

歷史及發展

陳女士於一九九五年創辦本集團，當時成立旺城國際向分銷商出口中國製造之電動工具。本集團早期大部份產品均採購自中國蘇浙兩省多家電動工具供應商。同年，本集團與德國一家著名DIY連鎖店經營商建立業務關係。

本集團銳意增強本集團作為中國具生產力之電動工具分銷商之市場認知度，於一九九六年五月在中國成立中外合資合營企業東欣，從事製造及銷售電動工具。東欣其中91.0%權益由本集團擁有，而其餘9.0%則由太湖擁有。太湖乃中國一家大型電動工具製造商，實際上負責東欣之工廠管理，直至二零零零年間為止。於上述期間，太湖主要負責監督東欣之日常運作，包括生產、物流、會計及行政工作。於經營紀錄期間，本集團銷售東欣所生產產品之營業額分別佔本集團綜合營業額約15.0%、9.7%及15.7%。

於一九九六年，本集團採取外判生產之策略，開始為供應商提供一系列之基礎支援服務，包括產品設計及改良、技術及工程支援及執行品質控制措施。由於電動工具產品一般須取得必要之安全及品質認證，方可出口至本集團現有海外市場，因此本集團亦開始協助供應商為產品申請進口國所規定之安全及品質認證。

本集團於一九九八年開始為一家電動工具分銷商設計及開發電動工具。自此，本集團不斷加強產品設計及開發實力。於二零零零年，本集團著手為歐洲著名DIY連鎖店經營商Leroy Merlin設計及開發一整套系列之ODM電動工具。於最後可行日期，本集團共有27名設計與開發工程師及技術人員。

董事認為太湖乃在中國從事製造電動工具之大規模企業之一，具備豐富之相關經驗。二零零零年以前，董事認為東欣之業務仍處起步階段，故此認為繼續向本集團供應商之太湖發出生產訂單對本集團有利，而東欣主要角色則為太湖之供應商。除太湖轉售予本身客戶之其他產品生產訂單外，太湖將旺城國際之少部份訂單交由東欣負責生產。於二零零零年，董事認為東欣已累積足夠經驗及專門知識，故開始直接分配訂單予東欣生產。截至二零零一年十二月三十一日止兩年度，東欣分別約11.0%及78.8%之收益來自旺城之購貨訂單。董事確認在經營紀錄期間直接向東欣發出訂單之定價，乃參考本集團就同類產品向其他供應商之出價而釐定。

業 務

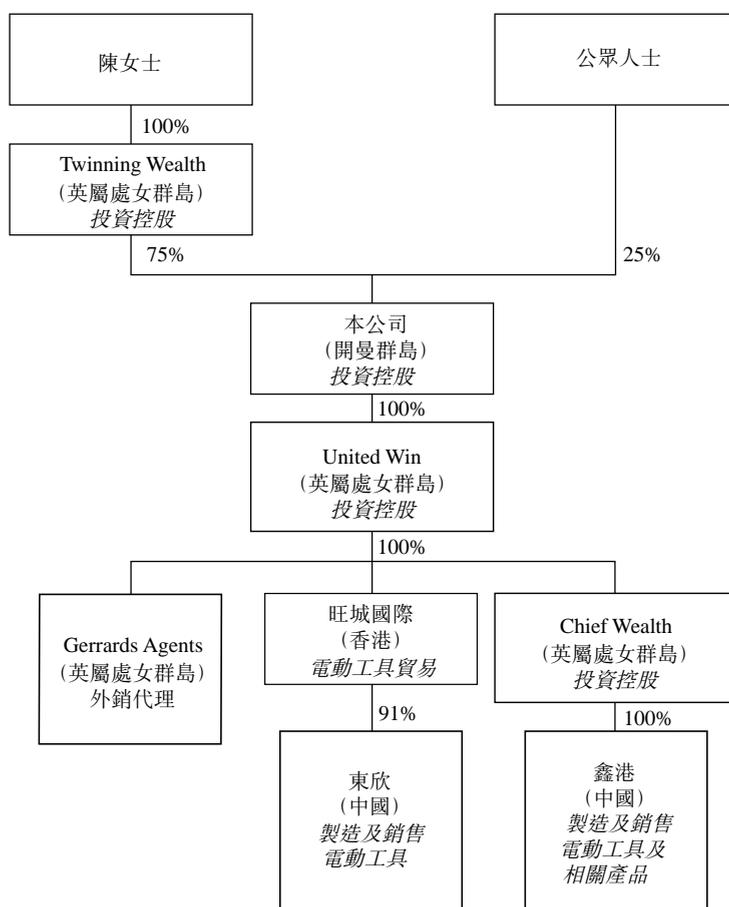
為提高生產能力，本集團於二零零一年六月與海安經濟技術開發總公司訂立協議，本集團因此取得海安縣經濟技術開發區一幅總面積約200,000平方米之土地之土地使用權，用以興建新廠房。於最後可行日期，該等廠房仍在興建中，而董事預計該發展項目將於二零零三年底前完成。

為提高溢利率及加強品質控制，本集團於二零零一年九月作出安排，由二零零一年十月一日至二零零三年九月三十日止兩年期間，承包海安及天緣作生產集團之電動工具。

二零零一年六月，本集團獲頒ISO9001認證。

集團架構

下圖顯示完成股份發售及資本化發行當時，本集團各成員公司及各自之主要業務，與及本公司之股權架構（惟並無計算任何可能因行使超額配股權而配發及發行之股份）：



業務簡介

本集團分銷在中國採購之電動工具。憑藉卓越之產品設計及品質保證能力，本集團可因應客戶之需要及喜好，推出新產品及／或改良現有產品以迎合客戶之要求。本集團與20多個客戶已建立業務關係，其中包括著名連鎖店經營商及歐洲主要電動工具分銷商，如Leroy Merlin、TIP及Auchan等。

本集團銷售之電動工具一般指由電力驅動之工具，可按照需要作出各種快速動作，如鑽孔、切割及打磨等不同用途。本集團之產品包括電鑽、電錘、切割機、電鋸、打磨機、台式工具及園藝工具。

本集團其中一項主要競爭優勢在於卓越之設計及技術能力，使本集團可提供切合客戶需要及喜好之優質電動工具。本集團共有27名工程師及技術員負責產品設計及開發，彼等在機械設計、製造及電氣工程等方面各擅勝場，具備有關專業知識。該小組與本集團共有40名人員之銷售及市場推廣部門合作，收集最新市場趨勢之資料及客戶對新產品之意見。小組經常參與貿易展覽及講座，並與客戶舉行會議，探討新設計意念及解決在設計及開發產品時遇到之技術問題。本集團之設計工程師另一重要任務，乃保證供應商及本集團廠房所製造之產品符合有關設定國際標準組織所定下之安全及品質標準。

本集團採取外判生產策略能提供低成本之生產能力，集團與中國安徽、廣東、江蘇、山東及浙江各省接近50家供應商建立供應網絡，向本集團提供各類型優質電動工具產品。該等供應商均須預先並不斷接受本集團嚴格審核，以確保產品質素及生產能力達到本集團要求。由於本集團向供應商提供產品設計及改良、技術與工程支援，執行品質監控程序，該等供應商能向本集團供應已可立刻使用之電動工具成品。

本集團亦於一九九六年在中國成立中外合資合營企業東欣，主要從事製造及銷售電動工具，增強集團在中國具生產力之電動工具分銷商之市場認知度。東欣之中方合營夥伴為太湖，乃中國一家大型電動工具製造商。董事確認，東欣於二零零一年主要生產本集團若干利潤較低但已有成熟市場之產品。董事表示，東欣截至二零零一年十二月三十一日止年度之生產能力可應付本集團約15.7%之銷量。

業 務

此外，為提高溢利率及加強品質控制，本集團由二零零一年十月一日至二零零三年九月三十日止兩年期間，將電動工具外判予海安及天緣生產。海安及天緣所生產電動工具之銷量佔本集團截至二零零一年十二月三十一日止三個月之銷量約18.3%，而本集團其餘約81.7%之銷量則來自東欣或本集團其他供應商。目前海安及天緣之廠房均主要用作生產本集團新開發、具較高利潤之產品。

本集團經營跨境業務，主要在德國及中國廣州舉辦之交易會取得銷售訂單。此外，本集團亦直接或經由主要在歐洲及北美等地之獨立海外市場代理取得訂單。該等代理按轉介之訂單而收取佣金。產品型號、定價、品質、付款方式及付運細節等合約條款，一般會在交易會上與客戶磋商釐定，然後要求客戶向位於南京之東欣代表辦事處正式發出訂單，其後則由本集團南京辦事處負責完成訂單之工作。當落實客戶訂單後，本集團會將生產訂單交予本身之廠房自行生產，或交由本集團已預先認可生產本集團電動工具之中國獨立電動工具生產商。本集團之廠房及／或電動工具供應商，會運用本身之出口執照或透過部份指定之中國進出口公司，根據本集團之付運指示，將產品出口，由本集團轉售予海外客戶。

截至二零零零年財政年度，本集團將不同種類電動工具外判生產時，一般根據不同供應商及東欣之報價（有關報價一般取材自供應商定期更新之價目表及報價、電話及傳真查詢），並考慮供應商之產品質素、彼等生產個別種類電動工具之專業知識、是否具備用作生產適用於不同型號電動工具塑膠外殼之模具及工具以及交貨期等多項因素。由於本集團更為積極參與電動工具之設計及開發，以迎合客戶之需要及喜好，本集團於二零零零年將優先採用本集團本身設計之電動工具交由東欣自行生產，而將本集團未能負責生產之產品訂單外判予供應商負責，以更有效分配資源控制產品質素。本集團將訂單交予供應商生產前，除價格因素外，亦會考慮有關供應商生產個別電動工具之專長及經驗等因素。於二零零一年成立鑫港及承包海安及天緣後，本集團已調整訂單分配準則，即本集團新開發而具有高溢利率之產品將優先交由海安及天緣生產，而東欣則主要生產本集團溢利率較低之成熟產品。

本集團為直接向多間著名海外連鎖店經營商供應電動工具之中國分銷商之一。本集團之電動工具產品主要針對海外家居裝修市場，董事相信該市場對DIY產品之需求殷切。本集團採取針對性之市場推廣策略，因而可迅速擴展市場覆蓋面。現時歐洲為本集團產品之最大市場。截至二零零一年十二月三十一日止三年度，本集團營業額其中分別約85.0%、91.7%及97.0%來自外銷。

業 務

董事相信本集團之成功有賴以下主要因素：

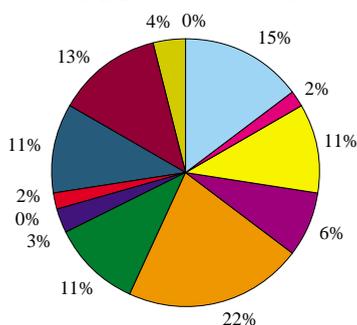
- 具備設計及技術能力，使本集團可提供切合客戶需要及喜好之優質電動工具；
- 管理層擁有電動工具行業之技術專長、豐富經驗及市場推廣知識；
- 成功執行外判策略，使本集團可運用供應商網絡之生產能力，以更快時間推出新產品或經改良之產品；
- 可向供應商提供產品設計、開發以至出口等全面之基礎支援服務；
- 與客戶已建立密切而穩定之業務關係；及
- 專注品質控制，由本集團取得ISO 9001認證可見一斑。

產品

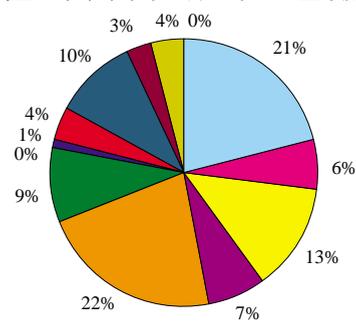
本集團主要產品為電動工具，一般指由電力驅動之工具，可按照需要作出各種快速動作，進行鑽孔、切割及打磨等不同用途。電動工具之電氣及機械設計按其擬定用途及功能而有所不同，而製造電動工具所採用之主要原料則按種類亦有所不同。本集團分銷新開發產品及成熟之電動工具。成熟產品一般指推出市場已有一段時間之本集團個別產品，期間並無進行功能及／或外觀之改良或修改，而新開發產品則指經過本集團改良或修改之產品。

根據本集團所出售之電動工具各種不同用途及功能，董事認為本集團之產品可大致分為下列種類：電鑽、電錘、切割機、電鋸、打磨機、台式工具、園藝工具、套裝電動工具、配件及零件、輔助工具及汽車打蠟機等。以下為本集團各類產品之銷售額：

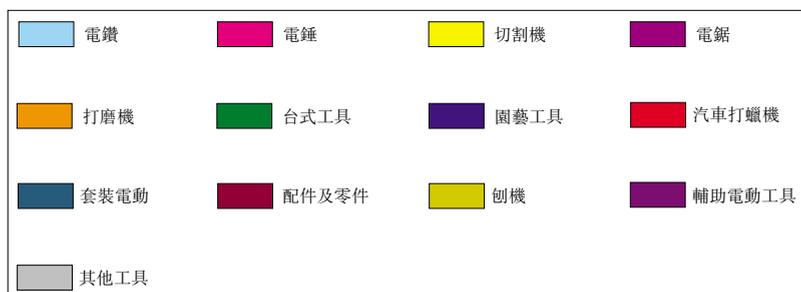
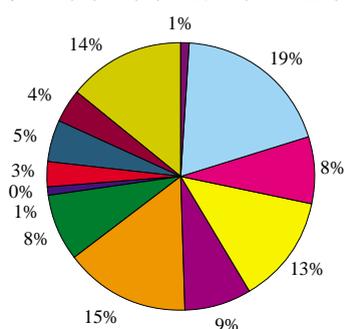
截至一九九九年十二月三十一日止年度



截至二零零零年十二月三十一日止年度



截至二零零一年十二月三十一日止年度



電鑽

電鑽一般用作在各種物料如磚塊及混凝土上鑽孔。市場上有各種適用於不同電流、物料結構及用途之電鑽。例如，用作在混凝土等堅硬但易碎之物料上鑽孔之電鑽，必須持續高速前後震動打破混凝土結構。



電錘



基於電鑽之原理，電錘除作為鑽孔工具外，亦兼具錘擊功能。電錘一般用於樓宇建築等行業，輸出功率一般較電鑽為大。

切割機

切割機，用作切割不同物料。以不同物料製造之切刀用於切割不同特性之物料。例如，切割機所使用切割石塊之切刀混有金剛砂。



電鋸



電鋸一般用作切割木材，刀片多以精鋼製造。

打磨機

打磨機一般用作打磨。最普通之兩種打磨機分為角磨機及砂光機。前者用作打磨物件角邊，而後者則用作打磨物料表面。



台式工具



台式工具一般指體積較大及固定之電動工具，適用於處理較大型之物件。

園藝工具

園藝工具一般指用於園藝之工具，包括割草機及修枝機。由於歐洲及北美住宅物業大多設有前後花園，故園藝工具乃該等地區DIY市場熱門產品之一。



其他工具

套裝電動工具

套裝電動工具一般指套裝DIY電動工具，由多種電動工具、手動工具或多用途把手配可更換配件而轉變用途，例如鑽孔及研磨等組合成套裝。一般以膠箱包裝方便攜帶。

配件及零件

配件及零件一般指電動工具所使用之消耗品，例如鑽石磨碟、刀片、打磨機之磨料及電機等。

電刨

電刨指用於刨平木材之電動工具。

輔助電動工具應用之工具

輔助電動工具應用之工具指一般用於DIY式建築、裝修等保養維修工程使用之工具，例如手動工具及水平尺等。

汽車打臘機

汽車打臘機指用旋轉動作把汽車打臘拋光之電動工具。

其他

其他工具包括水泵等以電力驅動，並以電機作為主要功能成份之工具。

產品設計及開發

董事認為及時推出新產品及改良現有產品為提供切合客戶需要及喜好之電動工具以保持本集團競爭力之重要因素。

於最後可行日期，本集團之產品設計及開發小組共有27名工程師及技術員，全部均具備有關專業知識，各擅勝場，包括機械設計、製造及電氣工程。

產品設計及開發小組與本集團之銷售及市場推廣部門互相協調，綜合分析資料，研究最新市場趨勢及客戶對新產品之意見。根據所得資料，小組選擇合適之市場、受歡迎之功能、具成本效益之設計，並與管理層制訂發展策略。例如，小組已成功為歐洲著名DIY連鎖店經營商Leroy Merlin開發一整套系列之電動工具。此外，小組亦負責改良現有產品之功能、特性及外觀。

本集團設計工程師之另一重要任務，乃確保供應商及本集團屬下廠房所製造之產品符合有關國際標準認證機構指定之安全及品質標準。小組成員定期出席涉及本集團產品品質認證之國際品質認證機構所舉辦之講座，以了解相關進口國最新之品質及安全規定。

小組經常參與貿易展覽會及講座，並與客戶舉行會議，構思新設計概念及解決產品設計與開發之技術問題。

設計及開發小組更積極參與生產過程，確保可迅速有效解決生產過程之技術及工程問題。

為進一步加強日後之產品設計及開發能力，本集團於二零零零年九月與南京東南大學微電子中心訂立大綱協議，東南大學在工程軟件、電機、機械及模具等領域向本集團提供技術支援，並且提供最新技術發展之訊息。

業 務

外判生產及自行生產

本集團之營業額主要來自銷售以下來源之電動工具：(a)自本集團供應商採購者；(b)以本集團廠房自行生產者；及(c)按下文「承包安排」分段所述之承包安排由外判製造商生產者。下表列示於經營紀錄期間以該三種生產方式劃分之營業額分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	一九九九年		二零零零年		二零零一年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
營業額						
外判生產	260,476	85.0	336,057	90.3	232,432	80.0
自行生產	46,012	15.0	35,939	9.7	45,653	15.7
承包安排 (註)	—	0.0	—	0.0	12,297	4.3
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
總計	<u>306,488</u>	<u>100.0</u>	<u>371,996</u>	<u>100.0</u>	<u>290,382</u>	<u>100.0</u>

註：與自行生產及外判安排有關之營業額在本售股章程附錄一會計師報告附註3一併列為生產項目之下。

外判生產

為減低生產成本，本集團採取外判生產策略，與中國安徽、廣東、江蘇、山東與浙江各省接近50家供應商建立供應網絡，向本集團提供各種優質電動工具產品。該等供應商均須預先並不斷接受本集團嚴格審核，以確保產品質素及生產能力達到本集團要求。由於本集團向供應商提供產品設計與改良、技術與工程支援，並協助執行品質監控程序，故此該等供應商能完善地向本集團供應電動工具產品。

本集團之海外市場一般均要求電動工具產品須於入口前取得由多個國際品質及安全認證機構發出之有關安全及品質認證。董事認為，本集團須確保供應商所生產之產品符合有關認證機構訂定之安全及品質標準。因此，本集團之品質控制人員在生產過程中，會在廠房實地密切監察品質保證與控制工作以及產品測試程序，務求符合有關之安全及品質標準。

為確保供應商之產品質素，本集團規定供應商按照本集團要求之規格採購原料／配件。根據品質監控程序，本集團品質控制人員亦會對所有原料／配件進行實地抽樣檢驗。

業 務

截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年，向本集團供應商採購原料及電動工具之採購額分別佔本集團總銷售成本約99.2%、96.9%及96.5%，而其中分別約83.6%、89.6%及82.7%為電動工具之採購額。同期，本集團向五大電動工具供應商之採購額分別佔分銷產品之採購總額約68.3%、68.5%及38.1%，而最大電動工具供應商則分別佔有關採購額約28.6%、18.8%及14.4%。

本集團採購電動工具均以美元結算，一般均貨到現付。各董事、彼等之聯繫人士或就董事所知擁有完成股份發售及資本化發行當時本公司已發行股本5%以上(不包括根據股份發售而認購之股份或因行使超額配股權而須配發及發行之股份)之本公司現有股東，於截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年概無擁有本集團五大電動工具供應商任何權益。

截至二零零零年財政年度，本集團將不同種類電動工具外判生產時，一般根據不同供應商及東欣之報價(有關報價一般取材自供應商定期更新之價目表及報價、電話及傳真查詢)，並考慮供應商之產品質素、彼等生產個別種類電動工具之專業知識、是否具備用作生產適用於不同型號電動工具塑膠外殼之模具及工具以及交貨期等多項因素。由於本集團更為積極參與電動工具之設計及開發，以迎合客戶之需要及喜好，本集團於二零零零年將優先採用本集團本身設計之電動工具交由東欣自行生產，而將本集團未能負責生產之產品訂單外判予供應商負責，以更有效分配資源控制產品質素。本集團將訂單交予供應商生產前，除價格因素外，亦會考慮有關供應商生產個別電動工具之專長及經驗等因素。於二零零一年成立鑫港及承包海安及天緣後，本集團再調整訂單分配準則，即本集團新開發而具有高溢利率之產品將交由海安及天緣生產，而東欣則主要生產本集團溢利率較低之成熟產品。

生產

生產設施

本集團之廠房均設於中國蘇州，包括各類貨倉、工場及配套設施。該等廠房由東欣經營，而東欣則為於一九九六年五月成立之中外合資合營企業。東欣由本集團擁有其91.0%股權，而其餘9.0%股權則由中方合營夥伴太湖擁有。太湖為中國一家大型電動工具製造商。於經營紀錄期間，本集團在生產方面之銷售成本分別佔本集團總銷售成本約16.4%、10.4%及20.8%。

業 務

本集團亦分別與太湖及吳縣市太湖開關廠訂立兩項租約，租用於本集團廠房鄰近合共13個工場，主要用作工場及貨倉。

於經營紀錄期間，本集團來自東欣所製造產品之營業額分別佔本集團於有關期間之綜合營業額約15.0%、9.7%及15.7%。

董事確認，東欣於二零零一年主要生產本集團若干利潤較低但已有成熟市場之產品。就董事所信，東欣現時之生產能力只可應付本集團截至二零零一年十二月三十一日止年度之銷量約15.7%。根據東欣之組織章程大綱(二零零一年修訂本)，東欣獲准將大部份產量用作外銷。董事確認將確保東欣符合其組織章程大綱有關外銷／內銷比例之規定。

為提高生產能力，本集團於二零零一年六月與海安經濟技術開發總公司訂立協議，本集團因此取得海安縣經濟技術開發區一幅由鑫港持有總面積約200,000平方米之土地之土地使用權，以興建新廠房。該生產設施之建設工程將分階段進行，首先建設廠房，計劃於二零零二年三月完成，而董事預期可於二零零二年八月投產。第二期工程建設辦公室大樓，而第三期則建設貨倉等其他配套建築。董事預期發展項目將於二零零三年底前建成。

新廠房將按計劃裝置自動電機生產線等生產設備，使本集團可同時生產電動工具產品及所需配件。

承包安排

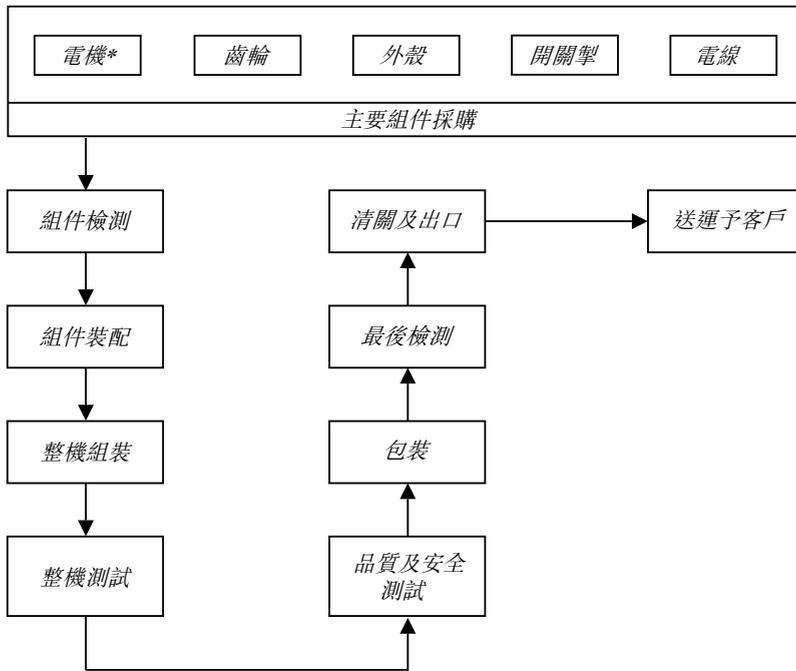
為提高溢利率及加強品質控制，本集團由二零零一年十月一日至二零零三年九月三十日止兩年期間，承包海安及天緣生產本集團之電動工具。

董事確認，海安及天緣現時所生產電動工具之銷量佔本集團截至二零零一年十二月三十一日止三個月之銷量約18.3%，而本集團其餘約81.7%之銷量則來自東欣或本集團於同期之其他供應商。董事亦確認，目前海安及天緣之廠房均主要用作生產本集團新開發、具較高利潤之產品。基於在訂立承包安排之前本集團之業務相當成功，故此董事認為本集團可自行經營及與海安及天緣公平合作。

業 務

生產工序及配件採購

本集團現時之生產工序以圖表列示如下：



* 本集團現有廠房可生產用於若干種類電動工具之電機。

本集團生產電動工具所使用之主要組件包括電機、外殼、齒輪、開關及電線，而本集團之廠房亦可生產用於若干種類電動工具之電機。本集團設置一份配件供應商名單，並會嚴格進行評估，從中甄選合適之配件供應商。

本集團之配件主要以人民幣採購。本集團會於有關配件裝嵌於本集團電動工具時將有關採購額列作本集團之應付款項入帳。應付予原料供應商之款項一般以每月分期付款之方式於每月底支付，而分期付款則一般按於該月底應付予同一原料供應商之結餘約30%計算。本集團迄今在採購配件方面並無遇到任何困難，亦無因配件短缺而嚴重影響生產。各董事、彼等之聯繫人士或據董事所知擁有完成股份發售及資本化發行當時本公司已發行股本5%以上(不包括根據股份發售而認購之股份，或因行使超額配股權而須配發及發行之股份)之本公司現有股東於截至二零零一年十二月三十一日止三年度概無擁有本集團五大配件供應商之任何權益。

品質控制

董事相信，本集團致力保證產品質素，乃其中一項主要競爭優勢。本集團於二零零一年七月取得ISO9001認證，品質保證獲得肯定。

本集團之品質控制部門共有14名人員，主要負責在整個生產過程之不同階段對本集團之原料、半製成品及製成品進行品質控制及保證工作。本集團採購之原料會先抽樣接受檢查，以確保符合有關標準及規格。半製成品會由品質控制小組檢驗及分析，以確保均按本集團所規定之標準及規格進行生產。而製成品則會於付運前接受檢查。小組在生產過程中會對產品進行耐用及安全等測試。

就製造外判予本集團供應商之產品而言，本集團已制訂一套內部品質監控程序，品質監控人員一般會對每份交予供應商之訂單進行實地製成品抽樣檢查。至於數量龐大之訂單及／或本集團主要客戶之訂單，品質監控人員將於供應商之生產過程中進行一連串實地抽樣檢查，並向本集團匯報生產工序、原料供應與品質、生產所需時間、產品符合有關規格及包裝規格之程度等事項。此外，對於原來由本集團供應商供應之新產品。本集團將抽取供應商廠房所生產之產品樣本，於實地檢查前先進行內部測試。

品質控制部門為甄選本集團供應商制定嚴格之評估程序，確保供應商具備所需之經驗、專門知識及生產力，以符合本集團外判生產之需要。本集團每半年檢討供應商表現一次。至於嚴重不符標準之供應商須立即交由本集團管理層處理。

由於本集團嚴格實行品質控制措施，故此本集團截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年之退貨率並不重大。

銷售及市場推廣

本集團之市場推廣部門共有40名人員，直接由管理層領導。由於管理層熟悉本集團產品及海外市場狀況，故此本集團可與客戶維持多年良好業務關係。

本集團經常參與在海外及中國舉行之各種貿易展覽，向新客戶推介本集團產品。本集團之市場推廣人員亦會與客戶會面，推介本集團產品，同時亦了解客戶之需要及喜好，並於客戶到訪本集團時及於海外貿易展銷會中交流對新產品概念之意見。除定期進行電話

業 務

會議外，本集團每年亦會與市場推廣小組及主要客戶舉行最少一次會議。董事亦會拜訪本集團之海外客戶及銷售代理，以就日後持續訂單進行磋商。為避免本集團產品在同一市場競爭，本集團一向規定在同一國家只可向少量特定客戶推銷同一產品。

本集團之市場策略包括聘請位處於歐洲及北美等地為主之海外市場獨立代理人，以收取佣金（一般介乎銷售額約3.0-5.0%不等）之合作方式向本集團轉介訂單。董事認為，該等海外市場推廣代理人會運用其與目標客戶之個人及業務關係，為本集團物色及推介客戶。該等代理人並不負責指定產品而轉介形式亦不固定。其中部份代理人為本集團推介客戶而收取佣金，另外部份代理人則負責個別地區之工作而並無指定推介客戶或轉介訂單。

經營紀錄期間，本集團以Gerrards Agents作為記帳功能中心，因此部份旺城國際之溢利以佣金之形式轉入Gerrards Agents。根據上述安排，Gerrards Agents承擔旺城國際應付本集團獨立海外市場推廣代理佣金之責任。

董事確認在經營紀錄期間，本集團之高級行政人員及獨立市場代理曾出席海外各類貿易展銷會，與目標客戶磋商及爭取銷售訂單。在一般情況下，產品型號、價格、數量、付款與付運細節均於展銷會與客戶磋商，並由旺城國際跟進。確認客戶訂單後，旺城國際則將生產訂單交予本身之廠房或供應商安排生產。倘若該等供應商具有所需出口執照，並且有意運用其出口執照，則該等供應商（及／或本集團之廠房）可與旺城國際協議運用彼等之出口執照將電動工具出口，或由指定之中國進出口公司安排出口，再由旺城國際轉售予海外客戶。該等供應商（及／或本集團之廠房）及進出口公司（如適用），將依據旺城國際之送貨指示將本集團之電動工具交予海外客戶。

董事確認，於經營紀錄期間，本集團之電動工具產品或會根據個別客戶指示，印上或不印上客戶提供之品牌出售。本集團銷售之電動工具產品並不會印上本集團或其供應商之品牌。

本集團亦已制訂內部政策，一般要求以信用狀方式支付本集團之銷售。若非以上述方式付款，本集團管理層亦會根據公司規模、聲譽、業務合作時間及訂貨數量等因素來決定客戶付款方法。本集團並無制訂正式之定價政策，銷售價亦根據公司規模、聲譽、業務合作時間及訂貨數量等因素而釐定。

業 務

截至二零零一年十二月三十一日止年度，本集團之銷售額其中97.0%屬於外銷，而3.0%屬於在中國內銷。截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年，本集團五大客戶之銷售額分別佔本集團總營業額約78.8%、65.2%及71.4%，而最大客戶之銷售額則分別佔本集團總營業額約25.7%、22.3%及31.8%。各董事、彼等之聯繫人士或據董事所知擁有完成股份發售及資本化發行當時本公司已發行股本5%以上(不包括根據股份發售而認購之股份，或因行使超額配股權而須配發及發行之股份)之本公司現有股東於截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年概無擁有本集團五大客戶之任何權益。

截至二零零一年十二月三十一日止三年度各年，本集團大部份銷售以美元結算，付款方式主要包括付貨前3日至付貨後60日以電匯付款、見票即付、60至120日信用狀、及見票後180日內付款之方式支付。本集團一般會在接獲客戶訂單後11至170天付貨。董事確認，本集團與太湖之間已有共識，貿易應收賬款乃於每月底分期支付，而付款額乃根據該月底之應收賬款結餘約30%計算。董事確認付款條款乃經公平磋商釐定，且董事相信符合東欣之付款慣例。

客戶

本集團共有20多名客戶，其中包括Leroy Merlin、TIP及Auchan等著名連鎖店經營商、歐洲主要電動工具分銷商。

目前，歐洲為本集團產品之最大市場。美國則為全球電動工具第二大市場。董事認為，該業務關係為本集團擴展美國市場奠下穩固基礎。

業 務

下表列出本集團截至二零零零年十二月三十一日止三年度各年以地區劃分之營業額分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	一九九九年		二零零零年		二零零一年	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
營業額						
歐洲						
德國	136,619	44.6	154,365	41.5	138,275	47.6
其他歐洲國家	<u>82,787</u>	<u>27.0</u>	<u>158,778</u>	<u>42.7</u>	<u>104,865</u>	<u>36.1</u>
合計	219,406	71.6	313,143	84.2	243,140	83.7
亞洲、北美及 其他各洲	<u>87,082</u>	<u>28.4</u>	<u>58,853</u>	<u>15.8</u>	<u>47,242</u>	<u>16.3</u>
總計	<u><u>306,488</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>371,996</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>290,382</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

競爭

董事認為，由於所有電動工具產品均須取得必要之安全及品質認證，方可出口至本集團現有市場，故此在品質保證方面，本集團較電動工具出口市場之其他中國競爭者更具競爭優勢。由於本集團可為供應商提供基礎支援服務，故此董事亦相信本集團乃具備卓越產品設計及品質保證能力，並在中國成功實施有效外判策略之分銷商。本集團亦已在大部份主要海外市場建立據點。因此，董事相信本集團仍可在中國一眾製造商及分銷商中保持競爭優勢。

本集團之主要市場均位於海外，因此董事認為，本集團亦須面對國際電動工具製造商及分銷商之競爭。該等競爭者較本集團擁有更豐富之財務、技術及分銷資源。海外客戶日漸接受中國製造之產品，或會吸引各國製造商及分銷商在中國設立廠房，以充份利用當地低生產成本之效益。董事相信，憑藉本集團在中國之營運經驗及對產品設計、開發與品質之努力成果，本集團具備優勢，可在海外及本地市場掌握重大商機。

業 務

本集團或面對客戶直接向其供應商訂貨，或供應商試圖與本集團客戶建立直接關係之風險。然而，董事認為，由於本集團之供應商倚賴本集團提供產品設計與改良、技術與工程支援及管理品質監控程序等主要支援服務，因此本集團較其供應商更具競爭優勢。董事亦認為，本集團透過鑒定客戶之需求及喜好，並利用其龐大供應商網絡之生產能力，在短時間內推出新產品及改良現有產品，均有助鞏固本集團與客戶之關係。此外，董事認為，客戶向本集團發出大量訂單以節省成本，毋須直接向本集團繁多而零散之供應商訂購，可進一步鞏固本集團在市場及客戶心目中之地位。

產品責任及保險

截至最後可行日期，本集團並無就產品責任索償購買任何保證書第三者責任保險。董事認為，本集團可透過嚴格品質監控，有效控制產品責任風險。由於本集團實行嚴格全面之品質控制制度，故此自成立以來並無遇到關於差劣產品之重大產品責任索償。

知識產權

於最後可行日期，本集團已為部份產品在中國登記外觀設計之專利。有關本集團知識產權之詳情載於本售股章程附錄四「本集團之知識產權」分段。

關連交易

根據本集團成員公司鑫港於二零零一年九月三十日分別與海安及天緣訂立之兩份協議（「承包協議」），鑫港將本集團電動工具由二零零一年十月一日至二零零三年九月三十日止兩年期間外判予海安及天緣生產。目前海安及天緣之廠房主要用作生產本集團新開發而溢利率較高之產品。

海安為於中國成立之合夥企業，而天緣則為於中國成立之有限責任公司。海安約94.9%權益由執行董事兼鑫港董事翁少波先生（「翁先生」）實益擁有，而其餘約5.1%權益由戴伍芳女士（「戴女士」）實益擁有。天緣82.0%權益則由翁先生實益擁有，6.0%權益由戴女士實益

業 務

擁有，而其餘12.0%由獨立第三者擁有。海安及天緣之主要業務為製造電動工具。翁先生為海安之執行董事兼天緣之唯一執行董事。自二零零零年至二零零一年九月期間(即訂立承包協議前)，本集團向海安及天緣採購若干產品，分別佔本集團截至二零零零年十二月三十一日止年度及截至二零零一年九月三十日止九個月總銷售成本約0.6%及6.1%。

海安及天緣所擁有之主要生產設施如下：

生產設施	數量	用途
注塑機	14台	生產外殼塑膠
繞線機	15台	生產電機
檢測設備	25台	檢試產品
車床	26台	齒輪等零配件加工
裝配流水線	11條	組裝半製成品及產成品

於最後可行日期，海安及天緣分別有402及49名僱員，全部均由鑫港聘用。

根據承包協議，鑫港(i)於截至二零零一年十二月三十一日止首三個月將訂單承包予海安及天緣，運用其部份廠房；而(ii)於有關承包協議餘下年期則將訂單承包予海安及天緣，運用其全部廠房。截至二零零一年十二月三十一日止三個月每月付予海安及天緣之承包費用分別為80,000元人民幣及20,000元人民幣，而於承包協議餘下年期每月應付予海安及天緣之承包費用則分別為100,000元人民幣及50,000元人民幣。截至二零零一年十二月三十一日止三個月，本集團分別向海安及天緣補償約445,000港元及551,000港元之僱員成本與其他生產成本。

董事確認上述承包費用，乃由承包協議各訂約方基於海安及天緣各自之固定資產價值釐定，並且扣除根據相關中國會計規則計算之固定資產折舊開支，加上協議各方考慮海安及天緣因承包安排而日後可能損失溢利之情況下應有之溢價。

由於東欣之生產能力有限，而鑫港之廠房仍未竣工，故此本集團可藉承包協議提高生產能力，以迎合預期之交易量增長。根據上市規則，於股份在聯交所上市後及翁先生仍為本公司關連人士期間，承包協議將屬於本公司之關連交易。

董事(包括獨立非執行董事)確認，承包協議之條款乃於本集團一般日常業務中經公平磋商而釐定，且對本公司股東公平合理。

業 務

本公司保薦人新鴻基及聯席保薦人德勤於審閱本公司提供有關上述關連交易之資料及文件後認為，承包協議乃於本集團之一般日常業務中訂立，且對本公司股東公平合理。

每年根據承包協議應付之總金額將會超過1,000,000港元或本集團綜合有形資產淨值0.03% (以較高者為準)，惟不會超過10,000,000港元或本集團綜合有形資產淨值3% (以較高者為準)。根據上市規則第14章，承包協議屬於本公司之關連交易，一般須於每次進行交易時以報章公佈作出披露。由於承包協議持續進行，故此董事認為於每次進行交易時作出披露並不可行。因此，本公司已向聯交所申請而聯交所亦已表示會授出豁免，在達成下列條件之情況下，承包協議於截至二零零三年九月三十日止期間毋須嚴格遵守上市規則第14章之規定：

- (a) 承包協議所涉及之交易須：
 - (i) 於本集團一般日常業務中進行；
 - (ii) 按一般商業條款，或 (如無充份可比較交易以斷定是否按一般商業條款進行) 不遜於本集團給予或所獲 (視乎情況而定) 獨立第三者之條款進行；
 - (iii) 根據有關協議進行；及
 - (iv) 根據公平合理且符合本公司股東整體利益之條款進行；及
- (b) 根據承包協議應付之總金額不會超過有關協議所列之數額，且無論如何不會超過本集團有關財政年度之綜合有形資產淨值3%；
- (c) 獨立非執行董事每年審閱承包協議，並於本公司下一份年報及帳目內確認，承包協議之交易乃以上文(a)及(b)段所述方式進行；
- (d) 本公司核數師每年向董事會發出函件，確認承包協議之交易乃以下列方式進行：
 - (i) 已獲董事會批准；
 - (ii) 根據有關協議之條款進行；

業 務

- (iii) 有關總額不超過有關協議所列之數額，且無論如何不超過本集團有關財政年度之綜合有形資產淨值3%；
- (iv) 根據本公司財務報表所述定價政策(如有)進行；
- (e) 倘本公司核數師基於任何理由而拒絕審閱有關交易，或無法提供上文(d)段所述之函件，則董事須立即通知聯交所上市科；及
- (f) 有關承包協議之詳情將按上市規則第14.25(1)(A)至(D)條所述之方式於本公司年報作出披露；
- (g) 本公司向聯交所承諾，於股份在聯交所上市期間，本公司將向核數師提供一切有關紀錄，以便核數師審閱承包協議之交易。

承包協議方面，倘若日後修訂上市規則，對承包協議同類交易實施較本售股章程日期更嚴格之規定，包括(但不限於)要求該等交易須獲得本公司獨立股東批准，則本公司將隨即在合理時間內遵守有關規定。

潛在競爭業務

按「關連交易」一段所披露，執行董事翁先生擁有海安及天緣分別約94.9%及82%權益。海安及天緣均為於中國成立之內資企業，主要從事製造及銷售電動工具。因此，翁先生擁有與本集團業務競爭或可能競爭之業務權益。另一方面，翁先生於二零零二年四月十一日與本公司訂立合約，其中規定除其他事項外，未得董事會書面同意前，(a)翁先生在服務合約有效期間，不得出任或成為任何公司(本公司及本集團屬下公司除外)董事，亦不得直接或間接從事、涉及或擁有任何業務、行業或職業之權益；及(b)自服務合約有效期屆滿或提早終止後一年內，翁先生不得(i)在香港及中國經營、從事或擁有关于電動工具之研究與開發、生產、推銷、銷售及貿易有關之業務；及/或(ii)經營其他與本集團業務同類之業務權益。上述本集團業務乃指翁先生在服務合約有效期屆滿或提早終止後一年內實際參與者。天緣之註冊資本為500,000元人民幣。翁先生為海安之行政合夥人，亦為天緣之執行董事，負責監督海安及天緣之日常營運。該兩間公司均無董事會，其日常營運由各自之行政合夥人及執行董事負責。

業 務

海安及天緣之主要生產設施如下：

生產設施	數量	用途
注塑機	14台	生產塑膠外殼
繞線機	15台	生產電機
測試設備	25台	產品測試
車床	26台	齒輪及其他配件加工
裝配生產線	11條	裝配半製成品及製成品

於最後可行日期，海安及天緣分別有402及49名僱員，全部均由鑫港聘用。

海安及天緣之年生產能力分別約為1,600,000台及400,000台電動工具。二零零一年十月初上述兩間公司大部份產品均在中國出售。根據帳目，海安及天緣截至二零零零年十二月三十一日止年度之營業額分別為110,900,000元人民幣及19,900,000元人民幣。

自二零零一年十月起，海安及天緣之全部生產設施一直根據本集團分別與海安及天緣訂立兩項為期兩年之承包協議外判予本集團。有關該等承包協議之詳情載於本節「關連交易」一段。於二零零零年至二零零一年九月期間（即訂立承包協議前），本集團向海安及天緣採購若干產品，分別佔本集團截至二零零零年十二月三十一日止年度及截至二零零一年九月三十日止九個月之總銷售成本約0.6%及6.1%。董事確認，截至二零零一年十二月三十一日止三個月海安及天緣製造之電動工具銷售相等於本集團於該期間之銷售額約18%。倘承包協議於屆滿前終止、屆滿或於屆滿後不獲續約，則本集團將面對海安及天緣之競爭。然而，由於在訂立承包安排之前本集團之業務相當成功，故此董事認為本集團可自行獨立於海安及天緣經營。