

本集團的目標

本集團矢志成為燃氣能源業的集成業務及頂級專用燃氣裝備供應商。本集團於近年透過製造具國際水準的燃氣裝備及提供燃氣能源行業推行天然氣加氣站相關的集成業務，晉身為國內燃氣裝備業界的佼佼者之一。本集團將依靠其開發及製造高質素燃氣裝備之專業知識及豐富經驗，專門設計全新集成業務，以應付能源行業不斷改變的需要。本集團尤其計劃於燃氣能源業內成為首屈一指的能源裝備及集成業務供應商，且可一直保持鞏固的地位。

本集團的業務策略模式為利用進口的技術及先進技術製造高質素的燃氣裝備，並配合客戶至上的服務。本集團為客戶提供按其要求設計的集成業務解決方案及全面服務及產品，包括但不限於系統設計、製造專用氣體及有關裝備、現場安裝、調試及測試、培訓及技術支援服務。本集團致力藉著遵循上述業務策略，保持其作為本地燃氣裝備供應商及集成業務供應商的競爭力，並在適當時候躋身全球燃氣裝備市場中具競爭力的燃氣裝備及服務供應商之行列。

目前，中國大力倡導使用天然氣作為另類燃料。鑑於中國現正動工進行「西氣東輸管道」項目（將天然氣藏量由新疆省輸送至東部省份）及其他大型的燃氣基建工程項目，並持續開採海底下的氣田及採購進口LNG，故董事認為特別為加工、儲存及輸送天然氣的設備，包括氣體壓縮機、在供應鏈的不同階段設置的CNG與LNG等設備及為輸配燃氣予最終用戶而設的下游設備（如加氣站）的市場潛力非常龐大。由於燃氣消費者位處分散地域，加上興建管道涉及龐大投資，故董事認為市場將繼續需要燃氣輸送及儲存設備，以便在市區用戶數目增至足以支持興建管道前，仍可確保燃氣持續供應。此外，由於日益容易獲取燃氣供應，故董事相信市場對本集團為輸送燃氣予汽車最終用戶而設的加氣站的需求將迅速增長。

董事相信，本集團已於燃氣裝備業累積豐富經驗。憑藉先進之技術，加上市場對CNG運輸車及LNG儲配設施之需求不斷上升，董事相信，本集團已準備就緒，日後其業績表現當可有大幅增長。此外，隨著中國化工能源業復甦，董事認為市場對用於有關天然氣運輸及其他行業之大型專門壓縮機之需求將持續上升。

未來計劃及前景

中國政府鼓勵使用環保能源。由於能源裝備行業與能源業息息相關，中國政府對能源業之優惠政策將為能源裝備業之未來發展帶來直接好處。董事預期市場在可見將來對中國燃氣能源業集成業務及能源裝備的需求將強勁增長。董事相信本集團正處於有利位置，可憑藉其於燃氣能源市場之經驗、已建立的市場地位和穩健的往績紀錄，掌握有關商機。

整體業務目標



本集團計劃：

1. 透過擴充及提升本集團生產及相關設施以加強生產能力

為保持其產品之競爭力，本集團銳意提高生產效率及進一步提升其主要產品及元件的質素。本集團亦致力擴充其核心產品如高壓氣體瓶式壓力容器儲運設備系列、低溫液體儲運設備系列及與本集團集成業務相關產品之生產能力。

為達致上述目標，本集團將提升其現有之生產及相關設施。本集團將實行下列各項：

- 增建廠房、貨倉及儲存設施，以提高其製造及物流能力；
- 投資於新設施，包括生產線及加工系統；
- 重整生產設施及技術；及

未來計劃及前景

- 採購更先進有效的生產設備及設施，並改善其控制品質能力。

2. 加強研發能力以進一步開發重點產品系列及技術

本集團計劃透過推出不同規格之高壓氣體瓶式壓力容器以打入國際市場。主要開發範疇之一與應用CNG運輸車相關，另一開發範疇則為提升低溫液體儲運設備系列之溫度控制系統之技術水平。此外，本集團計劃進一步開發加氣站系統及天然氣運輸系統之技術水平。25MPa天然氣加氣子站及加氣子站運輸設備亦將成為本集團之主要開發項目之一。

在開發壓縮機方面，本集團計劃集中開發性能較佳的天然氣壓縮機及通用重負荷壓縮機。天然氣壓縮機乃特別為使用天然氣而設計，天然氣壓縮機的技術較為精密，製造工序較複雜，因而較具市場競爭力。重負荷壓縮機則為使用其他燃氣而設計，其排氣量及壓縮比率均較天然氣壓縮機為高。本集團相信，由於其大部份壓縮機因應其客戶所需而開發，故將有效推動本集團進一步開發及擴展其加氣母站、標準加氣站及加氣子站所用之壓縮機等產品。

就以上各項，本集團計劃採納以下策略：

- 製造過程採用先進技術及管理系統。在此方面，本集團計劃投資於相關硬件及相關設施，以提升產品設計及製造技術的水準；
- 擴充本集團產品類別，並改良設計及技術水準；
- 提升液壓氣體加氣站所用之技術及擴闊其用途及適應性；
- 藉著開發高壓閥門及低溫閥門以提高本地生產配件之水平，從而減低成本；及
- 開發排氣量大及高壓縮比率之天然氣壓縮機。

3. 擴大銷售及市場推廣網絡及加大推廣力度

本集團計劃透過集中產品銷售以利用現有銷售網絡及加強其銷售能力、經由經銷商及分銷商出售其產品，以及提供更高效率的客戶服務，擴闊銷售網絡之覆蓋範圍，從而擴大其銷售及市場推廣網絡及其市場覆蓋率。本集團亦將透過專業媒體廣告、專業會議及互聯網等渠道加強宣傳其品牌名稱，藉此提高其品牌之知名度及普及性。除不斷擴充中國市場外，本集團亦將建立海外銷售網絡及逐步進軍國際市場。此外，本集團將加強與海外公司及／或機構在技術及經濟方面之合作。本集團之銷售及市場推廣策略如下：

- 宣傳本集團之網站及加強其作為電子商務平台之功能；
- 於中國燃氣業之著名雜誌刊登廣告，以提升本集團之知名度及宣傳其產品與服務；及
- 透過設立本集團之海外銷售辦事處及／或委任分銷商及經銷商，擴大海外銷售網絡，以逐步躋身國際市場。

4. 提升營業資格以鞏固領導地位

本集團已於中國取得設計及製造其若干產品所需之資格。本集團亦已於二零零四年八月取得韓國工商及能源部頒發的高壓氣體瓶式壓力容器製造註冊證書，本集團隨後於二零零四年十月起開始向韓國出口其專用燃氣裝備。於二零零五年一月，本集團亦已取得ASME發出之壓力容器製造許可證。於二零零五年十一月，本集團已取得美國運輸部發出高壓氣體瓶式壓力容器製造批文。

本集團計劃於未來繼續提升其營業資格，並正申請歐盟CE認證，以為拓展歐州各國等國際市場奠定基礎。

5. 建立策略性業務合作及進行收購以加快增長

董事認為策略性業務合作及收購將有助加強及加速本集團日後的增長。為配合其產品系列的發展，本集團擬物色機會透過與燃氣裝備業其他製造商合營或合併及收購，以建立策略性夥伴及合作關係。本集團尤其有意與高壓運輸裝備、低溫燃氣裝備及專用壓縮機的製造商合作。董事相信，此策略將進一步加強本集團現有產品之競爭力，並將有助提升本集團之生產力、產品規模及銷售網絡，從而將增大市場佔有率及促進持續增長。本集團將尋求以本集團本身之資源及銀行融資提供所需資金。截至最後可行日期，本集團並無就策略性業務合作及收購事宜訂立任何特定目標或制定詳細計劃。