

業 務

緒言

概覽

本集團是一間有關石油及天然氣業所用的陸上及海洋鑽機產品及服務供應商。目前，本集團主要從事：i)設計、安裝及銷售電動鑽機用電控設備；ii)製造及提供鑽機用消耗性部件及配件；以及iii)提供顧問及市場推廣服務，以協助海外油田設備製造商及鑽機工程公司於中國銷售及推廣彼等的產品及服務。

下表載列本集團往績期間營業額按業務分類的劃分，及截至二零零四年五月三十一日止五個月的比較數字：

	截至十二月三十一日 止年度		截至五月三十一日 止五個月	
	二零零三年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零五年 人民幣千元
電控設備	29,163	59,249	14,438	17,838
消耗性部件及配件	14,019	37,393	12,716	22,689
顧問服務	—	9,140	393	165
總計	<u>43,182</u>	<u>105,782</u>	<u>27,547</u>	<u>40,692</u>

本集團的電控設備主要提供予中國的石油及天然氣鑽探公司及鑽探機械製造商，包括中國石化集團及中國石油集團的若干附屬公司。於二零零四年，本集團將其電控設備業務拓展至俄羅斯，並為俄羅斯一間設備及機械製造商提供電控系統。本集團的鑽機用消耗性部件及配件主要出售予北美及中國的鑽探設備製造商及分銷商。

憑藉若干董事蔣秉華先生及張夢桂先生於中國石油及天然氣業的豐富經驗及人脈網絡，本集團亦為海外油田設備製造商及鑽機工程公司提供顧問及市場推廣服務，協助彼等於中國銷售及推廣其產品及服務。於往績期間，本集團與8間美國及加拿大等不同國家的油田設備及服務供應商訂立合約，協助彼等建立聯絡、制定銷售及市場推廣策略，以及就競投若干中國油田公司的合約編寫建議書及提供技術說明。有關合約的詳情已載於本招股章程「業務」一節「產品及服務」一段。

業 務

於往績期間，來自中國的銷售分別佔總營業額約67.6%、35.0%及44.9%，而來自北美的銷售則分別佔本集團總營業額約25.9%、37.0%及46.3%。售往其他國家（包括俄羅斯、其他亞洲及歐洲國家等）的銷售額分別佔本集團往績期間總銷售額約6.5%、28.0%及8.8%。

董事相信，就其於生產先進優質的電控設備及鑽機消耗性部件及配件方面，本集團在中國石油及天然氣行業經已建立卓越的聲譽及獲得廣泛認可。集團獲頒的若干品質控制系統認證，包括ISO 9001:2000、API根據API標識計劃及API Spec Q1註冊計劃所給予的認可及西安市科學技術局所頒發的高新技術企業認定證書，均為顯証。

競爭優勢

董事相信，本集團具備以下的競爭優勢：

嚴格的品質控制

本集團致力提供優質及可靠的鑽機設備，而本集團的兩間附屬生產公司海爾海斯及天時（青島）亦實施嚴格的品質控制程序。海爾海斯於二零零三年十二月二十五日獲頒ISO 9001:2000認證，而天時（青島）則於二零零四年六月一日獲APIQR頒發ISO 9001:2000認證、API標識許可證及API Spec Q1註冊證書。

經驗豐富及穩定的管理層

本集團的管理團隊在向石油及天然氣行業提供設備及服務方面經驗豐富，特別是本集團創辦人兼執行董事蔣秉華先生及張夢桂先生分別在中國及西方國家的石油及天然氣行業累積超逾10年的工作經驗。本集團的高級管理層亦在中國石油及天然氣行業擁有豐富經驗。本集團的執行董事及高級管理層的詳細背景資料載於本招股章程「董事、審核委員會、高級管理層及員工」一節。此外，本集團擁有穩定的管理團隊，大部份高級管理層成員自本集團成立以來一直任職本集團。董事相信，經驗豐富及穩定的管理團隊有助本集團領先其競爭對手。

穩固的客戶基礎及完善的銷售網絡

於往績期間，本集團憑藉其優質的產品與服務，成功吸引數家知名公司成為其客戶，當中包括中國石化集團及中國石油集團的若干附屬公司，從而在中國建立了穩固的客戶基礎。於二零零四年，本集團進一步與俄羅斯一間設備及機械製造商訂立一項電控系統的合約。於往績期間，向中國石油集團進行的總銷售額分別為人民幣14,300,000元、人民幣13,500,000元及人民幣19,500,000元，分別佔總營業額約33.1%、12.8%及47.9%。然而，截至二零零四年十二月三十一日止兩年向中國石化集團的銷售則僅錄得人民幣11,900,000元及人民幣9,400,000元，分別佔總營業額約27.5%及8.9%。於二零零四年，向俄羅斯設備及機械製造商的銷售約達人民幣22,800,000元，佔同期總營業額約21.6%。

此外，本集團於美國德州休斯頓成立TSC (USA)設立作為其主要銷售辦事處，以助本集團利用休斯頓作為全球最大油田設備市場之一的地理優勢，亦使本集團掌握最新的市場資訊及客戶要求。本集團亦已委聘分銷商在不同地區，包括美國多個州份、加拿大、墨西哥、印尼、南美及中東若干國家宣傳及分銷其產品。該等銷售網絡有助本集團有效地宣傳及推廣其產品及為其客戶提供服務。

具競爭力的定價策略

董事相信，本集團製造的產品品質優良，加上具有競爭力的定價，有助本集團有效及成功推廣其產品。藉著在中國成立兩個生產基地，即西安的海爾海斯及青島的天時（青島），本集團可充份利用中國的低廉勞工成本，透過其完善的銷售網絡以具有競爭力的價格為國內及國際客戶提供本集團的產品。

致力進行產品開發及改良

本集團持續致力從事產品開發及改良活動，主要專注於擴展產品類別、開發有效的生產方法及改進其現有產品以滿足不斷變化的市場趨勢及客戶需要。於往績期間，本集團分別僱用7名、19名及23名工程人員負責該等活動。董事相信，本集團提供有價格競爭力的優質產品，因而較其競爭對手具有競爭優勢。

歷史與發展

公司及業務發展

本公司主要營運附屬公司之一的海爾海斯於二零零一年八月一日在中國成立為一間外商獨資企業。海爾海斯當時的註冊擁有人為Emer International。Emer International當時由執行董事蔣秉華先生及張夢桂先生分別擁有三分之一的權益，而另外三分之一的權益則由於二零零四年一月一日離開本集團的蔣金純先生擁有。

海爾海斯的主要業務為設計、製造、安裝及銷售石油及天然氣行業使用的電動鑽機所需的電控設備。海爾海斯於二零零二年十一月十五日獲西安市科學技術局頒發高新技術企業認定證書。此外，海爾海斯亦於二零零三年十二月二十五日獲廣州賽寶認證中心服務有限公司頒發ISO 9001：2000認證。

為掌握中國製造且價格低的鑽機用泥漿泵消耗性部件的市場商機，以及充份利用中國的低廉勞工成本，天時（青島）於二零零二年六月二十八日成立，從事設計、製造及銷售石油及天然氣行業的鑽機用泥漿泵消耗性部件。天時（青島）成立後，TSC (USA)亦於二零零二年八月二十日在休斯頓成立，銷售及推廣本集團產品。天時（青島）及TSC (USA)當時均由Emer Industries全資擁有，Emer Industries當時的股權架構列載如下：

姓名	股份數目	概約持股 百分比
蔣秉華	140,000	27.45%
張夢桂	140,000	27.45%
蔣金純	115,000	22.55%
張夢震	31,000	6.08%
Fang Susie W.	30,000	5.88%
劉桂英	20,000	3.92%
蔡立新	12,000	2.35%
孫海旺	12,000	2.35%
劉婷	10,000	1.97%
	<u>510,000</u>	<u>100.00%</u>

業 務

除蔣秉華先生、張夢桂先生及張夢震先生（張夢桂先生的胞弟）外，Emer Industries的所有其他股東（除彼等當時於Emer Industries的權益外）均為獨立第三方，除蔣金純先生外，彼等全體概無參與Emer Industries、天時（青島）及TSC (USA)的管理工作。然而，蔣金純先生為Emer International、Emer Industries及海爾海斯的董事，主要負責該等公司的財務事項。

於二零零二年十二月三十日，Emer Industries的一名股東劉婷以代價10,450美元將其全數10,000股股份售回予Emer Industries。該等股份其後被註銷，而Emer Industries當時的已發行股本則為500,000股，而蔣秉華先生及張夢桂先生各自擁有Emer Industries 28%的股權。

為整固類似業務及精簡本集團的管理架構，TSC (USA)於二零零三年四月一日接管Emer Industries全資擁有的公司Texma Supply Company, LLC的業務，並從事分銷鑽機用消耗性部件。自此，Texma Supply Company, LLC終止其所有業務營運，現暫無業務的公司。

於二零零三年十二月三十一日，蔡立新將其於Emer Industries所持的全部股份12,000股中的7,000股售予劉桂英，代價為7,000美元。由於蔣秉華先生及張夢桂先生均對中國製造的消耗性部件在美國市場的潛力樂觀，故決定增加彼等各自於天時（青島）及TSC (USA)的實益權益，因而與Emer Industries的其他各位股東進行磋商，並於二零零四年二月分別與蔣金純、蔡立新、張夢震、Fang Susie W.、劉桂英及孫海旺各人訂立六項協議，以收購彼等的Emer Industries股份，詳情列載如下：

受讓人	轉讓人	轉讓股份 數目	轉讓股權 的百分比	代價 美元
張夢桂先生	蔣金純	115,000	23.0%	115,000
蔣秉華先生	蔡立新	5,000	1.0%	5,000
	張夢震	31,000	6.2%	31,000
	Fang Susie W.	30,000	6.0%	30,000
	劉桂英	27,000	5.4%	27,000
	孫海旺	12,000	2.4%	12,000

各方議定上述協議於二零零四年一月一日起生效。張夢桂先生進一步以代價5,000美元向蔣秉華先生轉讓5,000股Emer Industries股份。因此，在進行所有上述轉讓後，蔣秉華先生及張夢桂先生各自擁有Emer Industries的50%股權。

業 務

於二零零四年一月一日，蔣金純先生離開Emer International以自行物色業務機會，而其所持的三分之一股權則以代價474,968美元售回予Emer International，該代價由各方經參考Emer International的資產淨值後加上該公司聲譽價值的溢價按公平基準磋商釐定。該等股份於其後註銷。自此，蔣秉華先生及張夢桂先生各自擁有Emer International的50%股權，而自二零零四年一月一日的出售事項後，蔣金純先生亦不再參與本集團的任何業務營運，與本集團亦無任何關係。

為進一步利用本集團所建立的客戶群，Positive Consultants於二零零四年三月成立，提供顧問及市場推廣服務，協助國際油田設備製造商及鑽機工程公司在中國推銷其產品及服務。Positive Consultants於英屬處女群島註冊成立，並由蔣秉華先生及張夢桂先生按相同權益擁有。

APIQR於二零零四年六月一日向天時（青島）頒發ISO 9001：2000認證，以認可天時（青島）的行業產品品質標準及嚴格的品質控制程序。同日，天時（青島）亦獲API Spec Q1註冊計劃認可，並獲確認為API標識特許公司，可於二零零四年六月一日至二零零七年六月一日期間在其泥漿泵產品中使用API標識。

進行內部重組期間，為清楚區分本集團的不同業務分類以及精簡管理架構，Emer Industries於二零零四年十一月將其於天時（青島）及TSC (USA)的全部權益分別轉讓予Thousand Code及Classic Price，而Emer International則將其於海爾海斯的權益轉讓予Richie Tunnel。Thousand Code、Classic Price及Richie Tunnel均為投資控股公司，並無經營其他業務，並由蔣秉華先生及張夢桂先生擁有相同權益。所有有關上述公司股權變動必需的政府批文經已獲取。

為把握中港兩地訂立更緊密經貿關係安排為香港註冊成立的公司所帶來的商機，埃謨（香港）於二零零四年十一月三日註冊成立，作為位於香港的地區銷售及行政辦事處。

於二零零四年十二月，本集團以代價約人民幣5,600,000元購入中國青島市一幅地盤面積約16,721平方米的土地，連同其上蓋建的四幢建築物及多座構築物，作為天時（青島）的新生產設施。新廠房的翻新工程經已竣工，並已自二零零五年八月中起投產。

於二零零四年十二月二十七日，蔣秉華先生及張夢桂先生向Oxford轉讓彼等各自於Thousand Code、Classic Price、Richie Tunnel及Positive Consultants的全部權益。Oxford由蔣秉華先生及張夢桂先生共同以相同權益持有。

業 務

於二零零五年二月二日，埃謨（北京）由埃謨（香港）成立，作為本集團的產品開發及市場推廣中心。

於二零零五年二月十三日，蔣秉華先生及張夢桂先生分別向張鴻儒先生、Osbeck Investments Limited及Acoustic Finance Limited出售彼等於Oxford的部份股份，詳情列載如下：

受讓人	轉讓人	轉讓股份 數目	轉讓股權 的百分比	代價 美元
張鴻儒	張夢桂	300	1.5%	99,000
	蔣秉華	300	1.5%	99,000
Osbeck Investments Limited	張夢桂	918	4.59%	302,940
	蔣秉華	918	4.59%	302,940
Acoustic Finance Limited	張夢桂	155	0.775%	51,150
	蔣秉華	155	0.775%	51,150

Osbeck Investments Limited由執行董事張鴻儒先生全資擁有。Acoustic Finance Limited則由獨立第三方傅輝先生全資擁有。傅輝先生為香港居民，在香港從事證券投資。除於二零零四年十月向蔣秉華先生及張夢桂先生提供約800,000港元的貸款及該筆貸款於其後由彼等轉讓彼等於Oxford的股份予Acoustic Finance Limited的方式清償外，傅輝先生與本公司及其關連人士並無其他關係，包括業務關係。

於二零零五年十月十九日，本集團為籌備股份於聯交所上市而完成了公司重組。本公司因而成為本集團的控股公司。有關公司重組的詳情載於本招股章程附錄五「公司重組」一段。

本集團中國附屬公司的註冊資本出資

海爾海斯

海爾海斯於二零零一年八月一日成立時的註冊資本為人民幣5,000,000元，該筆註冊資本須於二零零二年八月一日前繳足。直至當日，海爾海斯當時唯一的註冊投資者Emer International以現金出資約人民幣3,040,000元，以技術轉讓的方式出資人民幣1,000,000元，並以資產的方式出資約人民幣940,000元。於二零零二年十一月五日，海爾海斯獲西安高新技術產業開發區管理委員會批准，可延至二零零三年八月一日繳足海爾海斯的註冊資本。

冊資本。於二零零二年十一月四日前，海爾海斯約人民幣20,000元的尚未繳付註冊資本餘額由Emer International以現金出資，因此，總額為人民幣5,000,000元的海爾海斯註冊資本得以繳足。

此外，於二零零三年二月十一日，西安高新技術產業開發區管理委員會批准海爾海斯將註冊資本從人民幣5,000,000元增至人民幣10,235,000元，惟須於二零零四年二月十九日前繳足。至二零零四年二月十九日，所增加的註冊資本約人民幣2,900,000元以現金出資。於二零零四年二月六日，海爾海斯獲西安高新技術產業開發區管理委員會批准，可將註冊資本的出資期限再延長六個月。於二零零四年二月二十三日，Emer International以現金完成餘下尚未繳付的資本出資，因而繳足海爾海斯的全部註冊資本人民幣10,235,000元。

天時(青島)

天時(青島)於二零零二年六月二十八日成立時的註冊資本為300,000美元，須於二零零二年十二月二十八日前繳足。天時(青島)於成立後不久申請將其註冊資本由300,000美元增至600,000美元，並於二零零二年七月二十九日獲得青島市李滄區對外貿易經濟合作局批准。然而，至二零零二年十二月二十八日，天時(青島)當時的註冊投資人Emer Industries以現金出資約89,980美元。於二零零三年五月十四日、二零零三年十一月十七日及二零零四年十月二十八日，青島市李滄區對外貿易經濟合作局向天時(青島)授出3份批文，批准其將資本出資期限分別延遲至二零零三年七月三十一日、二零零四年七月三十一日及二零零五年七月三十一日。此外，青島市對外貿易經濟合作局於二零零四年十二月一日批准天時(青島)將其註冊資本由600,000美元減少至300,000美元，而於二零零四年十二月六日前，天時(青島)的300,000美元註冊資本以現金繳足。於二零零五年八月，天時(青島)向青島市對外貿易經濟合作局申請並獲得批准將其中文名稱由「青島天時石油機械配件有限公司」更改為「青島天時石油機械有限公司」，並通過轉撥其稅後利潤至註冊資本，將其註冊資本由300,000美元增加至800,000美元。根據日期為二零零五年九月二日的相關驗資報告，該等增加的註冊資本經已完成注資。

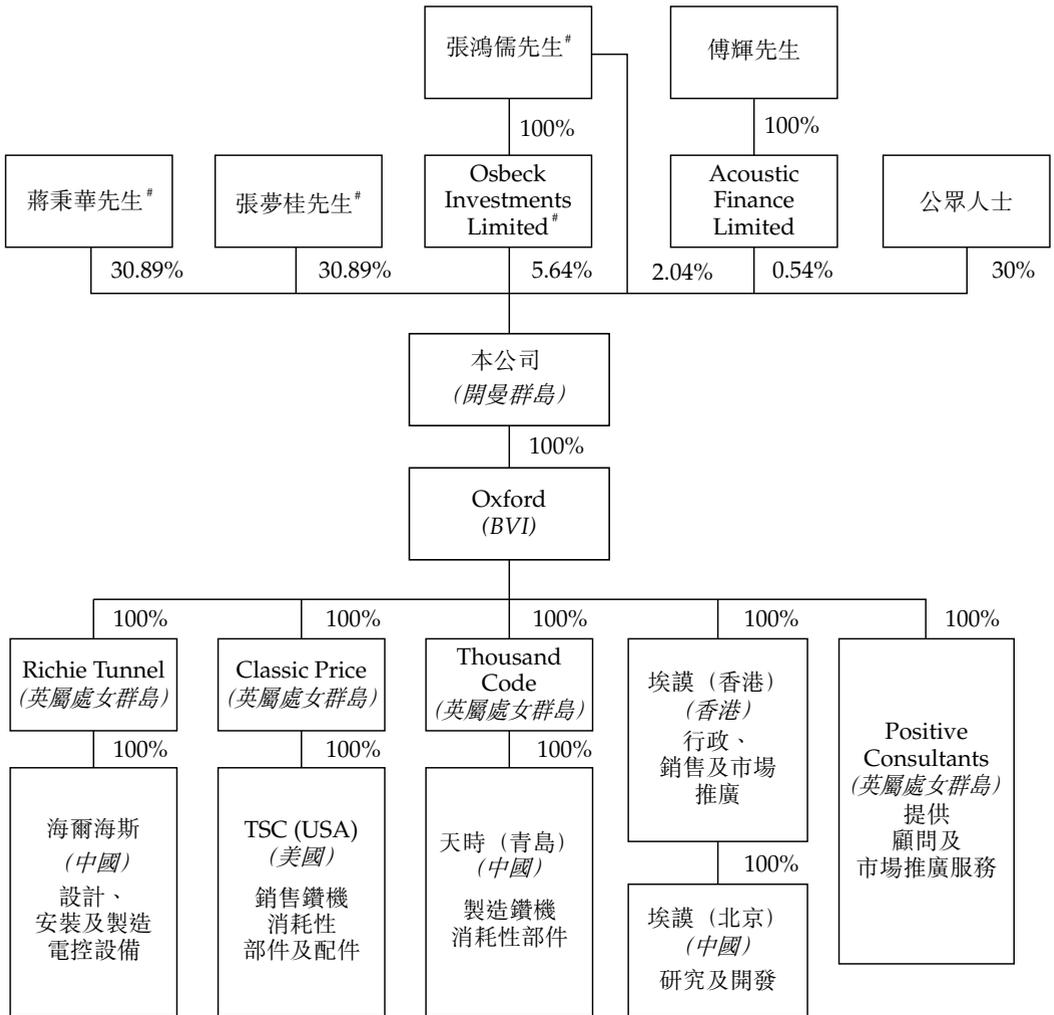
埃謨(北京)

埃謨(北京)於二零零五年二月二日成立，最初的註冊資本為150,000美元，其中33.3%、33%及餘下的33.7%分別須於成立日期後三個月內、九個月內及十二個月內出資。於二零零五年四月十五日及二零零五年六月二十四日前，本集團分別以現金注資50,000美元及100,000美元作為埃謨(北京)的註冊資本，所需註冊資本總額已獲全數繳足。

業 務

本集團的股權及架構

本公司於二零零五年二月二十二日在開曼群島註冊成立為有限公司。為籌備股份在創業板上市，重組已於二零零五年十月十九日完成，重組後，本公司成為本集團的持股公司。下表列載本集團於緊隨配售及資本化發行（並不計及根據首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃可能發行及配發的任何股份）完成後的股權及公司架構：



上市時管理層股東

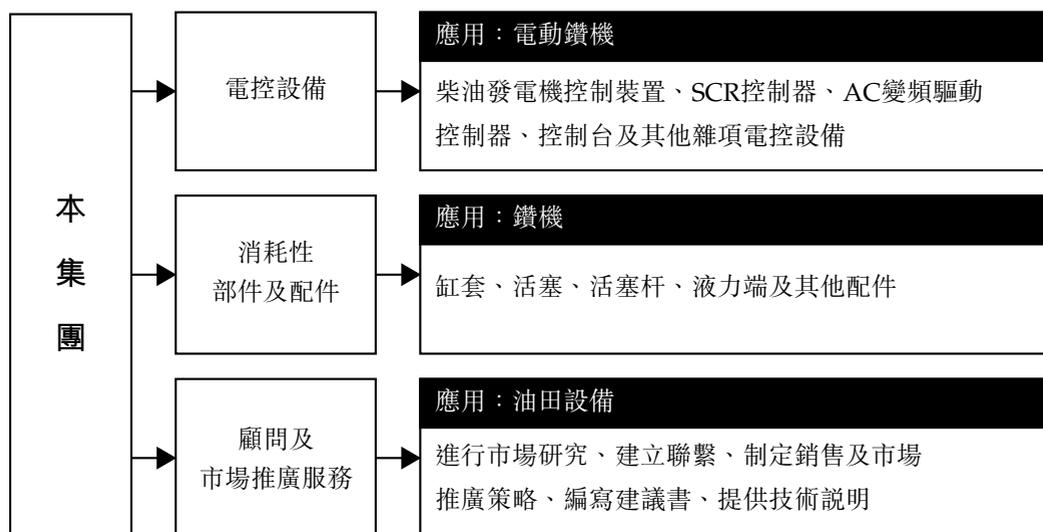
重組詳情載於本招股章程附錄五「公司重組」一段。

業 務

產品及服務

石油及天然氣行業一般分為上游及下游業務。上游業務包括在陸上及海上勘探及生產原油及天然氣，而下游業務則包括運送、提煉及推廣石油及天然氣產品。

勘探及生產石油及天然氣必須要使用鑽機及泵機。本集團主要製造及銷售鑽機電控設備及消耗性部件及配件，以及主要為上游業務提供顧問及市場推廣服務。這些產品及服務分三類：



下表列載本集團往績期間營業額按業務分類的劃分，連同截至二零零四年五月三十一日止五個月的比較數字：

	截至十二月三十一日 止年度		截至五月三十一日 止五個月	
	二零零三年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零五年 人民幣千元
電控設備	29,163	59,249	14,438	17,838
消耗性部件及配件	14,019	37,393	12,716	22,689
顧問服務	—	9,140	393	165
總計	43,182	105,782	27,547	40,692

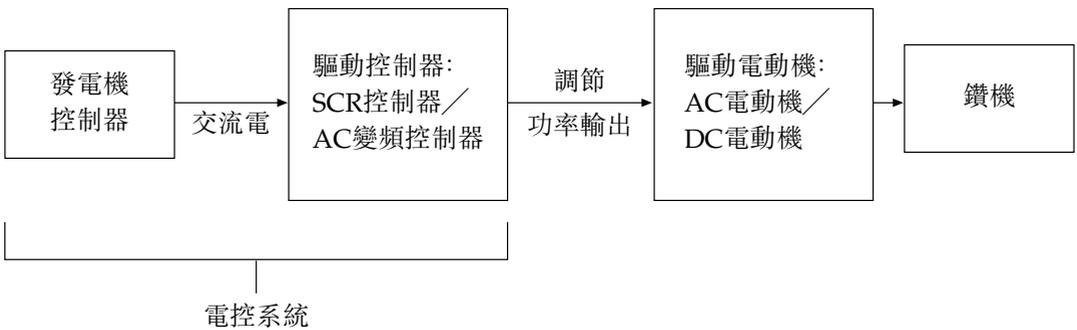
電動鑽機的電控設備

本集團於往績期間供應的主要電控設備包括電控系統、控制台及其他雜項電控設備。

這些系統及設備主要為電動鑽機而提供。該等系統及設備由位於中國西安的海爾海斯安裝及製造。

電控系統

電控系統為每台電動鑽機的關鍵部件，其主要功能為：i)根據安裝於鑽機上的電機所需的電流類別來轉變及控制AC及DC電流；及ii)控制、調節功力及將功力輸送至鑽機的其他部份。視乎各客戶的特別要求，本集團可提供電控系統的單獨元件或元件組合，或將元件整合於一個空調集裝箱，以安裝於鑽機上。鑽機的電控系統的簡單操作流程圖列載如下：



本集團提供的電控系統的分體裝置包括：

一 柴油發電機控制器

柴油發電機控制器用以控制柴油發電機發電，按照指定的電壓及頻率提供鑽機用電。每台發電機控制器均安裝於一個小櫃內，在前門設置一個電壓表、一頻率表、一個同步表及兩個同步指示燈，以顯示柴油發電機的工作狀況。



柴油發電機控制器

一 SCR控制器

電控系統內的驅動控制器乃將AC電源的固定電壓及頻率轉化為可調整的功率輸出，以便在寬廣的速度範圍內控制驅動電動機。DC驅動電動機及AC驅動電動機是兩款最普遍及多用途的通用電機。DC驅動電動機使用SCR控制器將固定電壓的AC電源轉為可予調校的電壓及可控的DC驅動電動機的轉子所適用的DC輸出。此類功率控制的效率甚高，原因是SCR單元只需少量起動能源便可控制龐大的輸出功率。

— AC變頻驅動控制器

本集團亦為AC驅動電動機供應AC變頻驅動控制器。變頻AC驅動電動機控制器一般較DC控制器更為複雜，原因是這些驅動器必須具備兩項電流轉化功能：將AC電源轉為DC電源及將換流器從DC電源轉為互相配合的可予調校頻率及電壓輸出至AC驅動電動機。AC變頻控制器的可取之處在於AC驅動電動機的簡單及可靠性。AC驅動電動機並無毛刷、換向器或須例行保養的其他部件，足以彌補AC驅動電動機控制器的複雜性。AC驅動電動機的健全構建及低廉成本令其獲廣泛使用。同時，由於只須添置一個變頻控制器，便可將現有標準定速AC驅動電動機變為可調整速率的裝置，因而使這類驅動器的需求殷切。



AC變頻驅動控制器

一 一體化電控室

除製造上述鑽機控制器及系統外，本集團亦提供鑽機電控系統的集成解決方案。本集團可按照其客戶的特別規定，製造整套配備合適控制器及系統的電控系統，並整合及裝置於一個空調集裝箱內，以全面控制鑽機系統。



一體化電控室



一體化電控室內

控制台

本集團所提供的控制台主要包括司鑽控制台、泥漿泵控制台及腳控器。

司鑽控制台為鑽機的主要控制及監視裝置，配備起停控制器、速度控制按鈕及其他可選擇的安全及緊急控制鍵。控制台的前置面板顯示發電機及電動機的數據、警示燈及控制燈。控制台裝置於密封的鋼箱內，並以電纜與電控系統連接。

泥漿泵控制台及腳控器均為司鑽控制台的配套設備。泥漿泵控制台安裝在泥漿泵附近，以控制其起停及速度，而腳控器則控制提鑽。

雜項電氣設備

本集團的客戶間中或會向本集團批出其他配套電氣部件的訂單，如交／直流驅動電動機、燈泡、電纜及保險絲等。這些都是本集團電控系統及控制台的主要更換或維修部件。本集團通常直接向供應商採購該等雜項電氣設備，然後交付予其客戶，作為本集團的輔助性業務。由於銷售雜項電氣部件僅為更換及維修用途，與銷售消耗性部件及提供涉

業 務

及設計及生產程序的電控設備及售後服務等的核心經營收益不同，故來自銷售雜項電氣部件的收益於本集團的財務報表內記錄為其他收益。於往績期間，銷售電控部件的收益淨額分別約為人民幣600,000元、人民幣700,000元及零元。



司鑽控制台



泥漿泵控制台



腳控器

消耗性部件及配件

鑽機用消耗性部件及配件主要由天時（青島）製造。本集團在於分類的主要產品為鑽機用泥漿泵的必要元件——缸套。本集團所提供的其他鑽機用消耗性部件包括活塞、活塞杆及液力端。

本集團所製造的消耗性部件符合API所制定的國際認可品質規定。

泥漿泵缸套

泥漿泵為大型往復泵，用以循環鑽探過程時自鑽機帶出的泥漿，而缸套為泥漿泵的重要消耗性部件。在使用一段時間後，須替換缸套以確保泥漿泵正常運轉。

本集團為配合大多數類別的泥漿泵而設計及製造不同類別及尺寸的缸套。產品種類包括高鉻缸套及鍍鉻缸套，這些缸套乃按照嚴格的冶煉控制及檢驗程序製造，以確保產品質量。

高鉻缸套的外套以高強度鍛鋼製造，內套以離心鑄造而成，鉻含量高，並加入鉬以加強硬度。鍍鉻缸套則以優質鍛鋼製造，其軟線鍍鉻，不會像高鉻缸套般堅硬。

活塞及活塞杆

活塞及活塞杆亦是泥漿泵的更換部件。活塞由活塞外殼及活塞膠圈組成。活塞殼用經熱處理的鍛合金鋼製造，由現代化數控車床製成準確尺寸，並由本集團於青島生產設施製造。本集團在美國採購活塞橡膠，並於TSC (USA)的車間進行組裝。

本集團供應不同尺寸的活塞杆，該等活塞杆以鍛合金鋼經加熱加工處理而製成，適用於各類型的泵。

液力端

液力端為泥漿泵的更換部件，控制泥漿流泵的流動過程。液力端由配備不同部件的液力端模塊組裝而成。本集團製造的液力端模塊由一塊可承受高壓的鍛合金鋼製成。視乎客戶的要求，本集團可以只是供應液力端模塊或供應配備採購自其他供應商的組裝部件的模塊。

其他配件

為配合供應予不同鑽探設備製造商及分銷商的現有產品，本集團亦為其客戶採購油田使用的其他類型配件，主要包括碟閥及離心泵。本集團為該等配件儲存存貨，以縮短交貨予客戶的時間。儘管如此，這類產品的銷售額佔本集團總營業額的比重微不足道，而董事認為，這只是為提供更佳的客戶服務而經營的輔助性業務。由於其他配件的訂單可

業 務

單獨批出或與其他鑽機消耗性部件的訂單一併批出，故有關該等配件的銷售在本招股章程附錄一所載的本集團會計師報告中列為消耗性部件及配件業務分類的收益。



活塞



活塞外殼



活塞杆



缸套

顧問及市場推廣服務

在提供鑽機電控設備及消耗性部件及配件的過程中，本集團與其客戶，特別是中國若干油田公司建立密切的關係。在本集團於各往績期間的五大客戶（客戶總數為十一名）中，三名客戶為中國石化集團的附屬公司，三名客戶為中國石油集團的附屬公司。此外，兩名執行董事張夢桂先生及蔣秉華先生曾於某些該等中國油田公司擔任若干職位。例如，張先生曾任職於中國石油集團，而蔣先生曾擔任中國石化集團、中國石油集團及中國海洋石油總公司集團若干附屬公司的多個職位，如鑽工、鑽探主管、鑽探經理、營運經理及公司代表。為充份利用本集團經已建立的業務網絡及高級管理層的經驗及人脈網絡，Positive Consultants於二零零四年三月成立，向海外油田設備製造商及鑽機工程公司提供顧問及市場推廣服務，協助這些公司向中國油田公司推廣及提供其產品及服務。

業 務

本集團所提供的顧問及市場推廣服務包括進行與中國石油及天然氣行業相關的市場調研、建立聯繫、制定銷售及市場推廣策略、編寫相關推廣建議書及技術說明。本集團會就完成的每項銷售交易收取顧問費。顧問費或為固定收取，或按照本集團客戶與其顧客所進行的每項銷售交易的總代價的若干百分比（介乎3%至10%）計算。

於往績期間，本集團與合共8名美國及加拿大等不同國家的油田設備及服務供應商就於中國推廣其產品及服務而訂立合約。本集團的工作範疇及各客戶根據該等合約所提供的產品列載如下：

	訂約日期	本集團的工作範圍	各客戶所供應的產品
1.	二零零四年四月一日	<ul style="list-style-type: none"> • 進行市場調研 • 建立聯繫 • 制定銷售及市場推廣策略 • 編寫建議書 • 編寫技術說明 	鑽機絞車設備
2.	二零零四年四月十二日 二零零五年一月二十五日 二零零五年四月一日 二零零五年五月十二日		空氣鑽井設備 增壓壓縮機 空氣鑽井設備 空氣鑽井設備
3.	二零零四年四月十二日		鑽井平台鎖緊系統
4.	二零零四年四月十二日		移動式海上鑽井平台設計
5.	二零零四年六月六日		張緊器、平台吊機
6.	二零零四年七月一日		多相流量計及配件
7.	二零零四年七月二日		油田撬裝儀表
8.	二零零四年七月二十九日		泥漿泵

如上表所示，本集團為客戶提供的顧問服務項目均為用於石油及天然氣鑽探的設備。故與本集團於往績期間積極發展的業務屬於同一領域。然而，由於石油及天然氣鑽探領域涉及多種機械，加上由顧問服務客戶提供的產品與本集團於往績期間所提供的產品並不相同，故董事認為本集團與其顧問及市場推廣服務客戶之間並無競爭。展望將來，本集團僅將集中提供本集團未能提供的鑽探系統及設備的相關顧問服務，故與其客戶之間並不存在潛在競爭。由於董事相信中國經濟持續蓬勃增長將令石油的需求相應增加，故中國石油及天然氣業亦將致力通過進口有助其達到目標的海外先進設備及技術而提高生產效率。為把握市場商機及充份利用本集團在中國的人脈網絡，本集團為海外油田設備及服務供應商提供顧問及市場推廣服務，協助這些公司進入中國市場，著實有利於本集團。

業 務

於截至二零零四年十二月三十一日止年度及截至二零零五年五月三十一日止五個月，來自顧問及市場推廣服務的收益分別約達人民幣9,100,000元及人民幣165,000元，分別佔本集團當期總營業額約8.6%及0.4%。於有關期間並無就顧問及市場推廣服務列入任何銷售成本，原因是提供該等服務的成本僅為員工薪金成本及其他性質固定的附屬成本，且列為本集團的一般開支。由於本集團提供顧問及市場推廣服務的員工亦參與本集團的其他工作，故董事並無就顧問及市場推廣服務制定一個特定的成本分配機制，原因是這些相關成本難以就此清楚區分。

董事認為本集團提供顧問及市場推廣服務可鞏固其在石油及天然氣行業所使用的陸上及海上鑽機領域中的產品及服務供應商地位。由於本集團經已在中國及海外市場建立網絡，故董事相信顧問及市場推廣服務將繼續成為本集團的收入來源之一。

生產設施

本集團的產品主要由其位於中國西安及青島的生產設施安裝及製造。下表概述於各地點的生產設施詳情：

營運附屬公司	地點	狀況	概約建築面積	主要業務
海爾海斯	中國 陝西省 西安市 高新技術產業開發區 科技一路17號	租賃	370.5平方米	設計、安裝及製造 鑽機用電控設備
天時(青島)	中國 山東省 青島市 城陽區 流亭鎮	自置	8,628.58平方米	製造鑽機消耗性部件 及配件 (於二零零五年 八月中開始投產)
天時(青島)	中國 山東省 青島市 李滄區 鄭佛路9號	租賃	2,683平方米	製造鑽機消耗性 部件及配件 (於二零零五年八月中 遷往上述廠房)

目前，本集團的電控設備在海爾海斯於中國西安營運的生產設施內安裝及製造。該生產設施的總建築面積約為370.5平方米，僱用約42名員工。西安的生產設施乃向一名獨立第三方租賃。

董事認為，人力資源對安裝及製造本集團的電控設備甚為關鍵。海爾海斯所使用的主要機器主要為電腦及電子測試儀器。董事估計，以現任工程師人數計算，海爾海斯每年可安裝及供應約28套大小不同的電控系統，而於往績期間，海爾海斯分別向其客戶供應16套、24套及5套各種電控系統。

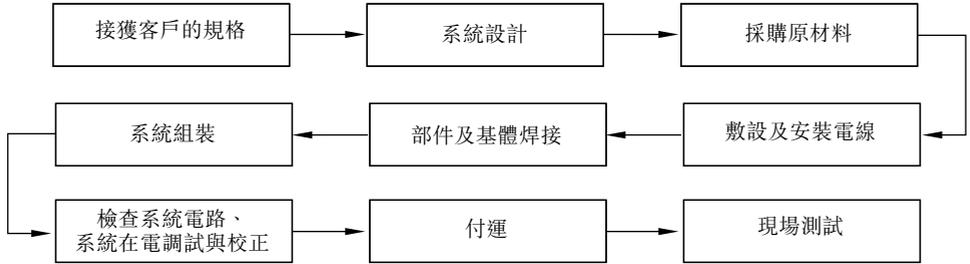
本集團的鑽機消耗性部件及配件的生產設施由位於中國青島的天時（青島）營運。天時（青島）所使用的主要機器包括熔爐、車床、研磨機及數控車床。平均年產能估計約為15,000套缸套，而於往績期間的產能使用率估計分別為62%、80%及80%。

青島的原生產廠房乃向一名獨立第三方租賃。租約期將於二零零七年十二月屆滿。於二零零四年十二月，天時（青島）以代價約人民幣5,600,000元購入一幅地盤面積約為16,721平方米的土地，連同其上蓋建的四幢建築物及多座構築物，總建築面積約為8,628.58平方米，作為天時（青島）的新生產廠房。新廠房的翻新工程經已竣工，並已自二零零五年八月中起投產。由於遷址關係，本集團與原廠房的出租人協議至二零零五年八月底終止租賃協議，本集團已一次性支付於二零零五年一月至二零零五年八月期間的租金人民幣145,888元，而不論天時（青島）實際上何時遷出原址。董事預期，新生產設施將顯著提高本集團的生產效率及有助就擴大天時（青島）提供的產品種類而提高其產能。董事估計，搬遷至新廠房後，生產能力將提升約80%。

天時（青島）已分階段搬遷其生產設施，天時（青島）於搬遷期間在租賃物業或新廠房維持營運，直至搬遷完滿完成。董事認為停工及產量減少並無對本集團營運構成重大影響，因此，生產工序並未受到重大影響。天時（青島）已通知API有關搬遷生產設施的事宜，新設施或須進行特別檢驗。於最後可行日期，API尚未有指示是否須進行有關特別檢驗，而API認證目前仍然生效。

生產工序

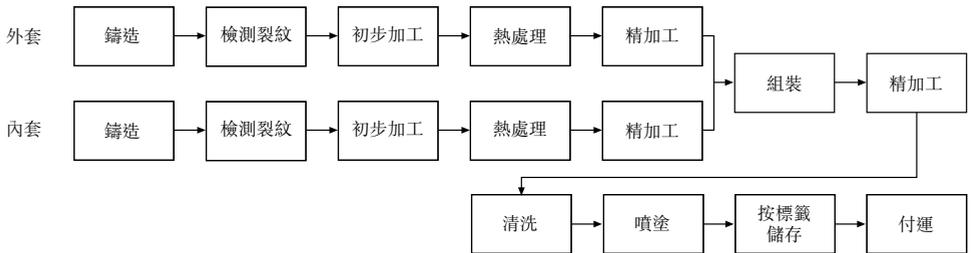
下圖列載設計、安裝及製造電動鑽機用電控系統所涉及的主要步驟：



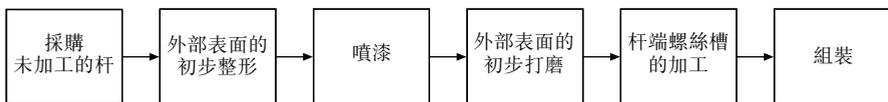
電控系統的個別客戶各自均有特定的要求。本集團將參與電控系統的設計工序，以符合不同的要求規格。視乎電控系統的複雜程度，本集團一般須時一至兩個月將產品付運予客戶。由於本集團的電控系統只是鑽機系統的一個組成部份，故本集團一般亦會現場測試其電控系統，以確保該等系統與其他系統一起正常運轉。

下圖顯示本集團製造鑽機用泥漿泵的主要消耗性部件所涉及的主要步驟：

(1) 泥漿泵缸套



(2) 活塞外殼及活塞杆



泥漿泵缸套及活塞為泥漿泵的標準更換部件。本集團將製造不同尺寸的該等消耗性部件，並將在倉庫儲存若干數額的存貨，以確保可迅速付運貨品。由採購原材料至付運製成品，生產週期一般需時2星期至一個月。

原材料及採購

本集團採購的原材料主要包括電氣部件，例如生產電控系統所需的模塊、電路、電線及配電盤，以及生產鑽機消耗性部件的金屬部件及金屬棒。

於各往績期間，本集團向五大供應商的採購額分別約為人民幣14,900,000元、人民幣34,300,000元及人民幣13,100,000元，分別佔本集團同期總銷貨成本約46.4%、51.6%及59.5%。於往績期間，本集團向最大供應商的採購額分別約為人民幣8,300,000元、人民幣11,500,000元及人民幣5,400,000元，分別佔本集團同期總銷貨成本約25.7%、17.3%及24.5%。本集團截至二零零四年十二月三十一日止兩年的最大供應商為Emer International，其由執行董事兼上市時管理層股東蔣秉華先生及張夢桂先生擁有相同權益，於緊隨配售及資本化發行完成（不計及根據首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃可能發行及配發的任何股份）後，兩人各自持有本公司已發行股本約30.89%。

Emer International所採購的主要原材料為海爾海斯安裝電控系統所使用的電氣部件。由於海爾海斯的銷售全部按合約基準進行，故海爾海斯只會在簽訂銷售合約後才會採購物料。每份合約均須使用中國或美國製造的不同種類電氣部件，因而須向不同供應商採購。由於Emer International為在美國註冊成立的公司，其辦事處位於休斯頓，故董事認為Emer International在美國為中國企業海爾海斯統籌原材料採購方面享有物流便利的優勢。Emer International因而負責物色合適的供應商、與各供應商磋商條款、將不同類型的電氣部件重新包裝及安排前往中國的付運。Emer International僱用三名員工負責為海爾海斯採購電氣部件。Emer International收取海爾海斯的價格按直接物料及貨運成本加用作補償其他相關間接成本如負責員工薪金及重新包裝及融資成本的加價幅度釐定。每次訂單的利潤並不相同，視乎交貨時間是否緊迫、合約數量及部件種類而定。於截至二零零四年十二月三十一日止兩年各年，Emer International就海爾海斯的訂單收取的加價幅度分別介乎約1%至51%及約7%至86%，而同期的平均加價幅度分別約29%及49%，加價幅度於二零零四年上升乃由於二零零四年一項與來自俄羅斯的電控系統合約有關的個別訂單所致。由於該份合約的交貨時間緊迫，海爾海斯要求Emer International迅速供應自美國採購的部件，海爾海斯亦要求Emer International提供更長的還款期，因此所收取的加價較高。由於此項俄羅斯合約的訂貨數量龐大，Emer

International就此合約收取的較高加價導致二零零四年整體加價上升。董事及保薦人均認為，Emer International與本集團就採購物料而訂立的交易的條款屬一般商業條款，且交易於本集團日常業務過程中進行。

電氣部件的最終供應商通常為美國的電氣及電子設備分銷商。於截至二零零四年十二月三十一日止兩年各年，Emer International為海爾海斯採購的電氣部件分別約值844,545美元（相等於約人民幣6,800,000元）及866,983美元（相等於約人民幣7,000,000元）。除原材料採購關係外，這些在美國的電氣部件最終供應商均為獨立第三方。

鑒於自二零零五年二月起，海爾海斯委聘本公司全資附屬公司TSC (USA)直接向美國的電氣部件最終供應商進行採購，故截至二零零五年五月三十一日止五個月，Emer International僅為本集團微量採購約人民幣160,000元的材料。除本節「持續關連交易」一段所述者外，本集團與Emer International概無進行任何其他交易。

除上文所披露者外，於往績期間，董事、彼等各自的聯繫人或任何擁有本公司於緊隨配售及資本化發行完成（並無計及根據配售而可能認購的任何股份）後的已發行股本5%以上的股東概無擁有本集團任何五大供應商的任何權益。

本集團所需的主要原材料均採購自中國及美國，而本集團以匯款、信用證及支票方式，以人民幣或美元為其所有採購結算。於往績期間，分別約35.3%、47.2%及76.9%的採購以人民幣結算，分別約64.7%、52.8%及23.1%的採購則以美元結算。本集團的供應商一般給予本集團介乎30日至90日的信貸期。

本集團與其主要供應商維持穩固的業務關係。董事認為，本集團在按需要採購新的原材料來源方面將不會遇到任何重大困難。於往績期間，本集團在採購原材料方面並無遇到任何重大困難。

業 務

銷售及市場推廣

客戶

於往績期間，本集團的電控設備客戶為石油及天然氣鑽探公司及鑽探機械製造商，當中包括中國石油集團及中國石化集團在中國的若干附屬公司以及俄羅斯一名設備及機械製造商，而鑽機消耗性部件及配件的客戶則包括在北美洲及中國的鑽機設備製造商及分銷商。下表列載本集團於往績期間按地區劃分及銷售渠道劃分的營業額，連同截至二零零四年五月三十一日止五個月的比較數字：

地區劃分：	截至十二月三十一日 止年度		截至五月三十一日 止五個月	
	二零零三年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零四年 人民幣千元	二零零五年 人民幣千元
中國	29,211	36,964	3,070	18,271
北美洲	11,188	39,186	11,493	18,828
俄羅斯	—	22,832	11,416	—
其他（亞洲、歐洲等）	2,783	6,800	1,568	3,593
總計	<u>43,182</u>	<u>105,782</u>	<u>27,547</u>	<u>40,692</u>
銷售渠道劃分：				
直接銷售予客戶				
— 電控設備	29,163	59,249	14,438	17,838
— 消耗性部件及配件	5,933	19,452	6,578	10,578
— 顧問服務	—	9,140	393	165
	<u>35,096</u>	<u>87,841</u>	<u>21,409</u>	<u>28,581</u>
透過分銷商銷售				
— 消耗性部件及配件	8,086	17,941	6,138	12,111
總計	<u>43,182</u>	<u>105,782</u>	<u>27,547</u>	<u>40,692</u>

業 務

於往績期間，本集團向五大客戶的銷售額分別約達人民幣22,800,000元、人民幣57,400,000元及人民幣27,100,000元，分別佔本集團同期的總營業額約52.9%、54.2%及66.7%。於往績期間，本集團向最大客戶的銷售額分別約為人民幣6,300,000元、人民幣22,800,000元及人民幣13,000,000元，分別佔本集團於同期的總營業額約14.7%、21.6%及32.0%。本集團於二零零三年及截至二零零五年五月三十一日止五個月各期間的最大客戶為中國的油田公司，於二零零四年則為俄羅斯一間設備及機器製造商。於截至二零零四年十二月三十一日止兩年各年，在本集團五大客戶中，四名客戶與電控設備相關，一名客戶與鑽機消耗性部件相關。於截至二零零五年五月三十一日止五個月，本集團的五大客戶包括兩名電控設備的客戶及三名鑽機消耗性部件的客戶。

鑒於中國的石油及天然氣勘探及生產行業由中國石化集團及中國石油集團等少數企業主導，故本集團分別與這些公司維持密切的業務關係至為重要。在本集團於各往績期間的五大客戶中（客戶總數為十一名），三名客戶為中國石化集團的附屬公司，三名客戶為中國石油集團的附屬公司。於各往績期間，向中國石化集團進行的總銷售額分別約為人民幣11,900,000元、人民幣9,400,000元及零元，而向中國石油集團進行的總銷售額則分別約為人民幣14,300,000元、人民幣13,500,000元及人民幣19,500,000元。然而，該等銷售訂單乃分別與該等集團的附屬公司各自磋商，而除該等業務關係外，本集團及董事與中國石化集團及中國石油集團概無任何其他關係。

在分別將售予中國石化集團各附屬公司的銷售額及中國石油集團各附屬公司的銷售額相加，將中國石化集團及中國石油集團分別視為一名單一客戶的基礎上，則本集團於各往績期間售予五大客戶的銷售額將分別約為人民幣31,100,000元、人民幣62,700,000元及人民幣29,800,000元，分別佔本集團同期總營業額約72.0%、59.3%及73.2%。本集團於往績期間售予最大客戶的銷售額因此將分別約為人民幣14,300,000元、人民幣22,800,000元及人民幣19,500,000元，分別佔本集團同期總營業額約33.1%、21.6%及47.9%。

於二零零四年，本集團與俄羅斯一間設備及機器製造商訂立一項電控系統合約，合約總值約為人民幣22,800,000元，佔本集團同年總營業額約21.6%。

於往績期間，董事、彼等各自的聯繫人及擁有本公司於緊隨配售及資本化發行完成後的已發行股本（不計及根據配售而可能認購的任何股份）超過5%的任何股東概無擁有本集團任何五大客戶的任何權益。本集團與其主要客戶已建立約三至四年的業務關係。

付款及信貸期

本集團的銷售主要以信用證、匯款或支票結算，並以人民幣或美元為單位。於往績期間，以人民幣為單位結算的銷售分別約佔68%、35%及16%，而以美元為單位結算的銷售則分別約佔32%、65%及84%。

本集團視乎所出售的產品及提供的服務給予客戶不同的信貸期。授予電控設備客戶的付款期一般按情況磋商而定，視乎所需付運時間、系統複雜程度及合約金額而有所不同。金額較少的合約一般將發出發票，全數合同金額於付運及客戶接收產品後到期；而金額較大的合約則要求介乎合約金額10%至30%的訂金，當付運及客戶接收產品後，將會就全數合同金額發出發票，其中約60%至85%將須於一至兩個月內支付，合同金額的其餘5%至10%則由客戶保留作為品質保證金，客戶將於產品通過現場測試後約一年或本集團付運產品後的18個月（以較早者為準）後支付有關金額，現場測試通常於本集團付運產品後一至兩個月內進行。董事認為，客戶保存保留金額為一種客戶服務，就本集團提供的售後服務給予其客戶信心。

鑽機消耗性部件及其他配件客戶獲提供的信貸期一般介乎發出銷售發票後的30日至90日。而就顧問服務，發票將通常於本集團客戶與彼等的最終客戶之間的合約簽署後發出，並且提供介乎發出發票後30日至90日的信貸期。然而，視乎本集團的顧問服務客戶與其最終客戶之間的合約的狀況，彼等間中或要求延長付款期，直至最終客戶償付款項予彼等為止。本集團將按情況考慮延長信貸期，本集團在任何情況下均會定期監察尚未清償應收款項的賬齡，並評估向各客戶收取款項的可能性。信用較佳及已建立良好業務關係的客戶將獲授較長付款期。

於往績期間的貿易應收款項週轉日數、於二零零五年五月三十一日按業務分類劃分的貿易應收款項賬齡分析及於截至最後可行日期的其後清償金額列載如下：

	截至		
	截至十二月三十一日	五月三十一日	
	止年度	止五個月	
	二零零三年	二零零四年	二零零五年
貿易應收款項週轉期（日數）	153	141	135
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>

業 務

	截至					
	二零零五年					
				九月三十日 於二零零五年		
	電控設備	消耗性部件	顧問服務	結餘總額	的其後清	九月三十日
	於二零零五年五月三十一日			償金額		
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
零至60日	12,386	10,282	165	22,833	16,926	5,907
61至120日	493	354	-	847	352	495
121至365日	6,130	665	3,613	10,408	5,551	4,857
一至兩年	1,754	66	-	1,820	840	980
兩年以上	500	(5)	-	495	495	-
	<u>21,263</u>	<u>11,362</u>	<u>3,778</u>	<u>36,403</u>	<u>24,164</u>	<u>12,239</u>
總計	<u>21,263</u>	<u>11,362</u>	<u>3,778</u>	<u>36,403</u>	<u>24,164</u>	<u>12,239</u>

本集團於往績期間的貿易應收款項週轉日數有所改善，主要由於信貸控制及管理改善導致收賬速度加快所致。本集團監察其客戶結欠的未償還金額結餘，並定期評估該等貿易應收款項的可收回機會。本集團的管理層將到訪客戶，以瞭解彼等的業務及財務狀況，並將於債項遲遲未有清償時聯絡有關客戶。董事認為，本集團一般不會調整其向客戶提供的信貸期，並只會在作出審慎審閱及評估後才會改變信貸期。然而，按照商業慣例，本集團將向個別規模較大，並已建立較長業務關係的客戶授出較長的付款期。董事亦認為，本集團切實執行就各分類業務所制定的信貸政策。

於二零零五年五月三十一日以業務分類劃分的貿易應收款項的賬齡分析顯示，鑽機消耗性部件及配件的大部份未償還應收賬款結餘的賬齡均在120日以內，與上述本集團向該業務分類的客戶所提供的信貸期相符。電控設備方面，賬齡少於120日的應收賬款結餘指大部份須於付運及客戶接收產品後一至兩個月內支付的合約金額，其餘賬齡超過120日的結餘主要包括：(i)客戶作為品質保證金保存的5%至10%保留金額（於通過現場測試約一年後或本集團付運產品18個月後（以較早者為準）方可收取）；及(ii)已建立關係的客戶要求延長付款期的逾期款項。至於顧問及市場推廣服務方面，由於本集團客戶的付款情況很大程度上視乎彼等與最終客戶的主合約的狀況而定，本集團就此業務分類記錄賬齡超過120日的尚未清償應收款項結餘。

本集團為其貿易應收款項實施一般撥備政策。就電控設備及鑽機消耗性部件而言，將會按根據發票日期賬齡超過一年但少於兩年的貿易應收款項總額的50%作出呆賬撥備，而賬齡已超過兩年的賬款則按100%提撥準備。就顧問服務而言，根據信貸期逾期超過一個月但少於兩個月的結餘將按30%作出撥備；逾期超過兩個月但少於三個月的結餘將按

業 務

50%作出撥備；逾期超過三個月但少於四個月的結餘將按70%作出撥備；而逾期超過四個月的結餘將按100%作出撥備。倘若本集團對能否收回未償還的賬款存疑，則會作出特別的呆賬撥備。倘若客戶無法清償尚未償還的債務，而本集團經已開始對該客戶進行法律訴訟，則該等債項將撇銷為壞賬。

本集團於往績期間作出的呆壞賬撥備，連同截至二零零四年五月三十一日止五個月的比較數字列載如下：

	截至十二月三十一日		截至五月三十一日	
	止年度		止五個月	
	二零零三年	二零零四年	二零零四年	二零零五年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)			
就呆賬作出的一般撥備	325	2,296	409	750
就呆賬作出的特別撥備	—	—	—	—
已撇銷的壞賬	—	—	—	—
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>

於二零零三年就呆賬作出約達人民幣325,000元的一般撥備乃與海爾海斯一名客戶根據發票日期賬齡超過一年但少於兩年的貿易應收款項相關，故本集團為該筆款項結餘作出50%的撥備。在二零零四年作出的一般撥備約人民幣2,300,000元中，約人民幣1,300,000元與海爾海斯賬齡為一至兩年的貿易應收款項相關，約人民幣1,000,000元則與逾期超過兩個月的顧問服務費相關。截至二零零五年五月三十一日止五個月的一般撥備與就顧問服務作出的約人民幣1,900,000元撥備及撇銷往年就海爾海斯客戶作出的約人民幣1,200,000元撥備相關。經考慮本集團各項分類業務所適用的有關信貸期及截至二零零五年九月三十日的其後清償款項後，董事及保薦人認為本集團已為其呆賬作出足夠撥備。

分銷及市場推廣

本集團按契約形式供應電控設備，即本集團只會在接獲客戶已確定的訂單後才會展開系統設計及物料採購。該等產品通常為非標準項目，須要特製以迎合客戶的特定需要，因此本集團並不會儲存大量存貨。

業 務

另一方面，本集團卻須儲存鑽機消耗性部件及配件的存貨，以便可及時向客戶送貨。由於美國德州多年來一直是全球最大的油田設備市場之一，故本集團於二零零二年八月在休斯頓成立TSC (USA)，作為其銷售及分銷辦事處。天時(青島)所製造及採購的鑽機消耗性部件主要運往休斯頓的倉庫，並於接獲訂單後即時安排運送予客戶。

董事認為，美國的油田設備市場相對較為封閉，大部份石油及天然氣鑽探公司只會向相熟的供應商或分銷商採購物料。TSC (USA)成立初期，本集團認為將資源集中於發展有限數目的分銷商推廣網絡較合乎經濟效益。就此，TSC (USA)僅與約十名分銷商訂立分銷協議，根據協議，每名分銷商負責在特定地區宣傳、銷售及儲存本集團的鑽機消耗性部件及配件。然而，該等協議並無規定各方須對最低數額、價格及付款期負責，但TSC (USA)有責任將來自各分銷協議所訂明的各個地區的所有詢價轉達給有關分銷商。倘若TSC (USA)直接而並非透過指定地區的特約分銷商向任何公司進行銷售，TSC (USA)將須向有關分銷商支付相等於合約金額10%的罰款。

於最後可行日期，該等分銷協議覆蓋約30個地區，包括美國多個州份、加拿大、墨西哥、印尼及南美洲若干國家。

根據上述所有分銷協議，分銷商並不一定向本集團進行採購，並可自由向其他地方的任何其他公司採購不論是否本集團製造的產品。然而，根據該等協議，本集團在個別地區則限於直接出售產品。但是，董事認為該等協議有利於協助本集團以具成本效益的方法進軍不同市場，原因是本集團毋須花費任何開支而能夠在該等有關市場建立據點及進行銷售。

董事認為，中東市場將為本集團日後的業務帶來龐大商機。為滲透該市場，本集團於二零零五年二月與中國石油集團的全資附屬公司中國石油技術開發公司(「中技開」)訂立一項分銷協議，協議為期五年，於二零一零年二月四日屆滿。根據協議，中技開為本集團泥漿泵配件在中東約13個國家的獨家代理，致力為本集團於該等國家爭取訂單。儘管如此，雙方毋須對數額、價格及付款條款負責，但本集團不得直接向協議中列明的中東國家銷售其泥漿泵配件。倘若本集團在該13個中東國家直接向中技開以外的公司銷售其產品，則本集團將須向中技開支付相等於合約金額10%的罰款。儘管如此，根據協議，中技開亦不得在中東地區分銷任何其他製造商所生產的泥漿泵配件或成為該等產品的代理。倘若發生該等情況，中技開將須向本集團支付相等於合約金額10%的罰款。

根據上述分銷協議，本集團將按照不時與分銷商磋商釐定的價格直接向分銷商銷售產品，而不會向分銷商支付任何佣金。於各往績期間，向分銷商進行的銷售分別約達人民幣8,100,000元、人民幣17,900,000元及人民幣12,100,000元，分別佔本集團總銷售額約18.8%、16.9%及29.7%。董事確認，與本集團訂立分銷協議的所有分銷商均為獨立第三方。

本集團的市場推廣活動包括參與有關石油及天然氣業的海外展覽會、在業內雜誌及報章刊登廣告、進行市場調查及定期到訪客戶。此外，本集團的銷售隊伍與技術支援隊伍緊密合作，以確保客戶的回饋意見得到有效跟進。由於各界目前廣泛使用互聯網，故本集團亦透過其三個公司網站 www.emergroup.com，www.tscsupply.com 及 www.hhct.com.cn 推廣其產品。於最後可行日期，本集團僱用16名員工負責本集團的銷售及市場推廣活動。

存貨控制

本集團的存貨一般包括原材料、在製品及製成品。大部份的存貨為不同尺寸的泥漿泵缸套及活塞類的鑽機消耗性部件的製成品，並儲存於本集團位於美國的貨倉內，以確保可迅速付運產品。根據本集團與其分銷商訂立的分銷協議，彼等將存放本集團的消耗性部件及配件存貨於彼等的物業內，然而，由於雙方均毋須就該等協議承擔任何義務，故本集團的慣例為於分銷商向本集團發出訂單後方向彼等或彼等指定的客戶交付產品。因此，並無存貨曾經存放於分銷商的物業內。於二零零三年及二零零四年十二月三十一日及二零零五年五月三十一日，本集團於美國存置的存貨分別約為人民幣5,400,000元、人民幣7,200,000元及人民幣8,300,000元。

為盡量減少於美國存置的存貨出現陳舊貨品，本集團實施存貨控制程序，當中涉及本集團銷售、生產及倉庫部門之間的合作。本集團的存貨將保持最新記錄，以反映存貨的實際變動，並且定期進行全面的存貨檢查，由本集團倉庫的員工就此盤點本集團的存貨，確保存貨記錄準確及持續更新。此外，本集團將根據過往銷售分析及銷售估計，以釐定緩衝存貨的數量。一般情況下將儲存約兩個月的製成品供應，以盡量提升本集團的銷售潛力。

由於電動鑽機用電控系統性質獨特及只會在客戶確認訂單後才會製造，因此，本集團一般只會儲存少量備用部件及原材料，以應付緊急需要。

於二零零三年及二零零四年十二月三十一日及二零零五年五月三十一日，本集團的存貨分別約達人民幣8,000,000元、人民幣11,500,000元及人民幣19,100,000元，而存貨週轉日則分別約為91日、63日及131日。由於本集團的原材料及製成品主要包括耐用的金屬部件及金屬棒、鋼缸套及活塞，而這些產品為泵的更換部件，且不會耗損，故本集團並無需要為存貨制定撥備基準。然而，於截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團為滯銷及過時存貨作出特別撥備約人民幣284,000元。

產品開發及改良

本集團的產品開發及改良活動分別由其兩間主要生產附屬公司海爾海斯及天時（青島）獨立進行。海爾海斯主要集中於應用先進技術於其電控系統及與客戶聯繫去開發及生產根據客戶指定要求的產品。

於二零零四年，本集團開發一項名為「智能游車防撞裝置」的技術，其為一種控制操作台、控制及保護用於鑽機的游車移動，包括電控模組及傳感器，有助使用者於鑽探過程中控制游車防撞裝置。本集團已於中國就該項技術申請專利，並將於二零零六年開始推廣該項技術。

天時（青島）的產品開發及改良活動集中於推出消耗性部件的新產品及改良生產工序。本集團的消耗性部件全部為用於鑽機的金屬產品，均須於一段時間後更換。因此，該款產品的品質取決於其耐用程度。因此，本集團產品開發隊伍的主要工作包括分析不同種類消耗性部件的金屬及化學成份，並且開發其自有配方以延長使用時間。此外，產品的品質亦取決於冶煉生產工藝，產品開發隊伍須掌握最新冶金技術，並於本集團的生產工藝中應用該等技術。

除上文所述外，本集團的產品開發隊伍正計劃於未來數年推出以下產品，以擴展本集團的產品系列：

將提供的新產品

性能

不同馬力的泥漿泵

一種大型往復運動的機械，用於在鑽探過程中運送自鑽機流出的液體，不同馬力的泥漿泵用於不同規模的鑽機

凡爾體及凡爾座

一款用於泥漿泵以控制液體流動的消耗性部件

業 務

將提供的新產品

性能

鑽探儀表

顯示鑽機不同部件操作參數的監視儀器

空氣鑽探或氮氣鑽探套裝

可傳送空氣或氮氣至鑽探機的壓縮機組，可提高鑽探效率

負責產品開發活動的員工主要為工程師。於往績期間，該等工程師的人數分別為7人、19人及23人。由於該等員工的薪金入賬為本集團的一般開支，故於往績期間並無撥出特別的研發開支。

品質控制

董事相信，優良的產品品質及相宜的價格為本集團向其客戶宣傳及推銷其產品的最有效方法之一。因此，本集團在多個階段中維持嚴格的品質控制標準。於最後可行日期，本集團僱用八名員工負責本集團一般分為三個階段的品質控制事務：

採購控制

本集團於選擇包括電氣部件及金屬部件等原材料的供應商時採取嚴格的控制。本集團通常向一群已建立關係及符合產品標準的供應商進行採購。此外，亦將儲存送入倉庫的原材料樣本，並以抽樣形式進行測試，以確保原材料符合本集團指定的品質要求。

生產控制

品質控制程序於不同的生產階段及之後進行，以確保達到既定標準。本集團的所有生產工序均備有記錄，並按照符合ISO 9001:2000及／或API標準的操作指南進行。

天時（青島）特別採用產品標籤制度，在該制度下，附有特定批號的產品樣本將會保存，以便有效地追查品質問題。倘若若干產品於其預計可使用年期屆滿前發生故障，該產品將按照標籤制度追查其相關的批號。本集團將就所保存的產品樣本的物料成份進行分析，並會採用其他相關的產品品質分析方法追查其發生故障的原因。本集團將利用所收集的資料作出所需調整或補救行動，以確保產品品質再次符合標準。

產品控制

本集團就所有消耗性部件的製成品以抽樣形式進行物理、化學及金相分析，以核實其機械性能量綱特性、強度及化學成份。所有電控系統將於付運前根據客戶指定的技術標準進行測試。

為嘉許本集團在維持產品品質方面所作出的努力，廣州賽寶認證中心服務有限公司於二零零三年十二月二十五日向海爾海斯頒發ISO 9001:2000認證證書。

為嘉許天時（青島）的嚴格品質控制系統，APIQR於二零零四年六月一日向天時（青島）頒發ISO 9001:2000認證及API Spec Q1註冊證書。同日，天時（青島）亦獲授權在其泥漿泵產品中使用API標識。API品質計劃為全球石油及天然氣行業普遍認可的產品品質標準。

由於本集團遵守嚴格的品質控制標準，故並未遇到任何重大的退貨問題。

知識產權

於最後可行日期，本集團在香港及中國已遞交申請註冊其商標。本集團亦已在中國申請註冊以下專利：

專利申請人	專利	專利申請編號	申請日期
海爾海斯	智能游車防碰裝置	200420086488.6	二零零四年 十二月二十八日

本集團於過往從未在集團的任何產品中使用該技術，董事預期將於二零零六年開始在市場推廣本集團電控系統中的該項技術。本集團並無為其所有產品及生產方法申請專利。原因是董事認為進行有關註冊後，其競爭對手將可查閱相關資料，因而可能影響本集團的業務。根據現行的中華人民共和國專利法，任何實體或個人在若干情況下可在支付相關費用後向專利註冊機關要求使用專利，而國務院專利管理部門可就使用有關專利而授出強制性批准。董事認為本集團可能受該等專利註冊保障的程度並不明朗，因而選擇不註冊其生產方法。

有關本集團知識產權的其他詳情載於本招股章程附錄五「知識產權」一段。董事認為保障本集團免遭其他人士侵犯其專利及商標相當重要，倘其管理層發現任何侵權事件，本集團將採取適當法律行動以維護其專利及商標。然而，截至最後可行日期，董事並不知悉任何該等侵權事件，亦無有關該等侵權事件的財務損失。

競爭

董事確認中國及海外均有多間電動鑽機用電控設備的製造商。於往績期間，本集團大部份的電控設備乃供應予中國的石油及天然氣鑽探公司及鑽機製造商。由於中國政府對石油及天然氣鑽探行業的規管，故這些石油及天然氣鑽探公司及鑽機製造商在中國為數甚少，因此，電控設備的需求主要來自少數買家。這樣的市場環境令業務關係成為能否成功投得合約的其中一個主要因素。憑藉彼等的市場知識及經驗，董事估計中國國內約有五間主要公司提供鑽機用電控設備，並認為本集團在產品品質及市場推廣網絡方面均較該等競爭對手優勝，這從：(i)取得ISO 9001:2000證書；(ii)客戶對本集團電控系統穩定性及質量的嘉許；(iii)本集團的管理隊伍於業內擁有豐富經驗；及(iv)與中國主要石油及天然氣公司如中國石化集團及中國石油集團的若干附屬公司間的緊密業務關係可見一斑。特別是應用先進的數字化SCR技術於電控系統，大大顯現本集團的技術開發能力。據業內刊物《中國石油報》所報導，本集團於二零零四年供應至俄羅斯的數字化SCR電控系統為首次由中國出口的該類系統，顯示出本集團較中國其他競爭對手的技術優勢。

另外亦有多名海外競爭對手，有的是擁有更龐大資金及技術支援的中至大型企業。然而，由於本集團的主要電控設備市場為中國，而進入中國市場的主要因素則為產品價格、服務及業務關係，董事認為以價格競爭力、服務水平及業務網絡而言，本集團仍然具備競爭優勢。

本集團所供應的鑽機用消耗性部件及配件主要售往美國及其他海外市場。這個市場的競爭較電控設備市場的競爭更為劇烈，原因是市場上有多名本地及海外競爭對手，而有些競爭者甚至是美國上市公司。中國亦有製造商在國內及海外市場供應類似產品，但董事相信本集團的產品質素對美國及海外客戶而言更具吸引力，原因是本集團經已獲

得ISO 9001:2000、API Spec Q1 註冊及獲授權在其泥漿泵產品中使用石油及天然氣行業普遍認可的產品品質標準API標識。然而，董事認為本集團較其在海外國家的競爭對手更具競爭優勢，原因是本集團可以更具吸引力的價格供應品質優良的產品。

董事亦相信，憑藉本集團高級管理層在石油及天然氣業的經驗，使本集團佔有與其競爭對手競爭時所需的額外優勢。TSC (USA)在全球最大的油田設備市場之一的美國休斯頓成立，亦有助本集團掌握最新的市場資訊及客戶需求。

售後服務

作為給予其客戶信心的品質保證計劃，本集團就其電控系統提供品質保證期，品質保證期限按具體情況商定，一般為通過現場測試後12個月或付運後18個月止（以較早者為準）。此外，客戶將保留合同金額約5%至10%的尚餘金額作為品質保證金，該等金額僅於品質保證期屆滿後支付。於保證期間，本集團將負責修理電控系統任何機件故障，並為其客戶提供控制及運作電控系統的培訓。於往績期間，本集團的電控系統並無出現任何重大品質問題，本集團亦無遭其客戶提出任何索償。由於涉及少量金額，且發生故障次數並不頻密，故於往績期間並無就保證作出撥備。董事並不知悉任何有關保證撥備的或然負債。

保險

本集團按照中國適用法例及主管地方當局的規定為海爾海斯、天時（青島）及埃謨（北京）的僱員購買社會保險，而保費則由本集團及其僱員按照中國有關法例所規定的百分比繳付。本集團亦須根據美國的相關法例為TSC (USA)的僱員繳付社會保障福利及醫療保險的保費，而該等保費由本集團與其僱員按相同比例共同承擔。此外，本集團亦為天時（青島）所擁有的主要機器以及TSC (USA)存置的存貨投購保險，保額分別約為人民幣2,100,000元及1,000,000美元。然而，本集團並無就本集團業務中斷所引致的第三方損失及產品責任投購任何保險。於往績期間，本集團並無經歷就其業務提出的任何保險索償。

本公司的中國法律顧問及董事確認，於往績期間，本集團已遵守有關其僱員退休及社會保險的相關中國法規。

獎項及認許

本集團在中國的主要營運附屬公司海爾海斯、天時（青島）及TSC (USA)所獲得的主要獎項列載如下：

公司	獎項／證書	授出年份	屆滿／更新	獎項授出／頒發組織
海爾海斯	高新技術 企業認定證書	二零零二年十一月	二零零六年七月	西安市科學技術局
	ISO 9001：2000	二零零三年十二月	二零零六年十二月	廣州賽寶認證中心 服務有限公司
	高級系統集成商	二零零四年九月	二零零五年九月	西門子（中國）有限 公司自動化與 驅動集團
天時（青島）	API標識	二零零四年六月	二零零七年六月	API
	ISO 9001：2000	二零零四年六月	二零零六年六月	APIQR
	API Spec Q1	二零零四年六月	二零零六年六月	APIQR
TSC (USA)	國際鑽井承包商 協會成員	直至二零零六年一月	不適用	國際鑽井承包商協會

上述所有獎項及認許均須於屆滿時更新。

認證、許可證及註冊

本公司中國法律顧問確認，海爾海斯、天時（青島）及埃謨（北京）經已各自就其業務營運取得有效的營業認證。董事亦確認，本集團已就其業務營運取得一切相關的批文、認證及許可證。

根據中國對外貿易經濟合作部（現稱為中國商務部）及國家工商行政管理局於一九九七年九月二十九日頒佈的《中外合資經營企業合營各方出資的若干規定的補充規定》（「出資規定」），任何中外合資企業及外商獨資企業的財務業績一律不得於其註冊資本全數繳足前與彼等投資者的財務賬目作合併處理。

由於海爾海斯及天時（青島）各自的註冊資本於過往並無根據彼等相關的成立文件按時注資，彼等的財務業績或不得綜合於本集團的財務報表。然而，本集團的中國法律顧問表示，由於海爾海斯及天時（青島）各自的註冊資本已全數注資，而中國當局亦已批准海爾海斯及天時（青島）的註冊資本延期注入，故延期注入彼等的註冊資本並無影響海爾海斯及天時（青島）的持續法人資格，以及本集團的決策能力、對彼等的投票權及擁有權的控制將不受影響，而彼等各自的法律地位將不會因綜合財務業績而遭撤銷。

環境保護

董事相信，本集團的現有營運經已遵守現時適用的中國環保法例及規例。於往績期間，本集團從未因違反中國環保法例、規則及規例而被檢控、罰款或受到任何處罰。本公司中國法律顧問表示，本集團經已遵守中國有關環保法例及規例。

與Emer International及Emer Industries的關係

Emer International及Emer Industries均為在美國成立的公司，兩間公司的全部股權由執行董事兼上市時管理層股東蔣秉華先生及張夢桂先生按相同比例共同直接持有，於緊隨配售及資本化發行完成（不計及根據首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃可能發行及配發的任何股份）後，兩人各自持有本公司已發行股本約30.89%。因此，根據創業板上市規則，Emer International及Emer Industries均為本公司的關連人士。

於二零零四年十一月前，海爾海斯由Emer International全資擁有，而天時（青島）及TSC (USA)則由Emer Industries全資擁有。根據重組，於二零零四年十一月，Emer Industries將其於天時（青島）及TSC (USA)的全部權益分別轉讓予Thousand Code及Classic Price，而Emer International則將其於海爾海斯的權益轉讓予Richie Tunnel。重組完成後，Thousand Code、Classic Price及Richie Tunnel分別成為本公司的間接全資擁有附屬公司。

於截至二零零四年十二月三十一日止兩年，Emer International的主要業務包括為海爾海斯的投資控股及原材料採購。於二零零四年十一月，Emer International將其於海爾海斯的權益轉讓予本集團，自二零零五年一月起，Emer International亦停止為海爾海斯採購物料。此後，Emer International並無進行任何業務，但計劃在美國從事提供油井維修及工程服務。

業 務

於往績期間，Emer Industries已主要從事天時（青島）、TSC (USA)及Texma Supply Company, LLC（「Texma」）的投資控股業務。Texma於TSC (USA)成立前從事鑽機消耗性部件的分銷業務，主要由蔣秉華先生及張夢桂先生管理，由於蔣秉華先生及張夢桂先生得悉另有一間公司的名稱與Texma相似，故於二零零二年八月成立TSC (USA)。為免混淆公司身份、業務營運重疊及為整固Emer Industries集團公司內的類似業務，TSC (USA)自二零零三年四月一日起接管Texma的業務及其若干資產及負債。於轉讓後，Texma終止其業務營運，成為無經營業務的公司。

不競爭承諾

目前，Emer International及Emer Industries並無進行任何業務，惟Emer International計劃於未來從事為美國油田公司提供油井維修工程服務。油井維修工程服務包括提供解決方案以恢復該等因套管坍塌、水向油區溝流、或於構成物中抽取泥沙等地質或技術問題而無採油的廢棄油井的生產能力。於提供油井維修工程服務時，Emer International將參與設計解決方案、安排修井機及監督工人進行修復計劃，務求恢復油井的生產能力。由於有關服務與因地理及技術功能問題而未能抽取石油的的棄置油井有關，Emer International的目標客戶為該等棄置油井的擁有人，彼等與本集團的客戶不同，本集團的客戶包括鑽油公司、設備製造商及分銷商，彼等的業務均集中於運作中的油井。此外，Emer International計劃主要於美國提供其服務，更有可能發展至南美。

另一方面，本集團的業務集中於提供鑽機設備、消耗性部件及顧問及市場推廣服務，而本集團的客戶主要包括石油鑽探公司、設備製造商及全球市場分銷商，董事因此認為本集團分別與Emer International及Emer Industries之間並無競爭。然而，為避免本集團分別與Emer International及Emer Industries於日後產生任何直接或間接競爭，蔣秉華先生及張夢桂先生經已各自向本公司作出不可撤回的承諾，表示只要其仍出任董事及／或控股股東：

- (i) 彼並不會投資或參與，並將促使其聯繫人及其控制的公司不會投資於或參與可能與本集團目前或將會經營的業務競爭的任何其他業務；

- (ii) 彼並不會，並將促使其聯繫人及其控制的公司不會與股東建立任何關係或利用該等關係以從事或參與任何可能有損本公司或股東的活動；
- (iii) 倘若有任何項目或新業務與本集團經營或將會經營的業務相關，包括：(a)設計、安裝及銷售電動鑽機用電控設備；(b)製造及供應鑽機用消耗性部件及配件；及(c)提供顧問及市場推廣服務，協助海外油田設備製造商及鑽機工程公司在中國銷售及推廣其產品及服務，該等項目或業務須優先向本集團提供；及
- (iv) 彼將促使Emer International及Emer Industries分別於本公司上市前更改名稱（Emer International及Emer Industries已將其名稱分別更改為Katy International Inc及Katy Industries Inc，於二零零五年十月二十七日起生效）。

與Emer International已停止的交易

1. 採購電控設備的部件

Emer International以往曾協助海爾海斯在海外市場採購電氣部件，作為海爾海斯提供的電控設備的原材料。於往績期間，海爾海斯向Emer International採購的部件分別約為人民幣8,300,000元、人民幣11,500,000元及人民幣160,000元。Emer International收取海爾海斯的價格按直接物料及貨運成本加用作補償其他相關間接成本如負責員工薪金及重新包裝及融資成本的加價幅度釐定，每次訂單的利潤並不相同，視乎交貨時間是否緊迫、合約數量及部件種類而定。於截至二零零四年十二月三十一日止兩年各年，Emer International就海爾海斯的訂單收取的加價幅度分別介乎約1%至51%及約7%至86%，而同期的平均加價幅度分別約29%及49%，董事及保薦人均認為，交易乃由本集團與Emer International按一般商業條款達成。

由於Emer International並非本集團旗下公司，為避免在股份於創業板上市後的關連交易，自二零零五年二月起，海爾海斯委聘本公司全資附屬公司TSC (USA)直接在美國採購物料，而本集團不再向Emer International採購任何貨品。

2. 管理服務費

於二零零四年三月二十八日，Positive Consultants與Emer International訂立一項協議，根據協議，Emer International將以代價每月10,000美元向Positive Consultants提供服務及辦公室支援。Emer International提供的服務及辦公室支援包括聯絡海外客戶、

解答查詢、收集海外市場資料及就Positive Consultants所取得的顧問服務合約翻譯建議書。因此，所收取的管理服務費是根據負責員工的薪金及計及員工為Positive Consultants所耗用的時間及影印、電話及傳真等其他雜項開支及其他辦公行政成本而釐定。於截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團向Emer International支付的管理費約達人民幣746,000元。董事及保薦人認為，交易乃按一般商業條款訂立。自二零零五年一月起，基於Emer International將不會成為本集團的旗下公司，故Positive Consultants不再向Emer International尋求服務及辦公室支援，並開始委聘本公司全資附屬公司TSC (USA)提供類似服務。

與Emer Industries已停止的交易

管理服務費

在二零零四年一月前，Emer Industries向TSC (USA)提供辦公地點、海外採購支援、人力資源及與保險相關的服務，每月的管理費為20,000美元。於二零零四年二月，TSC (USA)租賃另一項物業，作為其辦事處及倉庫。由於TSC (USA)不再需要Emer Industries提供辦公地點，而Emer Industries只提供行政支援服務，故Emer Industries所收取的管理費減低至每月6,000美元。管理費減低乃基於考慮Emer Industries原本引致的租金開支。由於Emer Industries於重組後並無經營業務，該項交易自二零零四年九月起終止，而TSC (USA)接管Emer Industries的員工，負責行政工作。於截至二零零四年十二月三十一日止兩年各年，本集團向Emer Industries支付的管理服務費分別合共約達人民幣1,700,000元及人民幣600,000元。董事及保薦人認為，該項交易乃本集團與Emer Industries按一般商業條款達成。

與其他關連人士已停止的交易

1. 從Texma Supply Company, LLC轉讓業務

Texma Supply Company, LLC(「Texma」)由Emer Industries擁有，在TSC (USA)成立前從事分銷鑽機用消耗性部件。為避免與另一間名稱與Texma相似的公司混淆，TSC (USA)於二零零二年八月成立，以接管Texma的業務。為避免公司身份混淆、業務營運重疊及為整固Emer Industries集團公司內的類似業務，TSC (USA)於二零零三年四月一日起根據Texma於二零零三年三月三十一日的管理賬目所示的該等資產及負債的賬面值接管Texma的業務及其若干資產及負債(包括約人民幣5,200,000元的存貨；約人民幣

2,900,000元的應收賬款；約人民幣500,000元的應付賬款；分別約人民幣1,600,000元及人民幣5,900,000元的應付Emer International及Emer Industries的款項)。董事及保薦人均認為轉讓的代價乃按一般商業條款根據公平基準磋商而釐定。轉讓後，TSC (USA)獲債務人還款，並向債權人作出償付。然而，TSC (USA)所作出的實際償付款項高於Texma的管理賬目所示的應付賬款金額，且其後並無就有關代價作出調整。故此，TSC (USA)於截至二零零三年十二月三十一日止年度的賬目錄得一筆為數約人民幣1,200,000元的虧損。於轉讓後，Texma終止其業務營運及成為無業務的公司。由於Texma在二零零三年經已終止業務營運，故董事認為將該公司納入本集團旗下並不符合本公司的利益。

2. 來自關連方的貸款

於二零零四年十二月十四日，TSC (USA)與執行董事兼上市時管理層股東蔣秉華先生的女婿王皇龍先生訂立一項貸款協議，根據協議，王先生為TSC (USA)提供一筆為數160,000美元的貸款。該筆貸款並無抵押，年息為10%，並已於二零零五年五月全數償還。於截至二零零四年十二月三十一日止年度及截至二零零五年五月三十一日止五個月，該筆貸款的總利息開支分別約達人民幣7,000元及人民幣53,000元。貸款的條款乃按公平基準磋商釐定，董事及保薦人均認為，該項交易乃按一般商業條款訂立。

持續關連交易

根據創業板上市規則，以下交易於股份在創業板上市後構成獲豁免持續關連交易：

開支分攤協議

背景

Emer International乃由執行董事兼上市時管理層股東蔣秉華先生及張夢桂先生按相同權益實益擁有，因此，根據創業板上市規則，Emer International構成本公司的關連人士。根據創業板上市規則，本集團旗下任何公司與Emer International所進行的任何交易因此將構成本公司的關連交易。

在美國租用辦公室

TSC (USA)與Emer International於過去及在上市日期後將繼續共用位於美國德州休斯頓市哈瑞寺郡布雷莫爾路4320號，總建築樓面面積約為15,000平方呎的辦公室及倉庫（「美國辦事處」）。於二零零五年三月八日，TSC (USA)與Emer International訂立一項開支分攤協議（「分攤協議」）。根據分攤協議，自二零零五年一月一日起，TSC (USA)

業 務

同意Emer International非獨家共享：(i)使用美國辦事處；(ii)在美國辦事處的水電、電話系統及互聯網服務等公用設施的25%；及(iii)若干行政後勤服務，包括接待員及行政後勤人員，而Emer International則須向TSC (USA)支付TSC (USA)為TSC (USA)及Emer International共同享用的服務及共同利益而支付的租金開支、物業稅、管理費、水電公用設施收費、互聯網服務費、接待員及行政後勤人員的薪金及所有福利付款以及其他與辦事處相關的收費及行政所需產品及服務的付款總額的25%。

定價基準

董事預計，TSC (USA)每月所支付的租金開支約為48,000港元，包括管理費、辦公室水電費及其他行政後勤服務費，而TSC (USA)根據分攤協議向Emer International收取的應收租金總額為每年144,000港元。截至二零零四年十二月三十一日止年度及截至二零零五年五月三十一日止五個月，本集團來自Emer International的租金收入分別約為人民幣137,000元及人民幣95,000元。

董事認為上述服務的成本可予確定。董事（包括獨立非執行董事）及保薦人認為，根據分攤協議所進行的交易乃在TSC (USA)及Emer International的日常及一般業務中進行，而TSC (USA)與Emer International根據分攤協議所議定的年度付款屬公平合理，並根據公平基準磋商釐定，且構成一般商業條款。

創業板上市規則的豁免

根據創業板上市規則，一旦股份上市及只要Emer International仍然是本公司的關連人士，訂立分攤協議構成本公司的關連交易。關連交易將於上市後持續進行。

鑒於預期Emer International於各財政年度根據分攤協議向TSC (USA)應付的費用總額將在創業板上市規則第20.33條所界定的限額內，故訂立分攤協議獲豁免遵守創業板上市規則第20章的申報、公佈及獨立股東批准的規定。然而，倘任何財政年度的有關費用超過最低限額，則本公司將遵守適用監管規定。