

業務詳情

本集團主要從事提供生產彩電及其他影音設備的一站式解決方案，當中包括電視機機芯的設計、開發及銷售、採購及組裝。

董事相信，中國的經濟不斷增長，生活水平得到改善，令國內彩電市場的需求上升。隨著加入世貿，董事進一步相信，中國漸漸成為全球的工廠，推動彩電的出口市場。然而，彩電行業的競爭持續激烈。競爭的主要因素包括價格、品質、技術及品牌。競爭從持續的減價戰中可見一斑。隨著中國消費者日漸富裕及品味獨特，董事相信，對優質產品的需求亦有所增加。因此，生產商已嘗試減低生產成本，但同時保持產品質素。董事相信，由於在競爭的環境下，電視及消費電子產品的生產商發現，若將全部或部分研究及開發、生產工序及物流外判，則能夠更具成本效益或在策略上更加靈活。這會為如本集團等企業提供更多機會。

本集團自一九九三年成立以來，本身已定位為「無品牌」解決方案供應商。本集團的客戶主要為中國、香港、印度、古巴、俄羅斯、德國及澳洲的影音產品及消費電子產品的生產商。董事相信，本集團已建立一個商業平台，有效運用其主要為彩電生產的技術及物流管理專業知識。憑藉其於彩電技術的研究及開發能力，本集團根據客戶要求設計及開發彩電的印刷電路板佈線圖及控制系統軟件。本集團擁有廣泛的採購數據庫，將為其客戶從海外及中國購買所有必須的零件及元件，以進行大量生產。該等原材料及元件，連同本集團設計的電路板，將經過有系統測試、分類、包裝及儲存於本集團的貨倉內，並付運往客戶指定的地點。本集團亦會視乎客戶的要求，將電路板、零件及元件作部分或全面組裝，並以半成品形式或全散件形式付運予客戶。產品組裝及測試安排於本集團的蕪湖廠或由本集團挑選或客戶指定的其他獨立組裝商進行。

主要實力

董事相信，本集團的主要實力如下：

- **一站式解決方案。**本集團相當注重開發以客戶為本的服務，並可視乎客戶的需求而提供一站式解決方案，包括電視機機芯的設計及開發、採購及組裝。董事相信，本集團能夠提供各種具成本效益的解決方案，以配合其客戶的業務策略。

- **業務策略清晰及市場定位明確。**本集團一直將其資源主要集中於開發消費者電子產品(即彩電)。董事相信，本集團一直提供可靠及優質服務，並於中國已建立明確的市場定位及取得一定的市場知名度。
- **採購數據庫龐大。**本集團的採購數據庫相當龐大，於業務記錄期間內，延及中國及海外逾200名供應商。董事相信，這個採購數據庫使本集團得以隨意採購所需的原材料及元件，靈活及具成本效益地配合個別客戶的需要。
- **強大研發能力。**董事相信，本集團設有強大的研發隊伍，有效地縮短了研發產品周期。此外，本集團亦與多名主要海外及國內電視機製造廠及集成電路供應商合作開發新軟件及設計方案。董事相信，這些與主要電視機生產商作出的研發安排將可使本集團推出符合其客戶不斷轉變的需求的設計及產品，以維持其市場的競爭力。
- **與其主要客戶建立密切的業務關係。**於過去數年，董事相信，本集團已與其客戶(例如康佳集團股份有限公司、熊貓電子集團有限公司、青島海信電器股份有限公司、創維多媒體國際有限公司、NEC Viewtechnology Ltd.、Videocon International Ltd.、Grundig Intermedia GmbH、JSC「Videofon」等)的若干中國、亞洲及歐洲著名家庭電器及消費者電子供應商建立密切的業務關係。董事相信，憑藉其已建立的客戶基礎，本集團可維持及進一步提升其於電視機行業的競爭力。
- **可靠優質服務。**董事相信，本集團的其中一項成功之道，是提供了優質可靠的服務。董事相信，取得該項成就有賴於(其中包括)本集團的嚴謹品質控制程序及品質控制部的專業知識。
- **經驗豐富的管理層。**本集團的管理層於電視機行業具有豐富經驗及專業知識，董事相信，這些經驗及專業知識非常重要，並有助本集團維持其於市場上的競爭力。有關管理層經驗的詳情，請參閱「董事、高級管理層及員工」一節。

成就及獎項

以下為本集團自二零零零年起已取得的成就及獲頒發的獎項：

年份	本集團的成員公司	主要成就及獎項	頒發機構／機關
二零零零年	東傑電氣(中國)	上海市區縣 工業企業100強	上海市經濟委員會
二零零一年	東傑電氣(中國)	外商投資先進 技術企業	上海市外國投資 工作委員會 上海市對外經濟 貿易委員會
二零零一年	東傑電氣(中國)	雙密集型企業	上海市科學技術委員會
二零零一年 至二零零二年	東傑電氣(上海)	全國外商投資 雙優企業	上海市外國投資 工作委員會、 上海市對外 經濟貿易委員會及 上海市外商投資 企業協會
二零零一年 至二零零三年	東傑電氣(中國)	上海市高新技術企業	上海市高新技術企業 (產品)認定辦公室

業 務

年份	本集團的成員公司	主要成就及獎項	頒發機構／機關
二零零一年十一月至二零零三年	東傑電氣(上海)	上海市高新技術企業	上海市高新技術企業(產品)認定辦公室
二零零一年十月至二零零四年十月	東傑電氣(中國)	影音電子產品的設計、開發及服務品質管理系統及必要服務 (GB/T19001-2000 idt ISO9001:2000)	QCCECC CEPREI 品質系統認證組織
二零零二年三月至二零零五年三月	東傑電氣(上海)	電視機及顯示器的設計、開發及服務品質管理系統及裝備服務 (GB/T19001-2000 idt ISO9001:2000)	QCCECC CEPREI 品質系統認證組織
二零零二年	東傑電氣(上海)	上海銷售收入500強工業企業	上海現代統計產業發展中心
二零零二年	東傑電氣(上海)	上海市外商投資人均高利稅先進企業	上海市外國投資工作委員會、上海市對外經濟貿易委員會及上海市外商投資企業協會

業 務

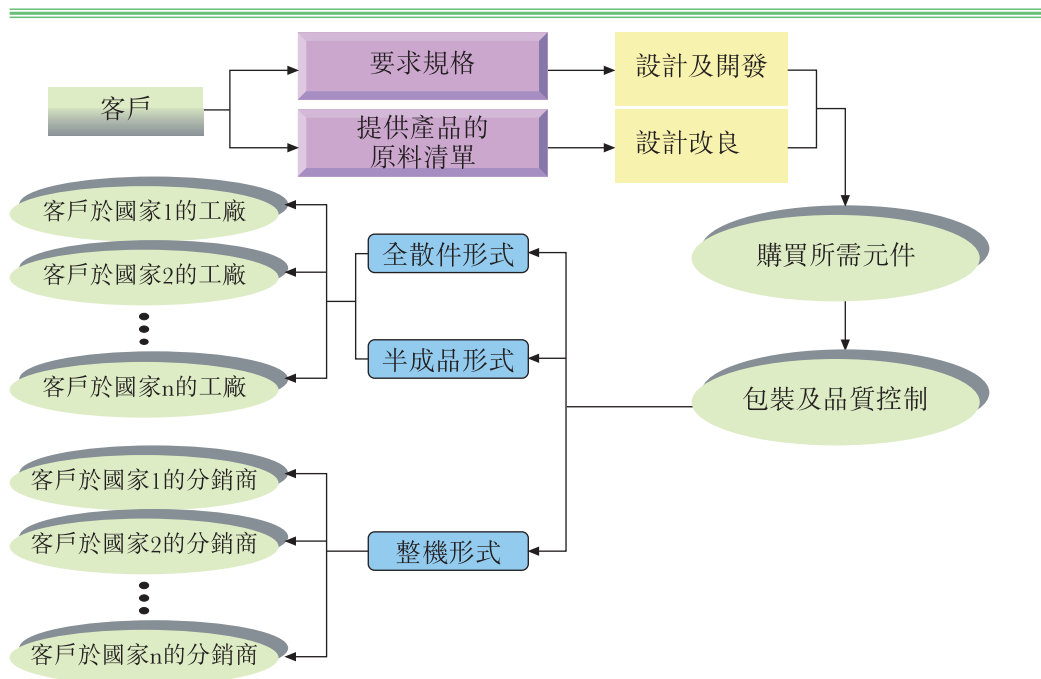
年份	本集團的成員公司	主要成就及獎項	頒發機構／機關
二零零二年	東傑電氣(上海)	上海市A類納稅信用單位	上海市國家稅務局 上海市地方稅務局
二零零二年	東傑電氣(中國) 及東傑電氣(上海)	閔行區科技型 中小企業50強	上海市閔行區科學 技術委員會
二零零三年六月 至二零零五年 六月	東傑電氣(中國)	高新技術企業	上海市科學技術委員會
二零零三年六月 至二零零五年 六月	東傑電氣(上海)	高新技術企業	上海市科學技術委員會
二零零三年 十二月	東傑電氣(上海)	MOC-A系列 彩色電視接收機芯 上海市科學技術 進步獎三等獎	上海市人民政府

業務模式及本集團提供的服務

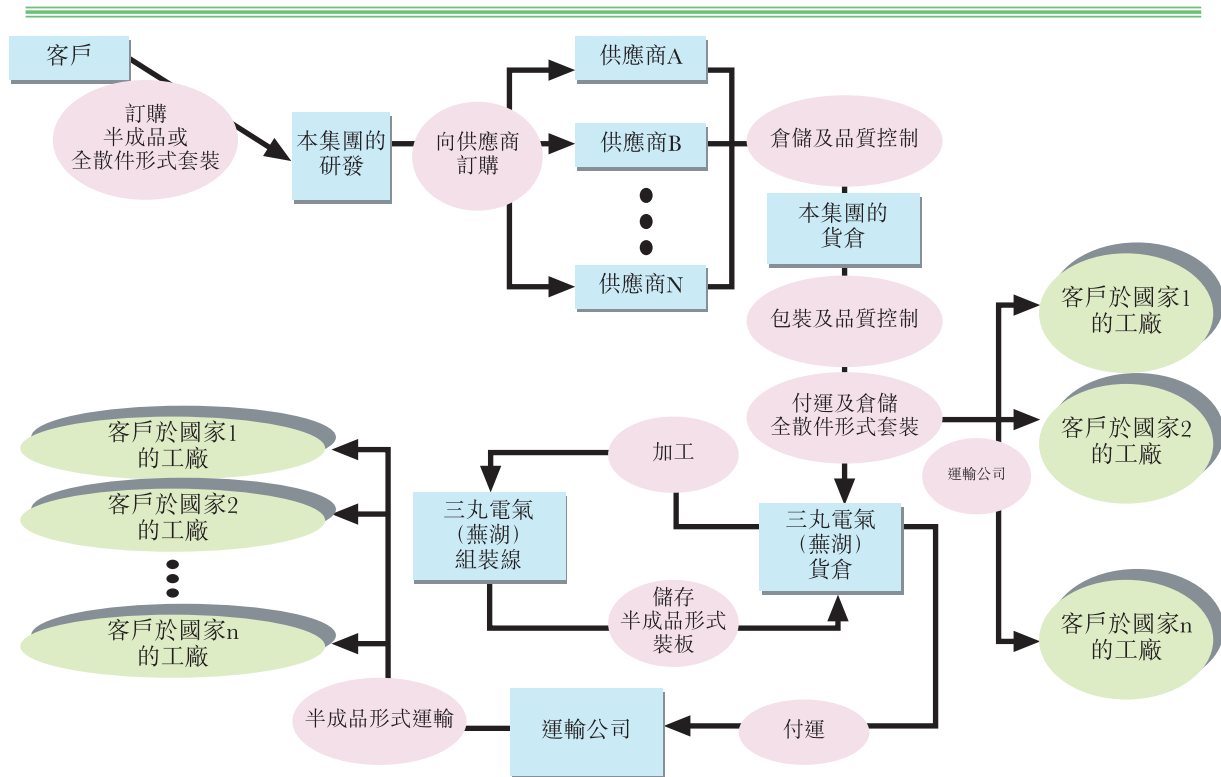
本集團視乎其客戶的需求而向其客戶提供生產彩電及其他影音設備的一站式解決方案，當中包括產品設計及開發、採購、品質控制、倉儲、組裝及送貨運輸。

下圖顯示本集團業務模式及服務流程：

業務模式



加工及物流鏈



產品設計及開發：董事相信，本集團維持其於市場上的競爭力的重要因素，是能夠物色及開發新設計方案，以更符合成本效益的方式改良現有產品，使之能符合客戶的需要及市場需求。本集團向客戶提供電視機印刷電路板布線及控制系統的軟體程式的新設計及另類選擇。本集團的研發部一方面與元件供應商（特別是半導體供應商）緊密合作，緊貼元件規格、功能及科技的最新發展，另一方面則與本集團的客戶保持密切聯絡，以滿足產品用戶不斷改變的需要。在最新行業發展的前提下，普遍採用的電路及軟體經過簡化及／或改良，並以具成本效益的其他選擇取代現有元件，以及研究及發展先進產品特色。

採購：本集團憑著其廣泛的採購數據庫，為客戶從海外及中國採購所有必要零件及元件，以供作大量生產。供應商提供的物料一般經過本集團品質控制部揀選和評估。本集團的品質控制部的主要功能是透過其品質控制管理制度，確保本集團採購的零件及元件、產品及服務可符合客戶預期的品質及監管標準。

組裝：本集團設計的原材料及元件，以及電路板，將經過有系統測試、分類、包裝及儲存於本集團的貨倉，可以全散件的形式整套付運往客戶指定的地點。另外，本集團亦將會視乎客戶的要求，組裝部分或全部電路板、零件及元件，以及以半成品的形式或整機的形式整套付運往客戶。產品組裝及測試是於本集團的蕪湖廠或本集團挑選或客戶指定的其他獨立組裝商進行。

產品設計及開發

董事相信，本集團維持其於市場上的競爭力的重要因素，是其於中國研發彩電技術的能力。本集團的研發目標主要是為電視機印刷電路板布線及控制系統的軟件程式設計制定及提供解決方案，以提升產品質素、改良生產技術及盡量減低生產成本。本集團已投入大量資源於研究及開發活動上，而研發隊伍負責開發新設計、改良及修訂現有設計，並與本集團的營業部協調，收集最新市場趨勢的資料及客戶對本集團設計的意見，而採購部則取得原材料及元件的最新市場資料。

產品開發

近年來，本集團本身或與若干客戶合作，為下列於中國市場的產品制定及開發電路布線及控制系統軟件。

年份	產品
一九九四年	SCM彩電備有的功能如50Hz/60Hz場自適應、多制式 (PAL/NTSC/SECAM)、全功能OSD等；且因集成電路的集成度增加，使整個機芯的元器件數大為減少 (在相同顯示屏和功能下，元器件數由660件左右降低到540件左右)，生產工藝簡便
一九九五年	於中國境外若干國家以NEC品牌製造的SCM彩電
一九九六年	SCM彩電 (EXP系列)，以產品質素表現、應用功能及產品過程計，較過往的SCM模式更為先進，元件數目亦獲進一步削減

年份	產品
一九九七年	SCM彩電 (EXP系列)，額外功能如各種交流輸入電壓的SMP、頻率合成調諧、英語、西班牙語、葡萄牙語或阿拉伯語的OSD、MTS立體聲、CCD
一九九八年	Digital 3000系列，擁有數碼畫面處理電視機解決方案的電視機
一九九八年	能夠接收及傳送電子郵件的電視機的電視機解決方案
一九九九年	多功能100Hz電視機機芯，這機種可減少巨大畫面噪音、並支援OSD及中文文本、麗音、內置遊戲、畫中畫功能，亦可用作電腦的顯示器
一九九九年	掛牆式液晶體顯示電視機
二零零一年	設有實時時鐘、伏特顯示器、環境溫度顯示器的家用資訊終端電視機
二零零一年	利用美國的ATSC制式，開發高解象度的電視機機頂盒
二零零一年	可替換框架的掛牆式液晶體顯示電視機的解決方案
二零零二年	可透過電話線接駁互聯網的電視機機芯
二零零二年	與Videocon (印度著名電視機生產商) 合作，生產配備額外功能，如EYE、FM收音機、TRU BASS、WOOFER、電話簿、遊戲及留言等的電視機
二零零三年	以中國制式的HDTV介面編輯漸進式電視節目

根據本集團與客戶訂立的合作安排，客戶將向本集團提供詳細規格，而本集團將提供研發資源，根據客戶要求製造及開發機芯。客戶亦可參與本集團的研發過程，為電視機機芯的製造及開發投入資源，並與本集團為電視機機芯進行測試。過去，本集團曾向印度著名電視機生產商、俄羅斯電視機生產商、日本電器生產商及古巴政府經營實體提供該等服務。

自二零零二年起，本集團已開發各系列的家用經濟液晶體顯示監視器，並正在開發配備DVB衛星電視機接收器的電視機機頂盒。

二零零三年，開發了電視機一體化調諧器產品，大大地減少了機芯上的元件數量及生產成本和提高產品可靠性。

本公司現時開發及出售的產品大部分為14至29吋模擬彩電。同時，本公司已對研究液晶體顯示電視機及液晶體顯示顯示屏產品投放大量資源，但大部分產品正在開發中，故只有少量銷量及並無為本集團帶來顯著溢利。

本集團產品	產品級別	所應用的技術
14至29吋模擬彩電	中檔至低檔	模擬
掛牆式液晶體顯示電視機及 液晶體顯示顯示屏(大型)	高檔	數碼、高溫多晶硅液晶 顯示器、硅上液晶技術 及數碼光加工

本集團開發的產品是由市場需求而決定。董事認為，現時，市場需要的是中至小屏幕彩電，而該等市場相對龐大，以產量計，佔據大部分市場份額。然而，本集團洞悉大屏幕彩電、數碼彩電及液晶體顯示的市場潛力。產品開發將需計劃周詳的時間表，將對本集團的未來發展有利。

董事相信，上述成就表露出本集團強大的研究及開發能力，使本集團得以制定適合的設計解決方案，以配合中國市場上電視機生產商不斷轉變的需要。

研究及開發資源

本集團的研究及開發設施位於中國上海的主要營業地點。現時，本集團於中國聘用約62名工程師。研究及開發部門由經驗豐富的工程師領導。有關本集團總工程師的資歷，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。

董事認為，本集團成功之道在於能配合行業科技的步伐及掌握市場走勢。因此，本集團已與其彩電中採用的集成電路主要供應商維持密切工作關係，以取得最新技術發展，並將這些科技應用於本集團的新產品設計中，或者改良產品設計。這些供應商的代表不時造訪本集團的研發隊伍，以解決在使用它們的產品時引起的問題，並討論新產品的趨勢及發展。

本集團亦可與設計新產品或電視機所使用元件的供應商訂立非公佈合作協議。供應商可於彼等共同的研究及開發過程中，向本集團提供有限度使用其本身的技術。董事相信，本集團能夠以較其他公司更快的步伐開發新產品或元件。

研究及開發費用

於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年內，本集團就研究及開發(包括研究及開發職員的薪金)分別產生合共約4,700,000港元、3,800,000港元及4,600,000港元。

採購

本集團提供的其中一項主要服務為管理及供應生產電視機的原材料及元件。於最後實際可行日期，本集團的採購部約由20名職員組成，他們全都具備採購生產電視機所需的原材料及零件的經驗。

本集團維持廣泛的採購數據庫，包括超過200名中國境內及海外原材料及元件供應商。這些供應商已根據其產品質素、規模、專業知識、經驗、定價政策及其他產品因素獲得本集團評估及挑選，以確保貫徹品質標準。本集團主要從中國、香港、韓國、美國、加拿大、台灣及德國採購原材料。主要原材料的價格於營業記錄期間內，通常會跟隨一般電子及電力行業的普遍價格走勢而下降。

於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的五大供應商分別佔本集團採購總額約27.9%、24.9%及47.2%。於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團最大供應商分別佔本集團採購總額約14.7%、11.3%及14.5%。

據董事所知，於營業記錄期間內，董事或他們各自的任何聯繫人，或於股份發售及資本化發行完成後擁有本公司已發行股本5%以上的股東，概無於本集團任何五大供應商中已擁有任何權益。

本集團約90%的銷售是來自電視機機芯的全散件形式。彩電機芯的零件及元件總數視乎其種類及先進程度而定。以融合本集團所設計的印刷電路板布線及軟件程式為本的典型中檔全散件形式彩電機芯約有350至450件元件。彩電的主要零件及元件包括集成電路、調較器及回調器及機殼。集成電路為一個電視機機芯的最昂貴零件。本集團其餘10%的銷售來自半成品件形式及整體形式，所需的零件及元件則視乎客戶的要求而定。

本集團並無與其供應商訂立任何長期購買協議或承諾。然而，董事相信，本集團已與不少主要供應商維持良好業務關係，並相信通常會有其他供應商可作後備供應商。於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，本集團在採購電視機原材料及元件方面並無遇到任何重大困難。本集團於營業記錄期間內的一般政策是與各名供應商訂立品質保證協議，而本集團向該等供應商購買原材料及元件。根據該等品質保證協議，供應商須對該等產品的品質負責並應承擔更換瑕疵零件的成本。

本集團的政策是一般以最低成本的選擇採購原材料及元件，但亦會平衡產品質素。董事相信，本集團能夠以較低價格採購，原因是：(i)保存互相競爭的原材料及元件供應商的龐大數據庫；(ii)與多名供應商建立良好關係；及(iii)能夠彙集客戶的訂單，故此可爭取較低的大批採購訂單價格。

於揀選某些元件時，採購部將從本集團的數據庫中挑選樣本，而這些樣本已經過品質控制部根據本集團品質保證規定及客戶規格進行測試及檢查。本集團旨在以最理想的數量及最合理的價格向供應商發出訂單。

於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，大部分元件是向中國供應商採購的，只有當國內並無供應，或經計及運費及付運時間後屬較便宜的時候，方會從海外購買元件。於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年內，從中國採購的原材料及元件的價值分別相當於本集團採購的原材料及元件總值約79.5%、58.6%及49.6%。於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，本集團採購總額約63.1%是以人民幣支付的。

一般來說，本集團通常以人民幣的現金方式向其供應商付款，一般的賒賬期由60天至90天不等。就海外供應商而言，付款一般以月結賒賬或信用狀的方式進行，一般的賒賬期由30天至60天不等。

品質控制

本集團的品質控制部的主要功能是透過其品質控制管理制度，確保本集團採購的零件及元件、產品及服務可符合客戶預期的品質及監管標準。董事相信，符合其客戶規定的品質標準對本集團的成功與否相當重要。為此，本集團已於中國成立品質控制部。於最後實際可行日期，本集團的品質控制部有5名工程師及約32名合資格職員，負責以下兩方面的品質保證：

原材料及組裝商的預先批准

就原材料或元件而言，供應商呈交的樣本將經過品質控制部的工程師及職員根據本集團的品質保證規定進行測試及檢查。只有品質控制部批准的原材料及元件方可存在於本集團數據庫內，以供本集團採購部挑選。

就組裝商而言，本集團一般派遣其生產工程師，於簽署組裝生產協議前檢查生產設施，惟客戶指定者則除外。

持續隨機審核

本集團就其所訂購及獲供應的原材料及元件進行肉眼檢查及隨機測試。

於本集團的蕪湖組裝廠房，駐守廠房的本集團品質控制職員將於生產工序內的各個階段為產品進行測試。待整個生產工序完成後，品質控制職員將檢查製成品，以確保品質標準。

就其他獨立組裝商而言，本集團將與彼等逐次訂立協議。本集團亦提供技術支援及組裝技巧，以協助將其運用於本集團的設計中。品質控制職員將會派遣至組裝商，從而監督品質控制工序，並為製成品進行測試。

本公司就各批製成或半製成品在組裝商的生產現場進行隨機測試。隨機測試的方法是根據國際標準進行。於各批產品中隨機抽出不同數量的產品。

元件是於生產製成或半製成品前進行測試，而隨機測試則是於獲准貯存的各批產品中根據不同元件的不同國際標準進行，只有通過測試的元件方獲准貯存。於組裝商的生產現場，將不會就元件進行其他測試。

此外，本集團的品質控制部亦可與客戶的工程師合作，以檢討生產工序及了解須要改善的地方。

本集團現時持有影音電子產品的設計、開發及服務品質管理系統證書。

本集團亦定期檢查及使其測試設備標準化，以確保取得可靠的測試結果及品質檢查。

組裝

在物料及元件付運往本集團的貨倉時，本集團貨倉部的職員將會將這些物料及元件按照組裝物流有系統地分類及包裝，使電視機生產的組裝工序更為順暢及有效率，並易於進行倉儲及運輸，且亦更具成本效益。董事相信，這項分類及包裝服務對其不少以全散件形式向客戶提供的電視機機芯在達致成本及效率目標方面相當重要。

就半成品形式、整體形式或原設備製造訂單而言，本集團將於決定生產計劃及展開根據客戶需要的生產工序的日期後，向組裝商發出生產訂單。於發出生產訂單後，製成品或所需原材料及元件將付運予組裝承辦商。

就全散件形式的客戶訂單而言，齊備原材料及元件的套裝將付運予客戶指定的倉庫或生產廠房。就半成品形式及整體形式訂單而言，本集團將安排於本集團位於蕪湖的組裝工廠或其他獨立組裝商，為原材料及元件進行部分組裝(半成品形式)或完整組裝(整體形式)。在決定本集團的蕪湖組裝廠房或其他獨立組裝商將會否獲委任進行組裝工序時(並無存在客戶偏好)，本集團的聘任將根據地區便利、價格、專業知識、生產能力及其他生產因素而定。於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，本集團約10%的營業額來自銷售半成品形式或整體形式產品。

在擱置付運時，包裝套裝將儲存於本集團於上海及香港的貨倉，該貨倉的總建築面積分別約為2,400平方米及770平方米。

彩電生產工序

不同顯示屏吋的型號所需進行的工序基本上相同。

標準化微型電子元件經電子自動插入機器插入印刷電路板內。印刷電路板其後被送往生產線，該處有較大型及其他電子元件會經人手插入印刷電路板內。印刷電路板其後轉移至自動波峰焊機，該機器會焊接電力連接。於印刷電路板及CRT被組裝之前，所有印刷電路板須進行初步在線測試及調整測試，以確保所有電路在規定的標準下運行。

經測試的印刷電路板與CRT及其他零件(如塑料前置板、開關、電源線、揚聲器及信號電纜)組裝成製成產品。

製成的彩電將須作最後調整及調較工序，以確保他們的整體表現如色彩、信號接收、傾銷及定位符合所需的標準。

於塑料背盒安裝電視機後，它們即可供包裝之用。

三丸電氣(蕪湖)

本集團於中國安徽省蕪湖設立組裝廠，由三丸電氣(蕪湖)經營。該組裝廠原本於一九九八年十月成立為中外合資經營企業，分別由三丸(集團)及一名獨立中方擁有88%及12%的權益。於二零零三年十一月，三丸(集團)與中方訂立一項股本轉讓協議，以向中方收購於三丸電氣(蕪湖)其餘12%的股本權益，代價為120,000美元，相當於這些股本權益的註冊資本的面值，待有關機關於二零零三年十一月二十五日批准後，三丸電氣(蕪湖)成為三丸(集團)持有的外商獨資企業。

三丸電氣(蕪湖)裝備齊全，並主要從事組裝彩電及電視機遙控器。三丸電氣(蕪湖)的主要生產大樓為總樓面面積11,185.36平方米，包括一幢廠房大樓。三丸電氣(蕪湖)擁有兩條電視機組裝生產線及其他三條組裝半成品形式電視機機芯的生產線，組裝的年產能力合共約600,000部電視機及為電視機製造720,000個半成品形式電視機機芯。於最後實際可行日期，董事估計蕪湖廠房的使用率約為60%。

除三丸電氣(蕪湖)外，本集團於營業記錄期間採用的所有組裝商均為獨立第三者。三丸電氣(蕪湖)的年產量約為600,000台彩電及720,000台半成品式電視機機芯。組裝商的能力各有不同，本集團於二零零三年將約220,000部全散件／半成品形式電視機機芯外判予組裝商。由於市場存在其他組裝商，董事認為，本集團可輕易轉換組裝商。三丸電氣(蕪湖)及組裝商分別為本集團帶來約7.5%及2.5%的銷售額。

本集團與運輸公司及運輸商作出安排及協調，以確保準時付運製成品或完成的電視機往客戶指定的不同付運地點。本集團在安排及處理中國境內及海外的船務及付運方面擁有豐富經驗，並與多家船運代理維持密切關係。董事相信，本集團於船務及運輸管理的經驗是向其客戶提供服務，以及鞏固本集團與其客戶之間的業務關係的重要一環。

銷售及市場推廣

本集團銷售及市場推廣的目標，是有效推廣本集團的服務及產品，以滿足客戶的需要，並建立與客戶的密切關係。本集團旨在開發及推廣有利於其客戶的新科技及解決方案，並將其本身定位為這方面的解決方案專家。

客戶

本集團現時的客戶基礎，包括超過70名客戶(約40名為活躍客戶)，基地為中國及其他海外國家。本集團一直將其資源及業務發展集中於電視機行業，董事相信，與多名客戶建立良好關係，這些客戶包括著名家居品牌(例如NEC Viewtechnology Ltd.、Videocon International Ltd.、Grundig Intermedia GmbH、JSC「Videofon」、康佳集團股份有限公司、熊貓電子集團有限公司、青島海信電器股份有限公司及創維多媒體國際有限公司等)的國際及中國企業。

截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的五大客戶—電器供應商或生產商分別佔本集團營業額約82.4%、57.9%及60.3%。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的最大客戶(截至二零零一年十二月三十一日止年度為江門市東菱電器有限公司，而截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度則為南京熊貓電視機有限公司(南京熊貓)分別佔本集團營業額約50.5%、24.6%及15.7%。Videocon International Ltd. (Videocon)及南京熊貓為本集團於截至二零零三年十二月三十一日止年度的五大客戶中的其中兩名。Videocon及南京熊貓均為電視生產商。據董事知會，Videocon為印度著名消費者電子產品生產商之一的旗艦公司。南京熊貓則為中國最大電視機生產商之一。Videocon及南京熊貓分別與本集團有約三年及七年的貿易歷史。

據董事所知，於營業記錄期間內，董事或他們各自的任何聯繫人，或於股份發售及資本化發行後擁有本公司已發行股本5%以上的股東，概無於本集團任何五大客戶中已擁有任何權益。

本集團一般向其客戶取得長期訂貨預測，但並無長期訂單或承諾。不少本集團的客戶已與本集團維持長期業務關係，而過去客戶訂單的變動不會對本集團的經營業績帶來重大影響。

於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，本集團並無與其客戶發生重大糾紛或面臨其客戶取消任何重大訂單。

主要市場

下表顯示本集團截至二零零三年十二月三十一日止三個年度按地區劃分的營業額分析：

國家	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中國	521,945	80.3	384,424	57.6	307,091	49.2
亞洲(不包括中國)	106,075	16.3	172,211	25.8	183,230	29.4
歐洲	—	0.0	58,108	8.7	61,412	9.8
澳洲	—	0.0	20,186	3.0	42,964	6.9
其他地區	22,225	3.4	32,428	4.9	29,360	4.7
	650,245	100.0	667,357	100.0	624,057	100.0
	650,245	100.0	667,357	100.0	624,057	100.0

附註：各地區包括的國家：

亞洲：印度、香港、日本、伊朗、韓國、新加坡及越南

歐洲：俄羅斯及德國

所有本集團於中國的銷售主要由東傑電氣(中國)的銷售隊伍處理。來自中國以外的地區的銷售則主要由三丸(集團)及東傑電氣(上海)的銷售職員處理。於最後實際可行日期，本集團於上海及香港的銷售辦事處聘用14名銷售及市場推廣職員。

付款條款

所有本集團於中國的銷售均以人民幣為單位，海外銷售則主要以美元及港元等外幣為單位。

向本集團付款一般是以貨到付款、預先付款及賒賬，並以海外客戶的信用狀方式(賒賬期由45天至90天不等)的方式作出。本集團會視乎客戶的信譽及他們與本集團的業務關係，向他們提供不同賒賬期，並決定容許各名客戶賒賬的最高金額及未償還總額。本集團的客戶通常根據他們各自的銷售及付款記錄，獲給予介乎人民幣200,000元(或約24,000美元)至人民幣3,000,000元(或約360,000美元)不等的賒賬額度。就本集團尊貴或信譽昭著的客戶而言，賒賬上限可超越該範圍。就過期付款，超過相關賒賬額度，或還款記錄欠佳的客戶而言，本集團不會再售貨予他們。本集團現時實施信貸控制政策，保存過往還款記錄及客戶的信貸評級。在本集團決定其將接受某名客戶的訂單金額，以及將向該名客戶提供的貨品及服務的價值。本集團亦將考慮該等客戶的現有訂單及其他信貸資料。客戶的信貸評級不時予以檢討。

截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團的營業額約50%是以賒賬方式支付，而其餘的50%則是以貨到付款、信用狀或預先付款方式支付。

當新客接觸本集團時，市場推廣職員將拜訪該名客戶，以了解客戶的規模及潛在財力。經考慮過市場推廣職員編製的報告後，市場推廣經理或會批核接納賒賬期及決定客戶的賒賬額度。經考慮過客戶的聲譽及項目的潛力後，初步賒賬額度一般不超過人民幣200,000元(或約24,000美元)。本集團的市場推廣部經參考銷售的規模及還款狀況不時檢討客戶的賒賬額度，以確保給予各名客戶適當的額度。本集團的市場推廣部亦將於提供服務或付運貨品前查核客戶的賒賬額度。凡超過賒賬額度的所有客戶或須取得本集團總經理或執行董事的批核。

本集團的管理層密切監察按月應收其客戶的款項，並將調整給予其客戶的賒賬期。撥備一般於發現有任何呆賬後按指定基準提出。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度，本集團的呆壞賬撥備分別約為37,000,000港元、46,800,000港元及零港元，相當於本集團營業額約5.7%、7.0%及0%，主要由於就本集團主要客戶(即江門市東菱電器有限公司)的壞賬作出特殊撥備所致，而該公司已不再為本集團的客戶。本集團於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內就呆壞賬採納的政策，是根據貿易賬款的賬齡、結算日後的還款、還款記錄、過往及持續業務關係及客戶的財務狀況而就貿易債項作出特殊撥備。除非另有證明的理由，否則一般會就賬齡超過一年的貿易賬項作出悉數撥備。本集團於二零零二年實施更嚴謹的信貸政策，要求海外客戶提供信用狀，並規定中國的新客戶須按貨到付款方式付款，或鑑於江門市東菱電器有限公司出現壞賬而規定彼等預先支付定金。就中國客戶而言，本集團將審查主要客戶的未償還結餘及相應的賒賬期。過去，並無要求向海外客戶取得任何信用狀，而中國的新客戶亦毋須事先付款。給予本集團客戶的賒賬期由45至90日不等。於二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日，本集團的應收賬款周轉期分別約為102日、97日及102日。應收賬款周轉期與給予本集團客戶的賒賬期有所差別，主要由於延遲獲得中國客戶償還應收賬目所致。董事表示，中國客戶相當普遍的做法是不會根據所給予的賒賬期支付彼等的賬項。本集團注意到有關情況，並已收緊其信貸政策，以控制應收賬項的質素，例如提高收回本集團應收款項的能力。於執行更嚴謹的信貸政策後，除應收古巴項目的債項外，於最後實際可行日期並無發現有任何重大延遲償還貿易債項。據董事知會，長期逾期償還的原因是中國政府延遲付款。古巴項目下年終結餘總額預期將約於二零零四年八月底償還。

本集團的營業部負責追收長期未償還債項。本集團的財務總監監察本集團客戶的賒賬狀況，並向董事滙報情況。

市場推廣及宣傳

本集團透過本身的銷售及市場推廣隊伍推廣其服務，包括拜訪客戶及提供樣本、參與中國及海外的展覽會及貿易展覽，使市場推廣職員及高級管理層得以追上市場趨勢及與客戶保持聯絡。

於最後實際可行日期，營業及市場推廣部有14名職員，其中5名負責中國市場，9名負責海外市場。

本集團亦向電子及電力產品生產商派發宣傳小冊子，務求令本集團的現有及準客戶加倍留意本集團的產品及服務。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的銷售及分銷成本分別佔其銷售總額約1.0%、0.66%及0.84%。董事獲告知，由於本集團於有關產品推出市場前半年至一年內主要從事與主要客戶開發機芯工作，故本集團於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內所產生的銷售及分銷成本相對較低。

售後服務

本集團提供的售後服務主要包括技術支援及(倘有需要)安排更換有瑕疵的原材料及元件。本集團亦就客戶需求進行調查，旨在調整其產品的設計及製造工序，以滿足客戶的要求。本集團經常審慎考慮客戶的意見。

由於本集團的工程師一般涉及為客戶開發產品的初階，並於大量付運前與客戶進行詳細測試，因此，董事認為於產品售出後更換瑕疵零件的可能性不大。此外，本集團須與供應商訂立購買合約時要求品質保證，而大部分瑕疵零件可退回供應商，並由其更換。

有關技術支援及回饋溝通方面，本集團認為，這對研發隊伍有利，客戶的回饋可用作提高產品質素、機芯設計及功能。本集團認為，這是研發成本的一部分。因此，本集團一般將不會就所提供的售後服務收取費用，而有關成本亦將不會計入研發部的一般經營開支。

存貨控制系統

所有存貨訂貨單由營業部根據彼等的營銷計劃提出。採購部負責於接獲營業部正式採購要求及獲工程部批准後，採購及購買有關存貨項目。採購部將於作出新採購前，考慮手頭上的存貨數量結餘。

所有存貨數據於貨倉接收存貨後儲存於電腦化的數據庫內。貨倉將會辨認出滯銷存貨。採購部、工程部與貨倉之間將會就調查展開討論，以審查指定存貨項目的滯銷情況。滯銷貨品撥備將獲各間附屬公司的總經理批准。

於二零零三年十二月，採購部門轄下的規劃辦公室正式成立，以監察存貨的變動，以及改善本集團運用存貨的效能。所有剩餘的未使用元件／零件均歸入通用庫。本集團的所有採購人員及不同部門(包括銷售、採購及採購規劃辦公室)均可獲得通用庫的存貨資料，以便日後進行任何新採購前先計劃該等存貨的未來用途。

本公司將會就經考慮存貨項目的年期、存貨流動及有關存貨於市場上的效用後為被視為滯銷的存貨作出撥備。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度的滯銷存貨撥備分別約達700,000港元、3,800,000港元及4,000,000港元。截至二零零三年十二月三十一日止三個年度的存貨週轉期分別約為40日、29日及42日。截至二零零三年十二月三十一日止年度的存貨週轉期增加，主要由於中國農曆新年假期前夕，本集團的客戶購買訂單增加，故存貨量相應增加，此外，若干存貨於二零零三年十二月三十一日正值轉運途中。截至二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度的存貨過時撥備增加，主要由於本集團得失江門市東菱電器有限公司這名客戶。於營業記錄期間內，本集團大部份機芯均以全散件形式配套運送。於採購機芯時，所購買的元件數目，未必與期內出售的全散件形式配套元件的數目完全吻合。若干該等剩餘的元件未必可用於其他訂單或用作生產其他產品，故可能出現存貨滯銷的情況。由於江門市東菱電器有限公司於二零零一年的每張訂單的訂貨數目通常較為大量，故二零零一年度的零散元件數量相對較少。然而，本集團於二零零二年二月終止向江門市東菱電器有限公司銷售貨物，故截至二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度的存貨過時撥備有所增加。據董事知會，中國核數師並無出席三丸電氣(蕪湖)於二零零二年的存貨盤點，而本集團並無獲知會有關原因。就會計師報告而言，申報會計師已進行必要程序，包括於二零零三年十二月三十一日的肉眼觀察存貨及存貨壓價程序，以證明於二零零二年十二月三十一日存在的存貨。

知識產權

專利

於最後實際可行日期，本集團已成功於中國取得六項實用新型專利及兩項外觀設計專利註冊，並正在為兩項實用新型專利及兩項設計專利申請註冊。

有關詳情，請參閱本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一段中「本集團的知識產權－(a)專利」分段。

商標

本集團的商標及「Mitsumaru」標記已向中華人民共和國商標註冊局註冊，而本集團已向香港商標註冊處申請及將「」及「**MEK**」的商標註冊。

詳情請參閱本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一段的「本集團的知識產權－(b)商標／服務標誌」分段。

於最後實際可行日期，本集團並無涉及或面臨侵犯任何知識產權的索償，不論是作為索償人或答辯人。

競爭

董事相信，中國的消費者電子業的競爭激烈，而彩電市場競爭尤其激烈。主要電視機生產商不時展開減價戰。為保持競爭力，生產商需要控制其生產成本，而本集團必須能夠提供有關達致這些生產商的成本目標及配合市況的解決方案。

董事相信，本集團不斷研究及開發，推出新設計如簡化及重新設計現有的電路及軟件，並以更具成本效益的其他選擇取代元件，以減少所需的零件及元件數目，並降低彩電的生產成本，這是令本集團得以維持競爭力及增長市場佔有率的其中一個主要原因。

此外，本集團定期與供應商討論，並在最新市況下，重新磋商原材料及元件的價格。由於其大批訂貨的緣故，本集團通常可與供應商磋商減低原材料及元件的購買價。本集團的定價政策最後將能夠令本集團的客戶受惠。

董事相信，儘管彩電市場競爭激烈，然而憑着本招股章程「業務」一節「主要實力」一段所述的本集團主要實力，本集團於市場上擁有具競爭力的地位。

與張先生及杭州國芯的關係及不競爭承諾

與張先生及杭州國芯的關係

於股份發售及資本化發行完成時，張先生將透過其全資公司Z-Idea於本公司已發行股本的62.25%股權中擁有間接權益（假設超額配股權不獲行使）。

於重組前，本集團透過其全資附屬公司東傑電氣（中國）於杭州國芯的註冊資本中擁有32%的權益。根據會計實務準則第24號「於證券中的投資的會計處理」，本集團於杭州國芯的投資被計作於營業記錄期間內的投資證券。因此，須於定期審查減值時按成本入賬。杭州國芯截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止三個年度的虧損淨額分別約為564,000港元、1,475,000港元及733,000港元。杭州國芯於二零零三年十二月三十一日的累計虧損約為2,772,000港元。

作為重組的一部份，東傑電氣（中國）於二零零四年六月十八日訂立股份轉讓協議，將其於杭州國芯的32%股權轉讓予張先生，代價為人民幣3,200,000元，此乃按其於杭州國芯的註冊資本面值所佔比例而釐定。於上述股份轉讓完成後，張先生於杭州國芯的角色為一名被動投資者，並不涉及杭州國芯的日常業務經營及管理。

(a) 杭州國芯的業務

杭州國芯主要從事為數碼電視的生產設計、開發及供應集成電路芯片，而本集團則是專門為生產彩電及其他影音產品提供解決方案的供應商。本集團及杭州國芯各自擁有本身的管理隊伍，由於彼等的產品的性質不同，故此彼等不能共享相同的技術及研究開發資源。杭州國芯的董事及本集團的僱員概不是本公司的關連人士（定義見上市規則）。鑑於本集團及杭州國芯的業務性質各不相同，董事相信，杭州國芯的業務不會及不大可能會與本集團的現有業務有所競爭。

(b) 轉讓於杭州國芯32%的股本權益予張先生的原因

董事相信，該項轉讓將不會對本集團在維持成為杭州國芯投資者而在商業上有任何利益，因此決定將東傑電氣(中國)持有32%的股本權益轉讓予張先生，作為重組的一部分，原因如下：

- (i) 由於杭州國芯的業務有別於本集團的核心業務，故此本集團將能夠於該項轉讓後集中於其業務之上；
- (ii) 杭州國芯的業務仍處於相對幼嫩的階段，需要向其股東取得大量資金，以供開發其產品；及
- (iii) 由於該項轉讓的關係，本集團將不能夠分配更多資源進行其核心業務。

張先生不擬於不久將來向本集團注入杭州國芯業務，惟本集團已獲授出優先購買權，根據杭州國芯提供的不競爭承諾而收購杭州國芯的任何業務(與本集團的業務有所競爭或可能有競爭的業務)除外。有關其他詳情，請參閱下文「現有股東與杭州國芯之間的不競爭承諾」分段。倘本集團擬收購杭州國芯的任何業務，則本公司將確保其將全面遵守上市規則的有關規定。

現有股東與杭州國芯之間的不競爭承諾

根據於二零零四年六月二十九日訂立的不競爭協議(「不競爭協議」)，(i)張先生、童先生、吳黎霞女士、Z-Idea、T-Square、Good Day International及杭州國芯(「契諾人」)已向本公司承諾，契諾人將不會，及將促使彼等各自的聯繫人將不會於承諾期間(定義見下文)內於香港及中國直接或間接從事與本集團任何業務有競爭或可能有競爭的任何業務(即提供生產彩電及其他影音產品的解決方案)(「競爭業務」)或於競爭業務中擁有權益；及(ii)杭州國芯授予本公司優先購買權，按日常商業條款及公平合理的條款，收購由杭州國芯開發而正或可能會與本集團競爭的業務。

只要(i)股份在聯交所上市(就此而言，包括股份因任何原因而暫停在聯交所買賣的任何期間)；(ii)契諾人及彼等各自的聯繫人單獨或共同仍然實益擁有在本公司股東大會上至少30%的投票權或根據上市規則被視為本公司的控股股東，則不競爭協議將一直生效(「承諾期間」)。

然而，不競爭協議並不適用於下列各項：

- (i) 直接或間接持有從事或涉及競爭業務的任何證券，而競爭業務的證券在一間認可的證券交易所上市，惟(a)本集團並非控制有關公司的董事會，亦非於該公司的同類別證券所附有的投票權總額10%以上擁有權益；及(b)契諾人於該公司的股東大會上可予行使的該等證券所附有的投票權總額不得少於該公司投票權總額的10%；及
- (ii) 本集團的任何成員公司持有任何證券或為本集團任何成員公司及代表本集團任何成員公司進行任何事宜。

本集團若干成員公司的稅務負債

於二零零三年前，三丸(集團)的大部分日常簿記及會計工作均外判予香港一間本地執業會計師行。本集團的管理層一般依賴該間本地執業會計師行編製的每月管理賬目。本集團於二零零三年中預期進行股份發售前，並無根據香港公認會計原則編製任何綜合財務報表，亦概無為本集團內各公司間的賬目結餘進行定期對賬。此外，本集團管理層亦無即時就分別與主要客戶及供應商的每月應收賬項結餘與應付賬項結餘進行對賬，及無記錄固定資產減值。因此，申報會計師於本公司計劃於二零零三年初在主板上市時，繼承當地執業會計師擔任三丸(集團)的法定核數師後，為三丸(集團)截至二零零二年十二月三十一日止年度的財務報表進行的法定審核內，發現多項會計錯誤。

於三丸(集團)截至二零零二年十二月三十一日止年度的財務報表內通過以前年度調整糾正的上述會計錯誤包括：(i)多報採購淨額；(ii)多報銷售淨額；(iii)並無記錄壞賬特殊撥備；(iv)並無記錄資產減值撥備；及(v)少報股息收入。

於營業記錄期間內上述各個項目構成的會計錯誤對除稅前財務的影響，是(i)少報了於二零零一年一月一日的期初保留溢利約10,200,000港元及多報了截至二零零一年十二月三十一日止年度的除稅前溢利約400,000港元；(ii)多報了於二零零一年一月一日的期初保留溢利約900,000港元及少報了截至二零零一年十二月三十一日止年度的除稅前溢利約30,000港元；(iii)多報了於二零零一年一月一日的期初保留溢利約8,600,000港元；(iv)多報了截至二零零一年十二月三十一日止年度的除稅前溢利約800,000港元；(v)少報了截至二零零一年十二月三十一日止年度的除稅前溢利約12,400,000港元。

會計錯誤所導致對本集團整體的除稅前綜合財務影響，是少報了二零零一年一月一日的期初保留溢利約700,000港元，及多報了截至二零零一年十二月三十一日止年度的除稅前溢利約1,200,000港元。

由於未記錄的股息收入已於合併賬目時對銷，故此其對本集團於營業記錄期間的財務資料並無任何影響。

於發現會計錯誤後，三丸(集團)即時採取步驟糾正錯誤，全部錯誤現已於最後實際可行日期糾正過來。作為糾正錯誤過程中的一部分，三丸(集團)自動向香港稅務局(「稅務局」)呈交截至二零零二年十二月三十一日止六個財政年度的經修訂香港利得稅計算方法。於二零零四年三月初，三丸(集團)接獲稅務局發出其香港利得稅經修訂評估，已獲退回合共18,000港元的多繳稅項淨額。

由於並無編製綜合財務報表，亦無任何各公司間結餘的定期對賬，故此東傑電氣(中國)於截至二零零零年十二月三十一日止年度及之前的財政年度內少報了向三丸(集團)收取的手續費，其自一九九六年以來的總額約為30,500,000港元。三丸(集團)聘請東傑電氣(中國)就一個由一九九六年至二零零三年的項目提供服務。東傑電氣(中國)就該項目產生的金額應由三丸(集團)於完成該項目時支付。由二零零一年開始，三丸(集團)並無就該項目而獲提供任何額外服務，因此，東傑電氣(中國)並無產生任何額外費用。由於並無編製任何綜合財務報表，而集團內各公司間的結餘亦無定期進行對賬，於二零零三年前東傑電氣(中國)的法定財務報表內並無發現已產生任何手續費收入。於發現少報了手續費後，東傑電氣(中國)自動知會中國地方稅局，並申請修訂評稅。於二零零四年三月十七日，東傑電氣(中國)接獲上海市閔行區國家稅務局(「中國地方國家稅務局」)知會，確認有關稅務局少收了的金額約達人民幣5,300,000元(相等於約5,000,000港元)，包括營業稅、銷售稅附加費及企業所得稅分別約人民幣1,600,000元、人民幣8,000元及人民幣3,700,000元。少報了的手續費應佔的中國稅項已於本集團於二零零一年一月一日及於營業記錄期間內的合併財務報表作出約人民幣5,300,000元(相等於約5,000,000港元)的悉數撥備。與營業記錄期間前的期間有關的金額已於本集團於二零零一年一月一日的保留溢利的期初結餘中作出調整。中國地方國家稅務局已確認，東傑電氣(中國)已於二零零四年三月九日繳納上述的營業稅及銷售稅，並於二零零四年五月二十七日繳納企業所得稅。中國地方國家稅務局亦已確認，將不會施加任何罰金。本公司的中國法律顧問已表示，中國地方稅務局有權發出評估東傑電氣(中國)應繳稅項的金額的通知書，而東傑電氣(中國)須根據通知書繳納適用稅項，而東傑電氣(中國)根據通知書毋須繳納任何罰金。

此外，控股股東張先生及Z-Idea，連同童先生及T-Square已向本集團承諾，為本集團所產生及蒙受的任何額外稅項負債及損害賠償提供彌償保證。

根據上文所述，董事認為，本集團於二零零三年十二月三十一日作出的稅項撥備充足。董事預期將不會產生任何重大或然負債，或將不會因上述的稅務負債而對本集團的營運及財務狀況造成任何重大不利影響。經參考中國地方國家稅務局於二零零四年三月作出的確認及稅務局作出的評估後，申報會計師認為，本集團於二零零一年一月一日及於營業記錄期間內作出的所得稅／利得稅撥備充足。

內部控制及措施

於二零零三年之前，就三丸(集團)而言，有一名內部職員負責編製及保留所有相關會計文件，如銀行結單、貨運單據、發票、貨品收訖單，並妥善保存支票簿等等。此外，彼亦為活躍銀行賬戶每月進行銀行對賬。

根據上述由三丸(集團)內部會計職員編製的相關文件，獲三丸(集團)外判會計職能的香港一間本地執業會計師行的其中一名職員，將定期到訪三丸(集團)，以進行有關管理賬目的編製。

三丸(集團)已於二零零三年終止委任該本地執業會計師行。該本地執業會計師行提供的有關會計服務，已由三丸(集團)的內部會計職員進行。一名出納員及財務總監已於二零零三年七月受聘。

各間中國附屬公司設有獨立會計部，內有2至4名會計職員，包括一名會計經理及一名出納員。中國會計部的架構於營業記錄期間內並無任何重大變動。

為避免再次發生類似的會計錯誤，及預計進行股份發售，董事已決定透過改善其內部申報程序、會計及財務系統，從而加強本集團的內部控制及管理制度。於二零零三年七月，本集團已聘任香港一名合資格會計師出任其財務總監(於二零零三年十月由現有財務總監取代)，以監督所有日常簿記及會計工作。根據新內部控制環境，新財務總監將負責審閱所有三丸(集團)報告及中國會計部門報告，並每月就公司間之往來賬目進行。此外，本集團已改善電腦化會計及財務申報系統，以取代若干簿記程序，直至最近，該程序已由其職員以人手進行。於最後實際可行日期，三丸(集團)及東傑電氣(上海)採用電腦化會計系統。就東傑電氣(中國)而言，成本系統為電腦化系統，而總賬冊以人手處理。就三丸電氣(蕪湖)而言，其採用人手申報系統。本集團已重新設計一項新申報系統，包括存貨控制、應收賬項及應付賬項，使本集團能夠每月有效率地及效益地將各公司間的結餘於本集團各

間成員公司的分類賬總冊及分類賬分冊之間作時差對賬。此外，亦為僱員提供培訓，讓彼等能熟習新申報系統。除該等新內部控制程序外，本集團的現時政策亦進行每月管理層會議，以監察本集團的每月表現及營運，當中將會審閱有關遵守內部控制程序的事宜。執行董事、財務總監及各中國附屬公司的若干高級管理層將出席該大會。

下表顯示有關會計錯誤的舊與新內部控制環境之間的比較。

會計錯誤	舊內部控制	新內部控制
多報／少報採購及銷售	<p>三丸(集團)的大部分日常簿記及會計職能，於二零零三年初聘請會計文員前外判給一間本地執業會計師行。一般來說，本集團的管理層依賴本地執業會計師行編製的每月管理賬目。</p>	<p>三丸(集團)自二零零三年起成立會計部。所有每日簿記及會計職能是受本集團的財務總監監督，該名財務總監為經驗豐富的合資格會計師，負責審閱三丸(集團)會計部每月編製的所有會計賬冊及記錄。</p>
	<p>就銷售的多報／少報而言，並無即時為主要客戶的每月應收賬項結餘進行對賬。</p>	<p>主要客戶的所有每月應收賬項結餘將於每月底對賬。對賬將由本集團的財務總監審閱。所有主要差異將即時作出調查。</p>
	<p>就採購的多報／少報而言，並無即時為主要供應商每月應付賬項結餘進行對賬。</p>	<p>主要供應商的所有每月應付賬項結餘將於每月底對賬。對賬將由本集團的財務總監審閱。所有主要差異將即時作出調查。</p>

會計錯誤

舊內部控制

新內部控制

壞賬撥備

本集團的管理層積極參與追收每月管理賬目中應收客戶的所有長期尚未償還債項。

所有主要尚未償還應收款項的可收回性的評估將於每月底進行。所有呆賬將於考慮過尚未償還期間及還款歷史等因素後識別出來。呆賬撥備將會於有需要時在賬冊內作出。

固定資產減值

三丸(集團)的賬冊及記錄中並無作出已外判給一間本地執業會計師行的固定資產減值審查。

隨著加強會計制度及聘請新財務總監，會計實務準則第31號將予正式整理。所有固定資產減值獲定期審閱，並於有需要時於賬冊內作出撥備。

未記錄股息／手續費

由於本集團的管理層已將三丸(集團)的所有會計職能外判給本地一間執業會計師行，本集團的管理賬目並無予以綜合或本集團各公司間的往來賬目亦概無予以對賬。因此，各公司間的交易於各附屬公司的賬冊內並無作出一致記錄。該等歧異／不一致不能即時辨認出來。

每月的綜合管理報告由本集團的財務總監編製及審閱。所有公司間的往來賬目於每月對賬。所有重大尚未對賬的公司間結餘將予以盡快調查。

董事相信，本集團加強的會計制度及所採納的新內部控制措施，以及聘請經驗豐富及合資格財務總監，本集團已採取適當步驟糾正歧異，並確保合理保障於日後避免出現其他歧異及錯誤。

董事認為，加強的會計制度及本集團所採納的新內部控制措施，以及聘請經驗豐富及合資格財務總監，以監察上述本集團的會計記錄，連同本集團現有的內部控制措施，包括但不限於妥善保存原始文件以支持會計記錄、正式授權銷售及採購、正式批准現金付款及即時準備銀行對賬等)，將有足夠的財務匯報及遵守程序及控制，以允許董事就本集團的財務狀況及前景作出適當的判斷。保薦人認為，上述報表是經過董事作出合理審慎查詢後才發表。