

## 概覽

我們主要從事中國造紙業及冶金和電力等其他行業的工業自動化系統和污泥處理產品的研發、製造及銷售。我們的工業自動化系統和污泥處理產品乃根據客戶提供的規格及要求定制，且主要向中國造紙業客戶出售。根據Euromonitor的資料，於2011年，本集團佔有中國造紙業工業自動化系統市場份額的約5.7%，且同年佔有中國整個工業自動化系統市場份額的約0.1%。此外，我們從事向現有客戶提供售後服務。

大部份的工業自動化系統乃使用自行開發軟件和自供應商採購的硬件製造，其可用作生產工藝過程的控制，從而提高生產線效率，並且在工業生產應用中被廣泛使用。此外，我們還提供工業自動化系統，該系統不包括我們自行開發的軟件。我們的工業自動化系統主要由以下四類產品組成：

- 傳動控制系統；
- 分佈式控制系統；
- 機器控制系統；及
- 馬達控制中心。

污泥處理產品指由我們自行開發的軟件和自供應商採購的硬件製造且在處理工業廢物時用於將固體與液體分離的脫水系統，用以降低污泥處置成本和滿足中國政府對環保的要求。根據客戶的特定需求，我們亦會單獨銷售污泥處理產品的硬件。我們的污泥處理產品包括兩種類型：壓濾機和鋼帶式壓濾機。本集團自2010年起開始生產污泥處理產品。

我們工業自動化系統的銷售收入分別佔截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約85.5%、87.5%和58.0%，而我們污泥處理產品的銷售收入分別佔截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約2.4%、6.3%和35.0%。我們於以往業績記錄期內銷售工業自動化系統和污泥處理產品產生的大部份收入均來自中國造紙業客戶。截至2011年和2012年6

月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，來自造紙業客戶的收入分別佔我們工業自動化系統銷售收入的約84.2%、93.0%和77.6%，分別佔我們污泥處理產品銷售收入的約79.8%、95.1%和87.1%。

工業自動化系統和污泥處理產品均根據客戶的規格和要求按訂單生產。

我們亦向工業自動化系統和污泥處理產品的客戶提供售後服務。根據我們客戶的要求，我們的售後服務包括提供現場工程和維護服務及／或維修和更換備用零部件。提供售後服務產生的收入佔我們截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約12.1%、6.2%和7.0%。我們相信，我們的售後服務可讓我們發揮我們的技術和工程專長，並且能夠使我們留住客戶和更好地了解他們的需要。

有關我們工業自動化系統、污泥處理產品及售後服務的其他資料，請參閱本節「我們的產品和服務」一段。

## 本集團的競爭優勢

董事認為，我們具有以下競爭優勢。

### 為造紙行業提供工業自動化系統的經驗

我們為中國造紙業工業自動化系統的供應商之一，我們的業務自2001年以來不斷發展和擴大。我們的業務快速擴大受益於多個因素，如：(i)造紙業科技和技術的更新和發展；(ii)造紙項目規模的增加；(iii)在向中國多家造紙企業提供服務的過程中獲得的向造紙業提供工業自動化系統的專業知識；(iv)我們供應的工業自動化系統適合中國造紙業的發展；及(v)我們的技術工程師團隊經驗豐富。

董事認為，客戶的長期承諾和我們對客戶的支持是與他們建立深厚關係的關鍵。根據Euromonitor的資料，於2011年年底，中國有約2,620家造紙公司。於以往業績記錄期內，前35大造紙公司（以2011年產量計）中，12家公司是我們的客戶。

### 技術專長和全面的售後服務

我們的工程師隊伍熟悉軟件應用、工業自動化系統和行業。我們將不斷提升其軟件產品的功能，以滿足不斷變化的需求和客戶的不時之需。我們透過向僱員提供各個方面的持續培訓，來緊跟瞬息萬變的工業自動化系統市場需求。為保護我們的知識產權，於最後實際可行日期，我們已於中國註冊了73項專利（包括30項發明專利及43項實用新型專利）和3項軟件版權。

我們設有專門客戶服務團隊，該團隊可向中國客戶提供長期支持和即時回應。我們亦有一間儲存各種零部件（包括逆變器、低壓組件和模塊）的倉庫，可及時滿足客戶的具體需求和要求。這些因素使得我們可實現對中國客戶的「四小時內響應、二十四小時內抵達客戶所在地」的承諾。

### 我們擁有鋼帶式壓濾機所需各種技術的註冊專利

我們擁有鋼帶式壓濾機所需多項技術的註冊專利。有關專利的詳情請參閱本節「知識產權」一段。我們的鋼帶式壓濾機能實現高壓過濾和持續有效的污泥脫水。該機型亦擁有全自動閉合回路網絡控制系統，可同時操作每個壓力區，實時修正，獨立控制皮帶張力。

### 我們已參與制定中國市場壓濾機的行業標準和技術條件

我們於壓濾機和鋼帶式壓濾機的生產專長和質量，讓我們能夠參與並負責制定這些產品的行業標準。我們負責制定了壓濾機技術條件的行業標準，並參與制定(i)壓濾機參數；(ii)濾板；及(iii)隔膜濾板的行業標準。有關詳情請參閱本節「產品研發」一段。

## 業務目標及策略

我們的業務目標是成為中國造紙業工業自動化系統和污泥處理產品的領先供應商之一。通過採納下列業務策略，我們計劃繼續鞏固我們現有產品和服務在中國的市場地位，並為工業自動化系統業務分部及污泥處理業務分部開發新產品及／或新市場。

### 擴大我們的生產廠房

為滿足不斷增加的客戶需求，我們計劃(i)建設一個約11,000平方米的新生產廠房，其中分別包括約6,000平方米和約5,000平方米的工業自動化廠房和污泥處理廠房；(ii)使用高／低壓供電系統改善生產工藝、添置新的實驗室設施和測試設施。

### 新的機殼生產線以提高效率和成本效益

機殼用於包裝工業自動化系統的零部件，是我們工業自動化系統的部件之一。我們目前向外部供應商採購機殼。為節約成本和提高效率，我們計劃添置一條新的生產線以自行生產工業自動化系統組裝過程中所用的機殼。我們將向外部供應商採購鐵板（生產機殼的主要原材料）。

### 開發新產品及新型號的現有產品

我們相信，憑藉我們開發新工業自動化系統和污泥處理產品的能力，我們可滿足客戶和不斷變革的造紙行業需求。我們的目標為專注於產品設計和開發，並提升產品的系統集成能力。

RGU是工業自動化系統所用的部件之一，其目前從外部供應商採購。RGU可加快交流和直流間的功率流。這可以透過控制交流線的進出電流將交流電壓轉變為穩定的直流電壓來完成。如果成功開發RGU，將有助客戶降低能源消耗及生產成本，因為某一機器未使用的多餘能源可輸送給其它機器使用，而不是轉化為熱浪費掉。自行開發用於工業自動化系統的RGU亦可降低我們的生產成本，因為我們目前從意大利進口RGU。我們目前僅計劃於我們的產品中使用我們自主開發的RGU，並無計劃向客戶單

獨出售，惟售後服務或出口除外。本集團已完成設計、確認生產所需的主要原材料及完成系統解決方案。本集團已生產出新開發RGU的樣品，該樣品已在本集團的實驗室作內部測試，以確保其符合我們內部的技術規格。新開發的RGU目前正由我們的若干造紙業客戶進行測試。

我們亦已計劃進一步開發新型號的分佈式控制系統、傳動控制系統和馬達控制中心；及完成相關軟件的註冊。我們計劃於上市後實施該計劃。

污泥處理業務方面，我們計劃開發各種新產品，以滿足市政污泥處理、煤氣、有色金屬和化工處理等其他行業的客戶需求。我們預計將於2013年9月推出新的污泥處理產品。有關將配售所得款項淨額用於開發新產品和新型號的現有產品的進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃和配售所得款項的用途」一節「實施計劃」一段。

為提升我們的開發能力，我們計劃在項目設計和開發方面聘用更多的工程師和配置更多的人力和財務資源。此外，除浙江大學外，本集團亦可能會與其他研究機構和學院／大學合作，共同開發新產品。有關詳情，請參閱本節「產品研發」一段。

#### 提升我們在現有及潛在客戶的形象

我們致力於增加本集團的市場知名度，這包括利用各種廣告和營銷方法，例如透過在造紙行業的雜誌為本集團的產品投放廣告、參加中國北京和上海等大城市的各種行業展覽以及向中國潛在和現有客戶派發公司和產品宣傳冊及企業宣傳片等營銷材料。

我們亦致力於透過各種途徑增加我們在中國的銷售和市場份額，這包括組織研討會和產品發佈會，向現有和潛在客戶（尤其是造紙機械製造商和造紙企業等造紙行業的客戶）介紹我們的產品和服務。我們試圖通過這些營銷方式來擴大我們的網絡及與現有和潛在客戶構建緊密的業務關係，以獲取市場信息和及時迎合客戶的需求及特定需要。

### 提升我們目前的企業資源計劃系統

目前，儘管我們所有的生產資料透過企業資源計劃系統（協助向各部門傳輸資料）進行管理，但其不能與我們的財務數據軟件和生產系統相連，故若干類型的數據需要人工處理。因此，我們計劃對現有企業資源計劃系統進行升級，讓各個系統可以同步同時運行，以令重要數據可以及時在本集團內部傳輸。

### 將業務範圍擴張至新行業

除造紙業外，我們亦透過向其他行業客戶供應傳動控制系統及分佈式控制系統，以擴張我們業務。我們將建立項目團隊處理與電力和冶金行業的客戶有關的工業自動化項目。此外，由於我們可向使用我們的工業自動化系統的現有客戶交叉銷售我們的污泥處理產品，我們相信，利用我們與工業自動化業務的現有客戶建立的穩固關係，我們可獲得更多機會進一步發展我們的污泥處理產品市場。我們計劃增加我們的工業自動化系統和污泥處理產品目前在市政污泥處理、煤氣、有色金屬和化工處理等新行業的市場份額。如上文「開發新產品及新型號的現有產品」一段所述，我們計劃開發若干新的污泥處理產品以擴大在這些新行業的市場份額。我們亦計劃聘用更多具有相關專長的技術員協助我們開拓這些新行業。

我們也可能會考慮投資及／或收購可補充我們現有業務的技術、項目或業務。於最後實際可行日期，我們尚未發現任何具體收購或投資目標，也未就此簽訂任何具法律約束力的協議或安排。選擇這些收購或投資目標將取決於以下因素：(i)相關目標從事的業務是否與我們的業務構成互補；(ii)相關目標在業內的聲譽；及(iii)相關收購或投資能否擴大我們的市場份額。任何日後收購及／或投資將透過我們的內部資源及／或債務或股權融資或綜合使用這些方式來進行融資。

## 更全面的客戶服務

客戶服務也是我們日後的另一重點領域。截至最後實際可行日期，我們進行中的工業自動化合同和污泥處理合同分別約有117個和33個。我們的客戶多數來自造紙業，如果造紙工序因機器故障而出現任何中斷，客戶可能會遭受巨大損失。因此，我們致力於在24小時內處理客戶遇到的產品相關問題。我們亦需確保我們有足夠的零部件存貨以提供維護服務，以及有充足的人力滿足客戶的需求。此外，因應業務的增長，我們計劃繼續擴大我們的售後服務團隊，以滿足客戶的需求。提供售後服務不僅可為本集團帶來收入，同時也可令我們更好地服務客戶以及與他們維持良好的業務關係。

## 業務模式

我們以項目為基準開展業務，我們的所有產品均為定制以滿足客戶需求。我們的大部份收入來自向中國造紙業客戶銷售工業自動化系統。銷售工業自動化系統產生的收入佔我們截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約85.5%、87.5%和58.0%。

我們主要透過業務磋商物色潛在項目，部份項目透過競投招標公司發佈的公開招標物色。客戶通常可酌情選擇物色供應商的方法，除非其須根據中國法律進行競標。

下表載列我們透過競標或業務磋商獲得的工業自動化合同的數量及相關合同總值：

	截至6月30日止年度						截至2012年		
	2011年			2012年			12月31日止六個月		
	合同 數量	合同 總值 (百萬港元)	%	合同 數量	合同 總值 (百萬港元)	%	合同 數量	合同 總值 (百萬港元)	%
業務磋商	161	151.6	94.4	151	187.9	96.2	103	51.4	100.0
競標	3	9.0	5.6	1	7.3	3.8	-	-	-
總計	<u>164</u>	<u>160.6</u>	<u>100.0</u>	<u>152</u>	<u>195.2</u>	<u>100.0</u>	<u>103</u>	<u>51.4</u>	<u>100.0</u>

於以往業績記錄期內，我們的污泥處理合同乃透過與客戶進行業務磋商獲得。

由於我們的大部份工業自動化系統和污泥處理產品需要定制，我們的銷售和營銷人員及技術人員會與潛在客戶進行初步討論，以了解項目的具體要求。經考慮潛在項目的各種因素，包括但不限於項目成本、技術要求、我們的產能和專長，我們的管理層將決定是否從事該項目。倘我們決定從事有關項目，我們將與潛在客戶展開進一步磋商或在競標流程中向招標公司提交標書。

倘潛在客戶滿意我們就項目專門制訂的技術設計方案，並決定選擇我們作為其供應商，我們將與潛在客戶訂立銷售合同。我們的技術人員將負責根據潛在客戶的規格和要求進行項目設計，而我們的銷售和營銷人員將負責磋商合同條款和條件。銷售合同亦將隨附一份技術文件，當中載有項目的技術規格和要求。

#### 於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款

本集團於以往業績記錄期內簽訂的工業自動化系統或污泥處理產品項目的銷售合同通常包括以下主要條款：

- **支付** — 客戶通常須按下列方式分期付款：(i) 合同價值約10%至30%的頭期款須於簽訂合同時或自合同日期起計30日內支付；(ii) 合同價值的最多約90%至95%須於交付後支付；及(iii) 剩餘合同價值的約5%至10%須於保修期屆滿後支付（一般為交付日期起18個月或完成現場測試後的12個月期間（以較早者為準））；
- **信貸期** — 銷售合同內並無列明給予客戶的信貸期。董事確認，本集團並無向其客戶授予任何額外或特許信貸期。然而，根據截至2013年3月31日客戶在交付後後續支付分期款項的情況，在支付工業自動化系統和污泥處理產品交付後應付的分期付款方面，客戶平均分別會延遲30日及13日。於2011年6月30日、2012年6月30日及2012年12月31日，其他應收賬款分別約為10,700,000港元、11,800,000港元和19,400,000港元。於2012年12月31日，本集團擁有約10,000,000港元的應收賬款（扣除撥備）已逾期超過三個月。截至2013年3月31日，該等已逾期應收賬款約2,100,000港元已經結

清。因此，平均延遲天數並未計入於2013年3月31日尚未結清的逾期金額約7,900,000港元。未結清逾期金額佔該逾期金額相關銷售合同總值的約4.1%。有關本集團應收賬款的詳情，請參閱本招股章程「財務資料」一節「應收賬款」一段；

- **交付** – 我們通常須根據合同訂明的交付日期將工業自動化系統和污泥處理產品運抵客戶的場地；
- **包裝／運輸** – 我們須根據協定的包裝標準對工業自動化系統進行適當包裝以便長距離運輸。包裝及／或運輸產生的任何成本由本集團承擔；
- **安裝／測試** – 我們負責提供安裝指引，現場測試由客戶與我們一同進行；
- **質量保證和保修期** – 倘我們的工業自動化系統於保修期內因我們的過錯出現任何質量問題，我們須免費維修或更換工業自動化系統。我們銷售合同一般列明保修期通常為自交付日期起計18個月或現場測試完成後的12個月（以較早者為準）；及
- **解決糾紛** – 訂約方之間的任何糾紛一般先會透過友好磋商的方式解決，只有在訂約方無法透過磋商達成和解的情況下，方會提請仲裁或訴訟程序。

於以往業績記錄期內，本集團已簽訂291份工業自動化系統或污泥處理產品項目的銷售合同（須於交付後支付不超過合同價值的約90%至95%），該等銷售合同的總值約佔本集團同期所簽工業自動化系統或污泥處理產品項目所有銷售合同總值的約79.0%。

## 業 務

下表載列本集團於以往業績記錄期內所獲得的291份銷售合同（須於交付時支付合同價值的最多約90%至95%）的分析（按合同總值）：

	截至6月30日止年度				截至2012年	
	2011年		2012年		12月31日止六個月	
	港元	%	港元	%	港元	%
人民幣1,000,000元或以下	34,012,514	22.1	24,659,961	13.0	9,752,834	20.3
超過人民幣1,000,000元						
但低於人民幣5,000,000元	87,597,738	57.0	79,380,037	41.7	30,393,745	63.3
人民幣5,000,000元或以上	32,091,220	20.9	86,246,501	45.3	7,884,355	16.4
	<u>153,701,472</u>	<u>100.0</u>	<u>190,286,499</u>	<u>100.0</u>	<u>48,030,934</u>	<u>100.0</u>

我們的工業自動化系統和污泥處理產品客戶通常以銀行匯款或銀行承兌票據的方式結算產品款項。銷售合同並無就原材料成本的增加列明任何價格調整條款，因為所有原材料成本均已計入合同價值。儘管交付時間一般已於銷售合同列明，但一些合同明確列明交付時間可由訂約方在作出事先通知的情況下作出修改。客戶可因(i)其他承包商或供應商在其場地安裝機器所需準備工作的完成時間推遲；或(ii)生產設施的施工進度遭延遲而要求我們推遲產品交付時間。截至2011年和2012年6月30日止年度及截至2012年12月31日止六個月，客戶更改產品交付時間的工業自動化合同和污泥處理合同分別佔我們所獲合同總值的約82.7%、59.7%和61.5%。經考慮我們的工業自動化系統和污泥處理產品客戶通常需於產品交付後向我們支付相關銷售合同的大部份合同金額，本集團接受客戶有關修改產品交付期的要求，以維持與客戶的良好商業關係。

與主要客戶簽訂的銷售合同通常規定倘我們延遲交付產品，我們須按(i)合同價值的約5.0%或(ii)產品及／或零部件價值的約5.0%按日支付罰金（視乎銷售合同條款）。倘我們於規定交付期限後的一個月內仍未能交付產品及／或零部件，客戶有權終止相關銷售合同，且除上述罰金外，我們須賠償客戶產生的任何經濟損失。董事確認，於以往業績記錄期內，本集團尚未經歷未能於協定期限內交付產品的情況，而本集團或客戶亦未因於協定期限內要求延長產品交付的時間而支付任何賠償。

## 業 務

我們於以往業績記錄期內訂立的合同通常並無列明完成現場安裝和測試的協定期限。

### 以往確認收入的方式

由於我們一般在收到客戶的測試證明確認成功完成現場測試並接收我們的產品(需要現場安裝、測試和調試)後才確認收入，因此我們產品的現場安裝和測試流程較長對收入確認的時間具有影響，令某一財政年度確認的部份收入可能與確認收入的財政年度的上一個財政年度簽訂的銷售合同有關。

下表載列本集團於以往業績記錄期內就於截至2009年、2010年、2011年和2012年6月30日止四個年度各年及截至2012年12月31日止六個月獲得的銷售合同作出的收入分析：

	截至6月30日止年度				截至2012年	
	2011年		2012年		12月31日止六個月	
	百萬港元	%	百萬港元	%	百萬港元	%
與截至2009年6月30日止 年度簽訂的銷售合同 有關的收入金額	10.6	10.7	0.4	0.2	–	–
與截至2010年6月30日止 年度簽訂的銷售合同 有關的收入金額	36.4	36.7	34.9	15.2	14.6	12.2
與截至2011年6月30日止 年度簽訂的銷售合同 有關的收入金額	52.1	52.6	108.5	47.3	29.5	24.6
與截至2012年6月30日止 年度簽訂的銷售合同 有關的收入金額	–	–	85.7	37.3	51.6	43.1
與截至2012年12月31日止 六個月簽訂的銷售合同 有關的收入金額	–	–	–	–	24.0	20.1
收入	<u>99.1</u>	<u>100.0</u>	<u>229.5</u>	<u>100.0</u>	<u>119.7</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

如上表所示，截至2011年6月30日止年度本集團收入的約89.3%與截至2010年和2011年6月30日止兩個年度獲得的銷售合同有關；截至2012年6月30日止年度本集團收入的約84.6%與截至2011年和2012年6月30日止兩個年度獲得的銷售合同有關；而截至2012年12月31日止六個月本集團收入的約87.8%與截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月獲得的銷售合同有關。

下表載列本集團於以往業績記錄期內獲得的銷售合同分析（按銷售合同總值）：

	截至6月30日止年度				截至2012年	
	2011年		2012年		12月31日止六個月	
	港元	%	港元	%	港元	%
人民幣1,000,000元或以下	54,842,036	27.2	47,433,503	18.5	24,735,818	32.6
高於人民幣1,000,000元 但低於人民幣						
5,000,000元	93,984,958	46.7	91,789,921	35.9	43,360,880	57.0
人民幣5,000,000元或以上	52,636,022	26.1	116,804,896	45.6	7,884,355	10.4
	<u>201,463,016</u>	<u>100.0</u>	<u>256,028,320</u>	<u>100.0</u>	<u>75,981,053</u>	<u>100.0</u>

本集團於以往業績記錄期內獲得的銷售合同包括工業自動化系統和污泥處理產品項目和提供售後服務的銷售合同。本集團於截至2012年6月30日止兩個年度所獲銷售合同的總價值呈遞增趨勢。本集團所獲銷售合同的總價值由截至2010年6月30日止年度的約131,000,000港元增加約53.4%至截至2011年6月30日止年度的約201,500,000港元，其後增加約27.4%至截至2012年6月30日止年度的256,000,000港元。於截至2012年12月31日止六個月，本集團進一步獲得總價值約為76,000,000港元的銷售合同。

於截至2011年12月31日止六個月和截至2012年6月30日止六個月，本集團已收取的銷售合同總值分別約為85,300,000港元及170,700,000港元。於截至2012年12月31日止六個月，本集團已收銷售合同總值約為76,000,000港元，因此較截至2011年12月31日止六個月下降9,300,000港元或約10.9%。董事確認，出現下降主要是由於本集團若干客戶於截至2012年12月31日止六個月減少生產設施的資本投入，導致本集團所獲得價值超過5,000,000港元的銷售合同數量較截至2011年12月31日止六個月減少四份。

## 業 務

本集團於截至2012年12月31日止六個月已收取的銷售合同總值約為76,000,000港元，較本集團於截至2012年6月30日止年度已收取的銷售合同總值約256,000,000港元按年下降104,000,000港元或約40.6%，僅供參考。

於最後實際可行日期，本集團手頭銷售合同約為197,900,000港元。董事進一步確認，本集團所獲得的銷售合同金額並未承受任何季節性波動。

鑑於過往在以往業績記錄期內確認收入的時間，加上我們已採取措施降低與長期現場測試有關的風險及減少因日後延遲確認收入導致財務業績可能出現的波動，董事認為有關風險微乎其微。

下表載列本集團於以往業績記錄期內獲得的銷售合同分析以及按新老客戶劃分的收入貢獻：

	截至6月30日止年度								截至2012年			
	2011年				2012年				12月31日止六個月			
	合同 數目	%	港元	%	合同 數目	%	港元	%	合同 數目	%	港元	%
老客戶 (附註1)	421	91.1	181,206,257	89.9	417	87.4	156,427,266	61.1	228	77.6	36,925,036	48.6
新客戶 (附註2)	41	8.9	20,256,759	10.1	60	12.6	99,601,053	38.9	66	22.4	39,056,017	51.4
	<u>462</u>	<u>100.0</u>	<u>201,463,016</u>	<u>100.0</u>	<u>477</u>	<u>100.0</u>	<u>256,028,319</u>	<u>100.0</u>	<u>294</u>	<u>100.0</u>	<u>75,981,053</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 老客戶指於相關財政年度／期間簽訂銷售合同時，與本集團擁有的業務關係超過一年的客戶。
2. 新客戶指於相關財政年度／期間簽訂銷售合同時，與本集團擁有的業務關係少於一年的客戶。

### 經營現金流入及流出的時間和重大現金流錯配風險

儘管由於客戶預付款於2011年6月30日、2012年6月30日和2012年12月31日分別佔相關日期存貨結餘（不包括備用零部件）的約111.9%、100.9%和95.2%，於以往業績記錄期內已收客戶現金與應付供應商現金款項之間的現金流錯配不大，於截至2011年及2012年6月30日止年度和截至2012年12月31日止六個月的採購額分別佔相關年度／期間已收客戶預付款的約71.6%、60.1%和66.4%，但我們向客戶提供的付款及信貸期與供應商向我們提供的付款及信貸期的時間差可能會對我們的現金流及我們日後滿足營運資金需求的能力產生不利影響。與重大現金流錯配及相關風險有關的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節「交付及／或安裝工業自動化系統和污泥處理產品出現任何延誤可能會對我們的現金流量狀況和經營業績產生影響，並可能導致我們日後的收入出現重大波動」一段。有關降低相關風險的措施詳情，請參閱本節「就降低重大現金流錯配風險所採取的內部控制措施」一段。

### 定價政策及原材料成本波動

我們的工業自動化系統及污泥處理產品乃根據項目全包總價的固定價格合同向客戶提供。因此，本集團於以往業績記錄期及直至最後實際可行日期的大部份收入均來自固定價格合同。我們一般在考慮多項因素後釐定項目價格，該等因素包括但不限於工程、原材料、勞工成本、我們的目標毛利率以及原材料成本波動風險。然而，由於我們於以往業績記錄期及直至最後實際可行日期所簽訂的大部份銷售合同均為固定價格性質，且與原材料供應商的採購安排乃在相關銷售合同簽訂後訂立，因此如果於簽訂銷售合同至下發相關採購訂單期間，本集團的原材料成本意外上漲，本集團將難以向客戶轉嫁任何原材料成本增幅。由於意外技術問題及其他不可預見原因可能會導致我們產生不可收回的額外成本，因此實際成本可能與我們的預測不同。由於我們以固定價格簽訂項目或提供服務，因此我們面臨成本超支風險。與原材料價格和供應波動以及成本超支有關的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節「倘我們未能準確估計成本或未能按固定價格合同在估計成本範圍內履行合同，我們的經營業績會受到不利影響」及「我們生產工藝所使用的原材料（特別是逆變器、低壓組件和模塊）的價格和供應波動可能導致生產成本增加和影響本集團的經營業績」各段。有關降低相關風險的措施詳情，請參閱本節「就降低成本超支風險所採取的內部控制措施」一段。

## 重大存貨結餘

存貨包括原材料、在製品和製成品。於2011年6月30日、2012年6月30日和2012年12月31日，存貨價值分別佔資產總值的約47.3%、44.4%和49.2%。存貨結餘數額巨大主要是由於生產、現場安裝和測試週期相對較長，這是因為已交付有待進行現場安裝和測試的所有產品若尚未在客戶的場地通過最終測試和檢測，則會在我們的存貨中列作製成品。於2011年6月30日、2012年6月30日和2012年12月31日，製成品價值分別佔相關日期存貨結餘的約37.0%、30.5%和42.5%。

於2011年和2012年6月30日及2012年12月31日，一批成本分別約8,500,000港元、3,300,000港元和2,000,000港元的原材料已視為報廢。倘我們的備用零部件因工業自動化系統和污泥處理產品的技術革新、不當維護或該等備用零部件的市場價低於日後的成本價等原因而報廢，我們將會就此錄得減值虧損，這將會對我們的經營業績產生不利影響。詳情請參閱本招股章程「風險因素」一節「倘存在重大存貨結餘且我們的備用零部件報廢或市場價低於日後的成本價，則我們的經營業績或會受到不利影響」一段。有關降低相關風險的措施詳情，請參閱本節「就降低重大存貨結餘風險所採取的內部控制措施」一段。

## 內部控制

為降低我們業務模式的內在重大風險，我們已採納和實施若干政策和內部控制。董事負責監察我們的內部控制體系及檢討其效果。

### 就降低產品完成現場測試和接收出現延遲的風險以及確保及時確認收入所採取的內部控制措施

為加快客戶的現場安裝流程，在產品交付後，我們將指派技術人員前往客戶地點提供產品現場安裝指引。安裝完成後，技術人員會定期回訪客戶進行實地檢查，以按照客戶與我們協定的參數和標準評估我們何時進行現場測試和檢測。倘技術人員發現客戶已做好測試準備但故意延遲現場測試和檢測程序，或客戶滿意現場測試和檢測結果但並未及時開具測試證明，技術人員將立即向我們的管理層匯報，我們的管理層將直接與客戶的高級管理人員聯繫，以解決有關事宜。

為進一步確保在產品通過現場測試和檢測後及時記錄銷售及相關銷售成本，我們亦採用下列內部控制措施：

- 我們制定政策規定所有技術人員須在客戶出具證明後的10天內向會計及財務部門送交測試證明以作記錄；
- 會計及財務部門將會與工程部門對未完成項目的狀況進行月度審查，確保通過客戶檢測的項目已取得所有測試證明；
- 會計及財務部門會將每月獲得的測試證明情況與該月的銷售情況進行比對，確保於收到測試證明後記錄所有收入；
- 會計及財務部門將定期審查會計憑證，確保所有收入和相關銷售成本已妥為記錄；及
- 我們的會計員工將負責在技術人員造訪客戶場地前記錄現場測試及檢測的時間表，以確保他們可在每個月底收到所有測試證明。

#### **就降低重大現金流錯配風險所採取的內部控制措施**

為降低日後重大現金流錯配的潛在風險，我們已實施多項內部控制措施，包括但不限於：(i)舉行季度會議分析財務狀況及經營業績；(ii)會計及財務部門編製月度報告以監察項目產生的實際成本；及(iii)編製項目的月度現金流計劃。我們的會計及財務部門將會根據現金流計劃向客戶收取款項或向供應商支付款項，以確保我們擁有足夠的現金流滿足項目資金需求。

### 就降低成本超支風險所採取的內部控制措施

為降低成本超支風險，我們已實施內部控制措施，包括但不限於：(i)根據每個項目的特定需要制定採購成本和開支預算，以控制項目成本；(ii)我們在與客戶釐定合同價格之前核實原材料成本；(iii)每個季度都對原材料價格趨勢進行分析；(iv)與原材料供應商簽訂固定價格協議；(v)嚴密監控市場價格和密切關注市場預測和市況分析；(vi)及時下發原材料採購訂單；及(vii)及時向相關供應商支付定金、預付款和進度款。

### 就降低重大存貨結餘風險所採取的內部控制措施

我們已實施不同的存貨管理流程監控存貨，例如定期對倉庫進行存貨核查以及透過對零部件存貨的狀況進行實物評估及年期分析，在存貨盤點期間確定報廢貨品。有關存貨控制措施詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「存貨控制」一段。

董事認為，上述措施可加強我們項目運作週期各階段及商業運作的控制環境，因此認為本集團採取的內部控制措施在降低：(i)延遲完成產品現場測試和接收；(ii)延遲確認收入；(iii)重大現金流錯配；(iv)成本超支；及(v)重大存貨結餘的風險方面屬充足及有效。

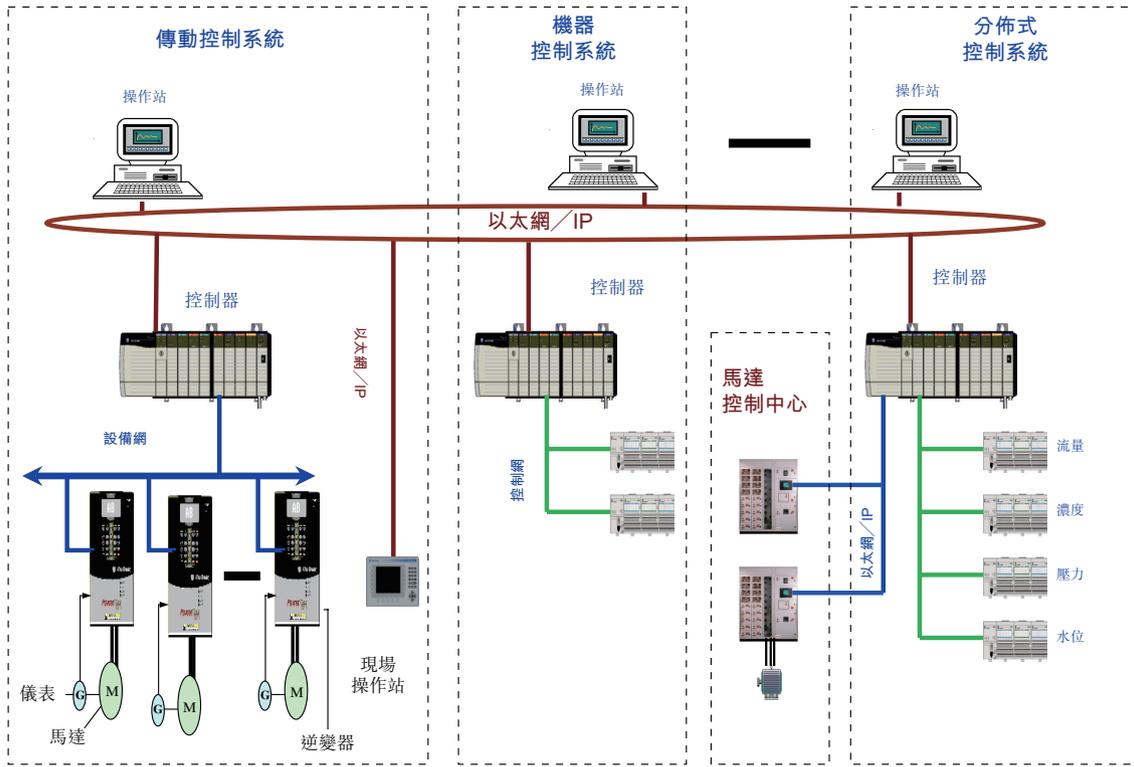
### 我們的產品和服務

我們的主要業務分部包括：(i)生產和銷售工業自動化系統和污泥處理產品；及(ii)提供售後服務。

### 工業自動化系統

我們的工業自動化系統乃根據客戶提供的規格和要求定制，主要向造紙業客戶及電力和冶金等其他行業客戶銷售。近年來，我們亦向韓國、日本和美國等國家的知名跨國公司在中國成立的公司銷售工業自動化系統。

我們的工業自動化系統主要包括(i)傳動控制系統；(ii)分佈式控制系統；(iii)機器控制系統；及(iv)馬達控制中心，詳情如下圖所示：



我們的上述工業自動化系統本身均具有獨特的功能。傳動控制系統是造紙機所需的核⼼系統。傳動控制系統使用設備網控制所有機器在生產過程中所用信息的整體傳輸。分佈式控制系統亦使用設備網監控造紙過程中所用紙漿的壓力、流量、濃度和水位，但其屬於不是所有造紙機均需要的選擇性系統。如果與傳動控制系統連接，機器控制系統與傳動控制系統高度兼容，方可正常運轉，用於控制和管理造紙機內使用通過以太網／IP接收的信息的各部件。馬達控制中心通過設備網接收的信息控制生產過程中所用所有機器的電力供應。

我們四類工業自動化系統的主要功能為：

- 提高操作精度；
- 在危險環境下減少人工作業，進而提高整體工作場所安全水平；
- 減少操作時間和工作處理時間；及
- 減少對人力的依賴，進而可將更多資源分配至其他人力密集型工作。

下表載列我們的四大類工業自動化系統的主要特點和應用領域：

**產品**

傳動控制系統

型號：

- AC3700



**應用**

造紙、電力及冶金

**主要特點**

- 使用設備網為生產過程中使用的所有機器實時控制信息傳輸，如機器速度
- 可對生產機器進行精確監控和操作

**產品**

分佈式控制系統

型號：

- DCS5000



**應用**

造紙

**主要特點**

- 控制造紙機的運作，如生產厚度不同的紙張的紙漿壓力、流量、濃度和水位
- 可根據用戶的實際需要不斷升級

產品

應用

機器控制系統



造紙

主要特點

- 協助造紙機各部件 (如滾筒) 的整體監督、控制和管理，並具備故障診斷、警報系統和記錄功能，從而能提高整體安全和控制水平，減少機器停機的可能性
- 檢測造紙機的早期異常，方便及時維修，因此減少因機器停機造成的經營損失
- 提高生產效率和質量

產品

應用

馬達控制中心



造紙

型號：

- V-PAK

主要特點

- 控制生產過程所用全部系統運作所需的電力供應
- 利用設備網通訊網絡通過網絡接收控制信號，從而實現馬達的預防性維護，這意味著早期故障可在出現或發展為重大缺陷前得到檢測和校正

## 污泥處理產品

我們的污泥處理產品包括壓濾機和鋼帶式壓濾機。設計這些產品的目標是向客戶提供以低成本實現較高固體乾燥度的過濾選擇。我們的污泥處理產品乃根據客戶提供的規格和要求定制。

下表載列我們的兩種污泥處理產品各自的主要特點和應用領域：

### 產品

### 應用

#### 壓濾機

造紙、環保及化工

#### 型號：

- XZZQG/800-U，  
型號800
- XZZQG/1000-U，  
型號1000
- XZZQG/1250-U，  
型號1250
- XZZQG/1500-U，  
型號1500



### 主要特點

- 設計目標是通過擠壓程序提高濾餅中的乾燥度
- 在過濾程序中使用濾板 (附註)
- 採用獨家技術的濾板防止上拱裝置，均化密封力，防止泥漿洩漏
- 從供應商購買的組件，具有良好的密封性能，安全性高、能耗低、噪音低，水電隔離，擁有保護蓋及防腐
- 鋼制板框結構，可自由伸縮，因此能避免機器受到不必要的張力，增加其整體穩定性

*附註：* 濾板可經受高溫和高壓。濾板無法滲透，作用是壓縮濾池內的濾餅，進而實現更高壓力。濾板分三類：普通濾板、壓榨隔膜濾板和超高溫濾板。

產品

應用

鋼帶式壓濾機

造紙

型號：

- GDY2500，型號2500



主要特點

- 能實現高壓過濾和持續有效脫水，因此適合用於多種類型的污泥處理
- 過濾工序主要是使兩片濾布和濾帶通過多種變化排列的輥子系統而進行
- 將脫水的污泥從兩片濾布（由板鏈帶支持）之間的篩子引入。濾帶進入輥子系統使污泥受壓，水從污泥中擠壓出來
- 全自動閉合回路網絡控制系統，可同時操作每個壓力區，實時修正，獨立控制最高達3,000牛頓／厘米的濾帶張力
- 濾帶能增加表面面積，令整個脫水工序更好、更安全和更穩定

我們估計我們工業自動化系統和污泥處理產品的平均更換週期分別為約12年和約7年，前提是客戶於上述期間內對機器進行定期檢測和維護以確保正常運行。有關我們工業自動化系統和污泥處理產品的更換週期較長所產生的影響有關的資料，請參閱本招股章程「風險因素」一節「我們工業自動化系統和污泥處理產品的使用期較長，因此平均更換週期可能較長」一段所載的風險因素。

## 售後服務

我們向工業自動化系統或污泥處理產品的客戶提供售後服務。我們一般致力於在24小時內處理客戶遇到的產品相關問題。根據我們客戶的要求，我們提供的售後服務包括現場工程和維護服務及／或維修和更換備用零部件。如果是在我們的銷售合同規定的保修期內，我們免費提供這種服務，而若在保修期（一般為自交付日期起18個月或現場測試後12個月（以較早者為準））以外提供有關服務，則我們會向客戶收費。我們售後服務的付款大部份在提供相關服務之前或七日後支付。提供售後服務產生的收入分別佔我們截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約12.1%、6.2%和7.0%。我們相信，我們的售後服務可讓我們發揮我們的技術和工程專長，並且能夠使我們留住客戶和更好地了解他們的需要。

## 項目運作流程

### 我們工業自動化系統和污泥處理產品項目運作過程的整體流程

下表載列我們工業自動化系統和污泥處理產品項目運作過程的各個階段：

階段	工業自動化 系統所需的 實際平均時間	污泥處理 產品所需的 實際平均時間	相關階段完成後 收取的累計金額 (按應佔合同價值 的百分比計算)
銷售合同生效	於合同簽訂日期 或付清頭期款後 (於合同簽訂當日 或自合同日期起 計30天內)	於合同簽訂日期 或付清頭期款後 (於合同簽訂當日 或自合同日期起 計30天內)	10%至30%

業 務

階段	工業自動化 系統所需的 實際平均時間	污泥處理 產品所需的 實際平均時間	相關階段完成後 收取的累計金額 (按應佔合同價值的 百分比計算)
項目設計、開發和評估	84天	33天	-
向供應商採購和 驗收原材料	36天	61天	-
組裝／生產工業自動化系統／ 污泥處理產品、內部檢測、 包裝及交付產品	45天	128天	在產品交付後收取最多 90%至95%
現場測試和檢測、客戶開具測 試證明及接收產品	133天	285天	-
保修期	自交付日期起計 18個月或完成 現場測試後的 12個月(以較早 者為準)	自交付日期起計 18個月或完成 現場測試後的 12個月(以較早 者為準)	100%

### 整個項目運作週期所需的平均時間

本集團的一般項目週期包括幾個運作階段，完成一個工業自動化系統和污泥處理產品項目平均所需的時間約為298天及507天。生產週期較長主要是由於我們工業自動化系統及污泥處理產品現場安裝及測試流程需要時間。

### 銷售合同的簽訂和生效

我們直接與客戶磋商和落實合同條款。一般而言，合同價值的10%至30%須根據銷售合同的條款於合同簽訂當日或指定時間段（通常為自合同日期起計30天內）預付。生效日期指合同開始生效的日期，通常為合同當日或根據相關銷售合同的條款結清頭期款當日。

### 項目設計、開發和評估

銷售合同一經簽訂，我們的銷售和營銷團隊、技術團隊及生產團隊將組成項目實施團隊，以設計和制訂項目實施計劃，並將草擬一份預期時間表，當中載有（其中包括）原材料採購、生產及預期交付日期。我們的技術團隊將參考客戶提供的技術規格和要求制訂詳細的產品設計方案。

### 採購和驗收原材料

項目設計完成後，項目實施團隊將根據詳細的項目設計決定採購必要原材料、制定生產工序及分配必要人員。我們的採購團隊將根據項目實施計劃採購原材料。在與客戶訂立銷售合同後，我們將與供應商訂立採購安排以採購單個項目所需的必要原材料，旨在確保可根據生產計劃及時交付原材料及避免原材料價格在項目過程中出現任何波動。董事確認，於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無因成本估算失誤而遭致任何項目虧損。就我們的工業自動化系統和污泥處理產品而言，整個過程（由項目設計、開發和評估到向供應商採購和驗收原材料）一般平均需要120天和94天。

### 組裝／生產、內部檢測、包裝和交付工業自動化系統和污泥處理產品

在收到客戶發出的訂單後，銷售和營銷部門將通知設計部，而我們將會委派一名工程師擔任項目負責人。我們在收到供應商提供的原材料後不久即開始進行產品生產。生產過程主要涉及組裝我們自行開發的軟件產品和供應商供應的硬件。組裝過程完成後，我們將會對最終產品進行內部檢測，隨後方會交付予客戶。由於我們的生產過程主要涉及組裝向供應商採購的零部件，對人力的依賴較大，因此產品生產不需要投入大量生產設備。

生產過程的每一步所需的時間主要取決於（其中包括）訂單數量、客戶所提供規格和技術要求的複雜程度及組裝最終產品所需提供的零部件等因素。就生產四類工業自動化系統而言，由開始初步加工到交付產品平均需要45天，而就污泥處理產品而言，由開始初步加工到向客戶交付最終的污泥處理產品一般平均需要128天（視乎單個項目的複雜程度和規模而定）。工業自動化系統和污泥處理產品的客戶通常須於交付後支付合同價值的最多約90%至95%。

### 現場測試和檢測、客戶開具測試證明及接收產品

在將工業自動化系統或污泥處理產品運抵客戶場地後，客戶須與我們一同進行現場安裝和測試，倘對測試結果表示滿意，客戶將向本集團開具測試證明，承認接收我們的產品。儘管本集團於以往業績記錄期內與客戶訂立的銷售合同並無列明客戶確認接收產品的最大期限，且亦無列明完成產品現場安裝及測試的協定時間，但於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們與客戶之間並無發生與客戶接收產品有關的重大糾紛。待收到客戶的測試證明確認成功完成現場測試並驗收產品後，該等項目的銷售合同金額（扣除增值稅）將確認為收入。董事確認，本集團的收入確認政策符合行業規範。於以往業績記錄期內，從開始組裝／生產工業自動化系統和污泥處理產品到收入確認分別平均耗時約178天和413天。現場安裝和測試在客戶的場地進行。

工業自動化系統的現場安裝、測試和檢測的平均完成時間一般為133天，佔整個項目操作流程所需總平均天數的約44.6%。然而，於以往業績記錄期內，本集團經歷工業自動化系統的最長現場安裝、測試和檢測時間為12個月左右，此乃由於現場安裝、測試和檢測的實際完成時間因客戶自身的計劃而遭延誤。該項目的收入已於截至2011年6月30日止年度確認，佔同年工業自動化系統銷售收入的約0.7%。

造紙機的組裝工作涉及各種零部件的組裝，包括我們的工業自動化系統及其他供應商提供的零部件。我們的工業自動化系統及其他供應商提供的組裝零部件一般可同時在客戶的造紙機上進行安裝，安裝工作需在對客戶的造紙機進行現場測試前完成。由於零部件（我們的工業自動化系統除外）並非由本集團提供，因此我們無法控制客戶在安裝該等其他零部件時所需的時間，且我們面臨產品完成現場測試和接收出現延遲的風險，這可能會對我們的經營業績產生不利影響。與產品交付及／或安裝出現延遲有關的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節「交付及／或安裝工業自動化系統和污泥處理產品出現任何延誤可能會對我們的現金流量狀況和經營業績產生影響，並可能導致我們日後的收入出現重大波動」一段。有關降低相關風險的措施詳情，請參閱本節「就降低產品完成現場測試和接收出現延遲的風險以及確保及時確認收入所採取的內部控制措施」一段。在所有相關零部件（包括我們的工業自動化系統）安裝完畢前，我們將無法對客戶的全套造紙機進行現場測試。因此，現場安裝所需的實際時間將取決於組裝客戶的造紙機所需的所有必要零部件（包括本集團的工業自動化系統）何時全部安裝完畢。

造紙機的核心零部件（不包括本集團提供的工業自動化系統）包括：(i)在製備紙漿時轉變樹木／植物纖維形態的精煉機；(ii)於造紙過程中消除無用顆粒或雜質的清潔器；(iii)紙漿輸出至網案的網前箱；(iv)形成紙張所用的網案；(v)消除紙張水分所用的滾筒壓力機；及(vi)進一步降低紙張水分的乾燥系統。客戶造紙機需要上述核心零部件來維持正常運作。除我們供應的工業自動化系統外，我們目前無能力或計劃製造或採購其他核心零部件來組裝客戶的造紙機。

污泥處理產品的現場安裝、測試和檢測的平均完成時間一般為285天，佔整個項目操作流程所需總平均天數的約56.2%。然而，於以往業績記錄期內，本集團經歷污泥處理產品的最長現場安裝和測試時間為17個月左右，此乃由於現場安裝、測試和檢測的實際完成時間因客戶自身的計劃延遲而延遲。該項目的收入已於截至2012年12月31日止六個月確認，佔同期污泥處理產品銷售收入的25.1%。

就董事所悉及所知，組裝造紙機的其他零部件供應商的現場安裝、測試及檢測時間一般較長，因此董事認為，本集團於以往業績記錄期內經歷現場安裝、測試和檢測時間較長的情況符合造紙機組裝過程中的行業慣例。除上文披露者外，於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們尚未經歷長期無法獲得客戶驗收的情況。

### 保修期

我們工業自動化系統和污泥處理產品的銷售合同通常規定保修期為自交付日期起計18個月或現場測試完成後的12個月（以較早者為準）。於保修期內，我們的工程師免費提供現場工程和維護服務及／或維修和更換若干零部件。保修期屆滿後，客戶須向我們支付合同價值的剩餘5%至10%。

## 業 務

### 客戶

下表載列截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月按客戶所採購產品及／或服務的類型劃分的客戶數目分析：

	截至6月30日止年度				截至2012年	
	2011年		2012年		12月31日止六個月	
	數量	%	數量	%	數量	%
採購工業自動化系統 及使用售後服務	22	18.1	27	18.1	16	15.4
僅採購工業自動化系 統	53	43.8	57	38.3	18	17.5
僅使用售後服務	44	36.4	53	35.6	46	44.7
僅採購污泥處理產品	2	1.7	12	8.0	22	21.4
採購工業自動化系統 和污泥處理產品	—	—	—	—	1	1.0
總計	<u>121</u>	<u>100.0</u>	<u>149</u>	<u>100.0</u>	<u>103</u>	<u>100.0</u>

於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月合共有66名、82名和62名客戶使用我們的售後服務，分別佔我們於相應期間客戶總數的約54.5%、55.0%和60.2%。

## 業 務

客戶於截至2011年和2012年6月30日止年度及截至2012年12月31日止六個月與我們維持業務關係的平均期限分別約為3.7年、4.4年和3.6年。下表載列於以往業績記錄期內客戶與本集團的業務關係年限：

與本集團的業務 關係年限	截至6月30日止年度		截至2012年
	2011年	2012年	12月31日
	客戶數量		止六個月 客戶數量
兩年以下	15	12	40
兩年至五年	70	83	32
五年以上	36	54	31
總計	<u>121</u>	<u>149</u>	<u>103</u>

董事確認(i)本集團並無遇到客戶嚴重違反銷售合同條款或取消訂單的情況；及(ii)於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，已出售的貨品並無存在缺陷。

下表載列本集團於截至2011年6月30日止年度前五大客戶的詳情：

排名	客戶名稱	主營業務	所在地 (省/市)	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	所產生 的收入 (百萬港元)	佔本集團 總收入 的概約 百分比 (%)
1	浙江華章 自動化	批發和進出口工業 自動化系統的 零部件和提供工業 自動化系統的 相關輔助服務	浙江杭州	1.7美元	5	10.1	10.2
2	客戶A	造紙	四川樂山	人民幣277.0元	2	6.0	6.1
3	客戶B	造紙	廣東東莞	人民幣3.0元	4	5.4	5.5
4	客戶C	造紙	廣東東莞	人民幣25.0元	8	4.9	5.0
5	客戶D	供電	黑龍江大慶	人民幣20.0元	1	4.0	4.0

## 業 務

下表載列本集團於截至2012年6月30日止年度前五大客戶的詳情：

排名	客戶名稱	主營業務	所在地 (省／市)	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	所產生 的收入 (百萬港元)	佔本集團 總收入 的概約 百分比 (%)
1	客戶E	製造造紙機械	山東淄博	人民幣120.0元	10	32.9	14.3
2	客戶F	造紙	浙江杭州	人民幣80.0元	5	26.3	11.4
3	客戶G	造紙	浙江杭州	人民幣60.0元	9	19.5	8.5
4	客戶H	造紙	廣東東莞	800.0港元	10	18.4	8.0
5	客戶I	造紙	廣東東莞	人民幣240.0元	8	13.3	5.8

下表載列本集團於截至2012年12月31日止六個月前五大客戶的詳情：

排名	客戶名稱	主營業務	所在地 (省／市)	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	所產生 的收入 (百萬港元)	佔本集團 總收入 的概約 百分比 (%)
1	客戶H	造紙	廣東東莞	800.0港元	10	14.0	11.7
2	客戶J	造紙	湖北孝感	38.4美元	1	12.6	10.5
3	客戶K	造紙	浙江吉安	人民幣936.0元	1	11.1	9.3
4	客戶L	造紙	廣東湛江	人民幣 1,100.0元	2	10.5	8.8
5	客戶M	造紙	浙江衢州	人民幣 116.0元	2	8.3	7.0

我們工業自動化系統的銷售收入分別佔截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約85.5%、87.5%和58.0%，而我們污泥處理產品的銷售收入分別佔截至2011年和2012年6月30日止年度及截至2012年12月31日止六個月總收入的約2.4%、6.3%和35.0%。我們的大部份收入來自向中國造紙業客戶銷售工業自動化系統。

截至2011年和2012年6月30日止兩個年度各年及截至2012年12月31日止六個月，向我們的前五大客戶的銷售額合共分別約為30,400,000港元、110,300,000港元和56,500,000港元，佔相關期間總收入的約30.7%、48.1%和47.2%。截至2011年和2012年6月30日止兩個年度各年及截至2012年12月31日止六個月，向我們的最大客戶的銷售額分別約為10,100,000港元、32,900,000港元和14,000,000港元，佔相關期間總收入的約10.2%、14.3%和11.7%。截至2011年6月30日止年度，浙江華章自動化是我們的最大客戶。有關浙江華章自動化的進一步資料和該公司與本集團的關係，請參閱本招股章程「與控股股東的關係」一節「除外業務」一段。於以往業績記錄期內，除浙江華章自動化外，前五大客戶均非本公司關連人士。本集團與浙江華章自動化的交易於上市後會繼續，有關詳情請參閱本招股章程「持續關連交易」一節。

就董事所深知，除控股股東朱先生、王先生、劉先生及朱女士外，我們的董事或其各自聯繫人概無，且擁有我們的已發行股本5%以上的現有股東亦概無於任何前五大客戶中擁有任何權益。董事確認，於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們與現有客戶之間並無任何尚未解決的重大爭議。

於以往業績記錄期內，我們工業自動化系統和污泥處理產品的前五大項目（按合同價值計）

我們的董事認為，我們參與有關項目反映了我們產品和服務的質量和市場地位。下表載列我們於以往業績記錄期內完成的前五大工業自動化系統項目和污泥處理產品項目的詳情（按合同價值排序），就該等項目確認的收入合共分別佔截至2011年6月30日止年度總收入的約16.9%和2.4%、分別佔截至2012年6月30日止年度總收入的約32.3%和6.2%及分別佔截至2012年12月31日止六個月總收入的約18.1%和31.6%。

## 業 務

### 截至2011年6月30日止年度完成的前五大工業自動化項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2011年
									6月30日 止年度 確認的收入 (附註2) (人民幣)
造紙	四川	傳動控制系統	5	4,000,000	09/11/2009	09/11/2009	30/06/2010	16/05/2011	3,418,803
造紙	廣東	傳動控制系統	1	3,680,000	30/10/2009	16/11/2009	14/08/2010	23/10/2010	3,145,299
造紙	廣東	分佈式控制系統/ 馬達控制中心	1/1	3,304,000	10/11/2009	20/11/2009	12/04/2010	05/08/2010	2,823,932
造紙	山東	機器控制系統/ 傳動控制系統	1/1	3,200,000	01/09/2008	01/09/2008	18/11/2010	25/06/2011	2,735,043
造紙	浙江	分佈式控制系統/ 傳動控制系統	1/1	2,560,000	24/03/2010	24/03/2010	25/08/2010	30/12/2010	2,188,034

附註：

- 有關我們工業自動化系統的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。

## 業 務

### 截至2012年6月30日止年度完成的前五大工業自動化項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2012年
									6月30日 止年度 確認的收入 (附註2) (人民幣)
造紙	山東	傳動控制系統	1	8,000,000	07/07/2011	14/07/2011	31/03/2012	14/06/2012	6,837,607
		分佈式控制系統	1	8,800,000	19/10/2011	24/11/2011	26/05/2012	15/06/2012	7,521,368
		馬達控制中心 (附註5)	1	13,800,000	22/01/2012	14/02/2012	29/04/2012	15/06/2012	11,794,872
造紙	浙江	傳動控制系統/ 機器控制系統	1/1	11,900,000	30/03/2010	30/03/2010	23/12/2010	30/08/2011	10,170,940
造紙	廣東	傳動控制系統	2	10,280,000	27/01/2011	27/01/2011	8/11/2011	12/06/2012	8,786,325
造紙	廣東	傳動控制系統	2	9,990,000	27/01/2011	27/01/2011	13/10/2011	15/03/2012	8,538,462
造紙	浙江	傳動控制系統	1	8,600,000	09/02/2010	09/02/2010	10/03/2011	24/11/2011	7,350,427

附註：

- 有關我們工業自動化系統的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。
- 該項目包括三份合同，詳情載於上表。

## 業 務

### 截至2012年12月31日止六個月完成的前五大工業自動化項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2012年 12月31日 止六個月 確認的收入 (附註2) (人民幣)
製造金屬板和 機械設備	江蘇	傳動控制系統	1	5,650,000	29/03/2011	11/04/2011	08/12/2012	09/12/2012	4,829,059.83
造紙	湖北	分佈式控制系統/ 馬達控制中心	1/1	4,300,000	08/10/2012	23/10/2012	27/11/2012	21/12/2012	3,675,213.68
造紙	廣西	傳動控制系統	2	3,900,000	15/04/2010	25/05/2010	09/12/2011	30/10/2012	3,333,333.33
造紙	浙江	傳動控制系統	1	3,420,000	21/10/2011	01/11/2011	03/08/2012	20/09/2012	2,923,076.92
造紙	廣東	馬達控制中心	1	3,380,000	12/04/2012	09/05/2012	04/09/2012	30/11/2012	2,888,888.89

附註：

- 有關我們工業自動化系統的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。

## 業 務

### 截至2011年6月30日止年度完成的前四大污泥處理項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2011年
									6月30日 止年度 確認的收入 (附註2) (人民幣)
造紙	山東	鋼帶式壓濾機	1	1,880,000	08/03/2010	08/03/2010	06/2010	29/12/2010	1,606,838
供應脫水過濾機	雲南	壓濾機	2	213,500	30/05/2011、 09/06/2011 (附註6)	30/05/2011、 09/06/2011	25/06/2011	25/06/2011 (附註7)	182,479
供應脫水過濾機	雲南	壓濾機	1	178,500	29/03/2011	29/03/2011	25/05/2011	25/05/2011 (附註7)	152,564
供應脫水過濾機	雲南	壓濾機	1	83,150	25/03/2011	25/03/2011	29/06/2011	29/06/2011 (附註7)	71,068

附註：

- 有關我們污泥處理產品的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。
- 由於截至2011年6月30日止年度只完成四個項目，因此只披露四個項目。
- 該項目包括有關銷售污泥處理產品和該項目所需的配套零部件的兩份合同，詳情載於上表。
- 該等項目涉及不需要現場測試的標準壓濾機銷售，因此該等項目於產品交付後完成。

## 業 務

### 截至2012年6月30日止年度完成的前五大污泥處理項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省/市)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2012年
									6月30日 止年度 確認的收入 (附註2) (人民幣)
造紙	浙江	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	3/2	8,280,000	25/04/2011	25/04/2011	25/08/2011、 14/09/2011	23/05/2012	7,076,923
造紙	廣東	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	2/2	4,950,000	30/06/2010	30/06/2010	08/10/2010	02/08/2011	4,230,769
污水處理	四川	壓濾機	2	188,000	15/03/2012	15/03/2012	12/06/2012	12/06/2012 (附註5)	160,684
污水處理	上海	壓濾機	1	145,000	19/08/2011	19/08/2011	17/10/2011	17/10/2011 (附註5)	123,932
污水處理	廣東	壓濾機	1	100,000	12/01/2012	12/01/2012	23/02/2012	23/02/2012 (附註5)	85,470

附註：

- 有關我們污泥處理產品的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。
- 該等項目涉及不需要現場測試的標準壓濾機銷售，因此該等項目於產品交付後完成。

## 業 務

### 截至2012年12月31日止六個月完成的前五大污泥處理項目（按合同價值計）

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	交付日期	項目完成日期 (附註4)	截至2012年 12月31日 止六個月 確認的收入 (附註2) (人民幣)
造紙	浙江	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	2/4	10,500,000	11/04/2011	03/05/2011	03/11/2011、 27/09/2011	27/08/2012	8,974,359
造紙	廣東	鋼帶式壓濾機	5	9,980,000	21/06/2010	13/07/2010	15/07/2011	11/12/2012	8,529,915
造紙	廣東	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	3/3	9,180,000	21/09/2011	12/10/2011	06/04/2012	23/09/2012	7,846,154
造紙	浙江	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	1/1	3,580,000	09/05/2011	07/07/2011	17/12/2011	29/09/2012	3,059,829
環保	湖北	壓濾機	4	2,700,000	28/11/2011	28/11/2011	20/08/2012	12/12/2012	2,307,692

附註：

- 有關我們污泥處理產品的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。

## 業 務

### 於2012年12月31日已簽訂合同但尚未完成的項目

下表載列我們於所示相關期間結束時手頭的工業自動化系統及污泥處理產品銷售合同分析：

	於6月30日				於2012年	
	2011年		2012年		12月31日	
	港元	%	港元	%	港元	%
第一類 (附註1)	58,596,206	30.4	48,110,943	21.4	56,905,744	31.4
第二類 (附註2)	134,299,619	69.6	177,111,576	78.6	124,138,106	68.6
	<u>192,895,825</u>	<u>100.0</u>	<u>225,222,519</u>	<u>100.0</u>	<u>181,043,850</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 第一類 – 合同已簽訂且貨品已交付，等待安裝、測試和檢測的項目。
2. 第二類 – 合同已簽訂，等待貨品交付、現場安裝、測試和檢測的項目。

下表載列於2012年12月31日的手頭銷售合同金額以及預計將於截至2013年6月30日及2014年6月30日止年度確認的第一類及第二類銷售合同的收入金額，以及於最後實際可行日期就該等銷售訂單已收客戶的預付款：

	於2012年 12月31日 港元	預計將於截至6月30日 止年度確認的收入		於最後實際 可行日期的 客戶預付款 港元
		2013年	2014年	
		港元	港元	
第一類 (附註1)	56,905,744	52,225,628	4,680,116	48,825,278
第二類 (附註2)	124,138,106	99,450,411	24,687,695	67,153,421
	<u>181,043,850</u>	<u>151,676,039</u>	<u>29,367,811</u>	<u>115,978,699</u>

附註：

1. 第一類 – 合同已簽訂且貨品已交付，等待安裝、測試和檢測的項目。
2. 第二類 – 合同已簽訂，等待貨品交付、現場安裝、測試和檢測的項目。

## 業 務

下表載列於2012年12月31日合同價值分別超過人民幣5,000,000元和人民幣1,000,000元的已簽訂合同但尚未完成的前五大工業自動化系統和污泥處理產品項目(按合同價值計)：

### 於2012年12月31日已簽訂合同但尚未完成的前五大工業自動化項目

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	實際交付日期 (附註8)	預計交付日期 (附註9)	狀態 (附註4)	截至6月30日	將予
										止財政年度 預計將予 確認的收入	確認收入 (附註2) (人民幣)
造紙	江蘇	傳動控制系統	1	8,380,000	15/01/2012	22/02/2012	13/10/2012	不適用	尚未完成 (附註5)	2014年	7,162,393
熱/電	山東	傳動控制系統	2	7,660,000	27/11/2011	08/12/2011	不適用	10/2013	尚未完成 (附註6)	2014年	6,547,009
造紙	江蘇	傳動控制系統	1	7,580,000	13/08/2011	13/08/2011	23/11/2012	不適用	尚未完成 (附註7)	2014年	6,478,632
造紙	四川	分佈式控制系統 /機器控制 中心	1/1	7,200,000	12/04/2012	12/04/2012	11/12/2012	不適用	已完成	2013年	6,153,846
造紙	廣東	傳動控制系統	1	7,080,000	25/05/2012	06/06/2012	不適用	05/2013	尚未完成 (附註7)	2013年	6,051,282

#### 附註：

- 有關我們工業自動化系統的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的約17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日(視乎相關銷售合同的條款而定)。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。
- 根據項目進度，預計客戶將於2013年8月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 根據項目進度，預計客戶將於2014年4月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 根據個別項目進度，預計客戶將於2013年7月之前就該等項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 實際交付日期指產品交付予客戶的日期，且指產品已交付的項目。
- 預期交付日期指產品預期將交付予客戶的日期，且指產品並未交付的項目。

## 業 務

### 於2012年12月31日已簽訂合同但尚未完成的前五大污泥處理項目

客戶 業務性質	位置 (省)	已出售產品	數量	合同總值 (附註2) (人民幣)	合同日期	開始日期 (附註3)	實際	預期	狀態 (附註4)	截至6月30日 止財政年度 預計將予 確認的收入	將予 確認收入 (附註2) (人民幣)
							交付日期 (附註9)	交付日期 (附註10)		2013年	
造紙	山東	鋼帶式壓濾機	6	11,980,000	22/03/2012	22/03/2012	10/04/2013	不適用	尚未完成 (附註5)	2013年	10,239,316
造紙	江蘇	鋼帶式壓濾機/ 壓濾機	1/2	4,838,000	29/09/2012	25/10/2012	25/01/2013	不適用	尚未完成 (附註6)	2013年	4,135,043
造紙	四川	壓濾機	3	4,665,700	13/03/2012	13/03/2012	27/07/2012	不適用	尚未完成 (附註7)	2013年	3,987,778
環保	湖北	壓濾機	13	1,830,000	07/12/2012	07/12/2012	不適用	06/2013	尚未完成 (附註7)	2013年	1,564,103
造紙	廣東	壓濾機	2	1,597,000	23/10/2012	23/10/2012	不適用	05/2013	尚未完成 (附註8)	2013年	1,364,957

附註：

- 有關我們污泥處理產品的銷售合同中列明的支付條款的詳情，請參閱本節「於以往業績記錄期內所簽一般銷售合同的主要條款」一段。
- 合同總值與將予確認收入之間的差額乃由於須按合同金額的約17.0%繳納稅項所致。
- 開始日期指合同開始生效的日期，通常指合同簽訂當日或支付頭期款當日（視乎相關銷售合同的條款而定）。
- 項目完成日期指全部合同金額確認為收入，即一般為客戶確認成功完成現場測試當日。
- 根據項目進度，預計客戶將於2013年6月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 根據項目進度，預計客戶將於2013年6月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 根據個別項目進度，預計客戶將於2013年5月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 根據項目進度，預計客戶將於2013年6月之前就該項目的現場測試和檢測開具測試證明。
- 實際交付日期指產品交付予客戶的日期，且指產品已交付的項目。
- 預期交付日期指產品預期將交付予客戶的日期，且指產品並未交付的項目。
- 該項目的兩台壓濾機已於2013年1月25日交付。鋼帶式壓濾機預期將於2013年5月交付。

### 於最後實際可行日期尚未完成的手頭合同

於最後實際可行日期，我們手頭共有150份合同尚未完成，其中與工業自動化系統和污泥處理產品項目有關的合同分別有117份和33份。該等合同的總價值約為197,900,000港元，約佔已交付產品但尚未完成現場安裝、測試和檢測的已簽訂合同的36.1%。董事確認，本集團於最後實際可行日期的手頭合同均具有法律約束力。

### 定價政策

我們的管理層負責制定和監控工業自動化系統和污泥處理產品定價政策。我們的管理層或會在計及現行市況、競爭、銷售訂單水平和原材料價格波動等多項因素後，確定是否提高產品售價以抵銷這些因素的影響。在釐定產品和服務價格時，我們將會考慮各項因素，包括生產成本、我們的目標毛利率、保修風險和相關銀行收費。我們設有審批制度，據此合同須根據合同價值經其中一名銷售總監或其中一名董事正式審批。不同合同價值的審批標準載列如下：

合同價值	審批人
低於人民幣5,000,000元	其中一名銷售總監
人民幣5,000,000元或以上	其中一名董事

就我們於保修期屆滿後提供的售後服務而言，我們收取的費用取決於所提供的服務範圍、客戶的規格和要求及項目的複雜程度。提供售後服務收取的服務費取決於若干因素，例如備用零部件的數量、參與員工數量、技術專家級別、產生的安裝、運輸及保險成本、現行市況及與相關客戶的業務關係。我們通常通過下列模式提供售後服務：(i)提供工程和維護服務及供應備用零部件（作為售後服務的一部份）；(ii)僅供應備用零部件；或(iii)僅向現有客戶提供工程和維護服務，以於保修服務屆滿後供維修和更換。倘我們的售後服務僅涉及供應備用零部件，我們一般按成本加成法收取費用。然而，倘我們在向客戶供應備用零部件的同時還提供工程和維護服務，我們可能會根據估計參與員工數量和技術專家級別考慮向客戶收取更高的售後服務費用。

我們的兩名銷售總監負責審批合同價值達人民幣5,000,000元及以下的合同。其中一名銷售總監在工業自動化系統行業擁有超過15年經驗，而另一名銷售總監在環保行業已有超過19年經驗。僅董事有權審批合同價值超過人民幣5,000,000元的合同。有關董事的詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層和員工」一節。

我們通過控制成本穩定各個產品的毛利率。我們認為，我們於以往業績記錄期內的整體毛利率保持相對穩定。

### 銷售和營銷

我們認為質量和聲譽對產品銷售至關重要。我們主要通過以下營銷渠道和方式宣傳我們的產品：(i)在有關行業刊物和雜誌上刊登廣告及發表專欄；(ii)我們發佈本集團和產品的近期新聞和資料的網站；(iii)參加各種行業展會；(iv)參加2010年舉行的第三屆中日造紙技術交流研討會等學術研討論壇；及(v)組織宣傳研討會和活動，以介紹我們的產品及擴大網絡。上述各種方式旨在推廣我們的品牌及提升本集團和產品的客戶知名度。於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，我們對營銷和推廣活動分別投入了約300,000港元、300,000港元和200,000港元，分別佔相關期間總收入的約0.3%、0.1%和0.2%。

### 競爭

#### 工業自動化

中國造紙業的工業自動化系統市場較為集中，業內五大供應商約佔2011年市場的59.7%。過去十年，中國政府鼓勵造紙業發展及技術創新的政策已推動了工業自動化系統市場的發展。中國工業自動化系統的供應商由以下三個類別組成：

- 已在中國建立辦事處，且擁有較大的市場份額和成熟的技術的知名跨國企業；
- 專注於年度產量低於500,000噸的若干中型造紙企業的中國企業；及
- 在規模和利潤較小的市場競爭的小型工業自動化系統企業。

有關工業信息產品市場競爭格局的其他資料，請參閱本招股章程「行業概覽」一節「中國造紙業工業自動化系統市場－競爭格局」一段。

根據Euromonitor的資料，工業自動化系統的發展與中國造紙業的壯大密切相關，而中國造紙業與中國國內生產總值於過去五年實現同步快速增長。此外，根據2011年中國造紙行業年度報告，中國紙張和紙板的總產出於2007年至2011年的複合年增長率約為7.8%。截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，本集團亦獲得工業自動化系統銷售訂單，總合同價值約為160,600,000港元、195,200,000港元和51,400,000港元。於最後實際可行日期，我們擁有總合同價值約為146,900,000港元的銷售訂單。因此，鑑於中國造紙業穩定增長、於以往業績記錄期獲得的銷售訂單及於最後實際可行日期的手頭訂單，及截至2012年6月30日止年度的工業自動化系統銷售收入較截至2011年6月30日止年度大幅增加約137.0%，董事認為工業自動化系統的過往業績記錄可繼續維持。

### 污泥處理

根據Euromonitor編製的報告，按2011年銷量計，帶式壓濾機行業的前五大供應商約佔市場份額的63.4%，包括跨國企業的中國附屬公司和中國企業。有關污泥處理產品的競爭主要來自壓濾機市場。目前中國造紙業壓濾機市場包括約200家企業，主要位於浙江杭州、江蘇無錫、上海、山東德州、河北衡水及河南禹州。壓濾機行業的市場集中度較高。截至2011年，造紙業壓濾機市場前五大供應商的市場份額約為54.6%。有關污泥處理產品市場競爭格局的其他資料，請參閱本招股章程「行業概覽」一節「中國造紙業污泥處理產品市場－競爭格局」一段。

儘管Euromonitor預計中國造紙業所生產每噸紙張和紙板的污泥產量於未來五年將會減少，但該預測的根據只是造紙企業受中國政府「十二五」規劃的獎勵政策所鼓勵，會採取措施降低造紙廢物。根據Euromonitor的資料，於「十一五」規劃期間，中國的污泥處理產品市場得到了快速發展，污泥處理能力及處理率增長迅速，同時也造成污泥總產量的不斷增加。此外，預計中國的污泥產量於2011年至2016年期間將按約

3.4%的複合年增長率持續增長，且預計該產量將達約19,500,000噸。因此，董事相信污泥處理產品市場仍有發展空間；加上憑藉我們在制定壓濾機行業標準和技術條件方面的經驗及我們服務污泥處理產品客戶（尤其是造紙企業）的經驗，董事認為本集團有能力獲得一定的污泥處理產品市場份額。截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，本集團亦獲得污泥處理產品銷售訂單，總合同價值分別約為28,800,000港元、45,600,000港元和15,000,000港元。於最後實際可行日期，我們擁有總合同價值約為51,000,000港元的銷售訂單。鑑於上文所述，董事認為污泥處理產品的過往業績記錄可繼續維持。

### **安裝、測試和退貨政策**

我們所有的工業自動化系統和污泥處理產品在交付前均已測試。我們在交付產品後向客戶提供現場安裝指導和測試服務。如果客戶滿意現場測試結果和產品質量，他們會向本集團簽發一份測試證明，以確認接受產品。如產品達不到銷售合同中的產品規格或要求或我們的產品出現應由我們負責的損害或缺陷（如運輸過程中的產品損壞），客戶可向我們退貨。產品一旦交付予客戶，如果產品在交付後因客戶自身原因（如儲存方法不當）而不能使用，本集團將不承擔客戶產生的相關損失，因為本集團認為產品交付後，將由客戶負責存放。董事確認，於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並未因客戶未能妥善保管已交付的產品而遭致任何虧損或產生任何成本。自交付日期至完成最終測試和檢測所消耗的時間因客戶不同而有所差異，在很大程度上取決於相關項目的複雜度和規模。工業自動化系統和污泥處理產品交付後平均需約133日及285日方可完成測試。由於我們的污泥處理產品推出時間不長，且相關技術仍在改善，因此從產品交付到完成測試所需的時間長於工業自動化項目。

### **客戶培訓**

我們的產品大多數按照客戶的規格定制。我們會提供產品安裝指導，且須按照現場測試程序進行。客戶服務團隊也會就產品的操作和定期維護向客戶提供培訓。客戶服務團隊還負責收集和處理客戶的反饋。

### 保修期內提供的服務

我們一般向客戶提供由我們的工業自動化系統和污泥處理產品交付日期起18個月或通過現場測試起12個月（以較早者為準）的產品保修期。於保修期內，我們工程師免費提供的售後服務包括現場工程和維護服務及／或維修及更換備用零部件。

我們也建立了客戶服務熱線，處理客戶遇到的產品相關問題。正常情況下，我們的目標是在24小時內處理客戶遇到的產品相關問題，包括產品的現場檢測。

我們計提一定的保修撥備，用於償付保修期內可能出現的潛在負債。我們根據銷售合同規定的保修期及相關產品的過往保修開支估計保修撥備。倘應計保修成本與估計有出入，我們將修訂該等成本的實際比率。就銷售享有保修服務的工業自動化系統和污泥處理產品而言，我們按約2.3%的實際比率計提撥備。

截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，我們分別計提保修撥備約1,800,000港元、4,800,000港元和2,300,000港元。截至2011年和2012年6月30日止年度及截至2012年12月31日止六個月，根據現有客戶於保修期內使用我們售後服務的完成合同數量和具有效保修期的完成合同總數計算的過往使用率分別約為13.9%、17.8%和13.9%。我們就確定應計保修成本作出的估計可能受到供應商提供的不合格材料和新產品開發的影響。

### 生產設施

我們的生產設施位於中國浙江省嘉興市桐鄉桐鄉經濟開發區第二工業區振華路。該地盤包括建於一幅地皮上的工業設施，其上建有九棟建築物。該九棟建築物的總建築面積約為23,056.45平方米，由本集團用作生產、附屬辦事處及宿舍用途。有關我們物業權益的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄三「估值證書」一段。

## 業 務

生產工藝主要涉及組裝各零部件。勞動力和可否獲得生產廠房及製造設備是決定產能的兩項主要因素。截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月的估計產能和實際產量載列如下。

	截至2011年6月30日止年度			截至2012年6月30日止年度			截至2012年12月31日止六個月		
	估計產能 (台) (附註3)	實際產量 (台) (附註3)	利用率 (%)	估計產能 (台) (附註3)	實際產量 (台) (附註3)	利用率 (%)	估計產能 (台) (附註3)	實際產量 (台) (附註3)	利用率 (%) (附註4)
工業自動化	2,500	1,987	79.5	2,500	2,270	90.8	2,500	1,195	95.6
污泥處理	35	23	65.7	42	35	83.3	42	14	66.7

附註：

1. 估計產能指我們在勞動力充足的情況下按正常生產水平可以生產的最大年產量。
2. 於以往業績記錄期，利用率為相關年度／期間內實際產量與估計產能的比率。
3. 每套工業自動化系統主要由配備硬件及／或我們自行開發軟件的多套機壳組成。
4. 截至2012年12月31日止六個月的使用率乃根據期內年度實際產量除以年度預計產量計算。

如上表所示，污泥處理產品的產能從截至2011年6月30日止年度的約35台增至截至2012年6月30日止年度的42台。增加乃由於在截至2012年6月30日止年度增加約4,500,000港元，用於投資污泥處理產品的生產機器。這些機器可加快污泥處理產品的生產工藝。

我們的污泥處理產品使用率由截至2012年6月30日止年度的83.7%下降至截至2012年12月31日止六個月的66.7%，主要是由於我們其中一名客戶要求我們將產品交付延遲至截至2013年6月30日止六個月，因為其生產設施的建設時間推遲。因此，我們已將該客戶產品的生產時間延遲。

潛在投資者應注意，上述資料僅供參考，是根據正常運行時間和人力水平對我們可能生產的產品數量的估計。由於生產利用率（按我們以往業績記錄期內的估計產能計算）較高，加上未來潛在的市場機遇，我們認為，我們須透過增加（其中包括）生產員工和生產區域來增加長期產能。

### 擴張計劃

我們計劃將配售所得款項淨額的約27,100,000港元或約45.5%用於建設新的生產設施及改善毗鄰中國浙江省嘉興市桐鄉的現有生產設施的現有生產工藝。我們計劃進行以下活動：

- (i) 建設約11,000平方米的新生產設施（其中分別包括約6,000平方米和約5,000平方米的工業自動化廠房和污泥處理廠房）及改善路況和增加廠區周邊的綠化面積；及
- (ii) 使用高／低壓供電系統改善生產工藝、添置新的實驗室設施和測試設施。

新生產設施預期將於2013年6月動工，並於2013年12月之前完工。待新生產設施竣工後，我們工業自動化系統和污泥處理產品的產能預計將分別由2012年12月31日的約2,500台和42台增加至截至2013年底的約5,000台和55台。

據董事目前估計，新生產設施合共將需投入約27,100,000港元，其中約18,100,000港元用於新生產設施的建設成本（包括建築成本、翻修及購置傢俬、裝置和設備成本）；約9,000,000港元用於興建新的實驗室設施、添置其他測試設施和設備以改善我們的生產工藝。為實施上述擴張計劃，我們將於毗鄰現有生產廠房的自有土地上建設新的生產設施。董事相信，中國造紙業的發展將會推動銷量增加。根據Euromonitor的資料，預期中國造紙業污泥處理產品市場在2016年之前將會持續增長，污泥處理產品的銷量預計將會逐步增長。基於上述理由，董事確認本集團預測產能的基準與我們的業務計劃一致。

於最後實際可行日期，我們尚未就擴張計劃產生任何開支。下表載列我們生產設施的擴張計劃預計將產生的投資成本明細：

	百萬港元
建設成本	18.1
計劃投資總額	27.1
於最後實際可行日期產生的投資總額	零
預期將會產生的投資總額	27.1

潛在投資者務須留意，上述數字僅為我們於最後實際可行日期的內部估計，因此實際成本可能與我們的估計有明顯出入。

據中國法律顧問告知，擴大產能須取得環境保護部的批文。由於新生產廠房仍處在規劃階段，我們尚未向環境保護部申請有關批文。董事計劃在新生產廠房的規劃工作完成後申請相關批文。

## 供應商

就生產我們的工業自動化系統而言，我們向供應商採購逆變器、控制面板和冷卻風扇等零部件。就生產我們的污泥處理產品而言，我們亦會採購高壓安全閥、活塞泵和鋼帶等零部件。選擇供應商時，我們會考慮多項因素，包括但不限於其技術能力、價格競爭力、財務狀況、業界聲譽和我們的工作關係。零部件供應商提供的信貸期一般介乎15日至60日，視乎業務關係的性質、年限和採購商數目而定。我們的最大供應商（分別佔我們於截至2011年和2012年6月30日止年度及截至2012年12月31日止六個月總採購額的約44.1%、42.3%和36.9%）浙江華章自動化並未要求我們在發出採購訂單時支付任何預付款。我們獲浙江華章自動化提供自交付日期起至悉數支付日期止60日的信貸期。我們向與我們僅有幾年業務關係的一些供應商採購零部件通常須於交付時付款或按下列方式分期付款：(i)總合同價值約10%至30%的頭期款將於相關合同簽訂當

## 業 務

日或自合同日期起計的規定天數內支付；(ii)合同價值的約60%至80%將於交付後的一個月內支付；及(iii)剩餘應付合同價值的約10%將於保修期（一般為交付後的12個月期間）屆滿後支付。對於因供應次品而招致的損失，合同中並無規定由供應商給予我們賠償。然而，我們一般會享有自供應商向我們交付貨品當日起計為期一年的保修期。如果所採購的貨品被發現存在缺陷，我們將要求退貨及／或換貨。

截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，本集團分別合共擁有269名、324名和252名供應商。所有這些供應商均根據本節「質量控制」一段所載的標準篩選和審批。我們並未與供應商訂立任何長期供應協議。

下表載列本集團於截至2011年6月30日止年度前五大供應商的詳情：

排名	供應商名稱	主營業務	所在地	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 的概約 百分比 (%)
1	浙江 華章自動化	批發和進出口 工業自動化 系統的零部件 和提供工業 自動化系統的 相關輔助服務	浙江杭州	1.7美元	5	54.9	44.1
2	供應商A	轉售電子產品和 進出口業務	廣東深圳	人民幣3.0元	2	12.8	10.3
3	供應商B	批發和零售機械 設施、硬件和 家用電器等	浙江寧波	人民幣1.5元	1	6.3	5.1
4	供應商C	製造電線、電纜、 銅和銅產品等	江蘇江陰	人民幣50.0元	5	3.1	2.5
5	供應商D	製造和加工電氣 元件和機殼等	江蘇 張家港	人民幣10.0元	7	2.9	2.3

## 業 務

下表載列本集團於截至2012年6月30日止年度前五大供應商的詳情：

排名	供應商名稱	主營業務	所在地	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	採購額 (百萬港元)	佔本集團
							總採購額 的概約 百分比 (%)
1	浙江 華章自動化	批發和進出口 工業自動化 系統的零部件 和提供工業 自動化系統的 相關輔助服務	浙江杭州	1.7美元	6	67.9	42.3
2	供應商A	轉售電子產品和 進出口業務	廣東深圳	人民幣3.0元	3	8.8	5.5
3	供應商C	製造和加工電線、 電纜、銅和 銅產品等	江蘇江陰	人民幣50.0元	6	5.5	3.4
4	供應商D	製造和加工電氣 元件和機殼等	江蘇 張家港	人民幣10.0元	8	3.3	2.0
5	供應商E	製造和加工紘 磨管、高精度冷 拔管和液壓設備	江蘇無錫	人民幣0.5元	1	3.5	2.2

## 業 務

下表載列本集團於截至2012年12月31日止六個月前五大供應商的詳情：

排名	供應商名稱	主營業務	所在地	已繳股本 (百萬)	業務 關係年限 (約數)	採購額 (百萬港元)	佔本集團 總採購額 的概約 百分比 (%)
1	浙江華章 自動化	批發和進出口工業 自動化系統的 零件和提供工業 自動化系統的 相關輔助服務	浙江杭州	1.7美元	6	31.2	36.9
2	供應商A	電子產品轉售和 進出口業務	廣東深圳	人民幣3.0元	3	7.1	8.5
3	供應商F	生產及銷售電線 電纜、輻照薄膜 產品、熱縮產品及 其他輻照產品	湖北黃石	人民幣130.0元	1	3.4	4.0
4	供應商G	完整組織系統的 工程、設計、開發 及製造	意大利	0.5歐元	1	2.1	2.5
5	供應商D	製造及加工電氣 零件和機殼等	江蘇 張家港	人民幣10.0元	8	1.8	2.2

我們對前五大供應商的採購總額分別佔我們截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月的總採購額的約64.3%、55.4%和54.0%。除浙江華章自動化外，於以往業績記錄期內，五大供應商均非本公司關連人士。有關浙江華章自動化及其與本集團關係的進一步資料，請參閱本招股章程「與控股股東的關係」一節「除外業務」一段。於以往業績記錄期內，我們並無在向供應商採購零部件時出現任何重大困難。

於以往業績記錄期內，浙江華章自動化是我們的最大供應商，佔截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總採購額的約44.1%、42.3%和36.9%。有關浙江華章自動化的供應詳情載於本節下文「與浙江華章自動化訂立的供貨安排」一段。本集團與浙江華章自動化的交易於上市後會繼續，有關詳情請參閱本招股章程「持續關連交易」一節。

就董事所知，除控股股東朱先生、王先生、劉先生及朱女士外，董事、他們各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的現有股東，概無於本集團前五大供應商中擁有任何權益。就我們的董事所知，我們的主要供應商概無牽涉可能對我們的經營和財務狀況產生重大影響的法律訴訟。

#### 與浙江華章自動化訂立的供貨安排

根據與品牌工業自動化產品的品牌擁有人的間接全資附屬公司於2010年1月1日簽訂的一份經銷商協議，浙江華章自動化為品牌工業自動化產品在中國浙江省的授權經銷商，年期自2010年1月1日起最多五年。該品牌擁有人為一間跨國企業，其股份於紐約證券交易所買賣，該公司的營運附屬公司遍佈全球多個司法管轄區，且主要從事工業自動化業務。該公司製造的旗艦產品包括用於品牌自動化部件及集成控制系統以及可彌補其產品組合的售後服務。於截至2012年9月30日止年度，其全年綜合營業額及經營活動收入分別約為6,300,000,000美元及737,000,000美元。

為穩定浙江華章自動化向本集團供應的品牌工業自動化產品的價格及數量，本集團同意於以往業績記錄期至最後實際可行日期止期間參與品牌工業自動化產品的品牌擁有人推出的「解決方案合作夥伴」計劃，而本集團已於2012年8月1日就本集團參與該「解決方案合作夥伴」計劃簽訂一份協議。該協議的主要條款包括：(i)品牌工業自動化產品的品牌擁有人同意不時向本集團提供有關品牌工業自動化產品的所需培訓資料及最新信息，促使本集團成為一名「解決方案合作夥伴」，有能力透過彼等的公開渠道提供特殊工業自動化系統；(ii)本集團同意透過不時指定的授權經銷商採購品牌工業自動化產品。浙江華章自動化為向本集團供應品牌工業自動化產品的指定授權經銷商。就董事所知，更換任何指定授權經銷商均需獲得品牌工業自動化產品的品牌擁有人的事先書面同意，因為彼等希望更好地管理及控制其中國經銷網絡，降低彼等授權經銷商之間的競爭。我們的中國法律顧問告知，根據本集團與品牌工業自動化產品的品牌擁有人所簽協議的條款，本集團更換指定授權經銷商須獲得事先書面同意。

於以往業績記錄期內，我們主要向浙江華章自動化採購品牌工業自動化產品，包括逆變器、控制面板和電源設備。品牌工業自動化產品的採購額分別佔截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月向浙江華章自動化採購總額的約88.4%、88.7%和88.8%，而其他品牌零部件的採購額則佔向浙江華章自動化採購總額的餘下比例。就我們的董事所知及據浙江華章自動化確認，對本集團的零部件銷售額分別佔浙江華章自動化於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總銷售額的約8.6%、11.6%和8.2%。儘管品牌工業自動化產品在中國擁有多個授權經銷商，我們目前預計，我們將在上市後繼續向浙江華章自動化採購品牌工業自動化產品，因為浙江華章自動化為指定可在中國浙江省供應品牌工業自動化產品的品牌工業自動化產品授權經銷商，就董事所知，本集團向其他授權經銷商採購品牌工業自動化產品須獲得事先書面批准。於最後實際可行日期，本集團尚未獲得相關書面批准。因此，於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團尚未向中國其他授權經銷商採購品牌工業自動化產品。在本集團可滿足客戶於銷售合同內提供的技術規格和質量要求的情況下，本集團在其工業自動化系統內使用品牌工業自動化產品並無向客戶發出專門通知。

於以往業績記錄期內，浙江華章自動化向我們及其他客戶供應品牌工業自動化產品。經作出一切合理查詢後，據董事所深知、盡悉及確信，浙江華章自動化向本集團提供的信貸及定價政策並不遜於浙江華章自動化向其他客戶所提供者。

客戶並無特別要求本集團在生產工業自動化系統的過程中使用品牌工業自動化產品，本集團可用其他品牌的其他同等零部件代替相關品牌工業自動化產品。除非客戶有特別要求，本集團於以往業績記錄期內一直採購品牌工業自動化產品作為原材料，因為浙江華章自動化提供的相關品牌工業自動化產品的質量可靠且價格較其他品牌的類似零部件的價格更具競爭力。於以往業績記錄期內，品牌工業自動化產品的價格較其他品牌的其他類似零部件的價格低4.6%左右。本集團於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月總營業額的約96.8%、97.8%和99.2%分別來自銷售工業自動化系統和污泥處理產品（均不同程度地使用品牌工業自動化產

品)。於最後實際可行日期，品牌工業自動化產品在中國擁有其他授權經銷商。本集團附近亦有多家供應商可按與浙江華章自動化所提供的相同或相似價格條款及質量向我們供應生產工業自動化系統所需的其他品牌零部件。倘我們用向獨立第三方供應商採購的同樣數量和參數的其他品牌零部件取代我們生產過程中使用的所有品牌工業自動化產品，我們於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月的原材料成本將分別增加約4.4%、4.8%和5.4%。

儘管浙江華章自動化的供應並無出現重大中斷，但為了降低本集團對浙江華章自動化供應品牌工業自動化產品的依賴及規避因任何原因而中斷或不再供應的風險，本集團將申請批准本集團向其他中國授權經銷商採購品牌工業自動化產品。於最後實際可行日期，我們尚未獲得有關書面批准。就董事所知，我們將可在浙江華章自動化不再向我們供應品牌工業自動化產品的情況下獲授有關批准。浙江華章自動化已確認，如其決定終止向我們供應品牌工業自動化產品，其將會給予我們六個月的事先通知。董事相信，向其他授權經銷商採購將不會影響我們產品的質量，因為向其他授權經銷商採購的品牌工業自動化產品與向浙江華章自動化採購者相同。為降低本集團對浙江華章自動化及品牌工業自動化產品的依賴，本集團擬與供應同等質量的其他品牌工業自動化零部件的其他供應商訂立意向函，以透過與更多潛在供應商合作穩定原材料的供應需求。本集團亦有意透過增加採購額鞏固本集團與其他現有供應商的關係。本集團將繼續拓寬零部件採購渠道，方法為物色更多有能力供應產品質量與工業自動化系統所用品牌工業自動化產品質量相似的其他品牌零部件供應商，旨在降低因任何個別供應商供應不足產生的風險及便於在有需要時向其他供應商採購零部件。

於以往業績記錄期內，本集團並無與浙江華章自動化訂立長期供應合同，本集團與浙江華章自動化於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期進行的交易乃以各個訂單為基準，信貸期為60天。本集團與浙江華章自動化於緊接Huazhang Overseas分別於2007年3月和2009年8月出售華章電氣自動化（香港）51%和19%股權前及緊隨上述事項後所進行交易的定價和信貸政策並無任何差異。

上市後，浙江華章自動化將繼續向本集團供貨，而本集團已與浙江華章自動化簽訂一份總採購協議，有關更多詳情請參閱本招股章程「持續關連交易」一節。

有關浙江華章自動化的更多詳情，請參閱本招股章程「與控股股東的關係」一節「除外業務」一段。

### 存貨控制

於2011年6月30日、2012年6月30日和2012年12月31日，我們的存貨結餘分別為約104,700,000港元、111,200,000港元和115,100,000港元，佔我們於相關日期總資產的約47.3%、44.4%和49.2%。

我們的存貨包括原材料（即零部件）、在製品和製成品。於最後實際可行日期，我們的採購團隊包括13名僱員，負責看管存貨及管理本集團的存貨控制。

在向供應商發出零部件採購訂單之前，我們的採購團隊會使用企業資源計劃系統核實零部件存貨的現有水平，以避免過度採購及最大限度降低庫存積壓。所有的零部件採購必須經採購團隊經理或一名董事授權。一旦採購訂單獲確認或批准，該訂單的相關數據（如數量及供應商名稱）將錄入存貨管理系統。由於生產流程乃根據銷售作出，因此我們只會在與客戶簽訂銷售合同後，才會與供應商就單個項目作出採購安排。本集團自供應商收到所訂零部件後，會將其與採購訂單進行核對，之後才會接受交付及確認接收。發出用作生產的零部件亦須錄入存貨管理系統。

我們已實施以下存貨管理流程監管存貨：

- 定期對倉庫進行存貨核查。這可令我們確認存貨管理系統所記錄資料的準確性；
- 每半年進行存貨盤點，追蹤倉庫所儲存及生產流程產生的存貨，確保與所有記錄數據一致；
- 透過對零部件存貨的狀況進行實物評估及年期分析，在存貨盤點期間確定報廢貨品；及
- 根據各類零部件存貨的估計使用水平，對存貨撇減作出適當撥備。

除我們按每份合同採購項目所需的零部件外，我們的一貫政策是備足我們認為可在售後服務中滿足客戶更換零件的潛在需要和現有客戶對維修和保養急需的備用零部件。我們於2011年6月30日、2012年6月30日和2012年12月31日儲存的備用零部件分別約為10,100,000港元、10,400,000港元和10,500,000港元，約佔相關日期存貨結餘的9.6%、9.4%和9.1%。我們一般根據自身經驗估計售後服務中滿足客戶更換零件的潛在需要和對維修和保養急需的備用零部件來確定備用零部件的水平。我們一般會考慮以下因素：(i)生產流程中某一類備用零部件的使用頻率；(ii)其是否可用於之後的項目；(iii)根據我們之前的經驗判斷從供應商獲得該等備用零部件的難易程度；(iv)提供售後服務時某一類備用零部件的估計使用水平；及(v)我們的採購訂單發到供應商的前置時間。造紙涉及的生產過程通常因實際和經濟原因需要連續性操作，停止或啟動造紙機可能會造成操作時間浪費和產品質量不過關，進而可能導致需要再加工或產品作廢。因此，確保造紙機持續運轉不被中斷和及時利用備件快速修復系統故障或失靈情況對造紙公司而言至關重要。如果我們能及時協助客戶將破損零件用我們的備用零部件替換，則能將因機器停機產生的潛在損失降至最低。

於2012年12月31日，一批成本約2,000,000港元的原材料已視為報廢。於2012年12月31日，已就上述原材料計提撥備約1,600,000港元。倘我們的備用零部件因工業自動化系統和污泥處理產品的技術革新、不當維護或該等備用零部件的市場價低於日後的成本價等原因而報廢，我們將會就此錄得減值虧損，這將會對我們的經營業績產生不利影響。詳情請參閱本招股章程「風險因素」一節「倘我們的備用零部件報廢或市場價低於日後的成本價，則我們的經營業績或會受到不利影響」一段。

向客戶交付產品後，客戶會檢查產品以確保產品符合其要求。如果客戶認為交付的產品狀況良好，其將會簽署一份產品收據並安排產品儲存。如果產品在交付後因客戶自身原因（如儲存方法不當）而不能使用，客戶將負責任何相關損失。因此，本集團無需對已交付予客戶的產品負責，因為其認為產品一旦交付並由客戶擁有後，客戶將負責產品的存放。董事確認，於以往業績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並未因客戶未能妥善保管已交付的產品而遭致任何虧損或產生任何成本。

在將我們的產品運抵客戶地點後，我們亦將指派技術人員前往客戶地點為現場安裝產品提供指導。安裝完成後，技術人員會定期回訪客戶進行實地檢查，以按照客戶與我們協定的參數和標準評估我們何時進行現場測試和檢測。倘技術人員發現客戶已做好測試準備但故意推遲現場測試和檢測程序，或已成功進行現場測試和檢測程序但客戶並未及時開具測試證明，技術人員將立即向本集團管理層匯報，本集團管理層將直接與客戶的高級管理人員聯繫，以解決有關事宜。

為進一步確保在產品通過現場測試和檢測後及時記錄銷售及相關銷售成本，我們已採納下列內部控制程序：

- 政策規定所有技術人員須在證明出具後的10天內向會計和財務部門送交測試證明以供備查；
- 會計和財務部門將會聯合技術部門共同對未完成項目的狀況進行月度審查，確保通過客戶檢測的項目已取得所有測試證明；
- 會計和財務部門會將每月獲得的測試證明情況與該月的銷售情況進行比對，確保於收到測試證明後記錄所有收入；及
- 會計和財務部門將審查會計憑證，確保所有收入和相關銷售成本已妥為記錄。

## 產品研發

我們已成立研發部門，並十分重視研究、設計和開發實力。研發部門對新的生產工藝、修改現有產品和開發新產品提供創意。我們認為，創新技術先進產品可令我們維持市場地位，與領先的工業自動化設備和污泥處理設備生產商競爭。

於最後實際可行日期，我們的研發部門共有39名人員，當中32名受過大學或以上教育。我們的所有研發人員均具有電氣工程、軟件設計和開發、自動化和機械設計等相關領域的經驗，且在本集團的工作年期平均約為五年。研發人員中7名具有不低於10

年的相關行業經驗。我們的研發團隊由金皓先生及鍾新鋼先生領導。有關金皓先生及鍾新鋼先生的資質及相關經驗詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層和員工」一節。

我們分別於2008年和2011年被浙江省科學技術廳、浙江省財務廳、浙江省國家稅務局和浙江省地方稅務局評為高新技術企業。

我們於2011年與浙江大學訂立為期三年的合作協議。根據合作協議，浙江大學負責技術研發、提供技術諮詢、服務和實驗室，而我們負責收集市場資料、推銷污泥處理產品技術和產品。我們計劃透過該合作開發三項策略性產品以及制定重大技術問題的解決方案。儘管董事確認尚未透過該合作開發出產品，因為其仍處於初級階段，但預計我們的研究結果和產品開發將可幫助提升我們在污泥處理行業的業務及競爭力。

由於我們的業務須基於項目展開，加上我們的所有工業自動化系統和污泥處理產品均需根據客戶的要求定制，我們致力與客戶保持緊密聯繫以更好地了解客戶不斷變化的需求及緊跟最新市場趨勢。客戶反饋可令我們對客戶的未來需求作出快速回應。

我們參與制定(i)壓濾機模型及基本參數；(ii)壓濾機的技術條件；(iii)濾板；及(iv)隔膜濾板的行業標準。這些行業標準由全國分離機械標準化技術委員會制定，並由中華人民共和國工業和信息化部頒發。包括華章科技在內的八家公司參與這些行業標準的起草工作，該等公司乃由全國分離機械標準化技術委員會根據若干標準篩選，包括但不限於(i)設計、製造及測試分離機械的專長；及(ii)行業聲譽。

於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，我們的研發成本分別約為5,800,000港元、7,400,000港元和5,800,000港元，分別約佔相關期間我們總收入的5.9%、3.2%和4.8%。產生的開支主要指以往業績記錄期內我們研發部門全職人員的工資。於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，我們研發人員的工資總額分別約為2,600,000港元、3,900,000港元和

## 業 務

3,500,000港元。為保持競爭優勢，董事擬將配售所得款項淨額的10.1%用於產品的持續開發和創新。我們已完成自有RGU（工業自動化系統目前所用的零部件之一）的設計、確定生產所用主要原材料及完成系統解決方案。我們亦計劃進一步開發新型號的工業自動化系統和污泥處理產品。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃和配售所得款項的用途」一節「實施計劃」一段。

我們的研發團隊負責設計及開發可與我們自身產品兼容的軟件。於最後實際可行日期，我們已在中國註冊三項軟件版權。下表載列以往業績記錄期內按(i)採用自行開發軟件製造的產品；及(ii)未採用自行開發軟件製造的產品劃分的收入：

	截至6月30日止年度				截至2012年	
	2011年		2012年		12月31日	
	百萬 港元	%	百萬 港元	%	百萬 港元	%
<b>工業自動化系統</b>						
(i) 採用自行開發軟件製造的產品	68.7	81.1	177.9	88.6	53.1	76.5
(ii) 未採用自行開發軟件製造的產品	16.0	18.9	22.8	11.4	16.3	23.5
小計	84.7	100.0	200.7	100.0	69.4	100.0
<b>污泥處理產品</b>						
(i) 採用自行開發軟件製造的產品	1.9	79.8	13.7	94.9	40.0	95.6
(ii) 未採用自行開發軟件製造的產品	0.5	20.2	0.7	5.1	1.8	4.4
小計	2.4	100.0	14.4	100.0	41.8	100.0

## 知識產權

於最後實際可行日期，我們已在中國註冊73項專利（包括30項發明專利和43項實用新型專利）和3項軟件著作權。此外，我們已在中國註冊四個商標，並申請在香港註冊三個商標。重大知識產權的詳情載於本招股章程附錄五「知識產權」一段。

我們的中國法律顧問確認，根據中國相關法律法規，外觀設計專利是指對產品的形狀和色彩所作出的適於工業產品的設計。實用新型專利指產品的生產方法、結構和使用。我們會不時評估我們獲授權使用的知識產權，並僅會重續對業務重要的知識產權。於最後實際可行日期，我們有8項發明專利等待註冊。

由於我們獲授權使用的知識產權極為重要且涉及商業機密，為保護本集團權益，我們要求所有員工（包括管理人員、研發人員、技術人員、銷售人員和生產工人）簽署保密協議，該協議涵蓋廣泛的保密資料，包括技術方案和報告、項目設計、電路設計、生產方法、商業機密、工業程序、技術標準、測量軟件、數據庫、產品設計以及研究、設計和開發記錄。

我們的中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們已註冊所有由本集團開發的知識產權（包括30項發明專利、43項實用新型專利和3項軟件版權）。我們的中國法律顧問亦確認，於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無面臨其知識產權及／或第三方知識產權遭嚴重侵犯的情況。

## 質量控制

董事相信，產品可靠性和質量是我們成功的關鍵。為維持高質量標準，我們已實施質量控制體系監督最終產品的質量。

本集團的造紙冶金等質量管理系統在控制系統產品的設計、開發、生產及服務方面於2009年12月獲得ISO 9001:2008認證。

根據國家質量監督檢驗檢疫總局於2001年頒佈並於2009年修訂的強制性產品認證管理規定，生產馬達控制中心所需的大部份零部件均位於強制性產品認證產品目錄行

列。因此，我們須獲得中國強制性產品認證（「3C認證」）方可生產馬達控制中心。我們已根據強制性產品認證管理規定獲得生產馬達控制中心所需的所有3C認證。

此外，我們已設立以下質量控制體系來監督經營：

- 挑選供應商 — 本集團根據供應商持續保證良好的產品數量和質量、價格合理、及時交付和良好服務的能力來選擇供應商。在選擇及評估潛在供應商時，我們要求潛在供應商安排實地考查，並要求提供所供應材料的樣品，確保材料及服務質量滿足我們的要求。我們在使用所供應零部件和其他材料前亦會進行質量控制檢查。在供應商向我們交付零部件後，我們亦會進行抽查，確保零部件滿足我們的規格和質量要求。不符合我們要求的所有零部件會退回供應商；
- 產品測試 — 在交付前，我們會對所有製成品進行內部測試。不符合相關質量標準的產品會重新加工，之後再次進行同樣的內部測試；及
- 員工培訓 — 員工會接受有關ISO標準的培訓。

我們擁有一套內部控制系統，可記錄和處理客戶有關產品質量的投訴。倘我們收到有關產品質量的任何投訴，銷售部門的員工將會記錄所有詳情，並通知相關部門的負責人調查產品質量出現問題的原因及採取措施糾正有關問題，避免日後問題再次出現。該等措施將呈報管理層審批和實施。

於最後實際可行日期，我們聘有8名員工負責本集團的質量控制，並由本集團其中一名高級管理層劉先生領導。有關劉先生資質及相關經驗的詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層和員工」一節。所有質量控制人員均擁有工業自動化系統或污泥處理產品的相關經驗，並已平均為本集團工作約6年。我們的質量控制團隊包含7名受過大學或以上教育的人員。

董事確認，於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期並無出現任何重大產品質量問題、索償、投訴或退貨。

## 作業安全與健康措施

我們須遵守與安全生產有關的相關中國法律和法規，包括規管中國安全生產管理的主要法律中華人民共和國安全生產法（於2002年11月1日生效）。為確保僱員在生產過程中的作業安全與健康，本集團已採取多項措施，包括為僱員提供有關自救和逃生的定期培訓課程、在車間安放急救箱及使用勞動保護設備等等。我們亦為我們的僱員投購意外險。本集團已就其業務營運獲得以下管理系統證書，即：(i)ISO 14001:2004環境管理系統；及(ii)OHSAS 18001:2007職業健康安全系統。

作為我們內部控制措施的一部份，本集團已設立工傷事故管理制度，用於管理、匯報、調查和處理工傷事故，該制度詳細規定了各級處理事故的程序，因此一旦出現事故，當中涉及的所有員工將有明確的處置指導。

董事確認，於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無出現與相關中國法律和法規有關的重大事件、健康傷害或任何違規事件。

## 保險

我們按照中國適用法律和地方政府的要求為我們的員工購買社會保險。我們也為位於浙江省嘉興市的生產設施購買了財產險。我們並未就因我們的業務中斷或產品責任申索的第三方損失購買保險。於以往業績記錄期內，我們並無遭受任何重大產品責任申索或其他法律申索。董事認為，現有保險覆蓋範圍對我們的經營而言已經足夠。本集團會繼續審閱和評估風險，並根據經營需要和行業慣例不時對其保險慣例作出必要的調整。

我們並無持有產品責任險。董事認為持有產品責任險不屬於行業規範，因為目前中國法律沒有相關規定。於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並未面臨任何重大投訴、產品索賠或產品召回，且就我們目前所知，期內我們並無遭遇客戶提出的任何的產品索賠或產品召回。於以往業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無收到有關產品質量或有關我們未能遵守客戶的社會、健康及安全問題相關要求且對我們的業務或與相關客戶的關係造成重大不利影響的重大客戶投訴，且以往並無發生有關我們產品質量及／或產品責任索賠且對本集團產生重大影響的事故。

## 獎項和榮譽

我們的研發實力、生產技術和經營表現獲得了眾多榮譽，包括以下各項：

獲獎年份	獎項／榮譽說明	頒獎組織或機構
2006年	浙江省科技型中小企業	浙江省科學技術廳
2007年	浙江省省級中小企業技術中心	浙江省中小企業局
2008年	高新技術企業	浙江省科學技術廳、 浙江省財政廳、 浙江省國家稅務局、 浙江省地方稅務局
2008年	桐鄉專利示範企業	桐鄉市科學技術局
2010年	浙江省創新型試點企業	浙江省科學技術廳
2010年	2010年浙江省專利示範企業	浙江省知識產權局 浙江省經濟和信息化委員會
2011年	浙江省省級高新技術企業研究開發中心	浙江省科學技術廳

---

## 業 務

---

獲獎年份	獎項／榮譽說明	頒獎組織或機構
2011年	2010年度桐鄉十佳科技進步企業	桐鄉市人民政府
2011年	2010年科技創新優勝企業	浙江省桐鄉經濟開發區管理委員會
2011年	高新技術企業	浙江省科學技術廳 浙江省財務廳 浙江省國家稅務局 浙江省地方稅務局
2011年	污泥乾化機項目被評為 「2011年國家重點新產品」， 獲得「嘉興市科技進步二等獎」	科技部
2012年	2011年優秀成長型企業	浙江省桐鄉經濟開發區管理委員會

## 證書、許可證和登記

中國法律顧問確認，我們的中國營運附屬公司華章科技已就其業務經營取得所有必要的營業執照、批文、證書和許可證且已遵守中國的一切重大適用法律法規。

下表載列華章科技重要證書和許可證的頒發日期和屆滿日期：

證書／牌照／ 許可證名稱	中國頒發機關	頒發日期	屆滿日期
中華人民共和國 海關進出口貨物 收發貨人報關 註冊登記證書	中華人民共和 國嘉興海關	10/01/2002	10/03/2014
高新技術企業證書	浙江省科學技術廳、 浙江省財政廳、 浙江省國家稅務局、 浙江省地方稅務局	14/10/2011	13/10/2014
中國國家 強制性產品認證證書	中國質量認證中心	12/04/2012	18/03/2015

---

## 業 務

---

證書／牌照／ 許可證名稱	中國頒發機關	頒發日期	屆滿日期
營業執照	嘉興市工商局	09/08/2012	18/07/2051
主要污染物排放權證	桐鄉市環境保護局	05/09/2012	04/09/2017
ISO 9001:2008認證 (質量管理系統)	浙江公信認證 有限公司	24/12/2012	23/12/2015
ISO 14001:2004 (環境管理系統)	浙江公信認證 有限公司	07/02/2013	06/02/2016
OHSAS 18001:2007 (職業健康安全 管理系統)	浙江公信認證 有限公司	07/02/2013	06/02/2016

### 環境保護

按中國法律顧問的意見，我們在中國的經營須遵守（其中包括）以下環保法律法規：(i)《中華人民共和國環境保護法》；(ii)《中華人民共和國水污染防治法》；(iii)《中華人民共和國污染防治法》；(iv)《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》；(v)《中華人民共和國環境影響評價法》；及(vi)《建設項目環境保護管理條例》。

為確保我們遵守適用環保法律法規，我們已執行內部程序預防和管理污染。我們已對排放或產生的氣體、噪音和污水作定期檢測，以確保我們的污染水平處於相關中國法律法規列明的允許範圍內。

根據業務性質，由於我們的產品生產主要涉及組裝零部件，因此不會產生大量污染。鑑於當前採取的措施已經足夠，預計我們在可預見的未來不會就遵守當前適用的環保規定和法規產生龐大費用。

於截至2011年和2012年6月30日止兩個年度及截至2012年12月31日止六個月，遵守適用環保法律法規的成本分別約為100,000港元、200,000港元和100,000港元。董事預計於截至2013年6月30日止年度將就此產生約300,000港元的成本。

我們將繼續確保未來不時遵守適用的環保法律法規。如我們的生產工藝或產品類型發生重大變化，我們會評估經營產生的環境影響，以釐定是否需採取任何其他措施，確保遵守所有適用的環保法律法規。

於最後實際可行日期，我們從未因違反中國和於以往業績記錄期經營所在司法管轄區的環保法律、規定和法規受到檢控、處罰或罰款。我們的中國法律顧問確認，我們的中國營運附屬公司華章科技已遵守中國相關的環保法律和規定。

### 法律合規和法律訴訟

按中國法律顧問的意見，我們在中國的營運附屬公司華章科技已就成立和業務經營向中國相關監管機構取得所有必要的證書、許可證和牌照，並已就其經營遵守所有相關法律法規。

經我們的中國法律顧問確認，本集團毋須就上市取得中國證監會及／或任何其他政府機關的批准或許可。

據董事所知，於最後實際可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟或仲裁，董事也概不知悉本集團任何成員公司牽涉可能對本集團的經營業績或財務狀況造成重大不利影響的尚未了結的或威脅提起的或被威脅提起的重大訴訟、仲裁或索償。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，本集團擁有兩處地盤，分別為位於中國浙江省的部份商業建築和一個工業設施。下表載列本集團於中國擁有的物業詳情：

位置	年期	佔用詳情	概約建築面積 (平方米)
中國 浙江省 杭州市 西湖區 文三路252號 偉星大廈 1206-1210室	該物業的土地使用權 於2044年8月5日屆 滿，作綜合用途	辦公用途	422.27
中國 浙江省 杭州市 西湖區 文三路259號 昌地火炬大廈 B座801室	該物業的土地使用權 於2049年6月17日屆 滿，作綜合用途	辦公用途	750.42
中國 浙江省 嘉興市 桐鄉 桐鄉經濟開發區 第二工業區 振華路	該物業的土地使用權 於2052年5月8日屆 滿，作工業用途	生產、配套辦公 和宿舍用途  包括建有九棟建 築物和多個輔助 構築物的一個工 業設施 (附註)	23,056.45

*附註：* 就本集團擁有的工業設施而言，本集團已獲得九幢樓宇中六幢樓宇的所有權證書。剩餘三幢樓宇包括兩間護衛室和一間備用發電房。董事確認(i)兩間護衛室僅用作招待用途，因此他們認為對本集團的業務營運不重要；及(ii)儲物室則為建設生產車間時建造的臨時設施，用作臨時儲存目前尚未使用的後備發電機。因此，我們計劃拆除相關儲物室，並於2013年6月申請兩間護衛室的所有權證書。據我們的中國法律顧問告知，本集團在獲取兩間護衛室的相關所有權證書方面並無法律障礙。

### 租賃物業

於最後實際可行日期，本集團已向一名獨立第三方租賃一個位於香港的商業樓宇單元作辦公用途。下表載列租賃物業的詳情：

位置	租期	佔用詳情	概約建築面積 (平方米)
香港 九龍 尖沙咀 麼地道75號 南洋中心 一座8樓5A室	2012年12月1日至 2015年11月30日	辦公用途	1,527.0

本集團物業權益的進一步詳情載於本招股章程附錄三由獨立估值師高緯評值及專業顧問有限公司編製的估值報告內。