

概覽

我們是中國一家香煙包裝材料製造商及供應商，在中國江蘇省佔據領先地位。根據Euromonitor報告，於2011年，本集團於中國江蘇省的整體香煙包裝材料市場（包括紙盒、薄膜及其他包裝材料）排名第二（以銷售價值計），市場佔有率達18.8%。根據Euromonitor報告，以價值計算，江蘇省於2011年在中國整體香煙包裝材料市場的市場佔有率為約5.5%。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們的銷售對象包括：(i)香煙製造商；(ii)其他香煙薄膜客戶；及(iii)非香煙相關包裝材料客戶。於最後可行日期，我們有三名香煙製造商客戶，均為省級中煙工業公司。江蘇中煙（即我們其中一名香煙製造商客戶，於往績記錄期間亦為我們的最大客戶）為我們的客戶已逾八年之久。我們分別於2011年下半年及2012年開始向其他兩家省級中煙工業公司供應產品。

我們供應給客戶的包裝材料大致可分為三類：(i)香煙相關包裝材料（包括我們製造的香煙紙盒、防偽薄膜及其他香煙薄膜）；(ii)進口薄膜；及(iii)非香煙相關包裝材料（由我們製造用作包裝非香煙相關產品的薄膜）。於往績記錄期間，我們主要銷售往中國市場，而向位於江蘇省的客戶作出銷售的香煙相關包裝材料銷售額佔截至2011年12月31日止三個年度各年的香煙相關材料總銷售額的75%以上。

於最後可行日期，我們在運作兩家工廠，其中順泰工廠內的生產設施是用作(i)印刷及製造香煙紙盒；及(ii)印刷薄膜；而英諾工廠內的生產設施則是用作製造薄膜。我們的工廠合共約有建築面積66,169平方米。

截至2011年12月31日止三個年度，我們產生的營業額分別為約264.5百萬港元、550.5百萬港元及675.0百萬港元，期間複合年增長率約59.7%。同期，本公司權益股東應佔溢利分別為約38.1百萬港元、60.7百萬港元及81.4百萬港元，期間複合年增長率約46.2%。憑藉我們的優勢及有效地執行業務策略，董事認為我們可持續有效地在營業額及盈利能力方面擴充我們的業務。

競爭優勢

為一家中國香煙包裝材料製造商及供應商，在中國江蘇省佔據領先地位

根據Euromonitor報告：

- (1) 於2011年，本集團於中國江蘇省的整體香煙包裝材料市場排名第二（以銷售價值計），市場佔有率達18.8%；及
- (2) 以價值計算，江蘇省於2011年在中國整體香煙包裝材料市場的市場佔有率為約5.5%。

我們相信，作為一家在江蘇省佔據領先地位的中國香煙包裝材料製造商及供應商，我們定能把握因中國香煙行業整合而萌生的商機。

於最後可行日期，我們是三家省級中煙工業公司（包括江蘇中煙）的其中一家認可供應商，我們向江蘇中煙供應包裝材料，用於其「南京」及「蘇煙」產品；並向兩家其他省級中煙工業公司供應包裝材料，用於彼等各自的香煙產品。計及「南京」及「蘇煙」品牌在內，我們向至少三個名列「20+10」重點品牌的品牌供應香煙包裝材料。

根據Euromonitor報告，由於中國政府推行宏觀政策加強行業整合，品牌數目由2000年初的1,181個減少至2011年末的117個。於2010年初，國家煙草專賣局藉著「461」計劃奠定了五年發展方向，目的是壯大香煙行業和香煙行業現代化。根據「461」計劃，國家煙草專賣局的目標是通過於2015年前，建立12個各自年營業額超過人民幣400億元的香煙品牌，從而發展中國香煙行業，而其中六個香煙品牌各自的年營業額超過人民幣600億元，以及一個香煙品牌的年營業額超過人民幣1,000億元。我們認為，由於我們是江蘇中煙及兩家其他省級中煙工業公司的認可供應商之一，並為最少三個名列「20+10」重點品牌供應香煙包裝材料，因此我們將受惠於政府政策帶動的市場整合。

我們獲得新客戶訂單的能力已從以下事實得以印證，我們在2011年下半年贏得向兩家其他省級中煙工業公司供應香煙薄膜的競標，並分別於2011年及2012年開始向彼等供應產品。我們的董事認為，此能力實建基於我們於中國江蘇省香煙包裝材料業界的領先市場地位。

與主要客戶關係穩固

我們於往績記錄期間的最大客戶江蘇中煙已為我們的客戶逾八年之久。於往績記錄期間，我們是江蘇中煙的香煙紙盒及香煙薄膜的主要供應商之一，為其供貨以供其產品之用。

根據Euromonitor報告，江蘇中煙壟斷中國江蘇省下游香煙製造市場。董事認為我們與江蘇中煙的穩固關係(1)使我們通過向江蘇中煙出售香煙紙盒及香煙薄膜產生穩定、有保證及龐大的營業額以及現金流入量；及(2)為我們的持續增長提供堅實及穩定的支持。

我們相信，我們與客戶建立起牢固而深入的關係，實為我們極之重視客戶，並且能夠持續及時提供優質包裝材料及售後服務的直接成果。我們亦相信，這種穩固的關係幫助我們建立牢固的客戶基礎，使我們有能力從既有客戶中取得定期及重複的業務訂單、掌握客戶的需求，以及透過改善生產程序、規劃及規模經濟，以更具成本效益的方式經營運作。

於2011年下半年，我們贏得向兩家其他省級中煙工業公司供應香煙薄膜的競標，並分別於2011年及2012年開始向彼等供應產品。隨著增添該兩名香煙製造商客戶，董事有信心本集團業務將能夠繼續壯大。

管理團隊知識淵博且業內經驗豐富

我們的資深管理團隊由董事會主席兼執行董事郭先生領導，其在香煙包裝行業擁有15年以上的工作經驗。郭先生已累積豐富的經驗和深入的行業知識。郭先生在香煙包裝行業的豐富經驗亦令其有機會與香煙製造商建立密切的關係和廣泛的聯繫。該等關係和聯繫有助我們自1997年成立以來強勁增長。除郭先生外，我們的其他董事及高級管理人員亦在香煙包裝行業擁有豐富經驗。執行董事夏女士亦在香煙包裝行業擁有15年以上經驗。執行董事黃波先生於香煙包裝行業（尤其是在財務管理方面）擁有逾七年的經驗。我們的高級管理人員（特別是已在香煙包裝行業工作最少十年的俞曉峰先生及江暢先生）熟悉行內的貿易慣常做法。請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節有關我們的執行董事及高級管理層的資歷及工作經驗等內容。

憑藉我們的董事及高級管理層於中國香煙行業擁有的經驗及彼等各自的人脈，董事確信我們具足能力向現有及潛在客戶獲取業務，並拓展更多新出現的商機，這對本集團的持續發展至為關鍵。

此外，我們相信，自我們成立以來，管理團隊的寶貴知識及技能對生產程序效率及整體業務發展一直起著關鍵作用。

憑藉我們的行業經驗及於江蘇省的領先地位，營業額及盈利能力均有高增長

憑藉我們管理團隊在香煙包裝行業的專長及廣泛人脈，以及通過我們於江蘇省香煙包裝行業的領先地位，我們於往績記錄期間取得營業額增加及盈利能力增強。截至2011年12月31日止三個年度，我們分別錄得約264.5百萬港元、550.5百萬港元及675.0百萬港元的營業額，期內複合年增長率約為59.7%。同期，本公司權益股東應佔溢利分別約為38.1百萬港元、60.7百萬港元及81.4百萬港元，期內複合年增長率約為46.2%。憑藉我們的實力及有效實施業務策略，董事相信我們能繼續有效拓展業務，取得更大的營業額及盈利。

業務策略

我們的目標是成為中國領先香煙包裝材料製造商及供應商。我們計劃通過下列策略實現該目標：

加強自身於江蘇省香煙包裝行業的領先地位

根據Euromonitor報告，於2011年，我們於中國江蘇省整體香煙包裝材料市場（包括紙盒、薄膜及其他包裝材料）排名第二（以銷售價值計），市場佔有率達18.8%。我們計劃進一步加強自身於中國江蘇省的領先地位，並利用我們與江蘇中煙的業務關係及提高產品質量的能力，以增加我們於香煙紙盒市場的市場佔有率。

憑藉我們在江蘇省的領先地位以及我們防偽薄膜的獨有特徵，提高我們在中國的市場佔有率

憑藉我們製造具獨有特徵的防偽薄膜的實力以及我們在中國江蘇省（我們已與江蘇中煙建立長期業務關係）的領先地位，我們會透過參與現時客戶（目前未成為其供應商者）的品牌的投標活動，並爭取獲認為其他省份新客戶的認可供應商，以尋求擴

大市場佔有率。獲認可為兩家其他省級中煙工業公司的認可供應商之一後，我們已於2011年開始與其建立業務關係。我們於2011年下半年贏得向該等省級中煙工業公司供應香煙薄膜的競標，並且已分別於2011年及2012年開始向其供應產品。

透過收購擁有我們目標客戶的認可供應商身份的公司，增加我們的市場佔有率

為抓住因(i)政府政策帶動的市場整合以及(ii)獲中國香煙製造商承認為認可供應商（涉及相關香煙製造商的審批／認可程序）而可能出現的利益，我們擬透過收購擁有「認可供應商」身份的公司的方式擴充市場佔有率。根據Euromonitor報告，中國於2011年有26家香煙公司。於最後可行日期，我們是其中三家（均為省級中煙工業公司）的認可供應商。我們的認可供應商身份並非專屬任何特定品牌。

我們在評估收購目標時將會考慮以下因素：(i)該收購目標是否我們目標客戶的認可供應商；(ii)其生產設施的所在地；(iii)該公司在業內的聲譽；(iv)該公司的營運規模；及(v)該公司的過往財務表現。

誠如本招股章程「行業概覽」一節所述，香煙業現正受政府政策帶動的整合所影響。董事認為，基於本集團只是有意收購在市場具認可供應商地位的公司，而且該等公司可望受惠於香煙業的市場整合，因此該政策對本集團的收購策略（如上文所述）不應有重大影響。

部分股份發售的所得款項淨額將用作支付就收購青島英諾30%少數股東權益（收購於最後可行日期已告完成）須付的代價人民幣39.6百萬元（相等於約48.7百萬港元）。

於最後可行日期，我們並未覓得任何特定收購目標。

招募及保留優秀人才，以提高表現

我們的成功很大程度在於我們吸引、激勵及保留專業資深人員的能力。為維持競爭優勢，我們擬：

- 繼續在所有業務部門提供具吸引力的待遇方案，並推行業績掛鉤薪酬機制，以吸引及保留優秀人才；及
- 推出購股權計劃以激勵我們的員工及引導我們的人員和管理層朝著本集團的目標而努力。

業 務

營業額

於往績記錄期間，我們的營業額來自我們的中國附屬公司(i)產銷香煙相關包裝材料；(ii)進口薄膜貿易；及(iii)產銷非香煙相關包裝材料。

下表列示於往績記錄期間我們按業務分部劃分的營業額分析：

	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
營業額						
產銷香煙相關包裝材料						
— 香煙紙盒	68,495	25.9	213,519	38.8	267,953	39.7
— 防偽薄膜	102,494	38.8	81,041	14.7	84,791	12.6
— 其他香煙薄膜	37,839	14.3	69,809	12.7	111,785	16.6
小計	208,828	79.0	364,369	66.2	464,529	68.9
進口薄膜貿易	34,692	13.1	49,619	9.0	55,017	8.1
產銷非香煙相關包裝材料						
合計	<u>20,937</u>	<u>7.9</u>	<u>136,546</u>	<u>24.8</u>	<u>155,437</u>	<u>23.0</u>
合計	<u><u>264,457</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>550,534</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>674,983</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

如上表所示：

- (1) 於往績記錄期間，我們的營業額大部分是來自產銷香煙相關包裝材料，我們截至2011年12月31日止三個年度各年營業額的分別約79.0%、66.2%及68.9%是來自產銷香煙相關包裝材料；
- (2) 我們截至2011年12月31日止三個年度各年營業額的分別約7.9%、24.8%及23.0%是來自產銷非香煙相關包裝材料；及

業 務

- (3) 我們截至2011年12月31日止三個年度各年營業額的分別約13.1%、9.0%及8.1%是來自進口薄膜貿易業務。

下文載列於往績記錄期間我們銷售香煙相關包裝材料及進口薄膜的地理分析：

	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
江蘇省	197,220	81.0	339,917	82.1	398,396	76.7
山東省	30,565	12.5	60,165	14.5	90,877	17.5
廣西省	-	-	-	-	3,265	0.6
其他地區	15,735	6.5	13,907	3.4	27,008	5.2
	<u>243,520</u>	<u>100.0</u>	<u>413,989</u>	<u>100.0</u>	<u>519,546</u>	<u>100.0</u>

附註：其他地區主要包括河南省、深圳市及中國其他省／市。

如上文所示，我們售予江蘇省的銷售額佔我們於往績記錄期間的香煙相關包裝材料總銷售額約81.0%、82.1%及76.7%。

產銷香煙相關包裝材料

於往績記錄期間，我們一直專注於製造及銷售香煙相關包裝材料。現時，我們的香煙相關包裝材料包括(i)香煙紙盒；(ii)防偽薄膜；及(iii)其他香煙薄膜。

(i) 香煙紙盒

香煙紙盒為用於包裝及盛載香煙的包裝材料。該等紙盒亦可作為向客戶傳達設計信息及資料的市場推廣工具。香煙紙盒圖案由客戶（香煙製造商）設計，該等圖案一般包括品牌名稱、商標、製造商名稱及法律和監管要求規定且按照客戶所規定的規格的其他資料。

於最後可行日期，我們製造兩類香煙紙盒，即(i)僅有一種尺寸規格（版面設計各異）的硬質香煙紙盒（用於包裝及盛載20根香煙）；及(ii)僅有一種尺寸規格（版面設計各異）的長條煙盒（用於包裝及盛載10包香煙），兩者均為具防偽功能、硬挺並可防止香煙起皺。

下文分別載有我們硬質香煙紙盒及長條煙盒的圖片。



我們是江蘇中煙的認可供應商，於往績記錄期間，我們為其供貨以供（其中包括）「南京」品牌的香煙紙盒之用。「南京」品牌是「20+10」重點品牌的20大全國性骨幹香煙品牌之一。

我們分開銷售我們的香煙紙盒及香煙薄膜予客戶。

(ii) 防偽薄膜

我們的防偽薄膜是指我們採用特殊印刷技術印制具獨有特徵的薄膜，藉此令該等產品達致防偽及加強品牌目的。與其他香煙薄膜（包括進口薄膜）比較，防偽薄膜通常印有香煙公司的商標、特別記號、設計，及／或其準確的印刷位置是能夠吻合香煙紙盒包裝的設計，故不易仿冒。我們可使用自制薄膜或進口薄膜以生產防偽薄膜。防偽薄膜與進口薄膜之間的主要差異在於防偽薄膜具有由我們印刷的獨有特徵，因此該等薄膜可達致防偽目的。

以下是我們防偽薄膜的圖片。



我們是江蘇中煙的防偽薄膜認可供應商，並為其供應防偽薄膜以供「南京」及「蘇煙」品牌之用，而該兩個品牌均躋身「20+10」重點品牌的20大品牌之列。

於往績記錄期間，防偽薄膜的售價乃根據與客戶訂立的相關銷售合約（按我們於相關合約期內預計生產成本作出）釐定。

與截至2009年12月31日止年度相比，截至2011年12月31日止兩個年度，我們防偽薄膜的銷售額下跌。經董事確認，下跌的主因是我們防偽薄膜的客戶（即江蘇中煙）自2009年下半年起逐漸減少其中一個品牌（我們以前向其供應防偽薄膜）的生產，其後於2011年更終止該品牌的生產，致使其產品組合有所變更。據董事所知，逐步削減及終止生產該品牌乃由於江蘇中煙整合品牌及子品牌所致，因而其能夠專注其兩大品牌（即「南京」及「蘇煙」）以及彼等各自的子品牌的市場推廣與促銷。截至2011年12月31日止三個年度，我們就2011年停產的品牌向江蘇中煙出售的防偽薄膜數額（以銷售價值計及不含增值稅）分別約25.2百萬港元、約19.7百萬港元及約9.6百萬港元。

於往績記錄期間，我們的所有防偽薄膜是於金格潤南京工廠印刷。

於最後可行日期，我們的防偽薄膜是由順泰工廠根據本節下文「生產設施及生產程序－往績記錄期間的生產廠房－遷移及加工安排」分節所載的加工安排印刷。印刷防偽薄膜需要一組特殊機器。防偽薄膜的產能載於本節下文「生產設施及生產程序－產能及生產計劃」分節。

(iii) 其他香煙薄膜

其他香煙薄膜是指用於包裝香煙紙盒而且不具任何印刷特徵的薄膜（上文所述的該等防偽薄膜除外）。其光澤及高清晰度使香煙紙盒明亮及光滑。

於往績記錄期間，其他香煙薄膜的售價乃根據生產成本及於接獲訂單時競爭對手提供的價格而定。

下表列載我們生產的主要香煙薄膜的用途及主要特點：

香煙薄膜	用途	主要特點	規格數目	圖片
1 BOPP熱收縮香煙包裝膜	專為硬質香煙紙盒設計	硬挺、高透明度及繃緊	1	
2 BOPP香煙用普通膜	為軟質香煙紙盒設計	色澤光亮及清晰度高	1	
3 BOPP高透明抗霧香煙包裝膜	為香煙抗霧包裝設計	防霧及抗摩擦	3	

我們向兩家其他省級中煙工業公司供應其他香煙薄膜。經其中一家省級中煙工業公司確認，我們的其他香煙薄膜乃用於該公司的其中一個品牌，而該品牌是「20+10」重點品牌下20大全國性骨幹香煙品牌之一。

進口薄膜貿易

於往績記錄期間，我們亦有從事我們從獨立海外薄膜供應商採購的薄膜的貿易。我們將該等薄膜售予客戶，而沒有在我們工廠進行任何進一步加工。

於最後可行日期，我們供應五種不同類別的進口薄膜。

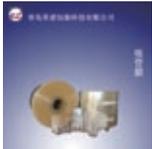
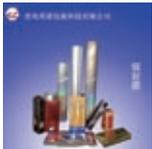
於往績記錄期間，我們是江蘇中煙的認可供應商，為其供貨以供其進口薄膜之用。於2012年1月1日至2012年12月31日期間，本公司是我們供應商（全球數一數二的澳洲BOPP薄膜製造商）的進口薄膜在江蘇省、山東省及江西省南昌市的獨家代理。

於往績記錄期間，進口薄膜的售價乃根據與客戶訂立的相關銷售合約（按我們於相關合約期內的預計採購成本作出）釐定；或根據於接獲訂單時的採購成本而定（倘有關銷售並非根據固定期限合約進行）。

產銷非香煙相關包裝材料

除香煙相關包裝材料外，我們亦產銷非香煙相關產品所用的薄膜。用於非香煙相關產品的薄膜用途廣泛。若干該等薄膜類別可印刷或進一步進行鐳射表面加工，而該等經加工薄膜可用於防偽用途。

下表說明我們生產的其他主要市場所用膜的用途及主要特點：

	市場所用膜	用途	主要特點	規格數目	圖片
1	BOPP雙面超低溫熱封膜	用作吸管、食品、糖果、茶葉、磁帶等其他機器包裝熱封膜的包裝膜。	低溫瞬時熱封，適合用於高速包裝	1	
2	BOPP鐳射膜	用作全息防偽及裝飾的模壓。	模壓加工條件易於控制，且透明度高	3	
3	BOPP雙面熱封膜	用作食品、茶葉、磁帶等包裝。	可作熱封溫度寬	1	

於往績記錄期間，非香煙相關包裝材料的售價乃根據生產成本及於接獲訂單時競爭對手提供的價格而定。

雖然截至2011年12月31日止三個年度，我們分別約7.9%、24.8%及23.0%的營業額乃來自產銷非香煙相關包裝材料，然而，由於此類包裝材料的毛利率與我們其他香煙薄膜的毛利率相比一般較低，我們計劃日後減少來自該類別的銷售額（以佔本集團總銷售額的百分比計）。

客戶

於往績記錄期間，我們的客戶包括(i)香煙製造商；(ii)其他香煙薄膜客戶；及(iii)非香煙相關包裝材料的客戶。

下表列示於往績記錄期間我們以客戶類別分類的銷售額明細：

	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
香煙製造商	169,622	64.2	304,036	55.2	389,567	57.7
其他香煙薄膜 客戶	73,898	27.9	109,952	20.0	129,979	19.3
非香煙相關 包裝材料客戶	<u>20,937</u>	<u>7.9</u>	<u>136,546</u>	<u>24.8</u>	<u>155,437</u>	<u>23.0</u>
	<u><u>264,457</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>550,534</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>674,983</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

香煙製造商

於最後可行日期，我們是江蘇中煙及兩家其他省級中煙工業公司的認可供應商。根據Euromonitor報告，該等公司各自為隸屬於中國煙草總公司的公司，我們的三家香煙製造商客戶（江蘇中煙及其他兩家省級中煙工業公司）各自擁有不同的地理範圍（一個在江蘇省、一個在廣西省及另一個在山東省）。

根據Euromonitor報告，該等三家省級中煙工業公司分別壟斷於山東省、江蘇省及廣西省的香煙製造市場，以零售銷售量計，彼等於2011年分別佔中國香煙製造市場約4.5%、3.9%及2.2%的份額。

江蘇中煙於2003年成立，是從事香煙生產、銷售及香煙材料供應的綜合型香煙公司。我們過往八年一直為江蘇中煙的供應商，並於往績記錄期間向其供應香煙紙盒及薄膜。我們的香煙包裝材料是用於其「南京」及「蘇煙」品牌，兩個品牌均躋身「20+10」重點品牌的20大全國性骨幹香煙品牌之列。

就其他兩家省級中煙工業公司而言，我們已於2011年下半年獲接納為彼等的供應商之一，並分別於2011年及2012年開始向彼等各自的香煙產品供應薄膜。

計及「南京」及「蘇煙」品牌在內，我們向至少三個名列「20+10」重點品牌的品牌供應包裝材料。

其他香煙薄膜客戶

於往績記錄期間，除香煙製造商外，我們亦向位於上海市、山東省、廣東省、江蘇省、河南省、福建省等多個省市的其他客戶出售其他香煙薄膜。據董事所知，四名其他香煙薄膜客戶（包括徐州龍川商貿有限公司（「龍川」（自往績記錄期間開始前至2011年6月13日止由郭先生擁有的公司）、深圳益安進出口有限公司（「深圳益安」（自往績記錄期間開始前至2010年1月5日止，郭先生擁有該公司67%股權，夏女士則擁有33%股權）及徐州帝諾印刷有限公司（「徐州帝諾」（於往績記錄期間及截至最後可行日期，其法人代表為郭先生）是江蘇中煙的認可供應商，以及兩名該等其他客戶（包括青島嘉澤包裝有限公司（「青島嘉澤」（於往績記錄期間開始前至2011年3月23日止由郭先生擁有30%股權的公司）是另一家以山東省為基地的省級中煙工業公司的認可供應商。於往績記錄期間，我們向香煙製造商的認可供應商作出的銷售分別佔我們總銷售額約13.5%、18.2%及17.4%，以及我們向採購香煙薄膜的其他客戶作出的銷售分別佔我們總銷售額約14.4%、1.8%及1.9%。我們與該等客戶建立長達六年的業務關係。有關我們與龍川、深圳益安、徐州帝諾及青島嘉澤的業務關係詳情，請參與本分節下文「董事與客戶之間的關係」一段。

香煙製造商的認可供應商是香煙包裝材料製造商或供應商，該製造商或供應商能夠證明使香煙製造商信納，其有能力交付足夠數量產品及按所要求的標準控制產品的質量。若要成為香煙製造商的認可供應商，候選供應商需要通過一項認可程序，當中香煙製造商將考慮各種因素，其中包括所採購產品的質量、控制質量及管理改進產品的能力以及管理解決技術問題的能力。於往績記錄期間，董事相信，經考慮成本效益問題後，認可供應商可能向本集團等其他製造商採購全部或部分特定香煙包裝材料，以滿足來自香煙製造商的需求。據董事所知，香煙製造商的認可供應商向香煙薄膜製造商採購香煙薄膜的做法與香煙包裝業的標準做法一致。

於往績記錄期間向我們採購香煙薄膜的其他客戶包括包裝材料貿易公司。

非香煙相關包裝材料客戶

非香煙相關包裝材料客戶乃購買我們的非香煙相關包裝材料的客戶，包括（其中包括）包裝公司及消費品製造商。

往績記錄期間的五大客戶

於往績記錄期間的三個年度，我們的最大客戶（即江蘇中煙）佔我們的總營業額分別約64.2%、55.4%及57.8%，而向我們的五大客戶銷售的金額分別為約229.0百萬港元、402.0百萬港元及509.7百萬港元，分別佔我們的總營業額約86.6%、73.0%及75.5%。我們於截至2011年12月31日止三個年度各年的五大客戶總共由八家不同的公司組成。

於往績記錄期間，我們與五大客戶的業務關係介乎兩年至超過八年不等。於往績記錄期間，我們主要向中國客戶作出銷售，而向位於江蘇省的客戶作出的香煙相關包裝材料及進口薄膜的銷售額佔截至2011年12月31日止三個年度各年的香煙相關材料總銷售額的75%以上。因此，我們絕大部分銷售額是以人民幣結算。

除江蘇中煙從事香煙產銷業務外，我們於往績記錄期間的其他五大客戶主要從事包裝材料的銷售。

我們於往績記錄期間的五大客戶包括青島嘉澤及徐州帝諾。有關我們與青島嘉澤及徐州帝諾的業務關係詳情，請參與本分節下文「董事與客戶之間的關係」一段。

除上述所披露者外，於往績記錄期間，概無本公司或其任何附屬公司的董事、彼等各自的聯繫人或（就我們所知）緊隨股份發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上的股東於我們的五大客戶中擁有任何權益。除上述所披露者外，我們的五大客戶於往績記錄期間均為獨立第三方。

董事與客戶之間的關係

於往績記錄期間，我們與下列四家關聯公司有業務關係：

1. 青島嘉澤（於往績記錄期間開始前至2011年3月23日止由郭先生最終擁有30%股權的公司）；

2. 深圳益安（自往績記錄期間開始前至2010年1月5日止，郭先生擁有該公司67%股權，夏女士則擁有33%股權）；
3. 龍川（自往績記錄期間開始前至2011年6月13日止由郭先生擁有的公司）；
及
4. 徐州帝諾（於往績記錄期間及截至最後可行日期，其法人代表為郭先生）。

我們於截至2011年12月31日止三個年度向青島嘉澤作出的銷售額分別為零、約55百萬港元及約90百萬港元。於往績記錄期間，我們亦從青島嘉澤採購用於生產香煙薄膜的聚丙烯及其他非核心原材料，而我們於截至2011年12月31日止三個年度從青島嘉澤採購的採購額分別約為1.4百萬港元、4.3百萬港元及15.6百萬港元。除青島嘉澤外，我們於往績記錄期間並無客戶兼為供應商。

我們於截至2011年12月31日止三個年度向深圳益安作出的銷售額分別為約7.3百萬港元、零及零，而支付予深圳益安的佣金分別為約4.5百萬港元、零及零。我們於截至2011年12月31日止三個年度向龍川作出的銷售額分別為零、零及約1.1百萬港元，而支付予龍川的佣金分別為約4.3百萬港元、6.3百萬港元及6.3百萬港元。

於2010年，郭先生與夏女士不再通過深圳益安向江蘇中煙出售進口薄膜，深圳益安則成為一間暫無營業公司，郭先生與夏女士並出售其各自於深圳益安的權益。出售深圳益安全部股權的代價為人民幣2元，乃考慮深圳益安在完成出售前後的名義資產淨值釐定。

郭先生確認，由於彼欲出售其通過龍川持有的物業管理業務（該項業務乃龍川當時的主要業務），故彼出售其於龍川的權益。有關是項出售的代價為人民幣1元，乃考慮龍川當時淨虧損值釐定。郭先生確認，龍川的物業管理業務於有關出售時是虧本的。

於上述出售前，龍川及深圳益安各自的業務均包括進口薄膜貿易。在領先飛宇（一家於2007年8月在中國成立的外商獨資企業）於2010年成為江蘇中煙的進口薄膜認可供應商後，郭先生出售其於龍川的權益及郭先生與夏女士出售彼等各自於深圳益安的權益予若干獨立第三方。

我們於截至2011年12月31日止三個年度向徐州帝諾作出的銷售額分別為約26百萬港元、29百萬港元及零，而支付予徐州帝諾的佣金分別為約5.3百萬港元、零及0.2百萬港元。

董事確認，上述與關聯方的交易於上市後將不會繼續進行。

經董事確認，截至最後可行日期，郭先生與夏女士出售彼等各自於上述該等公司的股權後，該兩家關聯公司與我們並無任何進一步業務關係。此外，由於進口薄膜貿易業務現時乃由領先飛宇進行，而郭先生與夏女士概無從事與本集團的業務構成競爭或可能構成競爭的業務，因此董事認為，(i)即使該兩家公司的股權並無注入本集團，本集團上市後的財務表現將不會受到影響；及(ii)由於我們是（其中包括）中國江蘇省的進口薄膜供應商的獨家代理，以及經郭先生和夏女士確認，該兩家公司過往只是出售進口薄膜予江蘇中煙，故此注入該兩家公司對本集團並無額外價值。

除(i)上述郭先生間接對青島嘉澤擁有權；(ii)上述所披露郭先生先前對龍川的所有權；(iii)上述所披露郭先生與夏女士先前對深圳益安的所有權；(iv)郭先生是徐州帝諾的法人代表；(v)黃波先生（其中一名執行董事）於加入本集團前曾於另一家香煙包裝公司任職會計主管；及(vi)本集團若干成員公司的兩名現任董事及一名前任董事曾於其業務活動包括香煙包裝業務的其他公司任職外，概無我們的現有執行董事及我們附屬公司的董事於本集團以外公司擔任任何職務或持有任何香煙包裝業務的股權。

江蘇中煙及其他省級中煙工業公司

根據Euromonitor報告，我們於往績記錄期間的最大客戶江蘇中煙壟斷中國江蘇的下游香煙製造市場。

於最後可行日期，江蘇中煙有兩個主要香煙品牌（即「蘇煙」及「南京」（二者均有多个子品牌））在市場銷售。「蘇煙」及「南京」分別有不少於6個及25個子品牌，我們於往績記錄期間最少向9個該等子品牌供貨。

於往績記錄期間，江蘇中煙向我們購買香煙紙盒及香煙薄膜。如上文所披露，我們對江蘇中煙的銷售額於截至2011年12月31日止三個年度分別佔我們總營業額的約64.2%、55.4%及57.8%。

董事認為，本集團將不會由於江蘇順泰的前少數股東與江蘇中煙關係密切而失去其議價能力，原因是：

- (i) 向江蘇中煙作出的所有銷售乃按照與江蘇中煙訂立的銷售合約（該等銷售合約是通過競標程序贏得）進行；

- (ii) 與江蘇中煙的銷售合約的條款並非較本集團向其他客戶作出的條款有利（倘可資比較），而且並無向江蘇中煙提供批量折扣（倘可資比較）；及
- (iii) 本集團與江蘇中煙因以下情況而互相依賴：
 - (a) 我們是其防偽薄膜及進口薄膜的唯一供應商；
 - (b) 於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們是江蘇中煙所購買進口薄膜的中國江蘇省唯一代理商（根據進口薄膜供應商的授權書，我們現時是該供應商於江蘇省、山東省及江西省南昌市的獨家進口薄膜代理，而該供應商須確保有充足供應及向我們提供技術服務）；及
 - (c) 江蘇中煙的「南京」的兩個子品牌的所有香煙紙盒於2011年均由我們供應。

雖然於往績記錄期間由江蘇順泰少數股東所委任江蘇順泰和江蘇金格潤的若干董事會代表亦為江蘇中煙的員工，但我們的董事認為，江蘇中煙並無通過有關代表對江蘇順泰和江蘇金格潤的營運施加影響力，原因是(i)有關董事會代表對相關少數股東負責，而不是江蘇中煙；(ii)有關董事會代表並非江蘇中煙的董事及／或監事；(iii)本集團已委任江蘇順泰和江蘇金格潤各自50%以上的董事會成員，故此有能力控制江蘇順泰和江蘇金格潤各自大部分董事會成員的投票取態，惟及除可能對股東的權利產生影響（因而要求全體出席董事一致批准）的決議案則另當別論；該等少數股東於2012年4月將彼等於江蘇順泰的股權售予獨立第三方。

自2011年下半年以來，我們已與兩家其他省級中煙工業公司建立業務關係，經考慮與新客戶建立的新業務關係，以及鑑於(i)我們管理團隊擁有的淵博知識及豐富行業經驗（於本節上文「競爭優勢－管理團隊知識淵博且業內經驗豐富」分節披露）將使得我們可進一步擴張至中國其他省份；(ii)我們在廠房及機器作出的龐大投資及我們的質量控制政策將使得我們可繼續生產優質產品，因而能夠達致潛在客戶的標準；及(iii)我們增加對中國其他省份銷售的其他策略（如上文「業務策略」分節所述），董事預期，向江蘇中煙作出的銷售（以佔我們總營業額的百分比計）日後會有所下降，至於向其他

客戶作出的銷售（以佔我們總營業額的百分比計）則將有所上升。然而，基於我們將業務分散至其他新香煙製造商客戶的進程時間相對尚短，因此董事認為，我們減少依賴主要客戶的目標將不會在短期內實現。

銷售、市場推廣及售後服務

香煙相關包裝材料

(i) 認可供應商地位

香煙包裝行業有一公認的行業慣例，香煙相關包裝材料的供應商一般在招標程序後獲得合約，而且只有認可供應商才允許就向香煙製造商供應香煙包裝材料投標。

為了成為中國香煙製造商的認可供應商，香煙包裝材料供應商須通過資格認可／審批程序。有關認可／審批程序一般包括以下內容：

1. 申請人須以製造商要求的形式向香煙製造商提交申請及證明文件，如供應商的營業執照及其稅務登記證。
2. 香煙製造商或會進行實地考察以核實已提交的資料。
3. 香煙製造商或會對申請人提供的產品進行質量檢查。

根據香煙製造商可獲得的資料，其將會就評估申請人獲接納為認可供應商的合適性考慮（其中包括，倘適用）：

- (i) 申請人的產能（或倘申請人並非製造商，則其供應能力）及質量管理；或
- (ii) 申請人在就客戶產品要求供應包裝材料的能力；及
- (iii) 申請人解決技術問題的能力（或倘申請人並非包裝材料製造商）解決技術問題的能力。

然後，認可供應商有權參與採購程序（包括投標），而彼等是否獲選（就投標而言）乃視乎所提交的投標文件如何。香煙製造商會就此考慮（其中包括）：(i)產品定價；(ii)履行供應商協議下責任的能力／承擔；及(iii)供貨商的資料及背景。就江蘇中煙而言，招標程序乃外判予獨立招標公司，以(i)處理招標程序的後勤工作，(ii)評估投標者及(iii)在不受江蘇中煙影響下獨立決定中標者。

香煙包裝業認可供應商地位涵蓋各種香煙包裝材料，包括香煙紙盒、防偽薄膜、其他香煙薄膜及進口薄膜。我們的認可供應商身份並非專屬任何特定品牌。認可供應商制度僅是香煙製造商採取供應商管理的一種形式，以監控其供應商的質素，而不是須獲中國政府批准的地位。我們的認可供應商地位須在初步鑑定後大約每隔一至兩年接受江蘇中煙及兩家省級中煙工業公司進行定期審查。江蘇中煙及以廣西省為基地的省級中煙工業公司定期每年進行一次審查，而以山東省為基地的省級中煙工業公司則每兩年進行一次定期審查。董事預期，江蘇中煙及其他兩家省級中煙工業公司進行的審查將於2012年及2013年前後進行。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們是江蘇中煙及兩家其他省級中煙工業公司的認可供應商。於最後可行日期，我們正在就供應其他香煙薄膜而向一家省級中煙工業公司申請認可供應商地位。

除遵守客戶要求的產品規格外，江蘇中煙及兩家其他省級中煙工業公司並無就我們的認可供應商地位向我們施加任何持續要求，然而，在我們與兩家其他省級中煙工業公司其中之一所訂立的更長期協議中，規定了我們（作為其供應商）於履行協議期間應遵守與工業健康和 safety 及環保有關的所有適用法律及法規。

於2011年12月31日，江蘇中煙（我們於往績記錄期間向其供應香煙紙盒、防偽薄膜及進口薄膜）有15名認可供應商為其供應香煙紙盒、一名認可供應商為其供應防偽薄膜及一名認可供應商為其供應進口薄膜。

其他兩家省級中煙工業公司（我們向彼等供應其他香煙薄膜）各自於2011年12月31日有三家認可供應商為彼等供應其他香煙薄膜。

我們的三家香煙製造商客戶在一般情況下每隔一至兩年就所須材料邀請香煙包裝材料的認可供應商競標。

(ii) 主要銷售合約

過往，我們一般不會與客戶訂立長期銷售合約，即使在往績記錄期間對最大客戶江蘇中煙亦如是，這做法一直維持至2011年末。於2011年及2012年1月，我們與江蘇中煙及其他兩家省級中煙工業公司訂立五份較長期的銷售合約。就三份與江蘇中煙訂立的銷售合約而言，江蘇中煙須履行最低採購責任，而與其他兩家省級中煙工業公司訂立的銷售合約則沒有訂下該等最低責任。五份銷售合約的詳情載列如下：

江蘇中煙

於2011年12月前，我們僅會與江蘇中煙訂立短期協議，通常每份協議為期六個月，藉此每半年一次控制(i)將予出售的包裝材料，(ii)所涉數量，(iii)協定單價，(iv)交付方式，(v)結算方法及(vi)質量規格。到2011年12月，我們三家中國附屬公司均成功與江蘇中煙訂立具法律約束力的長期合約。

與江蘇中煙的三份長期合約的主要條款如下：

合約一

中國附屬公司：	領先飛宇
合約日期：	2011年12月15日
合約期限：	2012年1月1日至2013年12月31日
產品：	進口薄膜
貿易條款：	賣方支付運輸成本，並承擔可讓買方卸貨前的所有風險。

業 務

訂約總數： 訂約期內合共為1,960噸，相當於最少約人民幣48.5百萬元
(以最低單價每噸人民幣24,760元計算)

付款條款： 接獲發票後30日

定價政策： 產品的價格於整個訂約期固定不變。

客戶的責任： 客戶須於訂約期內履行協定的最低採購量，未能如此則領
先飛宇有權強制執行餘下採購量將於2014年首季完成。

合約二

中國附屬公司： 江蘇金格潤

合約日期： 2011年12月15日

合約期限： 2012年1月1日至2013年12月31日

產品： 防偽薄膜

貿易條款： 賣方支付運輸成本，並承擔可讓買方卸貨前的所有風險。

訂約總數： 訂約期內合共為2,150噸，相當於約人民幣160.39百萬元
(以單價每噸人民幣74,600元計算)

付款條款： 接獲發票後30日

定價政策： 產品的價格整個訂約期固定不變。

客戶的責任： 客戶須於訂約期內履行協定的最低採購量，未能如此則江
蘇金格潤有權強制執行餘下採購量將於2014年首季完成。

合約三

中國附屬公司：	江蘇順泰
合約日期：	2011年12月15日
合約期限：	2012年1月1日至2013年12月31日
產品：	香煙紙盒
貿易條款：	賣方支付運輸成本，並承擔可讓買方卸貨前的所有風險。
訂約總數：	訂約期內合共為141.25百萬套，相當於最少約人民幣543.8百萬元（以最低單價每套人民幣3.85元計算）
付款條款：	接獲發票後30日
定價政策：	產品的價格於整個訂約期固定不變。
客戶的責任：	客戶須於訂約期內履行協定的最低採購量，未能如此則江蘇順泰有權強制執行餘下採購量將於2014年首季完成。

經我們董事確認，於江蘇金格潤的經營期於2013年3月5日屆滿前，我們董事將與江蘇中煙聯繫，將江蘇金格潤於上述合約二下的權利及責任轉移至江蘇順泰，若未能如此，我們董事將申請把江蘇金格潤的經營期延長至一個較長期限，以使江蘇金格潤能夠履行其於上述合約二下的責任。基於江蘇金格潤已於2011年成功地申請延長其經營期，董事認為江蘇金格潤在日後申請進一步延長其經營期並無任何重大障礙。

根據上述三份長期合約及江蘇中煙發出的書面確認函，江蘇中煙毋須履行最低採購責任。我們的中國法律顧問表示，根據上述合約及書面確認函，倘一方未能履行有關責任，則另一方可就持續履約、補救行動或損害提出索賠。於往績記錄期間，短期協議內所指的採購量僅為估計數量，故此並無產生買賣責任，因而沒有未能履行該等責任的問題。

其他省級中煙工業公司

於2011年8月，我們與另一家以廣西省為基地的省級中煙工業公司訂立一份具法律約束力的兩年期銷售合約，至2013年8月1日屆滿。該合約的主要條款如下：

中國附屬公司：	青島英諾
合約日期：	2011年7月28日
合約期限：	2011年8月1日至2013年8月1日
產品：	香煙薄膜
貿易條款：	賣方支付有關交付及裝卸產品至客戶指示的指定交付地點的所有費用，並承擔貨物抵達指定地點前的所有風險。
付款條款：	接獲發票後2個月
定價政策：	產品的價格於整個訂約期固定不變。將不會對協定價作出調整，惟及倘市價變動5%以上則除外。有關變動須獲客戶批准。
客戶的責任：	客戶須列明類型、規格、數量及交付的指定日期、時間與地點。

每月供應數量須待客戶確定，本集團及客戶分別無須受任何最低銷售責任及最低採購責任所限。我們於2011年9月開始向該客戶供應薄膜。

在2011年12月底，我們贏得向另一家以山東省為總部的省級中煙工業公司供應香煙薄膜的競標。贏得該競標後，有關各方共同協定，我們將按協定價於2011年12月24日至2013年6月30日期間向該客戶供應香煙薄膜。我們其後與該香煙製造商客戶訂立合約，該合約的主要條款如下：

中國附屬公司：	青島英諾
合約日期：	2012年1月30日
合約期限：	2011年12月24日至2013年6月30日
產品：	香煙薄膜
貿易條款：	賣方支付送往指定地點的運費。所協定的單價包含有關包裝、裝卸、交付及保險的所有收費。
暫定訂約數：	33,184.57千克
付款條款：	接獲發票後3個月
定價政策：	產品的價格於2011年12月24日至2012年12月23日期間固定不變。
客戶的責任：	客戶須列明類型、規格、數量及交付的指定日期、時間與地點。

供應數量須待客戶確定。因此，本集團及該客戶分別毋須承擔任何最低銷售責任及最低採購責任。

所釐定的單價適用於2011年12月24日至2012年12月23日期間固定不變，而合約的年期則為2011年12月24日至2013年6月30日。董事確認，有關時間差異乃由於訂約各方的傾向在第一個年度完成履行銷售合約，即暫定訂約數的產品於2011年12月24日至2012年12月23日期內出售，而額外六個月期間乃作為訂約各方的寬免期，以就免除任何訂約各方於銷售合約下的未履約責任作出任何必要安排，其中任何銷售及採購須參考已釐定單價作出。此合約的單價是基於（其中包括）(i)本集團於相關合約期內的預期生產成本；及(ii)競爭對手給予的預期價格釐定。

有關合約並無列明，倘江蘇中煙及其他兩家省級中煙工業公司未能履行彼等於有關銷售合約下的責任時的賠償金額。我們的中國法律顧問表示，倘江蘇中煙及其他兩家省級中煙工業公司未能履行彼等各自於銷售合約下的責任並給其他訂約方造成損失，則其他訂約方有權在中國法院申索損失賠償，而根據適用中國法律，損失賠償的金額須相等於違反合約造成的損失，包括履行合約後的應收利益，惟有關金額不得超出有可能的損失。

於最後可行日期，本分節所述與江蘇中煙訂立的三份長期合約及與其他兩家省級中煙工業公司訂立的兩份長期合約，是我們現正履行就本集團贏得香煙製造商客戶的競標供應貨品的合約。

我們貨品的交付日與我們的香煙製造商客戶的賬單日之間的平均時間約為一至三星期。對於其他香煙薄膜客戶及非香煙相關包裝材料客戶，我們貨品的交付日與賬單日之間的平均時間介乎數日至約三星期。發票乃由專人遞送或郵遞予該等客戶，董事預期該等客戶將於三日內收到發票。

據董事所知，客戶在確認收妥我們交付的貨品（屆時我們可以給相關客戶開賬單）前，彼等將會就有關貨品執行（其中包括）實物清點及檢查，並處理有關其採購的其他管理及物流事宜。

非香煙相關包裝材料

就非香煙相關包裝材料而言，我們主要倚賴銷售及市場推廣團隊努力開拓新業務，以及維持與現有客戶的關係。有關我們銷售及市場推廣團隊的詳情，請參閱本分節下述「銷售及市場推廣團隊」一段。

銷售及市場推廣團隊

於最後可行日期，我們有一個由20名成員組成的團隊負責我們的銷售及市場推廣活動。我們的所有銷售及市場推廣人員均位於中國。銷售及市場推廣團隊的主要職責為接收銷售訂單、物色新商機及推廣我們的包裝材料。此外，我們的銷售及市場推廣團隊與客戶緊密合作以了解客戶的需求、計劃銷售安排及向客戶提供相關行業資料。透過這種持續關係的發展，我們欲從我們客戶獲取進一步業務。

管理層認同與客戶維持良好關係對我們發展的重要性。銷售及市場推廣團隊的成員會不時拜訪客戶的辦事處。於拜訪期間，我們一方面可宣傳及推廣包裝材料，另一方面可自客戶取得有關市場及行業趨勢的反饋。

除上文所述者外，我們的銷售及市場推廣團隊亦致力於解決客戶的技術問題。憑藉我們銷售及市場推廣團隊的努力及利用董事和高級管理層自身的人脈，我們已建立了牢固的客戶基礎。

定價策略

於往績記錄期間，我們的定價策略主要根據有關合約期生產的預計成本（或如果是進口薄膜，則為採購成本）或於接獲訂單前競爭對手的定價而制訂。

營業額的季節性

於往績記錄期間，香煙相關包裝材料的銷售是我們營業額的主要貢獻者，我們銷售額的季節性波動與中國香煙製造商的季節性波動相關。中國香煙製造商的旺季一般出現在中國新年（通常在每年的一月或二月來臨），而我們的旺季則在每年的第四季度，以滿足日益增長的生產水平，迎合香煙製造商的旺季。

售後服務

收集客戶反饋

我們採取主動方式，透過開展對客戶有關產品交付、質量及規格資料的滿意度調查收集客戶對產品及服務質量的反饋。除此之外，我們的高級管理層團隊和銷售及市場推廣團隊的成員還會與客戶保持聯繫及拜訪客戶，以了解彼等對產品質量的意見及試圖了解更多彼等往後採購量及產品要求變動趨勢的預測。

經研究客戶對產品及服務質量的滿意度，我們更好地了解市場需求及潛在需求、改善管理制度和生產程序的方法，以及往後競標的要求。

處理投訴

我們銷售及市場推廣團隊的成員亦負責處理客戶投訴。

當我們收到客戶投訴或退貨要求時，我們的員工會聯繫有關客戶（實地或通過電話），確定該等客戶作出投訴或退貨要求的原因。當產品已被退回，則將會予以分類及接受檢查。我們銷售及市場推廣團隊主要負責組織生產部及質量控制部開展的質量分析。

銷售退貨

本集團已採納統一的銷售退貨政策。產品退貨的要求只有因為質量問題及延遲交付才會獲得接納，而且有關退貨要求只會在生產團隊及質量控制人員復檢後方獲接納。我們的銷售退貨政策乃以同樣的方式適用於各類客戶。

截至2011年12月31日止三個年度，銷售退貨的金額分別約為25,000港元、0.72百萬港元及10.0百萬港元（含17%的增值稅）。截至2011年12月31日止年度銷售退貨的增幅與截至2011年12月31日止年度銷售額的增幅一致，以及是產生自（其中包括）：

- (i) 我們的進口薄膜供應商給予我們不合格貨品，於是客戶因技術質量問題將相關貨品退還給我們。我們其後已將相關貨品退還給供應商，而該供應商已就不合格貨品向我們及客戶作出賠償；
- (ii) 我們其中一名客戶因聲稱質量問題而要求銷售退貨，有關金額為約6.9百萬港元（含增值稅）。然而，經技術員工核查，我們認為該客戶的索賠理據並不充分。縱使如此，考慮到客戶關係，我們仍然同意接受銷售退貨。董事認為真正的質量問題並不存在。經董事確認，我們其後在最後可行日期前將該等「退還貨品」售予其他客戶，以及該客戶（上文所述將貨品退還給我們的客戶）繼續向我們購貨；及
- (iii) 本集團整體銷售額的增長。

我們對進口薄膜執行的質量檢查是在於運輸過程中的實質損害，而不會在技術層面上進行，因為該等質量檢查將對進口薄膜造成損害，這是我們客戶所不接受的，而且無法單憑肉眼識別技術質量問題。此外，過往從無出現重大質量問題（2011年發生的事故除外）。我們的進口薄膜供應商(i)於我們的客戶對有關質量問題提出任何投訴，將會指派技術員工連同我們的技術員工造訪我們的客戶；及(ii)已同意倘有任何真正質量問題（包括於運輸過程中的實質損害及技術問題），其將對我們及我們的客戶作出賠

償。基於上文所述，以及我們的進口薄膜供應商曾就不合格貨品向我們及我們的客戶作出賠償，兼且有關客戶仍繼續向我們採購進口薄膜，所以董事認為，有關2011年向我們的客戶銷售不合格進口薄膜並無重大聲譽風險問題。

董事認為，要避免再次發生類似於2011年所發生有關向我們客戶出售不合格進口薄膜的事故，主要可透過與進口薄膜供應商就產品的質量控制進行密切溝通。董事確認，彼等將繼續與該供應商就有關事宜進行密切溝通。據董事所知，我們的進口薄膜供應商的技術員工會向其生產部報告有關任何質量問題，以便彼等能夠於生產及／或使用材料過程中予以改進。

基於(i)我們對進口薄膜執行的質量檢查是在於運輸過程中的實質損害；(ii)有關進口薄膜技術方面的質量檢查將對進口薄膜造成損害，這是客戶不接受的，而且無法單憑肉眼識別技術質量問題，因此我們不會執行進口薄膜技術方面的質量檢查；及(iii)我們與進口薄膜供應商已就控制其產品質量密切溝通，所以董事認為我們於本集團的質量控制程序方面並無大漏洞。

截至2011年12月31日止三個年度，由於進口薄膜不合格而作出的銷售退貨分別為約25,000港元、0.66百萬港元及1.2百萬港元。截至2011年12月31日止三個年度，來自有關供應商的賠償金額分別為零、約0.3百萬港元及約3.95百萬港元。

根據我們的會計政策，我們不會確認任何售後退貨撥備，售後退貨會從本集團的收入作有關扣除。由於我們於往績記錄期間並無遭遇重大經常性售後退貨，以及所有已退回貨品會繼而退回予供應商，又或按高於成本價售予其他客戶，故此我們於往績記錄期間並無就有關退回的貨品確認任何撥備。董事確認，於最後可行日期，我們並無因銷售退貨而遭受任何賠償要求、糾紛、仲裁及／或法院程序。

信貸控制

我們會盡力實行嚴格的信貸控制，會計部會檢討我們客戶的賒賬期。本集團會對所有要求授予一定金額信貸的客戶進行信貸評估。此等評估著重客戶過去到期還款紀錄以及目前的還款能力，並會考慮關於客戶以及客戶經營所在經濟環境的特定資料。貿易應收款項及應收票據自賬單日期起計30日至180日內到期。於獲授予任何進一步信貸前，債務人須清償所有自賬單日期起計欠款超過一年的未償還結餘。一般而言，本集團不會要求客戶提供抵押品。

我們一般向客戶授予30日至180日不等的賒賬期。根據我們對新客戶背景的了解，我們或會要求新客戶就購買我們的產品提供訂金。於往績記錄期間的三個年度各年，我們的貿易應收款項及應收票據平均週轉日數分別為約22.7日、59.1日及98.3日。

我們不時對應收賬款進行持續評估。

生產設施及生產程序

往績記錄期間的生產廠房

於往績記錄期間，我們在三家工廠進行生產，即順泰工廠、金格潤南京工廠及英諾工廠。我們將江蘇順泰（通過順泰工廠）定位為我們的香煙紙盒印刷及製造基地；江蘇金格潤（通過金格潤南京工廠）定位為我們的薄膜印刷基地；及青島英諾（通過英諾工廠）定位為我們的薄膜製造基地。

順泰工廠及英諾工廠座落於我們擁有的土地上。於最後可行日期，我們已為我們的所有自置樓宇取得有關房屋所有權證或房地產權證和土地使用權證。關於該兩家工廠的其他詳情載於本分節下文「於最後可行日期的生產廠房」一段。

遷移及加工安排

我們的金格潤南京工廠曾經設於江蘇省南京的租賃物業內。鑑於有關當時設立為金格潤南京工廠廠房的租賃協議於2012年10月屆滿和江蘇金格潤的原業務經營期於2012年3月屆滿（有關期限於2011年12月延長至2013年3月），以及為籌備江蘇順泰於江蘇金格潤的業務經營期屆滿後接管薄膜印刷業務，我們已將金格潤南京工廠的薄膜印刷業務遷移至順泰工廠，並終止金格潤南京工廠的生產。由於相關生產資產仍然由江蘇金格潤擁有，因此江蘇順泰並無就遷移相關營運資產而向江蘇金格潤支付任何代價。於江蘇金格潤的經營期屆滿後，本集團可能將金格潤南京工廠的生產資產轉讓予江蘇順泰，而有關代價將會根據該等生產資產當時的資產價值而定，故此本集團的綜合財務報表不應載有產生自該轉讓的收益或虧損。搬遷該業務後，我們通過與業主相互協定提早終止租賃金格潤南京工廠的有關租賃協議，自2011年12月31日起生效，有關提早終止並無造成任何罰款。

董事認為，將薄膜印刷業務由金格潤南京工廠搬遷至順泰工廠乃屬策略決定，原因是(i)我們擁有順泰工廠的土地所有權，而金格潤南京工廠是位於向獨立第三方租賃的樓宇，因此，倘業主拒絕重續租賃協議或拒絕按我們可接受的租金進行租賃，我們或須將金格潤南京工廠的生產業務搬遷至其他地點；(ii)我們能夠通過集中我們的印刷生產設施更好地管理資源；及(iii)淮安（順泰工廠所在地）的員工成本低於南京的員工成本。

作為過渡性安排，江蘇金格潤和江蘇順泰於2012年2月訂立加工協議，據此，江蘇金格潤聘請江蘇順泰按加工費為香煙薄膜印刷加工，該加工費是參考已制包裝材料數量按基價每噸人民幣2,000元計算，並每月支付。如加工成本及生產成本因市況變動上升20%，加工費可予進一步調整。根據加工協議，江蘇金格潤須自費將加工所用原材料交付至江蘇順泰的生產地點，而有關包裝材料須由江蘇順泰按照江蘇金格潤可能不時要求的規格和質量標準印制，以及如有需要，江蘇金格潤也會向江蘇順泰提供技術支援。質量及交貨地點由江蘇金格潤決定。江蘇金格潤負責運輸費用。有關加工協議將於2013年3月5日到期。

為了在江蘇順泰全面接管江蘇金格潤的薄膜印刷業務前有時間進行過渡性安排，我們申請延長業務期限，並成功將期限延長至2013年3月5日。董事預期，倘需要進一步續期，重續程序並無任何可預見障礙，原因是我們曾經成功續期至2013年3月5日。

江蘇順泰向江蘇金格潤收取的加工費乃參考（其中包括）江蘇金格潤的歷史生產成本。截至2011年12月31日止年度本公司股東應佔溢利與倘於截至2011年12月31日止年度內已進行有關安排下本公司股東應佔溢利的差額少於一百萬港元。由於江蘇金格潤將根據加工安排保留其大部分經營溢利，本公司股東應佔溢利所受影響主要來自於(i)江蘇金格潤與江蘇順泰實際持股權益的差異；及(ii)我們金格潤南京工廠與我們順泰工廠成本結構的差異的稅後影響。

因此，董事認為，江蘇金格潤與江蘇順泰於截至2012年12月31日止年度的加工安排我們的財務業績並無重大影響。

由於薄膜印刷業務遷移，合共58名僱員被解職。就此而言賠償總額約為2.2百萬元，我們於2011年12月31日已悉數支付該筆款項。

董事確認，與搬遷有關的所有成本已於2011年12月31日悉數支付或累計。我們的中國法律顧問確認，江蘇順泰已就其經修訂業務範圍加入薄膜印刷一事從有關當局取得相關批准。江蘇順泰在我們於順泰工廠投入營運薄膜印刷業務前，其直至2012年3月為止並無取得相關環境竣工批文。然而，由於其已獲得批准，而且根據地方監管機構發出的環保合規函，江蘇順泰已遵守有關環保的適用中國法律及法規，而且並無遭受任何罰款。基於上文所述，我們的中國法律顧問表示，江蘇順泰日後不大可能就此遭到任何處罰。

江蘇金格潤已委聘江蘇順泰對香煙薄膜印刷進行加工處理，並且終止其業務活動，而且經董事確認，加工安排概無導致任何罰款。

為精簡本集團的架構，我們有意在現有經營期於2013年3月屆滿後安排撤銷江蘇金格潤的登記，其時江蘇順泰應已完全接管江蘇金格潤的薄膜印刷業務。董事認為，倘江蘇金格潤清盤，現時概無重大可預見或然負債。

於最後可行日期的生產廠房

下表載列我們於最後可行日期正在營運的兩家工廠的詳情：

地點	概約建築面積 (平方米)	用途
順泰工廠 中國 江蘇省 淮安市 清河新區 深圳東路、 飛耀西路東側及北側	27,997	印刷及製造香煙紙盒 <i>(附註)</i> 印刷薄膜 <i>(附註)</i>
英諾工廠 中國 山東省 青島市 城陽區 棘洪灘街道 環海新材料工業園	38,173	製造薄膜

附註：江蘇順泰與江蘇金格潤於2012年2月訂立加工協議（見「往績記錄期間的生產廠房」一節）前，順泰工廠僅參與印刷及製造香煙紙盒。自該加工安排開始後，順泰工廠已將其業務擴充至印刷薄膜。

基於預計順泰工廠自接管江蘇金格潤的香煙薄膜印刷業務後其產量將會增加，我們現已於順泰工廠附近建造建築面積約13,726平方米的工場。有關新增工廠乃指定用作薄膜印刷業務。有關擴建（包括增建宿舍大樓）的總成本為約47.6百萬港元，並已經通過本集團的銀行貸款及內部資源撥付所需款項。於2011年12月31日，按財務狀況表，約42.0百萬港元已作支付／計入，而餘額約5.6百萬港元已於最後可行日期前支付。

於最後可行日期，我們在中國的工廠總共僱用了378名員工，當中236人負責生產。

廠房及機器

我們著重使用廠房及機器以維持生產效率及包裝材料質量。自我們創辦以來，我們已對廠房及機器投入巨資，而若干主要機器是從外國進口。經該等機器的相關供應商確認，該等主要機器仍然是執行類似功能的機器中最先進型號。

於最後可行日期，我們使用的主要機器載列如下：

序號	機器	主要特點	數量	地點	供應商
1	九色凹印機	高精度及獨立 電力推動	1	順泰工廠	意大利Officine Meccaniche Giovanni Cerutti SPA
2	自動模切機	高精度及高穩 定性	3	順泰工廠	中國博斯特(上海) 有限公司
3	多功能濕式 複合機	綜合加工	1	順泰工廠	中國東莞永慶興 機械製造 有限公司
4	全自動平壓 平清廢模 切機	具備防偽技術	2	順泰工廠	中國天津長榮 印刷設備股份 有限公司
5	12色雙收雙 放排列式 凹版印刷 機	高精度及高穩 定性	1	順泰工廠	日本Fuji

業 務

序號	機器	主要特點	數量	地點	供應商
6	分切機	獨立電力推動及高精度	1	順泰工廠	日本Kataoka
7	質量檢品機	高速，且具備自動評估設備	1	順泰工廠	日本洛克技研工業株式會社
8	三層共擠雙向拉伸一線	高精度及節能	1	英諾工廠	德國Bruckner
9	康甫U670分切機	平衡操控且高穩定性	1	英諾工廠	德國Kampf Schneid-und Wickeltechnik GmbH & Co. KG
10	TST-1300L數字控制高速分切機	高速及自動上載	1	英諾工廠	中國杭州泰德印刷技術有限公司

生產程序

1. 香煙紙盒的製造及印刷

香煙紙盒的製造程序主要涉及四個步驟，即複合轉移^(附註)、凹版印刷、連線模切及模壓燙金。此等各主要步驟於下文有更詳細的個別說明：

- (a) **複合轉移**：這過程是要在真空環境下在薄膜（即承載薄膜）上沉積一鋁層，然後，將其黏附在白卡紙上。黏附過程持續一定時間以後，去掉承載薄膜，將鋁層留在白卡紙表面，這就造成了紙板金屬塗層。這過程的最終產品是一張「轉移紙」^(附註)。

附註：我們於2010年方自行開展複合轉移。在此之前，我們自市場採購製造和印刷香煙紙盒所需全部轉移紙。自從我們掌握複合轉移技術後，我們開始小規模製造自己的轉移紙，另外仍須向我們的供應商採購部分轉移紙。自2010年以來，我們向供應商購買轉移紙數量呈下降趨勢。視乎我們的產能而定，我們日後可能仍須採購轉移紙。

- (b) **凹版印刷**：這過程是指為印刷板按設計製成凹槽（即凹版印刷板）的印刷技術。然後油墨經擦塗浸入印刷板表面，以使油墨被推入凹槽。然後將紙張放在印刷板上並經重型滾筒等壓緊。當移除紙張時，油墨將從印刷板轉移至紙上，而設計圖案由此而成。
- (c) **連線模切**：這過程是要將印刷包裝材料分切成較小尺寸。
- (d) **模壓燙金**：這過程是要在紙張表面壓制出所設計的圖案和鋪設一層鋁薄片，作防偽用途。

2. 薄膜的製造

薄膜的製造程序主要涉及三個步驟，即擠出拉伸、大分切及小分切。此等各主要步驟於下文有更詳細的個別說明：

- (a) **擠出拉伸**：這過程是要(i)加入原材料；(ii)在熱力下混合原材料；(iii)在高壓下擠出已加熱的原材料；及(iv)將已加熱的原材料拉伸成薄膜。
- (b) **大分切**：這過程是要將薄膜分切成小塊。
- (c) **小分切**：這過程是要根據客戶的規格將薄膜分切成適當的尺寸。

3. 薄膜的印刷

薄膜印刷程序主要涉及印刷和分切。

- (a) **印刷**：這過程是要在薄膜上印上獨有記號及／或設計等。由於有該等印刷特徵，薄膜可具有防偽功能。
- (b) **分切**：這過程是要根據客戶的規格將最終產品分切成適當的尺寸。

於往績記錄期間，絕大部分用作印刷的薄膜為進口薄膜，餘下的則是由英諾工廠生產的薄膜（截至2011年12月31日止年度的價值約為890,000港元（含增值稅），截至2010年12月31日止兩個年度並無錄得任何數值）。

4. 一般事項

上述生產程序是由不同的工廠進行，即順泰工廠負責製造及印刷香煙紙盒、金格潤南京工廠負責印刷薄膜及英諾工廠負責製造薄膜。於最後可行日期，順泰工廠亦負責根據加工協議印刷薄膜，有關詳情載於本分節上文「往績記錄期間的生產廠房一遷移及加工安排」一段。除英諾工廠生產的若干薄膜被金格潤南京工廠用於薄膜印刷外，我們工廠生產的產品並無轉移給我們其他工廠以供不同生產階段之用，以及我們工廠的製造業務乃互相獨立。

產能及生產計劃

下文所載的是我們工廠的產能：

1. 順泰工廠 (僅與其印刷及製造我們的香煙紙盒的營運有關)

於往績記錄日期，順泰工廠只從事香煙紙盒的印刷及製造，而且我們於往績記錄期間出售的所有香煙紙盒均由該工廠製造。

截至2012年3月31日止三個月，順泰工廠亦從事薄膜的印刷，而且自開展上文所述的加工安排起，我們的所有防偽薄膜均由該工廠於期內製造。

下表載列於下文指定各期間有關香煙紙盒的產能：

	截至12月31日止年度			截至 3月31日 止三個月
	2009年	2010年	2011年	2012年
	生產線數目	1	1	1
估計概約年／期內產能（噸）	1,519	9,240	9,240	2,310
概約產量（噸）	810	4,448	5,230	794
概約利用率	53%	48%	57%	34%

誠如本節上文「銷售、市場推廣及售後服務－(ii)主要銷售合約－江蘇中煙－合約三」分節所披露，我們與江蘇中煙訂立合約，自2012年1月1日至2013年12月31日供應141.25百萬套香煙紙盒（相當於約11,484噸）。

截至2011年12月31日止三個年度，我們的香煙紙盒的銷量分別為約1,420噸（當中約610噸是由獨立第三方製造商製造）、4,285噸及5,219噸。於2009年，當順泰工廠新成立時，我們曾委聘獨立第三方製造商為江蘇中煙製造約610噸香煙紙盒。有關安排僅就上述批次的產品作出，並且自2010年初終止。除上述約610噸香煙紙盒外，於往績記錄期間售出的所有香煙紙盒均由我們製造。

2. 金格潤南京工廠 (截至2011年12月31日止三個年度) 及順泰工廠 (僅與其印刷薄膜的營運有關) (截至2012年3月31日止三個月)

於往績記錄期間，我們的薄膜印刷業務 (下設防偽薄膜的製造) 是在金格潤南京工廠營運，但是自開展上文所述的加工安排起，有關業務已遷移至順泰工廠。

下表載列於下文指定各期間有關防偽薄膜的產能：

	截至12月31日止年度			截至 3月31日 止三個月
	2009年	2010年	2011年	2012年
	生產線數目	1	1	1
估計概約年／期內產能 (噸)	1,994	1,994	1,994	499
概約產量 (噸)	1,383	1,060	1,059	240
概約利用率	69%	53%	53%	48%

誠如本節上文「銷售、市場推廣及售後服務 – (ii) 主要銷售合約 – 江蘇中煙 – 合約二」分節所披露，我們與江蘇中煙訂立合約，自2012年1月1日至2013年12月31日供應2,150噸防偽薄膜。

截至2011年12月31日止三個年度，防偽薄膜的銷量分別為約1,344噸、1,096噸及1,086噸。

3. 英諾工廠

於往績記錄期間及截至2012年3月31日止三個月，英諾工廠只從事薄膜（其他香煙薄膜及非香煙相關薄膜）的製造。

下表載列於下文指定各期間有關薄膜製造業務的產能：

	截至12月31日止年度			截至 3月31日 止三個月
	2009年	2010年	2011年	2012年
	生產線數目	1	1	1
估計概約年／期內產能（噸）	3,672	14,688	14,688	3,672
概約產量（噸）	3,200	13,340	13,640	2,930
概約利用率	87%	91%	93%	80%

誠如本節上文「銷售、市場推廣及售後服務－(ii)主要銷售合約－其他省級中煙工業公司」分節所披露，我們與兩家省級中煙工業公司訂立兩份合約，據此我們同意向其中一家公司供應估計約33噸的香煙薄膜（實際數量須待客戶確定），並向另一家公司供應數量不定的薄膜，上述二者概無須受任何最低銷售責任及最低採購責任所限。

截至2011年12月31日止三個年度，本集團所製薄膜的銷量分別為約2,506噸、12,677噸及12,744噸。

附註：

1. 上述於往績記錄期間的估計概約年產能數字乃計及在運作狀態下每天平均最高運作時數及每年平均運作日數後，將每條生產線的每小時產能乘以每年每家工廠的最高合理運作時數計算。對於截至2012年3月31日止三個月的估計概約產能數字，有關數字是以相應年產能除以四計算。

2. 我們假設順泰工廠（截至2011年12月31日止兩個年度各年）及金格潤南京工廠（截至2011年12月31日止三個年度各年）一日運作22小時及每年運作250日（已扣除中國公眾假期及每周休假兩天）。由於順泰工廠於2009年11月投產，其截至2009年12月31日止年度的估計概約年產能乃按比例計算。截至2011年12月31日止兩個年度各年，我們假設英諾工廠每日運作24小時及每年運作306日（已扣除公眾假期及估計保養檢修日數）。由於英諾工廠於2009年10月投產，其截至2009年12月31日止年度的估計概約年產能乃按比例計算。
3. 利用率乃將估計概約年產能除以實際產量計算。
4. 上表所載數據乃根據我們內部生產規格紀錄計算。
5. 截至2009年12月31日止兩個月及截至2010年12月31日止年度，順泰工廠的概約利用率維持相對穩定，並上升至截至2011年12月31日止年度的57%，升幅與我們的香煙紙盒銷量增長一致。於往績記錄期間，概約利用率較低，原因是順泰工廠於2009年11月方開展生產，以及就日後增加生產設定較高產能。

金格潤南京工廠的概約利用率由截至2009年12月31日止年度的69%下降至截至2010年12月31日止年度的53%，乃由於截至2010年12月31日止年度我們的防偽薄膜銷售額減少所致，而有關利用率於截至2011年12月31日止年度保持穩定。於往績記錄期間，概約利用率較低，原因是我們收到的生產訂單少於我們原先預期。

於往績記錄期間，英諾工廠的概約利用率維持穩定，介乎87%至93%之間變化。英諾工廠的利用率較順泰工廠及金格潤南京工廠的利用率為高，因為基於香煙相關及非香煙相關包裝材料是我們以同一組生產線製造，我們按策略利用剩餘產能生產非香煙相關包裝材料以消減固定成本。如本節上文「營業額－其他香煙薄膜」分節詳述，我們的計劃是減少非香煙包裝材料應佔的銷售額（佔本集團總銷售額的百分比），因為該類的毛利率普遍較低。因此，即使英諾工廠於往績記錄期間的利用率不斷提高，我們並無擴建英諾工廠的計劃，但我們將通過提高其他香煙薄膜的產量及減少非香煙相關包裝材料的產量管理產品組合。

6. 截至2012年3月31日止三個月，有關順泰工廠及英諾工廠三項營運的利用率普遍下跌，因為(1)每年的第一季是我們生產業務的淡季及(2)許多生產人員於中國新年（屬於每年第一季）請假。截至2011年3月31日止三個月，順泰工廠、金格潤南京工廠及英諾工廠的概約利用率分別為58.9%、66.3%及88%。與順泰工廠及英諾工廠於截至2012年3月31日止三個月的三項營運的利用率比較，順泰工廠、金格潤南京工廠及英諾工廠於截至2011年3月31日止三個月的三項營運的概約利用率更高，原因是(1)2012年的中國新年比2011年的中國新年更早來臨，因此2011年後期完成的訂單多於2010年後期完成的訂單（換言之，2012年初所需的生產少於2011年初所需者）；及(2)我們於2011年後期檢討存貨政策以控制存貨水平，因此我們在增加2012年的生產前利用更多在2011年底時的存貨，以滿足我們於本期間的銷售。此外，我們於截至2012年3

月31日止三個月的薄膜印刷業務的利用率下降（與我們於截至2011年3月31日止三個月的相關利用率比較），乃由於(1)我們的防偽薄膜客戶（即江蘇中煙）已逐漸削減其中一個品牌的生產，而我們先前為該品牌供應防偽薄膜；及(2)我們於2011年後期搬遷薄膜印刷業務的生產設施，以及我們需要提高2011年後期的生產以作為我們2012年初銷售的安全庫存所致。

由於江蘇順泰與江蘇金格潤之間的加工協議（見本分節上述「往績記錄期間的生產廠房」一段）下擬進行的加工安排已展開，因此順泰工廠的業務已擴充至印刷薄膜，而金格潤南京工廠已停業。由於我們尚未出售用於計算金格潤南京工廠於往績記錄期間產能的任何設備，故我們的董事認為，我們在順泰工廠（在興建新增廠房竣工後）有關薄膜印刷活動的產能將會維持穩定。

生產計劃是由我們的生產部按照銷售及市場推廣部所接的訂單數量而制定，並因應實際完成量及預計新銷售訂單的水平而作出調整。工人於每個工作日分為最多三個生產班次，各班工作八小時，並於有需要時加班工作。

供應商

我們與於往績記錄期間的主要供應商的業務關係介乎一年至超過十年。董事認為，與主要供應商維持穩固關係對我們的營運至關重要，因為這確保了我們可擁有優質原材料的穩定來源。雖然我們沒有與供應商訂立任何長期採購合同，我們認為我們將能持續與主要供應商維持穩固關係。於往績記錄期間，我們既沒有在採購方面遭遇任何困難，亦沒有經歷因原材料供應不足而導致生產中斷的情況。

於截至2011年12月31日止三個年度各年，我們的總採購額分別為約213.7百萬港元、327.8百萬港元及362.2百萬港元。於往績記錄期間，我們的最大供應商分別佔我們總採購額約32.8%、23.9%及25.4%，而我們五大供應商的採購額分別為約151.7百萬港元、207.2百萬港元及215.6百萬港元，分別佔我們總採購額約70.9%、63.2%及59.5%。我們於往績記錄期間的五大供應商由11家不同的公司組成，其中一家公司是以澳洲為基地，而其餘10家則以中國為基地。

進口薄膜

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們薄膜貿易業務所用薄膜以及我們薄膜印刷業務所用部分薄膜均採購自同一家以澳洲為基地的供應商（其乃全球數一數二的BOPP薄膜製造商）。由於(i)我們是該供應商2011年香煙薄膜的最大客戶（佔該供應商2011年香煙薄膜全球銷售額20%以上及佔該供應商2011年香煙薄膜中國銷售額70%以上）；及(ii)我們與該供應商有超過10年業務關係，而期間並無任何重大糾紛，因此我們並無與該供應商訂立任何長期供應合約。進口BOPP薄膜供應商的獨家分銷商或（視情況而定）獨家代理身份，是各方透過於來年供貨合約洽談中磋商爭取。於往績記錄期間，我們是該供應商對於江蘇省、山東省、廣東省及江西省的香煙製造商的獨家分銷商。根據同一供應商的授權書，於2012年1月1日起至2012年12月31日止期間，我們獲委任為該供應商於江蘇省、山東省及江西省南昌市的獨家BOPP薄膜代理（當中對該等地區的客戶類別概無限制），而進口薄膜供應商須於有關期間確保有充足供應及向我們提供技術服務。目前據董事所知，除我們現有進口薄膜供應商外，市場僅有一家獨立薄膜供應商提供質量相若的進口薄膜。

儘管我們採購的進口薄膜以原油為原料，但是我們於往績記錄期間仍能議定一個穩定的進口薄膜採購單價，原因是我們是進口薄膜供應商其中一名最大的客戶，佔該供應商2011年全球香煙薄膜銷售額的20%以上及佔該供應商2011年中國香煙薄膜銷售額的70%以上。

聚丙烯

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們絕大部分聚丙烯均採購自單一國內供應商，因為該供應商在中國市場佔據主導地位且我們認為其乃聚丙烯的穩定供應商（就數量及質量而言）。為取得穩定的聚丙烯供應，於往績記錄期間，我們與該聚丙烯供應商訂立了具法律約束力的年度協議，以協定(i)附有月度明細的估計年度數量；(ii)定價基礎；(iii)交付方式及(iv)結算方法。月度數量可在我們向該供應商發出每月需求要求時由雙方確認，以及我們與該等供應商均毋須受任何最少採購及銷售承諾所規限。

一般事項

我們於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無本公司或其任何附屬公司的董事、彼等各自的聯繫人或（就我們所知）緊隨股份發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上的股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。

採購額主要以人民幣及美元結算。在我們的若干供應商要求我們按「預付貨款」或「貨到付款」條款結算採購額的同時，我們亦獲其他供應商授予最多90日的賒賬期。於往績記錄期間，我們並無遭遇材料供應（包括進口BOPP薄膜）的任何重大不足。

於往績記錄期間的三個年度各年，我們的貿易應付款項平均週轉日數分別為約52.4日、41.8日及42.6日。

採購及存貨控制

採購

我們的採購團隊負責購買工作，包括發出訂單、跟進訂單及作出將存貨存倉的安排。在承認供應商作為認可供應商前，我們會審查該潛在供應商在產品質量、產品價格、交貨期、服務、聲譽和財政穩健度等方面。

我們於生產程序所用的主要原材料包括(i)聚丙烯（用作製造薄膜）；及(ii)白卡紙、轉移薄膜及轉移紙（用作製造及印刷香煙紙盒）。於往績記錄期間，我們所購買作貿易及／或薄膜印刷用途的進口薄膜也佔每年總採購額很大的百分比。截至2011年12月31日止三個年度，聚丙烯的成本分別佔總採購額的約32.7%、39.8%及38.4%；BOPP薄膜的成本分別佔總採購額約32.8%、21.4%及20.6%；而白卡紙、轉移薄膜及轉移紙^(附註)的總成本則分別佔總採購額的約7.7%、25.9%及22.4%。向供應商發出的購貨單乃以銷售預測為依據。

附註：轉移紙是經過複合轉移加工的紙張。2009年轉移紙的採購額是參考該紙張的市場採購額。我們於2010年方開始自行開展複合轉移，故此轉移紙（除市場上經加工的轉移紙外）的採購額亦包括白卡紙和複合轉移承載薄膜（屬製造我們轉移紙所需成分）的採購額。

於往績記錄期間，我們向最大聚丙烯供應商（供應佔我們的聚丙烯總採購額約61.2%、60.1%及66.1%（分別以截至2011年12月31日止三個年度的價值計））採購聚丙烯的採購價由每噸人民幣9,050元（含增值稅）至每噸人民幣12,726元（含增值稅）不等，當中截至2009年12月31日止年度為平均每噸人民幣9,681元（含增值稅），截至2010年12月31日止年度為平均每噸人民幣11,237元（含增值稅）及截至2011年12月31日止年度則為平均每噸人民幣12,123元（含增值稅）。

於往績記錄期間，本集團根據相關銷售合約的進口薄膜採購價分別約為每噸3,121美元、每噸2,889美元及每噸2,867美元。

截至2011年12月31日止兩個年度，本集團的白卡紙平均採購價分別約為每千克人民幣6.86元及每千克人民幣7.11元。誠如本分節上文所述，本集團於2010年方自行開展複合轉移，因此我們於2009年並無採購任何白卡紙。

於2012年2月，我們與中國一個研究中心訂立合作意向書，據此，該研究中心同意就改進本集團使用的聚丙烯的質量進行研究，而本集團同意將根據協定的試行計劃，按將予協定的成本使用該經改良的聚丙烯用於製造BOPP薄膜，並向該研究中心提供反饋意見。經研究技術將由研究中心所有，合作將持續三年。我們的董事預期，我們製造的薄膜的質量可因此項合作安排而得以改進。

存貨控制

我們採取存貨控制政策。有關存貨變動的紀錄須即時更新，而且存貨水平每月更新，以確保該等紀錄是最近期的。

自2012年起，我們強化存貨系統，方法包括：(1)採用電子會計系統以減少人為錯誤；(2)執行季度實物存貨清點，因此能夠容易地識別任何差異；及(3)重大差異須經我們附屬公司的財務經理及本集團的財務總監審閱及批准。

為平衡原材料成本的價格波動影響及確保我們的生產不會因原材料短缺而中斷，我們的政策是保持相等於約一至兩個月生產量的主要原材料庫存。

我們在任何時候均監察原材料的市場價格，以及根據預測生產量及原材料的價格走勢以維持存貨水平。

質量保證及控制

我們了解香煙紙盒及香煙薄膜質量對香煙製造商客戶的重要性。香煙紙盒及香煙薄膜的任何瑕疵不僅影響客戶的品牌忠誠度，而且亦可能令客戶誤以為正牌的香煙為冒牌貨，致使香煙製造商客戶失去其本身的客戶及市場份額。

有鑑於此，我們致力於供應優質防偽香煙紙盒及薄膜，並已在整個生產程序期間實施質量控制措施。尤其是，我們已安排足夠的資深員工監控原材料、半成品及製成品的質量：

(a) 機器及設備的維護

生產部的技術團隊負責不時進行檢查及維護機器及設備，以確保機器及設備的正常運轉及安全運行，並因此提高生產效率及產品質量。

我們確定生產時間表（已考慮所須的定期保養），以盡量減低對本集團營運及財務表現的任何重大影響。於往績記錄期間，在順泰工廠及金格潤南京工廠，我們每日於換班之際檢測機器與設備，並於假期進行定期保養。英諾工廠一個月發生約60小時的暫停運作，而每次暫停運作的預計持續時間約為兩至三小時。暫停運作的時段並不固定，可根據本集團的生產訂單及生產計劃作出調整。

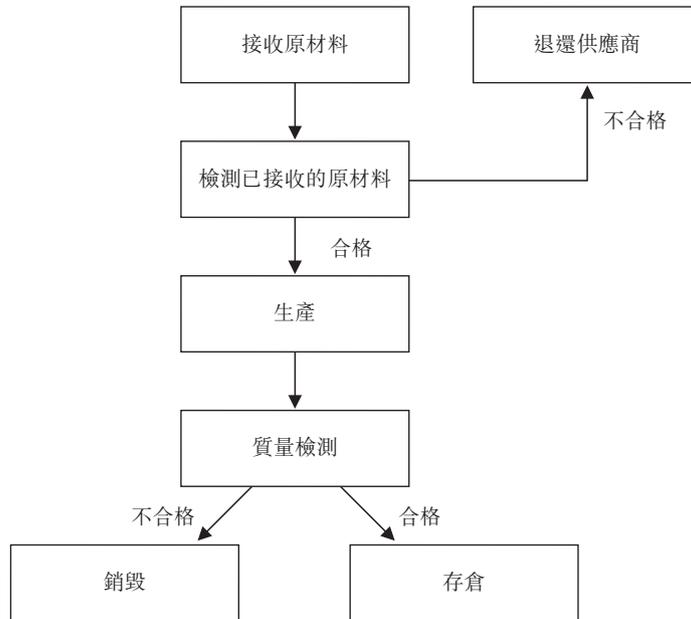
(b) 生產程序檢查

我們就工廠的質量控制程序採納了一套系統化方法。雖然對不同產品的質量控制和製造程序採用不同標準及程序，但是質量控制程序大致相同。

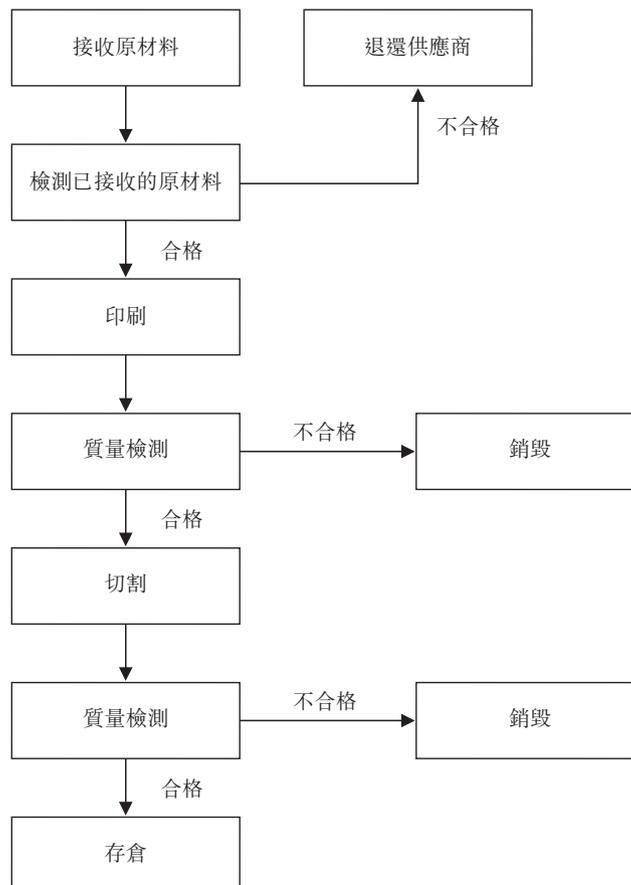
一切所進原材料乃採購自我們的認可供應商，並將會在開展製造程序前先行檢查。我們就質量控制用途投資於及購買機器。各班工人須自行檢查彼等製造的半成品批次，而質量控制員工則於其在工廠巡視期間對半成品及製成品進行隨機抽樣測試。

下文載述本集團有關不同製造程序的質量控制流程。

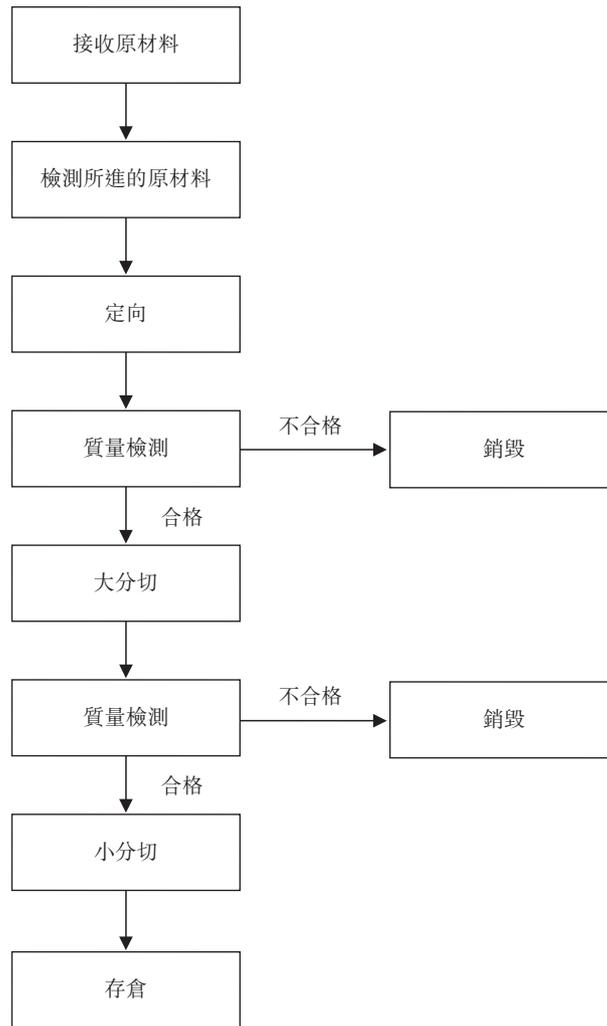
有關製造香煙紙盒



有關印刷薄膜



有關製造薄膜



(c) 制定質量控制的獎罰制度

為鼓勵每位工人生產優質產品及積極參與質量控制，我們制定獎罰制度。

本集團的員工手冊已明確載列獎罰級別及基準，據此，工人將就其對質量控制的貢獻而獲獎賞或就作出重大錯誤承擔處罰。

於最後可行日期，我們已就質量控制僱用了39名人員，當中大部分人員曾接受大專教育，其中三人更持有碩士學位。彼等透過接受內部在職培訓以獲得合適技能。若干人員亦曾接受由產品質量認證或培訓中心提供的培訓，並且取得內部核數師資質認證。

作為對江蘇順泰及青島英諾一直致力於維持質量管理系統的肯定，彼等分別取得由北京新世紀認證有限公司及中質協質量保證中心（均為獲得中國認證機構國家認可委員會認可以進行認證活動的實體及獨立第三方）頒發的質量管理體系認證證書，證明我們採納的質量管理體系符合GB/T19001-2008/ISO9001:2008標準。

我們的董事認為，由於我們能輕易地辨認出應作出修改的生產程序部分，以符合客戶的要求，因此質量控制系統已使我們生產出優質的包裝材料，並對需求的改變作迅速反應。

經董事確認，於往績記錄期間及截至最後可行日期，除本節上文「銷售、市場推廣及售後服務－售後服務」一段所述的銷貨退回外，我們並無因產品的漏洞或缺陷而遭受重大賠償索賠。

環境保護、健康及安全

環境保護

據我們的中國法律顧問告知及董事確認，並據本招股章程「監管概覽－與環保有關的法律及法規」一節所載，有關污染控制及環境保護的工廠設計及建設要求受中華人民共和國環境保護法、中華人民共和國環境影響評價法及建設項目環境保護管理條例規管。中華人民共和國大氣污染防治法、中華人民共和國水污染防治法、中華人民共和國環境噪聲污染防治法及中華人民共和國固體廢物污染環境防治法就排放及處理廢物（包括廢水及化學廢料）共同對工廠施加了進一步規定。

我們的董事深明環境保護的重要性。因此，順泰工廠、英諾工廠及金格潤南京工廠已對其各自在生產程序中的污染物排放實行控制並確保符合相關中國環境保護法規。

我們已實施下列有關環境保護的措施：

- 生產員工負責確保各生產程序中的污染物排放水平符合中國環保法規的規定；及
- 生產員工負責確保在製造過程中產生的所有廢料按中國環保法規的規定適當棄置。

生產程序所產生的化學廢料包括殘留在油墨缸的廢油墨及溶劑。我們已僱用一家廢料處理公司，該公司已取得處理危險廢料的許可證，以收集化學廢料。

管理層承諾盡量減少該等廢料對環境的影響。於往績記錄期間，順泰工廠已僱用一家合資格公司協助處理生產廢料，並將廢紙售予其他獨立第三方。在英諾工廠，塑料廢料被融化成較小的塑料塊，我們將該等塑料塊出售予其他獨立第三方。此外，我們由江蘇順泰採納的環境管理體系乃符合ISO14001（環境管理體系）的標準，並已獲由獨立第三方北京新世紀認證有限公司頒發環境管理體系認證證書。

江蘇金格潤與江蘇順泰訂立上文「生產設施及生產程序」分節所述加工安排前，江蘇金格潤於金格潤南京工廠經營其薄膜印刷業務。江蘇金格潤已取得有關環境保護部門有關金格潤南京工廠施工的批准，但其於展開薄膜印刷業務的營運前，並無安排向有關環境保護部門尋求環境竣工批文。

我們的中國法律顧問表示，倘金格潤南京工廠在未獲得環境竣工批文的情況下投入營運，可被勒令停止經營及被徵收不超過人民幣100,000元的罰款。南京經濟技術開發區社會事務管理委員會確認，江蘇金格潤已就其妥善執行其所承諾的環境保護措施

和及時支付排污費，提交了審批流程所需的所有相關資料及證明文件。我們的董事確認，於最後可行日期，江蘇金格潤並無因任何嚴重違反法律及法規而被有關環境保護部門施加處罰。

當地監管環境保護的機構確認，於往績記錄期間，順泰工廠及英諾工廠已遵守有關環境保護的相關法律、法規及行政規定，並無被中國監管機構施加任何處罰。

健康及安全

根據中華人民共和國勞動法，倘僱員與順泰工廠、英諾工廠或金格潤南京工廠要建立僱傭關係，則必須簽訂勞動合同。順泰工廠、英諾工廠及金格潤南京工廠亦須建立勞動安全及衛生制度，並向其各自的僱員提供相關教導。

中華人民共和國生產安全法規定，順泰工廠、英諾工廠及金格潤南京工廠應維持中華人民共和國生產安全法及其他相關法律及行業標準所規定的安全生產條件。順泰工廠、英諾工廠及金格潤南京工廠須就安全生產向僱員提供教導及培訓課程。順泰工廠、英諾工廠及金格潤南京工廠的安全設備的設計、製造、安裝、使用、檢查及維護，須遵守適用的國家或行業標準。

我們已為生產程序實施安全指引及操作程序，並向僱員提供職業安全教導及在職培訓，以提高彼等對安全事宜的意識。

其中，江蘇順泰於2010年獲北京新世紀認證有限公司（為獲得中國認證機構國家認可委員會認可以進行認證活動的實體及獨立第三方）頒發職業健康安全管理體系認證證書(GB/T28001-2001)。

一般事項

於往績記錄期間，就遵守與環保、健康及安全有關的法律及法規而產生的年度成本（包括排污成本及回收成本）分別約為417,814港元、781,858港元及1,260,790港元。董事確認，於往績記錄期間，本集團並無遭遇任何重大安全事宜，也沒有任何有關安全事宜的重大索賠。

我們的董事估計，截至2012年12月31日止年度的持續合規預期成本為約1.5百萬港元。

按我們的中國法律顧問所述，根據相關監管機構發出的確認函，除本節下文「不合規事宜」分節所披露者外，我們於往績記錄期間及截至最後可行日期已在重大程度上遵守所有適用勞動、安全及環境法律及法規。

認可、認證及獎項

我們已獲發有關業務及經營的多項認可及認證：

編號	證書	頒發組織	獲授單位	頒發日期	到期日
1	GB/T28001-2001 職業健康安全 管理體系認證證書	北京新世紀 認證有限公司 (附註)	江蘇順泰	2010年 12月17日	2013年 12月16日
2	GB/T19001-2008/ ISO9001:2008 質量管理體系 認證證書	北京新世紀 認證有限公司	江蘇順泰	2010年 11月3日	2013年 3月10日
3	GB/T24001-2004/ ISO14001:2004 環境管理體系 認證證書	北京新世紀 認證有限公司	江蘇順泰	2010年 12月17日	2013年 12月16日
4	GB/T19001-2008/ ISO9001:2008 質量管理體系 認證證書	中質協質量 保證中心 (附註)	青島英諾	2010年 7月15日	2013年 7月14日

業 務

編號	證書	頒發組織	獲授單位	頒發日期	到期日
5	GB/T24001-2004 idt ISO14001:2004 環境管理體系 認證證書	中質協質量 保證中心 (附註)	青島英諾	2009年 9月8日	2012年 9月7日
6	GB/T28001-2001 職業健康安全 管理體系認證證書	中質協質量 保證中心 (附註)	青島英諾	2009年 9月8日	2012年 9月7日

附註：北京新世紀認證有限公司及中質協質量保證中心各自為獨立第三方，兩者均獲得中國國家認證認可監督管理委員會(CNCA)批准及中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可提供檢驗、驗證、測試及認證服務。

如上表所示，青島英諾取得的環境管理體系認證證書及職業健康安全管理體系認證證書將於2012年9月到期。本集團將於相關證書到期前申請重續。

鑑於取得此等證書並非法律規定，董事確認，倘我們未能於到期後重續此等證書，將不會對本集團產生任何潛在營運或財務影響。若要重續證書，我們將須向認證中心確認（並提供檢討報告及其他證明文件），我們已採納認證標準所要求的體系，並遵守有關規定，且我們一方並未有任何重大行為不當或不合規事宜。董事確認，我們將於證書到期後重續該等證書。

於2010年及2011年，江蘇順泰獲中共淮安市清河區委員會及清河區人民政府聯合評為年度納稅大戶。

物業

自置物業

於最後可行日期，我們對江蘇省淮安市兩塊相鄰土地及山東省青島市一塊土地擁有土地使用權。順泰工廠坐落於該兩塊淮安市土地其中之一，而英諾工廠則建於該塊青島市土地之上。

位於江蘇省淮安市的兩幅地塊的總地盤面積合共為約69,205.6平方米，而山東省青島市的地塊的地盤面積為約75,370平方米。所有該等地塊均被限制作為工業用途。於最後可行日期，我們並無出售有關土地使用權或更改其用途的計劃。

於最後可行日期，我們已為所有國內自置物業取得房屋所有權證、房地產權證及土地使用權證。

順泰工廠

於2011年，順泰工廠所在土地的土地使用權連同順泰工廠一併按揭予一家銀行（為獨立第三方），以作為貸款協議的抵押品。

基於順泰工廠因接管薄膜印刷業務（於往績記錄期間由金格潤南京工廠進行）而預計生產活動會增加，故此江蘇順泰已完成順泰工廠鄰近的場地的建造工程。

就順泰工廠擴建部分而言，在將金格潤南京工廠的薄膜印刷業務轉移至順泰工廠前，我們並未取得房屋所有權證，因為順泰工廠擴建部分的施工工程由於天氣狀況不佳而延遲，但將有關業務轉移至順泰工廠仍按計劃執行。於最後可行日期，我們取得有關順泰工廠（包括擴建部分）的房地產權證。

英諾工廠

雖然我們已於2009年完成英諾工廠有關防火及環境保護的施工工程、檢查及驗收，但我們直至2012年5月方取得英諾工廠有關房屋所有權的房地產權證。

於最後可行日期，青島英諾已就英諾工廠所在的土地取得土地使用權證，以及就建於其上的建築物取得房地產權證。

一般事項

就未取得建設竣工批文而使用該建築物而言，本集團或須承受相關施工合約的合約價不少於2%但不多於4%的罰款。按照相關施工合約的合約價計算，潛在罰款介乎2.1百萬港元至4.2百萬港元不等。董事確認，截至最後可行日期，我們並無收到相關監管機構有關該不合規事宜或有關任何罰款的任何通知。控股股東同意就取得該建設竣工批文之事上有所失責、不獲批准或出現延誤而導致的任何虧損、負債及開支向我們作出彌償。

租賃物業

於最後可行日期，我們亦佔用若干租賃物業，即一項位於江蘇省南京市建築面積約180平方米的物業，作為江蘇金格潤的儲藏室；一項位於深圳建築面積約131平方米的辦公物業，作為辦公室；以及兩項位於香港實用面積分別約114平方米和123平方米的辦公物業，作為我們的辦事處。於最後可行日期，我們董事(i)概不知悉任何調查、通知、待決訴訟、違反法律或業權瑕疵事宜；(ii)並無對本集團的租賃物業進行施工、翻新、裝修、開發或更改用途的計劃。

估值

獨立物業估值師漢華評值有限公司已評估我們截至2012年4月30日的物業權益。漢華評值有限公司的函件、估值概要及估值證書載於本招股章程附錄三。

知識產權

於最後可行日期，我們於中國擁有一項註冊商標。

於2011年1月5日，中華人民共和國國家知識產權局就可降解的BOPP包裝膜的發明及上述薄膜的製造方法向青島英諾授予專利證。

經我們的董事確認，於往績記錄期間，我們的成員公司及任何董事概無於中國及香港涉及任何關於我們的產品侵犯任何第三方所屬知識產權的訴訟。董事進一步確認，直至最後可行日期，我們及任何董事概無收到任何關於侵犯知識產權的通知。

青島英諾於2009年8月12日在中國提交有關「英諾」商標註冊的申請。截至最後可行日期，下列註冊程序經已處理：

- (i) 中國國家知識產權局已於2010年8月20日發出註冊的初步批准通知。
- (ii) 某公司於2010年11月24日對註冊提出反對，並就此異議提出申請。
- (iii) 針對異議的抗辯通知已於2011年4月14日發給青島英諾。
- (iv) 青島英諾於2011年5月16日透過其代理提交異議抗辯。
- (v) 青島英諾於2011年8月15日透過其代理提交抗辯理據補充文件。

截至最後可行日期，該項申請處於異議審查的程序。鑑於我們的產品並非以任何品牌（包括「英諾」）銷售，而且上述商標註冊的申請是供日後使用，因此董事認為，倘若我們未能註冊「英諾」商標，其將不會對本集團的營運及財務表現構成任何重大不利影響。

保險

我們的投保範圍包括中國員工的社會保險以及若干生產設施及存貨的保險。

於往績記錄期間，我們並無作出任何重大索賠。董事認為上述保險計劃及承保金額足以應付營運風險以及使我們不受任何潛在損失或損害所影響。

競爭

概覽

由於香煙製造商是香煙包裝材料供應商的客戶，故此香煙市場與香煙包裝業的趨勢息息相關。

根據Euromonitor報告，作為我們營運的主要國家，中國是除美國及日本以外參與香煙製造的其中一個最重要國家。中國香煙（完稅）市場在過去數年維持高增長率，中國消費者支出也一直迅速增長。

然而，根據Euromonitor報告，由於中國政府推行宏觀政策加強行業整合，香煙品牌的數量不但沒有跟隨香煙市場壯大而上升，反而錄得減少，由2000年初的1,181個品牌減少至2011年末的117個。在香煙製造市場的行業整合下，預期不屬於「20+10」重點品牌的品牌很可能被市場淘汰，繼而令很多小型包裝公司（並非「20+10」重點品牌的品牌擁有人的供應商）將最終被市場淘汰。

根據Euromonitor報告，對於每一個品牌而言，一家香煙製造商一般會就某項目選擇兩至五家香煙包裝公司作為供應商，我們的主要客戶江蘇中煙也跟隨這個做法。根據Euromonitor報告，江蘇中煙壟斷中國江蘇省的下游香煙製造市場，於2011年有約10家公司向其供應香煙包裝材料。

根據Euromonitor報告，香煙可劃分為「高焦油香煙」（焦油量高於10毫克的白棒香煙）；「中焦油香煙」（焦油量為6至10毫克的白棒香煙）；「低焦油香煙」（焦油量為4至6毫克的白棒香煙）；及「超低焦油香煙」（焦油量少於4毫克的白棒香煙）。自2011年起，焦油量在12毫克／根以上的香煙不得在中國銷售，而根據國家煙草專賣局，焦油量在11毫克以上的香煙自2013年起將不得在中國銷售，至於焦油量在10毫克以上的香煙於2015年將不得在中國銷售。「高焦油香煙」目前在中國以較低的單價銷售，並獲得較高的市場份額。大多數「20+10」重點品牌（包括「蘇煙」、「南京」以及我們現時向其供應包裝材料的其他屬於「20+10」重點品牌的品牌）均供應「高焦油香煙」。基於(i)本集團來自出售香煙相關包裝材料的收入自2010年及2011年錄得高增長，並進一步獲得江蘇中煙及兩家其他省級中煙工業公司的五份銷售合約；(ii)本集團的認可供應商身份並無專屬任何特定品牌；及(iii)由於國家煙草專賣局的政策是要於2015年禁止在中國銷售「高焦油香煙」，預期香煙製造商將轉向生產其他類別香煙，我們董事認為，有關禁令對本集團的業務並無實質影響。有關該禁令日後對本集團業務產生潛在影響的詳情，請參閱本招股章程「風險因素－與行業有關的風險－收緊法例或監管控制可導致香煙消費模式改變及／或吸煙人口減少，此舉可能影響我們的表現」一節。

中國江蘇省

由於中國江蘇省是我們現有的主要市場，其他活躍於江蘇省的香煙包裝材料供應商被認為是我們的主要直接競爭者。

根據Euromonitor報告，於2011年，我們是中國江蘇省香煙薄膜市場的最大供應商（以銷售價值計），市場佔有率達85.1%；及於中國江蘇省香煙紙盒市場排名第二（以銷售價值計），市場佔有率達15.5%。於2011年，本集團於中國江蘇省的整體香煙包裝材料市場（包括紙盒、薄膜及其他包裝材料）排名第二（以銷售價值計），市場佔有率達18.8%。經江蘇中煙確認，其餘由江蘇中煙購買的香煙薄膜是(i)於中國製造和(ii)並非由本集團製造或直接或間接從本集團採購的其他香煙薄膜。

我們的主要競爭者在2011年的排名（以整體香煙包裝材料（包括紙盒、薄膜及其他包裝材料）的銷售價值計）及市場佔有率如下：

排名	公司	2011年 銷售價值 (人民幣百萬元)	2011年 市場佔有率
1	競爭者A	440.0	25.0%
2	本集團	329.8	18.8%
3	競爭者B	221.6	12.6%
4	競爭者C	152.1	8.7%
5	競爭者D	111.7	6.4%

我們的董事相信潛在新加入者將會面對若干入行門檻，其中包括(i)認可程序作為向香煙製造商供應包裝材料的先決條件；(ii)富經驗的管理和熟練技術人員在行內供應有限；及(iii)在行內建立聲譽需要龐大的投資和時間。

本集團於中國江蘇省的香煙薄膜（包括進口薄膜及防偽薄膜）銷售於往績記錄期間增長約1.3%，而江蘇省整體香煙包裝市場規模的增長率於往績記錄期間約為11.2%。我們香煙薄膜（主要是防偽薄膜及進口薄膜）銷售的增長率與整體香煙包裝材料市場（包括香煙紙盒、香煙薄膜及其他香煙包裝材料）的增長率比較更緩慢，亦表明了我們在中國江蘇省整體香煙薄膜的市場份額（以價值計）於往績記錄期間有所下滑。董事認為，有關下滑主要由於(i)我們的防偽薄膜客戶（即江蘇中煙）自2009年下半年起逐漸減少其中一個品牌（我們以前向其供應防偽薄膜）的生產，其後更於2011年終止該品牌的生產，致使其產品組合有所變更；及(ii)有關減幅並未完全獲我們向中國江蘇省其他品牌銷售防偽薄膜及進口薄膜的增幅所補足。

合規及法律訴訟

重大索賠、投訴、調查、法律或仲裁程序或監管行動

根據全國法院被執行人信息查詢網（不包括軍事法院）的搜尋結果，於往績記錄期間，中國法律顧問並不知悉任何針對本集團任何中國附屬公司、其各自的董事或股東的現正進行或未決（並會對本集團產生重大不利影響）的重大索賠、投訴、調查、法律或仲裁程序或監管行動。

香港稅項

於往績記錄期間，Sheen HK在香港從事香煙薄膜貿易，並須支付香港的稅項。

執照及許可證

我們的中國法律顧問表示，根據相關監管部門發出的確認函，除本節「物業」分節所披露者及本節下文「不合規事宜」分節所披露的不合規事宜外，於往績記錄期間，我們並無因違反中國法律及法規而被國家或當地部門施加任何重大罰款、處罰或制裁，並且於往績記錄期間及截至最後可行日期已在重大程度上遵守所有適用於其營運的相關規定及規例，以及就其營運取得所須相關部門的批文、重大許可證、證書及執照。

業 務

除有關營業執照外，本集團已取得下列對我們的營運而言屬重大的許可證／執照：

	許可證／ 執照類型	發出日期	到期日	範圍／條件
江蘇順泰	印刷經營 許可證	2011年6月6日	2014年3月1日	為印刷品包裝及 裝潢方面進行 印刷 (附註)
江蘇金格潤	印刷經營 許可證	2011年3月1日	2014年3月1日	為印刷品的包裝 及裝潢進行 排版、制版、 印刷及釘裝
青島英諾	國家工業產品 製造許可證	2010年8月30日	2013年8月29日	製造塑膠食品袋

附註：我們的中國法律顧問表示，相關營業執照所指的「為印刷品包裝及裝潢」充分涵蓋薄膜印刷。於往績記錄期間，銷售香煙紙盒及防偽薄膜所產生的總營業額分別為約171.0百萬港元、294.6百萬港元及352.7百萬港元，分別佔截至2011年12月31日止三個年度本集團營業額約64.7%、53.5%及52.3%。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們於申請重續上述執照／許可證方面從未有重續不到的情況。我們的中國法律顧問表示，由於本集團遵守當時適用相關中國法律及法規所規定的要求及程序，因此本集團於重續印刷經營許可證方面將不會有重大法律障礙。

訴訟

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們、我們董事及高級管理層並無牽涉任何重大性質的訴訟、仲裁或行政訴訟，及據董事所知，我們並無作出或遭遇會對經營或財務狀況產生重大不利影響的未決或構成脅迫的訴訟、仲裁或索償。

不合規事宜

有關社會保險和住房公積金供款的不合規事宜

我們的所有中國附屬公司須根據適用的中國法律及法規，為彼等各自的中國僱員支付社會保險和住房公積金供款。

青島英諾於往績記錄期間沒有為其中國僱員全數支付社會保險和住房公積金供款，原因是(1)我們並無指定合資格人士監察青島英諾的合規事宜，因此我們對中國社保制度的知識不足；(2)我們有部分僱員來自農村地區，該等農村工人已在他們所屬的鄉村登記戶籍。地方政府有關當局對於在不同地方之間遷移的農村工人的社會保險供款計劃，採取不同的政策。因此，農村工人難以將其社保登記轉移到其他地方和繼續他們的社保供款，在此等情況下，該等僱員一直不願意參加社保制度；(3)我們並無為兼職員工作出供款；及(4)若干僱員已選擇自行供款。該等未付款項約為2.2百萬港元。

於會晤時，青島市城陽區社會勞動保險事業處（即這方面的主管部門）的負責人員表示，青島英諾僅須於中心接獲僱員投訴時為相關僱員支付其未付的社會保險供款。

假設我們所有選擇了於有關期間自行作出社會保險供款的現有員工並無自行供款，我們可能要負責相關員工社會保險和住房公積金供款的未付供款。然而，倘我們未能根據社會保險管理局發出的任何通知支付任何未付供款，則我們可能會被勒令支付該等未付供款，及因逾期付款而受到處罰。據我們的中國法律顧問所述，倘有關當局勒令本集團惟本集團在有關當局所規定的指定時限內並無支付相關社會保險和住房公積金供款，則在2011年7月前，會被徵收按未支付款項0.2%計算的按日遲繳款，及／或在2011年7月後，則會被徵收未支付款項一到三倍的罰款加上由到期日起按未支付款項0.05%計算的按日遲繳款（就社會保險而言），或可由人民法院強制執行（就住房公積金而言）。

我們在這個階段已就未遵守中國社保制度而計提撥備約2.2百萬港元（此乃本集團的最大責任）。就此而言，我們的控股股東已同意倘上述撥備未能涵蓋，會就我們有關由該等部門或任何其他第三方就上述不合規事宜提出的任何申索而引致的任何損失、負債及費用作出彌償。有關進一步詳情，請參閱本招股章程附錄五「法定及一般資料－其他資料－稅務及其他彌償保證」一節。

但是，如果該等僱員選擇支付其本身的逾期供款部分，並要求我們作為僱主補償有關過往的逾期供款，我們承諾根據適用的中國法律及法規，支付供款。

於最後可行日期，我們並無接獲來自社會保險管理局及當地住房公積金管理中心有關不遵守社會保險及住房公積金供款法規的任何通知，亦無接獲關於有關未付供款的任何通知。

除上述未有支付過往年度的未付金額外，董事確認，自2012年1月以來，青島英諾一直遵守中國社保制度的有關規定，並已就及時向所有合資格中國僱員的賬戶全數支付社會保險（包括但不限於農村工人）和住房供款，作出一切必要的安排。

有關環境保護的不合規事宜

江蘇金格潤與江蘇順泰訂立本節上文「生產設施及生產程序」分節所述加工安排前，江蘇金格潤於金格潤南京工廠經營其薄膜印刷業務。江蘇金格潤已取得有關環境保護部門有關金格潤南京工廠施工的批准，但其於展開薄膜印刷業務的營運前，並無安排向有關環境保護部門尋求環境竣工批文。

我們的中國法律顧問表示，倘金格潤南京工廠在未獲得環境竣工批文的情況下投入營運，其可被勒令停止經營，及被徵收不超過人民幣100,000元的罰款。南京經濟技術開發區社會事務管理委員會確認，江蘇金格潤已就其妥善執行其所承諾的環境保護措施和及時支付排污費，提交了審批流程所需的所有相關資料及證明文件。我們的董事確認，於最後可行日期，江蘇金格潤並無因任何嚴重違反法律及法規而被有關環境保護部門施加處罰。

有關貸款及墊款的不合規事宜

本集團已給予獨立第三方Smart Freight (Shenzhen) Ltd. (「Smart Freight」) 墊款約8.2百萬港元(不計利息)作為短期融資。Smart Freight從事貨品進出口及清關代理服務。經郭先生確認，Smart Freight的股東為其私人朋友。該款項已於截至2010年12月31日止年度悉數支付。

本集團於往績記錄期間亦向青島創基偉業投資有限公司(「青島創基」)提供多筆墊款及收取來自青島創基的墊款，而青島創基於2010年8月8日前實際擁有青島英諾的30%股權。未償還餘額已悉數支付。

我們的中國法律顧問表示，本集團給予Smart Freight的上述墊款及給予青島創基的墊款並不符合相關中國貸款及墊款法律及法規，據此，從事未獲授權借貸的企業或會被處以罰款(金額為在該等活動所產生收益的一至五倍)，而且中國法院會視相關協議為無效的合約，然而，鑑於(i)本集團並無就該等墊款收取利息；(ii)Smart Freight及青島創基已分別償還所有該等墊款；(iii)概無產生有關該等墊款的法律糾紛，因此本集團概無有關被相關金融機構處罰的重大風險。本集團無意於上市後提供同類性質的墊款，而本集團於上市後亦將不會有同類性質的給予獨立第三方墊款的任何結餘。

持續合規

此外，為了確保持續遵守適用於我們的中國業務活動的法規，即社會保險及住房公積金相關監管規定、環境保護相關監管規定和貸款及墊款相關監管規定(「監管規定」)，本集團已指派執行董事鮑小豐先生：

1. 於2012年6月制定有關監管規定的內控程序；
2. 自2011年11月起監督我們對監管規定的合規情況，以及與相關監管部門及我們的中國法律顧問(如有需要)進行溝通，旨在讓我們及時了解與我們的業務有關的最新法規及監管發展；
3. 自2011年11月起檢討本集團已進行的合規相關工作及合規記錄；及
4. 向我們的員工分發概述了監管規定任何新發展的內部備忘錄，確保日後持續合規。

基於(i)鮑先生在會計及審計方面擁有逾10年經驗，包括對與本集團類似的公司進行審計，以及具備審閱及改進企業內部監控制度的知識；及(ii)本集團已委聘法律顧問及合規顧問，為本集團提供適當的法律及合規建議，及協助鮑先生履行其職責，董事認為，鮑先生具備足夠知識及有能力監督本集團的持續合規事宜。

一般事項

總括而言，就有關(1)未取得建設竣工批文而使用建築物及(2)社會保險和住房公積金供款的不合規事宜而言，本集團須承受最高罰款6.4百萬港元，而我們的控股股東已同意就上述不合規事宜而可能蒙受的任何損失、負債及費用作出彌償（在本集團往績記錄期間的經審核合併財務報表就有關責任作出的撥備、儲備及準備除外）。請亦參閱本招股章程附錄五「法定及一般資料－其他資料－稅務及其他彌償保證」一段。

企業社會責任

董事深知社會責任對本集團可持續發展的重要性。作為一家負責任的香煙包裝材料製造商及供應商，我們十分重視有關健康及環境保護的事宜。我們的業務活動須符合有關環境管理、職業健康及安全管理的國家標準，這是本公司基本宗旨之一。此外，我們亦參與綠化活動，並在英諾工廠種植樹木。隨著我們有能力提供印制防偽薄膜，我們已做好準備，透過在香煙包裝材料上印上警告語以響應有關宣傳「吸煙有害健康」的政府政策。我們亦安排工廠的員工進行身體檢查。董事認為，憑藉作為負責任的企業及關懷員工的僱主，我們將可保留一眾僱員及客戶，這方面對本集團的成功至關重要。