

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

概覽

本集團的主營業務是產銷家居及醫療用途的一次性衛生用品，產品主要包括醫療用廢物袋、一般廢物袋、一次性膜袋及圍裙。截至二零一零年三月三十一日止三年各年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們的營業額按環節、業務模式及產品類別分類如下：

	截至三月三十一日止年度						截至六月三十日止三個月			
	二零零八年		二零零九年		二零一零年		二零零九年		二零一零年	
	估營業額 百分比 千港元	(%)	估營業額 百分比 千港元	(%)	估營業額 百分比 千港元	(%)	估營業額 百分比 千港元 (未經審核)	(%)	估營業額 百分比 千港元	(%)
家居環節										
製成品銷售										
— 膜袋	197,686	70.1	163,358	52.4	119,745	28.0	32,536	38.2	34,389	30.2
— 一般廢物袋	52,663	18.7	95,689	30.7	105,424	24.7	34,164	40.1	19,009	16.7
醫療環節										
製成品銷售										
— 醫療用廢物袋	9,125	3.2	21,482	6.9	23,994	5.6	9,353	11.0	4,118	3.6
— 一般廢物袋	4,119	1.4	384	0.1	1,112	0.3	398	0.5	18,965	16.7
— 圍裙	18,487	6.6	30,694	9.9	37,785	8.8	8,688	10.2	4,849	4.3
產品貿易										
— 一般廢物袋	—	—	—	—	139,056	32.6	—	—	32,376	28.5
總計	<u>282,080</u>	<u>100.0</u>	<u>311,607</u>	<u>100.0</u>	<u>427,116</u>	<u>100.0</u>	<u>85,139</u>	<u>100.0</u>	<u>113,706</u>	<u>100.0</u>

鑑於董事認為醫療耗用品市場的增長潛力較佳，本集團的未來策略將更著重於醫療類產品，同時仍然會努力銷售家居類產品。

自製產品銷售

本集團不少產品屬創新設計，我們的創辦人覃先生成功在不同的司法權區取得該等設計的專利。覃先生已訂立專利轉讓，將他的歐盟專利、中國專利及美國專利的所有權轉讓予本集團。歐盟專利及美國專利的轉讓已經完成。根據有關中國法律法規，中國專利轉讓應向專利管理當局註冊。中國專利轉讓將在註冊當日生效，而因此惠州駿洋將成為中國專利的登記所有人。此外，覃先生與惠州駿洋亦訂立中國專利特許證協議，據此，惠州駿洋獲許可使用中國專利。據中國法律顧問的意見，根據中國專利特許證協議，惠州駿洋現時有權使用中國專利。覃先生及惠州駿洋正進行有關註冊及備案手續，而中國專利特許證協議將在完成中

業 務

國專利轉讓註冊時終生效，據中國法律顧問進一步的意見，覃生生及惠州駿洋在完成上述註冊及備案手續上並無重大的法律障礙。

我們的部分產品按客戶特定的要求，以可氧化生物降解材料，利用自身開發的配方製成。截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們具可氧化生物降解性質產品的收益約為4,152,000港元、37,139,000港元、29,048,000港元及3,775,000港元，分別佔有關期間的總營業額約1.5%、11.9%、6.8%及3.3%。

我們的生產設施位於中國廣東省惠州市，設計年產能達38,600噸一次性衛生用品。我們已成功就關鍵生產工藝應用的多項生產技術申請專利。該等專利技術專為提升生產效率而設，並有利我們以專利設計進行批量生產。我們的惠州生產設施已獲得ISO9001：2008及GB/T 19001-2008認證，反映了我們保持產品質量的承諾。

產品貿易

本集團於二零零九年與美國客戶Spectrum Bags, Inc. 展開供醫療環節使用的一般廢物袋貿易業務，成功立足於美國市場。據其網站資料顯示，Spectrum Bags, Inc. 成立於一九八五年，為零售商店、餐廳、超市、醫院、寓所屋苑及工業用印花袋製造商兼進口商。與此新客戶展開貿易為截至二零一零年三月三十一日止年度的營業額顯著增幅提供了巨大貢獻。我們與該家新美國客戶的業務採取背靠背貿易模式，我們按照此美國客戶下達各項訂單的條款包括數量、單價、產品說明及付款方式等，向製成品供應商下達訂單。為生產合乎此特定美國客戶要求規格的產品，我們的惠州廠房部分生產設備當時將需要進行調整，而此舉將涉及較長的時間，因此，我們與此美國客戶採納上述交易模式。為了減低意料以外的設備改造和試驗測試延誤，而導致未能符合交付進度的風險（可對較新近建立的業務關係帶來即時的負面影響），本集團向能夠即時供貨的第三方購買有關產品，出售予此美國客戶。今後，我們計劃向美國引進更多已證實於歐洲市場取得良好反應的自製產品。

客戶

於[●]，本集團的最大客戶佔我們的總銷售額分別約為28.1%、28.8%、32.6%及45.1%，而本集團的五大客戶佔我們的總銷售額分別約為84.6%、76.1%、87.1%及92.3%。本集團在截至二零零九年三月三十一日止兩年的最大客戶Stenqvist AS，於[●]佔我們的總銷售額約為28.1%、28.8%、19.0%及24.5%，而截至二零一零年三月三十一日止年度及截至二零一零年六

業 務

月三十日止三個月，本集團的最大客戶為Spectrum Bags, Inc.。Stenqvist AS為歐洲的一家包裝用品生產商，據其網站資料顯示，其集團自一八九四年起成立，於瑞典、北歐部分地區及歐洲大陸設有生產設施，業務包括供應垃圾袋等清潔耗用物料，以及高檔塑膠袋及購物膠袋。至於Spectrum Bags, Inc.，據其網站資料顯示，成立於一九八五年，為零售商店、餐廳、超市、醫院、寓所屋苑及工業用印花袋的製造商與進口商。此外，我們的主要客戶包括HPC Healthline UK Limited(英國衛生部公眾保健系統的診所及醫院一次性醫療用品的認可分銷商之一)及英國其中一家最大連鎖超市營運商。截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，HPC Healthline UK Limited的營業額佔我們的總營業額約為13.5%、19.0%、17.4%及8.5%。

我們的財務摘要

截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們分別錄得收益約為282,100,000港元、311,600,000港元、427,100,000港元及113,700,000港元，我們的淨利潤分別約為43,100,000港元、43,500,000港元、78,900,000港元及16,900,000港元。

我們的增長策略

我們的增長策略之一是借助我們的產品優勢和經營歐美一次性衛生用品市場的經驗，特別是醫療與護理類產品，進軍中國的醫療耗用品市場，因為中國的醫療耗用品消耗率仍遠低於歐美市場。此外，我們計劃投入大量資源，進一步拓展在法國、德國、意大利及瑞典等其他歐洲市場的佔有率。詳情請參閱下文「我們的戰略與未來計劃」分節內「開拓中國醫療耗用品市場」及「鞏固歐美市場佔有率」兩段。

我們的競爭實力

客源基礎雄厚，信譽昭著

我們的營銷活動集中於大型客戶，並已與該等客戶建立及致力維持緊密長遠的關係。我們的主要客戶包括醫療及零售行業的知名一次性產品供應商，譬如Stenqvist AS(歐洲一家包裝用品生產商)、HPC Healthline UK Limited(英國衛生部公眾保健系統的診所及醫院一次性醫療用品認可的分銷商之一)及英國其中一家最大連鎖超市營運商。以上公司於截至二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度各年，均屬我們十大客戶之列。

業 務

我們的客戶一般對產品要求甚高，既要品質優良、合乎規格，又需成本低廉，其中有一家客戶具備診療／醫療／護理監管機構認可供應商的資格。因此，某些客戶通常只與少數能夠符合其嚴格要求的優選供應商合作，新晉供應商如欲加入市場將倍添困難。優選供應商必須以滿意的水平通過品質測試要求，在品質、價格、財務實力及產能方面俱展示良好的往績記錄，兼備良好市場信譽。我們的產品具備創新設計且品質一向優良，使我們的聲譽漸隆且客戶忠誠度與日俱增。由於我們能夠遵照客戶的要求並提供「度身訂製」服務，具備滿足個別一次性衛生用品規格要求的能力，因此部份主要客戶均倚重我們。

專利開發往績斐然，生產技術與產品設計屢創新猷

我們的創辦人覃先生，從事一次性衛生用品業務多年，期間開發多項專利生產技術及產品設計應用於我們的關鍵生產工藝及產品開發。我們藉著該等專利生產技術及設計，成功改良擠壓工藝，大大提高生產效率，開發材料質量理想的產品，為最終使用者提供便利。例如創新易用「易拉」設計的一次性膜袋、專利「易戴」設計的一次性醫療手套、以及增強配戴舒適度的一次性圍裙。

二零一零年十月二十日、十一月九日及十二月十三日，覃先生作為有關生產技術及創新產品設計的美國專利、歐盟專利及中國專利，合共18項有效專利的登記所有人，分別簽立美國專利轉讓、歐盟專利轉讓及中國專利轉讓，將他的美國專利、歐盟專利及中國專利的所有權分別轉讓予本集團。

根據有關中國法律法規，中國專利轉讓應向專利管理當局註冊。中國專利轉讓將在註冊當日生效，而因此惠州駿洋將成為中國專利的登記所有人。此外，覃先生與惠州駿洋亦訂立中國專利特許證協議，據此，惠州駿洋獲許可免專利費使用中國專利。詳情請參閱本文件附錄六「法定及一般資料」一節「有關本公司業務的其他資料」一段「我們的知識產權」分段。

業 務

自行開發原材料成分配方，迎合客戶偏好與需求

我們已發展一套原材料成分配方訣竅(並未申請專利)，能夠迎合客戶要求所需的物料特性。這些配方與我們的專利生產技術相結合，能通過調節配方以符合客戶的特定要求，包括(視乎情況而定)加入可降解添加劑。

嚴格的品質保證與控制程序

我們已制定和採納嚴格的品質保證與控制程序，符合ISO9001：2008及GB/T19001-2008標準。我們的品質保證與控制團隊共有17位成員，負責監察若干生產工藝的主要步驟，執行品質檢查與控制程序。[●]內，我們從未遭遇任何客戶退貨，反映我們的品質保證記錄良好，這進一步鞏固了我們的聲譽和客戶的忠誠度。

管理團隊經驗豐富

我們的管理團隊對一次性衛生用品行業擁有廣泛經驗。創辦人之一兼主席覃先生在一次性衛生用品行業經驗豐富，在根據專利轉讓向本集團轉讓所有以下專利前，曾為有關不同生產技術和產品設計的有效歐盟專利、中國專利及美國專利的登記所有人。上述專利均有助提高我們的生產效率並增強了我們的產品競爭力。此外，覃先生以製造膜袋的專利生產技術，開發定制化生產設備「塑質膜袋連續封口製袋機」，獲國家科技進步獎評審委員會及國家科技發明獎評審委員會分別頒授：「第六屆國家科技成果「進步獎」一等獎」及「第六屆國家專利技術「發明獎」一等獎」。再者，我們的執行董事之一兼行政總裁覃漢昇先生為產品設計提出創新理念，並正就相關專利提出申請。此外，覃漢昇先生進行大量營銷工作，與知名的歐美大公司客戶建立並維持了密切的關係。

我們的戰略與未來計劃

開拓中國醫療耗用品市場

我們在一次性衛生用品行業有多年經驗，於產銷家居及醫療用途的一次性衛生用品，供應歐洲市場，往績記錄斐然，並藉著與一家主要客戶進行貿易業務，已成功立足美國一次

業 務

性衛生用品市場。我們的增長策略之一是，借助旗下產品優勢和經營歐美市場的經驗，進軍中國的醫療耗用品市場。中國的醫療耗用品消耗率仍遠低於歐美市場，因此我們相信，中國的一次性醫療用品市場具有龐大潛力。儘管我們的醫療產品於[●]的利潤率較低，但考慮到中國對醫療產品需求的預期增長，董事認為，本集團醫療產品的利潤率今後將會有所改善。為迅速有效地在中國醫療產品市場得到認可並佔有一席位，並奠定將來推出自營醫療產品的基礎，我們對中國醫療市場有以下的擴充計劃：

於中國醫療市場的拓展計劃

1. 我們擬開始向海外醫療產品供應商進口減低脊骨受壓系統(根據國家食品藥品監督管理局(前稱國家藥品監督管理局)《醫療器械分類目錄》的分類，屬第二類醫療器械)，轉售予中國北京市的醫院。
2. 我們計劃在中國建造一項新生產設施用於製造醫療產品。我們正考慮多項經挑選具潛質的產品，研究其市場認受性及業務潛力，並將在我們的新生產設施進行生產，及向中國北京市的診所及醫院銷售，產品包括醫療手套(屬《醫療器械分類目錄》的第一類醫療器械)及圍裙(本集團現有產品)。

資本開支

1. 發展中國分銷渠道的資本開支估計約為23,000,000港元。渠道將劃撥用於分銷本集團將進口及自製的擬定醫療產品。
2. 建造新生產設施的資本開支估計約為224,000,000港元。按目前計劃，這項新生產設施的建造將分兩期進行，第一期計劃將於二零一二年三月三十一日前竣工。本集團估計建造第一期生產設施的投資成本將約為68,000,000港元，而倘若我們現有的惠州廠房經調整達致相等的產能，則估計涉及成本約為52,000,000港元。第二期的建造計劃將於二零一三年三月三十一日前完成。

業 務

鞏固歐美市場佔有率

我們產銷醫療及家居用途的一次性衛生用品主要供應歐洲市場，尤其側重英國。我們計劃投入大量資源，借鑒我們經營英國醫療一次性衛生用品市場的成功經驗，以及利用與英國信譽卓著醫療護理一次性用品分銷商的深厚關係，進一步拓展在法國、德國、意大利及瑞典等其他歐洲國家的市場佔有率，因為董事相信一次性衛生用品在上述市場有巨大的潛力。此外，由於我們初步利用一種貿易模式成功進軍美國市場，本公司擬向美國引入更多已證實於歐洲市場取得良好反應的自製產品。為實踐市場拓展計劃，我們計劃按需要擴大惠州廠房於一次性衛生用品的產能，譬如醫療用圍裙、手套、棄置袋(並不屬於《醫療器械分類目錄》的分類)等，惟視乎未來利用狀況而定。

增加可氧化生物降解一次性衛生用品的產量

現時，我們按客戶的特定要求產銷以可氧化生物降解材料製成的一次性衛生用品，利用自行研發的配方控制原材料的成份，從而調節產品的可降解度。由於預期市場對環保意識的提高，我們相信全球對可降解一次性衛生用品的需求將愈趨殷切，按照我們現時的生產設施及技術，能夠提高可氧化生物降解一次性衛生用品的產量。我們將繼續投放資源並改良技術及產品，致力佔有未來全球可降解一次性衛生用品更大的市場份額。

加強我們的研發能力

在生產工藝中應用定制化專利生產技術以及不斷開發創新專利產品設計，實為我們公司發展的成功要素之一。我們深悉，研發工作是保持競爭優勢的關鍵因素，也是開發創新與設計易用的一次性衛生用品的基礎。我們計劃加強研發實力，增聘專才及／或研究人員以研究如何改良有關一次性衛生用品的技術。

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

下表載列本集團目前的產品與有關地區市場，以及我們未來擬推出的產品及有關目標市場：

1. 目前的業務

生產基地	產品	目標市場
惠州廠房	醫療用廢物袋、圍裙、 一般廢物袋及膜袋	海外市場，主要包括 英國、挪威、瑞典、 德國及美國

2. 未來擴張計劃

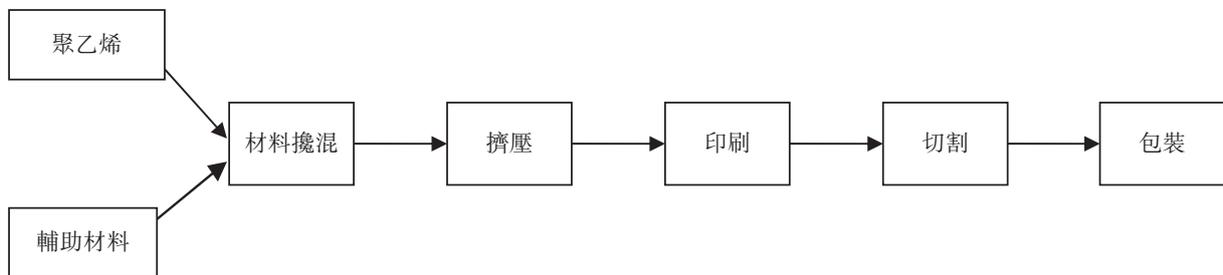
生產基地	產品	目標市場	時間進度	資本開支 (百萬港元)
將在中國新建的 生產廠房	醫療手套(屬第一類醫療器 械)及醫療用圍裙	目標是向中國北京市 的診所及醫院銷售	第一期將於二零一二年 三月三十一日前 完成，而第二期將於 二零一三年 三月三十一日前完成	224
生產設施經擴充及 升級的惠州廠房	醫療用圍裙、手套及棄置袋 (不屬《醫療器械分類目 錄》的分類)	目標是向海外及 中國市場銷售	將於二零一二年 三月三十一日前完成	34
自海外供應商進口 的醫療器械	減低脊骨受壓系統 (屬第二類醫療器械)	目標是向中國北京市 的醫院銷售	將於二零一一年 三月三十一日前展開	—
在中國發展 分銷渠道	上述擬定進口及自製產品	目標是於中國銷售	將於二零一二年 三月三十一日前完成	23

業 務

生產與技術

生產工藝

我們生產一次性衛生用品的主要原材料為聚乙烯，為改善產品的可降解度，我們或會加入其他輔助材料，包括鈦白粉、碳酸鈣、聚乙烯蠟及偶聯劑。本公司生產工藝的主要步驟如以下流程圖所示：



材料攪混：



- 按預定配方攪拌原材料，形成聚乙烯混合物。原材料及輔助材料包括聚乙烯、鈦白粉、碳酸鈣、聚乙烯蠟及偶聯劑，在攪拌機內均勻地攪拌，形成聚乙烯混合物後，經檢查後送往生產工藝的下一步驟

擠壓：



- 在約攝氏150度-200度的溫度下，對聚乙烯混合物進行加熱和熔解。熔解後的聚乙烯混合物通過過濾器移除雜質，然後冷卻，再於擠壓機內充氣，然後擠壓成薄膜層。擠壓工序可以調節，按不同類別產品的要求，生產不同伸縮力及厚度的薄膜層

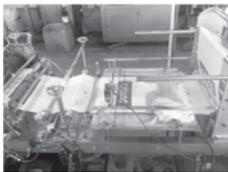
業 務

印刷：



- 按照客戶的設計與要求，採用凹版印刷機在薄膜層上進行印刷

切割：



- 印刷薄膜層置於指定溫度下，由切割機按照客戶要求的規格切割成供不同產品所需的形狀

包裝：



- 製成品經封口機包裝和封口

存貨：



- 經包裝的製成品存於貨倉，待安排送貨

業 務

關鍵生產技術

我們的生產工藝採用覃先生原先開發及擁有的專利技術，藉此大大提升生產效率，並得以批量材料質量理想、為最終使用者提供便利的產品。二零一零年十月二十日、十一月九日及十二月十三日，覃先生作為有關生產技術及創新產品設計的美國專利、歐盟專利及中國專利，合共18項有效專利的登記所有人，分別簽立美國專利轉讓、歐盟專利轉讓及中國專利轉讓，將他的美國專利、歐盟專利及中國專利的所有權分別轉讓予本集團。歐盟專利及美國專利的轉讓已經完成。根據有關中國法律法規，中國專利轉讓應向專利管理當局註冊。中國專利轉讓將在註冊當日生效，而因此惠州駿洋將成為中國專利的登記所有人。此外，覃先生與惠州駿洋亦訂立中國專利特許證協議，據此，惠州駿洋獲許可免專利費使用中國專利。現將我們認為對生產本公司產品及在製產品較為重要的數項專利列出如下：

專利技術	用途
1. 注塑機擠壓筒的混煉頭裝置	與螺桿式料筒擠出機結合使用，可提高注塑機的塑化品質和產量，尤其適用於對加工添加劑含量高的塑製產品
2. 塑質膜袋連續封口製袋機	應用於塑膜在傳輸不停頓的狀態下完成塑膜帶的封口和沖裁加工
3. 塑料薄膜鎖口袋及其製造方法	採用共擠雙層工藝製成一種薄膜袋具有複合層的袋體
4. 注塑機混煉擠壓筒機構	注塑機的部件，可提高注塑機的塑化品質和產量，尤其適用於對加工添加劑含量高的塑製產品
5. 帶推料機的熱割薄膜成型產品熱熔加工裝置	一次性塑膜手套產品的熱熔加工，日常生產中應用廣泛

業 務

生產設施

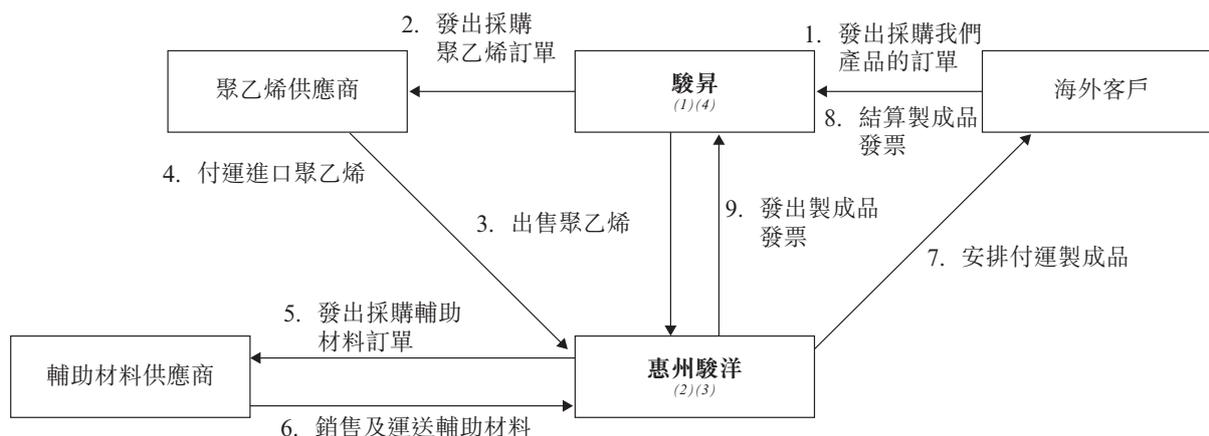
我們現時的生產設施位於中國廣東省惠州市，整個生產綜合設施包括生產場所、辦公大樓、宿舍大樓及食堂，位於兩幅地皮，總面積約62,029平方米，建築面積約30,151平方米，而我們已取得有關房屋所有權證。按擠壓工藝設計時產量乘每日24小時再乘以353日計算，本公司設施的設計年產能為38,600噸一次性衛生用品。

截至二零零八年、二零零九年及至二零一零年三月三十一日止各年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們的生產設施的整體利用率分別約為58.9%、60.7%、64.0%及67.8%。[●]內，我們供家居類用途的產品產量分別約為20,150噸、19,200噸、19,000噸及4,180噸，而我們供醫療類用途的產品產量分別約為2,560噸、4,210噸、5,680噸及2,360噸。

於[●]間，我們並無遭遇任何重大自然災害或其他災害或涉及本集團的製造設施電力短缺，以致損害或干擾本集團的業務。

我們典型的交易流程

我們營業的典型交易流程呈列如下：



附註：

- (1) 來自海外客戶的採購製成品訂單及海外供應商採購聚乙烯訂單由駿昇磋商並訂立。
- (2) 惠州駿洋從國內供應商採購輔助材料。惠州駿洋作為集團專責生產的公司，根據海外客戶發出的採購訂單進行生產。

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

- (3) 在完成採購訂單的生產後，惠州駿洋將安排製成品付運至客戶指定的地點，惠州駿洋亦會就購買原材料及銷售製成品向駿昇結算發票。
- (4) 駿昇將從第三方採購產品，出售予一家美國客戶。

我們的產品

我們的一次性衛生用品包括醫療用廢物袋、一般廢物袋、一次性膜袋及圍裙，廣泛用於家居及醫療環節。

主要產品

一次性醫療及家居用袋

1. 
 - 裝載醫療廢物的醫療用廢物袋按設計可以焚化、堆填或作其他處理。廢物袋按載重量5至10千克定制為不同形狀。醫療用廢物袋經星形封口，使其格外牢固。
2. 
 - 裝載廢物的一般廢物袋，承載能力由輕量至超重型不等，一般可供家居、醫療及其他環節用途。有多種顏色可供選擇。同時可按客戶的具體需求訂製不同尺寸及厚度的廢物袋。
3. 
 - 日常家居生活及零售業(譬如連鎖超市)常用的一次性膜袋。我們也提供專利的「易拉」袋系統，使用者每次只取一袋，減少包裝浪費。
4. 
 - 具備創新易用「易拉」設計的一次性膜袋，廣泛用於家居及醫療環節。

業 務

圍裙



- 一次性圍裙。我們的圍裙具備較高衛生水平，適用於醫療及其他環節。

我們的一次性衛生用品乃售作家居及醫療的用途。董事相信，專利產品與技術是否適合時宜，乃取決於多種外部因素，譬如市場需求、客戶偏好的變更、任何適用法律或監管規定變更的頻密程度等，因此並無特定的生命週期。下表按環節、業務模式及產品類別載列我們於[●]內的營業額：

	截至三月三十一日止年度						截至六月三十日止三個月			
	二零零八年		二零零九年		二零一零年		二零零九年		二零一零年	
	估營業額		估營業額		估營業額		估營業額		估營業額	
	百分比		百分比		百分比		百分比		百分比	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
	(未經審核)									
家居環節										
製成品銷售										
— 膜袋	197,686	70.1	163,358	52.4	119,745	28.0	32,536	38.2	34,389	30.2
— 一般廢物袋	52,663	18.7	95,689	30.7	105,424	24.7	34,164	40.1	19,009	16.7
醫療環節										
製成品銷售										
— 醫療用廢物袋	9,125	3.2	21,482	6.9	23,994	5.6	9,353	11.0	4,118	3.6
— 一般廢物袋	4,119	1.4	384	0.1	1,112	0.3	398	0.5	18,965	16.7
— 圍裙	18,487	6.6	30,694	9.9	37,785	8.8	8,688	10.2	4,849	4.3
產品貿易										
— 一般廢物袋	—	—	—	—	139,056	32.6	—	—	32,376	28.5
總計	<u>282,080</u>	<u>100.0</u>	<u>311,607</u>	<u>100.0</u>	<u>427,116</u>	<u>100.0</u>	<u>85,139</u>	<u>100.0</u>	<u>113,706</u>	<u>100.0</u>

於[●]，我們並無遭提出任何產品責任索償。

業 務

客戶

我們的產品主要直接售予歐美市場的一次性衛生醫療及包裝用品生產商及／或分銷商，他們購入我們的產品後，主要轉售給醫療行業客戶，譬如診所及醫院，以及零售行業客戶，譬如連鎖超市營運商。我們的產品的相當部分亦直接售予英國一家連鎖超市營運商。

我們相信維持客戶歸屬感是我們的成功要訣。我們的長期客戶包括Stenqvist AS(歐洲一家包裝用品生產商，屬於我們截至二零零九年三月三十一日止兩年的最大客戶，據Stenqvist AS網站資料所示，其集團自一八九四年起成立，於瑞典、北歐部分地區及歐洲大陸設有生產設施，業務包括供應垃圾袋等清潔耗用物料，以及高檔膠袋及購物膠袋)。我們的主要客戶亦包括HPC Healthline UK Limited(英國衛生部公眾保健系統的診所及醫院一次性醫療用品認可分銷商之一)及英國的最大連鎖超市營運商之一。此外，於二零零九年，我們通過與Spectrum Bags, Inc.進行醫療衛生用品貿易，成功立足美國市場，據其網站資料顯示，該公司成立於一九八五年，為零售商店、餐廳、超市、醫院、寓所屋苑及工業用印花袋的製造商與進口商。

我們與主要客戶建立了良好的長久關係(本集團與主要客戶平均已建立約三年半的關係)。我們截至二零一零年三月三十一日止年度的五大客戶，其中三家從二零零六年開始與我們進行業務往來。[●]內，五大客戶合計分別約佔我們總營業額的84.6%、76.1%、87.1%及92.3%。[●]內，單一最大客戶分別約佔我們總營業額的28.1%、28.8%、32.6%及45.1%。

為減輕客戶集中度較高所構成的信貸風險，我們聘有特派專員負責釐定信貸限額、信貸審批及其他監察程序以確保採取跟進行動收回逾期債項。此外，我們的管理層亦會定期對客戶進行評估及造訪客戶以確保壞賬風險不高，並為不可收回款額作充足的減值虧損撥備。另外，我們未來計劃的其中一環是在中國拓展可降解一次性衛生用品及醫療產品業務，藉此擴大客源之餘，亦可減低對任何特定主要客戶的依賴。

董事確認，於[●]內，我們的五大客戶均為獨立第三方，而我們的董事、行政人員、聯繫人或據董事所悉持有我們已發行股本超過5%的股東，概無持有我們五大客戶之中的任何權益。

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

銷售與營銷

[●]內，我們絕大部分的產品銷售予歐美客戶。下圖顯示我們銷售產品的地理覆蓋範圍。



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

下表按地域載列我們於[●]內的營業額：

	截至三月三十一日止年度						截至六月三十日止三個月			
	二零零八年		二零零九年		二零一零年		二零零九年		二零一零年	
	估營業額		估營業額		估營業額		估營業額		估營業額	
	百分比		百分比		百分比		百分比		百分比	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
英國	124,013	44.0	127,771	41.0	151,424	35.5	46,123	54.2	26,345	23.2
挪威	79,317	28.1	89,600	28.8	81,228	19.0	21,969	25.8	28,304	24.9
瑞典	35,348	12.5	16,878	5.4	2,296	0.5	459	0.5	338	0.3
德國	18,010	6.4	20,934	6.7	24,766	5.8	5,862	6.9	2,936	2.6
美國	10,924	3.9	9,254	3.0	141,203	33.1	904	1.1	53,544	47.1
新加坡	4,448	1.6	34,486	11.1	15,400	3.6	7,058	8.3	—	—
其他	10,020	3.5	12,684	4.0	10,799	2.5	2,764	3.2	2,239	1.9
	<u>282,080</u>	<u>100.00</u>	<u>311,607</u>	<u>100.00</u>	<u>427,116</u>	<u>100.00</u>	<u>85,139</u>	<u>100.0</u>	<u>113,706</u>	<u>100.0</u>

二零零九年，我們通過與Spectrum Bags, Inc. (據其網站資料顯示，成立於一九八五年，為零售商店、餐廳、超市、醫院、寓所屋苑及工業用印花袋製造商兼進口商) 進行一次性衛生用品貿易，成功立足美國市場。因此，美國市場的銷售額佔我們的收益百分比由截至二零零九年三月三十一日止年度約3.0%大幅增至截至二零一零年三月三十一日止年度約33.1%，及截至二零一零年六月三十日止三個月約47.1%。為生產合乎此特定美國客戶要求規格的產品，我們的惠州廠房部分生產設備當時將需要進行調整，而此舉將涉及較長的時間，因此，我們與此美國客戶採納上述交易模式。為了減低意料以外的設備改造和試驗測試延誤，而導致未能符合交付進度的風險(可對較新近建立的業務關係帶來即時的負面影響)，本集團向能夠即時供貨的第三方購買有關產品，出售予此美國客戶。今後，由於我們與此美國客戶關係日趨穩固，我們擬向其引介更多自製產品。

本集團的銷售合約由駿昇訂立，因為駿昇擔任本集團的主要貿易公司。於[●]，我們設於澳門的營銷團隊共有四名成員。我們的營銷團隊由高級管理層領導，其在業務發展及產品推介方面擔當重要角色。憑藉高級管理層的經驗、行業知識及人脈網絡，我們已和客戶建立密切的業務關係，主要客戶包括著名的一次性衛生醫療及包裝用品生產商及/或分銷商，以及大型連鎖超市營運商。

業 務

我們的營銷團隊負責向客戶及(如適用)銷售代理推廣本集團產品、維繫現有客戶關係，以及與客戶和供應商磋商及處理合約和採購訂單以及就物流配送安排聯絡供應商及客戶、與惠州駿洋安排有關客戶的訂單，以及處理應收款項與結算聚乙烯供應商的發票。我們已制定策略，冀不斷推出新產品及改良現有產品，以保證並提高現有客戶對我們產品的需求。我們的營銷人員定期造訪客戶，以維繫客戶關係，諮詢客戶對我們的產品與服務質量的意見，同時招攬訂單，並掌握最新市場狀況。生產團隊會定期舉行會議，根據客戶意見及最新市場趨勢對現有產品作出改良，同時開發新款產品。我們會將產品樣本發給客戶過目並蒐集客戶意見。作為一種營銷手段，我們也為部分客戶提供優惠條款，藉以維繫長期業務關係。

本集團的大部分銷售合約為期一年，讓本集團可靈活應付處理價格波動及生產進度，我們的銷售合約通常列出產品的預測購買量及合約價格(會定期檢討)，而其後經有關購貨訂單確認，因此，本集團可維持保證質量及提供最具競爭力的價格。此外，本集團的銷售合約中一般並無訂有倘未能達到預計的購貨量所帶來後果的任何具體條款，亦無任何終止條款。我們相信，我們的訂價政策整體而言能讓我們按滿意的利潤率出售產品。我們根據多項因素制定產品價格，包括製造成本、市場內類似產品的價格趨勢以及我們產品的市場供需等，以上考慮適用於自製產品及貿易產品，而不論產品種類及客戶類別。[●]內，我們產品的平均售價分別約為12,400港元／噸、13,400港元／噸、12,700港元／噸及13,100港元／噸。

我們為客戶提供各種的銷售條款，經過公平磋商後訂立，並參照多項因素，包括訂單規模、生產成本及個別客戶的信譽。我們的銷售主要以電匯及信用證結賬。我們除對一家美國客戶給予最長90天的信用期外，通常不會因應產品種類及客戶類別而調整信貸政策，向客戶授予的信用期通常為30至60天。至於交易量較小及／或不符合信用期資格的客戶，則會要求客戶先付相當30%購貨代價的訂金，並要求其於貨品交付前支付其餘70%的款額。[●]內，我們從未作出任何壞賬撥備及應收貿易賬款及其他應收款項減值撇銷。

業 務

競爭

一次性醫療耗用品行業面向價格比較敏感的市場，而且競爭激烈。一般而言，基於多種因素，行業門檻甚高，包括須面對強大的競爭對手、最終用戶對價格的敏感度及合規準則等。要在行內取得成功，有賴產品線多元化或者別樹一幟、生產系統具備效率以及分銷網絡廣大等。

一次性醫療耗用品涉及的競爭大多限於個別產品部分，並非整體行業。各產品部分大多以三至五大競爭對手佔去市場的相當份額。一次性醫療耗用品行業的領先企業，不少都是以集中發展一至兩條產品線起家，繼而通過內部開發、收購及／或訂立合作協議，拓展至多個新領域。然而，產品類別中低檔次商品(如一般檢查手套或普通垃圾袋)的行業相對分散，充斥著各式供應商。整體而言，中國的一次性醫療耗用品行業較英美兩國分散，原因是中國的製造商較為側重較低檔的產品。

可降解零售膠袋行業比較集中於高檔次的產品，由跨國公司主導。然而，由於行業仍在演變發展，一眾小型專門企業亦有生存的空間。成功的可降解零售膠袋製造商標榜其產品的性能、質量、對環境及其他方面的優點，以支持其較高的價格。例如，使用可降解零售膠袋可提升企業正面的形象，維持客戶的歸屬感。此外，將公司產品或服務比較優勢完善之能力，是在此剛起步行業成功立足的關鍵。

可降解與不可降解的膠袋存在競爭，因為可降解膠袋為不可降解膠袋的替代品。可降解零售用膠袋在英國及其他歐盟市場的滲透率高於全球其他地方。在英國，由於大型零售商自發選用可降解膠袋，後者需求近年急升。至於其他歐盟國家的可降解膠袋需求，則受對非生物可降解膠袋實施禁止及徵稅所刺激。美國亦有類似的禁止、徵稅及減少使用量活動，惟以針對膠袋方面較為常見，而非僅以非生物可降解膠袋為訂立規則的對象，而對環境問題的關注程度亦較全球其他地區為低，以至當地可降解零售用膠袋的需求受壓。中國方面，零售商及消費者一般不大願意為可降解零售用膠袋支付超出傳統膠袋的溢價，但人們對環境的關注已令可降解零售用膠袋的需求有所提升。

業 務

原材料

我們製造一次性衛生產品的主要原材料是聚乙烯。我們根據本身的配方，在聚乙烯粒中加入其他輔助材料，製成不同特性的一次性衛生用品以迎合客戶需求。[●]內，我們的原材料成本分別約為191,300,000港元、217,600,000港元、170,500,000港元及52,900,000港元，分別佔我們的銷售成本的約87.0%、88.0%、51.0%及59.4%，以及相當於營業額約67.8%、69.8%、39.9%及46.5%。

[●]內，聚乙烯成本分別約為147,100,000港元、181,400,000港元、132,100,000港元及44,900,000港元，分別佔我們的原材料成本總額的約76.9%、83.3%、77.5%及84.8%。我們主要經由阿聯酋，美國和日本塑料樹脂供應商於香港的銷售辦事處進口聚乙烯，有關供應商業務包括貿易及／或製造聚乙烯。除聚乙烯市場供求的變動外，聚乙烯屬原油副產品，其價格某程度受油價影響。[●]內，我們採購聚乙烯的平均價分別約為每噸11,000港元、每噸10,800港元、每噸9,600港元及每噸10,500港元。由截至二零零九年三月三十一日止財政年度至截至二零一零年三月三十一日止財政年度，聚乙烯的平均採購價由每噸10,800港元減至每噸9,600港元，主要是由於石油價格在二零零八年下半年大幅下降，以及涉及聚乙烯所消耗的貨運時間。

我們的生產工藝所採用的其他輔助材料，包括鈦白粉、碳酸鈣、聚乙烯蠟及偶聯劑。我們通常向中國本地供應商採購該等材料，其成本通常較聚乙烯為穩定。[●]內，其他輔助材料成本合計分別約為44,200,000港元、36,200,000港元、38,400,000港元及8,000,000港元，分別佔我們的原材料成本總額約23.1%、16.7%、22.5%及15.2%。

[●]內，我們並未就原材料採購訂立任何對沖安排。我們的原材料採購價通常跟隨油價變動，而我們的產品售價則跟隨原材料採購價變動，因此於[●]內，我們得以將原材料成本的大部分漲幅轉嫁給客戶。

業 務

供應商

我們主要向知名度較高的阿聯酋、美國及日本塑料樹脂供應商採購聚乙烯粒，而生產工藝所採用的其他輔助材料則向中國本地供應商採購。我們與主要供應商大致保持良好關係，截至二零一零年三月三十一日止年度的五大供應商，其中四名與我們建立業務關係三至五年不等。

為確保原材料質量符合我們的質量標準，我們已實施甄選合資格供應商的程序，設立我們的原材料認可供應商名單。甄選供應商的標準包括所供應原材料的質量和定價、供應是否可靠準時、供應商提供的售後服務、以及供應商的市場信譽等。本集團並無與供應商訂立任何採購合約。我們通常就購買原材料向供應商發出採購訂單，訂明數量、單價、產品說明、交貨時限及付款時限(平均介乎30日至60日或交貨前預先付款)，但沒有終止條款。根據我們內部政策，向新供應商下達訂單或向現有供應商採購新型產品前，我們通常會先索取產品樣本進行檢測，確保原材料符合我們的質量標準與要求。

[●]內，我們向五大供應商採購的金額合計分別約為147,100,000港元、121,000,000港元、215,600,000港元及56,500,000港元，分別佔我們的銷售成本總額約66.9%、48.9%、64.5%及63.5%。[●]內，向最大供應商採購的金額分別約為58,300,000港元、41,400,000港元、123,400,000港元及32,100,000港元，分別約佔我們的銷售成本總額約26.5%、16.7%、36.9%及36.1%。董事確認，於[●]內，我們的五大供應商均為獨立第三方，而我們的董事、行政人員、聯繫人或據董事所悉持有我們已發行股本超過5%的股東，概無持有我們五大供應商之中的任何權益。

我們截至二零零九年三月三十一日止年度的五大供應商均為原材料供應商。隨著我們於二零零九年與一家美國客戶展開貿易業務，我們截至二零一零年三月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止三個月的最大供應商(亦為我們的原材料供應商)亦同時向我們供應一次性衛生用品，我們繼而轉售予美國的客戶。我們與該家新美國客戶採納背靠背貿易模式，我們按照此貿易業務客戶下達各項訂單的條款包括數量，單價，產品說明及付款方式等條款，向製成品供應商下達訂單。有關採購額大幅增加本公司截至二零一零年三月三十一日止年度向供應商的採購總額。

除我們背靠背貿易交易的供應商外，我們通常獲供應商提供的平均信貸期介乎30日至60日。

業 務

[●]內，我們採購原材料從未遭遇任何重大困難。鑒於我們生產工藝所用的主要材料聚乙烯可從市場內多家供應商處獲得，因此我們預計，即使未能向任何主要供應商購貨，我們也不會遭遇任何重大干擾或困難。

存貨管理

我們會監控原材料及製成品的存貨水平，以求達致最佳的營運效益。鑒於本公司產品大多應客戶提出的產品規格及要求「度身製作」，我們通常按客戶的銷售訂單生產製成品，一般而言，我們不會保存特定水平的製成品存貨，從而令我們維持較低水平的製成品存貨。

原材料存貨主要包括聚乙烯及少量其他輔助材料。基於從海外供應商購買聚乙烯的貨運時間，我們一般保存可供一至兩個月之用的聚乙烯存貨，以確保能夠應付客戶的需求。

運輸

我們的產品大多銷往歐美市場，少量則售往東南亞地區。我們主要按離岸價基準向客戶交付製成品，負責產品自惠州生產設施運往中國港口的陸路運輸。購買原材料方面，供應商按到岸價基準向我們交付原材料，我們負責原材料從中國港口運往我們生產設施的陸路運輸。

我們將運輸服務外包給中國的第三方物流公司。截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們的運費開支分別約為6,600,000港元、7,000,000港元、5,500,000港元及1,600,000港元。

研究與開發

能夠持續開發創新設計產品及相應批量生產技術是保持競爭力的要素。我們擁有一支研發團隊，負責提升生產設備及製程的效益、研究創新產品設計及改良現有產品。

於[●]，我們的研發團隊由覃先生領導的三位研究人員組成。覃先生對一次性衛生用品行業擁有多多年經驗，在根據專利轉讓向我們全數轉讓該等專利前，為18項生產技術及產品設

業 務

計有效專利的登記所有人。研發部門的三位職員，(其中包括)協助覃先生開發該等專利的測試及記錄工作，而覃先生以我們的定制化生產設備「塑質膜袋連續封口製袋機」，獲國家科技進步獎評審委員會及國家科技發明獎評審委員會分別頒授：第六屆國家科技成果「進步獎」一等獎及第六屆國家專利技術「發明獎」一等獎。我們的生產團隊定期舉行會議，根據客戶意見及最新市場趨勢，改良現有產品及開發新款產品，同時亦緊貼生產技術的最新發展。[●]內，有關研發產生的費用主要來自研發部門三名職員的成本，截至二零一零年三月三十一日止三年各年，合計不超過人民幣100,000元，就此而言，董事認為研究開發開支金額對本集團不算重大。

基於我們認識到研發對保持競爭力優勢的重要性，我們的計劃包括加強研究能力，增聘專才及／或研究人員以研究如何改良有關一次性衛生用品的技術。

至今為止，我們已成功設計一次性衛生產品的嶄新類別，譬如衛生手套等。衛生手套採用「易戴」設計，方便醫護人員佩戴使用。我們計劃利用惠州廠房現有生產設施，加上所添置專供製造衛生手套的新機械，開始衛生手套的商業生產。

品質與安全控制

我們相信，交付品質可靠的一次性衛生用品是我們成功的關鍵。因此我們由原材料採購以至交付製成品的整個生產過程中，實行品質保證程序致力達到高品質水平。由於我們實行嚴格的品質保證標準，因此於[●]內從未遭遇任何客戶退貨的情況。

於[●]，我們的品質保證團隊共有17位員工，負責密切監察原材料採購、生產工藝作業、定期檢查設備機器、檢查製成品。二零零五年一月十七日，惠州駿洋獲中國質量認證中心授予ISO9001：2008及GB/T19001-2008認證，表明我們已符合有關品質控制的適用要求。

業 務

我們的品質控制體系包括以下主要環節：

- **原材料採購：** 我們已制訂合資格供應商名單，並定期對名單上供應商作出檢查，評估其供應滿意品質原材料的能力。從供應商收取原材料之後，我們的存貨管理人員會按照供應商的發票檢查原材料的質量，檢查產品規格、數量、重量及包裝，確保原材料符合本公司採購訂單所示，之後會安排入倉。其他輔助原材料在入倉前會經過抽樣測試。
- **生產：** 我們對生產工藝的關鍵指標進行持續監察，對製成品的品質進行全面測試，確保符合客戶規格。
- **存貨：** 我們已制定程序，確保實行有效存貨管理，掌握最新生產規劃，將原材料及製成品在倉儲運送途中變質的情況減至最少。
- **機器設備管理：** 我們已安裝了監測計量儀器，以執行品質保證工作。我們也對機器設備執行定期檢修，以加強設備的可靠性和提升產品品質。

知識產權

我們使用有關本公司業務的多項專利。有關詳情，請參閱本文件「附錄六 — 法定及一般資料」一節「有關本公司業務的其他資料」一段「我們的知識產權」分段。

二零一零年十月二十日、十一月九日及十二月十三日，覃先生作為有關不同生產技術及產品設計的美國專利、歐盟專利及中國專利，合共18項有效專利的登記所有人，分別簽立美國專利轉讓、歐盟專利轉讓及中國專利轉讓，將他的美國專利、歐盟專利及中國專利的所有權分別轉讓予本集團。歐盟專利及美國專利的轉讓已經完成。根據有關中國法律法規，中國專利轉讓應向專利管理當局註冊。中國專利轉讓將在註冊當日生效，而因此惠州駿洋將成為中國專利的登記所有人。此外，覃先生與惠州駿洋亦訂立中國專利特許證協議，據此，惠州駿洋獲許可免專利費使用中國專利。

業 務

我們的產品和所採用的生產方法及作業條件的詳情，屬於我們的技術竅訣的一部分。為保障我們的研發成就不被外洩，我們要求高級職員遵守其僱用合約內的保密條款。我們的部分高級職員在與我們的僱用合約終止後，三年內不得從事與本公司相構成競爭的業務。此外，參與生產工藝不同步驟的員工的職責俱有嚴格區分，以盡可能減低任何員工獲得我們任何產品整個生產工藝技術竅訣的風險。[●]內，我們的高級員工並無違反保密及不競爭條款。

環境保護

我們認為，實行環保作業方式以及維持高水平環保標準，是我們的寶貴資產及競爭優勢之一。我們的生產設施大致上也符合適用的中國環保法規與標準。

此外，我們非常強調維持高水平的環保標準。我們設有循環再造系統，於各個生產工藝收集廢餘材料，進行循環再造，形成粒狀塑料。重製的粒狀塑料可重新用作本公司生產的原材料。鑒於我們所採用的生產工藝主要涉及原材料之間的物理反應，因此，董事相信，生產運作所造成的污染物容量實屬微不足道，而上述措施足以減少本公司業務對環境的影響。

正如我們的中國法律顧問指出，惠州市環境保護局已於二零一零年五月十八日發出確證書，確認我們從二零零七年一月一日以來一直遵守有關重要的中國環保法律與法規。我們已取得中國適用環境法規規定的有關排污許可證。

截至[●]，我們從未因不符合相關環保法規而遭受重大的罰款或面對法律行動；而據我們所知，並未有來自我們經營所在任何司法權區任何環保監管部門提出法律行動的威脅，或尚未了結的法律行動。

預期我們不會因為遵守現行法規與標準而再產生任何重大資本開支，故董事認為，現行法規與標準不會對本公司構成重大負擔。儘管如此，倘若現行法規與標準出現變動，迫使我們承擔額外的成本，或進行所涉不菲生產工序改動，生產成本可能上升，從而對我們的業務構成重大不利的影響。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「我們若未能遵守環境法規，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響」一段。

業 務

物業

中國

我們的生產基地位於中國廣東省惠州市，佔用兩幅總面積約62,029平方米的土地，我們已取得有關的土地使用權證，使用期限約為50年。

於[●]，我們在中國合共佔用11項樓宇或建築物，總建築面積約44,544平方米，全部位於本公司擁有的兩幅土地之上。我們已取得其中八項樓宇或建築物的房屋所有權證，總建築面積約30,151平方米，其中約78.6%的面積用作本公司主要業務的物業，包括生產設施及辦公室，餘下約21.4%則主要作員工宿舍及食堂之用。其餘三項樓宇或建築物則屬臨時性建築（「臨時性建築」），總建築面積約為14,393平方米，其中兩項總建築面積約12,253平方米的臨時性建築用作生產設施，餘下一項總建築面積約2,140平方米則作倉庫之用。我們興建臨時性建築之時，本集團預計該等臨時性建築僅供暫時使用，因此均為鋅板屋蓋的單層建築，有別於本集團其他永久性建築，即以混凝土建造的多層樓房。惠州駿洋未為該等臨時性建築申請房地產權證，因為根據中國法律顧問的意見，該等建築旨在不時提供臨時性的備用空間，根據相關中國法律法規，毋須申請房地產權證。

我們分別於二零零九年八月十二日及二零一零年五月二十八日獲惠州市惠城區惠環街道辦事處簽發的兩份批復，即《關於臨時報建的批復》（惠環臨建(2009)003號）及《關於臨時報建的批復》（惠環臨建(2010)003號），自各批復的日期開始為期同為兩年。據此，我們獲批在惠州市惠環西坑石潭排地段興建臨時性建築，總建築面積分別約為2,140.8平方米及約12,253平方米。按照上述批復及有關法律，我們須於各自許可使用期內或在城市規劃需求之時無條件拆除該等臨時性建築。

於二零一零年六月二十四日，我們另外獲得惠州市城市管理行政執法局（有關事宜的行政執法部門）發出的確認書（「確認書」），確認我們於二零一二年五月二十八日前毋須拆除該等臨時性建築。據我們中國法律顧問的意見，惠州市惠城區惠環街道辦事處及惠州市城市管

業 務

理行政執法局有權發行有關批復，而按照有關批復及確認書，上述行政執法部門不大可能要求我們於二零一二年五月二十八日前拆除該等臨時性建築。我們計劃將臨時性建築的一切經營活動、機械、存貨及其他項目重新遷往惠州駿洋物業內的兩項貨庫樓宇，而我們於兩者均獲授房屋所有權證。除需略作重新安排外，董事相信，兩個倉庫樓宇有足夠的空間容納目前在臨時性建築的所有機械、存貨及其他項目。預計上述搬遷所涉及的費用不會超過人民幣500,000元，且會儘快完成，無論如何不遲於二零一二年五月二十八日。董事認為，上述搬遷事宜不會對我們的業務及經營構成任何重大不利的影響。

於二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日及二零一零年六月三十日，有關賬面成本分別約為4,637,000港元、10,431,000港元、10,598,000港元及10,491,000港元。據董事估計，截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三年，臨時性建築折舊開支分別為4,100,000港元、5,500,000港元及900,000港元。

我們的物業詳情載於本文件「附錄四 — 物業估值」一節。

澳門

正如澳門房地產註冊處檔案編號22058記錄，根據[橫向業權制度]，駿昇為澳門金融中心12樓L室的合法註冊擁有人，此單位面積約69.40平方米，供辦公室之用，地址為澳門北京街202-A至246號及新口岸宋玉生廣場619-A至627號。我們的澳門法律顧問認為，駿昇根據其獲澳門政府授出的土地租賃出讓之權利，擁有良好且可在市場出售的業權以佔有、使用及出售上述物業。

上述物業並不附帶任何申索、擔保、留置權、權益負擔及任何性質的其他第三方之權利。據我們的澳門法律顧問所悉，概無任何其他事宜、事件或情況（不論是法定或其他）可對駿昇所持上述單位的業權構成不利的影響，惟上述單位僅註冊及獲准用作駿昇的離岸交易則除外。

保險保障

本公司為日常營運投購各類保險，包括對廠房、機器及交通工具的財產保險、僱主責任保險及個人傷害保險。本公司亦按照中國的社會保障法規要求，為中國的僱員投購社會保障保險，譬如養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。根據中國的法律法規，我們並無強制性責任就本公司的業務營運投購任何其他保險，譬如針對我們出售的產品而可能產生索

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

債或債務之產品責任保險等。我們認為，我們的保險保障與中國的行業慣例相符。[●]內，本公司並無發生任何重大工業意外。

牌照及監管批文

與出口業務有關的中國法規

根據二零零五年三月三十一日頒佈並於二零零五年六月一日生效的《中華人民共和國海關對報關單位註冊登記管理規定》，在中國從事進出口貨物業務的收貨人及發貨人，必須向有關當局註冊並取得證書。就此，我們取得中華人民共和國惠州海關簽發的《中華人民共和國海關進出口貨物收發貨人報關註冊登記證書》，有效期由二零零一年十一月十三日起至二零一三年十一月十三日屆滿。根據有關中國法律法規，企業提供進出口貨物收貨人及發貨人服務應在證書屆滿日期前30天向有關海關重續該證書。惠州駿洋正向當局重續有關證書。此外，據本公司中國法律顧問的意見，按照中國惠州海關於二零一零年六月十七日出具的確認書，我們的主要經營附屬公司惠州駿洋自其成立以來一直遵守中國進出口貨物的相關重要法規，包括註冊登記、報關及出口核證。

與印刷業務有關的中國法規

根據於二零零一年八月二日實施的《印刷業管理條例》，在中國從事印刷包裝及裝飾產品的企業必須向有關當局註冊並取得許可證。就此，我們於二零一零年一月一日取得廣東省新聞出版局簽發的《印刷經營許可證》，有效期於二零一三年十二月三十一日屆滿。

與生產醫療器械／應用產品業務有關的中國法規

根據中國國務院於二零零零年四月一日頒佈及實行的《醫療器械監督管理條例》，醫療器械分為三類：第一類、第二類及第三類。生產該三類醫療器械須經不同級別相關的藥品監督管理部門批核及註冊，並取得有關部門簽發的《醫療器械註冊證書》。生產第一類醫療器械，由市級藥品監督管理部門批核。生產第二類醫療器械，由省級藥品監督管理部門當局批核。生產第三類醫療器械，由國務院藥品監督管理部門批核。生產第二類、第三類醫療器械，並應當通過醫療驗證。此外，開辦第一類醫療器械生產企業，應當向省級藥品監督管理

業 務

部門備案。開辦第二類、第三類醫療器械生產企業，應當經省級藥品監督管理部門批核，並發給《醫療器械生產企業許可證》。《醫療器械註冊證書》和《醫療器械生產企業許可證》的有效期分別為4年及5年。

根據《國家醫療器械品質監督抽驗管理規定(試行)》，中國國家食品藥品監督管理局及地方食品藥品監督管理部門須抽驗醫療器械。抽驗的產品須符合中國當時生效的相關法律法規及國家標準，抽驗結果會進行公布。

據中國法律顧問的意見，按照惠州市食品藥品監督管理局發出的確認函件，惠州駿洋製造的有關塑膠產品並不列入《醫療器械產品目錄》，因此惠州駿洋毋須領取有關《醫療器械註冊證書》或有關藥品監督管理部門的其他批文，以製造及銷售有關產品。

鑒於我們計劃在中國興建新生產設施，以供產銷屬第一類醫療器械的醫療產品，以及銷售第二類醫療器械，我們將須向有關的藥品監督管理部門申領必要的許可證及證書，並在中國展開銷售或生產該等醫療器械的業務前取得必要的許可證及證書。

關於[●]的中國監管批核

基於本公司所有的實益擁有人並非中國人士，加上根據《關於外國投資者併購境內企業的規定》(「併購規定」)，本公司亦不是一家特殊目的公司，據本公司中國法律顧問的意見，本公司[●]不受併購規定規限，亦毋須中國[●]、商務部及其他政府機關的批准。

轉讓價格安排

[●]內，本集團主要經由旗下主要貿易公司駿昇進行其銷售業務。當駿昇接獲其客戶的訂單時，其將會把購貨訂單分發予我們的製造公司惠州駿洋(或於我們美國貿易客戶的個別

業 務

情況，分發至指定供應商)。所有由惠州駿洋(或如適用，則為我們美國貿易客戶的指定供應商)生產的製成品將運往客戶指定的地點。

根據新企業所得稅法及其實施細則，以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，由包括受共同第三方直接或間接控制的企業之間等買賣及轉讓產品的交易視作為關連方交易。由於駿昇及惠州駿洋均為本公司的全資附屬公司，雙方的交易被視為關連方交易。

根據新企業所得稅法以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，關連方交易應遵守獨立交易原則，倘未有遵守原則而導致企業或其關連方的收入或應課稅收入減少，稅務機關有權按照合理辦法作出調整。

根據上述法律法規，任何公司與另一家公司訂立關連方交易，應向監管稅務機關提交年度關連方交易申報表格。

考慮到相關稅務規則，董事認為惠州駿洋首個獲利年度為截至二零零七年十二月三十一日止年度，因此，惠州駿洋於截至二零零八年十二月三十一日止兩年應獲全數豁免繳納企業所得稅，而截至二零零九年十二月三十一日止財政年度則按12.5%繳納企業所得稅。故此，截至二零零九年十二月三十一日止年度，惠州駿洋根據估計應課稅利潤按適用企業所得稅稅率計提稅項撥備。經考慮到為惠州駿洋而編製的轉讓價格報告披露，截至二零零九年十二月三十一日止財政年度，其成本淨額加成(「**成本淨額加成**」)利潤率3.62%合乎可資比較公司設立的公平範圍，以及按12.5%計提稅項撥備，董事認為，惠州駿洋轉讓價格情況應被視作已遵守中國轉讓價格法規的規定，因此，惠州駿洋於截至二零零九年十二月三十一日止財政年度應並無轉讓價格風險。根據上述計算，董事亦認為，本集團應有合理理據，為中國稅務當局可能提出對本集團轉讓價格情況的質疑作出辯解。

根據中國法律顧問的意見，有關當局惠州稅務局已於二零一零年八月六日及二零一零年十一月十八日發出兩份書面確認如下：(i)惠州駿洋已根據有關法律法規的規定遞交了年度關連方交易申報表格，惠州駿洋與其關連方的交易情況及背景已向惠州市稅務局報告；(ii)惠州駿洋與其關連方訂立的所有交易合乎獨立交易原則，並不須對惠州駿洋進行調整；(iii)惠州駿洋及其關連方不應被要求支付任何未付稅項、利息或費用；及(iv)惠州駿洋未曾亦毋須就任何關於中國稅法及法規(包括但不限於有關轉讓價格的中國法律法規)的任何不合規而受到任何處罰。根據上述確認函件，中國法律顧問認為，惠州駿洋及其關連人士因

業 務

該等交易而遭到該稅務局處罰或要求作出稅項調整的可能相對較低。此外，據澳門法律顧問的意見，澳門並無規管關連方公司交易的適用澳門規則及法規，因此，駿昇的業務安排將不會面對任何的轉讓價格風險，而本集團在澳門的業務亦未曾受過有關當局調查或質疑。據澳門法律顧問的意見，駿昇於[●]在各重大方面已遵守有關營運及稅務的澳門法律法規。

截至[●]，董事並無發現到本集團自成立以來所進行的轉讓價格程序受到中國、澳門或香港任何稅務機關的審計調查或偵查。董事指出，在編製財務資料時，董事已審閱及評估本集團有關跨集團服務的轉讓價格安排，並且認為，儘管本集團承受轉讓價格風險，因為中國稅務機關可能質疑本集團的轉讓價格狀況，但本集團亦有理據，就可能出現的質疑提出辯解。

儘管如此，據中國法律顧問的意見，根據有關中國法律法規，稅務機關有權於最長10年內重新評估惠州駿洋與其關連方進行的交易。倘若惠州駿洋被視作未有遵守轉讓價格安排，稅務機關有權命令惠州駿洋支付所有待繳的稅項及法定利息，而且惠州駿洋可能遭遇其他懲罰。無人能確保稅務機關日後將不會就有關關連方交易調整本集團應付的稅項，因此，本集團可能須更改其轉讓價格慣例或營運手續。在該情況下，本集團可能須繳交額外稅項，而本集團的盈利能力將可能受到影響。有關轉讓價格安排的其他詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「我們的營運可能受當局的轉讓價調整所影響」一段。

法律合規及法律程序

於[●]，除下文披露者外，我們並未察覺到有任何針對我們、旗下任何附屬公司或我們任何董事，可對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利的影響之現有或未結或面臨之訴訟、仲裁、議事或行政程序。

業 務

個人傷患訴訟

騰美的一名前僱員因二零零四年九月二十三日發生的意外而索取僱員賠償金（「僱員賠償金」），當時起訴人應其上級指示，正在生產設施內駕駛一輛高爾夫球車。起訴人指稱，該次意外使其頸椎雙重脫位，並衍生出若干其他病患。起訴人進一步指稱，她已變成四肢癱瘓，日常起居均需他人照料，也無法從事任何工作。僱員賠償金於二零零五年十一月或前後清付，涉及金額約1,700,000港元。於二零零七年九月十三日，該名前僱員通過法律訴訟(HCPI805/2007)向騰美及惠州駿洋進一步開展普通法索償，其提出的索償額約為24,000,000港元或以約27,000,000港元代替。於二零零九年四月七日，該名前僱員按法院命令終止向惠州駿洋提出普通法索償。於[●]，針對騰美的普通法索償經已解決（起訴人於[●]的法律成本除外）。根據騰美[●]的僱員賠償保單，保險人已就普通法索償向騰美作出全數彌償保證。經審查後，董事認為，由於騰美的保險人確認，就此項索償經已根據騰美購入的僱員賠償保單向騰美提供全數的彌償，故毋須就此提撥撥備。因此，董事認為，將不會對本集團的業績及營運有任何重大影響（包括在法律及財務上）。

董事相信，該意外並非顯示本公司職業安全政策出現任何內部監控漏洞，該意外乃個別事件，與工作間營運及一般安全無關。

據董事告知，本公司認為，本公司處理工作間安全的現行措施及程序充分。

本公司自二零零四年八月十五日起執行安全手冊，當中載有多項所有生產部門僱員及倉庫的安全措施及指引。安全手冊可供僱員向各部門主管索閱，部門主管負責執行對該等安全程序的遵守。此外，本公司備有個別機器及設備的操作指引，如叉架起貨機及車床或各部門回收、印刷、包裝及擠壓及倉儲等指引。

另外，本公司向僱員提供工作間安全培訓。根據安全手冊及相關安全指引所示，僱員須徹底細閱安全指引，並且在通過相關測試後方可承擔任何職務。僱員操作若干機器及設備時，亦受相關部門主管監督。操作叉架起貨機的僱員須在培訓考核後，獲發地方政府操作證

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

書。本公司亦會訓練員工應付突發事件及意外，如火災或停電。本公司還計劃向僱員定期提供職業安全培訓。

我們指派總經理監督上述職業安全事宜。如遇與職業安全有關疑問或事宜，彼亦為聯絡人，並且管理本公司整體內部監控及職業安全程序，包括定期審閱本公司安全措施，並掌握有關情況的最新進展。

鑒於以上措施，董事認為，內部監控系統足以應付安全問題。

未能根據公司條例編製經審核賬目

永霸為本集團旗下所投資控股的公司之一，現時的董事是覃先生、覃太太及覃漢昇先生，分別於二零零二年十二月六日、二零零三年二月六日及二零零三年二月六日獲委任為永霸的董事。根據公司條例第122(1)及122(2)條，永霸的董事必須編製其損益表及資產負債表，並每年於永霸股東週年大會上提交永霸。

由二零零一年至二零一零年三月三十一日止各會計年度（「**不合規期間**」），永霸董事依賴負責永霸會計事宜的員工處理永霸的會計事務。上述員工不時指示執業會計師陳羨強會計師事務所（「**陳羨強會計師事務所**」）為永霸編製經審核賬目（「**賬目**」）。然而，在**不合規期間**，有關員工未能指示陳羨強會計師事務所編製**不合規期間**的賬目。於二零一零年一月十一日，綠星委任德勤•關黃陳方會計師行（「**德勤**」）為本集團的申報會計師。經審閱本集團有關賬目後，德勤告知永霸董事，永霸未有根據公司條例的規定編製**不合規期間**的任何賬目。因此，永霸董事隨即指示陳羨強會計師事務所編製永霸**不合規期間**之賬目。

於編製該等賬目及其他文件後，永霸董事隨即盡快經由本公司就處理此事而聘請的獨立法律顧問處理事件，於二零一零年八月二十日向香港高等法院提出申請，要求法院頒令，容許永霸延長提交**不合規期間**財務報表的期限。於二零一零年九月十六日，原訟法庭香港高等法院頒令延長提交涵蓋**不合規期間**財務報表的期限至二零一零年七月八日（即永霸舉行股東特別大會及賬目向永霸股東公開當日）。

業 務

根據公司條例第122條及附表12，如任何人身為公司董事而未採取一切合理步驟以遵守該條的規定，該人可因此被處最高罰款300,000港元及最長監禁12個月。此外，如該人能證明其有合理的理由相信且確實相信，一名合資格而又可靠的人已獲委派職責，確保公司條例第122條條文獲得遵從。然而，根據公司條例第122(3)(b)條，除非裁定董事故意觸犯該罪行，否則董事不會被處以監禁。董事知悉且獲本公司香港法律顧問區兆康律師行就不合規事宜確認，儘管有關於公司條例第122條的法院頒令，並不代表公司註冊處不會因過往失責而導致的涉嫌違法事宜追究刑事責任，但公司註冊處追究刑事責任及成功入罪的可能均有限，原因是原訟法庭香港高等法院基於其接納永霸董事就向法院申請而[●]的確認書內所載解釋，包括不合規純屬疏忽，絕非故意，因此作出上述頒令。在此基礎之上，董事認為上述不合規事宜不大可能對我們的業務或財務狀況構成任何重大不利的影響。

為免日後發生同類不合規事宜，加強日後省察可能違法的情況，以及提高企業管治的效率，本集團經已及將會採取以下措施加入企業管治常規之內，確保遵從適用的規則及規例：

- 我們已成立內部審核部門，評核及監察本公司的內部監控。該部門獨立於本公司的管理，並直接向審核委員會報告；
- 本公司審核委員會將監督本公司財務報告及內部監控程序；
- 本公司公司秘書陳紹源先生(為香港會計師公會會員)將協助本集團，確保遵從公司條例第122條；
- 本公司將委聘香港法律顧問，對與本集團有關各合規事宜的最新發展提供培訓，包括[●]及公司條例；及
- 本公司已向[●]承諾，委聘審核委員會決定的一家專業評核公司，評核本集團[●]後首兩年各年(及其後(如需要))內部監控系統的效用，並將評核結果的重要部分發現連同其他合適的披露資料載入本公司年報之內。