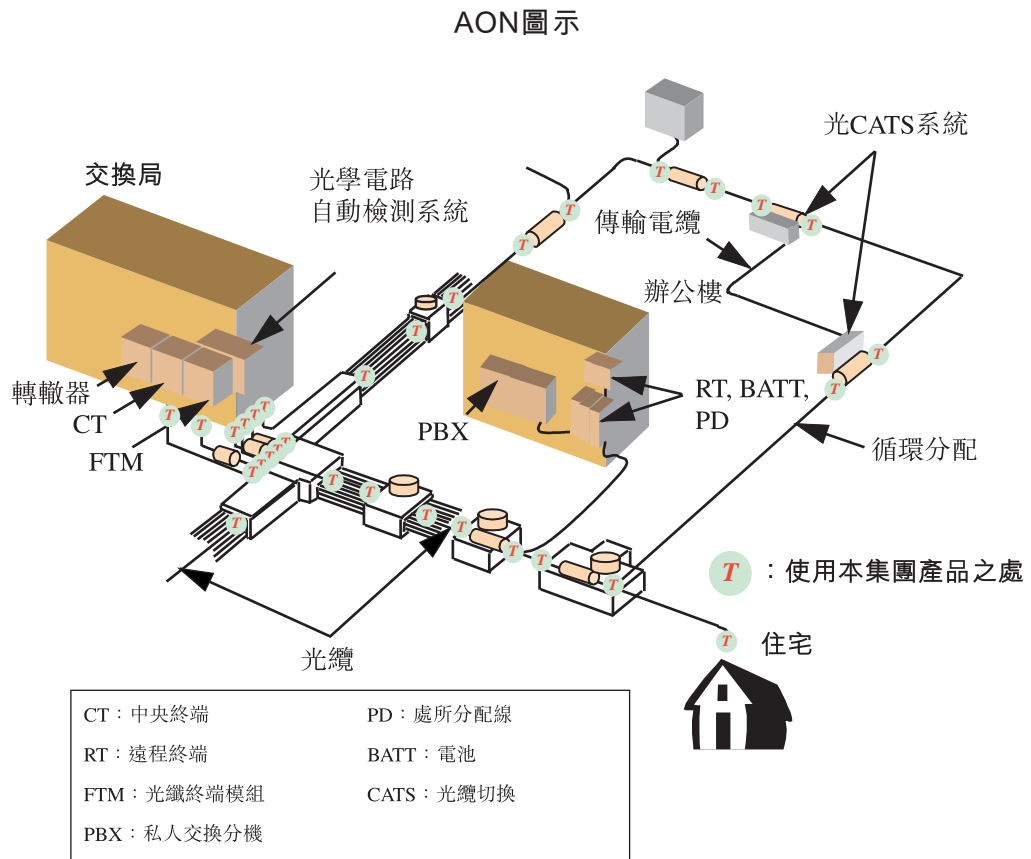


總體業務目標及策略

目標

光纖行業發展一日千里，預計AON在日後將得到廣泛應用。AON包括光纖纜線、光主動元件、光被動元件及光轉轍器。



為最大程度上受益於AON預期之迅速增長，本集團銳意提高市場佔有率及成為該產品全球最大供應商之一，同時力求降低生產成本、提高生產效率及產品質素。

策略

本集團擬推行以下策略達成其業務目標：

研究及開發

本集團將繼續側重於技術開發，董事相信，技術開發能帶動增強本集團之競爭力。

產品

本集團擬多元化拓展產品組合，以至包括各類套圈(如APC套圈及微型套圈)及其他產品(如套筒)。此外，本集團的專責管理人員及技術開發員工將繼續不時掌握市場趨勢及光纖行業的科技革新。

原材料

本集團以陶瓷粉混合物為生產陶瓷素材及套圈所採用的主要原材料，其中包含一定比例的陶瓷粉末及各種添加劑。陶瓷粉混合物含量的差異，會影響其化學反應，因而在採用不同種類的陶瓷粉混合物時必須對生產流程作出相應調整。本集團將繼續從更廣泛的供應商處採購更多種類的陶瓷粉混合物，以降低原材料採購成本及本身對任何單一供應商之倚賴。

生產流程

本集團將繼續開發其生產技術及提高其生產流程的成品率(即合格產品佔總生產量的比例)。本集團將繼續調整其現有生產流程並提高生產流程中每個環節的效率。

生產能力

截至二零零零年四月底，本集團之產能約為每月生產450,000顆素材及380,000顆套圈。至二零零零年底，本集團擬透過安裝更多生產機器及設備，將其台灣現有生產設施之產能增加至每月生產約1,300,000顆素材及1,100,000顆套圈，以應付市場對其產品不斷增長的需求。

二零零零年以後，董事預計本集團台灣的現有生產設施將不再能滿足迅速增長的市場需求。本集團擬透過在中國建設新生產設施，進一步提高其產能。董事相信，在中國建立的新生產設施將(其中包括)有助本集團以較台灣低得多的成本聘請合格的生產人員。目前，本集團正挑選新生產設施的廠址，備選地址包括中山、深圳及珠海(均位於廣東省)。本集團未曾或承諾就在中國建立新生產設施事宜訂立任何安排。中國新設施的設計生產能力預計於二零零一年年底將達每月生產約1,100,000顆陶瓷套圈，於二零零二年年底將達每月約2,600,000件陶瓷套圈產量。按本集團計劃，在中國的新設的生產設施初期將依賴台灣現有的生產設施供應其生產陶瓷套圈所需的部份陶瓷素材。本集團計劃於二零零二年底前中國的生產設施可依賴自行生產的陶瓷素材，自給自足。

董事估計，在中國成立每月可生產約2,600,000顆陶瓷套圈之新生產設施約需總投資310,000,000港元，其中約95%會用作購買機器及設備。董事亦預期總投資中約42.9%會於二零零一年底投入，而餘額則會於二零零二年底投入。總投資中約32%及33%預期將分別來自配售所得款項淨額及與多家金融機構安排之貸款，而餘額則由本集團內部資源及創業基金投資者注資支付。

銷售及市場推廣

拓展客戶基礎

本集團計劃參加專業貿易展銷及會議，並在選定的電子商務網站及與光纖行業有關的出版物上刊登產品廣告，以求更廣泛接觸世界各地的潛在客戶。

建立分銷渠道

除直接銷售外，本集團擬透過與各地分銷商合作拓寬其銷售渠道。本集團擬委任專門從事光纖行業的當地貿易公司，或是在全球享有良好聲譽的一般貿易公司作為分銷商。董事相信，委任分銷商後，因為該等分銷商覆蓋之市場較本集團廣濶及／或與國際市場聯繫更為密切，可令本集團受惠。董事預期，該等分銷商將能以更有效及更具成本效益的方式協助本集團產品拓展並打入新市場。本集團計劃與每名分銷商簽訂非獨家分銷協議，協議將指明該名分銷商有權銷售本集團產品的地區市場及該名分銷商每年須達到的最低購買量。

增加高附加值服務

本集團之銷售人員將繼續堅持每季度至少一次定期拜訪客戶。此外，由於本集團客戶大部份乃光纖連接器製造商，本集團計劃向該等客戶提供更廣泛的技術支援服務。

實施計劃

截至二零零零年十二月三十一日止七個月

研究及開發	生產設施	銷售及市場推廣
1. 完成生產APC套圈之研究及開發；	1. 在本集團之台灣生產設施完成安裝生產APC套圈之額外機器及設備並對生產流程作出必要調整；	1. 為銷售及市場推廣小組再招聘一名職員；
2. 開始進行開發微型陶瓷套圈之調查及研究；	2. 在本集團之台灣生產設施開始APC套圈之商業生產；	2. 為各亞太市場及歐洲市場委任一名分銷商；
3. 完成新型陶瓷粉混合物之測試；	3. 訂購生產微型陶瓷套圈所需之機器及設備；	3. 與台灣之光纖連接器製造商簽訂年度合約；
4. 繼續從不同供應商方面物色其他各種陶瓷粉混合物；及	4. 透過安裝更多機器及設備，將台灣現有生產設施之總生產能力提高至每月生產約1,300,000顆陶瓷素材及約1,100,000顆陶瓷套圈；	4. 為新推出之APC套圈尋找買家；
5. 提高本集團台灣生產設施所生產之陶瓷素材及套圈之成品率。	5. 僱用更多職員以滿足本集團台灣生產設施擴大生產能力所需；	5. 在選定電子商務網站及與光纖行業有關之刊物上宣傳本集團產品；及
	6. 確定中國新製造設施之地點及簽訂租賃協議；	6. 直接聯絡跨國公司，以推廣本集團產品。

研究及開發

生產設施

銷售及市場推廣

7. 開始設立中國的新生產設施，包括委任承建商、申請工廠牌照及向海關／稅務部門提出申請；及
8. 訂購本集團中國新生產設施所需之機器及設備。

截至二零零一年六月三十日止六個月

研究及開發

生產設施

銷售及市場推廣

1. 完成生產微型陶瓷套圈之研究及開發；
 2. 繼續從不同供應商方面物色新型陶瓷粉混合物；及
 3. 提高本集團台灣生產設施所生產之APC套圈之成品率。
1. 在本集團之台灣生產設施完成安裝用於生產之額外機器及設備及完成微型陶瓷套圈之樣品生產；
 2. 提高本集團之台灣生產設施生產陶瓷素材之生產能力；
 3. 完成本集團中國新生產設施之建設；
 4. 完成安裝中國新生產設施之機器及設備，計劃該設施之初期生產能力為每月生產380,000顆陶瓷套圈；及
1. 在北美物色合適的分銷商；
 2. 參加專業貿易展銷會及會議（如光纖交流會）；
 3. 獲得本集團新推出之微型陶瓷墊圈之購買訂單；
 4. 繼續在選定電子商務網站及與光纖行業有關之刊物上宣傳本集團產品；及

研究及開發

生產設施

銷售及市場推廣

5. 本集團之中國生產設施開始投入商業生產。

5. 拜訪現有及潛在客戶，瞭解彼等之需求，以求與其簽訂更多合約。

截至二零零一年十二月三十一日止六個月

研究及開發

生產設施

銷售及市場推廣

1. 開始直至完成生產陶瓷套筒之研究及開發；

1. 本集團之台灣生產設施開始微型陶瓷套圈之商業生產；

1. 擴充銷售及市場推廣隊伍；

2. 繼續從不同供應商方面物色新型陶瓷粉混合物；

2. 本集團之中國生產設施開始安裝機器及設備及微型陶瓷套圈之樣品生產；及

2. 委任一名分銷商負責北美市場；

3. 透過減少材料浪費降低生產成本，從而減少製造陶瓷套圈所使用之陶瓷粉混合物數量；及

3. 將本集團中國生產設施之總生產能力提高至每月生產1,100,000顆陶瓷套圈。

3. 參加專業貿易展銷會及會議，如國際綜合光學及光纖交流大會；

4. 提高本集團中國生產設施所生產之陶瓷素材及套圈之成品率。

4. 繼續在選定電子商務網站及與光纖行業有關之刊物上宣傳本集團產品；及

5. 拜訪現有及潛在客戶，瞭解彼等之需要，以求獲得更多訂單合約。

截至二零零二年六月三十日止六個月

研究及開發	生產設施	銷售及市場推廣
1. 繼續從不同供應商方面物色新型陶瓷粉混合物；及	1. 完成安裝本集團台灣生產設施之額外機器及設備及開始陶瓷套筒之樣品生產；	1. 物色更多分銷商以建立更廣泛之客戶基礎；
2. 提高本集團台灣生產設施所生產之微型陶瓷套圈之成品率。	2. 完成安裝本集團於中國之生產設施之額外機器及設備及完成微型陶瓷套圈之樣品生產；	2. 參加專業貿易展銷會及會議(如光纖交流會)；
	3. 本集團中國生產設施開始微型陶瓷套圈之商業生產；及	3. 為本集團中國生產設施生產之微型陶瓷套圈獲取訂單；
	4. 將本集團中國生產設施之總生產能力進一步提高至每月生產約1,900,000顆陶瓷套圈。	4. 繼續在選定電子商務網站及與光纖行業有關之刊物上宣傳本集團產品；及
		5. 拜訪現有及潛在客戶，瞭解彼等之需要，以求獲得更多訂單合約。

業務目標及未來計劃

截至二零零二年十二月三十一日止六個月

研究及開發	生產設施	銷售及市場推廣
1. 繼續從不同供應商方面物色其他新型陶瓷粉混合物；	1. 完成本集團台灣生產設施之陶瓷套筒樣品生產；	1. 擴大銷售及市場推廣隊伍；
2. 提高本集團中國生產設施所生產之微型陶瓷套圈之成品率；及	2. 本集團台灣生產設施開始進行陶瓷套筒之商業生產；及	2. 委任更多分銷商，以建立更廣泛之客戶基礎；
3. 透過減少製造陶瓷套圈過程中的陶瓷粉使用量來降低本集團之生產成本。	3. 將本集團中國生產設施之總生產能力進一步提高至每月生產約2,600,000顆陶瓷套圈。	3. 參加專業貿易展銷會及會議，如國際綜合光學及光纖交流大會； 4. 為新推出之套筒尋找訂單； 5. 繼續在選定電子商務網站及與光纖行業有關之刊物上宣傳本集團產品；及 6. 拜訪現有及潛在客戶，瞭解彼等之需要，以求獲得更多訂單合約。

基準及假設

上文載列之本集團業務目標及實施計劃乃基於以下假設：

- a. 本集團將有足夠財務資源應付自本售股章程刊發日期至二零零二年十二月三十一日期間（「業務計劃期間」）計劃所需之資本開支及業務發展所需資金，包括按本售股章程「配售之架構」一節所述方式完成配售；

- b. 本集團營運及銷售產品所在地之業務環境在業務計劃期間仍將保持穩定，以便本集團能夠大致上繼續按其一貫之方式營運。
- c. 在業務計劃期間並無發生可能對實施本集團策略造成不利影響之不可預見情況或事件；
- d. 本集團將能夠獲得有關政府當局對所有發展計劃之所有必要批文；及
- e. 光纖行業將繼續按本集團之預期增長。

此外，本售股章程「風險因素」一詳所載之任何風險因素倘若發生，則可能延誤或以其他方式影響本集團實現其業務目標及實施計劃。

所得款項用途

經扣除有關開支後，配售之所得款項淨額估計約132,000,000港元。董事現擬將該等所得款項淨額用作以下用途：

- 約94,000,000港元用於購買生產機器及設備並在中國廣東省中山、深圳或珠海建立新生產設施；
- 約12,000,000港元用於新產品、原材料及生產流程之研究及開發；
- 約10,000,000港元用於拓展台灣的生產設施；
- 約3,000,000港元用於實施本集團之銷售及市場推廣計劃；及
- 餘額約13,000,000港元用於本集團之一般營運資金。

倘超額配發權獲悉數行使，本公司將獲得額外所得款項淨額約22,000,000港元，經扣除有關開支後，連同配售所得款項淨額共計約154,000,000港元。董事擬將超額配發權所得之額外所得款項22,000,000港元用作額外一般營運資金。

配售所得款項淨額中未能立即作上述用途之部份，董事現擬將其存放於香港持牌銀行作為短期存款。