

## 管理層討論及分析

### 業務回顧

#### 電子消費產品貿易

年內，本集團的電子消費產品貿易業務錄得港幣13,069,000元營業額，佔總營業額53%，較去年的港幣26,723,000元下跌約51%。而該業務所帶來的盈利為港幣87,000元（二零零四年：虧損港幣589,000元），毛利率平均約1.4%（二零零四年：1.3%）。該業務的貿易產品主要包括DVD光碟機、DVD集成電路及配件。由於以往有關產品的生產市場過熱，業內競爭激烈，利潤空間狹窄。為了減低貿易信貸風險，本集團於年內在經營該業務時一直持審慎態度，而營業額亦因此受到影響。另一方面，由於管理層實施嚴謹的成本控制措施，減低營運開支，故此該分類業績能夠由去年虧損扭轉為盈利。往後本集團將繼續觀察及檢討市場的發展而作出相應的對策。

#### 精細化工產品貿易

於二零零四年八月，本集團開始拓展精細化工產品的貿易業務。目前主要銷售香精香料，產品來源地主要為歐洲及東南亞地區，全部透過供應商安排入口。現時在港開拓的銷售市場對象全部為香港客戶，而該等客戶最終會分銷到中國內地廠家作生產原料。年內，本集團亦在深圳開設銷售基地，並於年結前開展了貿易業務。

截至二零零五年三月三十一日止年度，本集團經營了八個月的精細化工產品貿易業務錄得營業額港幣11,634,000元，佔總營業額47%，其中於中國內地市場取得的銷售額為港幣1,776,000元。分類業績錄得盈利港幣385,000元，當中來自中國內地市場所得的盈利為港幣125,000元。中國內地作為全球的產品生產集中地之一，在食品、煙草、日用化工生活用品方面均擁有龐大的生產市場，故此對精細化工產品的需求亦隨之而龐大。加上精細化工產品貿易業務一般的利潤率較為豐厚，本集團在首年所取得的成績尚算不俗。

展望未來，憑著已建立的銷售基地作為起步點，本集團將會加強擴闊客戶基礎及銷售渠道的工作，並全力發展中國內地市場的貿易業務。憑藉管理層在精細化工行業多年來豐富的經驗及專業知識，以及其在行內與供應商及客戶所建立的良好關係，管理層深信朝著該方向繼續發展必能賺取可觀的回報。

宏觀中國內地的精細化工市場，儘管跨國供應商現時在中國內地市場已佔了不少份額，但由於其生產成本高、品種少、本地化程度不足，這仍留給本地企業很多發展空間及商機。反觀現時國內相關企業的研發能力及技術基礎仍然薄弱，品牌知名度有限。因此，本集團看準這個商機，在上海開設基地，積極研究開拓精細化工產品的研發及生產業務。除了鞏固現時的貿易業務，為了長遠發展利益，本集團將繼續發掘任何對集團發展有利的相關業務。

### 流動資金及財務資源

本集團主要由內部產生之現金流量提供資金。年內經營業務產生之現金淨額為港幣1,731,000元。

於二零零五年三月三十一日，本集團銀行結餘及現金為港幣9,234,000元，其中68%、26%及6%分別以港元、美元及人民幣為單位。本集團繼續維持穩健財政狀況。於二零零五年三月三十一日，本集團之流動比率為1.5倍（二零零四年：1.3倍）。由於本集團並無任何長期負債，因此並無呈列資產負債比率。

於二零零五年三月三十一日，本集團自Mogul Enterprises Limited（本集團之最終控股公司）所獲得之週期性貸款額尚未提取，金額最多達港幣15,000,000元。貸款利息以香港同業六個月拆息率加2厘，按未償還貸款金額逐日計算，並以本公司於華寶投資有限公司（「華寶投資」）（本公司之全資附屬公司）之股權作出之第一法定固定押記，及以華寶投資之所有資產作出之第一浮動押記作為抵押。所有未償還貸款連同應計利息須於二零零九年三月二十二日償還。年內，本集團並無就該貸款額提取任何金額。

### 外匯風險

除中國內地業務之交易以人民幣計值外，本集團其他買賣均以美元及港元為單位。鑒於港元、美元及人民幣之間匯率較穩定，董事會認為本集團並無任何重大外匯風險。

### 或然負債

董事會從若干前任董事於二零零二年四月二十九日刊發之公佈得悉，該等前任董事曾接獲其中一名債權人以口頭方式要求本集團立即償還約人民幣9,600,000元之據稱未償債項。然而，董事會已於彼等獲委任後審閱本公司之紀錄及進行內部調查，董事會並無任何其他資料可予確立此項索償是否存在或其有效性，惟彼等將繼續監察及不時檢討情況。

除上文所述者外，並根據可供董事會查閱的資料，本集團於二零零五年三月三十一日並無任何或然負債。

### 管理層及僱員

於二零零五年三月三十一日，本集團合共聘有8名僱員及6名董事。此外，本集團通過一名代理為本集團電子消費產品之貿易業務提供支援服務。僱員之薪酬主要根據當時之市場薪酬水平釐定，而年終花紅乃於每一歷年年底發放。其他僱員福利包括公積金、醫療保險及其他保險。