

概覽

我們是陸地鑽探鑽機及鑽機零部件製造商。此外，我們也提供鑽探相關的培訓，以及對客戶提供售後支援服務。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們的收入分別達到人民幣539.3百萬元、人民幣501.6百萬元、人民幣2,335.9百萬元及人民幣1,518.6百萬元，而本公司權益持有人應佔溢利分別人民幣32.2百萬元、人民幣18.5百萬元、人民幣412.8百萬元及人民幣201.1百萬元。

根據本招股章程附錄五所載獨立技術報告，我們以收入及產量計為二零零六年世界第二大及中國最大型的陸地鑽機生產商。我們設計、製造及銷售用於油氣勘探和生產（即在不同地質成份下鑽探各種深處的油氣儲量）的鑽探鑽機。

除鑽探鑽機外，我們也製造內部用（即裝入我們出廠的鑽機）及外銷用零部件。外銷零部件主要是泥漿泵。泥漿泵用來使鑽井液在鑽機循環系統中流通。我們亦產銷（其中包括）井架、底座、絞車、變頻電動驅動系統及鑽機常控系統。這些設備的詳細介紹，請參閱本招股章程的「技術詞彙」一節。我們亦以海洋鑽修模塊方式，為海洋鑽台生產及銷售鑽機零部件。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，鑽機零部件的銷售額分別佔各有關期間銷售額約13.1%、13.5%、12.8%及17.5%。

我們向外界供應商採購原材料（如鋼材）及我們並無生產的若干鑽機零部件，如柴油發動機及 AC 變頻引擎。我們現在從五家主要在重慶及成都營運的當地供應商供應所需要的絕大部份鋼材及加工鋼材。我們通常通過當地分銷商向位於美國、芬蘭及德國的製造商採購我們並無生產的鑽機零部件。

我們大部分收入來自出口。以收入和銷售量計，我們是中國最大的陸地鑽機出口商之一。我們所出口的最受歡迎鑽機為數控陸地鑽機，比傳統陸地鑽機的價格為高。我們在海外市場的主要客戶，是 Nabors 集團之類的大型跨國油氣鑽探公司及服務承包商。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，出口收入分別約為人民幣15.0百萬元、人民幣158.1百萬元、人民幣1,949.8百萬元及人民幣829.9百萬元，分別佔各有關期間總收入約2.8%、31.5%、83.5%及54.6%。

我們已建立遍佈全球市場的多元化行銷網絡，在北美、中東和非洲設有銷售辦事處，並且與俄羅斯及其他地區（如亞洲）的當地分銷商建立起夥伴關係。俄羅斯、中東、非洲和拉丁美洲等新興市場國家對我們的鑽機的需求日益殷切。為滿足該等市場的需求，我們已開始在美國和埃及裝配鑽機，並計劃在埃及生產若干鑽機零部件。

過去三年中國市場是我們的鑽機的重要穩定需求來源。我們在中國的客戶多為已建立長期穩定合作關係的中國大型石油及燃氣公司擁有的鑽探公司。我們的客戶當中，比較著名的例子如下，都是中石油或中石化的附屬公司：中石化股份公司物資裝備部、長慶石油管理局、

四川石油管理局物資總公司及中國石油技術開發公司。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們分別對中國市場售出31台、28台、32台及31台鑽機。

公司背景

我們於一九九八年開始民營陸地鑽機製造商業務。為配合重組，我們於二零零七年六月十五日在開曼群島註冊成立一家公司宏華公司，使之成為多家在中國及其他國家經營的附屬公司的直接或間接控股公司。於本招股章程日期，我們的主要股東包括本身最高管理層和技術要員，以及 COOS 及凱雷基金等策略及財務投資者。

重組詳情請參閱本招股章程「公司歷史及重組」一節。

競爭優勢

我們提供大型而多樣化的鑽探設備及支援服務。

我們為客戶提供各色各樣定製鑽探鑽機和鑽機零部件的供應，此外還提供培訓和跟進支援服務。我們擁有全面多樣的鑽探鑽機產品生產線：從重型可鑽深9,000米的鑽探鑽機，到輕型可鑽深1,000米的鑽探鑽機，到海洋鑽修模塊，一應俱全。我們也通過銷售鑽機零部件賺取利潤，所出售的鑽機零部件乃供現鑽探鑽機市場更換或改裝用途，或賣給其他鑽探鑽機製造商。我們的客戶服務包括在集團主要中國生產設施之培訓，以及由經驗豐富的工程師隊伍到客戶鑽探點現場作售後技術支援。

我們為高性能、高品質陸地鑽機低成本製造商。

我們自信能提供低成本高性能、高品質鑽機，與國際競爭對手相比擁有更大價格優勢、更豐厚的利益以及給股東更多利潤。我們能保持低成本結構歸因於其鑽機及鑽機零部件之集成生產；我們臨近鑽機零部件和原材料供應商網絡；及生產規模大。

我們生產的鑽機具備很多世界領先的鑽機技術，如我們的數控變頻電動鑽機所用技術。我們已實施ISO9001系統和 API 品質標準以確保產品的有效品質控制。我們相信，我們對零部件生產和鑽機生產的綜合步驟，確保高水準品質、保證鑽機定單可靠交付，從而鼓勵現有客戶再度光顧。

我們已建立全球行銷網絡。

我們採用多元化全球行銷網絡，利用在德克薩斯州休斯頓(美國)、開羅(埃及)和迪拜(阿聯酋)的三家海外子公司，以及我們在主要鑽探鑽機市場(如俄羅斯及印尼)的地方分銷商網絡進行銷售。我們在休斯頓的子公司負責裝配鑽探鑽機及鑽機零部件，並向北美洲和拉丁美洲的鑽探服務承包商銷售。我們相信這是進一步開拓北美和拉丁美洲市場的優越基地。在埃及，我們與三家企業組成合營企業，以增加我們在非洲的市場份額。我們在迪拜的附屬公司是為中東地區客戶服務。在俄羅斯及印尼，我們借助當地分銷商提升我們在這些國家的石油天然氣鑽探設備市場的業務基礎。

我們具備先進技術及工程專長，並有開發新技術之實證往績。

我們是中國領先的陸地鑽機技術開發者，擁有廣泛可提升鑽機功能和性能的專利技術和專有設計。我們致力於強化本身鑽機和鑽機零部件之全球競爭力。為此，我們專注研發並組成了一支以油氣設備行業知名中國專家為首的隊伍。通過在技術創新方面的不懈努力，我們成功開發出具全球競爭力的產品，如數控變頻電動鑽機（自二零零一年開發以來已成為我們最暢銷的鑽機產品線。最近我們針對俄羅斯市場開發出了高寒鑽機，針對美國、中東和印度市場開發出了半拖掛式鑽機，針對海洋鑽探市場開發了海洋鑽修模塊。

我們擁有經驗豐富、認真負責的管理隊伍。

我們能快速適應地區及全球鑽機市場趨勢，是因為集團的最高管理及核心技術人員本身就是主要股東，他們每天參與經營及通過和客戶接觸擁有第一手最新市場發展資料。這些人士全都在鑽探設備行業具有豐富經驗，其中張董事長更在業內具有超過20年經驗。我們的策略股東 COOS 透過母公司中海油，積極支持並參與本公司海洋鑽探產品的行銷及產品發展。中海油在一九八二年成立，最中國最大型國有油公司之一，也是中國最大型海洋石油及天然氣生產商。該公司獲授權與外國夥伴合作，開採中國海洋的石油及天然氣。我們創下了快速增長的往績，並證諸於我們在過去十年間，由中國較小型陸地鑽機製造商增長至以收入及產量計二零零六年全世界第二大及中國最大型的公司。

業務策略

提高產能

我們計劃到二零零八年把鑽機年產能由二零零六年的86台提高至150台。我們亦擬於二零零八年將泥漿泵的年產能由二零零六年的410台增加到500台。以上擴展計劃完成時，我們預計集團的四川生產點將成為世上最大（以產能計）的單一陸地鑽機生產設施，使本公司因規模經濟效益而變得更具競爭力。為了提高市場滲透能力和減少運輸成本，我們計劃利用國際合營企業在選定新興市場（如埃及等）在當地製造鑽機。

擴大全球行銷平台以增加銷售額

我們計劃抓住全球對鑽機升級改裝及更換的需求，把握新興市場對新型鑽機的需求所帶來的商機，大展拳腳。我們的目標是在幾個主要國際市場加強並擴展業務，包括北美、俄羅斯、中東及非洲。我們的目的是加快我們的海外聯屬公司在這些市場的發展，使其成為具有承擔行銷、直銷及物流管理任務；裝配集成鑽機；進行培訓及技術服務；維修及更換能力的地區性業務中心。為增加對新興市場的銷售額，我們計劃在拉丁美洲（尤其是巴西）、印度和東南亞的主要石油天然氣產地增設十個或以上的經銷及服務網絡。

進一步改善產品線的技術及創新

我們致力於開發可增加銷售額和利潤率的新產品技術、提供更廣泛範疇的產品，及擴大在主要目標市場市場份額。開發頂驅和鑽深12,000米的海洋鑽修模塊的工作正在進行。我們計劃在二零零八年九月底前完成針對俄羅斯和中國市場頂驅的開發。我們亦預期為俄羅斯及加拿大市場開發半拖掛式鑽機，針對俄羅斯市場開發能夠耐嚴寒的極地鑽機，以及針對中東市場開發沙漠鑽機。

打入海洋鑽探鑽機製造市場

我們計劃增加對海洋鑽井平台的鑽深4,000米海洋鑽探鑽機之海洋鑽修模塊的銷售額。我們曾分別於二零零六年及二零零七年成功售出兩台4,000米深海洋鑽修模塊予中海油。我們預期生產用於鑽深7,000米至12,000米海洋鑽探鑽機的海洋鑽修模塊，包括新建的或改裝的自升式鑽機、半潛式鑽機和鑽井船。我們預期，進一步開發海洋鑽修模塊將為我們進軍海洋鑽井平台和自升式鑽機的製造鋪路。我們正計劃在中國建設新海洋設備生產基地，生產自升式鑽機及固定鑽機。我們相信，這將有助我們擴大現有鑽機產能，打入高需求的海洋鑽機市場。

透過收購、合營企業或商業聯盟擴充業務

我們將考慮適合機會訂立戰略聯盟、合營企業或收購，從而帶來協同效應或在其他方面鞏固我們領導市場的地位。我們相信，憑藉我們跟不少市場參與者的關係，以及我們在油田服務設備行業的認識，我們得以了解業界趨勢、技術發展和石油設備技術的應用，幫助我們就聯盟、合營企業或收購作出決策。縱使我們現時尚未有任何切實的戰略聯盟、合營企業或收購計劃，但我們將物色並發掘機會投資擴充至與油氣鑽井過程有關的其他零部件生產或其他油田服務設備分部。

我們的產品自二零零五年起已售予 Nabors 集團，並自此選擇加入 Nabors 集團的全球供應鏈。向 Nabors 集團的銷售所用貨幣為美元。自截至二零零五年十二月三十一日及二零零六年十二月三十一日止年度以及截至二零零七年八月三十一日止期間，我們向 Nabors 集團的銷售額分別達到人民幣89.6百萬元、人民幣1,493.9百萬元及人民幣490.5百萬元。為加強與 Nabors 集團的業務關係，並作為本集團在將來提高鑽機及鑽機設備產能計劃的一部份，我們擬在(其中包括)海洋平台鑽機、陸地鑽探鑽機、渦輪鑽機、修井機、自升式鑽機及駁船式鑽機的開發、製造及銷售方面，開關更多與 Nabors 集團合作的途徑。於二零零七年十月十七日，Nabors 集團與本公司訂立一項技術許可協議(「技術許可協議」)。根據技術許可協議，各訂約方同意就即將由我們製造及售予中國及海外客戶的鑽探鑽機設備的開發及生產事宜展開合作。

我們相信，根據技術許可協議所授出有關符合 API 規範的2000匹馬力海洋平台鑽機、3000匹馬力陸地鑽探鑽機、連續油管鑽機、隨鑽測量系統、修井機、自升式鑽機、駁船式鑽機及 MASE 平台鑽機的技术訣竅，對本集團的財務狀況將有其貢獻，並在以下各方面改善盈利比率及加強產品多樣性：

- (1) 提高知識水平，加強研發能力；
- (2) 縮短推出新產品所須的研發時間；

- (3) 增加陸地鑽探鑽機產品的款式；及
- (4) 加快擴展至海洋鑽探鑽機市場。

產品

我們設計、製造及銷售石油天然氣勘探、生產及鑽探所用鑽探鑽機及其相關零部件。下表反映了我們截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零六年及二零零七年八月三十一日止八個月每種產品類型佔總收入之百分比。

	截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月			
	二零零四年		二零零五年		二零零六年		二零零六年		二零零七年	
	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比	人民幣 千元	佔收入 百分比	(未經審核) 人民幣 千元	(未經審核) 佔收入 百分比	(未經審核) 人民幣 千元	(未經審核) 佔收入 百分比
銷售鑽探鑽機	468,783	86.9%	433,976	86.5%	2,037,272	87.2%	718,432	85.2%	1,253,349	82.5%
銷售零部件	70,482	13.1%	67,594	13.5%	298,676	12.8%	124,398	14.8%	265,298	17.5%
	<u>539,265</u>		<u>501,570</u>		<u>2,335,948</u>		<u>842,830</u>		<u>1,518,647</u>	

各技術用語的定義，請參閱本招股章程「技術詞彙」一節。

鑽探鑽機

鑽探鑽機大體上能夠分成兩類：陸地鑽機和海洋鑽機。雖然我們過去以生產陸地鑽機為主，但我們也生產用於海洋平台的鑽修模塊，並初步開始發展本身的海洋鑽機生產能力。雖然陸地鑽機和海洋鑽機的大小和能力不同，但其鑽機系統很相似。

鑽探鑽機乃設計成在地理條件複雜且埋藏很深的情況下鑽深入油氣層。鑽探過程中，鑽機懸掛又長又重的鑽柱，包括深入井下相連的鑽杆和鑽頭。旋轉系統驅動鑽柱旋轉，由轉動鑽杆的鑽台轉盤和水龍頭組成，將鑽管與泥漿循環系統相連。鑽探泥漿是人造液體，在鑽探過程中通過高壓被泵注入鑽具並輸送至井底以潤滑鑽頭、清除鑽屑並能將鑽屑帶回地面，此外，還能夠保持井下壓力以維持井身穩定。通過這種方法泥漿被龐大的和強功率的泥漿泵抽入井眼，泥漿泵起到了循環系統心臟的作用。常控裝置也是該系統重要的組成部分，因為它能夠把鑽屑和固體物質從鑽探泥漿中分離出來，令泥漿能夠被再次利用進入循環系統。

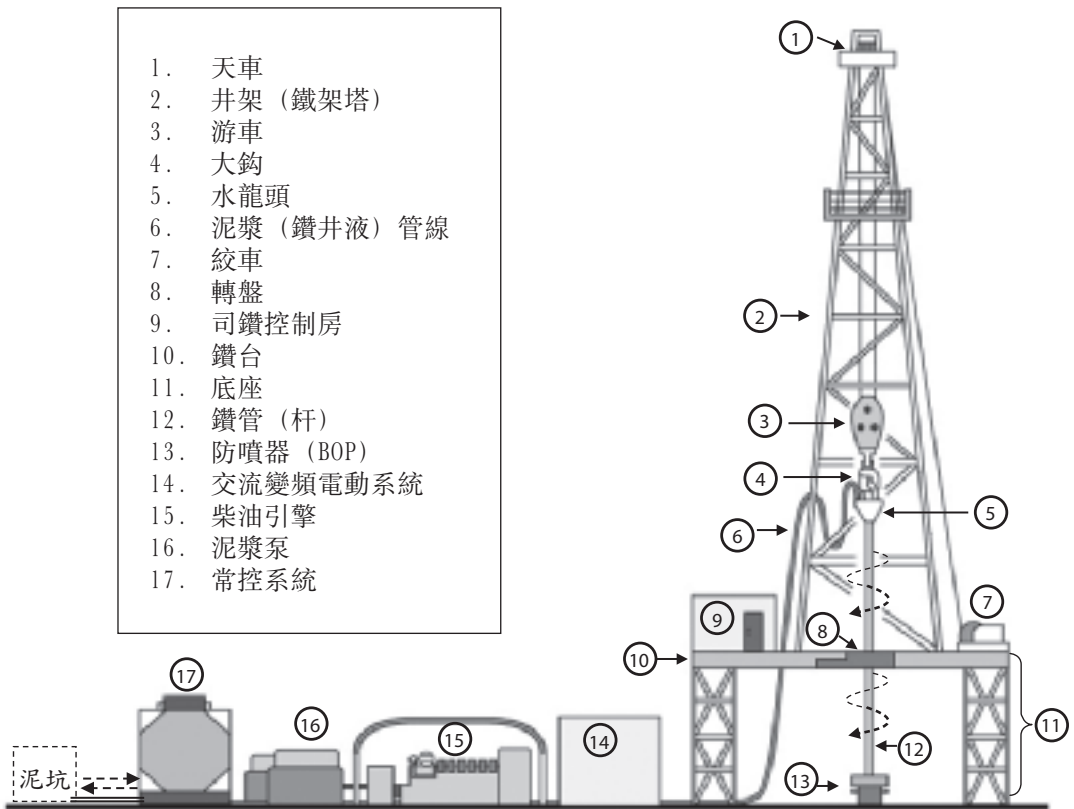
穩住和移動沉重的鑽柱需要強力的起升系統。這包括用來放下和升起纜索起大型卷揚機作用的絞車，此纜索上連井架頂部（又稱天車）的定滑輪組，下接懸掛的游車。游車相當於滑輪組，附有大鉤，用來固定水龍頭和鑽柱。

鑽機必須安裝大型井架（又稱「鐵架塔」），以支撐用於深鑽的長鑽柱的重量，並能夠承受縱向加深和鑽管插入。衡量絞車的起升功率以馬力來計算，它常常和鑽深一起被用來對陸地鑽機進行分類。通常情況下，鑽機設計深度越深，鑽機負載越重，馬力也越大，鑽機設備也越重。

要驅動轉盤、絞車和泥漿泵需要大功率動力系統。過去，鑽機採用機械或者柴油發動機通過直接的機械連接來驅動這三個單元。在七十年代，DC驅動（柴油 — AC — DC）的電動引擎，即「SCR」鑽機被開發出來，並廣泛使用。雖然「SCR」鑽機得到廣泛應用，但近些年來，更安全 and 效率更高的AC變頻電動驅動的（柴油至AC）的電動引擎以其更先進的驅動控制系統更受市場青睞。雖然電動鑽機較昂貴，但和以前的機械鑽機比較，電動鑽機具有更多的操作和安全優勢。一些鑽機採用單動力系統驅動轉盤、絞車和泥漿泵，而另一些被稱為機電複合鑽機的產品採用機械柴油動力來驅動泥漿泵，同時採用電動引擎來驅動轉盤和絞車。當前最先進的陸地鑽機使用單一AC變頻電動系統來驅動泥漿泵、轉盤和絞車。

大部分海洋鑽機和一些陸地鑽機使用安裝在鑽機的頂驅系統，作為鑽柱的主要旋轉系統，來取代轉盤的旋轉驅動功能。該系統實際上是旋轉電動機，由鑽柱頂部的起升系統所固定，處在傳統鑽機的水龍頭和游車位置。頂驅系統比轉盤更先進，定向鑽井能力更強，還能在起、下鑽作業中或出入井口過程中繼續旋轉鑽柱。這提高了起、下鑽作業中鑽井進程的效率，也提高了安全度。

下圖總結了電動鑽機的關鍵零部件，此鑽機利用柴油引擎來驅動泥漿泵，使用AC變頻電動系統來驅動轉盤和絞車。



註：本圖僅用於說明；本圖不完整，並且沒有按照比例繪製。

業 務

我們生產的陸地鑽機品種範圍很廣，從重型鑽機（鑽深5,000至9,000米）到中型鑽機（鑽深3,000至4,000米），以及經濟型的輕型鑽機（鑽深1,000至2,000米）都有。市場對我們鑽機的需求主要集中在3,000至7,000米鑽深範圍的中至重型鑽機，這也反映了全球鑽探市場對具有更深鑽探性能的鑽機的需求。在國際市場，鑽機類型一般按馬力劃分，而在中國市場，則按鑽深分類。按鑽深和馬力，我們自二零零四年以來已售出或者已收到下列鑽機的訂單。

鑽機銷售額（按鑽深和馬力分列）

鑽井深度(米)	絞車 (馬力)	於截至十二月三十一日止三年			訂約將於 二零零七年 十二月 三十一日前	訂約將於 二零零七年 十二月 三十一日後
		二零零四年	二零零五年	二零零六年	交付的鑽機 ⁽¹⁾	交付的鑽機
1,000	<500	—	—	1	—	—
2,000	500	—	—	1	5	—
3,000	600-800	2	2	23	17	—
4,000	900-1300	5	5	8	12	6
5,000	1400-1900	12	18	39	23	31
7,000	2000-2600	13	7	10	32	11
9,000	4,000	—	—	—	—	1
合計		32	32	82	89	49

註：(1)包括二零零七年已交付訂單及二零零七年將交付訂單。

我們的鑽機類別

自一九九八年集團成立以來，我們便專注於陸地鑽探鑽機和鑽機零部件的開發和生產。目前，我們大致上生產兩類鑽機：

- 數控陸地鑽機，或利用鑽探過程中實時數位反饋、儀器使用及控制（全是我們二零零一年開發的鑽機技術）的鑽機；及
- 傳統陸地鑽探鑽機，或利用傳統、標準技術儀器使用及控制的鑽機。

數控陸地鑽機

我們的數控陸地鑽機是各產品中最精密和受歡迎的鑽機類型。此類鑽機集數位計量、自動反饋和電腦控制於一身，使技術人員通過中央數控系統來控制鑽機操作。鑽機亦利用了我們自有專利數控鑽壓自動送鑽裝置，使鑽探過程中的鑽壓控制更為精確。數控陸地鑽機較傳統類型有若干優勝的地方，包括鑽探過程中鑽探數據自動反饋、定向井鑽探能力、對鑽探過程的系統控制更加精確、低鑽探事故風險（人手操作時常見發生）、低維護要求和低能源消耗。這類鑽機包括兩種款式：

- 數控變頻電動鑽機（DBS）的驅動系統採用交流變頻驅動系統（變頻電動系統）；及
- 拖掛鑽機（DT/DBST）是數控變頻電動鑽機的變化產品，為了方便運輸，此類鑽機能夠拆分成半拖掛模塊。

數控陸地鑽機類受需要在複雜地理環境鑽探或要求鑽探過程中精確控制和省時的鑽探公司歡迎。這是我們最大的出口鑽機類型，但也越來越受國內買家歡迎。截至二零零四年、二零零五年和二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們來自銷售數控陸地鑽機的收入分別達到人民幣206.2百萬元、人民幣193.6百萬元、人民幣1,536.9百萬元及人民幣1,015.7百萬元，分別佔年銷售總額的44.0%、44.6%、75.4%及81.0%。

數控變頻電動鑽機 (DBS)

我們的數控變頻電動鑽機 (DBS) 在二零零一年推出，自此按收入計是我們最暢銷的鑽機。此類鑽機操作乃由交流變頻電機為絞車、轉盤及泥漿泵提供動力，且可以無級調速，較機械類具更佳控制。另置有獨立司鑽控制房可實現液壓起升，提供給操作者比更好的工作環境。鑽機亦帶鑽機移動裝置，可迅速於井間移動，故適合用於打叢式井。數控變頻電動鑽機，輕型重型設計均有，鑽深為2,000米 (500匹馬力) 到9,000米 (4,000匹馬力)。此類鑽機的主要客戶為高端在國內外作業的國際鑽探公司及中國鑽探公司 (要求高性能鑽機進行多種鑽探作業)。我們估計，此類鑽機佔全球陸地鑽機需求近50%。

我們還銷售機電複合驅動鑽機 (DBS-L(J))，這是數控變頻鑽機的變種。該鑽機使用交流變頻電機對絞車和轉盤作無級調速。對泥漿泵則採用較便宜的機械驅動器。此類型鑽機的主要客戶是在中國境內進行鑽探作業的中國鑽探公司。

拖掛鑽機 (DT/DBST)

我們的數控拖掛鑽機 (DT/DBST) 是我們各種鑽機中最精密最昂貴的，具有所有數控變頻電動鑽機的功能，包括使用單個交流變頻電機起動系統，且該鑽機還可組裝及拆卸為半拖掛以便運送。井架為伸縮式，可液壓起升，鑽機搬運安裝一般只要一天，其他類型鑽機在一般情況下要四到五天，這樣能夠節省鑽探公司的時間和成本。這設計使拖掛鑽機適用位置常換的淺中度鑽深鑽探，這種鑽控要求相對較短鑽探時間。此類鑽機中型重型設計均有，鑽深為4,000米 (1,300匹馬力) 到5,000米 (1,600匹馬力)。此類型鑽機的主要客戶為中國鑽探公司，或在中東地區有鑽探作業的國際鑽探服務承包商。

傳統陸地鑽機

我們的傳統陸地鑽機在儀錶和控制系統中使用了較傳統的技术，較數控鑽機便宜。這類鑽機的銷售對象是鑽探服務供應商，他們常在地理條件並不十分惡劣的環境中作業，或者在低成本鑽探服務市場中經營。我們就此類型鑽機提供三種鑽機，根據電驅動系統的不同組合，分別是：

- 轉盤獨立電驅動機械鑽機 (LDB)，使用交流變頻的電動轉盤，使用機械動力來驅動其他機件；

- 直流電動鑽機 (D)，在絞車、轉盤及泥漿泵中都適用單一直流電驅動系統；
- 機械鑽機 (L)，是用於絞車、轉盤及泥漿泵純粹柴油機驅動系統，也是我們生產的鑽機中最便宜的一種。

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們的傳統陸地鑽機銷售收入分別達到人民幣262.6百萬元、人民幣240.4百萬元、人民幣500.4百萬元及人民幣237.7百萬元，其銷售額分別佔鑽機年銷售總額之56.0%、55.4%、24.6%及19.0%。

轉盤獨立電驅動機械鑽機 (LDB)

我們的轉盤獨立電驅動機械鑽機 (LDB) 利用交流變頻電機作轉盤的無級調速，絞車及泥漿泵則以機械驅動，因此，與數控變頻鑽機比較，價格可低40%左右，眾多客戶認為我們陸地鑽機在同類產品中最具性價比優勢。此類鑽機不適合打叢式井，因為其絞車及泥漿泵則以機械驅動的設計，使鑽機難以在井台自由移動。此類鑽機輕型至重型設計均有，鑽深為3,000米 (750匹馬力) 到7,000米 (2,000匹馬力)。

此類機械鑽機的主要客戶為需要鑽機在中國境內進行鑽探作業的中國鑽探公司。按銷量計，這類型鑽機是我們二零零五年及二零零六年第二暢銷鑽機機種。

直流電動鑽機 (D)

直流電動鑽機 (D) 配備直流電機，可作轉盤、絞車及泥漿泵的無級調速。此類鑽機，較數控變頻電動鑽機便宜10%至15%左右，但欠缺其鑽探精密度、動力和控制。直流電動鑽機，也就是市場上的「SCR」鑽機，於二十世紀七十年代第一次進入鑽機市場，現仍受熟悉並喜歡使用較傳統鑽機設計的客戶歡迎。此類鑽機中型重型設計均有，鑽深為5,000米 (1,500匹馬力) 到7,000米 (2,000匹馬力)。直流電動鑽探鑽機的主要客戶為需要鑽機在中國境內進行鑽探作業的油氣田服務公司。

機械鑽機 (L)

這是我們價格最低的鑽機。機械鑽機 (L) 的轉盤、絞車和泥漿泵使用多種柴油驅動模式。這種鑽機常用於較成熟油區的鑽探生產井，以至只要求基本功能鑽機的鑽井，其準確度較探井或更先進生產井的要求也更低。此類鑽機輕型至重型設計均有，鑽深為3,000米 (750匹馬力) 到7,000米 (2,000匹馬力)。這類鑽機的主要客戶為在中國境內提供服務的中國鑽探公司。按銷量計，這類型鑽機是我們二零零五年及二零零六年第三暢銷鑽機機種。

業 務

我們的數控及傳統陸地鑽計產品線及其設計與性能規格概括如下。

陸地鑽機規格概要

		鑽深 (米)	絞車 (馬力)	鉤載 (噸)	泥漿泵 (馬力)	驅動模式			生產需時 (月)
						轉盤	絞車	泥漿泵	
數控變頻電動鑽機									
DBS	ZJ20DBS	2000	500	135	1x800	AC	AC	AC	4.5
	ZJ30DBS	3000	750	170	2x1000	AC	AC	AC	5
	ZJ40DBS	4000	1300	225	2x1300	AC	AC	AC	5
	ZJ50DBS	5000	1600	315	2x1600	AC	AC	AC	5.5
	ZJ70DBS	7000	2600	450	3x1600	AC	AC	AC	5.5
	ZJ90DBS	9000	4000	675	2x2200/ 3x1600	AC	AC	AC	6
DBS-L(J)	ZJ40DBS-L(J)	4000	1300	225	2x1300	AC	AC	鏈條 (皮帶)	5
	ZJ50DBS-L(J)	5000	1600	315	2x1300	AC	AC	鏈條 (皮帶)	5
DT/DBST	ZJ40DBST	4000	1300	225	2x1300	AC	AC	AC	5.5
	ZJ50DBST	5000	1600	315	2x1600	AC	AC	DC (SCR)	6
傳統陸地鑽機									
LDB	ZJ30LDB/ZPD	3000	750	170	1x1300	AC	鏈條 AC	鏈條 AC	4
	ZJ50LDB/ZPD	5000	1500	315	2x1300	AC	鏈條 AC	鏈條 AC	4.5
	ZJ70LDB/ZPD	7000	2000	450	2x1600	AC	鏈條 AC	鏈條 AC	5
D	ZJ50D	5000	1500	315	2x1300	DC (SCR)	DC (SCR)	DC (SCR)	5.5
	ZJ70D	7000	2000	450	2x1600	DC (SCR)	DC (SCR)	DC (SCR)	5.5
L	ZJ30L	3000	750	170	2x1000	鏈條	鏈條	鏈條	4
	ZJ40L	4000	1000	225	2x1300	鏈條	鏈條	鏈條	4
	ZJ50L	5000	1500	315	2x1300/	鏈條	鏈條	鏈條	4.5
					2x1600	鏈條	鏈條	鏈條	
ZJ70L/LC	7000	2000	450	2x1600	鏈條	鏈條	鏈條	4.5	

業 務

陸地鑽機的銷售額明細

下表概括截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年陸地鑽機銷售額明細(以及於二零零七年八月三十一日止所收到訂單數目及訂購額)，按鑽機級別及類型分列如下。

按鑽機類型劃分的銷售額

	於截至十二月三十一日止三年			已於	訂約將於
	二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年	二零零七年
				十二月	十二月
三十日前	三十一日後				
				交付的鑽機 ⁽¹⁾	交付的鑽機
數控變頻電動鑽機					
數控變頻電動鑽機 (DBS)	11	4	48	46	34
拖掛鑽機 (DT/DBST)	—	2	2	6	—
小計	11	6	50	52	34
傳統陸地鑽機					
轉盤獨立電驅動機械鑽機 (LDB)	11	7	16	16	—
直流電動鑽機 (D)	—	2	3	5	8
機械鑽機 (L)	10	17	13	16	6
小計	21	26	32	37	14
總計	32	32	82	89	48

註：(1)包括 Nabors 所發出15台數控變頻電動鑽機訂單，該等鑽機已於二零零七年五月底付運。

下表概括截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年我們最暢銷的五種鑽機的基本規格及銷量(以及訂約將於二零零七年十二月三十一日前交付及訂約將於二零零七年十二月三十一日後交付的鑽機)。

最暢銷(連已訂約交付者)五種鑽機列表

鑽機	鑽深 (米)	絞車 (馬力)	於截至十二月三十一日止三年			已於	訂約將於
			二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年	二零零七年
						十二月	十二月
						三十日前	三十一日後
						交付	交付的鑽機
1 ZJ50DBS(數控變頻電動鑽機)	5,000	1,600	2	4	32	18	30
2 ZJ30DBS(拖掛)	3,000	750	1	0	15	16	—
3 ZJ70LDS(機械/電動)	7,000	2,600	5	6	7	16	—
4 ZJ50L(機械)	5,000	1,500	4	9	4	5	—
5 ZJ40L(機械)	4,000	1,000	2	5	8	9	4
總計			14	24	66	64	34

下表概括我們的鑽機於往績記錄期內的當地銷售及出口價幅。當地銷售及出口價格出現差異，乃因為：

- (1) 若干國際客戶需要較當地客戶所要求的更為完整的鑽探鑽機系統套裝，當中包括較為昂貴的頂驅或鑽頭；
- (2) 若干國際客戶需要品牌較當地客戶昂貴的鑽機系統零部件；及
- (3) 國際訂單的價格包括較當地訂單為高的運輸成本。

鑽機銷售價幅

鑽機類型	往績記錄期內的 當地銷售價幅 (人民幣千元)	往績記錄期內的 出口價幅 (千美元)
數控變頻電動鑽機		
ZJ30DBS	5,580	2,270-2,700
ZJ40DBS	9,770-15,280	—
ZJ50DBS	10,640-40,230	3,300-7,520
ZJ70DBS	20,750-41,520	7,950-18,600
ZJ40DBST		2,700-5,580
ZJ50DBST	31,030	—
傳統陸地鑽機		
ZJ30LDB/ZPD	8,250	—
ZJ50LDB/ZPD	6,310-19,760	—
ZJ70LDB/ZPD	7,140-23,110	3,650
ZJ40D		
ZJ50D	6,390-12,380	—
ZJ70D		7,380-8,780
ZJ30L	4,770-6,940	—
ZJ40L	4,030-12,350	—
ZJ50L	5,710-12,010	2,460
ZJ70L	7,050-9,590	1,330

鑽機零部件

我們生產的鑽機零部件既可內部使用(供裝配於集成鑽機)也可外銷。主要鑽機零部件產品(以產生的銷售收入計)包括泥漿泵、井架、底座、絞車、變頻電動驅動系統及常控系統。

儘管不同類型鑽機要求不同零部件，幾乎所有鑽機均含有以下四大系統：

- 起升系統，用以在鑽井中升高、放低及懸掛設備。此系統主要由天車、遊車、大鉤、絞車及井架組成，全是我們產銷的零件。
- 旋轉系統，用以在鑽井中鑽開初孔。此系統主要由水龍頭及轉盤組成，全是我們產銷的零件。
- 循環系統，用以將鑽探產生的泥漿進行循環。此系統的主要由泥漿泵、鑽井液管匯及常控系統組成，全部由我們產銷。
- 動力系統，為鑽機提供電力和控制。此系統的主要零件為發動機，由我們向外部供應商採購；而相關控制設備，如變頻電動驅動系統、SCR 及 MCC 等，則全部由我們產銷。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年期間，泥漿泵佔鑽機零部件分部的銷售收入5.0%、45.1%及48.4%。

業 務

下表列出泥漿泵的銷售數字：

	截至十二月三十一日止年度			已於 二零零七年 十二月 三十一日前
	二零零四年	二零零五年	二零零六年	交付的泥漿泵
產量(台)	6	47	410	不適用
外銷(台)	6	32	191	106

下表顯示我們生產的零部件類型，並根據鑽機四大系統以及其他零部件分類。

起升系統	天車、遊車、大鉤、井架、絞車
旋轉系統	水龍頭、轉盤
循環系統	泥漿泵、鑽井液管匯、常控系統
動力系統	變頻電動、SCR、MCC、柴油發電機控制系統、井場標準化供配電系統、電驅動系統
其他零部件	底座、數控變頻電動鑽機控制倉、電磁渦流制剎車、自動送管裝置、高寒鑽機保溫設備、鑽井用營房

泥漿泵

泥漿泵本質上屬於大型往復泵，通過鑽機循環系統中使鑽井液或鑽井「泥」流通。在石油鑽探操作中，循環系統乃是至關緊要的系統，而泥漿泵則為此系統之中心。循環系統施壓將泥漿分送，從而潤滑和冷卻設備，控制井內壓力，並且帶出井裡的鑽屑。

泥漿泵既有雙缸泵也有三缸泵設計。雙缸泵的缸套內使用雙缸雙作用活塞，活塞隨著前進衝程和回程驅動泥漿。三缸泵在缸套(液缸)內採用三缸單作用活塞，活塞僅僅在前進衝程中驅動泥漿。我們生產三缸單作用活塞泵的品種範圍較廣。泥漿泵之輸出功率範圍為500匹馬力到1,600匹馬力。

我們使用先進機器，包括數控落地銑鏜床、數控車床、英國製的人字齒輪刨齒機製造泥漿泵。以上機械讓我們可以為泥漿泵主要零件(如齒輪等)作精加工時達到高精密度效果。我們相信，憑藉我們先進的生產工序，我們能夠向客戶提供操作更佳，更長壽和更低噪音的泥漿泵，勝過國內競爭對手提供的相同產品。

我們在二零零六年生產的410台泥漿泵中，有191台作為設備獨立部件直銷給客戶。

下表顯示截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年的外銷泥漿泵數目。

泥漿泵的外銷

泥漿泵設計	動力 (馬力)	截至十二月三十一日止年度			已於	訂約將
		二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年 十二月 三十一日 前付運	於二零零七年 十二月 三十一日 後付運
500F	500	—	—	—	—	—
800F	800	—	1	—	4	—
1000F	1,000	—	26	132	20	—
1300F	1,300	4	2	2	10	—
1600F	1,600	2	3	57	72	—
合計		6	32	191	106	0

向外部供應商採購的部件

我們把內部產能留作生產核心產品，而具有以下特徵的零部件則通常向外部供應商採購：(a)低增值；(b)次要；(c)主要，但為質量及成本效益起見由專門製造若干零部件(如引擎)的外部供應商搜購更為划算。在某些情況下，我們也會應客戶特殊要求向外部供應商採購零件。

海洋鑽修模塊

除陸地鑽機外，我們製造及銷售海洋鑽修模塊予海洋鑽探、工程、勘探與生產公司。海洋鑽修模塊包括若干陸地鑽機的主要零部件，如井架、絞車和泥漿泵，經改進後可用於海洋鑽井平台。

我們自二零零二年起便有向海洋油氣公司銷售鑽深4,000米的海洋鑽探鑽機的鑽修模塊及零件，客戶包括海油工程、中海油及中國近海石油服務(香港)有限公司(「COOS」)等。我們在二零零四年已售出四個鑽修模塊(包括井架)，二零零六年則售出兩個。在截至二零零四年及二零零六年十二月三十一日止兩年，海洋鑽探鑽機的收入分別達人民幣4,811,965元及人民幣22,011,399元。我們計劃藉開發及銷售我們的7,000米至12,000米鑽深能力海洋鑽修模塊予半潛式鑽機及鑽井船，擴大並增加海洋鑽修模塊銷售。

本公司其中一名財務投資者COOS，是中海油的附屬公司。有關我們與中海油之間關係的詳情，請參閱本招股章程「公司歷史及重組」一節內題為「財務投資者」的分節。

培訓及售後服務

為確保客戶知道如何有效操作產品，我們配置了鑽深1,000米的數控變頻電動教學鑽機，在產品交付前或交付後，我們會在主要的中國生產點向客戶提供為期五到十天的培訓課。

我們的培訓課程包括下列主題：

- (1) 教學鑽機開關程序；
- (2) 介紹教學鑽機的介面；

- (3) 使用及維修教學鑽機上的設備；
- (4) 講解操作教學鑽機；
- (5) 設置及調整教學鑽機參數；
- (6) 如何處理教學鑽機的故障；及
- (7) 學員以教學鑽機進行實際操作。

客戶可在培訓中獲教授如何使用及操控鑽探鑽機，使他們可以更有效率地使用鑽機。海外客戶一般會保送他們的員工到本公司位於廣漢的基地進行培訓。視乎本公司與客戶所訂立合同的條款，有關培訓可免費或收費提供。

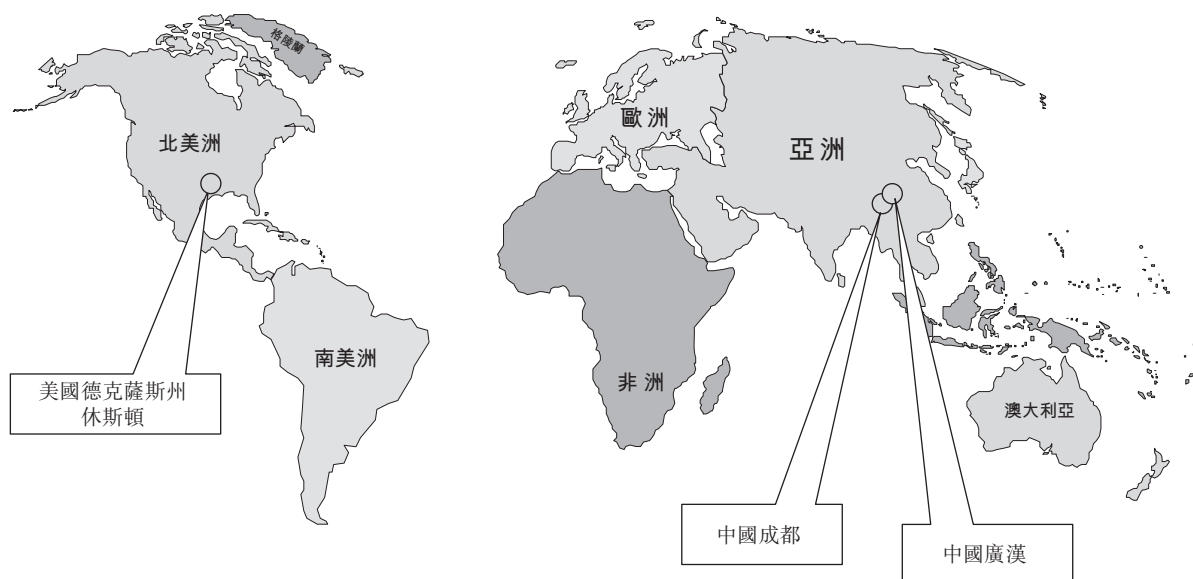
另外，如客戶有需求，集團經驗豐富的工程師隊伍可到客戶油氣田提供短期或長期的現場技術支援。

因應對鑽探技術人員的需求增加，我們打算以合同方式提供鑽探技術人員的服務，協助客戶操作鑽探鑽機。我們預期建議中這種售後服務日後將可為我們帶來額外收入。

製造

生產設施

我們三個生產設施分別位於廣漢、成都和休斯頓，總佔地面積約391,142平方米。以下地圖顯示各生產設施的所在位置。



業 務

下表為我們生產設施詳細說明。

製造設施	地點	佔地面積 (平方米)	主要業務	規劃產能	現時使用率	所採用生產設備	投產年度
宏華公司	廣漢	222,733	生產鑽機 零部件， 如泥漿泵、 天車、遊車、 大鈎和井架底座	100台鑽機； 500台泥漿泵	99%	車床、鑽挖機、 銑床、 臥式刨齒機、 CNC 螺旋形/ 錐形齒輪刨齒機， 及吊車	一九九八年
友信公司	廣漢	38,943	生產鑽機 零部件， 如起貨機、 鑽井液管匯和 鑽機常控系統	70台鑽機常控 系統；80台鑽井 液管匯	83%	移動式吊車、 汽車起重機、 臥式剪床、 噴砂機、 自動弧焊機， 及車床	二零零零年
宏天公司	成都	48,529	生產鑽機 零部件， 如變頻電動、 SCR、MCC 和司鑽控制室	100台變頻電動驅動 系統及司鑽控制器	70%	移動式吊車及叉車	二零零一年
宏華美國	美國 德克薩斯州 休斯頓	80,937	組裝鑽機	裝配及翻新20至 30套鑽機	20%	CAT C6000叉車、 IW110D 沖切機、 TE-450M叉車、 Miller CP-302 氣體保護焊機， 及20T移動式吊車	二零零六年

宏華公司、友信公司及宏天公司已取得其現有生產設施所需的所有土地使用權證及所有房屋所有權證。

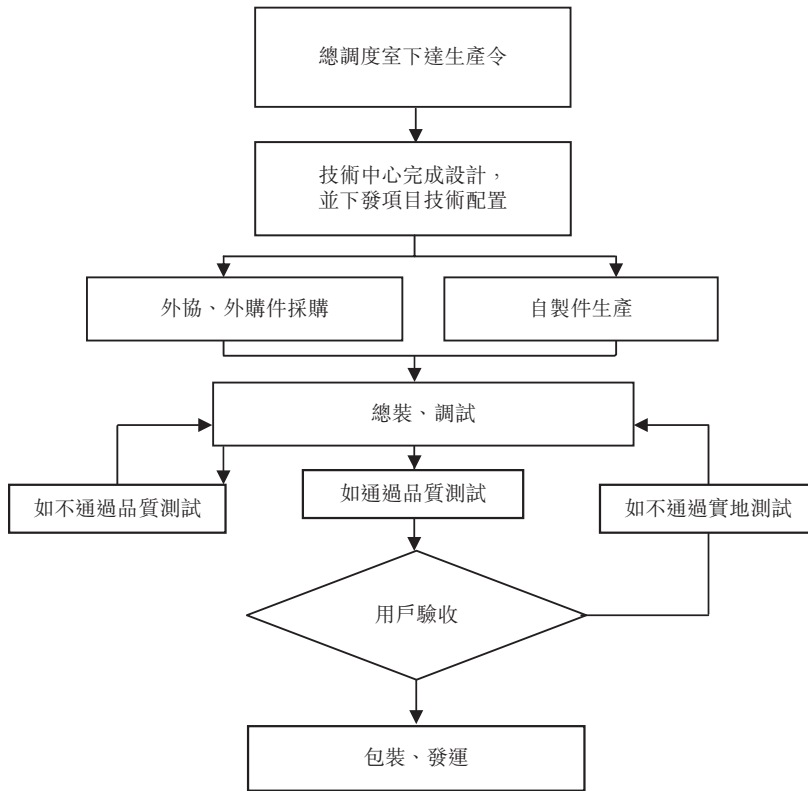
宏華美國已獲得其生產設施所處物業的合法權利，包括業權保證及施工權。

為擴展我們的產品及服務線，我們打算在中國新設一生產點，專門生產海洋鑽機及相關產品。

生產工序

我們的生產工序乃設計成可適用各種客戶規格，同時仍可以最具成本效益方式達到高度品質標準。

以下是我們主要產品生產工序的示意圖：



維修及保養

為確保生產的高效、穩定及安全，我們有定期維修和保養計劃。生產設施將預設維護時間表定期停產進行檢修。不同生產點間的保養時間表亦不相同。按不同情況需要，亦作計劃外檢修。我們定期對設施和品質控制系統進行升級，從而確保達到客戶的嚴格需求。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們還未有過因設備故障引起嚴重停產的情況。

品質控制

我們採用全面的品質控制系統。我們在生產工序的不同階段進行大範圍品質控制測試，搞好預防及糾正措施使成品品質最優化。所有原材料、在製品及產品在進入每個加工處理階段前均須經過抽樣品質檢查。截至二零零七年八月三十一日，我們並無任何產品須收回。

我們的質保計劃分為三階段：

(a) 原材料品質控制

所有生產過程中使用的進廠原材料在存倉前均須在收貨點檢驗。原材料及相關配件送到製造設施時就對其進行抽樣檢查和測試，確保它們符合我們的標準。我們對所有原材料的品質控制檢查均進行了記錄，並定期對其供應商進行品質評估。不符合我們標準的原材料將退回給供應商校正或替換，費用由供應商負責。

(b) 產品品質控制

我們的質控人員對生產工序進行監控來保證產品品質的穩定。在製品在進入下一生產階段前會由指定質控人員檢查。下一生產階段的質控人員在進一步加工處理前亦再對收到的在製品進行檢測確保無誤。

(c) 產品品質保證

在生產工序末期，我們會選擇性地對產品進行物理分析來核實產品的機械特性、尺寸及效能是否滿足相關品質標準及要求，然後才交付客戶。

我們引入API標誌及ISO 9001質量體系來確保產品達到高品質水平。我們已於二零零五年七月六日及二零零零年十一月一日分別取得API標誌證書及ISO 9001認證。

研究與產品開發

我們相信，成功的技術開發與我們在該行業的競爭地位息息相關。為此，我們已在成都和廣漢建立了研發中心。於二零零七年八月三十一日，我們在上述兩個研發中心的研發人員共計222人。小組由中國油氣設備業著名專家所領導。我們自設的研發部門已經成功開發出21項專利(其中14項有待中國國家知識產權局審批)。有關專利的詳情，請參閱下文「業務 — 知識產權」一節。

此外，我們亦與北京的清華大學訂立設計數控鑽機產品的合作協議。我們亦投入大量精力及資源開發多樣廣泛的新型產品，並計劃於未來兩年推出以下新產品：

- (1) 頂驅；
- (2) 耐極地和沙漠環境的鑽機；
- (3) 鑽深12,000米的陸地鑽機；
- (4) 用於7,000至12,000米深海洋鑽機的海洋鑽修模塊；
- (5) 半拖掛式鑽機；及
- (6) 直升機吊裝式鑽機。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們的研發開支分別約達人民幣1,172,000元、人民幣5,233,000元、人民幣16,208,000元及人民幣14,069,141元，佔總收入分別約0.2%、1.0%、0.7%及0.9%。

本公司的研發重點如下：

- (1) 本公司已於成都專為研發員工開設辦事處。為了促進研發，本公司根據各研究員項目的成就來發放酬金。
- (2) 為了達致最大成本效益，本公司正在設立數字設計系統。本系統之最終目標乃虛擬機械製造。
- (3) 為了維持本公司產品的領導優勢，本公司聘用兩名經驗豐富的工程師以跟進信息技術研究。另外，本公司已於美國、埃及、迪拜及俄羅斯成立技術隊伍，使本公司取得最新資料及研究。
- (4) 本公司與多所大學合作進行研發。本公司已與西南石油大學共同研發「連續油管鑽機」，並與中國電子科技大學共同研發「遠程發送及專業系統」。
- (5) 本公司努力提高研發隊伍的學術水平，並已提議由本公司贊助西南交通大學的研究生班。目前，本公司正與西南交通大學討論贊助開辦跨學科博士後課程的可行性。

技術合作

本集團與 Nabors 集團將在 (其中包括) 海洋平台鑽機、陸地鑽探鑽機、管式鑽機、修井機、自升式鑽機及駁船式鑽機的生產及開發方面合作。Nabors 集團將根據技術許可協議向本集團授出其控制的技术使用權，並為本集團僱員提供所需的相關諮詢服務。本集團僱員有權在向 Nabors 集團作出合理通知後檢查就合作工程所使用設施的所在地。

我們相信，根據技術許可協議所授出有關符合 API 規範的2000匹馬力海洋鑽機、3000匹馬力陸地鑽探鑽機、連續油管鑽機鑽機、隨鑽測量系統、修井機、自升式鑽機、駁船式鑽機及 MASE 平台鑽機的技术訣竅，對本集團的財務狀況將有其貢獻，因為可在以下各方面改善盈利比率及加強產品多樣性：

- (1) 提高知識水平，加強研發能力；
- (2) 縮短推出新產品所須的研發時間；
- (3) 增加陸地鑽探鑽機產品的款式；及
- (4) 加快擴展至海洋鑽探鑽機市場。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已擁有7項石油設備製造技術專利，並有另外14項專利待中國國家知識產權局審批。我們亦在香港及中國註冊我們的商標。我們從未授出亦無意授出特許，讓其他方使用我們的專利及商標。

我們最重要的專利項目包括有關能耗制動鑽機絞車；數控變頻自動送鑽裝置；鑽機司鑽房液壓攀升裝置能耗制動鑽機絞車；及皮帶拼車整體傳動裝置的專利。部分我們較為重要、專利、領先的技術包括能耗制動鑽機絞車及數控變頻自動送鑽裝置。

有關該等專利及商標之詳情，請參見本招股章程附錄七「法定及一般資料」的「B. 有關本公司業務的其他資料 — 2. 知識產權」一節。

採購及供應商

在選擇原材料及零件供應商方面，我們是以其產品品質、服務及送貨時間為基礎。收到任何原材料及零件，我們均會抽樣利用物理及化學測試進行檢查，以確保材料及零件符合集團產品的規格以及其他相關國際標準。

我們的主要供應商，供應我們的基本原材料投入（包括鋼材及鋼製產品），以及我們並無生產的零部件。我們現在從五家主要在重慶及成都營運的當地供應商供應所需要的絕大部份基本鋼材投入，並自外界供應我們並無生產的若干鑽機零部件，如柴油發動機及AC變頻引擎。我們通常通過當地分銷商向位於美國、芬蘭及德國的製造商採購鑽機零部件。

一般而言，我們採取貨到付款方式。有時我們會獲得一至三個月的信貸期。根據與AC變頻引擎供應商訂立的銷售合同，我們可以保留採購價的10%，只要其產品在其後12個月並無出現重大問題，即會支付有關款項。我們已與部分供應商建立長期關係，有些從一九九九年開始。

我們與主要供應商已有較長期的合作關係，故截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月並無遭遇任何採購原材料及零件方面的困難。除出口合同（其面值是按美元計算及以信用證結算）外，我們所有採購協議都是以人民幣計算。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們從供應商處採購原材料及零件的成本分別約人民幣409百萬元、人民幣344百萬元、人民幣1,420百萬元和人民幣943百萬元。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們對單一最大供應商的採購額分別佔總採購額約27.95%、12.06%、15.09%及12.42%，而最大五個供應商處合共的採購額分別佔總採購額44.63%、27.99%、29.84%及27.41%（以成本計）左右。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年或截至二零零七年八月三十一日止八個月，概無董事或他們的聯繫人或本公司任何股東（就董事所知擁有我們已發行股本超過5%者）於我們五家最大供應商任意一家持有任何利益。

大部分於中國境內採購的物資有一至兩個月的交貨時間。某些於向美國 National Oil Well Varco LP 及新加坡 Caterpillar SARL 採購的零部件有六至九個月的交貨時間，原因是近來相關產品的供應短缺。

存貨管理

我們對原材料、在製品及成品的存貨水準進行監控以優化營運。為了更好地協調交付要求及時間表，我們用存貨管理系統來監控倉庫空間及原材料和成品存貨的規劃和分配。

由於我們的很多鑽機及鑽機零部件的規格常變及具定製特質，我們通常根據客戶要求製造產品。我們有就共同及標準原材料作出庫存及採購計劃，並且我們只在收到定單後才採購各產品所特定的原材料。原材料存貨主要由鋼材、鋼材產品及零部件構成。就鑽機生產而言，我們的政策是保留包括最少一個半月生產所須的原材料，以及足夠製造兩台鑽機的零部件。

成品存貨主要是等待交付貨之成品。由於我們的成品如鑽機、泥漿泵等，多數為大體積產品，故我們通常以短期租約租用場地來存放。短期租賃年期各異，視乎成品的付運及運輸安排而定，通常不超過六個月。由於尚待付運產品的所有權仍屬賣方，如果成品在付運前有任何損壞，我們或需承擔損失。我們已僱人看守及看顧尚待付運的成品。

銷售及行銷

概要及策略

我們產品主要銷給由中國大型油氣公司擁有的鑽探公司，以及北美、俄羅斯、中東、非洲、亞洲及其他石油天然氣產地的主要跨國石油天然氣鑽探服務承包商。

於二零零六年度，本公司按收入排列的十大客戶為：(i) Nabors 集團(美國)；(ii) ETA Star Holding LLC(中東)；(iii) SOM Engineer Service Co.(中東)；(iv) MH-Myramud Inc(美國)；(v) 長慶石油管理局(中國)；(vi) 吐哈石油勘探開發指揮部(中國)；(vii) 華北石油管理局(中國)；(viii)加拿大楓華國際有限公司(加拿大)；(ix) 四川石油管理局物資總公司(中國)；及(x)中油長城鑽井有限責任公司(中國)。

於二零零七年一月一日至二零零七年十一月三十日期間，本公司按收入排列的十大客戶為：(i) Nabors 集團(美國)；(ii) 中石化股份公司物資裝備部(中國)；(iii)長慶石油管理局(中國)；(iv)四川石油管理局物資總公司(中國)；(v) Petrovietnam Drilling and Well Service Joint Stock Company(越南)；(vi)中國石油技術開發公司(中國)；(vii)伊宏(俄羅斯)；(viii)江蘇華石科工貿公司(中國)；(ix) ETA Star Holding LLC(中東)；及(x)艾利艾爾公司(Eriell Corporation S.R.O.) (捷克)。

於二零零六年，本公司按收入計的十大客戶中，有五家(即長慶石油管理局、吐哈石油勘探開發指揮部、華北石油管理局、四川石油管理局物資總公司及中油長城鑽井有限責任公司)是大型國營中國油氣公司中石油或中石化的附屬公司。二零零七年一月一日至二零零七年十一月三十日，本公司按收入計的十大客戶中，有四家(即中石化股份公司物資裝備部、

業 務

長慶石油管理局、四川石油管理局物資總公司及中國石油技術開發公司)是中石油或中石化的附屬公司。

除 Nabors 集團外，上述客戶均非本公司的首次公開發售前投資者。

為了在客戶作業的主要油氣田向其提供現場客戶服務(如技術建議與支援)，我們在國內外已建立多個銷售辦事處及附屬公司。我們的銷售及行銷團隊在過去多年來從未停止擴充。於二零零七年八月三十一日，銷售及行銷團隊有237名僱員。

下表列出標示期間內集團按照地區劃分鑽機銷售額及集團總鑽機銷售額的分部明細。

地區	截至十二月三十一日止年度				截至八月三十一日止八個月				截至十二月三十一日止年度						截至八月三十一日止八個月					
	二零零四年		二零零五年		二零零六年		二零零七年		已於二零零七年十二月三十一日前交付的鑽機		訂約將於二零零七年十二月三十一日後交付的鑽機		二零零四年		二零零五年		二零零六年		二零零七年	
	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	已售 鑽機數目	佔 鑽機總銷售 數目的%	佔 鑽機總銷售 數目的%	佔 鑽機總 銷售額的%	佔 鑽機總 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	產生收入 銷售額的%	佔鑽機總 銷售額的%
	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		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	
中國	31	28	32	31	48	53.9%	10	20.4%	455,617	97.2%	306,472	70.6%	321,978	15.8%	638,756	51.0%				
北美	—	3	45	15	16	18.0%	0	0.0%	—	—	120,699	27.8%	1,467,363	72.0%	312,137	24.9%				
俄羅斯	—	1	1	6	16	18.0%	28	57.1%	—	—	6,805	1.6%	6,466	0.3%	90,170	7.2%				
中東	—	—	3	—	2	2.2%	4	8.2%	—	—	—	—	228,253	11.2%	—	—				
其他	1	—	1	3	7	7.9%	7	14.3%	13,166	2.8%	—	—	13,212	0.7%	212,286	16.9%				
總計	32	32	82	55	89	100%	49	100%	468,783	100%	433,976	100%	2,037,272	100%	1,253,349	100%				

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，單一最大客戶 Nabors 集團分別佔收入約0.0%、17.9%、64.0%及32.3%；而五大客戶合共佔收入約84.3%、72.8%、80.2%及65.2%。

我們已建立信貸監控及現金管理程序。我們在考慮市場狀況及銷售規模等其他狀況之後，對潛在客戶的信用度進行評估，並從而決定批出的價格及信用限度。我們通常根據採購與生產過程要求實行分期付款。銷售協議簽訂後，我們的業務人員會向客戶進行跟進，並監督其支付情況。若出現支付延誤的情形，我們便對該客戶的信用度進行評估，並在必要時調整信用政策。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，概無董事或他們各自的聯繫人，或本公司任何股東(就董事所知擁有已發行股本超過5%者)於我們五家最大客戶任一家持有任何利益。

國內銷售及行銷

於截至二零零六年十二月三十一日止年度，我們產品的16.5%左右在國內市場銷售，其中約47%的銷售額在華東地區，另約53%銷售額在華西地區。我們的國內銷售和行銷渠道，包括直接銷售、公開投標及暗標、行業會議和賣主網站。我們的內銷部分為兩組：一組負責華東，一組負責華西。

國內市場分佈圖



三角形是本集團總部、宏華國際、友信公司及宏天公司所在地的標誌。

圓點是本集團產品所售往客戶的公司所在地的標誌。

國際銷售和行銷以及主要地區

我們在北美、中東及非洲設有銷售業務，形成的國際銷售網絡覆蓋俄羅斯及亞洲(不含中國)。我們的銷售和行銷策略因國家而異。在美國、阿聯酋及埃及，我們使用自己的行銷隊伍，而在其他國家，我們則依賴地方代理商行銷，如孟加拉及越南。代理費用為銷售價的2%至10%。我們也會提交競標和暗標及參加國外的國際貿易展銷會。就國際市場，銷售部分為以下隊伍；中東／非洲、北美、東南亞和俄羅斯各隊。

北美市場

我們在德克薩斯州休斯頓已成立美國附屬公司宏華美國。該公司是集團在美加的主要銷售代理商。其主營業務涉及我們鑽探鑽機與各種零件的裝配銷售。此外，我們以楓華國際作為泥漿泵產品在加拿大的獨家銷售代理。我們和楓華國際訂立的代理協議可每年進行更新。楓華國際負責安排產品的運輸及提供售後服務。我們在美加銷售的主要產品有半拖掛式鑽機和數控變頻電動鑽機。我們已遵守美國所有相關法律及法規。

拉丁美洲市場

本公司極為重視拉丁美洲市場，並正著手在該市場聘請獨家銷售代理。儘管市場尚新，本公司已訂約於二零零八年在巴西銷售兩台鑽機。

俄羅斯市場

我們在俄羅斯有兩家分銷商：伊宏和宏烏。欲將我們的產品出口至俄羅斯，需先取得俄羅斯地方認證機關頒發的國家標準認證體制 (National Standard Certification System) 證明書。我們在俄羅斯的分銷商伊宏已就將鑽機與部件出口至俄羅斯獲 Izhevsk Standard Institution 發出國家標準認證體制證明書。有關認證在二零零九年五月才到期。這兩家分銷商的行銷和地理優勢，使我們在俄羅斯石油鑽探設備市場的業務基礎得到增強。我們對這地區的熱銷產品是可承受低溫的數控變頻電動鑽機。於截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們於俄羅斯市場透過伊宏銷售總值人民幣92,212,000元的六台鑽機及若干鑽機零部件。於二零零六年，我們於俄羅斯市場透過宏烏銷售總值人民幣667,000元的鑽機零部件。我們在二零零四年及二零零五年並沒有向伊宏及宏烏進行銷售。我們已遵守俄羅斯所有相關法律及法規。

鑽機及鑽機零部件通過伊宏售予最終用戶，是一家位於莫斯科的公司；而鑽機零部件通過宏烏售予最終用戶，是一家位於西伯利亞的公司。

中東市場

我們位於阿聯酋迪拜 Jebel Ali Free Zone 的附屬公司，負責我們在中東市場的銷售。此外，我們亦已與 Dhahran Global Co. 訂立代理協議。該公司已成為我們在沙特阿拉伯的首選銷售代理。這市場所需的主要鑽探鑽機為容易移動的小型至中型鑽機，尤其是鑽深可達到3,000米至5,000米的拖掛鑽機。因此，我們相信其機動、數控及鑽深能力可達5,000米的拖掛鑽機在中東市場將如魚得水。我們在迪拜的附屬公司已遵守阿聯酋所有相關法律及法規。

非洲市場

我們與 Petroleum Projects and Technical Consultations Company、Engineering For the Petroleum and Process Industries Company 和 Tharwa Petroleum Company 達成了合資協議，在埃及開羅成立中埃鑽探鑽機製造合營企業。擬在這裡產銷的產品為數控變頻電動鑽機。我們相

信，這合營企業將是非洲唯一一家專門製造鑽探鑽機的公司。我們已遵守埃及所有相關法律及法規。

該合營企業為一家埃及的股份有限公司，於二零零七年四月二十四日成立，並在二零零七年五月二十二日與宏華公司簽訂鑽機採購協議後開始運營。其法定股本為30,000,000美元。我們的預期總投資是12,000,000美元，已經全數支付。該合營公司佔地達84,109平方米。合營企業的經營期為20年，可於各投資者同意及開羅地方當局批准後重續。該合營企業旨在於埃及建設及經營廠房，製造、組裝陸地鑽機及海洋鑽機及提供售後服務，並作為我們的產品於埃及的獨家銷售代理。根據合資營公司的財務模式，工廠每年生產20台鑽機。該公司共僱有134名員工，其中40名為管理人員。合營公司的營運資金乃透過銀行貸款及股東資金中得來。

根據合資協議，我們負責就該合營企業的資本出資50%，三位埃及投資者則出資其餘50%資金。各合營方的出資均以現金進行。合營企業各合營方將委任代表處理合營企業的成立事宜。各股東將按佔各自就合營企業資本所作出資的百分比分擔合營企業的損益（即50：50）。合營公司的財務業績以權益法入賬，初步按成本列賬，其後按本集團於合營公司資產淨值比份的任何變動進行調整。本集團攤佔合營公司的除稅後業績。

訂立合資協議前，我們以往並無與 Petroleum Projects and Technical Consultations Company、Engineering For the Petroleum and Process Industries Company 和 Tharwa Petroleum Company 進行任何交易。

對 OFAC 國家銷售

我們經營業務時必須遵照營商所在國家和地區的法律法規，以及本身中國的法律。某些我們要從事商業活動的國家或產品轉賣到的國家，包括伊朗及蘇丹，正受美國財政部外國資產管制辦公室（「OFAC」）制裁。我們從沒在伊朗從事有關石油行業發展的投資活動。沒有美國人捲入我們在受 OFAC 制裁的國家中的產品供應及服務，且我們亦不涉及在美國貿易制裁國進行美國原產品的再出口。我們相信，集團在受 OFAC 制裁的國家中的交易所產生收入，佔集團總收入微不足道。全球發售的所得款項淨額不會用於按美國經濟制裁不得由美國人（按美國經濟制裁所界定）經營的交易或活動。請參閱「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」。

合同、銷售過程及定價政策

我們一般是按主要客戶的要求使用其標準格式作為銷售磋商的基礎。因此，我們鑽機銷售合同傾向因客戶而異。不過，大部分此類合同都規定，鑽機及／或設備的保修期於(i)鑽機投入鑽探作業後十二個月或(ii)鑽機交付予客戶後十八個月（以較早者為準）屆滿。

儘管時限會因為各客戶規格各異而有所不同，但一般從下定單到製造並交付成品鑽機需六個月的時間。我們通常以FOB 或 CIF價格給客戶交付成品鑽機。我們在工廠對定購的鑽

機進行完全組裝並測試，然後再在交付之前將其拆散，以便運送到客戶指定的交付地點。該等未組裝組件在中國境內將以卡車或火車運往目的地，並以卡車配合火車或貨船運往中國境外的目的地。對於中國客戶，運輸費用一般將由客戶自行承擔。而對於海外客戶，運輸費用則按銷售合同條款由我方或客戶承擔。

由於我們的業務來源一般是與客戶直接接觸、參與內部投標和公開投標以及客戶推薦，產品價格通常通過招投標過程或與客戶個別談判來確定。釐定投標價格及談判的合同價格的考慮因素包括成本、標的產品當前市場價及個別客戶的規格。

由於一般情況下，我們只有在確認了某產品的銷售合同後才採購原材料，因此原材料及零部件成本未必可在合同價格中反映。這現象尤其重要，因為製造鑽機、鑽機零部件，以及我們向第三方採購的鑽機零部件所用的主要材料鋼材的價格經常受到市場價格波動的影響。為了使原材料價格波動對營運的負面影響減少到最低，我們已與某些供應商達成戰略合作協議，讓我們可以低於市價的有利價格購買原材料。根據此類戰略合作協議，我們可從這些供應商中享有優惠定價、售後服務優先權與穩定的原料供應等待遇，從而使我們能有效應對關鍵材料供應的波動。本公司將不會改變已簽訂合同的鑽探鑽機的價格，除非顧客要求更改設計或配置。因應原材料成本的波動本公司可能考慮改變未簽立合同的銷售價格。本公司須承擔原材料成本波動的風險。

我們針對不同客戶採取不同收款政策。對於國內客戶，我們通常在合同簽訂時收取的30%的價款總額，當鑽機運抵客戶的作業油田並交付使用後再收取剩下的60%價款，其餘10%的價款則由客戶暫時扣留，並於產品投入運營後一年內不出現重大質量問題後向我們支付。對於國際客戶，我們的收款政策因我們與各個客戶所進行的協商條款而異。與國際客戶的一般慣例是，在合同簽訂時先通過電匯或信用證支付部份價款，在送達裝運文件後支付部份價款，餘下的價款則以產品交付後支付；各部份付款的實際百分比，則因不同合同而各有不同。

競爭

我們在高度競爭環境中經營，主要與國內及海外石油鑽機設備廠商就價格、質量、先進技術、供應可靠性及售後服務進行競爭。我們的主要國內競爭者為：BOMCO；蘭州蘭石國民油井工程公司；上海三高；與南洋。主要國外競爭者為 National Oilwell Varco 與 Bentec。

在鑽機製造業當中，我們認為主要入行門檻包括：尋找穩定而持續的關鍵零件供應的能力；為製造、裝配及測試大型產品而發展基礎設施所需的資本支出；及達到 API 標誌等相關業界品質標準的能力。

我們認為，我們已準備充分，在國內及國外市場進行競爭。而我們的實力與策略將使我們與競爭者拉開距離。有關競爭優勢的討論，請參閱本招股章程「業務 — 競爭優勢」一節。

環境保護

我們的營運須遵守中國各種有關環境保護的法律法規。我們採取了各種不同措施遵照這些環境保護法。我們的政策是以有效控制及減少污染的方式發展及管理營運，致力於保護環境。我們就各個業務階段制定不同環境標準，並實施系統以識別、評估及管理各種環境風險。

我們在生產工序中貫徹執行健康、安全及環境保護規則，從而盡量減少製造垃圾。我們要求員工必須遵守這些規則。由於我們的存貨包括易燃物質(如油漆)，所以集團已制定各種應急政策及程式以減少火災所引起的損害。

我們的製造作業可能產生各種廢物，包括廢水、灰塵及固體廢物。我們已在生產場地周圍裝有溝渠，收集生產過程中所產生的廢水。我們定期清理溝渠廢水，將混入廢水的油料進行回收。我們備有六個噴沙室，當中裝有吸塵系統。該系統將對噴沙過程中產生的灰塵進行定期吸附與清理，避免污染空氣。從工廠機器中產生的廢油將收集於特制油箱中，再存入倉庫內，最後交付廣漢環保局指定的專門單位進行處理。我們計劃安裝新抗腐蝕車間。在此階段，我們已完成初步研發過程，並對此編寫可行性研究報告。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年以及二零零七年八月三十一日止八個月，本公司環保措施的成本分別為人民幣14,802.10元、人民幣61,592.93元、人民幣126,521.40元及人民幣25,715.50元。預計以後在環保措施的成本將低於每年人民幣500,000元。

在往績記錄期內我們未違反過任何環境法律或法規。於二零零七年八月三十一日，我們從未涉及任何重大環境索賠、法律訴訟、罰款或處罰行動。

健康與安全

我們視員工的健康及安全為我們的最高社會責任之一，並貫徹執行一系列措施保證依從中國適用的健康和 safety 要求。

我們制定了詳細的內部健康及安全政策。集團質檢部門負責培訓員工遵照這些安全政策、核定內部安全程式、每月定期進行安全試點檢查及持續監控安全政策之執行。我們就在整個集團內使用的安全程序採用內部安全程序手冊，並要求每個員工參與有關安全政策和程序之必修課程。該手冊詳述了職業安全指導政策，如如何安全地操作機器及應急辦法。

我們自一九九八年開始營運以來只出現過一次致命事故。該宗意外於二零零七年二月四日發生，一名僱員於進行油漆工程時因其本人不慎而被墜落的長桿擊斃。根據中國法律，致命事故的大部分賠償金須一次付清，餘下部分(如有)每月分期支付。我們有責任支付這一宗意外的賠償金，一次性支付金額為人民幣174,904.5元。我們已與死者家屬達成協議，其父亦已於二零零七年二月八日簽訂協議。根據該協議，所付之人民幣174,904.5元一筆過款項乃屬全數及最終和解方案，並已於二零零七年二月十日全數發放。

除上文所述者外，我們從未遭遇任何涉及生產及安全之重大索賠、法律訴訟、罰款或處罰行動。往績記錄期內無任何其他重大非致命傷亡或致命事故。

許可證

據我們的中國法律顧問金杜律師事務所的意見，根據國家質量監督檢驗檢疫總局分別在二零零五年七月和九月頒佈的《中華人民共和國工業產品生產許可證管理條例》及其《實施辦法》，我們就製造產品無須獲得任何許可證。

要將產品銷售到中石油和中石化的附屬公司或附屬油田，我們必須先成為中國石油物資裝備(集團)總公司組織和授權的團體中石油勘探開發設備供應網絡和中國石化供應商網絡成員。自二零零一年及二零零三年起，我們已先後成為中石油勘探開發設備供應網絡和中國石化供應商網絡成員。

欲成為中石油勘探開發設備供應網絡的成員，供應商必須呈交一份申請表格、ISO9001證書，以及中國石油天然氣集團公司最少三間附屬公司的推薦書。獲准成為成員後，該供應商須支付人民幣5,000元為會費。成員表現會一直受到評估，並集中於產品質量及價格、付運及售後服務。我們現時於中石油勘探開發設備供應網絡的成員資格將於二零零九年十月屆滿。

欲成為中國石化供應商網絡成員，供應商必須呈交申請表格，並須通過中石化相關部門的初步及最終考核。有關會籍無須支付申請費或管理費。在取得成員資格後會在產品質量及定價、付運及售後服務等方面不斷接受評估。成員資格可於多個情況下被吊銷，如延遲付運並影響中石化運作、不提供售後服務、不解決與產品質量有關的問題、涉及與中石化的訴訟，或財務狀況欠佳等。倘該供應商向中石化提供虛假資料或無理拒絕履行合同，其成員資格可能會被終止。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們向中石油及中石化附屬公司或附屬油田作出的銷售額，分別佔收益約93.8%、62.3%、14.5%及36.3%。

業 務

下表包含本集團於中國境外若干本集團設有或曾經設有附屬公司或聯營公司的國家經營業務的部分所需文件，以及本集團申領該等文件的情況。

國家	所需牌照／許可／其他規定	本集團是否 已取得有關牌照／ 許可／其他規定
美國	a. 存檔證明書 (Certificate of Filing)	是
	b. 稅號 (Tax ID Number)	是
	c. 環境健康批文 (Environmental Health Approval)	是
	d. 一般責任保險保單	是
	e. 保護傘型責任保險保單 (Umbrella Liability Insurance Policy)	是
俄羅斯	a. 法人登記證	是
	b. 法人稅務登記證	是
	c. 國家標準認證體制證明書 (National Standard Certification System certificate)	是
阿聯酋	a. 交易執照	是
	b. 股票	是
埃及	a. 開設 EPHH 項目之批文 (第542號法令)	是
	b. 開業許可證 (License for Commencing Activity) (第882號法令)	是
	c. 開設工業項目許可證 (License for Establishing Industrial Project)	是

資訊管理系統及資訊技術

我們當前使用的部分資訊管理系統包括：一套U8系統，用於規劃生產活動及原材料的採購和利用、以至管理存貨水平及應收款項；及一套辦公室自動化系統，用於管理日常行政及辦公事務。我們相信，資訊系統能有效提高營運效率及控制，特別是在生產規劃、製造、存貨採購及管理，以及銷售及財務方面成效尤佳。

員工

於二零零七年八月三十一日，我們員工共計2,828人，可按角色劃分為下列幾種：

員工類型	員工數量
管理	281
生產	1,671
生產調度	25
質控	102
研發	222
營銷	109
培訓	9
服務	137
資訊管理	23
內勤	108
物流	82
臨時工	59
合計	2,828

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，當地僱員數目分別為863名、1,469名、2,562名及2,816名，海外僱員

數目分別為0名、0名、11名及12名。於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們的僱員總數分別比對上一年增長29.77%、70.22%、75.15%及10.62%。

二零零五年，我們聘用更多工廠工人以配合製造能力擴充，擴大銷售及售後服務隊伍的需要，並聘請更多有設計專長的工程師。

二零零六年，我們聘用更多採購及倉庫人員，進一步擴充銷售與售後服務隊伍及工程師隊伍，以支援銷售額的持續增長。

本公司對其在新興市場(特別是俄羅斯及中東)的營運感到樂觀，預期將增聘僱員以協助這些地區的戰略發展。

我們的當地僱員多數屬於工會，該工會為中華全國總工會的成員。在往績記錄期內，我們未遇見任何招聘員工重大困難，也未引起任何重大勞資糾紛。我們認為，我們與僱員的關係良好。

員工培訓

我們明白持續培訓乃維持及完善集團營運及產品品質的關鍵，因此，我們贊助部分高級管理層修讀管理課程，如 MBA 課程。此外，我們亦與西南交通大學合辦工程專業碩士課程。我們還為集團員工組織各種學習班，以使其瞭解本行業的最新技術發展。

員工福利

於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們的僱員工資不斷增長，分別比對上一年增長32.17%、45.38%、107.68%及84%。我們為大多數員工繳納強制性社會保障金，提供退休、醫療、工傷、生育及失業保險。我們按月繳納中國政府組織的住房公積金。再者，我們還為若干員工繳納有關退休及醫療福利的社會保障金，以及為少量員工購買各種保險，包括意外傷害保險。

員工在正常退休日期前被非自願終止僱用或者員工自願接受裁員以換取福利時，我們會向員工支付離職福利。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三年各年及截至二零零七年八月三十一日止八個月，我們對國家強制社會保險金的供款分別約為人民幣707,742元、人民幣1,485,399元、人民幣3,158,560元及人民幣5,306,192元，而對住房公積金計劃的供款分別約為人民幣43,504元、人民幣60,087元、人民幣81,658元及人民幣60,019元。

房地產

於二零零七年十二月三十一日，我們持有23塊土地(總地盤面積約495,787平方米)。我們對其中20塊土地持有土地使用權證，其餘三塊土地則尚未取得土地使用權證。

二零零五年，我們購入位於廣漢市中山大道南段一塊地盤面積約12,232平方米(18.3畝)的土地(現由宏華公司使用)。於最後實際可行日期，我們尚未取得該物業的土地使用權證。我們自二零零六年二月五日起開始使用該塊土地。

二零零六年，我們購入位於廣漢市三亞路一段一塊地盤面積約43,333平方米(65畝)的土地(未被友信公司使用)。於最後實際可行日期，我們仍未取得該物業的土地使用證。我們並無使用該塊土地。

二零零六年，我們購入位於廣漢市中山大道南段一塊地盤面積約126,667平方米(190畝)的土地(未被宏華公司使用)。於最後實際可行日期，我們已就該物業中約82,692平方米(124畝)取得土地使用證，但尚未取得該塊土地上43,975平方米(66畝)面積的土地使用證。

我們所佔用土地所在的地方政府支持我們的業務，並已出具確認書，肯定不會對我們施加罰金或迫使我們遷離尚未獲得土地使用權證的相關土地。我們亦爭取盡早獲得另外三塊土地的土地使用權證。因此，我們的擴張計劃並不會因為缺乏有關證明書而受影響。

未取得土地使用權證的土地

土地面積	對往續記錄期內的公司經營是否關鍵？	對往續記錄期內的盈利貢獻是否重要？	對營業額往續記錄期內的是否重要？	公司在上市前能否取得證明書？	申請證明書的狀況
12,232平方米(18.3畝)	否，僅用作倉儲用途	否，僅用作倉儲用途	否，僅用作倉儲用途	否，但土地使用的權利已獲地方政府發出書面確認保證。	已支付所有地價
43,333平方米(65畝)	否，尚未使用	否，尚未使用	否，尚未使用	否，但土地使用的權利已獲地方政府發出書面確認保證。	已支付所有地價
43,975平方米(66畝)	否，尚未使用	否，尚未使用	否，尚未使用	否，但土地使用的權利已獲地方政府發出書面確認保證。	已支付所有地價

於二零零七年十二月三十一日，我們持有及佔用29幢樓宇及59個單位(總建築樓面面積約105,735.55平方米)。我們已持有全部樓宇的房屋所有權證。

於二零零七年十二月三十一日，我們租用及佔用四幢樓宇(總建築樓面面積約5,198.11平方米)，全部樓宇的租約均已於中國相關機關登記。該四項租賃物業內並無生產設施，因而亦不產生任何收入。本公司的法律顧問金杜律師事務所認為，該四項租賃物業的出租人均持有有效產權證明，且該等租約均合法、有效且可強制執行。

我們的物業估值詳情，連同由西門(遠東)有限公司出具的估值概要和估值證書載於本招股章程附錄四。

保險

我們已購買不同類型的保單，包括財產風險全保、運輸車輛保險、貨物運輸保險及員工的強制社會保險金。

法律訴訟

與 Nabors 的糾紛

我們因與 Nabors 集團之間日期為二零零五年五月十八日的主銷售協議（「主銷售協議」）、日期為二零零五年八月九日之框架協議（「框架協議」）及其他相關協議而曾與 Nabors International（代表其本身及其聯屬公司及受指派方）出現仲裁訴訟。宏華公司訂立主銷售協議，與 Nabors 集團建立供應採購鑽探鑽機和鑽機零部件的互惠互利合作關係。根據主銷售協議，Nabors International 採購五台鑽探鑽機，並可選擇按預設價格多購買兩台鑽探鑽機。根據主銷售協議，Nabors International 亦可不時就鑽探鑽機及鑽機零部件向我們發出更多訂單，價格不高於我們向其他非中國客戶提供的價格。Nabors International 亦可以在我們向任何非中國或非前蘇聯鑽探服務承包商（不包括主銷售協議內所具體列出的14家公司）銷售任何鑽探鑽機時，有15天期間去行使優先取捨權。我們同意在指定的獨家期限內，不會直接或間接向主銷售協議內所具體列出的全球24家公司推廣及銷售鑽探鑽機或鑽機部件。Nabors International 同意以我們作為中國鑽探鑽機的優先供應商，並允許我們在向 Nabors International 批出的指定獨家期限內銷售鑽探鑽機時，與其他中國製造商的商業條款及條件配對，除非我們違反或未能完全符合主銷售協議。

各方進一步於主銷售協議後訂立框架協議，深化發展互惠互利商業關係。簽訂主銷售協議後，各方曾有些誤會。有關誤會是因為宏華公司及 Nabors International 對主銷售協議的條款有不同詮釋所致，例如：(a)宏華公司承擔 Nabors International 若干優先權及優先選擇權的義務、(b)宏華公司付運鑽機的限期、(c)向 Nabors International 供應的鑽探鑽機及若干設備的品質及符合 Nabors International 規格的程度、(d)就 Nabors International 為宏華公司支付的稅項向 Nabors International 作出的回扣、(e)宏華公司向 Nabors International 提供技術支援的條件，及(f)宏華公司向 Nabors International 若干競爭對手銷售鑽探鑽機的限制。這些誤會構成下一段所述 Nabors International 向國際仲裁法庭提出的仲裁要求中 Nabors International 作出索賠的理據。根據框架協議，各方同意盡力促成 Nabors 集團收購宏華公司多達50%的總股本權益，有關條款及條件載於確實具法律約束力的協議。然而，各方並無就此股本投資的商業條款達成協議。根據我們的中國法律顧問金杜律師事務所，按照相關中國規則及法規，若各方能達成最終具法律約束力的書面協議，容許 Nabors 集團收購宏華公司全部股權的50%，該協議將需要經過中國有關當局審批。

Nabors International 於二零零七年六月向國際仲裁法庭提交仲裁要求，指我們在以下各方面違反主銷售協議：(a)我們違反義務，未有給予 Nabors International 優先權分配產能及採購我們向中國境外或前蘇聯客戶製造的任何鑽探鑽機的優先購買權；(b)我們未能在交付限期前準時交付向 Nabors International 製造的鑽探鑽機；(c)我們向 Nabors 供應的鑽探鑽機和若干設備出現缺陷；(d)我們並無就向 Nabors International 供應的鑽探鑽機和若干零部件將我們

收取中國政府的部分增值稅退款付還予 Nabors International；(e)我們並無按主銷售協議規定，在初始運作場地提供30日啟動技術協助；及(f)我們違反不以低於 Nabors International 所付價格向任何非中國第三方銷售鑽探鑽機及不向 Nabors International 若干點名競爭者銷售鑽探鑽機的義務。Nabors International 就上述違約指稱申索最少72百萬美元的損害賠償，另加利息。

在同一份仲裁要求當中，Nabors International 亦指我們違反於框架協議及相關文件的義務，內容有關 Nabors International 擬直接投資本公司最多50%股權總額。Nabors International 要求具體履行彼所指稱我們的義務，或選擇支付最少100百萬美元的損害賠償。

在我們收到 Nabors International 提出的仲裁要求前，我們向 Nabors International 發出付款通知書，要求 Nabors International 即時支付51.7百萬美元，即 Nabors International 截至二零零七年六月十五日欠付我們的款項總和，當中包括我們向 Nabors International 提供的鑽探鑽機及其他相關設備及物料，以及根據主銷售協議所產生的費用。

於所有相關時間，董事長張弭曾積極參與有關與 Nabors 集團建立戰略業務關係的磋商及討論，尤其是主銷售協議及框架協議。由於本集團相信(i) Nabors 集團可為我們帶來技術及提高產品形象；及(ii)股權投資使 Nabors 集團的利益與我們一致，從而確保 Nabors 集團(全球最大型陸地鑽探服務承包商)更會向本集團提供更多商機，宏華公司於二零零五年八月九日與 Nabors 集團訂立框架協議，就擬議中由Nabors集團投資於宏華公司列載討論框架。框架協議在磋商初期並無打算具法律約束力。擬定擬議收購的主要條款時，各訂約方然後將訂立確實具法律約束力的協議，以反映彼此協議。董事長為宏華公司的利益，盡其所能以真誠與 Nabors 集團安排及發起多輪會議進行討論及商討，以訂定實際協議的條款，以落實框架協議的精神。然而，經過上述涉及廣泛磋商的會面、商討及努力後，各訂約方仍未能就建議投資的重要條款(諸如代價、估值機制及股權百分比)達成共識。

與此同時，本集團已獲多個財務投資者及戰略投資者(包括凱雷基金及 DPF)就建議投資本集團一事進行接洽。本集團及財務投資者其後與二零零六年九月中達成共識，並於二零零六年十一月及二零零七年三月進一步簽立投資協議等文件。

根據董事長所言，重組及上市分秒必爭。宏華公司必須完成整個重組過程，以於二零零六年十二月中前轉制為外商獨資企業，並全數繳足註冊資本，從而達成於二零零六年八月八日由中國監管當局頒佈並於二零零六年九月八日起生效的《關於外國投資者併購境內企業的規定》項下的新規定。於所有相關時間，張先生曾盡力與 Nabors 集團、財務投資者及其他潛在財務投資者與戰略投資者商討及訂定建議投資，以盡力擴大本集團的股東價值。

雖然本集團無須就 Nabors International 所提起的指稱申索負責，惟本集團認為仲裁或會構成重大法律訴訟，對建議上市或會造成影響。經過友好磋商，我們和 Nabors International 在二零零七年十月和解上述合同糾紛，而 Nabors 集團亦同意轉讓若干技術訣竅及技術與

本集團(先前並無同意轉讓予本集團)作為和解的一部份，並建立戰略業務關係組合。有見宏華公司與 Nabors 集團及宏華公司的股東曾進行的大量磋商，加上張先生就與 Nabors 集團進行擬議交易的會議及聯繫上所花費的時間，Nabors 集團也讚揚張先生在宏華公司與 Nabors 集團進行磋商期間盡其「最大努力」及態度「真誠」。有關詳情請參閱上文題為「公司歷史及重組 — 戰略投資者」的分節。

與64名自然人的糾紛

我們與64名聲稱為宏華公司股東的自然人出現糾紛。我們於一九九七年十二月三十一日成立時，鑽采設備製造廠是我們的股東，持有宏華公司約11.075%權益。作為鑽采設備製造廠所提供的僱員福利，當時的鑽采設備製造廠僱員透過鑽采設備製造廠的工會，可能有投資宏華公司的機會。宏華公司在一九九七年成立時，841名鑽采設備製造廠僱員集體向宏華公司投資合共人民幣300,000元。付崇林代表該841名僱員，並於後來於相關工商管理部門登記為宏華公司股東，持有宏華公司約37.5%股權。

在作出一切合理查詢後，就董事所知、所悉及所信，於二零零零年六月，鑽采設備製造廠工會為僱員舉行一次選舉，以選出代表他們成為宏華公司股東的個人代表。鑽采設備製造廠工會通過二零零零年六月九日的函件向宏華公司通知其選舉結果。該函件顯示，有11名代表由鑽采設備製造廠僱員選出，作為他們在宏華公司的代表，故要求宏華公司作出跟進及適當登記。二零零零年九月十六日，付崇林將他在宏華公司的全部股權轉讓予該11名代表。向該11名代表作出的股權轉讓通過工商行政管理局進行登記備案，從而使這11名代表獲註冊為宏華公司股東。宏華公司的管理層負責向政府主管當局登記該11名代表為註冊股東。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所表示，中國公司股東的身份須於該公司的股東名冊上記錄，股東名冊則須提交主管工商管理部門存案。

在一九九七年至二零零五年期間，通過多次轉讓及收購，投資僱員數目減少，惟他們所作投資的總值則有所增加。於二零零五年十二月三十一日，728名鑽采設備製造廠僱員共投資人民幣7,066,615元於本公司，即該11名登記為股東的代表所持有者。該728名僱員均已獲宏華公司發出「出資證明」，作為他們投資的憑證。該728名人士(該11名代表除外)並無向主管工商管理部門註冊成為宏華公司股東。然而，根據金杜律師事務所，所謂「出資證明」並無賦予持有人股東的權利。要享有股東權利，有關人士必須向主管工商管理部門註冊成為該公司的股東。

經本招股章程「公司歷史及重組」一節所載的多次股權變動及增資後，於二零零五年十二月三十一日，上述728名僱員的11名代表幸滿容、王堯鑫、劉傳俊、石述明、李燕、支榮模、周濤、倪修榮、楊學鋒、陽遠春及余正華按主管工商管理部門所作備案，已獲登記為宏

華公司股東，持有宏華公司約33.632%股權。他們是上述728名僱員的代表。由於該11名代表為宏華公司的註冊股東，只有他們(而非728名僱員(不包括該11名代表))才有權享有宏華公司股東的權利及義務。挑選該11名代表為728名鑽采設備廠僱員，乃為使身為宏華公司投資者的鑽采設備廠僱員符合中國公司法的規定，即一家有限公司的股東數目限制為不超過50人。該728名僱員(不包括該11名代表)從未出席宏華公司的股東大會。在二零零六年一月七日，宏華公司通過股東決議案削減註冊資本，並購回該11位註冊股東所持宏華公司的股權。宏華公司於二零零六年一月十二日與該11名註冊股東訂立股權回購協議，據此，經該11名註冊股東書面同意，宏華公司會直接向該728名僱員支付股權回購價款。宏華公司已於二零零六年四月二十六日於主管工商管理部門辦妥削資手續。金杜律師事務所表示，由於該11名代表屬宏華公司的註冊股東，他們有權與宏華公司訂立及簽訂上述股權回購協議。因此，股權回購協議具合法約束力及可強制屬於股權回購協議訂約方的11名代表執行。訂立股權回購協議無須經該728名僱員同意或授權。

就 Nabors 集團於二零零五年八月擬議投資宏華公司一事，有關宏華公司與 Nabors 集團進行磋商的資料，並沒有向鑽采設備製造廠11名代表或728名僱員發放，是因為宏華公司與 Nabors 集團所訂立的框架協議所含的保密條文，亦因為框架協議只就Nabors 集團及宏華公司之間的磋商設定框架。宏華公司的高級管理層認為，框架協議內並沒有資料需要向股東(作為購回安排的一部份)提供。此外，收購的主要目的在於理順宏華公司的股東架構。Nabors 集團的投資與該11名代表的回購概無關係。

非執行董事王堯鑫以及支榮模及石述明均於回購安排期間為宏華公司董事並在過去持有宏華公司股權。除王堯鑫、支榮模及石述明外，該11名代表中的其餘人士均為獨立第三方，與一致行動集團成員、董事或其聯繫人士概無任何專業、業務或其他關係。

王堯鑫、支榮模及石述明已於回購安排期間出售其於宏華公司的全部股權。本公司的中國法律顧問金杜律師事務所認為，回購安排及削資是根據宏華公司的章程細則及中國相關法律法規的規定來實行。董事認為，當時的董事在建議及實行收購安排時已履行其所獲託付的職責。彼等並不知悉有任何宏華公司的時任董事曾違反金杜律師事務所向他們列出中國法律規定的董事職責或宏華公司的章程細則。

股權回購協議的代價及其釐定基準由各訂約方經公平協商後作出。股權回購協議於二零零六年一月簽訂，當時尚未有宏華公司截至二零零五年十二月三十一日止年度的經審核賬目。經公平協商後，各方同意以宏華公司於二零零五年六月三十日的經審核資產淨值加上約57.27%的溢價作為釐定代價的基準。董事認為，此釐定代價基準(即資產淨值加溢價)為中國市場中首次公開發售前交易中常用的評估方法。

於二零零六年十一月二十六日，此728名原僱員中，有664名同意回購安排並接受宏華公司支付的款項，其餘64名僱員(共投資人民幣651,385元於宏華公司)聲稱他們仍是股東並拒絕接受回購安排或由宏華公司付款。

於二零零七年十二月十二日，本公司得悉該64名僱員中有57名於二零零七年十二月十一日在四川省成都市中級人民法院展開法律程序(訴訟編號：(2008)成民初字第53號)。本公司並無其餘七名投資者的進一步消息。該57名人士加入成為原告人，針對宏華公司(第一被告人)，宏海(第二被告人)，以及14名個人(第三至第十六被告人)(作為其餘被告人，包括石述明(第三被告人)、黃德全(第四被告人)、李燕(第五被告人)、王堯鑫(第六被告人)、周濤(第七被告人)、王偉(第八被告人)、陳正華(第九被告人)、楊學鋒(第十被告人)、陽遠春(第十一被告人)、倪修榮(第十二被告人)、余正華(第十三被告人)、幸滿容(第十四被告人)、支榮模(第十五被告人)及劉傳俊(第十六被告人))展開法律程序。第三至第十三被告人為回購當時之11名註冊代表，而第十四至第十六被告人為三名前任註冊代表。

在該64名僱員中的57名原告人所要求的補償包括：

- (1) 法院裁定第三被告人至第十六被告人(該11名代表及三名前任代表)所持有的592,250股股份實際上由該57名原告人擁有，而有關股權的利益及權利重歸該57名原告人所有，而該57名原告人的姓名將列入第一被告人的股東名冊內；
- (2) 法院裁定宏華公司被頒令向該57名原告人支付合共人民幣296,125元的金額，即二零零三年股息；
- (3) 裁定宏華公司所進行購回592,250股宏華公司股份一事宣告無效；
- (4) 裁定宏海須共同及個別為該57名原告人所要求的上述補償及因而產生的法律責任負責，而宏海連同宏華公司被頒令向主管工商管理部門申請登記該57名原告人為宏華公司股東；及
- (5) 裁定所有被告人須共同為因是項法律程序而產生的訟費負責。

金杜律師事務所表示，由於該受託安排乃該728名僱員與該11名註冊股東以真誠訂立，該受託安排根據中國法律法規屬合法有效。

11名代表(但非728名僱員(包括上述64名僱員))向主管工商管理部門登記為股東，故此，該728名僱員(包括上述64名僱員，但該11名代表則除外)並非宏華公司股東。挑選該11名代表代表728名鑽采設備廠僱員，乃為使身為宏華公司投資者的鑽采設備廠僱員符合中國公司法的規定，即一家有限公司的股東數目限制為不超過50人。除該11名代表外，這728名鑽采設備製造廠僱員(包括上述64名僱員)欠法律理據成為宏華公司的股東，他們從未正式於相關工商管理部門登記為宏華公司股東。不論本公司或宏華公司均無向鑽采設備製造廠僱員派發任何股息。該728名僱員(包括上述64名僱員)可按該728名僱員(包括上述64名僱

員)各自在宏華公司的投資，向該11名代表所取若干金額。根據中國法律，僅股東(而非僱員)方有資格收取股息。另外，除按照股東決議案、章程細則及適用中國法律從宏華公司收取分派外，張弭、任杰或張旭都從未自鑽采設備製造廠收取任何股息。根據我們的中國法律顧問金杜律師事務所，上文所述投資者的投資及從宏華公司收取購回款額，僅證明其資金來源，並不會影響宏華公司股東的身份。根據中國法律法規，股東身份乃經本公司的股東名冊及於主管工商管理部門的備案文件認可。聯席保薦人的中國法律顧問(通商律師事務所)認同此狀況。

金杜律師事務所認為，由於(i)根據適用的中國法律，僅該11名獲註冊代表(而非728名僱員)獲認可為宏華公司股東；及(ii)有關收購安排的法律程序符合相關中國法律，因此，根據中國法律規定，這64名僱員或11名代表所代表的任何僱員就其為宏華公司股東的指稱皆無合法基礎，此等指稱亦不會影響宏華公司現有及未來的持股架構。

本公司的中國律師(金杜律師事務所)和聯席保薦人的中國律師(通商律師事務所)已經就本公司的歷史和重組會同本公司的管理層進行盡職審查，特別是有關與上述64名自然人的糾紛所涉及的削資過程。請參閱「風險因素 — 有關本集團業務的風險 — 我們與64名個人之間的糾紛，或會對我們的業務及財務狀況有重大不利影響」的分節。金杜律師事務所認為，削資過程已根據適用中國法律法規進行，並無干犯中國法律下任何少數股東的權利。

聯宏、宏機、Wealth Afflux Limited、Mowbray Worldwide Limited、Ecotech Enterprises Corporation、Otama Company Limited、Vast & Fast Corporation、Cavendish Global Corporation、Airtech Investments Limited、聯順、德美、俊朗、Brondesbury Enterprises Limited、Oriental Starz Limited、Tech Express Enterprises Inc、Dobson Global Inc、Darius Enterprises Limited、信力、益通、鵬景及本公司的現有股東已就糾紛及風險向本集團簽立日期為二零零八年二月十五日的彌償保證契據，據此，他們同意共同及各別就本公司或會因該57名原告人所提出的法律訴訟或與該64名投資者之間的糾紛而蒙受的任何潛在金錢損害向本集團任何成員公司作出彌償。無論上述法律訴訟的結果如何，本公司因上述法律訴訟而蒙受的任何金錢損失將受到彌償保證的保障。

與一名前僱員的糾紛

張京於二零零七年三月簽訂本公司首席財務官職位的僱傭合同。這合同的有效期為二零零七年四月五日至二零零九年四月四日，並規定基本月薪人民幣11,000元，每月分紅人民幣37,000元及年度分紅人民幣120,000元。

張京二零零七年四月五日出任首席財務官前，由於不能提供國際會計證書，所以我們嘗試撤銷他的僱用合同。他從未獲得這項資格。我們提出就是次撤銷合同對張京作出賠償，但雙方在解決此問題的賠償數目上未能達成共識。張京於二零零七年四月三十日報到，但未獲分配任何工作。二零零七年五月十九日，我們向張京發出終止其僱用合同的正式通知，並給與其兩個月遣散費。

張京隨後於二零零七年六月十三日就撤銷合同事宜提出仲裁程序。雖然我們在後來的仲裁程序中獲判勝訴，但張京遂開始於四川廣漢人民法院提出法律程序，要求損失賠償共計人

民幣1,766,016元，包括其於整段合約期的薪金加開支及其於合同期內可獲得的其他分紅。我們否認張京的所有指控，而於二零零七年十二月十三日，四川廣漢人民法院駁回張京的索賠。張京未有在送達判決後15天內就此提出上訴，故此判決已成最終判決。

除上述披露者外，就董事所知，我們沒有任何未決或預計會對我們經營業績或財務狀況造成重大不利影響的訴訟或索賠。

避免同業競爭契約

根據聯宏、宏機、聯順、德美、張弭、任杰、劉智、鄭勇、左輝先、張旭、王江陽、陳俊、范兵、張彥永、敖沛、田弟勇、沈定建、劉學田(已故)、周兵、呂蘭、田雨、李漢強、劉映國、劉露璐、何光福、張宗友及陳宗良(契諾承諾人)與本公司之間的避免同業競爭契約(「避免同業競爭契約」)，各契諾承諾人已向本公司(為其本身及為本集團成員公司的利益)提出若干不競爭承諾，他們在避免同業競爭契約所指的限制期內，不會(並盡他們所能促使他們的聯繫人士並無亦不會)直接或間接(不管由其本身或透過任何實體)於任何與本集團任何成員不時於中國或海外經營構成或可能構成競爭的活動(「受限制活動」)中持權或從事或以其他方式參與上述業務，以取得利潤、報酬或其他回報。

契諾承諾人及／或其聯繫人或其關連人士於經營或從事任何受限制活動的任何公司(「有關公司」)中持有股份或其他證券或擁有其權益並無限制，條件是

- (a) 有關股份或證券於證券交易所上市；及
- (b) 他及／或其聯繫人或其關連人士所持有或擁有權益的股份總數，不超過有關公司已發行股份的5%，而他或其關連人士或聯繫人士於任何時間均不得擁有委任目標公司董事會組成超過10%的權利。

各契諾承諾人已各自進一步承諾，就任何由第三方識別或向其或其控制的任何公司(任何契諾承諾人僅透過其於本公司的控股權益而控制之公司除外)提供有關定義業務的任何投資或其他商機，均以如下方式優先轉介予本公司：

- (a) 有關契諾承諾人或其聯繫人或關連人士將就該機會向本公司提交轉介書面通知，識別業務性質、投資或收購成本及本公司考慮是否接納商機所需的其他合理詳情。
- (b) 本公司需要於30天(倘本集團酌情決定可額外延長30天，須通知有關契諾承諾人有關延長事宜)內，以書面通知有關契諾承諾人有關接納或拒絕該等機會的任何決策。對於是否接納或拒絕該等機會，本公司將尋求由獨立非執行董事組成的董事委員會之批准，而這些獨立非執行董事在有關事宜上並無重大利益。

- (c) 倘(i)有關契諾承諾人或其聯繫人或關連人士已接獲本公司拒絕機會的通知或(ii)其於30天(倘本公司酌情決定可額外延長30天,須通知有關契諾承諾人有關延長事宜)內並無接獲本公司任何通知,其將有權接納此機會。
- (d) 倘有關契諾承諾人或其聯繫人或關連人士所接納之機會性質出現重大變動,其將以上述方式向本公司提述經變動後的機會。

各契諾承諾人均已確認,本公司可能須根據法律、監管機構或本公司可能上市的證券交易所的規則及規例不時披露此等機會之資料,包括但不限於在公告或本公司年報中披露本公司接納或拒絕此等機會的決策,而彼等亦已同意作出任何為遵守任何有關規定的必要披露。

避免同業競爭契約將於以下較早發生者時終止:

- (a) 契諾承諾人或其聯繫人或關連人士不再直接或間接實益擁有任何股份的週年日;或
- (b) 股份終止於聯交所上市當日。

以往於伊宏的投資

伊宏是一家於二零零五年七月八日在俄羅斯註冊成立的有限公司,由周兵擁有50%。投資當時,周兵在宏華公司負責俄羅斯市場,因而選擇持有伊宏股份。

於二零零七年十月十日,周兵與伊宏訂立股份轉讓協議,據此,周兵同意以代價150,000盧比(即周兵就相關股份向伊宏支付的認購價)出讓他在伊日德利爾—宏華的全部權益。上述股份轉讓已於修改股東登記冊後,在二零零七年十月十一日完成。

以往於宏烏的投資

宏烏是一家於二零零五年九月十二日在俄羅斯註冊成立的有限公司,由張弭、劉智、任杰和周兵分別擁有16%、13%、13%和8%,其餘股份則由兩名俄羅斯股東擁有。同樣,周兵(聯同張弭、劉智及任杰,他們在宏華公司的職位都比周兵高)成為宏烏股東之一,是因為他在投資當時在宏華公司負責俄羅斯市場。

於二零零七年十一月十五日,張弭、劉智、任杰及周兵與俄羅斯股東 Трубкин Борис Владимирович 訂立股份轉讓協議,據此,張弭、劉智、任杰及周兵(轉讓人)同意以總代價150,000盧比(即張弭、劉智、任杰及周兵就相關股份分別向宏烏支付的認購價48,000盧比、39,000盧比、39,000盧比和24,000盧比)出讓他們在宏烏的全部權益予該俄羅斯股東 Трубкин Борис Владимирович (承讓人)。上述股份轉讓已於修改宏烏的股東登記冊後,在二零零七年十一月十五日完成。