



管理層 討論及分析

(A) 中國先進材料加工（「材料加工」）

為使業務更鞏固及有更明確之組織與營運架構，萬順昌集團管理層決定將其工業產品隊伍易名為「材料加工」。新名稱更能反映萬順昌集團專注在市場特定範圍內從事所擅長之業務，為中國內地之工業廠商提供鋼材及相關物料加工服務。根據新組織架構，萬順昌集團之材料加工業務分為三部門，1)東莞、天津及南沙之卷鋼中心業

務，為相關地區之大型家電、電器及電腦等製造商提供卷鋼加工服務；2)在深圳製造客戶指定規格之系統設備外殼，為電訊、汽車及其他工業進行沖壓、造形、噴塗及裝嵌等多種精確金屬加工服務；及3)向中國之家用電器、影音設備、電訊設施及電腦等產品之製造商分銷工程塑膠樹脂及注塑機。該等業務部門之經營理念均同出一轍——針對高增長產業，為原料供應商與下游

工業製造商擔當重要橋樑，為供應鍊增值。中國在過去數十年已發展成為全球製造中心。中國具有充裕而廉價之勞動力，且市場潛力龐大，對外資極為吸引，因此快速增長並成為全球製造體系之主要生產基地。預期材料加工業務將逐漸成為萬順昌集團之較為重要收入來源，並會成為萬順昌集團之發展重點。二零零二／零三年度，萬順昌集團分別約17%之總營業額及約43%之毛利來自材料加工業務。

1. 卷鋼中心業務

萬順昌集團之卷鋼中心業務包括其在東莞及天津全資擁有之兩間工廠，及其在南沙一間合營公司之14%投資。所有三間卷鋼中心現時或日後均從事將大型卷鋼加工，予以分條、切割及整平為更細小之卷鋼或鋼板。該等製成品按客戶要求的規格加工，並按所需數量適時運送至客戶的生產線，以製造各種工業產品。卷鋼中心為客戶提供整套增值服務，包括利用適時加工安排而降低存貨成本、與客戶之業務代表更緊密合作而提升供應鍊管理質素、減少原料耗損率及物料處理成本而削減生產成本，並保證產品品質及靈活與可靠之供應，從而達致可觀之邊際溢利。

萬順昌集團於一九九五年首次經營鋼材加工業務，成立**東莞卷鋼中心**。雖然鋼材價格出現週期波動，但東莞卷鋼中心一直有理想業績，過去3年營業額增加超過25%。於回顧年度，營業額及未扣除企業開支之溢利分別達到約277,000,000港元及57,000,000港元之歷史高位，較去年增加18%及70%。東莞卷鋼中心不僅穩健增長及持續錄得溢利，亦是萬順昌集團溢利最高的業務。溢利持續增長，是源於拓展客戶網絡、供應鍊管理及改善營運流程之卓越成果。在拓展客戶網絡方面，東莞卷鋼中心已成功建立一群從事生產電腦及電器之重點客戶網絡，於整個年度為卷鋼中心帶來大量業務。於二零零二／零三年度，與十大主要客戶之交易額佔總銷售收益超過50%。該等主要客戶均為具規模及信譽昭著之台資或港資原設備製造商，位於珠江三角洲一帶，最終產品主要出口至美國及歐洲市場供應如Dell及Compaq等最終客戶使用。東莞卷鋼中心注重品質、承諾及積極進取，成功與客戶建立深厚、穩建及



長遠之業務關係。在供應鏈管理方面，東莞卷鋼中心繼續從日本、韓國及台灣等大型鋼鐵廠取得具競爭力之採購。加上聯同亞鋼集團大量採購卷鋼，東莞卷鋼中心取得較其他卷鋼中心經營者更具競爭力之價格及條款訂立大額訂單。亞鋼集團具經驗之鋼材分銷部門亦協助鋼材採購業務，研究卷鋼中心客戶對物料品質及標準之要求，並對最新市價趨勢提供意見。在改善營運流程方面，東莞卷鋼中心由當地的專業班子管理，而該等人員會基於如生產效率、品質控制、減少耗損及客戶海關轉廠等方面所持續取得之成績而獲得獎勵。本集團亦採用「五常法」、整體週轉期（「TCT」）及ISO9000:2000認證等專業品質管理方法維持生產水平及效率。萬順昌集團基於過

往之業績及回報，已於二零零三年初進一步增購自動分條機，將東莞卷鋼中心之生產能力增加。

於中國經營卷鋼中心已證實為萬順昌集團成功及有利可圖之業務。為進一步提升競爭力，並在其他獨立卷鋼中心經營者中脫穎而出，萬順昌集團於進行廣泛之市場研究後著手於本財政年度結束前在天津設立新卷鋼中心。**天津卷鋼中心**位於天津經濟技術開發區（「泰達」），廠房將佔地約13,000平方米，鄰近天津新港口（車程2公里），連接國家高速公路網絡，具備優越地理條件，在貨物進出方面具有高效率之進出物流安排。天津卷鋼中心亦毗鄰一間世界級汽車製造商之新廠房。天津卷鋼中心

以華北之工業製造商為業務對象，為渤海方圓800公里內之客戶提供服務，客戶遍及天津、北京、山東、遼寧及河北。萬順昌集團曾進行內部市場研究，顯示該等地區之家用電器、電子設備、變壓器、升降機及汽車等行業對鋼材加工服務有龐大需求，而來自現有國內少數卷鋼中心之競爭有限，因此對有關投資非常樂觀。借助東莞卷鋼中心完善之經營架構，萬順昌集團預計可將東莞之技術轉移至該新廠房，從而大大減少天津卷鋼中心之初期設立成本及投產所需時間。天津卷鋼中心預期將於二零零三／零四財政年度投產，初期每月產量預計相等於東莞卷鋼中心產量三分之一。萬順昌集團將進行進一步市場研究，探討在中國各策略性生產地區設立卷鋼中心之機會，例如在上海及廣州等對鋼材加工有龐大需求之地區。

萬順昌集團擁有南沙之**寶鋼井昌合營企業**其中14%投資，該企業已踏入第四個經營

年度，亦取得同樣滿意之業績。合營企業於二零零二年之全年銷量繼續攀升至超過250,000,000元人民幣，以噸數計算則超過60,000公噸，並由於提升生產效率、客戶服務及品質控制而增加溢利率。於回顧之財政年度，純利達到約4,000,000元人民幣，而根據可分派溢利收取之股息約為200,000元人民幣。儘管萬順昌集團僅以小投資者身份參與業務，但萬順昌集團從兩間業務夥伴上海寶鋼集團及日本三井集團合作之中取得寶貴經驗。針對珠江三角洲區內從事電器及汽車部件之客戶對加工鋼材之需求增加，南沙合營企業已決定投資約12,000,000元人民幣，擴建1,000平方米之廠房，並添置新機器。合營企業將動用內部資金作為新資本開支，而毋須萬順昌集團額外投資。預期於二零零三年底完成新生產線後，年總產量可增加50,000公噸至110,000公噸，增幅達80%，得以進一步加強該公司在市場之競爭力。





2. 系統設備外殼製造

萬嘉源系統設備外殼製造（「萬嘉源」）業務預期為萬順昌集團材料加工業務之另一高增長部門。有別於東莞及天津之卷鋼中心，萬嘉源之業務進一步向下游發展，提供精確及全面之鋼材及金屬加工服務，其中包括若干組裝業務。配備先進之德國「Trumpf」沖床及造形機器，以及自動化噴粉及噴漆生產線，萬嘉源專門為華為、中興及美國艾默生電子等知名電訊客戶提供服務，供應客戶專用品牌之電訊及資訊科技系統設備外殼。

在深圳橫崗新廠房之首個完整生產年度，萬嘉源已大大改善生產程序，使生產能力及效率均有所提升。二零零二／零三年度之營業額增加六倍，達到約40,000,000港元，主要來自向華為及中興兩間國內電訊翹楚銷售外殼、框架、金屬盒及配件等專

用系統設備外殼。為成為該等客戶之認可供應商，萬嘉源須在生產品質及效率方面有卓越表現，並須符合該等客戶對品質、生產期及技術設計等方面之嚴格審核要求。然而，由於萬嘉源仍須參與公開投標，在價格、品質及其他條款方面與其他現有供應商競爭，故此競爭仍然激烈。萬嘉源密切留意中國及全球電訊市場趨向，以更準確了評估需求量及趨勢，從而控制存貨量。萬嘉源亦大量投資於製造產品原型之模具，以縮短產品開發及審批週轉時間。該等一次過投資大大增加二零零二／零三年度之固定成本，而營業額未足以彌補，結果出現未扣除企業開支之虧損約6,000,000港元。

萬嘉源將繼續精簡生產程序，並嚴格實行減省成本措施，以降低物料成本及生產開支。萬嘉源實行重點客戶管理及引進新銷

售佣金計劃，爭取於未來數年將銷售額增至超過100,000,000元人民幣，為萬順昌集團帶來純利貢獻。萬嘉源將透過銷售現有客戶專用之系統設備外殼，以及委任其他分銷商開發銷售一般工業用途標準外殼之機會，爭取銷售額之增長。借助生產精確工具之實力，萬嘉源亦將業務拓展至高增長之汽車行業。萬嘉源已從五十鈴取得訂單，供應超過1,000款不同客車部件。萬順昌集團計劃借助該等經驗建立核心實力及專業小組，為汽車部件製造業提供先進之鋼材及金屬加工服務。

3. 分銷塑膠及機器

萬順昌集團有關材料加工業務的第三項業務為分銷一系列工程塑膠樹脂及注塑機器。主要客戶為華南的工業製造商，並因與材料加工業務屬下的東莞卷鋼中心有共同客戶，故此能發揮互相銷售的效益。

於回顧年度，**塑膠部門**的營業額輕微上升9.4%至大約149,000,000港元，而未扣除企業開支之溢利約為7,000,000港元。塑膠部門為滿足客戶的採購需要，提供物流與技術支援解決方案以擴大客戶基礎。萬順昌集團亦與三星及三菱等新供應商緊密合作，向其反映市場趨勢和客戶要求，促銷該等公司之樹脂產品。仔細衡量市場潛力及相關分銷渠道後，該部門決定重整滲透中國內地市場之方向，故此在年內退出於順德當地的合營業務，並準備改為在深圳成立一間全資貿易公司，以開拓當地市場。此外，本集團正與一位主要供應商進行磋商，爭取該公司將在東莞開設的新塑膠樹脂合成廠的分銷權。該部門亦計劃增聘銷售與工程人員，以應付香港及內地更多客戶不斷上升的需求。

機器部門的收入下降11.7%，而溢利貢獻亦下降36.6%。在目前嚴峻的經濟環境





下，對於機器的新資本投資氣氛仍然疲弱，部門中成本偏高的高檔日本注塑機器需求尤其不振。因此，部門的佣金收入及零件銷售收益均減少，但利潤較低的機械臂銷售卻上升。為應付溢利能力下降，該部門將向客戶提供一項年度維修計劃，擴大收入來源。

(B) 建築材料（「建材」）

經過檢討其公司策略和基於香港目前的經濟前景，萬順昌集團決定重組其建築材料業務的經營範圍及方針，開拓預期將有大量建築工程之中國內地市場，以分享深圳、上海及北京等大城市以至澳門的龐大發展潛力。因此，建材業務目前包括萬順昌集團在香港及中國內地分銷鋼材產品及建築產品的業務。本集團已重新劃撥資源及改組公司內部架構，以配合建材業務擴

展至香港以外地區。基於香港建築業受經濟不景及物業市場疲弱所影響而預期會持續萎縮，上述策略改動實屬必要。二零零二／零三年度，香港特區政府公佈一系列穩定樓市的新措施，其中包括在二零零三年暫停土地拍賣及兩間鐵路公司的發展工程投標，而先前訂下的70%市民自置居所的目標已經正式取消。該等措施使公共及私營物業市場同時蒙受更大壓力，令市場前景更不明朗，導致香港建築材料的未來需求放緩。然而，萬順昌集團洞悉中國內地市場更有利於建材業務的發展。中國加入世貿、北京主辦二零零八年奧運及二零一零年在上海舉行世界博覽會，加上澳門的新賭場及酒店發展，均為萬順昌集團建築材料的潛在市場需求。二零零二／零三年度，萬順昌集團的總營業額及毛利其中分別約83%及56%來自建材業務。

1. 分銷鋼材

萬順昌集團建材業務主要為分銷鋼材，當中包括鋼筋、工字樁、水閘板及相關產品在香港的存銷業務，另外在華東以其擁有66.7%的合營企業上海寶順昌（「寶順昌」）分銷各類以國內鋼材為主之產品，聯同其於亞鋼集團的19.2%投資在中國內地分銷鋼材，以及為一家合營企業（與北京首鋼集團合營而擁有其中7.5%權益）在北京分銷彩塗板。

雖然宏觀經濟不景，加上香港鋼筋供應商曾經進行減價戰，使回顧年度的建築市況充滿挑戰，但**香港鋼材存銷部門**在二零零二／零三年度的營業額及毛利分別有10.7%及14.5%的增長。在市場不景之情況下，鋼筋存銷業務之表現仍算不俗。以噸數及價值計算的銷售額與上年度相若，而毛利則下跌11.3%。銷售人員採用重點客戶管理及集中處理項目數據庫，將在建築業內最為活躍的承建商及發展商定為重點客戶。鋼材部門會針對該等客戶提供定價、質量、付運以至溝通等專門支援服務，爭取在市況欠佳的情況下維持一定銷售額。然而，溢利能力卻因先前已簽訂的低價銷售合約而受限制。目前，部門尚有合共約600,000,000港元的合約。基於伊拉克戰爭及全球供求關係因素而使鋼筋價格回升，部門希望能為萬順昌集團帶來持續溢利貢獻。

在發展結構鋼業務方面取得長足進展。由於部門將其產品開增至工字樁、水閘板、工字鋼及其他建築鋼材，並將市場拓展至澳門，故此營業額及毛利均大大提升。為加快業務發展，本集團更增加必要的工程專才，並選定具競爭優勢的結構鋼供應商結盟。該等產品在香港、澳門及上海的地基與上蓋結構工程的需求使集團有較高邊際溢利的銷售增長，抵銷了鋼筋業務的減幅。萬順昌集團正積極嘗試在上海引入新技術，以較環保的方式進行地基打樁，而有關技術極具潛力可應用於重建舊城及適合當地泥土狀況。

萬順昌集團繼續以續接器及泥釘業務為建築材料客戶提供全面的解決方案。本年度的營業額平穩上升，並為集團帶來溢利貢獻。由於不斷改善生產質素及付運時間，萬順昌集團逐步在市場上建立聲譽，以擴大佔有率及吸納重點客戶。集團已獲得承辦大規模工程，使採購及生產規劃方面更具效率。甲骨文企業資源管理系統在處理訂單及存貨流量自動化方面亦大派用場。

萬順昌集團與上海寶鋼集團成立而集團擁有66.7%的合營企業**寶順昌**的業績非常理想，二零零二／零三年度營業額上升20.1%至大約497,000,000港元，而未計少數股東權益的純利約為10,000,000港元。由於年內中國內地經濟起飛及鋼材價格大



幅上升，加上寶鋼產品需求高企，使寶順昌可擴展國內生產的彩塗板及其他鋼板產品的分銷業務，成為建材業務的盈利來源。合營夥伴雙方對寶順昌的出色表現感到鼓舞，將繼續在各方面支持寶順昌的業務增長，並會透過直接融資及銀行擔保安排不時提供所需的資金。

中國鋼材市場在過去十年來一直求過於供。雖然中國為全球最大鋼材生產商，但仍是鋼材淨進口國，其二零零三年的鋼材製成品的消耗預計為192,000,000公噸，於全球首屈一指，而香港市場有關鋼筋、地樁及工字鋼等鋼材的消耗每年僅逾2,000,000公噸，故萬順昌集團將鋼材分銷業務擴展至中國內地肯定可大幅加快增長步伐。憑藉亞鋼集團的鋼材分銷網絡及在各主要城市的業務聯繫，萬順昌集團一直

針對具聲譽的客戶及分銷商，審慎地發展鋼材分銷業務。二零零二／零三年度，有關分銷業務的營業額約為217,000,000港元，並錄得微利。加上集團根據與亞鋼集團的持續採購安排向亞鋼集團出售約287,000,000港元的鋼材產品，萬順昌集團在中國的進口鋼材分銷業務錄得逾五億元的年度銷售額，使萬順昌集團在採購及客戶發展方面擴大業務達至規模經濟效益。

最後值得一提的是於回顧年度間，萬順昌集團於北京首鋼集團新成立的一間北京合營企業投資7.5%。該合營企業從事製造彩塗板業務，預期於二零零三年底開始投產，而萬順昌集團已取得不少於50%的製成品分銷權，並且參與向合營企業供應基本原料。萬順昌集團因此具備有利條件，把握為配合北京奧運及上海世界博覽會等

盛事而興建的基建工程、體育館、展覽中心及酒店所帶來的強勁需求。

2. 建築產品

建築產品部門的表現更勝去年，營業額上升152%至大約141,000,000港元，而經營虧損則下降70%至大約2,000,000港元。雖然由於上年度所訂立多份大型安裝廚櫃合約逐步完成而使本年度營業額大幅上升，但香港整體物業市道仍然疲弱，使有關項目銷售及零售的潔具價格與需求量均受壓。因此，部門在整體而言於回顧年度收益未足以抵銷固定開支而未能獲利。部門已為此採取更多措施，務求轉虧為盈。在收益方面，集團在香港及澳門已開設新銷售店及增設分銷渠道，擴充銷售Toto及Laufen品牌潔具。市場推廣人員亦已推行由供應商贊助的大規模宣傳計劃及活動，提高品牌的知名度及市場普及率。銷售部門

曾進行改組，向銷售人員提高銷售佣金比率作獎勵。萬順昌集團亦取得Toto潔具的分銷權，在大上海地區進行批發，並於國內可優先承辦對項目客戶的分銷業務。集團在上海成立了一間全資貿易公司處理此項國內分銷業務。在成本方面，部門在精簡人手、集中倉儲、降低存貨水平及將總辦事處與陳列室合併等方面著手，致力削減經營開支。

該部門現時有約值63,000,000港元之合約。尚未竣工之大型項目包括為京士柏衛理道16號、九龍站第二階段第二期及西灣河LL8955供應及安裝廚櫃及浴室潔具。由於萬順昌集團決定縮減廚櫃安裝業務規模，結果長期手頭合約較過往年度減少。基於物業市場持續嚴重萎縮，加上長期項目具有重大不明朗因素及風險，因而減低該類合約之溢利能力。故此，該部門選擇





將資源轉為投放於供應潔具之短期工程及為私人客戶安裝廚櫃或不會過度耗用萬順昌集團資源之工程。

於二零零二年四月啟用的首間附有陳列室之零售店**Leisure Plus**反應理想。為吸引更多顧客，位於灣仔的陳列室於二零零三年初擴展至同一大廈之地舖，擴展後將可提高市場知名度及公司形象，並為目標客戶提供優雅環境，體驗萬順昌集團產品過人之處。

(C) 其他投資

於二零零二年五月，萬順昌集團透過換股及出售菱控電子商業有限公司股權而將所持之亞洲鋼鐵電子交易所有限公司（「亞洲鋼鐵」）股權由17.8%增至19.2%。萬順昌集團為亞洲鋼鐵及其附屬公司（合稱「亞鋼集團」）在香港聯交所創業板上市以來財務表

現不斷改善感到欣慰。截至二零零二年十二月三十一日止九個月，亞鋼集團轉虧為盈，營業額及股東應佔溢利分別約為518,000,000港元及7,800,000港元，其中營業額較去年同期增加71%。

亞鋼集團不斷擴展其於中國內地如北京、上海、廣州、天津、深圳及重慶等各大城市之鋼材分銷網絡。透過擴展網絡及集中提供優質客戶服務，亞鋼集團與客戶之間已建立穩固而緊密之關係，以促進上述營業額之增長。為應付鋼材市場波動之風險以提高邊際溢利，該集團亦已實施多項策略，例如與供應商及客戶建立長期業務關係，以便更準確預測鋼材供求。

萬順昌集團將繼續按原訂協議為亞鋼集團採購及供應鋼材，促進其鋼材貿易業務發展，並透過合併兩個集團之需求進行大額

採購而獲益。萬順昌集團仍會緊密監察該項投資，爭取為萬順昌集團及亞鋼集團帶來更佳之協同優勢機會，善用資源，提高營運效率。

營運回顧

1. 整體週轉期 (「TCT」)

萬順昌集團將繼續在各業務單位及主要工序實行TCT方法。年內，萬順昌集團籌辦深入的內部培訓，將有關知識及應用深化至各部門及層面的僱員。萬順昌集團不斷透過在供應鏈管理、銷售配套、項目管理、銷售及市場推廣及更多方面等業務過程實行TCT而獲益。會計、MIS及人力資源部等支援單位均已採用TCT，以縮短周轉時間、增加第一次成功率及節省成本。管理層仍會在業務發展方面致力採用下列TCT要素：

- 1) 採用跨部門工作組促進團隊合作；
- 2) 流程圖方法；
- 3) 利用儀表圖量度而推動努力達至成果；
- 4) 追根究源及分析替代流程以消除障礙；
- 5) 紀律化管理未完工作及有效率會議；及
- 6) 持續改善邁向最佳水平。

2. 甲骨文企業資源管理 (「ERP」)

萬順昌集團現時正進行安裝甲骨文ERP系統。香港及中國業務均已安裝標準財務及會計模塊，以保存會計賬冊及管理匯報，並利用專為銀行信貸管理設計之模塊，協

助監察財資管理。中國內地鋼材分銷業務及香港續接器與泥釘生產業務均採用訂單管理、存貨及採購模塊。萬順昌集團亦為少數率先以Linux操作網站及ERP系統之企業之一。以免費Linux作為操作系統不但可減少初期投資，亦可節省維修成本。萬順昌集團透過投資ERP系統，銳意藉標準化及自動化提高各業務單位及環節之營運效率。業務整合、生產規劃、項目管理及客戶關係管理等ERP系統其他模塊將逐步安裝，以配合萬順昌集團之業務發展進度。

3. 員工及酬金政策

於二零零三年六月，萬順昌集團共有879名員工。員工數目增加主要是由於萬嘉源擴展業務及開設新天津卷鋼中心所致。

	二零零三年 六月之人數	二零零二年 六月之人數
部門		
材料加工		
— 卷鋼中心	142	120
— 系統設備外殼	580	354
— 塑膠及機器	14	14
建材		
— 鋼材	43	42
— 建築產品	27	26
— 上海辦事處	22	19
企業支援	51	54
總計：	879	629



最新消息

→ [点击这里阅览二零二零三年度末期业绩及股东周年大会通告](#)

[日本語](#)

[한글](#)

薪金及年度花紅乃根據僱員之職位及工作表現而釐定。除退休福利計劃及醫療保險外，萬順昌集團亦為僱員提供在職培訓及進修津貼。職員內部培訓包括TCT認證、時間管理、監督管理、人際溝通及評審技巧，以增進僱員之知識及技巧。萬順昌集團亦舉辦及贊助遠足、運動比賽、參加衝勁樂、澳門遊及週年聚餐等各種僱員康樂活動，以促進勞資關係及營造大家庭之氣氛。回顧年度包括退休福利計劃供款之總僱員成本約66,000,000港元。於回顧年度，萬順昌集團根據二零零一年十一月十二日起採納之新購股權計劃向參與者提出及／或授出可認購10,500,000股股份之購股權。

企業監管及提高股東回報

萬順昌集團致力維持高水平之企業監管，以保障股東權益。作為一間上市近十年之中型上市公司，萬順昌集團不斷改革及修改企業規章及架構，促進企業監管，最終增加股東回報。萬順昌集團就此所採取之措施及原則如下：

- 1) **董事會及高級管理人員** — 董事會共有四名執行董事及四名非執行董事(其中三名為獨立非執行董事)。執行董事負責管理整體業務及實行企業策略，而非執行董事均為資深業務行政人員，就業務策略及發展向執行董事及管理層提供意見。年內，董事會定期與各業務單位主管舉行整日會議，商討重要業務計劃及檢討營運與財務表現。

如有需要，萬順昌集團亦會邀請擁有不同行業豐富知識及經驗之獨立顧問出席會議。執行董事更會與營運總監、人力資源總監、資訊總監及市場推廣主管等高級管理人員組成增值小組，定期與不同業務單位會面，監管各單位之表現及提供企業支援。

- 2) **審核委員會** — 審核委員會於一九九八年十二月成立，成員包括三名非執行董事(其中兩名為獨立非執行董事)。審核委員會每年舉行兩次會議，審閱及討論各項內部監控及審核事項，亦會審閱中期及全年財務賬目，並向董事會提供審批建議。年內，萬順昌集團已加強內部審核小組之權責，並會向審核委員會諮詢更多意見及建議，進一步改良內部監控制度。
- 3) **最佳應用守則** — 除非執行董事並無指定任期外，本公司於年報所述整個會計年度一直遵守上市規則附錄14所載之最佳應用守則。然而，非執行董事均須根據本公司細則輪流告退，並在股東週年大會上膺選連任。
- 4) **與投資者之關係及溝通** — 萬順昌集團十分重視提高透明度，並維持與投資者、分析員及傳媒之良好溝通。年內，萬順昌集團

就此採取多項措施，委聘金融公關公司安排與有意投資者及分析員舉行會議及實地視察廠房。網站亦已重新編排，加入詳盡公司資料及曾經刊登之公佈，方便瀏覽者查閱。萬順昌集團將繼續在披露資料方面保持高水平之透明度，其年報已連續兩年獲香港管理專業協會最佳年報獎評審報告點名表揚，其中二零零二年年報更被視為少數向投資者提供有關評估公司財政狀況、策略及前景等有用資料之公司之一。

- 5) **回購股份** — 為增加股東回報，本公司於二零零二年十一月公佈有條件自願性現金收購建議，按現金價每股0.98港元購回最多約53,200,000股本公司股份。收購建議不僅增加每股資產淨值及每股盈利，同時亦為有意按理想價位變現本公司股份投資之股東提供具吸引力之套現機會，毋須以大幅低於當時市價套現。回購建議其後已獲股東批准，且股東反應十分熱烈，合共約78,200,000股股份接納收購。