

業 務

概 覽

業務模式

本集團為一家信譽良好的電子製造服務供應商，向全球多個國際消費電子產品品牌提供一站式解決方案。本集團總部設於香港。由於本集團向客戶提供的一站式解決方案包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務，此等服務屬ODM或OEM，故此董事相信消費電子行業通用「電子製造服務」一詞最切合本集團業務的描述。有別於其他電子製造服務供應商，本集團於二零零九年改變其以往純粹供應電子製造服務的業務模式，涉足品牌產品市場，同時經營電子製造及品牌業務。有關上述本集團改變其業務模式涉及的風險，請參閱本●「風險因素－與本集團業務有關的風險」一節。現時本集團的客源廣泛，遍佈日本、亞太區、美洲及歐洲，而其電子製造服務的客戶均為消費電子產品國際品牌。往績記錄期間，本集團電子製造服務分部的收入大部份來自其ODM客戶，本集團向彼等提供一站式解決方案(包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務)。本集團品牌業務包括在北美以「RCA」品牌分銷中小企電話系統，並在歐洲以「TrekStor」品牌組裝及／或分銷便攜式儲存裝置及／或多媒體產品。據NPD的資料所示，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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，「RCA」品牌的中小企電話系統的零售收入分別排名全美國第三、第二、第三及第二位，市場份額分別約佔19.3%、27.8%、26.5%及28.9%。董事相信，「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及多媒體產品於二零零九年初在德國已經享負盛名。

本集團的總部設於香港。本集團的管理團隊、行政團隊及研究團隊大多駐守香港，而生產及開發活動則大多在中國進行。除本集團「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置在德國組裝以外，本集團產品大多在廣州及惠州的生產設施製造。本集團在深圳租用辦公室，其中會進行部份行政及開發活動。於最後實際可行日期，本集團(i)設有17條全自動SMT生產線；(ii)設有22條生產線及20台COB組裝用晶片焊接機；及(iii)聘有約2,400名全職僱員操作生產設施。本集團的生產線只需稍作調整，便可為不同的電子製造服務客戶生產消費電子產品。

於最後實際可行日期，本集團聘有約100名工程師，專責技術研究、實踐概念設計成為產品、產品商業生產、設計改進及優化生產工序。近年，本集團拓展其研發能力，計劃為技改投放額外的資源。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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團的研發開支分別約為11,000,000港元、17,100,000港元、18,800,000港元及11,900,000港元。

業 務

本集團的收入由截至二零零七年十二月三十一日止年度約564,100,000港元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度約821,900,000港元，年複合增長率約為20.7%。股東應佔本集團淨溢利由截至二零零七年十二月三十一日止年度約14,400,000港元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度約76,200,000港元，年複合增長率約為130.0%。

電子製造服務業務

本集團的電子製造服務業務主要按承包形式提供，其電子製造服務的一站式解決方案包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務。本集團電子製造服務業務所取得的成就，董事認為主要有賴於本集團與部份消費電子產品的國際生產商建立的業務關係、本集團能提供靈活製造解決方案的專業知識以及其經驗豐富且專業至誠的管理團隊及工程師。

本集團一直致力為客戶提供優質的消費電子產品，並從前生產工序以至成品檢測各營運階段均實施嚴謹的質量保證程序。本集團的生產設施已取得多項質量標準認證，包括ISO 9001認證、ISO 14001認證及ISO 13485認證。

品牌業務

本集團憑藉其電子製造服務能力，於二零零九年開始發展其品牌業務。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團品牌業務的客戶分別有61及74名，他們主要為零售商及分銷商。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團品牌業務所得收入佔本集團總收入分別約17.1%及32.0%。有關本集團品牌業務的其他詳情，請參閱本節「業務模式」項下「品牌業務」分節。通過發展品牌業務，董事相信本集團能夠(i)拓展及豐富其客源，擴大美洲及歐洲的客戶版圖；(ii)成為消費電子產品國際品牌的分銷商，享有傳統電子製造服務供應商欠缺的獨特優勢；及(iii)以國際分銷網絡為後盾，採納比較垂直整合製造業務模式經營業務。

業 務

鑒於本集團於二零零九年三月方才開展其品牌業務，屬新業務，往績短暫，故此難以判斷本集團在發展及實施品牌業務模式不同階段可能遇到的困難。本集團為減低業務拓展至品牌產品市場所涉及的風險，董事積極評估及判別品牌業務涉及的風險，其中包括外匯波動及產品責任風險。本集團自開展其品牌業務以來，一直進行貨幣對沖並加強質量保證，包括中國供應商廠房出產產品前的質量審核、投產前參與產品開發週期及進行可靠性確認測試。此外，董事相信，憑藉本集團高管團隊從事電子製造服務及／或品牌業務現時具備的專業知識及經驗，本集團定能於品牌產品市場上達致業務增長。另外，本集團具效率的存貨管理能沿用電子製造服務的存貨監控措施並稍作調整，便可將品牌業務的存貨保持最低水平。

特許品牌產品北美分銷業務

本集團特許品牌北美業務主要是通過RCA特許協議項下的特許安排，分銷「RCA」品牌預准型號的中小企電話系統，RCA特許協議將於二零一三年十二月三十一日屆滿。有關特許安排的詳情，請參閱本節「業務模式」分節「品牌業務－特許品牌產品北美分銷業務－特許安排」一段。根據NPD的資料所示，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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，美國中小企電話系統的零售收入分別約為129,900,000美元、101,300,000美元、82,400,000美元及51,100,000美元。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團「RCA」品牌中小企電話系統分銷業務所得收入佔本集團總收入分別約14.3%及15.1%。儘管本集團就重續RCA特許協議展開初步洽談，但無法保證本集團能按有利的條款重續協議，亦不能保證能夠重續協議。涉及的風險詳情載於本●「風險因素－與本集團業務有關的風險」一節「本集團品牌業務的往績短暫，本集團未必能實現拓展品牌業務的預期利益－分銷「RCA」品牌中小企電話系統」一段。

自家品牌產品歐洲分銷業務

此外，本集團亦以「TrekStor」品牌組裝及／或分銷便攜式儲存裝置及／或多媒體產品，並在德國及歐洲多個國家向電子產品超級廣場及其他零售商營銷及分銷。截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團的自家品牌「TrekStor」品牌業務錄得虧損淨額約22,300,000港元。虧損主要由於(i)本集團與TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)的客戶重建業務關係期間之銷售增長緩慢，同時本集團須繼續支付員工成本及租金等間接成本；及(ii)本集團正採取措施恢復新產品開發的工作，致力於市場推出新產品。有關詳情載於本●「財務資料－歷史經營業績回顧」一節。

業 務

收入

下表載列本集團於所示期間三個業務分部所得收入(包括本集團電子製造服務分部細分為兩條主要產品線電訊產品及非電訊產品並細分為主要產品的明細分析)，其中分別以絕對數額及佔本集團來自外來客戶總收入之百分比列示：

	截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月			
	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	%								
(未經審核)										
電子製造服務										
電訊產品										
—有線及無線家居電話及 中小企電話系統	328,342	58.2	356,504	42.0	171,148	20.8	101,897	20.5	99,651	14.5
非電訊產品										
—電器及電器控制產品	102,495	18.2	322,408	38.0	374,914	45.6	249,386	50.2	302,147	43.8
—多媒體產品	90,440	16.0	111,931	13.2	57,109	7.0	32,231	6.5	19,599	2.8
—電腦配件	—	—	—	—	13,550	1.6	337	0.1	13,719	2.0
—美膚護理設備	11,424	2.0	8,842	1.0	1,557	0.2	1,379	0.3	2,937	0.5
—其他	31,351	5.6	48,807	5.8	63,598	7.7	45,019	9.0	30,620	4.4
電子製造服務分部小計	564,052	100.0	848,492	100.0	681,876	82.9	430,249	86.6	468,673	68.0
品牌業務										
電訊產品										
—中小企電話系統 (特許品牌業務)	—	—	—	—	117,367	14.3	66,545	13.4	104,562	15.1
非電訊產品										
—便攜式儲存裝置及 多媒體產品 (自家品牌業務)	—	—	—	—	22,655	2.8	—	—	116,306	16.9
品牌業務分部小計	—	—	—	—	140,022	17.1	66,545	13.4	220,868	32.0
總計	564,052	100.0	848,492	100.0	821,898	100.0	496,794	100.0	689,541	100.0

業 務

下表載列本集團於所示期間按業務分部、主要產品線及主要產品劃分的毛利及毛利率(「毛利率」)之明細分析：

	截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月				
	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	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元	毛利率 %	
電子製造服務											
電訊產品											
— 有線及無線家居電話及 中小企電話系統	19,075	5.8	31,078	8.7	13,655	8.0	8,186	8.0	9,711	9.7	
非電訊產品											
— 電器及電器控制產品	36,839	35.9	86,571	26.9	115,216	30.7	78,606	31.5	80,023	26.5	
— 多媒體產品	7,407	8.2	15,765	14.1	10,742	18.8	4,199	13.0	5,460	27.9	
— 電腦配件	—	—	—	—	528	3.9	86	25.5	1,446	10.5	
— 美膚護理設備	2,054	18.0	1,045	11.8	464	29.8	361	26.2	446	15.2	
— 其他	880	2.8	1,871	3.8	7,674	12.1	4,502	10.0	6,753	22.1	
電子製造服務分部毛利及 毛利率	66,255	11.7	136,330	16.1	148,279	21.7	95,940	22.3	103,839	22.1	
品牌業務											
電訊產品											
— 中小企電話系統 (特許品牌業務)	—	—	—	—	35,281	30.1	20,179	30.3	33,732	32.3	
非電訊產品											
— 便攜式儲存裝置及 多媒體產品 (自家品牌業務)	—	—	—	—	4,172	18.4	—	—	14,894	12.8	
品牌業務分部 毛利及毛利率	—	—	—	—	39,453	28.2	20,179	30.3	48,626	22.0	
總毛利及整體毛利率	66,255	11.7	136,330	16.1	187,732	22.8	116,119	23.4	152,465	22.1	

業 務

截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團品牌業務的收入分別約為140,000,000港元及220,900,000港元，佔其相關期間總收入分別約17.1%及32.0%。本集團日後擬進一步拓展其品牌業務。

競爭優勢

董事相信以下競爭優勢為本集團的成功及日後發展業務的關鍵：

本集團通過其品牌業務，享有傳統電子製造服務供應商欠缺的獨特優勢

董事相信，本集團通過其品牌業務，享有傳統電子製造服務供應商欠缺的獨特優勢。本集團自二零零九年三月開始在北美以「RCA」品牌製造及分銷中小企電話系統，自二零零九年十一月開始則在歐洲以「TrekStor」品牌組裝及／或分銷便攜式儲存裝置及／或多媒體產品。本集團主營業務之其他詳情載於本節「業務模式」分節。董事認為，在北美以「RCA」品牌製造及分銷中小企電話系統以及以「TrekStor」品牌組裝及／或分銷便攜式儲存裝置及／或多媒體產品為本集團提供龐大的增長潛力。據NPD的資料所示，「RCA」品牌的中小企電話系統一直躋身美國市場三大之列。同時，董事相信，「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及多媒體產品於二零零九年初前在德國享負盛名。因此，董事相信本集團的品牌業務使其收取溢價較高的價格，毛利率得以提升，產品也能針對較高端的市場。

董事相信，本集團在北美及歐洲建立及經營分銷網絡，過程中更易掌握品牌業務的市場及行業契機。憑藉其現有北美及歐洲的品牌產品分銷網絡，董事相信本集團將能拓展其市場版圖，並於該地提升市場滲透率以及市場份額，日後可進一步向該等市場分銷新產品。

業 務

垂直整合業務模式締造具效率的產品組合，加快產品推售的時間，提升產品質量

通過建立及經營品牌業務，本集團建立了垂直整合業務模式，使之有能力管理從研發到售後服務等主要供應鏈功能。此業務模式為本集團提供相當的營運靈活性、方便本集團直接與零售商聯繫、對原材料及組件的監控更嚴謹並且能夠控制生產成本、質量及交付時間。本集團經營電子製造服務業務歷史悠久，累積了豐富的產品知識及生產經驗，並藉此不停創立新開發意念，為客戶開發新產品。董事相信，本集團替客戶物色技術契機的能力為本集團招徠新商機，亦令本集團更能充分利用該等商機。

本集團保持其銷售及營銷團隊、研發團隊及生產團隊之間的緊密聯繫，董事相信此舉有助本集團適時有效回應消費者需求及喜好的轉變。本集團能夠調整其產品組合及產品開發能力以開發出迎合客戶需求及需要之新產品。部門間緊密的合作有助本集團及時直接為客戶提供服務，激發市場對本集團開發的新產品的興趣。

本集團利用全自動及半自動生產機器及測試設備來生產其產品所需的大部份主要組件模組。本集團不時投資增購新機器，確保具備最新的SMT生產線。此外，該等生產線的靈活性相當高，若干情況下，可以較短的時間進行調整後生產其他產品。

與客戶建立穩固長期的關係

本集團與包括其主要客戶的多名客戶已維繫超過五年的業務關係。董事相信，本集團深明客戶的需求，能夠為客戶提供具價值的優質一站式解決方案。本集團大多主要客戶均要求對本集團的質量保證程序、原材料管理、生產管理及交付管理進行內部稽核，一般需時最少六個月。

董事相信，本集團服務及產品的質量乃挽留客戶的關鍵所在。本集團會邀請其主要客戶委派員工駐守本集團生產設施，利用若干時間瞭解本集團生產工序及質量保證程序。董事亦相信，本集團成功與其主要客戶建立穩固長期關係，有賴本集團貫徹優質產品的往績、生產訣竅、行業經驗、專業至誠的管理團隊及售後服務。

業 務

靈活、有效率的一站式解決方案

本集團向其電子製造服務客戶提供全面覆蓋從研發到售後服務的一站式解決方案。往績記錄期間，本集團電子製造服務分部的收入大部份來自其ODM客戶，本集團向彼等提供一站式解決方案(包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務)。此外，本集團在生產工序致力提升靈活性及效率，使其產品能符合不同客戶的規格。基於本集團的生產設施可作不同的應用，故此能夠迎合其客戶「高產量低組合」及「低產量高組合」的要求。對於「高產量低組合」生產，本集團會調整其全自動或半自動生產機器，使生產線可配合特定產品具效率且大規模的生產。對「低產量高組合」生產則採用單元製造的方法，利用單元式生產，安排生產員工在多技工單元工作，達致短期生產的最高效率、生產力及靈活性。

本集團的工程師運用其專長，改善本集團的生產效率，將產能使用率提升至最高水平。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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，購置機器的總額分別約為11,000,000港元、19,000,000港元、14,200,000港元及5,400,000港元，佔總收入分別約2.0%、2.2%、1.7%及0.8%。

本集團生產設施及倉庫的存貨維持足夠但相對較低的水平。為控制半成品，本集團利用「看板」系統(即時生產系統)，系統會發出需求訊號，確保在限定時限內生產(或取得)所需數量的相關產品(或零件)。往績記錄期間，本集團電子製造服務業務之存貨水平平均維持於不超過兩個月所需，而本集團品牌業務之存貨水平(包括在運貨品)通常維持於少於三個月所需，以應付市場對產品瞬息萬變的需求。其物料的撇銷百分比一般低於總存貨之1%。另外，本集團已採用企業資源計劃系統管理所有生產資料，使管理團隊可根據最新的資料更有效進行物料及半成品的管理控制。通過上述措施，本集團成功以合理的成本生產多種優質產品。

重視研發工作

於最後實際可行日期，本集團聘有超過100名工程師，工作範疇涉及電子、機械、軟件及測試，他們能夠設計及開發(i)電子電路；(ii)嵌入微控制器及測試器的軟件；(iii) ASIC電路；及(iv)機箱零件及所有相關機械組裝組件。本集團的工程師注重產品實現、商業生產及改良的工作。他們會將意念設計實踐成為商品，同

業 務

時會改良產品設計，優化生產工序。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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，研發開支分別約為11,000,000港元、17,100,000港元、18,800,000港元及11,900,000港元，佔總收入分別約1.9%、2.0%、2.3%及1.7%。

本集團一直並將繼續對研發工作進行投資，在更新產品之餘，亦有助產品進軍具潛力及／或新市場部份。通過持續投資，董事認為，本集團能以具成本效益的方式提供更繁複的優質產品，從而增加與現有客戶的業務量並招攬新客戶，最終能提升本集團電子製造服務行業的市場份額。

管理團隊強大穩定，行業經驗豐富

本集團管理團隊在電子製造服務及／或品牌業務行業擁有多年經驗，多年來一直領導本集團。本集團●董事大多自開業之時已效力本集團，不少自一九九二年已成為本集團附屬公司的股東。●董事鄭先生、吳先生、霍女士及李先生以及多名高管人員從事電子製造服務及／或品牌業務行業超過20年之久。憑藉他們的專長及經驗，董事相信，本集團的高級管理人員具備相當的領導才能及遠見，帶領本集團適應電子製造服務及／或品牌業務行業預期的轉變。董事亦相信，本集團管理團隊具備電子製造服務及／或品牌業務行業的知識及經驗，將有助本集團成功拓展其品牌業務。

業務策略

本集團致力拓展品牌及產品組合，開發其品牌業務。此外，本集團銳意成為香港領先電子製造服務供應商。尤其是，本集團誓保其收入及淨溢利持續增長。為達成上述目標，本集團將實行以下策略：

收購其他品牌及／或爭取其他品牌的特許，擴充品牌業務

按照本集團品牌業務的經驗，董事認為，本集團現階段已有能力把握及充分利用潛在品牌收購及品牌特許契機。本集團將不時評核收購品牌或品牌特許的機遇，為其品牌業務拓展品牌及產品組合。本集團為其組合引入新品牌前，均會精心挑選。過程所考慮因素包括潛在品牌是否：(i)全球或地區市場知名的品牌；(ii)容許本集團高度管理供應鏈；及(iii)為本集團提供穩定的收入且具增長潛力。

業 務

專注具潛力的市場部份，針對毛利率較高的商機

本集團擬針對獨特市場部份，開發毛利率較高的新產品。本集團按董事的意見，斷定以下具增長潛力的消費電子產品的市場部份：(i)醫療電子產品；及(ii)汽車電子產品。本集團將運用先進的生產技術，爭取現有及具潛力市場的商機，拓展其產品組合。

就醫療電子產品市場，本集團就其生產合資格的醫療電子產品已取得ISO 13485認證以及FDA註冊認證。另外，本集團成功招攬一名電子製造服務客戶，向其供應牙齒美白產品，首批產品已於二零一零年十二月付運。就汽車電子產品市場，本集團一直為數名客戶生產少量汽車電子產品，如汽車用的全球定位系統及馬達控制。本集團擬向現有客戶以及其他潛在客戶擴充有關的銷售活動。董事認為，此舉不會改變本集團的業務重點，但有助本集團進一步擴充及豐富電子製造服務分部的產品種類。擴充市場部份涉及的風險，請參閱本●「風險因素－與本集團業務有關的風險」一節。

加大本集團銷售及營銷力度，與現有客戶維繫更緊密的關係

本集團現為多個消費電子產品的國際品牌提供服務。本集團將繼續物色其他國際品牌，在產品種類及部份上進一步擴充客源。本集團將建立全新海外銷售及營銷團隊，如日本。本集團致力鞏固及利用其與現有主要電子製造服務客戶的關係，在客戶種類、最終市場的應用及地區上擴充客源。本集團會參與其電子製造服務客戶的產品開發、新產品介紹週期，從而向他們提供全面覆蓋研發以至售後服務的一站式解決方案，致力與電子製造服務客戶建立及維持長期關係。本集團亦會參與更多貿易展覽，在貿易雜誌內刊登客戶產品的廣告，進一步與潛在客戶建立關係。

改善生產技術，增撥資源進行研發

本集團致力於新產品開發並引入能適應客戶需求不斷轉變的產品。董事相信，持續投資最新生產技術，致力研發，實為本集團穩守勝果並達致業務發展的關鍵。本集團的研發部門將繼續研究最新技術，為客戶提供創新產品及解決方案。此外，為進一步提升本集團的研發能力，本集團亦會繼續與客戶及／或大學聯手開

業 務

發創新產品及解決方案。本集團會嘗試改進其產品設計及工程，開發及實施更具成本效益的生產工序，如採納較先進的加工技術，提升生產工序的自動化進程，減低生產成本。

擴充及提升本集團生產設施

本集團將繼續投資生產線及設備。鑒於本集團全自動及半自動生產設施於旺季的產能已經飽和，故此本集團需增置新機器及生產線(包括SMT機器、注塑機及組裝線)，進一步擴充產能。本集團亦會提升其組裝產能。

鞏固本集團現有的品牌業務，並開發其自家品牌

品牌知名度及認受性對本集團的成功尤為重要。董事相信，本集團可繼續發展其現有「RCA」及「TrekStor」品牌，通過報章、雜誌及互聯網等廣告媒體，進一步提升該等品牌在北美及歐洲的認受性。董事相信，隨著本集團通過審慎策劃的營銷活動持續發展其現有「RCA」及「TrekStor」品牌，將可提升本集團收入及淨溢利。倘若商機出現，本集團將設立銷售辦事處或訂立分銷安排。本集團擬借助現有「RCA」及「TrekStor」品牌，進一步豐富其產品組合，長線會引入其他品牌產品。此外，本集團會誓保其產品開發的靈活性，包括開拓其他適合的產品類別。

業務模式

本集團的業務主要分為兩個類別：(i) 電子製造服務業務；及(ii) 品牌業務。董事認為，本集團業務模式的特徵如下：

- (i) 本集團分別以「RCA」及「TrekStor」品牌通過北美及歐洲的分銷網絡分銷產品，董事相信本集團在當地的市場據點相當穩固，建立了一定的客戶品牌忠誠度，兩個地區均具增長潛力；及
- (ii) 本集團向電子製造服務及品牌業務客戶提供種類繁多的服務、毛利率較高的獨特產品、嶄新意念及創新解決方案，並與該等客戶保持良好的關係，力保其市場地位。

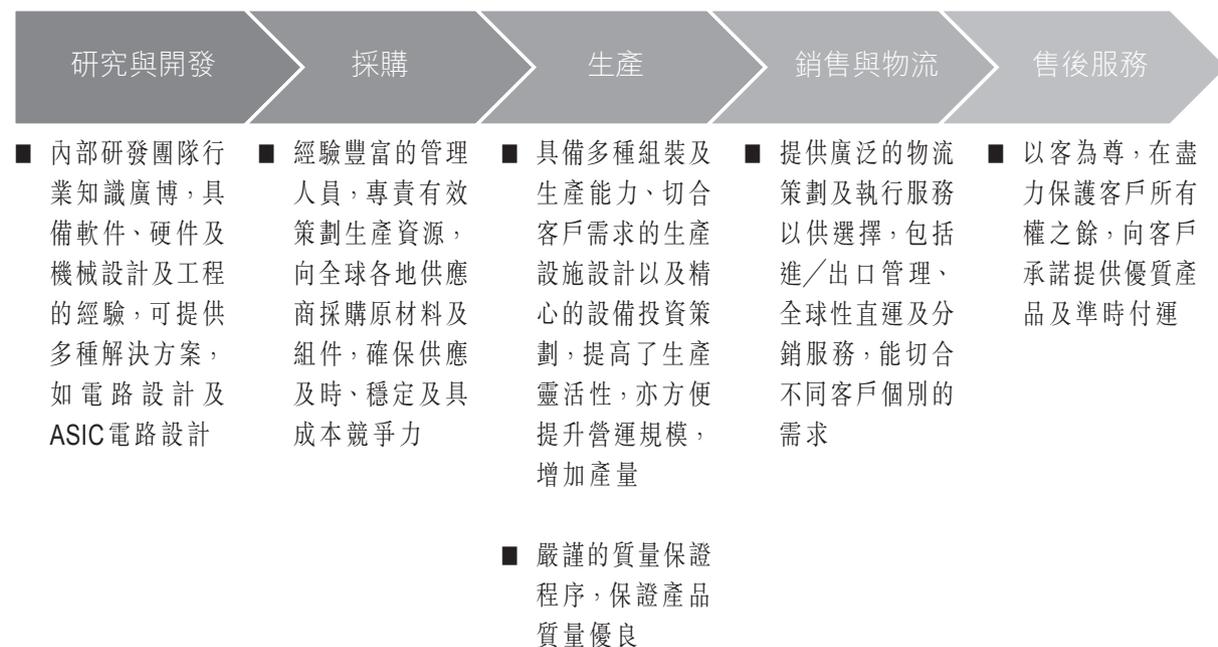
業 務

下表載列本集團於所示期間電子製造服務業務及品牌業務的收入，其中以絕對數額及佔本集團來自外來客戶總收入之百分比列示：

	截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月			
	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	%								
電子製造										
服務業務	564,052	100.0	848,492	100.0	681,876	82.9	430,249	86.6	468,673	68.0
品牌業務	-	-	-	-	140,022	17.1	66,545	13.4	220,868	32.0
總計	<u>564,052</u>	<u>100.0</u>	<u>848,492</u>	<u>100.0</u>	<u>821,898</u>	<u>100.0</u>	<u>496,794</u>	<u>100.0</u>	<u>689,541</u>	<u>100.0</u>

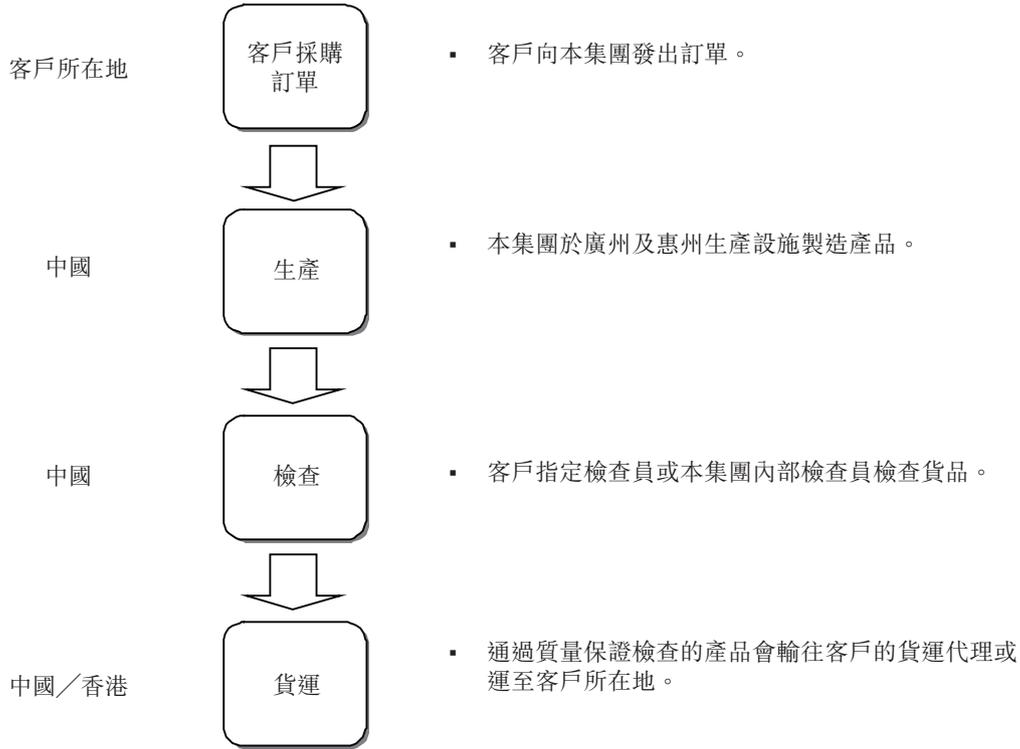
電子製造服務業務

本集團為其電子製造服務客戶提供一站式解決方案，其中包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務。往績記錄期間，本集團電子製造服務分部的收入大部份來自其ODM客戶，本集團向彼等提供一站式解決方案(包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務)。下圖列示本集團的電子製造服務業務模式：



業 務

電子製造服務生產流程的關鍵步驟如下：



品牌業務

本集團品牌業務主要包括在北美分銷「RCA」品牌的中小企電話系統以及主要在德國及歐洲多個國家組裝及／或分銷「TrekStor」品牌便攜式儲存裝置及／或多媒體產品。本集團於北美及歐洲(視何者適用而定)向辦公室用品及設備超級廣場及電子產品超級廣場等零售商以及多名特許分銷商營銷及分銷品牌產品。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團品牌業務的客戶分別有61及74名，他們主要為零售商及分銷商。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團品牌業務所得收入佔本集團總收入分別約17.1%及32.0%。

特許品牌產品北美分銷業務

自二零零五年開始，本集團一直以電子製造服務供應商身份為其客戶生產中小企電話系統，客戶包括Thomson Inc.。於二零零九年二月，除了生產「RCA」品牌的中小企電話系統外，本集團亦通過特許安排在北美進行「RCA」品牌中小企電話系統的分銷業務。「RCA」品牌的中小企電話系統包括兩線及四線中小企電話系統。

業 務

本集團為進行特許品牌北美業務，訂立了數份RCA協議以(i)收購若干資產及設備；及(ii)獲取在北美分銷「RCA」品牌中小企電話系統的獨家特許權。

資產收購

根據RCA資產收購協議，本集團同意向Thomson Inc.(一名獨立第三方)購入若干資產及設備，包括與「RCA」品牌中小企電話系統有關的所有原材料、半成品、製成品、存貨及特別模組的設計及工具。

特許安排

根據RCA特許協議，Thomson Inc.的同系附屬公司並為獨立第三方RCA Trademark Management SAS(「RCA Management」)向本集團授出獨家特許權，自二零零九年三月一日至二零一三年十二月三十一日期間在北美以「RCA」商標分銷中小企電話系統。

以下概列RCA特許協議的主要條款：

- **特許權** – RCA Management授予本集團的獨家特許權，允許本集團：
 - (i) 使用「RCA」商標於北美宣傳、推廣、銷售及分銷預准型號的中小企電話系統；
 - (ii) 北美的包裝、產品說明書、宣傳及推廣材料上印上及/或顯示「RCA」商標；及
 - (iii) 於北美境內或境外生產附有「RCA」商標預准型號的中小企電話系統；
- **保證款額** – 本集團同意保證於RCA特許協議期限各曆年按相互協定估計中小企電話系統銷售額(「估計銷售額」)支付最低專利權使用費。倘若本集團於特定曆年未能達到估計銷售額，本集團於該年度仍須支付協定的最低專利權使用費；
- **代價** – 本集團須支付專利權使用費，費用按本集團中小企電話系統銷售淨額或估計銷售額(以較高者為準)之百分比計算(附註)；
- **申報責任** – 本集團須按協定的格式提呈有關各預准型號中小企電話系統銷售淨額的完整準確的報告；

附註：截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團支付的專利權使用費佔其相關期間總收入不足1.0%。本集團視其根據RCA特許協議支付的代價為或然代價，原因是此乃按本集團中小企電話系統預計銷售淨額或估計銷售額之百分比計算未來支付專利權使用費的估計貼現現金值。

業 務

- **設計修改或新設計** – 經RCA Management事先批准(明示或默示者亦然)，本集團可修改「RCA」商標中小企電話系統的設計或引入新設計^(附註)；
- **質控** – 本集團進行產品的商業生產及分銷前，必須事先向RCA Management提交產品樣品以供事前質量檢測；
- **經修改設計及營銷材料之擁有權** – 所有附有「RCA」商標的創作著作權須被視作RCA Management的財產；及
- **終止權** – 倘若就違反RCA特許協議向本集團發出通知後30個曆日，而本集團未有糾正有關違反，RCA Management有可能即時終止RCA特許協議。

本集團就RCA特許協議屆滿時重續RCA特許協議與RCA Management已展開初步磋商。然而，倘若未能重續RCA特許協議，本集團將通過其本身開發的品牌或其收購的其他品牌在北美發展中小企電話系統分銷業務。

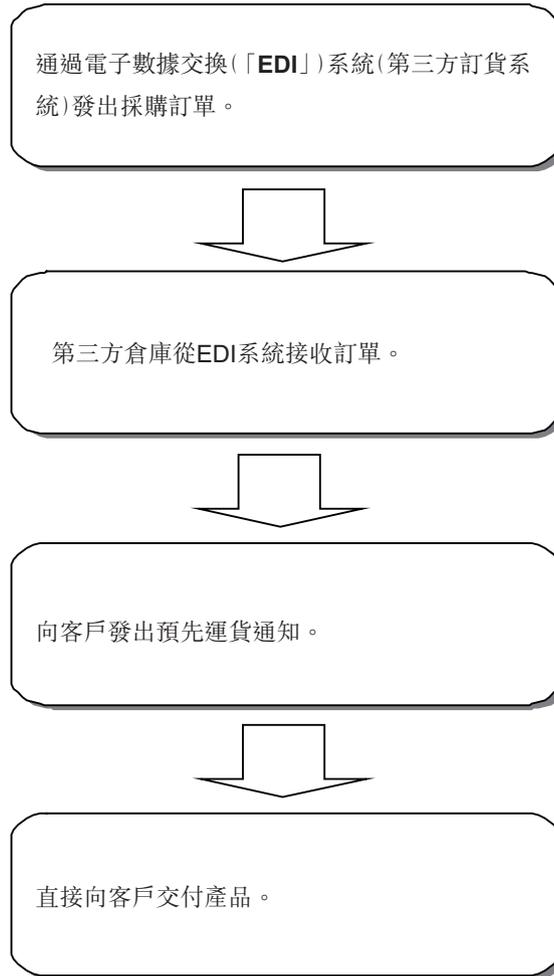
中小企電話系統分銷業務

本集團在北美分銷「RCA」品牌的中小企電話系統包括兩線及四線中小企電話系統，其中配備不同的功能，如有線、無線、VoIP、內部通信及會議功能。此等中小企電話系統主要於本集團廣州及惠州生產設施生產。TFNA(美國)則專責在北美協調及經營向辦公室用品及設備超級廣場及其他分銷商分銷「RCA」品牌中小企電話系統的業務。TFNA(美國)亦負責不時評核特許分銷商的資格以及磋商分銷協議的條款。TFNA(美國)與其北美客戶聯絡，索取該等客戶於兩至三個月內估計發出的訂單數目，其後將中小企電話系統的估計需求告知本集團的中國生產廠房。本集團的中國生產廠房會按預測需求生產特定數量的中小企電話系統。按預測需求生產的中小企電話系統將交付予北美的倉庫服務供應商(為獨立第三方)。

附註： 往績記錄期間，本集團已修訂或開發七項中小企電話系統的現有或全新設計，以迎合客戶需求。

業 務

特許品牌產品北美分銷業務的關鍵步驟如下：



本集團與其客戶訂立供應協議，客戶包括北美的辦公室用品及設備超級廣場。此外，本集團與若干獨立第三方訂立分銷協議，使之成為本集團的特許分銷商，在北美分銷「RCA」品牌的中小企電話系統。有關北美的營銷及分銷安排之詳情載於本節「銷售及營銷」分節「營銷及分銷 = 品牌業務」一段。

為落實中小企電話系統的採購訂單，本集團委聘獨立第三方操作網上EDI訂貨平台。接獲客戶或分銷商的採購訂單後，本集團會安排將中小企電話系統輸往客戶或分銷商指定目的地。一般而言，本集團儲存三個月的存貨(包括品牌業務的在運貨品)，以迎合客戶及分銷商的需要。

業 務

自家品牌產品歐洲分銷業務

於二零零九年十一月，本集團根據TrekStor轉讓協議購得TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)的若干資產及負債，包括以「TrekStor」品牌組裝及／或分銷便攜式儲存裝置及／或多媒體產品。本集團在歐洲營銷及分銷的品牌產品主要包括(i)便攜式儲存裝置，如USB記憶棒及硬盤；及(ii)多媒體產品，如MP3播放器及家庭娛樂設備。詳情請參閱本●「歷史、重組及集團架構－本集團的歷史與業務發展」一節「品牌業務－「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置和多媒體產品」一段。

與TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)的安排

根據TrekStor轉讓協議，本集團承接TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)若干未履行的合約責任、有形資產及知識產權。此等未履行的合約責任主要包括(i)來自TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)客戶的採購訂單及其與客戶訂立的銷售合約；(ii)與業務處所及倉庫有關的租賃協議；(iii)未履行保險合約的責任；及(iv)聘書。於最後實際可行日期，此等未履行的合約責任已通過妥善履行合約責任、合約屆滿或訂立新協議的方式履行。至於本集團購入的有形資產包括TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)之前用作經營業務的辦公室傢俬、組裝機器及汽車，而本集團購入的知識產權主要包括「TrekStor」商標、「TrekStor」域名、若干專利及小型專利。

此外，根據TrekStor轉讓協議，雙方協定按以下方式向TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)支付不多於500,000歐元的或然代價：

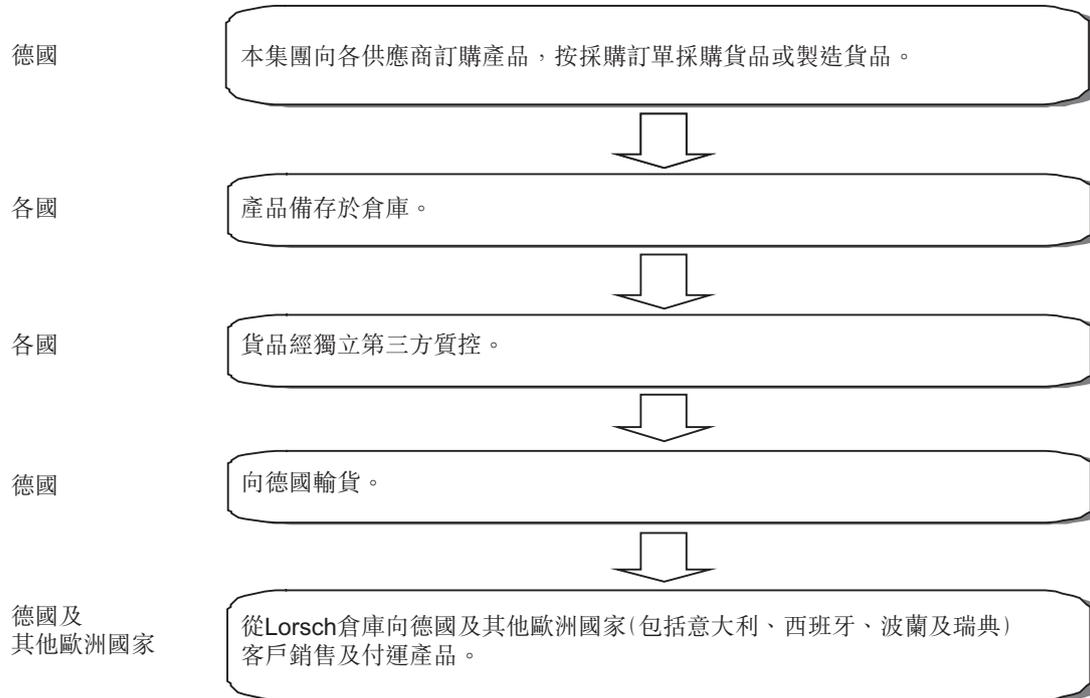
- TrekStor香港須向TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)支付一筆款額，金額相當於以下較高者：(i) TrekStor香港及TrekStor德國未來五年的總溢利之10.0% (扣除五年期任何的年度虧損) (「總溢利」)；或(ii)未來五年各年溢利之5.0% (僅計算溢利年度)，惟任何情況下於五年期內不得超過250,000歐元；及
- TrekStor德國須向TrekStor GmbH & Co. KG (正進行清盤)支付一筆款額，金額相當於以下較高者：(i)未來五年總溢利之10.0% (扣除五年期任何的年度虧損)；或(ii)未來五年各年溢利之5.0% (僅計算溢利年度)，惟任何情況下於五年期內不得超過250,000歐元。

業 務

便攜式儲存裝置及／或多媒體產品的組裝及／或分銷業務

本集團「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及／或多媒體產品包括USB記憶棒、硬盤、MP3播放器及家庭娛樂設備。除了歐洲的分銷業務外，本集團亦於德國進行便攜式儲存裝置的組裝業務。本集團就組裝工序向獨立第三方採購組件。

歐洲自家品牌產品分銷業務的關鍵步驟如下：



本集團與其客戶及特許分銷商(包括德國及其他歐洲國家的電子超級廣場及其他零售商)訂立新供應協議及分銷協議。詳情載於本節「銷售及營銷」分節「營銷及分銷 = 品牌業務」一段。

業 務

產品

產品類別

於最後實際可行日期，本集團提供超過20種產品，大致可分兩個類別：電訊及非電訊產品。本集團非電訊產品包括(i)電器及電器控制產品；(ii)電腦配件；(iii)多媒體產品；及(iv)美膚護理設備。下表載列本集團於所示期間來自外來客戶的產品毛利及毛利率(「毛利率」)：

	截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月			
	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	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元 (未經審核)	毛利率 %	千港元	毛利率 %
電訊產品	19,075	5.8	31,078	8.7	48,936	17.0	28,365	16.8	43,443	21.3
非電訊產品	47,180	20.0	105,252	21.4	138,796	26.0	87,754	26.7	109,022	22.5
總毛利及整體 毛利率	<u>66,255</u>	11.7	<u>136,330</u>	16.1	<u>187,732</u>	22.8	<u>116,119</u>	23.4	<u>152,465</u>	22.1

往績記錄期間，本集團旗下其中一種電器及電器控制產品自動噴霧系統之銷售收入佔本集團電子製造服務業務總收入一個相當大的比重。本集團與一名屬獨立第三方之客戶(「自動噴霧系統客戶」)訂立供應協議(「自動噴霧系統供應協議」)，據此生產自動噴霧系統並向自動噴霧系統客戶銷售。

根據自動噴霧系統供應協議的條款，自動噴霧系統供應協議於下列情況下終止，否則會一直生效：

- 自動噴霧系統客戶可向本集團發出不少於30天的書面通知終止自動噴霧系統供應協議；
- 倘若自動噴霧系統客戶未能根據自動噴霧系統供應協議的條文準時付款，並於接獲本集團的通知書後30天內仍未付款；
- 如任何一方有嚴重蓄意疏忽，須即時終止自動噴霧系統供應協議；及

業 務

- 如另一方根據破產法、無力償債法、重組法、清盤法、解散法或類似法律展開自願或非自願法律程序，或就另一方委任繼承人、受託人、財產保管人、暫時扣押人、清盤人、破產管理人或類似人員，或另一方清盤或解散，訂約一方於發出終止通知書後即時終止自動噴霧系統供應協議。

倘任何一方終止自動噴霧系統供應協議，本集團的業務策略將集中開發醫療電子及汽車電子市場部份業務，詳情請參閱本節「業務策略」分節「專注具潛力的市場部份，針對毛利率較高的商機」一段。

電訊產品

本集團電訊產品的分類如下：

有線／無線家居電話



具備數碼技術的有線／無線組合電話，採用1.9/2.4 GHz數碼制式。

兩線中小企電話系統*



兩線有線／無線中小企商務電話，可增配無線手機，採用1.9GHz DECT 6.0數碼技術。

四線中小企電話系統*



四線有線／無線中小企商務電話，具內部通訊及會議功能。

* 於二零一零年八月三十一日，中小企電話系統的價格範圍：約170.0港元至1,280.0港元。

業 務

非電訊產品

本集團非電訊產品的分類如下：

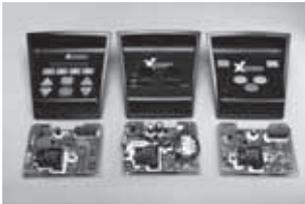
電器及電器控制產品

保安用密碼產生器



網上銀行用互聯網保安用密碼產生器。

攪拌機控制面板



工業級別攪拌機控制面板的控制模組。

本集團亦生產用於煙燻中散發化學物的自動噴霧系統。

電腦配件

便攜式硬盤*



作數據站用途的卡片型硬盤。

微型投影機



採用數字光學處理技術的超小型便攜式投影機。

* 於二零一零年八月三十一日，便攜式硬盤(「硬盤」)裝置及便攜式非硬盤裝置的價格範圍分別：約209.0港元至1,464.0港元以及約49.0港元至565.0港元。

業 務

多媒體產品*

影音接收器



內置AM/FM無線電接收器的高端家庭娛樂影院系統。

DVD接收器音樂中心



內置AM/FM無線電接收器的小型家庭影院系統。

電影媒體播放器



可連接互聯網及多種數碼儲存裝置的高清媒體中心，可通過電視提供高清電影／影像。

無線遙控揚聲器



通過無線連接裝置播放音樂的無線揚聲器。

網上電影播放器



通過電視收看互聯網內容的裝置。

* 於二零一零年八月三十一日，硬盤多媒體產品及非硬盤多媒體產品的價格範圍分別：約482.0港元至1,821.0港元以及約62.0港元至1,671.0港元。

業 務

iPod 基座



將iPod功能伸延為多媒體中心。

美膚護理設備

電子肌肉按摩器



利用可調校高頻按摩身體的肌肉按摩器。

超聲波面部及／或身體按摩器



以超聲波頻率輕度按摩面部的面部按摩器。

身體脂肪分析儀



可量度身體脂肪的手提身體脂肪分析器。

業 務

客戶

本集團的電子製造服務客戶主要為消費電子產品的國際品牌，包括「Pioneer」及「Vasco」品牌，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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，來自此等客戶的收入佔本集團總收入分別約42.6%、26.6%、26.0%及19.2%。於最後實際可行日期，本集團擁有超過20名主要電子製造服務客戶，遍佈日本、亞太區、美洲及歐洲。本集團與其主要電子製造服務客戶建立了超過五年的長期業務關係。本集團積極開拓及尋找與主要客戶合作的契機。就本集團品牌業務而言，本集團「RCA」品牌的中小企電話系統的主要客戶為北美的辦公室用品及設備超級廣場及其他分銷商，而本集團「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及多媒體產品之主要客戶則主要為德國及其他多個歐洲國家的電子產品超級廣場及其他零售商。於最後實際可行日期，本集團於歐洲及北美擁有超過70名品牌業務客戶。

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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，來自本集團五大客戶(均屬獨立第三方)的銷售額佔本集團總收入分別約84.4%、77.7%、68.6%及70.3%。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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，來自本集團最大單一客戶的銷售額佔本集團總收入分別約28.7%、25.6%、28.7%及33.1%。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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，董事或彼等各自任何聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的股東均無於本集團五大客戶中擁有任何權益。

銷售及營銷

本集團的銷售及營銷策略著重向獨特市場部份提供一系列選擇眾多的優質消費電子產品組合，輔以專業殷勤的售後服務，藉以培植客戶的忠誠度。

營銷及分銷

電子製造服務業務

本集團銷售及營銷團隊、項目管理團隊與客戶直接溝通，緊密合作，確保符合客戶的指定規格及期望。往績記錄期間，本集團於生產廠房向若干電子製造服務客戶提供即場空間及設施，以便進行產品質量保證測試。

業 務

品牌業務

本集團依賴其銷售及營銷團隊於北美及歐洲(視何者適用而定)向零售商銷售及營銷品牌產品，譬如辦公室用品及設備超級廣場及電子產品零售商。本集團也聘用特許分銷商向其他零售商推廣其品牌產品：(i)於北美，本集團聘用特許分銷商向小型零售商推廣本集團品牌產品；及(ii)於歐洲，本集團聘用特許分銷商向德國以外客戶推廣本集團品牌產品。

特許品牌北美業務

本集團現以「RCA」品牌分銷多種中小企電話系統，於北美向辦公室用品及設備超級廣場及其他分銷商營銷及分銷。本集團於美國設有銷售代表團隊，專責北美的中小企電話系統分銷業務。銷售代表會到訪該等辦公室用品及設備超級廣場及其他分銷商的總部。

截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團就其特許品牌北美業務委派四名特許分銷商。由於本集團與其特許分銷商並無制定及訂立標準分銷協議，故此分銷協議的條款或按個別情況而有所不同。

自家品牌歐洲業務

本集團亦以「TrekStor」品牌主要在德國及歐洲多個國家向電子產品超級廣場及其他零售商營銷及分銷便攜式儲存裝置及多媒體產品。本集團在德國設有銷售代表團隊，專責德國便攜式儲存裝置及多媒體產品的分銷業務。銷售代表會到訪德國主要電子超級廣場。有關瑞典等歐洲其他國家的營銷活動，本集團依賴屬獨立第三方的特許分銷商，推廣其產品及提高「TrekStor」品牌的知名度。

截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團就其自家品牌歐洲業務分別委派九名及21名特許分銷商。與本集團特許品牌北美業務無異，由於本集團與其特許分銷商並無制定及訂立標準分銷協議，故此分銷協議的條款或按個別情況而有所不同。

業 務

分銷安排

本集團採納劃一程序審議及批准其與北美及歐洲特許分銷商訂立的分銷協議。分銷協議的主要條款可包含：

- **獨家性** – 本集團向其分銷商授出獨家或非獨家分銷權：(i)於北美，本集團的政策是授出非獨家分銷權；及(ii)於歐洲，本集團採納的政策則聘用獨家分銷商於特定國家推廣其產品；
- **定價政策** – 本集團要求特許分銷商按本集團提供北美及歐洲的價單銷售產品，而本集團要求其特許分銷商以本集團設定的最低價格銷售產品；
- **分銷費或佣金政策** – 特許分銷商採購本集團品牌產品一般可享有零售價的折扣優惠，但不會獲取佣金；
- **信貸期** – 本集團一般授予其特許分銷商介乎30日至180日的信貸期；
- **採購目標下限** – 本集團並無為其特許分銷商設定採購目標下限，但本集團通常設定其特許分銷商每張採購訂單的最低數量；
- **產品責任** – 本集團通常保證其產品質量符合美國、加拿大、德國或歐盟(視乎何者適用而定)適用法律法規的規定；
- **次貨** – 如有次貨，可退回本集團以供更換或退款；
- **年限** – 本集團與其特許分銷商訂立的分銷協議通常為期一年；
- **保密** – 特許分銷商必須將本集團提供的資料保密，包括價單及有關供應來源的機密資料；及
- **終止** – 本集團可向特許分銷商發出終止通知書終止分銷協議，如發生相關分銷協議所述的違責事件，分銷協議亦可終止。

截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，北美及歐洲特許分銷商向本集團退還次貨以作更換或退款涉及的金額分別約為8,100,000港元及15,300,000港元。

業 務

董事現正考慮制定標準分銷協議，其中將載入上述其特許品牌北美業務及自家品牌歐洲業務的主要條款，預計有關協議將於二零一一年初前生效。董事將考慮於現有分銷協議屆滿後與其特許分銷商簽訂新採納之標準分銷協議，並會因應不同情況作出若干修訂。鑒於本集團就審批其與北美及歐洲特許分銷商訂立的分銷協議一直採納劃一的程序，故此董事認為本集團於最後實際可行日期沒有標準分銷協議也不會招致任何重大風險。

特許分銷商屬本集團客戶，原因是他們向本集團採購產品，繼而將產品轉售予零售商。北美若干分銷商有權按其出售產品數量的若干百分比獲取佣金。每當本集團向特許分銷商付運時，本集團於其戶口記錄銷售額。自二零一零年六月開始，本集團亦有委聘獨立第三方（「存貨供貨商」）以寄銷形式於德國及奧地利分銷「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及多媒體產品。本集團視存貨供貨商為獨立倉庫服務供應商，涉及的銷售額於存貨供貨商向客戶銷售產品時記錄入賬。於二零一零年八月三十一日，待售的寄銷存貨金額約為1,100,000港元。據董事經作出合理查詢後所知，存貨供貨商以往或現在與本集團各特許分銷商並無任何關係。

推廣

本集團不時參與有關於消費電子產品的展覽及國際商展，如德國漢諾威國際消費電子、信息及通信博覽會(CeBIT)、德國柏林國際消費類電子展覽會(IFA)、香港電子產品展及國際電子包裝及生產會議(NEPCON)。此等營銷活動有助本集團管理層了解行業最新的趨勢、與現有客戶互動、建立新合作關係以及建立品牌知名度。

本集團的網站是產品有效的推廣平台，也是與客戶溝通的渠道。網站提供的資料包括本集團的新聞及文化、推廣活動、服務及管理以及本集團有關電子製造服務及品牌業務產品的資料。

定價政策

所有電子製造服務銷售是按採購訂單計算，而定價則每次與客戶磋商後釐定。本集團一般與大多客戶訂立銷售合約。本集團電子製造服務產品的售價是按多項因素釐定，包括：(i)生產成本(包括原材料及組件成本)；(ii)生產間接成本、訂單規模及貨運目的地；及(iii)該產品的市場需求及潛在銷售。本集團會隨上列因素的轉變而調整產品價格。

業 務

就品牌產品而言，本集團釐定有關價格的基準為(i)產品生產成本；及(ii)相類產品的市價。為釐定品牌產品具競爭力的價格，本集團北美及歐洲的銷售及營銷團隊與其客戶(包括超級廣場及分銷商)保持緊密溝通，以獲得客戶的回饋，從而了解市場需求。

信貸政策及信貸控制

本集團考慮多項因素後向其客戶提出各項銷售條款，因素包括產品類別、訂單規模、生產成本及個別客戶的借貸能力。本集團可向客戶提出介乎30日至180日的信貸期。一般而言，客戶以信用證、銀行匯款或支票支付以歐元或美元計值的款額。財務部門負責為本集團客戶編製月結單、監察信貸記錄及各客戶未清繳的結餘。此外，該部門亦負責向客戶收取款項。如發現過期欠款，財務部門將知會銷售及營銷團隊以及本集團高管人員，他們可隨即與客戶聯絡，要求客戶繳付逾期結餘。

就新客戶而言，本集團會事先評核該客戶的借貸能力，過程中會考慮客戶的財務狀況及經營往績，並聘請行內聯絡人及代理進行信用搜查。按所得資料，本集團會決定提出的實際信貸條款及限額。本集團亦不時獲得若干客戶的債項保收，盡量減低客戶拖欠款項而影響本集團的風險。

本集團就未償還應收貿易賬款採納特定撥備政策。呆賬撥備是按管理層的判斷而作出，管理層判斷是否撥備之前，會評核賬齡分析、過往付款記錄、有關債務人的最新消息及資料，從而對能否收回未償還應收款項作出透徹的評核。本集團不會就呆賬作一般撥備。取而代之的是按個別情況評核應收貿易款項，需要時就呆賬作出特別撥備。往績記錄期間，本集團沒有遇上客戶拖欠巨額款項的情況。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止三個年度及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團呆壞賬的撥備淨額分別約為1,700,000港元、900,000港元、200,000港元及零港元。

季節性因素

往績記錄期間，本集團的收入受顯著的季節性波動影響，原因是七月至十二月的銷售訂單通常較一月至六月為多。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止三個年度，本集團各年下半年的平均收入均較同年上半年的收入超出約39.2%。董事相信，此情況在可見未來極有可能持續。

業 務

售後服務

維修服務

本集團著重客戶服務，故此保持售後服務網絡。本集團為客戶提供售後服務熱線，客戶可藉此查詢及發出訂單，客戶隨手便可獲得所需的售後服務。就本集團電子製造服務產品而言，客戶可將質量有問題的產品退回本集團以便更換。

本集團在北美及歐洲聘用獨立第三方經營的24小時熱線中心，以便即時回覆品牌產品最終用戶的查詢。就本集團品牌業務而言，客戶可於特定時限內將質量有問題的產品退回本集團。倘若指定的熱線中心無法解決客戶的查詢，本集團將委聘屬獨立第三方的工程師測試「RCA」品牌中小企電話系統的質量問題。至於「TrekStor」品牌的便攜式儲存裝置及多媒體產品，本集團在德國設有內部修理中心，中心的工程師負責修理質量有問題的產品。

退貨政策

就本集團電子製造服務業務而言，本集團會按個別情況就任何指稱質量問題與其電子製造服務客戶聯絡。除非產品有固有缺陷或產品召回，否則本集團無責任接納其電子製造服務客戶退回的貨品。倘若本集團接納其電子製造服務客戶退回的貨品，涉及的成本將由本集團承擔。就品牌業務而言，由於本集團通常向其客戶提供兩年產品保用期，故此如有產品質量投訴，本集團將修理或更換有關產品。根據本集團與其一名美國主要客戶訂立的供應協議，該客戶可按照「退回供貨商」計劃將任何產品退回本集團，其中無需提供任何理由。截至二零零八年十二月三十一日止年度，基於次按危機對美國經濟構成的潛在財務影響，本集團提供約5,000,000港元的一般產品保用撥備，以應付來自該名美國客戶可能增加的退貨額。此外，本集團於截至二零零八年十二月三十一日止年度另提供約4,900,000港元的特殊產品保用撥備，以應付本集團一名主要客戶因產品設計缺陷而退貨之估計價值。約4,900,000港元特殊保證撥備涵蓋退回相關產品的所有有關成本。是次產品設計缺陷乃因製造及檢查過程中未有發現的間歇性操作故障所致。本集團與該客戶已經緊密合作，杜絕有關的設計缺陷。設計有缺陷的產品隨後已經修正，該客戶也滿意其後收取的產品。鑒於本集團即時採取相應的行動，是次事件沒有損害本集團與該客戶的業務關係。有關本集團就確保產品質量實施質量保證程序之詳情，請參閱本節「質量保證」分節。自品牌業務開展以來，本集團截至二零零九年十二月三十一日止年度分別就特許品牌業務及自家品牌業務額外提供約6,900,000港元及4,200,000港元之產品保用撥備。本集團品牌業務客戶退回貨品的一切成本由本集團承擔。

業 務

除上文披露者外，往績記錄期間，本集團並無遇上因質量問題而需大量召回產品的事件。往績記錄期間並截至最後實際可行日期止，本集團一直符合其國內外市場所有有關產品安全的適用標準。

生產

本集團向其電子製造服務客戶提供一站式解決方案，包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務。往績記錄期間，本集團電子製造服務分部的收入大部份來自其ODM客戶，本集團向彼等提供一站式解決方案(包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務)。本集團的生產活動主要在中國進行。本集團在德國亦設有組裝線，專門進行「TrekStor」品牌便攜式儲存裝置的組裝工序。

項目團隊管理方式

下圖列示本集團電子製造服務業務所用的項目團隊管理方式：



業 務

為確保從試產到批量生產的過程順利，同時符合客戶的期望，本集團對客戶所有項目均採取專責項目團隊管理方式。專責項目團隊（「專責團隊」）成員將全程跟進整個項目，包括項目策劃、追蹤、預算及編製時間表。專責團隊成員的責任包括(i)客戶服務員按客戶需要在商業、供應鏈及物流方面提供各式各類的支援；(ii)項目工程師負責與客戶溝通，跟進所有技術、生產及工程的事宜；(iii)質量工程師負責確保產品質量，持續對產品可靠性進行測試，以符合客戶或行業質量標準；及(iv)研發工程師負責全程跟進項目的設計工作，以配合客戶的意念。

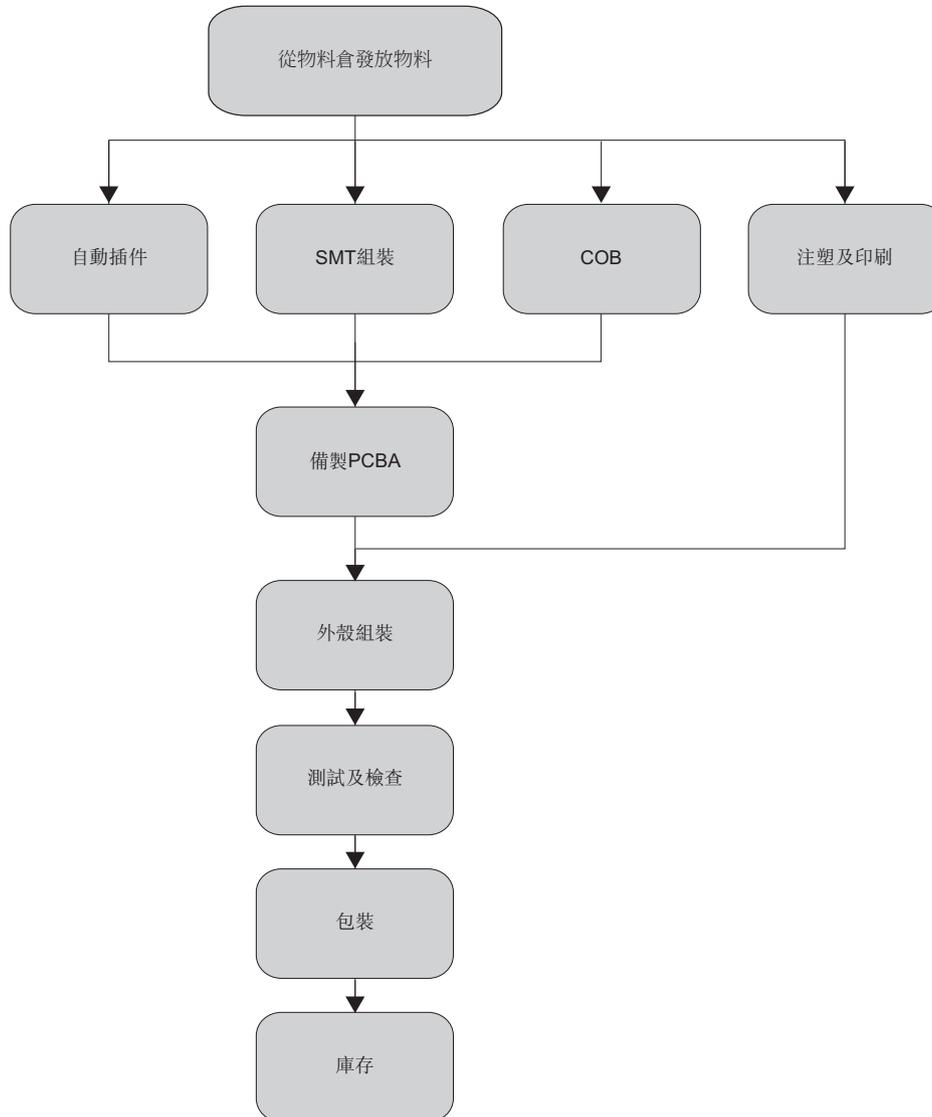
訂單處理

接獲客戶訂購本集團產品的訂單之後，本集團各部門會合作進行前生產策劃工作以及制定生產計劃。銷售代表將與生產及物料控制部門及採購部門合作，編製最佳的物料付運時間表、確認預期產品付運日期、就物料採購發出內部銷售訂單以及監控生產策劃。當物料準備就緒，生產工序隨即按特定的生產時間表開始。

業 務

生產工序

本集團生產工序主要涉及下列步驟：



附註：

上述工序將因應個別產品生產而作出適當調整。

在收到客戶的項目確認後，本集團將按客戶規格及要求，設計及生產原型。其後，專責團隊將進行前期生產、生產工序試產及產品核證。為確保原型質量，也會進行不同測試及檢查合格。本集團會進行設計、材料、工藝、設備、工序與夾具等多方面評核，以改進生產率、效率及加工技術。

業 務

在客戶最後敲定試行生產的原型後，本集團將制訂生產時間表，調撥生產所需資源，如人力、設備、工具、夾具、原材料及組件。本集團按照客戶批准的樣板、產品規格及包裝開始生產。一般而言，本集團在生產過程中會對產品進行質量檢查及測試。銷售部門的銷售代表將監察整個生產工序，解答客戶查詢，並確保產品按既定目標完成，依時付運。

生產設施

本集團總部設於香港。儘管其大部份管理團隊、行政團隊及研究團隊位於香港，但本集團在中國進行大部份生產及開發活動。本集團中國生產設施位於廣州及惠州，並在深圳租用辦事處，進行若干行政及開發活動。此外，本集團於香港及德國均有倉庫，並在德國營運若干組裝便攜式儲存裝置的設施。

下表載列本集團於最後實際可行日期的生產及／或組裝設施概要：

地點	背景	於最後實際可行日期樓宇數目及樓面或實用面積
廣州 白雲區 竹料鎮 第一工業區	由廣州中慧 自一九九二年 十月起營運	生產廠有四幢樓宇， 樓面面積約為29,870.3 平方米
惠州 博羅縣 石灣鎮 永石大道東段 工業園	由惠州中慧 自二零零八年 二月起營運	生產廠有兩幢樓宇， 樓面面積約為12,000.0 平方米
64653 Lorsch, Germany	由TrekStor德國 自二零零九年 十一月起營運	生產廠有三幢樓宇， 兩幢實用面積 約為1,080平方米， 餘下一幢樓面面積 約為802平方米

業 務

下表列示本集團於所示期間SMT生產線、自動插件機器及晶片焊接機的最高年產能、估計平均使用率及高峰月使用率：

	截至十二月三十一日止年度			截至 二零一零年 八月三十一日 止八個月
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	
最高年產能(百萬件計)				
SMT生產線	1,369.4	1,945.9	2,522.5	2,522.5
自動插件機器	140.2	140.2	140.2	140.2
晶片焊接機	538.7	1,131.7	1,131.7	1,131.7
估計平均使用率(%)				
SMT生產線	83.1	92.8	71.6	81.1
自動插件機器	102.2	103.0	81.7	97.7
晶片焊接機	104.0	81.1	50.4	60.7
估計高峰月使用率(%)				
SMT生產線	122.6	135.5	99.9	97.7
自動插件機器	142.1	144.6	126.0	125.2
晶片焊接機	137.1	115.1	71.1	82.2

附註：

- (1) SMT生產線、自動插件機器及晶片焊接機最高年產能以機器每作業小時生產件數計量，並按照以下算式計算：

機器數目 X 每小時每台機器生產件數 X 每天22小時 X 每月26日 X 12個月。
- (2) 估計平均使用率乃按實際生產件數除以估計最高年產能計算，而估計高峰月使用率乃按月以相同方法計算。
- (3) 於往績記錄期間，本集團生產線及機器使用往往超逾最高產能。此乃由於(i)聘請勞工加班，增加機器作業小時；及(ii)提升每個機器作業小時產量至高於機器供貨商建議的最佳最高生產率。

本集團SMT生產線、自動插件機器及晶片焊接機的使用率下降，主要由於(i)本集團截至二零零九年十二月三十一日止年度的收入輕微減少；及(ii)由於產品組合更改，需要使用上述機器之零件有效減少。

業 務

為支援本集團電子製造服務業務，於最後實際可行日期，本集團於廣州及惠州生產廠配備國際品牌機器的17條SMT生產線。本集團大部份生產設施，即SMT生產線及COB線，均為消費電子產品業採用的標準製造設備。故此，董事相信，本集團的生產設施可互換使用，以生產不同種類的消費電子產品。董事相信，本集團生產設施及設備可為其他客戶生產其他種類消費電子產品。此外，董事相信，本集團的生產設施稍事調整後，便可切合不同客戶的指定要求。為進一步提升本集團的技術能力，確保能夠提供有效且具領先優勢的解決方案，董事擬就擴產以及收購土地和樓宇分別投資不少於約30,000,000港元及25,000,000港元。董事擬動用●所得款項淨額及內部財務資源支付投資金額。

本集團根據其年度生產計劃制訂生產設施及設備定期維修保養計劃。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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團分別產生約2,900,000港元、4,000,000港元、3,900,000港元及3,000,000港元的維修保養開支。就董事作出合理查詢後所得知，本集團於往績記錄期間並無因設備失靈而引致任何重大停頓。

電子製造服務業務的增值服務

本集團的增值服務屬其向電子製造服務客戶提供一站式解決方案的一部份：

- **研究與開發** — 本集團按客戶要求向其提供研發服務，所有的研發成果歸有關客戶所有；
- **採購** — 本集團為其客戶計劃生產資源，於各地不同的供應商採購原材料及組件；
- **銷售與物流** — 本集團提供量身訂造的物流策劃及執行服務，包括進/出口管理、全球直接發運及分銷服務，以迎合多種客戶不同的需要；及
- **售後服務** — 本集團與其客戶直接溝通，索取本集團供應產品的回饋，尤其是產品質量。應客戶要求，本集團將維修客戶的退貨及/或更新產品以迎合最新市場需求的改變。

業 務

往績記錄期間，本集團電子製造服務分部的收入大部份來自其ODM客戶，本集團向彼等提供一站式解決方案(包括研究與開發、採購、生產、銷售與物流以及售後服務)。

環保

本集團營運時致力避免對環境造成損害。身為電子製造服務供應商，本集團於生產過程中或會發出嘈音以及排放廢氣、污水及固體廢物。為盡量減低其生產對環境產生的影響，本集團廣州生產廠設有(i)過濾系統，在排放廢氣前過濾廢氣；及(ii)污水處理設施，排放污水前進行污水處理。此外，本集團的惠州生產廠也設有過濾系統，在排放廢氣前過濾廢氣。本集團為遵從中國適用環境法律法規，其聘用合資格污水處理商(一名獨立第三方)處理惠州嚴重受污染的廢水及固體廢物。董事相信，本集團已採取適當措施，遵守相關中國國家及地方環保法律及法規。

據中國法律顧問告知及董事確認，於往績記錄期間，本集團在各重大方面均遵守一切適用中國環境法律及法規，並無違反該等法律及法規。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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，就遵守中國適用環境法律法規產生的成本分別約為人民幣42,000元、人民幣964,000元、人民幣538,000元及人民幣48,000元。上述款額包括廢物處理費及購置各項廢物處理設備的款項。董事預計未來遵守中國適用環境法律法規的年度成本約為人民幣80,000元。於最後實際可行日期，本集團從未因不遵守中國任何相關環境法律及法規而需繳納任何重大罰款或涉及任何法律程序。

有關本集團於德國的組裝及維修中心，在德國提供的組裝及維修服務不會排放任何潛在有害物質，故此本集團沒有採納預防排放有害物質的措施。然而，為保護環境，所有可循環再用的廢料會獨立存放，以便送交廢料管理服務供應商(一名獨立第三方)。本公司有關德國法律的法律顧問已就本集團德國業務適用的相關環境法律向本公司提供意見。獲本公司有關德國法律的法律顧問確認，本集團與廢料處置公司已訂立所有必要的協定，確保本集團於往績記錄期間符合所有德國的適用環境法律法規。

除中國環境法規外，本集團亦遵守國際環境法規及標準。二零零九年，本集團廣州生產設施榮獲ISO14001(環境管理系統)證書。本集團售往歐盟成員國的產品亦符合歐盟有害物質禁用指令(RoHS 2002/95/EC)。

業 務

研發

董事相信，強大研發實力對本集團在消費電子產品市場保有競爭力至關重要。於最後實際可行日期，研發團隊有逾100名技術幹練且經驗豐富的僱員及工程師，主要在電子、軟件及機械工程以及知識產權開發方面從事本集團研發工作。本集團工程師能夠設計：(i)電子電路；(ii)嵌入微控制器及測試器的軟件；(iii)ASIC電路；及(iv)機箱零件及所有相關機械組裝組件。本集團研發團隊開發多種新型電訊產品、電腦配件及美膚護理設備。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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團研發開支分別約為11,000,000港元、17,100,000港元、18,800,000港元及11,900,000港元，分別佔本集團總收入約1.9%、2.0%、2.3%及1.7%。

身為電子製造服務供應商，本集團絕大部份的研發成果按照供應協議的規定歸有關客戶所有。因此，儘管本集團進行了多項研發項目，但並無就項目成果辦理任何專利註冊手續。然而，為保護研發成果，本集團的政策是要求其僱員訂立不披露協議。

除本集團內部研發實力及其與客戶合作外，本集團還聘用高等學府提供的外部研發資源，進一步壯大其研發實力。二零零九年六月，本集團資助香港理工大學進行一個名為「新一代醫療用超聲波掃瞄光束形成器的研發平台」的研究計劃，涉資300,000港元。計劃已於二零一零年四月一日開展。本集團藉此資助有權優先採用超聲波技術開發研究成果，該超聲波用於美膚設備，最終可用於醫療用途。於最後實際可行日期，本集團尚未就如何使用香港理工大學的研究結果制定任何營商計劃。此外，本集團於香港科學園成立研發中心，聘請博士或研究院畢業生研發可用於本集團未來產品的技術，當中包括(i)用於全球定位系統及衛星產品的天線及接收器；(ii)互聯網視像通訊平台；及(iii)超聲波診斷及治療。在本集團與香港理工大學合作開發超聲波影像技術的基礎上，配合本集團工程師過去對超聲波相關技術及呼吸道監察領域的經驗，本集團計劃投放內外部資源，對超聲波影像及呼吸道監察領域電子醫療設備與產品，進行開發研究。

業 務

質量保證

本集團致力提供優質產品及服務，貫徹始終地滿足或甚至超乎客戶期望。本集團重視質量保證，並在生產作業各個階段採取嚴格質量保證程序，包括前生產工序、原材料及組件採購，以及生產工序監察及製成品檢查，確保產品質量。

本集團生產設施屢獲質量標準證書，如於一九九八年就其質量管理系統獲得ISO9001證書，以及於二零零八年就其醫療裝置設計及製造的管理系統取得ISO13485證書。ISO核證過程包括對本集團生產工序及質量管理系統進行年檢及不同觀察期。有關ISO核證的其他詳情，請參閱本節「認證」分節。

於最後實際可行日期，本集團有一組400多人的團隊，負責質量控制及質量保證。另外，本集團擁有的獨立質量保證部門直接向本集團管理層報告產品質量事宜。由原材料及組件採購階段以至產品付運階段等生產工序，都一一履行質量保證，確保產品達致規定的國家標準及若干適用於該等產品的行業標準。本集團就產品採納的行業標準包括：

- (i) PCBA工藝要求的IPC-A-610D電子組件可接受性；
- (ii) 有害物質禁用指令(RoHS 2002/95/EC)；及
- (iii) 化學品註冊、評估、授權和限制法規(REACH)。

本集團產品亦符合多項國際安全標準，包括：

- (i) FCC標準—適用於電話及資訊科技的產品標準；
- (ii) UL標準—產品安全標準；
- (iii) CSA標準—產品安全及性能標準；
- (iv) 中國強制性產品認證—有關中國產品安全的強制性產品認證制度；及
- (v) CE—歐盟消費者安全、健康或環境規定。

業 務

本集團的質量保證主要程序如下：

- (i) **試產質量檢查** — 在產品設計開發階段，本集團於各個時期均強調產品驗證，確保產品在量產前，在規格、安全性及可靠性方面擁有最優良的設計。
- (ii) **來料質量檢查** — 在原材料及組件用於生產前，本集團會進行例行檢查及抽樣測試，確保該等材料及組件符合所需質量標準。本集團設有認可供貨商名單，以便本集團監察及維持原材料及組件穩定供應，達致所需質量及規格。本集團對新供應商的資格及現有供應商進行定期審查，範圍涵蓋產能、實力及質量系統，使本集團掌握供應商作為合資格供應商所具備實力的最新評估。
- (iii) **過程質量檢查** — 本集團在生產過程中不同監控點進行生產過程質量檢查。本集團的僱員經過培訓，符合履行檢查及測試的資格，確保產品符合本集團客戶要求的產品標準及規格。
- (iv) **出廠質量檢查** — 在製成品交付客戶前，本集團的質量保證團隊會對所有製成品進行出廠質量檢查及性能測試，確保產品符合所需的規格及質量標準。未能達標的產品將退回本集團生產設施修正。為達致客戶質量標準，並削減產品保用成本，質量保證團隊對製成品進行定期功能及可靠性測試，此乃本集團持續質量保證計劃一環。

董事相信，該等嚴格質量保證程序有助於本集團產品達致整體低次品率。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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團就產品保證產生的退貨淨額分別約9,000,000港元、15,400,000港元、18,000,000港元及13,900,000港元，佔總收入分別約1.6%、1.8%、2.2%及2.0%。產品保證產生的退貨淨額上升是由於本集團品牌業務的銷售不斷增加所致。有關詳情請參閱本節「售後服務」分節「退貨政策」一段。往績記錄期間，考慮到產品保證產生的退貨淨額相對本集團收入總額並不重大，據董事所悉，本集團並無遭遇有關產品質量的任何重大投訴或申索，或任何重大退貨，正正反映其質量控制及質量保證實力，並加強其市場信譽。

業 務

原材料、組件及供應商

原材料及組件

本集團採購部與營銷及工程團隊緊密合作，負責本集團採購事宜。本集團生產所用主要原材料及組件包括集成電路、印刷電路板、塑膠、馬達及電池。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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，原材料成本分別約為425,800,000港元、604,500,000港元、532,200,000港元及445,700,000港元，分別佔本集團銷售成本總額約85.5%、84.9%、83.9%及83.0%。

供應商

本集團與其五大供應商業務關係大多超過五年。鑒於董事相信原材料及組件並非獨一無二，可輕易物色替代來源，故本集團並無與供應商訂立任何長期供應協議。本集團主要以港元、人民幣及美元利用信用證、銀行匯款及支票向供應商清繳購貨額，信貸期一般介乎30日至90日不等。

董事相信，本集團(i)向所有供應商發放其質量要求及程序慣例，以實施一套具有透明度的供應商篩選程序；(ii)開放溝通途徑，倘出現任何問題，供應商可與適當員工及／或管理層接洽；及(iii)造訪供應商，維繫彼此關係，並檢討雙方提出的問題，藉此與供應商維持良好關係。於往績記錄期間，本集團採購原材料及組件時並未遭遇任何重大困難，而本集團與供應商概無任何重大法律爭議。

在報價階段，採購部應客戶要求往往把所需規格寄送予多個供應商求取報價，可比較價格之餘，也可比對樣本質量。其後，採購部選取最適合的供應商，並與工程、採購及質量保證部員工對其質量系統進行審核。本集團就各項主要原材料及組件備存認可供貨商名單，並定期檢討該名單。

就「TrekStor」品牌產品而言，本集團從多個獨立第三方採購半製成品或製成品。該等半製成品或製成品運往德國後，以「TrekStor」品牌主要在德國及其他多個歐洲國家分銷前，本集團將進行組裝工序及／或多項質量保證及測試程序。

業 務

一般而言，董事相信，本集團並無就任何原材料或組件依賴任何一名供應商，原因是大部份主要原材料及組件在公開市場上可從一眾供應商處取得。本集團五大供應商（均屬獨立第三方）佔本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月購買總額分別約**29.2%**、**23.1%**、**22.3%**及**25.4%**。本集團最大單一供應商佔本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月購買總額分別約**12.6%**、**6.7%**、**6.9%**及**10.1%**。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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，董事或彼等各自任何聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本**5%**以上的股東並沒有於本集團五大供應商中擁有任何權益。

存貨控制

本集團業務存貨主要包括原材料、組件、半成品、製成品及在運貨品。本集團在收取客戶採購訂單後，生產電子製造服務產品。本集團採用看板系統，這是一個需求拉動生產系統，藉使用需求訊號控制生產。看板系統的採用確保生產時於必要時間內生產（或採購）必要數量的必要產品（或零件）。此舉可讓本集團有效控制存貨水平。就品牌產品分銷而言，本集團通常持有三個月存貨（包括在運貨品），以應付「RCA」及「TrekStor」品牌產品瞬息萬變的需求，而本集團電子製造服務業務之存貨水平平均維持於不超過兩個月所需。

本集團設有內部存貨管理程序，監控原材料及組件、半成品及製成品的物流及倉儲。本集團定期盤點存貨，以更能控制及管理存貨。一般而言，在考慮存貨項目的貨齡、變動及可用性或剩餘價值後，本集團對被視為過時的存貨計提撥備。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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團對過時存貨計提撥備淨額分別約**300,000**港元、**900,000**港元、零港元及零港元。

競爭

本集團所處的行業競爭相當激烈，技術發展急速，行業標準不斷演變，而產品生命週期短暫。電子製造服務行業相當分散，按照公開資料、董事的行業知識及經驗以及參詳全球各家公司，董事得悉一眾扎根香港從事同類電子製造服務業務的公司，包括成謙聲匯控股有限公司、信佳國際集團有限公司、Valuetronics Holdings Limited及偉易達集團。

業 務

本集團整體的競爭地位取決於多項因素，包括：(i)本集團產品的數量、性能及可靠性；(ii)本集團的產能及能力；(iii)售價；(iv)本集團生產製程的質量；(v)本集團產品線的多樣性；及(vi)本集團能否參與開發新技術的能力。

本集團競爭對手的財力、工程及生產資源、品牌認受性及與客戶關係可能遠超本集團。譬如，按公開資料所示，一家於美國從事品牌業務並生產同類中小企電話產品的公司，其二零零九年的收入超過15億美元。

本集團的分銷渠道直接與其競爭對手競爭。本集團的營銷人員通過本集團的銷售網絡不斷拓展集團業務。基於本集團的垂直業務拓展方針，本集團自獲得「RCA」品牌特許權及收購「TrekStor」品牌後開展的品牌業務一直擴展，其客源分別於美洲及歐洲兩地不斷擴充。

認 證

本集團於往績記錄期間重續或獲授以下認證：

認 證	發 行 組 織	發 行 日 期	有 效 期
ISO 9001 證書 質量管理系統	通用公證行	二零一零年十月	二零一二年一月
ISO 14001 證書 環境管理系統	通用公證行	二零零九年九月	二零一二年九月
ISO 13485 證書 醫療裝置設計及 製造的管理系統	通用公證行	二零零八年十一月	二零一一年十一月

業 務

知識產權

於最後實際可行日期，本集團註冊了11項商標。根據RCA特許協議，TFNA(美國)獲授獨家特許，可於二零零九年三月一日至二零一三年十二月三十一日期間，在北美以「RCA」品牌分銷中小企電話系統。根據TrekStor轉讓協議，倘若達成TrekStor轉讓協議項下的若干條件，應用於以「TrekStor」品牌分銷的產品之部份「TrekStor」相關商標(即本●附錄六「本集團的知識產權」一段所載對本集團業務屬重大的商標)將會轉讓予TrekStor香港。上述條件已經達成，所有對本集團業務而言屬重要的「TrekStor」相關商標已轉讓予本集團。進一步詳情載於本●附錄六「本集團的知識產權」一段。本集團已採取行動，完成對本集團業務而言屬重要的「TrekStor」相關商標之註冊程序。於最後實際可行日期，有兩個「TrekStor」相關商標以本集團的名義註冊。此外，據本公司有關德國法律的法律顧問所告知，TrekStor香港要在德國及歐盟成為「TrekStor」相關商標的註冊擁有人並無法律阻礙。然而，TrekStor香港須就德國註冊「TrekStor」商標委任德國代表，就委任代表駐守歐盟任何一個成員國負責「TrekStor」相關商標的註冊。有關協議的詳情載於本●附錄六「重大合約概要」一段。有關詳情另請參閱本●附錄六「知識產權」一段。往績記錄期間，本集團並無遇上第三方侵犯其知識產權的事件。於最後實際可行日期，本集團並無違反知識產權而涉及任何重大訴訟或法律程序，且概無嚴重違反知識產權。

往績記錄期間，本集團於其中國業務過程中使用了未經許可的電腦軟件產品。董事確認，董事及高管人員得悉此事後，本集團隨即於二零一零年一月一日開始停止使用有關未經許可的電腦軟件。據中國法律顧問的意見，本集團使用未經許可電腦軟件產品的法律後果包括停用、剔除之前使用的不良影響、道歉或支付損害賠償最高人民幣500,000元，惟須視乎情況而定。此外，本集團或須就使用每件未經許可電腦軟件產品支付罰款人民幣100元，罰額上限約為3,900,000港元。截至最後實際可行日期，據董事所悉，本集團於往績記錄期間並無因使用未經許可電腦軟件產品而進行任何實際或受威脅的法律程序。鄭先生、鄭太太、紀宏及龍豐各自同意提供彌償保證，就本集團於往績記錄期間在其中國業務過程中使用未經許可電腦軟件產品所產生的任何損失作出補償。

業 務

據羅申美諮詢所報稱，本集團已採納以下內部監控措施，以避免日後誤用未經許可的電腦軟件產品：

- 向僱員發出禁止於辦公室電腦安裝未經許可電腦軟件的指引；
- 定期檢查軟件牌照；及
- 向本集團管理團隊匯報定期檢查結果。

保險

本集團就其廠房、生產設施及存貨購買保險，涵蓋因火災、水災及地震造成的損失。本集團亦購買產品責任保險，涵蓋因產品缺陷造成對第三方身體意外受傷或第三方財產意外損失或損毀的任何潛在申索。董事相信，該保險保障範圍充足，且乃電子製造服務行業及本集團產品的慣常做法。

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止三個年度，以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，本集團已付保費總額分別約950,000港元、1,030,000港元、2,418,000港元及2,029,000港元。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團未曾亦並無作出任何重大保險申索及／或產品責任申索，或概未遭受任何重大保險申索及／或產品責任申索。

本集團亦為其特許品牌北美業務及自家品牌歐洲業務購買產品責任保險。於往績記錄期間，本集團並無遭第三方提呈有關使用「RCA」品牌中小企電話系統或使用「TrekStor」品牌便攜式儲存裝置及多媒體產品的任何重大申索。

物業權益

於最後實際可行日期，本集團於香港、中國、美國、德國及盧森堡擁有以下物業權益。有關該等物業的概況及物業權利估值證書概要，載於本●附錄四「物業估值」一節。

本集團於香港擁有及租用的物業

本集團於香港租用物業作研究及行政用途。於最後實際可行日期，該等物業包括兩個單位，總樓面面積約為384.6平方米。本集團亦於香港擁有一項作倉儲用途的物業。於最後實際可行日期，該倉庫包括一個單位，總樓面面積約為683.0平方米。

此外，本集團於香港租用三個單位作住宅用途，總樓面面積約328.3平方米。有關進一步詳情，請參閱本●「●」一節。

業 務

本集團於廣州租用的物業

本集團於廣州租用物業作生產及住宅用途。於最後實際可行日期，該等物業包括四幢工廠樓宇及五幢宿舍，總樓面面積約為**43,345.1**平方米（「**廣州土地**」）。

據中國法律顧問告知，廣州土地業主只擁有宅基地使用權。業主並未就廣州土地上所建生產設施取得任何房屋所有權證。宅基地是集體建設用地。根據《中華人民共和國土地管理法》（「**土地管理法**」），宅基地不可用於建設生產設施及／或員工宿舍或租賃予第三方。故此，廣州中慧租用廣州土地作生產及員工宿舍用途，違反土地管理法。

根據廣州市白雲區竹料鎮經濟發展總公司及廣州市白雲區鐘落潭鎮人民政府經濟辦公室（「**鐘落潭辦公室**」）於二零零九年十二月十五日出具的《關於竹料工業區的歷史發展過程的說明》所載，由於中國採納開放門戶政策後，尤其是於一九九零年代，放寬沿岸土地發展政策，城鎮或以上級別的人民政府獲授權簽發宅基地使用證。擁有人在取得宅基地使用證後可發展相關土地。於一九九六年年末，廣州市人民政府宣佈，城鎮級人民政府不可再審批發放宅基地使用證，自一九九七年一月一日起生效，然而，政府仍承認一九九七年一月一日前簽發的所有宅基地使用證。根據日期為二零零九年十二月九日的《廣州市城市規劃局依申請公開政府信息決定書》，據董事確認，廣州土地位處竹料工業區，該區獲廣州市白雲區城市規劃局（「**白雲規劃局**」）臨時規劃作工業用途。二零一零年六月八日，本公司在中國法律顧問陪同下與白雲規劃局官員會晤，據此，白雲規劃局對廣州土地用作工業用途作出的規劃，須待廣州市城市規劃局（「**廣州規劃局**」）確認，方始作實。另外，據悉，廣州規劃局在一般情況下不會改變白雲規劃局的規劃決定。然而，據鐘落潭辦公室確認，簽發土地使用權證以取代宅基地使用證的相關程序尚待公佈。

業 務

鑒於上文所述，據中國法律顧問告知，(i)廣州土地臨時規劃作工業用途須待廣州規劃局確認，方可作實；(ii)廣州土地業主發出確認書，確認彼等將承擔因廣州土地所有權欠妥所產生的一切責任；(iii)據白雲規劃局官員確認，廣州土地附近土地供應充裕，倘相關政府機關認為廣州土地的工業用途不合法，違反中國相關法律及法規，並勒令本集團重置生產設施，本集團可在合理時間內重置廣州土地上的生產設施；及(iv)鄭先生、鄭太太、紀宏及龍豐各自發出確認，同意賠償本集團就相關政府機關認為廣州土地的工業用途不合法，違反中國相關法律及法規，引致本集團重置廣州土地上的生產設施所產生的所有損失及損毀。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止三個年度各年，設於廣州土地的生產設施生產的產品佔本集團各年度總收入皆不少於90%，而截至二零一零年八月三十一日止八個月的則佔本集團同期總收入不少於70%。倘若廣州土地生產設施迫遷，董事將分階段重置有關生產設施，致使生產可透過(i)廣州土地生產設施；(ii)惠州生產設施的未動用產能；及(iii)新建生產設施進行，確保重置期間本集團仍能應付客戶需求。重置所需的時間預期大約四個月，涉及成本預計約為人民幣12,000,000元。基於上述擬定實施的過渡安排，董事認為，重置廣州生產設施不會對本集團的財務或經營構成嚴重不利影響。

本集團於廣州佔用的臨時建築物

在廣州土地上，本集團佔用兩項臨時樓宇建築物，並在一幢工廠樓宇加建一層(「臨時建築物」)。據中國法律顧問告知，臨時建築物並未獲得相關規劃許可證、施工許可證及房屋所有權證，或會遭地方主管當局頒令拆除並處罰款，數額最多相等於臨時建築物建設成本總額。據中國法律顧問所告知，有關臨時建築物的最高罰款約為人民幣700,000元。倘若強制拆除臨時建築物，拆除及重置所需的時間約為兩個月，而涉及的成本約為人民幣500,000元。如要拆除及重置臨時建築物，董事相信不會對本集團構成重大不利的財務或營運影響。

業 務

鄭先生、鄭太太、紀宏及龍豐各自己確認，就拆除臨時建築物任何相關成本及中國地方主管當局強加的任何罰金，向本集團提供彌償保證。於最後實際可行日期，據董事在作出合理查詢後所得知，彼等並不知悉相關政府機關就廣州土地作工業用途及臨時建築物而採取的任何法律程序及／或行政行動。

本集團於惠州租用的物業

本集團於惠州租用物業作生產及住宅用途。於最後實際可行日期，該等物業包括三幢樓宇，總樓面面積約為14,667平方米。

本集團於深圳租用的物業

本集團於深圳租用物業作發展及行政用途。於最後實際可行日期，該等物業包括四個單位，總樓面面積約為2,000平方米。

本集團於美國租用的物業

本集團於美國租用物業作行政用途。於最後實際可行日期，該等物業包括一個單位，總樓面面積約為225.1平方米。

本集團於德國租用的物業

本集團於德國租用物業作行政、組裝及倉儲用途。於最後實際可行日期，該等物業包括三幢樓宇，其中兩幢實用面積約為1,080平方米，餘下一幢樓面面積約為802平方米。

本集團於盧森堡租用的物業

本集團於盧森堡租用物業作行政用途。於最後實際可行日期，該等物業包括一個單位，總樓面面積約為9.5平方米。

於最後實際可行日期，除上文所披露者外，據董事在作出合理查詢後所深知，彼等概不知悉本集團所擁有或租用的任何物業所有權任何欠妥之處。

業 務

監管合規

執照及許可證

據本公司法律顧問告知及董事確認，除下文及本節「物業權益」分節所披露者外，本集團(i)在所有相關司法權區取得經營業務所需的所有執照、許可證或證書；(ii)營運時遵守適用司法權區所有相關法律及法規，以及授予本集團的相關批文或執照所載的條款及條件；及(iii)於往績記錄期間，遵守中國、美國及德國環保法所有重大方面，以及美國及德國勞工法。

社保保險及住房公積金

本集團主要中國經營附屬公司或實體廣州中慧、深圳中慧、惠州中慧及愛康科(深圳)(統稱為「本集團中國實體」)須根據中國適用法律及法規為各自中國僱員作出社保保險及住房公積金供款。由於地方法律差異及中國地方機關實施或詮釋相關法律及法規不一，以及彼等僱員接納的社會保障制度水平有別，本集團中國實體並無就中國彼等及各自僱員的社保保險(包括養老保險、醫療保險(包括生育保險)、失業保險及工傷保險)及住房公積金作出全數供款。尤其是遇上僱員不願供款的情況。部份僱員以可能直接減低其可支配收入為由拒絕本集團代其支付社保保險及住房公積金供款。故此，本集團中國實體無法於有關地方社保中心及住房公積金管理中心為僱員開立戶口。因此，本集團一直未能作出其應繳部份的社保保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，本集團已作社保保險及住房公積金供款之總額約為人民幣6,800,000元。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止三個年度以及截至二零一零年八月三十一日止八個月，未繳付社保保險及住房公積金的供款分別約為人民幣7,900,000元、人民幣10,800,000元、人民幣10,100,000元及人民幣5,000,000元。

據中國法律顧問告知，本集團或會遭中國有關當局勒令於指定時間繳付尚欠社保保險及/或住房公積金供款。根據《住房公積金管理條例》，倘本集團未能於中國有關當局勒令的指定時限前糾正不合規的，或會遭強加人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰金。此外，根據《社會保險費徵繳暫行條例》，倘若本集團未能於中國有關當局勒令的

業 務

指定時間內糾正不合規的，中國有關當局可自有關供款到期應付日期起至實際付款日期止期間對任何拖欠付款按日加收逾期社保保險費0.2%的滯納金。

於二零一零年八月三十一日，本集團就往績記錄期間為其所有合資格員工支付的逾期社保保險及住房公積金供款全數撥備約38,500,000港元。除本集團現有撥備外，鄭先生、鄭太太、紀宏及龍豐各自還同意就本集團於●前因為或關乎任何本集團中國實體未能向中國有關政府機關作出社保保險及住房公積金供款而蒙受或招致的一切損失，向本集團提供彌償保證。

除上文所披露者外，本集團中國實體各自已遵守並將會繼續遵守適用法律法規及地方社保保險局規定，在日後作出相關供款。

遵行德國及美國反傾銷規定

於德國，本集團須遵守日期為二零零九年十一月三十日的理事會條例(歐洲委員會)第1225/2009號，歐洲委員會獲授權調查歐盟內有否傾銷活動。詳情載於「法規－歐洲監管規定」一節。據本公司有關德國法律的法律顧問所告知，本集團的德國業務毋須受德國任何反傾銷程序或措施所限。

此外，本集團的特許品牌北美業務須遵守美國的反傾銷監管規定。詳情載於「法規－美國監管規定」一節。據本公司有關美國法律的法律顧問所告知，本集團的美國業務毋須受美國任何反傾銷程序或措施所限。

法律程序

據董事作出合理查詢後所深知，本集團沒有任何待決、威脅面臨或其他程序而可能對本集團的營運或財務狀況造成重大不利影響，而本集團概無涉及任何訴訟或其他程序，其結果據董事認為可能對本集團的營運或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

企業管治事宜

於二零一零年一月二十七日，本集團與一間銀行訂立融資協議以獲取銀行貸款20,000,000港元作一般營運資金之用。根據融資協議，自二零零九年十二月三十一日起任何時間，綜合總負債(扣除現金)比對綜合有形資產淨值之槓桿借貸淨比率不得超過175.0%，而綜合有形資產淨值不可低於120,000,000港元。然而，基於社保保險供款撥備及確認或然代價(因本集團拓展至品牌業務所產生的)分別約為15,000,000港元及31,300,000港元以及本集團管理團隊的疏忽，本集團無法維持規定的槓桿借貸淨比率及綜合有形資產淨值。因此，銀行有權要求本集團提前償還未償還約16,700,000港元。本集團管理層繼RCA協議與TrekStor轉讓協議項下收購估值於二零一零年五月完成後發現技術上的違約情況，並於發現技術違約後即時採取補救措施，包括與銀行磋商及分類該銀行貸款為流動負債。該銀行並無要求本集團提前償還有關未償還銀行貸款。與銀行商討後，該銀行於二零一零年七月七日同意自二零一零年一月二十七日至二零一零年八月三十一日止期間免除追溯行使針對本集團違約的權利。董事認為此僅為技術上違約，並沒有對本集團徵收罰款。其後，本集團於二零一零年九月八日已提前悉數償還未償還銀行貸款約16,700,000港元。

於二零一零年二月十一日，本集團已委聘羅申美諮詢對本集團採納的程序、系統及控制(包括會計及管理系統)執行協定的盡職審查「**審查**」。羅申美諮詢的工作範圍包括評核本集團層面的整體監控環境、風險評核、中央財務相關管理監控及整體披露監控。羅申美諮詢也對本公司主要經營附屬公司進行評核，包括其銷售、採購、存貨、固定資產、人力資源、現金管理及一般電腦監控周期。審查目的是評核及判別本集團財務程序、系統及監控之重大弱點。羅申美諮詢會按照審查結果，向本集團匯報本集團必須留意且羅申美諮詢認為屬重大的內部監控不足之處，同時會提供改善本集團內部監控系統的推薦建議。

羅申美諮詢就違反貸款契約作出推薦建議，而本集團亦已據此實行，包括但不限於(i)定期檢討本集團銀行融資額度未償還結餘；(ii)定期檢討本集團層面的銀行借債，其中以其總資產及淨資產作比較；(iii)評核本集團現時的財務狀況，其中以其銀行借貸作比較；(iv)定期向本集團管理團隊匯報結果。本集團定期分析其過往財務資料，以審議其遵守有關契約之情況。本集團正加強預算系統，每月進行遵守契約情況預測，確保日後遵從有關契約。憑藉羅申美諮詢的推薦建議以及本集團現有預算系統，董事認為本集團將能遵守有關契約。

業 務

董事深明本集團管理及內部監控程序加入良好企業管治元素之重要，此舉有助達致有效問責性。本公司於二零一零年十二月已成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會。有關上述委員會各自的職責及責任，請參閱本●「董事、高級管理層及員工」一節。本公司亦將委任招商證券擔任其●，協助本公司進行合規事宜及有關●的事宜。此外，●後，本公司會按季度檢討內部監控系統，並每年向所有有關員工提供合規事宜及內部監控改善的培訓。董事認為，上述程序及監控充份及有效。