

業 務

概覽

我們為中國廣東省一家發展迅速的鋁產品製造商，備有豐富及多元的優質產品組合。於往績記錄期間，我們日益專注於製造尖端電子產品的高增值、高精密鋁零件，同時亦為不同行業製造鋁型材產品，該等產品為我們帶來了穩定的收益。我們於中國、香港及海外均設有銷售渠道及佔據可觀的市場地位。近年，我們錄得大幅增長。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的收益分別為1,366.9百萬港元、2,090.6百萬港元及2,437.0百萬港元，複合年增長率為33.5%，而年度溢利則分別為86.7百萬港元、260.3百萬港元及357.1百萬港元，複合年增長率為102.9%。

我們現時製造三類產品：電子產品配件、澳普利發品牌產品及建築及工業產品。下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的收益：

	截至九月三十日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	(百萬港元，百分比除外)					
收益						
電子產品配件.....	119.8	8.8%	791.5	37.9%	1,143.5	46.9%
澳普利發品牌產品.....	129.4	9.4%	182.7	8.7%	258.2	10.6%
建築及工業產品.....	1,117.7	81.8%	1,116.4	53.4%	1,035.3	42.5%
總計.....	1,366.9	100.0%	2,090.6	100.0%	2,437.0	100.0%

電子產品配件。我們的電子產品配件類別的產品包括由一家全球領先消費電子產品設計商設計的幾款最受歡迎的便攜消費電子產品所用的鋁配件，該等便攜消費電子產品包括其備受歡迎的多媒體平板電腦及手提電腦，兩者均備有獨特的一體成型鋁底盤。我們向富士康公司(該設計商的主要合約製造商)供應該等零件。現時，我們為富士康公司唯一一間運用先進電腦數控機械中心為備受歡迎的多媒體平板電腦製造一體成型鋁底盤的外部供應商。我們一所專用電腦數控加工技術的廠房於二零一一年十月投入營運，我們亦於二零一一年十一月向富士康公司付運首批一體成型底盤。於二零一二年九月三十日，我們的一體成型底盤產能為43.4百萬件。截至最後實際可行日期，我們擁有692部電腦數控機械中心，每年可為45.7百萬件一體成型底盤進行加工。自二零零九年以來，我們亦一直向富士康公司供應特定規格的鋁板，以供其進一步自行加工製成多媒體平板電腦及手提電腦的一體成型底盤。我們的電子產品配件亦包括供應予富士康公司及其他客戶並用於個人電腦或其他電子產品(主要為散熱器)的鋁部件。主要受銷售予富士康公司的鋁板及一體成型底盤銷量所帶動，我們的電子產品配件銷售收益自二零一一年以來大幅增長，有關電子產品配件銷售收益佔我們於同期大部分的收益增長。我們截至二零一一年及二零一二年九月三十日止年度的電子產品配件銷售收益分別為791.5百萬港元及1,143.5百萬港元，截至二零一零年九月三十日止年度則為119.8百萬港元。

澳普利發品牌產品。我們的澳普利發品牌產品指我們自二零零八年以來在「澳普利發」品牌旗下並主要通過我們於中國的澳普利發分銷商產銷的中高端綜合鋁型門窗系列。我們的澳普利發品牌產品部分會透過澳普利發分銷商的轉介直接銷售予終端客戶。相對而言，我們的澳普利發品牌產品的收益於短期內大幅增長，並成功建設廣泛的分銷網絡，截至二零一二年九月三十日止發展了橫跨中國27個省份的577名活躍澳普利發分銷商。我們相信，

業 務

我們的澳普利發品牌實力強勁，並可透過澳普利發分銷商執行統一銷售及市場推廣策略，進一步推廣我們的澳普利發品牌產品。我們亦相信，由於我們的澳普利發品牌產品以整個系列銷售，故與中國慣以於建築及家居裝修行業散裝出售的鋁型門架及窗框比較，更為物有所值。

建築及工業產品。我們的建築及工業產品，主要包括用於不同行業外部及內部建築裝潢裝修用及不同行業的部件及材料。於二零一一年前，建築及工業產品佔我們大部分銷售收益總額。自二零一一年起，由於電子產品配件分部錄得大幅增長，故我們對建築及工業產品的依賴逐漸減少，然而，該等產品仍然是我們的產品組合的要素。我們的建築及工業產品在中國及香港以及澳洲、加拿大、美國、南非及馬來西亞等海外市場均錄得龐大銷售額。根據 ICIS 諮詢，我們截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度各年的出口量按重量計算分別佔中國所有出口至澳洲的鋁型材產品51%、43%及55%。

競爭優勢

我們相信，我們的市場地位及高速增長主要由於下列競爭優勢所致：

於增長迅速的消費電子產品市場分部佔有穩固地位，並與領先消費電子產品合約製造商建立穩健的業務關係

富士康公司為全球領先消費電子產品合約製造商。我們與富士康公司已維持長逾12年的業務關係，並一直向其供應技術漸趨複雜的產品。現時，我們為富士康公司的鋁零件主要供應商之一，其以為一間全球領先消費電子產品設計商組裝幾款最受歡迎的消費電子產品聞名。我們於二零零零年開始與富士康公司建立關係，其時我們開始向彼等供應個人電腦的散熱器。於二零零九年，我們開始向富士康公司供應特定規格的鋁板，其隨後進一步加工製成一體成型底盤，以供其為全球領先的消費電子產品設計商所裝配的備受歡迎的多媒體平板電腦及手提電腦所用。我們於二零一一年確立了電腦數控加工產能，令我們可製造多媒體平板電腦的一體成型鋁底盤。

- 我們現時為富士康公司唯一一間供應一體成型鋁底盤的外部供應商，截至最後實際可行日期的年加工產能為45.7百萬件。我們目前投放所有電腦數控加工產能於為富士康公司製造該等一體成型底盤。
- 我們亦向富士康公司供應鋁板供其隨後進一步加工成一體成型底盤，以供備受歡迎的多媒體平板電腦所用；綜合而言，我們為向富士康公司供應該等供多媒體平板電腦所用的一體成型底盤及鋁板的最大供應商。
- 我們亦向富士康公司供應不同規格的鋁板，其進一步自行加工為一體成型底盤，以供同一名設計商設計的暢銷手提電腦所用。

我們與富士康公司關係融洽乃基於多種因素，我們相信其中包括我們的超卓技能及生產工序技術、產品質素及可靠性，我們可滿足富士康公司的特定要求且我們的組織架構可

業 務

令我們滿足富士康公司的質量要求。我們相信，結合上述因素，我們能脫穎而出，成為富士康公司少數穩定及可靠的供應商之一。

根據 ABI Research，預期多媒體平板電腦的全球付運量將於不久將來繼續大幅增長，而鋁則因其特性符合該流動裝置的設計要求而成為底盤的常用材料。我們相信，進入鋁產品行業存在較高門檻，包括資本投資、擁有精密的技術及客戶關係，而憑藉我們現時於此盈利豐厚及增長迅速的市場分部的穩固地位，將可令我們於日後繼續取得先機，從而賺取利潤。

垂直整合鋁產品的產能

我們已於鋁產品的多個生產階段中(包括熔煉、模具設計及製造、擠壓、鋁屑回收及先進的電腦數控加工技術)建立產能。我們亦於二零一二年七月開始測試及試行第三所生產廠房的組裝操作系統並已逐步增加生產。我們相信垂直整合產能令我們可受惠於較低的生產成本、透過生產鏈創造更高價值、按多變的市場需求所需的速度開發新產品，以及滿足我們主要客戶的特定要求。例如，於我們為備受歡迎的多媒體平板電腦的一體成型底盤進行電腦數控加工程序時，從鋁板切割大量按特定規格製成指定形狀的底盤。我們的熔煉產能令我們可循環再用鋁屑，繼而減少我們的原材料用量，同時消除處置鋁屑的成本。我們相信垂直整合能令我們於行業的競爭力得以提升。

專注於高增值產品的多元化產品組合

我們的產品組合繁多，共分為三類：電子產品配件、澳普利發品牌產品、建築及工業產品。近年，我們的電子產品配件方面發展迅速，專注於利潤豐厚的高增值消費電子產品的鋁零件。我們亦已大幅擴充澳普利發品牌產品的分銷網絡及銷售收益。除電子產品配件及澳普利發品牌產品的增長外，客戶對我們的建築及工業產品的需求亦穩定，令該等產品於往績記錄期間為我們帶來穩定的收入。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的建築及工業產品的銷售收益分別為1,117.7百萬港元、1,116.4百萬港元及1,035.3百萬港元。

進軍海外市場且中國市場的收益不斷增加

我們向海外市場出口產品的往績卓越。我們於一九九八年開始向我們的首個海外市場澳洲銷售我們的產品。其後，我們陸續發展加拿大、南非及馬來西亞的市場。根據 ICIS 諮詢，我們截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度各年按重量劃分的出口量分別佔中國所有出口至澳洲的鋁型材產品51%、43%及55%。我們相信，我們已與分銷商建立及維持穩健關係，於業內享負盛名，更已於我們的市場吸納忠誠的客戶。進軍海外市場令我們得以取得穩定增加的重要收益來源。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的出口銷售額(我們的銷售總額不包括中國及香港的銷售額)分別為809.8百萬港元、819.3百萬港元及835.8百萬港元。同時，我們於中國錄得的收益亦大幅增長。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的中國銷售額分別為501.5百萬港元、1,174.7百萬港元及1,530.1百萬港元。

業 務

源於先進技術及專業知識的優越的產品質素及卓著的生產效率

我們相信，我們在高精密及優質鋁產品方面具有先進技術及專業知識。我們相信，我們是中國業內少數使用先進電腦數控機械中心大量生產幾款全球最暢銷消費電子裝置的鋁零件的製造商之一。憑藉多年的營運經驗，我們已開發多項製造工序相關的專門知識，包括合金鑄造及模具組裝技術，有關專門知識有助確保產品的質素。我們是富士康公司鋁零件(部分更是供全球最受歡迎電子產品所用)的主要供應商之一，該等電子產品的技術和工藝要求在全球的鋁產品行業內堪稱最精密嚴格。在富士康公司嚴格的品質要求之下，我們已與其建立穩健的業務關係。倘我們向富士康公司付運的產品之中有超過某一百分比的產品質量欠佳，我們亦已同意向彼等作出賠償。誠如富士康公司確認，我們未曾因產品質量問題而須向富士康公司作出賠償。

我們相信，憑藉我們的技術及專業知識以及工序相關的專門知識，我們可透過盡量減少次貨出廠、省減廢料和耗能以及增加循環使用原材料來推動我們的生產效率。截至二零一二年九月止年度，我們的鋁型材產能使用率約為82%，而我們的電腦數控加工產能使用率則約為82%。有關詳情，請見下文「—我們的生產設施」。

我們的管理團隊強大且行業經驗豐富，並專責滿足客戶的要求

我們相信，我們的專責管理團隊經驗豐富，業內的往績彪炳。我們的主席兼執行董事潘孟潮先生為本集團的創辦人，並自本集團成立以來一直出任行政總裁。彼於製造及分銷鋁產品方面積累逾21年經驗，彼的行業觸覺及專業知識以及彼於企業策劃方面備受肯定的能力為我們的方針及策略提供寶貴指引。彼一直(特別是)在本集團的發展過程中，在建立並維持我們與主要客戶的關係方面提供協助，並帶領本集團擴大產品組合以及持續提升我們的產品的技術精密度。我們的高級管理團隊的其他成員於鋁材及相關行業、製造及公司管理方面亦擁有多多年經驗，使本集團得以持續發展並擴大產品組合。我們相信，管理團隊的高瞻遠矚及執行能力對控制我們的迅速發展及達致我們現時於市場的地位尤為重要。

業務策略

我們的業務重心已由傳統的鋁型材產品轉移至多元化的產品組合，包括尖端消費電子產品的鋁零件、品牌綜合門架及窗框系列，以及應用於建築及其他各種行業的鋁型材。我們計劃維持我們的多元化業務，並力圖於消費電子產品配件市場分部中取得領先的地位。我們計劃通過運用下列策略達成該等目標：

進一步鞏固我們與富士康公司及澳洲主要客戶的關係

我們計劃進一步鞏固我們與富士康公司的關係，方式為繼續積極地將嚴格的品質標準應用於我們為其所製造的產品，並充分分配及開發額外產能，滿足其日益增加的需求，同時開發產能以提供更多增值產品及服務。我們擬緊隨富士康公司的業務發展，並盡力取得

業 務

富士康公司的授權以製造新款產品(包括全球領先的消費電子產品設計商於製造附有由我們一直供應零部件的備受歡迎的多媒體平板電腦及手提電腦的任何新產品線的鋁部件)，以及取得彼等擬外判或可能需要外部供應商進行的新類型工作。舉例而言，我們計劃進一步提升電腦數控加工產能，以便接下富士康公司更多電腦數控產品訂單，並開始測試及試行第三所生產廠房，用以配裝供應予富士康公司的個人電腦冷卻部件。就我們的澳洲主要客戶(即P & O公司)而言，我們計劃透過提供更多增值產品(如綜合門架及窗框系列)而進一步鞏固我們與彼等的關係。

提升我們的產能以滿足對我們的產品快速增長的需求，並繼續提升我們的生產效率以進一步提高盈利能力

我們擬繼續提升我們的產能(特別是電腦數控加工產能)以滿足對我們產品迅速增長的需求。自二零一二年三月以來，我們已購入225個電腦數控機械中心。我們計劃將大部分該等新添置的機械用於製造多媒體平板電腦的一體成型鋁底盤，提升有關加工年產能至45.7百萬件。我們計劃使用部分電腦數控機械中心以製造微型桌上電腦的機殼。我們於二零一二年七月開始測試及試行第三所生產廠房，用以裝配供應予富士康公司的個人電腦冷卻部件並已逐步增加生產。請參閱下文「我們的生產設施—提升產能」。此外，我們計劃陸續升級普通鋁型材產品的機械及設備，使之在原材料及能源消耗方面更有效率，並更重視循環使用生產工序產生的鋁屑。透過執行上述部署，我們希望可持續改善我們的生產效率並進一步提高我們的盈利能力。

繼續推廣我們的澳普利發品牌並擴張澳普利發品牌產品的分銷網絡

我們計劃繼續於中國家居裝修市場推廣澳普利發品牌。我們擬透過設計超卓美觀且功能切合中國日益增加的業主客戶的要求的新產品來達致此目標。為盡力確保我們的品牌形象及營運得以維持，我們亦計劃透過終止與表現欠佳的澳普利發分銷商合作並物色新的分銷商，以整合我們的澳普利發分銷網絡。我們現時除了於我們的澳普利發分銷網絡所在的中國小型城市提升品牌知名度外，我們亦擬進駐中國一線城市(包括北京及上海)，方式為開發區域特製產品及於上述城市挑選符合我們甄選標準的分銷商。

進一步發展我們的技術知識及研發能力

我們計劃透過繼續專注於開發生產工序相關技術的研發工作，進一步提升我們的研發能力，從而改善產品質量及節省生產成本。我們亦擬開發新的製造程序以提供更多增值產品，以迎合我們主要客戶的要求。此外，我們計劃繼續竭力在我們經營所在的市場保護我們的知識產權。

我們的產品

我們致力遵照我們的質量標準及客戶的特定規格製造優質、高精密鋁產品。我們目前

業 務

生產多種鋁產品，大致可分為三類：(i)電子產品配件；(ii)澳普利發品牌產品；及(iii)建築及工業產品。下表載列往績記錄期間我們按類別劃分的產品銷量。

	截至九月三十日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
電子產品配件			
多媒體平板電腦的一體成型			
底盤及鋁板(千件)	4.0	15,450.3	27,360.9
手提電腦的鋁板(千件)	382.2	2,642.7	6,690.9
散熱器及其他產品(千件)	16,088.9	8,753.8	14,608.9
澳普利發品牌產品(公噸)	4,462.0	5,727.4	7,535.3
建築及工業產品(公噸)	41,046.8	34,858.5	30,857.8

電子產品配件

我們的電子產品配件類別的產品包括消費電子產品的鋁配件。我們的電子產品配件包括全球領先消費電子產品設計商設計的幾款全球最受歡迎的便攜消費電子產品所用的鋁配件，該等便攜消費電子產品包括其暢銷的多媒體平板電腦及手提電腦，兩者均備有獨特的一體成型鋁底盤。我們嚴格按照富士康公司提供的技術規格為其製造電子產品配件，特別是用於全球領先的消費電子產品設計商產品的電子產品配件。有關全球領先的消費電子產品設計商產品零件的技術及工藝要求在全球鋁產品行業內堪稱最精密嚴謹。

除電腦數控產品以外，我們按傳統「成本加成」基準為我們的電子產品配件產品定價。請參閱下文「一 建築及工業產品」。就我們的電腦數控產品而言，我們經考慮原材料價格及用途、其他生產成本及一項我們認為可反映電腦數控產品的高增值性質的加工費，並據此與富士康公司進行商務磋商，按件收費。就電子產品配件的銷售而言，倘鋁錠的價格變動於特定期間內超出限額，價格可能於下達購買訂單後獲調整。我們就大訂單向富士康公司授出銷售回扣。

與富士康公司的關係

於往績記錄期間，我們34.0%的總收益來自向富士康公司*的銷售額。富士康公司為全球最大的電子產品合約製造商，其向全球多名在電腦、通訊及消費電子產品行業(「3C」)享負盛名的製造商提供多項服務，範圍由生產零件(如電路連接器)及部件(如機殼及底盤)至裝配成品。特別是，富士康公司為全球領先消費電子產品設計商的最大供應商之一，其負責裝配多媒體平板電腦、手提電腦、桌上電腦及智能手機等多條暢銷生產線。

供應產品

我們與富士康公司已維持長逾12年的業務關係，並一直向其供應技術越趨多樣複雜的產品。我們為其主要鋁零件供應商之一。於往績記錄期間，我們向位於中國的富士康公司供應多種產品，全為電子產品配件類別的產品。

* 為免生疑，截至本文件日期，我們於公開資料中得知鴻海精密工業股份有限公司擁有富士康國際控股有限公司(其為於主板上市的公司(股份代號：2038))的大部份權益，而我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止並無與富士康國際控股有限公司及其附屬公司建立貿易關係。

業 務

多媒體平板電腦的一體成型底盤及鋁板。我們向富士康公司供應的其中一個主要產品為特定規格的鋁板，富士康公司其後自行進一步加工為獨特的一體成型鋁底盤，以供富士康公司為全球領先消費電子產品設計商配裝的備受歡迎的多媒體平板電腦所用。我們於二零一一年建立了電腦數控加工產能，部分電腦數控機械中心購自富士康公司，令我們可把鋁板製成一體成型底盤。我們於二零一一年十一月開始向富士康公司銷售多媒體平板電腦所用的一體成型底盤(並持續向其供應鋁板)，我們目前為唯一一間向富士康公司供應該等一體成型底盤的外部供應商。我們相信富士康公司將部分一體成型底盤的製造工作外判予我們是有確實的經濟依據的，原因是我們可將大量於一體成型底盤製造過程產生的鋁屑透過熔煉再循環作生產之用，從而達致更高的成本效益。總括而言，我們現時為富士康公司多媒體平板電腦一體成型底盤及鋁板的最大供應商。

手提電腦的鋁板。我們亦向富士康公司供應不同規格的鋁板，富士康公司其後自行加工成其為全球領先設計商製造的暢銷手提電腦的獨特一體成型鋁底盤。

微型桌上電腦的機殼。我們於二零一二年十二月開始向富士康公司供應供其為全球領先的設計商製造微型桌上電腦所用的微型桌上電腦鋁殼。

散熱器及其他產品。我們亦向富士康公司供應非用於全球領先設計商設計的備受歡迎便攜消費電子產品的零件，包括多款用於個人電腦的散熱器產品型號，以及太陽能電池板等其他電子儀器。由二零零零年至今，我們已累積不少製造散熱器的經驗。我們曾於往績記錄期間並預期於日後繼續向富士康公司以外的顧客供應散熱器。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們來自富士康公司的總銷售收益分別為107.2百萬港元、786.2百萬港元及1,113.0百萬港元，即分別佔我們同期的總銷售收益7.9%、37.6%及45.7%。兩者的上升趨勢歸因於鋁板及一體成型底盤的訂單自二零一一年起有所增加。

由於富士康公司為我們的主要客戶，我們已向其授出信貸期。由於我們與富士康公司的貿易關係不斷加強，我們於二零一一年九月一日把授予富士康公司的四十五天信貸期延長至六十天，並於二零一一年十二月一日進一步延長至九十天。於二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日，我們應收富士康公司的貿易應收款項總額結餘分別為26.4百萬港元、152.9百萬港元及415.3百萬港元，分別佔我們於同日的貿易應收款項總額結餘7.3%、29.2%及51.0%。其上升趨勢與富士康公司銷售額大幅增長及我們向其授出較長信貸期一致。

銷售合約

我們過往曾按單獨訂單向多間富士康公司供應產品。隨着產品供應量大幅增加及我們與新的富士康公司開展業務關係，我們繼續按個別訂單開展業務。我們於二零一一年七月前並無與富士康公司訂立任何正式協議。

於二零一一年七月，我們與富士康公司簽訂五年協議，除非於屆滿前另行協定或根據其條款的理由予以終止，否則可自動續期一年。誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，協議對雙方均有法律約束力。其並無指定交易產品的種類或數量，亦無對富士

業 務

康公司施加任何價格條款或最低購買規定。只要協議建立一個供我們與彼等進行個別銷售交易的機制，並附帶各項承諾及規定我們或富士康公司須履行若干其他責任，則其具有法律約束力。用以進行個別銷售交易並具法律約束力之主要承諾及規定以及協議之商業條文載列如下：

- **交易機制。**富士康公司可不時就其於未來12個星期或雙方協定的另一稍後期間的預估採購需求向我們發送「估計需求量」。彼等可根據該等估計需求量向我們發出採購訂單，並隨後發出列明更詳盡資料的付運通知，載列產品編號及規格、數量、價格、付運條款及付款條款等訂單資料。該等採購訂單及付運通知可補充協議，並對富士康公司施加具約束力的責任使其須採購各項訂單的產品。董事確認，截至本文件日期止，富士康公司對本公司的整體需求估計量並無大幅下降。
- **質量保證。**我們每次付運產品前均須進行內部質量檢測，而富士康公司亦有權根據特定標準自行進行質量檢測。
- **知識產權。**富士康公司向我們提供對製造向其供應的產品而言屬必要的任何繪圖、設計、程式、工具、設備及其他物料以及任何涉及的財產及知識產權為富士康公司的財產。除非對製造有關產品而言屬必要，我們在未獲富士康公司的事先書面同意下不得向第三方供應有關知識產權物料以供其使用或從中獲利或出售有關物料；我們須立即及無條件地按要求將有關物料交還予富士康公司。我們同意就我們向富士康公司及其客戶供應的產品所涉及的所有知識產權(如有)永久及不可撤回地向富士康公司授出許可，而有關許可屬不可出讓及免專利權費。我們亦承諾向富士康公司供應的產品將不會侵犯任何第三方的知識產權。
- **環保承諾。**我們承諾向富士康公司供應的產品(包括原材料、零件、在製品、成品及附屬物料)將符合適用環保法例、富士康公司所頒佈的最新環保準則及／或富士康公司客戶要求的環保準則(經不時修訂)。富士康公司有權不經公佈即對我們的環保設施進行檢測。富士康公司已進行相關檢測，且結果對我們有利。
- **企業社會責任承諾。**我們承諾恪守若干國際機構、富士康公司及電子行業公民聯盟(一個於行業供應鏈宣揚社會責任的發展組織，獲得多個全球領先電子產品公司支持)頒佈的多項指引當中所載的企業社會責任要求。

誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所所告知，根據《中華人民共和國合同法》及協議，倘任何一方違反協議條文，違約方須就任何損害賠償負上法律責任；倘我們違約，富士康公司或會有權撤銷全部或部分採購訂單及／或已向我們發出的付運通知；而倘任何一方於特定時限內未有補救其重大違約事項，守約方可終止協議及其項下的採購訂單及付運通知。

業 務

未來計劃

展望將來，我們相信我們將與富士康公司維持穩健及穩定的業務關係。預期我們將向富士康公司供應下列產品。

多媒體平板電腦一體成型底盤。預期我們將繼續製造一體成型鋁底盤，以供全球領先設計商所設計並將供應予富士康公司的暢銷多媒體平板電腦所用。自二零一二年三月以來，我們已添置225個電腦數控機械中心，用以就若干微細電子產品部件(包括一體成型底盤)進行加工。我們計劃將大部分新增的電腦數控機械中心用於製造該等一體成型底盤，將我們的年產能由二零一二年九月三十日的43.4百萬件增加至於最後實際可行日期的45.7百萬件。

多媒體平板電腦及手提電腦的機板。預期我們將繼續向富士康公司供應鋁板，以供其自行製成一體成型鋁底盤，以供其為全球領先消費電子產品設計商裝配的備受歡迎的多媒體平板電腦及手提電腦所用。

散熱器產品。預期我們將繼續向富士康公司供應不同型號的散熱器，供全球眾多知名電子產品品牌旗下的個人電腦及電視遊戲所用。此外，我們已於二零一二年七月在廣州增城市開始測試及試行第三所生產廠房，用以裝配供應予富士康公司的個人電腦冷卻部件，此為我們的新業務。我們已逐步增加生產並預期可於不久將來從富士康公司取得穩定的散熱器產品訂單。

新產品。根據雙方的討論及共識，我們現時的初步計劃乃製造若干新產品，然後供應予富士康公司供其進一步裝配全球領先消費電子產品設計商的不同終端產品，包括整合式桌上電腦的鋁殼及支架及暢銷手提電腦的一體成型鋁底盤。有關未來計劃將需要巨額資本開支。

隨着富士康公司的採購訂單數目持續增加，而我們向富士康公司供應的產品種類亦逐漸多元化，我們相信作為供應商，對富士康公司(特別是就全球領先設計商所設計的若干終端產品而言)的重要性日益增加。舉例而言，富士康公司估計我們就多媒體平板電腦供應的一體成型鋁底盤及鋁板佔富士康公司自截至二零一一年九月三十日止年度起組裝多媒體平板電腦所用者50%以上。因此，在全球消費電子產品供應鏈迅速增長的大環境下，我們認為我們與富士康公司的業務關係(特別是有關該全球領先設計商設計的終端產品)將維持穩定並持續增強。此外，由於我們供應予富士康公司的產品的售價一開始已設定，且只能依照標準鋁錠價格的變動按滾動基準定期進行調整(如下文「一 客戶、銷售、市場推廣及分銷 一定價及銷售」所述)，我們相信我們供應予富士康公司的產品的價格水平及利潤率將保持穩定。我們確認，於最後實際可行日期，並無跡象表明富士康公司將要求我們按已議定的價格調整機制以外的方式降低我們產品的價格，且我們並無理由相信富士康公司將提出相關要求。

我們認為，富士康公司的財政狀況穩健，故大有可能維持其自身客戶的需求。此外，

業 務

由於各種終端產品的需求乃按其自身市場而定，故我們相信我們供應多種產品有助我們日後從富士康公司取得穩定的銷售訂單。

我們相信，我們與富士康公司的關係對我們由傳統鋁擠壓機製造商轉型為多樣化鋁產品製造商助力極大，使我們於消費電子產品方面佔據優勢。我們相信我們於過程中累積有關高精密的優質鋁產品的寶貴經驗及技術專業知識，並成功於業內(特別是消費電子產品方面)打響名銜。我們相信我們是中國業內少數使用先進電腦數控機械中心大量生產幾款全球最暢銷消費電子裝置的鋁零件的製造商之一。倘存在不可預見的情況以致富士康公司的採購訂單減少，我們擬實施多項應變措施，尋求與消費電子產品行業的其他製造商合作以供應高精度鋁配件。我們時刻緊貼鋁行業的最新發展，並物色潛在客源，如不時結識行內人士及商業夥伴並與彼等定期聯絡以及參與或舉行業內活動、會議及展覽。我們擬繼續進行上述事項，同時亦會發掘並審慎評估可能對我們有利的新市場或新客戶。憑藉我們於鋁行業的歷年往績及管理層的經驗(特別是潘孟潮先生於鋁行業逾21年的經驗)，我們發現其他切實可行的商機。憑借我們的專業技術及經驗、現有龐大產能(特別是電腦數控產能)及我們作為富士康公司供應商的聲譽和往績，我們相信我們可與電子產品配件分部的其他客戶建立關係。我們可為相關生產設施(包括購自富士康公司的機械)重新編程，用以生產新客戶的其他產品。電腦數控機械中心具備多項功能，可用於廣大行業，包括電子產品(如多媒體平板電腦的機殼及底盤、手機、相機配件及電腦硬板配件)、汽車及醫療設備。電腦數控機械中心配上一組新的鑽機及相關部件以及電腦編程後，亦可為鋁以外的物料加工，如鎂、銅、黃銅、青銅及錫合金以及木材、膠合板、纖維板及塑膠。

購入機械

為建立我們的電腦數控廠房，我們於二零一一年從富士康公司購入部分電腦數控機械中心。根據二零一一年機械購買協議，富士康公司有責任就有關機械向我們提供為期一年的免費售後技術支援，包括培訓我們的員工及定期提供硬件及軟件更新服務以及保養和維修。

作為我們提升電腦數控加工產能計劃的一部分，我們已同意於二零一二年從富士康公司購入更多電腦數控機械中心。二零一二年機械購買協議亦載列條款，富士康公司將據此就有關機械向我們提供有限的售後技術支援。此外，根據二零一二年機械購買協議，富士康公司承諾向我們訂購以電腦數控機械中心所製成的鋁配件，為期三年，惟須符合以下條件：(i)其內部產能不足以處理彼等接獲的訂單；(ii)我們的產能充足；及(iii)電腦數控產品價格低於其內部生產成本。由於我們知悉富士康公司因其向我們銷售電腦數控機械中心而大幅下調其相關內部電腦數控產能，且我們相信我們可熔煉及循環使用鋁屑(生產工序產生的副產品)，故相比富士康公司的內部生產佔有重大成本優勢，因此，我們認為我們已達成上述條件。誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，根據二零一二年機械購買協議，倘富士康公司違反此承諾，須就我們因而產生的任何虧損向我們作出彌償保證，並須繼續履行協議。我們相信此承諾表示我們與富士康公司的業務關係正逐步加強，而作為我

業 務

們業務發展的一環，我們繼續與富士康公司商討有關其自行生產成本及產能的資料，以確保達成上述條件。我們相信該等有關產能及成本的事實構成富士康公司向我們外判部分相關生產工作的經濟基準。然而，富士康公司並非按此承諾而向我們下達電子產品配件的訂單，且即使有關承諾的條件未獲達成，富士康公司仍然有可能如一開始與我們建立業務關係時一般，繼續酌情向我們下達訂單。

我們購自富士康公司的電腦數控機械中心甚少被使用，使用時間最多只有18個月。定價條款乃按一般商業基準而定，反映按初始成本計累計折舊的折讓。一般而言，電腦數控機械中心的可用年期超過10年。我們購自富士康公司以外的賣方的電腦數控機械中心為全新電腦數控機械中心，而其定價條款亦按一般商業基準而定。我們的所有電腦數控機械中心均享有一年的免費維修及保養，並預期免費期間過後電腦數控機械中心的維修及保養費用偏低。我們預期不會於日後享有任何有關電腦數控機械中心的政府稅項優惠。

我們與富士康公司訂立的機械購買協議與電子產品配件的五年供應協議有別。我們毋須將購自富士康公司的機械僅用作製造供應予富士康公司的產品。我們可決定於短時間內再度使用機械(包括現時使用以就供應予富士康公司的電子產品配件進行加工的電腦數控機械中心)，以為其他客戶及其他種類的終端產品生產需要相似技術加工性質的類似或其他產品。舉例而言，電腦數控加工機械中心可重新編程以就新式規格的鋁產品進行加工，而重新編程將歷時數日至一個星期，視乎新規定的複雜程度而定。然而，目前為止，我們僅利用電腦數控機械中心為富士康公司加工配件，以供全球領先消費者電子產品設計商的產品所用。

澳普利發品牌產品

我們的澳普利發品牌產品包括主要為中國住宅物業裝修及改建市場的終端客戶而設的中高檔門架及窗框。我們主要以「澳普利發」品牌推銷我們的澳普利發品牌產品，並透過中國的澳普利發分銷商出售。我們部分澳普利發品牌產品一般透過澳普利發分銷商的轉介直接銷售予終端客戶。

由於中國幅員廣大，我們澳普利發品牌產品的終端客戶位於多個氣候差異極大的地區，故對我們澳普利發品牌產品功能的要求亦有所不同。例如雙層窗為北方地區的規格，因北方的冬天較寒冷及維時較長，而雙層窗在南方地區則較罕見。我們產品的防水特點迎合濕度較高的南方的客戶需求。此外，我們不同地區的客戶的審美觀亦不同。我們的研發及營銷團隊緊密合作，識別客戶的該等喜好差異及持續更改我們澳普利發品牌產品的設計。

我們以可隨時組裝的組合形式，設計、生產及出售澳普利發品牌產品。我們針對各種設計生產鋁型材框架，並自第三方供應商挑選我們相信在功能及美感上與我們的鋁型材框架完美配合的配件，如門門、鉸鏈、門軌、把手及滾軸，再按件(以平方米計算)方式一併

業 務

包裝及出售。此方法有別於鋁型材行業的傳統定價機制，鋁門架及窗框在有關機制下乃按鋁含量的重量定價以散件的形式出售。我們相信此方法有助令我們的澳普利發品牌產品在競爭中脫穎而出。

我們配合我們的澳普利發品牌產品，棄用傳統以重量為準的定價慣例，而採用按件並以平方米計算的定價方式。我們相信，轉用按件定價表示我們的澳普利發品牌產品乃以一個系列設計及銷售作內部裝修之用，而非定制的散裝供應產品。我們相信澳普利發品牌產品以系列形式示人可為客戶及終端客戶創造更多價值，而按件定價方式更能反映該等產品的性價比。澳普利發分銷商按我們所建議的零售價(我們可予調整)的協定折讓價向我們購貨。該等折扣因應鋁錠的現貨市價而有所波動，而我們或會增減折扣以減輕價格波動對我們的影響。我們主要根據合約安排並透過澳普利發分銷商銷售澳普利發品牌產品，詳情載於下文。

與澳普利發分銷商的關係

我們主要向中國的澳普利發分銷商出售我們的澳普利發品牌產品，該分銷商會再將該等產品分銷予再分銷商，或透過經營零售店以將產品直接出售予終端客戶。我們的澳普利發分銷商亦可能向我們推介終端客戶以直接採購澳普利發品牌產品。我們的終端客戶主要為家庭用戶。我們根據行業經驗、銷售能力、財務狀況、信用及是否與我們的目標及業務策略一致而挑選澳普利發分銷商。我們與各澳普利發分銷商簽訂多份規管我們關係的標準合約或澳普利發分銷協議。我們並無與澳普利發分銷商訂立長期合約，而我們一般與其商討及訂立為期12至58個月的分銷協議，並可透過雙方協議重續且倘澳普利發分銷商違犯指明事項，則我們可單方面終止有關協議。

澳普利發分銷協議的主要商業條文載列：

- **指定銷售地區。**我們一般指定一名澳普利發分銷商於一個包括市行政區域的銷售地區經營，且澳普利發分銷商不得於其各自的銷售地區之外地方進行銷售，惟我們在某些情況下會按物業發展商或建築承建商客戶的要求根據我們與其的業務關係容許例外情況。
- **最低採購目標。**我們一般要求新的澳普利發分銷商，致力制定再分銷商或零售店的最低保證數目並每年向我們作出最低保證採購量，以供於其指定銷售地區進行分銷。倘未能作出上述兩項，我們可就相關地區任命另一名分銷商。根據澳普利發分銷協議，我們無權檢查澳普利發分銷商的銷售報告。
- **付款。**一如行業的一般慣例，我們要求預先支付每張採購訂單價格的若干百分比(一般為20%)，而採購價餘額則於交付時支付。我們向澳普利發分銷商的銷售額不可變更，而我們於交付產品後確認收益。
- **退貨。**就已售貨品或澳普利發分銷商持有的陳舊存貨而言，我們並無設立退貨權，亦不受最低轉售價值保證或澳普利發分銷商其他類似且可能導致我們須承受有關擁有權剩餘風險的權利所限。於一般業務過程中，我們可能因品質理由而接納澳普利發分銷商的換貨要求。

業 務

- 不競爭。澳普利發分銷商亦可分銷其他產品，但不得分銷與我們競爭的其他製造商的產品，惟須按個別例外情況而定。
- 存貨報告。我們有權按的要求向澳普利發分銷商索取存貨報告，但由於所有銷售均為不可改變且以現金為基準進行，故我們一般不會作出相關要求。

我們須根據我們以書面確認的澳普利發分銷商採購訂單向彼等供貨。

下表載列我們的澳普利發品牌產品於往績記錄期間的銷售額及退換額。

	截至九月三十日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
	(千港元)		
澳普利發品牌產品的銷售額	129,397	182,705	258,199
澳普利發品牌產品的退換額	637	250	549

各澳普利發分銷商均為獨立第三方，而並非我們的代理、合作夥伴或僱員。我們相信，儘管有關分銷模式於中國並非該行業的慣例，惟有關模式有助我們以有限成本有效推銷我們的澳普利發品牌產品，原因是該模式令我們避免因在中國等大國建立零售網絡而招致成立及經營成本。

下表載列我們於往績記錄期間與澳普利發分銷商的交易次數：

澳普利發分銷商的數目	截至九月三十日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
期初	203	424	589
新增	227	248	133
終止	(6)	(83)	(145)
期末	424	589	577

下表載列於所示日期澳普利發分銷商的賬齡情況：

澳普利發分銷商的數目	於九月三十日		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
少於一年的關係	227	248	133
一至兩年的關係	170	222	235
兩年及以上的關係	27	119	209
總計	424	589	577

截至二零零八年九月三十日止年度，我們開始發展我們的澳普利發分銷網絡，並快速擴充網絡。截至二零一零年九月三十日止年度，我們繼續迅速擴張，淨增加221名澳普利發分銷商。截至二零一一年九月三十日止年度，我們的澳普利發分銷商網絡穩步擴張，增長率為39%，淨增加165名澳普利發分銷商。截至二零一二年九月三十日止年度，由於我們與表現未如理想的分銷商終止業務關係並鞏固與長期分銷商的關係，進而整合我們的分銷網絡，故我們的澳普利發分銷商數目由589名減少至合共577名，淨減少12名。如上所述，我們已建立兩年及以上關係的分銷商數目由二零一一年九月三十日的119名增至二零一二年九月三十日的209名，澳普利發產品於此期間的銷售額亦有所增加。

業 務

作為一項獎勵措施，我們按之前一個月的累計採購額向我們的澳普利發分銷商發放每月回扣。根據訂單金額，有關回扣於往績記錄期間基本上平均約為13%。我們在澳普利發品牌產品銷售收益中扣減回扣。我們亦可能向我們的澳普利發分銷商提供市場推廣協助。我們會定期（一般為一個月兩次）與我們的澳普利發分銷商會面，並根據若干準則（包括存貨量、市場聲譽及其他準則）評估彼等的表現。

建築及工業產品

我們的建築及工業產品主要包括用於住宅及辦公樓宇以及其他建築物的外部及室內裝修部件及物料，包括幕牆系列、面板、百葉窗、豎框、格子窗、太陽擋、簷蓬及門架和窗框（與澳普利發品牌產品的性質相似，但以不同方式設計、營銷及銷售，特別是因為澳普利發品牌產品乃以綜合系列的方式設計及銷售）。我們出售經進行光身或複雜處理程序的建築及工業產品，該等程序需經過多個表面加工步驟，包括陽極化拋光、木紋塗層、靜電噴塗、噴粉及氟碳噴塗。

我們將目標定於中國、香港及我們海外市場的中高檔酒店、住宅發展及其他房地產項目。我們的產品已獲應用於香港、澳門及中國部分主要建築項目及其他主要酒店及住宅發展項目。我們擬於日後繼續競投該等大型建築項目。

我們的建築及工業產品亦包括光身、可調整大小、大截面的高精密鋁型材產品，用作醫療器材、玩具、家用電器、傢俱及汽車等多個行業的產品零部件。所有該等產品均根據客戶的規格度身訂制。由於技術日新月異，市場潮流不斷演變，我們預期繼續開發新的工業產品種類，當中會專注開發高精密產品，如先進的醫療器材、自行車及汽車零件及太陽能電池板框架。

按照行業慣例，鋁型材產品的價格乃按「成本加成」基準釐定，此基準由以現行基準價格釐訂的每千克鋁價以及經協商的每千克加工費用組成。我們遵循行業慣例，並按以重量為本的「成本加成」基準為我們的建築及工業產品定價。請參閱下文「— 客戶、銷售、市場推廣及分銷— 定價及銷售」。

與P & O集團及 Oceanic 的關係

出售

我們過去曾在澳洲擁有若干附屬公司，包括P & O集團及 Oceanic，我們透過該等附屬公司在澳洲銷售建築及工業產品。於二零零九年，由於我們在策略上將業務重心轉移至大中華市場，我們出售我們於P & O集團及 Oceanic 的所有持股量。

緊接出售該等附屬公司前，P & O集團由我們全資擁有，並全資擁有 P & O Rolled Products 及另外五間澳洲經營附屬公司；Oceanic 由我們全資擁有的公司 Super Result Limited（「Super Result」）擁有75%權益。Oceanic 餘下的15%及10%權益則分別由 Flying Century Limited 及 Win Win Way Limited 持有，據我們了解兩者均由P & O集團、P & O Rolled Products 及 Oceanic 的董事 Martin Yunzhong Chen 先生全資擁有。

P & O集團、Oceanic 及 P & O Rolled Products 為貿易公司，均向本集團購買產品，並轉售予澳洲客戶。我們知悉該等客戶包括建材分銷商、窗門、卡車、安全系統、汽車及鐵路

業 務

行業製造商。該等客戶過往或現時並無持有本公司及其附屬公司任何股份且與本公司、其附屬公司、我們的董事、股東、高級管理層或其各自的任何聯繫人士概無任何家族及信託關係。

我們分別於二零零九年五月三十一日、二零零九年十二月三十日及二零零九年十二月三十一日向黎樹雄先生、Smart Decision Trading Limited(「Smart Decision」)及 Joy Group Pacific Limited(「Joy Group」)出售 Super Result、P & O Rolled Products 及 P & O 集團，詳情見下文。黎先生乃潘孟潮先生的表兄弟，就我們所知，Smart Decision 的35%、35%及30%權益於出售時分別由黎先生、劉志奮先生(其為P & O集團之董事)及 Zealweek Pty Limited(其為獨立第三方)持有，而 Joy Group 則由劉先生全資持有。

於二零零九年五月三十一日，PanAsia Enterprises (BVI) 將其於 Super Result 持有的所有權益轉讓予黎先生，代價為312,672澳元(乃經參考 Super Result 於該項轉讓時的賬面淨值而釐定)及清償股東貸款575,142美元。我們知悉黎先生隨後於二零零九年十二月三十一日向 Joy Group 出售 Super Result，故 Joy Group 同時擁有P & O集團及 Oceanic，而 Joy Group 則由劉先生擁有。

於二零零九年十二月三十日，P & O集團將其於 P & O Rolled Products 持有的所有權益轉讓予 Smart Decision，代價為10,000澳元，該代價乃按 P & O Rolled Products 其時於澳洲的業務營運經公平磋商後釐定，此乃由於其賬面淨值於該項轉讓時為負數。

於二零零九年十二月三十一日，PanAsia Enterprises (BVI) 轉讓P & O集團的所有已發行股份予 Joy Group，代價為300,000澳元，該代價乃按P & O集團其時的業務營運(包括其於澳洲餘下的五間經營附屬公司)經公平磋商後釐定，此乃由於其賬面淨值於該項轉讓時為負數。

由於 P & O Rolled Products 及 P & O 集團於出售時結欠 PanAsia Enterprises (BVI) 約177百萬港元，相關方已於有關出售當日訂立若干股份購回協議(「股份購回協議」)，據此，Smart Decision 及 Joy Group 分別同意(其中包括)不會於 P & O Rolled Products 及 P & O 集團的股份設立任何產權負擔或出售或處置有關股份。另外，Smart Decision 及 Joy Group 分別向 P & O 集團及 PanAsia Enterprises (BVI) 授予優先購買權。倘第三方就購買 P & O Rolled Products 或 P & O 集團的股份提出要約，P & O 集團或 PanAsia Enterprises (BVI) (視乎情況而定)有權以不遜於該第三方提出的條件購回 P & O Rolled Products 或 P & O 集團的相關股份。於我們因一名第三方就購買 P & O 集團的股份提出要約而向 Joy Group 拒絕購回 P & O 集團的股份後，由 Joy Group、PanAsia Enterprises (BVI) 及 P & O 集團訂立的股份購回協議隨後於二零一零年三月八日註銷。我們知悉 Joy Group 其後已於二零一零年七月三十日由劉先生出售予另一名獨立第三方。由於我們已於二零零九年十二月三十一日向 Joy Group 出售 P & O 集團，故根據股份購回協議，我們於該項出售後不再持有有關 PanAsia Rolled Products 的任何權益。我們知悉劉先生及黎先生已分別於二零一零年七月及二零一二年一月出售彼等於 Smart Decision 持有的所有權益予一名獨立第三方。我們知悉，於最後實際可行日期，該獨立第三方透過其於 Joy Group 及 Smart Decision 的權益擁有 P & O 集團及 Oceanic 的所有股權，並擁有 P & O Rolled Products 的70%股權。劉先生由二零一零年八月再次獲聘為我們其中一間附屬公司的總經理，直至彼於二零一二年初辭任。

業 務

持續貿易關係

我們於出售P & O集團時，同時與 Joy Group (當時由劉先生全資擁有)、買方及P & O集團位於當地的附屬公司簽訂獨家供應協議，據此，我們同意向彼等出售而彼等同意向我們獨家採購鋁相關產品，為期十年。由於該等公司於出售時的應付款項數目龐大，且該等前附屬公司過往僅由我們供應產品，故我們要求彼等訂立獨家供應協議以保障我們的利益。作為回報，我們亦就獨家供應商的身份向該等公司授出90天的優惠信貸期。於出售後不久，我們亦於二零一零年一月簽訂下列文件以及時取得全數付款，包括(i)一份債權證契據，據此，Joy Group 的所有資產均押記予我們，以就 Joy Group 及P & O集團位於當地的附屬公司於截至債權證日期為止結欠我們的貿易債務提供保證；(ii)一份擔保及彌償保證契據，據此，Joy Group 就P & O集團應付我們的所有債務作出擔保並就獨家供應協議產生的虧損向我們作出彌償保證；及(iii)一份抵押契諾，據此，P & O集團及其位於當地的附屬公司已將彼等所有資產押記予我們。於二零一零年七月，由於我們已確認相關貿易債務已全數以現金償付，Joy Group 於債權證、擔保以及彌償保證及抵押下之責任被視為獲免卻及解除。

於二零一零年五月，獨家供應協議被修訂，使之P & O集團不再向我們獨家採購鋁型材，而我們繼續以非獨家的形式向其出售我們的產品。P & O集團要求終止獨家貿易關係是由於澳洲政府開始對我們出口至澳洲的產品施加反傾銷及反補貼稅，而有關稅項由我們產品的進口商(如P & O集團)支付，此舉對P & O集團造成困難。截至二零一零年五月三十一日止五個月(即我們以獨家基準向P & O集團供應期間)，我們向P & O集團作出的銷售額為165.7百萬港元。終止獨家貿易關係後，我們於截至二零一零年九月三十日止四個月及截至二零一一年及二零一二年九月三十日止年度向P & O集團作出的銷售額分別為91.5百萬港元、351.1百萬港元及368.0百萬港元。由於P & O集團選擇繼續向我們採購產品，故即使獨家關係被終止，我們向P & O集團的整體銷售額依舊有所增加。即使反傾銷及反補貼稅乃施加予我們的產品的進口商而非我們，該等稅項升幅仍大幅增加我們的產品的價格，並令我們相對當地生產商較為不利。有關該等稅項對我們的建築及工業產品出口的詳盡分析，請參閱本文件分別於第146頁及第154頁的「財務資料 — 影響我們經營業績的主要因素 — 反傾銷及反補貼稅」及「— 合併全面收益表 — 收益」。

我們於出售P & O集團的同時，亦應擬繼續維持業務來往(即使擁有權有所變動)的買方要求向相關買方授出非獨家許可，讓P & O集團得以繼續使用商品名稱「PanAsia」。根據許可協議，我們每月向買方收取相等於其每月營業額1%的許可費。隨着我們出口至澳洲的產品被施加反傾銷及反補貼稅而對P & O集團造成不利影響，有關收費已於二零一零年四月一日透過雙方協議調整至買方每月營業額的0.1%。許可安排維持一段期間，而P & O集團於此段期間繼續以 PanAsia 之名與其客戶進行交易，同時亦於修訂與我們訂立的獨家供應協議後向其他製造商採購產品。由於雙方同意已無具說服力的商業理由維持許可協議，故許可協議已於二零一一年九月終止，而P & O集團將使用其他商品名稱。P & O集團於二零一一年十月將其名稱改為現稱。我們於往績記錄期間就此項與P & O集團的安排收取許可費收入總額1.4百萬港元。

於出售前，我們透過P & O集團及 Oceanic 進行大部分業務。截至二零一零年九月三十日止年度，我們從P & O集團的銷售額中獲取溢利15.0百萬港元(由於我們於二零零九年十二

業 務

月底透過一連串交易出售P & O集團的附屬公司P & O Rolled Products及P & O集團其餘成員公司，故僅為三個月)。此外，根據我們對P & O公司業務的理解及我們從P & O公司接獲的意見，我們認為我們向P & O公司銷售的貨品有其客戶的實際訂單作支持。

現時，P & O公司為我們的主要客戶之一，而我們大部分收益均來自向P & O公司的銷售額。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們來自P & O公司銷售額的收益分別為402.0百萬港元、624.0百萬港元及629.1百萬港元。同期，我們來自P & O公司銷售額的毛利分別為104.3百萬港元、181.8百萬港元及163.2百萬港元，而毛利率分別為26.0%、29.1%及25.9%。同期，向澳洲其他客戶銷售的毛利率分別為35.3%、48.5%及42.3%。

下表按時間及所示產品種類劃分，載列我們向P & O公司及其他澳洲客戶的銷售額的盈利分析。

	截至九月三十日止年度					
	二零一零年	二零一一年		二零一二年		
	(百萬港元，百分比除外)					
澳洲銷售額的毛利及毛利率						
<i>施加關稅前</i>						
所有貨品.....	121.7	30.8%	—	—	—	—
<i>施加關稅後</i>						
可供銷售產品(毋須繳稅).....	9.2	48.9%	44.3	52.2%	38.6	44.8%
P & O公司.....	—	—	—	—	—	—
其他客戶.....	9.2	48.9%	44.3	52.2%	38.6	44.8%
半成品(毋須繳稅).....	8.3	9.9%	47.2	17.6%	64.6	22.7%
P & O公司.....	8.3	9.9%	41.7	16.2%	59.6	22.2%
其他客戶.....	— ⁽¹⁾	23.8%	5.5	49.5%	5.0	30.5%
須繳稅貨品.....	62.9	34.5%	143.0	37.7%	103.9	28.7%
P & O公司.....	54.6	37.0%	140.0	38.2%	103.6	28.7%
其他客戶.....	8.3	24.1%	3.0	23.8%	0.3	27.3%
總計.....	202.1	29.8%	234.5	32.0%	207.1	28.3%

附註：

(1) 少於50,000港元

截至二零一一年九月三十日止年度，澳洲其他客戶的毛利率錄得高位，主要由於(i)我們為對應關稅，開始向澳洲銷售毋須繳納反傾銷及反補貼稅的「可供銷售」製成品及(ii)價格包含有關新產品的開發、包裝、物流及相關安排的顧問費。此外，向我們的澳洲前附屬公司銷售的毛利率相比其他客戶較為低，部分原因是我們就P & O公司大量採購我們的產品而向其提供貨量折扣，及P & O公司作為我們的產品的澳洲分銷商，將半成品轉售予其他澳洲製造商，而我們於澳洲的大部分其他客戶則採購成品以銷售予終端客戶。由於我們透過出售我們的前附屬公司改變我們於澳洲的業務模式及P & O公司開始作為客戶大量採購我們的產品，故我們於截至二零一零年九月三十日止年度引進批量折扣。批量折扣乃按季度基準以佔我們的加工費用的百分比而釐定，並與前一個季度銷量累進及以按加工的複雜程度而調整，故截至二零一零年九月三十日止年度的批量折扣介乎10%至40%。於截至二零一一年

業 務

九月三十日止年度之翌年，我們調低批量折扣的水平至上限15%，以使我们出口至澳洲的產品的出售價符合澳洲政府已施加反傾銷判決。截至二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，批量折扣分別介乎5%至15%及5%至10%。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，該等批量折扣僅適用於P & O公司而非採購量較少的其他客戶。由於市場競爭加劇及引入新產品後顧問甚少參與業務而顧問費有所減少，故截至二零一二年九月三十日止年度，向澳洲其他客戶的銷售的毛利率有所下跌。我們透過P & O公司得悉，彼等的業績與澳洲整體鋁型材行業一致，均於往績記錄期間萎縮。

P & O公司作為主要客戶，我們向其授出90天的信貸期。於二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日，我們應收P & O公司的貿易應收款項分別為247.3百萬港元、284.8百萬港元及348.7百萬港元。同日，分別為121.8百萬港元、155.9百萬港元及225.0百萬港元的我們應收P & O公司的貿易應收款項逾期。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們應收P & O公司的貿易應收款項的平均貿易應收款項週轉日分別為112天、156天及184天。P & O公司拖欠我們大量貿易應收款項餘額歸因於多項原因。我們過往向P & O公司授出的90天信貸期由運貨開始計算，而由我們的中國生產基地付運至澳洲需時約30天，令信貸期實際大幅縮短，而P & O公司可藉此向其自客戶銷售該等貨品以生產現金流量，從而向我們償付相關貿易債項。此外，我們從P & O公司得知，其存貨政策及其自身客戶的應收款項天數亦令其於信貸期內清償貿易負債的能力受影響。我們明白，由於澳洲的市況於相關時間內未見樂觀，故P & O公司因其於澳洲建築行業的若干客戶而錄得較長應收款項天數。有關我們應收P & O公司的貿易應收款項的詳情，請參閱本文件第171頁的「財務資料—流動資產及流動負債分析—貿易應收款項—淨額」。

我們的生產設施

我們所有的生產設施均位於中國廣東省廣州增城。我們的主廠房佔地約129,133平方米。我們的主廠房於一九九八年開始投入營運。隨着我們的業務發展，我們將繼續監控生產基地的業務中止風險，且或會制定配合我們業務規模及性質的業務持續性或災後重建計劃。我們監控資工供應狀況以避免我們的業務受干擾，並與第三方派遣公司合作以確保有充足的勞工供應。我們亦設有發電機以減輕任何電力中斷的影響。

我們透過主廠房的鋁型材設施生產我們的所有產品，惟使用電腦數控機械技術製造的產品（「電腦數控產品」）除外。於二零一二年九月三十日，我們的鋁型材年擠壓產能為108,000公噸。下表載列有關我們的主廠房於往績記錄期間的產能、產量及使用率的詳情：

	截至九月三十日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
	(公噸，百分比除外)		
產能 ⁽¹⁾	65,000	85,000	108,000
產量	51,579	68,587	88,510
使用率 ⁽²⁾	79%	81%	82%

附註：

(1) 以我們擠壓生產線於相關期間按每天22小時（兩更制）、每月26天的基準計算的最大總擠壓產能為準。

(2) 相等於總實際產量除以總產能。

業 務

下表載列我們主廠房的主要生產設備於二零一二年九月三十日的數目及總產能以及於往績記錄期間的概約使用率：

生產設備	數目	總產能 ⁽¹⁾ (公噸)	於往績記錄期間 的概約使用率 ⁽²⁾ (%)
熔爐	7	114,885	95
鑄造機器	4	114,885	95
氧化池	13	25,000	43
時效爐	14	108,000	78
鋁擠壓機	22	108,000	84
刨模機	5	10,000	77
塗油線	1	5,000	56
噴粉線	3	15,000	93
鉻生產線	1	20,400	84
拋光機	2	2,000	36
精密鋸線	22	52,000	68
打孔及彎曲加工後線	32	6,000	65
焊接線	13	5,900	51
網機 ⁽³⁾	2	3,000	33

附註：

- (1) 按每天22小時(兩更制)、每月26天的基準計算的最大加工產能為準。
- (2) 相等於總實際產量除以總產能。
- (3) 由於需要使用此專用機械的訂單較少，我們的網機使用率較低。

我們備有各式各樣的鋁擠壓機，擠壓強度介乎600公噸至4,350公噸不等。我們的生產線可生產大截面的鋁型材產品(對角線可長達450毫米)。

於二零一一年十月，我們於主廠房附近的一座新廠房(即電腦數控廠房)開始投入生產，用於生產高精密、高增值的電腦數控產品。電腦數控廠房佔地約36,095平方米，於最後實際可行日期設有692個電腦數控機械中心(不包括一部作培訓之用)，其中500部購自富士康公司，而餘下則購自其他獨立供應商。於二零一二年九月三十日，我們分別已向富士康公司購入及從其他獨立供應商接獲500部及193部電腦數控機械中心。根據相關機械購買協議，富士康公司有責任就有關機械向我們提供為期一年的免費技術支援，包括員工培訓及機械保養。目前，電腦數控廠房的全部加工產能用於製造供應予富士康公司並用於暢銷多媒體平板電腦的一體成型鋁底盤。於最後實際可行日期，我們的電腦數控廠房的年產能為每年45.7百萬件底盤。

下表載列於所示日期我們的電腦數控年產能：

	於二零一二年 九月三十日	於最後實際 可行日期
電腦數控機械中心數目	657	692
年產能(百萬件) ⁽¹⁾	43.4	45.7

- (1) 按每天20小時(兩更制)、每月26天的基準計算的最大加工產能為準。

業 務

下表載列我們的電腦數控廠房截至二零一二年九月三十日止年度的產能、產量及使用率之詳情。

	截至二零一二年 九月三十日 止年度 (百萬件， 百分比除外)
實際產能 ⁽¹⁾	26.7
實際產量	22.0
使用率 ⁽²⁾	82%

(1) 按每天20小時(兩更制)、每月26天的基準計算的最大加工產能為準。

(2) 相等於相關期間的總實際產量除以產能。

我們於二零一二年七月在廣州增城開始測試及試行第三所生產廠房，用以組裝供應予富士康公司的個人電腦冷卻部件。於二零一二年九月三十日，該廠房的新資本開支約為人民幣2.6百萬元，並由我們以內部資源撥付。

我們的生產設施包括於美國、日本、德國、意大利以及瑞士及中國製造的生產設備及機械。作為我們研發工作的一環，我們的技術人員不斷完善我們的設施及生產程序以提升產能及效率。我們持續監控及評估我們多項生產設備的產能及使用狀況，並可能決定擴展產能以避免任何特定生產程序中存在限制。於往績記錄期間，概無因個別設備的產能事宜而出現重大生產限制。

提升產能

我們自二零一二年三月開始就電腦數控廠房添置225個電腦數控機械中心，其中200個購自富士康公司，其餘25個購自中國分銷商，其所分銷的電腦數控中心由獨立第三方製造。該等新添置的225個電腦數控機械中心採用我們其他電腦數控機械中心所用的技術。我們將大部分該等新添置的225個電腦數控機械中心用於製造多媒體平板電腦的一體成型鋁底盤，將我們的電腦數控加工產能增至每年45.7百萬件一體成型底盤。我們計劃日後使用部分電腦數控機械中心製造微型桌上電腦的機殼。

購入225個電腦數控機械中心的資本開支約為人民幣65.1百萬元。於二零一二年三月一日至九月三十日，我們已支付約人民幣26.3百萬元，並已承諾按12個月分期付款的方式支付餘款。全部資本開支將以內部資源撥付。由於我們向富士康公司購得的電腦數控機械中心已使用不超過18個月，採購價會因折舊而有所折讓。由於富士康公司無法出售足以應付我們生產需要的數目，我們購入其他由獨立第三方製造的電腦數控機械中心。經計及折舊的折扣，獨立第三方製造的電腦數控機械中心的價格與購自富士康公司的電腦數控機械中心的價格相若。

我們亦具備初步計劃以於約三年內將鉛型材產能擴充至約每年150,000公噸。我們仍未採取具體行動以擴充鋁型材產能。我們將會披露有關日後擴充鋁型產能之資料。有關進一

業 務

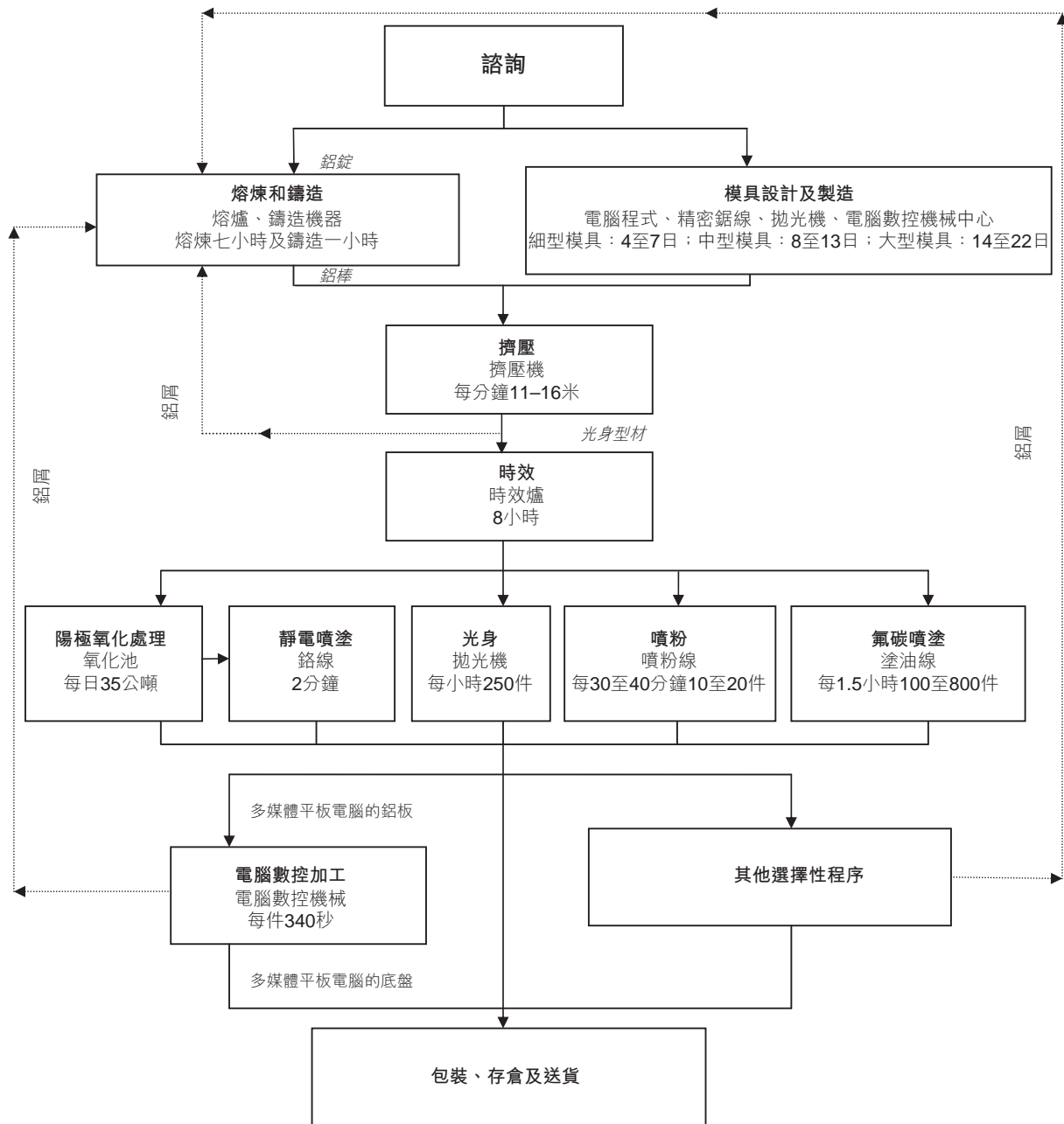
步提升產能及我們目前擬定的其他資本開支計劃的討論，請參閱本文件第187頁的「未來計劃」一節。

我們的生產程序

我們採用符合行業標準的非專利技術工序生產我們大部分鋁產品。我們亦會按客戶的要求進行若干特別工序以達到某種效果。

生產流程

以下流程圖列出我們標準、多重步驟生產流程涉及的主要步驟以及生產設備及每個步驟所需的指示性前置時間。



..... 循環再用

業 務

熔煉和鑄造

除了根據我們的內部設計而製造且不設預先訂造的澳普利發品牌產品外，我們開始生產前，會廣泛諮詢客戶意見，以對客戶預期產品所含的化學及物理特性、功能及美學要求有所了解。基於該等理解，我們的合金設計隊伍與客戶合作為產品選用最合適的鋁合金。然後，我們會製造合金，方法為先將原鋁(通常為鋁錠或鋁條的形態)熔煉，再混合特定類別及份量的鋁合金元素(如硅和鎂)，並將熔解混合物鑄造成鋁合金棒。我們按照成品的規定將鋁合金棒切割成不同呎寸。

在熔煉和鑄造的程序中，我們採用高精度及節能的冶煉廠及生產線，令我們可準確控制合金的金屬含量，輕易調節每一批的生產。

模具設計和製造

完成生產前諮詢後，我們的模具設計隊伍會與客戶合作，共同設計及製造模具，而模具將決定型材的形狀。我們一般會先製作一個模具樣板，再進行試驗，並按其表現修改草圖。我們會不斷重覆該程序，直至我們滿意結果為止。於往績記錄期間，我們試行模具樣板的成功率約為82.6%。我們按照最終的設計圖製造生產模具。我們的模具通常以鋼或鋼合金製成，直徑可達650毫米，而厚度則可達450毫米。我們可製造不同種類的多孔模具，包括能夠一次生產八個型材的模具。於二零一二年九月三十日，我們各生產線合共擁有約33,000個製成模具。我們相信模具採用經測試的設計及工藝，有助確保我們鋁型材產品的質量一致並改善生產效率。

擠壓

我們製備鋁合金及模具後，會將鋁合金棒放入加熱爐，加熱至攝氏450度至520度不等，然後放入鋁擠壓機擠壓，通過模具成形，製成各種形狀的鋁型材產品。

時效

我們對擠壓過程中產生的光身鋁合金型材進行時效處理，以改善合金的微觀結構，繼而提升其硬度及強度。此程序中，我們採用熱處理爐，將型材加熱至攝氏195度至205度約2.5至4小時。倘型材於冷卻後不符合所需硬度及強度規格，則我們將型材放回熱處理爐再作時效處理或以攝氏220度至235度進行退火處理，以減壓及提升可切削性。

我們設有完善的時效處理系統，其中包括時效爐及冷卻設備。

表面處理

我們會將光身的鋁型材半成品加上不同光身的塗層，以改善外觀並提高其表面(視乎處理方法而定)的抗磨損、抗削、防裂、防腐蝕及緩阻沖擊的性能。我們會根據我們客戶的特定要求選擇不同的表面處理方式，包括光身。我們目前可提供四種表面處理的方式，分別是陽極氧化處理、靜電噴塗、噴粉噴塗及氟碳噴塗處理。

業 務

陽極氧化處理。陽極氧化處理是一種電氣化學工序，是以鋁合金製品為陽極置於電解質溶液中，利用電解作用，使其表面形成氧化鋁薄膜的過程。我們目前能夠製造經過陽極氧化的面層，厚度介乎10至25微米，顏色為銀、銅及黑，視乎客戶要求而定。氧化鋁是一種非常堅硬、耐用、防風化的物質，能夠保護內層的金屬。經過陽極氧化的鋁型材的硬度會增加，並可免受大氣氧化及腐蝕的影響。

靜電噴塗。靜電噴塗是一種電鍍化學工序，經陽極氧化後鋁型材會作為陽極或陰極（視乎科技而定），而相反靜電流將應用於特別的水溶性丙烯酸漆。經過電解後，塗漆在溶劑中「自由移動」並沉積在鋁型材表面，形成一層高度一致及抗腐蝕的塗層，表面經過拋光處理，非常有光澤而易潔。我們可按客戶要求的厚度及顏色生產靜電塗層。

噴粉。噴粉的工序是光身鋁型材經脫脂、鉻化、烘乾，然後將粉漆直接噴塗在鋁型材表面，通過加熱使其固溶在鋁材表面而形成漆膜。噴粉在成本、技術複雜程度及環境影響方面均較傳統液體漆塗層優勝，並獲廣泛應用於建築物料中。通過涉及加壓、加熱及裝飾圖案薄膜的額外程序，我們可透過噴粉造出木紋圖案。

氟碳噴塗。氟碳噴塗塗漆是以氟碳樹脂（一般為PVDF）為主的塗漆。氟碳噴塗大大加強其抗磨損、抗腐蝕、抗大氣氧化及防風化的性能，一般應用於生產我們的高性能建築及工業產品。

包裝、存倉及貨運

我們於完成生產程序後，會先包裝產品，並於交付客戶前暫時存放在我們的貨倉中。我們向中國客戶交付的產品，運費由我們或彼等承擔（視乎交付地點而定）。就我們的出口銷售及對香港銷售而言，我們遵守標準國際貿易慣例，一般接受FOB、CFR或CIF付款。

電腦數控加工

我們目前獨家使用電腦數控機械中心為暢銷多媒體平板電腦生產一體成型鋁底盤，以供應給富士康公司。為生產電腦數控產品，我們會使用高精密鋸刀切割鋁板至特定規格，再以我們的電腦數控機械中心對鋁板進行兩個階段的加工處理，在鋁板上切割出高準度的形狀及凹洞。由於切割程序以內建電腦程序數位控制，電腦數控加工以高精密度見稱，出錯率極低。電腦數控機械中心的高精密度及低出錯率對高精密產品（如多媒體平板電腦底盤）的生產流程極為重要。我們於各階段均會進行檢查，以確保產品符合我們客戶的設計及規格。我們相信，我們已累積有關電腦數控加工技術的專門知識，然而，誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，相關電腦數控加工技術按適用中國知識產權法律並不構成任何商業秘密。

其他選擇性程序

除標準生產流程外，我們亦會視乎客戶需要而進行其他選擇性程序，如隔熱。

業 務

隔熱。我們採用兩種方法對鋁型材(包括門架及窗框)進行隔熱處理。第一種方法是我們會利用聚氨酯注塑機，將液體聚氨酯注入鋁型材，之後會進行斷橋。凝固成形的聚氨酯將鋁型材與外界環境分隔，有助降低其導熱能力，加強其結構特性。

我們的第二種方法包括將隔熱條植入鋁型材。我們先將鋁型材放入壓花機開齒，以提升隔熱條與鋁型材之間的接合效果。然後，我們會將隔熱條放入溝隙中，再將型材放入滾壓機，將型材與隔熱條壓緊成一體。

循環再用

作為一項節省成本且環保的措施，我們會回收於生產過程中產生的絕大部分鋁屑及未能符合特定規格的鋁型材，並於我們某些生產線中循環再用，而並非以廢棄物價格出售。我們一般按質量及合金成份將鋁屑分類，再進行清洗及熔煉以作循環再用。

質量監控

我們認為產品質素對我們的業務尤為重要，並已於整個生產過程中實施質量監控措施。我們的全職質量監控團隊(由我們的生產主管黎軍喜先生監管)於完成生產過程各主要工序之前及之後，對原材料、在製品及成品進行物理及化學測試，以確保達到我們的質量標準及客戶的要求。於各個質量控制點，原材料、在製品或成品須接受抽樣測試，未能通過測試的產品會隨即報廢，並可能在我們的質量監控團隊批准下循環再用。

於二零一二年九月三十日，我們的質量監控團隊擁有209名全職僱員。我們的質量監控人員均已接受化學、工程或其他相關範疇的培訓並擁有有關方面的經驗。

中國各級的國家質檢總局定期檢驗我們的廠房及設施，確保符合中國產品質量法律及法規。位於廣東省(我們廠房所在)的廣州市增城質量技術監督局已於二零一一年十一月向我們核證，我們的產品自二零零八年以來在檢驗中一直符合相關的產品質量及技術標準，我們亦未曾因觸犯產品質量法律及法規而遭當局處以行政制裁。

我們由往績記錄期間直至最後實際可行日期止，並無從客戶(包括分銷商及終端客戶)接獲任何重大產品責任索償。

研發

我們認為強大的研發能力能使我們的產品從競爭對手的產品中脫穎而出，並能滿足客戶不斷轉變的要求。我們的研發工作集中於改善生產程序(包括合金鑄造及模具設計技術)，以提高生產效率、減少廢物量及維持生產設施的高使用率。相關工作涵蓋三大產品分部。我們的研發團隊亦與我們的生產及銷售團隊緊密合作，以提升我們的合金及模具設計實力，擴大我們產品供應的種類。於二零一二年九月三十日，我們的研發隊伍有21名僱員。就研發而言，我們現時並無依賴任何外部人士或與彼等合作。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間進行有關新產品設計的研發項目的若干例子及相應開支：

截至九月三十日止年度	研發項目例子	截至本年度之 總研發開支 (百萬港元)
二零一零年.....	氣密式窗戶(型號：T806B) 節能藝術門(型號：Aoyun 2010) 氣密推拉窗(型號：P6100E) 氣密推拉門(型號：M120E)	7.2
二零一一年.....	氣密推拉窗(型號：P4800D) 氣密推拉窗(型號：P4800B) 氣密式窗戶(型號：T806D)	4.3
二零一二年.....	電子儲物櫃(系列：SA)	6.4

客戶、銷售、市場推廣及分銷

我們向廣大及分散的客源銷售產品，應用於電子產品、房地產及工程、醫療用具等多個行業。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的五大客戶合共分別佔我們收益的49.9%、74.6%及77.9%，而我們最大客戶的銷售額則獨佔我們收益的28.0%、37.6%及45.7%。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們大部分的收益乃來自與少數主要客戶(特別是包括富士康公司及P&O公司)之間的業務，而我們認為兩組聯屬公司各自均統稱為主要客戶。」。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無錄得任何重大的客戶違約事宜。

除上文所披露者外，我們的董事、彼等各自的聯繫人士或持有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於往績記錄期間持有我們五大客戶的任何權益。

定價及銷售

按照行業慣例，鋁型材產品的價格乃按「成本加成」基準釐定，此基準由以現行基準價格釐訂的每千克鋁價以及經協商的每千克加工費用組成。我們一般遵照行業慣例及按以重量計算的「成本加成」基準按件為我們的澳普利發品牌產品及電腦數控產品定價。我們的出口及香港銷售以國際倫敦金屬交易所基準報價，而中國的銷售則主要以南海靈通為準，此乃由於南海位於廣東省佛山，相對較近我們的生產基地。就建築及工業產品而言，我們一般於確認訂單當日報基準價格，惟出口至澳洲的產品則一般於確認訂單時報累計三十天的平均倫敦金屬交易所價格。就多媒體平板電腦及手提電腦的底盤(即電腦數控產品)及鋁板而言，我們一般報前一個星期的五天平均基準價。就散熱器產品而言，我們一般報上一個月的同日基準價或平均基準價。就澳普利發品牌產品而言，我們一般報連續三十天的平均基

業 務

準價。鋁的現貨價於過去曾一度波動。但由於我們如上文所述將鋁價納入為我們的產品定價的固有元素，故絕大部分有關鋁價波動的風險已轉嫁予客戶。就建築及工業產品而言，即使我們其後不調整銷售價，我們相信，由於我們每週多次採購鋁錠及接辦相關訂單，故我們的存貨成本一般與我們向客戶收取的鋁錠平均價格一致。我們完成訂單的平均時間間隔為三星期。就特別大量的採購訂單而言，我們一般會即時購買所需的原材料。我們根據產品的複雜程度及精密程度、訂單數量、我們與客戶的先前交易及整體市況釐定我們的加工費用。由於我們的產品質素及產品相輔的增值服務，我們相信我們一般可收取較高的加工費用。

下表概列我們報鋁錠基準價格及多種貨品價格的報價方法：

產品種類	所報基準價格	定價
建築及工業產品		
出口至澳洲的產品	落訂當日前連續三十天的平均價	按重量計算
其他	落訂當日	按重量計算
電子產品配件		
電腦數控產品	落訂當日前一星期的五天平均價	按件計算
多媒體平板電腦及 手提電腦的鋁板	落訂當日前一星期的五天平均價	按重量計算
散熱器產品	落訂當日或落訂當日前 一個月的日均價	按重量計算
澳普利發品牌產品	落訂當日前連續三十天平均價	按件計算

我們一般要求中國的澳普利發品牌產品客戶於下達訂單時支付20%首期付款，並於付運前或付運時向我們支付(一般以現金或透過銀行轉賬)全數購買價。我們一般要求其他客戶於付運後四十五至九十天內以銀行轉賬或以即期信用狀方式付款。我們經考慮訂單數量、客戶信譽及先前交易記錄，按個別情況對客戶進行評估及提供信貸期。有關信貸期一般介乎四十五至九十天，我們現時僅向P & O公司及富士康公司授出九十天的信貸期。

市場推廣及分銷

目前，我們透過三個分部進行銷售及營銷工作：澳普利發品牌產品銷售、其他國內銷售及國際銷售。各分部均由一名銷售總經理領導，其將直接向高級管理層匯報。於二零一二年九月三十日，我們的銷售及營銷團隊包括249名僱員，其中大部分乃按我們的業務模式中有關澳普利發品牌產品銷售分部的規定受聘於該產品分部。

我們於鋁產品市場經營逾13年，我們相信我們於業內的信譽超卓。營銷工作主要集中於現有客戶的轉介。我們亦於中國參與多個行業展覽及研討會，以增加宣傳及提升品牌知名度。

出口

於往績記錄期間，我們向中國、香港以及出口市場(主要包括澳洲、加拿大、美國、南非及馬來西亞)出售產品。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，出口銷售額分別佔我們的收益總額的59.2%、39.2%及34.3%。

業 務

下表列示我們於往績記錄期間向多個市場的客戶出售的產品種類。

	中國	香港	澳洲	北美 ⁽¹⁾	其他地區 ⁽²⁾
電子產品配件.....	✓	—	—	—	—
澳普利發品牌產品.....	✓	—	—	—	—
建築及工業產品.....	✓	✓	✓	✓	✓

附註：

- (1) 包括加拿大及(截至二零一一年九月三十日止年度)美國。
- (2) 包括南非及馬來西亞。

我們已透過我們於澳洲及加拿大的前附屬公司及自二零零六年透過我們澳門的附屬公司澳普澳門(於二零零五年註冊成立)進行出口銷售。我們已透過我們的香港附屬公司進行香港銷售。我們透過澳普澳門進行的銷售於往績記錄期間擴充，因此，我們於向富士康公司供應多種電子產品配件的業務中錄得大幅增長，而富士康公司要求其中部份電子產品配件按下文所述的保稅安排而供應，且由於澳普澳門已於買賣活動中建立往績記錄並獲富士康公司接納。由於我們的澳門附屬公司於澳門作為一間離岸商業服務公司(此為我們成立澳門附屬公司強而有力的商業理據)獲豁免繳納澳門企業所得稅，故透過澳門進行出口銷售可為我們帶來稅務效益。除非有不可預見的法例改動，否則有關豁免由澳門離岸法授出並一直適用。就我們所知及所信，我們所採納透過澳普澳門進行銷售的安排的年期概不存在限制。我們亦透過我們的澳門附屬公司進行我們的出口銷售以受惠於行政上的便利(如簡便再進銷存程序)。因此，我們擬透過澳普澳門盡量增加出口銷售，包括我們的建築及工業產品向澳洲及其他出口市場的最終出口銷售及若干電子產品部件於指定的中國保稅區向富士康公司進行的銷售。我們預期透過澳普澳門進行銷售的部份將繼續增長，與出口銷售及富士康公司要求至中國的保稅銷售一致。

我們就製造產品的中國附屬公司與香港及澳門附屬公司之間進行的集團間銷售實行轉讓定價政策。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所已根據增城稅務局(對榮陽鋁業(中國)管有司法管轄權的主管稅務局)的書面確認告知我們，我們涉及有關集團間銷售的中國附屬公司榮陽鋁業(中國)符合相關稅務規定，其並無任何未償還稅務負債，亦無逃繳稅款及產生任何行政稅務罰款且我們向富士康公司進行的保稅銷售並不違反相關中國法律及法規，包括反避稅法。

我們的澳門法律顧問方盛律師事務所亦告知我們，只要我們的澳門附屬公司澳普澳門的交易並非以澳門貨幣列值及並非與澳門居民進行且並無違反澳門的反壟斷及競爭規則，則相關澳門政府機關不大可能以轉讓定價理由或其他有關其海外銷售交易的理由質疑澳普澳門。我們確認，我們已並將繼續就涉及澳門附屬公司的銷售交易遵守該等限制。我們的澳門法律顧問方盛律師事務所已告知我們，於審閱適用於影響澳普澳門進行的活動的澳門離岸商業實體的澳門離岸法及法規以及行為準則後，只要澳普澳門並非於澳門、與澳門居民或以澳門貨幣訂立並將繼續履行其作為澳門離岸商業服務公司的責任(而其已獲澳門貿

業 務

易投資促進局認證迄今如此)，透過澳普澳門的該等銷售並未違反適用澳門法律及法規(包括反避稅法)，且已遵守該等法律及法規，因為澳普澳門的離岸活動範圍為專門與非澳門居民進行及以澳門幣以外的貨幣進行交易的方式於海外市場(見澳普澳門的組織章程細則)從事的經濟活動。根據澳門離岸法授予澳普澳門的免稅範圍完全涵蓋該合規離岸活動。

董事經考慮我們從中國法律顧問競天公誠律師事務所及澳門法律顧問方盛律師事務所接獲的意見後，認為本集團的轉讓定價政策在所有重大方面符合我們實施該轉讓定價政策所在的司法權區的適用法律及法規。

我們透過中國附屬公司直接進行中國銷售，惟就要求購自我們的若干產品在訂有保稅安排下出售之富士康公司除外，原因是其相關業務位於中國之保稅區且相關終端產品最終將出口至外國市場。由於於中國保稅區經營業務擁有共同利益，相關富士康公司毋須就於完成時離開中國之終端產品的進口零部件支付海關稅及增值稅。我們於中國之其他客戶並無要求類似保稅銷售，原因是其並無於保稅區生產終端產品運往海外市場。就該等保稅銷售而言，我們將相關產品由中國附屬公司出口至澳門或香港附屬公司，隨後按照客戶指示將相關產品裝運至中國的保稅區。

退回出口增值稅

根據中國現行出口稅退稅制度，我們獲豁免就出口銷售繳納增值稅，並將就我們已支付相關原材料的部分或所有進項增值稅收取由中國中央政府發出的退稅(視乎產品性質而定)。我們目前享有為所有出口貨物(電腦數控產品除外)價格的13%之出口增值稅退稅，而我們將享有為電腦數控產品價格的17%之全數出口退款。

誠如我們的法律顧問競天公誠律師事務所告知，中國出口增值稅退稅制度乃根據中國法律制定且一般適用於所有納稅人的統一制度；退稅並非政府補貼或津貼，且不論對目的地為國家或地區的出口貨品，一概適用。因此，該制度不受其他國家的貿易規例影響。

關稅

我們的海外客戶(作為進口商)一般會按行業慣例支付關稅及相關費用。我們會根據與加拿大客戶的協議，就加拿大的銷售而向報關行支付關稅及相關費用，包括手續費及其他費用。於往績記錄期間，我們亦於出售我們的前澳洲附屬公司(當時為進口商)前在澳洲支付若干關稅。

反傾銷及反補貼稅

於往績記錄期間，適用於我們產品的多項貿易監管措施已於我們銷售產品的部分司法權區內頒佈，並已對我們部分出口產品施加反傾銷及反補貼稅。有關稅項由我們於各國的產品進口商於受影響產品進入國家時支付，因而令我們的產品價格大幅增加，與當地生產商相比，我們處於較為不利的位置。

業 務

於二零一零年四月二十日，USDOC 對若干自中國進口的鋁型材(包括我們製造及出口的鋁型材)展開反傾銷及反補貼關稅調查。其於二零一零年十月二十七日及二零一零年八月三十日公佈其初步裁決，並於二零一一年三月二十八日公佈其確認最終裁決。USITC 則於二零一零年五月十七日公佈初步裁決並於二零一一年五月十二日達致確認最終裁決，指有關進口貿易嚴重損害美國鋁型材業。於 USITC 公佈其調查結果後，USDOC 於二零一一年五月十九日頒令就有關進口貿易徵收反傾銷及反補貼稅。我們的產品適用的合併美國反傾銷及反補貼稅為406.94%，有效期直至二零一六年五月。

於二零零八年八月十八日，加拿大邊境管理局就傾銷及補貼若干自中國進口的鋁型材(包括我們製造及出口的鋁型材)展開調查。其於二零零八年十一月十七日公佈其初步裁決並於二零零九年二月十六日公佈其最終裁決，指若干該等進口鋁型材被傾銷及／獲補貼。於二零零九年三月十七日，加拿大國際貿易法庭裁定傾銷及補貼若干該等進口鋁型材損害加拿大國內鋁業。因此，我們的產品被徵收反傾銷關稅31.4%及反補貼關稅每千克人民幣3.51元。於二零一二年二月二十日，我們的產品的反傾銷稅已被撤銷，惟我們於加拿大出售的產品的進口價須較加拿大邊境管理局制訂的「正常價格」高，而反補貼稅則減至每千克人民幣1.75元。

於二零零九年六月二十四日，澳洲海關及邊境保護局(「澳洲海關」)就若干中國供應商(包括我們)被指稱傾銷及補貼若干向澳洲出口的鋁型材展開調查。澳洲海關於二零一零年四月十五日公佈其確認的調查結果，當中載列進口我們的產品須支付10.4%的綜合臨時性傾銷及反補貼關稅。於二零一零年十月二十八日，澳洲海關已將我們的產品需要支付的綜合臨時性傾銷及反補貼關稅改為10.1%。於二零一一年四月十八日，澳洲司法部長於多方(包括我們)申請覆核後指示澳洲海關重新調查若干調查結果。覆核維持原調查結果的裁決，因此，澳洲司法部長於二零一一年八月二十七日頒令就中國進口的有關鋁型材徵收反傾銷及反補貼關稅不多於33.3%。我們的光身鋁型材、陽極化拋光鋁型材及噴粉鋁型材產品適用的實際關稅分別為13.1%、13.6%及6.1%。我們現時正就澳洲司法部長的裁決進行上訴。請參閱下文「— 法律訴訟 — 於澳洲的貿易訴訟」。我們於截至二零一二年九月三十日止年度產生約2.1百萬港元的訴訟成本，惟並無產生任何後續訴訟成本。

業 務

下表概列於往績記錄期間適用於我們產品的外國政府貿易措施的主要資料：

	美國	加拿大	澳洲
初步裁決日	二零一零年十月二十七日 (反傾銷)； 二零一零年八月三十日 (反補貼)	二零零八年十一月十七日	二零零九年十一月六日
最終裁決日	二零一一年三月二十八日	二零零九年二月十六日	二零一零年十月二十八日
反傾銷及 反補貼關稅	406.94%	於二零零九年二月十六日至 二零一二年一月十九日， 反傾銷稅：31.4% 反補貼稅：每千克 人民幣3.51元 自二零一二年一月二十日 起， 只有反補貼稅： 每千克人民幣1.75元	13.1%：光身產品 13.6%：陽極化拋光產品 6.1%：噴粉光身產品
受影響產品	中國出口的中空鋁合金型 材、鋁合金棒及桿、鋁合金 管道及多種以上述鋁材產品 製成的產品	中國製造或中國出口的光 身、機械處理、陽極化拋光 或刷塗或噴塗(不論是否經加 工)鋁型材產品，外壁厚度或 直徑超過0.5毫米，重量上限 為每米22千克，其橫截面可 容納在一個直徑為254毫米 的圓形內	中國製造或中國出口的光 身、機械處理、陽極化拋光 或刷塗或噴塗(不論是否經加 工)鋁型材產品，外壁厚度或 直徑超過0.5毫米，重量上限 為每米27千克，其橫截面可 容納在一個直徑為421毫米 的圓形內
適用期限至	二零一六年五月	二零一七年二月	二零一六年十月

有關該等外國政府貿易措施對我們造成的財務影響的分析，請參閱本文件第146頁「財務資料—影響我們經營業績的主要因素—反傾銷及反補貼稅」。我們致力並計劃繼續減輕反傾銷及反補貼關稅的影響，方式為進一步將我們的產品加工及配裝成「可供銷售」製成品(即成品)(如柵欄、床架及窗戶)，並鼓勵澳洲及加拿大客戶向我們購入該等貨品，該等貨品與半成品附帶不同稅則號碼且毋須繳納反傾銷稅。我們透過進一步發展香港及南非的建築及工業產品市場，令我們的建築及工業產品市場更為多元化。我們的策略包括(i)專注於香港商業物業分部的增長(如供應幕牆)；(ii)借助我們與南非的長期客戶的關係增加銷售額；及(iii)向上述兩個市場的客戶提供更為全面的售後服務，我們藉此與客戶建立信任關係。我們亦就澳洲施加反傾銷稅一事提出上訴。

外匯對沖

由於我們於收取產品款項前訂立出口合約及制訂定價條款，我們定期進行外匯對沖交易以減低有關外匯市場(尤其是澳元及美元)的波動性的風險。

鑒於我們擁有大量以澳元列值的應收澳洲客戶款項及為對沖澳元兌美元貶值的風險，我們於截至二零一零年九月三十日止年度與我們的主要往來銀行滙豐(作為對手方)訂立若干「觸點失效」遠期外匯合約，以按特定未來日期的特定滙率出售澳元及購入美元。我們亦於整個往績記錄期間與滙豐(作為對手方)訂立普通遠期外匯合約。

業 務

「觸點失效」合約為槓桿式衍生金融產品，可向我們提供較普通合約為高的潛在回報，惟附帶的潛在風險亦相應較高。我們分別於二零一零年六月、七月及九月訂立一份「觸點失效」合約，而每份合約制定12宗按月進行且將於翌年特定結算日結算的交易，合共為36宗相關交易。「觸點失效」的特性是指，根據相關合約，倘現貨市場滙率(就我們而言為澳元兌美元)為或低於特定「觸點失效」比率(假設澳元極為疲弱)，雙方於合約項下的餘下預定交易責任將會獲解除，而我們即沒有進行對沖活動。倘合約並非屬「觸點失效」性質，交易將按合約條款進行。我們及滙豐(對手方)有責任就每宗交易於結算日按特定「成交」價兌換澳元及美元。每宗交易的數額將按特定「到期」日，即結算日前數日內的現貨市場滙率而定：

- (i) 倘現貨市場滙率等於或低於「成交」價，交易額將為1,000,000澳元。
- (ii) 倘現貨市場滙率高於「成交」價，交易額將「增加」至2,000,000澳元。

鑒於合約的風險回報性質，「觸點失效」的特性為對手方的滙率下跌風險提供下限，而其增幅特性亦可能令對手方的收益有所增加，而開支則由我們承擔，故相對普通遠期合約的市場遠期滙率，「成交」價對我們而言更為有利。於往績記錄期間，滙豐於我們訂立的合約提供的「觸點失效」率定為「成交」價約90%，而我們認為該比率符合市場標準。該等合約並無「觸點失效」，故我們未就澳元貶值進行對沖。

下表簡列我們訂立及執行的「觸點失效」合約的主要期限及我們因該等合約而錄得的估值收益／(虧損)：

二零一零年六月合約

交易 編號	屆滿日期	結算日	「觸點失效」			執行交易額 (澳元)	估值收益/ (虧損) ⁽¹⁾ (港元)
			「成交」價 (美元/ 澳元)	滙率 (美元/ 澳元)	滙率 (美元/ 澳元)		
1	二零一零年七月十二日	二零一零年七月十四日	0.9000	0.8000	0.8520	1,000,000	374,400
2	二零一零年八月十日	二零一零年八月十二日	0.9000	0.8000	0.9006	2,000,000	(9,400)
3	二零一零年九月十日	二零一零年九月十四日	0.9000	0.8000	0.8865	2,000,000	210,600
4	二零一零年十月十二日	二零一零年十月十四日	0.9000	0.8000	0.9700	2,000,000	(1,092,000)
5	二零一零年十一月十日	二零一零年十一月十二日	0.9000	0.8000	0.9747	2,000,000	(1,165,400)
6	二零一零年十二月十日	二零一零年十二月十四日	0.9000	0.8000	0.9561	2,000,000	(875,200)
7	二零一一年一月十日	二零一一年一月十二日	0.9000	0.8000	1.0172	2,000,000	(1,828,400)
8	二零一一年二月十日	二零一一年二月十四日	0.9000	0.8000	0.9976	2,000,000	(1,522,600)
9	二零一一年三月十日	二零一一年三月十四日	0.9000	0.8000	1.0171	2,000,000	(1,826,800)
10	二零一一年四月十一日	二零一一年四月十三日	0.9000	0.8000	1.0343	2,000,000	(2,095,000)
11	二零一一年五月十日	二零一一年五月十二日	0.9000	0.8000	1.0959	2,000,000	(3,056,000)
12	二零一一年六月十日	二零一一年六月十五日	0.9000	0.8000	1.0652	2,000,000	(2,577,200)
							(15,463,000)

業 務

二零一零年七月合約

交易 編號	屆滿日期	結算日	「觸點失效」			執行 交易額(澳 元)	估值收益/ (虧損) ⁽¹⁾ (港元)
			「成交」價 (美元/ 澳元)	匯率 (美元/ 澳元)	匯率 (美元/ 澳元)		
1	二零一零年八月十日	二零一零年八月十二日	0.9260	0.8200	0.9006	1,000,000	198,100
2	二零一零年九月十日	二零一零年九月十四日	0.9260	0.8200	0.8865	1,000,000	308,100
3	二零一零年十月八日	二零一零年十月十二日	0.9260	0.8200	0.9700	2,000,000	(686,400)
4	二零一零年十一月十日	二零一零年十一月十二日	0.9260	0.8200	0.9747	2,000,000	(759,800)
5	二零一零年十二月十日	二零一零年十二月十四日	0.9260	0.8200	0.9561	2,000,000	(469,600)
6	二零一一年一月十日	二零一一年一月十二日	0.9260	0.8200	1.0172	2,000,000	(1,422,800)
7	二零一一年二月十日	二零一一年二月十四日	0.9260	0.8200	0.9976	2,000,000	(1,117,000)
8	二零一一年三月十日	二零一一年三月十四日	0.9260	0.8200	1.0171	2,000,000	(1,415,828)
9	二零一一年四月八日	二零一一年四月十二日	0.9260	0.8200	1.0343	2,000,000	(1,689,400)
10	二零一一年五月十日	二零一一年五月十二日	0.9260	0.8200	1.0959	2,000,000	(2,650,400)
11	二零一一年六月十日	二零一一年六月十五日	0.9260	0.8200	1.0652	2,000,000	(2,171,600)
12	二零一一年七月八日	二零一一年七月十二日	0.9260	0.8200	1.0718	2,000,000	(2,274,400)
							(14,151,028)

二零一零年九月合約

交易 編號	屆滿日期	結算日	「觸點失效」			執行 交易額 (澳元)	估值收益/ (虧損) ⁽¹⁾ (港元)
			「成交」價 (美元/ 澳元)	匯率 (美元/ 澳元)	匯率 (美元/ 澳元)		
1	二零一零年九月二十日	二零一零年九月二十二日	0.9450	0.8420	0.8865	1,000,000	456,300
2	二零一零年十月二十日	二零一零年十月二十二日	0.9450	0.8420	0.9700	2,000,000	(390,000)
3	二零一零年十一月十九日	二零一零年十一月二十三日	0.9450	0.8420	0.9747	2,000,000	(463,400)
4	二零一零年十二月二十日	二零一零年十二月二十二日	0.9450	0.8420	0.9561	2,000,000	(173,200)
5	二零一一年一月二十日	二零一一年一月二十四日	0.9450	0.8420	1.0172	2,000,000	(1,126,400)
6	二零一一年二月十八日	二零一一年二月二十二日	0.9450	0.8420	1.0017	2,000,000	(820,600)
7	二零一一年三月十八日	二零一一年三月二十二日	0.9450	0.8420	1.0171	2,000,000	(1,124,800)
8	二零一一年四月二十日	二零一一年四月二十七日	0.9450	0.8420	1.0343	2,000,000	(1,393,000)
9	二零一一年五月二十日	二零一一年五月二十四日	0.9450	0.8420	1.0959	2,000,000	(2,354,000)
10	二零一一年六月二十日	二零一一年六月二十二日	0.9450	0.8420	1.0652	2,000,000	(1,875,200)
11	二零一一年七月二十日	二零一一年七月二十二日	0.9450	0.8420	1.0718	2,000,000	(1,978,000)
12	二零一一年八月十九日	二零一一年八月二十三日	0.9450	0.8420	1.0754	2,000,000	(2,304,200)
							(13,546,500)

附註：

(1) 按每項結算於月底的現貨市場匯率計算。

相對而言，普通外匯遠期合約並非槓桿形式，且結構較簡單。於往績期錄期間，我們經常訂立該等普通合約（通常每月數項），以對沖澳元兌港元貶值的風險。根據該等普通合約，我們與對手方滙豐協定於特定未來日期按特定遠期匯率以特定澳元金額與港元交易。倘每項結算於本月底的現貨市場匯率均低於遠期匯率，則我們將實現估值收益，此舉減輕澳元疲弱對澳元計值資產造成的不利影響。相反，倘於本月底的現貨市場匯率高於遠期匯率，則我們將實現估值虧損，而澳元計值資產將因澳元升值而獲益。

業 務

下表簡列我們於所示期間任何時間持有的未到期普通外匯遠期合約的最高價值及我們結算該等合約而錄得的估值收益／(虧損)總額：

	截至九月三十日止年度			二零一二年 九月三十日 至最後實際 可行日期
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	
外匯遠期合約				
最高價值(百萬澳元) ⁽¹⁾	6.8	4.0	16.0	18.0
公平值收益／(虧損) (百萬港元) ⁽²⁾	(0.2)	(0.5)	(0.5)	(2.2)

附註：

- (1) 相等於期內任何時間的未到期外匯遠期合約的最高名義數額的總額。
- (2) 按每項結算於月底的現貨市場匯率計算。

下表概列截至最後實際可行日期我們所持的未到期普通遠期合約的主要條款：

合約編號	合約日期	結算日	遠期匯率 (港元／ 澳元)	面值 (澳元)	估值收益／ (虧損) ⁽¹⁾ (港元)
1	二零一二年十一月二日	二零一三年一月十六日	8.0000	1,000,000	(163,700)
2	二零一二年十一月七日	二零一三年一月二十三日	7.9940	1,000,000	(169,700)
3	二零一二年十一月七日	二零一三年一月三十日	7.9890	1,000,000	(174,700)
4	二零一二年十一月七日	二零一三年二月六日	7.9850	1,000,000	(178,700)
5	二零一二年十一月七日	二零一三年二月十九日	8.0100	1,000,000	(153,700)
6	二零一二年十一月十四日	二零一三年二月二十七日	8.0050	1,000,000	(158,700)
7	二零一二年十一月十四日	二零一三年三月六日	8.0000	1,000,000	(163,700)
8	二零一二年十一月十四日	二零一三年三月十三日	7.9970	1,000,000	(166,700)
9	二零一二年十二月六日	二零一三年三月二十日	8.0220	1,000,000	(141,700)
10	二零一二年十二月六日	二零一三年三月二十七日	8.0180	1,000,000	(145,700)
11	二零一二年十二月六日	二零一三年四月三日	8.0130	1,000,000	(150,700)
12	二零一三年一月八日	二零一三年四月十日	8.0365	1,000,000	(127,200)
13	二零一三年一月八日	二零一三年四月十七日	8.0325	1,000,000	(131,200)
14	二零一三年一月八日	二零一三年四月二十四日	8.0280	1,000,000	(135,700)

附註：

- (1) 按二零一三年一月十六日結束時的現貨市場匯率8.1637計算的未變現收益或虧損。

我們的行政總裁、財務總監及首席財政官根據內部對沖政策監控我們的外幣對沖活動。我們的行政總裁、財務總監及首席財政官對外匯交易經驗豐富，且每日在實時商業狀況下進行外匯交易。我們的員工每日向相關高級管理層成員匯報我們外匯交易的對手方匯豐外匯部所報的澳元匯率(包括現貨及遠期匯率)以供檢閱。我們的首席財務官將估計本週及下一個月將收取的澳元金額、檢閱市場匯率和我們現時的對沖風險，並就應否訂立遠期合約向行政總裁及財務總監提供推薦建議。我們的行政總裁、財務總監及首席財務官將每日共同檢討相關匯率及我們的財政狀況以作出決定。配合會計師的協助，首席財政官將與我們

業 務

的對手方銀行進行獲批交易。與銀行訂立的遠期合約一經落實後，交易將計入每日交予行政總裁、財務總監及首席財政官的銀行財政狀況報告內。配合會計師的協助，首席財政官負責監察於預定結算日結算我們與對手方銀行簽訂的遠期合約。我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止均有遵守相關對沖政策及程序。

誠如上文所述，我們於往績記錄期間訂立的「觸點失效」合約為我們提供保障，免受澳元貶值影響。然而，該等合約於澳元升值時期並無成效，並產生公平值虧損，致使我們以澳元列值的資產的收益被抵銷。總括而言，我們認為制定低風險對沖政策長期而言對我們有利。

展望未來，我們計劃持續購買普通外匯遠期合約，以對沖我們的外匯風險，惟我們不擬收購任何高風險衍生工具(包括「觸點失效」合約)。我們計劃繼續每日檢閱就澳元兌港元滙率及估計下一個月將收取的澳元金額，而當我們認為澳元貶值風險相對為高及遠期外滙滙率有利可圖時(金額與估計將收取的澳元金額相若，上限為75%)將訂立普通外滙遠期合約。我們一般認為，倘下一個月將收取的澳元金額超出我們的資產淨值的10%，澳元貶值的風險則相對較高，而我們一般會檢閱前三個月的市場滙率以釐定遠期滙率是否有利可圖。

請參閱本文件第160頁「財務資料 — 合併全面收益表 — 其他收益／(虧損) — 淨額」。

供應商

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，我們的五大供應商採購額分別佔我們的原材料採購總額的83.0%、81.2%及78.6%，而我們的最大供應商採購額則分別佔41.0%、40.1%及23.8%。於往績記錄期間，概無我們的董事、彼等各自的聯繫人士或持有我們的已發行股本超過5%的任何股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們並無於採購原材料或公用設施方面經歷任何困難，而我們的供應商亦無任何重大違約或延誤，致使對我們的經營造成重大不利影響。我們預期在可見將來不會在採購方面遇到任何困難。

原材料

鋁錠為我們生產的主要原材料。我們並無生產鋁錠。我們主要自中國各地多個金屬代理按中國商品市場的現貨價採購鋁錠(此為標準行業常規)。我們於二零零九年亦向國際供應商按國際現貨價採購鋁錠。我們並無與供應商訂立任何長期供應合約。中國的鋁貿易市場交投活躍，而供應一直足以應付需求且定價具有透明度。過去數年，我們與多名鋁錠供應商建立及維持良好關係。我們一般向少數主要供應商採購鋁錠。我們一般維持足夠支持一個月生產的鋁錠供應。我們的鋁錠供應商一般向我們授予七日信貸期。由於該信貸期較我們向客戶(特別是主要客戶)授予者短，我們使用循環120天短期貿易貸款融資為我們採購鋁錠提供資金。我們亦已與滙豐訂立多項貿易融資安排(包括貿易應收款項代收安排)，據此，我們向滙豐轉售應收多個事先審批的客戶的貿易應收款項以獲得流動資金。截至二

業 務

零一二年九月三十日止年度，有關事先審批的客戶包括我們部分最大客戶，包括富士康公司及P & O公司。

鋁的現貨價於過去及於往績記錄期間曾一度波動。但由於我們將鋁價納入為我們的產品定價的固有部分，故大部分有關鋁價波動的風險已轉嫁予客戶。我們相信短期內鋁錠於國際及中國市場的供應充足，而價格亦將維持穩定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，我們並未經歷鋁錠供應短缺或延誤交付鋁錠的情況，導致我們的業務受到重大不利影響。

我們使用其他多種金屬及化學物作為原材料，如鎂、硅、硫酸、粉漆及PVDF塗料。該等原材料於中國有眾多供應商，而我們亦從該等供應商購入該等原材料。儘管該等原材料的市價會因供求變動而出現波動，故該等波動的影響對我們的銷售成本相對不重大，我們一般均能將該等原材料的所有價格升幅轉嫁予客戶。我們相信該等商品供應充足，並於可見將來一般可自多個來源以商業合理價格取得。

公用設施

此外，我們購買電力及燃料為我們的生產提供能源。我們按政府指定價格從地區電網透過指定電纜購入電力。我們於往績記錄期間的平均電力成本為每千瓦時約人民幣0.77元及每公噸產品787.5港元。我們於廠房設有以柴油發動的後備發電站，而我們亦自中國第三方賣方購買柴油。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，我們並未曾出現電力或燃料供應短缺，導致我們的業務受到重大不利影響。

知識產權

於二零一二年九月三十日，我們已在中國、香港及海外註冊76個商標及23個域名。截至最後實際可行日期，我們擁有八項有關生產過程的實用新型專利、279項有關澳普利發品牌產品的外觀設計專利及18項正在申請的外觀設計專利。我們認為我們的商標及該279項外觀設計專利及18項正在申請的外觀設計專利均對我們的業務尤關重要。於我們擁有的多項專利當中，六項實用新型專利及全部279項外觀設計專利正由鄭順友女士（即潘孟潮先生的母親）轉讓予我們。所有專利均供我們使用。鄭順友女士自榮陽鋁業（中國）於一九九八年註冊成立以來擔任其董事，而由於廣州澳普利發於本集團開發澳普利發品牌產品時尚未註冊成立，彼一直以本集團代名人之身份持有我們的專利。鄭順友女士持有廣州市榮晉幕牆有限公司（其為幕牆項目的承建商）30%權益。除本段所披露者外，概無使用於生產程序的技術或專利由第三方轉讓而得。有關我們的知識產權組合詳情，載於本文件附錄六「本集團的知識產權」一節。

我們已為保障知識產權採取有效措施。我們於中國多個地方法院向侵犯我們知識產權（主要為設計專利）的第三方展開訴訟且大部分獲勝訴，因而令我們取得補償，包括金錢賠償、銷毀侵權產品及停止生產侵權產品。有關侵權及補救行為的財務影響對本集團的業務而言並不重大。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，我們並無因知識產權被侵犯而令我們的業務受到重大不利影響。

競爭

中國的鋁型材產品行業龐大且零散。根據中國有色金屬工業協會的統計數據，於二零一一年，中國有超過600個鋁型材產品製造商，其中約85%為年產能低於10,000公噸且著重於建築產品的小型廠房。由於市場零散，大部分公司的市場份額相對較低。就型材產能而言，我們為中型製造商。我們的產品於產品質量、聲譽及品牌知名度、產品類型、顧客服務及價格方面競爭。我們的董事認為競爭優勢及優點(包括我們的超卓聲譽及品牌、可靠產品質量及穩定而分散的客源)令我們能於鋁型材業有效競爭。

就我們的澳普利發品牌產品而言，我們相信我們的綜合系列形式與中國傳統以散裝形式出售未組裝的窗框門架有所不同，令我們脫穎而出。就我們的電子產品配件分部而言，我們與富士康公司關係融洽乃基於多種因素，包括其超卓技能及生產工序技術、產品質素及可靠性，其可滿足富士康公司的特定要求且其組織架構可滿足富士康公司的質量要求。就我們的建築及工業產品分部而言，根據 ICIS 諮詢，我們截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度各年的出口量按重量計算分別佔中國所有出口至澳洲的鋁型材產品51%、43%及55%。憑藉我們於澳洲的領先地位，我們相信我們在議價能力及品牌知名度上相比其他中型競爭對手較為優勝。

主要獎項及認證

於二零一二年九月三十日，我們獲授以下主要獎項、認證及會員資格：

- 於二零一二年七月，我們接獲全球領先船級社之一挪威船級社的新認證，證明榮陽鋁業(中國)為加工鋁合金的認可製造商。該認證的有效期限直至二零一六年六月為止。我們於二零零九年八月接獲挪威船級社的首份認證，該認證已於二零一二年六月到期；
- 於二零一一年十二月，我們獲廣州市安全生產監督管理局認證為「廣州市安全生產標準化達標企業」，有效期直至二零一四年十二月；
- 於二零一一年九月，榮陽鋁業(中國)就其質量管理系統取得 GB/T 19001-2008/ISO9001:2008 認證及就其環境管理系統取得 GB/T 24001-2004/ISO 14001:2004 認證。所有認證均由方圓標誌認證集團(中國政府授權的認證服務供應商)及國際認證聯盟(「IQNet」)(全球最大型管理系統認證供應商)發出，有效期至二零一四年九月。除廠房認證外，我們的多種產品亦根據相關中國質量標準取得所需認證；
- 於二零一一年六月，我們獲廣東省知識產權局稱為「2011年廣東省知識產權優勢企業」；及

業 務

- 於二零零九年十二月，我們與中國航天基金會(唯一獲中國政府授權的中國航天業的慈善組織)訂立合作協議。作為我們的市場推廣及品牌建立策略的其中一環，我們贊助中國航天基金會並成為「中國航天事業合作夥伴」及「中國航天事業贊助商」，而我們的澳普利發品牌產品及若干於中國銷售的其他產品在中國的鋁產品行業成為「中國航天專用產品」。於往績記錄期間，我們已向中國航天基金會注資約人民幣4百萬元。我們認為是次贊助活動為我們帶來市場推廣的利益。贊助於二零一六年十二月屆滿。

環境及安全監管合規

我們致力建立及經營安全及環保的生產設施。我們相信，我們於往績記錄期間在各重大方面均符合中國所有適用的環保及安全法律及法規。

環境

我們須遵守所有有關環境保護的中國國家及地方法規。就我們的各座廠房而言，我們須進行環境影響評估、於動工前就評估取得批文以及於投入生產前完成審核並取得環境接納批文。為排放我們廠房的廢水、廢氣及噪音，我們必須向中國相關政府當局呈交報告並獲得排放許可。我們亦必須正確處置於生產過程中產生的有害固體廢物。環境保護機關可能不時檢查我們的廠房並就我們的業務各方面給予指示，而我們須遵守有關指示。

於二零一一年十月，我們開始經營我們的電腦數控廠房，目前正與相關環境保護機關合作進行所需的環保程序。我們預期將完成所有所需的程序，並於未來數個月取得所有必要的環境許可證及批文。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 倘未有補救過往違反中國環保法規的行為，或會導致聲譽受損及遭受罰款，或甚至須終止業務營運」。

於往績記錄期間，我們為遵守相關環保法規、滿足客戶對我們寄予有關環境影響的期望及配合產能的提升速度，已就環保設備作出資本開支約人民幣17.7百萬元。現時，我們就環保設備而計劃劃撥的未來資本開支約為人民幣12.3百萬元。

於往績記錄期間，我們未曾因違反相關環境法規而承受任何巨額罰款或法律行動。除上述披露者外，我們已取得我們目前於生產設施進行的業務所需的所有環境許可證及批文。

安全

我們亦須遵守由中國相關政府當局實施的工作安全法律及法規，並保持工作環境安全。我們已就我們的業務營運採用及實施職業健康和程序及措施，並確保我們所有僱員知悉我們的安全程序。該等程序包括營運及安全控制程序、保護設備程序以及社會及環境責任指引。特別安全設備包括吸收及回收鋁屑系統以除去製造過程中所產生的副產品廢鋁屑，從而減低鋁屑爆炸的風險；以及特製管道系統以處理熔煉過程中所排放的有毒氣體。此外，參與生產的僱員須出席有關工作地點安全的培訓課程，而具備專門知識的若干僱員須取得

業 務

質量監控證書。我們為僱員提供及規定彼等配備經定期測試的保護裝備以確保安全。我們亦定期為我們的僱員進行健康檢查。我們認為我們的工作環境安全，甚少出現工傷事件。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年九月三十日止年度，分別只匯報6、6及26宗工傷事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，我們並無在業務營運期間錄得任何導致死亡或嚴重受傷的意外。

僱員及員工

於二零一二年九月三十日，我們共有4,624名員工，其中1,481名為我們的僱員。彼等駐於中國廣東省廣州增城的生產基地，以及香港和澳門的辦公室。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止，概無接獲僱員的投訴或申索，致使對我們的業務造成重大影響。

我們過往曾聘請第三方派遣公司向我們派遣生產員工，以節省有關物色及招聘大量員工的成本。於二零一二年九月三十日，根據我們與第三方派遣公司簽訂的勞務派遣合同，廣州安業向我們派遣3,143名生產員工。廣州安業已向我們確認，其已與所有向我們派遣的合約員工簽訂勞工合同。廣州安業亦已向我們確認，其已遵守相關中國法律及按照中國法律就派遣員工之社保付款，且並無侵犯該等員工之合法權利及權益。由於該等合約生產員工僅擔任只需基本技能的崗位，並受技術嫻熟的員工指引及監督，我們並不依賴彼等以進行業務。概無生產線或生產流程主要或僅由有關合約員工操作。

我們現時與廣州安業訂立的勞務派遣合同的條款包括下列各項：

- 期限：二零一二年九月一日至二零一七年八月三十一日，並無訂有自動重續或提前終止選擇權。
- 我們的責任主要包括：
 - 監督及管理派遣員工的工作；
 - 向派遣員工提供安全培訓、安全保護物料及安全的工作環境；
 - 倘出現工傷，提供急救服務、進行事前調查及於其後協助廣州安業搜集有關員工賠償申索的資料；
 - 按廣州安業的要求代其向派遣員工支付工資；及
 - 每月向廣州安業支付管理費。
- 廣州安業的責任主要包括：
 - 派遣合適的員工；
 - 按我們的要求派遣代替員工；

業 務

- 向派遣員工提供生產安全和職工教育及培訓；及
- 向派遣員工支付薪酬及為其作出社保供款。

誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，我們與廣州安業訂立的派遣安排符合中國適用法律。

下表載列於二零一二年九月三十日按職能劃分的我們員工數目：

職能	員工
財務	67
人力資源及行政	66
銷售及市場推廣	249
資訊科技	15
研發	21
生產	767
貨倉	44
質量監控	209
採購	19
安全管理	24
僱員總數	1,481
由第三方派遣公司聘用及派遣的生產員工	3,143
總計	4,624

我們相信，順利落實增長及業務策略有賴經驗豐富、積極進取及訓練有素的各級經理及僱員所組成的團隊。我們於中國職業訓練學校及透過公開招聘聘請我們的僱員。我們已為我們的僱員實施培訓計劃以迎合不同的工作要求。我們相信該等措施有助提升僱員生產力。

我們與僱員訂立個別僱傭合約以涵蓋工資、員工福利及終止聘用理由等事宜。我們一般制定僱員薪酬待遇以涵蓋薪金、花紅及不同津貼。我們的薪酬組合計劃旨在根據僱員的表現，在比對我們指定的其他客觀標準下酬報僱員。一般而言，我們按各僱員的學歷、職位及資歷釐定其薪金。我們已設立每年評審制度評估僱員的表現，而有關評估是釐定薪金升幅、花紅及晉升的憑據。如中國法規所規定，我們須為中國僱員利益就退休金保險、醫療保險、失業保險及住房公積金等強制性社會保障基金供款。

我們的僱員並無透過任何工會或集體議價方式協商僱傭條款。截至最後實際可行日期，概無發生重大勞資糾紛而對或可能對我們的營運造成重大不利影響。

物業

於二零一二年十一月三十日，我們在中國擁有下列的物業權益：(i)總地盤面積約129,133平方米的兩幅土地的土地使用權；(ii)總建築面積約31,471平方米的兩項租賃物業；及(iii)總建築面積約83,957平方米的自有物業。我們亦於香港及澳門保留租賃辦公室。

業 務

截至最後實際可行日期，我們已租賃的物業的出租人無法向我們提供有關該部分物業的業權文件，該部份物業的總建築面積約為11,715平方米，即我們部分生產廠房及倉庫所在之地。該等物業個別或共同均對我們的整體營運並不重要或重大。

除上述披露者外，我們已就我們所有物業取得一切所需土地使用權及房屋所有權證。我們相信我們現有的物業與我們的業務計劃一致。

有關我們物業的進一步詳情，請參閱本文件附錄四所載「物業估值報告」一節。

保險

我們目前於中國就我們的生產機器、設備及設施、樓宇及相關裝修、汽車及若干辦公室設備購買意外損毀保險。我們的投保範圍涵蓋(其中包括)火災、雷電、爆炸、地震、海嘯、罷工、暴亂及民眾動亂所引致的損失，惟受各項限制所限。於二零一二年九月三十日，在中國的固定資產的投保額合共約為人民幣228.2百萬元。我們相信我們投購的保險足以補償不可預知的意外損失，並與行業慣例一致。此外，我們就我們須承擔其風險的出口產品的航運購買保險。現時，我們並無購買業務中斷保險。自我們開業起，我們並無根據保單作出任何重大索償，且亦無遇到任何業務嚴重中斷事宜。

法律程序

除下文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們概無涉及任何對我們的業務或經營業績會或預期會構成重大不利影響的重大訴訟、仲裁或行政程序。

於澳洲的貿易訴訟

我們現時正向澳洲聯邦法院申請上訴，以推翻澳洲司法部長於二零一一年八月二十七日的裁決，有關裁決確認就由中國出口至澳洲的若干鋁型材產品施加反傾銷及反補貼稅。由於澳洲司法部長所施加的反傾銷及反補貼稅適用於我們出口至澳洲的產品，我們已申請上訴以保障我們的權益。聆訊已於二零一二年五月進行，目前正等待判決，預期於二零一三年第一季公佈。請參閱本文件第24頁開始的「風險因素 — 外國政府已實行及可能繼續實行各種貿易監管措施，包括對進口貨品徵收反傾銷及反補貼稅，該等措施可能適用於我們的產品，並對構成我們收益一重大部分的出口銷售造成重大不利影響」。倘我們未能於貿易訴訟中獲判勝訴，由於反傾銷及反補貼稅目前適用於我們出口至澳洲的貨品，故結果將為維持現狀。另一方面，倘我們獲判勝訴，上述稅項將會獲削減或撤銷，令我們的產品相對澳洲競爭對手的產品更具競爭力。

業 務

合規記錄

除下文及本文件「風險因素 — 我們租用之若干物業或會訂有業權產權負擔」、「業務 — 環境及安全監管合規」及「業務 — 物業」等章節所披露者外，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期在各重大方面遵守適用於我們的法律及規例。

下表載列我們於往績記錄期間違反適用規例的若干過往不合規事件。董事認為該等不合規事件(不論個別或共同)將不會在經營或財務方面對我們造成重大影響。

<u>過往不合規行為</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債</u>	<u>已採取的補救 行動及狀況</u>	<u>防止日後違規及 確保持續合規的措施</u>
截至二零一二年六月底，榮陽鋁業(中國)及廣州澳普利發並未就雙方的外判加工安排向中國國家質檢總局相關地方機關提交申請。	由於有關規定於日常業務中並不常見，我們的員工並未注意到有關規定。	誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，按照中國法律，倘未能完成存檔，榮陽鋁業(中國)及廣州澳普利發或須繳付合共不多於人民幣60,000元的罰款。	訂約方已簽訂外判加工協議，並向相關機關存檔作記錄，該協議於二零一二年六月二十五日落實。由於該協議於二零一二年九月三十日到期，我們已簽訂新協議，並已於二零一二年十月十五日向相關機關提交該新協議以供存檔作記錄。中國法律顧問競天公誠律師事務所認為，由於我們已於最後實際可行日期順利簽立並向有關機關存檔外判加工協議，我們就此被施加其他罰金或罰款的機會極微。	我們自二零一二年四月起聘請一間中國律師事務所作為我們的外聘法律顧問。我們將預先諮詢外聘法律顧問意見，以確保已妥善編製有關集團公司之間的交易的文件。此外，執行董事已向所有榮陽鋁業(中國)的高級管理層人員簡述法規事宜的重要性，並將繼續監管本集團有否遵守相關法規。我們的管理層將與員工緊密合作，以實施確保我們遵守相關法規的行動。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。

業 務

<u>過往不合規行為</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債</u>	<u>已採取的補救 行動及狀況</u>	<u>防止日後違規及 確保持續合規的措施</u>
榮陽鋁業(中國)已於二零一一年十月十七日接獲增城市環境保護局的通知，內容有關榮陽鋁業(中國)須補救的若干不合規行為，包括使用並無設有廢料處理設施的鋁熔煉焚化爐、不當出售有害廢料、不正確地安裝排水口。	我們於增城市環境保護局查訪時正在進行改善相關設施的工作，且並未完成令相關設施得以全面符合適用法規的工程。	就通知內列明的不合規行為而言，誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，按照中國法律，環保主管機關或會要求我們承擔相關法律責任，包括補救不合規行為或於限期內移除違法排水口、繳納不多於人民幣800,000元的罰金及終止業務或不再使用相關設施(如適用)。然而，由於增城市環境保護局其後已發出兩張證書，確認榮陽鋁業(中國)已遵守相關環保法律及法規，故榮陽鋁業(中國)將毋須就此繳納任何罰金或罰款。	我們作出補救行動並於二零一一年十月十九日向增城市環境保護局提交補救報告。增城市環境保護局分別於二零一一年十一月八日及二零一二年五月三十日發出兩張證書，確認榮陽鋁業(中國)已(其中包括)遵守相關環保法律及法規及於往績記錄期間從未因未有遵守相關法律及法規而受到行政處罰。誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，增城市環境保護局為榮陽鋁業(中國)的環保監督管理機關兼發行通知的機關，故為發出證書的主管機關。	我們將定期與增城市環境保護局聯絡，以取得有關環保規定的最新資料，並於有需要時要求我們的法律顧問或其他專家每兩週提供支援。此外，執行董事已向所有榮陽鋁業(中國)的高級管理層人員簡述法規事宜的重要性，並將繼續監管本集團有否遵守相關法規。我們的管理層將與員工緊密合作，以實施確保我們遵守相關法規的行動。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。

業 務

<u>過往不合規行為</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債</u>	<u>已採取的補救 行動及狀況</u>	<u>防止日後違規及 確保持續合規的措施</u>
我們於新建或重建部分中國物業之前尚未就該等新建或重建物業取得相關施工許可證，而我們現正完成竣工驗收存檔手續及／或就相關物業申請相關房屋所有權證。	我們的建築工程員工之間溝通不足，而我們的員工並未知悉未有遵守存檔規定的行為。	誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，按照中國法律，未能取得相關施工許可證或未能完成竣工驗收存檔手續可能導致須繳納不多於建築合約金額6%的罰金或約人民幣1.46百萬元(就本案而言)。中國法律亦可能要求採納矯正行為。	我們於二零一二年五月二十二日申請及取得相關施工許可證，並於二零一二年八月三十日完成竣工存檔手續。我們已向相關機關申請房屋所有權證，並於二零一二年十二月及二零一三年一月取得所有物業之房屋所有權證。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所認為，由於我們成功取得相關施工許可證並已於最後實際可行日期完成竣工存檔手續，我們因此而須繳納其他罰金或罰款的可能性極微。	我們已於榮陽鋁業(中國)設立行政及一般服務部，該部門由七十個員工組成，並由本集團執行董事邵女士領導。該部門直接向榮陽鋁業(中國)董事會報告，專責管理房地產、與建築單位、政府部門及其他新物業溝通。其將根據相關機關的程序規定適時辦理相關程序(如環境保護、商業登記、物業出租及物業建築和保養)以確保遵守法規，並於適當時尋求法律意見。此外，執行董事已向所有榮陽鋁業(中國)的高級管理層人員簡述法規事宜的重要性，並將繼續監管本集團有否遵守相關法規。我們的管理層將與員工緊密合作，以實施確保我們遵守相關法規的行動。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。

業 務

<u>過往不合規行為</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債</u>	<u>已採取的補救 行動及狀況</u>	<u>防止日後違規及 確保持續合規的措施</u>
我們的新電腦數控廠房於二零一一年十月投入營運，但並未就環保影響評估取得批准、並未通過檢驗及並未取得相關政府機關的環保驗收批准。	我們已與環保機關溝通，且由於電腦數控廠房對當地環境造成的影響不大，主管環保機關同意簡化環保檢驗及批准程序。然而，出於謹慎行事的考慮及為確保全面遵守中國法律，我們決定根據需時較長的傳統環保程序進行存檔。	誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，按照中國法律，未能於投入生產前完成上述環保程序可能導致須繳納不多於人民幣300,000元的罰金，並須於限期內完成相關程序及終止營運或不再使用相關設施(如適用)。	我們與環保機關溝通，以進行有關新電腦數控廠房的相關環保程序，並就電腦數控廠房的環保影響評估於二零一二年八月二十七日取得增城市環境保護局的批准。我們預期會於二零一三年上半年接獲環保驗收批准。我們的董事認為，經我們與環保機關進行友善溝通後，我們已就電腦數控廠房的環保影響評估順利取得有關機關的批准，並正在辦理申請通過審核的手續及取得有關機關的環保驗收批准，而我們並無接獲由有關機關發出的任何罰款通知。根據上文所述，我們毋須就此繳納任何罰金或罰款。誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，其同意我們董事的上述觀點，並認為環保機關就此的觀點具凌駕性。截至最後實際可行日期，環保機關一直就有關環保程序與我們合作，且並未要求我們就此承擔任何罰金或罰款。	我們已設立行政及一般服務部，專責管理環保事宜及與政府部門溝通以及根據相關機關的程序規定適時處理相關程序。此外，我們日後進行業務過程時將於投入生產前取得環保機關的批准或同意。此外，執行董事已向所有榮陽鋁業(中國)的高級管理層人員簡述法規事宜的重要性，並將繼續監管本集團有否遵守相關法規。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。

業 務

<u>過往不合規行為</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債</u>	<u>已採取的補救 行動及狀況</u>	<u>防止日後違規及 確保持續合規的措施</u>
就我們租賃的若干物業而言，出租人並無出具業權文件。此外，我們並無向相關中國機關登記租賃物業的租賃協議。	我們已要求出租人提供租賃物業的業權證書，然而，若干出租人無法提供所需業權證書。為登記租賃合約，我們將要求出租人提供相關資料。倘未能取得相關資料，我們無法登記相關租賃合約。	誠如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，倘出租人未有出具業權文件，則無權出租相關物業，租賃協議可能會被視為失效，而承租人或須騰空相關物業。	我們將採取措施，包括管理層會於簽約前審閱所有租賃合約，並要求出租人提供業權證書及其他資料。我們亦將於有需要時聘請外界法律顧問，以提供專業意見。我們已就租賃物業的房地產牌照與出租人商討，以完成相關登記手續。相關登記手續已於二零一二年十月十一日完成。如我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所告知，倘租用出租人未能提供業權文件之物業，我們可能須於某時遷離物業。然而，該等物業對於我們的整體業務而言個別或整體並非必要及重要。	我們已設立行政及一般服務部，專責管理房地產、與建築單位、政府部門溝通及根據相關機關的程序規定適時處理相關程序。我們亦將於適當時尋求法律意見。此外，執行董事已向所有榮陽鋁業(中國)的高級管理層人員簡述法規事宜的重要性，並將繼續監管本集團有否遵守相關法規。我們的管理層將與員工緊密合作，以實施確保我們遵守相關法規的行動。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。

業 務

過往不合規行為	不合規原因	法律後果及 潛在最高處罰及 其他財務負債	已採取的補救 行動及狀況	防止日後違規及 確保持續合規的措施
<p>榮陽集團的若干賬目（「相關賬目」）在不合適時宜獲採納，詳情載於下文：</p> <p>一 其於二零零三年十月二十三日舉行之股東週年大會上提交其截至二零零二年十二月三十一日止財政年度之財務報表。</p> <p>一 其截至二零零三年十二月三十一日止財政年度之財務報表於二零零五年九月三十日以股東書面決議案的形式代替股東週年大會獲採納。</p> <p>一 其截至二零零六年及二零零七年十二月三十一日止財政年度之財務報表並未於其股東週年大會上提交。</p>	<p>作出不合規行為是由於管理層於相關時期內不熟悉且不知悉法定規定須於股東週年大會上提交結算日期不早於股東週年大會日期前九個月的損益賬及資產負債表。榮陽集團於相關期間並無進行任何業務或交易。管理層於相關期間有一個錯誤印象，認為相關公司毋須每年編製損益賬及資產負債表。</p>	<p>擔任公司董事而未有遵守公司條例第122條的人士均須受監禁及繳納不多於300,000港元的罰金。</p>	<p>已就根據公司條例第122條提交相關賬目向香港高等法院申請延時。法院於二零一二年十月三十一日授出命令，據此，公司條例第122(1A)及(2)條規定須於股東週年大會上提交截至二零零二年、二零零三年、二零零六年及二零零七年十二月三十一日止財政年度之賬目的期限分別延至二零零三年十月二十三日、二零零五年九月三十日、二零一二年十一月一日及二零一二年十一月一日。根據上述命令，上述不合規事件已獲全面補救，而不合規行為並無對本集團的經營或財務狀況造成任何影響。</p>	<p>本集團董事將確保香港附屬公司的財務報表將於公司條例第122(1A)條列明的時間內在其各自的股東週年大會上提交，方式為指派我們的財務總監及公司秘書(i)監控香港附屬公司有關公司秘書事務及財務報告方面的監管合規事宜及(ii)緊貼香港制度下財務報告的監管規定。本集團審核委員會亦將監察本公司的財務報告及內部監控程序。此外，我們為進一步加強董事的法律知識及遵守董事的持續培訓規定，將聘用我們的香港法律顧問繼續向我們提供法律意見，並不時及於有需要時就與我們有關的多項合規事宜的最新發展向董事及管理層人員提供培訓。於實施該等措施後，我們並無發現任何其他不合規行為或不足之處，故我們相信該等措施有效。</p>