

業 務

概覽

本集團是中國具領導地位的移動通信用射頻同軸電纜系列製造商。根據中國電子元件行業協會光電纜分會於二零一零年六月向亨鑫（江蘇）發佈的通知中所載的統計數據，就移動通信用射頻同軸電纜系列銷量而言，亨鑫（江蘇）於二零零九年在中國多數同業製造商中位列第二。

本集團以獲獎品牌「HongSun」銷售產品，本集團產品被國內及海外市場的電信營運商及設備製造商用於信號傳輸系統。由於高度重視產品的研究、設計及開發，本集團產品以品質優良見稱，並深受業內主要廠商好評。

本集團生產基地位於中國江蘇省宜興市丁蜀鎮陶都路138號，本集團在該基地擁有全面而先進的生產設施。截至二零一零年九月三十日，本集團擁有55條生產綫，其中43條生產綫位於本集團的現有生產廠房，總年產能為約115,710公里，另外12條生產綫位於本集團的新生產廠房，總年產能為約33,060公里。本集團新生產廠房的建設已經完工，且已於二零一零年十月開始商業營運。

本集團在中國採納了一套戰略性區域銷售系統。具體而言，本集團已按客戶所集中的地區，將中國劃分為七個銷售區域，以方便管理本集團的銷售及市場推廣活動。該七個區域分別是北京、東北、西北、華中、華東、華南及西南。通過此覆蓋全國的龐大銷售及分銷網絡，本集團向一批長期穩定的優質客戶，包括中國的主要電信營運商（如中國聯通、中國移動、中國電信）及主要電信設備製造商提供服務。除中國外，本集團的產品亦出口至主要位於亞洲大陸的國際市場。於二零零九年七月，本集團成功於印度成立全資附屬公司－Hengxin (India)，本集團希望通過該公司直接向印度電信營運商銷售產品，藉此擴大本集團對當地市場的出口。Hengxin (India)已確認，自二零一零年八月起，已向當地電信營運商銷售產品。

本集團致力於通過研發加強產品創新和提高生產效率。於〔●〕，本集團已與上海研究所、浙江大學及北京郵電大學建立技術交流及合作計劃。根據與該上海一家研究所訂立的合作計劃，本集團已經開發出一種新型同軸電纜並將之商業化，並已就該種新產品取得一項註冊專利。根據與浙江大學訂立的合作計劃，本集團已經開發出四種新型同軸電纜及電信配件並將之商業化，並因此獲授多個獎項及取得多項註冊專利。本集團目前正與浙江大學進行另外兩種新型同軸電纜及電信配件（包括天綫）的開

業 務

發項目。於二零一零年八月，本集團與北京郵電大學就物聯網(IOT)及智能信息處理訂立一份合作協議。通過與科研和教育機構的合作，本集團能夠隨時掌握最新的產品技術及行業發展趨勢，改進現有產品種類，並透過及時開發新產品滿足市場需要。本集團亦於二零一零年九月成立一個院士工作站。該院士工作站將從事物聯網（當今世界一項先進技術）的研究工作。本公司董事相信，建立院士工作站將推動本集團的技術創新及增強本集團的市場競爭力。此外，這將使本集團有機會聯合這支高智商學術團隊進行研究，進而提升本集團的研發能力。自二零零三年成立亨鑫（江蘇）以來，本集團已經開發出59種新型同軸電纜及電信配件並將之商業化，另有七種新型同軸電纜及電信配件正在開發中。截至〔●〕，本集團已就同軸電纜取得15項專利，另有六項專利申請已獲國家知識產權局受理，正處於申請過程中。

本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度已取得增長。中國三大電信營運商自二零一零年起削減資本開支，導致本集團產品需求減少，本集團於截至二零一零年九月三十日止九個月的收入因而減少。於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的收入分別約為人民幣962,800,000元、人民幣1,214,200,000元及人民幣1,615,300,000元，複合年增長率約為29.6%。同期，本集團的純利約為人民幣106,700,000元、人民幣106,700,000元及人民幣149,900,000元，複合年增長率約為20.2%。於截至二零一零年九月三十日止九個月，本集團錄得收入約人民幣865,400,000元及純利約人民幣79,300,000元。

競爭優勢

本公司董事相信，本集團的競爭優勢如下：

本集團擁有完整的銷售及分銷網絡

多年以來，本集團建立了一支強大的銷售及市場推廣隊伍，其中包括55名專業銷售人員。為了向不同市場的客戶提供高效服務並確保資源的有效配置，本集團的銷售及市場推廣隊伍包括兩個主要業務部門－市場開發部及海外業務部。進一步詳情請參閱本節下文「銷售及市場推廣」一段。

業 務

本集團的銷售人員策略性地分佈於中國各地，能有效地向客戶推銷本集團的產品。此外，銷售人員均訓練有素，可向所有客戶提供良好的售前、售中及售後服務，以確保本集團與客戶建立密切而牢固的工作關係。於〔●〕，本集團的產品主要銷往中國聯通32家分公司中的31家、中國移動31家附屬公司中的25家、中國電信31家附屬公司中的29家以及兩家主要設備製造商。本集團相信，本集團強大的銷售及市場推廣網絡將使本集團能夠留住現有客戶、吸引新客戶及保持行業的市場領導地位。

本集團在同軸電纜行業享有良好的聲譽及品牌

本集團相信，其「HongSun」品牌是中國同軸電纜中備受推崇的優質產品品牌。這可由本集團產品獲授多個獎項得以佐證。有關本集團獲授獎項的詳情，請參閱本節下文「獎項及榮譽」一段。本集團多年來已與客戶建立牢固關係，且本集團的市場份額亦大幅增加。根據中國電子元件行業協會光電纜分會於二零一零年六月向亨鑫（江蘇）發佈的通知中所載的統計數據，就移動通信用射頻同軸電纜系列銷量而言，亨鑫（江蘇）於二零零九年在中國多數同業製造商中位居第二，證明本集團的產品深受歡迎。

本集團擁有先進的製造技術及大規模生產能力

本集團通過投資新型先進的生產設備，充分利用同軸電纜行業的最新技術發展，以提高本集團的產品質量及擴大本集團的生產能力。本集團經常與知名國際電纜設備製造商交流，以掌握最新技術，使本集團能夠在最短的時間內升級本集團的設備或獲取新的製造技術。

本集團不斷擴大其生產能力以滿足市場需求。本集團的大規模生產能力使本集團能夠降低生產及營運成本，從而實現規模經濟。本集團因此能夠提高其產品的市場競爭力。

本集團提供種類齊全的移動通信用射頻同軸電纜系列產品

本集團的主要產品載於本節下文「產品」一段。本集團擁有種類齊全的移動通信用射頻同軸電纜系列產品，因此能夠為客戶提供移動通信信號傳輸的解決方案，例如，移動通信基站、高層建築物、公路、地鐵、隧道、地下停車場及電梯。此外，本集團的其他電信設備（包括有綫電視網絡系統用同軸電纜、網絡接入用同軸電纜及50Ω高頻同軸電纜）被廣泛應用於有綫電視網絡及寬帶接入網絡以及通信設備內的信號傳輸。本集團相信，憑藉其種類齊全的產品，本集團能夠滿足客戶的要求，並在中國同軸電纜行業保持競爭力。

業 務

本集團擁有強大的研發能力

本集團致力於不斷創新及開發新產品，以滿足多樣化的市場需求。為此，於〔●〕，本集團設有一個由31名富有經驗的專業人員組成的研發部門，負責開發新產品以及改善現有的生產流程。本集團已經與一家上海研究所、浙江大學及北京郵電大學建立研發合作關係。於二零一零年八月，本集團與北京郵電大學就物聯網(IOT)及智能信息處理訂立合作協議。通過這種合作，本集團能夠隨時掌握最新的產品技術及行業發展趨勢，改進本集團現有的產品種類，並通過及時開發新產品來滿足市場需要。本集團亦於二零一零年九月成立院士工作站。該院士工作站將從事物聯網（當今世界一項先進技術）的研究工作。本公司董事相信，建立院士工作站將推動本集團的技術創新及增強本集團的市場競爭力。此外，這將使本集團有機會聯合這支高智商學術團隊進行研究，進而提升本集團的研發能力。截至〔●〕，本集團已經開發出59種新型同軸電纜及電信配件並將之商業化以滿足客戶的要求，並在同軸電纜及電信配件方面取得15項專利。另有六項專利申請已獲國家知識產權局受理，正處於申請過程中。本集團相信，本集團在研發方面的優勢將使本集團能夠在業內保持競爭力。

有關本集團研發工作及專利的詳情，請參閱本節下文「研發」及「知識產權」兩段。

本集團擁有一支經驗豐富的專業管理團隊

本集團擁有一支經驗豐富、具備扎實行業知識及豐富業務經驗的管理團隊。本集團的管理團隊由本公司執行主席及創辦人之一崔先生領導，彼自亨鑫（江蘇）於二零零三年六月成立以來一直擔任該公司董事，於營運及業務管理方面已取得寶貴經驗。本公司執行董事宋海燕博士在中國電信行業任職超過14年，並已在銷售及市場推廣方面建立了廣泛的人脈網絡及經驗。本集團高級管理人員李慶和先生及丁偉林先生平均擁有超過25年從業經驗，且在研發方面造詣頗深。本集團高級管理人員孫余良先生在通信電纜行業擁有超過11年經驗，且在生產管理方面造詣頗深。

本集團富有經驗及極具責任心的管理團隊可激勵本集團的員工最大限度地發揮彼等的潛能，為本公司爭取業績。本集團相信，本集團的管理團隊是本集團持續增長及拓展的關鍵所在。

業 務

業務策略

有關本集團業務增長及拓展的未來計劃概述如下：

將本集團銷售網絡進一步拓展至海外市場

為拓寬本集團的收入來源、分散本集團的業務風險及長遠而言在中國境外取得策略性增長，本集團擬進一步拓展銷售網絡以覆蓋海外市場。本集團計劃鞏固其在東南亞及南亞的現有銷售網絡。尤其是印度，其移動通信市場自二零零八年底開始受到全球金融危機的不利影響。鑑於眾多移動營運商積極競投印度的3G牌照，而印度政府僅於二零一零年五月方批准3G牌照招標結果，本集團預期該市場於未來幾年內將復甦。為便於對印度進行直接銷售，本集團已於二零零九年七月在印度成立附屬公司並招募當地僱員。此舉使本集團能夠對客戶需要作出快速回應，並增強其售後服務。本集團已妥善取得於印度開展業務所需的各項重要監管機構批文、許可及牌照。本集團擬增加招募本地經驗豐富的銷售人員以加強本集團的銷售團隊。當前，本集團已與兩家印度電信營運商建立業務關係。除鞏固對印度電信營運商現有的銷售外，本集團亦擬借助向中國設備製造商推銷的經驗，對印度設備製造商進行銷售。本集團預期，由於Hengxin (India) 乃一家主要從事營銷的公司，故不會產生任何資本開支。本集團亦將以其內部資金撥付印度的拓展計劃。

本集團亦計劃在其他區域市場（如俄羅斯、南美及非洲）物色及尋求增長機會。本集團察覺到該等國家的移動通信市場極具增長潛力，當地通信技術落後、移動電話普及率較發達國家為低，但人口眾多，勢必推動在通信基建方面作出巨額投資。本集團的拓展計劃包括進行市場研究以瞭解潛在市場的偏好，積極參與貿易展會及展覽以建立聯繫，以及拜訪潛在客戶推銷本集團產品。本集團的營銷策略亦包括尋求機會與已在全球建立完善銷售網絡的主要設備製造商合作。本集團將積極與設備製造商溝通以瞭解該等目標市場的需求及喜好。設備製造商售出的產品組合（本集團產品構成其中一部份）可發揮宣傳本集團產品的作用，進而有助於本集團向客戶推廣其產品。而且，本集團物色目標市場時會向合資格代理商諮詢意見（倘必要）。本集團的海外業務部密切關注海外市場的發展。倘任何目標市場錄得強勁銷售記錄及呈現穩健增長潛力，本集團或會設立專為該市場服務的銷售辦事處。截至〔●〕，本集團尚未發覺任何有必要設立銷售辦事處的目標市場。

業 務

將本集團的產品組合多元化至開發天綫

本集團擬開發天綫，藉此擴大本集團的現有通信及技術產品系列。藉添加天綫擴大本集團產品系列，本集團便可在電信行業的價值鏈中為其客戶提供「一站式增值製造服務」。

與本集團移動通信用射頻同軸電纜系列類似，天綫亦是無綫通信網絡基礎設施的必要組成部份，在通信過程中用作傳輸與接收電磁波。鑑於中國及亞洲新興市場（如印度）的經濟蓬勃增長，帶動通信需求持續增加，令致區內移動用戶數目日漸增多，進而刺激以天綫為重要零件的通信網絡基礎設施需求增加，本公司董事預期日後天綫將存在強勁需求。本集團的天綫項目基本可與其現有產品共享客戶（即電信營運商及設備製造商）。本集團將通過其銷售網絡向其現有客戶推廣天綫產品。天綫的生產技術成熟，因此本集團相信能夠掌握天綫的相關技術。本集團所有現有生產設備均不能製造天綫。本集團需購置符合生產要求的新生產設備及用於檢測天綫產品性能的新檢測設備。此外，本集團計劃增購一幅土地並設立新的生產廠房。於〔●〕，本集團正在對天綫項目進行初步研究工作。

本公司董事相信，增添天綫業務後，本集團便可向客戶提供整套解決方案，包括天綫、射頻同軸電纜及其他配件。如此，本集團將可提升其市場競爭力並鞏固其市場領先地位。

將本集團的產品組合多元化至開發高溫綫

本集團擬開發高溫綫，藉此擴大本集團的現有通信及技術產品系列。藉添加高溫綫將本集團產品系列擴大，本集團便可擴大其目標客戶基礎並提供更豐富的產品。

高溫綫用於傳輸電力或信號。與本集團現有產品相比，高溫綫符合在高溫及極端條件下使用具有較高安全系數的要求。因此，高溫綫應用範圍更廣，例如電信行業、計算機行業、軍工業、航空航天工業、汽車工業、造船業、醫療行業及化工行業。隨著上述行業的安全要求不斷提高，本公司董事預期高溫綫的需求亦會持續增加。此

業 務

外，中國高溫綫的製造技術總體而言尚未達到全球標準。故此，中國十分依賴進口高端高溫綫。鑑於上文所述，本公司董事認為高溫綫的前景一片光明。鑑於高溫綫應用範圍廣泛，本集團將積極發展新客戶（如便攜式電腦、手機、汽車或精密儀錶製造商；學校、醫院、高層樓宇或商業中心的固定設備安裝營運商以及軍工業製造商）。本公司董事相信，憑藉本集團開發射頻同軸電纜的精湛技能及豐富的設計經驗，本集團將能成為合資格的高溫綫製造商。為實施本集團的高溫綫開發製造計劃，本集團需購置機器。此外，本集團計劃改建其倉庫，將其中一部份用作高溫綫的生產廠房。於〔●〕，本集團正在進行高溫綫項目的研究工作。

加強本集團的研發團隊

本公司董事認為，本集團的成功在很大程度上歸功於其強大的研發能力。為鞏固及提升本集團作為射頻同軸電纜製造商的領導地位，本集團擬聘請更多專業人士，透過向研發團隊增撥資源，以提升本集團的研發能力。本集團計劃有系統地聘用更多主修微波通信專業的大學生和合格研發人員，以促進本集團發展壯大。同時，本集團將不斷為其研發團隊提供培訓課程，從而使研發團隊緊跟通信行業最新技術發展的趨勢。倘有必要，本集團亦將尋求機會與大學及科研機構合作，以便利用彼等的專業知識。此外，本集團已於二零一零年九月成立院士工作站。該院士工作站將從事物聯網（當今世界的一項先進技術）的研究工作。院士工作站由本公司執行董事兼亨鑫（江蘇）總經理宋海燕博士及劉韻潔先生領導。劉先生為中國工程院院士及通信及信息系統專家。彼目前為中國聯通科技委主任。由劉先生推荐的學術團隊包括六名北京郵電大學的學者，彼等主修通信工程或電磁場。該六名學者中，一名為教授、四名為副教授及一名為講師。本公司董事相信，成立院士工作站，通過與該支高智商學術團隊聯合從事研究工作，必將提升本集團的研發能力。有關院士工作站的詳情，請參閱本節「研發」一段。

產品

根據應用領域，本集團產品大體上分為兩類，包括(i)移動通信用射頻同軸電纜系列；及(ii)電信設備用同軸電纜及配件。

業 務

下表載列本集團於〔●〕按產品類別劃分的收入。

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
移動通信用射頻										
同軸電纜系列	818,644	85.0	1,073,959	88.5	1,344,014	83.2	1,026,877	84.0	722,764	83.5
電信設備用同軸										
電纜及配件	144,180	15.0	140,220	11.5	271,251	16.8	196,061	16.0	142,652	16.5
合計 ⁽¹⁾	<u>962,824</u>	<u>100</u>	<u>1,214,179</u>	<u>100</u>	<u>1,615,265</u>	<u>100</u>	<u>1,222,938</u>	<u>100</u>	<u>865,416</u>	<u>100</u>

附註：

(1) 該兩類產品之間的銷售組合乃根據市場需求及客戶採購訂單釐定。

於〔●〕，本集團收入主要來自：(i)移動通信用射頻同軸電纜系列類別下的射頻同軸電纜；及(ii)電信設備用同軸電纜及配件類別下的連接器及跳綫。本集團亦於二零一零年開始確認移動通信用射頻同軸電纜系列類別下的漏泄同軸電纜的銷售收入。

下表載列有關本集團產品的詳情。

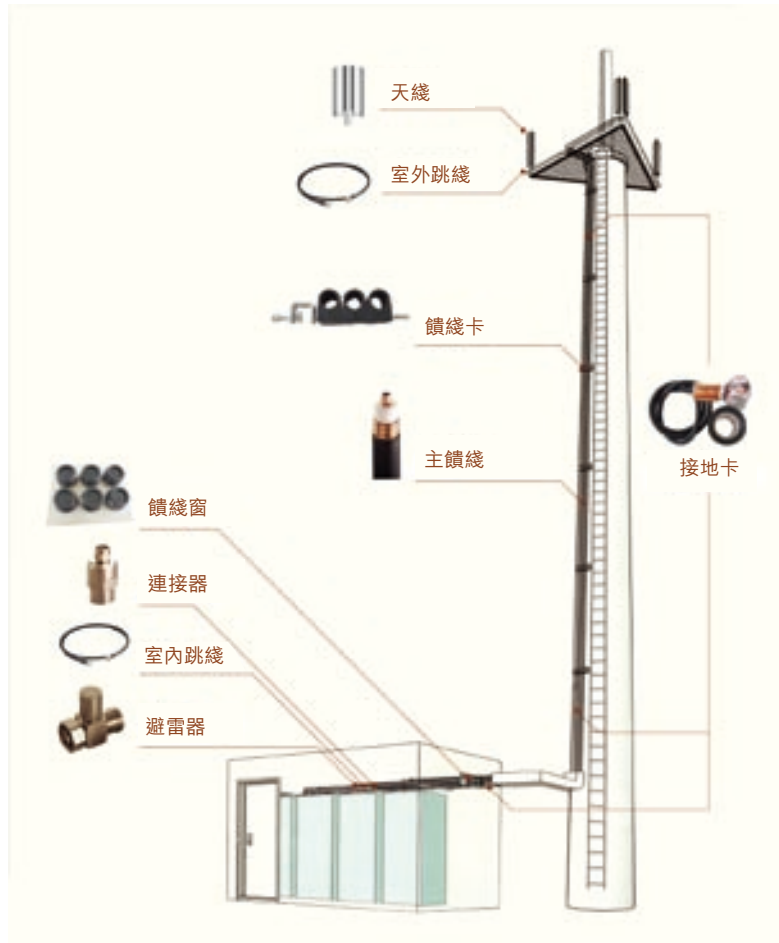
產品類別	產品名稱	主要應用	目標客戶	結構特徵
移動通信用射頻 同軸電纜系列	• 射頻同軸電纜	在天綫與基站設備之間傳輸高頻信號。用於戶外基站無線信號覆蓋系統及建築物戶內無線信號覆蓋系統。	— 電信營運商 — 設備製造商	— 外導體呈螺旋紋

業 務

產品類別	產品名稱	主要應用	目標客戶	結構特徵
	<ul style="list-style-type: none"> 漏泄同軸電纜 	<p>傳輸高頻信號，旨在通過分佈於整條電纜的連續的微小天綫原件發射信號至其周邊環境。用於鐵路、高速公路、隧道、地下停車場、電梯及高層建築物內的信號覆蓋系統。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 電信營運商 設備製造商 	<ul style="list-style-type: none"> 外導體呈螺旋紋 外導體開槽
電信設備用同軸電纜及配件	<ul style="list-style-type: none"> 有綫電視網絡及寬帶網絡接入用同軸電纜 	<p>在有綫電視網絡及用戶寬帶網絡方面傳輸信號。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中國的有綫電視網絡營運商 海外市場的電信營運商 	<ul style="list-style-type: none"> 外導體呈麻花狀波紋
	<ul style="list-style-type: none"> 50Ω高頻同軸電纜 	<p>微波通信系統、無綫電廣播無綫系統及空中／海上雷達系統內的信號傳輸。用於基站的控制室電信設備中。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 設備製造商 	<ul style="list-style-type: none"> 外導體呈麻花狀波紋
	<ul style="list-style-type: none"> 配件(包括連接器、跳綫、轉接器、避雷器、功率分配器、饋電綫夾、耦合器、接地組件、防水組件、尼龍扎帶及其他安裝工具。) 	<p>用作基站無綫信號覆蓋系統的配件。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 電信營運商 設備製造商 	<ul style="list-style-type: none"> 不固定

業 務

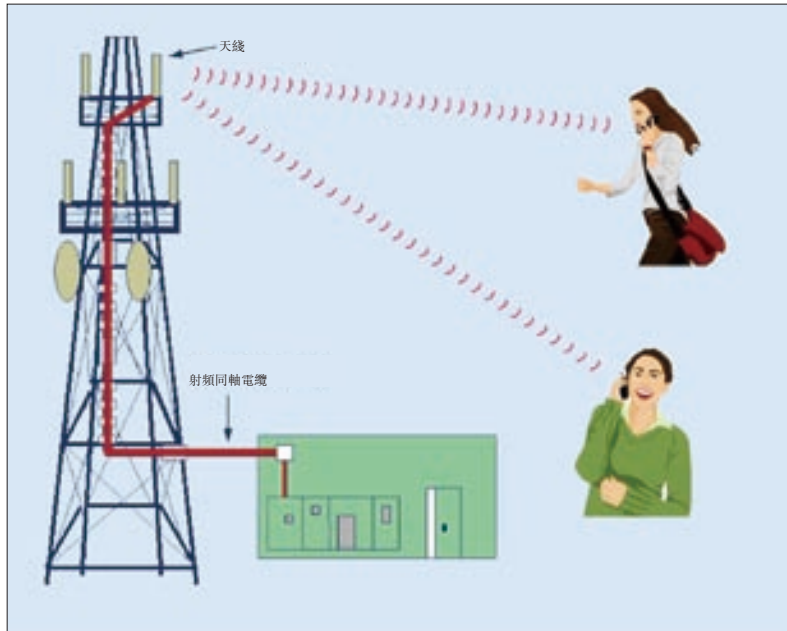
本集團產品被用於信號傳輸系統，供裝配在電信營運商在中國及海外市場建造及經營的網絡上。下圖列示本集團產品如何用於基站無線通信基礎設施。



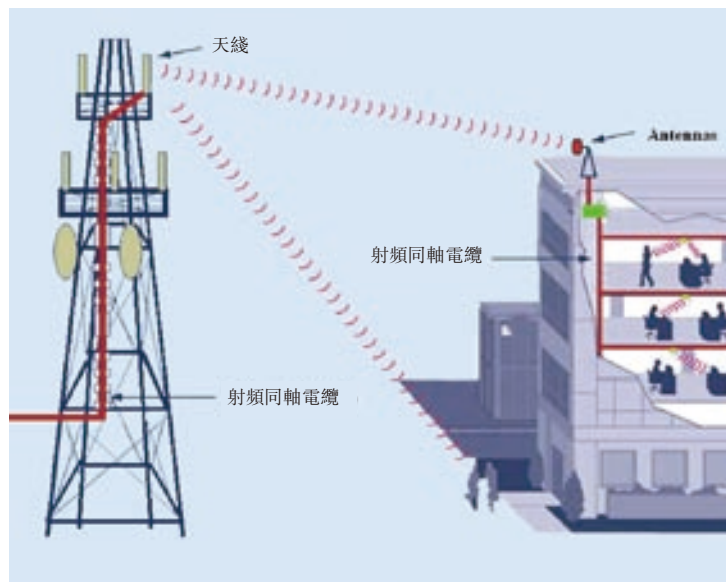
業 務

下圖列示射頻同軸電纜的應用：

戶外基站無線信號覆蓋系統



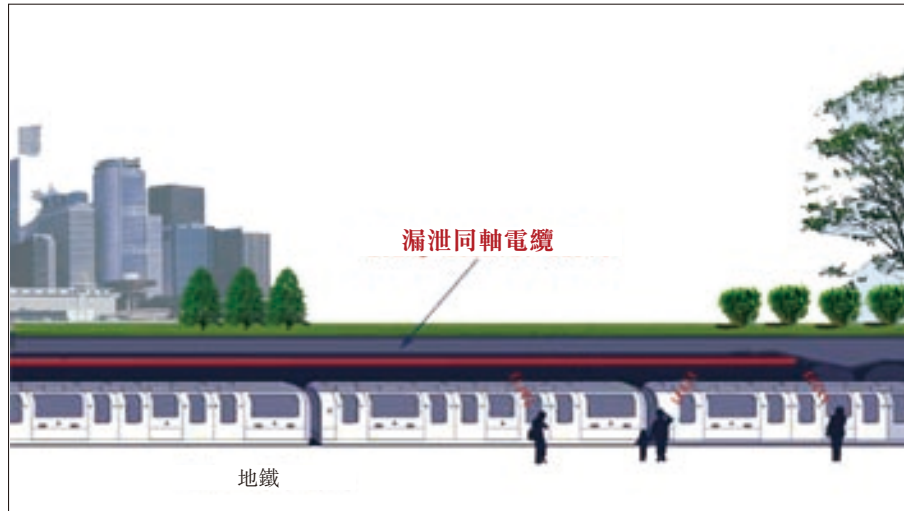
建築物戶內無線信號覆蓋系統



業 務

下圖列示漏泄同軸電纜的應用：

地鐵及隧道無線信號覆蓋系統



生產

生產設施及產能

本集團的生產活動目前在中國江蘇省宜興市丁蜀鎮陶都路138號的生產基地（地盤面積約103,627平方米）進行。在該幅土地上，建有總樓面面積約41,948平方米的多幢樓宇及各種配套構築物。本集團的生產基地符合中國所有適用的當地及國家環保法律法規。概無任何監管規定或環保事宜會對本集團有形固定資產的使用造成重大影響。

近期本集團在一幅毗鄰本集團當前生產基地的土地（總地盤面積約為19,947平方米）上建成一座新生產廠房（總樓面面積約為12,515平方米）。新生產廠房已於二零二零年十月開始營運。該新生產廠房將配備12條生產綫，生產移動通信用射頻同軸電纜系列，總年產能為33,060公里。本公司董事認為，擴充產能可使本集團能滿足日後對本集團產品不斷增加的市場需求。於〔●〕，本集團尚未取得新生產廠房的相關土地使用權證及已向中國機關退回新生產廠房的房屋所有權證。倘本集團未能取得土地使用權，則其將無法取得新生產廠房的房屋所有權證，最終導致本集團須拆除新生產廠房並遷移生產設備。有關該等物業的法定業權缺陷的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「本集團生產基地所佔用的部份土地及建於其上的一間新生產設施的法定業權存在缺陷」一段。

業 務

本集團目前共擁有55條生產綫，其中43條生產綫位於本集團總年產能約115,710公里的現有生產廠房，另外12條生產綫位於本集團總年產能約33,060公里的新生產廠房。該等適用於不同生產階段的生產綫包括物理發泡生產綫、氬弧焊接生產綫及護套生產綫。若干該等生產綫，如物理發泡生產綫及護套生產綫可用於生產移動通信用射頻同軸電纜系列產品及若干電信設備用同軸電纜及配件（包括有綫電視網絡及寬帶網絡接入用同軸電纜及50Ω高頻同軸電纜）。其他專門用於生產移動通信用射頻同軸電纜系列產品的氬弧焊生產綫不可用於生產電信設備用同軸電纜及配件。為提高產品質量，本集團用於生產射頻同軸電纜的所有物理發泡生產綫均採購自奧地利。本公司董事相信，該等先進生產設備連同本集團研發團隊開發的生產訣竅，能使本集團穩定地生產優質產品。生產綫一般每週六天每天24小時運作。本集團的生產員工一般每天工作八小時及每天分三班輪流操作本集團的生產設備。本集團的生產員工每天均會堅持檢查生產設備的運作。每年一月，本集團設備部門會就每條生產綫發出年度維護時間表，並按時間表進行定期維護，以確保生產設備正常運行。

於〔●〕，生產移動通信用射頻同軸電纜系列的年產能及利用率載列如下。由於本集團通信設備及配件種類繁多，故單一產品不應被視為計量產能及利用率的有意義代表。

	截至十二月三十一日止年度			截至 二零一零年 九月三十日
	二零零七年 ⁽²⁾	二零零八年 ⁽³⁾	二零零九年 ⁽⁴⁾	止九個月 ⁽⁵⁾
產能 (公里) ⁽¹⁾	38,280	52,170	103,170	82,593
產量 (公里)	39,333	60,640	110,609	48,464
利用率 (%)	102.8	116.2	107.2	58.7

附註：

- (1) 本集團的產能乃根據(i)每年290個及二零一零年首九個月207個營運日；及(ii)本公司於相關年度根據預期需求所制定的估計工作班次而估計。據本公司告知，本集團的生產設施於二零零七年及二零零八年每個營運日有兩個工作班次及於二零零九年及二零一零年每個營運日有三個工作班次。二零零九年以來增加工作班次乃由於預期中國興建3G網絡會致使需求強勁所致。
- (2) 於截至二零零七年十二月三十一日止年度，利用率超逾100%，此乃由於本集團在若干個月為內為完成客戶訂單而使其生產設施每月運作多達30天所致。

業 務

- (3) 於截至二零零八年十二月三十一日止年度，本集團通過於二零零八年三月新增一條生產綫及改進其技術知識提升其產能。本集團的利用率超逾100%，此乃由於本集團在若干個月內為完成客戶訂單而使其生產設施每月運作多達30天所致。
- (4) 於截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團通過於二零零九年六月新增兩條生產綫及改進其技術知識提升其產能。本集團的利用率超逾100%，此乃由於本集團在若干個月內為完成客戶訂單而使其生產設施每月運作多達30天所致。
- (5) 於截至二零一零年九月三十日止九個月，利用率大幅下降乃主要由於中國三大電信營運商自二零一零年起削減資本開支，導致對本集團產品需求減少所致。本集團預期，本集團產品需求減少的局面於二零一零年餘下時間將持續，繼而將導致本集團二零一零年財政年度收入及純利減少。

生產流程

生產本集團的主要產品（即移動通信用射頻同軸電纜系列）的主要工序如下：



在一般情況下，由再成型至包裝生產1公里射頻同軸電纜約需200分鐘。

再成型。使用多組輓矯直機沿兩個垂直方向將銅纜拉直，以避免銅纜內部出現任何微小的褶皺。使用高品質拉絲模具拉伸及重塑銅纜以保持銅纜表面清潔平滑。

業 務

包覆。將一層低密度聚乙烯及熱熔膠擠壓在預熱的內銅綫上，用作膠粘及防水層。

物理發泡。將高壓氣體注入熔融聚乙烯複合材料（採用本集團內部開發的配方）內，形成發泡絕緣層（由獨立及均勻分佈的氣孔組成）。該工序採用精確控制的噴氣系統和獨特的模具設計及其他先進自動化技術。

成型。將銅帶均勻平滑地包裹在絕緣綫芯上。

焊接。在惰性氣體保護下，以高壓及高頻或高壓脈衝在焊條與接縫間形成電弧以產生高溫，並均勻熔合接縫，以形成焊管。

壓製波紋。用專門設計的模具，在高速旋轉下在焊管上持續壓製波紋以製成波紋管。

開槽。僅用於生產漏泄同軸電纜。用專門設計的開槽設備在外銅綫開槽，以產生對稱環或螺旋圖案。

護套。在高溫下將熔融聚乙烯或耐火聚乙烯護套材料擠壓出來，然後均勻並持續包裹在外銅綫上。

測試。對製成品進行檢查以確保沒有任何瑕疵，同時確保符合本集團的質量標準及其客戶的要求。

原材料及採購

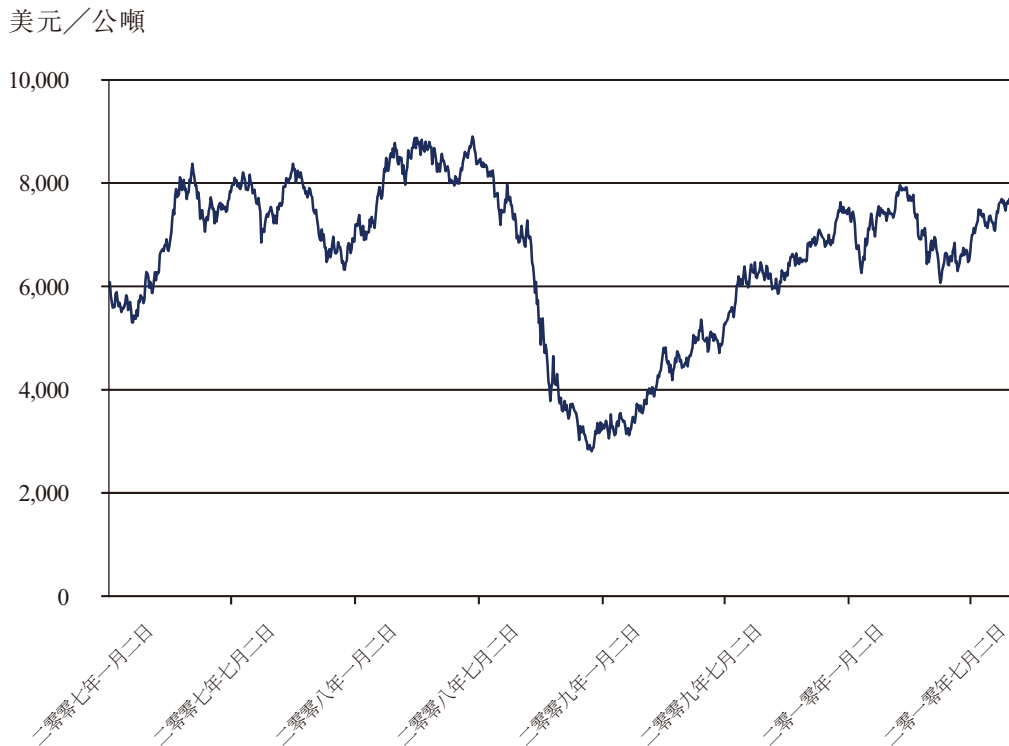
本集團的主要原材料包括銅材料（例如銅帶及銅綫）以及聚乙烯。於〔●〕，銅材料分別佔本集團採購總額約78.7%、73.8%、64.7%及75.3%。同期，聚乙烯分別佔本集團採購總額約10.1%、12.3%、11.8%及10.9%。為更好地控制本集團的存貨風險，本集團通常根據採購訂單採購主要原材料。

為確保原材料供應的質量，本集團的物流部門在編製本集團的合格供應商名單前，會對每位潛在供應商進行嚴格評估。評估工作涵蓋經營規模、聲譽、產品組合及定價水平。本集團通過每季度或每半年舉辦一次競標程序來甄選供應商。本集團僅邀請合資格供應商參與競標。競標方須向招標委員會（由本集團亨鑫（江蘇）的總經理及技術部、質控部及物流部其他成員組成）遞交標書。本集團招標委員會經考慮競標方所提供的價格、服務質量、部件質量、可靠性、交付時間及信貸期後，利用評估程序對競標方進行評估。本集團通常會選出2至3名中標者，並在彼等之間分配訂單。

業 務

本集團尚無就銅訂立任何對沖交易。然而，本集團仍然對銅價波動採取防護措施。在採購方面，本集團僅於購貨訂單獲客戶確認後方會採購銅。此外，銅材料乃按「成本加價」的基準進行採購，據此，銅材料的價格乃按銅的現行價加供應商收取的加工費而釐定。在銷售方面，根據本集團與三大電信營運商訂立的框架協議，本集團產品的售價直接與銅價掛鈎，因此可對沖本集團與銅價波動有關的風險。若干框架協議規定了不同銅價範圍內各類產品的售價，而若干框架協議則規定了各類產品的基本售價，並規定有一項公式，用於在銅價波動超出所規定的範圍時調整各類產品的售價。因此，本集團可將銅價波動的大部份風險轉嫁予客戶。

倫敦金屬交易所的銅現貨價



資料來源：彭博

根據上圖所示，於〔●〕，銅價在二零零七年及二零零八年上半年仍處於約每公噸5,000美元至9,000美元的高位。二零零八年金融危機導致銅價出現暴跌。自二零零九年初以來，銅價則呈逐步上升趨勢。

業 務

本集團向擁有中國分銷網絡的當地供應商及外國供應商採購其全部原材料。本集團通常通過以人民幣計值的銀行承兌匯票及銀行匯款償付相關採購款。就銅材料而言，本集團的供應商通常授予本集團自開立發票日期起15天的信用期，而就其他原材料而言，本集團通常取得自開立發票日期起介乎30天至180天之間的信用期。在某些情況下，倘本集團急需原材料，則本集團會採取貨到付款方式以確保及時交付原材料。由於與供應商關係密切且彼此位置靠近，故於〔●〕，本集團在生產所需的原材料供應方面並無遇到任何重大問題。

於〔●〕，本集團五大供應商合共佔本集團原材料採購總額分別約67.4%、63.8%、57.4%及61.6%。同期內，本集團自其最大供應商的採購額分別佔本集團採購總額約20.4%、25.8%、29.4%及31.9%。據本集團董事深知，於〔●〕，本集團董事、彼等的聯繫人士或持有本公司已發行股本5%以上的本公司任何股東，概無於上述五大供應商中擁有任何權益。

於〔●〕，本集團於一般及日常業務過程中向根據〔●〕第14A章被界定為本集團〔●〕的蘇州亨利通信材料有限公司購買生產本集團產品所需的聚乙烯。有關交易詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

質量控制

本集團已建立一套質量管理制度，並基於ISO9001:2000標準制定其內部質量控制指引，並於二零零三年獲泰爾認證中心（當時稱為中國信息產業部郵電通信質量管理體系認證中心）頒授ISO9001:2000認證。本集團的射頻同軸電纜、跳綫及連接器製造及服務已於二零一零年六月獲挪威船級社(Det Norske Veritas)給予ISO 14001:2004認證及OHSAS 18001:2007認證。

業 務

除內部質量控制外，本集團亦須遵守由中國各相關部門設定的各種行業技術標準。有關該等標準的詳情載列如下：

標準	監管機構	產品
YD/T 1092-2004	中華人民共和國工業和信息化部	移動通信用RF電纜
YD/T 1120-2007	中華人民共和國工業和信息化部	漏泄同軸電纜
YD/T 1119-2001	中華人民共和國工業和信息化部	移動通信用超柔RF電纜
YD/T 1174-2008	中華人民共和國工業和信息化部	局用同軸電纜
YD/T 1967-2009	中華人民共和國工業和信息化部	移動通信用50Ω射頻同軸連接器
YD/T 1966-2009	中華人民共和國工業和信息化部	移動通信用50Ω射頻同軸跳綫
YD/T 1542-2006	中華人民共和國工業和信息化部	信號網絡浪湧保護器(SPD)技術要求和測試方法

業 務

本集團已取得多項產品證書，顯示本集團產品符合上述行業技術標準。該等產品證書的有效性須經頒發機構進行年審。有關本集團產品證書的詳情載列如下：

證書	適用標準	頒發機構	有效期
產品認證 (1/4”S超柔射頻 同軸電纜)	YD/T 1119-2001	泰爾認證中心	二零零九年六月三日至 二零一二年六月二日
產品認證 (1/4”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零零八年六月十三日至 二零一一年六月十二日
產品認證 (3/8”S超柔射頻 同軸電纜)	YD/T 1119-2001	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (3/8”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (1/2”S超柔射頻 同軸電纜)	YD/T 1119-2001	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (1/2”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (7/8”S超柔射頻 同軸電纜)	YD/T 1119-2001	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (7/8”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日

業 務

證書	適用標準	頒發機構	有效期
產品認證 (7/8”漏泄 同軸電纜)	YD/T 1120-2007	泰爾認證中心	二零零九年六月二十四日至 二零一二年六月二十三日
產品認證 (1-1/4”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (1-5/8”射頻 同軸電纜)	YD/T 1092-2004	泰爾認證中心	二零一零年五月二十五日至 二零一三年五月二十四日
產品認證 (1-5/8”漏泄 同軸電纜)	YD/T 1120-2007	泰爾認證中心	二零零九年六月二十四日至 二零一二年六月二十三日

倘本集團無法取得或重續該等產品證書，對本集團造成的財務影響的詳情請參閱本文件「風險因素」一節「不符合本集團所屬行業及市場規定的行業技術標準有可能導致產品責任索償並可能對本集團的業務及財務表現造成不利影響」一段。

由於下列質量控制程序構成本集團產品質量的一部份，故本集團已將其納入製造流程，以持續遵守產品證書及行業技術標準。

原材料質量控制。於進行市場研究後，本集團會按照本公司《原材料採購規範》所載的內部規範指引對供應商作出評估及甄選。本集團亦會編撰一份經甄選供應商清單，以建立良好供應商數據庫。本集團會根據《原材料檢驗規範》對每批入庫原材料進行檢查，不符合必要質量規定的原材料將遭丟棄。

生產流程質量控制。本集團從奧地利、美國及意大利等國家進口先進生產設備。該等生產設備配有先進的自動化控制技術及自動化監測控制系統，可對本集團電纜質量進行全面檢測。

半成品質量控制。在物理發泡階段及焊接階段，裝備先進檢測設備的檢驗所檢驗

業 務

人員會按照《半成品檢驗標準》所載的內部指引對半成品進行檢驗。該等檢驗人員負責檢驗半成品及查找瑕疵，以確保進入下一生產流程的半成品無瑕疵。

成品質量控制。本集團產品須通過最終質量檢測方可入庫。根據本集團的內部指引《產品出廠檢驗標準》，本集團的檢驗人員會使用先進的設備對本集團產品的各種性能參數進行檢測，以確保本集團產品無瑕疵及符合本集團客戶的要求。產品僅於通過最終質量控制檢驗後，方會獲發產品合格證及獲准在市場上銷售。

本集團擁有由54名專業質量管理人員組成的團隊，由彼等負責落實本集團的質量管理政策。

存貨控制

本集團密切監控原材料及成品存貨水平，以優化本集團的營運。

本集團原材料存貨主要包括銅材料以及聚乙烯。本集團通常於收到客戶購貨訂單後購買主要原材料（即銅材料以及聚乙烯）。為方便生產，本集團會維持其够4至5天所需的銅材料以及够3天所需的聚乙烯的存貨水平。此外，本集團存貨乃按「先入先出」基準管理，即先從供應商收到的存貨會先用於本集團的製造流程。

本集團成品存貨主要包括待交付予客戶的產品。本集團在生產基地擁有倉庫，及在印度租用倉庫，該等倉庫分別由亨鑫（江蘇）及HengXin (India)直接監控。本集團每月對該等倉庫進行存貨盤點。另外，本集團已與中國深圳、廣州、北京及上海的四家獨立物流服務供應商訂立物流服務協議，彼等靠近本集團的主要客戶，故便於處理物流事務。在一般情況下，本集團在物流服務供應商的倉庫存放合理水平的常用成品，以便更有效地服務客戶。本集團通過向物流服務供應商發出提貨通知追縱該等成品，每半年進行存貨盤點，及每季度編製賬齡分析報告。

於〔●〕，本集團的存貨（包括原材料、在製品及成品）分別約為人民幣96,400,000元、人民幣123,300,000元、人民幣184,200,000元及人民幣102,600,000元。同期，本集團存貨週轉天數（即期初及期末存貨結餘的平均數除以銷售成本再乘以該年度／期間的天數）分別約為45天、41天、43天及56天。

業 務

銷售及市場推廣

本集團產品大體分為兩類，即(i)移動通信用射頻同軸電纜系列；及(ii)電信設備用同軸電纜及配件。該等產品主要售予國內外市場上的電信營運商及設備製造商。

銷售網絡

本集團的銷售目前集中在中國。下表列示本集團於〔●〕按地域劃分的收入。

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國										
(包括香港)	837,233	86.9	954,804	78.6	1,526,800	94.5	1,156,710	94.6	838,285	96.9
南亞 ⁽¹⁾	124,971	13.0	259,375	21.4	85,165	5.3	64,968	5.3	21,426	2.5
其他 ⁽²⁾	620	0.1	-	-	3,300	0.2	1,260	0.1	5,705	0.6
合計	<u>962,824</u>	<u>100</u>	<u>1,214,179</u>	<u>100</u>	<u>1,615,265</u>	<u>100</u>	<u>1,222,938</u>	<u>100</u>	<u>865,416</u>	<u>100</u>

附註：

1. 屬於此類別的外部客戶所在的國家包括印度、印尼、新加坡及澳洲等國。由於各個國家各自的收入對總收入而言不屬重大，因此並無按國家對此類別作出進一步分析。
2. 屬於此類別的外部客戶所在的國家包括科威特、伊朗、墨西哥及哥斯達黎加等國。由於各個國家各自的收入對總收入而言不屬重大，因此並無按國家對此類別作出進一步分析。

本集團的銷售網絡覆蓋全中國。本集團已成立市場開發部，該部門採納戰略區域銷售系統，負責中國市場的銷售及市場推廣活動。具體而言，本集團已按客戶所集中的地區將中國劃分為七個銷售區域，以方便管理本集團的銷售及市場推廣活動。該七個銷售區域分別為北京、東北、西北、華中、華東、華南及西南。本集團各銷售地區的銷售代表會經常聯絡客戶，以推廣產品、磋商合約條款、監控產品性能及客戶滿意度、提供技術支持及催收貿易應收賬款。

業 務

此外，本集團亦已成立海外業務部，負責海外市場的銷售及市場推廣活動。目前，本集團直接向印度、新加坡、印尼及澳洲出口產品，其中印度佔大部分出口份額。本集團面向南亞的銷售於二零零八年經歷了大幅增長，於二零零九年及二零一零年顯著下滑。該顯著下滑乃主要由於自二零零八年底爆發的全球金融危機導致基礎設施投資減少，及二零零八年印度的電信設備存貨水平較高致使二零零九年印度的電信設備市場經歷一個去存貨過程。然而，鑑於眾多移動營運商積極競標印度的3G牌照而印度政府僅於二零一零年五月方批准3G牌照拍賣結果，本集團董事預期印度市場將會於未來幾年復甦，因此本集團海外市場的銷售及營銷策略保持不變。於二零零九年七月，本集團在印度成功成立全資附屬公司Hengxin (India)，本集團希望藉此直接向印度電信營運商銷售產品來增加向當地市場的出口。Hengxin (India)已確認自二零一零年八月起向當地電信營運商進行銷售。

銷售模式

本集團一般須通過由客戶組織投標的方式來爭取銷售本集團的產品。本集團各銷售地區的銷售代表負責（其中包括）聯絡客戶及收集有關潛在銷售的資料。於收到客戶發出的邀標後，本集團的商務部會根據邀標所規定的資料編製競標文件，當中詳述本集團的建議。其後，本集團會將競標文件提交予客戶。倘本集團中標，則會與客戶訂立正式協議。正式協議通常為期一年，會列明產品數量、產品定價、交付時間、付款條款、遵守適用的國家及行業標準以及終止及違約責任等主要條款。根據正式協議，客戶將視乎需求發出購貨訂單。購貨訂單須列明產品價格。本集團一般向客戶提供三年保證期及不超過三週的交貨期。於〔●〕產生的保證成本對本集團的收入及純利而言並不重大。本集團負責向客戶供應產品，而不向客戶提供安裝服務。目前，本集團分別與中國聯通、中國移動及中國電信訂立了框架協議，規定了預期採購額及產品定價，包括價格根據銅價波動進行調整、交貨安排、產品保證及違約責任。該等框架協議通常有效至客戶宣佈下一輪投標結果及／或本集團與客戶訂立新框架協議時止。本集團的中國法律顧問上海理德律師事務所已告知，本集團與中國聯通、中國移動及中國電信各自訂立的框架協議均具有法律約束力。

於〔●〕，透過招標錄得的銷售貢獻佔本集團收入約84.5%、83.6%、94.1%及89.7%，於同期，本集團競標的成功率分別約為67.7%、65.4%、65.6%及62.5%。

業 務

定價

產品及合約定價乃由本集團管理團隊控制及釐定，而本集團商務部負責執行有關計劃。本集團通常須透過由客戶組織的招標程序來競爭合約。於釐定本集團的競標價格及各產品價格時，本集團將考慮若干因素，包括生產成本（主要受原材料（如銅及聚乙烯）價格影響）、本集團的業務策略及當前市況下可能的競爭價格水平。

信用政策

本集團對國內客戶的銷售乃透過銀行承兌匯票及銀行轉賬以人民幣結付，而本集團的出口銷售則通常透過電匯方式以美元結付。

於接納任何新客戶前，本集團會評估潛在客戶的信貸質素，並按客戶確定信貸限額。本集團採用可公開獲得的財務資料及本集團自有交易記錄對其主要客戶進行評級。本集團僅與具有良好信貸質素的客戶進行交易。本集團會持續監控其面臨的風險及其對手方的信貸評級。信貸風險乃透過管理層審核及批准的對手方限額進行控制。管理層一般僅向具有良好信貸評級的客戶授出信貸並亦密切監察逾期貿易債項。本集團向中國三大電信營運商提供的信貸條款一般包括根據有關框架協議所規定的付款條款分兩個階段結算本集團的賬款。在第一階段，本集團的一部份賬款將於收到本集團產品時進行結算。在第二階段，餘下賬款將於其網絡基礎設施（如基站，本集團的產品構成其中一部份）的建設通過最終測試後進行結算。每筆貿易債項的可收回款項於各報告期末進行審核，並經參考貿易債項的賬齡、付款記錄、交易記錄及其他可公開獲取的資料就不可收回款項作出充足呆賬減值撥備。於釐定貿易應收賬款的可收回性時，本集團監控自信貸授出直至報告期末貿易應收賬款的信貸質素發生的任何變動。

本集團已實施一套可最大限度降低呆賬風險的信貸監控制度。本集團一般向其貿易客戶授出180天的信貸期。本集團採取下列主要措施以最大限度降低信貸風險：

- 本集團已實施一套信貸期審批制度。長於180天的信貸期須經本集團執行董事宋海燕博士審批。
- 本集團重點向財務記錄上佳及信用良好的客戶銷售產品。大部份銷售額來自中國主要電信公司（例如中國聯通、中國移動）及主要設備製造商。該等

業 務

公司在業內口碑良好且擁有雄厚財務資源。對於主要通信公司及主要設備製造商以外的客戶，本集團通常要求貨到付款。

- 本集團定期審查客戶的信用及付款狀況。根據本集團的內部監控制度，倘有客戶未能通過本集團信用審查，本集團會將該等客戶列出，提請銷售人員注意。本集團僅於收到該等客戶的預付款後方會向彼等銷貨。

本集團於〔●〕分別作出貿易呆賬撥備約人民幣15,800,000元、人民幣15,800,000元、人民幣15,800,000元及人民幣15,800,000元。

客戶

本集團的客戶主要包括(i)電信營運商（例如中國聯通、中國移動及中國電信的各家分公司或附屬公司）；及(ii)設備製造商。於〔●〕，本集團主要向中國聯通32家國內分公司中的31家、中國移動國內的31家營運中附屬公司中的25家、中國電信國內31家附屬公司中的29家及2家主要設備製造商銷售其產品。於〔●〕，向中國聯通集團公司、中國移動集團公司及中國電信集團公司銷售所產生的收入合共分別佔本集團總收入的66.5%、64.8%、76.2%及72.0%。中國三大電信營運商自二零一零年起削減資本開支，導致市場對本集團產品需求減少，本集團於截至二零一零年九月三十日止九個月的收入因而減少。本集團預期三大電信營運商削減資本開支所導致的本集團產品需求減少的局面於二零一零年剩餘時間內仍將持續，並導致本集團於截至二零一零年十二月三十一日止年度的收入及純利減少。

本集團憑藉產品質量及良好客戶服務與主要客戶建立穩固的工作關係。本集團的銷售團隊（包括市場開發部及海外業務部）由55名銷售人員組成，該等銷售人員各自在同軸電纜行業積累平均至少5年的銷售經驗。本集團的銷售團隊負責協調及處理客戶的諮詢並提供售後服務（包括提供技術培訓、安裝指導及維護服務），以加強與客戶的關係及溝通。本集團的銷售團隊亦運作一條24小時熱綫，並在24小時內作出回應。於〔●〕，本集團並無遭遇任何重大缺陷產品申索。

倘中國移動、中國聯通及中國電信的各集團公司被視為單一客戶，則本集團五大客戶合共分別佔〔●〕本集團總銷售額約88.0%、83.9%、86.7%及85.5%。同期，對本集團最大客戶的銷售額分別佔本集團總銷售額約34.7%、32.1%、36.8%及36.6%。截至〔●〕，本集團已與五大客戶建立了二至七年的業務關係。就本公司董事所深知，於

業 務

〔●〕，本公司董事、其聯繫人士或持有本公司已發行股本5%以上的本公司任何股東概無於任何上述五大客戶中擁有任何權益。

市場推廣

本集團的銷售團隊亦負責開展市場推廣活動以拓展其業務。本集團透過參加業內展銷會及在行業刊物以及網站上刊載廣告推廣其產品。於〔●〕，本集團的市場推廣開支分別為人民幣100,000元、人民幣1,000,000元、人民幣4,200,000元及人民幣2,500,000元。

為進一步拓展業務，本集團擬鞏固其市場地位並進一步增加中國鐵路用漏泄同軸電纜的銷售。本集團的銷售團隊與其客戶保持緊密業務關係，使本集團更好地瞭解彼等的要求並對彼等的採購需求及時作出回應。同時，本集團將繼續在中國境外區域市場尋求出口機會。請參閱本節「業務策略」一段。

研發

本集團致力於與先進技術接軌及開發新產品。於〔●〕，本集團的研發部門由31位專業技術人員組成，彼等均至少持有大專學歷，並在同軸電纜產品開發方面積累豐富經驗及專業知識。

於〔●〕，本集團已與一家上海研究所、浙江大學及北京郵電大學建立合作關係，本集團相信此舉將提高其研發能力。於二零零五年三月，本集團與該上海研究所就綠色電纜材料及應用領域訂立合作協議。該上海研究所同意提供技術支持及諮詢服務，而本集團主要負責成本及開支、所需設備及原材料以及工作場所。合作協議為期五年，於二零一零年三月三十一日屆滿。該合作協議並無載列有關成本及溢利分享的條款、知識產權及終止條款。董事確認，根據與該上海研究所訂立的合作計劃取得的研究成果及知識產權由本集團獨家擁有。根據與該上海研究所訂立的合作計劃，本集團已開發出一種新型同軸電纜並將之商業化，並已就該種新產品取得一項註冊專利。目前，本集團無意與該上海研究所續簽合作協議。於二零零六年八月，本集團與浙江大學就3G基站用漏泄同軸電纜及配件訂立一項合作協議。浙江大學已同意提供技術支持、必需設備及人員，代價為本集團每年支付研究費用人民幣200,000元。研究成果及知識產權將由本集團獨家擁有且並無有關該合作的溢利分享安排。合作協議為期

業 務

三年並已自二零零九年八月一日開始另續期三年。透過與浙江大學的合作，本集團已開發出四種新型同軸電纜及電信配件（見下表所示）並將之商業化。目前本集團正與浙江大學進行另外兩種新型同軸電纜及電信配件的開發項目。

產品	獎項／專利	商業銷售年份
移動通信基站用四分之一 波長寬頻同軸避雷器	江蘇省科學技術廳頒發的 高新技術產品認定證書	二零零六年
第三代(3G)移動通信TD-SCDMA 技術用電湧保護器	江蘇省科學技術廳頒發的 高新技術產品認定證書	二零零九年
移動通信天饋系統用低損耗 連接器	已獲得三項專利	二零零九年
軌道交通系統用漏泄同軸電纜	已獲得一項專利及正在申請 另外兩項專利	二零一零年

於二零一零年八月，本集團就物聯網（IOT）及智能信息處理與北京郵電大學訂立一項合作協議。北京郵電大學同意提供技術支持及諮詢服務，代價為本集團每年支付人民幣800,000元作為研究費用。研究成果及知識產權將歸本集團所有，且並無就該項合作訂立任何溢利分享安排。合作協議自二零一零年八月八日起計為期五年。

為了確保本集團緊隨最新技術發展，並將其研發成果轉為產品成功投放市場，本集團依賴其銷售團隊與其客戶的聯繫來瞭解市場需求。根據彼等的反饋情況，本集團將研發適合市場的新產品。於成功開發新產品後，研發團隊將對本集團的銷售人員進行相關業務培訓，以確保彼等可盡快對新產品進行有效推廣。本集團務求使研發努力

業 務

與銷售及市場推廣努力產生協同增效作用，從而能夠滿足客戶對新產品的要求，並使本集團享有超越業內競爭者的優勢。

於開發新產品的過程中，本集團專注於改善技術及提高其產品的市場競爭力。由於本集團的技術得到改進，本集團已開發出諸如超柔同軸電纜及低衰減同軸電纜等產品。此外，本集團專注於開發用於通信系統的相關產品，及研究本集團產品的應用（例如開發鐵路用漏泄同軸電纜）。本集團的產品已榮獲多個獎項，這足以證明本集團的研發實力。有關獎項詳情，請參閱本節「獎項及榮譽」一段。

本集團自二零零三年起已開發出59種新型同軸電纜及電信配件並將之商業化。於〔●〕，本集團正在開發七種新型同軸電纜及電信配件（包括與浙江大學合作的兩個開發項目）。

本集團亦於二零一零年九月成立院士工作站。江蘇省的院士工作站受江蘇省企業院士工作站管理辦法（試行）規管。院士工作站由亨鑫（江蘇）執行董事兼總經理宋海燕博士及劉韻潔先生領導。劉先生為中國工程院院士及通信及信息系統專家。彼目前為中國聯通科技委主任。本公司董事相信，成立院士工作站將推動本集團的技術創新及加強本集團的市場競爭力。此外，其將創造機會使本集團可聯合傑出學術團隊進行研究，進而可提升本集團的研發能力。該學術團隊包括劉韻潔先生及五名成員。上述六位人士均供職於北京郵電大學，主修通信工程或電磁場。該五名成員中，一名為教授、三名為副教授及一名為講師。本集團所有31名研發人員均將利用部分工作時間參加院士工作站。該院士工作站將從事物聯網（IOT，一項當今世界先進技術）的研究工作。院士工作站所進行的研究項目的研究成果所有權將根據劉韻潔先生及亨鑫（江蘇）簽訂的合作協議釐定。對於由亨鑫（江蘇）建議進行的項目，倘此類項目由亨鑫（江蘇）提供資金且相關研究工作主要於亨鑫（江蘇）的研究場所進行，此類項目的研究成果所有權將歸亨鑫（江蘇）所有。對於其他項目（包括由亨鑫（江蘇）及劉韻潔先生共

業 務

同出資的項目，或於最初研究階段由劉韻潔先生的研究成果支持的項目），亨鑫（江蘇）將與劉韻潔先生商討有關彼等於此類項目各自的權利及研究成果所有權。院士工作站產生的開支將由本公司及政府共同承擔。本公司董事計劃將部分〔●〕〔●〕用於為院士工作站的運作提供資金。相關開支主要包括建設基礎設施、購置設備的費用、文件製作費、差旅費及測試費。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，估計年度研究及營運預算分別約為人民幣8,100,000元、人民幣3,700,000元及人民幣4,200,000元，其中約90%將由本公司承擔及約10%將由政府承擔。二零一零年預算較高乃主要由於建設基礎設施及購置必須設備所致。

於〔●〕，本集團的研發開支分別約為人民幣3,700,000元、人民幣5,500,000元、人民幣8,400,000元及人民幣4,400,000元。

競爭

中國移動通信射頻電纜行業的競爭頗為激烈。隨著移動通信網絡建設的發展，移動通信射頻電纜市場近年來持續擴大，而國內移動通信射頻電纜企業數目亦日益增加，原因是越來越多的企業受3G發展所帶來的市場潛力所吸引。因此，預期中國移動通信射頻電纜行業的競爭將會繼續加劇。

中國移動通信射頻電纜行業高度集中。截至二零零九年年底，中國從事該行業的企業已由二零零六年的22家增加至32家。於32家企業中，排名前兩位的企業的收入佔二零零九年行業總收入的55.5%，排名前三甲的企業的收入佔二零零九年行業總收入的67.6%，排名前五位的企業的收入佔二零零九年行業總收入的88.4%。

本集團董事認為本集團於中國射頻電纜市場具有下列競爭優勢：

本集團擁有全面的銷售及分銷網絡；

本集團在同軸電纜行業享有良好聲譽並樹立了良好品牌；

本集團具有先進的製造技術及規模化生產能力；

本集團提供全系列移動通信用射頻同軸電纜；

本集團擁有強大的研發能力；及

本集團擁有經驗豐富的專業管理團隊。

業 務

有關競爭的進一步詳情，請參閱「風險因素－本集團或不能保持其於電信行業的競爭優勢」一節。

本公司於印度移動通信市場面臨來自國際業者及印度當地業者的競爭。本公司於印度的主要競爭者為私營公司或公眾公司的附屬公司，而該等公司的營運及財務資料無法公開取得或可證實。本公司董事認為，本公司產品的價格較其於印度的部分主要競爭者更具競爭優勢，主要乃由於該等競爭對手使用的原材料屬印度進口，導致該等競爭對手生產的產品成本較高。本公司董事亦認為本公司產品質量優於印度當地業者乃主要由於印度電力供應不穩導致生產設備營運中斷，從而令該等競爭對手生產的產品的不良率增加。由於更多的印度電信營運商傾向於在當地進行採購，本公司已成立 Hengxin (India) 並招募當地僱員，以令本公司能夠對客戶的需求作出即時反應並提升售後服務。然而，本公司部分主要競爭對手在印度市場從業已久，其銷售及分銷網絡較本公司更為完善。

知識產權

本集團已在中國取得十五項產品專利並正在中國申請另外六項產品專利。本集團已分別在中國及新加坡註冊四個及兩個商標。本集團已分別在印度、新加坡及香港申請了四個、一個及一個商標。詳情請參閱本文件附錄六「法定及一般資料」。

本集團依賴法律法規（例如中國的商標及專利法）及要求本集團研發部門僱員和銷售部門的高級職員承擔保密義務的辦法，尋求保護自身的知識產權。

本公司董事確認，於〔●〕，本集團概無牽涉任何有關知識產權的法律訴訟，亦未曾收到任何有關可能發生或尚未了結的知識產權侵權索償的通知（不論本集團作為原告或被告）。

獎項及榮譽

本集團已取得政府及多個機構頒發的若干獎項，該等獎項提升了本集團在客戶中的聲譽，有助於本集團樹立良好的品牌並證明本集團努力進行研發、品質控制及環境

業 務

保護。本集團於〔●〕取得（其中包括）下列獎項及證書，足以證明本集團精益求精的精神：

獎項／證書	頒發機構	頒授年份／有效期
江蘇省出口名牌	江蘇省對外貿易經濟合作廳	二零零九年 至 二零一零年
江蘇省民營科技企業	江蘇省民營科技企業協會	二零零九年十二月 (兩年)
高新技術企業證書	江蘇省科學技術廳、江蘇省 財政廳、江蘇省國家稅務局、 江蘇省地方稅務局	二零零八年 九月二十四日 (三年)
外商投資先進技術企業 確認證書	江蘇省對外貿易經濟 合作廳	二零零八年
江蘇出口工業產品生產 企業分類一類企業證書	中華人民共和國江蘇出入境 檢驗檢疫局	二零零八年 十二月三十一日 至二零一零年 十二月三十一日
江蘇名牌產品證書	江蘇省名牌戰略推進委員會 (江蘇質量監督局下屬的 一個委員會)	二零零七年 十二月 至二零一零年 十二月
江蘇省環境友好企業	江蘇省環境保護廳	二零零七年

業 務

除上述獎項外，下表載列本集團產品於〔●〕獲得的各種獎項（其中包括）：

獎項／證書	頒發機構	頒授年份 (有效期)
國家重點新產品證書 (第三代(3G)移動通信 TD-SCDMA基站用集束電纜)	中華人民共和國科學技術 部、中華人民共和國環 境保護部、中華人民共 和國商務部、中華人民 共和國國家質量監督檢 驗檢疫總局	二零零八年 十一月 (三年)
高新技術產品認定證書 (第三代(3G)移動通信 TD-SCDMA技術用電湧保護器)	江蘇省科學技術廳	二零零八年 十二月 二十四日 (五年)

業 務

獎項／證書	頒發機構	頒授年份 (有效期)
高新技術產品認定證書 (新一代移動通信設備用 低衰減超柔電纜)	江蘇省科學技術廳	二零零八年 十月十五日 (五年)
高新技術產品認定證書 (第三代(3G)移動通信 TD-SCDMA基站用集束電纜)	江蘇省科學技術廳	二零零七年 十二月二十日 (五年)
高新技術產品認定證書 (低衰減7/8”射頻同軸電纜)	江蘇省科學技術廳	二零零六年 四月十九日 (五年)
高新技術產品認定證書 (移動通信用7-16型射頻 同軸連接器)	江蘇省科學技術廳	二零零六年 四月十九日 (五年)

業 務

僱員

於二零一零年九月三十日，本集團共有675名僱員，其中大部份為中國僱員。同日，按職能劃分的本集團僱員明細載列如下：

	於二零一零年 九月三十日
管理及行政（不包括董事）	73
銷售及市場推廣	55
研發	31
質量控制	54
製造	386
後勤支援	76
總計	<u>675</u>

本集團管理層與僱員之間的關係與合作保持良好。除本節「法律合規及訴訟」一段及「風險因素」一節「倘本集團無法吸引、挽留及激勵其熟練工程師、研究人員及主要管理層，則可能會對本集團的業務營運造成不利影響」一段所披露者外，本集團於〔●〕並無經歷任何停工或勞動糾紛事件，亦無出現過僱員重大流失。

本集團相信僱員乃本集團的重要資產。本集團採納多項人力資源管理政策，以吸引人才，挽留優秀員工及培訓僱員。

新僱員開始工作之前，須接受培訓，以便熟悉本公司的規章制度及本身工作崗位的要求。彼等亦須遵守三個月試用期的規定。試用期即將結束時，彼等須通過理論和實踐評估，方能獲確認為全職僱員。

本集團亦注重僱員的持續教育及培訓。本集團每年均制定詳細培訓計劃，以確保員工改善技能，獲取新知識及緊跟發展新形勢。本集團特別重視對管理層及核心人員的培訓，以發展其管理能力及決策能力，從而提升彼等的工作表現。以此方法，本集團努力營造一套學習教育的公司文化。

業 務

本集團提供予僱員的酬金組合包括薪金、花紅及津貼。通常情況下，本集團根據僱員的個人資質、職位及資歷來釐定其薪金。本集團設計了一套年度審核制度，以評估其僱員的表現，並在此基礎上決定其加薪幅度、花紅及晉升。於〔●〕，本集團僱員福利開支分別約為人民幣35,500,000元、人民幣44,400,000元、人民幣64,500,000元及人民幣34,300,000元。

物業

於中國自置及租用的物業權益

於〔●〕，本集團已就其位於中國江蘇省宜興市丁蜀鎮陶都路138號作生產基地用途的三幅總地盤面積約103,627平方米的土地取得土地使用權證。於〔●〕，本集團已就建於上述土地上面的總樓面面積約54,463平方米的現有生產廠房及其他樓宇取得房屋所有權證。

本集團的中國法律顧問上海理德律師事務所告知，本集團已取得上述土地所需的所有土地使用權證和上述物業所需的所有房屋所有權證。

本集團亦於上述土地上擁有六棟總樓面面積約2,282平方米的樓宇，該等樓宇分別用作倉庫、備用發電機房、水泵房及門衛室。截至〔●〕，由於該等樓宇屬臨時建築，因此，本集團並無為其申請房屋所有權證。鑒於該等樓宇的用途符合土地使用權證規定的用途，故僅用作輔料倉庫。本集團的中國法律顧問上海理德律師事務所告知，該等樓宇的法定業權所存在的缺陷不會對本集團的生產及營運產生重大影響。

本集團於中國江蘇省宜興市佔用一幅總地盤面積約19,947平方米的土地（毗鄰本集團當前的生產基地），並已於其上建設新生產車間。於〔●〕，本集團尚未取得新生產廠房的相關土地使用權證，故向中國相關部門退回新生產廠房的房屋所有權證。該等物業的法定業權的缺陷詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「本集團生產基地所佔用的部份土地及建於其上面的一間新生產廠房的法定業權存在缺陷」一段。

業 務

於新加坡租用的物業權益

於〔●〕，本集團於新加坡租用一處總樓面面積約為452平方呎的物業作辦公室。

於印度租用的物業權益

本集團附屬公司Hengxin (India)於印度成立後，本集團於印度租用了三處總樓面面積約為14,142平方呎的物業作辦公室、倉庫及員工宿舍。

本集團的印度法律顧問DSK Legal確認，上述租賃於各重大方面均為有效並切實可行。

估值

獨立物業估值公司世邦魏理仕有限公司於〔●〕對本集團的物業權益進行了評估。世邦魏理仕有限公司發出的函件、估值概要及估值證書載於本文件附錄三。

環境保護

本集團須遵守中國的國家環境法律法規及經營所在地地方政府頒佈的環境法規。有關與本集團營運相關的環保要求詳情，請參閱本文件「法律及法規」一節。

本集團在生產過程中並無排放大量廢料。本集團已實施多項環保政策，確保符合環保相關適用法律法規。本集團於二零零七年十二月獲江蘇省環境保護廳授予「江蘇省環境友好企業」稱號。根據中共宜興市委與宜興市人民政府於二零一零年四月聯合發佈的通知，亨鑫（江蘇）被評為「江蘇省宜興市生態建設先進企業」之一。

本集團已於二零一零年九月三十日收到江蘇省宜興市環境保護局發出的函件，確認亨鑫（江蘇）自成立起一直遵守國家及地方環保法律及法規，及並未發現其有違反環保法律法規的行為，且未曾因違反環保法律法規而遭到行政處罰。本集團的中國法律顧問上海理德律師事務所告知，本集團已遵守所有適用的中國環境法律法規。

業 務

保險

本集團已為自身物業、固定資產、存貨及汽車購買保險。本集團投購保險的覆蓋範圍符合中國一般商業慣例。於〔●〕，本集團未曾根據保單提出重大索償。有關進一步詳情，請參閱「風險因素」一節「本集團生產設施的業務營運或會中斷」一段。

中國社會保險基金體系包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險。於〔●〕，本集團的附屬公司亨鑫（江蘇）未為試用期僱員繳納社會保險金，原因是試用期僱員的人事變動率一般較高；且本集團會在彼等試用期結束後作出社會保險供款。根據《中國勞動法》及《中國勞動合同法》，試用期僱員亦應納入社會保險基金體系。因此，本集團可能面臨被處罰的風險，或遭該等僱員控告及索償及倘該等僱員於試用期間受傷而須支付賠償金且因此蒙受損失。請參閱「本集團未為試用期僱員繳納社會保險金可能遭受處罰或須承擔其他責任」一段。

法律合規及訴訟

除本節所披露者外，於〔●〕及／或〔●〕，本集團並無涉及任何預期會對本集團業務及營運產生重大不利影響的尚未了結或面臨威脅的法律訴訟或仲裁。本集團的中國法律顧問上海理德律師事務所確認，除「業務」一節「保險」一段所披露者外，本集團已取得在中國經營業務的所有必要牌照、批文及許可證，且本集團的營運符合主管部門的所有相關要求及規定。

於二零零七年二月二日，瑞迪以其位於中國江蘇省宜興市丁蜀鎮陶都路138號的一幅土地的物業權益遭到侵犯為由向宜興法院對亨鑫（江蘇）提起法律訴訟，據此，瑞迪要求亨鑫（江蘇）停止侵犯其權益、歸還該土地的土地使用權及向其支付該土地費。於二零零八年七月三日，經宜興法院批准，該案件以瑞迪自願撤訴而終止。然而，同日，瑞迪以基本相同的標的事件及相同理由再次對亨鑫（江蘇）提起訴訟。於二零零八年十月十一日，宜興法院裁定，該訴訟案應暫停以待瑞迪前股東對宜興市外商投資管理委員會提出的另一行政訴訟結果。於二零一零年十一月二日，經宜興法院批准，該

業 務

案件以瑞迪自願撤訴而終止。然而，同日瑞迪以基本相同的標的事件及相同理由對亨鑫（江蘇）提起訴訟。宜興法院於二零一零年十一月十日向亨鑫（江蘇）發出應訴通知書⁽¹⁾。請參閱本文件「風險因素」一節「本集團生產基地所佔用的部份土地及建於其上面的一間新生產廠房的法定業權存在缺陷」一段。

於二零零八年三月三日，本公司就前董事錢利榮先生及蔣唯先生（「前董事」）分別違反各自日期為二零零六年二月九日的服務協議及未履行對本公司的盡職職責，向新加坡共和國高等法院提起訴訟。本公司要求法院發佈強制令禁止前董事進一步違反其各自的服務協議，並要求彼等賠償損失。因而，前董事以宣稱未獲支付彼等應得花紅為由對本公司提起反訴。該案於二零零九年十一月十九日宣判，本公司對前董事的申索請求被駁回，並須自行承擔全部費用。關於反訴訟，錢先生被判予合共1,260.28坡元及人民幣1,480,474.85元的款項，而蔣先生則被判予合共4,701.37坡元的款項。於二零零九年十二月九日，本公司就該判決向新加坡共和國上訴法院提交上訴通知書。隨後，本公司於二零一零年二月十一日與前董事訂立和解協議，本公司因此撤回上訴，且各方同意解除及免除對另一方因相關糾紛所產生的任何及一切形式的申索、訴訟、損失及債務（無論屬任何性質）。錢先生於二零零七年一月離職前為本集團執行董事。彼負責指導本集團的整體策略及發展以及本集團的整體管理。蔣先生於二零零七年一月離職前為本集團執行董事兼銷售總監。彼負責本集團的銷售及市場推廣活動。本集團董事認為，訴訟及和解及上述和解協議下的應付款額對本集團的盈利及有形資產淨值並無任何重大影響。

誠如本集團的印度法律顧問DSK Legal所確認，本集團已取得對其在印度經營業務而言屬必需的一切執照。

附註1：當法院接受原告提起的訴訟時，法院將向被告發出應訴通知書。該應訴通知書通知被告原告提起的申訴（通常連同原告呈交的起訴書及相關證據作為附件）以及被告以書面答覆回應該訴訟的申訴及相關證據的時間限制。