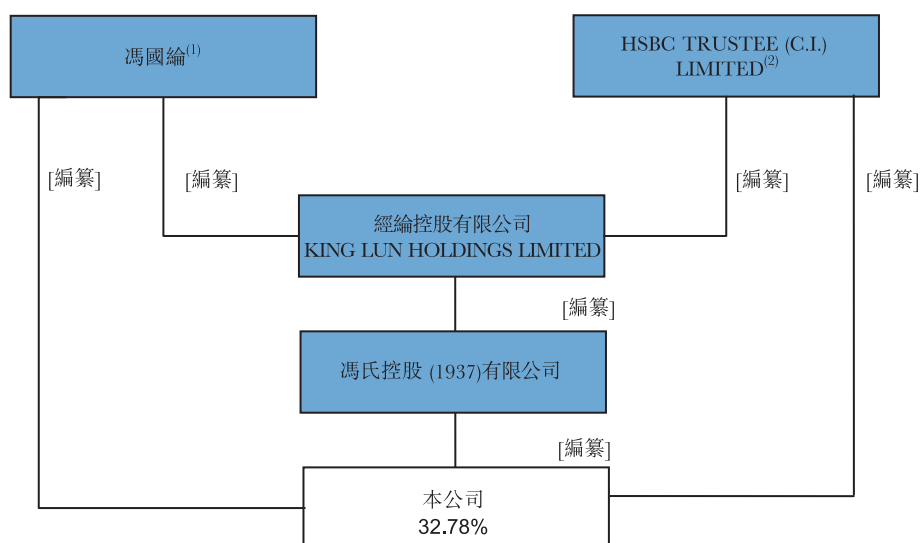


與我們控股股東的關係

與控股股東的關係

我們的控股股東為我們的主席兼非執行董事馮國綸博士以及一個為馮國經博士家族成員利益而設立的信託。緊隨上市完成後，控股股東將合共直接或間接擁有權益，從而在本公司股東大會行使或控制行使的投票權約[編纂]%

以下簡化圖表說明緊隨上市後馮國綸博士以及一個為馮國經博士家族成員利益而設立的信託於本公司的股權：



附註：

- (1) 在馮國綸博士擁有權益的[編纂]股股份當中，[編纂]股及[編纂]股股份將分別由Golden Step Limited及Step Dragon Enterprise Limited持有，兩間公司均由馮國綸博士實益擁有。如「主要股東」所述，餘下[編纂]股股份（佔緊隨上市後本公司已發行股份的[編纂]%）將間接由經綸持有。
- (2) HSBC Trustee (C.I.) Limited乃為馮國經博士家族成員利益而設立的信託的受託人。

與我們控股股東的關係

控股股東於其他業務的權益

控股股東於多項專注於不同供應鏈部分(如採購和零售)的其他業務中直接及間接擁有權益。該等業務並不包括在本集團內是因為它們是獨立上市和私人擁有的業務，完全獨立於本公司經營和管理，而且大部分比利豐發展和收購而構成本集團的業務更早存在。下文載列控股股東於其他業務的主要利益概述並同時解釋為何本集團與各項該等業務之間並不存在重大競爭。

如下文所說明，控股股東有權益的其他業務(不包括除外業務)與本集團所經營的業務屬不同性質，控股股東日後無意向本集團注入任何該等業務。

雖然最終消費者有可能在本公司提供的品牌服裝及其他產品與控股股東擁有權益的其他業務所生產或出售的私屬牌子或品牌產品之間作出選擇，但這是時裝行業的固有特徵，董事不認為本集團與控股股東在除外業務以外的任何其他業務利益之間存在任何真實或潛在的重大競爭。

透過利豐持有的權益

透過以上所載的同一股權架構，本公司的控股股東為利豐的控股股東，利豐為主要為全球零售商及品牌管理供應鏈，在跨越美洲、歐洲、非洲及亞洲的40多個經濟體系擁有超過300個辦事處及配送中心。

利豐於分拆完成後的業務重點

於分拆完成後，利豐將主要集中透過其貿易及物流網絡為批發及零售客戶提供採購及物流服務。利豐集團亦經營非時裝產品類，如傢俬、煙花、玩具及美容產品，該等產品採用擁控和授權品牌。然而，該等產品類別有別於本集團業務及不會與本集團業務構成直接或間接的重大競爭。

分拆以外的除外業務

作為私屬牌子業務的一部分，利豐集團亦出售若干男士服裝產目(以正裝襯衫為主)如Ben Sherman及US Polo等授權品牌，利豐集團在私人品牌業務以客戶自己的品牌生產類似的產品。(「除外業務」)

與我們控股股東的關係

雖然除外業務涉及品牌服裝產品，但其一直為利豐私屬牌子業務的一部分，並無注入本集團，因為其運作方式與利豐其他私屬牌子業務相同，涉及由高產量和專業生產及供應鏈管理知識帶動的高度商品化產品。除外業務的營業額佔本集團2013年營業額不足1%。

由於(i)除外業務以經營私屬牌子業務為主、(ii)所需的專業知識及利豐集團僱員和管理團隊與私屬牌子業務獨立分開、及(iii)除外業務的規模不足以存在為可行的獨立業務，將仍為利豐集團業務的一部分，而且控股股東未來亦不打算將除外業務注入本集團。

為了於上市後繼續明確劃分利豐與本公司之間各自的業務，我們已經與利豐訂立不競爭協議(如下文「不競爭協議」進一步描述)。

透過馮氏零售集團有限公司持有的權益

控股股東(透過最終實益擁有人為馮國綸博士及一個為馮國經博士家族成員利益而設立的信託的中間控股公司)為私人持有的馮氏零售集團有限公司旗下一組零售業務的大股東，而馮氏零售集團有限公司則自1973年起發展。由於該等企業為零售業務，故性質上有別於本集團的批發業務及利豐的採購業務。

該等零售業務利益包括：

- 利亞零售有限公司，一間最初於2001年1月在創業板市場上市及於2007年6月轉至聯交所主板上市的公司(股份代號：0831)，經營連鎖便利店和連鎖餅店，目前在香港及中國有大約600間OK便利店及聖安娜品牌的零售店。由於該公司業務性質完全不同，所以董事認為利亞零售有限公司與本集團之間不存在競爭。
- 利邦控股有限公司，一間自2009年11月起在聯交所主板上市的公司(股份代號：891)，為高級至奢華男裝零售商，品牌包括Gieves & Hawkes、Kent & Curwen、Cerruti、D'URBAN及Intermezzo，目前有大約450間門店，主要在香港及中國。由於該公司以高級至奢華產品為重點及在香港及中國零售，所以董事認為利邦控股有限公司與本集團之間不存在重大競爭。
- Toys'R'Us (Asia) Limited，於2002年收購的特許經營業務並於2011年減持至30%，其餘70%由Toys'R'Us Inc.持有。Toys'R'Us (Asia) Limited為玩具及嬰兒產

與我們控股股東的關係

品的專門零售商，約200個零售點遍及香港、中國及東南亞地區。因為屬於零售業務及集中在玩具及嬰兒產品，即使業務牽涉兒童服裝，所以董事亦認為Toys LiFung (Asia) Limited與本集團之間不存在重大競爭。

- 利時控股有限公司，以亞洲為基地的便服及生活時尚產品零售商，品牌包括Hang Ten、H:CONNECT、Arnold Palmer、Roots及LEO，在香港、中國、韓國、東南亞及中東有大約1,000個公司自有及特許零售點。雖然涉及品牌服裝產品但屬於零售業務，董事認為，利時控股有限公司與本集團之間不存在重大競爭。
- 利童(控股)有限公司，於2011年成立，為多個不同零售品牌的兒童服裝、鞋履及配飾零售商，包括Stride Rite(兒童鞋履)、Toonsland(多個品牌的兒童服裝零售商)及OVS(意大利兒童服裝品牌)，在大中華區及東南亞經營超過550個零售點。雖然涉及兒童服裝但屬於零售業務，董事認為，利童(控股)有限公司與本集團之間不存在重大競爭。
- Suhyang Networks，於2012年收購的嬰兒及兒童服裝零售商，在韓國有超過200個零售點。由於該公司的零售業務以韓國為基地，所以董事認為，Suhyang Networks與本集團之間不存在重大競爭。
- UCCAL Fashion Group，於2012年收購，為Roberto Cavalli、A. Testoni、St John及Jockey等服裝、鞋履、手袋及配飾品牌的零售商，在中國有大約200個零售點。由於該公司的零售業務以中國為重點，所以董事認為UCCAL Fashion Group與本集團之間不存在重大競爭。

透過Fung Capital Limited持有的權益

控股股東控制私人股本基金Fung Capital Limited，Fung Capital Limited收購了多項業務：

- First Heritage Brands，於2011年成立，於在歐洲及亞洲有小型零售業務的歐洲奢侈品牌，包括Clergerie、Delvaux及Sonia Rykiel擁有投資控股。由於First Heritage Brands持有的歐洲奢侈品牌只有在歐洲和亞洲為以高級奢華產品為主的小型零售業務，所以董事認為，First Heritage Brands持有的品牌與本集團之間不存在重大競爭。
- No. 14 Savile Row Management Limited，於2013年成立，為以英國作基地的Fung Capital Limited的附屬公司及多個以奢侈定製服裝為主的品牌(包括Hardy Amies、Kilgour及Norman Hartnell)的控股公司。由於該公司為以奢侈定製服裝的奢侈品牌

與我們控股股東的關係

管理和發展為主的投資控股公司，所以董事認為，No. 14 Savile Row Management Limited與本集團之間不存在重大競爭。

- Furla China，一家與Furla (意大利奢侈皮具用品及時尚配飾品牌) 成立的中國合營公司，為Furla的產品在大中華發展零售服裝店而成立。由於其屬中國的奢侈品零售業務，所以董事認為，No. 14 Savile Row Management Furla China與本集團之間不存在重大競爭。
- Tectron Limited，一家以Moonbasa品牌在中國經營電子商務業務的公司，以網上銷售女性時裝及配飾產品 (包括衣服、女性內衣、化妝品及時尚配飾) 為主。由於該公司是在中國的網上零售業務，所以董事認為，Tectron Limited與本集團之間不存在重大競爭。
- KTF Holdings Limited，一家主要於日本當地市場經營服裝、紡織及家居用品業務的公司，業務包括製造私屬牌子服裝及配飾產品、運動服裝及布料及紡織物料。由於該公司是主要服務對象為日本市場的私屬牌子及紡織業務，所以董事認為，KTF Holdings Limited與本集團之間不存在重大競爭。

業務劃分

透過不同商業模式劃分

本集團的業務與控股股東有權益的其他業務有不同的商業模式，兩者的業務策略各有不同，不會在任何重大方面互相直接或間接競爭，原因如下：

本集團的業務

於分拆後，本集團的業務將集中在設計及銷售品牌服裝、鞋履及時裝配飾產品，所需要的核心競爭力在設計、營銷及品牌管理和發展。本集團業務的成功要素為能夠利用流行時裝品牌及創造吸引消費者的設計。

例如，當生產品牌鞋履時，我們的設計團隊會與品牌授權商和客戶合作開發與品牌形象及最新時裝潮流一致並且吸引最終消費者的產品。我們專注於將產品交付於一般的零售商及最終消費者將時尚、設計及品牌看得較為重要的市場，這樣，與私屬牌子相比，我們可以透過批發方式以更高價位及更高毛利率銷售。

與我們控股股東的關係

利豐的業務

於分拆後，利豐的業務將集中向批發和零售客戶提供採購和物流服務，所需的核心競爭力在於供應鏈效率和成本管理。利豐業務的成功要素為能夠達致經濟規模及更高成本和生產效率。

例如，當作為零售商的私屬牌子服裝產品的採購供應商時，重點通常在於選擇合適的生產國和工廠夥伴，以最佳價值交付產品。該等產品的時尚、設計及品牌特點通常由品牌持有人或零售商提供而並非由利豐提供。

控股股東的其他零售業務權益

控股股東擁有權益的其他零售業務乃主要以供應鏈的最後階段（製成品的銷售點至終端客戶）為主。

該等業務所需的核心能力在於選擇和管理零售地點的組合、辨識和估計消費者購買習慣及喜好，及管理客戶銷售及服務人員的團隊，而在各情況下均以特定產品分部及地理位置為主。

該等業務與本集團業務不同，因為各該等業務由為迎合就特定品牌或產品類別的特定地域終端客戶的需要所帶動，而本集團業務的客戶則主要是零售商。

劃分的主要基準

下表載列本集團與該等就控股股東擁有權益且屬服裝、鞋類及時尚配飾類別的其他業務的劃分所用主要基準：

劃分	本集團	利豐	利邦控股有限公司	透過馮氏零售集團有限公司及 Fung Capital Limited 持有的其他權益
定位	批發品牌服裝、鞋類及時尚配飾產品	採購、供應鏈管理、物流	於香港及中國零售高級奢侈男裝	零售品牌服裝、鞋類及其他時尚產品

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

與我們控股股東的關係

劃分	本集團	利豐	利邦控股有限公司	透過馮氏零售集團有限公司及Fung Capital Limited持有的其他權益
經營方式	批發，全球僅有四間零售店	並無零售業務	零售	零售
零售地點數目	4	無	約450	約3,200
客戶基礎	主要為零售商，包括百貨公司、大型超市連鎖店及專賣零售商	零售商、品牌擁有者及批發商	主要為最終消費者	主要為最終消費者
地理	全球	全球	<p>主要為香港、中國、韓國及東南亞，有少量店舖位於全球的時尚之都</p> <p>香港及中國佔Trinity於2012年的總收益超過90%</p>	主要為香港、中國、韓國、日本及東南亞，並有少量店舖位於全球的時尚之都

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

與我們控股股東的關係

劃分	本集團	利豐	利邦控股有限公司	透過馮氏零售集團有限公司及Fung Capital Limited持有的其他權益
面對來自控股股東其他權益的競爭的保障	<p>本公司已與利豐訂立不競爭協議</p> <p>控股股東擁有權益的任何其他業務均毋須履行不競爭承諾</p>	<p>利豐已與本公司訂立不競爭協議</p> <p>控股股東擁有權益的任何其他業務均毋須履行不競爭承諾</p>	<p>控股股東擁有權益的任何其他業務均毋須履行不競爭承諾</p> <p>倘控股股東決定出售Hardy Amies業務，利邦控股有限公司將有優先權收購該業務</p>	<p>控股股東對於其擁有權益的任何其他業務均毋須履行不競爭承諾</p> <p>控股股東已向利邦控股有限公司授出優先權以收購Hardy Amies業務</p>
並無將控股股東其他權益注入本集團的理由	<p>本集團以於美國、歐洲及亞洲批發品牌服裝、鞋類及時尚配飾為主</p>	<p>不適用，因為利豐是一家獨立上市公司，並且完全以採購、供應鏈及物流服務為主</p>	<p>不適用，因為利邦控股有限公司是一家獨立上市公司，並且完全以大中華零售業務為主</p>	<p>所有業務均完全以於大中華、韓國、日本及東南亞的零售業務實為主</p>

與我們控股股東的關係

不競爭協議

為維持利豐及本公司的各自業務隨上市後的清晰劃分，我們已與利豐訂立不競爭協議，主要條款如下：

利豐受限制活動

利豐集團不會從事或涉及(i)批發或主要銷售授權品牌或自有品牌產品，或(ii)為第三方品牌擁有者提供品牌管理的業務，在以上各情況下不會涉及全球任何地方的服裝、鞋類及時尚配飾分部(惟利豐的獲豁免活動(定義見下文)除外)。

利豐獲豁免活動

利豐集團將獲准：

- (i) 除外業務中繼續使用其現時用於男裝正裝襯衫的授權品牌；及
- (ii) 取得品牌業務機會(定義見下文)，倘該機會根據不競爭協議的條款乃優先給予本公司，且絕大多數本公司的獨立非執行董事選擇拒絕有關機會以及同意利豐集團取得有關機會(有關同意不得被不合理地扣起、延遲或拒絕)。「利豐獲豁免活動」。

出售利豐獲豁免活動的優先購買權

倘利豐決定出售除外業務或進行利豐獲豁免活動的任何其他業務，利豐將首先將該等業務向本公司提呈要約，並給予我們20個營業日以評估及選擇是否接納收購業務的要約。

倘絕大多數本公司獨立非執行董事決定不會收購進行利豐獲豁免活動的業務，則利豐集團將可自由向第三方出售該等業務。

品牌業務機會的優先購買權

倘利豐集團有機會收購：(i)品牌擁有權；(ii)品牌授權或(iii)品牌管理業務，在以上各情況下涉及全球任何地方的服裝、鞋類及時尚配飾分部(各為「品牌業務機會」)，利豐將把該等品牌業務機會首先給予本公司，並給予我們30個營業日以評估及選擇是否爭取品牌業務機會。

倘絕大多數本公司獨立非執行董事決定不爭取品牌業務機會，並同意利豐集團獲取品牌業務機會(有關同意不得被不合理地扣起、延遲或拒絕)，利豐集團將有權獲取該機會繼而擁有及管理有關品牌或業務。

與我們控股股東的關係

採購機會的優先購買權

倘有任何人士接洽本集團以按代理形式在全球任何地方提供採購或供應鏈管理服務（「採購機會」）。本公司將首先給予利豐該採購機會，並給予利豐30個營業日以評估及選擇是否爭取採購機會。

倘絕大多數利豐的獨立非執行董事決定不爭取採購機會，並且同意本集團獲取採購機會（有關同意不得被不合理地扣起、延遲或拒絕），則若絕大多數獨立非執行董事認為此舉符合我們的利益，我們將有權獲取該機會繼而管理有關採購機會。

合約期

不競爭協議將自上市日期起生效及將繼續直至以下較早日期止：

- (a) 控股股東不再直接或間接於已發行股份合共至少30%中擁有權益的日期；
- (b) 控股股東不再直接或間接於已發行利豐股份至少30%中擁有權益的日期；
- (c) 股份不再於聯交所主板上市及買賣的日期；及
- (d) 利豐股份不再於聯交所主板上市及買賣的日期。

企業管治措施

為將任何潛在利益衝突降至最低，我們將採納以下企業管治措施以確保遵守不競爭協議的條款：

- (a) **獨立非執行董事對所有機會作出決定**：倘進行利豐獲豁免活動或品牌業務機會的業務給予了本公司，則有關是否接納或拒絕有關機會以及是否同意利豐獲取該被拒絕的品牌業務機會的決定須由絕大多數獨立非執行董事作出。
- (b) **獨立非執行董事於上市後將佔董事人數至少50%**：上市後，不少於董事一半人數將會是獨立非執行董事。
- (c) **至少一名獨立非執行董事擁有相關行業經驗**：至少有一名獨立非執行董事擁有相關採購及服裝業經驗，以協助其他獨立非執行董事作出有關不競爭協議的決定。
- (d) **年度獨立非執行董事審閱**：我們的獨立非執行董事將會審閱不競爭協議條款的遵守事宜，並於本公司年報中呈報有關合規事宜。

與我們控股股東的關係

獨立於控股股東

董事相信，本集團能夠獨立於控股股東進行其業務，理由如下：

營運獨立性

我們已就於分拆後由利豐提供採購及供應鏈管理服務而與利豐訂立採購代理協議，有關詳情載於「關連交易」一節。根據採購代理協議，利豐承諾不時為我們最少70%的總採購量提供採購服務。董事認為，從商業角度分析，此項安排有利於我們，原因如下：

- 鑒於利豐的業務重心、規模與全球性供應商網絡，比起我們自行採購及管理供應鏈，我們根據採購代理協議將採購及供應鏈管理工作外判予利豐，更為具成本效益。
- 透過令利豐對於收回成本方面有較大把握，最低採購量的要求亦使利豐能夠在較有利的商業條款下向我們提供採購服務，從而令我們受惠。
- 雖然我們能夠將差不多所有採購服務外判予利豐集團，但我們深知，基於下文所載原因，倘我們與利豐訂立的採購安排因任何原因受到干擾或被終止，我們有能力、專業知識及財務資源自行採購或安排其他第三方採購服務供應商提供服務。

採購代理協議將不會導致我們在採購及供應其產品及部件方面依賴利豐集團，理由如下：

我們與供應商擁有完全透明度以及直接法律和商業關係

- 我們與超過500名供應商的供應鏈擁有完全透明度，意思指當利豐集團可能向我們提供協助以辨識及推介潛在供應商時，我們均全面參與供應商的甄選過程，並且與該等供應商訂立直接合約及商業關係，而利豐集團僅擔任我們的採購代理商。我們的所有採購協議是由我們直接與供應商訂立。我們聘用利豐集團為與我們大部分供應商的主要聯絡及聯繫方，但我們仍然能夠定期直接聯絡及聯繫該等供應商，包括造訪供應商的廠房及與彼等討論我們的持續產品及質量保證工作。

我們能夠拓展我們的現有採購量 (倘需要)

- 我們擁有並將繼續擁有自有採購團隊，因為我們業務中若干範疇倘自行採購將會對我們更為具成本效益，例如當與墨西哥及其他中美洲國家 (利豐於該等地方並無重大據

與我們控股股東的關係

點)的供應商進行貿易之時。倘採購代理協議將予終止或利豐因任何理由以其他方式終止向我們提供採購服務，我們將能夠拓展自有採購團隊並實行更多自有採購工作。

我們能夠使用替代採購供應商(倘需要)

- 除我們自有採購能力外，倘採購代理協議將予終止或利豐以其他方式終止向我們提供採購服務，則我們能夠聘用其他第三方的採購服務供應商。

除採購代理協議外，我們並無與利豐有任何其他重大合約或商業關係或有任何就控股股東於其中擁有權益與採購或供應產品或我們的生產及營運能力有關的其他業務。我們擁有自有僱員團隊負責業務的所有方面，而該等業務均完全個別及獨立於控股股東的其他業務。

財務獨立性

我們的業務過往主要由我們的經營現金流撥付資金，而就於往績記錄期內的收購及重大資本開支而言，我們已以股東貸款及注資方式向利豐取得公司間融資。此外，我們均有動用若干銀行貸款、貿易融資(信用證)以及應收賬款融資計劃(利豐就此提供母公司擔保)。於2013年12月31日，本集團的成員公司於銀行貸款項下有未償還借款約30百萬美元及於貿易融資項下有未償還款項約82百萬美元。

為確保本集團於上市後的財務獨立性，我們已經與外部商業貸款人訂立獨立的信貸及貿易融資，本金總額為845百萬美元(包括245百萬美元的未承諾營運資金及貿易額度)，獨立於任何現有利豐集團融資，且並無來自利豐集團的任何信貸支持，於上市起生效。我們亦已修訂我們現時的應收賬款融資計劃，將利豐剔除擔保人。請參閱「財務資料－債務－新信貸融資」及「財務資料－若干合併資產負債表項目－貿易融資及應收賬款融資計劃」。

於2013年12月31日及2014年3月31日，本集團欠利豐集團的未償還非貿易公司間貸款分別合共約594百萬美元及711百萬美元。所有未償還非貿易公司間貸款將於上市日期之前使用外部貸款融資被再融資而結清。此外，本集團與利豐集團之間所有未償還的公司間結餘將於上市日期或之前償還，惟由繼續進行的持續關連交易所產生的利豐集團所欠或應收的貿易應收款項或貿易應付款項則除外。

與我們控股股東的關係

利豐集團的一間成員公司已擔保支付收購協議（與已經成為本集團成員公司的若干公司有關）下應付遞延代價的責任。利豐並不認為這項擔保代表利豐集團對本集團的重大支持，因為我們能夠動用我們自有資源或第三方貸款融資來全數支付所有遞延代價。在任何情況下，就分拆而言，我們將會促使於上市前令利豐集團解除所有這項擔保責任。

管理獨立性

如「董事及高級管理層」所載述，我們由八名董事組成的董事會中僅有兩名董事於上市後將會於本集團及利豐集團擔當重疊職務。

利豐集團及本集團之間共同非執行董事的詳情載於下文。利豐集團及本集團之間並無重疊的執行董事。

姓名	本公司	利豐
馮國綸	主席兼非執行董事	利豐集團集團主席 兼利豐執行董事
Bruce Philip ROCKOWITZ	副主席、行政總裁兼 執行董事	無
Dow Peter FAMULAK	總裁兼執行董事	無
Paul Edward SELWAY-SWIFT	非執行董事	利豐的獨立非執行董事
Stephen Harry LONG	獨立非執行董事	無
李效良	獨立非執行董事	無
盛智文	獨立非執行董事	無
王允默	獨立非執行董事	無

本公司及利豐的董事會各自獨立運作。

與我們控股股東的關係

本公司主席兼非執行董事馮國綸博士在上市後將維持其作為利豐集團主席兼執行董事的現有角色。我們的非執行董事將承擔制訂發展計劃的策略性角色，尤其是在開拓本集團與利豐集團之間協同效益上，以促進兩個集團的共同利益，惟不會參與本集團的日常運作或管理。

本公司副主席、行政總裁兼執行董事Bruce Philip Rockowitz先生在上市日期後將不會在利豐有任何持續角色，而將向董事會負責。彼將對本公司負有指定責任，監察本集團的運作。

根據上市規則第3.10A條，我們董事會有半數成員為獨立非執行董事，彼等全部獨立於利豐集團及利豐的控股股東擁有控股權益的任何其他上市公司。倘利豐集團與本集團之間有任何實際或潛在利益衝突，我們於利豐集團擁有持續職務的董事須就相關董事會決議案放棄投票，而擁有採購和服裝業及會計或財務管理專業知識的其他董事(包括獨立非執行董事)將可就有關事宜作決定及投票。

此外，我們負責日常運作的全體高級管理層團隊將獨立於利豐集團：

姓名	本公司	利豐
Bruce Philip ROCKOWITZ	副主席兼行政總裁	無
Dow Peter FAMULAK	總裁	無
LEONG Kwok Yee	財務總監	無
Jason Andrew RABIN	採購總監	無
Ronald VENTRICELLI	營運總監	無

根據上述安排，董事相信，利豐集團及本集團將獨立於對方以彼等各自股東整體利益的前提下而各自管理及經營。

行政獨立性

隨分拆完成後，我們將進行一切所需行政職能而無需利豐集團的協助。除利豐集團向本集團在隨分拆完成後起計最多18個月期間以過渡形式提供資訊科技、行政及業務支援服務外(載述於「關連交易－獲豁免關連交易」)，自分拆日期起，我們將能夠自行實行財務和會計、行政和營運及人力資源等職能。