣代表。彼等之市場推廣活動包括電話營銷及到廠訪談。

就 iSteelAsia.com 而言，董事相信，擁有龐大數目公司會員使 iSteelAsia.com 可與增值服務供應商磋商更佳優惠及成為國際鋼材市場著名及流動貿易平台，此點十分重要。銷售及市場推廣人員旨在吸引更多鋼材業之知名公司成為公司會員。本集團之銷售及市場推廣活動遍及鋼材業各個層面。於推廣 iSteelAsia.com 時，本集團收到用戶之寶貴回饋，該等回饋用於進一步加強 iSteelAsia.com 所提供之服務。將會推廣下列優點：

- 隨時進入鋼材業社群
- 一次過安全地查詢、張貼及磋商買賣
- 擴大市場
- 減低研究成本
- 會員核實程序

本集團之主要市場推廣活動將集中於單對單銷售。本集團之銷售人員有意探訪各可能之公司會員、作出實地示範及鼓勵上網試用。此外，本集團之高級管理人員於鋼材業及電子商貿方面均擁有廣闊之人際關係。董事有意透過報章專訪、講座及其他合適媒介，提高 iSteelAsia.com 之知名度、宣揚網上鋼材貿易之優點以及影響鋼材業之趨勢。

為推廣本集團之互聯網解決方案及服務，並促進本集團對客戶關係之承諾，本集團已於韓國漢城設立臨時辦事處、於上海市委任顧問及於美國德克薩斯州及歐洲之杜塞爾多夫委任業務發展行政人員，並在菲律賓及台灣物色代理。

科技推行與保密工作

董事相信，數據之可靠性與網站表現對建立用戶對網站之信心非常重要。資料保密乃互聯網上網應用最受人關注之事宜。iSteelAsia.com 使用多個互聯網銀行及電子商貿項目所採納之技術，以確保其網上貿易平台有穩固之保密基礎。該等技術包括但不限於 SSL 系統編碼。董事現正審閱被視為必要之其他保密措施之推行情況，例如數據證書或聰明咭功能，以及運作程序及審核控制，確保訂價資料之專有權，保障買賣雙方利益。

本集團之科技總監全面負責推行科技，以及 iSteelAsia.com 業務之保密工作，而根據外發協議，預期有關保密工作將主要外判予菱控。菱控為服務中心供應商，向 iSteelAsia.com 提供硬件網絡基礎設施。董事相信，由於外判工作可免本集團對硬件及軟件之資本投資出現緊張，以及面對陳舊風險，故此項安排對本集團有利。董事知悉，菱控有意將 iSteelAsia.com 之網絡基礎設施遷往 Digital Island，以為網站提供更快速存取及更佳連接。有關外發協議之其他詳情載於「與萬順昌及菱控集團之關係」一節。

公元二千年電腦問題之主因，為於早期電腦程式皆使用兩位數代表四位數之年份，以節省數據貯存空間及記憶體成本。因此，倘電腦系統未能順利過渡公元二千年，則電腦會誤將兩位數「00」理解為「1900」年，而非「2000」年。本集團之潛在風險包括一個或多個會員或增值服務供應商之電腦可能未能順利過渡公元二千年。倘任何上述風險成為事實，則本集團之業務前景、財政狀況及經營業績會受到重大不利影響。就董事所知，有必要確保電腦能順利過渡公元二千年，以免因產生系統故障、計算錯誤、數據

處理與資訊記錄失誤，而導致業務中斷，包括本集團之網站中斷。於最後可行日期，本集團未有發生上述其中一項事宜。董事相信，負責網站發展及維修之菱控已採取必要之步驟，致使本集團之 iSteelAsia.com 業務能順利過渡公元二千年。

知識產權

本集團正收購若干領域名稱及申請若干商標，詳情載於本售股章程附錄五「知識產權」一段。

競爭

董事相信，鋼材業供應鍊網絡內之競爭分為兩大形式 — 上網及離線。上網形式之競爭亦可分互聯網或 EDI 兩類。本集團未來能否成功視乎鋼材業從業者由透過中介人進行離線交易轉為以本集團互聯網上網解決方案及服務之程度。

上網互聯網基礎競爭

除 iSteelAsia.com 外，現時還有多個網站設有上網金屬交易，包括 www.e-steel.com、www.metalsite.net、www.steelspider.com 及 www.steelscreen.com。該等競爭對手為以英語為主之北美或歐洲縱向入門網站，彼等提供多項服務，例如交易容量及一般業內資訊。提供上網鋼材貿易市場之網站包括但不限於 www.steelbroker.com、www.steelexpress.com 及 www.metalworld.com。

其他網站(例如 www.worldmetal.com 及 www.i-metal.com)可為各類金屬(包括鋼材產品)提供上網貿易及增值服務。然而，董事相信，其 iSteelAsia.com 網站為現時唯一專為亞太區鋼材業而設之多對多模式縱向入門網站，旨在提供亞洲語言之內容及商貿平台。

EDI 上網之競爭

在引入互聯網前，許多企業使用 EDI 進行電子商務。儘管 EDI 為其使用者帶來若干優勝之處，惟董事相信隨著互聯網日益普及，EDI 會受到若干限制，包括(i)EDI 一般經專營網絡進行，需用大量資本投資及(ii)EDI 涉及昂貴及複雜之經銷軟件解決方案。董事相信，儘管 EDI 在供應鍊中牽涉多個參與者，惟其應用軟件均以一對多模式為基礎，經常涉及大型鋼材廠及其客戶之關係，而以互聯網為基礎之縱向入門網站則以多對多模式為基礎。

離線競爭

傳統上，鋼材業貿易業務之貿易商(例如本集團)均以中介人公司身份出現。以買賣業務為主之中介人公司掌握市場資訊及／或與鋼材業買家及賣家之聯繫。倘全球鋼材業遷往上網社群，則資訊或會變得更具透明度。故此，董事相信，隨着上網交易增多，貿易中介公司將面對競爭更劇烈之業務環境。除進行貿易外，增值中介人公司特別為小型及中型買家提供信貸融資及安排運輸物流等服務。董事相信，增值中介人公司(例如本集團)會繼續於供應鏈中佔一席位。