

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

概覽

我們是一家單片鋁質氣霧罐製造商。單片鋁質氣霧罐一般用於快速消費個人護理產品（如人體除臭劑、美髮產品及剃鬚膏）以及醫藥產品（如鎮痛噴霧、噴霧敷料及消毒噴霧）的包裝。

目前，我們擁有各種沖壓模具，可生產逾50款底部直徑22毫米至66毫米、高度58毫米至240毫米且特點及形狀不一的鋁質氣霧罐供客戶選擇。於最後實際可行日期，我們已在中國取得76項註冊專利，包括37項外觀設計專利、31項實用新型專利及八項發明專利。我們認為這些專利有助鞏固我們在中國鋁質氣霧罐市場的領先市場地位。

我們的客戶分成三類：即消費品牌製造商（主要為個人護理及醫藥產品製造商）、貿易公司，以及將活性成份及推進劑注入各種消費品牌的鋁質氣霧罐的氣霧劑灌裝公司。

我們的產品銷往中國市場及主要位於中東及非洲的不同國家。截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們來自中國、中東及非洲的收益分別為123.6百萬港元、88.3百萬港元及39.2百萬港元，佔我們總收益的45.1%、32.2%及14.3%。

我們的工廠設於中國廣東省中山市，擁有11條全自動生產線，年產能約為230百萬罐。於最後實際可行日期，我們有386名僱員。自成立以來，我們一直採納「低成本擴張」策略，在建立我們的現有產能時主要利用二手生產機器。在我們經驗豐富的工程師及技術人員組成的專職團隊的大力支持下，相較一開始便購買全新生產機器，該策略在不減損我們的產品質量及生產效率的同時，使我們能夠在生產機器方面削減超過50%的資本支出。於往績記錄期內，我們的產量分別約為153百萬、179百萬及187百萬罐。

競爭優勢

我們牢固的領先市場地位有助提升我們的業務表現。

我們是中國領先鋁質氣霧罐製造商。根據元哲諮詢報告，我們是二零一二年最大的鋁質氣霧罐製造商，約佔中國總產量的30%。另外，歷年來，我們獲多家政府及行業組織頒發多項認證及獎勵。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

董事認為，作為鋁質氣霧罐製造行業的主導者，我們在採購、產品定價及擴大我們客戶基礎方面享有優勢。由於我們產品質量可靠且長久立足市場，故我們亦認為我們在中國乃至國際消費品牌製造商中已樹立良好的企業形象，而這有助我們擴展同現有客戶之間的業務及向潛在客戶推廣我們的產品。

憑藉在利用二手生產機器及對主要機器進行升級方面的能力，我們在擴大業務的同時能夠控制資本支出。

我們引以自豪的是我們組建了一支經驗豐富的工程師團隊。歷年來，我們工程部累積了豐富的經驗及掌握了必要的技能，可(i)將我們從其他海內外鋁罐製造商處收購的10條二手生產線升級改造；及(ii)在兩條原有生產線上開展大規模升級工程，以增加其產能及改善其功能。二零一一年，我們成功改良沖壓機，提高其產出效率及將印刷機由六色升級為九色。相較在第一時間配置全新生產線，產出效率的提高及印刷機的升級有助我們大幅減少我們提升現有產能產生的資本支出，同時降低我們的生產成本。

我們有效規劃我們所運作的11條全自動生產線的生產計劃的能力有助我們盡量減少模具變更及機器微調的時間損耗。

雖然我們的全自動生產線可在不經人手情況下快速生產鋁質氣霧罐，但從營運的角度來看，在可開始批量生產前變更沖壓模具及微調自動生產線的各項生產流程通常比較耗時。因為擁有11條全自動生產線，我們通常可批量控制同一條生產線下產品規格相同的客戶訂單的生產。因此，我們可減少在沖壓模具變更及其他機器微調步驟上耗費的時間。因此，在承接不同產品規格的客戶訂單時，我們的整體生產效率不會受到影響。

憑藉我們的研發及模具製造能力，我們能為客戶生產規格、罐體外形及肩型各異的多種產品。

歷年來，我們研發部成功設計了大量沖壓模具，而基於該等設計，我們可利用自身的模具加工設備製造沖壓模具以供生產不同規格、罐體外形及肩型的鋁質氣霧罐。我們擁有的沖壓模具多種多樣，加上我們在製造沖壓模具方面的能力，我們可以最短的交付時間承

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

接客戶訂單，原因為我們毋須依賴外部模具製造商提供所需沖壓模具方可按客戶訂單開始批量生產。此外，我們相信我們對研發的大力投入將讓我們得以不斷改良產品，提高銷量及市場份額。

我們已與主要客戶及主要供應商建立長遠關係。

我們與主要客戶之間已建立起長期業務關係。截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶已與我們維持五至十年不等的業務關係。我們認為我們產品質量穩定，加上我們可以較短生產交付時間向客戶交付產品，為我們贏得來自主要客戶源源不斷的業務。我們亦相信憑藉穩固的客戶基礎，本集團已作好充分準備在生產、銷售及營銷方面實施擴展計劃。

就我們的生產而言，我們亦與我們主要供應商保持長期業務關係。與向我們提供鋁片的最大供應商之間的業務關係已維持逾十年（有關我們與該供應商的關係的進一步詳情，請參閱本節「原材料及供應商」一段）。董事認為與我們主要供應商之間的長遠業務關係可確保原材料的穩定及準時供應，以完成我們的客戶訂單。

我們有經驗豐富的高級管理層及營運團隊。

我們擁有一支經驗豐富的高級管理層團隊，彼等具備豐富的行業經驗及廣泛的管理技巧。我們的主席連先生在鋁質氣霧罐生產行業擁有逾18年經驗。連先生為中國包裝聯合會金屬容器委員會副主任。該聯合會為國務院批准的全國性行業組織，肩負促進中國包裝行業的可持續、快速、健康與和諧發展的使命。二零一一年起，連先生亦為中山市印刷包裝行業協會副主席。該協會為中山市的非牟利組織，旨在保障及促進中山市本地印刷包裝行業的權益。我們高級管理層的其他成員平均擁有至少10年的鋁罐製造、包裝業務或一般業務管理方面的經驗。此外，我們邀請我們營運附屬公司歐亞包裝的兩名董事加盟我們的董事會，以為本集團提供廣泛的戰略方向、強有力的領導及激勵。

我們的日常營運由一組精幹的營運人員管理。我們亦已建立設有重要績效指標的全面管理制度，以評估多項明確營運目標的完成情況及挖掘潛在改進之處。我們相信我們技術精湛的員工對我們業務的持續增長貢獻良多。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

業務策略

我們的長期目標是維持我們在鋁製氣霧罐製造行業的領先地位及把握鋁罐或鋁瓶包裝行業不斷增加的業務機會。為實現此目標，我們擬實施下列策略：

擴充及升級我們的生產設施

為滿足客戶在鋁質氣霧罐數量及質量方面不斷增長的需求及提高生產效率，我們計劃透過改裝或替換我們生產線的部分工作站以及在我們的工廠安裝更多的生產線繼續升級我們現有生產設施。我們相信有關投資將進一步使我們受惠於我們生產的規模經濟效益。

持續投資於研究與開發

董事認為，致力於產品設計的研發乃本集團持續成功的關鍵。我們將繼續專注於研發工作，以提升我們產品的質量及增加種類。

除了改進及改良我們現有產品的設計外，我們的研發部門將繼續致力於為客戶生產單片鋁飲料瓶所需的設計及技術，以及產品的各種增值功能，如防偽設計。我們將繼續保持在研發方面的投資及預算。

開拓單片鋁飲料瓶的新市場

董事相信中國市場的單片鋁飲料瓶製造業務有巨大市場潛力。為把握該市場的潛力，我們已在中國就生產單片鋁飲料瓶註冊若干專利，並開始發掘與若干業務夥伴合作的機會。我們目前正與部分飲料生產商就銷售包裝彼等飲料產品的單片鋁瓶的條款及條件進行磋商，我們目前無法估計何時開始生產單片鋁瓶。於最後實際可行日期，本集團並無就銷售鋁飲料瓶與任何潛在客戶訂立任何諒解備忘錄或意向書。

為我們的員工提供定期培訓及相關教育

儘管我們的生產為全自動化形式，但仍要求我們的生產及工程員工具備生產線各項生產流程及各種機器運轉的技術知識及專門技能。我們將繼續為我們的員工提供在職培訓並

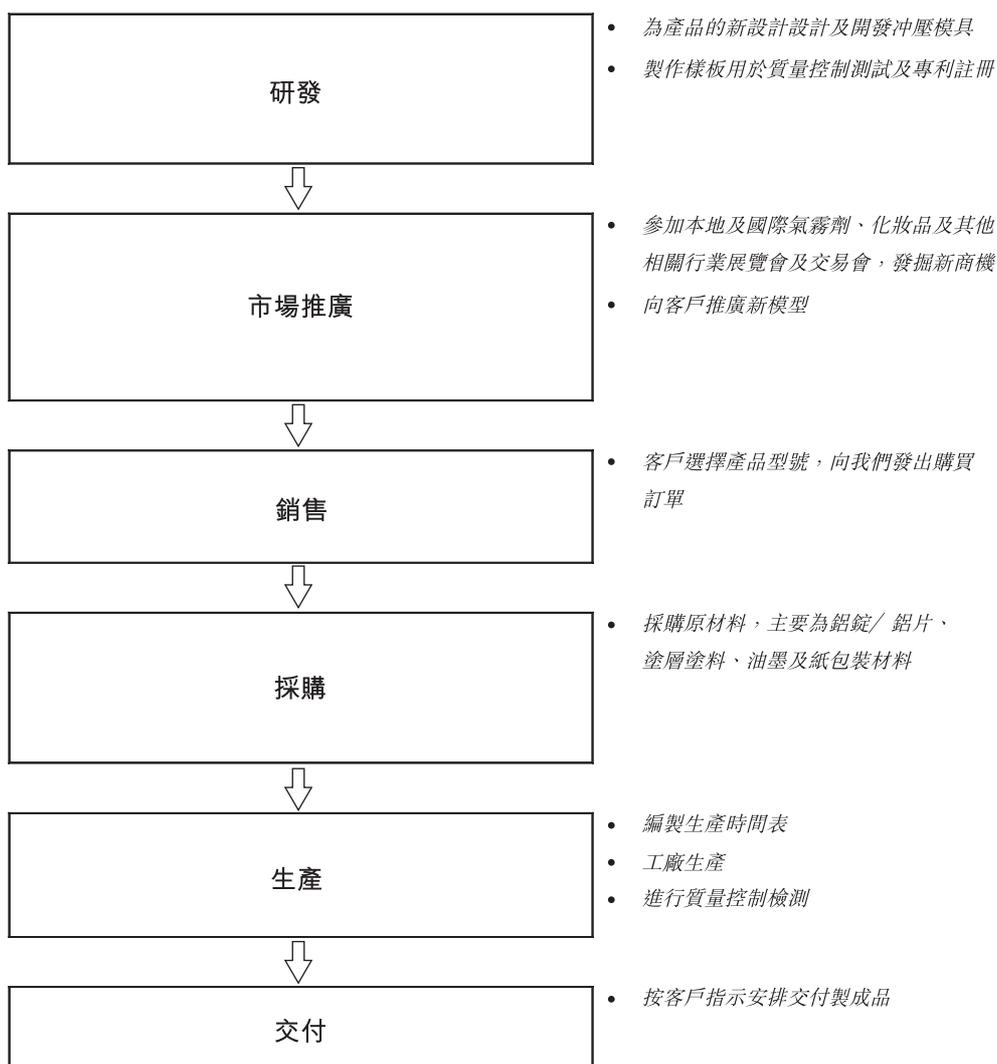
本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

邀請外部技術專業人士向我們講解有關營運各項技術問題的最新發展。我們相信這有助於激勵我們的員工及促進我們經營業績的整體改善。

業務模式

我們業務經營的主要階段如下：



產品

我們是一家鋁質氣霧罐製造商。氣霧劑包裝廣泛用於液態內容物。其具備便於準確噴塗、氣密性適於長期儲存以及方便攜帶等優點，鋁質氣霧罐具有諸如重量輕、回收利用率高、耐腐蝕以及柔韌性相對較高可製成便於內容物噴洒的易握持形狀等特點。此外，與以

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

馬口鐵製成的容器相比，鋁質氣霧罐更受消費者青睞。基於以上原因，鋁質氣霧罐經常用於快速消費個人護理產品及化妝品的包裝，如人體除臭劑、剃鬚膏及髮型噴霧以及醫藥產品（如止痛噴霧劑、消毒噴霧劑及噴霧敷料）。

氣霧罐根據預定的輪廓設計，可配備氣霧噴灑裝置使產品內容可噴出。壓縮液化氣推進劑與產品內容的混合物裝入氣霧罐並以噴灑裝置密封。本集團目前並無從事氣霧劑內容物填充。罐結構的最低強度受國際安全標準規管，其強度必須足以盛載壓縮推進劑。我們生產的所有鋁質氣霧罐符合中國相關政府部門及歐洲氣霧劑聯盟建議的安全標準。

我們有能力生產底座直徑介乎22毫米至66毫米及高度介乎58毫米至240毫米的多種罐體輪廓及罐肩形狀的鋁質氣霧罐。目前，我們有逾50款產品可供客戶選擇。我們的產品種類涵蓋大部分熱門消費品的包裝要求。我們亦為客戶提供可多達九種顏色的印刷服務。

下表列示於往績記錄期我們按使用我們鋁質氣霧罐包裝的最終產品類型劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
個人護理產品						
— 人體除臭劑	114,719	57.9	133,882	56.5	142,784	52.1
— 其他 ^(附註)	27,738	14.0	40,083	16.9	39,702	14.5
醫藥產品	24,901	12.6	30,345	12.8	54,146	19.8
製冷劑	2,176	1.1	7,371	3.1	15,352	5.6
其他	28,730	14.4	25,443	10.7	21,939	8.0
總計	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

附註： 其他個人護理產品主要包括美髮產品及剃鬚膏。

作為我們未來業務擴展計劃的一部分，我們擬生產用於飲料（如啤酒及碳酸飲料）的單片鋁飲料瓶。我們已成功開發必要的沖壓模具及在我們的一條生產線安裝後端洗罐機，用於初步產品測試。

業 務

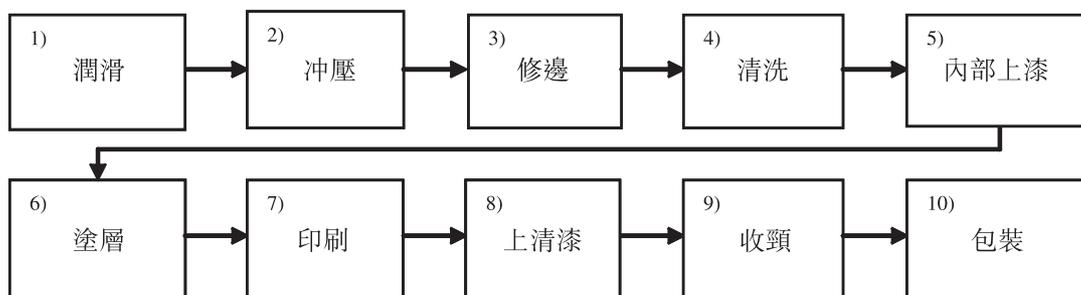
以下列示我們部分產品的照片。



生產

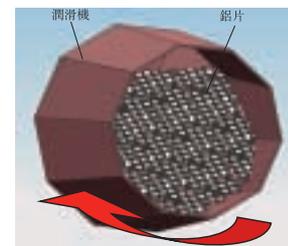
生產流程

我們的全自動生產線由電動針鍊式輸送機系統連接的分佈式工作站組成，可按預定生產程序且不經人手將鋁片製成成品罐。在一般情況下，我們自收到客戶訂單至付運產品的交貨期約為14天，包括向供應商訂購所需鋁片、機器設定、沖壓模具變更、試產及實際生產。我們鋁質氣霧罐生產過程的主要步驟如下：

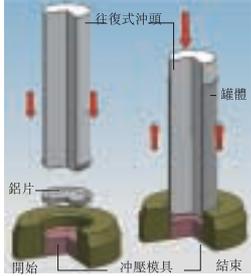
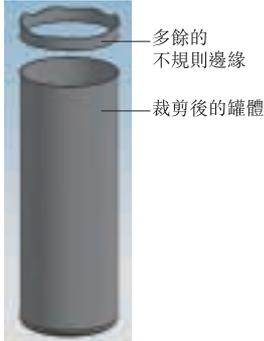
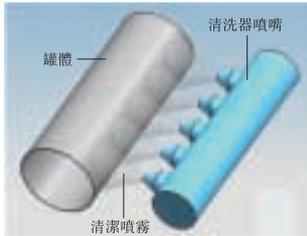
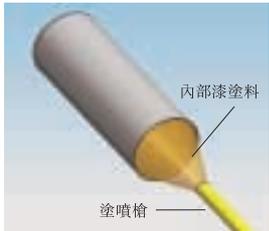


工作站	流程說明	工作站圖片	流程圖片
-----	------	-------	------

1) 潤滑機	潤滑鋁片		
--------------	------	--	--

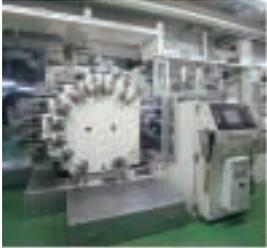
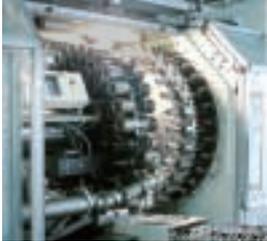
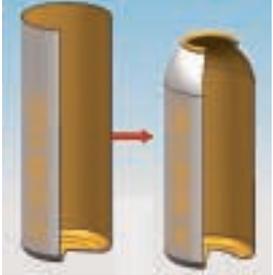
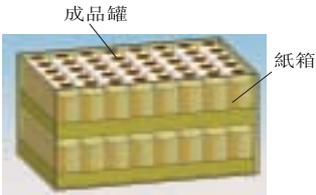


業 務

工作站	流程說明	工作站圖片	流程圖片
2) 沖壓機	將已潤滑的鋁片沖壓成圓柱形		
3) 修邊機	鋁質氣霧罐被修剪至所需長度以控制尺寸		
4) 清洗機	適當清洗鋁質氣霧罐以去除污垢及雜質，並準備內部及外部處理		
5) 內部上漆機	對鋁質氣霧罐內面進行拋光，然後塗上保護漆防止腐蝕及銹蝕		

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

工作站	流程說明	工作站圖片	流程圖片
6) 塗層機	鋁質氣霧罐外面塗上基底塗層		
7) 印刷機	通過膠印和光刻技術，將文字及藝術圖形印在鋁質氣霧罐的外面		
8) 清漆機	對印有文字及藝術圖形的外面上光		
9) 收頸機	鋁質氣霧罐的開口端塑成不同的形狀及構造		
10) 包裝	包裝成品罐以供交付		

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

生產設施

我們的生產設施位於中國廣東省中山市，總建築面積約12,854平方米。於最後實際可行日期，本集團擁有11條全自動生產線，可在不經人手情況下一片鋁片製成一個成品罐。

以下為有關我們生產設施的重大事件：

年份	本集團運營的 生產線數目
二零零二年	2
二零零五年	4
二零零八年	8
二零零九年	9
二零一零年及於最後實際可行日期	11 (附註)

附註：於最後實際可行日期，我們正在安裝第12條生產線，預期該條二手生產線將於二零一三年第三季度投產。

氣霧罐製造是資本密集型產業，須對生產設備進行大量投資。由於我們自成立以來已積累組裝多重工作站生產線的經驗及技術知識，我們能在生產中主要使用二手生產線而非全新生產線。於我們在我們的工廠安裝的11條生產線中，10條為自中國及海外鋁罐製造商收購的二手生產線。這有助我們有效減少達到我們今日所擁有產能的資本支出。我們10條運作中的二手生產線乃於二零零二年至二零一零年期間購買，每條生產線收購成本介乎約3.4百萬港元至23.7百萬港元，而平均約為12百萬港元。在二手生產線投產前，每條生產線通常需時9至12個月進行重新組裝、安裝及微調。此外，我們向賣方購入二手生產線繼而運送至廠房全面運作所涉開支為每條生產線約0.8百萬港元至4百萬港元，而平均約為1.7百萬港元，當中包括運輸、更換老化或故障部件、設置所需通風系統及人手裝配開支。

二零零八年，我們以約72.1百萬港元的成本向一家歐洲生產設備製造商收購一條全新的生產線，以應付不斷增長的大批量客戶訂單及為客戶提供九色印刷服務。二零一一年，為進一步提升我們的產能，我們耗資38.4百萬港元對我們的兩條舊二手生產線進行大規模升級

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

工程。因此，該兩條經過升級的生產線可提供九色印刷能力，且其產能增至我們於二零零八年收購的全新生產線產能的相若水平。於最後實際可行日期，我們的年度產能約為230百萬罐。目前，我們正在安裝第12條生產線，預期該條二手生產線將於二零一三年第三季度投產。我們分別按20年及10年估計可使用年期以收購成本的10%剩餘價值為全新及二手生產線計提折舊。然而，就我們於二零一一年進行大規模升級工程的兩條二手生產線而言，我們將總升級成本約38.4百萬港元資本化，並於升級工程完成後將有關機器的剩餘賬面值約2百萬港元全數撇銷。已升級生產線隨即按20年估計可使用年期計提折舊，理由是管理層認為更換機器足以使已升級生產線的狀況及表現與全新生產線看齊。

下表列示收購年份、投產年份、完成重大後續升級工程的年份(倘適用)、折舊政策、於二零一二年十二月三十一日的估計可使用年期、剩餘估計可使用年期及賬面淨值、二零一二年的生產線估計產能及實際產量。

收購年份	投產年份 (後續升級)	折舊政策 (附註1)	估計可 使用年期 (月)	於	於	二零一二年 估計產能 (百萬罐)	二零一二年 實際產量 (百萬罐)
				二零一二年 十二月 三十一日的 剩餘估計 可使用年期 (月)	二零一二年 十二月 三十一日的 賬面淨值 (千港元)		
				(附註2)			
二零零二年*	二零零二年/ (二零一一年)	4.5%直線基準(附註3)	240	218	19,223	32	23
二零零二年*	二零零二年/ (二零一一年)	4.5%直線基準(附註3)	240	228	19,726	32	24
二零零四年*	二零零五年/ (二零零九年)	9%直線基準	120	78	2,909	15	10
二零零四年*	二零零五年/ (二零一二年)	9%直線基準	120	113	5,166	15	4
二零零七年*	二零零八年/ (二零零九年)	9%直線基準	120	78	2,511	15	14
二零零七年*	二零零八年	9%直線基準	120	69	14,423	24	22
二零零七年*	二零零八年	9%直線基準	120	69	4,294	18	17
二零零七年*	二零零八年	9%直線基準	120	69	3,835	18	16
二零零八年^	二零零九年	4.5%直線基準	240	198	61,171	33	32
二零零九年*	二零一零年	9%直線基準	120	90	2,638	12	10
二零一零年*	二零一零年	9%直線基準	120	94	18,852	16	15
總計					154,749	230	187
					(附註4)		

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

* 二手生產線

^ 全新生產線

附註1：全新生產線的估計可使用年期為20年，而二手生產線的估計可使用年期為10年。所有生產線按收購成本的10%剩餘價值計提折舊。

附註2：剩餘估計可使用年期按估計可使用年期減去自投產或後續升級的日期起計的月份數目而計算。

附註3：該等生產線由本公司於二零零二年收購，並於二零一一年完成重大升級以更換大部分舊機器。管理層認為前述部件更換足夠重大，故於重大升級後整條生產線須應用20年估計可使用年期。

附註4：根據會計師報告，於二零一二年十二月三十一日所有廠房及機器的賬面淨值約為161.5百萬港元。生產線的賬面淨值總額(如上表所載)與廠房及機器的賬面淨值總額(如會計師報告所載)之間的差額指其他廠房及設備(例如備用生產機器、備用收頸模具、品質控制測試機器、貨架及叉車)。

除進行升級工程外，我們的工程部會對生產機器進行日常檢查、維護及定期檢修，以確保所有生產線得到妥善維護。生產機器除了每周進行維護外，並會設定年度大檢修時間表，以確保運作正常。儘管有關年度大檢修通常導致停產約三至四週，但我們相信，我們整體營運效率並未受到影響，因為我們擁有11條營運生產線，使我們於每條生產線進行年度檢修時能有效制定客戶訂單的生產時間表。此外，除截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年我們生產線產生的維修成本分別約1.2百萬港元、2.7百萬港元及3.5百萬港元外，停產並無產生其他財務影響。我們亦認為，透過確保生產機器的生產效率及延長其可使用年期，有關工作有利於本集團的長遠利益。我們的工程部經常尋求利用自中國採購的兼容備用零件作為替代品，以節省成本以及減少停產時間，因為自生產設備製造商訂購原裝零件可能會耗費時間。目前，我們的工程部有28名經驗豐富的技術人員。

董事認為，我們的生產廠房位於接近中山港的優越位置可便於我們的產品運至該港口，有助我們降低運輸成本。自海外運來的原材料及生產設備亦可方便地從中山港運至我們的工廠。

我們的工廠合共有11條生產線，使我們可以靈活規劃及實施我們的生產計劃並亦能享有規模經濟效益。我們可根據產品交付或裝運日期、訂單類型及數量及改變規定的沖壓模具及於可開始大批量生產前對各生產流程進行微調所需的時間設計及優化我們的生產計劃。

業 務

擴充生產設施

我們計劃自二零一三年開始升級三條現有生產線，將於二零一四年完成。升級預算估計約為52.3百萬港元。升級主要包括更換三條現有生產線的收頸機、清洗機及修邊機，從而進一步提升產品質量，同時提升我們的產量及產能以提供更多的產品型號。全新收頸機使我們能向客戶提供肩型各異的多種產品，而全新修邊機將具備額外拋光功能，可打磨罐的表面以便於隨後的清漆流程。現有的清洗機亦將升級為更先進版本，以符合對有關藥品包裝實施的更嚴格的衛生標準。上述生產線的整體生產效率將於完成升級後有所提升，我們估計其年產量將增加約12百萬罐。

我們亦計劃於二零一四年收購一條全新生產線以生產鋁質氣霧罐，估計預算約62.7百萬港元。該全新生產線全面投產後，截至二零一五年末我們的年度產能預期將進一步增加約30百萬罐。連同我們三條現有生產線的升級，上述產能擴充將有助我們於未來數年提高我們的市場份額。

根據我們的會計政策，我們升級現有生產線及收購一條全新生產線的資本開支，將於該等生產線投產後隨即按20年估計可使用年期計提折舊。根據本集團過往的經驗，於安裝或升級完成後，生產線達致估計產能通常需要一至兩個月，因此，視乎有關時間的客戶訂單量而定，利用率與往績記錄期達致的平均水平相若。在該等生產線的產能利用率能夠貼近往績記錄期的平均利用率前，預期整體利潤率最初可能受到該等資本開支的折舊費用影響。根據我們未來的計劃，三條生產線的升級將於二零一四年完成，而全新生產線將於二零一五年投產。因此，截至二零一五年十二月三十一日止兩個年度各年該等資本開支的額外折舊費用預期分別約為2.6百萬港元及3.6百萬港元。

截至二零一二年十二月三十一日止年度，在所有其他因素維持不變的情況下，倘我們的折舊費用增加2.6百萬港元或3.6百萬港元，我們的銷售成本將增加2.6百萬港元或3.6百萬港元，而我們的毛利率將減少0.9%或1.3%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

於最後實際可行日期，我們的生產部門擁有241名員工及工人，負責生產線的運作及監控。我們的生產設施設有嚴格的質量控制及管理系統，並取得ISO 9001質量管理認證。

產能及利用

下表列示於往績記錄期我們生產線的估計產能、總產量及利用率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
估計產能 ⁽¹⁾ (百萬個鋁罐)	197	219	230
總產量(百萬個鋁罐)	153	179	187
平均利用率 ⁽²⁾	77.7%	81.7%	81.3%

附註：

- (1) 估計產能按每年245個工作日及每天17個工時(計及年內所需的維護時間)計算，僅作說明用途。
- (2) 平均利用率按年度總產量除以該年度估計產能計算。

我們的生產線於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年的平均利用率分別為77.7%、81.7%及81.3%。我們生產線的平均利用率受諸如接獲客戶的訂單數目、生產產品的類型及我們的生產計劃等多個因素的影響。為確保我們的生產效率及延長機器的使用年期，我們部分的生產線將停產以進行通常為期約三至四週的定期維護及檢修。截至二零一一年十二月三十一日止年度的平均利用率上升乃對最舊的兩條生產線進行重大機器升級令產能增加及為滿足銷售增長而增加總產量的綜合結果。

研發

董事相信，我們的研發使本集團較我們在中國的競爭對手擁有更大競爭優勢，並為本集團成功的關鍵因素。研發部的目標是設計及開發各種生產沖壓模具並將新設計用於我們的產品，以滿足客戶日益增長的需求，並幫助本集團成為行業先驅。

我們的研發部擁有一支由19名資深技術人員及設計專業人員組成的團隊，當中大部分成員畢業於技術學院。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

於各年度末，我們的研發部門就未來一年將進行的研發項目連同各項目的預算編製計劃書。該計劃書須經連先生審閱及批准。當我們研發部門需要為其研發項目籌集資金時，其須向財務部門申請，財務部門隨後會查核所要求的資金金額是否在連先生先前所批准的預算之內。倘所要求的資金金額超過預算，則須獲連先生另行批准。此外，根據相關法律及法規，為符合「高新技術企業」資格及有權按15%的降低稅率繳納企業所得稅，我們的全年研發開支不得低於年度總收益的3%。

於往績記錄期內，我們的研發開支分別約為8.5百萬港元、8.7百萬港元及8.6百萬港元，佔我們相關年度總收益約4.3%、3.7%及3.1%。[●]後，我們估計年度研發開支將繼續約佔總收益3.1%。

我們的研發部門配備了安裝計算機輔助設計（「CAD」）軟件的電腦，以輔助創建、修改及優化設計。我們的工程師及技術員首先根據相關研究項目的目標及要求，使用CAD軟件提出罐的設計。然後根據設計製造罐體沖壓模具。接著生產多個原型並由質量控制部門檢驗其質量。原型通過質量測試後，我們可能就有關設計申請註冊專利，且該設計亦構成我們產品組合的一部分。

目前我們可向客戶提供廣泛的產品組合，包括50多款單片鋁質氣霧罐，該等氣霧罐底座直徑22毫米至66毫米，高度58毫米至240毫米，罐體外形及肩型各有不同。於最後實際可行日期，我們已在中國取得76項註冊專利，包括37項外觀設計專利（保護與我們產品的形狀、圖案、色彩或其組合的裝飾外觀有關的設計）、31項實用新型專利（保護與我們產品的形狀、構造或其組合有關的技術解決方案）及八項發明專利（保護與我們的產品及其生產工藝或生產工藝改進有關的技術解決方案）。有關知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄五「有關我們業務的其他資料－知識產權」一段。展望未來，我們研發部的目標是每年研發約10款新單片鋁質氣霧罐。

我們擁有用於生產不同壁厚的單片鋁質氣霧罐的技術，同時能符合中國國家GB/T25164-2010標準訂明的質量標準及承壓能力。與從底座到開口端壁厚相同的傳統鋁質氣霧罐相比，我們能夠減少鋁質氣霧罐若干部分的厚度有助我們在生產過程中節約鋁的用量，從而

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

降低我們的生產成本。我們已於二零一零年在中國將該技術及相關模具註冊為發明專利且將相關產品註冊為實用新型專利。該技術已廣泛應用於生產我們的產品，其中一種產品已獲評為二零零九年廣東省自主創新產品。

此外，於二零一二年十月，我們與一家中國企業(為獨立第三方)就研發適用於包裝行業的防偽技術及產品訂立合作框架協議。根據該框架協議，本集團不得委聘任何其他公司或個人進行防偽技術領域的研發。另一方面，該中國企業不得向從事包裝行業的其他公司提供防偽技術及產品。雙方擬再訂立正式合約，當中載有將予開發的防偽技術及產品的詳情及範圍，以及雙方日後共享知識產權的相關條款。

為進一步增加我們的產品種類，我們亦開發出用於生產單片鋁飲料瓶的模具，並已註冊多種單片鋁飲料瓶的實用新型專利及外觀設計專利。

為進一步增強我們的研發能力，我們與學術機構及技術學院合作開展多個研究項目。由二零零九年至二零一零年，華南理工大學協助我們進行研究工作且與我們一起共同為鋁質氣霧罐製造業專業人士提供培訓。我們亦於二零一三年二月十六日與中山火炬職業技術學院訂立合作協議。根據該合作協議，我們將與中山火炬職業技術學院進行合作，為其學生提供技術培訓。圓滿完成培訓的學生可獲得在我們工廠工作的機會。我們與學術機構及技術學院的合作有助於我們瞭解最新技術及制定我們的研發策略。

憑藉我們雄厚的技術實力及生產開發能力，本集團自二零零四年起一直獲評為高新技術企業，可享受15%的減免企業所得稅稅率，惟須每三年由稅務部門檢討及批准。此外，本集團亦於二零一一年獲評為廣東省省級企業技術中心。除上述認可外，我們的部分產品亦獲評為廣東省自主創新產品及廣東省高新技術產品。

於二零零八年，中國政府決定對鋁質氣霧罐實施標準化，尤其是(其中包括)內部壓力承受標準及質量控制措施。我們獲委任為制訂全國包裝標準化技術委員會規定的中國國家GB/T 25164-2010標準的四個國家標準起草單位之一，該標準涉及口徑為25.4毫米單片鋁氣

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

霧罐。我們相信上述委任是對我們研發能力以及我們在鋁質氣霧罐製造行業領先市場地位的認可。

為進一步擴展至單片鋁飲料瓶市場，我們於過去數年一直在進行生產鋁飲料瓶的研究及初步試驗。經過多年研究，我們相信我們有能力生產單片鋁飲料瓶。尤其是，我們的單片鋁質啤酒瓶已於二零一二年八月獲廣東省質量技術監督局認可。於二零一二年八月，我們亦提交關於單片鋁質啤酒瓶的術語、分類、原材料質素、安全要求以及其測試、包裝、儲存及交付標準的「Q/EAP 001-2012」行業標準草案，中國有關政府部門目前正在審查我們提交的文件。

為進一步提升我們的研發能力，我們計劃於二零一四年設立一個新的研發實驗室，該實驗室將配備先進的機器及測試設備。先進的機器將主要包括一台三坐標測量機及兩台計算機數控加工機器，該等機器擬共同用於製造生產機器的備用零件及生產鋁質氣霧罐的模具。測試設備將包括檢驗本集團所生產鋁質氣霧罐內部壓力承受能力的測壓機。預算估計約為28百萬港元，分別由[●]所得款項及內部資源提供資金。

原材料及供應商

原材料

我們產品的主要原材料為鋁片，由鋁錠加工而成。鋁錠為一種用途廣泛的金屬商品。根據元哲諮詢報告的資料，由於中國是全球最大鋁生產國，因此我們相信在中國公開市場上鋁錠的供應數量充足並可隨時購得。鋁錠乃由我們採購或由加工供應商購買。我們參考上海期貨交易所所報遠期價格或中國市場所報基準價購買鋁錠或鋁片。於往績記錄期內，鋁錠採購成本佔我們總採購成本約65.6%、65.6%及64.8%。生產鋁質氣霧罐所用的其他原材料(包括油漆及塗層塗料)主要採購自中國供應商。我們通常承擔交付我們所訂購原材料的運輸成本。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

供應商

本集團的主要供應商為鋁片及鋁錠供應商。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向五大供應商採購所涉金額約為86.9百萬港元、110.6百萬港元及93.6百萬港元，分別佔我們總採購成本約94.4%、94%及81.6%。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向最大供應商諾文採購所涉金額約為70.4百萬港元、89.1百萬港元及58.1百萬港元，分別佔我們總採購成本約76.4%、75.7%及50.7%。本集團截至二零一三年四月三十日止四個月向諾文採購所涉金額約為7.7百萬港元，全部為鋁片加工費，佔總採購成本的19%（二零一二年十二月三十一日：50.7%）。期內，我們的供應商F採購鋁錠並交由諾文加工為鋁片。

截至最後實際可行日期，我們向五大供應商採購原材料已平均逾五年。我們相信，我們已與主要供應商建立穩固的長期關係，使我們能夠獲得具競爭力的定價條款及穩定的原材料供應。下表載列於往績記錄期我們五大供應商的基本資料：

截至二零一零年十二月三十一日止年度

供應商	供應商的主要業務性質	供應商所處國家	所採購的產品	與本集團建立關係的年數	佔本集團總採購成本的百分比
諾文	生產及加工鋁片	中國	鋁片	10	76.4
供應商A	生產油漆、塗層塗料及其他化學品	中國	油墨及塗層塗料	11	7.9
供應商B	生產及加工鋁片	泰國	鋁片	3	4.9
供應商C	生產油漆、塗層塗料及其他化學品	中國	塗層塗料	5	3.1
供應商D	生產紙質包裝材料	中國	紙箱	8	2.1

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至二零一一年十二月三十一日止年度

供應商	供應商的主要業務性質	供應商所處國家	所採購的產品	與本集團建立關係的年數	佔本集團總採購成本的百分比
諾文	生產及加工鋁片	中國	鋁片	10	75.7
供應商A	生產油漆、塗層塗料及其他化學品	中國	油墨及塗層塗料	11	7.8
供應商B	生產及加工鋁片	泰國	鋁片	3	6.4
供應商D	生產紙質包裝材料	中國	紙箱	8	2.2
供應商E	生產潤滑油、清潔劑及溫和型表面活性劑	中國	潤滑油及清潔劑	3	1.8

截至二零一二年十二月三十一日止年度

供應商	供應商的主要業務性質	供應商所處國家	所採購的產品	與本集團建立關係的年數	佔本集團總採購成本的百分比
諾文	生產及加工鋁片	中國	鋁片	10	50.7
供應商F	有色金屬貿易	中國	鋁錠	1	12.1
供應商A	生產油漆、塗層塗料及其他化學品	中國	油墨及塗層塗料	11	7.3
供應商G	銷售鋁	新加坡	鋁錠	1	7.0
供應商H	有色金屬貿易	中國	鋁錠	1	4.6

於往績記錄期內，我們最大的供應商為向我們出售鋁片的諾文。諾文從市場上購買鋁錠並將其加工成鋁片。因此，諾文向我們所銷售鋁片的價格乃根據與諾文訂立的相關框架協議的條款計算，由鋁錠成本及鋁片加工費組成。然而，自二零一二年六月起，我們決定降低向諾文採購鋁錠的依賴，開始向其他供應商（倘其報價較優惠）購買鋁錠（主要向中國的

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

供應商F購買)，並交付予諾文由其加工成鋁片，這造成我們於二零一二年向諾文採購所涉金額有所下降。我們認為，此項採購方面的變更令我們擁有更大的彈性及讓我們可更有效控制成本。

諾文於一九九九年在中國成立，為一家奧地利公司的關聯公司，該奧地利公司從事開發及製造建築及工業用途（如包裝、汽車、電子及電氣工程）的各種鋁產品。除於往績記錄期諾文為我們的供應商外，據我們所知，諾文、其關聯公司及彼等的最終股東過往或目前與本公司、附屬公司、董事及股東或彼等各自的任何聯繫人並無任何關係（包括但不限於業務、僱傭、家庭或信託關係）。

我們一直主要依賴諾文進行鋁片加工，理由如下：(i)諾文於中國新會的工廠與我們的生產廠房相距不遠，使我們在採購鋁片方面節省運輸時間及成本；及(ii)諾文能向我們交付質量穩定的鋁片，進而有助我們實現更高的生產效率。

儘管如此，我們亦於往績記錄期向總部位於泰國的供應商B採購質量相當的鋁片。供應商B為一家於泰國證券交易所上市的公司，從事生產及銷售用於鋁包裝容器（如單片鋁質氣霧罐及鋁瓶）的鋁片。供應商B的其中一名董事兼股東亦為隆投資的董事兼股東。我們與供應商B訂立的框架協議於二零一二年十二月三十一日屆滿後並無續訂。自此直至最後實際可行日期，本集團並無向供應商B採購任何鋁片。經考慮供應商B提供的鋁片價格、運輸成本及交付所需時間後，我們日後或會向其採購鋁片。

倘諾文不再為我們加工鋁片，我們可向供應商B及／或其他我們相反能滿足我們對鋁片質量及數量要求的鋁片供應商採購鋁片。考慮到供應商B為一家年產能約為23,000噸鋁片的上市公司，董事相信，其處理我們訂單的能力綽綽有餘。中國有其他鋁片供應商，我們能輕易向其採購鋁片。該等供應商收取的鋁片加工費及其處理我們的鋁片訂單的所需時間與諾文相若。然而，我們注意到，彼等鋁片的一貫品質並不及供應商B，因此，鑒於供應商B的規模及市場聲譽，我們將供應商B視為首選供應商。

於往績記錄期內，供應商B自市場採購鋁錠並加工為鋁片。該等鋁片的成本乃根據我們發出採購訂單當時的市場價格釐定。供應商B收取的平均每噸鋁片加工費通常較我們向諾文

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

支付的鋁片加工費高12%至14%。有關鋁片加工費上漲對我們經營業績的影響，請參閱本文件「財務資料－商品價格風險」一節鋁片加工費的敏感度分析。

諾文及供應商B收取的運輸費用分別為每噸人民幣70元及每噸25美元。按諾文分別於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年加工的鋁片數量3,517噸、4,102噸及3,817噸計算，如改向供應商B採購，我們各年度的運輸費用將分別增加約0.4百萬港元、0.5百萬港元及0.4百萬港元。此外，於訂購鋁片後，自供應商B收取鋁片的時間一般較諾文多約15日。

倘於往績記錄期內，我們改由供應商B加工所有鋁片，則我們的毛利將分別下降約2.1百萬港元、2.6百萬港元及3.1百萬港元，而毛利率會分別下降1.1%、1.1%及1.1%。

儘管供應商B所收取的鋁片加工費及運輸成本較高且供應商B交付鋁片所需時間稍長，由於差異不大，及我們保留最少供一個月生產使用的鋁片的水平，董事認為，倘諾文終止與我們的關係，將不會對我們的業務造成重大影響。

我們與我們的主要供應商(包括諾文)磋商及訂立框架協議，該等協議載有具法律約束力的條款，如定價基準、鋁錠／鋁片的質量及付款條款，以及並無法律約束力的指示性年度最低採購／供應數量。我們的中國法律顧問表示，僅當我們向供應商發出採購訂單時，雙方才須承擔具有法律約束力的義務，以我們所訂購的數量為限。因此，倘框架協議任何一方無法於年末達致指示性年度最低供應／購買數量，有關訂約方不應受到處罰。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團分別向諾文採購約3,517噸、4,102噸及3,817噸鋁片，佔本集團的鋁片總採購額約94.6%、93.2%及92.2%。有關採購量低於諾文根據框架協議將於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度供應鋁片的指示性數量，但協議雙方並無因此受到任何處罰。

業 務

於往績記錄期內，與供應商訂立的框架協議的主要條款及條件如下：

鋁片供應

1. 諾文

(i) 截至二零一二年十二月三十一日止三個年度的框架協議

日期： 二零零九年十二月二十三日

訂約方： 歐亞包裝 (作為買方)

諾文 (作為供應商)

期限： 二零一零年一月一日至二零一二年十二月三十一日

諾文於期限內
供應鋁片的
指示性數量：

- 二零一零年為4,200噸
- 二零一一年為5,040噸
- 二零一二年為6,048噸
- 並無有關未完成供應指示性數量的處罰條款

定價基準：

1. 鋁片價格為加工費與鋁錠市價的總和
2. 加工費乃視乎鋁片尺寸、訂單規模及燃油價格波動情況而定 (倘基準燃油價格出現9%波動，將會調整加工費)
3. 鋁片價格包括稅項及運輸費用

付款條款： 45天信貸期

其他條款： 鋁錠將由本集團提供或由諾文採購，以供進行鋁片加工

(ii) 截至二零一四年十二月三十一日止兩個年度的框架協議

日期： 二零一三年一月十日

訂約方： 歐亞包裝 (作為買方)

諾文 (作為供應商)

期限： 二零一三年一月一日至二零一四年十二月三十一日

諾文於期限內
供應鋁片的
指示性數量：

- 二零一三年及二零一四年每年為5,000噸
- 並無有關未完成供應指示性數量的處罰條款

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

定價基準： 1. 鋁片價格為鋁錠加工費與市價的總和
2. 加工費乃視乎鋁片尺寸、訂單規模及燃油價格波動情況而定(倘基準燃油價格出現6%波動，將會調整加工費)
3. 鋁片價格包括稅項及運輸費用

付款條款： 45天信貸期

其他條款： 鋁錠將由本集團提供或由諾文採購，以供進行鋁片加工

2. 供應商B

日期： 二零一零年七月七日

訂約方： 歐亞包裝(作為買方)
供應商B(作為供應商)

期限： 二零一零年一月一日至二零一二年十二月三十一日(附註)

該供應商於 不適用。倘買方須自海外採購(於中國採購除外)，買方給予該供應商
期限內供應 優先取舍權。

鋁片的指示性
數量：

定價基準： 鋁片價格為鋁錠加工費與市價的總和

付款條款： 協議並無提及

其他條款： 鋁錠將由供應商B採購，以供進行鋁片加工

附註：與供應商B的框架協議於屆滿後並無續期。

鋁錠供應

日期： 二零一三年二月五日

訂約方： 歐亞包裝(作為買方)
供應商F(作為供應商)

期限： 二零一三年二月五日至二零一四年十二月三十一日

該買方於期限內 採購鋁錠的
指示性數量：

- 每月不少於300噸，而每年不少於3,600噸
- 並無有關未完成供應指示性數量的處罰條款

定價基準： 參照公開市價及包括運輸費用

付款條款： 貨到全額付款

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的現有股東(據董事所知，擁有本公司超過5%已發行股本)、董事或彼等的聯繫人概無於我們的五大供應商中持有任何權益。

於往績記錄期內，我們並無遇到任何重大原材料交付供應延遲而導致客戶取消訂單的情況。

採購

選擇認可供應商

為確保我們產品的質量，我們制定了我們本身的內部運營指引，即採購控制程序及採購工作管理制度，當中載有供應商選擇標準及我們的原材料採購控制程序。我們的採購制度已獲得ISO 9001認證。

我們根據採購控制程序所載的多項標準選擇及評估供應商，包括其產品的質量及定價以及其在業內的聲譽等。符合我們採購部評估條件的供應商被列入我們的核准供應商名單。我們的採購部會對供應商進行年審，以確保向我們供應的產品質量符合本集團的要求。

在選擇鋁錠供應商時，我們的採購部透過參考彼等成立的年份、實繳股本、財務狀況、股東名單及背景進行背景調查及評估各潛在供應商的信譽。我們的採購部將遞交鋁錠供應商的建議名單給連先生審閱及批准。自本文件日期起，我們已成立一支對沖團隊(「對沖團隊」)、設立風險管理委員會(「風險管理委員會」)及實施該等措施及政策，包括為各供應商設立倉盤限額及我們的風險治理架構所包含的持續監控程序。有關我們的風險治理架構的詳情，請參閱本節「我們對沖活動的內部控制」一段。

控制程序

於各年度末，我們的銷售及營銷部根據本年度相同月份實際銷售業績並經收到客戶的訂單指示調整編製鋁質氣霧罐的來年每月銷售預測。有關編製銷售預測的詳情，請參閱本節「客戶－銷售預測」一段。採購部連同生產部其後將獲通知有關銷售預測詳情，以估計來年每月所需用作加工為鋁片的鋁錠數量。我們已將有關每月估計所需鋁錠數量的該等詳情

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

送交我們的對沖團隊(於本文件日期成立)審閱並制定採購策略。連先生從事鋁罐製造行業逾18年，與鋁市場的許多經營者關係甚好，經常向他們獲取中國及世界市場的鋁錠市場需求及供應資料。

我們通常會每月採購鋁錠以保留至少足夠應付一個月生產的存貨量。由於我們在每年年初訂定產品的建議價格(提供予銷售團隊作為與客戶磋商價格的指引)，且一般不會因應主要原材料的價格波動而於年內對建議價格進行任何臨時調整，因此，重要的是我們能夠將原材料成本控制在成本預算範圍內及避免會對我們業務造成負面影響的任何重大成本波動。因此，我們一直向認可供應商(包括諾文)預購鋁錠，以鎖定未來數月用作進行鋁片加工的大部分鋁錠成本。於往績記錄期內，我們預購並已用於售出貨物的鋁錠數量分別約為55.8%、83.1%及65.1%。約44.2%、16.9%及34.9%的餘下數量乃以現貨方式採購。如我們的對沖政策所載，我們可對沖基於我們的銷售預測計算的生產所需鋁錠最多50%。倘銷售及營銷部門取得未來部分月份的確認訂單，則對沖團隊可購入期貨以全數補足該等確認訂單生產所需鋁錠的未對沖部分。因此，某一特定月份的實際整體對沖比率須視乎我們於該月能夠預先鎖定交付的已確定訂單數量而定。

於往績記錄期內，連先生根據每月銷售預測、我們的客戶持續訂貨的跡象、手頭訂單、存貨水平、透過人脈關係收集的市場資料及鋁錠於現貨及遠期市場的現行價格趨勢，決定預購鋁錠的時間、數量及價格，以對沖未來數月的鋁錠成本。自本文件日期起，我們已成立一支對沖團隊、設立風險管理委員會及實施對沖政策。我們的對沖團隊處理所有對沖活動(包括決定價格、時間及數量)。一般而言，我們進行預購的時間通常會視乎我們對未來鋁錠價格趨勢的看法而定。當我們相信價格短期內將繼續上升或已到達短期低位時，我們會選擇透過預購鎖定我們的鋁錠成本。

採購部門預購鋁錠前，財務部門須依據銷售預測及我們的客戶持續訂貨的跡象，確保於該特定月份預購供交貨用途的鋁錠數量不會超過我們相應的生產需求。我們已為對沖活動設立風險治理架構。有關進一步詳情，請參閱本節「業務－我們對沖活動的內部控制」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們鋁錠的採購

我們的一貫做法是透過預購對沖一部分我們每月估計所需的鋁錠，及在現貨市場採購其餘的數量。這種做法讓我們在進行預購之後鋁錠現貨價格大幅下跌時降低我們的鋁錠平均實際生產成本。

下表載列我們於往績記錄期及截至二零一三年四月三十日止四個月在現貨及遠期市場採購鋁錠的交付月份、加權平均採購價格及數量：

交付月份	二零一零年		截至十二月三十一日止年度 二零一一年				二零一二年				截至四月三十日止四個月 二零一三年					
	現貨採購		預購		現貨採購		預購		現貨採購		預購		現貨採購		預購	
	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)	數量 (噸)	價格 (每噸 人民幣)
一月.....	259	14,225	77	14,701	—	—	281	13,629	169	13,895	269	14,766	330	12,989	—	—
二月.....	192	14,289	56	14,543	—	—	181	13,791	318	13,878	139	14,736	260	12,690	—	—
三月.....	193	14,137	136	14,228	221	13,848	293	13,774	314	13,838	84	14,267	406	12,554	—	—
四月.....	82	14,074	172	14,301	168	13,890	218	13,805	89	13,741	231	14,565	200	12,487	100	13,175
五月.....	139	13,816	228	14,407	—	—	322	13,717	46	13,715	380	14,686	—	—	—	—
六月.....	127	14,022	240	13,843	—	—	367	14,192	89	13,791	282	14,588	—	—	—	—
七月.....	248	13,324	325	14,350	—	—	387	14,706	—	—	301	14,577	—	—	—	—
八月.....	121	13,209	183	14,413	—	—	384	14,834	—	—	311	14,309	—	—	—	—
九月.....	64	13,234	222	14,243	23	15,416	333	14,996	293	13,665	103	14,438	—	—	—	—
十月.....	132	13,257	169	14,394	—	—	352	15,057	147	13,575	111	14,382	—	—	—	—
十一月.....	72	13,256	161	14,371	183	15,096	197	15,103	99	13,476	139	14,286	—	—	—	—
十二月.....	63	13,171	101	14,172	114	14,734	287	14,899	—	—	328	13,923	—	—	—	—
	<u>1,692</u>		<u>2,070</u>		<u>709</u>		<u>3,602</u>		<u>1,564</u>		<u>2,678</u>		<u>1,196</u>		<u>100</u>	

我們預購的結算價格一般高於往績記錄期內相同交付月份現貨採購的價格，這主要因為在正常市場情況下，為計入留存商品用於日後交付的成本（如儲存成本及融資成本），遠期市場所報價格一般高於現貨價格。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

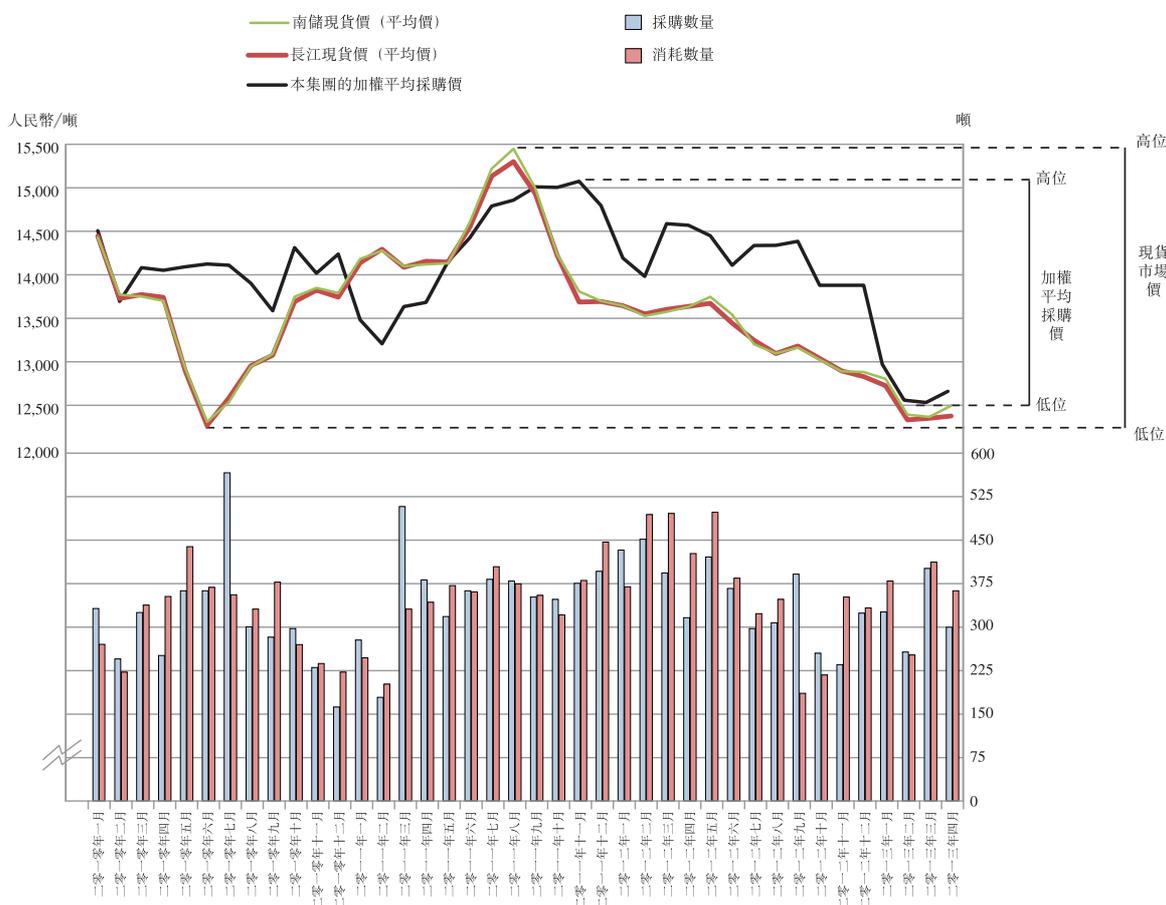
下表載列於往績記錄期及截至二零一三年四月三十日止四個月本集團的每月加權平均採購價格、本集團在現貨及遠期市場採購及消耗的鋁錠數量：

	二零一零年			截至十二月三十一日止年度 二零一一年			二零一二年			截至四月三十日止四個月 二零一三年		
	價格 (每噸 人民幣 元)	採購 數量 (噸)	消耗 數量 (噸)									
一月	14,334	336	274	13,629	281	250	14,430	438	374	12,989	330	384
二月	14,346	248	225	13,791	181	204	14,139	457	500	12,690	260	255
三月	14,175	329	342	13,806	514	335	13,929	398	502	12,554	406	417
四月	14,228	254	357	13,842	386	347	14,336	320	432	12,717	300	367
五月	14,183	367	444	13,717	322	376	14,581	426	504			
六月	13,905	367	373	14,192	367	365	14,397	371	389			
七月	13,906	573	360	14,706	387	409	14,577	301	327			
八月	13,934	304	335	14,834	384	379	14,309	311	352			
九月	14,017	286	382	15,023	356	359	13,866	396	188			
十月	13,895	301	273	15,057	352	325	13,922	258	220			
十一月	14,026	233	240	15,100	380	385	13,949	238	356			
十二月	13,787	164	225	14,852	401	452	13,923	328	337			
		<u>3,762</u>	<u>3,830</u>		<u>4,311</u>	<u>4,186</u>		<u>4,242</u>	<u>4,481</u>		<u>1,296</u>	<u>1,423</u>

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

下圖比較我們每月的現貨及遠期市場鋁錠加權平均採購價與中國市場所報現行現貨價格以及列示我們鋁錠的每月採購及消耗數量^(附註)：



中國市場所報現行現貨價格的資料來源：元哲諮詢報告

附註：我們的鋁錠採購數量乃按每月銷售預測、訂單指示及接獲客戶的已確認手頭訂單計算。於往績記錄期間的若干月份，我們的客戶調整交付日期及／或訂單數量以更好滿足他們的需求，因此我們在該等月份的鋁錠採購數量高於我們的實際消耗數量。我們的採購及實際消耗數量之間的區別對本集團的影響並不重大，以及任何超額部分隨後會全部運用於生產銷售予我們的客戶的貨品中。

透過在遠期市場進行對沖，我們一般能將鋁錠的整體採購價格波動性控制在低於僅從現貨市場採購。

於往績記錄期內，我們的鋁錠採購均價分別為每噸16,273港元、17,540港元及17,693港元，我們認為該均價相當穩定，並無帶來任何成本控制難題。

我們的預購

我們預購的鋁錠數量從不超過我們生產所需數量，因為我們的政策是預購以供特定月份交貨的鋁錠數量不能超過特定月份的生產需求。我們亦不會為貿易目的而囤積鋁錠存

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

貨。作為我們風險治理架構的一部分，我們已制定對沖政策以對沖我們所購入鋁錠期貨的成本。

下表列示於往績記錄期各年作為貨品銷售的鋁錠數量，以及預購以及現貨方式採購的數量。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	噸	%	噸	%	噸	%
年內作為貨品銷售的鋁錠數量						
— 預購	2,138	55.8	3,477	83.1	2,917	65.1
— 以現貨方式採購 ^(附註)	1,692	44.2	709	16.9	1,564	34.9
	<u>3,830</u>	<u>100.0</u>	<u>4,186</u>	<u>100.0</u>	<u>4,481</u>	<u>100.0</u>

附註：於往績記錄期內，由鋁錠供應商將現貨市場的鋁錠交付予諾文進行鋁片加工所需時間不超過三天。

我們直接向諾文或其他認可供應商（而非透過中國或世界其他地區的認可期貨交易所）預購鋁錠，認可金屬交易所要求我們在物流方面另外作出安排，以將鋁錠從認可期貨交易所所在中國的倉庫運送予我們的鋁片加工代理諾文。自我們認可的供應商（除諾文外）預購的鋁錠運送予諾文加工成鋁片，而諾文通常用一週時間將鋁錠加工成鋁片。當諾文向我們交付已加工鋁片時，諾文向我們提供45天信貸期以結付鋁片成本。所結付成本包括鋁錠成本及鋁片加工費（倘鋁錠直接向諾文購買）或僅鋁片加工費（倘鋁錠由其他認可供應商供應）。

就預購而言，我們的認可供應商要求我們提供相等於遠期交易值10%的初始保證金。倘鋁錠價格下跌的幅度超過5%，我們會被要求補足保證金以彌補預購鋁錠價值的任何下跌並於此後按已下跌的預購金額價值維持10%的保證金。倘我們透過上海期貨交易所預購鋁錠，保證金規定會為(i) 5%的初始保證金，(ii) 補足保證金因價格下跌導致的任何減值及(iii) 保證金自結算月份首個交易日增至20%。根據我們的未完成預購的平均月數量，我們認為我們的認可供應商或認可期貨交易所施加的不同保證金規定不會對我們的流動資金狀況產生任何重大影響。所有鋁錠的預購乃按實際交付所付款項結算，交付日期不長於12個月。預購的結算成本（相當於數量乘以期貨價格）初步入賬列為本集團的存貨，並於相關材料用於生產

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

及產品出售予客戶時確認為銷售成本。截至二零一一年十二月三十一日止兩個年度各年，我們與認可供應商分別進行合共52項及65項預購鋁錠交易。我們每月進行平均六至八項預購交易。我們於二零一二年並無預購任何鋁錠。

由於二零零八年／零九年的全球金融危機，鋁價由二零零八年第一季度每噸人民幣16,700元左右的高價暴跌至二零零九年初中國公開市場的每噸人民幣10,000元左右，並隨後於二零一一年第三季度反彈至每噸人民幣15,200元的高位。面對二零零九年／一零年／一一年鋁價不斷上升的趨勢，我們向我們的認可供應商預購絕大部分鋁錠用於生產，以將我們面臨的鋁錠價格波動風險降至最低。自二零一二年初起，鋁價趨向下跌並於該年第四季度跌至每噸人民幣13,000元左右的低位。鑒於二零一二年市場呈下跌趨勢，年內我們並無進行預購交易鎖定二零一三年的鋁錠成本。於二零一二年，用於所銷售產品的鋁錠約65.1%乃於二零一一年預購，其餘乃於現貨市場採購。

於二零一三年初，我們認為鋁錠價格在二零一二年全年呈下跌趨勢後應已轉趨穩定。因此，我們決定自二零一三年二月起開始預購鋁錠，以鎖定供我們生產的部分鋁錠成本。於最後實際可行日期，我們訂有採購合共535噸鋁錠以於二零一四年二月前交貨本金價值約人民幣1.5百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣2百萬元的未交收鋁錠預購量，有關遠期合約乃分別於二零一三年二月、四月及五月訂立。

塗層塗料及印刷油墨；包裝材料及消耗品

採購部每月與銷售及營銷部再次確認銷售預測後，便會根據每月採購計劃所示估計數量採購該等材料。獲得連先生批准後，我們向認可供應商發出採購訂單。於往績記錄期內，我們在該等材料方面並無出現任何供應短缺。

質量保證

為確保我們產品的質量，我們極其重視我們營運各個方面的質量控制。我們已制定了相關內部運營指引鋁罐（鋁瓶）質量檢驗規程及產品監控測量控制程序，以規管及規範從原材料採購、生產到製成品交付前的包裝所需的質量控制程序及標準。此套運營指引已獲ISO9001認證。

業 務

我們的質量控制人員負責原材料及製成品的質量控制以及生產過程中的質量控制。此外，我們擁有各種測試設備執行質量控制措施，如檢查鋁質氣霧罐塗層塗料的均勻性以及罐體所能承受的內壓。

我們已實施以下質量控制措施：

(a) 供應商及原材料的質量控制

我們僅會自採購部核准的供應商名單中的供應商採購原材料。我們的質量控制人員會在收到原材料時對其進行隨機及抽樣檢查。

對於鋁片，我們會採用多種測試方法及設備檢查其直徑及厚度的尺寸以及硬度。我們亦會對鋁片樣品進行目視檢查，以確定是否存在任何表面缺陷。每次付運鋁片須出具證明鋁片的鋁成分至少為99.7%的質量報告。對於塗層塗料及油墨，我們會檢查其附著度。

(b) 生產過程中的質量控制

我們會在生產線對各個階段的半製成品進行質量控制，以確保其質量符合所有內部基準。我們會在生產線的不同檢查點採用多種測試方法及設備測試鋁質氣霧罐樣品的罐壁及罐底厚度。我們進行測試旨在確保鋁質氣霧罐內外壁的塗層塗料的均勻性。

(c) 交付前測試

我們會透過隨機抽樣測試的方式對製成品進行質量控制。我們使用電子測壓機檢查鋁質氣霧罐所能承受的內壓及使用其他測試設備測試印刷油墨的附著度及罐體的尺寸。董事認為，鋁質氣霧罐所能承受的內壓對我們產品的安全性至關重要，亦是客戶的主要質量要求之一，符合中國GB/T 25164-2010國家標準。我們亦會透過目視檢查及比較鋁質氣霧罐樣品與原型顏色的方式，檢查鋁罐樣品罐壁的外觀及印刷質量。

部分客戶會不時參觀我們的工廠，在不同生產階段檢查我們的生產工藝及產品質量。此外，我們每年會將樣品送交廣東省技術監督局進行樣品測試以確保我們產品的

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

質量符合規定的標準。於往績記錄期內，本集團分別錄得銷售退貨0.8百萬港元、0.2百萬港元及0.4百萬港元，分別佔我們的總收益約0.4%、0.1%及0.1%。由二零一三年一月一日起至最後實際可行日期止期間，本集團錄得銷售退貨約0.4百萬港元。

客戶

我們的客戶分為三類：即消費品牌製造商，主要為個人護理產品(如人體除臭劑、美髮產品及剃鬚膏)及醫藥產品(如止痛噴霧劑、噴霧敷料及消毒噴霧劑)製造商；貿易公司；及將活性成分及推進劑灌入各種消費品牌的鋁質氣霧罐的氣霧劑灌裝公司。

我們在各個國家擁有逾200名客戶。除在中國銷售外，我們亦將我們的鋁質氣霧罐出口往中東及非洲的不同國家。我們的董事認為，產品質量及按時完成訂單是我們所處行業培養客戶忠誠度的兩個最重要的因素。我們的客戶(多數從事個人護理快速消費品及醫藥產品業務)需要優質包裝材料來推銷其品牌產品。多年來，憑藉嚴格的質量控制程序及由專職熟練員工操作的11條全自動生產線，我們在向長期客戶提供服務方面一直頗有成效，不斷從該等客戶贏得業務。我們與五大客戶擁有不少於五年的業務關係。

下表載列我們於往績記錄期按客戶類別劃分的收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
消費品牌製造商	122,450	61.8	142,849	60.2	178,036	65.0
貿易公司	46,699	23.5	57,541	24.3	68,905	25.1
氣霧劑灌裝公司	29,115	14.7	36,734	15.5	26,982	9.9
總計	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

對中國的銷售是針對醫藥及快速消費個人護理產品的消費品牌製造商。對中東的銷售是針對消費品牌製造商及除臭劑及香水灌裝公司，而對非洲的銷售主要透過貿易公司進行。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表載列於往績記錄期五大客戶的基本資料：

截至二零一零年十二月三十一日止年度				
客戶	客戶的主要業務性質	客戶所在國家	與本集團建立關係的年數	佔本集團總收益的百分比
客戶A	製造及灌裝香水及空氣清新劑	阿聯酋	7	14.2
客戶B	灌裝香水及除臭劑	阿曼	8	7.7
雲南白藥集團	製造中成藥產品	中國	10	7.5
保賜利化工	氣霧罐內容物灌裝及生產及銷售氣霧劑	中國	5	6.3
客戶C*	香水及除臭劑貿易	香港	10	4.9

截至二零一一年十二月三十一日止年度				
客戶	客戶的主要業務性質	客戶所在國家	與本集團建立關係的年數	佔本集團總收益的百分比
客戶D	製造及灌裝香水及除臭劑	阿聯酋	8	8.0
客戶C*	香水及除臭劑貿易	香港	10	7.2
客戶A	製造及灌裝香水及空氣清新劑	阿聯酋	7	7.2
客戶E	製造及灌裝香水及除臭劑	阿聯酋	9	7.1
雲南白藥集團	製造中成藥產品	中國	10	6.9

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至二零一二年十二月三十一日止年度

客戶	客戶的主要業務性質	客戶所在國家	與本集團建立關係的年數	佔本集團總收益的百分比
雲南白藥集團	製造中成藥產品	中國	10	15.2
客戶A	製造及灌裝香水及空氣清新劑	阿聯酋	7	9.8
客戶E	製造及灌裝香水及除臭劑	阿聯酋	9	7.4
客戶F	製造製冷劑	中國	5	5.6
客戶C*	香水及除臭劑貿易	香港	10	5.6

* 售予客戶C的產品乃運往尼日利亞。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向我們的五大客戶銷售所涉金額分別為數約80.5百萬港元、86.3百萬港元及119.3百萬港元，分別佔我們總收益約40.6%、36.4%及43.6%。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向最大客戶銷售所涉金額分別為數約28.2百萬港元、19百萬港元及41.7百萬港元，分別佔我們總收益約14.2%、8%及15.2%。

我們的部分主要客戶為中國知名企業。雲南白藥集團為截至二零一一年十二月三十一日止兩個年度各年我們的五大客戶之一及為截至二零一二年十二月三十一日止年度的最大客戶，佔相關年度我們總收益約7.5%、6.9%及15.2%。於最後實際可行日期，我們一直與雲南白藥集團維持商業關係逾十年。雲南白藥集團是一家在深圳證券交易所上市的公司，是中國著名的傳統中成藥產品製造商。此外，我們截至二零一二年十二月三十一日止年度的五大客戶之一為一家位於中國主要從事空調及冰箱所用環保製冷劑製造的公司，其母公司於上海證券交易所上市。

我們並無與客戶訂立任何長期供應合約。客戶在發出採購訂單時，通常須支付總合約金額約10%至50%的首付款或按金，在產品交付前或交付時須以現金結清餘款或向我們提供信用證。對於部分長期客戶，我們可向其提供交付後30至60天的信用期。提供予客戶的信

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

用期由我們的高級管理層視乎其財務實力、付款記錄及與我們的業務關係長短而釐定。此外，我們亦就應收主要出口銷售客戶的款項投保出口信用保險。於往績記錄期內，我們並無錄得任何被撇銷的壞賬。

我們定期檢討我們的應收款項結餘，並由管理層團隊進行評估，以確定是否須就壞賬計提減值撥備。

於往績記錄期內，我們並無與任何客戶進行法律訴訟或仲裁程序。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們亦無客戶延遲或取消任何重大訂單的情況。

於往績記錄期內，我們五大客戶之一的保賜利化工為本公司關連人士。董事確認，我們與保賜利化工之間的交易在本集團日常業務過程中按正常商業條款進行。[●]後，我們與保賜利化工之間的交易將繼續進行，並將根據上市規則構成持續關連交易。有關本集團與保賜利化工之間交易的詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節。

除上文所披露外，董事確認我們的現有股東(就董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上)、我們的董事或彼等聯繫人概無於我們的五大客戶持有任何權益。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售及營銷

下表載列相關年度按裝運目的地劃分的收益地域明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞太						
— 中國	74,025	37.3	89,984	37.9	123,628	45.1
— 其他 (附註1)	13,222	6.7	13,497	5.7	11,947	4.4
中東						
— 阿聯酋	55,462	28.0	59,848	25.2	75,279	27.5
— 阿曼	15,224	7.7	16,109	6.8	1,716	0.6
— 其他 (附註2)	9,114	4.6	5,493	2.3	11,345	4.1
非洲						
— 尼日利亞	18,093	9.1	28,872	12.2	26,364	9.6
— 南非	4,731	2.4	8,575	3.6	11,013	4.0
— 其他 (附註3)	1,132	0.6	1,951	0.8	1,835	0.7
其他 (附註4)	7,261	3.6	12,795	5.5	10,796	4.0
總計	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 亞太其他包括澳洲、香港、印度、日本、俄羅斯、台灣、泰國及菲律賓。
- (2) 中東其他包括以色列、約旦、黎巴嫩、巴基斯坦、沙特阿拉伯及敘利亞。
- (3) 非洲其他包括埃及、肯尼亞及突尼斯。
- (4) 其他包括歐洲及北美。

我們的產品主要在中國、中東的阿聯酋及非洲的尼日利亞銷售。銷往中國市場的鋁質氣霧罐乃主要用於醫藥產品及個人護理產品，而銷往阿聯酋及非洲的鋁質氣霧罐則主要用於人體除臭劑。

我們認為，我們銷售市場的多元化將減少集中風險及我們在若干市場的經濟或政治不穩定的風險，從而維持我們的收益流相對穩定。

我們的銷售及推廣部負責開拓新的業務機會以及維持及管理現有客戶關係。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團設有不同的銷售及營銷人員團隊分別服務中國及海外市場。參加本地及國際氣霧劑、化妝品及其他相關行業展覽會及交易會是我們的主要營銷活動之一。於往績記錄期內，我們參加多場展銷會及展覽會，如香港的亞太區美容展、迪拜的中東國際美容展覽會及中國的北京國際包裝博覽會及氣霧劑與金屬容器展覽會。為進軍單片鋁啤酒瓶市場，我們的銷售人員亦參加二零一二年中國國際啤酒、飲料製造技術及設備展覽會。我們認為該等展覽會及展銷會可提高我們產品在氣霧劑及化妝品行業的公眾知名度。同時，我們可瞭解最新市場趨勢，而這是我們制定銷售及營銷策略的有用參考。

我們亦為AEROBAL的成員，AEROBAL乃國際鋁質氣霧罐製造商的國際性組織，專門監察國際包裝法例及鋁包裝行業鋁質氣霧罐的標準化情況。作為中國唯一的AEROBAL成員，我們能早於競爭對手獲得有關鋁包裝行業的第一手市場資料並制訂我們的業務計劃，例如我們根據最新市場趨勢確立研發方向。

我們亦設立本集團網站推廣產品。銷售及營銷人員定期拜訪客戶或聯絡客戶，保持並促進業務關係，了解客戶的最新需要。我們亦將不時邀請部分客戶參觀我們的工廠，讓客戶熟悉我們工廠的最新情況，以保持甚至加強客戶對我們產品的信心。

銷售預測

於每年末，我們的銷售及營銷部編製下一年度的每月銷售預測。某一月份的銷售預測乃基於當年相同月份售予每名客戶的實際銷量按該等客戶發出的訂單指示作出調整計算。於每年十一月份前後，我們的銷售及營銷人員會拜訪我們的主要客戶及致電其他客戶，收集下一年度彼等的採購需求資料，包括其指示性訂單規模、產品規格及交付時間。基於該等資料及透過我們參加國內外主要交易會及博覽會所預測的市場趨勢，我們的銷售及營銷人員編製每月銷售預測(列明每名客戶的訂單規模、產品型號及交付時間)，隨後由銷售及營銷部門主管分別對國內外市場的銷量預測進行審閱及核准。然後，連先生將與上述部門主管討論該預測，以確保其合理性及能夠實現。經其認可後，連先生審閱銷售預測並按每月基準將銷售預測與我們的實際銷售數字作出比較，以記錄本集團的銷售表現。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

每月銷售預測亦用於確定我們的生產時間表，因此對我們的採購活動水平產生影響。有關我們採購政策的詳情，請參閱本節「採購」一段，採購政策在很大程度上按我們的銷售預測制訂。

定價政策

我們產品的價格乃根據(其中包括)產品型號、生產成本、我們的預期利潤率及不同市場的條件(如競爭激烈程度、最終客戶的支出能力及經濟狀況)按成本加利潤基準釐定。一般而言，我們可將我們生產成本的增加部分轉嫁予客戶。於往績記錄期內，我們的平均單位售價由1.26港元增至1.46港元，以反映勞工成本及原材料的價格增加。

我們的銷售人員獲提供一份列有各產品型號最低售價的價格清單。於各年度初，我們的財務部門編製一份建議價格清單，當中載有各產品型號的成本計算詳情。該計算涵蓋所有必要的生產成本組成部分，包括原材料及消耗品、鋁片加工費、直接勞工及折舊以及我們國內銷售及出口銷售的預期利潤率。我們考慮去年的成本記錄以及年內各主要原材料的預期價格增幅及生產成本以釐定各成本組成部分的金額。建議價格清單須由連先生審閱及批准後方可向我們的銷售人員分派，作為與客戶進行價格談判時的參考基準。倘銷售人員擬按低於建議價的價格銷售產品，則須獲得連先生的事先批准。董事確認，於往績記錄期內，僅在少數情況下我們與客戶之間的銷售交易以低於我們建議價格完成，乃由於部分長期客戶發出大額訂單。另一方面，我們的高級管理層於年底向可按高於我們建議價格與客戶完成銷售交易的銷售人員發放酌情花紅。

我們一旦於每年年初釐定及採納建議價格後，通常不會為應對主要原材料價格的波動於年內進行任何臨時價格調整。我們的做法是於每年年底要求客戶提供來年的估計訂單量，讓我們可於未來相應地組織生產，而確認的採購訂單通常每月發出。另一方面，我們的客戶亦需要我們提供我們擁有能完成彼等訂單的產能的保證及彼等列明的訂單量的報價。

由於我們通常透過預購鎖定大部分鋁錠成本，故我們年內能在鋁錠現貨價格上漲的情況下不提高售價。同樣，我們的客戶亦理解我們年內通常不會在鋁錠價格下降的情況下降低售價。此外，我們大部分客戶為消費品牌製造商，需要穩定的包裝成本環境為其市場上的自有產品定價。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

於往績記錄期內，我們僅會在每年年初編製建議價格列表時調整產品售價。有關預購鋁錠的其他詳情，請參閱本節「原材料及供應商－採購」一段。一般而言，憑藉我們於中國鋁質氣霧罐製造行業的市場領導地位，我們相信，我們於產品定價方面具備強大的議價能力。

產品交付及產品保證

我們向國內客戶交付產品，有關運輸成本由我們承擔。就海外銷售而言，根據採購訂單所載的裝運條款，我們僅負責將產品運送至海外客戶指定的貨船上。海外客戶須自行安排貨運並承擔相關運費。我們並無向客戶提供任何產品保證，因此，於往績記錄期並無提供產品保證的記錄。

我們對沖活動的內部控制

我們的對沖框架

我們從事鋁質氣霧罐製造業務。鋁錠為我們生產成本的主要組成部分，於往績記錄期為62.3百萬港元、73.4百萬港元及79.3百萬港元，分別佔我們銷售成本的46.5%、43.8%及43.3%。控制鋁錠價格波動帶來的風險對我們極為重要。我們通過鎖定部分生產成本而消除若干原材料成本風險，從而在每年初制定建議價目表時能夠實現預期毛利率。於往績記錄期內，我們並無因應鋁錠市價波動對建議價目表作出臨時調整。除須以下文所述方式向我們的認可供應商補足預購保證金外，我們預購後並無因為鋁錠市價其後下跌而令毛利率受到任何影響。此外，我們會在現貨市場購入不足的鋁錠以供生產之用，從而降低鋁錠的整體平均成本。

就預購而言，認可供應商規定我們提供相當於預購款項10%金額作為首筆保證金。倘鋁錠市價跌幅超過5%，我們須按其後預購已下調價值金額補足保證金，務求補足預購鋁錠價值減值金額以及保持10%保證金。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

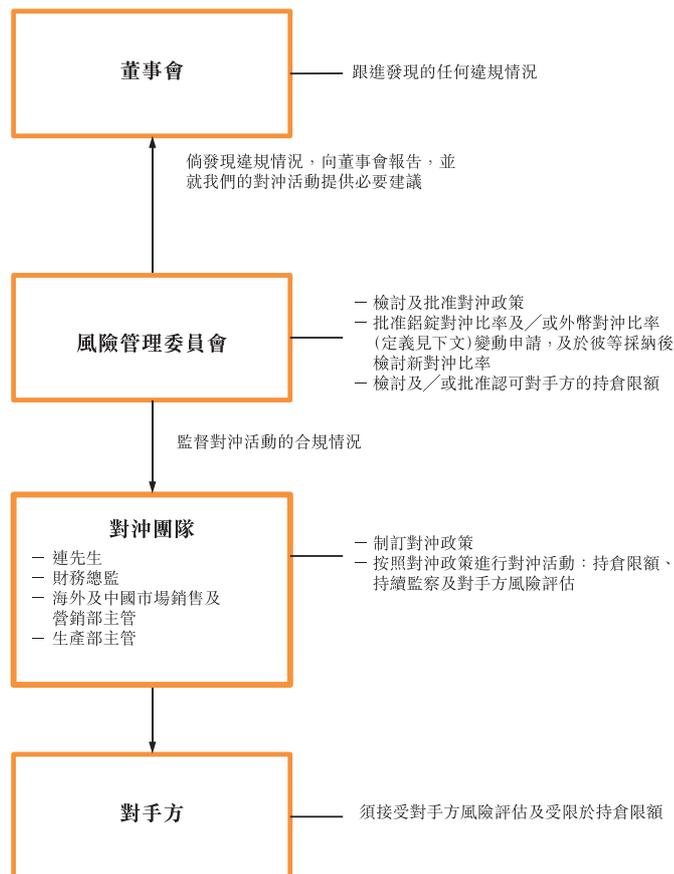
業 務

我們就出口銷售向客戶開具美元發票，以美元計值的收益分別佔我們總收益的62.7%、62.1%及54.9%。因此，我們面臨因以美元計值的出口銷售與以人民幣為基準的經營之間的貨幣錯配導致的外匯風險。我們已訂立外幣遠期合約向中國國有銀行銷售美元，以對沖該風險。根據我們對美元兌人民幣未來走勢的意見以及從銀行獲得的建議，我們通常對沖按連續12個月基準計算的預測美元收益最多70%。經考慮償還我們以美元計值的銀行貸款及資本開支所需的美元現金流出，我們認為70%的對沖比率屬適當。

為確保所有對沖活動由對沖團隊按照我們規定的對沖政策適當進行並實現充分問責，我們已設計一個風險治理架構及成立風險管理委員會，以監督對沖活動。

風險管理架構

下圖說明與我們對沖活動有關的風險管理架構：



業 務

對沖政策

1. 設定整體持倉限額

鋁錠預購

- 所有的預購均須由連先生領導的對沖團隊處理，該團隊包括(i)財務總監；(ii)生產部主管；及(iii)海外及中國市場銷售及營銷部主管。有關對沖團隊各成員於進行預購時的個別責任的詳情，請參閱本節「業務－原材料及供應商－採購」一段。
- 對沖團隊獲准預購最多達每月生產所需鋁錠(以下文進一步闡述的每月預測銷售為準)的50% (「鋁錠對沖比率」)，最長為期連續12個月。倘銷售及營銷部門取得未來若干月份的已確認訂單，則對沖團隊可購入期貨以全數補足該等已確認訂單生產所需鋁錠的未對沖部分。因此，某一月份的實際整體對沖比率須視乎我們於該月能夠預先鎖定交付的已確認訂單數量而定。例如，倘該月的所有鋁錠生產需求完全根據我們的銷售預測計算，則實際整體對沖比率應不超過該月的預測生產需求的50%。另一方面，倘所有每月生產需求全部來自已確認訂單，則實際整體對沖比率可以為該月的生產需求的100%。對沖團隊須在有關預購合約中記下相關已確認訂單的詳情，以作內部記錄及供風險管理委員會審閱。
- 擁有四年以上商品採購經驗的採購經理負責按對沖團隊批准的鋁市價與有關對手方落實相關預購合約。
- 連續12個月期間每月生產需要由生產部門經參考以下兩項計算：(i)我們銷售及營銷部門於每年年初編製的銷售預測(列明每名客戶的訂貨量、產品型號及交付時間)；及(ii)經就客戶持續的訂單指示作出調整的上年相同月份記錄的每月實際消耗量。例如，該年六月在釐定接下來12個月的每月生產需要時，我們會使用於前一年度年底編製的銷售預測數據及從客戶方面收集的最近訂單數據來計算該年七月

業 務

至十二月期間的每月生產需要，並依賴經就客戶持續的訂單指示作出調整的該年一月至六月記錄的每月實際消耗量來計算下一年一月至六月的每月預測需要。

外幣遠期合約

- 對沖團隊獲准預購人民幣最多達連續12個月期間每月預測出口銷售的70%（「外幣對沖比率」）。
- 連續12個月期間每月預測出口銷售由銷售及營銷部門經參考前一年度年底編製的銷售預測及上年相同月份所實現的實際出口銷售額並經就我們的客戶持續的訂單指示作出調整而編製。例如，該年六月在釐定接下來12個月的每月出口銷售時，我們會使用於前一年度年底編製的出口銷售預測及從海外客戶方面收集的最近訂單資料來計算該年七月至十二月的每月出口銷售，並依賴經就海外客戶持續的訂單指示作出調整的該年一月至六月的實際出口銷售來計算下一年一月至六月期間出口銷售。

鋁錠對沖比率及／或外幣對沖比率的變動

- 考慮到相關市場的任何變化（如鋁市場的供求情況或政府對未來人民幣趨勢的態度），對沖團隊可向風險管理委員會申請改變鋁錠對沖比率及／或外幣對沖比率。有關申請須獲得相關理由及市場數字及趨勢分析作支持。
- 對沖團隊僅可於風險管理委員會批准新對沖比率後，方可採用新比率。採用的新對沖比率隨後須由風險管理委員會每月評估是否合適。

2. 對手方風險評估指引

鋁錠預購

- 採購部門須提交有關(i)對手方的背景、(ii)其財務狀況（包括最新總權益）及(iii)其股東背景的資料予財務總監認可及設定持倉限額。

業 務

- 於往績記錄期內，我們並無現有供應商在鋁錠交付方面出現任何重大供應延誤的情況。為加強日後對對手方風險評估的監控，我們的採購部門必須取得潛在供應商的財務報表以設定彼等的持倉限額。
- 財務總監須計算各對手方的持倉限額。持倉限額的定義為我們向該對手方進行預購時可支付的最高累積保證金金額，首年按新對手方實繳股本或其淨值的2.5%計算。待風險管理委員會批准後，對手方的持倉限額可於第二年及其後增至最高5%。
- 對沖團隊可向風險管理委員會申請增加對手方的持倉限額。申請須以對沖團隊為評估該認可供應商的價格競爭力、服務質素、信貸條款及有關增加的理由而就其妥為編製的評核作為支持。
- 各認可對手方的持倉限額須由風險管理委員會經考慮由對沖團隊編製的報告後每季檢討及批准，報告詳列本集團與我們的認可供應商業務往來的經驗以及該等認可供應商的最新市場資料、價格競爭力、服務質素及信貸條款。請參閱下文載列持續監察對手方風險。
- 除非增加持倉限額的申請經連先生詳細審核及認可，並獲風險管理委員會最終批准，否則年內不得增加持倉限額。

外幣遠期合約

- 中國國有銀行或香港持牌銀行為獲授權對手方。
- 並無對上述各對手方施加持倉限額，因為我們認為，鑒於彼等的背景，我們面對對手方的風險微乎其微。

3. 持續監察

預購鋁錠

- 每星期，財務部門須就所有鋁錠預購的未平倉倉位編製市值計算，供對沖團隊審閱。該計算旨在(i)方便財務部門確保在鋁錠價格下跌25%的壓力測試下，有足夠的

業 務

流動資金可供應付追繳保證金；及(ii)使對沖團隊理解其對沖活動的成效及對生產成本的潛在影響。

倘我們面對鋁錠市場價格的持續跌勢(類似我們於二零一二年所遇到的情況)，則我們的對沖團隊可選擇降低在我們的鋁錠對沖比率內的對沖部分或根本不對沖鋁錠成本。當我們認為跌勢已自然發展及價格經已見底，我們便會考慮恢復進行對沖交易或增加在我們的鋁錠對沖比率內的對沖部分。風險管理委員會須在其每月檢討就我們對沖團隊的表現發表看法並於認為有需要時就我們的對沖活動向董事會作出建議。

- 為監察對手方風險，我們的財務部將定期對我們的認可供應商進行公司調查及互聯網調查，而我們的銷售及市場部將對有關供應商進行市場調查，以找出是否有任何有關我們的對手方在信譽方面的不利市場消息。我們的採購經理亦將定期造訪我們的認可供應商，了解彼等最近期的業務發展、財務及市場狀況，並向其索取最近的財務報表及商業登記證，已記錄彼等的財務狀況。

外幣遠期合約

- 每星期，財務部門須呈列一份由本集團訂立的所有合約、月內的實際出口銷售額及連續十二個月各遠期月份的未平倉合約倉位的概要，供對沖團隊審閱。有關資料讓對沖團隊可監察外幣對沖比率。

風險管理委員會

目的

- 風險管理委員會由董事會委任以協助董事會監督本集團(i)風險治理架構；及(ii)有關鋁錠預購活動及訂立外幣遠期合約的對沖政策。

成員

- 風險管理委員會由具備六年以上買賣商品及外幣衍生工具經驗的鍾詒杜先生擔任主席，並包括(i)在財務管理及投資方面擁有豐富經驗的非執行董事郭德宏先生；

業 務

及(ii)另外兩名獨立非執行董事，分別為執業會計師梁文輝先生及在香港監管制度方面擁有約20年經驗的連達鵬博士。

運作

- 風險管理委員會須舉行每月會議，並每月向董事會報告。各每月會議的法定人數必須包括主席及至少另一名風險管理委員會成員。
- 風險管理委員會成員可直接接觸本公司管理層，並可完全及開誠布公地與我們的管理層溝通，讓風險委員會成員可履行其職責，並可於需要時取得外部專家協助，以妥善履行其責任。本公司須支付風險管理委員會認為必要的就聘請獨立法律、風險及其他顧問所產生的所有費用。

權力、職責及責任

- 風險管理委員會須檢討及批准對沖團隊所制定的對沖政策。在批准對沖政策時，風險管理委員會須與相關管理層及對沖團隊討論，了解釐定承受風險能力水平的基準及評估對手方的信譽。
- 每月結束後五個營業日內，財務部須向風險管理委員會提供壓力測試報告及其他必要報告，列明(i)就鋁錠預購而言，月內進行的所有預購及鋁錠的實際消耗量、存貨水平及各遠期月份未結清預購量及生產計劃、手頭已確認訂單的數量及交付月份；及(ii)就外幣遠期合約而言，按連續十二個月基準計算的月內訂立的所有合約及各遠期月份的未平倉合約倉位。
- 風險管理委員會須向董事會報告對沖團隊是否已切實執行對沖政策。倘發現任何違規情況，風險管理委員會須向董事會提供跟進建議。
- 本公司須於年報中披露風險管理委員會就年內對沖團隊是否在其活動中遵守對沖政策發出的確認，以供股東參考。

業 務

競爭

我們在產品品質、價格、產能、營銷及客戶服務方面均面對其他鋁質氣霧罐製造商的競爭。根據元哲諮詢報告，中國鋁質氣霧罐製造業的特點是小型製造商眾多，並由為數不多的主要經營者佔主導。董事認為部分製造商一直在增強設計、開發及生產能力以便提升競爭優勢。儘管該行業屬資本密集性質抬高其准入門檻，然而我們的競爭對手可能在財務資源可用時提升及增強其產能。此外，若干目前從事其他包裝材料的主要及大型包裝製造商可能考慮將其業務擴大至鋁質氣霧罐生產。董事相信，基於以下原因我們可有效競爭：(i)強大的產能及較高的生產效率；(ii)強大的研發能力；(iii)領先的市場地位；(iv)與主要客戶及主要供應商的穩固關係；(v)多元化的銷售市場及客戶基礎；及(vi)強有力的管理團隊。

除鋁包裝行業內的競爭外，我們亦面臨正迅速獲得市場份額及認可的替代包裝產品的競爭，如其他類型金屬及玻璃包裝產品。然而，我們相信鋁製品將繼續是廣受歡迎的包裝產品形式，原因主要為：(i)對醫藥產品而言，其良好的密封性能及遮光和防潮性能；(ii)對個人護理消費品而言，其設計及形狀的靈活性，提供量身訂製的包裝解決方案；(iii)環保；及(iv)能夠盛裝易揮發及氣態物質。

僱員

於最後實際可行日期，本集團有386名全職僱員。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的僱員人數：

部門	僱員人數
生產	241
人力資源及行政	31
工程	28
採購	26
質量控制	18
研發	19
銷售及營銷	13
財務	10
總計	386

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

薪酬

應付本集團僱員的薪酬包括薪金及津貼。我們根據資歷、貢獻及年資等因素釐定僱員薪酬。作為本集團僱員薪酬政策的一部分，本集團已設[●]及首次公開發售前購[●]。該等計劃旨在向僱員提供獎勵及回報。有關[●]及[●]主要條款的進一步詳情載於本文件附錄五「[●]」及「[●]」。董事相信，讓主要僱員持有本公司的股權，可使僱員利益與本集團利益一致，藉此進一步激勵本集團主要僱員爭創佳績。

福利供款

根據社會保險及住房公積金的適用中國法律法規，本集團向本集團僱員的社會保險（包括養老、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險）及住房公積金作出供款。

本集團於往績記錄期作出的僱員福利供款總額分別約為1.8百萬港元、2.2百萬港元及2.4百萬港元。

知識產權

董事認為我們知識產權（包括商標及專利）對本集團未來業務發展尤為重要。有關本集團重大知識產權的詳情載於本文件附錄五「有關我們業務的其他資料－知識產權」。於最後實際可行日期，本集團在中國擁有一項註冊商標、76項註冊專利及七項申請註冊專利及在香港有一項註冊商標及一項申請註冊商標。本集團持有三種不同類別的專利，即發明專利、實用新型專利及外觀設計專利。於最後實際可行日期，本集團持有37項外觀設計專利、31項實用新型專利及八項發明專利。

我們亦定期提交已開發產品及技術的專利申請，以保障我們的知識產權。我們亦擁有未註冊的商業秘密、技術、專有知識、流程及其他知識產權。我們製造方法或工序的某些元素涉及非專利專有技術、工序、專有知識或數據。對於這類無法獲得專利的專有技術及難以執行專利的工序，我們依靠保守商業秘密維護我們的權益。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

為保護我們的知識產權，我們已與研發部及生產部的員工簽訂保密協議。與研發部及生產部的員工簽訂的僱傭協議載有一項條款，藉此讓相關僱員明白其受僱期間所開發或獲得的任何知識產權歸本集團所有。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，就董事所知並無發現任何有關偽造產品或侵犯知識產權而對本集團經營造成不利影響的重大事件。

於最後實際可行日期，董事確認本集團尚未收到有關侵犯由任何第三方擁有的知識產權的任何申索或通知。

物業

中國

我們工廠的總建築面積約為12,854平方米，主辦公室及倉庫的面積約為7,528平方米。該等物業建於我們總佔地面積約82,932平方米的自有土地物業上。

我們的生產及配套設施位於中國廣東省中山市。我們的主要辦公室及倉庫靠近我們的生產及配套設施。估值師對我們已擁有的物業於二零一三年三月三十一日的賬面總值估值為人民幣85百萬元。

本集團已取得有關本集團所佔用及擁有的所有生產及配套設施的土地使用權證及房屋所有權證。

於最後實際可行日期，本集團在中國向一名獨立第三方租賃十一項總建築面積約765.6平方米的物業用作員工宿舍。根據中國法律顧問的意見，有關該等租賃物業的租賃協議有效。

我們計劃在我們現有工廠附近建造最多可容納12條生產線、建築面積約13,000平方米的新生產工廠及一間新倉庫，以應付不斷增加的產量。該建造工程將於二零一四年前完成，估計預算約為29百萬港元，將以我們的內部資源撥付。

業 務

香港

於二零一二年十二月三十一日，我們訂立協議在香港向連先生租賃一處約40.4平方米的辦公室單位作為辦事處，處理海外客戶就我們出口銷售作出的銀行匯款。租賃協議自二零一三年一月一日起為期三年，月租為8,000港元(不包括租客應付差餉、政府地租及管理費及其他公用事業支出)。

該租賃協議預計於[●]後將繼續。執行董事兼控股股東連先生為本公司關連人士。根據上述租賃協議擬進行的交易構成本公司的持續關連交易(定義見上市規則第十四A章)。有關我們與連先生就租賃協議進行的交易詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節。

有關本集團物業權益的進一步詳情載於本文件附錄三。

環境保護

我們在中國的運營須遵守中國環保法律及法規，包括但不限於中國環境保護法。這些法律及法規規管範疇廣泛的環境事宜，包括空氣污染、噪音排放、水、污水排放及固體廢物，如生產過程中產生的廢鋁及各種殘留物。董事認為保護環境十分重要，並已在本集團業務經營中採取措施，確保符合中國環保法律及法規的一切適用規定。

董事相信，本集團的業務經營不會產生對環境造成任何重大不利影響的危險，而本集團的環保措施足以符合中國所有適用的現行地方及全國法規。由於我們所製造產品的性質，廢物排放、噪音、水或空氣污染降至最低。無論如何，我們會致力降低生產流程對環境造成的影響，並已採取多項措施達致此目標。經過我們本身污水處理站處理的污水已達到處理後的國家安全標準。此外，生產過程中產生的廢鋁及各種殘留物等固體廢物將出售予金屬廢料回收公司供循環利用。為表彰我們使用活性炭及洗滌器來減少揮發性有機物的排放而對營造更潔淨環境的積極貢獻，我們於二零一一年獲香港生產力促進局頒發清潔生產夥伴計劃嘉許狀。於最後實際可行日期，本集團概無因違反任何環保法律或法規而受到任何行政處分、處罰或懲罰。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團已就位於中國中山市的生產設施符合環保法律及法規取得中國地方環保局的確認。我們有關中國法律的法律顧問已確認，本集團於往績記錄期已遵守中國相關環境法律及法規，並無任何中國政府機關就任何環境事宜向本集團作出任何處罰。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們遵守適用規則及法規的成本分別約為0.02百萬港元、0.02百萬港元及0.02百萬港元。我們預期於二零一三年、二零一四年及二零一五年有關遵守該等規則及法規的年度成本將分別約為0.02百萬港元、0.02百萬港元及0.02百萬港元。

健康及安全控制

根據中國國家及地方健康及安全法律法規，我們須確保員工的安全生產及工作環境。為確保本集團遵守中國的安全法律法規，本集團已建立安全生產委員會，為員工及工人提供安全培訓、設立安全指引及確保該等措施在本集團妥當實施。具體安全指引包括i)為僱員提供充足及定期測試的安全器材及防護服、裝置及設備以確保僱員的安全；ii)為具備獨特技能而須獲得相關證書的若干僱員提供特殊培訓；及iii)為我們的僱員安排定期體檢及為其建立健康檔案。委員會由本集團副總經理駱永強先生領導，彼負責我們的生產系統及獲中國的多個協會認證為合資格安全管理人員。有關駱先生資歷的進一步詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。本集團已制定安全管理規定，訂明多個部門的安全管理法規及指引。

除對所有人員的定期內部安全教育及培訓外，我們亦聯同當地消防部門就生產安全為我們的所有生產員工及工人安排培訓。

於二零零八年七月中旬，由於我們一台罐清洗機發生液化石油氣洩漏，隨後由電火花點燃引起工廠輕微爆炸，導致我們的中山市工廠發生一場火災事故。此外，工廠天花板各層之間的聚苯乙烯泡沫被點燃，造成大量煙霧及熱氣，但並無人員傷亡報告。中山市安全生產監督管理層（「安監局」）已對該事故展開調查，並向我們建議若干預防措施。我們已採納安監局的建議，對工廠的建築結構及生產線佈局進行相關改進，其中包括(i)加強員工的

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

生產安全培訓及教育；(ii)拆除工廠天花板各層之間的聚苯乙烯；及(iii)修理生產線上罐清洗機的洩漏氣體加熱裝置。我們已專門成立上述安全生產委員會並落實安全管理規定，以表明我們堅守向員工提供培訓及教育的承諾以及防止類似事故再次發生。根據安監局隨後於二零零八年七月底出具的調查報告，其確認本集團已妥善落實所有預防措施。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無任何重大生產安全事故記錄。

董事相信，本集團的安全控制措施乃屬充分，且符合中國適用現行地方及國家規定。於最後實際可行日期，本集團概無因違反任何健康及安全法例或法規而被中國政府機關作出任何行政處分、處罰或懲罰。

我們的中國法律顧問已確認，於往績記錄期內，本集團已遵守中國所有相關健康及安全法律法規，且並無任何中國政府機關就任何健康及安全事宜向本集團徵收大額罰款。

保險

僱員社會保險

根據相關中國法律及法規，本集團須支付我們僱員的社會保險(包括養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險和工傷保險)及住房公積金的供款。於最後實際可行日期，我們在所有重要方面已履行根據中國法律法規適用於我們的所有法定社會保險及住房公積金責任。

產品責任險

我們並無就於海外及中國市場銷售我們的產品投購任何產品責任險。中國法律法規並無規定須投購該類保險，而我們相信我們於該方面的做法符合中國的行業慣例。為盡可能減少針對本集團的潛在產品責任索賠，我們已實施嚴格的質量控制措施，以避免或減少產品缺陷的發生及達致我們客戶所設定的質量標準。有關該等質量控制措施的詳情載於本節「質量保證」一段。亦請參閱本文件「風險因素－我們並無投購產品責任保險。我們或會因針對我們的產品責任索償而招致重大虧損。」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

然而，根據我們中國法律顧問的意見，我們須對我們製造的鋁質氣霧罐質量而非其內部填充物負責。我們須對客戶及因鋁質氣霧罐缺陷而受傷的氣霧劑產品的最終消費者負責。

根據我們中國法律顧問的進一步意見，由於中國並無規定與許多國家互相認可並執行法院判決的條約，故對於我們氣霧劑產品的海外客戶及海外最終消費者，我們的責任有限。因此，海外客戶及消費者難以在中國對我們執行非中國法院作出的判決。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，並無客戶及／或消費者因使用本集團產品對本集團提出任何責任申索，以致對本集團的業務產生重大負面影響。

財產險

本集團就設備、資產(包括存貨和運輸工具)遭受損失或損毀的風險投保。所投保的風險包括由意外或自然災害(如火災或水災)所導致的損失。董事認為該等保險乃屬充分。

於往績記錄期內，本集團的生產設施並無遭受任何重大損失或損毀。於往績記錄期內，本集團有關物業保險的保險費開支分別為0.2百萬港元、0.2百萬港元及0.1百萬港元。本集團於往績記錄期概無根據保單作出任何重大申索。

稅項

稅務局查詢

背景

本集團的出口銷售政策規定海外客戶在開始按其訂單進行生產前支付按金及於交付產品前支付全數款項。因此，海外客戶通常預期我們在收到所需款項後盡快開始按彼等的訂單生產及／或安排付運製成品。然而，我們的信貸控制程序規定，銀行通知海外客戶的款項到賬後我們方會開始生產或付運製成品。由於中國政府實施中央外幣結算程序，我們注意到於往績記錄期前期間內，從海外將款項匯至我們的中國銀行賬戶通常需四至六天，於往績記錄期約需兩天，而第二天即可匯入我們的香港銀行賬戶。因此，於二零零五年，我

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

們在香港成立歐亞行集團作為貿易實體，為我們經選定主要海外客戶服務。此舉讓我們可於海外客戶將款項匯入我們的香港銀行賬戶後第二天安排按彼等的訂單生產及向我們的主要海外客戶付運製成品。

我們的中國製造附屬公司歐亞包裝的銷售及市場推廣員工與海外客戶洽商及進行銷售交易，而歐亞行集團會依照歐亞包裝的指示準備相關交易文件（顯示其向歐亞包裝採購製成品）及向海外客戶銷售該等產品。歐亞包裝會將製成品直接付運予有關客戶。作為貿易實體，歐亞行集團基本上就其出口銷售賺取若干毛利。

於經營歐亞行集團的最初數年，我們擬讓歐亞行集團利用出口銷售所得溢利為其日後營運建立一定水平的現金儲備及保留盈利。因此，於截至二零零六年十二月三十一日止年度，歐亞行集團錄得溢利約5.5百萬港元。然而，由二零零七年起，歐亞行集團開始對出口銷售收取不多於4%的利潤率，主要用作應付經營開支，而根據該年度交易量，歐亞行集團的年度經營溢利有所波動。二零一一年，為便於管理，我們終止經營歐亞行集團，並讓我們選定的主要海外客戶直接與歐亞包裝訂約，而這闡釋了我們於二零一一年並無就歐亞行集團錄得任何交易溢利的理由。然而，我們於二零一二年重新開始經營歐亞行集團，原因是我們選定的大多數主要海外客戶仍傾向與香港的公司進行貿易，以便肯定我們能夠於匯款後翌日收到款項。

我們的董事認為，就歐亞行集團的交易溢利而言，所有製成品銷售合約均通過歐亞包裝在香港境外談判及達成，只有少量工作在香港進行。有鑑於此，我們的稅務顧問及[●]同意董事的觀點，認為本公司有理由就香港利得稅向稅務局作出的離岸申索提出反對（如下文所述）。

於二零一三年一月十七日，稅務局向我們發出一封函件，要求提供（其中包括）歐亞行集團於二零零九年一月一日起至二零零九年十二月三十一日期間的會計記錄。所要求的文件已提供予稅務局，且稅務局已獲悉歐亞行集團與歐亞包裝之間的交易。

稅務問題

於二零一三年二月二十七日，歐亞行集團收到稅務局發出的稅單，列明二零零六／零七課稅年度的應付稅項為962,500港元（此乃根據稅務局按現行香港利得稅稅率計算的二零零六／零七課稅年度應課稅溢利約5.5百萬港元而計算）。因此，我們委聘另一名專業稅務顧問並就上述稅務局所發稅單提出反對，認為歐亞行集團的交易溢利均來自香港境外，故毋須

業 務

繳付香港利得稅。我們收到稅務局日期為二零一三年四月十六日的函件，該函件指出以上應繳稅款可緩繳。截至最後實際可行日期，稅務問題概無進一步進展。日後，在稅務問題仍有待得出結果時，我們將繼續就歐亞行集團獲得的溢利作出香港利得稅撥備。董事認為，稅務局的稅務問題僅與歐亞行集團獲得的溢利的來源有關。

稅項撥備

出於審慎考量，我們已根據稅務局二零零六／零七課稅年度的稅單及歐亞行集團於二零零七年至二零一二年的溢利就其潛在應付稅項及罰款作出撥備約4百萬港元（根據當時的香港利得稅稅率計算）。已分別扣除約0.37百萬港元及0.05百萬港元的撥備總額作為截至二零一零年及二零一二年十二月三十一日止年度各年的所得稅開支。有關年內扣除的所得稅開支詳情，請參閱會計師報告附註12「所得稅開支」。餘下稅項撥備3.58百萬港元與往績記錄期前產生的溢利相關，因此從合併財務狀況表的保留溢利扣除。如上文所闡述，由於二零一一年並無錄得應課稅溢利，故年內並無作出撥備。我們的董事與我們的稅務顧問討論後認為，上述撥備乃屬充足。此外，我們的董事從稅務顧問獲悉，根據稅務條例第60(1)條，稅務局僅可於相關課稅年度屆滿後六年內才能發出評稅通知書。由於歐亞行集團於截至二零零五年十二月三十一日止期間賺取的溢利屬於二零零五／零六課稅年度的範圍（已於二零一二年三月三十一日失去時效），稅務局於該日期後不可就二零零五／零六課稅年度發出任何評稅通知書。因此，並無就二零零五／零六課稅年度計提任何香港稅項撥備。

控股股東已同意就本集團產生的任何額外稅項負債及有關成本向本集團作出彌償。有關彌償保證契據的詳情，請參閱本文件附錄五「F.其他資料－稅項及其他彌償保證」一段。

就有關目前稅務問題作出的稅項及罰款撥備是否充足而言，[●]已(i)檢討該撥備的基準；及(ii)參考歐亞行集團截至二零一一年十二月三十一日止六個年度各年的經審核財務報表及截至二零一二年十二月三十一日止年度的未經審核財務報表所記錄的溢利及適用的香港利得稅稅率，查核該撥備的計算方法。基於上文所述，且就目前稅務問題作出的稅項及罰款撥備已反映在本集團於往績記錄期的財務報表中，故[●]認為，本公司能夠符合第8.05(1)(a)條的最低溢利規定。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

中國稅項

根據相關中國法律法規，向歐亞包裝徵收的中國稅項主要包括企業所得稅、股息分派預扣稅及增值稅。我們已獲相關中國稅務機關確認，截至最後實際可行日期，我們已繳付所有相關應繳稅項，而本集團並無任何有關稅務問題的嚴重違規行為。

除上文披露的稅務問題外，董事確認，本集團已遵守中國及香港的稅務規則和法規。

未遵守公司條例

違規性質

根據公司條例第122條，歐亞行集團的財務報表須於不遲於有關財務報表的編製日期後九個月提呈股東週年大會或於法院可能指明的較後時間提呈其他股東大會。

歐亞行集團未能於二零零六年、二零零七年及二零零九年各年的股東週年大會之前及時編製其截至二零零五年、二零零六年及二零零八年十二月三十一日止財政年度的財務報表，因此該等財務報表未能於各自股東週年大會之前提呈。該等經審核財務報表隨後編製於日期分別為二零零七年、二零零八年及二零一零年四月二日的股東週年大會上以股東書面決議案形式提呈，而未尋求香港高等法院原訟法庭的判令。

董事相信，上述違規情況乃因對有關法定要求的疏忽所致。於二零一三年三月二十一日，已分別以日期為二零零七年四月二日、二零零八年四月二日及二零一零年四月二日的股東書面決議案的形式向香港高等法院原訟法庭申請延後歐亞行集團就截至二零零五年、二零零六年及二零零八年十二月三十一日止年度向其股東週年大會提呈財務報表的時間。於二零一三年五月二十四日，原訟法庭已就有關申請頒令糾正上述違規情況。

控股股東已承諾，彼等將共同及個別就因違反公司條例第122條而令本集團產生或蒙受或與之有關的任何成本、開支、申索、負債、處罰、虧損或損害賠償向本集團作出彌償。有關彌償保證契據的詳情，請參閱本文件附錄五「F.其他資料—稅項及其他彌償保證」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

本公司已委任在會計、財務及一般管理方面具備豐富經驗的林志明先生為我們的公司秘書，確保遵守公司條例。有關林志明先生的詳細資料，請參閱「董事、高級管理層及僱員」一節。

於最後實際可行日期，並無針對本集團業務及本集團於香港所經營行業（即銷售鋁質氣霧罐）的具體香港法例或法規。除上文所披露者外，董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本公司已遵守香港所有有關的法律及法規。

未登記租賃

違規性質

如本文件附錄三所披露，本集團在中國的第4項租賃物業的租賃協議未向相關地方部門辦妥登記。該等物業由本集團佔用作為員工宿舍。中國法律顧問表示，根據商品房屋租賃管理辦法，有關部門或會勒令租賃協議訂約方登記租賃協議，倘未進行登記，有關部門或會徵收人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。儘管我們已要求業主向有關部門登記租賃協議，但截至最後實際可行日期並未辦妥登記。然而，根據最高人民法院關於審理城鎮房屋租賃合同糾紛案件具體應用法律若干問題的解釋，中國法律顧問認為，不登記租賃協議不會影響有關租賃協議的效力或本集團繼續根據有關租賃使用租賃物業的權利。

董事認為，倘該等租賃協議無效且我們必須搬遷員工宿舍，我們在以相若租金另行物色適當物業方面預期不會遇到任何困難。董事因而相信違規不會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生任何重大不利影響。

除上文所披露者外，我們的中國法律顧問表示，且根據相關政府部門的確認，我們的中國附屬公司已取得中國有關監管機構頒發的與其成立及業務營運相關的所有必要證書、許可證及牌照，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期在所有重大方面均符合有關其營運的相關法律及法規。

業 務

對受制裁國家的銷售

於往績記錄期內，我們向中國及亞太、中東、非洲、北美及歐洲的多個國家出售鋁質氣霧罐。其中，我們出口的四個國家(即敘利亞、黎巴嫩、埃及及突尼斯)均受到國際制裁，但該等制裁並不適用或無關於我們向該等國家的客戶出售鋁質氣霧罐。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們對該四個國家的總銷售額分別約佔我們總收益約1.9%、1%及0.5%。為免我們違反任何國際制裁法，我們決定聘請一名外部顧問以確保我們於[●]後(特別是這方面的任何新發展)符合規定。外部顧問將定期檢討我們的海外業務的法律要求並就有關國際制裁的合規事宜提供意見。此外，我們將每天在互聯網檢查是否有任何我們出口產品的國家受制於任何制裁法律法規及是否有任何我們的客戶因此被列入黑名單。然而，我們擬於[●]後繼續向該等國家的客戶銷售鋁質氣霧罐。

[●]查核敘利亞、黎巴嫩、埃及及突尼斯的客戶清單，並確定我們於該等國家的客戶並非有關制裁法所載列入黑名單的受制裁實體／人士。此外，[●]審核本集團各成員公司的每名董事及高級管理層成員的國籍、法定及商業處所，以及生產所用原材料的原產地，以確保本集團不會觸犯任何國際制裁法。根據本身的盡職審查的結果，[●]認同董事的看法，認為我們向敘利亞、黎巴嫩、埃及及突尼斯客戶銷售鋁質氣霧罐不會抵觸國際社會公佈的任何國際制裁法。

我們業務的近期發展

銷售予最大客戶

雲南白藥集團為我們的最大客戶，於截至二零一二年十二月三十一日止年度佔我們總銷售額約15.2%。據宣佈，於二零一三年二月五日，雲南白藥集團的若干產品(包括「雲南白藥氣霧劑」)應香港衛生署及澳門衛生當局的要求而被召回，原因為該等產品含有可能對人體健康有不良影響或有害的未申報成分。

根據雲南白藥集團刊發的二零一二年年報，雲南白藥集團的全部產品組合的出口銷售總額(包括對香港及澳門的銷售額)佔其營業總額約0.4%。此外，於截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們向該客戶共銷售36.1百萬個鋁質氣霧罐。根據印於罐上的獨特出口銷售圖案，我們知悉約7,000個鋁罐用於包裝雲南白藥集團銷往香港及澳門市場的雲南白藥產品。宣佈產品召回事件後，我們已於二零一三年二月起至二零一三年四月止期間向該客戶

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售合共約6.1百萬個鋁質氣霧罐，而於二零一二年同期則合共約4.8百萬個罐。儘管發生上述產品召回事件，但該客戶並無取消已向我們發出的採購訂單、減少其採購的跡象或大批退回產品的情況。此外，雲南白藥集團已於信用期內全數結清於截至二零一二年十二月三十一日止年度尚未支付的約為10.2百萬港元的貿易應收款項。

出口往中東

中東是我們主要的出口市場之一。近期敘利亞及以色列等中東若干國家政局不穩定，社會動盪。於往績記錄期內，我們在中東主要向阿聯酋及阿曼銷售，約佔我們二零一二年收益的28%，而對中東其他國家的銷售額佔我們總收益少於5%。鑒於目前中東局勢，我們的經營表現及狀況並無遭受任何不利影響。我們將繼續密切監察中東的事態發展，並在必要時採取適當措施，如增加在中國或其他海外市場的銷售，以保持增長。

鋁質氣霧罐市場的最新發展趨勢

於二零一三年首四個月，我們注意到中國市場的銷售比例較二零一二年同期有所增加，主要是由於主要中國客戶的需求上升。我們相信此增長趨勢將會持續。據元哲諮詢作出的預測，預期於二零一三年至二零一七年期間，鑒於市場對消費品優質包裝的需求與日俱增及中國的消費力持續增長，中國鋁質氣霧罐市場以產量計的複合年增長率約為12%。

於二零一三年一月至四月期間，中國鋁錠的價格(佔我們銷售成本的最大部分)下跌約3%。由於全球市場的鋁生產過剩，董事預計一定時間內鋁錠價格不會大幅上漲，為該行業提供穩定的成本環境。