

概覽

本公司是提供混凝土機械、起重機械及環衛機械等多元化產品的中國領先工程機械製造商，已在亞洲、歐洲及其他地區建立業務網絡。自2000年10月12日在深交所上市以來，本公司受惠於中國持續城市化，呈顯著增長。營業紀錄期間，本公司的合併營業額由2007年的人民幣89.73億元增至2009年的人民幣207.62億元，複合年增長率約52.1%。年度利潤由2007年的人民幣14.37億元增至2009年的人民幣24.19億元，複合年增長率約29.7%。截至2010年6月30日止六個月，本公司的合併營業額及期內利潤分別為人民幣160.89億元及人民幣21.63億元。

產品種類及市場地位

本公司為中國工程機械行業中具備最多元、最全面產品種類的供貨商之一，現時提供逾640種機械及設備，涵蓋13個產品類別的83種不同產品，包括混凝土機械、起重機械、環衛機械、路面及樁工機械、土方機械及物料輸送機械與系統。本公司多元化而全面的產品系列令本公司更好地把握國內外工程機械市場日後發展所帶來的機遇。此外，本公司所有核心產品類別(包括混凝土機械、起重機械及環衛機械)在中國佔有領先的市場地位。根據CCMA的信息：

- 按2009年的年度營業額計算，本公司是中國第二大工程機械製造商；及
- 按2009年的年度營業額計算，本公司是全球第十大工程機械製造商。

此外，根據CCMA的信息，在所有的中國工程機械製造商中：

- 按2009年的營業額計算，本公司的中大噸位塔式起重機名列第一位；
- 按2009年的單位銷量計算，本公司的混凝土泵車與混凝土拖泵(不包括CIFA產品系列)及汽車起重機名列第二位；及
- 按2009年的單位銷量計算，本公司的履帶式起重機名列第四位。

此外，根據遼寧益通的信息，按年度單位銷量計算，本公司自2007年以來一直是中國最大的環衛機械製造商。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，銷售環衛機械營業額分別佔本公司合併營業額6.3%、6.4%、5.9%及4.4%。

業 務

本公司於2008年收購CIFA，戰略性地將本公司於龐大且迅猛發展的中國工程機械市場的領先市場地位與CIFA的海外業務及技術實力以及在歐洲所擁有的龐大的銷售及服務網絡相結合，有助於本公司成為全球領先混凝土機械製造商。

下表載列所示期間按主要產品類別劃分的本公司合併營業額及各自佔本公司合併營業額的百分比分析：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		截至9月30日止九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣 ⁽¹⁾	%
	(除百分比外，以百萬元計)									
混凝土機械.....	3,509	39.1	4,682	34.6	7,157	34.5	7,037	43.7	10,744	45.0
起重機械.....	4,206	46.9	6,237	46.0	8,298	40.0	5,910	36.7	8,203	34.3
環衛機械.....	564	6.3	871	6.4	1,230	5.9	710	4.4	1,251	5.2
路面及橋工機械.....	487	5.4	610	4.5	787	3.8	539	3.4	880	3.7
土方機械.....	—	—	116	0.9	445	2.1	450	2.8	652	2.7
物料輸送機械及系統.....	—	—	261	1.9	873	4.2	281	1.7	359	1.5
其他機械產品.....	193	2.1	635	4.7	1,575	7.6	808	5.1	1,159	4.9
融資租賃利息收入.....	14	0.2	136	1.0	397	1.9	354	2.2	653	2.7
總計	8,973	100.0	13,548	100.0	20,762	100.0	16,089	100.0	23,901	100.0

附註：

(1) 截至2010年9月30日止九個月的財務數據乃基於本招股書附錄二所載經申報會計師審閱按國際財務報告準則編製的未經審核中期財務報表。

下表載列本公司各核心產品類別(包括混凝土機械、起重機械及環衛機械)在中國按2009年銷量計算的市場規模(除中大噸位塔式起重機外)、排名、市場份額及相關收益貢獻。

	排名	市場份額	市場規模 (台)	營業額 (人民幣 百萬元)	收益貢獻
混凝土機械.....					
— 混凝土泵車.....	2	37.7%	4,893	3,509	16.9%
— 混凝土拖泵 ⁽¹⁾	2	25.6%	5,252	190	0.9%
— 混凝土攪拌運輸車.....	4	14.3%	22,152	998	4.8%
— 混凝土攪拌站.....	4	8.7%	4,561	762	3.7%
起重機械.....					
— 汽車起重機.....	2	23.1%	27,263	5,925	28.5%
— 履帶式起重機.....	4	16.4%	1,043	773	3.7%
— (大中噸位)塔式起重機 ⁽²⁾	1	9.8%	12,800	1,046	5.0%
環衛機械.....	1	12.7%	13,873	1,230	5.9%

資料來源：CCMA、遼寧益通

(1) 包括混凝土車載泵。2009年，本公司混凝土拖泵及混凝土車載泵的銷量分別為952台及393台。

(2) 起重能力大於QTZ40的塔式起重機，按銷售營業額(億元)計算。

生產能力

本公司現時於中國湖南省、陝西省及上海市擁有並經營八個工業園，亦於意大利塞納哥(Senago)擁有並經營一個工業園。該等工業園包括灌溪工業園、麓谷工業園、華陰工業園、泉塘工業園、馬橋河工業園、沅江工業園、中聯工業園、松江工業園及CIFA工業園。此外，本公司在陝西省渭南市擁有建築面積約1,120,000平方米的在建工業園，用作生產和組裝挖掘機，規劃年產能為20,000台。本公司預期渭南工業園一期將在2010年底全面竣工及投產，而二期將在2012年底竣工及投產。本公司在湖南省漢壽縣擁有建築面積約260,960平方米的在建工業園，用作生產和組裝混凝土攪拌站和專用車輛，規劃年產能為11,800台專用車輛和1,500台混凝土攪拌站。本公司預期，漢壽工業園將在2011年中期竣工，並在2011年底開始生產混凝土攪拌站和專用車輛。本公司已就該兩家工業園取得全部所需土地使用權證。該等特色工業園使本公司可生產及組裝不同產品，並提高效率 and 產品質量。

龐大的經營規模可使本公司實現具成本效益的生產，並且維持可靠和優質的供應鏈。本公司嚴格的質量控制系統確保產品質素，中國質量認證中心發出的中國強制性產品質量及安全認證，以及德國的獨立認證機構 TÜV Rheinland 和 TÜV SÜD 發出的產品質量CE認證等多個就本公司產品質量發出的國內及國際認證證明了本公司質量控制措施有效。

品牌及銷售網絡

本公司以「Zoomlion」和「CIFA」品牌在全球營銷本公司的產品，這兩個品牌所售產品的質量及性能有目共睹，故客戶認可度和忠誠度極高。本公司有兩個商標在中國獲認定為全國「馳名商標」。本公司的商標「中聯」(Zoomlion的中譯)獲中國國家工商行政管理總局商標局認定為全國「馳名商標」，而商標「Zoomlion」在本公司為保障商標而起訴第三方侵權的訴訟案件中獲湖南省株洲市中級人民法院於2009年1月13日判決認定為全國「馳名商標」。由於被告並無向更高級的法院提出上訴，故此該法庭判決乃最終定案。根據中國法律，法院有權以個案形式在侵權訴訟案中認定「馳名商標」。同樣地，本公司的「CIFA」品牌憑藉80多年的經營歷史深受歐洲和全球的認可，曾參與全球首批混凝土攪拌輸送泵車問世的歷程。

本公司的中聯及 CIFA 產品系列透過中國廣泛的銷售網絡銷售，截至2010年9月30日，該銷售網絡包括548家本公司擁有並經營的經銷店、410家第三方經銷商擁有及經營的經銷店、本公司擁有並經營的524個服務中心及309間部件倉庫以及第三方經銷商擁有及經營的339個服務中心及223間部件倉庫，遍及全國所有省份及自治區逾300個城市。截至2007

年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，本公司的中國第三方經銷商分別經營共39、115、279及408家經銷店。本公司的產品亦透過成熟廣泛的海外銷售及服務網絡銷往70多個不同國家。截至2010年9月30日，該海外銷售及服務網絡主要包括本公司擁有並經營的31家經銷店、14個服務中心及15間部件倉庫，以及88家第三方經銷商擁有及經營的190家經銷店、180個服務中心及139間部件倉庫。

海外業務

按上一段所述，本公司擁有強大的海外銷售及服務網絡，是少數總部位於中國且已建立海外市場業務網絡的工程機械製造商之一。此外，2009年全球金融危機導致本公司產品的海外市場需求下滑前，本公司於2008年向海外國家及地區終端用戶的銷售額佔總營業額已逾20%。於2007年、2008年及2009年以及截至2010年6月30日止六個月，本公司向海外市場終端用戶的銷售(包括在中國境外直銷及透過中國第三方經銷商向海外終端用戶銷售)分別達人民幣7.57億元、人民幣27.68億元、人民幣26.15億元及人民幣9.23億元，佔各期間合併營業額分別約8.4%、20.4%、12.6%及5.7%。同期，在中國境外的直銷分別為零、人民幣5.31億元、人民幣17.69億元及人民幣7.84億元，佔各期間合併營業額分別零、3.9%、8.5%及4.9%。

研發實力

本公司已建立全球研發平台，在中國及意大利均設有研發設施。本公司為制定中國工程機械國家及行業標準的領先機構，曾協助制訂逾180項現行的國家和行業標準，包括中國首項混凝土泵車的行業標準和汽車起重機專用底盤的行業標準。此外，本公司技術中心自2005年以來一直獲國家發改委、財政部、海關總署及國家稅務總局聯合評定為國家級企業技術中心。本公司亦擁有及經營中國工程機械行業中唯一的建設機械關鍵技術國家重點實驗室及工程機械行業中唯一的國家級混凝土機械工程技術研發中心。截至2010年10月31日，本公司在中國擁有327項專利。自2002年以來，本公司每年申請超過20項新專利。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司的研發費用分別為人民幣8,300萬元、人民幣1.2億元、人民幣1.94億元及人民幣1.16億元。

收購 CIFA

2008年6月20日，Magenta SGR S.p.A.、Fadorè S.àr.l.、Intesa Sanpaolo S.p.A.、Immobiliare BA.STE.DO. S.r.l.、Immobiliare Duemila S.r.l.、Immobiliare Novanta S.r.l.、Pasquale Di Iorio、Simone Rafael Emdin 及 Maurizio Ferrari (賣方) 與弘毅投資三期基金、Mandarin Capital Partners、GS Hony Holdings I Ltd. 及本公司 (買方) 訂立買賣協議，以總收購價2.71億歐元 (本公司佔1.626億歐元) 轉讓 CIFA 的全部已發行及繳足股本與投票權。CIFA 為總部位於意大利的混凝土機械生產商。本公司現持有CIFA 59.3%股權。收購價經各方參考(i)CIFA所經營行業的環境；(ii)CIFA的業務經營；(iii)CIFA的財務業績；(iv)業界的同類交易，及(v)工程機械行業各企業普遍認可的估值方法等各項因素而公平磋商決定，屬公平合理。該項收購使本集團產生商譽人民幣18.16億元，商譽為收購價與可識別的所收購資產及所承擔負債公允價值 (按獨立估值師的估值計算) 的差額，與整合CIFA的勞動力以及CIFA混凝土機械業務與本公司現有業務整合預期會產生協同效應有關。2008年9月，本公司與弘毅投資三期基金、Mandarin Capital Partners 及 GS Hony Holdings I Ltd. (「共同投資者」) 訂立股東協議，以監管彼等作為 ZoomlionCifa (Hong Kong) 股東的權利及責任。上述公司於2009年6月完成對 ZoomlionCifa (Hong Kong) 的投資後，該協議經修訂以包括CIFA的五名管理股東。股東協議載有提名權、保留事宜保護權、優先認購權、隨售權、拽售權及反攤薄權等慣常少數股東權利。除上文所披露者外，現時並無有關購買共同投資者所持ZoomlionCifa (Hong Kong) 股份的安排。透過收購 CIFA，本公司將結合 CIFA 在歐洲的廣泛分銷服務網絡與雄厚的研發實力和專有技術，成為全球領先混凝土機械製造商。

融資租賃服務及流動資金管理

儘管營業紀錄期間的營業額及經營利潤不斷增加，但本公司於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月錄得負經營活動現金流量淨額，主要是由於2008年以來透過融資租賃服務的產品銷售額佔本公司合併營業額的百分比持續上升。2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司透過融資租賃服務的產品銷售額分別為人民幣3.81億元、人民幣20.68億元、人民幣74.63億元及人民幣54.07億元，分別佔相關期間本公司產品銷售營業額的4.3%、15.4%、36.6%及34.4%。本公司自2008年起將部分融資租賃應收款向銀行進行保理。於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司通過融資租賃應收款保理業務獲得淨現金人民幣9.71億元、人民幣35.01億元及人民幣28.22億元。該保理業務、銀行借貸及非公開發行A股為本公司正常營運及資本承擔提供了充裕現金流。

提供融資租賃服務是導致本公司於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月錄得負經營活動現金流量的原因之一，亦導致本公司面對額外風險及不確定因素。有關融資租賃服務風險的詳細說明，請參閱「風險因素 — 與本公司有關的風險 — 本公司向客戶提供多種付款方式(包括信用銷售、分期付款、按揭及融資租賃服務)，故面對更大風險及不確定因素。」及「— 由於本公司融資租賃服務的機械產品銷售額大幅增長，故本公司於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月錄得負經營活動現金流量。本公司無法確保日後錄得正經營活動現金流量。」然而，本公司嚴格的融資租賃業務風險管理體系及進行融資租賃應收款保理的能力將有效減低風險和減少不確定因素。本公司風險控制委員會現由15名成員組成，負責控制及監察與融資租賃業務有關的風險，由中聯重科融資租賃(中國)總經理萬鈞先生擔任主席。本公司將繼續嚴格實施現有風險管理政策及措施(包括租賃前調查、租賃審批程序、租賃款項收款及管理以及收回及隨後銷售所收回機械以及沒收違約客戶按金)。本公司將根據嚴格的風險管理原則、相關業務表現、適用法律及法規以及當前市況不斷更新有關政策及措施。關於中國融資租賃行業監管體制的詳細討論，請參閱「法規概覽 — 融資租賃行業相關法規」。

展望未來，本公司計劃審慎控制融資租賃服務的增長(預期與相關業務增長成正比)，亦預期透過融資租賃服務的產品銷售額佔本公司合併營業額百分比保持穩定。本公司計劃繼續視乎銀行提供的條款和本公司的營運資金需求，於一般業務過程中向銀行辦理融資租賃應收款保理業務。倘本公司與銀行協商滿足金融資產終止確認條件的保理條款，則所得現金款項將列示為經營活動所得現金流量。此外，本公司將採取措施加快收回信用銷售及分期付款銷售的應收賬款，以進一步改善本公司經營活動現金流量，為本公司的營運及未來資本承擔提供資金。本公司計劃提高未來銷售合約的首付款的比例、調派專責人員密切監控及收回逾期超過90日的款項(包括在必要時提出法律訴訟以收回該等逾期債務)，並加強年終收款措施。

業 務

下表載列所示期間使用不同付款方式的產品銷售營業額及分別佔產品銷售營業額百分比的分析：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		截至9月30日止九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	<i>(除百分比外，以百萬元計)</i>									
信用銷售.....	3,934	43.9	6,394	47.7	6,896	33.9	5,395	34.3	7,504	32.3
分期付款.....	2,256	25.2	2,215	16.5	2,666	13.1	2,329	14.8	3,555	15.3
按揭銷售.....	2,388	26.6	2,735	20.4	3,340	16.4	2,604	16.5	4,635	19.9
根據融資租賃安排銷售 ⁽¹⁾	381	4.3	2,068	15.4	7,463	36.6	5,407	34.4	7,554	32.5
總計.....	8,959	100.0	13,412	100.0	20,365	100.0	15,735	100.0	23,248	100.0

附註：

- (1) 由於融資租賃服務的利息收入並非直接產生於使用融資租賃付款方式的產品銷售，故該項收入並無計入上表。截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團的融資租賃利息收入分別為人民幣1,400萬元、人民幣1.36億元、人民幣3.97億元及人民幣3.54億元。截至2010年9月30日止九個月，本集團的融資租賃利息收入為人民幣6.53億元。

本公司的競爭優勢

本公司相信下列競爭優勢是本公司成功的關鍵，能繼續讓本公司把握全球工程機械行業未來的增長機遇。

中國領先的工程機械製造商，在亞洲、歐洲及其他地區擁有業務及極高的品牌認知度

本公司是中國領先的工程機械製造商，在中國持續城市化及基建大幅增長的推動下快速發展。本公司絕大部分核心產品類別(包括混凝土機械、起重機械及環衛機械)在中國佔有領先的市場地位。根據 CCMA 的信息，按2009年的營業額計算，本公司為中國第二大工程機械製造商及全球第十大的工程機械製造商。此外，根據 CCMA 的信息，在中國所有的工程機械製造商中，本公司的中大噸位塔式起重機名列第一位(按2009年的營業額計算)，混凝土泵車、混凝土拖泵及汽車起重機名列第二位，履帶式起重機則名列第四位(按2009年的銷量計算)。此外，根據遼寧益通的信息，按年度銷量計算，本公司自2007年以來一直是中國最大的環衛機械製造商。本公司於營業紀錄期間大幅增長。本公司合併營業額於2007年至2008年增長51.0%，2008年至2009年增長53.2%，而截至2010年6月30日止六個月則較截至2009年6月30日止六個月增長74.4%。本公司相信，本公司的領先地位有助於本公司繼續把握未來中國經濟預期快速發展的機遇。

本公司相信，本公司是在最先建立起全球經營與研究平台以及經銷及銷售網絡的中國工程機械製造商之一。截至2010年9月30日，本公司的產品目前透過由自有及自營的31家

經銷店、14個服務中心及15間部件倉庫以及88家第三方經銷商擁有及經營的190家經銷店、180個服務中心及139間零部件倉庫組成的龐大海外銷售及服務網絡銷往70多個國家。本公司亦已於中國及意大利建立研發設施，借此接觸先進技術及大量工程及技術精英。2007年、2008年及2009年以及截至2010年6月30日止六個月，本公司向海外市場終端用戶的銷售額（包括在中國境外直銷及透過中國第三方經銷商向海外終端用戶銷售）分別達人民幣7.57億元、人民幣27.68億元、人民幣26.15億元及人民幣9.23億元，佔各期間合併營業額的8.4%、20.4%、12.6%及5.7%。同期，本公司的中國境外銷售額分別為零、人民幣5.31億元、人民幣17.69億元及人民幣7.84億元，佔各期間合併營業額的零、3.9%、8.5%及4.9%。本公司的子公司 CIFA 是總部位於意大利的全球主要混凝土機械製造商，已有80年歷史，具備碳纖維臂架技術等先進的專有技術及雄厚的混凝土機械研發實力。本公司透過收購 CIFA，結合 CIFA 在歐洲的廣泛銷售及服務網絡與其雄厚的研發實力和專有技術，從而協助本公司成為全球領先混凝土機械製造商。

本公司擁有兩個知名度極高的品牌：中聯及 CIFA。本公司在中國工程機械行業的領先市場地位，以及本公司優質產品和先進科技共同鑄造了中聯品牌在中國市場的盛名。本公司相信中聯品牌已獲中國客戶公認為創新、可靠及誠信的象徵。本公司有兩個商標獲認定為全國「馳名商標」。本公司的商標「中联」(Zoomlion 的中譯)獲中國國家工商行政管理總局商標局授予全國「馳名商標」稱號，而本公司的商標「Zoomlion」則在湖南省株洲市中級人民法院於2009年1月13日對本公司為保障本公司商標而就第三方侵權提起的訴訟案件的判決中獲認可為全國「馳名商標」。由於被告並無向更高級的法院提出上訴，故此該法庭判決乃最終定案。根據中國法律，法院有權以個案形式在侵權訴訟案中認定「馳名商標」。本公司向若干海外國家及地區銷售及出口產品，足證中聯品牌也獲得國際認可，相信本公司是首批獲國際認可的少數中國工程機械製造商之一。截至2010年10月31日，本公司在海外持有507項中聯品牌的註冊商標。此外，本公司的 CIFA 品牌已經成為全球混凝土機械行業的知名品牌，是優質設計和先進技術的象徵。本公司的 CIFA 品牌產品也在全球擁有領先的市場地位。兩個品牌各具特色，讓本公司可以實施雙品牌戰略，中聯品牌產品以中端和大眾市場為目標，而 CIFA 品牌產品則傾向以高端市場為主。

本公司相信，本公司在中國的領先市場地位、於亞洲、歐洲及其他地區的業務網絡以及在國內外極高的品牌知名度，可為本公司建立及加強全球工程機械行業的領先市場地位奠定穩固基礎。

提供全面的產品及服務組合和系統解決方案，把握中國城市化及基建行業的各種機遇

本公司是中國產品種類最多元化也最全面的公司之一，目前提供超過640種型號的機械及設備，涵蓋13個產品類別的83種不同產品，其中包括混凝土機械、起重機械、環衛機械、路面及樁工機械、土方機械、物料輸送機械及系統以及包括專用車輛及車橋產品在內的系統及其他機械產品。本公司的產品廣泛地應用於中國各種基建活動。為應對不斷轉變的市場需求和客戶需要，本公司還致力於設計和生產具有創意的新型產品。本公司每個產品系列及跨產品系列提供的各類產品可滿足本公司客戶的不同需要，在若干情況下不同產品更可相輔相成，有助於為客戶提供全面的系統解決方案。例如，在混凝土機械產品系列中，本公司提供混凝土攪拌站、混凝土攪拌運輸車、混凝土拖泵及混凝土布料機，以滿足本公司客戶於整個混凝土生產流程(包括混凝土攪拌、運輸、拖泵及布料)可能產生的不同需要。本公司相信，提供多元化且全面的產品讓本公司更好地把握國內外工程機械行業未來發展所帶來的機遇。

本公司產品種類豐富，能夠為客戶提供滿足其特定需求的系統解決方案，有助於與客戶建立及維持牢固的長期合作關係，從而提高相關產品的銷售額。在環衛機械產品系列方面，本公司提供掃路車、清洗車、垃圾轉運車、除雪車及疏通吸污養護車等多樣化產品，使本公司能夠為政府機構提供處理城市衛生所需要的系統解決方案。例如，湖南省株洲市(「**株洲**」)政府聘用本公司為其提供系統解決方案，以滿足其整體環境及清潔規劃的需求。本公司根據株洲市的道路及地理條件、環衛狀況以及當地政府的特定需求為其量身設計全面的城市清潔運作系統及環衛機械的採購方案。其後，本公司還被當地政府指定為該市環衛機械的首選供貨商，而該類產品在株洲的銷售額也大幅增加。本公司相信，根據客戶不同需求提供量身訂制系統解決方案的能力加上多樣全面的產品，可令本公司獲得更多的持續性收入。此外，本公司還向客戶提供融資租賃服務作為增值解決方案。基於商務部及國家稅務總局於2006年4月21日頒佈的官方批文，相信本公司是中國第二批獲得執照而可以

在中國設備租賃市場中提供融資租賃服務的企業之一，但由於第一批獲得執照的企業均非工程機械製造商，故本公司是首批獲得執照提供上述服務的少數工程機械製造商之一。本公司亦已開始將融資租賃服務擴展至海外市場。本公司的融資租賃服務為本公司客戶提供更靈活的付款方式，加強了客戶對本公司產品的認可度及忠實度，並且提高了產品的整體銷量。本公司相信，本公司主動把握市場先機的競爭優勢能夠讓本公司在潛力巨大的中國設備租賃市場中進一步增長。

領先的中國工程機械標準的開發者和制定者，擁有強大的新產品開發能力，佔領行業先機

本公司是開發及制訂中國工程機械國家和行業標準的龍頭企業。本公司曾經參與及協助制訂逾180項現行的國家和行業標準，包括中國第一項混凝土泵車的行業標準和移動式起重機專用底盤的行業標準。本公司的技術中心被評定為國家級企業技術中心。本公司擁有工程機械行業內唯一的建設機械關鍵技術國家重點實驗室和唯一的國家混凝土機械工程技術研究中心。本公司相信，積極參與制訂行業標準及擁有國家級研發實驗室有助本公司成為行業龍頭，因應當前的主流市場趨勢，開發出具有行業領先技術的產品。

本公司雄厚的研發和創新能力源自於本公司的前身建機院。建機院曾是中國領先的國有工程機械研發機構，擁有逾50年的歷史。截至2010年10月31日，本公司在中國擁有327項有效的專利，而且自2002年起每年申請超過20項新專利。本公司開展業務以來，已在市場上推出78項新型機械。2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別推出133項、165項、238項和242項新型機械。本公司目前持有工程機械行業內多項世界級核心技術，包括大幅提升混凝土泵高度上限的先進高壓混凝土泵送技術及灌築吊臂設計，以及降低起重機械重量及提高其吊杆硬度及準確性的多層次伸縮式吊杆專有設計。根據《中國工業報》、《建設機械技術與管理》及《今日工程機械》的報告，本公司相信本公司的混凝土拖泵於2008年及2009年創下特定CP100超高性能混凝土垂直泵送距離的最高紀錄。除專門的產品外，本公司還努力研發通用於不同產品的技術，例如與高強度鋼焊接、金屬結構強度及動強度、水壓及傳送以及內部控制有關的技術。本公司善用這些研發投入的成

果來提升和加強本公司產品的整體性能。此外，CIFA 擁有領先歐洲的研發能力，在混凝土機械領域擁有逾80年的經驗。本公司已經有選擇性地將 CIFA 專利技術應用於中聯牌混凝土機械產品。例如，本公司引進用於混凝土泵車的碳纖維臂架技術，大幅減輕了布料臂的重量，從而提高了泵車的燃料利用率。本公司還引進 K-Tronic 電子控制系統，協調本公司混凝土機械產品中的混凝土布料機及穩定器。

本公司目前僱有超過3,000名工程和技術人員，包括17名「享受國務院特殊津貼的專家」。本公司相信，本公司注重研發的固有企業文化已經使研發團隊營造了強大的僱員忠誠度。本公司的核心研發團隊有25名首席研究員，平均在本公司工作超過十年。本公司相信，盡責及穩定的研發團隊以及鼓勵創新及卓越的主流企業文化是推動本公司長期增長的關鍵元素。

極具競爭力的成本結構及產品質量控制系統

本公司龐大的業務規模使本公司享有規模經濟效益，並且維持可靠和具有成本效益的生產線和優質的供應鏈。本公司憑藉本身的購買力，能夠與提供對生產程序關鍵的主要原材料和零部件的若干供貨商訂立戰略合作框架協定。這些協議有助本公司持續以相對具競爭力的價格採購優質的原材料和零部件。此外，本公司有能力吸引若干供貨商在本公司的裝配設備毗鄰區域建立生產設施，以便本公司可以密切監控零部件的質量並且將運輸、存貨及倉儲的成本減至最低。本公司通過收購主要零部件製造商，繼續獲取穩定的優質零部件供應。

本公司注重於資源整合，而本公司的先進管理系統有助優化資源配置和高效地控制成本。本公司已經建立專項工業園，以生產及裝配不同的產品，增加效益和提升產品的質量。為避免本公司不同專項工業園的加工設施出現重複建設的情況，本公司還將原材料和零部件按照預裝配流程和處理工序(如塗層)進行分類，然後將其分發至專項工業園以供裝配。此外，本公司根據生產總計劃制訂生產及採購計劃，優化利用率及存貨水平。

通過實施嚴格的質量控制系統，本公司有能力保證產品質量。本公司在整條供應鏈和所有生產工序中均採用了標準化的工作流程和全面的質量控制系統，令本公司可快速偵測任何質量問題，從而將任何相關成本減至最低。本公司的產品還獲得有關中國政府機關和獨立國際認證機構發出的多項國內和國際認證，包括(但不限於)中國質量認證中心頒發

的中國強制性產品質量及安全認證，以及德國的獨立認證機構 TÜV Rheinland 和 TÜV SÜD 發出的產品質量CE認證，同樣證明了本公司嚴格的質量控制措施有效。

憑藉覆蓋廣泛而有效的銷售及服務網絡提供增值服務

本公司已經在中國建立龐大的銷售網絡，並且在全球擁有覆蓋廣泛的海外銷售網絡。截至2010年9月30日，本公司於中國的銷售及服務網絡包括本公司自有及自營的548家經銷店、第三方經銷商擁有及經營的410家經銷店、本公司自有及自營的524個服務中心及309間部件倉庫以及第三方擁有及經營的339個服務中心及223間部件倉庫，已覆蓋全國所有省份及自治區逾300個城市。截至2007年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，本公司位於中國的第三方經銷商分別共經營39、115、279及408家經銷店。本公司的產品亦透過廣泛的海外銷售網絡銷往70多個不同國家。截至2010年9月30日，該海外銷售網絡包括本公司自有及自營的31家經銷店、14個服務中心及15間零部件倉庫，以及88家第三方經銷商擁有及經營的190家經銷店、180個服務中心及139間零部件倉庫。

本公司根據不同的產品類型和地理區域而結合利用直銷網點和經銷商進行銷售，以滿足當地客戶的需求和提升市場滲透率。在整合不同產品板塊資源方面，本公司自2008年以來已經在重點市場(對本公司多個產品系列需求強勁的重要客戶所在地)的主要城市建立多個全產品系列的銷售及服務中心，有助本公司全面善用客戶關係和所有產品組合的信息，從而實現產品的交叉銷售。

本公司透過銷售網絡中的網點及經銷商提供全面的售後服務，包括各種旨在為客戶降低成本、提升生產力及營運效率的增值服務。本公司的增值服務包括向客戶提供關於產品使用及保養方面的現場技術培訓、預防性保養及檢測，協助客戶購買產品保險並且取得其他必需的證書，以及應客戶要求重新製造現有產品。為全天候向客戶提供諮詢服務，本公司已實施「24小時待召」政策。此外，對於在服務中心所覆蓋城區範圍內的客戶，本公司於兩小時內提供現場支持服務。

卓越的戰略收購及整合能力，有助實現企業跨越式發展

在過去數年，本公司進行多項中國境內外的戰略性收購，成功推動業務內部增長。於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司於營業紀錄期間所收購業務貢獻的營業總額佔各期間合併營業額分別約10%、19%及10%。雖然收購不是營業紀錄期間本公司合併營業額顯著增長的主要原因，但是本公司認為收購推動了本公司的內部增長。為擴大產品範圍，本公司已經在中國進行若干收購，成功地將所收購企業的業務與本公司已有業務整合，有效地提升了這些公司的銷售額和盈利能力。例如，本公司於2003年收購湖

南浦沅工程機械有限責任公司的汽車起重機業務及中標的環衛機械業務。憑藉龐大的經營規模、具成本效益的生產設施及雄厚的研發實力(本公司自1999年以來一直積極參與研究項目及全國政府的研發計劃，可為佐證)，本公司可鞏固該等產品的市場地位。現在，這些被收購的業務已經成為本公司核心業務的關鍵部分，並且本公司已經為這些被收購的產品系列佔據領先的中國市場地位。2009年和截至2010年6月30日止六個月，汽車起重機械和環衛機械的銷售額分別佔合併營業額約28.5%及25.9%和5.9%及4.4%。為加強本公司的全球業務及擴大於全球混凝土機械市場的市場份額，本公司在2008年成功收購 CIFA，並且將其業務與本公司既有業務整合。例如，CIFA 的研發實力已經與本公司的混凝土機械研發平台整合，在湖南省長沙市設立的若干生產設施已用於生產 CIFA 產品的若干部件。此外，本公司透過廣泛的銷售網絡在中國銷售 CIFA 系列產品。CIFA 收購是迄今為止中國工程機械製造商的最大海外收購。將 CIFA 併入本公司業務令本公司戰略上將 CIFA 的知名品牌、全球經銷及銷售網絡、創新技術及經驗豐富的管理團隊與本公司在中國的領先市場地位及生產專業知識結合，從而鞏固本公司在混凝土機械的領先市場地位，強化本公司優勢以把握全球增長機遇。

基於在戰略性收購和整合所收購的中國和海外市場業務方面的豐富經驗，本公司制訂了穩健的戰略性收購方式和策略。本公司專注於可拓寬本公司現有產品系列並且可協助本公司佔據領先市場份額的國內目標公司，以及專注於可協助進一步加強本公司現有產品實力以及提升全球市場份額的海外目標公司。此外，本公司相信本公司的中聯及 CIFA 品牌在海外市場獲得的廣泛認可，可令本公司就日後進行的收購及結盟與其他潛在投標人及／或買家有力競爭。本公司相信全球工程機械行業將持續整合。因此，本公司的收購策略以及本公司的實際經驗和公認的執行能力，將有助本公司充分利用行業整合的機會。

擁有業績優異且經驗豐富的管理團隊以及完善的企業管治

本公司的管理團隊在工程機械製造行業平均擁有約20年的豐富經驗及專業知識，成功地領導本公司取得了優異的業績。本公司的董事長兼首席執行官詹純新博士在工程機械行業擁有逾32年的經驗。詹博士在2010年獲得袁寶華企業管理金獎，該獎項由中國企業管理科學基金會(致力改善業務行政及管理以及中國企業的企業管治的基金會)所頒發，是授

予中國企業總裁的最高獎項。本公司董事會於2005年、2006年和2009年獲得金圓桌獎，是授予卓越的上市公司董事會的獎項，由主要關注上市公司的董事會守則和企業管治情況的中文雜誌《董事會》所頒發。本公司相信，本公司董事及高級管理人員的行業知識、運營經驗及專業技能可以為公司的未來持續增長提供必要的強大領導力。

本公司建立起一種強大的企業文化，旨在鼓勵合作、創新、誠信、透明度、專業、優秀、負責和維持穩固的長期客戶關係。本公司相信本公司的企業管治標準及企業文化將繼續成為本公司未來發展的關鍵要素。

本公司的業務戰略

本公司的目標是成為中國最大的工程機械製造商及全球前五大工程機械製造商之一，有能力為多個領域提供包括工程機械、環衛機械及多種其他機械行業提供全面及多樣化產品及系統解決方案，以把握中國城市化及工業化趨勢以及全世界範圍內的增長機遇。為實現此目標，本公司擬採取以下戰略：

鞏固和加強本公司在中國的領先市場地位

本公司將繼續鞏固和加強本公司在中國工程機械行業的領先市場地位，並且從中國預期持續強勁的經濟增長及城市化的迅速發展中受益。本公司的目標是成為中國最大的工程機械製造商。

本公司計劃進一步擴張本公司在中國的銷售網絡，尤其是本公司認為產品需求更旺盛的二三線城市和中西部地區的銷售網絡。由於上述城市的城市化進程更快且經濟發展強勁，預期在短中期內會有更多的建造活動。具體而言，本公司的目標是在該等市場致力銷售及推廣混凝土機械、起重機械及環衛機械。此外，本公司計劃與若干主要客戶、第三方經銷商及融資租賃服務供應商組成戰略聯盟，增加本公司的市場份額。例如，本公司將繼續增強與現有第三方經銷商的合作關係，並且幫助他們加強售後服務和質量監控能力，以便更好地服務及支持本公司的客戶群。

此外，本公司計劃繼續利用選擇性的戰略收購，輔助本公司的中國業務的內部增長。本公司計劃重點關注(i)能顯著提高本公司一個或多個現有產品系列；(ii)能製造本公司認為具有極大商業潛力但目前尚未供應的產品；(iii)擁有可以應用於本公司現有產品系列的先進

技術；或(iv)製造本公司生產工序所需關鍵零部件的目標。本公司關注行業中業績不佳及估值較低的企業，相信憑藉本公司強大的整合實力和在國內戰略收購方面擁有的突出歷史成績，本公司能夠成功盤活所收購的業績不佳的公司，快速地完成整合。利用本公司強大的品牌認知度和銷售渠道，本公司能有效地提升所收購的產品線的市場地位。截至最後可行日期，本公司沒有為擴充制定任何明確收購目標。

運用策略擴張本公司在全球市場的份額

憑藉現有的全球業務平台，本公司會加快海外市場的策略擴展以提高本公司的品牌知名度、增加營業額及發揮本公司全球營運的協同效應。

本公司計劃透過制訂符合不同海外市場(包括亞洲、北美、中東、南美及非洲)的策略，擴展海外營運。具體而言，本公司計劃擴展在新加坡、印度、澳洲、阿拉伯聯合酋長國、南非、意大利、俄羅斯、巴西及美國的營運。本公司旨在借助高科技及高質素產品、出色的成本控制能力和在快速發展的中國市場中成功的客戶經驗，增加本公司在新興市場的份額並把握迅速增長的機遇。本公司計劃收購或設立製造設施，並進一步擴展本公司在該等市場的銷售網絡。在發達國家，本公司會透過 CIFA 平台進一步發展及優化供應鏈與分銷和服務網絡。本公司計劃加強在若干市場銷售本公司現有的領先產品(包括混凝土機械及起重機械)，提高中聯及 CIFA 在該等市場的品牌知名度。本公司亦會在發達國家增加營運，提升本公司的管理系統及研發能力。

本公司計劃通過加強海外銷售及服務網絡、選擇性的戰略收購和海外企業的結盟實現本公司業務向國際擴張。本公司關注的若干海外目標：(i)可以提升本公司的已有產品線在海外市場的銷售，(ii)可以大幅提升本公司銷售及服務網絡的覆蓋地域，(iii)擁有先進技術，或(iv)生產有強大市場潛力的產品。本公司相信，這些戰略性收購的目標有助於本公司發揮更大的經營協同效益。

擴展本公司的全球研發平台，提升本公司的研發實力

本公司計劃擴展全球研發平台，加強創新能力並整合全球研發資源。本公司計劃於未來三至五年重點在美國及歐洲增設研究設施。本公司相信這有利於本公司更加了解當地的市場需要，更易於掌握先進的技術及設施與招攬世界一流人才。本公司計劃以經營所得現金、股權或債務發售或銀行借貸為本公司美國的研究機構提供資金，而主要以本次發售所得款項為本公司歐洲的研究機構提供資金。此外，本公司計劃以 CIFA 的研究中心及人員為基礎，提升自身在歐洲的研發實力。在美國的研究機構將重點研發混凝土機械及起重機

械，而在歐洲的研究機構將重點研發履帶式起重機、全路面汽車起重機、汽車起重機、隨車起重機及高空作業平台。本公司也會考慮與若干海外公司、頂尖的大學或獨立研究機構的合作機會。本公司將為中國製造基地引進本公司海外研究設施所開發的先進技術。這將使本公司的國內外消費者可以更低廉的價格享受到更先進的產品。例如，本公司已向中國市場推出 CIFA 研究中心開發的碳纖維臂架混凝土泵車。

本公司將繼續根據客戶需求、行業趨勢及經營狀況等變化開發新產品及其他特性，側重開發安全可靠度更佳、燃料效率更高及噸位更大的產品。此外，本公司計劃加強主要零部件的研發工作，包括提高能為本公司各個產品系列通用的關鍵零部件(包括油缸、混凝土拖泵和混凝土攪拌運輸車的底盤及汽車起重機閥門等)的質量和標準化程度。另外，本公司將加強用以簡化本公司生產和裝配流程的研發工作。

繼續拓寬本公司提供的產品組合種類並且提高製造能力

本公司致力於拓寬各產品線的產品供應，並且擴大行業覆蓋範圍。以下是本公司計劃進行的若干工作：

- 於混凝土機械產品系列，本公司將透過整合 Zoomlion 系列產品與 CIFA 系列產品並憑藉本公司的先進技術與強大產能繼續推出混凝土機械產品，以滿足全球客戶的不同需求。本公司將於2011年底前將混凝土泵車、混凝土拖泵、混凝土車載泵、混凝土攪拌運輸車、混凝土攪拌站的產能分別擴大約1,000台、400台、350台、2,700台及500個。投資總額約為人民幣4億元，以本公司自有資金及銀行貸款支付。
- 於起重機械產品系列，本公司將繼續優化產品組合以及發展最大起重能力更高的產品，進一步提升本公司產能。本公司現時正對大噸位輪胎起重機、履帶式起重機及塔式起重機等大噸位起重機械進行生產技術升級及生產工序改良。本公司預計2011年完成升級後，本公司大噸位起重機械的年產能將增至613台，包

括216台全路面汽車起重機、101台大噸位履帶式起重機、175台大噸位輪胎起重機及121台大噸位塔式起重機。項目投資總額約為人民幣8億元，僅以2010年2月完成的非公開發售A股所得款項支付。

- 於環衛機械產品系列，本公司計劃引進垃圾轉移設備及更節省燃料的產品(例如混合動力車及垃圾焚燒和處理設備等一體化垃圾處理解決方案)。本公司將於2012年前將掃路車、高壓清洗車及垃圾處理設備的產能分別擴大約12,000台、300台及770套。該項目投資總額約為人民幣2.5億元，僅以2010年2月完成的非公開發售A股所得款項支付。最終，本公司計劃成為國內垃圾處理解決方案供應商。
- 土方機械產品系列方面，本公司計劃擴大製造大中型挖掘機的產能，以期搶佔較大的中國市場份額。本公司正在興建挖掘機生產線，預計該生產線將於2012年建成，計劃年產能約為20,000台。該項目投資總額約為人民幣7.7億元，其中約人民幣6億元來自2010年2月完成的非公開發售A股所得款項，其餘資金計劃來自本公司自有資金及銀行貸款。
- 本公司的目標是基於現時的行業趨勢及本公司的策略目標進一步擴大產品系列，向更多行業供應產品，例如推出小型的多功能工程機械及緊急救援機械。本公司正在興建緊急救援機械(包括高空緊急救援機械、道路緊急救援機械及地下緊急救援機械)生產線。本公司預計該生產線於2012年投產，規劃年產能為140台高空緊急救援機械、2,900台道路緊急救援機械及100台地下緊急救援機械。項目投資總額約為人民幣5.5億元，僅以2010年2月完成的非公開發售A股所得款項支付。

本公司將通過各種優化措施，進一步加強本公司的製造能力，從而令本公司以合理的成本有效地提供技術先進的產品。例如，本公司正在實施精益、靈活及零缺陷的生產措施，在改善產品質量的同時提高生產線的產能利用率並且降低存貨水平。本公司計劃通過增加更多的關鍵零部件(例如液壓泵、閥、缸及底盤)的內部製造，以及收購該等關鍵零部件的生產商的方式優化本公司的供應鏈管理。本公司現時計劃於2012年底前將液壓缸及閥

的產能分別擴大約300,000台及150,000台。投資總額約為人民幣9.2億元，其中約人民幣3億元來自2010年2月完成的非公開發售A股所得款項，其餘資金計劃來自本公司自有資金及銀行貸款。

審慎管理本公司融資租賃服務的擴張

本公司將繼續對融資租賃服務用作可選擇的付款方式的規模加以審慎控制。在中國，對於混凝土機械和起重機械等一般須採用融資租賃服務的產品，本公司預期根據業務的增長成比例地擴大融資租賃服務的規模。對於其他產品，本公司有意對本公司客戶提供融資租賃服務作為支付方式。本公司已經取得可以在中國、香港、澳洲、意大利及俄羅斯提供融資租賃服務的相關執照及／或許可，並且有望取得美國及巴西等若干新市場的執照及／或許可。本公司相信，提供融資租賃服務將吸引更多的潛在海外客戶，並且使本公司產品在海外市場更具競爭力。

本公司於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月錄得負經營活動現金流量，這主要是由於自2008年起更多的產品銷售使用融資租賃付款方式。2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別透過融資租賃服務銷售人民幣3.81億元、人民幣20.68億元、人民幣74.63億元及人民幣54.07億元，分別佔相關期間本公司產品銷售營業額的4.3%、15.4%、36.6%及34.4%。本公司自2008年起將部分融資租賃應收款向銀行進行保理。於2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司通過融資租賃應收款保理業務分別獲得淨現金人民幣9.71億元、人民幣35.01億元及人民幣28.22億元。該保理業務、銀行借貸及非公開發行A股，為本公司正常營運及資本承擔提供了充裕現金流。本公司預期繼續視乎銀行提供的條款和本公司的營運資金需求，於一般業務過程中增加融資租賃服務及融資租賃應收款銀行保理業務。倘本公司能與銀行協商滿足金融資產終止確認條件的保理條款，則所得現金款項將呈列為經營活動所得現金流量。考慮到與融資租賃服務有關的潛在信貸和流動資金風險，本公司會慎重地協調融資租賃服務和基本業務的增長速度，並且繼續嚴格地執行本公司的風險管理政策，同時基於嚴格的風險管理原則、相關業務的業績、相關法律及法規以及當時的市場狀況，不斷完善本公司的風險管理制度和監控水平。

本公司的產品

本公司從事混凝土機械、起重機械、環衛機械、路面及樁工機械、土方機械、物料輸送機械及系統和其他機械產品的設計、研發、製造與銷售。本公司目前提供的產品分為13個不同系列，當中包括83個不同產品種類的逾640種機械和設備型號。本公司自開展業務以來，已經在市場上推出了78種機械。在2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別提供133種、165種、238種及242種新型機械。混凝土機械和起重

業 務

機械是本公司目前的核心產品系列，合共分別佔本公司在2009年及截至2010年6月30日止六個月的合併營業額的74.5%及80.4%。截至2010年9月30日止九個月，本公司銷售混凝土機械產品和起重機械產品的營業額佔合併營業額的79.3%。本公司產品的估計使用年限一般為十年，然而，實際使用年限會因不同終端用戶的工作條件、工作負荷、使用及維護而相差甚遠。下表載列在所示期間按照主要產品系列劃分的本公司合併營業額及各自佔本公司合併營業額的百分比分析：



	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		截至9月30日止九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣 ⁽⁹⁾	%
	<i>(除百分比外，以百萬元計)</i>									
混凝土機械.....	3,509	39.1	4,682	34.6	7,157	34.5	7,037	43.7	10,744	45.0
起重機械.....	4,206	46.9	6,237	46.0	8,298	40.0	5,910	36.7	8,203	34.3
環衛機械.....	564	6.3	871	6.4	1,230	5.9	710	4.4	1,251	5.2
路面及樁工機械.....	487	5.4	610	4.5	787	3.8	539	3.4	880	3.7
土方機械 ⁽¹⁾	—	—	116	0.9	445	2.1	450	2.8	652	2.7
物料輸送機械及系統 ⁽²⁾	—	—	261	1.9	873	4.2	281	1.7	359	1.5
其他機械產品.....	193	2.1	635	4.7	1,575	7.6	808	5.1	1,159	4.9

附註：




- (1) 本公司於2008年6月收購中聯重科土方全部股權後開始生產及銷售土方機械。
- (2) 本公司於2008年7月收購中聯重科物料輸送82%股權後開始生產及銷售物料輸送機械及系統。
- (3) 截至2010年9月30日止九個月的財務數據乃基於本招股書附錄二所載由申報會計師審閱的按國際財務報告準則編製的未經審核中期財務報表。

混凝土機械





本公司提供一系列供各種商業和住宅建築工地以及基建項目使用的混凝土生產、運輸和鋪設的混凝土機械，主要包括混凝土泵車、混凝土拖泵、混凝土布料機及混凝土攪拌站。本公司的混凝土機械包括兩個產品系列：Zoomlion 和 CIFA，後者由本公司在2008年9月收購。下文載列本公司主要混凝土機械產品的圖片及主要特色：

產品		主要特色
混凝土泵車		<ul style="list-style-type: none">• 通過安裝在折疊臂上的輸送管輸送混凝土，並且裝有一根能以不同角度和方向旋轉的吊臂。• Zoomlion 品牌旗下14種型號和 CIFA 品牌旗下9種型號的混凝土泵車，具有不同的折疊臂長度、輸送混凝土的高度和混凝土吞吐量。• 採用精選的材料，並且結合本公司的專有技術，力求加強折疊臂的強度和可靠性。• 業內領先的最大混凝土吞吐量。• 折疊臂的長度介於22至58米。• 本公司採用專有的泵送技術，擁有業內領先的最大理論吞吐量，介於每小時60至170立方米。• 混凝土的最大輸送壓力介於7至12兆帕。
Zoomlion	CIFA	
		

業 務

產品	主要特色
<p data-bbox="180 212 343 244">混凝土拖泵</p> <p data-bbox="180 297 311 329">Zoomlion</p>  <p data-bbox="486 297 550 329">CIFA</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 輸送混凝土。• 與混凝土泵車相比，本公司的混凝土拖泵輸送混凝土的高度更高。• Zoomlion 品牌旗下11種型號的混凝土拖泵和 CIFA 品牌旗下1種型號的混凝土拖泵，具有不同的混凝土吞吐量、混凝土輸送最大壓力和驅動功率。• 最大的理論混凝土吞吐量介於每小時26至136立方米。• 混凝土最大輸送壓力介乎7至40兆帕。
<p data-bbox="180 798 375 829">混凝土布料機</p> <p data-bbox="180 883 311 915">Zoomlion</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 可與各種型號的混凝土拖泵結合使用，以輸送和傾倒混凝土。• Zoomlion 品牌旗下8種型號的混凝土布料機，具備不同支架結構、折疊臂長度和高度。• 本公司提供獨立懸掛式、船載式、自升式混凝土布料機。• 最大長度介於19至45米• 最大高度可達200米。

業 務

產品	主要特色
<p data-bbox="180 212 375 251">混凝土攪拌站</p> <p data-bbox="180 297 311 336">Zoomlion</p> 	<ul data-bbox="798 212 1414 697" style="list-style-type: none">• 本公司為混凝土攪拌站提供全套設備及機械，亦設計廠房、安裝及調試設備及機械，但不負責動工興建混凝土攪拌站。• 可攪拌乾硬性、半乾硬性、塑性和各種配比的混凝土。• Zoomlion 品牌旗下6種型號的混凝土攪拌站。• 最大的理論混凝土產能介於每小時60至270立方米。
<p data-bbox="180 697 438 736">混凝土攪拌運輸車</p> <p data-bbox="180 783 311 821">Zoomlion</p>  <p data-bbox="486 783 550 821">CIFA</p> 	<ul data-bbox="798 697 1414 978" style="list-style-type: none">• 將混凝土從混凝土攪拌站運送至施工工地，同時可在運輸過程中不斷地攪拌混凝土。• Zoomlion品牌旗下20種型號，攪拌筒的容積各有不同。• 攪拌筒的容積介於8至15立方米。
<p data-bbox="180 978 375 1017">混凝土車載泵</p> 	<ul data-bbox="798 978 1414 1385" style="list-style-type: none">• 本公司的混凝土車載泵將本公司混凝土泵車的機動性與混凝土拖泵較廣的輸送範圍相結合。• Zoomlion 品牌旗下11種型號。• 混凝土的吞吐量介於每小時50至100立方米。• 混凝土的最大輸送壓力介於9至18兆帕。

產品

輪軌切換自行式布料泵



主要特色

- 為無碴軌道系統的施工而設計，可以在軌道上輕易移動，以便輸送混凝土。
- 底盤經過專門設計，易於更換車輪。
- 最大的混凝土吞吐量介於每小時40至80立方米。
- 混凝土的最大輸送壓力介於6至12.5兆帕。

起重機械

本公司主要提供汽車起重機、履帶式起重機及塔式起重機。汽車起重機及履帶式起重機主要在基礎設施、建築物和製造設施的建設、維修和養護作業中使用，用於起吊和運送設備和物料。塔式起重機常固定在建築或施工工地並且就地組裝。由於穩定性較高，這類起重機的起吊重量較大，起升高度也相對較高。下文載列本公司主要起重機產品的圖片及主要特色：

產品

汽車起重機(包括全路面汽車起重機)





主要特色

- 通過伸縮臂起吊，並且附設可伸縮的吊臂，從而可以獲得不同的最大起吊高度。
- 15種型號，具備不同的最大起重能力、最大起升高度和起重臂的最大起重力，可以滿足各種建築需求。
- 最大起重量介於12至150噸。
- 最大起升高度介於35.8至86米。
- 最大負荷介於465.5至5,400千牛頓米。

本公司全路面汽車起重機的主要特點：

- 與本公司的汽車起重機相比，全路面汽車起重機可以在崎嶇路面及公路行駛。
 - 5種型號，具備不同的起重能力、起升高度和負荷。
 - 伸縮臂的最大起重能力介於180至500噸。
 - 最大起升高度介於88.5至150米。
 - 最大負荷介於6,480至17,000千牛頓米。
-

業 務

產品	主要特色
履帶式起重機 	<ul style="list-style-type: none">• 可以在粗糙或凹凸不平的地面上傳送物料和設備，通常在一個建築或施工工地(例如建築工地、高速公路或公用設施項目)安置較長一段時間。• 11種型號，最大起重能力介於50至1,000噸。
塔式起重機 	<ul style="list-style-type: none">• 在空間有限的城區和長期的或者高層建築物施工工地使用。• 擁有垂直的塔身和水平吊臂，頂部裝有平衡錘。吊臂上有一個纜索，讓吊車沿著吊臂移動以運送重物。• 30種型號。• 最大作業半徑介於50至80米。• 最大負荷介於804至5,316千牛頓米。

環衛機械

環衛機械用於城區清潔、維護和處理家用固體垃圾。本公司提供多種環衛機械，包括掃路車、清洗車、垃圾處理設備(包括垃圾壓縮機及轉運車、疏通吸污養護車和除雪車)。下文載列本公司主要環衛機械產品的圖片及主要特色：

產品	主要特色
掃路車 	<ul style="list-style-type: none">• 20種型號，具備不同的最大清掃寬度、垃圾箱容積和採用不同的清掃和除塵方式。• 清掃寬度介於1.8至3.5米。• 垃圾箱容積介於0.7至5立方米。
清洗車 	<ul style="list-style-type: none">• 13種型號，具備不同的作業寬度、灑水寬度和採用的水壓系統。• 作業寬度介於2.5至3.5米。• 灑水寬度介於14至24米。

業 務

產品	主要特色
垃圾處理設備 垃圾壓縮站成套設備 除雪車	<ul style="list-style-type: none">• 全面的垃圾處理設備，力求為客戶提供完善的垃圾處理系統。• 設計切合客戶需求。• 垃圾站的立式及臥式垃圾壓縮及轉運設備，垃圾日處理能力介於60至150噸。• 35種型號的垃圾壓縮及轉運車。• 兩種型號的餐廚垃圾處理系統，具備不同的處理能力。
垃圾壓縮及轉運車	<ul style="list-style-type: none">• 3種型號的除雪車。
疏通吸污養護車	<ul style="list-style-type: none">• 2種型號的疏通吸污養護車。
餐廚垃圾處理系統	






路面及樁工機械

本公司提供用於道路和高速公路修築和養護的多種路面機械，包括路面加熱機、平地機、壓路機、攤鋪機、路面冷銑刨機和瀝青混合料攪拌設備。本公司還提供樁工機械，目前主要包括旋挖鑽。下文載列本公司主要路面及樁工機械產品的圖片及主要特色：

產品	主要特色
路面加熱機 	<ul style="list-style-type: none">• 用於將瀝青加熱到高溫，以便使瀝青與其他鋪路材料相混合。• 加熱寬度介於2.8至4.5米。
平地機 	<ul style="list-style-type: none">• 用於道路修築過程中的路面平整作業。• 2種不同型號，最大輸出扭矩介於701.5至946牛頓米。
壓路機 	<ul style="list-style-type: none">• 2種型號的雙鋼輪壓路機和8種型號的單鋼輪壓路機，具有不同的鋼輪寬度、激振力和作業重量。
攤鋪機 	<ul style="list-style-type: none">• 9種型號，具備不同的攤鋪寬度。
路面冷銑刨機 	<ul style="list-style-type: none">• 可以將受損路面銑刨至特定的高度和坡度，從而可以實時恢復道路交通或鋪上新的瀝青。• 3種型號，具備不同的最大銑刨寬度及最大排量。
瀝青混合料攪拌設備 	<ul style="list-style-type: none">• 3種不同型號，具備不同的產能和攪拌能力。
旋挖鑽 	<ul style="list-style-type: none">• 5種型號，具備不同的最大鑽深和最大鑽孔直徑。

土方機械

土方機械廣泛用於築路、採礦及其他類型的建築工程。本公司的土方機械包括具備5種型號的挖掘機及2種型號的小型挖掘機、不同裝載容量和功率的兩種型號的裝載機及具備不同最大淨飛輪功率、鏟刀長度和裝載容量的5種型號的推土機。下文載列本公司主要土方機械產品的圖片：

產品	主要特色
挖掘機 	<ul style="list-style-type: none">• 用於挖溝、鑿洞或挖掘地基、處理大型物料、拆除樓宇、疏浚河流或港口以及起吊重型物料。• 5種型號，最大輸出扭矩介乎614至1106牛頓米。• 2種型號的小型挖掘機。• 易於根據不同的作業負荷調整輸出功率並且減少引擎的燃料消耗量。
推土機 	<ul style="list-style-type: none">• 5種型號，具備不同最大淨飛輪功率、鏟刀長度和裝載容量。
裝載機 	<ul style="list-style-type: none">• 用於鏟起、裝載及運送大型物料。• 2種型號，最大裝載容量為3.2立方米，最高設計載重能力為6.5噸。

物料輸送機械及系統

本公司提供全套的物料輸送系統的設計服務並且製造一系列用於物料輸送的機械，包括堆取料機、圓管帶式輸送系統、港口裝卸系統及門座式起重機。本公司目前提供依不同的堆取原理設計製造的6種型號的堆取料機、圓管帶式輸送系統(用於封閉輸送大量物料)、港口裝卸設備和門座式起重機。下文載列本公司主要物料輸送機械及系統產品的圖片：

堆取料機



圓管帶式輸送系統



港口裝卸設備



門座式起重機



其他機械產品

本公司也製造其他類型的機械產品，主要包括專用車輛和車橋。本公司的專用車輛包括隨車起重機、高空作業車、電纜車、集裝箱起重機、用於小型集裝箱的鉸接式汽車起重機、輪胎起重機、正面吊運機、清障車和自卸車。本公司目前提供兩大類別的車橋。本公司目前提供7種型號的工程車橋和24種型號的商用車橋，具備不同的定額負荷。下文載列本公司主要專用車輛及車橋產品的圖片：

隨車起重機



鉸接式汽車起重機



輪胎起重機



正面吊運機



高空作業車



清障車



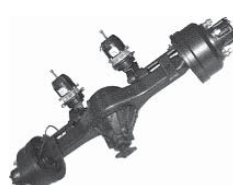
電纜車



拉臂式自裝卸裝置



車橋



生產設施和流程

生產設施及產能

本公司已經建成生產及組裝各種產品的特色工業園，以提高效率和質量。本公司目前在中國擁有和經營八間工業園，並在意大利擁有和經營一間工業園。此外，本公司擁有兩個在建工業園。其中一個工業園位於陝西省渭南市，總建築面積約1,120,000平方米，用作生產和組裝挖掘機，規劃產能為20,000台。另一個工業園位於湖南省漢壽縣，總建築面積約260,960平方米，用作生產和組裝混凝土攪拌站和專用車輛，規劃產能為11,800台專用車輛和1,500台混凝土攪拌站。本公司預期渭南工業園一期將在2010年底全面竣工及投產，而二期將在2012年底竣工及投產。本公司預期，漢壽工業園將在2011年中期竣工，並在2011年底開始生產混凝土攪拌站和專用車輛。本公司已就該兩家工業園取得所需土地使用權證。下表列載本公司現有設施的若干資料：

名稱	地點	投產日期	概約 建築面積 (平方米)	產品
灌溪工業園	中國湖南省灌溪鎮	2008年8月	729,103	起重機、混凝土機械和其他
麓谷工業園	中國湖南省長沙市	2005年8月	685,766	混凝土機械、路面機械和其他
華陰工業園	中國陝西省華陰縣	2002年1月 ⁽¹⁾	507,363	土方機械
泉塘工業園	中國湖南省長沙市	1997年7月 ⁽²⁾	420,670	移動式起重機
馬橋河工業園	中國湖南省望城縣	2007年11月	137,056	路面機械
沅江工業園	中國湖南省沅江市	2007年12月	125,876	混凝土機械
中聯工業園	中國湖南省長沙市	1992年9月	109,862	環衛機械
松江工業園	中國上海市	2010年5月	98,397	旋挖鑽機
CIFA 工業園	意大利塞納哥 (Senago)	2006年5月 ⁽³⁾	23,000	混凝土機械

附註：

- (1) 本公司於2008年6月所收購的中聯重科土方的成立日期。
- (2) 由本公司於2003年11月收購。
- (3) 本公司於2008年9月所收購的 CIFA 的成立日期。

業 務

下表列載所示期間特定產品類別及主要零部件的年化產能、產量及利用率：

產品 ⁽¹⁾	截至12月31日止年度									截至2010年9月30日			
	2007年			2008年			2009年			止九個月			
	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率 ⁽²⁾	利用率 ⁽²⁾
	(輛/台)												
混凝土機械													
混凝土泵車.....	780	1,186 ⁽²⁾	152%	1,044	939	90%	2,580	1,812	70%	3,900	2,551	65%	87%
混凝土拖泵.....	950	800	84%	950	812	85%	950	947	100%	1,200	1,173	98%	130%
混凝土攪拌運輸車.....	1,100	966	88%	1,600	1,587	99%	5,760	3,220	56%	8,760	4,506	51%	69%
混凝土攪拌站.....	110	94	85%	250	227	91%	450	395	88%	1,200	667	56%	74%
起重機械													
汽車起重機(包括													
全路面汽車起重機).....	3,000	4,323 ⁽²⁾	144%	4,000	4,872 ⁽²⁾	122%	6,000	7,804 ⁽²⁾	130%	6,000	7,672	123%	170%
履帶式起重機.....	200	118	59%	200	319 ⁽²⁾	160%	600	182	30%	600	222	37%	49%
塔式起重機.....	1,100	1,070	97%	1,600	1,548	97%	1,800	1,678	93%	3,500	3,814	109%	145%
環衛機械													
掃路車.....	1,000	744	74%	1,000	1,124 ⁽²⁾	112%	1,800	1,433	80%	2,500	1,660	66%	89%
清洗車.....	500	387	77%	500	793 ⁽²⁾	159%	1,000	836	84%	1,500	748	50%	67%
垃圾壓縮及轉運車.....	500	512 ⁽²⁾	102%	500	554 ⁽²⁾	111%	1,000	946	95%	1,500	860	57%	76%
路面及橋工機械													
路面機械.....	260	290 ⁽²⁾	112%	360	359	100%	400	279	70%	480	348	73%	97%
旋挖鑽.....	240	87	36%	240	103	43%	385	142	37%	400	169	42%	56%
土方機械													
挖掘機.....	—	—	—	300	30	10%	1,000	602	60%	2,790	1,112	40%	53%
推土機.....	—	—	—	800	225	28%	800	325	41%	800	395	49%	66%
液壓油缸.....	40,000	44,234	111%	50,000	48,060	96%	60,000	68,871	115%	100,000	85,178	85%	114%
液壓閥.....	—	—	—	—	—	—	7,000	6,370	91%	11,000	9,340	85%	113%

附註：

- (1) 本公司按特定產品系列綜合計算所有類別產品的產量及產能，以計算各系列產品的產量及產能。
- (2) 部分產品的實際產量大於產能，主要是由於實際工時超過計算產能時假定的工時(原材料、零部件及組件加工為半成品的時間是每週5天每天16小時，組件加工為成品的時間是每週5天每天8小時，試行時間則為8小時)。

- (3) 利用率未被年化。
- (4) 2010年的年化利用率按2010年前三季度的產量計算。

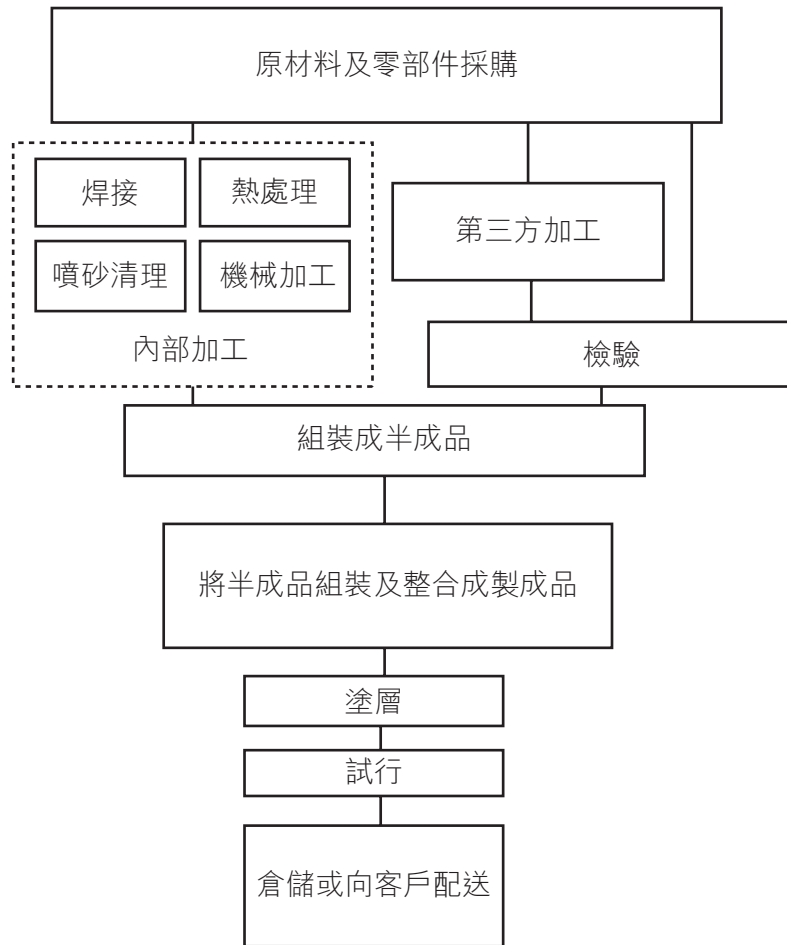
影響生產設施利用率的主要因素包括市場需求及本公司利用新增產能的能力。具體而言，本公司混凝土泵車生產設施的利用率由截至2007年12月31日止年度的152%減至截至2008年12月31日止年度的90%，是由於本公司產品的市場需求降低及本公司相應減少加班時數所致。本公司掃路車生產設施的利用率由2007年的74%增至2008年的112%，是由於市場需求強勁所致。由於本公司應強勁的市場需求而擴充產能，故2009年利用率減至80%。本公司清洗車生產設施的利用率由截至2007年12月31日止年度的77%增至截至2008年12月31日止年度的159%，截至2009年12月31日止年度則減至84%。2008年的增長主要是由於市場需求上升及作業時數較長。2009年，儘管本公司產品的需求繼續上升，但本公司未能完全利用新增產能。此外，本公司預期市場需求上升而提升產能，本公司從而可把握上升的市場需求。本公司因預期履帶式起重機的市場需求上升，而於2009年將履帶式起重機的年產能由200台提升至600台。2010年，履帶式起重機的市場需求並無如預期上升，導致履帶式起重機生產設施的利用率降低。然而，鑑於中國政府致力實施大型核電廠項目等基礎設施項目及減排措施，本公司預期履帶式起重機的市場需求會大幅上升。因此，本公司計劃繼續提升履帶式起重機的產能，以把握預期增長。

為繼續支持本公司發展，本公司已經並且會繼續擴展本公司的產能，以滿足市場對本公司產品及本公司產品所用主要零部件的產能的需求。例如，本公司目前正在擴充位於泉塘工業園的生產設施，將中大型起重機的年產能提高至約613台（包括216台全路面汽車起重機、101台大噸位履帶式起重機、175台輪胎起重機及121台大噸位塔式起重機）。本公司亦擴充位於灌溪工業園的生產設施，將液壓缸及液壓閥的產能分別提高300,000台及150,000台。本公司預期分別於2011年及2012年完成泉塘工業園及灌溪工業園生產設施的擴建。本公司認為本公司生產設施得到完善維護，而且處於良好操作狀態並適用於現有用途。除了擴充產能外，本公司還計劃進一步改善本公司的生產效率和流程、縮短本公司的生產週期，並且提升現有技術。鑑於大部分為擴充零部件（包括液壓油缸及液壓閥）產能，本公司認為減少對外採購生產本公司全部機械所需的該等零部件能推動本公司利用額外產能。此外，

以本次發售所得款項增建的生產設施用於生產新產品(包括若干起重機械產品)，以滿足市場需求或製造零部件以增加內部生產的零部件比重。

生產流程

下圖顯示本公司主要產品的主要生產流程：



一般來說，本公司的生產流程大致可以分為以下幾個步驟：

- **原材料和零部件採購。** 主要原材料和零部件包括鋼板、圓鋼、鋼管、電子零件、液壓缸、閥門與底盤。部分原材料和零部件毋須加工，可以於完成質量檢驗後組裝成半成品。
- **原材料和零部件加工。** 按技術規格要求將原材料與零部件加工成指定部件。這些處理工序包括切割、鑽孔、氣割、焊接、屈曲、噴砂清理、拋光、預塗層、機械加工與熱處理。儘管本公司採購一些由第三方加工的部件，但原材料與零部件的加工通常由本公司進行，或外包予外界第三方，由其根據本公司的設計

和技術規格加工。本公司一般將表面處理、噴塗及鍍鋅等不涉及專有技術的工序外包予第三方。本公司實行嚴格的質量控制措施檢驗第三方加工的原材料與零部件。

- *將零部件組裝成半成品。* 將原材料與零部件進一步加工成半成品零件，準備作最後組裝。這些材料將進行焊接和鑽孔等工序。
- *組裝與整合半成品。* 將電動馬達、電動控制裝置、液壓缸、閥門與底盤等所有半成品零部件組裝並整合成製成品。
- *塗層。* 將製成品送往塗層工廠。
- *試行。* 製成品經過試行、進一步調整與微調後，再送往生產地點進行評估測試與質量檢驗。關於本公司產品測試與質量檢驗的其他資料，請參閱「*質量控制*」。
- *倉儲。* 將已經上色的製成品送往本公司倉庫儲存以及向本公司客戶配送。

為避免不同特色工業園內的各個加工設施重複工作，本公司在分送原材料及零部件到特色工業園組裝前會對原材料及零部件集中進行塗層等若干預組裝流程與處理工序。本公司產品的生產時間各不相同。本公司混凝土機械(混凝土攪拌站除外)所需生產時間介乎10至33日，移動式起重機所需生產時間介乎30至210日，履帶式起重機所需生產時間介乎45至180日，塔式起重機所需生產時間介乎7至30日。本公司生產流程的每個階段均受到質量控制程序監控，確保符合本公司嚴格的質量控制標準。更多資料請參閱「*質量控制*」。

為了更有效利用本公司的生產設施並且提高生產效率，本公司不斷改進生產流程。本公司已聘請相關領域的專家實施精益生產及零缺陷生產措施。本公司由總部制定總方向戰略，改進生產流程，然後由各業務部門經總部批准後以最配合各自生產活動的方式調整並執行。本公司相信此舉可讓本公司的業務部門調整戰略的執行方向並改善其生產流程，從而更加有效地配置資源，滿足實際業務需要。

生產系統

本公司已根據總生產計劃(「總生產計劃」)模式開發並且推行先進的生產系統。在每年的第三季末，本公司的高級管理人員會根據當時的宏觀經濟前景、行業預測和本公司的戰略目標制定下一年的整體業務計劃和本公司國內及國際銷售計劃的目標。生產部門隨後會制定總生產計劃，以便執行整體業務計劃並且實現國內及國際銷售目標。總生產計劃訂明各型號在指定月份須完成的數量。在每月底，為執行總生產計劃，本公司的生產部門會制定詳細的生產計劃，列明下一個月生產流程的各個環節。為盡量降低存貨水平，本公司的生產部門也會根據本公司實際收到的訂單調整總生產計劃。

本公司大多數生產設施生產線的生產流程各個階段大多採用自動化與電腦化系統。因此，一些特定的生產程序，例如機械加工、更換生產線的製造工具、零件在生產線自動移動、電焊及電鑽的參數與零件的組裝均可以設定程式自動進行，隨後可以在每個生產週期準確重複使用有關參數。本公司相信，使用自動化生產流程，本公司能夠有效地控制生產參數、提高本公司的產品質量並且縮短產品的生產時間。另外，由於參數可輕易地根據產品規格轉變而調整，因此本公司可更靈活進行生產，從而使本公司能夠根據需求變化而迅速地轉換不同的產品，調整產能。

質量控制

本公司實施嚴格的質量控制措施以發現並且解決潛在的質量問題。本公司高級管理層積極參與內部質量控制政策的制定，並且已經在本公司總部設立專門的質量控制部門，負責設定總體的質量控制指引、管理本公司質量控制活動並且監督各個業務分部的專門質量控制部門表現。營業紀錄期間及截至最後可行日期，並無發生任何致使本公司聲譽、業務經營或財務狀況受損的產品召回事件。本公司質量控制程序始於對原材料與零部件的質量保證，其中包括每年評估本公司的主要供貨商以及在原材料與零部件運抵本公司設施後進行檢驗。本公司定期派遣質量控制人員到主要供貨商，以確保本公司外購原材料與零部件的質量。未能通過檢驗的原材料與零部件將退還給供貨商。本公司還在生產流程的所有主要階段確立質量控制措施，並且在交付客戶前測試所有製成品。如果發現問題，會進行問題分析以確定成因。本公司會每週或每月發佈內部質量控制刊物，以通告、檢討及分析

所發現的質量控制事項和問題，從而不斷改善本公司的質量控制措施。營業紀錄期間，本公司退還供貨商的原材料及零部件價值佔原材料及零部件總成本不足1%。

本公司已獲得幾乎涵蓋本公司所有產品的ISO9001:2008質量管理體系認證、ISO10012測量管理體系認證、ISO14001環境管理體系認證與BSOHSAS18001職業健康安全管理體系認證。本公司的產品還獲得來自中國政府機構與獨立國際認證機構的多項其他國內和國際認證，包括中國質量認證中心的中國產品質量安全強制性認證、德國獨立認證機構 TÜV Rheinland 及 TÜV SüD 的CE認證，以及俄羅斯 GOST 認證和韓國產品安全認證。本公司認為有關認證均顯示了本公司生產流程的技術能力，有助建立客戶信心。

供應

原材料與零部件

本公司用於生產本公司產品的主要原材料與零部件包括鋼材、品牌底盤、液壓泵、閥門及汽缸、發動機、輪胎與電子控制器，以及各種其他商品和已裝配或已製成的零部件。本公司目前向位於中國境內外的多個供貨商採購原材料和用於本公司產品的部分零部件。本公司也生產用於本公司產品的部分主要零部件，尤其是用於液壓油缸和閥門的零部件。本公司近期增加生產用於本公司產品的底盤。未來本公司可能繼續將其他非主要零部件的生產對外分包和外包，因為本公司相信如此一來可取得更高的成本效益並且更有效地利用資源。2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司生產的主要原材料及零部件包括液壓油缸、液壓閥、結構部件與機械部件於有關期間的產值合共約為人民幣10億元、人民幣15億元、人民幣25億元及人民幣30億元。同期，本公司外包的主要原材料及零部件包括鋼材及底盤於有關期間的價值合共約為人民幣8億元、人民幣15億元、人民幣20億元及人民幣25億元。

採購控制

本公司採用不同的政策管理原材料和零部件的採購。本公司的各種原材料和零部件一般有多個供貨商，以便將中斷本公司營運的可能性降到最低，維持採購的穩定並且向供貨商爭取具有競爭力的價格。對於供應來源有限或專門為個別產品類型而生產的部分原材料和零部件(包括鋼材、底盤和液壓泵)，本公司會訂立戰略框架協議以確保供應充足。本公司的戰略合作框架協議訂明雙方有意尋求未來合作機會，一般載有優惠定價條款、供應

優先次序、所提供原材料及零部件的質素及售後服務保證，亦規定最低採購量。本公司戰略合作框架協議一般為期一至三年。本公司根據總生產計劃制定原材料和零部件採購計劃。訂購單根據原材料和零部件的種類與生產時間按週或按月發出。本公司個別採購的生產時間為1至30日。

對於分包給外界第三方的零部件，本公司一般會訂立兩類分包安排。此兩類安排通常規定固定期限內的分包量及定價條款。根據第一類分包安排，本公司會提供所需零部件的設計以及生產有關零部件所需要的原材料，分包商只須根據本公司的規格生產產品。根據第二類安排，分包商必須採購指定的原材料並且生產符合本公司所要求標準和規格的零部件。2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，同時訂立該兩類分包安排的分包商總計122名、171名、182名及145名，同期根據該等分包安排支付的加工費分別為人民幣1.06億元、人民幣1.46億元、人民幣1.72億元及人民幣1.05億元。營業紀錄期間，本公司就分包商提供服務維持合約關係，各分包商均為一般業務過程中的獨立第三方。

另外，本公司收購 CIFA 後已建立全球供應採購平台，本公司相信這樣可以提高並且增強本公司全球的採購能力，也會增加本公司的原材料和零部件供應渠道。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度與截至2010年6月30日止六個月，本公司單一最大供貨商分別約佔本公司採購總額的5.1%、2.6%、3.1%及4.5%，而本公司五大供貨商合計分別約佔本公司採購總額的13.1%、9.8%、10.4%及16.5%。就本公司董事所知，沒有任何董事或其連絡人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東在2007年、2008年和2009年以及截至2010年6月30日止六個月擁有本公司任何五大供貨商的任何權益。

本公司總部的營運部門負責採購供多個業務分部使用的標準化原材料和零部件，而各業務分部負責採購只用於生產其各自產品的特定原材料和零部件。本公司會繼續監察與評估現有和潛在供貨商是否具備滿足本公司要求和標準的能力。本公司總部的供應採購部門持續根據本公司供貨商的規模、產能、質量控制能力、財務穩定性和按時交付原材料與部件的能力對其加以評估。本公司各業務分部也積極監察與評估其原材料和零部件的供應

來源，並且就日常採購的原材料和零部件質量和適用性向本公司總部匯報。本公司與主要供貨商平均已合作5年，本公司與供貨商的關係穩定。

存貨管理

本公司為降低存貨不足及存貨過剩的風險而進行存貨管理。本公司的先進生產系統以總生產計劃為基礎，並且根據本公司所收到的實際訂單調整。由於本公司的原材料和部件採購計劃按照總生產計劃制定，故本公司所需要的原材料和零部件存貨已降到最低並且保持在生產流程所需的適當水平。對於本公司經常或定期使用的若干細小主要零部件，本公司一般根據存貨政策保持一定的存貨水平。對於液壓泵、閥門及汽缸等進口零部件，本公司一般保持能滿足15至30日生產需要的存貨，至於發動機等中國製造的零部件，本公司一般保持能滿足7至15日生產需要的存貨，以確保本公司需要大幅調整總生產計劃時已有充足的存貨水平。對於本公司的部分業務板塊，本公司還安裝了企業資源規劃(「ERP」)系統，為本公司提供有關原材料和零部件的採購、生產時間表與供應的實時信息，讓本公司迅速獲得各種數據並且輕鬆構建營運模式，大大改進了本公司的存貨控制。

客戶、銷售網絡與銷售及營銷

客戶

本公司向世界各地的客戶銷售本公司產品。2007年、2008年、2009年和截至2010年6月30日止六個月，向中國終端用戶的銷售分別佔本公司合併營業額的91.6%、79.6%、87.4%和94.3%。本公司目前在中國向國內客戶營銷與銷售本公司中聯品牌的大部分產品。另一方面，本公司 CIFA 品牌的產品主要銷售給國外的客戶。此外，本公司的 CIFA 品牌產品透過本公司龐大的銷售網絡在中國出售。

本公司的混凝土機械、起重機械和若干其他工程機械(例如樁工機械、土方機械和專用車輛)一般直接或通過經銷商出售給物業發展商、基建公司、建築承包商或政府機構。本公司的路面機械一般直接或通過經銷商出售給基建公司或政府機構。本公司的物料輸送機械及系統一般出售給礦業公司和港口建設公司。本公司的環衛機械大多數出售給政府機構。本公司通過競標和投標過程向政府機構和一些客戶銷售產品。本公司已經設立專門負責有關政府或私營公司競投過程的團隊。在某些情況下，本公司產品還會出售給租賃公司。本公司亦將中國鐵路工程集團有限公司、中國鐵建股份有限公司和中國交通建設股份有限公司等大型國有企業視為主要客戶。營業紀錄期間，該等主要客戶的直接採購額佔本公司合

併營業額的百分比雖不重大，但本公司通過彼等的推介向彼等委聘的承包商售出若干系列的產品。於2007年、2008年、2009年以及截至2010年6月30日止六個月，該等主要客戶並非本公司五大客戶，向該等客戶的銷售分別合計人民幣1.5億元、人民幣2.27億元、人民幣2.37億元及人民幣9,600萬元，分別佔有關期間合併營業額的1.7%、1.7%、1.1%及0.6%。

本公司現時有超過30,000名客戶，這些客戶對本公司總營業額的貢獻不盡相同。2007年、2008年及2009年和截至2010年6月30日止六個月，本公司五大客戶的銷售額分別約佔本公司合併營業額的4.3%、6.7%、4.6%及5.9%，而本公司最大客戶的銷售額分別約佔本公司各期間合併營業額的1.4%、3.3%、1.2%及1.7%。就本公司董事所知，2007年、2008年、2009年和截至2010年6月30日止六個月，沒有任何董事或其連絡人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東擁有本公司任何五大客戶任何權益。

經銷及銷售

本公司已在中國建立龐大的銷售網絡。截至2010年9月30日，該銷售網絡包括本公司自有及自營的548家經銷店、第三方經銷商擁有及經營的410家經銷店、本公司自有及自營的524個服務中心及309間部件倉庫以及第三方擁有及經營的339個服務中心及223間部件倉庫，已覆蓋全國所有省份及自治區逾300個城市。截至2007年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，本公司位於中國的第三方經銷商分別經營共39、115、279及408家經銷店。截至2010年9月30日，本公司在中國僱用的營銷、銷售和售後服務人員超過3,400名。另外，本公司向70多個不同國家銷售本公司產品並且已建立龐大的海外銷售網絡。截至2010年9月30日，該海外銷售網絡包括本公司自有及自營的31家經銷店、14個服務中心及15間零部件倉庫，以及88家第三方經銷商擁有及經營的190家經銷店、180個服務中心及139間零部件倉庫。本公司經銷商通常具備銷售工程機械或其他機械的經驗，營業紀錄期間本公司所有經銷商均為獨立第三方。

業 務

下表載列2010年9月30日按地點劃分的國內外經銷店、服務中心及零部件倉庫數目：

	經銷店			服務中心			零部件倉庫		
	本公司	第三方	總計	本公司	第三方	總計	本公司	第三方	總計
	自有及自營	經銷商		自有及自營	經銷商		自有及自營	經銷商	
國內									
華北	142	90	232	138	68	206	78	43	121
華東	133	88	221	126	81	207	66	67	133
華南	78	50	128	75	39	114	46	21	67
華西	113	115	228	108	93	201	59	60	119
華中	82	67	149	77	58	135	60	32	92
總計	548	410	958	524	339	863	309	223	532
海外									
北美洲	—	3	3	1	2	3	—	2	2
大洋洲	2	5	7	1	5	6	1	4	5
非洲	5	13	18	2	12	14	3	10	13
南美洲	3	32	35	1	32	33	2	28	30
歐洲	7	60	67	5	52	57	3	40	43
亞洲	14	77	91	4	77	81	6	55	61
總計	31	190	221	14	180	194	15	139	154

下表載列所示期間按地點劃分的本公司國內外銷售額及分別佔本公司合併營業額的百分比：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止 六個月		截至9月30日止 九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年		人民幣	%
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%		
	(除百分比外，以百萬元計)									
中國										
— 華北	2,127	23.7	3,275	24.2	5,350	25.8	4,249	26.3	5,831	24.4
— 華南	1,354	15.1	1,525	11.3	2,498	12.0	1,923	12.0	3,019	12.6
— 華東	2,199	24.5	2,659	19.6	3,654	17.6	3,260	20.3	4,810	20.1
— 華西	961	10.7	1,798	13.3	3,441	16.6	3,049	19.0	4,265	17.9
— 華中	1,575	17.6	1,523	11.2	3,204	15.4	2,685	16.7	4,678	19.6
小計	8,216	91.6	10,780	79.6	18,147	87.4	15,166	94.3	22,603	94.6
海外										
— 歐洲 ⁽¹⁾	83	0.9	794	5.9	1,929	9.3	587	3.6	750	3.1
— 亞洲 ⁽²⁾	513	5.7	1,372	10.1	335	1.6	168	1.0	254	1.1
— 其他 ⁽³⁾	161	1.8	602	4.4	351	1.7	168	1.1	294	1.2
小計	757	8.4	2,768	20.4	2,615	12.6	923	5.7	1,298	5.4
總計	8,973	100.0	13,548	100.0	20,762	100.0	16,089	100.0	23,901	100.0

附註：上述地區基於產品終端用戶的位置呈列，與按銷售地劃分的地域資料不同。根據銷售地點基準，透過本公司的中國經銷商最終售往海外市場終端用戶的產品呈列為來自中國的營業額，而相關期間的中國及海外銷售額的數額及百分比會分別高於及低於上表所呈列者。本公司認為，以上呈列的地區分類基準為投資者額外提供了有關本公司分別源自國內外終端用戶之營業額的資料。

業 務

- (1) 包括意大利、德國及俄羅斯。
- (2) 包括日本、印度及韓國。
- (3) 包括南非、澳洲、巴西及美國。

下表載列所示期間本公司自有及自營經銷店與第三方經銷商所擁有及經營經銷店的銷售額及分別佔本公司合併營業額的百分比：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		截至9月30日止九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	<i>(除百分比外，以百萬元計)</i>									
本公司自有及自營經銷店的銷售額..	7,439	82.9	10,627	78.4	16,206	78.1	12,451	77.4	19,219	80.4
第三方經銷商所擁有及 經營經銷店的銷售額	1,534	17.1	2,921	21.6	4,556	21.9	3,638	22.6	4,682	19.6
	8,973	100.0	13,548	100.0	20,762	100.0	16,089	100.0	23,901	100.0

本公司按各客戶的特別需要、行業和業務提供設計綜合解決方案的諮詢服務，為客戶提供個性化和量身打造的採購體驗。例如，本公司工程師會陪同客戶到訪建築地盤，了解工程要求並且推薦最合適的產品。本公司還為客戶提供技術諮詢服務並且協助客戶根據已有設備設計施工規劃。對於特別項目，本公司會與客戶合作設計並生產可以滿足客戶獨特需求的定制產品。本公司若干產品出售給因本公司聲譽或客戶推薦而直接與本公司接觸的客戶。然而，本公司也積極通過由潛在客戶安排競標過程的公開或受邀投標爭取業務。

本公司根據經銷商的聲譽、市場覆蓋率、銷售經驗、與當地客戶建立關係的能力、財務實力和分銷隊伍的現有或潛在規模選擇中國的經銷商。2007年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，本公司在中國分別有總計30、54、66及70家第三方經銷商。本公司經銷商包括專業工程機械零售商、汽車經銷商和電氣工程師(包括特種設備服務供應商)。本公司委聘經銷商時，一般要求支付定金。本公司與經銷商訂立的安排分為兩類。根據第一類安排，本公司的中國經銷商向本公司購買產品，然後在指定區域轉售給終端用戶。根據第二類安排，本公司透過經銷商向特定客戶或項目銷售產品，且產品銷售合約由本公司與客戶訂立。本公司向訂立第二類安排的經銷商支付佣金。本公司通常根據經銷商的經驗、相關專業知識及客戶基礎釐定安排類型。就與經銷商訂立的第一類安排而言，本公司一般與中國經銷商簽訂為期一年的書面分銷協議，通常會每年續約。與經銷商訂立的第二類安排一般視乎客戶及／或項目而定，而各經銷商的合約期限亦有別。有關分銷協議列明銷售

和分銷本公司產品的指引，包括對這些經銷商向終端用戶銷售本公司產品的區域限制。本公司分銷協議亦允許經銷商向海外終端用戶銷售產品。向海外終端用戶銷售產品的經銷商一般須遵守第一類安排規定的相同條款及條件，所涉權利及責任與訂立第一類安排的其他經銷商相似。本公司一般根據第一類安排訂立非獨家協議，該等協議並無約束本公司在限定區域內僅可向有關經銷商銷售。本公司的分銷協議一般訂有一些定期銷售目標，以便評估經銷商的表現。未達致銷售目標的經銷商不會被罰款，但有關分銷協議可能不會續簽。另外，如果經銷商銷售來自其他公司的競爭產品，本公司也將保留終止分銷協議的權力。根據第二類安排，本公司一般與經銷商訂立非獨家協議。

本公司按不同類型產品、客戶需求和地域結合運用不同的直銷網點與經銷商，以擴大市場普及率。在致力整合不同營運分部的資源方面，本公司從2008年以來已經在重點市場(對本公司多類產品需求強勁的重要客戶所在地)的主要城市建立多個全產品的銷售與服務中心，以充分善用客戶關係與信息，並實現產品的交叉銷售。

本公司產品一般通過經銷商配合有本公司人員駐守的一些自營分銷網點銷售到海外。截至2007年、2008年及2009年12月31日以及2010年6月30日，本公司在中國境外分別有合共16、74、94及88家第三方經銷商。截至2010年9月30日，本公司國際銷售網絡包括88家第三方經銷商。本公司第三方國際經銷商一般向本公司購買產品，然後在指定區域轉售給終端用戶。與第三方國際經銷商訂立的有關合約安排與本公司和第三方中國經銷商訂立的第一類合約安排相若。本公司一些國際經銷商也聘用次級經銷商，以進一步拓寬本公司產品的市場覆蓋範圍。本公司一般與國際經銷商簽訂為期一年或兩年的獨家分銷協議書，屆滿後可續約。國際分銷協議的條款與國內分銷協議相似，但許多國際經銷商也須根據協議在其指定區域建立零部件倉庫。對於未達成特定銷售目標的國際經銷商，本公司可終止與彼等的獨家分銷協議。

2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別有45家、123家、154家及156家訂立第一類安排的第三方經銷商，以及5家、8家、7家及2家訂立第二類安排的第三方經銷商。2007年、2008年及2009年，其中4家、3家及1家第三方經銷商與本公司同時訂立兩種分銷協議。根據與國際經銷商訂立的合約安排，國際經銷商與終端用戶訂立本公司產品銷售合約。因此，國際經銷商均視為訂立第一類安排的經銷商。

業 務

下表載列所示期間第一及第二類安排的銷售額：

	截至12月31日止年度			截至2010年 6月30日 止六個月
	2007年	2008年	2009年	
	(人民幣百萬元)			
第一類安排的銷售額	1,251	2,676	4,225	3,335
第二類安排的銷售額	283	245	331	303

本公司積極管理本公司的銷售網絡，定期審查本公司所有分銷網點和經銷商的表現以及監察客戶對本公司服務表現的滿意度。本公司產品的銷售與支援由本公司各自的業務分部管理，相信此舉可更好地制訂及實施針對本公司客戶的銷售戰略並且提供所需要的售後服務。營業紀錄期間，本公司所有第三方經銷商在所有重大方面均已遵守分銷協議。此外，由於營業紀錄期間第三方經銷商並無退回任何產品，故本公司認為期內合併營業額增加並非因經銷商堆積存貨所致。

下表載列營業紀錄期間第三方中國及海外經銷商的數量變化情況：

	截至12月31日止年度						截至2010年6月30日 止六個月	
	2007年		2008年		2009年		中國	海外
	中國	海外	中國	海外	中國	海外		
第一類安排的經銷商								
新增	8	13	22	60	17	25	9	16
未續訂	10	—	2	2	6	5	1	22
期初結餘	31	3	29	16	49	74	60	94
增加/(減少)淨額	(2)	13	20	58	11	20	8	(6)
期終結餘	29	16	49	74	60	94	68	88
第二類安排的經銷商								
新增	3	—	5	—	—	—	—	—
未續訂	—	—	2	—	1	—	5	—
期初結餘	2	—	5	—	8	—	7	—
增加/(減少)淨額	3	—	3	—	(1)	—	(5)	—
期終結餘	5	—	8	—	7	—	2	—
重疊	(4)	—	(3)	—	(1)	—	—	—
總計	30	16	54	74	66	94	70	88

未續訂分銷協議的主要原因是經銷商未能達成銷售目標。具體而言，由於經銷商所負責區域的產品銷售下滑以及經銷商與本公司有潛在競爭等原因，本公司於2009年及截至2010年6月30日止六個月分別未與5家及22家國際經銷商續訂分銷協議。

客戶服務

本公司銷售的產品一般包括3至12個月的售後質保期，但不包括有一般由15日至12個月不等的特別保修期的零件。例如本公司移動式起重機的輪胎、電池和摩擦片的保修期分別為30日、45日和3個月。另外，本公司產品保修並不包括使用時的正常損耗。本公司產品保修一般需要本公司提供包括非保養維修的零件與勞務在內的售後服務(不包括操作者胡亂和不當使用或疏忽而導致的維修)。然而，本公司產品若干零部件(例如本公司產品所用的品牌底盤)的保修並非由本公司負責，而是由有關零部件的生產商負責保修。本公司客戶可於質保期內根據相關退回程序將有缺陷的本公司產品部件退回本公司。質保期屆滿後，本公司還可提供維修與維護服務和供應零部件，但須按照客戶所需的服務收費。本公司在2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月的產品質保金撥備分別為人民幣3,000萬元、人民幣1.27億元、人民幣8,700萬元及人民幣9,300萬元。由於本公司於2008年將中噸位塔式起重機升級為大噸位塔式起重機以及升級混凝土布料機，導致2008年該等產品的維修及零部件替換增加並因而令本公司產生額外質保索賠，故該年的產品質保金撥備高於2007年。由於2008年升級完成後產品質量問題得以解決，2009年本公司產品質保金撥備減少，而截至2010年6月30日止六個月的質保金撥備則保持穩定。

本公司向客戶提供全套的售後服務，其中包括旨在為本公司客戶降低成本並且提高生產力和經營效率的多項增值服務。當本公司產品到達客戶的地點，本公司技術人員會親臨現場提供任何必要的安裝和組裝服務。此外，為確保客戶了解本公司產品的操作與性能，本公司還提供現場技術與產品培訓。本公司還為客戶提供預防性維護與診斷，而非等待本公司客戶提出維護服務要求。其他增值售後服務包括取得產品保險和其他必要的認證並繼續提供相關行業諮詢和分析。另外，本公司是少數為客戶提供再製造增值服務(包括應客戶要求為產品進行技術升級和延長使用年限)的中國工程機械製造商之一。

作為本公司提供優質售後服務承諾的一部分，本公司實施「24小時響應」政策，旨在24小時對客戶作出回應。本公司亦在服務中心覆蓋的城區向客戶提供2小時內的現場援助。

本公司國際經銷商的180個服務中心和139個零部件倉庫或本公司位於意大利、俄羅斯、阿聯酋、比利時、越南以及其他21個國家的14個服務中心和15個零部件倉庫目前正在提供海外售後服務。

為確保使本公司品牌與優質、可靠而盡責的服務水平聯繫在一起，本公司不斷為其本身和本公司經銷商的售後服務人員提供培訓。本公司期望經銷商即使不能提供高於本公司人員的服務水平，也應維持與本公司人員相同的服務水平，該方面的能力為本公司選擇經銷商的重要準則。本公司亦不斷加以分類和存檔客戶使用產品的紀錄，有助提高本公司服務質量並且增強本公司對有關客戶的偏好、需求、限制和戰略以及本公司產品現場表現的認識。

定價戰略

本公司根據大多數產品的生命週期並採用以市場為導向的方式制定並調整有關產品的價格。由於本公司大多數產品仍處於其生命週期中的成長期，本公司所採用的定價戰略著重於使本公司盈利能力和利潤最大化。本公司在確定產品價格時亦考慮產品性能、競爭程度、市場需求和技術創新的變化與改進。本公司產品的售價在銷售中心層面確定。本公司產品的價格並不受限於中國法律和法規所規定的官方價格指引。本公司產品的售價在中國各指定區域內一般保持一致，但或會因交通成本變化而受到影響。然而，本公司產品在中國境外的售價一般高於同類產品在中國的售價。本公司為大多數機械設定建議售價，並且向本公司銷售人員和第三方經銷商給予提供部分折扣的彈性。本公司亦為本公司若干客戶提供大幅折扣，並且為本公司經銷商提供零售進貨價折扣。

付款方式

根據本公司客戶或經銷商的信用程度和產品銷售區域的一般商業慣例，本公司目前為某些客戶(包括本公司經銷商)提供分期付款或信用銷售方式，或為有關客戶用於購買本公司產品的銀行貸款提供按揭財務擔保。

此外，本公司自2007年5月起通過本公司子公司北京中聯租賃在中國直接就本公司所生產及銷售產品向終端用戶客戶提供融資租賃服務。本公司亦於2009年2月成立中聯重科融資租賃(中國)，以進一步拓展本公司在國內的融資租賃服務，並在2008年5月成立中聯重科融資租賃(香港)，以進一步拓展本公司在境外的融資租賃服務。本公司兩家中國子公司北京中聯租賃及中聯重科融資租賃(中國)已獲商務部事先批准開展融資租賃業務，並在註冊資本、企業高級管理層及專家的相關經驗以及商務部定期檢查方面符合中國法律的所有其他規定。更多詳情請參閱「法規概覽 — 融資租賃行業相關法規」。此外，本公司亦已取得及／或符合在香港、澳洲、意大利及俄羅斯提供融資租賃服務的有關牌照及／或要求和條件。根據香港法例第163章放債人條例，香港人士從事融資租賃業務前必須向有關機構申

業 務

請放債人許可。本公司已嚴格遵守香港基本法及相關法例，並於2009年5月底獲放債登記處頒發放債許可。因此，本公司在香港從事融資租賃業務符合相關監管規定。在澳洲，融資租賃服務提供商不受特別規定限制，惟彼等的業務須遵守澳洲法律及政策。根據意大利 Consolidated Banking Act 第106條的規定，僅在意大利央行存置的金融中介結構登記冊中登記為非銀行機構的銀行及機構方可在意大利進行融資活動(包括租賃業務)。中聯重科租賃(香港)的全資子公司 Zoomlion Capital (Italy) S.p.A. 辦理常規登記手續，成為意大利央行存置的金融中介結構登記總冊中的非銀行機構，且在其意大利公司登記冊載入租賃業務。在俄羅斯，融資租賃服務提供商毋須取得特別牌照，惟須在公司章程文件內將租賃服務納入業務範圍。Zoomlion Finance & Leasing (Russia) Co., Ltd. 已將融資租賃服務及貸款服務載入其公司組織章程文件的業務範圍。此外，本公司財務擔保安排並無違反中國任何法律及法規。

下表載列所示期間本公司按不同付款方式劃分的產品銷售總營業額與分別佔產品銷售營業額百分比的明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月		截至9月30日止九個月	
	2007年		2008年		2009年		2010年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(除百分比外，以百萬元計)									
信用付款.....	3,934	43.9	6,394	47.7	6,896	33.9	5,395	34.3	7,504	32.3
分期付款.....	2,256	25.2	2,215	16.5	2,666	13.1	2,329	14.8	3,555	15.3
按揭銷售.....	2,388	26.6	2,735	20.4	3,340	16.4	2,604	16.5	4,635	19.9
根據融資租賃 安排銷售 ⁽¹⁾	381	4.3	2,068	15.4	7,463	36.6	5,407	34.4	7,554	32.5
總計	8,959	100.0	13,412	100.0	20,365	100.0	15,735	100.0	23,248	100.0

附註：

(1) 由於融資租賃服務的利息收入並非直接產生於使用融資租賃付款方式的產品銷售，故該項收入並無計入上表的根據融資租賃安排銷售。截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度以及截至2010年6月30日止六個月，本集團的融資租賃利息收入分別為人民幣1,400萬元、人民幣1.36億元、人民幣3.97億元及人民幣3.54億元。截至2010年9月30日止九個月，本集團的融資租賃利息收入為人民幣6.53億元。

- 根據在信用證付款方式，本公司一般給予客戶發票日期起一至三個月的信貸期，而客戶須根據與本公司協定的不同條款，預付產品價格10%至30%的款項。
- 根據分期付款方式，客戶須預付產品價格30%至60%的款項，並在最長24個月內每月等額付清餘款。
- 根據按揭安排，客戶購買機械須預付產品價格20%至30%的款項，並安排銀行貸

款結清餘款，而本公司會為客戶提供銀行貸款的財務擔保。該等擔保的期限與銀行貸款的年期相符，一般介乎2至4年。

- 根據融資租賃安排，租期一般為兩到四年，但對於使用塔式起重機、履帶式起重機及大噸位汽車起重機等年限較長的某些產品，本公司可將租期延長至五年。本公司的融資租賃服務覆蓋所有產品系列(包括混凝土機械、起重機械、環衛機械、路面及樁工機械、土方機械、物料輸送機械及系統以及其他類型機械產品)。一般而言，本公司產品的預計平均使用年期為十年。然而，根據工作環境、作業量、用途及保養等情況，不同終端用戶購入的本公司產品實際使用年期可能有很大差別。租期一般為兩至四年，大大短於所租賃設備的使用年限。本公司一般要求客戶支付產品價格5%至20%的預付款及5%至10%的保證金。保證金將於租期屆滿及結清末筆租金後解除。於租期末，承租人可選擇按象徵性價格購買所租賃機械，而所租賃機械的所有權會於購買時轉至承租人。融資租賃服務的條款根據本公司與客戶的關係及客戶的信譽確定。本公司認為，融資租賃服務為客戶提供更為靈活的付款方式，使本公司產品的吸引力提高，尤其能增加對通常選用融資租賃付款方式的境外客戶的吸引力。

本公司因提供多種付款方式而面對業務與信貸風險，包括客戶違約的風險。因此，本公司會對信貸要求超過一定信貸額度的客戶以及選擇分期付款及按揭方式的客戶進行個別信貸評估，主要考慮客戶的背景及財務實力、過往付款紀錄及現時支付能力以及客戶特定資料及其營運經濟環境。

- 在信用證付款方式下，本公司在一般業務過程中於授信時進行信用審查，評估客戶的信用狀況，並設立信貸風險限額，避免風險集中於任何單一客戶。為降低本公司的信貸風險，本公司可能會要求若干客戶以由銀行擔保一至六個月到期的銀行承兌匯票支付。
- 在分期付款方式下，本公司進行信貸評估並設立風險限額及追債程序，而信貸評級較低的客戶一般須提供物業、機械或第三方擔保等擔保。

業 務

本公司每季評估信貸及分期付款方式產生的應收賬款減值虧損。應收賬款的減值虧損計入撥備賬，除非本公司認為收回有關款項的機會極微，則應收賬款直接撇銷減值虧損。

下表載列營業紀錄期間本公司的呆賬撥備變動：

	於12月31日			於2010年
	2007年	2008年	2009年	6月30日
	人民幣(百萬元)			
1月1日的結餘.....	(90)	(153)	(255)	(340)
已確認減值虧損.....	(65)	(104)	(87)	(247)
撇銷未收回款項.....	2	2	2	15
12月31日 / 6月30日的結餘.....	(153)	(255)	(340)	(572)

於2007年、2008年、2009年12月31日及2010年6月30日，呆賬撥備分別佔各結算日本公司應收賬總額的8.4%、6.5%、6.3%及7.0%。

- 根據按揭安排，客戶須提供反擔保，同意在拖欠銀行款項及所收回機械的銷售所得款項不足以支付本公司付予銀行的擔保金的情況下，承擔未償還的本金、利息、罰金及法律費用等。倘客戶違約，本公司有權收回用作抵押銀行貸款的機械、出售機械並保留超出銀行擔保金的所得款項淨額。營業紀錄期間，本公司銷售所收回機械的所得款項與因客戶違約而向銀行支付的擔保金差額相差無幾。2007年、2008年及2009年以及截至2010年6月30日止六個月，本公司因客戶違約而根據財務擔保安排向銀行分別支付人民幣3,900萬元、人民幣1.01億元、人民幣1.17億元及人民幣6,100萬元，分別佔本公司上一期間結算日最高擔保額3.9%、5.2%、4.3%及3.6%。
- 根據融資租賃安排，本公司實行嚴格的審查程序，確保融資租賃服務的申請人具備良好的信貸水平。評估是否向申請人提供融資租賃服務時，本公司會進行與信貸及分期付款銷售類似的單獨信貸評估。本公司風險控制委員會負責建立信貸風險管理政策、監管有關政策的實施及釐定租賃合約的主要條款。與其他付款方式相比，由於本公司直至收到尾款為止一直擁有本公司產品的所有權，所以融資租賃服務為本公司提供了針對客戶違約風險的較強保護。此外，本公司與財務狀況轉差的客戶積極談判，確保及時收回租賃款項。另外，本公司在產品上安裝全球定位追蹤裝置，以便在客戶違約時追蹤並收回有關設備。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，融資租賃欠款分別為人民幣300萬元、人民幣1,300萬元、人民幣9,400萬元及人民幣3.13億元。欠款指有

關付款日期過後，任何或部分款項仍未支付的應收款項(包括逾期僅一天的應收款項)。大部分欠款已及時補還。對於未及時補還的其他融資租賃欠款，部分融資租賃客戶經與本公司協商後轉而按照分期付款的所有相關要求分期付款，而部分違約客戶的機械被收回。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，分別有人民幣零元、人民幣零元、人民幣3,600萬元及人民幣6,600萬元的融資租賃應收款項欠款轉為按照分期付款的方式支付。一般而言，倘客戶付款逾期90天以上且並無及時補還欠款，本公司將收回有關客戶的機械。本公司會在翻修或改造所收回二手設備後出售或重複利用，或在某些情況下原樣出售該等二手設備。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司因客戶拖欠融資租賃應收款項分別人民幣零元、人民幣零元、人民幣1,700萬元及人民幣300萬元而收回租賃機械。營業紀錄期間，本公司出售所收回機械的累計所得款項為人民幣1,900萬元，並沒收客戶按金人民幣200萬元。因此，營業紀錄期間，本公司因收回融資租賃服務違約客戶的機械而錄得收益人民幣100萬元。

本公司風險控制委員會負責對每份信貸調查報告進行風險評估、制訂信用風險管理政策並監督其執行以及管理融資租賃風險，包括擬定租賃合約的主要條款(例如利率、租期及保證金數額)。風險控制委員會成員亦負責在彼等各自的職權範圍內批准各租賃交易。本集團的風險控制委員會現由15名成員組成，由中聯重科融資租賃(中國)總經理萬鈞先生擔任主席。有關萬鈞先生背景的詳情，請參閱「董事、監事、高級管理層及僱員 — 董事、監事及高級管理層及僱員 — 高級管理層 — 萬鈞先生」。本公司風險控制委員會由來自長沙的中聯重科融資租賃(中國)的兩名其他成員以及中聯重科融資租賃(中國)的中國範圍內地區經理組成。全體15名成員均持有學士學位，其中兩名亦持有碩士學位，三名持有工商管理碩士或行政工商管理碩士學位。風險控制委員會成員一般持有財務、經濟、會計及法律學位，且具有風險控制及管理相關的工作經驗。全體成員擁有平均逾五年的風險控制及管理相關經驗。本公司信貸審查部、法務部、財務部及信息技術部共同負責管理信貸風險及

監督融資租賃應收款的交收。本公司有關融資租賃服務的信貸風險管理程序包括租賃前調查、租賃批准、租金徵收及管理，以及在客戶違約的情況下，收回機械並隨後重新出售，同時沒收相關客戶按金。

營銷

本公司著重提升終端使用者對本公司品牌和產品的認識。本公司總部制定整體戰略推廣品牌，並且批准本公司各業務分部策劃與開展，以及根據客戶目標鎖定特定產品類型的營銷和促銷活動。本公司的營銷與促銷活動包括：提供延伸保障和參與或組織研討會、貿易展銷及公司產品展覽、以及收集終端用戶對公司產品的回饋意見。本公司總部亦特意通過多種媒體如貿易出版物、戶外廣告、電視和貿易相關網站推行廣告活動。截至2007年、2008年、2009年12月31日止年度和截至2010年6月30日止六個月，本公司的營銷和廣告開支分別約為人民幣7,900萬元，人民幣9,100萬元，人民幣1.48億元和人民幣1.41億元。因舉辦全國性電視廣告宣傳活動、參加工程機械展覽會及組織全國性營銷路演以宣傳品牌及產品，本公司於2009年及截至2010年6月30日止六個月的營銷和廣告開支顯著增加。

通過提供必要的市場支持以及開發營銷和促銷戰略，本公司能支持經銷商建立市場對本公司產品的需求。本公司為經銷商開展定期而深入的培訓並提供技術支持研討，以促使他們更積極地向潛在客戶宣傳本公司產品的特點與優勢，且充分滿足本公司客戶對售後服務和維修的需求。

研究與開發

研究與開發平台

本公司尤其注重對新產品、技術和設計的研發。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別錄得研發費用人民幣8,300萬元、人民幣1.2億元、人民幣1.94億元及人民幣1.16億元。本公司的全球研發平台現時擁有超過3,000名工程及技術人員，其中17人獲得「享受國務院特殊津貼的專家」榮譽稱號。本公司的全球研發工作是由位於中國和意大利研發機構的高級科學家隊伍所帶領。這些科學家具有廣泛的相關經驗，而且他們當中多位曾經在其各自研究領域獲得認可。本公司的核心研發團隊擁有25名首席研究員，他們均在本集團工作平均超過十年。本公司的全球研發平台為本公司帶來先進的技術和大批高技術的國際工程與技術人員。本公司中國研發研究所專注於本公司所有產品類別的研發項目，而位於意大利的工廠則專注於有關混凝土機械的研發項目。

技術與行業標準開發

本公司的研發工作採取以顧客為本的方式。自1999年以來，本公司已完成69項大型研究項目，其中逾22項為中國政府的研發項目。本公司的技術研發工作集中在不斷提升產品技術、提升本公司產品所用零部件和技術及性能、提升本公司產品線主要部件的標準、降低產品複雜性並優化產品製造與組裝流程效率。本公司還將同時著重開發本公司認為商業上可行且可獲利的新產品線，同時還繼續參與政府資助的重要研發項目。本公司目前專注的主要技術研發項目包括高強度鋼焊接技術、金屬結構強度與抗疲勞和液壓零部件的性能和功能。

由於本公司的研發能力獲得認可，本公司在中國獲得了多個全國性獎項，例如在1998年獲國家科學技術獎勵工作辦公室頒發國家科技進步獎，在2007年、2008年及2009年獲CCMA頒發7項工程機械科技獎，以及在2007年、2008年及2009年獲中國住房和城鄉建設部頒發5項華夏建設科學技術獎。

此外，本公司曾於2005年被評定為國家級企業技術中心，擁有工程機械行業中唯一的建設機械關鍵技術國家重點實驗室和唯一的國家混凝土機械工程技術研究中心。本公司成立了中國博士後工作站，以鼓勵和吸引高學術水平人才加入本公司，參與先進項目研究和開發。

本公司還與多間國內研究機構開展研發項目。目前，本公司與以下機構就多個項目的研發工作保持合作關係：

- 浙江大學；
- 上海交通大學；
- 同濟大學；
- 北京航空航天大學；
- 湖南大學；
- 大連理工大學；及
- 大連海事大學。

本公司與該等國內機構合作技術研發對本公司產品開發及提升至關重要。對於特定研發項目，本公司通常訂立的合作協議規定本公司須向國內機構支付定額服務費，且本公司有研發項目專有技術或專利的獨家使用權。本公司亦將研發工作的部分工序(包括產品測試、數據分析系統設計及軟件開發)外包予該等國內機構。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司向該等國內機構支付的服務費及分包費(計入本公司研發費用)分別合計約人民幣200萬元、人民幣200萬元、人民幣1,200萬元及人民幣200萬元。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，本公司分別與3家、6家、8家及8家國內機構訂立合作或外包安排，該等機構均為獨立第三方。研發項目的成果由本公司獨家擁有或與國內機構共同享有。在若干少數情況下，本公司亦訂立合作協議，規定本公司在項目完成後的特定期間內按植入研發項目技術的產品銷售利潤的特定百分比分享利潤。

本公司在研發方面的優勢使本公司成為中國工程機械和環衛機械國家行業標準研究與確立的領先機構。本公司參與並協助制訂超過180項現行的國家或行業標準，包括混凝土拖泵國家建議標準、2004年混凝土泵車首個行業標準以及為移動式起重機專門設計的底盤的行業標準。此外，本公司正與業內重要公司(包括徐工集團、陝西建設機械股份有限公司及天津鼎盛工程機械有限公司)及研發機構(如漢陽專用汽車研究所及天津工程機械研究院)制定路面機械、瀝青混合料攪拌設備和混凝土泵車等產品的中國國家與行業新標準。

本公司佔有領先市場地位並積極參與制定國家及行業標準，亦是CCMA(國資委轄下中國工程機械行業的正式機構，擁有逾1500名會員)的重要會員。然而，鑑於業內重要公司均為CCMA會員，本公司認為無法對CCMA的數據收集及出版過程產生影響。本公司相信，積極參與制定行業標準，加上本公司的國家認定研發實驗室，可令本公司專注研發工作，瞄準現行市場趨勢開發具備行業領先技術的產品。

產品研究與開發

本公司產品研發著重增強產品性能、特性及控制，以滿足不斷變化和不同的客戶要求，並且優化本公司產品模式以使產品性能在不同工作環境和條件下發揮極致。自本集團成立以來，本公司已經開發並推出了800多種不同產品，其中包括多項新產品與產品升級，帶來可觀營業額，取得商業成功，在中國實現技術突破同時開創了新機會，例如：

- 六節臂混凝土泵車，大幅提升最大混凝土運輸範圍；
- QAY180、QAY220和QAY350型全路面汽車起重機，擁有當時業內領先的提升能力；
- D5200塔式起重機，為首台起重能力逾5,200噸／米的塔式起重機；及
- QUY1000履帶式起重機，為首台起重能力逾1,000噸的履帶式起重機。

收購 CIFA 進一步提升本公司的研發能力。CIFA 的研發能力及工作帶來了數個在全球商業成功及創新的產品，如：

- 混凝土攪拌輸送車及拖泵；
- 混凝土噴射機；及
- 混凝土澆築碳纖維臂架混凝土拖泵。

本公司已有選擇性地採用 CIFA 的專利技術研發 Zoomlion 系列混凝土機械產品，包括：

- 碳纖維混凝土布料機；
- K-Tronic 智能電子控制系統；
- 臂架疲勞試驗台；
- 泵機組試驗台；及
- 有限元計算。

本公司的大多數產品並非就個別用戶的特別需求而定制，但本公司可能不時與客戶簽訂協議，以根據其指定要求設計和製造產品。倘產品開發基於客戶要求而實際上經由本公司設計和製造，則該類產品開發衍生的任何知識產權通常為本公司而非客戶所有。根據

本公司與客戶達成的該類協議，客戶通常會安排其技術員及工程師參與本公司新產品設計評估，為本公司新產品測試提供行業測試範圍，並在使用產品後為本公司提供定期最新反饋與資料，以協助本公司開發新技術更新產品性能。本公司在客戶購買此類產品時提供一定的利益或折扣作為回饋。

知識產權

本公司承諾開發及保護本公司的知識財產組合。本公司依靠專利、商標、版權與貿易保密法律、僱員及第三方不披露／保密及不競爭協議以保護知識產權。本公司擁有並申請專利以保護對本公司業務重要的技術、發明與改良。根據中國法律，專利分為三類：發明專利、實用新型專利及外觀設計專利。「發明專利」指對產品、工序或改良方法提出的任何新型技術方案。「實用新型專利」指對產品的形狀、構造或兩者結合所提出適於實用的新型技術方案。「外觀設計專利」指對產品形狀、圖案或兩者結合以及色彩與形狀或圖案的結合所提出的富有美感並適於工業應用的新型設計。此外，上述三種專利的申請審查程序不同。經中國專利局初審後，只有發明專利申請還須通過更嚴格及更耗時的實質審查。獲批發明專利的有效期一般為申請日期起計二十年，而獲批實用新型專利或外觀設計專利的有效期為申請日期起計十年。截至2010年10月31日，本公司在中國持有327項專利，包括31項發明專利、275項實用新型專利及21項外觀設計專利。此外，截至2010年10月31日，本公司CIFA持有6項意大利專利。截至2010年10月31日，本公司亦擁有174項中國待決專利申請。就本公司所知，本公司預計授權予本公司申請中專利並無任何重大法律障礙。本公司預期會在將來為新開發產品、技術與設計申請額外專利。

本公司持有多個註冊商品名、品牌和註冊商標。截至2010年10月31日，本公司持有中國575項註冊商標，包括本公司CIFA品牌在中國的9項註冊商標以及海外507項註冊商標。本公司子公司CIFA在意大利持有24個註冊商標。此外，截至2010年10月31日，本公司在中國擁有31項商標申請，在海外擁有148項商標申請，同時現正在馬德里協議、歐盟和非洲地區知識產權組織成員國申請商標註冊。除本招股書附錄九—「法定及一般資料—有關業務的其他資料—B.本公司知識產權」所披露者外，就本公司所知，本公司預計本公司正在申請的商標登記並無任何重大法律障礙。本公司有兩個商標獲認定為全國「馳名商標」。本公

公司的商標「中联」(Zoomlion的中譯)獲中國國家工商行政管理總局商標局認定為全國「馳名商標」，而商標「Zoomlion」在本公司為保障商標而起訴第三方侵權的訴訟案件中獲湖南省株洲市中級人民法院於2009年1月13日以判決認定為全國「馳名商標」。由於被告並無向更高級的法院提出上訴，故此該法庭判決乃最終定案。根據中國法律，法院有權以個案形式在侵權訴訟案中認定「馳名商標」。隨本公司商品名、品牌名和商標在中國和海外越來越被認可，本公司將認定投入更多額外資源來加強執行及保護本公司的商標權。

截至2010年10月31日，本公司還在中國獲得12項用於操控產品各電子部件的軟件版權。

關於無法註冊專利或難以執行專利的所有技術專利，本公司利用貿易保密保護與不披露／保密及不競爭協議以保障本公司的利益。所有接觸到敏感和機密數據的員工都已與本公司簽訂了不披露／保密和不競爭協定。本公司還採取其他預防措施，例如內部文件控制與網絡確認程序，包括使用分離的服務器專門存放技術數據。

更多資料請參閱本招股書附錄九「法定及一般資料 — 有關業務的其他資料 — B.本公司知識產權」。

競爭

本公司所經營的行業競爭異常激烈，包括國內外所有產品線及價格範圍的競爭。在中國，本公司的競爭對手包括中國內資公司，如徐工集團、三一集團和其他提供工程機械及環衛機械系列產品或若干特別類型的競爭產品的國內公司，間或還包括一些跨國公司。在國外，本公司主要的競爭對手包括 Caterpillar Inc、Komatsu Machinery Corporation、普次邁斯特、施維英、Liebherr Group、Terex Corporation及Manitowoc Company Inc、地區製造商和某些中國內資公司等跨國公司。此外，由於新的國外參與者目前正尋求進入中國市場，而越來越多中國國內製造商正擴大國際覆蓋範圍及競爭力，因而該行業的競爭日益激烈。

環境及安全事宜

本公司的經營活動受到國家和地方有關(其中包括)空氣排放物、土壤排放、地表水及次表層水、廢物及其他物質的產生、搬運、倉儲、運輸和處理以及與本公司的物業和經營有關的環境污染補救措施等環保法律法規的管轄。於本公司的產品須符合產品銷售地的各自司法權管轄地所採用之適用的安全、排放與性能標準，或會因地而異。更多資料請參閱「法規概覽」一節。然而，對於本公司產品中使用的若干零部件，例如品牌底盤，具體應

由這些零件和組件的製造商確保其所生產的零件和組件符合本公司的產品銷售地的各自司法權管轄地規定的安全、排放與性能標準。於2007年、2008年、2009年及截至2010年6月30日止六個月，遵守環保規定及法規所產生的全年費用分別約為人民幣900萬元、人民幣3,100萬元、人民幣7,800萬元及人民幣1,500萬元。2008年及2009年的年度環境合規成本大幅增加，是由於本公司新建灌溪工業園等生產廠房，導致產生額外環境合規成本(包括污水處理廠建設成本)所致。本公司預期，2010年、2011年及2012年遵守環保規定及法規產生的全年費用分別為人民幣5,000萬元、人民幣3,500萬元及人民幣3,500萬元。

中國國家與地方環保法律法規對超出指定水平的廢料排放徵收費用，要求就嚴重違反支付罰款，中國國家和地方政府可酌情關閉或暫停運作未能遵守因引致環境污染而遭要求終止或糾正營運的法令的任何設施。意大利環保法律法規對超出上述指定水平的廢料排放徵收費用，要求就嚴重違規事宜支付行政罰款或給予刑事處分，惟政府或地方機構可要求採取特定補救措施或終止任何破壞環境的行為。本公司已在所有的廠房安裝各種防污染設備，以減少、處理並回收利用(如可行)本公司在生產過程中產生的廢物。同時，本公司已建立適用的設施，過濾、處理污水並循環再用到生產過程，同時還對氣體廢料進行處理，在排放前將污染程度降至適用環保標準以下的水平。本公司中國法律顧問方達律師事務所及意大利法律顧問表示，本公司已獲得進行生產活動所需的一切重大環境許可證，且本公司於營業紀錄期間遵守中國及意大利相關環境法律及法規。本公司的所有產品在生產方面已獲得ISO 14001認證，其屬於國際認可的環保管理系統設計及執行標準。營業紀錄期間，本公司尚未接到任何可能對本公司的財務狀況與業務經營產生重大不利影響的通告或警告，也未遭受任何可能對本公司的財務狀況或業務經營產生重大不利影響的有關違反任何適用的環境法律法規的罰款或處罰。

本公司受到中國有關勞動、安全和工傷事故等法律法規的管轄。本公司意大利子公司 CIFA 須遵守意大利的健康安全法律法規，有關法律法規規定在任何施工樓宇或場所或場地須遵守多項嚴格的安全標準及條例，防止僱員與工人發生意外事故。意大利健康安全法律法規對違規僱主處以行政罰款，甚至給予刑事處分。本公司為在本公司生產基地工作的僱員提供安全保護，包括為僱員提供足夠的安全保障設備，並且確保本公司的生產設施具

備足夠的預警措施。此外，本公司還為員工提供相關的安全教育以增強員工的工作安全意識。針對煙塵和高溫散發的相關警告牌經常按規定位置擺放。營業紀錄期間，本公司在所有重大方面都遵守了中國及意大利工作場所安全條例的要求，且沒有發生任何可能對本公司的財務狀況或業務經營產生重大不利影響的事故或申訴。

保險

本公司已為若干交通工具投保，保障範圍涵蓋因火災、地震、水災及多種其他自然災難導致的損失。同時本公司亦為產品的交付風險與員工個人傷害保險投保。本公司子公司 CIFA 已為存貨及生產設施投保，亦投有產品責任險。本公司並沒有為本公司其他子公司的其他物業和固定資產(包括本公司的生產設施、設備及存貨)購買保險，也沒有購買產品責任險、營業中斷險、關鍵人員壽險或覆蓋有關排放有害物質(本公司認為符合中國行業慣例)的可能責任的保險。營業紀錄期間，本公司並無任何產品責任索償。本公司計劃於近期擴大保險範圍以涵蓋本公司潛在責任所引致損失及保護資產。本公司中國法律顧問方達律師事務所及意大利法律顧問表示，本公司的保險政策符合中國及意大利的有關法律及法規。

物業

中國境內自有物業

本公司總部位於中國湖南省長沙市銀盆南路361號。截至2010年11月11日，本公司在中國境內擁有、持有或佔用總地盤面積約為5,348,482.86平方米的土地，及總建築面積約為1,191,791.08平方米的辦公室、生產、住宿及其他配套房屋或單元。本公司亦擁有總建築面積約為242,346.92平方米的18幢在建房屋或單元。關於以上物業估值的詳情，請參閱本招股書附錄五—「物業估值」中，由獨立物業評估師仲量聯行西門有限公司編製的估值報告。

土地使用權

截至2010年11月11日，本公司持有總地盤面積約為5,289,027.76平方米的土地的土地使用權證。本公司計劃申請坐落於陝西省地盤面積約為59,455.1平方米的土地的土地使用權證。該土地由本公司佔有和使用但以第三方名義登記，該第三方以劃撥方式取得了該宗土地的使用權。本公司與該第三方將按照適用中國法律辦理必要手續，以使本公司成為該土地的合法使用權人。然而，本公司未必能取得土地使用權證及取得該土地的使用權的

時間，並非本公司所能控制。在取得該土地的土地使用權證前，本公司對該土地的權利未必得到完全保護。該土地主要用於辦公和倉儲用途，對本公司的核心業務無重大影響。此外，本公司在鄰近區域內建設新工業園（一期於2010年底前建成），該土地上的相關資產及所有業務轉移至新工業園。因此，即使本公司未能取得該土地的土地使用權證，本公司的業務亦不會遭受任何重大不利影響。

房屋(不包括在建房屋)

截至2010年11月11日，本公司在中國境內共擁有、持有或佔用560幢房屋或單元，且已取得其中494幢房屋或單元（總建築面積約1,076,363.81平方米）的房屋所有權證或房地產證。本公司正在辦理66幢房屋或單元（總建築面積約115,427.27平方米）的房屋所有權證，包括作工業用途的房屋（總建築面積69,639.30平方米）、辦公樓或單元（總建築面積15,556.8平方米）、住宅樓或單元（總建築面積13,393.94平方米）以及作其他配套用途的房屋或單元（總建築面積16,837.23平方米）。未取得房屋所有權證的66幢房屋中，位於上海的7幢房屋（總建築面積58,431.2平方米）於2010年6月竣工，用作工業、辦公及住宅用途。本公司相信，儘管有關中國法律所規定的必辦手續可能略為複雜，且本公司可能無法控制獲得有關證書的時間，但本公司在辦成正式手續後獲得該等66幢房屋或單位的所有權證書並無任何重大法律障礙，惟建於長沙一幅土地使用權以第三方名義登記之土地上的房屋（建築面積約5,572平方米）除外。本公司中國法律顧問方達律師事務所表示，除非本公司受讓有關土地使用權，否則難以取得該房屋的所有權證書，而使用該房屋或會導致本公司牽涉第三方糾紛。然而，該房屋用作員工餐廳，對本公司業務並非至關重要。本公司中國法律顧問進一步表示，本公司在完成必辦手續及獲得相關政府許可及證書後佔用及使用其餘65幢房屋或單位不會違反中國有關法律。詳情請參閱本招股書附錄五—「物業估值」所載附註。此外，正在辦理房屋所有權證的上述66幢房屋及單元對本公司核心業務並無重大影響，因此，即使本公司無法獲得有關所有權證書，亦不會對本公司業務造成任何重大不利影響。

在建房屋

截至2010年11月11日，本公司擁有總建築面積約為242,346.92平方米的18幢在建房屋，建設進度不一，預計將於2011年中完工，其中11幢（總建築面積102,944.74平方米）位於渭南市、2幢（總建築面積90,119.73平方米）位於常德市漢壽縣及5幢（總建築面積49,282.45平方米）位於上海、常德及長沙。本公司已就其中總建築面積約為240,725.22平方米的17幢在

建房屋取得了相關的建設規劃和施工許可，於本公司正在辦理其餘房屋的適當施工許可，建築面積約為1,621.7平方米。由於該等房屋不擬作生產用途，故即使本公司未能取得相關許可，本公司的業務亦不會遭受任何重大不利影響。

中國境外自有物業

截至2010年11月11日，本公司在美國擁有、持有並佔用1幅(約為32,375.0平方米)的土地及1幢(總建築面積約為3,349.0平方米)的房屋。

中國境內外租賃物業

截至2010年11月11日，本公司在中國境內共承租2幅土地(地盤面積約為154,744.00平方米)、486幢房屋(總建築面積約為166,484.56平方米)，在意大利、俄羅斯、伊朗、比利時、阿拉伯聯合酋長國、沙特阿拉伯、南非、安哥拉、土耳其、澳洲、新加坡、越南、印尼、利比亞、印度及墨西哥共承租57幢房屋或單元(總建築面積約為305,660.44平方米)，其中大多數由多個獨立第三方租予本公司，用作辦公、生產及服務中心、零部件倉庫、倉儲或宿舍等用途。上述土地及物業租期不一，於2010年至2021年間到期，每年的總租金約為人民幣8,290萬元。詳情請參閱本招股書附錄五—「物業估值」中的估值報告。

本公司已就中國境內的所有租賃物業簽訂了租賃協議並已就1幅租賃土地(地盤面積約為66,700.0平方米)及169幢租賃房屋(總建築面積約為48,784.28平方米)取得相關的權屬證明文件。本公司正在為其他租賃物業搜集相關產權證明或能夠證明出租人為租賃物業的合法所有權人或其出租行為已得到合法所有權人的授權的其他文件。對於本公司尚未從業主處取得相關證件的租賃物業，一幅土地(地盤面積約88,044.0平方米)作工業用途、11幢房屋(總建築面積69,661.23平方米)作工業用途、157幢房屋或單元(總建築面積約26,038.41平方米)作辦公用途、70幢房屋或單元(總建築面積約7,273.61平方米)作住宅用途及79幢房屋或單元(總建築面積約14,727.03平方米)作其他配套用途。

在未能取得租賃物業的適當權屬證明文件，也未能在有關政府部門辦理租賃登記的情形下，本公司將無法證明相關出租人是否為租賃物業的合法所有權人或其出租行為是否，亦無法確定出租人對該等租賃物業的所有權是否存在任何爭議，或該等租賃物業的建設是否取得了全部所需的政府許可。在所有未能取得產權證明或授權出租文件的租賃物業中，地盤面積約為88,044.0平方米的一幅租賃土地及103幢租賃房屋(總建築面積約為39,488.52

平方米)的出租人已向本公司提供擔保，承諾如因其無權出租而影響本公司佔有和使用該等租賃房屋，將向本公司賠償由此產生的損失。此外，在本公司所有用於生產用途的房屋(包括自有和租賃房屋)中，未能取得房屋所有權證或授權出租文件的租賃房屋僅約佔6%。因此，我們認為，上述未取得合適房屋所有權證的租賃物業，對本公司的經營並無重大影響，且本公司中國法律顧問方達律師事務所表示，根據現行中國法律，不會因向未持有房屋所有權證的業主租賃物業而遭處罰。此外，如果因租賃物業的權屬瑕疵原因導致無法繼續租賃關係而需要搬遷時，相信本公司可以在相近區域內迅速租用替代物業而不會產生重大成本或利潤虧損，預計該等搬遷不會對本集團的整體經營和財務狀況產生任何重大不利影響。

本公司一直要求上述租賃物業的業主提供房屋所有權證或上文指定的擔保。本公司亦正實施更加嚴格的內部控制政策，確保所有租賃協議乃與合資格業主訂立。

法律訴訟與合規情況

本公司於收購中聯重科土方之前，中聯重科土方為醫藥公司西安博愛製藥有限責任公司(「西安博愛」，本公司獨立第三方)的兩筆貸款(共計人民幣1,348萬元)提供擔保。中聯重科土方根據相互擔保安排為西安博愛提供擔保。雙方因需獲得銀行貸款而訂立相互擔保安排。本公司中國法律顧問方達律師事務所表示，該相互擔保安排並無違反中國相關法律及法規。隨後，西安博愛拖欠償還該兩筆貸款。貸方向法院對西安博愛及中聯重科土方提起法律訴訟，在經過一系列法律訴訟後，分別於2007年2月1日及2008年11月28日贏得最終判決，判決責令中聯重科土方須履行其擔保責任並向貸方支付貸款本金、利息及開支，合計約人民幣1,790萬元。貸方已向有關法院申請執行判決。截至最後可行日期，有關法院已頒令執行判決，而本公司繼續就償還款項與貸方磋商。本公司受到的最大財務影響約為人民幣1,790萬元。本公司已於2008年6月收購中聯重科土方時考慮有關影響，並在財務報表計提全額撥備。

2008年12月29日，本公司與移動電話生產商創維移動通信技術(深圳)有限公司(「創維移動」，本公司獨立第三方)訂立股權轉讓協議。根據股權轉讓協議，本公司將所持長沙高新技術產業開發區中科北斗航電科技有限公司(「中科北斗」)65%的股權(即所持全部股權)轉讓予創維移動，購買價為人民幣2,015萬元。本公司已將該65%的股權轉讓予創維移動，該等股權於2008年12月30日在中國有關登記機構以創維移動的名義登記。出售所持中科北斗全部股權後，本公司不再是中科北斗的股東，亦不再控制該實體。此後，本公司不再合併該實體的賬目，亦無與創維移動訂立任何股東協議。股權轉讓協議規定，購買價人民幣1,000萬元於協議生效日期起計60日內到期，人民幣600萬元須於向有關中國部門完成登記後45日內支付。購買價餘款須於上述人民幣600萬元還款到期日起計45日支付。然而，創維

移動未能如期向本公司支付購買價，本公司向長沙一家法院起訴創維移動。法院於2009年7月24日判決本公司勝訴，並責令創維移動向本公司支付購買價、應計利息及合理費用共人民幣21,070,598.44元。創維移動向上一級法院上訴，上一級法院駁回上訴並維持原判。本公司已於2010年1月15日向有關法院申請執行判決。截至最後可行日期，本公司仍在執行判決。目前，中科北斗由創維移動控制。經考慮法院的有利判決以及法院凍結創維移動的資產以確保結算應收款項結餘，本公司就應收款項結餘人民幣2,015萬元作出其認為充足的減值撥備人民幣300萬元。

2010年3月，地方稅務機關向本公司位於意大利的子公司之一 Cifa Mixers S.r.l. 發出正式稅務檢查評估報告。該評估報告對2003年至2007年稅務年度發生的某些成本在所得稅和增值稅中能否予以抵扣提出了疑問。稅務機構就該等稅項減免徵收的額外稅款約1,070萬歐元(按最後可行日期的匯率計算約為人民幣9,960萬元)(若有利息和罰款，並不包含其中)。截至最後可行日期，該稅務案件仍待法院聽證。本公司已尋求法律意見，為子公司稅務申報據理辯護。根據稅務顧問意見，本公司認為其有可能支持其稅務立場，這是由於(i)關於2003年的索償超出有關訴訟時效規定的最後期限，且缺乏延期理由；(ii)該索償侵犯納稅人的權利；(iii)因成本與非法行為有關而屬刑事罪行的基本索償理據並不成立；(iv)由於不讓該子公司參加刑事訴訟對成本不可扣稅的理據進行抗辯，故該子公司的辯護權遭到侵犯；(v)成本用於進行非法活動(如 Mantua 稅務小組人員核查後指稱使用非法勞工)而不可扣稅的主要前提不成立；及(vi)對該子公司提出的證據不充分。此外，預計可能發生的額外稅金、利息以及罰金(若有)將由 Cifa Mixers S.r.l. 和 CIFA 前股東的賠償款和風險保證金支付。根據 CIFA 前股東提供的彌償保證及擔保以及結算協議，CIFA 前股東已向本公司支付500萬歐元，以換取本公司解除彼等與稅務訴訟有關的責任。CIFA Mixers S.r.l. 前股東亦提供最多1,200萬歐元的彌償保證，由銀行作擔保。因此，毋須作出任何撥備。

除本招股書披露者外，沒有其他任何可能對本公司的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的針對本公司或任何本公司董事的未了結或受威脅提出的訴訟或仲裁程序。

業 務

此外，誠如本公司中國法律顧問方達律師事務所告知，本公司董事確認，截至2010年10月31日，除上文所披露者外，本公司在所有重大方面(包括本公司在中國開展業務所需的全部許可及批准的獲取)已遵守所有相關中國法律及法規。本公司意大利法律顧問 Studio Legale Bird & Bird 表示，本公司的意大利業務在所有重大方面已遵守所有適用意大利法律、法規及規則，本公司已取得在意大利進行業務所需的一切批准及許可。