

本集團的目標

本集團矢志成為燃氣能源業的頂級專用燃氣裝備及集成業務供應商。本集團於近年透過製造具國際水準的燃氣裝備及提供推行燃氣能源行業的天然氣加氣站相關的集成業務，已成為國內燃氣裝備業界的佼佼者。本集團將依靠其開發及製造高質素燃氣裝備之人才及豐富經驗，為能源行業的客戶度身設計全新集成業務，以應付能源行業不斷改變的需要。本集團尤其期望於燃氣能源業內成為首屈一指的能源裝備及集成業務供應商，且可一直保持鞏固的地位。

本集團的業務策略模式為利用進口的技術及先進技術製造高質素的燃氣裝備，並配合客戶至上的服務。本集團為客戶提供個性化的之集成業務解決方案及全面服務，包括但不限於設計系統、製造有關裝備、現場安裝、調試及測試、培訓客戶之員工、提供技術支援及與管理及營運該系統相關之服務。本集團希望藉著遵循上述的業務策略，保持其作為本地燃氣裝備供應商及集成業務供應者的競爭力，並在適當時候躋身全球燃氣裝備市場中具競爭力的燃氣裝備及服務供應商之行列。

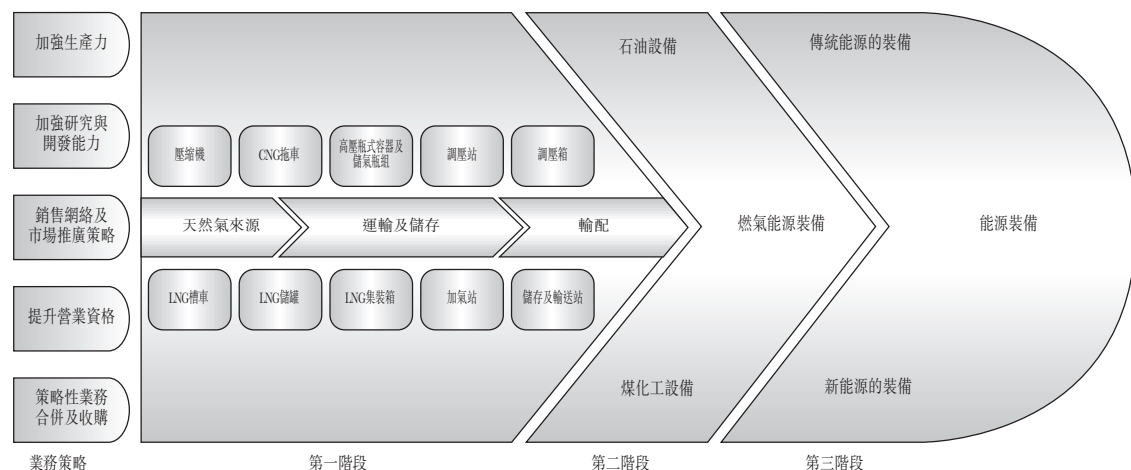
目前，中國大力倡導使用天然氣作為另類燃料。鑑於中國現正動工進行「西氣東輸管道」項目（將天然氣藏量由新疆省輸送至東部省份）及進行大型的燃氣基建工程項目，並持續開採海底下的氣田及採購進口LNG，故董事認為特別是加工、儲存及輸送天然氣的設備，包括氣體壓縮機及在供應鏈的不同階段設置的CNG與LNG設備以及為分銷燃氣予最終用戶而設的下游設備，如加氣站的市場潛力非常龐大。由於燃氣消費者位處分散地域，加上興建管道涉及龐大投資，故董事認為市場將繼續需要燃氣輸送及儲存設備，以便在市區用戶數目增至足以支持興建管道前，仍可確保燃氣持續供應。此外，由於日益容易獲取燃氣供應，故董事相信市場對本集團為輸送燃氣予汽車最終用戶而設的加氣站的需求將迅速增長。

董事相信，本集團已於燃氣裝備業累積豐富經驗。憑藉先進之技術，加上市場對CNG運輸車及LNG儲配設施之需求不斷上升，董事相信，本集團已準備就緒，日後其業績表現當可有大幅增長。此外，隨著中國化工能源業回復起色，董事認為市場對用於有關天然氣運輸及其他行業之大型專門壓縮機之需求將持續上升。

業務目標及策略聲明

中國政府鼓勵使用環保能源。由於能源裝備行業與能源業息息相關，中國政府對能源業之優惠政策將為能源裝備業之未來發展帶來直接好處。

整體業務目標



本集團之整體業務目標及策略如下：

透過擴充及提升本集團生產及相關設施以加強生產能力

為保持其產品之競爭力，本集團矢志提高生產效率及進一步提升其主要產品及元件的質素。本集團亦致力擴充其核心產品如高壓氣體瓶式壓力容器儲運設備系列、低溫液體儲運設備系列及與本集團集成業務相關產品之生產能力。

為達致上述目標，本集團將提升其現有之生產及相關設施。本集團將實行下列各項：

- 增建廠房、倉儲及儲存設施，以提高其製造及物流能力；
- 投資於新設施，包括生產線及加工系統；
- 重整生產設施及技術；及
- 採購更先進有效的生產設備及設施，並改善其控制品質保證能力。

加強研發能力以進一步開發重點產品系列及技術

本集團計劃透過推出不同規格之高壓氣體瓶式壓力容器打入國際市場。主要開發範疇之一與應用CNG運輸車相關，另一開發範疇為提升低溫液體儲運設備系列之技術水平。此外，本集團計劃進一步開發加氣站系統及天然氣運輸系統之技術水平。25MPa天然氣加氣子站及加氣子站運輸設備亦將成為本集團之主要開發項目之一。

在開發其天然氣壓縮機系列之壓縮機方面，本集團計劃集中開發性能較佳的天然氣壓縮機及通用重負荷壓縮機。天然氣壓縮機乃特別為使用天然氣而設計，天然氣壓縮機的技術較為精密、製造工序較複雜，因而較具市場競爭力。重負荷壓縮機則為使用其他燃氣而設計，其排氣量及壓縮比率均較天然氣壓縮機為高。本集團相信，由於其大部份壓縮機因應其客戶所需而開發，故將有效推動本集團進一步開發及擴展其加氣母站、標準加氣站及加氣子站所用之壓縮機等產品。

就以上各項，本集團計劃採納以下策略：

- 製造過程採用先進技術及管理系統。在此方面，本集團計劃投資於相關硬件及相關設施，以提升產品設計及製造技術的水準；
- 擴充產品類別，並改良產品之設計及技術水準；
- 提升液壓式氣體加氣站所用之技術以擴闊其用途及適應性；
- 藉著開發高壓閥門及低溫閥門提高本地生產配件之水平，從而減低成本；及
- 開發排氣量大及高壓縮比率之天然氣壓縮機。

擴大銷售及市場推廣網絡及加大推廣力度

本集團計劃透過增加其他省份之銷售辦事處數目、經由代理出售其產品，以及提供更高效的客戶服務，從而擴大其銷售及市場推廣網絡及其市場覆蓋率。本集團亦將透過專業媒體廣告、專業會議及互聯網等渠道加強宣傳其品牌名稱，藉此提高其品牌之知名度及普及性。除不斷擴充中國市場外，本集團亦將建立海外銷售網絡及逐步進軍國際市場。此外，本集團將加強與海外公司及／或機構在技術及經濟方面之合作。本集團之銷售及市場推廣策略如下：

- 宣傳本集團之網站及加強其作為電子商務平台之功能；
- 挑選中國燃氣業之著名雜誌，以提升本集團之知名度及宣傳其產品與服務；及
- 透過設立之海外銷售辦事處，逐步躋身國際市場。

提升營業資格及再鞏固領導地位

本集團已於中國取得設計及製造其若干產品所需之資格。本集團亦已於二零零四年八月取得韓國工商及能源部頒發的高壓氣體瓶式壓力容器製造註冊證書，本集團隨後於二零零四年十月起向韓國出口其專用燃氣裝備。於二零零五年一月，本集團亦已取得ASME發出之壓力容器製造許可證。

本集團計劃於未來繼續提升其營業資格，並正向美國運輸部申請有關認證及正向歐盟申請CE認證，以為拓展歐州各國及美國等國際市場奠定基礎。

策略性業務合併及收購以加快發展

董事認為策略性業務合併及收購將有助加強及加速本集團日後的增長。為配合其產品系列的發展，本集團擬物色機會透過與燃氣裝備業其他製造商合營或併購及收購建立策略性伙伴關係，本集團尤其有興趣於與高壓運輸裝備、低溫燃氣裝備及專用壓縮機的製造商合作。董事相信，此策略將進一步加強本集團現有產品之

業務目標及策略聲明

競爭力，並將提升本集團之生產力、生產規模及銷售網絡，從而增大市場佔有率及促進持續增長。本集團將尋求以本集團本身產生之資源及銀行融資提供所需資金。於最後可行日期，本集團並無就策略性業務合作及收購事宜訂立任何特定目標或制定詳細計劃。

未來業務計劃

本集團於最後可行日期起至二零零七年十二月三十一日止期間有以下的業務計劃，乃為達致其業務目標及策略而訂。投資者應注意，以下的業務計劃及時間表乃按本節「基準及假設」一節所述的基準及假設而制定，此等基準及假設已計及許多的不穩定因素及不可預見因素，尤其是本售股章程「風險因素」一節所載的風險因素。本公司的實際業務進程或與本售股章程所載之業務目標不同。如本集團的業務計劃有任何重大變動，本公司將根據創業板上市規則作出有關公佈，知會其股東。

業務目標及策略聲明

推行計劃

提高生產力

由最後 可行日期至 二零零五年 十二月三十一日	截至 二零零六年 六月三十日 止六個月	截至 二零零六年 十二月三十一日 止六個月	截至 二零零七年 六月三十日 止六個月	截至 二零零七年 十二月三十一日 止六個月
1. 蚌埠設施—擴建額外廠房及投資於生產及檢測設備,如臥式加工中心、CNC機床,以提高生產能力;完成儲存原材料及元件的倉庫改造	1. 蚌埠設施—改善及重整廠區生產配電系統及物流配送系統	1. 蚌埠設施—提升加工中心及改善設備的核心科技	1. 蚌埠設施—擴建廠房,改善加工中心及探傷設備,如數碼控制的生產設施和測試平台	1. 蚌埠設施—購買額外加工設備
2. 石家莊設施—興建額外車間,用作生產及改善高壓低溫產品之加工	2. 石家莊設施—改善LNG真空抽氣偵察系統及興建額外倉庫儲存設施	2. 石家莊設施—投資於吊運車及增設探傷設備,提高本集團LNG產品的生產能力	2. 石家莊設施—興建廠房及購買額外設備,用作生產高壓及低溫產品	2. 石家莊設施—改善工序技術,提高CNG和LNG產品的產能
3. 廊坊設施—購買生產設備以提高產能和生產力	3. 廊坊設施—建設裝配房、研發中心及行政辦公設施	3. 廊坊設施—根據產品及技術上的需求擴展設施及設備	3. 廊坊設施—為核心產品興建新設施	3. 廊坊設施—添置加工及測試設備

業務目標及策略聲明

由最後 可行日期至 二零零五年 十二月三十一日	截至 二零零六年 六月三十日 止六個月	截至 二零零六年 十二月三十一日 止六個月	截至 二零零七年 六月三十日 止六個月	截至 二零零七年 十二月三十一日 止六個月
----------------------------------	------------------------------	--------------------------------	------------------------------	--------------------------------

研究及開發

- | | | | | |
|---------------------------------|------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|
| 1. 提升高壓閥門及低溫閥門的生產設施，以提高性能效率 | 1. 提升應用於LCNG加氣站的設計及技術 | 1. 集成業務現場安裝及調試標準化，以提高效率及質量 | 1. 改進管理系統，以改善設計及製造能力 | 1. 燃氣渦輪機應用性開發 |
| 2. 改進加氣子站的設計 | 2. 繼續開發壓縮式加氣母站及壓縮式加氣子站 | 2. LNG及LCNG加氣站改進設計 | | 2. 開發適用於LNG拖車之低溫絕熱氣瓶 |
| 3. 提高CNG產品的水準、擴大其適用範疇及擴大CNG產品系列 | | 3. 開發運營管理加氣站的信息系統 | | |
| 4. 自行開發或與國際企業合作開發低溫液體儲存及運輸設備生產線 | | 4. 研究及開發推行分佈式能源之產品 | | |
| 5. 研究液壓式加氣子站的應用領域 | | | | |
| 6. 繼續開發大排量天然氣壓縮機 | | | | |
| 7. 為LNG及LCNG加氣站之系統設計 | | | | |

業務目標及策略聲明

由最後 可行日期至 二零零五年 十二月三十一日	截至 二零零六年 六月三十日 止六個月	截至 二零零六年 十二月三十一日 止六個月	截至 二零零七年 六月三十日 止六個月	截至 二零零七年 十二月三十一日 止六個月
----------------------------------	------------------------------	--------------------------------	------------------------------	--------------------------------

營業推廣

- | | | | | |
|---|-----------------------|-------------------------------|------------------------|------------------------|
| 1. 於中國燃氣或相關行業的雜誌刊登廣告宣傳 | 1. 增加本集團為電子商貿而設之網站之功能 | 1. 於中國燃氣或相關行業的雜誌刊登廣告宣傳 | 1. 於中國燃氣或相關行業的雜誌刊登廣告宣傳 | 1. 於中國燃氣或相關行業的雜誌刊登廣告宣傳 |
| 2. 參加中國及歐洲燃氣裝備行業展覽會 | 2. 於雜誌刊登廣告宣傳 | 2. 參加中國之燃氣裝備行業展覽會 | 2. 參加中國及海外的燃氣裝備行業展覽會 | |
| 3. 製作介紹本集團能源裝備及集成業務的VCD宣傳片及有關加氣站及環保的其他市場推廣及宣傳材料 | 3. 製作宣傳贈品 | 3. 於國內擴展本集團之銷售網絡，並於美國及歐洲設立辦事處 | 3. 增加本集團為電子商貿而設之網站之功能 | |

營業資格

- | | | | | |
|-----------------------|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 取得美國運輸部證書 | 1. 獲取工程設計及施工資格 | 1. 按照本集團之業務發展及當時市況獲取所需資格 | 1. 按照本集團之業務發展及當時市況獲取所需資格 | 1. 按照本集團之業務發展及當時市況獲取所需資格 |
| 2. 獲取改裝運載高壓力容器之汽車之牌照 | | | | |
| 3. 取得歐盟認證 | | | | |
| 4. 安瑞科集成將獲取ISO 9000認證 | | | | |
| 5. 取得LNG集裝箱的生產證書 | | | | |

業務目標及策略聲明

推行業務目標的成本

推行本集團於本節所述的業務目標的估計成本如下：

	上市		截至		截至		總計
	日期至	截至	二零零六年	截至	二零零七年		
	二零零五年	二零零六年	十二月	二零零七年	十二月		
	十二月	六月三十日	三十一日	六月三十日	三十一日		
	三十一日	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月		
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元		百萬港元
提升生產力	17.3	26.4	17.7	11.0	7.6		80.0
研究與開發	4.2	6.4	6.4	6.4	6.4		29.8
市場推廣	2.1	3.8	3.4	3.1	3.7		16.1
營業資格	0.8	1.3	0.6	0.6	0.6		3.9
	<u>24.4</u>	<u>37.9</u>	<u>28.1</u>	<u>21.1</u>	<u>18.3</u>		<u>129.8</u>
合計							

基準及假設

本集團上述業務目標須受下列基準與假設規限：

1. 與本集團相關的現行法例、政策或行業或監管規定，或本集團業務運作所在地的政治、經濟或市場環境（不論在中國、香港或世界任何其他地方）不會有重大變動；
2. 中國的國民生產總值的增長將保持穩定，通脹率將以合理限度上升；
3. 壓縮機、壓力容器及集成業務的預期市場需求及未來增長不會有重大變動；
4. 本集團不會因現行利率的任何變動而面對重大及／或不利影響；
5. 本集團能聘用及續聘合適員工；
6. 本集團不會因中國稅制的任何變動而面對重大及／或不利影響；
7. 不會出現會嚴重阻礙本集團業務或營運，或對其財產及設施造成重大損失、損毀或破壞的災害、天災、政治或其他方面的災難；

業務目標及策略聲明

8. 本集團將不會受到本售股章程「風險因素」一節所載的任何風險因素的重大影響；及
9. 本集團能成功實施其發展計劃。

配售的理由及所得款項用途

董事相信，配售所得款項淨額為本集團推行業務策略所必需之資金，並且協助本集團鞏固在中國燃氣能源行業的主要地位。按指示配售價每股配售股份1.40港元（即所述配售價範圍介乎每股配售股份1.12港元至1.68港元的中位數）計算，本公司擬籌集約168,000,000港元。在扣除有關上市開支（但並未計及行使超額配股權任何所得款項）後，配售所得款項淨額估計約為144,200,000港元，將用作如下用途：

- 約80,000,000港元將用以擴充及提昇本集團的生產及相關設施，以提高本集團的生產力，分別包括：(i)約21,300,000港元用於改進安瑞科壓縮機的產品質素及生產能力；(ii)約23,000,000港元用於將生產設施升級，以進一步改進安瑞科氣體機械的生產能力；及(iii)約35,700,000港元用於建造安瑞科集成的生產設施及新產品組裝生產線；
- 約29,800,000港元將用以加強本集團的研究及開發實力，以進一步開發主要產品及技術，分別包括：(i)約4,800,000港元供安瑞科壓縮機使用，繼續開發天然氣壓縮機產品；(ii)約8,300,000港元供安瑞科氣體機械使用，研究藉着優化高壓閥門及低溫閥門的設計以增進效率，以及投資促進高壓氣體瓶式壓力容器的原材料來源本地化；及(iii)約16,700,000港元供安瑞科集成使用，繼續研究及開發LNG及LCNG加氣站的系統設計，以及提高客戶服務的質素及效率；
- 約16,100,000港元將用以增設銷售辦事處及加強宣傳，以加大本集團的銷售及市場推廣力度；
- 約3,900,000港元將用於提升本集團的營業資格，特別是申領美國運輸部有關證書及歐盟CE證書，藉以建立進軍上述市場的基礎，進一步鞏固其位置；及
- 約14,400,000港元將撥作本集團的一般營運資金。

業務目標及策略聲明

對於並非即時按照上述目的動用的配售所得款項淨額，董事現有意將有關所得款項淨額以短期存款形式存放於香港及／或中國之銀行或財務機構。

倘若配售價定於每股1.68港元（即配售價指示範圍的上限），則所得款項淨額將約176,500,000港元，即增加約32,300,000港元。董事計劃將動用約29,100,000港元在前瞻期最後期間推行業務計劃。金額將按下文分配，其中(i)約18,000,000港元將用於提高本集團的生產力；(ii)約7,000,000港元將用於加強本集團的研發能力；(iii)約4,000,000港元將用於推展本集團行銷及市場推廣活動；及(iv)約100,000港元用於提昇本集團的營業資格，餘下3,200,000港元的所得款項淨額撥作本集團額外一般營運資金。倘若超額配股權獲行使，董事預期將劃撥約19,000,000港元的額外所得款項淨額，以擴充及提昇本集團的生產及相關設施，以及研發新產品，餘額約2,000,000港元則撥作一般營運資金。

倘若配售價定於每股1.12港元（即配售價指示範圍的下限），則所得款項淨額將約111,900,000港元，即減少約32,300,000港元。在該情況下，董事計劃將動用配售所得款項淨額約111,900,000港元以推行截至二零零七年六月三十日的業務計劃，為數達111,500,000港元。董事相信，實行截至二零零七年十二月三十一日止六個月（即前瞻期的最後期間）的業務計劃所需的其他資金約18,300,000港元，將以所得款項淨額餘額400,000港元及本集團的內部源金及來自將發行予Investec的可贖回可換股債券的所得款項支付及／或當時可供動用銀行融資支付。倘若超額配股權獲行使，董事預期將動用該筆所得款項淨額約14,000,000港元以應付截至二零零七年十二月三十一日止六個月期間的上述資金需要，而截至二零零七年十二月三十一日止六個月的餘下資金需要則以內部資源或可供動用銀行融資支付。並無所得款項將用作一般營運資金。

董事認為，配售所得款項淨額連同本集團內部產生的現金流量將足以應付本節所述本集團於整段前瞻期的所有計劃及／或有意進行的項目的資金需要。