

業務概況

本公司主要於中國從事 EIP 產品之研究、開發、製造及經銷。本公司製造及分銷之 EIP 產品正被廣泛應用於電訊、工業、軍事、發電、視頻控制、運輸、互聯網、商業及金融等範疇。本公司已獲得在中國進行業務所需之一切執照、批文及登記。

根據賽迪資訊於二零零二年十二月所編製有關中國 EIP 市場之市場研究報告，本公司於二零零二年為中國最大之 EIP 產品製造商。按 EIP 產品在中國之總銷售量而言，於二零零二年本公司之品牌「EVOC」於所有國內品牌中名列第一，而在中國市場之國內及國外品牌中則名列第四。

本公司提供多種類 EIP 產品。現時，本公司有超過180種產品，按其獨特功能及特徵劃分，可大致分為三類，分別為 EIP 殼級產品、EIP 板級產品及遙距數據模組。本公司之 EIP 產品全部由其研究與開發部所開發。於往績記錄期間，本公司之主要 EIP 產品包括用於銀行監控系統、網絡安全系統、公路收費站、醫療監護儀、博彩機、自動櫃員機及銷售點 (point-of-sales) 終端機等之工業中央處理器卡。

EIP 是一種可嵌入一件產品、裝置或大型系統之內，且可讓用戶就一種或多種特定功能 (例如數據之處理、發出、詮釋及執行控制訊號等) 執行軟硬件應用之電腦系統，亦稱為嵌入式電腦系統。一般用途之電腦系統或個人電腦安裝及運行一套特定之軟件，可按程式編排作文字處理、電子郵件、商務會計、科技運算及數據庫管理等各項廣泛功能，與之相反，EIP 並非為最終用戶按程式編排而設計的。EIP 能提供很多不同之選擇來進行一項特定之任務。

專為電訊業使用而設之 EIP 產品之銷售佔本公司營業額比例最大，分別佔本公司截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零三年三月三十一日止三個月之營業額約23%、25%及22%。

收入模式

於往績記錄期間，本公司之收入主要來自銷售 EIP 產品。當重大風險及擁有權轉嫁予客戶後，收入會在收益表中確認。倘有關收回應付之代價、涉及之成本及可能出現退貨情況出現重大不明朗因素時，則不會將收益確認入賬。

業 務

產品

本公司之 EIP 產品可大致按其不同功能及特點劃分為三個系列，分別為 EIP 殼級產品、EIP 板級產品及遙距數據模組。本公司產品或以本公司本身品牌銷售，或為不同製造商以原設備製造之方式生產。下表按產品類別、適用於不同行業之產品性質及製造方式劃分列出本公司截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月之營業額分佈：

	截至十二月三十一日 止年度				截至 二零零三年 三月三十一日 止三個月	
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
按產品類別劃分之 營業額分析：						
EIP 殼級產品	53,979	43.0	60,985	40.0	11,912	35.7
EIP 板級產品	66,532	53.0	88,428	58.0	20,389	61.0
遙距數據模組	5,021	4.0	3,049	2.0	1,113	3.3
	<u>125,532</u>	<u>100.0</u>	<u>152,462</u>	<u>100.0</u>	<u>33,414</u>	<u>100.0</u>
按適用於不同行業之 產品性質劃分之 營業額分析：						
電訊	28,621	22.8	38,573	25.3	7,385	22.1
工業	17,951	14.3	13,112	8.6	4,511	13.5
軍事	16,194	12.9	19,820	13.0	3,742	11.2
發電	12,804	10.2	16,771	11.0	3,208	9.6
視頻控制	12,679	10.1	18,753	12.3	3,876	11.6
運輸	10,043	8.0	12,654	8.3	3,241	9.7
互聯網	7,532	6.0	10,672	7.0	2,807	8.4
商業及金融	7,155	5.7	16,771	11.0	3,508	10.5
其他	12,553	10.0	5,336	3.5	1,136	3.4
	<u>125,532</u>	<u>100.0</u>	<u>152,462</u>	<u>100.0</u>	<u>33,414</u>	<u>100.0</u>
按製造方式劃分之 營業額分析：						
以本公司品牌製造之 產品	123,775	98.6	142,247	93.3	32,813	98.2
以原設備製造方式 製造之產品	1,757	1.4	10,215	6.7	601	1.8
	<u>125,532</u>	<u>100.0</u>	<u>152,462</u>	<u>100.0</u>	<u>33,414</u>	<u>100.0</u>

EIP 殼級產品

本公司製造之 EIP 殼級產品主要包括工業用電腦機殼、工業用個人電腦工作站、工業用平板個人電腦及工業用手提式軍事電腦，截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，EIP 殼級產品之銷售額分別佔本公司營業額約43%、40%及36%。



工業用電腦機殼

- 工業用電腦機殼

工業用電腦機殼設有多種不同之特點，可保護電腦系統免受撞擊、震盪及防止塵埃進入，及可適應不同操作溫度。本公司於二零零零年三月開始銷售工業用電腦機殼。

主要產品名稱：

- 14位插頭 IPC/CTI 機殼
- 6位插頭嵌牆式機殼



工業用個人電腦工作站

- 工業用個人電腦工作站

工業用個人電腦工作站一般用作工業用通訊及電力供應，並為可於惡劣環境下操作而設計，而其鍵盤、螢幕、顯示屏、能源及底板均全部嵌入於一個工作站內。本公司於二零零零年八月開始銷售工業用個人電腦工作站。

主要產品名稱：

- 液晶體顯示工作站
- CRT 顯示工作站



工業用平板個人電腦



工業用手提式軍事電腦

- 工業用平板個人電腦

工業用平板個人電腦一般用作電力供應及電訊。此種工業用平板個人電腦之液晶顯示屏產生之輻射量極低。本公司於一九九九年五月開始銷售工業用平板個人電腦。

主要產品名稱：

- 液晶顯示屏平板個人電腦

- 工業用手提式軍事電腦

工業用手提式軍事電腦一般用於軍事上，並為可抵受在極度惡劣環境下使用而設計。其小巧之內置系統但具備多種用途之餘，同時亦包含手提電腦之輕巧性及桌面電腦之廣泛功能。本公司於二零零零年八月開始銷售工業用手提式軍事電腦。

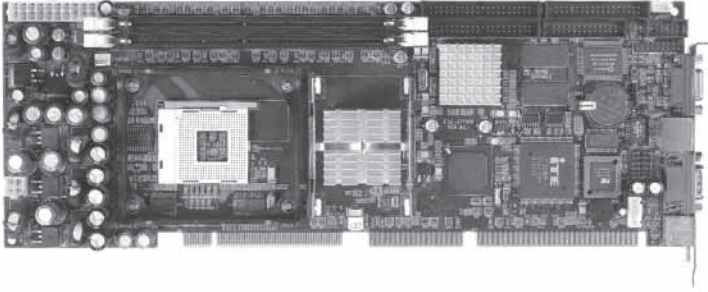
主要產品名稱：

- 手提式軍事電腦

EIP 板級產品

本公司製造之 EIP 板級產品主要包括工業用中央處理器卡、工業用被動式背板及工業用通訊匯流排卡。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司 EIP 板級產品之銷售額分別佔本公司營業額約 53%、58% 及 61%。

自本公司於一九九九年六月、一九九八年六月及一九九九年四月分別開發第一代之工業用中央處理器卡、工業用被動式背板及工業用通訊匯流卡以來，本公司已推出多種適用於電訊、金融、發電及運輸等界別內不同用途之產品組合。本公司之工業用中央處理器卡、工業用被動式背板及工業用通訊匯流卡均配備不同之處理能力，並可與不同規格之晶片、介面、影象顯示能力、速度、記憶容量及質素結合，及為可支援不同系統而設計，務求可應付不同電腦應用之需要。



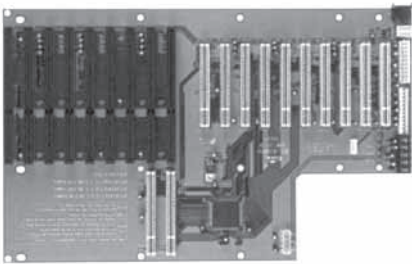
工業用中央處理器卡

• 工業用中央處理器卡

工業用中央處理卡備有不同設計，並可嵌入不同規格以支援各種不同系統；其亦可應用於運輸、電訊、發電、工商及金融等範疇。

主要產品名稱：

- 全身單底板電腦
- 半身單底板電腦
- 個人電腦／104 嵌入式電腦
- 3.5吋嵌入式電腦
- 5.25吋嵌入式底板
- POS 及 NET 嵌入式電腦



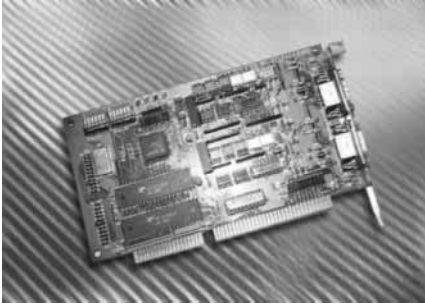
工業用被動式背板

• 工業用被動式背板

工業用被動式背板備有不同界面，以支援不同系統之功能，並為可應用於電訊、運輸、教育、商業及金融等範疇而設計。

主要產品名稱：

- 配備不同插頭之 PICMG 多種系統背板



工業用通訊匯流卡

- 工業用通訊匯流卡

工業用通訊匯通卡備有不同埠、傳送速度、界面、尺寸等方面之規格，以達到可用於金融、多媒體、電訊及工業等範疇。

主要產品名稱：

- 終端機底板

遠程資料模組

本公司製造之遠程資料模組主要包括遙距數據採集及控制模組。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司遙距數據模組之銷售額分別約佔本公司同期營業額4%、2%及3%。



遙距數據採集及控制模組

- 遙距數據採集及控制模組

遙距數據採集及控制模組用於工業自動化方面。此種模組透過使用相關軟件來採集、分析、掃描及解讀數據，主要用於研究、教育、軍事及運輸各範疇。本公司於二零零一年八月開始銷售遙距數據採集及控制模組。

主要產品名稱：

- 多功能數據採集卡
- ARK 控制模組

產品價格

本公司乃根據(i)原材料、生產及研究與開發之成本；(ii)市場對產品之反應；(iii)其競爭對手所訂之價格；(iv)在宣傳某一產品時所採取之特定定價策略；及(v)客戶所落銷售訂單之數額及性質等因素，來決定其產品之價格。

董事認為，本公司產品於往績記錄期間之價格範圍尚算穩定。董事亦相信，一般而言，本公司產品之價格與業內其他製造商所生產之相約產品之價格相比具有競爭力。於往績記錄期間，EIP 殼級產品及 EIP 板級產品之價格分別介乎每件約人民幣200元至人民幣22,000元不等及每件約人民幣200元至人民幣4,700元不等，而遙距數據模組之價格則介乎每台約人民幣500元至人民幣4,800元不等。於往績記錄期間，本公司之客戶普遍所落訂單之數量一般介乎100台至1,000台不等。

生產設施

本公司之主要生產設施位於深圳經濟特區南山區，該區為中國政府重點發展之首個及最重要之經濟特區，為經濟改革總體藍圖之一部份。本公司根據兩項分別為期三年之租約分別租賃一座生產綜合大樓，總建築面積為9,900平方米。第一項租約為兩幢4層高之大廈，於二零零零年七月十日開始，並由二零零三年七月十日起續租3年。第二項租約則為一幢4層高之大廈，於二零零一年五月一日開始，並將於二零零四年四月三十日屆滿。本公司預期第二份租約在屆滿時可予續期。

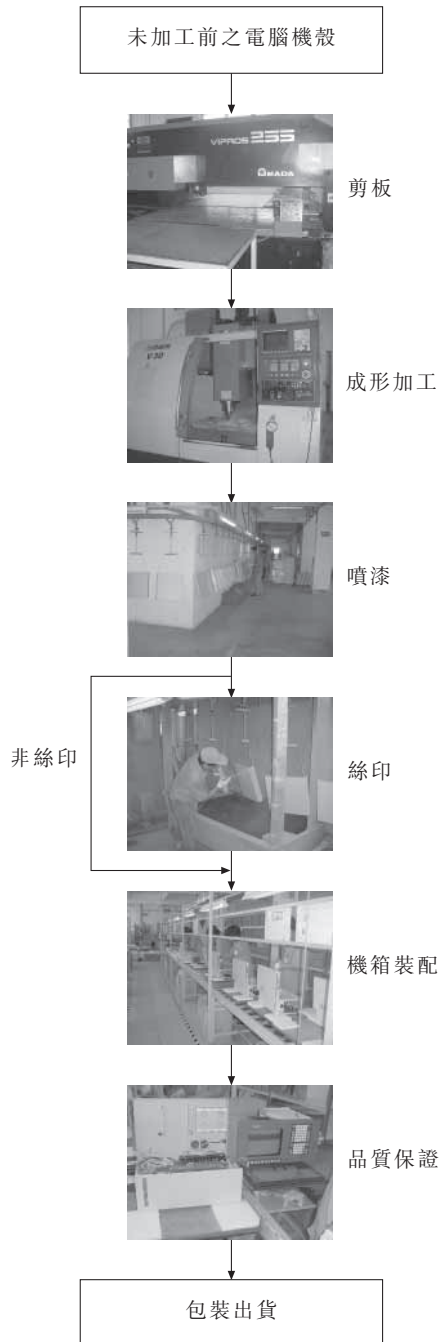
本公司之生產設施包括十條生產線，年產量達50,000件 EIP 殼級產品及90,000件 EIP 板級產品。就所生產之產品數目計，該等生產設施目前以約67%之使用率運作。截至二零零一年及二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司分別生產約34,470件及33,330件，以及出售約30,950件及33,870件 EIP 殼級產品。截至二零零一年及二零零二年十二月三十一日止兩個年度，本公司分別生產約55,790件及66,580件，以及出售約50,810件及68,020件 EIP 板級產品。於二零零二年十二月三十一日，本公司共聘用約276名生產員工。

董事相信，本公司致力提高效率及改善產品質素，從其可觀之機器及設備投資可見。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司已動用合共約超過人民幣15,000,000元用作購置機器及設備。董事相信，本公司目前使用之主要機器或設備並無行將過時之問題。

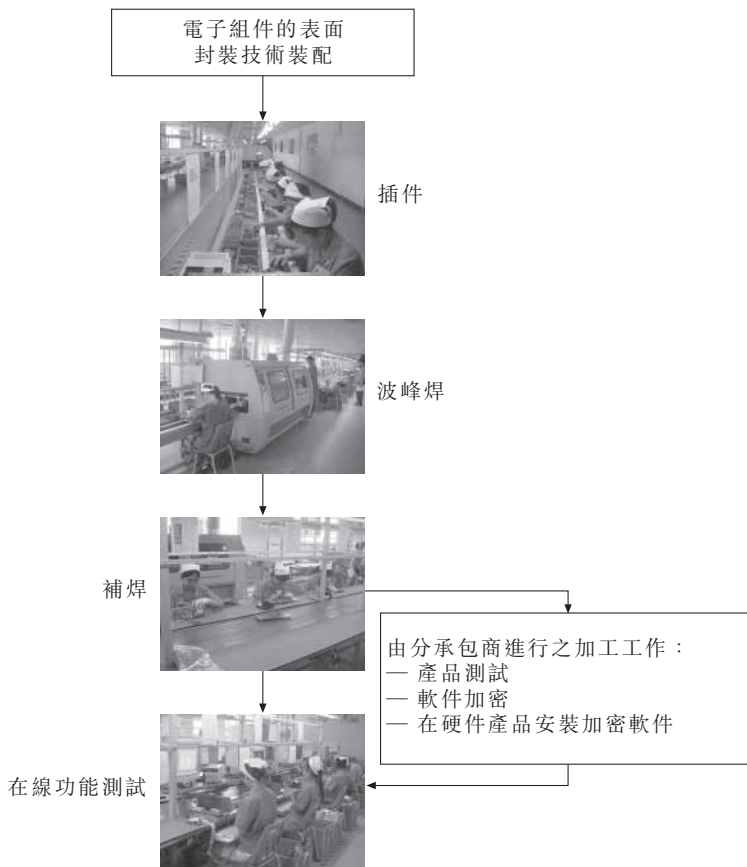
生產流程

EIP 殼級產品及 EIP 板級產品之生產周期分別需時一周至一個月及一個半月至三個月完成。生產部員工與研究與開發部員工緊密合作，以確保易於製造出質優而具成本效益之產品，並縮短新產品從接受訂單到付貨所需時間。下圖說明本公司產品之典型生產流程：

(1) EIP 殼級產品



(2) EIP 板級產品：



原材料及組件採購

本公司主要向中國、美國、日本、台灣及韓國採購原材料及組件，以從事生產。本公司生產所用的主要原材料及組件包括集成電路、電子組件、連接組件及配件、金屬、鋁、鐵、銅線、電線、包裝材料、塑膠材料及油漆。

本公司現時與超過160家位於中國之原材料供應商及超過30家位於香港之原材料供應商有業務往來。以數目計，在上述中國供應商當中，約半數為貿易公司及代理，另約半數為製造商。大部份香港供應商乃美國、日本、台灣及韓國海外原料製造商之特許分銷商。本公司之政策為向多家供應商採購每種主要原材料，以避免過度依賴單一供應來源。本公司亦設有供應商評估體制，以評估準供應商在質素、準時付運、成本、給予之條款、物料規格、技術功能及潛在技術改良各方面之表現。本公司亦定期到訪其香港供應商及中國主要供應商，旨在維繫緊密之業務關係，並就所供應之原料定期對品質、成本及技術改良等問題進行交流。本公司並無與供應商簽訂任何長期供貨合約。

於往績記錄期間，本公司主要原材料之價格從未出現重大變動，而在本集團生產 EIP 產品所使用之原材料及組件之供應上亦並無遇到任何嚴重中斷。因此，董事相信，本公司與其主要供應商經已建立良好業務關係。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司首五大供應商合共佔本公司採購總額約47.5%、44.4%及44.4%。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司最大一間供應商佔本公司採購總額約26.0%、15.7%及17.7%。就二零零二年十大供應商而言，六名為本公司於二零零二年方與其開展業務關係之新供應商。概無董事、監事、彼等聯繫人士或就董事所知於緊隨配售完成後將擁有本公司已發行股本5%以上之股東，在往績記錄期間於本公司首五大供應商擁有任何權益。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司所有原材料及組件採購均以人民幣計價。本公司一般以支票支付採購貨款。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司之採購分別約有48.5%、49.8%及49.3%以貨到付款的方式作出，其餘以賒賬方式作出，信用期一般為30日至90日不等。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，應付貿易賬款之周轉期分別為83日、80日及76日。

存貨控制

董事相信，嚴格的存貨控制政策使本公司能迅速應付市場需求的突然轉變。本公司之貨倉位於本公司在中國深圳南山區之生產綜合大樓，總建築面積約為9,900平方米。本公司之原則為嚴格控制存貨水平。本公司之存貨控制人員負責定期檢查本公司之存貨記錄，確保存貨維持於合理水平，並在存貨低於該水平時通知採購部作出補充。同時，本公司共有由會計及財務部監督之26名員工，負責存貨控制及每月盤點，以保持妥善之存貨記錄及將因過時及滯銷而產生之存貨損失降至最低。

本公司通常按照每月採購預測採購原材料及組件。就包裝原材料和電子組件等常用原材料及組件而言，本公司採取之政策是將原材料及組件維持約人民幣8,000,000元之存貨水平。

董事相信，成功推行存貨管理政策將提高本公司營運資金之效率。根據現時存貨供應政策，本公司管理層不時對本公司持有之所有存貨之水平及情況進行詳盡檢查。自購買或生產日期後滿一年或以上之原料及製成品將被視為過時存貨，並須對其作出全面撥備。在盤點中發現已受損之原料及製成品將相應作出撇銷。只有在本公司管理層認為存貨屬於過時之情況下方會作出特定撥備。董事認為，現時存貨政策可確保對過時及滯銷存貨在賬目中作出足夠之撥備。

業 務

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司並就原材料、在製品及製成品的過時及滯銷存貨分別作出零、約人民幣1,931,000元及零撥備。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司的平均存貨周轉期分別為153日、155日及186日。

品質控制

在品質控制過程中，本公司特別注重預防性措施，並在各關鍵生產階段實施品質控制程序，旨在儘早於生產流程中發現、分析並解決問題。本公司奉行之政策旨在確保交付予客戶之產品符合國家電工產品認證標準等適用的產品安全標準和規範。本公司的品質控制系統透過本公司設於中國深圳之生產基地所獲得之ISO 9001:2000認證已獲得正式認證，證明本公司的品質控制系統符合國際標準。

本公司一向十分著重品質，對採購、生產、檢驗、包裝及付運方面均透過推行嚴謹之品質控制措施。於二零零二年十二月三十一日，本公司共有73名僱員負責生產基地的品質控制和品質保證工作。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司的銷貨退回分別約佔本公司營業總額的1.1%、0.7%及0.8%。

銷售及市場推廣

分銷網絡

本公司所有產品目前主要在中國予以銷售。本公司之客戶遍及中國不同地區，其中包括：華北、東北、華東、華南、西南及西北。下表載列本公司特許分銷代理商之數目、組成銷售及市場推廣團隊之僱員人數以及本公司截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月營業額之地區分析：

地區	省份/城市	於二零零二年 十二月三十一日		於最後可行日期		營業額分析					
		組成銷售		組成銷售		截至十二月三十一日			截至二零零三年		
		特許 分銷代理商 之數目	及市場 推廣團隊 之僱員人數	特許 分銷代理商 之數目	及市場 推廣團隊之 僱員人數	止年度		三月三十一日			
				二零零一年	二零零二年	止三個月					
						人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元			
華北及東北	北京、黑龍江、吉林、 遼寧、內蒙、山東、 山西、河北及河南	26	68	22	68	33,816	26.9%	41,413	27.2%	8,671	26.0%
華東	上海、江蘇、浙江及安徽	17	59	16	70	23,300	18.6%	15,904	10.4%	5,431	16.3%
華南	廣東、廣西、武漢、深圳 湖南、江西、福建、 湖北及海南	10	115	9	112	43,815	34.9%	72,218	47.4%	15,550	46.5%
西南	四川、雲南、成都、 重慶、貴州及西藏	1	36	1	38	17,124	13.6%	12,359	8.1%	1,889	5.6%
西北	陝西、甘肅、寧夏、 新疆、西安及青海	2	24	2	27	7,477	6.0%	10,568	6.9%	1,873	5.6%
		<u>56</u>	<u>302</u>	<u>50</u>	<u>315</u>	<u>125,532</u>	<u>100.0%</u>	<u>152,462</u>	<u>100.0%</u>	<u>33,414</u>	<u>100.0%</u>

業 務

本公司已在中國主要城市建立有效之分銷網絡，使本公司產品可迅速有效地予以推廣。本公司之分公司及代表辦事處亦促成本公司接觸客戶，包括特許分銷代理商。目前，本公司擁有五間分公司及三間代表辦事處，策略性分佈於中國各主要城市，包括上海、北京、成都、廣州、西安、南京、重慶及武漢。下圖顯示本公司分銷網絡之分佈地點。

本公司於中國之銷售網絡



銷售渠道

於最後可行日期，本公司亦在中國超過20個省市擁有約50名獨立特許分銷代理商，負責招攬新業務、推廣新產品、收集市場情報，及與最終用戶維持業務聯繫。此等特許分銷代理商售賣多種資訊科技產品，並向本公司或其分公司或代表辦事處購買產品，繼而出售予中國最終用戶。目前，本公司與該等特許分銷代理商並無作出寄賣銷售安排。本公司除了限制特許分銷代理商在中國特定區域分銷本公司產品外，並無限制彼等在中國境內分銷或銷售本公司產品之方法。

本公司視乎各特許分銷代理商每年所落訂單之數額來給予不同程度之定價折扣以及市場推廣及技術支援。各特許分銷代理商均有權以較本公司其他客戶優惠之條款進貨，並其信用

期限最長可達120日。本公司與特許分銷代理商個別訂立為期一年之分銷協議，並於每年分銷協議屆滿前檢討其表現。董事相信，本公司與其大部份特許分銷代理商建立了良好業務關係，大多數特許分銷代理商銷售本公司產品已達兩年以上。

除透過特許分銷代理商銷售產品外，於二零零二年十二月三十一日，本公司亦擁有一支約302名僱員的銷售及市場推廣團隊，透過在中國之分公司及代表辦事處直接替本公司之客戶落單。於最後可行日期，組成銷售及市場推廣團隊之僱員人數已增加至315人。本公司之銷售及市場推廣團隊透過定期到訪特許分銷代理商以及其他現有及準客戶來進行銷售及市場推廣活動。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司之營業額中分別約有15%、13%及7%來自特許分銷代理商。

客戶資料

本公司目前擁有超過2,900名活躍中國客戶之客戶基礎。本公司之客戶主要包括位於中國之特許分銷代理商、系統綜合商、建築及樓宇監控商、軟件開發商、資訊科技產品製造商等。本公司僅為方便參考起見而按客戶之性質及類別將客戶分為上述類別。本公司目前並無按各客戶類別之營業額百分比而保存任何即時可用之分析。本公司亦為超過70名原設備製造客戶生產 EIP 產品。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，原設備製造產品之產品銷售分別約佔本公司營業額之1.4%、6.7%及1.8%。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司首五大客戶佔本公司營業總額分別約19.6%、31.4%及27.5%。於上述期間，本公司最大客戶深圳美商迅（即如下文所述本公司其中一名分承包商）佔本公司營業總額分別約9.7%、23.4%及17.2%。

於往績記錄期間，本公司與兩名位於深圳經濟特區之分承包商（即深圳美商迅及深圳海中福，彼等均為獨立第三者）訂立分銷協議。由於彼等擁有所需之機器、人手及技術，以具競爭性之分承包費用來提升本公司產品，從事將本公司產品加工之業務。董事相信，本公司透過將其部份生產工作分包可將其生產設施及人力更有效及快捷地發揮。該兩名分包商進行之加工工序為（其中包括）產品測試、軟件加密及於本公司提供之硬件產品中安裝加密軟件。公司出售予分承包商之部份產品在加工後回售予本公司之分公司，以轉售予本公司之客戶；而餘下部份產品乃由分承包商保留以轉售予其客戶。

在貨品從本公司總部運出時，本公司向分承包商發出銷售發票並於其總部之會計記錄上作出銷售記錄。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，總部所記錄本公司售予分承包商之總銷售額分別為人民幣85,900,000元、人民幣

79,700,000元及人民幣21,900,000元。當分承包商將貨品售回至本公司分公司時，本公司分公司會對該等採購作出會計記錄。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，分承包商向本公司分公司回售之該部份產品分別約為人民幣75,800,000元、人民幣44,100,000元及人民幣16,400,000元，此等數額分別佔本公司向分承包商出售之產品總額約88.2%、55.2%及74.7%。其後，當本公司分公司將產品轉售至其客戶時，便會在本公司分公司之會計記錄作出銷售記錄。最後，由於實質上，與分銷安排有關之銷售額及銷售成本並不代表向本公司最終客戶作出之銷售，亦不代表本公司的外界供應商作出之採購，故所述本公司總部所記錄向分承包商作出之銷售及本公司分公司所記錄由分承包商作出之採購會於本公司之合併財政報表中對銷。有關未售出存貨之銷售之未變現收益已予對銷。

根據由國家稅務局於一九九三年十二月三十日發出之《關於經濟特區免徵流轉稅問題通知》，本公司根據該分銷安排售予分承包商之產品銷售額可享有增值稅優惠待遇，該通知列明位於深圳經濟特區之製造企業有權在該區內享有若干向客戶作出在區內製造產品之銷售之增值稅優惠待遇。特別是，按深圳市地方稅務局批准之當地銷售比率計算之當地銷售免徵銷售增值稅。本公司可享有該增值稅優惠待遇之銷售額乃按年由深圳稅務局檢討及釐定。

就此而言，中國法律顧問經徵詢有關稅務局後，後者表示已獲本公司知會上述分銷安排，並已根據該項分銷安排釐定有關本地銷售比例。本公司中國法律顧問之意見為，由於本公司產品之額外加工工作乃由分承包商進行，故該項分銷安排符合有關中國法例及法規列明之規定，故本公司享有之增值稅優惠待遇將不受該等分銷安排影響。然而，該項增值稅優惠待遇已自二零零三年一月一日起廢除。

與其中一名分承包商深圳美商訊作出之分承包安排於該項增值稅優惠待遇遭廢除後繼續存在。與另一名分承包商深圳海中福作出之分承包安排隨著該分銷安排協議於二零零二年十二月三十一日屆滿後終止，而原本由深圳海中福進行之有關加工工作已由深圳美商訊接管。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度各年，本公司因與該上述兩名分包商訂立之分銷安排而可享有之增值稅優惠待遇從而所獲得之增值稅優惠分別為人民幣4,751,000元及人民幣3,952,000元，分別佔本公司之總營業額約3.8%及2.6%。

初期管理層股東亦已於二零零三年九月二十九日簽署彌償保證契據，據此，初期管理層股東已向本公司承諾及作出契諾，就該兩名分承包商於截至二零零二年十二月三十一日止兩

個年度內所訂立之分銷安排而令本公司獲授或獲得之任何增值稅優惠遭撤回及／或與之有關而可能引起之任何稅項申索，向本公司作出彌償保證。有關彌償保證契據之條款詳情，請參閱本售股章程附錄四「其他資料」一節。

於往績記錄期間，概無董事、監事、彼等聯繫人士或就董事所知於緊隨配售完成後將擁有本公司已發行股本5%以上之股東擁有本公司五大客戶之任何權益。

付款條件

本集團一般於交付 EIP 系統時向客戶開出發票。本公司之銷售額均以人民幣列值，並以支票、電匯、應收票據及現金結算。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司超過85%之營業額以支票付款結算。

信貸控制

董事認為，本公司已採取嚴格的信用控制政策。本公司管理層根據多項基準對各名客戶評估信貸風險及釐定信貸額、信貸期及付款方式，該等基準包括業務關係之歷史、在市場之信譽、財政實力及還款記錄。本公司一般需要客戶預先落訂合約金額約30%，而彼等一般獲給予30天至120天不等之信貸期清付餘額。本公司貿易應收賬款之清付每月由會計及財務部轄下之信貸控制小組監察。本公司之財務總監及銷售經理亦會監察客戶之信貸情況並控制給予客戶之信貸額。有關人員在得到董事批准後將跟進客戶之付款情況，以加快收回債務之速度。視乎個別情況而定，本公司管理層將決定是否對尚未清付之結餘採取進一步行動，包括對有關客戶展開法律行動，及指示會計及財務部對長期拖欠結餘作出適當之呆賬撥備。

除了推行上述信貸政策外，本公司亦推行措施以監察特許分銷代理商之信貸及財政情況。本公司之特許分銷代理商一般需要在落單時作出約30%之按金，並於有關信貸期內清付餘額。此外，倘特許分銷代理商在本公司之賬目中出現任何大額欠款，則一般不會向其銷售新貨品。

本公司會就逾期超過兩年之貿易應收賬款未清付金額全數作出全數撥備。董事亦會按個別賬款之可收回程度之情況而釐定特定撥備。董事認為，現時撥備政策可確保在賬目中對呆賬作出足夠之撥備。於往績記錄期間，本公司未錄得任何重大呆賬，惟就審慎起見，已就呆賬作出一般撥備。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司呆賬撥備分別約為人民幣210,000元、人民幣610,000元及人民幣750,000元，分別佔本公司貿易應收款項總額約2.0%、5.0%及5.0%（如本售股章程附錄一會計師報告第3節附註(c)所述）。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，貿易應收賬款周轉期分別約為53日、26日及35日。貿易應收賬款周轉期縮短，主要因為本公司執行嚴格之信用控制措施，加速客戶付款所致。於二零零三年六月三十日，於結算日後償還之貿易應收賬款約達人民幣10,700,000元，相當於截至二零零三年三月三十一日止之應收賬款結餘約76%。

市場推廣

本公司之市場推廣策略側重於電腦展覽會、宣傳活動、印刷材料及互聯網廣告宣傳。本公司已參加一系列定期於北京及深圳等中國不同省市舉行的電腦展覽會，並定期在電腦雜誌及與電腦相關之入門網站上刊登廣告。截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司之廣告及市場推廣費用分別約為人民幣2,500,000元、人民幣5,100,000元及人民幣1,600,000元，佔本公司營業總額分別約1.8%、3.3%及5.0%。

除成功的市場推廣策略外，董事認為，售後服務亦是樹立公司品牌形象及推廣公司產品之必要環節。於往績記錄期間，本公司之退貨比例佔本公司營業總額平均不足0.9%。

售後服務及技術支援

在競爭劇烈之資訊科技市場，售後服務及技術支援逐漸成為加強競爭力之關鍵所在。本公司已在確保服務質素方面作出不少努力。

本公司透過其分公司、代表辦事處、特許分銷代理商及本公司網站向客戶提供多種售後服務，包括產品安裝、技術支援、科技培訓及產品升級。本公司亦為其所有產品提供有效期為一年之品質保證，可於有效期內更換零件。本公司在保養期內會盡量為最終用戶更換損壞之組件，確保系統暢順運作。

此外，為維持於中國之廣泛技術支援網絡，本公司於其總辦事處及中國各間分公司及代表辦事處僱用技術員。本公司提供之技術支援服務(其中包括)如下：

- 本公司在客戶之要求下可安排技術人員根據本公司對不同產品之售後服務政策，提供實地保養服務，包括測試、調較、恢復運作及更新技術。
- 本公司設有公司網站，從而可透過互聯網向客戶提供快捷獲得產品資料、業內及公司消息、技術支援及產品升級之途徑。本公司之網站亦讓本公司可迅速地回應客戶。

- 本公司已設立24小時熱線，提供電話支援及產品保養服務，並協助解決所出現之任何技術問題。
- 本公司經常因應特定行業用戶之需要舉辦研討會及培訓課程，以確保最終用戶可穩定而具效率地使用本公司之產品。

提供維修服務及更換零件之成本將於本公司產品之保證期內由本公司承擔。於截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，提供售後服務及技術支援所產生之開支分別約為人民幣300,000元、人民幣700,000元及人民幣100,000元。

研究及開發

董事認為，透過研究及開發實現產品創新是在 EIP 行業立足進而取得成功的關鍵所在。本公司一直在加大研究與開發的工作量，在不斷推出新產品的同時提高現有產品之性能。研究與開發活動方向乃按不同行業之客戶需求開發新產品。

董事認為，於 EIP 行業中所獲得之市場需求資訊之時間性及質素最為重要。新產品通常會因應市場需要及在新技術準備就緒時推出。董事相信，本公司在中國之分公司及代表辦事處提供了與不斷變化之市場需求相關之重要資訊來源，為本公司研究與開發部用以開發新產品或改良現有產品以迎合市場趨勢之基礎。

本公司之研究、開發及工程職能由研究與開發部進行。於二零零二年十二月三十一日，本公司於中國之研究與開發部有59名員工。本公司研究與開發部所進行之主要職能包括：

- 研究與開發新型 EIP 產品；
- 研究改善現有產品之質素；及
- 研究改善現有生產技術及營運效率。

截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月，本公司產品之研究與開發開支分別約為人民幣4,300,000元、人民幣5,300,000元及人民幣2,500,000元，佔本公司營業額分別約3.4%、3.5%及7.5%。

業 務

於最後可行日期，本公司正在研究與開發以下產品：

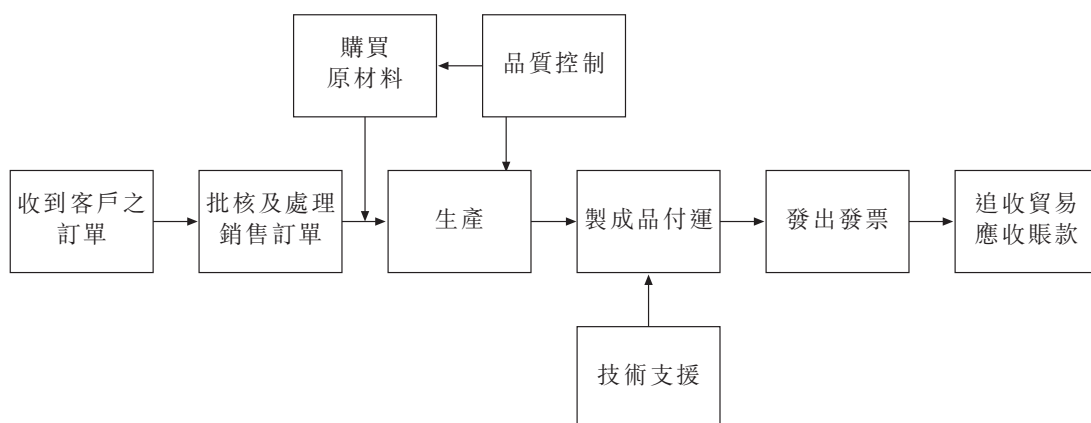
產品級別	應用範圍	開始研究與開發日期	預期完成研究與開發日期	開發階段
1. 板級	博彩及數據處理 (附註)	二零零二年一月	二零零三年十二月	設計產品中
2. 板級	網絡電腦	二零零二年八月	二零零三年十月	初期產品測試中
3. 板級	先進技術產品	二零零二年十一月	二零零三年十月	初期產品測試中
4. 板級	數碼視象錄影	二零零三年二月	二零零三年十月	初期產品測試中
5. 板級	博彩及數據處理 (附註)	二零零三年三月	二零零三年十二月	設計產品中

附註：第1項及第5項之產品全部均為應用於博彩及數據處理而設計，但具備不同之特點及規格。

本公司將視乎日後市場推廣策略及業務計劃而推出上述產品。

業務運作周期

下圖指出本公司業務運作周期之主要階段：



1. 發出及批核銷售訂單

銷售訂單一般由中國客戶發出訂單。本公司透過其銷售團隊及特許分銷代理商出售其產品。客戶亦可透過互聯網發出銷售訂單。視乎銷售訂單之數額及與客戶之業務關係而定，銷售訂單均須經本公司之會計及財務部作出信貸批核。本公司只會處理已由會計及財務部批核之銷售訂單，而批核通常需時不足兩日。

2. 處理銷售訂單

在會計及財務部批核由客戶發出之銷售訂單後，本公司銷售及市場推廣部轄下之銷售訂單處理小組將查核現有存貨量以決定是否有貨品可作即時付運。倘貨品不能即時付運，本公司之生產部通常會於2至4日內安排生產計劃，並估計生產所需之原材料份量。倘原材料存貨出現短缺，本公司通常會於1至3日內向供應商發出原料之訂單。

3. 生產及發出發票

在收到所需之原材料後，生產部將查核原材料之品質並推行生產計劃。在生產過程中品質控制將得到嚴格監察，以確保產品將達到適用之標準。生產 EIP 板級產品通常需時個半月至三個月，而 EIP 殼級產品則通常需時一周至一個月。在生產完成後，製成品將連同銷售發票一併付運予客戶。技術支援小組將提供產品安裝或任何其他必須之技術支援或售後服務。會計及財務部將監察信貸控制及跟進追收到期之貿易應收賬款。

獎項及證書

多年來，本公司的產品及管理層屢獲不同政府機關頒發獎項及證書，以表揚其品質及優越技術。這些獎項及證書包括：

獎項／證書	類別	頒發年份	頒發獎項／ 授出組織	頒發基準
高新技術企業認定證書	技術	自二零零零年 四月起*	深圳市科學技術局	— 本公司從事研究與開發及 生產高新技術產品達到所須 標準之整體能力
深圳市科學技術進步獎 一等獎證書	產品及技術	二零零零年九月	深圳市人民政府	— 由為評估科學及技術成就 而成立之委員會所評核
深圳市2001年工業 重點建設項目	工業發展	二零零零年十二月	深圳市經濟發展局	— 本公司之整體項目性質及 投資符合深圳市所訂之 標準及發展策略

* 本公司仍以研祥實業之名義經營時，於二零零零年四月首次獲頒發高新技術企業認定證書，亦已獲批准每年為證書續期。

業 務

獎項／證書	類別	頒發年份	頒發獎項／ 授出組織	頒發基準
2000年度廣東省科學技術三等獎	產品及技術	二零零一年四月	廣東省人民政府	— 由頒發獎項機構獨立評核
民營科技創新先進單位及民營科技企業創新獎	技術	二零零一年九月	中國民營科技促進會	— 由頒發獎項機構獨立評核
ISO 9001: 2000 證書	品質控制	二零零一年十月	中國進出口 質量認證中心	— 本公司達到所需之品質 管理系統標準之整體能力
國家重點新產品證書 — 連接個人電腦之 工業電腦及工業 自動化產品	產品及技術	二零零一年十二月	中華人民共和國科學 技術部 國家稅務總局 中華人民共和國對外 貿易經濟合作部 中華人民共和國 國家質量監督 檢驗檢疫總局 國家環境保護總局	— 本公司之整體標準及 產品性質符合國家挑選為 將予開發之重要新產品之 條件
中國質量服務信譽 AAA級企業	優質服務	二零零一年十二月	中國市場研究中心	— 由頒發獎項機構對 本公司之產品品質、 服務品質及聲譽獨立評核
軟件企業認定證書	技術	二零零二年六月	深圳市信息化辦公室	— 本公司從事研究與開發及 生產軟件達到所須標準之 整體能力

業 務

獎項／證書	類別	頒發年份	頒發獎項／ 授出組織	頒發基準
國家級火炬計劃證書 連接個人電腦之 工業電腦及 工業自動化產品	產品及技術	二零零二年七月	中華人民共和國科學 技術部	— 本公司開發產品之整體 能力及技術標準符合 國家之開發策略
工業計算機 最佳用戶服務獎	優質服務	二零零二年七月	中國信息產業發展中心	— 由頒發獎項機構獨立評核
深圳市重點軟件企業	技術	二零零二年十二月	深圳市信息化辦公室	— 本公司從事研究與開發及 生產軟件達到所須 標準之整體能力
深圳優秀軟件產品 — ERCOS 產品	產品及技術	二零零三年一月	深圳信息軟件協會	— 由頒發獎項機構獨立評核
中國信譽保證企業	企業信譽	二零零三年一月	中國社會經濟 決策諮詢中心	— 由頒發獎項機構獨立評核
深圳市2003年 工商業重點建設項目	工業發展	二零零三年三月	深圳市經濟貿易局	— 本公司之整體項目性質及 投資符合深圳市所訂之 標準及發展策略

策略聯盟

本公司與一間國際主要資訊科技公司北京中科紅旗軟件技術有限公司於二零零二年六月六日簽訂合作協議（「紅旗協議」），共同推廣雙方之品牌、解決方案、技術及產品，為期兩年。北京中科紅旗軟件技術有限公司專門提供 Linux 產品及應用軟件（包括伺服器產品及桌上產品）予美國、香港、南韓、越南、中國及澳門之客戶，Linux 產品及應用軟件易於使用，受到市場廣泛歡迎。根據紅旗協議，雙方將進行互相宣傳活動及技術交流活動，以及共享有關商業資訊及技術支援。雙方亦將透過展覽、研究會議及研討會進行市場推廣活動，藉以推介雙方之產品、品牌及商標。於二零零三年內及直至最後可行日期為止，本公司已就中國 EIP 技術之應用參與及與紅旗軟件技術有限公司及其他公司於中國多個城市合作組織八次會議。紅旗協議並無涉及任何代價或資金。

本公司相信，日後透過結合北京中科紅旗軟件技術有限公司的國際品牌形象及彼等的領先資訊科技技術，加上本公司在中國市場的優勢，包括早已建立的分銷渠道及市場上的專業

知識，此項合作將對本公司日後之發展扮演著重要角色。藉善用雙方之長處，合作將有助本公司參與更多市場推廣活動，取得更多市場份額。於最後可行日期，雙方已就技術開發進行磋商。

知識產權





本公司透過將若干品牌、商標、標籤、產品、軟件及技術註冊以保障其知識產權。本公司採取合約、商標及專利法可提供之多種保障措施以及其他措施(包括本公司與陳先生訂立之保密協議)來保障其知識產權。

專利註冊

於最後可行日期，本公司已於中國就下列產品之設計專利辦理註冊手續：

產品	型號
液晶顯示電腦機箱	AWS-846P
電腦機箱	IPC-810
平板顯示器	PDS-121
電腦機箱	IPC-2805
便攜式電腦	EPC-2004
帶滑鼠的鍵盤	RMK-200
分佈式電腦	ADAN-5510

商標及產品註冊

本公司在中國註冊之商標包括「」、「研祥」、「ADAN」、「亞當」及「」。本公司亦已為  及  兩個商標在香港申請註冊。於最後可行日期，本公司已於中國為軟件產品「DLL & Application V1.0」、「PCI DAS DRIVER&DEMO V1.0」、「EVO Active DAS V1.0」、「NET-4COM V1.0」及「e-CON V1.0」註冊。

本公司之專利、商標註冊及其他知識產權詳情載於本售股章程附錄四「知識產權」一段。

競爭

中國 EIP 行業高度集中，特點為少數國內及國際主要 EIP 產品製造商激烈競爭。該等製造商中大部份現正將其目標定為取得主要增長界別之領導地位。主要 EIP 產品外國品牌製造商包括英特爾、摩托羅拉及研華。據賽迪資訊的統計數據，就二零零二年 EIP 產品的銷售總額而言，本公司品牌「EVO」於所有國內產品中排名第一，及於中國國內及外國品牌中排名第四。於二零零二年，中國五大 EIP 產品品牌(外國及國內)佔市場佔有率約61.5%，而最大者則佔市場佔有率24.6%。

中國 EIP 行業之競爭主要集中在價格、分銷網絡、品牌知名度、產品表現及質素，以及售後服務支援等方面。董事相信，本公司產品具有條件與其產品競爭對手競爭，尤以價格、對本地市場及分銷網絡之了解方面為甚。本公司已制訂著重加強其市場推廣活動，維持具成本效益的架構，以使其產品以可接受之邊際盈利之價格有效地競爭，及不斷提供高質素及帶領市場之技術產品之有關策略。

董事認為，本公司之主要競爭對手是美國及台灣之 EIP 產品製造商。為進一步體現本公司與其他製造商相比之特點，並保持公司之發展潛力，本公司已致力維持一個有效之成本架構，及開發迎合不同行業客戶需要之產品及其他技術先進產品（例如 ERCOS 產品）。

與美國等已發展國家相比，中國之 EIP 產品滲透率相對較低。董事認為，中國之 EIP 產品市場尚處於起步階段。董事相信本公司於開拓中國之 EIP 產品市場享有優勢。

競爭優勢

本公司在一高度競爭的市場中經營，預期未來競爭的情況將持續及漸趨激烈。雖然業內之競爭將愈趨激烈，董事相信本公司有以下的競爭力：

1. 中國EIP 行業中具知名度之「EVOC」及「ADAN(亞當)」品牌

本公司之「EVOC」及「ADAN」品牌深受中國客戶歡迎。「EVOC」產品屢獲殊榮，贏取了不少獎項。董事相信本公司使用該等商標之權利，大大有助本公司提高本公司 EIP 產品之知名度及客戶對該等產品之認識。

2. 在高增長之中國 EIP 行業已建立地位，擁有鞏固之客戶基礎，並佔有可觀之市場份額

因應全球之發展，本公司相信全球 EIP 行業將繼續錄得顯著增長。而作為一高質素及具成本競爭力之 EIP 產品製造商，本公司已於中國之 EIP 行業內建立地位，使其 EIP 產品可受惠於該等增長之機會。近年，本公司已透過其完善之銷售渠道及分銷網絡，成功將其於中國 EIP 行業之活躍客戶基礎擴大至超過2,900名客戶。誠如賽迪資訊之統計所指出，雖然於二零零二年中國存在最少三家海外製造商，而彼等合共佔 EIP 產品總銷售額中逾一半市場佔有率，本公司已成為中國最大 EIP 產品製造商，市場佔有率相等於中國 EIP 產品總銷量之5.8%。

3. 在中國擁有廣泛之分銷網絡

本公司製造之 EIP 產品銷售網絡廣泛，於最後可行日期透過五家分公司、三個代表辦事處和遍佈中國超逾20個省市之約50家特許分銷代理商分銷。董事相信，本公司之

廣泛銷售網絡為本公司拓展中國市場份額之鞏固基礎，而其於建立及維持分銷網絡之經驗亦有助進軍國際 EIP 市場。

4. 具效率之售後服務和技術支援

本公司為所有產品向客戶提供品質保證和上門保養服務，自產品出售日起計為期一年。本公司也透過其分公司、代表辦事處和遍及中國超逾20個省市之特許分銷代理商，建立廣泛之售後服務和技術支援網絡。董事相信，本公司提供良好之售後服務和技術支援，在確保客戶滿意和建立客戶對本公司產品之信心方面擔當重要之角色。

5. 嚴格控制質素，且產品質素卓越

本公司十分著重產品之品質。本公司已建立一套標準測試及品質控制程序，以確保製成品之質素。於二零零一年十月，本公司獲中國進出口質量認證中心頒授 ISO 9001：2000 證書，以證明本公司之品質控制系統符合國際要求。本公司之客戶亦對產品之優良品質表示認可。

6. 具競爭力之成本架構

EIP 行業成本競爭激烈，要取得長線成功，製造商能維持一具成本效益的架構為一個不可或缺之要素，這能使其產品保持具競爭力的價格及可接受的邊際溢利。與外國製造商比較，由於本公司之生產設備位於深圳經濟特區，因而可受惠於當地成本較低之技術勞工及技術團隊，以及發展較成熟之基建設施。此因素使本公司可以進取之價格策略進行競爭。

7. 與領先的資訊科技公司建立策略性合作關係

急速之科技發展、產品設計創新以及不斷改良的加工技術，持續推動表現標準之提高，乃全球資訊科技行業的特色。在此過程中，國際間佔主導地位的資訊科技公司在發展全球資訊科技業扮演重要的角色。於二零零二年六月，本公司與北京中科紅旗軟件技術有限公司訂立合作協議，共同宣傳雙方之品牌、解決方案、技術及產品。藉結合本公司在中國市場之優勢(包括促成分銷渠道及市場專業知識)以及北京中科紅旗軟件技術有限公司之國際品牌形象和領先之資訊科技技術，此項策略性合作關係將在本公司之發展過程中繼續扮演重要的角色。

8. 有效回應技術轉變

EIP 行業之技術轉變迅速。董事相信，本公司得以成功之部份原因在於能夠以及時及有效之方式回應新興科技之預期需求及改良產品以符合需求，同時亦成功管理現有

產品之生產。例如，本公司之策略乃為 EIP 及 ERCOS 技術之研究及開發投入龐大資源，並善用其研究及開發能力，開發高增值之新 EIP 及 ERCOS 產品。

9. 經驗豐富之管理團隊，並與客戶、供應商及特許分銷代理商建立之關係

本公司擁有一支經驗豐富之管理團隊，主要成員於中國之 EIP 行業均有豐富經驗及專業技術知識，並與本公司主要客戶、供應商及特許分銷代理商建立關係。基於業者集中，該等關係對於本公司之業務尤為重要。管理團隊之主要成員自本公司成立開始已參與本公司之營運，因此熟悉中國 EIP 行業之發展及其技術趨勢。

保險

本公司之投保範圍包括公司之生產設施、產品責任、存貨及僱員。該等保單每年續保一次。於往績記錄期間，本公司未提出任何重大保險索償。

關連人士交易

誠如本售股章程附錄一會計師報告第2節附註(h)所載，本公司截至二零零二年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零三年三月三十一日止三個月進行過不同關連人士交易。董事確認，除下文披露者外，該等關連交易將於本公司於創業板上市後終止。

獲豁免持續關連交易

於二零零三年七月十五日，陳先生向本公司作出書面確認，本公司已獲獨家許可無償佔用一個位於深圳並由其擁有之辦公室物業（其總建築面積約為575.3平方米），由一九九七年七月八日起至二零零五年十二月三十一日為止。就創業板上市規則而言，陳先生為本公司之關連人士。有關該項物業之詳情載於本售股章程「財務資料」一節內「物業權益」一段內「中國」分段。

由於在有關期間，使用該等辦公室物業之租金每年少於1,000,000港元，就創業板上市規則而言，該項交易構成本公司之一項持續關連交易，惟根據創業板上市規則第20.25(3)條，獲豁免遵守作出申報、刊發公佈及經股東批准之規定。

董事（包括獨立非執行董事）認為，上述交易乃在本公司日常業務過程中且按對本公司及整體股東有利之條款進行。

不與本公司競爭

於截至二零零一年十二月三十一日止年度，深圳研祥旺客及北京和記星各自從事銷售電腦硬件，故直接或間接與本公司業務競爭。自二零零一年十二月以來，該兩家公司已分別停止進行其資訊科技相關業務。目前，北京和記星只從事銷售商業產品之業務，而深圳研祥旺客則為一家投資控股公司而已。

此外，深圳研祥旺客與本公司已訂立不競爭協議。陳先生亦已另行向本公司作出不可撤銷之不競爭書面承諾。深圳研祥旺客及陳先生各自已分別向本公司承諾，按照該等承諾之條款，只要彼等仍然為本公司之控權股東(定義見創業板上市規則)，彼等及彼等各自之聯繫人士不會參與或投資於任何與本公司展開直接或間接競爭之業務。經考慮到北京和記星於配售後將持有本公司約0.38%股權，而彼自二零零一年十二月起已終止進行其資訊科技相關業務，故北京和記星毋須作出不競爭承諾。

除本售股章程披露者外，董事、監事、發起人、初期管理層股東、主要股東及彼等各自之聯繫人士目前概無參與或與本公司業務競爭或可能與本公司業務競爭之業務中擁有權益。