

業 務

概覽

本集團是一家中國知名及領先製造商，從事多種玻璃鋼（「玻璃鋼」）產品的研發、生產及銷售。我們的主要產品包括：(i)玻璃鋼格柵產品；(ii)USCG認證酚醛格柵產品；(iii)玻璃鋼地鐵疏散平台產品；及(iv)環氧楔形條產品，而玻璃鋼格柵產品佔我們截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月的總收入分別約87.7%、78.0%及77.2%。

如沙利文報告所述，於2015年，以產能及所產生收入計算，我們為中國首1.0%的玻璃鋼製造商，於中國玻璃鋼市場的市場份額約為0.05%。此外，根據沙利文，於2015年，以收入計算，我們在中國的玻璃鋼格柵產品市場排名第一，市場份額約1.4%。除中國市場外，我們亦將產品銷售至海外市場，包括但不限於美國、英國、法國、加拿大、德國及印度尼西亞。海外市場收入於截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月分別佔我們總收入約58.5%、48.1%及47.3%。

玻璃鋼是一種通過模塑或拉擠方法將玻璃纖維及不同種類的樹脂形成不同形狀、尺寸和規格而製成的複合材料。玻璃鋼的特點是耐用壽命長、高強度、質輕、耐熱／冷、電絕緣性、防腐蝕及防沖刷。另一特點是採用環保的生產流程，此乃由於(i)原材料與木材資源比較更為易用及可得（據沙利文的意見，木材資源被認為是不可再生的，主要是由於再培植週期很長）；及(ii)與金屬和鋁製品相比於生產流程期間的能源消耗較少。鑑於此等特點，玻璃鋼日益使用於侵蝕性的環境代替金屬以減低維護成本。我們大部分產品用於不同行業的腐蝕性環境，例如化工廠，以及用作排水蓋、船用甲板、樓梯、平台及走道。有關主要產品的進一步詳情，請參閱本節「產品」一段。

作為中國的領先玻璃鋼產品製造商，我們是於2007年獲邀參與起草中華人民共和國建材行業標準－玻璃纖維增強熱固性樹脂承載型格柵行業標準的五名行業從業者之一。此外，連同12家國內學術機構、行業協會及其他行業從業者，我們於2015年參與起草中華人民共和國國家標準－結構用纖維增強複合材料拉擠型材。參與者根據其於中國玻璃鋼行業的市場地位及經驗獲挑選參與起草該等行業標準。該等非法定標準獲中國政府建議用作為交付玻璃鋼產品時必須達到的基本參數。

業 務

我們透過業務與國內外多名知名客戶保持可信的業務關係。本集團的主營市場是中國、美國及英國，合計佔我們於截至2015年12月31日止兩個年度各年及截至2016年6月30日止六個月的總收入分別約94.2%、94.9%及95.3%。我們在中國的主要客戶以企業客戶為主，如下游製造商和建築企業；而於美國及英國的主要客戶則主要為分銷商，彼等是我們的最終客戶，因為我們並無與任何客戶訂立任何有關分銷我們產品的分銷安排。有關我們於往績期間的主要客戶的進一步詳情，請參閱本節「客戶」一段。

我們具備多元化的生產設施，使我們能夠按客戶要求而生產不同尺寸和規格的玻璃鋼產品。於往績期間，我們在中國江蘇南通海門海門鎮的自設生產基地生產我們的產品，此生產基地配備75個分為五個車間組別的模塑及拉擠設施，可讓我們生產玻璃鋼模塑產品及玻璃鋼拉擠產品，以及為我們的製成品進行優化和精加工。模塑和拉擠是本集團一般用以製造玻璃鋼產品的兩種生產技術。我們的玻璃鋼格柵產品及USCG認證酚醛格柵產品是通過模塑流程或拉擠流程生產，而玻璃鋼地鐵疏散平台產品及環氧楔形條產品則通過拉擠流程生產。

根據沙利文指出，中國玻璃鋼市場的增長主要由下列多個因素推動：(i)產品能力和生產流程的技術創新，使玻璃鋼產品的應用領域愈見廣泛；(ii)中國政府鼓勵生產和輸出高技術產品，以及促進環境保護的政策；及(iii)來自不同應用領域的穩定需求。為維持本身作為玻璃鋼市場領先的參與者的地位，我們一般將研發工作和資源引導向開發新型玻璃鋼產品，其可被應用於日益使用玻璃鋼產品的行業。鑑於擬定用作地鐵疏散平台以及風力發電機葉根的玻璃鋼產品需求迅速增加，我們於2013年已成功開發及推出玻璃鋼地鐵疏散平台產品，以及於2014年成功開發及推出環氧楔形條產品，以捕捉該等市場分部的增長。儘管推出市場不久，惟根據沙利文的資料，以環氧楔形條產品產生的收入計算，本集團於2015年已在中國排名第二。此外，由於預期中國政府提倡的「一帶一路倡議」將使城市大型軌道交通行業出現增長，本集團目前亦在研發可用於鐵路的玻璃鋼軌枕產品，以伴隨此行業一同享受快速發展。

根據沙利文報告，預期中國整體玻璃鋼產品市場於2019年將達人民幣1,587億元，於2015年至2019年的複合年增長率為6.7%。此外，預測玻璃鋼地鐵疏散平台分部及環氧楔形條分部於2015年至2019年將分別按15.5%及17.7%的複合年增長率呈現快速

業 務

增長。鑑於預測玻璃鋼地鐵疏散平台及環氧楔形條分部將快速增長，加上我們加強力度鞏固於中國玻璃鋼格柵分部的領先市場地位，董事認為本集團於我們從事的行業中甚具增長潛力。

競爭優勢

我們認為，我們的成功主要可歸因於以下競爭優勢：

我們是一家中國知名及領先玻璃鋼產品製造商，擁有生產供全球各地客戶用於多種用途的優質及定制玻璃鋼產品的強大實力

我們是一家中國知名及領先玻璃鋼格柵產品製造商。根據沙利文報告，於2015年，以產能及所產生收入計算，我們為中國首1.0%的玻璃鋼製造商，於中國玻璃鋼市場的市場份額約為0.05%。此外，於2015年，以收入（約人民幣44.0百萬元）計算，我們在中國的玻璃鋼格柵產品市場排名第一，市場份額約1.4%，而於2015年，以收入（約人民幣50.5百萬元）計算，我們在中國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場中排名第三，市場份額約1.6%。此外，於2015年，以銷售收入計算，我們在中國的USCG認證酚醛格柵產品市場排名第三，在玻璃鋼地鐵疏散平台產品市場位列第四，並於環氧楔形條產品市場排名第二，市場份額分別約為4.4%、3.2%及9.5%。除中國國內市場外，我們亦將產品銷售至海外市場，包括但不限於美國、英國、法國、加拿大、德國及印度尼西亞。海外市場收入於截至2015年12月31日止兩個年度各年及截至2016年6月30日止六個月分別佔我們總收入約58.5%、48.1%及47.3%。

我們按國內及國際客戶規定的不同尺寸和規格生產多種玻璃鋼產品。主要產品可分為四個主要類別：(i)玻璃鋼格柵產品；(ii) USCG認證酚醛格柵產品；(iii)玻璃鋼地鐵疏散平台產品；及(iv)環氧楔形條產品。鑑於我們的車間具備多元化的模塑和拉擠技術設備，我們有能力生產高質量的定制玻璃鋼產品，可於各種環境和條件中使用以迎合客戶的特定需要。我們相信，多元化的產品組合使我們得以優化產能，並為我們提供靈活性以應付市場需求，因而減少我們對任何單一產品的依賴及擴闊我們的客戶基礎和收入來源。請參閱本節「產品」一段所載有關我們產品的其他詳情。

此外，我們向客戶提供與我們的產品有關的增值服務，包括進行結構計算、設計工程圖紙及向客戶提供工程解決方案。有關進一步詳情，請參閱本節「業務模式及

業 務

產品一與我們的產品有關的增值服務」一段。根據沙利文，我們提供有關增值服務的能力讓我們可為客戶定製合適的玻璃鋼解決方案，從而讓我們收取相對較高的平均售價，並維持較中國玻璃鋼行業其他製造商相對為高的毛利率。

此外，我們具備的研發能力使我們能夠推出嶄新的玻璃鋼產品，以適應我們的玻璃鋼格柵產品或USCG認證酚醛格柵產品無法有效滿足的特定用途。玻璃鋼材料目前可見日益廣泛應用於各行各業，主要是由於其耐用壽命長、高強度、質輕、耐熱／冷、電絕緣性、防腐蝕及防沖刷的性質所致。根據沙利文報告，使用玻璃鋼作為地鐵疏散平台以及作為風力發電機葉根，是中國玻璃鋼行業的兩個新興市場，且預期於可見將來展現快速增長，2015年至2019年預期按複合年增長率分別約15.5%及17.7%增長。為捕捉此項增長，我們分別於2013年及2014年成功開發及推出玻璃鋼地鐵疏散平台產品及環氧楔形條產品。截至2015年12月31日止兩個年度，玻璃鋼地鐵疏散平台產品產生的收入維持相對穩定，分別約為人民幣3.9百萬元及人民幣3.5百萬元；而環氧楔形條產品產生的收入則由截至2014年12月31日止年度的人民幣0.1百萬元大幅增加至截至2015年12月31日止年度約人民幣2.4百萬元。儘管推出市場不久，惟以環氧楔形條產品產生的收入計算，本集團於2015年已在中國排名第二。因此，董事相信，我們已成功在此等分部確立本身作為市場先入者的地位以憑借市場增長，從而讓本集團享有市場支配地位和高於平均的盈利能力。

誠如沙利文報告所述，鑑於中國玻璃鋼行業產品種類繁多及缺乏強制性行業標準，製造商採用不同標準的生產技術及原材料。此外，根據沙利文，由於中國玻璃鋼行業相對分散，僅能生產同類玻璃鋼產品的製造商（佔中國玻璃鋼行業製造商總數約99.0%）一般需要犧牲產品質量及透過採取低價格策略競爭。因此，根據沙利文，中國玻璃鋼市場有些時候充斥著低價格及低質量的產品。另一方面，由於本集團(i)為於本集團經營所在獨特市場的領先製造商及市場先入者；(ii)為制訂兩項中國行業標準的主要參與者，此足證我們於生產優質產品方面的能力；(iii)有能力按照客戶提供的規格生產定製產品；及(iv)提供增值服務為客戶定製合適的玻璃鋼解決方案，董事認為我們能吸引尋求優質玻璃鋼產品的客戶及有收取相對較高平均售價的議價能力，並維持較中國玻璃鋼行業其他製造商相對為高的毛利率。

業 務

我們的質量控制及生產實力獲得相關中國政府部門認可及獲得國際認證機構授予認證

我們的董事認為，維持質量控制對保持本集團於玻璃鋼行業的聲譽及領先地位至關重要。我們已建立嚴格的質量控制程序，以確保玻璃鋼產品的質量。多年來，本集團已取得由聲譽卓著的國際機構就我們的玻璃鋼產品質量及質量控制體系頒發的多項認可及認證：

- (1) 我們嚴格的質量控制程序已獲得EACC授予ISO 9001:2008質量管理體系認證；
- (2) 我們是中國四家就USCG認證酚醛格柵產品取得USCG頒授玻璃鋼格柵認可（二級）證書的製造商之一，證明符合USCG指定的三級及二級耐火完整性要求；及
- (3) 我們也取得ABS頒授的製造評估證書及設計評估證書，以及DNV簽發的型式認可證書。

我們亦已向專門檢驗產品質量的第三方國內及國際檢測中心發送產品樣本，以檢驗我們的產品是否符合適用標準及客戶指定的其他要求。譬如，我們從以下機構取得檢測報告，證明符合相關標準及規定：

- (1) 於2012年取得Intertek ETL SEMKO Testing Services的檢測報告；
- (2) 於2013年取得國家防火建築材料質量檢驗中心的檢測報告；及
- (3) 於2014年取得廣州計量檢測技術研究院的檢測報告。

此外，我們的生產實力獲得相關中國政府部門認可，這從以下各項可見一斑：

- (1) 本集團於2014年獲得江蘇省科學技術廳授予江蘇省高新技術企業認證；及
- (2) 本集團於2014年獲南通市科學技術局指定為南通市城市軌道交通用複合材料工程研究中心。

我們的董事相信，該等獎項及認證賦予我們較競爭對手優勝的競爭優勢，也證明我們能夠滿足客戶的特定要求及向客戶提供質量保證。有關我們於往績期間取得的獎項及認證的詳細描述，請參閱本節「獎項及認證」一段。

業 務

我們是制定中國多項玻璃鋼產品行業標準的關鍵參與者，也是主要的玻璃鋼產品研發力量

作為制定多項玻璃鋼產品行業標準的關鍵參與者，我們相信本身於玻璃鋼行業豐富的經驗和廣泛的研發實力已深受國內行業參與者和中國政府認可。我們受中國行業建築材料工業協會委託，成為於2007年參與起草中華人民共和國建材行業標準－玻璃纖維增強熱固性樹脂承載型格柵行業標準的五名行業從業者之一。此外，連同12家國內學術機構、行業協會及其他行業從業者，我們於2015年參與起草中華人民共和國國家標準－結構用纖維增強複合材料拉擠型材。此等非法定行業標準獲中國政府建議用作為交付玻璃鋼產品時必須達到的基本參數。作為制定此等標準的領導實體和重要參與者，我們已充分利用本身的技術專門知識為行業提供基本研究和創新技術，並對行業的標準化和健康發展作出重大貢獻。

此外，於制定行業標準的過程中，我們有機會與國內學術機構及玻璃鋼行業的行業協會合作，例如清華大學、中冶建築研究總院有限公司及北京玻鋼院複合材料有限公司。借着此等機會，我們領先於大多數中國競爭對手捕捉到最近期的市場發展趨勢，因而能夠及時調整我們的研發工作以攫取市場增長。這使我們於截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年6月30日止六個月能夠分別以約35.6%、37.7%及34.2%的毛利率提供高質量的玻璃鋼產品，董事相信這令本集團在中國芸芸競爭對手脫穎而出。

我們擁有富經驗的管理團隊

本集團的管理團隊在識別新興市場機遇、執行穩健的業務戰略、帶領我們的業務擴展至快速增長的細分市場和地理區域以及建立長期穩定的客戶關係方面擁有卓越往績。本集團的管理層以執行董事姜先生為首，彼於複合材料產品的貿易、銷售及營銷及質量控制方面擁有逾27年經驗，並已從事玻璃鋼行業超過14年。姜先生負責本集團的整體戰略方向、管理及營運。於最後可行日期，我們高級管理層團隊的大部份成員已取得大專或以上的學歷或專業資質。此外，除了於玻璃鋼行業擁有深厚的專業知識外，董事及高級管理層亦對採用我們產品的行業的一般市場狀況有全面的了解。此讓

業 務

管理團隊能制訂業務戰略及開發定制玻璃鋼產品，以有效及適時地滿足該等行業客戶的要求。請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節所載有關我們董事及高級管理層的進一步詳情及履歷。我們認為，憑借管理團隊的經驗、管理技巧、知識及洞見，管理團隊將能帶領本集團於玻璃鋼行業中取得卓越成績，並利用我們的市場地位，確保我們的未來增長。

業務戰略

我們的董事已制定以下業務戰略以鞏固市場地位及提高市場份額：

繼續鞏固我們於國內及全球的市場地位，尤其是在玻璃鋼地鐵疏散平台及環氧楔形條分部

我們旨在通過發展玻璃鋼地鐵疏散平台及環氧楔形條分部（我們於此為市場先入者，相比競爭對手更具競爭優勢），並同時保持我們於傳統玻璃鋼格柵及USCG認證酚醛格柵分部的穩定發展，從而鞏固我們的市場地位。根據沙利文報告，中國玻璃鋼市場的整體價值預期於2019年達到人民幣1,587億元，於2015年至2019年間的複合年增長率為6.7%。尤其是，沙利文估計，玻璃鋼地鐵疏散平台分部及環氧楔形條分部預期於2015年至2019年將分別按15.5%及17.7%的複合年增長率增長，而其中一個主要動力是玻璃鋼材料日益應用於能源和運輸行業。

我們打算提高該等產品的質量及減少其生產成本，做法是積極尋求(i)收購第三方設備供應商的自動化生產系統；(ii)收購鄰近我們現有生產基地的地塊及建立額外的先進生產設施；及(iii)收購擁有所需產能的公司或工廠。於最後可行日期，本集團並未識別任何生產系統、任何地塊、任何收購對象，亦無任何收購計劃。然而，董事及高級管理層團隊將於[編纂]時及之後繼續物色合適的投資機會。

此外，我們計劃繼續投資於先進設備以應付我們的營運增長。由於中國勞動成本正在上漲，我們也打算增加資本投資和力量以進一步將生產流程自動化，特別是模塑流程，為此將購買設備以逐步停用陳舊設備。董事相信，自動化將能進一步減低我們的生產成本、提升生產質量和提高生產效率。董事目前計劃將[編纂]的所得款項淨額約[編纂]%用於擴充及提升我們的生產設施。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」一節。

業 務

因應中國推動「一帶一路倡議」的宏觀經濟政策所產生的預期增長趨勢，進一步開發我們的產品

我們打算因應中國政府所頒佈的政策發展（尤其是有關新材料行業的政策），進一步開發我們的產品。根據沙利文報告，於「纖維複合材料行業發展十三五規劃」下，新材料行業的關鍵開發重點包括(i)開發專門和多元化的玻璃纖維產品；及(ii)進一步擴大玻璃鋼材料的應用領域和市場規模。為使我們的產品組合進一步多元化，我們目前正在研發一種新的玻璃鋼軌枕產品，並打算供鐵路行業使用以取代木軌枕。此創新產品也呼應「一帶一路倡議」下更新基礎設施的更大需求和迫切性。我們的董事相信，鑑於中國政府推廣清潔能源產業的政策，使用環氧楔形條產品將成為未來趨勢。董事目前計劃將[編纂]的所得款項淨額約[編纂]%用於完成玻璃鋼軌枕產品的開發及商業化。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」一節。

擴大我們的研發實力

我們將繼續增強研發實力，以及投入更多資源以改善我們的生產質量、實力及效率，並減低生產成本。我們也計劃繼續通過開發更廣泛的玻璃鋼產品來擴大產品組合，從而捕捉市場機會及滿足客戶喜好。鑑於不同行業對玻璃鋼材料的認可及使用與日俱增，我們計劃將研發工作集中於開發嶄新的技術解決方案及經改良的玻璃鋼產品，例如於玻璃鋼軌枕產品使用玻璃鋼材料。此外，我們有意繼續研究加強生產流程自動化的方法，從而減低勞動成本及增加產品的精確度。

我們亦計劃通過聘用更多研發人員（尤其是具備玻璃鋼行業經驗的專業員工）及購買研發工作的必需設備及材料，從而擴大研發工作及實力。我們也計劃加強與多個研究機構、政府機關、原材料供應商及行業專家的合作關係，以開發新玻璃鋼產品及生產技術。我們的董事目前有意動用[編纂]所得款項淨額中約[編纂]%於擴大我們的研發實力。進一步詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」一節。

業 務

繼續運用我們的行業專業知識於制定行業標準中擔當重要角色

我們尋求在中國玻璃鋼行業中建立技術專家的戰略地位，為此將繼續在各種玻璃鋼產品的行業標準制定中擔當重要角色。我們目前正在探討連同玻璃鋼行業其他參與者共同為玻璃鋼地鐵疏散平台分部制定行業標準的可能性。我們相信，借着參與草擬行業標準，我們能夠與政府部門、學術機構及主要的市場參與者共同累積和分析行業數據及需要，分享技術訣竅及促進玻璃鋼行業的發展。此舉繼而可讓本集團捕捉行業趨勢及提供先進而經改良的定制產品以迎合特定的客戶需要和要求。

此外，通過利用我們作為中國玻璃鋼行業技術專家的地位，我們計劃對准中國及全球各地對高質量玻璃鋼產品有大量需求以供其本身的建設項目使用的知名建築公司，從而增加我們的市場份額及擴闊客戶基礎。我們也計劃利用本身生產優質玻璃鋼產品的實力和專業知識，與下游風力發電機製造商或鐵路建設公司軌枕用家簽署獨家或長期框架協議，以確保我們的未來增長。

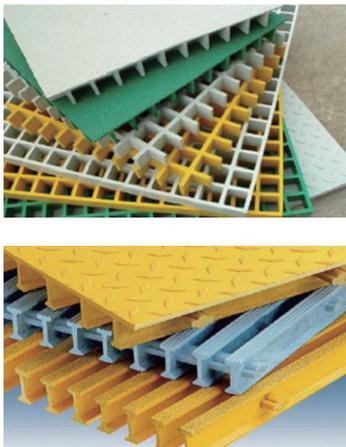
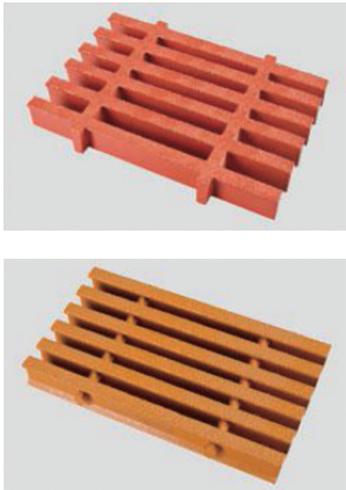
加強內部控制及管理系統

隨着我們的業務規模和範圍持續增長，我們計劃更新資訊科技、技術及管理系統，將使我們能夠以更高效的方式規劃、經營及維持生產。尤其是，我們有意將營運系統現代化，致使已發出的採購訂單、原材料採購、存貨水平、產品交付及銷售所得款項收款狀況等方面的監察可以自動化。受惠於現代化及自動化營運系統，本集團可以更精確的方式處理大量採購訂單。此將使我們能夠更好地管理生產時間表、精簡人手、減低成本及提升盈利能力。此外，我們有意為員工安排由外聘培訓機構提供有關經加強的營運系統的培訓班或課程，從而便利系統的執行和確保平穩過渡。

業 務

業務模式及產品

我們是一家中國知名及領先製造商，從事多種玻璃鋼產品的研發、生產及銷售。我們根據客戶的要求而生產不同尺寸及規格的玻璃鋼產品。玻璃鋼是利用玻璃纖維及樹脂製成的複合材料，樹脂能提供耐環境性（例如防腐蝕、防沖刷等特性），而玻璃纖維除防火外亦可提供強度。鑑於玻璃鋼耐用壽命長、高強度、質輕、耐熱／冷、電絕緣性、防腐蝕及防沖刷的特性，玻璃鋼產品於侵蝕性的環境被廣泛用作代替金屬和木材以減低維護成本。藉著我們位於中國江蘇南通的自設生產基地所具備的多元化生產設備，我們有能力研發及生產定制玻璃鋼產品，以滿足客戶不同的要求。我們的主要產品可分為四個類別：

產品類別	原材料	生產流程類別	主要應用
<p>(i) 玻璃鋼格柵產品</p> 	玻璃纖維及樹脂	模塑及拉擠	腐蝕性環境（例如化工廠、排水蓋、船用甲板、樓梯、平台及走道）中的結構性材料及地板
<p>(ii) USCG認證酚醛格柵產品</p> 	玻璃纖維及酚醛樹脂	模塑及拉擠	容易發生火災的環境（例如油缸區、緊急避難場所、緊急走火通道、計量站及閘操作區）中的支撐物、底部、走道及連接／操作平台

業 務

產品類別	原材料	生產流程類別	主要應用
(iii) 玻璃鋼地鐵疏散平台產品 	玻璃纖維及 酚醛樹脂	拉擠	建設鐵路隧道內的疏散平台以便在緊急情況疏散乘客
(iv) 環氧楔形條產品 	玻璃纖維及 環氧樹脂	拉擠	建設風力發電機葉根

業 務

下表載列於往績期間我們按產品類別劃分的收入的明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)							
玻璃鋼格柵產品	47,092	87.7	43,978	78.0	20,239	80.8	21,531	77.2
USCG認證酚醛格柵產品	2,550	4.8	6,531	11.6	2,747	11.0	4,886	17.5
玻璃鋼地鐵疏散平台產品	3,889	7.2	3,471	6.1	839	3.3	67	0.3
環氧楔形條產品	141	0.3	2,425	4.3	1,226	4.9	1,397	5.0
總計	<u>53,672</u>	<u>100.0</u>	<u>56,405</u>	<u>100.0</u>	<u>25,051</u>	<u>100.0</u>	<u>27,881</u>	<u>100.0</u>

下表載列於往績期間按產品類別劃分的平均售價及銷量的明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	每單位 平均售價 (人民幣元)	銷量	每單位 平均售價 (人民幣元)	銷量	每單位 平均售價 (人民幣元)	銷量	每單位 平均售價 (人民幣元)	銷量
玻璃鋼格柵產品 (平方米)	297.2	158,467	300.5	146,346	288.5	70,154	271.3	79,363
USCG認證酚醛格柵產品 (平方米)	624.4	4,084	586.7	11,132	579.9	4,738	536.5	9,106
玻璃鋼地鐵疏散平台產品 (平方米)	555.6	7,000	659.6	5,262	638.7	1,313	854.7	78
環氧楔形條產品 (米)	68.0	2,073	52.8	45,962	73.9	16,602	15.0	92,845

有關我們的收入、平均售價及銷量的進一步討論，請參閱本文件「財務資料」一節。

業 務

與我們的產品有關的增值服務

我們的技術部為客戶提供額外售前服務，如進行結構計算、設計工程圖紙及提供工程解決方案。為提供該等服務，我們的技術人員拜訪客戶場所以獲得必要的測量結果及資料。儘管我們不會就該等服務收取額外費用，但我們相信，該等服務使我們得以定制切合客戶特定要求的玻璃鋼解決方案，並且提升我們的客戶服務水平，繼而讓我們改善客戶關係及增強客戶忠誠度和提高生產效率。

季節性

我們的銷量過往一直受季節性因素影響。由於我們的產品一般被客戶使用於其各自的生產流程或建設項目，我們的產品需求因應客戶產品需求的增減及客戶項目的進度而波動不定。尤其是，對於中國銷售，我們的產品需求一般於農曆新年假期內下跌。有關進一步資料，請參閱本文件「風險因素－與本集團業務有關的風險－我們的銷售可能波動及受季節性因素影響」一節。

生產經營及設施

生產流程

於往績期間，為盡量降低原材料及製成品的存貨風險，我們採取「剛好及時」生產模式，這令我們的生產一般只會於接到客戶確認採購訂單後才開始進行。生產流程所需時間視乎各採購訂單的採購量、所需的規格及可用的設備數量而定。一般而言，在接獲客戶的採購訂單後，通常需時約二至四個星期生產及向中國客戶交付製成品，而海外客戶則為約四至八星期。

模塑和拉擠是本集團一般用以製造玻璃鋼產品的兩種生產技術。我們的玻璃鋼格柵產品及USCG認證酚醛格柵產品是通過模塑流程或拉擠流程生產，而玻璃鋼地鐵疏散平台產品及環氧楔形條產品則通過拉擠流程生產。

業 務

模塑。製作模塑格柵時，並非通過一連串步驟不斷牽拉玻璃纖維（即拉擠流程），而是將液體樹脂及連綿不斷的玻璃纖維粗紗逐層鋪在整個模具中，以製作出理想的厚度、形狀及面板尺寸。完成此步驟後，模具放置一旁以待固化。固化後，從模具中取出面板，並將其清潔，以預備製作下一個模具。為確保其質量及堅固度，模塑格柵是整體鑄造而成，即軸承杆之間並無機械接合。模塑玻璃鋼格柵所含的樹脂百分比較高，亦有助提供高質量的耐腐蝕性及最佳抗衝擊性。方型網狀的模塑玻璃鋼格柵因其雙向強度而可提供重大的負載能力。

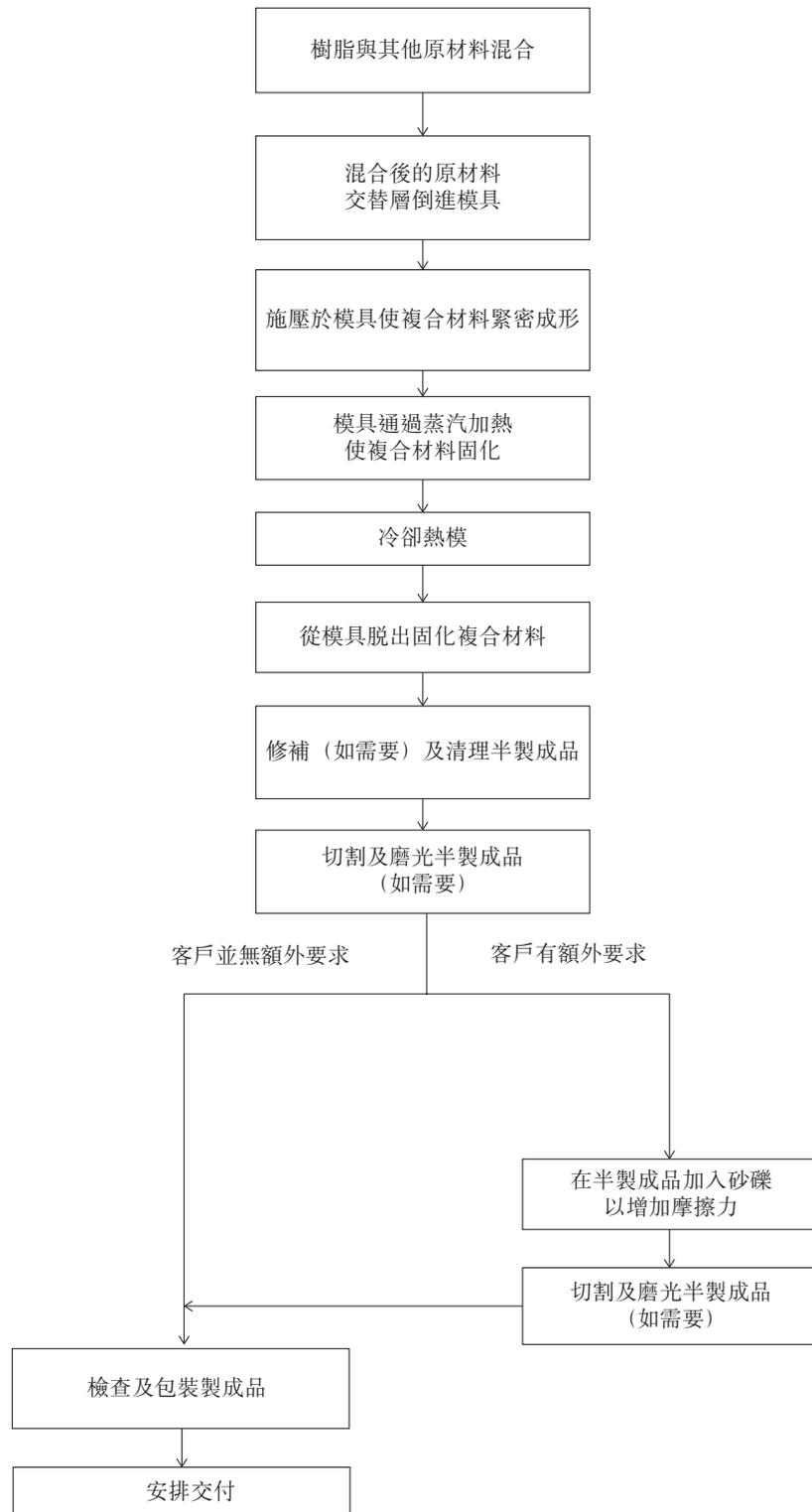
拉擠。拉擠是生產連綿不斷的玻璃鋼的流程。於拉擠過程中，履帶形機器將原材料夾緊及於一連串步驟中將其牽拉，直至半製成品到達切割機。此類玻璃鋼格柵由於是組裝而非模塑而成，因此能為建築者提供大小不同的面板及靈活性。與模塑玻璃鋼格柵流程比較，此流程可減少廢物或玻璃鋼廢料。

模塑玻璃鋼格柵與拉擠玻璃鋼的好處相似，視乎用途及使用產品的地方（如工業地板、走道、樓梯、平台、坡道）。

業 務

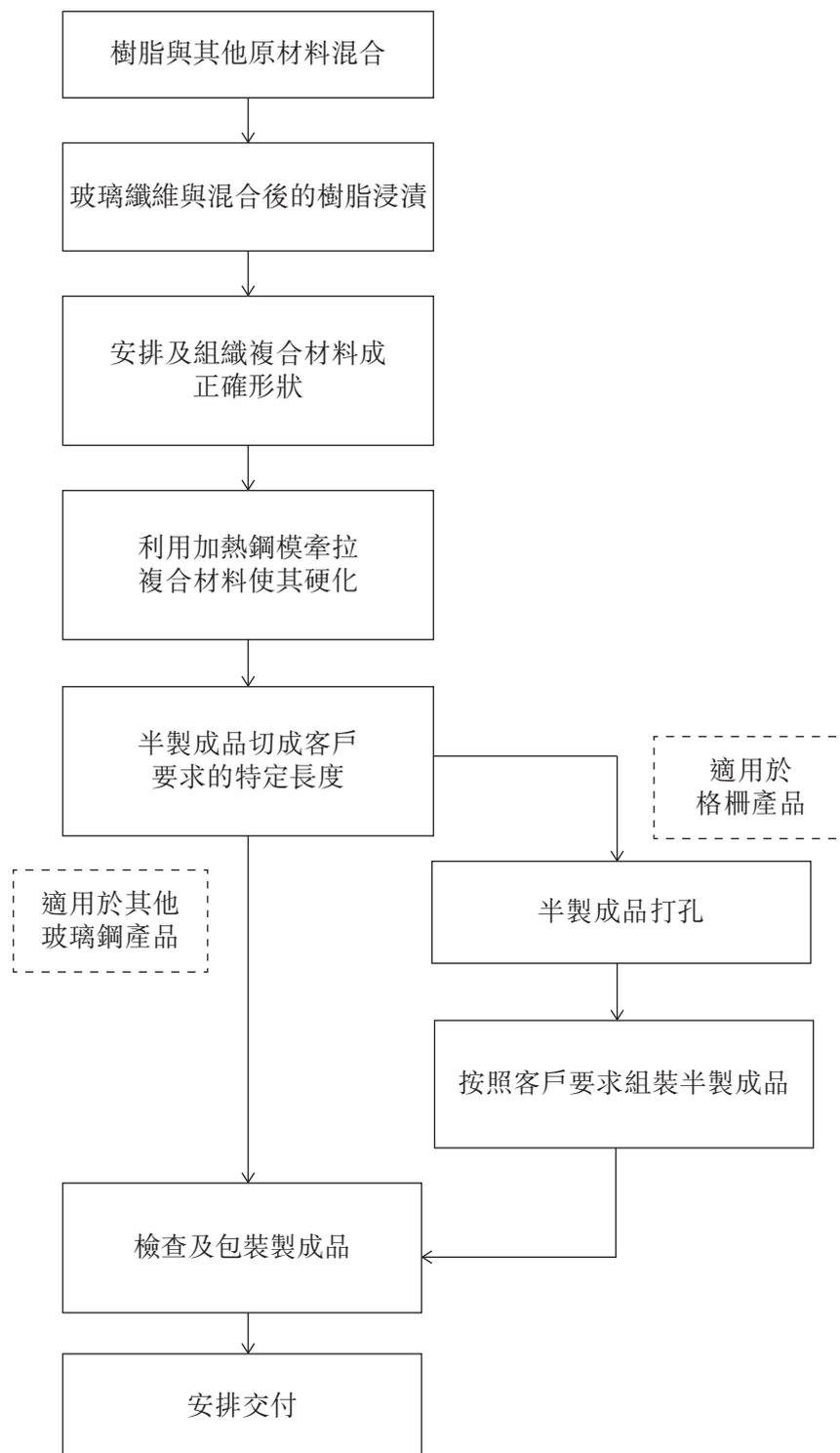
下列各圖說明我們主要產品的生產流程：

(i) 模塑流程



業 務

(ii) 拉擠流程



業 務

生產設施、產能及使用率

我們的自有生產基地位於中國江蘇南通海門海門鎮，共設有五個車間，其下共有63家模塑設施及12家拉擠設施，使我們得以生產玻璃鋼模塑產品及玻璃鋼拉擠產品，以及對製成品進行維修及精加工。

我們分派製造團隊生產不同類別的產品。於最後可行日期，我們有95名製造人員。

下表載列於往績期間我們的主要產品生產線的估計產能、產量及使用率：

	估計產能 ^(附註1)			實際產量			平均使用率 ^(附註2)			達致 收支平衡的 使用率 ^(附註3)
	截至12月31日		截至	截至12月31日		截至	截至12月31日		截至	
	止年度		6月30日	止年度		6月30日	止年度		6月30日	
	2014年	2015年	2016年	2014年	2015年	2016年	2014年	2015年	2016年	
玻璃鋼格柵	326,856	326,856	163,428	169,193	136,381	77,329	51.8%	41.7%	47.3%	22.1%
	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米				
USCG認證 酚醛格柵	41,736	41,736	20,868	4,112	11,776	8,866	9.8%	28.2%	42.5%	9.0%
	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米				
玻璃鋼地鐵 疏散平台	17,100	17,100	8,550	7,000	5,263	78	40.9%	30.8%	0.9%	11.4%
	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米	平方米				
環氧模形條	189,000米	220,500米	110,250米	2,073米	46,178米	91,502米	1.1%	20.9%	83.0%	12.5%

附註：

1. 計算估計產能僅作說明用途，有關計算是以每日生產設施總產量為基礎，並假設每年360個工作日（及每季90個工作日）、每日8個工時（就模塑產品而言）及每日3班（就拉擠產品而言）。
2. 按該年度的產量除以估計產能計算。
3. 按達致收支平衡所需的產量除以估計產能計算。達致收支平衡所需產量按達致收支平衡所需收入除以截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月的平均售價計算。達致收支平衡所需收入按截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月的平均固定成本除以相應期間的平均毛利率計算。

我們生產分部的平均使用率受從客戶收取的訂單、製造的產品類型及我們的生產時間表等多項因素影響。

我們玻璃鋼格柵產品生產線的使用率由截至2014年12月31日止年度約51.8%下跌約10.1%至截至2015年12月31日止年度約41.7%。下跌主要是因為我們向美國客戶A

業 務

(於截至2014年及2015年12月31日止年度分別為我們的最大客戶)作出的玻璃鋼格柵產品銷售減少，跌幅部分被我們向中國客戶作出有關產品的銷售增加所抵銷。我們玻璃鋼格柵產品生產線的使用率其後上升至截至2016年6月30日止六個月約47.3%，主要是由於向客戶銷售該等產品的數量增加。

我們USCG認證酚醛格柵產品生產線的使用率由截至2014年12月31日止年度約9.8%上升約18.4%至截至2015年12月31日止年度約28.2%。上升主要是由於現有及新中國客戶認同我們的USCG認證酚醛格柵產品，而彼等於2015年下較多的訂單。我們USCG認證酚醛格柵產品生產線的使用率其後上升至截至2016年6月30日止六個月的42.5%，主要是由於向客戶銷售該等產品的數量增加。

我們玻璃鋼地鐵疏散平台產品生產線的使用率由截至2014年12月31日止年度約40.9%下跌約10.1%至截至2015年12月31日止年度約30.8%。下跌主要是由於我們於2015年向有關產品主要客戶銷售的玻璃鋼地鐵疏散平台產品數量減少。由於我們的客戶根據地鐵建設項目的進度發出玻璃鋼地鐵疏散平台產品的採購訂單，因此該等產品的銷售取決於有關客戶所承接的鐵路建設項目規模。我們玻璃鋼地鐵疏散平台產品生產線的使用率下跌至截至2016年6月30日止六個月的0.9%，原因是我們客戶建築項目的進度仍未到需要使用我們的玻璃鋼地鐵疏散平台產品的階段。我們其後於2016年8月4日與一名中國客戶訂立買賣協議以按代價約人民幣6.3百萬元銷售玻璃鋼地鐵疏散平台產品。因此，我們預期玻璃鋼地鐵疏散平台產品生產線的使用率將按照相關交付時間表而有所上升。

我們環氧楔形條產品生產線的使用率由截至2014年12月31日止年度約1.1%上升約19.8%至截至2015年12月31日止年度約20.9%，主要是由於2015年環氧楔形條產品的銷售增加，原因是(i)我們於2014年7月首次推行環氧楔形條產品的試運行及繼而正式生產，於2014年只有六個月的銷售；而我們於2015年的環氧楔形條產品銷售則為全年數字；(ii)我們的環氧楔形條產品於2015年的市場需求上升；及(iii)中國越來越多應用玻璃鋼材料製造風力發電機的葉根。我們環氧楔形條產品生產線的使用率其後上升至截至2016年6月30日止六個月的83.0%，主要是由於客戶數目增加以及某些尺寸的環氧楔形條產品的銷售增加。

業 務

儘管我們玻璃鋼地鐵疏散平台產品生產線的使用率於截至2016年6月30日止六個月低於約22.1%的行業平均數（原因是除一名現有客戶為補貨臨時發出小額訂單外，基於現有及潛在客戶承接的鐵路建設項目的進度，概無客戶於期內發出任何採購訂單），我們玻璃鋼格柵產品、USCG認證酚醛格柵產品及環氧楔形條產品生產線的使用率分別約為47.3%、42.5%及83.0%，根據沙利文報告所述，與行業平均數分別約22.5%、29.0%及33.5%相比相對為高。

董事認為，本集團其中一個競爭優勢是有強大實力生產可迎合客戶特定需要的定製玻璃鋼產品。為保持該競爭優勢，我們須配備充足的生產設備組合，而各組合專為生產特定尺寸的個別類型玻璃鋼產品而設。我們擬透過保留我們預先配置的產品設備及投資於採購新生產設備以維持此戰略，原因是：

- (i) 此戰略有效及具成本效益：儘管可透過更換生產設備的模組以實現產品定製，惟有關更換不僅將產生額外成本（因需要額外人手及原材料以重新配置生產設備超過3,000個模組，並於每次更換後進行測試以確保產品質量），而且會大大減慢生產流程（因為更換生產設備的模組需時約一星期，至於在每次更換後對生產設備重新配置及進行測試則需時約20日）。一般而言，重新配置生產設備的模組需要約四名人員，而有關重新配置的總成本（包括(i)人員的薪金；(ii)處置重新配置後不能再用的生產設備組件的成本；及(iii)用作測試的原材料成本）約人民幣14,620元。採購新生產設備一般需時約一個月。生產設備一經成功配置適當模組，其後的生產通常不需要任何重大調整。此外，由於我們所有生產設備放置在我們的車間，且其儲存方式並無特別要求，故我們的生產設備毋需儲存成本。此外，生產設備維護主要需要為其組件抹油及更換故障組件，通常產生低維護成本。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，我們生產設備的維護成本分別約人民幣55,600元、人民幣65,652元及人民幣13,667元，相當於總收入約0.1%、0.1%及0.04%。因此，董事認為我們自行配備充足的已配置生產設備組合更為有效及更具成本效益；及

業 務

- (ii) 我們的生產設備投資可全數收回：一般而言，只有在估計採購成本低於相關客戶訂單的合同價值10%的情況下，我們才會採購生產設備。該政策確保我們的生產設備投資可在收取相關客戶的付款後全數收回。此外，模組一般佔整個生產設備的購買成本約50%。因此，董事認為就特定玻璃鋼產品類別投入資金採購整個生產設備實屬合理。

就總原值約人民幣7.0百萬元的75組生產設備（包括各種部件如模組）而言，於2016年10月31日，約人民幣4.9百萬元（或70.5%）已折舊。尤其是，於2006年前購置的31組生產設備已悉數折舊，且毋須進一步折舊或減值。於往績期間，由於生產設備的可收回金額大於其賬面值，我們並無就有關設備錄得任何減值。有關我們減值政策的詳情，請參閱本文件「財務資料－不確定估計的主要來源」。

此外，為盡量降低原材料及製成品的存貨風險，我們一般只會於接到客戶確認採購訂單後才開始進行生產。根據沙利文的資料，玻璃鋼行業相對較低的平均使用率是由於（其中包括）按訂單生產的業務模式所致，於該模式下，僅於收到經確認的訂單後方開始生產。

基於上文所述，當我們根據客戶的特定要求生產若干類別的玻璃鋼產品時，不相關的生產設備組合會被閒置，導致使用率較低。根據沙利文的資料，由於玻璃鋼產品的尺寸變化甚大，與其轉換各生產設備的模組（此過程費時並需要額外人手和工作以測試和調整產品質量），該等產品的製造商一般配備多套生產設備以滿足客戶的不同需要。因此，部分生產設備於並無有關玻璃鋼產品訂單時間置實屬普遍，此令玻璃鋼行業的平均使用率相對較低。

再者，如同玻璃鋼行業的許多製造商，我們現時實施半自動化的模塑流程，當中切割及磨光等程序由人手進行。因此，根據沙利文的資料，在應用傳統生產線使用率計算方法（常用於大規模生產同質產品的情況）時，玻璃鋼行業的平均使用率難免會偏低。

鑑於上述情況，董事認為我們的生產線使用率低有充分理由支持並與行業標準一致。

業 務

玻璃鋼格柵產品、USCG認證酚醛格柵產品、玻璃鋼地鐵疏散平台產品及環氧楔形條產品的所需生產時間一般分別約為每米27.7分鐘、每米20.5分鐘、每米75.7分鐘及每米13.7分鐘。由於我們配備多套生產設備，而各套生產設備專為生產特定尺寸的個別類型玻璃鋼產品而設，我們無需作出調整或改變生產設備的模組以根據客戶要求生產定製玻璃鋼產品。假若我們的現有生產線未能生產符合客戶特定需要的產品，而採購成本低於有關客戶訂單合同價值10.0%，我們將就生產有關產品採購一套新生產設備。

下表載列於最後可行日期我們的主要產品生產線的平均服役年期及剩餘可使用年期：

	平均服役年期 (年)	剩餘可使用年期 (年)
玻璃鋼格柵	9.5	5.5
USCG認證酚醛格柵	7.7	7.3
玻璃鋼地鐵疏散平台	7.4	7.6
環氧楔形條	3.0	12.0

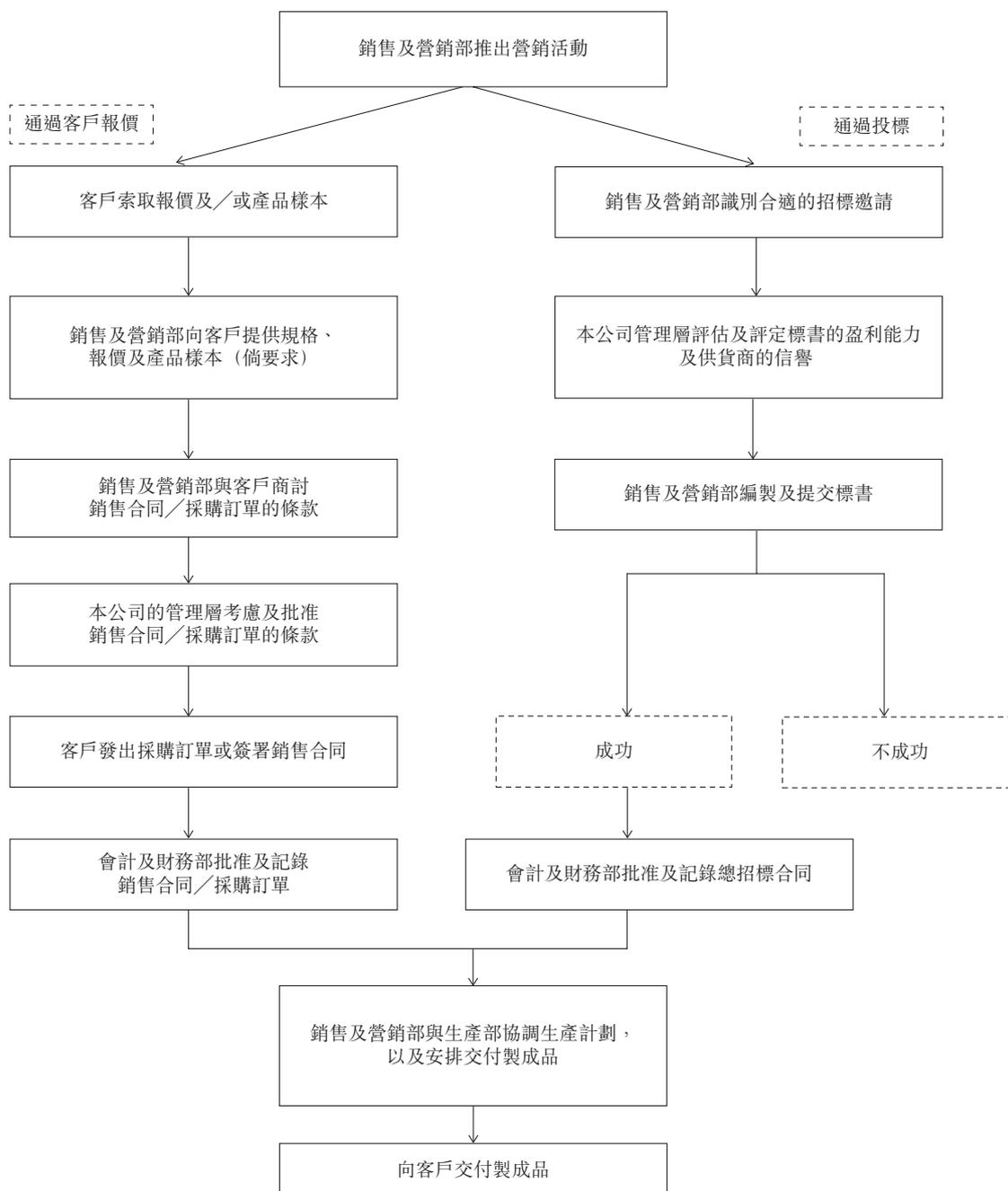
我們所有的關鍵生產設備均向中國製造商購買。我們的生產設備的更換週期一般為五至10年不等，這與其估計使用壽命大致相同。我們的員工一般會每周進行設備維護，並在有需要時進行維修。

業 務

客戶、銷售及營銷

我們的銷售及營銷部負責進行營銷活動、蒐集市場趨勢資料、制定全年銷售計劃、維持與現有客戶的業務關係、招攬新客戶、與本集團的其他部門協調以確保製成品能滿足客戶的特定要求，以及提供客戶服務。於最後可行日期，我們有八名銷售及營銷人員。我們銷售週期的持續時間介乎一個月至七個月，這視乎客戶所訂購產品的數量等因素而定。

下文為概述我們的銷售及營銷流程的流程圖：



業 務

銷售及營銷戰略

我們認為，有效的營銷對我們提高市場份額及吸引潛在客戶至關重要。於往績期間，我們進行以下營銷活動：

參加貿易展覽會及銷售大會

於往績期間，我們參加多個國際展覽會及銷售大會，包括：

- 2014年在巴西舉辦的Feiplar Composites & Feipur 2014年國際展覽及會議(Feiplar Composites and Feipur 2014 International Exhibition and Congress)；
- 2014年在美國及加拿大舉辦的JEC美洲複合材料展覽及會議(JEC Americas Composites Show and Conferences)；
- 2015年在法國舉辦的2015 JEC歐洲複合材料展覽(JEC Composite Europe 2015)；
- 2015年在新加坡舉辦的2015 JEC亞洲複合材料展覽(JEC Composite Show Asia 2015)；及
- 2016年在法國舉辦的2016 JEC歐洲複合材料展覽(JEC Composite Europe 2016)。

廣告及宣傳

我們通過在互聯網（如線上貿易平台Made-in-China.com (www.made-in-china.com)）推出廣告及與線上搜索引擎服務供應商訂立宣傳協議推廣產品，從而吸引新客戶。

識別合適的招標邀請

我們主要通過網上廣告及行業期刊識別合適的招標邀請。尤其是，我們密切監察「RCC瑞達恒建設工程信息網」，並從該網站收集資料。於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，我們分別提交兩份及四份標書，並成功中標兩個及四個項目，中標率分別為100%及100%。截至2015年12月31日止兩個年度，從該等標書確認的收入分別約為人民幣1.5百萬元及人民幣4.1百萬元。我們於截至2016年6月30日止六個月並無提交任何標書。

業 務

拜訪現有客戶

我們定期拜訪現有客戶以加強彼等對我們的產品及競爭優勢的認識、推廣我們的新產品、了解彼等的特定需要、取得關於我們產品的反饋，以及對市場趨勢有更好的了解。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年6月30日止六個月，我們的總營銷及廣告開支分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.5百萬元。

客戶

截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，本集團的總收入分別約為人民幣53.7百萬元、人民幣56.4百萬元及人民幣27.9百萬元。我們透過業務與國內及全球多名知名客戶保持可信的業務關係。本集團的主營市場是中國、美國及英國，合計佔本集團於往績期間的總收入分別約94.2%、94.9%及95.3%。於往績期間，本集團亦接獲來自不同地區（包括法國、加拿大、德國、澳洲、印度尼西亞、瑞士、芬蘭、意大利、厄瓜多爾、馬耳他、墨西哥、新西蘭、南非、香港、新加坡、馬來西亞及肯尼亞）的採購訂單。下表列示於往績期間本集團按地理區域劃分的總收入的明細：

	截至12月31日止年度的收入				截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國	22,280	41.5	29,273	51.9	11,040	44.1	14,693	52.7
美國	23,146	43.1	17,315	30.7	8,928	35.6	7,330	26.3
英國	5,137	9.6	6,953	12.3	3,656	14.6	4,553	16.3
其他 ^(附註)	3,109	5.8	2,864	5.1	1,427	5.7	1,305	4.7
總計	<u>53,672</u>	<u>100.0</u>	<u>56,405</u>	<u>100.0</u>	<u>25,051</u>	<u>100.0</u>	<u>27,881</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括但不限於法國、加拿大、德國及印度尼西亞。

業 務

我們的客戶主要包括(i)分銷商（其會按每次訂單購買我們的產品而並無分銷安排）及(ii)企業客戶，包括下游製造商、中國的工程設計院及公營基礎設施建設企業。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，我們分別有84名、107名及107名客戶。下文載列於往績期間本集團按客戶種類劃分的總收入的明細：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
分銷商	31,392	58.5	27,132	48.1	14,011	55.9	13,188	47.3
企業客戶	22,280	41.5	29,273	51.9	11,040	44.1	14,693	52.7
總計	<u>53,672</u>	<u>100.0</u>	<u>56,405</u>	<u>100.0</u>	<u>25,051</u>	<u>100.0</u>	<u>27,881</u>	<u>100.0</u>

分銷商

於往績期間，我們的海外客戶一般為分銷商，而我們與他們建立賣方與買方關係。該等分銷商一般為玻璃鋼產品的海外製造商及分銷商，他們將玻璃鋼產品製造外判予我們以降低其生產成本。他們可能根據其需要進一步對向我們購買的玻璃鋼產品加工（即切割及製造）或將玻璃鋼產品直接付運予其客戶。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無採用任何分銷權業務模式銷售我們的玻璃鋼產品，而所有分銷商均被董事視為本集團的最終客戶。該等客戶一般按每次採購訂單購買我們的產品。儘管如此，董事認為透過向知名海外分銷商銷售我們的玻璃鋼產品，我們可(i)使收入來源多元化，而無需過分依賴中國市場；(ii)盡量減少我們的海外銷售及營銷以及運輸開支和工作，原因是我們可向數目有限的分銷商銷售大量產品，而無需接觸數目龐大的產品最終用戶；(iii)鞏固我們於海外地區的業務，並讓我們玻璃鋼產品更快及有效地滲入該等市場。董事相信有關業務模式與中國的行業慣例一致。

業 務

下表載列於往績期間按地理區域劃分的來自向屬分銷商的客戶銷售玻璃鋼產品的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		
	2014年			2015年			2016年		
	分銷商	估收入的	分銷商	估收入的	分銷商	估收入的	分銷商	估收入的	
	數目	收入	數目	收入	數目	收入	數目	收入	
	人民幣	百分比		人民幣	百分比		人民幣	百分比	
	千元	%		千元	%		千元	%	
美國	10	23,146	73.7	8	17,315	63.8	5	7,330	55.6
英國	3	5,137	16.4	3	6,953	25.6	3	4,553	34.5
其他	13	3,109	9.9	15	2,864	10.6	11	1,305	9.9
總計	<u>26</u>	<u>31,392</u>	<u>100</u>	<u>26</u>	<u>27,132</u>	<u>100</u>	<u>19</u>	<u>13,188</u>	<u>100</u>

我們與分銷商維持穩定的業務關係。於截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年6月30日止六個月，我們分別向26名、26名及19名分銷商銷售產品，當中分別10名、19名及16名為舊客戶，而來自該等舊客戶的收入分別約為人民幣30.0百萬元、人民幣26.2百萬元及人民幣12.9百萬元。由於我們並無採用任何分銷權業務模式銷售我們的玻璃鋼產品，於往績期間我們屬分銷商的客戶數目有變主要是由於該等客戶對我們產品需求的正常波動。有關於往績期間向海外客戶銷售變動原因的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—節選綜合損益及其他全面收益表項目說明—按地理位置劃分的收入明細」一節。

由於分銷商被視為本集團的最終客戶，我們就分銷商採用定價、銷售、信貸、客戶服務、產品退回及保修政策，該等政策與我們就其他企業客戶所採用者大致上相同。有關該等政策的詳情，請參閱本節「客戶、銷售及營銷—定價、銷售條款及信貸政策」及「客戶、銷售及營銷—客戶服務、退貨及保修政策」各段。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遇到分銷商的任何重大延遲付款。

我們一般於在裝運港完成裝運產品後確認我們向海外分銷商的銷售，原因是我們已被視作完成交付，而產品的擁有權及風險自此轉移至分銷商。有關收入確認政策與我們向企業客戶銷售產品的收入確認政策一致。

業 務

我們不接受已售予分銷商的產品的任何退貨或換貨，惟產品存有重大質量問題除外。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遇到有關分銷商由於質量問題引致的重大退貨。由於我們一般於收到分銷商的採購訂單後開始生產產品，我們並無承受重大存貨風險。

由於分銷商被視為本集團的最終客戶，我們並不對該等客戶或其各自的分銷渠道施加任何控制。特別是，(i)我們對任何該等分銷商或其銷售、定價及營銷活動並無擁有權、管理或約定控制權。鑑於他們被視為本集團的最終客戶，(ii)我們對於分銷商的地理覆蓋、銷售目標、最低採購額規定或客戶對象並無限制；及(iii)我們的分銷商並不需向我們提供任何有關其銷售、存貨水平及客戶對我們產品的需求的資料。此外，就董事所深知、盡悉及確信，我們於往績期間並無與分銷商的客戶建立任何合同關係。

儘管我們並無制訂任何政策避免分銷商之間的競爭，董事認為自相蠶食的風險為低，主要是由於在各個國家向我們發出採購訂單的分銷商數目有限。此外，根據我們與分銷商的溝通，並無理由致使董事認為於往績期間的收入增長是由於分銷商或其各自的銷售渠道存貨有重大積存所致。

我們所有分銷商均為獨立第三方。於往績期間及直至最後可行日期，就我們所深知，我們的分銷商各自獨立地管理其業務及營運，而我們並不知悉我們的分銷商與我們其他分銷商和客戶之間的任何過往或目前關係（包括家庭、信託或僱傭關係）。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無與任何分銷商有任何重大糾紛，而我們亦無涉及任何法律或仲裁程序。

企業客戶

我們的企業客戶包括下游製造商、中國的工程設計院、公營基礎設施建設企業及其他企業最終用家。

我們的產品按臨時採購訂單方式銷售予風力發電機機葉製造商及船舶製造商等製造商作為部件。我們對工程設計院及公營基礎設施建設企業的銷售主要按項目進行。我們的產品於不同的項目中使用，包括石化、冶煉及市政項目。於往績期間，我們分別向61名、78名及67名企業客戶銷售產品。

業 務

截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，本集團向五大客戶作出的銷售額分別約為人民幣29.2百萬元、人民幣24.0百萬元及人民幣12.8百萬元，分別佔總收入約54.5%、42.5%及46.0%。我們向最大客戶作出的銷售額分別為人民幣11.3百萬元、人民幣6.2百萬元及人民幣3.3百萬元，分別佔我們的總收入約21.1%、11.1%及11.8%。董事認為，本集團與客戶維持良好關係，且於往績期間並無倚賴任何個別客戶。下文載列我們於往績期間的五大客戶的詳情：

截至2014年12月31日止年度							
排名	客戶	客戶類型	地點	背景	佔總收入的 概約百分比	售出的 主要產品	與本集團的 業務關係年期
1	客戶A	分銷商	美國	玻璃鋼產品製造商、銷售商 及分銷商以及玻璃鋼解決 方案服務供應商	21.1%	玻璃鋼格柵產品	5年
2	客戶B	分銷商	美國	鋼及玻璃鋼產品製造商及分 銷商	10.3%	玻璃鋼格柵產品	7年
3	客戶C	分銷商	英國	玻璃鋼產品供應商及分銷商	8.4%	玻璃鋼格柵產品	6年
4	大連新安船舶工 程有限公司	企業	中國	船舶製造商	7.4%	USCG認證 酚醛格柵產品	4年
5	客戶D	分銷商	美國	玻璃鋼產品製造商及分銷商	7.3%	玻璃鋼格柵產品	6年

業 務

截至2015年12月31日止年度							
排名	客戶	客戶類型	地點	背景	佔總收入的 概約百分比	售出的 主要產品	與本集團的 業務關係年期
1	客戶B	分銷商	美國	鋼及玻璃鋼產品製造商及分銷商	11.1%	玻璃鋼格柵產品	7年
2	客戶A	分銷商	美國	玻璃鋼產品製造商、銷售商及分銷商以及玻璃鋼解決方案服務供應商	10.8%	玻璃鋼格柵產品	5年
3	客戶C	分銷商	美國	玻璃鋼產品供應商及分銷商	7.7%	玻璃鋼格柵產品	6年
4	南通明康複合材料有限公司	企業	中國	玻璃鋼格柵產品及其他強化塑膠產品製造商	7.6%	玻璃鋼地鐵疏散平台產品及玻璃鋼格柵產品	4年
5	江蘇國瑞科技股份有限公司	企業	中國	電子設備製造商	5.3%	玻璃鋼格柵產品	1年

業 務

截至2016年6月30日止六個月

排名	客戶	客戶類型	地點	背景	佔總收入的 概約百分比	售出的 主要產品	與本集團的 業務關係年期
1	客戶B	分銷商	美國	鋼及玻璃鋼產品製造商及分銷商	11.8%	玻璃鋼格柵產品	7年
2	客戶C	分銷商	英國	玻璃鋼產品供應商及分銷商	10.2%	玻璃鋼格柵產品	6年
3	南通盛世玻璃製品有限公司	企業	中國	玻璃鋼格柵產品及其他強化塑膠產品製造商	8.6%	玻璃鋼格柵產品	1年
4	客戶A	分銷商	美國	玻璃鋼產品製造商、銷售商及分銷商以及玻璃鋼解決方案服務供應商	8.6%	玻璃鋼格柵產品	5年
5	南通明康複合材料有限公司	分銷商	中國	玻璃鋼格柵產品及其他強化塑膠產品製造商	6.8%	玻璃鋼地鐵疏散平台產品及玻璃鋼格柵產品	4年

於往績期間，盡董事所知，概無董事或其聯繫人或任何持有本公司超過5%已發行股本的股東於我們的任何五大客戶之中擁有任何權益或任何管理控制權。概無主要客戶為本集團的供應商。

定價、銷售條款及信貸政策

我們的產品定價一般由市場主導。我們的定價政策主要根據成本加成法，不會在虧損下銷售，且我們考慮到（其中包括）：(i)生產成本，例如主要原材料成本；(ii)目標利潤百分比；(iii)現行市況；及(iv)匯率（如適用）。截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年6月30日止六個月，我們的毛利率分別維持於約35.6%、37.7%及34.2%。因此董事認為我們的定價政策就我們保持合理利潤率而言屬成功。

業 務

於往績期間，我們並無與客戶訂立任何長期合同或框架協議。

於往績期間，我們一般授予的平均信貸期由貨到付現乃至發票日期後一年不等。客戶的信貸期由我們的銷售及營銷部和會計及財務部釐定。給予客戶的結算及信貸期於參考（其中包括）客戶的(i)財務狀況；(ii)信貸紀錄；(iii)業務關係年期；及(iv)市場份額及前景後釐定。

本集團的銷售通常以記賬方式作出。於往績期間，本集團約41.5%、51.9%及52.7%的銷售以人民幣計值，並一般以銀行承兌票據及電匯結算，而本集團約58.5%、48.1%及47.3%的銷售則以美元計值，並一般以電匯結算。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，本集團的貿易應收款項淨額分別約為人民幣25.4百萬元、人民幣29.5百萬元及人民幣29.3百萬元。此外，截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，我們的應收票據分別約為人民幣0.8百萬元、人民幣2.0百萬元及零。

我們的新客戶一般不會獲給予任何信貸期。我們通常要求新客戶通過電匯預先支付款項，而我們僅於彼等支付全部餘額後交付產品。

我們的會計及財務部負責檢討賬齡日增的應收款項，並與銷售及營銷部合作，跟進及收回逾期的貿易應收款項餘額。於往績期間，我們的貿易應收款項減值虧損分別為約人民幣1.1百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣1.5百萬元，分別佔貿易應收款項約4.2%、6.0%及4.9%。詳情請參閱「財務資料—淨流動資產—貿易及其他應收款項—貿易應收款項及應收票據」一節。

就我們的國際客戶而言，我們一般遵照船上交貨（「船上交貨」）基準，我們支付將貨物運輸至裝運港的費用，加裝載成本，而客戶則支付海運、保險、卸貨及自到達港運送至最終目的地的成本。風險及所有權於在裝運港完成裝運產品後轉移。

客戶服務、退貨及保修政策

我們向每名客戶指派專責的銷售代表跟進採購訂單及提供客戶服務。我們的客戶服務員工受過訓練，可回答客戶關於產品性能、選料及安裝等查詢。倘客戶遇到無法通過遠端客戶服務解決的問題，我們將安排專業員工提供現場指導及服務。

業 務

我們產品的保修期一般由合同日期或客戶接受我們的產品當日起計為期一年。倘產品於保修期內出現問題，我們將與客戶溝通，並在必要時派員前往客戶的場所。了解問題後，我們將(i)提供現場維修服務；(ii)於我們的生產廠房維修產品；(iii)提供更換；或(iv)接受退貨。

於往績期間及截至最後可行日期，我們並無遇到關於產品的重大保修索償，而我們亦無遇到任何產品召回或重大缺陷產品退貨或換貨或銷售退款。

向位於俄羅斯的客戶銷售

俄羅斯不受美國、歐盟、聯合國或澳洲採取的全面制裁。針對俄羅斯的國際制裁禁止或以其他方式限制涉及受制裁人士的若干特定類型的交易及業務。於2015年，我們向一名位於俄羅斯的客戶銷售玻璃鋼格柵產品，金額為人民幣279,985元，佔我們同年的總收入約0.5%（「**相關銷售**」）。據我們有關國際制裁法例的法律顧問歐華律師事務所告知及根據其進行的以下程序，相關銷售並不表示國際制裁適用於本集團或任何人士或實體（包括本集團投資者、聯交所、香港結算或香港結算代理人）：

- (a) 審閱由我們提供以證明相關銷售的文件；
- (b) 接獲我們提供的書面確認，確認本集團或我們的任何聯屬人士於往績期間並無與受國際制裁的其他國家或人士進行任何商業交易；及
- (c) 將參與相關銷售的客戶的資料與受國際制裁的人士及組織名單作對比審閱，確認客戶不在名單中。

於本文件日期，我們並無獲通知、亦不知悉對相關銷售作出的任何政府調查及概無就相關銷售對我們實施任何行政、民事或刑事罰款或處罰。經我們的國際制裁法律顧問確認，根據國際制裁，相關銷售不被視為被禁止活動。此外，於往績期間及直至最後可行日期，本集團並無進行可能違反（不論直接或間接）國際制裁的任何其他銷售。

董事預期於[編纂]後不會向位於俄羅斯的客戶作出任何未來銷售。我們目前或在將來概無意進行將導致我們、聯交所、上市委員會、香港結算、香港結算代理人或我們的投資者違反國際制裁或成為國際制裁的對象的任何活動。於[編纂]後，我們將於聯

業 務

交所及本集團各自網站上披露我們認為本集團可能於任何受制裁國家及／或與任何受制裁人士進行的交易是否將令本集團或我們的投資者可能違反國際制裁或成為國際制裁的對象，及於我們的年報及中期報告內披露我們監察在任何受制裁國家及／或與任何受制裁人士進行的業務面臨制裁風險的工作、未來業務（如有）的狀況以及我們有關與任何受制裁國家及／或與任何受制裁人士的業務意向。

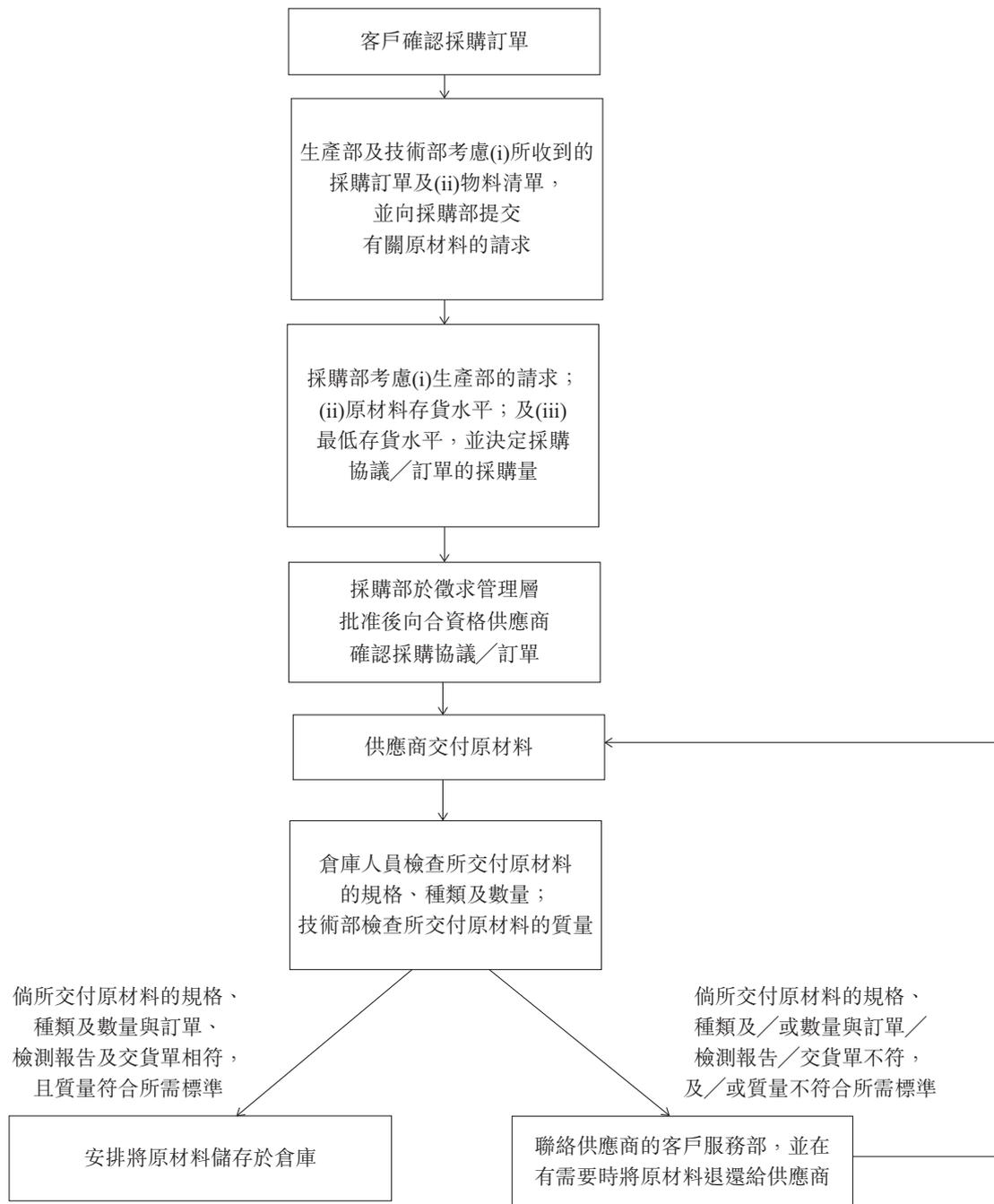
我們將持續監察及評估可能產生制裁風險的業務活動。有關詳情，請參閱本文件「業務－內部監控及風險管理－制裁相關承諾及風險管理」一節。

採購、原材料及供應商

我們的採購部負責購買原材料及生產設備、評估及選擇供應商、釐定及維持最低存貨水平以及控制及管理倉庫。於最後可行日期，我們有一名採購人員。鑑於(i)採購人員的主要職責為(a)審閱由生產部編製的採購要求及(b)聯絡本集團的供應商；及(ii)生產部、技術部及倉庫部亦於採購過程中提供協助，董事認為一名採購人員屬足夠。由於我們的生產流程通常是銷售主導，我們一般只於客戶確認其採購訂單後才採購所需的原材料。於採購部發出採購訂單後，交付主要原材料一般需要約2至10個營業日。我們將常用原材料保持於最低存貨水平，以確保有充足的原材料供應滿足生產需要。詳情請參閱本節「存貨控制」一段。

業 務

下文為概述我們的採購流程的流程圖：



業 務

供應商

我們一般從中國的供應商採購生產流程所用的原材料。我們根據供應商的聲譽、定價、產品質量及可靠性挑選供應商。於認可前，我們檢查潛在供應商的產品及實地視察潛在供應商的生產流程。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年6月30日止六個月，我們分別有87家、93家及82家供應商。我們向供應商的採購一般(i)通過電匯預先付款或(ii)通過電匯或銀行承兌票據進行結算，而信貸期為發票日期起計60至180日。

我們一般就每項採購與供應商訂立個別的採購協議，同時亦與若干供應商訂立框架採購協議。我們於往績期間訂立的框架採購協議通常載有以下主要條款：

- 框架協議的期限：該等框架協議一般為期一年；
- 將予購買／供應的指示性年度最低數量；
- 定價基礎：價格(i)按協定的固定單價乘以我們於採購訂單所要求的數量；或(ii)參照市況及供應商的原材料價格釐定；
- 規定的質量標準：我們一般要求供應商供應符合(i)供應商指定標準；(ii)中國相關行業標準；或(iii)相關國際標準的原材料；
- 付款條款：我們一般須(i)通過電匯預先付款或(ii)通過電匯或銀行承兌票據結清款項，而信貸期為60至180日；
- 交付：供應商一般負責運輸成本，以及彼等一般會承擔就於運送其產品至我們生產設施的過程中出現的任何損失風險。

我們的中國法律顧問告知，我們於往績期間訂立的框架採購協議具有法律約束力、有效及可根據中國適用法律法規強制執行。於往績期間，我們與供應商訂立分別四份、五份及九份框架採購協議。

於往績期間，並無任何框架協議遭違反。

業 務

董事認為我們使用的主要原材料可從多個其他供應商按類似現有供應商所提供的價格採購。於往績期間，我們於取得原材料供應方面並無任何重大困難，亦無遇到供應商的任何主要延誤或違約。董事認為，本集團與供應商維持良好關係，而我們於往績期間並無倚賴任何個別供應商。

截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，向我們的五大供應商（全部位於中國）作出銷售的成本分別約為人民幣17.7百萬元、人民幣13.5百萬元及人民幣8.8百萬元，分別佔我們的總銷售成本約51.1%、38.4%及48.0%。向最大供應商作出的採購額分別約為人民幣10.4百萬元、人民幣6.3百萬元及人民幣2.6百萬元，分別佔我們的總銷售成本約30.0%、18.0%及14.1%。董事認為於往績期間，本集團與供應商維持良好關係，以及我們並無依賴任何個別客戶。下文載列我們於往績期間的五大供應商的詳情：

截至2014年12月31日止年度					
排名	供應商	背景	佔總銷售成本 的概約百分比	採購的 主要原材料	與本集團的 業務關係年期
1	江陰市金牛玻璃鋼 材料有限公司	總部設於中國的 樹脂製造商	30.0%	樹脂	6年
2	中國巨石股份 有限公司	總部設於中國的 知名玻璃纖維 製造商	11.1%	玻璃纖維	8年
3	江陰市華鈺化工 有限公司	總部設於中國的 醫藥、農藥及 玻璃鋼原材料 製造商	3.9%	色漿	5年
4	南通化工輕工股份 有限公司	總部設於中國的化 學品分銷商	3.3%	苯乙烯	5年
5	南通萬凱華國際貨運 代理有限公司	總部設於中國的 貨運代理業務	2.8%	倉儲及貨運	5年

業 務

截至2015年12月31日止年度					
排名	供應商	背景	佔總銷售成本 的概約百分比	採購的 主要原材料	與本集團的 業務關係年期
1	江陰市金牛玻璃鋼 材料有限公司	總部設於中國的 樹脂製造商	18.0%	樹脂	6年
2	中國巨石股份 有限公司	總部設於中國的 知名玻璃纖維 製造商	10.9%	玻璃纖維	8年
3	海寧市博軒貿易 公司	總部設於中國的 貿易公司	4.0%	玻璃纖維	1年
4	南通明科格珊玻璃 鋼製品有限公司	總部設於中國的 玻璃鋼格柵製 造商	2.9%	玻璃纖維	1年
5	中海油常州環保 塗料有限公司	總部設於中國的 塗料製造商	2.6%	塗層、固化劑 及稀釋劑	6年

業 務

截至2016年6月30日止六個月					
排名	供應商	背景	佔總銷售成本 的概約百分比	採購的 主要原材料	與本集團的 業務關係年期
1	江陰市金牛玻璃 鋼材料有限公司	總部設於中國的 樹脂製造商	14.1%	樹脂	6年
2	中國巨石股份 有限公司	總部設於中國的 知名玻璃纖維 製造商	12.2%	玻璃纖維	8年
3	南通明科格柵玻璃 製品有限公司	總部設於中國的 玻璃鋼格柵 製造商	11.1%	玻璃纖維	1年
4	常州新區華發油漆 油墨製造有限公司	總部設於中國的 塗料製造商	6.5%	塗料及稀釋劑	1年
5	上海華征複合材料 有限公司	總部設於中國的 玻璃纖維分銷商	4.1%	玻璃纖維	3年

於往績期間，盡董事所知，概無董事或其聯繫人或任何持有本公司超過5%已發行股本的股東於我們的任何五大供應商之中擁有任何權益或任何管理控制權。

業 務

存貨控制及物流

我們的存貨主要包括原材料、半製成品及製成品。為確保有充足的原材料供應滿足生產需要，我們有適當的程序監察原材料的存貨水平。

我們對常用原材料及非常用原材料採納不同存貨政策。當常用原材料的儲存量跌至低於預定最低存貨水平時，我們會訂購常用原材料，以補充存貨。於設定最低存貨水平時，我們計及原材料的交付時間及每日消耗率，以及我們對產品需求的預期。至於非常用原材料，我們於採購部認為需要時發出訂單以作補充。所訂購的非常用生產材料一般於我們向供應商發出採購訂單後三至五日送抵我們的倉庫。由於本集團的產品僅於我們收到訂單後才開始生產及大部份製成品直接交付給客戶，我們的倉庫僅存置最少量的製成品。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遇到任何重大存貨供應短缺或存貨過剩。

於2014年及2015年12月31日以及截至2016年6月30日止六個月，我們的存貨分別約為人民幣6.3百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣4.2百萬元，分別佔我們流動資產總額的9.3%、7.8%及8.9%。我們於往績期間的平均存貨週轉日數分別為60日、53日及41日。

我們一般交付產品至客戶於相關採購協議及／或訂單中指定的目的地。我們通常將產品交付外包予總部設於中國的第三方航運及物流服務供應商。就中國客戶而言，我們一般需承擔產品於運送予客戶期間造成任何損失（航運及物流服務供應商疏忽所造成者除外）的風險。就海外客戶而言，產品的風險及所有權於在裝運港完成裝運產品後轉移至客戶。

質量控制

我們的質量控制部負責維持及操作我們的質量控制系統，以確保產品符合客戶預期及國際行業標準。本集團已建立質量管理體系，並已獲認證符合ISO 9001:2008的規定。我們對原材料、半製成品及製成品進行質量測試。

業 務

質量認證

本集團已取得多個國際認可的行業標準及質量體系認證。請參閱本節「獎項及認證」一段，以了解本集團已取得的質量認證的詳情。

為取得該等認證，我們向相關認證機構提交申請，並進行多項測試，如耐熱測試及氣體毒性測試，以評估產品是否已符合相關認證機構頒佈的技術標準。舉例而言，我們的USCG認證酚醛格柵產品通過由USCG進行的三級和二級耐火完整性測試，確認我們的玻璃鋼酚醛格柵產品適合用於(i)出口通道及任何於短暫的煙類或纖維素類火災蔓延期間或蔓延後不久可能需要通達以供消防、救援或緊急活動運作的區域；及(ii)人群可能聚集的露天甲板區域，例如臨時安全避難區或救生艇登乘區。

進廠原材料的質量控制

我們的供應商需就其交付的原材料向我們提供質量檢測報告及交貨單。我們的倉庫人員檢查原材料的規格、種類及數量，至於技術部則利用檢測設備檢測原材料，以確保所抽取樣本的質量達致規定質量標準。不合標準的原材料將退回供應商換貨。

生產過程中的質量控制及製成品

為確保產品符合客戶所定的規格，生產部及質量控制部對半製成品進行定期質量檢查及對製成品進行隨機檢查，以確保產品質量符合協定生產基準及相關質量標準。測試包括燃燒測試、染色測試、厚度計量及分層測試。不合標準的產品將退回生產部修理，又或用於為客戶製造要求較寬鬆的產品。識別出的重大問題將交給生產部進行確認。

除了使用我們本身的產品測試設備（例如燃燒爐及旋轉黏度計）測試我們的產品外，我們亦向專門檢驗產品質量的第三方國家及國際檢測中心發送樣本，以檢驗我們的產品是否符合相關標準及客戶指定的其他要求。譬如，我們於2012年取得Intertek ETL SEMKO Testing Services的檢測報告，於2013年取得國家防火建築材料質量監督檢驗中心的檢測報告，以及於2014年取得廣州計量檢測技術研究院的檢測報告。

業 務

於往績期間及截至最後可行日期，本集團並無遇到涉及關於產品質量的問題的任何重大投訴或產品責任或其他法律索償。

於最後可行日期，我們的質量控制部以高級管理層劉旦生先生為首，並由三名僱員組成，彼等擁有平均約四年的相關工作經驗。有關劉旦生先生的資歷及相關經驗詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。我們也為僱員提供關於預期質量水平的持續培訓。

獎項及認證

下表載列本集團就高產品質量獲頒發的主要獎項及認證：

頒發年份	獎項／認證	頒發機構	有效期至
2015年	我們的玻璃鋼地鐵疏散平台產品榮獲海門市科學技術進步獎2014 (三等獎)	海門市人民政府	不適用
2014年	指定為南通市城市軌道交通用複合材料工程研究中心	南通市科學技術局	不適用
2014年	江蘇省高新技術企業認證	江蘇省科學技術廳	2017年10月
2014年	合格供方證書	中國核工業二三建設有限公司	2016年12月

業 務

頒發年份	獎項／認證	頒發機構	有效期至
2014年	我們的酚醛模塑格柵產品及酚醛拉擠格柵產品的設計評估證書	ABS	2019年9月
2013年	型式認可證書，確認我們的產品符合DNV所頒佈的相關技術標準	DNV	2017年12月
2013年	我們的酚醛拉擠及模塑格柵產品的認可（二級）證書	USCG	2018年1月
2012年	我們的玻璃鋼格柵產品的設計評估證書	ABS	2017年10月
2012年	我們的玻璃鋼格柵產品的製造評估證書	ABS	2017年9月
2011年	就製造玻璃鋼符合ISO 9001:2008質量管理體系標準規定（除發牌規定外）的證書	EACC	2017年3月

業 務

研發

我們的董事認為研發實力對本集團的未來增長至關重要。我們的技術部以姜先生為首。姜先生為一名具有化學工程學術背景的企業家，透過於多家複合材料行業公司工作，於複合材料行業累積逾27年工作經驗，尤其是在玻璃鋼行業的逾13年行業經驗。姜先生為本集團註冊的九項實用新型專利的發明者，並於2015年獲海門市人民政府頒發海門市科學技術進步獎2014（三等獎）一第一名。姜先生一直能將其於複合材料行業的經驗及專業知識運用於管理本集團。因此，本集團一直能進行內部研發，而並無就聘用外部顧問產生額外成本。於[編纂]後，我們計劃透過採購新測試設備及招聘額外全職技術人員，進一步提升我們的研發能力。詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途—實施計劃」一節。有關姜先生的資質及相關經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

研發由我們的技術部內部進行。於最後可行日期，我們有11名管理層及僱員參與我們的研發過程，包括一名來自技術部的核心成員及10名從其他部門挑選的管理層及員工，包括執行董事成東先生及高級管理層劉旦生先生（彼等於玻璃鋼行業分別已累積逾10年及6年工作經驗）。技術部該名核心成員持有南京工業大學的工程碩士學位，並擁有約三年相關經驗，負責與其他部門協調制定及執行研發計劃。此外，我們的研發過程亦包括其他部門的管理層及員工（彼等獲挑選於研究過程中分享所觀察到的相關事項和提供建議）。舉例而言，從生產部挑選的員工須就開發中的新生產方法和技術解決方案的實際可行性提供意見，而從銷售及營銷部挑選的員工就市場趨勢提出意見並傳達客戶的反饋意見。因此，除我們的一般研發工作外，我們能於生產過程及業務營運中不時開發出新專利及累積專門技術。

我們專注於(i)開發新產品及(ii)開發嶄新技術解決方案以改良現有玻璃鋼產品的研發工作。利用我們銷售及營銷團隊搜集所得市場趨勢資料及參與草擬中國行業標準，我們時刻掌握全球玻璃鋼行業的事態發展及趨勢。多年來，我們在開展研發工作時一直密切跟進中國政府的宏觀經濟刺激措施。因應中國政府近期頒佈的「一帶一路

業 務

倡議」，我們已將研發工作聚焦於開發可能用於基礎建設項目的嶄新及經改良產品。因此，我們已開發數項新產品，例如玻璃鋼地鐵疏散平台產品及環氧楔形條產品。於最後可行日期，我們已在中國註冊九項實用新型專利。我們目前正在開發用於鐵路的複合材料軌枕等新產品。

本集團於2014年獲江蘇省科學技術廳頒發江蘇省高新技術企業認證。為取得該認證，我們已達致江蘇省科學技術廳所定的若干標準。此外，本集團自2014年起獲南通市科學技術局指定為南通市城市軌道交通用複合材料工程研究中心。董事相信該等認證及任命為我們強大研發能力的認可。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，我們的研發成本分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣0.5百萬元，分別佔我們總收入的約2.0%、4.2%及1.9%。我們確認該等研究活動開支為研發成本。該等成本大致上包括員工成本、研發所用消耗品及專利申請費。透過將我們的研發工作與日常生產營運整合，該研發模式讓我們開發出實際可行的玻璃鋼產品及生產技術，而無需產生大額研發成本。

於往績期間及直至最後可行日期，我們就開發新複合材料軌枕產品的額外研發開支約為人民幣1.2百萬元。此外，我們估計截至2016年12月31日止年度的研發開支將約為人民幣2.5百萬元，有關款項將一般用於提升我們的現有拉擠生產流程及就玻璃鋼軌枕產品開發採購相關測試設備及原材料。

市場及競爭

中國玻璃鋼產品市場

根據沙利文報告，中國玻璃鋼產品市場於2010年至2015年按9.0%的複合年增長率增長。儘管中國玻璃鋼產品市場的增長於2013年有所放緩，該行業持續取得穩定增長，於2015年市場規模達人民幣1,226億元。

業 務

誠如沙利文報告所述，除玻璃鋼產品的傳統用途外，玻璃鋼產品有很大潛力運用於航天、能源及運輸行業。因此，沙利文估計中國玻璃鋼產品市場於2015年至2019年將按6.7%的複合年增長率穩定增長。特別是，鑑於進一步擴大資源開發、使用風能的成本下降及國內城市地鐵的發展，環氧楔形條分部及玻璃鋼地鐵疏散平台分部預期將於2015年至2019年分別按17.7%及15.5%的複合年增長率迅速增長。鑑於預測環氧楔形條及玻璃鋼地鐵疏散平台分部將快速增長，加上我們是該等分部的市場先入者，較競爭對手具有競爭優勢，我們加強力度通過發展該等分部以鞏固市場地位，董事認為本集團於我們從事的行業中甚具增長潛力。

海外玻璃鋼產品市場

根據沙利文報告，美國玻璃鋼進口額於2010年至2013年有所下降，其後由於美國經濟復甦而由2013年的99.6百萬美元強勁回升至2015年的155.2百萬美元，以及美國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場規模由2010年的413.5百萬美元增加至2015年的495.8百萬美元，複合年增長率為3.7%。此外，儘管英國的玻璃鋼進口額於2010年至2015年按6.2%的複合年增長率下跌，英國的玻璃鋼產品市場亦見證如美國般的類似增長趨勢。2010年至2015年，英國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場規模由19.2百萬美元增加至23.4百萬美元，複合年增長率為4.0%。

誠如沙利文報告所述，美國經濟於近年強勁復甦，吸引了更多製造業的固定資產投資。此外，油價自2014年起大幅下跌亦帶動了美國的化學工業。因此，對工廠及翻新工程的新投資預期將會增加，此將令所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的需求上升。美國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場亦將受惠於部份城市的地鐵系統翻新及升級計劃。沙利文估計美國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場於2015年至2019年將按2.7%的複合年增長率增長。此外，鑑於英國政府計劃於未來五年大規模提升地鐵系統，玻璃鋼地鐵疏散平台的需求量可能很大。沙利文估計英國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場於2015年至2019年將按3.4%的複合年增長率增長。

業 務

競爭分析

中國玻璃鋼行業相對分散。誠如沙利文報告所述，於2015年，中國有超過10,000家玻璃鋼產品製造商，而只有超過1,000家玻璃鋼製造商錄得逾人民幣10.0百萬元的年度收入。2015年中國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的相關五大參與者詳情載於本文件「行業概覽—競爭環境—中國玻璃鋼格柵行業的五大參與者」一節，該等參與者佔中國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品總銷售收入約8.5%。根據沙利文報告，於2015年，以產能及所產生收入計算，我們為中國首1.0%的玻璃鋼製造商，於中國玻璃鋼市場的市場份額約為0.05%。此外，於2015年，以收入（約人民幣44.0百萬元）計算，我們在中國的玻璃鋼格柵產品市場排名第一，市場份額約1.4%，而於2015年，以收入（約人民幣50.5百萬元）計算，我們在中國所有以玻璃鋼複合材料製成的格柵產品的市場排名第三，市場份額約1.6%。此外，於2015年，以銷售收入計算，我們在中國的USCG認證酚醛格柵產品市場位列第三，在玻璃鋼地鐵疏散平台產品市場位列第四，並於環氧楔形條產品市場位列第二。

根據沙利文報告，品牌忠誠度、大額投資及廢料處置為新製造商的主要進入壁壘。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽—進入壁壘」一節。

執照及許可證

我們的中國法律顧問已確認我們已就業務經營取得中國法律規定的所有必要執照及許可證，而截至最後可行日期，所有有關執照及許可證為有效。

於往績期間，我們在重續營業執照及許可證並無遇到任何困難或障礙，而中國法律顧問亦無發現本集團在持續經營方面的任何重大法律障礙。董事亦認為本集團於任何現有執照及許可證到期後重續該等執照及許可證不會遇到重大障礙。

環境保護

本集團的業務須遵守中國法律法規下的若干環境規定，有關詳情載於本文件「監管概覽—有關環境保護的法規」一節。

業 務

生產過程中的主要污染物包括氣體排放、塵埃、噪音及固體廢物，於往績期間及直至最後可行日期，該等污染物的產生符合所有適用環境法律、法規及標準。我們致力將生產過程中可能對環境造成的任何負面影響減至最少，並採取不同措施以於日常運作中達致此目標，包括：

- 訂立環保目標及宗旨，並定期檢討該等目標及宗旨；
- 鼓勵減少於生產過程中產生的氣體排放、塵埃、噪音及固體廢物；
- 使用蒸汽而非燃煤鍋爐發熱；
- 安裝活性碳過濾裝置及於生產設施四周植樹以減少空氣污染物排放；
- 建立回收系統，重複使用生產過程中的廢料；
- 聘用合資格的第三方處置固體廢物；及
- 每年向僱員提供一次培訓，確保彼等以環保及負責任的方式工作。

此外，我們於2014年8月委聘海門市環境科學研究所對我們的生產設施進行環境影響評估，而我們的生產設施已於2015年7月通過海門市環境保護局的檢查。中國法律顧問告知，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無重大不符合或違反中國對環境保護的任何相關法律法規。

於最後可行日期，本集團的開支、盈利及競爭地位並無受到相關法律法規的重大影響。董事認為於可見將來不會就環境管制設施產生任何重大資本開支。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，本公司遵守相關環境法律法規的成本分別約為人民幣9,600元、人民幣14,800元及人民幣8,400元。

業 務

職業健康及安全

為遵守中國政府機關施行的相關職業健康及安全法律法規，我們已採用職業健康及安全制度，有關詳情載於本文件「監管概覽－勞動者及社會保險－勞動法」一節。此外，我們於2015年取得海門市安全監督管理局所頒發的安全員證。

本集團已實施以下職業健康及安全措施以維持安全的工作環境：

- 記錄有關營運及安全控制程序的指引，以及將該等指引派發給所有僱員；
- 我們的僱員獲提供防護裝備，如手套、防塵口罩、安全帽及防塵護目鏡；
- 定期進行設備及設施檢查及維護以識別並消除安全隱患；
- 於我們的辦事處保存健康及工作安全合規紀錄；及
- 每年為僱員提供一次培訓，藉以提高彼等對職業安全的意識。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們的生產設施內概無發生重大的工作相關傷亡事故，中國相關政府機關亦無就違反適用健康及安全法律法規向我們作出檢控。

物業

於最後可行日期，我們於中國擁有兩項物業，其中一項位於中國江蘇南通海門海門鎮，包括一幅地盤面積為20,000平方米的土地，為我們的生產廠房、倉庫及辦事處的所在地。我們已獲授物業的土地使用權，其於2056年8月31日屆滿。我們的車間、倉庫及辦事處（不包括面積約35.1平方米的小型配套設施）的總建築面積分別約為7,347平方米、1,356平方米及3,938平方米。

業 務

為彌補應收一名客戶（「成都客戶」）約人民幣1.3百萬元的逾期貿易應收款項，於2015年11月23日，南通美固與成都客戶訂立以房抵款協議，據此成都客戶同意出讓位於中國四川成都金牛區總面積為229.2平方米的住宅物業（「四川物業」）予南通美固以代替付款。據中國法律顧問所告知，我們已取得四川物業的業權。四川物業所獲授的土地使用權於2069年3月15日到期。我們計劃在實際可行情況下盡快出售四川物業。於2016年9月30日，該物業的估值約為人民幣1.6百萬元。

我們的中國法律顧問確認，除本節「合規及法律訴訟」一段所披露者外，我們於往績期間已在各重大方面遵守中國適用土地法律法規。

除於本文件附錄三物業估值報告的物業權益外，概無構成我們非物業業務一部份的單一物業權益的賬面值佔我們資產總值15%或以上。

有關本集團於最後可行日期所擁有物業的詳情，請參閱本文件附錄三所載獨立專業估值師的物業估值報告。

知識產權

我們依賴專利、商標及域名註冊共同保障我們的知識產權，該等知識產權對我們的業務至關重要。

於本文件日期，我們於中國有九項註冊專利（均為實用新型專利）、於中國有一項註冊商標及於香港有一項註冊商標。我們亦已在中國註冊三個域名。

我們的知識產權組合（包括專利、商標及域名）的進一步詳情於本文件附錄五「法定及一般資料－B. 有關業務的進一步資料－2. 本集團的知識產權」一段提供。

於最後可行日期，我們並無以申索人或答辯人身份牽涉可能構成威脅或待決的任何有關侵犯知識產權的訴訟或就此接獲任何申索通知。

業 務

僱員

於最後可行日期，本集團有120名僱員，均在中國工作。下表載列我們按職能劃分的僱員明細：

	於12月31日		於6月30日	於最後
	2014年	2015年	2016年	可行日期
管理	4	4	4	4
製造	119	100	94	95
銷售及營銷	8	8	7	8
採購	1	1	1	1
技術	2	2	2	2
質量控制	3	3	2	3
會計及財務	2	2	2	2
辦公室	7	5	5	5
總計	<u>146</u>	<u>125</u>	<u>117</u>	<u>120</u>

我們的僱員數目由2014年12月31日的146名減至2015年12月31日的125名，並進一步減至2016年6月30日的117名。此項減少主要因為我們的玻璃鋼格柵產品及USCG認證酚醛格柵產品的生產程序自動化程度增加所致。我們的僱員數目其後增至最後可行日期的120名，主要由於我們預計環氧楔形條產品的採購訂單會增加，所以僱用更多製造人員。

我們一般根據（其中包括）教育背景、能力及相關工作經驗聘用僱員。我們為新僱員提供培訓，而作為導師計劃及在職培訓的一部份，彼等將會被指派予資深僱員。

我們根據僱員的職能向彼等提供不同的薪酬方案。銷售及營銷人員的薪酬方案一般包括基本薪金、佣金及年終花紅。中低層管理人員及技術人員獲發基本薪金、參考其各自於本集團的職位及表現釐定的額外薪金以及年終花紅。就生產員工而言，我們採用計件薪酬制度，員工按所生產的產品數目獲發薪金。其他輔助員工則獲發固定薪金。僱員的基本薪金一般按僱員的工作經驗及教育水平釐定。我們每年對薪酬方案進行檢討，以釐定是否需要作出任何調整。於往績期間，我們於截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月產生的員工成本分別約為人民幣9.0百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣5.0百萬元。

業 務

於往績期間，本集團於招聘僱員時並無遇到任何重大困難，亦無經歷任何重大職員或勞資糾紛。董事確認，本集團與僱員的關係整體令人滿意。董事認為我們延伸至僱員的管理政策、工作環境、職業前景及福利有助於建立良好僱員關係及挽留僱員。於往績期間及直至最後可行日期，我們的僱員概無成立工會。截至最後可行日期，概無勞資糾紛對我們的營運構成重大不利影響。

保險

於往績期間，本集團的保險範圍包括本集團固定資產的一般保險及僱員的社會保險。

我們就生產廠房、設施、機械設備及汽車的潛在損壞投保。我們相信目前的投保範圍就中國玻璃鋼業規模可比的公司的投保種類及範圍而言屬於標準。

若干類別的風險，例如與貿易應收款項的可收回性及因流行病、天災、惡劣天氣狀況、政局不穩及恐怖襲擊等事件產生的責任有關的風險，因其不獲受保或就此等風險投保成本不合理而一般不會投保。

本集團並無購買涵蓋產品責任索償的任何保險，原因是中國現行法律並無規定需購買產品責任險。我們通過於生產過程中採取質量控制措施，以確保製成的玻璃鋼產品符合客戶規定的相關標準及規格，減低產品責任風險。董事認為本集團的保險範圍與行業慣例一致。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無收到任何重大投訴、產品申索或產品召回，且據我們所知，我們並無導致客戶提出任何產品申索或產品召回。

鑑於相關中國法律法規有所規定，本集團參與僱員社保系統。於往績期間，僱員並無提出保險索賠。中國法律顧問確認，我們於往績期間已在所有重大方面遵守中國適用的勞動法律及社會福利法律法規。

業 務

流動資金風險

儘管我們的供應商一般授予我們自發票日期起計60至180日的信貸期，但我們一般向客戶授予由貨到付現至發票日期後一年不等的信貸期。因此，我們收到客戶付款與我們向供應商付款之間時常出現時間差，導致潛在的現金流量錯配。我們的貿易應付款項週轉日數與貿易應收款項週轉日數之間的差異可說明有關現金流量錯配的程度。截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月，我們的貿易應付款項週轉日數分別約為101日、98日及100日，而我們的貿易應收款項週轉日數分別約為158日、187日及187日（於本文件「財務資料」一節進一步論述）。

鑑於有關潛在現金流量錯配，為管理我們的流動資金狀況，我們已採取以下措施：

- (i) 我們的會計及財務部負責定期整體監察目前及預期現金流量，以確保我們就營運維持充足的財務資源；
- (ii) 我們已實施若干內部監控措施，以改善收回貿易應收款項的效率，包括將銷售員工薪酬與每月所收回的應收款項金額掛鉤，並設立每月貿易應收款項分析機制。詳情請參閱本節「內部監控及風險管理」一段；及
- (iii) 倘我們的會計及財務部認為內部財務資源有可能出現短缺，我們將考慮不同的其他融資方法，包括但不限於從銀行及其他金融機構取得短期融資。

對沖

本集團主要因產生以外幣（即與交易有關的業務的功能貨幣以外的貨幣）計值的應收款項及現金結餘的銷售而承受外匯風險。引致此項風險的貨幣主要為美元，這是由於本集團與海外客戶進行的銷售交易所致。考慮到我們目前所承受的外匯風險水平，我們已採取以下措施以減低該風險：

- (i) 我們的會計及財務部密切監察相關匯率的變動，以確保風險淨額維持於可接受水平；
- (ii) 向我們的海外客戶提供的報價一般有效期僅為一至三個月；

業 務

- (iii) 倘相關匯率波動5.0%以上，我們的董事及高級管理層將獲通知，致使可及時進行適當行動以應對任何外匯風險；
- (iv) 倘相關匯率波動8.0%以上超過兩個月，我們將相應調整定價以反映該變動；及
- (v) 董事將定期審閱由會計及財務部編製的分析，並評估會否對我們的財務表現造成任何重大不利影響，以及我們應否進行任何對沖或衍生金融工具，以管理所承受的有關外匯風險。

鑑於(i)我們於中國玻璃鋼行業的穩固及領先地位，及(ii)我們致力與客戶維持良好關係（如提供與產品有關的增值服務及定期拜訪現有客戶），我們一般能透過調整定價將匯率波動產生的成本轉嫁予客戶。

於最後可行日期，我們無意進行任何外匯對沖交易。

鑑於(i)本集團採取以上措施及考慮到匯率的預期變動的定價政策；及(ii)我們於截至2015年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日止六個月能夠維持毛利率分別於約35.6%、37.7%及34.2%，董事認為我們面臨的外匯風險並不重大，毋須採納任何對沖戰略。

合規及法律訴訟

不合規

下表載列於往績期間我們若干過往不遵守適用法律法規的事件概要。董事認為該等不合規事件（不論個別或共同）均不會對我們的業務、營運及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

有關物業的不合規事宜

不合規詳情	不合規原因	補救行動及內部監控措施	潛在最高處罰／罰款 及本公司風險分析
<p>於往績期間，我們未有為位於中國江蘇海門鷗江南路66號的總建築面積約1,355.7平方米（即總工廠樓面面積約10.7%）的物業（「該物業」）取得房屋所有權證、施工許可及建設工程竣工驗收證，此舉違反了建設工程質量管理條例（「建設條例」）。</p>	<p>不合規是由於：</p> <p>(i) 我們的管理層於有關時間並不熟識相關監管規定；</p> <p>(ii) 依賴該物業的建築商（其已同意為我們申請所需證書）；及</p> <p>(iii) 簽發證書所需的時間較預期長及我們根據預期時間表與客戶簽訂銷售合同。</p>	<p>我們根據相關法律法規於2016年2月6日取得房屋所有權證、於2015年12月31日取得施工許可及於2016年1月25日取得建設工程竣工驗收證。</p> <p>我們因未能在2015年12月29日取得施工許可而被處以人民幣11,400元的罰款，該款項已於2016年2月18日前由我們支付。</p>	<p>根據建設條例，相關中國機關可要求我們承擔以下法律責任：</p> <p>(i) 就未能取得施工許可而言，我們(a)或會被責令在規定期限前停止施工（若未取得施工許可或施工報告不獲批准）；及(b)或會被處以建設合同下總建設成本（人民幣1.14百萬元）的1%以上及2%以下的罰款；及</p> <p>(ii) 就未能取得建設工程竣工驗收證而言，我們或會被責令糾正不合規情況（倘我們開始使用該物業）；及(b)或會被處以總建設成本（人民幣1.14百萬元）的2%以上及4%以下的罰款（即人民幣22,800元至人民幣45,600元）。</p>
<p>本集團使用該物業作為我們的環氧楔形生產的生產場地之一。我們估計來自該物業的總收入約人民幣0.1百萬元及人民幣2.4百萬元，分別佔本集團截至2014年及2015年12月31日止兩個年度各年的總收入約0.3%及4.3%。</p>	<p>並無就潛在處罰及罰款計提撥備，因為我們的控股股東已提供承諾書，且我們的中國法律顧問認為我們因上述不合規情況而被施加處罰以及遭頒令停止生產及清拆該物業的風險相對地低，而於最後可行日期我們已就該物業取得所有必要證書。</p>		

業 務

潛在最高處罰／罰款 及本公司風險分析

根據：

(i) 由海門市住房和城鄉建設局（「建設局」）（中國法律顧問告知其為相關主管政府部門）發出日期為2016年9月21日的確認書，指有關該物業在取得施工許可前已開始動工，南通美固已被施加罰款人民幣11,400元，而有關處罰已完結；

(ii) 由建設局發出日期為2016年9月21日的確認書，指其並無因南通美固未能於2016年2月5日前在開始使用該物業之前取得房屋所有權證及實際竣工證明書而施加任何處罰或法律程序；

(iii) 於最後可行日期，除就未能取得施工許可而對我們施加罰款人民幣11,400元外，並無因未能取得房屋所有權證及實際竣工證明書而對我們施加處罰；

(iv) 於最後可行日期，我們已取得有關該物業的所有必要證書；及

(v) 姜先生及沈先生簽立的承諾書，

我們的中國法律顧問表示，我們因上述不合規情況而被責令停止生產及清拆該物業的風險相對地低，且上述不合規情況對我們的存續、營運及生產造成不利影響的機會亦相對地低。

補救行動及內部監控措施

由2016年1月起，本集團已實行加強的內部監控程序，以確保就本集團擁有及／或佔用的物業遵守相關法律法規，包括：

(i) 董事及高級管理層出席由我們的法律顧問提供有關適用法律法規（包括創業板上市規則）的培訓課程。於[編纂]後，我們將繼續至少每年安排由我們委聘的法律顧問及／或任何適合的認可機構提供不同培訓，以更新董事、高級管理層及相關僱員對相關法律法規的知識；

(ii) 我們已委派執行董事兼合規主任施女士負責監察及確保本集團擁有及／或佔用的物業遵守相關法律法規。有關施女士的合規經驗及其涉及本公司不合規事件的詳情，請參閱本節「合規主任」一段。倘我們日後有意收購、租賃及／或建設土地及／或物業，彼將就獲取必要的許可及／或證書的程序及狀況向董事會提交報告以供批准；

不合規原因

不合規詳情

業 務

潛在最高處罰／罰款 及本公司風險分析

如中國法律顧問所告知，建設局為南通美固的相關主管政府部門，擁有就上述不合規情況發出確證書的權限，而更高政府部門對建設局發出的確證書提出質疑的可能性不高，原因如下：

(i) 根據建設條例，縣級以上人民政府建設行政部門或其他有關部門應當加強對建設質量的監督和管理。建設局屬縣級以上政府部門；

(ii) 建設局的職能包括實施南通市、省及國家的城市規劃、鄉村規劃、城市建設、鄉村建設、住房和房地產業；市政公用事業的規則、規例、行政措施及強制性技術標準；制訂和實施城市規例以及統一監督和管理城市的建築市場、檢討、管理和出席施工許可和竣工事宜等；及

(iii) 於最後可行日期，我們已取得有關該物業的所有必要證書。

從該物業遷移生產設施的總估計成本約為人民幣18,000元。

董事認為可迅速搬遷並於最多一星期內恢復生產，不會對我們的環氧樹脂條生產造成任何重大影響。

補救行動及內部監控措施

(iii) 我們於[編纂]後將諮詢法律顧問的意見，以確保當本集團收購、租賃及／或建設土地及／或物業時已取得所有必要許可及／或證書；及

(iv) 所取得的業權文件（包括有關由本集團擁有及／或佔用的物業的相關證書及許可）應轉交行政部保存，而該部門亦將設存一份載列該等證書及許可的查核清單。

不合規原因

不合規詳情

業 務

有關向關聯方提供貸款的不合規事宜

不合規詳情	不合規原因	補救行動及內部監控措施	潛在最高處罰／罰款及本公司風險分析
<p>於往績期間，我們向南通三鑫電子科技股份有限公司、南通建科及四川日科電子有限公司（統稱「借款人」）預付總額約人民幣9.1百萬元若干貸款（「貸款」），按年利率介乎6.43%至7.6%計息，此舉違反了貸款通則（「貸款通則」）。</p> <p>貸款產生的總利息收入約為人民幣1.5百萬元。</p>	<p>提供貸款的理由是要分配資金以應付由我們當時的股東控制的公司於有關時間的資金需要。</p> <p>不合規是由於我們的管理層於有關時間並不知悉貸款通則及並不了解相關監管規定。</p>	<p>於2015年12月31日，貸款已經償還且我們與借款人之間的貸款安排已經終止。</p> <p>姜先生及沈先生已簽立日期為2016年3月16日的承諾書（「承諾書」），指出倘(i)中國人民銀行（海門市）或其他中國主管機關對南通美固施加罰款，彼等將無條件代南通美固支付該等罰款；及(ii)南通美固因上述不合規情況而遭受任何經濟損失或任何其他已產生開支，彼等將無條件代南通美固承擔及支付該等費用。</p> <p>並無就潛在罰款計提撥備，因為我們的控股股東已提供承諾書，且我們的中國法律顧問認為我們因上述不合規情況而被施加處罰的風險相對地低。</p>	<p>根據貸款通則，我們或會被處以貸款所產生收入一至五倍的罰款。由於我們取得的貸款利息收入為人民幣1,540,695元，最高罰款將為人民幣7,703,475元。</p> <p>根據：</p> <p>(i) 我們確認(a)並非就賺取利潤提供貸款，因為(1)貸款是根據借款人的實際需要，及(2)就借款人的發展及營運需要作出；及(2)貸款的利率與本集團取得的銀行貸款的利率相同，因此，貸款的利息收入乃用作償還計息銀行貸款，而本集團並無透過向借款人提供貸款獲利；及(b)不合規是由於我們的管理層於有關時間並不熟悉相關監管規定；</p> <p>(ii) 姜先生及沈先生簽立的承諾書；</p> <p>(iii) 於最後可行日期，貸款已經償還且我們與借款人之間的貸款安排已經終止；及</p>

業 務

潛在最高處罰／罰款 及本公司風險分析

(iv) 由中國人民銀行(海門市)(中國法律顧問告知其為相關主管政府部門)發出日期為2016年9月29日的確證書，指出在調查南通美固的信貸紀錄後，其並無發現有關因不遵守法律法規及任何其他規範性文件而向南通美固施加處罰的任何紀錄，

我們的中國法律顧問表示，我們因上述不合規情況而被施加任何處罰的風險相對地低，且上述不合規情況對我們的存續、營運及生產造成不利影響的機會亦相對地低。

補救行動及內部監控措施

由2016年1月起，本集團已實行加強的內部監控程序，以確保有關本集團提供貸款的相關法律法規獲遵守，包括：

(i) 董事及高級管理層出席由我們的法律顧問提供有關適用法律法規(包括創業板上市規則)的培訓課程。於[編纂]後，我們將繼續至少每年安排由我們委聘的法律顧問及／或任何適合的認可機構提供不同培訓，以更新董事、高級管理層及相關僱員對相關法律法規的知識；

(ii) 我們已委派執行董事兼合規主任施女士負責監察由本公司任何成員公司作出的所有貸款交易及墊款，並確保違反貸款通則向關聯方提供貸款於日後不會再發生。有關施女士的合規經驗及其涉及本公司不合規事件的詳情，請參閱本節「合規主任」一段；及

(iii) 我們已建立(a)內部監控程序以禁止向關聯方(包括但不限於我們的股東、管理層及關聯公司)作出墊款；(b)內部授權及職責分離程序以確保已全面遵守所有相關法律法規；及(c)透過進行貿易應收款項及其他應收款項的定期賬齡分析和特別分析及(如需要)評估計提相關撥備的可能性，以改善我們的監察措施。

不合規原因

不合規詳情

業務

有關票據安排的不合規事宜

不合規詳情

於往績期間，我們涉及在並無相關交易下與南通三鑫電子科技股份有限公司（「南通三鑫」）轉讓金額約為人民幣2.4百萬元（銀行承兌匯票（「匯票」），違反中華人民共和國票據法（「票據法」）。

根據截至2015年12月31日止年度的短期銀行貸款當時適用利率約10%，從違規匯票融資安排節省的估計利息開支約為人民幣1,531元。

不合規原因

南通三鑫向我們轉讓匯票以換取現金付款，原因是我們若干名第三方供應商需要我們透過由個別銀行發出的銀行承兌匯票（南通三鑫已向該銀行申請發出銀行承兌匯票）支付我們的採購訂單。因此，我們在無相關交易下就支付應付第三方供應商的款項而非賺取利潤從南通三鑫取得匯票。不合規因此是由於無心之失所致，而我們的管理層於有關時間並不知道相關監管規定。

補救行動及內部監控措施

有關匯票安排已於2015年6月停止，而於最後可行日期我們與南通三鑫及／或任何其他第三方之間並無就匯票產生任何糾紛。

姜先生及沈先生已簽立日期為2016年3月16日的承諾書（「承諾書」），指出倘(i)中國人民銀行（海門市）或其他中國主管機關對南通美國施加罰款，彼等將無條件代南通美國支付該等罰款；及(ii)南通美國因上述不合規情況而遭受任何經濟損失或任何其他已產生開支，彼等將無條件代南通美國承擔及支付該等費用。

並無就潛在罰款計提撥備，因為我們的中國法律顧問認為票據法有關處罰的條文概不適用於上述不合規情況，且我們因上述不合規情況而被施加任何處罰的風險相對地低。

潛在最高處罰／罰款及本公司風險分析

我們的中國法律顧問告知，鑑於轉讓匯票並無意圖或干犯詐騙，票據法有關處罰的條文概不適用於上述不合規事宜。

根據：

(i) 南通美國的最終實益擁有人、董事、監事及高級管理層確認(a)匯票用於結算第三方供應商的款項，而非任何其他用途；及(b)南通美國的最終實益擁有人、董事、監事及高級管理層於匯票安排中並無取得任何個人利益；

(ii) 姜先生及沈先生簽立的承諾書；

(iii) 匯票安排已於2015年6月停止，而匯票已悉數支付及於最後可行日期，我們與南通三鑫及／或任何其他第三方之間並無就匯票產生任何糾紛；

業 務

潛在最高處罰／罰款 及本公司風險分析

- (iv) 我們承諾(a)所有票據安排將會根據票據法及任何其他適用法律法規作出；及(b)我們將不會參與不符合票據法及任何其他適用法律法規的任何票據安排；及
- (v) 由中國人民銀行(海門市)(中國法律顧問告知其為相關主管政府部門)發出日期為2016年9月29日的確證書，指出在調查南通美固的信貸紀錄後，其並無發現有關因不遵守法律法規及任何其他規範性文件而向南通美固施加處罰的任何紀錄，

我們的中國法律顧問表示，我們因上述不合規情況而被施加任何處罰的風險相對地低，且上述不合規情況對我們的存續、營運及生產造成不利影響的機會亦相對地低。

補救行動及內部監控措施

由2016年1月起，本集團已實行加強的內部監控程序，以確保有關票據安排的相關法律法規獲遵守，包括：

- (i) 董事及高級管理層出席由我們的法律顧問提供有關適用法律法規(包括創業板上市規則)的培訓課程。於[編纂]後，我們將繼續至少每年安排由我們委聘的法律顧問及／或任何適合的認可機構提供不同培訓，以更新董事、高級管理層及相關僱員對相關法律法規的知識；

- (ii) 我們已委派執行董事兼合規主任施女士負責監察本集團向供應商或任何其他第三方支付款的情況，並確保假若根據票據法存在相關交易，銀行承兌匯票將僅用以支付款項。有關施女士的合規經驗及其涉及及本公司不合規事件的詳情，請參閱本節「合規主任」一段；及

- (iii) 我們的會計部已建立內部程序禁止在沒有相關交易下轉讓銀行承兌匯票。

不合規原因

不合規詳情

業 務

合規主任

施女士為本集團的合規主任。其於2015年10月加盟本集團擔任副行政總裁，於往績期間並無涉及我們的不合規事件。施女士為中國註冊會計師協會的非執業會員，並擁有逾20年的工業會計經驗，進一步詳情載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。根據其會計背景及經驗，施女士累積了與本集團營運相關的中國法律法規的認識及理解。此外，為籌備[編纂]，施女士已出席並將於[編纂]後繼續出席由本公司的法律顧問提供的法律及合規培訓，其已及將涵蓋（其中包括）企業管治、董事職責、遵守創業板上市規則、公司條例、證券及期貨條例及與本集團營運有關的其他相關法律法規。施女士亦有參與由獨立內部監控顧問進行有關內部監控系統的審查流程（涵蓋2015年1月1日至2015年11月30日的期間），以及監察獨立內部監控顧問所提出建議的實施情況。

我們的公司秘書吳志豪先生為澳洲及新西蘭特許會計師公會的特許會計師、香港公司秘書公會會員及香港會計師公會資深會員，其亦會協助施女士監督合規事宜。本集團亦已委聘凱基金融亞洲有限公司為[編纂]後的合規顧問，以根據創業板上市規則就合規事宜向本集團提出意見。於[編纂]後，本公司將安排合資格專業人士為我們的董事及高級管理層準備年度法律及合規培訓。

考慮到(i)施女士的資歷及經驗；(ii)施女士已出席及將出席的法律及合規培訓；(iii)公司秘書及外部專業人士（包括法律顧問及合規顧問）的協助；及(iv)本節「內部監控及風險管理」一段所述的各項內部監控措施，我們的董事認為施女士有能力履行其作為合規主任的職責。

法律訴訟

於往績期間及直至最後可行日期，我們未涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，且就董事所知，我們亦無尚未了結或面臨會對我們的經營業績或財務狀況構成重大不利影響的任何訴訟或仲裁。

業 務

內部監控及風險管理

為提高我們的內部監控系統的有效性，我們委聘獨立內部監控顧問（「**內部監控顧問**」）對本集團的內部監控系統進行審查。內部監控顧問已於2015年12月完成涵蓋2015年1月1日至2015年11月30日期間的初步審查。於完成該審查後，內部監控顧問提供主要發現及建議補救措施的概要予本公司。於本公司實施建議補救措施後，內部監控顧問繼而於2016年3月18日完成後續審查（「**後續審查**」）。下表載列主要不足之處及我們實施補救措施的糾正情況：

主要不足之處	建議	實施情況
1. 曾提供貸款予關聯方。詳情請參閱本節「 合規及法律訴訟 」一段。 提供該等貸款可能使本集團面臨財務風險及合規風險。	(a) 建立內部監控程序以禁止向關聯方提供貸款及墊款。	(a) 我們已於2015年12月31日前全數結清所有關聯方及股東貸款。
	(b) 建立程序以結清任何未結清的關聯方貸款。	(b) 我們已於2015年12月根據建議完善內部監控手冊，並且自2016年1月起實施。
	(c) 通過進行貿易應收款項及其他應收款項的定期賬齡分析及特別分析，以及（如有需要）評估作出相關撥備的可能性，加強監控措施。	(c) 根據後續審查的結果，相關內部監控措施已經實施。

業 務

主要不足之處	建議	實施情況
<p>2. 我們曾涉及在並無相關交易下與南通三鑫電子科技股份有限公司轉讓銀行承兌匯票。詳情請參閱本節「合規及法律訴訟」一段。</p> <p>儘管該等轉讓將不會直接導致財務虧損，但可能使本集團面臨合規風險。</p> <p>此外，有關使用及管理銀行承兌匯票的監控措施不足，包括欠缺(i)分項的紀錄及(ii)定期盤點及對賬。</p>	<p>(a) 建立內部監控措施以禁止就為其他公司兌現銀行承兌匯票而接受有關匯票。</p> <p>(b) 尋求法律意見，從而避免潛在的法律風險。</p> <p>(c) 建立內部監控程序以記錄已收取的所有銀行承兌匯票：(1)建立銀行承兌匯票登記冊以輸入有關匯票的主要資料，以保存妥善記錄；(2)財務經理負責不時檢查登記冊，以確保存檔準確及完整，且當收取和轉讓銀行承兌匯票時存在相關交易；及(3)財務經理須就銀行承兌匯票的使用每月向董事會提交書面報告。</p> <p>(d) 定期檢查所有銀行承兌匯票的結餘以確保準確性。</p>	<p>(a) 我們已於2015年12月根據建議完善內部監控手冊，並且自2016年1月起實施。</p> <p>(b) 根據後續審查的結果，相關內部監控措施已經實施。</p> <p>(c) 我們以額外費用委聘內部監控顧問就本集團於2016年3月19日至2016年6月30日期間（「額外審查期間」）的票據融資的本集團內部監控進行額外審查工作。於上述審查完成後，內部監控顧問確認(i)於額外審查期間並無識別出與於往績期間不合規轉讓銀行承兌匯票相似的不合規事件；及(ii)內部監控顧問建議的所有內部監控程序於2016年6月30日經已實施。</p>

業 務

主要不足之處	建議	實施情況
<p>3. 於往績期間的貿易應收款項監察及收款程序不足，因此，於2014年及2015年分別有約19.2%及29.6%的貿易應收款項逾期逾180日。</p> <p>此外，並無制訂書面撥備政策或定期的貿易應收款項監察機制。缺乏該等政策可能會產生延遲收取銷售收益的潛在風險，並且令貿易應收款項減值金額增加。</p>	<p>(a) 建立每月貿易應收款項賬齡分析，以及追蹤貿易應收款項的收款情況。</p> <p>(b) 向所有銷售人員、財務人員及管理層發出書面貿易應收款項監察及收款政策，以及針對逾期已久的貿易應收款項執行必要的行動（包括法律訴訟，如需要）。</p> <p>(c) 於未結清金額明顯無法收回時及時於管理賬目反映貿易應收款項撥備。</p> <p>(d) 從其他非營運相關應收款項中適當區分及記錄貿易應收款項。</p>	<p>(a) 我們已於2015年12月根據建議完善內部監控手冊，並且自2016年1月起實施。</p> <p>(b) 我們已建立內部監控程序，以將銷售人員的薪酬與每月收回的應收款項金額掛鉤，從而鼓勵銷售人員每月向有應付本公司的未結清金額的客戶作出跟進。我們還訂下適當的收款行動，包括針對貿易應收款項結餘逾期逾六個月的客戶展開法律訴訟以加快貿易應收款項的收款情況。</p> <p>(c) 我們自2015年12月起建立每月貿易應收款項分析機制，由我們的副行政總裁施女士（財務部）執行。賬齡分析結果將會直接分發予各銷售人員以供跟進。</p> <p>(d) 於[編纂]後，我們將於各會計期末（中期及年末）建立貿易應收款項撥備評估機制，由我們的副行政總裁施女士執行，以估計撥備金額及識別未收回貿易應收款項的原因。</p> <p>(e) 根據後續審查的結果，相關內部監控措施已經實施。</p>

業 務

制裁相關承諾及風險管理

我們向聯交所承諾(i)我們將不會使用[編纂]所得款項以及通過聯交所籌集的任何其他資金，直接或間接資助或推動與任何受制裁人士或屬於任何國際制裁對象的任何其他人士或實體有關或彼等所進行的任何活動或業務，及(ii)我們將不會進行任何可受制裁的交易以致使本集團或任何人士或實體（包括本集團投資者、聯交所、上市委員會、香港結算及香港結算代理人）承受制裁風險。如我們於[編纂]後違反向聯交所作出的任何該等承諾，聯交所有可能取消我們股份的上市地位。

我們將繼續監察及評估我們的業務並採取措施遵守向聯交所作出的上述承諾，並保障本集團及股東的利益。我們已就可能面臨的國際制裁風險採納下列措施以監察及評估我們的業務活動：

- (a) 我們已成立風險管理委員會，成員包括執行董事兼合規主任施冬英女士、獨立非執行董事譚德機先生及董事會主席、執行董事兼本集團銷售副總裁成東先生，彼等的職責為（其中包括）監察我們面臨的制裁風險及出口管制以及我們的相關內部控制程序的執行情況；
- (b) 我們將於釐定我們是否應在任何受制裁國家及／或與任何受制裁人士開展任何業務機會前評估制裁風險；
- (c) 當風險管理委員會認為必要時，我們將於[編纂]後保留在國際制裁事宜方面具備必要專長及經驗的外部國際制裁法律顧問提供建議及意見；及
- (d) 外部國際制裁法律顧問（於[編纂]後一經我們聘用）將向我們的董事、高級管理層及其他相關人員提供有關制裁法律的培訓課程以協助彼等評估我們日常營運中的潛在制裁風險。

董事認為，上述風險管理措施將可提供合理充足及有效的框架協助我們識別和監察任何重大國際制裁風險，以保護本公司及股東的利益。就該等措施而言，獨家保薦人於進行相關盡職調查後亦認為，待該等措施全部實施及執行後，該等措施將可提供合理充足及有效的框架協助本集團識別和監察任何重大國際制裁風險。

業 務

董事及獨家保薦人的意見

董事認為上文所披露的不合規事件屬無心之失，並無涉及任何欺詐或不誠實成分，以及該等不合規事件尚未且預期不會對我們的業務、經營及財務狀況造成任何重大不利影響。我們亦已採取所有合理措施以糾正及建立適當的內部監控系統，以防日後出現違反相關法律法規的情況。

此外，鑑於以下各項：

- (i) 於出席有關培訓後，董事時刻注意及警覺任何可能導致任何不合規情況的問題；
- (ii) 自實施強化內部監控措施以來及直至最後可行日期，董事確認，除上文所披露的不合規事件外，本集團並無涉及重大違反任何適用規則及法規；
- (iii) 於出席有關培訓後，董事知悉根據創業板上市規則作為上市發行人董事的要求及責任，並已承諾遵守及符合所有相關規則及法規；
- (iv) 我們的中國法律顧問表示，根據從中國人民銀行（海門市）取得的確認，本公司因上述不合規情況而受到處罰的風險或可能性極低，然而，控股股東已就因上述不合規事件產生的任何潛在處罰作出彌償保證；
- (v) 我們已採取或將採取措施及政策改善內部監控系統及確保遵守創業板上市規則及中國和香港的有關法律；
- (vi) 我們已委聘並將繼續委任外部專業顧問，包括核數師、法律顧問或其他顧問以就遵守不時適用於本集團的法定規定提供專業意見；
- (vii) 本集團已委任凱基金融亞洲有限公司為我們的合規顧問以於[編纂]後向董事及管理層團隊提供有關創業板上市規則方面的意見；
- (viii) 外部專業顧問將於[編纂]後定期向全體董事及高級管理層提供有關遵守創業板上市規則及所有相關法律及法規（包括適時編製及提交賬目）的培訓；

業 務

- (ix) 審核委員會負責監督本公司的財務申報及內部監控程序。其亦將於[編纂]後定期審閱我們遵守所有相關法律及法規的情況。審核委員會將透過下列方式履行其監督職責：檢討本公司的內部監控及法律合規；與管理層討論內部監控系統，以確保管理層已履行其職責建立有效的內部監控系統；及經董事會指派或自發省覽內部監控事宜的重大調查結果及管理層對該等調查結果的回應；及
- (x) 董事會（負責監察本集團的企業管治）亦將於[編纂]後根據所有相關法律及法規定期檢討我們的合規情況，

董事確認，我們已全面實施內部監控顧問提出的內部監控措施及建議，且董事認為，根據創業板上市規則第6A.13條，本集團的內部監控措施屬充足及有效。獨家保薦人已審閱我們為改善內部監控系統而採納的措施及政策，並已與內部監控顧問就上述措施及政策以及我們採納的內部監控程序的實施情況進行討論，彼與董事一致認為，根據創業板上市規則第6A.13條，本集團的內部監控措施屬充足及有效。

經考慮以下各項：(i)本集團已採取改正措施、上述不合規事件已糾正及我們的中國法律顧問的意見；(ii)本集團已實施上述內部控制措施以防止未來再發生不合規事件；及(iii)不合規事件乃主要由於我們員工的疏忽及未充分理解相關監管規定，並不涉及我們董事的任何不誠實或欺詐行為或對彼等誠信的質疑，董事認為上述不合規事件對於創業板上市規則第5.01條及5.02條下董事的合適性，以及創業板上市規則第11.06條下本公司[編纂]的合適性，均無任何重大影響。

獨家保薦人根據其所進行的獨立盡職調查認為，各董事具備創業板上市規則第5.01條及第5.02條要求一名董事須具備的個性、經驗及品格，原因如下：

- 過往的不合規事件乃主要由於我們員工的疏忽及未充分理解監管規定，而並不涉及董事的任何不誠實行為或對其誠信的質疑；
- 董事並無從上述不合規事件中直接或間接獲得任何個人利益；
- 上述不合規事件並不涉及任何欺詐行為；

業 務

- 於2016年3月及5月已對我們各董事進行公開調查（包括訴訟調查、破產調查及董事調查），並無發現任何不利調查結果；
- 本集團已採取旨在處理我們內部監控系統中若干缺陷的補救性內部監控措施，包括持續監察內部監控措施的遵守情況，藉以防止再次出現不合規事件以及確保我們遵守創業板上市規則以及中國及香港相關法律；
- 內部監控顧問進行的後續審查並無發現任何其他內部監控缺陷；
- 董事已於2016年3月出席由本公司香港法律顧問舉行有關香港上市公司董事職責的培訓，並已獲告知彼等於必要時應尋求專業意見以確保遵守相關規則及規例；
- 董事將於相關法律及法規有任何更新時接受培訓；及
- 將委任外部專業顧問（包括獨家保薦人（合規顧問）、本公司香港法律顧問龍炳坤、楊永安律師行、我們的中國法律顧問北京大成律師事務所）或其他顧問，以向董事提供專業意見並協助董事確保持續遵守不時適用於本集團的法定規定及創業板上市規則。

經考慮本集團上述不合規事件、我們採取的上述內部監控措施及補救行動以及董事的意見，獨家保薦人認為，就上述不合規事件而言，獨家保薦人認為並無任何其他事宜影響董事根據創業板上市規則第5.01條及5.02條成為發行人董事的適當性，以及本公司根據創業板上市規則第11.06條成為[編纂]申請人的適當性。