

銷售與市場行銷

銷售

於往績記錄期間，本集團產品在中國國內推廣和銷售，其中大部分產品售予其客戶供進一步加工並最終出口海外國家。

客戶

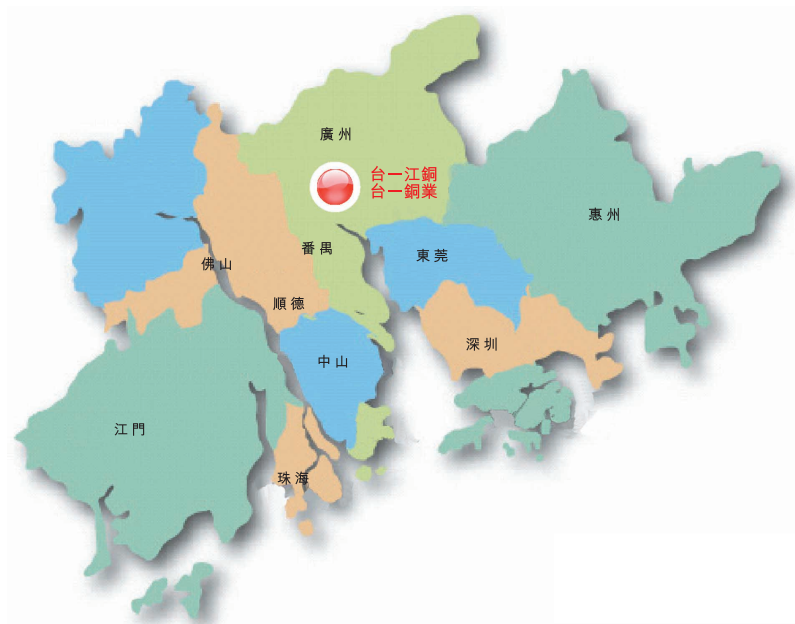
以下所載為本集團於往績記錄期間裸銅線客戶和電磁線客戶(即已於相關年度/期間內與本集團訂立合約的客戶)的數量：

	截至十二月三十一日止年度			截至 二零零六年 六月三十日 止六個月
	二零零三年	二零零四年	二零零五年	
裸銅線客戶	134	131	146	121
電磁線客戶	164	190	378	351
合計	298	321	524	472

董事了解本集團電磁線的毛利率遠遠高出本集團裸銅線的毛利率，從而電磁線的客戶層面一直在擴大。如上表所示，本集團電磁線客戶數量較裸銅線客戶數量增加趨勢更為顯著。於往績記錄期間，電磁線銷售額約為人民幣316,000,000元、人民幣625,000,000元、人民幣964,000,000元和人民幣758,000,000元，顯示了各期間電磁線銷售額的大幅增漲。本集團擬在可預見未來持續擴大電磁線業務。如上文「生產能力與利用率」一段所述，本集團於往績記錄期間一直在增加其電磁線的產能。目前，本集團電磁線年產能為50,000噸，較二零零四年電磁線年產能26,000噸相比將近翻一倍。

本集團裸銅線（僅限於非用作本集團內部製造電磁線的裸銅線）主要銷售予電磁線生產商或將裸銅線再加工成適合本身用途的電線形態的生產商，同時本集團電磁線主要銷售予電器或機械零部件分銷商和生產商。本集團的客戶主要位於珠江三角洲一帶。

珠江三角洲地區



本集團裸銅線和電磁線客戶包括他們各自行業中著名的公司。下表概述本集團一些知名客戶情況：

客戶

簡介／主要業務

裸銅線

東莞澤龍線纜有限公司

電磁線、利澤電線、錫銅線製造商

東莞維升電子製品有限公司

電線、插座、開關、電纜、燈泡和其他電器製造商

廣州番禺天順電工器材有限公司

專門製造電磁和自動化設備的製造商

深圳寶興電線電纜製造有限公司

各種類型電線電纜包括銅線圈、絕緣線和裸銅線製造商

深圳市成威實業有限公司

電磁線、電線和鐵器製造商

電磁線

萬寶至實業有限公司	小型電力發動機貿易商
珠海松下馬達有限公司	電氣零部件和軸承製造商
廣東松下環境系統有限公司 (前身為順德松下精工有限公司)	風扇、抽油煙機、乾衣機、空氣淨化裝置、增濕 風扇和電扇製造商
廣東格蘭仕集團有限公司	電器(例如空調、電爐和其他家用電器)製造商

本集團管理層相信，憑藉與各自行業中首屈一指企業的穩定關係，本集團能夠深入了解行業發展和未來產品計劃和重點，這有助於本集團更有效地管理其自有生產和擴張計劃。儘管鑑於本集團面對激烈競爭，但無法保證，該等客戶將持續向本集團採購裸銅線和電磁線。

截至二零零五年十二月三十一日止三個年度各年和截至二零零六年六月三十日止六個月，本集團五大客戶分別佔本集團營業額約15.40%、15.79%、15.65%和16.75%，而最大客戶則分別佔本集團營業額約3.21%、3.90%、4.94%和4.66%。截至二零零五年十二月三十一日止年度，本集團與五大客戶各自建立了超過四年的業務關係。

據董事所知，截至二零零五年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零六年六月三十日止六個月，董事、他們的聯繫人和擁有本公司已發行股本5%或以上的股東(緊隨股份發售和資本化發行完成後以及未考慮根據股份發售可能認購的股份和根據超額配股權行使而可能發行的股份)或他們各自的聯繫人概無在本集團的五大客戶中擁有任何權益。

付款條件

於往績記錄期間，本集團的銷售均以美元或人民幣計價。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度及截至二零零六年六月三十日止六個月，本集團銷售的62.45%、76.52%、75.89%和74.01%均分別以美元計價，本集團銷售餘下的37.55%、23.48%、24.11%和25.99%以人民幣計價。產品售予中國客戶時採取美元計價，而董事相信，該等中國客戶會將產品加工後出口海外。根據有關中國外匯和海關貨物稅的規例／政策，有關銷售必須以外幣計價，而銷售可以人民幣或外幣結算。

於往績記錄期間，向裸銅線客戶授予的信貸期不同於向電磁線客戶授予的信貸期。裸銅線客戶通常須於向其交付產品前或於每月底全額支付貨款。向電磁線客戶授予的信貸期在30日至60日之間。向每名客戶授予的信貸期各不相同，視乎客戶與本集團之間的關係、信用和結算記錄而定。

為保障本集團於具競爭力的電磁線市場中享有的市場佔有率，本集團的政策是考慮有關因素（例如與本集團之間的業務關係時間、結算記錄和財務實力）後將部份電磁線客戶的還款期延長超過銷售合約規定的信貸期。因此，有部份電磁線客戶享有超過60日的信貸期。

為確保應收賬款的可回收性，本集團已指定工作人員跟進有關客戶的未償還款項。本集團會編撰有關還款遲緩的客戶名單，並定期提交予本集團總經理和銷售部門的負責人，由其決定採取適當行動。

定價政策

本集團產品價格不受中國政府的任何價格管制措施的影響。本集團定價政策主要由以下因素決定：

- 上海期貨交易所和倫敦金屬交易所的銅材料報價；
- 生產和加工成本和利潤率；和
- 市場供求。

本集團產品售價參考下列銅材料價格釐定：

$$\text{本集團產品售價} = \text{銅材料報價} + \text{溢價}$$

銅材料報價主要參考報價期間於倫敦金屬交易所的甲級銅每日平均價格或（視情況而定）上海期貨交易所的甲級銅每日平均價格釐定，報價期通常為裝運月份或裝運月份後的月份。由於確認訂單時銅材料每日平均價格在報價期間是未知的，所以以該種方式確定售價的銷售訂單稱為浮動價銷售訂單。

有時，應本集團客戶請求，銅材料報價將根據於倫敦金屬交易所於特定日期（通常為訂單確認日）甲級銅價格或上海期貨交易所的甲級銅釐定。由於銅材料報價在確認訂單時是固定的，所以以該種方式確定售價的銷售訂單稱為定價銷售訂單。

溢價指：(i)當本集團從電解銅供應商採購電解銅時，本集團向該等供應商支付超越銅材料報價的漲價和(ii)本集團提供增值服務所收取的費用，同時該溢價在與客戶訂立全年銷售合同時確定。

行銷與促銷

由於本集團的產品是銷售予客戶的原材料，客戶再將其進一步加工成半成品或成品。本集團並非完全依賴公眾廣告和促銷活動。本集團憑藉其於業內的聲譽和現有客戶介紹建立了其客戶群。本集團的銷售和行銷人員主要負責全面監督銷售週期，包括制訂報價、接收銷貨訂單、協調生產工作流程、簽發發票和支付款項。

研發

董事認為，與行業技術並進是本集團成功之本。於二零零六年十一月三十日，本集團研發組擁有15名員工，絕大多數是從大學／學院畢業。

研發部門負責本集團生產技術的開發、改進和實施，包括以下幾個方面：

一 生產效率的改進

研發部門於內部與生產部門密切合作，以檢討生產工序、機械效率和材料利用，並提出提升總體產能和效率的方法。二零零四年三月，本集團成功提升其SCR熔爐和鑄造系統的生產效率，並將其裸銅線年產能由二零零三年125,000噸提高至二零零五年150,000噸。當時，本集團研發小組進行可行性研究後，本集團發現SCR熔爐和鑄造系統（「SCR系統」）還未達到其最佳產能和效率。為提升SCR系統的生產效率，本集團已就SCR系統規格進行若干研究並對該等規格作出下列主要變動：

- 增大鑄造車輪直徑；
- 增加SCR系統鑄造機引錠桿總面積；和
- 對SCR系統鑄造和退火系統進行改造，

以便將更多電解銅(以數量計)放入SCR系統進行同步冶煉，在生產工序過程中退火的銅棒數量和銅棒產量均得到提高。該等規格修改後，SCR系統的產能和效益已得到提升。

一 產品開發

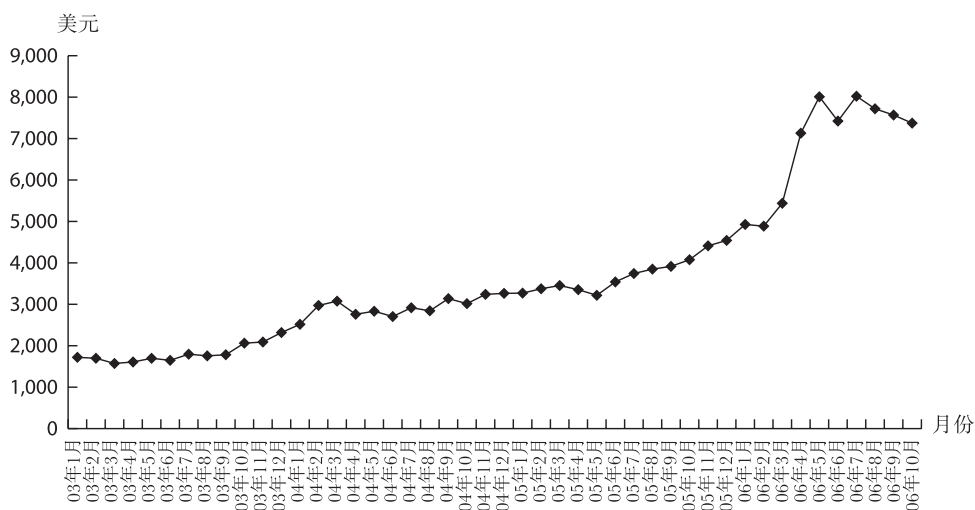
對於客戶需求的新產品，研發部門將對本集團產品的規格和擬定用途進行研究並制訂最佳生產策略(包括產品的相應規格、材料用途和生產工序)。產品在交付予客戶前進行產品原件檢測。

另外，研發部門亦與本集團客戶密切合作，包括現場視察客戶生產設施以深入瞭解其生產工序和需求，以按客戶改進方案開發將來可能售予客戶的產品。

風險管理

背景

銅是生產電解銅的基本原材料，電解銅是本集團生產產品時使用的主要原材料。如銅價格大幅波動，本集團現金流量可能受到不利影響。下圖顯示由二零零三年一月至二零零六年十月在倫敦金屬交易所所報的甲級電解銅(本集團用於生產)每噸美元價格：



資料來源：彭博通訊社

為降低與銅價格波動有關的風險，本集團已建立其風險管理制度，包括(i)定價機制，(ii)對沖工具，(iii)風險管理組織，和(iv)對沖交易程序。

定價機制

如本節「銷售與市場行銷」和「採購」兩段所述，本集團可與其供應商和客戶訂立浮動價格合同或定價合同。當銷售合同定價基準與購買合同定價基準一致時，銅價格波動風險可有效地轉嫁予本集團客戶。

對沖工具

在某些情形下(例如客戶突然要求更改送貨日期或本集團未能以適當定價基準獲得購買合同等)，則無法通過定價基準匹配方式將銅價格波動風險有效地轉嫁予客戶。作為另一種選擇，本集團對不包括在上海期貨交易所交易的銅期貨合同價格基準匹配中的部分存貨進行對沖。董事確認，於往績記錄期間一貫沿用該政策並將在未來一直沿用。銅期貨合同以現金結算，並未實際交付電解銅。

截至二零零五年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零六年六月三十日止六個月，本集團訂立的遠期期貨合同名義額分別為人民幣93,360,000元、人民幣795,740,000元、人民幣533,950,000元和人民幣674,470,000元，而本集團訂立的短期期貨合同分別為人民幣84,450,000元、人民幣227,740,000元、人民幣136,800,000元和人民幣2,800,000元。

業 務

根據本招股章程附錄一會計師報告所載本集團的主要會計政策，對沖工具公平值，連同對沖資產或對沖風險所佔負債變動在收益表內確認。有關對沖有效部分的盈利或虧損在收益表內確認，而有關對沖無效部分的盈利或虧損在收益表內確認為其他收入淨額或虧損淨額。於往績記錄期間內確認的本集團對沖盈利或虧損載列如下：

	截至十二月三十一日止年度			截至二零零六年	
	二零零三年	二零零四年	二零零五年	二零零五年	二零零六年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
盈利／(虧損)					
有效部分(附註)	—	8,837	87	(8,156)	70,462
無效部分	1,386	2,268	(6,078)	(5,180)	7,030
	<u>1,386</u>	<u>2,268</u>	<u>(6,078)</u>	<u>(5,180)</u>	<u>7,030</u>
合計	<u>1,386</u>	<u>11,105</u>	<u>(5,991)</u>	<u>(13,336)</u>	<u>77,492</u>

(未經審核)

附註：有效對沖業務是指符合對沖會計的對沖業務。

風險管理組織

董事會是負責批准本集團交易和風險管理政策並監察本集團遵守該等政策的最高權力機構。日常監察責任則委託總經理負責。

本集團對銅價格波動的日常風險管理主要由以下部門實施：(i)銅材委員會(該委員會主要負責監察本集團面對的銅價格波動風險和開始和執行銅期貨合同交易以規避風險)，(ii)會計部門(該部門主要負責為總經理編製報告，以評估已執行銅期貨合同交易的有效性)及本集團面對銅價波動的整體風險，和(iii)財務部(該部門負責銅期貨合同的結算)。

銅材委員會由下列成員組成：

革島貞彥，已在有色金屬行業工作35年以上。革島先生於二零零一年從Sumitomo Corporation借調至本集團，擔任本集團電解銅和與銅相關事務的特別顧問。自二零零三年起，革島先生成為銅材委員會顧問並負責銅材委員會採購和對沖部門事務。

蘇家祥，由二零零四年六月至二零零五年十月擔任台一國際海外業務部經理並負責主管採購電解銅。憑藉對電解銅採購作出的貢獻和見識，蘇先生於二零零五年十一月受邀加入本集團銅材委員會，負責銅材委員會採購、貨存控制、對沖事務。

陳大春，自一九九八年起供職於台一江銅生產部並由二零零一年四月至二零零六年五月負責生產計劃和物流安排。憑藉其於生產計劃和存貨控制的豐富經營，陳先生於二零零六年六月受邀加入銅材委員會。陳先生負責主管物流安排和電解銅存貨水平。

許克元，畢業於廣東外國語學院並獲國際貿易經濟學士學位。二零零六年六月畢業後，許女士受聘加入銅材委員會，負責根據年度採購合約和不時訂立的定價合約安排電解銅採購和相關物流事務。

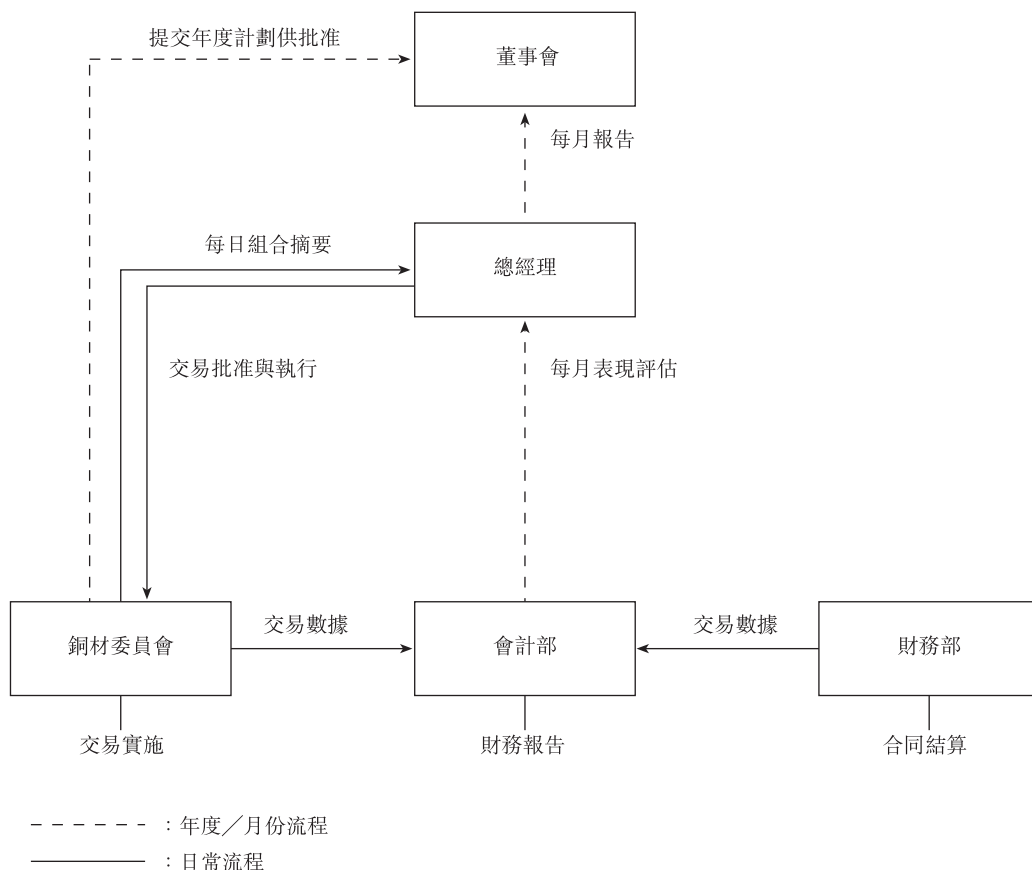
對沖交易程序

本集團在使用銅期貨合同時已採用下列程序：

- 銅材委員會制定購買的電解銅數量的年度計劃。
- 銅材委員會每月根據已確定銷售訂單更新未來三個月的生產計劃和採購計劃。
- 銅材委員會制定風險規避計劃，總結無法通過買賣合同定價基準匹配方式控制的銅價格波動風險，同時將風險規避計劃提交總經理批准。
- 銅材委員會根據經批准的風險規避計劃進行銅期貨合同交易。
- 總經理根據經批准的風險規避計劃批准並執行銅材委員會進行的交易。
- 財務部處理銅期貨合同的結算。
- 銅材委員會每日編製顯示當日結束時組合價值的組合摘要並提交總經理審閱。

- 會計部每月編製對沖交易表現評估報告並提交總經理審閱。
- 總經理每月向董事會匯報對沖交易的有效性和合規情況。

下圖說明將於上市後實施的本集團風險管理職能的組織架構：



董事相信，本集團風險管理制度能有效地控制與銅價格波動相關的風險。管理層將繼續監察該制度的有效性並在必要時進行修訂和完善。

保險

本集團的保單主要包括社會保險和所有財產保險。本集團目前沒有投保任何產品責任保險。董事認為，本集團的保險保障足夠並符合業內慣例。董事認為，由於裸銅線和電磁線是成品的零部件，同時銷售予其他生產商和分銷商（而不是最終用戶），故沒有必要購買產品責任保險。本集團於往績記錄期間未遇到因其業務出現事故而導致任何索賠或責任，也沒有遇到任何重大的生產中斷情況。

環保

中國對於銅線生產(中國其他行業除外)，並無具體適用的環保法律法規。一般而言，有關環保的主要法律包括《中華人民共和國環境保護法》(「**環保法**」)、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》(「**噪聲防治法**」)和《中華人民共和國水污染防治法》(「**水污染法**」)。

根據一九八九年十二月二十六日生效的環境保護法，本集團應建立一種環境保護制度並採取有效措施防止由生產、建築工程或其他活動產生的廢氣、廢水和噪聲引起的污染和破壞。

根據一九九七年三月一日起生效的噪聲污染法，如本集團對周邊環境造成工業噪聲污染，亦須遵守有關政府部門制訂的環保標準。根據環保行政部門規例，本集團應向環保行政部門申報其設備種類和數量、正常情形下所產生的噪聲和用來防止噪聲的設備狀態。

根據一九八四年十一月一日起生效的水污染法，如本集團排放含有污染物的廢水，應繳納排污費。本集團亦應向地方環保行政部門申報並登記廢物處置設施及其種類、數量和正常情形下受污染程度。

董事確認，本集團已遵守中國適用環保法律法規。

在本集團生產工序中，會產生污染物(例如廢氣、廢水和噪聲)。為控制所產生的污染水平，本集團已實施一套有關噪聲污染、空氣污染、土地污染和水污染的環保指引。根據指引，本集團向其僱員提供有關生產設施的使用培訓、對機器定期維護並安裝相應儀器(例如隔音裝置)以降低生產工序對環境造成的負面影響。為防止水污染，本集團已制訂工業廢水和非工業廢水的不同處理方法。本集團同時針對規管其他當事人(包括本集團供應商、客戶和附近生產商)環保標準制訂政策。本集團各個部門獲授權並有責任監察環保措施的執

行。在該等部門之間，本集團共有10名僱員持有ISO9000:2000或ISO9001:2000和ISO14001:1996質量和環境管理體系內部審計師證書。本集團總體環保措施內部審查和報告每年進行和編製一次。

此外，本集團的目標是成為一家環保型廠商並生產不含有害重金屬物質和污染物的產品。本集團已在生產過程和環境管理體系中成功實施了ISO 14001:2004環保指引，涉及用於電氣設備的原銅線的生產、服務和相關管理活動，以及電磁線的設計、生產、服務和相關管理活動。本集團也定期審查和評估環保基礎設施並對產品進行測試，以檢查本集團產品是否含有任何有害和污染成分。

健康與安全

本集團毋須遵守中國任何具體健康和安全方面的法律法規。一般而言，本集團應遵守《中華人民共和國安全生產法》（「安全生產法」）和《中華人民共和國勞動法》（「勞動法」）。

根據安全生產法，本集團應(i)設立和改進生產安全責任制並改善生產條件，確保生產安全；(ii)實施根據法律制訂的生產安全國家標準或行業規範；(iii)具備安全生產法和有關法律、行政條例和國家標準或行業規範規定的生產安全條件。

根據勞動法，本集團應向其中國僱員提供休息日和假期並提供職業安全 and 健康保護。本集團亦應建立和健全職業安全 and 健康制度並嚴格實施職業安全 and 健康的規章制度。本集團及其中國僱員應依法參加社會保險並繳納社會保險金。

為確保職員安全 and 健康的工作環境，本集團已制訂並實施一套有關消防、職業安全、宿舍和廚房安全 and 衛生的指引。根據該等指引，指定人員須對消防安全設施、宿舍和廚房設備等公用設施進行定期檢查和／或維護。本集團亦定期安排職員進行體檢。於往績記錄期間，為購買各種保險（例如聯業安全 and 醫療保險）產生費用約為人民幣1,100,000元、人民幣1,830,000元、人民幣2,720,000元和人民幣2,040,000元。

董事確認，本集團已遵守中國適用衛生和安全法例和規例。

嘉許與獎項

本集團多年來憑藉其品質和聲譽榮獲無數獎項、證書和嘉許。下列是授予本集團的主要獎項和證書的清單：

嘉許與獎項	獲獎年份	頒獎機構
外商投資先進技術企業 (台一銅業)	一九九九年和 二零零三年	廣州市對外貿易經濟合作局
二零零零年度傑出供應商 (台一銅業)	二零零一年	順德松下精工有限公司 (現稱廣東松下環境系統 有限公司)
ISO9001: 2000 (供電氣使用的原銅線生產和 服務、漆包銅圓線設計、 生產和服務)	二零零三年	中國品質認證中心
外商投資先進技術企業 (台一江銅)	二零零四年	廣州市對外貿易經濟合作局
有關提升生產力和品質的 嘉許狀(台一銅業)	二零零五年和 二零零六年	廣州三葉電機有限公司
二零零五年度廣州經濟技術 開發區十大高收益工業企業	二零零五年	廣州經濟技術開發區管理委員會

嘉許與獎項	獲獎年份	頒獎機構
二零零五年度傑出供應商 嘉許狀(台一銅業)	二零零六年	廣東松下環境系統有限公司
ISO14001: 2004 (供電機設備使用的原銅線 生產、服務和相關 管理活動以及電磁線 設計、生產、服務 和相關管理活動方面的 環保管理體系)	二零零六年	中國品質認證中心

知識產權

本集團目前使用的商標是根據商標特許協議由台一國際許可本集團使用。商標特許協議詳情載於本招股章程「關連交易」一節。

監管法規的遵守

本集團的業務在所有重大方面均符合適用的中國法律法規。董事認為，本集團已獲得對其業務經營屬重要的所有必要執照、批文和許可證。

物業權益

本集團在中國廣州市經濟技術開發區東區內擁有兩座生產綜合樓用於工業生產、職工宿舍和配套辦公室。該等生產綜合樓建於兩塊毗連的土地上，總地盤面積約為125,484平方米。工業綜合樓主要包括一幢綜合大樓、一家裸銅線生產廠和兩家電磁線生產廠。

本集團已獲取其於中國擁有物業的所有房地產產權證(但在土地使用權授予台一銅業的土地上建造的總建築樓面面積達450平方米的車間大樓除外)。戴德梁行有限公司(獨立物業估值行)已對本集團於二零零六年九月三十日的物業權益進行估值。函件全文、估值概要和戴德梁行有限公司就以上物業權益發出的估值證書載於本招股章程附錄四中。

競爭

銅線業面臨激烈競爭

董事認為，銅線行業競爭激烈。本集團主要產品為裸銅線和電磁線，於往績記錄期間分別佔本集團營業額69%和22%以上。

裸銅線需求一般隨經濟和工業發展增加。在過去幾十年，中國經濟起飛，而本地供應的裸銅線不能滿足其不斷增長的需求。

對電磁線而言，其需求隨著製造業(尤其在家用電器、發動機和變壓器、通訊產品和汽車製造)不斷發展而不斷增長。各種行業發展在未來為從事優質電磁線的本集團提供了市場。與裸銅線市場相同，中國大部分地區，尤其珠江三角洲地區亦依賴進口電磁線，以滿足不斷增長的需求。

在當地，本集團與國內銅線生廠商和從事銅線生產業的外商投資企業競爭。在國際上，在某程度如下文所述，本集團亦與獲業者認為生產更高質量和耐熱度的國外生產商競爭。該等國家和地區包括韓國和日本。雖然該等國際企業將目標放在有別於本集團產品的市場上。但由於位於中國的客戶從海外生產商購買量重和體積大的銅線產品方面並未存在成本或時間問題，因此，該等國際企業生產的銅線產品仍可能與本集團產品競爭。

鑒於當地與國際競爭對手之間的激烈競爭，於往績記錄期間的微薄毛利率和本集團主要客戶規模，本集團與客戶的議價能力相對較弱，並可能被迫降低其產品的利潤率，以維持或獲取更多市場佔有率。由於本集團產品於往績記錄期間的利潤率一直較低，因此，如競爭加劇，在本集團與其客戶之間的洽商空間可能不大。

董事認為，本集團主要競爭對手為從事銅線產品生產的該等當地企業和外商投資企業。該等競爭對手(包括日商投資企業)不僅與本集團在市場佔有率方面亦在生產工藝技術熟練人員方面展開競爭。在供應商有更多選擇的情況下，本集團與其客戶的議價能力遭進一步削弱。