

業 務

概覽

本集團主要從事生產、銷售及開發膠黏劑及處理劑以及分銷硬化劑，此等產品被本集團的中國及越南客戶廣泛用於製鞋過程中。於往績記錄期間，本集團營業額的地域明細載列如下：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中國	156,427	71.7	201,197	69.9	172,012	64.3	63,601	66.7	50,508	57.9
越南	61,700	28.3	86,611	30.1	95,567	35.7	31,697	33.3	36,712	42.1
合計	<u>218,127</u>	<u>100.0</u>	<u>287,808</u>	<u>100.0</u>	<u>267,579</u>	<u>100.0</u>	<u>95,298</u>	<u>100.0</u>	<u>87,220</u>	<u>100.0</u>

(未經審核)

膠黏劑用於黏合鞋履的各個部件，包括外底、內底及鞋面。處理劑用於上膠前鞋履部件的預處理。硬化劑作為固化劑通過與膠黏劑混合使用以控制或加快膠黏劑的固化過程。董事認為，膠黏劑、處理劑及硬化劑作為鞋履的重要生產材料，被應用於製鞋過程的不同階段，因此，其質量對鞋履的質量具有重要影響。

於往績記錄期間，本集團按產品種類劃分的營業額明細載列如下：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
膠黏劑	116,567	53.4	161,852	56.3	150,973	56.4	52,242	54.8	48,994	56.2
處理劑	54,883	25.2	71,081	24.7	68,741	25.7	24,470	25.7	24,251	27.8
硬化劑	44,752	20.5	49,918	17.3	44,862	16.8	17,707	18.6	13,631	15.6
其他(附註)	1,925	0.9	4,957	1.7	3,003	1.1	879	0.9	344	0.4
合計	<u>218,127</u>	<u>100.0</u>	<u>287,808</u>	<u>100.0</u>	<u>267,579</u>	<u>100.0</u>	<u>95,298</u>	<u>100.0</u>	<u>87,220</u>	<u>100.0</u>

(未經審核)

附註：原材料銷售，以及本集團以代工基準產銷的膠黏劑及處理劑銷售。

業 務

於往績記錄期間，除本集團以代工基準產銷膠黏劑及處理劑外，本集團亦用其自有品牌「中部」推廣及銷售膠黏劑及處理劑。董事認為，該品牌已深受客戶認可。本集團的多數客戶為代鞋履供應商生產鞋履的鞋履製造商。於往績記錄期間，本集團的最大客戶寶成國際集團與本集團之間的業務關係長逾17年。

本集團的管理及監控通常在澳門進行。管理團隊大部分成員在澳門從事業務活動、召開會議或定居。除在澳門行使總部職能外，董事亦在澳門參與銷售及市場推廣活動。因此，本集團的主要銷售合約在澳門磋商及達成。由於董事或於澳門定居或經常到訪澳門，故上述活動在澳門進行實屬必要。澳門交通網絡便利，可方便往返國內國際及往來本集團於中國的生產工廠所在地中國珠海及中山，故董事能夠在澳門有效地管理本集團業務。

本集團亦以代工基準為中國客戶產銷第三方品牌的膠黏劑及處理劑。該等客戶則以自有品牌轉售該等膠黏劑及處理劑。來自該等客戶的收入佔往績記錄期間本集團總營業額1%以下。

本集團為「IRODUR」硬化劑系列產品在香港、澳門、中國、台灣及越南的獨家分銷商。分銷「IRODUR」硬化劑產品所產生的收益分別佔本集團於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月營業額的約20.5%、17.3%、16.8%及15.6%。本集團透過多份分銷協議取得「IRODUR」硬化劑產品的分銷權。

下表列示於往績記錄期間本集團按產品劃分的產量明細：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	噸	%	噸	%	噸	%	噸	%	噸	%
膠黏劑	7,999.1	74.1	10,197.0	75.2	9,406.3	74.1	2,472	65.2	2,422	65.2
處理劑	2,487.0	23.0	3,057.8	22.5	2,921.3	23.0	1,121	29.5	1,166	31.4
硬化劑	305.2	2.8	307.5	2.3	369.6	2.9	159	4.2	117	3.1
其他	2.4	0.0	2.9	0.0	1.0	0.0	42	1.1	11	0.3
總計	10,793.7	100	13,565.2	100	12,698.2	100	3,794	100	3,716	100

業 務

於最後可行日期，本集團有兩間營運中的生產工廠設在中國（即中山生產工廠及珠海生產工廠），一間營運中的生產工廠設在越南（即越南現有生產工廠）。本集團設在中國的現有生產工廠主要生產膠黏劑及處理劑以迎合其中國客戶的需求，而設在越南的生產工廠主要加工膠黏劑及處理劑。為擴大本集團的產能，本集團正在中國、越南及孟加拉國設立新的生產工廠。待中國、越南及孟加拉國的新生產工廠投產後，在中國及越南的現有生產工廠將終止營運。本集團的搬遷計劃詳情載於本節下文「生產設施－搬遷現有生產工廠」一段。

就本集團的稅項而言，務請注意本集團亦須支付中國營業稅（「營業稅」），乃由於本集團於中國執行廣泛的服務職能所致。營業稅乃按相關收入直接徵收，於「除稅前溢利」之前支銷，乃列於「稅項」一節所示稅款之首。計及營業稅，則本集團於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月繳納的稅款明細載列如下：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)									
稅項開支包括：										
中國稅項										
營業稅	1,101	93.23	1,598	86.61	1,447	79.81	542	61.87	404	100
中國企業所得稅 （「企業所得稅」）	<u>0</u>	<u>-</u>	<u>142</u>	<u>7.7</u>	<u>132</u>	<u>7.28</u>	<u>74</u>	<u>8.45</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	1,101	93.23	1,740	94.31	1,579	87.09	616	70.32	404	100
澳門稅項										
澳門補充稅	<u>80</u>	<u>6.77</u>	<u>105</u>	<u>5.69</u>	<u>234</u>	<u>12.91</u>	<u>260</u>	<u>29.68</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u><u>1,181</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>1,845</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>1,813</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>876</u></u>	<u><u>100</u></u>	<u><u>404</u></u>	<u><u>100</u></u>

附註：營業稅包括於往績記錄期間本集團的銷售成本中。

根據新所得稅法第42條及實施細則第113條，中國概無強制規定要求納稅人應用預約定價安排（「預約定價安排」）。是否應用預約定價安排乃由納稅人選擇。董事確認，截至最後可行日期，各有關司法權區（包括中國、澳門及越南）的稅務申報均獲各

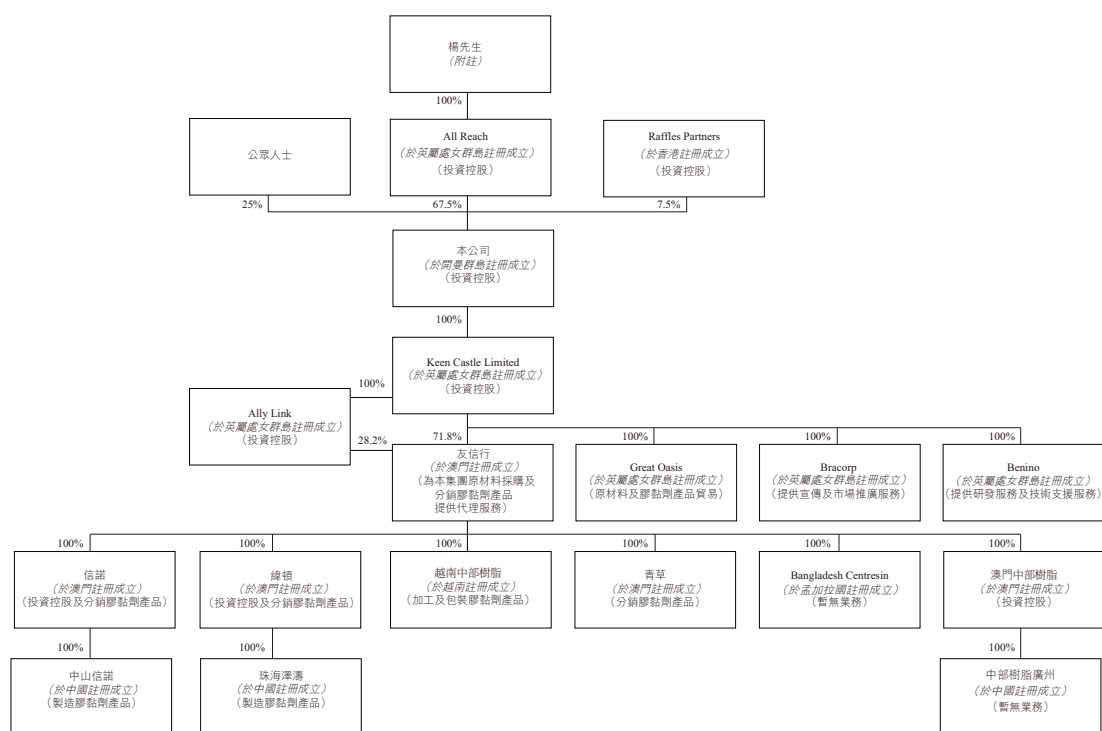
業 務

有關當局認同。於最後可行日期，本集團的業務營運並無面臨轉讓定價質詢，亦無遭遇稅務局及海關的其他稅務調查及查詢。

鑑於「經營」的定義，當釐定稅項對賬對本集團而言何地屬重大時，應將賺取自中國與澳門的純利所佔比重作比較，而不是僅僅考慮作為營銷地的澳門，因此重大地區應為中國，而非澳門。因此，本集團使用中國適用稅率進行稅項對賬。

集團架構

下圖為緊隨〔●〕及資本化發行完成後本集團的企業架構及本公司的股權架構：



附註：

- All Reach的全部已發行股本由楊先生實益擁有。根據證券及期貨條例，楊先生被視為於All Reach所持有的全部〔●〕股股份中擁有權益。根據證券及期貨條例，楊夫人（楊先生的配偶）亦被視為於該〔●〕股股份中擁有權益。
- 根據澳門法例，楊先生及楊夫人的婚姻財產體制為共同財產制。

業 務

競爭優勢

董事相信，本集團迄今所取得的成功及未來前景由下列競爭優勢共同決定，其中包括：

- **與主要客戶建立良好關係**

本集團與專門從事鞋履製造的主要客戶建立了長期業務關係。例如，本集團專門從事鞋履製造的主要客戶包括寶成國際集團（乃本集團於往績記錄期間的最大客戶），其與本集團已維持逾17年業務關係，而本集團則為寶成國際集團的主要膠黏劑及處理劑供應商之一。因此，董事相信，本集團已與寶成國際集團建立良好的業務關係。鑑於該種良好業務關係，本集團已配合寶成國際集團的擴張計劃，在其他國家（包括但不限於越南及孟加拉國）擴展其自身的業務。

董事認為，能與其主要客戶建立長期業務關係，有賴於本集團的研發能力、市場推廣及技術服務團隊所提供的增值服務以及產品的質量（其詳情載於下文）。董事相信，該強大客戶基礎將為本集團進一步擴展業務提供支持，並將確保本集團處於最有利位置抓住鞋履製造業的未來發展機遇。

- **強大的研發能力**

董事認為膠黏劑及處理劑的質量對鞋履的質量有重大而直接的影響，且膠黏劑及處理劑的改良對應用在不同款式及材質的鞋履至關重要。因此，本集團一直重視其自身研發能力。於二零零五年八月，本集團與No-Tape Japan（總部設於日本及擁有逾60年經驗的日本鞋用膠黏劑生產商）訂立合作協議。董事認為該合作能夠加強本集團的產品研發能力。No-Tape Japan一直不時派遣工程師到本集團的生產設施，協助本集團的研發工作。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，(i)根據No-Tape Japan提供的技術方法及配方獨家開發的產品所產生的營業額分別約為92,900,000港元、61,800,000港元、12,000,000港元及5,900,000港元，分別佔本集團總營業額的約42.6%、21.5%、4.5%及6.7%；及(ii)本集團與No-Tape Japan 共同開發的產品貢獻的營業額佔本集團營業額分別約為零、68,700,000港元、114,700,000港元及48,700,000港元，分別佔本集團總營業額的約零、23.9%、42.9%及54.4%。

業 務

於最後可行日期，本集團的研發團隊有15名僱員（包括No-Tape Japan根據其與本集團訂立的合作安排向本集團委派的兩名技術員）。董事認為，研發團隊的員工擁有化學及化工相關學科的深厚學術背景，因為其中11位獲得學士學位，4位獲得碩士學位。彼等大多數於鞋履製造業相關化工產品的研發方面擁有超過三年經驗。彼等負責根據客戶要求及有關規例（例如環保相關規範）研究、開發及改良本集團的產品。由於本集團不斷加大研發力度，本集團研發團隊於二零零九年初在無No-Tape Japan技術支援的情況下，成功開發出硫化鞋膠黏劑相關產品。該水性膠黏劑具有環保特點，並為滿足由不同鞋履材料製造的硫化鞋的黏合需求而專門開發。於二零零九年九月，本集團已就其自主開發的揮發性有機化合物（「VOC」）含量較低因而更為環保的硫化鞋膠黏劑相關產品，向中華人民共和國國家知識產權局申請發明專利。向中華人民共和國國家知識產權局作出的專利申請尚待審批。此外，本集團亦於二零零九年十二月向越南及孟加拉國以及於二零一零年一月向印尼的有關政府當局申請註冊硫化鞋膠黏劑相關產品的專利。

雖然市場上現有的膠黏劑產品亦能用於硫化鞋製造，但鑑於該等產品具有溶劑化學性質，故該等產品並不環保。因此，硫化鞋膠黏劑相關產品因具有環保優勢可按較高利潤率定價。本集團已於二零零九年十月開始硫化鞋膠黏劑相關產品的商業化銷售。董事相信，本集團開發硫化鞋膠黏劑相關產品的能力已彰顯其強大的研發能力。

- **特有產品的特色可滿足特定客戶的需要**

於最後可行日期，本集團有24種膠黏劑產品、40種處理劑產品及15種硬化劑產品，可應用於不同材料及鞋履的不同部件（包括外底、內底及鞋面）。由於具備該研發能力，本集團可開發特種膠黏劑及／或處理劑產品，從而滿足客戶的特定需要。就此而言，董事認為擁有多種產品生產能力及強大的產品開發能力亦可增強本集團的競爭優勢。

業 務

- **經驗豐富、可提供增值服務的市場推廣及技術服務團隊**

於最後可行日期，本集團的市場推廣及技術服務團隊有90名僱員。鑑於鞋履製造材料的快速更替，鞋履製造商在膠黏劑及處理劑應用當中經常面對特殊問題。有鑑於此，本集團的市場推廣及技術服務團隊不僅負責進行市場分析、銷售及推廣，而且負責就使用膠黏劑及處理劑時遇到的任何特殊問題向客戶提供現場技術支援及顧問服務。董事確信，本集團的市場推廣及技術服務團隊於鞋履製造化工材料應用方面擁有豐富經驗及解決問題能力，乃推動本集團成功的重要因素。

- **深受認可的「中部」品牌**

本集團產品的品牌「**中部**」深受本集團客戶認可。「**中部**」品牌代表本集團所提供的售後服務、良好質量以及解決問題能力。該品牌為本集團所擁有，本集團所有膠黏劑及處理劑均以該品牌出售。該品牌知名度因本集團的市場推廣及技術服務團隊直接向中國及越南的鞋履製造商以及鞋履供應商推廣及促銷而得以加強。

- **強大的質量管理**

本集團已採納嚴格的質量管理體系，以確保本集團產品質量符合規格且保持一致。於二零零七年，本集團獲得開發及製造膠黏劑及處理劑的ISO 9001:2000及ISO 14001:2004資格認證。本集團亦是世界一流的研發和技術中心SATRA的會員。董事確信，本集團的質量管理體系有助本集團取得成功以及維持本集團品牌認知度。於往績記錄期間，概無任何與本集團產品質量有關的銷售退貨記錄。

- **管理團隊於鞋用膠黏劑業擁有豐富的經驗**

本集團主席楊先生於鞋用膠黏劑業擁有約20年經驗，而執行董事葉展榮先生亦於化工行業擁有超過22年經驗。透過建立提供增值服務的市場推廣及技術服務團隊以及與No-Tape Japan合作進行研發以推動本集團成功的戰略，乃由楊先生及葉展榮先生指導推行。董事相信，董事、高級管理層、市場推廣及技術服務

業 務

團隊以及研發團隊的集體知識和經驗，可使本集團快速應對不斷轉變及迅速發展的製鞋業及鞋用膠黏劑業，對本集團業務成功及長期可持續發展亦甚為重要。

策略及未來計劃

本集團的主要目標是充分利用其競爭優勢，成為鞋履膠黏劑行業專用化工產品的領先專業生產商。本集團矢志通過實施以下策略達致該目標：

- **鄰近客戶**

儘管中國已成為世界上最大的鞋履生產及出口國，二零零八年約佔世界鞋履生產總額的66%，但董事知悉鞋履製造商正逐步將其生產基地遷往亞洲其他國家，如越南、孟加拉國、印尼和柬埔寨。有鑑於此，本集團於二零零五年在越南設立附屬公司及生產設施。於二零零九年，本集團擬進軍孟加拉國市場，因而與獨立第三方孟加拉國出口加工區管理局訂立租賃協議租賃一幅土地，為期30年，以供建立生產設施。另外，本集團亦於二零零八年在越南租賃一幅土地，並於中國南沙購置一幅土地，以供建立新的生產設施，並擴大其產能。在評估對本集團產品的潛在需求及管理人員的可得性後，本集團將繼續探索開發其他市場。

- **向鞋履供應商推廣「中部」品牌**

根據鞋履製造行業的現行慣例，鞋履製造商須向獲其各自客戶（即鞋履供應商）認可及批准的指定生產材料供應商購買生產材料，以控制鞋履產品的質量。除下文所述由鞋履供應商所執行的相關認可程序外，本集團與鞋履供應商概無進行任何直接業務交易。董事認為，鞋履製造行業的一般慣例是，大多數鞋履供應商將向彼等各自的鞋履製造商提供一份獲批准生產材料供應商內部名單，僅有限數目的鞋履供應商會向生產材料供應商發出該認可的正式批准通知。於最後可行日期，本集團已收到三名鞋履供應商的正式批准通知，批准本集團成為獲批准膠黏劑供應商之一。董事知

業 務

悉，一般而言，各份獲批准內部名單列有約五名膠黏劑材料供應商，且僅有限數目的鞋履供應商會向生產材料供應商發出該認可的正式批准通知。該等鞋履製造商僅可從該獲批准內部名單所列的供應商採購所需生產材料。董事明白，根據獲認可程序，鞋履供應商通常主要從以下方面評估生產材料供應商：

1. 產能及質量管理；
2. 提升產品質量及改良產品以適應品牌要求及鞋履供應商產品開發的能力；
3. 化學材料控制；
4. 解決應用膠黏劑時出現的技術問題的能力；及
5. 售後技術服務的滿意度及生產效率。

於評估生產材料供應商時，鞋履供應商會在現場直接對本集團的膠黏劑及相關產品進行現場評估、檢查及測試。此外，鞋履供應商或會不時拜訪生產材料供應商，以確保持續符合上述規定。

儘管該認可毋須受任何條件規限，亦毋須定期更新，本集團仍與鞋履供應商及彼等的製造商就鞋履產品的未來發展緊密合作。於最後可行日期，本集團從未遭鞋履供應商終止認可為獲批准生產材料供應商。

為成為其他鞋履供應商及鞋履製造商認可及批准的膠黏劑供應商，本集團將繼續積極向其他鞋履供應商推廣其產品，以期進一步拓展本集團的客戶基礎。

業 務

- **推廣硫化鞋膠黏劑相關產品**

由於硫化鞋的生產涉及額外的硫化過程，即通過添加硫磺將橡膠轉化為更持久耐用的材料的化學過程，因此，硫化鞋的生產過程有別於傳統鞋的生產過程，這導致對膠黏劑及相關產品的要求不同。根據過往與本集團鞋履製造商客戶的溝通，董事獲悉，目前生產硫化鞋使用的膠黏劑市場具有如下特點：

- 應用傳統膠黏劑產品生產硫化鞋效果並不理想，因為傳統膠黏劑的化學結構及黏性在硫化過程中將發生變動；
- 目前用於生產硫化鞋的膠黏劑相關產品屬於溶劑型且主要由硫化鞋製造商自行生產；
- 用於生產硫化鞋並由鞋履製造商自行生產的該類溶劑型膠黏劑含有高揮發性的有機溶劑，該物質不環保且可能因環保方面的考慮而不被若干鞋履供應商視作獲批准原材料；
- 鑑於硫化鞋的款式及材質發展迅速，鞋履製造商自行生產的膠黏劑未必能應付硫化鞋的不斷發展；及
- 由於生產硫化鞋並無特定的膠黏劑，故鞋履製造商及供應商無法將質量標準化。

考慮到(i)硫化鞋膠黏劑相關產品為具環保特性的水性產品；(ii)硫化鞋膠黏劑相關產品可協助硫化鞋製造商解決生產過程中應用膠黏劑時出現的相關技術難題；及(iii)硫化鞋膠黏劑相關產品已通過若干硫化鞋供應商的質量評估，並考慮到本集團已自二零零九年十月開始其硫化鞋膠黏劑相關產品的商業化銷售，董事相信，硫化鞋膠黏劑相關產品可贏得硫化鞋膠黏劑行業的市場需求，並使本集團產品全面覆蓋膠黏劑行業，以及將為硫化鞋製造商採納以替代彼等目前為生產硫化鞋所製造的該等膠黏劑。

業 務

經考慮上述因素，董事認為，硫化鞋膠黏劑相關產品與傳統膠黏劑相關產品分別應用於不同的市場分部，故彼此間不會產生重大競爭。

於二零零九年九月，本集團已就其自主開發的硫化鞋膠黏劑相關產品向中華人民共和國國家知識產權局申請創新專利。鑑於硫化鞋的市場潛力，本集團將繼續向生產硫化鞋產品的鞋履供應商推廣硫化鞋膠黏劑相關產品。

- **擴大中國國內市場**

自成立之日起，本集團便一直主要向中國的鞋履製造商進行銷售，彼等的鞋履產品主要銷售予鞋履供應商，並出口至其他國家。鑑於中國國內鞋業發展迅速，致使鞋履材料多樣化，客戶對產品質量及供應商所提供的技術服務有更高期望，本集團計劃透過在中國國內銷售當中向國內鞋履製造商推廣其產品，拓展現有國內分銷網絡，進而擴大國內市場的業務。

- **擴建生產設施**

擴建的原因

為擴充其產能，本集團計劃在中國、越南及孟加拉國興建新生產設施。計劃擴建生產設施的詳情載於本節「生產設施」一段。此外，鑑於本集團產品的需求，本集團擴展其產能受產能利用率的規限。本集團或會於適當時繼續擴建或推遲擴建生產設施。下表闡釋根據本集團的擴張計劃的年產能計劃提升情況。

業 務

本集團年產能／計劃年產能⁽²⁾

	於最後 可行日期 ⁽¹⁾ 產能 噸	孟加拉國	中國南沙的南沙生產		越南新生
		新生產 工廠於 二零一零年 十月投產後 產能 噸	一期（於 二零一一年 三月） 產能 噸	二期（於 二零一一年 九月） 產能 噸	產工廠於 二零一一年 九月投產後 ⁽⁴⁾ 產能 噸
膠黏劑					
— 傳統	14,050	15,750	16,742	16,742	18,100
— 硫化鞋	560	760	4,600	9,000	9,280
	<u>14,610</u>	<u>16,510</u>	<u>21,342</u>	<u>25,742</u>	<u>27,380</u>
處理劑					
— 傳統	8,879	9,059	8,861	8,861	7,850
— 硫化鞋	490	510	370	670	800
	<u>9,369</u>	<u>9,569</u>	<u>9,231</u>	<u>9,531</u>	<u>8,650</u>
總計	<u>23,979</u>	<u>26,079</u>	<u>30,573</u>	<u>35,273</u>	<u>36,030</u>

附註：

1. 本集團於最後可行日期的產能乃按本集團截至二零一零年一月三十一日止四個月（經計及珠海生產工廠停產半個月進行年度維護）的產能（載於本節「生產設施－現有生產設施」一段）伸算為全年產能計算。
2. 計劃產能指本集團於中國、越南及孟加拉國的已擴建生產設施所提供的預計產能，有關詳情載於本節「生產設施－已擴建生產設施」一段。
3. 於南沙生產工廠投產後，珠海生產工廠及中山生產工廠將終止營運。因此，珠海生產工廠及中山生產工廠的年產能均無計算在內。
4. 於越南新生產工廠投產後，越南現有生產工廠將終止其年度營運。因此，越南現有生產工廠的產能無計算在內。

本集團於往績記錄期間的產能詳情載於本節「現有生產設施」一段。

儘管本集團於中國珠海市的生產工廠的利用率於截至二零零九年九月三十日止年度達約80%，但於二零零八年及二零零九年六月及七月，本集團於珠海市的生產工廠的產能幾乎被全部動用。有關本集團產能的詳情載

業 務

於本節「生產設施」一段。董事認為，如此高的產能利用率主要由於鞋履供應商預期中國十月份的國慶節臨近，可能導致生產率降低，故而超額採購生產材料以提高產量所致。忽略二零零八年下半年金融動蕩的影響，二零零九年下半年相對而言仍是本集團銷售的旺季，本集團自十月至十二月錄得相對較高營業額。考慮到珠海生產工廠為膠黏劑及處理劑的主要生產基地，並向其他生產工廠提供半成品以供加工，故為應付本文件「行業概覽」一節所述的預期行業增長所產生的市場需求及本集團的擴張計劃，董事認為本集團有必要擴大其產能。

經考慮(i)硫化鞋膠黏劑相關產品自二零零九年十月開始商業化銷售後的市場滲透率；(ii)本集團的中國分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）於二零一零年在中國其他城市進行的業務擴張；(iii)本集團獲一家鞋履供應商批准成為其一名獲批准材料供應商導致本集團的客戶基礎擴大及其二零一零年的產品需求增加；(iv)本集團於二零一零年擴大其於孟加拉國的市場；及(v)二零一零年至二零一一年中國膠黏劑行業的預期增長，董事認為本集團的產品需求於未來有望錄得增長，且董事估計膠黏劑的計劃擴充產能將於二零一二年中（本集團的旺季）獲完全動用。

擴充基準及分析

董事認為上述擴張計劃（即將膠黏劑及處理劑的現有年產能約24,000噸增至約36,000噸）符合行業發展及中國、越南及孟加拉國的業務計劃，經考慮下列可提升本集團產品需求及證實擴大產能屬可行的因素：

1. 預計硫化鞋膠黏劑相關產品商機增多，相關商機詳情載於本節上文「推廣硫化鞋膠黏劑相關產品」一段；
2. 借助與現有客戶的關係，以提高其於中國及越南的市場份額；

業 務

3. 本集團專注於向中國出口型鞋履製造商提供膠黏劑相關產品，此外，本集團與一家中國分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）訂立分銷協議，以開拓中國國內的鞋履膠黏劑市場。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，對該中國分銷商的銷售額分別約為13,870,000港元、25,860,000港元、19,660,000港元及5,880,000港元。經考慮該中國分銷商(i)主要於中國四川省成都市擁有其現有業務營運及銷售網絡；及(ii)計劃將其業務網絡擴大到中國其他城市（包括中國山東省青島市），該中國分銷商的業務網絡擴張預期將導致對本集團傳統膠黏劑相關產品需求的增加，亦可能導致本集團因銷售硫化鞋膠黏劑相關產品而獲得額外收入。該分銷協議的詳情載於本節「客戶」一段；
4. 根據鞋履行業的過往表現，預計越南鞋履行業將會增長，這可能導致鞋履膠黏劑需求增長。越南的相關行業資料載於本文件「行業概覽」一節；及
5. 在本集團的新市場孟加拉國的鞋履膠黏劑行業設立據點，本集團的若干主要客戶將於該國建設生產工廠及開始鞋履生產（孟加拉國的相關行業資料載於本文件「行業概覽」一節）。

根據膠黏劑行業報告，鞋履膠黏劑行業於二零一零年及二零一一年的行業增長率估計將分別為約5%及8%。儘管估計行業會如此增長，本集團仍專注於其擴張計劃，以增加其於鞋履膠黏劑市場的市場份額及推廣硫化鞋膠黏劑相關產品。有關本集團增加其中國市場份額的計劃詳情載於下文「增加市場份額」一段。根據本集團的未來計劃，本集團增加的大部分產能將主要用於滿足硫化鞋膠黏劑相關產品的市場需求。儘管於截至二零一零年五月三十一日止八個月錄得硫化鞋膠黏劑相關產品的銷售額僅為約6,100,000港元（未經審核）及銷量僅為約160噸，但經考慮上文「策略及未來計劃－推廣硫化鞋膠黏劑相關產品」一段所載硫化鞋用膠黏劑製造市場的特點，董事認為擴大產能以獲取硫化鞋膠黏劑相關產品的需求當屬合理。

業 務

為了確保本集團能夠獲取客戶採購訂單以配合產能擴張，本集團已就促銷本集團產品而聯絡新的鞋履製造商，並已就開拓中國市場而向其中國分銷商提供推廣援助。此外，本集團已增聘營銷人員，並為彼等提供培訓，以加強本集團營銷力度及技術服務能力。

本集團的擴張計劃將受本集團搬遷其位於中國及越南的現有生產工廠影響，本集團預期將就搬遷產生下列費用：可能損失中山生產工廠的人民幣500,000元保證金（相等於約568,000港元）、支付越南現有生產工廠的租賃協議剩餘租期內的租金、可能撇銷不可搬遷資產約70,000港元（按二零一零年一月三十一日的賬面淨值計算）及估計遣散費約204,000港元，詳情載於本節「生產設施－搬遷現有生產工廠」一段。

擴張進度

就設立南沙生產工廠而言，本集團於二零一零年一月中標一幅位於中國廣東南沙的土地，將用於建造南沙生產工廠。與此同時，廣州南沙開發區環境保護局已批准有關建造南沙生產工廠選址的環境評估報告。截至最後可行日期，本集團已申請該幅土地的土地使用權及建設規劃許可證。此外，本集團亦已就南沙生產工廠的設計及建設方案簽訂多項合約。就設立南沙生產工廠的現況而言，據董事所知及所悉，經營南沙生產工廠的所有必要批文預期於二零一零年十二月之前取得。預計南沙生產工廠一期將自二零一一年三月投產。

就設立越南新生產工廠而言，本集團於二零零八年三月就租賃一幅土地訂立分租協議。截至最後可行日期，尚未向有關政府機關遞交批准建造越南新生產工廠的申請。本集團將在開始建造及營運越南新生產工廠之前遵守相關的適用越南法律及法規並取得必要的許可證及牌照。預計越南新生產工廠將於二零一零年九月開始建造，並將於二零一一年九月投產。

就設立孟加拉國生產工廠而言，本集團於二零零九年七月就租賃一幅位於孟加拉國的土地訂立租賃協議。截至最後可行日期，本集團已取得有

業 務

關興建該生產工廠的相關批文，且本集團已指定施工承包商。預計該生產工廠將於二零一零年十月投產。本集團將在開始於孟加拉國進行營運之前遵守相關的適用孟加拉國法律及法規並取得必要的許可證及牌照。

為了監察及監督擴張計劃的實施，本集團已成立專責委員會。發揮本集團高級管理層的持續監督職能，該委員會將審查擴張計劃的進度，按月與高級管理層會談，以便監察本集團的擴張計劃。高級管理層將按週向該委員會匯報擴張計劃的進度。如有任何事宜可能妨礙擴張計劃實施，高級管理層會與該委員會舉行特別會議，查找問題並尋求解決辦法。為確保設立新的生產工廠遵守有關規則及規例，本集團將會在該方面尋求適當的專業意見及援助。

本集團生產設施的擴建計劃受到本集團產品的市場需求及其利用率的限制。倘本集團縮減其擴建計劃及／或如擴建計劃有任何重大變動，則本公司將根據〔●〕第13章刊發公佈，並計劃將股份發售所得款項中原定用於生產設施擴建用途的未動用所得款項淨額用於提升本集團的營銷、技術服務支援及研發實力。此外，本公司將在〔●〕後的中期報告及年度報告中更新擴張計劃的進度。

於最後可行日期，本集團若干客戶已表示計劃在截至二零一零年九月三十日止年度發出硫化鞋膠黏劑相關產品採購訂單約18,600,000港元（相當於約466噸），佔本集團截至二零一零年九月三十日止年度硫化鞋膠黏劑相關產品計劃產能的約44.4%。

- **增加市場份額**

為把握膠黏劑行業的增長及增加本集團於膠黏劑市場的市場份額，本集團已計劃透過於中國、越南及孟加拉國建立新的生產工廠擴充其產能及提升其能力。按二零零八年本集團的銷量及中國的鞋用膠黏劑消耗量計算，本集團於二零零七年及二零零八年在中國膠黏劑市場所佔的市場份額分別約為4.6%及5.6%。經考慮，(i)中國分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）計劃將其業務網絡擴大至中國其他城市；(ii)推出硫化鞋

業 務

膠黏劑相關產品會將本集團涵蓋膠黏劑行業的產品種類擴大至硫化鞋市場（此乃本集團的一個新的市場分部）；(iii)本集團於二零零九年十二月獲一家新鞋履供應商（其為全球最大鞋履供應商之一）認可為獲批准生產材料供應商；及(iv)本集團預期將於二零一零年獲另一家新鞋履供應商（其亦為全球最大鞋履供應商之一）認可為獲批准生產材料供應商，本集團膠黏劑相關產品的銷售額及本集團的市場份額預期均將增加。因此，本集團的產能擴充及能力提升與所預期的未來銷售訂單增長相一致。

因此，董事認為上述因素可能引致本集團產品需求增長，及本集團通過分別提升於中國、越南及孟加拉國的產能而制定的擴張計劃，可捕捉這一商機及帶來業務增長。

產品

本集團銷售膠黏劑、處理劑及硬化劑，董事認為該等產品為應用於製鞋過程中不同階段的重要生產材料。膠黏劑用於黏合鞋履的各個組成部分，包括外底、內底及鞋面。處理劑用於上膠前鞋履部件（包括外底、內底及鞋面）的預處理。硬化劑（乃一種固化劑）通過與膠黏劑混合使用以控制或加快膠黏劑的固化過程。

本集團所銷售的膠黏劑及處理劑，大部分由本集團自行生產，並以本集團的「中部」品牌進行市場推廣，而硬化劑產品則按照本節下文「供應商」一段「硬化劑產品」分段所述的分銷安排進行銷售。

業 務

下表列示產品的分類：

產品類型：	主要成份	應用
膠黏劑：		
接枝氯丁橡膠膠黏劑	合成橡膠共聚物	黏合皮革、帆布、 乙烯－乙烯醋酸共聚物、 橡膠及熱塑性橡膠
氯丁橡膠膠黏劑	合成橡膠	黏合包裝、鞋墊、木材
聚氨酯膠黏劑	聚氨酯樹脂	黏合聚氯乙烯、聚氨酯、皮革、 橡膠、乙烯－乙烯醋酸 共聚物、尼龍鞋底等
無甲苯聚氨酯膠黏劑	聚氨酯樹脂	黏合皮革、聚氯乙烯、 聚氨酯、橡膠及 乙烯－乙烯醋酸共聚物
水性膠黏劑	聚氨酯樹脂	黏合乙烯－乙烯醋酸共聚物、 聚氨酯、橡膠及皮革、 合成皮革、聚氯乙烯、 尼龍鞋面
水性皮革膠黏劑	聚氨酯樹脂	用於皮革及首次黏合
水性防水膠黏劑	合成橡膠	用於內襯裡防水第二次黏合
水性氯丁橡膠膠黏劑	合成橡膠	黏合包裝、鞋墊、木材
水性噴霧型膠黏劑	合成橡膠	黏合鞋面疊層
處理劑：		
合成皮革處理劑	合成橡膠	處理合成皮革
聚氯乙烯處理劑	合成橡膠	處理軟聚氯乙烯、 合成皮革及塑膠
橡膠處理劑	合成橡膠	處理硫化橡膠、熱塑性橡膠
熱塑性橡膠處理劑	合成橡膠	處理熱塑性橡膠及 純熱塑性橡膠

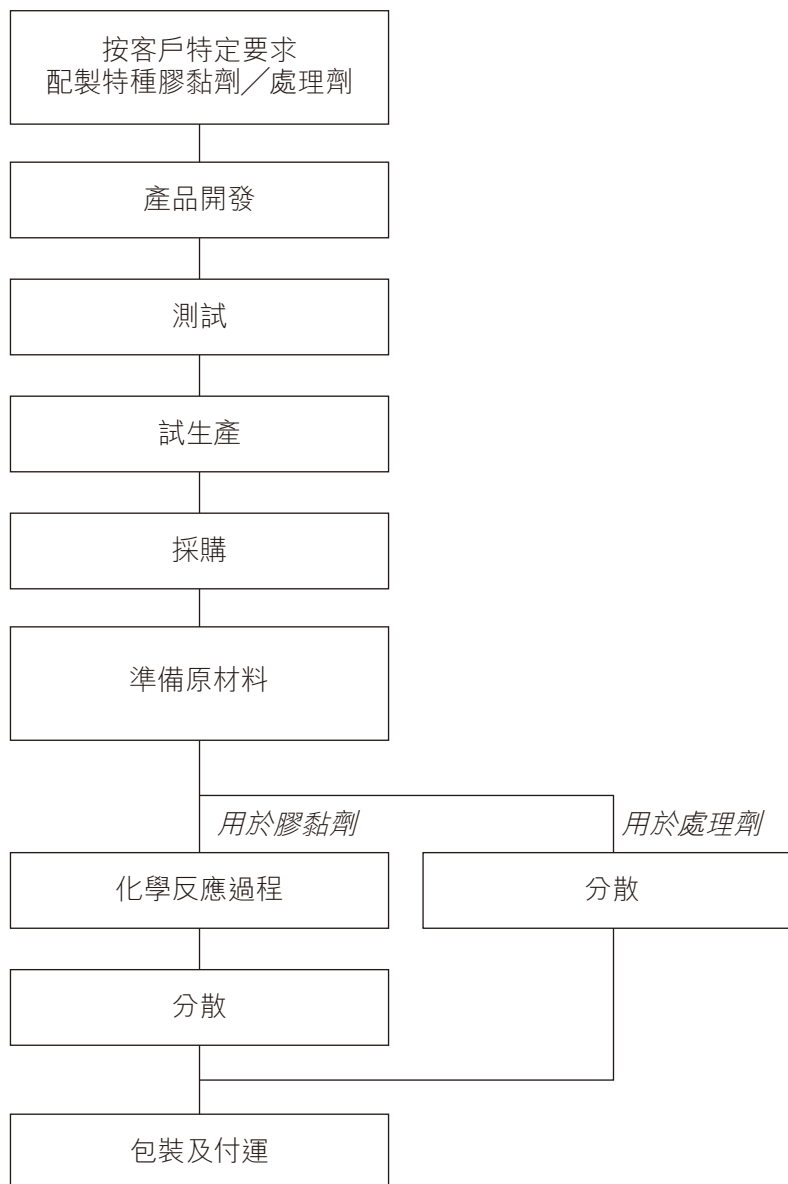
業 務

產品類型：	主要成份	應用
乙烯－乙烯醋酸 共聚物處理劑	合成樹脂	處理乙烯－乙烯醋酸 共聚物或聚烯烴
油性皮革處理劑	合成樹脂	處理高油含量的油性皮革
模塑乙烯－乙烯醋酸 共聚物處理劑	合成樹脂	處理模塑乙烯－乙烯醋酸 共聚物無皺紋
無甲苯聚氨酯處理劑	合成樹脂	處理聚氨酯、合成皮革
無甲苯皮革處理劑	合成樹脂	處理皮革
無甲苯油性皮革處理劑	合成樹脂	處理高油含量的油性皮革
無甲苯尼龍處理劑	特種配方	處理尼龍鞋底、布料、 聚酯樹脂等
無甲苯乙烯－乙烯醋酸 共聚物處理劑	合成樹脂	處理乙烯－乙烯醋酸 共聚物、聚烯烴
無甲苯模塑乙烯－乙烯 醋酸共聚物處理劑	合成樹脂	處理模塑乙烯－乙烯醋酸 共聚物無皺紋
無甲苯UV處理劑	合成樹脂	處理模塑乙烯－乙烯醋酸 共聚物、注入乙烯 －乙烯醋酸共聚物
橡膠水性處理劑	聚氨酯樹脂	處理硫化橡膠、熱塑性橡膠
模塑乙烯－乙烯 醋酸共聚物處理劑 水性處理劑	合成樹脂	處理乙烯－乙烯醋酸共聚物、 模塑乙烯－乙烯醋酸共聚物
硬化劑：		
水性噴塗型膠黏劑硬化劑	無機鹽	控制膠黏劑的固化作用

業 務

生產流程

本集團膠黏劑及處理劑的生產流程包括以下主要步驟：



按客戶特定要求配製特種膠黏劑／處理劑

由於不同的鞋履製造材料需使用的膠黏劑及／或處理劑種類可能不同，故本集團的鞋履製造商客戶最初先會在生產前與本集團的市場推廣及技術服務團隊商討，為其鞋履產品研究開發一種按客戶特定要求配製的特種膠黏劑及／或處理劑，然後才進入生產工序。市場推廣及技術服務團隊會收集鞋履產品的資料，包括所使用材料種類及生產方法、鞋履製造商客戶的特定要求。

業 務

產品開發

市場推廣及技術服務團隊收集到的資料將轉交予本集團的研發團隊。根據此等資料及客戶對膠黏劑及／或處理劑的特定要求，研發團隊便可啟動產品開發程序，確定將予生產的膠黏劑及／或處理劑的原材料配方及比例。

測試

某種特定膠黏劑及／或處理劑的配方一經完成，研發團隊將使用內部設備及設施，生產所需的膠黏劑及／或處理劑樣本；隨後產品將接受各種規格（包括黏度、顏色及揮發性有機物水平）的測試。由於釋放揮發性有機物可能造成員工健康問題並可能污染環境，故其為衡量化工產品是否環保的重要指標。

試生產

所需膠黏劑及／或處理劑一經定製並通過本集團研發團隊作出的測試，本集團將向鞋履製造商客戶交付產品樣本以供試生產。倘試生產成功，鞋履製造商客戶將會向本集團下購貨訂單。

採購

客戶的購貨訂單將由採購部集中管理，以便評估產能及所需原材料是否充足。隨後，採購部將把其編製的綜合訂單轉交生產部，以便制訂生產計劃。

準備原材料

本集團產品的原材料包括丁酮、丙酮、醋酸乙脂、合成樹脂及聚脂多元醇。生產部將向供應商採購所需原材料。質檢部將在原材料應用於生產前檢查其質量。

化學反應過程

生產處理劑不涉及化學反應，化學反應過程僅適用於生產膠黏劑。生產部將原材料倒入反應爐進行聚合。為確保完成反應過程及產品質量，生產部將對生產及反應過

業 務

程進行測試及檢查。反應爐於完成化學反應後生產出半成品。質保團隊將對半成品進行質量監控，以保證半成品的質量。

分散

膠黏劑

膠黏劑半成品將轉移至分散機。分散機是把半成品顆粒分散成各種成份或狀態的容器。分散的主要目的是調整產品的形態，滿足特定要求，並提高產品質量。生產部將自行負責測試及檢查程序，以確保成品質量。

處理劑

由於生產處理劑無需經過化學反應，故可將生產處理劑所需原材料置入分散機，混合成所需處理劑產品。為確保這一工序的完成及確保處理劑產品的質量，生產部將在生產期間及其後進行測試及檢查。

包裝及付運

待分散過程完成後，測試及檢查合格的成品將直接從分散機進入包裝。成品隨後將轉至倉庫以待付運予客戶。

生產設施

本集團現有三處生產設施。此等生產設施分別位於(i)中國珠海經濟特區；(ii)中國廣東省中山市；及(iii)越南平陽省順安區。於最後可行日期，本集團的生產設施有209名僱員。除現有生產設施外，為了擴展產能，本集團已(i)與獨立第三方訂立租賃協議，租賃一幅土地用於建立其於孟加拉國首家生產工廠；(ii)與獨立第三方訂立分租協議，於越南租賃一幅土地用於建立一間新生產工廠（即越南新生產工廠）；及(iii)向中國廣東省政府申請於中國廣東省南沙建立一間生產工廠（即南沙生產工廠）。

業 務

現有生產設施

於往績記錄期間本集團現有各生產工廠的年產能及利用率列示如下：

產品類別	截至								
	截至九月三十日止年度						一月三十一日		
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零一零年		
產能 ⁽¹⁾	利用率	產能 ⁽¹⁾	利用率	產能 ⁽¹⁾	利用率	產能 ⁽²⁾	利用率		
	噸	%	噸	%	噸	%	噸	%	
中山生產工廠	膠黏劑	3,041	99	3,041	92	3,041	93	1,014	81
	處理劑	2,281	42	2,281	38	2,281	40	760	37
珠海生產工廠	膠黏劑	4,807	87	6,705	100	8,526	100	2,966	92
	處理劑	1,457	107 ⁽³⁾	2,610	77	4,807	45	1,672	42
越南現有生產工廠	膠黏劑	3,041	76	3,041	104 ⁽³⁾	3,041	94	1,014	124 ⁽³⁾
	處理劑	2,281	27	2,281	42	2,281	44	760	59

附註：

- (1) 就中山生產工廠及越南現有生產工廠截至二零零九年九月三十日止三個年度的產能而言，年產能乃按每天16個工作時、每月22個工作日、每年營運12個月計算。就珠海生產工廠截至二零零九年九月三十日止三個年度的產能而言，年產能乃按每天16個工作時、每月22個工作日及每年營運11.5個月（年度維護停產半個月）計算。
- (2) 就中山生產工廠及越南現有生產工廠截至二零一零年一月三十一日止四個月的產能而言，產能乃按每天16個工作時、每月22個工作日及營運四個月計算。就珠海生產工廠截至二零一零年一月三十一日止四個月的產能而言，產能乃按每天16個工作時、每月22個工作日並經計及本集團所採購的額外生產設備計算。
- (3) 利用率超過100%乃指生產工廠超時營運。

中國

位於中國珠海市臨港工業區化工專區的生產工廠（即珠海生產工廠）：該廠主要從事膠黏劑及處理劑生產。該廠亦提供半成品供中山生產工廠及越南現有生產工廠進行深加工。於最後可行日期，該廠有六座化學反應爐及七台分散機，具有8,526噸膠黏劑及4,807噸處理劑的年產能。於截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，珠海生產工廠生產的膠黏劑的利用率分別約為87%、100%、100%及92%，而珠海生產工廠生產處理劑的利用率則分別達到約107%、77%、45%及42%。利用率下降主要由於自二零零八年下半年以來經濟低迷導致客戶購貨訂單減少所致。該生產工廠建於本集團一幅總建築面積約33,333.6平方米的自有土地上。該生產工廠擁有一座辦公樓宇、兩間倉庫及一個車間。於最後可行日期，該生產工廠有僱員128人。

業 務

位於中國廣東省中山市黃圃鎮新豐工業區的生產工廠（即中山生產工廠）：該廠從事將珠海生產工廠供應的膠黏劑及處理劑半成品加工為成品的業務。於最後可行日期，該廠擁有三台分散機，分別具有加工3,041噸膠黏劑及2,281噸處理劑成品的年產能。於截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，中山生產工廠生產的膠黏劑的利用率分別約達99%、92%、93%及81%，而中山生產工廠生產處理劑的利用率則分別達約42%、38%、40%及37%。利用率下降主要由於本集團其他工廠銷售訂單轉移至珠海生產工廠所致。該生產工廠總建築面積約1,958.7平方米，建於一幅本集團根據租賃協議租賃及租期於二零一六年屆滿的土地上。該生產工廠擁有一座辦公樓宇、兩間倉庫及一個生產車間。於最後可行日期，該生產工廠有僱員24人。

越南

位於越南平陽省順安區同安工業區2號路的生產工廠（即越南現有生產工廠）：該廠主要從事加工友信行的產品及代表友信行將所有加工產品交付予越南的客戶以供彼等生產出口產品。於最後可行日期，該廠擁有三台分散機，具有加工3,041噸膠黏劑及2,281噸處理劑成品的年產能。於截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，越南現有生產工廠生產膠黏劑的利用率分別為76%、104%、94%及124%，而越南現有生產工廠生產處理劑的利用率分別達27%、42%、44%及59%。該生產工廠總建築面積約為2,250平方米，由本集團根據一項於二零一零年五月屆滿的五年期租賃協議租賃。於二零一零年一月二十日，租賃協議續期一年至二零一一年六月一日屆滿，本集團可行使第一權利將租期再延長一年。該生產工廠包括一間加工車間及一座宿舍。於最後可行日期，該生產工廠有僱員56人。

待越南新生產工廠於二零一一年九月落成並開始營運後，本集團會將越南現有生產工廠的經營及生產搬遷至越南新生產工廠。故董事認為，倘租賃協議於屆滿後不再續期，則本集團於越南的生產不會有任何重大不利影響。

業 務

越南中部樹脂從事加工本集團另一成員公司的產品並且收取相關的加工費用，但並不直接將產品售予本集團客戶。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，越南中部樹脂已自本集團其他成員公司收取加工費用分別共計約171億越南盾、107億越南盾、129億越南盾及69億越南盾（分別相等於約8,300,000港元、5,100,000港元、5,800,000港元及2,900,000港元）。於二零零九年十二月三十一日，越南中部樹脂的總資產（不包括越南新生產工廠應佔資產）約為200,000港元，約佔本集團總資產的0.54%。

已擴建生產設施

下表顯示本集團已擴建生產設施的估計資本投資額、預期開始營運日期及傳統膠黏劑相關產品及硫化鞋膠黏劑相關產品的計劃年產能。

	資本投資				預期 開始營運 日期	計劃產能			
	股份發售 所得款項		內部資源	合計		膠黏劑		處理劑	
	淨額	銀行融資				傳統 膠黏劑 相關產品	硫化鞋 膠黏劑 相關產品	傳統 膠黏劑 相關產品	硫化鞋 膠黏劑 相關產品
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元		噸	噸	噸	噸
孟加拉國吉大港區	5.5	不適用	不適用	5.5	二零一零年 十月	1,700	200	180	20
中國廣東南沙一期	24	4	12	40	二零一一年 三月	12,000	4,400	6,400	350
中國廣東南沙二期	11	不適用	不適用	11	二零一一年 九月	0	4,400	0	300
越南平陽省新淵縣	5.5	不適用	2.3	7.8	二零一一年 十二月	4,400	280	1,270	130
合計	46	4	14.3	64.3		18,100	9,280	7,850	800

待中國南沙及越南的已擴建生產工廠開始營運後，位於中國及越南的現有生產工廠均將終止各自營運。

業 務

待中國南沙及越南的新生產工廠開始營運後，位於中國珠海市及中山市以及越南的現有生產工廠將終止營運，而本集團年產能預期將約為25,950噸傳統膠黏劑相關產品及10,080噸硫化鞋膠黏劑相關產品。

經計及本集團於最後可行日期的現金及現金等價物及未動用的銀行信貸融資，以及本集團於往績記錄期間因自其經營活動產生正現金流而有能力償還銀行借貸後，董事認為本集團擁有足夠營運資金可支持其擴張計劃。

孟加拉國

於二零零九年七月二十七日，本集團與孟加拉國出口加工區管理局（「孟加拉國出口加工區管理局」）（獨立第三方）訂立租賃協議，租賃一幅位於孟加拉國吉大港區戈爾諾普利河出口加工區的土地，租期為30年，用於建立本集團在孟加拉國的首間生產工廠。該生產工廠已於二零一零年四月開始建設。該生產工廠將由Bangladesh Centresin經營並主要從事膠黏劑及處理劑生產業務，並預期於二零一零年十月開始營運及生產。於首個營運年度，傳統膠黏劑相關產品及硫化鞋膠黏劑相關產品的計劃年產能分別約為1,880噸及220噸。計劃資本開支約為5,500,000港元，預期由股份發售所得款項淨額撥付。Bangladesh Centresin已於二零一零年一月二十四日就其在孟加拉國設立業務而取得孟加拉國出口加工區管理局的許可。於最後可行日期，Bangladesh Centresin已委任生產工廠的建築工程承包商。本集團將遵守本文件「監管概覽」一節「孟加拉國」一段所述的相關適用孟加拉國法律及法規並於開始在孟加拉國營運前取得必要的許可證及執照。

據本公司孟加拉國法律顧問告知，因Bangladesh Centresin於孟加拉國尚未開始任何商業營運，故僅須取得「貿易許可證」，而Bangladesh Centresin已取得貿易許可證。一旦Bangladesh Centresin開始其商業營運，則須進行增值稅登記。待孟加拉國開始商業營運後，倘Bangladesh Centresin擬匯回資金及利用投資獎勵，Bangladesh Centresin必須向投資委員會登記，以取得「投資證書」。取得投資證書的規定並非強制性。待投資委員會審核投資項目後，可從投資委員會獲取投資證書。投資項目名稱、項目類型、工廠地址及投資金額資料將列於投資證書內。然而，對於要求的投資、業務類型（倘彼為服務／製造行業）或項目所在地並無限制或規定。由於Bangladesh Centresin已自孟加拉國出口加工區管理局取得營業許可，故Bangladesh Centresin現獲豁免向投資委員會登記。

業 務

本公司的孟加拉國法律顧問進一步告知，倘Bangladesh Centresin於其在孟加拉國租賃的土地修建樓宇或構築物，Bangladesh Centresin必須根據有關土地租賃協議及一九八零年孟加拉國出口加工區管理法獲取該等樓宇或構築物的所有權。投資許可證或貿易許可證屆滿、被註銷、吊銷或撤銷並不影響Bangladesh Centresin對該等樓宇或構築物的所有權。根據本公司孟加拉國法律顧問給予的法律意見，本集團與孟加拉國出口加工區管理局訂立的租賃協議根據孟加拉國法律乃屬有效、存續、具約束力並可強制執行。就此而言，董事並未注意到可能導致該等租賃協議被終止，從而可能對本集團產生不利影響的情況。

根據本公司的孟加拉國法律顧問，倘Bangladesh Centresin與孟加拉國出口加工區管理局訂立的土地租賃協議屆滿或提前終止，儘管孟加拉國並無強制出售規定，但根據孟加拉國的慣例，孟加拉國出口加工區管理局可通過拍賣方式將建於該地塊上的樓宇出售。出售相關樓宇所得款項（經扣除拍賣費用及開支以及償付尚未支付孟加拉國出口加工區管理局的款項後）將支付予Bangladesh Centresin。目前與孟加拉國出口加工區管理局訂立的租約期限為期30年，可按現行市場租金進一步續期30年，且在未就相關續期訂立任何其他協議的情況下，毋須支付其他費用、成本或溢價。

越南

越南現有的生產工廠已營運逾五年，收益及溢利呈上漲趨勢。然而，鑑於越南現有生產工廠的地盤面積及土地租約將於二零一一年六月屆滿，擴展現有產能受到限制。經考慮所有該等因素後，為確保本集團越南業務的長期增長，本集團決定建立可擴展產能的新工廠。

於二零零八年三月六日，本集團與獨立第三方就位於越南平陽省新淵縣大登工業園D2-3區的一幅面積為5,000平方米的土地訂立分租協議，租期為50年，用於建立本集團在越南的新生產工廠（「越南新生產工廠」）。據本公司的越南法律顧問告知，根據分租協議，越南中部樹脂將於該分租期間內取得建於該幅土地上的該等樓宇的擁有權，於該期間，越南中部樹脂有權以出售或轉讓等方式處置該等樓宇。倘該分租協議屆滿，且有關業主或出租人指示越南中部樹脂無需以空置狀態交回該幅土地，則越南中部樹脂對該等樓宇的擁有權將告終止及將交回該等樓宇各自的業主或出租人。據本公司的越南法律顧問告知，越南中部樹脂可採取行動於有關土地租賃協議屆滿或終止前將該等樓宇的擁有權連同與該幅土地有關的土地使用權轉讓予第三方。根據越南投資法第52條，國外項目的經營期限不得超過50年，且根據其投資證書，出租人為國外投資公司。由於出租人的投資證書的營運期限為50年（直至二零五五年十月十八日屆

業 務

滿)，且該期限因上述條例的規定而無法續期，故越南中部樹脂與出租人訂立的分租協議不可延長或續期。因此，本公司可能無法延長或續簽該分租協議，因為出租人與越南政府訂立的租約亦將同時屆滿。

越南新生產工廠將主要從事膠黏劑及處理劑生產業務，並預期於二零一一年十二月開始營運及生產。於首個營運年度，傳統膠黏劑相關產品及硫化鞋膠黏劑相關產品的計劃年產能分別約為5,670噸及410噸。根據該租賃協議，本集團已支付約2,300,000港元土地成本。儘管本集團已根據上述於二零零八年三月六日訂立的分租協議取得該幅土地的土地使用權，但預期越南新生產工廠將於二零一一年九月開始營運。耗時如此之長乃主要由於鑑於中國及孟加拉國的預期市場需求及為更好地分配內部資源確保成立已擴大生產工廠及有序完成現有生產工廠搬遷，優先成立南沙生產工廠及孟加拉國新生產工廠所致。於最後可行日期，有關建設越南新生產工廠的相關批文的申請尚未提交予相關政府部門。本集團將遵守相關適用的越南法律法規，並於開始建設及營運越南新生產工廠前取得必要的許可證及執照。計劃資本開支約為7,800,000港元，其中約5,500,000港元將由股份發售所得款項淨額撥付，而餘額則將全部由本集團的內部資源撥付。

中國

於二零一零年一月八日，本集團透過中部樹脂廣州以人民幣13,670,000元競標位於中國廣東省南沙的一幅土地，本集團於二零一零年一月二十八日中標。這塊土地面積約34,172平方米，本集團計劃將其用於建設新生產工廠（「南沙生產工廠」）。同時，廣州市南沙開發區環境保護局已批准與本集團擬建設的生產工廠選址相關的有關環境評估報告。該生產工廠的興建分為兩期。一期生產工廠的計劃年產能約為18,400噸傳統膠黏劑相關產品及4,750噸硫化鞋膠黏劑相關產品，預期將於二零一一年三月投產；而二期生產工廠的計劃年產能約為4,700噸硫化鞋膠黏劑相關產品，預期將於二零一一年九月投產。二期的興建將取決於本集團產品的市場需求及其利用率。計劃該新生產工廠將主要用於生產膠黏劑及處理劑。據本公司的中國法律顧問告知，由於中部樹脂廣州已正式註冊成立，故中部樹脂廣州與中國相關部門訂立的買賣協議有效。就此

業 務

而言，本集團將於開始營運前取得樓宇建設所需的一切必要許可證及牌照以及一切必要政府批文。於最後可行日期，本集團已編製相關文件用於申請與成立南沙生產工廠有關的批文／許可證（包括土地使用權證）（例如建設用土地規劃許可證及開發用地批文）。經考慮成立南沙生產工廠的現況，據董事所知及所悉，預期有關南沙生產工廠營運的一切必要批文將於二零二零年十二月取得。於最後可行日期，董事並不知悉興建南沙生產工廠存有任何法律障礙。

該生產工廠（二期）的膠黏劑及處理劑的計劃年產能均為約27,850噸。於最後可行日期，南沙生產工廠仍在成立中，尚未取得所有有關上述發展建議的必要批文／許可證。有關建設南沙生產工廠的計劃資本開支估計約為51,000,000港元，已／預期將由短期銀行貸款約4,000,000港元、股份發售所得款項淨額約35,000,000港元及內部資源約12,000,000港元撥付。於最後可行日期，本集團就購買土地以成立南沙生產工廠而產生資本開支約16,000,000港元及其他費用約2,500,000港元。

未能取得經營南沙生產工廠的必要批文所產生的有關風險載於本文件「風險因素」一節「本集團可能預見在實現其擴張計劃時會有意想不到的困難」一段。倘本集團未能就南沙生產工廠的營運取得政府部門的必要批准，則計劃用於成立南沙生產工廠的共計約37,000,000港元股份發售所得款項其後會被重新分配用於擴建珠海生產工廠的生產設施。

業 務

本集團有關新工廠的估計資本開支明細列示如下：

	中國	越南	孟加拉國	總計
	千港元	千港元	千港元	千港元
購買土地	16,000	2,300	–	18,300
土地開發	4,000	1,000	1,000	6,000
興建生產工廠	15,000	2,000	2,000	19,000
購買生產設備	16,000	2,500	2,500	21,000
總計	<u>51,000</u>	<u>7,800</u>	<u>5,500</u>	<u>64,300</u>

有關搬遷的預期成本的詳情載於本節「搬遷現有生產工廠」分段。

搬遷現有生產工廠

於南沙生產工廠及越南新生產工廠預期分別於二零一一年三月及二零一一年九月全面投產後，珠海生產工廠、中山生產工廠及越南現有生產工廠將分別於二零一一年九月、二零一一年四月及二零一二年一月停止營運。

在中國

於南沙生產工廠投產後，珠海生產工廠及中山生產工廠均將停止營運，其生產設施亦將搬遷至南沙生產工廠。估計本集團完成相關搬遷將需時約兩個半月。管理層估計，預期搬遷將花費合共約人民幣1,100,000元（相當於約1,240,000港元）。

於南沙生產工廠建成後，珠海生產工廠及中山生產工廠的現有可移動生產設施（包括反應爐、分散機以及其他機器及設備）將依照適用中國法律轉移至南沙生產工廠。於二零一零年一月三十一日，珠海生產工廠及中山生產工廠各自的相關可移動生產設施價值分別約為9,000,000港元及800,000港元，而珠海生產工廠及中山生產工廠各自的不可移動生產設施及固定資產（包括土地及樓宇）價值則分別為14,000,000港元及100,000港元。除本集團所擁有用於經營珠海生產工廠

業 務

的土地外，珠海生產工廠及中山生產工廠各自的不可移動生產設施及固定資產將於珠海生產工廠及中山生產工廠確定關閉時根據本集團適用的會計政策予以撇銷。

於南沙生產工廠建設規劃中，本集團已向同意從珠海生產工廠及／或中山生產工廠搬遷至南沙生產工廠的僱員提供員工宿舍，因此本集團將繼續僱用該等僱員。對於不同意搬遷至南沙生產工廠的僱員，本集團將與彼等協商終止彼等各自的僱傭合同，並根據中國勞動法適用規定支付遣散費。根據本集團高級管理層對其珠海生產工廠及中山生產工廠僱員作出的查詢，並考慮南沙生產工廠位置對多數僱員而言交通更為便利，董事認為多數僱員將接受上述搬遷建議。根據本集團作出的查詢，截至最後可行日期，將拒絕搬遷建議的僱員人數為16名。根據該等16名僱員的月薪及彼等各自於本集團的服務年限，根據本集團的遣散政策及適用中國法律，遣散費將約為204,000港元。

考慮到南沙生產工廠鄰近本集團位於中國珠江三角洲的客戶，將珠海生產工廠及中山生產工廠搬遷至南沙生產工廠預計將降低交付成本及縮短交付時間，從而提高本集團存貨管理的效率。此外，由於南沙生產工廠的計劃產能足夠支撐本集團的產品需求，因此保留珠海生產工廠及中山生產工廠對生產而言可能並無必要。董事亦認為，僅經營南沙生產工廠有兩方面的利好，即本集團可更有效地整合珠海生產工廠及中山生產工廠的人力資源（特別是高級管理人員、市場推廣及技術服務團隊），亦可降低同時營運兩處生產設施的間接費用。

考慮到珠海生產工廠所處土地由本集團擁有（本集團可以出售）及中山生產工廠所處土地及樓宇的租賃協議將於二零一六年十二月屆滿，除中山生產工廠所處土地現有租約相關保證金人民幣500,000元（如下文所述）可能被沒收外，董事並不知悉中國現有生產工廠的搬遷計劃會對本集團的生產及營運產生任何重大不利影響。

業 務

在越南

就效率而言，且考慮到因目前的產能不可擴充且可能無法滿足潛在的日漸增長需求，越南現有生產工廠將終止營運，且其生產設施將於越南新生產工廠的營運開始後搬遷至越南新生產工廠。估計完成越南現有生產工廠的搬遷將需時兩星期，而搬遷費用估計將約為20,000美元（相當於約155,600港元）。

於越南新生產工廠建成後，越南現有生產工廠的現有可移動生產設施（包括分散機以及其他機器及設備）將被轉移至越南新生產工廠。於二零一零年一月三十一日，越南現有生產工廠的相關可移動生產設施價值約為89,000港元，而其不可移動生產設施及固定資產價值約為70,000港元。不可移動生產設施及固定資產將於越南現有生產工廠確定關閉時根據本集團適用的會計政策予以撇銷。

根據本集團高級管理層向越南現有生產工廠的僱員作出的查詢，並考慮到越南新生產工廠鄰近越南現有生產工廠，董事並不知悉有任何僱員將拒絕接受上述搬遷。

考慮到越南現有生產工廠所處土地及樓宇的租賃協議將於二零一一年六月屆滿，且越南新生產工廠預期將於二零一零年十二月投產，董事並不知悉本集團在越南的搬遷計劃將會對本集團的生產及營運產生任何重大不利影響。

待珠海生產工廠、中山生產工廠及越南現有生產工廠的生產設施完成搬遷後，本集團將就關閉該等生產工廠向有關政府部門提出相關申請及備案。待就關閉珠海生產工廠、中山生產工廠及越南現有生產工廠完成相關申請及備案後，本集團(i)將依據適用法律法規出售珠海生產工廠所處土地及樓宇，出售所得款項將用作一般營運資金；及(ii)將終止中山生產工廠及越南現有生產工廠的租賃協議。由於中山生產工廠的租賃協議將於二零一六年屆滿，因此提前終止該租賃協議可能導致本集團損失按金人民幣

業 務

500,000元（相當於約568,000港元）。由於越南現有生產工廠的租賃協議可延長至二零一二年六月（即越南新生產工廠計劃投產日期後六個月），董事認為，該租賃協議剩餘租期的租金餘額甚微，不會對本集團產生重大財務影響。

珠海生產工廠所處土地位於中國珠海的化工區，中國珠海當地政府規定該土地用於發展化工業。經考慮中國珠海化工區土地有限，且據物業代理對中國珠海相關土地供求的瞭解，董事認為該土地成功出售只是時間和價格問題。

為避免搬遷現有生產工廠期間客戶購貨訂單可能受到任何影響，現有生產工廠將提前生產所需產品並於產品運抵客戶前將產品運至新生產工廠。有鑑於此，董事認為本集團營運及生產於搬遷期間將不會受到嚴重干擾。

為監控及監督擴張計劃及搬遷現有生產工廠，本集團已成立專責委員會。作為本集團高級管理層的持續監督機構，該委員會將檢討擴張計劃的進度，並每月與高級管理層會談，以便監察本集團的擴張計劃。高級管理層會每週向委員會匯報擴張計劃的進度。倘有任何事宜會妨礙擴張計劃的實施，高級管理層會與該委員會召開特別會議查找問題並尋求解決辦法。就搬遷生產工廠而言，本集團高級管理層亦將負責監督相關搬遷並會每週向該委員會匯報搬遷進度。為確保遵守有關設立新生產工廠及關閉現有生產工廠的相關規則及規例，本集團將就此徵求適當專業意見及協助。

擴張計劃及搬遷現有生產工廠委員會由本集團的董事會主席兼行政總裁楊先生領導。委員會成員由本集團的高級管理層成員組成，包括本集團的生產及質保部總監蕭焯女士、行政部總監李伯濤先生、本集團的中國區域銷售總監鄭國良先生、人力資源及資訊技術部總監鍾焯鋒先生、本集團於東南亞地區的區域銷售總監劉鋒先生以及來自各生產工廠的技術、生產及行政部門的管理人員。上述人員因彼等在不同領域擁有豐富專業知識及寶貴業內經驗以及與本集團的關係密切而獲提名加入擴建委員會並參與搬遷事宜。

業 務

董事預計南沙生產工廠一期將於二零一一年三月投產，珠海生產工廠及中山生產工廠的全部現有可移動設備將會搬遷至南沙生產工廠。因此，該等設備的使用年期將不會受到不利影響。然而，珠海生產工廠的現有不可移動資產（包括土地及樓宇以及租賃物業裝修）由於不能搬遷，其使用年期將會縮短至二零一一年三月。預計搬遷後每年折舊將為約7,200,000港元，令每年折舊增加約6,000,000港元。本集團截至二零一零年及二零一一年九月三十日止年度的盈利能力將因此受到不利影響。對於越南及中山現有生產工廠，董事預計因搬遷導致的折舊增加將十分有限。

於最後可行日期，除搬遷成本、有關中山生產工廠的租賃可能產生的按金損失人民幣500,000元（相當於約568,000港元）、越南現有生產工廠租賃協議的剩餘租期的租金、估計遣散費付款約204,000港元以及上述可能出現的潛在財務及稅務影響外，據董事所知，建議搬遷生產設施不會對本集團的營運及財務狀況產生任何重大不利影響。

本集團的合規歷史

於二零零六年五月一日至二零零八年四月一日，中山信諾(i)未經中國海關當局同意裝卸中國海關監管貨物，招致人民幣750,000元罰金；(ii)保存危險化學品，招致人民幣45,000元罰金；及(iii)未經中國海關當局同意在中國銷售涉稅約人民幣423,933.3元的免稅進口原材料，招致人民幣200,000元罰金。於二零零六年五月一日至二零零八年四月一日，珠海澤濤(i)未經中國海關當局同意裝卸中國海關監管貨物，招致人民幣940,000元罰金；(ii)從事生產儲存未經核准或登記的危險化學品，招致人民幣130,000元的罰金；(iii)向偉頓購買有毒化學品，違反中國有關規則及規例，招致人民幣350,000元罰金；(iv)在未取得中國有關當局的業務登記文件的情況下從事售後服務，招致人民幣15,000元罰金；及(v)向第三方銷售涉稅人民幣188,756元的免稅進口原材料，招致人民幣100,000元罰金。中山信諾及珠海澤濤各自已如期支付罰金並完成針對彼等各自的強制措施。繼於上述期間被處罰後，本集團已採取補救措施，如就危險品儲存、銷售及採購控制執行一套嚴格的指引等。董事認為，上述處罰並不重大，且本集團已採取足夠措施防止日後出現該等違規行為。

業 務

於二零一零年一月二十二日，越南中部樹脂並無就進口若干化學品向越南當局報關，此舉可能導致被處以10,000,000越南盾至20,000,000越南盾的罰款。越南中部樹脂其後於二零一零年二月十三日就未報關化學品向貿易及工業部正式報關。越南中部樹脂已於二零一零年二月十三日完成有關其進口化學品的報關。

根據越南中部樹脂日期為二零零九年一月十二日的投資證書，越南中部樹脂須自二零零九年一月十二日起計一年內將總部從越南平陽省順安縣同安工業區2號路遷至越南平陽省新淵縣大登工業園D2-3區（即越南新生產工廠地址）。然而，本集團於越南的擴張計劃因經濟低迷而推遲，預期位於越南的新生產設施將於二零一一年九月方會投產，因此本集團並未於規定時限內將其總部搬遷至上述地址。然而，於越南中部樹脂提出申請後，越南中部樹脂於二零一零年四月十六日獲相關越南政府部門修訂投資證書，將其總部搬遷至越南新生產工廠的期限已獲延長。據本公司越南法律顧問告知，本公司未能按照舊投資證書的規定搬遷越南中部樹脂總部已違反越南中部樹脂投資證書的條款，惟不會對本集團的業務及營運造成任何嚴重後果。

於二零零九年一月十二日，越南中部樹脂的投資證書經已修訂，將(i)其許可資本由300,000美元增至600,000美元，及(ii)其投資資本由900,000美元增至3,000,000美元。新增許可資本300,000美元須於二零零九年年末繳足，而本集團未能於規定期限內注入新增許可資本。據本公司的越南法律顧問告知，未能於規定時限內注入許可資本將不會導致越南中部樹脂的投資證書被撤銷或對其業務及營運造成任何重大不利影響。於越南中部樹脂提出申請後，越南中部樹脂的投資證書已於二零一零年四月十六日獲修訂，注入餘下許可資本300,000美元的期限已獲延長至二零一零年十二月。

鑑於自二零零八年年底以來全球經濟形勢動蕩，對總體消費市場產生負面影響，故此本集團於二零零九年之前暫未作出進一步注資，該筆暫未作出的注資並非由越南生產設施擴建所致。儘管董事認為於越南繼續拓展業務乃符合本集團的利益，尤其是水性膠黏劑在二零零九年初成功開發，但鑑於(i)全球經濟（尤其是美國及歐洲經濟）復甦基礎仍然脆弱；及(ii)世界各國政府可能調整或撤銷其所採納的各種經濟刺激措施，故董事亦認為，本集團在資金配置方面高度謹慎乃屬明智。

業 務

彌償保證人已同意就因本集團未能於有關越南當局所規定的時限內完成越南中部樹脂餘下許可資本的注資而引致本集團所蒙受的任何虧損或損失向本集團作出彌償保證。

除了向越南中部樹脂注資外，發生上文所述其他不合規情形乃主要由於本集團在越南開展業務初期缺乏經驗及對相關的監管規定失察所致。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及截至最後可行日期，本集團在一切重大方面並無再度違反各司法權區的相關法律及法規。為防止發生上述類似違規事項，本集團(i)根據其內部控制顧問劉歐陽會計師事務所的建議，採納包括但不限於報稅、財政預算、經營控制及法律合規方面的內部控制程序；及(ii)委任合規顧問控制本集團的未來企業管治並就此提出意見。董事及高級管理層將根據劉歐陽會計師事務所及合規顧問的建議及指示監察整體合規程序。

劉歐陽會計師事務所有限公司信納本集團已遵照經審閱與本集團採取上述行動有關的文件及程序後其所提供意見而採取行動。

經考慮(i)採納與在保稅區外進行貨物交換有關的營運指引後再無發生違反中國海關規例的情況；(ii)本集團已採納執業會計師劉歐陽會計師事務所（獨立第三方，乃本集團為評估本集團內部控制環境的文件編製、效力及效率而聘用的內部控制顧問）建議的相關內部控制程序；及(iii)委任永豐金證券作為提供有關企業管治的持續顧問服務的合規顧問後，聯席保薦人認為本集團能夠遵守現行相關規例且認為本集團的內部控制系統有效。

儘管本集團過往曾違反中國及越南的相關法例，但經考慮本集團已採取糾正措施及採納防止該等違規事件再次發生的指引，聯席保薦人與董事一致認為上述違規事項並非蓄意而為，而僅是由於缺少新市場經驗及對管理失察所致。本集團的管理層已表示會改善本集團的企業管治。管理層已採納一項內部控制政策以避免未來發生違規事項，有關詳情載於本節「採納內部控制政策」一段。

業 務

銷售及市場推廣

銷售

本集團產品（包括膠黏劑及處理劑）均以「中部」品牌向本集團客戶（主要包括中國及越南的鞋履製造商）銷售。於往績記錄期間，本集團超過78%的營業額來自本集團「中部」品牌產品的銷售。根據本節下文「供應商」一段「硬化劑產品」分段所詳述的本集團與Huntsman訂立的分銷安排，本集團亦向香港、澳門、中國、越南及台灣的客戶獨家分銷IRODUR產品。

下表列示本集團產品於往績記錄期間的營業額明細：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
膠黏劑	116,567	53.4	161,852	56.3	150,973	56.4	52,242	54.8	48,994	56.2
處理劑	54,883	25.2	71,081	24.7	68,741	25.7	24,470	25.7	24,251	27.8
硬化劑	44,752	20.5	49,918	17.3	44,862	16.8	17,707	18.6	13,631	15.6
其他 (附註)	1,925	0.9	4,957	1.7	3,003	1.1	879	0.9	344	0.4
合計	<u>218,127</u>	<u>100.0</u>	<u>287,808</u>	<u>100.0</u>	<u>267,579</u>	<u>100.0</u>	<u>95,298</u>	<u>100.0</u>	<u>87,220</u>	<u>100.0</u>

附註：原材料銷售，以及本集團以代工基準產銷的膠黏劑及處理劑銷售。

下表列示本集團於往績記錄期間按產品劃分的銷量及平均售價明細：

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	每噸平均 售價	噸	每噸平均 售價	噸	每噸平均 售價	噸	每噸平均 售價	噸	每噸平均 售價	噸
化工產品銷售										
膠黏劑	7,999.1	14.6	10,197.0	15.9	9,406.3	16.1	2,472	21.1	2,422	20.2
處理劑	2,487.0	22.1	3,057.8	23.2	2,921.3	23.5	1,121	21.8	1,166	20.8
硬化劑	305.2	146.6	307.5	162.3	369.6	121.4	159	111.4	117	116.5
其他	2.4	802.1	2.9	1,709.3	1.0	3,003.0	42	20.9	11	31.3
合計	<u>10,793.7</u>		<u>13,565.2</u>		<u>12,698.2</u>		<u>3,794</u>		<u>3,716</u>	

業 務

如上文所述，本集團於往績記錄期間的收益主要來自中國。下表列示本集團於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月按地理位置劃分的營業額明細。

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中國	156,427	71.7	201,197	69.9	172,012	64.3	63,601	66.74	50,508	57.90
越南	61,700	28.3	86,611	30.1	95,567	35.7	31,697	33.26	36,712	42.10
合計	<u>218,127</u>	<u>100.0</u>	<u>287,808</u>	<u>100.0</u>	<u>267,579</u>	<u>100.0</u>	<u>95,298</u>	<u>100.0</u>	<u>87,220</u>	<u>100.0</u>

市場推廣及技術服務

於最後可行日期，本集團市場推廣及技術服務團隊擁有90名員工。市場推廣及技術服務團隊主要負責向中國和越南的鞋履製造商推廣本集團的產品，以達致本集團高級管理層所設定的銷售目標。此外，市場推廣及技術服務團隊亦直接向該等知名鞋履供應商推廣本集團產品，以獲得彼等對本集團產品的認可。

鑑於鞋履行業潮流瞬息萬變導致鞋履生產會採用不同種類的材料，使用膠黏劑及處理劑不時面對特別問題。有鑑於此，本集團的市場推廣及技術服務團隊成員不僅要進行市場分析、銷售及市場推廣，而且要於使用膠黏劑及處理劑遇上特別問題時向客戶提供實地技術支援及顧問服務。市場推廣及技術服務團隊成員亦會將客戶對本集團產品所提意見回饋予本集團的研發團隊，以便研發團隊可改進本集團產品，以滿足客戶的期望。

市場推廣及技術服務團隊亦負責產品交付時的核證及跟進工作，以確保本集團產品準時交付且產品質量令客戶滿意。市場推廣及技術服務團隊亦會定期查閱客戶的結賬記錄，以釐定授予該等客戶的信貸期限，從而盡量降低本集團的信貸風險。如認為收回個別債項存有疑問，則會作出撥備。

客戶

於往績記錄期間，本集團的客戶主要為中國及越南的鞋履製造商。截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，向鞋履製造商作出的銷售額分別為約204,300,000港元、259,700,000港元、247,100,000港元及

業 務

81,100,000港元，分別佔本集團總營業額約93.6%、90.2%、92.4%及93%。截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，五大客戶分別佔本集團總營業額約49.9%、51.5%、54.1%及58.6%。於最後可行日期，五大客戶與本集團分別有3至17年的業務關係。截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，本集團於最大客戶寶成國際集團的營業額分別為約57,200,000港元、75,900,000港元、79,500,000港元及27,400,000港元，分別佔本集團營業額約26.2%、26.4%、29.7%及31.4%。

本集團的五大客戶中，除本集團產品的中國分銷商外，其餘客戶均為鞋履製造商。中國分銷商為一間中國貿易公司，且為獨立第三方。為擴大於中國鞋履膠黏劑市場的市場份額，本集團與中國分銷商於二零零六年十月訂立一份分銷協議。根據該分銷協議，該中國分銷商負責向中國鞋履製造商分銷本集團「中部」(自有品牌)及「IRODUR」的膠黏劑及處理劑，而本集團須確保概無第三方在中國銷售本集團的產品。本集團將為中國分銷商提供市場推廣及技術支援，如舉辦與本集團產品的技術問題有關的專門培訓班或研討會。於截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，向中國分銷商所作銷售分別約佔本集團總營業額6.4%、9.0%、7.3%及6.7%。董事確認，於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人士或就董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的任何人士於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。此外，本集團五大客戶均為本集團的獨立第三方。

根據鞋履製造行業的現行慣例，鞋履製造商須向獲其各自客戶(即鞋履供應商)認可及批准的指定生產材料供應商購買生產材料，以控制鞋履產品的質量。本集團乃獲眾多鞋履供應商認可的膠黏劑供應商之一。

付款條款及信貸控制

本集團向客戶銷售產品產生的營業額，於本集團交付產品及產品的所有權轉移至客戶後予以確認。本集團要求其鞋履製造商客戶按月結算彼等的發票。本集團一般授出30日至90日的信貸期，視乎某一客戶的過往銷售成績、信貸記錄及擴張計劃等因素而定。本集團向中國分銷商提供人民幣5,000,000元的信貸額度及60日的信貸期。

業 務

本集團將通過其市場推廣及技術服務團隊以及財務部門的共同努力，監控及跟蹤調查各客戶的付款情況。市場推廣及技術服務團隊將收集財務部門的反饋，及評估各客戶的付款記錄及歷史交易金額。此外，市場推廣及技術服務團隊將定期拜訪客戶，以便更好地了解客戶的營運、產能利用率及財務狀況，並就此向本集團的財務部門作出報告。

定價及銷售退貨政策

本集團大部分產品均以「中部」品牌出售。為使本集團晉身鞋履膠黏劑市場的第一層級，本集團採納一套定價政策，參考第一市場層級多個競爭者的市場價格制定自身的價格。本集團有權根據市況、貨幣或生產成本調整對中國分銷商的銷售價格。然而，價格如有調整，本集團須提前至少30日通知中國分銷商。董事相信，第一市場層級的產品代表相對較高的質量及較好的服務。

於往績記錄期間，本集團並未錄得任何因質量缺陷招致的銷售退貨。關於本集團以IRODUR商標名稱向客戶（中國分銷商除外）銷售的膠黏劑、處理劑及硬化劑的退貨政策，倘客戶因質量缺陷要求退還本集團的產品，須在交付後30天內通知本集團。由於中國分銷商將囤貨作轉售，故本集團向該中國分銷商提供相對較長的銷售退貨期，容許本集團的中國分銷商及其客戶擁有充足時間進行質檢。中國分銷商可因質量缺陷要求在交付後45天內退貨，且可因包裝缺陷於交付後7天內要求退貨。

本集團有權就由其供應商所交付且存在內在缺陷的硬化劑產品提出索償，惟須於下列時間發出書面通知：(a)自發現硬化劑缺陷起計八日內；(b)產品數據表所示保質期屆滿前；及(c)交付後三十日內。於往績記錄期間，硬化劑銷售並未因質量問題而退回。

供應商

生產用原材料

本集團的供應商主要為原材料生產商及分銷商。截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，五大供應商分別佔本集團採購總額約72.9%、54.9%、50.2%及50.8%，而本集團最大供應商的採購額分別約為31,200,000港元、33,100,000港元、26,400,000港元及8,700,000港元，即分別佔本集團

業 務

採購總額約18.4%、14.3%、15.7%及16.3%。本集團五大供應商均為獨立第三方。董事確認，於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人士或就董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的人士於本集團五大供應商中擁有任何權益。

硬化劑產品

自一九九三年一月起，本集團已獲委任為「IRODUR」硬化劑產品在香港、澳門及中國的獨家分銷代理。本集團的「IRODUR」硬化劑產品的獨家分銷權因本集團與該等產品的獨立供應商（該業務單位其後於二零零零年被Huntsman收購）訂立日期為一九九七年七月一日的分銷協議而得到鞏固。該協議初步為期一年，每次可續期一年。

於一九九八年，根據本集團與IRODUR硬化劑的獨立供應商訂立的兩份獨立分銷協議及該等協議的若干附件，「IRODUR」硬化劑產品的分銷地區擴展至台灣、越南及印尼。當前，有關於台灣及印尼分銷的協議分別可每次續期一年，而有關於越南分銷的協議可每次續期三年。

於二零零一年一月，本集團獲授不可轉讓、非獨家、免收特許費及可撤銷之許可證可使用「Huntsman」商標，且獲授權以指定文字形式向其他公司聲稱本集團為Huntsman聚氨酯的獨立授權代表。本集團對「Huntsman」商標的使用及由此產生的任何商譽，均應納入Huntsman的專屬利益。

根據上述分銷協議，本集團須推銷「IRODUR」硬化劑產品及不可以任何身份分銷其他會與「IRODUR」硬化劑產品存在競爭的硬化劑及／或相關產品。根據上述分銷安排，該等產品的訂單及定價乃由本集團與獨立硬化劑供應商按個案基準磋商。上述分銷協議並無任何最低購買量之規定。本集團應向供應商採購「IRODUR」硬化劑產品並進行庫存，並轉售予與供應商議定區域的客戶。本集團乃在購買價基礎上加價作為報酬。供應商有權於交付前隨時調整付運成本及產品價格，或更改付款條款。如本集團違反分銷協議任何條款且本集團在收到通知後30日內未予補救，則供應商可能隨時通過向本集團發出通知終止分銷協議。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已根據上述分銷安排按獨家基準在香港、澳門、中國、台灣及越南分銷IRODUR，且按非獨家基準在印尼分銷IRODUR。於最後可行日期，本集團並無開發及生產其自有硬化劑產品的具體計劃。

業 務

原材料

本集團所用原材料主要包括丁酮、丙酮、醋酸乙酯、合成樹脂及聚酯多元醇。截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，該等原材料的採購額分別佔本集團採購總額約77.8%、60.5%、55.5%及55.8%。

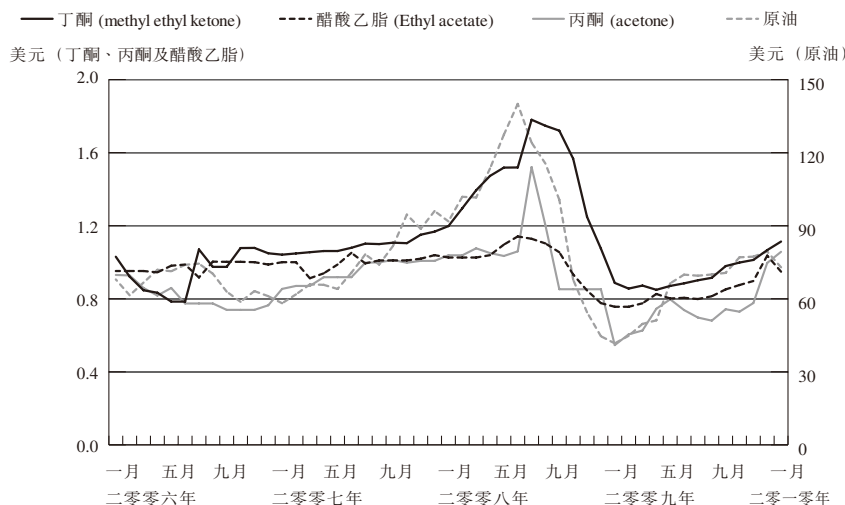
本集團的大多數原材料均在中國及香港採購，餘下原材料則自包括台灣及日本在內的其他地區採購。下表顯示於往績記錄期間採購原材料的地區明細。

	截至九月三十日止年度						截至一月三十一日止四個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)									
中國	15,507	22.5	47,881	40.9	51,103	46.6	10,350	32.6	20,439	57.5
台灣	13,805	20.0	17,587	15.0	17,869	16.3	4,413	13.9	5,103	14.3
日本	2,148	3.1	9,915	8.5	11,981	10.9	2,677	8.4	2,520	7.1
香港	36,695	53.2	40,368	34.5	27,703	25.3	13,679	43.1	7,283	20.5
越南	800	1.2	1,338	1.1	1,042	0.9	614	1.9	198	0.6
合計	<u>68,955</u>	<u>100.0</u>	<u>117,089</u>	<u>100.0</u>	<u>109,698</u>	<u>100.0</u>	<u>31,733</u>	<u>100.0</u>	<u>35,543</u>	<u>100.0</u>

本集團所需之大多數原材料均由本集團集中採購，以享受規模經濟效益及盡量提高與供應商的議價能力。生產材料由供應商直接交付予本集團的各生產工廠，以改善付運時間及提高成本效益。供應商交付予本集團生產工廠的所有原材料均於收貨前接受檢查。本集團每種主要原材料均維持至少兩名供應商。此外，於往績記錄期間，本集團並未經歷任何可能對本集團盈利能力造成不利影響的材料價格重大波動。於最後可行日期，本集團採購部有11名員工。

鞋用膠黏劑的主要原材料包括丁酮、丙酮、醋酸乙酯、合成樹脂及聚酯多元醇。由於本集團的主要原材料為原油的副產品，其採購價格對國際原油價格的波動十分敏感。下圖顯示本集團於往績記錄期間所採購丁酮及丙酮的價格趨勢。

業 務



如上圖所示，丁酮、丙酮及醋酸乙酯的價格於二零零六年至二零零八年上半年一直上漲，其後自二零零八年下半年起開始大幅下跌。該項波動與二零零六年至二零零九年國際原油價格的波動一致。

研發

於最後可行日期，本集團研發團隊有15名僱員及由No-Tape Japan根據其與本集團訂立的合作安排（見下文所述）向本集團調派的兩名技術員。本集團研發團隊員工擁有化學及化工相關學科的深厚學術背景，其中11位獲得學士學位，4位獲得碩士學位。彼等大多數於與製鞋業有關的化學產品研發方面擁有超過三年經驗。彼等負責根據客戶需要及有關條例（例如環保相關條例）研究、開發及改良本集團產品。研發團隊與市場推廣及技術服務團隊緊密合作，以收集有關生產時尚鞋履產品所使用的材料的最新市場情報，並協助客戶解決膠黏劑的使用問題。

於二零零五年八月，本集團已與No-Tape Japan（其總部位於日本，並已成立逾六十年，現為鞋履膠黏劑製造商）訂立技術支援協議，以加強本集團的研發能力。於二零零七年，No-Tape Japan為本集團的五大供應商之一。於二零零九年三月，本集團與No-Tape Japan訂立另一項技術支援協議（「更新技術支援協議」），以擴大從No-Tape Japan獲得的技術支援。根據更新技術支援協議，No-Tape Japan同意不時調派其工程師至本集團的生產設施以不時為本集團的研發工作提供協助。除作為本集團的供應商

業 務

向本集團提供技術支援以外，No-Tape Japan與本集團並無其他業務關係。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，根據No-Tape Japan提供的方法及配方獨家研發的產品所佔本集團營業額分別為約92,900,000港元、約61,800,000港元、約12,000,000港元及約5,900,000港元，分別佔本集團總營業額約42.6%、約21.5%、約4.5%及約6.7%。

研發活動在位於中國珠海的生產工廠內的實驗室進行，由本集團負責承擔研發成本，包括購買必要的設備及原材料以及從日本調派工程師的差旅費。

更新技術支援協議自二零零九年三月一日起為期三年，倘各方於有關屆滿日期前一個月均未要求終止更新技術支援協議，則原始期限或相關延長期將於屆滿後再續期三年。

此外，No-Tape Japan將向本集團提供製造膠黏劑的配方及方法，並將就此收取特許費。應付No-Tape Japan的特許費率乃根據本集團透過由No-Tape Japan提供的技術支援而開發的產品的產量按由0.1美元／公斤至0.04美元／公斤的遞減基準計算得出。該特許費率將根據上述基準於三年後逐漸減少。本集團於終止更新技術支援協議後毋須支付該特許費。

根據本集團與No-Tape Japan於二零一零年一月二十二日就更新技術支援協議訂立的補充協議，除由No-Tape Japan獨家提供的配方及方法外，No-Tape Japan與本集團就開發鞋履膠黏劑共同開發的所有配方及方法將屬於本集團。此外，本集團及No-Tape Japan均有義務對有關根據更新技術支援協議研發的配方、方法及其他資料保密。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，本集團與No-Tape Japan共同開發的產品所佔本集團的營業額分別為零港元、約68,700,000港元、約114,700,000港元及約48,700,000港元，分別佔本集團總營業額0%、約23.9%、約42.9%及約54.4%。本集團須就本集團與No-Tape Japan共同開發及／或No-Tape Japan獨家開發的產品向No-Tape Japan支付特許費。然而，倘本集團與No-Tape Japan的技術支援協議終止，則本集團毋須就本集團與No-Tape Japan共同開發的產品向No-Tape Japan支付特許費。

No-Tape Japan的特派員工將留駐本集團生產工廠以向本集團提供即時技術支援。根據上述技術合作安排，本集團及No-Tape Japan均不得與中國其他方進行技術合

業 務

作，然而，倘本集團向No-Tape Japan提出開發新產品或加強現有產品質量的要求後三個月內No-Tape Japan未能向本集團提供解決方案，則本集團有權聘用第三方提供技術支援。根據技術支援協議，本集團將按逐個項目基準向No-Tape Japan支付技術費，並向No-Tape Japan支付一筆按該等由No-Tape Japan提供技術協助開發的膠黏劑及／或處理劑總銷售額的若干百分比計算的特許費。

憑藉本集團自有研發團隊的不懈努力，本集團在並無No-Tape Japan提供技術支援的情況下於二零零九年初成功開發出硫化鞋膠黏劑相關產品。該水性膠黏劑具有環保特點，並專為滿足不同鞋履材料的硫化鞋黏合需要而設計。由於硫化鞋採用不同材料製造，且於生產過程中須經過硫化處理製成，硫化處理可能對用普通膠黏劑的效力產生不利影響，因此須開發特種膠黏劑。於二零零九年九月，本集團已就其自主開發具有環保特性的硫化鞋膠黏劑相關產品，向中華人民共和國國家知識產權局申請發明專利。

於截至二零零九年九月三十日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，本集團(i)於研發方面的員工成本分別錄得約295,000港元、約396,000港元、約487,000港元及約227,000港元，佔本集團總營業額約0.2%；及(ii)分別已付No-Tape Japan的特許費為約2,290,000港元、約3,340,000港元、約3,310,000港元及約960,000港元，其中(a)已付No-Tape Japan獨家開發的產品特許費分別為約2,290,000港元、約1,620,000港元、約310,000港元及約70,000港元；及(b)已付與No-Tape Japan共同開發的產品的特許費分別為零、約1,720,000港元、約2,990,000港元及約890,000港元。

訴訟

於最後可行日期，本集團成員公司概無涉及或已涉及任何重大法律或仲裁程序，董事亦概不知悉本集團任何成員公司有任何尚未了結或面臨任何重大訴訟或索償。

保險

本集團於中國、澳門及越南已投購保單保障其物業、製造設施、廠房和機器、設備和存貨因意外造成的損失。按照一般慣例，本集團所投購的保單並無保障任何間接損失，例如暫停或終止業務所造成的溢利損失。本集團於截至二零零九年九月三十

業 務

日止三個財政年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月的保費總額分別為約141,000港元、約174,000港元、約147,000港元及約236,000港元，分別佔本集團銷售及行政開支總額約0.60%、約0.71%、約0.48%及約1.43%。董事認為，本集團為其廠房投購的保額已屬足夠。

於往績記錄期間，概無發生產品責任索償、第三方責任索償或業務營運中斷的過往事例。本集團將繼續密切監察其所受的各種風險，並採取相應行動降低該等風險，例如投購適當的保單。

知識產權

於最後可行日期，本集團於中國和越南合共擁有6個註冊商標，並已於中國、香港、越南、孟加拉國及印尼申請註冊合共19個商標及8項專利。

本集團的知識產權詳情載於本文件附錄五「有關業務的其他資料」一節「本集團的知識產權」一段。

物業

於最後可行日期，本集團在中國和越南擁有總地盤面積約46,186.4平方米的三幅土地及於澳門擁有總樓面面積為1,972.87平方米的若干辦公單位、於珠海擁有總樓面面積約328.2平方米的兩個辦公單位及於中國中山擁有多幢樓宇（包括生產工廠）的土地使用權。此外，本集團於二零一零年三月與廣州市國土資源和房屋管理局訂立一份土地出讓合約，據此，本集團獲授使用一幅地盤面積約34,172平方米的土地的土地使用權，為期50年。本集團計劃於該幅土地上興建南沙生產工廠。

獨立估值師已於二零一零年五月三十一日對本集團擁有的物業進行估值。獨立專業測量師發出的函件及估值證書全文載於本文件附錄三。

對於未必有業權缺陷的各項物業（即(i)位於中國廣東省中山市黃圃鎮新豐工業區中心的中山生產工廠；(ii)位於越南平陽省順安縣同安工業區2號路的越南現有生產工廠；及(iii)位於越南平陽省新淵縣大登工業園D2-3區面積為5,000平方米的一幅租賃土地（「越南分租物業」）），本集團已進行及／或將進行下列補救措施：

- (i) 就中山生產工廠而言，本集團已要求業主取得中山生產工廠的土地使用權

業 務

證。中山市國土局資源局黃圃分局已於二零零九年十二月十八日確認，有關中山生產工廠的土地使用權證的申請已經提交；

- (ii) 就越南現有生產工廠而言，越南中部樹脂已呈請平陽工業區管理局（「平陽工業區管理局」）以經平陽工業區管理局核證的方式登記越南生產工廠的租賃協議。然而，平陽工業區管理局告知本公司，於二零一零年一月二十日就越南現有生產工廠而簽署的租賃協議及附錄毋須由平陽工業區管理局核證。越南中部樹脂將呈請平陽工業區管理局核證有關租賃協議，或自平陽工業區管理局獲得有關核證並非必要的書面確認；及
- (iii) 就越南分租物業而言，本集團將在越南有關政府當局進行登記，以取得越南分租物業的土地使用權證。本集團亦將呈請大登建設開發有限公司（「大登」）協助取得上述土地使用權證，包括但不限於提交大登自身的土地使用權證或大登與越南政府當局訂立的相關土地租賃協議。

於最後可行日期，中山生產工廠及越南分租物業的土地使用權證仍未正式取得。為保護本集團的利益，彌償保證人已同意就未能獲得上述土地使用權證所產生的任何責任向本集團作出彌償保證。有關受益人為本集團的彌償保證的詳情已於本文件附錄五「稅項及其他彌償保證」一段披露。

由於(i)於往績記錄期間中山生產工廠的膠黏劑及處理劑產能分別佔本集團的膠黏劑及處理劑總產能約20.8%及24.3%；(ii)於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年，銷售中山生產工廠所加工產品所貢獻的營業額分別約為64,600,000港元、72,900,000港元及68,900,000港元，佔本集團總營業額約29.6%、25.3%及25.7%；及(iii)本集團位於中國廣東省珠海市的生產工廠有能力接替中山生產工廠的產能，故董事認為中山生產工廠對本集團的營運及財務表現並不重要。

業 務

質量控制

董事相信，提供質量穩定的產品是本集團走向成功的關鍵因素之一。本集團已採納質量保證指引以確保本集團產品的質量。於最後可行日期，本集團有八位質量控制員工供職於本集團不同部門，確保恰當實施質量控制。於二零零七年，本集團就開發及製造膠黏劑及處理劑獲得ISO 9001:2000及ISO 14001:2004認證。本集團亦為SATRA（為世界領先的研究和技術中心）的會員。本集團通常於生產過程的以下重要階段重點執行質量控制：

採購

本集團採購部僅會向合格供應商採購原材料。供應商提供樣品給研發團隊及質量保證團隊作檢測。在確認質量可以接受後，方進行初步測試。於上述測試通過後，供應商將被視為合格。採購部將根據質量、成本及服務等因素向供應商發出訂單。原材料送到後，質量保證部將抽樣檢測，以確保每次採購的原材料的質量。本集團根據（其中包括）研發能力、質量、供應穩定性及服務質量等因素定期評估合格供應商。合格供應商名單將根據評估結果定期更新。

研發

本集團市場推廣及技術服務團隊定期拜訪客戶，瞭解客戶需求。研發團隊密切配合市場推廣及技術服務團隊的工作，確保新產品符合質量保證標準，並符合客戶的需要及鞋履材料的市場趨勢以及環保規定。

生產

本集團已於生產過程中的各生產階段設定質量控制檢查點。質量控制員工對半成品的質量及生產過程中各個階段的可靠性進行質量控制。

成品

本集團對所有成品進行抽樣檢查。檢查內容包括查看外觀、應用測試及對化工產品在不同環境條件下（如溫度和濕度）的穩定性進行化學測試。每批成品的樣品將予保存，以便長期觀察其穩定性或作其他用途。

業 務

本集團已取得並維持本集團營運所需的一切必要許可證及執照。

以下載列本集團就珠海營運取得的主要許可證或執照：

許可證或執照	屆滿日期	狀態
安全生產許可證	二零一三年三月二十八日	有效
危險化學品經營單位 儲存核定書	二零一二年十二月二十九日	有效
危險化學品經營 許可證	二零一二年十二月二十九日	有效
危險化學品生產 單位登記證	二零一二年九月十日	有效

以下載列本集團就中山營運取得的主要許可證或執照：

許可證或執照	屆滿日期	狀態
安全生產許可證	二零一零年十二月四日	有效
危險化學品經營許可證	二零一一年一月十五日	有效

業 務

獎項及嘉許

以下載列直至最後可行日期本集團品牌名稱或產品所獲授的部分重要獎項及嘉許：

獎項／嘉許	頒發機構	獲獎年度
二零零零年度 安全生產先進企業	中山市黃圃鎮人民政府	二零零一年
倫敦二零零三年 國際質量皇冠獎	國際商業促進會	二零零三年
SATRA會員	SATRA TECHNOLOGY CENTRE	二零零七年
2008年度 企業安全生產工作先進單位	珠海高欄港經濟區	二零零九年
2008年度 安全生產工作先進單位	中山市安全生產監督管理局	二零零九年
2008年度 安全生產工作優秀獎	中山市黃圃鎮人民政府	二零零九年
2009年度 中國最具創新力企業	中國生產力學會／中國企業報社	二零一零年

國際商業促進會所授予的國際質量皇冠獎乃根據如下標準授出：(i)傑出的領導才能及業務管理，(ii)質量及卓越，(iii)業務及品牌聲譽，及(iv)技術、創新及規劃。

SATRA會員須由SATRA Technology Centre進行年審。年審的重點為實驗室控制系統。審計涉及多個方面，如測試方法、員工培訓、設備、實驗室條件、參考資料、測試工作及報告以及保留材料及工作記錄等。

業 務

安全生產工作先進單位獎根據（其中包括）如下標準授出：有關組織必須(i)積極主動遵守安全生產及相關規定，(ii)建立安全生產規則、安全生產責任，(iii)制定安全生產制度及操作規程，及(iv)宣傳及培養安全生產的意識。

珠海高欄港經濟區就安全方面授出企業安全生產工作先進單位獎。要獲得該獎項，候選企業必須富於創新，組織良好，加強監管及檢查，並不斷實踐改進。

環境保護及安全措施

由於本集團產品的原材料主要為原油副產品，故不當使用、處置及／或儲存可能導致環境污染，而對人身而言具有一定程度毒性及害處。誠如本公司中國及越南法律顧問所告知，本集團在處理化學材料時已遵守中國及越南有關環境、健康及安全的法律及法規。有關本集團合規事宜的詳情載於本節「本集團的合規歷史」一段。

本集團於中國的生產設施受中國國家及地方環境法律及法規管轄，包括但不限於《危險化學品安全管理條例》、《中華人民共和國消防法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》。另一方面，本集團於越南的生產設施亦須遵守越南有關用水、向河流排放污水、防火及有毒廢料管理等的越南各類環保法律及法規。

為確保遵守法定標準，本集團已取得污水排放許可證、為處置生產過程所產生的如生產廢物及容器等有毒廢料進行登記，執行多項內部措施、並與當地獨立環保公司訂約處理本集團生產經營所釋放的污染物和有毒廢料。本集團已採納下列具體措施，確保本集團的運作符合中國及越南的環保法律及法規：

- 實施環保檢查制度與內部守則，要求全體僱員（特別是生產部門的員工）遵守；
- 建立內部環保培訓計劃；及
- 定期檢查安全與環保合規情況。

業 務

本集團已委託廣州市環境保護投資及發展公司評估南沙擬建生產工廠的污染影響。該公司已就評估結果提交報告，並獲廣州市南沙開發區環保局批准。該報告認為，一般情況下，生產本集團產品所產生的污染在可控制範圍內。然而，在極端情況下，如火災及爆炸等，則屬不可控制。報告認為本集團在南沙地塊進行生產乃屬切實可行，惟須採取適當防範及控制措施，並建立環保風險管理及控制體系以及確保污染物排放數量穩定。

本集團於各重大方面已遵守所有目前生效的適用環保法律及法規，包括提交第三方環保審核報告的規定。本集團於往績記錄期間並無接獲任何嚴重違反環保法例的通知。本集團將繼續購置符合環保及監管部門規定的設備及制定相關營運措施。

本集團已採取安全措施處理有毒及易燃物質，包括：

- 於原材料倉庫及生產工廠設置通風系統，從而控制空氣中化學蒸汽的濃度。本集團定期監察廠內的空氣質量；
- 規定須接觸有毒物質的工人佩戴適當的防護衣物及／或面罩；
- 制定不同的安全指引，例如禁止於廠房內吸煙；及
- 制定突發情況緊急計劃，以及定期進行災難逃生演習。

於往績記錄期間，本集團並無接獲僱員因接觸有害物質而染上重大職業病的報告或索償。

競爭

本集團與中國多家膠黏劑生產商競爭，且在產品質量、定價、市場推廣、產能及客戶服務方面面臨競爭。除定價外，膠黏劑及處理劑產品的質量及售後服務，在鞋履製造商選擇供應商時正變得日趨重要。董事相信，中國市場，尤其是出口市場的競爭，正逐漸從價格競爭，轉為質量及能否滿足客戶特定需要的競爭。該等轉變是由於

業 務

鞋履製造商及終端用戶要求更高標準所致。董事認為，本集團於過往逾二十年所建立的聲譽及信譽、研發新產品及改良產品的能力、優良及穩定的產品質量及售後服務，均是本集團於市場上保持競爭力的關鍵因素。本集團瞄準一級鞋用膠黏劑市場，注重提供鞋履製造商（包括中國鞋履製造商及於中國的外資鞋履製造商）所需的環保及無毒材料產品。

根據膠黏劑行業報告，中國的膠黏劑產品主要分為兩大類，即：(i) 高端膠黏劑產品，具有相對優良的品質及較高的價格，通常由外資企業在中國生產；及(ii) 低端膠黏劑產品，品質不穩定、不夠環保及市場價格相對較低，通常由中國本地小型膠黏劑生產商生產。雖然中國本地生產的膠黏劑的質量將逐步趕上外國製造商生產的膠黏劑的質量，但該等本地膠黏劑製造商仍需較長時間方能提高其產品質量，如增加研發、產能投入及建立技術支援團隊。

經考慮本集團的最終客戶（即強調產品質量的鞋履供應商，彼等相對本地鞋履製造商及中國供應商而言，要求其產品採用質量更高及更加穩定的環保原材料），董事認為本集團與提供質量較佳及售價較高的高端產品的國外膠黏劑供應商一樣同屬第一市場層級供應商。此外，鑑於(i) 本集團與日本知名化工產品公司No-Tape Japan合作，研發優質及穩定的鞋用膠黏劑；(ii) 於往績記錄期間本集團不曾經歷因對產品質量不滿意而導致的銷售退貨；(iii) 本集團於往績記錄期間對其主要客戶的鞋用膠黏劑貢獻日益增多；及(iv) 本集團與主要客戶擁有長久的人際交往及業務關係，董事認為，在國外膠黏劑供應商之中，本集團的產品質量相對穩定，且售後技術服務相對高效及回應快速。由於本集團持續加強研發並具有競爭優勢，董事認為本集團日後會繼續為鞋用膠黏劑市場的主要經營者之一。

董事認為，鑑於該行業需要豐富的技術知識、強大研發能力、一支有技術背景的資深營銷團隊和巨額資本開支，鞋用膠黏劑業的新入行者面對諸多障礙。本集團與客戶早已建立牢固的網絡及關係，此乃新入行者面臨的其他障礙因素。董事相信，全面的市場、生產及技術知識、生產工藝的綜合應用等要求，對進入鞋用膠黏劑業的新競爭者構成重大障礙。

業 務

採納內部控制政策

一般內部控制政策

為加強本集團遵守有關法規的機制及提升其企業管治的優勢和效率，本集團已採取並將採取以下步驟，以貫徹以下內部控制政策，確保各項適用規則及法規獲得遵守：

- (a) 由本公司法律顧問編製之章程大綱詳情（當中載列〔●〕後所需之持續規管要求及董事之責任）將分發予各董事，供各董事審閱；
- (b) 本集團董事及高級管理層參加由本公司法律顧問舉辦的培訓課程，認識有關股份在〔●〕的公司的董事應持續履行的責任及職責；
- (c) 委任三名分別在財務、會計及法律行業有經驗的獨立非執行董事。本公司在遵守適用法律、法規及財務申報要求時將可借助彼等的經驗；
- (d) 公司秘書團隊將可接觸本集團不時已挽留或將挽留（倘合適）的外聘專業人員，包括合規顧問、外聘法律顧問、核數師及其他顧問（如必要），並將直接向董事會匯報；
- (e) 成立審核委員會（由獨立非執行董事組成），其將（其中包括）審閱內部控制制度及程序，以符合相關會計、財務及〔●〕的規定。本集團已為該審核委員會訂明職權範圍（當中載列其職務及責任詳情）以確保符合監管規定；及
- (f) 委任永豐金為本公司的合規顧問，以根據〔●〕第3A.19條就本公司的合規事宜提出建議。

與土地業權有關的內部控制政策

為將本集團未來可能因缺乏其即將佔用物業的土地使用權所面臨的風險降至最低，並確保將採取足夠程序獲得有效土地使用權，本集團已採納以下內部控制政策：

1. 於簽訂相關物業購買或租賃（視情況而定）協議前，本集團須自賣方或出租人（視情況而定）取得相關文件證明其對該物業的有效產權；及

業 務

2. 本集團將委任法律顧問，以(i)核查及確認賣方或出租人（視情況而定）所提供有關土地所有權文件的有效性；(ii)就買賣協議或租賃協議（視情況而定）條款向本集團提供意見，以維護本集團的利益；及(iii)就本集團登記及取得該物業有效產權的相關文件提供意見。

未來，倘本集團發現潛在物業存在業權缺陷，則本集團將不會租賃或收購（視情況而定）該項物業。此外，為進一步保護本集團的權益，本集團將（倘適用）於取得其法律顧問的意見後，要求在相關收購或租賃協議（視情況而定）中聲明，出租人須為本集團登記及／或取得有效的土地業權。

與歷史違規事件有關的內部控制政策

二零零六年以來發生上文所述違規情形乃主要由於本集團成立生產及銷售膠黏劑相關產品業務初期及在越南開展加工業務初期缺乏相關的監管規定方面的經驗。

該等違規情況乃主要與違反有關中國海關規定及化學品處理不當有關。為防止再度違反中國有關海關條例，本集團於二零零八年十月就保稅區外交換貨物採納其營運指引，該項營運指引符合有關海關條例規定。本集團同時亦邀請海關及相關政府部門對本集團的廠房進行定期檢查，以改善該套體系。此外，為防止日後化學物品處理不當，本集團已採納其內部控制指引，在採購、生產及存儲化學品方面，向其生產及採購部提供指引及內部審批程序。該內部指引經不時修訂以符合中國、越南及／或本集團經營所在的其他司法權區監管化學品處理的最新條例。

此外，為避免在未取得商業登記文件的情況下從事售後服務，以及且為確保取得日後成立本集團及開展業務營運及售後服務所需的必要執照及登記必備文件，本集團將聘請一名法律顧問以就處理、登記及就取得於若干司法權區運作及從事售後服務需要的必備文件而向有關政府機關進行必要文件的處理、登記及備案事宜提供意見。

除上述者外，為確保根據有關法律法規及時注資以便本集團未來成立公司，本集團已採納一套將不同公司文件（包括申請註冊相關文件）存檔的內部程序及定期檢討注資時限。

業 務

聯席保薦人認為，以上企業管治措施可使本集團增強營運層面及審核層面的監控環境。聯席保薦人認為，在其他新上市公司採取的標準措施以外再加入此等措施，將為本集團提供更堅實的基礎，從而更有效地識別及處理合規相關事宜，並有助董事監控本集團遵守有關監管及法律規定的整體狀況。

與土地業權有關的彌償保證

於二零一零年七月二十八日，彌償保證人訂立以本集團為受益人的彌償契據，據此，各彌償保證人已共同及個別同意及承諾，就本公司及本集團各成員公司（其中包括）因為或有關以下各項所產生可能向本公司或本集團任何成員公司作出或提出實際索償、訴訟或法律程序而蒙受的任何及一切損害、損失、費用、成本、開支提供彌償：

- (i) 中山信諾未能取得中山生產工廠的土地使用權證；
- (ii) 越南中部樹脂未能取得其根據日期為二零零八年三月六日的土地分租協議租賃的位於平陽省新淵縣大登工業園D2-3區的一幅土地（「越南分租物業」）的土地使用權證，該分租協議由大登建設開發有限公司（作為出租人）與越南中部樹脂（作為承租人）訂立；或
- (iii) 越南中部樹脂對位於越南平陽省順安縣同安工業區2號路的物業（「越南現有租賃物業」）的使用權因無法獲得平陽工業區管理局的相關租賃證明而受到不利影響。

上述彌償保證將擴至涵蓋：

- (1) 本集團任何成員公司蒙受的所有損害、損失、費用、成本、開支：倘業主或相關政府部門僅因缺少土地使用權證或未登記或核證相關租賃協議而導致土地業權缺陷（「業權缺陷」）而將本集團的成員公司（「受影響集團公司」）自其使用或佔用的中山生產工廠、越南分租物業或越南現有租賃物業（「受影響物業」）驅逐，彌償人在合理可行情況下盡快及倘於該驅逐後兩個月屆滿前，尋找一處在地理位置、面積及用途方面與受影響物業可類比或十分相似的物業（「替代物業」）供受影響集團公司使用及佔用，期限不得短於受影響物業的相關租賃協議項下的尚餘租期；及

業 務

- (2) 受影響集團公司僅由於業權缺陷及下列原因所產生或蒙受的任何費用、開支、索償、虧損或負債：
- (a) 替代物業與受影響物業於受影響物業尚餘相關租期的任何租金差額；
 - (b) 因將受影響集團公司的業務或資產由受影響物業遷至替代物業所產生的任何成本或開支；
 - (c) 受影響集團公司可能蒙受其業務自受影響物業遷至替代物業直接導致的任何經營及業務虧損；
 - (d) 任何已了結或尚未了斷的訴訟、索償、行動、檢控、仲裁、調解或有關業權缺陷的替代爭議決議（統稱「法律訴訟」）；及
 - (e) 並無導致法律訴訟的與任何人士的爭議；

及就上文(d)及／或(e)而言，不論是因裁定、判決或裁斷或因經磋商的和解或其他方式與否。

在盡職審查過程中，聯席保薦人並未發現任何重大事項引起其對董事的能力、誠信、人品或作為本公司董事的恰當性產生憂慮。

豁免持續關連交易

於二零一零年三月三十一日，本集團訂立一份租賃協議，向楊先生租賃一個面積約2,000平方米的寫字樓單位（地址為中國廣東省廣州市海珠區南洲路怡居街79-111號2樓201-210室），自二零一零年三月三十一日起為期約34個月，月租為人民幣60,000元。

預期該租賃協議於〔●〕後仍繼續生效。楊先生（執行董事及控股股東）為本公司的關連人士。上述租賃協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易（定義見〔●〕第14A章）。

上述租賃協議的適用百分比比率（定義見〔●〕）按年度基準計算均少於0.1%。因此，於〔●〕後，根據〔●〕第14A.33(3)條，上述租賃協議項下的交易將構成本公司符合最低豁免水平的交易，並將豁免遵守〔●〕第14A章項下的申報、公告及獨立股東批准規定。

董事（包括獨立非執行董事）認為，根據上述租賃協議向楊先生支付的租金屬公平合理及符合本集團及股東的整體利益。

業 務

獨立於控股股東

董事認為，本集團能夠於〔●〕後獨立於控股股東及其聯繫人士而進行營運，理由為：(i)本集團客戶及供應商獨立於控股股東；及(ii)除楊先生外，本集團其他執行董事、獨立非執行董事、高級管理層及員工均獨立於控股股東。

經營及管理獨立性

控股股東於〔●〕後將保留在本集團的控股權益。然而，本集團可全權獨立決策其業務營運。本集團持有所有設備，以獨立於控股股東經營業務。經營本集團現有業務所需所有必要執照均由本集團持有。

除本節「豁免持續關連交易」一段所披露的持續關連交易外，預期本集團與控股股東之間在〔●〕後當時或其後一段時間不會有其他交易。

行政獨立性

本集團憑藉其自有資源行使全部行政管理職能，如財務及會計管理、存貨管理及研發等。高級管理層員工及公司秘書獨立於控股股東。

財務獨立性

本集團自身擁有一套財務管理制度，並能在財務方面獨立於控股股東經營業務。貸款條款在一名控股股東楊先生撤回所提供的保證後將不會產生任何變動。本集團預期可於〔●〕後自外部資源籌集資金，而不依賴控股股東。

競爭權益

於作出一切合理查詢後，於最後可行日期，除本集團業務外，控股股東或董事概無於任何與本集團業務直接或間接競爭或可能競爭的業務中擁有任何權益。