

業 務

概覽

海豐是一家中國領先的航運物流公司，提供綜合運輸及物流解決方案。根據德魯里報告，於二零零九年，我們按運力計在中國集裝箱航運公司中整體排名第三，並在非國有中國集裝箱航運公司中排名第一。我們專注於服務亞洲區內的貿易市場，根據德魯里報告，該市場以運量計是世界最大的貿易市場，同時也是發展最快的市場之一。由於我們的專注，按二零零九年的運量計，我們已成為第四大(中國最大)運營亞洲區內貿易市場的集裝箱航運公司。通過我們的高密度航線網絡，我們提供範圍極廣的物流服務並自二零零六年起一直為中國最大的非國有航運物流公司(以收入計)。

我們的前身山東國際貨運於一九九一年成立。初時為一家貨運代理公司，山東國際貨運於一九九二年開始提供中國與日本之間的集裝箱航運服務。目前，根據德魯里報告，按運量計，我們已成為中國-日本航線上領先集裝箱航運服務供應商。隨着二零零四年擴充業務至新興的東盟國家，以運量計我們亦成為中國與菲律賓及越南之間多條主要航線的市場領先者。儘管自二零零八年全球金融危機出現，本公司所處行業面臨艱難市況，但我們的運量持續增長。根據德魯里報告，我們的總運量由二零零七年的845,404標準箱增加至二零零八年的1,079,779標準箱，並再增加至二零零九年的1,186,842標準箱(二零零七年至二零零九年的複合年均增長率達18.5%)，分別佔相同年度亞洲內部市場總運量的3.6%、4.4%及5.1%。截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的總裝運量分別為540,962標準箱及645,954標準箱，增幅為19.4%。

我們的經營模式使我們有別於眾多的競爭對手，並對我們的營運效率及盈利能力貢獻良多。與眾多遠程承運人所採用的中樞輻射航運模式不同，我們以在亞洲區內高密度航運網絡提供班次頻密的服務為目標。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日及二零一零年六月三十日，我們班次頻密的集裝箱航運服務每週靠港226次、228次、233次及242次；同期高密度航運網絡則分別由46條、49條、49條及48條貿易航線組成。與集裝箱航運網絡相結合，我們的陸上物流網絡提供綜合的物流服務，包括貨運代理、船舶代理、堆場及倉儲、報關、卡車運輸及船舶經紀服務。

我們的業務建立於以客戶為本的文化，並且我們已與全球多家藍籌公司建立業務關係。我們的高頻率及高密度集裝箱航運網絡設計藉由提升客戶航運規劃上之靈活性及較快存貨周轉，使我們客戶的物流管理得以獲得更高效率。此外，通過充分利用此網絡模式，我們提供符合客戶特定行業要求的定製化服務，從而與伊藤忠、青島啤酒和豐田等若干客戶緊密合作。該等業務關係透過與多家客戶的合營項目進一步深化。此等合營公司向合營夥伴及第三方提供倉儲及其他物流服務。我們與這些藍籌客戶的多層面關係提供了穩健的收入來源，有助我們成功度過行業周期。

儘管我們近期的營運業績受二零零八年開始的環球金融危機影響，我們仍能持續保持盈利。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的收入分別為5.764億美元、7.719億美元、6.942億美元、2.866億美元及4.007億美元，同期，我們源自持續經營業務的年度利潤分別為34.3百萬美元、35.4百萬

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

美元、32.5百萬美元、8.7百萬美元及51.3百萬美元。我們於二零零九年的純利亦受股權激勵計劃開支所影響。不計及於二零零九年產生的股權激勵計劃開支，同期我們源自持續經營業務的利潤分別為34.3百萬美元、35.4百萬美元、37.1百萬美元、8.7百萬美元及51.3百萬美元。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢讓我們得以在快速增長的亞洲區貿易市場內進行有效的競爭：

領先的市場地位及成功擴張的歷史

海豐是中國的一家領先的航運物流公司，提供綜合運輸及物流解決方案。根據德魯里報告，於二零零九年，我們按運力計在中國集裝箱航運公司中整體排名第三，並在非國有中國集裝箱航運公司中排名第一。按運量計，我們已成為第四大（中國最大）運營亞洲區內貿易市場的集裝箱航運公司。通過我們的高密度集裝箱航運航線網絡，我們提供範圍極廣的物流服務並自二零零六年起一直為中國最大的非國有航運物流公司（以收入計）。

我們在不到20年的歷史內取得市場的領導地位。我們於一九九二年開始提供中國與日本之間的集裝箱航運服務。目前，根據德魯里報告，按運量計，我們已成為中國—日本航線領先的集裝箱航運服務供應商。隨著二零零四年擴充業務至新興的東南亞市場，以運量計我們亦成為中國與菲律賓及越南之間多條主要航線的市場領先者。儘管自二零零八年全球金融危機出現後，本公司所處行業面臨艱難市況，但我們的運量持續增長。

基於我們業務擴張的往績記錄，我們相信，通過充分利用現有領先的市場地位，我們將得以繼續於亞洲區內市場捕捉增長機會。

居於有力地位以把握亞洲區內的貿易增長

我們相信亞洲區域將持續出現大幅增長並致力於該區域市場。根據德魯里報告，亞洲區內貿易市場為全球最大及增長最快的集裝箱航運市場。按國內生產總值計算，中國及日本分別位列全球第二及第三大經濟體。東盟國家受到其迅速增長的工業行業所驅動而錄得高運量增長率，成為亞洲區內的新興市場。此外，隨著二零一零年一月中國—東盟自由貿易區的較低或零關稅待遇開始實施及由於近期的經濟增長，我們相信東盟地區的貿易量將持續大幅增長。

我們將海豐定位為聚焦於亞洲區內貿易。我們以中國為基地，按運量計，我們為中國—日本航線的市場領先者，並於二零零七年至二零零九年於東南亞市場的運量複合年增長率達95.2%。我們相信，我們過往對亞洲區內的專注及成功擴張歷史令我們居於獨特地位以把握亞洲區內貿易市場。

業 務

融合高效網絡及綜合式服務的獨特經營模式

我們已發展出一個獨特的經營模式，對我們的經營效率及盈利能力貢獻良多。與眾多使用中樞輻射航運模式的長途承運人及服務範圍有限且依賴於長途承運人的支線承運人不同，我們尋求在我們高密度的亞洲區內集裝箱航線網絡內提供高頻率的短途服務。我們經營模式的這一方面具有以下數項主要特點：

- **高密度。**我們具有亞洲區市場最高密度的網絡之一，於二零一零年六月三十日覆蓋8個國家和地區、36個主要港口和48條航線，並具有東北亞市場內密度最高的網絡。因此，我們為客戶提供廣泛航線選擇，以切合其運輸需要。
- **高頻率。**通過每週242次靠港，我們提供亞洲區內市場最高頻率的服務之一，並提供東北亞市場最高頻率的服務。這讓我們可通過提供快速而靈活的服務來及時滿足客戶庫存管理的需要。
- **靈活的服務方式。**我們的高密度及高頻度的航線網絡有助我們結合多種服務方式更靈活地調配船隻，從而提升營運效率。我們的「點對點」服務提供直達的快捷的連接，我們的「循環」服務靈活地將網絡內的幾個港口結合在一起，以求優化整體艙位利用率；我們的「網絡」服務，將網絡內不同的航線結合在一起，從而減少了我們的船隻的閒置時間。

這些特點使我們可以以一只高效率的船隊為我們亞洲區內的航線網絡提供服務，並通過調整「點對點」、「循環」及「網絡」的組合來快速適應貿易流動的變化。

使我們脫穎而出的另一個經營模式特點是與航線網絡整合的陸上物流網絡。作為我們「一站式服務」模式的一部分，我們致力提供綜合物流服務，包括集裝箱航運、貨運代理、堆場及倉儲（透過我們的合資企業）、船舶代理、報關、卡車運輸及船舶經紀服務，以滿足客戶的額外供應鏈需求。

我們相信，發展、持續優化及有效實行我們的經營模式讓我們增強成功應對業界週期的能力。

統一船型船隊以提升效率

作為我們經營模式的重要部分，我們致力於運營一個統一船型的船隊，即1,000標準箱船型。截至二零一零年六月三十日，我們的船舶中有85.7%屬於1,000標準箱船型。經過多年以來我們對經營模式的不斷改進，我們挑選1,000標準箱船型作為核心船型。我們相信，此船型的船舶在實載率、經營效率及速度方面最適合我們。我們在多方面均受惠於統一船隊方針：

- **較高靈活性。**我們在不同航線間配置船舶達到較高靈活性，由於統一船型船舶可互換，讓我們能於任何特定航線的需求出現急劇變動時維持業務規模。
- **較低船舶成本。**藉經營統一船型船隊，我們可降低經營成本，如所需技術人員較少及只需標準的零部件均令維修及保養成本下降，船舶可互換減少管理及船員培訓成本，船舶的體積較小亦減少港口費用。由於統一類別船舶的設計成本較低，故我們得以降低整體購買價。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們相信，統一類別船隊以及我們經營模式的其他方面均讓我們繼續能以更靈活兼具成本效率的方式經營。

與藍籌客戶的多層面關係

我們的業務基於以客戶為本的文化，且我們專注於與全球的藍籌公司建立業務關係。我們的高頻率及高密度的集裝箱航運航線網絡正反映了此等努力：我們的網絡設計目的在於提升客戶航運規劃上的靈活性，使客戶自身的物流管理得以獲得更高效率。舉例而言，我們快速、頻繁且及時的服務對客戶尤其具有吸引力，因為對他們來說，減少倉儲成本非常關鍵。此外，我們提供各種各樣的陸上物流服務，作為我們綜合服務模式的一部分。

我們尋求與藍籌客戶緊密合作，開發切合彼等獨特需求的物流解決方案。例如透過與伊藤忠合作，我們於指定航線上提升我們使用冷藏集裝箱運輸新鮮食品的能力。我們亦與客戶合作向他們提供度身訂造的物流解決方案。舉例而言，透過與豐田合作，我們已對我們的靠港次數及航程頻率作出調整，以確保貨物及時送達。

此等關係透過我們與丹馬士物流、伊藤忠及青島啤酒等客戶的合營企業而得以進一步深化，彼等向我們的合作夥伴，亦向第三方提供倉儲及其他物流服務。

我們相信，我們眾多的服務內容已讓我們從競爭者中脫穎而出，並強化了我們與客戶的關係。我們與該等客戶的多層面關係已提供了穩健的收益來源，有助於我們成功應對行業周期。

擁有良好業績記錄的穩定及富有經驗的管理團隊

我們認為，管理團隊是我們取得成功的關鍵因素，其特點如下：

- **行業經驗豐富。**我們的主席楊紹鵬先生及首席執行官楊現祥先生在管理航運及物流業務方面分別擁有逾30年及逾20年經驗。他們均獲中國交通運輸協會頒授的「新中國60年航運與物流業傑出人物」榮譽。
- **穩定的管理團隊。**我們所有高級管理層成員在海豐的服務年資已達七年以上，且超過80%高級管理層成員在海豐的服務年資已達十年以上。我們的高級管理層成員在航運或物流行業平均擁有約20年經驗。
- **應對行業週期的能力。**我們的管理團隊具備可應對航運業週期的強大能力，如通過管理自有及租賃船舶的船隊規模及架構以適應行業週期。
- **良好的業績記錄。**我們的管理團隊設計並推行了我們的業務模型，且審慎地管理本公司的增長，專注於捕捉快速增長的亞洲區域內市場中的業務機會。

我們相信，管理團隊的行業知識及經驗、管理能力及凝聚力將繼續為我們的未來增長帶來貢獻。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的策略

我們的長期目標是成為世界級綜合物流服務供應商。為此，我們已發展出具以下主要內容的業務策略：

擴大船隊及優化船隊結構

我們相信，亞洲區內的貿易市場復蘇情況將持續增強，而我們打算充分利用亞洲區內航運服務需求。就此，我們計劃透過購置新造及二手船舶以及承租額外船舶擴大我們的船隊。我們目前計劃在二零一三年之前擴充旗下船隊至60艘船舶，總運力達至約55,000標準箱，並於其後兩至三年內進一步擴充船隊數目至約80艘。特別是，我們專注於購置新建船舶，因為我們相信可在目前的市場環境下以極具吸引力的價格購置船舶。此外，我們預期新建船舶一般具備有助降低長期整體經營成本的特性，例如有較高的燃料效率、較低的維護成本及較高的船速。我們相信，在目前的市況下為擴充作出這番努力，將為我們迎接即將來臨的行業上升作好準備。

增強及擴充我們於亞洲區內的服務網絡

我們擬繼續擴大我們於亞洲區內的服務網絡以適應不斷增長的亞洲區內貿易。我們特別計劃專注於東南亞這個高速發展的新興市場。在地區經濟的發展以及二零一零年一月開始實施的中國－東盟自由貿易區較低或零關稅的帶動下，我們預期中國與東盟國家之間的貿易量將會大幅增加。因此，我們計劃分配大量人力及資源擴大我們的航運網絡，以覆蓋東盟國家如越南、泰國及印尼的更多港口，並以鄰近該等港口的陸上物流服務支援我們的航運服務。

就發展較為成熟東北亞市場方面，我們將尋求鞏固我們的領先的市場地位，並創造更多增長空間。就此，我們計劃將擴展範圍伸延至超越我們在華東及華北的基地，在華南的港口與日本及韓國的港口之間開展新航線。

增強服務能力及在網絡中複製綜合服務模型

我們已發展出在青島地區向客戶提供廣泛物流服務的能力，此舉鞏固了我們與客戶的關係。此外，青島物流園促進了物流服務提供者的互動及合作。請參閱「一服務及解決方案－陸上物流－堆場及倉儲服務」。我們正在進一步加強我們的服務能力，包括共同發展集裝船泊位，為我們的客戶提供更快捷服務。

我們計劃於我們的亞洲區服務網絡內的其他港口實施我們青島的綜合物流服務模式。預料初期會於客戶基礎較發達且我們預計對該等服務會有強大需求的港口(例如中國的上海和寧波以及越南的若干港口)實施這一模式。作為我們的實施計劃的一部分，我們擬在該等港口附近購買或租賃土地建設倉庫及其他設施。我們也在尋求參與海外港口或泊位開發項目的機會，以加強我們綜合的航運物流服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

提升我們的信息科技系統

我們相信，有效的信息科技系統可提供實時與完整的信息，這對有效管理我們的航運網絡和陸上物流網絡的能力尤為關鍵，尤其正值我們在國際及中國範圍內擴充該等網絡規模時。提供實時及完整信息亦代表我們向客戶提供的一項關鍵服務，從而協助客戶作出其供應鏈管理的決定。因此，我們擬進一步提升我們的信息科技系統，預料將主要包括開發管理信息系統、業務營運系統及客戶門戶站點，以及提升及擴充我們的數據庫系統。就此，我們計劃分配資源於招聘及訓練更多信息科技專業人員及購入信息科技設備。

我們相信，我們的信息科技策略將有助我們提高客戶滿意度、改善我們的營運效率、增加我們的收益及提升我們的盈利能力。

尋求互補性收購及建立合作夥伴機會

我們不斷尋求與我們的業務有互補性以符合客戶需求且具吸引力的收購及建立合作夥伴機會。我們一直與多名客戶、合營夥伴及其他第三方進行磋商以擴大現有業務合作伙伴關係及建立新的合作。例如，我們於二零一零年八月與上海國際港務(集團)股份有限公司訂立戰略合作框架協議，雙方同意共同開發物流園區以及在集裝箱航運及其他相關業務等多領域進行合作。

我們亦對收購航運或物流公司的機會有興趣，前提是該等公司提供的服務可與我們的業務互補並擴大我們的服務範圍，或已於我們計劃擴展業務的地區經營，或為擁有適合我們營運所需的船舶的船東。

服務及解決方案

我們向客戶提供一站式運輸和物流服務及解決方案。我們的服務及解決方案可分為兩個業務分部：海上物流及陸地物流。下表載列於所示期間按業務分部劃分的收入：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	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	
	金額	佔收入百分比(%)	金額	佔收入百分比(%)	金額	佔收入百分比(%)	金額	佔收入百分比(%)	金額	佔收入百分比(%)
	(未經審計)									
	(千美元，百分比除外)									
海上物流	\$408,062	70.8%	\$580,082	75.1%	\$534,086	76.9%	\$232,612	81.2%	\$317,235	79.2%
陸地物流	225,698	39.2	278,812	36.1	271,609	39.1	106,843	37.3	177,341	44.3
分部間抵銷	(57,401)	(10.0)	(86,994)	(11.3)	(111,522)	(16.1)	(52,844)	(18.4)	(93,908)	(23.4)
收入	\$576,359	100.0%	\$771,900	100.0%	\$694,173	100.0%	\$286,611	100.0%	\$400,668	100.0%

業 務

海上物流

我們的海上物流業務提供集裝箱航運服務，專注於快速增長的亞洲區內市場。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們分別營運46條、49條、49條及48條亞洲區內貿易航線。截至二零一零年六月三十日，我們的貿易航線包括六條透過聯合服務提供的貿易航線及18條透過集裝箱互換艙位安排經營的貿易航線。這些貿易航線覆蓋中國、日本、韓國、台灣、香港、越南、泰國及菲律賓的主要港口。於二零零七年、二零零八年及二零零九年，我們的裝運量分別為845,404標準箱、1,079,779標準箱及1,186,842標準箱，按德魯里報告數據基準計，分別佔亞洲區內市場總運量的3.6%、4.4%及5.1%。截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的總運量分別為540,962標準箱及645,954標準箱，增幅為19.4%。我們於二零零七年、二零零八年、二零零九年及截至二零一零年六月三十日止六個月及直至最後實際可行日期並無遭遇任何海盜事件。

我們的集裝箱航運航線網絡模式

與眾多長線承運人的中樞輻射式海運模式相比較，我們尋求在我們亞洲區內高密度集裝箱航運網內提供高頻率及高效率的集裝箱航運服務。我們於一九九二年開始提供青島與神戶之間的直達不停站航運服務。由於對該等直達不停站服務需求增加，我們通過開發新航線及增加航次來提升服務。我們稱此等直達不停站航運服務為「點對點」服務。我們的「點對點」服務特別適合需要即時及適時航運服務的客戶需求，如新鮮食品的供應商及分銷商。

隨著我們的「點對點」服務連接的港口數目不斷增加，提供「點對點」服務的船舶，倘均從目標港返回起始港，不一定符合效率。原因是許多航線往返行程的運量存在嚴重失衡情況。為增加我們的實載率，我們開始提供連接多條「點對點」航線的航線。於這樣的連接航線，船舶會在連續航次中途經額外的港口。我們將此等服務稱為「循環」服務。

隨著我們的航線網絡增加，我們亦開發出一種有助我們更高效提供定期航次的船舶分配安排。我們將該安排稱為「網絡」服務，致力解決船舶在兩個港口之間的航行時間未能將定期服務的頻次完美匹配情況下，於港口長期閒置帶來的低效率問題。為減少閒置時間，我們使用「網絡」服務模式將兩條或多條航行時間不同而連接的貿易航線組合起來。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的市場

我們在開始時專注開發中國－日本及中國－韓國的貿易航線。自二零零四年起，我們亦開始拓展連接東盟國家與我們的集裝箱航線網絡內港口之間的貿易航線。反映有關的歷史發展過程，我們現時的亞洲區內集裝箱航線網絡可分為兩個市場：東北亞市場及東南亞市場。下表載列截至所示期間按市場劃分的裝運量及相應百分比（相對我們的總裝運量）：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	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	
	裝運量 (標準箱)	佔總 裝運量 百分比(%)								
東北亞市場	736,550	87.1%	757,923	70.2%	772,119	65.1%	364,263	67.3%	366,876	56.8%
東南亞市場	108,854 ⁽¹⁾	12.9	321,856 ⁽¹⁾	29.8	414,723 ⁽¹⁾	34.9	176,699 ⁽¹⁾	32.7	279,078 ⁽¹⁾	43.2
總計	845,404	100.0%	1,079,779	100.0%	1,186,842	100.0%	540,992	100.0%	645,954	100.0%

(1) 包括山東海豐分別於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月使用承租本公司兩艘船舶運載的74,998標準箱、87,851標準箱、80,924標準箱、35,291標準箱及44,534標準箱。請參閱「關連交易－特殊個案－船隻租賃協議」。

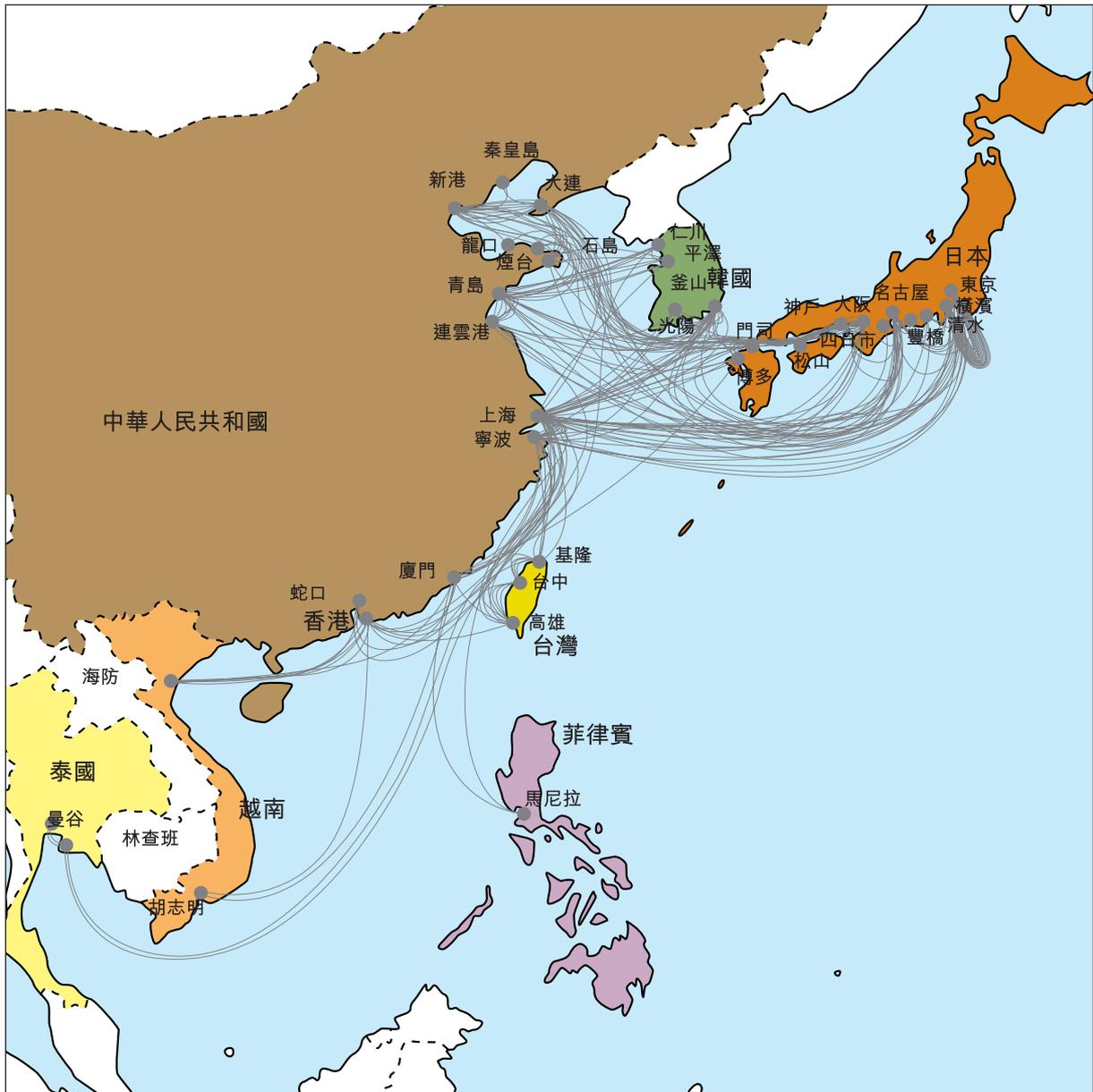
下表載列於所示期間按市場劃分的海上物流業務收入（未減去分部間抵銷）及相應百分比（相對於我們海上物流業務的總收入（未減去分部間抵銷））：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	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	
	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)
	(未經審計)									
	(千美元，百分比除外)									
東北亞市場	\$353,966	86.7%	\$419,487	72.3%	\$362,974	68.0%	\$163,133	70.1%	\$190,239	60.0%
東南亞市場	54,096	13.3	160,595	27.7	171,112	32.0	69,478	29.9	126,996	40.0
總計	\$408,062	100.0%	\$580,082	100.0%	\$534,086	100.0%	\$232,612	100.0%	\$317,235	100.0%

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

下圖說明截至二零一零年六月三十日，我們在亞洲區內的集裝箱航運航線網絡，包括透過聯合服務及集裝箱互換艙位安排經營的貿易航線：



我們的集裝箱航運服務覆蓋：

- 中國12個港口，每週靠港101次；
- 日本11個港口，每週靠港88次；
- 韓國4個港口，每週靠港24次；
- 東盟國家5個港口，每週靠港9次；
- 台灣3個港口，每週靠港14次；及
- 香港，每週靠港6次。

業 務

東北亞市場

我們於一九九二年開始在東北亞市場提供集裝箱航運服務。當時，我們建立了我們於青島與神戶之間的第一條航線。截至二零一零年六月三十日，我們在東北亞市場經營合共37條貿易航線，其中6條為共同投船服務及15條透過互換艙位安排經營。此等貿易航線每次來回航程的週期介乎3.5日至11.5日。我們東北亞市場集裝箱航線網絡的裝運量於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月分別為736,550標準箱、757,923標準箱、772,119標準箱、364,263標準箱及366,876標準箱，根據德魯里報告，按裝運量計，於二零零八年及二零零九年各年，我們於中國—日本航線的集裝箱航運公司中排名第一。於二零零九年，我們在東北亞市場運量佔同期裝運量總額的65.1%。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們在東北亞市場分別提供36條、39條、38條及37條集裝箱航運服務的貿易航線、每週靠港分別146次、163次、159次及159次。

截至二零一零年六月三十日，我們的東北亞市場集裝箱航線網絡覆蓋區內25個主要港口，包括中國的大連、連雲港、青島、秦皇島、上海、石島、新港、龍口、寧波及煙台，日本的博多、神戶、松山、門司、名古屋、大阪、東京、豐橋、清水、四日市及橫濱，以及韓國的釜山、仁川、光陽及平澤。我們力求提供頻率更高的服務，使客戶的船期更具靈活性。因此，我們截至二零一零年六月三十日在東北亞市場每週停靠159個港口。我們亦為更繁忙的貿易航線提供更頻繁的服務。例如，截至二零一零年六月三十日，我們每週提供上海與日本之間的16次來回航程，包括上海與東京之間的七次來回航程，頻率高於在該貿易航線上經營的其他集裝箱航運公司。

我們東北亞市場於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月的平均實載率分別為69.3%、75.9%、70.7%、64.0%及70.7%。二零零七年至二零零八年平均實載率有所增加主要反映於我們東北亞市場的裝運量上升，並由於將若干船舶從東北亞市場調往東南亞市場令我們在此市場的運力下降。二零零九年，平均實載率相較二零零八年有所下跌乃主要由二零零八年開始的全球經濟下滑及競爭日益加劇所致。截至二零一零年六月三十日是止六個月的平均實載率主要反映了近期集裝箱航運業呈復甦態勢。

於二零零九年，我們從中國運往日本及韓國的貨物包括食品、紡織產品、礦產品及化學產品，而我們從日本及韓國運往中國的貨物包括汽車部件、工業零件及化學品。我們快捷、頻繁且及時的服務對需要及時交付貨物的客戶(如食品分銷商伊藤忠)或須減少儲存成本的客戶(如豐田)尤其具有吸引力。

儘管我們認為東北亞市場是成熟的集裝箱航運市場，我們仍於該地區繼續取得增長。為促使我們的東北亞市場持續增長，我們計劃透過以下方式進一步拓展我們於該市場的業務：(i) 開關連接華南地區(包括深圳及廣州)與日韓港口的航線；及(ii)於特選航線增加我們現有航運服務的班次。

業 務

東南亞市場

我們於二零零四年開始向東盟國家提供集裝箱航運業務。截至二零一零年六月三十日，我們在東南亞市場合共經營11條貿易航線，其中3條乃透過互換艙位安排經營。此等貿易航線每次來回航程的週期介乎7日至21日。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們在東南亞市場合共運輸108,854標準箱、321,856標準箱、414,723標準箱、176,699標準箱及279,078標準箱的貨物。二零零七年及二零零九年，我們裝運量的複合年增長率為95.2%。二零零九年，我們於東南亞市場運輸的貨物佔同期總裝運量的34.9%。截至二零零七年、二零零八年、二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們在東南亞市場分別提供10條、10條、11條及11條集裝箱航運服務的貿易航線、每週靠港分別80次、65次、74次及83次。

截至二零一零年六月三十日，我們的東南亞集裝箱航運航線網絡覆蓋區內11個主要港口，包括中國的蛇口及廈門、越南的海防市及胡志明市、菲律賓的馬尼拉、台灣的台中、高雄及基隆、香港及泰國的林查邦港及曼谷。我們提供連接該等港口之間及連接該等港口與中國、日本、韓國港口之間的服務。此外，我們訂立了安排出租兩艘船舶予山東海豐，供其營運來往中國大陸與台灣之間的貿易航線。根據有關的安排，船隻租賃費相等於山東海豐為運營該航線所收取的貨運費及服務費。此外，本公司應負責運營這兩艘船隻的所有成本。請參閱「關連交易－特殊個案－船隻租賃協議」。

於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們東南亞市場集裝箱航運航線網絡的平均實載率分別為81.2%、67.3%、63.1%、60.1%及70.8%。二零零八年及二零零九年的平均實載率較二零零七年大幅下降，主要是由於我們在二零零八年調配更多船隻服務東南亞市場，以支持於二零零七年至二零零八年的航運量顯著增長。然而，在新開發市場發展客戶關係需要大量時間。期間的實載率通常低於較成熟的市場。有關新業務發展對實載率的影響，請參閱「財務資料－影響我們經營業績及財務狀況的因素－開闢新航線」。二零零九年實載率偏低亦因二零零八年開始的全球經濟下滑而致。截至二零一零年六月三十日止六個月的平均實載率較二零零九年同期有所上升，主要是由於近期集裝箱航運業呈復甦態勢所致。

於二零零九年，本公司運往東盟國家的貨物主要為紡織產品、汽車、工程設備及化學品，而本公司從東盟國家運出的貨物主要為農產品及海鮮。我們高頻率的快捷服務對運送新鮮食品尤其重要。

我們認為東南亞市場是一個新興市場，其於過去數年的迅速增長將會持續。特別是，我們預計中國與東盟國家之間的貿易量將大幅增長，尤其受二零一零年一月起實施中國與東盟自由貿易區較低或零關稅待遇推動。為把握與上述增長相關的集裝箱航運服務預計需求的增長，我們計劃進一步開發東南亞市場。我們計劃向越南、泰國及印度尼西亞等國家的其他港口提供航運服務，並增加航運服務的班次。於二零一零年，我們計劃在東南亞市場開發兩條新貿易航線。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

船隊組成

我們相信，我們統一船隊的經營方式(大部分船舶屬1,000標準箱類別)已為我們的高實載率及營運效率作出重大貢獻。請參閱「我們的競爭優勢－統一船型船隊以提高效率」。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日及二零一零年六月三十日，我們分別約有59.4%、78.9%、87.5%及85.7%的船舶為1,000標準箱船型。截至二零一零年六月三十日，我們的船隊整體運力為37,256標準箱，船舶的平均船齡為5.7年。我們42艘船舶中有15艘為自有船舶，27艘為租賃船舶。截至二零一零年六月三十日，15艘自有船舶的船齡介乎3年至15年，平均為6.9年。詳情請參閱本文件附錄五－「船舶一覽表」。管理層一般估計自有船舶的實際可使用年期約為25年。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的船租開支分別為6,460萬美元、7,850萬美元、6,490萬美元、3,910萬美元及2,150萬美元。有關我們船隊的船舶、其特點及租船屆滿日期的詳情，請參閱本文件附錄五－「船舶一覽表」。

下表載列於所示日期我們的自有及租賃船舶的數目及容量：

	截至十二月三十一日						截至六月三十日					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零一零年					
	船舶數目	運力 (標準箱)	佔總運力 百分比(%)	船舶數目	運力 (標準箱)	佔總運力 百分比(%)	船舶數目	運力 (標準箱)	佔總運力 百分比(%)			
自有	12	9,509	37.7%	12	9,509	29.8%	15	12,557	34.9%	15	12,557	33.7%
租賃	20	15,735	62.3	26	22,413	70.2	25	23,450	65.1	27	24,699	66.3
合共	32	25,244	100.0%	38	31,922	100.0%	40	36,007	100.0%	42	37,256	100.0%

我們計劃在二零一三年之前擴充旗下船隊至60艘船舶，總運力達至約55,000個標準箱，並於其後兩至三年內進一步擴充船隊數目至約80艘。我們亦擬購買額外的船舶及增加自有船舶的百分比，包括使用。請參閱本文件「我們的策略－擴大船隊及優化船隊結構」。

聯合服務及互換艙位

我們已於截至二零一零年六月三十日與其他集裝箱航運公司訂立多項聯盟安排，包括與兩家公司訂立聯合服務及與9家公司訂立互換艙位的安排。根據聯合服務協議，我們與我們的合作夥伴指定特定數目的船舶共同於一定期間內(一般為12個月)為特定航線提供航運服務。聯合服務安排的合作夥伴各自承擔其本身船舶的營運成本及費用，並有權按其提供運力的比例於每艘指定船舶享有集裝箱艙位。互換艙位乃兩家或多家航運公司可於特定期間內(一般為12個月)交換其貿易航線若干集裝箱艙位的安排。聯合服務及互換艙位安排使航運公司增加航線覆蓋及服務航班，但作出投資較少。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們按聯合服務基準分別經營5條、4條、6條及6條貿易航線，並分別於另外20條、19條、20條及18條貿易航線與其他航運公司互換艙位。

集裝箱

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年以及二零一零年六月三十日，我們營運的標準箱集裝箱分別為70,162個、92,022個、93,828個及100,590個，其中10,975個、10,837個、10,791個及10,891個分別屬自有標準箱集裝箱，另59,187個、81,185個、83,037個及89,699個分別屬租賃標準箱集裝箱。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的集裝箱租賃開支分別為19.3百萬美元、28.1百萬美元、31.1百萬美元、15.1百萬美元及16.2百萬美元。該等集裝箱絕大部分為標準箱。此外，我們亦同時使用特種集裝箱，包括用於運輸新鮮食品的冷藏集裝箱。

一般而言，新集裝箱的可靠性高於舊集裝箱，而因此我們通常僅租用新造集裝箱，租期一般為五年。截至二零一零年六月三十日，我們營運的集裝箱平均箱齡為3.6年。

船用燃油

於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們分別耗用約167,782噸、205,910噸、232,758噸、114,435噸及123,169噸船用燃油，而成本分別約為每噸407美元、每噸578美元、每噸386美元、每噸313美元及每噸502美元。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，每噸費用的波動主要由於此段期間原油價波動所致。我們已與多名船用燃油供應商訂立協議。儘管該等供應商已同意應我們要求向我們供應船用燃油，惟該等協議中並無訂明固定價格，而燃油價格將以市價為基準。

陸地物流

我們的業務模式的主要部分為涵蓋海上物流服務及陸上物流的整合式物流服務。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們從陸地物流服務所得的收入(未減去分部間抵銷)分別為2.257億美元、2.788億美元、2.716億美元、1.068億美元及1.773億美元，分別佔我們於分部間抵銷前收入的35.6%、32.5%、33.7%、31.5%及35.9%。

為回應客戶不斷變化的需求，我們計劃在選定港口設立額外辦事處及進軍新業務領域，以拓展我們綜合式物流服務的覆蓋範圍。例如，我們正尋求與業務夥伴在青島及其他港口合作開發集裝箱泊位的機會，以為客戶提供更快捷的服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的陸地物流服務包括貨運代理、船舶代理、堆場及倉儲、卡車運輸及船舶經紀服務。下表列載於所示期間按類別劃分的陸地物流業務收入(未減去分部間抵銷)及相應百分比(相對於我們陸地物流業務的總收入(分部間抵銷前))的明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	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	
	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)	金額	佔收入 百分比(%)
	(未經審計)									
	(千美元，百分比除外)									
貨運及船舶代理	\$207,451	91.9%	\$254,613	91.3%	\$253,185	93.2%	\$97,671	91.4%	\$164,137	92.6%
倉儲及其他	18,247	8.1	24,199	8.7	18,424	6.8	9,172	8.5	13,204	7.4
總計	\$225,698	100.0%	\$278,812	100.0%	\$271,609	100.0%	\$106,843	100.0%	\$177,341	100.0%

貨運代理

於一九九一年，我們的前身山東國際貨運開始經營貨運代理業務。現今，我們向龐大的客戶群提供全面貨運代理服務，包括跨國公司、中國的藍籌公司及小型企業。我們提供海上及陸上貨運代理服務，以滿足客戶的不同需求。然而，海上貨運代理(尤其是亞洲區內海上貨運代理)繼續構成我們貨運代理業務的主要部分。截至二零一零年六月三十日，我們的貨運代理網絡由分佈在東北亞22個主要城市的分支機構及聯絡處組成，包括中國的海上、青島、蘇州、溫州、南京、威海、深圳、廈門、寧波、義烏、紹興、天津、大連、煙台、廣州、珠海、佛山及東莞、韓國的首爾以及日本的神戶、東京及大阪。於二零零七年、二零零八年及二零零九年，我們的貨運代理業務分別為約405,346標準箱、471,190標準箱及540,875標準箱的貨物安排船運。我們的貨運代理服務極之受惠於我們的海上物流業務。我們的集裝箱航運及貨運服務共用「海豐」單一品牌，許多客戶為了能獲得我們集裝箱船舶的服務而選用我們的貨運代理服務。於二零零七年、二零零八年及二零零九年，我們貨運服務分別安排的貨物81.9%、87.4%及95.5%使用我們的集裝箱航運服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

通常而言，我們在客戶要求安排由一地點運輸貨物至另一地點的收貨人時開始貨運代理服務。根據客戶特定要求，我們比較運費報價、承運條件及船期時間計劃，繼而安排收發貨物。我們亦向客戶提供各類輔助及增值服務，包括以下各項：

- **散貨拼箱整合。**若干客戶(主要為小型企業客戶)出貨量較少，不能裝滿單一集裝箱。為滿足彼等的需求，我們累積大量散貨拼箱整合的服務經驗。我們的散貨拼箱倉庫帶有可包裝集裝箱貨物的現代設備，配有可適時確定航運貨物地點的定位追蹤系統，並提供高效拆箱服務。
- **無船承運人。**許多客戶愈來愈希望接受單一服務提供者的整合服務。因應有關需求，我們除了為託運人擔任代理外，亦出任無船承運人。
- **報關。**報關業務為我們作為整合式物流承運人的一個主要部分。我們於青島、上海及煙台設有報關業務。我們於報關代理方面累積豐富的經驗，可直接接入海關的信息系統。我們計劃發展全國報關能力，在上海、大連、寧波、天津、廈門及深圳成立分公司，最終拓展至我們的集裝箱運輸航綫覆蓋的中國及海外的所有主要港口。
- **項目物流。**基於客戶需求，我們不時提供有關專業項目的物流服務，例如設備運輸及陸橋運輸。

船舶代理

截至二零一零年六月三十日，我們在中國、香港、日本、韓國、越南、菲律賓及泰國的27個主要城市向我們及獨立第三方的船隊提供船舶代理服務，包括上海、青島、秦皇島、大連、天津、塘沽、煙台、石島、連雲港、南京、寧波、廈門、武漢、深圳、香港、東京、大阪、首爾、釜山、光陽、平澤、海防、胡志明市、河內、馬尼拉、林查班及曼谷。

我們為船務公司提供的服務通常包括：

- 辦理船舶進出港口的手續；
- 為船舶安排領航、停泊和裝卸事宜；
- 代表承運人安排貨物訂艙和船務文件；
- 簽署提單；
- 安排貨物和集裝箱運送及轉運；
- 管理集裝箱的控制工作；及
- 代表承運人收貨和支付費用。

我們的船舶代理服務處理集裝箱及乾散貨航運，且我們已與中國及國際承運人建立關係。

堆場及倉儲服務

我們通過與國際及以中國為基地的公司成立的多家合營公司提供堆場及倉儲服務。我們於該等合營公司的夥伴包括馬士基物流、伊藤忠、青島啤酒、勝獅、韓進及山手冷藏株

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

式會社，而我們於合營公司的權益介乎25%至51%。截至二零一零年六月三十日，我們透過合營公司經營約480,000平方米的堆場及約47,000平方米的倉庫（有關設施位於青島及上海）。

該等合營公司的倉庫一般配備電腦系統。電腦系統有助我們實時管理倉儲營運，並讓客戶網上檢查我們的服務及作出網上查詢。我們亦通過我們持有25%權益的合營公司愛通海豐國際儲運提供冷藏倉儲服務。此外，該等合營公司配合特定客戶需求提供多項增值服務，包括按客戶要求提供編碼、分類、複製、包裝及質量檢查等等。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，首五大堆場及倉儲客戶分別佔我們堆場及倉儲業務總收入的34.6%、34.7%、34.6%及28.5%。

我們提供堆場及倉儲業務的合營企業位於青島物流園區，是我們「一站式」物流服務的組成部分。青島物流園區乃設計為一個毗鄰青島港口、高速公路及火車站，以客戶為導向的綜合物流園。青島物流園區有利於參與物流供應鏈各方之間的互動及合作。這些業務近在咫尺及互相配合，乃設計為加強整合傳統的物流服務，包括海、陸、空貨運、倉儲及加工和配送，因而大大降低參與物流供應鏈各方的成本及提高效率。

我們在青島物流園區的發展中起着重要的作用。具體而言，我們設計及規劃開發該園區，並協助園區尋找潛在租戶。因此我們於二零零九年獲中國交通運輸協會頒發「中國物流獎－最佳設計」獎。

卡車運輸

我們在中國（主要是山東省）提供卡車運輸服務。截至二零一零年六月三十日，我們擁有37輛卡車。我們計劃擴展我們的卡車運輸服務（包括增加在山東省以外的服務），作為我們將整合物流服務拓展至其他新地區的一部分。

船舶經紀

我們的船舶經紀業務為航運公司提供解決方案及顧問服務，包括船舶租賃、船舶買賣、船舶建造及海上保險。我們是波羅的海和國際海事理事會成員之一。

銷售及市場推廣

於二零一零年六月三十日，我們的銷售及市場推廣團隊包括110名僱員。我們海上物流服務的銷售網絡覆蓋我們航線到達的所有國家及地區，包括中國、日本、韓國、香港、台灣及東盟國家。我們的銷售渠道一般包括下列各項：

- 營銷部。我們設有營銷團隊進行營銷服務，而且我們已與多家客戶建立長期關係。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

- 貨運及船舶代理業務。銷售亦透過我們的貨運及船舶代理業務進行，其網絡分佈在位於中國、香港、韓國、日本、菲律賓及越南的21個銷售及服務辦事處。
- 第三方代理。我們亦委聘第三方船舶代理及貨運公司作為我們的銷售代理。

我們的貨運及船舶代理服務同時向我們的海上物流業務及第三方承運人提供銷售。

我們相信，我們的市場推廣優勢源自提供優質服務，而我們並無進行任何大眾媒體或類似廣告宣傳活動，以提升我們的知名度。然而，我們已制定廣告宣傳預算，並於《船務公報》、《中國航務週刊》及《船運交易公報》等主要船務雜誌上刊發船期表，旨在宣傳我們的業務及鞏固我們的品牌。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的廣告支銷為40萬美元、40萬美元、40萬美元及10萬美元。我們亦組織推廣活動，如召開新聞發佈會及招待會等。

客戶

我們的海上物流服務客戶包括貨運代理、船舶代理及直接客戶。我們的最終客戶由跨國及大型中國公司至小型企業不等，當中包括許多消費產品、初級產品及機械產品的生產商。大部分客戶透過船舶代理及貨運代理與我們訂立航運合同，而我們亦與豐田、三井化學及伊藤忠等若干藍籌終端托運人建立長期的關係。我們的目標客戶一般包括在國際航運市場擁有良好聲譽以及良好信用記錄的客戶。

我們陸地物流業務的客戶包括從事各類業務的公司，例如製造商、貿易公司、船舶營運商／租船人及船主。除倉儲業務的客戶大部分為少數跨國公司及中國主要公司外，我們的陸地物流業務並未集中於任何特定客戶。

山東海豐於二零零七年、二零零八年、二零零九年及直至二零一零年五月底為我們提供船舶代理服務，並成為我們於上述期間的最大客戶。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，其佔我們的收益分別約14.6%、19.2%、20.1%及19.6%。在我們成立本身的船舶代理附屬公司後，山東海豐於二零一零年五月終止向我們提供該等服務。我們的前五大客戶於同期則分別佔我們收入的約45.8%、50.2%、52.2%及49.2%。我們的大客戶(包括最大客戶)主要為貨運代理及船舶代理。除上文所披露者外，概無持有我們已發行股本5%以上的董事、彼等各自的聯繫人士或我們的股東於二零零七年、二零零八年及二零零九年或截至二零一零年六月三十日止六個月於我們任何一家前五大客戶擁有任何權益。

供應商

我們的供應商主要包括船舶代理、船用燃油供應商、集裝箱租賃商、船舶維修商及第三方承運人。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們向最大供應商的採購量分別佔我們銷售成本的約10.4%、13.6%、10.3%及

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

12.0%，而我們向前五大供應商的採購量則分別佔我們銷售成本的約24.0%、28.0%、27.3%及33.5%。山東海豐集團於二零零七年、二零零八年、二零零九年及直至二零一零年五月底為我們提供船舶代理服務，並成為我們於上述期間的最大供應商。我們向山東海豐集團作出的採購量於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月分別佔我們銷售成本的3.9%、3.9%、4.6%及4.8%。在我們建立了自身的船舶代理附屬公司後，山東海豐集團於二零一零年五月停止向我們提供此等服務。除上文所披露者外，於二零零七年、二零零八年、二零零九年或截至二零一零年六月三十日止六個月，概無持有我們已發行股本5%以上的董事、彼等各自的聯繫人士或任何股東於我們任何一家前五大供應商擁有任何權益。我們一般於15至45日期限內向我們的供應商履行有關貿易應付賬款的責任。

與行業慣例一致，我們通過船舶代理收取部分運費及繳付部分港口費。故此，於二零零九年我們的17家外部船舶代理(包括山東海豐)各自均為我們的客戶及供應商。此外，二零零九年我們的首五大客戶中的其中之四亦為同年我們的首五大供應商。於二零零九年，該17家船舶代理合計於我們的收入及銷售成本分別佔62.2%及20.5%。

合資經營

我們已在中國與若干藍籌客戶設立6家主要向此等客戶及本公司和第三方提供堆場及倉儲服務的合資公司。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們收入的2.2%、1.9%、2.2%及2.2%乃來自此等合資公司。

我們設立此等合資公司主要目的為擴充我們整合性物流網絡內提供的服務類別，並加強我們與此等客戶的關係。我們相信，通過持有少數股東權益而毋須持有控制權，我們已能於大部分該等合資公司達到上述目的。

此外，我們藉該等與我們客戶訂立的合資經營安排得以為維持此等堆場及倉儲業務穩定客戶群體，例如於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月我們堆場及倉儲業務收入的15.6%、18.0%、16.5%及22.7%分別源自我們對該等合資經營夥伴的銷售。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

下圖列示該等合資公司及相關合資經營協議的若干資料：

合資經營 ⁽¹⁾	合資經營合作夥伴	年期 ⁽²⁾	我們的所有 權權益及分佔盈利 (%)	董事會代表權利 ⁽³⁾
青島啤酒海豐倉儲有限公司	青島啤酒進出口 有限責任公司 (持有55%股份所有權)	30年(直至 2032年止)	45%	5名董事中的2名
勝獅物流(青島)有限公司	勝獅堆場企業 有限公司 (持有60%股份所有權)	20年(直至 2014年止)	40	5名董事中的2名
山東韓進集裝箱儲運有限公司	韓進海運株式會社 (持有60%股份所有權) 青島海豐投資 (持有10%股份所有權)	20年(直至 2015年止)	30	5名董事中的2名 ⁽⁴⁾
山東捷豐國際儲運有限公司	馬士基物流 (持有49%股份所有權)	30年(直至 2032年止)	51	6名董事中的3名
山東愛通海豐國際儲運	伊藤忠 (持有70%股份所有權) 山手冷藏株式會社 (持有5%股份所有權)	30年(直至 2032年止)	25	8名董事中的2名
上海怡豐倉儲運輸有限公司	馬士基物流 (持有50%股份所有權)	20年(直至 2024年止)	50	6名董事中的3名

(1) 我們將該等合資公司列為共同控制實體，其中山東愛通列為聯營公司。請參閱本文件附錄一一「會計師報告」。

(2) 各合資公司的年期可根據股東同意或董事會決定及相關政府機關批准下於屆滿時延長。

(3) 各合資公司由每名股東所指派成員組成的董事會擁有決定合資公司一切重大事宜的權力。

(4) 包括本公司及青島海豐投資各自有權委派的一名董事會代表。青島海豐投資已指示其董事會代表自二零零六年八月起按照本公司董事會代表的指示在任何董事會會議上投票。

業 務

我們亦在中國與山東海豐建立三家從事國際船運代理業務的合資公司，即青島海豐、上海新海豐國際船舶代理有限公司及天津新海豐國際船舶代理有限公司。因該等合資公司成立時的中國適用法律禁止外國投資者擁有從事國際船運代理業務公司的控股權的監管禁制，我們自此等合資公司成立起於其中各別持有49%股權。請參閱「監管及法規－有關國際海運輔助性業務的法規」。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，該三家合資公司合共為我們的總溢利貢獻0.8%、0.6%、1.2%及0.3%。我們將該等合資公司列為附屬公司。請參閱附錄一－「會計師報告」。

此外，為擴充我們在中國境外的整合航運物流網絡，我們已分別在韓國、越南、菲律賓及泰國設立四家提供船舶代理服務的合資公司，並於其中分別擁有51%、49%、40%及49%權益。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零一零年六月三十日止六個月，該四家合資公司合共為我們的總溢利貢獻0.5%、0.8%、0.5%及0.3%。我們將韓國、越南、菲律賓及泰國的合資公司分別列為附屬公司、共同控制實體、聯營公司及共同控制實體。請參閱附錄一－「會計師報告」。此外，我們正尋求與若干業務夥伴在青島及其他港口合作開發集裝箱泊位的機會，以為客戶提供更快捷的服務。

定價及支付條款

定價

我們的集裝箱航運服務運費一般包括承運收費以及附加費(其中包括燃料附加費、貨幣調整附加費、港口處理費及文件費等)。我們將有關運費的每單位費率稱為承運費率。

我們的承運費一般按現行市價主要經下列因素調整釐定：

- **客戶類別。**就釐訂我們的運費而言，我們的客戶群體大致上可劃分為三類：
 - **訂有固定期限協議的直接客戶。**我們通常與此等客戶訂立固定期限介乎三個月至一年的協議，並經考慮多項因素(例如客戶的信貸記錄、預期客戶的裝運量及我們與客戶關係的時間和深度等)訂有固定費率(一般低於當時市場費率)。部分此等協議容許在協議期限內作出費率調整。
 - **訂有固定期限協議的貨運代理客戶。**根據與貨運代理客戶訂立一般為1年固定年期的協議，我們參考市場費率提供折扣運費，以換取客戶保證裝運量。
 - **其他客戶。**就其他客戶而言，我們的運費費率乃以市場為基準，且費率一般高於與我們已訂有固定期限協議的客戶的費率。
- **承運貨物類別。**我們就若干類別的貨物收取額外費用。例如，我們通常就易腐壞食品收取較高運費，因其需用冷藏集裝箱承運，以及工程設備，因其一般需要特別注意及處理。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

- 航程時間表。我們服務的需求亦視乎週內不同出發日而有所不同（部分因應我們的競爭對手的航程時間表），故需求因而影響我們的運費。

我們現時為亞洲區內討論協議組織(Intra-Asia Discussion Agreement)（包括中國及東南亞承運人）成員及黃海協會（包括中國及韓國承運人）。該等組織成員不時舉行會議討論適用集裝箱船運市場的發展及預期運費的趨勢。儘管相關討論的結果對成員概無約束力，我們卻一般根據相關組織建議的指引釐訂運費。

有關貨運代理業務，我們會向客戶收取我們與承運人先前協定的溢價或佣金或由我們釐定的溢價或佣金。

支付條款

我們一般就集裝箱航運服務提供兩種支付條款：運費預付及運費到付。根據運費預付條款，承運人通常於到達目的港前預付運費、裝港港口附加費及其他貨物相關支出。目的港發生的費用及支出，包括目的港文件處理費及港口附加費，由目的港收貨人支付。根據運費到付條款，承運人通常僅預付裝港港口附加費，而運費及其他費用於貨物交付時由目的港收貨人支付。

我們與客戶訂立的交易條款一般以信貸支付，惟新客戶一般須預付款項。就我們的海上物流業務而言，我們一般給予我們客戶15日信貸期。就我們的貨運及船舶代理業務而言，我們通常授予客戶一個月信貸期。我們按業務關係的時間及深度、客戶的信貸紀錄及業務量決定向我們客戶及承運人授予的信貸期。基於此等因素，我們給予少數貨運代理及船舶代理業務的長期及信譽良好客戶最長達3個月的信貸期。有關詳情，請參閱本文件附錄一載述的會計師報告附註20。

獎項

我們的海上和陸上物流業務獲得眾多獎項及表揚。

就海上物流業務，過去數年我們獲《中國航務週刊》頒授各種獎項。新海豐集裝箱曾（其中包括）於二零一零年獲「最佳集裝箱班輪公司綜合服務獎」。

就我們的陸上物流業務，我們的附屬公司新海豐物流獲《中國航務週刊》於二零零八頒發「優秀貨運代理公司獎」及「優秀物流公司獎」，以及於二零一零年頒發「最佳貨運代理公司綜合服務獎」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

競爭

國際集裝箱船運業競爭激烈。截至二零零九年十二月三十一日，世界前十大承運人佔全球集裝箱載量約50%，但本行業仍分散於超逾400個承運人。

至於亞洲區內集裝箱航運市場，由於服務可由相對較小型的船舶提供，故入行門檻較低。亞洲區內市場的主要參與者包括長途、地區及小型承運人。以亞洲為基地的長途承運人，如中遠、中海集運、長榮海運股份有限公司及東方海外(國際)有限公司，一般經營亞洲區內服務。除本公司外，中國外運、宏海箱運集團及德翔海運有限公司等其他區域承運人在亞洲區內市場擁有龐大的集裝箱航運業務。我們在運費及服務品質方面與其他承運商展開競爭。服務品質一般包括船運服務的頻率、可靠性和航運服務速度，以及整合式物流服務的完善程度及所覆蓋地理區域。

陸地物流業亦競爭激烈。該行業非常分散，超逾700,000家於中國的公司註冊為物流服務供應商。然而，大部分供應商並無自有海上貨物物流業務來補充其陸地物流服務。若干供應商(如我們)提供廣泛服務，擁有廣闊服務網絡，有能力提供一站式物流服務。該等供應商包括中遠及中外運。

信息技術

我們現有的信息技術框架包括管理系統、業務經營系統及客戶門戶。

我們改進信息技術的主要部分是開發及實施一個新業務經營系統。我們現有的業務經營系統為SLMIS系統，已成功管理我們的海上物流業務及船舶代理經營。我們的freight.net系統支持我們貨運代理服務。而報關服務乃以另一系統支援。然而，鑑於我們的增長及擴展，我們正與一家物流信息技術服務供應商上海吉聯新軟件股份有限公司(前稱上海吉聯新軟件有限公司)就我們的海上物流聯合開發一個新業務經營系統。根據有關協議，我們須向上海吉聯新軟件股份有限公司支付合計人民幣9.9百萬元(1.5百萬美元)的開發費用。除開發費用外，現預計系統開發將產生1.7百萬美元的開支，主要涉及購置設備及該項目指定內部IT人員的薪酬。我們於完成系統後有權使用該系統，而不必支付專利權使用費或其他費用。新業務經營系統的主要知識產權權利將由我們與上海吉聯新軟件股份有限公司共同擁有。

預期新系統將於二零一零年底完成開發並取代現有SLMIS系統。新系統預計會進一步提高我們的經營效率，改善我們的客戶服務質素，並降低經營成本。例如預期其將擁有更完善的技術框架並將提升客戶服務功能。預期其亦將擁有更多管理模式，以計算航運路線的可能成本及運費，以助設計新航線及制訂業務計劃及財務預算。

作為業務戰略的一部分，我們計劃改進信息技術框架，升級及拓展數據庫，聘用及培訓額外信息技術專業人員及整合現有信息技術系統。請參閱「我們的策略—改進信息技術系統」。

業 務

保險

作為集裝箱航運服務供應商，我們在一般營業過程面臨多方面的內在風險，如船舶機械故障、碰撞、財產損失、貨物損失或損壞、由於外國政治環境、敵對行動（包括戰爭和恐怖主義）、海嘯或其他自然災害及罷工導致業務中斷。此外，若干海洋災害，包括漏油和其他環境事故，亦可能導致我們承擔責任。為減輕這些風險及與此有關的意外責任，我們已投購各種保單，以保障我們自有和租用的船舶、船員、貨物和其他財產所涉及的風險。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們的保費總額分別為2.1百萬美元、2.8百萬美元、2.6百萬美元、1.0百萬美元及1.5百萬美元。我們認為，現時所訂立保險承保範圍類別符合相關行業標準，足夠保證我們進行正常業務經營。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險可能不足以彌補與我們業務經營有關的所有損失」。

船舶及機械保險

我們為自購船舶投購中國人民財產保險股份有限公司提供的船舶及機械保險。船舶及機械保險主要保障船殼及機械的部分或全部損失、共同海損、撞船、因撞船而引起的責任及救助。我們每艘自購船舶的保障至少達市場公允價值（價值會定期檢討）。為了獲得足夠保障同時控制船舶及機械保險成本，我們不時為自購船隻估值並調整保險價值。

保障及賠償保險

我們為自購及租用船隻投購不同類型的保障及賠償保險（或稱保賠險）。保賠險一般就船東或承租人（視情況而定）因以下事項產生的索賠提供保障：(i)因一名承運人負責的貨物運輸產生的第三者申索（包括貨物丟失或損壞），(ii)使用透過交換或購入艙位從其他船主取得的集裝箱艙位所產生貨物損失而引致的申索，(iii)清除貨船殘骸，(iv)燃油及其他物質的污染，(v)船隻操作過程中船員受傷或死亡引致船舶所有人的賠償責任，(vi)承租人負責的出租人船舶及機械的損壞賠償及(vii)主管當局罰款及其他有關費用。

我們的保賠險由The London Steam-Ship Owners' Mutual Insurance Association Limited及North of England P&I Association Limited（兩者均為International Group Agreement of P&I Clubs的成員）提供。國際保協集團協議(International Group Agreement)的成員安排共用保險及實質性再保險計劃，以保障全球數量龐大的海運商船隊。

集裝箱及集裝箱底盤車保險

我們現時向中國平安財產保險股份有限公司及TT Club Mutual Insurance Ltd.購買集裝箱責任所有損失保險保單。此等保單覆蓋不同地區，保障財產損失及損害以及第三方責任。我們亦有為其集裝箱底盤車購買保險，為財產損失及損害以及第三方責任提供保障。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

其他保險

我們為我們物業及固定資產投購保險，保障因自然災害或意外事故引致實質損毀所承受風險及第三方責任。我們亦投購保險，保障與我們物流業務相關的風險，(其中包括)如運輸工具保險及物流責任保險。

有關我們的保險覆蓋範圍的風險的討論，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險可能不足以彌補與我們的業務營運有關的一切損失。」

僱員

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們共有509名、505名、538名及792名全職僱員。截至二零一零年六月三十日，我們的共同控制實體及聯營公司共有617名僱員。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日以及二零一零年六月三十日，我們分別聘有165名、177名、211名及215名船上船員。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月我們就山東船舶管理供應船員及相關服務分別支付山東船舶管理0.5百萬美元、0.9百萬美元、0.9百萬美元、0.4百萬美元及0.5百萬美元，同期我們船員的薪酬及福利開支分別為2.8百萬美元、4.7百萬美元、4.6百萬美元、2.3百萬美元及2.9百萬美元。我們不與該等船上船員訂立聘用協議，而是與山東船舶管理(由楊紹鵬先生控制的公司)訂立安排，向我們提供符合我們要求的船上船員，以遵守禁止境外船務公司在中國直接聘僱船員，而應通過合資格的境內船員服務供應商作該等招募的規管禁制。請參閱「關連交易－持續關連交易豁免獨立股東批准之規定，但須遵守申報及公告規定－山東船舶管理提供船舶管理服務」。山東船舶管理亦負責(其中包括)檢查和評估船員的背景及能力，並提供必要的職前培訓。

我們的中國律師海問律師事務所向我們提供意見指：(i)在前述安排中，本公司與該等船員並無任何僱傭關係，因此，本公司根據相關中國法律及法規不被視為該等船員的僱主；及(ii)由於山東船舶管理為合資格國內船員服務提供者，與山東船舶管理的這種安排符合相關的中國國內船員管理法律法規。儘管我們並非船上船員的僱主，我們仍須遵守有關中國用工法律法規的若干監管規定。因此，我們必須告知該等船員其工作範圍，為船員投購足夠的安全和健康保險，並為在高風險環境下作業的船員採取足夠的保護措施。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表顯示截至二零一零年六月三十日按職能劃分我們全職僱員的數目及百分比：

	截至二零一零年 六月三十日	
	僱員數目	佔僱員 總數百分比
管理	186	23.5%
營運	377	47.6
銷售及市場推廣	110	13.9
財務	79	10.0
行政及人力資源	24	3.0
信息技術	12	1.5
其他	4	0.5
總計	792	100.0%

我們已根據適用的中國法律及法規規定為我們的中國僱員繳納社保費用，以提供退休、醫療、工傷、懷孕及失業福利，並繳納住房公積金費用。

物業

我們於中國的主要行政辦事處位於上海。我們亦於中國、香港、日本及韓國的31個城市設有辦事處。我們已訂約購買主要行政辦事處的土地使用權和樓宇，並向山東海豐及無關連的第三方租賃其他大部分辦事處。

自置物業

我們已簽訂合同向上海張江集成電路產業區開發有限公司（一家獨立第三方）購買我們位於上海的主要行政辦事處的處所及樓宇的土地使用權，總建築面積合共約3,526平方米。我們已支付人民幣56.6百萬元（8.3百萬美元），佔總購買價約80%。根據相關的收購協議，我們預期於二零一零年年底前支付購買價餘額20%後取得相關長期產權證。我們的中國律師海問律師事務所向我們提供意見指，於我們按相關收購協議的約定支付20%的購買價餘額後，我們取得相關長期產權證應不存在法律障礙。此外，我們於日本擁有總建築面積約47平方米的一個物業作住宅用途。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們租賃一幅土地，總地盤面積約5,000平方米。我們亦在中國、香港、日本及韓國向不同的第三方及山東海豐租賃三幢樓宇及55個單位，總建築面積約15,413平方米。該等物業主要用作辦公室、住宅及有關用途。

就我們向山東海豐租賃的物業當中，山東海豐一幢總建築面積約548平方米的辦公室樓宇並無持有樓宇所有權證，按總租賃物業的建築面積計佔3.6%。然而，山東海豐已就辦公室樓宇的處所取得土地使用權證。此外，我們已獲山東海豐承諾彌償我們因有關其租賃物業業權的任何爭議所產生的損失。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

就我們向第三方出租人租賃的所有物業當中，總建築面積約363平方米的四項作辦公室用途的租賃物業（授總租賃物業的建築面積計佔2.4%）的出租人並未或未能提供該等物業的正式樓宇所有權證。我們已獲該等出租人各自發出函件確認其於該等租賃物業的權利以及彼等承諾彌償我們因其租賃物業業權的任何爭議所產生的損失。如果被迫從有關樓宇遷走業務，我們目前並無任何應急計劃，因為我們相信此四項租賃物業對我們的經營並非重要尤關，而欠缺此等物業的房屋所有權證沒有亦將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況構成影響，原因如下：(i)該等物業並非直接用於任何盈收活動；(ii)該等物業僅佔我們租賃物業的2.4%；及(iii)我們亦相信我們（倘必要）能夠不招致重大開支或不對我們的經營構成重大影響下遷往替代性處所。

物業估值及估值報告

獨立估值師仲量聯行西門有限公司已為我們截至二零一零年七月三十一日擁有的物業權益估值為人民幣783,000元（0.1百萬美元）。有關估值基準及估值方法，請參閱本文件附錄四－「物業估值報告」。

船舶安全及管理

安全管理系統

我們遵守規管運輸安全及環保的國際公約。國際公約中，《國際船舶安全營運和防止污染管理規則》（或國際安全管理規則）對安全管理及經營船舶並防止污染的國際標準作出規定。國際安全管理規則要求國際船運管理公司持有符合證明書，亦要求每艘從事國際貿易的船舶持有安全管理證書，以證實船運管理公司及其船舶安全管理根據許可安全管理系統進行營運。

我們的船舶現由山東船舶管理進行管理。截至二零一零年六月三十日，山東船舶管理已取得符合證明書，而我們的自有船舶各自均已獲得安全管理證書。山東船舶管理為監督本公司的安全管理及環境遵例，已推行若干措施，包括：

- 安排若干部門負責安全及環保的遵例情況；
- 按《國際安全管理規則》進行定期檢驗；
- 定期向負責安全管理及環保遵例情況的職工提供更新，以令彼等了解最新的法規。

我們正在為新成立的船舶管理附屬公司辦理所有必需資格的申請手續，包括合規文件。請參閱「歷史及重組－重組－重組中國附屬公司及合營企業－船舶管理服務。」現預期於二零一零年底前獲得合規文件。我們計劃於我們自有船舶管理附屬公司成立時，採納類似山東船舶管理的安全管理及環保遵例政策。

業 務

修理及保養

截至二零一零年六月三十日，我們自有的15艘集裝箱船舶擁有中國船級社、日本海事協會、美國船級社或國際船舶分類給予的船級。為了維護我們船舶的安全營運，我們按照上述船級社對船舶入級的相關規定，安排認可的檢查員對我們營運的船舶進行定期檢驗及臨時檢驗。這些檢驗包括五年一次的「特別檢驗」，約兩年半至三年一次的「中期檢驗」、每年一次的「年度檢驗」，以及發生意外後或當有需要時進行的「臨時檢驗」。「特別檢驗」及「中期檢驗」通常需要船舶停航及進塢兩星期作船舶水下檢驗，而年檢則可於我們的船舶靠港時進行。一般而言，進行臨時檢驗程序的嚴謹程度及徹底程度需視乎被檢驗船舶當時的狀況，以及進行該等檢驗的原因而定。我們於二零零七年、二零零八年及二零零九年分別進行4艘、2艘及7艘船舶的特別及臨時檢查，並於同期分別產生2.8百萬美元、2.9百萬美元及4.5百萬美元的維修及護養開支。我們的15艘自有船舶中，6艘須於二零一零年接受特別或中期檢驗。另外，根據若干地區及國際港口國家管制備忘錄，我們船舶須接受停泊港口關的檢驗，其後根據相關國際規例即時維修(如有需要)。

環境保護

我們的業務營運須遵守多項環境法律及法規，其規管與我們業務有關的污水、油、氣體及其他類型的污染。誠如「一船舶安全及管理證書」一節所述，我們的安全及環保政策符合國際安全管理規則的條文。我們自有的15艘集裝箱船舶均已獲授予國際防止生活污水污染證書、國際防止油污證書及國際防止空氣污染證書。我們亦為可能發生的漏油事故及其他環境意外的責任進行投保。特別是，我們須遵守中國環保法例及法規。請參閱本文件「監管及法規—有關環保的法規」。自開業以來，我們從未因違反環境規例而被懲處任何重大罰款或遭受任何重大法律訴訟。於二零零七年、二零零八年及二零零九年以及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們遵守環保法律和法規的開支分別為0.2百萬美元、0.5百萬美元、0.4百萬美元、0.2百萬美元及0.2百萬美元。我們目前預期於二零一零年會產生有關開支0.4百萬美元。於最後實際可行日期，我們的董事確認，在我們營運的司法權區，我們並無收到任何環境監管當局有任何涉及訴訟的書面通知。

知識產權

我們擁有於澳洲及土耳其註冊的商標「SITC」，於香港註冊的商標「海豐」及「海丰」以及於新加坡註冊商標「海丰」。我們亦對由山東海豐於中國及其他十個國家和地區註冊的「SITC」、「新海丰」和「SITC」標誌的註冊商標擁有非獨家許可使用權。

此外，我們擁有61個註冊域名，包括www.sitc.com、www.sitc.com.cn及www.sitc.cn。我們擁有現有業務經營信息科技系統SLMIS系統的軟件版權。請參閱本文件附錄八—「法定及一般資料」內「本集團的知識產權」一段及「關連交易」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業 務

法律訴訟

航運物流業務具有海洋及其他意外的固有風險，可能導致財產損失及人身傷害或生命損失。因此，我們在經營業務過程中不時牽涉與運輸貨物相關(如貨物損壞或丟失或延遲交付及撞船及其他)的索賠的訴訟及仲裁。請參閱「風險因素—重大訴訟可能對我們的業務構成影響」。

於二零零八年五月，我們的船舶「SITC Yantai」與一艘日本船舶「Kaiju Maru」在日本博多港相撞。該宗意外經由日本的海難調查廳進行調查，其門司區的分處於二零零八年十一月初審裁定我們須全面承擔責任。我們已向東京的上訴部門提出上訴，而最終裁決尚未公佈。原告向本公司提出的索賠總額為445.6百萬日圓(5.3百萬美元)。The London Steam-Ship Owners' Mutual Insurance Association Limited(我們的保賠險承保商)及中國人民財產保險股份有限公司(我們船殼險的承保商)已各自作出書面承諾，倘我們該宗案件敗訴，會支付該等索償款項(惟自負額共計20,500美元)。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的保險可能不足以彌補與我們的業務營運有關的一切損失」。董事確認，即使我們上訴失敗，惟根據保險單條款及保險公司簽發的承諾書我們也會得到保險賠償。截至最後實際可行日期，我們亦涉及其他兩宗待決法律訴訟，兩者均由本公司提出。該兩宗待決法律訴訟索償總金額為0.1百萬美元。然而，我們相信這些訴訟不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

我們已委任法律專家監督我們的整體遵例情況。我們亦不時向我們的僱員提供監管規定的培訓，並與相關監管當局保持密切聯繫，以持續更新任何或對我們業務和營運有巨大影響的主要規管的發展。

我們於我們的日常業務過程須受制於繁多的法律及法規規管。請參閱「監管及法規」。