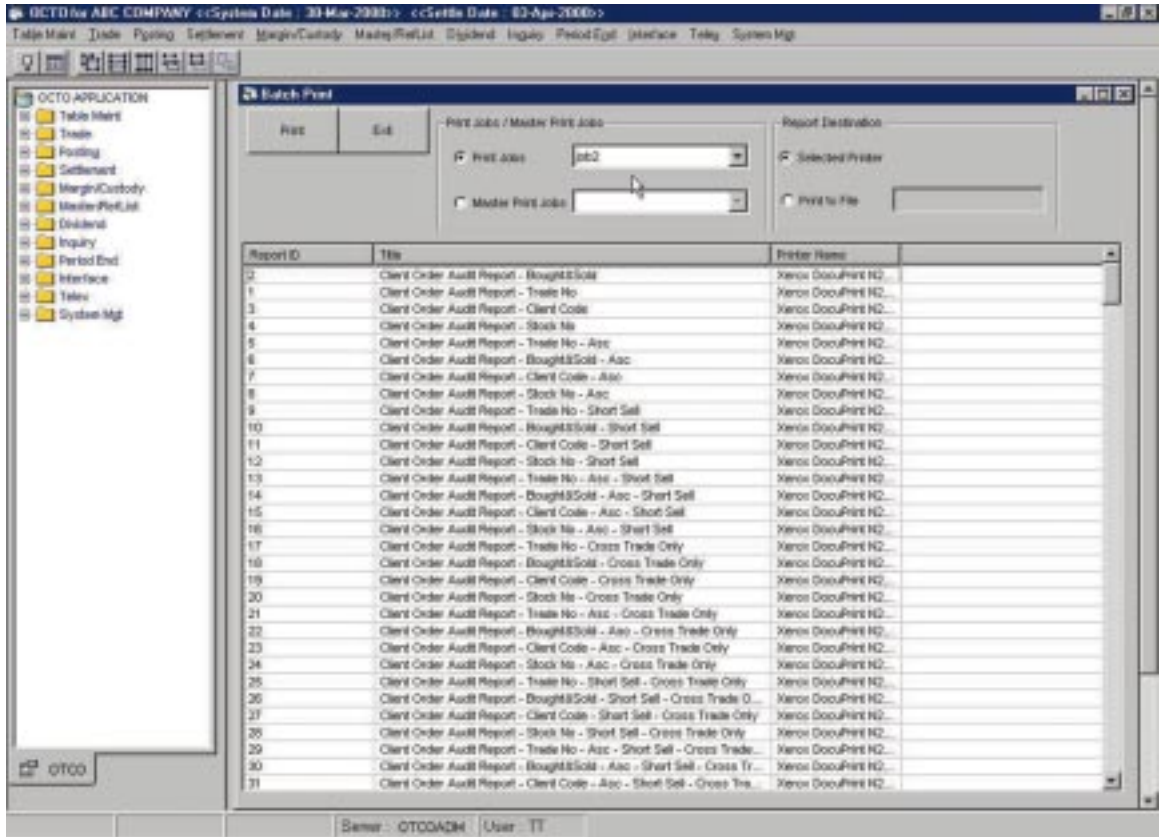
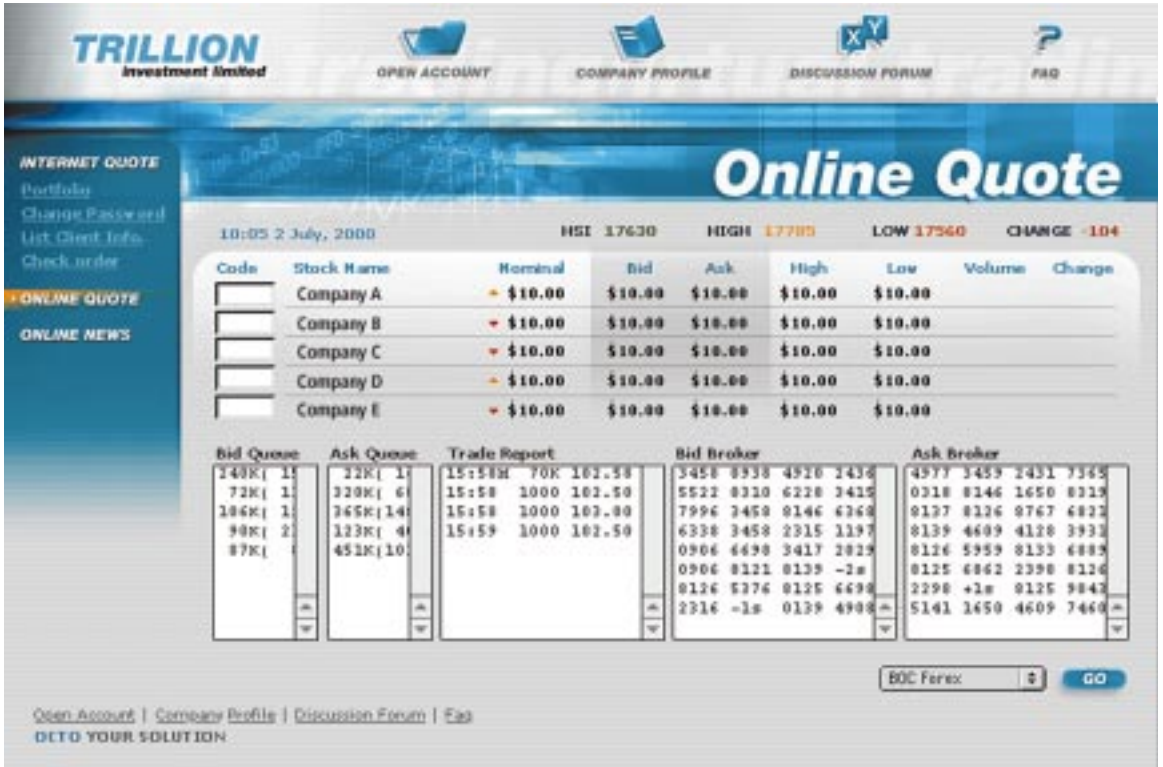


Octoback

Octoback專為經紀後勤辦公室業務而設，該等業務包括落盤處理及交收。**Octoback**處理主要經紀後勤辦公室業務，包括日常買賣、客戶會計、保證金融資、股份清單、客戶享有之權益及其他。**Octoback**之優勢在於其綜合及控制所有後勤辦公室業務之能力。**Octoback**至今尚未可於網上使用。



Octoweb



附註：本用戶界面圖只為提供資料而設。上圖所示之數據不一定準確及不應倚賴作任何用途。

Octoweb乃專為透過互聯網買賣亞洲股票而設之系統。本公司提供**Octoweb**支援服務，包括為**Octoweb**系統進行體系結構設計、圖像設計、軟件裝置及轉移行政技巧。**Octoweb**系統備有中文(繁體及簡體)及英文，可與**Octofront**及**Octoback**軟件解決方案以及用戶之現有經紀前台辦公室/後勤辦公室系統相結合。憑着**Octoweb**系統，投資者可透過互聯網向經紀行之網頁向客戶主任發送落盤。客戶主任將於其**Octofront**系統核實買賣，其後亦可利用**Octofront**之信貸伺服器查核。倘若落盤並不超過任何上限，則其會直接發送至交易商。任何超過指定上限之落盤將會退回客戶主任。

Octofuture

Octofuture乃專為協調期貨買賣業務各方面而設之系統。**Octofuture**進行落盤輸入及賬戶查詢。

電子培訓

董事相信，辰罡乃香港首批致力為銀行業提供網上培訓解決方案公司之一。辰罡之客戶計有恒生銀行有限公司及香港上海滙豐銀行有限公司。辰罡精於為互聯網銀行發展互動

多媒體電子培訓應用程式，可在唯讀光碟及網絡上接受培訓課程。辰罡之專業服務小組全面負責其電子培訓產品以設立培訓伺服器及工作站，該等產品包括動腦筋、串連情節圖版、影帶拍攝、剪接、設計及數據程式。

保用及保養

辰罡為所有軟件客戶於安裝後提供保用。電子商貿產品及電子金融產品之保用期通常為90至180天。保用期滿後，本公司提供之保養服務將徵收一項年費，通常為原來軟件特許費之15%。所須預先支付之費用乃參考每年服務費而釐定。如客戶於保用書到期而不繳付保養費，該客戶將喪失本公司根據保用協議為其提供進一步支援之權利。客戶支付保養費後將於各個保用期之首十二個月獲得其購買之辰罡軟件之所有最新資料及升級版本。但凡軟件升級版本問世，辰罡將通知其客戶。如根據保用協議，辰罡並無責任提供軟件新版本、電話支援服務、網上支援(或任何其他服務)，而辰罡可於每次提供此等服務時可能向該客戶徵收所有由此而產生之費用及開支。

科技

本公司之軟件產品融合了普及科技之特色，包括互聯網、客戶／伺服器、以目標為主之程式、32位元處理、OLE自動化、SQL數據庫支援、及視窗95、視窗98及視窗NT之支援。所有應用程式功能範圍，以迎合客戶之特定工業及特定用戶需要。

Maximizer產品線乃累積十多年經驗發展而成，以Visual C++編寫。**Maximizer**產品原本以Btrieve Database Management System發展。**Maximizer**代碼現不受數據庫之限制，不但能存取Btrieve database，亦能存取微軟SQL伺服器數據庫。**Maximizer**亦包括自動遙控數據庫同步功能，能透過電子郵件遙控存取，於本地及廣泛地區網絡存取，或於互聯網上透過FTP存取。**Maximizer**數據亦能與私人數碼助理或手提式個人電腦同步。**Maximizer**產品能輕易地透過ODBC及OLE自動化，與用戶之現有應用程式系統結合。

ecBuilder產品線亦以Visual C++編寫，乃經過兩年努力發展而成。**ecBuilder**讓小型企業能從事電子商貿。具備逐步完美界面之軟件能讓小型企業商家建立及維持一個電子商貿網絡，以及編備小冊子及目錄資料而毋須任何程式或技術上之知識。於網站創作之最後過程，完美界面讓商家以電子方式傳送網站至互聯網服務供應商之網絡伺服器。

Octofront及**Octoback**產品線以Visual Basic編寫，乃累積二十多年經驗發展而成。**Octofront**及**Octoback**代碼有三層設計，不但能存取微軟SQL伺服器數據庫，亦能存取任何

可與ODBC配合之數據庫。三層設計及多用途能力使*Octofront*及*Octoback*系統穿越廣域網。*Octofront*及*Octoback*系統能與本公司之*OctoWeb*產品結合以連接互聯網、內聯網及流動電話。

競爭

辰罡與亞太區其他軟件解決方案供應商互相競爭。近年，隨着亞太區對資訊科技事務日益關注，加上增加利用互聯網向其客戶、供應商、業務夥伴及僱員通訊、市場推廣及傳播資訊，該區提供此等服務之市場增長迅速。辰罡之市場競爭激烈、非常分散及須緊貼日新月異之科技轉變，而辰罡預期競爭將持續及白熱化。


董事相信辰罡之市場具備以下主要競爭因素：

- 服務範圍之廣泛性；
- 功能性；
- 服務成本及質素；
- 與第三者產品之結合；
- 與客戶之關係；
- 技術上之知識及具創意技術；
- 可靠程度及聲譽；及
- 品牌知名度。

董事相信，辰罡及其產品能在上述各方面與同行匹敵，但不能肯定此競爭力將能持續。董事相信，辰罡之目標市場需要行業經驗及資源，故部分小型企業競爭者更難打入此市場。辰罡並無任何專利科技或其他註冊專利科技以杜絕或阻嚇競爭者進入其市場。因此，辰罡與同業競逐業務時，必須倚靠屬下員工之卓越技術及其服務之優良質素。

知識產權

根據軟件轉讓協議，MSI以代價3,000,000加元(約15,960,000港元)轉讓其亞太區若干有關*Entice!*、*Maximizer*、*Maximizer Enterprise*、*ecBuilder*及其各自之產品線之知識產權(包括版權、貿易及服務標誌、及專利科技)予辰罡。辰罡已在香港呈交貿易及服務商標申請

Entice、*Maximizer*、*Maximizer Enterprise*、*ecBuilder*、*ecBuilder Pro*、「辰罡」及相關徽號、*Octofront*、*Octoback*、*Octoweb*、、*Octofuture*及*Octowap*。辰罡有意於其經營業務所在之其他亞洲司法權區申請註冊本段曾提及之所有標誌。

根據Concord Intermedia Corp與本公司於二零零一年一月二日訂立之世界性商標使用協議，據此(其中包括)，Concord Intermedia Corp以代價1.00港元給予本公司一項無限期特許權，可於亞太區使用「Multiactive」及相關徽號。Concord Intermedia Corp乃由許知仁先生全資擁有。本公司與Concord Intermedia Corp訂立協議，從而讓本公司自由使用已註冊之「Multiactive」商標名稱及相關徽號，以於亞太區經營業務。

各項有關商標及服務標誌之詳情載於本招股章程附錄五「法定及一般資料—知識產權」一節。

研究及產品發展

於二零零零年十一月三十日，辰罡擁有超過50個從事研發及專業服務活動之軟件發展人員。該研究及發展部與專業服務部緊密合作，以評估客戶之需要及監察市場走勢而發展新產品線。研究及發展部之四大功能，乃為其軟件產品提供個人化、整合、培訓及支援服務。專業服務部亦專門負責按所知之客戶需求而設計新產品及項目。

辰罡之短期研發目標，是將電子商貿及客戶關係管理、電子金融及網上交易，以及電子培訓產品相結合，以為其客戶提供「一站購買」服務，及將現有軟件解決方案本地化，以切合當地亞洲市場之需要。而長遠研發目標為增加核心產品線之功能。

根據MSI與本公司於二零零一年一月二十二日訂立之共同發展協議，MSI及本公司向對方授出可參與經轉讓軟件之日後發展及新軟件發展之互惠權利。有關共同發展協議之進一步詳情載於下文「關連交易」一節。

符合公元二千年數位問題

辰罡曾覆檢其電腦系統，包括其硬件及應用程式軟件，以確保符合公元二千年數位問題。董事相信已採取所有必須措施，以確保此等電腦系統符合公元二千年數位問題，但知悉符合公元二千年數位問題大多屬本公司所不能控制的，可能繼續於二千年期間對其業務構成威脅。然而，截至最後實際可行日期，辰罡並無經歷與公元二千年數位問題相關之電腦硬件及應用程式軟件之任何問題。

與MSI之關係

MSI乃一間在多倫多證券交易所上市之公司，主要從事發展及銷售電子商貿及客戶管理軟件，包括**Entice!**、**Maximizer**、**Maximizer Enterprise**、**ecBuilder**及其各自之產品線。MSI於北美、巴西及歐洲設有辦事處。

緊隨配售後，MSI將間接持有本公司已發行股本之56.38%（假設超額配股權不獲行使）。

MSI相信亞洲市場有龐大潛力，但認識到要有效地發展此等市場，將需要龐大財務及資源上之投資，MSI管理層估計每個國家之「本地化」成本平均可能需2,000,000加元（約10,620,000港元），而在每個國家推廣其軟件之廣告及推銷費至少需相同數額，以此計算，兩項成本加起來約為4,000,000加元（約21,240,000港元）。

鑑於亞洲之文化、市場及語言上之分歧，MSI董事相信，MSI要在此等市場取得成功，必須建立可由當地管理層及僱員直接擁有而非透過一間加拿大母公司投資於業務之架構。董事相信，與MSI之策略聯結盟將為辰罡帶來可參與發展新產品，以及受惠於MSI技術專門知識之機會。辰罡及MSI為把握此機會而達成兩份協議。首項協議為軟件轉讓協議，此項交易乃經雙方按公平原則磋商後，以代價3,000,000加元（約15,960,000港元），轉讓亞太區市場中**Entice!**、**Maximizer**、**Maximizer Enterprise**、**ecBuilder**及其各自之產品線之知識產權予辰罡，該代價將以現金從內部資源及Acura Holdings Limited及Fitco Limited之認購所得款項撥付。軟件轉讓協議亦包括一項不競爭承諾，限制MSI於亞太區銷售或分銷**Entice!**、**Maximizer**、**Maximizer Enterprise**、**ecBuilder**及其各自之產品線，而本公司亦承諾不會於亞太區以外有上述行為。

除其他事項外，第二項協議、共同發展協議授予辰罡一項選擇權，可按協定之費用參與發展新產品。共同發展協議之詳情載於下文「關連交易」一節。

董事及上市時管理層股東之競爭業務

許知仁先生乃本公司執行董事，亦為本公司之最終控股公司MSI之主席。MSI從事設計及發展電子商貿及客戶關係管理軟件等業務，業務遍佈北美、歐洲及南美。MSI及辰罡不但共享相同之產品線，包括**Entice!**、**Maximizer**、**Maximizer Enterprise**、**ecBuilder**及其各自之產品線，亦可分享現有產品或由MSI或辰罡按照共同發展協議發展之新產品之升級版。董事相信，MSI之業務乃MIL（由MSI全資擁有）未來可能經營之業務可能與辰罡之業務有所競爭。

根據軟件轉讓協議，本公司擁有於亞太區內生產、推廣及銷售經轉讓軟件之專利權，而MSI則於亞太區外擁有相同專利權。本公司及MSI各自向對方作出承諾，將不會及將不允許其他人士分別於亞太區內及亞洲區外生產、推廣及銷售經轉讓軟件。在可強制執行之範圍內，該等條款可使軟件轉讓協議不被終止。

此外，許知仁先生亦參與一系列業務及投資活動，包括從事科技投資及研究活動之公司。該等公司包括Brainium.com，為一網上教育內容供應商，將娛樂及中小學之教育為本課程結合；Multiactive Real Estate Inc.，乃為房地產界提供網上編排價目之科技及軟件服務；List Warehouse Inc.，負責供應網上市場推廣目錄，直接輸入市場推廣軟件作傾銷活動之用；以及CM Canada Mortgage Inc.，負責管理提供網上按揭購買及手續之Canadamortgage.com。董事相信此等業務可能於某程度上與辰罡之業務存在競爭。

除本招股章程所披露者外，並無任何董事或上市時管理層股東於與辰罡業務競爭或可能與辰罡業務競爭之任何業務擁有權益。

有關本公司於香港上市之事宜，MSI已遵照多倫多證券交易所及安大略省證券委員會之所有有關規管要求。

所得款項用途

配售所得款項，扣除相關支出後估計約為40,000,000港元(假設超額配股權不獲行使)。如全面行使超額配股權獲全面行使，所得款項淨額將增加至約47,000,000港元。董事有意利用該等所得款項淨額如下：

- 由最後實際可行日期至二零零一年五月三十一日止期間，約5,000,000港元撥付科技投資、研發新產品、改善及將亞太區現有產品本地化之支出，並計劃於截至二零零二年五月三十一日止之十二個月期間將再動用5,000,000港元；
- 由最後實際可行日期至二零零一年五月三十一日止期間，約2,500,000港元作為地區性推廣、廣告及市場推廣活動，並計劃於截至二零零二年五月三十一日止之十二個月期間再動用2,500,000港元；
- 由最後實際可行日期至二零零一年五月三十一日止期間，約5,000,000港元作為擴充銷售基建及提升執行及顧問服務組之能力，包括於區內不同國家設立分銷及銷售辦事處；並計劃於截至二零零二年五月三十一日止之十二個月期間再動用5,000,000港元；