

## 概 覽

自本集團於一九四七年成立以來，至今已經營接近六十年，本集團為香港壓鑄鋅合金的主要採購及分銷公司。隨著香港成為中國進口有色金屬的大門，在二零零五年香港鋅合金總進口量約213,700公噸<sup>1</sup>中，本集團的進口量約佔154,000公噸，在進口鋅合金市場中的佔有率約為72.5%。截至二零零五年十二月三十一日止財政年度，本集團鋅合金的總銷售量(包括直接付運予中國客戶者)約達176,000公噸，相當於中國同年鋅合金總進口量約228,595公噸<sup>2</sup>約77.0%。

本集團採購及分銷的有色金屬主要包括特高級純鋅錠及鋅合金、鎳及鎳相關產品、鋁及鋁合金以及其他電鍍化工原料(包括貴金屬化工原料，例如銀、金及銻)。本集團的供應商為大型有色金屬開採及生產公司，而本集團的客戶主要為消費品的製造商。作為大中華區及東南亞地區客戶與有色金屬國際製造商的中介人，本集團為該等客戶提供有色金屬產品。本集團目前的主要業務為採購及分銷，除此以外，本集團亦根據其業務範圍(由採購金屬原材料至售後服務)，為其客戶提供相關增值及輔助服務。

金屬原材料包括鋅、鋁、鎳及貴金屬化工原料等多種有色金屬。本集團的業務包括採購、市場推廣、運輸、付運多種不同的有色金屬，並提供若干相關增值及輔助服務，例如運輸及投保安排、存貨管理、品質監控服務、實驗室化學分析、一般資訊服務及技術支援，藉此能使本集團更具效益及效率地付運其為客戶採購的產品。經擴大集團的目標為在有色金屬業界中成為一家國際主要綜合供應鏈公司，為其客戶提供「一站式」解決方案服務。

本集團擁有穩固且龐大的客戶及供應商網絡。本集團的客戶遍及大中華區，其次是越南、印度尼西亞、泰國、新加坡及馬來西亞。本集團擁有超過1,100名在珠江三角洲地區設有生產設施的客戶，而此地區一直為本集團業務的基石。本集團的客戶主要為各行業(包括浴室設備、家居五金器具、玩具、家用電器、鍍銀餐具、時裝配飾、汽車配件、文具及珠寶首飾)的商業產品製造商。

本集團的主要供應商均為世界主要有色金屬生產商，包括Zinifex、Inco、Korea Zinc、OMG、Teck Cominco、Alcan及Johnson Matthey。本集團與若干該等供應商訂立長期供應

附註：

1 資料來源：香港政府統計處，二零零六年

2 資料來源：就二零零一年至二零零五年的數據而言，二零零二年至二零零六年《中國有色金屬工業年鑒》

安排。舉例而言，本集團已訂立鋅協議，據此，本集團同意向Zinifex採購若干鋅合金產品，為期五年。此外，本集團與Korea Zinc協定，擔任香港及廣東地區的鋅合金獨家分銷商。

作為經擴大集團成為一家國際主要綜合供應鏈公司策略的一部分，經擴大集團通過收購金利集團（一家鋅合金上游製造商）50%股權，將其業務進一步擴展至金屬供應鏈的上游部分。寧波金利率於二零零零年成立，其控股公司GRTL目前為經擴大集團與其中一名最大供應商Zinifex各佔50%權益的合營公司。寧波金利主要致力於採購特高級純鋅錠及製造壓鑄鋅合金，供在中國市場內銷。本集團目前亦有意於上市後一年內，收購一家不銹鋼下游加工製造商利業金屬，以進一步加強其向客戶進行交互式銷售的實力。利業金屬乃於二零零五年五月成立，現時由陳伯中先生擁有70%權益，從事分銷不銹鋼及按照客戶指定規格將不銹鋼加工成不同形態。而利業金屬餘下30%權益則由一名獨立第三方擁有。本集團已就於日後收購利業金屬，訂立認購期權契據，有關詳情載於下文「經擴大集團的業務－度身訂造的不銹鋼加工服務－利業金屬」及本招股章程「與控股股東的關係－認購期權契據」兩節。

本集團於業務營運過程中通過對沖交易，以減低有色金屬價格波動所帶來的影響。本集團相信，有效的風險管理對本集團業務的成功極為重要，且本集團會繼續定期監察其對沖持倉。

截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，本集團的營業額分別為1,390,325,000港元、2,438,382,000港元及3,143,009,000港元，複合年增長率約為50.4%。本集團主要採購及分銷的產品為特高級純鋅錠及鋅合金和鎳及鎳相關產品。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，特高級純鋅錠及鋅合金的營業額分別為878,743,000港元、1,581,583,000港元及2,293,154,000港元，複合年增長率約為61.5%。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，鎳相關產品的營業額分別為301,371,000港元、589,718,000港元及559,482,000港元，複合年增長率約為36.3%。同期，本集團純利分別約達35,796,000港元、112,973,000港元及202,380,000港元，複合年增長率約為137.8%。截至二零零六年五月三十一日止五個月，本集團的營業額及純利分別約為1,849,920,000港元及224,719,000港元，分別相等於二零零五年整年有關數字約58.9%及111.0%。

### 競爭優勢

本集團相信，吾等擁有下列主要競爭優勢：

#### 在有色金屬業內已建立知名品牌

本集團相信，「利記」為香港及大中華區採購及分銷有色金屬知名度最高的品牌之一。憑藉在有色金屬業接近六十年的經驗及信譽昭著的品牌，本集團相信，當公司需要獲得有色金屬供應時，本集團為其中一個首選。本集團亦提供增值及輔助服務，且相信其大部分競爭對手並無提供此類服務。

### 穩固且多元化的客戶群

本集團的客戶遍及大中華區，其次是越南、印度尼西亞、泰國、新加坡及馬來西亞，僅是珠江三角洲地區設有生產設施的客戶已逾1,100名。截至最後實際可行日期，本集團在世界六個不同國家擁有約1,200名客戶。此外，本集團客戶從事各行各業，包括浴室設備、家居五金器具、玩具、家用電器、鍍銀餐具、時裝配飾、汽車配件、文具及珠寶首飾。因此，本集團並無依賴任何特定客戶及客戶群，或如本集團客戶所屬任何一個行業出現任何變動，將不會對本集團的業務造成重大影響。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五月三十一日止五個月，本集團最大客戶分別佔本集團營業額約1.9%、2.0%、2.2%及3.0%。多元化的客戶群有助將與任何單一客戶財務狀況有關的風險及其對本集團業務營運造成的不利影響減至最低。本集團多元化的客戶群有助本集團不受任何特定行業低潮影響。

### 向客戶提供增值服務及輔助服務

董事相信，本集團為其客戶提供與分銷有色金屬有關的增值服務及輔助服務是本集團大部分競爭對手並無提供的。該等服務包括但不限於運輸及投保安排、提供一般資訊服務（例如一般價格走勢資訊、市場及行業資訊的通訊和為客戶舉辦研討會），以及提供技術研究及支援服務（例如模具設計及技術建議、實地視察及諮詢）。

### 與主要供應商保持穩固關係

本集團與世界各地有色金屬國際供應商一直維持關係，例如Zinifex、Inco、Korea Zinc、OMG、Teck Cominco、Alcan及Johnson Matthey。

本集團已訂立鋅協議，據此，本集團同意向Zinifex採購若干鋅合金產品，為期五年。本集團亦已與Korea Zinc就鋅合金的香港及廣東地區獨家分銷權訂立一份獨家分銷協議。

採購價的架構乃參照倫敦金屬交易所所報金屬價格而協定，並會每年予以調整。因此，董事相信，鋅協議及與Korea Zinc訂立的獨家安排在一定程度上為本集團鋅合金提供穩定採購成本。本集團又與其他有色金屬供應商訂立其他多項非獨家分銷協議，該等協議通常每年續訂。董事相信，穩定的一眾供應商讓本集團可迅速滿足其客戶不同的需要，從而在大中華區的主要市場維持領導地位。

### 經驗豐富的管理人員及員工

本集團的高級管理人員擁有豐富的經驗、技術專長、管理技巧及行業知識。本集團主席陳伯中先生在有色金屬業中擁有40多年相關經驗。本集團行政總裁為陳婉珊女士，而本集團銷售總監為馬笑桃女士。彼等在有色金屬業中分別擁有約10年及20年以上相關經驗。因此，本集團對其經營的行業擁有全面的行業知識。本集團相信，具有豐富經驗的管理層有助本集團把握市場商機和制訂及執行出色的業務策略。

本集團相信，技巧熟練且經驗豐富的技術人員對於本集團提供增值及輔助服務(例如技術支援)尤其重要。本集團相信，本集團員工(特別是技術人員及市場研究分析員)大部分具有高級學位及專業技術資格，並為本集團的業務作出重大貢獻。陳伯中先生會親自挑選及訓練本集團高級管理人員。憑藉本集團的市場領導地位，本集團致力招攬及挽留業內具豐富經驗的專業人員。本集團為其員工提供培訓課程，以確保員工的技術得以不斷提升，並與迅速發展的科技並進。

### 穩健的財務管理措施及管理制度

本集團設立嚴謹的風險管理制度，並相信該制度對本集團的整體財務狀況貢獻良多。基於本集團的業務性質及所訂立的分銷協議，本集團面對購貨訂單與銷量未能配合的風險，但本集團已設立內部監控系統，藉以監察及匯報本集團的業務活動，從而減低該等營運及財務風險。本集團的風險管理委員會會定期評估及監察本集團所面對的該等風險。風險管理委員會由兩名執行董事(包括行政總裁)、財務總監及一名市場分析員組成。委員會已制訂一套有關價格對沖的內部指引，並會每星期召開會議，評估本集團所面對的價格波動風險及就價格對沖作出決定。本集團大部分商品交易可通過期貨合約及場外交易進行對沖。於營業記錄期間，本集團的對沖活動包括沽空及買空期貨合約。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五月三十一日止五個月，本集團沽空的期貨合約分別達94,339,851港元、13,910,130港元、2,817,360港元及零港元，而買空的期貨合約分別達19,020,378港元、零港元、5,261,100港元及零港元。此外，本集團現採納嚴謹的信貸批核程序，藉此控制本集團所面對的信貸風險。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五月三十一日止五個月，本集團分別約有33.9%、44.5%、53.8%及62.4%的交易以信用狀及電匯方式清償，該等付款方式有助減低本集團所面對的不付款風險。

截至二零零六年五月三十一日，本集團的短期計息負債淨額與權益比率為11.5%。本集團亦維持足夠借貸能力應付不斷增加的業務需求，本集團同時採用系統的營運資金管理方法，而從本集團的電腦化存貨管理系統和通過信貸經理、銷售隊伍及會計部之間合作而進行的應收賬目管理可反映此管理方式。因此，截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，本集團的平均存貨周轉日數約為45天，而平均應收賬款周轉日數則為18.1天。本集團相信，本集團穩健的財務狀況讓本集團可更靈活應對其業務的資金需求及市況的變化。

### 發展策略

經擴大集團計劃擴充其客戶層面、進一步將其業務擴展至有色金屬供應鏈的上下游部分和成為業內一家國際主要綜合供應鏈公司。為達致該等目標，經擴大集團擬採納下列發展策略：

#### 進一步滲入中國市場並以高增長地區為發展目標

本集團將繼續集中發展大中華區，並以具高經濟增長率的地區為發展目標，特別是珠江三角洲地區。二零零五年，珠江三角洲地區佔中國國內生產總值的11.9%。

本集團亦通過結合其本身銷售隊伍的實力與委聘具規模的獨立銷售代理，集中發展長江三角洲地區和中國東北部及西部省份。有鑑於珠江三角洲地區及長江三角洲地區的工業發展(例如汽車部件業及家具五金器具業)，本集團預期在該等地區的業務增長將較中國其他地區為快。本集團預期於兩年內在廣州、上海、成都、大連及北京等主要城市設立貿易公司及代表辦事處。除香港以外，該等辦事處將主要致力服務原本以台灣、中國及其他國家為基地的客戶。貿易公司將為本集團在珠江三角洲及長江三角洲地區進一步擴展市場的主要銷售渠道。本集團計劃於兩年內分別達致每年30,000噸及每年45,000噸鋅合金的目標渠道容量。而於三至五年內，該等地區的鋅合金目標渠道容量將分別達致每年90,000噸。

#### 加強供應及將業務擴展至供應鏈的上下游部分

經擴大集團將繼續開拓優質鐵類及有色金屬的其他供應來源，包括通過與知名國外冶煉營運商成立合營公司；通過併購現有設施；或通過尋求與有色精礦供應商或採礦公司結盟的方式建立其自家的生產設施。

收購金利集團的50%權益旨在將本集團業務擴充至鋅合金供應鏈的上游部分。寧波金利於二零零零年成立，從事製造鋅合金。金利集團目前與本集團其中一名主要供應商Zinifex以合營公司形式經營業務，而Zinifex與經擴大集團各自持有50%權益。寧波金利主要集中服務位於長江三角洲地區的客戶。本公司計劃利用從經營寧波金利所得的經驗及市場知識在有色金屬供應鏈的上游部分設立額外製造及加工設施。

本集團亦計劃將其業務擴展至金屬供應鏈的下游部分。本集團目前有意收購利業金屬，並就此與陳伯中先生訂立認購期權契據。利業金屬從事按客戶指定規格將不銹鋼加工成不同形態(包括應客戶要求度身訂造設計)。陳伯中先生持有利業金屬70%權益，而餘下30%權益則由一名獨立第三方擁有。認購期權契據的其他條款載於本招股章程「與控股股東的關係—認購期權契據」一節。

本集團亦有意興建及擴充其自家的生產設施，例如興建鋅及鋁合金生產廠房，廠房安裝生產設施後的產能合共最高達每月17,500公噸。計劃作鋅合金廠房及鋁合金廠房發展用途的資本開支總額分別約為110,000,000港元及78,500,000港元，預期於二零零七年及二零零八年，用於該兩所廠房的資本開支總額將大致相等。

### 達致一站式解決方案能力

為了成為多種有色金屬最終用戶的一站式解決方案供應商，本集團擬擴充其業務。為達致此目標，本集團計劃加強其下列服務：

- 物流能力：縮短本集團客戶訂單的生產時間，包括但不限於在有利地點興建貨倉以加快在中國市場的付運速度、與可靠的運輸公司結盟及進一步加強本集團改善其物料處理時間的能力；
- 為有意在中國採購產品的海外買家提供聯繫服務；
- 技術服務：協助客戶提升生產效率；
- 客戶聯繫服務，促進本集團與其客戶的溝通，例如加強本集團的企業資源規劃系統，將客戶關係管理模式納入系統內；
- 實驗室服務及研發服務：確保產品質素、在生產過程中發生事故時，協助客戶找出問題根源和為客戶提供技術建議，以遵守工業及環保規定；及
- 市場資訊分析：以便本集團客戶作出適當採購決定及制訂風險管理策略。

### 增加產品種類及加強以交互方式向現有客戶銷售

由於本集團大部分客戶需要採購超過一種有色金屬以應付其生產需要，本集團旨在利用其分銷網絡加強其業務增長。本集團有意加強以交互方式向現有客戶銷售產品，並會採購及提供黃銅、銅、鎂合金及其他高潛質合金等其他金屬以迎合客戶需要。此外，經擴大集團有意利用其豐富的中國市場專業知識及綜合上游金屬供應商及下游壓鑄廠的網絡，為需要價格具競爭力的產品的海外製造商提供一站式產品採購代理服務。為解決漸受關注的環保問題，本集團亦計劃設立循環再造設施作為本集團鋅合金生產廠房的一部分，通過將本集團客戶的鋅廢料轉換成特定的鋅合金，為其提供循環再造服務。循環再造設施的加工能力為每月500公噸，預期於二零零八年投產。

### 產品及服務

本集團的主要業務為採購及分銷有色金屬（主要包括特高級純鋅錠及鋅合金和鎳及鎳相關產品）。鎳相關產品包括鎳角及鎳化工原料。其次，本集團亦採購及分銷鋁及鋁合金，以及其他電鍍化工原料（包括銀、金及銻等貴金屬化工原料）。

除上述本集團採購及分銷的產品外，本集團同時以「利記」品牌製造錫鐵合金在香港本地銷售。

本集團客戶為商業產品的製造商，該等商業產品包括浴室設備、家居五金器具、玩具、家用電器、鍍銀餐具、時裝配飾、汽車配件、文具及珠寶首飾等。本集團客戶會將本集團的有色金屬作進一步加工，用以製造上述產品。

## 經 擴 大 集 團 的 業 務

下表概述本集團主要產品的主要應用範圍及來源：

業務種類	主要產品	主要應用範圍	主要供應商	來源國
特高級純鋅錠及鋅合金	特高級純鋅錠及壓鑄鋅合金	工業五金器具、汽車部件、運動器材、吊扇、拉鍊、電子產品、玩具、浴室五金器具、家用五金器具及氣體導流器及禮品	Zinifex、Korea Zinc及Teck Cominco	澳洲、韓國及加拿大
鎳及鎳相關產品	鎳、鎳鹽混合物及電鍍化工原料	裝飾消費品用電鍍物料	Inco及OMG	加拿大及芬蘭
鋁錠及鋁合金	鋁	覆蓋板、工具箱、舷外機部件、鉸、航運用品、烹調用具、汽車配件、門具、飛機應用、食品器材及化學器材	Alcan	加拿大
	鋁合金	電器、汽車業、傢俬部件及燈飾零件	多家不同公司	多個不同地方
電鍍化工原料 (包括貴金屬 化工原料)	氰化鉀金鹽、 氰化鉀銀鹽、 氰化鈹鹽、 硫酸銻溶液	鐘錶、眼鏡框、禮品配件、餐具、五金器具及時裝配件、印刷電路板、導線架開關、真及仿真珠寶電鑄及電鍍	Johnson Matthey	英國



## 經擴大集團的業務

下表所載為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五月三十一日止五個月，本集團產品的營業額、銷量及倫敦金屬交易所所報平均金屬結算價：

### 營業額

	截至十二月三十一日止年度						截至二零零六年 五月三十一日 止五個月	
	二零零三年		二零零四年		二零零五年		千港元	%
	千港元	%	千港元	%	千港元	%		
特高級純鋅錠及鋅合金 <sup>1</sup>	878,743	63.2	1,581,583	64.9	2,293,154	73.0	1,508,725	81.6
鎳及鎳相關產品 <sup>1</sup>	301,371	21.7	589,718	24.2	559,482	17.8	207,021	11.2
鋁及鋁合金 <sup>1</sup>	125,140	9.0	148,053	6.1	139,352	4.4	71,696	3.9
電鍍化工原料 (包括貴金屬 化工原料)及 其他金屬	85,071	6.1	119,028	4.8	151,021	4.8	62,478	3.3
<b>總額</b>	<b>1,390,325</b>	<b>100.0</b>	<b>2,438,382</b>	<b>100.0</b>	<b>3,143,009</b>	<b>100.0</b>	<b>1,849,920</b>	<b>100.0</b>

### 銷量

	截至十二月三十一日止年度						截至二零零六年 五月三十一日 止五個月	
	二零零三年		二零零四年		二零零五年		噸	%
	噸	%	噸	%	噸	%		
特高級純鋅錠及鋅合金	111,160	88.1	162,533	90.6	191,186	92.9	76,037	93.0
鎳及鎳相關產品	5,071	4.0	6,842	3.8	5,874	2.8	2,088	2.6
鋁及鋁合金	9,888	7.9	10,098	5.6	8,836	4.3	3,644	4.4
電鍍化工原料 (包括貴金屬 化工原料)及 其他金屬	8	—	6	—	5	0	1	—
<b>總額</b>	<b>126,127</b>	<b>100.0</b>	<b>179,479</b>	<b>100.0</b>	<b>205,901</b>	<b>100.0</b>	<b>81,770</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 於營業記錄期間，鋅業務的增長主要是由於本集團動用新增資源，而非從鎳及鋁業務中調撥任何資源所致。

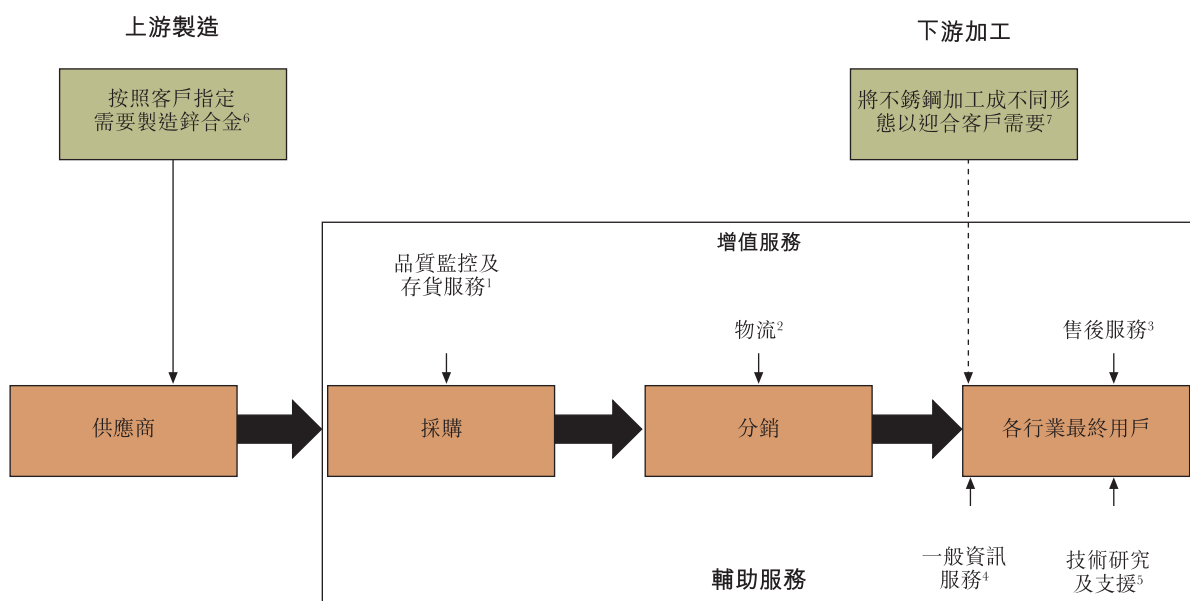
# 經擴大集團的業務

倫敦金屬交易所所報平均結算價

	截至			
	截至十二月三十一日止年度			二零零六年
	二零零三年	二零零四年	二零零五年	五月三十一日 止五個月
	港元	港元	港元	港元
特高級純鋅錠	6,449	8,168	10,763	20,728
鎳	74,934	107,890	115,031	129,456
鋁	11,160	13,320	14,297	19,855

在設定本集團主要產品的價格方面，本集團通常在倫敦金屬交易所所報市價之上就鋅、鎳及鋁加上溢價。鎳相關產品的售價通常低於純鎳。

由採購至分銷有色金屬及其他金屬產品，經擴大集團的供應鏈服務模式涉及不同部門（由採購物料至客戶服務）。供應鏈包括與存貨管理、物流支援及付運產品予客戶有關的活動。此外，本集團亦為客戶提供若干輔助服務，包括即時市場資訊及技術支援。本集團設計了一套節省成本的存貨傳輸管理，將存貨由採購點運輸至分銷點，以滿足客戶要求。經擴大集團亦已開設多家製造廠房，按客戶特別要求製造產品。下圖闡述經擴大集團核心業務中具代表性的工作流程及其參與管理此供應鏈主要活動的情況：



附註：

增值服務	輔助服務	擴展上游及下游供應鏈
<p>附註1. 品質監控及存貨服務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 化學分析；</li> <li>• 安排貨運；及</li> <li>• 實驗室測試。</li> </ul> <p>附註2. 物流</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 安排運輸；及</li> <li>• 安排投保。</li> </ul> <p>附註3. 售後服務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 實地考察及解決問題；及</li> <li>• 客戶聯繫人員定期探訪客戶。</li> </ul>	<p>附註4. 一般資訊服務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 提供價格走勢資訊；</li> <li>• 提供市場及行業資訊通訊；及</li> <li>• 為客戶舉辦研討會。</li> </ul> <p>附註5. 技術研究及支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 多項技術分析；</li> <li>• 模具設計及技術建議；</li> <li>• 引薦技術專家；</li> <li>• 實地考察及諮詢；及</li> <li>• 熔化成本評估及解決方案。</li> </ul>	<p>附註6. 製造加工物料</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 鑄造合金以符合客戶指定需要。</li> </ul> <p>附註7. 本集團亦有意收購利業金屬的控股權益。利業金屬從事提供度身訂造的加工服務，將不銹鋼加工成客戶指定的形態。</p>

## 增值服務

本集團向客戶提供三類增值服務：

### 品質監控及存貨

採購部門負責監察本集團的品質監控措施。當客戶向本集團發出訂單，本集團會要求相應的供應商對本集團採購及分銷的所有產品發出化學分析證書，以確保各產品的化學成分符合客戶指定規格。

本集團會安排(1)由供應商直接運往客戶所在地，或更常用的方法為(2)運往香港以作轉運，將產品付運予客戶。如運往香港：(a)客戶可在卸貨碼頭或本集團貨倉直接提取貨物，或(b)客戶可要求本集團安排運往客戶所在地。

自本集團貨倉作最終付運前，本集團會「即場」檢查產品，以確保產品與客戶訂單所列一致。本集團駐貨倉的品控人員會進行該等檢查。

就本集團採購及分銷的產品而言，原製造商會為任何嚴重偏離指定產品規格或出現問題的產品提供更換或替換服務。如本集團收到客戶關於產品質素或規格的任何投訴或查詢，會指示獨立化學實驗室對有關產品進行化學分析。於營業記錄期間，幾乎無產品因任何重大缺陷或偏離指定規格而被要求更換。

本集團擁有一個由四名成員組成的技術小組，負責品質監控措施。該小組的全部成員均為大學畢業生，其中兩名成員獲得碩士學位，而一名成員則擁有博士學位。

### 物流

本集團應客戶要求提供收費陸運及船運安排，並會通過使用電腦化系統設計最快捷的路線，將該等有色金屬付運予最終客戶。陸運方面，本集團安排貨車運輸服務，將有色金屬從貨櫃碼頭或其貨倉裝運及付運予中國客戶。本集團每年均會委聘數家貨車運輸服務公司作為其指定的運輸公司，以應付其所有陸運需求，包括為本集團客戶安排的運輸服務。本集團董事相信，有關規模經濟已足以使本集團以具競爭力的價格向其客戶提供第三方運輸服務。此項服務同時作為節省成本措施，讓客戶省卻與第三方運輸公司直接商討的需要，為其帶來方便。至於船運方面，本集團與多家船務公司緊密合作，安排最快捷的航線，將有色金屬付運至指定目的地。運輸服務是以收費形式向客戶提供。

本集團每年均會與貨櫃承保人協訂定額保費，據此，本集團為付運予客戶的產品投購保險，藉此省卻客戶與保險公司進行磋商的時間。該等保險成本會計入本集團向其客戶發出的報價中，作為運輸收費的一部分。

### 售後服務

本集團的客戶服務部門對外提供客戶服務，對內則為本集團物色銷售商機。本集團旨在為其客戶提供迅速可靠的服務。

客戶服務部門由兩名經理及七名後勤人員組成。此隊伍與本集團其他部門緊密合作。本集團會在完成訂單、貨運文件處理及物流方面為客戶提供協助。此外，本集團亦會協助客戶了解及研究客戶對產品及服務的實際需要、收集客戶建議及意見，並會推介本集團一站式解決方案。本集團亦盡力了解及分析最新行業發展，以保持市場分類及把握新商機。

客戶服務部門擔當客戶與其他後勤部門的溝通平台，提供優質的售前及售後服務。客戶服務經理會定期到訪客戶位於香港的辦事處及位於中國的廠房。客戶服務部門不僅提供促銷的方法，同時顯示本集團讓客戶稱心滿足的決心，而此亦為客戶服務部門的一項重要任務。

## 輔助服務

本集團為其客戶提供金屬商品市場資訊服務、技術支援及實驗室化學分析等輔助服務。

### 一般資訊服務

本集團會應客戶要求以不同方式(包括電郵、傳真及在其網站發佈消息)提供每日金屬報價,例如倫敦金屬交易所價格及走勢。本集團亦會每星期向其客戶寄發關於行業新聞、市場發展及市場走勢預測等通訊。為促進與客戶的互動溝通,本集團亦會每年舉行三至四次關於技術服務及市場資訊的研討會。

### 技術研究及支援

本集團主要通過特設的技術部門向其客戶提供技術研究及支援服務。該部門目前由四名成員組成,其中三名為資深工程師,彼等持有物料科學博士或碩士學位。技術部門的職責包括就品質監控提供意見、處理客戶有關本集團產品的查詢及投訴、向客戶提供培訓及提供最新的技術及生產管理資訊,以及為研發新產品進行研究。

為提高本集團的技術知識及讓客戶了解最新的技術發展,本集團的工程師不時參加各類培訓課程,包括由本集團主要供應商提供的培訓課程。

本集團向客戶提供的技術研究及支援服務包括下列各項:

- (a) 應客戶要求安排委聘第三方化學實驗室進行錠、鑄件及熔鑄的化學分析,並由該等化學實驗室就客戶產品的化學規格發出證書;
- (b) 通過確認生產過程出現問題的成因,為客戶的製成品(由本集團供應的金屬製成)進行鑄件缺陷的故障分析;
- (c) 為澆注系統(指於生產過程中將金屬注入模具的過程)設計提供意見;
- (d) 到訪客戶的生產廠房作實地考察,並就客戶的生產過程提供意見;
- (e) 提供有關循環再用及建造循環熔爐的技術意見,以協助客戶減省成本;
- (f) 派遣技術專家到訪客戶場地;及
- (g) 為客戶提供關於熔料成本評估及解決方案,藉以將熔化廢料減至最少及提升生產效率。

本集團的工程師聯同供應商的技術顧問及專家不時到訪客戶場地進行實地考察，藉此找出有關應用產品時遇到的任何技術問題。特別是，不論是裝料、熔料及循環再造物料的方法以至設計及建造熔爐和向客戶提供有關實施中央熔化的建議，本集團會就合金監控的不同方面提供意見。本集團亦會不時將客戶意見轉達供應商，因此，彼等所生產的產品可加以修改或改良，以符合客戶需要。

### 擴展上下游供應鏈

經擴大集團有意擴展金屬業價值鏈的上下游部分業務，促進未來的業務發展。上游部分的業務主要涉及將金屬合金生產成標準形狀，藉此向客戶群提供更能滿足其不同需要的優質產品。下游部分業務則主要涉及加工金屬及合金和將其製成不同型態，藉此為個別客戶提供形狀獨特的製成品，更能滿足其需要。

本集團其中一名執行董事吳子科先生負責經擴大集團整體策略發展，包括擴展上下游供應鏈。有關其資歷及經驗的資料載於本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。本集團相信，吳子科先生具有豐富技巧及專業知識管理經擴大集團的業務拓展。本集團亦委聘外部顧問，協助拓展業務，並就此提供建議及服務。

### 供應鏈管理

供應鏈公司為一家管理公司，致力於為由來源點流向消耗點的貨品及服務提供具成本效益的機制，以滿足客戶需求。供應鏈管理涉及由採購原料至客戶服務等不同階段。整個供應鏈包括與存貨或物料採購、儲存、用於生產、運輸及付運予客戶有關的業務活動。本集團根據本公司所選定的客戶服務水平所制訂的指引及配合本公司其他經營目標，計劃、進行及監察該等活動。

### 製造加工物料－寧波金利

寧波金利於二零零零年由陳伯中先生成立，其控股公司GRTL目前為經擴大集團與其中一名最大供應商Zinifex各佔50%權益的合營公司。寧波金利的董事會由三名成員組成，全部均由金利合金的董事會委任。GRTL及金利合金董事會由同四名成員組成，兩名由利記集團委任，而其他兩名成員則由Zinifex International委任。各董事在GRTL及金利合金董事會會議上的投票權均為相等，且並無擁有決定票。寧波金利的日常營運均由Zinifex及經擴大集團人員組成的管理隊伍管理。

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五月三十一日止五個月，金利集團向Zinifex採購的鋅合金分別達34,406,000港元、80,968,000港元、零港元及零港元。

## 經擴大集團的業務

寧波金利基本上利用在中國採購的特高級純鋅錠，主要從事製造鋅合金，而本集團在香港的業務則主要從事採購及分銷從海外供應商進口的有色金屬。因此，寧波金利及本集團的目標客戶不同，故目前並不存在競爭或利益衝突。

經擴大集團與Zinifex各自向對方承諾，彼或其聯繫人將不會在中國、香港或澳門直接或間接從事或涉及與寧波金利所經營業務相同或大致上相似的任何業務或於該等業務中擁有權益或經營該等業務。

經擴大集團與Zinifex進一步協定，如其中一方獲悉與金利集團所經營業務相似的新商機時，彼會向其他方提供有關商機的所有相關詳情，以使金利集團取得有關商機。如金利集團決定不接納有關商機，則獲悉有關商機的一方其後可自行開拓有關商機。因此，如金利集團決定開拓新商機，則經擴大集團將於有關新業務範疇中擁有50%應佔權益。另一方面，如金利集團決定不爭取有關商機，則本集團有權自行開拓有關商機，而本集團並無受上段所述的不競爭限制所規限。

寧波金利的生產設施已於其投產起兩年內全面啟用。截至二零零四年十二月三十一日止年度，其年產能約為37,800公噸，而使用率則約達68%。寧波金利於二零零五年二月自動暫停營運，以便進行重建及地基加固，提高廠房營運能力。廠房已於二零零六年二月重新啟用，而加固地基有助加強廠房的地基及興建基礎設施，藉此支持安裝生產設施後約57,600公噸年產能。寧波金利的業務符合中國相關法律及法規的規定。

寧波金利通過按客戶指定要求，將不同金屬混合製造鋅合金，以迎合客戶不同需要。寧波金利位於寧波，而寧波為中國東部的一個城市，擁有中國其中一個最大的港口，經擴大集團相信，寧波的壓鑄鋅合金耗用量正不斷增加。自投產以來，寧波金利已發展成為一家鋅合金製造商，主要採用在中國採購的特高級純鋅錠。寧波金利安裝生產設施後的鋅合金年度產能達28,800公噸，而於二零零六年九月的使用率約達75%。

### 與Zinifex就金利集團訂立的合營協議概要

GRTL董事會負責釐定GRTL的整體方向及掌控GRTL的管理，並會制訂適用於經營金利集團業務的政策。

利記集團或Zinifex可在事先獲得其他方的書面同意下，將其於GRTL的全部或任何股份轉讓。如利記集團或Zinifex有意以上述以外的其他方式轉讓其任何股份，須首先向其他方發出通知，以向該等其他方提出出售其股份的要約。如其他方決定不接納該等股份，則要約方其後可按給予其他股東的相同條款將其股份出售予第三方。

如利記集團與Zinifex之間陷入僵局，則其中一方可發出通知要約出售其全部股份，否則，可購入受要約人持有的全部股份。

利記集團與Zinifex International協定，有關寧波金利的若干事宜須獲全體GRTL董事批准。該等事宜包括向任何人士發債或提供財務貸款，或在日常業務以外就任何其他人士的債務提供任何擔保或彌償保證；派付或宣派股息；收購某法團的任何股本或其他證券或當中的權益或信託或成立任何合夥企業或合營公司；終止任何業務經營或對業務的性質或地區作出重大改變；及委任董事總經理或總經理。彼等進一步協定，對組織大綱或章程細則作出任何修訂、及提出任何訴訟申請或展開任何訴訟，或就寧波金利的清盤、解散或委任破產管理人採取任何其他措施須獲75%的GRTL股份持有人批准，方可作實。

### 度身訂造的不銹鋼加工服務－利業金屬

利業金屬於二零零五年五月在香港註冊成立為一家有限公司，從事不銹鋼加工及分銷業務。本公司主席兼其中一名控股股東陳伯中先生目前擁有利業金屬的70%股份，而餘下30%股份則由潘敏強先生持有。陳伯中先生及潘先生彼此相識逾10年。由於潘先生於不銹鋼業擁有多年經驗及市場知識，因此，陳伯中先生與潘先生成立利業金屬，拓展此一新商機。

陳伯中先生為利業金屬的唯一董事。根據陳伯中先生與潘先生訂立的股東協議，利業金屬的業務須由陳伯中先生管理，彼須負責制訂利業金屬整體政策及目標。潘先生則擔任利業金屬的總經理，負責其日常營運，當中包括進行銷售計劃及採購預測、監察資金轉移、監督售貨員及文員以及招聘員工，有關日常營運乃獨立於經擴大集團而進行。潘先生亦負責每月向陳伯中先生呈報管理賬目。陳伯中先生並無參與利業金屬的日常管理工作。除陳伯中先生於利業金屬持有控股權益及擔任董事外，董事並不知悉潘先生或其任何聯繫人與本集團任何股東、董事、高級管理層或其各自聯繫人過去或現時有任何業務或其他形式的關係。



由於(a)利業金屬主要從事加工及分銷不銹鋼，不銹鋼的成分及用途有別於本集團採購及分銷的有色金屬；(b)利業金屬向客戶供應不銹鋼，以供客戶通過壓印及深拉伸作進一步加工，而本集團則向客戶銷售有色金屬作為壓鑄及電鍍的原材料；(c)利業金屬的生產過程涉及實體裁剪，而經擴大集團的鋅及鋁合金加工則涉及熱力處理及改變化學成分；(d)利業金屬在加工不銹鋼時須使用裁剪及包裝機器，而經擴大集團則須使用熔爐及鑄造機組作熱力處理及於其後作冷卻處理；及(e)利業金屬的股東同意，利業金屬的業務須與利記五金及利記集團所經營的業務分開及獨立於利記五金及利記集團的業務，並促使利業金屬不會通過擴展其業務範疇而與利記五金及利記集團造成競爭，致使利業金屬的業務與本集團的業務清楚劃分。因此，董事認為，本集團與利業金屬之間並無或將不會存在任何直接或間接競爭。

截至二零零五年十二月三十一日止年度，根據利業金屬於有關期間的經審核財務報表所示，其總營業額、資產總值及資產淨值分別為52,893,475港元、50,461,629港元及2,301,510港元。

利業金屬從事不銹鋼加工及分銷業務。利業金屬乃按照客戶指定規格，將不銹鋼原材加工成不同形態、尺寸及形狀。利業金屬亦可應客戶要求為其提供貼膠服務。利業金屬的加工廠房位於荃灣，總建築樓面面積約為7,000平方呎。利業金屬廠房的不銹鋼年加工產能為9,600公噸，其中30%的產能已獲動用，而截至二零零五年十二月三十一日止年度的不銹鋼產量為2,900公噸。截至二零零五年十二月三十一日止年度，利業金屬純利為1,301,510港元。

本集團矢志成為金屬業內一家國際主要綜合供應鏈公司。利業金屬的加工業務屬金屬供應鏈下游業務的一部分。由於利業金屬仍處於發展初期，本集團認為，利用更多時間評估利業金屬的業務表現及其策略及財務狀況是否符合本集團整體策略計劃較為恰當。因此，待符合多項條件後，本集團計劃於上市後一年內收購陳伯中先生於利業金屬的權益，旨在加強本集團策略。根據認購期權契據授出的認購期權須待下列條件達成後，方可行使：(i)股份須首先在聯交所開始買賣；(ii)行使認購權證須遵守上市規則所有相關條文及章程細則；(iii)已獲第三方(包括但不限於利業金屬的任何其他股東)就行使認購權證授出一切所需同意；及(iv)陳伯中先生已遵守陳伯中先生、利業金屬及潘敏強先生(為獨立第三方)於二零零五年十一月十六日訂立股東協議的所有重大方面，且陳伯中先生已履行根據有關股東協議規定彼將須履行所有契諾及協議的所有重大方面。有關日後收購的其他詳情載於本招股章程「與控股股東的關係－認購期權契據」一節。

### 客戶

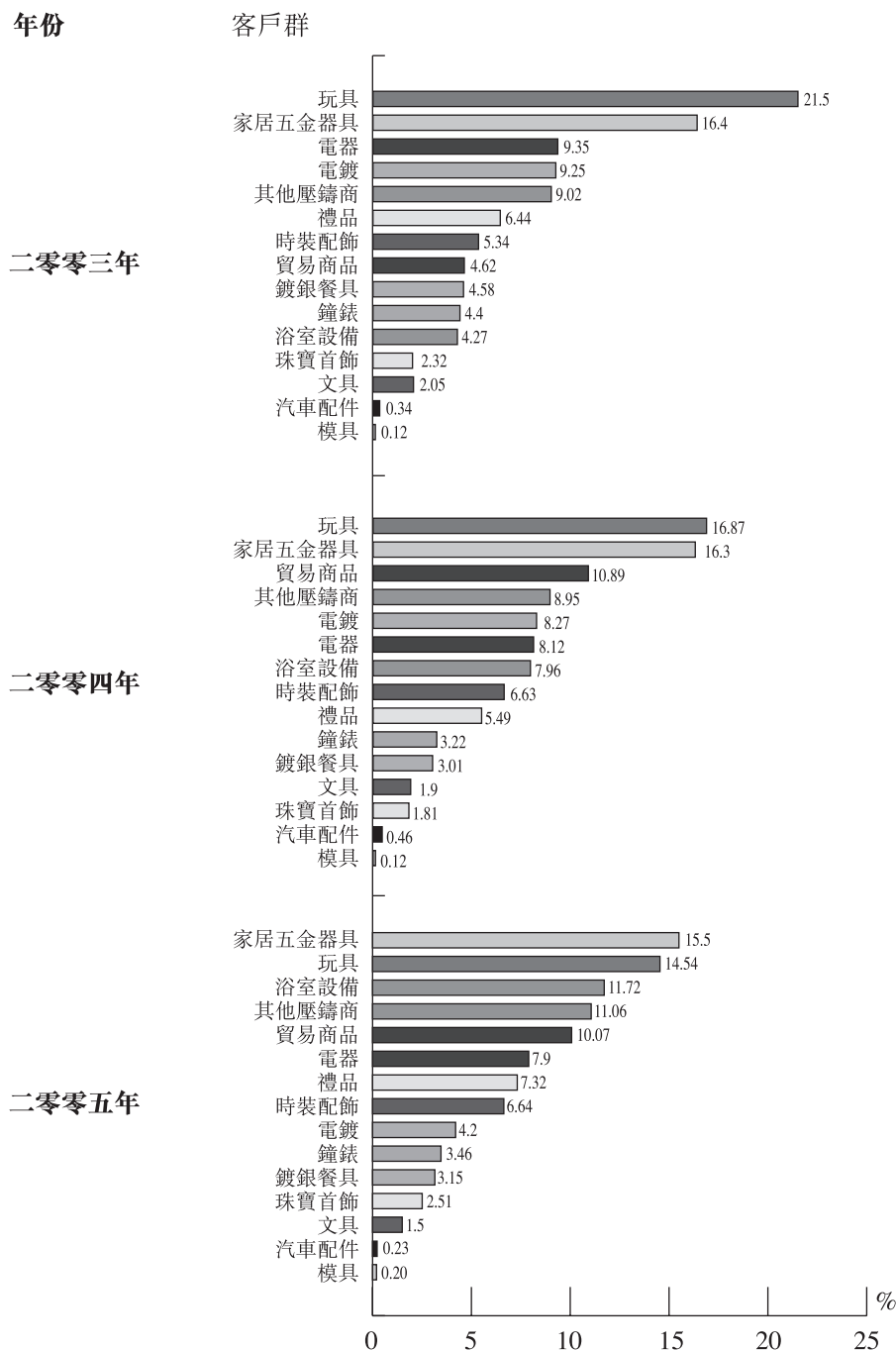
本集團客戶主要為各行業的商業產品製造商，其中包括浴室設備、家居五金器具、玩具、家用電器、鍍銀餐具、時裝配飾、汽車配件、文具及珠寶首飾。本集團的銷售合約一律與客戶在香港訂立，而大部分該等客戶均在大中華區設有製造設施，其次是越南、印度尼西亞、泰國、新加坡及馬來西亞。僅就製造設施設於珠江三角洲地區的客戶而言，本集團擁有超過1,100名來自不同行業的客戶。

寧波金利亦按客戶指定規格將不同金屬混合製造鋅合金，以迎合客戶特定需要。相對於本集團大部分競爭對手，此服務正是經擴大集團的競爭優勢，而董事相信，度身訂造鋅合金的市場要求生產商具備良好的品質監控及出色的生產技術。

截至二零零五年十二月三十一日止年度，本集團向製造設施設於中國及台灣客戶進行的銷售分別佔本集團銷售總額的96.87%及2.32%，而餘下0.81%則來自製造設施設於香港、越南、印度尼西亞、泰國、新加坡及馬來西亞的客戶。

## 經擴大集團的業務

本集團客戶從事各行各業，例如玩具、家具五金器具、電器、電鍍、其他壓鑄廠、禮品、時裝配飾、貿易商品、鍍銀餐具、鐘錶、浴室設備、珠寶首飾、文具、汽車配件及模具。以下棒形圖所載為按本集團客戶的應用範圍劃分本集團產品的分銷情況：



## 經擴大集團的業務

本集團並無依賴任何單一客戶或客戶群。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五月三十一日止五個月，來自本集團五大客戶的營業額分別佔本集團營業額約7.4%、7.4%、9.8%及10.8%。同期，來自本集團單一最大客戶的營業額分別佔本集團營業額約1.9%、2.0%、2.2%及3.0%。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度任何年度及截至二零零六年五月三十一日止五個月，並無客戶佔本集團營業額達5%以上。本集團董事、其各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東並無在本集團任何五大客戶(全屬獨立第三方)中擁有任何權益。詳情請參閱本招股章程「經擴大集團的業務－競爭優勢－穩固且多元化的客戶層面」一節。

### 客戶物流

本集團大部分客戶每月向本集團發出訂單。本集團會於每日上午十時正(香港時間)左右發出報價。進口有色金屬價格是參考倫敦金屬交易所價格而釐定。本集團會於日間接受訂單，而截止接受訂單的時間為下午三時正(香港時間)。任何有意發出訂單的客戶將以電話或傳真的方式向本集團確認價格及數量。本集團會跟進訂單，並於同一日或翌日簽訂銷售合約，而本集團有能力提供及時付運服務。

### 供應商

本集團的主要供應商均屬世界主要有色金屬生產商，包括Zinifex、Inco、Korea Zinc、OMG、Teck Cominco、Alcan及Johnson Matthey。本集團供應商來自世界各地不同國家，包括但不限於澳洲、南韓、加拿大、泰國、中國、南非、美國、秘魯、芬蘭及英國的供應商。下表所載為本集團主要供應商的背景及本集團與各供應商建立業務關係的年期：

	採購 來源國	公司背景	產品	建立 關係年期
Zinifex	澳洲	綜合鋅鉛生產公司， 在澳洲證券交易所上市	鋅錠及鋅合金	超過25年
Korea Zinc	韓國	鋅及鋅合金製造商， 在韓國證券交易所上市	鋅錠及鋅合金	8年
Teck Cominco	加拿大	多元化的採礦及精煉 公司，從事生產冶金 用煤及鋅，在多倫多 證券交易所及紐約證券 交易所上市	鋅合金	11年
Inco	加拿大	採礦及金屬公司、主要 生產鎳及增值專門鎳 產品，在紐約證券 交易所及多倫多證券 交易所上市	鎳角及電鍍 化工原料	11年

## 經擴大集團的業務

	採購 來源國	公司背景	產品	建立 關係年期
OMG	芬蘭	鎳及鎳相關產品生產商， 在紐約證券交易所上市	鎳角及電鍍 化工原料	5年
Alcan	加拿大	鋁生產公司，在多倫多 、紐約、倫敦、巴黎及 瑞士證券交易所上市	鋁錠	2年
Johnson Matthey	英國	催化劑、貴金屬及精細 化工原料生產公司， 在倫敦證券交易所上市	貴金屬及 化工原料	6年

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五月三十一日止五個月，本集團五大供應商分別佔本集團採購總額約77.9%、80.4%、88.0%及89.3%。同期，本集團最大供應商Zinifex分別佔本集團採購總額約42.4%、45.3%、57.5%及52.5%。截至二零零五年十二月三十一日止年度及截至二零零六年五月三十一日止五個月，來自Zinifex鋅合金的營業額佔本集團總營業額約50%。除William Tasman WISE先生持有Zinifex 32,955股股份(佔Zinifex已發行股份少於0.01%)外，本集團董事、其各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東並無在本集團任何五大供應商中擁有任何權益。五大供應商全屬獨立第三方。

### 分銷及採購條款

本集團的分銷協議訂明本集團壓鑄鋅合金的最低採購額，然而，協議並無限制本集團於合約期內增加購貨量。本集團須對本集團客戶可能提出的要求作出估計。根據鋅協議，本集團須由二零零四年二月一日至二零零九年一月三十一日止五年，每年須採購最低數量的壓鑄鋅合金。並無條文規管與銷售代理或客戶訂立的安排。該項協議可在若干情況(例如如本集團嚴重違反鋅協議或如本集團資不抵債)下，由供應商發出通知或並無發出通知予以終止。於營業記錄期間，Zinifex或本集團並無違反供應壓鑄鋅合金的鋅協議。就鋅協議所規定的最低採購承諾而言，於營業記錄期間，本集團一直符合，甚至超逾其向Zinifex採購壓鑄鋅合金的最低採購承諾，但於二零零五年二月一日至二零零六年一月三十一日止期間，本集團僅能實踐約90%的承諾。

根據鋅協議，並無明確條文規管不遵守最低採購承諾的情況。如本集團未能實踐最低採購承諾，則可能構成違反鋅協議，而本集團或須就其任何違反鋅協議的情況向Zinifex賠償其所蒙受或引致的任何損失。另一方面，如Zinifex未能向本集團供應最低承諾額，則Zinifex亦可能構成違反鋅協議。然而，由於本集團與Zinifex已建立長期業務關係，一直以

來並無發生任何爭議，亦無銻協議的訂約方向另一方尋求追討任何罰款或損害賠償。銻協議及於二零零五年十二月訂立的補充銻協議的協議亦有訂明，如因銻協議而引致或協議涉及任何爭議或歧見，本集團與Zinifex須即時本著真誠盡力共同商討，從而協定解決有關事宜所必須採取的有關行動。

與Korea Zinc訂立的分銷協議可在清盤、主要擁有權或管理層控制權有所改變，以及未能為任何違反協議行為作出補救等情況下，由其中一方發出通知予以終止。根據與本集團供應商訂立的多份協議，價格並非固定但當購貨訂單獲確認後，價格是參照當時的國際市價予以釐定。此外，儘管實際購貨量可於各項協議的限期內不時予以調整，本集團仍須按各項協議所列明的預定產品數量進行採購。供應商及本集團預期，於任何一個月內所付運的產品數量應考慮市場的季節性變化及供應商冶煉廠的實際生產限制。董事相信，供應商會接納本集團因應市況而對訂貨量可能作出任何調整的任何合理要求。Zinifex及Korea Zinc (本集團最大供應商之一) 為全球最大銻生產商之一。

### 定價

本集團並不知悉香港及本集團經營業務的其他地方訂有任何用以規管本集團產品價格的現行法律或監管機構管制。本集團採納倫敦金屬交易所所報的某一特定金屬價格作為本集團每日向客戶發出報價的參考價。本集團的銷售代表向客戶所報價格是根據經考慮多項因素(例如市場走勢、某地區的市價、相關產品的供貨情況，以及本集團在該批產品上的成本)後所釐定的參考價計算得出。

### 對沖及風險管理政策

有色金屬價格在商品市場上不斷波動，因此，當本集團接獲客戶訂單並按當時的現行市價發出報價時，價格可能於其後本集團向供應商採購貨品時改變。因此，本集團可能在向供應商發出購貨訂單時與向顧客確認銷貨訂單時之間的期間內面對價格變動風險。在可行的情況下，本集團會在接獲客戶訂單時，通過向供應商發出背對背訂單以將本集團所面對的該等風險減至最低。

然而，本集團面對與買賣訂單不配合相關的價格風險。本集團須每月向其有色金屬供應商購買最低數量的貨品。因此，儘管有色金屬的需求下跌及／或市價上升，本集團仍須向其供應商購貨。

由於本集團的財務表現主要視乎有色金屬市場的價格波動，故本集團的風險管理政策旨在避免有關價格風險對本集團收入造成的負面影響，藉此將本集團盈利下跌波幅減至最低。為儘量減低以上價格風險，本集團會進行對沖，並已採納內部監控系統(包括其內部對

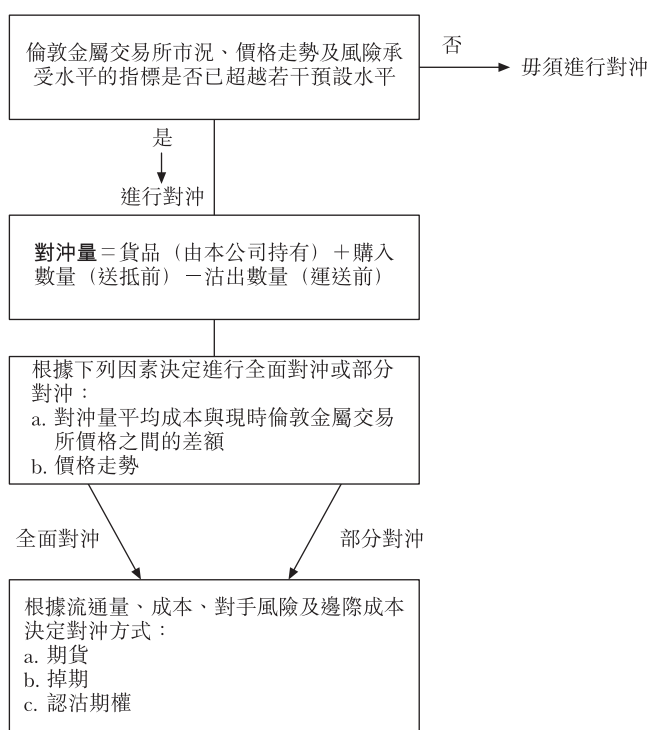
沖政策)，定期評估及監察上述風險。內部對沖政策是經考慮羅兵咸永道會計師事務所最近給予的建議而制訂。於營業記錄期間，本集團訂立的期貨合約數目分別為54份、7份、3份及零份，本集團沽空的期貨合約分別有94,339,851港元、13,910,130港元、2,817,360港元及零港元，而買空的期貨合約則分別有19,020,378港元、零港元、5,261,100港元及零港元。於二零零三年、二零零四年及二零零五年十二月三十一日及於二零零六年五月三十一日，本集團未有對沖的倉位分別為182,460,000港元、563,301,000港元、336,132,000港元及412,172,000港元。

本集團已成立風險管理委員會，評估及監察本集團的對沖活動。風險管理委員會由兩名執行董事(包括行政總裁)、財務總監及一名市場分析員組成。風險管理委員會已制訂一套關於對沖時間、數量及方法的內部指引，以及監察本集團對沖持倉的測量方法。風險管理委員會每星期召開會議，商討本集團所面對的風險水平及相應的對沖策略，並評估最近期的對沖表現。以下為風險管理委員會所制訂的主要內部指引：

1. 本集團的風險承受水平主要相等於與鋅、鋁及鎳存貨淨額風險有關的金屬價格波幅。有關存貨淨額風險指存貨加購貨量減銷貨量。
2. 上述三類主要金屬價格變動的主要統計參數(以美元計算)會每星期計算一次，藉此與參考本集團預計年度溢利(假設年內該等金屬價格維持不變)而釐定的預設上限作比較。
3. 如主要統計參數超出該上限，委員會將需評估是否須對存貨水平作出任何重新調整。重新調整的幅度以壓力測試或按最壞的情況(根據過去三年曾發生的最大單日價格跌幅計算)，以及依據業務單位(就鎳而言，為鎳分部的總經理；就鋅及鋁而言，則為本集團的行政總裁)根據本集團市場分析員提供的數據而對整體市場方向發表的意見而釐定。
4. 一般情況下，有關調整將需約三天的寬限期，但在極端的情況下，則須即時進行重新調整。
5. 於存貨出售時，本集團擁有若干機制重新調整存貨淨額風險：
  - 使用交易所買賣或場外交易金融工具－持有三個月倫敦金屬交易所期貨的長倉或短倉、參與掉期交易，或為本集團需進行對沖的存貨淨額風險購入認沽期權；
  - 暫時採納促銷措施；及
  - 與供應商磋商延遲定價。

## 經擴大集團的業務

以下流程表載列本集團風險管理委員會如何就商品價格對沖作出決定。



誠如上表所示，本集團通過訂立期貨合約進行對沖活動。期貨合約為在期貨交易所買賣的標準化合約，旨在按預設價格於未來指定日期買賣指定數量的金屬。由於期貨合約具有高流通量及並無對手風險，故其為本集團首選的對沖方式。訂立期貨合約的作用主要是減低由訂立合約日期至產品實際交付日期止期間因金屬市價波動所引致的收益或虧損，因此，本集團的溢利及虧損已在訂立相關合約時「鎖定」。本集團通常在倫敦金屬交易所進行期貨交易。本集團並無持有或發行衍生工具作投機用途。

由於期貨合約不能具體地與本集團的買賣合約互相配合，因此，期貨合約是根據香港會計準則按市價計值，而重估的收益或虧損會計入損益賬或自損益賬扣除。於二零零三年及二零零五年，本集團的金屬期貨買賣合約分別產生對沖虧損淨額7,400,000港元及595,000港元，而於二零零四年同期則錄得對沖收益淨額1,100,000港元。

作為本集團風險管理政策的一部分，本集團通常維持約30至45天的存貨周轉日數。本集團高級管理層會審閱有關存貨水平的每日報告及本集團尚未實踐的購貨承諾，如有關承諾與相應客戶訂單不相符，則有可能增加本集團的存貨水平。本集團高級管理層可能採取若干措施，減低未能實踐購貨承諾，包括減低售價促銷。



### 銷售及市場推廣

本集團通過高級管理層、兩名客戶服務經理、七名銷售代表、七名後勤人員及一名獨立銷售代理進行銷售。本集團銷售總監兼執行董事馬笑桃女士負責監察整體銷售運作。本集團兩名客戶服務經理會不時探訪客戶，確保其滿意本集團的產品及服務。該兩名經理同時負責評估潛在市場。本集團目前擁有七名全職銷售代表，彼等是根據產品種類而組成，負責探訪現有及潛在客戶。彼等會招攬新客戶、為現有及潛在客戶確定最新市場資訊走勢、徵詢該等客戶的意見及將該等意見轉達本集團的採購部門及技術支援部門，以確保本集團產品及服務能符合其客戶的期望。

憑藉接近六十年的經驗，本集團已制訂銷售策略促進地區銷售。本集團擁有本身的銷售隊伍，主要服務在中國設有製造設施的香港及外資公司。除本身的銷售隊伍外，本集團亦委聘第三方銷售代理(一家台灣公司)，負責招攬新客戶和推廣及銷售本集團產品予生產設施設於台灣或中國的台灣客戶。董事認為，本集團的銷售額及營業額並無依賴以台灣為基地的銷售代理。於二零零三年，台灣對本集團而言為相對較新的市場，故需要借助台灣銷售代理的協助開拓台灣市場。於二零零六年，來自台灣客戶的銷售額增幅較二零零四年及二零零五年的穩定。此外，本集團慣常的做法為經銷售代理向本集團引介台灣客戶後，其員工會直接與該等客戶聯絡，就訂單及付運產品的安排進行磋商。本集團更一直與該等客戶維持直接業務關係。因此，該等台灣客戶成為本集團的客戶而非銷售代理的客戶。於截至二零零五年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零六年五月三十一日止五個月，第三方銷售代理的銷售額分別達29,277,561美元、66,262,959美元及43,979,469美元。本集團通過直接將貨品運往客戶地點的方式，為客戶安排運送產品。本集團向第三方銷售代理支付的佣金是按銷量計算。代理安排會每年予以審閱，而本集團並無與第三方銷售代理訂立任何銷售承諾。儘管第三方銷售代理替本集團招攬業務，但第三方銷售代理本身亦為本集團客戶。因此，本集團亦會為第三方銷售代理直接安排運送產品。

為進一步打入中國市場，本集團擬於上市日期起兩年內在廣州、上海、成都、大連及北京設立貿易公司及代表辦事處，集中服務以中國為基地的客戶。在中國銷售本集團產品並不會受到任何進口限制。

本集團每名銷售人員均可按其表現獲得半年花紅作為獎勵。本集團會根據達致預設銷售限額的能力及招攬新客戶的能力評估銷售人員的表現。本集團每週均會舉行會議，檢討本集團每名個別銷售人員每週的銷量成績。

## 經擴大集團的業務

本集團的所有銷售均以港元或美元結算，並一般以貨到付款的方式償付。就已與本集團建立穩固關係的若干客戶而言，本集團可能會給予不多於30天的賒賬期，惟必先通過本集團的信貸評核程序。出口銷售均以美元計價及結算，並一般以信用狀或貨銀對付交收的方式償付。下表所載為於指定期間內按償付方式及貨幣劃分本集團收入的分析。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零三年 (%)	二零零四年 (%)	二零零五年 (%)
貨到付款	66.1	55.5	46.2
信用狀	9.4	10.4	9.3
電滙	24.5	34.1	44.5
總額	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零三年 (%)	二零零四年 (%)	二零零五年 (%)
美元	28.8	36.1	46.2
港元	71.2	63.9	53.8
總額	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

本集團通過與其信貸經理、銷售隊伍及財務部門合作，對應收賬款的收款情況進行嚴謹的監控。本集團的信貸經理不斷監察尚未償還的應收賬款，評估本集團客戶的信貸能力，並會每週或更早時間(如須即時採取行動)向本集團銷售隊伍查核任何逾期金額。本集團的財務部門會密切跟進及監察應收款項。如在採取必要的追討行動後認為不大可能全數收回賬款時，本集團會就呆賬作出特殊撥備。壞賬會在產生時予以撇銷。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，本集團的呆賬撥備分別為零港元、152,000港元及零港元。同期，註銷的壞賬分別為零港元、零港元及33,000港元。

### 市場推廣

本集團擁專責的市場推廣隊伍，進行市場推廣活動。截至最後實際可行日期，本公司擁有兩名市場推廣人員。本集團通過多個不同渠道(包括參與展覽會及展銷會、加入行業相

關或專業組織及選擇性刊登廣告)於業內進行市場推廣活動及提升公司印象。本集團參與多個與業務相關的展覽會及貿易展，並不時主辦研討會及進行考察，於二零零五年曾參與多個展銷會及展覽會。本集團亦在與行業有關的雜誌(例如《金屬通報》及《Metal Parts and Components》)上刊登廣告。本集團亦為多個與行業相關或專業組織的成員，該等組織包括香港鑄造學會、香港五金商業總會、香港壓鑄學會、香港汽車零部件工業協會、香港玩具廠商會、香港電鍍業商會有限公司、香港管理專業協會、九龍總商會、香港表廠商會及香港工業總會。

## 存貨

為協助將產品迅速分銷往本集團大中華區的客戶，本集團在香港設有三個貨倉，其中一個同時作為零售門市的用途。該等貨倉位於中國邊境附近及香港其他區域的優越位置，總建築樓面面積達73,452平方呎。

本集團通常維持約30至45天的存貨周轉期，以免出現任何供貨突然暫停的情況。於截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，本集團的存貨周轉日數分別約為46.2天、44.2天及44.9天。

下表所載為於二零零三年、二零零四年及二零零五年十二月三十一日及於二零零六年五月三十一日的存貨數量及平均單位成本：

	於二零零三年		於二零零四年		於二零零五年		於二零零六年	
	十二月三十一日		十二月三十一日		十二月三十一日		五月三十一日	
	平均		平均		平均		平均	
	數量	單位成本	數量	單位成本	數量	單位成本	數量	單位成本
	(噸)	(港元)	(噸)	(港元)	(噸)	(港元)	(噸)	(港元)
特高級純鋅錠及鋅合金	13,090	7,786	20,537	9,055	21,519	12,530	17,094	16,622
鎳及鎳相關產品 <sup>1</sup>	519	50,467	583	79,187	504	65,165	562	91,861
鋁及鋁合金	2,283	12,636	2,187	15,640	2,410	16,205	3,447	18,762
電鍍化工原料及其他金屬	0.10	94,552,638	0.23	38,659,913	0.20	48,744,055	0.16	50,693,750

附註：

1. 本集團買賣的主要鎳相關產品為鎳角(通常佔年內／期內買賣的鎳相關產品總數量約70%)，因此，鎳角成本佔據所買賣的鎳相關產品的大部分材料成本。由於營業記錄期間正值價格上調的環境，故於各財政年度內，年終鎳角存貨的每公噸平均價較材料成本的每公噸平均價為高，惟二零零五年除外，平均價於年終有所下跌。鎳角為所有鎳相關產品中最昂貴的項目。於營業記錄期間內各財政年度結束時，本集團持有的鎳角水平相對較低，故與整個年度比較，年終的產品組合有所改變，因此於各年度，年終存貨的加權平均成本較材料的加權平均成本為低。

本集團設有內部系統，確保存貨記錄能妥善及準確地存置，以反映本集團的存貨水平。本集團已安裝電腦化系統，持續保存最新的存貨記錄，而本集團會每月評估存貨水平，確保記錄準確。本集團管理層在考慮各項因素(例如客戶最新需求、與銷售隊伍協定的每月銷售限額，以及電腦化系統內的永久存貨水平記錄)後，會定期釐定下購貨水平。本集團的存貨一般並無迫切的到期日，只要在適當環境下存放即可。截至二零零五年十二月三十一日止三個年度和截至二零零六年五月三十一日止五個月，本集團認為毋須為過舊存貨作撥備。

### 競爭

董事相信，本集團在香港有色金屬採購及分銷業中是其中一位市場領導者。特別是，根據香港政府公佈截至二零零五年十二月三十一日止年度的香港進出口統計數字，按香港市場佔有率計算，本集團為香港採購及分銷鋅合金的市場領導者，佔香港鋅進口總額約72.5%。同期，本集團採購及分銷鎳及鎳相關產品和鋁及鋁合金的市場佔有率，分別佔香港鎳及鋁進口總額約14%及8%。要建立具規模的有色金屬採購及分銷業務存在若干障礙，包括：(i)需要長時間建立穩固的客戶群及市場信譽；(ii)需擁有豐富的技術知識為各行業客戶提供優質的售後支援服務；及(iii)有色金屬採購及分銷屬資本密集的業務，需要投下大量營運資金購入存貨，以及設立其他輔助設施，例如倉庫及技術服務。董事相信，本集團的競爭對手為香港數家貿易公司及其供應商的代表辦事處。

本集團相信，由於本集團已與Zinifex簽訂鋅協議及與Korea Zinc訂立獨家供貨安排、擁有穩固的客戶群、度身訂造的增值服務、具競爭力的成本架構、物流優勢、經驗豐富且組織完善的管理架構及技術知識，本集團較其競爭對手具有優勢。

由於珠江三角洲地區的大部分有色金屬的最終用戶均為原始設備(OEM)生產商，該等生產商須使用進口鋅作為原材料，故本集團在該地區所面對的競爭主要來自有色金屬供應商及生產商而非貿易公司。

### 投保範圍

本集團為其汽車損失、第三者責任及貨運所附帶的風險投購保險。本集團亦就固定資產、設備、存貨、倉庫、零售門市及辦公室損失，以及產品責任保險投購有關保險。本集團亦一直為其向客戶付運貨品投購運輸保險。本集團相信，本集團的投保範圍符合業界慣例。於最後實際可行日期，本集團從未收到有關本集團採購及分銷的產品的任何重大索償。

## 知識產權

於最後實際可行日期，經擴大集團已在香港及中國擁有多個註冊商標，並有意在泰國、馬來西亞、新加坡及印度尼西亞等司法權區註冊有關商標。

## 環保事宜

本集團主要從事在香港採購及分銷有色金屬。目前，本集團在香港經營三個貨倉儲存其存貨。本集團的荃灣貨倉獲香港消防處發出第四類牌照(儲存危險品)，獲准儲存氰化鈉、氰化鉀及氰化銅。危險品牌照須每隔12個月續牌一次，而授出牌照須視乎本集團能否遵守消防處訂定的儲存第四類危險品規定而定。消防處亦會每年檢查本集團的危險品儲存情況。除上文披露者外，據本集團所深知及確信，本集團目前的業務毋須根據香港環保法例及規例獲取任何其他牌照或許可，而本集團亦無接獲任何政府機構發出有關須獲取任何其他牌照或許可規定的通知。

寧波金利須就空氣污染及排放廢水及污染物等事宜遵守中國環境法例及法規。於營業記錄期間，寧波金利從未被發現違反任何中國適用環境法例及法規。寧波金利遵照中國環境法例及法規的所有重大方面採納環保措施，其中包括安裝洗滌器以控制從熔爐流出的空氣、採納營運步驟及指引以監察洗滌器的性能及排放在空氣中有害氣體的水平，以及設立滙報渠道以知會管理層任何環保問題。

## 獲豁免的持續關連交易

以下本集團進行的持續關連交易獲豁免遵守上市規則第14A.33(3)(b)條的所有申報、公佈及獨立股東批准規定。

### 租用倉庫

本集團自一九九三年起一直向利成有限公司(「利成」)租用兩個倉庫及兩個停車位(「MW租約」)。利成是根據香港法例註冊成立的公司，是由陳伯中先生全資擁有的投資控股公司，由於該公司為陳伯中先生的聯繫人，故構成陳伯中先生的關連人士。

截至二零零五年十二月三十一日止三個年度，本集團根據MW租約向利成支付的年度租金總額分別約為780,000港元、660,000港元及538,000港元。年度租金是參照當時的現行市值租金釐定。於二零零五年十二月三十一日，利成為本集團的全資附屬公司，本集團其後根據與陳伯中先生於二零零六年四月訂立的協議，將利成出售予陳伯中先生作為本集團重組的一部分。因此，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四月三十日止四個月，上述租賃安排構成集團內公司間交易。

董事預期，本集團將於上市後繼續向利成租用兩個貨倉及兩個停車位。本集團已於二零零五年十一月二十四日與利成訂立租賃協議（「MW租賃協議」），由二零零五年十二月一日起計固定年期為兩年，並將於二零零七年十一月三十日屆滿，固定月租為67,000港元，不包括差餉、管理費及水電費用，並有權選擇可再續約至截至二零零九年十一月三十日止兩個年度，而續約期內的應付月租為80,400港元或當時的市值租金（以較低者為準）。本集團根據MW租賃協議應付的月租67,000港元已獲獨立物業估值師西門（遠東）有限公司確認為公平合理，且能反映於該租賃安排開始時的現行市值租金。訂立MW租賃協議有助本公司繼續在有關物業經營業務（目前該等業務已在有關物業經營），避免在上市後對業務造成干擾。由於重組後，利成由一名關連人士全資擁有，故根據上市規則租賃安排構成一項持續關連交易。

MW租賃協議的條款由本集團與利成按公平原則及一般商業條款議定，而且本集團董事（包括獨立非執行董事）及保薦人均認為符合股東的整體利益。

本集團根據MW租賃協議就截至二零零八年十二月三十一日止三個年度應付予利成的估計年租總額（假設MW租約的年期已另外續約兩年，以及續租後應付的月租總額為80,400港元或當時的市值租金（以較低者為準））分別不會超過804,000港元、817,400港元及964,800港元上限。每一上限均超過本公司於上市日期的總市值的0.1%但低於該市值的2.5%，而本集團應付的年租總額少於1,000,000港元。只要應付年租不超過上限，而該上限又不超出本公司不時市值的2.5%，並保持低於1,000,000港元，MW租約在上市後可獲豁免遵守上市規則第14A章的所有申報、公佈及獨立股東批准規定。

### 關聯方交易

有關本集團於營業記錄期間所進行的重大關聯方交易的詳情載於本招股章程附錄一會計師報告附註29。董事認為，該等交易是於日常及正常業務過程中按一般商業條款進行。

本集團於二零零六年三月二十五日向陳伯中先生出售75千克的金條，代價為10,290,000港元。本集團是按當時的現行市價向陳伯中先生出售有關金條。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五月三十一日止五個月，來自買賣金條的營業額佔本集團總營業額約0.6%、0.6%、0.5%及0.6%，佔同期邊際毛利率分別約為1.3%、0.4%、0.1%及0.9%。由於本集團計劃動用其所有資源發展有色金屬業務，故由二零零六年三月起已終止買賣金條。