

業 務

概覽

我們為中國領先的井下長壁煤炭開採設備的設計商及製造商。一個完整的井下長壁開採系統包括四件核心設備，即掘進機、採煤機、刮板輸送機及液壓支架。我們為中國設計及製造掘進機及採煤機（我們認為此兩件設備於井下長壁開採系統中技術含量最高）的市場領導者之一，且本公司正迅速發展我們的刮板輸送機業務。透過利用我們的能力、悠久的營運歷史（可見於我們龐大的安裝基礎）及創新的往績，我們相信我們擁有獨特的優勢成為中國首批整套長壁系統解決方案供應商之一。

以下為我們現有產品分部的簡要概覽：

- **掘進機產品。**根據中國煤炭機械工業協會，我們為中國領先的掘進機供應商，以2008年出售的台數計算，佔有27%的市場份額。根據同一資料來源，按2005年至2008年售出總台數計算，我們亦擁有截至2008年12月31日最龐大的掘進機安裝基礎。佳木斯機械為本公司設計及製造掘進機產品的附屬公司，其歷史可追溯至1957年，且於1976年製造中國第一台掘進機。我們目前供應24個系列的掘進機，按已裝設的截割功率分類為輕型、中型及重型類別。我們相信我們的EBZ350系列掘進機為現今中國所製造的擁有最高已裝機截割功率的掘進機。
- **採煤機產品。**根據中國煤炭機械工業協會，我們為中國最大的長壁採煤機供應商，以2008年出售的台數計算，佔有27%的市場份額。根據同一資料來源，按2005年至2008年售出總台數計算，我們亦擁有截至2008年12月31日最龐大的採煤機安裝基礎。雞西機械為本公司設計及製造採煤機產品的附屬公司，其歷史可追溯至1936年，且於1953年製造中國第一台採煤機。我們提供全型號採煤機以在不同種類煤床狀況（由0.65米的超薄煤層至6米的厚煤層）下運作。我們相信我們為有能力設計及製造總功率輸出超過2,000千瓦的採煤機的少數中國製造商之一。
- **刮板輸送機及相關產品。**我們於2007年成立附屬公司淮南長壁，該公司為一間合資公司，我們最初擁有其75%股本權益。我們其時的合營夥伴淮南奔牛主要從事製造及銷售採礦機、刮板輸送機等輸送機以及相關零部件，而作為合資安排的一部分，淮南奔牛注入其絕大部分資產以換取淮南長壁餘下25%的權益。憑藉淮南奔牛的客戶基礎，我們的刮板輸送機及相關產品於2008年取得巨大銷售額，但我們於2009年首七個月內的銷售額已超越該數額。於2009年12月，我們與淮南奔牛訂立協議，以購入淮南長壁其餘25%股權。有關此收購的批准及登記手續已於2010年1月19日完成，我們預計於2010年3月支付收購價款。
- **售後零件及服務。**我們提供廣泛的售後服務，包括上門服務修理、檢查及透過服務中心的廣闊網絡供應備用零件，並於主要礦區及鄰近我們客戶的地方開設零件倉庫。

業 務

我們主要透過獨立分銷商及銷售代理出售產品，而該等獨立分銷商及銷售代理其後將產品轉售予身為煤炭生產商的終端客戶。我們向終端客戶的銷售(包括直接銷售及代理銷售)佔我們截至2009年7月31日止七個月總收益約40%。我們的最終客戶基礎囊括全部中國50大煤炭生產商(根據中國煤炭報於2009年8月的排名)，其於2008年合共約佔中國煤炭總產量的60%。為進一步鞏固我們與我們目標最終客戶的關係，我們已與中國領先的煤炭生產商(包括神東天隆集團有限責任公司及中國煤礦機械裝備有限責任公司)成立三間合資公司，為主要煤炭開採地區提供售後服務。我們的分銷及服務網絡包括37個全資擁有的服務中心及多間分銷商、銷售代理及零件倉庫。我們的銷售及服務點分佈在13個中國最大的煤炭生產基地，其各自的年度煤炭生產量均超過100,000,000噸，並於2008年合共佔中國煤炭總產量的60%。

我們的產品的質量及先進的技術於中國獲得廣泛認可，且已贏得多項國家獎項，舉例而言，我們的 EBZ100 掘進機於1986年贏得國家質量金牌獎，此乃歷史上唯一一次掘進機獲頒授有關獎項。我們的 MG132/315-WD 型號採煤機於2007年獲黑龍江省政府頒發技術進步一等獎。作為我們產品開發工作的一部分，我們與我們的最終客戶在設計、製造及測試符合彼等特定需求的新產品系列方面緊密合作。截至2009年7月31日，我們僱用2,590名製造及技術人員，佔我們全職僱員的75.1%。

除我們具優勢的市場地位及產能外，我們相信現有行業及監管環境將對我們的發展作出重大貢獻。絕大部分的中國煤炭儲量僅可透過井下開採作符合經濟效益的提取。與房柱開採法相比，長壁開採法則全面機械化，因此具有更高的營運效率及安全性。為了提倡安全和效率，中國政府截至2008年底已關閉逾12,000個小型礦場，並鼓勵其餘的小型 and 中型礦場整合和機械化。中國政府政策規定於2010年之前，國有大型礦井須達致95%的機械化率，中型礦井則須達致80%的機械化率。

本公司於2006年4月12日成立，並於2006年5月16日收購佳木斯機械及雞西機械的100%股本權益。於2006年綜合期間，我們的收入合共為人民幣545,900,000元，而我們於該期間的溢利合共為人民幣60,200,000元。於2007年至2008年，我們的收入由人民幣857,600,000元增加至人民幣1,279,700,000元，增幅為49.2%，我們於該年度的溢利則由人民幣149,800,000元下跌至人民幣146,200,000元，跌幅為2.4%，主要反映佳木斯機械及雞西機械的稅務優惠期結束，令稅項開支大幅上升。截至2009年7月31日止七個月，與2008年同期相比，我們的收入由人民幣702,600,000元增加至人民幣873,000,000元，增幅為24.3%，我們於同期的溢利則由人民幣94,900,000元增加至人民幣138,400,000元，增幅為45.8%。

業 務

競爭優勢

我們相信以下優勢能使我們從競爭對手中脫穎而出，並使我們於日後能有效地競爭：

主要產品的市場領導地位

我們為中國領先的井下長壁煤炭開採設備的設計商及製造商。我們設計及製造中國第一台掘進機及採煤機，並繼續為該兩項產品的市場領導者，根據中國煤炭機械工業協會的資料，以2008年出售的台數計算，我們的掘進機的市場份額為27%，採煤機的市場份額則為27%。我們相信與刮板輸送機及液壓支架相比，掘進機及採煤機技術較為複雜，且根據我們的經驗，一般提供更吸引的毛利率。我們相信我們於此兩項主要產品的市場地位，加上我們刮板輸送機及相關產品業務的快速增長，使我們擁有優勢成為中國首批整套長壁系統解決方案供應商之一。

中國掘進機及採煤機最大的安裝基礎

根據中國煤炭機械工業協會的資料，按2005年至2008年已售出總台數計，並假設所有該等設備截至2008年12月31日仍在使用的，我們擁有截至2008年12月31日中國掘進機及採煤機最大的安裝基礎。截至2008年12月31日，佳木斯機械的安裝基礎為1,115台掘進機，為中國最大，較第二大國內掘進機供應商多35.5%。截至同日，雞西機械的安裝基礎為576台採煤機，為中國最大，較第二大國內採煤機供應商多54.8%。由於煤炭開採環境惡劣，掘進機、採煤機及其他長壁採礦設備需要頻繁地更換零件及維修。此外，長壁採礦設備每三至五年便會被新的設備完全取替。我們預計我們龐大的安裝基礎將產生強勁的零件、售後服務及更換的原設備製造商銷售需求。由於客戶持續建立新的煤炭開採產能，以應付中國日益增加的煤炭需求，我們預料我們強大的客戶關係亦可產生來自新礦場及新煤礦開採工作面的原設備製造商訂單。

覆蓋廣泛客戶基礎的龐大分銷及服務網絡

我們於中國的廣泛分銷及服務網絡為我們提供銷售及市場推廣覆蓋面，以及種類眾多的售後服務，包括零件、保養及維修服務、翻新及檢修服務。此網絡包括37個全資擁有的服務中心、23間第三方分銷商及銷售代理以及55個零件倉庫。我們的分銷及服務網絡涵蓋13個中國最大的煤炭生產基地，其各自的產量均超過100,000,000噸，並於2008年合共佔中國煤炭總產量的60%。我們的終端客戶基礎囊括全部中國50大煤炭生產商（根據中國煤炭報2009年8月的排名），其於2008年合共約佔中國煤炭總產量的60%。為進一步鞏固我們與我們目標終端客戶的關係，我們已與中國領先的煤炭生產商（包括神東天隆集團有限責任公司、中國煤礦機械裝備有限公司及淮南舜立機械有限責任公司）的聯屬公司成立合資公司，以於主要煤

業 務

炭開採地區提供售後零件及服務。鑒於中國煤炭開採業的持續整固，我們相信我們的分銷及服務網絡，加上我們與主要終端客戶的合資公司及其他策略性合作關係，將大大有助鞏固我們於中國煤炭開採設備市場的地位。

強大的產品開發能力

我們至今成功的關鍵因素為我們於開發新產品時保持技術進步以滿足市場需求的能力。截至2009年7月31日，我們擁有377名技術人員，佔我們全職僱員總數的10.8%，彼等於煤炭開採設備產品開發的多個領域(如採礦工程、機械設計及製造、電機工程及電子、機械及水利)工作。就客戶需要進行重大度身訂造工序的產品(特別是採煤機)而言，我們從最初設計階段起便與客戶緊密合作，以開發應對其特定需要的產品。我們目前提供24個系列的掘進機，包括EBZ350系列，我們相信此系列為現今中國所製造擁有最高已裝機截割功率的掘進機，此為我們努力的成果。我們亦提供全型號採煤機以在不同種類的煤床狀況(由0.65米的超薄煤層至6米的厚煤層)下運作。我們相信我們為有能力設計及製造總功率輸出超過2000千瓦的採煤機的少數中國製造商之一。

對可靠性、安全性及生產力的承諾

我們堅決承諾設計及製造具高水平的可靠性、安全性及生產力的產品。為達到此目的，我們已對整個生產過程實施嚴格及全面的質量管理程序。我們已獲得17項有關我們產品的質量及技術的國家級及省級獎項，舉例而言，我們的EBZ100掘進機於1986年贏得國家質量金牌獎，此乃歷史上唯一一次掘進機獲頒授有關獎項。我們的MG132/315-WD型號採煤機於2007年獲黑龍江省政府頒發技術進步一等獎。特別是根據中國煤炭機械工業協會的資料，截至2009年7月31日，我們的2040千瓦採煤機的總功率輸出仍是全國之冠。我們承諾提供高可靠性、高安全性及高生產力的產品，這使我們能建立客戶對我們的信心及提高我們產品的聲譽。

有經核實往績記錄的經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊結合豐富的國際經驗與濃厚的中國本地市場知識。我們的行政總裁、財務總監及主席在管理大型公司業務方面平均擁有25年經驗。我們的高級管理團隊在煤炭開採設備業平均擁有逾26年的行業經驗。我們計劃向管理團隊成員提供購股權計劃等表現相關獎勵計劃，藉以激勵彼等的表現，並將彼等的利益與我們股東的利益貫徹一致。在我們管理團隊的領導下，我們已拓展至刮板輸送機及相關產品業務、擴大我們的掘進機及採煤機的產品供應範圍，及於多間針對目標終端客戶的合資公司進行策略性投資。我們相信此管理團隊具備遠見以及行業知識及經驗，以繼續把握市場機遇及有效推行我們的未來發展策略。

業 務

業務策略

我們的長遠目標乃成為中國領先的井下長壁設備設計商及製造商。為達到此目標，我們計劃根據以下主要方面實施業務策略：

擴大產能以掌握發展機遇及提高效率

我們預期對煤炭開採設備的需求將因多項行業及監管因素迅速增長。因此，我們相信現時環境為擴大產能提供利好的機遇。擴大產能亦將提高我們內部進行鑄塑及表面加工等工序（其目前向外分包，但內部進行更具成本效益，從而改善我們的利潤率及生產效率。）我們亦預期該不斷增長的垂直整合水平將會縮短我們的銷售周期及縮短我們應對客戶需求轉變的時間。額外產能亦將讓我們拓展銷售至我們過往因產能限制而未能及至的範疇，包括國際銷售、零件銷售及向小型私人礦場的銷售。我們位於淮南的新生產設施預期將於2010年6月開始生產我們的刮板輸送機，產能預計將增加50%。淮南的新生產設施及現有設施的擴充計劃將讓我們提升整體產能，提高產品質量及多樣性，進一步整合生產程序並拓展至新的產品分部。我們預計經提升的生產設施可使我們於2010年底前達至每年生產約444台掘進機、246台採煤機及250台刮板輸送機，於2011年底達每年528台掘進機、296台採煤機及340台刮板輸送機。我們計劃於未來兩年內涉足新產品分部（包括其他長壁煤炭開採相關產品），以作為現有業務的補充。

把握售後銷售商機

來自售後零件及服務的收益佔我們於2008年的總收益的17.1%。我們相信中國的售後銷售市場存在重大的增長商機。特別是我們預期目前利好的行業及監管環境將加強我們龐大且正在增長的安裝基礎，從而有助我們的售後零件及服務銷售額的增長。此外，由於我們於2008年開始銷售刮板輸送機及相關產品，由於該等產品開始需要服務及零件更換，我們預期售後零件及服務的銷售額佔我們於此分部的收益比例將會增加。為增加售後零件及服務的銷售額佔我們整體收益比例，我們計劃實施多項措施，包括(i)擴充在製造零件及提供檢修服務方面的產能；及(ii)將我們更多服務地點設於鄰近我們所服務煤礦的地方，以提供符合我們客戶特定要求的服務，從而可減少設備停機時間及提高生產力。

拓展提供完整的長壁系統解決方案的能力

作為中國掘進機及採煤機產品的市場領導者，我們認為我們現正擁有兩大重要基石，且我們擁有獨特優勢成為中國整套長壁系統解決方案供應商。除我們增長迅速的刮板輸送機業務外，我們亦計劃積極尋求收購及合營機會，將業務拓展至製造液壓支架（長壁開採中使用的第四主要設備）。在較長遠方面，我們亦計劃將我們的產品系列從礦表面拓展至其他應用

業 務

於井下開採業務的設備(如皮帶輸送機、移動變壓器、防爆電機、控制系統、電力系統、升降機及其他地下煤炭開採設備)。我們相信發展提供整套長壁系統的能力對穩固我們的市場地位及維持我們於日後的增長至關重要。截至最後實際可行日期，我們並無具體的收購計劃及並未物色任何收購目標。

拓展分銷及服務網絡及加強與主要客戶的關係

我們計劃透過在主要煤炭生產商附近設立分銷及服務中心，繼續拓展我們的分銷及服務網絡。於2007年至2008年，我們與主要煤炭生產商於主要煤炭生產基地(如新疆自治區、安徽省淮南市及內蒙古自治區鄂爾多斯市)設立合資公司服務中心。我們計劃透過在全部13個煤炭生產基地設立服務中心，繼續開拓與主要煤炭生產商建立策略性聯盟、夥伴關係及其他關係的機遇。此外，我們計劃大量擴充我們的直接銷售團隊，以加強我們與終端客戶的關係。

進一步加強產品開發能力

我們相信我們的產品開發能力為我們成功的關鍵。我們計劃提高與客戶合作的水平，以提供為客戶的特定需要度身訂造的產品。我們亦計劃提高我們在不同地區及不同生產系列的產品開發團隊間合作及交流的水平，藉此提供可完美地共同作業的綜合并下長壁採礦設備。此外，我們亦計劃改良我們的研究設施及購買額外的先進設備，以加強我們的研發能力。舉例而言，我們計劃設立中國首個長壁開採測試實驗室，其將大大加強我們開發創新及高質量煤炭開採設備產品的能力。我們亦計劃透過提供具競爭力的薪酬組合，以吸引及挽留業內最優秀的人士，從而配合我們擴充的需要。

我們的產品及服務

在一般的長壁開採業務中，礦工會從井下500米或更深的煤層切割出寬100至300米、長一至三公里的大塊煤炭。礦工會於礦層內開出兩組長三至三點五公里、與該將開採為煤層的煤炭塊闊度相等的平行通道，以進行切割工程。用以開鑿通道的機器名為掘進機。當該兩組平行通道於煤炭塊末端與第三條通道連接時，長壁開採開始。長壁開採系統一般被視為煤礦的切割面或工作面，其包括三個主要部分：採煤機、刮板輸送機及支架。採煤機從煤炭面切割出煤炭。支架讓礦工得以在一個較為安全的結構下工作。刮板輸送機則將原煤從工作面運送至軋碎機，繼而運至最終將煤炭運離煤礦的一系列皮帶輸送機。當採煤機沿著開採面完成穿行後，整個長壁開採系統向前移動，進一步沿著開採面進行開採工作。

業 務

我們設計、製造掘進機產品、採煤機產品以及刮板輸送機及相關產品並為其提供服務。我們亦提供售後零件及服務。下表載列各產品分部於各所示期間的收入百分比。

| | 2006年 4月12日至 2006年 12月31日 期間 | 截至12月31日止年度 | | 截至7月31日止七個月 | |
|-----------------|--|-------------|--------|-------------|--------|
| | | 2007年 | 2008年 | 2008年 | 2009年 |
| | | 掘進機產品..... | 48.3% | 48.3% | 44.7% |
| 採煤機產品..... | 35.8% | 30.4% | 27.2% | 26.9% | 21.9% |
| 刮板輸送機及相關產品..... | — | — | 11.0% | 6.7% | 16.8% |
| 售後零件及服務..... | 15.9% | 21.3% | 17.1% | 17.8% | 13.3% |
| 總計..... | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

下表載列各產品分部於各所示期間的產品平均售價及售出台數。

| | 4月12日至12月31日期間 | | 截至12月31日止年度 | | | | 截至7月31日止七個月 | | | |
|-----------------|----------------|------|-------------|------|-------|------|-------------|------|-------|------|
| | 2006年 | | 2007年 | | 2008年 | | 2008年 | | 2009年 | |
| | 銷量(台) | 平均售價 | 銷量(台) | 平均售價 | 銷量(台) | 平均售價 | 銷量(台) | 平均售價 | 銷量(台) | 平均售價 |
| (人民幣百萬元，台數除外) | | | | | | | | | | |
| 產品分部： | | | | | | | | | | |
| 掘進機： | | | | | | | | | | |
| 輕型..... | 5 | 0.8 | 18 | 0.8 | 18 | 0.8 | 13 | 0.7 | 7 | 0.8 |
| 中型..... | 139 | 1.6 | 197 | 1.6 | 245 | 1.6 | 147 | 1.6 | 145 | 1.9 |
| 重型..... | 11 | 3.1 | 26 | 3.2 | 40 | 3.9 | 26 | 3.5 | 37 | 3.8 |
| 採煤機： | | | | | | | | | | |
| 超薄煤層..... | 25 | 1.3 | 32 | 1.2 | 47 | 1.1 | 25 | 1.1 | 27 | 1.2 |
| 薄煤層..... | 12 | 1.6 | 25 | 1.4 | 25 | 1.3 | 15 | 1.3 | 9 | 1.4 |
| 中型煤層..... | 50 | 2.3 | 46 | 2.1 | 87 | 2.2 | 45 | 2.2 | 51 | 2.1 |
| 厚煤層..... | 5 | 5.7 | 17 | 5.4 | 13 | 5.2 | 8 | 5.3 | 8 | 4.7 |
| 刮板輸送機及相關 | | | | | | | | | | |
| 產品： | | | | | | | | | | |
| 破碎機..... | — | — | — | — | 21 | 0.3 | 11 | 0.3 | 25 | 0.3 |
| 裝載機..... | — | — | — | — | 26 | 1.2 | 13 | 1.0 | 30 | 1.2 |
| 輸送機..... | — | — | — | — | 45 | 2.1 | 18 | 1.7 | 47 | 2.1 |
| 滑行刨煤機..... | — | — | — | — | 1 | 2.6 | — | — | 1 | 2.6 |
| 自動控制系統..... | — | — | — | — | 10 | 0.4 | 1 | 0.4 | 6 | 0.4 |

掘進機產品

本公司為中國領先的掘進機供應商，根據中國煤炭機械工業協會的資料，以2008年出售的台數計算，佔有27%的市場份額。按期內售出台數計算，我們亦於2005年至2008年擁有最龐大的安裝基礎。佳木斯機械為本公司設計及製造掘進機產品的附屬公司，其歷史可追溯至1957年，且於1976年製造出中國第一台掘進機。

業 務

在選擇掘進機時，須視乎將要使用掘進機的煤礦項目的地質狀況，尤其是將要開鑿通道的地層硬度。本公司目前供應24個系列的掘進機，按已裝設的截割功率分類為輕型、中型及重型不同種類，以滿足各種工作環境的採礦需求。此外，儘管我們的掘進機產品大多被廣泛用作地下煤礦的開鑿通道設備，但亦可用於其他用途，如興建鐵路、公路及地鐵。我們有能力根據終端客戶的產品要求提供度身訂造產品以實現不同功能的結合，如可轉換的切削方向、圓形掘進及防塵系統。

下圖顯示部分由我們製造的掘進機。



EBZ300掘進機，截割功率為300千瓦。



EBZ260掘進機，截割功率為260千瓦。



EBZ230掘進機，截割功率為230千瓦。



EBZ200A掘進機，截割功率為200千瓦。



EBZ150A掘進機，截割功率為150千瓦。



EBZ135掘進機，截割功率為135千瓦。

業 務



EBZ100E掘進機，截割功率為100千瓦。



EBZ55掘進機，截割功率為55千瓦。

下表按產品種類列述我們掘進機產品的若干主要特徵。

| 種類 | 主要特徵 |
|----|---|
| 輕型 | 我們的輕型掘進機的已裝機截割功率高至55千瓦，為設計用於截割軟質至中等硬度的地層且可用於煤炭開採、鐵路、公路及標準土木工程。 |
| 中型 | 我們的中型掘進機的已裝機截割功率介乎100千瓦至160千瓦不等，為設計用於在軟質煤層或半煤層開鑿通道，亦可用於鐵路、公路及水利工程。 |
| 重型 | 我們的重型掘進機的已裝機截割功率介乎200千瓦至350千瓦不等，為設計用於在堅硬的岩石地層開鑿通道，亦可用於興建鐵路、公路及其他基礎設施。 |

於近年，我們的主要產品為可在各種不同工作環境下作業的中型掘進機。我們產品開發工作的焦點在於重型掘進機，其較輕型及中型掘進機相比要求更高的技術，不過其利潤亦更吸引。由於我們的努力，本公司已設計及製造出EBZ350系列掘進機，我們相信此類掘進機為目前中國所製造擁有最高已裝機截割功率的掘進機。

採煤機產品

根據中國煤炭機械工業協會的資料，本公司為中國最大的採煤機供應商，以2008年出售的台數計算，佔有27%的市場份額。按期內售出台數計算，我們亦於2005年至2008年擁有最龐大的安裝基礎。雞西機械為本公司設計及製造採煤機產品的附屬公司，其歷史可追溯至1936年，並於1953年製造出中國第一台採煤機。

選擇採煤機通常根據使用採煤機的煤層厚度而定。根據採掘的煤層厚度，採煤機通常可以分為超薄煤層採煤機、薄煤層採煤機、中型煤層採煤機及厚層採煤機。我們根據不同煤床環境提供全線採煤機，從0.65米的超薄煤層到6米的厚煤層。此外，我們亦為中國少數有能力設計及生產總功率輸出超過2000千瓦的採煤機的生產商。我們相信採煤機製造業的市場進入門檻高，因為其需要高水平的(i)用戶定制化，因不同煤礦的地質環境差距甚大、(ii)售後維修，及(iii)工程師，彼等須於煤礦勘探及地質方面具備經驗及知識。

業 務

下圖顯示由部分我們製造的採煤機。



MG2×40/102-TWD 系列採煤機



MG2×65/312-WD 系列採煤機



MG2×100/460-WD 系列採煤機



MG2×150/700-WD 系列採煤機



MG100/240-BW 系列採煤機



MG132/320-W 系列採煤機



MG160/390-WD 系列採煤機



MG300/355-NWD 系列採煤機



MG300/701-WD 系列採煤機



MG300/730-WD 系列採煤機

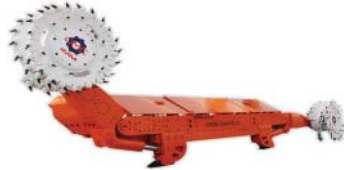
業 務



MG400/940-WD 系列採煤機



MG500/1180-WD 系列採煤機



MG700/1660-WD 系列採煤機



MG800/2040-WD 系列採煤機

下表按產品種類列述我們採煤機產品的若干主要特徵。

| 種類 | 主要特徵 |
|------|--|
| 超薄煤層 | 我們的超薄煤層採煤機的總功率輸出介乎102千瓦至230千瓦不等，為設計用於厚度介乎0.65米至1.55米的煤層。 |
| 薄煤層 | 我們的薄煤層採煤機的總功率輸出介乎240千瓦至700千瓦不等，為設計用於厚度介乎0.95米至2.05米的煤層。 |
| 中型煤層 | 我們的中型煤層採煤機的總功率輸出介乎320千瓦至1400千瓦不等，為設計用於厚度介乎1.3米至5米的煤層。 |
| 厚煤層 | 我們的厚煤層採煤機的總功率輸出介乎1660千瓦至2630千瓦不等，為設計用於厚度介乎1.8米至6米的煤層。 |

中型煤層採煤機曾在四種採煤機中銷量最好。近年來，受煤炭價格上漲使得薄層及超薄煤層盈利能力上升影響，加上中國政府對煤礦採煤開採率嚴格控制，我們的薄煤層採煤機及超薄煤層採煤機的市場需求增加。為應對該等市場趨勢，我們已加大對這類產品的研發力度。

刮板輸送機及相關產品

本公司於2007年建立合資公司淮南長壁，本公司最初擁有此合資公司75%股本權益。我們的前合營夥伴淮南奔牛主要從事製造及銷售採礦機、刮板輸送機等輸送機以及相關零件，而作為合資安排的一部分，淮南奔牛注入其絕大部分資產，包括設施及設備，以換取淮南長壁餘下25%的權益。有關淮南奔牛的背景及合營詳情，請參閱「歷史 — 歷史及發展 — 我們

業 務

的業務歷史」。利用淮南奔牛已建立的客戶基礎，本公司於2008年取得巨大銷售額，但2009年前七個月已超越此金額。於2007年11月前，淮南長壁的唯一業務都與淮南奔牛當時成立合資企業有關。我們於2007年11月開始於淮南長壁生產刮板輸送機及相關產品，並於2008年1月開始銷售。於有關期間，淮南奔牛獲委聘為淮南長壁的分銷商及銷售代理之一。於2009年12月，我們與淮南奔牛訂立協議，向淮南奔牛購入淮南長壁其餘25%股權。有關購買的審批及註冊程序已於2010年1月19日完成，而我們預期購買的代價將於2010年3月支付。淮南奔牛將擔任我們的刮板輸送機及相關產品的銷售代理，以及零件的分銷商。

刮板輸送機於長壁開採作業中被用於支持採煤機及輸送採煤機於採礦面截割的煤炭。本公司的刮板輸送機產品系列共有43項產品，功率介乎75千瓦至1,400千瓦不等，而中部槽則介乎0.63米至1.0米不等。除設計及製造刮板輸送機外，此分部的產品組合亦包括破碎機、裝載機、輸送機、滑行刨煤機及自動控制系統。

下圖顯示部分由我們製造的刮板輸送機及相關產品。



SG(B, D, Z)630 刮板式輸送機



SGZ764(730) 刮板式輸送機



SGZ800(830,900) 刮板式輸送機

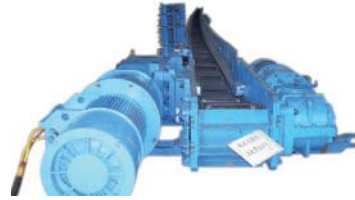


SGZ1000/1400 輸送機

業 務



SZ(Z, D, B) 橋式轉載機



滑行刨煤機



PML 錘式破碎機



轉載機

售後零件及服務

除設計、製造及銷售原始設備外，本公司提供廣泛的售後服務，包括現場服務維修、翻新及提供備用零件。為及時提供售後服務，我們已於中國主要煤炭開採地區，靠近我們主要終端客戶聚集的地點，建立37個全資擁有的服務中心及55個零件倉庫。為拓展我們的客戶基礎，我們服務中心的技術人員均具備對我們或部分我們主要競爭對手的所有主要設備(包括進口設備)進行維修及維護的技術。我們的服務中心亦備有主要元件的存貨，以及時滿足終端客戶的維修需求。

我們的終端客戶基礎囊括全部中國50大煤炭生產商(根據中國煤炭報2009年8月的排名)，其於2008年合共約佔中國煤炭總產量的60%。為進一步鞏固我們與我們目標終端客戶的關係，我們已與中國領先的煤炭生產商(包括神東天隆集團有限責任公司及中國煤礦機械裝備有限責任公司)成立三間合資公司，為主要煤炭開採地區提供售後服務。我們於2007年在新疆自治區建立一間合資公司 IMM 新疆，新疆自治區擁有超過中國已探明的煤炭儲量的40%，並逐漸成為中國西部的的主要煤炭生產地區。我們於 IMM 新疆的投資使我們能與一名主要煤炭生產商合作為所涵蓋的區域的煤炭生產商提供整合設備供應及服務。成立IMM 新疆後，我們又成立了另外兩間合資公司，分別為天龍機械及淮南舜立，以為我們於其附近的客戶提供售後零件及服務。我們擬繼續探索與主要煤炭生產商的類似合作機會以緊握整合售後零件及服務的市場需要，並進一步鞏固我們與主要客戶的關係。

業 務

銷售及營銷

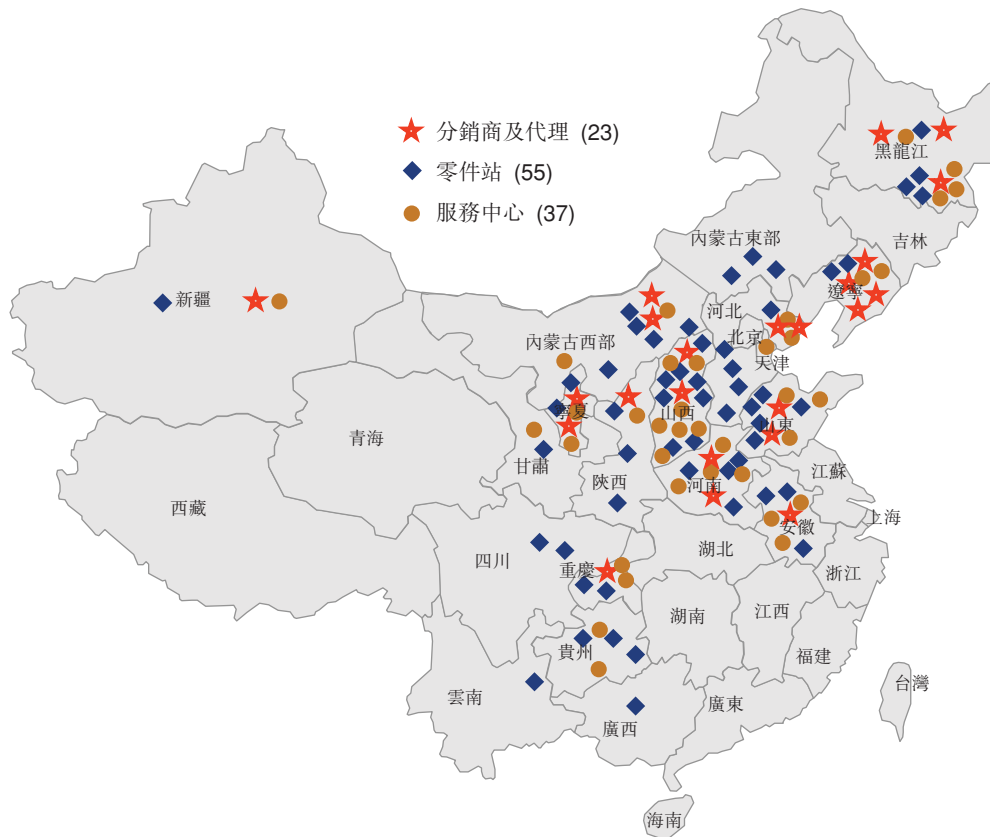
銷售及分銷渠道

目前我們主要透過我們的獨立分銷商及銷售代理分銷我們的產品及服務。我們整個管理團隊均參與銷售過程以及維持與主要終端客戶(尤其是大型國有企業)管理層的關係。我們的銷售總部負責管理我們的銷售及分銷網絡以及我們的附屬公司、分銷商及銷售代理的整體銷售和營銷活動的計劃與統籌。我們的區域銷售中心負責協調、監察及監督其區域內我們的分銷商及銷售代理的銷售及營銷活動，以及開展任何內部銷售和營銷活動。我們的三大主要產品中，我們的採煤機一般透過銷售代理銷售。我們的刮板輸送機以及相關產品則主要透過銷售代理銷售，其次亦透過分銷商銷售。我們的掘進機一般主要是透過分銷商，其次透過銷售代理的方式進行銷售。我們透過分銷商出售零件，並讓彼等保留零件存貨，藉此確保我們的終端客戶可以得到迅速的維修服務。作為我們加強我們與我們的主要終端客戶的客戶關係的策略的一部分，於2009年我們建立直接銷售部門開展直接銷售業務。

於2009年7月31日，我們擁有一支擁有299名成員的銷售及營銷團隊，包括23名本公司的銷售總部的員工及276名附屬公司的銷售及營銷部門的員工。同時，我們亦擁有23間獨立分銷商及銷售代理。我們於俄羅斯、印度、澳洲及若干其他國家亦有代理。

業 務

下圖展示截至2009年7月31日本公司於中國的銷售及營銷網絡。



我們與我們的分銷商及銷售代理訂立獨家安排。作為該等安排的一部分，我們的每名分銷商及銷售代理只能就我們生產的產品於特定的地區內進行分銷及提供服務。與分銷商簽訂的分銷協議通常為期一年，可根據業績續約。一般而言，在透過分銷商銷售的過程中，我們向分銷商出售產品，分銷商則根據我們提供的定價指引向終端客戶轉售我們的產品。終端客戶就我們的產品向分銷商付款。另一方面，在透過代理銷售的過程中，我們直接與終端客戶訂立合約，終端客戶則就我們的產品直接向我們付款。給予銷售代理的佣金乃(i)按我們的標準售價與實際從終端客戶收取的款項的差額；或(ii)交易額的固定百分比釐定。銷售代理的佣金由不同因素決定，例如邊際利潤，我們產品的競爭力以及我們的終端客戶的性質。我們從終端客戶收獲款項後向銷售代理支付佣金。在透過分銷商及銷售代理銷售的過程中，我們一般直接將產品交付予終端客戶，惟大部分零件乃直接交付予分銷商除外。銷售收益乃於產品交付予終端客戶後確認。我們對整個銷售及售後過程實地提供技術及工程支援，包括為初步投標、度身訂造設備所需的設計及工程、交付及安裝、營運以及維護設備的客戶培訓以及售後服務、維修及部件的支援。我們不會直接與終端客戶磋商或向其

業 務

提交競標，上述均由我們的獨立分銷商及代理完成。我們與分銷商及代理的關係一直維持穩定，截至2009年7月31日一般分別平均為時約四年及兩年。我們的分銷商的責任與代理類似，因為除銷售及營銷外，我們的分銷商及銷售代理一般還提供售後零件及服務，並須負責為進行設備銷售與我們的銷售總部及區域銷售經理進行協調。在提供營銷以及售後零件及服務時，分銷商及銷售代理可獲得我們的技術人員提供的支援，技術人員亦運送及安裝我們的產品。該等技術人員身份為本公司的員工，而其成本由我們承擔。本公司的內部銷售部門一般涵蓋相對較新的市場地區及區域的銷售及服務，該等地區為我們的分銷商和銷售代理網絡未有覆蓋的區域。

我們的銷售模式集中於透過分銷商及銷售代理的銷售，這使得我們從大量直接向終端客戶出售產品的競爭者中脫穎而出。我們相信我們的銷售模式有助於我們：

- 管理我們的產品價格，由於我們的產品乃按固定價格出售予分銷商；
- 以具成本效益的方式擴大我們的銷售及分銷網絡；及
- 提供更好的售後服務，因為我們的分銷商及代理接近我們的終端客戶，因此可加快向終端客戶提供服務的回應時間及減少潛在停工時間。

下表載列各分銷渠道於各所示期間的收益。

| | 4月12日至 12月31日期間 | | 截至12月31日止年度 | | | | 截至7月31日止七個月 | | | |
|-----------|--------------------|-------------|--------------|-------------|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | 2006年 | | 2007年 | | 2008年 | | 2008年 | | 2009年 | |
| | 銷售收益 | 百分比 | 銷售收益 | 百分比 | 銷售收益 | 百分比 | 銷售收益 | 百分比 | 銷售收益 | 百分比 |
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| 分銷商..... | 257.7 | 47% | 572.5 | 67% | 849.3 | 66% | 488.6 | 69% | 519.7 | 60% |
| 代理..... | 21.3 | 4% | 270.6 | 31% | 419.7 | 33% | 208.0 | 30% | 348.7 | 39% |
| 終端客戶..... | 266.9 | 49% | 14.5 | 2% | 10.7 | 1% | 6.0 | 1% | 4.7 | 1% |
| 總計..... | 545.9 | 100% | 857.6 | 100% | 1,279.7 | 100% | 702.6 | 100% | 873.0 | 100% |

銷售週期

我們的銷售週期因產品不同可能大有不同。我們通常備存掘進機的存貨，以備緊急送貨。我們其他產品一般的銷售週期通常為二到四個月，且主要有如下階段：

- **物色潛在定單。**我們的終端客戶一般是通過投標過程購買採煤設備。這一過程通常先由潛在終端客戶通過公佈列出要採購的產品類型及產品規格。如對投標感興趣，我們通常進行實地視察以了解技術要求。潛在終端客戶常常亦會親臨我們的設施現場檢查我們的資格及生產能力。之後，我們的銷售代理及分銷商將製備並提交標書。至於向終端客戶進行直接銷售，則由我們直接提交標書。

業 務

- 簽訂銷售合同。倘我們中標，我們與終端客戶或分銷商(如適用)簽訂銷售合同。
- 生產。同其他設備製造商一樣，我們的生產過程一般包括設計、準備、處理、集成和測試。
- 運送。我們通常於我們的製造工廠交付產品，而客戶會現場接受產品。應客戶的要求，我們可能採用鐵路或貨車運貨至客戶指定的地點。我們通過分銷商銷售，分銷商一般負責將產品送到終端客戶手中的費用。

信用及保養政策

一般而言，我們與客戶的合約規定我們將於訂立銷售合約的七天內收到總合約價款30%的首期付款，於我們的產品交付後七天內收到總合約價款的30%，並於我們的產品交付後一個月內再收到總合約價款的30%。根據該等合約，總合約價款餘下10%由客戶保留，如果客戶認為我們的產品沒有缺陷，則會於產品保期滿後七天內向我們支付。我們的保修期通常為12個月。我們相信我們的退貨政策符合規管產品質量、消費者權利及權益的相關中國法律及法規。於有關期間，我們並未收到有關退回產品的要求。

如許多我們的煤礦採礦設備行業的競爭對手一樣，我們面臨收回應收賬款的挑戰。儘管我們的銷售合同一般要求貨到之前分期付款，但一般情況下我們允許我們的客戶於貨到後全額付款。客戶付款一般透過銀行票據及電匯進行。然而，我們允許客戶付款之信貸期限相差很大，取決於若干因素，包括我們與客戶的關係、客戶的信貸記錄及往績、合同價值及現行市場條件。我們定期檢閱我們應收貿易款項的狀態以確定其可收回性及為該等應收貿易款項作出的撥備的充足程度。載於「風險因素 — 關於本公司業務及行業有關的風險 — 本公司過往的未收應收貿易款項及應收貿易款項周轉天數一直相對高企，而本公司的貼現票據及貼現計劃未必有效。」

我們就原始設備及零部件提供標準的保修期。我們的原始設備部件的保期一般是一年，零部件的保期相差很大，取決於型號及生命週期。於2006年綜合期間、2007年、2008年及截至2009年7月31日止七個月，我們的產品保撥備分別為人民幣5,600,000元、人民幣9,200,000元、人民幣17,100,000元及人民幣9,000,000元。我們的管理層根據維修及維護的過往成本數據及銷售收入估計保撥備。

客戶

我們絕大部分收入來自向中國客戶的銷售。我們的客戶基礎主要包括中國的煤炭生產商及分銷商。我們的終端客戶包括按產能計全部50大煤炭生產企業，彼等位於遍及超過中國的13個省和地區。本公司向五大客戶的銷售分別佔本公司2006年、2007年及2008年以及截至

業 務

2009年7月31日止七個月收入總額47%、56%、43%及49%。於相同期間，向我們單一最大客戶的銷售分別佔我們收入總額的13%、16%、13%及14%。

下表載列於所示期間來自向本公司五大客戶銷售的收入。

| 客戶名稱 | 4月12日至 | 截至12月31日止年度 | | 截至7月31日 |
|--|----------|-------------|-------|---------|
| | 12月31日期間 | 2007年 | 2008年 | 止七個月 |
| | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 |
| | 估收益的 | 估收益的 | 估收益的 | 估收益的 |
| | 百分比 | 百分比 | 百分比 | 百分比 |
| Heilongjiang Longmay Mining Group Co., Ltd..... | 13 | 11 | 7 | 14 |
| Shanxi Guangfa Coal Mining Machinery Co., Ltd..... | 13 | 12 | 13 | 13 |
| Diaobingshan Jiamei Machinery Sales Co., Ltd..... | 6 | 8 | 9 | 9 |
| Shandong Jiamei Roadheader Sales Co., Ltd..... | — | 9 | — | 7 |
| Ningxia Jiamei Machinery Sales Co., Ltd. | 8 | — | 8 | 6 |
| Shuozhou Longmay Coal Mining Machinery Sales Co., Ltd... | 7 | 16 | 6 | — |

鑒於我們的客戶相對集中，為管理我們的信貸風險，我們已建立信貸部門以負責檢閱及監察我們的代理商、分銷商及終端客戶的信貸狀況。本公司上述期內的五大客戶均為獨立第三方，主要為分銷商。於2006年、2007年及2008年以及截至2009年7月31日止七個月，我們的董事、行政人員、聯繫人士或持有我們已發行股本超過5%的股東概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

材料及供應商

電器零件及鋼材乃我們煤炭開採設備製造業務的主要部件及原材料。我們的生產流程中使用的其他部件及原材料包括液壓件、電動機、自動控制系統及軸承。本公司製造產品所使用的部分零部件來自向國內供應商或分包商採購。

我們透過直接供應安排及加工分包安排取得我們用於生產的原材料。根據我們的直接供應安排，我們直接從供應商取得零部件並向供應商提前全額付款或於商品檢驗及收到發票後60天內付款。根據我們的加工分包安排，我們向外部供應商提供原材料及我們要求的零部件的設計及標準，並向外部供應商採購相應的零部件。我們一般於收到發票後向我們的外部供應商付款。合約中所述的付款條款可能與我們的外部供應商許可的實際付款條款有重大差別，此現象於煤炭開採機械行業十分常見。

業 務

我們聘用約35名獨立分包商主要進行鑄塑及表面加工。我們認為我們並不依賴任何一名分包商，因為我們就任何一項分包工序(主要為鑄塑及表面加工)均可以找到數目相對多的分包商。我們根據多項準則挑選分包商，包括其信貸期、產品質量、產能及向我們提供的付款條款。該等分包安排的主要條款及條件包括：

- 加工零部件須符合協議所載我們對產品種類、物料及容量的要求；
- 分包商負責運送加工零部件；
- 分包商運送加工零部件如有任何延誤，將按合約價每日罰款3%；
- 保修期為使用日期起計12個月；及
- 加工零部件須符合國家標準，包括ISO9001。

我們計劃擴充產能，以提升內部進行現時外包的鑄塑及表面加工等工序的能力，因為我們相信內部進行更符合成本效益，從而改善我們的生產效率及產品利潤率。其他詳情見「業務—業務策略—擴大產能以掌握發展機遇及提高效率」。

我們一般與主要原材料供應商維持穩定關係。我們生產流程中使用的主要材料及部件可於市場上從多個供應商取得，因此我們預料本公司不會在未能向任何主要供應商進行採購的情況下遭遇任何中斷或困難。截至最後實際可行日期，我們在主要材料或部件供應方面從未遭遇任何重大中斷情況。

我們向五大供應商的採購成本佔我們截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年7月31日止七個月總採購額分別為24.5%、21.4%、21.9%及27.8%。於截至2006年、2007年及2008年12月31日止年度及截至2009年7月31日止七個月，我們向我們的最大供應商採購的成本佔我們的總採購額的百分比分別為13%、16%、13%及14%。所有上述五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，董事、行政人員、彼等各自的聯繫人士或據董事所知擁有本公司已發行股本超過5%的本公司任何股東概無於上述任何五大供應商中擁有任何權益。

產品發展

我們投入大量資源持續改善我們的設計、工程及產品開發能力。本公司的產品及開發隊伍專注於按照終端客戶的要求設計新產品以及提升現有產品的製造流程、解決生產流程中產生的技術難題，以及向本公司客戶提供售後技術服務。

由於我們的所有產品開發工作均為以客戶為本，我們的技術人員與我們的終端客戶保持緊密聯繫，從而更深入瞭解客戶使用我們的設備的情況，並估計客戶的未來需要。我們亦會於進行商業生產前先測試本公司終端客戶開採業務中的新產品。憑著我們強大的產品開發能

業 務

力，我們尋求在一個對我們的設備的工程和設計規格不斷演變和改進的市場保持技術上的領導地位。我們認為終端客戶肯定我們開發度身訂做解決方案的能力，主動與我們接觸，提出有關改善我們設備的建議，由此建立了另一反饋渠道讓客戶表達意見，使我們的產品得以進一步切合客戶需求。

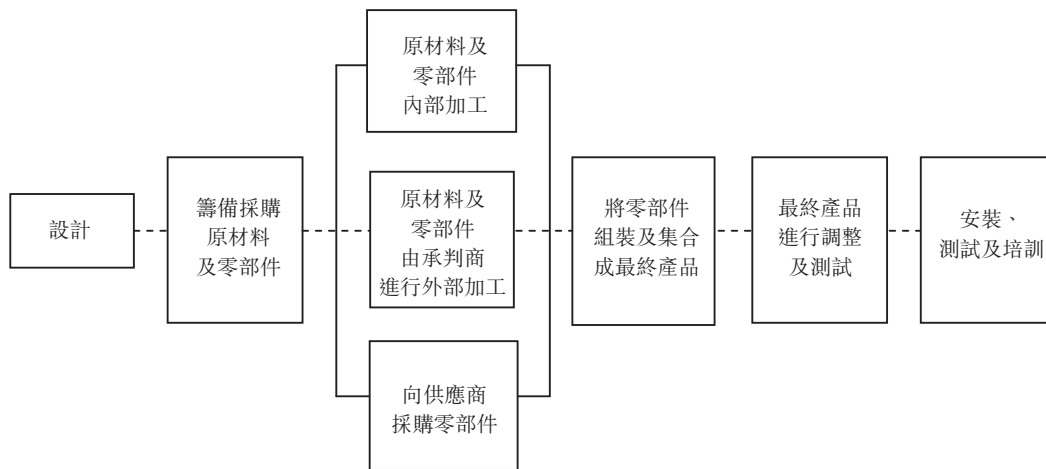
於2009年7月31日，我們聘用超過263名專業人士，包括工業及製造工程師以及工程技術人員，從事設計、工程及研發工作。我們於2006年、2007年及2008年以及截至2009年7月31日止七個月的產品開發開支總額分別約達人民幣24,900,000元、人民幣49,200,000元、人民幣36,800,000元及人民幣26,800,000元，分別佔本公司總收入4.6%、5.7%、2.9%及3.1%。

為提升我們的研究實力，我們與國內外的主要學術機構及煤炭製造商組成策略聯盟。我們與煤炭科學研究總院上海分院、山西潞安礦業(集團)有限責任公司和遼寧工程技術大學等學術機構以及主要公司合作，以開發有助改善生產安全的自動化設備。

未來五年，我們擬集中開發及創新重型掘進機、遙控及超薄礦層採煤機、具備超濶中部槽的刮板輸送機以及綜合井下長壁開採系統的新技術。

生產工序及安裝程序

下表列示我們產品的主要生產工序：



我們致力於我們的設施內製造產品的所有高產值部件，惟將若干技術性及標準部件外向當地供應商採購或聘請承包商對部件進行加工。雖然我們各產品線的生產工序視乎產品性質

業 務

及要求以及產品製造設施的加工能力而各異，但各條產品線的生產工序均由六個主要程序組成，包括設計、籌備、加工、組裝、測試，以及安裝及售後服務。生產工序概要如下：

- **設計**。我們於開始生產前，根據客戶的要求設計產品。
- **籌備**。於籌備階段，我們採購用於生產工序的原材料及零件。我們各條產品線的主要原材料均為鋼。其他原材料包括塑膠及橡膠。我們採購的部件視乎產品線而定：
 - 就掘進機生產而言，採購零件主要為電子及液壓零件以及軸承。
 - 就採煤機生產而言，採購零件主要為電子零件、軸承、液壓零件及標準部件。
 - 就刮板輸送機生產而言，採購零件及部件主要為電子及控制系統。
- **加工**。原材料加工為用作裝配的零件。加工一般包括將原材料截割成所需的形狀、鍛造、焊接、熱力加工，以及機器加工。我們的掘進機及採煤機生產設施使用垂直整合生產過程，使我們能在我們的設施內進行鑄造、鍛造、鉚接、焊接、機器加工及熱力加工。
- **組裝**。製成零件及採購零件被組裝以製造製成品。
- **測試**。將每件產品倉儲或付運給客戶前，會先對其進行測試以確保其符合我們及客戶的質量標準。
- **安裝及售後服務**。我們定期向我們的技術人員提供培訓，以確保向客戶提供妥善安裝及優質售後服務。一名技術人員會在我們接獲客戶通知後24小時內為客戶服務。

生產設施及產能

我們現有的生產設施位於黑龍江省佳木斯市及雞西市，總地盤面積合共約為538,719.4平方米，我們正於中國安徽省淮南市興建新的生產設施，總地盤面積合共約為168,528.7平方米。建築工程預期於2010年4月完成。我們位於淮南市的新生產設施預期將於2010年6月投入生產刮板輸送機，產能預計可增加約50%。這些新的生產設施將可增加我們的整體產能、加強我們產品的質量及多樣性、進一步整合我們的生產程序以及擴充至新的產品分部。我們預計經提升的生產設施可使我們於2010年底前達至每年生產約444台掘進機、246台採煤機及250

業 務

台刮板輸送機，於2011年底前達至每年528台掘進機、296台採煤機及340台刮板輸送機。預期我們將於隨後兩年內進軍新的產品分部以補充我們現有的業務。我們向國內及海外的供應商採購我們的生產設備。截至2009年7月31日，我們擁有逾998台生產機械，我們對其進行定期維護。

下表載列於所示期內我們的實際產量與產能比較以及我們的使用率。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------|-------------------|------------------|-------|-------------------|------------------|-------|-------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | 2006年4月12日至12月31日期間 | | | 2007年 | | | 2008年 | | | 截至2009年7月31日止七個月 | | |
| | 實際 | 產能 ⁽¹⁾ | % ⁽²⁾ | 實際 | 產能 ⁽¹⁾ | % ⁽²⁾ | 實際 | 產能 ⁽¹⁾ | % ⁽²⁾ | 實際 | 產能 ⁽¹⁾ | % ⁽²⁾ |
| 掘進機..... | 178 | 204 | 87% | 258 | 288 | 90% | 315 | 336 | 94% | 192 | 210 | 91% |
| 採煤機..... | 95 | 110 | 86% | 129 | 156 | 83% | 179 | 192 | 93% | 103 | 119 | 87% |
| 刮板輸送機及 相關產品..... | — | — | — | — | — | — | 124 | 135 | 92% | 93 | 95 | 98% |
| 總計..... | 273 | 314 | 87% | 387 | 444 | 87% | 618 | 663 | 93% | 388 | 424 | 92% |

(1) 產能乃按董事估計的全面產能及目前工作環境計算，並扣除計劃保養及生產線的計劃生產運作調整的停工時間。我們估計我們的產能為董事估計的全面產能的90%。

(2) 使用率。以產量除以產能計算。

質量監控

我們專注於設計及生產優質產品。為此，我們已就多個業務範疇實施嚴格的質量監控措施。除淮南長壁設施外，我們各廠房均已取得 ISO9001:2000 管理體系質量控制認證。淮南長壁正申領有關認證。我們業務從設備設計到售後服務貫徹實施全面質量管理常規，此業務管理策略旨在提升所有運營工序對質量的觸覺。我們所有僱員持續獲得進行質量監控培訓。

為確保我們所購買原材料及部件的質量，本公司設有篩選程序挑選供應商。我們持續監察獲供應的原材料質量，並對我們的供應商進行全面評估。我們定期視察生產設施，同時在生產流程的每一階段進行外觀檢測及性能測試。質檢隊伍以隨機抽樣方式就半製成品及成品進行測試，確保產品符合我們的內部標準。我們亦會定期檢查、維修及保養生產設備，確保操作穩定、安全及可靠。

我們的產品已獲頒17項殊榮及獎項，作為對我們產品的質量及技術的肯定。特別是在1986年，佳木斯機械就本公司的 EBZ100 掘進機榮獲國家質量金獎，是中國煤炭開採設備行業有史以來唯一獲頒國家質量金獎的中國國內煤炭開採設備製造商。此外，本公司的 MG132/315-

業 務

WD 採煤機在2007年獲黑龍江省政府頒發技術進步一等獎，以及中國國家級及省級政府頒發的其他九項技術進步獎。我們設計及製造了中國首台國產掘進機和採煤機。2008年，我們推出EBZ260系列採煤機，其截割能力在中國首屈一指；同時亦推出了EBZ350系列推進機，相信此系列為目前中國所製造擁有最高已裝機截割功率的掘進機。

我們的雞西採煤機廠房設有先進的機械密封截割裝載零件測試站，能夠為總功率超過2,000千瓦的採煤機使用。我們利用這個測試站可測試高總功率採煤機的截割力，讓我們得以設計此種機器。我們亦擁有先進的電封閉牽引部件加載實驗台，以便我們進行四象限能源回饋測試。有關測試使本公司得以生產制動力極佳的採煤機，此將有助改善我們採煤機的適合性、機動性和安全性。

截至最後實際可行日期，我們從未遭遇客戶的任何重大銷售退貨，亦從未因為我們產品質量的問題而遭提出任何產品責任或其他法律申索。

知識產權

我們倚賴專利權、商標及合約權利來保障本身的知識產權。知識產權對我們的業務極其重要。截至最後實際可行日期，我們持有7項商標及22項實用新型專利，並有2項其他專利權申請及12個商標申請正待相關知識產權機關批准。我們不時為自行開發的產品及技術提交專利權申請，積極保障本身的知識產權。

我們與分銷商及代理已訂立商標許可協議，據此，分銷商及代理有權在銷售及推廣我們的設備時使用我們的「IMM」商標。我們可每年決定是否續訂這些許可協議。

本公司未曾因違反知識產權而涉及任何訴訟或法律程序，亦並不知悉有存在任何違反知識產權的情況。我們的知識產權的詳情載於本文件附錄七「法定及一般資料 — 有關我們的業務的其他資料」一節。

競爭

中國的煤礦採礦設備行業相對分散，但目前正進行整固。根據中國煤炭機械工業協會，中國有超過6,000間具規模的中國採礦設備製造商，這尚未計及眾多的小型製造商以及加工與維修車間。我們的產品在性能、可靠性、適用性、與其他長壁採礦設備的相容性、定價、技術及售後服務質量方面競爭。日後，我們預計各製造商在提供全面長壁系統解決方案的能力方面的競爭將會加劇。請參閱「風險因素 — 與本公司業務及行業有關的風險 — 本公司在高度競爭的行業中經營業務。」

業 務

本公司的主要競爭對手為中國及國際主要採礦設備製造商。下表載列本公司按產品分部劃分的主要中國競爭對手。

| 產品分部 | 製造商 |
|------------|---|
| 掘進機產品 | 三一重型裝備有限公司 煤炭科學研究總院太原研究院 石家莊煤礦機械有限責任公司 |
| 採煤機 | 中國西安煤礦機械廠 太原礦山機器集團有限公司 無錫盛達機械製造有限公司 |
| 刮板輸送機及相關產品 | 中煤張家口煤礦機械有限責任公司 寧夏天地奔牛實業集團有限公司 山西煤礦機械製造有限責任公司 |

我們的主要國際競爭對手包括 Bucyrus Inc. 及 Joy Mining Machinery Company。我們相信，國際競爭對手目前並未對我們的競爭地位構成重大威脅，因為其於定價、交貨期以及銷售和服務網絡方面處於相對弱勢。我們相信，我們的產品與國際競爭對手的產品在技術及質量方面的距離正在拉近。

房地產

我們的主要生產設施位於黑龍江省佳木斯市及雞西市，而我們亦正於中國安徽省淮南市興建新的生產設施。我們已取得位於佳木斯市及雞西市生產設施的土地的土地使用權證及大部分樓宇的房屋所有權證。我們正於淮南市興建生產設施，在此期間我們於淮南市的租用物業及設施進行生產。此外，我們於瀋陽市租用四個辦公室單位以及於北京市租用一個辦公室單位及兩個住宅單位，用於與我們業務有關的用途。

截至最後實際可行日期，我們佔用：(i)總地盤面積約707,248.0平方米的9幅土地（我們已取得全部土地使用權）；及(ii)總建築面積約204,398.5平方米的169個單位或樓宇（我們已取得其中164個樓宇單位（建築面積合共約為199,704.3平方米）的房屋所有權證）。該等土地及樓宇由我們佔用作生產及營業用途。一幢於竣工時總建築面積約為26,857.0平方米的工業大樓，正在位於安徽省淮南市的2幅土地（地盤面積合共約為168,528.7平方米，我們已取得其土地使用權證）上興建。

根據獨立物業估值師第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司的估值，截至2009年11月30日我們擁有的物業權益約為人民幣324,000,000元。第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司就是次估值編製的估值師函件全文、估值概要及估值證書載於本文件「附錄四 — 物業估值」。

業 務

自置土地

我們已取得9幅土地(地盤面積合共約為707,248.0平方米)的土地使用權。我們持有的土地使用權包括：

- 總地盤面積約538,719.4平方米的7幅出讓土地，本公司相關附屬公司已取得有關出讓土地使用權證。於該7幅土地中，總地盤面積約273,919.0平方米的其中6幅由我們的附屬公司於雞西市佔用，其餘地盤面積約264,800.4平方米的1幅由我們的附屬公司於佳木斯市佔用；及
- 於淮南市總地盤面積約168,528.7平方米的2幅出讓土地有樓宇在建。生產設施竣工時，位於淮南市的土地將由我們的全資附屬公司淮南長壁使用。

自置樓宇及單位

本公司擁有的樓宇包括：

- 總建築面積約199,564.6平方米的163幢樓宇，我們已取得相關房屋所有權證。所有該等樓宇均建於我們已取得正式土地使用權證的土地上；
- 位於佳木斯市向陽區的總建築面積約139.7平方米的1個單位，我們的相關附屬公司已就該物業取得正式房屋所有權證；及
- 總建築面積約4,694.1平方米的5幢樓宇，我們或其附屬公司並無正式房屋所有權證。

我們已就根據適用的相關法律法規尚未取得有效的房屋所有權證的樓宇，向中國相關政府機構遞交申請。於最後實際可行日期，我們已獲授予大部分該等證書且正等待餘下5幢樓宇的證書的下發。出現所有權缺陷的樓宇的總建築面積僅佔我們所有自置樓宇總建築面積的2.3%。中國法律顧問金杜律師事務所向我們表示，並無適當房屋所有權證的樓宇可能被視為僭建物，我們可能被敕令於限期內拆除有關樓宇。由於有所有權缺陷的樓宇主要用作員工休息室、機械零件的倉庫或僱員的宿舍而非製造車間，所以倘政府要求我們拆除其中任何一幢，我們認為該等樓宇並不重要且能夠找到可供替換的樓宇。即使出現上述情況，搬遷亦不會對我們的業務構成重大不利影響。

在建樓宇

我們目前正在安徽省淮南市開發兩幅土地，總地盤面積約為168,528.7平方米，以供全資附

業 務

屬公司淮南長壁作工業用途。竣工時，該發展項目將包括一座總建築面積將約為26,857.0平方米的工廠。我們已取得該兩幅土地第一階段建設的相關施工批文。

租賃物業

如上文所述，淮南長壁的生產設施目前正在興建中，本公司乃向淮南奔牛租用若干樓宇，總建築面積約21,176.0平方米，以供淮南長壁在此期間進行生產及經營業務之用。租期為2007年11月21日起至2009年12月31日，可重續截至2010年6月30日止六個月期間，惟可於新生產廠房提早落成時提早終止，年租為人民幣3,000,000元。

此外，我們亦於瀋陽市租用四個辦公室單位，於北京市租用一個辦公室單位，總建築面積約555.7平方米，並於北京租用兩個住宅單位，總建築面積約169.0平方米，用於與我們業務有關的用途。我們在爭取業主的合作以就位於北京的一個辦公室單位(330平方米)及兩個住宅單位(169平方米)的租賃向中國相關政府機構申請登記。中國法律顧問金杜律師事務所表示，在極罕見及最差的情況下，相關政府部門可能敕令有責任的一方完成登記，並施加罰款，但目前仍不清楚將為出租人或租用人被視為有責任的一方，並無有關施加於租用人之潛在行政處罰輕重的清晰準則。我們認為我們被施加行政處罰的機會甚微，且欠缺登記將不會影響該等租賃的有效性或執行。由於未登記的租賃物業的合共建築面積較小且該等物業並非用作製造車間，因此我們認為該等樓宇並不重要。租賃協議欠缺登記將不會對我們的營運造成重大不利影響。

職業健康與安全

中國政府就職業健康與安全實施多項管理規定，進一步資料見本文件「法規 — 採煤設備製造業 — 安全」。我們視職業健康與安全為我們重要的社會責任之一，並相信採納安全常規乃確保僱員安全的最佳方法。我們在生產設施各處張貼安全提示、規定在我們的車間必須使用保護裝備以及定期舉行有關慎防意外和安全管理之僱員培訓課程。我們要求僱員必須先接受設備操作及安全訓練、通過測試證明他們已掌握有關知識並且獲取由國家頒發的職業證書，方准許僱員操作專業設備例如壓力容器、起重設備、熔爐及焊接機器等。

我們亦實施安全措施以及於業務營運的各個階段進行定期及不定期的內部安全檢查，從而將發生工作相關意外及損傷的可能性減至最低。我們按照適用法律及法規為僱員提供各項保健福利及保險以及安全教育。我們已就購置、安裝及操作新設備、建造新設施及翻新現有設施等事宜訂立安全標準。

除三項其安全標誌正更新之產品外，我們所有主要經營附屬公司均已就我們的各類產品取得並保有由國家煤礦安全監察局發出的產品安全標誌。詳情載於「法規 — 安全」。

業 務

環境事宜

我們在中國的業務須受根據中國環保法律及法規的有關環保標準所規限，有關中國法律及法規包括(其中包括)：(i)《中國環境保護法》；(ii)《中國水污染防治法》；(iii)《國家環境保護總局頒佈的污染物排放許可證法規》；(iv)《中國環境噪音污染防治法》；(v)《中國空氣污染控制法》；(vi)《中國環境影響評價法》；及(vii)《中國清潔生產促進法》。

本公司的掘進機及採煤機廠房設施的環境管理系統均已取得ISO14001：2004認證，而我們的刮板輸送機廠房設施正申領有關認證。

我們就所有新的生產或擴建項目進行環境可行性研究及環境影響評估，並會安裝所需的污染控制設施，以確保遵守適用的環保標準及規定。

我們相信，我們目前在各重大方面均已遵守適用的國家及省市環境法例及法規，並已就我們的業務取得一切有關的政府批准。我們的生產設施在進行生產期間排放廢水、煙塵排放物、固體廢物及噪音等污染物。我們已對我們的生產設施實施一套程序及解決方案以確保我們的排放物符合政府規定，並不斷致力消除或減少我們的設施排出的環境污染物。截至最後實際可行日期，我們未曾就違反環保規定被提出任何重大環境指控或被判以行政處罰。就此而言，我們的中國法律顧問金杜律師事務所已確認，於有關期間，我們在各重大方面均已遵守一切適用的環境法例及法規。

保險

根據中國採煤機行業的一般慣例，我們需要為業務相關的物業、設備或存貨購買火險、責任險或其他財產險。我們為僱員購買符合相關中國法例及法規的退休金、醫療、失業保險、職業性損傷及分娩保險。

我們會繼續審閱及評估我們的風險組合，並會配合我們的需要及中國行業慣例對投保範圍作出必要及適當的調整。截至最後實際可行日期，本公司未曾就其任何產品接獲客戶的任何重大申索。

僱員

於2006年、2007年及2008年12月31日，我們分別聘用3,155、3,329及3,640名僱員。目前，我們工作隊伍的全體成員均按僱傭合約聘用，當中按照中國勞動法及相關法規列明僱員的職位、責任、薪酬及終止聘用情況。我們的僱員乃通過競爭程序篩選。截至2009年7月31日，本公司有3,489名僱員，當中約13.0%擁有學士或以上教育學位。

業 務

下表列示按職能分類的僱員人數：

| | 截至2009年7月31日 | |
|-----------------|--------------|--------------|
| | 僱員人數 | 佔總人數百分比 |
| 製造人員..... | 2,213 | 63.4 |
| 技術人員(包括研發)..... | 377 | 10.8 |
| 銷售及營銷人員..... | 299 | 8.6 |
| 行政人員..... | 279 | 8.0 |
| 其他..... | 125 | 3.6 |
| 財務人員..... | 71 | 2.0 |
| 採購..... | 125 | 3.6 |
| 總計..... | <u>3,489</u> | <u>100.0</u> |

我們僱員的薪酬組合一般包括薪金及花紅。我們會定期檢討全體僱員的表現及其薪金，以及為僱員提供表現掛鉤的花紅。僱員亦收取根據中國法例規定的各種福利，包括醫療、房屋津貼、退休、職業性損傷保險及其他利益。此外，我們遵照適用法例及法規對各項由省市政府組織的退休金計劃為僱員作出供款。我們的人力資源政策及在挽留僱員方面作出的努力獲得肯定，佳木斯機械於2007年獲中華全國總工會頒發全國卓越企業獎(National Award for Excellence)。

法律合規及法律程序

除本文件「業務—房地產」及「法規—採煤設備製造業—安全」各節所披露者外，我們的中國法律顧問金杜律師事務所已確認本集團已於所有重大方面遵守相關法律及法規，並已自相關監管機構就本集團於中國營運取得所有必要的重要執照、批准及許可。

我們在正常業務過程中或會不時涉及合約爭議或法律程序。截至最後實際可行日期，本公司及其任何附屬公司概無涉及可對本公司財務狀況或經營業績整體構成重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或申索。就我們所知，截至最後實際可行日期，本公司及其任何附屬公司概無面臨有關重大訴訟、仲裁或行政程序。