



概覽

本公司為一家中國無孔微晶石製造商。憑藉自身專業知識及經驗，我們致力開發製造我們產品的專利技術。根據中安報告，按總銷量計，截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們擁有中國無孔微晶石市場分別約46.2%、48.7%及40.0%市場份額。根據中安報告，國內無孔微晶石市場高度集中，二零一二年三大製造商的總銷量約佔91.0%市場份額。於二零一二年，按市場需求量計，無孔微晶石佔國內微晶石市場約10.6%市場份額。按銷量計，二零一二年我們佔整體微晶石市場約4.2%市場份額。

微晶石是由高溫熔化的無機材料製成的石材。一般而言，微晶石具有零吸水率、高光澤度及耐污性等性能。微晶石是新型的建築及裝飾材料。根據中安報告，微晶石一般可分為三類：即有孔微晶石、複合微晶石及無孔微晶石。目前，複合微晶石佔據中國微晶石市場的大部份市場份額。根據中安報告，隨著新無孔微晶石產品的推出、市場普遍認可度提升以及搶佔其他微晶石及其他石材的市場份額，預期未來無孔微晶石於中國的市場份額將有所增加。

憑藉自身專業知識及經驗，我們致力開發製造我們產品的專利技術。本公司現有三個系列無孔微晶石產品：第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石。我們的客戶包括貿易公司、批發商及加工企業，彼等再將產品轉銷予其客戶。據董事所盡知，我們產品的終端客戶將我們的產品應用作廚衛用具、地面材料及建築內外牆等。截至最後實際可行日期，我們共擁有三項註冊專利，其中一項為發明專利，應用於第三代鳳凰石的生產流程。該項發明專利亦於二零零九年榮獲中國國際專利與名牌博覽會金獎。兩項實用新型專利應用於我們產品的生產流程。本公司產品以「」及「**KING BIRD**」品牌銷售，主要向中國的貿易公司、批發商及加工企業以及海外市場銷售。二零一零年十月，我們的  品牌獲評定為「江西省著名商標」。

業 務

於往績記錄期間，我們的業務收益大幅攀升。收益由截至二零一零年十二月三十一日止年度的約人民幣282.7百萬元增至截至二零一一年十二月三十一日止年度的約人民幣402.1百萬元，並增至截至二零一二年十二月三十一日止年度的約人民幣458.7百萬元。下表載列於往績記錄期間三個系列無孔微晶石的銷售額：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
第一代鳳凰石	86,452	30.6	87,344	21.7	51,858	11.3
第二代鳳凰石	196,219	69.4	216,983	54.0	281,327	61.3
第三代鳳凰石	—	—	97,783	24.3	125,531	27.4
	<u>282,671</u>	<u>100</u>	<u>402,110</u>	<u>100</u>	<u>458,716</u>	<u>100</u>

我們的業務模式

我們採取垂直整合模式經營業務，涵括無孔微晶石產品的產品開發、生產以至銷售等各個環節。

我們自行開發專利技術並應用於生產流程，相信有助提升產品質量，且可提高生產效率及縮短生產時間。

我們致力拓擴產品類型以及改善及提升產品質量及性能。我們於二零零五年推出第一代無孔微晶石—第一代鳳凰石。憑藉十年左右的無孔微晶石製造經驗，我們具備實力不斷提升產品性能及特徵，諸如抗壓強度及衝擊韌性。我們分別於二零零七年及二零一一年推出第二代鳳凰石及第三代鳳凰石，其產品質量更為優越，使用及應用範圍更廣。我們生產的三個系列無孔微晶石均為白色，相信有關產品目前擁有充足的市場需求。我們將繼續豐富產品組合以及改善及改良我們的產品。我們近期擴大專注範圍，開發出黑色及米黃色無孔微晶石，並將於市場充分認可及有充足需求量且我們具備足夠產能時推出該等新產品。基於生產廠房的擴建計劃，我們擬於二零一四年向市場推出黑色及米黃色無孔微晶石。我們生產的無孔微晶石主要向中國的貿易公司、批發商及加工企業以及海外市場銷售。

業 務

下圖闡述我們的業務模式：—



研發

我們相信，憑藉我們的產品開發實力，我們能夠不斷開發出具備零吸水率及更佳抗壓及抗彎強度等特性的新產品。截至最後實際可行日期，我們擁有一支由47名專業研發人員組成的團隊，專責產品開發以及生產技術及工序改良。我們亦與行業專家及大專院校合作開展研發項目。截至最後實際可行日期，我們共擁有三項註冊專利，其中一項為發明專利，應用於第三代鳳凰石的生產流程。該項發明專利亦於二零零九年榮獲中國國際專利與名牌博覽會金獎。兩項實用新型專利應用於我們產品的生產流程。我們相信，我們的產品開發實力一直且將繼續為本集團業務成功的關鍵所在。有關本集團各項知識產權的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄六「有關本集團業務的進一步資料—本集團的知識產權」一節。

生產

我們通過位於中國江西省九江市的恒豐生產設施及雲山生產設施製造無孔微晶石。二零一二年無孔微晶石的產量約為1.46百萬平方米。我們的生產流程高度自動化，並充分應用我們自主開發的專利技術。我們的生產設備及機器乃於中國組裝，專為滿足生產產品的技術要求。憑藉高度自動化的生產設施，我們有能力高效生產性能及特徵更佳的無孔微晶石。我們亦實施高標準質量控制，並就恒豐生產設施的生產流程質量管理系統榮獲GB/T 19001/ISO9001系列

業 務

認證。在整個生產流程中，我們實施明確的質控措施，並將樣板產品交予獨立機構進行檢測。我們將繼續擴建生產設施，以滿足進一步發展需要及日益增長的客戶需求。

我們的恒豐生產設施於二零零五年首次投產，其四條生產線現已全面投產，於二零一二年的最高年產能為1.96百萬平方米。雲山生產設施為我們的新生產設施，預期將配備四條生產線。雲山生產設施的第一條生產線已完工，並已於二零一三年二月投產。預期雲山生產設施的第二條生產線將於二零一三年九月投產，第三及第四條生產線將於二零一四年下半年投產。雲山生產設施四條生產線全面投產後的估計最高設計年產能將約為3.2百萬平方米。我們相信，大型生產設施有望提高生產效率，降低生產成本及開支，為我們帶來規模經濟效益。有關恒豐生產設施及雲山生產設施的進一步詳情，請參閱本節中的「拓展計劃及資金來源」及「生產設施」分節。

銷售及分銷

我們的客戶包括貿易公司及批發商，據董事所盡知，彼等再將產品轉銷往海內外市場。我們亦向加工企業出售我們的產品，其會對我們的無孔微晶石進行額外加工，然後轉售予其客戶。據董事所盡知，我們產品的終端客戶將我們的產品應用作廚衛用具、地面材料及建築內外牆等。貿易公司包括其業務為買賣各類產品(包括裝飾及建築材料)的公司。批發商包括從事批發業務的實體，彼等透過其店舖向其客戶銷售我們的產品。加工企業包括能夠將我們的產品進一步加工成為廚衛用具及其他產品的實體。

我們的國內銷售覆蓋範圍廣闊，客戶遍佈多個省市，包括北京、上海、福建省、廣東省、浙江省、江蘇省、江西省、山東省、遼寧省、安徽省及四川省等。我們亦將產品直接出口至香港、巴西及阿聯酋等地區的海外客戶。我們的銷售人員直接與客戶聯絡，並定期進行交流，以收集客戶對於產品的反饋、偏好、規格及一般要求的資料。根據該等資料，我們可研究及改良產品以滿足客戶要求。

業 務

下表載列於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收益：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
貿易公司	147,073	52.0	239,905	59.7	218,080	47.5
批發商	83,779	29.7	95,975	23.8	142,298	31.1
加工企業	51,819	18.3	66,230	16.5	98,338	21.4
	<u>282,671</u>	<u>100.0</u>	<u>402,110</u>	<u>100.0</u>	<u>458,716</u>	<u>100.0</u>

我們的競爭優勢

我們具備以下競爭優勢：

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，按銷量計，我們擁有中國無孔微晶石行業分別約46.2%、48.7%及40.0%市場份額

根據中安報告，二零一二年我們的無孔微晶石總銷量達1.36百萬平方米，佔無孔微晶石約40.0%市場份額。

根據中安報告，預期二零一四年中國無孔微晶石的需求量將由二零一零年的2.26百萬平方米增加至4.76百萬平方米，於期內將錄得20.5%的年複合增長率。我們預期中國經濟持續增長及城市化持續推進將進一步推動中國對於無孔微晶石產品作為裝飾及建築材料的需求。隨著我們生產設施擴充計劃的實施，相信我們已準備就緒緊握住中國無孔微晶石市場大幅增長的商機，進一步發展我們的業務。

憑藉產品開發實力，我們有能力改良及提升產品

我們於二零零五年推出第一代無孔微晶石—第一代鳳凰石。數年來，我們不斷改良產品，提升產品性能，包括吸水率、密度、光澤度、抗彎強度、硬度、抗熱震性、抗壓強度及耐污性。我們分別於二零零七年及二零一一年推出第二代無孔微晶石—第二代鳳凰石及第三代無孔微晶石—第三代鳳凰石，其性能更佳，應用範圍更廣。於二零一二年年底，我們成功開發出黑色及米黃色無孔微晶石，從而擴大我們的產品組合。基於生產設施的擴建計劃，我們擬於二零一四年向市場推出黑色及米黃色無孔微晶石。

業 務

我們於產品的生產流程中應用自身的專利技術。截至最後實際可行日期，我們擁有三項註冊專利，其中一項為發明專利，用於第三代鳳凰石的生產流程。該項發明專利亦於二零零九年榮獲中國國際專利與名牌博覽會金獎。兩項實用新型專利應用於我們產品的生產流程。

由於成功開發及推出三代無孔微晶石並將三項註冊專利應用於生產流程，我們有能力提升及改良產品質量，拓闊產品用途及應用範圍。

我們配備高度自動化生產設施，使得本集團可經濟高效地生產無孔微晶石產品

我們的生產設備及機器在中國組裝，專為滿足生產產品的技術要求。我們盡全力為關鍵生產工序設高度自動化生產線，以提高效率。

我們認為，為維持於無孔微晶石行業中的競爭力並實現規模經濟效益，需投入大量資金。機器設備的技術性能決定產品的品質及性能。我們在機器設備上投入資金，以便改良生產工序。恒豐生產設施及雲山生產設施的生產線均高度自動化。截至最後實際可行日期，我們有五條生產線投入營運，最高總年產能約為3.07百萬平方米。有關生產設施的進一步資料，載於本節內「生產設施」分節。於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們於生產設施方面的資本開支分別約為人民幣122.8百萬元、人民幣143.7百萬元及人民幣168.9百萬元。我們對員工進行適當的培訓，令其具備必要的技能，以操作及維護生產機器及設備。

此外，我們認為，維持生產設施充足的使用率對降低產品的單位成本從而維持我們的競爭力至關重要。我們的生產設施每日運作24小時，每年運作360日。於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，生產設施的平均使用率分別為81.0%、78.0%及74.6%。有關使用率的進一步詳情，請參閱本節中的「生產設施」分節。

憑藉高度自動化生產流程及專利技術，我們有能力高效生產性能更可靠的無孔微晶石。

我們擁有一支資歷深厚且具凝聚力的高級管理團隊，往績記錄驕人

我們的管理團隊資歷深厚，擁有豐富的經營經驗及行業知識。本公司主席施先生於裝飾及建築材料行業積累約18年經驗。本公司總裁兼執行董事朱先生於裝飾及建築材料行業積累近

業 務

16年經驗。朱先生主要負責產品研發事務，為三項專利的發明人。該三項專利均以九江金鳳凰的名義註冊。

此外，我們擁有一支經驗豐富的資深管理團隊，擁有廣博的經營知識，對中國的微晶石市場了解甚廣，令我們在制定集團定位及發展策略時可預測市場發展趨勢。再者，高級管理團隊中的其他核心成員曾共事超過十年。有關執行董事及高級管理團隊的進一步資料載於本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。我們認為，彼等廣博的知識及豐富的經驗以及具凝聚力的工作文化是我們業務取得成功的關鍵。

我們的業務策略

我們以成為中國乃至全球領軍無孔微晶石製造商為目標，並擬通過實施下列策略達致目標：

擴大產能、改良生產技術及提高生產效率

截至最後實際可行日期，我們共有五條生產線投入營運，設計年產能約為3.07百萬平方米無孔微晶石。我們興建及投資生產設施，致力擴展生產設施及提高產能。我們預期，設計年產能至二零一三年年底將逐漸增加至3.88百萬平方米，至二零一四年年底將進一步增至5.48百萬平方米。我們認為，提高產能將可更好地控制生產效率、對市場變化作出快速反應及為客戶提供及時充足的供應。

根據中安報告，國內微晶石銷售量預計將由二零一二年的32.09百萬平方米增至二零一五年的51.0百萬平方米，於期內將錄得16.7%的年複合增長率。不僅如此，預計微晶石出口量亦將由二零一二年的3.80百萬平方米增至二零一五年的7.20百萬平方米，於期內將錄得23.7%的年複合增長率。儘管根據中安報告，預期二零一五年無孔微晶石於中國整體微晶石市場所佔的份額將介乎大約10%至12%，董事相信我們的產品仍有充足的市場機遇。

三種微晶石(即有孔微晶石、無孔微晶石及複合微晶石)的性能、特徵及生產方法雖截然不同，卻都常用作裝飾及建築材料，並可彼此替代。相比其他兩種微晶石而言，無孔微晶石在抗壓強度及吸水率方面更勝一籌。大理石及花崗岩等石材為天然材料，並為不可再生資源。大理石及花崗岩採掘及加工過程中會產生一定的廢料，該等廢料不可循環再用，而無孔微晶石製造及加工過程中產生的材料均可循環再用。因此，無孔微晶石可被視為環保裝飾及建築材料。

業 務

因此，微晶石(尤其是無孔微晶石)是大理石及花崗岩等其他裝飾及建築材料的優質替代品。一般而言，甄選裝飾及建築材料，很大程度上取決於客戶及終端消費者的要求、需要及偏好。除對裝飾及建築材料性能方面的要求外，客戶及消費者亦會看重石材的美觀性。我們近期開發出黑色及米黃色無孔微晶石，從而擴大我們的產品組合，並將於市場充分認可及有充足需求量且我們具備足夠產能時推出該等新產品。基於生產設施的擴建計劃，我們擬於二零一四年向市場推出黑色及米黃色無孔微晶石。因此，董事有意透過提升產能及興建更多生產線，把握有孔微晶石、複合微晶石及其他各色石材的商機。

優化產品組合並不斷以自主開發的專利技術改良集團產品

我們認為，不斷進行產品創新，緊貼市場發展潮流，是於微晶石行業取得成功的關鍵所在。透過提升研發能力，我們可增加新產品及改良現有產品，以不斷優化產品組合。為此，我們計劃：

- 於雲山生產設施設立研發中心，豐富產品系列，提升無孔微晶石性能，並將其應用範圍拓展至器具及電子零部件等其他領域；
- 網羅更多業內資深專業人員及專家，進一步加強自身的研發專長；
- 與公認研究機構、大學及業內專家合作研發技術及工藝，提升產品質量及降低生產成本；及
- 添置及升級現有產品檢測及研究設備，以維持高質量標準及提升研究實力。

我們認為，我們在研發方面的專長為我們業務成功的關鍵因素，因此銳意精進技術專業知識及專長，不斷提升產品性能及獨特特點。

發展新客戶及開拓新市場以擴大現有市場份額

我們將繼續生產並向客戶供應無孔微晶石，加深與彼等的關係，以期增加現有客戶銷量。我們亦出席及參加貿易展覽及行業貿易展覽會，以發展與新客戶的業務關係。此外，我們


業 務

亦將通過廣告牌、行業雜誌及互聯網等多種傳媒推廣及宣傳我們的產品。我們的銷售團隊亦將積極尋找及物色潛在客戶。

董事認為我們具備進軍海外市場的潛力。於往績記錄期間，我們的海外銷售額由二零二零年的約人民幣4.0百萬元增至二零二一年的人民幣13.3百萬元，並進一步增至二零二二年的人民幣51.4百萬元，分別佔總銷售額約1.4%、3.3%及11.2%。此外，據董事所盡知，我們的產品亦經由若干國內客戶轉售至海外。

根據中安報告，國內微晶石出口量由二零零五年的0.65百萬平方米增至二零一二年的3.80百萬平方米，於期內錄得28.7%的年複合增長率，預計於二零一五年，微晶石出口量還會增至7.20百萬平方米，二零一二年至二零一五年期間將錄得23.7%的年複合增長率。

因此，我們計劃出席及參加海外展覽，向海外推廣我們的產品並物色海外客戶，藉此持續開發及開拓南非、歐洲及中東等海外市場。我們的銷售人員亦將主動定期與海外客戶進行溝通。於往績記錄期間，我們積極參加於巴西、中東及意大利等海外國家及地區舉行的多個展覽會，諸如二零一二年意大利維羅納國際石材展覽會及二零一二年巴西維多利亞國際石材展覽會，以認識及接觸新客戶。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向海外客戶的銷量分別為12,015平方米、33,591平方米及114,489平方米。我們將挖掘其他途徑擴大海外銷售，包括尋求與建材連鎖店合作，但近期內我們將沿用現有海外客戶營銷及推廣政策。未來，我們將繼續致力與海外客戶進行直接溝通，並投入資源參加海外展覽會，因為董事認為這是直接接觸新客戶及提升本集團及產品在潛在客戶及海外市場知名度及認可度的最有效方法。

我們亦與選定批發商合作，統一店舖設計以專售我們的無孔微晶石，藉此大力提升我們的「」及「**KING BIRD**」品牌及產品的知名度。我們側重分佈在中國一線及選定主要城市的店舖。我們計劃於二零一三年啟動與八家批發商的合作，且每年將增選約七至十家批發商。在此階段，預期將與合共25家批發商合作。根據與選定批發商的計劃合作，我們將承擔展示廳的設計及裝修費用以及廣告及宣傳費用，以提升我們於選定城市的知名度及於統一設計店舖促銷我們的產品，預期每家統一設計店舖的費用約為人民幣1.0百萬元。我們的出資佔合作項下所需資金總額的約70.0%，而選定批發商將出資所需資金約30.0%。批發商須承諾於至少兩年內獨家展銷我們的產品。倘選定批發商於兩年期限屆滿前終止合作，將須根據餘下的合作期時間返還最高達我們出資80.0%的款額。於合作期間，未經我們事先書面批准，批發商不得更改商舖的統一設計。透過協助批發商裝飾及佈置店舖，我們能夠展示我們的產品，讓客戶及消費者在

業 務

高檔的環境下觀看我們的產品。我們不會參與該等店舖的經營管理。我們相信，統一的店舖設計將有助進一步增強產品在客戶中的品牌知名度，提升我們作為國內市場領先無孔微晶石製造商的形象。截至最後實際可行日期，我們尚未與批發商客戶開始上述合作計劃，亦無訂立任何合作協議。

拓展計劃及資金來源

我們將繼續擴建生產設施，以滿足進一步發展需要及日益增長的客戶需求。隨著產能擴充，我們的銷量不斷增長。基於客戶反饋及董事對行業的瞭解，董事相信市場對我們產品的需求不斷增加。裝飾及建築材料行業參與者主要在所推出產品的質量、性能及品種方面展開競爭。為保持競爭力，除具備雄厚的研發實力外，市場參與者亦須在產能方面一競高低。製造商如未能維持高效、規模產能，或會喪失其市場份額。多年來，我們一直逐步擴充產能，並將繼續貫徹該策略以保持市場競爭力。透過添置新生產線及升級現有生產線，我們不斷擴充產能，帶動收益同步增長。

下表載列有關我們的現有業務、市場狀況及拓展計劃的主要資料：

	二零一二年	二零一三年(估計)	二零一四年(估計)
中國微晶石的市場需求量(附註1)	32.1百萬平方米	37.8百萬平方米	43.5百萬平方米
中國無孔微晶石的市場需求量(附註1)	3.40百萬平方米	4.10百萬平方米	4.76百萬平方米
我們實際產量	1.46百萬平方米	不適用	不適用
我們最高年產能(附註2)	1.96百萬平方米	3.21百萬平方米	4.33百萬平方米
我們使用率(附註3)	74.6%	70.0%-75.0%	70.0%-75.0%
根據框架協議計算我們的指示性最低銷量總額(附註4)	不適用(附註5)	1.02百萬平方米	2.03百萬平方米
我們拓展計劃所需資本開支(附註6)	人民幣262.7百萬元	人民幣124.5百萬元	人民幣312.8百萬元

業 務

附註：

1. 根據中安報告。
2. 二零一三年及二零一四年的估計最高產能已計及雲山生產設施生產線的預計投產日期及本招股章程第106頁所披露的估計檢修期。二零一三年及二零一四年我們的最高設計年產能分別為3.88百萬平方米及5.48百萬平方米。
3. 計算使用率的基準載於本節內「恒豐生產設施」分節。
4. 指示性銷量總額乃基於框架協議中的最低採購額計算。
5. 二零一二年並無訂立框架協議。
6. 我們擬動用發行新股所得款項淨額中的約309.0百萬港元以撥付拓展計劃的資本開支。有關詳情請參閱本節內「拓展計劃及資金來源」分節。

根據中安報告，預期二零一四年中國無孔微晶石的市場需求量將由二零一二年的3.40百萬平方米增加至4.76百萬平方米，於期內將錄得18.3%的年複合增長率。

二零一四年我們的估計最高年產能為4.33百萬平方米，接近該年中國無孔微晶石的市場需求量（為4.76百萬平方米）。上述市場需求量僅指中國無孔微晶石市場的需求。我們的拓展計劃並不局限於中國市場，還需考慮出口銷售的潛在增長、微晶石可替代作為裝飾及建築材料的其他材料及我們搶佔其他類型微晶石市場份額的能力。

根據中安報告，中國微晶石銷量預期將由二零一二年的32.09百萬平方米增至二零一四年的43.50百萬平方米，期間年複合增長率達16.4%。國產微晶石出口量預期將由二零一二年的3.80百萬平方米增至二零一四年的5.60百萬平方米，期間年複合增長率達21.4%。

於往績記錄期間，我們的使用率分別為約81.0%、78.0%及74.6%。我們的目標是於二零一三年及二零一四年維持70%至75%的使用率，該水平與中安報告所載中國無孔微晶石行業約75%的使用率一致。

雲山生產設施為我們的新生產設施，將配備四條生產線。雲山生產設施的第一條生產線已完工，並已於二零一三年二月投產。預期雲山生產設施的第二條生產線將於二零一三年九月投產。截至最後實際可行日期，我們已就興建雲山生產設施斥資約人民幣262.7百萬元。按照計劃，雲山生產設施的第三及第四條生產線將於二零一四年下半年投產。預期興建雲山生產設施所需餘下資本開支將約為人民幣437.3百萬元，當中人民幣191.5百萬元將由內部資源及／或

業 務

銀行借款撥付，另有人民幣245.8百萬元將由發行新股所得款項撥付。此外，截至二零一二年十二月三十一日，我們的未償還借款為人民幣121.1百萬元，該筆款項將於一年內到期償還，因此我們須於二零一三年十二月三十一日前注資2.5百萬美元（約人民幣15.5百萬元）。

下表列載雲山生產設施的擴建計劃詳情：—

	估計最高設計 年產能 (千平方米)	投產日期/ 預期投產日期	資本開支及資金來源
雲山生產設施			
基礎工程及配套設施	不適用	不適用	人民幣209.2百萬元(人民幣208.8百萬元由內部資源及／或銀行貸款撥付及人民幣0.4百萬元由發行新股所得款項撥付)
第一條生產線	800	二零一三年二月	人民幣122.7百萬元由內部資源及／或銀行貸款撥付
第二條生產線	800	二零一三年九月	人民幣122.7百萬元由內部資源及／或銀行貸款撥付
第三條生產線	800	二零一四年下半年	人民幣122.7百萬元由發行新股所得款項撥付
第四條生產線	800	二零一四年下半年	人民幣122.7百萬元由發行新股所得款項撥付

有關我們的發展計劃詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項」一節。

經中國法律顧問確認，我們須就生產設施擴建計劃取得下列許可及批准：—

- 關於核准江西金鳳凰納米微晶有限公司年產500萬平方米微晶玻璃裝飾板項目的批覆(於二零零九年十二月三日取得)；
- 關於〈九江金鳳凰裝飾材料有限公司年產500萬平方米微晶玻璃專案環境影響評價報告表〉的批覆(於二零一零年一月十八日取得)；

業 務

- 關於總佔地面積82,000.41平方米土地的建設用地規劃許可證(2009Y0209016號)(於二零零九年九月二十八日取得)；
- 關於總佔地面積61,565.78平方米土地的建設用地規劃許可證(2011Y0209059號)(於二零一一年九月十九日取得)；及
- 就興建九幢樓宇及建築物的所有權證及土地使用權證(於二零一零年七月十六日取得)。

我們將申請並完成相關手續以取得該等必要許可及證書，確保遵守相關法律及法規。據中國法律顧問告知，我們取得該等必要許可及批准不會存在任何法律障礙。

基於以下各項，董事認為，我們能夠獲取充足的資金，從而可繼續按現有水平進行經營以及滿足其致力或計劃實施的拓展計劃的資金需求：

- 產能拓展計劃的資本開支將於二零一三年至二零一四年期間逐步產生，預計分別為約人民幣124.5百萬元及人民幣312.8百萬元；
- 於二零一三年四月三十日，現有銀行貸款達人民幣208.6百萬元，預期於償還後可以新增銀行貸款替代；
- 於最後實際可行日期有未動用銀行信貸人民幣270.5百萬元，當中人民幣98.0百萬元將於二零一七年到期；
- 透過抵押雲山生產設施的新生產線可取得的額外銀行貸款及／或銀行信貸；及
- 二零一三年至二零一五年我們的業務經營錄得正面現金流量；於往績記錄期間，截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，經營活動分別產生人民幣70.4百萬元、人民幣185.0百萬元及人民幣136.9百萬元的正面現金流量。

根據與部份客戶訂立的框架協議，於二零一三年五月至二零一三年十二月期間的指示性最低總銷量為1.02百萬平方米，而二零一四年則為2.03百萬平方米，分別佔二零一三年及二零一四年中國無孔微晶石市場需求量的約24.9%及42.6%。我們制定拓展計劃時慮及多項因素，包括行業競爭格局、維持規模、高效產能的重要性、管理層對市場需求的了解、客戶的反饋及需求、手頭銷售訂單、預期銷售訂單量及國內外市場趨勢。我們相信，擴充產能建議實屬公平合理，且我們的產品具備充足市場需求。計及產量、銷售訂單及市場狀況等因素，董事將審慎

業 務

行事，不時檢討拓展計劃。於各生產線投建之前，我們將不時審閱我們的拓展計劃，並向公眾公佈我們拓展計劃的最新資料。我們將就(其中包括但不限於)投建的決策基準、新生產線投產日期、拓展計劃階段、生產線產能、生產線使用率、生產線盈虧平衡使用率、預期尚未償還資本開支、資金來源、已動用及未動用所得款項、我們決定不投建第三及／或第四條生產線的情況下原指定用作興建第三及／或第四條生產線的募集資金用途改變以及預期銷量等及時作出公佈，於上市後還將在中期及年度報告中作出相關披露。除非我們另作決定，否則指定用作興建雲山生產設施第三及第四條生產線的發行新股所得款項淨額將不會用作任何其他用途。倘我們決定不投建第三及／或第四條生產線，該等指定所得款項將用於維護及維修以及升級我們的現有生產設施。因此，雲山生產設施的第三及／或第四條生產線可能或可能不會按照計劃時間表投建。

我們的產品

截至最後實際可行日期，我們供應三個系列的無孔微晶石，即第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石。我們的所有產品均以「」及「**KING BIRD**」品牌銷售。

我們生產及供應的三個系列無孔微晶石均為白色，相信有關產品目前擁有充足的市場需求。根據中安報告，市場目前只供應白色無孔微晶石。董事相信，市場僅供應白色無孔微晶石是由於(i)純白色天然石材稀缺；及(ii)純白色裝飾及建築材料可融合於各種佈局及環境，並可與其他顏色的裝飾及建築材料搭配，故白色無孔微晶石存在龐大市場需求。我們三個系列的產品涉及不同生產工序，其性能及特徵亦不盡相同，如密度、光澤度、抗壓強度、抗彎強度及衝擊韌性。因性能及特徵不盡相同，我們三個系列的產品可應用於廚衛用具乃至建築外牆等各種不同的環境及用途。

我們的無孔微晶石通常製成石板。我們可根據客戶的要求及規格為其量身定製無孔微晶石石板。

為確保產品質量達標，我們的產品樣本提交國家建築材料測試中心進行測試。

業 務

下表概述我們產品主要性能、特徵及一般用途的平均水平：—

	第一代鳳凰石	第二代鳳凰石	第三代鳳凰石
外觀			
顏色	白色	白色	白色
光澤度 ⁽¹⁾	91	98	92
物理狀態及性能			
吸水率	0.01%	0.004%	0.008%
密度	每立方厘米2.44克	每立方厘米2.64克	每立方厘米2.50克
抗彎強度／彎曲強度	40兆帕	73.2兆帕	57兆帕
莫氏硬度 ⁽²⁾	5	5	6
抗壓強度	212兆帕	402兆帕	759兆帕
抗熱震性	無裂紋	無裂紋	無裂紋
衝擊韌性	每立方米1.72千焦	每立方米2.08千焦	每立方米2.80千焦
反應特徵			
耐熱性	無破裂，無裂紋，不起泡	無破裂，無裂紋，不起泡	無破裂，無裂紋，不起泡，無色差
一般用途	廚衛用具	地面材料、建築內外牆及台面	我們第一代鳳凰石及第二代鳳凰石的所有用途，包括地面材料、建築內外牆及台面

附註：

1. 光澤度透過測量樣品反射的光量計算，並與於測量拋光黑玻璃檢定基準相同條件下反射的光量比較。玻璃標準值定為100個單位，實際上非金屬漆可取得的最高玻璃值通常約為95個單位。
2. 莫氏硬度指以一種較硬物料磨刮另一種較軟物料以量度樣品的抗刮傷性。莫氏硬度純粹為序位尺度，分為1(非常軟)至10(非常硬)級。

第一代鳳凰石

第一代鳳凰石乃我們於二零零五年推出的第一代無孔微晶石。第一代鳳凰石可製成12毫米至30毫米厚。於往績記錄期間，第一代鳳凰石中18毫米、20毫米及30毫米厚規格產品的銷量最高。

與第二代鳳凰石及第三代鳳凰石相比，第一代鳳凰石的抗壓強度及衝擊韌性一般較低且相對較脆。第一代鳳凰石是客戶進一步加工製成洗手盆、廁板及台面等廚衛用具的首選材料。因其原材料組合使然，第一代鳳凰石相對易破損。由於額外加工生成的產品普遍更具韌度，故第一代鳳凰石仍是廚衛用具的上佳材料。

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，第一代鳳凰石的銷售收益分別約為人民幣86.5百萬元、人民幣87.3百萬元及人民幣51.9百萬元，分別佔總銷售額約30.6%、21.7%及11.3%。

第二代鳳凰石

第二代鳳凰石乃我們推出的第二代無孔微晶石，為第一代鳳凰石的改良產品。第二代鳳凰石於二零零七年首次商業化推出市場。第二代鳳凰石可製成12毫米至30毫米厚，其中18毫米厚規格的產品於往績記錄期間最受客戶歡迎。

鑒於市場對更耐用地面材料的需求，我們開發第二代鳳凰石作為第一代鳳凰石的改良產品。第二代鳳凰石的抗壓強度一般較高，故較第一代鳳凰石更具韌度。第二代鳳凰石產品通常用作地面材料、建築內外牆及台面。第二代鳳凰石的抗壓強度得到改善，產品更加堅固及堅韌，使其用途更加廣泛。

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，第二代鳳凰石的銷售收益分別約為人民幣196.2百萬元、人民幣217.0百萬元及人民幣281.3百萬元，分別佔總銷售額約69.4%、54.0%及61.3%。

第三代鳳凰石

第三代鳳凰石乃我們推出的第三代無孔微晶石，為第二代鳳凰石的進一步改良產品，其性能更為優越。第三代鳳凰石於二零一一年新近推出市場。第三代鳳凰石可製成12毫米至30毫米厚，其中18毫米厚規格的產品於往績記錄期間最受客戶歡迎。

業 務

第三代鳳凰石具備極佳的彎曲強度及韌度且易於安裝，是作進一步加工及用作地面材料和建築內外牆的首選材料。在三代產品中，第三代鳳凰石的性能最佳，通常可用於第一代鳳凰石及第二代鳳凰石的所有用途及應用。

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，第三代鳳凰石的銷售收益分別約為人民幣零元、人民幣97.8百萬元及人民幣125.5百萬元，分別佔總銷售額約0%、24.3%及27.4%。

下表列載往績記錄期間三個系列無孔微晶石的銷量：—

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年 平方米	二零一一年 平方米	二零一二年 平方米
第一代鳳凰石	378,690	386,547	224,210
第二代鳳凰石	637,093	704,403	797,833
第三代鳳凰石	—	268,520	338,028
	<u>1,015,783</u>	<u>1,359,470</u>	<u>1,360,071</u>

下表載列我們的產品於往績記錄期間的收益：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
第一代鳳凰石	86,452	30.6	87,344	21.7	51,858	11.3
第二代鳳凰石	196,219	69.4	216,983	54.0	281,327	61.3
第三代鳳凰石	—	—	97,783	24.3	125,531	27.4
	<u>282,671</u>	<u>100</u>	<u>402,110</u>	<u>100</u>	<u>458,716</u>	<u>100</u>

生產設施

截至最後實際可行日期，我們擁有兩處生產設施：恒豐生產設施及雲山生產設施。

業 務

恒豐生產設施

於最後實際可行日期，我們的恒豐生產設施位於中國江西省九江市永修縣恒豐鎮，建築面積約為46,195.10平方米。我們的恒豐生產設施於二零零五年年初首次投產。截至最後實際可行日期，恒豐生產設施配備四條生產線，最高設計年產能為2.27百萬平方米。

下表載列我們恒豐生產設施的若干主要資料：—

建築面積(平方米) 46,195.10

首次投產日期： 二零零五年年初

於二零一二年十二月三十一日的生產線數目 四條⁽¹⁾

	年度 最高產能 ⁽³⁾ (千平方米)	年度 實際產量 ⁽⁴⁾ (千平方米)	使用率 ⁽⁵⁾
截至二零一零年十二月三十一日止 年度	1,272	1,030	81.0%
截至二零一一年十二月三十一日止 年度	1,818	1,417	78.0%
截至二零一二年十二月三十一日止 年度 ⁽²⁾	1,957	1,461	74.6%

附註：

1. 於二零一零年，我們對其中一條生產線進行升級，從而提高我們的最高產能。恒豐生產設施的第四條生產線於二零一一年上半年投產。
2. 於二零一二年七月，一條生產線暫停運作以進行重大升級。該生產線已於二零一三年一月恢復運作。
3. 最高產能是按生產18毫米厚第一代鳳凰石及生產設施按每天24小時、每年360日運作計算，當中計及生產線因維護及維修而停工的時間。
4. 實際產量按18毫米厚的無孔微晶石板材計算，這種規格於往績記錄期間最受客戶歡迎，當中未計及各系列產品所需生產時間的差異。根據歷史營運資料，第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石所需的平均生產時間分別約為6.8個小時、7.9個小時及8.4個小時。
5. 使用率按實際產量除以最高產能計算。

業 務

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們的使用率分別為81.0%、78.0%及74.6%。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們恒豐生產設施均達致盈虧平衡使用率，分別約為43.4%、33.4%及30.4%。

根據我們的經驗，我們的目標是維持70.0%至80.0%的生產設施使用率，原因如下：

- (i) 我們產品生產流程的關鍵環節包括高溫熔化原材料並將其晶化。不同產品厚度及不同產品系列對熔化溫度及結晶時間及熔化率的要求各異。我們必須預留時間，以於整個生產流程中根據產品系列、厚度及規格調控相關生產工藝；
- (ii) 誠如上文(i)段所述，溫度、結晶點及生產時間均視乎產品系列及規格而定(一般而言，無孔微晶石板材越厚，晶化流程時間越長)。因此，我們的使用率必須提供靈活性，以便進行調整；
- (iii) 如將生產設施幾乎用到極致，則我們可能沒有充足時間及能力對不同產品系列及規格所需的生產工藝及流程作出必要調整，這可能會影響產品質量；
- (iv) 我們的生產涉及回收流程，即將預切割流程的多餘材料回收並返回窯爐熔煉；
- (v) 為客戶保留的無孔微晶石板粗糙邊緣的多餘尺寸(並不計作產量的一部份)；及
- (vi) 生產線須暫停運作，以進行定期維護及維修。

根據中安報告，經參考中安對中國其他無孔微晶石製造商進行的研究，中國無孔微晶石行業的使用率約為75%。

綜上所述及經考慮雲山生產設施的擴建，預期於二零一三年至二零一四年我們的使用率將維持在70%至75%的範圍。董事相信，維持上述使用率乃屬合理且有利於本集團。為應對出口銷售的增長及把握微晶石及天然石材的其他市場商機，我們將繼續添置新生產線，藉此擴充產能。

業 務

雲山生產設施

我們將繼續擴建生產設施，以滿足進一步發展需要及日益增長的客戶需求。我們新近於中國江西省九江市永修縣雲山經濟技術開發區添置新生產設施，距恒豐生產設施約15公里。

雲山生產設施的估計投資總額約為人民幣700.0百萬元。截至最後實際可行日期，雲山生產設施的投入資金總額約達人民幣262.7百萬元。預期餘下投資將為人民幣437.3百萬元，當中人民幣191.5百萬元將以集團內部資源及／或銀行借款撥付，另有人民幣245.8百萬元將以發行新股的所得款項淨額撥付。

雲山生產設施的建築面積約為39,702.87平方米，已於二零一一年九月動工興建。該設施初步將配備四條生產線，估計總年產能為3.2百萬平方米，第一條生產線已完工，並已於二零一三年二月投產。預期第二條生產線將於二零一三年九月投產，而第三及第四條生產線將於二零一四年下半年投產。雲山生產設施主要用於生產第三代鳳凰石，該產品的生產技術標準較生產其他兩個系列產品者為高。雲山生產設施的生產流程高度自動化，我們相信此舉將有助進一步提高生產效率及降低生產成本及開支。董事預期雲山生產設施將有助增加集團收入及促進集團發展。

下表載列雲山生產設施的主要詳情：—

第一條生產線投產日期：	二零一三年二月
第二條生產線投建日期：	二零一三年六月
第二條生產線投產日期：	二零一三年九月
第三及第四條生產線投建日期：	二零一四年上半年
第三及第四條生產線投產日期：	二零一四年下半年
預計全面投產日期：	二零一四年下半年
估計投資總額：	人民幣700.0百萬元
截至最後實際可行日期的投入資金總額：	人民幣262.7百萬元
生產線數目：	四條
估計最高設計年產能(千平方米)：	3,200 ⁽¹⁾

業 務

附註：

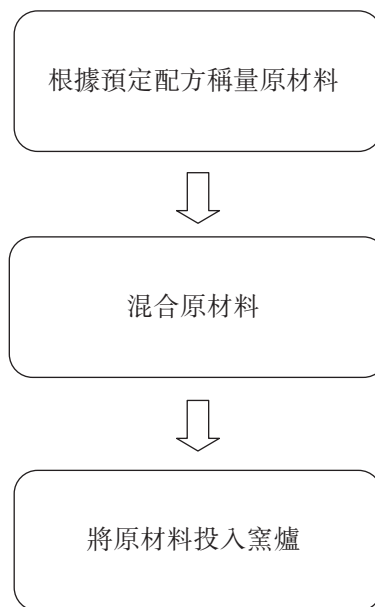
1. 最高產能是按生產18毫米厚第一代鳳凰石及生產設施按每天24小時、每年360日運作計算，當中計及生產線因維護及維修而停工的時間。

生產流程

我們的生產流程高度自動化。我們使用先進的機器設備及我們自主開發的專利技術進行生產，並將兩項註冊實用新型專利應用於我們產品的生產流程。我們已就生產流程中的質量管理獲得GB/T 19001/ISO9001認證。我們的生產設備及機器乃於中國組裝，專為滿足生產產品的技術要求而設計及製造。

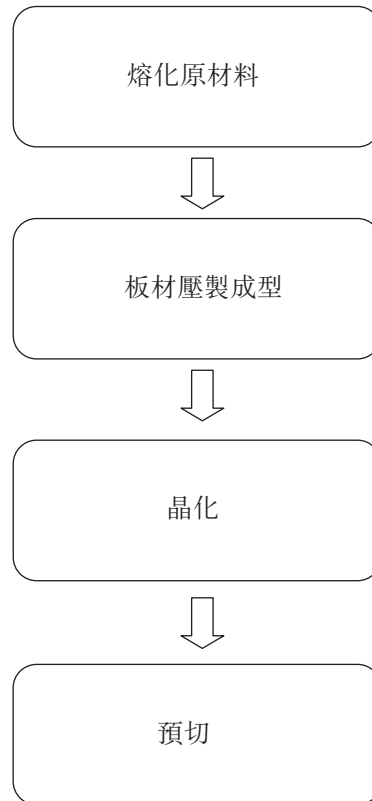
我們的生產工序通常可分為四個主要階段：－

第一階段－準備原材料進行加工

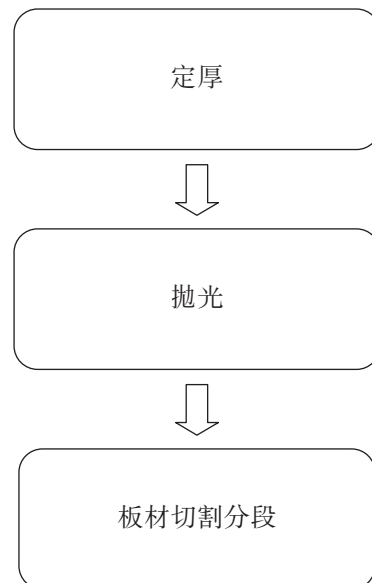


業 務

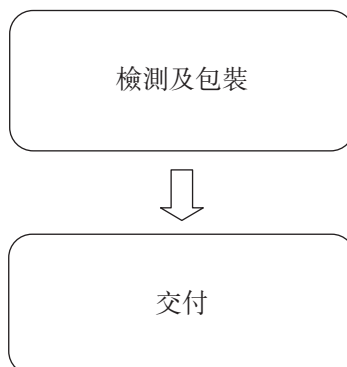
第二階段－無孔微晶石板成型



第三階段－加工處理



第四階段－包裝交付



我們的無孔微晶石產品的主要生產工序包括以下步驟。根據預定配方稱量原材料，攪拌混合後投入窯爐熔化。原材料混合物高溫熔化後，經碾壓成型製成板材，其後進行晶化並預切以校準厚度。為確保板材光澤亮麗，還對石板進行拋光。我們根據客戶於銷售訂單中列明的規格切割石板。我們的所有產品於整個生產過程中均須進行過程檢驗及質控。我們監控生產流程，以證實符合特定質控規定。此外，我們對產品進行一系列檢測(如光澤度、密度及硬度)，以確保產品規格一致。我們的質控人員將檢測及測量每塊石板並記錄其規格。進一步詳情載於本節內「質量控制」分節。通過檢測的成品將包裝並交付予客戶。第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石的平均生產時間分別約為6.8個小時、7.9個小時及8.4個小時。

於往績記錄期間，我們的生產概無出現中斷，致令營運及財務狀況遭受重大不利影響。

機器及設備

我們的生產流程採用高度自動化的機器及設備，包括熔窯、結晶窯、切割機、拋光機及各種爐窯。總體而言，我們生產機器及設備的可使用年期及更置週期為十年。截至二零一二年十二月三十一日，我們生產機器及設備的平均年期約為3.2年。我們的生產設備及機器乃於中國組裝，專為滿足生產產品的技術要求而設計及製造。我們擁有全部生產設備及機器。除獨特的生產工藝及工序外，不斷提高生產效率也是我們業務成功的關鍵所在。

維護及維修

我們的生產機器通常每天24小時全天候運作。我們就生產設施及設備執行一套完善的維護制度，包括定期停工由合資格員工進行維護及維修。我們亦定期檢查生產設施及設備，確保生產線高效運作並維持最佳水平。我們的生產線目前一般須每三年進行一次全面檢修，主要維修窯爐及更換其他各種附屬零件。每次進行全面檢修時，特定生產線須平均停產一至三個月。我們一次只對一條生產線進行檢修，以避免整體生產出現中斷。此外，在進行檢修前，我們會對客戶訂單及產品存貨進行評估，確保即使在一條生產線暫時停產的情況下仍能履行客戶訂單及作出相應資源分配。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，定期維護、維修及檢修的停工時間分別為52天、25天及99天。於二零一二年七月，我們開始對一條生產線進行升級（涉及升級生產線的若干機器及設備），以提高生產效率，並由只生產第一代鳳凰石提升至可生產全部三種產品。該生產線已於二零一三年一月恢復運作。預期二零一三年及二零一四年定期維護、維修及檢修的停工時間分別為零天及60天。我們通常亦對個別生產線進行小型維護及維修，以避免整體生產出現中斷。基於按個別生產線進行檢修的政策及每次檢修前進行評估，董事確認我們於往績記錄期間並無出現任何生產中斷而對我們的營運及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

採購及供應商

下表載列於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度原材料及煤炭採購總額分析：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣 千元	佔採購 總額%	人民幣 千元	佔採購 總額%	人民幣 千元	佔採購 總額%
煤炭	32,552	35.3	33,409	22.5	33,441	21.4
純鹼	8,420	9.1	25,042	16.9	24,557	15.7
氟硅酸鈉	8,811	9.5	17,181	11.6	18,168	11.6
碳酸鉀	10,842	11.7	15,890	10.7	14,214	9.1
鋰長石粉	8,056	8.7	13,554	9.1	12,737	8.1
滑石粉	—	—	8,525	5.7	10,954	7.0
石英砂	6,235	6.8	9,363	6.4	8,920	5.7
其他 ¹	17,428	18.9	25,330	17.1	33,632	21.4
	<u>92,344</u>	<u>100</u>	<u>148,294</u>	<u>100</u>	<u>156,623</u>	<u>100</u>

附註：—

¹ 我們採購的其他原材料包括硝酸鈉、螢石粉、方解石粉等。

原材料及零部件

我們的主要原材料包括石英砂、鋰長石粉、純鹼、碳酸鉀及氟硅酸鈉。我們的主要零部件包括五金配件、包裝材料、磨具及鋸片。我們還採購煤炭作為生產流程中窯爐的燃料。我們自中國多家供應商採購原材料及零部件。

我們的採購團隊負責購買原材料及零件，並保持一定的存貨水平，以滿足生產所需。我們奉行的政策為將原材料及零部件存貨的週轉期分別維持在不少於15日及不少於5日的水平，以滿足生產需求。

原材料及零部件通常按下述方式採購：

- 常規採購：就常用原材料及零部件而言，我們根據每月預測不時定期購買該等原材料及零部件。

業 務

- 特定採購：就用於特定用途的原材料及零部件而言，我們根據客戶訂單及預計需要專項購買零部件等材料。

我們的採購團隊根據生產團隊制定的每月生產計劃及預測採購所需原材料。生產團隊制定的每月生產計劃及預測主要基於內部銷售預測及有關期間須完成的客戶銷售訂單。我們奉行的政策為向合資格供應商名單內的供應商詢價，以獲得原材料及零部件的最優惠報價。除根據每月生產預測採購原材料及零部件外，我們的採購團隊有時亦會就意外或緊急的銷售訂單進行採購。隨後，我們便會與選定供應商訂立採購協議。我們的質控人員負責抽樣檢查原材料及零部件。

我們與主要供應商維持長期業務關係，以確保穩定的原材料供應。採購價通常根據我們發出具體採購訂單時的現行市場價格釐定。我們主要原材料的價格如大幅上漲，將對我們的銷售成本造成重大影響，我們或難以將有關成本增幅轉嫁予客戶。截至最後實際可行日期，我們並無制定任何對沖安排可令我們免受原材料價格波動的影響，亦無任何成本控制措施以降低原材料價格波動的影響。有關銷售成本主要組成部份價格波動情況的敏感性分析，請參閱本招股章程「財務資料－主要原材料及煤炭的價格」一節。

煤炭

我們採用煤炭作為生產無孔微晶石的燃料。我們自中國的第三方煤炭供應商採購煤炭。我們通常就每項採購與各煤炭供應商訂立供應協議。該等協議載有條文規定，倘供應的煤炭未能達致規定質量標準，我們有權退回有關貨品。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們採購煤炭的平均價格分別為每噸人民幣1,143元、人民幣1,011元及人民幣997元。

電力

我們自江西省供電局獲得電網供電。於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止期間，我們的用電量分別為29.7百萬千瓦時、26.8百萬千瓦時及23.4百萬千瓦時。

於往績記錄期間，我們的每千瓦時平均電網電價(包含增值稅)分別為人民幣0.75元、人民幣0.77元及人民幣0.82元。用電成本分別為約人民幣19.1百萬元、人民幣17.6百萬元及人民幣16.3百萬元。我們配備柴油備用供電設施，令我們能夠在停電或供電緊張時維持一定水平的營運。

業 務

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，購買電力成本分別佔我們的總銷售成本約11.0%、7.8%及6.7%。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何對生產造成重大影響的電力短缺。

供應商

截至最後實際可行日期，我們共有約135家供應商。我們認為我們與主要供應商保持穩固的業務往來關係，可確保獲得穩定的原材料及零部件供應。於往績記錄期間，我們的供應商均位於中國，且有一半供應商地處江西省，位置鄰近，交通便捷，提供物流及交付便利。鑒於我們所用原材料及零部件實屬常用，我們認為可向現成的替代供應商採購原材料及零部件，故獲得即時充裕的供應不成問題。

我們實施嚴格的供應商甄選程序。我們的採購團隊將透過直接接觸及獨立檢查，收集潛在供應商的背景資料。隨後，我們將從各方面對潛在供應商進行考查及評估，包括其營運規模、質量控制系統、質量、價格、交付時間及財務狀況。供應商在供應協議下給予更優惠條款，亦將成為我們在甄選供應商時考慮的因素。完成所有甄選標準後，我們將編撰有關潛在供應商的報告，並將報告呈交採購團隊經理及我們的總經理審批。

我們每年從供應商提供的價格、服務、交付時間及穩定性、供應協調能力、生產規模、財務狀況及管理系統對其進行評估。

我們的原材料及零部件供應商均為位於中國的獨立第三方。我們的供應商通常給予我們30至60日的信貸期。於往績記錄期間，我們主要通過電匯及銀行票據以人民幣向供應商付款。

我們於找尋替代的原材料及零部件供應商並未預見任何困難，故並無與供應商訂立任何長期供應協議，而是就每項採購向供應商訂下獨立採購訂單。該等採購訂單通常規定不合格的原材料及零部件可無條件退貨。

於二零一二年，我們動用銀行承兌票據約人民幣109.5百萬元，並交付予供應商以購買原材料、煤炭及電。截至二零一二年十二月三十一日，有關已獲並交付予供應商的銀行承兌票據約為人民幣21.5百萬元，已於財務資料中的其他承擔項下披露。除於恒豐生產設施的四條生產線外，隨著雲山生產設施(與恒豐生產設施分處兩地)的第一條生產線於二零一三年投入營運，我們將須取得更多生產所需的原材料、煤炭及電力供應。我們與11位供應商訂立供應協議，藉此避免原材料、煤炭及電力價格波動帶來的任何負面影響，同時確保充足供應以滿足生產所

業 務

需。根據該等供應協議，原材料、煤炭及電力價格設有特定上限。經考慮自供應商取得的固定價格上限，我們向供應商預付款項。董事確認，供應協議(包括預付條款)乃根據正常商業條款按公平原則訂立。供應商主要從事銷售及買賣工業化工產品及煤炭、石英砂、螢石粉及方解石粉等原材料以及提供液化氣及電力。這11位供應商中，我們過往與11位供應商均有過業務合作關係，且與三分之二的供應商維持超過三年的業務關係。董事相信，由於我們一直按先前與有關供應商訂立的供應協議按期付款，供應商認為我們的信貸風險相對較低。董事認為向供應商預付款項並非行業慣例，預期該等預付款項乃因雲山生產設施(與恒豐生產設施分處兩地)第一條生產線開始投產須取得額外材料、煤炭及電力供應而引致的非經常性開支，且為一次性支付。因此，董事確認，預期日後不會就雲山生產設施的擴展計劃而向供應商預付款項。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們與該11位供應商的交易金額(含增值稅)合共分別約為人民幣68.6百萬元、人民幣115.4百萬元及人民幣257.9百萬元。除向該11位供應商作出的上述預付款外，於往績記錄期間，我們並無作出任何其他類似預付款。

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們五大供應商的採購額分別佔我們的採購總額約77.5%、56.1%及75.2%，我們最大供應商的採購額則分別佔我們的採購總額的35.3%、14.7%及21.4%。我們的五大供應商均位於中國，從事生產及銷售工業化工產品及原材料或煤炭業務。大部份五大供應商與我們業務往來超過三年。董事確認，我們的五大供應商均為獨立第三方，且於往績記錄期間董事、彼等各自的聯繫人士或持有5%以上已發行股本的任何股東概無於任何該等五大供應商擁有任何權益。

於往績記錄期間，我們在原材料及零部件供應方面概無出現任何重大中斷或糾紛。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷策略主要側重於提高向現有客戶的銷售及擴大銷售網絡。

於往績記錄期間，我們主要將產品銷售予中國的國內企業，亦將產品出口予海外各國。

我們國內銷售涉及的客戶遍佈北京、上海、福建省、廣東省、浙江省、江蘇省、江西省、山東省、遼寧省、安徽省及四川省等。於往績記錄期間，我們的大部份國內銷售涉及的客戶位於福建省及廣東省。於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，向福建省客戶作出的

業 務

銷售分別佔我們的總收益的約47.4%、45.9%及30.7%，向廣東省客戶作出的銷售則分別佔我們的總收益的約12.2%、19.3%及16.9%。

除國內銷售外，我們亦直接向香港、巴西及阿聯酋的海外客戶出口產品。下表載列我們於往績記錄期間的國內及海外銷售額：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
國內銷售額	278,704	98.6	388,809	96.7	407,330	88.8
海外銷售額	<u>3,967</u>	<u>1.4</u>	<u>13,301</u>	<u>3.3</u>	<u>51,386</u>	<u>11.2</u>
總計	<u>282,671</u>	<u>100.0</u>	<u>402,110</u>	<u>100.0</u>	<u>458,716</u>	<u>100.0</u>

我們的產品按船上交貨的基準交付予海外客戶。根據該等安排，我們負責安排由我們的生產設施至中國指定港口的付運過程，而一旦產品越過海外客戶所指定船舶的船舷，其法定所有權、風險及回報等即在該中國出口港現場轉移予海外客戶。

我們的海外客戶負責就產品向海外國家或地區報關，並負責確保產品符合相關的海外法律法規(包括進口規例、配額、產品質量與安全、消費者保護等)。根據船上交貨的安排，我們無須直接繳納任何稅款或關稅。海外客戶作為進口商，須負責繳付關稅及有關開支，這與行業慣例相符。董事確認，彼等並不了解進口我們的產品所涉及的任何海外法律法規。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無接獲亦不知悉任何因違反海外法律法規而提出的索償。董事及高級管理層將密切關注我們現有或潛在海外客戶所在司法權區的貿易政策及國際貿易資料，包括有關貨物進口的法律法規。

我們的客戶

貿易公司

我們將產品出售予國內外的貿易公司，再由該等貿易公司轉售予其各自的客戶。貿易公司包括其業務為買賣各類產品(包括裝飾及建築材料)的公司。我們並無參與該等貿易公司所售產品的銷售及營銷，亦無制定任何政策監控該等客戶銷售我們的產品。我們並無與貿易公司訂立長期銷售協議，而是根據訂單向貿易公司出售產品，而據董事所盡知，有關產品再由貿易公

業 務

司轉售予其國內外客戶。我們與貿易公司客戶建立有平均約兩年的業務關係。由於貿易業務依賴其客戶訂單，新增及並不重複下銷售訂單的客戶數量相對多於其他類型的客戶。

批發商

我們將產品出售予從事批發業務的批發客戶，彼等透過其店舖將產品轉售予其客戶。我們的批發客戶自營位於國內外的店舖。我們與批發商客戶建立有平均超過五年的業務關係。我們並無與該等批發商訂立長期銷售協議，而是與批發商訂立獨立銷售訂單，就每項銷售向其出售產品。我們並無參與該等批發商所售產品的銷售及營銷，亦無制定任何政策監控該等客戶銷售我們的產品。

加工企業

我們將產品出售予國內外的加工企業，該等企業能夠將我們的產品進一步加工成為廚衛用具及其他產品。我們與加工企業客戶建立有平均約四年的業務關係。我們並無與加工企業訂立長期銷售協議，而是根據訂單向其出售產品。據董事所盡知，加工企業在將我們的產品加工成為廚衛用具或其他產品後，會將加工後的產品出售予其自身的客戶。我們並無參與該等加工企業所售產品的銷售及營銷，亦無制定任何政策監控該等客戶銷售我們的產品。

下表載列於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收益：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
貿易公司	147,073	52.0	239,905	59.7	218,080	47.5
批發商	83,779	29.7	95,975	23.8	142,298	31.1
加工企業	<u>51,819</u>	<u>18.3</u>	<u>66,230</u>	<u>16.5</u>	<u>98,338</u>	<u>21.4</u>
	<u>282,671</u>	<u>100.0</u>	<u>402,110</u>	<u>100.0</u>	<u>458,716</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列於往績記錄期間按銷售渠道劃分的毛利及毛利率：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
貿易公司	57,148	38.9	104,971	43.8	105,358	48.3
批發商	32,280	38.5	41,591	43.3	64,939	45.6
加工企業	19,382	37.4	28,630	43.2	45,761	46.5
	<u>108,810</u>	<u>38.5</u>	<u>175,192</u>	<u>43.6</u>	<u>216,058</u>	<u>47.1</u>

下表載列於往績記錄期間我們的各類客戶數量及變動情況：—

	截至二零一零年		相關年內並 不重複下銷售 訂單的客戶		截至二零一零年	
	一月一日	年內新增			十二月三十一日	
貿易公司	54	34	7		81	
批發商	10	8	0		18	
加工企業	11	1	1		11	
	截至二零一一年		相關年內並 不重複下銷售 訂單的客戶		截至二零一一年	
	一月一日	年內新增			十二月三十一日	
貿易公司	81	55	49		87	
批發商	18	3	5		16	
加工企業	11	6	3		14	

業 務

	截至二零一二年 一月一日	年內新增	相關年內並 不重複下銷售 訂單的客戶	截至二零一二年 十二月三十一日
貿易公司	87	49	50	86
批發商	16	4	4	16
加工企業	14	4	4	14

我們的客戶並非分銷商，因為我們對(i)客戶轉銷產品予其自有客戶的方式；(ii)彼等就我們產品所制定的信貸及定價政策；及(iii)彼等的營運模式及其自身銷售網絡的管理並無控制權或影響力。

我們並無與客戶訂立長期銷售協議，而是就每項銷售與客戶訂立獨立銷售訂單。該等銷售訂單通常規定產品的標準及規格、產品包裝的具體要求、付款條款及結算條款。銷售訂單通常規定，倘若我們未按時交付貨物或是客戶終止銷售訂單，違約方須按貨物購買價的20%向另一方支付罰金。

截至二零一一年十二月三十一日止兩個年度，我們五大客戶的銷售額佔我們的總銷售額不足30%。截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們五大客戶的銷售額佔總銷售額的約30.4%。二零一二年，最大客戶的銷售額佔總銷售額的10.1%。我們的五大客戶包括貿易公司、批發商及加工企業，均與我們建立有超過一年的業務關係。董事確認，五大客戶均為獨立第三方，且於往績記錄期間，董事、彼等各自的聯繫人士或任何持有已發行股本5%以上的股東概無於任何該等五大客戶中擁有任何權益。該等客戶與本集團、股東、董事、高級管理層及彼等各自的聯繫人士於過去或現在概無任何關係。

框架協議

由於雲山生產設施設立後產能擴充，二零一三年我們與若干主要客戶訂立框架協議。我們的框架協議訂明於協議期內無孔微晶石的最低採購額，而如未達到最低採購額，則客戶須按與最低採購額差額的10%支付賠償金。框架協議內並無釐定產品單位售價，而將根據下銷售訂單時的統一售價釐定。框架協議於初步期限於二零一三年十二月三十一日屆滿時將自動續期一年，任何一方可事先以書面通知終止協議。客戶須向我們獨家購買產品，而如客戶自其他製造

業 務

商購買無孔微晶石，則可能須就我們所遭受的損失及損害支付款項。我們可根據框架協議為客戶提供折扣優惠。根據框架協議，客戶將就每項訂單訂下獨立銷售訂單。

根據與部份客戶訂立的框架協議，於二零一三年五月至二零一三年十二月期間的指示性最低銷量總額為1.02百萬平方米，而二零一四年的最低銷量總額則為2.03百萬平方米。

我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所確認，該等框架協議乃為有效，且對協議各方均具法律約束力，並可在有效期內根據中國法律強制執行。

鑒於無孔微晶石的市場供求波動不定，我們相信僅與經挑選客戶訂立框架協議對我們有利。框架協議亦讓我們相應高效地進行資源分配，更好地管理生產進度。

銷售策略

我們的銷售團隊負責開發新客戶，處理銷售訂單及制定銷售政策。目前，我們以直接與客戶聯絡的方式銷售產品。我們的銷售人員直接與客戶聯絡，並定期進行交流，以收集客戶對於產品的反饋、偏好、規格及一般要求的資料。根據該等資料，我們可即時研發滿足客戶要求的產品。此外，我們的銷售團隊定期與其他團隊溝通，以交流最新資訊。

營銷及促銷

我們相信，有效的市場營銷是擴大市場份額及取得潛在客戶認可的重要手段。我們的銷售團隊負責進行營銷活動，並與潛在客戶建立業務關係。我們透過不同營銷渠道提升品牌認可度、知名度及產品生產，包括在戶外廣告牌、行業雜誌及網站投放廣告。我們參加行業貿易展銷及展覽會，積極於國內外推銷我們的產品。於往績記錄期間，我們參加於中國、巴西、中東及意大利舉行的若干展覽會，包括中國廈門國際石材展覽會、二零一二年意大利維羅納國際石材展覽會及二零一二年巴西維多利亞國際石材展覽會，以認識及接觸新客戶。我們的銷售人員不時收集及分析市場資訊，以便即時把握市場動態及客戶需求。

我們將在西安、武漢及成都等地擴大市場份額及開發國內新客戶。同時，我們亦全力開拓海外市場，並增加對南非、歐洲及中東等海外市場的出口銷量。

業 務

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們的廣告費用及展覽費用分別佔總收益的約1.3%、0.8%及0.5%。

定價策略及信貸期

我們的定價策略及定價政策考慮若干因素，包括市場價格、預測產量、規格要求、原材料、煤炭及能源成本、物流及其他開支、現有產能以及我們的策略性業務目標及計劃。倘原材料價格出現任何波動，可能會影響我們的生產成本，故我們亦將此納入定價策略的考慮因素。我們通常向大部份客戶提供統一售價，並經考慮上述因素後會不時檢討及調整售價。

我們的產品具有不同厚度規格，當中18毫米、20毫米及30毫米厚規格產品的銷量最高。下表載列於往績記錄期間上述厚度規格產品的平均售價：—

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年 每平方米 人民幣元	二零一一年 每平方米 人民幣元	二零一二年 每平方米 人民幣元
第一代鳳凰石			
18毫米	202	202	194
20毫米	232	220	225
30毫米	396	460	427
平均	228	226	231
第二代鳳凰石			
18毫米	307	306	315
20毫米	427	322	351
30毫米	—	—	556
平均	308	308	353
第三代鳳凰石			
18毫米	—	364	371
20毫米	—	—	381
30毫米	—	—	590
平均	—	364	372
整體	278	296	337

我們產品的整體平均售價由二零一零年的每平方米人民幣278元增至二零一一年的每平方米人民幣296元，並進一步增至二零一二年的每平方米人民幣337元，主要由於(i)售價較高的較厚規格產品的銷量增加；及(ii)推出平均售價較高的第三代鳳凰石。

業 務

下表載列於往績記錄期間本公司產品平均售價的敏感性分析，闡明平均售價上漲或下跌5%、10%及15%（即平均售價的最大波幅）對我們純利的假定影響。

	平均售價發生如下波動引致的純利變動		
	+/-5%	+/-10%	+/-15%
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
截至二零一零年十二月三十一日止年度	+/-12,367	+/-24,734	+/-37,101
截至二零一一年十二月三十一日止年度	+/-15,079	+/-30,158	+/-45,237
截至二零一二年十二月三十一日止年度	+/-17,202	+/-34,404	+/-51,606

我們通常給予客戶30日至90日不等的信貸期，視乎多項因素而定，包括客戶的營運規模、發展前景以及與我們的業務關係及過往記錄。對於新客戶，我們將主要考慮其營運規模。客戶如未能符合該等標準，將不享有信貸期。我們相信對貿易應收款項已實施充分控制，我們於往績記錄期間並無因壞賬遭受任何損失或遭拖欠任何大額付款。有關應收賬款的進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料－貿易及其他應收款項」一段。

我們的國內客戶主要通過電匯以人民幣付款，海外客戶則主要通過電匯以美元付款。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們所收取的美元款項分別佔收款總額約1.3%、2.9%及9.5%。

我們於往績記錄期間概無採取任何安排以對沖與海外銷售有關的任何外幣波動。

交付及物流

於二零一一年三月一日之前，向國內客戶交付產品乃(i)由客戶安排；或(ii)由我們安排。倘交付由我們安排，我們將安排第三方物流服務供應商從我們的生產設施向指定地點交付產品，且根據物流協議，物流服務供應商須對交付過程中所造成的任何產品損壞負責。根據此安排，我們產品的法定權利、風險及回報於指定地點收取貨品後即轉移予我們的客戶。於二零一一年三月一日之前的平均交付時間為一天。倘交付由客戶安排，則由客戶承擔交付過程中所造成任何損壞的責任。我們產品的法定權利、風險及回報於交付當日即轉移予我們的客戶。根據此安排，選擇自行安排產品交付的客戶未必熟悉我們生產設施的運輸線路，導致客戶延遲到達我們的生產設施。此外，客戶安排的物流服務供應商通常將運往不同地方的多份訂單的貨品一併運送，可能導致向客戶交付產品的整個安排時間延長。故此，對於選擇自行安排交付的客

業 務

戶，由安排物流服務供應商至接獲產品的時間將延長，而交付時間則約為一天。因此，我們決定調整交付政策，以管理產品交付流程。

於二零一一年三月一日之後，僅由我們安排熟悉我們生產設施運輸線路的選定物流服務供應商向客戶交付產品。我們相信，調整交付政策之舉是為了確保向客戶提供更優質的服務，因為實施新政策後我們可更好地控制產品交付的時間及質量。透過調整交付政策，我們得以縮短整個安排時間，而交付時間維持不變。於往績記錄期間，我們將產品交付事務外包予物流服務供應商，所有該等物流服務供應商均為獨立第三方。根據物流協議，物流服務供應商須對交付過程中所造成的任何產品損壞負責。此項安排令我們減少物流方面的資本投入，消除在運輸過程中發生損失而造成的賠償責任風險。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們支付予獨立第三方物流服務供應商的合約交付成本分別佔總收益的1.3%、3.5%及2.9%。

我們售予海外客戶的產品按船上交貨的基準以船運的方式交付，即我們負責安排將產品由我們的生產設施運送至中國指定港口。根據此安排，一旦本公司產品越過位於裝運港的船舶的船舷，產品的法定權利、風險及回報即轉移予我們的海外客戶。我們的海外客戶安排主要透過貨船運輸產品。我們認為，這種將產品交付予海外客戶的方式相比其他付運方式(例如空運)而言費用相對較低。董事確認，於往績記錄期間，我們的產品交付概無出現任何重大干擾。

售後服務

我們的銷售人員會與客戶聯絡，定期向客戶收集資料並與客戶交流彼等對我們的產品的需求、偏好、特殊要求、一般要求及反饋。我們將分析所收集的資料，並與其他團隊交流該等資料，跟進客戶的詢問及反饋。最為重要的是，我們將根據客戶的反饋改良現有產品，研發新產品。

倘客戶因自身原因要求更換產品(如要求更換其他規格的產品)，我們將會更換產品，而客戶將承擔更換產品的成本。倘產品有任何瑕疵，我們可根據瑕疵程度在與客戶磋商後提供相當於其價格約10%至30%的折扣，作為對客戶的賠償。與瑕疵產品有關的更換產品成本將由我們及客戶共同承擔。我們不接受客戶退貨。

於往績記錄期間，我們並無接獲任何換貨要求，亦無向客戶作出任何賠償或提供任何折扣。於往績記錄期間並無提供保修服務。

研發

我們相信，憑藉我們的產品研發實力，我們能夠不斷開發出具備零吸水率及更佳抗壓及抗彎強度等特性的無孔微晶石產品。為生產性能及特徵可靠的無孔微晶石，我們已專注並將繼續專注研發事務，以期改進產品質量及性能。

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊有47名員工，由本公司執行董事兼總裁朱先生領導。朱先生於一九九七年畢業於武漢理工大學，獲得化工陶瓷學士學位，於裝飾及建築材料行業累積約16年經驗。其他主要成員均具有大學學歷，普遍累積逾六年裝飾及建築材料研發經驗。

截至最後實際可行日期，我們共擁有三項註冊專利。其中兩項專利為實用新型專利，應用於我們產品的生產流程。第三項為發明專利，用於第三代鳳凰石的生產流程，並於二零零九年榮獲中國國際專利與名牌博覽會金獎。

我們的三個系列產品(即第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石)均由我們的研發團隊開發。最近於二零一二年年底，我們成功開發出黑色及米黃色無孔微晶石，從而擴大我們的產品組合。新產品將具備第三代鳳凰石的性能及特徵。我們新開發的黑色及米黃色無孔微晶石尚未正式面市，故截至最後實際可行日期，我們並無出售黑色及米黃色無孔微晶石。我們將於董事經考慮市場接納度及需求量以及我們的產能等因素後認為適當時推出新產品。基於生產設施的擴建計劃，我們擬於二零一四年向市場推出黑色及米黃色無孔微晶石。董事相信，新產品的推出，將進一步鞏固本公司於微晶石行業的地位，並為本集團帶來新客戶。開發各種顏色的無孔微晶石，須對產品配方進行研究及測試，以開發出針對特定顏色無孔微晶石的精確產品配方，同時不致影響產品質量。產品配方還須就不同熔化溫度及結晶程度進行測試，因為不同產品配方可能會影響熔化溫度及結晶程度，從而可能影響最終產品的性能及特徵。因此，開發多種顏色的無孔微晶石，須在無孔微晶石開發及製造方面具備一定程度的經驗及能力。本集團將繼續挖掘新的產品商機，提高生產工藝及技術，充分滿足客戶的偏好及需要。

為提升研發實力，我們自二零一二年五月起聘請石正東先生作為顧問，向我們提供意見及諮詢服務，年薪為人民幣120,000元。彼一直就我們的生產流程提供意見及建議，包括窯爐

業 務

改良計劃及節能方案。石正東先生已與我們訂立僱傭協議，並同意就我們的生產工藝及商業秘密遵守保密及專屬義務。石正東先生畢業於武漢鋼鐵學院（現稱武漢科技大學），於一九七三年至一九七六年於該校研讀冶金學及硅酸鹽專業。於一九八五年至一九八六年，其就讀於華東化工學院（現稱華東理工大學），專攻無機材料及窯爐操作。憑藉其於技術領域的傑出成就，石正東先生於一九九三年四月獲中華全國總工會授予勞動獎章。石正東先生亦因其於工程領域的卓越技能於一九九七年四月獲中國政府授予政府特殊津貼證書。

自二零零七年起，我們與江西省一家研究機構合作開發及改良若干生產工藝，提高產品質量及性能。合作協議規定，我們將向該研究機構提供進一步開發及改良生產工藝及提高產品質量及性能所需的資料及材料，而該研究機構將於生產過程中提供我們所需的技術支持。根據該研究機構與本集團訂立的合作協議，其開發的有關我們的生產工藝的知識產權由本集團擁有。該研究機構亦向本集團承諾，未徵得我們的事先同意，其不會向第三方披露有關生產工藝的任何資料。

我們的三代無孔微晶石產品由朱先生領導的研發團隊開發。一般而言，我們的產品開發分為三個階段：初期開發、測試及試產。於初期開發階段，我們會以各種熔化溫度及結晶程度確定及檢測產品配方。對不同變量及成分進行比較所得的結果亦會加以測試，以確保在初期開發階段獲得最佳結果。測試階段涉及將初期開發階段得出的結果應用於全面生產流程。於測試階段，我們會對產品進行物理性能及反應特徵方面的測試及分析，以確保產品整體質量。進行試產的目的是為了確保產品可在我們的生產設施大規模生產。

於往績記錄期間，我們的研發工作主要側重於改良生產流程、提升產品質量以及改善產品性能及開發黑色及米黃色無孔微晶石。上述活動產生的總開支於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年分別約為人民幣1.3百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣10.9百萬元，分別佔我們同期收益的約0.5%、0.4%及2.4%。於往績記錄期間，我們的平均研發開支相對較少，原因是我們在這期間的研發工作側重於改良及改善現有產品，故並無涉及重大資本開支。

業 務

存貨管理

我們密切監控原材料、煤炭及零部件以及製成品的存貨水平，以優化我們的營運、產品的銷售及交付。我們的存貨主要包括原材料、煤炭及零部件以及成品無孔微晶石。我們的採購團隊與生產團隊及銷售團隊密切協作，以按生產需求制定每月採購預測。

我們的庫房位於生產設施內，用於儲存我們採購的原材料及煤炭。我們的製成品具備耐溫、耐濕的特性，無須存放於配備特定儲存設施的室內。

我們已裝配存貨管理軟件，以便存貨管理人員可密切監控及記錄存貨水平，並對存貨需求即時作出回應。我們通常對存貨水平進行月度抽樣盤點及年度全面盤點。我們奉行的政策為維持平均15日的原材料存貨水平以滿足生產所需以及維持平均5日的零部件存貨水平以用於生產機器及設備維護及維修。

質量控制

我們的質控團隊負責對我們的產品應用一致且嚴格的標準並監控標準應用情況。我們在整個生產流程中執行質量控制程序，並密切監控生產流程，進行性能及可靠性測試，確保產品達致客戶的期望。此外，我們亦定期收集客戶對我們的產品質量的反饋。我們致力於產品交付前在現場解決任何品質問題，以避免退貨或換貨。

截至最後實際可行日期，我們的質控團隊包括38名僱員（包括亦參與集團營運研發事務的20名僱員），負責制定質量控制策略、標準化程序及質控報告。我們質控團隊的大部份僱員具備相關質控經驗。我們亦為質控僱員提供入職培訓課程，確保彼等具備必要的質控知識。

我們的質控流程包括：—

檢查原材料及零部件

我們密切監控原材料及零部件的質量。我們的質控團隊對購自合資格供應商的原材料及零部件進行抽樣檢測，確保其符合質量標準。根據我們與供應商訂立的採購訂單，任何不合格的原材料及零部件可無條件退貨。

製造過程中進行質控

我們亦監控生產流程，確保程序符合特定的質量控制要求。在拋光程序中，我們將使用自動感光器監控產品的光澤度及亮度。切割程序完成後亦將進行質量檢測，確保產品符合密度、硬度及堅固度要求。我們的質檢人員將測量每塊石板的實際厚度及水平度，並記錄有關規格。我們還會進行顏色檢測，確保並無存在色差。


除在生產流程中進行檢測外，我們每年至少一次將產品樣品送交國家建築材料測試中心檢測。客戶偶爾亦會進行現場檢查。董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未接獲客戶關於未能通過其所進行現場檢查的報告。

於二零零五年，我們就生產流程質量管理系統榮獲GB/T 19001/ISO9001系列認證，並於二零一一年成功重續有關認證。

業 務

獎項及證書

我們的品質及管理屢獲殊榮。我們榮獲的主要獎項及證書概述如下：

獲獎日期	獎項／證書	發證機關／機構
二零零五年十月 (於二零一一年 重續)	首次榮獲GB/T 19001/ISO 9001認證	北京中大華遠認證中心
二零零九年十一月	我們的發明專利「一種裝飾材 料及其製備方法」榮獲金獎	國家知識產權局組織的中國國際 專利與名牌博覽會
二零零九年十二月	AAA級信用客戶	中國農業銀行江西省分行
二零一零年十月	我們的「  」品牌被評定為「江 西省著名商標」	江西省工商行政管理局及江西省 著名商標認定委員會
二零一零年十一月	高新技術企業	江西省科學技術廳、江西省財政 廳、江西省國家稅務局及江西 省地方稅務局
二零一一年二月	二零一零年度決戰工業—企業 規模獎	中共永修縣委及永修縣人民政府

業 務

獲獎日期	獎項／證書	發證機關／機構
二零一一年三月	中國裝飾材料行業10強	中國市場調查研究中心及中國社會經濟決策諮詢中心
二零一一年七月	九江市科學技術進步獎二等獎	九江市人民政府
二零一二年二月	二零一一年企業貢獻獎	中共永修縣委及永修縣人民政府
	二零一一年優秀會員企業	永修縣工商聯及永修縣總商會
二零一二年五月	綠色建材產品	建築材料工業技術監督研究中心及國家建築材料展覽中心

物業

截至二零一三年五月三十一日，我們的生產設施、辦公大樓及其他附屬設施總佔地面積219,847.87平方米，總建築面積約85,897.97平方米。我們亦就兩幅總佔地面積61,565.78平方米的土地取得土地使用權，以滿足日後生產設施增建需要。有關我們的物業的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄三所載的物業估值報告。

土地使用權

截至二零一三年五月三十一日，我們於中國江西省九江市永修縣擁有或持有八幅土地，總佔地面積281,413.65平方米。我們已獲得該等所有土地的土地使用權證。

業 務

樓宇

截至二零一三年五月三十一日，我們擁有及佔用45幢樓宇，總建築面積約85,897.97平方米。我們已獲得36幢樓宇的房屋所有權證。有關該9幢樓宇的許可證、批准及證書的進一步詳情，請參閱本節內「重大違規事件」一段。

競爭

根據中安報告，截至二零一二年九月三十日，中國有52家大型微晶石製造商。二零一二年，我們的銷量佔中國整體微晶石市場約4.2%的市場份額。主要微晶石製造商生產各種類型的產品，包括有孔微晶石、複合微晶石及無孔微晶石。我們主要在產品質量、產品差異、品牌知名度、產能、生產技術及與客戶毗鄰程度等方面，與國內的微晶石製造商競爭。我們認為，我們在市場上面臨的主要競爭因素包括產品質量、性能、成本、價格以及具較強研發能力的資深人員。

雖然對於新市場進入者並無設置重大行業准入障礙，但我們認為，大量資金投入以及具備生產品質優良、性能可靠的產品的能力，是在業內維持競爭力的必備條件。生產設施尤其需要投入大量資金，以便持續應用相關生產技術，生產高品質、穩定可靠及性能優越的產品。董事確認，儘管當前針對新市場進入者的准入障礙水平偏低，我們日後仍能維持相當的業務及毛利率水平。


我們認為，產品質量及開發產品的實力令我們在競爭中脫穎而出。舉例而言，我們重點生產無孔微晶石，我們認為此種微晶石相較於其他製造商生產的其他微晶石在抗壓強度及衝擊韌性方面具有更好的性能及特徵。此外，我們成功開發出黑色及米黃色無孔微晶石，從而擴大我們的產品組合。由於市場上提供的無孔微晶石以白色為主，我們成功開發出其他顏色的無孔微晶石將使我們具有超越其他無孔微晶石製造商的競爭優勢。基於以下因素，我們相信我們有實力維持市場地位及提升毛利率：—

- 我們目前提供三個系列的無孔微晶石。經董事確認，其他無孔微晶石製造商提供的無孔微晶石產品品種相對較少；
- 我們的無孔微晶石可製成12毫米至30毫米的厚度規格，而較厚規格無孔微晶石的毛利率相對較高；及
- 生產效率的提升，加上生產成本及費用相對較低，帶來規模經濟效益。

業 務

憑藉發展完善的管理及經營團隊及專業知識，我們相信我們已準備就緒迎接業內競爭。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們於中國及香港分別擁有36項註冊商標及一項商標。此外，亦有10項商標申請有待中國相關監管部門批准。於二零一零年，我們的「」品牌被評定為「江西省著名商標」。我們亦擁有三項註冊專利，其中一項為發明專利，用於第三代鳳凰石的相關生產流程，其他兩項實用新型專利應用於我們產品的生產流程。

我們參與研發的僱員須履行保密責任，並已同意向我們披露及轉讓在職期間所作出的發明創造。我們的僱員簽訂的保密協議包括於在職期間及之後的不披露責任及就我們的生產工藝和工序及商業秘密保密的責任。我們的僱員同意與我們的僱傭關係終止後不會加入生產類似及競爭產品的公司。只有少數高級管理層人員知曉製造無孔微晶石的完整配方，此舉可確保我們的產品配方保密無虞。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無知悉我們的知識產權遭受侵犯。

有關我們的知識產權的詳情，請參閱本招股章程附錄六內「法定及一般資料－有關本集團業務的進一步資料－本集團的知識產權」一段。

保險

我們就業務營運所用機器及車輛向保險公司分別投保財產保險及機動車交通事故責任強制保險。我們並未投保產品責任險、業務中斷險或針對我們的業務營運事故引起的人身傷害或財產損失索賠的第三方責任險。中國法律並無強制規定購買該等保險。我們認為所投保險符合中國的市場慣例。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無提出或蒙受任何重大保險索賠。

環境保護

我們的生產流程包括處理及處置污染物及使用有毒化學品。

業 務

我們在生產過程中產生及排放的污染物包括廢水及廢氣。我們須遵守中國的環保法律法規，即(a)環境保護法；(b)水污染防治法；(c)大氣污染防治法；及(d)環境影響評價法。有關該等法律法規的詳情，請參閱本招股章程附錄四「主要法律及規管條文概要」一節。

我們的生產流程涉及污染物(廢水及廢氣)的處理及處置，就此，我們已根據相關中國法律法規貫徹執行環境保護系統。此外，我們亦採取下列措施，確保遵守中國的環境保護法律法規：(a)為我們負責廢水及廢氣處理的員工配備防塵面具、頭盔、安全鞋、防護手套及其他安全用品；(b)為我們的員工提供環境及安全保護相關培訓；(c)應用環境保護技術，以符合排放標準及地方污染排放條例的總排放控制指數；及(d)就環境保護及污染監控採取各種內部控制及指引，包括建立預警機制，在出現任何違規事件時即時向主管部門報告並配合主管部門的工作。

此外，本集團已開發及實施環保生產技術及生產流程。我們的生產設施建有廢水處理循環站，處理、淨化及回收利用排放的廢水。廢水經廢水處理站處理及淨化後，重新用於生產流程。生產過程中產生的廢氣在排放前會作脫硫及除塵處理。

我們已對生產設施進行環境影響評估，並就無孔微晶石生產取得所有竣工環境保護驗收的批覆。環保部門會不時對我們進行環境評估及檢查。我們已取得永修環保局分別於二零一二年十二月三日及二零一三年一月二十五日簽發的兩份環境合格證書，確認我們的污染物排放符合法定指標，我們並無違反相關環保法律、法規及政策的任何規定及標準，且並無違反任何環保法律及法規的記錄。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已通過有關環保部門的所有環境影響評估及檢查。

我們生產流程所用的原材料包括氟硅酸鈉及硝酸鈉，根據危險化學品目錄(二零零二年版)，該等材料歸類為危險化學品。因此，我們已採取詳細的措施預防及控制與使用該等危險化學品有關的環境風險，包括就儲存及使用危險化學品每年為員工提供必要的培訓，從而規範

業 務

及安全地管理危險化學品並保障其安全。此外，我們已根據二零一三年三月一日實施的《危險化學品環境管理登記辦法(試行)》，申請辦理環境管理登記以生產及使用危險化學品。

我們已取得永修環保局於二零一三年三月十八日發出的正式聲明及確認書，確認其已接受我們就生產及使用危險化學品辦理環境管理登記所提交的申請文件，並已將有關申請呈報予其上級機關九江環保局。於二零一三年五月七日，我們就生產及使用危險化學品向九江環保局提交辦理環境管理登記的申請。然而，因於有關申請日期九江環保局尚未於江西省執行有關登記的正式程序，我們的申請被暫時推延至有關正式程序的執行日期。董事確認，我們將密切關注九江環保局就於江西省生產及使用危險化學品辦理環境管理登記的任何最新資訊，確保有關正式程序獲執行時，即時重新提交申請。此外，永修環保局及九江環保局均確認，我們對危險化學品的使用符合國家及地方環境保護政策及相關法律法規，且我們自成立以來概未在使用危險化學品時發生任何事故。

於截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們因遵守適用環保法律法規所產生的費用分別約為人民幣11.0百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣8.4百萬元。基於過往費用及預期我們的雲山生產設施將予全面投產，於截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度，我們預計每年因遵守適用環保法律法規所產生的費用將分別約為人民幣12.0百萬元及人民幣12.0百萬元，將主要用於興建生產設施的廢水處理系統、廢水處理控制室及空氣污染物處理系統。

董事認為，我們已採取有效措施防止及控制環境污染。於往績記錄期間，我們概無因違反適用環保法律法規而遭罰款。

業 務

僱員

截至二零一二年十二月三十一日，我們合共聘用831名僱員。下表載列於二零一二年十二月三十一日按職能劃分的僱員人數：—

團隊	僱員人數
生產	582
一般及行政	90
採購及物流	11
研發	47
質控	38 ⁽¹⁾
銷售及營銷	31
財務	32
	<hr/>
總計	831
	<hr/> <hr/>

附註：

¹ 我們質控團隊的20名僱員參與集團營運研發事務。

我們相信我們與員工維持著良好的關係。本集團過往並無因勞工糾紛或罷工而導致業務中斷。

我們認為，能夠招募及挽留經驗豐富及嫺熟的勞工對本集團的增長及發展至關重要。我們致力為員工營造一個和諧、溫馨的工作和居住環境。

我們為僱員提供入職培訓課程，確保彼等具備必要的技術、安全及質控知識。我們亦不時對員工進行培訓，提升及增強他們的工作安全意識。

安全控制

我們十分重視員工在生產設施內的健康及安全。我們已執行各項措施以確保安全生產，包括制定安全生產措施、對生產設施進行安全檢查及定期舉行安全生產大會，旨在營造安全的工作環境及根除生產流程中的安全隱患。我們亦為新員工提供涉及安全生產系統、措施及規定的安全培訓。我們亦不時向員工提供培訓，增強及鞏固其工作安全意識。此外，我們的員工將參加由政府部門舉辦的工作安全研討會、培訓及課程。

我們制定一套程序以處理工作場所事故。我們實施向管理團隊報告工作場所事故的制度，而管理層將跟進受傷僱員的情況。調查事故原因及實際情況後，將編製事故報告。該報告

業 務

將載有如何提高工作安全性的建議，並於事故發生後五天內實施任何新安全措施。我們保存事故記錄並每年分析安全控制措施，以提高工作安全性。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團一直遵守中國有關工作場所安全的法律規定，且概無發生任何有關工作場所安全的事故或投訴令本集團的業務受到重大不利影響。

政府規定

截至最後實際可行日期，我們於中國的業務營運須遵守本招股章程附錄四「主要法律及規管條文概要」一節載述的法律法規。除本節內「重大違規事件」一段所披露者外，經中國法律顧問確認，我們自二零零三年成立以來已就於中國的業務營運獲得一切必要牌照及許可證，且一直遵守所有相關法律法規。

行業標準

根據《建築材料工業產品質量監督檢驗暫行條例》的規定，我們已分別將我們生產的第一代鳳凰石、第二代鳳凰石及第三代鳳凰石送交檢測。國家建築材料測試中心（「**國家建築材料測試中心**」）為國家認證認可監督管理委員會授權從事裝飾材料有害物質檢測的測試機構之一。根據國家建築材料測試中心出具的測試報告，我們生產的第一代、第二代及第三代無孔微晶石已按上述規定妥善送交國家建築材料測試中心進行檢測，並經鑒定符合GB6566-2001/GB6566-2010規定的A類裝飾材料技術指標。因此，我們的無孔微晶石的產銷和使用範圍不受限制。有關管理規定的進一步資料，載於本招股章程附錄四「主要法律及規管條文概要－與行業有關的中國法律－有關行業標準」一節。

重大違規事件

編號	違規事件	違規理由	涉及懲罰的法律及法規	糾正措施及對本集團的影響
1.	於往績記錄期間及截至二零一二年八月，我們並無全面遵守針對我們僱員的住房公積金及社會保險金供款規定	是項違反住房公積金規定的事件主要是由於(i)九江住房公積金管理中心尚未向九江市非公有制企業廣泛引入設立住房公積金規定；(ii)部份僱員為當地員工，在鄰近擁有住宅或居住，故無意支付住房公積金；及(iii)我們於宿舍樓為僱員提供住宿。	<p>根據中國有關法律法規，倘僱主未有為其僱員就住房公積金辦理繳存登記並作出供款，則相關住房公積金機關有權勒令該僱主於指定期限內繳付有關欠繳住房公積金供款。倘僱主未能於指定期限內完成繳存登記，將被處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。住房公積金機關亦可勒令僱主於指定期限內支付欠繳住房公積金。倘僱主未能於指定期限內支付欠繳住房公積金，則住房公積金機關或會向中國相關法院申請頒令強制付款。</p> <p>二零一二年八月之前，九江金鳳凰及江西金鳳凰並未就住房公積金向相關部門辦理繳存登記或於指定銀行開設賬戶，亦無作出任何住房公積金供款。</p>	我們的住房公積金主管機關九江市住房公積金管理中心於二零一三年一月二十八日發出一封確認函，確認自《住房公積金管理條例》生效以來，其已逐步對九江市內的私營企業、外資企業及其他非國有企業實施該條例，並且目前正採取措施啟動及繳納住房公積金。九江市住房公積金管理中心進一步確認，其不會要求九江金鳳凰及江西金鳳凰補繳自九江金鳳凰及江西金鳳凰註冊成立之日起至二零一二年八月期間的欠繳供款，亦不會就欠繳住房公積金供款對九江金鳳凰及江西金鳳凰處以任何罰金或其他形式的行政處罰。

業 務

編號	違規事件	違規理由	涉及懲罰的法律及法規	糾正措施及對本集團的影響
		<p>是項違反社保繳存登記及作出相關支付規定的事件主要由於：</p> <p>(i) 自成立至二零一二年八月期間，江西金鳳凰一直專注於興建新生產設施，並無進行任何如設立公司架構(如設立人力資源部)等生產或管理活動。由於興建生產設施乃由九江金鳳凰處理及安排，江西金鳳凰當時僅僱用兩名僱員處理雜項物流及安全事宜。鑒於當時僱員人數較少及並無設立人力資源部，江西金鳳凰的管理層故此並未安排社保的繳存登記及支付；及(ii) 據董事所確認，永修縣社保機構更側重於已開始進行商業生產的企業支付社保，而對處於籌備階段的企業並無作出任何強制性要求。因此，江西金鳳凰於截至二零一二年八月並無為其僱員申請社保繳存登記及作出相關支付。</p>	<p>於實施《中華人民共和國社會保險法》(二零一一年七月一日生效)前，根據中國法律，二零一一年七月一日前倘發生違規行為，對僱主直接負責的管理層及其他人士將被處以人民幣1,000元至人民幣5,000元的罰款，情節嚴重者，將處以人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。社會保險機構亦有權責令僱主於限期內(或不設時限)支付欠繳的社會保險金。倘僱主未有改正社會保險供款的違規行為，社會保險機構有權向僱主徵收工傷保險0.05%的滯納金及相當於欠繳金額一至三倍的罰款以及其他四種社會保險0.2%的滯納金。自二零一一年七月一日起，根據《中華人民共和國社會保險法》，對於二零一一年七月一日後發生的違規行為，社會保險機構有權責令僱主繳納未付的社會保險金(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)，並徵收0.05%的滯納金及相當於欠繳社會保險金一至三倍的罰款。</p>	<p>於二零一三年一月二十八日，江西金鳳凰取得主管機關永修社會保障局有關江西金鳳凰自註冊成立之日起至二零一二年八月期間欠繳供款的書面確認函。根據該書面確認函，永修社會保障局不會要求江西金鳳凰補繳上述欠繳供款，亦不會就欠繳社會保險金供款對江西金鳳凰處以任何罰金或其他形式的行政處罰。</p> <p>截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，欠繳住房公積金供款分別為約人民幣617,000元、人民幣941,000元及人民幣991,000元，欠繳社會保險供款分別為約人民幣8,000元、人民幣14,000元及人民幣8,000元。我們取得主管機關的書面確認函，表明不會要求我們就欠繳供款作出任何供款，故於往績記錄期間並未就這些金額作出撥備。九江金鳳凰及江西金鳳凰已辦理住房公積金繳存登記，並自二零一二年八月起開始為僱員繳納供款。江西金鳳凰已辦理社會保險繳存登記，並自二零一二年八月起開始為僱員繳納供款。我們將繼續根據中國相關法律法規向僱員社會福利計劃供款。</p>

業 務

編號	違規事件	違規理由	涉及懲罰的法律及法規	糾正措施及對本集團的影響
			<p>於二零一二年八月之前，江西金鳳凰並無就社會保險金向相關部門辦理繳存登記或於指定銀行開設賬戶，亦無作出任何社會保險金供款。因此，江西金鳳凰已違反《社會保險費徵繳暫行條例》及《中華人民共和國社會保險法》。</p>	<p>截至最後實際可行日期，我們並無接獲中國相關機構就上述違規行為針對我們作出的任何命令或強制行為。</p> <p>施先生及朱先生均承諾就我們因未有於上市日期前為僱員作出住房公積金供款而蒙受的任何損失、負債或損害向我們作出彌償。</p>

業 務

編號	違規事件	違規理由	涉及懲罰的法律及法規	糾正措施及對本集團的影響
2.	我們未有就我們部份土地上建的若干樓宇或建築物取得建設工程規劃許可證及房屋所有權證	是項違規主要由於以下原因：(i)其中六幢樓宇乃由土地的原擁有人興建，我們自佔用該幅土地以來，並無使用該六幢樓宇；(ii)其中一幢樓宇乃由一名第三方興建，我們並無使用該幢樓宇；(iii)其中三幢樓宇乃由一家煤氣公司興建，目前由我們與該煤氣公司共同管理，沒有該公司的配合，我們無法單方面申請相關許可及證書；及(iv)我們的僱員缺乏辦理相關程序的經驗，故未有及時就當中八幢樓宇申請相關許可及證書。	<p>根據《中華人民共和國城鄉規劃法》，未取得建設工程規劃許可證或未按照建設工程規劃許可證的規定進行建設的，由縣級或以上地方人民政府城鄉規劃主管部門責令停止建設；尚可採取改正措施消除對城鄉規劃實施的影響的，限期改正，並處以建設工程造價5%至10%的罰款；無法採取措施消除影響的，限期拆除，不能拆除的，沒收實物及違法收入，可以併處建設工程造價10%以下的罰款。</p> <p>根據中國相關法律，主管部門可勒令拆除、沒收有關樓宇及／或對我們處以最高人民幣82,670.4元的罰款。</p>	<p>我們的生產設施恒豐生產設施及雲山生產設施均位於中國江西省九江市，建築面積分別約為46,195.10平方米及39,702.87平方米。</p> <p>目前我們擁有生產設施所在的土地，並已自中國政府取得有關土地的土地使用權證。然而，我們並未就相關土地上建的18幢樓宇或建築物（總建築面積約1,882.8平方米）取得建設工程規劃許可證及房屋所有權證。</p> <p>據我們的中國法律顧問告知，倘我們未能自中國政府取得必要的批准、許可證及所有權證，或會導致有關樓宇或建築物被視為非法違例建築。</p> <p>我們已就15幢建築物申請並已獲授房屋所有權證。該15幢建築物包括兩幢單層供電室、五幢洗手間、三幢供氣室、一幢辦公室建築物、兩幢單層保衛室、一個成型控制室。我們已拆除三幢樓宇，且並無計劃於日後重建該等樓宇。</p> <p>施先生及朱先生均同意就我們因上述業權瑕疵而產生的所有成本、開支、罰款及損失向我們作出彌償。</p> <p>截至最後實際可行日期，我們並無就上述違規行為接獲任何拆除、沒收或罰款命令。</p> <p>有見於此，董事認為上述樓宇的瑕疵對我們的業務及營運影響不大。</p>

除上述者外，於往績記錄期間，我們的營運並無出現任何重大違規及違法行為。

內部監控

我們擬採取或已採取下列措施持續改善我們的企業管治及避免再度發生違規事件：

- (i) 我們已委聘中國法律顧問就未來遵守中國法律及法規向本集團提供法律服務；
- (ii) 我們於上市前安排董事及高級管理層參加由我們的法律顧問講授有關適用法律及法規(包括上市規則)的培訓課程。我們將繼續安排我們委聘的中國法律顧問及／或任何獲認證的適當機構為董事、高級管理層及相關僱員提供多項培訓課程，向彼等講授相關法律及法規內容；
- (iii) 本集團已採納一套內部監控指引及政策(包括企業管治手冊)，內容涵蓋企業管治、風險管理、經營、法律事宜、財務及審核等領域，以完善現有內部監控制度；
- (iv) 我們將委任一名監察主任，負責評估及監控內部監控政策遵守情況、於必要時建議新的內部監控措施、統籌僱員合規培訓及向董事匯報上述事宜；
- (v) 我們將設立一個合規部門，負責監管本集團日常營運的合規事宜；
- (vi) 我們已就合規事宜加強僱員培訓，以建立企業文化以及提高僱員的合規意識及責任；及
- (vii) 我們已指派執行董事林仁澤先生監督及監控上述違規事件的日後遵守情況。

根據上文所述，董事認為我們已採取一切合理措施建立適當的內部監控系統，以防止日後違反中國法律及法規。

截至最後實際可行日期，本集團或其任何董事概無會對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響之未決或面臨威脅的訴訟或仲裁或行政訴訟。

關連交易

於往績記錄期間，除本招股章程附錄一會計師報告附註39所載的交易外，我們並無訂立任何其他關連交易。截至最後實際可行日期，我們並無於上市後將繼續或進行的任何關連交易，而將須遵守上市規則項下的申報、公佈及股東批准規定。