
業 務

概覽

我們是一家空運方案供應商，定位於批發市場，自1991年起開始經營。我們的業務模式主要涉及向航空公司及／或綜合承運人採購空運艙位，再轉售予客戶（即貨運代理商）。航空公司及綜合承運人一般委聘其各自的指定批發商及貨運代理商推銷及／或轉售空運艙位，以便於管理、提高成本效益及盡量減少信用風險，而不是與眾多貨運代理商及託運人直接交易。我們對航空公司及綜合承運人的主要角色是及時從貨運代理商取得必要數量的空運貨物，盡量提高飛機空運艙位的利用率。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們分別處理約13,386噸、18,849噸、29,114噸及17,059噸貨物。

我們是一家定位於批發市場的空運方案供應商，故我們的貨運代理客戶毋須擔心其本身的零售客戶（即託運人）被我們招攬。我們將自身定位於批發市場，有助我們取得龐大的貨運代理商網絡作為我們的客戶。於往績記錄期內，我們已服務逾1,000家貨運代理商，包括其中100家佔我們於各年度及期間總銷售額約79.9%、80.8%、78.5%及77.1%的貨運代理商以及難以直接向航空公司及／或綜合承運人取得空運艙位的其他具有一定規模的貨運代理商。穩固的客戶基礎有助我們多年來鞏固與航空公司及綜合承運人的業務關係。

我們轉售的空運艙位大部分為從珠江三角洲（主要是香港）出發，前往全球各地的出口航線。截至最後實際可行日期，我們已推銷及／或轉售逾25家航空公司及綜合承運人安排的空運艙位，覆蓋全球幾乎所有主要機場。因此，貨運代理客戶總能依賴我們透過將不同航空公司的航線與綜合承運人捆綁的方式以具競爭力的價格提供在遞送時間及成本方面最佳空運方案，滿足託運人的物流需要。

董事在考慮不同性質的空運服務及飛行目的地的地域覆蓋後，就本集團的業務重心制定策略。董事認為，空運服務大致可分為**限時空運服務**及**非限時空運服務**。限時空運服務針對需要在短期內（通常為1至2天）送達或保證安排定期航班於指定時間送達的緊急空運貨物，非限時空運服務針對緊急程度較低的空運貨物，可以現有最早航班送達，到達時間一般預期會延遲介乎3至7天。

限時空運分部已有眾多航空公司及綜合承運人提供定期航班，由於很容易從其他途徑獲提供空運服務，因此價格在批發商及貨運代理商間較具競爭力。另一方面，非限時空運分部由班次較疏的航班服務或並非每日均有航班，較難從其他途徑獲提供空運服務，因此

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

價格競爭力較低。董事認為，鑒於我們已與逾25家航空公司及綜合承運人建立關係，或捆綁我們豐富的空運航線組合內的空運航線以服務非限時空運分部的客戶，本集團能直接從航空公司及綜合承運人採購非限時空運艙位。

董事亦認為，目的地位於已發展國家的航線一般已有眾多航空公司或綜合承運人的大量航線覆蓋，由於存在大量空運服務供應，價格較具競爭力。另一方面，由於發展中國家與已發展國家相比對空運服務的需求較低，提供目的地位於發展中國家的航線的航空公司或綜合承運人較少，班次較疏或並非每日均有航班。

為提升我們在市場上的競爭力，保持我們業務的生存能力，我們的業務重點如下：

	限時空運	非限時空運
拆圖服務		我們的業務重點
拆圖+服務	我們的業務重點	我們的業務重點

我們側重於提供非限時空運服務，服務位於東南亞、俄羅斯、非洲及中東等發展中國家的目的地。憑藉龐大的航空公司及綜合承運人網絡，加上我們取得空運貨物的能力，我們能從航空公司及綜合承運人或其捆綁航線取得非限時空運艙位，服務有關空運分部的客戶。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團於往績記錄期內的收益及毛利率均取得增長，如下表所示：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
收益										
非限時空運	226.3	77.0%	203.2	68.4%	317.7	64.8%	143.4	63.3%	210.0	71.2%
— 已發展國家	159.3	54.2%	128.6	43.3%	178.0	36.3%	82.0	36.2%	105.2	35.7%
— 發展中國家	67.0	22.8%	74.6	25.1%	139.7	28.5%	61.4	27.1%	104.8	35.5%
限時空運	48.4	16.5%	78.4	26.4%	164.3	33.6%	78.6	34.7%	84.2	28.6%
— 已發展國家	33.9	11.5%	37.4	12.6%	58.5	11.9%	33.5	14.8%	14.7	5.0%
— 發展中國家	14.5	5.0%	41.0	13.8%	105.8	21.7%	45.1	19.9%	69.5	23.6%
海運	19.1	6.5%	15.5	5.2%	7.9	1.6%	4.6	2.0%	0.7	0.2%
總收益	293.8	100.0%	297.1	100.0%	489.9	100.0%	226.6	100.0%	294.9	100.0%
毛利										
非限時空運	36.4	82.0%	50.8	68.2%	100.8	69.5%	44.7	65.2%	66.6	69.2%
— 已發展國家	13.5	30.4%	24.0	32.2%	42.1	29.0%	19.5	28.5%	24.6	25.5%
— 發展中國家	22.9	51.6%	26.8	36.0%	58.7	40.5%	25.2	36.7%	42.0	43.7%
限時空運	7.6	17.1%	23.2	31.1%	44.0	30.4%	23.7	34.5%	29.6	30.7%
— 已發展國家	2.2	5.0%	3.0	4.0%	3.3	2.3%	2.0	2.9%	1.1	1.1%
— 發展中國家	5.4	12.1%	20.2	27.1%	40.7	28.1%	21.7	31.6%	28.5	29.6%
海運	0.4	0.9%	0.5	0.7%	0.2	0.1%	0.2	0.3%	0.1	0.1%
毛利總額	44.4	100.0%	74.5	100.0%	145.0	100.0%	68.6	100.0%	96.3	100.0%
毛利率										
	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月						
	2008年	2009年	2010年	2010年	2011年					
	%	%	%	%	%					
非限時空運	16.1%	25.0%	31.7%	31.2%	31.7%					
— 已發展國家	8.5%	18.7%	23.7%	23.8%	23.4%					
— 發展中國家	34.2%	35.9%	42.0%	41.0%	40.1%					
限時空運	15.7%	29.6%	26.8%	30.2%	35.2%					
— 已發展國家	6.5%	8.0%	5.6%	6.0%	7.5%					
— 發展中國家	37.2%	49.3%	38.5%	48.1%	41.0%					
海運	2.1%	3.2%	2.5%	4.3%	14.3%					
整體毛利率	15.1%	25.1%	29.6%	30.3%	32.7%					

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團於往績記錄期內按飛行目的地劃分的收益載列如下：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
歐洲	66.1	22.5%	67.7	22.8%	125.1	25.5%	53.6	23.7%	66.9	22.7%
美洲	140.2	47.7%	84.7	28.5%	91.2	18.6%	54.8	24.2%	22.7	7.7%
亞太地區*	82.9	28.2%	131.9	44.4%	241.2	49.2%	103.5	45.7%	173.6	58.9%
其他	4.6	1.6%	12.8	4.3%	32.4	6.7%	14.7	6.4%	31.7	10.7%
總收益	293.8	100.0%	297.1	100.0%	489.9	100.0%	226.6	100.0%	294.9	100.0%

* 亞太地區包括馬來西亞、澳洲、中國、新加坡及泰國。

有關歐洲、美洲、亞太地區及其他區域所涵蓋的國家或地區列表，請參閱「業務－我們的經營模式－豐富的空運航線組合」。

在航空貨運業供應鏈中，航空公司及綜合承運人為發起方，透過多層中介向最終託運人提供空運服務。因此，我們能與航空公司及綜合貨運承運人訂立貨運艙位採購安排極為重要。我們已利用龐大的客戶網絡及在旺季及淡季取得空運貨物方面的良好往績，成功與全球逾25家航空公司及綜合承運人建立業務關係。我們亦向其他批發商採購我們並無與之建立關係的航空公司或綜合承運人的空運艙位。我們與航空公司及綜合承運人訂立的空運艙位採購安排分類如下：

- (i) 非定量協議，航空公司及綜合承運人據此向我們分配指定數量的空運艙位，如我們未能達到獲分配的指定數量，我們毋須就差額支付任何款項，因此我們不受空運艙位的價格波動影響；及
- (ii) 定量協議，我們據此按預定費率與航空公司訂立包艙協議，保證分配協定數量的空運艙位，或我們根據若干總銷售代理協議以最低保證金形式保證最低利用量，獨家取得航線；由於空運艙位的售價受出售時空運艙位的供需影響，因此我們在轉售有關空運艙位時受價格波動影響。但本集團可發出通知，提早終止有關採購安排。

董事認為，透過定量協議採購有助本集團取得穩定數量的空運艙位，滿足客戶需要。於往績記錄期內，本集團透過定量協議進行的採購日益增加。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，定量協議涉及的銷售成本分別為53.1百萬港元、89.8百萬港元、145.3百萬港元及73.8百萬港元，分別佔銷售成本總額的21.3%、40.3%、42.1%及37.2%。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團於往績記錄期內根據非定量協議及定量協議按供應商類型劃分的銷售成本載列如下：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
非定量協議	196.3	78.7%	132.8	59.7%	199.6	57.9%	95.5	60.4%	124.8	62.8%
— 航空公司	20.2	8.1%	7.5	3.4%	33.9	9.8%	9.7	6.1%	35.5	17.9%
— 綜合承運人	97.8	39.2%	36.5	16.4%	51.9	15.1%	21.2	13.4%	30.3	15.2%
— 貨運代理商	70.3	28.2%	81.0	36.4%	105.8	30.7%	60.2	38.1%	53.4	26.9%
— 分包商及其他 ..	8.0	3.2%	7.8	3.5%	8.0	2.3%	4.4	2.8%	5.6	2.8%
定量協議										
— 航空公司	53.1	21.3%	89.8	40.3%	145.3	42.1%	62.5	39.6%	73.8	37.2%
總銷售成本	249.4	100.0%	222.6	100.0%	344.9	100.0%	158.0	100.0%	198.6	100.0%

截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們分別向(i)12家、15家、18家及23家航空公司；及(ii)2家、3家、4家及4家綜合承運人採購空運艙位。

於往績記錄期內，我們的收益及盈利均實現增長。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們的收益分別為293.8百萬港元、297.1百萬港元、489.9百萬港元及294.9百萬港元。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，本公司權益持有人應佔純利分別為20.8百萬港元、42.8百萬港元、92.1百萬港元及59.4百萬港元。董事認為，我們的增長歸功於一定業務規模、批發市場定位、豐富的空運航線組合、以非限時空運服務及發展中國家為業務重點，以及經驗豐富的管理團隊。

競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢為促成了我們迄今為止的成功的主要因素，並將有助我們在目標市場增加市場份額，把握日後的發展機遇。

一定業務規模

董事認為，利用龐大的航空公司及綜合承運人以及客戶(即貨運代理商)網絡，我們的業務已發展至一定規模。我們過去的銷售業績及龐大的客戶網絡，使得我們能透過與航空公司及綜合承運人訂立採購安排(以非定量協議或定量協議的形式)，確保取得空運艙位。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們將自身定位於批發市場，加上我們在空運艙位採購方面的雄厚實力，令我們得以建立龐大的貨運代理商網絡。往績記錄期內，我們服務逾1,000家貨運代理商。截至最後實際可行日期，我們已與全球逾25家航空公司及綜合承運人有業務往來。

批發市場定位

我們是一家定位於批發市場的空運方案供應商，故我們的貨運代理客戶毋須擔心其本身的零售客戶（即託運人）被我們招攬。我們將自身定位於批發市場，有助我們取得龐大的貨運代理商網絡作為我們的客戶。因此，我們已招攬大量（逾1,000家）貨運代理商客戶，有助我們獲得足夠貨物協助航空公司及綜合承運人盡量利用飛機空運艙位（尤其是在淡季）。

豐富的空運航線組合

董事認為，我們擁有龐大的航空公司及綜合承運人網絡。截至最後實際可行日期，我們轉售逾25家航空公司及綜合承運人分配的空運艙位。我們的空運航線組合起運地覆蓋6個國家／城市，目的地分別覆蓋約13個國家／地區及逾500個城市／直轄市。我們的空運航線組合的其他詳情載於「業務－我們的經營模式－空運艙位採購安排」。再加上我們的空運航線捆綁能力，我們能為貨運代理客戶提供全面的空運航線，覆蓋全球大多數目的地的限時及非限時空運服務。

以非限時空運服務及服務發展中國家為業務重點

我們亦側重於提供非限時空運服務。董事認為，限時空運分部已有大量航空公司及綜合承運人提供服務，價格與非限時空運分部相比極具競爭力。我們擁有豐富的空運航線組合，能對空運航線進行捆綁，更好地服務非限時空運分部。於往績記錄期內，我們非限時空運分部的毛利率介乎約16.1%至31.7%，而限時空運分部則介乎15.7%至35.2%。

我們亦側重於服務東南亞、俄羅斯、非洲及中東等發展中國家的目的地。我們擁有豐富的空運航線組合，加上航線捆綁能力，能以具競爭力的價格服務該市場。於往績記錄期內，發展中國家分部的毛利率介乎約34.7%至44.1%，已發展國家分部則介乎約8.1%至21.5%。

管理團隊經驗豐富

我們的管理團隊經驗豐富，長時間服務本集團，並一直參與本集團業務至今的發展。各執行董事均曾於不同主要航空公司或綜合承運人任職，在航空貨運／航空業積累逾20年

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

經驗。由於我們的主要供應商為航空公司及綜合承運人，管理層的經驗有助本集團更好地了解其業務及更好地服務其業務需要，從而有助本集團從逾25家航空公司及／或綜合承運人採購空運艙位。

管理層在航空貨運業的深厚經驗，亦有助本集團持續物色服務非限時空運分部及發展中國家的飛行目的地的新空運航線，進一步拓展我們的空運服務。

率先根據CEPA進入中國市場

2004年公佈CEPA前，外國投資者不准在中國設立本身的全資附屬公司經營國際航空貨運代理業務，只能與本地合作夥伴合資設立合資企業或合作企業經營有關業務，最低資本額為1百萬美元。但根據CEPA，香港航空貨運代理獲准作為外商獨資企業在中國經營國際空運代理業務，最低資本額為人民幣3百萬元。2004年11月，本集團透過瀚洋貨運成立一家外商獨資企業經營該業務。董事認為，我們作為外商獨資企業根據CEPA率先進入中國市場，與其他並非在中國註冊成立的航空貨運代理商相比，能更好地抓住中國不斷增長的貨運代理市場的機遇。

業務策略

我們的目標是利用在香港的成熟業務模式，成為亞洲領先的空運方案供應商之一。為實現我們認為可最大限度增加股東價值的這一目標，我們已制定以下業務策略：

不斷改善及擴大服務網絡

本集團現有業務主要集中在珠江三角洲地區(包括香港、澳門及華南主要城市)。為改善及擴大服務網絡，我們計劃在中國、歐洲及亞洲設立額外分公司。

在中國，我們計劃於2014年前將當地銷售辦事處由11個增至33個。在華南地區，我們擬進一步鞏固服務網絡，於2012年另外設立5家分公司，初步定於長沙、惠州、虎門、龍崗及廈門。在華東，我們計劃於2013年在寧波、蘇州、昆山及義烏另外設立分公司。我們亦計劃開始進入華西及華中，於2012年在鄭州及武漢設立2家分公司、於2013年在蘭州設立1家分公司及於2014年前在烏魯木齊、西安、拉薩、重慶、銀川、南寧及寧夏另外設立7家分公司。在東北地區，我們計劃於2012年在北京設立1家分公司及於2013年在大連及青島另外設立2家分公司。有關在中國設立分支辦事處的相關批文、許可証或發牌規定載於「監管概覽」一節。由於我們過往已於中國各地設立分支辦事處，我們的中國法律顧問表示，在中國

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

設立額外分公司並無重大法律障礙，惟須遵守適用的中國法律法規。董事相信，在中國設立額外分公司，由本地員工在機場提供地勤支援，將進一步擴大客戶網絡覆蓋及改進服務。

在歐洲，我們計劃於2014年前開始在當地設立7家銷售辦事處，主要在歐洲大陸，初步定於法蘭克福、莫斯科、赫爾辛基及阿姆斯特丹，以抓住亞歐及歐亞空運市場的增長。董事認為，在歐洲設立地方銷售辦事處將有助我們在歐洲航空貨運進口及出口方面擴大客戶網絡，從而加強我們進出口歐洲的航空貨運採購實力。

為進一步加強銷售網絡，更好地服務亞洲客戶，我們計劃在菲律賓及新加坡另外成立2家新附屬公司。

於中國、歐洲及亞洲設立額外分公司及附屬公司，旨在透過擴大我們服務的地域以改善我們的網絡覆蓋，並由當地僱員提供行政支援以改善服務。由於該等分公司及附屬公司屬服務及行政性質，董事認為，將毋需龐大的初始資本，亦不會產生龐大的資本開支。基於在中國、歐洲及亞洲另外設立的該等分公司及附屬公司屬服務及行政性質，董事預期，批文、許可証或發牌規定就此而言應相對簡單。一旦我們實施計劃，我們將徵詢適合的法律意見並遵守相關司法權區所有必需的法律及監管規定。

不斷擴大空運航線組合

截至最後實際可行日期，本集團已與逾25家航空公司及綜合承運人有業務往來，以非定量協議或定量協議形式達成空運艙位採購安排。我們的空運航線組合起運地覆蓋6個國家／城市，目的地分別覆蓋約13個國家／地區及逾500個城市／直轄市。為擴大空運航線覆蓋範圍，向客戶提供更靈活的空運方案，我們計劃於2013年前以非定量協議或定量協議形式與另外約12家航空公司建立業務關係，側重覆蓋中國、亞洲及歐洲的空運航線（視乎我們就有關該等額外航空公司盈利能力及協調性的組合所作的評估而定）。根據過往的經驗，董事預期，就此而言毋須符合必要的批文、證書及牌照或程序規定。有關航空公司所獲提供的銀行擔保詳情載於「業務 — 供應商及銀行擔保」一節。於最後實際可行日期，我們仍在與意向航空公司進行磋商，尚未與該等航空公司達成正式協議。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

為我們的業務建立電子平台預訂系統

我們目前的業務營運通過電話、傳真及電郵回覆顧客對本公司服務的報價、種類及可用性的詢問，佔用了前線業務部門的大部分時間。為削減人手處理成本及提高前線業務部門的生產力，我們計劃通過開發我們自身的電子平台預訂系統，從而精簡我們的預訂系統，電子平台預訂系統將獲安裝以整合初步提供實時航班資料、報價及空運艙位預訂確認的功能，並最終整合網上結算功能。

憑藉電子平台預訂系統，我們所有標準／定期航班服務將列於系統內，而客戶可在網上獲取我們的產品資料(如航空公司、價格、交貨時間及將行走的路線等)並可在網上作出預訂。我們計劃於2013年將電子平台預訂系統納入我們目前的業務營運中。為加快實行電子平台預訂系統，我們可能額外聘用具備相關資訊科技經驗及專長的員工，以管理及操作該系統。我們相信，電子平台預訂系統可與我們的業務相輔相成並將提升我們的營運效率。

在華南建立物流樞紐中心

我們繼續就拓展及垂直擴展我們在中國的業務進行規劃。我們相信，提供倉儲、貨車運輸、編製必需的文件及速遞服務等整套物流服務將受到客戶歡迎。經營規模較小的貨運代理商可能須使用我們的物流服務，原因是其不具備自主運輸所需的經營規模，因此將該等服務外判更具成本效益。

有鑒於此，我們計劃在東莞及深圳等華南地區建立物流樞紐中心，為客戶轉運、存儲、收集及配送貨物。我們將找到並租賃擁有合法土地使用權的合適地點作為物流樞紐中心，並將安裝必要的設備及裝置(如倉庫管理系統及速遞處理設施)以便於物流營運。由於我們現有的中國附屬公司已符合有關我們的中國業務的所有批文、許可証及發牌規定，我們的中國法律顧問表示，在中國設立物流樞紐中心不存在任何法律障礙，惟以下情況除外(i)我們處理危險物品；(ii)該物流樞紐中心位於保稅區內；或(iii)進行根據適用中國法律法規須取得特定事先批文的其他活動。一旦我們實施計劃，我們將尋求適當的法律意見並遵守所有必需的法律及監管規定。除上述者外，我們的中國法律顧問表示，倘物流樞紐中心位於我們在中國的任何現有附屬公司或分公司的登記地址，則在中國成立物流樞紐中心並

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

無特定行政及程序規定。不然的話，有必要在物流樞紐中心所在地點成立一家新附屬公司或分公司。有關在中國成立附屬公司或分公司的相關批文、許可證或發牌規定詳情載於「監管概覽」一節。

我們相信，建立物流樞紐中心可改善我們的服務質素，因此可進一步鞏固我們在中國的競爭地位。

建立高效的經營及財務管理系統

我們計劃對我們的管理信息系統進行升級，旨在確保在我們經營業務的不同地區持續並及時地呈報經營業績及財務業績。雖然我們運營程序的標準化可確保持續提供優質服務，但升級後的管理信息系統可持續並及時地呈報經營及財務業績，這對我們在中國、亞洲及歐洲增設辦事處的計劃至為重要。

繼續投資員工培訓

我們相信，擁有一支積極主動、技術精湛的員工隊伍是我們的業務能否取得長久成功的關鍵。除為員工提供業內最新知識與營運、管理及資訊技術技能的現有培訓及其他專業發展計劃外，我們將制定及實施其他培訓計劃，旨在鼓勵員工提高效率及生產力。我們相信，從長遠來看，該等措施將有助提高我們的生產力。

我們的經營模式

我們的經營模式主要涉及向航空公司及／或綜合承運人購買空運艙位，並將該等空運艙位轉售給我們的客戶，即貨運代理商。

我們的批發市場定位

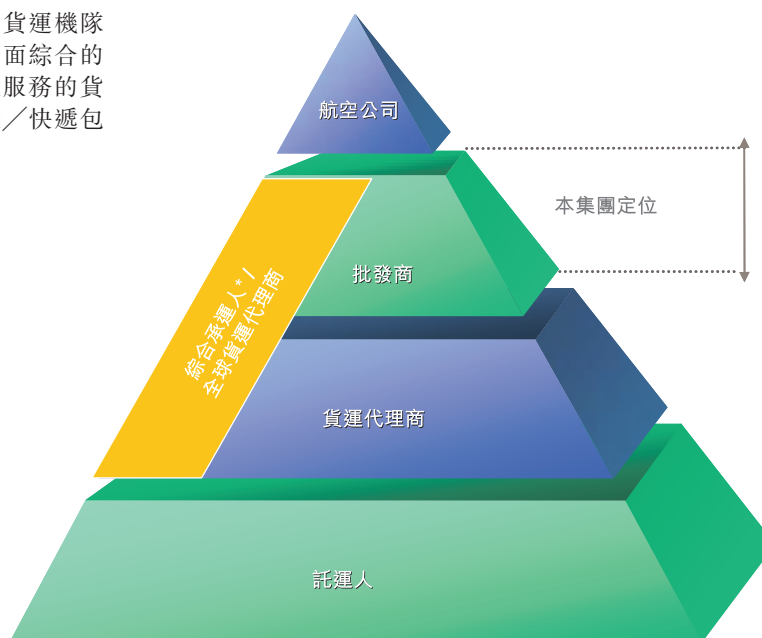
在航空貨運業供應鏈，航空公司及綜合承運人是空運服務的發起方，透過層層中介向最終託運人提供空運服務。為便於管理、實現成本效益及盡量減低信用風險，航空公司及

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

綜合承運人通常不與眾多貨運代理商及託運人直接交易，而是各自聘用指定的批發商及貨運代理商推銷及／或轉售其空運艙位。我們是一家定位於批發市場的空運方案供應商，詳見下圖：

* 利用其本身的貨運機隊提供直接及全面綜合的航空貨運快遞服務的貨物及／或速遞／快遞包裹運輸商



透過將我們自身定位於批發市場，我們的貨運代理客戶毋須擔心其本身的零售客戶(即託運人)被我們招攬。我們因此能夠取得龐大的貨運代理商網絡作為我們的客戶。於往績記錄期內，我們為1,000多家貨運代理商提供服務。我們從完善的貨運代理商網絡獲取強大的空運貨物採購能力，有助我們鞏固與航空公司及綜合承運人多年來建立的業務關係。

我們的業務重點

我們轉售的大部分空運艙位為從珠江三角洲(主要為香港)出發前往全球各地的出口航線。於最後實際可行日期，我們推銷及／或轉售逾25家航空公司及／或綜合承運人分配的空運艙位，幾乎遍佈全球各大機場。因此，我們的貨運代理客戶可倚賴我們透過將不同航空公司與綜合承運人的航線捆綁的方式以具競爭力的價格提供在交貨時間及成本方面最佳的空運方案，從而滿足託運人的物流需要。

為提升我們在市場上的競爭力，保持我們業務的生存能力，我們側重於：

- 提供非限時空運服務；及
- 為東南亞、俄羅斯、非洲及中東等發展中國家目的地提供空運方案。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

以非限時空運分部為重點

空運艙位的售價受空運貨物的時間緊迫性影響，即對於運輸時間短的空運貨物，售價一般較高。限時空運服務為時間緊迫且需要一至兩天交貨或特別交貨時間者，如易腐貨物或若干高級消費電子產品。由於運輸時間短，限時空運服務的託運人願意支付高價以確保其空運貨物在一至兩天內交付。該分部有眾多航空公司及綜合承運人提供服務，該等航空公司及綜合承運人經營供貨盤運輸及運輸較大型貨物的飛機，並提供前往目的地且運輸時間短的定期航班。

我們的董事認為，就限時空運分部而言，批發商及貨運代理商間的競爭非常激烈，因為該分部有眾多可供選擇的航空公司及綜合承運人提供服務，與非限時空運分部相比擁有充足的空運艙位。有鑒於此，本集團側重於提供時間緊迫性較低的非限時空運服務。因其時間緊迫性較低，非限時空運貨物託運人一般會接受中轉航班或不要求直達航班，通常預期運輸時間延遲三至七天。憑藉我們與超過25家航空公司及綜合承運人建立的關係，我們能夠直接向航空公司或綜合承運人取得非限時空運艙位或在我們廣泛的空運航線組合內捆綁航線，按具競爭力的價格為要求非限時空運服務的客戶提供服務。於往績記錄期內，截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度以及截至2011年6月30日止六個月，非限時空運服務分別佔本集團總收益約77.0%、68.4%、64.8%及71.2%，為我們提高毛利率貢獻良多。

以覆蓋發展中國家為重點

空運航線的班次及利用率受空運服務(搭客及貨物)需求推動。已發展國家對空運服務的需求一般高於發展中國家，原因是與成本較低的海陸運輸相比，富裕的已發展國家能負擔以空運作為運輸方式，且已發展國家與空運配套的監管機制以及基礎設施及保安系統更為成熟。因此，已發展國家的空運航線較發展中國家覆蓋範圍更廣。我們的董事相信，為已發展國家目的地提供空運航線服務競爭十分激烈，因此本集團擬將重點集中於覆蓋東南亞、俄羅斯、非洲及中東等發展中國家目的地(當地的直達航班較少或班次較疏或僅有少數幾家承運人提供服務)。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團於往績記錄期內在收益及毛利率方面均取得增長，詳見下表：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
收益										
非限時空運	226.3	77.0%	203.2	68.4%	317.7	64.8%	143.4	63.3%	210.0	71.2%
— 已發展國家	159.3	54.2%	128.6	43.3%	178.0	36.3%	82.0	36.2%	105.2	35.7%
— 發展中國家	67.0	22.8%	74.6	25.1%	139.7	28.5%	61.4	27.1%	104.8	35.5%
限時空運	48.4	16.5%	78.4	26.4%	164.3	33.6%	78.6	34.7%	84.2	28.6%
— 已發展國家	33.9	11.5%	37.4	12.6%	58.5	11.9%	33.5	14.8%	14.7	5.0%
— 發展中國家	14.5	5.0%	41.0	13.8%	105.8	21.7%	45.1	19.9%	69.5	23.6%
海運	19.1	6.5%	15.5	5.2%	7.9	1.6%	4.6	2.0%	0.7	0.2%
總收益	293.8	100.0%	297.1	100.0%	489.9	100.0%	226.6	100.0%	294.9	100.0%
毛利										
非限時空運	36.4	82.0%	50.8	68.2%	100.8	69.5%	44.7	65.2%	66.6	69.2%
— 已發展國家	13.5	30.4%	24.0	32.2%	42.1	29.0%	19.5	28.5%	24.6	25.5%
— 發展中國家	22.9	51.6%	26.8	36.0%	58.7	40.5%	25.2	36.7%	42.0	43.7%
限時空運	7.6	17.1%	23.2	31.1%	44.0	30.4%	23.7	34.5%	29.6	30.7%
— 已發展國家	2.2	5.0%	3.0	4.0%	3.3	2.3%	2.0	2.9%	1.1	1.1%
— 發展中國家	5.4	12.1%	20.2	27.1%	40.7	28.1%	21.7	31.6%	28.5	29.6%
海運	0.4	0.9%	0.5	0.7%	0.2	0.1%	0.2	0.3%	0.1	0.1%
毛利總額	44.4	100.0%	74.5	100.0%	145.0	100.0%	68.6	100.0%	96.3	100.0%

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2008年	2009年	2010年	2010年	2011年
	%	%	%	%	%
毛利率					
非限時空運	16.1%	25.0%	31.7%	31.2%	31.7%
— 已發展國家	8.5%	18.7%	23.7%	23.8%	23.4%
— 發展中國家	34.2%	35.9%	42.0%	41.0%	40.1%
限時空運	15.7%	29.6%	26.8%	30.2%	35.2%
— 已發展國家	6.5%	8.0%	5.6%	6.0%	7.5%
— 發展中國家	37.2%	49.3%	38.5%	48.1%	41.0%
海運	2.1%	3.2%	2.5%	4.3%	14.3%
整體毛利率	15.1%	25.1%	29.6%	30.3%	32.7%

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團於往績記錄期內按飛行目的地劃分的收益載列如下：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
歐洲	66.1	22.5%	67.7	22.8%	125.1	25.5%	53.6	23.7%	66.9	22.7%
美洲	140.2	47.7%	84.7	28.5%	91.2	18.6%	54.8	24.2%	22.7	7.7%
亞太地區*	82.9	28.2%	131.9	44.4%	241.2	49.2%	103.5	45.7%	173.6	58.9%
其他	4.6	1.6%	12.8	4.3%	32.4	6.7%	14.7	6.4%	31.7	10.7%
總收益	293.8	100.0%	297.1	100.0%	489.9	100.0%	226.6	100.0%	294.9	100.0%

* 亞太地區包括馬來西亞、澳洲、中國、新加坡及泰國。

有關歐洲、美洲、亞太地區及其他區域所涵蓋的國家或地區列表，請參閱「業務－我們的經營模式－豐富的空運航線組合」。

空運艙位採購安排

在航空貨運業供應鏈，航空公司及綜合承運人是空運服務的起點，透過層層中介向最終託運人提供空運服務。因此，我們能夠與航空公司及綜合承運人訂立貨運艙位採購安排極其重要。憑藉我們龐大的客戶網絡及在旺季及淡季獲取空運貨物方面的往績，我們已根據與全球超過25家航空公司及綜合承運人訂立的空運艙位採購安排（不論以非定量協議或定量協議形式訂立），成功與彼等建立業務關係。於2011年6月30日，我們與22家航空公司及綜合承運人已建立一年或以上業務關係，並與其中12家航空公司及綜合承運人合作達四年或以上。我們亦通過其他批發商向並無與之建立業務關係的航空公司或綜合承運人採購空運艙位。

我們與航空公司及綜合承運人訂立的空運艙位採購安排分類如下：

- (i) 非定量協議，倘我們成功向客戶轉售空運艙位，方會向航空公司、綜合承運人及其他批發商購買空運艙位。
- (ii) 定量協議，我們按預定價格與航空公司訂立包艙協議（保證分配協定數量的空運艙位）或我們以最低保證金形式使用最低數量（航空貨運業內若干總銷售代理協議的常見規定），確保獲取航線的獨家使用權。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表概述於往績記錄期內，本集團根據非定量協議及定量協議按供應商類別劃分的銷售成本：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
非定量協議	196.3	78.7%	132.8	59.7%	199.6	57.9%	95.5	60.4%	124.8	62.8%
– 航空公司	20.2	8.1%	7.5	3.4%	33.9	9.8%	9.7	6.1%	35.5	17.9%
– 綜合承運人	97.8	39.2%	36.5	16.4%	51.9	15.1%	21.2	13.4%	30.3	15.2%
– 貨運代理商	70.3	28.2%	81.0	36.4%	105.8	30.7%	60.2	38.1%	53.4	26.9%
– 分包商及其他	8.0	3.2%	7.8	3.5%	8.0	2.3%	4.4	2.8%	5.6	2.8%
定量協議										
– 航空公司	53.1	21.3%	89.8	40.3%	145.3	42.1%	62.5	39.6%	73.8	37.2%
銷售成本總計	249.4	100.0%	222.6	100.0%	344.9	100.0%	158.0	100.0%	198.6	100.0%

截至2008年、2009年及2010年12月31日止財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們分別向(i)12家、15家、18家及23家航空公司；及(ii)2家、3家、4家及4家綜合承運人採購空運艙位。

非定量協議

我們獲航空公司及／或綜合承運人委任為獨家代理(即總銷售代理)或非獨家代理，以推銷及／或轉售其空運艙位。根據非定量協議向航空公司及綜合承運人採購空運艙位可通過兩種形式進行：

- (i) 作為總銷售代理，我們提供銷售及市場推廣服務(如根據與相關航空公司訂立的協議安排設立銷售辦事處及指派銷售人員)，並按已售空運艙位售價的某一百分比向相關航空公司收取佣金。
- (ii) 作為非獨家代理，我們一般不會與航空公司及／或綜合承運人訂立任何協議。我們會獲航空公司及綜合承運人通知我們可轉售的空運艙位數目。然而，我們毋須就未能轉售的指定數量差額承擔責任。我們通常按成本加目標利潤向客戶收費。因此，本集團不受空運艙位價格波動影響。我們的經驗是淡季時空運艙位的供應充裕，旺季時則較緊張。

截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，非定量協議產生的收益，其中我們(i)作為總銷售代理的部分約為7.1百萬港元、5.0百萬港元、14.7百萬港元及23.4百萬港元；及(ii)作為非獨家代理的部分約為210.2百萬港元、140.9百萬港元、201.4百萬港元及114.3百萬港元。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

航空公司及／或綜合承運人考慮委任總銷售代理或非獨家代理為其推銷及／或轉售空運艙位時，通常考慮的因素(包括但不限於)如下：

- 彼等空運艙位的定價策略；
- 預期參與推銷及／或轉售空運艙位的代理數目；及
- 可供推銷及／或轉售空運艙位的供應量。

就我們獲委任為總銷售代理的非定量協議而言，我們一般須履行下列責任：

- 推廣及銷售航空公司的空運艙位；
- 就銷售及推廣維持所需的員工、設施及銷售辦事處；
- 就空運貨物交付及處理協調負責處理的代理的職責；
- 收取應付航空公司的款項；及
- 編製及提供銷售報告。

基於我們履行作為總銷售代理的責任，我們有權按已售出空運艙位售價的若干百分比向相關航空公司收取佣金。

總銷售代理的委任年期一般介乎1至3年，可由其中一方發出30至90日事先通知而終止，惟若干委任並無指定年期，且直至以事先通知或協議終止前一直有效。

於2008年、2009年及2010年12月31日及2011年6月30日，我們分別與12、18、26及27間航空公司及綜合承運人訂立非定量協議。於2011年10月31日，我們與30間航空公司及綜合承運人訂立非定量協議。

根據我們經驗，航空公司及綜合承運人在向不同批發商及貨運代理商分配空運艙位時考慮到下列因素：

- 過往年度買賣空運艙位的往績表現；
- 為增加飛機的空運艙位利用率，於淡季向航空公司及綜合承運人獲取空運貨物提供支援；及
- 履行航空公司及綜合承運人為盡量利用空運艙位而緊急要求獲取空運貨物的能力。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

定量協議

就根據定量協議採購空運艙位而言，我們通過與航空公司訂立包艙協議或總銷售代理協議確保獲分配協定數量的空運艙位。

根據包艙協議，我們於每年年初前按預定價格就相關期間（通常為一年）的若干定期航班獲分配一定數量的空運艙位。我們須就根據包艙協議獲分配的空運艙位付款，即使我們未能售出所獲分配數量。我們對有關空運航線並無獨家權利，航空公司可與多家批發商或貨運代理商訂立包艙協議轉售其空運艙位。

根據總銷售代理協議，我們獲委任為獨家代理（即總銷售代理）（一般為期一至三年）代表該航空公司轉售空運艙位，並通過保證按預定價格購買最低數量及每月向航空公司支付最低保證金取得相關空運航線的獨家權利。不論我們每月轉售的貨運艙位實際數量多寡，我們須每月向相關航空公司支付最低保證金。

透過定量協議採購可讓本集團按預定價格獲取足夠的空運艙位，為客戶提供服務，有關費率乃與相關航空公司經公平磋商後協定。由於本集團向航空公司承諾在一至三年期間內按預定價格採購協定數量的空運艙位，因此本集團在轉售空運艙位時受價格波動影響，此乃由於空運艙位的售價取決於銷售時空運艙位的供求情況。儘管本集團根據包艙協議及總銷售代理協議有責任向航空公司作出採購，惟倘航空公司嚴重違反該等協議或已支付該等協議或安排訂明的整段期間或十二個月期間餘下承諾金額50%，則本集團可藉發出30日至90日通知提早終止該等協議，惟其中一項包艙協議除外，根據該協議，我們可藉發出30日通知終止該協議而毋須支付任何賠償。航空公司擁有發出30日至90日通知的終止權。航空公司毋須就提早終止向本集團作出賠償。於往績記錄期內，並無定量協議的包艙協議或總銷售代理協議遭提早終止。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的管理層負責審批該等採購，在選擇空運航線及承運人以及磋商預定價格及空運艙位保證數量時計及下列因素：

- 我們對旺季及淡季不同起運地及目的地空運貨物數量的預測（特別是發展中國家目的地對空運艙位的需求及非限時空運分部的需求）；
- 旺季及淡季不同起運地及目的地空運艙位市價的過往及預測趨勢；
- 我們部署銷售網絡完成銷售分配空運艙位及最低保證數量方面的效率；
- 我們能夠就各條航線捆綁透過非定量協議及定量協議獲得的空運艙位，以滿足客戶的需求；
- 承運人（航空公司或綜合承運人）在中國、香港及澳門是否擁有主導地位，即承運人是否擁有足夠龐大的銷售網絡在上述地區獲得空運貨物來源及分銷其空運艙位；及
- 航空公司是否為主要專注於客運分部的低成本承運人以及是否較依賴總銷售代理分銷其空運艙位。

於往績記錄期內，本集團取得的空運貨物一直超出定量協議的數目。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

豐富的空運航線組合

董事相信，我們在旺季及淡季均能夠獲得足夠的空運貨物來源的良好往績，加上我們的購買超過定量協議保證金額的過往記錄，令本集團能夠根據非定量協議或定量協議獲得足夠的空運艙位，從而擁有豐富的空運航線組合。於最後實際可行日期，我們擁有的豐富空運航線組合分別覆蓋6個國家／城市的起運地及約13個地區以及逾500個城市／直轄市的目的地。

下表概述按起運地及目的地劃分的空運航線組合，並輔以不同區域內的國家／地區一覽表：

起運地	按地區劃分的目的地	區內按區域劃分的目的地	城市數目
香港	歐洲	波羅的海及北歐	34
		南歐	45
		西歐	61
		東歐	26
	美洲	北美洲	79
		中美洲	13
		南美洲	15
	亞太地區	東亞	31
		東南亞	41
		中東	34
		印度次大陸	22
		大洋洲	26
	其他	其他	29
中國	歐洲	波羅的海及北歐	11
		南歐	28
		西歐	34
		東歐	12
	美洲	北美洲	13
	亞太地區	東亞	16
		東南亞	39
		中東	19
		印度次大陸	11
		大洋洲	7
	其他	其他	17

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

起運地	按地區劃分的目的地	區內按區域劃分的目的地	城市數目
澳門	歐洲	南歐	1
		西歐	8
		東歐	4
	亞太地區	東亞	11
		東南亞	39
		中東	16
		印度次大陸	16
	大洋洲	3	
其他	其他	32	
台灣	歐洲	南歐	1
		西歐	9
		東歐	1
	美洲	北美洲	90
		中美洲	4
		南美洲	3
	亞太地區	東亞	8
		東南亞	27
		印度次大陸	10
		大洋洲	5
其他	其他	7	
韓國	歐洲	南歐	1
		西歐	3
		東歐	1
	亞太地區	東亞	11
		東南亞	24
		印度次大陸	12
		大洋洲	3
日本	歐洲	南歐	2
		西歐	3
	亞太地區	東亞	12
		東南亞	25
		中東	19
		印度次大陸	16
		大洋洲	3
其他	其他	3	

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表概述前一表格所包括的各區域中的國家／地區：

按區域劃分的目的地	所包括的國家或地區
波羅的海及北歐	丹麥、愛沙尼亞、芬蘭、冰島、拉脫維亞、立陶宛、挪威及瑞典
南歐	安道爾、阿爾巴尼亞、波斯尼亞和黑塞哥維那、保加利亞、克羅地亞、塞浦路斯、直布羅陀、希臘、意大利、馬其頓、馬耳他、黑山共和國、葡萄牙、羅馬尼亞、聖馬力諾、塞爾維亞、斯洛文尼亞、西班牙、土耳其及梵蒂岡
西歐	奧地利、比利時、法國、德國、列支敦斯登、盧森堡、摩納哥、荷蘭、北愛爾蘭、瑞士及英國
東歐	亞美尼亞、阿塞拜疆、白俄羅斯、捷克共和國、格魯吉亞、匈牙利、摩爾多瓦、波蘭、斯洛伐克、斯洛文尼亞、俄羅斯、烏克蘭、土庫曼斯坦及哈薩克
北美洲	加拿大、美國及阿拉斯加
中美洲	伯利茲、哥斯達黎加、薩爾瓦多、危地馬拉、洪都拉斯、墨西哥、尼加拉瓜及巴拿馬
南美洲	阿根廷、玻利維亞、巴西、智利、哥倫比亞、厄瓜多爾、福克蘭群島、法屬圭亞那、圭亞那、巴拉圭、秘魯、南喬治亞和南桑韋奇群島、蘇里南、烏拉圭及委內瑞拉
東亞	中國、台灣、澳門、香港、日本、北韓、南韓及蒙古
東南亞	文萊、柬埔寨、東帝汶、泰國、老撾、越南、菲律賓、馬來西亞、緬甸、新加坡及印尼
中東	阿富汗、巴林、伊朗、伊拉克、阿拉伯聯合酋長國、沙特阿拉伯、約旦、以色列、卡塔爾、也門、敘利亞、阿曼、科威特及黎巴嫩
印度次大陸	孟加拉、不丹、印度、馬爾代夫、尼泊爾、巴基斯坦及斯里蘭卡
大洋洲	澳洲、新西蘭、包括巴布亞新幾內亞、斐濟群島在內的南太平洋群島、基里巴斯、所羅門群島、湯加、薩摩亞、庫克群島、圖瓦盧、密克羅尼西亞聯邦、新喀里多尼亞、瑙魯島、諾福克島及瓦努阿圖
其他	整個非洲，包括留尼旺、毛里裘斯及馬達加斯加島在內

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

航線捆綁

憑藉多元化的空運航線組合，我們能夠透過捆綁不同航空公司及綜合承運人的航線以具競爭力的價格向客戶(特別是非限時空運分部的客戶或將空運貨物運至發展中國家的客戶)提供靈活的空運方案。

例如，一名客戶想要將貨物從中國託運至非洲，但兩地之間的直航航班疏落，且因供應有限以致直航航班的空運艙位價格不菲。在此情況下，我們會透過空運航線組合託運，並確定一條從中國至某轉運點的航線及另一條連接該轉運點至非洲的航線。我們將捆綁這兩條航線並安排將空運貨物從中國運至非洲。

海運服務

於往績記錄期內，我們的附屬公司瀚洋貨運向部分現有空運客戶提供海運代理服務作為一項套餐服務。該等服務主要涉及將貨物從中國經由香港轉運至全球不同的港口。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，海運代理服務所得收益分別約為19.1百萬港元、15.5百萬港元、7.9百萬港元及0.7百萬港元，約佔同期總收益的6.5%、5.2%、1.6%及0.2%。董事認為，海運代理業務純屬伺機進行，並預計其不會成為本集團的核心業務。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售及市場推廣

銷售市場及網絡

本集團總部位於香港，並於澳門、台北及東京設有辦事處以及在中國設有11個辦事處。下表概述本集團於往績記錄期按起運地劃分的收益：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%	港元 (百萬)	%
香港	249.4	84.9%	174.1	58.6%	273.6	55.9%	124.9	55.1%	140.1	47.5%
澳門	11.5	3.9%	14.6	4.9%	13.9	2.8%	10.0	4.4%	3.2	1.1%
中國－珠江三角洲 ⁽¹⁾	23.9	8.1%	48.7	16.4%	54.9	11.2%	27.3	12.1%	28.9	9.8%
中國－非珠江 三角洲 ⁽²⁾	9.0	3.1%	52.5	17.7%	108.6	22.2%	50.4	22.2%	54.6	18.5%
其他 ⁽³⁾	—	0.0%	7.2	2.4%	38.9	7.9%	14.0	6.2%	68.1	23.1%
總收益	293.8	100.0%	297.1	100.0%	489.9	100.0%	226.6	100.0%	294.9	100.0%

附註：

1. 珠江三角洲包括香港及澳門以外的華南地區。
2. 非珠江三角洲包括不屬於珠江三角洲的所有其他中國城市。
3. 其他包括台灣、日本及韓國。

下圖概述我們各亞洲辦事處的地理覆蓋範圍：

- (i) 我們在亞洲 (不包括中國) 的辦事處



本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

(ii) 我們在中國的辦事處 (包括香港 (總部) 及澳門)



* 我們在深圳及廣州各設有兩個辦事處。

銷售及業務人員

本集團的銷售團隊按航空公司及／或綜合承運人的業務覆蓋範圍分為隸屬於不同附屬公司的不同單位。銷售和運營團隊負責向現有客戶營銷和提供本集團的服務，並負責吸收新客戶，以擴大我們的銷售網絡。我們的銷售和運營團隊成員定期拜訪位於香港和中國的現有及潛在客戶，以期更深入地了解他們的需求和期望。我們亦已在深圳 (兩個)、廣州 (兩個)、上海、南昌、天津、中山、杭州、成都及佛山成立11個辦事處，聘請銷售人員、銷售經理及業務人員，以擴大我們的銷售網絡，旨在向中國客戶提供更佳服務。銷售和運營團隊成員經常為客戶提供建議，以確保以具成本效益及效率的方式運送商品和提供滿足客戶需求的服務。銷售和運營團隊成員均享有基本工資和按銷售業績發放的提成獎金。下表載列截至2011年10月31日我們按地理位置劃分的銷售和運營團隊的具體人數：

	僱員人數				
	香港	中國	澳門	海外	總計
銷售人員	4	24	—	2	30
業務人員	24	26	2	4	56
總計	28	50	2	6	86

業 務

客戶

作為一家批發市場的空運方案供應商，我們的目標客戶為貨運代理商。我們將自身定位於批發市場，我們的貨運代理客戶毋須擔心其本身的零售客戶（即託運人）被我們招攬，我們因而能夠取得龐大的貨運代理商網絡作為我們的客戶。於往績記錄期內，我們已服務逾1,000家貨運代理商，包括其中100家佔我們於各年度及期間總銷售額約79.9%、80.8%、78.5%及77.1%的貨運代理商以及因缺少以下各項而難以直接向航空公司及／或綜合承運人取得空運艙位的其他具有一定規模的貨運代理商：

- 足以就購買空運艙位向航空公司及／或綜合承運人提供銀行擔保的財政實力；及／或
- 與航空公司及綜合承運人建立的業務關係。

我們管理層的策略為致力與客戶建立及維持長期關係，以在旺季及淡季期間獲得穩定的空運貨物來源。

我們一般不會訂立任何長期合約於任何特定時期向客戶提供服務。董事認為，本集團已與客戶建立良好而穩固的關係。於往績記錄期內，我們與我們的客戶世界貨運成立了我們擁有60%股權的附屬公司ASR Worldwide。下表列示於截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度各年及截至2011年6月30日止六個月向五大客戶及最大客戶作出的銷售佔我們總銷售額的概約百分比：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2008年	2009年	2010年	2011年
	佔總銷售額 百分比	佔總銷售額 百分比	佔總銷售額 百分比	佔總銷售額 百分比
向以下人士作出的銷售：—				
我們的五大客戶	31.5	23.3	17.1	21.6
我們的最大客戶	10.1	7.9	5.4	7.5

我們並不依賴任何單一客戶。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們的五大客戶合共分別佔我們總銷售額約31.5%、23.3%、17.1%及21.6%。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，世界貨運分別佔我們總銷售額約10.1%、7.9%、5.4%及1.7%。於往績記錄期內，概無董事或彼等的聯繫人或我們的任何現有股東於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

定價

董事及高級管理層負責釐定各條航線的空運艙位售價。董事及高級管理層每兩週舉行一次內部會議，以分析市場資料及商討任何潛在的價格變動。

一般而言，售價乃按銷售成本加目標利潤率釐定。在就我們的服務釐定價格或目標利潤率或擬調整價格或目標利潤率時，我們一般會考慮以下主要因素：

- 競爭對手提供的價格；
- 銷售成本，包括航空公司及綜合承運人收取的空運艙位成本、安全附加費、空運站費用、燃油附加費及任何相關內部成本；
- 特定類型或相似類型服務現行市價的接受程度；
- 季節性因素；
- 來自某一客戶的未來業務潛力；
- 獲訂購的空運艙位體積；及
- 我們是否需要供應商對空運艙位進行分配。

雖然董事及高級管理層在定價時通常會考慮上述主要因素，但在本集團須要完成根據定量協議保證向航空公司或綜合承運人購買的空運艙位體積時，我們或會按成本或低於成本釐定售價，原因是無論本集團是否能夠銷售空運艙位，本集團均須就保證體積付款。於往績記錄期內，上述情況在本集團總收益中的佔比並不高，並無對本集團的毛利率造成任何重大影響。本集團的毛利率由截至2008年12月31日止財政年度約15.1%大幅增加至截至2010年12月31日止財政年度約29.6%。

航空公司及綜合承運人一般會根據貨物的實際毛重及每一集裝設備的最低計費重量(以較高者為準)向我們收費。就並不裝入集裝設備併合的散裝託運貨物而言，航空公司及綜合承運人將根據計費重量向我們收費。計費重量乃根據實際毛重及實際使用的空運艙位體積(即體積重量)兩者中的較高者計算。我們則僅根據計費重量向客戶收費。因此，我們通常採用拼箱技術，將重量輕但體積大的貨物與重量大但體積小的貨物集運在一個集裝設備中，以盡量增加貨運服務的收益。有關集裝設備的詳情，請參閱「業務－操作流程－操作流程圖示－集裝設備的結構」。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

信貸管理及支付條款

我們已實施嚴格的信貸政策。我們向客戶提供的標準信貸期為30至60天。我們的客戶主要以現金或電匯結算付款。銷售主要以港元、人民幣、美元、澳門幣、台幣及日圓計值及結算。對於新客戶，我們將調查該公司、進行實地考察、並了解其在業內的信譽。我們僅向評估結果滿意的新客戶授出信貸。我們或會要求客戶提供銀行擔保，以降低我們的信貸風險。我們的財務部門密切監控客戶付款記錄，並指派銷售經理跟進逾期付款客戶。截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們撇銷的壞賬分別約為0.3百萬港元、1.3百萬港元、0.2百萬港元及零。

供應商及銀行擔保

我們的空運艙位供應商主要為航空公司和綜合承運人。我們依照非定量協議或定量協議向供應商購買空運艙位，詳情載於「業務－我們的經營模式－空運艙位採購安排」一節。空運艙位供應商提供的平均信貸期為15至60天。按照行業慣例，作為購買空運艙位的擔保，一般而言我們須向大部分供應商提供銀行擔保。該等銀行擔保乃由銀行提供，而其要求該等抵押品作為來自本集團的質押按金。於2008年、2009年及2010年12月31日、2011年6月30日及2011年10月31日，我們提供的銀行擔保合共約16.2百萬港元、16.2百萬港元、19.5百萬港元、31.4百萬港元及47.0百萬港元，而我們作為抵押品的質押按金則分別約為1.5百萬港元、1.5百萬港元、7.4百萬港元、17.0百萬港元及17.0百萬港元。我們亦就海運代理服務從客輪獲取海運貨位。客輪一般不給予任何信貸期。於往績記錄期內，我們未收到供應商有關延遲付款的任何投訴。

下表載列截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度各年及截至2011年6月30日止六個月我們向五大供應商及最大供應商作出的採購佔採購總額的概約百分比：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2008年	2009年	2010年	2011年
	佔採購總額 百分比	佔採購總額 百分比	佔採購總額 百分比	佔採購總額 百分比
向以下人士採購：－				
五大供應商	65.3	64.3	59.8	63.9
最大供應商	35.6	29.9	28.8	25.6

於往績記錄期內，概無董事或聯繫人或任何現任股東於五大供應商擁有任何權益。

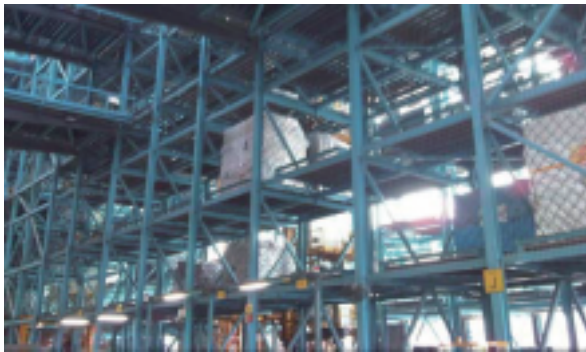
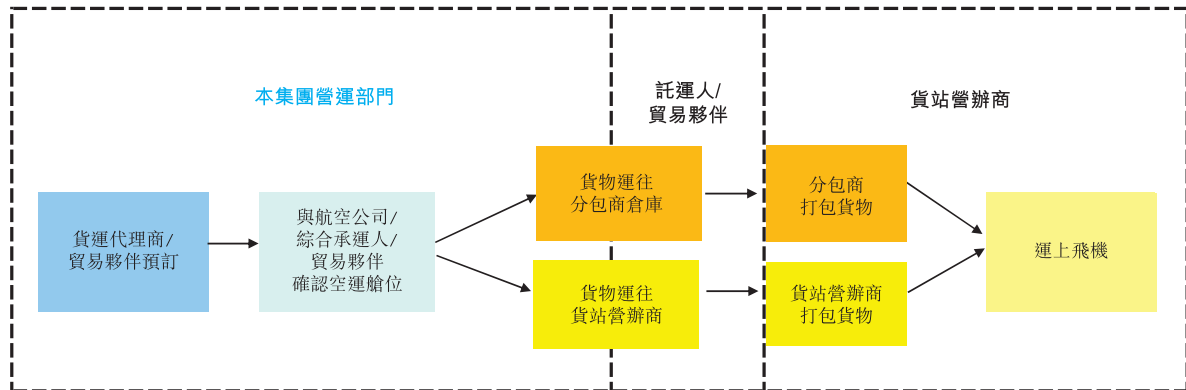
本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

操作流程

操作流程圖示

以下流程圖說明空運代理業務的營運流程：



貨物裝載前臨時存放在貨站營辦商



貨物堆放在分包商倉庫

集裝設備的結構

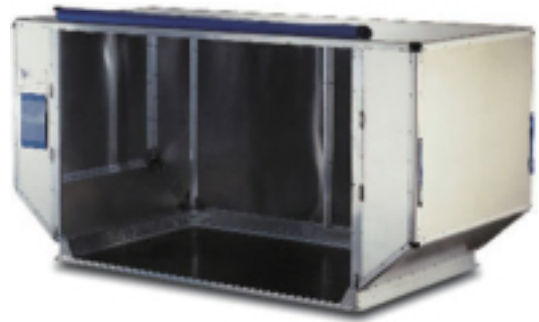
貨物可採用集裝設備形式打包。除非受尺寸(按體積和重量計)影響或出於集運目的而被飛機禁止，貨物通常裝入集裝設備併合後存放在分包商的倉庫或貨站營辦商處。集裝設備通常是一個貨盤或一個集裝箱。貨盤是一個鋁製平板，上面可堆放散堆貨物。貨盤上通常蓋有網罩，以將散堆貨物收攏在一起。集裝箱是一個用來裝載貨物的運輸工具。預先堆放好的集裝設備可將大量散堆貨物併合成一件貨物。這降低了待運貨物的整體大小和體積，節省了地勤人員的時間和精力，有助於避免航班延誤。各集裝設備均有自己的裝箱單(或載貨單)，便於追查貨物內容。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務



貨盤

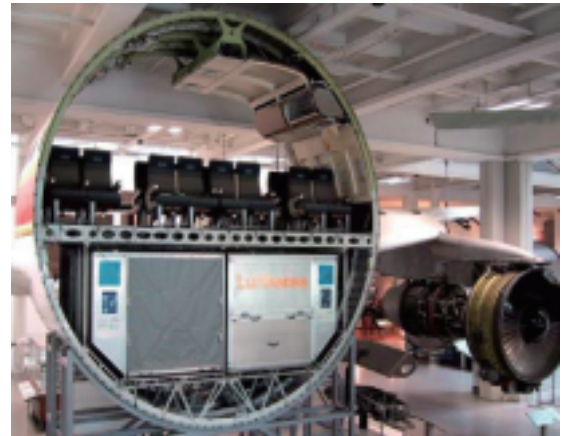


集裝箱

對於在分包商倉庫未裝入集裝設備的散堆貨物，相關航空公司的貨站營辦商會將貨物打包後運上飛機。捆裝散堆貨物或集裝設備的高度取決於飛機貨艙的等高線。



存放在貨站營辦商處被網罩
蓋住的散堆貨物



顯示客艙及貨艙等高線的飛機截面圖*

拼箱

依照行業慣例，我們採用拼箱技術將重量輕／體積大和重量大／體積小的貨物混裝在一個集裝設備裡，以盡量利用集裝設備的空間(即空運艙位)和承重，從而利用實際重量與體積重量之間的差別從中獲益。其他詳情請參閱「業務－銷售及市場推廣－客戶－定價」一節。

* 該圖為顯示飛機客艙與貨艙等高線的截面圖，資料來源於www.wikipedia.org。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

然而，我們不會根據總銷售代理協議對購買的空運艙位進行拼箱，因為我們是航空公司的唯一代理人，即總銷售代理。計費重量完全根據所用空運艙位的實際重量計算，因此沒有必要進行拼箱。貨物是用集裝設備捆綁還是散堆，這完全取決於飛機大小和相關航空公司的決定。我們將對如何包裝和整理貨物給予指示並進行監督，但我們不親自參與這些工作。

運輸及倉儲服務外包

我們並不參與空運貨流的物流環節。我們將運輸和倉儲服務等物流服務外包予獨立承包商，由其負責託運貨物的臨時存儲、存貨控制及空運貨物交付和運輸。我們就相關託運的貨物制定拼箱計劃，而獨立承包商須在將貨物交付貨站營辦商之前按照我們的指示對其進行貨盤運輸處理及拼箱。就運輸和交付空運貨物而言，獨立承包商負責提取空運貨物並向貨站營辦商交付有關貨物。

我們每年與獨立分包商訂立協議。就運輸及交付服務而言，我們按空運貨物重量付費，但若總重量未超過最低收費，我們須支付最低費用。就貨盤運輸服務而言，我們按併裝貨物的貨盤重量付費，但若總重量未超過最低收費，我們須支付最低費用。使用倉庫的費用乃根據使用次數按固定費率支付。倘須於周日或公眾假期提供服務，則須收取特別費用。付款期限為30天。

季節性

受季節性因素影響，空運艙位的需求波動較大。旺季為9月至12月，淡季為中國農曆新年過後2至6月。由於過往我們能夠在淡季為航空公司及綜合承運人獲取足夠空運貨物，我們已與各航空公司及綜合承運人建立良好的業務關係，且一般都能在市場空運艙位供應緊張的旺季向航空公司及綜合承運人取得足夠空運艙位。

就根據定量協議採購空運艙位而言，我們獲確保在有關期間能獲取一定數量的空運艙位，且購買價已預先確定。因根據定量協議作出採購，故而本集團因季節性因素和市場環境影響而導致不能獲取空運艙位帶來的不確定性有所降低。

業 務

服務責任

就空運艙位批發業務而言，我們負責為客戶的空運貨物與航空公司訂立安排，而空運貨物合約（以空運提單形式）乃由我們的客戶（或由本集團代表客戶）與航空公司訂立。因此，是航空公司，而不是我們擔任客戶貨物的承運人，我們對航空公司造成的貨物損失或損毀概不承擔任何責任。根據航空運輸條例，若任何已登記行李或任何貨物在空運期間破損、丟失或損壞，承運人須就此承擔責任。因此，在貨站營辦商將貨物運上飛機後，我們就不會因對貨物造成的任何損失或損毀被追究法律責任。

作為空運艙位批發商，我們的服務責任不會延伸至以下領域：

- 本集團不負責對空運貨物貼標，說明所運何物。貼標由託運人（或貨運代理商）負責；及
- 本集團毋須取得出口許可證或進口許可證（視情況而定）。託運人（或貨運代理商）負責取得相關許可證。

此外，我們並不參與空運貨流的物流環節。我們將貨運和倉儲服務外包予獨立承包商。為明確規定及確定我們的相關職責和責任，我們已在本集團與客戶訂立的所有合約中載入香港貨運物流業協會交易條件表單，自2011年8月1日起生效。香港貨運物流業協會交易條件表單乃香港貨運物流業協會就其成員編製的參考條款及條件，惟毋須強制採納。根據香港貨運物流業協會交易條件表單第16.5段，有待轉運或交付的貨物可存放在倉庫或由我們全權決定的任何地方（費用和風險由客戶承擔）。此外，獨立承包商應對貨物存放倉庫期間或卡車運輸途中產生的任何損失或損毀承擔合約責任。

根據香港貨運物流業協會交易條件表單第20.1段，我們對運輸引致或造成的貨物破損、丟失、未交付、交付出錯、交付延遲或誤差概不負責或承擔任何責任，除非證實貨物的該等破損、丟失、未交付、交付出錯、交付延遲或誤差是在我們實際保管和實際控制的情況下發生，且該等破損、丟失、未交付、交付出錯、交付延遲或誤差是由於我們的服務人員故意疏忽或故意失責造成。於2011年8月1日前，香港貨運物流業協會交易條件表單尚未納入我們的貿易條款，如果貨物是在由我們的服務人員、僱員或受僱於本集團的獨立承包商保管或管有時丟失或損毀，本集團或須因貨物丟失或損毀而向客戶承擔合約責任。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無接獲客戶就貨物丟失或損毀而提出對我們業務構成重大不利影響的索償。有關貨物運輸流程中本集團須對客戶貨物負責的環節，請參閱「業務－營運流程」一段。

業 務

為降低服務人員、僱員或獨立承包商的責任風險，我們已採取以下措施：

- 我們根據經驗、過往表現和客戶和其他有關各方的意見，審慎地甄選員工和獨立承包商。
- 我們定期檢討獨立承包商的表現。
- 我們定期檢討員工表現。我們為主要負責銷售和營銷等特定領域的員工提供培訓課程，教授航空貨運業知識、如何使用訂票系統、運作流程和其他技術知識。
- 我們要求向本集團提供倉儲及貨運服務的主要獨立承包商為客戶的貨物投保。

就報關而言，香港海關有權對所有貨物進行抽樣檢查。本集團的唯一責任為配合香港海關進行抽樣檢查。我們毋須就實際貨物種類核實貨物的說明，除非我們代客戶承擔須說明貨物詳情的貼標責任。為避免發生任何潛在法律風險，我們不會負責任何貨物的貼標，此乃我們的政策。因此，我們於貨物載有任何非法物品的情況下毋須承擔責任。

倘有關貨物載有毒品、化學品或爆炸品等危險品，發貨人須確保所有危險品於送交空運前均已獲妥善分類、包裝、標明、貼標及記錄。根據危險品規例第6條，發貨人須填妥危險品運輸文件，當中載列危險品的分類及描述，以及由發貨人簽署或代其簽署的聲明。另一方面，我們須根據發貨人填妥的危險品運輸文件所載規格填妥空運提單。故就危險品而言，我們毋須就貨物的內容負責，惟倘我們在並未取得正式充裕文件的情況下接受包含危險品的貨物，則我們仍可能須就此負責。為盡量減低違反危險品規例的風險，我們處理包含已報關危險品貨物的員工均已完成有關處理危險品的適當培訓。有鑑於我們處理的大多數貨物並無包含危險品，故我們的董事認為危險品規例訂明的潛在責任對本集團業務營運並無重大影響。於往績記錄期間，我們概無因危險品規例而遭檢控或罰款。

我們客戶的首要責任為準備適當的文件，以供我們於營運所在的所有司法權區報關。在客戶的特別要求下，我們可能準備或安排另一中介人代其準備該等文件。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

獎項及認可

由於我們堅守對服務質量的承諾，我們已獲得以下獎項及認可：

頒授年度	獎項／認可	獲獎人	頒獎機構
2011年	2010年最卓越銷售本地批發市場代理商	瀚洋貨運	AirBridgeCargo Airlines
2011年	自2006年以來一直為排名前五位的代理合作夥伴	ASR Limited	AirBridgeCargo Airlines
2008年	最卓越貨運銷售代理獎	瀚洋貨運	聯合航空
2006年	最卓越貨運銷售代理獎	瀚洋貨運	聯合航空
2003年	「Mega Tonners Award」－最佳貨運代理	瀚洋貨運	Malaysia Airlines Cargo Sdn. Bhd.
自1998年以來.....	經認證貨運代理	瀚洋貨運	國際航空運輸協會

知識產權

截至最後實際可行日期，我們在香港已註冊五項商標及正在申請在中國註冊七項商標。

截至最後實際可行日期，我們並未同意任何其他各方使用我們所擁有的任何商標。我們並不知悉於往績記錄期內我們所擁有的任何商標版權或其他知識產權遭嚴重侵犯；於往績記錄期內有關我們所擁有的知識產權的任何訴訟或重大糾紛；及任何第三方所擁有的知識產權遭侵犯。

截至最後實際可行日期，我們亦註冊下列域名：

- asrholdings.com.hk
- asr.com.hk
- asrw.com.hk
- asreu.com
- aoecargo.com
- aoecargo.com.cn
- asrco.com.hk
- star-pacific.com
- starlitexp.com
- asr-gsa.com
- pacemp.com
- oa-cargo.com
- starcgo.com
- asr-infrastructure.com

除本文件所披露的商標及域名外，我們的業務及盈利並無依賴任何其他商標、版權或其他知識產權。

有關我們截至最後實際可行日期的知識產權詳情，載於本文件附錄五「有關我們業務的其他資料－知識產權」一節。

業 務

競爭

航空貨運業的供應鏈所涉及的主要參與者主要分類為航空公司、綜合承運人和貨運代理商，其各具有不同的規模，範圍從小型家族企業到大型跨國速遞公司和物流公司都有，擔負供應鏈的不同職能。

基於我們董事於航空貨運業的經驗和對該行業的對該行業的了解，由於航空公司或綜合承運人一般不會與眾多貨運代理商和託運人往來，而是委任其自身的貨運代理商（通常稱為批發商），以方便管理、節約成本和最大限度地降低信用風險，故航空貨運業存在不同層級的擔任中間人的貨運代理商，在航空公司或綜合承運人和託運人之間進行協調。我們的董事認為，貨運代理行業高度分散，競爭激烈，存在眾多實力和角色各異的貨運代理商及／或批發商，而貨運代理商相對具有區域和地方性。由於不同批發商提供的各種空運航線，我們可能與亦為若干空運航線批發商的客戶競爭，甚至可能與我們向其採購若干其他空運航線空運艙位的供應商競爭。

為提升我們在市場上的競爭力，保持我們業務的生存能力，我們側重於：

- 將自身定位於批發市場，故我們的貨運代理客戶毋須擔心其本身的零售客戶（即託運人）被我們招攬，從而有助我們取得龐大的貨運代理商網絡作為我們的客戶；
- 提供非限時空運服務；及
- 針對因客運和空運服務需求相當有限，而致航空公司和綜合承運人提供服務不足的發展中國家目的地提供空運方案。

憑藉我們在把握非限時空運分部和發展中國家的商機方面所取得的成就，本集團已錄得收益增長，收益由截至2008年12月31日止財政年度約293.8百萬港元增至截至2010年12月31日止財政年度的489.9百萬港元。

此外，空運艙位批發商市場存在重大進入門檻，如擁有卓絕的過往銷售記錄和獲取空運貨物的能力以及向航空公司或綜合承運人提供銀行擔保的財政實力，方可被委任為其選定的空運艙位批發商。於2008年、2009年及2010年12月31日及於2011年6月30日，獲提供的銀行擔保總額分別約為16.2百萬港元、16.2百萬港元、19.5百萬港元及31.4百萬港元。在這方面，我們的董事相信，在過去20年的經營中，我們已經建立了龐大的客戶網絡和航線組合，並擁有充足的財務資源，能繼續在這個市場上取得成功。

業 務

保險

根據香港貨運物流業協會交易條件表單第12.1段，除客戶作出明確書面指示且我們以書面形式接納外，我們毋須安排任何保險。向我們提供貨運和倉儲服務的獨立承包商須向我們承擔貨物丟失或損壞或未送達或錯誤交付其所處理的貨物的合約責任。倘因獨立承包商造成的貨物丟失或損壞引致任何索償，我們將向其追討賠償，或追討未送達或錯誤交付的貨物。

根據我們與各航空公司訂立的總銷售代理協議，我們已就貨物及相關責任(包括因我們疏忽或遺漏導致貨物實際丟失或實際損壞)購買保險。由於我們作為空運艙位批發商的業務性質及我們的服務責任範圍，我們認為，上述投保範圍足以滿足我們的業務需求。於往績記錄期內，我們並無遭第三方提出任何重大索償，亦無提出任何重大保險索償。

物業

本集團並無擁有任何物業。於2011年9月30日，我們向獨立第三方租賃位於香港、中國、澳門、台灣及日本總建築面積約為2,481.04平方米的17項物業。以總銷售淨額及總租金開支計，各項租賃物業個別而言對本集團並無重大影響。此外，各項租賃物業的位置對我們的業務經營並無重大影響。有關我們租賃物業的其他詳情，請參閱本文件附錄三所載的物業估值報告。

本集團於馬來西亞並無任何自置或租賃物業，理由是本集團主要透過其香港辦事處而非Star Pac (馬來西亞) 經營馬來西亞業務，而Star Pac (馬來西亞) 僅作為當地的聯絡及代表辦事處，作為我們已涉足馬來西亞的象徵。本集團於馬來西亞並無經營任何實質業務，Star Pac (馬來西亞) 的註冊辦事處由其註冊代理提供。由於Star Cargo (泰國) 目前暫無營業且以其於泰國註冊代理的辦事處作為其註冊辦事處，故本集團於泰國亦無任何自置或租賃物業。

除「風險因素－與我們業務有關的風險－我們或須搬遷位於深圳、南昌、杭州及天津的分公司辦事處。」及「業務－合規及訴訟－並無在中國登記若干租賃協議」各節所披露的物業外，我們已訂立有效的租約，出租人亦已就有關物業取得必要業權證書，於中國訂立的所有租約均已向相關機關辦理正式登記。

截至2008年、2009年及2010年12月31日止三個財政年度及截至2011年6月30日止六個月，我們已支付樓宇經營租賃租金分別約1.2百萬港元、1.5百萬港元、2.1百萬港元及[1.8]百萬港元。

業 務

合規及訴訟

中國法律顧問表示，我們已就為[●]而在中國進行的現有集團成員公司的重組在所有重大方面辦妥中國政府規定的必要審批手續，有關事宜根據中國法律及法規屬合法有效。

適用於我們在所有相關司法權區的業務的法律法規載於「監管概覽」一節。然而，概不保證該等司法權區的法律及法規日後不會修改。

我們的香港、中國、澳門、日本、台灣、馬來西亞及泰國法律顧問表示，我們有關司法權區的各附屬公司已向相關政府機構取得經營業務必需的所有許可證及牌照，且自其成立以來在所有重大方面一直遵守其所在司法權區的所有適用的法律、規則及法規，以及／或所有適用的國際公約，惟下文披露者除外：

香港公司條例第122條

根據公司條例第122條，ASR Limited(前稱瀚洋控股有限公司)、ASR Worldwide及Bluestream Aviation(統稱為「香港附屬公司」)的財務報表須於該等財務報表編製之日後九個月之前舉行彼等的股東週年大會或法院可能指定的較後時間舉行彼等的其他股東大會上提交。倘董事未能採取合理措施遵守公司條例第122條，彼等可被判罰款最高金額為300,000港元及最長12個月的監禁。

ASR Limited自其註冊成立日期(即2005年5月24日)起至2005年12月31日止期間及截至2006年、2007年、2008年及2009年12月31日止財政年度的財務報表於2011年8月22日舉行的股東週年大會上提交。ASR Worldwide自其註冊成立日期(即2008年4月3日)起至2009年3月31日止期間及截至2010年3月31日止財政年度的財務報表分別於2010年4月27日及2011年5月17日舉行的股東週年大會上提交。Bluestream Aviation自其註冊成立日期(即2008年3月11日)起至2010年12月31日止期間的財務報表於2011年7月27日舉行的股東週年大會上提交。

於2011年9月7日，香港高等法院原訟法庭根據公司條例第122(1B)條發出指令如下：

- 取代第122(1)條及第122(2)條的規定；及
- 延後提交上文所述香港附屬公司財務報表的時間。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的香港法律顧問表示，香港附屬公司因此符合公司條例第122條的規定。

我們依靠外部公司秘書及內部會計人員編製香港附屬公司的簿冊及賬目，並就有關遵守相關法律、規例及法規的各項事宜提供意見，惟我們尚未獲告知或知會公司條例第122條的確切規定。

香港附屬公司截至2010年12月31日止財政年度／期間的財務報表已在ASR Limited、ASR Worldwide及Bluestream Aviation分別於2011年8月22日、2011年8月30日及2011年7月27日舉行的股東週年大會上提交，以符合公司條例第122條規定。此外，為實施有效補救措施，董事將透過指派我們的公司秘書：(i)監察有關公司秘書事宜的監管合規以及香港附屬公司的財務申報情況；及(ii)及時了解香港法律體制下有關財務申報的監管規定，確保香港附屬公司其後年度的財務報表將於公司條例第122(1A)條規定時間內在彼等各自的股東週年大會上提交。[●]認為，委派熟悉公司條例第122條規定的公司秘書監察遵守該項規定的情況，乃確保本集團持續合規的有效及適當措施。

瀚洋貨運延遲向瀚洋貨運(深圳)注資

於2005年，瀚洋貨運延遲補足差額人民幣8,841.20元以支付增加瀚洋貨運(深圳)註冊資本的注資，較政府機構規定的時限遲了約十個月。此次延遲乃由於無意中使用不正確匯率所致。我們的中國法律顧問表示，瀚洋貨運(深圳)須承受法律風險的機會不大，原因為：(i)作出該注資的時間仍屬中國公司法規定的時限內；(ii)瀚洋貨運(深圳)已向政府機構辦理營業執照續期且毋須罰款；及(iii)根據中國行政處罰法，相關機構向我們施加處罰的限期為兩年。毋須就此作出撥備。

Pacific Empire(深圳)及瀚洋貨運(深圳)欠繳的社會保險基金及住房公積金供款及未辦理的相關登記

於往績記錄期間，我們的中國員工疏忽了相關遵守規定：(i) Pacific Empire(深圳)及瀚洋貨運(深圳)欠繳四名僱員的住房公積金供款及社會保險基金供款，於2011年6月30日分別為人民幣7,200元及人民幣32,917元；及(ii) Pacific Empire(深圳)成都分公司未能於成立日

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

期起30日內向當地社會保險部門登記，且未能於在成都市成立日期起30日內向當地住房公積金部門辦理繳存登記。我們的中國法律顧問表示，我們可能須繳交每日滯納金（按到期日後未繳的社會保險基金款項乘以每日0.05%的比率計算）以及高達三倍的未繳社會保險基金款項的罰款。有關欠繳適當的住房公積金供款，我們可能遭受最高金額人民幣50,000元的罰款。

自2011年8月起，我們已安排為所有中國僱員向社會保險基金及住房公積金供款作出全額供款。此外，我們已分別於2011年8月及2011年10月繳清全數未繳住房公積金供款及退休保險基金供款。我們亦於2011年10月為Pacific Empire (深圳) 成都分公司向當地社會保險機關辦理登記並向當地住房公積金部門辦理繳存登記。毋須就此作出撥備。

我們的控股股東已承諾向本集團彌償由於上述未遵守中國社會保險基金及住房公積金法律法規而導致的任何成本、費用及／或賠償金。

Pacific Empire (深圳) 延遲稅項申報及登記

於2010年5月、2010年7月、2010年9月、2011年3月及2011年8月，Pacific Empire (深圳) 及其天津分公司因一次延遲辦理稅務登記及四次遲交報稅表而被罰款合共人民幣2,945元（已妥為支付），原因為中國員工疏忽了中國稅法及法規的相關遵守規定。我們的中國法律顧問告表示除上述罰款外，於最後實際可行日期，任何中國機關並無向本集團徵收任何其他大額罰款或作出其他嚴重處罰。我們的董事認為支付該等罰款對本集團的財務表現及狀況不會造成任何重大不利影響，並毋須就此作出撥備。

並無在中國登記若干租賃協議

我們的中國法律顧問認為瀚洋貨運 (深圳) 以及Pacific Empire (深圳) 分別於深圳及南昌與杭州及天津的四個已經開展經營活動的辦公室物業租約，並無遵守相關中國法律及法規的條文，可能由於下列一項或多項理由而無效或不可強制執行：

- (i) 相關出租人未能提供物業的合法業權文件或房屋所有權證；
- (ii) 就深圳的物業而言，出租人未能提供分租物業的業主同意書；及
- (iii) 就深圳、南昌及杭州的物業而言，租賃協議並無向相關機構登記。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的中國法律顧問認為，辦妥租賃協議登記乃出租人的主要職責。由於相關出租人未能提供合法業權文件及／或業主的分租同意書，尚未登記的租賃協議目前仍未能向相關房屋部門登記。我們目前不能採取任何補救行動。我們的中國法律顧問亦表示，出租人應承擔未登記租賃協議的責任。我們不應承擔任何民事或刑事責任或遭受任何有關的行政處罰。

鑒於該等辦公室物業的位置對我們的經營並不重要，加上我們可以輕易以極小代價搬遷，故我們的董事認為該等租賃提早終止不會對我們的業務經營造成重大影響。毋須就此作出撥備。

就中國違規事件採取的補救措施

為實施有效補救措施，以確保持續符合中國有關法律及法規的規定，我們的董事已採取並計劃採取以下措施：

- 委任高層管理人員馮倩卿小姐為內部合規主任（現駐廣州辦事處）。馮小姐負責管理及監督中國業務的會計、財務及監管合規相關事務。為配合馮小姐在中國履行內部合規主任職責，我們已另委聘一間中國律師行擔任我們有關中國法律及監管合規事宜的中國法律顧問。
- 不時為高級管理層安排會議及研討會，討論及研究適用於我們業務經營的監管規定及其最新發展。
- 要求所有管理人員及員工迅速向我們的董事、合規主任或法律顧問報告及／或通報任何可能違反各類監管規定的事件。
- 開設定期培訓課程，強化員工的法律知識。
- 我們將根據相關中國法律及法規，為我們所有中國僱員作出社會保險基金供款及住房公積金供款。
- 我們將嚴格按照稅務機關現時規定的時限報稅及繳稅。

[●]認為上述措施將提高員工對中國相關法律法規的了解，令本集團得以在工作及監察層面加強環境控制力度。因此，上述措施足以有效確保本集團持續遵守中國相關法律法規。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

Star Cargo (泰國) 延遲召開股東大會及報稅

根據《泰國民事和商務守則》及泰國商業發展廳公告B.E. 2553 (A.D. 2010)，任何根據泰國法律成立的有限公司均須於其財政年度結束後四個月內召開股東大會徵求股東批准其財務報表，如本公司未能符合有關規定最高可被罰款2,000泰銖，各董事最高可被罰款5,000泰銖。有關財務報表須在獲得股東大會批准當日一個月內提交予泰國商務部，如本公司未能符合有關規定最高可被罰款1,200泰銖。由於Star Cargo (泰國)的財政年結日為12月31日，Star Cargo (泰國)須於2011年4月30日或之前舉行股東週年大會，並於股東週年大會後一個月內將其財務報表提交泰國商務部。此外，根據泰國稅務部的規定，年度所得稅申報表須不遲於(財政年度完結後150天內)每年5月31日提交予稅務部。違規者最高罰款為2,000泰銖。

Star Cargo (泰國)並無舉行首屆股東週年大會，亦無向泰國商務部正式提交截至2010年12月31日止財政年度的年度所得稅申報表及財務報表。因此，Star Cargo (泰國)已繳交罰款合共14,000泰銖(包括Star Cargo (泰國)因延遲舉行股東大會被罰款2,000泰銖及Star Cargo (泰國)兩名董事因此各自被罰款5,000泰銖，以及Star Cargo (泰國)延遲提交年度所得稅申報表被額外罰款2,000泰銖)。由於Star Cargo (泰國)於截至2010年12月31日止年度並無應課稅溢利，毋須繳納所得稅，故並無遲繳稅款附加費。此外，由於Star Cargo (泰國)在舉行股東週年大會後一個月內向有關當局提交財務報表，故並無徵收任何罰款。泰國法律顧問確認，Star Cargo (泰國)不會再受到處罰或罰款。董事認為，支付上述罰金並不會對本集團的財務表現及狀況造成任何重大不利影響。毋須就此作出撥備。

由於Star Cargo (泰國)目前並無經營業務，我們疏忽泰國相關法律、規則及法規的合規事宜。我們的董事已採取以下補救措施：

- 我們已委聘泰國的一間會計師行為Star Cargo (泰國)編製年度財務報表；
- 我們已指派我們的公司秘書(i)監察Star Cargo (泰國)有關公司秘書事宜及財務申報的監管法規遵守情況；(ii)及時瞭解泰國法律體制下有關財務申報的監管規定；及
- 我們已獲泰國法律顧問提供有關泰國相關法律及法規的意見，並承諾日後將按時召開股東週年大會。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載資料並不完整，亦可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載「警告」一節一併閱讀。

業 務

[●]認為，委派經本公司泰國法律顧問提供意見的本公司公司秘書監察我們遵守泰國相關法律及法規的情況，加上泰國會計師事務所提供的協助，應足以有效確保本集團持續遵守泰國的相關規則及法規。

訴訟

於最後實際可行日期，本集團成員公司概無捲入任何重大訴訟或仲裁，且據董事所知，本集團任何成員公司亦無尚未了結或可能提出或面臨的重大訴訟、仲裁或索償。