

生產

生產設施

本集團生產基地位於蕭山開發區，總建築面積約39,340.67平方米，其中34,981.53平方米作為生產用途，1,220.40平方米作為行政用途，以及3,138.74平方米現簽訂兩份獨立租約，並將於二零零五年十二月三十一日屆滿。生產基地置放著工具機、停車設備及叉車三個專門業務部的製造設施。於營業記錄期，本集團並無參與生產本集團產品的任何分包活動。

董事認為，提升本集團生產設備有助提高本集團生產效率，以及規模、收入及盈利增長。下表顯示本集團各業務部門於營業記錄期的估計正常產能、實際產量和生產設備使用率：

產品	估計正常產能(台) (附註1)				實際產量 (台)				使用率(%) (附註2)			
	截至 二零零五年				截至 二零零五年				截至 二零零五年			
	截至十二月三十一日止年度				截至十二月三十一日止年度				截至十二月三十一日止年度			
	六月三十日				六月三十日				六月三十日			
	二零零二年	二零零三年	二零零四年	止六個月	二零零二年	二零零三年	二零零四年	止六個月	二零零二年	二零零三年	二零零四年	止六個月
工具機	500	850	1,000	606	195	492	697	464	39.0%	57.9%	69.7%	76.6%
停車設備	1,300	2,816	3,379	2,064	1,224	2,214	2,920	1,909	94.2%	78.6%	86.4%	92.5%
叉車	—	300	838	500	—	245	785	465	0.0%	81.7%	93.7%	93.0%

附註：

- 1. 估計正常產能以每人每天不停工作八小時基準計算。
- 2. 使用率乃以實際產量除以估計正常產能計算。
- 3. 本集團各業務部門於營業記錄期參與製造工序的平均工人數目如下：

產品	平均工人數目			
	截至十二月三十一日止年度			截至 二零零五年 六月三十日
	二零零二年	二零零三年	二零零四年	止六個月
工具機	96	184	277	311
停車設備	38	53	72	84
叉車	—	20	54	73
總數	134	257	403	468

4. 於營業記錄期蕭山開發區生產基地各期發展概約建築樓面面積如下：

期數	竣工日期	投產日期	概約建築樓面面積 (平方米)
第一期	九六年十一月及零五年五月*	九七年四月	8,726.76
第二期	零一年五月	零一年九月	9,700.46
第三期	零三年六月	零三年十月	9,744.04
第四期	零四年五月	零四年九月	11,169.41

* 擴建工程於二零零五年五月竣工

生產工序

本集團各項產品的生產工序各有不同，下圖說明本集團各項主要產品的生產步驟：

工具機

以下的流程圖概述本集團工具機生產工序所涉及的主要步驟：

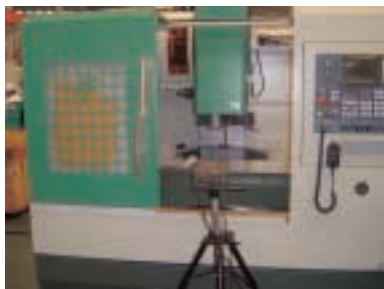
1. 由本集團生產技術員進行零部件的預先組裝加工



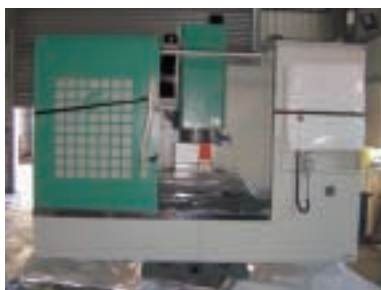
2. 由本集團生產技術員進行組裝零部件的各個階段



3. 由本集團技工進行精密調較及測試，並由客戶進行付運前測試



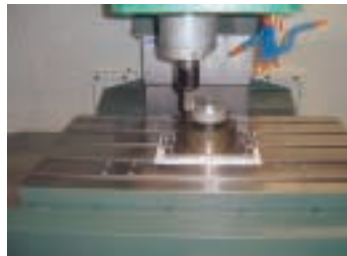
4. 包裝



5. 付運工具機予客戶



6. 由本集團技工進行實地安裝及由客戶進行試驗性運行



生產工具機是勞工密集的工序。一般而言，工具機由生產至付運需時約二至三個月。鑑於每台工具機是根據有關客戶的要求及規格訂造，本集團生產工具機的能力在很大程度上須視乎本集團所留用生產工人的數目、經驗及專長而定。產能亦可能受到工具機設計的複雜性，以及在本集團生產基地組裝工具機所需的樓面面積所限制。截至二零零四年十二月三十一日止三個年度及截至二零零五年六月三十日止六個月內，本集團已分別出售191、479、707及454台工具機。

停車設備

以下的流程圖概述本集團停車設備生產工序所涉及的主要步驟：

1. 根據客戶規格設計停車設備



2. 由本集團的生產技術員進行鋼部件及其他零件加工



3. 付運半製成零部件往場地



4. 由本集團技工在場地安裝停車設備及進行試運行測試



於接獲停車設備的訂單後，本集團將根據停車設備系統的結構設計，在蕭山開發區的生產基地將必要的鋼部件及其他零件進行加工。本集團其後會將半製成零部件付運往場地，並實地組裝及安裝停車設備。一般而言，本集團需時約三至七個月完成建造提供300至800個停車位的停車設備，視乎停車設備的設計複雜性而定。截至二零零四年十二月三十一日止三個年度及截至二零零五年六月三十日止六個月內，本集團已完成出售立體停車設備，分別包括1,224、2,214、2,920及1,909個停車位。

停車設備的產能須視乎工人的數目、經驗及專長而定。

叉車

本集團叉車的生產工序主要涉及組裝本集團向指定供應商採購的各種零部件。一般而言，本集團的柴油叉車從生產至付運需時約一個月。本集團叉車的產能主要視乎生產工人的數目、經驗及專長，以及在本集團生產基地組裝叉車所需的樓面面積而定。截至二零零四年十二月三十一日止三個年度及截至二零零五年六月三十日止六個月內，本集團已分別完成銷售116、227、613及480台叉車(包括柴油叉車及電動叉車)。

製造特許權

中國當局為若干特種設備設立製造特許權制度。中國國家質量監督檢驗檢疫總局(「質檢總局」)負責特許權制度的整體監督工作，省級的質量技術監督局負責組織及實施工作，而地方的質量技術監督局則進行檢查及根據法律作出檢控。

根據《機電類特種設備製造許可規則(試行)》，製造停車設備及叉車須取得製造特許權。據本公司的中國法律顧問提供的意見，本集團已根據《特種設備製造許可單位基本條件》取得製造停車設備及叉車的必要製造特許權(包括A類製造特許權)。

由於根據《機電類特種設備製造許可規則(試行)》，本集團的工具機並不被視為特種設備，故此毋須取得製造特許權。

本公司中國法律顧問認為，本集團的業務(包括CNC工具、立體停車設備及叉車製造及銷售)，一直符合所有中國相關的法例及規例。

行業標準

中國質量技術監督局已就設計及製造機械停車系統頒佈國家標準(GB17907-1999)。本集團的停車設備須根據該等國家標準設計及安裝。

本集團亦已取得其柴油叉車 (FD20T、25T及30T型號) 的CE認證。

公用設備

目前，本集團所用的最重要公用設備是電力。於營業記錄期內，本集團的營運並無因電力嚴重短缺而受到任何重大干擾。

為應付本集團於電力短缺或限制用電的期間內可能遇到的困難，本集團已於蕭山開發區的生產設施安裝其本身的後備電力系統。

研究及發展

在本集團發展的早期階段時，其生產工序所應用的技術及知識主要來自友嘉實業集團。本集團自一九九七年起為其各業務部成立其本身的製造分部，並為各業務部建立其本身的研究及開發隊伍，而毋須依賴友嘉實業集團的任何技術或知識。

本集團研究及開發部門按照客戶的要求和規格，負責設計產品的結構和形態。本集團相當注重研究及開發，旨在提高品質及滿足不同客戶的需要。特別是，鑑於本集團的工具機為各行各業的製造商提供服務，其根據客戶需要訂造工具機產品的能力，對於本集團的成功相當重要。

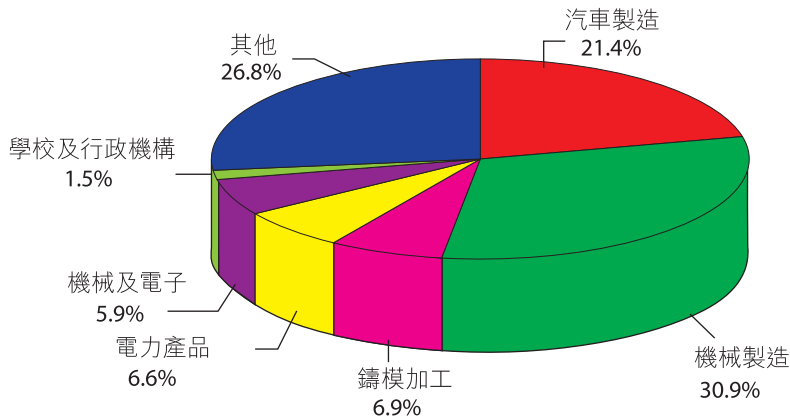
於最後實際可行日期，本集團有39名研究及開發人員專責為三個業務部工作。本集團大部份研究及開發人員為主修機械學的大學畢業生。

業務部	職員人數
CNC工具機	18
停車設備	13
叉車	8
總計：	39

銷售及客戶

客戶群

截至二零零四年十二月三十一日止三個年度及二零零五年六月三十日止六個月，本集團分別擁有超過200、450、850及600名客戶，主要是中國各行各業的製造商。下圖列出截至二零零四年十二月三十一日止年度本集團主要客戶種類如下：



本集團各類產品的主要客戶／最終用戶包括：

本集團客戶從事的行業類別

汽車、鑄模加工、機械及電子產品

房地產發展商

須在某範圍內搬運大件物品的各行各業
最終用戶 (如在貨倉內)

本集團出售產品

工具機

停車設備

叉車

截至二零零四年十二月三十一日止三個年度各年及二零零五年六月三十日止六個月，本集團向其五大客戶 (俱為獨立第三方) 作出的銷售，合共少於本集團銷售總額的30%。本集團與其主要客戶的業務關係介乎一至七年不等。

定價政策

本集團的定價政策主要受下列因素影響：

- 生產成本
- 市場供求
- 競爭產品的價格

價格一般視乎產品的複雜及精密程度而定。本集團會研究市場狀況及趨勢，將會在釐定旗下產品的出廠價時考慮以上因素。本集團所有銷售均按到岸價(或成本、保險費加運費)基礎進行。因此，售價包括保險及將產品運往客戶的特定地點的運輸成本。本集團一般旨在確保其產品價格可與複雜及精密程度相若的其他產品競爭。

由於中國市場工業行業競爭激烈，本集團已調低旗下每台主要產品的售價，尤其是工具機。截至二零零四年十二月三十一日止年度，主要系列工具機的平均售價較截至二零零二年十二月三十一日止年度下調約23.6%。截至二零零四年十二月三十一日止三個年度及截至二零零五年六月三十日止六個月，該等系列工具機的銷售佔同期本集團營業總額約54.10%、42.71%、49.30%及45.54%。

信貸政策及控制

鑑於工具機、停車設備及叉車的起貨期不盡相同，故此，銷售該等產品的付款條款(分多個階段及視乎每項合約的付運時間表)各有不同。

為監察應收貿易款項的可收回性，本集團為其應收貿易款項編製定期遞交予管理層的賬齡分析。倘長期未償還的貿易應收款項的可收回性成疑，則會就呆壞賬作出撥備。有關詳情載於本招股章程「財務資料」一節「重要會計政策」一段。

由於本集團絕大部份產品均銷往中國，故此，本集團通常會要求其中國客戶以電滙方式以人民幣向本集團支付款項，而所給予的信貸期各不相同。有關信貸期介乎三十至九十日不等，視乎與客戶的關係及客戶付款記錄而定。

工具機

一般而言，銷售工具機的付款將由客戶分三期支付。合約總金額約30%將於確認工具機的設計後簽訂銷售合約時支付。客戶將於付運產品予其時支付合約金額的第二期，該筆款項一般相當於合約總金額約60%。在客戶接收工具機後，工具機一般提供六個月的試運行期。合約金額餘下的10%將於該試運行期屆滿後支付。

停車設備

一般而言，銷售停車設備的款項將由客戶分四期支付。合約總額約30%將於簽訂銷售合約時支付。停車設備的設計亦將於當時由客戶確認。合約總額約30%的第二期付款將於本集

團為停車設備訂購鋼板等物料時支付。客戶將於就地安裝停車設備時，支付合約金額的第三分期，該筆款項一般相當於合約總金額約30%。合約金額的其餘10%將於試運行期屆滿後支付，通常為完成安裝後起計的一年。

叉車

一般而言，叉車的客戶將須於簽訂銷售合約時支付合約總金額約30%，並須於付運後支付合約金額餘下的70%。

售後服務及提供保用

就本集團製造的工具機及停車設備而言，本集團一般將負責安裝及提供如維修保養服務等售後服務。一般而言，本集團向其客戶就本集團製造的產品提供一年保用期。於保用期內，本集團免費為其客戶提供維修保養服務，在大多數情況下，除了於本集團供應商提供的保用期內更換有缺陷機器的全部或若干部件外（在該情況下，各自的供應商將負責更換或提供更換的所需部件），有關費用由本集團承擔。就此而言，本集團將就保用作出撥備，為合約總金額0.5%（就工具機產品而言）及1.5%（就停車設備及叉車而言）。於釐定合適撥備水平，須就維修及保養程度作出判斷。於營業記錄期，保用撥備並無出現重大超額，因此，毋須於本集團的合併收益表內撥回該等撥備。

於免費保用期結束後，本集團的客戶可繼續與本集團訂立提供維修保養服務的合約。就該等訂約維修保養服務而言，本集團向其客戶收取一般依據需要該等服務的產品類別的服務費，而有關服務費則按個別情況釐定。此外，本集團亦會向並無與本集團訂立維修保養合約的客戶提供維修保養服務。在該等情況下，則根據本集團服務工程師付出的估計時間成本向客戶收取服務費，而該等服務費，連同就所採用的物料收取的金額會於本集團的收益表內列作其他收益記錄。

市場推廣及宣傳

於最後實際可行日期，本集團在中國多個城市（如北京、上海、重慶及廣州）設有十七個聯絡辦事處，協調其分銷網絡及向客戶提供業務聯絡服務。於最後實際可行日期，本集團旗下工具機、停車設備及叉車業務部門分別有198、75及29名員工在各個聯絡辦事處工

作，該等員工包括業務聯絡和行政人員。本集團派駐不同聯絡辦事處的銷售職員在其所屬地區進行市場推廣，他們會拜訪現有客戶及準客戶，並須定期編製報告交予總聯絡辦事處，滙報拜訪客戶的結果。除了實地拜訪外，本集團會定期透過電郵向其客戶發送最新的本集團產品資訊。

為了鼓勵及獎勵其營銷職員，本集團已實施內部獎勵計劃，據此，將會獎勵已達到本集團設定的個人目標的該等職員。董事認為，實施該等獎勵計劃可提高營銷職員的士氣，從而增加本集團的收益。於最後實際可行日期，共有302名職員派駐本集團的十七個聯絡辦事處。

本集團不時參與在中國舉辦的貿易展。本集團於營業記錄期內參與的主要貿易展包括首屆機床工業發展(杭州)論壇暨浙台數控機床行業合作研討會。本集團藉著出席及參與貿易展，既能夠提升其企業形象，又能夠宣傳本集團的產品。本集團亦可緊貼客戶的需求，從而令本集團可制定向其客戶提供更佳服務的策略。除了參與貿易展及舉辦研討會外，本集團亦在業內雜誌上為其產品刊登廣告。

採購

供應商

本集團所採用的主要零部件包括電腦數控控制器、鑄件、刀具、引擎及鋼材。電腦數控控制器乃工具機用戶使用的裝置，用作控制直立及／或平放應用功能及移動的程式。刀具包括用作將放在工具機工作台上的物件切割、鑽進、打磨或改變成不同形狀或具備特別功能的切割器及切割刀。

截至二零零四年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年六月三十日止六個月內，向五大供應商進行的採購相當於各期間的採購總額約72.05%、71.43%、68.23%及64.79%。於營業記錄期內，友嘉實業集團為本集團五大供應商之首。於營業記錄期內，友嘉實業集團協助本集團於台灣採購零部件，即電腦數控控制器、鑄件及其他輔助原材料，供本集團在杭州生產工具機之用。於營業記錄期內，本集團向友嘉實業集團進行採購的年度金額分別約為人民幣32,630,000元、人民幣90,070,000元、人民幣120,710,000元及人民幣79,360,000元，即分別佔有關年度／期間採購總額約42.62%、46.73%、41.52%及37.39%。

於營業記錄期，重要零部件(電腦數控控制器及鑄件除外)主要向獨立第三方採購。本集團計劃轉向身為中國獨立第三方的其他供應商採購零部件，以便上市後減少對台灣供應商的依賴。然而，在上市後本集團將繼續直接向台灣供應商採購零部件。

兩位執行董事陳向榮先生與陳明河先生曾經擔任友嘉實業集團旗下若干成員公司的董事，並分別在業界擁有超過20年及15年經驗。現任本集團CNC工具機製造部門副經理的溫吉堂先生，亦於工具機行業擁有約10年經驗。他們各人均與台灣供應商關係密切，並熟悉本集團的需求以及台灣供應商的產品。此外，本集團已指派其採購隊伍兩名員工專責處理直接向台灣供應商採購零部件，例如檢查及監察台灣零部件的質素。本集團亦已編製台灣供應商名單，並已開始向該等供應商就所需零部件取得報價。由於執行董事擁有行業的專門知識，加上上述安排，董事預期在沒有友嘉實業集團協助下直接向該等台灣供應商購得所需零部件並無任何困難。於最後實際可行日期，本集團旗下採購部門的採購隊伍由14名職員組成，負責向中國及海外供應商採購。於營業記錄期，本集團向海外供應商採購所涉金額，約佔本集團採購總額的42.3%、48.4%、40.7%及40.5%；而本集團向本地供應商採購所涉金額，約佔本集團採購總額的57.7%、51.6%、59.3%及59.5%。

董事、彼等各自的聯繫人及擁有本公司緊隨股份發售及資本化發行後已發行股本5%以上的股東，概無於本集團截至二零零四年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年六月三十日止六個月的五大供應商中擁有任何權益(友嘉實業集團除外)。

於營業記錄期內，本集團並無訂立任何長期供應零部件的協議，亦無遇上物料供應嚴重短缺情況。本集團根據客戶訂單及各業務部的生產部制訂的生產計劃，釐定將予採購零部件的數量。

就向本地供應商採購的零部件而言，採購一般以人民幣計算，並主要以電匯、支票或銀行匯款付款。就向海外供應商或分銷商採購的零部件而言，採購主要以美元計算。本集團的供應商一般給予本集團介乎30至60日不等的信貸期。

存貨控制

於營業記錄期，本集團一般會每年進行一次實貨盤點。在進行實貨盤點期間內，會找出所有損毀、有缺陷或陳舊存貨項目，並予以撇銷。當存貨被視為不可供出售或不再適合

作生產用途時，會被視作陳舊存貨。截至二零零三年十二月三十一日止年度，確認存貨虧損約人民幣2,230,000元。有關虧損來自停車設備部門採購的若干零部件成本，以供二零零二年開發停車設備新型號之用。於二零零三年，本集團管理層決定不再開發有關型號，故將相關零部件出售及為其撇賬。

當存在滯銷或陳舊項目時，亦將就存貨作出撥備。截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度，本集團並無為存貨作撥備。截至二零零四年十二月三十一日止年度及截至二零零五年六月三十日止六個月，本集團的存貨撥備分別約為人民幣690,000元及人民幣380,000元。

有關詳情載於本招股章程「財務資料」一節「重要會計政策」一段。

截至二零零四年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年六月三十日止六個月，本集團的存貨周轉日數分別約為88.74日、120.48日、144.87日及126.64日。存貨周轉日數自截至二零零二年十二月三十一日止年度以來一直上升，主要因為(a)儲存更大量的零部件，以避免零部件供應及價格不穩定；及(b)本集團產品銷量增加令製成品數量上升。

保險

本集團為其業務購買以下類別的保險：

- 就其停車設備購買賠償總額最高約達人民幣20,000,000元的產品責任保險；
- 賠償總額最高達約人民幣94,500,000元的固定資產保險；
- 賠償總額最高達人民幣130,000,000元的存貨保險；
- 賠償總額最高達人民幣608,000,000元的中國國內貨物運輸保險。

董事認為，本集團的保額足夠，並符合業內常規。於營業記錄期內，本集團並無遇上因產生與其營運相關的任何意外，以及任何重大生產干擾所產生的索償或負債。

品質保證

本集團非常重視產品的品質控制。以下本集團業務部的管理系統已獲頒發ISO 9001:2000認證：

CNC加工中心機及CNC車床	設計及製造
停車系統	設計、製造、安裝及售後服務
叉車(三噸以下)	設計及製造

本集團的品質保證職員於不同檢查點進行質控檢查：

- 當必要的零部件付運往本集團的貨倉時；
- 於生產過程中；
- 於生產工序完成時；及
- 就CNC工具機及停車設備而言，於實地安裝完成時。

嘉許及獎項

除上述認可外，本集團多年來獲獎無數，包括多項品質及信譽的獎項、證書及嘉許。以下是授予本集團的主要獎項及證書的一覽表：

嘉許及獎項	獲獎年度	頒授機關
外商投資先進技術企業	二零零四年五月	浙江省對外貿易經濟合作廳
杭州市蕭山區2003年度先進集體	二零零四年一月	杭州市蕭山區人民政府

嘉許及獎項	獲獎年度	頒授機關
2003年度企業信用等級AAA級	二零零四年六月	浙江眾誠資信評估有限公司 蕭山企業信用等級評定委員會
2004浙江省最具成長性中型 企業100佳	二零零四年八月	浙江省中小企業協會
浙江省工商企業信用A級 守合同重信用單位	二零零五年一月	杭州市工商行政管理局 蕭山分局
質量管理體系模範企業	二零零五年三月	杭州市蕭山區人民政府
高新技術企業	二零零五年三月	浙江省科學技術廳

知識產權

本集團已於中國註冊若干商標及專利。有關本集團知識產權的其他詳情，載於本招股章程附錄六「有關業務的其他資料」一節中「知識產權」一段。

根據商標特許權協議的條款，友嘉實業已不可撤回地向杭州友佳授予四項商標的特許使用權即  FEILER、 LIMING、 JINSHI 及  FEILER。商標特許權協議只可在獲得杭州友佳全體獨立非執行董事同意的情況下才可終止。本公司的中國及台灣法律顧問均認為，商標特許權安排符合有關中國及台灣法例及法規。有關商標特許權協議的詳情，請參閱本招股章程「與友嘉實業的關係」一節及「關連交易」一節。

培訓

董事相信，經驗豐富的專業人員對本集團的發展及成功相當重要。因此，本集團為其於蕭山開發區生產基地工作的製造職員提供多項在職技術培訓，讓該等職員清楚了解彼等於生產工序中的責任及本集團的要求。另一方面，本集團的三個業務部將為其營銷職員開辦多個內部培訓課程，讓他們熟悉本集團產品的特殊功能，以及了解本集團最新的產品發展情況及能力。

法律訴訟

據各董事所深知，彼等不知悉本集團或任何董事涉及可能會對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的尚未了結或面臨威脅的任何訴訟或仲裁。

遵守法規

於營業記錄期，本集團透過友佳實業(香港)向友嘉實業的採購款項，分別約人民幣32,630,000元、人民幣90,070,000元、人民幣120,710,000元及人民幣79,360,000元。有關採購須遵守台灣限制台灣企業與大陸企業之間貿易活動的若干規則。

根據二零零二年二月十三日修正案之前的台灣地區與大陸地區貿易許可辦法第5條(「舊辦法」)，除法律另有規定外，台灣與中國之間的貿易應透過第三地區的公司間接進行。在舊辦法第5條修訂之前，若中國公司要向台灣公司訂購產品，該公司必須先向第三地區的公司落單，然後由第三地區的公司向該台灣公司採購有關產品。

舊辦法第5條之修正案(「新辦法」)於二零零二年二月十三日通過後，台灣與中國可直接進行貿易，賣方或買方可為中國公司，惟貨品仍須透過第三地區或離岸付運中心付運。根據新辦法，中國公司可直接與台灣公司訂立合約訂購產品(毋須透過第三地區公司)，惟該台灣公司的貨品仍須透過第三地區付運予中國公司。

於營業記錄期，就杭州友佳向友嘉實業採購產品而言，友嘉實業首先出售並運送有關產品予友佳實業(香港)，再由友佳實業(香港)以本身名義付運予杭州友佳。本公司台灣法律顧問認為，於營業記錄期，友嘉實業、友佳實業(香港)及杭州友佳之間的業務安排，符合台灣有關規則。

競爭

本集團的主要產品是CNC工具機，佔本集團於營業記錄期年度營業額的75%以上。董事認為，工具機行業的競爭相當激烈。

以本地市場來說，本集團與中國當地工具機製造商及從事工具機製造業務的外資企業互相競爭。以國際市場來說，本集團的工具機產品亦與多個國家及地區所製造的同類產品競爭，該等國家及地區被同業認為能製造優質及精密的工具機產品。該等國家及地區包括美國、德國、意大利、瑞士、日本、韓國及台灣。誠如本招股章程「風險因素」一節所述，儘管該等國際同業的目標市場有別於本集團，然而該等國際同業所製造的工具機產品在某程度上與本集團同類產品有所競爭。

董事認為，本集團的主要競爭對手是從事工具機製造業務的外資企業。該等主要競爭對手主要是台灣、韓國及日本出資的國外投資企業，不僅在市場佔有率方面與本集團競爭，還與本集團爭奪於本地採購的零部件，以及負責製造工序的熟練職員。然而，董事相信，本集團具備超越其競爭對手的優勢。該等優勢詳載於本節下文「競爭優勢」一段。

董事相信，於營業記錄期內，可於本地採購的零部件的價格，因該等零部件的激烈競爭而有所增加，競爭亦導致本集團產品於營業記錄期內每台銷售價格有所下降。

競爭優勢

董事相信，本集團的成功可歸功於下列主要因素：

- **本集團致力確保其產品質素**

董事認為，本集團的競爭力取決於其CNC工具機能否保持其品質及精密程度。因此，本集團致力維持其全部產品的質素。於過去數年，本集團三個業務部各自的設計及製造管理系統獲得ISO9001:2000認證。此外，本集團於營業記錄期內的主要經營附屬公司杭州友佳，已於二零零五年三月獲杭州省蕭山區人民政府選為「質量管理體系模範企業」。

所有該等認可及獎項足證本集團對保持產品質素的承諾及能力。

- **本集團在中國建立其本身的分銷網絡，由專責銷售隊伍管理**

本集團的策略是向其客戶提供多款產品及優質售後支援。本集團已建立遍及中國多個城市的十七個聯絡辦事處，例如北京、上海、重慶及廣州。該十七個聯絡辦事處專責協調分銷網絡，並向現有及潛在客戶提供業務聯絡服務。本集團成立專責銷售隊伍負責各業務部的特定市場及產品。各銷售隊伍透過專門化對彼等所負責的本集團產品有更深入的認識，亦能更深入、更直接了解客戶的特別需要，而董事認為這是分銷商及／或代理商可能無法做到的。

本集團透過銷售及推廣員工親身拜訪客戶建立的客戶關係，以及在探訪過程中收集所得資料整理而成的數據庫，得以洞悉行業發展，並預先制訂研究及發展計劃，以抓緊日後湧現的商機。

本集團各聯絡辦事處的業務聯絡職員須出席本集團於蕭山開發區的製造總部組織的培訓課程，讓彼等了解本集團的最新產品發展情況及能力，從而為本集團的客戶提供更佳服務。此外，董事相信，實地拜訪及以電郵方式定期傳送最新產品資訊，亦有助本集團與其客戶建立更密切的關係。

此外，本集團亦已制訂一套投訴處理程序，讓本集團的適當負責人員能妥善處理客戶的投訴及意見。董事相信，此舉已贏取客戶的信任。

- **本集團由擁有行業、營運及技術專長的高級管理層領導**

本集團各業務部均由個別高級管理層隊伍領導。本集團的高級管理層隊伍在機械行業具多年經驗，尤其熟悉工具機行業。董事相信，本集團在高級管理層隊伍的領導下處於有利位置，能應付瞬息萬變市場所帶來的挑戰，以及業界競爭。

有關董事及本集團高級管理人員的資歷及經驗，載於本招股章程「董事、高級管理人員及僱員」一節。

- 本集團有能力控制其成本以維持其產品的競爭力

於營業記錄期，儘管每台主要工具機產品的平均售價一直下跌，但本集團仍顯示其有能力維持邊際利潤。本集團已採納及已成功實施若干政策控制其生產成本及其他經營成本。該等政策的最終目標是達致本集團生產的規模經濟，從而更有效地控制本集團的生產成本。董事認為，適當實施該等政策對本集團的業績及發展相當重要，尤其在競爭激烈的情況下更為重要。本集團控制其成本的能力令本集團得以因應市場需求調整其產品售價。