

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

概述

本公司是領先的煤炭開採掘進機製造商，亦是一站式採煤解決方案兼綜合採煤設備供應商，具備強大的研發實力。本公司有能力按照客戶的具體要求設計與製造多種採煤設備，用於挖掘、採煤、構件支撐及井下煤炭運輸。

根據中國煤炭機械工業協會於2009年7月在www.coalchina.org.cn上刊發的報告，按2008年國內掘進機製造商所售掘進機總數計算的排行榜，本公司為中國最大的採煤掘進機製造商。根據同一報告，本公司亦於2008年成功開發中國首台全自動聯合採煤機組，通過中央控制系統整合採煤、構件支撐及運煤等工作，使其成為單一的採煤機組，得以在採煤作業區自動控制採煤作業及運輸，並具備多項其他支援功能，極大提高採煤工作的安全性與效率。為滿足其他客戶的需要，本公司亦提供人工操作聯合採煤機組。於2009年9月30日，本公司就聯合採煤機組簽訂了10份銷售合約，總合約價格約為人民幣511.0百萬元(包括17%增值稅)。在該10份銷售合約中，本公司已交付總合約價格約為人民幣136.0百萬元的產品予客戶，而我們預期合約價值約為人民幣223.6百萬元的產品將於2009年底交付予客戶。

本公司在建立強大研發平台方面作出大量投資。本公司已成立研究總部，負責執行研發項目的整體規劃與協調工作，本公司亦開設了五家研究院，分別負責掘進機械、採煤機械、刮板輸送機、液壓支護設備及礦用運輸車輛的研發。於最後實際可行日期，本公司已成功向中國國家知識產權局註冊146項專利，並有80項有待註冊的專利。

我們相信，本公司擁有強大的研發實力開發嶄新及創新的產品。為進一步鞏固本公司於採煤業的市場地位，我們已開始設計及製造礦用運輸車輛，並預期可於2009年底前訂立銷售合約。作為對我們持續研發工作的嘉許，中國國家人力資源和社會保障部已批准本公司建立國家級博士後科研工作站。此外，我們已於2008年被認定為國家級高新技術企業。同時，我們的產品亦獲得了多個獎項，包括瀋陽市科技振興獎以及科學技術成果鑒定證書。此外，我們於2008年編製的題為《培育大型煤炭機械裝備製造集團發展思路》的研究報告，獲中國煤炭機械工業協會頒發三等獎。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

本公司的生產設施位於中國東北工業重鎮遼寧省瀋陽市的優越地點。瀋陽市毗鄰主要的煤炭產區，也是中國東北的主要鐵路及高速公路交通樞紐。本公司已經建立了龐大的服務網絡，設有11家服務中心及44家服務網點，覆蓋中國19個省份，鄰近我們客戶業務所在的主要礦區。

近年來，本公司的銷售收入及利潤取得了大幅增長。截至2006、2007和2008年12月31日止年度，本公司總銷售收入分別為人民幣159.9百萬元、人民幣461.6百萬元及人民幣1,146.8百萬元，複合年增長率約為167.8%。截至2009年6月30日止六個月，我們的總銷售收入為人民幣891.6百萬元，與2008年同期相比增長103.3%。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度，本公司利潤分別為人民幣18.4百萬元、人民幣141.4百萬元及人民幣211.9百萬元，複合年增長率約為239.4%。截至2009年6月30日止六個月，我們的期內利潤為人民幣250.2百萬元，與2008年同期相比增長222.0%。

我們的競爭優勢

我們認為以往的成功和未來的發展潛力有賴於以下各項我們的主要競爭優勢：

我們擁有強大的研發能力

本公司致力建立一支具有競爭力的研發團隊，並不斷加大對研發的投入力度。我們旨在為客戶研發尖端產品，以取得較國內及國際競爭對手更大的競爭優勢。我們擁有一家研究總部及五家研究院。我們的研發團隊由負責實施整體規劃及協調研發項目的研究總部統一管理。五個研究院分別負責掘進機械、採煤機械、刮板輸送機、支護設備和礦用運輸車輛的研發。截至最後實際可行日期，本公司擁有大約450名專業研發人員。我們在營業記錄期持續增加研發開支，分別將約人民幣12.9百萬元、人民幣29.9百萬元、人民幣43.7百萬元和人民幣22.5百萬元（分別佔總銷售收入的8.1%、6.5%、3.8%和2.5%）投入截至2006年、2007年及2008年12月31日止三個年度以及截至2009年6月30日止六個月的研發活動中。我們擬將2009年的研發開支增加至高於2008年約45%。

本公司相信我們的研發能力讓我們得以推出嶄新及創新的產品。根據遼寧省科學技術情報研究所於2008年12月刊發的報告，我們於2006年推出了中國第一台採用大坡度下山掘進技術的掘進機（EBZ160CD）；2007年，我們推出了中國第一台寬度約2.8米的窄機身掘進

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

機(EBZ132CZ)，該掘進機能夠大幅提高窄巷道煤礦的掘進效率。此外，我們推出了中國第一台全岩巷道掘進機(EBZ200H)。另外，我們於2008年推出了中國第一套全自動聯合採煤機組，該採煤機組能夠以單一採煤機組內的中央控制系統，全面整合採煤、結構支撐及煤炭運送功能，可實現全自動化、無人化安全、高效採煤。

作為對我們研發工作的嘉許，中國國家人力資源和社會保障部已批准本公司建立國家級博士後科研工作站，並且本公司於2008年被認定為國家級高新技術企業。此外，我們的產品獲得了多個獎項。例如我們的EBZ160掘進機於2007年獲得了瀋陽市科技振興獎。此外，EBZ200H型掘進機於2007年獲遼寧省科學技術廳嘉許為省級科學技術研究成果，並於2008年獲得瀋陽科技進步一等獎及瀋陽市科技振興獎。另外，許多我們的產品，包括特定型號的掘進機、裝煤機、煤礦用混凝土泵、連採機、刮板運輸機及梭車獲得了科技成果鑒定證書。此外，我們於2008年編製的題為《培育大型煤炭機械裝備製造集團發展思路》的研究報告，獲中國煤炭機械工業協會頒發三等獎。

截至最後實際可行日期，我們已經申請專利218項，並成功向中國國家知識產權局註冊146項專利。本公司與外界機構緊密合作開展研發工作，並與關鍵客戶建立了策略夥伴關係以便更深入瞭解他們的需求、獲得及時寶貴的意見，以優化我們的研發活動。有關其他詳情，請參考本文件本節「研發」一段。

我們是中國領先的採煤掘進機製造商

根據中國煤炭機械工業協會的資料，按所出售的掘進機總數計算，本公司為2008年中國最大的採煤掘進機製造商。我們相信，由於質量好、性能強以及可靠性高，我們的掘進機在中國備受認可且聲譽卓著，可有效地與進口產品競爭。作為對本公司開發優質產品做出努力的嘉許，我們獲得了多個獎項。有關詳情，請參考本文件本節「我們的競爭優勢—我們擁有強大的研發能力」一段。

我們相信本公司的聲譽和產品質量將鞏固及加強我們作為中國領先的掘進機製造商的市場地位，並為我們提供擴充至綜合採煤設備市場的平台。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們具備強大的製造能力及先進的生產系統

本公司以精益生產模式為基本藍圖，已開發並實施了我們的生產系統，並度身設計使其符合我們產品的具體製造需要。我們的生產系統以「準時化拉動生產」為理念設計，這意味著我們根據接獲的客戶訂單安排生產工序，而生產工序亦由客戶需求帶動。我們一般僅於接獲訂單後才開始生產該產品，並僅生產所需的產品。因此，我們可以確保將成品庫存保持在最低水平，防止倉庫囤積存貨。請參閱文件本節「－生產系統」一段以獲取更多資料。

由於本公司僅按客戶所需的產品數量生產產品，減少不合格產品的出現便尤為重要。因此，我們實施了「零缺陷」品質管理體系，旨在發現及預防出現質量問題或缺陷。

此外，我們的生產程序採用電腦數字控制設備。透過採用電腦數字控制，可於生產機械內設定特定生產程序，然後可於其後的每個生產週期中精確地多次採用該等參數生產，故我們能夠有效地控制生產參數及生產品質水準始終如一且非常貼近原有設計的產品。由於生產參數可因應產品規格的任何變動而方便地進行修改或更改，亦使得本公司的生產程序更具靈活性。

我們相信，本公司有先進的生產系統使我們在營業記錄期內顯著改善我們的存貨管理及降低庫存水平，確保準時把產品交付給客戶同時又保持產品品質，並通過縮短生產週期提高效率水平。

我們有能力根據客戶的具體要求供應成套設備及解決方案

我們有能力根據客戶的具體要求就掘進、採煤及煤礦運輸等工作提供成套設備及解決方案。利用本公司具備強大研發與生產能力，我們有能力設計、製造並將各種相關採煤設備整合為單一聯合採煤機組，從而向我們的客戶提供一站式解決方案使其得以從單一的供應商採購整套採煤設備，並獲得我們的客戶服務、維護及支援系統支持。例如，本公司的JM11掘錨綜合掘進機於掘進機上增設鑽孔功能，使掘進工作與錨固工作可利用同一台設備進行。於2008年，我們開發中國首台全自動聯合採煤機組，該採煤機組能夠以單一採煤機組內的中央控制系統，全面整合採煤、結構支撐及煤炭運送功能，可實現全自動採煤。我們亦提供人工操作且具備相同功能的聯合採煤機組。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們相信該項能力對客戶十分重要，因為其能夠確保所購買煤炭開採設備質量的統一，提高採煤作業的效率和水平，並降低我們客戶對組裝機械及為不同的機械進行維修工作的需要。我們相信，這將減低煤炭開採企業的成本支出，尤其是通常內部技術支援能力有限的中小型煤炭開採企業。

我們建立了綜合服務體系以向客戶提供快速高效以及全方位的服務

本公司建立了一套全面涵蓋售予客戶產品前、售前和售後的綜合服務體系。我們相信，我們的全面服務體系不僅使本公司有別於競爭對手，同時亦使我們與客戶建立長久的關係。

作為我們服務體系的一部分，我們建立了廣泛的服務網絡，共有11個服務中心及44個服務網點。該等服務中心及服務網點分佈於全國各主要煤礦附近，位置優越。我們在各服務中心和服務網點均聘有訓練有素的專職服務團隊。我們的服務團隊能夠為潛在客戶提供售前諮詢服務，以使我們能夠更深入瞭解潛在客戶的需求並根據他們的用途和預算提供合適的產品建議。此外，我們也負責提供全方位的售後服務，包括現場培訓客戶的工作人員，現場安裝和組裝產品。我們的服務團隊亦提供日常維護和檢測等。此外，我們亦有一個「二次裝配」技術專業團隊，協助客戶在地下礦區現場再次組裝機器。

我們開通了24小時售後服務熱線，並設有一個「快速反應」小組，專責因應客戶要求迅速作出反應及提供解決方案。此外，在接到客戶求助電話後，我們的目標是於兩小時內趕到與我們任何服務網點位於同一城市的客戶地址，在八小時內趕到與我們任何服務網點位於同一省份的客戶地址，以及在二十四小時內趕到位於任何其他省份的客戶地址。

我們在遍佈全中國的礦區附近設立了43個零部件倉庫，位置優越。由於我們明白及時送達必需的零件對客戶的業務非常重要，故我們亦建立了「綠色通道」系統以確保關鍵的零件能迅速送達我們的客戶手中。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們擁有具備豐富業內經驗的管理團隊以及熟練的技術工人

本公司管理團隊具備豐富行業知識、經營經驗和管理技能，能夠迅速適應不斷變化的各種趨勢。本公司管理團隊人員平均擁有逾15年的機械行業經驗，善於物色及把握市場商機，制訂並有效實施發展策略。

我們還擁有技術高度熟練的員工隊伍。我們從中國多所著名院校以及三一工業職業技術學院招收員工。三一工業職業技術學院由三一集團全資擁有，著重提供與本集團業務相關的教育、培訓和技能訓練課程。詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員－僱員」一節。

由於我們擁有經驗豐富的管理團隊和技術高度熟練的員工隊伍，我們創造了高速發展的紀錄。自我們於2005年投產並銷售本公司第一台掘進機以來，四年間本公司已成為按所銷售掘進機數目計算中國領先的掘進機製造商之一。

我們的業務戰略

我們致力於開發並保持在各產品部分均處於領先地位的產品組合，尤其以成為中國領先的一站式採煤解決方案及綜合採煤設備供應商為目標。我們有意通過重點實施以下策略實現這一目標：

保持及進一步加強競爭力及擴大客戶基礎

我們有意利用本公司掘進機械製造商的領先地位和與客戶建立的策略夥伴關係來提高提供採煤解決方案及綜合採煤設備的能力。我們相信，這樣會開發出新產品，從而提升我們向現有客戶銷售的金額及吸引潛在客戶。

雖然中國仍然為我們未來數年的重點市場，我們有意拓展客戶基礎至全球市場，增加出口量並提升本公司產品的知名度；而初步的目標國家，為我們認為我們的產品有技術或價格優勢的國家。

為拓展我們的海外經銷業務，三一重裝已取得《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》，並已向有關海關登記以使得我們可經營出口業務。我們亦計劃於2010年下半年經營我們本身的海外經銷業務。為實施我們的海外經銷計劃，並視乎海外市場狀況的變化而定，我們有意於選定的海外地區(包括俄羅斯、南非、印度及烏克蘭)設立

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

分支辦事處，並從中國派遣我們的銷售人員及服務員工及聘請新的海外銷售人員及服務員工，藉以加快海外經銷。透過我們本身的海外經銷平台，我們將可直接向現有海外最終客戶銷售我們的產品，並吸引我們自行招攬的新海外客戶。

擴充及提升產能，滿足日益增長的市場需求

我們計劃持續改善和擴大現有的生產能力，以滿足客戶對本公司產品日益增長的需求。尤其是為配合對本公司掘進機械及聯合採煤機組不斷增長的需求，以及預期本公司的礦用運輸車輛將有需求，我們已開始建設新的生產設施來提升我們的整體產能。我們計劃利用位於瀋陽市總面積為629,015.2平方米的新生產設施生產聯合採煤機組和礦用運輸車輛。其後，我們現有的生產設施將主要用作生產掘進機械。預期新生產設施及擴充後的現有生產設施將提升我們的產能。預期到2011年底，我們將可生產約780台掘進機、55台聯合採煤機組及100輛礦用運輸車輛。

擴大產品組合，加強縱向整合

我們計劃繼續擴大本公司的產品組合，以提高提供一站式採煤解決方案及多種採煤設備的實力，我們相信這樣有助為客戶提供更優質服務且可以進一步開拓收入來源。我們於2008年開始推出聯合採煤機組（包括全自動聯合採煤機組）。我們亦開始設計及製造礦用運輸車輛。此外，我們預計於2010年開始生產兩個新的產品種類，即通風設備和洗煤設備。這將進一步擴展我們的產品範圍。

目前，本公司生產大約35%製造產品所需的零部件，其它零部件依賴外部供應。在餘下的65%當中，40%的零部件乃由中國或海外供應商提供，其餘的25%則由我們設計而將製造工序外包。我們將會繼續開發製造供生產本身產品所需主要零部件的技術。例如，我們擬於2011年開始自行生產油缸。我們相信內部生產這些零部件可以實現生產工序上的高度縱向整合，將使我們能夠降低對向外採購關鍵零部件的依賴，並將進一步強化我們在國內和全球市場的競爭地位。這也將使我們更有效控制成本和質量，確保及時交付產品。

業 務

繼續投資於研發並開發新產品

我們一直大量投資於本公司的研發活動，並將保持這一勢頭。我們多年來不斷增加研發支出，在2006、2007和2008年分別支出約人民幣12.9百萬元、人民幣29.9百萬元以及人民幣43.7百萬元，分別佔我們總收入的8.1%、6.5%和3.8%，我們亦計劃繼續增加我們研發活動方面的投資。我們預期我們2009年的研發開支將較2008年增加約45%。本公司相信通過持續對研發進行投資，我們將能夠開發適應市場趨勢和需求的新產品，擴充產品組合，提供個性化產品以滿足客戶的具體需求，並製造可與國內生產和進口機械競爭的產品。

我們的主要產品

本公司設計及製造銷售予主要從事採煤行業客戶的掘進、採煤、煤礦運輸和相關產品。自2005年以來，本公司一直設計、製造並銷售掘進機械。依靠我們在設計、生產和銷售掘進機械方面的經驗，我們近期發展多元化業務，設計及製造聯合採煤機組和礦用運輸車輛，旨在向本公司客戶提供一站式採煤方案和綜合採煤設備。

本公司目前的主要產品分為兩大類，即掘進機械和聯合採煤機組。近來，我們也發展多元化業務，進入礦用運輸車輛的產品市場，並已經開始設計和生產此類車輛，我們預計將於2009年底訂立銷售合約。

掘進機械

本公司的掘進機械包括掘進機、連採機、煤礦用混凝土泵和煤炭裝載機械。

掘進機

本公司的掘進機具有截割、行走、裝運和除塵的功能，可去除約95%塵粒。這些功能集合在一起形成綜合的掘進設備。我們的掘進機主要被採煤行業使用，對各種採煤巷道中不同類型的煤炭及岩層進行挖掘工作。

我們設計並製造了截割功率和功能各不相同的多種掘進機。一般而言，本公司的掘進機可分為下列類別：(i)半煤岩掘進機；(ii)全岩掘進機；及(iii)特殊工況掘進機。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

本公司半煤岩掘進機的截割功率從100千瓦到200千瓦，全岩掘進機的截割功率則較高，從200千瓦到318千瓦。本公司掘進機的示例載列如下：

半煤岩掘進機



EBZ100掘進機，截割功率100千瓦。



EBZ120掘進機，截割功率120千瓦。



EBZ132掘進機，截割功率132千瓦。



EBZ160掘進機，截割功率160千瓦。



EBZ200掘進機，截割功率200千瓦。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

全岩掘進機



EBZ200H掘進機，截割功率200千瓦。



EBZ260H掘進機，截割功率260千瓦。



EBZ318H掘進機，截割功率318千瓦，其性能水準在中國名列前茅。

特殊工況掘進機

本公司的掘進機可進一步整合更多的特殊工況功能，例如錨固功能，使其在掘進作業時兼備鑽錨孔的功能，提高工作效率。



JM11掘錨一體機

為了滿足客戶的不同需求，我們也設計製造了根據客戶要求而定製的用於特殊用途的掘進機。該等特殊用途的掘進機不但具備我們其他掘進機的特徵，而且根據客戶具體需求加以定製，因具備特殊功能而令性能進一步強化。通過我們與客戶建立的策略夥伴關係，我們能夠深入地瞭解客戶的需求並設計出能夠充分滿足該等需求的產品。詳情請參閱本文

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

件本節「研究及開發—與外界機構的合作」一段。我們已經根據我們客戶的要求設計並製造了以下掘進機：



EBZ132CZ掘進機，由我們的EBZ132掘進機專門定製而成，是一種窄機身掘進機，能夠開鑿狹窄巷道，截割功率為132千瓦。窄機身掘進機的機身寬度小於2.8米，高度為1.55米。能夠在一般位於中國西部及南部地區的煤礦非常狹小的環境內進行截割作業。



EBZ160CD掘進機，由我們的EBZ160掘進機專門定製而成，具備大坡度下山掘進功能。這種大坡度掘進機能夠在移動時以最大25度角向下掘進，而一般掘進機最大向下掘進角度僅為16度。這種大坡度下挖掘進機裝備了特殊的履帶，能夠在最大25度陡坡上自如地前進和後退。

連採機



我們的連採機設計用於連續切割、收集和裝載煤炭，主要用於「房柱式採煤」和煤巷的快速掘進。我們的連採機裝備有一個寬大的截割滾筒，旋轉並從煤層中切割煤炭。採用「房柱」開採方式切割煤炭時，機械將煤礦層分隔成多個大「房間」和煤柱，藉以開採「房間」中的煤。用作分隔房間的煤柱，將被保留作支持煤礦頂部之用。該機械隨後立即運用傳送帶輸送切割的煤炭。此外，本公司的連採機具備良好的除塵功能，以保障礦工的身體健康。

業 務

煤礦用混凝土泵



我們設計製造的煤礦用混凝土泵將混凝土運往煤礦井下。我們的煤礦用混凝土泵主要有三個用途：(i)將混凝土運往已開採煤礦井下對工作面進行充填，這樣可防止地表面塌陷有利於環境保護；(ii)加固採煤巷道岩壁；及(iii)混凝土用於煤礦的其他用途(如填平巷道地面)。

裝煤機



我們的裝煤機不僅具備煤炭和岩石裝載功能，同時也具備除塵功能。我們的裝煤機一般適用對坑道或煤礦進行炮掘的工藝。利用鏟斗或鏟板收集爆破下來的煤炭和岩石並將之放進礦用運輸車輛，再運送到輸送設備運出煤礦井下。

鑽裝機



鑽裝機是一種鑽裝一體化設備，除具備裝煤機的全部功能之外，還可進行鑿岩作業。該設備一般能用作有效地解決進行炮掘的煤炭及石頭鑽探工作。於利用炸藥進行爆破後，可輕易地將落煤及落石裝入鑽裝車輛，然後運往輸送系統搬離礦場。

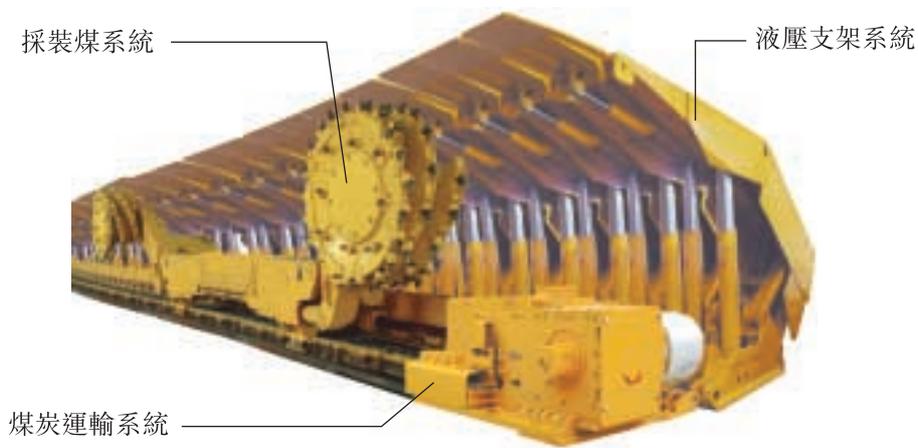
本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，我們的綜合掘進機械分別帶來人民幣156.5百萬元、人民幣437.1百萬元、人民幣1,018.3百萬元及人民幣739.2百萬元的收入，分別佔我們總銷售收入的97.9%、94.7%、88.8%及82.9%。

聯合採煤機組

為了成為一家能夠為客戶提供一站式採煤方案和綜合採煤設備的供應商，我們發展多元化業務，設計及製造聯合採煤機組。我們製造的多種採煤機械可以相互整合，組成各種功能的全套煤機設備。大致而言，我們的聯合採煤機組可分為兩類，即本公司的人工操作聯合採煤機組及本公司的全自動聯合採煤機組。



本公司的聯合採煤機組包括三個主要功能：(i)採煤及裝煤；(ii)結構支撐；及(iii)運煤。除上述三個主要功能外，我們的全自動聯合採煤機組亦設有中央控制功能，可實現全自動化，使煤炭開採的安全性及得以提高。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

採裝煤系統



我們的聯合採煤機組為精密的機械裝置。採裝煤系統通過滾筒的旋轉，同時實現落煤和裝煤的雙重功能。收集的煤隨後經由輸送系統運出作業區。本公司的採煤機具有自動調整切割速度和適應不同高度的功能，並且能夠記憶原先的割煤情形和條件，將其用於以後的煤炭切割中，因而可監測和控制採煤活動。我們的聯合採煤機組亦採用了除塵技術。

結構支撐系統



為了在採煤活動進行期間提供結構支撐，我們設計製造了液壓支架。液壓支架在採煤過程中必不可少。該系統是大型移動式頂層支撐結構，在設計上可於採煤活動進行時支撐採煤工作面的頂層，以保障及確保礦工和採煤設備的安全。本公司的液壓支架配備本公司開發的液壓控制系統以配合採煤作業。為了使其可靠，本公司的液壓支架設計為能夠承受巨大的壓力。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

煤炭運輸系統



我們為不同採煤作業區設計製造了各種輸送系統。本公司的輸送系統鋪設長度在150米至400米之間，運煤能力在450公噸／小時到4,000公噸／小時之間，能夠處理大量物料，為各礦區的運煤提供高效的工具。

中央控制系統



為了提高採煤的產量和安全水準，我們將中央控制系統整合到聯合採煤機組，從而形成全自動化的聯合採煤機組。中央控制器對聯合採煤機組進行集中控制。此中央控制系統可置放於靠近採煤作業地點的巷道或地面中央控制室。

本公司的全自動聯合採煤機組實現了無人化、智能化中央控制採煤作業，旨在提高採煤的安全水平。這確保生產能力與效能水平並非顧此失彼。本公司的全自動聯合採煤機組依靠圖像識別技術和探頭自動識別煤岩分佈情況調整採煤機自身牽引速度及其截割滾筒的高度並實現液壓支架的自動跟機移架。已截割的煤炭被自動送上與全自動採煤機組一體的輸送系統，然後運出礦區。運輸的速度亦可自動調整和控制。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

於2009年9月30日，本公司就聯合採煤機組簽訂了10份銷售合約，總合約價格約為人民幣511.0百萬元(包括17%增值稅)。在該10份銷售合約中，本公司已交付總合約價格約為人民幣136.0百萬元之產品予客戶，而我們預期合約價值約為人民幣223.6百萬元之產品將於2009年底交付予客戶。

礦用運輸車輛

隨着煤礦採掘設備機械化程度的提高，煤礦輔助運輸成了制約煤炭行業發展的瓶頸。為了滿足煤礦的需求，我們自2008年起開始設計製造礦用運輸車輛，預計於2009年底實現銷售。安全、高效、可靠的煤礦運輸車輛對於煤礦頗為重要，因為它們有助於改善煤礦工人的作業條件，提高採煤工作效率。

我們的礦用運輸車輛一般用於在煤礦井下安全、高效地運送和轉載材料、器械(包括地下採煤機械和大型設備)及煤礦工作人員。下列為我們所設計製造的礦用運輸車輛樣品型號的示例：



梭車：該車輛與連採機配套使用，用於井下煤炭轉運，裝載容量強大，物料可高效運送並快速卸載。



多功能車：該車輛具備多種用途，包括裝載及搬運用途，可更換鏟斗和鏟叉，藉以裝載和搬運各種井下大型器械和設備。



支架搬運車：該車輛用於採煤工作面的液壓支架的搬運和安裝以及井下大型器械和設備的搬運。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

生產設施和產能

本公司的生產設施位於遼寧省瀋陽市瀋陽經濟技術開發區，總佔地面積約為215,070平方米。

本公司擁有製造各種產品的主要加工機械及輔助設備超過700台，公司定期對該等設備進行維護。我們的生產設備購自國內和海外供應商。

我們建立了生產平台以及時滿足我們客戶的需求，並從接到產品訂單後即開始生產。有關本公司生產系統的其他詳情，請參閱本文件本節「生產系統」一段。

下表載列我們的產能。由於我們僅於接獲該產品訂單後方開始生產該特定產品，故我們的利用率可按售出產品單位與我們現有設施產能的比較計算。

產品	截至12月31日止三個年度					
	2006年		2007年		2008年	
	銷量	產能 利用率	銷量	產能 利用率	銷量	產能 利用率
	(台)		(台)	(台)		
掘進機	61	90%	151	92%	318	90%

我們計劃建設新的生產設施來擴大我們的總產能，加強產品品質和延伸產品種類，進一步整合我們的生產流程，並配合我們擴展至新產品市場。我們預計於2010年前進入新產品市場，例如通風和洗煤設備。

我們計劃持續改善和擴大現有的生產能力，以滿足客戶對本公司產品日益增長的需求。尤其是為配合對本公司掘進機械及聯合採煤機的不斷增長的需求，以及預期本公司的礦用運輸車輛將有需求，我們已開始建設新的生產基地來加強我們的總產能。我們位於瀋陽市總面積約為629,015.2平方米的新生產基地預期於2010年會投入生產聯合採煤機和礦用運輸車輛之用。其後，我們現有的生產基地將主要用作生產掘進機械。

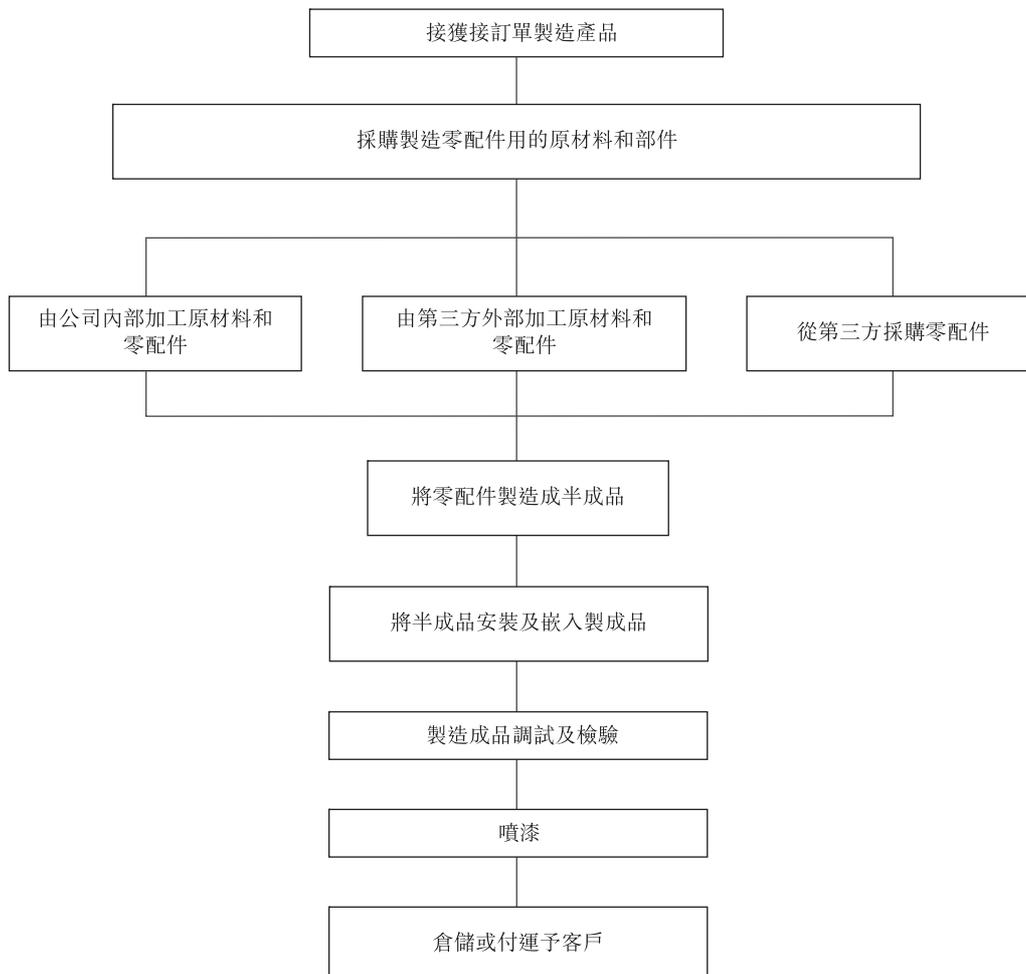
本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們預期，現有生產設施能夠使得我們可於2009年底前生產450台掘進機及8台聯合採煤機組，預期新生產設施及擴充後的現有生產設施將提升我們的產能。預期到2010年底，我們將可生產約630台掘進機、20台聯合採煤機組以及25台煤礦用運輸車輛，以及於2011年底可生產約780台掘進機、55台聯合採煤機組及100輛煤礦用運輸車輛。

生產流程

下圖說明本公司主要產品的重點生產流程：



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

一般來說，我們各類產品的生產流程可以大體分成七個步驟：

- 採購原材料和零部件： 主要原材料和零部件包括鋼板、圓鋼、鋼管、電器件和液壓件等。
- 加工原材料和零部件： 按照必要的技術規格加工原材料和零部件，製成規定的所需零件。該加工流程包括切削、鑽孔、氣割、彎曲和磨光。儘管我們購入某些由第三方加工的零部件，原材料和零部件的加工通常由我們進行，或按我們的設計及技術規格外包予外部第三方進行加工。
- 將零部件製成半成品： 原材料和零部件被進一步加工成用於最終組裝的半成品。該等材料須經過包括焊接、鑽孔等的流程處理。
- 零部件如本體、履帶、截割頭、鏟板等部件被組裝在一起，並根據必要技術規格，按規定的流程加工成半成品。
- 組裝和一體化 組裝集成所有半成品和電機、減速機、電控、液壓系統及其他外購件，形成製成品。
- 調試及檢驗 製成品由生產場地付運前會再次進行調試及微調，以進行評估測試及按照產品出廠要求對製成品進行綜合檢驗。
- 噴漆 通過最終測試和檢驗階段的產品將送往噴漆工廠。
- 倉儲 最後，經過噴漆的產品將被送往倉庫儲存，以待發運給客戶。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們產品的引導生產時間各有不同，我們的掘進機引導生產時間通常介乎20日至30日之間，而我們的聯合採煤機組的引導生產時間，通常介乎三個月至四個月。我們的每個生產流程階段均須通過品質控制程序，並遵守「零缺陷」品質管制體系。進一步詳情請參閱本文件本節「—品質控制—生產流程中的品質控制」一段。

生產系統

我們以精益生產模式為基本藍圖，已開發並實施了先進的生產系統，並進一步度身設計使其符合我們產品特性。我們的生產系統以「準時化拉動生產」為理念設計，旨在消除企業的浪費（浪費指對生產過程不促進或不提供價值）。「準時化拉動生產」的概念意味著我們根據接受的客戶訂單組織流程化生產，而生產流程亦由客戶需求帶動。只有在接收到某一產品的訂單時我們才會開始以所需的數量生產該產品。由此，可以確保我們將成品庫存水平保持在最低，進而降低了倉庫的存貨囤積。此外，我們致力於消除浪費意味著去除我們生產環節中的不必要步驟以及不增值活動，以達到降低成本、縮短生產週期，使得準時把產品交付給客戶。

由於我們僅按客戶所需的產品數量生產產品而且我們的目標是消除浪費，減少不合格產品的出現尤其重要。因此，我們實施了「零缺陷」品質管理體系。每一個生產流程階段都實行嚴格質量控制程序，於檢測到產品出現質量問題時會自動即時停止生產，從而減少不合格產品的產出。進一步詳情請參考本文件本節「—品質控制—生產流程中的品質控制」一節。

為了取代人工控制所有生產設備，我們已在部分生產流程中採用計算機數字控制機床。由於實現了電腦化，此種生產流程自動化程度高。由電腦數字控制，特定的生產流程均可以被編程入生產機械，比如機器流程、改變生產線上的生產工具、零部件沿生產線的自動移動、焊接、緊固及鑽孔的參數以及組裝配件。然後可於其後的每個生產週期中精確地重複該等參數生產。我們相信，由於我們能夠有效地控制生產參數及生產品質水準始終如一且與非常貼近原有設計的產品，這樣可提高本公司的產品質量。此外，由於我們可因應產品規格的任何改變而輕易地修訂或更改該等參數，這樣可以加強我們的生產流程的靈活性。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們相信，我們能夠利用先進的生產系統根據客戶要求的規格來製造產品，包括所要求的產品類別、準確的數量和正確的時間。

品質控制

本公司實施品質保證措施，貫徹整個生產流程。截至最後實際可行日期，我們的品質控制部門擁有約130名品質管理和測試人員。

本公司的全面品質保證措施可分為三個階段：(i)原材料和零部件品質控制，(ii)生產流程品質控制，及(iii)成品品質控制。

原材料和零部件品質控制

我們對供應商進行品質控制評估，所提供的原材料和零部件不符合我們標準的供應商將被剔出我們的供應商名單。關於原材料和零部件的採購，我們的品質控制、採購、生產工藝技術和研發人員也積極參與對我們採購的原材料及零部件供應商的資質審查。就所採購的原料而言，我們通常與潛在供應商簽訂試用協議，據此，這些潛在供應商將向我們提供一定數量的原材料樣本。一旦對某一供應商的產品性能和品質滿意，我們將會與此供應商簽訂採購協定。我們的品質控制部將繼續對所採購的每批原料測試。如果檢測出有不符合標準的原材料，我們將根據採購協議的條款把該等原材料退還給供應商並向其索賠。關於產品生產所採購的零部件，我們的品質控制部門會對每一批採購的零部件進行測試並編製反映品質控制測試結果的報告。倘若任何供應商沒有達到我們的品質控制標準，我們會對此供應商發出警告通知，如果此供應商在規定時間內仍未能達到我們的標準，我們便會將此供應商從我們供應商名單中剔除。此外，我們的品質控制人員探訪我們的供應商，對原材料、零部件及配件進行實地查驗。

生產流程中的品質控制

在整個流程中，我們一直監測生產工序，並按系統性間隔時間進行檢驗，確保產品品質穩定。在部件進入下一個生產階段之前，我們的品質控制人員在不同生產階段進行測試和檢驗。生產線上的任何次品都會被移除，從而盡量減少產出次品。為配合我們的生產系統及「正確產品」概念，我們的目的是在產品組裝之前檢驗出所有次品。透過該系統可即時並於次品組裝為成品前將任何次品的問題即時糾正。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

成品品質控制

儘管我們堅信在整個生產過程中對產品進行嚴格品質控制的效用，我們的成品在交付予客戶前仍會經過一系列檢查和測試（包括對成品功能及性能的測試）。我們的成品在噴漆和倉儲以待付運予客戶前必須就其功能及性能成功通過至少連續24小時的測試。

本公司實施嚴格的品質保證措施，確保成品品質達到我們客戶的驗收標準。作為一般性政策，我們嚴格遵守「零缺陷」品質管理體系，據此我們要求每個生產階段的產品缺陷為零。

作為對本公司品質控制工作的認可，我們的產品獲得了ISO 9001：2000「品質管理系統認證」。此外，自本公司於2004年成立以來至最後實際可行日期，我們從未收到有關產品品質的任何重大投訴，如使用我們的產品導致事故或對我們客戶的業務構成重大不利影響。

存貨管理

本公司推行存貨控制以降低存貨過多的風險。為配合本公司的先進生產系統採用的「準時化拉動生產」概念，我們一般在接到客戶的訂單後採購生產所需的若干原材料及零部件。因此，所需原材料及零部件的累積得以盡量減少及維持於適當水平以便利生產過程。有關本公司生產系統的更多詳情，請參閱本文件本節「—生產系統」一段。

儘管我們在獲得訂單後採購生產所需的若干原材料、零件及部件，但我們亦對某些關鍵小零部件實施「超市」存貨模式，將存貨維持在基於存貨政策的水平。此乃為確保我們的主要原料及零部件一直充分充足。為於原材料及零部件的即時供應的好處與存貨過時的風險之間取得平衡，我們會參考估計產品的市場需求及原材料及零部件的相關流通市價，致力維持有彈性的存貨政策。我們亦已安裝ERP（企業資源規劃）系統，該系統為我們提供有關採購、生產時間表及原材料供應的即時信息。ERP系統使我們可快速取得不同數據及輕易制訂營運模式，大大改善我們的存貨控制。我們的品質控制部門監察所採購原材料及零部件的品質以及我們的存貨水平。詳情請參閱本文件本節「—品質控制—原材料和零部件品質控制」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

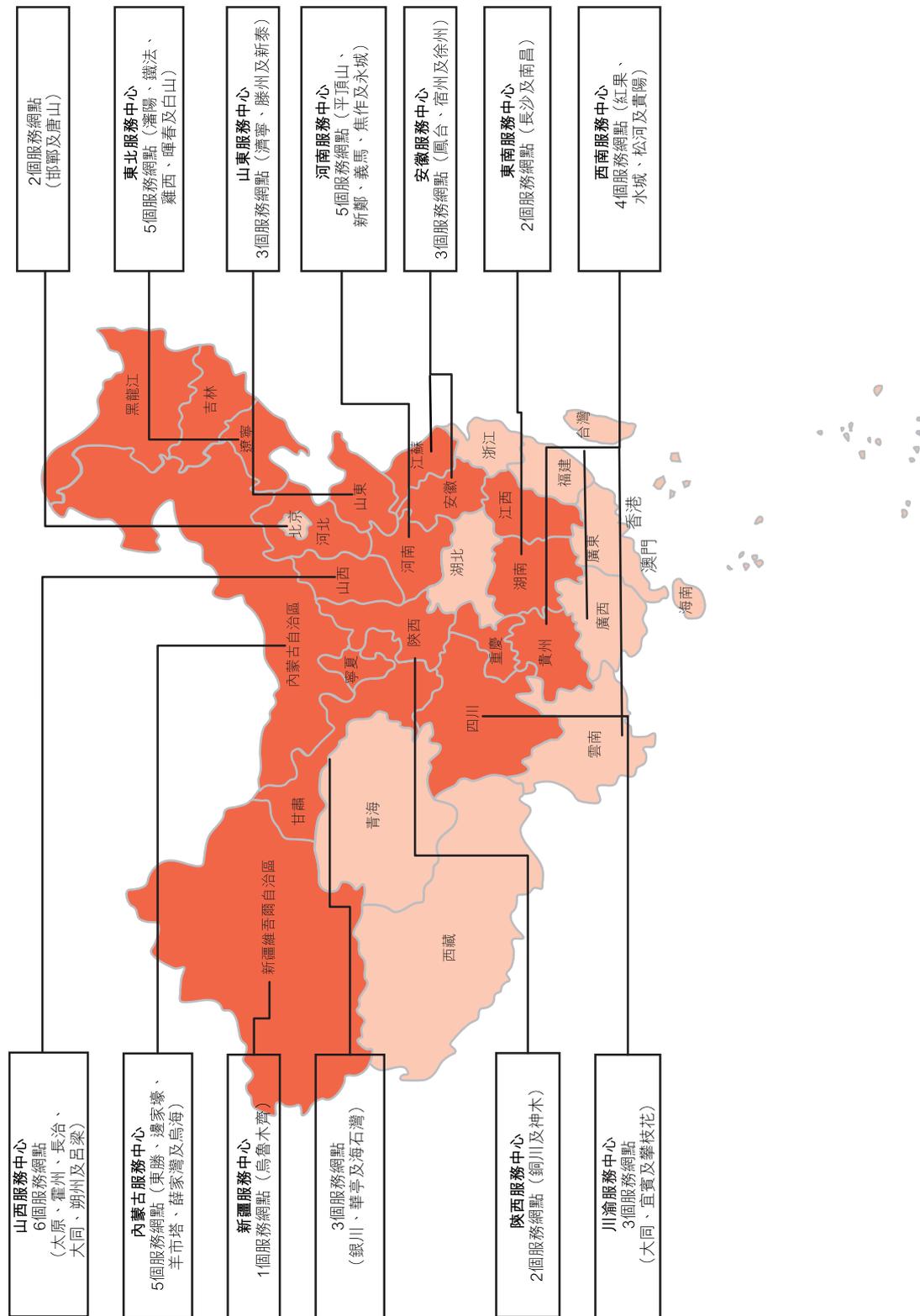
業 務

服務系統、銷售及市場推廣

我們主要向中國煤礦企業銷售產品。我們已設立綜合系統，為客戶提供全面的售前、銷售及售後服務。本公司建立了廣泛的服務網絡，設有由我們經營的11家服務中心及44家服務網點，蓋中國各地19個省份並鄰近我們客戶業務所在的主要礦區。服務中心監督及管理我們的服務網點，而一個服務中心可管理及監管多個位於不同省份的服務網點。服務網點一般鄰近煤礦場地或我們的客戶的場地。我們的服務中心及服務網點提供售前和售後服務。截至最後實際可行日期，本公司約有580名銷售和服務人員。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務



業 務

售前服務

作為公司全面綜合服務的一部分，我們為潛在和現有客戶提供售前諮詢服務。本公司專業的隊伍接受過良好的培訓，能夠為潛在客戶提供個性化的售前諮詢服務，以使我們能夠更好地瞭解潛在客戶的需求並根據他們的目的和預算提供產品建議。我們也可以設計新產品或改造現有產品以適應客戶的要求。例如，我們設計並製造了窄機身掘進機 (EBZ132CZ) 和大坡度下挖掘進機 (EBZ160CD) 來滿足客戶的要求。進一步詳情請參閱本文件本節「研究及開發—與外部機構的合作」一段。

銷售

我們主要通過我們的服務中心在中國銷售產品。本公司產品的銷售價格均由銷售總部控制。我們參考國內及海外競爭對手的價格制訂並調整產品價格。由於我們的價格現時不受中國官方價格指導的規限，因此我們能夠靈活地通過市場導向來制訂、評審並調整我們的定價戰略。儘管我們相比於國內競爭者的價格普遍較高，本公司認為我們仍然在國內競爭者中保持了競爭優勢，原因在於我們不僅提供高品質的產品，還為客戶提供全面的銷售服務。

本公司部分產品售予由於我們的聲譽或客戶介紹而直接聯繫我們的客戶。然而，為了擴大我們的客戶基礎，我們亦通過參與潛在客戶而安排的公開招標或招標承投上進行的競標活動物色商機。我們的潛在客戶通常會試圖尋找在其價格範圍內的高品質產品。我們在2008年及2009年上半年參與的公開競標程序中，分別中標以供應在該等程序中招標的掘進機的61.2%及58.6%。我們透過公開競標程序售出的掘進機數目佔我們於截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月售出的掘進機總數分別約69%、38%、26%及22%。

在通常情況下，本公司會在訂立銷售合同後的七天內收取首付款，其相當於合同總價款的30%，在交付產品後的七天內另收取合同總價款的30%，並在交付產品後的一個月內再收取合同總價款的30%。合同總價款的剩餘10%由客戶保留，直到產品保修期屆滿七天後，如果客戶確信產品沒有缺陷時再支付。我們的保修期通常為期十二個月，但會根據產品和產品零部件的不同而有所區別。截至最後實際可行日期，我們並無收到客戶任何重大投訴。

我們與我們的終端客戶簽訂直銷與採購協議。我們亦與融資銷售公司(包括康富國際及一名獨立融資銷售服務提供者)訂立三方融資安排。於該等安排中，融資銷售公司與我們訂

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

立買賣協議，而同時又與我們的終端客戶訂立融資銷售協議。買賣協議及融資銷售協議互為條件，構成三方融資安排不可或缺的一部分。在我們直接向終端客戶交付產品並提供保修和維護服務的同時，我們從融資銷售公司收取產品付款，且產品的所有權轉在收到此付款後移至融資銷售公司。我們已與一家獨立融資銷售公司訂立融資銷售安排，並將繼續與其他融資銷售服務提供者訂立融資銷售安排。康富國際是一家融資銷售公司，由三一集團及新利恆機械分別持有75%及25%的權益。我們與康富國際之間的交易構成進行中的持續關連交易，並受申報、公告及獨立股東批准規定的規限。進一步詳情請參閱本文件「關連交易—受限於申報、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易—根據融資銷售安排向康富國際銷售設備」一段。截至2007年及2008年12月31日止兩個年度及截至2009年6月30日止六個月，我們從對康富國際進行的銷售中所獲得的收入分別約佔我們總收入的1.2%、13.9%及11.0%。

於2009年，我們透過與三一發展訂立的分銷安排將相對較少的產品和機器配件銷售予我們的終端客戶（一家由三一重工全資擁有之公司）。三一發展繼而將我們的產品和機器配件銷往各海外經銷商，包括俄羅斯、南非、印度和烏克蘭等地的海外經銷商。我們以我們的標準零售價約10%的折扣率向三一發展銷售產品和配件，此折扣率乃預先協定，而三一發展則負責交付產品及／或配件及售後服務予海外終端客戶。對於機器配件，我們通常將於貨物付運的次月從三一發展收到100%的付款。對於主機和某些大型配件，比如聯合採煤機組、液壓支架、刮板機，通常我們在開始生產產品前將從三一發展收到40%的付款，剩餘60%在產品和機器配件付運的次月結清。為拓展我們的海外經銷業務，三一重裝已取得《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》，並已向有關海關登記以便使我們可進行出口活動。我們亦計劃於2010年下半年經營我們自有的海外經銷業務。為實施我們的海外經銷計劃，並視乎海外市況的變化而定，我們有意於選定的海外地區（包括俄羅斯、南非、印度及烏克蘭）設立分公司辦事處，並從中國派遣我們的銷售人員及服務員工及聘請新的海外銷售人員及服務員工，便於進行海外經銷。透過我們自有的海外經銷業務，我們日後將直接向由我們自行及由三一發展招攬或將招攬的現有及潛在海外客戶銷售我們的產品，並且自行透過諸如直接接觸潛在客戶及參與海外採煤機械展覽從而招攬未來的海外終端客戶。三一發展與我們之間的交易將構成進行中的持續關連交易，並受申報、公告

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

及獨立股東批准規定的規限。進一步詳情請參閱本文件「關連交易－受限於申報、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易－與三一發展的產品購銷協議」一段。

我們一般在取得銷售合同後才採購生產所需的原材料和零部件，因此我們採購原材料和零部件的成本未必總能體現在我們向客戶提供的銷售合同價格中。為了將原材料和零部件價格波動造成的任何不利影響減少到最低水平，特別是鑒於生產所需的重要原材料鋼材價格持續波動，我們按本文件本節「一原材料和零部件供應商」一段所述方式採購原材料及零部件。

截至最後實際可行日期，我們擁有超過340家客戶，該等客戶主要於採煤業經營業務。在我們的所有客戶中，約85%於採煤業經營，10%於採礦建築公司經營而其餘則於採礦業以外行業經營。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，本公司向五大客戶的銷售額佔總收益分別約27.4%、27.2%、12.9%及16.9%，而對最大客戶的銷售額則佔總收益分別約7.0%、6.8%、3.0%及4.8%。於截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，本公司董事或其聯繫人，或據本公司董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，概無於本公司五大客戶中持有任何權益。

市場推廣活動

我們著重提高公司產品在市場上的知名度。我們會緊貼市場趨勢並積極收集客戶對產品的反饋。為達到提高公司產品的公眾知名度的目標，我們已策略性地利用報紙、網絡、雜誌及戶外廣告等不同媒體來進行廣告宣傳。我們亦已在中國參與多個記者招待會以及國際、國內與地區性的礦業展覽會，務求藉此招攬新客戶及推廣本公司的產品。通過這些會議與展覽會，我們能夠更深入了解本身所經營的行業，並且掌握有關瞬息萬變市場趨勢的最新資訊。每當我們成功開發及製造出新產品，我們亦會邀請現有及潛在客戶出席本公司新產品的發佈會。截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度各年及截至2009年6月30日止六個月，我們花費的宣傳及廣告開支約達人民幣13.9百萬元、人民幣32.4百萬元、人民幣71.7百萬元及人民幣38.7百萬元。

售後服務

產品交付

我們相信，及時地交付產品到客戶手中不僅對我們自身的經營同時也對客戶的業務經營至關重要。我們的生產基地戰略性地位於遼寧省瀋陽市，瀋陽不但是位於中國東北的一

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

個重要的工業基地，也是一個重要交通樞紐，可以便捷地提供高速公路和鐵路的密集網路，以幫助我們產品的及時交付。由於我們的產品一般既大且重，為此，我們僱用了一家專業的第三方物流運輸公司，並且相信根據此物流運輸公司的經驗和專業素質，其能夠保證我們的產品及時並完好地運送到我們的客戶手中。

安裝、組裝、培訓和維護

當我們的產品運抵客戶的場地時，我們的技術專業人員會同時抵達為客戶提供產品安裝服務。此外，我們還為客戶的技術工人提供現場培訓。這些措施的目的在於確保客戶瞭解我們的產品的運作和功能。

鑒於我們大部分的客戶均從事煤炭行業，他們經常要求將產品運送至地下礦區，然後進行組裝。我們擁有「二次裝配」技術專業人員小組可以協助客戶在地下礦區現場進行產品的二次組裝。在地下礦區，我們會進行產品二次組裝和一個48小時「零缺陷」測試期，以確保所有產品無故障地正常運行。

我們通常的售後服務還包括定期現場保養和檢測服務。我們的技術專業人員會對客戶進行定期訪問以進行產品測試，而非等待客戶要求我們進行維護服務。這使得我們在問題初期便可發現並解決它。

「綠色通道」

我們理解有時候可能會出現客戶要求盡快交付零件的情況，且延遲交付主要零件及配件會影響客戶的業務經營。因此，我們設立了「綠色通道」系統以確保我們的零部件及時送達客戶手中。本公司只會於從速交付零部件至關重要的情況下使用「綠色通道」。零部件的配送可以被加快，因為批准只需由服務部主管授出，並給予優先權。配送的批文可透過「綠色通道」系統於30分鐘至一小時內迅速取得，然而在正常程序中取得配送不太重要的零部件的所有必要批准需時半日至一日。此外，我們在中國各礦區附近興建了43個零部件倉庫，可以及時為客戶提供零部件服務並快捷地向客戶交付零部件。

保修期

我們的保修期根據產品和產品零部件的不同各有不同。在保修期間，客戶可以要求我們的技術專業人員免費更換或維修故障零部件。保修期屆滿後，我們仍將向客戶提供維修保養服務，並供應零部件，但會根據被要求提供的服務要收取費用。截至2006年、2007年

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，我們分別產生保修成本人民幣2.6百萬元、人民幣6.4百萬元、人民幣11.7百萬元和人民幣9.0百萬元。該等成本佔我們同期保修撥備總額49.9%、69.5%、50.9%及49.8%。

「快速反應」小組

作為履行我們提供優質售後服務的承諾的一部分，我們為客戶開通了24小時售後服務熱線，並配有一個「快速反應」小組(主要包括研發團隊成員)對客戶的問題隨時準備作出迅速反應和解決方案。我們的「快速反應」小組成員視乎客戶所面臨的困難，主要包括研發團隊的成員。我們亦可包括各部門成員並借助其專長為客戶提供特定相關解決方案。此外，我們還承諾，在接到各戶求助電話後，在兩小時內趕到與我們任何服務網點位於同一城市的客戶地址，在八小時內趕到與我們任何服務網點位於同一省份的客戶地址，以及在二十四小時內趕到位於任何其他省份的客戶地址。

我們充分瞭解與客戶保持長期合作關係的重要性並與某些客戶建立了戰略夥伴關係，以便更好地瞭解其需求和獲得有價值的回饋意見，並利用我們的共用知識庫共同開展研發活動。進一步詳情請參閱本文件本節「研究及開發」一段。

研究及開發

我們非常重視研發，意圖以此加強我們的競爭優勢。截至最後實際可行日期，我們的研發部門由大約450位研發專業人員組成，當中約九成人員為大學畢業生。在該九成大學畢業生當中，約三成擁有碩士或博士學位。我們的主要研發員工包括我們各個研究機構的主管。他們不僅是其各自的研究機構的主管，亦同時積極參與不同產品的研究及開發程序，包括於2008年開發中國首台全自動聯合採煤機組，以及中國第一台全岩巷道掘進機(EBZ200H)，後者於2007年受到遼寧省科學技術廳評選為省級科學技術研究成果，並於2008年獲得瀋陽科技進步一等獎及瀋陽市科技振興獎。

作為對我們突出並持續的研發努力的嘉許，中國國家人力資源和社會保障部已批准本公司設立國家級博士後科研工作站。此外，截至最後實際可行日期，我們的研發隊伍已成

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

功向中國國家知識產權局註冊了146項專利，並擁有80項有待註冊的專利。有關本公司專利的進一步詳情，請參閱本文件本節「知識產權」一段。

我們的研發重點包括下列範疇：

- 通過開發具備領先技術的新產品擴充現有產品組合，以此與客戶對較佳及嶄新產品不斷增長的需求保持同步並加強我們的競爭優勢；
- 提高產品性能、效率和安全水準；
- 提升技術實力，以便為客戶提供更好的售後服務；及
- 開發技術和專業知識，自產零部件，以減少對進口零部件的依賴，從而使本公司成為客戶的一站式採煤解決方案和成套採煤設備供應商。

我們的研發組織包括一家研究本院及五家研究院。

研究總部

我們的研究本院負責研發系統建設、整體規劃、管理及統籌在其他研究機構支持下進行的產品研發計劃。

此外，我們的研究總部負責我們產品的安全水準，並就我們的採煤產品向國家煤礦安全監察局申請煤礦安全認證。該安全認證(包含證書及標記)是採煤產品符合國家及行業安全準則的證明。我們理解產品的安全對於煤礦工人的重要意義，而且我們能開發客戶可信賴的產品是非常重要的。我們相信，確保安全措施融入產品及我們的產品於研發階段經過檢驗均確保我們能開發可靠的產品。

另外，我們的研究本院總部研發單位參照採煤機械的全球市場需求開展研發活動，從而確保我們研究新產品及進一步改良現有產品以符合海外客戶要求，並較國內外同類產品具有更佳競爭優勢。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

研究院

我們的五家研究院的職能按照不同產品類別區分，從而有目的地開展專項研發活動。

我們的五家研究院為：

- 綜合掘進機械研究院，其重點研發綜合掘進機械及其配套設備；
- 採煤機研究院，其重點研發聯合採煤機械；
- 刮板輸送機研究院，其重點研發刮板輸送機以適應客戶的要求；
- 支護設備研究院，其重點研發液壓支架以及設備的安全水準；及
- 礦用車輛研究院，其重點研發礦用車輛和礦用車輛輔助零部件包括防爆柴油機，致力於提高其效率和品質。

我們的研發隊伍成功開發了眾多新產品，諸如：

- EBZ318H全岩掘進機，具有318千瓦的截割功率，其性能水準在中國名列前茅；
- 中國首台窄機身掘進機(EBZ132CZ)，能夠開掘狹窄半煤岩巷道，並具有132千瓦以上的截割功率；
- 中國首台具備大坡度下山掘進技術的掘進機(EBZ160CD)；及
- 聯合採煤機組(QMZ200全自動聯合採煤機組)，通過中央控制系統綜合裝運煤及煤礦構件支撐功能，實現全自動採煤。

在預期本公司產品需求將日益增長的情況下，並且致力於為現有客戶和潛在客戶提供一系列一站式採煤解決方案和成套採煤設備，我們計劃改良我們的現有產品種類以及開發新產品型號。我們已經開始設計和製造礦用運輸車輛，將構成一個新的產品種類，我們也

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

計劃於2010年開始進入通風和洗煤設備的市場。此外，我們的研發團隊已開始以下項目以研究和開發我們預期將可於未來兩年成功推出的產品：

- 對我們的現有掘進機型號種類（例如EBZ132、EBZ160、EBZ200及EBZ200H型掘進機）的改良進行研發。我們預期開發一系列經提升功能的第二代掘進機，和實現全岩巷系列掘進機的遙控操作。
- 對目前我們的聯合採煤機組進行產品拓展，包括：
 - (a) 藉著為轉筒配備較大的採煤半徑範圍及更強截割能力的割頭，將現有的採煤機械升級。
 - (b) 開發大型液壓支架新型號，可承受更大的工作壓力以提高其可靠性。我們預期開發支護高度達6.3米的大採高液壓支架。
 - (c) 開發大型刮板輸送機和超大功率採煤機新型號，以實現大採高厚煤層的全自動高效採煤。
- 開發大型支架搬運車新型號，滿足大型液壓支架轉移工作面的工況要求。
- 開發大斷面鑽裝機新型號，實現全岩巷道機械鑽孔和機械裝載。
- 推出新產品刨煤機組，將發展為用於薄煤層安全有效地採煤。刨煤機組由刨頭、運輸轉載系統、支護系統和中央控制系統組成。

業 務

與外部機構的合作

我們相信，通過與外部研究中心的廣泛合作與互動，我們可以互惠互利，相互借鑒對方的技術專長。目前，有關我們的研發，本公司與以下機構保持合作關係：

- 與中國礦業大學及其它與煤炭行業相關的大學開展合作；
- 與院士工作站合作，以尋求研發採煤新技術的機會；
- 與位於貴州省、內蒙古、石家莊市、西安市、蘭州市及黑龍江省等地的多家煤炭設計院合作；及
- 與約40家國內煤炭企業訂立戰略合作協議，成立煤炭專家顧問團，以便讓我們更好地理解客戶的需求，獲得有價值的回饋意見並利用共用知識庫。通過這種戰略夥伴關係，我們的客戶可以要求我們根據其特定要求設計並製造產品。有鑑於按我們客戶要求開發的該等產品實際上由我們設計及生產，開發該等產品產生的任何知識產權均由我們而非第三方擁有。

一般而言，我們享有與我們訂立戰略夥伴安排的外部機構（「夥伴」）提供的若干權利。例如，(a)夥伴將安排技術人員參與評估我們的新產品設計，(b)夥伴亦將向我們提供工業測試場地，供我們測試我們的新產品，及(c)於使用我們的產品後，夥伴將向我們提供定期更新資訊以協助我們開發新技術，以提升我們現有產品的表現。而我們應：(a)進行新產品研究，並根據夥伴的要求設計及製造產品，(b)以優惠價格向夥伴銷售我們的產品，並就夥伴所需的零部件向夥伴提供約3%的折扣，及(c)於考慮設立服務點的地點時優先考慮夥伴的要求。根據該等策略安排，夥伴與我們亦將定期互訪及每年舉辦兩次戰略合作工作會議，使雙方可交換新資料及相關行業的有關技術、銷售及市場推廣的專業知識。夥伴或我們亦可向對方派出學習團隊以進行討論及學習。戰略夥伴安排不會影響夥伴或我們的獨立性，而我們仍有權獨立經營業務活動。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

截至最後實際可行日期，我們已根據客戶要求設計並製造了窄機身掘進機 (EBZ132CZ) 和具備大坡度下山掘進技術的綜合掘進機 (EBZ160CD)。此後，我們亦已將該等掘進機銷售予認為這些特殊功能對其有用的客戶。

作為對我們傑出研發努力的認可，我們榮獲了關於產品開發的各種證書，產品包括 EBZ160型掘進機和EBZ200H型掘進機。我們認為成功的研究工作和產品開發是本公司在本行業中保持競爭力的關鍵。因此，於截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，我們增加了研發支出並分別投入了大約人民幣12.9百萬元、人民幣29.9百萬元、人民幣43.7百萬元及人民幣22.5百萬元，約佔同期年銷售額的8.1%、6.5%、3.8%及2.5%，而我們擬繼續增加研發支出。我們預期，我們擬增加2009年的研發開支至高於2008年約45%。

原材料及零部件供應商

我們的供應商向我們提供所需原材料，例如鋼材，鋼材是產品製造中使用的主要原材料，供應商也提供我們不生產的零部件。我們的原材料大部分購自國內供應商，而我們不能自行生產的主要零部件通常購自德國和美國等地的海外供應商。目前，本公司生產大約製造產品所需零部件的35%，其它零部件依賴外部供應，有40%的零部件乃自中國或海外供應商採購，餘下25%則由我們設計而將製造工序外包。於營業記錄期，我們將若干零部件的加工及製造程序對外分包，原因是我們並無足夠產能製造可應付我們銷量增加所需的全部零部件。我們亦相信，倘我們將該等製造工序外包將更具成本及資源效益。

我們已與外包訂約方訂立兩類分包安排。根據第一項安排，我們提供我們所需零部件的設計，連同生產該等零部件所需的原材料，而外包訂約方僅須按照我們的規格製造產品。根據第二項安排，外包訂約方為我們採購特定原材料及焊接材料，有關原材料及焊接材料須符合我們選定的品牌、所須標準且適用於我們提供的藍圖規格。外包訂約方然後使用符合所需標準的設施及技術製造指定產品。此種分包協議的分包費為原材料成本與加工費之總額，兩者無法單獨確定。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

根據第一類分包安排，分包商收取的加工費用為分包費。該等分包安排的主要條款及條件包括：

- 經加工的零件及部件須符合我們提供的藍圖／設計圖所載的規定，而分包商所用的技術須符合分包商與我們訂立的技術協議所載有關我們在組裝及用途方面的規定；
- 分包商在交付零件及部件方面有任何遲誤將被罰款，款額每天按合約價的2%計算；
- 我們須負責運輸及相關運輸費用；
- 分包商須檢驗製成的零件及部件的質量，並於交付零件及部件時向我們提供檢驗報告。當零件及部件交付至我們的倉庫後，我們將根據我們的藍圖／設計圖所載的標準進行檢驗，並將檢驗結果知會分包商；及
- 於收到增值稅發票及將其計入我們的賬目後，須於指定時間內(由分包商與我們決定，一般為一至三個月)以電匯或支票過戶或滙票方式結算及支付分包費。

根據第二類分包安排，分包商收取的費用包括採購原材料成本、所用原材料成本以及分包費。該等分包安排的主要條款及條件包括：

- 經加工的零件及部件須符合國家、行業及企業標準、環保規則及規例，以及我們的藍圖／設計圖所載的規定，以及分包商與我們訂立的技術協議所載有關組裝及用途方面的規定。如藍圖／設計圖載有清楚規定，分包商進行的檢驗須按照有關規定進行，如分包商與我們訂立了技術協議，訂約各方將恪守技術協議所載的質量水平；
- 保修期一般由銷售日期起計為期一年；
- 分包商須嚴格遵守藍圖所載的規定、提供適當原材料及焊接材料，並利用優質設備及技術製造產品；

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

- 分包商在交付零件及部件方面有任何延誤將被罰款，款額每天按合約價的2%計算。如延誤超過一定期間（按協議所訂），我們有權終止協議；
- 分包商須負責將零件及部件交付至我們指定的倉庫，分包商亦須負責有關運輸費用；
- 分包商須檢驗製成的零件及部件的質量，並於交付零件及部件時向我們提供檢驗報告。當零件及部件交付至我們的倉庫後，我們將根據我們的藍圖／設計圖所載的標準進行檢驗，並將檢驗結果知會分包商；及
- 於收到增值稅發票及將其計入我們的賬目後，須於指定時間內（由分包商與我們決定，一般為一至三個月）以電滙或支票過戶或滙票方式結算及支付分包費（包括分包費以及採購原材料費及原材料費）。

截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度以及截至2009年6月30日止六個月，兩類分包安排的合約價值分別為人民幣58.4百萬元、人民幣131.7百萬元、人民幣268.9百萬元及人民幣295.0百萬元。其中，截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度第二類分包安排的加工費分別為人民幣2.7百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣14.2百萬元。

通常，當我們向國外供應商下達訂單時，國外供應商會要求我們支付採購價款的10%至30%，而餘款通常會在收到貨物時或之前支付。當我們向國內供應商採購時，國內供應商的付款條件一般為貨到後1-3個月內悉數支付採購價款。從訂貨到交貨大多數供應商需時兩至三個月。

我們從多個供應商採購所需原材料和零部件，以避免過度依賴任何單一供應商。就各種所需的主要原材料和零部件而言，我們通常會保持至少兩家供應商。此外，儘管我們從海外供應商採購部分主要原材料和零部件，我們認為生產本公司產品所需的原材料和零部件在中國供應充裕，因此，如果我們的現有供應商不再願意按相宜價格供貨，我們可以及時找到適合的替代供應商。我們與供應商關係穩定，與主要供應商平均合作四年之久。雖然我們已與部分主要供應商訂立年度採購協議，但並無與所有供應商訂立長期供應協議，然而在採購生產本公司產品所需的原材料和零部件方面，我們未曾遇到任何重大困難，且我們亦預期日後在採購生產本公司產品所需的原材料和零部件上不會遇到重大困難。截至2006年、2007年及

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

2008年12月31日止年度及截至2009年6月30日止六個月，本公司最大供應商在本公司總採購額中所佔份額分別約為12.6%、12.5%、9.8%及11.4%，而本公司五大供應商在本公司總採購額中合計所佔份額分別約為44.8%、41.6%、34.2%及34.8%。

雖然我們與三一集團合作採購我們的部分原材料及零部件，以透過大批量採購享受優惠價，我們亦會與供應商直接訂立協議。三一集團代表其各附屬公司及本集團採購、談判或接受潛在供應商的競標，並與選定的供應商簽署年度供應協定。我們相信，通過集體談判及大批採購可獲得原材料和零部件的穩定供應以及達成對我們更為有利的價格和條款。對於不能與三一集團的合作獲取的在我們產品生產中所需的獨特原材料和零部件，我們會直接從供應此類原材料和零部件的供應商採購並直接與其進行價格談判和訂立協議。

我們也向SG集團的成員採購若干零部件及配件，如油缸及電機及泵。雖然我們自2007年起向SG集團成員公司採購零部件供生產產品之用，我們僅於2008年才開始向一家SG集團成員公司採購泵。在截至2007年及2008年12月31日止年度以及截至2009年6月30日止六個月，本公司從SG集團成員採購的總量分別約為人民幣2.7百萬元、人民幣28.3百萬元及人民幣34.4百萬元。我們與SG集團已訂立總採購協議，據此，我們同意從SG集團的成員購買該等零部件和泵。我們與SG集團的成員之間的交易構成持續關連交易，受限於申報、公告及獨立股東批准規定。本公司相信與SG集團成員維持戰略性關係會使我們有零部件和泵的穩定貨源、可靠的質量以及不遜於我們可從獨立第三方獲得的價格和條款。有關進一步詳情，請參照本文件「關連交易—受限於申報、公告和獨立股東批准規定的持續關連交易—向SG集團購買設備、零部件和泵」一節。然而，鑒於我們目前有獨立渠道接納供應商，且我們相信SG集團所供應的零部件和泵亦可於市場上以近似價格市價及大量購買，因此，我們擬逐漸減少從SG集團購買零部件和泵。此外，我們擬於2011年開始自行生產油缸。

除以上披露的內容之外，在截至2006年、2007年和2008年12月31日止年度以及截至2009年6月30日止六個月，概無本公司任何董事或其聯繫人，或盡本公司董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，在本公司五大供應商中持有任何權益。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

知識產權

本公司將我們的專利、商業秘密以及其他知識產權作為業務成功的一個主要因素。截至最後實際可行日期，本公司在中國國家知識產權局已成功向中國國家知識產權局註冊了146項專利，並擁有80項有待註冊的專利。我們的專利涉及我們的產品製造。請參考本文件附錄六「法定及一般資料—有關業務的其他資料—本集團的知識產權」一節。

競爭

我們與中國各大型採煤機械製造商競爭，並在相對較低程度上與國外綜合掘進機械製造商競爭。

我們的競爭對手可能有更好的既往業績或者更大的銷售網路。此外，我們面臨著越來越激烈的競爭，其來自我們現有客戶中開始自主製造採煤機械的客戶，及試圖進入中國市場的新的海外競爭者。我們所處的行業競爭激烈且對價格十分敏感。然而，我們相信我們能夠以我們的聲譽、強大的研發能力、高品質的產品、綜合服務體系統和與客戶緊密的關係作為競爭的基礎。有關進一步詳情，請參照本文件「風險因素—與本公司經營所在行業有關的風險—本公司經營所在行業競爭激烈，競爭加劇或本公司競爭對手生產力的提高可能影響的本公司的市場份額和利潤率」一節。

保險

我們為生產設施持續購買保險。於最後實際可行日期，概無發生任何事件致使我們須根據該等保單作出重大索賠。

我們亦根據中國法律為我們在中國的員工購買強制社會保險保單。本公司為其僱員作強制社保基金供款，以提供退休、醫療、工傷、產假及失業福利。有關詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

安全和環保事項

工作場所安全

我們受到中國有關勞動、安全和工傷事故等法律法規的管轄。我們為在本公司生產基地工作的僱員提供安全保護，包括為僱員提供足夠的安全保障設備和確保我們的生產基地具備足夠的預警措施。此外，我們確保我們的生產車間不雜亂且員工有明確的行走路徑。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

我們還為員工提供相關安全教育以增強員工的工作安全意識。針對煙塵和高溫散發的警告牌也放置於顯眼位置。截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面都遵守了中國工作場所安全條例的要求，且沒有發生任何可能對我們經營產生重大不利影響的事故或申訴。

環保

我們受到中國政府頒佈的環境保護法律法規的管轄。在生產過程中，我們的生產設施排放的污染物包括廢水、煙塵、固體廢物和噪音。本公司在生產設施實施一套廢物處理流程，也實施了控制機械產生的噪音的措施。本公司生產設施的廢物處理符合相關環保標準。截至最後實際可行日期，我們尚未收到因違反環保法律法規從而對本公司生產造成重大不利影響的任何通知、警告，或受到相應罰款或懲處，而對我們的生產造成重大不利影響。

物業

本集團總辦事處位於中國瀋陽市經濟技術開發區燕塞湖街31號。於2009年8月31日，本集團的辦事處、現有生產設施、住宅單位及其他配套設施的總樓面面積約90,198.30平方米，佔地約215,070.44平方米。有關估值的詳情，請參閱本文件「附錄四－物業估值」由獨立物業估值師仲量聯行西門有限公司編製的估值報告。

所擁有物業及房屋

於2009年7月23日或前後，本公司已取得一幅總地盤面積約215,070.44平方米的土地的土地使用權證。該幅土地建有七座房屋，包括五幢工業大樓、一幢辦公室大樓及一幢宿舍，總樓面面積約87,709.51平方米。本集團已取得總樓面面積約87,709.51平方米的全部建築物的房屋所有權證。

除工業大樓的部分出租予一家關連方外，該等建築物現由本集團佔用作生產、辦公室及員工宿舍用途。有關進一步詳情請參閱本文件「關連交易－(B)獲豁免申報、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易」一節。

本集團已取得瀋陽市一個住宅發展項目金沙雁翔園建築面積約2,488.79平方米的房屋的20個住宅單位的房屋所有權證，該發展項目於2006年或前後落成。該物業現由本集團佔用作住宅用途。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

業 務

在建房屋

於2009年8月31日，本集團持有三幅土地，總地盤面積為約629,015.2平方米。同日，我們亦持有一幢宿舍大樓及一幢工業大樓，總規劃樓面面積約35,159平方米，兩者尚未竣工，並預期將分別於2009年12月及2010年5月竣工。該物業預訂發展為工業區。我們已取得相關的施工許可證及建築規劃許可證。

租賃房屋

我們就總租賃面積為15,738.48平方米的77座房屋向多名獨立第三方取得部份房屋所有權證，本集團現佔用作辦公室、儲存及住宅用途。該等房屋租期各有不同，總年租約人民幣2,568,821元。我們已取得租賃房屋的部份房屋所有權證。有關進一步詳情請參閱本文件附錄四。

法律訴訟及合規

本集團並無針對本集團或本集團任何董事且可能對本集團財務狀況或經營成果造成重大不利影響的任何待決或威脅提起的訴訟或仲裁法律程序。

遵守中國法律及法規

經我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所提供意見後，我們的董事確認，於最後實際可行日期，本集團已就我們在中國的營運各重大方面遵守所有相關中國法律及法規，包括取得所有所需批文及許可證。