

業 務

概覽

我們為知名光纜供應商，總部位於中國江蘇省常州市。我們主要製造及銷售多種光纜產品。我們的客戶主要包括中國國家及地區電信網絡營運商及電信配套服務供應商。根據Freedonia報告，按銷量計，我們為二零一五年中國通信類光纜市場的第十大光纜供應商。按銷量計，我們於中國光纜市場的市場份額由二零一三年的2.3%增長至二零一五年的3.2%。於營業紀錄期間，我們的收入大幅增長。我們於截至二零一五年十二月三十一日止三個年度的收入分別約為人民幣265.2百萬元、人民幣380.6百萬元及人民幣612.6百萬元，二零一三年至二零一五年的複合年增長率約為52.0%。於截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，本公司擁有人應佔利潤分別約為人民幣14.6百萬元、人民幣23.5百萬元及人民幣72.2百萬元，二零一三年至二零一五年的複合年增長率約為122.4%。

我們於中國光纜市場上受高度重視。我們的光纜產品製造獲授ISO 9001:2008及ISO 14001:2004認證，並於二零一零年獲中國江蘇省科學技術廳認定為「高新技術企業」。此外，由於我們產品研發的能力，我們的研發部門被認定為省認定企業技術中心之一。我們亦參與起草由中國通信標準化協會發起並供政府部門發佈的有關中國光纜的國家及電信行業標準。我們相信，利用我們在產品質量及研究能力方面的優勢，我們已成功提升產品的市場知名度。

產品及生產

依托位於中國江蘇省常州市的兩個生產場所－武進工廠及金壇工廠，我們主要生產及銷售光纜。我們提供不同規格的各種型號光纜，以迎合客戶的需求。我們的光纜可用於電信行業的傳統應用（例如移動通訊網絡、互聯網網絡及固定電話網絡），並可在不同條件下安裝，包括架空、直埋、管道及氣吹安裝。我們亦在較小範圍內(a)製造及銷售配套產品，如(i)用於本地電話網絡的銅質的通信電纜及(ii)用作變壓器等多種電器的繞組線的銅質的漆包線；及(b)銷售自第三方採購的光纖連接器等光纜配套產品。

業 務

於最後可行日期，我們的首個生產場所武進工廠的年產能為5.0百萬芯公里。我們的第二個生產場所金壇工廠於二零一五年第四季度開始試產光纜，於二零一五年首期年產能為1.6百萬芯公里，於最後可行日期，其年產能擴大至5.3百萬芯公里。於最後可行日期，我們的總年產能為10.3百萬芯公里。我們實際的光纜產量由截至二零一三年十二月三十一日止年度的2.2百萬芯公里增加29.6%至截至二零一四年十二月三十一日止年度的2.8百萬芯公里，並進一步增加74.4%至截至二零一五年十二月三十一日止年度的4.9百萬芯公里。預期金壇工廠第二期擴充計劃於二零一九年第一季度完工後，我們預期總年產能將達15芯公里。於營業紀錄期間，我們的新增生產線使得我們的產能增加，令我們能夠更好地把握市場機會，維持我們在中國光纜市場的競爭地位。此外，我們於二零一三年與亨通合作成立主要從事生產光纖（為生產光纜的主要原材料）的南方光纖。

客戶

我們直接向客戶銷售我們的產品，彼等主要包括中國三大國有電信網絡營運商。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度各年，我們向三大國有電信網絡營運商（包括彼等各自的省或地方附屬公司或分公司）的銷售額合共佔我們銷售總額分別約92.6%、93.2%及95.4%。同期，我們向最大客戶（為中國主要國有電信網絡營運商）的銷售額分別佔我們銷售總額的約57.0%、56.9%及65.6%。

競爭優勢

我們相信，我們的成功及我們進一步增長的潛力有賴於我們的以下競爭優勢：

我們已與主要客戶建立穩定及長期的業務關係，且我們的品牌值得信賴

我們已與客戶建立穩定的業務關係。我們的董事相信，我們獲得並維持與主要客戶的穩定及長期業務關係的能力是我們成功的主要因素之一。我們與我們的五大客戶維持穩固的業務關係，其中包括中國三大國有電信網絡營運商。我們身處行業的潛在客戶群較為集中。中國三大國有電信網絡營運商乃大部分中國國內光纜供應商的最終客戶。截至最後可行日期，我們的五大客戶與本集團之間的業務關係長短介乎兩年至十一年，尤其是我們已與中國三大國有電信網絡營運商維持九至十一年的關係。

業 務

於營業紀錄期間，我們每年均獲我們的一家主要客戶認可為「優秀供應商」。鑒於我們的產品質量、市場聲譽及提供予我們客戶的具競爭力的價格，我們相信我們能夠與主要客戶維持穩固及長期的關係，我們與中國三大國有電信網絡營運商穩固及長期的業務關係足證這一點。根據Freedonia報告，中國三大國有電信網絡營運商對二零一五年中國光纜需求總量的貢獻合共約為85%，且該等中國主要國有電信網絡營運商通常十分注重彼等的供應商的產品質量、市場聲譽及彼等的供應商提供的具競爭力的價格。

我們相信，我們的產品質量穩定，且我們能夠向客戶提供廣泛的產品，令我們得以自主要客戶源源不斷地獲取業務。此外，我們已實施一整套政策收集客戶的反饋，以審查客戶滿意度、處理客戶的查詢及更好地了解客戶的需求。有關我們與產品質量及客戶服務有關的優勢的詳情，亦請參閱本節下文「我們生產優質的產品，擁有行業洞見，並提供周到可靠的客戶服務」一段。

我們生產優質的產品，擁有行業洞見，並提供周到可靠的客戶服務

透過於往年內向客戶提供光纜產品，我們已獲得滿足客戶的質量標準所需的生產技術及質量控制程序的廣泛知識及經驗。憑藉我們嚴謹的質量及安全控制政策，我們獲得ISO 9001:2008、ISO 14001:2004及GB/T 28001-2011認證。此外，我們相信，我們產品的質量及穩定性能以及具競爭力的價格是使我們於營業紀錄期間被納入中國三大國有電信網絡營運商的光纜供應商名單的重要因素。我們相信，我們不斷實施嚴格的質量控制及安全標準，將確保我們的產品質量，並有助維護我們的聲譽。

此外，我們相信我們於中國業務的成功亦有賴於我們的行業洞見，這令我們能夠不斷地推出具備不同功能的新產品，如非金屬防雷輕型光纜及非金屬防鼠光纜。我們參與起草由中國通信標準化協會發起並供政府部門發佈的有關中國光纜的國家及電信行業標準，亦證明了我們對行業的深刻了解。我們亦與中國一家國有電信網絡營運商的研發部門合作，共同開展多項光纜及其應用的研究。我們藉該等合作機會深入了解中國大型國有電信網絡營運商的當前需求及產品趨勢，可據此開發及供應切合彼等需

業 務

求的光纜，令我們更好地向該等客戶提供服務。我們相信，憑藉始終優質的產品及電信行業洞見，我們得以成功擴大客戶群，繼而實現業務及總收入的增長。有關我們產品的詳情，請參閱本節「我們的產品」一段。

除擁有多元化及優質產品組合及行業洞見外，我們相信周到可靠及全面的客戶服務亦是我們維持及擴大客戶群的競爭優勢。例如，我們已保有銷售及客服人員，根據我們對行業的全面了解向客戶提供服務。我們的銷售代表將拜訪我們於中國各省的潛在及現有客戶，以為客戶提供專門支持及深入了解彼等的需求。我們的銷售及客服人員解答客戶對於我們產品的疑問，我們亦保有技術人員，以便更好地回應技術方面的查詢。我們的服務呼叫中心提供每週七天，每天24小時服務。根據客戶要求，我們亦為客戶提供培訓課程，以確保安全安裝我們的產品。有關客戶滿意度的更多詳情，請參閱本節「客戶、銷售及市場推廣－售後服務」一段。我們相信，我們以客戶為導向的企業文化及所有上述措施促成了我們良好的聲譽及可持續客戶關係。

嚴格的質量控制程序確保產品可靠、性能穩定

我們設有質量控制程序，以確保我們的產品可以滿足客戶的需求。於最後可行日期，我們擁有一支由47名僱員組成的質量控制團隊，實施超過200項詳細內部質量控制程序，涵蓋我們業務從採購、生產到產品測試的多個方面。我們於採購原材料、生產工序的不同階段及對產成品均進行質量控制檢驗，以保證產品質量。我們遵循ISO標準，並採納遵守ISO標準的程序政策，以確保各生產工序均嚴格遵守ISO標準。有關詳情，請參閱本節「質量控制」及「生產－生產工序」各段。此外，我們專注於加強質量控制。就光纜生產而言，我們計劃與南京郵電大學合作，以研究及開發在線質量檢測系統。我們相信，該系統將避免生產線中出現瑕疵產品、消除批量生產中出現瑕疵產品的可能性，並最終提高產品的驗收合格率。

由於我們在整個生產工序採取質量控制措施，故能夠實現產品的穩定性能及質量標準，並獲得中國有關產品質量的認證。我們憑藉產品質量而獲得當局、客戶及行業協會頒發的獎項及獎勵。有關詳情，請參閱本節「認證、獎項及認可」一段。

業 務

不斷的生產及技術突破，提供全面的產品開發及生產解決方案

我們的主要營運附屬公司南方通信自二零一零年起獲中國江蘇省科學技術廳認定為高新技術企業。憑藉我們的研發能力，我們能夠基於客戶需求開發及生產產品，向客戶提供全面的產品開發及生產解決方案。我們相信，我們的研發能力可提高我們產品的生產效率，縮短新產品的上市時間，並可持續獲得產品生產訂單。此外，我們於二零零八年成立綜合研發部門，專注於為光纜及新光纜產品及其應用開發先進的生產機器及技術。於最後可行日期，我們擁有28名研發人員。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度各年，我們的研究成本為人民幣7.8百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣20.1百萬元。我們的(i)層絞式光纜及(ii)中心管式光纜產品模型亦獲江蘇省科學技術廳頒發高新技術產品認定證書。我們相信，我們的研發能力使我們能夠不斷在產品創新方面取得具競爭力的市場地位。

除產品開發外，我們利用我們的研發能力升級了我們的生產技術及工序，從而提高了我們的經營效率及生產能力。例如，透過優化我們的二次套塑生產機器（為光纜生產中的主要生產工序之一），我們能將二次套塑的加工速度由每分鐘180-200米提高至每分鐘280-400米。有關優化大幅度提升了加工速度及生產效率。

於最後可行日期，我們已獲得中國九項發明專利及41項實用新型專利。此外，我們亦於中國提交19項發明專利申請待批。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B. 有關我們的業務的其他資料－2. 知識產權」一節。

我們的生產設施的規模令我們能夠實現規模經濟，從而降低我們的生產成本，且我們從與南方光纖（向我們提供光纖的其他貨源）的緊密關係中獲益

我們的生產場所武進工廠及金壇工廠目前的總年產能為10.3百萬芯公里。我們目前擁有十條二次套塑生產線、15條絞合成纜生產線、15條護套生產線、11條填充物生產線、一條緊套光纜系列生產線、六條蝶形光纜系列生產線以及14台光纖著色機及一台光纖並帶機，令我們能夠滿足客戶需求。

業 務

我們相信，我們的生產設施規模可令我們實現規模經濟，從而降低我們的生產成本，以及提升我們的生產效率，我們的光纜產能的高利用率足證這一點。於營業紀錄期間，我們的產能的利用率分別為71.9%、81.4%及87.3%。我們相信我們的高負荷產能提升我們的生產效率，並因此透過規模經濟降低我們的整體生產成本，而規模經濟亦可令我們能提供具競爭力的價格。

此外，由於我們不同產品的生產工序相似，只需作出少量調整，我們便可在同一條生產線上生產多種優質的光纜產品。除受益於我們的生產設施規模外，我們亦得以受益於與南方光纖的緊密關係。南方光纖為對我們的光纖產品而言不可或缺的光纖提供其他貨源。自二零一四年以來，南方光纖一直為我們的主要光纖供應商之一，這一穩定的供應關係便於我們更好地管理光纖品質及成本，從而造就我們的光纖產品極具競爭力的定價結構。詳情請參閱本節「成立南方光纖」一段。

我們處於有利地位，可受益於中國電信行業的增長

根據Freedonia報告，中國光纜的需求由二零一三年的111百萬芯公里增加至二零一五年的200百萬芯公里，複合年增長率約為34.4%。我們相信光纜需求的大幅增加主要是受促進光纖寬帶及無線寬帶移動通信發展的中國政府政策的推動。例如，為進一步實行中國政府的「寬帶中國」戰略實施方案，工信部於二零一五年制定「互聯網+」。我們相信「互聯網+」時代的到來，將加速信息及通信技術及行業的整合，促進行業升級，實現網絡及計算機化，以及開始建設「雲計算+大數據」智能基礎設施，以推動大數據的應用及行業發展。我們預期，該等國家政策的實施將依賴高速寬帶網絡基礎設施的建設。此外，根據「互聯網+」的三年實施計劃，中國將於二零一八年建成多個全光纖網絡城市，旨在讓4G網絡覆蓋所有城鎮及農村地區，其中超過80%的行政村將配備光纖入村網絡。倘成功實施所有該等政策，將會對中國的電信行業產生重大影響。

此外，由於二零一五年五月頒佈的國務院辦公廳關於加快高速寬帶網絡建設推進網絡提速降費的指導意見（國辦發[2015]41號），光纜的需求預期將大幅增加，原因為光纜將用於電信行業寬帶網絡的建設。

業 務

我們相信，有關政府政策及措施將繼續產生光纜需求。作為中國極具競爭力的光纜製造商及供應商之一，我們預期本集團已準備就緒，努力把握該等發展機遇。董事認為，中國電信及相關行業的政府政策已經及將繼續對我們的業務營運產生積極影響。

我們擁有一支經驗豐富的專門管理團隊，並擁有豐富的行業經驗

我們的執行董事及高級管理層擁有相關的經營專業知識及經驗，並熟悉光纜行業，令我們能夠成功地在中國光纜行業取得具競爭力的地位。我們的行政總裁兼執行董事石先生在業務管理方面擁有超過15年經驗，並在執行業務戰略方面擁有豐富的經驗。彼於兩家世界500強企業在中國業務方面的工作經驗使其對在中國經商有深入了解，並給予其分析市場趨勢的能力。加入本集團後，石先生帶領我們的業務蒸蒸日上，並於二零一六年五月於二零一六年中國品牌創新論壇暨全國五一品牌建設獎推選活動中榮獲全國五一品牌建設獎－領軍人物及於二零一五年獲飛象網評為中國通信光電纜新銳人物。彼負責本集團的整體管理戰略發展及主要決策。我們的執行董事於女士在光纜行業擁有超過16年經驗。此外，我們的副總經理黃正歐先生於二零一二年加入本集團，彼在光纜行業擁有超過21年經驗。黃先生是一位合資格高級工程師，於二零一五年四月獲中國通信企協委任為通信電纜光纜專家委員會成員。憑藉其經驗及對行業趨勢的廣泛了解，彼負責在本集團的整體項目發展方面給予指引。有關詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們相信，我們的增長及發展在很大程度上有賴於我們的執行董事及高級管理層團隊的豐富經驗，而我們擁有豐富經驗並穩定的高級管理層團隊在確保我們貫徹應用發展及經營策略以及提供優質產品方面至關重要。

業 務

業務策略

我們的主要目標是提高及鞏固我們於中國光纜行業的競爭地位，實現業務的可持續增長，以及增加在中國的市場份額。我們計劃通過實施下列策略實現該等目標：

增加在中國的市場份額及滲透率，提升在中國的品牌及品牌知名度，並繼續提高我們的產能

根據Freedonia報告，中國光纜市場將以約3.9%的複合年增長率持續增長，由二零一六年的240百萬芯公里增長至二零二零年的290百萬芯公里。為保持業務持續增長，我們擬透過鞏固與主要客戶（尤其是中國國有企業）的關係，積極開拓業務，從而增加在中國的市場份額及滲透率。例如，我們近期大幅增加於中國市場的銷售，我們相信，本集團可持續擴大中國市場。因此，我們將投入更多資源及努力以提升我們在中國的市場滲透率，以把握潛在的增長機會。

根據Freedonia報告，按銷量計，我們為二零一五年中國通信類光纜市場的第十大光纜供應商。我們將繼續提供全面的優質產品，以鞏固我們與現有客戶的關係，並通過提供滿足客戶需求的新產品及改善目前的產品以發展及物色新客戶。我們計劃通過進一步使用多種媒體渠道（例如參加貿易展覽會），提升我們品牌的知名度。

截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，武進工廠的產能利用率分別約為71.9%、81.4%及91.9%。於最後可行日期，武進工廠的年產能為5.0百萬芯公里。為滿足我們的客戶的預期增長需求及提高生產效率，我們已成立新生產場所金壇工廠，於二零一五年初期年產能為1.6百萬芯公里，於最後可行日期，其年產能提升至5.3百萬芯公里。因此，於最後可行日期，我們的總年產能為10.3百萬芯公里。

我們相信，我們於中國光纜行業的具競爭力市場地位及我們的產品質量，令我們的產品需求強烈。當客戶訂單超過我們的產能時，我們會將若干生產工序外包予第三方分包商，以滿足超額的需求。因此，我們計劃透過實施金壇工廠擴建計劃第二期擴大我們的產能及提高我們的生產效率，預期截至二零一九年第一季度將使我們的總年產能提高至15百萬芯公里。

業 務

下文載列我們的金壇工廠擴建計劃第二期的實施方案及預期資本支出：

時限	階段	支出	港元 (百萬)
二零一七年第一季度至 二零一七年年末	收購土地	用作取得土地 使用權	29.5
二零一七年年末至 二零一八年第三季度	建設辦公室及 生產設施	用作完成辦公室及 生產設施建設	29.5
二零一七年年末至 二零一八年第四季度	購置及安裝生產設備	用作購置及安裝 生產設備	61.0
		總計：	<u>120.0</u>

金壇工廠第二期擴充計劃預期將於二零一八年第四季度完工及進行試產。我們預期其將於二零一九年第一季度達致全部產能。

如本文件「未來計劃及[編纂]擬定用途」一節所載，我們計劃將[編纂][編纂]約[編纂]% (或約[編纂]港元) 用於透過實施金壇工廠擴建計劃第二期以擴大我們的產能及提高我們的生產效率。就此而言，有關[編纂]用途的分配詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]擬定用途」一節。

加強我們的產品研發能力，優化我們的產品種類，把握新興行業的增長潛力

我們認為產品研發能力對我們的成功至關重要。我們的大多數光纜用於電信行業的移動通信網絡、互聯網及固定電話網絡等傳統應用。我們將在繼續針對傳統應用鞏固我們於光纜市場的競爭市場地位的同時，透過與客戶及大學的合作不斷研究及確認行業發展趨勢，從而開發光纜新產品或新應用，以令我們的產品組合多樣化及把握潛在市場機遇。

業 務

我們未來五年的研發計劃將集中於防火光纜、全乾式光纜及隱形光纜等新產品的設計及開發，我們認為該等光纜的市場潛力巨大。防火光纜將廣泛應用於對消防安全要求較高的重要通訊網絡，如數據中心、航空航天工業、地鐵系統及公共區域網絡等。該等光纜將有助於在發生火災及其他災難時保障重要設備的通訊順利及持續運轉。此外，根據Freedonia報告，全乾式光纜可滿足多種安裝條件，且該等光纜有助於簡化剝皮及連接工序。

如本文件「未來計劃及[編纂]擬定用途」一節所載，我們計劃將[編纂][編纂]約[編纂]%（或約[編纂]港元）用於多元新產品及服務之研發及設立由中國合格評定國家認可委員會認可的實驗室。

透過主要原材料的上游生產，進一步垂直整合我們的光纜生產價值鏈

我們的光纜主要以光纖加工絞合成束再包層而成。我們於二零一三年六月與亨通合作成立南方光纖，以為我們提供我們的主要原材料光纖的其他貨源。南方光纖自二零一四年九月起開始生產光纖，我們自此開始與南方光纖的業務關係。截至二零一五年十二月三十一日止兩個年度，向南方光纖購買的光纖分別佔我們採購總額約7.1%及40.1%。我們與南方光纖的當前業務關係為我們的業務帶來巨大利益。有關我們與南方光纖訂立的光纖供應協議的詳情，請參閱本節「成立南方光纖－與南方光纖簽訂的光纖供應協議」一段。基於過往表現，我們的董事相信，南方光纖已以具有競爭力的價格及可信賴的產品質量為我們提供其他主要原材料的貨源。由於擁有可靠的原材料來源對生產光纜而言至關重要，儘管我們仍未有具體計劃，但我們擬通過與生產原材料的其他供應商合作、收購原材料供應商或開設自行生產原材料的工廠，進一步垂直整合我們的光纜生產價值鏈與主要原材料的上游生產。我們相信，該計劃將有助於為原材料的穩定供應提供其他來源以支援我們的持續發展，同時亦可確保該等材料的質量。

如本文件「未來計劃及[編纂]擬定用途」一節所載，我們計劃將[編纂][編纂]約[編纂]%（或約[編纂]港元）用於光纜生產價值鏈上游發展，及收購新興企業。於最後可行日期，本公司概無物色到任何收購目標。倘本公司未能物色到任何收購目標，此部分[編纂]將重新分配為設立生產光纖的工廠。

業 務

建立整合業務管理信息系統

由於我們計劃提高生產效率，故我們相信，整合業務管理信息系統對於我們密切並集中監控及控制生產流程的能力而言至關重要。為就業務增長及擴大產能做好準備，我們計劃為金壇工廠的光纜生產採用中央控制系統。該系統可為我們提供生產光纜的具體製造及檢測數據、品質規格及存貨管理數據。透過追蹤及收集生產及檢測數據並進行分析，該系統有助我們的生產及質量控制團隊密切監控產品質量，並於生產過程中有效追蹤及識別瑕疵產品，防止該等瑕疵產品進入生產的下一環節。我們相信，該系統能進一步降低勞動成本及原材料成本，並有助加強生產不同階段的存貨管理，亦能及時為我們提供改進生產工序的信息。

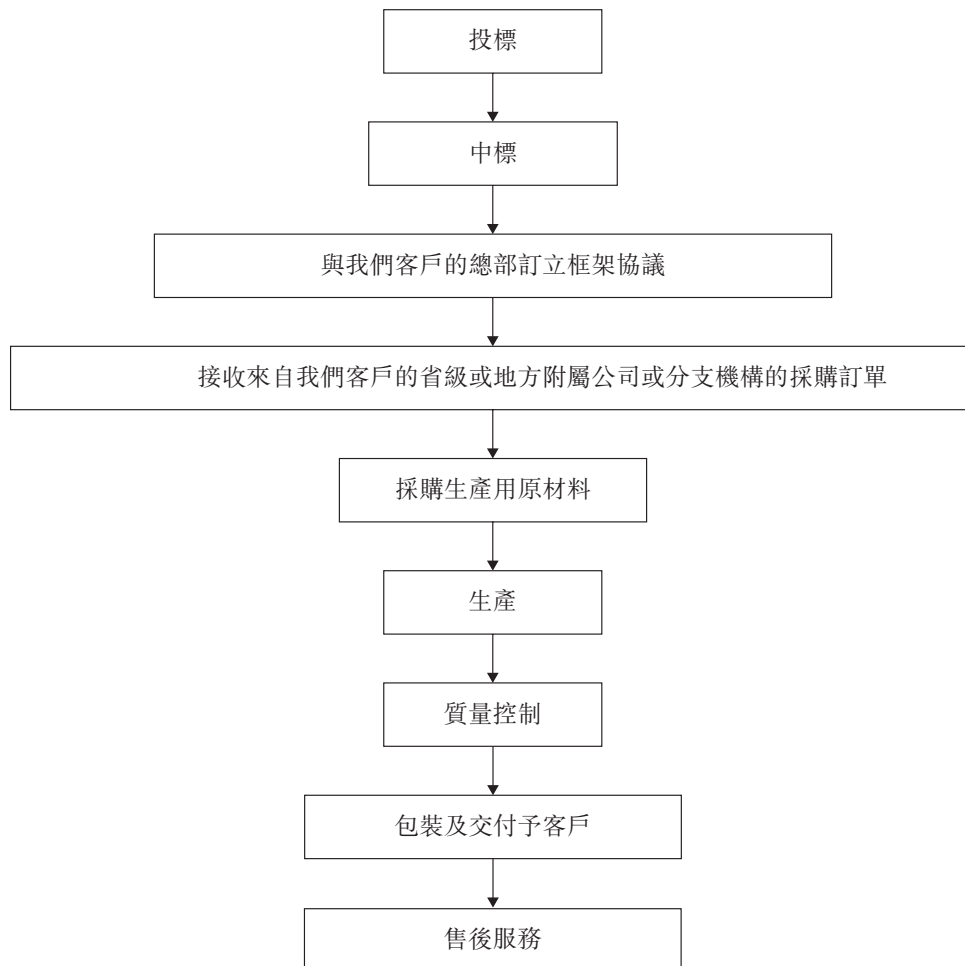
此外，我們計劃與南京郵電大學合作研發光纜生產的在線質量檢測系統。倘研發成功，該系統可在生產過程中自動檢測光纜產品表面的任何缺陷。我們認為該系統可提升質量檢測系統。

業 務

我們的業務模式

我們主要製造和向我們的客戶銷售多種光纜產品。我們的收入大部分來自公開招標合同。於營業紀錄期間，我們大部分的銷售來自招標合同，而餘下的銷售則來自向客戶直銷。一般而言，我們一般通過公開招標程序向主要客戶（尤其是中國三大國有電信網絡營運商）銷售我們的產品。該等客戶實行集中採購政策。彼等的總部組織公開招標程序，而彼等的省級或地方附屬公司或分支機構將根據彼等各自的總部所簽訂的合同訂明的採購數量及條款向選定的供應商發出訂單。視乎我們客戶的特定需求而定，我們提供符合我們的客戶要求的規格的產品。

有關我們與通過公開招標授出合同的客戶的業務模式的整體工作流程概述如下：



業 務

提交標書及中標

我們的主要客戶採用公開招標程序挑選光纜供應商。例如，中國三大國有電信網絡營運商實行集中採購政策，且彼等各自將公佈年度採購計劃並進行公開招標。參與公開招標程序的光纜供應商（包括我們）將提交投標文件，然後等待公佈中標方。有關公開招標程序的更多詳情，亦請參閱本節「客戶、銷售及市場推廣－我們的客戶」一段。

我們的主要客戶與本集團之間的合同及採購訂單安排

於獲選定為光纜供應商後，我們將與客戶訂立框架協議。框架協議所列的採購總額乃預計所得，其後我們的客戶將採購額分配予其各省或地方附屬公司或分公司，然後當該等省或地方附屬公司或分公司不時發出訂單時，我們須與彼等訂立更具體的採購訂單。有關合同條款的更多詳情，請參閱本節「客戶、銷售及市場推廣－我們的客戶」一段。

生產

根據與我們的客戶訂立的框架協議所列及採購訂單所進一步詳述的產品規格及技術要求，我們制定生產計劃。我們的生產計劃列明生產工序中所需的原材料、產品模型及規格、生產數量以及交貨時間。有關生產工序、生產機器及技術的詳情，請參閱本節「生產」一段。

質量控制

本集團採用嚴格的質量控制程序。我們認為穩定的產品表現對我們維持業內聲譽至關重要。我們會在生產工序的不同階段進行質量控制檢查，亦會對我們的產成品進行質量控制檢查，以確保我們的產品質量。有關我們內部質量控制程序的進一步詳情，請參閱本節「質量控制」及「生產－生產工序」一段。

包裝及交付予客戶

為產品安全及交付目的，與我們部分客戶訂立的框架協議內可能會列明包裝要求。根據框架協議或採購訂單的條款，我們的客戶可通過其自身的物流安排從我們的工廠收集所訂購的產品，或可能要求我們通過第三方物流公司將產品交付至客戶指定

業 務

的目的地。倘由我們安排產品交付事宜，運輸費用將由客戶承擔，並計入作為採購訂單訂明的總購買價的一部分。

就我們並非透過公開招標程序取得的合同而言，客戶可尋求我們的報價及經磋商後與我們訂立協議。

我們的產品

我們提供各種不同規格的光纜，以迎合客戶的需求。我們的光纜可用於電信行業的傳統應用（例如移動通信網絡、互聯網網絡及固定電話網絡），並可在不同條件下安裝，包括架空、直埋、管道及氣吹安裝。於營業紀錄期間，我們的產品主要銷售予中國三大國有電信網絡營運商。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，我們來自銷售光纜產品的收入分別約為人民幣265.2百萬元、人民幣380.6百萬元及人民幣612.6百萬元。

下表載列我們於營業紀錄期間按光纜產品類型劃分的收入及佔收入百分比的明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
光纜						
層絞式光纜	232,134	87.5	318,386	83.7	494,824	80.8
中心管式光纜	21,354	8.1	25,507	6.7	67,611	11.0
其他類型 <small>(附註)</small>	11,675	4.4	36,719	9.6	50,202	8.2
總計	265,163	100.0	380,612	100.0	612,637	100.0

附註：於營業紀錄期間，我們生產及銷售的其他類型光纜包括蝶形引入光纜及特種光纜。

其次，於營業紀錄期間，我們亦(a)製造及銷售(i)用於本地電話網絡的銅質通信電纜及(ii)用作變壓器等多種電器的繞組線的銅質漆包線等配套產品，及(b)銷售自第三方採購的光纖連接器等光纜配套產品。

業 務

光纜

光纜是我們的主要產品，可用於電信網絡、廣播及電視通信網絡、公用事業、採礦、石油及軍事通信網絡、多站點組織及運輸之間的通信以及辦公及居家用途的多種其他遠程通信。光纜是由一根或多根光纖（先經着色後再加上護套）製成。光纜通常被設計成可抵受具挑戰性的環境條件（如水滲透、溫度變化或動物破壞）及其他干擾（如建築工程、煙、空氣污染或火災）。

光纜的主要組成部分可包括以下五組材料：

- (i) **纜芯**：光纜芯一般由一根或多根光纖單元組成。光纜中所需的光纖數目及光纜的應用類型將決定所選的光纖單元結構種類。
- (ii) **光纖套塑**：為保護光纖表層，光纖拉絲階段會應用複合一次塗層。在製造及安裝光纜過程中，光纖的一次塗層須經得住對光纖的處理。挑選一次塗層材料乃為了確保光纖在將考慮的溫度範圍及潮濕環境的穩定性。經一次塗層的光纖亦可使用多種保護方法進行二次保護。經一次塗層的纖維可使用二次保護加以保護，二次保護包括鬆套管、微型組件構造、緊聚合物套塑或帶狀構造。選擇二次保護方法應考慮光纖單元結構。
- (iii) **加強部件**：加強部件用於提高光纜的強度及耐用性，以確保在考慮到處理纜線時所產生的動態應變的情況下，光纖的應變不超過其允許的限值。只要光纖應變保持在允許值範圍內，可使用任何類型的加強部件（金屬或非金屬）。
- (iv) **防水材料（如必要）**：防水材料是保護光纖不進水或水汽的一種方法。防水材料可使用填料、膨脹帶、膨脹粉末或組合材料。填料或膨脹粉末用於填充光纖單元及纜芯的間隙。填料亦可用作套管的填充物。膨脹帶一般用來包裹光纖單元或纜芯。

業 務

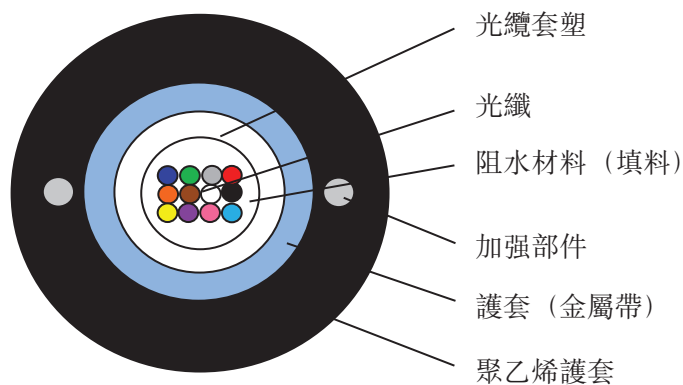
- (v) *護套及防護材料 (如必要)*：光纜護套保護纜芯不受機械及環境的損壞。光纜護套根據多種特性選擇材料，如氫氣生成、氣候表現、氣密性、水分滲透抗性、化學抗性、機械穩定性、直徑、重量、耐火性及防鼠性能。

根據組裝工序結構，我們的光纜產品可分為兩大類（亦為我們的主要收入來源），即：(i)中心管式光纜及(ii)層絞式光纜。我們於營業紀錄期間亦生產及提供其他類型光纜，如蝶形引入光纜及特種光纜。

中心管式光纜

下列圖表說明我們的中心管式光纜的主要結構及功能：

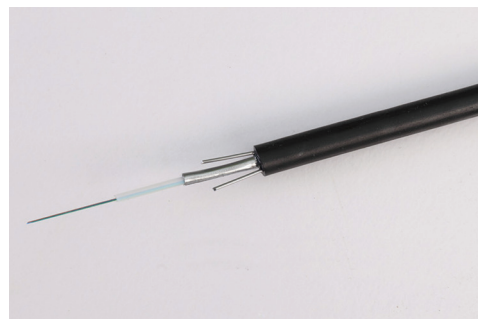
產品結構圖及說明



- 下圖列示我們生產的中心管式光纜的一般類型：



中心管式光纜 (帶狀光纜構造)



中心管式光纜 (離散光纜構造)

業 務

產品結構描述

- 光纖單元指構成一根光纜纜芯的基本單元。中心管式光纜一般為單個單元光纜。一個單元包括若干數目光纖，單元中的光纖數目介乎2至576根不等，視乎應用類型。
- 光纖由一次塗層加以保護。圍繞塗層光纖的套管為第二層保護。保護方式可選擇套管內鬆包或緊包型聚合物套塑。一般而言，我們的產品採用鬆套管保護。鬆套管由高抗水解及高強度材料製成，以充分保護套塑的光纖。
- 將套管填充物填充於保護套管之內，以防止水的縱向運移。特殊填料或油膏可用作阻水材料及盡量減少套管與光纖或加強部件與護套之間滑移的套管填充繩，以確保光纖順暢移動而不粘黏。
- 加強部件可為金屬加強部件（如鋼絲）或非金屬加強部件（如玻璃纖維紗、FRP桿、FRP帶及芳綸紗）。
- 各種光纜護套可用於保護光纜芯免受外部損害。我們的客戶可根據其需求選擇不同類型的護套或護套的不同塗層。護套可為塑料護套、LSZH護套、多層塑料及尼龍護套、含有金屬帶或金屬層的塑料或LSZH護套及有包層的光纜護套。光纜護套提升光纜的彈性及抗碎強度，並形成一層不透水防潮層。
- 根據纜芯的不同構造，我們的中心管式光纜產品可進一步分為兩大類，包括(i)離散光纖構造類型；及(ii)帶狀光纖構造類型。這兩類的主要區別在於帶狀光纖構造的光纜芯由光纖帶構成，而非獨立光纖。帶狀構造為光纖組合的線性排列，可增加光纜的光纖密度。
- 中心管式光纜的特徵為直徑小、重量輕及易安裝。其適用於多個行業，包括電信及廣播行業、採礦業、石油工業、運輸業及教育行業，可滿足架空、直埋及隧道安裝條件。
- 我們提供廣泛的產品以滿足客戶需求。根據客戶對加強部件、光纜護套及阻水材料的要求，於最後可行日期，我們就本身的中心管式光纜產品提供10種不同型號的離散光纖構造類型及2種型號的帶狀光纖構造類型。

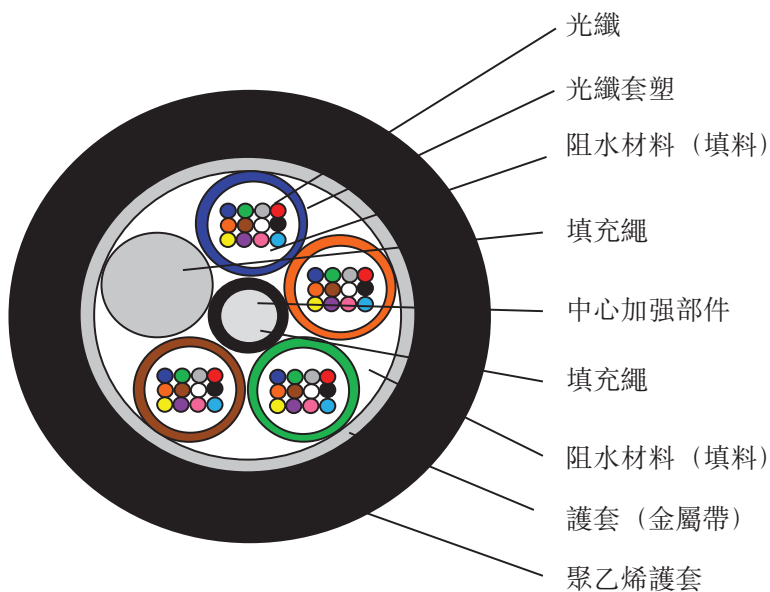
業 務

於最後可行日期，我們提供12種型號的中心管式光纜，包括2至288芯的離散光纖構造類型及24至576芯的帶狀光纖構造類型。

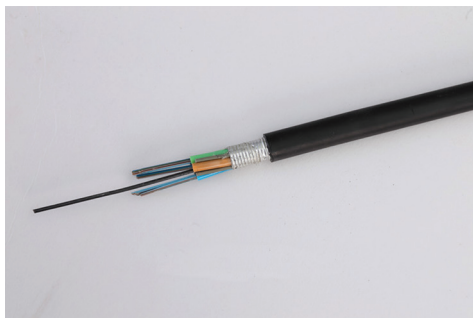
層絞式光纜

下列圖表說明我們的層絞式光纜的主要結構及功能：

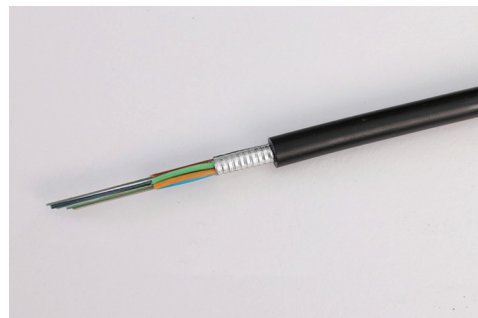
產品結構圖及說明



- 下圖列示我們生產的層絞式光纜的一般類型：



層絞式光纜帶狀光纖構造



層絞式光纜離散光纖構造

業 務

產品結構描述

- 層絞式光纜與中心管式光纜的區別在於光纖單位的數目不同。中心管式光纜由單一單位構成，而層絞式光纜由多個光纖單位構成，其由鬆套管覆蓋，並圍繞於中心加強部件。
- 一般而言，鬆套管於適當絞合節距內圍繞中心加強部件進行絞合。透過嚴格控制光纖餘長及調整絞合節距，賦予光纜抗拉強度及溫度性能。
- 倘光纜中有空隙及套管或光纜的其他填充物捆綁不緊密，可使用填充繩為光纜提供機械保護、填充間隙及提升防水性能。
- 我們的層絞式光纜產品亦可進一步分為離散光纖構造及帶狀光纖構造類型。
- 根據客戶對加強部件、光纜護套類型及阻水材料的要求，於最後可行日期，我們就本身的層絞式光纜產品提供26種不同型號的離散光纖構造類型及11種型號的帶狀光纖構造類型。

於最後可行日期，我們提供37種型號的層絞式光纜，包括2至288芯的離散光纖構造類型及24至576芯的帶狀光纖構造類型。

其他類型光纜

除兩大類光纜外，我們生產蝶形引入光纜。我們亦根據客戶的特殊要求，生產九種類型的特種光纜，包括非金屬防雷輕型光纜、8字型自承式光纜、海底光纜、防鼠光纜、氣吹微管纜、光電混合纜、全介質自承式(ADSS)光纜、小型束管式光纜及光電複合通信(OPLC)光纜，以作特定用途。尤其是，非金屬防雷輕型光纜由特殊非金屬加強部件組成，具備可消除雷電破壞的升級產品特性，使得這種光纜更加適合應用於戶外。

我們的光纜種類齊全，可滿足各種複雜的安裝條件，包括架空、直埋、管道或氣吹安裝，並可用於電信網絡、廣播電視網絡、採礦、石油化工、鐵路行業及軍事通信系統。

業 務

我們目前正在研發新產品，如防火光纜、全乾式光纜及隱形光纜，以滿足客戶需求，順應市場發展趨勢。

於營業紀錄期間，我們的全部光纜售予獨立第三方客戶。下表載列所示期間我們的光纜銷售總量：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一三年	二零一四年	二零一五年
	千芯公里	千芯公里	千芯公里
總計	2,268.0	3,508.1	6,335.7

下表載列於所示期間我們的兩類主要光纜產品的價格範圍（包括增值稅）。我們的光纜產品於營業紀錄期間的價格差異主要由於光纜的結構不同及光纜中的光纖數目不同所致。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	最低價	最高價	最低價	最高價	最低價	最高價
	(每芯公里人民幣元)					
中心管式光纜	100.4	146.2	94.7	128.8	82.6	152.8
層絞式光纜	94.9	186.2	76.6	157.8	52.7	238.7

有關光纜的未來價格趨勢，請參閱「行業概覽－中國光纜市場」一節。

業 務

其他產品及服務

我們的其他產品主要包括銅質的通信電纜及銅質的漆包線。銅質的通信電纜由電信網絡營運商用於提供本地電話服務，而銅質的漆包線用作變壓器等多種電器的繞組線。

我們亦銷售自第三方採購的光纖連接器等電纜配套產品。光纖連接器為連接尾纖的集成設備。根據中國三大國有電信網絡營運商的需求，彼等或會整套訂購我們的光纜產品及由第三方生產的光纜配套產品。

憑藉技術及專業知識，我們還為我們的客戶提供各種增值解決方案服務。有關服務包括於部署及使用我們的產品過程中提供量身打造的構造諮詢服務、測試服務、諮詢服務及定制培訓計劃，以滿足客戶需求。

生產

生產場所

我們在位於中國江蘇省常州市的生產場所武進工廠及金壇工廠製造我們的產品。武進工廠是我們第一個生產場所。金壇工廠是我們第二個生產場所，於二零一五年第四季度開始試產光纜。生產場所及我們營運的其他附屬設施的總地盤面積約為76,882.3平方米。我們的武進工廠及金壇工廠的生產設施相似，並可互換用於生產光纜產品。於最後可行日期，我們的生產部擁有313名僱員。

武進工廠

我們的武進工廠位於常州市洛陽鎮，總地盤面積為26,795.3平方米，總建築面積為25,730.5平方米，當中包括廠房、倉庫及其他附屬建築物。武進工廠於最後可行日期的年產能約為5.0百萬芯公里。於營業紀錄期間，武進工廠尚未經歷任何因電力短缺導致的重大營運中斷事件。我們對武進工廠的生產設施及設備進行定期檢查及例行維修保養，以確保我們的生產線可以最佳狀態高效運作。

業 務

金壇工廠

為鞏固市場地位及應對不斷增加的客戶需求，我們繼續擴充生產設施，以迎合我們進一步發展的需求。金壇工廠是我們新設的生產場所，位於常州市金壇開發區。金壇工廠的總地盤面積為50,087.0平方米，總建築面積為38,950.5平方米。金壇工廠於二零一五年第四季度開始試產。於最後可行日期，金壇工廠的年產能為5.3百萬芯公里。

下表載列我們的光纜產品的年產能及實際產量，以及我們的兩個工廠於營業紀錄期間的實際利用率：

	截至十二月三十一日止年度				
	二零一三年	二零一四年	二零一五年		
	武進工廠	武進工廠	武進工廠 (千芯公里)	金壇工廠 ⁽³⁾	本集團
年產能 ⁽¹⁾	3,024.0	3,460.8	5,026.6	1,612.8 ⁽³⁾	6,639.4
實際標準化產量	2,174.5	2,817.9	4,618.8	294.9	4,913.7
利用率 ⁽²⁾ (%)	71.9	81.4	91.9	73.1 ⁽⁴⁾	87.3 ⁽⁵⁾

附註：

- (1) 設計年產能乃根據標準化光纜的產量及生產設施於一年350個工作日（公眾假期除外（倘適用））及一天20小時的實際工作時間內運作的基準計算，僅供說明用途。
- (2) 利用率乃以一年實際標準化產量除以設計年產能計算得出。
- (3) 金壇工廠於二零一五年第四季度開始試產。於金壇工廠試產期間，金壇工廠並未按其全部產能運行。因此，金壇工廠於截至二零一五年十二月三十一日止年度的年產能乃透過年化二零一五年第四季度的產能403,200芯公里計算得出。於最後可行日期，金壇工廠的年產能為5.3百萬芯公里。
- (4) 由於金壇工廠於二零一五年第四季度開始試產，故金壇工廠截至二零一五年十二月三十一日止年度的利用率乃按比例以實際產量294,885芯公里除以二零一五年第四季度的產能403,200芯公里計算得出。
- (5) 截至二零一五年十二月三十一日止年度武進工廠及金壇工廠利用率（合併計算）乃將下列(i)武進工廠實際標準化產量4,618,800芯公里及(ii)金壇工廠年標準化產量1,179,600芯公里即294,900芯公里x4之總和除以我們總年產能6,639.4百萬芯公里計算得出。

業 務

生產工序

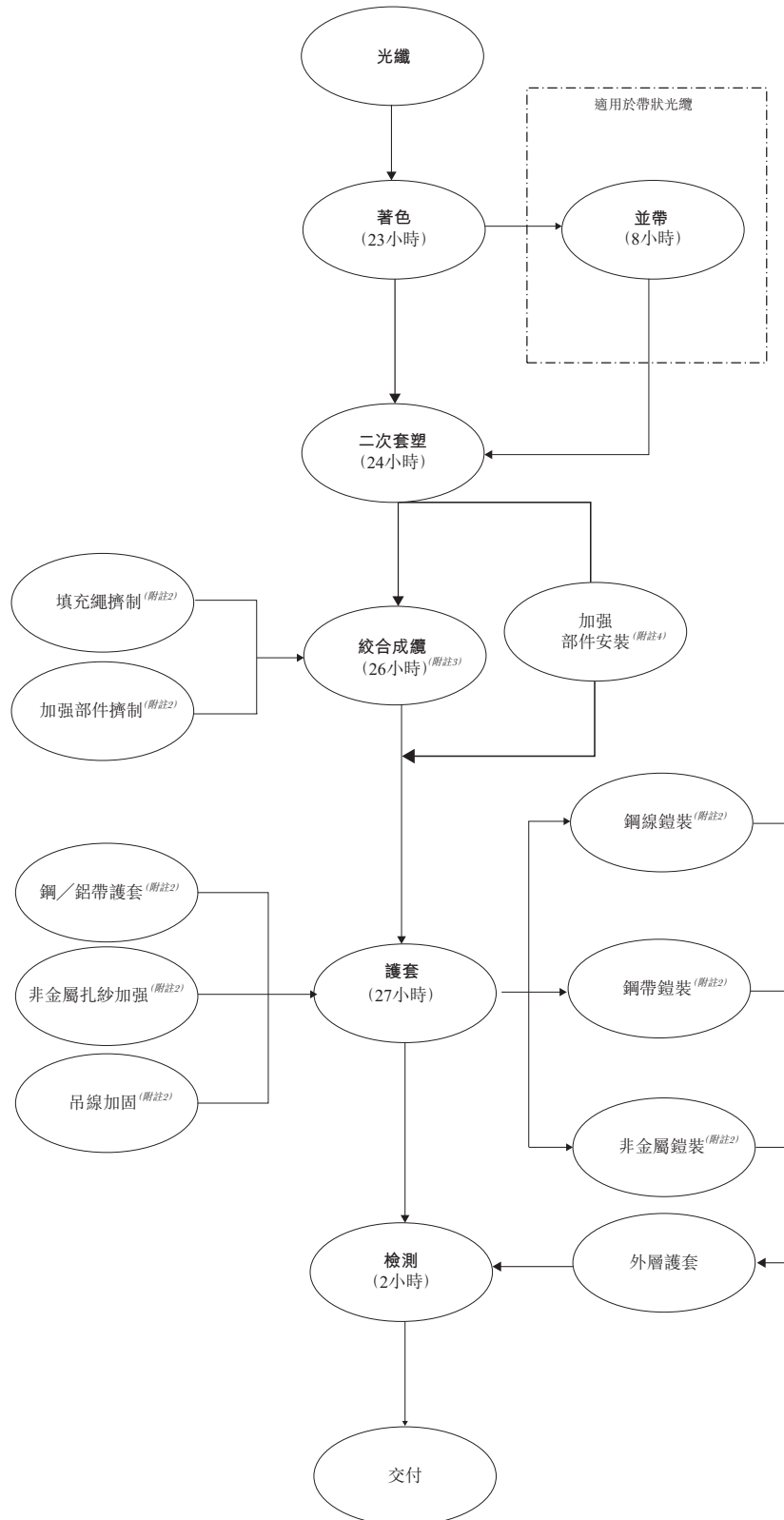
鑑於產品的特徵各異，我們可調整生產線的電腦程序及數據，以便我們可適應不同產品的生產，從而迎合市場需求或客戶對任何特定產品的偏好，以及把握因市場需求或客戶對任何特定產品的偏好變化而產生的任何商機。

我們的中心管式光纜生產工序主要包括(i)光纖着色；(ii)光纖並帶（僅適用於帶狀光纜）；(iii)光纖二次套塑；(iv)加強部件安裝；(v)護套；及(vi)包裝並交付。

我們的層紋式光纜生產工序主要包括(i)光纖着色；(ii)並帶（僅適用於帶狀光纜）；(iii)光纖二次套塑；(iv)絞合成纜；(v)護套；及(vi)包裝並交付。

業 務

以下工作流程列示我們兩種主要類型光纜（即中心管式光纜及層絞式光纜）的主要生產工序：



業 務

附註：

1. 著色、二次套塑、絞合成纜及護套的生產時間乃按100公里24芯光纜的標準生產估算，並帶的生產時間乃按100公里12芯光纖帶的標準生產估算，而檢測所規定的時間則按檢測兩公里光纜估算。
2. 該等工序為可選工序，視乎光纜結構及客戶規格而定。
3. 該工序適用於層絞式光纜產品。
4. 該工序適用於中心管式光纜產品。
5. 我們於每道生產工序均設有質量檢測，進一步詳情載於下表。

我們光纜的主要生產工序詳情如下：

着色

- 為對光纖加以區分，每根光纖均塗上無損波導性能的優質UV固化油墨，以便於一管多芯或一帶多芯的光纜中輕易辨別不同光纖。
- 光纖着色機應用光纖着色技術，確保光纖顏色不會遷染或褪色，用酒精擦拭光纖也應如此。
- 此處我們進行質量控制，以檢測光纖衰減系數，即就光纜中每根着色光纖而言，指光波強度通過光纖時的衰減值。

並帶

(僅適用於帶狀光纜)

- 將多根着色光纖捆紮在一起形成覆有丙烯酸預聚物塗層的光纖帶。
- 光纖帶與散纖纜相比具有更高的光纖密度，可縮小光纜直徑。

業 務

二次套塑

- 光纖並帶機應用高速光纖帶製備技術，確保光纖排列成行，並由塗覆材料連接在一起，光纖平行排列，沒有交叉。
- 此處我們進行質量控制，以檢測光纖衰減系數及光纖帶的幾何參數。
- 將單根或多根光纖或光纖帶置入套管，其後於管內填充油膏或其他填料。
- 光纖經一次套塑後，經二次套塑加以保護，例如置於套管、微型組件結構或緊包型聚合物套塑。
- 二次套塑生產線應用控制光纖餘長的自動鎖定技術，以確保適當的光纖餘長。
- 我們需要控制鬆套管的外徑及壁厚，並確保填充油膏充分填充至光纖單元及套管的縫隙當中。

業 務

絞合成纜 (僅適用於層絞式光纜)

- 對層絞式光纜而言，將內置光纖或光纖帶的套管通過絞合的方式沿中心加強部件呈螺旋狀絞合，絞合工序即在套管絞合時按固定的週期改變絞合方向，使光纜便於從中間分歧，並使光纜具備抗拉伸、抗扭轉和抗彎曲性能。
- 視乎安裝環境及客戶要求，加入填充繩擠制工序可提升纜芯結構的完整性，並進一步增加防水性能及填充縫隙。
- 在溫度差異引致尺寸變化時，為提升光傳輸的穩定性及減少光損耗，需要將二次套塑的光纖層圍繞中心加強部件緊密絞合。
- 絞合成纜生產線應用鬆／緊套管絞合技術及高速交叉紮紗技術，以提升光纜的柔韌性及可彎曲性。
- 作為質控檢查的一環，我們進行絞合節距測試，確保每條光纖具備足夠的光纖餘長，以增強力學性能。

業 務

護套

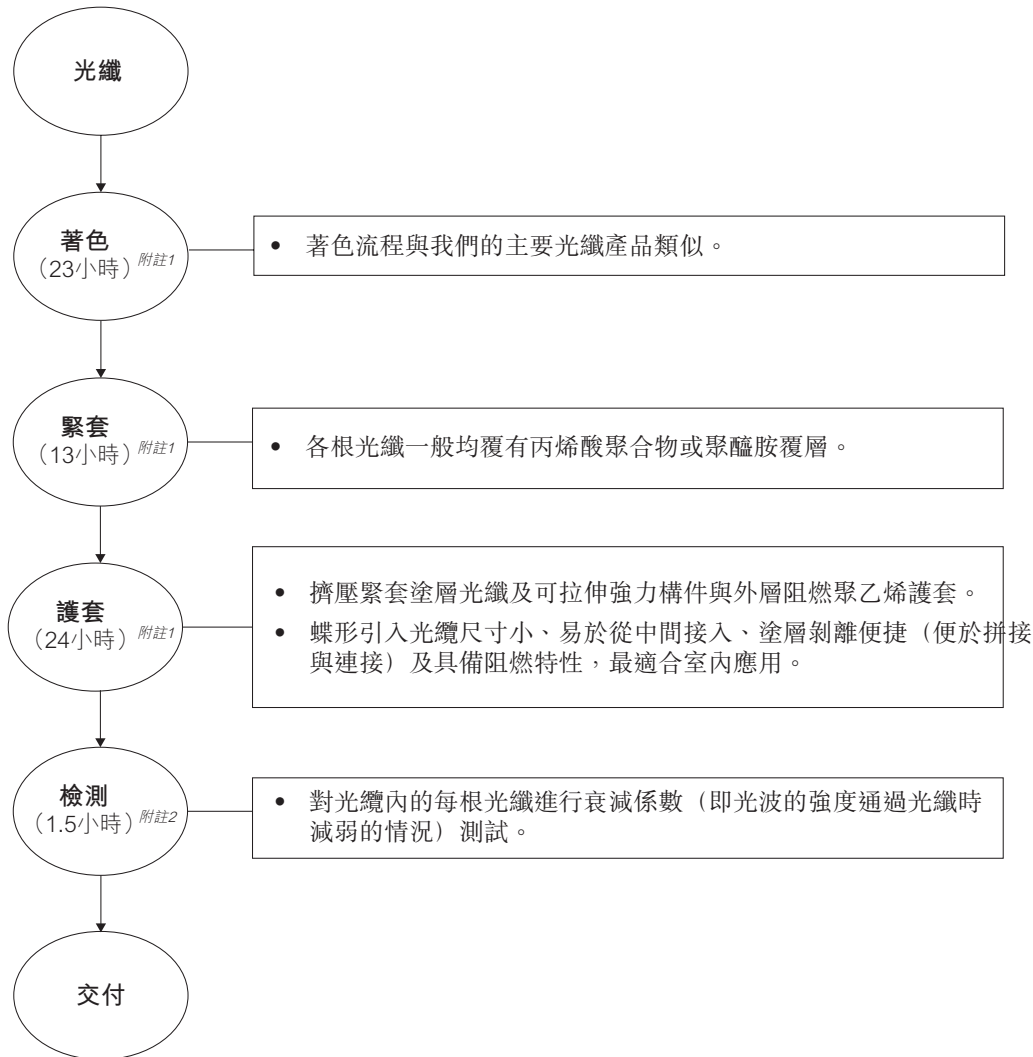
- 套塑纜芯外擠包一層保護套，護套材料通常為聚乙烯，當中填充以油膏或其他材料，以填充纜芯與護套之間的空隙。
- 護套與套塑纜芯之間的縫隙可填充紮紗、膠帶或其他複合物等額外阻水材料，以提升防潮性能。
- 金屬或非金屬吊線可作為加固／支承元素加入自承式光纜的護套。
- 亦可使用大量鎧裝護套增加保護力度，以便適應特殊環境狀況。
- 視乎光纜用途，亦可增加額外材料層進一步加固，例如金屬或非金屬帶加固或外包套保護。
- 我們通過檢測光纖及光纜的性能指標以及光纜的幾何尺寸進行質檢，以確保光纜符合所有產品規格及只待包裝。

檢測

- 我們就偏振膜色散（光波在光纖內傳播有否失真）進行抽檢。
- 對光纜內每根光纖的衰減系數（即光波強度通過光纖時的衰減值）及光纜長度進行全面檢測。

業 務

於營業紀錄期間，我們亦生產及銷售蝶形引入光纜。蝶形引入光纜的主要生產工序如下所示：



附註：

1. 上述每項生產工序的生產時間乃按100公里單芯光纜的標準生產估算。
2. 檢測所需時間乃按檢測一公里光纜估算。

我們的生產機械、設備及技術

我們購買產品生產及質檢所需的機械及設備。於營業紀錄期間，我們已升級及改良所購買用於產品生產的機械及設備，以改善產品性能及滿足生產需求。例如，我們升級護套生產工序中的護套擠壓設備及各生產工序中的原材料供應系統。我們已就

業 務

我們在生產機器及設備的改良獲得及正申請若干項專利。我們生產設施所用的主要機械及設備為光纖着色機、光纖並帶機、二次套塑生產線、絞合成纜生產線及護套生產線。於營業紀錄期間，該等機械及設備均採購自第三方。詳情請參閱本節上文「生產－生產工序」一段。

我們定期檢測生產及測試機械及設備狀況並進行維護，在出現技術能力更佳的機械及設備時會不時淘汰或更新我們的機械及設備。

我們的產品製造所應用的主要技術包括光纖着色技術、鬆套管製備技術、鬆套管絞合技術、控制光纖餘長的自動鎖定技術、光纜護套技術、高速光纖帶製備技術、高速交叉紮紗技術及間歇式油膏填充技術。詳情請參閱本節上文「生產－生產工序」一段。

採購及供應商

於營業紀錄期間，我們的業務所特有且我們有定期需求以便我們持續經營業務的貨品及服務的供應商包括(i)光纖等原材料的供應商；及(ii)我們的光纜的若干生產工序的分包商。我們於生產過程中使用多種原材料。我們生產所用的主要原材料為光纖。我們亦會從供應商處採購包裝材料等其他原材料。

截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，我們的採購總額分別約為人民幣245.5百萬元、人民幣320.6百萬元及人民幣519.5百萬元。於營業紀錄期間，本集團並無向供應商退還大量瑕疵原材料，亦無重新處理或處置的不達標產成品。

採購政策

視乎原材料種類，我們設有兩種不同的採購程序：(i)向指定供應商採購，及(ii)尋求報價。

向指定供應商採購

我們的主要原材料為光纖。中國三大國有電信網絡營運商一般要求光纜供應商僅可使用來自有關合同訂明的其指定供應商的光纖。我們的大部分常規光纖供應商一般名列中國三大國有電信網絡營運商指定的供應商名單。光纖成本載列於電信網絡營運商與指定供應商訂立的合同，一般參考光纖的當前市價釐定。為給我們提供我們的主

業 務

要原材料光纖的其他貨源，我們與亨通合作於二零一三年六月成立南方光纖。目前，我們與南方光纖訂立為期15年的長期光纖供應協議。有關詳情請參閱本節「成立南方光纖－與南方光纖簽訂的光纖供應協議」一段。

尋求報價

就光纖以外的原材料而言，我們一般通過尋求不同供應商的報價的方式甄選供應商，並按訂單基準進行獨立協商。基於各原材料的類別及我們的生產安排，我們在承接及確認客戶的採購訂單（一般載有數量、質量規格、保質期、支付條款、單價及交貨條款）後規劃原材料採購。單項採購一般交貨週期為三至九天，視乎地點及運輸方式而定。

我們持續監控及評估現有及潛在供應商能否滿足我們的要求及標準。我們的質控部門每月對供應商進行評估。有關進一步詳情，請參閱本節「質量控制」一段。我們相信，該等原材料並無嚴重依賴任何特定供應商。

原材料成本管理

為確保原材料供應穩定，我們一般盡量向多方貨源採購原材料，並與我們的供應商維持戰略合作業務關係。我們與亨通合作於二零一三年六月成立南方光纖，其主要從事生產光纖（我們生產光纜的主要原材料）。透過擁有供應光纖的相關額外來源，我們能夠減少對第三方供應商的依賴。我們相信我們與供應商的關係將使我們取得優惠價格以控制生產成本，從而維持我們最終產品的價格競爭力。

有關進一步詳情，請參閱本節「存貨管理」一段。

主要供應商

我們的所有主要供應商均位於中國，我們的所有採購均以人民幣計值。我們通常以銀行票據及銀行轉賬向我們的供應商付款。除我們的客戶要求我們於其指定的原材料供應商直接採購的情況外，我們通過評估多項因素（如其經營規模、原材料的價格、來源、產品質量及能否按時交貨）甄選我們的供應商。

業 務

於最後可行日期，我們的五大供應商已與我們建立二至十一年的業務關係。於營業紀錄期間，有關五大供應商的詳情，請參閱下表。

截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，向五大供應商的採購額分別為人民幣146.8百萬元、人民幣170.4百萬元及人民幣328.1百萬元，合共分別佔我們總採購額的約59.8%、53.1%及63.1%。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度各年，向我們的最大供應商的採購額為人民幣52.5百萬元、人民幣51.8百萬元及人民幣208.5百萬元，佔我們總採購額的約21.4%、16.1%及40.1%。

南方光纖於二零一四年九月開始生產光纖。截至二零一五年十二月三十一日止兩個年度，我們向南方光纖採購光纖的採購額佔我們截至二零一五年十二月三十一日止兩個年度總採購額的約7.1%及40.1%。有關詳情請參閱本節「成立南方光纖」一段。

下表載列我們於營業紀錄期間的五大供應商詳情：

截至二零一三年十二月三十一日止年度

供應商	背景及業務性質	所採購的 主要產品／服務	關係年限 (直至最後可行日期)
供應商A	一家香港上市公司，從事生產及銷售光纖預製棒、光纖及光纜	光纖	11年
供應商B	一家中國上市公司的全資附屬公司，主要供應光纖	光纖	8年
供應商C	一家中國私營公司，從事生產及銷售聚乙烯及其他聚合物等護套材料	護套材料	11年
供應商D	一家中國私營公司，從事生產及銷售銅材	銅材	10年
供應商E	一家新三板上市公司，從事生產及銷售用於光纜及通信電纜的填充凝膠	填充凝膠	11年

業 務

截至二零一四年十二月三十一日止年度

供應商	背景及業務性質	年內採購的 主要產品／服務	關係年限 (直至最後可行日期)
供應商B	一家中國上市公司的全資附屬公司，主要供應光纖	光纖	8年
供應商C	一家中國私營公司，從事生產及銷售聚乙烯及其他聚合物等護套材料	護套材料	11年
供應商A	一家香港上市公司，從事生產及銷售光纖預製棒、光纖及光纜	光纖	11年
供應商F	一家中國私營公司，從事生產及銷售光纖，本集團持有其49%股權	光纖	2年
供應商G	一家中國上市公司，從事生產及銷售電信產品	光纖	11年

截至二零一五年十二月三十一日止年度

供應商	背景及業務性質	所採購的 主要產品／服務	關係年限 (直至最後可行日期)
供應商F	一家中國私營公司，從事生產及銷售光纖，本集團持有其49%股權	光纖	2年
供應商H	一家中國私營公司，從事生產及銷售光纖及光纜	光纖及提供若干光纜生產工序的分包服務	2年
供應商C	一家中國私營公司，從事生產及銷售聚乙烯及其他聚合物等護套材料	護套材料	11年

業 務

供應商	背景及業務性質	所採購的 主要產品／服務	關係年限 (直至最後可行日期)
供應商E	一家新三板上市公司，從事生產及銷售用於光纜及通信電纜的填充凝膠以及生產電信產品	填充凝膠及若干光纜生產工序的分包服務	11年
供應商A	一家香港上市公司，從事生產及銷售光纖預製棒、光纖及光纜	光纖	11年

除南方光纖與本集團訂立的光纖供應協議外，我們並無與我們的供應商訂立任何長期協議或承諾任何最低採購額。有關南方光纖與本集團訂立的光纖供應協議主要條款的詳情，請參閱本節「成立南方光纖－與南方光纖簽訂的光纖供應協議」一段。

於營業紀錄期間，我們向供應商發出的採購訂單並無發生任何重大被取消的情況。就董事所知，於營業紀錄期間，概無供應商申請破產、無力償債或類似法律程序。於營業紀錄期間，我們並無就供應商提供的原材料及服務面臨任何重大供應短缺或延誤。

我們的供應商通常授予我們為期四個月的信貸期，且我們的原材料的一般交貨週期介乎三至九天。運輸費用一般由我們的供應商承擔。

於營業紀錄期間及直至最後可行日期，董事確認，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東於五大供應商中擁有任何權益，且彼等全部均為獨立第三方。

分包安排

本集團與分包商訂立分包安排，以進行若干生產工序，從而滿足超額的需求。除該情況外，董事確認，由於本集團擁有全部所需的生產設備，故此可獨立進行全部生產工序。

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，分包商數目分別為三名、四名及八名。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，董事確認，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東於分包商中擁有任何權益，且彼等全部均為獨立第三方。我們的外包商於營業紀錄期間主要負責進行本集團的若干生產工序。截至最後可行日期，我們已與該等分包商維繫平均兩年以上的關係。於營業紀錄期間，我們並無與分包商訂立任何長期協議。我們將與分包商訂立的外包協議採用標準格式。外包協議一般可重續及為期一年，並通常包括以下主要條款：

- 合同期限： 一年
- 服務範圍： 分包商應按我們的技術要求進行生產工序
- 原材料： 我們應為分包商提供所需的光纖，而分包商應負責光纖超出我們生產標準用量的部分
- 定價： 不同類型產品的價格互相協定並於合同中列明
- 支付方法： 六個月期銀行票據
- 交付： 我們應於接獲分包商書面確認後向其交付用於生產工序的光纖，而分包商應每日匯報生產進度
- 檢測： 我們的質控員工全職派駐分包商設施，以進行標準質量檢查及密切監控分包商就我們產品所進行的生產工序。分包商須於交付前進行產品檢測，而我們將於收到分包商交付的產品後再次進行產品檢驗

業 務

- 分包商保證：
- (a) 我們提供予分包商的原材料應僅用作生產我們的產品；
 - (b) 分包商對其導致的任何質量問題負責；及
 - (c) 分包商須保證協議中所規定的產能以確保按時交付產品

保修期： 24個月

重續： 可於有關分包協議屆滿前30日內重續

我們定期對現有分包商的表現進行評估，並不時收集有關潛在分包商的資料，以在下訂單之前加以比較。於營業紀錄期間，向我們提供分包服務的分包商均屬獨立第三方。

為甄選我們的分包商，我們在確認由潛在分包商對我們產品進行若干生產工序前會對彼等進行初步評估。該項初步評估一般涉及產品試製抽樣測試及對分包商的設備、設施及製造能力進行現場評估。經批核的分包商將根據我們的質量標準進行若干生產工序，並定期接受重新評估，以確保持續符合我們的質量標準。我們向分包商提供生產本身產品所需的原材料。在交付給我們的分包商之前，該等原材料將須通過我們的內部質量檢查，以確保我們的產品所用原材料的質量。於營業紀錄期間，並無發生任何由於我們的分包商違約而造成的延遲材料供應的情況。我們的董事已確認，於營業紀錄期間，概無分包商為我們的主要客戶。若任何分包協議因不論何種原因而告終止，我們的董事認為，預期我們物色新的分包商加以替代將不存在任何重大困難。

除確保產品質量外，當分包商交付給本集團的產品作進一步加工時，我們將對產品進行質控檢查。通常情況下，我們的分包商會就與分包產品有關的產品責任索償承擔責任。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，分包成本分別約為人民幣2.2百萬元、人民幣21.9百萬元及人民幣74.2百萬元，分別佔我們總銷售成本的約1.0%、7.0%及15.1%。我們的董事認為，分包成本金額將會隨著我們的產能提升而逐漸減少。

業 務

存貨管理

我們制定存貨控制政策以監督我們的存貨水平及盡量減少陳舊存貨。我們監督我們的存貨用量並估計任何陳舊原材料和產成品數目。

我們的存貨結餘包括原材料、在產品及產成品。我們結合自身生產活動每月制定原材料採購計劃，並可根據實際所獲採購訂單加以調整。我們亦基於生產工序，並參考各種原材料所需交期，調整對原材料的採購，以將我們的原材料存貨維持在適當水平。我們一般會維持充裕的存貨水平，以確保生產工序不會中斷。

於接獲客戶採購訂單後，我們的銷售主管對訂單予以記錄並交給生產部門。接着我們的生產部門制定每月清單交給採購部門，以便其向我們的供應商下單採購所需原材料。我們可向供應商支付少於採購總額30%的預付款項，以保證獲得原材料並於預計我們的原材料價格可能上漲的情況後確定其價格。此外，我們的銷售大部分來自通過中國三大國有電信網絡營運商的公開招標簽訂的合同。我們於招標文件中提供的報價通常包括原材料成本及生產費用兩部分。由於該等電信網絡營運商將就光纖（我們的主要原材料）進行單獨招標，故我們的報價中生產光纖的成本將由彼等釐定及我們不承擔原材料成本波動風險。

客戶、銷售及市場推廣

我們的客戶

我們的產品主要在中國銷售。我們的客戶主要為電信網絡營運商及電信支持服務提供商。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度各年，本集團向其五大客戶的銷售額為人民幣273.5百萬元、人民幣380.8百萬元及人民幣601.5百萬元，佔銷售總額的約95.9%、96.2%及97.2%，而本集團向其最大客戶的銷售額為人民幣162.5百萬元、人民幣225.1百萬元及人民幣406.4百萬元，佔同期銷售總額的約57.0%、56.9%及65.6%。

業 務

下表載列我們於營業紀錄期間的五大客戶詳情：

截至二零一三年十二月三十一日止年度

客戶	背景及業務性質	銷售的主要產品	關係年限 (直至最後可行日期)
客戶A	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	9年
客戶B	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年
客戶C	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年
客戶D	一家中國私營公司，從事生產及銷售變壓器等電子元件	漆包線	3年
客戶E	一家中國私營公司，從事生產及銷售變壓器	漆包線	3年

截至二零一四年十二月三十一日止年度

客戶	背景及業務性質	銷售的主要產品	關係年限 (直至最後可行日期)
客戶A	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	9年
客戶B	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年
客戶C	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年

業 務

客戶	背景及業務性質	銷售的主要產品	關係年限 (直至最後可行日期)
客戶D	一家中國私營公司，從事銷售變壓器等電子元件	漆包線	3年
客戶F	一家中國私營公司，從事提供電信配套服務	光纜	2年

截至二零一五年十二月三十一日止年度

客戶	背景及業務性質	銷售的主要產品	關係年限 (直至最後可行日期)
客戶A	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	9年
客戶B	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年
客戶C	中國三大國有電信網絡營運商之一	光纜	11年
客戶F	一家中國私營公司，從事提供電信配套服務	光纜	2年
客戶G	一家香港上市公司的全資附屬公司，在中國提供電信配套服務	光纜	2年

我們已於營業紀錄期間與中國三大國有電信網絡營運商（為我們的三大客戶）建立長久穩定的業務關係。我們已與中國三大國有電信網絡營運商維持九至十一年的關係。

業 務

我們一般通過公開招標程序向中國三大國有電信網絡營運商等主要客戶銷售產品。中國三大國有電信網絡營運商實行統一採購政策，據此，各運營商須公佈其年度採購計劃並公開招標。有關公佈涵蓋彼等預期於未來12至24個月將採購的各種產品總額及詳細產品規格。參與公開招標程序的光纜供應商（包括我們）其後則須提交招標文件，載列產品規格、製造商資歷、產品性能及其他所需資料。申請人會由中國三大國有電信網絡營運商考慮後選擇，通常基於產品質量、產品性能、品牌聲譽、營運往績、競標價格及售後支持。

相關中國國有電信網絡營運商將與各中標方訂立框架協議，當中載有產品定價、原材料價格、採購原材料的供應商、運輸成本、相關服務費及保險費等詳細條款。框架協議中所列的採購總額乃估計所得，隨後，中國三大國有電信網絡營運商將實際採購總額指派予各自的省或地方附屬公司或分公司，中標方須在該省或地方附屬公司或分公司不時發出訂單時與該等省或地方附屬公司或分公司訂立更詳細的訂單。根據與大型國有電信公司的相關銷售協議，首期（通常佔採購總額的70%至90%）（其中包括）按照採購訂單及出具發票完成交付商品時會支付。我們一般在12個月內收取該筆首期付款，並於其後六個月內收取餘款。

中國三大國有電信網絡營運商的省或地方附屬公司或分公司或需不時採購多於其根據原公佈採購量所獲指派的數量。根據框架協議，該等地方附屬公司或分公司或會（受若干上限範圍規限）按框架協議的相同條款以框架協議所載相關價格增購。

中國三大國有電信網絡營運商總部通常每年根據基礎設施網絡相應的規劃建設水平進行集中採購公開招標程序，以滿足彼等的光纜年消耗量。因此，中國三大國有電信網絡營運商各自對光纜的需求每年均有所不同。於營業紀錄期間，我們分別參與中國三大國有電信網絡營運商總部組織的所有集中採購公開招標程序及其地方實體組織的若干其他較小規模公開招標程序。

業 務

根據Freedonia報告，我們的行業由中國三大國有電信網絡營運商主導，於二零一五年合共佔中國光纜總需求量的85%。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，對中國三大國有電信網絡營運商的銷售分別佔我們的銷售總額約92.6%、93.2%及95.4%。我們的客戶群集中於中國國有電信網絡營運商亦可能使我們面臨應收賬款及票據不斷增加的風險，因為於中國的電信行業領先地位使彼等在結算方面較包括我們在內的供應商更具議價優勢。來自主要客戶的應收賬款及票據增加限制了我們的流動資金水平，故亦可能對我們的資產負債水平產生不利影響。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－主要客戶流失可能影響我們的業務、財務狀況及經營業績，而我們可能因客戶集中而面臨與貿易應收款項及應收票據增加以及負債水平上升有關的風險」及「財務資料－流動資產淨額－貿易應收款項及應收票據」一節。

於營業紀錄期間，我們並無與我們的客戶訂立任何長期協議或承諾任何最低採購額。

董事確認，就董事所知，於營業紀錄期間及截至最後可行日期，董事、彼等各自的緊密聯繫人或持有[編纂]後已發行股本5%以上的任何股東概無持有五大客戶的任何權益。彼等均為獨立第三方，同時，該等客戶並非我們的供應商。

銷售及分銷

我們主要通過自有銷售人員向終端客戶銷售產品。於最後可行日期，我們的銷售部門擁有29名僱員，分別面向國內光纜客戶及公共通信網絡服務供應商。此外，我們向中國三大國有電信網絡營運商提供優化客戶服務，了解客戶需求。我們亦設有專責銷售支持人員，解答客戶對我們產品的疑問。我們亦向中國大部分省份指派銷售代表，以服務中國各主要區域及三大國有電信網絡營運商位於各有關區域的地方附屬公司或分公司。

於營業紀錄期間，透過中國三大國有電信網絡營運商組織的集中採購公開招標程序及由我們的銷售團隊向其他客戶直銷所完成的銷售額，合共佔我們總營業額的大部分。於營業紀錄期間，我們大部分的銷售來自招標合同，而我們餘下的銷售則來自向客戶直銷。

我們通常與我們的客戶訂立書面合同。合同規定產品規格、價格、交貨時間及其他商業條款。該等合同由客戶及銷售代表確定，須獲董事審批。經批准合同隨後由我

業 務

們的銷售代表進行跟進，而其後的生產計劃會傳達給我們的生產團隊。我們的系統監控銷售合同所涉產品生產及交付狀態，令銷售代表可監督銷售合同各階段的執行情況。

售後服務

我們通常在售出產品後提供36個月的質量保修期，但使用產品造成的正常磨損一般不在產品保修範圍。由於我們的產品可互換，故銷售合同一般不提供常見的退貨政策。由於我們的生產工序實施質量監管措施，且產品抵達相關客戶倉庫後我們會與客戶一起現場檢驗產品，故客戶檢驗及接收產品後，發現產品重大質量問題的可能性甚微。若保修期內出現任何產品責任索償，我們會自費檢修故障產品或為客戶更換另一批新產品。於營業紀錄期間，所涉及的相應更換及交付成本不高。我們亦將對該等故障產品進行檢驗及檢查，以找出相關原因。一般而言，倘故障產品被發現源於有瑕疵的原材料，則我們的供應商將承擔產品責任。於營業紀錄期間，我們並無遭遇任何重大產品責任索償，而須檢修或更換的故障產品亦為數不多。

我們為客戶提供全面的售後服務。一旦接獲客戶反映產品質量的服務請求，我們當地的銷售人員會前赴現場調查，配合技術團隊分析及解決相關技術問題。我們通常向各地方服務團隊指派銷售代表和技術人員，以便更好地應對客戶不時的技術諮詢。我們一般要求銷售及技術人員於24小時內回應並在48小時內解決客戶服務需求。我們的銷售及技術支持團隊致力於及時向客戶提供技術服務、現場檢查以及運作諮詢服務和技術培訓。我們亦設有全天候電話服務中心，以回應客戶的查詢、投訴及服務要求，並透過互聯網社交平台及時作出回應及提供諮詢服務。客戶投訴會轉交予有關部門以提出相應解決方案，而我們的銷售及客戶服務團隊以及生產部門將會跟進有關問題，並核查投訴是否已解決。我們亦進行年度客戶調查，進一步了解客戶對我們產品及服務的反饋，以助我們更準確預期客戶不斷變化的需求。於營業紀錄期間及截至最後可行日期，我們並未收到任何客戶投訴而對我們的業務或經營業績造成重大不利影響。

業 務

市場推廣及促銷

我們實行以客為本的市場推廣策略。為鞏固我們與現有客戶之間的關係，我們的銷售及市場推廣人員不時與客戶聯繫，以掌握最新市場趨勢及進一步物色商機。

我們高度重視提升客戶對我們品牌及產品的認識。我們的市場推廣及促銷活動包括參加高峰會、會議以及新產品的發佈會，推廣我們的品牌名稱、展示產品及收集終端用戶對產品的反饋。該等活動亦有助我們掌握最新的技術趨勢及市場商機。此外，我們是若干行業協會（如中國通信標準化協會、中國通信企協及中國電子工業標準化技術協會）的成員，這使我們得以緊貼最新生產標準、推銷我們的產品及了解客戶喜好。我們利用新的社交媒體平台宣傳自有品牌及發佈產品資訊。此外，我們的市場推廣活動亦注重提升為客戶提供定制特種產品的能力，滿足客戶的個性化需求。

此外，為保持我們具競爭力的市場地位，我們提供各種解決方案服務（例如構造諮詢、測試及培訓服務），從而策略性地推廣產品，以建立具競爭力的市場地位。我們認為有關解決方案服務將繼續是推廣我們新產品及增強品牌知名度的有效方法。

我們與主要客戶合作，了解行業趨勢及彼等之需要。我們目前與其中一家中國三大國有電信網絡營運商共同進行非金屬防雷輕型光纜、防鼠光纜及其應用的深入研究。我們相信我們能有效地把握該等產品的市場潛力並從而獲益。我們亦可推廣我們的產品，並憑藉我們主要客戶先進的研究能力進一步驗證我們新產品的質量及應用。

我們通常採納客戶與本集團於合同中協定的價格，因此，我們不會為促銷而向我們的客戶提供任何額外返利或折扣。

定價策略

產品規格（包括技術要求）為影響某種產品定價的主要因素。我們通常採納成本加成定價法，同時考慮生產成本、原材料價格、競爭、技術革新變動及改善，以及當前市場的供需平衡等多項因素。此外，根據客戶特定要求定制的產品由於需要特殊原材料、獨特的製造工藝或額外研發工作，故會較同樣數量的標準產品昂貴。然而，由於我們的主要客戶為中國三大國有電信網絡營運商，故我們一般採納相關招標文件內所協定的價格。對中國三大國有電信網絡營運商以外的客戶而言，我們通常根據當前市價釐定我們的產品價格。

業 務

季節性及週期性

我們的營運及銷售因多種因素而波動。尤其是，由於中國春節假期較長及華北的嚴寒天氣導致電信網絡安裝活動減少，故每曆年第一及第四季度的光纜產能利用率通常較低。根據Freedonia報告，電信行業並無其他特別季節性區分。然而，由於我們受中國電信網絡營運商年度建設計劃的重大影響，而中國電信網絡營運商的投資計劃嚴重依賴於有關行業發展的國家宏觀政策、指引政策及預期市場需求，故此我們的業務具有相對明顯的週期性。

成立南方光纖

概覽

我們與亨通合作成立南方光纖，其主要從事生產主要原材料光纖。於二零一三年六月成立時，南方光纖由亨通（一名獨立第三方）及南方通信（我們的間接全資附屬公司）分別持有51%及49%權益。於最後可行日期，南方光纖由亨通、蘇州賽通新材料有限公司（一名獨立第三方）及南方通信分別持有47%、4%及49%權益。進一步詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－公司發展」一節。

南方光纖於二零一四年九月開始生產光纖，我們亦自此開展與南方光纖的業務合作。截至二零一五年十二月三十一日止兩個年度，我們向南方光纖採購的光纖分別約為人民幣22.8百萬元及人民幣208.5百萬元，分別佔我們同期採購總額的約7.1%及40.1%。

由於南方光纖並不從事光纜生產，故南方光纖與我們不存在競爭關係。

業 務

成立南方光纖的理由及裨益

我們策略性地與亨通合作成立南方光纖，為我們提供光纖（我們的主要原材料）的額外供應來源。亨通為一家中國上市公司，提供集成線纜產品。

由於光纖製造通常較光纜需要更高的投資資金，故成立南方光纖可使我們利用合夥人提供的先進技術及相對設立自有光纖生產線節省更多成本。我們相信，南方光纖降低了我們的主要生產原材料（即光纖）整體的潛在短缺風險，並確保了我們自供應商取得具競爭力的價格。我們亦受益於南方光纖在常州市的地理位置，其鄰近我們的生產場所，縮短了產品交付時間、降低了運輸及包裝費用及提供了更多成本優勢。

與南方光纖簽訂的光纖供應協議

於南方光纖成立後，我們與南方光纖訂立年期為15年的光纖供應協議，以於日常生產過程中向南方光纖採購光纖作為生產光纜的原材料。

根據光纖供應協議，光纖價格每年由南方光纖董事會釐定，而南方光纖應向我們提供其生產的全部優質光纖（其董事會確認銷售予其他客戶的部分光纖除外）。信貸期為交付產品後90天內。

協議包括以下主要條款：

合同期限： 15年

責任： 南方光纖將確保向我們供應光纖，並應滿足我們的其他需求（如可能）

定價： 每年由南方光纖董事會釐定價格

信貸期： 交付產品後90天內

支付方式： 銀行轉賬

交付： 運輸成本應由南方光纖承擔

業 務

質量控制： 南方光纖應就其光纖採納行業及國家標準，而我們將於產品抵達後進行產品檢驗

保修： 南方光纖應更換任何故障產品或退款予我們，並應對其引致的任何質量瑕疵負責

董事認為，我們於營業紀錄期間向南方光纖的採購乃按照正常商業條款進行。有關我們向南方光纖採購的其他資料，請參閱本節「採購及供應商－主要供應商」一段。

南方光纖管理層

南方光纖董事會目前由五名董事組成。為更好地管理南方光纖的營運（主要為確保其產品質量及營運效率），本集團已提名石先生及於女士為南方光纖董事會的其中兩名成員。此外，於茹萍女士已獲委任為南方光纖監事。該等人員亦為我們的管理團隊成員。我們相信該等安排能讓我們在一定程度上洞悉南方光纖的營運，以便南方光纖的利益與我們的利益更緊密結合。南方光纖的其他三名董事由亨通提名。

根據亨通於二零一六年四月六日發佈的二零一五年年報，由於亨通指派了三名南方光纖董事會董事，因此其對南方光纖董事會擁有控制權。

質量控制

概覽

我們相信質量控制是持續成功的關鍵所在，故長期以來一直注重質量控制程序及執行全面質量控制系統。於最後可行日期，我們的生產部門有47名質控員工。

質量控制程序

我們的質量控制系統包括下列流程：

- 採購原材料－我們一般根據所供應原材料的質量、定價以及我們有關原材料採購標準的內部方式挑選供應商；
- 生產－質量管理部門監察生產工序的每個階段，以確保生產工序符合特定

業 務

質量控制規定。負責不同生產工序的管理者亦進行定期檢查，而員工則自行進行員工培訓期間所演示的簡單測試；

- 機械及設備管理 — 我們的設備管理員定期進行檢測和維護，以確保機械和設備保持最佳性能；
- 銷售 — 每批產成品均須通過檢查和性能測試，並於交付予客戶前進行最終抽樣檢查。我們的管理層負責收集客戶意見並及時妥善處理客戶投訴；及
- 員工質量意識系統 — 組織培訓和持續評估員工表現。

我們光纜產品的開發及製造獲授ISO 9001:2008及ISO 14001:2004認證。詳情請參閱本節「認證、獎項及認可」一段。我們已設立全面的ISO標準合規程序政策，以確保於每個生產工序中嚴格遵守ISO標準。該政策根據國際標準化組織頒佈的規定（附有使用指引）設計。其制定須採取的步驟及措施以及將該等措施分配至不同部門。我們相信，ISO標準合規程序有賴於跨部門的共同努力。

我們已指定一名高級管理人員負責政策執行及向我們的執行董事匯報執行進度及結果。該高級管理人員亦負責制定改進計劃及就質量控制和環保事宜與外部人士溝通。為確保持續符合ISO標準規定，我們根據政策對營運進行內部控制檢討，以發現不合規事宜並相應地實施補救措施。

於營業紀錄期間及截至最後可行日期，並無發生任何對我們產生重大影響的質量控制系統違規事件。

原材料

原材料交付後，會由我們的質量控制團隊進行抽樣來料檢驗。我們僅向通過我們質量及可信度評估且被納入合資格供應商名單或我們的主要客戶的指定供應商名單的供應商採購原材料。我們篩選供應商時考慮多項因素，包括彼等的規模、生產工序的質量控制、聲譽、財務穩健狀況、價格及服務等。新供應商提供的原材料於大批量採購前須通過我們的質量控制測試。我們審查供應商的產品與服務質量、成本及交貨計劃，並每月進行全面評估。

業 務

未通過檢驗的任何原材料均會退還予供應商，而倘供應商所提供的原材料未能滿足我們的要求或在每月評估中持續獲評相對低分，我們將替換該供應商。此外，我們分析並記錄所採購光纖的幾何及光學特徵，以持續監督及檢驗加工工序。作為我們的光纖主要供應商之一，我們亦會要求南方光纖執行我們的質量控制標準及措施，以確保原材料質量。

生產監控

我們的各個生產階段均設有超過200個詳細的檢查及測試程序，而該等程序由主管生產的高級管理層成員制定及審查。我們亦定期檢查生產線以確保其運作功能。我們的質量控制團隊於產成品入庫前進行抽檢，並檢查生產過程中所有主要技術參數。有關完整生產工序質量控制的進一步信息，請參閱本節「生產－生產工序」一段。

產品測試

我們會檢測成品，確保該等產品符合相關規格及要求後方會交付客戶。我們的產品測試涉及產品幾何、光學及力學特徵等多個參數，包括相關產品的衰減率、色散、反射率、直徑及拉伸性能。由於整個生產工序採用測試設備及質量控制措施，因此我們認為產成品的次品率相對偏低。倘我們的客戶要求，我們對各類產品亦有特定的包裝及交貨指示，確保運送時的產品安全及質量。

於最後可行日期，我們的光纜獲得泰爾認證中心的18項認證。泰爾認證中心是工信部屬下的聯屬機構，是目前唯一向中國電信相關企業提供認證的機關。詳情請參閱本節「認證、獎項及認可」一段。

業 務

認證、獎項及認可

下表載列南方通信於最後可行日期已取得的若干經營及管理系統認證的詳情：

認證	頒發日期	屆滿日期	認證組織	主要內容
ISO 9001:2008	二零一四年 九月二十六日	二零一七年 九月二十五日	泰爾認證中心	與生產及光纜相關服務活動以及其他電信產品有關的質量管理系統證書
ISO 14001:2004	二零一四年 一月十五日	二零一七年 一月十四日	北京中安質環 認證中心	與生產及光纜相關活動以及其他電信產品有關的環境管理系統證書
GB/T 28001-2011	二零一四年 一月十五日	二零一七年 一月十四日	北京中安質環 認證中心	與生產及光纜相關活動以及其他電信產品有關的職業健康及安全證書
計量保證證書	二零一三年 五月三日	二零一八年 五月二日	江蘇省質量技 術監督局	產品質量及管理的計量保證

業 務

下表載列於最後可行日期我們已申請的認證及待審批的申請：

認證	申請日期	認證組織	主要內容
TL 9000	二零一六年 五月十二日	電信供應商卓越 質量論壇	為滿足國際電信業需求而在通用ISO 9001標準基礎上專門制定的質量管理規範
SA 8000	二零一六年 二月二十四日	必維認證(北京) 有限公司	為在工作場所發展、推行及應用社會公認規範的組織制定的可審核認證標準

下表載列政府實體授予南方通信的主要認可：

認可日期	屆滿日期	頭銜	認可組織
二零一四年 十一月	二零一九年 十一月	用於室外光纜的高新技術產品(產品代碼：GYTS)	江蘇省科學技術廳
二零一四年 十一月	二零一九年 十一月	用於室外光纜的高新技術產品(產品代碼：GYTA)	江蘇省科學技術廳
二零一三年九月	二零一六年九月	高新技術企業	江蘇省科學技術廳
二零一二年 五月	二零一七年 五月	用於光纜的高新技術產品(產品代碼：GJX)	江蘇省科學技術廳
二零一二年 五月	二零一七年 五月	用於光纜的高新技術產品(產品代碼：GYD)	江蘇省科學技術廳

業 務

下表載列我們獲得的主要獎項：

獲獎年份	獎項	頒獎組織或機構
二零一六年	全國五一品牌建設獎—— 創新企業	亞洲品牌協會 人民日報 新華網
二零一五年	通信行業企業信用AAA級	中國通信企協
二零一五年	中國最具潛力企業入圍獎	安永會計師事務所 復旦大學
二零一五年	中國通信光電纜優質供應商	飛象網
二零一五年	優秀供應商	客戶A的附屬公司
二零一五年	工商信用良好企業AAA級	常州市工商行政管理局
二零一四年	優秀供應商	客戶A的江蘇附屬公司
二零一四年	工商信用良好企業AAA級	常州市工商行政管理局
二零一三年	優秀供應商	客戶A的附屬公司
二零一三年	工商信用良好企業AAA級	常州市工商行政管理局

業 務

獲獎年份	獎項	頒獎組織或機構
二零一二年	優秀供應商	客戶A的附屬公司
二零一二年	最具價值合作夥伴	客戶A的安徽附屬公司
二零零九年／ 二零一零年	中國電線電纜企業 綜合實力200強	中國行業企業資訊發佈中心
二零零九年	優秀供應商	客戶A的江蘇附屬公司
二零零六年	優秀供應商	河南網通
二零零五年	優秀供應商	客戶A的江蘇附屬公司

研發

我們認為研發對於我們的成功至關重要。我們相信研發活動已有效改善我們的現有技術及工序，令我們的產品質量得以提升、生產工序更加高效，進而最終提升我們的創新能力及市場競爭力。截至二零一五年十二月三十一日止三個年度，我們的研究成本分別約為人民幣7.8百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣20.1百萬元。

於最後可行日期，我們的研發部門擁有28名員工。截至最後可行日期，該等員工在本集團平均任職約四年。其中21名研發僱員擁有大專或以上學歷。我們的副總經理兼生產管理中心主管黃正歐先生負責整體生產及研發，於光纜行業擁有逾21年經驗，並於二零一五年四月獲中國通信企協委任為通信電纜光纜專家委員會委員。我們相信黃先生將領導我們的研發活動，進一步優化我們的產品組合及生產技術。此外，我們的研發中心獲江蘇省有關部門聯合認定為省級企業技術中心。

業 務

我們研發部門的成立乃基於部門間的協調及參與體系。新產品的開發涉及我們的銷售部門、研發部門、生產部門，亦涉及我們的財務部門及負責我們整體策略的總經理。我們的研發部門與我們的銷售團隊緊密合作，定期與我們的客戶溝通以更好地了解客戶需要及市場需求，以便我們能抓住新市場趨勢帶來的潛在商機並開發適應市場的新產品。我們的銷售團隊定期走訪客戶，幫助研發團隊收集客戶對新產品的意見並及時調整我們的研究項目。此外，我們的研發部門亦與我們的生產部門合作，以共同解決我們新產品生產期間遇到的問題，從而將我們的研發成果及時成功商業化。

自二零一四年起，我們一直與一家中國第三大國有電信網絡營運商的研發部門合作，共同進行有關光纜及其應用的各項研究。此外，我們已與南京郵電大學的兩個院系簽署合作協議，以利用校園的人力資源及先進的技術研究，及為具有研發興趣的大學生提供研發基地。根據該等協議，我們預期該大學將向我們推介新興技術、產品及研究成果，以便我們能調整生產結構以把握市場趨勢，協助我們解決生產或生產機器創新的技術問題，以及向我們提供技術及潛在人才培訓。該大學亦組織與我們進行技術交流，以解決實際問題。研究及實驗設備均互利共享。倘涉及任何知識產權，一般情況下，應由雙方共同擁有。此外，我們每年向該大學支付人民幣20,000元，以獲取該大學提供管理培訓及策略業務計劃。

知識產權

我們深知保護和執行知識產權的重要性。我們於合適司法權區按適當類別尋求註冊對業務營運屬重要的知識產權。

於最後可行日期，我們已於中國取得九項發明專利及41項實用新型專利。此外，於最後可行日期，我們正於中國申請註冊19項發明專利。我們的專利主要涉及與產品有關的方案、技術、工藝、改良及設計。

業 務

於最後可行日期，我們在中國有一個對我們業務屬重要的註冊商標及正在中國申請八項商標及在香港申請一項商標。

據我們所知、所悉及所信，於最後可行日期，我們並無任何知識產權遭嚴重侵犯，且我們相信我們已採取合理措施防止自身知識產權遭侵犯。

據我們所知、所悉及所信，我們並無知悉本集團因侵犯第三方所擁有的知識產權而面對任何未決或具威脅性的索償。我們認為對業務確屬或可能屬重要的註冊知識產權詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2.知識產權」一節。

競爭

我們所經營的行業競爭激烈。我們的所有產品及價格範圍在國內外均面臨直接競爭。根據Freedonia報告，我們在國內的主要競爭對手包括長飛光纖光纜股份有限公司、亨通、深圳特發信息光纖有限公司、烽火通信科技股份有限公司、江蘇永鼎股份有限公司、通鼎集團有限公司及富通集團有限公司。按中國銷量計，二零一五年，前十大光纜公司佔通信光纜整體出貨量的約78%。按二零一五年的銷量計，亨通及長飛光纖光纜股份有限公司為前兩大供應商，二零一五年的市場份額分別為12.8%及11.8%。按銷量計，我們為二零一五年中國通信類光纜市場的第十大光纜供應商，市場份額為3.2%。

我們所處行業主要受政府措施及中國國有電信營運商資本投資等宏觀經濟因素所影響。根據Freedonia報告，中國三大國有電信網絡營運商主導中國電信行業。

業 務

僱員

於最後可行日期，我們僱用合共399名僱員，全部均位於中國常州市。下表載列於最後可行日期按職責劃分的僱員人數明細：

職責	我們的 僱員人數
管理及行政	25
財務	4
生產	313
研發	28
銷售及營銷	29
總計	399

我們相信我們的工作環境及僱員發展機會有助於建立良好的僱員關係及挽留僱員。我們根據諸多因素招聘我們的僱員，如彼等的工作經驗、教育背景及我們的職位需求等。我們通常透過內部推薦及校園招聘僱用僱員。

我們與我們的僱員訂立個人僱傭協議，條款涵蓋（其中包括）職位、薪金、工作時間、年假及其他福利。我們的僱員的薪酬視乎彼等的特定職能而定：(i)我們的管理人員的薪酬採用年薪制；(ii)我們的生產人員、技術人員、專業人員及行政人員的薪酬採用職級工薪制；及(iii)我們的銷售人員的薪酬採用基於銷售表現的提成工資制。

我們高度重視我們的僱員的發展及培訓。我們舉辦入職課程、培訓計劃及安全課程，使我們的僱員在學習及工作安全意識相關領域獲得知識。我們相信此舉亦將提升員工的整體競爭力。我們致力確保我們的僱員於履行彼等的職責時，具備所需之技能及安全知識。此外，我們與南京郵電大學合作，旨在向彼等灌輸最新的知識及行業最新情況。

我們已為我們的僱員成立工會，以保護彼等的權利及鼓勵彼等參與我們的業務管理。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的僱員概無透過工會或集體談判的方式就僱傭條款與我們進行協商，我們亦未曾於任何重大方面發生干擾我們經營的任何重大勞資糾紛或工人罷工。

業 務

根據適用中國法律法規，僱主需繳納且僱員需參與多種社會保障基金，包括基本養老保險基金、基本醫療保險基金、失業保險基金、工傷保險基金、生育保險基金及住房公積金。有關更多詳情，請參閱本文件「監管概覽－勞動法」一節。於營業紀錄期間，我們未能根據通用中國適用法律、規則及法規要求，對僱員住房公積金賬戶作足夠供款。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－法律合規及風險管理－不合規」一節。

保險

我們為我們的廠房及機器投保。我們為運往客戶的大多數產品購買貨物運輸保險及房地產及存貨保險每年續期。截至最後可行日期，我們未接獲任何針對我們的重大保險索賠。我們並無購買任何業務中斷保險，符合我們所認為的中國慣例。有關我們的保險的風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－我們可能在中國無法充分為我們業務經營相關的風險投保」一段。

我們一般每年檢討保單。經考慮我們目前的營運狀況及中國現行行業慣例，我們的董事認為我們就業務所投購現有保險的保障範圍已足夠並符合行業規範。

健康、安全與環保事宜

我們非常注重職業健康及安全。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的僱員於僱傭期間概無發生任何重大工地意外事故及我們並無受到有關勞工保障問題的紀律處分，我們亦無遭遇對我們的財務狀況及經營業績有重大影響（不論單獨或共同）的人身傷害或財產損壞索償。除本文件所披露外，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們已在各重大方面遵守所有適用勞動及安全法律及法規。

我們已在生產設施實施多項措施，以提升職業健康及安全及確保遵守適用法律及法規。我們已就生產活動的各方面制定一系列安全指引、規則及程序，包括工廠安全、安全檢查及改進、工傷以及緊急及疏散程序。

業 務

中國的生產企業須遵守多項中國環保法律及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－環境保護」一節。

我們致力於經營過程中遵守適用環境法律及法規。我們設有環境運營控制系統及內部環境管理程序指引。我們的常州生產設施於二零一四年取得ISO 14001:2004環境管理體系認證，說明我們的環境管理體系已符合國際標準。

於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的董事確認我們並未被相關環境保護機關處以任何重大懲罰或罰款及我們並未就遵守適用環保法律法規而產生任何額外支出。

據我們的中國法律顧問告知，截至最後可行日期，除於本文件「業務－法律合規及風險管理」一段所披露者外，我們在各重大方面已遵守中國的相關環境、健康及安全法律及法規。

物業

我們因業務營運所需在中國佔用若干物業。該等物業用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業業務。

根據上市規則第5.01A條，倘物業權益的賬面值少於我們總資產的15%，則本文件可獲豁免遵守納入對非物業業務的物業權益估值的規定。對於香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條及附表三第34(2)段的規定，《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6條亦有類似豁免。

業 務

於最後可行日期，我們位於江蘇省常州市生產設施的總建築面積約為64,681.0平方米，建於總地盤面積約為76,882.3平方米的兩幅土地上。本集團擁有的主要物業詳情如下：

地點及類型	物業	描述	用途
武進工廠			
土地	中國 江蘇省 常州市 洛陽鎮 洛東村	一幅地盤面積約26,795.3平方米的集體所有用地。 根據《中華人民共和國土地管理法》及《中華人民共和國城市房地產管理法》，集體所有用地的土地使用權不可出讓、轉讓或出租作非農業用途，除非擁有人破產、遭合併或身處相關法律、規則或法規所訂明之其他情況。	工業用途
樓宇	中國 江蘇省 常州市 洛陽鎮 洛東村	建於中國江蘇省常州市洛陽鎮洛東村地塊上總建築面積約25,730.5平方米的樓宇。 根據《中華人民共和國土地管理法》及《中華人民共和國城市房地產管理法》，建於集體所有用地上的樓宇不可出讓、轉讓或出租作非農業用途，除非擁有人破產、遭合併或身處相關法律、規則或法規所訂明之其他情況。	生產設施、貨倉及其他附屬建築物

業 務

地點及類型	物業	描述	用途
金壇工廠			
土地	中國 江蘇省 常州市 金壇經濟開發區 南環二路北側 經八路東側	一幅地盤面積約50,087.0 平方米的土地。	工業用途
樓宇	中國 江蘇省 常州市 金壇經濟開發區 南環二路北側 經八路東側	建於中國江蘇省常州市金 壇經濟開發區南環二 路北側經八路東側地 塊上總建築面積約為 38,950.5平方米的樓宇。	生產設施

就武進工廠而言，於最後可行日期，我們尚未就總建築面積9,383.83平方米的樓宇進行建築面積規劃修訂程序。該樓宇的實際建築面積超出建設工程規劃許可證下的可建築面積。我們並未就該樓宇取得建設工程施工證，亦未就該樓宇完成竣工驗收手續。因此，我們尚未為該樓宇取得房屋所有權證。有關此不合規事件的詳情，請參閱本節「法律合規及風險管理 – 不合規」一段。

就金壇工廠而言，於最後可行日期，我們尚未就總建築面積為38,950.5平方米的兩幢樓宇取得房屋所有權證。於最後可行日期，我們並未於指定時間內取得消防設計備案及消防竣工備案、並未於開始生產前取得環境保護竣工驗收批覆、工程竣工報告。有關此不合規事件的詳情，請參閱本節「法律合規及風險管理 – 不合規」一段。

於最後可行日期，我們未有租賃任何重大物業。

業 務

法律合規及風險管理

除下文所披露者外，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，本集團概無存在、未決或面臨任何重大法律訴訟、監管查詢或調查。我們可能不時面臨於日常業務過程中出現的各種法律或行政訴訟，如有關與供應商或客戶糾紛、勞資糾紛或侵犯知識產權的訴訟。

我們已設立一套內部監控及風險管理程序，以解決我們經營過程中發現的各種潛在營運、財務及法律風險，包括但不限於採購管理、存貨管理、投資項目管理、關聯方交易控制、信息披露控制、人力資源、信息技術管理以及其他若干財務監控及監管程序。該等風險管理政策載有識別、分類、分析、減輕及監測各類風險的程序，而該等程序亦載有我們營運過程中所發現風險的相關報告等級。我們的董事會負責監督整體風險管理。

董事經審慎考慮後認為，我們現有的內部監控措施充足有效。

牌照及許可證

誠如我們的中國法律顧問所確認，我們已自適當監管機構取得並重續一切必要牌照、同意、批准、許可證及登記，所有該等證書均具有十足效力及作用，且在所有重大方面均已遵守與我們業務及營運有關的所有適用中國法律法規。有關相關法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。自本集團各成員公司成立以來直至最後可行日期，我們未有經歷無法申請重續有關營業牌照及許可證的情況。

法律程序

於營業紀錄期間，我們並未牽涉任何實際或可能的重大訴訟、仲裁或申索。於最後可行日期，本公司、任何附屬公司或任何董事概無牽涉可能對我們的財務狀況或營運業績產生重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或申索。就我們所知，本公司或任何附屬公司概無面臨任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

業 務

不合規

根據我們的中國法律顧問，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，除本文件所披露者外，我們在所有重大方面均全面遵守所有適用中國法律及法規。

於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們涉及若干監管不合規事件，有關不合規事件的詳情連同糾正措施的說明載列如下：

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
1.	就武進工廠而言，我們尚未就總建築面積9,383.83平方米的樓宇進行建築面積修訂程序。該樓宇的實際建築面積超出建設工程規劃許可證下的可建築面積。我們並未就該樓宇取得建設工程施工證，亦未就該樓宇完成竣工驗收手續。	董事確認，當地政府機關建議我們與其他公司共同分批申請房屋所有權證。我們已為總建築面積為16,346.62平方米的九幢樓宇取得房屋所有權證。然而，我們尚未為總建築面積為9,383.83平方米的樓宇取得房屋所有權證。	據我們的中國法律顧問所告知，我們或須支付最高達人民幣352,000元的罰款。	於最後可行日期，我們正在申請頒發相關許可證，並預期將於二零一六年度完成。董事確認，該樓宇目前尚未投入使用，且對本集團營運並不重要。我們的中國法律顧問確認，取得相關許可證及房屋所有權證並無任何法律障礙。	於最後可行日期，我們的事實並不知悉由該樓宇安全狀況引起的任何事件，且我們的董事並不知悉未有取得相關房屋所有權證乃由於該樓宇的安全狀況所致。據我們的中國法律顧問所知，倘我們能取得相關許可證，則搬遷及／或拆除及／或我們遭受處罰的風險很低。
	因此，我們尚未就該樓宇取得房屋所有權證。				

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
					<p>我們的董事確認，此不合規事件與土地成本無關。</p> <p>據我們的法律顧問所告知，由於樓宇沒有房屋所有權證，且建於集體所有用地上，故我們對該樓宇進行轉讓、租賃、按揭或出售的權利因而受限。</p> <p>此樓宇之賬面淨值為人民幣388,207.3元，董事認為此不合規事件之影響微不足道。</p>

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
2.	<p>於營業紀錄期間，我們未能根據中國適用規例的規定向員工住房公積金賬戶繳足供款。</p>	<p>(i) 由於對非城市員工來說工作場所不同於居所，他們自願選擇不作供款。</p> <p>(ii) 某些員工為外來人口，他們自願選擇不作供款。</p> <p>(iii) 我們向員工提供房屋補貼，其被視為住房公積金的替代選擇。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》，就我們未能向住房公積金賬戶作出供款的情況，本集團可能會被勒令於規定期限內向尚未繳足的住房公積金作出供款，而如本集團未能於規定期限內作出供款，有關機關可向中國法院申請強制執行。</p>	<p>(i) 於二零一五年十二月三十一日，本集團已就未繳住房公積金供款的潛在申索計提撥備約人民幣4.5百萬元。</p> <p>(ii) 我們的董事已簽立承諾書，承諾因應及當有關政府機關要求時，我們將向員工住房公積金賬戶作出供款。</p>	<p>(i) 於最後可行日期，有關中國政府機關概無就此不合規事件作出行政動、施加罰金或處罰。</p> <p>(ii) 我們已分別取得政府主管機構常州住房公積金管理中心武進分中心及常州市住房公積金管理中心金壇分中心的書面確認，確認直至政府主管機關發出書面確認的相關日期，南方通信及盈科並無因未有遵守有關住房公積金的任何法律及法規而遭受任何處罰。</p>

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
				<p>(iii) 我們的核心股東已簽立承諾書，承諾彼等將(i)確保於相關政府機關要求時，南方通信及盈科將向我們員工的住房公積金賬戶作出供款；及(ii)於我們被處以任何懲罰時承擔一切責任及風險。</p>	<p>(iii) 根據中國法律顧問的意見，本集團就過往不合規事件而於日後遭受懲罰的可能性很低。</p> <p>(iv) 董事認為，於營業紀錄期間，未繳付住房公積金對我們財務表現的影響甚微。</p>

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
3.	<p>就金壇工廠而言，於最後可行日期，我們尚未就金壇工廠的兩幢樓宇取得下列備案及批文：</p> <p>(a) 適用中國法例及法規所訂明之消防設計備案及消防竣工備案。</p>	<p>董事確認，我們擬於金壇工廠所有樓宇設施完工後就該兩幢樓宇取得相關備案及批文。</p>	<p>據我們的中國法律顧問所建議：</p> <p>(a) 倘我們未能於完工後七日內取得消防設計備案及於完工後取得消防竣工備案，則根據相關中國法例及法規，我們可能會被勒令作出糾正行動及/或須就任一情況繳付最高人民幣5,000元的罰款。</p>	<p>(a) 於最後可行日期，我們已取得消防安全設計備案。此外，董事確認，我們已提交消防竣工備案的申請，而有關申請已獲相關部門接納。</p>	<p>(a) 據我們的中國法律顧問所建議，由於(i)我們已取得消防安全的設計備案；及(ii)我們已提交消防竣工備案的申請，且有關申請已獲相關部門接納，故就未能於指定時間取得消防設計備案及消防竣工備案而遭受處罰的風險頗微。</p>

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
(b)	環境保護竣工驗收批覆。		(b) 關於環境保護竣工驗收批覆，倘我們於開始生產前未能取得有關批文，則我們可能會被勒令停止生產及/或須繳付最高人民幣100,000元的罰款。	(b) 於最後可行日期，我們已取得環境評估報告批覆，並已提交環境保護竣工驗收批覆的申請，而有關於申請已獲相關部門接納。	(b) 據我們的中國法律顧問所建議，由於(i)我們已取得環境評估報告批覆；及(ii)我們已提交環境保護竣工驗收批覆的申請，而有關申請已獲相關部門接納，故就未能取得環境保護竣工驗收批覆而遭受處罰的風險頗微。

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
			<p>(a)及(b)：由於我們未能取得(a)所述備案及(b)項下的批准，故我們亦未能於指定時間內提交適用中國法例及法規所訂明的工程竣工備案。我們可能會被勒令作出糾正行動及/或須繳付最高人民幣500,000元的罰款。</p>	<p>(a)及(b)：於最後可行日期，我們已主動聯絡相關部門，以取得(a)及(b)所述消防安全及環境保護的相關備案及申請。董事承諾於取得上述備案及申請後提交工程竣工收備案。</p>	<p>(a)及(b)：據我們的中國法律顧問所建議，(其中包括)於最後可行日期，(i)我們已通過竣工驗收合格；(ii)我們已取得消防安全設計備案；(iii)我們已取得環境評估報告批覆及(iv)規劃竣工驗收期限尚未屆滿，故因未能取得工程竣工備案而遭受處罰的風險頗微。中國法律顧問進一步告知，在取得環境保護竣工驗收批覆、規劃竣工驗收及工程竣工驗收備案方面並無任何法律障礙。</p>

業 務

序列號	不合規事件	不合規理由	法律後果及最高潛在處罰	已經及將採取的糾正措施	潛在營運及財務影響
(c)	開始生產前的工程竣工報告。		<p>(c) 關於工程竣工報告，倘我們未能開始投產前未能取得上述備案，根據相關的中國法規，我們可能會被勒令作出糾正措施及/或須按建造工程合約金額2%至4%繳付罰款，按我們的董事估計，罰款約為人民幣295,000元至人民幣590,000元。</p>	<p>(c) 金壇工廠建設工程已於二零一六年一月二十八日通過我們、相關設計單位、監管單位及中國施工單位的竣工收並取得工程竣工報告。</p>	<p>(c) 據我們的中國法律顧問所建議，鑑於金壇工廠建設工程已於二零一六年一月二十八日通過我們相關設計單位、監管單位及中國施工單位的竣工收，自開始試產直至二零一六年一月二十八日因未獲工程竣工報告而投產之處罰機會頗微。</p> <p>基於上文所述，董事預期上述有關金壇工廠的不合規問題將不會對我們的業務營運及財政狀況構成任何重大影響。</p>

業 務

防止未來不合規的內部監控措施

為防止再次出現不合規事件以及持續改善我們的企業管治，我們已委聘內部監控顧問，以審閱及評估我們的內部監控系統及就其提供建議，並跟進為防止再次出現先前的不合規事件而採取的強化內部監控措施的有效性。於該內部監控顧問進行審閱及評估後，我們已實施達致其要求的所有建議，且我們的內部監控系統並無重大缺陷。內部監控措施（其中包括）如下：

- (a) 我們將於[編纂]後留聘合資格中國法律顧問，以向本集團提供意見並不時為我們的董事及高級管理層人員提供有關適用於我們中國業務的法律及監管規定的培訓；
- (b) 我們將於[編纂]前成立董事會審計委員會，審計委員會將設立正式安排，將財務報告及內部控制原則應用於會計、財務及稅項事宜，確保遵守上市規則及所有適用法律、規則及規例；
- (c) 我們將會委任一名合資格的獨立專業公司負責內部審計職能，協助董事會確保本集團遵守適用的法律、規則及法規；
- (d) 本集團正檢討我們現有的內部控制框架，並計劃採納一套內部控制政策（包括企業管治政策，當中涵蓋企業管治、風險管理、經營、法律事項、財務及審計）。實施有關內部控制政策將要受到上文(c)段所述的合資格獨立專業公司所監督；
- (e) 我們已經委任獨家保薦人作為我們的合規顧問，就本集團遵守上市規則及有關董事職責及企業管治的多項規定提供意見及指引，我們的公司秘書兼財務經理羅滿芳女士將與我們的合規顧問定期討論上市規則的合規事宜，以便及時向董事會匯報任何已識別的潛在不合規事件，並採取相應的補救措施解決潛在問題。

業 務

經考慮上文所述，我們認為該等措施將提供合理、充足且有效的內部監控框架，有助我們識別及監察任何重大風險，從而保障本集團及股東的利益。進行相關盡職調查、上述本公司的承諾及本公司所獲法律意見後，我們的董事認為，在全面實施及執行該等措施的情況下，該等措施將提供合理、充足且有效的框架，有助本公司根據現行法律及監管規定識別及監察任何重大風險。

董事認為，該等不合規事件並不影響董事擔任上市規則第3.08條及第3.09條所述上市發行人董事的合適性以及我們根據上市規則[編纂]的適當性。