

業 務

概 覽

我們是一家具有國際營運的礦山設備和高空作業設備企業，旗下研發中心分佈於中國、日本及墨西哥，並且於中國及墨西哥設有製造設施。我們主要從事礦山、高空作業、物料搬運等領域機械設備的研發、設計、製造、銷售和服務。

我們始終專注於踐行全球化戰略、並持續建設服務全球客戶的能力體系。截至最後實際可行日期，我們於全球100多個國家和地區銷售我們的產品及解決方案，在亞洲、歐洲、非洲及美洲等關鍵市場佔有重要地位。此外，我們提供並持續加強配件供應及產品維修、保養、租賃、施工等一體化服務能力。我們一直緊貼全球範圍內各主要和新興市場的電動化和智能化趨勢。

我們的產品和解決方案

我們的產品及解決方案包含：

- **礦山設備**：涵蓋：(i) 礦山運輸設備；(ii) 礦用挖掘機；及(iii) 其他礦山輔助設備。該等產品覆蓋包括運輸、開採及輔助作業的全鏈條場景，為露天礦山場景提供全套解決方案；
- **高空作業設備**：涵蓋臂式及剪叉式等高空作業設備等產品系列，為建築、裝修、工業檢修等提供全套設備解決方案；
- **物料搬運機械**：涵蓋伸縮臂叉裝車及叉車產品，為工業物流提供低碳、高效解決方案；及
- **後市場服務及其他**：涵蓋配件供應、產品維修、保養、租賃及施工支援。

我們的電動化和智能化發展

我們亦專注於推動產品與解決方案的全面電動化、數字化及低碳轉型。我們的電動化技術發展堅持平台化開發和模塊化設計的戰略。我們不斷擴張於電池、電機及VCU控制系統產業鏈的佈局，全棧自研電動化平台核心技術。我們已在符合行業標準的3E+整車控制、電驅、安全系統、電池系統及車輛輔助系統等技術領域擁有成熟強大實力。截至最後實際可行日期，我們已完成開發並上市了約30款電動產品模型，涵蓋純電及混合動力。我們的混合動力解決方案並不限於柴電動力。我們亦已開發其他混合動力技術路線，使用甲醇發電支持電力驅動。我們的新能源礦山運輸設備銷量於2023年至2025年的複合年增長率達87.1%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們開發了中國第一款混合動力非公路寬體自卸車。

業 務

我們前瞻性佈局智能化技術和應用。我們通過多維智能構造智慧礦山解決方案，從線控系統到單車智能，不斷攻堅礦山設備和高空作業設備的智能化技術轉型。我們亦打造了專用車聯網平台，能夠對設備進行實時監控與智能調度、故障預警與診斷，賦能客戶礦山車隊管理，大幅降低客戶綜合管理成本。截至目前，我們的專用車聯網平台已實現逾41,000台礦山設備及接近70,000台高空作業設備網聯化，為客戶提供穩定高效的平台服務支持。我們已與多家礦山設備新能源技術新銳企業合作，截至2025年12月31日提供了合共近1,200台搭載智能化線控底盤的礦山設備，投放於多座礦山，打造了多個智慧礦山項目。

競爭優勢

自主研發能力，打造技術護城河

我們從創立以來即以持續投入創新和科技。持續創新使得我們能夠先進產品和技術來定義行業，構築強大的礦山設備和高空作業設備技術平台能力。我們恪守「研發必須面向市場，研發必須與客戶需求相結合」的研發活動方針。我們打造全球研發體系，在中國內地、日本及墨西哥等主要國家和地區建立團隊，以更好地服務本地客戶及吸引本地人才。憑藉我們的全球研發資源，我們已建立成熟而實力強勁的全球研發團隊，包括8大獨立產品研究院、1個智能網聯研究院、1個數字仿真研究院、2大製造技術研究院、1個新能源工程研究中心，以及1個礦山車輛測試中心。我們亦營運一家國家工信部認證的工業設計中心，彙聚高精尖技術人才。

於往績記錄期間，我們投入約人民幣11億元進行研發。截至2025年12月31日，我們已有650項專利授權，其中於全球獲授予超過120項發明專利。我們的各類代表性產品與重大技術成果屢獲各類省部級嘉，包括獎2項中國機械工業科學技術獎。我們亦積極參與各類行業標準的制定，主導及參與制定15項國家標準，以及5項團體標準。

我們已開發出多元化技術體系：(i)在礦山設備方面，我們的3E+整車控制系統及多功能基礎軟件平台降低了單台設備成本及提升了能效。我們的智能安全技術(如電機控制冗餘保護技術、坡道智能輔助技術、安全冗餘系統自動介入和扭矩安全控制技術)確保安全作業。我們的集成式熱管理系統解決了系統集成難題，而水冷增壓器技術能夠實現大功率增程發動機頻繁啟停；(ii)在高空作業設備和物料搬運機械方面，我們專注於小型輕量化、大型高質化、產品國際化、全系列化、電動化開展，以滿足國際市場的多元化需要。我們亦掌握集成式中央驅動系統、智能安全控制、四輪自動對中、制動能量回收、線速度恒定控制及電動調平等技術，大幅提升了作業效率，推動了高空作業設備的電動化發展。請參閱「業務—我們的技術」。

深耕場景的產品佈局，使電動化、智能化革新成為可能

我們專注服務礦山場景和高空作業等工程場景，打造了深度覆蓋的產品矩陣。我們面向礦山作業場景，提供從礦山開採設備到運輸設備的全生產作業鏈條產品，並提供灑水車等礦山輔助設備，協助客戶進行高效、高質量的礦山作業。

業 務

我們進一步進入礦山岩石設備領域，開發鉸卡、大噸位非公路礦用自卸車及電控礦用挖掘機等，為礦山作業提供一站式解決方案。我們亦提供種類齊全的高空作業設備及物料搬運機械，專為建築、工業維護及物流業務而設計。我們的產品組合讓我們可持續拓展客戶價值，並在全行業推動電動化和智能化。

我們已開發純電、混合動力等多種新能源技術路線和充電、換電、超充多種模式的礦山設備、高空作業設備和物料搬運機械，兼具超強動力、極致安全與全生命周期經濟性，為客戶各種工況提供更具能源效益的解決方案。我們已推出自主研發的線控底盤礦山運輸設備，並與無人駕駛公司合作，為礦業客戶提供智能駕駛解決方案。我們的線控底盤礦山設備可幫助客戶降低安全風險，提高營運效率。

不斷深化的全球化佈局及卓越服務

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國機械設備行業全球化的先行者。我們從「產品出海」成功躍升至「產業落地」與「全球運營」，以貼近市場的理念構築我們可持續增長的堅實底座。

全球銷售佈局

憑藉全球研發和產品開發能力體系，我們在國際市場展現出強大的競爭力。截至最後實際可行日期，我們於全球100多個國家和地區銷售我們的產品及解決方案。於2025年，我們的客戶覆蓋全球前十大租賃商客戶的60%，其中與全球第一大高空作業設備租賃商已連續合作五年。我們的礦山設備參與「一帶一路」諸多標誌性項目工程建設，包括中巴經濟走廊、新加坡機場等。

全球產能落地

我們於2023年在墨西哥建成了設計產能達3.3萬台的高空作業設備生產基地，從核心零部件本地化採購、模塊化精準組裝，到成品合規檢測全流程自主可控，構建起「配件－整機組裝－質量核驗」的本地化生產閉環。我們致力於持續構建「就近生產、快速交付、即時服務」，夯實全球市場競爭優勢。

全球服務網絡

我們擁有16個全球營銷服務中心、超過400個全球服務網點、16個全球配件倉庫，廣泛覆蓋了亞洲、歐洲、非洲及美洲等重要物流樞紐及關鍵市場，構築起深入而全面的全球運營網絡。我們實施「卓越服務品牌」戰略，致力於為客戶帶來全生命周期的卓越服務體驗，我們建立了專業的本地化服務配件保障能力，包括派遣專業的服務工程師常駐現場、招聘本地化服務隊伍、發展服務站、建設本地配件倉庫等。截至最後實際可行日期，我們已於海外設立逾300個高空作業設備服務網點及逾100個礦山設備服務網點，兩條產品線的48小時現場故障維修率均超過90%。我們重視對客戶的專業化賦能，提供服務一整套解決方案，賦能客戶高效、低成本運營。

智能製造能力及全球化供應鏈生態共同打造「臨工可靠」

秉承「可靠承載重托」的企業擔當，我們憑藉卓越的品質與極高的可靠性打造了業內認可的「臨工」品牌。我們聚焦先進製造技術，以精益化、標準化、自動化為基礎，打造敏捷製造能力，確保品質。

業 務

我們傾力打造數化工廠項目，對工廠進行智能化升級。我們的智能塗裝生產線採用集拋丸處理、陰極電泳和粉末噴塗於一體的組合工藝。我們的數字化車間採用模塊化設計，標準化生產的方式建造，具有工藝路線最短化、生產作業高度自動化、輕勞化、柔性化、智能化的特點，獲山東省工業和信息化廳評為山東省數字化車間。我們建成並運行四期光伏項目，年發電量220萬千瓦時，年碳減排2,202噸。

我們在選擇合作供應商和本地渠道合作夥伴時秉承著嚴格的篩選標準，並會進行年度考核以維持可靠的全球供應商基礎。我們亦就產品的整個生命週期實施嚴格的質量控制體系，並已於不同司法管轄區取得多項品質認證。我們獲得工業與信息化部和中國工業經濟聯合會頒發的國家級「製造業單項冠軍」等殊榮。我們積極參與「一帶一路」沿線國家的重大項目施工建設，包括但不限於蒙古、巴基斯坦、哈薩克斯坦、印度尼西亞、越南、緬甸、印度、沙特等國家的重要礦山工程建設，彰顯我們卓越的產品可靠和全球品牌力。

穩定且經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊多年來持續深耕機械設備行業，行業平均從業經驗超14年，具備豐富的經驗，從而深入理解市場趨勢和客戶需求，確保業務的穩健發展。我們的管理團隊在全球化拓展中實行研發、產能、銷售、服務全鏈條本地化佈局，從而推動行業長期發展、並持續提升中國企業在全球範圍內的領先競爭力。

我們恪守「效率至上，科技領先」的核心價值觀，提倡並弘揚勤奮、敬業、務實、創新的企業精神。優秀的企業文化引領我們建立了一套行之有效的經營管理體系，根據不同工作要求配備專業的管理人才，進行精細化管理。通過內部培養和外部引進的方式，不斷充實生產、技術、營銷、管理等高端人才，完善薪酬激勵體系，健全人才隊伍培養，持續提升全球化發展和運營能力。

戰略

我們擬奉行以下戰略，以追求持續發展並實現我們的願景。

堅持以客戶為中心，拓展客戶價值，鞏固全球領導者品牌地位

我們將持續聚焦於礦山、高空作業設備和物料搬運領域，以客戶為中心，持續加強和擴充產品和解決方案，為客戶創造更大價值。我們持續投入下游場景深耕，進一步延伸礦山從開採到運輸到輔助機械的全鏈條產品線、以及高空作業的全場景覆蓋拓展。我們亦積極進入叉車等物料搬運市場，以平台化技術和客戶拓展能力實現業務快速拓張。

業 務

此外，我們專注於全面提升配件和服務能力，為客戶帶來全生命周期的卓越服務體驗。我們將持續完善後市場配件供應體系和服務能力建設，快速響應、全方位覆蓋客戶從設備使用到運維的全流程需求。我們將持續鞏固在礦山設備和高空作業設備領域的行業地位，不斷加大全球化市場開發投入，從產品、研發、使用、後市場服務等多維度持續深化與客戶的合作關係，提升產品的全球影響力和市場份額。

堅持智能化和電動化技術投入

我們將積極擁抱電動化與智能化發展機遇，以多元化的技術佈局、模塊化的技術平台、靈活豐富的技術方案滿足不同客戶在差異化場景下的應用需求，以持續的技術創新提升產品的安全性、可靠性、節能性、高效性、性價比和智能化。我們專注於打造專有核心技術，持續引領行業技術進步。

依託在電動化與智能化技術的領先佈局與深厚積累，我們將推進全系列礦山設備、高空作業設備和物料搬運機械的新產品開發，包括全系列新能源非公路寬體自卸車、混合動力鉸接式卡車等礦山設備，全系列混合動力、純電動、智能升降工作平台等高空作業設備，自動化高空作業機器人，多能源、多工況叉裝車和叉車等。我們將堅持智能化產品和平台投入，一方面持續投入AI、5G等先進技術，提升核心設備智能化水平的同時，引領提升全行業的安全升級和降本增效；另一方面，我們將持續構建和拓展智能運營和網聯化平台，全面提升線控底盤技術及礦山車隊管理水平，致力於為客戶提供一站式智能解決方案。

堅持全球化戰略

我們將持續深化全球化發展佈局，不斷提升海外市場佔有率及「臨工」品牌的全球影響力。

- **全球化人才：**人才是企業第一生產力，我們聚焦多層次人才建設，持續進化經營和管理能力，旨在為搭建全球化平台構建堅實基礎。
- **全球化產品：**我們將因地制宜地實施研發和產品開發策略，為全球客戶提供最適合的產品和解決方案，加速我們的產品在全球不同市場的滲透。
- **全球化製造：**我們將進一步擴大全球區域化產能建設，提升全球戰略市場的響應能力。我們將持續加大投入數字化工廠建設，進一步深化數字化技術在生產安排、生產管理和產品質檢等全流程的應用。
- **全球化服務：**我們將加速全球化服務佈局，依託我們覆蓋16個國家的營銷與服務網絡佈局，強化「智能服務及本地化運營」雙輪驅動戰略。

持續關注ESG

我們始終將可持續發展作為核心戰略之一，積極響應碳達峰、碳中和的政策，在綠色製造、新能源產品以及綠色施工等方面開展了一系列的綠色低碳實踐。我們以純電動技術為突破方向，已開發節能超過15%的混能產品，並打造零排放工廠，踐行綠色使命，持續引領綠色轉型發展。

我們通過礦山綠化、精準扶貧等行動，探索ESG實踐與產業發展的深度融合。我們榮獲「ESG年度清潔能源和科技創新先鋒」獎項，我們的歐洲附屬公司榮膺歐洲EcoVadis銀獎，可持續發展績效躋身全球前9%。

業 務

展望未來，我們將持續以高規格的ESG標準加速全球可持續發展進程。我們將繼續打造零排放工廠，在生產運營中擴大使用清潔電力的比重，通過智能化的設備和技術實現節能降碳。我們將與供應鏈合作，推進全產業鏈的碳減排，推動零部件、廢舊設備回收再利用，優化資源循環；用數字化手段監控能耗與排放，打造綠色產業鏈標杆，助力行業綠色發展和「雙碳」目標實現。

我們的產品和解決方案

我們的產品組合包括：(i) 礦山設備，包括：(a) 礦山運輸設備，涵蓋非公路寬體自卸車、礦用自卸車及鉸接式卡車；(b) 礦用挖掘機；及(c) 其他礦山輔助設備，包括酒水車；(ii) 高空作業設備，包括剪叉式高空作業設備及臂式高空作業設備；(iii) 物料搬運機械，包括伸縮臂叉裝車及叉車；及(iv) 後市場服務及其他等。有關我們按產品類型劃分的收入明細詳情，請參閱「財務資料 — 我們經營業績主要組成部分說明 — 收入 — 按業務分部劃分的收入」。

下圖展示我們的主要產品的應用場景：



業 務

下表載列所示年度按我們產品的能源來源劃分的收入明細，以絕對金額及佔收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
礦山設備						
純電及混合動力 ⁽¹⁾ ...	400,894	4.1	979,740	8.1	1,895,184	18.7
燃料驅動.....	4,547,181	45.9	6,192,811	51.5	4,107,185	40.4
小計.....	4,948,075	50.0	7,172,551	59.6	6,002,369	59.1
高空作業設備						
純電.....	3,144,999	31.8	2,635,244	22.0	1,913,285	18.9
燃料驅動.....	784,420	7.9	1,157,574	9.6	776,328	7.6
小計.....	3,929,419	39.7	3,792,818	31.6	2,689,613	26.5
物料搬運機械						
純電.....	—	—	219	0.0	24,081	0.2
燃料驅動.....	140,430	1.4	231,055	1.9	318,667	3.2
小計.....	140,430	1.4	231,274	1.9	342,748	3.4
後市場服務及						
其他 ⁽²⁾	879,196	8.9	831,609	6.9	1,113,355	11.0
總計.....	9,897,120	100.0	12,028,252	100.0	10,148,085	100.0

附註：

(1) 我們已開發出包含純電及混合動力型號的新能源礦山設備。我們的混合動力解決方案指柴油—電動及甲醇—電動動力。

(2) 後市場服務及其他包括後市場服務及配件銷售。

於往績記錄期間，我們來自純電及混合動力礦山設備的收入分別為人民幣400.9百萬元、人民幣979.7百萬元及人民幣1,895.2百萬元。收入增長主要由於：(i)市場需求的增長，此增長主要受以下因素驅動：(a)新能源礦山運輸設備市場滲透率提升；(b)我們的純電及混合動力型號具備成本效益優勢，能夠顯著降低能耗及邊際營運成本，使客戶在設備生命週期內減少增量成本；及(ii)與燃油礦山設備相比，新能源礦山設備的平均售價較高。有關產品價格區間詳情，請參閱「業務—我們的產品和解決方案—礦山設備」。根據弗若斯特沙利文的資料，自2022年起，新能源機型已成為中國高空作業設備行業的主流選擇。我們來自純電高空作業設備的收入由2023年的人民幣3,145.0百萬元減少至2024年的人民幣2,635.2百萬元，並進一步減少至2025年的人民幣1,913.3百萬元，主要由於中國高空作業設備產業整體面臨市場競爭加劇及採購活動減少。有關中國高空作業設備行業的市場規模，請參見「行業概覽—全球高空作業設備市場概覽」。

業 務

下表載列按所示期間海外收入按各洲劃分的明細，以絕對金額及佔收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
中國內地.....	6,709,558	67.8	7,629,713	63.4	4,938,619	48.7
海外.....	3,187,562	32.2	4,398,539	36.6	5,209,466	51.3
亞洲(不包括中國						
內地) ⁽¹⁾	993,120	10.0	1,658,685	13.8	1,664,620	16.4
歐洲) ⁽²⁾	1,165,154	11.8	1,667,590	13.8	1,037,620	10.2
非洲) ⁽³⁾	478,348	4.8	463,759	3.9	1,257,986	12.4
美洲) ⁽⁴⁾	470,062	4.8	432,371	3.6	1,073,294	10.6
大洋洲) ⁽⁵⁾	80,878	0.8	176,134	1.5	175,946	1.7
總計.....	<u>9,897,120</u>	<u>100.0</u>	<u>12,028,252</u>	<u>100.0</u>	<u>10,148,085</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 我們對亞洲(中國內地除外)的銷售包括(其中包括)對印度尼西亞、越南及香港的銷售。
- (2) 我們對歐洲的銷售包括(其中包括)對俄羅斯、西班牙及英國的銷售。
- (3) 我們對非洲的銷售包括(其中包括)對剛果共和國、南非及贊比亞的銷售。
- (4) 我們對美洲的銷售包括(其中包括)對美國、墨西哥及加拿大的銷售。
- (5) 我們對大洋洲的銷售包括(其中包括)對澳大利亞的銷售。

主要運營數據

下表載列所示期間內按產品類型劃分的銷量及平均售價(平均售價)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
		(人民幣		(人民幣		(人民幣
	(台)	千元)	(台)	千元)	(台)	千元)
礦山設備.....	6,210	797	7,745	926	5,179	1,159
高空作業設備.....	35,029	112	24,002	158	16,780	160
物料搬運機械.....	302	465	515	449	856	400
總計.....	<u>41,541</u>	<u>238</u>	<u>32,262</u>	<u>373</u>	<u>22,815</u>	<u>445</u>

業 務

於2023年、2024年及2025年，我們採礦設備的平均售價為人民幣797,000元、人民幣926,000元及人民幣1,159,000元。有關升高主要由於：(i)印度尼西亞、巴西等海外市場的銷售佔比提升；及(ii)價格較高的新能源及大型設備的推出及銷售所致。我們採礦設備的銷量由2023年的6,210台上升至2024年的7,745台，主要由於市場需求成長，由下列因素驅動：(i)內蒙古及山西等省份新礦場的投產；以及(ii)我們通過建立新的海外(特別是在印度尼西亞及巴西)銷售渠道持續拓展海外銷售網絡，尤其是透過我們發展成熟的當地附屬公司業務及本地團隊擴展，以及我們的本地經銷安排。具體而言，我們的海外收入佔比由2023年的32.2%提升至2024年的36.6%。於2025年，我們礦山設備的銷量下跌至5,179台，主要由於中國煤價下跌導致煤炭開採行業的下游需求減少。有關煤價影響的詳情，請參閱「行業概覽—成本分析」。

於2023年、2024年及2025年，我們高空作業設備的平均售價為人民幣112,000元、人民幣158,000元及人民幣160,000元。平均售價升高主要由於售價較高的臂式高空作業設備及大型高空作業設備銷售佔比提升及海外銷售增加所致。我們高空作業設備的銷量由2023年的35,029台下降至2024年的24,002台及2025年的16,780台，主要由於：(i)客戶的偏好由剪叉式高空作業設備轉向臂式高空作業設備導致剪叉式高空作業設備銷量下降；(ii)在市場規模於同期整體萎縮約7.7%的背景下，中國市場競爭加劇及行業採購活動減少；(iii)國內主要租賃公司歷經數年大規模擴張後面臨市場飽和，使我們的國內客戶調整採購計劃；及(iv)我們決定不參與激進的價格競爭而保持我們的產品質量。有關市場競爭的詳情，請參閱「行業概覽—全球高空作業設備市場概覽」。

於2023年、2024年及2025年，我們物料搬運機械的平均售價分別為人民幣465,000元、人民幣449,000元及人民幣400,000元。該下降主要由於售價較低的伸縮臂叉裝車及叉車銷售佔比上升。根據弗若斯特沙利文的資料，物料搬運機械的平均售價下降於行業內屬常見，主要由於物流自動化在下游領域的普及推動了入門級與低價設備的需求增長，此類物流自動化系統通常僅需以入門級物料搬運機械取代手動搬運方法。我們物料搬運機械的銷量由2023年的302台增加至2024年的515台，主要原因為我們建立新的銷售渠道並投入更多資源以推廣及銷售物料搬運機械。我們物料搬運機械的銷量由2024年的515台增加至2025年的856台，主要由於：(i)2025年我們拓展美洲及歐洲等海外市場；及(ii)推出新型伸縮臂叉裝車及叉車。

我們各類產品的平均售價主要取決於其技術及製造工藝的複雜程度以及原材料成本。例如，高空作業設備的製造相對容易，由於設計結構更為簡化且原材料成本降低。加上行業競爭加劇，所有該等因素導致銷售價格下降。我們不同產品的利用率主要隨不同產品的市場需求而波動，並不受不同產品平均售價波動所影響。進一步詳情請參閱「一製造—製造設施」。

業 務

礦山設備

於往績記錄期間，我們製造及銷售的礦山設備包括：(i)礦山運輸設備，包括柴動非公路寬體自卸車、新能源非公路寬體自卸車、礦用自卸車及鉸接式卡車；(ii)礦用挖掘機；及(iii)其他礦山輔助機械，包括酒水車。我們的其他輔助礦山機械為礦場作業提供基本支援，包括道路酒水、抑塵、消防及工業用水輸送。我們的其他礦山輔助機械可與卡車結合，成為可應對不同客戶需要的全面整合礦山解決方案。

礦山運輸設備

非公路寬體自卸車

非公路寬體自卸車廣泛應用於礦山作業、大型基礎設施項目和港口物流，是我們的旗艦產品。在非公路寬體自卸車廣泛應用之前，採礦業的主要運輸解決方案是重型卡車和礦用自卸車。雖然重型卡車經濟高效且適合公路路況，但因安全性和耐用性的限制，它們在採礦環境中表現不佳。礦用自卸車雖專為崎嶇地形設計，有效載荷能力高，但通常價格昂貴，對於中小型礦山而言並不經濟實用。

推出非公路寬體自卸車，將重型卡車與工程機械核心技術進行系統化集成設計，有效解決了行業痛點。我們的非公路寬體自卸車包括柴動及新能源兩大類別。

案例分析：

透過採用整體性解決方案而非局部改良，我們的非公路寬體自卸車有效解決了行業痛點：既克服了工程機械在行駛舒適性與傳動系統可靠性方面的局限，又突破了重型卡車在越野高負載工況下結構強度與耐久性不足的難題。這一整合解決方案曾專為巴基斯坦塔爾煤礦發電項目量身打造，針對其高溫、重塵、高腐蝕及嚴苛越野載重等極端作業環境進行定制部署。例如，我們基於45°C沙漠作業環境重新設計引擎冷卻及空調系統，使冷卻及空調表現提升28.6%。我們引進專為沙漠環境設計的空氣過濾系統，使主濾芯的有效過濾效率提升10%至15%，並將其使用壽命延長兩至三倍。我們亦採用強化防腐蝕塗層系統，使整體抗腐蝕能力較業界標準提升逾116%。此外，我們打造高強度大截面車架，並搭配定製化傳動系統、車軸及懸掛系統。該等改進使卡車平均首次故障里程增加約77%，同時大幅降低維修頻率並提升整體可靠性。

業 務

柴動非公路寬體自卸車

於往績記錄期間，我們主要生產及銷售兩大系列的柴動非公路寬體自卸車，涵蓋超過15個車型。於往績記錄期間，我們柴動非公路寬體自卸車的價格區間普遍介於人民幣650千元至人民幣1,600千元之間。下表載列我們柴動非公路寬體自卸車的詳情：

系列	MT(右置/左置寬體駕駛室)	CMT(中置駕駛室)
主要特點.....	• 全液壓轉向系統，轉向操作力較機械轉向降低70%。 • 前懸架採用主簧、橡膠副簧結構、推力桿結構，後方則為免維護的平衡樑結構，配備橫向拉桿，提升整車可靠性。 • 配備雙腔油箱、低油耗動力曲線、專用驅動橋及優化的傳動軸角度，確保傳動系統持久穩定。	• 基於MT系列打造，配備全新自主設計的中央駕駛室，採用四點懸掛系統與氣懸浮座椅，顯著提升駕駛舒適度。 • 專為海外中高端客戶量身打造，滿足對卓越性能的需求。
應用場景.....	露天採礦作業，包括礫石開採、混合土岩環境、大型採石場、露天煤礦和金屬礦	
代表型號.....	MT126H	CMT96A
規格	車軸配置：6x4 動力系統：柴油 功率：566千瓦 額定載荷：90噸 貨櫃容積：56.5立方米(堆疊裝載)	車軸配置：6x6 動力系統：柴油 機功率：562千瓦 額定載荷：50噸 貨櫃容積：39立方米(堆疊裝載)

插圖



業 務

新能源非公路寬體自卸車

我們開發了一系列新能源非公路寬體自卸車，備有純電動型號及混合動力型號。可比相同的運輸工況下，我們的混合動力非公路寬體自卸車較傳統柴動非公路寬體自卸車使用的能源節省超過15%。

我們的純電動非公路寬體自卸車採用專為採礦作業設計的高功率牽引電池和驅動系統。該解決方案不僅滿足了運輸能力要求，還提供了一種綠色且具明顯運營成本效益的替代方案。然而，純電動非公路寬體自卸車續航里程有限，並且需要高功率充電或電池更換基礎設施，這可能並不適合所有運營商。因此，我們於2020年開發了一種結合電力和柴油動力的混合動力解決方案，即混合動力非公路寬體自卸車。我們的混合動力非公路寬體自卸車使用車載內燃機(ICE)為高功率牽引電池供電，確保無論車輛處於何種運行狀態，內燃機都能以最佳能量轉換效率運行，從而實現了性能和能源效率之間的最佳平衡。我們的混合動力解決方案並不局限於柴電動力。我們亦已開發其他混合動力技術路線，使用甲醇發電及支持電力驅動。往績記錄期間，我們新能源非公路寬體自卸車的價格區間普遍介於人民幣1,120千元至人民幣2,170千元之間。

業 務

下表載列我們新能源非公路寬體自卸車的詳情：

產品類型	MTE (純電動型號)	MTH (混合動力型號)
主要特點.....	• 安全性：符合3S技術標準，配備結構優化的鋰電池組、HAC坡道起步輔助系統及冗餘制動系統。 • 高可靠性：搭載臨工五合一控制器、加強型車架及礦區專用3AMT變速箱，關鍵部件壽命超過十年。 • 高能效：搭載高效電機、大功率充電系統及3E+整車控制系統。 • 重載下坡工況下實現能量回收，7%坡度可支持充電一次運行三日，9%坡度可使車輛近乎實現「永動」運行。	• 自主研發的高功率增程混合動力系統，取代傳統AT變速箱，具備更高可靠性，降低購置與運營成本。 • 3E+整車控制系統，通過定制化能耗策略實現超過20%的整體節能。 • 礦區專用高可靠性底盤，採用大截面車架設計。
應用場景.....	各類中大型露天採礦作業	
代表車型.....	MTE116H	MTH126 (N)
規格	車軸配置：6x4 動力系統：電動 動力源：插電式充電／超快速充電 電池容量：704千瓦時 驅動功率：500千瓦 貨櫃容積：48立方米(堆疊裝載)	車軸配置：6x4 動力系統：混合 動力源：305千瓦增程混合動力系統 電池容量：117千瓦時／176千瓦時 驅動功率：500千瓦 貨櫃容積：47立方米(平放裝載)
插圖		

業 務

礦用自卸車及鉸接式卡車

我們的礦用自卸車採用全車油氣懸架系統，地形適應性增強。它配備剛性焊接車架和高扭矩傳動系統，進一步提升了其在複雜地形滿載作業時的性能和可靠性。在一系列新結構和新技術的支持下，我們的礦用自卸車可提供更高的額定荷載，並具有巨大的未來荷載擴展潛力。

我們還將新能源技術融入我們的產品，包括栽有的電池、電機及可實現高效能量轉換和回收的VCU控制系統，以及先進的熱管理系統，與柴油礦用自卸車相比，可實現節能超過15%。於往績記錄期間，我們礦用自卸車的價格區間普遍介於人民幣1,710千元至人民幣2,870千元之間。

我們的鉸接式卡車配備高強度焊接式分體式底盤。前後貨廂透過鉸接式連接結構實現前後車架靈活轉向與樞軸轉動。此設計賦予車輛卓越的越野與機動性能。此外，卡車搭載6×6全輪驅動系統，能在惡劣作業環境中發揮極致行駛效能。我們的鉸接式卡車專為氣候與地形嚴苛的礦區作業設計，適用於泥濘、濕滑且崎嶇不平的道路環境。於往績記錄期間，我們鉸接式卡車代表型號的價格區間普遍介於人民幣1,980千元至人民幣3,200千元之間。

業務				
產品類型	RTH	RTE	UT	AT
主要特點.....	- 更高的額定載荷與整車重量。 - 配備雙油缸液壓中舉系統，實現更快速高效的卸料作業。 - 全油氣平衡懸掛系統，具備卓越的地形適應能力。 - 配置高安全系數的剛性焊接車架和大扭矩，確保在複雜路況下行駛的安全性 and 可靠性。		- 採用線控轉向與制動系統，搭配整合式感測器與車輛電子控制單元 (VECU)。 - 擁有六大核心技術：精準轉向、內嵌位移感測器的電液整合閥、影像識別、多感測器融合、遠端操控，以及高精度導航。	- 配備高強度焊接式分段車架，通過鉸接式連接結構實現前後車架的靈活轉向與樞軸擺動。 - 搭載6×6全輪驅動系統，具備卓越的越野性能與機動性能。
應用場景.....	各類中大型露天採礦作業			
代表車型.....	RTH136 (出口型號：RTH100)	RTE136	UTE136	AT40
規格	車軸配置：6x4 動力系統：混合 動力源：305千瓦增程混合動力系統 電池容量：117千瓦時/207千瓦時 驅動功率：500千瓦/620千瓦 貨櫃容積：61立方米 (堆疊裝載)	車軸配置：6x4 動力系統：電動 動力源：插電式充電/電池更換/超快速充電 電池容量：801千瓦時/872千瓦時/1,056千瓦時 驅動功率：620千瓦 貨櫃容積：65立方米 (堆疊裝載)	車軸配置：6x4 動力系統：電動 動力源：插電式充電/超快速充電 電池容量：872千瓦時 驅動功率：620千瓦 貨櫃容積：66立方米 (堆疊裝載)	車軸配置：6x6 動力系統：柴油 功率：562千瓦 額定載荷：40噸 貨櫃容積：24立方米 (堆疊裝載)
插圖				

業 務

礦用挖掘機

與標準挖掘機相比，我們的礦用挖掘機在其工作質量和鏟斗容量方面有顯著提升。傳統挖掘機專為城市建設而設計，而我們的專用車型則專為崎嶇的採礦環境打造。我們的礦用挖掘機工作質量超過100噸，能夠勝任重型採礦作業。於往績記錄期間，我們礦用挖掘機的價格區間普遍介於人民幣2,880千元至人民幣7,000千元之間。

下表載列我們礦用挖掘機的詳情：

產品類型	礦用挖掘機
主要特點.....	• 高功率發動機搭配正流液壓系統，提升裝載效率，降低油耗。 • 大臂與斗桿油缸配備油缸防爆安全閥與再生閥，兼具能量回收與安全防護雙重優勢。 • 全電子正流與開式液壓系統協同比例控制，操作更精準，配備V-ECU，實現實時監控與故障診斷。 • 獨立開式迴轉系統與智能流量合流技術，實現快速平穩的複合動作。 • 比例控制散熱系統，搭配風扇反吹功能，實現快速散熱器清潔，保障系統穩定。
應用場景.....	礦物開採和運輸
代表車型.....	ME136
規格	工作質量：126噸 鏟斗挖掘力：644 kN 斗杆挖掘力：570 kN 引擎功率：567千瓦 鏟斗容量：7.5立方米
插圖	

業 務

其他礦山輔助設備

於往績記錄期間，我們還製造及銷售其他礦山輔助設備，包括灑水車。礦山輔助設備是基於我們非公路寬體自卸車改裝而成，集成了水箱、管路、氣動、液壓和電氣系統等部件。礦山輔助設備專為關鍵採礦現場作業而設計，包括道路灑水、抑塵、消防和工業供水。通過與主要運輸及挖掘機械協同作業，實現全面整合且高效的礦山作業解決方案。

為更有效管理售後營運與行政成本，客戶日益傾向向單一整合設備供應商採購非公路混合動力寬體自卸車、礦用挖掘機及輔助礦山機械的完整套裝方案。因此，我們的綜合採礦解決方案透過有效滿足此需求，已獲得市場廣泛認可。於往績記錄期間，我們其他礦山輔助設備的價格區間普遍介於人民幣410千元至人民幣1,232千元之間。

下表載列其他礦山輔助設備的詳情：

產品類型	灑水車
應用場景.....	礦場灑水
代表車型.....	MS50(H)
主要特點和規格 ...	車軸配置：6x4 動力系統：柴油 功率：338千瓦 裝載容量：46立方米
插圖	

高空作業設備

高空作業設備是專為高空施工、安裝、維護及清潔作業等場景設計的專用設備。它們能夠安全地將人員、工具和材料提升至指定高度。於往績記錄期間，我們主要製造剪叉式高空作業設備及臂式高空作業設備，具有靈活的起重機構和推進系統，可適應不同的作業場景。

我們的高空作業設備提供雙動力選擇，包括內燃機和電機驅動。我們的內燃機型號動力強勁，尤其適用於重載和戶外工業應用。電動型號採用電池驅動，零排放、低噪音，是室內環境首選的環保解決方案。我們的高空作業設備是傳統高空作業設備的現代化替代方案。吊籃、腳手架等高空作業設備，顯著提升高空作業的安全性和效率，廣泛應用於施工、鋼結構安裝、裝飾裝修、建築外牆清洗、大型設備製造及維修、市政基礎設施維護、園林綠化工程以及商業地產、機場、交通樞紐等。

業 務

剪叉式高空作業設備

我們的剪叉式高空作業設備具有優異的穩定性和載重能力，根據尺寸規格提供室內及室外多種應用型號。該平台可在最大工作高度範圍內實現全高度自行行走，有效提升現場作業效率，並配備全面的安全保護功能以確保操作安全便捷。剪叉組件採用優化的框架設計，在剛性與靈活性之間取得平衡，配置比例閥控制舉升系統，提供平穩、精準且舒適的運作體驗。集成故障診斷系統進一步提高設備運作可靠性和可維護性、提升整體的機器效率，而產品線零部件的高通用性有助於降低維護成本。

除了標準款剪叉式高空作業設備，我們還推出了專為複雜工況設計的越野剪叉式高空作業設備。產品配置四輪驅動動力系統並採用前橋浮動的懸架裝置，能在崎嶇路面流暢穩定行走，配置雙延伸平台，有效擴大作業範圍，並配置稱重傳感器，通過實時監測平台載重進一步保障產品安全性。於往績記錄期間，我們的剪叉式高空作業設備價格範圍一般介乎人民幣29千元至人民幣930千元。

下表載列我們剪叉式高空作業設備的詳情：

系列	剪叉式	越野剪叉式	桅柱式高空作業設備
應用場景.....	標準工作環境中進行維護、裝修和施工任務	在具有挑戰性的地面條件和複雜的工作環境中進行維護、裝修和施工作業	室內外狹小空間高空作業
代表車型.....	S0607-2	SR1623D-2	M0810JE
主要特點和規格.....	最大作業高度：7.8米 額定載荷：230公斤 動力源：電池供電 驅動方式：液壓驅動 特點： -坑窪保護 -比例升力控制 -重力下降並帶有安全警報 -可擴展平台	最大作業高度：18米 額定載荷：680公斤 動力源：發動機驅動 驅動方式：液壓驅動 特點： -一鍵調平支腿 -雙向延伸平台 -超載報警，比例升程控制 -重力下降並帶有安全警報	最大作業高度：10米 額定載荷：200公斤 動力源：無刷交流電機（免維護） 特點： -最大水平延伸：3.2米 -零尾擺動，便利狹小空間裝運 -智能觸屏控制
插圖.....			

業 務

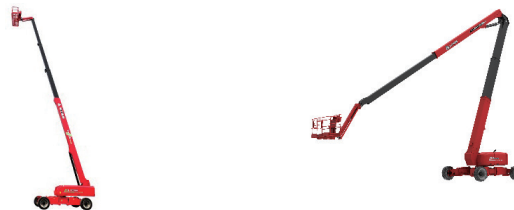
臂式高空作業設備

我們的曲臂式高空作業設備支持全高度自行走功能，配置多重安全系統，確保操作便捷與作業安全。產品採用零尾擺佈置及結構緊湊，最理想用於狹小空間作業；配置開式液壓系統與電機控制相結合，可精準實現複合動作。配置單點稱重系統，精度高，有效將使用故障率降至最低。配置平台防擠壓裝置，在受到擠壓危險時停機保護，進一步強化操作人員安全保障。於往績記錄期間，我們的臂式高空作業設備價格範圍一般介乎人民幣156千元至人民幣1,045千元。

我們的直臂式高空作業設備支持全高度自行走功能，並配置完備的安全系統。產品提供前輪轉向、蟹形轉向和原地轉向三種轉向模式，可在狹小空間實現精準移動作業；配備車橋一體式四輪驅動系統，保障傳動平穩性。臂架採用自重下放模式，以電比例調節速度，有效減少使用能耗；採用電比例控制動作模式，並與最佳複合動作匹配，操作舒適性強。整機全時浮動，進一步增強在崎嶇路上的牽引力和行車安全。下表載列我們臂式高空作業設備的詳情：

系列	直臂式	曲臂式
應用場景.....	戶外高空作業，包括在標準和苛刻工作條件下的安裝、清潔和設備維護	
代表車型.....	T38JE-2	AR32J-2
主要特點和規格	最大作業高度：40.2米 最大水平延伸：22.3米 額定載荷：300公斤/450公斤(雙載荷) 動力源：鋰電池、永磁電機 驅動方式：輪邊驅動(4WD+4WS) 特點： -平台：2.44×0.9米 -全周5°傾斜報警 -X型擴腿底盤 -程序遠程升級及故障自檢	最大作業高度：34.2米 最大水平延伸：20.43米 額定載荷：260公斤/350公斤(雙載荷) 動力源：柴油機 驅動方式：輪邊驅動(4WD+4WS) 特點： -平台：2.44×0.9米 -全周5°傾斜報警 -X型擴腿底盤 -程序遠程升級及故障自檢

插圖.....



業 務

物料搬運機械

伸縮臂叉裝車

我們的伸縮臂叉裝車通常用於運輸大型倉庫物品，主要用於高空物料搬運、裝卸作業以及貨盤堆垛等場景。於往績記錄期間，我們伸縮臂叉裝車的價格範圍一般介乎人民幣251千元至人民幣1,071千元。下表載列伸縮臂叉裝車的詳情：

產品類型	伸縮臂叉裝車	
應用場景.....	- 工業／工程應用，包括工業材料和設備的鏟取、運輸、裝載和舉升 - 農業應用，包括散裝物料的處理 - 採礦應用，包括支持礦井作業和高空作業	
代表車型.....	H1840	HA735
主要特點和規格	最大作業高度：17.6米 額定載荷：4,000公斤 動力：發動機驅動 升降系統：液壓 特點： —過載保護 —主動調平($\pm 9^\circ$)	最大作業高度：6.9米 額定載荷：3,500公斤 動力：發動機驅動 傳動方式：液壓傳動 升降系統：液壓升降 特點： —過載保護 —後軸自由擺動($\pm 5^\circ$)

插圖.....



叉車

我們的叉車產品覆蓋從建築施工、礦業開採、農業生產到港口作業、鋼廠運營及木材加工等領域的廣泛應用場景。我們主要提供兩大產品類別—越野叉車和電動叉車，均經過專業工程設計，以確保可靠的設備性能、操作人員安全和較低的總體購買成本。於往績記錄期間，我們的叉車價格範圍一般介乎人民幣4千元至人民幣275千元。

我們的越野叉車是多種場景的理想解決方案，包括建築施工、礦業開採和農業生產。越野叉車在泥濘道路及崎嶇地形上表現非凡，標配四輪驅動、限滑差速器、高效率變速箱及擺動橋，確保在惡劣工況下實現最佳性能與精準操控。我們設計並生產了性能高端的X系列電動平衡重叉車。我們為X系列採購了來自國際頂級品牌的零部件，提高了其附加值、性能和功能。我們所有X系列叉車採用輪邊雙驅架構、同步轉向、大角度轉向橋及卓越的過彎穩定性，兼具更快的響應速度、人體工學設計與自動駐車功能，全面提升操作舒適性與效率。

業 務

下表載列我們的叉車的詳情：

產品類型	越野叉車	電動平衡重叉車
應用場景.....	戶外貨物搬運和堆放	港口、碼頭、鋼廠、室內、重載
代表車型.....	F25	X7BC235
主要特點和規格	額定載荷：2,500公斤 載荷中心距：500毫米 軸距：1,900毫米 最小離地間隙：300毫米 最大行駛速度：24公里／小時	爬坡度：20% 速度：20公里／小時 提升速度(滿載／空載)： 400/560毫米／秒 轉彎半徑：2,132毫米
插圖		

後市場服務及其他

我們提供全面的一站式服務，並持續提升相關能力，有關服務涵蓋配件供應、產品保養、維修、租賃及建造支持。我們供應的零件包括易損件、結構件、液壓件、發動機件及電器件。於往績記錄期間，零件供應的價格範圍一般介乎人民幣0.05元至人民幣1,140.5千元，視乎零件的類型及規格而定。低價零件包括墊圈、螺絲及貼花，而高價零件則包括電池系統組件、引擎組件和變速箱。我們亦按計時租賃模式向客戶租賃我們的產品，租賃費一般按天或按月收取。該等租賃服務使客戶能夠獲得我們產品的操作經驗。於往績記錄期間，我們租賃服務的價格範圍一般為每台每日人民幣50元至人民幣1,000元。視乎工作高度、噸位以及設備租賃地區等因素而定。就我們的施工支持服務而言，我們為礦場及其他項目工地提供量身定制的維護及維修服務，旨在確保設備在整個項目週期中持續高效運行。在此模式下，服務費一般根據設備產出(如剝離量及運輸噸位)收取。我們的客戶包括礦業開採企業及建築企業。憑藉我們深厚的行業專業知識、完整的產品組合與數字服務能力，我們於設備運營到維護的整個全生命周期為客戶提供支援，透過我們的臨工品牌助力客戶成功。

我們已建立完善的本土化服務與配件支持體系。我們的措施包括派駐專業服務工程師、組建當地服務團隊、成立地區服務中心以及建立區域配件倉庫。截至最後實際可行日期，本集團已於海外設立逾300個高空作業設備服務網點及逾100個礦山設備服務網點，兩條產品線的48小時現場故障維修率均超過90%。

我們的技術

我們強大的技術實力構成了我們多元化產品組合的支柱。多年來，我們專注研發，使我們開發出一系列核心專有技術，為我們的創新產品奠定了基礎。下表載列我們與機械工程相關的關鍵專有技術及其在產品中的應用：

技術類型	關鍵技術	描述
礦山設備		
電控系統.....	3E+ 整車控制系統	• 自主開發整車控制算法 • 模塊化標準電氣架構 • 國產化硬件控制技術 • 多重冗余安全設計 • 防回滾自動保護系統 • 高壓容錯控制機制 • 防熄火預控制電流 • 基於穩駐車制動的防溜坡系統
	智能安全技術	
	礦山運輸設備行車系統診斷	
電驅系統.....	新能源非公路車輛動力系統建模	• 專有車輛建模與仿真算法 • 部件至系統性能仿真 • 優化的動力傳輸效率 • 適配頻繁啟停工况的水冷渦輪增壓技術 • 集成式電評國際先進技術方案 • 於2024年獲評國際先進技術水平
	增程系統核心技術	
熱管理技術.....	集成式多單元熱管理系统	• 智能雙閥熱管理技術 • 變頻壓縮機集成方案 • 獲評國際先進技術水平
電池技術.....	非公路新能源電池集成系統	• 專用電池安裝／阻尼結構 • 熱管理系統設計 • 充／放電控制策略 • 能源管理系统集成
底盤技術.....	礦山運輸設備一體化車架與全氣液底盤	• 輸入軸節承升降機設計 • 雙關節軸障測與應急轉向 • 自潤滑系統 • 智能傳動力集成 • 平穩的動力集成

業務

技術類型	關鍵技術	描述
高空作業設備		
系統整合技術	電液協同臂架運動優化	- 一體化液壓系統設計，減少組件數量 - 同步動臂伸縮機構，省去一個油缸 - 通過長度/角度傳感器實現智能運動控制 - 遠程診斷功能 - 既增加了抗彎性能又降低了底盤結構的重量 - 使用橋驅四輪轉向，前輪、四輪、蟹形轉向模式 - 實現四輪自動對中功能 - 在轉檯上佈置主要功能部件，提高整機穩定性/維修便利性 - 全時浮動增加過坑驅動力，提高整機的安全可靠性
控制系統	X型底盤同步擴腿及四輪轉向控制技術	- X型擴腿結構形式，實現四條腿同步伸縮 - 採用多模式轉向，滿足多樣化移動作業需要 - 四輪自動對中 - 複雜工況臂架穩定控制技術 ±0.5°自動調平幅度(國際標準) - 基於先進算法的平穩精準伸縮控制
仿真技術	自行走高空作業設備穩定性計算、仿真分析及各種結構實現策略綜合技術	- 根據測試標準，對雙載荷作用下的整機穩定性計算方法進行探索 - 結合整機三維，搭建整機動態仿真模型 - 制定兩套力矩限制控制方法 - 通過冗餘傳感器(壓力/角度/重量)實時監測穩定性 - 對關鍵轉向與制動參數進行智能分析
物料搬運機械		
控制系統	自主研發智能安全控制系統	- 可變功率模式選擇，雙電機驅動 - 操作員感知系統(OPS) - 貨叉一鍵自動調平 - 載荷重量顯示

業 務

我們的研發

我們相信研究和創新對於我們的長期競爭力至關重要，並已投入大量研發資源用於技術升級，不斷提升產品的性能表現、環境適應性和運行可靠性。截至2025年12月31日，我們在全球已有650項專利授權。我們還主導並參與了15項國家標準的制定。

我們的研發團隊和體系

我們的研發團隊是我們研發能力的基石。截至2025年12月31日，我們已在全球建立研發網絡，在中國內地、日本和墨西哥設有三個研發中心，使我們能夠更好地服務本地客戶，並吸引當地人才。截至2025年12月31日，我們的研發團隊由全球576名研發專家組成，佔我們員工總數的18.6%。截至2025年12月31日，我們的研發專家包括163多名博士或碩士研究人員以及畢業於國內及國際一流大學的專業人員，專注於模塊化設計、自動駕駛、數字集成、物聯網、新能源系統、生產線策略、動力總成系統和液壓創新等學科領域。我們充分整合全球研發資源，已構建成熟完善的研發體系，下設八大專業產品研究院、一個智能互聯研究院、一個數字仿真研究院、兩個製造技術研究院，並設有新能源工程研究中心和礦山車輛測試中心各一個。此外，我們營運一間獲工業和信息化部認證的工業設計中心，並擁有由數位頂尖技術專家組成的核心團隊提供支撐。

我們的研發方向

我們的研發工作戰略性地圍繞24個專業技術領域展開，由內部專定委員會監督，每個領域均由一支專門的團隊管理。在組織架構上，我們的研發工作由以下推動：(i)多個專業機構，包括專注於礦山設備、高空作業設備和物料搬運機械的機構；以及(ii)新能源應用、智能網絡和數字模擬等專業研究中心。我們還與山東省知名科研開發機構建立了合作關係，進一步增強我們的研發能力。根據我們的整體戰略規劃，我們持續加大在電動化和智能化領域的投入，將前沿技術深度融入產品研發體系，以應對不斷變化的行業趨勢與客戶需求。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

製造

我們的製造流程旨在秉持高質量標準，同時保持靈活性，以加快生產速度，從而及時滿足客戶需求。我們的製造能力和質量控制措施確保了產品的高性能和可靠性。

為滿足客戶多樣化的需求，我們主要採用訂單驅動的方式，同時保持緩衝生產，以確保所有產品都有充足的庫存。在訂單驅動模式下，我們的生產計劃由客戶訂單數量決定。對於標準化產品的訂單，我們的銷售部門發布生產需求，然後由製造團隊執行。對於需要定制的訂單，我們的研發部門會開發定制解決方案和定制模塊，然後將完整的物料清單發送給製造團隊進行生產。我們能夠根據客戶要求，針對不同產品類型提供多維度的定製服務，包括：(i)關鍵部件，如引擎、變速箱、電池、馬達、車軸及車體、工作平台及充電模組，可依品牌、型號及規格量身打造；(ii)環境適應性，如極寒及高海拔等條件；(iii)基於當地法規的專用配

業 務

置以符合監管要求；(iv)定製選配模組，如監測系統、輪胎及座椅；以及(v)外觀個性化設計。我們的緩衝生產涉及根據歷史年度或月度銷售數據、市場趨勢分析和客戶需求預測來維持我們產品的充足庫存水平。我們會動態調整我們的庫存高於該庫存水平以確保產品供應。

製造設施

我們在國內外戰略位置建立了製造工廠，以更好地服務於我們的主要區域市場和目標客戶。我們生產中使用的主要機械，例如：(i)切割、焊接和機加工設備；以及(ii)塗層、噴漆、物料搬運、裝配和起重或吊裝系統，均安裝在我們的製造工廠內。截至2025年12月31日，我們共有三家製造工廠：兩家位於濟南的國內製造工廠(主要生產礦山設備、高空作業設備及物料搬運機械)以及一家位於墨西哥的國際製造工廠(主要生產高空作業設備)。

下表載列於所示期間按產品線劃分的產能、產量及利用率：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾
礦山設備.....	7,500	6,339	84.5	8,750	7,915	90.5	6,125	5,817	95.0
高空作業設備	53,000	37,775	71.3	51,390	24,354	47.4	34,750	16,247	46.8
物料搬運機械	-	-	-	10,000	803	8.0	10,000	816	8.2
總計	<u>60,500</u>	<u>44,114</u>	72.9	<u>70,140</u>	<u>33,072</u>	47.2	<u>50,875</u>	<u>22,880</u>	45.0

附註：

- (1) 產能按每條生產線的日產量計算，假設每天生產八小時，每年250個工作日。
- (2) 期內實際產量指該段期間內生產的產品總數。
- (3) 某一期間的生產利用率等於該期間的產量除以期間的產能。

於2024年及2025年，高空作業設備的利用率相對較低，主要是由於墨西哥製造設施初步投產，原因在於：(i)當地的監管框架與商業慣例存在差異，暫時影響了我們的運營效率。例如，我們需要更多時間適應當地監管及營商環境，包括常規行政流程，例如與當地電力及能源供應安排相關的協調及審批週期，以及商務溝通及談判慣例；(ii)在運營初期，我們需要更多時間建立穩定的本地化供應鏈，以符合墨西哥原產地要求；及(iii)由於市場偏好轉向不同的產品型號，例如從傳統剪叉式高空作業設備轉向小型剪叉式高空作業設備，我們對生產計劃及產量作出相應調整，導致產量相對偏低。

截至最後實際可行日期，我們的訂單積壓總合約價值為人民幣1,329.6百萬元，預計將於2026年12月31日確認。

業 務

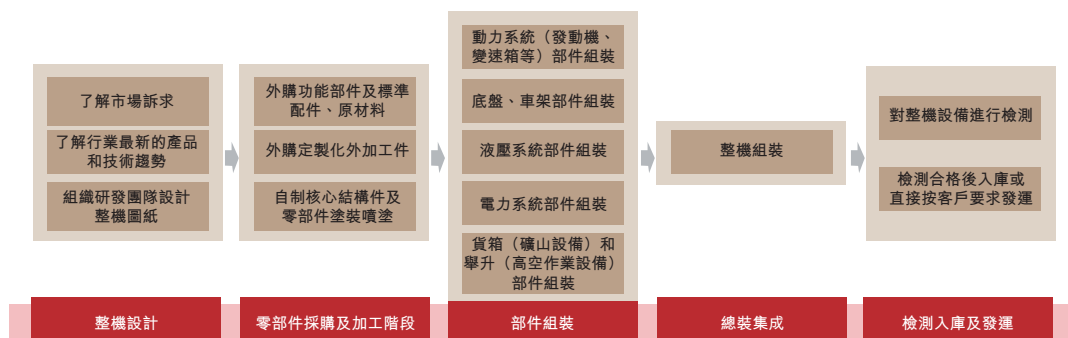
我們預計未來數年市場需求增長趨勢將會持續。根據弗若斯特沙利文的資料，全球新能源礦山設備市場規模預計將由2024年的人民幣309億元增長至2030年的人民幣1,456億元，預測期內複合年增長率為29.3%。全球高空作業設備市場規模在2020年至2025年期間的複合年增長率為17.5%，預計至2030年將擴大至人民幣2,026億元，對應複合年增長率為7.6%。此外，叉車是物料搬運機械中規模最大且價值最集中的產品類別，2024年佔全球物料搬運機械市場價值的88.8%。電動叉車的滲透率從2020年的51.6%提升至2024年的76.6%，預計到2030年將達到90.2%。

由於我們現有的生產線無法完全滿足上述市場需求，我們計劃提升並升級主要面向高端礦山設備、叉車及高空作業設備的生產能力。我們生產線的建造、擴建及升級旨在支持新型號的生產及應對不斷變化的市場需求，從而增加產量及銷量，進而提升利用率。請參閱「未來計劃及所得款項用途」。我們認為，此戰略與我們產品的預期需求高度契合，考量如下：(i)我們持續研發的新產品型號，現有生產基地及生產線已無法滿足其生產需求；(ii)根據弗若斯特沙利文的資料，叉車，特別是新能源叉車，擁有長期增長潛力，需要新增產能滿足未來需求；及(iii)我們的高空作業設備生產線需進行智能化升級，以實現新產品型號的生產，從而支持未來需求並提高利用率，而非擴大產能。由於設備佈局、工藝設計、品控要求及物料管理系統存在差異，我們現有生產線無法適配大噸位叉車、窄體高空作業設備及高米數高空作業設備等配置差異顯著的新型號。例如，窄體高空作業設備專為室內密閉環境及狹窄通行場景設計，整體寬度通常不超過0.81米。該等產品日益用於商業樓宇、醫院、學校、倉庫、數據中心、地下設施及室內裝修項目。此外，該等現有生產線無法支持混線生產。透過生產線升級，我們能夠整合利用率較低的產線，實現多類產品柔性生產。

製造組裝工藝

我們的礦山設備和高空作業設備的製造和組裝涉及：(i)機械設計；(ii)零部件採購與生產；(iii)分組裝；(iv)總裝；以及(v)測試及入庫。我們的生產線採用標準製造規範和流程，使我們能夠利用現有設施擴大產品供應範圍。

以下流程圖總結了五個關鍵階段，以及我們製造和組裝過程每個階段的主要步驟：



業 務

機械設計。我們的研發和設計團隊基於銷售部門的市場洞察和新興行業技術，開發全面的產品設計。設計流程涵蓋外觀造型、動力傳動系統配置、額定載荷規格、液壓系統、控制系統和安全機制，所有這些定義了我們礦山設備和高空作業設備的關鍵運行參數和性能基準。

零部件採購與生產。我們主要通過三種方式採購零部件：標準功能配件、定制部件和內部製造的結構件。我們通常直接從供應商採購標準功能配件，並在入庫前進行抽樣檢驗，然後進行總裝。對於定制部件，我們通常向合格供應商提供詳細的技術圖紙和規格，然後由供應商採購材料並進行初步加工，之後我們進行檢驗、塗層處理並準備安裝定制部件。我們通常使用從供應商採購的原材料在內部生產核心結構部件。

分組裝。組件通過質量檢驗後，我們會根據主設計圖將其組裝成功能模塊。為了簡化總裝流程，我們通常對礦山設備的底盤、駕駛室、動力傳動系統、液壓系統和電氣元件進行分組裝，對高空作業設備的底座、升降機構和控制系統進行分組裝。

總裝。我們將所有子組件整合至礦山設備的主框架或高空作業設備的底盤，同時安裝和校準軟件和控制系統以完成生產。

測試及入庫。我們的成品經過嚴格的安全檢查和性能核驗。一旦獲得認證，即可轉入庫存，成為可上市銷售的產品。

數字化製造

我們數字化製造能力的核心在於我們的數字化製造設施，它通過涵蓋供應鏈、製造和物流的全生產流程的全面數字化轉型來提升我們的運營效率。我們建立了四大互聯系統，包括：(i)用於處理散裝物品、零部件和成品的物流系統；(ii)用於模塊化流程設計、實施和輸出優化的過程控制系統；(iii)用於生產、交付後市場反饋和可追溯問題解決的質量保證系統；以及(iv)用於對製造過程中所用物料進行從生成到部署的端到端追蹤的物料流系統。

截至2025年12月31日，我們的裝配流程以自動化組裝時間佔總組裝時間的比例計算已實現5%至10%的自動化率，我們的物流運營以自動化配送線數量佔BOM物料線總數的比例已實現約60.0%自動化率。我們的焊接工序自動化率根據自動化焊接長度佔總焊接長度比例計算已達90%。

質量控制

我們建立了一整套質量控制標準和方法，以符合行業的要求。我們已獲得一系列質量體系認證，例如ISO14001、ISO45001和ISO9001。我們的產品還獲得ANSI、CE、AS、KCS、CSA及EAC等產品銷售國家和地區的質量認證，確保我們的產品符合國際標準。我們亦已為每條產品線量身定制質量控制標準，涵蓋從研發到生產的各個階段，確保物料採購、產品製造和最終產品檢驗符合所有適用的質量要求。我們還設立了專門的質量控制部門，負責監督我們的質量管理流程。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無遭遇任何重大行政處罰，亦未涉及任何因產品質量問題而導致的重大訴訟，從而對我們的業務運營和財務表現造成重大不利影響；及(ii)我們未有被要求進行任何強制產品召回，亦並無收到客戶提出的重大退貨要求。

質保

我們的保修期因應產品類型和當地法規要求而有所不同。於保修期內，客戶可要求我們的技術人員免費更換或維修有缺陷的部件。如果產品經我們的技術人員檢查並確認存在質保範圍內故障或維修的情形，我們將根據質保範圍承擔維修義務。我們的保修政策適用於全球銷售的所有產品。

尤其就我們的礦山設備而言，保修期通常包括：(i)國內客戶的整機保修期於9個月或45,000公里(以較早者為準)終止；(ii)海外客戶的保修期於12個月或6,000個作業小時(以較早者為準)終止；及(iii)對於若干設備的保修，例如：(a)國內客戶若干類型礦用自卸車的保修期為18個月或75,000公里(以較早者為準)；(b)礦用挖掘機的整機保修期為24個月或7,000個作業小時(以較早者為準)。高空作業設備的保修期通常包含整機三年保修。物料搬運機械的保修期通常包括：(i)國內客戶的伸縮臂叉裝車整車兩年保修；(ii)海外客戶的伸縮臂叉裝車整車保修期限為兩年或3,000個作業小時(以較早者為準)；及(iii)叉車整車保修期於12至14個月或2,000作業小時(以較早者為準)終止。對於我們的採礦設備、高空作業設備和物料搬運機械的關鍵部件，我們提供介乎3至60個月的保修期。

我們為客戶提供快速響應的質量保證體系。我們通過與客戶保持密切溝通，謹慎處理與質量相關的退貨，以確保取得滿意的結果。在處理客戶投訴時，我們的客戶服務團隊首先記錄所有案例詳情，並及時將問題上報至相關技術部門。隨後，指派的團隊會直接與投訴客戶溝通，制定定制解決方案，並由我們的客戶服務團隊進行後續核驗。在整個過程中，我們會跟蹤解決進度直至問題解決，並運用績效指標確保對任何未解決的案例進行問責。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到任何重大客戶投訴。

我們的客戶

我們的客戶

我們的客戶包括礦業開採企業、工程機械租賃公司、建築施工企業、物流倉儲企業及基建設施承包商。我們主要通過直銷和經銷的方式在中國內地及海外銷售產品。

業 務

下表載列往績記錄期間內各年度我們五大客戶的基本情況：

截至2023年12月31日止年度

客戶	銷售的 主要產品/服務	金額	佔總收入的 百分比(%)	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態	客戶類型
		(人民幣 千元)							經銷商/ 終端客戶
客戶A ⁽¹⁾	高空作業設備	914,247	9.2	2019年	6個月	銀行轉賬	中國內地	上交所上市	終端客戶
客戶B ⁽²⁾	礦山運輸設備及 礦用挖掘機	825,895	8.3	2021年	0至30個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
客戶C ⁽³⁾	高空作業設備	818,607	8.3	2023年	無	銀行轉賬	中國內地	非上市	終端客戶
客戶D ⁽⁴⁾	礦山運輸設備及 礦用挖掘機	605,465	6.2	2016年	0至21個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
客戶E ⁽⁵⁾	礦山運輸設備及 礦用挖掘機	317,211	3.2	2021年	15至18個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	終端客戶
總計		<u>3,481,425</u>	<u>35.2</u>						

截至2024年12月31日止年度

客戶	銷售的 主要產品/服務	金額	佔總收入的 百分比(%)	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態	客戶類型
		(人民幣 千元)							經銷商/ 終端客戶
客戶F ⁽⁶⁾	高空作業設備、 礦山運輸設備及 礦用挖掘機	1,647,863	13.7	2020年	3個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	港交所上市	終端客戶
客戶B ⁽²⁾	礦山運輸設備、 礦用挖掘機	1,186,542	9.9	2021年	0至30個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
客戶G ⁽⁷⁾	礦山運輸設備	638,551	5.3	2024年	0至18個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
客戶H ⁽⁸⁾	礦山設備、高空作業 設備及配件	444,858	3.7	2019年	24個月	銀行轉賬	印度尼西亞	非上市	經銷商
客戶I ⁽⁹⁾	礦山運輸設備、 礦用挖掘機	386,373	3.2	2018年	0至17個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
總計		<u>4,304,187</u>	<u>35.8</u>						

業 務

截至2025年12月31日止年度

客戶	銷售的 主要產品/服務	金額 (人民幣 千元)	佔總收入的 百分比(%)	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態	客戶類型 經銷商/ 終端客戶
客戶B ⁽²⁾	礦山運輸設備、 礦用挖掘機	820,638	8.1	2021年	0至30個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	經銷商
客戶J ⁽¹⁰⁾	高空作業設備	402,513	4.0	2020年	6個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	終端客戶
客戶H ⁽⁸⁾	礦山設備及配件	317,819	3.1	2019年	48個月	銀行轉賬	印度尼西亞	非上市	經銷商
客戶D ⁽⁴⁾	礦山運輸設備及 礦用挖掘機	262,994	2.6	2016年	0至21個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市	終端客戶
客戶K ⁽¹¹⁾	礦山設備	258,515	2.5	2025年	12至24個月	銀行轉賬	剛果民主 共和國	非上市	經銷商
總計		<u>2,062,479</u>	<u>20.3</u>						

附註：

- (1) 客戶A是一家中國上市公司，從事建設安全支持設備租賃及銷售。截至2025年12月31日，客戶A的註冊資本為人民幣1,948.9百萬元。
- (2) 客戶B是一家中國私人公司，主要從事工程機械及設備租賃，以及礦山及工程機械銷售。截至2025年12月31日，客戶B的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (3) 客戶C是一家中國私人公司，主要從事為高端裝備製造及機械企業提供融資及租賃服務。截至2025年12月31日，客戶C的註冊資本為人民幣10,000.0百萬元。
- (4) 客戶D是一家中國私人公司，主要從事工程機械設備及配件的租賃與銷售，以及工程及土方工程建設。截至2025年12月31日，客戶D的註冊資本為人民幣100.0百萬元。
- (5) 客戶E是一家中國私人公司，主要從事工程機械設備及配件銷售。截至2025年12月31日，客戶E的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (6) 客戶F是一家中國上市公司，主要從事設備運營服務、新型開挖支持系統及運營服務。截至2025年12月31日，客戶F的註冊資本為人民幣5,550.0百萬元。
- (7) 客戶G是一家中國私人公司，主要從事礦山機械、工程機械設備、專用機械及機械配件銷售。截至2025年12月31日，客戶G的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (8) 客戶H是一家印度尼西亞私人公司，主要從事礦山機械設備銷售及服務。截至2025年12月31日，客戶H的註冊資本為50,000.0百萬印尼盾。
- (9) 客戶I是一家中國私人公司，主要從事機械設備租賃及銷售，包括工程機械及礦山機械。截至2025年12月31日，客戶I的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (10) 客戶J是一家中國私人公司，主要從事機械設備租賃及銷售。截至2025年12月31日，客戶J的註冊資本為人民幣1,800.0百萬元。
- (11) 客戶K是一家剛果民主共和國私人公司，主要從事礦山設備銷售及服務。截至2025年12月31日，客戶K的註冊資本為2.0百萬剛果法郎。

於往績記錄期間，我們於往績記錄期間各年度的前五大客戶均並非我們的供應商。據我們所深知，於往績記錄期間各年度，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或我們的任何股東(據董事所知擁有我們已發行股本5%以上)概無於我們的五大客戶擁有任何權益。

業 務

銷售和營銷

我們主要通過直銷和經銷的方式在中國內地及海外銷售產品。在決定採用直銷還是經銷模式時，我們會進行全面評估，考慮的因素包括：(i)當地經銷渠道的成熟度和覆蓋範圍；(ii)我們的終端用戶是否明確要求與我們直接開展業務；以及(iii)我們的終端用戶對定制產品、解決方案或服務的需求程度。我們致力於提高銷售人員和經銷商的服務質量，以提升客戶體驗。通過積極管理我們的銷售網絡，我們有效地滲透全球市場並把握銷售機會。

下表載列所示期間各產品線直銷及經銷所產生的收入明細(以絕對金額及其佔總收入的百分比列示)：

截至12月31日止年度						
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
直銷						
礦山設備.....	1,923,457	19.4	3,107,345	25.8	3,331,220	32.8
高空作業設備	3,269,952	33.0	3,223,027	26.8	2,458,280	24.2
物料搬運機械	68,822	0.7	148,061	1.2	193,521	1.9
後市場服務及其他 ⁽¹⁾	520,385	5.3	465,691	3.9	849,151	8.4
小計	5,782,616	58.4	6,944,124	57.7	6,832,172	67.3
經銷						
礦山設備.....	3,024,618	30.6	4,065,206	33.8	2,671,149	26.3
高空作業設備	659,467	6.7	569,791	4.8	231,333	2.3
物料搬運機械	71,608	0.7	83,213	0.7	149,227	1.5
後市場服務及其他 ⁽¹⁾	358,811	3.6	365,918	3.0	264,204	2.6
小計	4,114,504	41.6	5,084,128	42.3	3,315,913	32.7
總計	9,897,120	100.0	12,028,252	100.0	10,148,085	100.0

附註：

(1) 後市場服務及其他主要包括後市場服務及配件銷售。

直銷

我們的直銷為終端客戶提供便捷的定制化服務，包括由銷售人員現場演示我們的產品。我們的直銷客戶包括設備租賃公司、有特定項目需求的建築承包商以及礦主或運營商。我們組建了一支經驗豐富的銷售和營銷團隊。截至2025年12月31日，我們在全球擁有超過800名銷售和營銷員工，並已在亞洲、歐洲、非洲及美洲等關鍵市場設立附屬公司。我們銷售團隊和控股公司的地理分佈使得我們有效地覆蓋不同的地區和客戶類別，同時主動識別市場機遇。我們的銷售和營銷團隊精通我們產品相關的專業知識，能夠有效地傳達我們技術的價值和產品的性能。

業 務

我們通常與直銷客戶訂立直銷協議，其主要條款載列如下：

- **規格。**我們通常會在銷售協議中訂明所售產品的名稱、型號、數量及價格。
- **價格管理。**定價乃基於個別協商確定，並綜合考慮現行市場價格、產品成本、競爭及合作歷史。
- **付款。**我們通常會在協議中明確付款方式，包括全額付款、分期付款或融資付款。更多詳情，請參閱本節「一銷售和營銷一付款」。我們還會在協議中訂明付款期限和金額。
- **交付。**我們通常將產品送至客戶指定的地址。運輸費用一般通過協商確定，可能由客戶或我們承擔。
- **風險轉移。**風險通常在客戶接受產品後轉移至客戶。對於我們的海外客戶，風險轉移的時間取決於所使用的具體國際貿易術語。
- **保修。**我們產品的保修期因產品類型和型號而異。更多詳情，請參閱本節「一質量控制一保修」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇與客戶的任何重大銷售協議違約。

經銷

於往績記錄期間，我們聘用線下經銷商負責國內及海外銷售。我們的經銷網絡使我們能夠穩定地接觸廣泛的客戶，提升我們對不斷變化的需求的響應能力，豐富我們的客戶基礎，並增強我們快速滲透本地市場的能力。

經銷商選擇

在選擇新的經銷商時，我們通常會考慮：(i)其所在區域的潛在需求和市場容量；(ii)其現有的銷售渠道；(iii)其展示的服務和技術支持能力；(iv)其行業背景和財務穩定性；以及(v)其遵守適用法律法規的情況。

經銷商管理

維護和管理經銷網絡對我們至關重要。我們的銷售人員會定期拜訪我們的經銷商，提供支持和建議，並討論其銷售業績，了解其具體需求和終端用戶的反饋，從而增強我們的經銷商管理並與之保持良好的關係。截至2025年12月31日，我們與126家經銷商合作，並不依賴任何一家或幾家經銷商。我們定期評估經銷商的績效表現及其業務營運狀況。對於長期未能達到我方要求且業務發展停滯的經銷商，我們將終止合作關係。

當我們的經銷合作夥伴難以自行覆蓋其授權區域內的農村市場時，他們可能會獨立開發二級渠道。我們不會與子經銷渠道接洽、不參與其運營，也不對其庫存管理進行干預。我們不要求經銷合作夥伴就建立及管理這些二級渠道徵求我們的批准，及我們的經銷合作夥伴通常負責管理其二級渠道，包括提供必要的運營支持，但經銷商有義務確保二級經銷商的委聘不會導致其違反自身獲授權

業 務

區域範圍的相關合約條款。因此，我們無法控制該等二級經銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，工程機械設備企業不直接管理經銷商屬常見情況。

為通過經銷商網絡支持及促進產品銷售，我們或會不時向經銷商提供銷售返利。該等激勵措施通常受多種因素影響，包括市場狀況、季節性需求、競爭格局以及相關產品特性。於往績記錄期間，所提供的銷售返利分別為人民幣112.9百萬元、人民幣108.0百萬元及人民幣44.4百萬元。

為維護可持續發展的經銷網絡並防止經銷商出現渠道囤貨與相互蠶食的情況，我們已基於清晰的合同協議和主動監督機制實施了一系列措施，載列如下：

- 我們的經銷商必須嚴格遵守經銷協議中明確定義的授權區域，確保其業務僅限於指定區域內進行。若多個經銷商同時在同一區域營運，將依據「先入先得」原則進行判定。跨區域銷售須事先獲得批准，且必須遵循目的地區域的市場慣例。未經授權的跨區域銷售構成重大違約行為，可能導致處罰或終止合作關係。
- 我們已加強經銷商培訓及管理計劃，以推行規範操作，並為經銷商提供有針對性的市場支持。例如，我們定期為經銷商提供培訓課程。
- 我們內部已強化治理與風險控制框架，通過加強對經銷流程的監管，提升透明度。
- 我們積極監測市場活動，利用數據分析及舉報線索，迅速識別並處理反競爭行為，確保各區域市場的公平競爭。

在經銷商庫存管理方面，我們通常尊重其根據實際市場需求自主決定訂單數量的權利，且無法控制其庫存水平或未售存貨。儘管我們不對其庫存管理或日常運營進行干預，但我們認為經銷商產生存貨積壓的風險較低，主要原因在於：(i) 我們產品體積龐大，需要大量存儲空間，不適合大批量囤貨；(ii) 鑒於我們產品單價較高，經銷商大規模備貨需要大量前期資金，並對其流動性及營運資金管理構成顯著壓力。因此，經銷商通常不具備維持超額庫存的能力或動機，其採購多基於實際需求或審慎預測；(iii) 經銷商訂單通常根據特定終端客戶需求或地區作業條件進行定制，使得過量囤貨不具備可行性；及(iv) 除我們交付了未訂購或發錯的產品，或產品存在任何重大質量問題的情況外，我們通常不接受經銷商退貨。於往績記錄期間，經銷商向我們退回產品的總金額分別為人民幣5.3百萬元、零及零，分別佔同年我們總收入的0.1%、零及零。

基於上述情況，我們認為自身銷售反映終端客戶的實際需求，從而最大程度地降低了經銷網絡內渠道囤貨及內部競爭的風險。

業 務

經銷商數量及變動

下表載列所示期間我們按地域劃分的經銷商數量：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初數量	88	92	106
－中國內地.....	61	58	63
－海外.....	27	34	43
新加盟經銷商數量 ⁽¹⁾	28	41	48
－中國內地.....	17	25	22
－海外.....	11	16	26
終止經銷商數量 ⁽²⁾	24	27	28
－中國內地.....	20	20	12
－海外.....	4	7	16
經銷商數量淨增加／(減少)	4	14	20
－中國內地.....	(3)	5	10
－海外.....	7	9	10
年末數量	92	106	126
－中國內地.....	58	63	73
－海外.....	34	43	53

附註：

- (1) 新加盟經銷商指我們於去年並無錄得銷售額但於相關年度錄得銷售額的經銷商。
- (2) 終止經銷商指我們於去年錄得銷售額但於相關年度並無錄得銷售額的經銷商。

於2023年至2025年，我們的經銷商數量持續上升，主要由於整體業務擴張，尤其是海外業務方面。於往績記錄期間，被終止合作的經銷商數量有所增加，主要原因在於：(i)我們持續建設海外直銷網絡，降低對經銷商的依賴；及(ii)我們優化經銷網絡，逐步淘汰部分表現不佳的經銷商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與被終止合作的經銷商並無任何意見分歧或糾紛會對我們的業務產生重大影響。於2023年、2024年及2025年，分別有零家、一家及兩家非獨立經銷商。於2024年，非獨立經銷商為安徽臨沃智能科技有限公司。於2025年，非獨立經銷商為安徽臨沃智能科技有限公司及四川臨沃工程機械有限公司。該等公司為我們的同系附屬公司。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註47。於2023年、2024年及2025年，來自非獨立經銷商的收入分別為零元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.4百萬元，分別約佔我們同年總收入的零、0.0%及0.0%。波動主要由於我們的非獨立經銷商於2025年向我們採購較多備件以支援其銷售需要所致。

業 務

董事確認，我們與該等經銷商的交易均以公平交易原則進行。鑒於：(i)我們對非獨立及獨立第三方經銷商採用相同的合同模版，以及相同的定價、付款、信用和經銷商管理政策；及(ii)我們與非獨立經銷商及獨立第三方經銷商的談判均基於可比基礎進行，考量因素為我們的最佳利益及商業條件，而非關係或關聯，因此，與該等經銷商的交易條款與適用於獨立第三方經銷商的條款一致。

與經銷商訂立的主要條款

我們通常與國內及海外經銷商簽訂標準經銷協議，其主要條款如下：

- **期限。**經銷協議的期限通常為一年。
- **指定經銷區域。**我們通常為每個經銷商分配地理經銷區域，以方便其銷售運營。任何重大違約行為可能導致處罰或終止合作關係。
- **價格管理。**定價基於我們簽訂合同時所協定的價格或按適用的商務政策釐定。我們亦會提供建議非強制性零售價，並允許經銷商提供折扣。任何重大反競爭行為或定價策略皆可能導致處罰或終止合作關係。
- **付款和信用期限。**對我們的國內經銷商，通常提供為期一年、按月分期付款的信用安排。對我們的海外經銷商，通常提供六至48個月的信用期。在付款方式上，我們接受銀行轉賬及承兌匯票付款，為經銷商提供靈活的支付選擇。對於海外經銷商，我們亦接受信用證作為付款方式。
- **物流。**我們通常聘請物流公司將我們的產品運送到經銷商指定的地址。
- **質保。**我們承諾本集團提供的所有產品均符合國家相關質量標準。我們為整機產品提供6至60個月質保期，關鍵零部件提供3至60個月質保期。我們的經銷商通常按與我們向經銷商提供大致相同的保修條款及保障標準，向終端客戶提供保修服務。我們僅對經銷商承擔保修責任。終端客戶須向我們的經銷商提交保修要求。經銷商接獲相關要求後，可自行辦理保修服務，亦可根據經銷商與我們的相關安排，將要求轉交我們根據協定條款進行維修或更換。
- **退貨政策。**我們在交付未訂購或發錯的產品，或產品存在任何材料質量問題的情況下允許經銷商退回產品。
- **終止。**協議可於到期時、經雙方同意、我們的經銷商未能達到銷售目標時或根據協議中列明的規定終止。

除付款及信用條款外，我們與國內及海外經銷商簽署協議的主要條款並無其他重大差異。我們相信，我們的標準經銷協議使我們能夠充分激勵經銷商積極營銷和銷售我們的產品，並賦予我們對經銷網絡的充分管控力。我們通常會設定非強制性的銷售目標，並將該等基準作為評估經銷商績效的考量因素之一。若經銷商持續無法達成績效指標，可能導致經銷協議被終止。於往績記錄期間，我們並不依賴任何單一經銷商或少數經銷商。

業 務

營 銷 活 動

我們致力於通過一系列凸顯我們多元化產品組合的營銷活動提升品牌聲譽。我們深知優質產品與優化的營銷渠道相輔相成，兩者對於品牌的持續增長和吸引高價值潛在客戶至關重要。為此，我們的營銷和推廣策略靈活敏捷，注重與眾多行業合作夥伴的積極溝通與協作。我們的線上營銷工作主要集中在我們的官方網站和社交媒體平台。線下營銷方面，我們主要參與並舉辦國內外的行業展會、路演和峰會，無論是獨立舉辦、與經銷商合辦還是通過邀請活動。

定 價

我們通過不斷完善成本結構、採用更高效的技術解決方案以及充分利用供應鏈優勢來提供具有競爭力的價格。我們的定價策略旨在平衡多種關鍵因素，包括產品銷售地區的經濟發展水平和競爭格局、銷售渠道類型、品牌知名度以及生產成本等。我們每半年進行一次全面評審，積極評估和調整產品定價，確保其與不斷變化的市場環境相符，同時保持可持續的盈利能力。

至於直銷客戶，我們通常會根據彼等的要求、市場基準、客戶的具體情況及訂單量與其展開價格磋商。對於我們的經銷商，我們通常採用多方面的定價評估方法，其中考慮產品規格、競爭格局、與現有同類產品的比較、我們的成本結構以及當前的市場狀況。

我們的價格在國內外市場有所不同，因為我們會考慮的當地定價趨勢。為了減輕上游價格波動的影響，同時為下游客戶維持公平的價格，我們戰略性地調整產品組合，一方面提供具性價比的入門級車型，另一方面提供利潤較高、配備增值功能的高端車型。對於在特定地區出售的高空作業設備，為轉化成本壓力，我們透過將免費保修期從一年延長至三年，將成本壓力轉化為長期客戶價值，從而培養客戶忠誠度並產生持續的服務收入。我們產品維護、維修、租賃及施工支持服務的定價，通常依據產品重量或體積、運輸距離、剝離量及服務工時等確定。

付 款

我們根據客戶需求及信用記錄評估，提供多種付款方式。於往績記錄期間，我們接受的付款方式主要包括：

標準結算。在標準結算下，我們的客戶可以在約定的時間內全額付款，也可以在我們發貨前預付定金，並在指定期限內支付餘款。我們有部分客戶通過銀行及其他融資公司為其付款提供資金。根據弗若斯特沙利文的資料，有關安排在行業相當普遍。

分期付款。分期付款涉及我們與客戶之間簽訂產品銷售合同，據此客戶支付首付款，未付餘額按月分期結算，通常不超過12個月。

融資租賃安排。融資租賃安排包括直接租賃和售後回租兩種方式。在直接租賃安排下，融資租賃公司根據客戶要求從我們這裏購買指定設備，獲得所有權後再將資產租給客戶。在售後回租安排下，客戶從我們這裏購買產品，然後將其出售給租賃公司，同時通過租賃協議保留使用權。

業 務

融資租賃安排

於2023年、2024年及2025年，我們來自融資租賃安排的收入分別為人民幣2,068.0百萬元、人民幣2,289.3百萬元及人民幣1,865.7百萬元，分別佔同年我們總收入的20.9%、19.0%及18.4%。

我們對有意購買但需要融資選項的客戶採用融資租賃安排以銷售產品。根據該等安排，我們作為賣方，(i)根據售後回租安排銷售產品予客戶；或(ii)根據直接租賃安排銷售產品予融資租賃公司，而融資租賃公司則作為出租人將產品租賃予客戶。該等安排涉及的融資租賃公司包括獨立第三方融資租賃公司及臨工集團旗下附屬公司辰泰融資租賃。於往績記錄期間，獨立融資租賃公司的數量分別為三家、八家及六家。有關交易流程的詳情，請參閱「一付款—融資租賃安排—直接租賃」及「一付款—融資租賃安排—售後回租」。於融資租賃安排項下，我們或臨工集團均向融資租賃公司提供回購擔保。在我們作為擔保人的情況下，我們提供該等回購擔保時毋須收取額外對。根據有關安排，我們作為擔保人，在客戶出現重大違約時有責任向融資租賃公司償還未償餘額，或回購相關產品。我們與臨工集團(連同其附屬公司)簽訂融資租賃合作協議。根據該協議，臨工集團同意就客戶在融資租賃安排下的付款義務向融資租賃公司提供回購擔保，而我們則就提供回購擔保的風險補償支付融資租賃管理費作為回報。在臨工集團提供回購擔保的該等安排下，我們不承擔相關融資租賃安排下的任何回購擔保義務。有關該安排主要條款的詳情，請參閱「關連交易—須遵守申報、年度審核、公告及獨立股東批准要求的非豁免持續關連交易—5.融資租賃項下擔保及採購融資租賃管理服務」。

下表載列參與該等融資租賃安排的各方，連同彼等各自的角色及主要職責：

相關各方		直接租賃	售後回租
產品賣方 (本公司)	角色	賣方	賣方
	權利 義務	就銷售產品收取款項 向客戶交付租賃資產	就銷售產品收取款項 向客戶交付租賃資產
客戶	角色	租賃資產的承租人	1. 買方(向本公司購買租賃資產) 2. 承租人(將租賃資產出售予融資租賃公司並進行回租)
	權利 義務	使用及維護設備 向融資租賃公司支付租賃款項	使用及維護設備 向融資租賃公司支付租賃款項

業 務

相關各方		直接租賃	售後回租
融資租賃公司 (第三方／辰泰 融資租賃).....	角色	1. 買方(向本公司購買租賃資產) 2. 出租人(將租賃資產租予客戶)	1. 買方(向客戶購買租賃資產) 2. 出租人(將租賃資產租予客戶)
	權利	1. 保留租賃資產的所有權，直至客戶已全數清償租賃協議下的所有債務 2. 收取客戶支付的租賃款項	
	義務		提供融資租賃
擔保人 (臨工集團／ 本公司).....	角色	回購擔保的擔保人	
	權利	臨工集團就提供回購擔保而向本公司收取作為風險補償的融資租賃管理費。	
	義務	提供回購擔保	

下表載列截至所示日期按臨工集團(透過辰泰融資租賃)及獨立第三方向客戶提供融資租賃的明細，以及臨工集團及本公司所提供相關回購擔保的進一步明細：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	金額	金額	金額
	(人民幣千元)		
辰泰融資租賃提供的融資租賃 ⁽³⁾	1,445,846	1,747,517	1,342,105
— 臨工集團提供的回購擔保...	706,638	1,304,186	1,100,636
— 本公司提供的回購擔保.....	739,208	443,331	241,469
獨立第三方融資租賃公司提供的 融資租賃.....	2,890,228	3,952,360	3,496,502
— 臨工集團提供的回購擔保...	2,186,817	3,495,921	2,875,022
— 本公司提供的回購擔保.....	703,411	456,439	621,480
總計⁽¹⁾	4,336,074	5,699,877	4,838,607

附註：

- (1) 融資租賃金額指向客戶提供的未償還融資租賃期末餘額，不包括首付款。
- (2) 回購擔保金額指根據融資租賃安排向客戶提供的尚未履行回購擔保的期末結餘。
- (3) 有關進一步詳情，請參閱「關連交易—須遵守申報、年度審核、公告及獨立股東批准要求的非豁免持續關連交易—5.融資租賃項下擔保及採購融資租賃管理服務」。
- (4) 我們或臨工集團向融資租賃公司提供回購擔保。獨立第三方並無提供任何回購擔保。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係—獨立於我們的控股股東—營運獨立性」。

業 務

融資租賃安排的理據

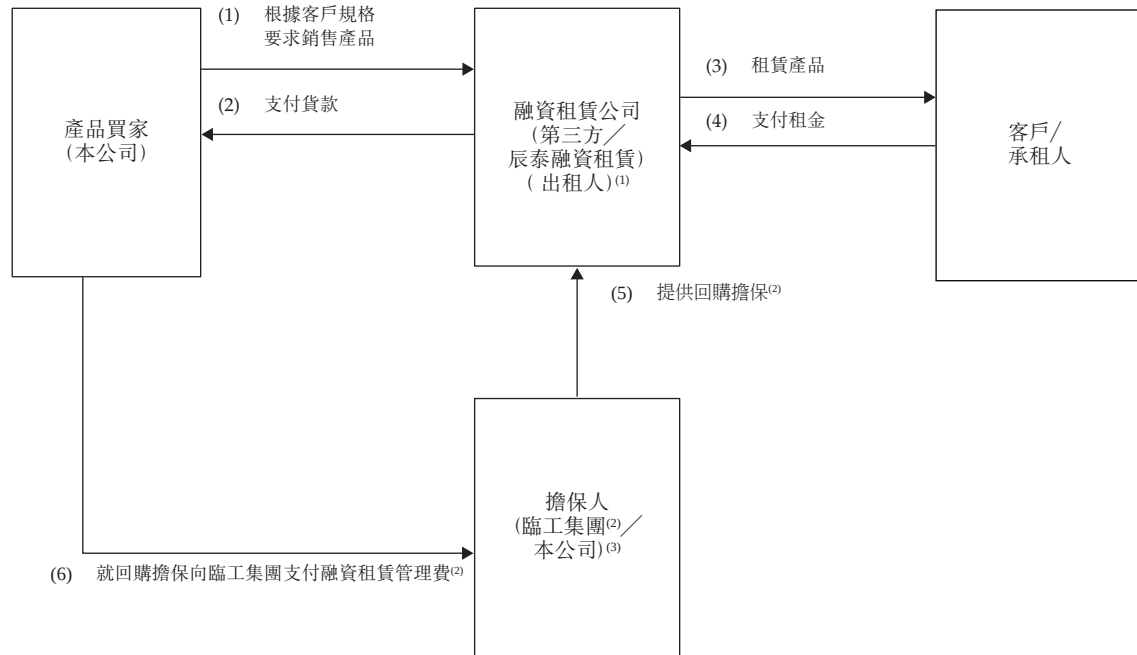
根據弗若斯特沙利文的資料，在中國，工程機械設備公司普遍採用融資租賃安排作為向客戶提供的付款方式，並向融資租賃公司提供回購擔保。融資租賃安排作為付款方法，有助客戶緩解初期資金壓力、維持流動性，並無需大量前期投資即可取得設備，並可同時讓我們及時收到款項。通過將付款於租賃期內分攤，客戶能更妥善管理現金流並提升財務靈活性。融資租賃安排與產品銷售之間並無關聯或互為條件。客戶可以靈活選擇各種付款方式，包括標準結算、分期付款或融資租賃安排。付款方式的選擇不會影響銷售額。倘客戶選擇融資租賃，交易有時會涉及三方合同。此外，工程機械設備公司通常具備提供回購擔保的優勢，因為彼等能夠運用其行業專業知識評估客戶項目的前景，從而對客戶購買其產品能否產生可觀回報有更佳的理解，這可作為客戶租賃付款的有力保障，從而控制其風險敞口。此外，相關設備一般具備一定殘值，於客戶違約時通常可予收回、轉售或再製造。當工程機械設備公司提供回購擔保時，可以通過回收、轉售及再製造設備的方式控制風險敞口。我們提供回購擔保，符合行業慣例，而該等回購擔保所帶來的風險可通過設備的殘值予以緩解。具體而言，設備的使用壽命通常約為八至十年，而融資租賃期限通常為三至五年，讓我們可通過轉售及再利用以收回部分價值。

就臨工集團提供的回購擔保而言，我們認為該等安排符合本公司的最佳利益，且具有充分的商業理據：(i)我們與臨工集團及其附屬公司就融資租賃安排維持長期且穩定的業務關係；(ii)該等安排使我們能夠減輕回購義務，同時讓臨工集團及其附屬公司能夠同時獲取相應的對價；及(iii)該等安排乃透過公平合理的定價，以公平交易的方式進行；及(iv)我們在該安排下保留完全自主權，並非必然要求臨工集團提供回購擔保，且我們亦可考慮其他替代方案。根據弗若斯特沙利文的資料，此類回購擔保提升至賣方控股股東層級的情況非屬罕見，且通常設有明確的期限、金額及觸發條件限制。我們亦已承諾，在實際可行的情況下，逐步過渡至由我們自行作出擔保支持相關安排。本公司承諾，就新簽訂的融資租賃安排而言，我們將於[編纂]前完成過渡過程，由我們自行承擔回購擔保。請參閱「與控股股東的關係—獨立於我們的控股股東—營運獨立性」。

業 務

直接租賃

在直接租賃安排下，融資租賃公司向我們購買產品並悉數支付貨款。隨後，客戶通常向融資租賃公司租賃產品並定期向融資租賃公司支付款項。下圖列明在直接租賃安排下，我們、客戶與融資租賃公司之間的交易流程：



附註：

- (1) 有關我們與辰泰融資租賃的更多詳情，請參閱「關連交易－須遵守申報、年度審核、公告及獨立股東批准要求的非豁免持續關連交易－5.融資租賃項下擔保及採購融資租賃管理服務」。
- (2) 倘由臨工集團提供回購擔保，根據本公司與臨工集團(連同其附屬公司)簽訂的融資租賃合作協議，我們不承擔任何回購擔保義務，反之我們將就臨工集團提供的回購擔保支付融資租賃管理費。詳情請參閱「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東－營運獨立性」。
- (3) 倘由我們提供回購擔保，我們就融資租賃擔保義務確認撥備。請參閱「財務資料－負債－就我們融資租賃擔保義務計提的撥備」。

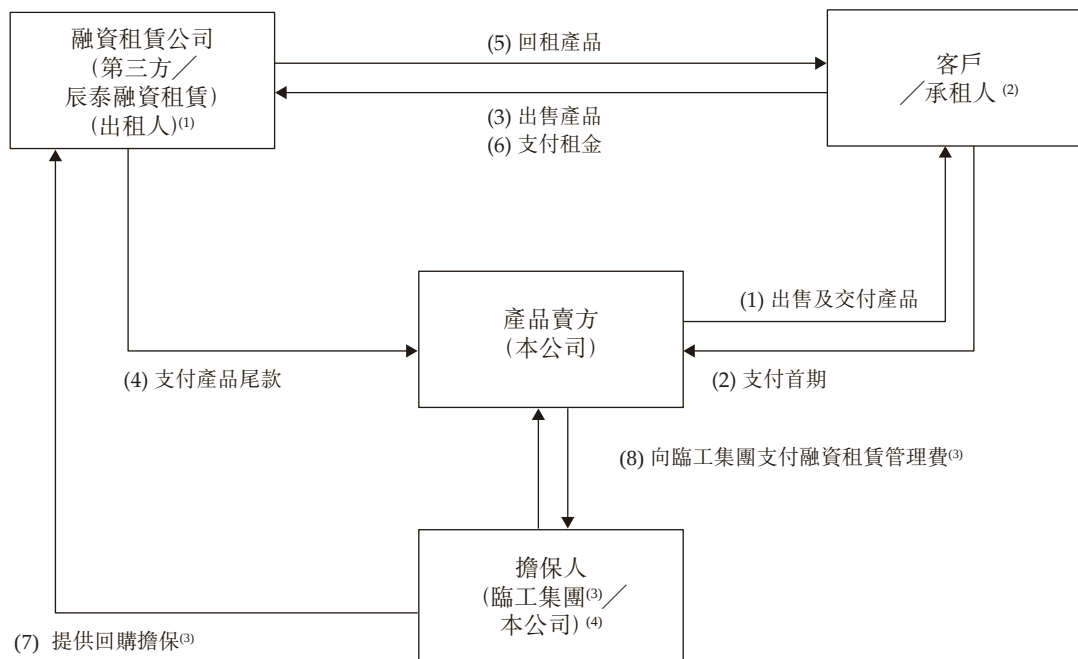
業 務

我們的直接租賃安排通過不同合約形式載明：(i)銷售合約，據此，本公司、融資租賃公司與客戶簽訂單一銷售合約。請參閱上圖交易流程(1)及(2)；(ii)融資租賃協議，其簽訂方涉及兩種情況：(a)我們、融資租賃公司與客戶簽訂單一融資租賃協議；或(b)客戶與融資租賃公司單獨簽訂融資租賃協議。請參閱上圖交易流程(3)及(4)；及(iii)回購擔保協議，由我們或臨工集團與融資租賃公司簽訂。請參閱上圖交易流程(5)。不論採用任何合約形式，上圖所載的交易流程維持相同。在直接租賃安排下，融資租賃及回購擔保協議的主要條款如下：

- **租賃資產所有權。**在客戶根據融資租賃協議完全清償所有債務之前，租賃資產所有權歸屬於融資租賃公司。融資租賃公司擁有處置租賃資產的唯一權利。承租人有義務妥善使用和維護設備。
- **租賃資產交付。**租賃資產將由客戶自行提貨，或由我們運送至客戶指定地點。
- **租賃資產驗收。**一旦租賃資產抵達客戶指定地點或由客戶提貨，客戶即承擔驗收及保管責任。
- **回購擔保。**若客戶重大違反付款義務或違反融資租賃協議，擔保人有義務向融資租賃公司回購產品。重大違約指客戶長期未能按時足額支付租金，通常指超過60日或累計達六期。

售後回租

在售後回租安排下，我們與客戶直接簽訂銷售協議，據此，客戶向我們購買產品並支付首期。剩餘貨款由客戶指定的融資租賃公司支付予我們。隨後，客戶將產品出售予該融資租賃公司並租回使用，定期向融資租賃公司支付租賃款項。下圖列明在售後回租安排下，我們、客戶與融資租賃公司之間的交易流程：



業 務

附註：

- (1) 就我們與辰泰融資租賃之間的安排的更多詳情，請參閱「關連交易—須遵守申報、年度審核、公告及獨立股東批准要求的非豁免持續關連交易—5.融資租賃項下擔保及採購融資租賃管理服務」。
- (2) 我們部分附屬公司於往績記錄期間曾通過售後租回安排採購我們的產品，主要是為彼等自身的資本密集型業務獲取財務支持及維持財務靈活性。於2023年及2024年，該等融資租賃安排由辰泰融資租賃提供，而於2025年，所有該等安排均由獨立第三方融資租賃公司提供。該等涉及辰泰融資租賃的交易預計不會於[編纂]後發生，因此[編纂]後不構成關連交易。我們就該等融資租賃向辰泰融資租賃及獨立第三方融資租賃公司提供回購擔保。於2023年、2024年及2025年，該等融資租賃涉及金額(不包括首付款)分別為人民幣1.6百萬元、人民幣122.4百萬元及人民幣28.8百萬元。我們的董事確認，該等交易乃按公平基準進行，且條款與適用於獨立第三方客戶的條款一致。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註29。
- (3) 倘由臨工集團提供回購擔保，根據與臨工集團(連同其附屬公司)簽訂的融資租賃合作協議，我們不承擔任何回購擔保義務，反之我們將就臨工集團提供的回購擔保支付融資租賃管理費。詳情請參閱「與控股股東的關係—獨立於我們的控股股東—營運獨立性」。
- (4) 倘由我們提供回購擔保，我們就融資租賃擔保義務確認撥備。請參閱「財務資料—負債—就我們融資租賃擔保義務計提的撥備」。

我們的售後租回安排通過不同合約形式載明：(i)銷售合同：針對上圖中(1)和(2)的交易流程，由我們與客戶簽訂銷售合同；而針對上圖中(3)、(4)和(5)的交易流程，則由我們、融資租賃公司及客戶共同簽訂另一份銷售合同；(ii)融資租賃協議：簽約主體涉及兩種情形：(a)我們、融資租賃公司及客戶共同簽訂單一融資租賃協議；或(b)客戶與融資租賃公司單獨簽訂融資租賃協議。請參閱上圖中(6)的交易流程；及(iii)回購擔保協議：由我們或臨工集團與融資租賃公司簽訂。請參閱上圖中(7)的交易流程。無論採用何種合同形式，上圖所示的交易流程均保持不變。在售後回租安排下，融資租賃協議及回購擔保協議的主要條款如下：

- **租賃資產所有權：**於客戶將產品售予金融租賃公司後及於簽署融資租賃協議時，在客戶根據融資租賃協議完全清償所有債務之前，租賃資產所有權歸屬於融資租賃公司。融資租賃公司擁有處置租賃資產的唯一權利。未經出租人書面同意，承租人不得轉讓、轉租、抵押或以其他方式處置該資產。承租人有義務妥善使用和維護設備。
- **回購擔保：**若客戶未履行付款義務或違反融資租賃協議，擔保人有義務向融資租賃公司回購產品。重大違約指客戶長期未能按時足額支付租金，通常指超過60日或累計達六期。

融資租賃安排的會計處理

我們的收入確認原則為，於客戶取得相關產品的控制權時確認收入。於往績記錄期間，融資租賃安排下的回購擔保由我們或臨工集團提供。倘由我們提供回購擔保，我們會於綜合財務狀況表的負債項下，將該等義務確認為撥備。請參閱「財務資料—負債—就我們融資租賃擔保義務計提的撥備」。倘由臨工集團提供

業 務

回購擔保，我們則不承擔任何回購擔保義務。在此情況下，我們就提供回購擔保的風險補償支付融資租賃管理費，並於綜合損益及其他全面收益表中將該等費用確認為開支。我們就提供回購擔保的風險補償支付的融資租賃管理費乃由訂約雙方經公平磋商釐定，並主要參考與臨工集團提供回購義務相關的融資租賃金額乘以介乎0.5%至2%的費率計算，有關費率視租賃期而定，與其他受適用中國規則、法規及A股上市規則規管的A股上市工程機械公司的市場費率相若，以確保有關條款屬公平合理。

融資租賃安排的管理

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們在融資租賃安排下承擔的未履行回購擔保義務分別為人民幣1,442.6百萬元、人民幣899.8百萬元及862.9百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們於綜合財務狀況表確認為負債的融資租賃擔保義務撥備分別為人民幣109.3百萬元、人民幣18.0百萬元及人民幣17.6百萬元。

於2023年、2024年及2025年，我們客戶於融資租賃安排下的違約率分別為0.39%、0.54%及1.67%。違約率的計算方法為將每年與客戶向融資租賃公司逾期付款相關的應收款項新增額除以每年回購擔保的本金總額。2025年違約率升幅擴大，主要由於：(i)在競爭加劇的市場環境中，延長客戶租賃付款週期，特別是在中國的高空作業設備行業。有關市場競爭的詳情，請參閱「行業概覽—全球高空作業設備市場概覽」；及(ii) 2025年提供的回購擔保本金額減少，主要因我們於2025年來自中國內地的收入下降所驅動，導致同年產生的融資租賃金額相應地減少。

在提供回購擔保前，我們會對客戶進行信用評核，當中會考慮：(i)客戶背景：我們審查擬議承租人的基本資料，包括身份詳細資料、信用歷史，如客戶是否面臨強制執执行程序或信用限制。我們亦會考慮彼等的行業表現及運營穩定性；及(ii)財務狀況：我們根據客戶提供的或公開的財務報表評估客戶的財務狀況，特別關注最近的現金流表現，以評估彼等的還款能力。倘若客戶違約，我們有以下追償措施：(i)對質押資產強制執行擔保權益，包括變現抵押品；及(ii)通過法律程序尋求追回。此外，在回購設備後，我們可能會通過轉售或使用設備來恢復價值，這可能會進一步減輕有關違約引發的潛在損失。基於上述情況，我們認為，就我們在融資租賃安排下擔保的客戶付款義務而言，不存在重大的可收回性問題。

客戶自行酌情選擇融資租賃公司，而我們則不時提供推薦選項供其參考。因此，在供客戶挑選時，概無任何融資租賃公司(包括臨工集團有聯繫者，如辰泰融資租賃)享有任何優先權。在推薦或挑選融資租賃合作夥伴時，我們與客戶會綜合考量多項因素，包括其資質資格、向客戶提供的融資條款、在相關產業的融資租賃交易經驗，以及提供可靠財務支援的能力。我們亦對融資租賃公司的牌照及監管資質有效性進行驗證。例如，在准入前，我們要求融資租賃公司提供相關

業 務

牌照及監管批准文件，以確認其符合提供融資租賃服務的法定要求。該等牌照及監管批准文件包括金融許可證，或經正式設立且經營範圍涵蓋融資租賃，並已就開展融資租賃業務向地方金融監管部門完成必要備案。基於上述因素，董事認為，我們的融資租賃安排基於正常商業條款，並按公平原則進行。鑒於：(i) 該等融資租賃公司已取得經營融資租賃業務所需的一切必要牌照及監管批准；及(ii) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何與融資租賃安排有關的重大監管或執法行動及處罰，因此，我們的中國法律顧問認為，於最後實際可行日期，在往績記錄期間實施的所有融資租賃安排在重大方面均符合適用的中國法律法規。根據所進行的獨立盡職調查工作，聯席保薦人並無發現任何足以令其對我們董事的上述觀點(即有關擔保及融資租賃安排乃按公平原則進行磋商，並基於正常商業條款)產生合理質疑之事項。

該等支付安排

於往績記錄期間，部分客戶(單獨或共同稱「**相關客戶**」)透過並非相關買賣協議買家(或就協議項下的付款責任承擔責任的相關人士)的賬戶向我們支付款項(「**該等支付安排**」)。據我們所知，所有相關客戶均為獨立第三方。該等付款人主要為相關客戶日常經營過程中的關聯方或商業合作夥伴。於2023年、2024年及2025年，彼等根據該等支付安排結算的總金額分別為人民幣91.2百萬元、人民幣304.4百萬元及人民幣520.6百萬元，分別佔同年我們總收益的0.9%、2.5%及5.1%。於往績記錄期間，並無任何單一相關客戶對我們的收益作出重大貢獻。

在我們的內部控制措施及對相關該等支付安排的監察及管理下，我們在該等付款人支付前與相關客戶及其指定付款人訂立三方協議，當中載有包括(但不限於)付款人身份及付款安排細節等條款。為核實該等支付安排的真實性，我們亦會監察及追蹤記錄以識別潛在風險。我們的財務及銷售人員定期審閱及比對收款記錄與付款，確保透明及合規。基於上述情況，董事認為，就我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的所有該等支付安排已經三方協議授權，並已在所有重大方面完整且準確地記錄於我們的會計賬冊及記錄中。

於往績記錄期間，所有該等支付安排均由相關客戶(而非我們)提出，且相關付款一般透過銀行付款進行。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關付款均基於真誠進行的相關交易及有效且妥善記錄的合同關係作出。我們向相關客戶提供的定價及付款條款，與向不涉及該等支付安排的客戶所提供者一致。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無未因參與該等支付安排而成為任何調查、查詢、處罰或附加費對象。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因該等支付安排而遇到任何退款請求、實際或待決爭議或分歧，或涉及該等支付安排的任何重大索賠。

根據弗若斯特沙利文的資料，於工程機械行業中，買方就採購工程機械設備訂立該等支付安排屬常見情況。於往績記錄期間，該等支付安排超過25.6%發生在中國內地。董事認為，據彼等所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行

業 務

日期，我們並無因本集團根據該等支付安排作出的行動而違反法律法規、涉及洗錢活動或遭受稅務相關行政處罰。

根據相關客戶的陳述，相關客戶採用該等支付安排乃主要因為：(i)就部分相關客戶而言，使用聯屬人士的賬戶較為便利或符合其內部財務管理慣例；及(ii)若干海外客戶於跨境交易中使用第三方結算付款以提升付款便利及效率。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於多個國家及地區(包括(其中包括)中國內地、香港、剛果民主共和國、津巴布韋、老撾、澳大利亞、荷蘭、幾內亞、墨西哥及贊比亞)採用付款安排。董事確認，往績記錄期間及直至最後實際可行日期的付款安排乃基於真實的相關交易及有效且妥善記錄的合約。根據我們的法律顧問就上述司法管轄區法律所提供的意見：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的付款安排在任何重大方面均未違反或違背上列司法管轄區適用法律或法規(包括外匯管制及反洗錢法)的強制性規定；(ii)付款安排內容合法有效，對相關指定付款人構成具法律約束力的義務。據此，本公司有權收取該等指定付款人根據該安排所作之付款。

為管理該等支付安排的使用及緩解與該等支付安排相關的潛在風險，我們已落實以下內部控制措施：

- (i) 我們要求銷售人員與客戶保持充分溝通，原則上與客戶本人直接進行結算，特殊情況除外；
- (ii) 倘因特殊情況須採用該等支付安排，我們會事先與買家及支付人訂立三方協議，且於收到有關付款前必須完成內部核准程序；
- (iii) 我們會及時記錄該等支付安排的相關資料，例如客戶名稱、付款日期、付款人實體及付款金額在內的相關資料；
- (iv) 我們的財務部及銷售部會定期審查該等支付安排及相關三方協議，確保我們的銷售及所取得的收益真實、準確且完整；
- (v) 我們定期為相關員工提供反洗錢及合規培訓，以提升其對洗錢風險、第三方付款相關警示訊號，以及根據內部政策所承擔責任的認知；及
- (vi) 我們定期向相關客戶重申反洗錢要求。若付款安排存在較高或異常風險，我們將實施加強審查，並可能暫停、限制或終止相關安排或交易。

我們將定期檢查上述措施的成效，及時處理任何異常情況，並根據該等支付安排相關情況的變化適時調整相應措施。基於上文所述，董事認為我們已採取足夠的內部控制措施，能夠大幅降低我們可能面臨的任何風險，並確保我們會計賬冊及記錄的準確性及完整性。

供應商和供應鏈管理

原材料、配件及部件

我們從合格供應商採購若干原材料和零部件，以保持質量標準、優化成本結構並實現預期的生產規模。我們的採購通常基於定制的生產計劃和內部戰略庫存。我們擁有專門的團隊採購原材料和零部件，以滿足我們產品的特定要求。我們的原材料、配件及部件主要為鋼材，而關鍵零部件則包括傳動配件、結構件、

業 務

液壓元件、電氣控制、電機、輪胎、貨箱和緊固件。於2023年、2024年及2025年，原材料成本分別為人民幣7,333.9百萬元、人民幣8,622.9百萬元及人民幣6,747.8百萬元。於往績記錄期間，我們主要從國內供應商採購原材料。我們也從國際供應商採購若干原材料、配件及部件。於往績記錄期間，我們向國際供應商採購原材料所產生的成本分別為人民幣371.1百萬元、人民幣543.1百萬元及人民幣512.6百萬元，分別佔我們總採購額的4.2%、5.6%及6.7%。

我們的供應商

我們的供應商包括原材料和零部件供應商。下表載列往績記錄期間內各年度我們五大供應商的基本情況：

截至2023年12月31日止年度

供應商	採購的主要 產品/服務	採購金額	佔總採購額 的百分比	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態
(人民幣千元)								
供應商A ⁽¹⁾	發動機、變速箱、驅動橋	1,229,378	14.0	2012年	一至三個月	承兌票據	中國內地	深交所及港交所上市
供應商B ⁽²⁾	礦山運輸設備貨廂及 高空作業設備底盤	436,338	5.0	2017年	一個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商C ⁽³⁾	輪胎	345,238	3.9	2012年	兩個月	承兌票據	中國內地	上交所上市
供應商D ⁽⁴⁾	礦山運輸設備貨廂及驅動橋	309,713	3.5	2020年	一至三個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商E ⁽⁵⁾	液壓油缸、油管、駕駛室及 結構配件	250,727	3.0	2012年	二至四個月	承兌票據	中國內地	非上市
總計		<u>2,571,394</u>	<u>29.4</u>					

截至2024年12月31日止年度

供應商	採購的主要 產品/服務	採購金額	佔總採購額 的百分比	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態
(人民幣千元)								
供應商A ⁽¹⁾	發動機、變速箱、驅動橋	1,312,240	13.6	2012年	一至三個月	承兌票據	中國內地	深交所及港交所上市
供應商D ⁽⁴⁾	礦山運輸設備貨廂及驅動橋	626,677	6.5	2020年	一至三個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商B ⁽²⁾	礦山運輸設備貨廂及 高空作業設備底盤	491,759	5.1	2017年	一個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商C ⁽³⁾	輪胎	327,360	3.4	2012年	兩個月	承兌票據	中國內地	上交所上市
供應商E ⁽⁵⁾	液壓油缸、油管、駕駛室及 結構配件	291,575	3.0	2012年	二至四個月	承兌票據	中國內地	非上市
總計		<u>3,049,611</u>	<u>31.6</u>					

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商	採購的主要 產品/服務	採購金額	佔總採購額 的百分比	業務合作 起始年份	信用條款	付款方式	總部 所在地	上市狀態
(人民幣千元)								
供應商A ⁽¹⁾	發動機、變速箱、驅動橋	689,728	9.0	2012年	一至三個月	承兌票據	中國內地	深交所及港交所上市
供應商F ⁽⁶⁾	結構配件	330,871	4.3	2012年	一至五個月	承兌票據	中國內地	非上市
供應商D ⁽⁴⁾	礦山運輸設備貨廂及驅動橋	324,569	4.2	2020年	一至三個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商B ⁽²⁾	礦山運輸設備貨廂及 高空作業設備底盤	312,298	4.1	2017年	一個月	銀行轉賬、 承兌票據	中國內地	非上市
供應商E ⁽⁵⁾	液壓油缸、油管、駕駛室 及結構配件	253,643	3.3	2012年	四至六個月	承兌票據	中國內地	非上市
總計		<u>1,911,109</u>	<u>24.9</u>					

附註：

- (1) 供應商A是一家中國上市公司，主要從事車輛、工程機械、船舶及發電設備用發動機的製造與銷售。截至2025年12月31日，供應商A的註冊資本為人民幣8,715.7百萬元。
- (2) 供應商B是一家中國公司，主要從事礦山運輸設備貨廂及特種運輸車輛研究、開發及生產。截至2025年12月31日，供應商B的註冊資本為人民幣20.6百萬元。
- (3) 供應商C是一家中國上市公司，主要從事輪胎研究、開發、生產及銷售。截至2025年12月31日，供應商C的註冊資本為人民幣1,554.7百萬元。
- (4) 供應商D是一組中國公司，主要從事智能製造，以及礦山機械配件及礦山車輛貨廂研究及生產。截至2025年12月31日，供應商D的註冊資本為人民幣76.0百萬元。
- (5) 供應商E是一家中國公司，主要從事液壓油缸、伺服電缸、硬管總成、軟管總成、液壓油箱、液壓集成閥、液壓流體配件、結構配件、駕駛室及配重等產品研究、開發、生產及銷售。截至2025年12月31日，供應商E的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (6) 供應商F是一家中國集團，主要從事挖掘機、裝載機、礦山運輸設備及高空作業設備結構研究、開發、生產及銷售。截至2025年12月31日，供應商F的註冊資本為人民幣1,153.6百萬元。

於往績記錄期間，我們往績記錄期間各年度的前五大供應商均並非我們的客戶。據我們所深知，於往績記錄期間各年，我們董事、其緊密聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上）概無於我們五大供應商中擁有任何權益。

供應商選擇和管理

在選擇供應商時，我們通常會進行全方位評估，其中考慮供應商的技術研發能力、質量控制標準、製造能力、產品價格競爭力、市場表現、售後服務質量、財務穩定性、內部合規管理以及環境法規遵守情況等諸多因素。我們已實施一套完善的供應商管理體系，明確供應商的准入、合格供應商的管理、不合格供應商的終止，以確保我們供應商管理的效率。

業 務

我們每月進行績效評估，以確保供應商的產品質量和服務，並將我們的評估結果和整改要求通知供應商。此外，我們還對原材料和零部件進行檢查，確保我們解決方案的高質量一致性。如果若干原材料和零部件不符合我們嚴格的測試標準，我們一般有權要求退回此類原材料和零部件。

與供應商訂立協議的主要條款

我們通常會與供應商簽訂供應協議，其主要條款如下：

- **交付。**我們通常依賴供應商或其指定的第三方物流服務商承擔貨物運輸。在貨物通過驗收確認接收之前，貨損風險由供應商承擔。
- **付款和信用期限。**我們通常獲供應商給予一至六個月的信用期限。此外，我們使用多種支付方式，包括承兌匯票、電匯及其他結算方式。
- **產品質量和保修。**我們要求供應商對其供應的產品提供質保，包括質量保證及不侵犯知識產權。如供應商違反上述保證承諾，我們有權扣留供應商的保證金。
- **終止。**協議可經雙方同意或根據協議中列明的規定終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與供應商並無任何重大違反協議的情況。

供應鏈管理

我們致力於打造自主可控的供應鏈體系，保障產品質量和準時交付。我們管理供應鏈的各個環節，涵蓋採購、物流和存貨。我們的供應鏈能力使我們能夠及時並持續地向客戶交付優質產品。

採購

我們製造礦山設備和高空作業設備所需的關鍵部件包括傳動配件、結構部件、液壓配件、電氣控制系統、電機、輪胎、貨箱和緊固件。為了最大限度地減少潛在的中斷，確保穩定的供應鏈並爭取具競爭力的定價，我們通常會在運營區域內為各類部件選擇多家供應商。此外，我們採用了一種常規採購及關鍵零部件戰略儲備雙軌並行的採購模式。此舉在提升採購效率的同時，有效規避了物料供應波動與價格震盪帶來的風險。

我們通過完善內部政策，實施嚴格的採購管理制度。我們每月實施包含供應商資質評估和持續績效考核的評估體系。我們會從產品合規、品質標準、環境保護、僱傭關係及勞工安全等角度根據質量、交付表現、定價、付款條件、財務穩健性、信用狀況、環境合規性和法規遵從性對供應商進行評估。我們根據績效指標定期更新合格供應商名單，並與持續表現卓越的供應商建立長期戰略合作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷嚴重影響我們運營的原材料和零部件的質量問題、延誤、中斷或短缺情況。

業 務

物 流

我們在中國內地的所有設施均戰略性地選址，交通便利，這使我們能夠高效地服務國內市場，同時保持較低的運輸成本。針對國內客戶，我們主要採用陸路運輸，而對海外客戶則以海運或鐵路運輸為主。我們亦與可靠的物流供應商合作，國內運輸費用一般由我們承擔，而國際運輸費用則取決於約定的國際貿易術語。我們會定期評估物流合作夥伴的合規性和績效。據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，所有物流服務提供商均為獨立第三方。此外，我們未曾遭遇任何重大產品交付中斷或延遲問題。

存 貨

我們主動管理存貨水平。我們的戰略存貨主要為進口配件，包括發動機、變速箱、控制器、行走馬達和電池等關鍵部件。我們保持適當的物料儲備，以增強對潛在供應鏈風險的應對能力與運營韌性。我們的採購部門負責審核物料存貨水平，而業務部門則根據每月滾動計劃發布物料需求。

環 境、社 會 及 管 治

我們積極推動可持續發展理念融入企業戰略與運營，持續提升公司可持續運營能力，助力構建可持續未來。

ESG 管 治

我們建立清晰的ESG管治架構，以持續提升ESG管理標準。董事會作為ESG事務的最高監督機構，負責審核與批准關鍵ESG議題，包括公司的ESG發展策略與目標、ESG管理政策與方針，以及年度ESG報告。董事會成員具備與ESG事務相關的專業知識與行業經驗，涵蓋生產安全管理及公司治理領域，擁有理解並監督ESG相關風險與機遇所需的技能與能力。

ESG工作小組協助董事會落實ESG相關事宜，並協調跨部門執行ESG工作計劃，以確保有效達成目標。該工作小組由關鍵職能部門主管組成，包括品質管理部、安全管理部、黨工後勤部、採購本部、人力資源本部。ESG工作小組定期評估ESG事務進展並向董事會匯報，同時識別及評估ESG相關風險與機遇對本公司業務、策略及財務表現之實際與潛在影響。工作小組將重要ESG議題納入業務發展與財務規劃，持續推動ESG因素融入日常營運與管理。

我們尋求實現董事會成員多元化，包括但不限於性別、技能、年齡、專業經驗、文化背景、教育背景及服務年資多元化。公司董事會成員中有一名女性董事。

ESG 重 要 性 評 估 及 風 險 管 理

我們將ESG議題重要性評估及風險管理視為公司ESG管理體系建設的關鍵步驟，我們根據香港聯交所《環境、社會及管治報告守則》，結合行業發展趨勢與自身業務實際，識別出與公司ESG表現緊密相關的重要性議題。我們通過同業ESG工作對標分析，圍繞：(i)「對公司發展的重要性」；及(ii)「對公司利益相關方的

業 務

重要性」兩個維度綜合考量，對ESG議題進行優先排序，識別出具有高度重要性的ESG議題，並將其融入公司ESG管理方針和戰略決策體系，以確保相關議題在公司業務運營中得到充分響應與落實。

根據我們的重要性議題評估結果，我們認為在已識別的ESG重要性議題中，應對氣候變化、供應鏈管理和產品質量與安全是我們的重要ESG事宜。

倘未按規定標準處置或更換工程機械，可能引發多重ESG相關風險。當整機或零部件無法滿足性能要求或遭受結構性損壞時，不當處置或更換不僅可能導致環境監管罰款、生產效率降低及安全事故，更將對品牌聲譽與長期市場價值造成負面影響。

我們持續提升ESG風險管理能力，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何與ESG相關的重大風險事件，未遭受ESG（包含氣候）相關風險對我們業務、策略及財務表現造成的任何實際影響或預期造成的潛在重大影響，未發生因違反勞工權益、環境保護或商業道德等相關法律法規而受到處罰的情況。未來，我們將持續優化ESG風險識別與管理機制，按照監管要求定期發佈ESG報告，持續提升ESG管理水平。

環境保護

公司遵守《中華人民共和國環境保護法》等法律法規及適用環保標準，參考國際標準體系持續完善環境體系建設，制定《環境、安全和職業健康管理體系手冊》《環境因素識別和評價控制》《環境隱患排查和治理》《環境、安全和職業健康設備設施管理》等相關政策和程序文件。我們已獲得ISO 14001環境管理體系認證。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，公司未發生任何環境污染事件。

我們以科學減排、資源高效利用和低碳轉型為導向，結合行業特點與企業實際運營情況，設立了以下環境管理目標：

- **減排目標：**以2023年為基準，到2030年每人民幣1百萬元營收揮發性有機物(VOC)排放量減少10%；
- **溫室氣體減排目標：**以2023年為基準，到2030年每人民幣1百萬元營收溫室氣體（範圍1和範圍2）排放量降減少4%；
- **減廢目標：**以2023年為基準，到2030年每人民幣1百萬元營收危險廢棄物產生量減少6%；
- **能源使用效益目標：**以2023年為基準，到2030年每人民幣1百萬元營收綜合能耗減少4%；
- **用水效益目標：**以2023年為基準，到2030年每人民幣1百萬元營收水資源消耗量減少2%。

為實現減排目標，我們持續完善環保設備設施並保證正常運行，嚴格管控我們生產運營中產生的揮發性有機物(VOC)。為實現廢棄物減排目標，我們優化生產工藝，優先考慮低毒、低害、低污染的環保型原材料和工藝，提高原材料的

業 務

轉化率和利用率，通過多種途徑減少危險廢棄物的產生量。為實現溫室氣體減排目標，我們不斷優化能源結構，持續推進產品電動化及智能化升級迭代，有效減少溫室氣體排放。為實現能效目標，我們積極推動清潔能源利用、節能技術應用及綠色產品研發，持續優化能源結構。為實現水效目標，我們通過完善用水錶系統的控制和監控來提升用水效率，積極推動用水監測與優化管理，有效減少水資源浪費。2023年、2024年及2025年，我們的環境合規支出分別為人民幣0.8百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.9百萬元。

排放物管理

我們遵守《中華人民共和國大氣污染防治法》《中華人民共和國水污染防治法》《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》等法律法規，制定《廢棄物管理》《危險廢物管理》《一般工業固廢管理》和《雨水和污水管理》等內部管理程序文件，嚴格管控公司生產運營中產生的廢氣、廢水和廢棄物，完善環保設施運行與管理，以減少對環境的影響。

- **廢氣管理：**我們產生的廢氣主要為氮氧化物、二氧化硫、顆粒物和揮發性有機物(VOC)，經環保設備設施處理後實現達標排放。於2023年、2024年及2025年，我們的廢氣排放量分別為363,472,600立方米、199,672,260立方米及182,826,629立方米。
- **廢水管理：**公司制定了雨水和污水管理程序文件，以規範生活污水和生產廢水的排放管理，要求所有產生的生產廢水須經廢水處理站處理後達標排放，禁止直接排入污水管網或雨水管網。
- **廢棄物管理：**我們產生的危險廢棄物主要為廢油、漆渣、磷化渣和污泥、廢鉛酸電池(含酸液)、廢活性炭等，交由有資質的供應商按照國家法律法規進行處置。我們產生的一般廢棄物主要為廢鐵、廢塑粉、廢木托等，針對一般廢棄物，我們盡可能減少其產生量，優先考慮循環利用。於2023年、2024年及2025年，我們的危險廢棄物產生量分別為81.45噸、122.42噸及270.94噸。

資源使用管理

公司遵循《中華人民共和國能源法》《中華人民共和國節約能源法》《中華人民共和國水法》等法律法規。

- **能源管理：**公司以清潔能源轉型與能源效率提升為核心，系統推進清潔能源利用、節能技術應用及綠色產品研發，持續優化能源結構，助力實現可持續發展目標。
- **水資源管理：**我們加強水資源管理，通過安裝遠程水錶系統，實現用水的實時監測與優化管理。

業 務

- **包裝材料管理：**我們的包裝材料主要為纏繞膜和珍珠棉等，我們通過優化產品包裝使用，避免過度包裝，通過對廢棄包裝材料實行定點分類回收與再利用，形成閉環管理機制，最大限度減少包裝材料消耗。於2023年、2024年及2025年，我們的包裝材料使用量分別為4.86噸、3.35噸及2.20噸。

指標	單位	2023年	2024年	2025年
綜合能源消耗量	噸標煤	3,119.43	3,482.39	3,389.92
綜合能源消耗密度	噸標煤／百萬營收	0.32	0.29	0.33
電力消耗量	千瓦時	12,709,959	13,230,746	13,273,062
電力消耗密度	千瓦時／百萬營收	1,284.21	1,099.97	1,307.94
耗水量	立方米	167,490	182,282	209,143
耗水密度	立方米／百萬營收	16.92	15.15	20.61
柴油消耗量	升	63,773.25	37,942.40	36,189.00
天然氣消耗量	立方米	1,112,272.00	1,360,819.00	1,288,994.00

應對氣候變化

我們積極應對氣候變化，堅持在深度電動化、廣泛數字化、全面低碳化的戰略方向上全面發力，通過優化能源結構、推進產品電動化及智能化升級迭代等多種措施，以減少溫室氣體排放，積極響應國家「雙碳」目標的實現。

我們通過研究了解相關政策研究、公司內部運營情況，識別氣候相關風險和機遇，並評估這些因素可能對公司經營和發展等多方面產生的影響，制定應對措施，助力企業長期發展。

- **物理風險：**在全球氣候變化背景下，公司可能面臨颱風、暴雨、洪水等急性風險，以及氣候變暖等慢性風險。這些因素可能導致生產中斷、資產損毀及供應鏈受阻。為此，我們制定控制程序《應急準備、響應和控制》，以應對自然災害的突發事件。
- **轉型風險：**全球低碳轉型加速帶來政策趨嚴、技術革新、市場變化及品牌聲譽波動等風險。我們及時跟蹤相關政策動態，調整產品結構並淘汰不合規產品；加大研發投入和人才引進，保持技術發展；針對市場競爭變化，拓展多元化市場渠道；並完善品牌危機管理與輿情應對機制，以透明溝通強化利益相關方信任，穩固品牌聲譽。
- **潛在機遇：**隨著可持續發展理念的日益普及，客戶市場更傾向於環境友好型產品，我們將順應電動化和智能化趨勢，推動產品綠色化轉型，將綠色環保理念融入公司經營模式和業務發展，提升品牌競爭力，實現商業價值與可持續發展的協同增長。

業 務

我們選取三家同業公司完成溫室氣體排放和資源消耗對比析。2025年，同業的行業平均範圍一排放密度、範圍二排放密度、耗電密度和耗水密度分別為0.71噸二氧化碳當量／百萬營收、2.97噸二氧化碳當量／百萬營收、6,913.55千瓦時／百萬營收和45.56噸／百萬營收。我們的範圍一溫室氣體排放密度、範圍二溫室氣體排放密度、耗電密度及耗水密度均低於同業披露的數據。

我們充分認知全球營運涉及多元法律框架與社會期望。在所有營運司法權區，我們嚴格遵守ESG相關法規，確保業務活動符合環保、勞工權益及公司治理等領域的ESG合規要求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有司法管轄區在所有重大方面均已遵守ESG相關的法律法規。透過履行負責任企業公民的義務，我們致力贏得地方政府、社區及商業夥伴的信任。於2023年、2024年及2025年，本公司墨西哥製造廠的ESG相關法律合規成本(包含環境合規支出、法律及監管諮詢費、勞工諮詢費)分別為人民幣2.40百萬元、人民幣1.92百萬元及人民幣5.35百萬元。

下表列示公司於2023年、2024年及2025年的溫室氣體排放量情況：

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量 (範圍1、範圍2)	噸二氧化碳當量	9,423.78	10,176.94	10,037.89
溫室氣體排放密度 (範圍1、範圍2)	噸二氧化碳當量／ 百萬營收	0.95	0.85	0.99
範圍1溫室氣體排放量...	噸二氧化碳當量	2,603.61	3,077.32	2,915.57
範圍1溫室氣體 排放密度	噸二氧化碳當量／ 百萬營收	0.26	0.26	0.29
範圍2溫室氣體排放量...	噸二氧化碳當量	6,820.16	7,099.62	7,122.32
範圍2溫室氣體 排放密度	噸二氧化碳當量／ 百萬營收	0.69	0.59	0.70
範圍3溫室氣體排放量...	噸二氧化碳當量	631.23	791.17	899.73
範圍3溫室氣體 排放密度	噸二氧化碳當量／ 百萬營收	0.0638	0.0658	0.0887

附註：

範圍1溫室氣體排放量主要來自營運過程中的直接能源消耗(如柴油與天然氣)；範圍2溫室氣體排放量主要來自營運過程中的間接能源消耗(外購電力)。排放系數參照國家生態環境部《關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》。範圍3溫室氣體排放量來源於類別5：運營中產生的廢棄物，參照《溫室氣體核算體系企業核算與報告標準(修訂版)》(GHG PROTOCOL)進行計算。排放系數主要參照：中華人民共和國生態環境部頒佈的《省級溫室氣體清單編制指南(修訂版)》、中國產品全生命周期溫室氣體排放系數庫(CPCD, China Products Carbon Footprint Factors Database)、英國政府發佈《企業報告溫室氣體排放系數》表、美國環境保護署發佈的《溫室氣體清單排放因子》表。

針對範圍3溫室氣體排放，我們制定了「以2025年為基準，到2030年百萬營收範圍3類別5溫室氣體排放量減少6%」的目標。為確保目標的順利達成，我們計劃於2027年完成增加污泥及磷化渣壓濾設備，以實現對危險廢物壓濾濃縮，減少電泳磷化渣及污泥產生量。同時，通過加強現場管理，從源頭減少一般固廢及生活垃圾的產生量，以減少溫室氣體排放。此外，我們將持續推進範圍3溫室氣體排放核算管理體系建設，計劃於2026年底開展碳盤查工作，屆時將基於盤查結果及行業發展情況，進一步細化範圍3溫室氣體排放目標，並計劃於2027年底前完成具體的碳減排路徑設定，以支撐減碳目標的實現。

業 務

社會責任

員工僱傭

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》等相關法律法規，制定《員工手冊》等內部管理制度，以保障員工的合法權益。公司堅決杜絕僱傭童工及任何形式的強迫勞動，嚴格核實應聘人員的身份與年齡信息，確保招聘過程合規透明。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，公司未發生任何僱傭童工及強迫勞動事件。

我們尋求打造多元化、平等化與包容性的工作環境，始終堅持公平用工原則。公司在招聘過程中嚴格規避任何形式的歧視性語言與偏見，明確規定不得因種族、膚色、宗教、信仰、性別、年齡或國際等因素對求職者或員工實施差別對待。截至2025年12月31日，我們在全球擁有3,095名全職員工，女性成員在高級管理層的佔比為28.6%。於2023年、2024年及2025年，我們管理層級僱員流失率分別為0%、0%和12.5%；剔除墨西哥生產設施的僱員流失率分別為14.0%、15.3%及14.2%；僱員流失率(包括於墨西哥生產設施的僱員)分別為17.0%、29.3%及24.0%。2024年及2025年僱員流失率的波動，主要反映墨西哥製造設施於投產初期階段的情況，屬於在團隊快速組建及組織結構優化過程中出現之的階段性現象。

員工培訓

我們專注於為每一位員工創造實現自我價值的機會，通過針對不同崗位類型和業務部門的員工，制定差異化、層次化的培訓體系，全面提升專業能力與綜合素質。於2023年、2024年及2025年，我們的員工培訓覆蓋率達100%。

健康與安全

我們重視員工的職業健康與安全，嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》《中華人民共和國職業病防治法》等相關法律法規，制定《職業健康管理控制》等制度，持續完善職業健康安全管理体系，加強公司安全生產管理，已獲得ISO 45001職業健康安全管理体系認證。

我們注重加強員工的安全意識與應急應對能力，將安全理念貫穿員工全周期管理。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生因工亡故事件。

產品責任

我們已制定並實施《質量手冊》等管理制度，建立質量管理體系和持續改進機制，確保產品質量的穩定性和可靠性，並已通過ISO 9001質量管理體系認證。我們重視質量安全文化建設，定期向員工開展技術技能和質量意識培訓。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，公司均未發生因安全與健康原因導致的產品召回事件。

業 務

我們重視客戶的服務體驗，制定《危機事件處置管理標準》等管理制度，建立完善的售後服務體系，最大限度為客戶提供滿意的服務。在售後事件處理中，公司強調及時溝通、證據留存與應對預案制定。

供應鏈管理

我們建立了系統完善的供應商管理體系，制定了《供應商准入管理標準》及《供應商月度評估管理辦法》等管理制度，以保障供應鏈的可持續性、透明度與合規性。針對新的供應商，我們依據採購管控制度實施嚴格的資格審查，從質量表現、交付能力、成本效益、社會責任及環境合規等多維度進行綜合評估，只有通過內部審核與批准的供貨商方可納入合作體系。對於現有供應商，我們實行動態管理機制，定期進行績效評估與現場審核，持續推動質量改進與風險防控，確保其持續符合我們的標準與合作要求。我們要求所有供應商遵守相關國家法律法規，具備ISO 9001或同等質量管理體系認證，並持有符合要求的環境管理資質。

反腐敗

公司嚴格遵守《中華人民共和國反不當競爭法》《中華人民共和國反洗錢法》等法律法規，制定《反舞弊管理制度》等內部管理制度，促使員工恪守商業道德。為強化全員的廉潔意識與問責文化，公司定期組織商業道德及反腐敗培訓。公司設立多渠道、保密性的舉報機制，確保所有舉報均能及時受理與處理，同時嚴格保護舉報人身份與信息安全。

社會貢獻

公司積極開展公益活動，履行社會責任，聚焦教育事業、賑災、扶貧等項目。公司通過為經濟欠發達地區的居民捐贈設備、提供職業培訓與就業指導支持等扶貧項目，協助當地經濟發展。

轉讓定價安排

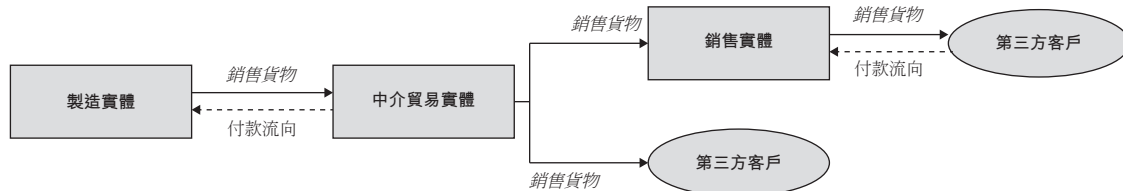
於往績記錄期間，我們集團內公司間交易為母公司與附屬公司之間以及附屬公司之間進行的製成品關聯方銷售交易。有關製成品包括礦山設備、高空作業設備及物料搬運機械。於2023年、2024年及2025年，集團內公司間交易分別為人民幣25億元、人民幣37億元及人民幣38億元。交易的詳情及交易流程載列如下：

- 本集團旗下製造實體將自主開發及自主生產的產品銷售予本集團境內外銷售實體及第三方客戶。其後，該等銷售實體開展營銷活動，將產品轉售予第三方客戶。

業 務



- 本集團的製造實體將自主開發及自主生產的產品銷售予本集團中介貿易實體，然後由中介貿易實體直接將產品轉讓予第三方客戶或銷售實體，無需開展銷售活動。其後，銷售實體負責向終端客戶銷售有關產品。



附註：

- (1) 製造實體指位於中國及墨西哥的生產公司。該等公司負責製成品研發、原材料採購、產品生產以及營銷及銷售職能，並相應承擔研發風險、生產風險、市場風險及存貨風險等風險。
- (2) 銷售實體指位於中國、荷蘭、美國及其他海外地區的境內及海外經銷公司。該等公司主要負責向全能製造商採購製成品、開展當地營銷及銷售活動，並將製成品銷售予終端客戶，因而承擔市場風險等風險。因此，普通經銷商通常為承擔若干職能及風險的經銷企業。
- (3) 中介貿易實體擔當產品轉售的交易平台，承擔產品轉售、訂約、款項收付等職責，不承擔市場風險。

集團內公司間交易應按照公平原則進行，並符合經濟合作與發展組織（「經合組織」）頒佈的跨國企業與稅務機關轉讓定價指引（「經合組織轉讓定價指引」）以及集團內公司間交易所涉稅務管轄區的適用法律及法規。經合組織轉讓定價指引是全球處理轉讓定價事宜的通用指導原則。經合組織轉讓定價指引通常與集團內公司間交易所涉稅務管轄區的轉讓定價法規一致。就此而言，我們已委聘專業公司（「轉讓定價顧問」），協助我們從經合組織轉讓定價指引的角度審閱本集團涵蓋交易的定價政策是否符合公平原則。就此，我們已委聘專業公司（「轉讓定價顧問」），幫助我們審閱本集團涵蓋交易的定價政策從經合組織轉讓定價指引的角度是否符合公平原則。

基於經合組織轉讓定價指引第五章及中國及其他相關稅務管轄區的轉讓定價規定，倘公司的關聯方交易金額達到特定門檻，則須編製轉讓定價文件，即本地文檔。本地文檔旨在確保納稅人於影響特定稅務管轄區的重大轉讓定價地位上符合公平原則。

1 例如，根據中華人民共和國稅務總局（國家稅務總局）公告2016年第42號的規定，倘中國企業某一財政年度的年度關聯方交易金額滿足以下任一量化門檻，其須就該財政年度編製本地文檔：有形資產轉讓：超過人民幣200百萬元；金融資產轉讓：超過人民幣100百萬元；無形資產轉讓：超過人民幣100百萬元；其他關聯方交易：合計超過人民幣40百萬元。

業 務

就該等納入本集團綜合財務報表並同時達到編製本地文檔門檻的實體而言，所有相關實體均已按照當地轉讓定價法規要求編製本地文檔，而集團內公司間交易亦已透過以下轉讓定價基準分析予以核實。轉讓定價審閱按以下步驟進行：

轉讓定價方法及轉讓定價基準分析

基於本集團的整體功能與風險分析，審閱實體的定位分為以下類型：(i) 製造實體、(ii) 中介貿易實體；及 (iii) 銷售實體。詳情請參閱上文所述交易流程。

本集團採用交易淨利潤法（「交易淨利潤法」）作為轉讓定價方法，以查閱集團內公司間交易是否按公平原則進行。交易淨利潤法將參與集團內公司間交易的被測試方的淨利潤率與從事可比交易的獨立公司的淨利潤率作比較。為提升可比性，基準分析為不同稅務管轄區的實體挑選特定地區的可比公司，從而為各相關地區分別建立獨立的四分位區間。

製造實體：

- 我們的中國製造實體向關聯方實體銷售產品，其加權平均利潤率介乎5.00%至12.93%，處於亞太地區可比製造廠加權平均利潤率（介乎2.10%至13.50%）的四分位區間內；
- 我們的墨西哥製造實體向關聯方實體銷售產品，其經調整利潤率為3.87%，處於可資比較美洲製造廠加權平均利潤率（介乎2.21%至5.24%）的四分位區間內。

中介貿易實體：

- 中介貿易實體直接向製造實體採購產品，並將產品轉售予關聯方及第三方。我們的中國及香港中介貿易實體的加權平均利潤率介乎4.20%至8.74%。該等利潤率高於可資比較亞太中介貿易商加權平均利潤率（介乎1.89%至3.67%）的四分位區間。上述情況並未導致在相關稅務管轄區的應繳稅項減少，且相關風險被視為極低。

銷售實體：

銷售實體向製造實體採購產品，並銷售予第三方。

- 我們澳大利亞銷售實體的加權平均利潤率為2.14%，處於亞太地區可資比較經銷商的加權平均利潤率（介乎1.21%至3.27%）的四分位區間內；
- 我們荷蘭銷售實體的經調整利潤率為1.73%，處於歐洲地區可資比較經銷商的加權平均利潤率（介乎0.36%至4.13%）的四分位區間內；
- 我們美國銷售實體的經調整利潤率為0.68%，處於美洲地區可資比較經銷商的加權平均利潤率（介乎0.10%至4.86%）的四分位區間內；

業 務

- 我們印度尼西亞礦山設備經銷商的加權平均利潤率為5.85%，處於亞太地區可資比較礦山設備經銷商的加權平均利潤率(介乎3.27%至11.27%)的四分位區間內。

因此，根據經合組織轉讓定價指引，集團內公司間交易的利潤水平符合公平原則。涵蓋實體所在稅務管轄區的本地轉讓定價法規通常與經合組織轉讓定價指引一致。於相關稅務管轄區內，涵蓋實體在編製及提交本地文檔方面已在所有重大層面遵守當地稅務及轉讓定價法規的合規義務。

誠如轉讓定價顧問所告知，根據經合組織轉讓定價指引及適用當地轉讓定價規定，我們得出的結論為：(i)集團內公司間交易乃根據經合組織轉讓定價指引及當地轉讓定價規定按公平原則進行；(ii)未發現重大轉讓定價合規問題；及(iii)因轉讓定價風險引致的重大轉讓定價調整及相關稅項付款風險可視為相對較低。

此外，董事已確認於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未就涵蓋交易及轉讓定價安排遭受任何稅務機關的重大待決查詢、審計、調查或質疑，且我們亦不知悉存在此類情況。

我們一直且將繼續緊密監察本集團的轉讓定價安排，包括定期檢討集團內公司間交易定價政策的合理性。然而，我們無法保證我們的轉讓定價安排日後不會被稅務機關審核或質疑。我們有合理依據就潛在質疑進行抗辯。請參閱「風險因素—與我們的業務及經營所屬行業相關的風險—我們可能面臨所享有的稅務優惠政策變動、新稅務法規的實施，或承擔額外稅務責任的風險，該等因素可能對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響」。

轉讓定價合規

經諮詢轉讓定價顧問後，我們認為本集團於過往記錄期間及直至最後實際可行日期均符合相關轉讓定價法律及法規。

為持續符合中國相關轉讓定價法規及經合組織轉讓定價指南，我們已採取並將持續實施下列措施：

- i. 我們將持續委聘外部稅務顧問，每年就轉讓定價事宜提供諮詢。我們將繼續遵循稅務顧問對轉讓定價方法應用及評估的建議。
- ii. 我們將基於稅務顧問的轉讓定價建議，並經審慎考量後制定我們的轉讓定價政策及預算計劃。
- iii. 我們將針對相關司法管轄區轉讓定價法規的最新動態，對高級管理人員實施培訓。
- iv. 於提交相關稅務機關前，董事會與財務負責人須審核所有涉及轉讓定價之申報表。
- v. 董事會與財務負責人將確保所採納的轉移定價政策符合各實體的價值貢獻。

業 務

- vi. 董事會將審核重大公司間交易條款，並定期監控轉讓定價政策，確保交易符合公平原則；及
- vii. 為風險管理的目的，我們的財務負責人將就各方的價值貢獻編製並存檔相關佐證文件。該等文件包括但不限於與職能與風險概況相關者，以及往來函件。

知識產權

我們依賴經營所在司法管轄區的專利、商標、版權和其他知識產權保護法律，以及公平貿易慣例、合同安排和保密程序，建立及保護我們的專有技術。截至2025年12月31日，我們在全球已有650項專利授權。此外，截至2025年12月31日，我們在中國內地和國外司法管轄區分別擁有81個及140個註冊商標。截至2025年12月31日，我們強大的知識產權組合還包括超過40項軟件著作權。

我們積極主動地管理知識產權組合，實施了一套完善的專利申報、分析、無效宣告、運營、收購和資產評估流程。該等措施確保我們的知識產權在其整個生命週期內得到有效保護和管理。我們的法務部門定期監督我們的知識產權資產，並在發現潛在侵權行為時採取適當行動。我們建立了完善的知識產權管理體系，以保障我們的創新成果和品牌完整性。我們採取的全面措施包括：(i) 2024年獲得權威機構的知識產權合規管理體系認證，以此證明我們始終遵循嚴格的標準；(ii) 通過成立知識產權維權委員會和商標管理委員會等專門委員會，整合所有相關部門的知識產權職責，將我們的知識產權保護制度化；(iii) 通過在全球範圍內註冊商標、專利、域名和版權，積極保護我們的知識產權；(iv) 實施結構化的內部政策，包括《商標管理辦法》、《專利權管理制度》和《維權打假管理標準》，以規範我們的知識產權管理；(v) 2025年啟動商業秘密合規計劃，以進一步加強我們的保密框架；(vi) 通過系統化的審批工作流程和通過我們的法律管理平台進行數字化監督，加強我們的流程控制；及(vii) 積極監控並對第三方侵犯我們商標、專利和商業秘密的行為採取法律行動。總之，這些努力增強了我們的知識產權保護能力並降低了我們競爭優勢面臨的風險。

季節性

我們的業務和經營業績受季節性波動影響，尤其是在第一季度，受冬季天氣和節假日等因素的影響。預計季節性因素會導致我們的收入波動。根據弗若斯特沙利文的資料，採礦設備銷售存在一定季節性。此類季節性波動在業界相當普遍，可歸因於氣候條件、下游產業週期與客戶資本支出策略的綜合影響。例如，主要礦區受冬季嚴寒冰雪及夏季汛期降雨的影響，導致採購新設備集中於其他季節進行。此外，煤炭等能源產品的需求受冬季供暖及夏季用電高峰的驅動，對礦山設備銷售構成影響。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及經營所屬行業相關的風險 — 我們的經營業績受季節性波動因素影響」。

業 務

競爭

我們所經營的市場特點為競爭激烈，並且受技術不斷發展、產品多元化及全球監管政策所推動。由於我們的產品組合橫跨多個領域，我們在不同細分市場中面對廣泛的友商公司。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及經營所屬行業相關的風險 — 我們同時與國內及國外公司競爭，我們未必能夠成功應對全球及區域競爭格局的變化。」

僱員

我們相信，我們的專業員工隊伍是我們長期發展的驅動力。截至2025年12月31日，我們在全球擁有3,095名全職僱員。截至2025年12月31日，我們分別擁有2,416名和679名國內僱員和國際僱員。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的僱員明細。

職 能	僱 員 人 數	僱 員 比 例 (%)
生 產	1,211	39.1
銷 售 和 營 銷	805	26.0
研 發	576	18.6
管 理	414	13.4
財 務	89	2.9
總 計	3,095	100.0

我們的員工隊伍由具備豐富行業經驗的傑出專業人士組成。我們通過多種渠道招募人才，包括內部和外部推薦、招聘網站和獵頭。我們投資於員工發展，設有完善的培訓系統，如入職培訓、產品培訓、消防安全、工作場所安全及合規政策。我們亦提供專項計劃，以提升專業技能、培養關鍵人才及發展領導能力。

我們根據員工的工作崗位、績效評估和市場標準，提供具有競爭力的薪酬和福利待遇。我們的考核體系綜合考慮了行業競爭性薪酬基準和個人職責等因素。我們的福利組合亦包括節日禮品、商業健康保險、年度體檢以及員工子女入學援助。

我們已成立工會，以促進員工之間的溝通並維護其權益。我們相信，我們與員工已建立並一直保持著良好的關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能損害我們業務和形象的罷工、抗議或其他重大勞資糾紛。

保險

我們為日常運營投保。我們的主要保險政策包括中國出口信用險、財產一切險、工程機械設備保險、商業綜合責任險和團體意外傷害險，以減輕我們業務活動中的運營和財務風險，我們認為這些保險政策已覆蓋我們日常運營中的主要風險。根據一般市場慣例，我們不會投保在我們運營所在地無法獲得或法律通常不要求投保的保單。我們相信，我們的保險覆蓋範圍足以滿足業務需求，並符合一般市場慣例。我們將繼續審查和評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃

業 務

進行一切必要和適當的調整，以符合我們的需求和行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就業務提出任何重大保險索賠。

物業

我們的總部辦公室位於山東省濟南市，並同時在中國內地及海外擁有及租賃物業。截至最後實際可行日期，我們持有或租賃的任何物業的賬面價值均不佔我們合併總資產的15%或以上。根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，即無需按《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段所述要求在估值報告列明所有土地或樓宇權益。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地擁有31處物業，主要用作製造設施及辦公處所。截至最後實際可行日期，我們尚未就總建築面積超過42,600平方米的兩處自有物業取得有效產權證書。就其中一項物業而言，我們已完成物業的付款，但尚未完成過戶登記手續，原因為我們擬出售有關辦公物業，故認為在出售計劃獲確認前無需辦理產權過戶。就另一項物業而言，截至最後實際可行日期，賣方正辦理產權過戶手續。鑒於：(i)目前並無任何物業擁有權糾紛影響我們使用該等物業；(ii)該等物業主要用作辦公用途，並非我們核心生產及營運所必需；及(iii)我們預計將於2026年前取得該兩項物業的產權證書。我們的中國法律顧問認為，上述情況不會對我們的業務及經營業績造成任何重大不利影響。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地租賃十處物業，主要用於生產、辦公處所及倉庫。租賃期限通常為一至五年。截至本文件日期，我們尚未就總建築面積約500平方米的六項租賃協議向相關政府部門辦理登記，主要原因為相關出租人未提供租賃登記所需的必要文件，並非我們所能控制。根據我們中國法律顧問告知，未能為我們的租賃物業登記租賃協議，將不會影響該等租賃協議的有效性，但主管住房的部門可能會責令我們在規定期限內完成租賃協議登記，若未能在規定期限內完成登記，則可能對每份未登記的租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。潛在最高處罰估計為人民幣60,000元。

為確保遵守與我們物業相關的適用法律及法規，我們已實施下列內部監控措施：(i)加強物業相關文件的審閱程序，包括業權證、物業擁有權文件、出租人、賣方及其他對手方的身份資料以及相關授權文件（倘適用）；(ii)跟進收取完成租賃登記及備案手續所必要的文件；及(iii)加強法律、行政及業務部門之間的協調，以監察與物業收購、租賃及登記手續相關的合規事項。

業 務

執照、許可及批准

誠如我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期我們已從相關部門正式取得對我們的實際運營至關重要的必要執照、許可、批准及證書，且該等執照、許可、批准及證書於截至最後實際可行日期仍然有效。下表載列本集團於最後實際可行日期持有的重要牌照／許可：

持有實體	牌照及許可	批准日期	到期日期
本公司.....	特種設備生產許可證	2025年2月21日	2029年2月20日
本公司.....	礦用產品安全標誌證書	2024年4月11日	2029年4月10日
本公司.....	保稅倉庫註冊登記證	2024年7月3日	2027年7月3日
本公司.....	高新技術企業證書	2024年12月7日	2027年12月6日
本公司.....	排污許可證	2023年11月29日	2028年11月28日

我們會不時更新執照、許可、批准及證書，以遵守相關法律法規。我們確認，更新我們運營所需的執照、許可、批准及證書不存在任何重大法律障礙。

近期制裁及出口管制政策之影響

涉及受美國出口管制規限的採購物項的採購活動

於往績記錄期間，我們採購了受《出口管理條例》規管並分類為ECCN 5D002.c、5D992.c及EAR99的物項（「**採購物項**」）。受《出口管理條例》管制的物項被禁止提供予受制裁實體（尤其是外國資產控制辦公室指定的特別指定國民（「**特別指定國民**」）或工業和安全局列入實體清單的實體）。該等採購物項大多為我們建築機械中歸類為EAR99的組件，例如汽缸體總成及軸套。其他採購物項為歸類為5D002.c及5D992.c的軟件，例如用於管理產品數據的中央平台及辦公軟件。該等採購物項（歸類為EAR99者除外）僅因反恐原因而受管制。因反恐而受管制的物項的出口、再出口或轉讓（國內）涉及：(i)實體清單、被拒絕人士清單或未經查證清單所列實體；及／或(ii)總部位於、常居於任何全面受制裁國家以及俄羅斯及白俄羅斯政府（統稱「**反恐制裁國家**」）擁有或控制的實體（第(i)及(ii)項所指實體統稱「**反恐限制制裁對象**」）的，須遵守許可證規定。歸類為EAR99的物項通常為低技術消費品，在大多數情況下（包括我們的採購）不需要許可證。詳情請參閱「監管概覽—美國出口管制」。

由於我們並非反恐限制制裁對象，我們採購該等採購物項無需許可證。該等採購物項均未供應予任何反恐制裁國家或反恐限制制裁對象。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，在執行其視為必要的程序，即在檢視往績記錄期間及直至最後可行日期的完整客戶及供應商名單，並審閱相關銷售文件後，我們於往績記錄期間對該等採購物項的採購並不構成違反適用美國出口管制。因此，我們的

業 務

董事認為，本集團的業務營運及財務表現並無因適用美國出口管制限制受到重大不利影響。

涉及受國際制裁相關地區的銷售活動

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已向白俄羅斯、剛果民主共和國、埃及、幾內亞、香港、緬甸、俄羅斯(不包括克里米亞、所謂頓涅茨克人民共和國(「頓涅茨克」)及盧甘斯克人民共和國(「盧甘斯克」)地區、扎波羅熱及赫爾松地區)、土耳其、突尼斯、烏克蘭(不包括克里米亞、頓涅茨克、盧甘斯克、扎波羅熱及赫爾松地區)及津巴布韋(「相關地區」)的多名非受制裁客戶及經銷商出售我們的產品。該等相關地區並非全面受制裁國家，而受有限度基於清單的制裁計劃所規限。該等有限度基於清單的制裁計劃並非基於地域的全面制裁，僅針對該國家或地區中的指定受制裁實體或行業。根據我們的國際制裁法律顧問的意見(詳情載於下文)，我們於該等相關地區的交易並不構成違反適用一級國際制裁法規，且該等交易導致相關人士(包括我們)受次級制裁的風險為低。

我們向相關地區(不包括香港)客戶銷售產生的總收入截至2025年12月31日止三個年度低於10%。

一級制裁

美國的一級制裁計劃分為兩類，即「基於國家(基於地域的全面)制裁計劃」及「基於清單的制裁計劃」。基於國家的制裁計劃針對全面受制裁國家，禁止美國人士與該等受制裁國家進行任何形式的交易。美國「一級」制裁適用於「美國人士」或涉及與美國聯繫(例如以美元進行的資金轉賬，即使由非美國人士進行)的活動。通常，構成一級制裁違規的情況有兩類：(i)與全面受制裁國家進行涉及與美國聯繫(例如使用美元、銀行系統、受《出口管理條例》規管的產品，或涉及美國人士)的交易；及(ii)與特別指定國民進行涉及與美國聯繫的交易。詳情請參閱「監管概覽－國際制裁相關法律及法規」。

原產美國或美國原產成分價值超過最低限量的產品(一般為10%至25%；就中國產品而言，適用於我們產品的最低限量門檻為25%)將受《出口管理條例》規管。於往績記錄期間，我們並無與於交易時被指定的任何特別指定國民進行交易，亦無與該等相關地區內被美國工業和安全局列入實體清單、未經核實清單或被拒絕人士清單的實體進行交易。根據我們國際制裁法律顧問的意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，鑒於：(i)我們並無在全面受制裁國家或與特別指定國民(交易時的身份)進行業務活動；(ii)由於我們並未納入超過最低限量門檻的美國原產成分(我們的採購物項)，我們的產品不受《出口管理條例》規管；(iii)我們的銷售不涉及任何美國聯繫，因此，我們的銷售並不構成違反適用的一級制裁，亦不構成指南第4.4章界定的主要制裁活動。

次級制裁

美國亦設有「次級」制裁，在美國境外適用於非美國人士的活動，包括與特別指定國民或受制裁國家的若干行業進行的交易，即使該交易並無與美國聯繫。為該等活動及行業提供重大支援，或與特別指定國民進行「重大」交易可被視為從事指南第4.4章界定的次級被制裁活動。根據我們國際制裁法律顧問的意見，在我們與相關地區的交易中，僅與俄羅斯及白俄羅斯的交易會引起次級制裁風險擔憂。

根據我們國際制裁法律顧問的意見，鑒於：(i)本集團向俄羅斯及白俄羅斯銷售的產品僅限於中國原產自主設計的建築機械，例如高空作業設備及礦山設備，並不屬於根據第14024號行政命令第11(a)(ii)條頒佈的俄羅斯關鍵物項釐定或BIS於2024年2月23日頒佈的共同高度優先清單所列的產品範圍；(ii)本集團並無向俄

業 務

羅斯或白俄羅斯的受制裁實體(包括交易時名列特別指定國民清單者)進行任何銷售；及(iii)本集團在整個往績記錄期間對俄羅斯及白俄羅斯的銷售(直接及間接)並不重大(低於10%)且正在下降，因此，本集團與相關地區的活動被視為將導致對相關人士實施制裁的次級被制裁活動的風險為低。因此，我們的董事認為，本集團的業務營運及財務表現並無因當前的國際制裁限制而受到重大不利影響。

有關國際制裁風險的內部監控措施

我們將持續監察國際制裁風險，並採取以下措施加強內部監控：(i)我們對所有業務合作夥伴進行強制性的合約前制裁實體及個人篩查(包括美國外國資產控制辦公室清單)，並維持綜合的黑名單機制；(ii)我們在銷售及採購合約中嵌入貿易合規條款，禁止向受制裁方或軍事用途轉讓；(iii)我們定期對海外業務進行風險評估，並加強內部決策及審批流程；及(iv)我們制定可執行的程序及指引文件，包括受制裁國家分類及合規手冊，為內部管理提供清晰指引。我們的內控顧問確認，我們對國際制裁風險已採取充分有效的內部控制措施，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無發現任何重大不足。

近期關稅政策的影響

下表列明截至最後實際可行日期，美國及任何其他適用司法管轄區內，本公司銷售之產品及採購之原材料／貨品所適用的關稅稅率：

司法管轄區	關稅詳情
美國	美國政府對我們產品實施的301條款關稅稅率為25%或7.5% (此稅率將疊加於任何適用的最惠國待遇稅率、對等關稅稅率、反傾銷稅及反補貼稅以及232條款關稅之上)。本集團出口至美國所涉及的墨西哥原產產品，適用美墨加協定條款，故適用0%關稅稅率。
歐盟	從中國出口至歐盟的產品，依據歐盟共同關稅表將課徵4.5%關稅；而從墨西哥出口至歐盟的產品，則依據歐盟-墨西哥全球協定適用零關稅。

業 務

司法管轄區	關稅詳情
中國	進口至中國用於生產及後續出口的原材料與零部件適用零關稅，而自美國進口並用於生產中國國內銷售產品之原材料與零部件，則適用10%之對等關稅稅率。
墨西哥	為我們生產及後續出口之目的而進口至墨西哥的原材料及零部件，適用零關稅。

美國關稅的影響

誠如我們的法律顧問所告知，涉及從中國出口至美國之本集團產品須額外繳納25%或7.5%的301條款關稅(此稅率將疊加於任何適用的最惠國待遇稅率、對等關稅、反傾銷稅及反補貼稅以及232條款關稅)。本集團由墨西哥出口至美國的產物乃於墨西哥製造設施生產，適用美墨加協定條款，故可享有301條款的零關稅待遇。

就本公司對美國的出口業務而言，於往績記錄期間，來自美國的收入分別佔本公司2023年、2024年及2025年總收入的1.32%、1.54%及3.86%。尤其是，於2024年及2025年，我們自中國向美國銷售所產生的收入分別僅佔總收入的0.2%及0.3%；我們所有其他對美國的銷售均由墨西哥出口。此外，我們已於墨西哥設立製造設施，該設施生產之產品適用301條款的零關稅率，使我們得以減輕美國關稅可能造成的影響。

鑒於：(i)我們在往績記錄期間及直至最後實際可行日期與美國的進出口活動有限，(ii)美國客戶已經處理並支付對該等出口產品的關稅；及(iii)我們計劃未來所有的美國銷售均由墨西哥製造設施生產，董事認為，近期美國關稅政策的變動，無論直接或間接，過往並未，且未來亦不會對本公司的業務營運及財務表現造成重大不利影響。

我們將持續關注監管環境變化，但認為本集團受美國貿易政策影響有限。

其他司法權區關稅政策的影響

涉及由中國進口至歐盟的本集團產品通常僅需繳納約4.5%的常規進口關稅，而我們由墨西哥原產、涉及出口至歐盟的產品則適根據歐盟—墨西哥全球協定適用零關稅。於往績記錄期間，歐盟產生的收入分別佔我們於2023年、2024年及2025年總收入的4.1%、6.1%及4.7%。鑒於：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在歐盟的出口活動有限；及(ii)墨西哥工廠生產之產品可供應歐洲市場，且於墨西哥—歐盟全球協定下不受關稅約束，本公司董事認為，歐盟進口關稅制度及相關貿易措施於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，未曾亦預期不會對供應鏈、生產、經營或財務表現造成任何重大直接或間接不利影響。

業 務

為生產及後續出口而進口至中國的原材料及零部件可享受零關稅待遇，而自美國進口並用於生產國內銷售產品的原材料及零部件則須繳納10%的對等關稅。於往績記錄期間，本集團進口至中國的原材料及零部件主要通過保稅進口安排進口並存放於保稅倉。該等原材料及零部件主要用於製造出口產品，故獲豁免進口關稅。針對少量用於生產國內銷售產品的進口原材料，10%對等關稅已反映於成本加價定價中，並由客戶承擔。基於上述情況，我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，中國的進口關稅制度對我們的供應鏈、生產、營運或財務表現並無重大不利影響。

進口至墨西哥用於製造本集團產品的原材料及零部件，通常須繳納標準進口關稅。根據此制度，進口原材料若用於製造出口產品，可獲准暫時免繳進口關稅。鑒於本集團於墨西哥廠區生產之產品乃用於出口至美國及歐洲市場，故享有關稅豁免待遇。董事會認為，此項關稅制度於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，對供應鏈、生產、經營或財務表現均不構成任何影響。

風險管理和內控措施

我們高度重視風險管理，不斷完善內部控制程序，並加強對其執行情況的監督。本集團各相關部門均已採取風險控制措施，並定期執行既定的風險管理程序，主要包括：

為確保在[編纂]後有效監督及執行我們的風險管理及公司管治措施，我們已經並將繼續實施以下主要措施：

- 成立審計委員會審閱及監督我們的財務報告流程及內部控制系統。有關審計委員會成員的資格及經驗，請參閱「董事、監事及高級管理層—董事會委員會—審計委員會」；
- 採納政策確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理、關連交易及信息披露方面；
- 定期為董事會成員及高級管理層舉辦培訓課程，內容涵蓋公司管治、監管合規及董事責任，以符合[編纂]規定；
- 制定員工手冊，涵蓋整個業務及營運程序，當中涉及人力資源、知識產權、財務管理、法律規例、反貪腐及反賄賂等關鍵領域；
- 建立風險評估及管理程序，以及一系列監察系統，以應對及降低潛在風險，包括突發事件的處理；
- 實施信息系統風險監察框架，重點關注數據安全管理，確保敏感商業數據的完整性及保密性；
- 執行嚴格的設施及庫存管理程序，以追蹤生產流程並維持營運效率；及
- 制定高級管理層及員工的道德規範及紀律框架，提倡誠信行為、問責精神及遵守我們的標準。

業 務

法律程序及合規

我們可能在日常業務過程中不時面臨各種法律或行政索償程序。訴訟或任何其他法律或行政程序，無論結果如何，均可能導致巨額成本及資源流失，包括分散我們管理層的時間和精力。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無且並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，且我們並不知悉有任何針對我們或我們董事的未決或潛在法律、仲裁或行政訴訟，而該等訴訟可能個別或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無及未曾牽涉任何導致罰款、執法行動或其他處罰的不合規事件，而該等事件可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守我們經營所在司法管轄區的所有相關法律法規。

與國家知識產權局的法律訴訟

於2023年，廣西柳工集團向國家知識產權局提交申請，請求宣告我們持有的四項「LGMG」（指定顏色）註冊商標無效。廣西柳工集團聲稱，由於與LGMG設計中的「LG」元素相似，爭議商標構成近似商標。

2024年，國家知識產權局宣告我們四項商標無效。我們隨後針對國家知識產權局提起行政訴訟，廣西柳工集團被列為案件第三人。2025年5月，北京知識產權法院作出一審判決，維持國家知識產權局的決定。2025年6月，我們向北京市高級人民法院提起上訴。法院駁回上訴，維持原判。2026年1月，我們向濟南市章丘區人民法院提起不侵權訴訟（「不侵權訴訟」），請求確認我們的商標及使用「LGMG」標誌並無侵犯廣西柳工集團的註冊商標。同時，我們向中國最高人民法院申請再審，請求推翻先前的無效宣告決定及法院判決。四個商標的再審案件已被受理，而截至最後實際可行日期尚未審理。截至最後實際可行日期，我們已就不侵權訴訟申請擱置法律程序，以進行再審程序。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，廣西柳工集團未曾就爭議商標向中國法院提出任何侵權申索以向我們尋求金錢賠償，亦未有指明任何賠償金額。

經諮詢中國法律顧問意見，我們認為結合以下因素，上述訴訟不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響：(i)我們持有並開始使用包含核心標識「LGMG」的有效註冊商標，可作為替代使用；及(ii)我們已實施全面措施強化知識產權管理，包括：(i)實施正式的知識產權管理政策，由法務及合規部門主要負責知識產權的策略、註冊及執法工作，業務單位則負責識別及上報潛在風險或侵權行為；(ii)加強內部審批流程，並維護數據庫，以動態追蹤我們的商標（涵蓋狀態、使用範圍、申請、異議及審查程序），確保有妥善文件記錄、及時行動及符合監管規定；及(iii)聘請外部法律顧問每季進行例行風險評估，並按個別情況啟動適當的法律行動。上述訴訟不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生任何重大不利影響。

業 務

社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們存在未為部分員工足額繳納社會保險及住房公積金的情形，主要原因在於：(i) 若干新僱員的社會保障註冊流程尚未完成；(ii) 部分員工因需自行承擔額外繳存份額而不願足額繳納社會保險及住房公積金；及(iii) 我們的人力資源負責人員未有完全理解有關中國法律法規的相關規定。據董事估算，於2023年、2024年及2025年，我們的社會保險及住房公積金繳存差額分別約為人民幣56.4百萬元、人民幣67.2百萬元及人民幣69.9百萬元，分別佔同年總收入的0.6%、0.6%及0.7%。

根據中國法律顧問的意見，依照中國相關法律法規，我們可能收到主管部門發出的責令改正通知書，要求用人單位在指定期限內足額補繳。自欠繳之日起，可按日加收欠繳金額0.05%的滯納金。若逾期仍未繳納，相關行政部門可處以欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。

董事認為，結合以下因素，前述解釋二及相關事件對我們的業務運營或財務狀況未產生重大不利影響：(i) 根據中國法律顧問的意見，解釋二並未廢止任何現行有效的中國社會保險法律法規，亦未擴大相關行政處罰的適用範圍；(ii) 根據中國法律顧問的意見，我們已獲取山東省社會信用中心（經山東省主管部門授權及監管的省級主管信用信息服務機構）出具的相關信用報告，確認我們於往績記錄期間在社會保險、醫療保險及住房公積金事宜方面無違規記錄或行政處罰。該信用報告為山東省社會信用中心專門出具的正式企業合規核查報告，可作為無行政違規證明文件；(iii) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到任何主管部門要求補繳社會保險與住房公積金差額的通知；(iv) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何員工針對本集團的重大投訴、舉報或相關訴訟仲裁程序；及(v) 若未來收到主管部門要求在規定期限內整改或補繳社會保險與住房公積金的通知，我們將及時履行相關要求。因此，我們於往績記錄期間並未就社會保險及住房公積金供款欠款計提任何撥備。

為防止此類不合規情況再次發生，我們已採取以下內控措施：(i) 法律及人力資源部門定期監察社會保險及住房公積金供款的繳付情況；(ii) 定期審查與社會保險及住房公積金相關的最新適用中國法律法規，並建立內部記錄保存與報告機制；及(iii) 加強人員培訓，鞏固員工對法定義務及相關內部政策的理解。

信息技術

信息技術(IT)是我們競爭優勢和運營效率的關鍵組成部分。我們不斷調整和增強IT系統，以配合我們的業務增長及多樣化的運營需求。我們的集成IT系統可確保所有業務職能部門之間的無縫數據流，同時保持每個階段的運營可見性。於往績記錄期間，我們主要投資以下主要IT系統：(i) 企業資源計劃(ERP)系統，用於

業 務

財務及製造鏈管理；(ii) 計算機輔助設計系統，用於產品設計；(iii) 客戶體驗(CX) 平台，用於營銷活動；(iv) 供應商關係管理(SRM) 系統，用於供應商及採購管理；(v) 倉庫管理系統(WMS)，用於倉儲運營，包括入庫和出庫管理；及(vi) 財務共享服務系統，用於財務流程管理。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務營運造成重大不利影響的信息技術系統故障或停機。

數據隱私和信息安全風險管理

在我們的業務運營過程中，我們主要於中國內地、美國、歐洲、香港、墨西哥及贊比亞收集、存儲和處理與我們的業務運營及與客戶交易有關的數據，例如我們的員工信息、客戶詳細信息及供應商記錄。我們已制定相關政策以保護數據安全及個人私隱，包括但不限於個人信息安全管理系統及數據安全管理系統，並指定專人負責數據安全、網路安全及個人信息保護。同時，我們通過與員工簽署保密協議、限制員工存取數據的權限等措施，防止員工不當存取、使用或公開數據。此外，我們亦運用狀態意識工具、防火牆、網路應用防火牆(WAF)、防毒軟件、數據傳輸加密及數據備份方案等技術手段，以增強安全防護能力。

就於中國境內收集的個人數據而言，數據跨境傳輸中國內主要在以下情況下進行。在商業場景中，如向海外附屬公司派遣少量技術或服務人員、開展公司產品跨境貿易等業務活動時，會發生數據出境行為。當海外員工訪問便於日常工作的辦公自動化工具時亦會發生數據跨境傳輸，但其僅可訪問同事的個人信息。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大數據或個人信息外洩或丟失、數據或個人信息侵權及信息安全事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未涉及任何與數據保護及個人信息保護相關的重大訴訟或爭議，亦未因此受到或涉及相關監管部門的重大調查或處罰。此外，我們已採取上述措施保護數據安全和網路安全。基於上述情況，誠如我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守與數據安全相關的中國法律法規。

對於在前述中國內地以外司法管轄區所收集的個人數據，我們通常遵循數據最小化原則。我們將數據收集範圍限制於商業營運所需之最低必要範圍。敏感個人數據(如健康資料、社會保障號碼或其他特殊類別數據)僅在法律要求或根據法律就商業營運所需之最低必要範圍進行處理，且嚴格控制存取權限。我們不從事大規模或系統性的個人數據收集、處理或建檔行為。跨境傳輸僅在商業營運所需之最低必要範圍內進行，並受適用法律保障措施、僱員通知及內部政策規限。基於前述，經我們就美國、歐洲、香港、墨西哥及贊比亞法律的法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重要方面均遵守上述司法管轄區與數據安全有關的法律法規。

業 務

我們深知數據隱私與數據安全對我們的長期可持續發展至關重要。在日常營運中，我們已依據營運所在司法管轄區的適用法規建立並實施全面的數據保護框架。

- **數據使用。**我們通過內部政策與程序管理數據存取及使用權限。存取權限基於「需知原則」授予，並與職務責任相符。數據處理活動須經核准程序，且定期審查及審計各系統的存取權限，以確保數據以受控且安全的方式使用。
- **數據傳輸。**所收集的個人數據將根據營運司法管轄區的適用法律法規要求，儲存於當地或符合相關數據存儲要求的位置。我們採用適當技術防護措施如加密傳輸通道(包括TLS與HTTPS)以保障數據傳輸安全。加密技術正逐步應用於所有服務器及數據庫，以維護數據機密性、完整性及安全性。同時我們亦維護管理系統日誌，防止未經授權之竄改或刪除。
- **數據保留。**個人資料僅於達成相關業務目的所需期間內保留，除非適用法律法規要求更長保留期限，屆時我們將遵循該等要求。
- **數據銷毀。**於適用的保留期限屆滿後，在符合法律要求的前提下，我們將依據適用法律及內部政策刪除個人資料或進行匿名化處理，使其無法再用於識別個人身分。

獎項和認可

於往績記錄期間，我們在產品、技術及創新方面屢獲殊榮及認可。下表載列於往績記錄期間及直至最後實際可行日期我們榮獲的主要獎項及認可：

年份	獎項或認可名稱	授獎機構
2025年	2025中國礦山設備製造商50強	全球工程機械50強峰會組委會
2024年	2024年和2025年連續獲得胡潤研究院全球獨角獸	胡潤百富
	《2024年5G工廠名錄》—臨工重機5G智慧工廠	工業和信息化部
2023年	國家級工業設計中心	工業和信息化部
	國家智能製造示範優秀場景	工業和信息化部
	山東省省長質量獎	山東省市場監督管理局