

概覽

根據Frost & Sullivan報告，以二零一零年的疏浚量計算，我們為中國最大私營疏浚公司，於二零一零年，在私營疏浚公司中及中國所有疏浚公司間的市場佔有率分別為15.5%及2.4%。我們提供基建疏浚、填海疏浚、維護疏浚及環保疏浚業務。此外，我們亦提供疏浚相關工程服務，包括小面積土地吹填工程、短期造路工程及土壤壓實。

我們自二零零七年七月開始於中國提供疏浚服務，且於近年錄得大幅增長。我們相信，我們在發展迅速的中國疏浚市場中處於有利位置，可把握其中具吸引力的機會。根據Frost & Sullivan報告，中國疏浚市場的總疏浚量由二零零六年的438百萬立方米增加至二零一零年的1,311百萬立方米，複合年增長率為31.5%。根據同一報告，於二零一零年年底，中國合格承包商的現有容量已幾乎飽和，因此導致中國出現疏浚能力短缺。請參閱「行業 — 中國疏浚市場概覽 — 市場概覽」。雖然中國的疏浚市場過去一直均由國有企業主導，我們相信中國疏浚市場將會增長，而能力限制將為私營疏浚公司(如本集團)提供可觀的增長機會。根據Frost & Sullivan報告，私營疏浚公司估計合共佔中國二零一零年總疏浚量的15.7%。我們來自疏浚及相關服務的年疏浚量自二零零八年的11.0百萬立方米增至二零零九年的29.9百萬立方米及二零一零年的32.0百萬立方米。由於中國政府積極推廣大型運輸基建工程，以配合中國經濟發展，預期中國疏浚服務的需求將繼續上升。根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，中國疏浚市場將於二零一一年至二零一五年期間，按複合年增長率27.1%增長。特別是中國的維護及環保疏浚市場，根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，預期於同期該等市場將分別以37.0%及43.5%的複合年增長率增長。

於往績記錄期間，按收益計算，我們的兩大客戶為中交天航和長江武漢航道。中交天航和長江武漢航道分別為(i)中國最大港口設計及建設公司中國交通建設，及(ii)中國交通運輸部長江航務管理局的附屬公司。中交天航及長江武漢航道分別自二零零七年及二零零八年起一直為我們的客戶。該等客戶委聘我們就曹妃甸工業區、大連長興島港、京唐港和天津港的項目進行疏浚工程。此等為期數年的主要項目不但提升我們的聲譽，同時亦支持我們迅速增長。我們亦已成功將此等客戶關係發展為重要策略性夥伴關係，以取得長期業務，詳情見「業務 — 客戶 — 策略性夥伴關係」。於二零零八年一月及二零一零年五月，我們分別與中交天航及長江武漢航道訂立策略性夥伴協議，我們相信此可提升我們取得新疏浚項目及維持業務增長的能力。於二零一零年，我們與五大客戶維持平均兩年以上的業務關係。

我們由在中國疏浚業平均擁有約20年經驗的項目管理團隊領導。我們豐富的項目管理經驗和強大的專家技術團隊令我們得以從事基建、維護、填海和環保疏浚工程。我們相信我們有力提供全線的優質疏浚服務，這可令我們在發展迅速的中國疏浚市場把握具吸引力的機會。

透過採用靈活運作模式、聘用經驗豐富的項目管理隊伍和實施預防維護措施，我們取得效益之餘亦能節省成本。我們採用三種運作模式。我們會視乎產能及是否有足夠的挖泥船而確定使用自有的挖泥船或向第三方租用的挖泥船提供疏浚服務。此外，我們亦會按有關項目的工作量或時間表，透過分包安排委聘其他疏浚公司。包租及分包均可讓我們於短時間內承接大型項目而不需承擔大額資本投資。考慮到燃油或零件價格波動、包租成本、船員工資及我們的疏浚能力等多項因素，我們可能會於項目開展後改變運作模式。此靈活運作模式讓我們可接下更多項目、提升挖泥船工作效率和增加利潤。

我們相信，此靈活的運作模式、船齡相對較低的挖泥船、預防性保養措施及豐富的項目管理經驗亦可令我們較競爭對手節省更多成本及獲取更高利潤。根據Frost & Sullivan報告，我們於二零一零年的平均挖泥船工作效率約為83%，較中國業內平均70%的工作效率為高。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們的毛利率分別為46.0%、35.7%及45.4%。此外，我們擬繼續大量投資於擴充我們疏浚能力的規模及種類以減少對分包商的依賴。儘管分包為我們靈活的運作模式的重要一環，我們相信，保持相對較低的分包比例能支持更高的毛利率。此外，我們注重預防性保養，以盡量減少停工、延長船舶壽命和減低替換機械的資本開支需求。

由於我們的客戶分包予我們的大部分合約均為長期的大型項目，我們的客戶一般會將工程分為涵蓋不同階段的項目，並就每個階段個別訂約。因此，為承接該等大型項目，我們一般與數目有限的客戶訂立多份合約。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶分別佔我們總收益的97.3%、96.9%及99.3%。於同期，我們的最大客戶分別佔我們總收益的49.7%、54.1%及51.7%。我們大部分的客戶亦為我們的競爭對手。於往績記錄期間，我們幾乎所有的合約均為來自主要客戶的分包合約。由於我們過去主要進行的大型項目均對疏浚承包商設定嚴格的資格要求，如過往經驗、財務狀況、認證及可用的人員、船隊及設備等，而當中有些是我們單靠本身能力不能達到的要求，因此我們過去一般不會直接向項目擁有人競投合約。然而，我們相信，已與客戶建立起密切關係，彼等將不會輕易以其他分包商代替我們。

於往績記錄期間，我們迅速擴展我們的客戶基礎以取得源源不絕的新業務，並與主要客戶建立策略性夥伴關係，這均得益於我們的優質服務及良好聲譽。儘管我們的主要客戶一般並非相關項目的項目擁有人，我們已成功擴展客戶基礎，詳情載於「業務 — 我們的疏浚合約 — 未來前景 — 無約束力意向書及框架協議」及「— 客戶 — 新客戶」，而我們相信，持續擴展客戶基礎將有助我們減少對有限數目的客戶的依賴。此外，我們擴充疏浚能力及改善財務狀況亦令我們能夠直接向項目擁有人取得更多合約。例如於二零一零年八月，我們訂立一份五年期的無約束力框架協議及一份無約束力意向書，以分別就一項於江蘇省鹽城市的項目提供基建疏浚及就一項於山東省東營港的項目提供填海疏浚。由於框架協議及意向書不具法律約束力，並須視乎是否能簽訂落實合約，因此該等項目未必會展開或產生任何收益。然而，於鹽城市及東營港的項目均是中國主要的運輸發展項目，我們預期將會直接向該等項目擁有人提供疏浚服務，而非以分包商的身分提供。此外，我們於近月獲項目擁有人的承包商委聘承接數個新項目，包括位於遼寧省營口港及天津天津港的項目。

此外，我們計劃透過建立環保疏浚業務以進一步擴充及多元化我們的服務。於二零一零年七月、二零一一年三月及二零一一年四月，我們分別訂立一份無約束力意向書、一份無約束力合作備忘錄及一項框架協議，以承接於湖北省武漢市的湖泊環保疏浚項目。各意向書、合作備忘錄及協議均須視乎與相關客戶簽訂落實合約及有關項目是否成功開展而定，因此未必會展開或產生任何收益。此外，我們於二零一一年五月亦與鹽都管理公司訂立一項協議，相關一個於江蘇省鹽城市鹽都區的環保疏浚項目。

我們的疏浚服務需求增長，加上我們提高產能，以致我們於往績記錄期間的收益及溢利大幅上升。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的收益分別為人民幣133.3百萬元、人民幣346.5百萬元及人民幣374.9百萬元。於同期，我們的年度溢利及全面收益總額自二零零八年的人民幣45.7百萬元增至二零零九年的人民幣88.8百萬元，再於二零一零年增至人民幣95.0百萬元。

我們的優勢

以下主要競爭優勢推動我們的收益增長，並且令我們從競爭對手之中脫穎而出：

按疏浚量計算，我們於二零一零年為中國最大的私營疏浚公司，且市場定位有助在發展迅速的中國疏浚業中把握具吸引力的機會。

按疏浚量計算，我們於二零一零年為中國最大私營疏浚公司。根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，於二零一零年，我們在中國私營疏浚公司間的市場佔有率約為15.5%。根據同一份報告，於二零一零年，我們的疏浚能力亦為中國私營疏浚公司之冠。我們來自疏浚服務的年疏浚量自二零零八年的11.0百萬立方米增

至二零零九年的29.9百萬立方米，再於二零一零年增至32.0百萬立方米。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的收益分別為人民幣133.3百萬元、人民幣346.5百萬元及人民幣374.9百萬元。

我們所從事的行業發展迅速。根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，中國疏浚市場一直平穩增長，二零零六年至二零一零年的複合年增長率為31.5%。於此段期間，中國的基建工程和交通活動大幅增加。中國政府在其第十一個五年規劃（一項涵蓋二零零五年至二零一零年期間的發展規劃）（「第十一個五年規劃」）中計劃調撥人民幣3.8萬億元於交通項目，包括港口和航道。由於中國政府積極推廣大型交通基建工程，以配合中國經濟發展，預期疏浚服務的需求將繼續上升。根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，中國疏浚業預期將於二零一一年至二零一五年期間以27.1%的複合年增長率增長。

我們相信，中國於交通基建項目的支出增加，將為我們帶來重大商機和發展前景。我們亦相信，憑藉優秀的往績記錄、領導市場的地位和長久建立的聲譽，我們將可在這個發展迅速的市場上把握具吸引力的機會。

我們與客戶關係良好，並擁有源源不絕的項目供應，包括與著名客戶進行大型項目。

我們相信，我們的質量聲譽有口皆碑，令我們可與中國疏浚業內的龍頭公司建立和維持緊密關係。往績記錄期間，按收益計算，我們的兩大客戶為中交天航和長江武漢航道。中交天航為中國最大港口設計及建設公司中國交通建設的附屬公司。長江武漢航道則為中國交通運輸部長江航務管理局轄下的國營企業，為多項政府合約的項目擁有人。我們亦已成功將若干主要客戶關係發展為重要策略性夥伴關係。我們已與中交天航及長江武漢航道訂立策略性夥伴協議，因此我們預期在由彼等進行或外判的疏浚服務總量中所佔的份額將會增長。我們相信，該等策略性夥伴關係將有助於我們獲取新的長期業務。

我們獲主要客戶委聘承包主要疏浚項目。例如中交天航和長江武漢航道委聘我們分別就曹妃甸工業區、大連長興島港、京唐港及天津港的項目進行基建和填海疏浚工程。曹妃甸工業區項目為一項國家級計劃，包括於中國政府的第十一個五年規劃之內。於二零一零年四月，國務院通過將大連長興島港指定為國家級經濟技術開發區。預期曹妃甸工業區和大連長興島港的項目將分別於二零三零年及二零二零年竣工，而我們預期該等項目可為我們帶來長期收益來源及穩定的增長機會。

我們的主要項目往績記錄及與著名客戶長久建立的關係亦讓我們可獲取新的大型業務。因此，我們已建立強大的項目供應。於二零一零年七月，我們與長江武漢航道訂立一份疏浚合約，為河北省京唐港的港口擴建項目提供基建及填海疏浚服務。此外，於二零一零年八月，我們與客戶訂立一項為期五年的無約束力疏浚框架協議和一份無約束力意向書，以分別就江蘇省鹽城市和山東省東營港的項目進行基

建和填海疏浚。由於框架協議及意向書不具法律約束力，並須視乎是否能簽訂落實合約，因此該等項目未必會展開或產生任何收益。然而，鹽城市項目為十年期江蘇海岸開發計劃的一部分，總開支估計為人民幣1,055億元。此外，預期東營港項目將為期約十年，發展東營港的總投資額預計約達人民幣200億元。再者，我們最近與項目擁有人訂立若干環保疏浚項目。於二零一一年三月，我們與武漢市的環保疏浚項目(包括東湖項目)的項目擁有人武漢水資源發展投資集團有限公司訂立一份無約束力合作備忘錄。由於該合作備忘錄並無法律約束力及須視乎能否簽訂落實合約，故該項目可能不會展開或產生任何收益。於二零一一年五月，我們與鹽都管理公司訂立一項協議，內容有關一個於江蘇省鹽城市鹽都區的環保疏浚項目。我們相信，我們取得項目的能力及已拓展的一系列新項目供應將進一步令我們從競爭對手中脫穎而出，有助支持我們持續增長。

我們擁有強大的技術團隊和豐富的項目管理經驗，使我們可提供全線優質疏浚服務，並選擇承接有利可圖的項目及有效執行項目。

疏浚為一項非常專門的業務，涉及多種技術和專業知識。基建疏浚、維護疏浚、填海疏浚及環保疏浚均要求不同的專業知識。計劃及執行疏浚項目需要謹慎評估不同地點的環境、物料種類及將疏浚的數量，以及對不同的挖泥船的功能的知識。

我們的高級項目經理及工程師於中國疏浚業平均累積約20年經驗。我們豐富的項目管理經驗和強大的專家技術團隊，將有助我們提供全部四種疏浚服務。我們相信，我們有力提供全線疏浚服務，這令我們可在中國疏浚市場把握具吸引力的機會。

憑藉我們豐富的行業經驗及知識，我們的執行團隊在我們決定是否承接項目前會評估每個項目的潛在盈利能力，以盡量提高我們的回報。此外，我們相信，從我們相對較高的平均挖泥船工作效率及高溢利率可見，我們豐富的項目管理經驗有助提升我們的項目效率。於執行項目時，我們的執行團隊透過(i)根據工程地點的地質結構就特定疏浚工作選取合適的挖泥船及設備；(ii)整合多種因素以調整疏浚速度、深度、泥漿的稠度及速度；及(iii)注意執行細節，以盡量提升挖泥船工作效

率。由於我們富經驗的執行人員的數目上升，我們能使用包租多於分包，此可讓我們透過自行進行工程以減低成本。

我們的豐富項目管理經驗亦使我們得以符合客戶要求，令客戶更加滿意。從我們在中國私營疏浚公司之間佔有領先的市場位置可見，憑藉我們的技術和管理專業知識，我們相信我們將可較許多競爭對手更能迎合客戶的需要和達到項目要求。

我們擁有船齡低且多功能的挖泥船船隊、靈活及有利可圖的運作模式及預防性保養措施，這有助我們達到高挖泥船工作效率和高溢利率。

根據Frost & Sullivan報告，於二零一零年，我們的平均挖泥船工作效率約為83%，較中國業內平均的70%為高。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們的毛利率分別為46.0%、35.7%及45.4%。除我們富經驗的技術團隊及豐富的項目管理經驗外，我們相信，我們的高效率及溢利率亦有賴以下與我們的挖泥船有關的因素：

船齡低且多功能的挖泥船船隊。 我們的挖泥船船隊的多功能性及技術能力使我們於中國疏浚市場的競爭力有所提升。我們維持一隊船齡低且多功能的挖泥船船隊。根據Frost & Sullivan報告，我們於二零一零年十二月三十一日使用的挖泥船的平均船齡為5.8年，較中國交通建設的船隊的平均船齡低9.6年，亦因此較中國疏浚業的挖泥船平均船齡為低。由於疏浚技術的技術進步，船齡較低的挖泥船較具成本效率且工作效率水平亦較高。此外，船齡較低的挖泥船一般需要較少的保養及維修，停工水平亦較低，因此可達到較高的挖泥船工作效率。我們所使用的若干挖泥船乃由一間世界領先的荷蘭挖泥船製造商製造，並備有最先進的技術。我們所使用的其中一艘挖泥船為中國其中一艘最早備有定位樁台車的挖泥船，此可進行較大型的營運。至於我們包租的挖泥船，我們已根據與將使用有關挖泥船的項目有關的表現、效率、設計及其他因素，採納嚴謹的篩選標準。

靈活及有利可圖的運作模式。 經考慮如燃油及零件價格的波動、包租成本、船員工資及我們的疏浚能力等多種因素後，我們就挖泥船的調動採用靈活的運作模式。除使用我們自有的挖泥船進行疏浚服務外，我們亦以包租第三方擁有的船隻以補充我們的自身的船隊。包租令我們可於短時間內承包大型項目而不需承擔巨額資本投資，並且較分包成本為低。我們過往採用分包方式進行項目，但我們已減少使用分包以提高我們的盈利能力。我們靈活的運作模式令我們可承包更多項目、提高挖泥船的效率及增加溢利。

預防性保養措施。 我們注重預防性保養，以盡量減少停工期、延長船舶壽命、減低替換機械的資本開支需求及盡量提高挖泥船的工作效率。當我們的挖泥船由於(包括其他原因)惡劣天氣、水底出現隱蔽的障礙物或第三方延誤準備疏浚地盤而閒置時，我們會保養及維修該等船隻，並使用水泵及管道將挖掘物料由疏浚船舶運送至搬運地點。技術人員持續監控管道出口以避免管道堵塞及水泵空化，因此等情況可能破壞設備或導致挖泥船意外地停工。我們已就挑選包租的挖泥船採用嚴格要求，以盡量減少維修需要。

我們的高級管理層經驗豐富，且對行業擁有深入的知識。

我們的高級管理層近年成功帶領我們蓬勃發展，收益及溢利均迅速增長。我們的管理團隊以創辦人兼行政總裁劉開進先生為首。中國疏浚業內的翹楚劉先生為於中國疏浚業具備約20年技術及管理經驗的工程師。劉先生自一九九零年代早期便已從事大型疏浚項目，包括蘇州望虞河疏浚工程、建設上海浦東國際機場的平衡櫃及地下水道疏浚項目、青島港擴建工程及曹妃甸工業區項目。其他管理團隊成員則為劉先生提供支援，彼等於疏浚業內亦累積豐富經驗，並在財務及營運方面擁有豐富的專業知識，此等專業知識均為我們未來的成功關鍵。我們的項目管理團隊包括一名高級項目經理及三名工程師，彼等於疏浚業平均擁有約20年經驗。中國經營實體的總工程師於疏浚業擁有逾30年工作經驗，包括於長江武漢航道及長江武漢航道的一間附屬公司工作逾25年，期間彼擔任項目經理、營運部副主管及副總工程師。在中國經營實體負責研發的高級工程師乃畢業於大連海事大學(前稱大連海運學院)，持有海洋機械工程學學士學位，並於疏浚業擁有約25年工作經驗。有關我們的董事及高級管理層的經驗及資格的詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們的策略

我們的目標為透過落實以下策略，鞏固我們按疏浚量計算作為中國領先私營疏浚公司的地位：

加強我們的實力以把握具吸引力的增長機會。

根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，預期中國疏浚市場將於二零一一年至二零一五年期間以複合年增長率27.1%增長。由於我們預期中國的疏浚需求將會上升，我們正尋求加強實力及提升技術，務求為客戶提供更優質的服務，進一步從競爭對手中脫穎而出。我們預期，中國政府增加投資於港口建設項目及人口壓力導致的土地短缺將分別令對基建及填海疏浚服務的需求持續增長。此外，我們預期內

陸河沉積岩流將提高對維護疏浚服務的需求，而日見普遍的污染問題，特別是中國政府已調撥龐大資源處理的內陸河及湖泊的污染問題，將提高對環保疏浚服務的需求。

過往，當我們遇到能力限制時，我們會透過分包安排委聘其他疏浚公司承接更多疏浚項目，否則則未能承接相關工程。於未來五年，我們計劃購買或包租額外挖泥船，以加強我們的疏浚能力及盡量提高效率。計劃的其他詳情載於下文「一 設施及設備」。此外，由於我們非常依賴我們的人員於策劃及執行疏浚項目方面的經驗，故我們計劃招聘更多專業人士及技術人員以操作挖泥船以及更多專才工程人員以升級挖泥船和其他設備。我們相信透過加強疏浚能力，將可盡早把握中國疏浚服務需求日增的機遇及從事更多大型的疏浚項目，從而使我們可進一步擴大市場佔有率，並與客戶建立及加強長期關係。

提供更多和更多元化的服務。

我們計劃透過提供更多和更多元化的服務，繼續尋求新的增長機會。我們相信，涉足其他類型的業務可令我們的收益來源更多元化，以及減低我們於若干業務市場疲弱時所承受的風險。

首先，我們擬爭取獲得環保及維護疏浚項目。由於中國政府正就環境保護調撥額外資源，特別是日見普遍的水源污染及每年處理內陸河沉積岩流，我們相信環保及維護疏浚分部於中國的發展潛力優厚。根據Frost & Sullivan報告，按疏浚量計算，預期中國的環保及維護疏浚分部將於二零一一年至二零一五年期間，分別以43.5%及37.0%的複合年增長率增長。於二零一零年七月、二零一一年三月及二零一一年四月，我們分別簽訂一份無約束力意向書、一份無約束力合作備忘錄及一項框架協議，以於湖北省武漢市進行湖泊環保疏浚項目。此外，我們於二零一一年五月亦簽訂一項協議，據此，我們同意就位於江蘇省鹽城市鹽都區的河流復原項目提供環保疏浚服務。儘管該等意向書及合作備忘錄須視乎與相關客戶簽訂落實合約及該等項目是否能成功開展而定，且該等項目未必會展開或產生任何收益，但我們相信該等無約束力意向書及備忘錄為標誌著我們努力建立環保疏浚業務的重要里程碑。我們亦擬就維護疏浚項目尋求及簽訂合約。

第二，我們擬借助我們於疏浚服務業務的核心能力，專注於具較高利潤率的疏浚相關工程項目。例如，我們計劃進行建設工程以改善填海土地。雖然我們現時主要專注於運用我們大部分實力的疏浚服務業務，往後，我們相信從事具較高利潤率

的疏浚相關工程項目能讓我們的業務變得多元化，並使我們改善財務表現。我們相信，提供綜合服務的能力對我們的客戶而言具有吸引力，有助我們進一步鞏固市場地位，發揮相關業務之間的協同效益。

於中國其他地區建立穩固業務。

一直以來，我們主要於中國北部渤海地區沿岸進行疏浚及疏浚相關建設工程。我們計劃主要利用成功的項目經驗、客戶關係及聲譽日隆的商譽，務求擴充業務至中國其他地區。我們相信，擴充業務至其他地區可擴闊我們於中國的收益基礎。此外，我們相信，透過於其他地區建立業務，我們可提高我們於中國的市場佔有率，並且提升我們的聲譽及對潛在客戶的吸引力。

我們有意集中發展我們預期經濟會顯著增長，並且中國政府已展開或計劃展開港口或航道建設項目的市場，例如第十一個五年規劃內重點提及的五個主要沿岸地區。例如，短期內我們計劃於江蘇省沿岸地區及長江三角洲新增營運基地。於二零一零年八月，我們訂立一份為期五年的無約束力框架協議和一份無約束力意向書，以分別在江蘇省鹽城市和山東省東營港進行基建和填海疏浚工程。儘管我們能否受聘於該等項目須視乎與有關客戶簽訂落實合約及有關項目是否成功開展而定，且該等項目未必會展開或產生收益，但我們相信該等項目仍為我們擴充地理覆蓋率的重要機會。此外，於二零一零年九月，我們獲聘於合約工作以於海南省洋浦區提供疏浚服務。由於我們計劃承包更多環保及維護疏浚項目，我們亦可擴展我們的業務至中國其他內陸地區。

進一步改善成本結構、經營效益及服務質量。

我們計劃以下列方式削減成本及提高效率：

- 減少使用分包商。由於我們有意繼續作出巨額投資以擴大疏浚能力的規模及範圍，預期我們將減少對分包商的依賴，相信此舉能支持更高毛利率及讓我們更有效控制工程質量。
- 減低材料價格波動的風險。我們擬透過以更有利的條款訂立新協議，從而節省燃料及包租開支以節省成本。例如，我們已開始及擬繼續透過與客戶訂立載有漲價條款的合約，要求客戶承擔大部份材料（如燃料）上漲成本，以減低我們可能承受的材料價格波動風險。例如我們與海興就鹽城市項目訂立的無約束力框架協議包含了該等要求海興承擔上升逾3%的材料

成本的漲價條款。我們亦擬對與長江武漢航道訂立的京唐港項目合約進行修訂，以加入漲價條款。該等條款有助減低燃料價格大幅上升對我們造成的影響。

- **提升技術及設備。** 我們計劃尋求及實施新技術及改進設備，以提高我們的挖泥船工作效率及能力，包括對我們其中一艘挖泥船的水泵進行升級，目標是增加其疏浚能力及運作效率。我們擬於日後繼續進行多項升級以保持與逐步發展的業內標準一致。

尋求策略性收購。

由於疏浚業為資本集中及非常專門的行業，小企業要加入行業的門檻較高。特別是疏浚公司必須符合根據中國國家港口及航道工程建設資質訂立的嚴格資格要求。由於技術較落後，加上資本資源較少，小企業或難以與大企業競爭，因此，我們相信，中國疏浚市場存在重大的合併機會。我們有意選擇性尋求策略性收購，以提供更多元化的服務、提高市場佔有率及擴充業務至其他地區。於最後實際可行日期，我們尚未識別到任何潛在收購目標。

我們擬收購從事維護及環保疏浚項目的公司、具備額外實力的公司及／或擁有先進疏浚技術知識及技術的公司。此外，我們計劃收購已與客戶簽訂長期疏浚合約的公司。我們相信，我們的財務資源、行業專業知識及經驗豐富的管理團隊可有助我們物色具吸引力的收購對象。

我們的業務

疏浚業務

我們乃從事於提供基建疏浚、填海疏浚、維護疏浚及環保疏浚服務。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，疏浚服務分別合共佔我們的收益約73.3%、83.1%及96.8%，以及毛利的85.3%、88.3及98.6%。

我們兼用三種方法提供疏浚服務，即根據項目的工作量或時間表，以我們自有的挖泥船、使用向第三方包租的挖泥船及透過分包安排委聘其它疏浚公司自行提供疏浚服務。我們會採用該三種不同的運作模式，而於考慮如燃油或零件價格的波動、包租成本、船員工資及我們的疏浚能力等多項因素後，亦可能會於項目開展後改變運作的模式。我們亦會考慮如項目工期、項目所適用的挖泥船類型及可利用的融資等因素。此靈活的運作模式讓我們可接下更多項目、提高挖泥船工作效率和增加溢利。

我們的項目管理團隊擁有豐富疏浚專業知識，讓我們可有效管理我們的生產表現，包括監控(i)泥漿稠度及速度；(ii)水泵吸力及排放壓力、力量及速度；(iii)絞刀力量及速度；(iv)振動速度；(v)挖掘深度；(vi)潮汐循環；及(vii)天氣改變。

疏浚運作牽涉三個一般步驟：(i)海底挖掘；(ii)運送；及(iii)利用或處置。

(i) 海底挖掘

海底挖掘包括從海床取出及移走沉積岩或岩石。挖泥船可以液壓或機械方式用作挖掘物料。

我們操作兩種挖泥船：絞吸式挖泥船和抓斗挖泥船。絞吸式挖泥船利用轉動的絞刀頭，切割及攪動物料，以泥漿狀態抽吸至搬運地點，以移出物料，而抓斗挖泥船則利用抓臂或鏟斗把需要挖掘的物料取走。

我們已裝設採用全球定位衛星技術的系統，在螢幕上顯示絞刀頭傾斜度、切口和填料深度，以及提供絞刀頭位置及深度的適時報告數據，協助我們的挖泥船操作人員將挖泥船定位。我們根據與生產表現相關的多個參數調整疏浚速度及深度。

(ii) 運送挖掘物料

我們一般使用以下其中一個方法將挖掘出的物料由挖掘地點運送至使用、處置或中間處理的地點（「搬運地點」）：(i)以駁船；及(ii)透過管道。其他可行的運送方式包括貨車及輸送帶運送。所採用的運送方式一般與所使用的挖泥船類型有關。

液壓挖泥船通過水泵及管道系統（「抽空系統」），直接從絞吸式挖泥船運送挖掘物料至搬運地點。機械挖泥船一般在駁船上提取及放置挖掘物料，其後再以貨車、駁船或在部份情況下以輸送帶運送物料至搬運地點。

我們已就液壓挖泥船採用抽空系統將挖掘物料存放於搬運地點，並裝置加壓泵以協助疏浚泵達到疏浚地點與搬運地點間之間經延長的距離。加壓泵其後通過管道將物料推進至搬運地點。我們監察管道出口，以避免可能引致設備失效或破壞設備的管道堵塞及水泵空化。

(iii) 利用或處置挖掘物料

我們一般按照每個項目的目的、經濟效益及挖掘物料的物理特性選擇使用或處置方法。就填海疏浚而言，新地塊是以挖掘物料形成。維護疏浚的一般目標是移走航道內堆積的物料，而環保疏浚的一般目標則是移走受污染的沉積物、污染物或其他類似物料。

我們目前大部分疏浚服務均會於陸上或岸邊處置挖掘物料。挖掘泥漿經過名為排水的過程乾涸後，可用作形成新地塊。

疏浚相關工程業務

除疏浚服務外，我們亦提供疏浚相關工程服務。我們的疏浚相關工程服務包括小型土地復墾工程、短期路面工程及土壤壓實。我們於二零零八年開始我們的疏浚相關工程業務，而大部分的疏浚相關工程項目乃與河北省唐山市的曹妃甸工業區項目有關。於往績記錄期間，我們分包所有疏浚相關建設工程予第三方。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，疏浚相關工程服務分別佔我們的收益約26.7%、16.9%及3.2%，以及毛利的14.7%、11.7%及1.4%。

於往績記錄期間，我們相信，我們的疏浚業務的增長速度較我們的疏浚相關工程業務為快，此乃由於我們專注於提供毛利率較疏浚相關工程服務為高的疏浚服務。

我們的疏浚合約

進行中及最近完成的項目

於最後實際可行日期，我們已進行或最近已完成以下主要疏浚項目的合約工程：

- **曹妃甸工業區項目。** 自二零零七年起，我們獲中交天航及其他客戶委聘就曹妃甸工業區的港口擴建項目提供基建及填海疏浚服務合約工程，包括加深海港及航道，以及提供加建港口設施所需填海用地的物料。此項港口擴建項目已納入中國政府的第十一個五年規劃，並預期將為期至約二零二零年。由於該項目屬大型性質，項目擁有人將工程分為涵蓋不同階段的子項目，並就每個子項目個別訂約。由於我們與中交天航及其他客戶訂立的合約於各子項目完成後定期續約，故我們一直以持續基準提供服務。最近，我們於二零一零年十一月獲中交天航委聘以提供基建及填海疏浚服務，而根據我們於二零一一年二月訂立的該合約的修訂本，根據合約將挖掘的沉積物數量約為15百萬立方米。
- **大連長興島港項目。** 自二零零八年起，我們獲長江武漢航道委聘就遼寧省大連市發展區大連長興島臨港工業區的港口擴建項目提供基建及填海疏浚服務的合約工程。於二零一零年四月，國務院通過將大連長興島臨港工業區指定為國家經濟及技術開發區。此項目預期將為期至約二零二零年。由於該項目屬大型性質，項目擁有人將工程分為涵蓋不同階段的子項目，並就每個子項目個別訂約。由於我們與長江武漢航道及其他客戶訂立的合約於各子項目完成後定期續約，故我們一直以持續基準提供服務。我們於二零一零年四月與長江武漢航道訂立合約以提供基建及填海疏浚服務，而根據我們於二零一一年二月訂立的該

合約的修訂本，根據合約將挖掘的沉積物數量約為10百萬立方米。於二零一一年一月，我們與長江武漢航道訂立另一份合約以提供基建及填海疏浚服務，根據合約將挖掘的沉積物數量約為15百萬立方米。

- **青島國家高新技術產業開發區項目。** 於二零零九年，青島海防工程局委聘我們進行合約工程，為山東省青島市的新開發區青島國家高新技術產業開發區提供基建及填海疏浚服務。此項目已於二零零九年底完成。
- **京唐港項目。** 於二零一零年七月，長江武漢航道委聘我們進行合約工程，為河北省京唐港提供基建及填海疏浚服務，根據我們於二零一零年十二月訂立的協議，估計合約金額約為人民幣800百萬元。
- **營口港項目。** 於二零一零年九月，營口港一疏浚工程有限公司委聘我們進行合約工程，為營口港提供基建疏浚服務。根據合約將挖掘的沉積物數量約為15百萬立方米。
- **海南洋浦項目。** 於二零一零年九月，中交天津航道局有限公司委聘我們進行合約工程，為海南省洋浦地區的深水航道及沿海航道疏浚項目提供疏浚服務。根據合約將挖掘的沉積物數量約為5百萬立方米。
- **天津港項目。** 於二零一零年十一月，中交天航委聘我們為天津港的港口擴建項目提供基建及填海疏浚服務。根據該合約將挖掘的沉積物數量約為10百萬立方米。於二零一一年四月，我們與中交天航訂立一份額外合約，以就同一個港口擴建項目於天津港另一地點提供基建及填海疏浚服務。根據此第二份合約將挖掘的沉積物數量約為20百萬立方米。
- **鹽都市河流項目。** 於二零一一年五月，我們與鹽都管理公司訂立一項協議，據此，我們同意就於江蘇省鹽城市鹽都區復原水中生態系統及處理河流污水進行環保疏浚工程及河道改善服務。鹽都市河流項目總值估計合共為人民幣18億元及年期預期為二零一一年八月至二零一四年八月。根據該協議，鹽都管理公

業 務

司將就鹽都市河流項目提供計劃及監察該項目，而我們則將會按照有關計劃進行疏浚及建築工程。鹽都管理公司已同意於地方政府完成確認及檢查項目後向我們支付總項目價格的40%、於首期付款後一週年支付總項目價格的另外40%，及於首期付款後第二週年支付總項目價格的餘下20%。此外，鹽都管理公司已同意我們於鹽都市河流項目的每年投資回報將不少於25%，並同意按照總項目價格之付款時間表支付有關回報。實際項目價格將根據個別子項目的落實合約釐定。該協議訂明首批個別合約須於二零一一年七月三十一日前訂立。根據該協議，鹽都管理公司付款的資金來源，包括由鹽都區地方政府籌集的公眾基金及鹽都區地方政府提供的擔保，兩者均已獲鹽城市鹽都區常委會批准。於二零一一年五月，鹽都區地方政府常委會議決批准委聘鹽都管理公司及本公司進行鹽都市河流項目，及將該項目的人民幣18億元還款額包括其於二零一二年後相關年度的財政預算內。

我們亦於中國其他地區參與基建、填海及維護疏浚項目，包括(i)遼寧省葫蘆島；(ii)遼寧省大窯灣；及(iii)山東省龍口市。

過去的訂單餘額

下表載列於往績記錄期間我們的疏浚服務業務的訂單餘額資料。

	二零零八年	二零零九年	二零一零年
	(人民幣百萬元)		
年初訂單餘額 ⁽¹⁾	16.2	138.0	110.2
已簽訂新合約	222.9	269.9	1,409.5
已完成訂單 ⁽²⁾	101.1	297.7	375.4
年末訂單餘額 ⁽³⁾	138.0	110.2	1,144.3

⁽¹⁾ 包括所有以合約為基準的訂單餘額，不包括截至各年一月一日的無約束力框架協議及意向書。

⁽²⁾ 數字乃按除稅前基準提供。

⁽³⁾ 截至各年十二月三十一日。

業 務

下表載列有關於最後實際可行日期我們目前有效的主要疏浚合約的資料，包括於二零一零年十二月三十一日的估計訂單餘額，其為疏浚行業內說明根據一份相關合約的日後可賺取收益的常用計量方法。

項目	詳情	所列示 合約金額	於二零一零年		合約期	施工狀況	客戶
			十二月三十一日前 已完成工程的 價值 ⁽¹⁾	於二零一零年 十二月三十一日 的估計訂單餘額 ⁽²⁾			
(人民幣百萬元)							
曹妃甸工業區 項目	基建及填海疏浚 服務合約	142.5	18.1	124.4	二零一零年十一月至 二零一一年七月	已開展工程	中交天航
大連長興島港 項目	基建及填海疏浚 服務合約	103.2	52.2	51.0	二零一零年四月至 二零一二年二月	已開展工程	長江武漢航道
	基建及填海疏浚 服務合約	240.8	不適用 ⁽³⁾	不適用 ⁽³⁾	二零一一年二月至 二零一二年二月	已開展工程	長江武漢航道
京唐港項目	基建及填海疏浚 服務合約	800.0	104.8	695.2	二零一零年六月至 二零一二年六月	已開展工程	長江武漢航道
營口港項目	基建及填海疏浚 服務合約	202.5	5.4	197.1	二零一零年九月至 二零一一年十二月	已開展工程	營口港一疏浚 工程有限 公司
海南洋浦項目	基建及填海疏浚 服務合約	55.2	3.5	51.7	二零一零年十月至 二零一一年三月	已開展工程	中交天津 航道局 有限公司
天津港項目	基建及填海疏浚 服務合約	105.0	11.0	94.0	二零一零年十一月至 二零一一年十月	已開展工程	中交天航
	基建及填海疏浚 合約	210.0	不適用 ⁽³⁾	不適用 ⁽³⁾	二零一一年六月至 二零一二年六月	已開展工程	中交天航
鹽都市河流 項目	與鹽都管理公司 就一個環保 疏浚項目訂立 的協議	1,800.0	不適用 ⁽³⁾	不適用 ⁽³⁾	二零一一年八月至 二零一四年八月	有待落實合約 簽署	鹽都管理公司

附註：

- (1) 已完成工程的價值等於實際疏浚材料乘以相關合約價。
- (2) 估計訂單餘額為相關合約指定的總金額減於二零一零年十二月三十一日就已完成工程收取的金額。
- (3) 因於二零一零年十二月三十一日後訂立，故不適用。

我們根據其中若干合約提供的疏浚及相關服務涵蓋為大型疏浚項目提供部份疏浚工程。故此，我們必須定期訂立新合約或於其屆滿時續訂以繼續進行有關項目。此外，如客戶無法付款或延遲付款，我們可能無法準時收到訂單餘額，甚至完全無法收到。其他

詳情請參閱「風險因素—與我們的行業及業務相關的風險—我們需於取得客戶付款前支付巨額成本，倘我們未能收取應收賬款或承受減值虧損，我們的流動資金、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。

未來前景 — 無約束力意向書及框架協議

除我們上述的進行中及最近完成的項目外，我們亦訂立以下意向書及框架協議以承接新疏浚項目，其中包括中國主要基建工程及發展項目。該等框架協議及意向書不具法律約束力，並須視乎是否能簽訂落實合約，因此未必能帶來收益。

- **武漢市項目(包括東湖項目)。** 自二零一零年七月起，我們已就位於武漢市東湖、南湖及官橋河的若干疏浚項目訂立一系列意向書及框架協議。於二零一零年七月，我們與HCQD訂立一份初步無約束力意向書，據此，HCQD同意，如該公司獲得武漢市東湖項目的合約，其將委聘我們進行該項目的環保疏浚服務合約工程。為加快東湖項目的進度及發掘其他於武漢市提供疏浚服務的機會，我們於二零一一年三月與武漢市的環保疏浚項目(包括東湖項目)的項目擁有人武漢水資源發展投資集團有限公司訂立一份無約束力合作備忘錄。根據該備忘錄，於(i)我們進口若干外國技術及設備以及(ii)我們成功完成官橋湖項目(見下文)後，我們方可根據若干法律程序參與東湖及南湖的湖泊清理項目。此外，我們於二零一一年四月亦與武漢官橋湖(廟湖)污泥清除工程項目經理部訂立一份無約束力合作框架協議，內容有關一個位於武漢市官橋湖的清淤脫水試驗項目(「官橋湖項目」)。官橋湖項目開支總額暫時估計為人民幣6.7百萬元及年期暫定為五個月。

就各意向書及合作備忘錄而言，各項委聘須視乎簽訂落實合約及相關項目是否能成功開展而定。根據合作框架協議，我們須於簽署協議後一個月內向上海航道工程總承包有限責任公司提交一份完善的計劃。此外，倘我們未能於簽署協議後四個月內就官橋湖項目與上海航道工程總承包有限責任公司訂立落實合約，則有關協議將會失效。我們預期將於不久將來訂立落實合約。

- **鹽城市項目。** 於二零一零年八月，我們與一間由鹽城市市政府擁有的公司海興訂立一份為期五年的無約束力框架協議，據此，海興同意委聘我們就江蘇省鹽城市發展項目提供基建及填海疏浚服務。根據協議條款，海興同意委聘我們

業 務

提供疏浚工程，涉及於二零一一年及二零一二年累積疏浚量合共不少於120百萬立方米，其中二零一一年最少提供50百萬立方米。該協議的年期為二零一一年一月至二零一五年十二月，並可在雙方同意下續期至二零二零年。由於海興為該項目的項目擁有人，故我們預期將直接由項目擁有人(而非分包商)委聘。鹽城市項目為十年期江蘇省海岸發展計劃的一部分，總開支估計為人民幣1,055億元，或較曹妃甸工業區項目總開支高出約五至六倍。於二零二零年之前，預期鹽城市項目地點將包括江蘇省最大面積的填海土地。我們的委聘須視乎簽訂落實合約及該項目是否能成功開展而定。

- **東營港項目。** 於二零一零年八月，我們與東營委員會訂立一份無約束力意向書，據此，東營委員會同意委聘我們為山東省東營港港口擴建項目第一期提供基建及填海服務。由於東營委員會為該項目的項目擁有人，故我們預期將直接由項目擁有人(而非分包商)委聘。東營港獲國務院指定為其長江三角洲高效生態經濟區發展規劃中的山東省長江三角洲總港口。我們的委聘須視乎簽訂落實合約及該項目是否能成功開展而定。

下表載列截至最後實際可行日期有關我們的無約束力框架協議及意向書的資料，其中包括估計訂單餘額。

項目	詳情	所列示 合約金額	於二零一零年 十二月三十一日前		合約期	施工狀況	客戶
			已完成工程的 價值 ⁽¹⁾	預計 訂單餘額 ⁽²⁾			
		(人民幣 百萬元)	(人民幣 百萬元)	(人民幣 百萬元)			
鹽城市項目	無約束力的基建及填海疏浚服務框架協議	1,200.0 ⁽³⁾	—	1,200.0 ⁽³⁾	二零一一年至二零一五年	預期於二零一一年十月開展工程，惟須訂立落實合約	海興
東營港項目	無約束力的基建及填海疏浚服務意向書	1,500.0– 2,500.0 ⁽⁴⁾	—	1,500.0– 2,500.0 ⁽⁴⁾	待定	受落實合約所限	東營委員會
武漢市項目 (包括東湖項目)	無約束力的環保疏浚意向書及合作備忘錄及框架協議	—	—	—	待定	有待落實合約簽署 ⁽⁵⁾	HCQD、武漢水資源發展投資集團有限公司及上海航道工程總承包有限責任公司

(1) 已完成工程的價值等於實際疏浚材料乘以相關合約價。

(2) 估計訂單餘額為相關合約指定的總金額減於二零一零年十二月三十一日就已完成工程收取的金額。

(3) 根據估計產量計算。

- (4) 根據一份無約束力意向書，東營委員會已初步同意讓我們以不少於50%的比例，分包總額為人民幣30億元至人民幣50億元之部份合約。
- (5) 我們預期於不久將來與上海航道工程總承包有限責任公司訂立落實合約。

設施及設備

自有的挖泥船

我們的業務非常依賴挖泥船及其他挖泥設備。挖泥船可分成兩大類：液壓式及機械式挖泥船。液壓挖泥船(包括絞吸式挖泥船)猶如大型吸塵機，在吸口設有絞刀頭以將物料鬆開。機械挖泥船(如抓斗挖泥船)採用一個或多個不同設計的鏟斗，以提取將需挖掘的物料。物料一般會存放在駁船上及運送至搬運地點。

我們同時採用液壓及機械挖泥船。為個別項目選擇挖泥設備視乎多個因素而定，包括實際環境特性、放置設備方法、搬運地點的距離及所挖掘物料的性質、數量及質量。我們主要採用的兩款挖泥船為：

- **絞吸式挖泥船。** 絞吸式挖泥船為一款液壓挖泥船。絞吸式挖泥船可挖掘岩石。在加壓泵輔助下，更可將若干物料泵至一段較遠的距離。絞吸式挖泥船與多款支援設備一同運作，此有助把挖泥船定位及移動、處理管道及搬運挖掘物料。根據Frost & Sullivan報告，於最後實際可行日期，我們擁有兩艘絞吸式挖泥船，每小時疏浚能力合共約5,500立方米。
- **抓斗挖泥船。** 抓斗挖泥船為一款機械挖泥船。抓斗挖泥船可移走堅固排列的沉積岩及岩層，並且可於狹窄的環境下操作，例如船塢或碼頭附近地區。設有專門鏟斗的抓斗挖泥船較適用於處理需控制處置的物料。挖掘物料放置於物料駁船上，以運送至指定搬運地點。駁船上的物料以底部卸料、直接抽走或以起重機的方式移走。於最後實際可行日期，我們擁有一艘抓斗挖泥船，每小時疏浚能力約400立方米。

我們按5.0%至6.7%的比率計算其估計餘值後，以直線法根據挖泥船的估計可使用年期折舊其成本。

我們的挖泥船船員工包括項目經理及按輪班制在挖泥船上工作的船務人員。我們相信，我們的挖泥船人手水平與市場慣例相符，並符合中國有關監管規定。

所包租的挖泥船

當我們需要額外能力以履行合約項下的責任，我們或會向第三方包租額外挖泥船。包租一般須租用挖泥船一至兩年。我們通常向中國其他疏浚公司包租挖泥船。包租協議乃根據所包租的船舶的類型、成本及船齡、市場趨勢、包租期以及船舶擁有人身份證明等因素而磋商及釐定。我們於獲得業務所適用的船隻的許可方面未曾遭遇重大困難。於最後實際可行日期，我們包租六艘每小時疏浚能力合共約16,500立方米的絞吸式挖泥船。

下文載列我們的包租協議的主要條款概要：

定價及付款條款。 我們所有的挖泥船包租協議為固定價格合約。我們須於每月的某一日或之前向挖泥船擁有人支付每月付款。

合約期。 我們的包租協議一般為期一至兩年。我們的若干包租協議可於屆滿後在雙方同意下重續。

提供船務人員。 我們所有的包租協議均一併提供挖泥船及一定數目的船務人員。我們一般僱用自身的項目經理以監察該等船務人員。

保養及其他開支。 挖泥船擁有人可能須或不須負責技術保養成本及船務人員薪酬及保險費用等其他開支。同樣地，視乎特定的包租協議而定，我們可能須或可能不須負責就經營服務及技術保養付款，包括支付予營運人員的薪酬及其他費用以及燃料、安全檢查及保險開支。

其他規定。 我們須就若干包租協議支付表現按金。我們於轉租挖泥船予第三方方面受到限制。

包租及分包均可讓我們於短時間內承接大型項目而不須承擔資本投資，而跟分包相比，包租一般產生較低成本及較高的毛利率。在分包安排中，疏浚工程主要由分包商根據分包協議進行，而包租安排則不同，我們會使用包租自第三方的挖泥船自行管理及提供疏浚服務。儘管船舶擁有人會一併提供挖泥船及船務人員，我們仍會僱用我們自身的經理以於船上監察該等船務人員。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，包租成本分別為人民幣9.9百萬元、人民幣20.4百萬元及人民幣72.0百萬元，分別佔我們該等期間的總營運成本的13.8%、9.2%及35.1%。

業 務

下表載列各年末我們自有及包租挖泥船數目。

	自有挖泥船 數目	包租挖泥船 數目	挖泥船總數
二零零八年十二月三十一日	1	2	3
二零零九年十二月三十一日	1	2	3
二零一零年十二月三十一日	3	6	9

下表載列我們於二零一零年十二月三十一日使用的挖泥船一覽表。

挖泥船名稱	挖泥船種類	擁有權	建造年度 (年度)	每小時 疏浚能力 ⁽¹⁾ (立方米)	二零一零年的 工作效率 ⁽²⁾
抓揚101	抓斗挖泥船	自有	二零零四年	400	不適用 ⁽³⁾
開進1號 ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾	絞吸式挖泥船	自有	二零零六年	3,000	80%
開進3號 ⁽⁴⁾ ⁽⁶⁾	絞吸式挖泥船	自有	二零零八年	2,500	89%
江河013	絞吸式挖泥船	包租	二零零一年	1,200	86%
江河026	絞吸式挖泥船	包租	二零零一年	1,200	86%
北亞1號	絞吸式挖泥船	包租	二零零五年	2,500	89%
富升工1	絞吸式挖泥船	包租	二零零九年	4,000	90%
新科工1	絞吸式挖泥船	包租	一九九五年	3,800	71%
鴻霖浚18	絞吸式挖泥船	包租	二零零九年	3,800	76%

⁽¹⁾ 每小時疏浚能力指一艘挖泥船理論上每小時可挖掘的物料總量。

⁽²⁾ 根據中國標準疏浚業指引，各挖泥船的工作效率乃使用如下程式計算： $(Q \times P) / C$ 。於該程式中，Q為指定期間內流經挖泥船的泵的泥漿體積，P為疏浚泥漿中的固體物百分比，而C為挖泥船於指定期間內疏浚固體物的設計產能。

⁽³⁾ 工作效率的計量方法與此挖泥船無關，乃由於其於有限數目的項目中作輔助支援挖泥船之用。

⁽⁴⁾ 開進1號及開進3號均由翔宇中國及中國經營實體分別擁有50%及50%。

⁽⁵⁾ 前稱新河海。

⁽⁶⁾ 前稱深遠。

倘船舶的擁有人為註冊資本中由中國投資者出資少於50%的任何企業，中國海事局將不會登記該艘船舶的擁有權。用於疏浚業務的有關船舶(i)只要其註冊資本由中國投資者出資50%或以上，便可由一名中國個人或一家中國企業全資擁有，或(ii)只要上述船舶的權益或擁有權由中國投資者擁有50%或以上，便可由兩名或以上個人或企業共同擁有。本集團已決定讓翔宇中國擁有有關船舶的50% (即外國投資者根據中國法律可擁有的最高可能百分比) (中國經營實體為有關船舶餘下50%權益的擁有人)，以就若干商業原因登記有關船舶的擁有權，該等原因包括(i)讓翔宇中國可根據中國法律擁有船舶的最

大可能直接控制權，及(ii)向翔宇中國注入資產以促成權益擁有集團的若干融資及集資活動(例如抵押翔宇中國擁有的若干船舶予若干金融機構以取得首次公開發售前投資(有關抵押將於上市日期解除)及銀行貸款)。

我們的中國法律顧問表示，該擁有權架構符合中國法律。根據《中國共和國物權法》，不動產或動產可由兩家或以上的企業或兩名或以上的個人共同擁有，而分攤不動產或動產的擁有權的人士擁有按比例分配的擁有權。再者，《中華人民共和國船舶登記條例》闡明船舶可由兩家或以上的企業或兩名或以上的個人共同擁有。

我們的中國法律顧問進一步表示，中國法律並無規定一艘船舶的全部權益於海事局完成船舶登記前須由單一擁有人擁有。

於二零零八年七月，劉先生於中國經營實體的註冊資本增加時將抓揚101引入中國經營實體。於二零一零年六月三十日，開進1號及開進3號由劉先生透過首次公開發售前投資者融資以總代價人民幣346百萬元購入，隨後根據於同日訂立的買賣協議以相同價格轉讓予本集團，此乃由於本集團的現金流量不足夠直接從原擁有人購入上述船舶。應付劉先生的款項已記錄為應付一名董事款項。詳情請參閱本招股章程附錄一(會計師報告)附註20(iii)。

我們的挖泥船工作效率較業內平均數為高。根據Frost & Sullivan報告，截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們的平均挖泥船工作效率約為83%，較中國業內平均的70%為高。

於未來五年，我們擬以全球發售所得款項淨額購置或包租額外挖泥船以擴充我們的疏浚能力及盡量提高效率。有關我們的全球發售所得款項淨額擬定用途的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」。

搬移挖泥船

由於挖泥船並非設計作長途航行之用，故我們委聘第三方公司透過水路於同一項目地點內的長遠距離拖拉我們的挖泥船，或更多時候是將我們的挖泥船從一個項目地點拖拉至另一個地點。過去，運送我們的挖泥船一般需時數天至數個星期(時間及成本按所覆蓋的距離計算)。

保養及維修

我們相信，我們所使用的挖泥船均保養良好，適合用於我們目前的業務。根據Frost & Sullivan報告，於二零一零年十二月三十一日，我們所使用的挖泥船的平均船齡為5.8年，較中國交通建設的挖泥船隊的平均船齡低9.6年，因而亦較中國疏浚業的平均挖泥船船齡為低。

我們致力實行預防性保養，以延長我們的挖泥船壽命及達致相對較低的停工水平。我們每兩年為挖泥船進行一次主要乾塢維修及保養。乾塢維修一般需時1.5至2個月方可完成。此外，如挖泥船因天氣惡劣或其他原因而無法執行挖泥工作，我們將為其進行保養和維修。視乎包租協議的條款而定，我們不一定支付所包租挖泥船的保養和維修費用。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們於備用零件、維修及保險方面的支出分別約為人民幣4.3百萬元、人民幣13.2百萬元及人民幣31.5百萬元。

此外，我們定期評估為自有的挖泥船升級的需要，以善用經改良的技術，並迎合疏浚市場瞬息萬變的需求。

分包

除使用我們自有的挖泥船或包租挖泥船外，當我們遇到能力限制時，我們亦透過分包商提供疏浚服務。我們按項目的工作量及時間表，透過分包安排委聘其他疏浚公司。與我們自行進行疏浚工程的包租安排不同，在分包安排中，大部分的疏浚工程乃由分包商進行。然而，我們仍會監察我們的分包商。我們一般會指定一名項目經理協調分包商，以及檢查彼等的疏浚工作的質素以確保彼等遵照我們的標準及規定。項目經理每日均會進行實地視察及監察。

我們的分包商為中國其他疏浚公司。我們與分包商維持良好關係，且並無就物色或委聘分包商以提供疏浚服務方面遇到任何重大困難。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的分包費用分別為人民幣34.1百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣12.6百萬元，分別佔該等期間我們的總營運成本的47.4%、68.7%及6.2%。一般而言，分包按短期基準完成，會較我們透過使用自有的挖泥船或包租挖泥船自行進行工程所產生的成本為高。由於我們擬繼續作出重大投資，以擴充疏浚能力的規模、範圍和靈活性，我們期望可減少對分包商的依賴。我們預期減少委聘分包商將可提升我們取得較高毛利率的能力。然而，減少委聘分包商將使我們須作出更多資本開支，以購置或包租挖泥船，且我們將會錄得更多折舊成本或包租成本。此外，這將導致須增加營運人手以支持我們的能力擴充。我們預期以全球發售所得款項淨額及經營所得現金淨額為該等資本開支撥資。此外，倘我們的合約數目大幅減少，我們或會面對能力過剩的風險。

客戶

我們的客戶一般為國有企業，且按招標的項目擁有人指定的條款，透過激烈的競投過程而獲得彼等大部分的疏浚合約。我們一般與我們的客戶就向項目擁有人投標共同作準備。投標文件載列的發展項目的規定決定設備的種類、所涉及的物料及人力，這些均

為決定履行合約的成本和我們的客戶的競投結果的因素。於我們的客戶中標後，我們會與彼等訂立合約，該等合約規定相同的設備種類、所涉及的物料及人力，以及包含相同的有關成本。

我們的客戶自項目擁有人取得及分包予我們的每份個別合約通常僅負責一個特定海岸發展項目中所需的疏浚工程的一部份，且屬短期性質。因此，我們須定期尋求更新合約或訂立新合約。某程度上由於我們與客戶的關係良好，加上我們所提供的優質服務享譽業內，我們於合約完結後與現有客戶更新合約或訂立新合約方面並無任何重大困難。

最大客戶

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶分別佔我們的收益約97.3%、96.9%及99.3%。同期，我們的最大客戶中交天航分別佔我們的收益約49.7%、54.1%及51.7%。由於我們的客戶分包予我們的大部分合約均與長期的大型項目有關，我們的客戶一般會將工程分為涵蓋不同階段的項目，並就每個階段個別訂約。因此，為承接該等大型項目，我們一般與有限數目的客戶訂立多份合約。

於往績記錄期間，我們的最大客戶包括中交天航、長江武漢航道、SHDC、中交煙台及青島海防工程局。

- 中交天航和中交煙台均為中國最大的疏浚公司中國交通建設的附屬公司。彼等自二零零七年起為我們的客戶。
- 長江武漢航道為中國交通運輸部長江航務管理局轄下的國營企業，為多項政府合約的項目擁有人。長江武漢航道自二零零八年起成為我們的客戶。
- SHDC為一家私營疏浚公司，自二零零四年起成為我們的客戶。
- 青島海防工程局為人民解放軍屬下的政府機構，並於二零零九年委聘我們開展基建及填海疏浚工程。

在某程度上，由於中交天航、長江武漢航道、SHDC及中交煙台面對能力限制，故彼等委聘疏浚公司(包括我們)提供彼等絕大部分的疏浚服務。同時，由於該等客戶亦從事疏浚活動，故彼等亦為我們的競爭對手。

概無董事或彼等各自的聯繫人士或任何就董事所知擁有超過5%已發行股份的股東於本集團五大客戶中擁有任何權益。

策略性夥伴關係

我們已與客戶建立堅固的關係，當中有些更已成功發展為重要的策略性夥伴以取得新業務。於二零零八年一月及二零一零年五月，我們分別與中交天航及長江武漢航道訂立策略性夥伴協議。

與中交天航訂立的策略性夥伴協議下的合作範圍包括中交天航於中國承接的所有類型的疏浚及疏浚相關工程項目。中交天航負責每個項目的有關準備工作及投標相關工作，而我們則負責就上述工作搜集數據。各方須負責各自於初始階段產生的開支。所有項目均以中交天航的名義投標及取得，而當中交天航中標，我們將釐定合作模式（如合資企業、分包或租賃），並預期根據我們的產能與中交天航訂立合作協議，據此，我們可能承接最多合約金額的50%。預期各方將按所承接的合約金額的比例承擔開支。倘其中一方的工程未能達到項目擁有人訂下的進度或質量標準，另一方有權調整由該方承接的合約金額。

與長江武漢航道訂立的策略性夥伴協議下的合作範圍包括長江武漢航道於華北承接的所有工程項目。長江武漢航道負責每個項目的有關準備工作及投標相關工作，而我們則負責就上述工作搜集數據。各方須負責各自於初始階段產生的開支。所有項目均以長江武漢航道的名義投標及取得，而當長江武漢航道中標，我們將釐定合作模式（如合資企業、分包或租賃），並預期與長江武漢航道訂立合作協議以訂下我們委聘的條款。預期各方將按所承接的合約金額的比例承擔開支。倘長江武漢航道向我們分包工程而我們的工作未能達到項目擁有人訂下的進度或質量標準，長江武漢航道有權調低我們承接的合約金額或甚至可能要求我們退出項目。

該等策略性協議並無提供釐定我們應佔的該等項目合約金額的百分比的方式。該等策略性協議並非僅與我們獨家訂立及並無向我們授出任何優先購買權；然而，我們經已與中交天航及長江武漢航道商討，以修訂該等策略性夥伴協議的若干條款。此外，我們亦積極尋找與其他客戶訂立策略性協議的機會。

新客戶

我們已迅速擴大我們的客戶基礎以建立強大的新業務供應，而我們相信，繼續擴大客戶基礎將有助我們減少依賴有限數目的客戶。我們與新及潛在的新客戶訂立一份協議、一份無約束力意向書及一份無約束力合作備忘錄，以就多個疏浚項目提供疏浚服務。此等項目的新客戶包括鹽都管理公司、HCQD、武漢水資源發展投資集團有限公司、海興及東營委員會。

- 鹽都管理公司為獲鹽都區地方政府於二零一一年五月授權使用建設及移交法進行疏浚、復原水中生態系統及處理鹽都區河流污水的國有企業。

- HCQD為長江水利委員會的附屬公司，長江水利委員會乃受中國水利部監管。HCQD於一九九九年十一月成立，現擁有逾20艘挖泥船、後備船舶及供應水資源及水力發電項目工程用的其他建築設備。
- 武漢水資源發展投資集團有限公司為武漢市的環保疏浚項目(包括東湖項目)的項目擁有人。
- 海興為鹽城市市政府的一間國有公司，為多份與江蘇省鹽城市發展項目有關的合約的項目擁有人。
- 東營委員會為東營港經濟開發區的管制機構。

取得及管理項目

我們的業務主要包括物色潛在項目、與我們的客戶一同準備投標文件、爭取客戶的合約及履行合約工程。我們已建立一套全面的項目管理制度，涵蓋投標準備、項目策劃、合約管理、合約履行、項目監控、項目完成及轉交。

物色項目

我們主要透過我們業務發展人員的努力，以及與客戶及其他行業參與者如建築師及工程師進行會議，從多個來源中物色潛在項目。

資格預檢

確定要爭取投得的合約後，我們一般須向項目擁有人完成資格預檢的程序。在磋商或接受我們或我們的客戶就項目出標前，項目擁有人一般要求我們或我們的客戶符合若干資格規定，該等資格規定於項目擁有人發出的招標文件中披露，通常包括負債權益比率及其他財務狀況、押標金保證、認證、過去經驗及是否具備人員、船隊及設備。

挑選項目

如我們就項目通過資格預檢，我們將就建議項目進行詳細研究。研究包括技術及商業狀況、投標要求和實地考察。我們會根據各項因素(包括項目規模、歷時、競爭優勢及劣勢、過往經驗、訂約機關的身份或項目擁有人的項目資金來源，以及合約類型)決定是否爭取一個項目。

投標／招標

完成研究後，我們會就項目投標或協助我們的客戶投標。由於我們大部份合約均以固定價格，按預定的項目完成時間表獲得及進行，我們會根據此等要求設計投標文件。指定服務的性質決定所需的挖泥船、設備及人手種類，這些因素均會影響我們履行合約的成本及我們或我們的客戶將出標的價格。項目擁有人通常根據其招標文件內所列的評估標準，就出標評分而選擇投標公司。

合約條款

定價。 我們與客戶訂立的合約大部份為固定價格合約。此等合約以挖泥數量計算而訂立，即訂有每挖掘出若干數量物料的淨價格。付款形式按挖掘物料的數量而定。合約內均訂有挖掘物料的單位價格(每立方米)。

付款條款。 我們大部份合約均亦不要求預支款項，但會按每月完工價值規定支付每月進展款項(一般為前一個月完工價值的70%至80%)。一般而言，客戶的項目或地盤經理會計算所完成工作，並發出證實工作完成的進度證書。餘額(不包括保證期屆滿後若干時間發放的保留金)將於項目完成及項目擁有人接收後指定期間內支付。

合約按金或保留金。 我們小部份項目要求我們提供預付合約按金以保證工作將按照項目時間完成。此外，根據部份合約，客戶會扣起部份合約價值(舉例為5%)作為保留金，以彌補我們工程質量上的瑕疵，保留金一般會於保證期屆滿後三十至六十日退回，保證期通常為客戶接收工程後起計一年。

算定損害賠償金。 如項目由於我們的失誤而有所延誤，我們或須支付算定損害賠償金，一般最高為合約總額的5%。如因我們失誤以致工程延誤或出現瑕疵，客戶有權終止合約、保留應付我們的餘額及向我們索償。我們一直按時間表完成合約及符合合約規格，於往績記錄期間未曾向任何客戶支付任何算定損害賠償金。

意外責任及彌償保證。 我們的合約一般訂明我們須負責我們的工地、疏浚船舶及工人的安全及承擔所有相關責任及成本，其中包括因傷亡或其它意外產生的責任及成本。我們的若干合約額外訂明，我們須承擔所有因我們違反合約或疏忽而造成的傷亡或財產損失所產生的責任，並就因我們違反健康、安全及環保法規而產生的任何責任及成本向承包商及項目擁有人作出彌償保證。於往績記錄期間，我們並未承擔任何意外責任或須向任何我們的客戶承擔彌償保證責任。

其他要求。 我們負責提供挖泥船及設備，並須根據此等合約維持持有多項牌照、批准或許可證。此外，我們須就我們的僱員投保。此等合約大部份規定我們不得在未經客戶事先批准下將工作分包。

項目執行

執程序包括擬定詳細疏浚計劃、採購材料、分派工程予分包商(如有)、與客戶協調、與分包商(如有)及供應商協調，以及管理項目。

我們委任項目經理以負責各項指定項目。我們將項目分為個別部份，並按工作性質將各部份指派予由項目經理監督的負責人士。我們的項目經理一般為項目編製詳細計劃，包括：

- 根據合約要求及付款時間表編製的進度表；
- 按照技術水平及估計工人數目，為項目的各部份編製人手調配計劃；
- 供應臨時辦公室設施及公共設施，包括水電及電話；
- 項目各階段的詳細計劃；及
- 包租、運作、維修及保養時間表。

我們於項目初始階段產生的準備及搬遷成本一般導致項目初期階段的溢利率較低。

分包商

我們根據多項嚴格標準挑選分包商，包括按彼等的設備和經驗，以及我們對其以往表現作出的評估。我們備有優先考慮的分包商名單，並且會定期檢視及更新該份名單。我們的客戶一般亦要求我們於分包前先取得其同意。

我們一般將我們與客戶訂立的合約中的大部份條款及條件(定價條款除外)列入分包合約中。我們的分包合約為固定單位價格合約，我們會為部份分包商提供墊款，而我們亦須每月支付前一個月完成工程的70%至80%款項，餘額會於項目完成後的指定日數內支付。此等分包合約大部份均無須分包商提供合約按金。如工程有所延誤或出現瑕疵，我們有權終止合約、扣起應付分包商的餘額及索償。我們密切監督分包商的工程質量，以確保符合我們的標準及要求。

概無董事或彼等各自的聯繫人士或任何就董事所知擁有超過5%已發行股份的股東於本集團五大分包商擁有任何權益。

季節性及天氣

我們幾乎所有服務乃於水上或水底進行，以致我們的業績受到天氣環境造成的季節變化影響。基建及填海工程一般可於全年進行，然而，於部份我們進行業務的地區，例如中國北部，當海港在冬季結冰時，我們的表現則受到影響。此外，颱風等惡劣天氣亦會延誤項目完成或導致產生額外成本。

一般而言，於固定價格合約中，我們承受成本上升、工程延誤、設備損毀及已完工工程因惡劣天氣而在工地受損的風險。因此，就固定價格合約作出任何投標時，我們會參考過去天氣數據，亦就惡劣天氣所造成的項目停工期間作出撥備。如我們因惡劣天氣延誤工程至超出此等撥備，項目或需額外時間方可完工，此將可能導致產生額外成本或毛利率下跌。相反，天氣良好則可加快項目完成速度，因而可節省成本及提高毛利率。

質量控制

由於我們深知疏浚服務質量的聲譽及我們的安全記錄為客戶的重要考慮因素，故我們注重品質控制，以確保服務符合相關品質及安全規則及規例。

我們已為我們的工程制定品質控制程序。項目管理團隊負責檢測疏浚工程的品質，項目經理會每日實地檢測及監督工程，以確保工程品質。於項目完工後及交收項目前，客戶及項目擁有人會檢測工程品質以決定是否接收工程。根據部份合約，客戶會扣起部份合約價值(舉例為5%)作為保留金，以彌補我們工程質量上的瑕疵，保留金一般會於保證期屆滿後三十至六十日退回。

我們已設立有關挑選及監控分包商的制度，以確保其工程品質及符合我們的標準及要求。我們根據多項嚴格標準挑選分包商，包括彼等的設備和經驗，以及我們對其以往表現的評估。我們的項目管理團隊會監控我們的分包商的工程的質量。

為控制質量，我們亦採納嚴格程序以挑選、檢測、測試我們購入及租用的設備、挖泥船及其他材料。我們的項目管理團隊會進行檢測，以於實地查收及批准付款前確保該等項目符合合約規格。我們會拒絕接受任何不符合我們的標準或未能符合我們的規格的挖泥船、設備及材料。

供應商及原材料

燃料是我們使用的主要材料，分別佔我們於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度採購的原材料成本的81.2%、67.1%及66.0%。我們所採購的其他材料包括用於我們的挖泥船、管道及其他設備的備用零件。於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們向五大材料供應商採購的採購額分別佔我們的總營運成本約23.6%、10.2%及28.6%，而我們的最大原料油供應商於同期分別佔我們的總營運成本約11.3%、5.0%及16.3%。

我們的材料絕大部份購自國內，幾乎所有的材料採購均以人民幣結算。中國政府訂有燃料指引價格，穩定價格於若干範圍。一般而言，我們於接下新項目時，按需要在公開市場購買材料。我們向多個來源按現行市價購買材料，另外亦會備有其他來源，以令我們可於任何現有來源供應中斷時繼續業務。供應商一般就材料採購為我們提供一至三個月的信貸期。

我們與客戶訂立的大部份合約均為固定價格合約，儘管我們在部份情況下可於續約或訂立新合約時將材料成本增幅轉嫁至客戶，惟合約一般並無載有材料價格調整條款。雖然燃料價格可於相對較短的時間內大幅波動，我們於過去數年以合理成本獲得充足燃料方面並無出現重大困難。

我們已開始並有意繼續透過與客戶訂立載有漲價條款的協議，這些條款涵蓋材料上漲成本，以限制我們可能承受的材料價格波動風險。此等漲價條款規定我們在協定限額下承擔上漲成本，而客戶則承擔超出限額的金額，以幫助減輕材料成本大幅上升對我們造成的影響。

概無董事或彼等各自的聯繫人士或任何就董事所知擁有超過5%已發行股份的股東於本集團五大供應商中擁有任何權益。

競爭

我們目前只於中國營運。疏浚業要求大量資金和高度專門設備，故加入門檻極高。根據Frost & Sullivan報告，中國疏浚市場主要由國有企業主導，按疏浚量計算，其於二零一零年的估計市場佔有率為81.9%。相比之下，於二零一零年，估計私營企業合共僅佔中國總疏浚量的15.7%。然而，根據國務院於二零一零年五月發出的《國務院關於鼓勵和引導民間投資健康發展的若干意見》，鑒於中國政府近年推出鼓勵私營企業參與交通基建項目的政策，我們相信私營企業將於中國疏浚市場擔當日漸重要的角色。

在中國，疏浚市場相對隔絕海外投資。根據Frost & Sullivan報告，我們主要面對來自其他國內私營疏浚公司的競爭。根據Frost & Sullivan報告，於中國的私營疏浚公司中，按疏浚量計算，我們於二零一零年在中國疏浚市場的市場佔有率為15.5%，其次為Tianjin G&H Shipping Company Limited (14.5%)、上海大潤港務建設集團有限公司(12.5%)及Zhejiang Haizhong Zhou Group Co., Ltd.(10.5%)。

我們針對適合我們能力的機會，尋求取得與我們船隻大小配合的合約。我們相信，我們可於營運效益、客戶關係及聲譽方面享有競爭優勢。國有疏浚公司或於設備、能力及資本方面較我們優勝，然而，我們相信，我們的營運結構較靈活，有助我們迅速迎合轉變中的市況。此外，由於我們具備較佳的項目管理技術及營運更符合成本效益，相信在價格競爭上，我們將可佔優。根據Frost & Sullivan報告，於二零一零年，我們的平均挖泥船工作效率約為83%，較業內平均的70%為高。

物業

租用物業

我們的公司總部設於江蘇省鹽城市，我們於當地租用合共約1,630平方米的辦公室空間。我們亦於香港租用一個面積約為100平方米的辦公室單位。此外，我們訂立其他租賃協議，以使用九個位於中國唐山、大連、營口及天津合共約972平方米的住宅單位。我們租用該等物業主要用作辦公室及僱員宿舍。

於最後實際可行日期，除租用面積為215平方米的兩項租用物業外，我們已獲得該等租用物業的相關業權證明，惟我們尚未完成登記該等租賃協議。我們的中國法律顧問表示，根據中國適用法律及法例，未有登記我們任何一份租賃協議將不會對其有效性或執行性構成影響，並表示如上述兩項未獲業主提供業權證明的租用物業的業主並無擁有該兩項租用物業的業權，則兩項物業的租約可能會無效及失效。由於我們所租用的物業主要用作辦公室及宿舍，搬遷時並不會產生重大成本，董事認為使用該等物業或該等租約的租期將不會對我們的業務及營運構成重大不利影響。

自有物業

我們擁有一個位於香港銅鑼灣告士打道250至254號伊利莎伯大廈A座14樓A8室的住宅單位。該單位用作僱員宿舍，由獨立物業估值師仲量聯行西門有限公司於二零一一年四月三十日估值為約7.0百萬港元。我們的物業權益詳情載於本招股章程附錄四所載的物業估值報告函件及估值證書內。

知識產權

我們依賴有關技術知識的保密協議及其他保障以維護我們於疏浚技術方面的技術優勢，我們已與僱員訂立保密協議，據此，我們的僱員須確認所有技術、發明、商業秘密、著作權作品、開發及其他於彼等獲我們聘用時所產生及與我們業務有關的程序的有關權利均屬我們所有。

我們已向中國國家工商行政管理總局的商標局及香港的知識產權署遞交多個商標申請。我們亦向中國國家版權局遞交多份我們商標及圖案商標的版權記錄。此外，我們為若干網域名稱的註冊擁有人。本集團的知識產權詳情載於本招股章程「附錄七一法定及一般資料—有關本公司業務的其他資料—本集團的知識產權」。

於最後實際可行日期，我們未曾因侵犯知識產權而被任何第三方控告。

保險

我們須就大部份承包的項目取得承包商、綜合及第三方責任保險。該等保險一般涵蓋整段合約期。我們亦有為我們的開進1號及開進3號挖泥船及其他設備投購保險，以避免承受意外相關的風險。於最後實際可行日期，我們未曾作出任何重大保險申索。我們根據有關中國法律及法例，為我們的僱員投購退休金保險及社會保障保險。我們相信我們投購的保險金額與我們的損失風險及業內慣例相符。

我們並無投購任何營業中斷保險、要員保險或覆蓋潛在環境破壞索償的保險，我們相信此舉與中國普遍慣例相符。根據中國法律及法例，該等保險並非強制須投購的保險，而且該等保險於中國未有提供或需大量成本。

僱員

於二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日，我們分別聘用112名、139名及184名全職僱員。於該等日子，我們向其包租船舶的第三方船舶擁有人分別向我們提供19名、19名及132名船務人員。僱員人數按職能劃分如下：

	於二零零九年 十二月三十一日	於二零一零年 十二月三十一日
高級管理層	5	6
項目工程師及項目管理人員	18	43
財務及行政人員	9	18
研發顧問	—	1
船務人員及工人 ⁽¹⁾	107	116
總計	139	184

(1) 並不包括由第三方船舶擁有人提供的船務人員。

我們相信，我們的業務成功非常依賴我們的僱員提供持續優質服務。為吸引及挽留僱員，以及提升其知識、技術水平及質素，我們十分注重培訓僱員並就此投入資源。我們定期為我們的管理層員工及工人提供培訓，包括為新僱員提供入職培訓課程，以及其他培訓課程，由一般管理，以至項目管理、運作管理、泥土力學及疏浚技術的特定課程不等。我們亦提供船上培訓課程。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，我們的僱員(不包括船務人員及工人)平均離職率分別為6%、4%及3%。過去，我們於聘請船務人員及工人時未遇到任何困難。

我們與僱員訂立個別僱傭合約，涵蓋工資、僱員福利、職業安全及衛生環境、商業秘密保密責任及合約終止理由。我們並無與第三方船舶擁有人連同彼等向我們或我們的外包商租出的船舶提供的船務人員訂立僱傭合約。我們的中國法律顧問表示，該等人士仍為船舶擁有人或分包商(視乎情況而定)的僱員，因此，我們不需根據中國法律與任何該等人士訂立僱傭合約，同樣地，我們亦無作為彼等僱主的任何責任或負債。

根據我們經營業務地區各個地方政府規例，我們向多個僱員福利計劃供款。該等安排涵蓋的僱員福利包括中國法律及法例規定的僱員福利，以及就提高服務質量而發放的獎金、住宿、膳食、交通津貼等。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們向僱員福利計劃作出的供款總額分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣1.2百萬元。

於最後實際可行日期，我們並無任何工會。我們於招聘僱員方面並無任何重大困難，亦無任何重大員工賠償或勞資糾紛，我們認為我們與僱員的關係良好。

環境、健康及安全事宜

適用於我們的業務營運的環保及安全相關法例及規例包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國水污染防治法實施細則》、《中華人民共和國環境影響評估法》、《中華人民共和國海洋傾廢管理條例》、《中華人民共和國海洋傾廢管理條例實施細則》、《疏浚物海洋傾倒分類和評價程序》、《中華人民共和國海商法》、《中華人民共和國船舶登記條例》、《船舶檢驗工作管理暫行辦法》、《中華人民共和國船舶和海上設施檢驗條例》、《中華人民共和國海上交通安全法》、《中華人民共和國船舶安全檢查規則》及《疏浚與吹填工程質量檢驗標準(JTJ324-2006)》。

我們的疏浚活動可能產生受污染的沉積物，並可能引起各方面對環保方面的關注。我們須遵守中國多項有關排放及處置於疏浚過程中產生的受污染沉積物的規例。我們已採納並實施多項制度及措施，以盡量減低造成環境污染的可能性、避免在營運時發生漏油問題，以及確保我們的營運活動遵守適用法例及規例。中國經營實體已採取預防污染措施以避免進行工程中的船舶造成海水污染，並確保有效利用水資源，以保護及改善海洋生態環境。該等措施就管理油污染預防設備、有效利用水資源以及控制船舶排放及處置廢棄物方面列出詳細指引。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，我們就遵守適用環保法例的年度成本分別為人民幣15,000元、人民幣24,000元及人民幣27,000元，其中包括重續海上船舶防止油污證書的費用。於往績記錄期間，除有關續新費用外，我們並無就遵守適用環保法例而產生任何成本。

我們的中國法律顧問表示，我們已取得進行業務所需的所有必要批文、牌照及許可證，且我們目前符合所有適用環境及工作安全法律及法例。根據鹽城市鹽都區環境保護局於二零一零年八月六日發出的遵規證明，翔宇中國及中國經營實體已完成所有與環境

保護相關的登記手續，而翔宇中國及中國經營實體自其各自註冊成立日期起亦未曾違反任何環境保護法律及法規。我們的營運受地方環境及工作安全機關規管及定期監察。如我們未能遵守適用法律及法例，我們或會遭罰款、暫停業務或終止營業。

於往績記錄期間，我們並未因違反環境或安全法律或法例而遭行政處分或罰款。我們未曾且並不預期就遵守環境或安全法律及法例而產生任何重大成本。

法律訴訟

我們目前並無牽涉任何重大法律、仲裁或行政訴訟，我們亦不知悉我們正面臨任何重大法律、仲裁或行政訴訟。我們或會不時牽涉因日常業務過程出現的多項法律、仲裁或行政訴訟。