

業 務

概覽

我們是全球十大高精密度、高複雜度及性能關鍵的鑄件和機加工零部件製造商之一，我們的產品應用於不同終端市場。我們為來自全球的多元化客戶群提供定製的鑄造和機加工產品和表面處理服務。根據羅蘭貝格報告，各自按二零一八年分部總收益計，我們是全球第七大獨立熔模鑄造製造商，中國最大的熔模鑄造製造商，亦是汽車、航空及液壓終端市場方面全球第四大精密機加工公司。我們的整合業務模式及為我們的客戶提供一站式解決方案的綜合能力樹立了我們的全球領導地位。

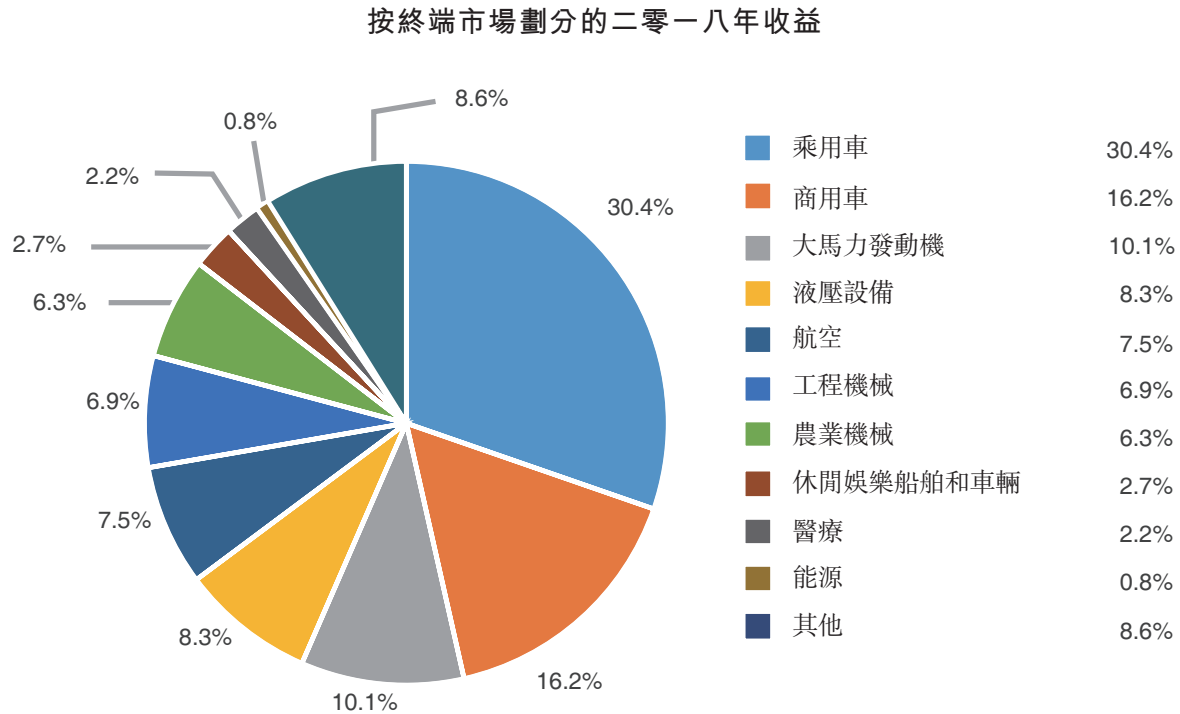
我們的許多客戶均為其各自行業中知名的全球領導者，包括Benteler、Bosch、Caterpillar、Cummins、Honeywell、HUSCO、Modine及Parker-Hannifin。我們被許多主要客戶選為長期戰略供應商，並且為其開發高度定製的產品。我們是少數不僅具備必要的特定行業認證，同時亦已通過該等備受公認的客戶長期及嚴格的內部供應商資格審核程序的製造商之一。

我們主要經營四個業務分部：熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造和表面處理。於二零一八年，我們總收益為3,749.1百萬港元，較二零一七年增加23.0%。來自熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理分部的收益分別佔我們二零一八年總收益的42.2%、32.4%、16.0%及9.4%。目前，熔模鑄造為我們最大的業務分部，並將繼續作為我們的核心業務分部。

我們服務跨多個終端市場並擁有全球佈局的客戶。我們的主要終端市場包括乘用車、商用車、大馬力發動機、液壓設備、航空、工程機械、農業機械、休閒娛樂船舶和車輛、

業 務

醫療及能源。我們戰略性地針對我們認為具有較高盈利能力和較強增長潛力的終端市場，如增加航空及醫療終端市場銷售。下圖顯示二零一八年按終端市場劃分的收益組成情況：

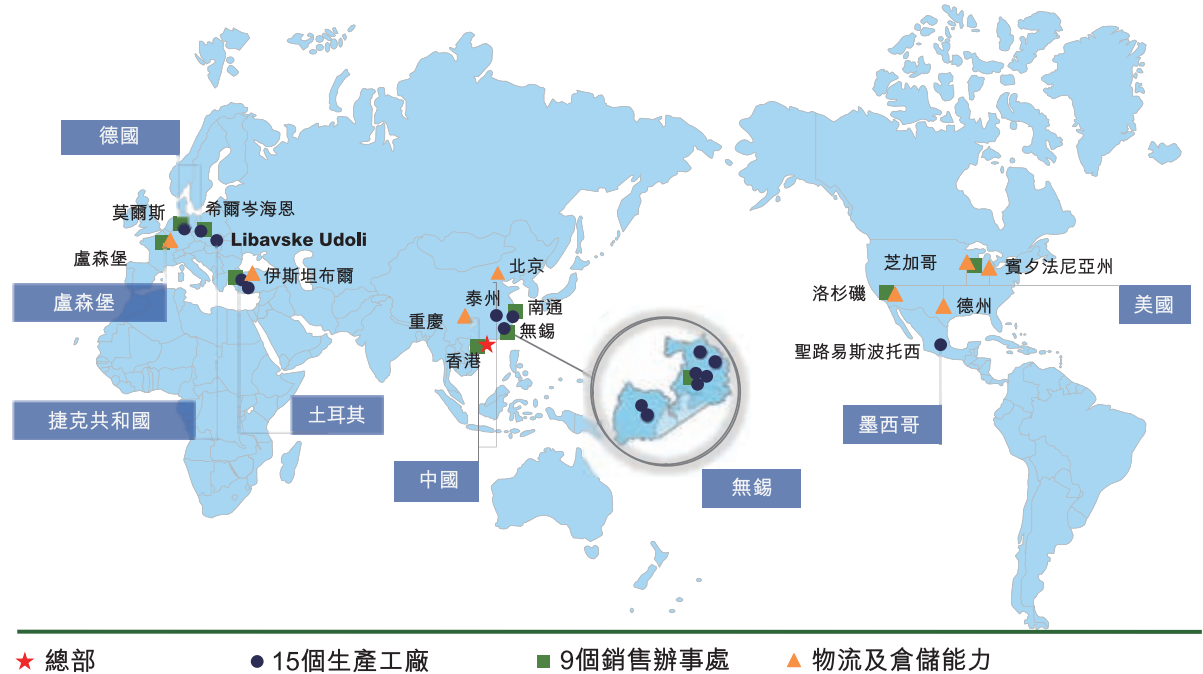


我們的整合運營使我們能夠提供全面的一站式解決方案，其中包括涵蓋精密零部件價值鏈的整套增值服務。憑藉我們強大的產品設計和開發能力以及先進的技術和專業知識，我們力爭緊貼全球的行業趨勢，製造能迎合客戶不斷變化需求且滿足其高質量要求的產品。我們亦通過開拓我們現有客戶的不同業務分部與其運營的終端市場之間的交叉銷售機會，尋求進一步滲透至新市場。

我們已在中國、歐洲和北美戰略性地建立了生產、銷售及倉儲設施作為業務佈局。我們目前在中國、土耳其、德國、捷克共和國及墨西哥擁有15個工廠，並由位於中國、北美、盧森堡、土耳其、德國及香港的9個銷售辦事處及在中國、北美、盧森堡和土耳其擁有的倉儲能力提供支持。我們的工廠亦保有若干倉儲能力以應對客戶需求。該等全球策略性佈局使我們能夠妥善地分配內部資源，降低物流成本及減少交貨時間，並及時服務全球客戶。於二零一八年，我們來自美國、歐洲、中國及亞洲(不包括中國)的收益分別佔我們總收益的42.0%、32.6%、22.9%及2.5%。

業 務

下圖顯示截至最後實際可行日，我們的生產、銷售及倉儲能力的地理位置：



自我們於一九九八年九月成立以來，我們已成功實施「雙引擎增長」戰略，通過有機增長及成功收購來發展我們的業務，將我們從中國一家本土小型機加工零部件製造商轉型為一間具有大規模全球業務且提供全面一站式解決方案的公司，並將我們的業務版圖從中國擴展到北美和歐洲。有關我們歷史發展里程碑的更多詳情，請參閱「我們的歷史及發展以及公司架構－業務里程碑」。

我們的收益由二零一六年的2,547.2百萬港元增加至二零一八年的3,749.1百萬港元，複合年增長率為21.3%，我們的毛利率由二零一六年的30.2%上升至二零一八年的32.2%。收益增加主要由相關終端市場及區域市場對於我們的客戶的終端產品需求的增加導致對我們的產品及服務需求持續增加，客戶使用更先進技術以達致更高的行業標準及對我們高端產品需求的上升，以及我們的新產品開發及新客戶帶來的銷售帶動。我們經調整稅後純利（「經調整稅後純利⁽¹⁾」）由截至二零一六年十二月三十一日止年度的344.2百萬港元增加至截

附註：

- (1) 我們將經調整稅後純利界定為就若干重大一次性項目的除稅後影響以及與於二零一四年收購申海集團及Cengiz Makina所產生的購買價格分配調整有關的攤銷及折舊而作出調整的年度除稅後純利。

業 務

至二零一八年十二月三十一日止年度的620.2百萬港元，複合年增長率為34.2%。我們的經調整稅後純利率從二零一六年的13.5%增至二零一八年的16.5%。

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢一直並將持續為我們的成功作出貢獻，使我們從競爭對手中脫穎而出：

全球十大和中國最大的高精密度、高複雜度和性能關鍵鑄件製造商

我們是全球十大定製高精密度、高複雜度和性能關鍵鑄件和機加工零部件製造商之一。根據羅蘭貝格報告，按二零一八年總收益計，我們是全球第七大獨立熔模鑄造製造商，中國最大的熔模鑄造製造商，亦是汽車、航空及液壓終端市場方面全球第四大精密機加工公司。根據羅蘭貝格報告，按二零一八年分部收益計，我們為全球第五大結構複雜的砂鑄件及高性能砂型鑄造製造商，並為中國第三大的電鍍服務商。此外，與中國其他電鍍競爭者相比，我們亦擁有最廣的認證並覆蓋最廣的金屬種類。

我們專注於製造具有高精密度、高複雜度和性能關鍵的產品，該等產品需要更多的工程專業知識，且相較於低複雜度及標準化的零部件通常可獲得更高的利潤率。我們在模具設計和製造以及定制產品設計和開發方面已擁有很強的專業知識。該等專業知識使我們能夠為航空、醫療、發動機、液壓設備、燃油及排放系統等性能關鍵應用製造各種精密工程產品。我們先進靈活的生產能力使我們既能夠完成大批量訂單，又能同時滿足小批量多品種訂單的需求。於往績記錄期內，我們已開發超過3,600個定製工程SKU（即相關期間開發的新SKU），截至二零一八年十二月三十一日，我們共提供了逾8,000個活躍定製工程SKU（即於過去十二個月貢獻收益的SKU）。

我們的產品和服務的一貫卓越的品質鞏固了我們的市場領導地位。為滿足客戶複雜且嚴格的要求，我們為生產、測量和測試程序配置先進的機械和設備。我們已在我們的工廠實施和保持了嚴格的質量管理和保證程序，以確保一貫優質的產品。

業 務

與全球公認行業領袖建立了戰略和長期合作關係，並通過其嚴格的認證要求

我們致力於通過提供具有高複雜度、優質產品和服務的一站式解決方案來吸引和留住客戶。我們的許多客戶均為其各自行業公認的全球領導者，包括Benteler、Bosch、Caterpillar、Cummins、Honeywell、HUSCO、Modine及Parker-Hannifin。我們與十大客戶(按二零一八年收益計)一直保持平均14年的戰略和長期業務合作關係(Bosch除外，自Cengiz Makina成立以來為其客戶)。憑藉在早期參與客戶產品設計和開發及我們的製造專業知識，我們為客戶提供更具成本效益的生產解決方案。

一般而言，鑒於轉換供應商的成本和風險較高，特別是在產品可靠性至關重要的情況下，這些全球行業領導者會精挑細選性能關鍵產品的新供應商。我們被選為許多主要客戶的戰略和長期供應商，並與該等客戶共同開發高度定製的產品。我們是少數不僅擁有必要的特定行業認證，同時亦已通過這些客戶嚴格而漫長的內部供應商資格審核程序的製造商之一。憑藉我們扎實的產品開發專業知識和強大技術能力，我們的10間工廠已取得ISO 9001質量管理認證。我們已通過AS 9100及NADCAP認證(均為供應給航空市場的先決條件)及ISO 13485認證(為醫療質量管理體系的認證)。除該等特定行業認證外，我們部分客戶對符合供應商資格亦有其他內部要求及程序。取得並保持該等認證並通過該等主要客戶的內部供應商選擇程序既費時又耗費不菲，這對於並無良好往績記錄的新行業參與者構成重大的進入壁壘。

我們在精密零部件行業中享有卓越的聲譽，這從我們已獲得主要客戶的多個獎項或認證可以佐證，例如二零一七年Caterpillar頒發的「Caterpillar卓越質量證書」、GE於二零一五年頒發的「年度最佳供應商」獎及Mercedes-Benz Werk Mannheim於二零一五年頒發的「Daimler Benz最佳質量獎」。我們亦於二零一三年至二零一五年連續獲Cummins評為「最佳供應商」，並於二零一四年、二零一七年、二零一八年及二零一九年屢次獲得Honeywell的供應商優秀獎。

全球製造佈局和服務網絡確保快速優質的客戶服務

通過戰略性佈局於中國、土耳其、德國、捷克共和國和墨西哥的15個工廠，並在中國、北美、盧森堡、土耳其、德國和香港的銷售辦事處以及中國、北美、盧森堡及土耳其

業 務

的倉儲能力的支持下，我們已建立了全球版圖為我們的全球客戶提供服務。我們各個工廠亦保有若干倉儲能力以應對客戶需求。我們戰略性地將設施設於靠近現有和潛在客戶的位置。

我們的大部分產能位於中國，使我們能夠實現規模經濟，享受相對較低生產成本，及穩定的主要原材料供應。另一方面，北美和歐洲的設施則專注於為當地和區域性的海外客戶提供服務。地理位置的接近大幅降低了運輸成本及客戶的相關採購交貨時間。依靠我們的物流及倉儲設施與銷售辦事處，我們能夠及時向該等地區的客戶提供全面的增值服務，包括從供應鏈管理、訂單和貨件追查、貨運代理和報關、當地庫存、「即時」交付以至各種售後服務。我們亦在中國、北美和歐洲安排當地工程人員提供技術和維護支持，並及時進行現場檢查。此等服務增強了客戶的體驗，從而提高客戶的忠誠度。

我們的全球生產佈局以及良好的客戶支持和服務加強了我們與現有客戶的聯繫，使我們能夠有效地與新客戶開拓更多機會。需要通過全球業務吸引客戶也是競爭對手將面對的進入壁壘。我們相信，我們的全球佈局降低了與區域經濟周期性相關的風險。於二零一八年，來自美國、歐洲、中國及亞洲其他地區客戶的收益分別佔我們相應期間總收益約42.0%、32.6%、22.9%及2.5%。

服務多元化終端市場且在高增長行業擁有日益廣泛的客戶群

我們的產品銷往以龐大客戶群為特徵的不同終端市場，為高技術精密零部件製造商提供機會。於二零一八年，我們為全球30多個國家和地區超過1,000名客戶提供產品及服務。我們的許多主要客戶在不同的終端市場經營多元化的業務部門。我們的主要終端市場包括乘用車、商用車、大馬力發動機、液壓設備、航空、工程機械、農業機械、休閒娛樂船舶和車輛、醫療和能源。廣泛的覆蓋範圍降低了我們所面臨的任何單一客戶或任何特定終端市場的需求波動風險。

此外，我們策略性地針對我們認為具有較高盈利能力和較強增長潛力的終端市場，同時實現均衡覆蓋。例如，近年來，我們擴大了在航空領域的業務，並開始為包括空客A320 Neo、空客A350及波音787等不同型號的飛機的液壓系統、流體系統、啟動系統及發動機部件生產部件及組件。於往績記錄期內，我們來自航空終端市場的銷售收益由二零一六

業 務

年的144.5百萬港元增加至二零一八年的281.9百萬港元，複合年增長率為39.7%。另一方面，我們正在積極擴大我們在現有終端市場中選定的新產品範圍，包括用於混合動力車輛和全電動車輛的組件，例如渦輪增壓器、燃料噴射系統和新能源汽車若干結構部件的組件，旨在提高燃油效能並符合更高的環保標準。我們相信，擴展至這些終端市場和產品類型將有助在未來實現收益多元化及風險對沖，提高我們的利潤率，使我們在具有高增長潛力的終端市場處於有利的競爭地位。

綜合一站式解決方案能力及交叉銷售機會帶動客戶錢包份額不斷增長

我們已建立垂直整合業務模式，涵蓋精密零部件價值鏈。我們擁有鑄造至機加工、表面處理及後處理等能力，讓我們能夠為客戶提供定製即用的產品及服務，從而大幅簡化了我們客戶的供應鏈。

另一方面，我們亦於整個產品壽命周期內提供全面一站式解決方案。我們盡早在原型設計和開發階段與客戶合作，並提供模具設計和製造服務。該等增值服務在客戶的產品開發計劃中發揮不可或缺及關鍵的作用。憑藉該早期階段的合作，我們能夠深化與客戶的關係，並且可在早期收集意見改進我們的技術，以於隨後的商業生產階段鎖定採購訂單。此外，我們遍佈全球的物流倉儲設施及銷售辦事處使我們從大部分競爭對手中脫穎而出，並於整個價值鏈獲取額外價值。

我們透過在多個分部及終端市場提供更多產品及服務而成功擴大我們所佔客戶錢包份額。一般而言，當客戶與我們建立業務關係初期，其只向我們採購單一分部的零部件或為單一終端市場採購零部件。其後，由於彼等對我們的信任不斷增加以及我們按時交付高精度可靠產品的往績記錄，彼等逐漸擴大對其他分部及終端市場的採購。例如，部分客戶最初向我們購買毛胚鑄件，其後彼等委聘我們進一步提供經表面處理的鑄件或機加工零部件及組裝服務。此外，透過我們與客戶的穩定戰略關係，我們已擴大向客戶提供不同終端市場、種類更為廣泛的高技術產品。例如，我們最初與一名主要客戶開始在醫療終端市場中建立業務關係，我們已將向該客戶銷售的範圍擴大至運輸、能源及航空終端市場。同樣，我們向另一名主要客戶的銷售由大馬力發動機終端市場擴展至工程設備及液壓系統終端市場。

業 務

我們預期將與擁有全面終端市場覆蓋的主要客戶深化關係，開拓更多合作機會以及複製我們在各個終端市場擴展業務關係及為其他客戶提供更多增值服務的成功模式。我們相信，我們是全球少數已建立且受惠於整合業務模式及廣泛製造能力的精密零部件製造商之一。

成功的「雙引擎增長」戰略結合有機增長與高協同效益收購

過往，我們透過有機增長及策略性收購拓展業務成功實施「雙引擎增長」策略。我們從一九九八年中國一家本土小型鑄造和機加工工廠開始，一直持續擴展及升級產能，及於其後數年進軍發展了熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理業務。截至二零一八年十二月三十一日，我們透過有機增長擴展全球生產網絡，並擁有九間工廠、涵蓋熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理功能。

除有機增長外，於二零一二年六月，我們收購了鷹普泰州，其大幅拓展我們的砂型鑄造產能和能力，及於二零一三年三月，我們收購了BFG集團，其鞏固我們於熔模鑄造分部的領導地位，並於歐洲建立我們的生產佈局。於二零一四年六月，我們收購了申海集團，其擴大了我們表面處理及電鍍的能力，而更重要的是，提升了我們向客戶提供一站式解決方案的能力。其後於二零一四年八月，透過收購Cengiz Makina（一間專門生產精密機加工部件的土耳其公司），我們擴大了精密機加工能力及生產規模，並且進一步滲透了歐洲市場。

所有上述收購均創造出了協同效應、提升了我們的技術能力、增強了我們於相關分部的市場地位以及提升了我們的競爭力。我們能夠接觸被收購實體的客戶群、推廣交叉銷售機會以及聘用該等被收購實體的高技能勞動力，以繼續推動我們的業務增長。例如，透過收購Cengiz Makina，我們能夠維持與若干主要客戶的業務關係，過去我們對這些客戶銷售的精密機加工產品僅由我們的土耳其工廠生產，現在擴展到了我們中國區其他工廠生產。我們亦成功應用我們被收購實體的先進生產技術及技術訣竅，以提升我們現有中國工廠的生產效率和質量。通過採用Cengiz Makina的先進精密機加工技術，並利用我們於北美的已建立的客戶關係，我們也已擴大於墨西哥的產能。

我們所經營的每個業務分部均處於高度分散的行業。根據羅蘭貝格報告，於二零一七年，全球有約48,000間金屬鑄造廠，其中超過26,000間位於中國，當中大部分沒有能力全球化供應或於整個行業價值鏈中提供一站式解決方案。另一方面，分散的競爭格局導致每

業 務

間鑄造廠的年產量有限。這顯示存在大量潛在行業整合機會。我們相信，通過運用我們已建立的領先市場地位以及我們過往成功收購的經驗及經證實的模式，我們能很好地利用此趨勢。

管理團隊具有豐富經驗並且具有遠見，帶來卓越增長及盈利的往績

我們擁有一支具有遠見的高級管理層團隊，其旨在繼續鞏固我們全球市場領導地位以及捕捉鑄造產品開發的全球趨勢。彼等在鑄造和機加工行業方面擁有廣泛經驗。尤其是我們的創辦人兼主席陸先生在鑄造和機加工行業中擁有逾30年營運及管理經驗。此外，我們的高級管理團隊在製造業方面擁有平均近18年經驗並具備相關營運經驗。

在陸先生及我們的高級管理團隊的領導下，我們已成功實行「雙引擎增長」策略，並將我們的業務版圖由中國延伸至北美及歐洲，並已在全球精密零部件行業中建立領導地位。我們亦將我們本身由中國本土一間小型鑄造及機加工廠房轉型為一間具有龐大全球業務且提供全面一站式解決方案的公司。我們的高級管理團隊由來自中國、香港、美國、德國及土耳其的成員所組成，各成員對有關海外地區市場有深入了解。

此外，我們已建立一支敬業及經驗豐富的隊伍，其由工程人員、銷售人員及生產員工所組成。我們為員工提供定期培訓，協助彼等改善管理及技術技能。我們亦培養及推廣我們「正直誠信，勤奮團結，務實高效，求精創新」的公司價值。該等核心價值構成了我們公司文化的根基，並且激勵我們的僱員維持高水準及職業道德。

我們的策略

我們的業務目標是鞏固加強我們作為全球頂尖精密零部件公司之一的市場地位。為達成這一目標，我們計劃：

持續聚焦於高精密度、高複雜度及性能關鍵的產品以及提供「一站式解決方案」

我們將持續實行以對高端產品有需求的客戶為目標開發及提供高精密度、高複雜度及性能關鍵產品的戰略。鑑於精密零部件行業趨向外包業務，而且越來越多全球領先的客戶

業 務

已精簡及整合其供應鍊並將業務外包予一站式解決方案供應商，我們相信，我們已有的整合業務模式、生產能力、技術專業知識及悠久聲譽有助我們繼續抓緊這趨勢所帶來的機遇。

為實現此項策略，首先，我們將繼續聚焦於利用內部技術專業知識改良產品設計及開發，以符合更嚴格的技術、精密度及複雜度要求。第二，我們將推行產能擴充計劃。第三，我們將尋求及識別更多交叉銷售機會，特別是在該等選定的高增長終端市場上。最後，我們亦計劃繼續優化所提供產品及提高客戶支持服務的質量，以擴大客戶群及進一步提高客戶忠誠度。

深化與現有主要客戶的關係以及開拓與其他全球行業領先客戶合作的機會

我們計劃透過在整個產品生命週期中加深與現有主要客戶的合作以鞏固與現有主要客戶的關係。在我們以客戶為導向的產品開發策略下，我們亦計劃提供一系列解決方案以滿足客戶需要，由早期產品開發階段的原型設計、批量生產、物流及其他供應鏈支援，以至新一代產品的持續研發支持。在早期參與客戶的產品設計及開發，可讓我們收集客戶的反饋意見，從而不斷改善產品設計及生產技術，更有利於我們在隨後的階段取得批量生產訂單、提高質量控制標準及令客戶感到滿意。因此，我們得以提高在現有客戶的不同業務分部中的業務份額。

我們亦將會致力積極開拓與其他全球行業主導客戶合作的新機會。精密零部件行業在整體而言較為分散，我們亦因此有龐大的增長潛力，原因是我們相信市場對於可為全球提供服務的大型一站式解決方案供應商的需求仍未得到滿足。我們將努力提升「Impro」(鷹普)品牌知名度，這對開拓新客戶至關重要。我們相信，我們處於有利位置以持續從現有及潛在客戶中抓住精密零部件行業中的增長機會。

繼續實行我們有機增長及策略性收購的「雙引擎增長」策略

我們預期將進一步實行「雙引擎增長」策略。

業 務

為實現未來有機增長，我們致力提高在戰略目標高增長終端市場(如航空及醫療)上的佔有率。我們將持續擴展產品品類並選擇性地尋求於其他終端市場、地區及新產品的擴張機會。我們將繼續進行產能擴充及升級以應付不斷增加的市場需求。

在戰略性收購方面，作為另一項增長動力，我們將繼續開拓及考慮可為目標公司與我們創造協同效應並與我們的增長策略一致的合適機會。我們將就收購事項採取嚴謹的做法，並會考慮多項選擇標準，旨在於收購後在收購目標與本集團其他部門之間創造協同效應。因此，我們在選擇收購目標時將會考慮管理團隊的經驗及技能、經營規模、技術能力、產品組合、客戶群、終端市場風險、估值及估計成本，以及文化是否合適。

我們相信，我們的品牌知名度、穩固的客戶關係、財務實力、製造和技術專業知識及業務網絡將讓我們能夠在日後尋找及獲取合適的收購機會。我們亦相信，我們過往收購所累積的良好往績記錄及經驗將讓我們能夠有效整合被收購的業務及實現預期的協同效應。

截至本文件日期，我們並未確定任何具體收購目標或訂立有關任何潛在收購的任何具約束力的協議。

鞏固我們在若干終端市場的現有領導地位，聚焦於增加具增長前景的額外所選領域的市場份額

我們已取得若干終端市場(如乘用車、商用車、大馬力發動機及液壓設備)顯著的市場份額。我們期望通過在現有客戶中捕捉新機會，以及通過提供優質產品及一站式解決方案吸引並爭取新客戶，以鞏固加強我們在該等終端市場的領導地位。例如，憑藉我們的整合業務模式、豐富的技術專業知識及已建立的客戶關係，我們有能力把握因內燃發動機車輛及新能源汽車日漸輕量化的趨勢，及內燃發動機傳動系統優化所帶來的機遇以回應對環境問題日益提升的關注度。

我們亦努力提高我們在已選定高增長終端市場(如航空和醫療)上的份額。根據羅蘭貝格報告，預期醫療分部將成為熔模鑄造市場最強勁的增長驅動力，於二零一八年至二零二三年間的複合年增長率預期為8.6%，而航空業將繼續為最大的終端市場，於二零二三年佔總熔模鑄造市場超過39%。我們之前在該等終端市場的研發努力為我們累積了豐富的專業知識及穩固的客戶關係。例如，我們已取得AS 9100及NADCAP認證(對航空客戶而言均為主要的必備認證)，並已成功將我們的產品供應擴大至包括空客A320 Neo、空客A350及波音787等不同型號飛機的液壓系統、流體系統、啟動系統的部件及零部件。為了增強我們在醫療終端市場的表現，除了通過向醫療終端市場現有客戶獲得新的業務訂單及與彼

業 務

等共同開發新產品以進一步加強我們與醫療終端市場現有客戶的關係之外，我們亦努力通過參加醫療行業的主要貿易展覽會獲得新客戶並招募更多針對醫療終端市場的銷售人員。再者，儘管尚未有收購對象，然而我們亦計劃通過收購增加我們在醫療終端市場的市場份額。

繼續投資研發以優化生產流程及提高運營效率

我們致力進一步投資研發，透過改善工程技術能力、消除關鍵生產流程瓶頸、加強生產系統的靈活性及盡量降低生產過程中的廢品率，從而優化生產流程，以應付小批量多品種訂單的需求。我們亦將會致力提高生產設施的自動化水平，以應對勞動力成本日益上漲的問題。

此外，我們將繼續探索及把握市場趨勢，以鞏固我們的市場領導地位，例如，我們計劃進一步投資開發增材製造技術，以降低我們的模具成本、縮短生產準備時間及擴充至新產品類別。

我們亦計劃繼續提高運營效率。我們正在建立全新的企業資源規劃系統(或SAP HANA系統)，以及開發「鷹普運營系統」。我們的「鷹普運營系統」是綜合資訊科技系統，將進一步精簡及升級我們附屬公司的程序，加強SAP HANA系統與、電子數據互換及倉儲管理系統整合，並提高我們的數據分析能力。SAP HANA系統以及「鷹普運營系統」讓我們可更好地利用我們的集中數據來執行整體生產規劃及成本控制，以及改善運營效率。其穩定和實時的數據交換將減少人為錯誤，而準確的信息技術編程亦有助我們即時且不斷找出規劃缺陷。我們亦將推廣客戶使用電子數據互換系統，使我們能夠實現與客戶之間的實時訂購、價格及發票開具信息交換，提高訂單確認、發票開具程序及需求預測的準確性和效率。

擴大我們的全球足跡以滿足全球客戶的需求

我們擬繼續我們「為當地客戶服務(Local-for-Local)」的長期策略，逐步將工廠及服務覆蓋範圍盡量貼近我們的現有及潛在客戶。自二零一三年起，我們透過收購BFG集團(於德國及捷克共和國從事熔模鑄造及製造)開始涉足海外。我們於二零一四年收購Cengiz Makina並將我們的足跡延伸至土耳其，於二零一七年四月，我們於墨西哥的廠房開始生產。我們將利用已開發的全球運營平台，加上在不同地區(其中包括中國、北美、盧森堡及土耳其)

業 務

的生產、客戶服務及倉儲能力，為客戶提供更本地化及更及時的服務。尤其是，我們已於二零一八年大幅提高墨西哥及土耳其生產設施的生產能力，同時提高中國工廠的生產能力以滿足客戶的需求。於二零一九年四月，我們在墨西哥購入兩幅土地，並計劃建設一座新的工業設施以安置我們現時在墨西哥的精密機加工業務，以及日後建設砂型鑄造工廠及熔模鑄造工廠。

我們將通過分析集中客戶數據，以及充分利用我們對現有及潛在客戶以及彼等各自的終端市場的全球及集體知識，加強在生產、銷售和客戶服務方面的內部協調。我們計劃進一步確保可利用一貫的優質產品質量、及時的生產及交付，以及卓越的客戶支援及服務，妥善地滿足客戶的訂單和要求。

我們的願景、使命、企業價值及理念

我們的願景：成為客戶、股東、員工和社會的摯愛。

我們的使命：成為提供高精密度、高複雜度、性能關鍵的零部件和解決方案的全球領導者；成為行業翹楚可靠的、靈活的、全球的業務夥伴。

我們的企業價值建基於四大支柱：「正直誠信」、「勤奮團結」、「務實高效」及「求精創新」。該等企業價值為管理層及僱員接洽股東、同事、客戶、供應商及業務夥伴提供指引及標準。

我們亦在業務運營的整個過程中推廣7S管理理念。該管理理念以廣為接受的5S工作場所組織方法論為基礎，即整理(Seiri)、整頓(Seiton)、清掃(Seiso)、清潔(Seiketsu)及素養(Shitsuke)。我們進一步擴展了5S方法，納入安全(Safety)及節約(Saving)。我們相信該管理理念可提升我們的企業價值，鼓勵員工的企業精神，並不斷促進本公司的自我發展。

業 務

我們的產品及服務

我們的產品及服務

我們有四個業務分部：熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理。往績記錄期內，按收益貢獻計，熔模鑄造為我們最大的業務分部。下表載列所示年度我們業務分部產生的收益以及該等分部所佔銷售收益百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(千港元，百分比除外)					
按分部劃分的收益						
熔模鑄造	1,151,868	45.2	1,333,139	43.7	1,581,166	42.2
精密機加工	713,759	28.0	953,087	31.3	1,215,210	32.4
砂型鑄造	325,745	12.8	429,858	14.1	601,842	16.0
表面處理	355,842	14.0	333,059	10.9	350,895	9.4
	<u>2,547,214</u>	<u>100.0</u>	<u>3,049,143</u>	<u>100.0</u>	<u>3,749,113</u>	<u>100.0</u>

我們以眾多金屬(包括不銹鋼、碳鋼、合金鋼、鐵、鋁、銅和高溫合金)製造多種規格、尺寸和重量的鑄造及精密機加工零部件。我們的表面處理業務包括鋅、鎳、鎳、鋅鎳、鋅鐵、錫鋅、鉻電鍍、鋁陽極氧化及鋅鋁塗層，用於防腐、耐磨及裝飾用途。

我們先進而靈活的生產能力不僅使我們能夠應付大批量採購，亦能滿足小批量多品種訂單的需求。

熔模鑄造零部件

熔模鑄造是一種金屬成型工藝，是在蠟模表面，採用陶瓷耐熱材料塗覆的方法形成的陶瓷模。形成的陶瓷模經過乾燥、蠟模熔化去除形成陶模模殼。然後將熔融金屬倒入陶瓷模殼中以形成鑄件。隨後將模殼去除，獲得鑄件。一些熔模鑄造需要在鑄造後進行二次機加工。熔模鑄造通常用於生產形狀複雜且需要高精密度及表面粗糙度要求高的零部件。

業 務

我們尤其專注於高精密度、高複雜度及性能關鍵鑄件產品。我們製造的熔模鑄造零部件應用於所有主要終端市場，包括乘用車、商用車、大馬力發動機、液壓設備、航空、工程機械、農業機械、休閒娛樂船舶和車輛、醫療和能源。二零一六年、二零一七年及二零一八年，熔模鑄造分部分別佔我們總收益的45.2%、43.7%及42.2%。

我們的經挑選熔模鑄造零部件圖片及功能說明載列如下：



用於重型卡車發動機系統和工程機械排放系統的廢氣再循環閥座體和進氣歧管



乘用車發動機廢氣再循環閥旁道座體



航空發動機系統擴散器



消防及氣體安全系統氣體探測座體

精密機加工零部件

精密機加工是指利用電腦數控及其他設備及工具，對各種成品所用的金屬零部件進行高精度規格的鑽孔或成型加工。精密機加工在採購自全球第三方供應商的棒材及其他成型材料上進行。

業 務

我們製造的精密機加工零部件主要應用於乘用車、商用車、液壓設備、航空及醫療終端市場，以高端精密機加工行業(指以價值逾500,000歐元的機床生產精密機加工產品)為重點。二零一六年、二零一七年及二零一八年，精密機加工分部分別佔我們總收益的28.0%、31.3%及32.4%。

我們的經挑選精密機加工零部件圖片及功能說明載列如下：



工程機械和液壓系統閥芯



柴油發動機噴射系統的高壓連接器



用於手術器械的零部件



工程機械液壓閥體

業 務

砂型鑄造零部件

砂型鑄造是一種最常見的金屬成形工藝，它是通過將熔化後的金屬液倒入和零件完全對應的，由三維型砂為主要材料形成的空腔裡面，凝固冷卻後形成零件的過程。隨後在金屬零部件冷卻及成形之後去除砂殼。若干砂型鑄造零部件需要在鑄造後進行二次機加工。砂型鑄造主要用於結構性金屬零部件製造。

我們製造的砂型鑄造部件主要應用於大馬力發動機、工程機械、乘用車及農業機械終端市場。二零一六年、二零一七年及二零一八年，砂型鑄造分部分別佔我們總收益的12.8%、14.1%及16.0%。

我們的經挑選砂型鑄造零部件圖片及功能說明載列如下：



用於船舶及發電設備的大馬力發動機缸體



船用大馬力發動機缸蓋



大馬力發動機支架



用於安裝機車齒輪的齒輪箱

業 務

表面處理

我們主要通過電鍍(小範圍透過非電鍍塗覆)提供表面處理服務。電鍍是一種用於改變金屬部件表面特性的工藝，透過電流的作用在金屬表面附著一層金屬塗層。將被塗層的金屬部件首先在含有將予熔敷的金屬的鹽溶液中浸泡。電鍍溶液的金屬離子帶正電荷並被帶負電荷的金屬部件吸引。電鍍服務一般可分為功能性電鍍和裝飾性電鍍。功能性電鍍工藝可改善零部件的導電性、耐磨性及抗腐蝕，因此對零部件的功能至關重要，而裝飾性電鍍工藝主要用於裝飾目的。我們亦提供非電解塗層，涉及將耐腐蝕材料及其他功能材料用於物體表面，以改善其耐腐蝕性、耐磨性及裝飾功能。

我們主要向乘用車、航空及液壓設備終端市場提供表面處理服務。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們的表面處理分部分別佔總收益的14.0%、10.9%及9.4%。

我們透過於二零一四年六月收購中海集團大幅拓展表面處理業務，這不僅使我們提升了表面處理能力及接觸到更加廣泛的客戶群，而且進一步補充了我們提供的一站式解決方案產品。

我們提供表面處理服務的經挑選產品的圖片及功能說明呈列如下：



飛機液壓系統零件陽極氧化



汽車緊固件的鋅鋁塗層

業 務



汽車裝飾件鍍鉻



飛機結構件鍍鎳

我們的終端市場

我們的產品及服務廣泛應用於多個終端市場，包括乘用車、商用車、大馬力發動機、液壓設備、航空、工程機械、農業機械、休閒娛樂船舶和車輛、醫療和能源。

下表載列我們按終端市場劃分的主要產品：

終端市場	業務分部	主要產品／服務
乘用車	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	燃油系統、廢氣再循環系統、渦輪增壓器、傳動系統及車身系統的零部件；制動系統、緊固件、轉向系統、排放系統及裝飾零部件的電鍍服務
商用車	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	燃油系統、廢氣再循環系統、渦輪增壓器、傳動系統及排放系統的零部件；制動系統零部件、緊固件、轉向系統及裝飾零部件的電鍍服務

業 務

終端市場	業務分部	主要產品／服務
大馬力發動機.....	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	燃油系統零部件、發動機缸體、缸蓋、分佈式能源燃氣引擎排放系統
液壓設備.....	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	液壓閥閥芯、液壓馬達活塞、液壓馬達閥套及液壓閥體；及閥芯電鍍服務
航空.....	熔模鑄造、精密機加工及表面處理	空氣及燃油系統、飛機發動機系統、液壓系統、飛行控制系統、環境控制系統、著陸控制系統及輔助動力裝置的零部件；航空結構件鍍鎳、空氣及燃油系統以及發動機零部件鍍硬鉻，燃油系統、發動機系統、液壓系統及飛行控制系統的零部件陽極氧化及化學轉化膜處理
工程機械.....	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	燃油系統零部件、電動燃油噴射系統、排氣系統及傳動系統
農業機械.....	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	傳動系統、發動機系統及聯合收割機、播種機和拖拉機排放系統的零部件
休閒娛樂船舶和車輛.	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	推進器、船用發動機及轉向系統的零部件、摩托車制動及傳動系統的零部件

業 務

終端市場	業務分部	主要產品／服務
醫療	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	植入物、手術器械零部件、醫療診斷設備、生物系統設備、義肢及病人處理設備；手術器械零部件陽極氧化、鈍化及鍍鉻
能源	熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理	石油及燃氣行業探測系統及傳動系統、風力渦輪機應用傳動系統的零部件；國際熱核聚變實驗反應堆超導線電鍍

由於我們的產品及服務包括較多種類的零部件及部件，該等零部件及部件廣泛應用於多個終端市場，因此我們認為我們所提供產品及服務的終端產品的產品生命週期與我們對未來業務前景的整體評估相關，乃由於我們預期客戶在整個相關產品生命週期內繼續生產相關終端產品以及利用我們的產品及服務。例如，汽車終端產品的產品生命週期一般為五至七年，航空終端產品的產品生命週期一般為 15 至 30 年，而工業終端市場產品（包括大馬力發動機、液壓設備、工程機械及農業機械）的產品生命週期一般為 10 至 15 年。此外，倘終端產品於其生命週期內升級，鑒於我們的研發實力及早期階段與客戶共同研發新產品所帶來的優勢，我們將有能力提供產品及服務以抓住該等機遇。

生產

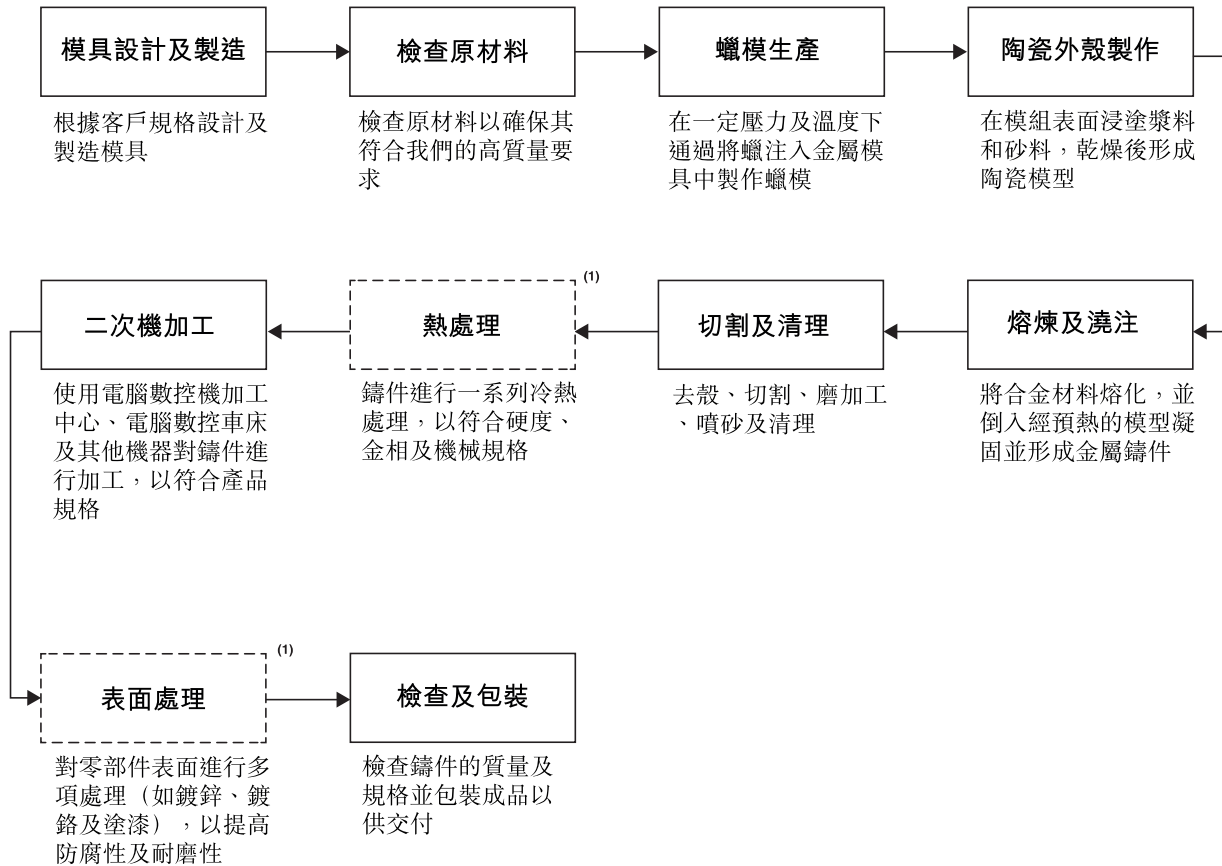
製造工藝

我們四個業務分部各自所用的製造工藝及技術於下文載述。

業 務

熔模鑄造

熔模鑄造是一種包含多種工藝技術及多工序的鑄造方法，在金屬零部件製造中使用陶瓷模型，相比使用砂型鑄造等其他鑄造方法製造的零部件產品形狀更複雜，公差精度及表面光潔度更高。熔模鑄造可以採用多種金屬及高性能合金材料生產出具有準確性、可重複性、多功能性及一體化的複雜零部件。以下工藝流程圖闡述熔模鑄造生產工藝的主要步驟。就一個典型採購訂單而言，我們的熔模鑄造批量生產需時約四至六週完成。



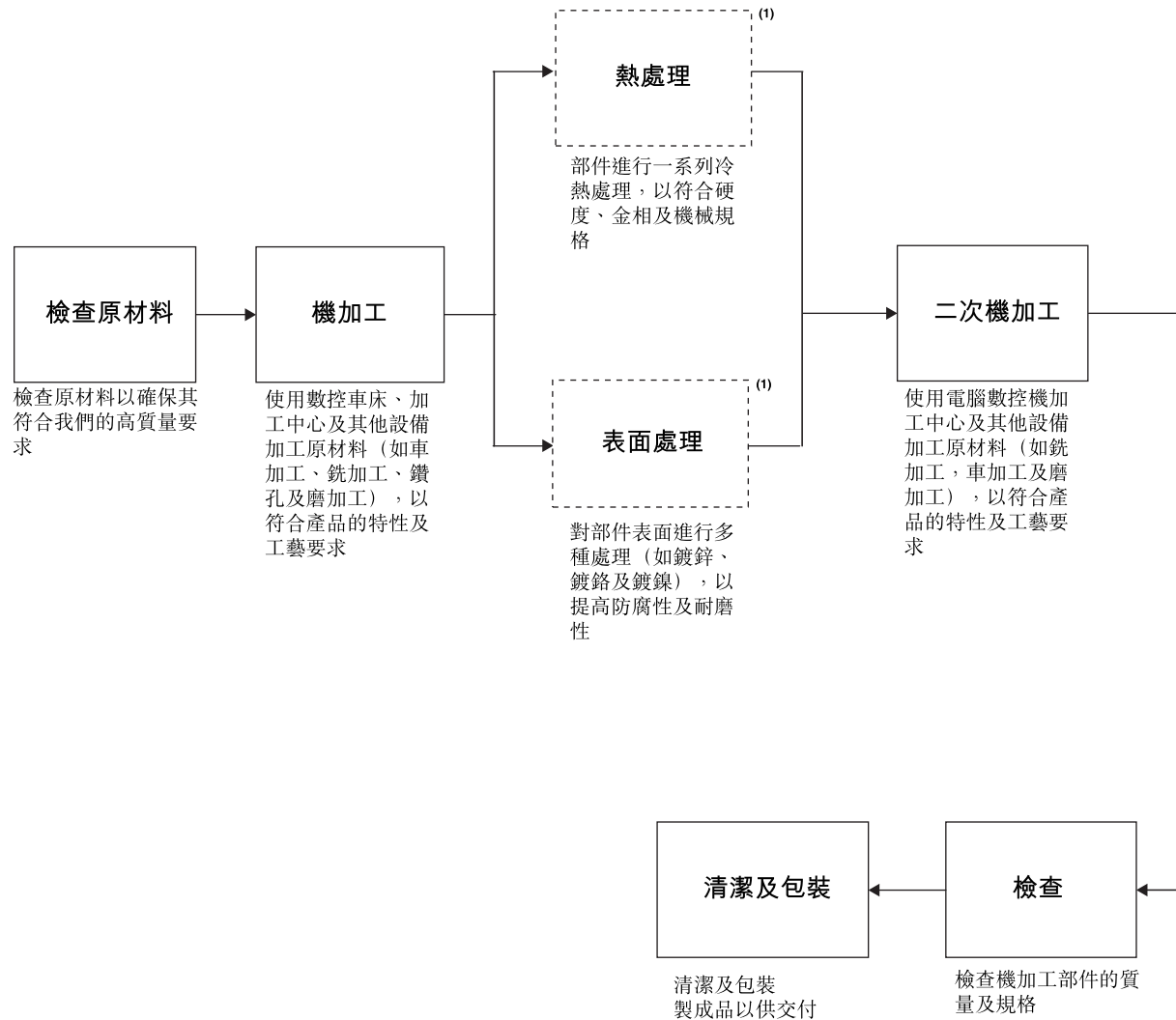
附註：

(1) 部分（而並非所有）熔模鑄造零部件需要進行熱處理及／或表面處理。

業 務

精密機加工

精密機加工是棒材及其他成型材料被機加工及定製為特定部件及形狀以符合客戶要求的工藝。以下流程圖闡述精密機加工生產工藝的主要步驟。就一個典型採購訂單而言，我們的精密機加工批量生產工藝通常需時約三至四週完成。



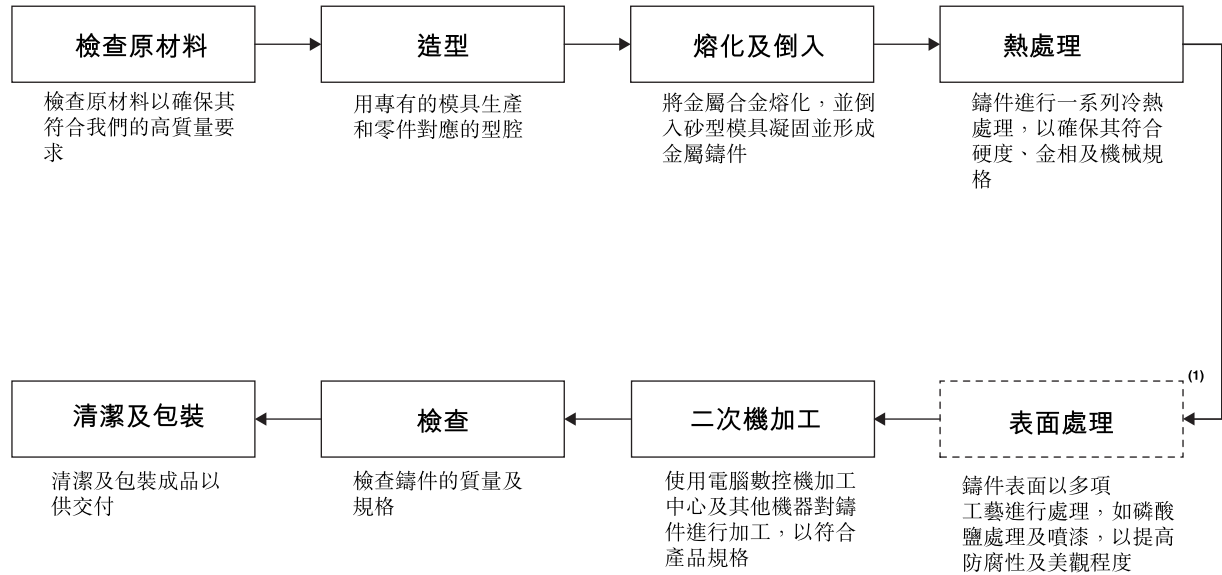
附註：

(1) 部分（而並非所有）精密機加工零部件需要熱處理及／或表面處理。

業 務

砂型鑄造

砂型鑄造是一種最常見的金屬成形工藝，它是通過將熔化後的金屬液倒入和零件完全對應的，由三維型砂為主要材料形成的空腔裡面，凝固冷卻後形成零件的過程。砂型鑄造通常被用來生產大型鑄件和複雜結構零件。以下流程圖闡述砂型鑄造生產工藝的主要步驟。就一個典型採購訂單而言，我們的砂型鑄造批量生產工藝通常需時約三至五週完成。



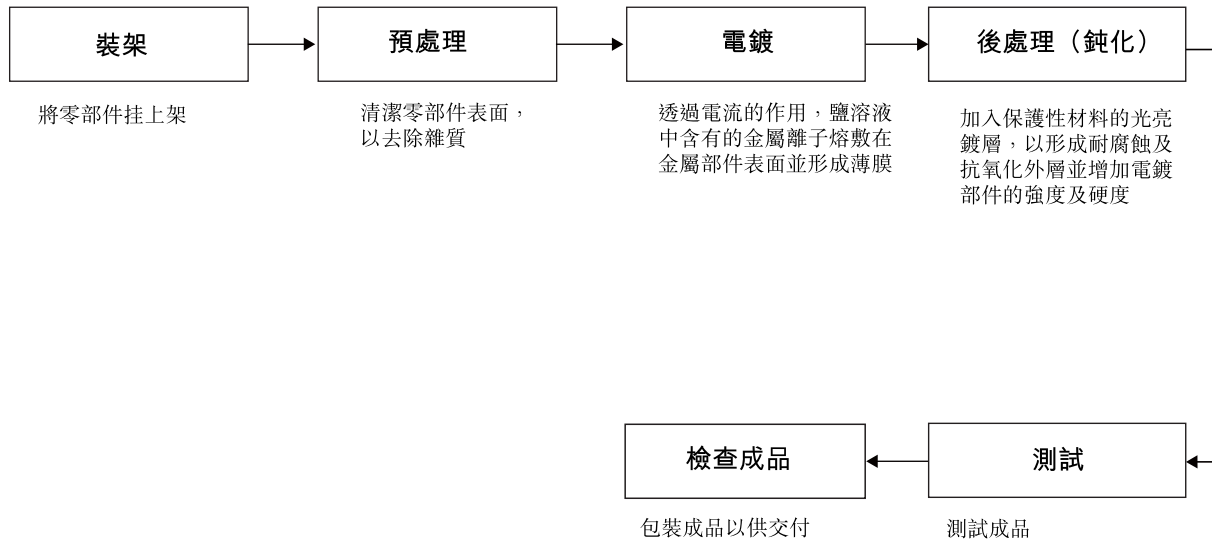
附註：

(1) 部分(而並非所有)砂型鑄造零部件需要表面處理。

業 務

表面處理

我們主要提供電鍍表面處理服務，該服務涉及使用電鍍工藝，透過電流的作用在金屬表面附著一層金屬塗層來改變金屬部件表面特性。以下流程圖闡述電鍍工藝的主要步驟。就一個典型服務請求而言，我們的表面處理工藝通常需時約一週完成。



工廠

概覽

我們現時擁有 15 個工廠，九個在中國、兩個在土耳其、兩個在德國、一個在捷克共和國及一個在墨西哥。我們在全球的佈局讓我們能夠高效及有效地向全球目標市場的客戶提供服務。

業 務

下表載列與各工廠有關的若干資料：

廠房	位置	主要功能	設立年份／在我們 監控下商業 生產的年份
一廠	中國江蘇省無錫市	辦公室、模具設計及製造、 熔模鑄造、鑄件的二次機加 工、熱處理	一九九八年 ⁽¹⁾
二廠	中國江蘇省江陰市	精密機加工、熱處理	二零零零年
三廠 ⁽²⁾	中國江蘇省無錫市	熔模鑄造、鑄件的二次機加 工、精密機加工、熱處理、 無損檢測	二零零四年
四廠	中國江蘇省江陰市	表面處理	二零零五年
五廠 ⁽²⁾	中國江蘇省無錫市	熔模鑄造、鑄件的二次機加 工	二零零六年
六廠	中國江蘇省宜興市	熔模鑄造、砂型鑄造、鑄件 的二次機加工	二零零六年
七廠	中國江蘇省泰州市	砂型鑄造	二零一二年 ⁽³⁾
八廠	中國江蘇省南通市	表面處理	二零一四年 ⁽³⁾
九廠 ⁽⁴⁾	中國江蘇省宜興市	鋁真空鑄造	二零一一年
CMTR-1	土耳其科賈埃利省蓋布澤	精密機加工	二零一四年 ⁽³⁾
CMTR-2	土耳其科賈埃利省蓋布澤	精密機加工	建設大致上完 成，預計於二零 一九年第二季度 開始營運

業 務

廠房	位置	主要功能	設立年份／在我們 監控下投入商業 生產的年份
BFGM.....	德國下萊茵地區默爾斯	熔模鑄造	二零一三年 ⁽³⁾
BFGH.....	德國黑森州希爾岑海恩	熔模鑄造	二零一三年 ⁽³⁾
BFGCZ.....	捷克共和國Libavské Údolí	熔模鑄造	二零一三年 ⁽³⁾
IMMX.....	墨西哥聖路易斯波托西	精密機加工	二零一七年

附註：

- (1) 無錫威肯透過自一九九八年以來進行連串股份轉讓及注資而收購了該工廠的重大權益。
- (2) 我們分別於二零一五年五月及二零一六年九月將我們的五廠及三廠遷至毗鄰現有一廠的地點。
- (3) 我們收購該廠房的年度。
- (4) 九廠由鷹普羅斯葉輪經營，鷹普羅斯葉輪為我們的合營企業，直至二零一七年八月，我們將我們於鷹普羅斯葉輪的股權由51%增至67%並使其成為我們一間附屬公司。

生產機器及設備

我們的工廠配備先進機器及設備。我們的工廠所用的主要機器及設備包括機器人制殼系統、真空熔煉及澆鑄系統、數控機加工中心、數控磨床、數控車床及表面處理生產線，而表面處理生產線由電鍍槽及不同檢測設備組成。我們先進的機器人陶瓷外殼製造系統及其他設備以及我們的技術讓我們能夠生產不同類型及尺寸的產品，從而使我們可以以許多類型的主要金屬為原材料生產多種規格、外形複雜的精密零部件。我們的數控機能夠讓我們直接使用金屬原材料生產高精密度零部件並進行二次機加工處理。

根據我們的更換計劃，我們的主要機器及設備的預期使用年期約為5至15年。截至最後實際可行日，我們用於熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理分部的主要機器及設備的平均年期分別約為6年、7年、8年及6年。我們在相關機器設備的預計使用年期內採用直線法計算機器及設備的折舊。

業 務

大部分機器及設備由我們所擁有，而小部分由我們通過經營或融資租賃向第三方租賃。我們的大部分生產機器及設備主要採購自德國、瑞士、英國、日本、美國、韓國、中國及台灣設備供應商。我們的內部技術及工程員工亦不時升級及重新配置所採購的機器及設備，以滿足我們的特定生產需求。CMTR-1已設計及開發出一套集成自動化系統，這讓該廠房進一步精簡了生產流程及提高了生產效率。該自動操作系統可實現自動裝卸以及視覺及多維監控，從而大幅降低所需人手及人為失誤。此外，該系統可取得及收集相關過程中的數據，使我們能夠進行分析並進一步提高效率。我們預期借助專業技術，為其他廠房開發類似的集成自動化系統。

我們通常有多家生產機器及設備供應商且並無依賴任何單一供應商。自我們成立起，我們已與該等機器及設備供應商建立穩定的長期業務關係，以確保我們的無間斷經營。

我們的維修及維護團隊與設備供應商及第三方服務供應商合作，定期維修及維護我們的機器及設備，以確保良好的運作狀況，並不時於更先進技術可用時更換或升級有關機器及設備。於往績記錄期內，我們並無因生產流程或設備不可預料的故障而遭遇任何重大生產中斷。

我們的生產通常符合我們客戶所要求的質量標準及產品規格。我們致力於生產及交付優質產品，這要求我們不斷維持生產工藝的高質量及技術標準。我們已為我們10家工廠取得ISO 9001質量管理認證，還取得了特定終端市場必備的認證，如有關航空的AS 9100及NADCAP認證及有關醫療行業的ISO 13485認證。更多詳情，請參閱「一質量管理一質量管理認證」。

生產技術

我們的產品生產及提供表面處理服務中應用的主要技術包括：

- 熔模鑄造：模具設計及製造、金屬精煉及結晶、熱處理、機器編程及清潔要求；
- 精密機加工：機加工工藝、精密磨削、精加工、特殊的去毛刺及清潔要求；

業 務

- 砂型鑄造：成型、冶金、精加工及機加工工藝；及
- 表面處理：流程設計、測試、電液組合及溫度組合。

產能、產量及利用率

我們計算廠房產能、我們所生產的產品或所提供的服務數量，而產能利用率的計算因業務分部而異。熔模鑄造、砂型鑄造及表面處理分部的產能及產量按重量以噸計。就精密機加工而言，由於產品有各種各樣的形狀、尺寸及重量，及我們的產線不時進行改裝，以適應有關變化，故按重量計算產能或產量並無意義。更確切而言，我們按機時計算精密機加工零部件的產能及產量。我們相信產能及廠房利用率的計算符合行業規範。

此外，我們的產品生產涉及多項工序。若干該等工序被視為「瓶頸」，指的是有關工序的產能在很大程度上決定相關產品的產量，及我們不可能使用非瓶頸工序的閒置產能，惟我們增加該等瓶頸工序的產能則除外。我們的瓶頸工序通常包括熔模鑄造分部的熔煉及澆注；精密機加工分部的單一及多主軸車削及銑加工；及砂型鑄造分部的熔煉。因此，於我們計算某熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造廠房的產能時，我們通常根據相關瓶頸工序中主要機器的產能計算。關於表面處理，由於電鍍工序為惟一主要工序，某工廠的產能為該工廠各電鍍工序線的總產能。

總體而言，於計算我們的產能時，我們會考慮在我們工廠所處地區我們認為正常的工時及工作日數。我們在計算產能時還會考慮實際工時(不包括機器安裝及重新配置時間、用餐時間、工人休息時間、培訓時間及工作交接時間(如適用))及人力限制。我們的產能是基於下表所載的進一步假設進行計算。

為從規模經濟中受益，我們努力維持最佳利用率。另一方面，我們通常有意保留小部分產能，以迅速應對意料之外及緊急的採購訂單。此外，我們的生產機器及設備可以高效重新調試配置，以便我們能夠快速切換不同產品的生產。

業 務

截至二零一八年十二月三十一日，我們工廠的年度總產能約為 12,531 噸熔模鑄造零部件、2,303 千機時用於加工精密機加工零部件、21,674 噸砂型鑄造零部件及 76,183 噸表面處理零部件。於二零一八年，我們有關熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理的整體產能利用率分別為 83.7%、78.1%、90.4% 及 64.0%。

下表載列所示年度按業務分部及廠房劃分的具體產能、產量及利用率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
熔模鑄造(噸，利用率除外)⁽¹⁾			
一廠			
產能 ⁽³⁾	3,600	4,000	4,307
產量	2,741	3,323	3,850
利用率 ⁽⁴⁾	76.1%	83.1%	89.4%
三廠⁽²⁾			
產能 ⁽³⁾	900	900	980
產量	476	495	519
利用率 ⁽⁴⁾	52.9%	55.0%	53.0%
五廠⁽²⁾			
產能 ⁽³⁾	2,700	3,200	3,572
產量	2,212	2,559	2,972
利用率 ⁽⁴⁾	81.9%	80.0%	83.2%
六廠			
產能 ⁽³⁾	2,200	2,200	2,419
產量	1,620	1,940	2,248
利用率 ⁽⁴⁾	73.6%	88.2%	92.9%
BFGM			
產能 ⁽³⁾	244	244	244
產量	143	120	129
利用率 ⁽⁴⁾	58.6%	49.2%	52.9%

業 務

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
BFGH			
產能 ⁽³⁾	549	549	549
產量	482	424	501
利用率 ⁽⁴⁾	87.8%	77.2%	91.3%
九廠⁽⁶⁾			
產能 ⁽³⁾	230	324	460
產量	125	268	270
利用率 ⁽⁴⁾	54.3%	82.7%	58.7%
總計			
產能 ⁽³⁾	10,423	11,417	12,531
產量	7,799	9,129	10,489
利用率 ⁽⁴⁾	74.8%	80.0%	83.7%
精密機加工(千機時， 利用率除外)			
二廠			
產能 ⁽³⁾	631	819	926
產量	573	745	834
利用率 ⁽⁴⁾	90.8%	91.0%	90.1%
CMTR-1			
產能 ⁽³⁾	929	1,194	1,289
產量	681	841	916
利用率 ⁽⁴⁾	73.3%	70.4%	71.1%
IMMX⁽⁵⁾			
產能 ⁽³⁾	—	5	88
產量	—	2	49
利用率 ⁽⁴⁾	—	40.0%	55.7%
總計			
產能 ⁽³⁾	1,560	2,018	2,303
產量	1,254	1,588	1,799
利用率 ⁽⁴⁾	80.4%	78.7%	78.1%

業 務

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
砂型鑄造(噸，利用率除外)			
六廠			
產能 ⁽³⁾	13,000	13,000	17,112
產量	9,980	10,800	15,500
利用率 ⁽⁴⁾	76.8%	83.1%	90.6%
七廠			
產能 ⁽³⁾	3,200	3,800	4,562
產量	2,480	3,350	4,100
利用率 ⁽⁴⁾	77.5%	88.2%	89.9%
總計			
產能 ⁽³⁾	16,200	16,800	21,674
產量	12,460	14,150	19,600
利用率 ⁽⁴⁾	76.9%	84.2%	90.4%
表面處理(噸，利用率除外)			
四廠			
產能 ⁽³⁾	13,944	13,944	17,095
產量	8,976	9,269	12,414
利用率 ⁽⁴⁾	64.4%	66.5%	72.6%
八廠			
產能 ⁽³⁾	49,103	56,163	59,088
產量	33,117	34,849	36,311
利用率 ⁽⁴⁾	67.4%	62.0%	61.5%
總計			
產能 ⁽³⁾	63,047	70,107	76,183
產量	42,093	44,118	48,725
利用率 ⁽⁴⁾	66.8%	62.9%	64.0%

附註：

- (1) 捷克共和國的廠房並無載入上表，因為該廠房僅從事我們自身熔模鑄造產品的二次機加工及處理服務。
- (2) 我們於二零一五年五月及二零一六年九月分別將五廠及三廠搬遷毗鄰現有一廠的地點。該搬遷並無導致任何重大生產中斷。

業 務

- (3) 於計算我們的產能時，我們已作出若干假設及應用若干公式，如下文所說明。
- (i) 如屬熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造，產能指年度內可製造／加工產品的潛在最高數量。因此，若干廠房的總產能按該廠房瓶頸工序的產能計算。
 - (ii) 如屬精密機加工，產能按機時計量，其乃根據於相關年度內各精密機加工工廠所有瓶頸設備及機器總數的總計最高設計製造小時計算。
 - (iii) 各廠房設定每天工作時數、每天班數及每年總工作日數，並於往績記錄期貫徹應用於該廠房。視乎各廠房的情況而定，我們於中國的工廠的每年的產能按 (i) 每班六或六個半小時，(ii) 每天一至三班及 (iii) 每年介乎 250 至 288 個工作日計算。就 BFGM 而言，產能按每班六個半小時、每天兩班及每年 240 個工作日計算。就 BFGH 而言，產能按每班六個半小時、每天三班及每年 250 個工作日計算。就 CMTR-1 而言，產能按每班六個半小時、每天三班及每年 290 個工作日計算。
 - (iv) 熔模鑄造、砂型鑄造及表面處理的產能亦以相關年度各廠房生產的各流程線的相關瓶頸工序的零部件的估計平均重量為基準計算。
 - (v) 我們的產能按上述假設及估計計算。我們相信，該等假設及估計經考慮不同地點的工廠情況作出，不應倚賴該產能，將其作為任何特定過往期間的產能或產量的精確計量或未來期間的產能或產量的準確預測。
- (4) 利用率按年內的實際產量除以年內的產能計算，如適用。
- (5) IMMX 自二零一七年四月起開始經營，利用率根據二零一七年及二零一八年的實際產能及實際產量計算。
- (6) 九廠由鷹普羅斯葉輪經營，鷹普羅斯葉輪為我們的合營企業，直至二零一七年八月，我們將我們於鷹普羅斯葉輪的股權由 51% 增至 67% 並使其成為我們的附屬公司。

業 務

於往績記錄期內，位處不同地點的工廠的產能及利用率出現波動，詳情如下文所述。

熔模鑄造

- 於二零一六年，我們的整體熔模鑄造產能利用率相對較低。乘用車及航空終端市場的強勁銷售主要是由於大量生產新產品（例如空氣及燃油系統、廢氣再循環系統及渦輪增壓器等零部件），很大程度上被若干終端市場（例如商用車及農業機械）的需求下降所抵銷，導致我們主要客戶的銷售下降。利用率相對較低的原因亦是由於年內若干工廠的生產擴張。
- 自二零一七年起，不少終端市場的客戶需求整體增加，這與我們的若干主要客戶的銷售增長一致。另外，由於乘用車和航空終端市場的零部件銷售持續增長，二零一七年的總產量增長了17.1%，遠遠超過9.5%的產能增長率，因此我們的整體熔模鑄件生產利用率上升至80.0%。
- 於二零一八年，我們增加產量應對主要來自航空、商用車及農業機械終端市場持續增長的需求，產能利用率增至83.7%。
- 第三廠於往績記錄期的利用率普遍偏低，主要是由於我們認為航空終端市場盈利能力較高且增長潛力較強從而大量投入以增加產能。我們預計未來數年航空終端市場會進一步增長，將使第三廠的利用率有所上升。
- 於往績記錄期內，我們於德國的BFGM的利用率通常較低，主要是由於BFGM專門處理的訂單一般為較小批量（即數量較低）及產品組合較多，這通常須要更多時間重新配置生產線以應付不時的特定購買訂單，因而導致特定期間的產量及利用率較低。
- 九廠的利用率由二零一六年的54.3%升至二零一七年的82.7%並下跌至二零一八年的58.7%。二零一七年增加主要是由於需求特別是渦輪增壓器的需求大幅增加。二零一八年利用率下跌至58.7%，是由於產能上升以及二零一八年第四季度起中國汽車市場意外下滑以致需求下跌。

業 務

精密機加工

- 儘管我們的精密機加工產品的銷售額於二零一七年大幅增加，主要由於燃油系統零部件等新產品大量生產所帶來商用車及液壓設備終端市場的強勁需求，以及現有液壓設備零部件(如液壓閥閥芯)的銷售量增加，我們亦大幅提高產能以應對需求增長，因此，我們的整體精密機加工生產利用率於二零一七年略有下降，主要由於產能擴充較快。
- 於二零一八年，利用率微跌至78.1%，乃由於我們的產能增加，抵銷了乘用車、商用車、液壓設備及航空終端市場需求增加帶來的影響。

砂型鑄造

- 我們的整體砂型鑄造產能使用率相對低，二零一六年為76.9%，與客戶需求疲弱(尤其是大馬力發動機終端市場)的局面一致。
- 利用率於二零一七年上升至84.2%，主要是由於我們的工程機械及大馬力發動機終端市場的需求大幅增加，其與我們其中一名主要客戶的銷售大幅增長一致。
- 於二零一八年，利用率進一步增至90.4%，受大馬力發動機及工程機械終端市場的需求大幅增加所帶動。

表面處理

- 於往績記錄期內，整體表面處理產能利用率相對較低。二零一六年的利用率稍為增加，主要是由於乘用車終端市場相關產量增加。
- 二零一七年利用率相對較低，主要是由於乘用車及能源終端市場的銷售額降低(主要由於我們其中一些主要客戶的需求減少)及我們於二零一七年進行產能擴充。
- 於二零一八年，由於我們乘用車終端市場相較二零一七年錄得溫和銷售增長，使產量增長高於產能增長而導致利用率輕微增至64.0%。

業 務

我們策略性地聚焦於精密度較高及更複雜的產品及服務，而該等產品及服務的售價一般較高，且就各SKU而言毛利率較高。例如，隨著我們於近年將銷售擴展至航空終端市場，符合更嚴格技術標準的產品及較高增值的終端市場比例佔整體產品組合亦有所增加。因此，於往績記錄期，我們的總收益增長速度超過我們的整體產量增長。我們擬繼續推行該策略，並致力在未來開發及生產該等精密度較高及更複雜的產品。

我們的資本支出及產能擴充計劃

於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們就生產擴充及升級分別產生資本支出448.1百萬港元、365.5百萬港元及567.7百萬港元。我們預計會繼續投資於有關生產擴充及升級，並估計資本支出金額於二零一九年及二零二零年將分別約為581.9百萬港元及543.1百萬港元。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付355.7百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。大部分資本支出已就及將繼續就產能擴充作出調配。特別是，我們計劃自二零一九年的計劃資本支出581.9百萬港元中分別動用171.3百萬港元、92.2百萬港元、50.4百萬港元及37.7百萬港元，以分別擴充及提升熔模鑄造、精密機加工、砂型鑄造及表面處理業務的產能，我們並計劃動用230.3百萬港元於墨西哥建立新工廠。我們計劃動用[編纂][編纂]撥付日後產生的部分有關資本支出。請參閱「未來計劃及[編纂]」。該等資本支出的其餘部分將以我們的內部資源、股本或債務融資或綜合運用上述各項撥付。

我們已制訂產能擴充計劃，並擬主要通過破除相關生產流程的瓶頸及添置新的機器及設備以配合我們的現有生產線以增加我們的產能。我們的產品製造涉及多個流程。部分該等流程被視為「瓶頸」，這意味著該等流程的產能在很大程度上決定了相關產品的產量，進而決定了我們的生產能力。為了擴大我們的生產能力，我們需要通過就該等流程購買相應的機器及設備，以及為補充該等瓶頸工序的產能增加購買其他輔助機器及設備，以滿足任何非瓶頸工序的產能需求。下文所載各業務分部的估計投資金額乃根據我們擬購買以達致

業 務

相應產能增加的設備價格釐定。如董事及高級管理層認為適當，我們正在墨西哥建立一家新的工廠及招聘更多生產員工。我們的管理層定期審視技術發展及市場機會，並與客戶討論未來產品以制訂我們的產能擴充策略。

我們的主要產能擴充計劃如下所述。我們相信產能擴張計劃將有足夠的需求，因為我們的客戶通常會提前六個月確認訂單並更早地告知其訂單計劃。有關我們自往績記錄期末以來確認的銷售訂單金額詳情，請參閱「概要－近期發展」。我們的擴張計劃乃經考慮有關資料而制訂。舉例而言，二零一八年熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造分部佔我們收益的百分比增幅與二零一八年該等分部的產能增長百分比大致相若。此外，我們的主要原材料為金屬，例如不銹鋼、合金鋼及鐵等。過往，我們按市場可比價格在規定時間限制內採購原材料以進行擴張，以及在聘用具經驗及擴張所需技術人員方面從未遇到任何重大困難。由於我們的主要原材料為國內及海外市場可大量供應的商品，因此我們預計按市價購買該等原材料並無任何困難。此外，根據我們的過往經驗，我們預計在聘用具經驗的技術專家人員方面並無任何困難。為集團現有工廠購買機器及設備毋須政府批准或許可。

熔模鑄造

熔模鑄造的主要瓶頸工序是熔煉及澆注，因此我們計劃主要購買熔爐及相關的冶金設備，以及熔煉及澆注後的流程設備與檢測設備。由於我們預期乘用車、商用車、休閒娛樂船舶和車輛終端市場的需求持續增長，我們目前計劃將熔模鑄造產能由每年12,531噸增至二零一九年底的每年約15,410噸，增幅為23.0%。我們計劃在中國工廠實施有關產能擴充。

為實施有關擴充計劃，我們於二零一九年的資本支出將會達171.3百萬港元。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付131.5百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。

精密機加工

精密機加工的主要瓶頸工序是單一及多主軸車削及銑加工設備，因此我們計劃主要購買車削及銑加工設備以及相關設備。由於我們預期乘用車、商用車及液壓設備終端市場的訂單會增加，我們目前計劃將精密機加工產能由每年2,303千機時增至二零一九年底的每年

業 務

約2,589千機時，增幅為12.4%。我們計劃於未來兩三年在中國、土耳其及墨西哥的廠房實施有關產能擴充。

我們已大致上完成土耳其CMTR-2工廠的建設，其鄰近我們的CMTR-1工廠，將主要用作精密機加工工廠。截至二零一九年三月三十一日，我們已為建設CMTR-2工廠產生約64.7百萬港元。我們預期於二零一九年第二季度開始生產。預期CMTR-2工廠充分利用時，精密機加工部件的產能將約為1,700千機時。我們CMTR-2工廠的建設及開始經營需要施工許可證、建築物使用許可證等批准，以及建議在工廠進行的研發活動的授權。我們已經獲得施工許可證，及本公司土耳其法律顧問確認彼等並無發現阻礙本集團取得其他許可證、執照或授權的任何重大法律障礙。除增加產能外，預計新廠房將設立Cengiz Makina新研發中心，為CMTR-1及CMTR-2工廠提供服務。有關進一步詳情，請參閱「業務－研究及開發」。我們預期用於成立新研發中心的開支總額並不重大，估計約為6.0百萬港元，將主要以我們的內部資源撥付。充分利用CMTR-2後，預計Cengiz Makina通過共享人力資源、研發能力及倉儲設施最大限度地與現有CMTR-1產生協同效應。

為實施有關擴充計劃，我們於二零一九年的資本支出將為92.2百萬港元。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付46.5百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。

砂型鑄造

砂型鑄造的主要瓶頸工序是熔煉，因此我們計劃主要購買熔爐及相關的冶金設備。由於我們預期大馬力發動機、乘用車及醫療設備終端市場的訂單會增加，我們目前的目標是將砂型鑄造產能由每年21,674噸增至二零一九年底的每年約26,292噸，增幅為21.3%。有關擴充涵蓋擴充我們中國工廠的砂型鑄造產能。

為實施有關擴充計劃，我們於二零一九年的資本支出將高達50.4百萬港元。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付38.0百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。

業 務

表面處理

表面處理的主要工序是電鍍，因此我們計劃主要購買電鍍及陽極氧化設備以及輔助設備以作環境用途。我們目前計劃主要通過擴充四號工廠的產能，於二零一九年底前將表面處理服務的產能由每年76,183噸增至每年約83,296噸，增幅為9.3%。表面處理能力擴張乃因需要提升現有生產線以改進其自動化能力及需要就鋅鋁塗層的新需求而引入新生產線。由於該生產線有別於傳統電鍍，故其較為環保。我們計劃增加於現有終端市場的銷售，包括乘用車、能源及航空終端市場。

為實施有關擴充計劃，我們於二零一九年的資本支出將高達37.7百萬港元。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付22.2百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。

墨西哥工廠

為進一步把握在北美的業務機會，我們計劃擴充我們在墨西哥的精密機加工產能。我們的墨西哥廠房IMMX於二零一七年四月始行營運，且由於IMMX需要時間來提升其營運，故該廠房於二零一七年及二零一八年的利用率相對較低。截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們從墨西哥工廠分別錄得銷售0.9百萬美元及4.7百萬美元。截至最後實際可行日，我們的墨西哥工廠已就截至二零一九年十二月三十一日止年度取得總額為11.1百萬港元的銷售訂單。

於二零一九年一月，我們與Grupo Valoran, S.A.DE C.V.（「**Grupo**」，一家於墨西哥註冊成立的公司）訂立買賣協議房地產承諾購買位於墨西哥San Luis Potosi的WTC2 Industrial Park內兩幅總面積為227,474平方米的土地，向賣方支付現金代價總共約7.7百萬美元（包括基建開發價）。經進行信納的盡職審查後，土地收購已於二零一九年四月四日完成。土地收購完成後，本公司計劃建設一座新工業設施以支持於墨西哥的現有IMMX精密機加工業務，並預期稍後建設一座新砂型鑄造工廠以進一步擴充我們於墨西哥的業務。本公司預期建設工程及精密機加工廠的其他籌備工作所需時間為投產前12至24個月。

為執行該擴充計劃，我們擬於二零一九年投資最多230.3百萬港元（包括購買墨西哥San Luis Potosi兩塊土地的對價）。二零一九年計劃資本支出將以我們的內部資源撥付117.5百萬港元及[編纂][編纂]撥付[編纂]港元。

業 務

客戶

概覽

我們的絕大部分銷售乃針對國際客戶。我們已建立龐大、多元化及穩定的客戶群，包括許多於其各自行業擁有國際知名品牌的全球領導者。具備良好聲譽的多元化客戶群令我們的集中風險減至最低。我們亦與主要客戶建立了穩固長期的業務關係。我們還通過各項營銷活動積極發展新客戶。詳情請參閱「一銷售一營銷及推廣」。於二零一七年，我們為全球30多個國家及地區逾1,000名客戶提供產品及服務。

我們與客戶的緊密合作加上強大的製造能力奠定了我們作為眾多客戶的首選供應商的地位。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，對五大客戶的銷售收益分別為880.6百萬港元、1,232.6百萬港元及1,649.9百萬港元，分別佔我們總收益的34.6%、40.4%及44.0%。同期，對單一最大客戶的銷售收益分別為316.5百萬港元、461.9百萬港元及518.7百萬港元，分別佔我們總收益的12.4%、15.1%及13.8%。於往績記錄期內的所有五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期內，概無董事、其緊密聯繫人或任何股東於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。下表載列我們部分主要客戶(按字母順序)的若干資料：

客戶名稱	業務分部	截至二零一八年 十二月三十一日 與我們的業務關係年數
Benteler.....	熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造	12
Bosch.....	熔模鑄造及精密機加工	24 ⁽¹⁾
Caterpillar.....	熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造	16
Cummins.....	熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造	15
Honeywell.....	熔模鑄造及精密機加工	12
HUSCO.....	熔模鑄造、精密機加工及砂型鑄造	18
Modine.....	熔模鑄造	15
Parker-Hannifin.....	熔模鑄造及精密機加工	15

附註：

(1) Bosch自Cengiz Makina成立以來一直為其客戶。

業 務

下表載列截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止各財政年度對五大客戶的銷售額及彼等的主要業務。

對五大客戶的銷售額：

排名	截至十二月三十一日止年度								
	二零一六年			二零一七年			二零一八年		
	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收益 百分比	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收益 百分比	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收益 百分比
1.....	A	316,483	12.4%	A	461,858	15.1%	A	518,745	13.8%
2.....	B	194,222	7.6%	C	288,124	9.4%	B	462,842	12.3%
3.....	C	183,397	7.2%	B	239,655	7.9%	C	343,666	9.2%
4.....	D	111,481	4.4%	D	158,413	5.2%	D	202,495	5.4%
5.....	E	75,062	2.9%	F	84,597	2.8%	F	122,123	3.3%
		<u>880,645</u>	<u>34.6%</u>		<u>1,232,647</u>	<u>40.4%</u>		<u>1,649,871</u>	<u>44.0%</u>

最大客戶的主要業務：

客戶	主要業務
A.....	汽車、工業及消費產品
B.....	柴油及天然氣發動機
C.....	建造及採礦設備
D.....	汽車
E.....	能源、航空、醫療及運輸
F.....	工業及航空

我們向國內及主要位於美國及歐洲的海外客戶供應產品及服務。於往績記錄期內，源自美國客戶的收益分別佔我們於二零一六年、二零一七年及二零一八年總收益約41.1%、41.1%及42.0%，而源自歐洲客戶的收益分別佔約34.6%、34.4%及32.6%。同期，源自中國客戶的收益分別佔約22.0%、21.9%及22.9%，而其餘部分源自亞洲其他地區的客户。

於往績記錄期，我們五大客戶中的一名受Cengiz Makina委聘就Cengiz Makina獲訂約為該客戶加工的若干精密機加工零件進行表面及熱處理，故同時為Cengiz Makina的客戶及供應商，除此之外，概無供應商同時為我們的客戶，反之亦然。Cengiz Makina向有關客戶支付的金額微不足道。

業 務

供應協議

我們與客戶訂立書面供應協議及／或獨立總訂單。我們供應協議的年期通常介乎一至十年，通常載列供應商及買方的一般權利及義務、將製造及交付產品的說明、預先協定的基本價格範圍及(如適用)通常受原材料價格及／或外匯匯率波動影響的價格調整機制。在若干情況下，尤其是對乘用車及商用車終端市場的客戶，我們同意進行成本削減計劃，以於合約期內逐步降低我們產品及服務的價格，從而滿足相關客戶的成本削減目標。於往績記錄期內，本集團同意與數名客戶進行成本削減計劃。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止三個年度，該等客戶的成本削減計劃導致收益總額分別減少約14.3百萬港元、18.4百萬港元及22.4百萬港元。

我們並非我們產品及服務主要客戶的獨家供應商。我們的供應協議通常並無載有任何最低採購承諾。我們的供應協議通常以採購訂單作補充，通常載列詳細採購金額或數量、質量標準、保修、支付條款、單價及交付時間表。

一般而言，我們有責任對我們從客戶獲取的商業及技術資料保密，並且不得將屬於我們客戶的任何專有技術用於生產訂購產品以外的用途。部分供應協議亦包含明文規定客戶將對與產品有關的所有知識產權保留獨家擁有權，並且我們有責任就違反此類責任或針對客戶的第三方知識產權侵權索賠向客戶賠償。此外，根據部分供應協議，我們亦賠償我們的客戶因缺陷產品而蒙受的索賠或損失。

部分客戶亦透過發出獨立總訂單而向我們採購，有關訂單一般概列在往後若干期間內的採購額及將作出的交付安排。該等客戶的訂購模式各有不同。平均採購額各有不同，一般間隔數日至約一個月，視乎實際生產計劃而定。

我們通常於向客戶出具發票後授出介乎15天至120天的信用期。於往績記錄期內，我們的客戶並無任何重大拖欠付款情況。更多詳情請參閱「財務資料－市場風險定量及定性分析－信貸風險」。

有關供應協議下與客戶的安排的更多詳情，請亦參閱下文「定價政策」及「客戶服務、保修及產品退換政策」。

業 務

定價政策

我們通常採用成本加成法釐定我們產品及服務的價格，從中我們添加所期望的毛利率，此乃根據預計的製造、行政及銷售成本，並經考慮類似產品的現行市價。我們亦將考慮預計銷量、具體技術複雜度及商業要求、所需交付時間表及客戶的信譽，該等因素因客戶而異。我們鑄件、機加工零部件以及電鍍及有關服務的價格範圍通常於相關供應協議中預先協定並規定。

我們的產品規格有巨大差異。因此，我們鑄造及機加工零部件的單價範圍寬廣，由數港元以下到最高幾萬港元。由於產品規格的巨大差異，我們產品的售價或合約價值明顯不同，且上述單價範圍僅供說明用途。

部分供應協議載列若干價格調整機制，這令雙方在原材料成本大幅增加或減少及與貨幣匯率大幅升降有關的原材料價格波動的情況下分擔風險，從而降低我們面對原材料價格及貨幣匯率波動的風險。於往績記錄期內，我們並無就價格調整條文下的經調整產品價格與客戶發生任何重大糾紛。

有關價格調整機制的詳情載列如下。

- 觸發價格調整的事件

倘若干原材料的價格或與原材料價格有關的貨幣匯率上升或下降超過一定水平，我們通常會作出調整。相關百分比水平視乎不同客戶而有所區別，貨幣匯率變動時一般介乎零至5%，而原材料價格波動時一般介乎零至30%，詳情載於與相關客戶訂立的供應協議（「預先協定範圍」）。

- 價格調整次數

在相關協議條款的規限下，我們一般會每季度、每半年或每年或於客戶下達訂單時作出價格調整。

- 調整方法

倘發生觸發價格調整的事件，購買價將按照以下情況予以調整：(i) 原材料價格或貨幣匯率波動的整體增幅或降幅加到產品價格或自產品價格扣除，因此相關波動的整體影響實際上由客戶承擔；(ii) 將預先協定範圍以外的增幅或降幅加到產品價格或自產品價格扣除，

業 務

因此我們實際上只承擔預先協定範圍以內變動的影響，而客戶會承擔預先協定範圍以外的影響；或 (iii) 相關增幅或降幅的影響由我們與客戶分擔，根據相關協議內規定的預先協定公式所規限。

客戶服務、保修及產品退換政策

我們須履行合約義務，以確保產品的質量及規格符合客戶要求。我們的供應協議通常載列有關條款，我們就因我們違反供應協議引起的第三方索償、相關第三方索償產生的索賠、要求、行動、訴訟、損失或損害(包括但不限於任何政府部門或法院宣佈任何強制性召回活動的費用)而須作出彌償及令客戶免受其害，惟索償僅由相關客戶的故意不當行為或重大過失造成則除外。根據供應協議，我們一般亦承諾我們會就因我們產品製造缺陷(包括材料及製造工藝或技術上的缺陷)造成人身傷害或財產損失、損毀或損壞引起的第三方索賠、要求、行動、訴訟、損失及傷害，作出彌償及令客戶免受其害。於往績記錄期內，我們或我們的客戶均未遇到因產品缺陷而引起的任何該等重大索償。亦請參閱「質量管理」。

我們根據供應協議提供客戶服務。作為客戶服務的一部分，我們定期拜訪客戶以尋求對方對我們產品的意見。拜訪次數視產品開發情況及客戶的需求而定。我們的研發團隊會針對意見對產品進行改進以提升客戶的滿意度。倘若遭遇客戶投訴，我們會於必要時派出團隊進駐現場協助客戶解決問題。就保修期內提出的任何索償，我們根據保修政策接受退換貨索償。

根據我們的保修政策，我們的客戶服務亦包括產品退換，視乎不同客戶及產品而有所不同。我們一般保證我們的產品符合客戶的所有規格、圖紙或其他技術要求及品質優良，在正常或可預見操作情況下或使用時在材料及工藝方面毫無缺陷，適用於客戶擬使用我們產品的特定用途。我們的保修期一般介乎一年半至五年。視乎客戶及所提供的產品類型而定。倘我們的產品經證實存在嚴重缺陷，我們可能須承擔責任。有關我們向客戶提供的保修所涉的風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能無法維持有效的質量控制，並可能受到產品保修及產品責任索賠，這可能對我們的聲譽、業務、經營業

業 務

績、財務狀況及前景產生重大不利影響」。目前，我們致力於通過改進及維護質量管理系統來控制產品保修風險。請參閱「－質量管理」。我們已購買產品責任險以進一步解決產品保修帶來的風險。請參閱「－保險」。

我們一般不會就電鍍及相關表面處理服務提供保修。客戶一般會在接收我們所提供的電鍍零部件或其他表面處理服務前進行檢驗。若發現缺陷，我們會糾正相關缺陷。

我們訂有書面退換貨政策，載列客戶退換貨索償的程序。一般情況下，客戶可在接收產品後作出退換貨索償。然而，僅當彼等於保修期內提出及在客戶提交了檢驗報告並在形式及內容上讓我們相信我們產品的尺寸或特性偏離訂單中的規格時，我們方會同意作出相關賠償。倘我們於自行或指定第三方檢驗後確認所涉產品存在重大缺陷，我們會同意產品退回及／或向客戶進行換貨。我們的退換貨政策適用於我們的所有產品。於往績記錄期內，我們並無接獲任何重大保修索償，亦無進行產品召回。

於二零一六年、二零一七年及二零一八年，產品退貨分別為18.3百萬港元、17.2百萬港元及15.0百萬港元，分別佔我們總收益的0.7%、0.6%及0.4%。由於我們的保修索償及過往產品退換情況不多，我們一般不會就產品責任作出撥備。[編纂]完成後，倘管理層斷定我們面臨的保修責任顯著增加，我們未來可能會就不同地點的業務預留儲備。

銷售

概覽

我們主要透過內部銷售人員銷售產品。為提高我們的營銷及銷售能力，我們已在中國、北美、盧森堡、土耳其、德國及香港設立九家銷售辦事處，並於這些銷售辦事處常駐內部技術型銷售人員。截至二零一八年十二月三十一日，我們擁有一支由160名僱員組成的負責銷售、營銷及客戶服務的團隊。我們的銷售、營銷及客服人員根據不同終端市場組成團隊，為客戶提供服務。該等僱員中許多擁有工程及商業相關背景，並具備技術及工業知識。

除直銷外，我們亦通過佣金代理服務安排，主要在美國及歐洲向若干第三方銷售代理引薦或招攬的客戶銷售產品。有關更多詳情，請參閱下文「－第三方銷售代理」。於二零

業 務

一六年、二零一七年及二零一八年，我們的總收益分別91.5%、90.9%及90.7%來自直銷團隊，而總收益分別8.5%、9.1%及9.3%來自第三方銷售代理向我們引薦的客戶。

營銷及推廣

我們主要通過以下方式營銷及推廣我們的品牌、產品及服務：

*經常與主要客戶溝通。*我們定期拜訪主要客戶以了解對方的業務需求，向彼等提供技術及設計建議，並收集彼等對我們產品及服務的意見。為協助實施相關營銷策略，我們大部分銷售辦事處配備經驗豐富的機械工程師，定期與主要客戶交流技術資料。我們亦會每年進行客戶滿意度調查，藉此收集客戶的意見並更深入了解客戶的需要，以改進我們提供的產品及客戶服務。此外，我們在與客戶交流時創造交叉銷售機會，向相關客戶推薦我們認為適合的產品或服務。

*參加展銷會。*我們參加展銷會以提高我們的品牌在潛在客戶當中的知名度。此類展銷會包括鑄造業展銷會、我們的終端市場展銷會(如乘用車和航空終端市場展銷會)以及跨行業展銷會，如中國鑄造業的Metal and Metallurgy China博覽會及FSC跨國鑄件採購大會、德國工業及汽車行業的漢諾威工業博覽會、法國航空航天工業的巴黎航展、北美汽車SAE World Congress & Exhibition及能源行業的Offshore Technology Conference。

*透過互聯網及其他媒體渠道發佈廣告。*我們透過互聯網及其他媒體渠道宣傳我們的產品及服務，包括(i)電子郵件營銷、(ii)在公司圖冊、產品手冊、行業雜誌及行業名錄上的印刷廣告、(iii)我們自有網站上的信息更新，這讓我們現有及潛在客戶可獲取我們產品及服務的最新資料，及(iv)口碑促銷，包括來自我們獨立銷售代理的客戶推薦及電話。此外，我們目前為中國鑄造協會精密鑄造分會、江蘇省表面工程行業協會及德國鋼鐵及金屬加工工業協會的會員。我們希望繼續利用和加強我們在這些行業協會的影響力，以接觸和吸引更多潛在客戶。

第三方銷售代理

於往績記錄期內，除我們內部銷售人員外，我們聘請第三方銷售代理機構主要在美國及歐洲市場為我們招攬業務。所有該等銷售代理機構均為獨立第三方。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們分別錄得對該等第三方銷售代理支付的佣金5.7百萬港元、7.5百萬港元及8.4百萬港元。

業 務

第三方銷售代理機構並不向我們購買產品，而是將我們介紹予潛在客戶，且我們直接與客戶磋商供應協議的條款及訂立供應協議。我們亦直接向客戶提供所有配送、倉儲及售後服務(包括產品退換貨)，不會涉及第三方銷售代理，惟有關第三方銷售代理機構或會拜訪相關客戶以收集其對我們產品及服務的意見。我們已與該等第三方銷售代理訂立書面銷售代理協議。該等協議初當為期六個月，其後每年自動續期，但可由任何一方經發出60天事先通知後終止；或為無固定期限，惟可由任何一方經發出三個月或六個月通知後終止。根據該等協議，一旦第三方銷售代理機構帶來新客戶，便有權收取佣金，佣金一般相等於該客戶自有關客戶關係正式開始時間起至協議終止後最多180天期間產生的收益的若干固定百分比。我們於收到客戶產品付款後支付有關佣金。我們一般委任第三方銷售代理機構為我們在彼等能帶來新客戶或有關指定客戶的指定地區的獨家銷售代理。

我們根據聲譽及在目標終端市場及地理區域招攬客戶的能力甄選該等第三方銷售代理機構。我們一般與我們的第三方銷售代理機構維持穩定的業務關係。於往績記錄期及截至最後實際可行日，我們與該等第三方銷售代理並無任何糾紛。

倉儲

截至二零一八年十二月三十一日，我們在中國、土耳其、北美及盧森堡擁有倉儲能力，其中我們的芝加哥倉庫由我們的內部僱員運營，其餘倉庫由我們聘請的第三方物流服務供應商運營。

我們位於中國、土耳其、德國及墨西哥的生產廠房亦維持若干倉儲能力以滿足我們客戶的需求。

利用該等倉儲能力，我們能向該等地區的客戶提供「即時」交貨服務，主要旨在縮減回應時間以及生產系統內流程時間，並為若干客戶保留安全庫存。

季節性

我們主要按個別訂單經營業務，我們的業務主要隨客戶需求的不斷變化而波動。由於我們客戶群及其經營業務所在終端市場的多元化，我們的業務一般不受重大季節性因素影響。

業 務

轉讓定價安排

概覽

於往績記錄期，我們採納轉讓定價政策，該政策遵循經濟合作與發展組織（「經合組織」）頒佈的「跨國企業與稅務機關轉讓定價指引」，其中為稅收目的對關聯企業間跨境交易的估值應用「公平原則」提供了指引。根據指引，關聯方交易的轉讓定價乃根據各集團實體的功能及風險狀況並參考相關司法權區的轉讓定價規則及法規釐定。

根據我們的轉讓定價政策，我們的總部鷹普國際負責制定本集團策略、營銷、業務發展、客戶關係管理以及我們中國製造實體製造的大部分成品的出口銷售。有關出口銷售，鷹普國際向 Impro USA 及 Impro Europe 銷售成品以於其各自地區轉售。製造實體（中國附屬公司、Cengiz Makina、BFG 集團及 Impro Industries Mexico）主要負責生產。分銷實體（Impro USA 及 Impro Europe）主要從事提供廣告及宣傳等市場推廣活動、分銷製成品、倉儲及售後服務。於往績記錄期內，我們的主要集團內交易包括下列各項：

- (i) 由我們的製造實體向我們的總部銷售成品；
- (ii) 由總部向分銷實體銷售成品以轉售予第三方客戶；
- (iii) 在製造實體及我們的總部之間供應原材料；
- (iv) 在製造實體之間銷售半成品或提供表面處理服務；及
- (v) 集團內部貸款。

轉讓定價政策是否符合正常交易原則視乎各集團實體的功能及風險狀況而定。各實體的報酬應與其各自的經濟價值及貢獻一致。本集團的製造實體從事製造及銷售成品、原材料或半成品，大致分為兩類，即全功能製造商及有限風險製造商。全功能製造商的報酬應為常規利潤另加與其額外功能相稱的剩餘溢利／損失。有限風險製造商的報酬應為常規利

業 務

潤。本集團的分銷實體主要履行有限風險分銷商的職能，因此其報酬應為常規利潤。作為本集團的主體或總部，鷹普國際應在製造實體及分銷實體完成其各自職能而獲取報酬後賺取剩餘溢利。於往績記錄期內，本集團以成本加成向製造實體及分銷提供報酬。

為了在香港總部統籌資金管理職能，以及由於在香港可獲得低成本融資，鷹普國際向第三方銀行借取資金並向本集團其他成員公司提供集團內貸款。就集團內貸款而言，我們的轉讓定價政策乃參考相關轉讓定價監管規定及外部稅務顧問的意見釐定，以確保融資安排及其執行符合當地稅務及轉讓定價規例。

持續合規

我們採納了內部控制措施確保持續遵守我們營運所在司法權區相關稅務法律及法規，包括：(i) 應轉讓定價法例要求編製、保留及提供轉讓定價文件；(ii) 監察有關集團內公司間交易的轉讓定價政策執行以及對轉讓定價進行定期檢討；(iii) 定期與外聘稅務顧問會面及接收轉讓定價法例最新資料；及(iv) 委聘外聘稅務顧問根據最新監管規定及慣例審閱轉讓定價安排、協助編製轉讓定價文件及審閱任何關聯方披露表格。

我們已委聘獨立稅務顧問（「稅務顧問」）就我們於往績記錄期內的集團內公司間交易進行轉讓定價研究以檢討及評估本集團的轉讓定價安排。根據稅務顧問的研究及分析，鷹普國際可以根據其功能及風險組合被視為主體，因此在其就製造及分銷實體完成其各自職能提供報酬後，應賺取剩餘溢利。為評估主要製造實體及分銷實體的效能，以評估本集團政策是否屬公平，稅務顧問已應用交易淨利潤法。稅務顧問認為，總成本加成比率及貝里比率／經營利潤分別是製造實體及分銷實體最適合的利潤水平指標。董事經考慮稅務顧問（其已考慮經合組織的轉讓定價指引以及我們運營所在司法權區的轉讓定價規定的實施及執行情況）的意見後認為，轉讓定價結果與價值創造大致一致，而從轉讓定價角度看，本集團的政策應該是合理的。從合規角度來看，董事經考慮稅務顧問的意見後確認本集團符合我們經營所在司法權區的轉讓定價文件要求。

業 務

稅務顧問並未察覺任何重大轉讓定價稅務風險，並認為我們已遵守我們營運所在司法權區適用轉讓定價法律及法規。此外，於往績記錄期內及直至最後實際可行日，我們於營運所在司法權區並無須與相關稅務機關解決的轉讓定價爭議。此外，稅務顧問並不建議對我們的轉讓定價安排作出任何調整或撥備。

採購

原材料及供應商

概覽

於二零一六年、二零一七年及二零一八年，所用原材料及耗材成本分別佔我們銷售成本的31.6%、35.3%及36.6%。不銹鋼、合金鋼及鐵等金屬佔我們原材料採購額的大部分。我們亦在生產中使用銼砂、銼粉、蠟及包裝材料等材料。我們所有原材料及耗材在國內外市場均較易購得。

於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們對五大供應商的採購額分別為134.4百萬港元、186.8百萬港元及194.2百萬港元，分別佔我們總銷售成本的7.6%、9.0%及7.6%，而同期我們對單一最大供應商的採購額分別為41.4百萬港元、61.6百萬港元及60.3百萬港元，分別佔我們總銷售成本的2.3%、3.0%及2.4%。於往績記錄期內，我們五大供應商包括德國及中國若干不銹鋼、棒材及其他成型材料以及陶瓷材料供應商。我們已與五大供應商維持平均超過8年的業務關係。於往績記錄期內，我們五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期內，董事、其緊密聯繫人或任何股東概無於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

我們主要向工廠周邊地區的供應商採購原材料。我們根據產品及服務質量、價格以及按時交貨的可靠程度甄選供應商。若干客戶就製造精密機加工零部件及航空優質鑄件所使用的特種合金及鋼材等若干原材料備有首選供應商名單，且我們從其指定供應商或預先核准供應商名單中甄選的供應商採購相關原材料。我們通常要求我們的候選供應商提供樣品進行測試，我們的採購部、質量控制部人員及相關生產部門的工程師可共同對候選供應商

業 務

的工廠進行實地檢查。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，該等指定供應商應佔採購總額分別為68.4百萬港元、105.4百萬港元及114.6百萬港元，分別佔相應年度總銷售成本約3.8%、5.1%及4.5%。向該等指定供應商採購的原材料價格與其他類似供應商收取的價格相一致，因而向指定供應商採購原材料對我們的毛利率影響微乎其微。

為盡量降低依賴任何單一供應商的風險及最大限度提高議價能力，我們一般就任何主要原材料備有至少兩家供應商。我們不斷監控供應商的質量，並根據其產能、產品及服務質量、按時交貨能力及價格(包括運輸成本)每年或每兩年進行評估。我們相信我們能透過不斷拓展及挑選符合資格的供應商來優化我們的原材料供應基礎。於往績記錄期內，我們並無遭遇任何原材料供應短缺或延遲。

我們採納審慎的採購政策，並通常根據我們向客戶作出的預測銷量採購原材料。部分客戶定期在產品交付前向我們提供其採購預測，使我們更準確評估我們的原材料需求。

我們竭力實現規模經濟及控制原材料採購價格的波動。我們對附屬公司的主要原材料(包括不銹鋼、若干碳鋼及鐵)實行集中價格磋商，這有助我們利用我們的經營規模以獲取更加優惠的原材料價格。同時，我們密切留意市場情況，如我們主要金屬材料的價格，從而決定採購該等材料的適當時機，另外我們通過對比多家供應商的不同價格從而以盡可能低的成本取得最佳原材料供應。

我們通常按現貨合約採購原材料而並無與供應商訂立長期採購協議。該等現貨合約載明我們所採購原材料的規格、數量、價格、交付時間及支付方式。對於若干耗材合約，我們與供應商訂立一年期合約。該等合約載列耗材的規格、價格、支付條款、交付方式及產品質量。該等協議付款條款各有不同，由100%預付至收到發票之日起90天內付款不等，視乎市場供需、價格趨勢、我們的議價能力及訂單大小等因素而定。

供應商應將貨品付運至我們的指定工廠並承擔運輸費用。倘若原材料的質量有任何缺陷，或倘原材料與我們訂單所載規格不符，我們獲准繼續使用有關原材料並在供應商同意的情況下扣減部分購買價或將原材料退還供應商。我們僅在確認使用有關原材料不會影響產品品質的情況下使用不符合我們規格的原材料。訂約方亦同意，供應商對我們購買的原材料承擔的責任應延伸至我們的客戶。

業 務

我們認為往績記錄期的原材料價格波動並無對我們的財務狀況造成重大影響。假設所有其他可變因素保持不變，我們估計原材料價格於二零一八年漲跌5%會導致我們於二零一八年的除稅後純利減少或增加9.5%。

電力、天然氣及水

電力、天然氣及水是我們生產過程中使用的主要公用設施。我們從工廠所在地的公用設施公司採購電力、天然氣及水。於往績記錄期內，我們在公用設施供應方面並無遭遇任何嚴重短缺或限制。

分包商

為了更好地控制生產成本並補充我們的生產能力及產能，我們將部分生產流程(主要是非核心及相對簡單流程)外包予中國、德國及土耳其多家分包商。該等分包商均為獨立第三方。分包有助我們減少資本開支、控制生產成本，從而保持產品的性價比，尤其是對於需要鹽浴氮化處理的若干航空產品等少數專用產品而言。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們的分包費用總額分別為125.6百萬港元、129.7百萬港元及190.9百萬港元，分別佔該等年度我們總銷售成本的7.1%、6.3%及7.5%。

我們首先採納嚴格篩選流程監察分包商質量。分包商乃根據經驗、工作質量、價格、按時交付的可靠性、過往表現以及在業內的聲譽加以選擇。我們一般要求分包商訂立標準書面協議，為期一年。我們根據實際生產需求通過採購訂單確認詳細的分包生產要求。本集團委聘分包商的相關工廠負責根據一套內部程序監察分包商質量。應付每名分包商的分包費用按公平基準磋商。分包商授予的信用期一般為收取發票之後約30至90天。我們一般会保障由於分包商交付的任何瑕疵產品而對客戶造成的損害，然後根據分包協議對該等分包商享有追索權。因此，分包商最終對其交付的瑕疵產品對客戶造成的任何損害負責。我們根據我們相關質量管理體系的標準控制分包商加工的產品的質量。有關我們質量管理體系的詳情，請參閱「一質量管理」。於往績記錄期內，我們並無遭遇分包商方面的任何重大產品質量事件。我們相信，如有必要，我們能夠在並無重大困難的情況下識別並委聘替代分包商。

業 務

存貨

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們的平均存貨周轉天數分別為 115 天、108 天、105 天。請參閱「財務資料－綜合財務狀況表的經選定項目－存貨」。

我們實施存貨控制管理，以避免存貨不足或積壓。我們的生產活動大體上以訂單為導向，因此，我們一般不承受重大存貨積壓的風險。根據持續的實際生產及銷售活動，我們經考慮各類原材料所需的交付週期根據生產流程調整我們的原材料採購，以盡量減少我們的原材料存貨並將其保持在適當水平。

我們儲存的所有原材料存貨用於生產，而非作轉售或任何其他用途。我們尋求將原材料存貨保持在確保不會導致生產中斷的水平。我們密切監察我們主要金屬材料的價格等市場狀況。我們的原材料存貨一般保持在最多約三個月消耗量的水平，而我們會不斷監控，複查及評估我們的存貨水平以確保有平穩的原材料供應用於生產並盡量減少存貨積壓。我們的製成品存貨保存期介乎 6 至 14 週（包括海運所需時間），以確保我們能夠及時向客戶交付產品。由於位於中國或歐洲的若干區域客戶一般由我們的當地生產廠房提供服務，該等廠房的存貨水平相對較低。此外，我們的表面處理服務保持有限水平的原材料存貨且不保留製成品存貨。於往績記錄期內，我們並無經歷任何重大存貨短缺。

質量管理

概覽

為確保我們產品的質量，我們已經在生產流程的各個關鍵環節制訂並維持嚴格的質量管理及保障標準以及檢查程序。該等標準及程序記錄在我們的質量管理手冊中。為確保符合該等準則及程序，我們制訂政策要求每名質量管理人員在其任職質量管理部門之前以及在該部門任職期間接受適當培訓。對於汽車及航空等若干須遵守全面國際行業標準的終端市場而言，我們會因應不時最新發佈的行業標準定期檢討及更新內部質量標準及在製品要求，以確保我們為該等行業提供的產品符合最新的要求。於往績記錄期內，我們並無經歷任何重大產品質量問題。

業 務

截至二零一八年十二月三十一日，我們的質量管理團隊由870名員工組成，其中包括79名質量管理體系註冊內部審計師、14名尺寸測量方面的國家認證專家、27名化學性質及機械性能檢查方面的國家認證專家以及19名擁有國際認可無損測試認證的專家。我們質量管理部門的經理在鑄造或機加工相關公司質量管理或生產方面平均擁有逾十年經驗。此外，高級工程師、工程師及助理工程師的資格需要相關教育背景及工作經驗。作為我們質量管理措施的一部分，我們通過培訓班及專門的質量技能相關培訓計劃不斷提高員工的技術能力。

此外，我們已經在工廠安裝自動檢驗機、先進的測量及測試設備，以確保我們的質量管理及檢查能力符合客戶對高精密度、高複雜度及關鍵任務產品的質量要求。

無損檢測(NDT)方法

為加強我們強勁的質量控制及管理能力，以及應付航空等若干行業客戶的具體要求，我們有一支僱員團隊，彼等均已取得NDT三級認證，而NDT三級認證為有關認證最高水平，三種NDT方法各自為磁粉檢測、螢光滲透檢測和射線檢測。NDT三級認證由合資格機構認證及發出，包括中國航空航天無損檢測認證部、UK National Aerospace NDT Board及中國國家品質監督檢驗檢疫總局。有關NDT三級認證人員亦已通過相應內部NDT相關認證及若干客戶的批准程序。

質量管理程序

我們的質量管理程序主要包括以下各項：

*原材料採購和檢驗。*我們已經根據產品的安全、品質、交付和價格制定嚴格的供應商選擇標準，並僅從批准的供應商採購原材料。我們會根據每項原材料的各種技術要求，制定詳細的驗收標準。我們的僱員須於進行驗收時遵守有關標準，以確保原材料在投入生產前符合要求的質量。

*過程控制。*在我們的生產過程每個關鍵階段我們都執行各種品質控制措施。

業 務

我們為將予製造的每種產品編製產品控制計劃，當中詳細列明適用質量管理措施。對於特殊過程(如熱處理、焊接等)，我們會根據有關過程相關特徵及技術規格設計及建立過程控制檢查。我們定期審核及評估過程的穩定性和一致性。所有有關過程亦將會在生產前向相關客戶呈交以獲批准。對有特殊過程需要的若干產品，我們的內部材料實驗室和無損檢測實驗室會根據相關產品圖紙和規範執行相應理化性能測試和無損檢測。

對於常規生產過程，我們一般會執行首件檢驗、過程檢驗／控制及最終檢驗，在產品在發運給客戶前確保其品質滿足質量標準和技術規格。

- 首件檢驗：每名最先操作生產線的僱員應在每天換班、更換模具、更換產品及更換夾具時遵照相關產品控制計劃進行首件檢驗。產品符合首件檢驗的質量要求後，方可進行批量生產。
- 過程檢驗／控制：生產過程中，操作工需要嚴格遵守相關程序及質量規定。我們的過程質量檢驗員將會根據控制計劃進行定期抽樣檢驗，核實過程中的技術規格。對於一些關鍵工序和關鍵產品特性，操作工及檢驗員需要建立統計程序控制圖，這是以預定控制範圍於圖上繪製實時生產數據以計量及控制質量的方法。
- 最終檢驗：在產品發運給客戶之前，我們會在清洗包裝產品之前就裝飾問題進行外觀檢測、功能性測試以及關鍵尺寸的檢驗。我們亦確保發貨文件為完整及正確。

質量管理認證

由於我們持續的質量管理工作，我們的質量管理體系已經榮獲多項質量管理認證。該等認證大部分均須定期進行檢討或因發行機構變更標準而須予續新。我們部分現有或潛在客戶(例如航空工業的客戶)對與獲得該等認證的供應商發展業務訂有內部要求。因此，倘若我們未能重續該等認證中的一項或多項，我們可能會失去該等客戶或我們對該等客戶的銷售可能會減少。我們亦可能無法與要求其供應商持有該等認證的潛在客戶發展業務關

業 務

係。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－倘若我們未能維持有效的質量管理體系或重續我們的質量管理認證，我們的業務可能受到重大不利影響」。

我們獲得多項質量管理認證，包括但不限於ISO 9001、IATF 16949、AS 9100、ISO 13485、ISO 14001、NADCAP、PED、TPG及BS OHSAS 18001認證，該等認證對我們的營運至關重要。我們目前就六個不同生產工藝(包括無損檢測、熱處理、材料測試、焊接、化學加工及非常規機加工)持有七項NADCAP認證。

下表載列我們不同附屬公司截至最後實際可行日持有的認證清單及其屆滿日期。該等認證的期限一般為兩至三年，須定期檢討重續與否。

認證	廠房或附屬公司	屆滿日期
ISO 9001	• 一廠	二零二一年八月十六日
	• 二廠	二零二一年九月二十日
	• 三廠	二零二零年七月七日
	• 四廠	二零二一年九月七日
	• 五廠	二零二一年八月十六日
	• 六廠	二零二一年十月十六日
	• 七廠	二零二一年九月二十四日
	• 八廠	二零一九年十二月十三日
	• BFGM	二零二零年一月九日
	• CMTR-1	二零二一年十月五日
IATF 16949 (汽車)	• 一廠	二零二一年八月十六日
	• 二廠	二零二一年九月二十日
	• 四廠	二零二一年九月七日
	• 五廠	二零二一年八月十六日
	• 六廠	二零二一年十月十六日
	• 七廠	二零二一年九月二十四日
	• 八廠	二零二一年一月四日
	• 九廠	二零二一年九月二十八日
	• BFGH	二零二一年十一月二十三日
	• CMTR-1	二零二一年十月五日

業 務

認證	廠房或附屬公司	屆滿日期
AS 9100 (航空)	<ul style="list-style-type: none"> • 三廠 • 四廠 • 八廠 • BFGM 	二零二零年七月七日 二零二零年七月七日 二零一九年十二月十三日 二零二二年二月十三日
ISO 13485 (醫療)	<ul style="list-style-type: none"> • 三廠 • 四廠 	二零二二年二月十四日 二零二二年二月十四日
BS OHSAS 18001 (健康及安全)	<ul style="list-style-type: none"> • CMTR-1 	二零一九年六月九日
NADCAP (特殊流程) (航空)	<ul style="list-style-type: none"> • 三廠(焊接、無損檢測、材料試驗、熱處理、化學加工及非傳統機加工) • 八廠(化學加工) 	二零一九年七月三十一日至 二零二一年一月三十一日 二零一九年七月三十一日
PED 4.3 及 AD WO	<ul style="list-style-type: none"> • 一廠 • 三廠 • 五廠 • BFGM 	二零二零年七月十四日 二零二一年八月 二零二零年七月十四日 二零一九年十二月
TPG – 熱處理	<ul style="list-style-type: none"> • 六廠 	二零一九年七月三十一日
TPG – 鑄造工藝 (交通及電力)	<ul style="list-style-type: none"> • 六廠 	二零二零年七月三十一日
ABS/BV/CCS/DNV/KR/LR/ NK/RINA/RS (海事)	<ul style="list-style-type: none"> • 六廠 	二零一九年九月一日至 二零二三年十二月十二日
ISO 50001	<ul style="list-style-type: none"> • BFGM • BFGH 	二零二零年十二月十八日 二零二零年九月七日

研究及開發

生產精密零部件需運用產品開發、產品工藝工程、模具設計及製造、原材料特殊冶煉及零部件表面處理方面等一系列複雜技術及技術訣竅。於往績記錄期，我們已在研究及開發方面投入大量資源。截至最後實際可行日，我們是中國 297 項專利的註冊擁有人，其中 75 項為發明專利。有關更多詳情，亦請參閱下文「知識產權」。

我們擁有一系列先進技術及技術訣竅。尤其是，我們認為我們航空及醫療終端市場所用高精密密度零部件的生產工藝是中國鑄造行業的領先技術，若干核電零部件的表面處理技術在世界上處於領先地位。

業 務

我們的土耳其附屬公司 Cengiz Makina 已建立研發中心，該中心於二零一四年十二月被土耳其政府批准為官方研發中心，這是對 Cengiz Makina 強大研發能力的認可，令 Cengiz Makina 能夠增加與多所大學的合作並合資格獲得政府獎勵，如若干優惠稅務待遇及稅項豁免。於往績記錄期，研發中心與土耳其多所大學展開多項主要與自動系統成本及質量改善及其他新產品開發有關合作安排，提供視覺及立體控制以及自動裝卸系統以減少手動操作及人為錯誤。我們亦計劃將研發中心合併為 Cengiz Makina 的新研發中心。該中心已於二零一八年十二月完成並預期將於二零一九年第二季營運。其建築面積將約為 1,660 平方米，並提供實驗室、裝配空間及辦公室空間。我們計劃於研發中心開始營運時聘用具經驗技術員管理該實驗室。我們相信，我們的先進技術及技術訣竅為我們提供了競爭優勢。

由於我們生產定製產品，我們採納以訂單為導向的研發策略。我們經常與客戶會面以了解其產品開發計劃並尋找潛在合作機會，並向客戶提供持續工程支援以幫助其優化產品設計。尤其是，我們積極參與客戶的產品開發並與客戶緊密合作，從客戶產品設計及開發的初步階段（例如樣品開發）到售後服務。我們亦自主設計及開發熔模鑄造工具，從而顯著縮短產品開發週期。樣品製造一般要求製造商具備強大的工程設計及生產能力以及較高的質量控制能力，以便製造商能夠在短時間內快速應對客戶需求。

我們可能不時與第三方大學及研究機構合作，以共同開發生產所需的若干技術。

截至二零一八年十二月三十一日，我們在中國、德國、土耳其、美國及墨西哥擁有合共 572 名工程設計人員。該等工程人員負責產品開發並向客戶提供售後服務。該等工程人員大多數擁有學士學位或更高學歷。該等工程人員在鑄造或機加工相關行業平均擁有約八年經驗。憑藉他們的知識、技能及行業經驗，我們已成功開發切合廣泛終端市場需求的新產品並及時有效地滿足客戶的技術需求。

業 務

倘若特定產品開發項目的預付成本滿足適用會6計政策規定的若干條件，我們會將特定產品開發項目的預付成本資本化並將其記錄為遞延開支。該等資本化成本包括材料成本、直接人工成本以及按一定時期內為各客戶開發的特定項目按適當比例計算後應佔的間接成本，遞延開支按成本減累計攤銷及減值虧損列賬。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們資本化及記錄為遞延開支的有關預付成本分別為80.7百萬港元、77.7百萬港元及76.1百萬港元，而遞延開支的相關攤銷開支分別為60.6百萬港元、71.1百萬港元及86.0百萬港元。請參閱「財務資料－主要會計政策及估計－遞延費用」。

並未資本化的研究及開發成本於其產生期間記錄為研發開支。於二零一六年、二零一七年以及二零一八年，我們亦分別產生研發開支56.8百萬港元、79.0百萬港元及101.8百萬港元。同期，遞延開支及研發開支的攤銷總額分別為117.4百萬港元、150.1百萬港元及187.8百萬港元，分別佔我們總收益的4.6%、4.9%及5.0%。

知識產權

與我們的生產、銷售及營銷有關的若干關鍵專利、商業秘密或技能對我們的業務及競爭地位十分重要。我們依賴專利及商業秘密法律加上我們與僱員訂立的保密及不競爭協議以保護該等知識產權、商業秘密及訣竅。我們的重大商標在許多國家(包括中國、美國、瑞士、歐洲、香港及土耳其)註冊。截至最後實際可行日，我們在中國擁有297項專利(其中75項為發明專利)，並在中國擁有93項未決專利申請。截至同日，我們在中國擁有32項註冊商標。我們的發明專利的有效期為自授予日期起計20年。一般而言，我們擁有的註冊商標及其他專利權的有效期為自授予日期起計十年，商標可在有效期屆滿之前重續。截至最後實際可行日，我們亦是55個對我們業務而言屬重要的域名(包括imprecision.com)的註冊持有人。我們目前計劃保留所有已註冊域名。進一步資料載列於附錄四－「法定及一般資料－B.有關本集團業務的進一步資料－2.知識產權」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日，據我們所知，我們並無經歷第三方侵犯我們的知識產權。

業 務

我們致力於保護客戶的知識產權及其他專有權，並已實施嚴格程序保護客戶的知識產權及對客戶資料(尤其是彼等的產品設計)保密。該等程序包括：(i) 未獲授權人員不得進入保存保密資料的廠房的若干限制區域；(ii) 每名員工須妥善保存保密資料；(iii) 查閱、使用或發佈保密資料須進行若干程序；及(iv) 未經授權，包含保密資料的文件或媒體不得被帶出廠房。違反該等程序的本集團任何僱員會遭罰款及其他處罰。本集團每名客戶獲分配客戶代號，該客戶的產品及訂單資料由本公司的指定團隊管理。每名客戶的產品及訂單資料均嚴格保密。

於往績記錄期及直至最後實際可行日，據我們所知，並無針對我們提出的任何第三方知識產權申索，我們亦無涉及關於侵犯任何第三方知識產權的任何法律訴訟。

我們的資訊科技系統

我們相信健全及可靠的資訊科技系統對維持我們全球運營的競爭優勢至關重要。因此，我們不斷投資於資訊科技系統的建置、升級及整合。從二零一零年到二零一三年，我們陸續引入了辦公室自動化系統(或OA系統)、SAP企業資源規劃系統(或SAP ERP系統)、電子數據互換系統及倉儲管理系統。我們正在建立全新的企業資源規劃系統(或SAP HANA系統)以及開發「鷹普運營系統」。我們的「鷹普運營系統」為集成資訊科技系統，其將進一步精簡及升級附屬公司程序、加強SAP企業資源規劃系統與電子數據互換及倉儲管理系統整合，並提高我們的數據分析能力。SAP HANA系統與「鷹普運營系統」讓我們可通過提供標準化程序、提高運營效率、降低運營費用以及加強風險控制能力來精簡我們的全球運營。

我們集團範圍內的SAP ERP系統覆蓋了我們所有生產工廠的大部分主要運營流程，從供應鏈管理、生產流程、質量控制到財務及人力資源管理。利用該集中管控的系統，我們能夠迅速生成並分析運營大數據，這可以幫助我們及時準確的作出決策，從而提高我們的銷售及生產效率，進而提高我們的盈利能力。

我們的OA系統構建了我們的網上審批機制，並為本集團所有實體提供透明的數據共享環境。在SAP ERP系統的支持下，我們的OA系統讓我們能夠及時準確地檢索並分析我們的運營及財務績效數據，而我們的僱員通過互聯網能夠隨時隨地進行這些操作。

業 務

我們的EDI系統已嵌入我們的SAP ERP系統，實現了實時訂單、定價及開票資料連接以及與若干客戶資訊科技系統的交換，從而提高了訂單確認、開票程序及需求預測的準確性及效率。

我們的WMS系統是我們管理原材料、半成品及成品的強大工具。其精簡了批次管理、條碼及訂單追查功能。

我們打算繼續改進及精簡我們各附屬公司的資訊科技系統，特別是該等新收購或新建的生產工廠。我們亦期望進一步提高我們的數據挖掘及分析能力，以更好地利用我們寶貴的客戶資源。

競爭

我們經營所在行業競爭激烈，各業務分部面臨競爭。由於我們提供的產品及服務範圍廣泛，並具備綜合開發及生產能力，我們在不同產品和服務領域及不同終端市場與不同製造商競爭。一般而言，我們在以下領域與競爭對手競爭：產品質量、產品開發能力、產能、定價及提供一站式解決方案的時長。然而，我們認為我們所有業務分部存在明顯的進入壁壘，原因是客戶通常僅選擇符合其嚴格資質要求以及滿足多項行業特定認證要求的供應商進行合作。有關精密零部件行業整體競爭格局的更多詳情，亦請參閱「行業概覽」一節。

熔模鑄造

全球熔模鑄造市場分散，擁有大量行業參與者。我們主要與國際領先熔模鑄造製造商競爭，該等製造商專注於高附加值產品。我們亦面臨來自中國國內熔模鑄造製造商日益劇烈的競爭。然而，目前僅少數國內競爭對手可提供全球解決方案或一站式解決方案。我們相信，僅有少數熔模鑄造分部的競爭對手和我們一樣般具備工具設計及製造以及熱處理及表面處理能力。

熔模鑄造行業屬勞動、資本及技術密集型行業。因此，我們認為，如新潛在競爭對手無法取得大量資金、以合理成本聘請及培訓技術熟練的工人或取得必要技術及認證(尤其是航空和醫療等終端市場的若干行業特定認證)，則其難以進入本行業。

精密機加工

全球精密機加工市場高度分散，由專注於若干終端市場及／或產品分部的中小型企業主導。我們的精密機加工產品主要包括用於液壓設備、乘用車、商用車輛及航空終端市場的高附加值零部件。因此，我們面臨的競爭主要來自專門從事有關終端市場的全球精密機

業 務

加工製造商。此外，由於預計該行業的外包趨勢為從其他發展中國家向中國轉移，我們預期來自中國國內同行的競爭壓力將加大，尤其是能夠提供一站式解決方案者。然而，我們相信，僅有少數精密機加工分部的競爭對手有能力提供熱處理及表面處理服務。

我們認為，高端精密機加工行業(指精密機產品生產的機床價值逾 500,000 歐元)的主要進入壁壘為成本管理、質量管理及製造專業知識，這些需大量時間積累。

砂型鑄造

砂型鑄造行業高度分散。然而，我們主要專注的複合高性能鐵砂鑄造市場相當集中，由若干頂級從業者主導。由於生產高端砂型鑄造產品要求高超的技術能力、耗費大量時間及巨額成本的優良品質認證、穩定的原材料供應以及可能伴隨高轉換成本的一定水平的生產基礎，且須具備完善的客戶網絡或銷售渠道，而我們在此高端分部的競爭對手主要位於德國或美國，其經驗及客戶網絡可能更勝一籌。因此，我們憑藉成本效益、適應新技術及升級設備以及生產高端產品的能力與該等生產商競爭。

砂型鑄造行業亦屬勞動、資本及技術密集型行業。因此，我們認為，如新潛在競爭對手無法取得大量資金、以合理成本聘請熟練工人或取得必要技術，則其難以進入本行業(至少就高端產品市場而言)。

表面處理

由於表面處理不單獨製造產品，故需進行表面處理的終端產品的製造商通常選擇鄰近其製造設施的表面處理服務供應商。因此，我們一般與中國的表面處理服務供應商在四廠及八廠所在區域競爭。然而，僅有少數國內表面處理服務供應商如我們般能夠提供廣泛的服務範圍和行業覆蓋範圍。

海外競爭對手遍佈全球，但規模可與我們相匹者不多。

表面處理行業的主要進入壁壘包括政府審批要求、日益嚴格的環保標準、環保及質量控制及管理專業知識。由於中國政府投放大量資源控制污染及排放，潛在新市場進入者越來越難以進入表面處理行業，或現有市場參與者越來越難以符合高排放標準以維持生存。

業 務

表面處理生產流程中應用的工藝及質量管理專業知識亦需逐漸掌握及積累。我們相信，我們可同時提供質量、價格、可靠度、服務、技術及交付的總解決方案及組合的能力，令我們能夠在競爭對手中維持競爭優勢。

就各業務分部而言，我們面臨著在管理成本及維持具競爭力價格的同時提升生產技術及產能的挑戰。我們亦面臨來自國內及國際現有及潛在競爭對手的競爭，該等競爭對手可以低成本經營工廠並以進取的價格出售產品。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能無法有效競爭，並可能失去領先市場地位」。

員工

概覽

我們相信，吸引、建立及維持一支干劲十足且技術嫺熟的員工隊伍對於我們的成功至關重要。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，我們有6,100名、6,749名及7,482名全職僱員。下表載列截至二零一八年十二月三十一日按職能及地理位置劃分的僱員明細：

按職能：	僱員人數	佔僱員 總數百分比
生產	5,494	73.4%
質量管理	870	11.6%
研發及工程	572	7.6%
法律、財務、人力資源及行政 ⁽¹⁾	386	5.2%
銷售、市場推廣、客戶服務及付運	160	2.1%
	<u>7,482</u>	<u>100.0%</u>

按地理位置：	僱員人數	佔僱員 總數百分比
中國	6,368	85.1%
土耳其	761	10.2%
德國	174	2.3%
墨西哥	105	1.4%
捷克共和國	32	0.4%
美國	24	0.3%
香港	13	0.2%
盧森堡	5	0.1%
	<u>7,482</u>	<u>100.0%</u>

業 務

附註：

(1) 包括管理團隊成員。

我們按照適用中國國家及地方法規為中國僱員繳納住房公積金及社會保險，包括醫療保險、失業保險、養老保險、工傷保險及生育保險。我們每月就中國僱員作出的住房公積金及社會保險供款按僱員月薪的若干百分比釐定。該等百分比不時經地方政府機關調整。

我們亦按照適用德國法律法規為德國僱員支付社會保險供款，包括醫療保險、社會保險供款、失業保險及護理保險。我們每月於德國作出的社會保險供款按僱員月薪的若干百分比釐定。該等百分比不時經德國地方政府機關調整。

我們為捷克共和國的僱員向國家社會及健康保險系統作出社會保障(包括退休金保險、疾病保險及國家失業保險)及健康險供款並就任何工傷及職業病責任險支付保險金。該等供款及保險金按僱員月薪的若干百分比釐定。

我們亦根據適用土耳其法律法規為土耳其僱員作出社會保險保費、失業保險及私人醫療保險供款。

我們鼓勵現有僱員申請符合其興趣及專業知識的其他部門空缺職位，以發揮每名僱員的最大潛能。我們目前主要通過校園招聘計劃、在招聘網站及自有網站刊登廣告及委聘獵頭公司招聘僱員。

我們基於多項因素招聘僱員，包括僱員的教育背景及工作經驗以及我們的擴展策略和職位空缺。我們亦可能委聘第三方諮詢公司提供專業評估及協助我們確認最適合職位空缺以及我們企業文化的候選人。

我們定期向僱員提供培訓。我們於集團層面的培訓中心鷹普學院創立於二零一三年一月，定期為僱員提供培訓，主要涉及三個領域：管理、專業技能及個人發展。培訓課程講師包括相關領域經驗豐富的僱員以及外部行業專家及培訓師。我們的多個部門亦為僱員提供內部培訓。此外，我們設有兩個特別培訓計劃，即「鷹普精英人才培訓計劃」(專門為不

業 務

同部門的技術管理人員而設)及「雛鷹計劃」(為加入我們作為實習生的大學畢業生提供全面培訓，期間這些實習生在不同的前線部門及崗位工作約六個月，方會被分配到特定崗位工作)。

於往績記錄期內，我們在招聘合適員工以開展業務方面並無任何重大困難。除文件所披露者外，我們並無與僱員發生重大糾紛，亦無遭遇或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的罷工、勞資糾紛或勞工行動。

工會及集體勞資協議

我們於德國、土耳其及墨西哥的大部分僱員均為行業工會或工人聯盟的成員。不論是否為工會會員，根據德國勞資聯合委員會法，所有德國僱員均以BFG-Niederrhein及BFG-Hessen內的勞資聯合委員會成員為代表。有關德國及土耳其工會法規的更多詳情，請參閱「適用法律及法規－德意志聯邦共和國－德國就業和勞動法」及「適用法律及法規－土耳其－與勞動及僱傭事宜有關的法規－工會」。

除德國、土耳其及墨西哥外，我們的僱員並無在我們經營業務所在其他地區參與任何工會或其他僱員組織。除本文件所披露者外，截至最後實際可行日，我們並無與任何工會或僱員組織發生糾紛。

我們的大部分德國、土耳其及墨西哥僱員均受集體勞資協議保障。我們的德國附屬公司BFG-Niederrhein為僱主協會(Arbeitgeberverband)的成員，並受該僱主協會與德國金屬行業工會訂立的集體勞資協議約束。另一家德國附屬公司BFG-Hessen過往為僱主協會(Arbeitgeberverband)的成員，亦受僱主協會與德國金屬行業工會訂立的集體勞資協議約束。自二零一零年十二月起，BFG-Hessen為僱主協會的「非關稅」成員，因此不再受集體勞資協議約束。我們的土耳其附屬公司Cengiz Makina為僱主聯盟土耳其金屬工業僱主協會(Turkish Employers' Union of Metal Industries)的成員，並受該僱主聯盟與聯合金屬工人聯盟(United Metalworkers Union)訂立的集體勞資協議約束。我們的墨西哥附屬公司Impro Industries Mexico受其與工人聯盟(與Confederation of Mexican Workers為聯屬關係)訂立的集體勞資協議約束。

該等集體勞資協議釐定薪酬、工時及身為相關工會成員的僱員的其他僱傭條件。該等集體勞資協議一般涵蓋藍領工人，通常不涵蓋該等公司的若干董事總經理及經理。例如，於二零一八年一月，土耳其金屬工業僱主聯盟(Turkish Employers Association of Metal

業 務

Industries) (Cengiz Makina 為該僱主聯盟的成員) 及 Birllesik Metal 訂立新集體勞資協議，其中包括因持續國內通脹而為 Birllesik Metal 成員協定提高工資。

此外，BFG-Niederrhein 及 BFG-Hessen 已與其各自的勞資聯合委員會訂立若干公司特定協議，內容有關計件工作報酬、工作時間、備用維護服務、假期、信息技術系統的使用、退休金計劃及其他。

有關土耳其集體勞資協議法規的更多詳情，請參閱「適用法律及法規－土耳其－與勞動及僱傭事宜有關的法規－集體勞資協議」。

除上文所披露者外，我們經營業務所在其他地區的僱員並無透過任何工會組織或以集體談判方式磋商其僱傭條款。

派遣工

中國派遣工

對於中國的生產，我們與三間勞務公司訂有協議委聘派遣工。該等勞務公司為獨立第三方。根據協議，勞務公司為個別派遣工支付薪金、存置個人記錄、作出社會及意外保險供款，以及負責適用勞動法項下的必要合規事宜。我們每月向勞務公司支付費用作為報酬，該費用基於相關派遣工的人數計算。此外，勞務公司向該等派遣工支付的工資應等同或超過適用法律及法規規定的最低水平。如工作場所發生事故，我們會根據適用法律及法規以及相關合約負責賠償。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，我們分別有 317 名、228 名及 191 名派遣工位於中國。一般而言，我們將派遣工安排在工廠中臨時、輔助性及可替代的職位(如清潔、打磨及去毛刺)，是由於該等職位耗費大量人力，但技術及經驗要求較低且毋須長期培訓。兩年屆滿後，我們評估每名派遣工的表現，並考慮向表現較好的工人提供工作機會成為我們的僱員。董事確認，上述安排可使我們靈活管理勞動力，原因是勞務公司可更高效地處理派遣工相關行政事宜。於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們向該等中國勞務公司支付的服務費分別為人民幣 18.9 百萬元、人民幣 16.8 百萬元及人民幣 12.8 百萬元。

業 務

據我們的中國法律顧問君合律師事務所告知，我們與派遣工於前述安排項下並無合同關係，而與勞務公司之間的合約安排在所有重大方面均符合適用中國法律法規(包括《中華人民共和國勞動合同法》)。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們在遵守工人安全及勞動法規方面面臨成本增加」。

董事確認，我們遵守經營業務所在司法權區的相關勞動及社會福利法律及法規，且已根據該等法律法規妥善作出相關社會保險供款。

德國派遣工

我們的德國附屬公司BFG-Niederrhein及BFG-Hessen已與獨立第三方勞務公司訂立派遣工協議以僱用派遣工。根據該等協議，BFG-Niederrhein及BFG-Hessen從勞務公司僱用派遣工，並按協定小時工資及工時就提供服務向該等公司支付協定費用。勞務公司負責向該等派遣工支付薪酬以及社會保障和醫療保健費用。截至最後實際可行日，BFG-Niederrhein及BFG-Hessen聘用了少量派遣工。於往績記錄期內，BFG-Niederrhein及BFG-Hessen按照相關協議向勞務公司支付少量款項。臨時派遣工的薪金、社會保障及醫療保健直接由該等勞務公司支付。

職業安全與環境保護

職業安全

我們在生產過程中貫徹始終嚴格的安全政策。為新員工提供安全手冊，完成操作安全培訓後方可進場工作。我們在中多數生產廠房設有專責的全職內部職業安全人員。根據中國國家及地方職業安全法律法規，我們各生產廠房均須設有全職或兼職工作安全管理人員，而該等人員必須具備與各生產廠房業務相稱的工作安全知識及管理能力的。此外，僱主必須設立一個委員會，處理有五十名或以上僱員(或長期工作人員)持續工作超過六個月的工作場所的職業健康及安全事宜。

我們的內部職業安全人員負責指導工人定期安全培訓課程，管理及監督我們的工作場所安全政策：(i)定期檢查安全設備及生產程序合規情況；(ii)不時向管理層提交職業安全報告；及(iii)主持工廠管理層出席的全廠職業安全審查週會。我們亦制定及實施程序指導內

業 務

部各部門及人員妥善處理工作場所安全事故。根據有關程序，我們的職業安全人員主要負責記錄工作場所安全事故，並與僱員分享事故的根本原因分析，避免此類事故再次發生。

我們的生產工序符合中國、德國、捷克共和國、土耳其及墨西哥安全標準方面的所有適用政府規章及法規。於往績記錄期內，我們在中國一間工廠發生了一宗致命事故，更多詳情請參閱「監管合規－中國工廠的致命事故」。

此外，我們各地的工廠亦發生了多宗其他工作場所事故，均屬不重大及與相關僱員未能按安全手冊操作設備或未使用防護設備有關。該等事故造成涉事工人身體傷害，包括手指、腳部受傷及骨折。我們相信該等事故的主要原因均為相關工人無視安全操作程序規定而粗心操作設備或工具，並相信上述任何事故均與設備故障或未有遵守任何工作場所安全法律法規無關。截至最後實際可行日，與該等工作場所事故有關的所有法律訴訟均已完結，且所有損害賠償及補償（其金額就我們的經營規模而言並不重大）已經結清。考慮到工作場所事故對我們財務業績所造成影響的性質及範圍，董事認為毋須計提工作場所事故撥備。

為改善我們的職業安全環境及防範類似工作場所事故，我們：(i) 為每名生產工人購買防護裝備，如護目鏡、工作服、頭盔、耳塞、鞋子及手套，保護我們的工人免受灰塵、飛濺的溶液、噪音、火焰及墜落物品的傷害；(ii) 在安全手冊採納更嚴格程序及更嚴謹落實在工作場所使用防護裝備的政策，(iii) 向新僱員提供額外的職業安全與健康培訓及(iv) 直接及要求獨立勞務公司分別為我們的僱員及派遣工投購工傷保險。我們已通過實現切割和澆注流程自動化，完善工作場所安全。

環境保護

我們遵守生產廠房所在司法權區（如中國、土耳其、德國、捷克共和國及墨西哥）的若干全國及地方環境保護法律法規。該等法律法規監管廣泛的環境事宜，包括空氣污染、噪音排放以及水與廢物排放。有關該等法律法規的要求，請參閱「適用法律及法規－中國－有

業 務

關環境保護的法規」、「適用法律及法規－德意志聯邦共和國－德國環境法」、「適用法律及法規－捷克共和國－捷克環境法」及「適用法律及法規－土耳其－有關環境事宜的法規」。

我們的生產工序不同階段會產生廢水、固體廢物、噪音、灰塵、空氣污染物、污水及其他工業廢物。我們會依照環境保護法律法規建設生產工廠。我們所有生產工廠均已於初始建設階段完成所需環境影響評價，並已設置相關環保設備，亦已於商業投產前已通過政府機關的完成審查。截至最後實際可行日，我們已有位於中國、德國及土耳其的九個生產工廠通過公認的 ISO 14001 的認證。

為確保生產依照我們工廠位處的司法權區的適用環境保護法律法規。我們已建立環境保護管理實施團隊，主要負責(i) 識別生產過程中可能產生環境影響的因素並加以預防；(ii) 負責廢棄物的專業處理；及(iii) 密切關注當地環境法律法規的變動，並相應更新內部生產要求。我們大多數生產廠房均設有環境管理團隊，而本集團擁有逾 18 名環境管理人員，其中五人已取得獲認可的 ISO 14001 內部控制認證。

我們根據廢棄物的不同種類採納了各類環境保護措施，包括：(i) 建立污水處理站進行所有污水處理的達標排放；(ii) 產生的所有廢氣經活性炭塔淨化達標後經符合規定的煙囪排放塔排放；(iii) 產生的粉塵經除塵器淨化達標後經符合規定的煙囪排放塔排放；(iv) 鋪設了防水生產車間地板，部分區域鋪設有化學防腐地板，以避免化學腐蝕物的滲漏；另外還有用於化學品的次級容器；(v) 為減少廢棄物的排放量和回收再利用，部分生產工廠建設了達標排放廢水經中水回用裝置，而部分工廠建設了切削液再生裝置；及(vi) 我們亦委聘專業廢棄物處理公司收集及處置各類廢棄物。

除了發生少數輕微不合規事件外，於往績記錄期內，我們均符合相關環境保護法律法規的所有重大規定。此外，為確保我們持續遵守環境法律法規，我們與生產工廠所在地的地方環境部門保持經常聯繫，密切監察新環境法律法規的更新情況。我們亦已委聘顧問公司協助我們定期審查我們所採取的現行環境措施，以確保我們遵守任何新的環境法律法規，並向我們報告其可能發現的任何問題。我們會應對任何潛在環境風險及時改進或糾正我們環境保護設施的任何缺陷。

業 務

於二零一六年、二零一七年及二零一八年，我們於各期間就遵守適用環境法律法規產生的成本不足15百萬港元。我們估計我們未來的年度合規成本將與往績記錄期內的水平相若。

物業

我們的總部位於香港灣仔港灣道6至8號瑞安中心1008室。我們的工廠位於中國、歐洲及北美。

我們在香港、中國、土耳其、德國、盧森堡、捷克共和國、墨西哥及美國佔用若干物業經營業務。該等物業用作上市規則第5.01(2)條界定的非物業業務，主要包括我們的工廠、物流中心及倉儲設施、銷售及客戶服務辦事處、研發空間及辦公室場所。

根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件就公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定，其要求就我們的所有土地或物業權益提供估值報告，而獲豁免的原因為截至二零一八年十二月三十一日，我們物業的賬面值並無佔我們綜合資產總值的15%或以上。

自有物業

截至最後實際可行日，我們在中國、土耳其、德國及捷克共和國擁有42幢總建築面積約458,271平方米的樓宇，主要用作我們的工廠、倉儲設施及銷售辦事處，為我們的業務營運提供支持，該等物業建於22幅總地盤面積約888,125平方米的地塊之上。下表載列有關我們自有土地及樓宇的若干資料概要。

業 務

地理位置	物業用途	土地		樓宇	
		概約地盤面積 (平方米)	佔總地盤面積 百分比(%)	概約建築面積 (平方米)	佔總建築面積 百分比(%)
中國	生產設施、倉儲設施、 銷售及客戶服務辦事處	486,182	54.8%	427,941	93.4%
墨西哥	生產設施及倉儲設施	227,474	25.6%	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
德國	生產設施、倉儲設施、 銷售及客戶服務辦事處	139,711	15.7%	16,237	3.5%
土耳其	生產設施、倉儲設施、 銷售及客戶服務辦事處	30,154	3.4%	13,402	2.9%
捷克共和國	生產設施及倉儲設施	4,604	0.5%	691	0.2%
總計		<u>888,125</u>	<u>100.0%</u>	<u>458,271</u>	<u>100.0%</u>

附註：

(1) 目前正在建設。

我們已就我們的中國樓宇所在中國地塊取得土地使用權證，並已取得所有該等中國樓宇的物業業權證書。根據我們法律顧問的意見，我們位於中國、墨西哥、土耳其、德國及捷克共和國的全部自有土地及物業概無任何業權問題。

業 務

租賃物業

截至最後實際可行日，我們在香港、盧森堡、捷克共和國、土耳其、墨西哥及美國向獨立第三方租賃七項物業，總建築面積約 13,288 平方米。該等物業主要用作我們的物流中心、倉儲設施及銷售辦事處，為我們的業務營運提供支持。由於我們乃按需要租賃該等倉儲設施，故所租賃設施的建築面積可能變動。下表載列有關我們的重大租賃物業的若干資料概要。

地理位置	故所租賃倉儲 物業用途	概約建築面積 (平方米)	佔總額 百分比(%)
香港	我們的全球總部及銷售辦事處	506	3.8%
美國	物流中心及倉儲設施、銷售 及客戶服務辦事處	5,754	43.3%
盧森堡	銷售及客戶服務辦事處	99	0.7%
捷克共和國	倉儲設施及工廠	1,610	12.1%
土耳其	倉儲設施及工廠	1,664	12.5%
墨西哥	倉儲設施及工廠	3,655	27.5%
總計		13,288	100.0%

我們的租賃協議的租賃屆滿日期介乎二零二零年六月至二零二四年六月。我們預期會且能夠於屆滿時續新所有上述租賃協議。此外，根據我們法律顧問的意見，上述所有租賃均為有效、可強制執行且對租賃協議各方具有約束力。

在建物業

我們現正在完成建設 CMTR-2 過程中，CMTR-2 將主要用作我們的精密機加工工廠。我們預期將於二零一九年第二季度完成建設並投產。

業 務

獎項

我們獲相關政府部門、行業協會及客戶授予多個獎項，包括但不限於：

獎項／證書	年份	政府部門或行業協會
• 江陰市生態文明建設領先公司	二零一九年	江陰市環境保護委員會
• 最佳鑄造特別獎 (Best-in-class Casting Special Award)	二零一五年、 二零一八年及 二零一九年	中國鑄造協會
• 第三屆中國鑄造行業綜合百強	二零一八年	中國鑄造協會
• 第三屆熔模精密鑄造分行業排頭兵企業	二零一八年	中國鑄造協會
• 最佳鑄造獎 (Best-in-class Casting Award).....	二零一六年及 二零一七年	中國鑄造協會
• 江蘇省示範智能車間	二零一五年	江蘇省經濟和信息化委員會
• 國家火炬計劃示範項目證書 (Demonstration Project Certificate of National Torch Program) ⁽¹⁾	二零一四年	中國科學技術部

附註：

(1) 八廠AP1000項目的認可。

獎項／證書	年份	客戶
• Honeywell 亞太地區供應商優秀獎	二零一九年	Honeywell
• 優秀供應商獎	二零一九年	日立儀器(蘇州)有限公司
• Honeywell 亞太地區供應商獎	二零一八年	Honeywell
• Caterpillar 卓越質量證書	二零一七年	Caterpillar
• Parker 航空 A 級卓越供應商表現獎	二零一六年及 二零一七年	Parker-Hannifin
• Parker 卓越供應商獎	二零一七年	Parker-Hannifin

業 務

獎項／證書	年份	客戶
• Honeywell 航空 HBAS 優秀供應商獎.....	二零一七年	Honeywell
• GE 年度最佳供應商獎.....	二零一五年	GE
• Cummins 最佳供應商獎.....	二零一三年至 二零一五年	Cummins
• Daimler Benz 最佳質量獎 ⁽¹⁾	二零一五年	Mercedes-Benz Werk Mannheim
• Honeywell 亞太地區年度最優質及交付獎 ..	二零一四年	Honeywell
• Polaris 星計劃獎.....	二零一四年	Polaris
• GE 電力及水分佈性電力成本獎.....	二零一四年	GE

附註：

(1) 自二零一二年起連續三年就達致零 ppm (指以百萬計為零缺陷部件，為通常用於評估供應商質量表現的計量) 而授予 Cengiz Makina。我們於二零一四年八月收購 Cengiz Makina。

牌照及許可證

根據我們有關中國、美國、德國、捷克、土耳其及墨西哥法律的法律顧問意見，我們已分別就我們於中國、土耳其、美國、德國、捷克共和國及墨西哥的業務營運向相關政府部門取得全部所需的重大牌照、批准及許可證(倘需要及適用)。

有關我們的中國廠房，我們開展商業運營前主要需要的批准及許可證為與環評影響以及廢棄物及污染控制有關的批准或許可證，而我們亦須遵守中國適用法律及法規並通過有關危害物料安全管理、僱主社會保險及住房公積金供款的相關評估，並確保我們的產品符合適用安全規定。此外，我們須完成當地海關機關的適用進出口通關程序。

有關我們於德國及捷克共和國的廠房，我們須遵守有關廢棄物控制、土壤及水保障、排放物控制的適用法律以及就軍事產品等特定產品類型取得出口許可。於土耳其，我們須就廠房成立取得建築許可證、住房動用許可證、工作場所開設及經營許可證以及有關排放物控制、廢水排放、空氣排放及噪音管制的營運主要批准或許可證。我們於墨西哥的營運將須編制環境影響陳述及就危害及非危害殘餘物發電機的水排放取得授權並辦理註冊。

業 務

此外，我們部分客戶規定且為確保我們產品質量，我們已取得多項行業特定認證。有關進一步詳情，請參閱「業務－質量管理－質量管理認證」。

我們有一支指定團隊監察全球業務活動所需批准、許可證及認證的適當合規及重續。第三方審核公司一般將於屆滿日期約兩個月前開展實地審核工作以確定有關重續的任何額外規定或障礙。於往績記錄期，我們有發生若干有關環境影響控制及措施的輕微不合規事件。然而，我們於重續所需批准、許可證及證書時並無遇上任何重大障礙。我們的董事預料重續任何所需批准、許可證或證書並無任何障礙或重大困難。

保險

我們投購財產保險以涵蓋我們擁有的物業、設備、車輛、電腦及其他財產的潛在損害。投保範圍在各實體層面有所不同，此乃與地方及行業慣例一致。基於我們的過往經驗以及對中國和我們經營所在的其他地區現行行業慣例的了解，我們相信該等財產保險的投保範圍足夠涵蓋任何重大財產損害賠償，並與行業常規一致。我們的中國附屬公司投購財產保險，涵蓋物業、設備、車輛、電腦及其他貴重財產損害賠償，並亦投購涵蓋與工作場所安全相關風險（包括操作機器的工人死亡或受傷）的保險。

鷹普國際投購最高10百萬美元的一般商業責任保險，在產品責任及公共責任方面涵蓋其所有附屬公司，惟某客戶受獨立保險池保障的產品除外，且不包括BFG集團及Cengiz Makina，彼等自行投購商業一般責任險。Cengiz Makina、BFG集團、鷹普中國及鷹普宜興亦投購保險以應對工廠事故引致的損害賠償。此外，BFG集團亦就因火災、環境責任及損害造成的業務中斷、汽車召回、群體事故、董事及高級職員責任以及刑事案件法律費用投購保單。Cengiz Makina亦就機器故障、電子儀器、僱主責任、第三方責任、現金轉賬、危險物料、車輛保險及一般責任保險投購保單。

我們相信我們的投保範圍屬足夠，並與我們業務經營所在地的行業慣例一致。隨著我們擴展業務及我們可能面對新的潛在風險，我們可能投購董事認為適當的其他保險。

法律訴訟

我們可能不時牽涉與工傷事故、合約爭議及日常業務過程中其他事宜有關的訴訟、申索或其他法律程序。除本節及本文件「監管合規」所披露者外，於往績記錄期內，我們或

業 務

我們的董事概無牽涉個別或共同可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁、行政程序或其他法律程序。截至最後實際可行日，除下文披露的仲裁外，概無任何針對我們或任何董事的現有或潛在訴訟、仲裁、行政程序或其他法律程序可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

與申海集團若干前股東的仲裁

於二零一四年，鷹普中國與四名個人及香港盈鑫有限公司(由該等個人擁有的一家公司)訂立一系列股份轉讓協議，以向彼等收購申海集團全部股權，初始對價總額為人民幣642.8百萬元。

由二零一四年六月至二零一五年三月，鷹普中國根據股份轉讓協議向該等前股東支付數筆分期付款項。於二零一五年五月，由於未能及時根據相關股份轉讓協議的條件及條款就若干股份轉讓對價的調整方法達成協議，為繼續該擬進行交易並保存履行協議的證據和誠意，鷹普中國向無錫市公證處申請人民幣128.0百萬元的公證按金，相當於兩名申海集團前股東(「申請人股東A」及「申請人股東B」，統稱為「申請人股東」)將獲支付的部分當時未付對價總額。於二零一五年八月，各方已就若干付款條件達成協議，並進行股份轉讓交易。無錫市公證處根據其程序向鷹普中國解除及退還公證按金，且鷹普中國其後向申請人股東轉賬有關金額。其中包括，根據申請人股東A簽署的公證書面授權信，鷹普中國按指定代表的指示以下列方式轉賬人民幣104.6百萬元：(i)向申請人股東A指定銀行賬戶電匯人民幣88.6百萬元、(ii)向指定代表(「指定代表」)本身的指定銀行賬戶電匯人民幣8.0百萬元；及(iii)向當地律師行指定銀行賬戶電匯人民幣8.0百萬元(第(ii)及(iii)項統稱為「異議款項」)。

然而，於二零一六年七月，我們獲通知兩名申請人股東向上海國際經濟貿易仲裁委員會提交仲裁申請，申索(其中包括)：(i)鷹普中國於二零一五年八月向無錫市公證處申請支付的公證按金為無效；(ii)在股份轉讓協議規限下，於二零一五年五月後向兩名申請人股東結清的逾期罰款金額，及(iii)鷹普中國應向申請人股東A支付人民幣16.0百萬元，基於根據指定代表的指示支付的異議款項根據授權信並無獲申請人股東A授權。

業 務

仲裁委員會於二零一八年一月發出仲裁裁決，決定(其中包括)：(i)判鷹普中國勝訴，有關公證按金於二零一五年八月向鷹普中國解除及退還前為有效；(ii)判鷹普中國勝訴，於二零一五年五月後向該等兩名申請人股東付款並無構成違約且鷹普中國毋須支付任何逾期罰款，及(iii)判申請人股東A勝訴，鷹普中國應向彼支付未支付款項人民幣16.0百萬元，基於鷹普中國依賴授權信及指定代表口頭指示電匯異議款項時並無合理謹慎行事。

鷹普中國已委聘君合律師事務所為仲裁程序的特別代表。我們已於二零一八年二月向當地人民法院提交申請採取法律行動撤回仲裁裁決，惟我們有關撤回仲裁的申請不獲受理。就此，我們根據無錫當地的人民法院(「無錫法院」)於二零一八年七月初發出的行政命令，已進一步向無錫法院銀行賬戶支付為數人民幣16.7百萬元的應付未付代價及相關利息。為保障本集團利益，本集團已於二零一八年七月三日向無錫法院上訴，申索申請人股東A及指定代表侵權欺詐。此外，無錫法院對本公司上訴作出裁決前，已凍結上述人民幣16.7百萬元。無錫法院於二零一八年九月三十日駁回了本公司的上訴，但鷹普中國已對有關裁決提出進一步上訴，於二零一八年十一月二十七日再次被駁回。我們於二零一九年一月八日向上海市人民法院上訴，追討一家涉事當地律師行收取的不當得益人民幣8.0百萬元。此外，於二零一九年四月，鷹普中國在武錫法院控告指定代表，追討法定代表償還人民幣8.0百萬元及相關利息，以及就干犯盜用公款提出指控。

此外，申海集團於二零一八年十月八日收到仲裁通知，指該律師行已入稟控告申海集團前股東，追討其代表申海集團的另一事項所產生的逾期末付律師費，要求申海集團被需求承擔共同責任。截至最後實際可行日，由於仲裁人認為這個案與本集團於二零一九年一月就該律師行提出的上訴有關連，故有關仲裁已暫緩處理。我們已於往績記錄期內就我們就這事件可能產生的潛在虧損計提撥備合共人民幣16.0百萬元。

此外，於二零一九年三月二十九日，申請人股東向上海國際經濟貿易仲裁委員會提交另一份仲裁申請，申索人民幣50.7百萬元，為就股份轉讓支付予申請人股東的最終分期付款，另加利息及法律費用。儘管最終分期付款已全數在我們的財務報表列賬而我們亦就應計利息作出撥備，但最終分期付款須待上述仲裁和解後方會發放予申請人股東。因此，我們認為，即使申請人股東在仲裁申索中勝訴，將不會對我們的財務業績構成重大不利影響。

業 務

監管合規

於往績記錄期內，我們曾發生若干主要有關環境影響控制及措施的輕微不合規事件。我們遭受的罰款並不高昂，且我們的業務經營並未受到重大影響。此外，我們獲告知有關中國、美國、德國、捷克、土耳其及墨西哥法律的法律顧問意見，於往績記錄期內及直至最後實際可行日，我們並無於任何重大方面不遵守我們業務經營所在地的適用法律及法規。

中國工廠的致命事故

於往績記錄期內，我們的一間中國工廠發生一起致命事故。於二零一七年一月三日，八廠一名維護工人在完成維護工作後返回工作場所並因機器意外啟動而受傷致命。我們認為，該事故主要是因為 (i) 相關維護團隊未完全遵守設備維護程序，即在確認相關場地無人且安全後方可重啟設備；及 (ii) 死亡僱員在未告知其隊友的情況下貿然返回工作場所。

海門安全生產監督管理局立即進行現場調查，導致八廠自事故日期起停業十天。其後，於二零一七年三月，南通申海被認定未完全遵守中國安全生產法並對該宗事故負部分責任，南通申海被海門安全生產監督管理局處以行政罰款人民幣 250,000 元，由我們即時支付。除保險承保外，我們亦向僱員家屬支付賠償約人民幣 800,000 元。根據行政處罰決定書，該事故是因我們未向所有相關僱員發放設備維護手冊，且未向該等僱員提供足夠的職業安全培訓而導致。

於事故發生後，除我們的例行安全程序外，為預防類似性質的事故，我們即時採取若干行動並實施以下強化安全措施，包括 (i) 指定第三方諮詢公司對我們的工作場所進行全面安全檢查並即時採取補救措施以糾正發現的安全問題，如在我們的工廠對生產機器適當設立安全警告標誌，特別是對電源開關及緊急制動裝置；(ii) 委派專職安全經理並設立專職安全管理辦公室，負責制定及實施多項工作場所安全政策；(iii) 邀請外部諮詢專家及對維護工人組織安全培訓及講座；及 (iv) 審查及提升有關安全作業的政策。

業 務

於二零一八年一月，海門安全生產監督管理局向我們發出函件，當中確認(i)於往績記錄期，南通申海已在所有重大方面遵守工作場所安全相關法律法規，及(ii)該事故並不構成重大工作場所安全事故。我們的中國法律顧問認為，未來我們將不大可能因同一事故被進一步處罰。

董事意見

考慮到該宗事故的原因，董事認為，該宗事故屬獨立事件。我們並無因該宗事故面臨申索或其他法律訴訟。

基於(i)相關政府部門發出的確認函、(ii)處罰及賠償金額、(iii)我們對南通申海已採取強化工作場所安全的政策及措施及(iv)自有關事故後該家工廠在日常營運中並無發生任何致命或嚴重事故或傷害，董事認為(i)該等事故並無對我們的業務及財務業績造成任何重大不利影響，及(ii)我們已實施足夠有效措施以遵守適用法律法規並避免未來發生類似事故。

美國出口管制事宜

於二零一六年，Impro USA獲其一名美國客戶告知，其先前提供予Impro USA而其後與我們的中國及香港附屬公司共用的若干報價請求(「報價請求」)包含被視為受出口管理規例管制的若干技術圖紙，在未取得出口許可的情況下不得向中國傳輸(「受管制資料」)。本集團並無根據有關報價請求供應任何產品，因而並無產生任何收益。

我們認為，有關行為乃主要由於客戶未有準確及充分識別受管制資料及於出口前告知我們存在受管制資料。透過我們與該客戶的商業往來過程中的過往業務慣例，客戶一般了解，由於Impro USA主要於美國從事銷售及市場推廣活動，而本身並不從事任何製造，故其提供予Impro USA的所有報價請求其後均會與我們的中國及香港附屬公司共用以供報價。

在於二零一六年三月獲告知其獲客戶提供受管制資料後，Impro USA採取補救措施銷毀與該已輸出受管制資料有關的記錄。其亦就本次出口管制事宜委聘外部法律顧問，並就該客戶於二零一一年十一月至二零一六年十一月過往五年提供的所有報價請求進行廣泛內部調查。於內部調查過程中，外部法律顧問亦向客戶的法律顧問諮詢，以進一步釐清若干報價請求的狀況。

業 務

Impro USA 透過其內部調查確定了合共四項不當出口的情況。其於二零一六年十一月向美國商務部產業安全局轄下的出口管制辦公室(OEE)提交初步自願自主披露，並於二零一七年六月就該項披露提交補充文件。於二零一七年八月，OEE向Impro USA發出警告函件，提述OEE拒絕將所披露的有關行為提交刑事或行政檢控的決定，並結束該事宜。OEE並無就有關行為對我們處以罰款，有關當局亦無採取行動。本公司並無從任何不當出口情況產生任何收益。

作為內部調查一部分，Impro USA對來自與該客戶經營類似行業的其他五名美國客戶的報價請求進行檢討，且並無識別任何類似的不當出口情況。我們得出結論，二零一六年的連串出口管制事宜並無顯示有系統的模式。

此外，為確保未來遵守美國出口管制法律，在外部法律顧問的協助下，Impro USA已實施經更新政策及程序以識別及防止類似潛在出口管制問題，有關更多詳情，請參閱下文「內部控制措施」。另外，若提供技術資料的客戶並無作出指示或標記，我們於切實可行情況下通常無法即時直接識別客戶於報價請求中提供的技術資料是否受適用出口管制法例所管制。我們已建議相關客戶建立有效程序(包括改善免責聲明語言)以識別及防止此方面的潛在風險。

鑒於(i) OEE發出的不採取行動函件及我們並無被處罰款、(ii)外部法律顧問提供的意見及(iii)已採納相關內部控制程序，董事認為，其向OEE披露所識別的行為對我們的經營及財務並無重大影響。

內部控制措施

自二零一五年十二月起，Impro USA已實施出口管理政策，並已由Impro USA總裁審閱及批准。其員工須簽署出口管控政策書面確認書，並遵守規定程序以確保遵守相關法律法規。特別是，根據出口管控政策，我們有指定出口管理及合規經理，其職責為管理及監察出口活動。我們的僱員將會接受定期培訓及出口管制合規的定期內部審核。我們亦遵守ITAR規定維持記錄保存系統。

此外，於二零一五年十一月，Impro USA委聘外部法律顧問就出口管理提供相關法律諮詢服務。Impro USA的財務部將根據出口管控政策對新客戶進行受限制的篩查程序，以

業 務

遵守相關經濟制裁法規、出口管理法規及國際武器貿易條例。此外，所有客戶將會獲提醒資料可能會傳送到我們於中國的附屬公司，並可能需要出口許可證。

自二零一六年十月起，Impro USA亦已制定報價請求內部審查程序及報價請求出口核查表以就報價請求審查提供清晰指引。相關管理人員須根據該等內部程序及核查表審查文件。倘有任何可疑潛在報價請求，相關僱員將在決定是否處理該報價請求前向相關客戶了解清楚。報價請求出口核查表須經相關管理人員批准。審查程序亦構成出口管制政策一部分。

內部控制措施及風險管理

內部控制

為籌備[編纂]，於二零一七年十一月，我們已委聘獨立內部控制顧問，就我們內部控制的有效性進行評估，以識別我們內部控制的任何不足之處，並就我們將會制定的內部控制措施提出建議。內部控制顧問亦已審查我們的出口管理。內部控制顧問的報告於二零一九年四月更新。有關更多詳情，請參閱「—監管合規—美國出口管制事宜」。

經考慮我們內部控制顧問所確認不足之處的輕微性質及原因、所採取行動及我們採納的強化內部控制措施，董事認為本集團的強化內部控制措施就本公司及董事於上市規則及其他相關法定及監管規定項下的責任而言屬足夠及有效。

風險管理及企業管治

我們於業務經營過程中面臨多種風險，如信貸風險、流動性風險、利率風險及貨幣風險。有關更多詳情，請參閱「財務資料—市場風險定量及定性分析」。

此外，我們確認良好企業管治對管理及內部控制程序的重要性，並已採取以下措施管理潛在利益衝突及保障股東利益：

- (i) 已更新的組織章程細則(完全符合上市規則的要求)將於就[編纂]而刊發的本文件日期前的日子採納；

業 務

- (ii) 我們已委任西證(香港)融資有限公司為合規顧問，就有關適用法律及上市規則的合規事宜(包括但不限於有關董事職責及內部控制的各項規定)為我們提供建議及指引；及
- (iii) 我們計劃於[編纂]前委任審計及監察部總監作為合規主任，負責監察企業管治及持續內部控制事務。

持續關連交易

緊隨[編纂]後，我們將不會與關連人士訂立構成須受上市規則年度報告、年度審閱、公告、通函及獨立股東批准規定規限的關連交易的任何交易。無需就嚴格遵守上市規則相關規則作出豁免申請。

倘於[編纂]後發生任何關連交易，我們將會遵守上市規則第十四A章的相關規定。