

業 務

概覽

我們是專注在中國生產中型至大型⁽¹⁾瀝青混合料攪拌設備的領先市場參與者。我們專注於研發、設計、製造和銷售瀝青混合料攪拌設備及向我們的客戶提供一站式定制解決方案。我們的產品用於生產瀝青混合料，一種廣泛應用於瀝青道路路面的建設與維修項目的必需材料。根據賽迪報告，於2013年以在中國生產的中型至大型瀝青混合料攪拌設備的銷量為基礎，我們排名第二，市場佔有率約為13.8%⁽²⁾。根據賽迪報告，中國瀝青混合料攪拌設備可基於以下因素劃分為小型、中型及大型：

(a) 在道路建設或維修項目的應用

- 中型至大型瀝青混合料攪拌設備主要用於新建高速公路（即中國的最高等級的公路）
- 中型瀝青混合料攪拌設備亦用於新建一級公路及二級公路以及主要城市道路的建設及維修
- 小型瀝青混合料攪拌設備主要用於其他道路建設或維修項目，瀝青混合料的質量要求較鬆及所需瀝青混合料的量亦較低

(b) 技術能力水平

中國運輸部於2004年頒布的公路瀝青路面施工技術規範就於高速公路及一級公路建設中使用的瀝青混合料設定了更高的標準。根據賽迪報告，為製造能夠滿足該高質量標準及特定技術標準的瀝青混合料攪拌設備，瀝青混合料攪拌設備製造商必須具有先進的技術能力及專業知識以生產尤其是以下作為中型至大型瀝青混合料攪拌設備核心的系統：

- 烘乾系統
- 振動篩系統
- 攪拌系統
- 控制設備所有操作的全自動控制系統

(1) 根據賽迪報告，型號3000系列瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的中型瀝青混合料攪拌設備，型號4000系列或更高型號系列瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的大型瀝青混合料攪拌設備和型號2000系列或更低的瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的小型瀝青混合料攪拌設備。

(2) 根據賽迪報告，於2013年，國內及國際瀝青混合料攪拌設備製造商售出了950套在中國生產的瀝青混合料攪拌設備，其中298套為中型至大型瀝青混合料攪拌設備及652套為小型瀝青混合料攪拌設備。根據我們於2013年生產及售出的41套中至大型瀝青混合料攪拌設備，我們的市場份額為約13.8%。

業 務

通過我們的研發努力，我們已獲得與我們的瀝青混合料攪拌設備主要部件及系統相關的13項專利及12項軟件版權。我們亦正在申請2項關於烘乾系統的專利及北京德基正向我們轉讓7項已註冊專利。各主要部件及系統的詳情請參閱本節「產品和服務－產品」一段。根據賽迪報告，我們是少數能夠於中國大量生產製造型號5000系列瀝青混合料攪拌設備（目前產能最大的瀝青混合料攪拌設備）的中國製造商之一。我們的瀝青混合料攪拌設備能夠生產出符合高速公路（中國最高級別公路）建設要求與標準的瀝青混合料。我們的產品在中國約30個省、市、自治區的高速公路和公路建設及市政道路維修工程中發揮了重要作用。我們是多個重要建設項目的瀝青混合料攪拌設備供應商之一，當中包括中國的京藏高速、京港澳高速、膠州灣大橋及杭州灣大橋。所有這些均印證了我們的技術能力及鞏固我們的行業領先地位。於業績記錄期間，我們來自中型至大型瀝青混合料攪拌設備銷售的收入分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的總收入約84.0%、85.1%及90.9%。

我們提供多項產品，涵蓋小型至大型的瀝青混合料攪拌設備，以迎合不同客戶的需要及其項目的規模。我們的瀝青混合料攪拌設備生產的瀝青混合料可用於中國所有等級道路及公路的建設及維修。我們的產品大致可分為兩大類：(i)常規廠拌瀝青混合料攪拌設備（「常規設備」）和(ii)廠拌瀝青混合料熱再生設備（「再生設備」）。我們的常規設備可以生產常規瀝青混合料，其中包含瀝青、骨料和粉料。我們的再生設備能夠生產(i)再生瀝青混合料，包含回收舊料（「回收舊料」）及新材料（例如骨料、粉料及瀝青）的混合物；以及(ii)常規瀝青混合料。我們的再生設備的回收舊料設計添加量介於15%至60%。回收舊料設計添加量是指瀝青混合料攪拌設備生產的再生瀝青成品混合料中回收舊料所佔的設計百分比。舉例而言，回收舊料添加量為50%的瀝青混合料攪拌設備生產的再生瀝青混合料含有50%回收舊料。回收舊料是一種有用的新材料替代物，因為其可在生產再生瀝青混合料時減少使用新材料，從而達到中國政府政策鼓勵的資源循環利用以及降低生產瀝青混合料所用新材料的成本。根據賽迪報告，由於回收舊料中80%骨粉於生產再生瀝青混合物可再生利用，再生瀝青混合物中回收舊料部份可節省80%骨粉。除提供廣泛的瀝青混合料攪拌設備外，我們亦為現有瀝青混合料攪拌設備的客戶提供設備改造服務、銷售我們的瀝青混合料攪拌設備的零部件及通過經營租賃的方式出租我們的瀝青混合料攪拌設備。

業 務

我們致力於開發及推廣我們的再生設備，乃由於我們預期其將會成為行業增長的主要領域之一。根據賽迪報告，在未來三至五年，估計中國大部分道路維修項目將採用廠拌熱再生技術，這亦正是我們的再生設備採用的技術。鑒於中國政府提倡使用路面再生維修技術的政策，我們預期再生設備的需求將增加。我們是首家開發和推出多個再生設備的中國製造商。根據賽迪報告，我們於2003年在中國為製造及推出回收舊料設計添加量為15%的再生設備及回收舊料設計添加量為50%的「雙滾筒」型再生設備的製造商。根據賽迪報告，我們亦率先於2009年於中國製造及推出「再生環」型再生設備及我們於2014年於中國開發第一套整體式再生設備。有關我們再生設備的詳細描述請參閱本節「產品和服務－廠拌瀝青混合料熱再生設備」一節。來自再生設備銷售的收入於過去數年大幅增加，分別佔我們截至2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年9月30日止九個月來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約16.3%、25.8%及51.5%。

我們致力製造具環保及節能功能的瀝青混合料攪拌設備，能夠降低能源消耗以及粉塵、烟霧和噪音排放水平。經過我們不斷努力，我們優化了瀝青混合料攪拌設備的不同部件，以實現這些目標。舉例而言，我們已開發兩級除塵和閉環溫度控制系統，抑制我們瀝青混合料攪拌設備的揚塵。我們的瀝青混合料攪拌設備能夠將粉塵排放水平維持於約70mg/Nm³或以下，優於中國國家標準要求的100mg/Nm³。此外，我們的瀝青混合料攪拌設備能夠維持煙氣黑度在林格曼黑度一級水平，控制室內噪音(NCC)一般低於70dB。根據賽迪報告，該等標準達到中國環保最高水平。

我們的客戶主要為道路建設公司、道路建設機械分銷商及融資租賃公司。我們主要透過直接銷售產品給我們的直接客戶(主要為道路建設公司)，部分透過我們的分銷商作為銷售代理銷售給我們的客戶。於業績記錄期間，對我們直接客戶的銷售分別佔瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約91.2%、85.0%及79.7%。多年來，我們向主要於中國和部分於海外的新興市場和發達國家，包括澳大利亞、俄羅斯、印度及中非國家的客戶售出逾300套瀝青混合料攪拌設備。截至2012年及2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月來自中國客戶的銷售收入(除間接出口外)分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約78.1%、77.2%及87.0%。進軍國際市場一直是我們重要業務策略之一。於業績記錄期間，我們透過直接及間接出口銷售出售我們的產品。對於直接出口銷售，我們直接向客戶或通過中國以外的分銷商作為銷售代理出售我們的產品至海外。對於間接出口銷售，我們向承接海外道路建設項目的中國客戶出售我們的產品至海外。截至2012年及2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，我們向海外市場(包括直接和間接出口)銷售產品分別佔我們的來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約

業 務

21.9%、22.8%及13.0%。由於客戶驗收程序未於當時完成，我們並無確認截至2014年9月30日止九個月出售五台瀝青混合料攪拌設備的收入及我們已於同期直接出口約人民幣16.5百萬元的存貨，期內的直接出口銷售減少，導致截至2014年9月30日止九個月我們來自海外市場銷售的收入百分比減少。於業績記錄期間，我們的大多數小型瀝青混合料攪拌設備乃透過直接或間接出口銷售出售。

我們以「德基」為品牌在全球對我們的產品進行營銷，因為我們相信這個品牌擁有提供高品質和性能良好產品的業績記錄，同時客戶認可度和忠誠度較強。我們從權威的行業協會或機構獲得許多獎項和認可，同時我們被任命在瀝青混合料攪拌設備業內不同社團和協會擔任職務。請參閱本節「競爭優勢」及「獎項和榮譽」等段瞭解進一步詳情。此外，我們已獲得各種國內和國際認證，包括ISO9001：2008質量管理體系認證、ISO14001：2004環境管理體系認證和OHSAS 18001：2007職業安全健康管理體系認證，以及歐盟CE認證，所有這些都證明我們有嚴格的質量控制體系。根據賽迪報告，我們是中國首家及現有少數獲得CE認證（一個受全球認可的認證）的瀝青混合料攪拌設備製造商。

我們非常重視自身研發能力，乃因為我們相信我們的成就在很大程度上依賴技術和產品創新。憑藉我們強大的研發能力，我們於過去幾年開發了各型號瀝青混合料攪拌設備和關鍵部件。根據賽迪報告，由我們分別於2003年和2009年開發並推出的型號4000及5000系列瀝青混合料攪拌設備為中國推出的首款型號4000和5000系列常規設備，且自2003年起我們為首家率先開發並推出多種再生設備型號系列的製造商。我們把本集團定位為一家創新型企業，以技術創新和研發為核心。我們始終堅持技術創新領先競爭對手一步的理念。於最後實際可行日期，我們有(i)29項已註冊中國專利，其中3項為發明專利，26項為實用新型專利；(ii)同時我們有5項專利正在中國辦理註冊，其中2項是發明專利，3項為實用新型專利；及(iii)22項中國軟件版權。此外，北京德基正向我們轉讓7項已註冊的實用新型專利。關於該等知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—我們集團的知識產權」一段。於業績記錄期間，我們曾經與一些領先的中國研究機構及一間領先的香港大學合作。舉例而言，我們於2012年與河北清華發展研究院

業 務

開始合作建立河北清華發展研究院德基資源循環利用智能裝備技術研究所及我們於2014年就成立河北省瀝青路面智能裝備工程技術研究中心的項目與交通運輸部公路科學研究所及河北清華發展研究院共同訂立一項計劃。我們亦曾於一項熱保溫板的研究項目與香港科大研究及開發有限公司合作。請參閱本節「研發」瞭解進一步詳情。此外，我們於2009年獲中國工程機械工業協會築路機械分會頒授「技術創新獎」。

截至2012年及2013年12月31日止年度，我們的收入分別約為人民幣364.3百萬元及人民幣412.3百萬元，相當於約13.2%的增加。截至2013年及2014年9月30日止九個月，我們的收入分別約為人民幣266.9百萬元和人民幣298.2百萬元，相當於約11.7%的增加。截至2012年及2013年12月31日止年度，我們的利潤分別約為人民幣49.7百萬元及人民幣72.5百萬元，相當於約45.8%的增加。截至2013年及2014年9月30日止九個月，我們的利潤分別約為人民幣39.5百萬元和人民幣50.7百萬元，相當於約28.4%的增加。

我們在中國河北廊坊有超過[131,856.13]平方米的生產廠房，設計年生產能力為50套瀝青混合料攪拌設備。詳情請參閱本節「生產基地和過程」一段。

競爭優勢

中國領先的中型至大型瀝青混合料攪拌設備製造商和服務供應商，業績記錄突出，品牌認受性強

我們是專注在中國生產中型至大型⁽¹⁾瀝青混合料攪拌設備的領先市場參與者。在過去10年間，[透過為客戶提供卓越品質的產品、性能可靠的系統和及時的技術服務，我們已經與多個國內外客戶建立了穩定及長期的業務合作夥伴關係。這為我們的品牌建設提供了堅實的基礎，這也可以從我們在瀝青混合料攪拌設備行業的市場佔有率中反映出來。根據賽迪報告，於2013年，以在中國生產的中型至大型瀝青混合料攪拌設備的銷量為基礎，我們排名第二，市場份額約為13.8%⁽²⁾。

我們開發、設計和製造廣泛系列常規設備和再生設備，以滿足客戶的不同需

- (1) 根據賽迪報告，型號3000系列瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的中型瀝青混合料攪拌設備，型號4000系列或更高型號系列瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的大型瀝青混合料攪拌設備和型號2000系列或更低的瀝青混合料攪拌設備通常被視為中國的小型瀝青混合料攪拌設備。
- (2) 根據賽迪報告，於2013年，中國及海外瀝青混合料攪拌設備製造商於中國生產950套瀝青混合料攪拌設備，其中298套為中型至大型瀝青混合料攪拌設備及652套為小型瀝青混合料攪拌設備。根據我們於2013年生產及售出的41套中至大型瀝青混合料攪拌設備，我們的市場份額為約13.8%。

業 務

求。根據賽迪報告，我們是少數能夠於中國大量生產製造型號5000系列瀝青混合料攪拌設備（就產能而言屬現時最大型瀝青混合料攪拌設備）的中國製造商之一。我們擁有開發及大規模生產該產品所需的能力及技術，這一事實證明了我們具有杰出的研發能力，以鞏固我們於行業中的領先地位。我們是多個中國重要建設項目瀝青混合料攪拌設備供應商之一，當中包括京藏高速、京港澳高速、膠州灣大橋及杭州灣大橋。杭州灣大橋是世界最長的跨海大橋之一。我們的4000型號系列常規設備曾用於2007年建造杭州灣跨海大橋，總共生產約300,000噸瀝青混合料。

作為對我們的專業知識和我們處於行業領先地位的認同，我們已被任命於不同行業協會擔任要職。舉例而言，我們擔任中國工程機械工業協會理事單位、中國工程機械工業協會築路機械分會副會長單位、中國公路學會築路機械分會常務理事單位和中國循環經濟協會公路工程材料循環利用分會副會長單位。此外，我們的「德基」品牌被認定為「河北省著名商標」。我們亦自2011年起連續4年榮獲全球工程機械產業大會頒授「中國（本土）工程機械製造商50強」。於2012年5月，我們被中國公路學會築路機械分會評為「突出貢獻理事單位」。請參閱本節「獎項和榮譽」一段，瞭解我們的獎項詳情。

我們相信，我們的經營歷史、良好的業績記錄及致力於不斷創新和完善產品將使我們處於技術發展最前沿，協助我們取得較強的品牌認受性，並促進客戶迅速接受我們的新產品，這將讓我們能夠繼續保持在中國領先地位，同時提升我們在海外的聲譽。

研發能力雄厚

我們相信，我們的成就很大程度上歸因於我們強大的內部研發能力，使公司可以快速成長。我們注重投資於研發，並有完善的系統來管理技術創新。

多年來，我們已成為第一批開發和推出多個常規設備及再生設備的中國製造商。根據賽迪報告，2013年我們為第一批製造及推出回收舊料設計添加量為15%的再生設備及回收舊料設計添加量為50%的「雙滾筒」型再生設備的製造商。此外，我們亦率先於2009年於中國製造及推出「再生環」型再生設備及我們於2014年於中國開發第一套整體式再生設備。另外，我們分別於2003年和2009年開發並推出的型號4000及5000系列瀝青混合料攪拌設備是中國推出的首款型號4000和5000系列常規設備。

業 務

於2004年，我們在市場引入我們的全自動控制系統創新發明，「飛越」全自動控制系統。我們設計的這個實時生產管理系統，能夠自動控制瀝青混合料攪拌設備運行，收集和分析生產數據，及時對客戶提出維修保養建議。我們後來在2010年開發遠程監控系統，並添加到「飛越」全自動控制系統中。通過監控平台，我們的客戶可以遠程觀察設備的實時狀態，下載及監控所有的生產數據及報告，甚至可以監視作業現場。此外，我們還可以遠程診斷和分析問題或潛在錯誤，維修及為客戶提供保養服務，以便提供預防性支援，以及提高設備的運營效率。

於2009年，我們獲中國工程機械工業協會築路機械分會頒發「技術創新獎」。

我們有一個專業的內部研發團隊，負責新產品的分析和設計、試驗測試和技術表現的提升以及流程定制，從而向我們的客戶提供個性化的解決方案。截至2012年及2013年12月31日止年度及2014年9月30止九個月，我們的研發開支分別約為人民幣13.4百萬元、人民幣13.9百萬元及人民幣11.4百萬元。

由於我們的致力研發，我們擁有多項專利和軟件版權。於最後實際可行日期，我們有(i) 36項已註冊中國專利，其中3項為發明專利和33項為實用新型專利；(ii)同時我們有5項專利正在中國辦理註冊，其中2項是發明專利，3項為實用新型專利；及(iii) 22項中國軟件版權。此外，北京德基正向我們轉讓7項已註冊的實用新型專利。關於該等知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—我們集團的知識產權」一段。

我們也與一些領先的中國研究機構及一間領先的香港的大學合作。舉例而言，我們於2012年與河北清華發展研究院開始合作建立河北清華發展研究院德基資源循環利用智能裝備技術研究所及我們於2014年就成立河北省瀝青路面智能裝備工程技術研究中心（「研究中心」）的項目與交通運輸部公路科學研究所及河北清華發展研究院共同訂立一項計劃。我們亦曾於一項熱保溫板的研究項目與香港科大研究及開發有限公司合作。請參閱本節「研發」等段瞭解我們與第三方機構合作的其他詳情。我們與這些機構的合作，不僅使我們獲得先進的工程技術人才和檢測設備，同時也使我們能夠跟上最新的行業趨勢和發展的步伐。

業 務

以高品質產品和全方位服務構成廣泛和多元化的業務組合

我們提供多項產品，涵蓋小型至大型的瀝青混合料攪拌設備，以迎合不同客戶的需要及其項目的規模。我們的瀝青混合料攪拌設備生產的瀝青混合料可用於中國所有等級道路及公路的建設或維修。我們的產品大致可分為兩大類：(i)常規設備和(ii)再生設備。我們的常規設備可以生產常規瀝青混合料，其中包含瀝青、骨料和粉料。我們的再生設備能夠生產(i)再生瀝青混合料，包含回收舊料及新材料(例如骨粉、粉粹及瀝青)的混合物；以及(ii)常規瀝青混合料。我們的再生設備的回收舊料設計添加量介於15%至60%。設計回收舊料添加量是指瀝青混合料攪拌設備生產的再生瀝青成品混合物中回收舊料所佔的設計百分比。舉例而言，設計回收舊料添加量為50%的瀝青混合料攪拌設備生產的再生瀝青混合料含有50%回收舊料。回收舊料是一種有用的新材料替代物，因為其可在生產再生瀝青混合料時減少需要使用新材料，從而達到中國政府政策鼓勵的資源循環利用的目的以及生產瀝青混合物時減少新材料的成本。根據賽迪報告，由於回收舊料中80%骨粉於生產再生瀝青混合物可再生利用，再生瀝青混合物中回收舊料部份可節省80%骨粉。我們率先於2009年在中國製造及推出「再生環」型再生設備，而「再生環」系列是我們最暢銷的再生設備。

此外，作為我們的增值方案以及我們為我們的客戶致力提供「一站式」服務的一部分，我們為國內外客戶提供安裝、調試、維修、培訓、技術諮詢及支援、提供零部件及設備改造和升級，以及其他售後服務。除了銷售我們瀝青混合料攪拌設備的零部件外，我們亦向我們的客戶提供產品的經營租賃，配合客戶不同時段的業務所需。憑藉我們產品的廣泛種類，我們能夠滿足客戶的各種需要，為他們提供全面的解決方案，使他們在產品採購和管理過程更輕鬆方便，從而鞏固與客戶的關係，並提升他們的忠誠度。

瀝青混合料攪拌設備所生產的瀝青混合料是瀝青道路建設及維修的必備材料。瀝青混合料攪拌設備的穩定性和可靠性，會對道路建設或維修項目的進度和最終質量造成顯著影響。我們致力於開發和銷售高品質的產品，滿足客戶的期望。我們向國際知名品牌的供應商採購我們的許多原材料、部件和零件，以提高我們產品的可靠性。我們就我們的產品實施嚴格的質量控制。我們設有一個質量管理部門和一套跨部門運作的質量控制體系，監督我們的整體產品和服務質量。我們於供應鏈和製造流程內全面採用標準化工作流程和完善的質量控制系統，使我們能夠迅速發現任何質量問題，從而最大限度地減少任何相關費用。我們質量控制規範嚴格，也從我們獲得國內外認證得以證明。例如，我們已獲得ISO9001：2008質量管理體系認證及歐盟CE認證(受全球認可的認證)。根據賽迪報告，我們是中國第一個及少數獲得歐盟CE認證的瀝青混合料攪拌設備製造商。

業 務

於中國及海外的客戶基礎穩固，銷售渠道多樣化

我們致力向客戶提供高品質產品及服務。我們與主要客戶保持良好及穩定關係，並一般與彼等合作為期高達6年。我們相信我們已贏得我們客戶的忠誠。於業績記錄期間，過往客戶帶來顯著的銷售收入。於業績記錄期間，來自過往客戶的銷售收入分別為人民幣147.9百萬元、人民幣118.7百萬元及人民幣96.4百萬元，分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入45.6%、33.8%及38.0%。

雖然我們的產品線面對激烈的市場競爭，我們將繼續保持作為市場領跑者之一的地位，同時建立有力的國際市場覆蓋。我們已經在中國及海外市場建立了銷售及分銷網絡。多年來，我們在中國和海外新興市場及發展中國家包括澳大利亞、俄羅斯、印度及特定非洲國家向客戶出售了超過300套設備。於業績記錄期間，我們向中國國內的直接客戶直接以及透過我們的中國分銷商作為銷售代理間接出售我們的產品。我們亦透過直接以及間接出口銷售出售我們的產品至海外。對於直接出口銷售，我們向我們的客戶直接或通過分銷商作為銷售代理在海外出售我們的產品。對於間接出口銷售，我們向進行海外公路建設項目的中國客戶出售我們的產品。於最後實際可行日期，我們有10名分銷商，業務遍及中國不同省份，並於俄羅斯、波蘭和若干非洲國家共有5名分銷商。

我們的銷售團隊分布於中國各大城市，包括上海、北京和廣州，而我們的總部設在河北廊坊，以搜集不同地理位置的客戶。我們還以便捷為基礎提供範圍廣泛的全球售後服務。購買我們的產品後，我們為客戶提供產品安裝、組裝和調試的現場監督及指導、實地操作培訓，和產品維修，以及後續的預防性維修和診斷。我們的客戶也可以通過我們的售後服務熱線聯繫我們。我們爭取在24小時內回復客戶的疑問或要求，我們的服務人員力爭通過電話解決問題。如果問題不能通過電話或遠程診斷系統解決，我們將分派位於最接近客戶現場的服務人員解決問題。我們相信，憑藉我們管理銷售和客戶網絡的能力及及時回應客戶查詢或要求的能力，使我們能夠有效地深入本地及海外市場，獲取銷售機會，並滿足客戶的需求，保持市場忠誠度及與我們客戶的良好關係。

處於有利陣地把握中國政府政策提供的發展機遇，例如「一帶一路」發展策略、環境保護及資源循環利用

根據賽迪報告，中國境內公路的總里程將於2015年前達到約4.5百萬公里及大部分高速公路、一級公路及二級公路以瀝青混合料鋪設，約佔中國境內道路總里程的15.0%，相當於約680,000公里。

業 務

在十二五規劃中，中國將繼續擴大其道路網絡。政府的高速公路發展計劃主要建設7條放射線、9條縱線和18條橫線，可供行駛里程108,000公里，所基本覆蓋的城市人口超過200,000。政府還打算加強改善國省幹線公路，增加二級或以上公路的比例至超過70%，並連接具備條件的縣城到二級或以上公路。根據由中國交通運輸部公布的《公路工程技術標準》，中國公路網的公路被分成五個不同的類別，即高速公路、一級公路，二級公路，三級公路和四級公路。十二五規劃還提出了一些基本的原則，指導公路維修行業的發展，其中包括中國政府呼籲業界確保至少17%的高速公路、一級公路和二級公路定期進行維修，還強調開發技術，控制廢棄物回收的全過程、廢舊瀝青的清洗和利用理論研究，以及這些領域的創新和培養人才。

十二五規劃也通過推薦和支持在瀝青路面維修及建設施工使用再生瀝青混合料鼓勵環保。此外，於2013年7月發出的《國家重點新產品計劃支持領域》(2014年版)，提出推動瀝青再生設備發展。我們相信，這項政策指令將極大推動具再生功能的瀝青混合料攪拌設備的進一步增長。

據報告稱，作為「一帶一路」發展策略的一部分，中國政府將注資400億美元成立絲綢之路資金，以提供進行基建、資源、工業合作、財務合作及其他與亞洲有關項目之投資及融資支援。

鑒於支持國家高速公路的擴建和維修，以及重視環境保護和資源循環利用的各種國家政策，我們相信，作為中國領先的瀝青混合料攪拌設備市場參與者之一，我們有優勢繼續把握我們產品及服務的增長機遇，尤其是我們改進及開發新型再生設備的能力及技術。

經驗豐富和充滿熱誠的管理團隊

我們的管理團隊由具備才能、經驗及豐富瀝青混合料攪拌設備行業知識的人士組成。我們的大部分董事及高級管理人員在基礎設施、設備和機械行業或相關行業擁有最少10年的經驗，並擁有雄厚的業務技能和營運經驗。有關我們高級管理層的資格及經驗的詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員－董事」及「董事、高級管理層及僱員」之章節。

我們的管理團隊的洞察力和對行業知識的透徹瞭解，使我們能夠制定和實施穩健的經營策略，評估和控制風險，預期行業發展趨勢的轉變，並捕捉市場重大機會。我們相信，我們經驗豐富的管理團隊和其領導、洞察力和推進力，是我們過去成就的關鍵，並將對我們未來的增長繼續作出貢獻。

業 務

經營策略

為滿足對我們產品的需求而擴大產能

我們計劃擴大產能，滿足市場對我們產品的需求，並進一步增加在中國和海外的市場份額。近年來，我們的生產基地已在滿負荷狀況下運行，面臨產能限制，我們要把生產的一部分外包給外協供應商，如非關鍵零件和部件，以滿足市場對於我們的產品的需求。我們計劃：(i)擴大我們的年產能至超過80台瀝青混合料攪拌設備；(ii)增加向外協供應商外包非關鍵零件或部件的數量；和(iii)標準化我們的產品組件，以供組件於型號之間互相替換及把關鍵組件進行工業化。我們相信，我們的擴大產能，將使我們能夠滿足市場對產品的需求，增加我們的銷售收入及提升我們的市場份額。我們計劃增加產能至每年超過80台瀝青混合料攪拌設備的總成本預計約為人民幣100.0百萬元。我們計劃運用[編纂]所得款項的50%作為資助擴大生產基地的費用。擴大產能的工作將於上市後展開，預計可於上市後18個月以內完成。

提升我們的研發能力

我們的可持續發展取決於我們的技術創新能力。我們計劃繼續投資於我們的研發平台。我們計劃投放我們的資源在添置額外的設備和儀器、提升軟件和招募人才，進一步加強我們的研發能力。我們亦計劃擴充現時位於河北廊坊生產基地的科技研究中心。目前，我們正在與交通運輸部公路科學研究所和河北清華發展研究院合作，並且我們曾於一些研發項目與香港科大研究及開發有限公司合作。我們計劃繼續加強我們與該等組織的合作關係。

目前，我們正在利用我們的研發能力，開發新技術，推出符合市場趨勢的具有低耗能和環保特點的新產品以及適用於裝運至海外國家的高機動性產品，降低運輸成本，滿足本地及海外市場的需求。我們將專注於研發核心技術，包括(i)有關節能、減排、環保和再生材料的設備及技術，供公路建設和維修項目使用；及(ii)我們瀝青混合料攪拌設備主要關鍵部件的研究及產業化。由於企業和政府日益注重經濟可持續增長和環境保護，我們相信，市場對具有這些技術的產品的需求將不斷增長。

業 務

為了提高我們的整體研發能力和技術水平，我們計劃積極申報和參與有關本行業的國家、省、市級科研課題。我們也將積極定期組織技術技能培訓和講座，並邀請業內專業人士和學者為我們研發部及其他部門的工作人員舉辦研討會。此外，我們會鼓勵專利申請，並向實現這些成就的員工提供獎勵。

我們會將約20%的[編纂]所得款項用於提升涉及硬件及軟件升級的研發能力，包括取得電腦及測試設備以及升級我們的設計、技術及設計方案管理系統，及投資於研發項目，包括該等與新產品開發有關的項目。我們相信，我們繼續加強我們的研發能力，將提高我們的競爭力，從而幫助我們保持在瀝青混合料攪拌設備行業的主導地位。

繼續推廣我們的再生設備及具有再生功能的其他新產品

我們計劃促進及增加我們的再生設備的銷售產能，滿足日益增長的市場需求。十二五計劃對公路維修業的發展規定了一些基本的指導原則，中國政府呼籲業界確保至少17%的高速公路、一級公路和二級公路定期進行維修，並通過在瀝青路面維修服務推薦和配套使用再生瀝青而達到環保目標。交通部在2011年頒布的十二五交通規劃中提出積極推進再生瀝青路面維修技術，從而減少污染物的排放，並提供減少對環境影響的公路維修服務。

交通運輸部於2012年印發的《關於加快推進公路路面材料循環利用工作的指導意見》要求各地交通運輸部門制訂科學工作方案，以明確利用及再生有關已使用路面舊料的目標、重點任務及所採取措施。目標是於2015年末，基本於中國實現已使用路面舊料零廢棄；最少95%已使用路面舊料應得到利用，最少50%已使用路面舊料應得到循環，其中中國的東、中、西部分別於2015年達到最少60%、50%、40%。指導進一步提供中國已使用路面舊料循環利用率應於2020年達到最少90%。我們相信，這一政策為具有再生功能的瀝青混合料攪拌設備提供重大增長潛力。此外，中華人民共和國科學技術部發展計劃司於2013年7月發布《國家重點新產品計劃支持領域》（「該政策」）2014版。根據該政策下的「節能環保產業」一類，建築廢棄物和道路瀝青資源化利用設備已被納入「循環利用技術設備及新產品」名單，符合資格獲得國家支持。

業 務

因此，我們預計我們的再生設備的需求將會增長。我們亦預期，我們的再生設備產能的增長，以及開發具有再生功能的新瀝青混合料攪拌設備，將讓我們從市場商機獲益，並增加我們的市場份額。

在中國和全球擴大我們的銷售網絡覆蓋範圍

我們進一步擴大我們在中國的銷售和分銷網絡的計劃涉及三層的工作。首先，我們的目標是全面加強我們在中國的銷售網絡的覆蓋。於2014年12月31日，我們在中國合共有87個銷售和推廣人員覆蓋約30個省、市和自治區，其中24位為銷售人員。我們計劃逐步增加我們的銷售人員以擴大我們的銷售網絡。我們相信，這將提高我們的市場滲透率，並進一步改進我們的客戶服務。其次，我們計劃鞏固與我們現有的客戶和分銷商的關係，並與一些重要客戶及分銷商組成戰略聯盟，增加我們的市場份額。第三，我們將投放更多資源在沿海地區以外的省市擴大銷售和分銷網絡，尤其是在西北和西南部。由於該地區的路網較不發達，再加上近期政府政策（包括十二五規劃），我們相信這將是有可能對瀝青混合料產生強勁需求的地區，且在不久將來將加速城市化、加強經濟增長及刺激較高的道路建設活動預期水平。有關近期政府政策的詳情，請參閱「競爭優勢－處於有利陣地把握中國政府政策提供的發展機遇，例如「一帶一路」發展策略、環境保護及資源循環利用」及「經營策略－繼續推廣我們的再生設備及具有再生功能的其他新產品」一節。

我們海外擴張計劃也將成為我們擴展計劃不可或缺的一個組成部分。截至2012年及2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，我們通過直接及間接出口銷售出售我們的產品。對於直接出口銷售，我們向我們的客戶直接或通過海外國家的分銷商在海外出售我們的產品。對於間接出口銷售，我們向進行海外公路建設項目的中國直接客戶出售我們的產品。於業績記錄期間，來自海外銷售瀝青混合料攪拌設備（包括直接及間接出口）的收入分別約佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入21.9%、22.8%和13.0%。我們於截至2014年9月30日止九個月來自直接出口銷售的收益百分比減少，主要由於期內我們的瀝青混合料攪拌設備的直接出口銷售的減少，這是因為我們並未確認截至2014年9月30日止九個月來自銷售存貨金額約人民幣16.5百萬元的5套瀝青混合料攪拌設備的收益，我們已在同期將其直接出口，但客戶的驗收手續在當時之前尚未完成。我們計劃逐漸增加海外出售產品所得的收入，並加強海外銷售及分銷網絡，以及與若干海外目標組成的聯盟，從而大幅增加我們的分銷和服務網絡的地區覆蓋範圍，使我們能夠平衡中國市場可能出現的潛在風險。據報告稱，作為「一帶一路」發展策略的一部分，

業 務

中國政府將注資400億美元成立絲綢之路資金，以提供進行基建、資源、工業合作、財務合作及其他與亞洲有關項目之投資及融資支援。連同發展中國家興建基建的快速需求增長，我們計劃在我們相信對瀝青混合料攪拌設備有龐大需求的新興市場，例如東南亞、中東、非洲國家及印度，增加我們的市場額份。

我們亦計劃通過作為銷售代理的分銷商增加海外市場的銷售，從而滲透新市場，並提高海外市場的佔有率。我們計劃建立海外服務中心以服務海外客戶。此外，我們計劃加強在海外市場的推廣力度，並計劃進一步在海外市場參與推廣活動和行業展會，增加我們的品牌在中國以外市場的知名度。

憑藉我們過去表現和我們的競爭優勢，我們相信即使面對激烈的市場競爭，我們仍然處於優勢、繼續保持並擴充中國及海外市場的佔有率。我們有意使用[編纂]所得款項的約10%以為我們的銷售及分銷網絡擴張及促銷活動提供資金。

繼續增加我們的產品種類以及發展新業務

我們致力增加產品種類，為我們的客戶提供「一站式」服務。我們應行業發展趨勢、客戶需求和營商環境的變化，將繼續開發新的瀝青混合料攪拌設備和增值功能。我們將專注於開發具有環保特點、更具用戶友好元素及適合市場及用戶需要的設計及功能的產品。憑藉在研發方面的核心技術優勢和長處，我們計劃：
(i) 創新和開發低耗能和更環保的新型瀝青混合料攪拌設備；
(ii) 加強我們在現有的產品領域所處的領先地位，專注於開發尖端技術產品和關鍵零件及部件的研發試製；
(iii) 繼續推廣我們的設備和系統改造服務，特別是有關提高設備節能能力及於常規設備增加再生功能的服務；和
(iv) 鼓勵我們的工程師和銷售人員向我們現有的客戶推廣產品及服務的銷售，如零部件銷售、提供設備改造服務及設備租賃。

憑藉我們於瀝青混合料攪拌設備部件及瀝青混合料的知識和經驗，我們亦計劃通過製造及分銷瀝青混合料攪拌設備的部件及生產瀝青混合料作銷售等發展新業務。我們已就瀝青混合料攪拌設備部件的製造於2014年4月與C.B.S. Italia SRL Combustion Burner Service Italia（「CBS」）（一家知名的意大利燃燒器製造商）訂立意向書，據此我們已獲授權應用CBS擁有的技術於中國製造及組裝多種瀝青混合料攪拌設備燃燒器及於中國及全球市場推廣及分銷該等燃燒器的相關權利。關於生產瀝青混合料作銷售，我們計劃建造自有的瀝青混合料攪拌設備以生產瀝青混合料。我們有意使用[編纂]所得款項的約10%為該等新業務的發展提供資金。

業 務

我們的商業模式

我們的業務主要是由以下各項組成：(i)設計、製造及銷售瀝青混合料攪拌設備；(ii)提供設備改造服務和銷售瀝青混合料攪拌設備的零部件；及(iii)以經營租賃方式出租我們的瀝青混合料攪拌設備。上述業務板塊，相互配合及支持，使我們能夠為我們的客戶提供「一站式」服務。

下表載列於業績記錄期間本集團按業務細分的營業額以及所示期間各項目佔我們收益的百分比：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2012年		2013年		2013年		2014年	
	估收益 人民幣千元	百分比	估收益 人民幣千元	百分比	估收益 人民幣千元	百分比	估收益 人民幣千元	百分比
				(未經審核)		(未經審核)		
瀝青混合料攪拌設備銷售	324,393	89.0	350,792	85.1	230,638	86.4	253,987	85.2
備用部件銷售及提供設備								
改造服務	27,404	7.6	44,238	10.7	26,271	9.8	28,579	9.5
瀝青混合料攪拌設備的經營租賃								
收入	12,542	3.4	17,230	4.2	10,033	3.8	15,674	5.3
	<u>364,339</u>	<u>100.0</u>	<u>412,260</u>	<u>100.0</u>	<u>266,942</u>	<u>100.0</u>	<u>298,240</u>	<u>100.0</u>

我們的產品和服務

產品

我們的主要產品為常規設備及再生設備，是道路建設和維修項目中不可或缺的部分。我們的瀝青混合料攪拌設備能夠生產出符合包括高速公路（中國最高級別公路）在內的中國所有等級道路及公路建設要求與標準的瀝青混合料。我們提供多項產品，涵蓋型號2000或以下系列至型號5000系列的瀝青混合料攪拌設備，以迎合不同客戶的需要及其項目的規模。

業 務

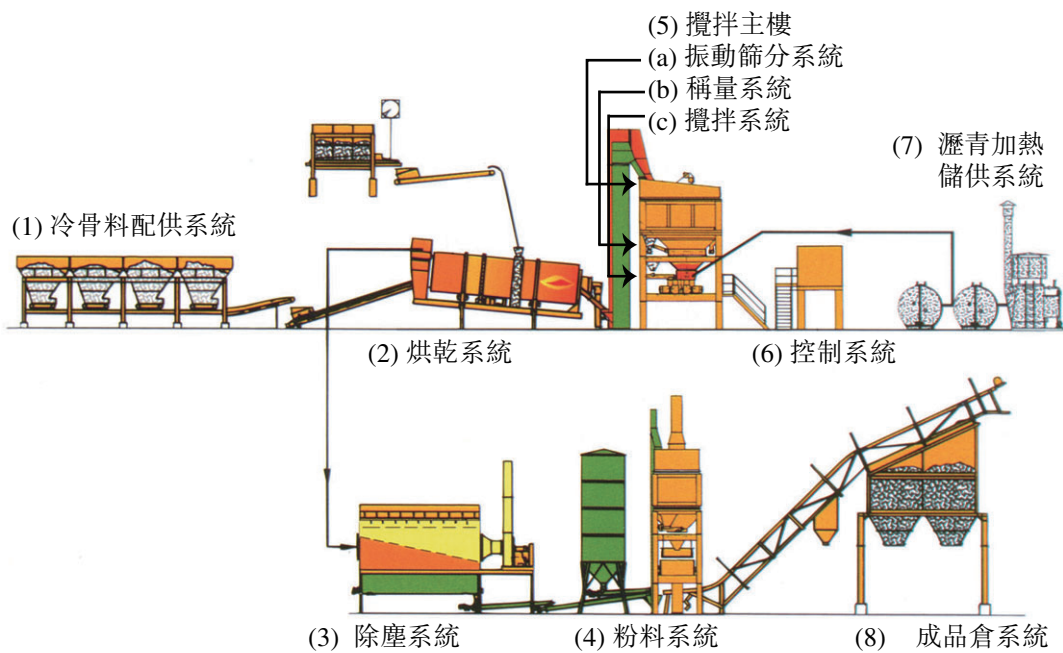
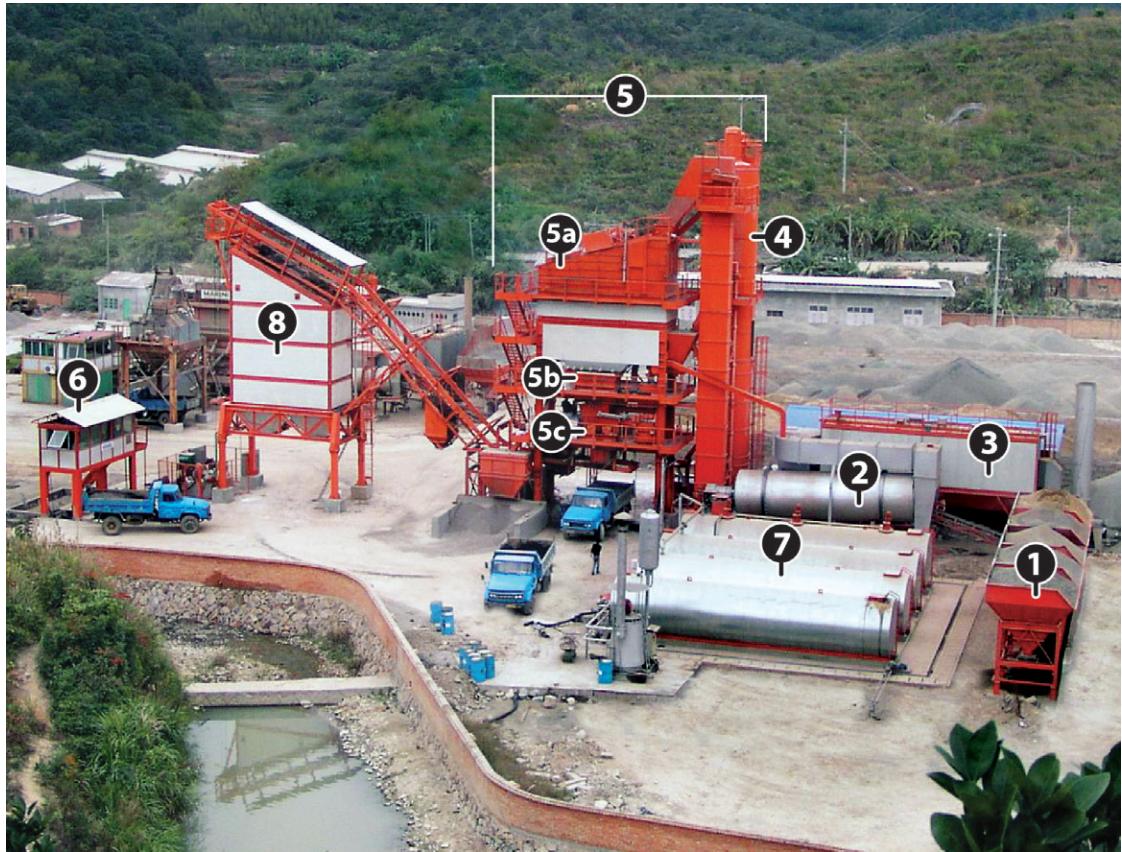
下表載列於業績記錄期間內按瀝青混合料攪拌設備種類劃分我們的瀝青混合料攪拌設備已售台套數、收入及平均售價：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月					
	2012年			2013年			2013年			2014年		
	營業額	設備數量	平均售價	營業額	設備數量	平均售價	營業額	設備數量	平均售價	營業額	設備數量	平均售價
	人民幣千元			人民幣千元			人民幣千元			人民幣千元		
							(未經審核)			(未經審核)		
常規設備												
型號5000系列	56,948	6	9,491	23,221	3	7,740	14,120	2	7,060	43,599	5	8,720
型號4000系列	109,651	15	7,310	117,610	16	7,351	81,598	11	7,418	32,968	5	6,594
型號3000系列	66,297	10	6,630	71,011	11	6,456	45,053	7	6,436	35,996	6	5,999
型號2000或以下	38,600	10	3,860	48,385	11	4,399	39,036	9	4,337	10,684	3	3,561
	271,496	41	6,622	260,227	41	6,347	179,807	29	6,200	123,247	19	6,487
再生設備												
型號4000系列	15,800	2	7,900	62,465	8	7,808	22,740	3	7,580	75,517	10	7,552
型號3000系列	23,898	3	7,966	24,126	3	8,042	24,126	4	6,032	42,786	7	6,112
型號2000或以下	13,199	3	4,400	3,974	1	3,974	3,965	1	3,965	12,437	3	4,146
	52,897	8	6,612	90,565	12	7,547	50,831	8	6,354	130,740	20	6,537
總計：	324,393	49	6,620	350,792	53	6,619	230,638	37	6,233	253,987	39	6,512

業 務

常規廠拌瀝青混合料攪拌設備

我們目前生產的常規設備的標準配置部件於下文說明。



業 務

(1) 冷骨料配供系統



按照生產配方所要求混合料級配，對生產所需的各種不同規格的骨料進行定量配供。料倉採用模塊化設計，分別有幾種不同模塊化單元，可以根據數量要求靈活組合。料倉分為固定部分和可拆卸增容圍板兩部分，在滿足料倉容量的前提下滿足運輸尺寸的要求。每一個料倉底部均配有一條採用變頻驅動的取料皮帶機，通過調節皮帶機的速度快慢來實現配料量的調節。

(2) 烘乾系統



通過烘乾系統，骨料中的水分被除掉，並將骨料加熱至生產所需的溫度。我們的烘乾系統使用自行開發的燃燒器，可用柴油、重油、天然氣或煤粉等燃料運行。這些燃燒器為我們的滾筒定制，以獲得最佳性能，提高熱交換效率和減少熱量損失。

業 務

根據賽迪報告，對於製造型號3000或以上系列瀝青混合料攪拌設備，這具需要先進技術能力方可製造的系統之一。涉及烘乾系統的先進技術能力的例子包括：(i)控制燃燒器中的火焰以加熱骨料至進一步加工所需的溫度及將骨料的水分去除至理想的水平而不對骨料本身造成損壞；(ii)提高乾燥滾筒的熱交換效率；及(iii)不同種類燃燒器燃料的使用；及(iv)提高燃燒器的燃燒效率。作為我們技術能力的例子，我們已自行開發使用不同種類燃料(包括柴油、重油、天然氣或煤粉)的燃燒器及我們已獲得8項及正在申請2項與瀝青混合料攪拌設備烘乾系統相關的中國專利，包括一項與乾燥滾筒內部以提高換熱效率為目標的抄板的形狀及設計相關的專利及一項與以提高燃料效率為目標的燃燒器燃油噴嘴設計相關的專利。

(3) 除塵系統



這個系統收集生產過程中產生的灰塵和煙霧，確保煙氣排放符合相關環保法律法規。我們採用的除塵系統採用兩級除塵(重力除塵及布袋除塵，配有高低溫保護裝置)。我們的瀝青混合料攪拌設備能夠將粉塵排放水平維持於約 $70\text{mg}/\text{Nm}^3$ 或以下，顯著優於中國國家標準要求的 $100\text{mg}/\text{Nm}^3$ 。此外，我們的瀝青混合料攪拌設備能夠維持其煙氣黑度於林格曼黑度一級及控制室內噪音總體低於 70dB 。根據賽迪報告，該等排放標準就環保而言屬中國最高水平。

業 務

(4) 粉料系統



該系統儲存和處理新粉料或回收粉料。我們的粉料系統包含層疊起來的粉罐，以實現攪拌主樓更好的連接，同時節省空間。粉料罐的容量和數目是可定制的。

(5) 攪拌主樓



業 務

(a) 振動篩分系統



熱骨料由提升機提升至攪拌主樓頂部以送進振動篩。攪拌主樓的最上部是一個特別設計的振動篩，由振動電機或者振動軸驅動。根據賽迪報告，對於型號3000或以上系列，這是需要先進技術能力方可製造的系統之一。涉及振動篩系統的先進技術能力的例子包括確保材料篩選的效率以及確保來自瀝青混合料攪拌設備主樓頂部的振動篩的振動不會危害攪拌主樓的結構穩定性。我們使用自行研發的振動篩振幅檢測儀檢查及測試我們的振動篩的振幅以及測試其會否以及如何影響攪拌主樓的結構穩定性。我們已在中國取得[3]項有關瀝青混合料攪拌設備的專利，包括一項有關用於瀝青混合料攪拌設備的6段篩設計的專利，一項有關振動篩振幅檢測儀的專利。

(b) 稱量系統



熱骨料經篩分後進入熱骨料儲存倉，之後進入稱量斗進行計量。經稱重和計量的熱骨料、粉料和瀝青送入攪拌鍋中進行拌和。我們的瀝青混合料攪拌設備需要有非常精確的稱量系統，使瀝青及骨料比例可以嚴格按照生產配方進行生產。我們的三點電子稱量

業 務

系統及重量控制系統。我們骨料倉門採用雙行程汽缸驅動（即每道門配備兩個汽缸驅動），提高計量精度。我們採用了瀝青「二次」計量方式，若骨料和粉料計量過程中有任何偏差，則可通過電腦自動補償以確保最終瀝青混合料的油石比（生產配方）。稱重後瀝青通過多孔噴灑棒加壓進入攪拌鍋，以提高均勻度減少攪拌時間。我們的粉料計量系統採用變頻控制的螺旋輸送器。以提高計量的可靠性和穩定性。

(c) 攪拌系統



我們設備中的拌鍋，是一個專門設計的雙臥軸強制式瀝青混合料拌鍋，攪拌臂呈十字對稱布置，可更換表面帶網格的攪拌葉片，來提高拌鍋攪拌效率和耐久性。根據賽迪報告，這是型號3000或以上系列中，需先進技術能力方可製造的部件之一。作為我們技術能力的例子，我們設計我們的拌鍋使拌鍋有更多可切換槳葉以混合瀝青混合料，以增加拌鍋的混合效率。根據賽迪報告，在我們拌鍋的可切換槳葉的數目比大多數中國製造商生產的其他瀝青混合料攪拌設備的多大約20.0%。我們亦已獲得1項與瀝青混合料攪拌設備拌鍋相關的中國專利。

業 務

(6) 全自動控制及生產管理系統



「DG飛越」的自動化控制和生產管理系統（「DG飛越系統」）是由我們開發，並控制我們的瀝青混合料攪拌設備的整體操作。「DG飛越系統」系統的控制界面包括電腦和觸摸屏控制台。我們「DG飛越系統」配備實時生產管理能力，允許我們的客戶記錄、儲存及維修自己產品配方和生產數據庫，這些數據也可以被發送到不同的存儲設備。此系統還可幫助客戶分析生產數據，並為用戶提供多種維修和警示消息。此外，此系統能夠遠程診斷和分析潛在的問題，並且使我們能夠為客戶提供預防性服務，最大限度地減少生產停機時間。我們的「DG飛越系統」支持遠端監控功能，通過無線網絡，可以實現對瀝青混合料攪拌設備進行遠程監控和維修，讓用戶實時觀察設備的狀態，查看和下載生產數據，並通過視頻監控監測工作現場。我們內部開發的「DG飛越系統」印證了我們在製造瀝青混合料攪拌設備自動控制系統的技術能力。我們已在中國獲得12項有關「DG飛越系統」的軟件版權。

(7) 瀝青加熱儲供系統



業 務

該系統包括能夠通過油加熱或電加熱的可加熱瀝青貯槽。瀝青貯槽可視乎設備的設計垂直或水平設置。瀝青貯槽的容量和數量可以根據客戶的要求制定。

(8) 成品倉系統



由瀝青混合料攪拌設備生產的瀝青混合料最終產品可轉移或通過：(i) 排入混合塔旁邊的儲存箱；(ii) 排入混合塔下的儲存箱；或(iii) 排入攪拌塔下停泊的卡車儲存。特定的設計、容量和數量可以根據客戶的要求制定。

為滿足不同客戶和不同項目的需要，我們為客戶提供多種可選項，作為我們的瀝青混合料攪拌設備的一部分。例如，我們可以提供設備的移動鋼底座，容許快速安裝，方便運輸。我們還提供附加的部件，包括纖維或添加劑給料裝置、回收粉無塵處理設備，以及備用發電機等。除標準式設備外，我們亦開發出專門針對海運及長途陸運而設計的集裝箱式產品系列。為方便集裝箱運輸，該產品由精心挑選及配置的部件組成。該產品的設計目標不單為減低運輸成本，同時也確保瀝青混合料攪拌設備安裝和轉場的便捷性。



業 務

下表載列我們的常規設備的技術規格：

型號	型號2000或 以下系列	型號3000 系列	型號4000 系列	型號5000 系列
額定生產能力(噸/每小時)	100-180	200-240	320	400
骨料溫度控制精確能力(攝氏度)	≤ 5	≤ 5	≤ 5	≤ 5
乾燥滾筒直徑(毫米)	1,600-2,200	2,200-2,500	2,800	3,000
粉塵排放(mg/Nm ³)	≤ 70	≤ 70	≤ 70	≤ 70
此網段數 ⁽¹⁾	4至5段	5段	6段	6段
熱骨料倉容量(m ³)	21	40	75	80
拌鍋額定容量(千克)	1,300-2,000	2,500-3,000	4,000	5,000
概約裝機功率(千瓦)	333-494	557-639	840	983

附註：

1. 此代表設備可篩選不同規格的原材料數目。例如，六層指設備同時可篩選六類的原材料。

於業績記錄期間，我們來自常規設備銷售的收入分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約83.7%、74.2%及48.5%。

廠拌瀝青混合料熱再生設備

我們的其中一項業務策略，是專注於開發和製造能滿足市場需求和符合行業發展趨勢的再生設備。再生設備能夠使用從瀝青路面維修或重建拆除下來的含有骨料和瀝青的回收舊料。我們的再生設備能生產含有回收舊料、新骨料及粉料的再生瀝青混合料(回收舊料)。

根據賽迪報告，中國在製造再生設備上，一般通過於常規設備上安裝備有再生功能的部件以完成改變常規設備。我們分類這類再生設備為「整合式再生設備」。我們製造四類整合式再生設備，包括「直入式(提升機)」系列、「再生環」系列、「直入式(拌鍋)」系列及「雙滾筒」系列，從型號2000或以下系列至型號5000系列及產能介乎每小時100噸至400噸。我們通過安裝我們開發的再生環及雙滾筒等部件至常規設備以製造整合式再生設備。安裝至常規設備的部件類型取決於再生設備類型及功能而有所不同。於2014年，我們已開發並推出中國第一套整體式再生設備。該型號系列按再生設備生產實際需求以再生功能作為「標準配置」設計的再生設備，而非將再生功能部件添加至常規設備。整體式再生設備現時只有型號3000及4000系列，生產能力分別為每小時240噸及320噸。根據賽迪報告，我們

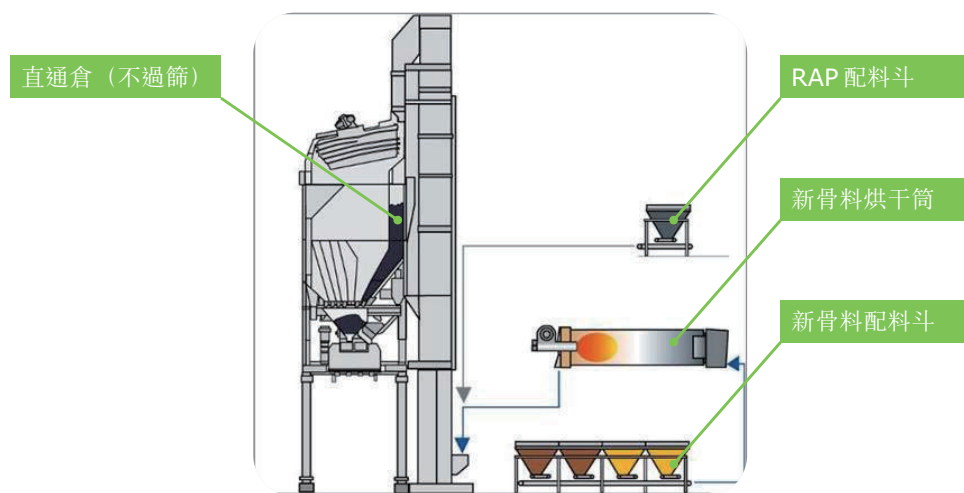
業 務

為中國首家製造商製造及推出具15%設計回收舊料添加量的再生設備及具50%設計回收舊料添加量的「雙滾筒」型再生設備。根據賽迪報告，我們於2009年亦為中國首家製造及推出「再生環」再生設備，以及我們於2014年為中國首家開發整體式再生設備。

我們為我們的再生設備開發備有再生功能的部件，我們在中國已取得9項部件專利以及2項審理中的申請專利。

整合式再生設備系列產品

方式1「直入式(提升機)」系列(添加回收舊料至骨料提升機)

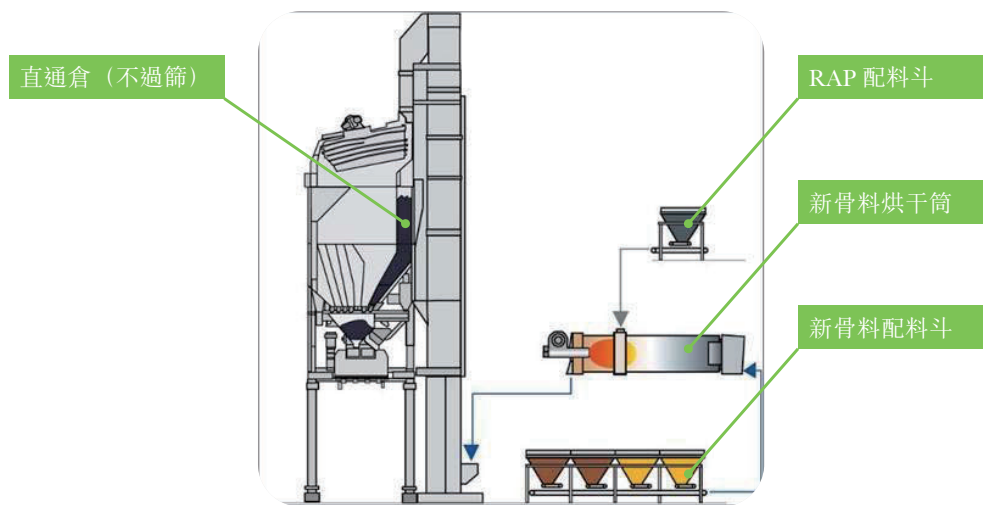


新骨料在乾燥滾筒內被超溫加熱(即加熱至比正常生產更高的溫度)之後送入骨料提升機。與此同時，回收舊料經回收舊料配料器提取後，由皮帶輸送機輸送至骨料提升機，與新骨料於攪拌器內混合，通過這方式，回收舊料通過熱傳遞的方式，吸收熱新骨料的熱量來達到生產所需的溫度。新骨料和回收舊料的皮帶輸

業 務

送機都配有稱重裝置，回收舊料的添加比例，通過稱重皮帶機容積計量的方式（相對於其他方式的再生設備，控制精度相對較低）進行控制。這種方式通常不便於對材料進行篩分，因此，再生瀝青混合物的質量會受到影響，該產品系列擁有最大設計回收舊料添加量為20%，相對於其他方式的綜合再生設備較低，但設備配套簡單易行，設備投資及生產成本很低。

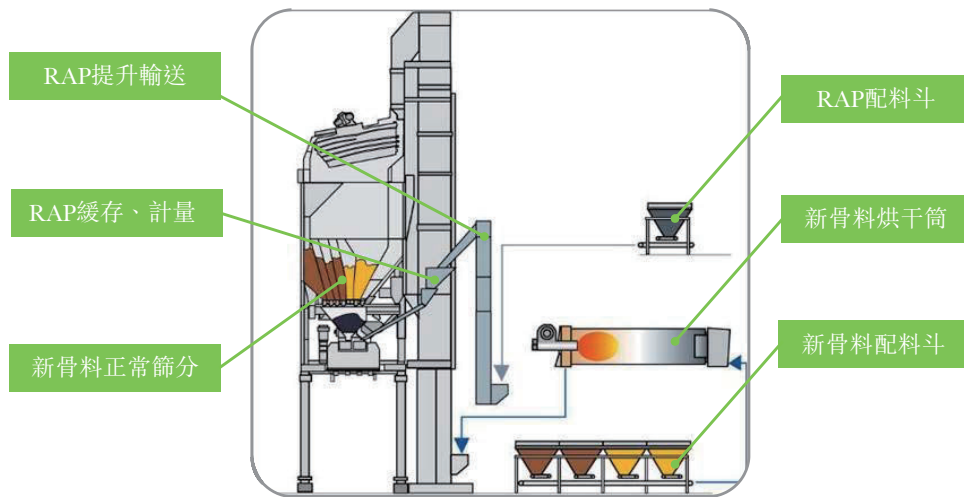
方式2「再生環」系列（添加回收舊料至再生環）



相對於方式1「直入式(提升機)」系列的設備，在這系列的設備中，回收舊料改為由位於骨料乾燥滾筒上再生環裝置加入。由於回收舊料可以在滾筒內通過火焰加熱（這種加熱方式的加熱能力相對於方式1「直入式(提升機)」系列的設備更高），可實現添加更大比例回收舊料的生產（最大設計回收舊料添加量為35%），同時新骨料也不需要像方式1「直入式(提升機)」系列那樣超溫加熱。

業 務

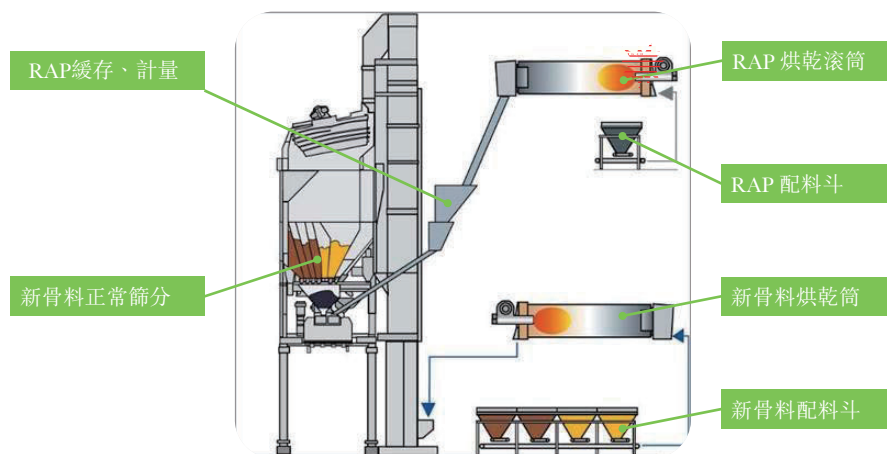
方式3「直入式(拌鍋)」系列(添加回收舊料至拌鍋)



回收舊料(RAP)通過RAP配料器提取後，經過皮帶輸送機、提升機輸送至獨立的RAP緩衝倉，通過RAP稱量鬥稱重計量後，送入拌鍋與新骨料混合，處理回收舊料(RAP)和新骨料分別有各自獨立的路徑，這種方式的設計目的是提高瀝青混合料級配精度。與方式1「直入式(提升機)」系列的設備的加熱方式類似，回收舊料(RAP)也是通過熱交換的方式進行加熱，故設計RAP添加量相對於其他方式的再生設備其他系列的設備較低(最大設計添加比例15%)。由於RAP可以稱重計量，新骨料可以正常篩分，可以保證較高的再生瀝青混合料質量。

業 務

方式4「雙滾筒」系列(添加回收舊料至第二烘乾滾筒)



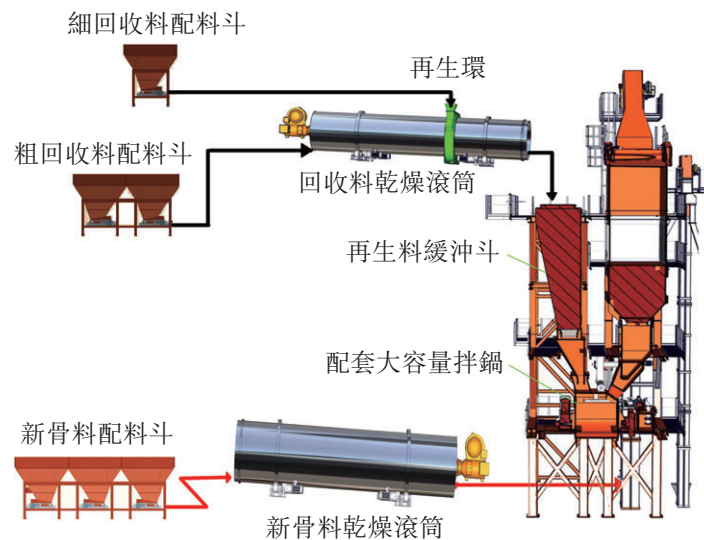
相對於方式3「直入式(拌鍋)」系列的設備，增加了專門加熱RAP的烘乾滾筒，這種方式在保留方式3「直入式(拌鍋)」系列的設備所有優點的基础上，提高了RAP的加熱能力，從而可以實現最多添加50%設計RAP的生產。

每種整合式再生設備產品系列均具有各自的特點，包括RAP計量方式、RAP加熱方式、瀝青混合料級配控制(影響成品再生混合料質量)以及設備生產能耗等，適用於不同的生產工況。其中再生環是目前我們銷售最多的再生配套方式。相比我們的「直入式—提升機」系列及「直入式—拌鍋」系列，其提供更高的設計回收舊料產能高達35%，相比我們的「雙滾筒」系列，我們客戶的投資成本更低。每種方案可以單獨配套在常規型設備，也可以兩種或多種組合配套在常規型設備，以提高設備的適用性。例如：我們可將再生環和雙滾筒兩種配套方案同時安裝在一台設備上。當RAP添加比例較低或施工質量要求較低時，可選用「再生

業 務

環」方式進行生產，以較低的生產成本即滿足生產需要；而「雙滾筒」方式設備綜合運行成本相對較高，但可以實現較高的RAP添加比例和較高成品再生瀝青混合料質量，適用於需要大比例RAP添加或施工質量要求相對苛刻的場合。

整體式再生設備



「整體式」再生設備通過在常規設備上通過增加再生部件來實現設備再生功能，而「整體式」再生設備採取完全不同的設計思路，將再生功能看作設備的「標準配置」，因此，我們能夠於再生設備設計的多個方面取得進步。例如，採取將再生環應用於RAP乾燥滾筒的設計，可對不同規格的回收舊料(RAP)區別加熱，以此取得整體加熱溫度的平衡，還可緩解烘乾過程中回收舊料(RAP)粘接及降低RAP中瀝青老化的風險。該系列產品的最大設計RAP添加量可達到60%。

於業績記錄期間，產自銷售再生設備的收入大幅增加，分別佔我們銷售瀝青混合料攪拌設備收入約16.3%、25.8%及51.5%。

業 務

服務

作為我們承諾向客戶提供個性化解決方案和「一站式」服務的一部分，我們向客戶提供全方位客戶服務，從售前至售後服務，直至保修期屆滿為止，保修期通常為驗收貨物日期起的12個月期間，或交付或裝運日期起15個月期間，以較早者為準。在若干情況下，一般為與海外客戶或有海外項目的客戶簽訂的合同，我們提供18至24個月的更長保修期。由於我們把這些售後服務視為我們銷售瀝青混合料攪拌設備的一個不可或缺的組成部分，在保修期內，我們不會就提供的這些服務收取費用。但是，若因客戶使用不當而使機器出現設備故障或損壞，我們將就維修及保養服務收費。我們也提供保修期屆滿後的收費售後服務。在售前階段，我們會瞭解客戶的要求並提供諮詢，並就最合適他們的瀝青混合料攪拌設備、工地設計及施工技術提供意見和方案。當瀝青混合料攪拌設備交付到場地後，我們通常就有關裝配和安裝我們的產品會提供指導並於安裝完成時為設備進行調試及驗收。詳情請參閱本章「生產基地和流程－瀝青混合料攪拌設備的交付、安裝和組裝」。

我們的服務團隊受銷售部門管理。與銷售團隊相似，我們的售後服務團隊被分為四個分部，服務中國南部、東部及北部地區以及國際市場。我們大部分的銷售人員有逾5年的相關行業工作經驗。我們的服務團隊提供與瀝青混合料攪拌設備相關的安裝指導、調試、培訓、技術諮詢及支援、維修及維護服務以及現場設備改造服務。我們鼓勵我們的服務團隊推廣零設備改造銷售服務，乃由於其於提供售後服務時與我們的客戶有密切聯繫。

我們的客戶也可以通過我們的售後服務熱線聯繫我們。我們爭取在24小時內回覆客戶的疑問或要求。我們的服務人員首先力爭通過電話解決問題。如果問題不能通過電話或遠程診斷系統解決，我們將分派位於最接近相關現場的服務人員解決問題。

於2013年9月，我們在中國商業聯合會、中國保護消費者基金會和全國商品售後服務評價委員會聯合舉辦的「第六屆全國售後服務評價活動」榮獲「全國售後服務先進單位」。

業 務

零部件銷售及提供設備改造服務

我們向客戶銷售我們的瀝青混合料攪拌設備零部件。我們的設備改造服務主要包括改造我們的常規設備，如安裝瀝青混合料廠拌熱再生功能、控制系統改造、燃燒器系統改造、成品倉系統改造。如有需要，我們也會提供配套的安裝及調整服務。於業績記錄期間，我們的零件及部件銷售及提供設備改造服務產生的收入分別約為人民幣27.4百萬元、人民幣44.2百萬元及人民幣28.6百萬元，分別佔我們的總收入約7.6%、10.7%及9.5%。

我們的產品經營租賃

我們直接向我們的客戶提供我們的產品經營租賃。截至2012年及2013年12月31日止各年度及截至2014年9月30日止九個月，來自我們產品的經營租賃的收入分別約為人民幣12.5百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣15.7百萬元，分別佔我們總收入約3.4%、4.2%及5.3%。

生產基地和流程

生產基地

目前，我們在中國河北省廊坊市的生產基地製造我們的產品。我們的生產基地總面積約131,856.13平方米，其中100,435.38平方米由我們擁有，而31,420.75平方米由我們租用。下表載列於業績記錄期間我們的生產基地的年度生產能力、實際生產量和利用率：

年度／期間	年度 ⁽¹⁾ 生產能力	實際 生產量	使用率
2012年	50	49	98.0%
2013年	50	53	106.0%
截至2014年9月30日止九個月 ⁽²⁾	50	52	104.0%

附註：

1. 年度生產能力乃根據以下各項計算：
 - (a) 生產型號2000或以下系列至型號5000系列瀝青混合料攪拌設備的總工時介於約2,760至4,350小時。為釐定生產一套瀝青混合料攪拌設備的總工時，我們用生產一套型號3000系列的瀝青混合料攪拌設備的總工時約3,950小時作為基礎。
 - (b) 我們的製造設施一年的總工時為198,720小時，假設每天一班工作8小時、每年276個工作天(包括加班10%)、效率90%及100名生產員工。

業 務

(c) 然後年度生產能力以我們生產基地一年的總工時除以生產一套瀝青混合料攪拌設備的平均總工時計算，即等於約50套設備。

2. 以截至2014年9月30日止九個月的年化實際生產量為基準。

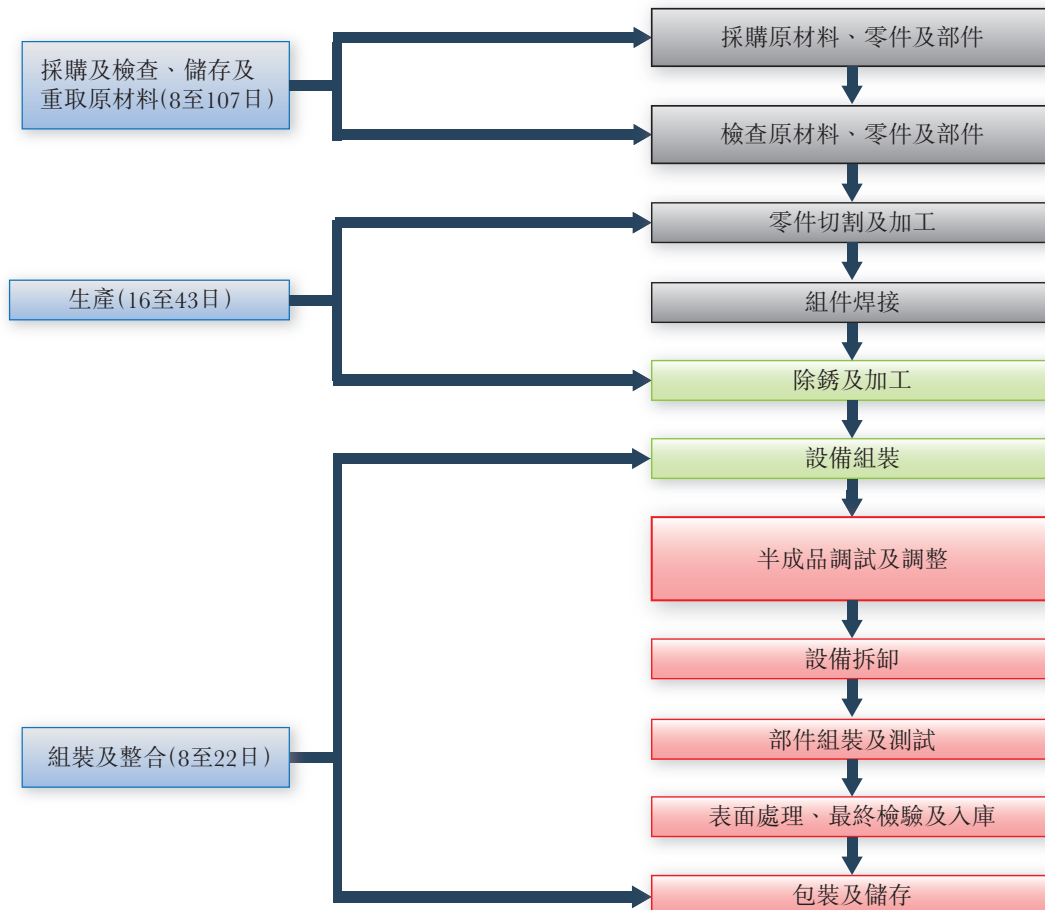
從上表可見，我們於業績記錄期間面臨產能限制。我們的使用率於2013年和截至2014年9月30日止九個月略大於100%，主要是由於我們有鑑產能限制而致力提高我們的產能，在該等時期額外加班及外包若干非關鍵零件及部件的生產予外協供應商。我們計劃擴大在廊坊生產基地的規模，滿足對我們的產品預期日益增加的需求。請參閱本節「經營策略－為滿足對我們產品的需求而擴大產能」一段，瞭解我們的擴充計劃詳情。

我們於生產過程中使用的主要資產及設備包括起重機及起重機門架。我們所有的起重機及起重機門架為我們自有，已使用17個月至156個月不等及均須於有需要時接受定期檢驗及日常維修。

業 務

生產流程

下圖說明我們的主要產品瀝青混合料攪拌設備的一般生產過程及大概所需時間：



一般情況下，我們的生產過程大致可分為三個步驟：

- (i) **採購和檢驗、儲存和提取原材料**：我們按生產計劃及我們從客戶收到的銷售訂單採購我們的主要原材料、零部件和外協件，包括鋼材、電器零件、半成品件等等。有一些原材料和零部件不需要進行加工，在完成質量檢查後，就可被組裝為成品。我們對採購的原材料、零件及部件進行入庫前質量檢驗，需符合質量和規格要求方可入庫或進行下道流程。達不到規定標準的原材料將被退回。

業 務

- (ii) 生產：原材料及零件根據所需的技術規格進行加工，以形成指定的部件。製造過程包括切割、焊接、表面除銹及防銹噴塗。部件焊接是依照部件的圖紙及生產流程要求而將各部件焊接起來的流程。我們已獲得一項與焊接乾燥滾筒特殊關鍵部件（如乾燥筒、托圈及彈簧板）相關的中國專利。我們以往用金屬電弧焊以人手焊接部件。於2013年，我們購買了一台全自動焊接機器人，從而提升了焊接的質量及速度。我們外包的組件不需要複雜的技術，不含或需要使用我們的知識產權來製造，以保持我們精益的生產能力。如果我們能夠外包標準化非關鍵零件及部件的製造，在面對需求增加時，擴大生產能力的壓力將會減少。我們製造所有需要運用由我們的研發團隊開發的專用技術的關鍵零部件。
- (iii) 組裝和集成：該加工在我們的生產基地進行。我們把各半成品部件進行預組裝為設備的攪拌樓結構，以評估設備到工地現場後的結構安全。我們隨後對各半成品部件進行組裝及檢驗調試和對設備各部件進行表面處理。我們使用自行研發的振動幅度檢測儀，以檢測和測試我們振動篩的振動幅度。我們在中國取得一項有關振動篩振幅檢測儀的專利。我們的振動篩振幅檢測儀能夠從檢測點連續振幅數據並將該等數據傳送至檢測儀控制系統。最後，我們進行測試以確定成品達到標準要求。通過檢驗的成品，則被拆卸，隨後包裝及儲存或運送予客戶。我們相信於運送前對我們的設備進行試裝及測試有助於提升設備送達我們客戶時的可靠性及於運送前確認出於客戶現場組裝設備的潛在風險，從而使於我們客戶現場的組裝及安裝流程順暢。

瀝青混合料攪拌設備的交付、安裝和組裝

我們通過公路和／或通過船運交付產品到我們的產品安裝和組裝的現場。運輸費用一般包含在合同價格內。在特定情況下，我們的客戶會選擇自費在我們的生產基地取貨。我們一般在收取按金後和貨物發運到現場前向客戶提供安裝設備所需的信息。安裝於貨物發運到現場後三天內開始，我們會免費提供多達45天的安裝指導和設備調試（包括驗收測試）。瀝青混合料攪拌設備的安裝和組裝由客戶或終端用戶自行安排現場人員在我們的服務人員指導下進行和完成。

業 務

安裝和調試完畢後，緊隨合共生產36小時至48小時或2,000至50,000噸(視個別情況而定)合格瀝青混合料的設備試運行後，以較早者為準，設備即可進行驗收。若有任一方不同意驗收結果，或拒絕在驗收證書上簽字，驗收需通過雙方認可的權威檢測中心進行。在若干情況下，若驗收證書並無簽字或未指定檢測中心，在合共生產5,000至10,000噸(視個別情況而定)合格瀝青混合料後，驗收將被視作已發生。在其他情況下，若客戶未能提供由指定檢測中心發出之證書，證明我們的產品測試結果不合格，驗收將被視作已發生。

此外，我們向我們的客戶或終端客戶提供有關操作和維修我們產品的現場培訓和定期培訓。

採購、原材料、零件及部件及供應商

採購

我們的物資供應部門負責監督我們的供應鏈管理和執行多種職能，包括原材料、零件及部件採購、外協供應商外包生產管理、貨物和庫存設施管理及貨運管理，包括將成品運送予客戶和從外協供應商將半成品組件直接運到我們的生產基地或客戶現場。

我們物資供應部門下的採購部門與我們的業務及計劃部緊密合作，根據生產計劃每個[月]訂下物資採購計劃，並不斷進行及時監督和調整以符合我們每年的銷售和生產目標。

原材料和零部件

我們的主要原材料和零部件是從中國及國際市場(特別是意大利)的供應商購買的鋼板、鋼結構件、電器元件、電線電纜、減速機、燃燒器及鼓風機。於業績記錄期間，我們外包某些非關鍵零件及部件的製造給我們的外協供應商，例如冷料倉及成品倉系統。關鍵組件，例如振動篩、滾筒、攪拌鍋、骨料提升機和粉料提升機則由我們製造。

截至2012年12月31日、2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，與瀝青混合料攪拌設備銷售相關的原材料和零部件的總成本分別為人民幣167.6百萬元、人民幣178.1百萬元及人民幣135.7百萬元，分別佔總銷售成本約78.1%、74.7%及77.7%。

業 務

供應商

我們基於以下標準，從經篩選的認可供應商購買原材料、包裝材料及零部件，包括他們的產品質量、定價、準時性、售後服務、技術支援及環境、健康及安全事項的表現。我們亦對各供應商進行每年表現評估，確保我們的供應商能達到必要的表現水平。我們採購許多來自國際知名品牌的供應商的原材料及零部件。我們的供應商提供的所有原材料及零部件必須符合載列於本節「質量控制」的相應質量控制要求。

為了確保我們不過度依賴特定類型原材料、零件或部件的單一供應商，我們從多個供應商取得每種類型的原材料和零部件，使我們能夠降低業務上潛在供應中斷的風險、保持穩定的貨源及保持原材料和零部件價格的競爭力。於業績記錄期間，我們主要從國內供應商獲得原材料和零部件供應。

我們通常並不與我們的供應商訂立框架協議，但我們可能在若干情況下與我們的供應商訂立框架協議。例如，我們與一家供應商應其要求於2014年7月簽訂一項具法律約束力之框架協議以取得原材料、零件及部件的優惠價格。框架協議為期一年，倘我們達到人民幣2,000,000元的年度購買目標，我們可享協定的優惠價格。款項應於發出發票後30天內償付。根據框架協議，我們被授予30天的信貸期及人民幣400,000元的信貸額度。倘未能滿足付款要求，供應可能暫停。倘任何一方違反協議且違約方並未於發出通知後30天內作出行動或補救，將自動終止協議。對於我們大部份的供應商，我們並無訂立任何框架協議，但我們按個別情況訂立買賣合同或標準採購訂單。各項採購的價格及數量載列於各買賣合同或採購訂單內。此外，我們每月至每季度提供我們所需原材料、零件及部件的估計給我們的若干供應商，以便他們可以為我們預留我們所需的原材料、零件及部件。有關我們的存貨控制詳情，請參閱本節上文的「存貨政策」。

原材料、零件及部件的價格是考慮市場狀況、供應商的過往表現及類似產品的售價後與供應商協商確定。於業績記錄期間，我們主要原材料、零件及部件的價格總體保持穩定。我們直接從供應商採購的鋼價格可能會視乎鋼材市場價格而不時變化。請參考下文「財務資料－合併損益及其他綜合收入表選定項目的說明－銷售成本」一節，以瞭解於業績記錄期間對我們原材料、零件及部件的成本波動或除稅前利潤的影響的敏感度分析。對於原材料、零件和部件價格，我們沒有訂立對沖安排。如果原材料、零件和部件的價格上漲，我們將尋找較低成本的替代原材料、零件和部件及／或調整本公司產品的銷售價格。

業 務

我們的供應商通常不給予我們信貸期。對中國供應商的付款方式一般為預付或在交付貨物後或按月銀行轉賬或90至180天銀行人民幣承兌匯票支付，海外供應商則以歐元電匯。我們沒有在業績記錄期間經歷原材料價格波動或供應延誤或原材料、零件及部件短缺。一般而言，我們的供應商提供自原材料、零件或部件交付日期後一年的保修期。

於截至2012年及2013年12月31日止各年度及截至2014年9月30日止九個月，我們的前五大供應商分別在意大利及中國，專門推廣及分銷建設機械及興建物料；設計及製造減速器、驅動系統、變速器、逆變器及光電解決方案；分銷電機解決方案及設備製造；提供電線電纜；供應裝置及流體控制產品；設計和製造蒸汽鍋爐、熱水鍋爐及液體加熱器；提供鋼鐵產品及製造供應設備以處理大量物料、粉塵過濾、污水和振動技術。我們與該等供應商維持良好和穩定的關係，一般已與他們合作3至10年。

截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，從我們的前五大供應商的總採購金額約為人民幣36.1百萬元、人民幣39.4百萬元及人民幣32.2百萬元，分別佔我們的同期總採購額約18.1%、16.6%及14.8%(i)從我們最大供應商的採購額約為人民幣10.2百萬元、人民幣11.4百萬元及人民幣8.1百萬元，分別佔我們的同期總採購額約5.1%、4.8%及3.7%。盡我們的董事所知，概無本公司董事或彼等之連繫人士或任何擁有已發行股本5%以上的控股股東，截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月)，於任何五大供應商有任何控股權益。

外協安排

於業績記錄期間，我們外包標準化非關鍵零件及部件的生產給我們的中國外協供應商。我們選擇外協供應商是基於其業績記錄、產品品質、成本效益、財務穩健及環境友好性。

我們外包標準化非關鍵零件的生產給幾個產能相近的外協供應商，使我們不會過於依賴任何一個外協供應商及降低我們的議價能力並增加成本。我們外包的組件不需要複雜的技術，不含或需要使用我們的知識產權來製造，以保持我們精益的製造能力，並使我們容易適應轉變中的市場需求。如果我們產品的需求增加及我們能夠外包標準化非關鍵零件及部件的生產，我們將會減少擴大生產能力的壓力。

業 務

我們一般與外協供應商訂立一年期限及擁有法律效力的框架加工協議。外包費用根據產品規格、原材料的成本、生產時間及員工成本而定，並無最低購買規限。我們的外協供應商通常不給予我們信貸期。一般為預付或在交付貨物或按月銀行轉賬或90至180天人民幣銀行承兌匯票方式付款。根據該框架加工協議，我們的外協供應商不許再分包工作予第三方。

我們亦與為我們供應結構部件的外協供應商訂立品質保證協議，據此我們的外協供應商同意提供自交付日起為期一年的產品保修以及須提供品質保證證明書，證明其供應的原材料的品質。有關我們外協供應商協議下品質控制的詳情，請參閱本節的「質量監控」。

我們的外協供應商一般在我們的檢測及批准下採購自己的原材料及零件。然而，如我們不能或難以接觸及檢測只能通過外供應商才採購的終端產品、原材料或零件的品質，我們才會向外協供應商提供相關的原材料及零件。我們的外協供應商按我們的規格生產半製成品或製成品。

於業績記錄期間，我們於2012年的五大客戶其中一名為從事設備租賃業務的個人客戶（「個人客戶」），其持有一家向我們提供冷料倉、瀝青儲槽及粉罐貯藏室等若干部件及零件的公司權益之約25%，故亦為我們的外協供應商（「外協供應商I」）。我們已與外協供應商I維持了三年的良好業務關係。外協供應商I是我們於截至2012年、2013年12月31日止年度以及截至2014年9月30日止九個月的最大外協供應商，但我們並不倚重外協供應商I，而我們有替代外協供應商名單，彼等能夠提供我們可容易轉為使用的類似產品。截至2012年及2013年12月31日止各年度及截至2014年9月30日止九個月自外協供應商I的總採購額分別約佔我們採購總額的10.1%、5.6%及5.3%。有關個人客戶及其協議的進一步詳情，請參閱本節「客戶、分銷網絡、銷售和營銷」一段。

我們並無遇到外協供應商的任何組件供應中斷或提前終止加工協議。於業績記錄期間，我們並無遇到外協供應商生產任何不合規格產品，而引致的任何重大品質問題或任何重大不利結果。

我們於截至2012年及2013年12月31日止各年度及截至2014年9月30日止九個月的五大外協供應商為中國公司，專門設計、製造及安裝機械及設備；塗上耐熱及防腐外層及若干機械部件製造商。我們已與大多數外協供應商建立長期的合作關係，並與大部分外協供應商合作約4至6年。

業 務

截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，自我們的外協供應商的總採購額約為人民幣79.5百萬元、人民幣93.3百萬元及人民幣84.9百萬元，分別佔我們的同期採購總額約40.0%、39.3%及39.0%。截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，從我們五大外協供應商的總採購額分別約為人民幣44.4百萬元、人民幣41.7百萬元及人民幣41.3百萬元，分別佔我們的同期採購總額約22.3%、17.5%及19.0%，而從我們最大外協供應商的採購額分別約為人民幣20.1百萬元、人民幣13.3百萬元及人民幣11.6百萬元，分別佔我們的同期採購總額約10.1%、5.6%及5.3%。盡我們的董事所知，概無本公司董事或彼等之連繫人士或任何控股股東擁有已發行股本5%以上，或截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，於任何外協供應商有任何控股權益。

存貨政策

我們的存貨政策涉及平衡通過大量採購以降低成本獲得穩定充足存貨供應的得益及由於積壓存貨而降低存貨價值風險。我們基於以下幾個因素制定生產和採購計劃：(i)銷售和生產目標；(ii)市場對我們產品的不同型號或規格需求；(iii)預計未來銷量；及(iv)需要用作生產我們的產品的不同種類的原材料、零件及部件的現行市場價格。

我們基於我們生產計劃設定的需求監控庫存水平。截至2012年和2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，我們的平均庫存天數分別為155天、152天及186天。

我們通過以積極地監控我們的存貨維持原材料、零件和部件庫存水平。我們一般在我們的生產計劃前約[3]個月採購進口原材料、零件及部件。我們維持這些原材料、零件及部件的存貨以滿足我們約60至90天的生產需要。根據我們最新的生產計劃，我們向中國供應商或外協供應商採購其供應或生產的原材料、零件和部件，並維持庫存供應以滿足我們約30至45天的生產需求。我們也維持經常性使用的若干原材料、零件和部件的庫存。此外，如果積壓存貨，為了應對庫存隨著時間而貶值的風險，我們可能與我們的外協供應商訂立安排，在外協供應商的倉庫儲存該等經常性使用的部件。這使我們能夠立即發出採購訂單，並使用倉庫的原材料和部件，以滿足我們的生產需求。

物流

我們的採購部門邀請物流公司對將我們工廠或我們外協供應商工廠的成品(如需要)運輸到客戶的工作現場的送貨服務進行投標，並選擇最具競爭力的運輸服務及監控該等運輸公司的服務質量。我們的供應商或外協供應商提供原材料或

業 務

半成品，我們的採購部門安排該等原材料或半成品運到我們的工廠，並通知我們的質量控制部門進行質量檢驗。通過質量檢驗的原材料、零件及部件及其他半製成品可被儲存於倉庫並記錄為存貨。

客戶、分銷網絡、銷售和營銷

銷售

於最後實際可行日期，我們的執行董事劉敬之及劉金枝所帶領的銷售和營銷團隊由87位工作人員組成，其中24位銷售人員負責中國的銷售、6位銷售人員負責海外的銷售、30位為服務人員及餘下為支援人員。我們的銷售團隊分散於中國各大城市，包括上海、北京、廣州及我們設在河北省廊坊的總部，以服務不同地理位置的客戶。

我們的銷售人員定期監控他們負責地區的道路建設和維護活動。當道路建設或維護項目被確定，我們會聯絡有關項目承辦商以推銷我們的瀝青混合料攪拌設備。我們的銷售人員亦努力不時在他們負責地區識別道路建設承辦商，以開拓商機。他們不時與道路建設承辦商進行推廣活動，包括拜訪道路建設承辦商，從他們取得他們對瀝青混合料攪拌設備需要的信息並邀請道路建設承辦商參觀我們的生產設施。我們的業務亦來自現有客戶的轉介和通過營銷活動開發新客戶。我們參加展覽、組織技術和產品研討會及培訓，並參加由行業協會組織舉辦的活動，以尋找我們的潛在客戶。

業 務

於業績記錄期間，我們主要向中國國內客戶出售我們的產品。此外，我們亦直接通過直銷予或通過我們的海外分銷商或間接通過銷售予於海外承接公路建設項目的中國客戶出售我們產品予位於俄羅斯、印度、澳大利亞、中東及非洲的客戶或終端使用者。我們在中國的不同省份有10家分銷商和合共5家覆蓋俄羅斯、波蘭和若干非洲國家的分銷商。下表載列於業績記錄期間我們在國內外銷售的產品銷售收入及台數：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2012年		2013年		2014年			
	人民幣 千元	單位	人民幣 千元	單位	人民幣 千元	單位	人民幣 千元	單位
中國 國內 間接出口 ¹	253,343	36	270,623	39	221,059	33		
埃塞俄比亞	7,740	2	3,044	1	3,043	1		
安哥拉	9,316	2	9,421	2	11,021	2		
文萊	3,914	1	11,042	2	5,265	1		
			5,759	1				
	20,970	5	29,257	6	19,329	4		
	274,313	41	299,880	45	240,388	37		
中國以外 直接出口								
俄羅斯	35,522	4	41,444	6	8,465	1		
蒙古	5,162	1	6,844	1	5,134	1		
印度	9,396	3	2,624	1				
	50,080	8	50,912	8	13,599	2		
合計	324,393	49	350,792	53	253,987	39		

附註：

1. 間接出口指出售我們的產品予於國外承接公路建設項目的中國客戶，因此彼等有出口設備至相關國家的需要。

業 務

客戶

我們在中國及海外市場出售我們的產品。我們的客戶包括道路建設公司、道路建設機械分銷商和融資租賃公司。下表載列於業績記錄期間以客戶類別分類的來自銷售瀝青混合料攪拌設備的收入：

	截至12月31日止年度				截至9月30日 止九個月	
	2012年		2013年		2014年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
直接客戶 ⁽¹⁾	295,930	91.2	298,055	85.0	202,458	79.7
融資租賃公司	<u>12,263</u>	<u>3.8</u>	<u>47,866</u>	<u>13.6</u>	<u>32,229</u>	<u>12.7</u>
	308,193	95.0	345,921	98.6	234,687	92.4
分銷商 ⁽²⁾	<u>16,200</u>	<u>5.0</u>	<u>4,871</u>	<u>1.4</u>	<u>19,300</u>	<u>7.6</u>
合計	<u><u>324,393</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>350,792</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>253,987</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

(1) 這包括直接向客戶銷售及經作為銷售代理的分銷商向客戶銷售所產生的收入。

(2) 這表示來自直銷至一名分銷商所產生的收入。

業 務

多年來，我們曾經向中國、海外、新興市場和發達國家出售超過300套瀝青混合料攪拌設備如下圖所示：



- | | | | |
|------------|---------|---------|---------|
| 1. 安徽 | 9. 河北 | 14. 江蘇 | 21. 陝西 |
| — 蚌埠市 | — 邯鄲市2台 | — 宿遷市 | — 西安市 |
| — 黃山市 | — 廊坊市3台 | — 鎮江市2 | 22. 四川 |
| — 合肥市 | — 邢臺市2台 | 15. 江西 | — 雅安市 |
| — 明光市 | — 張家口市 | — 撫順市 | — 資陽市 |
| 2. 重慶 | 10. 黑龍江 | — 萍鄉市 | 23. 天津 |
| — 重慶市 | — 北安市 | — 上饒市 | — 天津市 |
| 3. 福建 | 11. 河南 | — 宜春市 | 24. 西藏 |
| — 福州市 | — 南陽市2台 | 16. 吉林 | — 林芝市 |
| — 龍岩漳平 | — 濮陽市 | — 白山市 | 25. 新疆 |
| 4. 甘肅 | — 鄭州市3台 | 17. 遼寧 | — 北屯市2台 |
| — 甘南州藏族自治州 | — 駐馬店市 | — 本溪市 | — 哈密市 |
| — 臨夏市 | 12. 湖北 | — 阜新市 | — 克拉瑪依市 |
| — 隴南市3台 | — 丹江口市 | — 開原市 | — 伊犁市 |
| 5. 廣東 | — 黃岡市 | — 瀋陽市 | |
| — 東莞市 | — 麻城市 | 18. 內蒙古 | 26. 雲南 |
| — 揭陽市 | — 十堰市 | — 巴彥淖爾市 | — 曲靖市 |
| — 梅州市 | — 松滋市 | — 集寧市2台 | — 瑞麗市 |
| 6. 廣西 | — 咸陽市 | — 烏蘭察布市 | |
| — 北海市 | 13. 湖南 | 19. 寧夏 | 27. 浙江 |
| — 欽州市 | — 常德市2台 | — 固原市 | — 東陽市 |
| 7. 貴州 | — 郴州市 | — 吳忠市 | — 贛州市 |
| — 畢節市 | — 衡陽市 | — 銀川市 | — 海寧市 |
| — 貴陽市 | — 懷化市 | | — 金華市2台 |
| — 遵義市 | — 婁底市 | 20. 山東 | — 蘭溪市 |
| 8. 海南 | — 湘潭市 | — 濟南市2台 | — 寧波市5台 |
| — 瓊中市 | — 岳陽市 | — 濟寧市 | — 台州市2台 |
| | — 株洲市 | — 聊城市2台 | — 溫州市 |
| | | — 臨沂市2台 | |
| | | — 淄博市3台 | |

業 務



我們於2012年的五大客戶之一的個人客戶（「個人客戶」）與我們簽訂合同，彼採購我們的產品主要用作其自己的公路建設項目及出租予第三方。個人客戶亦持有我們主要外協供應商之一，一家向我們供應[冷料倉、瀝青儲存罐及粉罐等部件及零件的公司（「外協供應商I」）的約25%股權。外協供應商I亦是我們於2012年、2013年及截至2014年9月30日止九個月的最大外協供應商。外協供應商I乃基於商業考慮而選定。我們近年已在中國南部地區擴展我們的銷售網絡，為實現成本效益，我們的策略一直為在我們的生產基地或客戶的作業現場附近範圍內選定供應商或外協供應商。對於毋須經過我們的生產基地的生產過程，可運送至現場安裝或組裝的部件而言，我們將要求相關供應商或外協供應商直接運送部件至現場，以減少不必要的運輸成本。外協供應商I位於江西省的戰略位置，由於其地理優勢，可以較低成本運送必要組件至我們位於南部地區的客戶。此外，我們與個別客戶維持四年的良好業務關係，而且我們的董事認為，委聘外協供應商I是互惠

業 務

互利的。個人客戶與外協供應商¹為獨立第三方。來自這位客戶的收入佔我們於業績記錄期間的總收入約3.6%、1.8%及1.7%。歸屬於該客戶的毛利佔我們於業績記錄期間的毛利約4.0%、1.9%及1.7%。

截至2012年及2013年12月31日止年度和2014年9月30日止九個月，我們的五大客戶分別在俄羅斯和中國。我們來自俄羅斯的客戶是總部設在聖彼得堡的公路建設公司，而我們位於中國的其他客主要從事公路建設和維護及相關設備的貿易和租賃業務，而其中一個客戶從事融資租賃業務。我們與我們的主要客戶有良好的和穩定的關係，並一般與他們合作最高6年。

從我們五大客戶產生的收入約為人民幣76.3百萬元、人民幣87.5百萬元及人民幣[67.4]百萬元，佔我們於業績記錄期間的總收入約21.0%、21.2%及22.6%。從我們的最大客戶產生的收入約為人民幣17.6百萬元、人民幣33.5百萬元及人民幣20.2百萬元，佔我們於業績記錄期間的總收入約4.8%、8.1%及6.8%。就本公司董事所知，於業績記錄期間，概無董事、其連繫人或任何擁有本公司已發行股份總數之5%以上股東（不考慮任何[編纂]的行使）於我們之五大客戶中擁有任何權益。

直接客戶

我們的直接客戶主要從事道路建設和維修工程。這些客戶可能在彼等成功投得道路建設或維修項目時或他們提交其出價以投得公路建設或維修項目之前聯繫我們。由於我們的業務性質和我們產品的生命週期（一般為8至10年），我們並不與我們的直接客戶簽訂長期協議。我們一般與我們直接客戶根據每份訂單簽訂具有法律約束力的買賣合同。我們並無標準支付條款，我們一般根據具體個案與我們的客戶協商條款。我們可能會或可能不會從客戶要求按金及我們通常要求客戶在向客戶交付我們的產品前先向我們支付合同總額的50%。剩餘貨款一般於交付我們產品的日期後最多18個月內以分期付款方式結清。我們的一些客戶保留合同總額的5%至10%為保證金，將於保修期屆滿時扣除任何擔保索賠（如有）後支付予我們。保修期為驗收貨物日期起12個月或交付或裝運日期起15個月，以較早者為準。在若干情況下，一般為與海外客戶或有海外項目的客戶簽訂的合同，保修期可為18至24個月期間。作為我們策略的一部分以促進我們的海外客戶或海外項目客戶的銷售，我們向我們的海外客戶或海外項目客戶提供更長的18至24個月期間的保修期。

我們的國內客戶以人民幣結清付款，我們的海外客戶以歐元和美元等外幣結清付款。如果國內客戶逾期付款，罰款為於第一個月每兩周介於合同價值的0.5%至1%，在持續違約的情況下，我們有權拒絕交付、終止使用或回收我們的產品。在若干情況下，若在簽訂合同後一個月內未收取按金或簽訂合同的六個月後未支付，我們有權終止合同。至於海外客戶，若客戶未能於協定時間內支付按金，我們有權終止合同，此情況下合同將變為無效。若客戶未能支付餘下款項，我們有

業 務

權沒收訂金。逾期交付貨物的罰款一般為每兩周應付貨物價值的0.5%，總罰款不得超過貨物價值的5%。於業績記錄期間，我們沒有因我們的客戶未能付款而終止任何銷售合同，亦沒有因延遲交付貨物而受到處罰。

融資租賃公司

作為我們增值方案的一部分及為迎合正在尋找更靈活付款方式的瀝青混合料攪拌設備潛在終端用戶，當潛在終端用戶表明其想通過融資租賃購買設備的興趣時，我們轉介該等潛在終端用戶至若干融資租賃公司。於業績記錄期間，我們與三間融資租賃公司訂立合同及該等融資租賃公司將購買我們的產品及通過租賃融資租賃的方式向終端客戶租出。當潛在終端用戶完成背景及信譽檢查後，我們會與融資租賃公司及終端用戶簽訂三方銷售協議。該等合同之條款按客戶而變化，主要與有關融資租賃公司及終端用戶協商後確定。融資租賃公司亦與終端用戶簽訂獨立的設備租賃合同。

根據三方銷售合同，終端用戶須於簽訂三方銷售協議後三至四十天內支付介於20%至40%的按金。而融資租賃公司須在付款的先決條件滿足後五至三十天內通過銀行轉賬、電匯和／或銀行承兌匯票支付餘下數額。在若干情況下，付款的先決條件包括各項付款及收到設備之證明、設備相關文件、增值稅發票及融資工具。我們一般向終端用戶提供保修期，即接收貨品日期起12個月期間或交付或裝運日期起15個月期間，以較早者為準。三方銷售合同可能在若干情況下終止，例如付款或交付責任不能按約定時間表履行。我們根據三方銷售合同或獨立回購合同提供擔保，以於終端用戶違反其於設備租賃合同下的責任時回購我們的產品。違返回購承諾的罰金為每天利息0.03%至0.1%，直至餘額全數付清。此外，我們與其中一間融資租賃公司訂立補充協議及服務協議。根據補充協議，我們須向融資租賃公司支付總購買價格介於3%至10%的保證金，若終端用戶拖欠付款，保證金將被扣除或沒收。視乎服務協議的條款，我們可能會被要求向融資租賃公司支付約10.0%銷售價格的服務費。

於業績記錄期間，我們向融資租賃公司的銷售分別約為人民幣12.3百萬元、人民幣47.9百萬元及人民幣32.2百萬元，分別佔我們銷售瀝青混合料攪拌設備的收入約3.8%、13.6%及12.7%。於2012年、2013年12月31日及2014年9月30日，我們的總擔保責任分別為約人民幣18.0百萬元、人民幣25.7百萬元及人民幣42.8百萬元，於最後實際可行日期，我們並無收到來自該等融資租賃公司由於終端用戶違

業 務

約而要求我們履行我們的擔保責任。關於我們就擔保義務的或然負債的詳細資料，請參閱本文件「財務資料－或然負債」一節。

分銷商

我們委任分銷商以推廣在有限市場覆蓋區域的產品銷售。我們基於多項因素選擇分銷商，包括其財務實力、銷售團隊、能力和客戶基礎。於業績記錄期間，我們共有15位分銷商，其中10位在中國，5位覆蓋俄羅斯、印度、波蘭及若干非洲國家。我們所有的分銷商均為獨立第三方。

我們一般每年與分銷商簽訂框架分銷協議，及根據購買訂單簽訂分銷服務協議。

框架分銷協議

我們一般與我們的分銷商簽訂一年框架分銷協議，除非訂約方在兩個或三個月前發出不續期通知，其將會自動續期。我們會為我們希望分銷商出售的瀝青混合料攪拌設備的數量以及我們希望分銷商每年實現當地目標市場份額（以出售瀝青混合料攪拌設備的數量而言）設定目標。如果任何分銷商無法達到其績效目標，我們有權決定終止分銷協議。於業績記錄期間，其中兩位分銷商因無法達到其績效目標，我們已經與該兩位分銷商終止分銷協議。

框架分銷協議將規定是否給予分銷商獨家或非獨家權利以在地理區域分銷我們的產品。我們已在每個我們有市場份額的區域委任一位分銷商，並沒有重疊地理區域。於最後實際可行日期，10位中國分銷商中其中4位及在中國以外5位分銷商中其中4位獲授予指定區域的獨家分銷權。

我們的分銷商有權決定我們產品的銷售價格。然而，我們將根據我們標價指定的折扣定下向分銷商制定最低價。

一旦我們的分銷商成功從客戶取得訂單，分銷商可以決定(i)轉介客戶給我們，作為單純的銷售代理以換取分銷費用；或(ii)與我們簽訂買賣合同以購買我們的產品並再售予有意客戶。我們的分銷商與客戶隨後簽訂的銷售合同一般包含與我們與分銷商簽訂的買賣合同相似的條款。

業 務

分銷商作為銷售代理

一旦我們的分銷商決定作為單純的銷售代理轉介客戶給我們，我們將與該分銷商簽訂分銷服務協議，而我們將與客戶就瀝青混合料攪拌設備訂立買賣合同，列明分銷商與用戶之間協定的價格。在分銷服務協議下，分銷商不允許未經我們書面同意銷售、分銷或生產類似產品。分銷費支付受限於來自客戶購買價格的實際收取，該支付的費用百分比根據不同情況而不同。倘若我們和客戶之間訂立的買賣合同取消，我們有酌情權決定更改或不支付任何分銷費。分銷服務協議將於以下情況終止，若(i)我們未能於與客戶簽訂協議後六個月內執行該協議；或(ii)框架分銷協議已被終止。若違約方未能於特定時間內對違約作出補救，協議亦可被終止。

於業績記錄期間通過分銷商作為我們代理向客戶的銷售瀝青混合料攪拌設備分別佔來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約24.2%，22.0%及24.4%。

與分銷商的買賣合同

我們其中一家中國的分銷商（「分銷商A」）（於業績記錄期間；亦同時為我們五大客戶之一）購買我們的產品作再出售用途。分銷商A於業績記錄期間向我們購買7套設備。我們與分銷商A簽訂的買賣合同包含與我們與直接客戶簽訂的買賣合同相似的條款。支付條款乃根據具體情況協商，按金介於10%至30%，在若干情況下，毋須按金。高達80%至90%的支付一般通過長達24個月以內的分分期付款結清。分銷商A一般保留合同總額的10%至20%為質保金，將於保修期屆滿時支付予我們。於業績記錄期間，並無來自分銷商A的產品退貨。於業績記錄期間，來自對分銷商A銷售瀝青混合料攪拌設備的收入分別約為人民幣16.2百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣19.3百萬元，分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收入約5.0%、1.4%及7.6%。

瀝青混合料攪拌設備交付和組裝

我們通常負責交付瀝青混合料攪拌設備至分銷商的客戶指定的地點。更多詳情請參閱本節「生產基地和流程－瀝青混合料攪拌設備的交付、安裝和組裝」。

售後服務

在大多數情況下，我們通常負責於保修期內向分銷商的客戶提供與我們向直接客戶提供的售後服務相同的售後服務。關於我們的售後服務的細節請參閱本節「我們的產品和服務－服務」一段。

業 務

與[直銷]銷售相比，我們相信我們的分銷模式是一種相對快速和廉價的方法，用以提高市場滲透率，此方法亦被競爭對手普遍採用。此外，特別在我們沒有足夠覆蓋或根本沒有覆蓋的區域，它向我們提供更多和更快捷的市場訊息。我們會儘量保持一個平衡的方法，通過加強我們的銷售能力及委任新的分銷商以拓展我們的業務。

於業績記錄期間，我們與分銷商的關係相對穩定。於業績記錄期間，我們並無委聘新分銷商及僅有兩位中國分銷商與我們的分銷協議不獲續約。該兩位中國分銷商的分銷協議不獲續約的主要原因是該等分銷商未能達到我們的績效目標。其他15個分銷商自其首次被任命為我們的分銷商起仍然是我們的分銷商。

我們定期監察分銷商的表現和他們的客戶對我們服務的意見。我們的分銷商定期為我們提供當地市場信息，我們將利用這些信息更好地制定我們的銷售策略。

信貸管理

作為我們一貫實施的信貸控制程序，我們的管理層對於在業務慣例中授信的客戶監督其信用狀況。公司設立信用額度以期防範風險過於集中於某個單一客戶。

我們於接收來自客戶的訂單前，當客戶要求信貸超出一定的數額，則會對所有該等客戶作出個別信貸評估。該等評估主要針對客戶的背景及財務優勢、過往還款記錄及現時的還款能力，並考慮客戶經營的經濟環境。貿易銷售協議下的貿易應收款項按個別基準與個別客戶協定的特定付款年期到期，惟須達成相關銷售合約所規定的條件。如果客戶根據我們既定的政策要求我們提供更優惠的貸款條件，視乎我們客戶要求的條款，銷售人員必須徵求區域經理、銷售總監和/或我們的執行董事的批准。

就收取應收貿易款項而言，我們於付款逾期日期前一個月向我們的客戶發出付款提醒。我們的銷售人員負責定期跟進逾期結餘。他們可聯絡我們的客戶，詢問其道路建設或維修項目的狀況，或親身拜訪(如有需要)。我們的財政部門就任何逾期款項向我們的客戶發出付款提醒函。收回狀況及分析每兩週上報至我們的銷售部門。我們的管理層審閱逾期結餘以作出適當評估並根據具體情況後決定是否需要作出應收貿易款項減值撥備。我們的管理團隊與銷售人員緊密合作以對有逾期應收貿易款項的客戶進行定期審閱。我們管理層將不時審閱、(如適當)修訂及更新信貸政策措施及收回應收貿易款項的內部控制程序。

業 務

定價政策

我們釐定產品的銷售價格時考慮多項因素，主要原則是以前市場為導向，以前市場的接受能力和產品的市場價值評估為基礎。我們亦考慮我們產品的原材料、零部件的成本、運輸成本、產品的技術含量和我們競爭對手的同類產品的銷售價格等因素。雖然我們對每件產品都有定價，但是我們的銷售團隊可以根據具體情況在權限容許下給予我們的客戶對定價的若干折扣。

產品退貨及保修

我們沒有與我們的客戶或分銷商訂立任何未售出產品退貨的安排。於業績記錄期間，並無任何已售予我們客戶的瀝青混合料攪拌設備被退貨。對於已購買我們產品以轉售的分銷商，由於我們的瀝青混合料攪拌設備的體積和購買價格，分銷商不會庫存瀝青混合料攪拌設備。分銷商通常從其客戶處收到產品的採購訂單後，購買我們的產品。因此，我們沒有與分銷商訂立任何未出售貨物的退貨安排。於業績記錄期間，並無已售予分銷商或其客戶的瀝青混合料攪拌設備被退回。

我們通常根據融資租賃向直接客戶及終端用戶提供驗收貨物日期起12個月期間或交付或裝運日期起15個月期間的保修期，以較早者為準。在若干情況下，一般為與海外客戶或有海外項目的客戶簽訂的合同，我們提供18至24個月的更長保修期。於業績記錄期間，我們已留出撥備分別約人民幣1.0百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣0.9百萬元作產品保修用途。

銷售零件及部件以及提供設備改造服務

我們一般與客戶訂立買賣協議。由於條款基於與客戶的磋商，故此每份合同的條款也有不同。我們一般要求10%至60%的按金。餘下款項將貨到付款、分期付款或按我們與客戶達成的其他條款付款。通常備用零件的保修期為3個月，設備改造服務則為6個月。我們的銷售部門負責零部件銷售及向客戶提供設備改造服務。

我們產品的經營租賃

根據業績紀錄期間，我們與客戶簽訂為期介於4至16個月的設備租賃合同。在若干情況，我們要求承租人支付界乎人民幣300,000元至人民幣1,000,000元的按金，按金可抵銷租金。租金乃基於已生產瀝青混合料每噸單位價格而計算，一般在人民幣11至14元／噸之間，按月結清。項目一般的產量在10萬噸至30萬噸之間。若總產量低於合同要求的最少數量，租金將根據雙方已同意的最少產量收取。相反，若產量超過要求的最少數量，租金將以生產的總數量與雙方已同意每單位價格計算。我們有權於承租人違約時終止合同、收回設備並要求損害賠償。

業 務

在大部分情況，違約方亦有責任支付等同總合同價格10%款項的賠償，以及產生的所有運輸成本。我們在大部分情況負責設備的運作和維修，若我們未能在合同規定的指定天數內修理好設備（例如在故障的情況下），我們將被處以罰金。如承租人在合同屆滿或終止後延遲歸還設備的情況下需支付每天人民幣10,000元的款項。於業績記錄期間，我們並無就未能於故障情況下維修設備支付任何罰金。

市場營銷

我們十分重視我們的品牌和產品的推廣。我們會定期收集來自互聯網、其他媒體、行業協會、銷售、研發、服務團隊、我們的分銷商的市場資訊及客戶對我們產品的意見，以協助我們制定我們的營銷策略。我們與分銷商合作，以建立市場對我們產品的需求，並制定我們的營銷策略。我們對我們的銷售團隊及分銷商定期進行培訓，以確保他們能夠積極地向潛在客戶介紹我們產品的特點和效益。

在提供售後服務的過程中，我們的服務人員亦將收集客戶的意見，並向我們的客戶推銷我們的零部件。

於受制裁國家的業務活動

美國、歐盟、澳洲及聯合國針對若干受制裁國家實施經濟制裁。我們過去於業績記錄期間有與若干受制裁國家（即利比亞及俄羅斯）銷售相關的產品，且我們仍在進行與該等受制裁國家相關的業務活動。於業績記錄期間，我們(i)與利比亞的客戶就一項銷售訂立買賣合同，其中並未有收入於業績記錄期間被記錄；及(ii)於俄羅斯有產品及零件及部件直接銷售予客戶或間接通過分銷商銷售。截至2012及2013年12月31日及2014年9月30日止年度，我們來自俄羅斯的銷售產品及零件的收入佔我們的總收入約9.9%、10.2%及6.6%。

據我們的國際制裁法法律顧問銘德律師事務所告知，我們於業績記錄期間於受制裁國家的過往銷售或與受制裁國家的客戶訂立的買賣合同並不意味著相關制裁法律適用於本集團、我們的董事或任何人士或實體（包括聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東或有意投資者），我們亦並無收到我們將受到制裁的通知。

業 務

我們預期來自向受制裁國家銷售產品的收入在上市後不會大幅增加。我們將繼續評估及監察我們於受制裁國家現有及正在進行的業務，以控制我們所面臨的制裁風險。於評估我們是否應繼續我們現有及正在進行的業務或是否應把握有關受制裁國家的新商機時，我們將考慮：(i)相關業務活動是否涉及可能受到任何適用制裁的任何行業或領域；(ii)相關交易的交易方是否已成為任何經濟制裁的對象；(iii)業務活動的規模及價值佔我們總收入的百分比；及(iv)我們繼續該等活動的潛在風險。

我們的承諾及內部控制程序

我們已向聯交所承諾：

- (i) 我們不會動用[編纂]所得款項或透過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接資助或促進根據國際制裁法律和規例受禁制的任何受制裁國家或任何受制裁人士於外國資產控制辦公室名單上的任何團體的活動或業務；
- (ii) 我們目前無意於日後進行任何會導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東或有意投資者違反歐盟、聯合國、美國或澳洲制裁法或成為其制裁目標的業務；
- (iii) 倘我們認為本集團訂立的與受制裁國家相關的交易會使本集團或股東及投資者面臨被制裁的風險，我們將在聯交所及本公司各自的網站披露；及；
- (iv) 在我們的年度報告或中期報告內披露我們監控業務面對的受制裁風險所採取的措施、於受制裁國家的未來業務狀況(如有)及與受制裁國家相關的商業意圖。倘我們違反對聯交所的相關承諾，我們的股份可能面對被聯交所除牌的風險。

為監控我們面臨的制裁風險及確保遵守對聯交所的承諾，我們已採取的內部控制措施(包括內部控制顧問推薦的措施)如下：

- 我們已成立內部控制委員會。該委員會的成員包括本集團不時的首席財務官(目前為杜光揚先生)、本集團不時的助理首席執行官(目前為吳寶鳳女士)，而其職責包括監察我們所面臨的制裁法風險及我們執行相關內部控制程序的情況，並向董事會匯報等。內部控制委員會每年將至少舉行兩次會議，以監察我們所面臨的制裁法風險，並於會議後盡快向董事會提呈報告。

業 務

- 於判定是否應把握任何商機前，我們將評估相關制裁風險。根據我們的內部控制程序，內部控制委員會須審閱及批准所有受制裁國家及／或受制裁人士的相關業務交易文件。具體而言，內部控制委員會將審閱有關合同相對方的資料(如身份、業務性質等)以及業務交易文件草擬稿。內部控制委員會將合同相對方與歐盟、聯合國、美國或澳洲備有的多份受限制方及國家名單進行核對，釐定合同相對方是否屬於或是否由位於受制裁國家的人士或受制裁人士擁有或控制。倘發現任何潛在制裁風險，我們將向具備國際制裁法事宜必要專業知識及經驗的外聘知名國際法律顧問尋求意見。
- 為確保我們遵守對聯交所的該等承諾，內部控制委員會將持續監控[編纂]所得款項以及透過聯交所籌集的任何其他資金的用途，確保有關資金將不會用於直接或間接資助或促進與根據國際制裁法律和規例受禁制的任何受制裁國家或任何受制裁人士之間的活動或業務，或為其利益資助或促進有關活動或業務。
- 內部控制委員會將定期審查我們有關制裁法事宜的內部控制政策及程序並向董事會匯報。在內部控制委員會認為必要時，我們將聘用具備制裁法事宜必要專業知識及經驗的外聘國際法律顧問以尋求建議及意見。
- 如有需要，外聘國際法律顧問將向董事、高級管理層、法律及合規事務部及其他有關人員提供有關制裁法的培訓課程，協助他們評估我們日常營運的潛在制裁風險。

經考慮上述內部控制措施後，董事及獨家保薦人認為該等措施將提供合理充足及有效的內部控制架構，協助我們識別、監察和降低任何與制裁法有關的重大風險，從而保障聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東、有意投資者及我們的利益。

業 務

研發

我們知道研發能力對我們的業務的重要性。為了維持公司作為瀝青混合料攪拌設備的中國領先製造商之一的地位，保持強大的研發能力是非常重要的。我們的技術研發中心是一個專門進行研究的部門，並掌握最新的國際行業發展趨勢，並開發最先進的技術。我們努力確保瀝青混合料攪拌設備符合國際標準，並取得良好的性價比。我們的研發團隊由趙雄志（我們的高級管理層成員之一）帶領。於最後實際可行日期，我們的研發團隊有70位人員，其中41位為具有機械設計及製造經驗的合資格工程師，及已在本集團平均工作6年。我們的大多數合格的工程師有最少9年行業經驗。

截至2012年和2013年12月31日止年度和截至2014年9月30日止九個月，我們的研發支出分別為約人民幣13.4百萬元、人民幣13.9百萬元及人民幣11.4百萬元，其中研發費用分別為約人民幣13.4百萬元、人民幣13.9百萬元和人民幣5.8百萬元。概無於2012年及2013年的研發開支被資本化。截至2014年9月30日止九個月資本化研發支出被記錄於存貨，並為約人民幣5.6百萬元。

由於我們的研發的努力，我們已經開發並推出許多新產品，對我們企業的發展至關重要，其中包括：

推出年份	產品
2001年	我們開發並將型號2000系列瀝青混合料攪拌設備推出市場。
2002年	我們開發並將型號3000系列瀝青混合料攪拌設備推出市場。
2003年	我們於中國率先開發並在市場推出型號4000系列瀝青混合料攪拌設備。 我們於中國率先開發並將具有分別15%及50%設計回收舊料添加量的再生設備及「雙滾筒」型再生設備推出市場。
2004年	我們成功開發「飛越」全自動控制及生產管理系統，我們設計的一個實時生產管理系統，可允許我們的客戶控制瀝青混合料攪拌設備，收集及分析產品數據。
2009年	我們於中國率先開發並推出再生設備的「再生環」系列。 我們於中國率先開發並在市場推出型號5000系列瀝青混合料攪拌設備。
2010年	我們成功開發及為「飛越」全自動控制系統增設遠程監控系統。該系統令我們可透過無線網絡遠程控制及監控生產過程以及診斷任何從中發生的問題。
2014年	我們於中國率先開發並將整體式再生設備推出市場。 我們成功開發瀝青發泡系統以生產溫拌瀝青混合料。

業 務

對於我們的產品及部件開發的詳情，請參閱本節「產品」一段。

於最後實際可行日期，我們有(i)29項已註冊中國專利，其中3項為發明專利，26項為實用新型專利；(ii)同時我們有5項專利正在中國辦理註冊，其中2項是發明專利，3項為實用新型專利；及(iii)22項中國軟件版權。此外，北京德基正向我們轉讓7項已註冊的實用新型專利。關於該等知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄四－法定及一般資料－我們集團的知識產權」一段。

以下載列我們於業績記錄期間與其他研究機構合作的若干研發項目：

	研究機構名稱	研究領域	期限	研究成果的權利
1.	交通運輸部公路科學研究所 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none">- 改善或升級再生設備^(a)- 關於回收舊料再生技術的培訓及技術服務^(a)- 通過熱拌瀝青混合料攪拌過程中產生高比例回收舊料時，對瀝青混合料的表現研究^(a)- 通過丁苯熱塑橡膠瀝青路面維修生產回收舊料的，對熱拌再生技術的研究^(a)- 廠拌瀝青混合料發泡混合技術的研究^(b)	<ul style="list-style-type: none">(a) 由2012年1月至2017年12月30日(b) 由2015年1月1日至2017年12月30日	我們有從研究成果所產生的知識產權或專有技術的共同權利，我們可以在我們的產品中免費使用研究成果。

業 務

	研究機構名稱	研究領域	期限	研究成果的權利
2.	河北清華發展研究院 ⁽²⁾	- 瀝青混合料攪拌設備的骨料烘乾系統的設計改進和新技術開發	由2013年1月4日至2015年12月31日	我們有從研究成果所產生的知識產權或專有技術的共同權利。
3.	香港科大研究及開發有限公司 ⁽³⁾	- 瀝青混合料攪拌設備保溫材料的開發	無特定期限，但在研究的第一階段已經完成。我們還沒有決定我們是否要進行第二階段的研究。	我們有由我們資助的研究服務獲得的交付知識產權及樣本的唯一和獨家代理權。

附註：

1. 交通運輸部公路科學研究所由中國交通運輸部成立，研究領域包括道路施工工程、橋梁工程。
2. 於2002年8月12日，河北清華發展研究院由河北省政府和清華大學共同成立，並由河北省發展和改革委員會直接管理。
3. 香港科大研究及開發有限公司（「香港科大研究及開發有限公司」）是香港科技大學的業務部門，參與的研究項目包括納米科學、生物科學、電子、無線和資訊科技、環境和可持續發展及管理教育和研究。

通過與交通運輸部公路科學研究所合作，我們已經開發我們用於生產溫拌瀝青混合料的骨料發泡系統。我們已於2014年在中國開發我們的第一個整體式再生設備。對於直板再生設備的詳細資料，請參閱「我們的產品和服務－產品－熱拌瀝青混合再生設備」一段。我們已在中國獲得一項專利，而我們在中國正在申請關於整體式再生設備的另外一個專利註冊。我們的骨料發泡系統被設計為用於生產溫拌瀝青混合料，允許我們的瀝青混合料攪拌設備在較低的溫度下操作。在我們的熱拌瀝青混合料攪拌設備，材料例如骨料和瀝青及需要被加熱至所需溫度以處理和混合的瀝青混合料。當以我們的骨料發泡系統生產溫拌瀝青混合料時，需要被加熱的材料和瀝青混合物的溫度將約為20℃至30℃低於生產熱拌瀝青混合料所需溫度。以較低溫度加熱設備中的骨料、瀝青和瀝青混合料可導致減少生產瀝青混合料的能源消耗及污染物的排放。我們於2014年已開發可組裝至瀝青混合料攪拌設備用作生產溫拌瀝青混合料的骨料發泡系統。我們已在中國獲得一項專利，而我們在中國正在申請關於骨料發泡系統的另外一個專利註冊。

業 務

於2012年10月12日，我們與河北清華發展研究院簽訂合作協議，成立「河北清華發展研究院德基資源循環利用智能裝備技術研究所」（「清華德基技術研究所」）。成立清華德基技術研究所的主要目的是研發智能設備和核心及關鍵零件，研究重點是節能、減排、環保和資源循環再用。

根據與河北清華發展研究院的合作協議，我們一般負責清華德基技術研究所的經費。對於我們要求清華德基技術研究所進行的研究項目或涉及來自中國國家或地方政府直接資助的研究項目，清華德基技術研究所將在科研項目成果上獲得專有權利（除非相關國家工程研究合同另有規定），但我們有權免費使用該科研成果。如果與其他要約條款相同，我們有權優先取得所有權。對於由清華德基技術研究所進行的其他研究項目，研究合同會訂明哪一方將在科研項目成果上獲得專有權利。上表第2項的研究項目是清華德基技術研究所根據合作協議，進行的一個研究項目。

於2014年4月，我們已通過專家認證階段，以與交通運輸部公路科學研究所及河北清華發展研究院聯合成立河北省瀝青路面智能裝備工程技術研究中心（「研究中心」），於2014年5月，研究中心獲建議加入河北省工程技術研究中心成立計劃。於2014年7月，我們與交通運輸部公路科學研究所及河北清華發展研究院就聯合成立河北省瀝青路面智能裝備工程技術研究中心（「研究中心」）簽訂提案。根據該提案，研究中心的成立期開始於2014年5月，預計於2015年11月完成。在成立期內，研究中心在多個領域進行研究，包括新再生設備、回收舊料再生及溫拌加工、具備再生及環保功能（例如溫拌發泡）部件的新攪拌設備及新多功能攪拌設備，例如自我檢測瀝青混合料攪拌設備全自動控制系統故障的軟件的設備及遠程網絡視像服務系統。我們預計就成立期內研究中心的研究及運作承擔約人民幣19.6百萬元的費用。

我們在中國已贏得多個獎項，以肯定本集團之研發能力。關於我們的獎項詳情，請參閱「一 獎項及榮譽」。此外，我們的子公司廊坊德基已經自2011年至2013年的三年期間獲河北省科學技術廳、河北省財政廳、河北省國家稅務局及河北省地方稅務局共同認定為高新技術企業。我們正在就廊坊德基於2014年至2016年的

業 務

高新技術企業認證進行續期。我們的中國法律顧問告知，就廊坊德基對其高新技術企業資格的續期並無法律障礙。因此，我們預計廊坊德基將可以續訂其高新技術企業資格。

質量監控

我們認為產品質量對我們的業務至為重要，並已於整個生產過程中實施質量監控措施。本集團在生產流程的不同階段採取質量控制檢測，包括對我們原材料及半成品的檢測，設備的預組裝及試運行，部件的檢查及調試以及對所有成品進行質量檢測。我們編寫了質量管理手冊，建立了質量控制程序，採用了質量控制標準。我們還實施了質量監督和管理組織結構。我們採用最新的3D設計技術和高效率的生產和加工技術。我們運用配套完整的工裝和測試台檢測設備，包括攪拌鍋測試台、振動篩測試台、乾燥滾筒測試和全自動控制系統模擬測試台，以確保我們交付穩定及高質量產品予客戶。

本集團根據特定標準對供應商及外協供應商的定價、原材料、零件及部件質量和服務質量進行評估。與任何新供應商或外協供應商建立業務關係前，我們一般評估供應商及外協供應商的背景和表現，以評估其合適性。供應商和外協供應商的選擇標準是基於其能夠及時並以合理的價格提供所需優質產品數量及優質服務的能力。我們的質量控制部門監控供應商及外協供應商提供的原材料、零件及部件的質量，我們與為我們供應結構部件的外協供應商訂立質量保證協議，據此外協供應商須製造符合我們質量規格的部件及按要求提供與所供應所用材料質量相關的證書。如有需要，我們有權對零部件質量進行現場檢查。我們不時隨機檢查外協供應商供應的零件及部件。不符合我們的要求的零件及部件將退回相關供應商或外協供應商。

我們對已採購的原材料、零件及部件進行入庫前檢查，以檢查其是否符合品質及規格的要求，之後我們將它們送至廠庫或隨後加工。不符合標準要求的原材料、零件及部件將被拒收。我們把各半成品部件進行預組裝為設備的攪拌主樓結構，以評估設備到工地現場後的結構安全。我們隨後對各半成品部件進行組裝及檢驗調試和對設備各部件進行表面處理。我們使用自行研發的振動幅度檢測儀，以檢測和測試我們振動篩的振動幅度。我們在中國取得一項有關振動篩振幅檢測儀的專利。我們的振動篩振幅檢測儀能夠從檢測點連續振幅數據並將該等數據傳送至檢測儀的控制系統。最後，我們進行測試以確定成品達到標準要求。通過檢驗的成品，則被拆卸，隨後包裝及入庫或運送我們的產品予客戶。我們相信於運送前對我們的設備進行試裝及測試有助於提升設備送達我們客戶時的穩定性及於運送前確認出於客戶現場組裝設備的風險，從而使於我們客戶現場的組裝及安裝流程順暢。

業 務

我們的產品已獲得ISO9001：2008質量管理體系認證、ISO14001：2004環境管理體系認證和OHSAS 18001：2007職業健康安全管理體系的認證。此外，我們於2009年獲得CE認證，這表明我們的產品乃符合歐盟安全、衛生和環保要求，並符合要求可在歐洲經濟區出售。我們的產品已獲得澳大利亞商品類似的合格認證。

於最後實際可行日期，我們有11位質量控制團隊的員工，團隊由趙雄志先生（我們的高級管理層成員之一）領導。對於趙先生的資格和相關經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及員工」一節。我們部分的質量控制人均為合資格技術人員，部分已取得專業品質資格。此外，我們約20名來自不同部門的僱員已完成有關ISO9001：2008質量管理體系認證、ISO14001：2004環境管理體系認證和OHSAS 18001：2007職業健康安全管理體系的內部審查培訓。

我們有內部控制制度以記錄和處理客戶對產品質量的投訴。如果我們收到任何關於產品質量的投訴，我們銷售部門的工作人員將記錄所有細節，並通知相關部門的負責人調查產品質量問題的原因及提出措施以糾正問題，並防止將來再發生。

於業績記錄期間，我們並無收到任何來自客戶的重大投訴及我們已提供的產品及服務並未收到任何重大索償、訴訟或產品責任的調查。

競爭

根據賽迪報告，我們經營所在的中國瀝青混合料攪拌設備大致可分為小型瀝青混合料攪拌設備及中至大型瀝青混合料攪拌設備，基於使用設備的道路建設或維修項目的種類及製造設備所須的技術能力水平明確地劃分。於業績記錄期間，我們的大部份收益是來自銷售中至大型瀝青混合料攪拌設備及有關收益分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收益約84.0%、85.1%及90.9%。我們亦於業績記錄期間自小型瀝青混合料攪拌設備產生若干收益及有關收益分別佔我們來自瀝青混合料攪拌設備銷售的收益約16.0%、14.9%及9.1%。於業績記錄期間，我們大部分小型瀝青混合料攪拌設備透過直接或間接出口銷售售出。

我們於中至大型瀝青混合料攪拌設備市場上面對來自國內及國際瀝青混合料攪拌設備生產商的競爭。中至大型瀝青混合料攪拌設備市場由包括我們在內的少數國內及國際瀝青混合料攪拌設備生產商主導。根據賽迪報告，首五間中國瀝青混合料攪拌設備生產商在中國生產及出售約的中大型瀝青混合料攪拌設備佔中國製造及2013年售出的總中大型瀝青混合料攪拌設備的60.3%。我們於該市場的若

業 務

干競爭對手是中國國有公司及跨國公司。根據賽迪報告，基於2013年中國生產的中型至大型瀝青混合料攪拌設備銷量，我們排名第二，市場份額為約13.8%。

中國中型至大型瀝青混合料攪拌設備市場的競爭激烈，主要是由於用戶熟悉瀝青混合料攪拌設備製造商及其產品。瀝青混合料攪拌設備通常由專業道路建設公司經營，而用戶更熟悉和對設備的運作有更深入的了解。因此，我們以設備的可靠性、設備的性價比及客戶關係在市場上與其他製造商競爭。

我們在小型瀝青混合料攪拌設備市場中亦要面對國內瀝青混合料攪拌設備生產商的激烈競爭。除了用戶熟悉瀝青混合料攪拌設備製造商及其產品，亦有許多製造商能夠大規模生產小型瀝青混合料攪拌設備。根據賽迪報告，於2013年約有40間可大規模生產型號2000或以下系列至型號4000系列的瀝青混合料攪拌設備生產商。根據賽迪報告的小型瀝青混合料攪拌設備的市場價格範圍，我們的小型瀝青混合料攪拌設備於業績記錄期間的平均銷售價格在較高的價格範圍。由於進入該市場的技術門檻相對低，故該市場的價格競爭激烈。因此，我們以適用於製造該等設備的技術能力、設備的可靠性及綜合服務在市場上與其他製造商競爭。

就產品種類而言，由於中國政府於近年推廣環保及鼓勵使用環保設備及產品（例如再生瀝青混合料），我們預期對再生設備的需求於可見將來有所增長。我們的現有競爭對手及可能日益增加的新業內人士可能嘗試進軍上述市場，從而增加市場競爭。

根據賽迪報告，進入中型至大型瀝青混合料攪拌設備市場有若干門檻。首先，由於製造中型至大型瀝青攪拌設備的技術能力要求（如與噪音控制及產品可靠性有關的技術要求）較高，與較高產能相關，僅有少數擁有高研究開發能力的製造商可於該市場中競爭。這造成對新來者的技術門檻。第二，瀝青混合料攪拌設備涉及多個子系統及大量核心零件。對於中型至大型瀝青混合料攪拌設備，國內用戶通常要求製造商進口由國際製造商生產的高端部件以用於設備的核心系統。大量採購進口部件及較長的還款期可能阻止小型企業進入市場，乃因為其通常並無充足的資金背景以支持這類型的採購。第三，中國政府已對瀝青混合料攪拌設備發展實施了更嚴謹的環境保護規例。只有擁有發展節能及環保瀝青混合料攪拌設備主要技術的製造商可在市場上競爭。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們共有410名全職員工及12名退休員工，其中413名在中國，9名在香港。下表載列於最後實際可行日期按部門分類的員工：

部門	員工人數
管理層	5
生產	133
銷售和營銷	87
採購和庫存	57
行政	31
研發	70
質量控制	11
財務及會計	15
人力資源管理	4
法律及合規	9
合計	<u>422</u>

我們已根據適用中國法律及法規與我們在中國的全職員工簽訂勞動合同和與退休員工簽訂勞務協議。我們還與高級管理人員、核心員工和特定數量的技術人員簽訂保密協議。我們亦與高級管理人員簽訂禁止競爭協議。

我們從公開市場招聘員工。我們根據市場情況、我們的業務需求和擴張計劃制定招聘政策。我們根據僱員的職位給予不同的薪酬待遇。一般而言，我們向我們所有僱員支付基本薪酬及獎勵（根據在職年期）。我們的生產人員、服務人員及研發人員亦將根據其個別技能收到額外工資。此外，我們向我們的生產人員及銷售人員提供績效薪酬。

為了提高我們的勞動力素質，我們向新員工提供技術及操作培訓，為所有在職員工提供持續培訓。我們定期為員工提供培訓以提高其技術、產品知識及銷售技能，包括行業質量標準、安全標準、客戶的銷售技巧和我們的銷售模式。我們亦鼓勵我們的員工參加關於其工作的外部研討會和培訓。

業 務

根據我們經營所在地中國當地政府的相關規定，我們為全職僱員供付養老金以及購買工傷保險計劃、僱員醫療保險、失業保險及生育保險供款。根據中國的法律和法規，供款數額按僱員總工資的指定百分比計算。此外，我們根據中國適用的相關法規為僱員繳納住房公積金。有關詳情請參閱本節「法律訴訟與合規－不合規」一段。在香港，我們參加根據強制性公積金計劃條例成立的強制性公積金。

我們有工會保障員工的權益，並鼓勵員工參與公司管理及協助我們調解與工會成員的糾紛。我們維持與員工的良好工作關係。截至最後實際可行日期，我們並無遇上任何罷工或對我們的業務產生重大影響的勞資糾紛。

知識產權

我們通過商標、專利、軟件版權的法律和合同權利保護我們的知識產權。為了積極保護我們的知識產權，我們為不時開發的產品和技術提交專利申請。於最後實際可行日期，我們有(i)17項註冊商標；(ii)2項商標正在進行申請；(iii)36項已註冊專利，其中3項是發明專利及26項是實用新型專利；(iv)5項專利正在註冊，其中2項是發明專利，3項為實用新型專利；及(v)22項軟件版權。

我們亦於2015年1月2日與北京德基訂立兩項知識產權轉讓合同，以轉讓7項已註冊的實用新型專利及12項軟件版權予我們。於最後實際可行日期，我們正在向中國國家知識產權局及國家版權局辦理轉讓上述知識產權的登記手續。

於最後實際可行日期，我們尚未收到任何關於我們侵犯任何商標的索賠，亦不知道任何有關侵權行為的尚未了結或威脅的申索。對業務營運至關重要的的知識產權的進一步詳情載於本文件「附錄四－有關本集團業務的其他資料－本集團的知識產權」一段。

業 務

獎項和榮譽

由於我們的產品擁有優良品質及聲譽，在社區的信譽及貢獻亦良好，我們已獲得以下獎項、認證和認可。下表列出我們最近獲得的主要獎項：

年份	主要獎項／認證／認可	頒發機構
2009年	中國築路機械六十年行業著名品牌獎	中國工程機械工業協會築路機械分會
	中國築路機械六十年行業技術創新獎	中國工程機械工業協會築路機械分會
	中國築路機械六十年行業發展貢獻獎	中國工程機械工業協會築路機械分會
2011年至 2014年	中國(本土)工程機械製造商50強	中國工程機械工業協會
	高新技術企業證書	河北省科學技術廳、河北省財政廳、河北省國家稅務局及河北省地方稅務局
2012年	突出貢獻理事單位	中國公路學會築路機械分會

業 務

年份	主要獎項／認證／認可	頒發機構
2012年至 2014年	全國先進適用機電產品 (型號4000及5000系列以 及再生設備)	中國設備管理協會
	全國售後服務先進單位	中國商業聯合會 中國保護消費者基金會 全國商品售後服務評價委員會
	首屆河北省工業設計獎 金獎	河北省工業和信息化廳及河北省 工業設計獎評獎工作委員會

牌照、許可證及批文

我們的中國法律顧問認為我們已取得對中國業務營運至關重要的所有必要牌照、許可證及批文。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有三幢總建築面積約19,260平方米的物業，我們取得該等物業的房屋所有權證。我們主要使用該等建築為儲蓄倉、工廠及辦公室建築。我們的中國法律顧問確認我們擁有該等物業的合法業權。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在香港租賃一幢總建築面積為2,080平方米的物業作辦公室用途以及中國租賃六幢總建築面積約為4,339.08平方米的物業，用作辦公室、生產設施及宿舍。就中國租賃物業而言，我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期該六幢物業的相關物業擁有人備有具效力的所有權擁有人證書。

業 務

土地

自有土地

截至最後實際可行日期，我們在中國河北省佔有一幅約100,435平方米的土地，我們已取得該土地的適當土地使用權證。經我們的中國法律顧問確認，我們合法擁有該幅100,435平方米土地的使用權。

租賃土地

截至最後實際可行日期，我們租賃了一幅約25.8畝的土地(相等於約17,200平方米)，作儲存半製成品及製成品的地方。經我們的中國法律顧問確認，截止最後實際可行日期土地的相關土地使用者備有具效力的土地使用權證書。

物業估值

截至2014年9月30日，我們並無賬面值佔總資產15%或以上的單一物業。因此，本文件獲豁免遵守上市規則及公司條例載入物業估值報告的規定。根據上市規則第5.01A條，倘上市申請人的物業業務及非物業業務賬面值分別低於1.0%及15.0%，招股章程可獲豁免遵守該規定。對於公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6章亦有同類豁免。

環境問題

我們受到中國國家和地方的環境保護法律及法規規管。更多詳情請參閱本文件「法律及法規」一節。

我們監察自身是否符合與噪音和固體廢物排放有關的相關環境法規，並根據適用法規設立了環境控制系統。就我們的工廠排放的廢水、廢氣和噪音，我們必須提交報告，並取得有關中國政府機關的排放許可證。我們還必須妥善處理在我們的生產過程中產生的危險固體廢物及採取措施以防止及控制產生的環境污染及危害。環保部門可不時檢查我們的生產基地，而我們必須遵守環保部門下達的各方面的操作指導。

此外，我們須於開始建設項目(如建設瀝青混合料攪拌設備相關的項目及我們的生產基地)前進行環境影響評估並獲得評估批准，於投產前完成檢驗及獲得環境保護竣工驗收。我們已採納環保手冊以監管本集團的環境相關事宜，包括廢物

業 務

管理、噪音、廢水排放、節能、排放以及一般環境監控的標準程序及法規。我們亦設有兩名環境主任以監督環保手冊的實施及符合性。

我們致力於保證有關僱員根據該等手冊、文件和規則進行環境管理工作。本集團已獲得ISO14001：2004環境管理體系認證，我們還得到當地環保局確認在我們的經營區域一直遵守適用的環境法律法規，並沒有違反該等法律及法規或受到任何處罰。

截至2012年和2013年12月31日止年度和截至2014年9月30日止九個月，我們的環保成本分別為約人民幣0.2百萬元、人民幣0.3百萬元和人民幣0.1百萬元。截至[2015年12月31日]止年度，預計我們的環保成本約為人民幣0.3百萬元。

健康與安全

我們亦須遵守由中國相關政府當局實施的工作安全法律及法規，並保持工作環境安全。我們於2013年9月獲得OHSAS 18001:2007職業健康安全管理體系的認證。我們已就我們的業務營運採用及實施職業健康和安全管理程序及措施，並確保我們所有僱員知悉我們的安全程序、保護設備程序及社會與環境責任。該等程序包括營運及安全控制程序、職業健康管理程序、設備操作和維護程序、緊急控制程序以及社會與環境責任指引。參與生產瀝青混合料攪拌設備的僱員須出席有關生產及工作地點安全的培訓課程，而具備專門知識的若干僱員須取得特種崗位品質控制證書。我們為僱員提供及規定彼等配備經定期測試的保護設備以確保安全。此外，我們向我們的員工提供一般健康和安全教育及培訓及定期進行應急演習。我們亦不時進行工作地點的安全檢查。

截至2012年及2013年12月31日止年度及2014年9月30日止九個月，分別只匯報7、7及4宗工傷事件。於業績記錄期間，我們並沒有因該等事件而向我們的僱員支付索賠或補償。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無在業務營運期間錄得任何導致死亡或嚴重受傷的意外。

業 務

保險

本集團在中國的保險政策覆蓋特定資產，包括我們的主要生產機器、設備、建築物及其裝修。我們亦在香港維持對車輛和若干辦公室設備的保險。我們的保險覆蓋自然災害，例如火災、雷擊、爆炸及水災等造成的損失。我們還按照中國相關法律和地方政府的要求為我們的員工購買社會保險。

我們並無投購產品責任保險、業務中斷保險、因彼等物業或相關業務引發意外的人身傷害或物業或環境破壞的第三方責任保險，這與我們認為的中國行業慣例一致。我們亦無投購戰爭或恐怖主義行為保險。我們相信我們的保險政策是適當的，並與中國的行業慣例一致。我們的中國法律顧問經作出合理查詢後，認為中國對保險範圍並無強制行業標準。我們的董事確認，截至最後實際可行日期我們並無作出或須繳付任何重大保險索償。

於業績記錄期間，我們並沒有錄得任何重大的保險賠償或有關我們產品的安全和質量的任何索賠。對於我們保險範圍的風險細節，請參閱本文件「風險因素」一節中「我們可能沒有購買足夠的保險」一段。

法律程序及合規

於業績記錄期間，遵守適用法律及規例的年度成本分別為人民幣73,000元、人民幣85,000元及人民幣96,000元。

於最後實際可行日期，就董事所知，我們概無涉及任何重大訴訟、仲裁、破產或收管程序或申索，亦無任何尚未了結或面臨的重大訴訟、仲裁、破產或收管程序或申索，其將對本公司經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

不合規事項

除下文披露者外，於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均已遵守對我們適用之法律及法規。下表載列於業績記錄期間過往不遵守適用法律及法規的若干事件的概要。董事相信，該等不合規事件(個別地或共同地)將不會對我們的經營或財務造成重大影響。

業 務

不合規事件	不合規的原因	懲罰相關法律及法規	整改行動及對本集團的潛在影響	防止日後違規及確保持續合規的措施
<p>社會保險及住房公積金</p> <p>我們並無完全支付部分員工的社會保險及住房公積金及按規定標準作出足夠供款。</p>	<p>我們當地的人力資源經理於有關時問並不熟識相關監管規定。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》，由於未對社會保險作出全額供款，有關部門應責令用人單位於規定期限內補償差額，並從未支付款項日期起按每日未支付款項金額的0.05%處以罰款。若於規定期限內未作出付款，有關行政部門應處以未支付款項金額一至三倍的罰款。</p> <p>根據中國《住房公積金管理條例》，由於未對住房公積金作出全額供款，住房公積金管理中心應責令用人單位於規定期限內進行付款及繳付按金；未於規定期限內做到的，應處以不少於人民幣10,000元及不超過人民幣50,000元的罰款或可向人民法院申請強制執行。</p>	<p>自2015年1月起，我們已經開始按照要求向全體員工提供社會保險及住房公積金供款。截至最後實際可行日期，(i)我們並無收到任何要求補償估計未支付供款，或我們亦無因為未支付而受到任何處罰；(ii)負責社會保險及住房公積金的部門已確認我們目前並無未支付社會保險及住房公積金。</p> <p>我們已就截至2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年9月30日止九個月的未支付社會保險及住房公積金作出撥備總額約人民幣990,000元、人民幣1,373,000元及人民幣1,537,000元。我們認為該金額足以涵蓋我們有關未支付的住房公積金及社會保險供款的債務。此外，我們各控股股東承諾補償我們由於本集團未能遵守有關社會保險及住房公積金供款相關法律、法規或規則而導致的任何損失或處罰。</p> <p>另外，由於有關部門已確認本集團在中國的公司並無任何未支付的社會保險及住房公積金，我們中國法律顧問告知，有關部門要求我們作出補償付款及對我們處以行政罰款的風險相對較低。</p>	<p>為確保社會保險及住房公積金供款的持續合規，指定人力資源人員已計算每月工資，包括計算社會保險和住房公積金的供款。人力資源經理將按月審查工資，並提交財務經理檢查，其後將提交予總經理審批。我們將定期審閱符合社會保險資格及住房公積金的員工名單，並向管理層上交名單作批准。我們將向名單上的所有員工的社會保險及住房公積金按適用法律和法規供款。我們亦將留意不時修訂的有關社會保險及住房公積金的適用法律和法規，以作出相應的供款調整。</p>

業 務

內部監控及企業管治措施

為持續改善我們的企業管治，防止再次出現不合規事件，我們擬採納或已採納以下措施：

- (i) 董事及高級管理層已參加有關適用法律及法規（包括我們的法律顧問在我們上市前提供的《上市規則》）的培訓課程。我們將繼續對我們不時聘用的法律顧問及／或任何適當認證機構將予提供的各種培訓作出安排，以向董事、高級管理層及相關僱員提供相關法律及法規的最新信息；
- (ii) 我們已於2015年1月任命杜光揚先生為我們的首席財務官，負責本集團的財務、內部監控及合規事宜。杜先生擁有逾14年的商業管理、審計、會計及內部監控經驗，是香港會計師公會會員。董事認為，杜先生在遵從適用法律及財務報告規定方面的專業技能和經驗可為本公司所用。請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節，了解杜先生的更多履歷詳情；
- (iii) 我們已成立內部控制委員會。該委員會的成員包括本集團不時的首席財務官（目前為杜光揚先生）、本集團不時的首席執行官助理（目前為吳寶鳳女士），而其職責包括監察我們執行本集團事務內部監控及合規的情況，並向董事會匯報等；
- (iv) 作為改善企業管治措施的一部分，本集團亦已成立由四名獨立非執行董事組成的審計委員會。審計委員會主要職責包括就本集團財務申報程序、內部監控及風險管理系統的效益向董事提供獨立審閱、監察審計程序，以及履行董事委派的其他職務及職責。我們擬透過確保管理層定期檢討相關企業管治措施以及各附屬公司及相應部門的實施以繼續加強我們的風險管理政策；
- (v) 根據上市規則第3A.19條，我們已任命申銀萬國融資（香港）有限公司擔任我們的合規顧問，自上市日期起開始生效。

經考慮上述由內部控制顧問建議的整改行動以及本集團為建立合適的內部控制系統以防止日後對相關法律及法規的不合規而作出的合理步驟，及該不合規事件並未及預計並不會對我們財政及經營方面造成重大影響，董事滿意與獨家保薦人同意我們採取的內部控制措施屬充足及有效，並認為不合規事件並無對上市規則第3.08及3.09條有關董事的適切型及上市規則第8.04條有關上市的適切性產生任何重大影響。