

緒言

本集團主要從事之業務為提供以網上付款及物流為重點之企業解決方案。本集團之企業解決方案主要以國內企業為客戶對象，使彼等能進行網上付款及物流程序。本集團已於二零零一年八月就網上付款服務之專利軟件系統之軟件版權向中國有關當局註冊。董事相信，以網上付款及物流為重點之企業解決方案，可有效協助企業處理電子商貿營運所需而產生之付款及物流問題，因此為電子商貿策略之重要一環。

本集團結合技術與應用軟件技術、自行開發之軟件組件及其他第三方之產品，提供以網上付款及物流為重點之企業解決方案。本集團提供企業解決方案使用之第三方產品主要包括其他套裝軟件。在此方面，本集團之服務範圍包括系統諮詢、系統設計、系統集成、執行及保養。於二零零一年四月，本集團與兩家軟件開發商SLI及EXE訂立協議，分別擔任SLI在大中華地區物流軟件之獨家增值轉售商及EXE在中國之非獨家增值轉售商（及全球各地由中國物流提供服務之客戶）。作為增值轉售商，本集團以SLI或EXE之套裝軟件作為素材，建立物流解決方案，並為客戶提供解決方案連同系統設計、執行及保養等增值服務。

董事相信，互聯網乃買賣雙方及眾多服務供應商之交易介面，至今已改變了商業世界之競爭局面。互聯網固然已大大解決了資訊流通問題，但若要發展電子商貿，資金與貨品流通仍屬障礙。在解決資金流動方面，傳統金融機構仍然擔當重要角色。董事亦預料市場上殷切需要能處理電子商貿業務所產生工作量之技術支援。董事相信，付款及物流解決方案供應商倘能擁有所需專業技術知識，定可把握商機，開拓網上付款及物流相關服務。

本集團已建立專業之研發隊伍，在電子商貿各有關方面擁有專業知識及經驗。大部分研發員工均為大學畢業生，於電子商貿解決方案方面擁有多年經驗。此外，本集團更善用外界資源有效提高本身之研發能力。本集團延聘了上海交通大學、清華大學之程渝榮教授及電子商貿顧問李擘先生，專門研究國內網上付款及物流業務之監管、市場及技術環境。上海交通大學、程渝榮教授及李擘先生各人之委聘年期分別至二零零二年三月二十四日、二零零二年十月三十一日及二零零二年三月二十二日，為期一年。

使命

本集團之使命乃「提供網上付款及物流企業解決方案，幫助客戶透過互聯網提高營運效率，以及擴大服務範圍。」

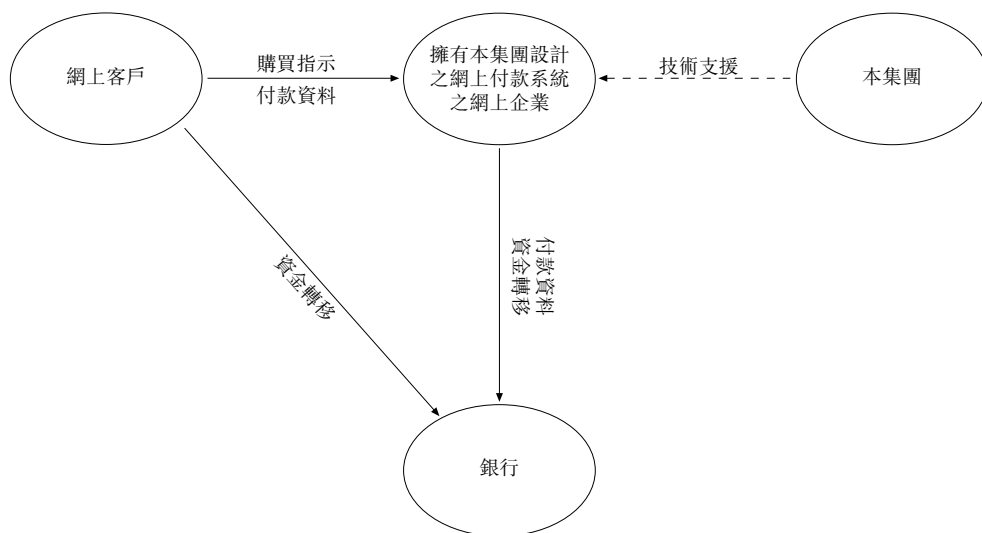
企業解決方案

網上付款解決方案

本公司透過上海環匯提供網上服務。傳統上，客戶之付款過程包括透過互聯網收取付款指示、處理及核證有關指示及數據，以及將網上客戶之資金由銀行賬戶轉往網上企業。資金轉撥按照實時基準或分批進行，須視乎網上企業之需要而定。本集團是項服務主要提供予在網上處理付款指示之企業。客戶可自行選擇銀行、Visa及MasterCard等付款服務供應商，透過此等服務付款。本集團繼而設計及執行處理根據IPRS及IPSVAS進行之付款指令及交收手續所需之電腦系統。此外，本集團亦會協助客戶聯絡有關銀行，以便建立所需之介面。設計、特許使用及執行網上付款系統之項目收入一般按照實施項目所需時間及人力物力，以及實施時本集團可動用之資源預先訂定，費用則依照事先議定之執行階段支付。傳統上，該等預定推行階段包括分析客戶需要、完成整體技術建議、開發企業解決方案及取得客戶接納。

本集團亦為使用本集團網上付款企業付款解決方案之客戶提供持續技術支援服務。目前，使用本集團網上付款企業解決方案之客戶從事各類業務（包括貿易、訂製軟件及原料採購）。該等持續技術支援服務包括持續提供伺服器及付款系統之配置；建造及管理數據庫；提升付款軟件系統；保安監督；培訓客戶之技術員工；及客戶要求之任何其他技術支援。費用一般按照有關系統用量及每項交易之固定單位收費計算。每項交易之收費乃參考該客戶之網上業務性質及用量釐定，而每次計算方法亦各有不同。本集團其中一項服務，乃透過接入其伺服器及數據庫持續監管付款系統及其交易紀錄。本集團亦可同時確保就持續技術支援服務應付予本集團之費用與透過系統實際進行之交易相符。

下圖闡明運用訂製網上付款企業解決方案作為網上付款平台進行交易之付款過程。



於最後可行日期，本集團正執行一項網上付款企業解決方案項目。

物流企業解決方案

本集團亦提供物流企業解決方案，幫助國內企業提升營運效益。本集團通常會為客戶建立物流及相關系統解決方案，所依賴之技術為本集團開發之軟件套裝iwareZ。iwareZ套裝提供中文簡體字介面。目前，iwareZ套裝產品包含七個應用程式，乃專為提高企業物流及相關ERP能力而設。iwareZ系列應用程式之功能包括：倉庫管理、集成ERP管理、銷售管理、MRP管理、採購管理、財務及人力資源管理。本集團亦會運用其他第三方之產品，以開發物流企業解決方案。本集團使用之第三方產品主要包括由其他軟件開發商開發之軟件套裝。設計及執行系統之項目收入一般按照實施項目所需時間及人力物力、項目複雜程度，以及實施時本集團可動用之資源預先訂定，費用則依照事先議定之執行階段支付。傳統上，該等預定推行階段包括分析客戶需要、完成整體技術建議、開發企業解決方案及取得客戶接納。

於最後可行日期，本集團正執行一項物流項目。

業務夥伴

本集團之策略乃與海外物流解決方案供應商組成聯盟。本集團與SLI及EXE簽訂協議，分別擔任彼等在大中華區及中國之增值轉售商（及全球各地由中國物流提供服務之客戶）。本集團既為增值轉售商，除了利用SLI或EXE之軟件套裝為客戶建立物流解決方案外，亦同時為客戶提供系統設計、執行及保養等增值服務。

本集團之業務

根據本集團與SLI於二零零一年四月十七日簽訂之協議，本集團獲授權擔任增值轉售商，可以在大中華區獨家銷售及供應SLI之軟件產品以及本集團之增值服務（例如：系統設計、執行及保養），協議由訂立日期起計為期一年，每年屆滿時自動續期一年。根據協議，本集團須就本集團銷售及分銷之每件軟件產品向SLI支付牌照費，而於扣除應付予SLI之專利使用費後，銷售價將歸本集團所有。有關銷售價已計入本集團提供物流解決方案所收取之有關費用內。SLI乃南韓一家物流解決方案供應商，於一九九七年成立，主要從事顧問服務，以及提供物流訊息系統及第三方物流系統。於一九九八年間，SLI獲南韓資訊及電訊部(Ministry of Information & Telecom)協助開發物流解決方案。由於SLI精於開發物流軟件套裝及其現有產品（修訂後可於國內市場銷售），因此，SLI被視為本集團之業務夥伴。

根據本集團與EXE於二零零一年四月十八日簽訂之協議，本集團獲批授非獨家權利擔任增值轉售商，可以在中國及世界各地獲中國物流提供服務之客戶銷售及供應EXE之軟件產品以及本集團之增值服務（例如：系統設計、執行及保養），協議由訂立日期起計為期兩年，每年屆滿時自動續期一年。根據協議，本集團須就本集團銷售及分銷之每件軟件產品向EXE支付牌照費。有關銷售價已計入本集團提供物流解決方案所收取之有關項目費用內。EXE乃韓國一家物流解決方案供應商，並為EXE Technologies Inc.（其股份於納斯達克上市）之全資附屬公司。EXE旗下之物流軟件產品讓各公司藉著互聯網及傳統通訊方法，有效管理及監控整個供應鏈之存貨量。

執行網上付款及物流企業解決方案

本集團之市場推廣及技術人員首先會應準客戶之要求，估計客戶要求之規格及需求，然後為客戶撰寫建議書。本集團繼而會與客戶聯絡，並依照客戶指示修改建議書。待雙方議定有關條款及服務範疇後，技術部會著手撰寫較具體之技術建議書，並根據議定時間執行所需之系統，而設計及執行階段一般需時兩至七個月。執行工作完成後即會進行用戶收貨測試，待測試完畢後，整個項目始告完成。客戶一般須於簽訂合同後15日內支付訂約金額之10%。系統解決方案及相關服務之應收款項餘額，則一般會在用戶收貨測試完成後兩個月內支付。客戶一般獲給予30日信貸期。此外，本集團亦會為客戶提供培訓，確保已裝妥之系統得以順利運作。

就物流企業解決方案而言，本集團會根據原有合同，在安裝有關解決方案後首年內提供系統保養服務，保養收費相當於合同金額某一百分比。首年屆滿後，客戶可自行選擇續訂保養服務，費用同樣相當於原有合同金額之某一百分比。

至於有關之網上付款企業解決方案，客戶在付出技術支援費後，會獲提供持續技術支援，收費視乎本集團執行系統之用量按月支付予本集團。售後服務一般包括用戶培訓、電話技術支援及網上診斷。如有需要，本公司亦可提供其他技術支援服務，包括提升套裝軟件。

市場推廣

本公司相信，本集團之整體形象對今後之發展亦可謂舉足輕重，而要成功建立本集團之名牌形象，積極推行宣傳推廣攻勢實在必不可少。所需之宣傳推廣活動或包括舉辦教育座談會、刊登廣告、推出網上付款及物流軟件系統示範版本、參與工業或技術相關展覽等。

本集團之市場推廣活動主要包括：

直銷－本集團其中一項最注重之市場推廣活動，乃藉本集團即場示範本集團旗下解決方案及服務之功能，向國內目標客戶進行直銷。在此方面，本集團曾多次與銀行及網上經營業務之國內企業會談，並將繼續舉辦有關活動。

聯銷計劃－本集團分別於二零零一年二月二十七日、二零零一年三月十五日及二零零一年七月十八日與國內三家軟件開發商（即深圳時代飛揚軟件有限公司、深圳市峰杰數字網絡技術有限公司及Qiva Inc.）及於二零零一年三月二十九日與電訊服務供應商上海潤訊通信發展有限公司簽訂諒解備忘錄，以利用現時已進行之聯銷活動及客戶推薦生意之機會。

報刊宣傳－本集團不時會刊登報章廣告

www.ilogistics.com.cn及 www.ipayment.com.cn－本集團之網站 www.ipayment.com.cn及 www.ilogistics.com.cn乃專為推廣其企業解決方案及相關服務而設。

工業／技術展覽－參與工業／技術展覽乃另一有效宣傳渠道，在準用戶及業內人士當中建立本集團之名牌形象，優先推介旗下服務。例如，本集團曾於二零零一年四月參加在北京舉行之「Comdex China 2001」及於二零零一年八月參加在上海舉行之「CeBIT Asia 2001」展覽會。

為用戶提供強大之支援服務－積極之宣傳攻勢必須配合強大之客戶支援服務作後盾，鼓勵網上企業使用本集團旗下服務。本公司向所有網上企業提供下列服務及支援項目：

- 在系統執行期間，技術人員為客戶解答有關本集團企業解決方案技術功能之疑問。

本集團之業務

- 為新客戶提供培訓，範疇涵蓋安裝及講解本集團企業解決方案之功能。
- 設立制度供網上企業發表意見，並籌劃內部跟進工作，迅速回應客戶意見。
- 不斷為本集團企業解決方案進行研究與開發工作。

於最後可行日期，本集團共聘有15名駐上海市場推廣專員，致力推行宣傳推廣活動，市場推廣活動主要於上海、北京及深圳進行。

截至二零零零年三月三十一日止年度，本集團並無產生市場推廣費用。截至二零零一年三月三十一日止年度，本集團之市場推廣費用約為22,000港元。

客戶

目前，本集團客戶乃使用本集團網上付款及物流解決方案之國內企業。於截至二零零一年三月三十一日止年度內，本集團之所有客戶均為中國公司，所有款項均以人民幣支付。於截至二零零零年三月三十一日止年度內，本集團之所有客戶均為香港客戶，支付予本集團之所有款項均為港元。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年，五大客戶（均為獨立第三方）共佔本集團營業額分別約65.8%及57.1%。於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年，最大客戶分別則佔本集團營業額約19.6%及25%。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年之五大客戶銷售額分別為有關香港互聯網相關企業解決方案及中國電腦硬件貿易。截至二零零零年三月三十一日止年度，本集團有27個有關香港互聯網相關企業解決方案之項目。於截至二零零一年三月三十一日止年度內，本集團有五個有關中國網上付款及物流企業解決方案之項目。於二零零一年三月三十一日止兩個年度內，各董事、擁有佔緊隨資本化發行及配售事項後之本公司已發行股本（惟並未計及因行使超額配股權，以及根據首次公開售股前之購股權計劃及購股權計劃授出或可予授出之任何購股權行使時須予配發及發行之任何股份）5%以上之任何本公司股東或彼等各自之聯繫人士，概無於本集團五大客戶中擁有任何權益。

本集團一般向使用其企業解決方案之客戶提供30日信貸期，硬件則為貨到付款。各位客戶之信貸期及限額均由一位董事負責審批。截至最後可行日期為止，本集團收回債項時並無遇到任何困難，因此毋須就呆壞賬作出撥備。

供應商

自二零零一年八月以來，本集團採購SLI及EXE供應之物流軟件套裝。除與SLI及EXE簽訂協議外，本公司並無與任何供應商訂立任何長期合同，而所有軟件套裝之採購工作一概視乎本公司客戶所需逐次訂購。鑑於市場內有多種軟件供應，而本集團亦有能力開發軟件組件，故董事相信，即使SLI及EXE未能供應軟件，本集團亦必可符合客戶對軟件解決方案之需求。至今為止，就取得充足產品供應以應付所需而言，本集團從未遇上任何重大困難。

向五大供應商作出(均為獨立第三方)之採購分別佔截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年本集團採購額約91.1%及96.5%。最大供應商則分別佔截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年本集團採購額之40.7%及52.5%。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年,支付予五大供應商之款項分別以港元及人民幣支付,付款方式為信用證或貨到付款。董事、於緊隨資本化發行及配售事項後擁有本公司已發行股本5%以上權益(惟不計及因行使超額配股權,以及任何根據首次公開售股前之購股權計劃及購股權計劃授出或可予授出之購股權行使時須予配發及發行之任何股份)之本公司任何股東或彼等各自之聯繫人士概無於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度內,於任何本集團五大供應商中擁有任何權益。

研究及開發

本集團將本身定位為網上付款及物流企業解決方案供應商。故此,本集團集中研發該兩項範疇。本集團之研發策略如下:—

- (1) **開發網上付款及物流企業解決方案之軟件組件。**按照設計,該等組件具備若干核心功能,並可加以修改以納入多項現有或開發中之資訊科技系統。使用該等解決方案後,本集團一方面可縮減為客戶開發所需系統之時間,另一方面亦可以將有關系統之質量維持在高水平。
- (2) **為增值服務開發服務平台。**誠如「未來計劃及前景」一節所述,董事相信本集團將處於有利位置,提供其他電子商貿服務。在IPRS及IPSVAS之基礎上,本集團擬於未來提供電子市場、支援使用電子現金、電子支票及電子證書之服務等增值服務。

於最後可行日期,研發隊伍由13名技術員工組成,其中9名專注研究網上付款企業解決方案,另外4名則專注研究物流企業解決方案。該隊伍由劉勻先生統領,彼擁有逾六年互聯網、軟件及電腦系統經驗。劉先生畢業於中國重慶大學,具有電腦科學之專業資格。其餘12名研發隊員亦有多年互聯網及電子商貿經驗。

本集團一直依賴外界之研發專業知識,以期加強本身能力。於二零零一年三月,本集團委聘上海交通大學,深入研究有關物流及資訊科技保安措施等多個研究課題。研究小組現正就下列範疇進行研究:—

- 加密方法
- 互聯網保安分析
- 防火牆及提防黑客技術
- 互聯網通訊量之實時監控及警報系統
- 電子商貿應用程式
- 在中國提供物流解決方案之市場
- 外國物流套裝軟件及用戶介面之本地化
- 物流解決方案之執行

本集團之業務

根據與上海交通大學訂立之協議，本集團須向上海交通大學分期支付研究費用人民幣1,000,000元，協議由二零零一年三月二十五日至二零零二年三月二十四日，為期一年。

此外，本集團亦委聘中國清華大學軟件技術中心程渝榮教授及電子商貿顧問李曄先生擔任顧問，就市場情況、資訊科技系統保安及物流解決方案技術範疇向本集團提供意見。根據與程渝榮教授及李曄先生訂立之協議，本集團須向彼等支付固定之服務費用。與程渝榮教授訂立之協議由二零零零年十一月一日至二零零二年十月三十一日，而與李曄先生訂立之協議則由二零零一年三月二十三日至二零零二年三月二十二日。

根據董事最準確之估計，截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年，研發活動所產生之開支分別約為229,000港元及366,000港元。本集團之所有研發開支已於產生時支銷。

競爭

在提供網上付款企業解決方案方面，董事相信，本集團之競爭優勢在於本身擁有專業技術知識，以及與多家銀行建立了關係。董事相信，現時有多家資訊科技公司在國內所有主要城市提供訂製企業解決方案。然而，董事相信，現時中國僅有少數資訊科技公司專注於網上付款解決方案。因此，董事認為，該等公司目前並無與本集團之網上付款解決方案構成激烈競爭。儘管本集團並無就經營其客戶之付款系統與銀行訂立任何合約，本集團已透過向使用其網上付款企業解決方案之本集團客戶提供市場推廣及技術支援，與該等銀行建立工作關係。對於協助客戶連接銀行之付款系統以便處理資金轉移，本集團擔當技術顧問角色，積極參與客戶與往來銀行間之討論。董事認為，憑藉與銀行建立之關係，本集團可協助潛在客戶與銀行洽商，建立客戶與銀行間之直接聯繫。

在提供物流企業解決方案方面，董事相信，現時國內已有多家國際、本地顧問公司及軟件公司提供物流解決方案，由於解決方案之複雜程度不同，故定價高低各異。董事相信，本集團其中一項競爭優勢，在於其現有網上付款及物流軟件組件乃按照本地應用環境開發。本集團既擁有本身開發之軟件套裝及SLI與EXE之本地版本，加上管理人員及員工專心致志，且具備專業知識，董事相信，本集團現正處於有利位置，定能為其客戶提供物流解決方案。

知識產權

軟件庫

本集團自成立以來，一直開發一個包含多種應用程式軟件解決方案之軟件庫。本集團利用其軟件庫創設系統解決方案，以應付客戶需求。董事相信，本集團會不斷豐富其軟件庫之內容。軟件庫可減輕設計及執行新解決方案之成本，以及提高本集團解決方案之質素及傳送速度。

產權保護

本集團透過註冊及訂立合約（例如與供應商、客戶、業界人士簽訂非公開協議，包括為與僱員簽訂之僱傭合約加上保密條款）保護其產權。然而，本集團無法保證至今已採取之產權保護措施足以阻嚇他人濫用本集團之權益。此外，本集團亦未必能發現其產權被人未經許可使用，且亦難以採取適當步驟完全執行其產權。

上海環匯已就互聯網付款服務在中華人民共和國國家版權局註冊為專利軟件系統之版權擁有者。

專利權

本集團並無就其任何解決方案申請專利。董事認為，本集團與客戶訂立協議時加上保密條款應可給予本集團之知識產權合理程度之保護。

商標

本集團已就其商標登記及申請註冊，詳情載於本售股章程附錄五「本集團之知識產權」一段。

豁免關連交易

於二零零一年九月七日，上海環匯與上海環迅訂立一份服務合同，向上海環迅提供有關其自設網上付款系統服務之網上付款企業解決方案及持續技術支援服務。根據服務協議，本集團向上海環迅提供持續技術支援服務，以便其提供網上付款服務，月費以本集團為上海環迅設計之付款系統上進行之每次交易定額計算。本集團提供之持續技術支援包括付款系統伺服器配置之保養、數據庫管理、提升付款軟件系統、保安監管及技術員工培訓。上海環迅使用之付款系統包括為銀行、網上企業及網上客戶而設之介面，務求使網上付款更為便利。該系統之設計使網上企業及網上客戶可以使用銀行戶口或由信用咭付款服務供應商（如VISA及MasterCard等）支援之賬戶支付人民幣或其他貨幣之款項。

本集團之業務

於最後可行日期，上海環迅之網上付款系統已連接至國內13家銀行，因此網上客戶可使用該等銀行發出之銀行咭付款。於最後可行日期，已可透過上海環迅使用之付款系統在下列銀行之賬戶轉賬付款：

招商銀行（所有分行）
中國建設銀行上海分行及廣東省分行
中國工商銀行上海分行及廣州分行
交通銀行（所有分行）
中國農業銀行廣州分行及廣東省分行
廣東發展銀行（所有分行）
中國銀行（所有分行）
中國廣東省郵政儲匯局
華夏銀行廣州分行
中國光大銀行廣州分行
中信實業銀行廣州分行
深圳發展銀行廣州分行
民生銀行廣州分行

上海環迅分別由劉先生及上海高遠集團擁有51%及49%權益。劉先生為劉揚生先生之兄弟。因此，上海環迅被視為本公司之關連人士，而本集團將提供之持續技術支援服務將構成本公司之持續關連交易。董事相信，由本公司上市日期起至二零零二年三月三十一日（即本財政年度年結日）期間，上海環迅應收取之費用將少於1,000,000港元。因此，該等交易將在創業板上市規則之最低豁免規定範圍內，故毋須遵守任何披露或批准規定。倘若交易總值於任何財政年度超過1,000,000港元；及本集團有形資產淨值之0.03%（以較高者為準），本公司須在實際可行情況下盡快通知聯交所，並須遵守創業板上市規則之有關規定。

於競爭業務中之權益

初期管理股東概無於與本集團構成競爭或可能構成競爭之業務中擁有任何權益。