

管理層討論及分析財務狀況及經營業績

投資者參閱下列討論及分析，應連同載於本招股章程附錄一——「會計師報告」的本集團會計師報告所載的綜合財務資料及其附註、以及本招股章程其他部分所載過往財務資料及經營數據概要一併閱覽。本集團的財務資料按照香港財務報告準則編製。以下討論及分析包含若干前瞻性陳述，涉及風險及不明朗因素。該等陳述乃基於本集團憑藉經驗及對歷史趨勢、目前狀況及預期未來發展理解的假設和分析，以及本集團相信在該情況下屬適當的其他因素而作出。然而，實際結果及發展能否符合本集團預期及預測，則視乎多項風險及本集團未能控制的不明朗因素而定。有關可能導致本集團實際業績與該等前瞻性陳述所述或顯示的業績有重大差異的重要因素討論，請參閱本招股章程「風險因素」一節。投資者亦應注意，下列討論及分析所述若干數字乃載於本招股章程附錄一「會計師報告」的該等數字四捨五入或根據數字所計算的結果。

呈列基準

在全球發售前，本集團進行重組。根據重組，本公司成為本集團的控股公司。詳情請參閱本招股章程附錄五「公司重組」一段。本集團經過重組後為持續實體。因此，所製備的財務資料反映本集團綜合業績及財務狀況，猶如本集團現行架構於整個往績記錄期間或自本集團有關成員公司各自的註冊成立或成立日期起已經存在（以時間較早者為準）。

本集團一切重要的內部交易及結餘均已於綜合列賬時抵銷。

影響本集團經營業績及財務狀況的因素

本集團於往績記錄期間的經營業績及財務狀況已經及將會繼續受多個因素影響，包括但不限於載於本招股章程「風險因素」一節所述及下文載列的因素：

- 本集團經營的所有市場面對中國及國際競爭者的激烈競爭，其可能具有更強大的財政、技術及／或原材料資源、更大規模經濟效益、更高知名度、更完善分銷網絡及／或在若干市場上具更穩固合作關係。日益激烈的競

爭可能會迫使本集團降低價格，導致集團銷售額下降，最終對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

- 本集團容易受原材料、零部件的價格及供應波動影響。本集團的運作使用大量壓縮機以及銅及鋁等十分容易受到價格波動影響並於最近經歷價格大幅上漲的商品。截至2008年12月31日止三個年度，本集團對銅鋁的總支出分別佔銷貨成本約32.7%、29.4%及30.8%。在往績記錄期間內，銅及鋁成本出現重大波動，從2006年1月至2008年4月，銅成本的增長率約為24.9%，於2008年12月則較2006年1月下跌約42.8%，而從2006年1月至2008年4月及2006年1月至2008年12月，鋁成本的跌幅分別約為4.7%及25.2%。倘這些原材料及零部件成本出現任何大幅增長，尤其是在往績記錄期間佔銷貨成本頗大部分的壓縮機及銅的成本增加，將可能對本集團的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 由於對海外市場的銷售部分屬重大且不斷增長，故本集團受外匯波動影響，尤其受到人民幣兌美元不斷升值的負面影響，因本集團大部分海外銷售均以美元計值。截至2008年12月31日止三個年度，本集團分別約有38.7%、40.7%及51.4%的銷售額以本集團實體進行銷售的功能貨幣以外貨幣計值，主要為美元。由於人民幣與美元匯率於確認銷售日期及從客戶收取付款日期期間出現波動，故本集團於截至2008年12月31日止三個年度分別確認匯兌虧損淨額人民幣6.4百萬元、人民幣26.1百萬元及人民幣29.8百萬元。
- 本集團必須緊貼技術轉變並需經常以符合成本效益方式適時推出新產品及型號。本集團的成功部分建基於持續提升現有產品及開發新型且價格相宜產品的能力，迎合最終用戶對技術、性能和外觀各方面的需求。例如，本集團在往績記錄期間推出新產品及改善現有產品，分別佔本集團截至2008年12月31日止三個年度的營業額人民幣498.8百萬元、人民幣1,033.6百萬元及人民幣617.1百萬元。
- 本集團的產品主要透過獨立經銷商於中國及海外市場銷售。透過該等經銷商所進行的銷售分別佔本集團截至2008年12月31日止三個年度的營業額約84.5%、84.2%及84.3%。有關本集團透過經銷商進行銷售及與其關係的詳情，請參閱本招股章程「業務 — 銷售和分銷」。概無保證本集團可與其經

銷商客戶繼續保持業務關係。倘本集團眾多經銷商停止採購本集團的產品而本集團無法物色合適的經銷商替代或其他客戶，則本集團的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響。

- 由於本集團大部分生產活動透過於中國的製造設施進行，而其大部分銷售亦源自中國市場，本集團的經營主要受中國法律及法規所限。然而，由於已公布的案例有限及其非約束性性質，該等法律及法規因而尚未發展成熟，且由於其他因素（包括法律事宜可能牽涉政治考慮的影響），執行及應用中國法例及法規涉及一定程度的不明朗因素。雖然中國法例及法規對本集團於往績記錄期間的業務、財務狀況或經營業績並無造成重大影響，但本集團無法預計中國法律制度的未來發展，包括任何新法例的頒布、現有法例或詮釋或執法的變動，或國家法例凌駕地方法例及法規，以及其對本集團的影響。此外，由於海外銷售龐大，本集團須在多個範疇受稅項、環境法例、產品責任等國外法例及法規所限。

收益表若干項目

營業額

本集團的營業額幾乎全數源自家用及商用空調以及空調零部件銷售。截至2008年12月31日止三個年度，空調銷售分別佔本集團總營業額約96.4%、96.7%及90.3%，而空調零部件銷售則分別佔約0.6%、1.3%及7.0%。於往績記錄期間，本集團主要產品為佔營業額約88.9%的家用空調產品及佔營業額約5.3%的商用空調產品。除該等空調產品外，本集團亦製造及銷售風幕機、水冷式冰箱、除濕機及酒櫃，以及向若干客戶轉售壓縮機。本集團亦採購並轉售小型家電，並將其自家品牌授權予銷售該等產品的原設備製造商。營業額為扣除增值稅及總量折扣後的金額。

本集團預期商用空調產品未來的銷售在絕對值和總營業額百分比上均有所增長。儘管本集團於2008年的商用空調產品銷售主要基於中國物業市場於2008年下滑而較2007年減少，繼而影響小型家用中央空調系統的銷售額（該等空調系統主要售予大量採購以用於特定發展項目的承建商），本集團轉移其重心至銷售大型中央空調系統，主要售予政府團體、房地產擁有人或營運商、餐廳、酒店、商場及超級市

場等最終用戶。有關本集團商用空調產品銷售策略請參閱「業務 — 銷售及分銷網絡和渠道 — (a) 中國市場 — 6. 商用空調的分銷及銷售」一節。董事相信，商用空調產品的市場商機正不斷發展，主要由於(i)低成本的中國製造商(如本集團)的競爭環境改善，因該等製造商已就製造商用空調產品收窄與海外競爭者在技術上的距離；及(ii)商用及家用中央空調的需求於中國日增，主要是中國經濟發展持續及財富日增所致。基於此市場機遇，本集團擬增加生產商用空調產品，預期佔全球發售所得款項的人民幣56.3百萬元或60.0%，且預期會增加生產線及購買製造設備以擴展本集團的商用產品業務，以及於江西及安徽省興建兩項新製造設施。

本集團在中國國內及海外均有銷售其產品。本集團在中國擁有龐大的分銷網絡，包括截至2008年12月31日止三個年度分別與總共228、248及265家地區經銷商建立關係。另外，於2008年，本集團的國內分銷網絡包括三大全國性家電零售連鎖營運商，遍及中國31個省份、直轄市和自治區的30個。截至2008年12月31日，本集團亦以志高牌及以原設備製造方式向海外客戶出口空調及空調零部件，主要透過超過200家志高牌產品的海外經銷商及超過800家分銷本集團原設備製造空調及／或使用本集團原設備製造空調來製造其產品的原設備製造客戶於海外進行銷售。

截至2008年12月31日止三個年度，本集團五大客戶的總營業額分別佔本集團總營業額約18.1%、18.2%及21.8%。同期單一最大客戶的銷售額分別佔本集團總營業額約6.1%、7.0%及8.8%。

過去，本集團業務一般經歷高度季節性模式。隨着本集團分散海外銷售市場及本集團產品技術提升，董事相信本集團的空調銷售於近年受季節性波動影響較輕，部分是由於對南半球客戶的出口增加，截至2008年12月31日止三個年度，為約人民幣192.3百萬元、人民幣280.8百萬元及人民幣300.1百萬元，以致銷售額於北半球淡季時仍有所上升。然而，本集團空調銷售的季節性波動仍然存在。空調的需求在北半球每年夏季一般較高，令本集團3月至8月的六個月期間的銷售額較其餘六個月為高。截至2008年12月31日止三個年度，本集團於3月至8月的六個月期間的銷售額分別佔全年的銷售額約67.8%、63.7%及70.5%。

財務資料

此外，於2002年，本集團與現代綜合商事株式會社開始建立策略性關係，據此，本集團每年向現代綜合商事株式會社支付定額商標特許費，以換取在中國以現代HYUNDAI品牌銷售其產品的獨家權利。截至2008年12月31日止三個年度，本集團每年就有關安排向現代綜合商事株式會社支付的商標特許費總額分別為250,000美元、380,000美元及200,000美元。截至2008年12月31日止三個年度，該安排佔本集團的總營業額4.4%、2.9%及2.0%，預期於可預見將來所佔總營業額的百分比會繼續下降，因為本集團擴張整體銷量及增加非現代牌產品的銷售。

下表載列本集團於往績記錄期間的營業額：

	截至12月31日止年度					
	2006年		2007年		2008年	
	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比
中國銷售						
志高牌	2,458,355	54.2	3,094,000	54.1	2,563,396	43.3
現代牌	201,381	4.4	163,803	2.9	116,558	2.0
空調零部件	2,523	0.1	50,837	0.9	86,259	1.4
其他產品	118,998	2.6	78,664	1.4	112,314	1.9
	<u>2,781,257</u>	<u>61.3</u>	<u>3,387,304</u>	<u>59.3</u>	<u>2,878,527</u>	<u>48.6</u>
海外銷售						
志高牌	282,188	6.2	310,391	5.4	336,382	5.7
原設備製造	1,430,389	31.6	1,959,106	34.3	2,330,942	39.3
空調零部件	22,298	0.5	21,573	0.4	329,349	5.6
其他產品	18,930	0.4	38,034	0.6	45,383	0.8
	<u>1,753,805</u>	<u>38.7</u>	<u>2,329,104</u>	<u>40.7</u>	<u>3,042,056</u>	<u>51.4</u>
總計	<u>4,535,062</u>	<u>100.0</u>	<u>5,716,408</u>	<u>100.0</u>	<u>5,920,583</u>	<u>100.0</u>

財務資料

下表載列本集團於往績記錄期間自每項主要產品組別所得的營業額：

	截至12月31日止年度					
	2006年		2007年		2008年	
	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比
家用空調						
分體式	3,988,176	87.9	4,908,371	85.9	4,746,919	80.2
窗口式	126,811	2.8	130,568	2.3	203,041	3.4
移動式	<u>108,427</u>	<u>2.4</u>	<u>86,539</u>	<u>1.5</u>	<u>85,527</u>	<u>1.4</u>
家用空調小計	<u>4,223,414</u>	<u>93.1</u>	<u>5,125,478</u>	<u>89.7</u>	<u>5,035,487</u>	<u>85.0</u>
商用空調產品	148,899	3.3	401,822	7.0	311,791	5.3
空調零部件	24,821	0.6	72,410	1.3	415,608	7.0
其他產品	<u>137,928</u>	<u>3.0</u>	<u>116,698</u>	<u>2.0</u>	<u>157,697</u>	<u>2.7</u>
總計	<u><u>4,535,062</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>5,716,408</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>5,920,583</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

如上表所示，來自銷售移動式家用空調的營業額於往績記錄期間減少，主要由於更專業化的競爭者的競爭優勢日增，故本集團策略性決定減少生產該等產品的比例。此外，來自銷售空調零部件的營業額於往績記錄期間出現顯著增加，主要由於本集團向土耳其、巴西、尼日利亞及馬來西亞客戶出口所致。

地區分布

本集團於截至2007年12月31日止年度分別在中國市場及海外市場銷售約59.3%及40.7%的產品，於截至2008年止年度則分別為48.6%及51.4%。本集團相信海外市場佔營業額的百分比將日益增加，原因為發展中國家的銷售機會較佳、於南半球國家的銷售額增加以及製造商用空調產品的技術提升，使中國製造商（如本集團）在國際市場更具競爭力。

財務資料

下表載列於往績記錄期間本集團源自中國及海外市場的營業額佔總營業額百分比的分析。

	截至12月31日止年度		
	2006年	2007年	2008年
	佔營業額百分比		
中國銷售額	61.3	59.3	48.6
海外銷售額	<u>38.7</u>	<u>40.7</u>	<u>51.4</u>
總計	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

本集團產品於中國市場的營業額

本集團的國內銷售網絡按地區劃分為六個銷售區，遍及中國31個省份、直轄市、自治區及城市的30個。於往績記錄期間按地區劃分的銷售額分析概述如下：

	截至12月31日止年度					
	2006年		2007年		2008年	
	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比
地理位置						
東部1(華東1)地區	501,809	11.1	609,033	10.7	308,333	5.2
東部2(華東2)地區	620,820	13.7	576,698	10.1	627,474	10.6
西部(華西)地區	326,495	7.2	567,180	9.9	351,179	5.9
南部(華南)地區	677,090	14.9	841,394	14.7	762,589	12.9
北部(華北)地區	387,169	8.5	466,584	8.2	449,639	7.6
中部(華中)地區	<u>267,874</u>	<u>5.9</u>	<u>326,415</u>	<u>5.7</u>	<u>379,313</u>	<u>6.4</u>
總計	<u><u>2,781,257</u></u>	<u><u>61.3</u></u>	<u><u>3,387,304</u></u>	<u><u>59.3</u></u>	<u><u>2,878,527</u></u>	<u><u>48.6</u></u>

該等地區的營業額於往績記錄期間出現波動，且預期在可預見的將來持續出現此情況。

財務資料

本集團產品於海外市場的營業額

下表載列本集團於往績記錄期間按海外客戶所在地區劃分的營業額分析：

地域	截至12月31日止年度					
	2006年		2007年		2008年	
	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比	人民幣千元	佔營業額 百分比
亞洲(不包括中國)	892,630	19.7	1,061,361	18.6	1,273,875	21.5
歐洲	321,046	7.0	544,098	9.5	839,951	14.2
美洲	329,118	7.3	432,044	7.5	609,449	10.3
非洲	170,114	3.8	249,406	4.4	294,026	5.0
其他	40,897	0.9	42,195	0.7	24,755	0.4
總計	<u>1,753,805</u>	<u>38.7</u>	<u>2,329,104</u>	<u>40.7</u>	<u>3,042,056</u>	<u>51.4</u>

本集團過往遭遇並預期將於可見未來繼續遭遇於不同海外地區的銷售額波動，本集團相信此乃主要因季節、天氣、國際環保規例變動及遵從以及若干客戶銷售點由外地移往中國內地所致。本集團預期，由於本集團與歐洲主要客戶的策略性關係，歐洲的銷售額於可見未來將會持續增加。

本集團產品的定價

本集團擬在進行銷售的相應市場中將產品價格訂於具競爭力的水平。儘管在往績記錄期間原材料及零部件價格波動及預計將會繼續影響本集團的定價政策，本集團的過往政策一直可透過改善其產品設計及技術抵銷有關波動，藉此減省成本，並透過增加產品的單位價格將部分成本轉嫁予客戶，而預期未來將繼續採用相同政策。然而，本集團無法保證可於將來成功將任何增加的成本轉嫁予客戶。

財務資料

下表顯示本集團產品於往績記錄期間的平均售價。平均售價乃將總營業額除以各產品類別於有關期間的單位銷量計算。

	截至12月31日止年度		
	2006年 人民幣元	2007年 人民幣元	2008年 人民幣元
家用空調產品(每台)	1,553	1,742	1,703
商用空調產品(每套)	3,238	3,113	3,616

於往績記錄期間，本集團經歷每部家用空調平均售價的每期波動，乃由於(1)增加銷售高端產品及產品組合轉為高端產品(即如三超王系列等具有特別性能的產品)及原材料成本增加(尤其銅及鋁)，而某程度上已將有關增幅轉嫁予消費者，以致2007年的每部家用空調平均售價高於2006年的水平；及(2)工程商(即地區經銷商，進一步詳情載於本招股章程「業務—銷售及分銷網絡和渠道—(a)3(i)(a)經銷商及分銷商」)自本集團購入大量低檔空調，加上每台單位平均售價較低的原設備製造產品的海外銷售增加以及美元兌人民幣貶值的影響(本集團大部分海外銷售以美元結算)，以致銷售額增加。於2008年，每台商用空調平均售價較2006年及2007年增加，原因為本集團將產品組合重點由2007年大量銷售標準化、現成的小型家用中央空調系統(導致平均售價較2006年輕微下跌)改為生產每台單位價格較高且較大台的中央空調系統。

本集團亦於截至2008年12月31日止年度就實行訂價政策整體調高其每台商用空調的平均售價。

銷貨成本

本集團的銷貨成本主要包括原材料、零部件的成本，並包括直接人工成本、水電、生產成本及其他成本。

財務資料

下表顯示本集團於往績記錄期間的總銷貨成本分析。

	截至12月31日止年度					
	2006年		2007年		2008年	
	估銷貨成本 人民幣千元	百分比	估銷貨成本 人民幣千元	百分比	估銷貨成本 人民幣千元	百分比
原材料及零部件：						
壓縮機	1,035,563	28.0	1,271,182	27.3	1,417,334	28.7
銅	987,130	26.7	1,104,405	23.7	1,285,542	26.0
塑膠片	185,706	5.0	275,335	5.9	373,338	7.6
鋁	222,083	6.0	267,894	5.7	237,497	4.8
鋼板	188,765	5.1	226,309	4.9	372,438	7.5
其他(附註1)	862,408	23.3	1,181,477	25.4	885,108	17.9
總計	<u>3,481,655</u>	<u>94.1</u>	<u>4,326,602</u>	<u>92.9</u>	<u>4,571,257</u>	<u>92.5</u>
直接人工成本	110,046	3.0	85,197	1.8	92,130	1.8
水電	18,343	0.5	22,337	0.5	28,373	0.6
生產成本	51,906	1.4	135,452	2.9	166,596	3.4
其他	37,968	1.0	90,229	1.9	82,294	1.7
銷貨總成本	<u>3,699,918</u>	<u>100.0</u>	<u>4,659,817</u>	<u>100.0</u>	<u>4,940,650</u>	<u>100.0</u>

1. 其他包括多種用於生產的其他零部件，如電子控制系統、製冷劑、電源線、電容器和其他小零件。

原材料、零部件

本集團的原材料、零部件主要包括壓縮機、銅、鋁、鋼板及塑膠片。於往績記錄期間，本集團透過從供應商進行採購，應付了對壓縮機、銅、鋁、鋼板及塑膠片的需求。然而，原材料成本，特別是銅、鋁、塑膠片和鋼板價格或會大幅上落，近年亦曾出現顯著波動。此等原材料價格或會持續波動，本集團日後亦未必能將該等上漲的原材料成本完全轉嫁給其客戶，以致銷貨成本增加及毛利削減。

直接人工成本

於2008年12月31日，本集團的直接人工成本主要包括廣東志高參與生產的約5,200名僱員的薪金及福利。儘管本年度僱員人數不時因應產量需求而有所波動，於往績記錄期間，本集團的直接人工成本下降，如直接人工成本由截至2006年12月31日止年度的人民幣110.0百萬元減至截至2007年12月31日止年度的人民幣85.2百萬元，其後增至截至2008年12月31日止年度的人民幣92.1百萬元，主要原因為於2007

財務資料

年本集團生產程序的不斷改進令效率提高，例如增加採用自動化生產系統、優化生產工作流程及加強培訓生產員工。然而，儘管2008年下半年直接從事生產的僱員數目基於銷售減慢而大幅減少，惟於2008年整體勞工成本增加以遵照中國新勞工法，抵銷部分削減成本優勢。

水電

本集團的水電成本主要包括水費及電費。本集團從兩個當地電網購買其生產所需的電力，並從一個當地供水商購買用水。雖然本集團生產基地位於定期有電力短缺問題的廣東省，但本集團相信可在交替電力網絡中得到電力供應，並可以相對穩定的電力價格取得相對穩定的電力供應。

生產成本

本集團的生產成本主要包括生產程序所用設備的折舊、生產線及設備的維護、保養、消耗品零部件的製造及其他有關生產的雜費。

本集團的保修責任佔生產成本一部分。本集團就產品售後三至六年內提供免費維修服務及免費主要零件更換。保修責任成本會在相關銷售確認時累計。保修責任撥備根據完成整項責任的估計成本累計。成本由本集團管理層根據過往經驗估計。保修撥備於往績記錄期間各結算日的賬面值分別為人民幣16.8百萬元、人民幣35.1百萬元及人民幣35.3百萬元。

其他成本

本集團其他成本主要包括售予客戶的壓縮機及本集團生產設施所製造原材料成本。本集團預期自2009年起，該等其他成本將會增加，原因為本集團將銷售更多自製原材料予客戶。

毛利及毛利率

本集團的毛利及毛利率於2007年較2006年增加，惟2008年較2007年有所減少，在不同產品中，相對成本於往績記錄期間的差別不大。於截至2008年12月31日止年度，本集團的毛利減少，主要歸因於銷貨成本增加，特別是於2008年上半年的原材料成本增幅比率高於本集團的銷售增長。由於本集團在2008年上半年完成大部分海外銷售，故銷貨成本於同年下半年減少（尤其是原材料成本）對本集團的毛利影響不大，原因為下半年銷售整體放緩所致。有關本集團業務更多的季節性資料，請參

閱本招股章程「風險因素 — 與本集團有關的風險」所載「季節性波動及天氣情況」一節。然而，本集團預期毛利及毛利率將於日後增加，原因為(i)日益重視毛利較高的產品如商用空調產品；(ii)提高客戶對本集團優質品牌的認知度；(iii)致力研發其他高端產品；及(iv)中國競爭趨向穩定，有望減少空調製造商之間於中國的價格競爭。此外，本集團的一體製造基地包括七項生產支援設施，使本集團能自行生產10種主要部件其中8種（其詳情載於本招股章程「業務 — 生產 — 零部件」一節）及總數逾65%以產量計用於製造本集團三大家用空調系列（總系列有33個）的零件（包括用於製造上述主要部件的零件）（即3,500W及5,100W壁掛式及5,100W落地式家用空調，相當於本集團於截至2008年12月31日止年度的家用空調總產量約30%），本集團相信，可更有效地控制生產成本和協調採購、生產和運送工作。該一體化有效減省本集團空調的生產成本，並預期長遠而言可提高本集團利潤率。於2008年，家用空調產品的毛利率約為16.6%，商用空調產品則約為17.9%；於中國市場及海外市場的毛利率則分別約18.4%及14.8%。

銷售及分銷成本

銷售及分銷成本主要包括(i)營銷、宣傳及推廣費用；(ii)交付本集團產品予客戶（中國及海外）的運輸成本；(iii)銷售及營銷員工的薪金及福利；及(iv)出差旅費及其他銷售及分銷雜項開支。營銷、宣傳及推廣費用主要包括訓練經銷商及推廣員，以及用於本集團的家電零售連鎖營運商客戶的即場推廣活動。

本集團預期銷售及分銷成本將因應本集團提高志高牌的認知度、於海外市場發展廣泛的營銷經營及增加戶外宣傳策略的銷售、市場推廣、廣告及宣傳活動而有變。

行政開支

本集團的行政開支主要包括行政及管理員工的薪金及福利、研發開支、社會保障及退休金供款、非生產相關固定資產折舊、土地使用權攤銷及銀行手續費。薪金由於中國整體人工成本增加及擴大本集團行政及管理員工編制而預期於可見將來增加。研發開支預期因本集團執行高端產品增長的策略性計劃而在絕對值及佔總行政開支的百分比上會有增加。社會保障及退休金供款預期因遵從新中國勞工法的規定而增加。

其他開支

本集團的其他開支主要包括呆賬撥備、外匯虧損以及法律及專業費用。釐定貿易應收款的可收回程度時，本集團自有關信貸授出日期起至年結日止監察貿易應收款信貸質素的變動。於往績記錄期間各年結日，就應收款確認的呆賬撥備反映個別計算減值的貿易應收款來自己進行清盤或遇上嚴重財務困難的客戶。倘人民幣兌美元如預期般持續升值，匯兌虧損預期會在未來有所增加。

衍生金融工具之公平值變動

本集團訂立的衍生金融工具主要包括外匯遠期合約、銅遠期合約及銅掉期合約。於往績記錄期間各結算日，該等衍生金融工具乃按公平值計量，公平值變動則於產生期間於損益直接確認。外匯遠期合約公平值乃參考本集團獨立估值師進行的估值釐定，銅遠期合約的公平值乃按公開市場的公平值釐定，而銅掉期合約公平值則參考對手方銀行就此合約提供的估值釐定。該等合約的主要條款及估值模式的數據載於本招股章程附錄一—「會計師報告」附註21。於2006年12月31日並無未完成的銅及外匯遠期合約以及銅掉期合約。於2007年12月31日及2008年12月31日，本集團銅遠期合約所承受財務風險分別約為人民幣12,000元及人民幣零元；本集團外匯遠期合約所承受財務風險分別為人民幣零元及人民幣62.8百萬元；而本集團銅掉期合約所承受財務風險分別為人民幣零元及約人民幣19.5百萬元。於2009年5月31日，本集團就外匯遠期合約及銅掉期合約所產生財務負債分別約為人民幣39.7百萬元及人民幣3.8百萬元，概無未完成的銅遠期合約。於最後實際可行日期，(i)本集團所持未完成外匯遠期合約的名義總額約為196.5百萬美元（或相當於人民幣1,342.4百萬元），該等合約的遠期合約匯率介乎1美元兌人民幣6.4946元至1美元兌人民幣6.8170元，中國人民銀行所報美元中間價為人民幣6.8316元；(ii)一份未完成銅掉期合約的名義數額為50/100公噸，而有關合約的固定價格為每公噸5,850美元，倫敦金屬交易所所報銅正式現金價格為每公噸4,890美元；及(iii)並無未完成銅遠期合約。

融資成本

融資成本主要包括銀行及其他借貸的利息，以及票據貼現費用。

稅項

根據中國相關法律及法規，廣東志高股份公司自2006年1月1日起至2006年8月（轉為外商獨資企業）止七個月期間須繳交稅率為33%的中國企業所得稅（「企業所得稅」）；往後須繳交稅率為33%的中國外資企業所得稅（「外資企業所得稅」），但自2006年8月起獲得稅項豁免，詳述如下。

根據廣東省科委組織於2002年5月14日及2004年5月24日發出的核准文件，廣東志高股份公司獲認可為高新技術企業，可在2003年5月14日至2006年5月13日期間（「減稅期間」）獲減免企業所得稅稅率至15%，並已支付相應的稅務負債。然而，根據中國國家稅務總局（「國家稅務局」）發出的相關法律及法規，獲減稅的企業須位於中央政府認可的高新技術產業開發區內。在減稅期間，廣東志高股份公司位於高新技術產業開發區外，倘減免撥回，則須繳付潛在額外的稅務負債，相當於有關期間的溢利而獲減免的18%企業所得稅。因此，截至2006年12月31日止兩個年度各年，儘管可享有減稅，企業所得稅仍以33%稅率計算。截至2006年12月31日止年度，廣東志高股份公司確認了企業所得稅負債的減免部分人民幣18,027,000元。

根據廣東佛山地方稅局於2006年8月25日發出的函件，且根據「中國徵管稅收規定」第52條規定，倘相關中國稅務機關在斷定廣東志高股份公司企業所得稅金額時收回15%企業所得稅稅率的減免，除之前給予廣東志高股份公司18%稅率減免所應付的額外稅項外，並不會徵收罰金。

根據自2006年8月生效的中國外商投資企業及外資企業所得稅法（「外資企業所得稅法」），廣東志高應合資格成為生產企業，並獲得自其首個經營獲利年度起計兩年豁免外資企業所得稅及於往後三年獲得50%的外資企業所得稅寬免。由於廣東志高於2006年下半年成為外商獨資企業後方開始經營，即自成立年度起計六個月內，其可將首個豁免年度押後至2007年，惟廣東志高須確定不以2006年為首個經營獲利年度並繳交2006年外資企業所得稅。外資企業所得稅豁免及寬免由相關中國稅務機關於2007年5月15日核准。廣東志高將2007年定為首個獲利年度。

於2007年3月16日，中國第十屆全國人民代表大會第五次會議上通過了企業所得稅法（「新企業所得稅法」），本地及外資企業的所得稅稅率將統一為25%，自2008年1月1日起生效。廣東志高將繼續享有自2007年1月1日起獲得的豁免及標準所得稅稅率減免直到豁免及減免期間屆滿，惟不可超過2012年。遞延稅項結餘已作調整以反映在資產變現時預期會於相應期間應用的稅率。

財務資料

根據財政部及國家稅務總局的聯合通知財稅[2008]1號文，僅在2008年1月1日之前外商投資企業形成的利潤分配給外國投資者才不受條例限制，可豁免預繳稅。在之後形成的利潤所分配的股息則須徵收10%的企業所得稅及根據企業所得稅法第3及27條及其實施條例第91條由中國實體預繳。截至2008年12月31日止年度所形成的未分配利潤的遞延稅項負債按董事決定的30%股息以10%稅率累計。

由於本集團於往績記錄期間的應課稅溢利並非於香港產生或源自香港，故本集團概無就香港利得稅作出撥備。

於2006年，本集團擁有兩家向其他集團公司提供產品保證及技術支援服務的經營附屬公司——愛數碼及益信。該等附屬公司向本集團提供市場資訊以制訂其產品開發策略。本集團其後將該等附屬公司清盤並將其業務與廣東志高於中國佛山的研發總部進行整合。由於該兩家前附屬公司為非中國實體，益信須按中國有關當局根據營業額10%的設定利潤比率所定的釐定應課稅溢利繳納中國稅項，愛數碼則同意僅繳交中國營業稅而其溢利獲豁免繳交中國企業所得稅。集團內公司間的相關交易按上述基準及正常商業條款進行。概無方針或計劃或任何其他安排以使任何公司或人士可享有稅務優惠為唯一或主要目的。此兩家前經營附屬公司的稅項進一步詳情載於本招股章程附錄一「會計師報告」附註11。

由於上述安排及根據外資企業所得稅法享有稅務優惠，本集團於往績記錄期間的實際稅率分別為16.1%、0.8%及2.5%。待稅務優惠於2011年底結束後，本集團預期實際稅率會增至約25%。

其他收入

其他收入主要包括若干非經營收入，如中國政府實體提供的補貼及資助以及利息收入。本集團於往績記錄期間並無就已售空調數目收取任何津貼。

其他借貸的內含兌換權衍生工具的公平值變動

於2005年3月30日，作為吸引策略性投資者智匯動力、Getchance及Raffles Partners計劃的一部分，本集團與該等投資者訂立多份貸款協議。根據貸款協議，該等投資者向本集團提供82.0百萬港元（約人民幣86.1百萬元）的貸款，以港元列值並須於一年內償還。貸款為無抵押，由董事李興浩先生作擔保，以Hong Kong Bank於到期日的報價而提供的最優惠貸款利率另加每年1.5厘的利率計息。同日，李興浩先生及廣東志高股份公司另外218名個別股東（即廣東志高股份公司的僱員，包括

財務資料

李隆毅先生)亦與投資者訂立出資協議(「出資協議」)。根據出資協議,智匯動力、Getchance及Raffles Partners會向廣東志高股份公司作出相當於貸款金額的資本,並按照轉換公式及廣東志高股份公司須達成的特定條件而認購特定百分比的廣東志高股份公司經擴大實繳資本。由於本集團將原有貸款協議的資金繼續保留並支付利息直至2006年11月17日,故貸款被視為在到期日2006年3月30日重續,並延期至2006年11月17日。

於2006年11月17日,本集團與智匯動力、Getchance及Raffles Partners訂立新股份認購協議(「認購協議」)。根據認購協議,投資者認購8,500股普通股,即本公司利用原有貸款協議所得款項支付發行時經擴大已發行股本的8.5%。董事認為智匯動力、Getchance及Raffles Partners提供的資金被視為可轉換貸款並包含兩種成分:負債成分及兌換權的衍生工具。

授出日	: 2005年3月31日
本金	: 82,000,000港元(約人民幣86,100,000元)
到期日	: 2006年3月30日(其後延至2006年11月22日)
息率	: 最優惠利率+1.5厘(按每日複式計算)
兌換期	: 2006年6月30日前或智匯動力、Getchance及Raffles Partners於全球發售後決定的較後日期
實際利率	: 13.78厘

於2006年11月22日,智匯動力、Getchance及Raffles Partners根據認購協議行使將貸款轉換為本公司普通股的權利。簽訂貸款協議、出資協議及認購協議原因的完整描述及相關詳情,請參閱本招股章程「策略性投資者及其他投資者」一節。

基於以上所述,本集團於截至2006年12月31日止年度分別確認了人民幣35.3百萬元的一次性、非經常性費用。

其他借貸的內置兌換權衍生工具於往績記錄期間的公平值利用柏力克—舒爾斯(Black-Scholes)期權價值計算模式估計。估價分別於三個估值日期進行:分別為(i) 2005年3月30日,即籌措其他借貸之日; (ii) 2005年12月31日,即年結日; 及(iii) 2006年11月22日,即智匯動力、Getchance及Raffles Partners行使兌換權並將貸款轉換為本公司股份之日。於三個估值日期輸入模式的數據載於本招股章程附錄一「會計師報告」附註27。

其他借貸的內置轉換權衍生工具的公平值(i)由2005年3月30日的人民幣3.0百萬元增加人民幣12.6百萬元,至截至2005年12月31日止年度的人民幣15.6百萬元; 及(ii)由2005年12月31日的人民幣15.6百萬元增加人民幣35.3百萬元,至緊接在2006年

財務資料

11月22日兌換為本公司股份前的人民幣50.9百萬元。於兩個期間的其他借貸增加主要由於在往績記錄期間使用貼現現金流量法及市場法為本公司的總權益估值而有所增加，以致每股的權益價值增加。用於貼現現金流量法的主要假設及數據亦載於本招股章程附錄一「會計師報告」附註27。

經營業績

下表概述本集團於往績記錄期間的經審核綜合業績。綜合業績應與本集團的會計師報告（全文載於本招股章程附錄一）一併閱讀。

	截至12月31日止年度		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
營業額	4,535,062	5,716,408	5,920,583
銷貨成本	<u>(3,699,918)</u>	<u>(4,659,817)</u>	<u>(4,940,650)</u>
毛利	835,144	1,056,591	979,933
其他收入	10,750	49,310	49,071
銷售及分銷成本	(351,436)	(525,604)	(500,336)
行政開支	(149,403)	(136,532)	(183,694)
其他開支	(4,221)	(26,378)	(49,197)
衍生金融工具公平值變動淨收益（虧損）	—	44,214	(83,978)
其他借貸的內置轉換權			
衍生工具公平值變動	(35,258)	—	—
融資成本	<u>(42,171)</u>	<u>(91,567)</u>	<u>(114,065)</u>
除稅前溢利	263,405	370,034	97,734
稅項	<u>(42,450)</u>	<u>2,869</u>	<u>(2,446)</u>
年度溢利	<u><u>220,955</u></u>	<u><u>372,903</u></u>	<u><u>95,288</u></u>

截至2008年12月31日止年度與截至2007年12月31日止年度比較

營業額

本集團的總營業額由截至2007年12月31日止年度的人民幣5,716.4百萬元增加人民幣204.2百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣5,920.6百萬元，增幅為3.6%。增加主要是由於2008年上半年經濟下滑前空調零部件銷量大幅增加及於海外市場擴展銷售，惟部分已被中國市場銷售額下降所抵銷。

家用式

家用式空調產品銷售營業額由截至2007年12月31日止年度的人民幣5,125.5百萬元減少人民幣90.0百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣5,035.5百萬元，減幅為1.8%。以總營業額的百分比計算，家用空調產品的銷售由截至2007年12月31日止年度的89.7%減至截至2008年12月31日止年度的85.0%，主要由於中國市場家用空調產品的銷售顯著減少及空調零部件銷售額大幅增加。

家用空調產品的總銷售單位由截至2007年12月31日止年度約2,941,900台增加至截至2008年12月31日止年度約2,956,800台，主要由於海外市場的銷量增加，足以抵銷中國市場的減幅，原因為本集團於2008年上半年經濟放緩前已完成大部分海外銷售。本集團的家用空調平均單位售價由截至2007年12月31日止年度的人民幣1,742元減少人民幣39元至截至2008年12月31日止年度的人民幣1,703元，減幅為2.2%，主要由於(i)海外銷售佔總營業額的百分比增加，其一般每台平均售價較低；及(ii)美元兌人民幣貶值的影響，原因為大部分海外銷售均以美元計算。

家用空調的銷售額於截至2007年12月31日止年度佔國內市場59.2%，並佔海外市場40.8%，而截至2008年12月31日止年度則佔國內市場49.8%及佔海外市場50.2%。2008年海外銷售額上升主要是由於在2008年上半年經濟放緩前，本集團的海外客戶及經銷商數目日增，尤其是東歐及巴西客戶，故將策略重點放於海外銷售之上。

商用式

商用式空調產品銷售營業額由截至2007年12月31日止年度的人民幣401.8百萬元減少人民幣90.0百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣311.8百萬元，減幅為22.4%，主要由於2008年中國物業市場下滑，繼而影響銷量較大的小型家用中央空調系統之銷售額，本集團另將其重心轉移至大型中央空調系統，其次，主要地區銷售額於2008年首季受到惡劣天氣的不利影響。此外，本集團的平均售價由2007年人民幣3,113元增至2008年人民幣3,616元。商用空調產品的銷售佔總營業額的百分比由截至2007年12月31日止年度的7.0%減少至截至2008年12月31日止年度的5.3%，主要由於商用空調產品的整體銷售額基於上述原因而下降及空調零部件的銷售額大幅增加。

商用空調產品的總銷量由截至2007年12月31日止年度約129,100台減少至截至2008年12月31日止年度約86,200台，主要基於上述理由。本集團的商用空調平均每

財務資料

台售價由截至2007年12月31日止年度的人民幣3,113元增加人民幣503元至截至2008年12月31日止年度的人民幣3,616元，增幅為16.2%，主要由於原材料成本上升及本集團策略上著重每台價格較高的大型精密空調。

於截至2007年12月31日止年度商用空調的銷售額於國內市場佔55.1%，於海外市場佔44.9%，而截至2008年12月31日止年度則於國內市場佔55.4%，於海外市場佔44.6%。

其他產品及空調零部件

銷售其他產品的營業額由截至2007年12月31日止年度的人民幣116.7百萬元，增加人民幣41.0百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣157.7百萬元，增幅為35.1%，主要由於小型家電的銷售及本集團生產設施所製造原材料均大幅增加。來自空調零部件銷售的營業額由截至2007年12月31日止年度的人民幣72.4百萬元增加人民幣343.2百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣415.6百萬元，增幅為474.0%，主要由於向土耳其、馬來西亞、巴西及尼日利亞客戶的空調零部件銷售大幅增加，分別約佔人民幣119.3百萬元、人民幣68.0百萬元、人民幣17.9百萬元及人民幣10.2百萬元，合共約佔空調零部件的海外銷售65.4%。於該等客戶當中，其中一名為本集團現有客戶威能集團的成員公司，威能集團自本集團採購空調零部件供其土耳其新廠房用作製造空調產品。其他產品的銷售佔總營業額的百分比由截至2007年12月31日止年度的2.0%增至截至2008年12月31日止年度的2.7%；而空調零部件的銷售亦由截至2007年12月31日止年度的1.3%大幅增加至截至2008年12月31日止年度的7.0%。

銷貨成本

銷貨成本由截至2007年12月31日止年度的人民幣4,659.8百萬元，增加人民幣280.8百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣4,940.7百萬元，增幅為6.0%。銷貨成本增幅大於同期營業額的上升，主要由於原材料、零部件成本價格上漲，其於截至2007年12月31日止年度共佔人民幣4,326.6百萬元，截至2008年12月31日止年度則共佔人民幣4,571.3百萬元。然而，原材料及零部件佔總銷貨成本的百分比由截至2007年12月31日止年度的92.9%輕微減至截至2008年12月31日止年度的92.5%，主要由於儘管2008年最後一季原材料價格大幅下跌對本集團2008年之銷貨成本構成較輕微影響，惟本集團提前收購該等原材料及部件，並集中收購銅以於本年度較後期的生產使用，致使2008年上半年的原材料價格增加，有關原材料價格增加由生產時使用其他零部件的成本減少所抵銷。

與截至2007年12月31日止年度佔81.5%相比，本集團銷貨成本佔截至2008年12月31日止年度的營業額83.4%。儘管2008年最後一季的銷貨成本基於上述理由大幅

財務資料

減少，惟銷貨成本所佔營業額百分比於2008年上半年的增長幅度高於銷售增長率，乃由於原材料及零部件成本上漲所致。

毛利

基於上述因素，本集團的毛利由截至2007年12月31日止年度的人民幣1,056.6百萬元，減少人民幣76.7百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣979.9百萬元，減幅為7.3%。與截至2007年12月31日止年度的18.5%相比，本集團截至2008年12月31日止年度的整體毛利率減至16.6%。截至2008年12月31日止年度，家用空調產品及商用空調產品的毛利率分別約為16.6%及17.9%，截至2007年12月31日止年度則分別約為18.6%及19.9%。截至2008年12月31日止年度，中國市場及海外市場的毛利率分別約為18.4%及14.8%，截至2007年12月31日止年度則分別約為18.8%及18.0%。

其他收入

其他收入維持相對穩定，由截至2007年12月31日止年度的人民幣49.3百萬元輕微減少約人民幣0.2百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣49.1百萬元，減幅為0.5%。

銷售及分銷成本

本集團的銷售及分銷成本由截至2007年12月31日止年度的人民幣525.6百萬元減少人民幣25.3百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣500.3百萬元，減幅為4.8%，減少的主要原因是與中國市場銷售營業額一同減少的佣金、廣告及展覽開支、出差旅費及其他銷售相關開支減幅被推銷員及市場推廣職員的薪金增加以符合新勞工法規定、以及2008年上半年燃料成本增加令本集團大部分產品的運輸成本增加所抵銷。

行政開支

本集團的行政開支由截至2007年12月31日止年度的人民幣136.5百萬元增加人民幣47.2百萬元至截至2008年12月31日止年度的183.7百萬元，增幅為34.5%，主要原因為管理員工數目及管理員工的整體薪金及福利增加及由於銀行交易顯著上升以致銀行手續費增加。

其他開支

本集團的其他開支由截至2007年12月31日止年度的人民幣26.4百萬元增加人民幣22.8百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣49.2百萬元，增幅為86.5%。此乃主要由於為籌備本集團上市所產生法律及專業費用增加至人民幣15.8百萬元、

匯兌虧損淨額增加人民幣3.7百萬元至人民幣29.8百萬元以及由於有關中國地區經銷商的貿易應收款周轉減慢，故增加呆賬撥備約人民幣3.9百萬元。

衍生金融工具公平值變動淨虧損

截至2008年12月31日止年度，本集團錄得外匯遠期合約公平值變動淨虧損約人民幣61.0百萬元，於2007年12月31日該等合約的公平值變動淨收益則為人民幣43.0百萬元。該等外匯遠期合約乃於2007年訂立，以對沖部分自2007年起產生的潛在外匯波動風險，此乃由於本集團相信人民幣兌美元及其他外幣將持續升值。由於2008年第一季人民幣兌其他外幣繼續升值，故本集團於2008年訂立更多遠期合約，相信本集團可鎖定理想人民幣匯率。然而，人民幣兌其他外幣不斷升值，直至2008年7月中，其後匯率維持相對穩定。因此，本集團於2008年就該等合約錄得公平值變動淨虧損。

除於2007年訂立銅遠期合約對沖銅價升幅外，本集團亦於2008年訂立OTC亞式銅掉期合約（「銅掉期合約」）。銅成本於2006年大幅上升，於2007年及2008年第一季度則維持較高水平，本集團自2007年起成立一個委員會，成員分別包括5名高級行政人員及中級職員，即本集團副總裁胡正富先生、兩名財務部經理、本公司執行董事丁小江博士及一名採購部經理，以就銅的市價趨勢進行探討及研究。委員會成員具備於採購管理、公司管治及融資事宜、原材料採購（尤其是銅、鋁、鋼及塑膠）以及財務管理等各範疇的相關經驗。委員會各成員於各相關範疇積逾10年或以上經驗。向本集團高級管理層（包括本公司主席、財務部主管及採購部主管）作出任何建議前，委員會已考慮銅歷史價格及銅價未來趨勢的市場展望等因素。

經考慮銅掉期合約項下假設將名義購買的銅數量與本集團在往績記錄期間平均所用每年約20,000公噸銅相比較少，而銅價自2006年至2008年第一季度呈上升趨勢，本集團於2008年9月16日與一家中國持牌銀行訂立銅掉期合約，(i)以於浮動價格超過經協議的固定價格每公噸5,850美元時每月收購名義數量50公噸銅；或(ii)於浮動價格低於固定價格每公噸5,850美元時每月收購100公噸銅，自2008年10月1日起至2009年9月30日止為期1年，惟受最高收益總額75,000美元（或相當於約人民幣512,000元）的規定所限。倘於每月的平均浮動市價低於協定固定價格每公噸5,850美

財務資料

元，則本集團有責任根據銅掉期合約名義採購100公噸銅及於每月清償銅的浮動市價與協定固定價格的差額，毋須實際付運名義上購買的銅。如每月的平均市場浮動價高於協定固定價格每公噸5,850美元，本集團有責任根據銅掉期合約名義上採購50公噸銅，而持牌銀行須每月結算銅市場浮動價與協定固定價格的差額，而毋須實質交收名義上採購的銅，惟以銅掉期合約的最高收益總額75,000美元（或相當於約人民幣512,000元）為限。

於本集團考慮是否訂立銅掉期合約時，銅價呈下跌趨勢。然而，就2006年至2008年第一季度銅的歷史價格趨勢進行研究後，本集團認為銅價具增長潛力，故決定訂立該銅掉期合約，名義上收購較少數量銅。然而，自訂立銅掉期合約以來，由於全球對銅的需求受到2008年金融危機的不利影響，導致銅價仍繼續下跌。自2008年10月至2009年5月每月市場浮動銅價介乎每公噸3,071.98美元（即2008年12月錄得的最低位）至4,925.70美元（即2008年10月錄得的最高位）之間波動，低於協定固定價格每公噸5,850美元。

由於2008年10月至2009年5月市場的浮動銅價低於經協定固定價格每公噸5,850美元，故本集團於每月月底有責任根據銅掉期合約清償虧損，毋須實際交收名義購買的銅，有關金額乃按名義數量100公噸銅的浮動市價與協定固定價格的差額計算。因此，本集團的銅掉期合約於2008年10月至2008年12月錄得已變現虧損合共約0.6百萬美元（或相當於約人民幣4.0百萬元），於2008年12月31日未變現虧損則約為2.9百萬美元（或相當於約人民幣19.5百萬元）。2009年1月至2009年5月銅掉期合約的已變現虧損約為1.0百萬美元（或相當於約人民幣6.8百萬元）。

本集團預期，倘浮動市價於截至銅掉期合約完結前持續低於經協定固定價格，自2009年6月至銅掉期合約屆滿日期2009年9月銅掉期合約的額外潛在虧損總額約為0.6百萬美元（或相當於約人民幣4.0百萬元）。自2009年6月至2009年9月的銅掉期合約的額外潛在虧損總額乃經參考本文據的對手方財務機構提供的估值釐定。自2008年9月至最後實際可行日期，本集團並無訂立任何其他銅掉期合約。

本集團現時設有一個委員會，該委員會於有需要時不時定期進行會議，負責審閱、研究及探討外幣及原材料的未來價格趨勢以及對沖方法。在決定是否訂立任何未來財務衍生合約時，本集團將採取更審慎的態度，並會擴大委員會的組成，以便

財務資料

就外幣及原材料的未來價格趨勢以及對沖方法進行更全面的市場研究及探討。倘本集團日後決定訂立任何其他財務衍生合約，本集團日後亦僅會考慮較低風險的財務衍生合約。

銅掉期合約詳情載於本招股章程附錄一「會計師報告」附註21。本集團訂立銅掉期合約後，銅市價下跌而其走勢對本集團不利，故截至2008年12月31日止年度，本集團錄得已變現虧損人民幣4.0百萬元，該合約公平值變動虧損淨額約為人民幣19.5百萬元。

融資成本

本集團的融資成本由截至2007年12月31日止年度的人民幣91.6百萬元增加人民幣22.5百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣114.1百萬元，增幅為24.6%，主要由於儘管中國市場的利率由截至2007年12月31日止年度平均6.3%跌至截至2008年12月31日止年度的5.9%，惟本集團的短期銀行借貸由2007年12月31日的人民幣688.7百萬元增至2008年12月31日的人民幣1,078.0百萬元。銀行借貸增加主要由於應收款週期減慢及銷售放緩而對營運資金的需求增加所致。

稅項

本集團的稅項費用由截至2007年12月31日止年度的稅項撥回人民幣2.9百萬元增加人民幣5.3百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣2.4百萬元。稅項費用增加主要是由於就廣東志高預期股息來源的30%按企業所得稅率10%應計的預扣稅撥備。

純利及純利率

由於上述因素，本集團的純利由截至2007年12月31日止年度的人民幣372.9百萬元，減少人民幣277.6百萬元至截至2008年12月31日止年度的人民幣95.3百萬元，減幅為74.4%。純利率由截至2007年12月31日止年度的6.5%減至截至2008年12月31日止年度的1.6%，主要由於(i)毛利減少，原因為銷貨成本大幅增加的速度超過營業額增長；(ii)如上文所述其他開支、行政開支增加；及(iii)衍生金融工具公平值變動淨虧損。

截至2007年12月31日止年度與截至2006年12月31日止年度比較

營業額

本集團的總營業額由截至2006年12月31日止年度的人民幣4,535.1百萬元，增加人民幣1,181.3百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣5,716.4百萬元，增幅為26.0%。上升的主要原因是本集團產品銷量增加及本集團大部分產品的平均單位售價上漲所致。

家用式

家用空調產品銷售的營業額由截至2006年12月31日止年度的人民幣4,223.4百萬元，增加人民幣902.1百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣5,125.5百萬元，增幅為21.4%。上升的主要原因是銷量增加、平均單位售價增加及本集團的整體分銷網絡擴大。家用空調產品的銷售佔總營業額的百分比由截至2006年12月31日止年度的93.1%減至截至2007年12月31日止年度的89.7%，主要由於本集團日益著重商用空調產品。

家用空調產品的單位銷售總額由截至2006年12月31日止年度約2,719,800台增至截至2007年12月31日止年度約2,941,900台，主要由於本集團產品的銷量增加及知名度提升及推出數個新產品系列，包括提升、修改及改良眾多現有型號。本集團家用空調的平均單位售價由截至2006年12月31日止年度的人民幣1,553元增加人民幣189元至截至2007年12月31日止年度的人民幣1,742元，增幅為12.2%，主要由於本集團「優質」品牌知名度在消費者之間增加、不斷致力開發先進而富有特色的產品及轉嫁上漲的原料成本予消費者。

截至2006年12月31日止年度，家用空調銷售於本地市場佔60.0%及海外市場佔40.0%；於截至2007年12月31日止年度於本地市場佔59.2%及海外市場佔40.8%。海外銷售輕微增加主要由於海外客戶群及經銷商日增。

商用式

商用空調產品銷售的營業額由截至2006年12月31日止年度的人民幣148.9百萬元，增加人民幣252.9百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣401.8百萬元，增幅為169.9%。上升的主要原因是本集團策略著重不斷擴展商用產品的銷售。商用空調產品的銷售額佔總營業額的百分比由截至2006年12月31日止年度的3.3%增至截至2007年12月31日止年度的7.0%。

商用空調產品的總銷量由截至2006年12月31日止年度約45,600台增至截至2007年12月31日止年度約129,100台，主要由於本集團產品的知名度增加、新產品推出，包括提升、修改及改良眾多現有型號、及本集團商用產品銷售網絡的開拓及擴展。本集團商用空調的每台平均售價由截至2006年12月31日止年度的人民幣3,238元，減少人民幣125元至截至2007年12月31日止年度的人民幣3,113元，減幅為3.9%。減少的主要原因是本集團的重心由製造少量較昂貴的訂制商用產品轉為大量製造較廉價的統一規格現貨商品。

財務資料

截至2006年12月31日止年度，商用空調銷售於中國市場佔85.5%及海外市場佔14.5%；於截至2007年12月31日止年度於中國市場佔55.1%及海外市場佔44.9%。海外銷售顯著增加主要由於本集團自2007年起供應海外市場的產品數量增加，並於2007年8月設立專注於海外銷售的新商用銷售及營銷部門。

其他產品及空調零部件

其他產品銷售的營業額由截至2006年12月31日止年度的人民幣137.9百萬元，減少人民幣21.2百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣116.7百萬元，減幅為15.4%。減少的主要原因是本集團日益著重核心空調產品業務。其他產品的銷售佔總營業額的百分比由截至2006年12月31日止年度的3.0%輕微減少至截至2007年12月31日止年度的2.0%。

銷貨成本

銷貨成本由截至2006年12月31日止年度的人民幣3,699.9百萬元，增加人民幣959.9百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣4,659.8百萬元，增幅為25.9%。增加大致上對應了同期營業額的上升，並主要由於原材料及零部件成本增加，原材料及零部件於截至2006年12月31日止年度佔人民幣3,481.7百萬元，於截至2007年12月31日止年度佔人民幣4,326.6百萬元。然而，原材料及零部件佔總銷貨成本的百分比由截至2006年12月31日止年度的94.1%減至截至2007年12月31日止年度的92.9%，主要由於本集團生產工序一體化提升而在生產上減少使用銅等原材料及改善效率。

與截至2006年12月31日止年度佔81.6%相比，本集團銷貨成本佔截至2007年12月31日止年度營業額的81.5%。即使原材料及零部件成本增加，銷貨成本在營業額所佔百分比維持穩定主要是由於本集團可將這些成本轉嫁予客戶、有效率的生產工序及持續專注毛利較高的產品。

毛利

基於上文所討論因素，本集團的毛利由截至2006年12月31日止年度的人民幣835.1百萬元，增加26.5%至截至2007年12月31日止年度的人民幣1,056.6百萬元。與截至2006年12月31日止年度的18.4%相比，本集團截至2007年12月31日止年度的整體毛利率維持18.5%的穩定水平。截至2007年12月31日止年度，家用空調產品及商用空調產品的毛利率分別約為18.6%及19.9%，截至2006年12月31日止年度則分別約為18.3%及20.6%。截至2007年12月31日止年度，中國市場及海外市場的毛利率分別約為18.8%及18.0%，截至2006年12月31日止年度則分別約為18.6%及18.1%。

其他收入

其他收入由截至2006年12月31日止年度的人民幣10.8百萬元，增加人民幣38.5百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣49.3百萬元，增幅為358.7%。增加主要是由於銀行結餘的利息收入增加，收入由截至2006年12月31日止年度的人民幣6.6百萬元增至截至2007年12月31日止年度的人民幣31.6百萬元，主要由於(A)2007年中國的利率上升及(B)本集團已抵押銀行存款隨著本集團整體營業額上升而增加，由於整體銷量及相應的原材料採購按比例增加，以致出具予供應商的商業票據增加。

銷售及分銷成本

本集團的銷售及分銷成本由截至2006年12月31日止年度的人民幣351.4百萬元增加人民幣174.2百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣525.6百萬元，增幅為49.6%。該增幅顯著高於同期總營業額的增幅，主要由於本集團為增加對家電零售連鎖營運商的銷售而增加營銷、宣傳及推廣費用，以及燃料費用增加導致本集團付運產品的運輸成本日增。該等增加亦因本集團銷量增加所致，其次，增加乃由於銷售及營銷員工薪金及福利以及其他雜項開支增加所致。

行政開支

本集團的行政開支由截至2006年12月31日止年度的人民幣149.4百萬元減少人民幣12.9百萬元至截至2007年12月31日止年度的136.5百萬元，減幅為8.6%，主要是由於廣東志高於2006年9月1日起成為一家外商獨資企業後毋須繳納城市建設稅及教育資助稅，故2007年該等稅項的付款減少，由管理員工數目增加及管理員工的整體薪金及福利增加、銀行交易顯著增加以至銀行手續費增加所抵銷。

其他開支

本集團的其他開支由截至2006年12月31日止年度的人民幣4.2百萬元增加人民幣22.2百萬元至截至2007年12月31日止年度人民幣26.4百萬元，增幅為524.9%。此乃主要由於人民幣兌美元持續升值，導致外匯虧損增加人民幣19.7百萬元至人民幣26.1百萬元。自2007年3月起，本集團開始訂立外匯遠期合約，以對沖持續的人民幣升值。此外，為籌備本集團上市產生的法律及專業費用以及呆賬撥備亦告增加。

衍生金融工具公平值變動淨收益

衍生金融工具公平值變動的淨收益由截至2006年12月31日止年度的零元增至截至2007年12月31日止年度的人民幣44.2百萬元，主要由於本集團在該段時間訂立外匯及銅遠期合約的淨影響。本集團於2007年訂立該等合約是由於相信(i)人民幣兌美元及其他外幣會繼續升值及(ii)本集團主要原材料之一銅的成本會隨著商品價格的全球趨勢而繼續上升。該等合約令本集團可鎖定有利的人民幣匯率及銅價格。於2007年前，由於人民幣匯價相對定，故本集團並無簽訂該等合約。本集團當時正擬定對沖銅價上漲的計劃。

融資成本

本集團的融資成本由截至2006年12月31日止年度的人民幣42.2百萬元增加人民幣49.4百萬元，或117.1%，至截至2007年12月31日止年度的人民幣91.6百萬元，乃由於中國市場利率由截至2006年12月31日止年度的平均6.0厘升至截至2007年12月31日止年度的6.3厘，而本集團的短期銀行借貸由截至2006年12月31日的人民幣226.0百萬元增至截至2007年12月31日的人民幣688.7百萬元。該等銀行借貸增加主要用於(i)採購及積存額外原材料，尤其是壓縮機，而本集團預期其成本在可見將來會上升；及(ii)由於增加了數個家電零售連鎖營運商客戶而其付款周期一般較長，故本集團須有較多營運資金。

稅項

本集團的稅項費用由截至2006年12月31日止年度的人民幣42.5百萬元減少至截至2007年12月31日止年度的人民幣2.9百萬元稅項抵免。稅項開支減少主要是由於中國公司稅兩年免稅期由2007年1月1日開始，令本集團於期內獲得完全免稅。

純利及純利率

由於上述因素，本集團的純利由截至2006年12月31日止年度的人民幣221.0百萬元，增加人民幣151.9百萬元至截至2007年12月31日止年度的人民幣372.9百萬元，增幅為68.8%。基於上述討論原因，純利率由截至2006年12月31日止年度的4.9%增至截至2007年12月31日止年度的6.5%。

財務資料

財務狀況分析

下表載列本集團於往績記錄期間的主要資產負債表項目及主要財務比率。

	於12月31日		
	2006年 人民幣 百萬元	2007年 人民幣 百萬元	2008年 人民幣 百萬元
非流動資產			
物業、廠房及設備	423.7	333.5	372.6
流動資產			
存貨	774.3	1,595.5	1,422.8
貿易及其他應收款	896.1	1,124.8	1,499.1
流動負債			
貿易及其他應付款	1,787.4	2,248.7	2,031.9
流動資產淨額	340.0	733.3	860.7
總資產減流動負債	834.2	1,247.6	1,444.6
主要財務比率			
	於12月31日		
	2006年	2007年	2008年
流動比率 ^(附註1)	1.1倍	1.2倍	1.3倍
存貨周轉日數 ^(附註2)	66.8日	92.8日	111.5日
應收款周轉日數 ^(附註3)	65.2日	59.9日	76.7日
應付款周轉日數 ^(附註4)	151.4日	143.8日	137.4日
利息償付倍數 ^(附註5)	7.2倍	5.0倍	1.9倍
資產負債比率 ^(附註6)	6.7%	15.4%	22.5%
股本回報率 ^(附註7)	27.3%	31.5%	6.9%
債權比率 ^(附註8)	27.9%	58.2%	78.2%

附註：

1. $\frac{\text{流動資產}}{\text{流動負債}}$
2. $\frac{\text{平均存貨}}{\text{銷貨成本}} \times 365 \text{ 日}$
3. $\frac{\text{平均應收貿易款及票據}}{\text{營業額}} \times 365 \text{ 日}$
4. $\frac{\text{平均應付貿易款及票據}}{\text{銷售成本}} \times 365 \text{ 日}$
5. $\frac{\text{除稅前溢利}}{\text{融資成本}}$

財務資料

6. $\frac{\text{計息貸款及其他借貸}}{\text{總資產}} \times 100\%$
7. $\frac{\text{年度溢利}}{\text{總權益}} \times 100\%$
8. $\frac{\text{計息貸款及其他借貸}}{\text{總權益}} \times 100\%$

主要資產負債表項目及財務比率的分析

物業、廠房及設備

截至2006年及2007年12月31日，本集團的物業、廠房及設備（「物業、廠房及設備」）由人民幣423.7百萬元減至人民幣333.5百萬元，主要是由於出售用作本集團僱員宿舍設施的樓宇及與資產價值增加（尤其與本集團廠房及機器）相關的折舊增加。本集團由於改變其安置僱員的方式而出售宿舍，且不再興建任何新宿舍。截至2008年12月31日，物業、廠房及設備增至人民幣372.6百萬元，主要由於(i)廠房及機器及(ii)在建工程的開支增加。

存貨及存貨周轉日數

於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團的原材料存貨分別由人民幣158.6百萬元增至人民幣658.4百萬元，其後減至人民幣561.0百萬元，主要由於(i)就2007年的增加而言（與2006年比較），本集團提前採購及積存預期在可預見將來價格會上升及供應短缺的壓縮機；原材料整體價格上升，尤其是如銅及鋁等波動大的商品；為應付本集團於2008年第一季積存訂單的生產需要而預先購買原材料；及整體銷量增加及(ii)就2008年的減幅而言（與2007年比較），由於2008年下半年銷售減慢，故原材料積存減少。

財務資料

本集團製成品存貨主要包括預備運送予客戶的產品、按現有客戶需求生產的產品及為配合額外需求所生產及儲存的產品。為有效管理存貨，本集團一般在收到海外客戶的訂單後方開始製造海外銷售的產品。於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團的製成品存貨分別由2006年人民幣615.6百萬元增至2007年人民幣929.1百萬元，其後減至人民幣852.8百萬元，主要由於(i)就2007年的增幅而言(與2006年比較)，本集團製造設施預期於2007年8月搬遷而需於2007年6月至8月增加生產，本集團於佛山的主要加工設施遷往附近的工業範圍，舊生產工地則改為商用空調的生產設施，而整個搬遷過程於2007年12月完成；海外銷售產品種類增加及現有產品改善；異地倉庫數目由2006年的22個增至2007年的35個而令異地存貨增加，倉庫位於不同省份以應付數目日增的家電零售連鎖營運商及更適時向客戶交付產品以及整體銷量增加，及(ii)就2008年的減幅而言(與2007年相比)，本集團決定維持較少存貨，原因為中國於2008年夏季天氣較清涼，且預期2008年下半年及2009年經濟放緩。

本集團產品於2006年、2007年及2008年12月31日的存貨周轉率分別由66.8日、92.8日增至111.5日。存貨於往績記錄期間之增長速度較銷貨成本更快，主要由於(i)預期本集團於2007年搬遷其主要加工設施會令營運中斷而增加存貨儲量；(ii)預期原材料成本上漲而於2007年底增加約200,000部壓縮機的存貨儲量；及(iii)經濟放緩及中國於2008年夏季天氣較清涼導致本集團產品銷售減慢，因而令存貨轉為銷售之時間增加。

下表載列於往績記錄期間各結算日的存貨賬齡分析：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
賬齡			
0-30日	332,734	831,191	805,041
31-90日	326,324	721,837	498,693
91-180日	72,611	41,491	118,261
181-365日	42,625	1,009	735
超過365日	—	—	108
	<u>774,294</u>	<u>1,595,528</u>	<u>1,422,838</u>

本集團於2008年12月31日的人民幣1,422.8百萬元存貨至2009年5月31日止的其後使用狀況為人民幣1,421.2百萬元。

貿易及其他應收款及應收款周轉日數

於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團的應收貿易款及票據分別由人民幣862.1百萬元、人民幣1,013.7百萬元增至人民幣1,474.1百萬元，主要由於(i)整體銷量增加；(ii)本集團給予較長信貸期的家電零售連鎖營運商的銷售增加；及(iii)隨著中國經濟放緩，本集團若干中國地區經銷商須較長時間清付的本集團採購款項，有見及此，本集團於2008年作出人民幣3.9百萬元的撥備。因此，本集團截至2006年12月31日、2007年12月31日及2008年12月31日的應付款周轉日數分別為65.2日、59.9日及76.7日。

客戶一般以賒貨方式付款。除其他原因外，本集團可視乎客戶或經銷商與本集團的關係、其信用程度或銷貨量等而給予客戶或經銷商信貸期。

家電零售連鎖營運商根據需求及市況向本集團下訂單。於往績記錄期間，本集團容許其零售連鎖營運商客戶的信貸期為90至270日。對該等零售連鎖營運商的銷售分別佔本集團截至2006年、2007年及2008年12月31日止三個年度的總營業額達人民幣705.3百萬元、人民幣904.0百萬元及人民幣932.0百萬元，或15.5%、15.8%及15.7%。於2006年、2007年及2008年12月31日，該等零售連鎖營運商的應收賬分別為人民幣120.7百萬元、人民幣203.1百萬元及人民幣256.6百萬元。本集團通過與其他客戶類似的方式，即分析與定期檢討及重估該等客戶的關係、規模、質素、過往記錄及其他因素，評估該等零售連鎖營運商的信用度。

除信貸期外，客戶亦受信貸額所限，倘客戶在信貸期屆滿前已達到信貸額，則須先向本集團清償金額方可再交付產品。若干客戶須在交付時付款或預先付款，尤其新客戶、小型及／或信用欠佳的客戶。本集團很注重現金及信貸銷售的控制。本集團中國及海外客戶的結算安排及付款條款以及信貸期詳情，請參閱本招股章程「業務 — 銷售和分銷 — 規劃、下訂單及付款條款」及「業務 — 銷售和分銷 — 結算安排和付款條款」各分節。

財務資料

發票一般在出具後30日至90日內償付，長期客戶的發票則一般在270日內償付。下表為貿易應收款及應收票據於往績記錄期間各結算日的賬齡分析：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
賬齡			
0–30日	171,269	245,503	560,414
31–60日	186,739	173,832	182,974
61–90日	284,747	173,073	144,663
91–180日	143,372	320,917	307,374
181至365日	76,022	100,410	248,517
超過1年	—	—	30,117
	<u>862,149</u>	<u>1,013,735</u>	<u>1,474,059</u>

本集團於2008年12月31日的人民幣1,474.1百萬元應收貿易款及票據至2009年5月31日止其後結算為人民幣1,250.1百萬元。

於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團向供應商支付的按金、預付款項、其他應收貸款及其他應收款分別由2006年的人民幣33.9百萬元增至2007年的人民幣111.1百萬元，其後減至2008年的人民幣25.1百萬元，主要由於(i)就2007年的增幅而言(與2006年比較)，採購原材料的預付款導致向供應商支付的按金增加；及(ii)就2008年的減幅而言(與2007年比較)，由於預期經濟放緩，本集團決定減少採購原材料，因而向原材料供應商支付較少按金。基於上述原因，2007年及2008年12月31日的其他應收貸款結餘包括本集團若干應收貸款，乃有關本集團向(i)僱員的貸款，主要是預付商務出差旅費；及(ii)李興浩先生若干業務夥伴借出的貸款，全為獨立第三方且與本集團概無關連。於2006年、2007年及2008年12月31日，(i)本集團僱員的未償付貸款總額分別為人民幣零元、人民幣11.5百萬元及人民幣11.2百萬元及(ii)向李興浩先生業務夥伴借出的未償付貸款總額為人民幣零元、人民幣11.1百萬元及人民幣零元，原因為有關貸款已於2008年全數償還予本集團。該等借予僱員的貸款於2008年12月31日維持相對穩定，輕微錄得減少淨額約人民幣0.3百萬元。該等借予僱員的貸款並不包括借予任何董事的貸款。本公司的中國法律顧問指出，雖然廣東志高向李興浩先生的業務夥伴提供的該等貸款違反貸款通則，但按照本公司提供的文件，廣東志高並無就該等貸款索取或收取任何利息(即廣東志高並無從該等貸款取得收入)，故根據貸款通則，廣東志高不會就該等貸款被罰款。

財務資料

於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團貿易應收款結餘淨額包括賬面總值分別為人民幣33.1百萬元、人民幣34.8百萬元及人民幣203.7百萬元而在報告日已到期但本集團並未就其減值虧損作出撥備的應收款。已過期但於報告日未減值的貿易應收款的賬齡增加主要是由於(i)若干客戶未能就貿易應收款向本集團悉數償還款項，而其賬齡已超出本集團所給予相關信貸期，於2008年12月31日貿易應收款總額為人民幣206.8百萬元，於2009年5月31日，該等應收款之其後結算為人民幣170.4百萬元；其中包括(a)若干客戶就貿易應收款產生糾紛，涉及的付款尚未償付而其賬齡已超過本集團給予這些客戶的相應信貸期，於2008年12月31日貿易應收款總額為人民幣6.3百萬元(於2009年5月31日，該等應收款的其後結算為人民幣4.3百萬元)；及(b)本集團拖欠若干客戶付款而該等客戶同時拖欠本集團的貿易應收款，於2008年12月31日貿易應收款總額為人民幣115,000元(於2009年5月31日，該等應收款的其後結算為零元。由於本集團與客戶並未議定結算條款，該等未償付餘額並未獲抵銷且或會超逾所授出信貸期。雖然尚待抵銷的未償付款項出現糾紛，該等客戶繼續支付其他拖欠本集團的款項。

董事相信，於2008年12月31日超出本集團所給予相關信貸期的貿易應收款大幅增加，主要是由於2008年經濟放緩導致本集團的中國地區經銷商拖欠本集團款項。釐定貿易應收款的可收回程度時，本集團自信貸授出起至年結日止監察貿易應收款信貸質素的變動。就已過期但未減值的貿易應收款而言，本集團已採取進一步措施評估該等貿易應收款的可收回程度，該等措施主要包括(i)向客戶要求就訂明還款作出書面承諾；(ii)參考現行經濟狀況、有關客戶的還款記錄、與其建立關係的年期及尚未償還金額，以考慮是否給予該等客戶臨時延長信貸期；(iii)調查任何有關客戶的現狀是否良好，以釐定個別客戶是否面臨清盤或受結業威脅；及(iv)每周與其他客戶／供應商就客戶的財務狀況進行複檢。一般而言，倘本集團於經協定延長到期日前七日並無收到尚未收回的貿易應收款，產品管理部主管將向有關客戶發出函件並通知彼等尚未收回的金額及到期日，而本集團銷售人員將就收回有關貿易應收款密切監控並作出跟進。倘尚未收回的貿易應收款於經協定延長到期日後第十五日或之後仍未支付，則有關銷售人員將通知本集團財務部。就三個月或以上、金額為人民幣10,000元或以上且本集團與該等客戶並無進一步業務關係的尚未收回貿易應收款

財務資料

而言，銷售部將即時通知財務部主管及銷售部主管，並向本集團法律部提交所有相關文件，法律部將向該等客戶發出催繳函件，催促償還尚未收回的金額。就到期超過經協定延長到期日後三個月以上、且儘管本集團已盡一切最大努力惟仍未收回有關金額的所有貿易應收款而言，本集團將繼而採取法律行動，務求收回有關金額。因此，本集團認為有關信貸監控措施已充足，並可合理評估貿易應收款的可收回程度，故本集團並無於往績記錄期間就該等貿易應收款的減值虧損作出撥備。

於往績記錄期間各結算日已到期但未減值的貿易應收款的賬齡如下：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
賬齡			
31–60日	1,653	181	5,880
61–90日	1,852	164	5,319
91–180日	15,758	8,177	39,796
181–365日	13,849	26,298	122,599
超過1年	—	—	30,117
	<u>33,112</u>	<u>34,820</u>	<u>203,711</u>

本集團未就該等結餘持有任何抵押。該等應收款於2006年、2007年及2008年12月31日的平均賬齡分別為149日、277日及231日。

貿易應收款不計利息。貿易應收款的備抵是按照以往拖欠情況及由賬面值與以原本實際利率折讓的估計未來現金流量之間的差異所斷定的減值客觀證據，根據從貨品銷售估計的不可收回的金額所作出。

斷定貿易應收款的是否可收回時，本集團會自授出信貸起至報告日止監察貿易應收款信貸質素的任何變動。董事認為信貸風險集中的機會不大，因為客戶群大而互不相關。

於2006年、2007年及2008年12月31日，呆賬撥備指須進行清盤或遇到嚴重財務困難的本集團個別客戶已減值的貿易應收款。本集團並未就這些結餘持有任何抵押。

貿易及其他應付款及應付款周轉日數

於2006年、2007年及2008年12月31日，本集團的貿易及其他應付款分別由2006年的人民幣1,787.4百萬元增至2007年的人民幣2,248.7百萬元並減至人民幣2,031.9百萬元，主要是由於(i)就2007年的增幅而言(與2006年比較)，原材料及零部件的採購增加，是由於本集團的銷售及營業額增加；原材料成本上漲及原材料存貨儲量

財務資料

增加是由於本集團預期原材料成本會繼續上升，及與客戶訂金有關的應付款增加，由2006年12月31日的人民幣4.7百萬元大幅增至2007年12月31日的人民幣225.2百萬元，其後減至2008年12月31日的人民幣193.0元，由於(i)就2007年的增幅而言(與2006年比較)，本集團就海外客戶的政策變更：截至2006年底，本集團開始要求海外客戶支付採購訂單約20%至30%的按金，以更有效地管理其貿易及其他應付款；及(ii)就2008年的減幅而言(與2007年比較)，本集團預期經濟放緩，故減少對原材料的需要，且鑑於銀行借貸利率相對較低，本集團籌措更多銀行貸款，並將部分貸款所得款項償還貿易應付款，以向供應商換取較佳採購折扣作進一步採購。有關客戶按金人民幣193.0百萬元及其他應付款當中，其後運用了人民幣102.8百萬元並於2009年3月31日確認為銷售。

因此，本集團於2006年、2007年及2008年12月31日的應付賬款周轉日數分別為151.4日、143.8日及137.4日。本集團就原材料採購及其營運資金所需的融資政策主要為應付票據加上短期銀行貸款。截至2007年12月31日止年度，應付款周轉日數分別由2006年的151.4日輕微減少至143.8日，主要由於本集團運用更多短期銀行貸款而相對較少量的應付票據撥付所需營運資金。截至2008年12月31日止年度，信貸周轉日數分別由2007年的143.8日減至137.4日，主要由於銷貨成本升幅大於應付賬款及應付票據平均增幅，此乃由於2008年下半年花費較少金額於採購及積存原材料之上。

本集團一般從供應商取得30日至180日的信貸期。以下為應付貿易款及票據於往績記錄期間各結算日的賬齡分析：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
賬齡			
0至90日	1,225,896	1,279,907	1,200,759
91至180日	491,943	648,437	558,434
181至365日	2,261	11,985	7,090
1-2年	—	11,295	2,718
	<u>1,720,100</u>	<u>1,951,624</u>	<u>1,769,001</u>

本集團於2008年12月31日的人民幣1,769.0百萬元應付貿易款及票據截至2009年5月31日止其後結算為人民幣1,454.8百萬元。

財務資料

短期銀行貸款及資產負債比率

下表載列本集團於往績記錄期間各結算日的短期銀行貸款：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
短期銀行貸款			
— 有抵押	36,200	101,242	115,565
— 無抵押	52,536	153,359	7,592
— 由董事及第三方 共同作抵押及擔保	76,000	59,700	97,110
— 由董事及第三方 共同擔保	50,000	335,000	857,719
— 由董事擔保	11,245	39,429	—
	<u>225,981</u>	<u>688,730</u>	<u>1,077,986</u>

短期銀行貸款由2006年12月31日的人民幣226.0百萬元增至2007年12月31日的人民幣688.7百萬元及2008年12月31日的人民幣1,078.0百萬元，主要由於本集團流動資金需求因下列理由而增加(i)就2007年的增幅而言(與2006年比較)，本集團預期額外原材料採購及特別是壓縮機的積存成本將於可見將來上升，而由於增加了家電零售連鎖營運商客戶而其付款周期一般較長(於2006年介乎74至123日、2007年介乎107至175日及2008年介乎67至162日，其他客戶於2006年則約為102日、2007年為88日及2008年為119日)，付款周期一般較長主要是由於該等客戶的高利潤低風險性質而具有高信用程度，故授出有利的商業條款，本集團因此需有較多營運資金；及(ii)就2008年的增幅而言(與2007年比較)，本集團償還貿易應付款以向供應商取得更佳採購折扣作進一步採購，及撥付由於本集團若干客戶因2008年經濟放緩影響以致收回貿易應收款減慢之營運資金需要。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度所支付的平均利率分別為6.0%、6.3%及5.9%。所有銀行貸款為固定利率借貸，於更新時或撥付日可作商議及大部分以人民幣列值。

於2008年12月31日，由(i)董事及第三方抵押及共同擔保、(ii)董事及第三方共同擔保及(iii)董事擔保的短期銀行貸款分別為人民幣97.1百萬元、人民幣857.7百萬元及人民幣零元。董事確認，第三方及／或董事就本集團短期銀行貸款所作出的全部擔保已於上市前解除或由本公司的擔保取代。

財務資料

因此，本集團於2006年、2007年及2008年12月31日的資產負債比率變動分別介乎6.7%、15.4%至22.5%，主要由於本集團的總資產隨時間增加及導致借貸增加，令本集團的營運資金需要按比例出現上述波動。影響資產負債比率的其他因素包括(i)於2006年，策略性投資者的可換股貸款轉換為股份，導致資產負債比率下跌；及(ii)於2007年及2008年，銀行貸款額增加，導致資產負債比率相應增加。

股本回報率

股本回報率由2007年12月31日的31.5%減至2008年12月31日的6.9%，主要由於純利下跌。

股本回報率由2006年12月31日的27.3%增至2007年12月31日的31.5%，主要由於該年度的其他收入增加及稅項減少而令純利改善。

債權比率

本集團的債權比率由2007年12月31日的58.2%增至2008年12月31日的78.2%，主要由於銀行借貸總額增加。本集團的債權比率由2006年12月31日的27.9%增至2007年12月31日的58.2%，主要由於本集團對流動資金的需要增加令短期銀行貸款增加。

流動資金及財務資源及資本結構

本集團的流動資金來源及資本資源主要來自營運所得現金及短期債務。於2008年12月31日，本集團的銀行及現金結餘為人民幣1,266.9百萬元，當中包括現金及等同現金人民幣260.8百萬元及人民幣1,006.1百萬元的已抵押銀行存款，而未動用銀行額度約為人民幣1,400.9百萬元。本集團流動資金需要主要作營運資金用途。

截至2008年12月31日，本集團來自中國超過10家不同銀行的銀行融資合共為人民幣2,939.9百萬元，包括短期銀行貸款及其他循環銀行融資。

財務資料

下表概述本集團截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度各年的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2006年	2007年	2008年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
來自(用於)經營活動的淨現金	432,093	(146,616)	(72,512)
來自(用於)投資活動的淨現金	(338,651)	(319,728)	15,024
來自融資活動的淨現金	133,284	242,123	243,555
現金及等同現金增加／(減少)	226,726	(224,221)	186,067
年終現金及等同現金	298,988	74,767	260,834
年終已抵押銀行存款	894,590	1,115,022	1,006,067

於債務聲明日期2009年5月31日，本集團未經審核綜合流動資產及未經審核綜合流動負債分別為人民幣4,315.3百萬元及人民幣3,262.9百萬元，導致錄得未經審核綜合淨流動資產人民幣1,052.4百萬元，當中包括下列主要部分：

	於2009年 5月31日 人民幣百萬元 (未經審核)
存貨	1,488
應收票據	720
已抵押銀行存款	1,139
銀行結餘及現金	206
貿易應收款及其他	762
	<hr/>
流動資產	4,318
應付票據	1,618
應付稅項	107
衍生金融工具	44
短期銀行貸款	1,118
貿易應付款及其他	376
	<hr/>
流動負債	3,263
	<hr/>
淨流動資產	<u>1,052</u>

經營活動

截至2007年12月31日止年度，來自經營活動的淨現金較截至2006年12月31日止年度的人民幣432.1百萬元的流入減少人民幣578.7百萬元至人民幣146.6百萬元流出。減少主要由於：

- (i) 本集團原材料的存貨分別由2006年12月31日的人民幣158.6百萬元增至2007年12月31日的人民幣658.4百萬元，主要由於：
 - (A) 本集團預先採購及積存壓縮機，因本集團預期其價格於可見將來會上漲且供應短缺；
 - (B) 原材料價格整體上升，特別是銅及鋁等波動的商品；
 - (C) 預先採購原材料以滿足本集團於2008年首季積壓的訂單生產需要；及
 - (D) 整體銷量增加；
- (ii) 本集團的貿易及其他應付款由2006年12月31日的人民幣1,787.4百萬元增至截至2007年12月31日止年度的人民幣2,248.7百萬元，主要由於：
 - (A) 原材料及零部件的採購增加，由於本集團的銷售及營業額增加、原材料成本上升及本集團預期原材料成本會繼續上漲而增加存貨儲量；及
 - (B) 客戶按金的相關應付款增加，大幅增加是由於本集團有關海外客戶的政策變動；及
- (iii) 貿易及其他應收款分別由2006年12月31日的人民幣896.1百萬元增至2007年12月31日的人民幣1,124.8百萬元，主要由於：
 - (A) 整體銷量增加；及
 - (B) 家電零售連鎖營運商增加，而本集團延長其信貸期。

截至2008年12月31日止年度，經營活動所用淨現金較截至2007年12月31日止年度人民幣146.6百萬元流出減少人民幣74.1百萬元至流出人民幣72.5百萬元。儘管除稅前溢利大幅減少，於2008年來自經營活動的淨現金流出較2007年

輕微改善，主要由於存貨於2008年大幅減少人民幣172.7百萬元（2007年則顯著增加人民幣821.2百萬元），而部分貿易及其他應付款人民幣216.8百萬元減幅被貿易及其他應收款人民幣378.0百萬元增幅所抵銷。

投資活動

影響用於投資活動的淨現金的主要項目為已抵押銀行存款增加及減少，以及用於物業、廠房及設備和土地使用權的資本開支。於截至2008年12月31日止年度，來自投資活動的淨現金約為人民幣15.0百萬元，其中人民幣109.0百萬元是關於已抵押銀行存款減少。人民幣86.9百萬元是關於購置物業、廠房及設備、人民幣33.4百萬元關於所收取的利息及人民幣39.3百萬元關於預付租賃款項。於截至2007年12月31日止年度，用於投資活動的淨現金約為人民幣319.7百萬元，其中人民幣220.4百萬元是關於已抵押銀行存款增加，人民幣62.6百萬元是關於購置物業、廠房及設備、人民幣43.3百萬元關於購置土地使用權及人民幣49.8百萬元關於預付租賃款項。截至2006年12月31日止年度用於投資活動的淨現金為人民幣338.7百萬元，其中人民幣245.7百萬元是關於已抵押銀行存款增加，人民幣81.0百萬元關於購置物業、廠房及設備、人民幣14.8百萬元關於預付租賃款項，而人民幣26.6百萬元關於購置土地使用權。

已抵押銀行存款由2006年12月31日的人民幣894.6百萬元增至2007年12月31日的人民幣1,115.0百萬元，主要由於(i)本集團從其銀行及信貸額的調撥按比例增加，因為本集團就其營運資金所需調動大量金額，故其銀行存款相應增加；及(ii)本集團利用該筆銀行存款作銀行借貸抵押。已抵押銀行存款由2007年12月31日的人民幣1,115.0百萬元減至2008年12月31日的人民幣1,006.1百萬元，主要由於本集團增加使用現金作營運資金所需的融資而令應付票據相應減少。已抵押銀行存款並不包含任何會對本集團的業務或經營造成不利影響的契諾或相類限制。

儘管人民幣62.6百萬元用於購買物業、廠房及設備，物業、廠房及設備由2006年12月31日的人民幣423.7百萬元減至2007年12月31日的人民幣333.5百萬元，主要由於出售若干用作本集團僱員宿舍的物業及樓宇及折舊增加，特別是本集團資產價值增加的廠房及機器。於截至2007年12月31日止年度，本集團購買物業、廠房及設備的金額達人民幣62.6百萬元，主要包括用作生產的新廠房和機器及用作替換和定期維護的傢具、裝置及設備。物業、廠房及設備由2007年12月31日的人民幣333.5百萬元增至2008年12月31日的人民幣372.6百萬元，主要由於(i)廠房及機器；及(ii)在建工程的開支增加。

融資活動

影響來自融資活動現金流量的情況，主要是新造的應付貸款及償還借貸。例如，短期銀行貸款由2006年12月31日的人民幣226.0百萬元增至2007年12月31日的人民幣688.7百萬元及2008年12月31日的人民幣1,078.0百萬元，主要由於本集團的流動資金需要基於下列因素有所增加：

- (A) 額外原材料的採購及積存，特別是本集團預期於2007年成本將會上漲的壓縮機；及
- (B) 於2007年添加數個家電零售連鎖營運商客戶增加營運資金的需要，該等客戶的付款週期一般較長（2006年：74至123日及2007年：107至175日，其他客戶則為於2006年的約102日及2007年的88日）；及
- (C) 本集團的中國地區經銷商於2008年減慢付款以及本集團採取以現金支付若干貿易應付款的策略，以向有關供應商取得更佳採購折扣。

截至2008年12月31日止年度，來自融資活動的淨現金為人民幣243.6百萬元，主要由於新銀行借貸約人民幣2,050.6百萬元（由償還借貸約人民幣1,661.3百萬元所抵銷）、銀行借貸所支付利息達人民幣114.1百萬元及向一名董事償還墊支人民幣31.6百萬元。於截至2007年12月31日止年度，來自融資活動的淨現金為人民幣242.1百萬元，主要由於新銀行借貸約人民幣1,476.8百萬元，及抵消償還借貸約人民幣1,014.0百萬元和償還向本公司最終控股公司墊款人民幣179.4百萬元。於截至2006年12月31日止年度，來自融資活動的淨現金為人民幣133.3百萬元，主要為新造貸款人民幣347.9百萬元及償還借貸約人民幣398.0百萬元，以及向廣東志高注資人民幣300.0百萬元和用以收購廣東志高的淨現金人民幣379.5百萬元。

資本開支

本集團的資本開支主要與購置物業、廠房及設備、建設本集團設施、裝修及投資於設備、科技及運作系統有關。本集團截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度的資本開支分別為人民幣108.7百萬元、人民幣123.0百萬元及人民幣88.2百萬元。本集團預期於2009年耗資約人民幣130.0百萬元作資本開支，包括為廣東志高替換現有機器作定期維修用途等一般開支約人民幣75.0百萬元、志高九江廠房興建成本人民幣28.0百萬元以及志高蕪湖廠房興建成本人民幣28.0百萬元。本集團擬透過全球發售所得款項、經營所得的現金流量、營運資金信貸額及銀行借貸作資本開支融資。

財務資料

合約承擔

下表列出本集團於所示的截止日期的合約承擔：

	於12月31日		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
經營租賃承擔	25,151	22,140	20,495
有關購買物業、廠房及設備的 已訂約但未撥備資本開支	<u>2,738</u>	<u>31,934</u>	<u>13,936</u>
	<u>27,889</u>	<u>54,074</u>	<u>34,431</u>

經營租賃承擔主要關於租賃物業作辦公室及倉庫用途。

有關購買物業、廠房及設備的已訂約資本開支於2007年增加，主要由於預期2008年生產需求上升，而該等已訂約資本開支於2008年減少，主要是本集團有見經濟放緩，故調整其業務計劃所致。

或然負債

本集團於往績記錄期間各結算日並無重大或然負債。

除上文所披露者外，於2008年12月31日營業時間結束時，本集團並無任何未償付的按揭、抵押、質押、債券、借入資本、銀行貸款及透支、債務證券或其他類似的債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債或承兌信貸或任何擔保。

股息及可分派儲備

董事認為將來宣派任何股息的時間、形式及金額視乎(其中包括)本集團的經營業績、現金流量及財務狀況、本集團的未來前景、整體業務情況、本集團對其股東或任何附屬公司就派發股息的合約限制、稅項考慮、對本集團信貸能力的可能影響、經營及資金需要、按照香港財務報告準則計算的可分派利潤、適用的法律及法規及所有董事會認為相關的其他因素。

董事擬將全球發售後最初數個財政年度來自日常活動所得的股東應佔純利(如有)其中不少於30%用作派發股息。該意向並不構成任何本公司須或將以該種方式

財務資料

宣派及支付股息或宣派及支付任何股息的保證或聲明或指示。股份的現金股息(如有)將以港元支付。

本公司可供分派的儲備指股份溢價及保留盈利的總額。根據公司法，本公司的股份溢價在章程大綱及細則規限下可供分派或向股東派發股息，且指出緊隨作出分派或派發股息後，本公司須在債務於正常業務過程中到期時進行支付。

概無保證將會支付任何股息。投資者應考慮載於「風險因素」一節會對本集團構成影響的風險因素。

於2009年5月31日的債務

於2009年5月31日，本集團可取得的銀行融資總額為人民幣3,357.0百萬元，當中人民幣969.2百萬元尚未動用。於2009年5月31日，就本債務聲明而言，本集團擁有未償還借貸總額約為人民幣2,784.8百萬元，載列如下：

	於2009年 5月31日 人民幣千元
欠最終控股公司款項 ⁽¹⁾	28,251
欠一名董事款項 ⁽²⁾	21,070
短期銀行貸款	
— 有抵押	73,516
— 有抵押及由董事及第三方提供共同擔保 ⁽³⁾	44,045
— 由董事及第三方提供共同擔保 ⁽³⁾	1,000,309
	1,117,870
應付票據	
— 有抵押 ⁽⁴⁾	1,617,564
	2,784,755

附註：

- (1) 應付最終控股公司款項為無抵押、免息及按要求償還。該款項已於2009年6月26日悉數償還。
- (2) 應付一名董事李興浩先生款項為無抵押、免息及按要求償還。該款項已於2009年6月26日悉數償還。
- (3) 董事確認，本集團短期銀行貸款所有由第三方及／或董事提供的擔保將於上市前全數解除或由本公司提供的擔保替代。
- (4) 金額乃由已抵押銀行存款約人民幣1,138.8百萬元作抵押。

財務資料

除本招股章程本節所披露者外，及除於2009年5月31日營業時間結束之正常貿易應付款及集團內部負債外，本集團並無(i)任何未償付的按揭、抵押或質押、債券或其他債務證券(包括該等已授權或其他已設立但尚未發行的證券)、有期貸款、貸款資本、其他借貸或其他類似債項(包括銀行貸款及透支、租購承擔、承兌負債或承兌信貸)、融資租賃、任何擔保或其他重大或然負債。

董事確認，自2009年5月31日以來，本集團的債務或或然負債並無重大變動。

營運資金

董事認為考慮到本集團現有財務資源(包括內部資金、可動用的銀行融資及根據全球發售的股份發行估計所得款項淨額)後，本集團可動用的營運資金足夠應付其現有要求及自本招股章程起計最少12個月內所需。

市場風險

本集團於正常業務過程中面對市場風險，主要有關外幣、利率、物價的波動及通脹。

外匯風險

本集團有若干交易以外幣計算，因而須承受外匯風險。截至2008年12月31日止三個年度，本集團分別約有39%、41%及51%以本集團功能貨幣以外的貨幣(主要為美元)結算，而所有成本則以本集團功能貨幣人民幣結算。因此，本集團於截至2008年12月31日止三個年度確認了匯兌虧損淨額分別為人民幣6.4百萬元、人民幣26.1百萬元及人民幣29.8百萬元。

本集團於往績記錄期間各結算日的外幣貨幣資產均於本招股章程附錄一「會計師報告」所載的本集團會計師報告及其附註內披露。自2007年起，本集團訂立若干外幣遠期合同以對沖其面對外匯變化可能產生的外匯風險。截至2007年12月31日止年度及截至2008年12月31日止年度，本集團分別就該等外匯遠期合約確認公平值變動淨收益人民幣43.0百萬元及就該等外匯遠期合約確認公平值變動虧損人民幣61.0百萬元。本集團管理層監察外匯風險及會考慮在有需要時作進一步對沖。

由於海外市場的銷售日增，本集團主要面對美元、歐元及港元貨幣波動風險。下表詳載本集團對人民幣兌相關外幣5%升跌的敏感度。敏感度分析只包括尚餘的

財務資料

外幣貨幣項目、貿易及其他應收款、銀行結餘，以及於往績記錄期間相關年結日就5%外幣匯率變動調整換算。負數表示當人民幣兌相關外幣升值時年度溢利減少。

	本集團		
	截至12月31日止年度		
	2006年 人民幣千元	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元
美元	(7,333)	(14,007)	(35,824)
歐元	—	(199)	(109)
港元	—	(60)	(34)

於往績記錄期間，本集團並無就其外匯遠期合約採納任何對沖會計法，此乃由於管理層認為(i)本集團所訂立外匯遠期合約以及本集團以外幣結算的應收款未能完全互相抵銷；及(ii)本集團尚未根據會計準則的規定，於對沖關係開始時特別及正式指定及落實外匯遠期合約及以外幣結算的應收款的對沖會計關係，以及本集團進行對沖交易採納的風險管理目標及策略。評估其對沖需要時，本集團的政策為考慮現行經濟狀況、當時的匯率風險以及相關外幣的歷史波動趨勢，特別是美元兌人民幣。本集團的政策亦規定僅對沖不超過其估計以外幣結算的應收款50%。本集團將於日後有需要時繼續考慮訂立外匯遠期合約，以對沖外幣匯率風險。倘本集團訂立外匯遠期合約時繼續採用上述慣例及政策，本集團將不會就該等對沖交易(如有)應用對沖會計法。

利率風險

本集團透過計息的金融資產及負債的利率變動，主要是付息抵押銀行存款、銀行結餘及其他按當時市場利率計息的借貸而需承受利率風險。截至2008年12月31日止三個年度所支付的平均利率分別為6.0%、6.3%及5.9%。本集團利率風險主要與其可在每個更新日期商討的固定利率銀行貸款有關。本集團現時並無利用衍生工具合約對沖其所承受的利率風險。然而，管理層監察利率風險且考慮在需要時對沖主要利率風險。

商品風險

本集團面對用於生產工序作原材料使用的商品（主要為銅及鋁）價格波動。雖然本集團或能夠以彈性定價政策抵銷部分波動，但本集團仍須承受物料成本波動的風險。因此，商品價格上升一直及預期會繼續以更高原材料價格的方式影響本集團的銷貨成本。截至2007年12月31日止年度，本集團訂立了合同總額為人民幣27.8百萬元的若干銅遠期合約及銅掉期合約（詳情載於本招股章程附錄一「會計師報告」附註21），以對沖銅價格波動的風險。截至2008年12月31日止年度，本集團確認人民幣0.5百萬元的銅遠期合約公平值變動的淨收益。於2008年12月31日，該等銅遠期合同的未償付總額為零。

本集團就銅遠期合約於2008年10月至2008年12月錄得已變現虧損合共約600,000美元（相當於約人民幣4.0百萬元），以及於2008年12月31日錄得未變現虧損約2.9百萬美元（相當於約人民幣19.5百萬元）。

於往績記錄期間，本集團並無就其銅遠期合約及銅掉期合約採納任何對沖會計法，此乃由於管理層認為(i)本集團所訂立有關合約所涉及金額以及本集團的銅採購金額未能完全互相抵銷；及(ii)本集團尚未根據會計準則的規定，於對沖關係開始時特別及正式指定及落實銅遠期合約與銅採購金額的對沖會計關係，以及本集團進行對沖交易採納的風險管理目標及策略。評估其對沖需要時，本集團的政策為考慮現行經濟狀況、當時的銅商品風險以及銅價的歷史波動趨勢。倘本集團繼續採用上述慣例及政策，本集團將不會就該等對沖交易（如有）應用對沖會計法。

通脹

中國近年並無遇上重大通脹或通縮。近期的通脹或通縮並無對本集團的業務構成重大影響。本集團不保證中國的通脹率日後不會上升或下跌。本集團不能預計通脹持續會否對其業務、財務狀況、經營業績或前景有影響。

資產負債表以外安排

除以上所述外，本集團並無任何尚未完成的資產負債表以外擔保、利率掉期交易、外幣及商品遠期合同或其他資產負債表以外安排。本集團並無從事涉及非外匯買賣合約的活動。在本集團的持續經營中，本集團並無訂立涉及或與不屬本集團的

個體建立關係或財務合作形成而其建立是為進行資產負債表以外安排或其他合約上狹窄或有限的目的。

關鍵會計政策

本集團財務狀況及經營業績的管理層討論及分析是基於按照香港財務報告準則編製的截至2008年12月31日止三個年度的綜合財務報表。本集團所申報的財務狀況及經營業績對編製財務報表所用的會計方法、假設及估計敏感。有關估計乃根據其過往及行業之經驗及其他多種在當時情況下認為屬合理之因素而作出，其結果構成了對那些未能從其他來源確定的資產及負債的賬面值所作出判斷的基準。本集團無法保證此等判斷實為正確，而實際結果可能與本集團的估計不盡相同。

在審閱本集團的財務報表時，需要考慮的因素包括關鍵會計政策的選擇及已申報業績對情況和假設變動的敏感度。本集團相信下列關鍵會計政策包含在編製其綜合財務報表所採用最重要的判斷和估計。

收入確認

本集團在產品已交付及產權已轉移至客戶時確認來自銷售貨物的收入。收入按所收到或應收的代價公平值計算，並為在日常業務過程中的銷售貨物應收金額減去折扣及與銷售有關的稅項。

來自金融資產的利息收入按時間長短參考尚未償還本金及適用實際利率（即透過金融資產預計年期長短將估計未來現金收入貼現至該資產賬面淨值的利率）而計算。

物業、廠房及設備

除在建工程外，物業、廠房及設備按成本減去累積折舊及累積減值虧損。

在建工程包括在建中以供生產用途或其本身用途的物業。在建工程以成本減任何已確認減值虧損列賬。在建工程在竣工及可供作擬定用途時列為適當類別的物業、廠房及設備。

樓宇成本按樓宇所在土地的未完租期或其在竣工日期後的估計可用年期8至30年兩者較短期間折舊。

財務資料

折舊是按物業、廠房及設備(在建工程除外)的估計可用年期及計入其估計剩餘價值後以直線法撇銷項目的成本。於往績記錄期間，(i)傢俱、固定裝置和設備；(ii)汽車及(iii)廠房和機器分別於3至6年、5年及5至10年內折舊。在建工程的折舊只在有關資產可供作擬定用途時開始。

物業、廠房及設備的記錄值受數項管理層估計影響，包括估計可用年期、剩餘價值及減值虧損。董事只在該等跡象存在時評估減值的需要。該等資料可包括物業、廠房及設備的市場大幅減少或市場狀況顯著惡化以致未必能收回物業、廠房及設備的賬面值。

存貨

存貨乃按成本與可變現淨值兩者的較低者列賬。本集團的存貨包括原材料、在製品及製成品。由於本集團大部份營運資金用於存貨，本集團有盤點政策管理盤點程序及監察存貨。於往績記錄期間，本集團會每日、每週、每月、每季或不定期進行盤點及審核存貨的使用。過期存貨項目的賬面值與其各自的可變現淨值比較，以確認應否為過時或滯銷的項目作出備抵。於往績記錄期間並無作出撥備而存貨撥備政策於整個往績記錄期間貫徹應用。

貸款及應收款

貸款及應收款(包括貿易及其他應收款、附屬公司欠款、已抵押銀行存款以及銀行結餘及現金)是具有未於活躍市場報價的固定或可釐定付款的非衍生金融資產。此等資產初步按公平值計量。於初步確認後的各結算日，貸款及應收款以實際利率法減可辨識減值虧損按攤銷成本列賬。

倘有客觀跡象指由於金融資產初步確認後發生一件或多件事情而令金融資產的估計未來現金流量受到影響，此等金融資產會被減值。貸款及應收款的客觀減值跡象可包括 貴集團過去收回款項的經驗、組合在過去平均信貸期的延期付款及與拖延應收款有關的可見國家或地方經濟狀況變化。

撥備

當本集團由於過去事件而引致現時責任而本集團很可能須履行有關責任時，即確認撥備。撥備是以董事對結算日的償付責任開支的最佳估計計量，倘影響重大，即貼現至現值。

於各結算日，董事會評估本集團有否由於過去事件引致現在責任（法定或推定），檢討初步確認後作出的撥備並調整撥備以反映現時最佳估計。

保修責任

本集團為其產品提供免費維修服務及免費更換產品的某些主要部件，為期3至6年的售後服務。

保修責任的成本（即本集團同意糾正產品瑕疵）於有關銷售確認時累計。保修撥備是按照履行責任總額的估計成本累計。管理層於各結算日根據過往經驗估計成本。用以估計保修撥備的假設會根據實際業績而定期檢討。倘其後測試及識別出重大瑕疵，則會產生進一步的保修撥備。

根據上市規則第13.13至13.19條的規定所作的披露

董事確認，於最後實際可行日期，並不知悉有任何情況須按上市規則第13.13至13.19條規定履行披露責任。

關連方交易

於往績記錄期間，本集團有若干關連方交易，即(1)膳食開支；(2)維修及維護；(3)出售物業、廠房及設備所得款項；及(4)購買專利權。此等關連方交易詳情見本招股章程附錄一「會計師報告」附註37。董事確認此等關連方交易乃根據正常商業條款進行。除物業、廠房及設備外，董事確認其他關連方交易乃於正常業務過程中進行。

物業權益及物業估值

獨立估值師仲量聯行西門有限公司為本集團截至2009年3月31日止的物業權益進行估值，認為截至該日本集團物業權益總額約為人民幣372.4百萬元。就該等物業權益而發出的函件、估值概要及估值證書全文載於本招股章程附錄三。

財務資料

並無重大逆轉

董事確認，自本集團最近期經審核財務報表結算日2008年12月31日以來，本集團的財務或經營狀況或前景並無重大逆轉。

下表載列截至2008年12月31日經審核綜合財務報表所載若干物業總額與載於本招股章程附錄三的估值報告中該等物業於2009年3月31日的估值之間的對賬。

	人民幣 (百萬元)	人民幣 (百萬元)
載於本招股章程附錄三物業估值報告中		
本集團擁有的物業於2009年3月31日的估值		372.4
載於本招股章程附錄一會計師報告中		
以下物業於2008年12月31日的賬面淨值：		
— 樓宇	58.2	
— 在建工程	50.1	
— 土地使用權	85.9	
	194.2	
於2008年12月31日的賬面淨值	194.2	
加：2009年1月1日至2009年3月31日期間在建工程的 增加(未經審核)	4.3	
減：2009年1月1日至2009年3月31日期間樓宇折舊 (未經審核)	(1.0)	
減：2009年1月1日至2009年3月31日期間 土地使用權預付租金的攤銷(未經審核)	(0.4)	
	197.1	
於2009年3月31日的賬面淨值		197.1
淨估值盈餘		175.3

財務資料

未經審核備考經調整有形資產淨值

以下為本公司股權持有人應佔本集團未經審核備考經調整有形資產淨值的說明陳述，為說明全球發售的影響而編製，猶如全球發售已於2008年12月31日完成且根據會計師報告（全文載於本招股章程附錄一）所載本集團於2008年12月31日的經審核綜合資產淨值編製，並已作下述調整：

	於2008年 12月31日 本公司股權 持有人應佔 經審核綜合 有形資產淨值 ⁽¹⁾		全球發售 估計所得 款項淨額 ⁽²⁾	本公司股權 持有人應佔 本集團未經 審核備考 經調整有形 資產淨值	每股未經審核備考 經調整有形資產淨值 ^(3, 4)	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣	港元	
以每股發售股份發售價 1.50港元計算	1,375,589	58,908	1,434,497	2.87	3.25	
以每股發售股份發售價 2.27港元計算	1,375,589	106,394	1,481,983	2.96	3.36	

附註：

- (1) 於2008年12月31日本公司股權持有人的應佔經審核綜合有形資產淨值乃按本招股章程附錄一會計師報告所載於扣除無形資產後計算得出。
- (2) 全球發售估計所得款項淨額乃扣除包銷費及其他本公司應付相關開支後，根據每股發售股份的發售價1.50港元及2.27港元而釐定。概無計入行使任何超額配股權後將予發行的股份。
- (3) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃根據上段所述作出調整後並基於500,000,000股股份（預計緊隨全球發售完成後發行的股份數目，概無計入行使超額配股權後可能發行的任何股份）計算得出。
- (4) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值以人民幣0.88147元兌1港元的匯率折算。概無作出聲明指該人民幣金額已經、可能已經或可能以該兌換率換算為港元（反之亦然）。
- (5) 本集團於2009年3月31日的物業權益由仲量聯行西門有限公司估值，有關物業估值報告載於本招股章程附錄三。本集團不會將重估盈餘計入截至2009年12月31日止年度的財務報表中。本集團的會計政策是按照香港會計準則第16條將其土地使用權以成本列值，減去累計攤銷及將物業、廠房及設備以成本列值，減去累計折舊及任何減值虧損，而並非按重估金額計值。根據仲量聯行西門有限公司所進行估值，本集團於2009年3月31日的物業權益達到約人民幣372.4百萬元。將於2009年3月31日的估值金額與於2009年3月31日的物業權益賬面淨值相比約有人民幣175.3百萬元的差異，有關差異將不會列入截至2009年12月31日止年度的綜合財務報表中。若將該等重估盈餘列入本集團財務報表，物業、廠房及設備的折舊以及土地使用權的攤銷將每年增加約人民幣4.5百萬元。