

業 務

概覽

我們為中國領先汽車塑膠電鍍零件供應商。自2002年成立起，我們已擴展成環球供應商，北美、歐洲及亞洲均設有辦事處，服務多個領先國際第一級供應商及整車製造商。主要由於我們卓著聲譽、產能及我們能提供的優質產品，我們的產品一般應用於全球知名豪華汽車品牌的載客車輛。根據弗若斯特沙利文報告，按2016年收益計，我們為汽車塑膠電鍍零件的中國第二大供應商及最大出口商。我們相信致力生產高質素產品及運用生產專業知識促使我們從競爭對手中脫穎而出，並於往績記錄期間取得穩健增長。於2014年至2016年，我們收益及純利的複合年增長率分別為23.7%及28.3%，顯示我們成功提升於行內的領導地位。

(人民幣百萬元)	截至12月31日止年度			2014年至
	2014年	2015年	2016年	2016年複合年 增長率
收益.....	1,006.2	1,203.7	1,540.7	23.7%
純利.....	181.2	221.9	298.3	28.3%

我們的主要產品為載客車輛的汽車內飾電鍍零件，例如內部手柄、車門飾板、變速桿蓋板、方向盤零件、控制台部件及儀錶盤。我們非常著重模具生產、注塑及電鍍的一站式產能，造就2016年產品收益率高達約90.7%，根據弗若斯特沙利文報告，該收益率較行內領先參與者高，可見生產表現突出。

於最後實際可行日期，我們擁有完善的生產基地網絡，於2016年12月31日，總建築面積約135,326平方米，僱員人數超過4,000人。我們於2002年成立，總部設於中國惠州，生產廠房策略性地分佈在華南、華東及華北不同地點，鄰近中國多個主要第一級供應商及整車製造商，此有助我們及時掌握商機，並且與主要市場參與者建立及維持緊密關係。於最後實際可行日期，我們設有合共10條電鍍生產線。為於平均歷時六年的車型項目中滿足客戶的產出需求，維持大規模生產尤為重要。

我們以具競爭力的價格提供優質產品，藉此與中國、北美及歐洲多個領先第一級供應商及整車製造商建立穩固的關係。於最後實際可行日期，我們為眾多國際知名整車製造商（包括北京奔馳汽車有限公司及沃爾沃汽車）以及第一級供應商的認可供應商。憑藉優良品質監控及豐富行業知識，我們成功獲選為一系列最新名貴車款全球計劃的供應商。憑藉多年合作，我們相信我們已成為多個第一級供應商及全球整車製造商的重要策略夥伴，從而加強我們的業務流程及市場地位並讓我們可與整車製造商進一步發展業務關係。於2016年，

業 務

我們收益的30.0%來自北美，22.6%來自歐洲，43.7%來自中國，3.7%來自其他地區。為繼續拉近與全球整車製造商的距離及提升我們於主要全球汽車市場的佔有率，我們有策略地於2008年於德國及於2013年於美國成立銷售及營銷辦事處。作為我們於墨西哥的擴充計劃的一部分，我們亦於2016年12月於墨西哥成立間接全資附屬公司Xin Point Mexico。為提高全球產能，我們計劃於2018年在墨西哥建立具備注塑、電鍍、零件組裝及儲存及物流等全面能力的新生產基地。

作為汽車塑膠電鍍零件供應商，我們已累積豐富技術知識，並開發出較高的專業技術，始終專注於研發活動。我們能夠在多種不同塑膠樹脂表面上完成表面裝飾，例如ABS樹脂、PC/ABS樹脂及其他塑膠樹脂。我們亦能夠根據客戶的規格完成不同鍍層飾面的汽車飾件，例如亮面、金屬拉絲、黑色及鈦金屬飾面。我們的研發活動致力於生產過程採用先進的電鍍技術(如尼龍電鍍技術及VM電鍍技術)。

競爭優勢

我們憑著以下的競爭優勢取得成功，我們相信，這些優勢將繼續有助我們在不斷增長的汽車飾件行業中與對手競爭及擴充業務：

中國領先汽車塑膠電鍍零件供應商

根據弗若斯特沙利文報告，以收益計算，我們為2016年中國第二大汽車塑膠電鍍零件供應商。汽車塑膠電鍍零件主要用於內部裝飾。於2016年12月31日，我們擁有合共10條電鍍生產線。於2016年，我們的總產能達2,123,100平方米。

根據弗若斯特沙利文報告，以出口收益計算，我們亦為2016年中國最大的汽車塑膠電鍍零件出口商。於往績記錄期間，出口至美國、歐洲、日本及其他地區的收益佔我們收益超過50%。我們的產品質量備受認可，具全球認知度，可通過自全球客戶收到的獎項佐證。有關更多詳情，請參閱本節下文「獎項」一段。

我們已透過持續專注於研發活動，於電鍍及注塑方面累積豐富技術知識，並開發出較高的專業技術。我們的整體研發策略為力求採用先進科技、材料及工藝，以有效解決客戶的問題，並為市場帶來創新產品。我們務求突顯我們的產品組合，例如霓虹色透明電鍍產品，以及提高該等產品的抗腐蝕及防刮痕功能。與此同時，我們致力改進傳統電鍍技術並於生產過程採用尼龍電鍍及VM電鍍技術等先進電鍍技術。

我們的研發平台基石為由超過305名成員組成的核心團隊，其中超過91%的人員持有工程、化學、材料科學或其他科學科目領域的本科或研究生學位。我們的研發團隊透過了解

業 務

及預測市場需求、改進生產技術及根據客戶的規格改良現有產品，成功使我們取得市場領導地位。我們亦在可進行溫度、腐蝕性及抗壓測試的先進內部測試實驗室的支持下進行技術創新。

我們已建立一套知識產權組合，並盡力保障我們的知識產權。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊合共38項專利，並已於中國提交四項專利申請及於德國提交一項專利申請。我們相信，我們強大的研發實力及豐富的知識產權組合可鞏固我們的市場地位，並且將繼續使我們緊貼不斷變化的行業技術。

我們相信，致力生產高質素產品及運用生產專業知識促使我們從競爭對手中脫穎而出並取得穩健增長。於往績記錄期間，我們錄得2014年至2016年收益及純利複合年增長率分別23.7%及28.3%，顯示我們成功提升於行內的領導地位。

作為國際知名豪華汽車品牌全球供應商的往績記錄

自2002年成立起，我們已擴展成環球供應商，北美、歐洲及亞洲均設有辦事處，服務多個領先國際第一級供應商及整車製造商。於2016年，30.0%收益來自北美，22.6%收益來自歐洲，43.7%收益來自中國及3.7%收益來自其他地區。

我們為眾多國際知名整車製造商(包括北京奔馳汽車有限公司及沃爾沃汽車)及國際第一級供應商的認可供應商。我們已向許多客戶供應產品超過五年。該等國際知名整車製造商及第一級供應商的認證流程涉及對我們的整體管理、生產規模及品質監控的全面評估。行業參與者成為第一級供應商的認可供應商通常須耗時數年且我們相信新公司較難成為此等品牌的認可供應商。透過與整車製造商及第一級供應商的多年合作，獲得國際知名汽車品牌的車型數量持續增加。於2016年，我們服務的多元客戶群有逾190位客戶，當中包括國際知名豪華汽車品牌及第一級供應商。

憑藉我們與客戶的長期關係，我們已成功獲選為一系列最新名貴車款全球計劃的電鍍汽車內飾零件供應商，帶來較高利潤率。我們良好的品質監控及淵博的行業知識亦令我們涉足近年來快速增長的電動汽車市場，為需要使用更輕的內部配件的車型供應方向盤標牌、引擎蓋及按鈕裝飾環等零件。於2016年10月，我們獲一名一級供應商委聘，為一種電動汽

業 務

車車型製造三種不同的電鍍部件，為期八年。董事相信，電動汽車日益普及為我們帶來新的收益流。為進一步擴大我們於電動汽車市場的影響力，我們致力於對現代、輕型及環保表面處理技術(如多層塗層、PVD及水性塗層技術)進行深入研發，並為電動汽車開發新生產材料。我們的專業知識及行業知名度使我們可通過分享我們在生產若干電鍍汽車內飾零件的經驗，與若干整車製造商在車輛開發和生產流程方面開展合作。通過多年合作，我們相信我們已成為諸多第一級供應商及全球整車製造商的重要戰略夥伴，從而鞏固我們的業務流程及市場地位。

垂直整合業務模式，關鍵的生產流程具備工業自動化能力

我們的模具製作、注塑及電鍍的垂直整合業務模式由我們的內部產品設計、研發、工裝及噴塗技術支撐，從而讓我們可向客戶提供一站式生產平台。我們於按照客戶特定要求設計及生產汽車塑膠電鍍零件模具擁有方面獨特優勢，令我們自競爭對手中脫穎而出且讓我們能於生產週期初步階段聯繫及接觸客戶，此乃鎖定客戶製造的產品的關鍵一環。領先的整車製造商及第一級供應商對零件的精密度、可靠性、平均壽命、質量及環保性有嚴格要求。我們相信一站式生產平台可向彼等提供定制且符合成本效益以及流程合理的製造服務，從而於整個生產流程中幫助彼等優化整體交付時間、產品質量及產出率。我們廣泛的專業技術亦為我們帶來更多機會，參與客戶產品開發流程早期階段，從而加強我們與彼等的關係及讓我們於招攬新業務時處於有利位置。另一方面，我們豐富多樣的產品類型可讓客戶從我們採購同一車型的不同飾件。

我們專注關鍵生產流程自動化生產。我們各條電鍍生產線中的自動化電鍍系統均設有主控制台，可監控各處理槽及控制不同化學溶液的流量及廢液。我們的模具設計能力相當關鍵，涉及使用高精密度機器的多重工序。我們於所有注塑流程中使用自動化高速五軸機器人，可提升生產流程的精密性、靈活性及效率。憑藉該等自動化生產線，我們可達至高水平的質量、一致性及生產效率，同時優化人員利用率。因此，我們可能受惠於行業頂級產出率。

生產及電鍍技術專業知識產生行業頂尖產出率

我們的生產營運著重運用先進技術組合開發及製造可滿足客戶的高性能產品要求。例如，我們於所有注塑流程中使用自動化高速五軸機器人，及於生產過程運用尼龍電鍍技術，以達到主要客戶對降低成本的要求。

業 務

我們的生產技術優化生產流程，提高生產質素及產出率。我們的製造表現卓越，根據弗若斯特沙利文報告，於2016年我們的業內頂級整體產出率約為90.7%，高於中國其他五大領先製造商（約為85%至89%）。憑藉先進生產技術及訣竅，我們相信我們能持續高效地於預計於2018年開始生產的墨西哥新生產基地複製我們的生產模式，以進一步提高我們整體產能及競爭力。

經驗豐富及熱誠投入，且具備淵博行業知識及經驗的管理團隊

我們的高級管理層經驗豐富且熱誠投入，彼等於注塑及電鍍行業擁有淵博知識及經驗。在我們的主席、執行董事兼集團創辦人馬先生的領導、高瞻遠矚及英明指導下，我們建立往績卓越的業務並取得業內鮮明的領導位置。馬先生於電鍍行業擁有逾24年經驗，而我們的核心管理團隊成員平均於業內擁有12年經驗及我們核心管理團隊的多數成員（包括馬先生）持有工程專業本科學位。我們相信，管理層的營運經驗可讓彼等深入了解我們的業務及行業，同時為我們的成功作出重大貢獻。

我們相信，強大的企業文化有助我們吸納及挽留中國及全球其他地方經驗豐富的高中層管理人員及熟練的技術人員，讓我們可向客戶提供更佳的服務。於2016年12月31日，我們的745名僱員具備至少五年行業經驗，其中167名為中高級管理人員。

策略及未來計劃

我們的目標是透過實行以下策略，成為具備全球生產能力的領先汽車內飾解決方案供應商：

產能擴張及成本優化

於往績記錄期間，我們的汽車裝飾部件的銷售額由2014年的人民幣914.4百萬元大幅增加至2016年的人民幣1,503.1百萬元，複合年增長率達28.2%，因此，我們的電鍍設施的平均使用率由2014年的64.8%增加至2016年的80.7%。由於我們的現有及潛在新客戶及整車製造商於考慮指定我們為供應商時會計及我們的後備產能，因此我們的設計產能預留15%至20%的緩衝空間至為重要。因此，董事認為，產能擴張對滿足客戶需要及實現長期增長屬必要。

業 務

(i) 擴充於中國的生產基地

我們於中國擴充生產設施的計劃包括以下方面：

- 提高我們塑膠注塑及零件組裝的產能。

我們正興建惠州新生產基地及無錫新生產基地主要從事塑膠注塑及零件組裝，預期該等生產基地將分別於2017年10月及2017年8月開始運營。於往績記錄期間，我們外包部分製模及注塑流程並於2014年、2015年及2016年分別支付加工費人民幣28.3百萬元、人民幣56.6百萬元以及人民幣69.3百萬元。預計新生產基地將令我們的年產量增加約500套模具及90百萬件塑膠零件，從而提高我們的一站式模具設計及生產、注塑及電鍍產能，並大幅減少加工費用。有關分包安排的詳情，請參閱本文件「業務 — 原料、零件及供應商 — 分包」一節。

我們亦於2016年3月於中國成立一間新公司惠州信升，該公司已在惠州生產基地附近建立新生產設施以專注於塑膠零件加工及組裝以及噴塗技術研發。該新生產設施已於2017年4月開始運營一條新噴塗生產線。

- 增加電鍍產能。

我們擬於惠州生產基地設立一條新電鍍生產線。預期此生產線將於2018年初開始運營，並預期年度產能於2018年年底前合共增加約350,000平方米至約2,909,400平方米。有關我們於中國的擴充計劃詳情，請參閱本節下文「我們的未來設施及新生產線」一段。

我們的董事相信，基於(i)受所接獲客戶訂單、客戶指示性訂單及與客戶的框架協議支撐的2017及2018年度現有客戶需求強勁；(ii)新客戶的預期需求；及(iii)中國市場整合趨勢，將會有足夠的需求支撐我們於中國的擴充計劃。於往績記錄期間，我們汽車裝飾部件的客戶由2014年12月31日的129名增加至2016年12月31日的174名。於往績記錄期間之後及直至最後實際可行日期，我們已自八名新客戶取得業務。我們目前亦與八名新第一級供應商積極討論，彼等就與我們的合作提供積極的反饋及支持。我們已向所有上述第一級供應商發送報價單供其考慮，其中兩名供應商發出函件，表明彼等有意就其若干汽車項目聘用我們。我們預計客戶群將因我們持續不斷的推廣工作、不斷壯大的聲譽及不斷提高的產品質量而繼續擴大。有關中國汽車電鍍零件市場的市場整合，及中國汽車塑膠電鍍零件市場的預期持續高增長與中國汽車產量增長的詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 汽車零件市場概覽」及「行業概覽 — 汽車電鍍零件市場概覽」各節。

業 務

我們預計於惠州生產基地的新電鍍線投運後，中國電鍍線的平均使用率於2018年將達約70%至80%，乃基於(i)對受已接獲客戶訂單、客戶指示性訂單及與客戶的框架協議支撐的2017及2018年度收益增長及產品數量作出的預測；及(ii)中國新電鍍生產線根據我們的擴充計劃開始運營。

(ii) 於墨西哥設立新生產基地

於往績記錄期間，我們向北美的銷售由2014年的人民幣345.8百萬元大幅增加至2016年的人民幣462.1百萬元，複合年增長率達15.6%。我們的長期目標是通過因時制宜及有效率地解決客戶的需求擴大我們於北美(特別是美國)市場的市場佔有，因此，我們計劃於墨西哥成立配有自有倉庫設施的生產基地，覆蓋電鍍汽車內飾零件的整體生產流程，包括注塑、電鍍、零件組裝、倉儲及物流。我們於墨西哥的生產設施將主要用於完成北美(特別是美國及墨西哥)現有及／或新客戶的訂單。我們選擇墨西哥作為我們的出口平台，乃基於以下原因：(i)鄰近我們於北美市場的客戶，將令我們就產品設計、提供意見及售後服務與客戶開展更為有效的工作，極大地縮短向北美市場客戶的交付時間，亦有助於我們鞏固與該等地區客戶的現有業務關係及探尋新商機；(ii)墨西哥的廠房建設、營運及勞動成本較低及北美市場較低的裝船及交付成本，有助於我們的定價更具競爭力；(iii)墨西哥政府近期推出一系列優惠政策及激勵方案，如優惠稅收待遇及新員工培訓補助，以鼓勵外商投資；及(iv)根據弗若斯特沙利文報告，墨西哥的汽車行業蓬勃發展，主要國際整車製造商及第一級供應商的地位越來越重要。

於最後實際可行日期，我們已收購一幅位於哈利斯科的工業園內約50,000平方米的土地並於2017年5月26日訂立土地購買協議，及我們擬於其上興建總建築面積為18,000平方米的生產廠房。預期墨西哥新生產基地的年產能達220,000平方米。有關我們於墨西哥的擴展計劃的詳情，請參閱本節下文「我們的未來設施及新生產線 — 3.墨西哥生產基地」一段。

我們的董事相信，基於(i)受已接獲客戶訂單、客戶指示性訂單及與客戶的框架協議支撐的北美現有客戶2017及2018年度指示性訂單增加；(ii)我們自北美主要客戶獲得正面反饋，表明倘我們於墨西哥擴充業務營運，彼等有意向我們下達訂單；(iii)北美客戶的數目於往績記錄期間增加；及(iv)美國經濟持續復甦，將會有足夠的需求支撐我們於墨西哥的擴充計劃。

我們預計墨西哥新生產基地的首個全面運營年份使用率於2019年將達約50%至60%，乃基於(i)對北美市場客戶受已接獲客戶訂單、客戶指示性訂單及與客戶的框架協議支撐的2017

業 務

及2018年度收益增長及產品數量作出的預測；(ii)根據相同地區的過往增長率對北美市場於2019年的收益增長及產品數量作出的預測；(iii)墨西哥新生產基地完成北美市場現有客戶及新客戶的新增訂單的目的；及(iv)墨西哥新電鍍生產線根據我們的擴充計劃開始運營。

我們將繼續投入資源，以加強我們的一站式生產能力。我們相信，此舉將有助我們於整個製造週期中與客戶進行更深入的合作。我們旨在憑藉與客戶的深厚合作關係於產品壽命週期各階段(包括產品設計、零件組裝及售後服務)發揮重要作用，以為彼等提供高度定制解決方案。我們計劃改進我們的企業資源計劃系統，以提高資源效率及存貨管理及利用我們毗鄰客戶的生產基地網絡(包括我們於美國及德國的海外辦事處)快速回應客戶需求。

(iii) 尋覓收購機遇

我們計劃開拓及尋求收購機會，以鞏固我們的市場地位並加強我們於電鍍行業整體的競爭力。我們的策略為專注於收購具備可補充我們現有業務的產品種類、生產線擴建及／或新技術的汽車內飾電鍍零件製造商(或其部分業務)。於最後實際可行日期，我們並無就任何潛在收購訂立任何意向書或具法律約束力的協議，亦無物色任何特定收購目標以作業務擴充之用。

持續鞏固汽車塑膠電鍍零件客戶基礎

我們計劃透過利用我們於德國的銷售平台及技術支援中心擴大歐洲客戶群。我們於德國達姆斯塔特及斯圖加特的辦事處毗鄰德國及東歐主要汽車製造商。因此，我們能於生產週期初步階段接觸客戶，並於業務關係過程中及甚至於交付產品後及時提供技術支援。為擴闊我們於歐洲市場的立足點，斯圖加特辦事處主要從事於歐洲推銷及宣傳我們的汽車把手產品。我們已於瑞士設立新銷售及營銷辦事處，以專注向主要位於捷克共和國及匈牙利的客戶提供服務。此外，我們相信於墨西哥設立新生產基地的計劃可讓我們便於取得北美及南美第一級供應商及整車製造商的新商機。

加強我們於研發、產品設計及電鍍技術的實力

我們認為，持續提升產品設計能力為成為汽車塑膠電鍍行業主要整車製造商的指定供應商的關鍵。我們計劃進一步改進研發能力，以使我們的產品解決方案符合預期客戶要求。例如，我們擬使用及運用知識對表面處理進行研究，以通過引入新材料減輕部件重量及為

業 務

市場帶來新汽車塑膠電鍍零件。為達至此目的，我們計劃建立更多實驗室並進一步採購及升級我們的品質監控及測試設備。我們亦計劃招募更多聚合物、化學、材料科學及工程領域的研發專業人員及人才。尤其是，我們日後擬繼續與哈爾濱工業大學或中國其他重點大學、化學工程及物理研究所或其他有關研發項目的外部研究所展開合作。此外，我們旨在持續優化製造流程，如改進電鍍流程的電路設計，可提高生產率、提升產出率及降低成本。

我們的產品

下表載列我們於所示期間的收益及佔總收益百分比的分析：

	截至12月31日止年度								
	2014年			2015年			2016年		
	人民幣千元	%	毛利率(%)	人民幣千元	%	毛利率(%)	人民幣千元	%	毛利率(%)
汽車飾件	914,439	90.9		1,128,353	93.7		1,503,085	97.6	
非汽車零件	91,810	9.1		75,364	6.3		37,581	2.4	
總計	<u>1,006,249</u>	<u>100.0</u>	<u>38.5</u>	<u>1,203,717</u>	<u>100.0</u>	<u>37.6</u>	<u>1,540,666</u>	<u>100.0</u>	<u>41.1</u>

我們出口產品的主要國家包括美國、加拿大、墨西哥、德國、西班牙、羅馬尼亞、捷克共和國、斯洛伐克、日本及巴西。下表載列所示期間按地域分部劃分之收益：

地域分部(附註1)	截至12月31日止年度					
	2014年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國(附註2)	483,323	48.0	571,477	47.5	673,579	43.7
北美	345,772	34.4	381,181	31.7	462,110	30.0
歐洲	141,291	14.0	210,087	17.5	348,256	22.6
其他(附註3)	35,863	3.6	40,972	3.3	56,721	3.7
	<u>1,006,249</u>	<u>100.0</u>	<u>1,203,717</u>	<u>100.0</u>	<u>1,540,666</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 按地域分部劃分的收益乃按客戶的地點列示。
- (2) 包括所有非汽車零件銷售所得收益。
- (3) 其他包括但不限於日本及巴西。

汽車飾件

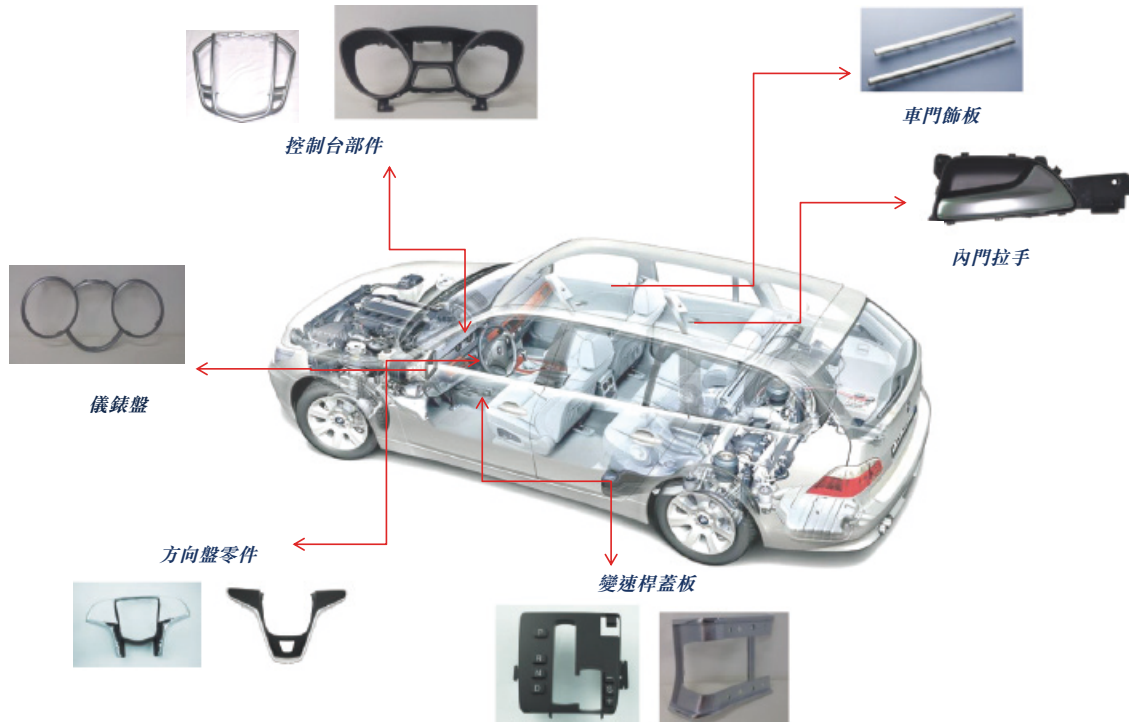
我們製造及銷售(i)主要供載客車輛使用的電鍍汽車內飾零件，例如內部手柄、車門飾板、變速桿蓋板、方向盤零件、控制台部件及儀錶盤及(ii)外飾零件，如標牌、外門手柄、

業 務

霧燈圈、前格柵及尾燈飾板。於往績記錄期間，汽車內飾零件為我們的主要產品，佔2014年、2015年及2016年汽車飾件分部所得收益91.9%、92.9%及93.6%。於2014年、2015年及2016年，我們來自銷售汽車飾件的收益分別為人民幣914.4百萬元、人民幣1,128.4百萬元及人民幣1,503.1百萬元，分別佔我們同期總收益的90.9%、93.7%及97.6%。

下圖顯示我們製造及銷售的電鍍汽車內飾及外飾零件：

(i) 內部件：



業 務

(ii) 外部件：



我們專門生產表面須以電鍍或噴塗裝飾的汽車飾件。我們能夠在多種不同塑膠樹脂表面完成表面裝飾，例如ABS樹脂、PC/ABS樹脂及其他塑膠樹脂。我們亦能夠根據客戶的規格完成不同鍍層飾面的電鍍汽車內飾零件，例如亮面、金屬拉絲、黑色及鈦金屬飾面。我們大部份產品須通過電鍍或噴塗方式裝飾表面。

基於功能及美觀理由，電鍍技術經常用於車輛的內部設計。電鍍為內部件的表面提供屏障，保護內部件免受大氣環境影響（例如腐蝕），有助防止表面受損。電鍍亦可令內部設計更為美觀吸引，看起來猶如全新一樣。

我們基於若干因素設定汽車裝飾電鍍零件的價格，包括原料成本及市場競爭。於2014年、2015年及2016年，我們的汽車飾件的平均售價分別為每件人民幣4.0元、每件人民幣4.1元及每件人民幣4.8元。

非汽車零件

除汽車飾件外，我們亦製造及銷售非汽車零件，例如剃刀刀片及剃刀飾件，以及數碼相機及攝錄機的鏡圈及功能按鈕以及影印機的外殼及支架。我們生產電鍍零件時，首先會使用我們設計及製造的模具生產塑膠零件，再通過電鍍或塗層方式或同時結合兩種方式進行表面處理以拋光。於2014年、2015年及2016年，非汽車電鍍零件的平均售價分別為每件人民幣1.9元、每件人民幣1.6元及每件人民幣2.8元。

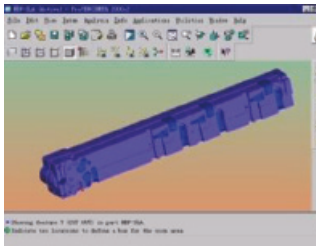
業 務

由於我們的業務重心轉移至生產汽車飾件，我們來自銷售非汽車零件的收益於往績記錄期間錄得下跌。於2014年、2015年及2016年，我們來自此產品分部的收益分別為人民幣91.8百萬元、人民幣75.4百萬元及人民幣37.6百萬元，分別佔我們同期總收益的9.1%、6.3%及2.4%。除完成現有客戶的採購訂單外，我們不擬積極擴展或推銷非汽車零件。

業 務

我們汽車飾件的一站式生產流程

零件設計及開發



模具設計及製造



注塑



電鍍／噴塗



組裝、最後檢查及全球物流



業 務

零件設計及開發：工程師利用軟件將客戶提供的規格及圖紙轉換為電腦三維數據，以設計及開發零件。

模具設計及製造：模具工程師將按客戶要求設計用於注塑的模具。模具製造涉及多個須使用高精密機器的程序。我們分別向客戶銷售模具及銷售產品。於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們並無銷售任何與我們為客戶所生產產品無關的模具。

注塑：零件塑料注入模具以生產零件所需的形狀及特徵。我們使用先進的注塑技術，包括多組分注塑，其中兩種或更多材料被緊挨著注塑在一起，以完成複雜的最終成型組件設計。

電鍍／噴塗：我們的大部分產品將需通過電鍍或噴塗進行裝飾。

- **電鍍：**對塑料模具進行預處理(如清理)後，將塑膠零件浸入一條電解槽流水線，金屬膜層通過電流鍍在零件表面。該步驟視乎規定厚度而耗時合共約四個小時。我們已安裝大型電鍍槽，可讓我們在大型零件上電鍍塗層。我們可以各種表面塗料進行電鍍塗層，包括鏡面、金屬拉絲、黑色及鈦金屬拋光材料。
- **噴塗：**此程序通常用於要求特殊精密塗層及模式的零件。噴塗乃於惠州生產基地的無塵設備及使用自動噴槍進行。我們亦採用激光蝕刻技術，製作出整齊的切邊及精微元件。我們的噴塗生產線可以高光漆進行噴塗。

組裝、最後檢查及全球物流：組裝及交付產品予客戶前，我們於各製造階段進行檢查及質量測試。

生產設施

生產設施

我們的生產基地遍佈華南、華東及華北地區。於最後實際可行日期，我們生產基地的總建築面積為135,326平方米。我們的策略是在中國部分地區或鄰近出口港口的地區設立可覆蓋主要整車製造商及第一級供應商所在地區的生產設施。我們的總部設於廣東省惠州市且我們亦在無錫市及天津市設有生產基地。於最後實際可行日期，我們合共設有10條電鍍生產線。

業 務

以下地圖顯示於最後實際可行日期生產基地所處的各地點：



下表載列於最後實際可行日期我們的生產設施詳情：

地點	主要功能	已投運主要生產線／ 機器數目	總建築面積 (平方米)
惠州生產基地	注塑、 電鍍、模具設計及 生產、噴塗、研發	<ul style="list-style-type: none"> • 六條電鍍生產線 • 六條噴塗生產線 (五條VM電鍍技術噴塗 生產線) • 一條激光雕刻生產線 • 一條印花生產線 • 149台注塑機 • 38台模具制作機 	112,177
無錫生產基地	注塑及電鍍、模具設計 及制作	<ul style="list-style-type: none"> • 三條電鍍生產線 • 59台注塑機 	12,361
天津生產基地	注塑、電鍍	<ul style="list-style-type: none"> • 一條電鍍生產線 • 18台注塑機 	10,788

業 務

我們的生產線及機器

主要生產線及機器包括(i)模具製作機；(ii)注塑機；(iii)電鍍生產線；(iv)VM電鍍技術噴塗生產線；(v)激光雕刻生產線及(vi)印花生產線。我們自中國及歐洲購買大部分機器及設備，於2016年12月31日，平均剩餘可用年期為4至7年，其後有關機器及設備應被替換或升級。機器及設備的折舊乃使用直線法計算，以按估計可使用年期將其成本分配至剩餘價值。用於計算我們生產線折舊的主要年度折舊率介乎5%至33.3%。於2014年、2015年及2016年，我們就購買生產線及機器分別產生開支人民幣55.3百萬元、人民幣54.6百萬元及人民幣71.6百萬元。我們擁有大部分生產機器及設備，惟於2015年7月一間銀行所准許的融資租賃下位於惠州生產基地的29組機器除外。

我們一般按月對生產線及機器進行檢修。於往績記錄期間，並無因缺乏維護發生重大業務營運中斷。

產能及使用率

鑒於產品多元及產品特定客戶性質，董事認為產能及使用率的最佳計量方法為按生產流程所用電鍍生產線的電鍍部件的表面面積劃分，而非按產品輸出單位或數量計算。

下表載列於所示期間各個生產基地電鍍生產流程的設計產能、實際產量及平均使用率：

	電鍍生產線			
	惠州生產基地	無錫生產基地	天津生產基地	總計
	(千平方米)	(千平方米)	(千平方米)	(千平方米)
截至2014年12月31日止年度：				
設計產能(附註1)	1,335.9	609.9	177.8	2,123.6
實際產量	971.4	326.7	78.8	1,376.9
平均使用率(附註2)	72.7%	53.6%	44.3%	64.8%
截至2015年12月31日止年度：				
設計產能(附註1)	1,418.0	604.0	125.4	2,147.4
實際產量	1,063.3	454.7	69.5	1,587.5
平均使用率(附註2)	75.0%	75.3%	55.4%	73.9%
截至2016年12月31日止年度：				
設計產能(附註1)	1,418.0	604.0	101.1	2,123.1
實際產量	1,195.3	458.0	59.9	1,713.2
平均使用率(附註2)	84.3%	75.8%	59.2%	80.7%

業 務

附註：

- (1) 於2014年、2015年及2016年的設計產能以每年312日及每日24個工作小時為基準計算。於往績記錄期間，天津生產基地的設計產能下降乃主要由於於2014年9月及2015年7月兩條電鍍生產線停產所致。
- (2) 平均使用率是根據有關年度的實際產量除以設計產能計算。

於2014年、2015年及2016年，我們電鍍生產線的平均使用率分別為64.8%、73.9%及80.7%。根據弗若斯特沙利文報告，中國電鍍公司的使用率通常接近或低於70%。因此，本集團的平均使用率高於行業平均水準。由於我們的現有及潛在客戶及整車製造商於考慮指定我們為供應商時會計及我們的後備產能，因此，我們認為，設計產能預留15%至20%的緩衝產能對我們至關重要。電鍍生產線的平均使用率受多項因素影響，如電鍍零件的數量及類別、待使用電鍍材料的種類及生產計劃。於2016年，平均總使用率上升乃主要由於總產量因手頭訂單增加而增加。

我們的未來設施及新生產線

如本節上文「策略及未來計劃—產能擴充及成本優化」一段所披露，我們計劃於中國及墨西哥興建新生產基地及建立新電鍍生產線。下表載列擴充計劃及未來設施的進一步詳情：

1. 惠州新生產基地

預期開始 營運日期	估計於最後實際 可行日期 將產生投資成本 (人民幣百萬元)	資金來源	預期年產能	預期收支 平衡期 (附註1)	預期 回收期 (附註2)
2017年10月	[編纂]	[編纂][編纂]	約300套模具及 約70百萬元塑膠 零件	投產後約一年	約六年(包括一 年施工期)

新生產基地將專注於注塑及零件組裝。我們已於2015年3月5日自相關土地資源管理局獲得用於興建惠州新生產基地的土地的土地使用權。有關土地及將於其上興建的生產廠房的建築面積分別為31,403平方米及30,035平方米。惠州新生產基地的土地出讓金為人民幣9.2百萬元及代價已悉數結清。

於最後實際可行日期，我們已獲得土地使用權證、建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證。惠州新生產基地現處於在建階段。生產廠房的建設已完成及建造宿舍地基已開工。預計整個工程將於2017年9月竣工。

業 務

2. 無錫新生產基地

預期開始 營運日期	於最後實際 可行日期 估計將產生 投資成本	資金來源	預期年產能	預期收支 平衡期 (附註1)	預期 回收期 (附註2)
2017年8月	(人民幣百萬元) [編纂]	[編纂][編纂]	約200套模具及 約20百萬元塑膠 零件	投產後約一年	約六年(包括施 工期)

新生產基地將專注於注塑及零件組裝。我們已於2015年1月28日自相關土地資源管理局獲得用於興建無錫新生產基地的土地的土地使用權。有關土地及將於其上興建的三層生產廠房的建築面積分別為13,619平方米及39,247平方米。無錫新生產基地的土地出讓金為人民幣6.7百萬元及代價已悉數結清。

於最後實際可行日期，我們已取得土地使用權證、建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證。整個生產廠房亦已竣工。預期我們將(i)於2017年6月前完成翻新辦公室；及(ii)於2017年8月開始營運無錫新生產基地。

3. 墨西哥生產基地

預期開始 營運日期	於最後實際 可行日期 估計將產生 投資成本	資金來源	預期年產能	預期收支 平衡期 (附註1)	預期 回收期 (附註2)
2018年12月	(人民幣百萬元) [編纂]	[編纂][編纂]	電鍍：220,000平 方米	投產後約六個月	約六年(包括一 年半的施工期)

新生產基地將覆蓋電鍍汽車內飾零件整體生產流程，包括注塑、電鍍、零件組裝及倉儲物流。

為挑選運營物業，我們於2016年已對墨西哥中部五大州(即哈利斯科、聖路易斯波托西、克雷塔羅、瓜納華托及阿瓜斯卡連特斯)的工業園進行可行性研究及多輪實地考察。作為可行性研究的一部分，我們已對五個州的勞工成本、建設成本、氣候、運輸及位置、政治情形、政府政策及激勵方案進行分析。比較在五個州進行業務運營的成本及收益後，我們擬收購位於哈利斯科州Colinas de Lago工業園內的一幅面積約50,000平方米的土地並於其上興建總建築面積為18,000平方米的生產廠房。於最後實際可行日期，我們已就土地購買及基建使用支付合共1.92百萬元，我們已將其中0.85百萬元用於於墨西哥購買土地。土地購買協議於2017年5月26日執行。

業 務

完成我們於墨西哥的擴展計劃的餘下步驟及各自時間載列如下：

<u>所涉及步驟</u>	<u>預期時間</u>
完成環境影響分析及風險分析	2017年7月
取得工廠建設許可證	2017年8月
開始興建廠房	2017年9月
廠房建設竣工	2018年6月
安裝機器及設備	2018年6月
取得營運生產廠房的所有必需許可證	2018年6月
開始試營	2018年10月
開始投運	2018年12月

為確保我們在墨西哥的擴張計劃有效實施並遵守相關墨西哥法律及法規，我們已指派當地項目經理監督項目發展進度，密切監測墨西哥的狀況並在墨西哥出現任何重大不利變化時，及時向我們的高級管理層匯報。我們亦委聘墨西哥法律顧問協助我們註冊成立Xin Point Mexico並確保日後在墨西哥土地收購、生產基地建設及業務經營方面遵守相關墨西哥法例及法規。我們亦內部評估與我們在北美業務有關的商業、行業及市場風險，尤其是因貿易政策及美國及／或墨西哥立法不時的任何變動所產生的風險。我們的高級管理層將及時採納恰當措施將我們面臨與墨西哥有關的風險降至最低，而如有需要時，我們或考慮委聘獨立當地顧問評估我們在墨西哥的業務模式及經營，並協助我們緊貼美國及墨西哥的最新社會經濟的步伐和政局發展。我們獲墨西哥法律顧問告知，截至最後實際可行日期及根據項目的最新發展進度，我們於取得墨西哥新基地施工及營運的相關許可證及執照方面並無法律障礙，惟我們須遵循墨西哥所有適用法律及法規的程序及規定。有關取得相關許可證及執照的風險詳情，請參閱本文件「風險因素—我們的擴充計劃未必可按計劃取得成功」一段。

據中國法律顧問以及墨西哥及美國法律顧問告知，於最後實際可行日期，彼等並不知悉美國行政部門實施的現有政策的任何重大變動將對本集團的業務營運、策略及建議擴充計劃造成重大不利影響。倘徵收任何額外關稅或實施可能對墨西哥的建議業務營運產生重大不利影響的其他措施，我們或會考慮採納應急措施，方法為透過減少將予興建的生產廠房的面積及將予收購的注塑設備數目及／或推遲興建新生產基地及開始營運日期（直至管理層認為適當的日期）而縮減我們於墨西哥的投資。

業 務

4. 惠州生產基地的電鍍生產線(O線)

預期開始 營運日期	估計於最後實際 可行日期 將產生 投資成本 (人民幣百萬元)	資金來源	預期年產能	預期收支 平衡期 (附註1)	預期 回收期 (附註2)
2018年初	[編纂]	[編纂][編纂]	350,000平方米	投產後約六個月	投產後約兩年

生產線的組裝工作已於2017年2月開始。

附註：

- (1) 收支平衡期指生產基地或生產線(視情況而定)首次產生相等於其營運成本的收益所需的時間期限，假設毛利率與現有設施或生產線(視情況而定)相若。
- (2) 回收期指收回投資成本所需的時間期限，假設營運期間收益增幅將與整體業務增長相符及市場需求波動、通脹、原料成本及勞工開支增加不會對生產廠房或生產線的業務及經營業績造成重大影響。

如我們的中國法律顧問告知，假設我們能夠就獲得相關批准滿足必要法律規定，我們就於中國的土地收購及設施建設取得必要許可證及執照方面不會面對任何法律障礙。

品質保證

我們堅信，我們交付優質產品及服務的往績記錄為客戶選擇我們而非同業競爭者的主要原因之一。我們深知，我們產品的任何瑕疵可能導致客戶及汽車製造商生產流程的重大延誤甚至中斷。因此，我們於整個生產流程中實施一套全面的品質保證政策及程序。

下文載列我們的品質監控措施：

- **原料及零件採購：**我們已透過進行實地考察等實施供應商評估體系，以確保我們的原料及零件僅採購自認可供應商。此外，我們已實施一套全面體系，以於使用前嚴格評估所採購的各批次原料及零件。
- **零件設計與開發：**我們的產品開發團隊致力於確保我們客戶的質量要求於產品開發階段透過行業先進技術及管理獲清晰界定及反映。我們亦於整個產品開發階段與客戶保持密切聯繫，以確保我們深明客戶指示並向彼等交付合格產品。
- **模具設計及製作：**我們尤為注重模具製作，原因為其保障我們產品的質量。我們已採用技術先進的模具生產設備，以確保零件的製造精度。此外，我們採用三維

業 務

掃描技術評估各零件的質量，以確保其符合產品的精度要求。我們亦就組裝模具進行檢查，以確保於進行批量生產階段前質量屬合格。

- **電鍍**：由於電鍍乃影響產品良率的主要過程，我們設立一系列內部政策以管理及監控該過程。有關政策制定有關(其中包括)營運、清洗及維護電鍍設備的特定要求及程序、電鍍過程所需溫度及時間以及各類電鍍材料的標準。我們進行常規檢查以確保電鍍設備適當運行及產品的質量令人滿意。此外，我們已發出指引闡釋不同職位電鍍員工的職責及所需資質。
- **最終檢驗**：我們的生產及質量團隊嚴格執行「不生產、不銷售、不接受劣質產品」的原則，以確保於原料檢查、生產流程、完成生產以及產品交付過程中有序及有效地進行品質監控措施。於評估過程中，我們確保產品符合產品規格及客戶的要求。倘我們發現不符合質量規定的產品，我們將立即分析有關產品並於交付前糾正質量問題。
- **售後服務**：我們與客戶保持密切溝通並於交付產品後向其提供售後服務。為確保客戶對我們的產品充滿信心，我們致力即時回應彼等就我們產品提出的任何反饋或問題。

憑藉我們作出的品質保證努力，我們已取得ISO 9001：2008及ISO 16949：2009質量管理認證以及ISO 14001：2004環境管理認證。於2016年12月31日，我們合共擁有137名專職品質保證人員，彼等平均擁有約三年品質保證經驗。我們的品質保證人員深諳相關中國國家標準、適用ISO標準、行業標準及我們產品適用的法律及監管規定。彼等亦須於執行品質保證工作前參加專業培訓。

客戶、銷售及營銷

我們的客戶

汽車飾件

於往績記錄期間，我們大部份客戶為第一級供應商，而彼等均為整車製造商的供應商。於2014年、2015年及2016年，向第一級供應商銷售分別佔汽車飾件分部收益60.9%、72.9%及84.1%，以及向戰略夥伴KPI (Canada)銷售分別佔汽車飾件分部收益33.0%、21.7%及13.8%。有關與KPI (Canada)的戰略夥伴關係詳情，請參閱本節下文「客戶、銷售及營銷—與

業 務

KPI (Canada)的戰略夥伴關係」一段。我們多個第一級供應商客戶均為全球主要汽車零件供應商。我們為整車製造商部份汽車項目的指定供應商，而於該等汽車項目中，第一級供應商自我們採購生產產品的零件作進一步加工及組裝。

我們亦直接向整車製造商出售電鍍汽車內飾零件，如中控台及門板裝飾件。於2014年、2015年及2016年，向整車製造商直接銷售分別佔汽車飾件分部收益0.6%、1.0%及2.0%。

非汽車零件

於往績記錄期間，我們亦向客戶出售非汽車零件，如剃刀刀片及剃刀飾件，以及數碼相機及攝錄機的鏡圈及功能按鈕以及影印機的外殼及支架。於2014年、2015年及2016年，銷售非汽車零件分別佔收益約9.1%、6.3%及2.4%。

我們擁有多元化的客戶群且於往績記錄期間客戶總人數增加明顯。於2014年、2015年及2016年，我們分別與合共162名、167名及194名客戶進行交易，彼等均為獨立第三方(KPI (Canada)除外)。下表載列往績記錄期間我們的客戶數目：

按地理位置劃分	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年	2016年
期初			
中國	123	116	109
北美	4	10	11
歐洲	15	22	32
其他	13	14	15
	<u>155</u>	<u>162</u>	<u>167</u>
增加			
中國	21	23	20
北美	6	3	7
歐洲	8	11	8
其他	3	2	3
	<u>38</u>	<u>39</u>	<u>38</u>
減少			
中國	28	30	8
北美	0	2	0
歐洲	1	1	2
其他	2	1	1
	<u>31</u>	<u>34</u>	<u>11</u>
期末			
中國	116	109	121
北美	10	11	18
歐洲	22	32	38
其他	14	15	17
	<u>162</u>	<u>167</u>	<u>194</u>

業 務

按產品類別劃分	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年	2016年
期初			
汽車飾件	110	129	147
非汽車零件	45	33	20
	155	162	167
增加			
汽車飾件	32	38	35
非汽車零件	6	1	3
	38	39	38
減少			
汽車飾件	13	20	8
非汽車零件	18	14	3
	31	34	11
期末			
汽車飾件	129	147	174
非汽車零件	33	20	20
	162	167	194

於2014年、2015年及2016年，我們來自五大客戶的收益分別佔總收益的48.9%、43.0%及38.9%。於2014年、2015年及2016年，來自我們最大客戶KPI (Canada)的收益分別佔我們總收益的31.2%、20.6%及13.4%。於往績記錄期間，我們的五大客戶已與我們維持介乎三至十年的業務關係。於往績記錄期間，除KPI (Canada)外，概無董事或其緊密聯繫人士或就董事所知擁有我們已發行股本5%以上的股東於五大客戶中擁有任何權益。有關與KPI (Canada)關係的詳情，請參閱本節下文「客戶、銷售及營銷 — 與KPI (Canada)的戰略夥伴關係」一段。於最後實際可行日期，考慮到我們五大客戶的付款記錄，我們並不知悉任何有關該等客戶財務狀況的重大問題。

下表載列於往績記錄期間有關五大客戶的資料：

截至2014年12月31日止年度

名稱	客戶類型	主要業務活動	向我們 下訂單的 客戶分部地點	出售的 主要產品	信貸期(天數)	於最後實際 可行日期 業務關係的 概約年數	付款方式	佔總收益 百分比
KPI (Canada)	貿易公司	買賣汽車內部及外部飾品，於北美及歐洲經營業務	加拿大	汽車裝飾部件	於每月完結 起計60至67天	10	銀行轉賬	31.2%

業 務

截至2014年12月31日止年度

名稱	客戶類型	主要業務活動	向我們 下訂單的 客戶分部地點	出售的 主要產品	信貸期(天數)	於最後實際 可行日期 業務關係的 概約年數	付款方式	佔總收益 百分比
TRW Automotive Holdings Corp.	第一級供應商	生產高科技安全產品及系統且專攻傳動及底盤技術以及主動與被動安全技術，並於全球經營業務	中國	汽車裝飾部件	自賬單日期起計60天	6	銀行轉賬	4.8%
客戶A	複印機製造商	客戶於亞太地區經營業務。其控股公司為一間於東京證券交易所上市的公司(「東京證券交易所上市公司」)。該公司專注於開發、生產及銷售(i)成像解決方案(包括電影、數碼相機及光學設備)，(ii)信息解決方案(包括圖形藝術、記錄媒體及平板演示材料)，及(iii)文件解決方案(包括辦公複印儀、打印機、紙張及消耗品)。根據其已刊發年報，東京證券交易所上市公司於2016年錄得銷售額約21.470億日元。	中國	非汽車部件	於每月完結起計45天	8	銀行轉賬	4.8%
Faurecia Interior Systems	第一級供應商	客戶於全球經營業務。其控股公司為一間於巴黎泛歐交易所上市的公司(「泛歐交易所上市公司」)。該公司專注於供應汽車內飾及排放控制技術。根據其已刊發年度業績，泛歐交易所上市公司於2016年錄得銷售額約18,700百萬歐元	中國	汽車裝飾部件	自賬單日期起計60天	8	銀行轉賬	4.3%
KOSTAL (Shanghai) Management Co., Ltd.	第一級供應商	開發汽車電子系統、工業電子產品及檢測技術，例如轉向管柱開關、方向指示開關及角度傳感器，並於亞洲及歐洲經營業務	中國	汽車電動及電子開關及組件，如轉向管組件、電動窗門開關及組件以及座位調節開關	自賬單日期起計90天	7	銀行轉賬	3.8%
								48.9%

業 務

截至2015年12月31日止年度

名稱	客戶類型	主要業務活動	向我們 下訂單的 客戶分部地點	出售的 主要產品	信貸期(天數)	於最後實際 可行日期 業務關係的 概約年數	付款方式	佔總收益 百分比
KPI (Canada)	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件	於每月完結起計 50至60天	10	銀行轉賬	20.6%
Faurecia Interior Systems	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件	自賬單日期起計 60天	8	銀行轉賬	8.8%
KOSTAL (Shanghai) Management Co., Ltd.	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車電動及電 子開關及組 件，如轉向管 組件、電動窗 門開關及組件 以及座位調節 開關	自賬單日期起計 90天	7	銀行轉賬	5.6%
TRW Automotive Holdings Corp. 客戶A	請參閱上文 所述內容 請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容 請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容 請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件 非汽車部件	自賬單日期起計 60天 於每月完結起計 45天	6 8	銀行轉賬 銀行轉賬	4.1% 4.0%
								<u>43.0%</u>

截至2016年12月31日止年度

名稱	客戶類型	主要業務活動	地點	出售的 主要產品	信貸期(天數)	於最後實際 可行日期 業務關係的 概約年數	付款方式	佔總收益 百分比
KPI (Canada)	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件	於每月完結起計 50天	10	銀行轉賬	13.4%
Faurecia Interior Systems	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件	自賬單日期起計 60天	8	銀行轉賬	8.5%
KOSTAL (Shanghai) Management Co., Ltd.	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車電動及電 子開關及組 件，如轉向管 組件、電動窗 門開關及組件 以及座位調節 開關	自賬單日期起計 90天	7	銀行轉賬	6.2%

業 務

截至2016年12月31日止年度

名稱	客戶類型	主要業務活動	地點	出售的 主要產品	信貸期(天數)	於最後實際 可行日期 業務關係的 概約年數	付款方式	佔總收益 百分比
ADAC Automotive	第一級供應商	生產汽車內外鎖及功能部件以及提供高級設計及工程服務，包括最初概念設計、原型設計及產品驗證，並於全球經營業務	美國	汽車裝飾部件	自賬單日期起計 45天	3	銀行轉賬	5.6%
TRW Automotive Holdings Corp.	請參閱上文 所述內容	請參閱上文所述內容	請參閱上文 所述內容	汽車裝飾部件	自賬單日期起計 60天	6	銀行轉賬	5.2%
								<u>38.9%</u>

為向第一級供應商供應產品，我們須成為整車製造商的獲認可供應商。在大部份情況下，為了符合資格成為整車製造商的獲認可供應商，我們須通過若干訂有明確標準及要求的認證。有關認證涉及定期評估我們的整體管理、生產規模及品質監控管理。自申請日期起，成為第一級供應商的認可供應商通常需時一年左右。就整體管理而言，整車製造商會派出代表到我們的生產地點，以對(其中包括)我們的整體生產流程、品質監控政策、環境管理、職業健康及安全管理進行實地評估。如未能通過有關必要認證，我們成為第一級供應商的供應商資格將受到影響。我們成為合資格供應商後，我們須接受彼等對我們的產品品質及規格進行的持續年度評估。因此，我們已就整車製造商關注的事宜採取嚴格措施，以確保持續保持競爭力。於往績記錄期間，我們未曾因未能通過評估而導致我們未能通過最終供應產品的主要整車製造商的客戶認證。

銷售及營銷

於2016年12月31日，我們的銷售及營銷團隊有80名員工。我們的銷售及營銷僱員組成客戶專職團隊，負責建立及支援我們與全球各主要客戶的業務關係。

我們就特定汽車型號與客戶建立供應關係的銷售過程於整車製造商開始開發新車型或改裝現有車型時展開。整車製造商通常通過邀請第一級供應商參與競標程序及詢問其報價為該等車型採購汽車零件。於接獲相關招標後，第一級供應商將要求第二級供應商(如我們)一般於預期開始汽車量產前一年半或兩年通過(i)提供內飾部件的報價及技術資料，供第一級供應商提交予整車製造商，及(ii)就部件設計及組裝向第一級供應商提供技術支持，於彼

業 務

等的整車製造商合約競標程序中提供協助。我們一般須於招標日期起一周內提交報價及第一級供應商一般將於預期汽車開始量產前10至15個月確認我們的委聘事宜。於確認我們的委聘事宜時，客戶一般會就特定汽車飾件向我們下達指示性訂單。有關指示性訂單可能包括(其中包括)產品名稱、產品生命週期內的單價、預計每年生產的產品數量及支付條款。當產品進入量產週期後，我們的客戶將在預期產品交付日期前約四至五個星期發出經確認採購訂單。有關經確認訂單通常包括(其中包括)將予採購的產品、採購價格、將予採購的實際數量及交付日期。

我們與第一級供應商磋商並可能訂立框架買賣協議，第一級供應商其後直接向我們下達訂單而無須整車製造商參與交易。框架協議的條款視乎第一級供應商的要求而變動。以下載列與我們部分主要供應商的協議條款：

期限： 部分協議於終止前一直有效，而部分協議載明介乎一至7.5年的固定期限。

價格： 我們一般不會於框架協議中訂明固定採購價。採購價通常於採購訂單中訂明。然而，部分協議或載列協議期限內每年的降價幅度。

我們的責任： 根據協議，我們一般須履行(其中包括)以下責任：

- 交付符合相關採購訂單訂明的規格及經訂約方與第一級供應商協定的質量標準的產品；
- 倘我們供應的產品有缺陷或不符合質量標準，則通過提供換貨服務、折扣價及／或補償第一級供應商的任何相應損失以向第一級供應商作出補償；
- 於第一級供應商提供的截止期限或之前完成採購訂單；
- 按第一級供應商的要求於原型構建及汽車項目發佈階段向第一級供應商提供現場支援；
- 按第一級供應商的要求根據所提供的新技術規格對產品作出

業 務

改變並以書面通知方式告知供應商有關質量、時間及成本變動的影響；及

- 就提供予第一級供應商的產品提供保修服務。

第一級供應商的責任： 提供我們將予生產產品的技術規格或圖紙並於協議或採購訂單所述指定期限內結清我們發出的發票。

對我們的限制： 若干第一級供應商不允許我們在未經相關第一級供應商事先書面同意的情況下分包我們於協議下的所有或任何部分責任或轉讓協議。亦不得在未經第一級供應商同意下轉讓針對第一級供應商的索償予第三方或讓第三方收取有關索償。

我們於挑選特定供應商時一般不受限制。

保密性： 根據協議，第一級供應商及本集團一般不得披露有關項目協議或討論的任何內容或就汽車項目收取的任何業務及技術資料。

終止： 客戶可因任何原因通過向我們發出通知單方面全部或部分終止若干協議，或倘發生若干情況，如(i)違反任何協議條款；(ii)任何營業執照遭吊銷；(iii)控制權變更；或(iv)任何訂約方遭清盤，則訂約一方可終止若干協議。

我們獲授有關合約後，開展量產一般需時一至三年。我們透過將產品交付予第一級供應商向其進行直銷，而彼等則直接向我們付款。

定價政策及付款

我們採用成本加成的定價方法。我們的產品定價政策計及多個因素，包括預測生產量、估計原料及零件成本、產品生產及設計的複雜程度、物流、貨運費、匯率、稅收、可供動用的產能，以及我們的策略性業務目標及計劃。我們的產品定價亦反映我們於產品開發過程中投資的成本，以及客戶的降價舉措。

定價壓力為全行業特質。整車製造商一般每年要求其第一級供應商完成每年的降價任務及目標。因此，我們大部份第一級供應商客戶繼而要求降低供應期間的零件價格，於往績記錄期間，降價幅度平均而言一般介乎每年2%至6%。每項汽車項目的供應合約可能載列有關降價幅度。我們根據向客戶提供產品及服務的整體成本預期年度減幅商討及釐定有關

業 務

降價及售價，當中計及於生產前訂立供應合約時的製造生產力升級、原料及零件成本變動（包括我們要求供應商降低成本的能力）及設計相關成本改善。此外，我們部份客戶有權因競爭或便利因素終止合約，此舉容許客戶可於汽車項目年期對定價施壓。彼等亦有權發出短於汽車項目年期的採購訂單，此舉可能減少我們的利潤並增加日後失去該等採購訂單下的銷售額的風險。因此，我們難以將原材料及生產成本的後續增加轉嫁至客戶。我們透過採用科技創新、規模經濟效益、降低瑕疵率及批量採購等方法提高製造及採購效率，藉此嘗試抵銷價格下跌的負面影響。我們相信，當我們向客戶供應的現有產品以可按較現有產品更高毛利率的價格出售的新產品取代，我們的定價壓力便會得以減輕。有關詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 原料成本增加可能對我們的經營、利潤及盈利產生重大不利影響」及「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的產品受制於持續的定價壓力、客戶成本削減計劃及客戶重新選擇供應商或取消彼等的訂單的能力」等段。

我們向客戶提供的信貸期視乎地點、信譽、行業慣例、購買量、客戶的議價能力及我們與客戶的關係以及整體市況而有所不同。我們一般向客戶授出介乎30至90天的信貸期而貨款一般通過銀行轉賬結算。詳情請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目描述 — 應收貿易款項及應收票據」一節。

退換貨

我們向客戶交付產品前會全面測試及檢查產品，以盡量避免出現售後品質問題。於往績記錄期間及於截至最後實際可行日期，我們並無遭遇客戶的任何重大訴訟、申索、銷售退貨、召回、返工或維修。由於我們一般採納「零退貨」政策，故於往績記錄期間，概無客戶向我們退回其所購買的產品。於發現瑕疵產品後，我們為客戶提供替換產品，成本由我們承擔。於2014年、2015年及2016年，換貨成本分別佔總銷售成本約0.04%、0.09%及0.17%，有關比例並不重大且並無對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

於往績記錄期間，我們與客戶之間並無就產品品質問題經歷任何重大糾紛。

與KPI (Canada)的戰略夥伴關係

為提升海外品牌形象及打入北美市場，我們於2006年與KPI (Canada)建立戰略夥伴關係，為KPI (Canada)供應汽車內飾零件供其轉售予主要位於北美的客戶。我們向KPI (Canada)出售的所有產品以我們的品牌名稱轉售予KPI (Canada)的客戶。KPI (Canada)主要向位於北美的第

業 務

一級供應商出售汽車飾件。於2014年、2015年及2016年，KPI (Canada)為我們的最大客戶。於2014年、2015年及2016年，我們向KPI (Canada)銷售分別產生收益約人民幣313.5百萬元、人民幣248.4百萬元及人民幣206.8百萬元，分別佔同期總收益約31.2%、20.6%及13.4%。於重組前，KPL為KPI (Canada)的5股C類股份之登記持有人。董事於作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，KPI (Canada)及Eurochrome擁有屬獨立第三方之相同控股股東。進一步資料請參閱本文件「歷史、重組及企業架構—重組」一節。

就董事所悉及所信，與我們開始戰略夥伴關係後，KPI (Canada)並無擁有生產汽車內飾零件的任何製造設施且我們為KPI (Canada)的主要(但非獨家)汽車內飾零件供應商。獲益於KPI (Canada)的業務網絡，於往績記錄期間，北美已成為我們的主要海外市場。

第一級供應商通常根據客戶的要求向KPI (Canada)下達訂單，而KPI (Canada)其後會向我們下達背對背訂單。就北美市場的銷售而言，於接獲KPI (Canada)的採購訂單後，我們會安排直接向KPI (Canada)交付產品，而KPI (Canada)會將產品交付予其客戶。我們就KPI (Canada)的付款授出約50天信貸期。就中國市場的銷售而言，儘管供應商向KPI (Canada)下達採購訂單，但我們通常向第一級供應商交付產品並直接收取付款。我們其後將向KPI (Canada)支付我們所收取KPI (Canada)的價格與KPI (Canada)向其客戶收取的價格(經扣除其應付予我們的款項)之差額。有關價格差額通常於我們向第一級供應商交付產品後兩個月內進行對賬。

透過我們與KPI (Canada)的戰略夥伴關係，自2006年起，我們已與北美多名第一級供應商發展業務關係，並將自身建立為優質汽車飾件供應商。隨著我們於北美的形象及實力提升，我們決定透過於2013年3月在美國密歇根州特洛伊設立的自有辦事處自主進一步開拓北美市場。於2013年3月28日，我們與KPI (Canada)訂立協議終止就未來新汽車項目與其合作。董事確認，有關終止與任何產品質量問題或競爭對手的訂單流失並無任何關聯。同日，我們與KPI (Canada)訂立業務協議，以規管我們現有汽車項目的合約關係。倘KPI (Canada)的客戶延長任何項目，我們將於現有汽車項目的餘下年期內繼續向KPI (Canada)及其客戶供應產品，預期大部分汽車項目將於2020年或之前完成。於最後實際可行日期，預計尚未完成的

業 務

汽車項目的總銷售額將約為人民幣285百萬元。於KPL向Euroshare出售KPI (Canada)的股份(詳情請參閱本文件「歷史、重組及企業架構 — 重組 — KPL向Euroshare出售KPI (Canada)的股份」一節)後，為進一步規管我們與KPI (Canada)的關係，我們於2015年10月與KPI (Canada)訂立總供應協議。業務協議及總供應協議均為框架協議，及我們基於實際採購訂單製造及供應產品且我們可收取採購訂單訂明或雙方預先協定的價格。

總供應協議一般包括以下重要條款：(i)協議有效期至2022年9月止；(ii)協議並無訂有最低購買規定，但載有經參考過往銷售額及貨運量預測2015至2017年的交易額；(iii)協議訂有價格調整機制，如KPI (Canada)增加或減少所訂購產品數量超過60%或延長任何汽車項目；(iv)協議並無訂有續新條款並可於(a)任一訂約方嚴重違反條款且未於合理期限內補救，或(b)任一訂約方清盤或破產時終止。業務協議並無固定期限且並無訂有與最低購買規定、價格調整機制、協議終止或續新有關的任何條文。

自於2006年與KPI (Canada)合作以來，我們(i)對我們出售予KPI (Canada)的任何產品並無保留擁有權，及與該等產品有關的所有重大風險及回報已交付予彼等及由其接納後轉移至KPI (Canada)；及(ii)無須購回我們供應予KPI (Canada)的產品。基於上文所述，我們並未採取任何措施監控KPI (Canada)的銷售活動，亦未制定任何控制KPI (Canada)向其客戶收取產品價格的政策。此外，當KPI (Canada)向我們下達訂單時，彼等將向我們提供各產品的規格，而我們會嚴格按照規格生產定制產品。因此，我們向KPI (Canada)作出的銷售按「無權退貨」的基準進行及我們向KPI (Canada)的銷售並無存貨積壓風險。

於KPI (Canada)發現我們產品的型號、規格、數量及質量並未完全符合向我們提供的規格或於其他方面存在瑕疵的情況下，我們可能會(i)自我們應收總價款項中扣除瑕疵產品的價格；或(ii)於合理期間內通過向KPI (Canada)交付替換產品以替換瑕疵產品。在該等情況下，生產替換產品產生的成本及開支以及運輸開支將由我們承擔。於2014年、2015年及2016年，因更換供應予KPI (Canada)的瑕疵產品產生的成本及開支分別約為人民幣131,600元、人民幣1,800元及人民幣3,177元。

於2013年3月終止我們與KPI (Canada)的戰略夥伴關係後，我們對KPI (Canada)的銷售自2014年起逐漸下降。由於通過當地銷售及營銷團隊在美國成立自有辦事處，於2016年，我們可吸引七名北美新客戶直接自我們採購，而2015年僅有三名客戶。於2014年、2015年及2016

業 務

年，並非由於我們與KPI (Canada)的戰略夥伴安排向北美客戶作出銷售產生的收益分別約為人民幣32.3百萬元、人民幣132.8百萬元及人民幣255.3百萬元，分別佔北美市場總銷售額約9.3%、34.8%及55.2%。基於上文所述，我們相信終止與KPI (Canada)的戰略業務關係將不會對我們的業務帶來重大不利影響。

原料、零件及供應商

我們的主要原料包括塑膠樹脂、電鍍化學品（例如硫酸鎳）以及金屬零件（例如磷銅球）。

於最後實際可行日期，我們有逾926名供應商，包括向我們提供塑膠樹脂、電鍍化學品及金屬零件的75名、53名及17名供應商。主要客戶一般會告知我們其對原料的要求，其後，我們會據此挑選供應商。部份客戶對我們使用的塑膠樹脂品牌作出特別要求，我們須在該等指定塑膠樹脂品牌的分銷商之中選擇供應商。

我們主要在中國採購原料。於往績記錄期間，我們的五大供應商主要為塑膠樹脂、電鍍化學品及電鍍支架供應商。於2014年、2015年及2016年，我們的五大供應商分別佔我們於同期銷售成本總額約13.0%、14.3%及13.1%。於往績記錄期間，除蘇州建邦外，概無董事或其緊密聯繫人士或就董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於五大供應商中擁有任何權益。我們已委聘蘇州建邦為我們的分包商。詳情請參閱本文件「業務 — 原料、零件及供應商 — 分包」一節。

我們與大部分主要供應商一般訂立框架協議，形式為品質保證協議、綠色採購協議或價格保密協議，並基於生產需求及原料市場價格不時向彼等發出訂單。

於往績記錄期間，我們的五大供應商已與我們維持介乎約兩至八年的業務關係。我們相信，我們可按與現有供應商提供的價格相若的價格向多個其他供應商採購我們使用的主要原料。我們相信，我們並無供應商集中風險。於往績記錄期間，我們於採購原料時並無遇到任何困難，亦無供應商嚴重違約或延遲，以致我們的經營受到重大不利影響。我們預期，可見將來不會出現任何採購困難。

我們的採購過程

於2016年12月31日，我們的團隊共有約23名僱員，負責取得及管理我們的原料及零件供應。我們已實施以下程序以採購原料：

- 倘我們的客戶並無於採購訂單內訂明其原料及零件要求，則我們會向我們核准名單上的供應商採購原料及零件。我們根據價格、與我們生產地點的距離、品質（優先考慮具備品質監控相關認證（如ISO9001：2008）的供應商）、配合我們生產週期

業 務

的能力及是否與我們建立良好且長遠合作關係挑選核准供應商。於核准有關供應商前，我們的品質保證團隊會檢查候選供應商的產品樣本，並實地視察供應商的生產流程。我們每年評估核准供應商的表現，並會要求未能達標的供應商作出改善，或從我們的核准名單上剔除有關供應商。

- 在個別情況下，我們的客戶會於採購訂單內指定特定供應商，或提供首選供應商名單，以供我們從中選擇，以採購若干原料及零件(例如塑膠樹脂)。

由於我們於生產不同產品時需要使用特定規格的原料，除我們大部分一般注塑流程中需要使用的若干塑膠樹脂外，我們主要於客戶確認採購訂單後方會採購原料。於下達原料訂單前，我們的採購部根據銷售及營銷部編製的銷售預測及存貨水平檢討採購需要。儘管我們通常根據預計生產需求維持足夠供10天至一個月(視乎原料種類而定)生產之用的存貨水平，但我們相信，我們一直及可以依賴我們與供應商的關係，以提供足以滿足我們生產需求的原料。

於2014年、2015年及2016年，原料成本分別佔我們總銷售成本約38.2%、32.2%及31.0%。尤其是，於2014年、2015年及2016年，金屬零件分別佔我們原材料總成本約9.9%、11.6%及10.4%。於2016年，我們向供應商作出的90%及10%採購乃分別以賒購及現金付款方式作出。部份供應商要求我們於交付前結清付款。自主要供應商賒購的付款期一般介乎30至90日，確實的信貸期視乎所採購原料或零件的性質及有關供應商而定。有關原料成本的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料 — 影響我們經營業績的主要因素 — 原料的成本及員工成本」一節。

存貨管理

我們的存貨主要包括原料、在製品及製成品。我們透過製造執行系統(製造執行系統)，加上持續消耗記錄及實際盤點，緊密監察原料的存貨水平，從而減低存貨過剩或不足的風險。我們以先入先出的原則取用存貨，而取用存貨亦需經過適當批准。製造執行系統亦提高我們的管理及行政效率和各部門之間的溝通，加快訂單檢查、存貨控制及財務申報，並使我們可對發現的任何潛在問題即時作出應對。我們亦每月月底進行存貨盤點。於交付予客戶前，我們的製成品儲存於貨倉內，亦會委聘第三方服務供應商提供倉儲服務。

業 務

有關存貨詳情，請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目描述 — 存貨」一節。

分包

我們主要委聘蘇州建邦處理主要由無錫生產基地承接的製模及注塑流程，以更好地管理生產計劃、利用資源及達致成本效益，尤其在接獲客戶的緊急訂單時。於往績記錄期間，我們外包設計簡單且所需工藝較少的模具製作，因此，我們的內部生產團隊可專注於製作設計及技術要求更為複雜的模具。董事認為，該安排使我們更有效地控制模具質量。由於模具乃用於生產汽車飾件，模具的質量將直接影響最終產品，從而影響收益率。此外，於往績記錄期間，我們於本身的注塑機產能不足以滿足客戶需求時外包部分注塑模具程序。日後，我們計劃通過動用[編纂]採購額外注塑機，以提升產能，詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

於最後實際可行日期，蘇州建邦為本公司間接擁有30%權益之聯營公司，及於中國江蘇省蘇州設有生產基地。我們尚未與蘇州建邦訂立任何框架協議。是否使用蘇州建邦及將外包的具體生產步驟乃由我們的管理層按個別情況就每項銷售訂單並經考慮相應生產計劃、我們當時的備用產能及成本效益而釐定。分包費用乃按個別情況釐定，並會考慮生產步驟的複雜程度、交付時間及訂單數量。於委聘蘇州建邦後，我們向彼等銷售原料供加工，而製成品將交付至我們的生產基地進行品質控制檢查。於最後實際可行日期，蘇州建邦已與我們維持超過五年的業務關係。於2014年、2015年及2016年，產生的加工費分別約為人民幣28.3百萬元、人民幣56.6百萬元及人民幣69.3百萬元，分別約佔我們總銷售成本約4.5%、7.5%及7.6%。

物流安排

我們負責於採購訂單指定交付日期將產品交付至客戶的指定地點。相關交付成本及保險費通常由我們承擔。我們委聘合資格第三方物流服務供應商向客戶交付產品，原因為我們相信該等安排讓我們可減低因交通意外、交付延誤及損失而承擔的潛在責任風險，而我們的物流供應商則會承擔有關風險。

研發

我們相信研發能力對未來發展至關重要。於2016年12月31日，研發團隊由約305名成員組成，包括我們自德國及加拿大委聘的兩名專家，彼等分別具備電鍍技術及電化學生產領

業 務

域的專業知識。於2014年、2015年及2016年，我們分別產生研發開支(包括研發人員的薪金、研發項目投資及其他開支)約人民幣26.9百萬元、人民幣30.7百萬元及人民幣36.0百萬元。

我們已註冊38項實用新型及發明專利。詳情請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—2.2本集團知識產權—(c)專利」一段。

我們主要通過位於惠州生產基地的研發中心進行研發活動。我們的研發活動主要致力於我們擁有的不同電鍍技術的質量及工藝及生產流程中的成本效益。

我們實現與高等教育機構於研發方面合作的價值，且於2012年9月，惠州建邦精密塑膠與哈爾濱工業大學訂立研發合作協議(「**合作協議**」)。根據合作協議，惠州建邦精密塑膠已同意向哈爾濱工業大學分四期支付人民幣500,000元，以資助該項研究項目，並已於最後實際可行日期支付第一期款項人民幣100,000元。哈爾濱工業大學與本集團共同擁有根據合作協議開發的研發技術的專利權。自2013年起，我們已開始向哈爾濱工業大學的學生提供實習機會及為畢業生提供就業機會，以促進與哈爾濱工業大學化工學院的合作。

知識產權

我們深知保護及執行知識產權(包括專利及商標)的重要性，以保障我們的研發團隊開發的創新技術及我們建立的商譽。

專利

我們已在中國申請並獲授專利，以保障我們生產產品的新流程。於最後實際可行日期，我們在中國註冊合共38項專利，並在中國提交四項專利申請及在德國提交一項專利申請。

商標

於最後實際可行日期，我們已分別在中國及香港註冊四個及三個商標。於最後實際可行日期，我們並無於中國或其他國家提交商標申請。

保障知識產權

保障技術、產品及工序對我們的業務甚為重要。我們全體主要研發人員須與我們訂立保

業 務

密協議，以處理知識產權事宜並要求僱員授予我們使用彼等於受聘期間開發的一切發明、設計、科技及任何其他知識產權。

於往績記錄期間，我們未曾遭第三方嚴重侵犯我們的知識產權或遭指控我們侵犯知識產權。有關專利及商標的更多資料，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—2.2本集團知識產權」一段。

環境保護、健康及工作安全

環境保護

我們的業務受有關環境保護的若干法律及法規所限。有關環保標準的適用法律及法規之進一步資料，請參閱本文件「監管概覽—中國法律及法規—D.與環保相關的法規」一節。於2014年、2015年及2016年，我們遵守環境規則及法規的成本分別約為人民幣15.0百萬元、人民幣14.0百萬元及人民幣16.2百萬元。我們預計，於2017年，合規成本將約為人民幣18.7百萬元。

由於我們的業務涉及生產及存儲若干危險化學品及材料，我們致力清潔生產及減少廢物排放。惠州生產基地及無錫生產基地已獲得ISO14001：2004認證。除遵守國際標準外，我們亦已制定一系列內部環保政策及指引，包括(a)廢水：(i)集團成員公司應組裝適當的排水設施，以確保污水經過適當過濾及處理以及排放量屬中國政府規定限值；(ii)應安裝廢水回收設備；及(iii)應安裝監控攝像頭以監控廢水排放的情況；(b)廢氣排放：應安裝空氣淨化及循環設施，以收集生產車間的空氣污染物並改善空氣質量；(c)噪音污染：集團成員公司應採取隔音及吸聲措施，確保產生的噪音符合中國政府規定的標準；及(d)固體廢物：有害污染物被小心運輸至填埋場／本集團特定部門作進一步處理。我們委聘多間具相關許可的外部公司處理及處置我們產生的部份危廢物。

於往績記錄期間，我們並無因違反任何適用環境法例或法規而被處以罰款或遭受處罰。

健康及工作安全

我們受有關健康及工作安全的若干規則及法規所限。有關進一步資料，請參閱本文件「監管概覽—中國法律及法規—E.與安全生產相關的法規」一節。

我們已實施基建及安全政策，確保設備安全，防止或盡量減少大眾受到有害物質影響。我們已編製一份內部安全手冊，向其員工提供維持安全工作環境的指引。我們的各附屬公

業 務

司已成立由管理層及員工代表組成的安全管理委員會。安全管理委員會對生產設施進行定期安全檢查，以確保遵守安全措施及遵從生產程序。我們亦經常維修消防設施及進行消防演習。生產員工獲提供有關設備及職業安全裝備操作的定期培訓。

於2014年2月及2016年11月，我們於惠州的電鍍生產基地發生兩起火災事故，事故並無造成任何人員傷亡。根據中國當地機關於2014年4月4日發出的行政處罰令顯示，於2014年的事故乃因一名僱員未經適當安全生產培訓操作機械所造成，間接導致生產基地發生火災。我們被裁定違反中華人民共和國安全生產法及安全生產事故隱患排查治理暫行規定。該違規導致我們須繳付人民幣100,000元的罰款及暫停有關生產基地營運兩個月，以按當地機關的規定糾正消防安全問題。我們於收到該處罰令後已向中國當地機關支付有關罰款。引起火災的僱員已被我們罰款及解僱。另一起火災於2016年11月在我們的惠州生產設施發生，導致我們遭受經濟損失合共約人民幣16.0百萬元，包括該事故造成的電鍍齒條損毀及生產損失。火災事故並未給本集團造成重大干擾。根據當地消防部門於2017年1月發出的調查報告，火災並非由電線或自然災害引起，及我們已向警察報告，懷疑已被我們於事故後解僱的僱員造成該起事故，供其調查。於最後實際可行日期，我們並未就違反任何中國法律及法規遭到任何機構的處罰，亦無接獲任何處罰通知或因事故而被責令停產。根據相關安全生產部門於2017年2月發出的書面確認，我們已遵守中國相關生產安全法律及規例。

為防止類似事故再次發生，本集團採納嚴格措施以監督於工廠使用明火的行為，包括引入載有於工廠使用明火須採取的安全預防措施及審批程序的指引。獲得行政部門許可前，須填寫載有所有相關詳情(如使用明火的場所、時間及原因以及主管姓名)的申請表格。我們的安全專員負責對可使用明火的區域進行定期現場巡查並編製相關文件，作記錄用途。任何人士未經事先許可在工廠使用明火或會遭處罰或解僱。我們的行政部門及惠州生產基地的安全專員亦會每週對我們的維修及維護員工進行培訓，以確保彼等掌握必要的工作安全知識。此外，生產區域嚴禁明火或香煙。我們將(i)在爆炸性及可燃性材料存放的生產區域安裝監控攝像頭以密切監視生產過程；及(ii)在該等區域安裝火源探測及報警系統以探測

業 務

火源並警告緊急人員，將火險及其影響降至最低。我們的安保人員亦將每天24小時進行安全巡邏，確保生產地點防火安全。董事認為，我們的現有職業安全措施足以保障僱員之職業健康及安全且行之有效。

除上文所披露之事故外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何其他對本集團造成嚴重干擾的事故。

於往績記錄期間，概無發生工作相關人員傷亡的任何重大事件。

僱員及員工

於2016年12月31日，我們合共僱用4,025名僱員，及我們來自獨立第三方職業介紹所的派遣工人有37名，以承擔臨時及輔助的職能。於2016年12月31日，我們分別於中國、香港、美國及德國擁有3,991名、2名、16名及16名員工。下表載列於2016年12月31日我們按職能劃分的僱員明細：

僱員類別	僱員總數	佔僱員總數百分比
生產	2,506	62.3%
研發	305	7.6%
品質保證	500	12.4%
人力資源、行政及財務	253	6.3%
維護	71	1.8%
物流	248	6.2%
採購	23	0.6%
營銷	80	2.0%
管理	39	0.8%
總計	4,025	100.0%

於往績記錄期間，我們合共與三間職業介紹所訂立勞務派遣協議。每份勞務派遣協議為期一至兩年。根據勞務派遣協議，我們的主要責任包括：(i)向職業介紹所支付派遣工的工資(不應低於法定最低工資)及職業介紹所管理費；(ii)於工傷事故中，倘賠償金額超過保險金額範圍，則根據勞務派遣協議的指定條款與職業介紹所共同承擔有關賠償；及(iv)受特定勞務派遣協議條款的規限，至少於我們的業務經營出現任何重大變動前30天內通知職業介紹所。根據勞務派遣協議，職業介紹所的主要責任包括：(i)與派遣工訂立勞務派遣合約，並代表我們向派遣工發放工資；及(ii)為派遣工繳納社會保險供款。

根據中華人民共和國人力資源和社會保障部於2014年1月24日頒佈及於2014年3月1日實

業 務

施的勞務派遣暫行規定（「暫行規定」），僱主所用派遣工人人數不得超過其僱員及派遣工人總數10%。於最後實際可行日期，我們的中國法律顧問確認，我們符合暫行規定要求。

培訓

我們為僱員及透過職業介紹所聘用的派遣工人提供定期培訓，使彼等緊貼與我們的產品和生產流程及我們所出售或推廣產品有關的行業最新發展。我們亦為我們的僱員及派遣工人提供定期安全培訓。有關更多詳情請參閱本節上文「環境保護、健康及工作安全 — 健康及工作安全」一段。

勞資糾紛

我們於生產線工作的僱員每12小時輪班。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未曾面臨任何對業務構成重大影響的勞工短缺、停工、罷工或勞資糾紛。

福利供款

根據適用中國法律及規例，我們須為僱員繳納多項社會保險金供款，包括但不限於養老保險及住房公積金。於往績記錄期間，我們並無為部份中國僱員全額繳納社會保險金及住房公積金供款。有關我們於往績記錄期間的違規事項之更多詳情，請參閱本節下文「合規及法律訴訟—違規事項」一段。

薪酬

我們僱員的薪酬待遇包括薪金、花紅及各項補貼。我們每月檢討僱員的表現，有關結果用於其年度薪酬檢討及晉升評核。我們的僱員亦有權參加我們的購股權計劃。其他詳情請參閱本文件「附錄四 — 法定及一般資料 — 4.購股權計劃」一段。

業 務

執照及許可證

下表載列我們於最後實際可行日期取得的重要執照、許可證及批文的詳情：

執照／許可證／ 批文	頒發機構	頒發予	頒發日期	有效期至
惠州生產基地：				
廣東省污染物排放 許可證	惠州市環境 保護局及 其下屬機權	惠州信邦 表面處理	2014年8月13日	2019年5月31日
		惠州浩瑜	2015年8月21日	2019年5月31日
		惠州建邦電子	2015年2月12日	2018年2月12日
		惠州建邦 精密塑膠	2016年4月20日	2019年4月20日
		惠州建邦 表面處理	2017年2月14日	2018年2月14日
取水許可證	惠州市水務局	惠州建邦 精密塑膠	2017年1月1日	2019年12月31日
天津生產基地：				
天津市排污(水) 許可證(附註)	天津市武清區 環境保護局	天津金信	2013年3月26日	2015年3月
取水許可證	天津市武清區 水務局	天津金信	2015年1月1日	2019年12月31日
其他：				
危險化學品經營 許可證	上海市浦東新區 安全生產監督 管理局	上海信裕	2015年6月9日	2018年6月8日

附註：

據中國法律顧問告知，儘管此許可證已到期，天津市武清區環境保護局主管人員已口頭確認，於中國環境保護部制訂有關排污許可證的統一規例前，其將不再辦理此許可證的重續申請手續，且未確定何時會恢復審查程序。

業 務

然而，中國法律顧問認為，天津生產基地的現有營運並無因於排污許可證到期後未能取得有效的排污許可證而違反任何相關中國法律法規。

我們的中國法律顧問已確認，除上文所述已到期的天津市排污(水)許可證以及正在建設生產線或經營場所的惠州信升、惠州信邦精密部件及無錫建邦模具外，我們已為我們於中國的業務經營取得所有相關牌照、許可證及批文，且有關已獲取之牌照、許可證及批文於最後實際可行日期均屬有效且將繼續有效。

市場及競爭

我們經營所處行業在中國較為分散，按2016年營業額計，其中五大參與者佔總市場份額約19.7%。位於上海、廣州及長春的中小型汽車塑膠電鍍零件供應商眾多。由於我們的客戶包括國際第一級供應商及整車製造商，故我們面臨來自國內及國際其他參與者的競爭。

董事相信，新進入者在汽車塑膠電鍍零件行業面臨的主要障礙為政府制定愈加嚴格的環保政策、電鍍工序涉及的先進技術水平、現有合資格汽車塑膠電鍍零件供應商的完善銷售網絡及與客戶的緊密關係以及公司起步及營運所需的大量資本投資。此外，董事認為，生產優質產品同時降低成本的能力為其本身自其他製造商中脫穎而出的關鍵。

我們相信，我們的一站式生產平台、技術及專長、卓著的往績記錄、產能以及強大的地方及海外客戶群可使我們較眾多競爭對手更具競爭力。尤其是，我們相信，我們於電鍍領域的技術專長令我們在質量上享有競爭優勢並可使我們獲得遠較競爭對手高的收益率。有關我們優勢的更多詳情，請參閱本節上文「競爭優勢」一段。

為把握汽車行業的增長機遇並勝過競爭對手，我們計劃擴充於中國及墨西哥的生產設施、致力進一步投資研發以改進技術及繼續滲入海外市場，特別是我們已設立辦事處並與若干第一級供應商及整車製造商建立業務關係的北美及歐洲市場。

有關行業競爭格局及市場地位的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

業 務

獎項

以下於近年來取得的獎項及證書佐證我們的業務在中國備受肯定：

<u>授出年份</u>	<u>獎項／認可</u>	<u>實體</u>	<u>頒發機構</u>
2016年	通用汽車供應商質量優秀獎	惠州建邦精密塑膠	通用汽車公司
2016年	2015年歐洲供應商領袖獎－持續改善	XPC	延鋒汽車內飾系統有限公司
2016年	高新技術企業證書	惠州建邦精密塑膠	廣東省科學技術廳、廣東省財政部、廣東省辦公廳、國家稅務總局及廣東地稅局聯合頒發
2015年	2015年度優秀供應商獎	惠州建邦精密塑膠	奧托立夫(上海)管理有限公司
2015年	2014年度最佳供應商	惠州建邦精密塑膠	奧托立夫(上海)管理有限公司
2014年	特殊貢獻獎	惠州建邦精密塑膠	奧托立夫(上海)管理有限公司
2014年，2013年	優秀供應商獎	無錫金信	科世達(上海)管理有限公司
2014年	歐洲供應商績效銀獎	XPC	江森內飾自控管理公司
2013年	2012年度最佳供應商獎	無錫金信	法可賽(太倉)汽車配件有限公司

業 務

保險

我們的保險範圍包括財產保險、個人意外保險、環境責任保險及產品責任保險。由於業務中斷保險或核心人員保險於中國並非強制性法律規定，亦無違反中國的行業慣例，我們並無投購有關保險。我們認為，我們現時的保險範圍對於我們現時的營運屬充足且符合行業慣例。

物業

土地

擁有的土地

於最後實際可行日期，我們(i)已於中國擁有合共五幅土地(包括分別位於惠州、無錫及天津的兩幅、兩幅及一幅土地)的土地使用權，建築面積為144,818.1平方米，主要用作工廠、辦公室、車間及宿舍，及(ii)於馬來西亞擁有三幅總建築面積為44,771平方米的閒置土地(「**馬來西亞土地**」)。

本集團於2012年購買馬來西亞地塊，用於建造專注於注塑及電鍍的生產基地，以實施在亞洲的擴張計劃並享受政府支持出口的政策。然而，由於我們隨後決定於墨西哥建立新生產基地，以根據策略進一步擴充於北美的業務，我們空置馬來西亞土地。於最後實際可行日期，我們於馬來西亞並無任何業務計劃及並無使用馬來西亞地塊。

於最後實際可行日期，我們於惠州仲愷高新區惠環街道辦西坑下塘村小組68號擁有一幅土地，建築面積為約59,161.40平方米(「**仲愷土地**」)。根據惠州市國土資源局仲愷高新技術產業開發區分局於2015年10月26日頒佈的有關通知，鑒於城市規劃及道路建設需要，仲愷高新技術開發區管理委員會擬根據相關法律合併及收回面積為9,394.98平方米的仲愷土地(「**受影響地塊**」)的土地使用權。於最後實際可行日期，受影響地塊上並無物業或建築。

中國法律顧問告知我們，於相關政府部門收回該土地前，有關受影響地塊的土地使用權仍由惠州建邦精密塑膠擁有，且可繼續使用。然而，由於政府可能收回有關土地，故惠州建邦精密塑膠不得隨意出租、轉讓、設立抵押或處置受影響地塊的土地使用權。待進行若干行政程序後，惠州建邦精密塑膠可隨意出租、轉讓、設立抵押或處置仲愷土地的餘下部分。董事確認，於最後實際可行日期仍在協商所述賠償事宜。

業 務

誠如我們的中國法律顧問及本公司有關馬來西亞法律的法律顧問告知，我們已取得所有土地的有效業權及於最後實際可行日期，我們並未因所擁有八幅土地的任何缺陷或就此而遭受任何重大申索。

租賃土地

於最後實際可行日期，我們於中國租賃一幅總佔地面積為6,845.2平方米的土地（即天津武清土地），作車間及倉庫用途。

天津武清土地涉及多個問題，包括(i)使用違反獲許可作農業用途的部分土地；(ii)在未取得相關許可的情況下在其上興建生產設施；及(iii)天津土地擁有人缺乏所有權證。為消除與該等缺陷有關的風險，我們已制定搬遷計劃。有關詳情請參閱本節下文「物業 — 化解與若干租賃土地及物業有關的風險的計劃」一段。

於最後實際可行日期，我們並未因天津武清土地或就此而遭受任何重大申索。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們(i)在中國擁有合共九幢樓宇，包括分別位於惠州、無錫及天津的四幢、三幢及兩幢樓宇，及位於惠州的一處辦公物業及(ii)一處辦公物業及在美國擁有一處辦公／倉庫物業，總建築面積為37,838.69平方米。我們將自有物業主要用作辦公室、車間、倉庫及宿舍。

於最後實際可行日期，我們已於仲愷土地上興建兩處總建築面積約3,323.14平方米的臨時建築（「臨時建築」）作倉儲用途，且我們未能就臨時建築獲得相關建設工程規劃許可證。有關此項違規事項詳情，請參閱本節下文「合規及法律訴訟 — 違規事項 — 未取得相關建築規劃證前進行建築施工」一段。

除上文所披露者外，倘於本文件日期須取得任何證書、批文或許可證，我們持有所有自有樓宇的有效業權證書，並擁有在建物業所需的必要批文及許可。

除上文所披露者外，我們的中國法律顧問及本公司有關美國法律的法律顧問已確認，於最後實際可行日期，我們擁有我們持有有效業權證書及有權佔用、使用、得益及處置的物業的合法擁有權。

業 務

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國、德國及香港租賃多處物業，詳情載列如下：

司法權區	租賃物業數目	總建築面積 (平方米)	租賃物業的用途
中國	根據27份租賃協議 租賃多處物業	110,494.52平方米 (附註1)	生產廠房、辦公室、 倉庫、宿舍、食堂及 車間
德國	3	868.6	辦公室
香港	1	104.0	辦公室
		<u>111,467.12</u>	

附註：

由於各宿舍單位的建築面積並未於相關租賃協議內列明，總建築面積不包括我們所租賃110個宿舍單位的建築面積。總建築面積包括三份涵蓋建築面積7,678.1平方米的集團內公司間的租賃。總建築面積中，分別約104,693.5平方米、3,534.0平方米、1654.76平方米及612.23平方米位於惠州、無錫、天津及上海。

於最後實際可行日期，我們所租賃總建築面積為7,300平方米的物業的出租人(不包括天津武清土地上的出租人)無法提供建設工程規劃許可證或可證明相關物業出租權的相關物業所有權證(「無許可證物業」)。如中國法律顧問所告知，倘任何第三方質疑該等物業的法定所有權，則我們或不能再佔用及使用該等物業。董事確認，大部分該等物業乃作倉庫及宿舍等配套用途，且該等物業的總建築面積僅佔我們所租賃所有物業(不包括天津武清土地上的物業)總建築面積約8.2%。於最後實際可行日期，我們並不知悉任何第三方質疑該等物業的所有權。此外，於最後實際可行日期，總建築面積為20,476.92平方米的物業(包括無許可證物業)的出租人未能向地方機關登記租賃協議。有關此違規事項的詳情，請參閱本節下文「合規及法律訴訟 — 違規事項 — 未能就與若干租賃物業有關的租賃登記」一等段。

除上文披露者外，我們的中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們於中國的租賃物業的相關出租人持有有效產權證或建築施工規劃許可證。根據可獲得的土地登記，我們於德國的租賃物業的相關物業擁有人為相關物業的登記擁有人。

業 務

化解與若干租賃土地及物業有關的風險的計劃

天津武清土地的缺陷

我們其中一處租賃土地位於中國天津武清區南蔡村鎮蘇羊坊村，建築面積約為6,845.2平方米。天津武清土地的缺陷包括以下三個方面：

(i) 違法使用集體農用地

董事確認，整個天津武清土地中的2,866.2平方米土地規劃為集體農用地（「農用地」）。根據中國適用法律，農民集體擁有的土地使用權不得出售、轉讓或租賃用作非農業用途，惟依法轉讓符合土地利用總體規劃的土地及企業因破產或兼併等情況而依法取得的土地除外。我們的中國法律顧問確認，農用地為農民集體所有土地，除非在特殊情況下，否則轉讓農用地的土地使用權或租賃該土地作非農業用途可能被視為非法。我們已於該農用地上興建工業生產設施，其用途與經批准作農業用途不符。

如我們的中國法律顧問所告知，我們在農用地上興建工業生產設施前須申請變更有關土地用途的許可。由於我們未能如此行事，相關政府機關可能根據《中華人民共和國土地管理法》與《中華人民共和國土地管理法實施條例》(i)責令我們拆除／沒收農業用地上的建築；(ii)使農業用地恢復至先前的狀態；及／或(iii)處以最高罰款每平方米農用地人民幣30元。

(ii) 無施工許可證

我們亦已在未取得所需建設工程規劃許可證的情況下在天津武清土地上投資興建生產設施。

誠如我們的中國法律顧問所告知，有意興建構築物的任何公司，須取得建設工程規劃許可證及建設工程施工許可證。倘我們未能取得有關許可證，根據《中華人民共和國城鄉規劃法》，相關政府機構可(i)責令建設單位拆除土地上的建築；(ii)沒收建築或建築所得非法收入；及／或(iii)處以低於有關建築成本10%的罰款。

(iii) 缺乏所有權證

天津土地擁有人未能就農業用地提供物業所有權證。誠如我們的中國法律顧問告知，任何第三方均可能質疑土地所有權且我們可能無法使用及佔用天津武清土地。

業 務

我們對天津武清土地的意向

基於上文所述，同時考慮到於往績記錄期間及於最後實際可行日期，(i)天津金信並無收到相關中國政府機關發出的任何搬遷令；及(ii)天津金信並不知悉任何第三方質疑該土地的法定所有權，董事認為，我們被迫從天津武清土地撤出的可能性甚低。然而，為消除被迫搬遷的風險，我們已制定下文所述搬遷計劃。

我們在天津武清土地生產經營的搬遷計劃

搬遷計劃

鑒於被迫自天津武清土地搬離的風險，我們的董事計劃將受影響的生產設施搬遷至距天津金信約120公里的天津靜海區天津濱港電鍍產業基地的電鍍廠房（「濱港廠房」）。

就此而言，我們已與天津萬達豐金屬表面處理有限公司（「濱港業主」）簽訂租賃協議（「濱港租賃協議」），內容有關以月租人民幣19,857.0元租賃濱港廠房，自2016年6月1日起至2018年5月31日止，為期兩年。此外，我們與天津濱港電鍍企業管理有限公司（「天津濱港企業」）簽訂環境管理服務協議，據此，天津濱港企業應為濱港廠房提供（其中包括）環保相關設施安裝、污水處理及公共區域維護服務，期限為2016年6月1日起至2018年5月31日，每月收費人民幣56,262.0元。

儘管天津武清土地的總建築面積約為6,845.2平方米，但於最後實際可行日期，我們的生產設施的佔地面積約為1,900平方米。由於濱港廠房的建築面積約為1,654.8平方米，因此，我們的董事認為濱港廠房可容納我們於天津武清土地的現有營運。如我們的中國法律顧問所告知，濱港業主擁有濱港廠房的合法業權，且有權將濱港廠房租賃予第三方，而濱港租賃協議屬合法、有效且具約束力。

我們已於2017年3月底開始翻新濱港廠房並安裝有關設備。根據搬遷規模及我們建造生產基地的經驗，我們預期將於2017年8月底前完成搬遷天津武清土地上的廠房及設備至濱港廠房。我們預期就搬遷工作產生總開支人民幣2.4百萬元，包括轉移原料、設備及生產線的開支人民幣1.6百萬元及翻新濱港廠房的開支人民幣0.8百萬元。

天津武清土地的租賃協議將於2030年6月屆滿。我們計劃與天津土地擁有人就我們搬遷至濱港廠房後提早終止相關租賃協議進行磋商。倘我們無法於原期限屆滿前終止上述租

業 務

約，我們將須就天津武清土地租約的餘下期限支付租金人民幣4.4百萬元。濱港廠房的月租金為每平方米人民幣7.8元，高於天津武清土地。

考慮到天津武清土地上的電鍍廠房於2016年的實際產量僅佔我們的總產量約4.8%，我們的董事認為搬遷不會對本集團造成任何重大財務或營運影響。

未受影響生產基地產量增加

我們預計，搬遷過程可能持續約五個月，期間我們須部分關閉天津武清土地生產設施的運營。儘管我們計劃於2017年8月底前搬遷至濱港廠房，但我們可能被迫於濱港廠房可營運前自天津武清土地搬離。我們計劃於搬遷期間增加無錫金信及無錫建邦電子的電鍍廠房使用率。

於最後實際可行日期，天津金信於天津武清土地上營運的受影響生產設施支持一條電鍍生產線（「**H生產線**」）。H生產線於2016年的設計月產能為約8,424平方米，而實際月產量為約4,988.6平方米，月利用率約為59.2%。

於最後實際可行日期，無錫金信的電鍍廠房運行兩條電鍍生產線（「**A及C生產線**」）。於2016年，A及C生產線的總設計月產能為約30,576平方米，及未利用月產能為約9,740.8平方米，整體月利用率約為68.1%。

另一方面，於最後實際可行日期，無錫建邦電子的電鍍廠房運行一條電鍍生產線（「**D生產線**」）。D生產線於2016年的設計月產能為約19,760平方米，及未利用月產能為約2,425.1平方米，月利用率約為87.7%。

由於無錫金信及無錫建邦電子於2016年的未利用總月產能為約12,165.8平方米，而H生產線的實際總月產量為約4,988.6平方米，我們相信無錫金信及無錫建邦電子電鍍廠房擁有足夠產能以吸納天津金信營運的受影響電鍍廠房的全部產能。我們預計，倘我們可及時大幅提高無錫生產基地的產能，則我們於搬遷過程中不會錄得收益損失。然而，由於我們需將製成品自無錫運往天津，根據天津金信的現有產量及我們收到的物流費用報價，我們估計，倘採用該應急計劃，我們每月將產生約人民幣17,200元的額外運輸成本。

業 務

合規及法律訴訟

我們必須遵守法律法規，且受各級監管機關的監督，並須維持多項牌照、許可證及批文，以營運我們的設施及進行我們的業務。有關我們的業務經營須遵守的相關中國法律及法規的概要，請參閱本文件「監管概覽」一節。

於最後實際可行日期，本集團的成員公司概無涉及任何重大未決訴訟、仲裁或申索，而董事概不知悉本集團成員公司有任何未決或有所威脅或面臨會對本集團的經營業績或財務狀況產生重大不利影響的重大訴訟、仲裁或申索。

違規事項

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們曾無意違反中國法律的若干監管規定。其詳情概述如下。

為若干中國僱員繳付的社會保險供款不足

(i) 違規的性質、範圍及原因

於往績記錄期間，我們並無為中國若干僱員提供全額社會保險供款，或根本未提供社會保險供款。我們估計，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們未繳付的社會保險供款分別為約人民幣27.8百萬元、人民幣28.7百萬元及人民幣44.3百萬元。

各相關中國附屬公司的人力資源經理已被指派為行政負責人，負責監督相關中國附屬公司遵守中國社會保險規定的情況。違規事項主要因人力資源經理不熟悉相關監管規定所致。此外，由於我們的若干中國僱員不願承擔其供款的部分，故彼等不願配合我們的中國附屬公司為社會保險作出供款。

(ii) 可能承擔的法律後果及最高處罰

根據《中華人民共和國社會保險法》，就於2011年7月1日後並無如期繳納足額社會保險費而言，相關中國機關應責令僱主限期繳納或者補足差額，並自逾期繳款日期起按日徵收相等於逾期款項0.05%的滯納金。倘款項並無於期限內繳納，相關中國機關應對其處以逾期款項一至三倍的罰款。根據《勞動保障監察條例》，倘違反勞動及社會保障法律、法規或規定的行為持續或持續發生，但於有關違反行為停止之日起計兩年後才被有關勞動行政部門發現，且並無被告發或投訴，則勞動行政部門不會再進行調查或處罰。

業 務

(iii) 對本集團經營及財務的潛在影響

自2016年4月起，我們已根據法律法規或當地政策(如適用)所述基準為我們所有合資格中國僱員作出社會保險供款。

誠如惠州市社會保險基金管理局相關官員及惠州市人力資源和社會保障局分別於2016年3月10日及2016年3月21日的採訪中確認，(i)惠州市企業實體按地方最低訂明基準繳付社會保險供款原則上將被視作有關規則及規例；及(ii)倘供款逾期超過兩年且並無被舉報及／或投訴，有關機構不會強制嚴格遵守有關規則及規例。

誠如無錫市社會保險基金管理局相關官員於2016年4月12日的採訪中確認，經審閱無錫市相關附屬公司繳款基準，並無發現有關社會保險供款的問題，而無錫市相關附屬公司可繼續按照上述機構訂明的基本金額繳付供款。

我們進一步獲得來自有關社會保險基金管理局及／或人力資源和社會保障局於不同日子的書面確認，確認我們於惠州、天津及無錫的有關附屬公司並無因違反任何有關勞工及社會保障的法律及規定遭罰款。

基於上文所述，中國法律顧問認為：(i)有關社會保險基金管理局及人力資源和社會保障局為發出相關書面確認及／或就相關規則及規例的詮釋提供諮詢服務的主管機構；(ii)相關機關不大可能要求就兩年前發生的違規事項補繳社會保險供款及／或繳納任何該等附加費；及(iii)倘我們於接獲相關要求後於訂明期間繳付未清繳的總金額，則不會就違規事項遭受罰款(相等於逾期款項的一至三倍)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲有關政府機構任何指令或要求，要求我們支付未繳付的社會保險供款或任何罰款。

然而，為反映該等違規事項對我們構成的潛在財務影響，我們已就截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年的相關違規事項分別計提撥備約人民幣27.8百萬元、人民幣28.7百萬元及人民幣44.3百萬元。

此外，我們的控股股東已同意就因相關違規事件於[編纂]前產生的全部款額及／或罰款或有關該筆款項及／或罰款的任何成本、開支及損失向我們作出彌償，惟控股股東將以相關成員公司於財務報表計提撥備者為限承擔任何相關成本及開支。基於上文所述，董事認為此違規事項並未對本集團的經營及財務造成重大不利影響。

業 務

為若干中國僱員繳付的住房公積金供款不足

(i) 違規的性質、範圍及原因

於往績記錄期間，我們並無為中國若干僱員開設住房公積金賬戶，亦無提供全額住房公積金供款，或根本未提供住房公積金供款。我們估計，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們未繳付的住房公積金供款分別為約人民幣4.7百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣6.4百萬元。

各相關中國附屬公司的人力資源經理已被指派為行政負責人，負責監督相關中國附屬公司遵守中國住房公積金規定的情況。違規事項主要因人力資源經理不熟悉相關監管規定所致。此外，由於我們的若干中國僱員不願承擔其供款的部分，故彼等不願配合我們的中國附屬公司為住房公積金作出供款。

(ii) 可能承擔的法律後果及最高處罰

根據《住房公積金管理條例》，就未於期限內繳足住房公積金的僱主，住房公積金管理中心將責令其限期繳款；若僱主仍未繳款，則住房公積金管理中心可入稟法院強制機行繳付未付欠款。住房公積金管理中心亦可就未能於期限內辦理必要賬戶開設手續處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元之罰款。

(iii) 對本集團經營及財務的潛在影響

自2016年4月起，我們已根據法律法規或當地政策(如適用)所述基準為我們所有合資格中國僱員作出住房公積金供款。

誠如惠州市住房公積金管理中心相關官員於2016年3月10日的採訪中確認，除非有關僱員投訴，有關機構通常不會要求企業實體補繳未繳付的住房公積金供款。

誠如無錫市住房公積金管理中心相關官員於2016年4月12日的採訪中確認，有關實體方被要求補繳未繳付的住房公積金供款的先例乃由於其僱員進行投訴。

我們進一步自相關住房公積金管理中心取得書面確認，確認我們於惠州、天津、無錫及上海的相關附屬公司(i)已繳付住房公積金供款；及(ii)並無因於違反有關住房公積金的任何法例或規例而遭處罰：

基於上文所述，中國法律顧問認為：(i)相關住房公積金管理中心為發出相關書面確認

業 務

及／或就相關規則及規例的詮釋提供諮詢服務的主管機構；及(ii)除非有關僱員投訴，我們遭有關機構要求繳付未繳付的公積金供款的可能性較低。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲有關政府機構任何指令或要求，要求我們繳付未繳付的住房公積金供款或被任何住房公積金管理中心處以行政處罰。

然而，為反映該等違規事項對我們造成的潛在財務影響，我們已就截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年的相關違規事項分別計提撥備約人民幣4.7百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣6.4百萬元。

此外，我們的控股股東已同意就因我們不遵守法律及法規的相關違規事件於[編纂]前產生的全部款額及／或罰款或有關該筆款項及／或罰款之任何成本、開支及損失向我們作出彌償，惟控股股東將以相關成員公司於財務報表計提撥備者為限承擔任何相關成本及開支。基於上文所述，董事認為此違規事項並未對本集團之經營及財務造成重大不利影響。

實施內部監控措施防止再次發生社會保險及住房公積金供款不足事件

為防止再次發生有關社會保險及住房公積金供款不足的違規事件，我們已採取下列內部監控措施：

- (i) 管理層已向相關規管機關重新確認社會保險及住房公積金繳款基準；
- (ii) 向有關人員提供相關規則及規定的培訓，確保彼等知悉作出足額社會保險及住房公積金供款的重要性；
- (iii) 採納內部指引及政策，確保中國附屬公司的僱員名單獲妥善保管及更新；及
- (iv) 所有新聘用合同指明員工必須遵守法律及規定，並配合我們的相關中國附屬公司根據相關法律及規定繳納社會保險及住房公積金。

董事認為我們已就防止發生社會保險基金有關的違規事項及住房公積金妥善設計內部控制，以解決不足之處。

執行董事蔣巍先生已獲派定期審核我們的供款繳納情況及報告所發現的任何不足之處，以確保供款得到恰當監控及根據相關法規的要求執行，並定期向董事會報告有關發現及結

業 務

果。有關蔣巍先生的資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員 — 董事 — 執行董事」一節。日後，我們亦會於必要時就有關規定尋求法律意見，以確保持續遵守有關法例及規例。

違法使用集體農業用地及在未取得許可證的情況就天津武清土地進行建設活動

(i) 違規事項的性質、程度及原因

如本節上文「物業 — 化解與若干租賃土地及物業有關的風險的計劃 — 天津武清土地的缺陷」所披露，我們已(i)在農用地上興建若干工業生產設施，與批准農業用途不符；及(ii)在未取得所需建設許可證的情況下興建上述生產設施。

違規事項主要由於當地管理層不熟悉土地管理相關的法律及法規及缺乏遵守相關法律及法規的充足知識。

(ii) 可能承擔的法律後果及最高處罰

有關該等不合規事件的相關規則及規例、可能承擔的法律後果及最高罰款，請參閱「物業 — 化解與若干租賃土地及物業有關的風險的計劃 — 天津武清土地的缺陷」一段。

(iii) 對本集團經營及財務的潛在影響

於最後實際可行日期，我們並無因該等違規事件而遭到任何罰款及我們並無接獲相關中國國土資源管理機關發出的任何要求我們拆除農用地上的工業生產設施及／或處以罰款的通知。倘我們被相關機關處以罰款，我們擬立即全額繳納所須繳納的罰款。

經計及(i)相關政府機構就有關違規事件可能處以的估計罰款金額；(ii)估計搬遷成本及(iii)於2011年12月31日天津武清土地的生產設施之賬面淨值後，我們已就截至2012年12月31日止年度的違規事件作出適當撥備約人民幣6,394,000元。此外，我們計劃於2017年8月前搬遷至濱港廠房。進一步詳情請參閱本節上文「物業 — 化解與若干租賃土地及物業有關的風

業 務

險的計劃 — 我們在天津武清土地生產經營的搬遷計劃」一段。此外，我們的控股股東已同意就因該等違規事件而於[編纂]前產生的全部款額及／或罰款或有關該筆款項及／或罰款之任何成本、開支及損失向我們作出彌償，惟控股股東將以相關成員公司於財務報表計提撥備者為限承擔任何相關成本及開支。基於以上情況及考慮到我們將於近期採取搬遷行動，董事認為此違規事件不會對本集團之經營及財務造成重大不利影響。

(iv) 實行內部監控措施防止再次發生

執行董事劉軍先生已獲派定期進行實地視察以確保物業(不論自有或租賃)乃按其相關許可用途使用及建設乃於取得必要批准及／或許可後進行並符合相關法規的規定，以及定期向董事會報告有關發現及結果。有關劉軍先生的資歷及經驗之詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員 — 董事 — 執行董事」一節。日後，我們亦會於必要時就有關規定尋求法律意見，以確保持續遵守有關法律及法規。

取得相關建設工程規劃許可證前開展建設工程

誠如本節上文「物業 — 自有物業」一段所披露，於最後實際可行日期，我們未能就臨時建築獲得相關建設工程規劃許可證。

誠如中國法律顧問所告知，根據中國相關法例及規例，倘於未取得建設工程規劃許可證或違反有關規定的情況下進行建設項目，則有關規劃當局可責令建設實體拆除該土地上的建築或沒收建築或其產生的非法收入及／或處以罰款。然而，於2016年1月29日，我們取得惠州市城市管理行政執法局仲愷高新技術產業開發分局的書面回覆，經考慮仲愷土地擁有權及該區城市規劃未受影響，有關當局同意不會發出拆除命令及／或處以罰款，並允許我們繼續使用臨時建築。

中國法律顧問認為(i)上述分局為就有關法例及規例的實施發出及給予確認的主管機構；及(ii)基於上述回覆，我們因非法建築遭處罰的風險不大。因此，董事認為上述違規事項構成並不嚴重的違規行為，不會對本集團整體造成任何重大不利影響。

未能登記若干租賃物業有關的租賃

於往績記錄期間，我們未能登記作為若干物業承租人所訂立的若干租賃協議。

業 務

根據《商品房屋租賃管理辦法》，有關國有土地上物業的租賃協議須於簽訂後30日內向有關當局登記。誠如中國法律顧問所告知，未登記的租賃協議並不影響租賃的有效性、合法性或可強制執行性。然而，有關政府部門或要求我們限期糾正違規事項，倘我們未能糾正，將就各項未登記租賃協議處以最高人民幣10,000元的罰款。

於最後實際可行日期，我們作為承租人訂立的五項租賃協議未向地方機關登記。此等租賃協議項下的租賃物業主要用作倉庫、生產工廠及食堂，佔我們於中國所有租賃物業的總建築面積約18.5%⁽¹⁾。由於登記租賃協議需要向有關當局呈交業主的若干文件，故登記租賃需要業主配合，此乃我們無法控制之處。於最後實際可行日期，我們並無就未登記租賃協議接獲任何責令改正的命令或遭處以任何罰款。董事認為，違規事項並未對本集團營運及財務構成重大不利影響，故並無於財務報表計提撥備。此等租賃協議屆滿後，我們將爭取遷往願意配合登記租賃協議的業主擁有的物業，惟該搬遷不可導致營運受到重大干擾，亦不會對財務狀況構成重大影響。

誠如中國法律顧問所告知，除上述披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面遵守所有相關中國法例及規例。

鑒於我們對有關違規事項採取的補救措施，以及截至最後實際可行日期，有關政府機構並無識別、報告或通知類似違規事項，董事認為，內部監控措施充足且有效，可避免日後再發生類似違規事項，而獨家保薦人基於類似基準並無理由反對董事意見。

內部監控

董事會的責任是確保本公司維持完善及有效的內部監控，以時刻保障股東的投資及我們的資產。我們已採納一連串內部監控政策及程序，旨在為達致包括有效及高效率經營、可靠財務申報及遵守適用法例及規例在內的目標提供合理保證。

就[編纂]而言，我們於2015年1月委聘獨立內部監控顧問（「內部監控顧問」），以審閱財務申報內部監控的選定領域（「內部監控審閱」）。內部監控顧問於2015年1月進行的內部監控審閱的範圍由我們、獨家保薦人及內部監控顧問協定。內部監控顧問審閱的財務申報的內

⁽¹⁾ 總建築面積不包括我們租賃的110個宿舍單位的建築面積，因為各宿舍的建築面積並未於相關租賃協議內列明。

業 務

部監控的選定領域包括實體層面的監控及業務流程層面的監控，包括收益及應收款項、購買及應付款項、存貨、固定資產、庫務、財務申報、工資及資訊科技的一般監控。內部監控顧問於2016年1月及2016年3月以及2016年9月進行後續審閱（「後續審閱」），以審閱我們為處理內部監控顧問於2015年1月審閱的調查結果而採取的管理行動的情況。經考慮我們的內部監控顧問編製的報告，董事確認我們已遵從內部監控顧問提供的大部分推薦建議，並作出相應改正措施以處理我們內部監控的不足之處及弱點。

內部監控審閱及後續審閱乃根據我們提供的資料進行，且內部監控顧問並無就內部監控作出保證或發表意見。

我們的內部監控系統重點包括下列各項：

- *行為守則* — 我們的行為守則向各僱員明確傳達我們的價值、可接納的決策標準及我們的基本行為原則。
- *關連方交易管理* — 我們已結算與關連方的所有非貿易結餘。日後，我們會嚴格監察及管理我們的關連方交易，以繼續加強我們的內部監控，並且只會與關連方訂立於日常業務過程中按正常商業條款進行及合乎股東整體利益的交易。
- *內部審核* — 我們的內部審核部門定期監察主要控制措施及程序，以向我們的管理層及董事會保證內部監控系統按計劃發揮作用。董事會的審核委員會負責監督我們的內部審核部門及財務報告程序。審核委員會由本公司三名董事組成，即鄧智偉先生、甘為民先生及曹立新教授。鄧智偉先生擔任審核委員會主席。有關該等審核委員會成員的資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員 — 董事 — 獨立非執行董事」一節。
- *遵守上市規則及相關法律法規* — 我們已委任執行董事劉軍先生監察我們遵守相關法律法規的情況，而我們的高級管理層團隊會與僱員緊密合作，以實施所需行動，確保我們遵守相關法律法規。我們亦會繼續安排香港法律顧問向董事及高級管理層提供有關上市規則的各種培訓（包括但不限於有關企業管治及關連交易的範疇）及中國法律顧問提供有關中國法律法規的培訓。
- *合規顧問* — 我們已委聘新百利融資有限公司擔任合規顧問，以於[編纂]後就有關

業 務

上市規則的合規事宜向我們提供建議。有關進一步詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員 — 合規顧問」一段。

董事認為，本公司已採取合理措施制定內部監控系統及程序，以提升工作及監督層級的監控環境，而我們採納的經提升內部監控措施屬充足及有效。

對沖

鎳及其複合產品乃生產流程中使用的主要原料之一，截至2016年12月31日止三個年度各年，其成本分別約為人民幣24.3百萬元、人民幣26.2百萬元及人民幣25.6百萬元，分別佔同期原料總成本約10.3%、10.8%及9.1%。由於鎳價可能波動或易波動，與許多在生產流程中使用鎳作為主要原料的製造商一樣，我們於往績記錄期間訂立商品期貨對沖交易，以減少我們因鎳價波動而承受的風險。有關我們於往績記錄期間訂立的商品期貨合約交易及其對財務表現的影響之更多詳情，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目描述 — 衍生金融工具」一節。

我們採納的商品期貨對沖政策

自2016年1月起，我們已採納一項正式期貨對沖管理政策，(其中包括)訂明：

- (i) 我們訂立的期貨合約須限於在期貨交易所買賣並與鎳有關的合約；
- (ii) 倘鎳的名義總量超出我們的生產需求，我們不得訂立任何期貨合約及我們的對沖倉盤不得超過我們於現貨市場購買的鎳產品價值的100%；
- (iii) 倘相關期貨合約的最高價值總額不超過最近期經審核會計師報告所列資產淨值的10%，董事會於合約項下相關對沖活動中擁有決策權；
- (iv) 倘相關期貨合約的最高價值總額不超過最近期經審核會計師報告所列資產淨值的5%，董事會主席於合約項下相關對沖活動中擁有決策權；
- (v) 財務部負責資本風險管理，包括但不限於(i)監督對沖交易的實際及浮動收益／虧損；(ii)出現超逾持倉限值及／或價格不尋常的情況下，向董事會報告；及(iii)定期獲得有關業務發展及期貨合約經紀的信用評級的更新資料以及向董事會報告；及
- (vi) 倘(其中包括)(i)參與對沖交易的任何高級職員違反風險管理政策或程序；(ii)對沖

業 務

活動產生或可能產生任何法律風險；或(iii)任何期貨合約不符合相關法規，審核部負責營運風險管理及向董事會報告。

我們的董事確認，我們於往績記錄期間進行的商品期貨對沖交易屬對沖用途，並非投機性質。展望未來，衍生金融工具的投機交易將繼續被禁止。

風險管理

我們風險管理程序的最終目標是識別並專注於業務營運問題，掃除阻礙我們成功的障礙。風險管理程序以識別與我們的公司策略、目標及業務營運相關的重大風險為出發點。我們再根據對風險可能性及潛在影響的評估，按優先次序就每項風險制訂相應的緩解計劃。我們為僱員提供風險管理培訓，確保所有僱員認知並負責管理風險。我們各營運部門負責識別及分析有關其職能的風險、備存全面風險記錄、編製風險緩解計劃、計量該等風險緩解計劃的效用及報告風險管理情況。我們的審核人員、董事會審核委員會以及董事會負責監督風險管理政策於公司層面的落實情況，讓各營運部門攜手合作應對不同職能之間的風險問題。有關審核委員會及董事會成員的資質及經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員—董事」一節。

我們面對多個與業務及行業相關的其他風險及在日常業務過程中出現的市場風險，有關我們的風險的其他詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。