

業務概覽

本集團之主要業務為向於香港及／或中國設有生產設施並以美國為主要出口市場之香港成衣及時裝製造商提供(i)市場推廣及企業社會責任監察服務；及(ii)銷售支援服務。

(i) 市場推廣及企業社會責任監察服務

本集團僱有一隊具備豐富市場推廣及監察經驗的人員，專責為香港成衣及時裝製造商提供市場推廣及企業社會責任監察服務，以符合與本集團有聯繫之多家美國買家對企業社會責任的要求。為達致該目標，本集團按該守則之大綱進行企業社會責任監察審核程序。本集團董事採納業內最佳慣例而定訂出該守則，其宗旨乃為美國買家生產貨品的中國廠房必須全面遵守彼等各自之企業社會責任及國際勞工標準。本集團會不時知會該等美國買家有關於本集團之製造商客戶已符合企業社會責任之要求。此市場推廣手法有助本集團之製造商客戶取得該等美國買家之採購訂單。

企業社會責任一般指業務決策與道德價值、遵守法規和對人類、社區及環境的尊重等之關係。企業社會責任實乃最高管理層在業務營運及作出決策之時所支持及獎勵的不同政策、手法及方案等交織而成。有關企業社會責任之詳情，請參閱本售股章程「行業綜覽」一節「企業社會責任」一段。

(ii) 銷售支援服務

為協助一些缺乏永久配額及在香港製造業資歷有限或出口若干紡織品經驗不足的香港成衣及時裝製造商達至其美國買家對「香港為原產地之成衣」之要求，本集團會向該等客戶提供銷售支援服務。採用本集團所提供銷售支援服務的香港成衣及時裝製造商之主要業務為製造以綿質及人造纖維製成之紡織品。

截至二零零二年三月三十一日止年度，本集團專為香港成衣及時裝製造商提供服務，而純利均來自本集團所提供之市場推廣及企業社會責任監察服務與銷售支援服務，分別約為20,200,000元及約1,200,000元。配額分配乃本集團提供銷售支援服務不可缺少的一部分。總括而言，本集團配額分配及銷售支援服務並無促使成衣及時裝製造商客戶使用本集團的市場推廣及企業社會責任監察服務。

本集團之主要優勢

董事相信本集團具備以下主要優勢：

- (1) 與主要成衣及時裝製造商客戶之悠久業務關係

本集團與其香港成衣及時裝製造商客戶之緊密業務關係有賴上一任管理層在過去二十五年辛苦經營而建立。現任高級管理人員將繼續致力發展、維繫及改善該緊密業務關係。

- (2) 對香港及美國成衣及時裝業之透徹認識

憑藉本集團在香港及美國成衣及時裝業內累積之多年經驗，本集團之高級管理人員對於辦理進出口手續及有關紡織品須遵守之各項規則均非常熟悉。

- (3) 香港成衣及時裝製造商制定一套完備的供應商經營守則

董事相信，對於該等向事美國市場輸出產品之香港成衣及時裝製造商而言，按該守則大綱制定之企業社會責任監察審核程序屬非常完備，理由為該守則對各種企業社會責任不僅規定嚴格，並且更能盡量移除成衣及時裝製造商出口時之障礙，讓其在現時激烈的競爭環境下營商。

- (4) 向美國市場輸出產品之本集團香港客戶之守規記錄優異

據董事所深知，該等在過往多年一直採用本集團企業社會責任監察及銷售支援服務之香港成衣及時裝製造商至今並無在出口貨品至美國市場上遇到任何有關與本集團有聯繫之美國買家的重大違規問題。此外，據董事所深知，採用本集團企業社會責任監察及銷售支援服務的香港成衣及時裝製造商概無在往績期間涉及任何由該等美國買家提出之訴訟。

- (5) 擁有各式各樣產品的永久配額

本集團提供的銷售支援服務包括使用由香港工業貿易署就出口至美國之各式各樣成衣產品給予本集團的配額。配額的運用構成了本集團提供銷售支援服務之業務模式其中一環。

歷史及發展

一九六六年三月，蕭國建先生的父親蕭彬先生及蕭國建先生的胞兄蕭國賢先生創辦新大興，而當時新大興主要從事製造及銷售紡織品業務，產品出口至美國，逐漸確立客戶基礎及出口配額分配。

業 務

蕭國建先生及蕭國興先生分別於一九八六年六月及一九九三年八月獲委任為新大興董事。蕭國賢先生於一九八七年十二月辭去新大興董事職務。基於成衣製造業務競爭激烈，本集團遂作出策略決定，終止新大興的成衣製造業務。結束製造及銷售成衣業務後，新大興集中向該等須按要求出口「香港為原產地」成衣貨品至美國的香港成衣及時裝製造商提供銷售支援服務，以此為主要業務。有關本集團提供銷售支援服務之營運模式的進一步詳情載於本節「銷售支援服務」一段。

一九九八年一月，根據烏拉圭紡織品及成衣協議，進口美國的多項紡織品及成衣數量限制已獲解除。因此，香港工業貿易署分配予本集團之若干紡織品配額亦已逐步取銷。本集團之業務因而受到影響，有見及此，以及業內對企業社會責任之趨勢，蕭國建先生於一九九八年八月創辦龍城。龍城之主要業務為向本集團之香港成衣及時裝製造商客戶提供市場推廣及企業社會責任監察服務，協助彼等將產品出口至美國市場。香港製造商客戶與若干美國買家進行業務時，會分別利用本集團多名國外市場推廣專才於市場推廣工作方面累積之專業知識及蕭國興先生的法律專業知識履行其企業社會責任。

雖然本集團深明在中國及香港經營之廠房的法律及文化背景截然不同，惟該守則列明關於本集團所有客戶在與關注企業社會責任的若干美國買家進行業務時應須遵守之企業社會責任規則。該守則並規定本集團持續評估廠房聘用待遇及遵守環保規則之基準。有關該守則詳情之概要載於本節「本集團之供應商經營守則」一段。作為與美國買家進行業務條件之一，本集團客戶之各個廠房均應遵守該守則。本集團並會持續評估及審閱本集團客戶之實踐工作，確保彼等有繼續遵守該守則。倘本集團認為廠房有違反該守則，則會要求有關廠房採取補救行動。為保持專業獨立性及保障美國買家之權益，本集團或會在發現任何嚴重違反守則的情況下建議美國客戶考慮終止該指定製造商客戶日後之訂單。

一九九九年五月，蕭俊文先生加入本集團，擔任企業社會責任監察總監，協助加強本集團企業社會責任監察的能力。蕭先生為本集團之共同創辦人蕭國賢先生之兒子。

由於預期二零零二年一月將逐步取消主要紡織品配額分配（即混絲及／或非綿質植物纖維及人造纖維胸圍配額），本集團分別於二零零零年四月及二零零一年九月藉聘請兩名國外市場推廣人員加強其市場推廣及企業社會責任監察業務，從而提供更有效之市場推廣服務。

二零零二年五月，本集團向Siu Ban & Sons Limited（「SBSL」）以公開市值4,100,000元之代價購入位於香港九龍何文田巴富街7號巴富花園豪富閣22樓B室，作為員工宿舍，該物業實用面積約994平方呎。SBSL於香港註冊成立，由本集團共同創辦人蕭彬先生最終實益擁有全部權益。同月，本集團另向董事蕭國建先生以公開市值200,000元之代價購入同一項物業內之67號車位。上述員工宿舍連車位乃購入作為本集團高級業務發展經理蕭素霞女士的員工宿舍。

業 務

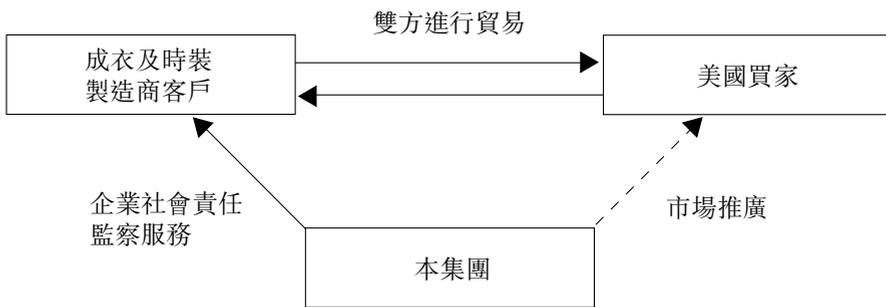
二零零二年十月，本集團就籌備股份於香港聯交所上市而進行企業重組。本公司因而成為本集團之控股公司。有關企業重組詳情載於本售股章程附錄六「集團重組」一段。

本集團之業務模式

本集團之業務模式建基於(i)提供市場推廣及企業社會責任監察服務；及(ii)向香港成衣及時裝製造商提供銷售支援服務。

市場推廣及企業社會責任監察服務

下圖載列本集團市場推廣及企業社會責任監察服務之業務模式：



本集團為於中國設有生產設施的香港成衣及時裝製造商客戶提供市場推廣及企業社會責任監察服務，旨在正視若干美國買家所關注之企業社會責任問題。該等製造商客戶須提供（其中包括）富競爭性價格、迅速的付運時間表及可靠品質自行爭取美國買家訂單。然而，倘有其他成衣製造商競投相同的購貨訂單，由於獲本集團認可之製造商客戶關注美國買家所關注的企業社會責任，因此，彼等將擁有競爭優勢。於最後可行日期，有六名美國買家同意採用本集團企業社會責任監察審核程序，並願意向本集團認可的成衣及時裝製造商客戶訂貨。雖然本集團與美國買家並無訂有任何合約安排，然而，本集團與該等美國買家擁有多年業務關係。另一方面，於最後可行日期，本集團有24名香港成衣及時裝製造商客戶採用其市場推廣及企業社會責任監察服務。成衣及時裝製造商客戶均於香港及／或中國設有生產設施。本集團依重美國買家向該等製造商客戶訂貨，以從中收取市場推廣及企業社會責任監察服務費，金額佔訂單總值若干百分比。換言之，雖然製造商客戶根據該守則獲本集團認可可作為「合資格」供應商，惟本集團並無按巡視廠房的次數或任何其他美國買家向製造商客戶作出訂單而向製造商客戶收取任何企業社會責任監察服務費。

本集團將與各製造商客戶訂立委託書，一般為期三年，並可於其後續約直至任何一方終止為止，以提供市場推廣及企業社會責任監察服務。

業 務

根據該等委託書，本集團獲委託進行市場推廣及企業社會責任監察服務。本集團開始於製造商設於中國的廠房推行企業社會責任監察審核程序。倘任何一方欲終止服務，則須向另一方發出三個月事先通知。根據委託書之條款，本集團一隊企業社會責任監察員工將於為美國買家生產貨物的中國廠房每年進行最少四次企業社會責任監察審核程序，以確定彼等有繼續遵守該守則。企業社會責任監察審核程序主要在蕭俊文先生主管下由一名高級經理及三名企業社會責任監察人員履行。各委託書規定，倘本集團發現任何中國廠房違反該守則，本集團可要求有關中國廠房採取補救行動。為了保持獨立性及保障美國買家之利益免受彼等客戶就違反守則提出訴訟及／或投訴，本集團有權根據委託書所載在發現任何嚴重違反該守則的情況下，通知美國買家，而美國買家可能中止日後之訂單，及倘發現該中國廠房並無按照本集團建議採取補救行動，則本集團之美國買家或會終止向有關中國廠房作出之現有生產訂單。雖然本集團與美國買家並無就本集團之企業社會責任監察服務訂有任何合約安排，惟規定倘於本集團提供企業社會責任監察服務期間發現任何重大不利事項，本集團可口頭知會美國買家，該製造商是否適合作為彼等之供應商。董事將定期審閱企業社會責任監察工作的情況，按持續基準釐定該等製造商客戶是否仍然符合該守則。有關可能存在之利益衝突所涉及之風險詳情，請參閱本售股章程「風險因素」一節。

本集團的製造商客戶均自設市場推廣及銷售隊伍以直接向美國買家爭取特定採購訂單。為保障本集團，本集團與製造商客戶訂立之委託書訂明，製造商客戶將就本集團因任何美國買家或任何人士因或基於或由於履行市場推廣及企業社會責任監察服務而向本集團作出或提出之所有損失、成本、支出、索償、行動、債務、訴訟或任何性質之損失作出彌償，該等人士包括但不限於任何消費者、一群消費者、人權組織、工會、政府機關及監管機構，並就本集團由於或就任何因或由於委託而出現的任何索償行動或訴訟就此作出抗辯或辯護而蒙受或產生的任何及全部成本、費用或支出作出彌償及賠償保證。此外，各生產商客戶已承諾，其或其任何附屬公司、各自之聯繫人士（「成員公司」）及製造商客戶及／或成員公司的董事將不會向本集團作出申索，以彌補客戶因本集團履行該等委託書項下責任而蒙受的任何損毀、損失、成本、費用或開支。

本集團的市場推廣及企業社會責任監察服務的市場推廣元素為本集團獲其香港製造商客戶委任為代理，就該等製造商在履行企業社會責任方面符合資格與否與有關美國買家進行商議。換言之，本集團獲指派與美國買家聯絡，通知美國買家有關香港製造商客戶已達到彼等之企業社會責任要求。是項安排可視為市場推廣功能，有助本集團製造商客戶取得美國買

家的採購訂單。本集團並非其香港製造商客戶之銷售代理。本集團之市場推廣及業務發展工作由本公司主席蕭國建先生負責，並由施養龍先生、蕭素霞女士及四名澳洲業務發展顧問從旁協助，該等顧問須定期到訪美國，藉以與美國買家維持良好業務關係，並招攬新／潛在美國買家採用本集團企業社會責任監察審核程序。

市場推廣及企業社會責任監察服務之收入模式

香港成衣及時裝製造商須於製成品送到付運船隻後隨即以港元支票向本集團支付市場推廣及企業社會責任監察服務費。服務費乃根據美國買家所作訂單之總值計算，金額最多為訂單總值3%。一般給予成衣及時裝製造商客戶的信貸期介乎零至30日。

本集團依重香港成衣及時裝製造商客戶就向美國買家送交貨物數量自行作出報告，以收取市場推廣及企業社會責任監察服務費用。與此同時，本集團一般亦會向製造商客戶索取訂單一覽表，並每月定期向美國買家查核貨物送交情況，以確定所報告貨物送交數量是否存在任何重大分歧。往績期間，董事並無發現所報告數據與所接獲及賺取的市場推廣及企業社會責任監察費用間有任何重大分歧或不完整。

本集團之市場推廣及企業社會責任監察服務收入向本集團製造商客戶收取。本集團不會向／自美國買家支付／收取任何佣金。董事相信，此舉有助增加本集團之競爭力，蓋因對美國買家而言，企業社會責任監察服務費成本已轉嫁予製造商客戶，且彼等只須同意採用本集團的企業社會責任監察審核程序；對製造商客戶而言，董事相信，由於彼等之產品已推行企業社會責任監察審核程序，且應符合企業社會責任的要求，故可與美國買家爭取更優越之條款。董事相信，是項收入模式對美國買家及製造商客戶而言均有利。

倘本集團發現有製造商客戶違反該守則，其將要求有關成衣及時裝製造商採取補救行動。本集團之企業社會責任監察隊伍會加緊巡視該等製造商廠房，監督該等補救行動之進度。在該等情況下，本集團將提高服務費用，而該費用須經由本集團與成衣及時裝製造商客戶再次磋商及協定。於往績期間，本集團並無發現有違反該守則的情況，故未有向其客戶收取額外服務費。

業 務

於往績期間，源自僅採用本集團市場推廣及企業社會責任監察服務之製造商客戶及同時採用本集團市場推廣及企業社會責任監察服務與銷售支援服務之製造商客戶的營業額分析載列如下：

	市場推廣及 企業社會責任監察 服務與銷售 支援服務(附註1) 千元	市場推廣及企業 社會責任監察 服務(附註2) 千元	總計 千元
截至二零零零年			
三月三十一日止年度	<u>371</u>	<u>17,767</u>	<u>18,138</u>
截至二零零一年			
三月三十一日止年度	<u>1,226</u>	<u>19,213</u>	<u>20,439</u>
截至二零零二年			
三月三十一日止年度	<u>1,169</u>	<u>22,220</u>	<u>23,389</u>

附註：

- (1) 該等製造商客戶同時採用本集團市場推廣及企業社會責任監察服務與銷售支援服務。上表所示營業額僅包括源自市場推廣及企業社會責任監察服務的收入。
- (2) 該等製造商客戶與使用本集團銷售支援服務的客戶並無關連。

保薦人認為，除同時採用本集團市場推廣及企業社會責任監察服務與銷售支援服務的客戶外，採用本集團市場推廣及企業社會責任監察服務的製造商客戶與採用本集團銷售支援服務的客戶並無關連。

截至二零零二年三月三十一日止年度，有合共六名同意採用本集團企業社會責任監察審核程序的美國進口商向本集團成衣及時裝製造商客戶訂貨。截至二零零二年三月三十一日止三個年度，美國買家就紡織品及成衣產品向本集團之成衣及時裝製造商客戶所作訂單之金額分別合共約907,000,000元、1,022,000,000元及1,169,000,000元。

本集團之供應商經營守則

該守則乃按為美國買家生產產品之中國廠房須全面遵守企業社會責任要求而制訂。本集團之法規監察顧問蕭國興先生為中國委託公證人及香港執業律師，密切監察法例、規則及法規之變動可能對該守則帶來之影響，並就此向本集團提出建議。該守則涵蓋(其中包括)以下六項範圍：

- (1) 環境

廠房必須遵守所有適用之環保法例及法規。

(2) 歧視

廠房在聘用工人時，須考慮彼等之工作能力而非彼等之個人特質或信念。

(3) 強迫工作勞工

廠房不應聘用任何受禁錮、受契約束縛或強迫工作勞工。

(4) 童工

廠房聘用的工人須符合適用法例規定之最低法定年齡或最少滿16歲。廠房並須遵守所有其他適用童工法例。本集團鼓勵廠房應為其工人提供合法培訓學徒計劃，惟參加計劃人士須年屆本集團最低年齡標準16歲及法例規定之最低年齡。

(5) 工資及工時

廠房須根據所有適用法例釐定工作時間、工資及超時工作補償。工人將可獲發法例規定之最低工資或符合當地行業標準之工資（以較高者為準）。雖然成衣生產每每須加班工作，惟廠房運作應限制加班工作之水平，確保符合人道立場及兼顧生產力的需要。

(6) 工作環境

廠房須尊重所有工人，給予彼等應有的尊嚴，並為彼等提供安全健康的工作環境，並須遵守有關工作環境之一切適用法例及法規。然而，廠房不應採用體罰或任何其他形式的身體或心靈威壓作為懲罰。廠房必須光線充足及空氣流通、設有寬濶的通道、機械性能良好，而危險物品應存放妥當及作出適當處理。倘廠房為工人提供宿舍，則宿舍須保持清潔及須保障工人的人身安全。

企業社會責任監察審核程序

本集團與成衣及時裝製造商就市場推廣及企業社會責任監察服務訂立委託書後，本集團將於製造商之廠房展開企業社會責任監察審核程序。一隊企業社會責任監察員工將會親臨成衣及時裝製造商的廠房履行所定工作。儘管可能出現利益衝突的情況，董事確認，由於推行市場推廣及企業社會責任監察服務對本集團之聲譽而言非常重要，故讓「不符合資格」之成衣及時裝製造商客戶接納美國買家之訂單對其無利。倘有任何製造商客戶並未遵守該守則，本集團或會要求該客戶作出補救行動或建議美國買家考慮將現有生產訂單轉交本集團其他

製造商客戶。成衣及時裝製造商之企業社會責任監察審核程序主要取材自該守則，當中涵蓋以下十一個範疇：

(1) 公司架構

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：公司合法業權；擁有權；成立日期；營業額；產品種類；分支機構或聯屬公司生產設施位置；貨品出口百分比；出口地點百分比；主要客戶；主要分判承包商及其他分判承包商；由樣本（發出訂單）至生產過程的投產準備時間；由作出訂單至付運之每份訂單之平均投產準備時間；每週平均工作時間；輪班工作及班次數目；廠房是否按每件工作基準計算；廠房僱員總數及廠房是否按垂直經營方式（由原材料採購至製成品）進行業務。

(2) 組織

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：是否有複合銷售、複合採購及內部樣品／設計部門；其報告之各有關經理姓名，包括總經理、銷售經理、採購經理、技術經理、生產經理、品質保證經理、物流經理、出口經理、會計／財務經理及人力資源經理品質保證經理應向其報告之上級。

(3) 行政

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：單一客戶之訂單是否僅由一名主要職員處理；登記、處理、存檔及記錄工作均妥善週詳；是否已採用有系統的訂單處理系統；客戶之技術資料是否獲保密處理；所採用之通訊設備是否符合應有水平；是否設有控制文件、數據及資料流程之內部系統；是否定有倘生產出現問題而採取的有系統報告步驟；設有控制貨品付運日期之策劃部；備有處理出口文件之書面指示，包括投產準備時間及聯絡人。

(4) 品質保證

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：有確實根據的客戶或ISO 9000認證；品質手冊；各個生產工序執行之內部品質保證程序；有關生產設備之品質管理程序；內部品質管理文件記錄；調查報告分析；補救行動實施；品質管理隊伍進行之分判承包商生產控制；根據標準程序在整個生產過程進行品質管理；藉核數或提呈調查報告評估部件／物料供應商；各個生產工序之個別工作指引；工作程序及生產技術培訓；完整的培訓記錄；隨時終止生產之品質控制部門之權力；遵守客戶特定品質要求所作工作；由供應商本身之品質控制隊伍監管外界生產及是否就外界生產制定特定品質管理指示。

(5) 監控設施

提出各種問題以取得有關(其中包括)以下各項的資料:公司有否在香港辦事處設有本身的實驗室設備及/或採用具備資格確定產品符合法例要求之外界實驗室設備;是否需由客戶指定的實驗室進行分析;是否備有新進物料控制設備;是否備有新進物料控制之記錄;於各個生產工序進行檢查及備有記錄;最後檢查及備有記錄;作出足夠最後檢查,以確保符合客戶要求;為檢查人員提供足夠培訓,並備有培訓記錄;確保篩出有暇疵產品及/或在各個生產工序作出維修及備有相關記錄;辨識有暇疵物料,確保該物料並無隨同其他貨品付運;關注進口國家對廠房施加之法例規定。

(6) 樓宇及設施

提出各種問題以取得有關(其中包括)以下各項的資料:生產規模、辦公室及行政區域;負責生產工序、管理及行政之員工人數;設備擺放合適程度;生產設施保養;對內維修部是否能提供迅速有效解決方案;生產設備保養;設有合適的倉庫設施;設有合適的裝貨/卸貨區;生產時間表;防止意外發生的合適安全/保安安排;合適的防火及急救設備;設有走火通道;生產區域及工作崗位保持清潔;設有合適的衛生設備;備有足夠包裝/貨運方法;設施及生產設備之狀況;生產區域的照明設備,以及電線及後備發電系統狀況。

(7) 勞工

提出各種問題以取得有關(其中包括)以下各項的資料:本地最低工資;廠房是否按法定最低工資向日薪及月薪工人支付工資;廠房的正常工作時間是否根據適用法例釐定;釐定時薪及計算工資的方程式;超時工作工資;件計工資工人每月收入;法定假期工人應獲工資;工人是否於每七個工作天獲最少一日假期;備有所有工人的出勤及發薪記錄;工人的工作時間;工人的僱用記錄;工人最低年齡規定;廠房衛生及安全狀況。

(8) 製造

提出各種問題以取得有關(其中包括)以下各項的資料:製造過程的一般概況;估計廠房的生產力;廠房現時的生產力及將予提高的範疇;有無將任何工序分判承包予外界分判承包商及作出分判承包的原因;分判承包工作的比例。

(9) 採購

提出各種問題以取得有關(其中包括)以下各項的資料:採用的原材料;供應商名稱;貨品原產地;價格的穩定性或波動性;採購條款;有否訂立任何合約或承諾;過往曾

業 務

因原材料供應遇上的困難（不論由一貫供應商或其他途徑所提供者）；進口關稅及稅項；從海外採購原材料之付運時間；是否有控制價格或供應之政府限制；或行業組織協議項下之任何操控。

(10) 廠房

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：選用之主要機器種類概述；廠房之年齡及外觀狀況；任何未動用或陳舊機器；任何近期作出評估之詳情；是否有資本承擔（即訂單）及預期送貨日期。

(11) 環保

提出各種問題以取得有關（其中包括）以下各項的資料：遵守所有適用環保法例；監控機構最近進行環保審核之日期；廠房有否就其運作進行環保／效率評估及評估日期；有否先行淨化污水／廢氣方予排放；分析污水／排放廢氣有害物質；廠房有否與公共淨水廠連接；環保事故應變計劃；公司是否聘有指定／專責環保事宜的人士；有無關於防止浪費、減少原材料及能源耗用之維修計劃；負責處理危險物品之所有僱員是否已接受合適的培訓；提供保護設施及安全工衣等。

待本集團進行企業社會責任監察審核程序後，負責員工將編製一份載有上述各項評分及所得總分數的初步報告。本集團將按該報告向其有關成衣及時裝製造商客戶推薦應予採取之補救行動（如有）。

每次巡視本集團之成衣及時裝製造商客戶以進行企業社會責任監察後，負責員工將會編製及保留一份稱為「企業社會責任監察評估內部備忘錄」的本集團內部報告。備忘錄由高級業務發展經理審閱，載有最近巡視時之企業社會責任履行狀況。蕭國建先生及蕭俊文先生會不時審閱該等備忘錄，監察成衣及時裝製造商客戶是否有遵守該守則。本集團現正就其企業社會責任監察服務制訂認證制度，有關詳情載於本售股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

銷售支援服務

為成衣及時裝製造商客戶提供銷售支援服務為本集團業務模式之重要部分。銷售支援服務為協助一些缺乏永久配額及在香港製造業資歷有限及出口若干紡織品經驗不足的製造商客戶達至其美國買家對「香港為原產地」之要求。一般而言，以香港為基地之成衣及時裝製造商於香港及中國均設有生產設施。憑著本集團在製造業累積之豐富經驗及在申請配額出口

成衣產品至美國之知識，本集團可就外判加工安排規定及香港工業貿易署規定之配額分配計劃之其他法定要求，向製造商客戶提供意見。銷售支援服務主要包括以下各項：

1. 顧問服務

憑藉本集團在成衣及時裝業內擁有之經驗，其可就外判加工安排及一般貿易問題向其成衣及時裝製造商客戶提供顧問服務。

2. 作出訂單

當本集團之製造商客戶連同本集團與其本身美國買家就採購訂單磋商時，製造商客戶將聯絡本集團要求提供銷售支援服務。由於製造商客戶對香港工業貿易署規定之出口文件並無有關認識，因此本集團將代表製造商客戶處理及準備所有有關文件及跟進購貨訂單。就此，美國買家之採購訂單將向本集團發出。本集團繼而將製造訂單給予製造商客戶，通知製造商客戶開始就採購訂單製造產品。

3. 行政支援／配額使用

本集團將向製造商客戶提供有關出口成衣到美國的出口規例及規則和製造過程之意見，務求令彼等之產品符合外判加工安排的要求。本集團並跟進與任何訂單相關之文件及向香港工業貿易署遞交有關文件。倘需要時，製造商客戶可選擇是否採用本集團之永久配額。根據香港工業貿易署，買賣暫時或永久配額於香港屬於合法做法，惟必需確保配額轉讓規例得到遵守。購買永久配額的公司可於轉讓完成後隨即永久擁有該配額，惟每個曆年必須付運其所獲配給之配額98%以上。按市價購買暫時配額的公司則僅可於轉讓年度內使用有關配額。

董事確認，於往績期間，本集團已全面遵守香港工業貿易署的有關配額條例。

4. 物流管理

當本集團已備妥及取得出口美國所需之一切文件後，本集團將安排貨運、選擇及聘用貨運公司、接收及交付提單，並安排將貨品由生產廠房運送到出口運送地。

業 務

5. 收賬服務

本集團另將負責收款，代其製造商客戶向美國買家收取發票總額。

銷售支援服務之收入模式

成衣及時裝製造商須就使用本集團之銷售支援服務支付相當於採購訂單總值約3%至8%之服務費。本集團向該等使用其永久配額之製造商客戶收取較高服務費。客戶須於製成品送到運送貨船後付款。本集團一般給予成衣及時裝製造商0至30日的信貸期。

於往績期間，所有分配予本集團之配額應用於本集團向其成衣及時裝製造商客戶提供之銷售支援服務。獨立估值師美國評值有限公司對本集團所擁有之永久紡織品配額於二零零二年五月三十一日之公平市值估值為20,600,000元。有關本集團擁有之永久紡織品配額進一步詳情概述於本售股章程附錄四。

往績期間，向本集團製造商客戶提供銷售支援服務之營業額分析如下：

	使用本集團 永久配額 之銷售支援服務 千元	並無使用本集團 永久配額 之銷售支援服務 千元	總計
截至二零零零年 三月三十一日止年度 營業額	<u>5,795</u>	<u>—</u>	<u>5,795</u>
截至二零零一年 三月三十一日止年度 營業額	<u>6,010</u>	<u>—</u>	<u>6,010</u>
截至二零零二年 三月三十一日止年度 營業額	<u>4,207.5</u>	<u>74.5</u>	<u>4,282</u>

客戶

截至二零零二年三月三十一日止三個年度各年，本集團五大客戶分別佔其營業額約76.3%、69.3%及61.8%，而本集團之單一最大客戶分別佔其營業額約11.3%、15.0%及17.3%。董事、彼等各自之聯繫人士及擁有本公司已發行股本超過5%之股東概無在本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

投資於上市股本證券

由於本集團自日常經營業務中產生現金流入盈餘，因此本集團經諮詢若干證券經紀及往來銀行後，決定投資於若干上市股份，以求爭取長期增長及回報。截至二零零二年三月三十一日止年度，本集團購入一家於創業板上市而與本公司或其任何附屬公司之董事、行政總裁或主要股東或彼等各自之任何聯繫人士（定義見上市規則）概無關連的獨立公司訊通15,900,000股股份，每股作價0.345元。截至二零零二年十月二十二日，本集團並無出售任何該公司之股份，而訊通當日之收市價為0.035元。於二零零二年十月二十二日投資於上市股本證券之市價為556,500元。

董事認為，現時毋須作出永久減值撥備，理由載列如下：

- (1) 所投資公司上市不足一年，因此釐定永久減值屬言之過早；
- (2) 並無跡象顯示所投資公司於本年度及過往年度有重大虧損；
- (3) 亦無跡象顯示所投資公司多年來有持續虧損；
- (4) 該公司之證券買賣並無暫停；及
- (5) 並無跡象顯示所投資公司有流動資金或持續未能解決問題。

根據上述情況，核數師及申報會計師已審閱、證實及確認董事所作上述評估乃屬合理，因此毋須就永久減值作出撥備。

知識產權

本集團為互聯網網域名稱「www.grandtop.com」之擁有人。

競爭

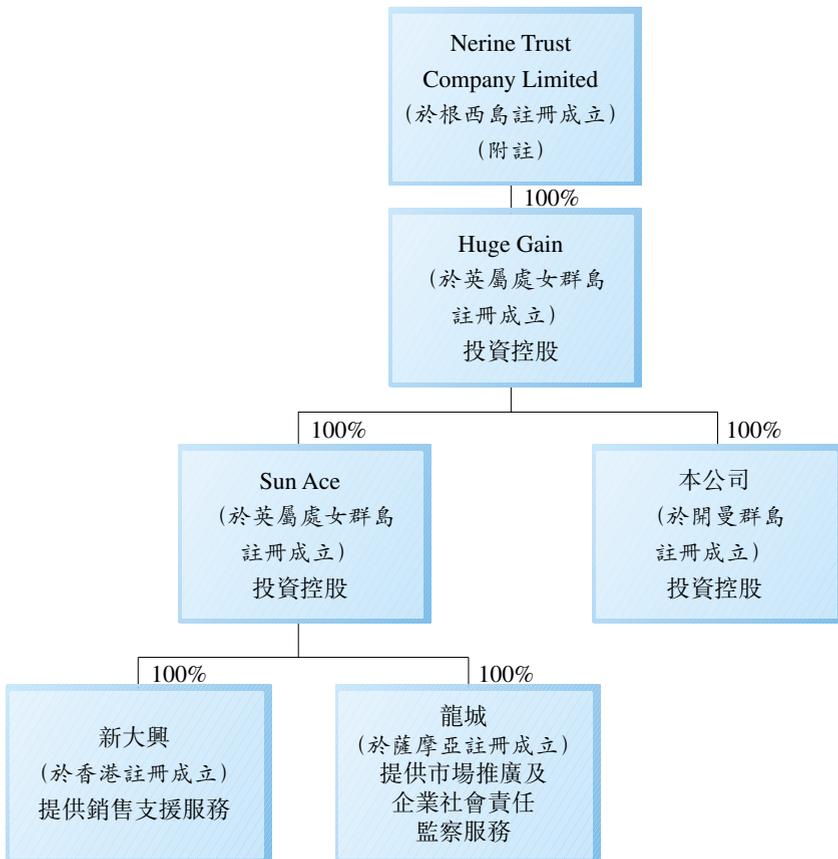
雖然一些國際認證機構及跨國會計公司均會提供企業社會責任監察服務，惟董事相信，彼等一般只代表供應商評定彼等現有或潛在供應商是否有遵守供應商經營守則。另一方面，本集團提供市場推廣及企業社會責任監察服務之費用由賣方承擔。因此，董事相信，本集團現時於香港及中國向成衣及時裝製造商提供之企業社會責任監察審核程序並無存在任何激烈競爭。此外，據董事所知，現時市場上並無任何其他企業社會責任監察服務供應商向生產設施於香港及／或中國之成衣及時裝製造商提供綜合市場推廣、企業社會責任監察及銷售支援的服務。

業 務

本地市場有多家公司向出口美國市場之香港成衣及時裝製造商提供市場推廣及銷售支援服務。董事認為，本集團目前在香港所面對的競爭並不激烈。董事認為，倘欲成立業務規模能與本集團相比的公司，則須聘請擁有豐富業內經驗之員工，並與美國買家及製造商客戶建立悠久之業務關係。董事又認為，由於本公司主席蕭國建先生、本集團法律顧問蕭國興先生及執行董事蕭俊文先生對美國成衣工業、法律架構及企業社會責任監察審核程序方面均擁有豐富經驗，彼等均具備相當資格，以確保本集團向香港成衣及時裝製造商客戶所提供市場推廣及企業社會責任監察服務有令人滿意的表現。儘管董事並不認為提供該等服務存在任何重大加入障礙，惟經考慮載於本節「本集團之主要優勢」一段本集團主要優勢後，董事相信，本集團較其競爭對手及潛在競爭對手有較佳競爭優勢。

集團架構

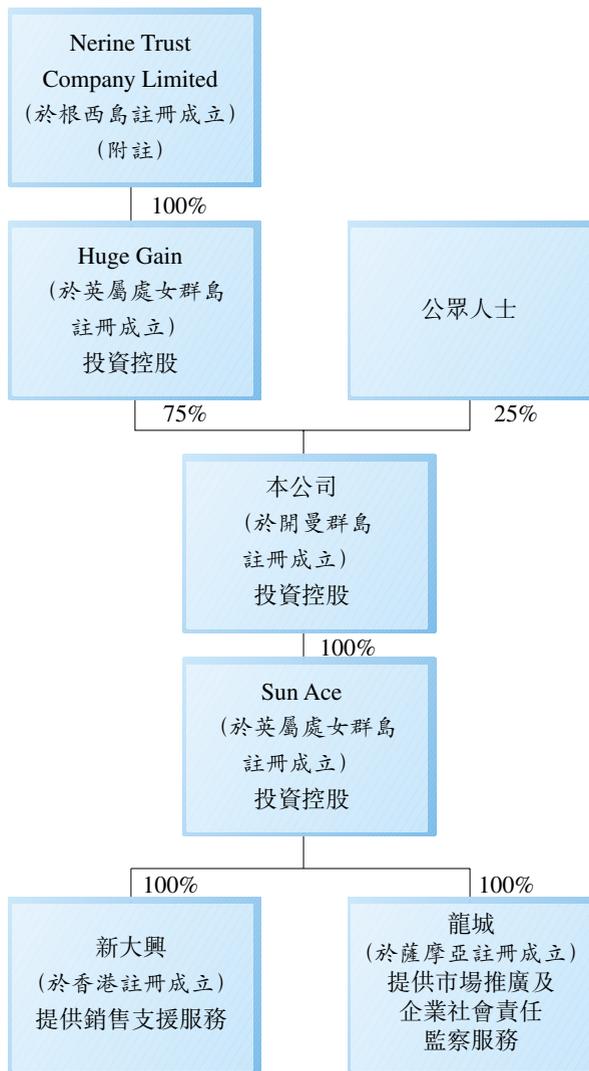
本集團成員公司於股份在聯交所上市前之公司架構及業務載列如下：



附註：Nerine Trust Company Limited為SB Unit Trust之受託人，並為SB Unit Trust所發行之信託單位之持有人之利益持有資產。於最後可行日期，所有由SB Unit Trust所發行之信託單位均由本集團共同創辦人蕭彬先生之家屬持有，而該項信託之全權受益對象包括蕭國建先生及蕭俊文先生。

業 務

於股份在聯交所上市後，本集團之股權、公司架構（假設股份發售及資本化發行已完成，而超額配股權尚未行使）及其成員公司之業務載列如下：



附註：Nerine Trust Company Limited為SB Unit Trust之受託人，並為SB Unit Trust所發行之信託單位之持有人之利益持有資產。於最後可行日期，所有由SB Unit Trust所發行之信託單位均由本集團共同創辦人蕭彬先生之家屬持有，而該項信託之全權受益對象包括蕭國建先生及蕭俊文先生。