

業 務

概覽

本集團是中國鋼絲製品生產整體解決方案提供商。我們的主要業務是根據客戶的特定生產要求，提供製造鋼絲製品的生產線的研發、設計、製造、供應設備、安裝、調試及維修保養服務。雖然我們擁有生產基地，但我們並非純製造商。我們供應的生產設備乃根據客戶的特定要求及生產需要而定製。我們亦向客戶提供大力支持及實質性的服務，以助其設計有關解決生產問題及整合設備至現有生產線或流程的方案。我們擁有自主技術研發能力，能夠設計及研發成套製造鋼絲製品生產線中絕大部份的設備。根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計算，我們於2013年是中國最大的子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲生產設備製造商，擁有14.3%的市場份額，並且是中國最大的電鍍黃銅鋼絲生產線製造商，擁有44.9%的市場份額。

我們的產品可分為以下類別：(i)電鍍黃銅鋼絲生產線；(ii)其他生產線；(iii)單機；及(iv)其他。電鍍黃銅生產線是我們的主要產品。它於各往績期間佔我們總收入的34.8%、68.7%、72.1%及69.0%，分別擁有65.6%、65.2%、63.5%及70.9%的高毛利率。我們以單機或整體方式銷售產品，以配合客戶的不同需要。我們亦為客戶提供設備改造及售後維修保養服務，並從修模設備、零部件及配件的銷售產生收入。我們相信，我們的設備改造及售後維修保養服務將使我們得以使用本身的技術和工程專業知識，並使我們能夠維繫客戶關係和能夠更好地了解他們的需求。

下表載列於往績期間我們各主要產品的銷售金額及佔總收入金額的百分比：

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	2011年			2012年			2013年			2013年			2014年		
	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%
電鍍黃銅鋼絲生產線	12	161,820.5	34.8	12	222,458.3	68.7	13	230,114.2	72.1	8	133,195.0	72.5	5	96,876.1	69.0
其他生產線 (附註1)	25	29,053.6	6.2	24	53,353.4	16.5	10	9,452.8	3.0	6	7,820.5	4.2	4	3,589.7	2.6
單機 (附註2)	1,183	229,655.4	49.3	107	18,947.0	5.8	178	41,564.1	13.0	134	32,588.0	17.7	176	28,512.8	20.3
其他 (附註3)	不適用	45,137.8	9.7	不適用	28,838.0	9.0	不適用	37,816.9	11.9	不適用	10,230.6	5.6	不適用	11,316.0	8.1
總計		465,667.3	100		323,596.7	100		318,948.0	100		183,834.1	100		140,294.6	100

附註：

- (1) 其他生產線主要包括中絲熱處理生產線、盤條預處理生產線及熱鍍鋅鋼絲生產線。
- (2) 單機主要包括濕拉機及雙捻機。
- (3) 其他主要包括修模設備、零部件及配件。
- (4) 於2013年及2014年上半年售出的其他生產線數量有所減少，主要原因是我們的中絲熱處理生產線銷售下降。我們的客戶一般會於計劃開展主要生產擴張時購買中絲熱處理生產線。

業 務

由於我們高度重視持續的研發，因此我們一直能夠在創新方面保持領導地位，以及不斷改善我們產品及生產流程的工藝及質量。本集團憑藉強大的研發能力，已成功地開發並把我們的電鍍黃銅鋼絲生產線（一直是我們於往績期間的主要產品）及其他產品的設計的專利技術應用於其中。於最後可行日期，我們在中國擁有61項註冊專利（包括六項發明專利及55項實用新型專利）及15項註冊軟件著作權。我們亦在中國申請了14項新專利的註冊。憑藉對研發的投入，我們於2010年12月13日被江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、江蘇國家稅務局及江蘇地方稅務局聯合認可並成為中國高新技術企業，有效期為三年。由於我們的高新技術企業資質獲得續期，我們於2013年12月11日獲授新的高新技術企業證書，有效期為三年。此外，我們的電鍍黃銅鋼絲生產線、中絲熱處理生產線及雙捻機也已獲得江蘇省科學技術廳認可，成為高新技術產品，可見這些產品的行業領導地位。

本集團主要以自家的「盛力達」品牌營銷產品。我們的產品是按照客戶（主要是鋼絲製品製造商）的生產規格及要求而量身定制的。使用我們的產品所製成的鋼絲製品主要包括子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲、膠管鋼絲、胎圈鋼絲及鍍鋅鋼絲，並可用於多個下游應用領域及行業，例如汽車、光伏發電、農業機械、煤炭開採、石油管道及建築機械。這些產品的應用廣泛，因此減少了單一行業板塊的周期性低迷所帶來的不利影響。

我們的客戶包括數家中國領先的鋼絲製品製造商，如滕州東方鋼簾線有限公司、河南恒星科技股份有限公司及湖北福星科技股份有限公司，其均為於聯交所或深圳證券交易所上市的公司（或其附屬公司），於往績期間均為我們的五大客戶之一。該等客戶的銷售分別佔我們於往績期間總銷售額的47.0%、10.6%、42.8%及1.2%。於往績期間，由於我們的產品主要銷售給國內客戶，因此我們幾乎所有收入都是來自中國國內。然而自2012年起，我們亦一直在國際市場探索合適機會及發掘對我們產品的潛在需求。於2012年11月，我們成功取得與一名南韓客戶訂立的第一份海外銷售合同，以提供試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線。我們於2013年3月確認這條試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線的收入。

業 務

競爭優勢

我們相信下列競爭優勢歷來一直有助於我們的成功，並將繼續為我們的未來增長帶來貢獻：

我們在製造電鍍黃銅鋼絲生產線方面佔據領導地位

我們在製造電鍍黃銅鋼絲生產線方面一直高踞領導地位。根據弗若斯特沙利文的資料，以收入計算，我們在2013年於中國電鍍黃銅鋼絲生產線領域已經佔據44.9%的市場份額，是中國最大的電鍍黃銅鋼絲生產線製造商。我們相信，這一重大市場份額歸因於我們領先的電鍍黃銅鋼絲生產線技術。憑藉我們在中國註冊的專利及控制系統軟件著作權，我們能夠根據客戶不同的技術要求和規格，量身定制電鍍黃銅鋼絲生產線。2012年，我們的電鍍黃銅鋼絲生產線被江蘇省經濟和信息化委員會認可為首台(套)重大裝備產品。

於往績期間，電鍍黃銅鋼絲生產線是我們的主要產品，分別享有65.6%、65.2%、63.5%及70.9%的高毛利率。我們來自電鍍黃銅鋼絲生產線的銷售收入分別為人民幣161.8百萬元、人民幣222.5百萬元、人民幣230.1百萬元及人民幣96.9百萬元，分別佔我們於往績期間內總銷售收入的34.8%、68.7%、72.1%及69.0%。

我們的電鍍黃銅鋼絲生產線是生產子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲的核心生產設備，該等鋼絲應用於多個下游行業，如汽車、光伏發電、農業機械、煤炭開採、石油管道及建築機械行業。

由於中國經濟發展及多項有利的政府政策及措施推廣（包括於2010年頒佈的輪胎產業政策、2011年頒佈的煤炭工業“十二五”規劃及橡膠行業“十二五”發展規劃指導綱要、2012年頒佈的可再生能源發展“十二五”規劃及太陽能發電科技發展“十二五”專項規劃），該等下游行業在過去數年經歷迅速增長，帶動子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲需求的增加。我們的電鍍黃銅鋼絲生產線及其他產品的需求亦不斷增加。

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，中國子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲的銷量由2009年的1.3百萬噸以18.4%的複合年增長率增至2013年的2.5百萬噸，並預期將由2014年的2.9百萬噸以12.5%的複合年增長率增至2018年的4.6百萬噸。我們的電鍍黃銅鋼絲生產線在市場上佔據著行業領先產品的有利位置，可捕捉來自各行各業的商機。

我們擁有強大的研發能力

本集團相信，能滿足市場需求的研發能力亦是我們的核心優勢之一。我們於2006年出售了首條電鍍黃銅鋼絲生產線。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國子午輪胎鋼簾線生產設備行業，我們是國內首家開發出擁有自主知識產權的採用熱擴散法的電鍍黃銅鋼絲生產線的企業。

自2008年起，我們利用本身的研發實力，已開發及推出中絲熱處理生產線、盤條預處理生產線及其他配套生產設備，目標是為客戶供應製造鋼絲製品的成套生產線。我們進一步於2012年在市場推出熱鍍鋅鋼絲生產線及於2013年推出化鍍錫青銅鋼絲生產線。

除穩固的子午輪胎鋼簾線製造商客戶基礎外，我們亦增加產品組合的供應種類，因此一直能夠吸納新客戶。我們於2010年12月13日獲江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、江蘇國家稅務局及江蘇地方稅務局聯合認可並成為中國高新技術企業，有效期為三年，這是基於對我們的業務範圍、知識產權、研發資源及活動的評估。由於我們的高新技術企業資質獲得續期，我們於2013年12月11日獲授新的高新技術企業證書，有效期為三年。此外，我們的電鍍黃銅鋼絲生產線、中絲熱處理生產線及雙捻機均獲得江蘇省科學技術廳認可，成為高新技術產品，可見這些產品的行業領導地位。

我們已在鋼絲製品生產線的設計和製造方面累積了豐富的專業能力、知識、訣竅和經驗。於2014年6月30日，我們的研發團隊由35名成員組成，彼等擁有相關領域的文憑及學士學位資質，包括機電工程、數控技術和電氣技術。於最後可行日期，我們已開發我們自身專有技術，並擁有61項註冊專利（包括六項發明專利及55項實用新型專利）及15項註冊軟件著作權。於最後可行日期，我們亦在中國申請了14項新專利。有關我們的研發團隊及專有技術的其他詳情，請參閱本節下文的「研發」一段。

業 務

我們相信強勁的研發實力不僅歸因於我們研發團隊的技術專長，亦歸因於我們使用了其他研發平台，以及我們管理研發項目的方法。我們自成立以來一直與中國三家大學及一家研究所合作，以開發新技術和產品。我們為指定的發展項目委聘大學及研究所，使用其工程專業知識和研究設施，策略性地改進我們的研發實力。於最後可行日期，本集團四項註冊專利乃與大學及研究所合作開發。

我們相信，強大的內部研發能力，加上與大學和研究所的合作，使我們能夠持續開發先進的技術且質量可靠的生產設備。

我們在鋼絲製品製造業擁有穩固的客戶基礎

於往績期間，我們與超過50家鋼絲製品製造商簽訂了產品銷售合同。憑藉我們強大的內部研發、設計、採購和設備製造能力，我們能夠獲取中國多家領先的鋼絲製品製造商（以子午輪胎鋼簾線產量計算）的合同。

於往績期間，我們的五大客戶包括滕州東方鋼簾線有限公司、河南恒星科技股份有限公司及湖北福星科技股份有限公司，其均為於聯交所或深圳證券交易所上市的公司（或其附屬公司）。於往績期間，向該等客戶的銷售佔我們總銷售額的47.0%、10.6%、42.8%及1.2%。

我們與客戶保持良好及穩定的業務關係，為客戶提供持續的售後維修保養服務。我們穩固和優質的客戶基礎為本集團提供穩定的核心客戶來源，使我們能夠營銷我們的現有和新技术及產品，同時讓我們更好地了解客戶對生產和技術不斷改變的要求，而這對我們持續的業務及產品發展至關重要。

我們能夠為客戶提供靈活、定制和整體的設備解決方案

本集團是中國鋼絲製品生產整體解決方案提供商，具備強大的內部設計、採購、設備製造和新技术研發能力。我們按照鋼絲製品製造商的生產需要和規格，為彼等提供定制和差異化的解決方案。客戶可以選擇以單機形式（如單一機械或生產線）採購產品或以整體方式採購（即成套生產線）。因此，我們可提供一站式的服務，包括承辦成

業 務

套生產線的建設（工作範圍包括技術設計、設備供應、採購、安裝及調試生產線）、維修或更換其現有生產線的若干部件或以單機方式供應設備和機器，從而為其現有生產線升級。

我們的銷售團隊與客戶緊密合作，藉此了解他們的生產需要，如特種鋼絲製品的應用及質量規格，以及其生產設施的預計產量。根據銷售團隊收集的資料，技術支援團隊繼而編製一項定制的技术協議，就鋼絲製品生產設施的規格和設計向客戶提供意見。

我們相信，我們的靈活性及以客戶為中心的方針使本集團得以捕捉因客戶的不同需要而湧現的商機，如更換其現有生產設備、擴大其現有產能及興建新生產廠房。

我們和本身品牌在鋼絲製品生產設備行業廣受認同

根據弗若斯特沙利文的資料，於中國子午輪胎鋼簾線生產設備市場，我們是國內首家開發出擁有自主知識產權的採用熱擴散法的電鍍黃銅鋼絲生產線的企業。作為鋼絲製品生產設備製造商的國內先驅企業，我們相信，我們和本身的「盛力達」品牌廣受中國市場和客戶認同，這從我們的電鍍黃銅鋼絲生產線在中國享有支配性的市場份額及多個組織或政府機關頒授給我們的多個獎項和榮譽中可見一斑。

我們的「盛力達」品牌於2010年12月獲江蘇省工商行政管理局認可為無錫市知名商標，有效期為三年，以及獲認可為江蘇省知名商標（2012年－2015年）。我們的產品（包括電鍍黃銅鋼絲生產線）已自2010年12月起獲無錫市質量工作領導小組授予無錫市名牌產品證書，有效期至2014年12月為止。我們相信，強大的品牌名稱使我們能夠以高於其他國內競爭對手的價格銷售產品。

我們採用設有嚴格質量控制機制的全面質量管理系統

我們高度重視產品質量。我們已採用質量管理系統，以確保在生產流程的各個階段（包括採購原材料，外購原材料檢驗、生產流程檢驗、製成品檢驗、產品包裝、現場安裝、調試及檢驗）對產品採取嚴格的質量控制。

業 務

我們的良好質量管理獲得「ISO 9001：2008質量管理體系」認證的認定，以及我們良好的環境管理系統則獲得「ISO 14001：2004環境管理體系」認證的認定。我們相信，我們在整個生產流程中貫徹執行嚴格的質量控制，可增加客戶對我們產品的信心。於往績期間並無客戶因我們的產品質量不合標準而退回產品。

我們有富經驗及穩定的管理層和高技術員工

於整個往績期間，我們富有經驗和穩定的管理層一直展現出色的業務管理能力，成功改善我們的研發能力和優化我們的產能。我們的管理層在產銷製造鋼絲製品的生產線方面擁有廣博的行業知識和專業知識。

張德剛先生（我們的主席兼執行董事）於鋼絲製品及相關生產設備行業擁有超過23年經驗，而張德強先生（我們的總經理兼執行董事）則於製造和技術行業擁有超過22年管理經驗。在我們的主席及總經理的領導下，我們的管理層已成功地實施業務發展策略、抓緊日增的市場機遇，並已建立我們在電鍍黃銅鋼絲生產線領域領先的市場地位。

我們相信，能幹的高級管理層連同我們的技術員工所具備的深入知識和豐富經驗，為我們於發展迅速的鋼絲製品生產設備行業提供重要的競爭優勢。

業務策略

我們的目標是要在中國以至國際市場中，維持及／或提升我們作為鋼絲製品生產整體解決方案提供商的地位。我們計劃通過採納和執行下列策略以達成這個目標：

提高生產能力和效率

本集團擬提高產能以迎合客戶日增的需求，從而保持和進一步鞏固我們的電鍍黃銅鋼絲生產線在中國的領導地位。為提高產能及進一步享受規模經濟效益，我們於2013年5月開始在無錫一塊總佔地面積61,708平方米的土地上興建無錫新設施。

無錫新設施將集中製造各類鋼絲製品的生產線，並將包括兩個生產廠房、一所新研發中心及兩幢綜合辦公大樓，預計總建築面積為52,543平方米。無錫新設施內的生產廠房以及當中其他配套設施的建設工程預計可於2015年上半年完成。待無錫新設施

業 務

落成並全面投入運作後，我們預期產能將增加約2.3倍。有關擴展計劃的進一步詳情，請參閱本節下文「我們的生產設施和產能－擴展計劃」一段。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲的銷量由2009年的1.3百萬噸以18.4%的複合年增長率增至2013年的2.5百萬噸，並預期將由2014年的2.9百萬噸以12.5%的複合年增長率增至2018年的4.6百萬噸。我們相信，下游產業對鋼絲製品的需求日增，將帶動我們的產品及服務需求不斷增加。憑藉生產設施及產能擴張，我們相信能夠佔據有利位置以捕捉這些增長。

持續的研發工作以鞏固及提升我們作為鋼絲製品生產整體解決方案提供商的地位

我們將繼續加強我們的研發能力，並致力於現有產品組合和潛在新產品的技術開發，以鞏固及提升我們作為鋼絲製品生產整體解決方案提供商的地位。為涵蓋更多高增值的產品，以及提升核心技術及其適用性及可靠性，我們將投放更多資源（包括人力資源、硬件設備和軟件）用於研發。

我們現正在無錫新設施內設立一所新研發中心，預期於2015年上半年之前投入運作。我們有意因應市況在2015年上半年前增聘約21名內部研發人員。除提高內部研發能力外，我們還會繼續與大學和研究所合作開發新技術和產品。

於最後可行日期，我們能夠製造和供應成套鋼絲製品生產線的所有設備，惟不包括乾拉機及外繞機。因此，我們計劃擴大產品組合至包括乾拉機及外繞機，務求完善我們於成套鋼絲製品生產線的產品供應。

此外，憑藉我們製造優質電鍍黃銅鋼絲生產線的能力及在鋼絲製品生產設備行業的經驗，我們有意擴大產品組合至包括生產更多種類的鋼絲製品，供更廣泛的下游產業應用。我們將緊貼鋼絲製品生產設備行業的發展趨勢和競爭對手的活動，以鞏固我們既有的地位。

業 務

於最後可行日期，我們合共有九個研發項目正在進行，以提升我們的電鍍黃銅鋼絲生產線、熱鍍鋅鋼絲生產線及化鍍錫青銅鋼絲生產線的生產流程及技術，以及開發新產品或系統，例如用以穩定生產過程中的電力供應的絕緣柵雙極電晶體。

拓展策略性收購機會

除內部增長外，本集團亦計劃探索和拓展收購機會以鞏固我們在鋼絲製品生產設備行業的市場地位和提高我們的競爭力。我們的策略將專注於收購主要金屬零件的上游供應商或其他擁有相輔的產品供應、分支生產線及／或新技術的生產設備製造商（或其部份的業務），以補足我們的現有業務營運。

我們計劃著眼於該等擁有龐大的研發、製造及銷售實力的公司，或該等擁有龐大增長潛力的公司。於最後可行日期，我們並無訂立任何有關這類收購的意向書或協議，亦未有為擴展業務目的而識別任何明確的收購目標。

加強銷售及捕捉中國鋼絲製品生產設備行業的新機遇

在中國持續的經濟增長及有利的政府政策推動下，子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲以及其生產設備的需求預期會持續增長。我們相信，中國此類生產設備需求的持續增長，為我們現有的電鍍黃銅鋼絲生產線的銷售帶來持續增長的機會。

我們有意在中國保持於電鍍黃銅鋼絲生產線市場的領導地位，以憑藉這項競爭優勢開發和推銷新產品（如化鍍錫青銅鋼絲生產線及熱鍍鋅鋼絲生產線），以及增加我們在中絲熱處理生產線、盤條預處理生產線及其他單機銷售的市場份額。根據市場狀況及我們的擴展計劃，我們有意通過成立銷售代表辦事處及增聘銷售及營銷人員，加強我們的銷售力量和網絡。

另外，我們打算利用現有銷售網絡以發展我們的售後服務業務。我們目前為客戶提供售後維修保養服務，並從修模設備、零部件及配件的銷售產生收入。

業 務

在國際市場拓展銷售機會

除國內銷售外，我們亦將在國際市場探索合適的機會。於2012年11月，我們成功取得與一名南韓客戶的第一份海外銷售合同，以供應我們試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線。我們於2013年3月將這條試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線出口到南韓。我們亦一直與印度、俄羅斯及美國的潛在客戶進行技術討論及交流。此外，為推廣我們的品牌知名度及使我們熟悉國際市場，我們計劃繼續參加海外的行業展覽會、展銷會及會議。

產品

我們的產品可分為以下類別：(i)電鍍黃銅鋼絲生產線；(ii)其他生產線；(iii)單機；及(iv)其他。電鍍黃銅生產線是我們的主要產品。它於各往績期間佔我們總收入的34.8%、68.7%、72.1%及69.0%，分別擁有65.6%、65.2%、63.5%及70.9%的高毛利率。我們以單機或整體方式銷售產品，以配合客戶的不同需求。我們亦為客戶提供設備改造及售後維修保養服務，並從銷售修模設備、零部件及配件產生收入。

下表載列我們於往績期間各主要產品的金額及佔總收入百分比：

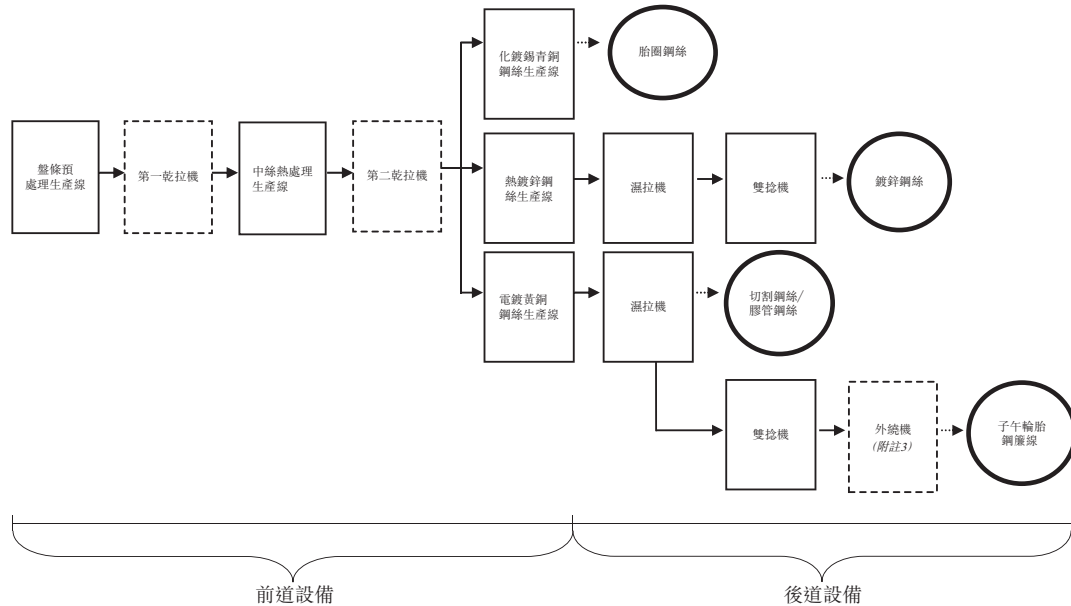
	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月					
	2011年			2012年			2013年			2013年			2014年		
	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%	售出 數量	人民幣 千元	%
電鍍黃銅鋼絲生產線	12	161,820.5	34.8	12	222,458.3	68.7	13	230,114.2	72.1	8	133,195.0	72.5	5	96,876.1	69.0
其他生產線 (附註1)	25	29,053.6	6.2	24	53,353.4	16.5	10	9,452.8	3.0	6	7,820.5	4.2	4	3,589.7	2.6
單機 (附註2)	1,183	229,655.4	49.3	107	18,947.0	5.8	178	41,564.1	13.0	134	32,588.0	17.7	176	28,512.8	20.3
其他 (附註3)	不適用	45,137.8	9.7	不適用	28,838.0	9.0	不適用	37,816.9	11.9	不適用	10,230.6	5.6	不適用	11,316.0	8.1
總計		<u>465,667.3</u>	<u>100</u>		<u>323,596.7</u>	<u>100</u>		<u>318,948.0</u>	<u>100</u>		<u>183,834.1</u>	<u>100</u>		<u>140,294.6</u>	<u>100</u>

附註：

- (1) 其他生產線主要包括中絲熱處理生產線、盤條預處理生產線及熱鍍鋅鋼絲生產線。
- (2) 單機主要包括濕拉機及雙捻機。
- (3) 其他主要包括修模設備、零部件及配件。
- (4) 於2013年及2014年上半年售出的其他生產線數量有所減少，主要原因是我們的中絲熱處理生產線銷售下降。我們的客戶一般會於計劃開展主要生產擴張時購買中絲熱處理生產線。

業 務

視乎擬生產的鋼絲製品種類，一般來說，製造鋼絲製品的生產線主要包括(i)預處理流程；(ii)大乾拉流程；(iii)熱處理流程；(iv)第二次乾拉流程；(v)電鍍流程；(vi)濕拉流程及(vii)捻股流程。生產線由前道設備及後道設備組成，而電鍍工藝為該劃分的分水嶺。前道設備包括盤條預處理生產線、拉絲機、中絲熱處理生產線及電鍍生產線。後道設備包括濕拉機及捻股機。除乾拉機和外繞機外，我們可製造及供應成套鋼絲製品生產線的所有主要設備或生產線。下圖載列我們一般用以生產子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲、胎圈鋼絲、鍍鋅鋼絲和膠管鋼絲的各類生產線：



附註：

1. □ 代表我們給客戶製造和銷售的生產線或機器。
2. [] 代表我們目前並無製造而客戶需要向其他設備製造商購買的機器。
3. 視乎客戶的生產規格及生產程序，子午輪胎鋼簾線的生產流程可能不需要外繞機。

業 務

客戶利用我們的產品生產的鋼絲製品包括子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲、膠管鋼絲、胎圈鋼絲和鍍鋅鋼絲。下列為上述鋼絲製品的主要用途：

鋼絲製品	主要用途
子午輪胎鋼簾線	用於所有類型汽車的通用子午輪胎。子午輪胎鋼簾線的簾層具有強化輪胎的作用，賦予輪胎強度和形狀。
切割鋼絲	用於光伏發電行業的硅片切割、水晶切割和寶石切割。
膠管鋼絲	提供結構、形狀和強度以強化用於重型機械的膠管。
胎圈鋼絲	用以強化貨車、巴士、轎車及工程機械的輪胎。鋼絲將輪胎夾於輪圈上。
鍍鋅鋼絲	用於生產張力電纜，以應用於制動電纜、電梯電纜、輸送帶和同步帶等。

鋼絲製品是重要的工業產品，在汽車、光伏發電、農業機械、煤炭開採、石油管道及建築機械行業均有重要及廣泛的用途。在過去十年，由於這些行業快速發展，中國鋼絲製品及其生產設備的需求一直在飆升。受惠於市場機遇和我們專注於技術改良，我們已擴充成為一家鋼絲製品生產整體解決方案提供商，並在電鍍黃銅鋼絲生產線供應市場享有領導地位。

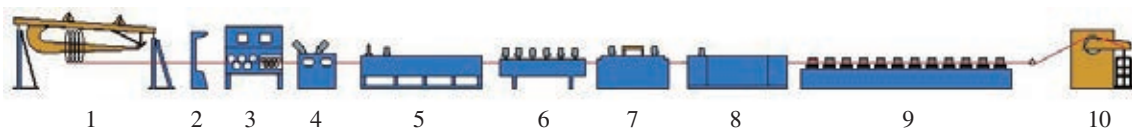
(i) 我們的產品

我們的現有產品供應包括盤條預處理生產線、中絲熱處理生產線、電鍍黃銅鋼絲生產線、熱鍍鋅鋼絲生產線、化鍍錫青銅鋼絲生產線及單機（例如濕拉機及雙捻機）。我們的產品根據客戶指定的規格及要求定制而量身定造，並且主要售予鋼絲製品生產商。根據客戶自身的需要，可以通過選擇以單機方式（如單一機器或生產線）採購產品或以成套鋼絲製品生產線的整體方式採購。

業 務

(a) 盤條預處理生產線

盤條預處理生產線的主要功能是去除鋼盤條表面的氧化表層，以及進行表面塗層以便大拉絲。下列為我們的盤條預處理生產線的主要設備及機器：



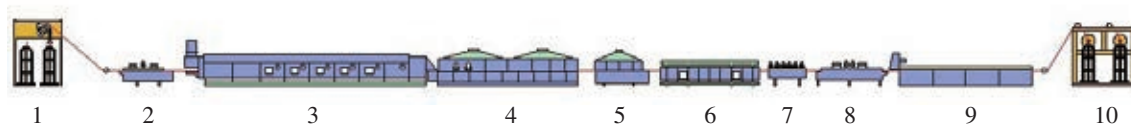
設備／機器	用途
(1) 放線機	將盤條進料以進行預處理加工。
(2) 防亂絲裝置	在偵測到盤條纏結時自動停止生產線的操作。
(3) 機械去表層裝置	通過機械剝殼去除盤條的氧化層。
(4) 電動鋼絲刷	通過電力洗刷，去除盤條的氧化層。
(5) 酸洗機	化學清洗盤條表面的氧化和生鏽表層。
(6) 水沖洗機	沖掉酸洗流程中遺留下來的化學殘留物。
(7) 熱水清洗機	盤條在熱水中清洗和預熱。熱力有助弄乾盤條。
(8) 塗硼浸泡裝置	在盤條表層均勻地施加一層硼砂塗層。
(9) 乾拉機 (附註)	將盤條加工至所需直徑。
(10) 收線機 (乾拉機配套設備) (附註)	收回經加工的鋼絲。

附註：我們現時並無製造(9)乾拉機和(10)收線機，客戶須從其他設備製造商購入該等機器。

業 務

(b) 中絲熱處理生產線

中絲熱處理生產線的主要功能是將鋼絲轉變為所需的物理特性，以及進行表面塗層以便進一步拉絲。下列為我們的中絲熱處理生產線的主要設備及機器：

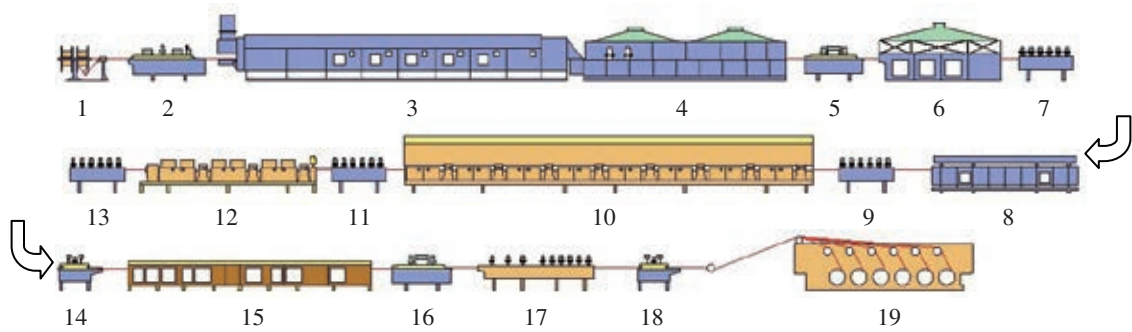


設備／機器	用途
(1) 放線機	將鋼絲進料以進行熱處理加工。
(2) 調節槽	於拉絲後清除表面的殘餘物，在放進熱爐前均勻地對鋼絲添加塗層。在鋼絲表面放置適量的肥皂粉末，以加快熱爐內的碳化過程，此舉旨在令色澤更均勻一致、加速提升熱力及減低鋼絲氧化程度。由於鋼絲是平均地在熱爐內加熱，因此可以減少不同分段鋼絲之間的機械性功能偏差。
(3) 明火加熱爐	使用明火為鋼絲加熱至約攝氏940度至950度。這是預備鋼絲進行進一步拉絲的重要流程。
(4) 水浴淬火裝置	鋼絲透過水淬火工序中由加熱鋼絲的蒸氣膜與水進行熱交接而緩慢降溫至約攝氏560度的溫度。
(5) 冷卻機	鋼絲會通過冷卻機進一步降溫以便作進一步加工。
(6) 酸洗機	對鋼絲的氧化和生銹表層進行化學清洗。
(7) 水沖洗機	沖掉酸洗流程中遺留下來的化學殘留物。
(8) 塗硼浸泡裝置	在鋼絲表層均勻地施加一層硼砂塗層。
(9) 烘乾爐	加熱烘乾鋼絲上的硼砂表面塗層。
(10) 收線機	收回經加工的鋼絲。

業 務

(c) 電鍍黃銅鋼絲生產線

通過一系列化學及技術流程，電鍍黃銅鋼絲生產線生產出子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲或膠管鋼絲。下列為我們的電鍍黃銅鋼絲生產線的主要設備及機器：



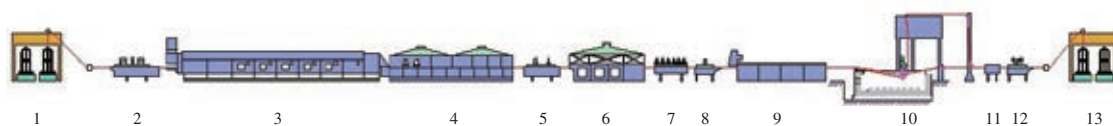
設備／機器	用途
(1) 放線機	將鋼絲進料，調節和控制鋼絲的張力。
(2) 調節槽	於拉絲後清除表面的殘餘物，在放進熱爐前均勻地對鋼絲添加塗層。在鋼絲表面放置適量的肥皂粉末，以加快熱爐內的碳化過程，此舉旨在令色澤更均勻一致、加速提升熱力及減低鋼絲氧化程度。由於鋼絲是平均地在熱爐內加熱，因此可以減少不同分段鋼絲之間的機械性功能偏差。
(3) 明火加熱爐	使用明火為鋼絲加熱至約攝氏940度至950度。
(4) 水浴淬火裝置	鋼絲透過水淬火工序中由加熱鋼絲的蒸氣膜與水進行熱交接而緩慢降溫至約攝氏560度的溫度。
(5) 冷卻機	鋼絲會通過冷卻機進一步降溫以便作進一步加工。
(6) 電解城洗機	通過電解鹼性溶液清洗鋼絲上的氧化表層。
(7) 水沖洗機	沖掉鋼絲表面的鹼性溶液。
(8) 酸洗機	利用鹽酸進一步清洗鋼絲表面的氧化表層。
(9) 水沖洗機	沖掉化學酸洗流程中遺留下來的化學殘留物。
(10) 鍍銅槽	在一池焦磷酸銅溶液中對鋼絲進行銅電鍍。

業 務

設備／機器	用途
(11) 水沖洗機	在進行鍍鋅前沖洗掉殘留的焦磷酸銅溶液。
(12) 鍍鋅槽	在一池硫酸鋅中為鋼絲進行進一步的鋅電鍍。
(13) 水沖洗機	沖洗掉殘留的硫酸鋅溶液。
(14) 熱水清洗機	通過在熱水中浸泡鋼絲，鋼絲被洗淨和預熱。熱力有助弄乾鋼絲，然後才進入中頻感應器。
(15) 中頻感應器	通過感應加熱流程處理鋼絲，使鍍鋅和鍍銅擴散及均勻地滲透，並在鋼絲表面形成均勻分佈的鍍黃銅。
(16) 冷卻機	鋼絲在熱擴散後通過冷卻機降溫，以預備鋼絲進行磷酸浸。
(17) 磷酸浸機	鋼絲在磷酸浸機中浸於磷酸溶液，以清除鋼絲表面上的氧化鋅殘留物。
(18) 熱水清洗機	通過在熱水清洗鋼絲，鋼絲被洗淨和預熱。熱力有助弄乾鋼絲。
(19) 收線機	收回經加工的鋼絲。

(d) 熱鍍鋅鋼絲生產線

通過一系列化學及技術流程，熱鍍鋅鋼絲生產線生產出鍍鋅鋼絲。下列為我們的熱鍍鋅鋼絲生產線的主要設備及機器：



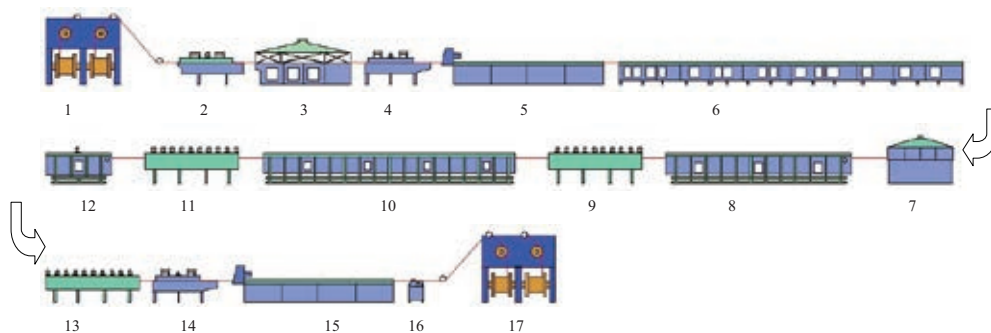
設備／機器	用途
(1) 放線機	將鋼絲進料以進行加工。
(2) 調節槽	於拉絲後清除表面的殘餘物，在放進熱爐前均勻地對鋼絲添加塗層。在鋼絲表面放置適量的肥皂粉末，以加快熱爐內的碳化過程，此舉旨在令色澤更均勻一致、加速提升熱力及減低鋼絲氧化程度。由於鋼絲是平均地在熱爐內加熱，因此可以減少不同分段鋼絲之間的機械性功能偏差。
(3) 明火加熱爐	使用明火為鋼絲加熱至約攝氏940度至950度。

業 務

設備／機器	用途
(4) 水浴淬火裝置	鋼絲透過水淬火工序中由加熱鋼絲的蒸氣膜與水進行熱交接而緩慢降溫至約攝氏560度的溫度。
(5) 冷卻機	鋼絲會通過冷卻機進一步降溫以便作進一步加工。
(6) 電解碱洗機	通過電解鹼性溶液清洗鋼絲上的氧化表層。
(7) 水沖洗機	沖掉附著鋼絲表面的鹼性溶液。
(8) 助鍍機	以熱水清洗、預熱及加快弄乾鋼絲，以預備鋼絲進行鍍鋅。在熱水中加入氯化鋅氨助鍍劑，以加快鋅之形成。
(9) 烘乾爐	以高溫烘乾和預熱鋼絲，以預備鋼絲進行熱鍍鋅。
(10) 熱鋅鍍槽	通過熱鍍為鋼絲施加鍍鋅。
(11) 冷卻機	鋼絲通過冷卻機將溫度降至正常溫度，以防止鋅鍍層形成鋅鋼合金。
(12) 皂浸	鍍鋅鋼絲浸沒在肥皂溶液及塗上潤滑劑使其表面光滑，然後風乾。
(13) 收線機	收回經加工的鍍鋅鋼絲。

(e) 化鍍錫青銅鋼絲生產線

通過一系列化學及技術流程，化鍍錫青銅鋼絲生產線生產出胎圈鋼絲。下列為我們的化鍍錫青銅鋼絲生產線的主要設備及機器：



業 務

設備／機器	用途
(1) 放線機	將鋼絲進料以進行加工。
(2) 調節槽	於拉絲後清除表面的殘餘物，在放進熱爐前均勻地對鋼絲添加塗層。在鋼絲表面放置適量的肥皂粉末，以加快熱爐內的碳化過程，此舉旨在令色澤更均勻一致、加速提升熱力及減低鋼絲氧化程度。由於鋼絲是平均地在熱爐內加熱，因此可以減少不同分段鋼絲之間的機械性功能偏差。
(3) 電解碱洗機	通過電解鹼性溶液清洗鋼絲上的氧化表層。
(4) 熱水清洗機	在熱水沖洗鋼絲，以清洗和去除鋼絲上的化學殘留物。
(5) 烘乾爐	以高溫烘乾和預熱鋼絲，以預備鋼絲進行退火。
(6) 中頻感應器	通過感應加熱流程處理鋼絲，以增加鋼絲的延展性，並去除拉絲對鋼絲造成的壓力。
(7) 冷卻機	鋼絲會通過冷卻機進一步降溫以便作進一步加工。
(8) 電解酸洗機	通過酸性電解清洗鋼絲上的氧化表層。
(9) 水沖洗機	沖掉酸洗流程中遺留下來的化學殘留物。
(10) 化鍍錫青銅機	通過將鋼絲浸沒在一池硫青銅和氯化亞錫溶液，以在鋼絲表面利用化學方式施加一層錫青銅。
(11) 水沖洗機	沖掉化鍍流程中遺留下來的化學殘留物。
(12) 碱洗裝置	洗掉化鍍中遺留下來的任何化學殘留物。
(13) 水沖洗機	沖掉化學殘留物。
(14) 熱水清洗機	在熱水沖洗鋼絲，以清洗和去除鋼絲上的氧化表層。熱水的熱力有助更快弄乾鋼絲。
(15) 烘乾爐	以高溫烘乾和預熱鋼絲，以預備鋼絲塗上保護層。
(16) 保護塗層機	施加一層保護層以防鋼絲出現鏽蝕。
(17) 收線機	收回經加工的胎圈鋼絲。

業 務

(f) 單機

除生產線外，我們也製造和供應輔助生產流程的單機。下表載列我們的產品組合中的主要單機：

機器	主要用途
(1) 濕拉機	將高強度鋼絲穿過一個浸滿潤滑液的潤滑室進行拉撥。
(2) 雙捻機	捻絞鋼絲線以成束。

於最後可行日期，我們並無製造或銷售乾拉機或外繞機。視乎客戶的生產要求而定，這些機器可能是製造鋼絲製品的成套鋼絲製品生產線的必要組成部份。作為整體解決方案提供商，倘客戶的生產線需使用這些機器，我們也將就所需的乾拉機和外繞機技術規格和要求提供建議，並協助客戶物色合適的供應商。

(g) 其他（包括修模設備、零部件及配件）

除銷售我們的主要產品外，我們向客戶提供設備改造服務，使他們的生產線能夠應用我們的技術，或（若是我們過往提供的生產線）提升相關生產線所應用的技術。此外，我們亦在設備改造及售後維修保養服務之下供應修模設備、零部件及配件。更換配件服務乃於質量保證期內免費提供予客戶。

按照銷售合同規定，於質量保證期屆滿（通常是通過現場最後調試並由客戶簽發驗收證書後的12個月期間）後，我們將會就更換配件向客戶收取費用。於往績期間，來自銷售其他修模設備、零部件及配件的收入分別佔我們總收入的9.7%、9.0%、11.9%及8.1%。

有關本集團產品質量保證的進一步詳情，請參閱本節下文「客戶、銷售和營銷－產品質量保證」一段。

業 務

我們的銷售模式

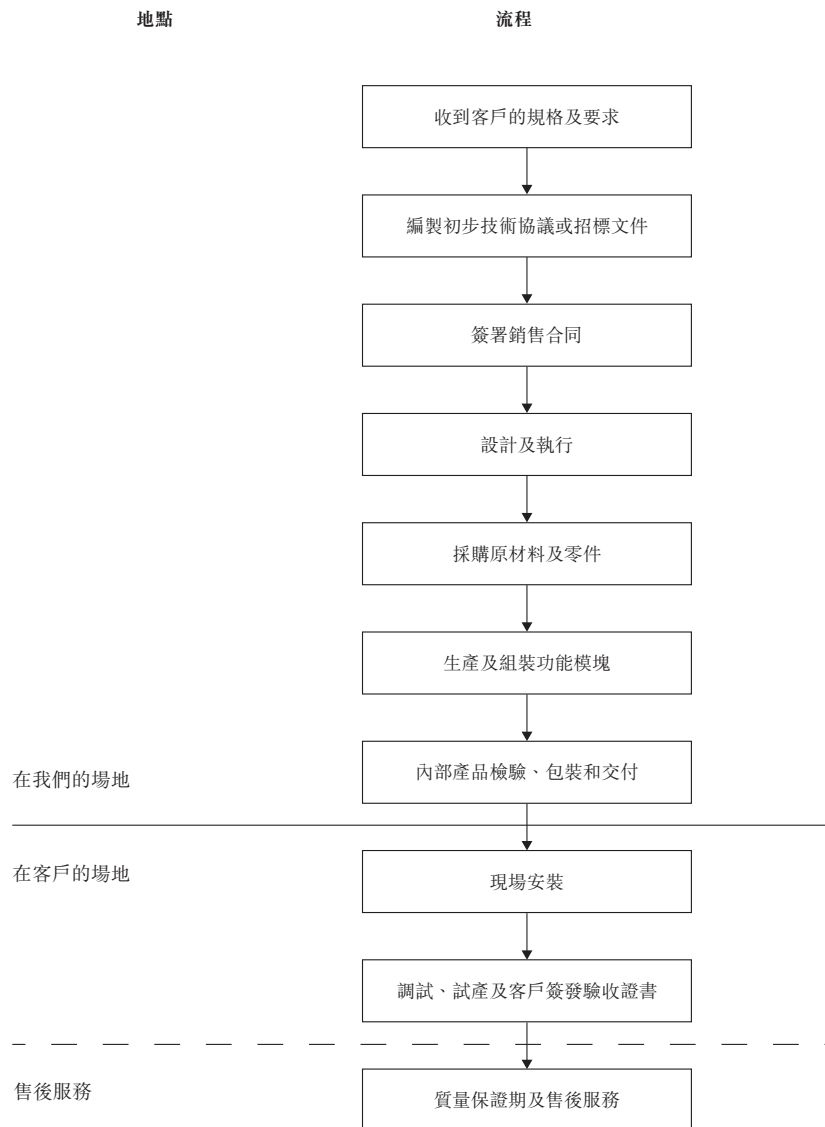
由於不同種類的鋼絲製品需要不同組合的生產流程和生產設備，我們製造鋼絲製品的生產線一般是根據客戶的規格和要求而定制。我們的銷售模式流程如下：(i)初步編製技術協議或招標文件；(ii)簽署銷售合同；(iii)詳細設計和執行；(iv)採購原材料和零件；(v)內部生產及組裝功能模塊；(vi)內部產品檢驗、包裝及交付；(vii)現場安裝；及(viii)調試、試產及客戶簽發驗收證書。

我們的銷售合同通常規定產品交付日期為自合同訂立日期起計約五至九個月。然而，於往績期間，主要生產線及單機自合同訂立起至現場產品安裝整個程序實際所需的平均時間分別約為444天及421天。較長的製造週期主要歸因於產品設計及製造、交付、現場安裝、調試及試產所需的時間。

於往績期間，有些情況下，我們的客戶亦要求本集團延期交付產品，原因是其生產基地仍在建設，並未作好現場安裝產品的準備。

業 務

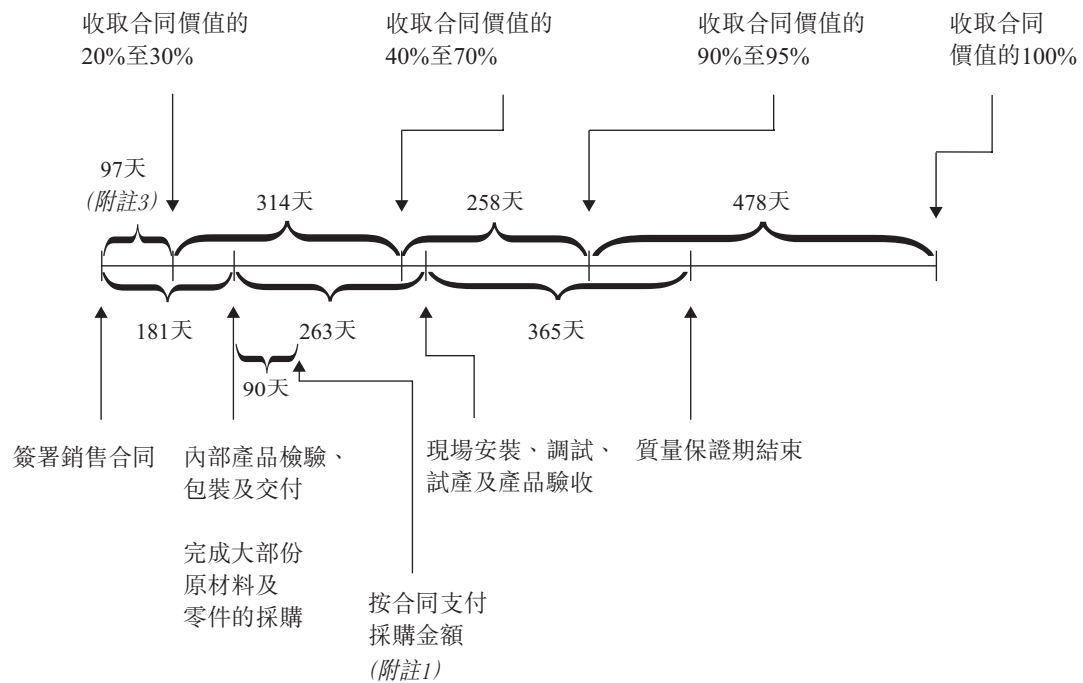
以下流程圖說明我們的銷售模式：



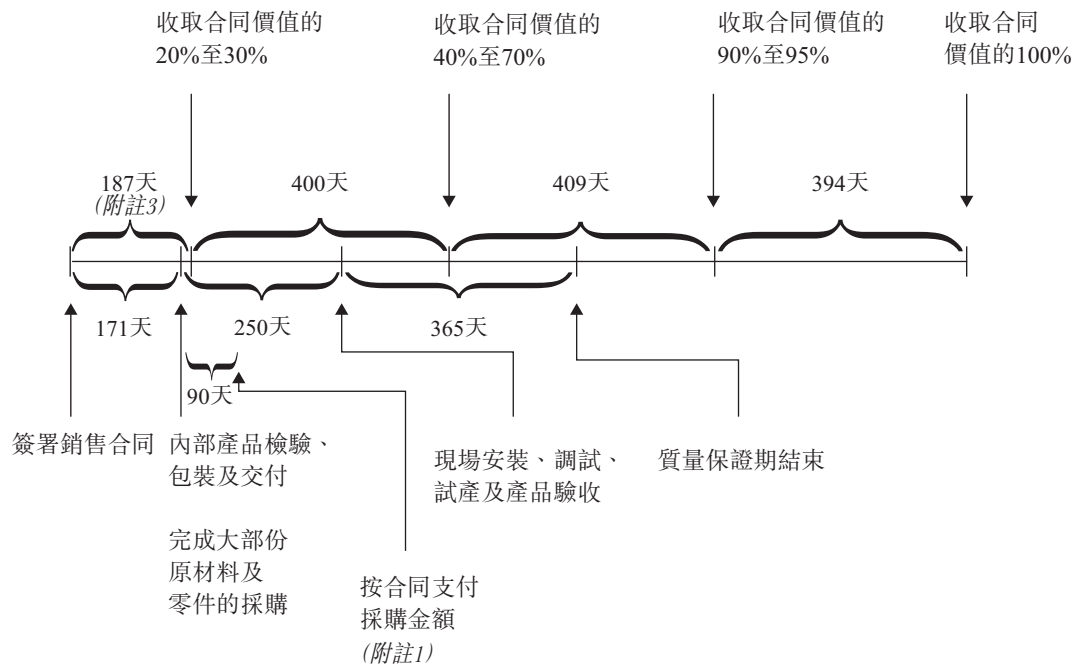
業 務

以下時間軸載列於整段往績期間內收款的天數，以及就主要生產線（包括電鍍黃銅鋼絲生產線及其他生產線）及單機所採用的業務模式中不同階段所耗用的平均天數：

i) 主要生產線



ii) 單機



業 務

附註：

1. 根據採購協議，我們通常需要在收取該等原材料和零件後三個月內支付採購金額。於各往績期間，貿易應付款項周轉天數分別為46.8天、38.2天、34.4天及27.6天。於往績期間，材料成本分別相當於總收入的43.2%、31.5%、33.6%及35.7%。
2. 上文所載收款的平均天數並無計及(i)於2014年6月30日仍未支付的貿易應收款項人民幣205.0百萬元，及(ii)數項已完成的銷售，當中若干客戶預付款項的時間遠早於合同付款期，而這將會扭曲分析。
3. 於2013年5月實施內部監控措施前，曾發生我們在收取預付款及產品交付款項前已向客戶作出交付的情況。自我們於2013年5月加強內部監控措施起，這情況已有所改善。詳情請參閱第241至243頁「財務資料－貿易及其他應收款項－監控措施的效用」一節。

編製初步技術協議及招標文件

作為資料收集和設計流程的一部份，我們的銷售團隊首先尋求透過向潛在客戶進行初步技術諮詢或取得潛在客戶的招標文件，以了解其生產和技術要求。銷售團隊根據所得資料，統籌編製技術協議或相關招標提交文件，其載有（其中包括）產品的詳細技術規格（包括組成生產線的每個機器的技術規格）和產品的調試標準。這程序包括仔細考慮客戶的技術規格、技術設計、設備或機器選擇及預計生產所需設備的成本。

簽署銷售合同

當客戶簽署技術協議或接納招標提交文件後，我們跟客戶最後落實合同條款。一般來說，根據一般銷售合同，客戶須於簽署合同後或於指定期限內（一般為合同日期起計一星期內）首付合同價值的20%至30%。

於簽署正式的銷售合同後，我們的銷售團隊向多個團隊發出工作指令，訂明經商定及內部的產品交付目標時限。如果我們的總經理認為執行有關工作指令是可行，其將批准及確認該工作指令，而各部門必須遵從有關時限。然後，我們的總經理會向相關團隊分配生產工作。為確保我們在預算範圍內執行生產，我們的總經理亦負責控制成本，如管理和最後審批採購訂單、結賬及調配勞動力。

詳細設計及執行

然後，我們的技術團隊按照技術協議所載詳細要求，制定詳細的產品生產設計及

業 務

原材料和零件的清單，該產品生產設計及材料清單繼而會轉發給生產團隊，以便就若干特定原材料及零件連同具體的數量和質量編製採購申請，並發給我們的採購團隊。

採購原材料及零件

我們的採購團隊將根據來自生產團隊的採購申請及對於存貨中若干可用材料的確認，編製採購清單並採購必要的原材料及零件。所採購的原材料及零件因應產品設計而異。我們按照適用技術規格檢驗和處理用於生產流程的原材料和零件。

生產及組裝功能模塊

我們的生產團隊將按照產品生產設計規格對原材料及零件進行加工。機械處理流程包括鋸切、機械加工和焊接、表面處理及組裝。電動處理流程則包括控制系統程式組成、調試及組裝。

內部產品檢驗、包裝和交付

在完成組裝程序後，各功能模塊須接受內部檢驗，然後才可進行包裝和交付給客戶，以確保產品符合我們嚴格的質量控制和規格，以及客戶的質量控制和規格。在通過內部查驗後，我們向客戶發出交付通知以供確認。客戶可親臨我們的場地對製成品進行前期檢查，一經客戶確認初步驗收後，我們會將產品打包並交付到客戶的場地以進行現場安裝。一般來說，根據一般銷售合同，客戶進行前期檢查並初步驗收產品後及在產品交付前，須支付合同價值的20%至40%作為產品交付款項。我們一般是分別通過陸運和海運將產品運送至國內客戶和海外客戶（如我們的南韓客戶）。本集團可能根據銷售合同承擔運輸和保險成本。

據我們的中國法律顧問表示，根據中國合同法，客戶將負責保管我們在交付給客戶後（即使是在驗收前）的產品，惟另有協定者則作別論。因此，倘我們的產品在交付給客戶後但在驗收前有任何損失或損壞，客戶將承擔損失及損壞風險及仍有責任就產品的任何損失或損壞向我們支付款項。對於向海外客戶的銷售，我們擬依賴所有未來出口合同的「成本、保險費加運費」(CIF)貿易條款。根據CIF條款，當貨物在裝運港裝上船舶，貨物損失或損壞的風險已從我們轉移至客戶。一旦貨物在裝運港通過船舶的船艙，則客戶須承擔損失或損壞風險及任何額外的運輸成本。

業 務

現場安裝

在交付產品至客戶的生產基地後，我們根據銷售合同為客戶安裝及調試產品。客戶亦可以選擇在我們的技術指引協助下，自行進行安裝和調試。客戶有時候可能只向本集團訂購電鍍黃銅鋼絲生產線，而向其他供應商採購若干生產設備（如乾拉機）。在此等情況下，客戶會在生產基地內為本集團及其他供應商劃定不同的區域以進行設備安裝。

調試、試產及收到驗收證書

根據銷售合同的條款，作為調試的一部份，我們的產品須通過客戶的整條生產線連續約100至120小時的試產。因此，我們產品的最後調試和驗收可能受限於第三方供應商所提供設備的安裝進度。於往績期間，主要生產線及單機由產品交付至現場驗收產品的時間平均分別為263天及250天。我們認為由產品交付至現場最後調試並驗收產品平均時間相對較長，部份是由於客戶的若干生產場所的建設延誤，另外亦由於向第三方供應商採購的設備或機器的安裝延誤所致。

如果客戶滿意調試結果，就會向我們發出驗收證書，承認驗收我們的產品。在一般情況下，根據一般銷售合同，客戶須於簽發驗收證書後或在指定期限內（通常是簽發驗收證書後的14天內），進一步支付合同價值的15%至30%。在收到客戶的驗收證書後，有關所供應產品的完整銷售合同的價值（不包括增值稅）將被確認為收入。董事確認，本集團的收入確認政策符合行業慣例。有關收入確認政策的進一步詳情，請參閱本節下文「客戶、銷售和營銷－收入確認政策」一段。

由於自產品交付至現場最後調試及驗收產品的時間相對較長，我們於往績期間經歷了較長時間的收入確認期。為改善如此長的收入確認期，自2013年9月起，銷售合同包含一項視作驗收的明確條文，於完成產品安裝及調試後的三個月（即使未出具驗收證書）或交付產品後的六個月（以較早者為準）後生效。基於我們作為於2013年在中國有44.9%市場份額的最大的電鍍黃銅鋼絲生產線製造商的市場領導地位以及強大的研發實力，預期我們就銷售電鍍黃銅鋼絲生產線與現有客戶訂明該項新合同條款時擁有相對強大的議價能力，而不會對我們的銷售造成任何重大不利影響。然而，除卻電鍍黃銅鋼絲生產線外，我們不一定處於強而有力的位置以在銷售期間與現有客戶訂定新合同條款，因為這些市場的市場競爭更趨激烈。儘管如此，鑑於我們於2012年及2013年

業 務

以及2014年上半年有逾68%的銷售是來自電鍍黃銅鋼絲生產線銷售，以及若干訂單是以綜合方式（即包括電鍍黃銅鋼絲生產線及本集團其他產品在內的套裝）磋商及訂立，董事不認為若干銷售合同缺乏該項新合同條款將會導致整體控制措施無效。如果我們堅持增添該項新合同條款，可能會招致流失若干業務的風險。這可能會對我們的營運表現及財務業績造成不利影響。有關其他詳情，請參閱本文件「風險因素－與本集團業務及營運有關的風險－時間周期長的产品交付、現場安裝、測試或試產流程或當中的任何延誤，可能會影響我們的收入確認、現金流狀況及經營業績，並可導致未來收入出現重大波動」一節。

質量保證期及售後服務

我們的產品銷售一般規定於通過現場最後調試並驗收產品後為期12個月的質量保證期。在質量保證期內，我們免費提供現場工程及保養服務及／或若干部件及配件的維修和更換。於質量保證期屆滿後，我們向客戶收回應收質量保證金，一般為5%至10%的合同價值。有關我們產品的產品質量保證的進一步詳情，請參閱本節下文「客戶、銷售和營銷－產品質量保證」一段。

我們在質量保證期屆滿後會就更換配件向客戶收費。根據個別銷售合同，銷售修模設備、零部件及配件的付款於交付有關產品之前或於交付產品後30天內結清。

客戶、銷售和營銷

客戶基礎

過往本集團主要專注於中國本地市場，我們於此已建立穩定的客戶基礎。我們的國內客戶主要是鋼絲製品製造商，包括領先的子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲、胎圈鋼絲、膠管鋼絲及鍍鋅鋼絲製造商。我們於往績期間的前六大客戶包括滕州東方鋼簾線有限公司、河南恒星科技股份有限公司、湖北福星科技股份有限公司、山東勝通鋼簾線有限公司、盛利維爾（中國）新材料科技有限公司及鎮江耐絲新型材料有限公司。滕

業 務

州東方鋼簾線有限公司、河南恒星科技股份有限公司及湖北福星科技股份有限公司為於聯交所或深圳證券交易所上市的公司（或其附屬公司）。我們的大部份客戶主要位於中國的山東及江蘇兩省。

除國內的銷售外，我們現時亦在國際市場探索合適的機會。於2012年11月，我們與一名南韓的海外客戶訂立銷售合同，以供應一條試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線，合同價值為350,000美元（相當於人民幣2,195,000元）。該試驗性電鍍黃銅鋼絲生產線於2013年3月出口到南韓，其所得收入於2013年得以確認。該海外銷售額佔2013年的總銷售收入0.7%。展望未來，我們預期總收入中來自國際銷售的部份將繼續增長；而短期內，我們的國內銷售將繼續佔我們總收入的主要部份。

於往績期間，我們並無與客戶訂立任何長期銷售合同，相信這與市場慣例一致。下表載列於往績期間本集團獲得的銷售合同，以及新舊客戶的合同價值的細目分類：

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月				截至8月31日止兩個月						
	2011年			2012年			2013年			2014年				2014年						
	合同 數目	%	人民幣 千元	合同 數目	%	人民幣 千元	合同 數目	%	人民幣 千元	合同 數目	%	人民幣 千元	%	合同 數目	%	人民幣 千元	%			
舊客戶 (附註1)	31	50	235,517.6	52.8	29	74.4	185,609.3	88.4	27	67.5	201,822.7	90.5	20	95.2	120,693.5	99.9	8	100	97,394.1	100
新客戶 (附註2)	31	50	210,789.7	47.2	10	25.6	24,242.7	11.6	13	32.5	21,068.8	9.5	1	4.8	66.3	0.1	-	-	-	-
	62	100	446,307.3	100	39	100	209,852.0	100	40	100	222,891.5	100	21	100	120,759.8	100	8	100	97,394.1	100

附註：

1. 舊客戶是指於訂立銷售合同當時，與本集團有超過一年的業務關係的客戶。
2. 新客戶是指於訂立銷售合同當時，與本集團有少於一年的業務關係的客戶。

業 務

如上表所示，於往績期間，與舊客戶訂立的銷售合同數目分別為31、29、27及20項，而總銷售合同價值分別為人民幣235.5百萬元、人民幣185.6百萬元、人民幣201.8百萬元及人民幣120.7百萬元。該等來自舊客戶的銷售合同價值佔我們於往績期間取得的總銷售合同價值分別為52.8%、88.4%、90.5%及99.9%。我們於2006年發展初期較容易尋求新客戶。然而，我們要保持以此步伐贏得新客戶將面對更大的挑戰，尤其是在電鍍黃銅鋼絲生產線方面，我們於2013年在中國市場擁有44.9%份額並佔我們2014年上半年總收入的69.0%。董事認為，本集團的未來增長依賴於（其中包括）下游行業的增長及贏取新客戶的能力。

假設客戶進行定期檢查和保養，我們的生產線的可用年期約為10年。客戶在計劃擴張生產或為其生產設施升級前，不大可能經常大額採購生產線或設備。此外，由於我們的產品擁有長使用年期及耐久性，客戶的產品更換需要可能不大。基於這些原因，我們於2012年錄得新舊客戶數量減少，而自2013年以來的數量則屬穩定。

由於我們是生產解決方案提供商，我們產品的需求在很大程度上依賴下游行業產品的需求。鑑於客戶使用我們的產品製造汽車輪胎、光伏、農業機械及採煤行業的部件或設備，該等行業的關鍵驅動因素將會同樣對我們產品的需求構成影響。該等關鍵驅動因素（其中包括）包括中國政府針對行業的特定政策、中國經濟增長及技術進步。有關行業的特定政策及該等行業的展望的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽－子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲下游行業分析」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，於2014年至2018年，預期子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲生產設備的需求將會回升。故此，我們預期本身產品需求將會平穩增長。有關其他詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲生產設備市場分析」一節。

於往績期間，來自五大客戶（為獨立第三方）的合計銷售收入分別佔我們總銷售收入66.7%、52.2%、59.9%及97.4%。同期，來自最大客戶的銷售收入佔我們總銷售收入26.3%、14.3%、24.0%及48.9%。

業 務

下表載列有關我們於往績期間的五大客戶的若干資料：

截至2011年12月31日 止年度的五大客戶	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總收入的 概約百分比 (%)
滕州東方鋼簾線有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線	中國山東省	五年	26.3
河南恒星科技股份有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線、膠管鋼絲、鍍鋅鋼絲、鍍鋅多股絞合鋼絲及其他鋼絲製品	中國河南省	六年	15.2
山東勝通鋼簾線有限公司	產銷鋼絲製品(包括但不限於膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及胎圈鋼絲)及其他材料	中國山東省	五年	9.9
山東大業股份有限公司	產銷鋼絲製品(包括但不限於膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線及胎圈鋼絲)及其他材料	中國山東省	四年	9.0

業 務

截至2011年12月31日			概約	佔我們
止年度的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
盛利維爾(中國)新材料 技術有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線及切 割鋼絲	中國江蘇省	三年	6.3
截至2012年12月31日			概約	佔我們
止年度的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
客戶A	產銷切割鋼絲	中國江蘇省	兩年	14.3
客戶B	產銷子午輪胎鋼簾線	中國江蘇省	四年	11.1
盛利維爾(中國)新材料 技術有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線及切 割鋼絲	中國江蘇省	三年	9.4
客戶C	鋼絲材料加工及技術開 發，買賣商品及技術	中國江蘇省	兩年	9.2

業 務

截至2012年12月31日			概約	佔我們
止年度的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
滕州東方鋼簾線有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線	中國山東省	五年	8.2

附註：客戶A、客戶B及客戶C不願在本文件中披露其名稱。

截至2013年12月31日			概約	佔我們
止年度的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
滕州東方鋼簾線有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線	中國山東省	五年	24.0
河南恒星科技股份有限公司	產銷子午輪胎鋼簾線、膠管鋼絲、鍍鋅多股絞合鋼絲及其他鋼絲製品	中國河南省	六年	15.3
客戶B	產銷子午輪胎鋼簾線	中國江蘇省	四年	7.3
山東大業股份有限公司	產銷鋼絲製品（包括但不限於膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線及胎圈鋼絲）及其他材料	中國山東省	四年	7.0

業 務

截至2013年12月31日			概約	佔我們
止年度的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
江蘇寶鋼精密鋼絲有限公司	產銷精密鋼絲	中國江蘇省	三年	6.3

附註：客戶B不願在本文件中披露其名稱。

截至2014年6月30日			概約	佔我們
止六個月的五大客戶	主要業務	位置	關係年數	總收入的 概約百分比
				(%)
山東勝通鋼簾線有限公司	產銷鋼絲製品(包括但不限於膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及胎圈鋼絲及其他材料)	中國山東省	五年	48.9
鎮江耐絲新型材料有限公司	產銷切割鋼絲及子午輪胎鋼簾線	中國江蘇省	四年	21.5
山東大業股份有限公司	產銷鋼絲製品(包括但不限於膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線及胎圈鋼絲及其他材料)	中國山東省	四年	15.5
客戶D	產銷鋼絲製品	中國河北省	四年	9.9
客戶E	產銷鋼絲製品(包括膠管鋼絲、子午輪胎鋼簾線及其他材料)	中國江蘇省	一年半	1.6

附註：客戶D及客戶E不願在本文件中披露其名稱。

業 務

鑑於我們來自最大客戶的銷售收入佔本集團於往績期間總銷售收入的26.3%、14.3%、24.0%及48.9%、五大客戶的多樣性、於各往績期間五大客戶的組成並不相同（由12名不同的客戶組成），以及考慮到截至2014年8月31日在手合同中五大客戶的組成，董事認為，本集團並不依賴於五大客戶或當中任何一名客戶。

據董事深知，於往績期間，概無董事或主要行政人員或其各自的緊密聯繫人或於緊隨[編纂]完成後擁有已發行股份超過5%的任何股東，擁有任何前五大客戶的任何權益。

於2011年4月，客戶A就購買六條電鍍黃銅鋼絲生產線、兩條中絲熱處理生產線及九條盤條預處理生產線向我們下訂單。總合同價值為人民幣148.6百萬元。其後，基於其資金需要及生產需求，客戶A將購買訂單更改為兩條電鍍黃銅鋼絲生產線、一條中絲熱處理生產線及三條盤條預處理生產線。因此，該合同的總價值降為人民幣54.2百萬元，我們已於2012年確認其中的人民幣46.4百萬元，即我們於該年總收入的14.3%。

董事確認，除上文所述者外，本集團於往績期間並無遇到任何客戶對銷售合同條款的重重大違約或嚴重的訂單取消情況。

銷售及銷售渠道

於2014年6月30日，我們的銷售及營銷團隊由25名僱員組成。我們的銷售團隊包括三個分隊，即技術支援分隊（負責售前技術支援）、售後分隊（負責售後服務）及營銷分隊（負責銷售及營銷活動的整體協調）。

國內銷售

我們在中國透過直接銷售及招標的方式向客戶銷售產品。銷售團隊負責與現有及潛在客戶聯繫，並就潛在銷售收集資料（包括由客戶組織的招標）。根據所收集之資料，技術支援團隊編製初步技術協議或相關招標提交文件。我們根據技術協議估計產品的生產成本，然後再參照目標利潤及產品當前市價編製產品的報價。一經客戶同意我們的報價及初步技術協議後，我們與客戶簽署固定價格銷售合同。

業 務

海外銷售

我們亦在國際市場探索合適的機會。由於我們自成立以來一直專注於向國內客戶的銷售，我們並不熟悉國際市場。為了節省在海外營銷及推廣產品的固定成本，我們認為聯絡服務供應商的轉介服務是符合優化成本效益的方式，以於若干地區推廣我們的產品及招徠海外客戶。根據有關安排，聯絡服務供應商僅負責轉介潛在的海外客戶給本集團。然後，我們直接與海外客戶簽訂技術協議及銷售合同。我們與經聯絡服務供應商轉介的海外客戶簽訂銷售合同後，向聯絡服務供應商支付合同價值的若干百分比作為轉介費。該項轉介服務並非獨家使用，我們可以在某個地區委聘多於一家聯絡服務供應商以向潛在的海外客戶推介我們的產品。於整個往績期間，我們與南韓客戶（為獨立第三方）於2012年11月訂立了一項銷售合同，以通過聯絡服務供應商所提供的轉介服務銷售我們試驗性的電鍍黃銅鋼絲生產線。由於所提供的產品屬於試驗性的生產線，我們並無向聯絡服務供應商支付任何轉介費。

於往績期間訂立的一般銷售合同的主要條款

下列為於往績期間本集團就名下主要生產線訂立的一般銷售合同的主要條款：

- 交付日期：我們大部份產品的銷售合同一般設有交付日期，通常是銷售合同生效後約六個月。我們不時可能被要求根據客戶提前完成或延期的項目時間表交付產品。
- 付款期：客戶通常須在下列階段作出分期付款：(i)於簽署合同後或指定時限（一般為合同日期起計的一星期內）首付合同價值20%至30%的款項；(ii)於客戶初步檢查產品並初步驗收產品後及交付產品前，支付合同價值20%至40%的產品交付款項；(iii)於我們收到客戶的驗收證書後支付合同價值15%至30%的產品驗收款項；及(iv)於質量保證期（通常於通過現場調試並由簽發驗收證明後的12個月）屆滿後支付合同價值5%至10%的最後付款。
- 交付及包裝：我們通常需於合同指定或由客戶通知的交付日期，按照本集團與客戶之間的銷售合同或技術協議所規定的議定包裝標準，將產品交付到客戶的場地。

業 務

- 現場安裝及調試：產品的現場安裝及調試通常於產品交付到客戶的場地後的規定期限內，由我們的工程師或由客戶根據我們的技術指引進行。作為調試的一部份，我們的產品一般須通過連續約100至120小時的試產。於通過現場安裝及調試程序以及試產後，客戶須根據合同規定向我們簽發產品驗收證書。
- 質量保證期：在此期間，倘我們的產品出現任何因設計、製造、材料或部件的任何缺陷而引致的任何質量問題，我們將免費提供現場工程及保養服務及／或維修並更換配件。我們的合同通常規定於通過現場調試並由客戶驗收產品後有12個月質量保證期。
- 糾紛解決：本集團與客戶之間的任何糾紛應首先通過談判解決，在談判失敗的情況下，我們或客戶可以訴諸仲裁或訴訟方式解決。

新合同及結轉合同結餘

於往績期間，我們就產品（不包括配件及包括增值稅款項）訂立62項、39項、40及21項新銷售合同。下文詳列於往績期間訂立的合同明細：

	從上一年度 結轉的合同		新合同		已完成合同		結轉至下一年度的 合同餘額	
	合同數目	合同價值 人民幣千元 (附註)	合同數目	合同價值 人民幣千元 (附註)	合同數目	合同價值 人民幣千元 (附註)	合同數目	合同價值 人民幣千元 (附註)
2011年	91	823,547.0	62	446,307.3	73	535,942.4	80	733,911.9
2012年	80	733,911.9	39	196,442.1	61	374,018.0	58	556,336.0
2013年	58	556,336.0	40	222,891.5	60	367,320.1	38	411,907.4
2014年1月至6月	38	411,907.4	21	120,759.8	16	159,416.0	43	373,251.2
2014年7月至8月	43	373,251.2	8	97,394.1	8	37,641.3	43	433,004.0

附註：合同價值包含增值稅付款。適用增值稅稅率為17%。

業 務

下表載列於往績期間及直至2014年8月31日我們各主要產品（不包括配件及包括增值稅款項）的新合同詳情：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			2014年7月1日至 2014年8月31日					
	2011年		2012年		2013年		2014年								
	新合同 數目	每份 合同 平均價格	新合同 數目	每份 合同 平均價格	新合同 數目	每份 合同 平均價格	新合同 數目	每份 合同 平均價格	新合同 數目	每份 合同 平均價格	新合同 數目	每份 合同 平均價格			
	人民幣 千元 (附註1)	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元			
電鍍黃銅鋼絲															
生產線	12	295,140.8	24,595.1	4	61,955.1	15,488.8	5	116,500.0	23,300.0	2	77,680.0	38,840.0	1	54,000.0	54,000.0
其他生產線	11	45,153.6	4,104.9	3	16,140.0	5,380.0	4	5,195.0	1,298.8	4	16,670.0	4,167.5	2	1,010.0	505.0
單機	10	91,777.4	9,177.7	6	98,538.0	16,423.0	3	57,902.0	19,300.7	1	15,300.0	15,300.0	1	41,300.0	41,300.0
其他	29	14,235.5	490.9	26	19,809.0	761.9	28	43,294.5	1,546.2	14	11,109.8	653.5	4	1,084.1	271.0
總計	62	446,307.3		39	196,442.1		40	222,891.5		21	120,759.8		8	97,394.1	

附註：

- (1) 合同價值包含增值稅付款。適用增值稅稅率為17%。
- (2) 有關往績期間我們主要產品平均價格的詳情，請參閱下文「定價政策」一段。

按產品及階段劃分的合同價值

下表載列按本集團的主要產品劃分的合同價值的細目分類、截至2014年6月30日結轉的合同所涉產品的預期交付日期，以及收入確認和根據銷售合同從客戶收取款項的預計日期：

	已交付或預期交付的產品的合同價值				
	2014年 6月30 日前	2014年 7月1日至 12月31日	2015年 1月1日至 12月31日	於2015年 之後的 交付日期	總計
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元
電鍍黃銅鋼絲生產線	86.4	32.7	30.0	55.7	204.8
其他生產線	20.5	7.4	–	2.6	30.4
單機	88.4	15.3	–	8.5	112.2
其他	8.9	4.9	11.6	0.4	25.9
	204.2	60.3	41.6	67.2	373.3

附註：合同價值包括增值稅付款。適用增值稅稅率為17%。

業 務

已收取或預期收取的客戶款項

	於2014年		於2015年		於2015年 或之後的 質保付款	總計
	6月30日 前已收取	2014年 7月1日至 12月31日	2015年 1月1日至 12月31日	於2015年 之後的 付款日期 (不包括 質保付款)		
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元
電鍍黃銅鋼絲生產線	42.7	35.2	48.6	63.7	14.6	204.8
其他生產線	15.3	3.3	5.3	4.4	2.2	30.4
單機	28.1	16.9	32.8	25.6	8.8	112.2
其他	6.6	1.0	15.5	0.7	2.1	25.9
	<u>91.7</u>	<u>56.4</u>	<u>102.2</u>	<u>94.4</u>	<u>27.7</u>	<u>373.3</u>

附註：該付款包括增值稅付款。適用增值稅稅率為17%。

預期確認的收入的合同價值

	2014年		於2015年		總計
	7月1日至 12月31日	2015年 1月1日至 12月31日	2015年 之後的 收入確認 日期	2015年 之後的 收入確認 日期	
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元
電鍍黃銅鋼絲生產線	119.0	30.0	55.8	204.8	
其他生產線	20.6	7.2	2.6	30.4	
單機	48.5	42.5	21.2	112.2	
其他	4.6	20.1	1.2	25.9	
	<u>192.7</u>	<u>99.8</u>	<u>80.8</u>	<u>373.3</u>	

附註：合同價值包括增值稅付款。適用增值稅稅率為17%。

業 務

我們從（其中包括）本集團截至2014年6月30日的在手合同摘錄並根據我們的估計及若干假設而編製上述資料。所用之主要會計政策在所有重大方面與本文件附錄一會計師報告所載本公司所採納的會計政策一致，並符合香港財務報告準則。

釐定業務條款及財務參數時已使用假設。有關業務條款的主要假設乃董事所作出的最佳估計。部份主要假設載列如下：

- 我們的生產過程不會出現任何重大中斷，產品生產及交付將根據銷售合同的條款如期進行；
- 我們的產品將根據相關銷售合同所載的時間表安裝、調試，並由客戶驗收；
- 中國、香港及本集團營運所在的其他國家的現有政府政策、法例、規則或規例、稅基或稅率、利率、匯率、通脹率不會出現任何重大改變；
- 本文件「風險因素」一節所載的任何風險因素不會對本集團造成重大不利影響；及
- 本集團的營運及業務不會因任何不可抗力事件或無法預料的因素或非董事所能控制的任何無法預料的原因（包括但不限於發生天災、供應短缺、勞工糾紛、重大訴訟及仲裁）而受到嚴重影響或中斷。

上文「按產品及階段劃分的合同價值」一段項下的資料僅供說明用途，並以本公司董事的估計作為基準。儘管本公司董事已以應有的謹慎態度編製該等資料，惟有關估計涉及多種假設，且許多該等假設非本公司董事所能控制。因此，有意投資者應謹慎閱讀該等資料。請參閱「風險因素－儘管我們有內部控制措施，客戶延遲付款仍可導致於未來出現不適時及重大的現金流不足額，並且可能會對我們的現金狀況及經營業績造成不利影響」及「風險因素－時間周期長的产品交付、現場安裝、測試或試產流程或當中的任何延誤，可能會影響我們的收入確認、現金流狀況及經營業績，並可導致未來收入出現重大波動」各節。此外，上述財務資料不應視作我們於任何未來期間的財務業績的指標。

結算和信貸期

我們的銷售主要以人民幣計值的商業票據（包括銀行承兌匯票及商業承兌匯票）方式結算。銀行承兌匯票可於到期前按貼現價於銀行兌現。

業 務

根據銷售合同的條款，我們要求客戶根據若干生產或交付進度作出分期付款。即使銷售合同並無規定信貸期，客戶可能會延遲支付分期款項，且鑒於我們仍未償還並已逾期的貿易應收款項，故我們實際上有向若干客戶授予信貸期。於往績期間，我們的貿易應收款項的周轉天數分別為187.6天、217.6天、275.7天及266.6天。於各往績期間的期末，我們的貿易應收款項總額分別為人民幣239.3百萬元、人民幣192.9百萬元、人民幣240.9百萬元及人民幣205.0百萬元。董事認為，上述延期付款及我們的收入確認政策是導致我們貿易應收款項及應收票據的周轉天數相對較長的主要原因。有關貿易應收款項的進一步分析，請參閱本文件「財務資料－貿易及其他應收款項」一節。

產品質量保證

我們的生產線銷售合同一般規定於客戶發出驗收證書後有12個月的質量保證期。於質量保證期間，對於生產缺陷（如設計、生產、材料或部件的任何缺陷），我們免費提供現場維修保養服務及／或更換配件。質量保證期屆滿後，客戶會向我們支付5%至10%的合同價值餘額。

根據我們的質量保證撥備政策，質量保證撥備乃根據預期將於產品質量保證期內產生的估計成本作出。於往績期間，我們作出質量保證撥備分別人民幣0.7百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.4百萬元，而我們已實際使用的質量保證成本分別為人民幣0.4百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.3百萬元。我們董事認為，我們於往績期間的質量保證撥備充足，所產生質量保證成本的實際金額對各自期間本公司的經營業績影響不大。

收入確認政策

我們的銷售收入於產品的風險及回報已轉移給客戶時，即通常在(1)交付產品給客戶；(2)完成安裝及現場調試（若銷售合同有此規定）；及(3)客戶已接納設備且並無任何進一步未履行責任的情況下，方會確認入賬。故此，漫長的產品內部生產、現場安裝及調試程序應會對我們確認收入的時間造成影響，以致於某個財政年度確認的部份收入可能與以往財政年度簽署的銷售合同有關。

業 務

下表載列本集團於往績期間就截至2009年至2013年12月31日止五個年度各年及截至2014年6月30日止六個月取得及簽署的銷售合同的收入分析：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2011年		2012年		2013年		2014年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
截至2009年12月31日止年度 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	107,383.6	23.1	38,790.8	12.0	73,799.4	23.1	-	-
截至2010年12月31日止年度 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	293,313.3	63.0	123,167.5	38.0	22,231.9	7.0	22,859.0	16.3
截至2011年12月31日止年度 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	64,970.4	13.9	129,098.5	39.9	134,839.2	42.3	-	-
截至2012年12月31日止年度 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	-	-	32,539.9	10.1	63,385.8	19.9	21,382.6	15.2
截至2013年12月31日止年度 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	-	-	-	-	24,691.7	7.7	93,144.7	66.4
截至2014年6月30日止六個月 簽署的銷售合同涉及的 收入金額	-	-	-	-	-	-	2,908.3	2.1
總計	<u>465,667.3</u>	<u>100</u>	<u>323,596.7</u>	<u>100</u>	<u>318,948.0</u>	<u>100</u>	<u>140,294.6</u>	<u>100</u>

如上表所示，

- (i) 截至2011年12月31日止年度，本集團13.9%的收入與同年簽署的銷售合同有關；
- (ii) 截至2012年12月31日止年度，本集團10.1%的收入與同年簽署的銷售合同有關；及
- (iii) 截至2013年12月31日止年度，本集團7.7%的收入與同年簽署的銷售合同有關。
- (iv) 截至2014年6月30日止六個月，本集團2.1%的收入與同期簽署的銷售合同有關。

業 務

定價政策

我們的產品售價一般根據按技術協議的技術要求而估計的設備成本、目標利潤率及產品當前市價而釐定。下表載列於往績期間我們的產品平均售價：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2011年	2012年	2013年	2014年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
電鍍黃銅鋼絲生產線	13,485.0	18,538.2	17,701.1	19,375.2
其他生產線	1,162.1	2,223.1	945.3	897.4
單機	194.1	177.1	233.5	162.0

於往績期間，我們的電鍍黃銅鋼絲生產線及其他生產線的價格波動，主要是由於按照客戶的規格及要求而於生產線內包含不同組合的機械所致。另一方面，於往績期間我們的單機價格波動，則主要與有關年度或期間由濕拉機及雙捻機組成的不同銷售組合有關，因為雙捻機的售價一般較濕拉機為高。此外，我們於2014年上半年下調單機的平均售價，以期擴大市場份額。

產品使用周期和季節性因素

我們的生產線的產品使用周期受其他製造商推出其他新型號的頻密程度及技術發展步伐的影響。董事認為，我們的產品並非日新月異的性質，因此有相對較長的產品使用周期（約10年）。董事確認，本集團取得的銷售合同數量不受任何季節性波動影響。

營銷活動

我們認為，產品被認定的質量和聲譽最為重要。我們主要通過下列方式推廣我們的產品：(i)在相關行業刊物和雜誌刊登廣告和專欄；(ii)在我們的網站刊登有關本集團和產品的最新消息和資訊；及(iii)參與不同的行業展覽會。上述各項都有助推廣我們的品牌及增加客戶對本集團和產品的認知。於往績期間，我們產生的推廣開支分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.6百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元。

業 務

技術產品培訓

我們大部份產品均定制至滿足客戶的要求。一般來說，本集團幾乎所有的產品均按全套系統方式供應，由本集團或客戶按照技術指引進行現場安裝，然後進行現場調試程序。有關這些產品操作和例行保養的培訓，亦將提供予客戶。我們特別重視產品保養和培訓，並認為這能提升我們產品的整體吸引力，這可能有助於銷售工作。

我們的生產設施和產能

現有生產設施

於最後可行日期，我們在中國江蘇省無錫市經營三個生產設施，用於生產我們的產品，分別位於惠山區、宜興市及江陰市。惠山區一個建築面積3,659平方米的自有生產設施，專注製造主要生產線，即電鍍黃銅鋼絲生產線及其他生產線。宜興市的自有生產設施總建築面積21,626平方米，專注生產單機。餘下一個位於江陰市的生產設施的租賃面積1,980平方米，專注製造工業自動化控制系統。有關我們生產設施所處土地的進一步詳情，請參閱本文件「附錄三－重要物業列表」一節。

下表載列於往績期間我們各個生產設施的產能、產量及使用率：

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月		
	2011年			2012年			2013年			2014年		
	實際			實際			實際			實際		
	年產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	使用率 ⁽³⁾	年產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	使用率 ⁽³⁾	年產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	使用率 ⁽³⁾	年產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾	使用率 ⁽³⁾
惠山設施 ⁽⁴⁾	300,000	290,100	96.7	300,000	353,300	117.8	276,760	251,750	91.0	115,000	117,110	101.8
宜興設施 ⁽⁵⁾	180,000	191,345	106.3	180,000	46,474	25.8	203,240	103,508	50.9	125,000	50,164	40.1
江陰設施 ⁽⁶⁾	158,000	188,110	119.1	158,000	94,490	59.8	158,000	96,360	61.0	79,000	48,878	61.9

附註：

(1) 年／半年產能是在下列基礎上計算：

- (i) 惠山設施、宜興設施及江陰設施於往績期間內各年度／期間的標準工人數目分別為150人、90人及79人；
- (ii) 根據中國法律，法定工作日數為每年250天；
- (iii) 每天的標準工時為8個小時；
- (iv) 因此，各設施於一年／半年內的年／半年產能應以該設施各自的標準工人數目乘以250／125天及8小時而計算。

業 務

- (2) 實際產量是根據各有關產品已生產的實際產量及各產品參照生產參數釐定的標準工時而計算。
- (3) 使用率的計算方法是將有關年度／期間的實際產量除以有關年度／期間的產能。
- (4) 惠山設施目前專注製造電鍍黃銅鋼絲生產線及其他生產線。於往績期間初，我們在惠山區有三個生產設施。兩個設施的租約分別於2013年5月18日及2013年8月30日到期。於該等租約到期後，我們終止租賃該等設施，並將相關生產業務分別轉移到自有的宜興設施及惠山設施。
- (5) 宜興設施目前專注於製造單機，如濕拉機及雙捻機。由於生產單機需要較多空間及宜興設施內部份的空間用作本集團的倉庫，宜興設施的標準工人數目相對較小。2013年宜興設施的年產能增加乃由於租賃設施從惠山設施轉移到宜興設施。
- (6) 江陰設施目前專注製造工業自動化控制系統。

如上表所示，

- (i) 於往績期間，我們的惠山設施的使用率分別為96.7%、117.8%、91.0%及101.8%。2011年至2012年以及2014年上半年的使用率增加，主要是由於我們的主要生產線的需求穩定上升。2013年的使用率下降乃由於租賃設施被轉移到宜興設施；
- (ii) 於各往績期間，我們的宜興設施的使用率分別為106.3%、25.8%、50.9%及40.1%。2012年使用率大幅下跌，主要是由於國內光伏硅片生產行業的增長下跌（有關中國光伏硅片行業的市場趨勢分析的詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國光伏發電市場分析」一節），以致切割鋼絲（為目前光伏硅片切割的標準行業材料）的需求相應減少。由於濕拉機是切割鋼絲的必要生產設備，濕拉機的需求和產量亦於2012年顯著下跌。由於若干租賃設施從惠山設施轉移到宜興設施，2013年宜興設施的使用率有所上升；及
- (iii) 於往績期間，我們的江陰設施（專注生產工業自動化控制系統）的使用率分別為119.1%、59.8%、61.0%及61.9%。由於工業自動化控制系統同時被應用於生產線及單機，2012年的使用率大幅下跌，主要是由於單機產量大幅減少所造成的影響，這致使工業自動化控制系統所需數量減少。2013年及2014年上半年江陰設施的使用率維持穩定。

於往績期間，我們的部分設施使用率超過100%，主要是由於我們的生產勞工的實際工時超過我們用以計算總產能的標準工時，以滿足更大的市場需求。

業 務

潛在投資者務須明白，上述資料僅供參考用途，並為根據一般工時和勞動力水平而對我們可能達到的產能作出的估計。

鑒於根據我們於往績期間的估計產能計得的生產使用率高以及未來的潛在商機，董事認為我們需要增加長期的產能，其中包括提升我們的生產技術及建設新生產設施。

擴展計劃

我們計劃擴大產品種類，務求為客戶提供製造鋼絲製品的成套鋼絲製品生產線。雖然單機的毛利率並不如電鍍黃銅鋼絲生產線高，但多元化擴大產品組合將有助減低依賴我們的主要產品電鍍黃銅鋼絲生產線的風險。此外，單機的市場份額增加亦進一步推廣我們的「盛力達」品牌產品，因此進一步鞏固我們於這行業的市場地位。

基於這個原因，儘管於2012年、2013年及2014年上半年並無充分使用宜興設施及江陰設施，我們於2013年5月開始在無錫市一幅總佔地面積61,708平方米的土地上興建新生產基地。

預計建築面積為52,543平方米的無錫新設施於落成後，將專注生產不同鋼絲製品的生產線及單機，並將包括兩個分別用於製造生產線及單機的生產廠房、一座新研發中心及兩幢綜合辦公大樓。無錫新設施內兩個生產廠房的建設工程預期可於2014年下半年完成並於不久之後開始產品試產。無錫新設施內其他配套設施的建設工程預計可於2015年上半年完成。落成後，無錫新設施將會成為我們的主要生產基地，並預期使我們的產能增加約2.3倍，讓我們能夠迎合下游行業對鋼絲製品的需求不斷增加所帶來對我們產品及服務的需求。

業 務

為求進一步加強我們的研發實力，我們將在無錫新設施內建立新研發中心，內設新實驗室和調試設施，並增聘技術專家，以加強我們的內部研發能力。我們現正建設新研發中心，預計可於2015年上半年前投入運作。憑著新研發中心帶來更強的研發實力，我們預期能夠增強我們各種產品（如化鍍錫青銅鋼絲生產線、熱鍍鋅鋼絲生產線及單機）的競爭力，並改善該等產品的銷售和市場份額。

由於來自光伏發電行業的需求大幅減少，大部份切割鋼絲製造商於2012年不再增加產能，這導致生產設備的整體市場需求大幅減少。然而，於2008年至2011年，子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲生產設備的市場需求一直平穩增長，因為中國下游行業發展強勁。根據弗若斯特沙利文報告，於2014年至2018年，預期子午輪胎鋼簾線、切割鋼絲及膠管鋼絲生產設備的市場需求將會回升。因此，我們預期同期本身產品的需求亦將會回升。

擴展計劃的規劃投資總額預期為人民幣262.2百萬元，其中屬於無錫新設施和新研發中心的資本投資額分別為人民幣244.7百萬元和人民幣17.5百萬元。擴展項目的規劃資本投資總額明細載於下表：

	人民幣百萬元
規劃投資總額：	
(i) 土地收購成本 (附註)	19.8
(ii) 建築成本	107.8
(iii) 固定資產投資	50.0
(iv) 預期營運資金的增加	84.6
總計	<u>262.2</u>

附註：土地收購成本是我們的全資附屬公司無錫上達支付的成本。

在規劃投資總額人民幣262.2百萬元當中，至2014年6月30日，我們已動用人民幣67.1百萬元建造無錫新設施和新研發中心。我們預計建造無錫新設施和新研發中心所需的餘下資本開支將為人民幣195.1百萬元。

我們擬運用部份的[編纂]所得款項淨額共[編纂]作為無錫新設施及新研發中心建築項目的部份資金。有關[編纂]所得款項淨額用途的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節。

業 務

我們的中國法律顧問告知，於最後可行日期，我們已就建造無錫新設施和新研發中心取得所有相關許可證、批文、證書及執照，其中包括國有土地使用證、建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證和建設工程施工許可證。我們的中國法律顧問表示，無錫新設施和新研發中心所需而未獲發的主要證書為房屋所有權證，預計將於竣工後取得。

我們將申請及辦妥必要的程序以取得必要的許可證、批文及執照，以確保遵守中國相關法律和法規。中國法律顧問告知，我們為無錫新設施和新研發中心取得必要的許可證、批文及執照方面，不存在任何法律障礙。

我們打算將惠山區的部份生產設施搬遷至無錫新設施，以精簡我們的現有生產流程。董事估計，我們將惠山區的部份生產設施搬遷到無錫新設施將需時約一個月。根據我們取得一家物流公司的報價，董事認為拆卸開支、安裝成本及運輸成本等搬遷成本甚微。為免造成本集團任何重大業務中斷，我們將僅於無錫新設施的兩個生產廠房落成後，才會進行搬遷。董事認為，搬遷將不會對本集團的業務及營運造成任何重大不利影響，亦不會對這一個月期間的收入構成任何潛在損失。

原材料、供應商及採購

採購團隊

於2014年6月30日，我們的採購團隊由七名成員組成。採購團隊負責按照我們的生產需要採購原材料及零件。

原材料和供應商

原材料成本組成我們銷售成本的最大部份，於往績期間分別為人民幣201.2百萬元、人民幣101.9百萬元、人民幣107.3百萬元及人民幣50.1百萬元，分別佔我們銷售成本的79.2%、78.2%、80.6%及85.1%。

業 務

下表載列於往績期間所用原材料及消耗品佔我們銷售成本的詳情：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2011年		2012年		2013年		2013年		2014年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
根據我們的特定設計										
定制的零件	99,726.5	49.6	45,677.0	44.8	47,000.0	43.8	28,730.0	46.3	24,703.8	49.3
電動零件	61,458.1	30.5	32,727.3	32.1	34,703.7	32.4	19,174.0	30.9	14,552.1	29.1
一般零部件	30,583.6	15.2	17,273.4	17.0	19,710.4	18.4	11,059.9	17.8	8,530.2	17.0
其他材料	9,460.9	4.7	6,214.7	6.1	5,846.2	5.4	3,114.6	5.0	2,277.6	4.6
	<u>201,229.1</u>	<u>100</u>	<u>101,892.4</u>	<u>100</u>	<u>107,260.3</u>	<u>100</u>	<u>62,078.5</u>	<u>100</u>	<u>50,063.7</u>	<u>100</u>

儘管於往績期間材料成本佔我們銷售成本的重大部份，但我們已將生產涉及的材料種類廣泛分散至超過1,000種。例如，於往績期間，絕緣柵雙極電晶體（我們的電鍍黃銅鋼絲生產線所使用的單一最大原材料種類）的採購分別佔我們原材料總採購額的5.4%、7.5%、5.4%及8.7%。因此，我們認為任何特定種類的材料的採購成本增加或減少，將不會對我們的利潤率造成重大影響。

我們從一組認可供應商採購主要原材料及零件，藉此確保穩定的質量和準時交付。我們保持一份普遍位處中國的認可供應商名單，而該等供應商是基於其價格、過往準時交付記錄、質量和產能而選定。我們定期重新評估每個認可供應商。一般來說，我們就主要原材料及零件保持多於一名供應商，藉此減低成本及對任何一名供應商的依賴。我們的主要供應商須與本集團訂立質量保證協議，以確保向我們提供優質材料。於往績期間，我們不曾遇到原材料及零件供應的任何短缺或重大延誤。

一般來說，我們僅於收到客戶訂單後，才會採購所需原材料及零件，而我們並不與供應商訂立任何長期採購協議。我們不時按照我們的生產需要向供應商發出採購訂單。我們藉著個別的採購協議向供應商訂購原材料及零件，付款期一般為三個月內。各採購協議註明所需原材料、零件或部件（若是部件，則註明相關設計規格），以及這些項目的價格。所有採購（包括向總部設於中國的外資供應商採購）均以人民幣結算。

業 務

所有採購主要在中國以銀行轉匯或銀行承兌匯票結算。本集團從客戶收到的若干應收票據由本集團背書同意用於支付我們結欠供應商的貿易應付款項及其他應付款項。該等銀行承兌票據一般可於到期前於銀行按貼現價兌現。

於往績期間，我們向五大供應商採購的合計採購額分別佔我們的原材料及零部件總採購額的21.9%、38.3%、25.8%及21.1%。向最大供應商的採購額分別佔同期的原材料及零部件總採購額的7.2%、10.6%、11.9%及6.3%。

下表載列有關我們於往績期間的五大供應商的若干資料：

截至2011年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
常州漁港鍛造有限公司	機械部件的製造及機械加工	中國江蘇省	五年	7.2
北京卅普科技有限公司	電子零件及設備以及其他電氣和熱處理設備的製造及加工	中國北京	七年	4.7
供應商A	提供設備安裝服務以及銷售空調設備及金屬和加熱材料	中國江蘇省	四年	4.1

業 務

截至2011年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
無錫海亞機電設備有限公司	產銷電氣、工業及焚 化設備、模具及鑄 具	中國江蘇省	五年	3.1
無錫百特利精密機械製造 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	三年	2.8

附註：供應商A不願在本文件中披露其名稱。

截至2012年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
無錫百特利精密機械製造 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	三年	10.6

業 務

截至2012年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
北京卅普科技有限公司	電子零件及設備以及 其他電氣和熱處理 設備的製造及加工	中國北京	七年	9.1
無錫日恒電子科技有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	五年	6.9
常州賽意奧精密機械 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售金屬材料及標準 和特設的設備	中國江蘇省	一年	6.5
常州漁港鍛造有限公司	機械部件的製造及機 械加工	中國江蘇省	五年	5.2

業 務

截至2013年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
常州賽意奧精密機械 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	一年	11.9
北京卅普科技有限公司	電子零件及設備以及 其他電氣和熱處理 設備的製造及加工	中國北京	七年	3.8
洛陽科諾工業設備 有限公司	機械設備及零件、加 熱設備及金屬材料	中國陝西省	一年	3.8
無錫日恒電子科技 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	五年	3.2

業 務

截至2013年12月31日 止年度的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
無錫百特利精密機械製造 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準和特設的設 備	中國江蘇省	三年	3.1
截至2014年6月30日 止六個月的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
常州賽意奧精密機械 有限公司	機械設備及部件的製 造及加工，以及銷 售標準及特設的設 備	中國江蘇省	二年	6.3
洛陽科諾工業設備有限公司	機械設備及部件、加 熱設備及金屬材料	中國陝西省	一年半	4.4

業 務

截至2014年6月30日 止六個月的五大供應商	主要業務	位置	概約 關係年數	佔我們 總採購額的 概約百分比 (%)
北京卅普科技有限公司	電子零件及設備以及 其他電氣和熱處理 設備的製造及加工	中國北京	五年	4.3
供應商B	機械設備及部件的製 造、銷售及加工	中國江蘇省	三年	3.4
供應商C	不鏽鋼材料及建築材 料的銷售	中國江蘇省	七年	2.7

附註：供應商B及供應商C不願在本文件中披露其名稱。

於往績期間，我們向江陰貝特機械工程有限公司（其股權的39.5%由張德剛先生擁有及22.5%由張德強先生擁有）採購原材料及零件。向該供應商的採購分別佔我們總採購額的1.3%、零、零及零。它其後於2012年7月取消註冊。

據董事所深知，於往績期間，概無董事或主要行政人員或其各自的緊密聯繫人或於緊隨[編纂]完成後擁有已發行股份超過5%的任何股東，擁有我們任何一名五大供應商的任何權益。

業 務

存貨

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。在一般情況下，我們在收到訂單後，在背靠背的基礎上向供應商採購原材料及部件，但我們也保持約一個月的原材料存貨作為安全庫存，以應付預期客戶於質量保證期內或之後的設備改造或維修保養服務需要。我們密切監察存貨水平以滿足我們的需要，盡量減少浪費和避免積存過期存貨。我們保持有關現有原材料及預定生產的材料要求的最新資料，並按此制定材料採購計劃。

於各往績期間末，我們的存貨結餘分別為人民幣241.3百萬元、人民幣205.3百萬元、人民幣170.9百萬元及人民幣159.4百萬元，平均存貨周轉天數分別為189.1天、231.6天、195.6天及207.4天。有關本集團存貨的其他資料，請參閱本文件「財務資料－存貨」一節。

質量控制

於2014年6月30日，我們的質量控制團隊由八名成員組成。質量控制團隊負責確保所有產品皆通過質量控制流程並滿足我們的標準。我們密切監察外購原材料及零件以及生產流程的質量，並對製成及出廠產品進行性能和可靠性調試，以確保符合客戶的規格要求。

外購材料質量控制

我們的質量控制團隊對所有外購原材料進行外觀和質量證書檢驗，以在使用前確保符合我們的質量標準。對於供應商根據我們的設計及規格製成並供應給本集團的該等零件，質量控制團隊會檢查其外觀、尺寸及功能是否符合我們的設計、規格及規定的質量標準。任何原材料或零件若不符合質量標準，均即時退還進行更換或退款。

生產流程質量控制

我們某些自製部件首先由我們的生產團隊根據生產設計及規格進行檢驗及調試，以確保符合技術標準。然後，質量控制團隊進一步檢驗及調試這些內部部件，確保能通過我們的質量控制要求。不符合相關質量標準的部件會被分隔以便進行分析。我們將進一步抽樣檢查該等已由質量控制團隊調試的部件，以防止任何缺陷部件在生產流程中被使用。

業 務

製成品質量控制

質量控制團隊對所有製成品進行內部調試，以確保製成品符合相關技術標準及客戶的規格。不符合相關質量標準的產品將要重新製造，並須於重新製造後再次接受內部調試。若製成品通過最終產品質量控制檢驗，質量控制團隊將會發出製成品質量合格證書。

外輸材料質量控制

在收訖產品交付通知後及交付產品前，我們進一步檢查技術部件及配套機器的名稱、規格、數量、質量（最終產品質量認證）及組裝。產品必須在外輸材料質量控制檢查中合格，才會交付到客戶處所。

我們的良好質量管理獲得「ISO 9001：2008質量管理體系」認證，以及我們良好的環境管理系統則獲得「ISO 14001：2004環境管理體系」認證。我們亦獲一家國際檢驗機關就我們的電鍍黃銅鋼絲生產線頒發合規證書，可於供應歐洲市場的生產線附上「CE」標記。董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們不曾遇到任何重大的產品質量問題、索償、投訴或售後退回（因產品質量不合標準而導致）。

研發

我們高度重視產品研發。我們相信，為保持本身的領導地位，尤其是在電鍍黃銅鋼絲生產線方面，以及增加其他產品的市場份額，我們必須時刻保持掌握有關最新市場需求的最新資料，以及開發在功能和性能方面超越競爭對手的產品。我們的研發活動主要專注開發新產品以擴大產品組合，以及利用經提升的能力及功能改良現有產品，以上種種均為了滿足中國鋼絲製品製造商的特定需求和需要。

我們的研發能力主要從兩方面增強實力，分別是我們的內部研發團隊，以及對外與大學及研究所的合作。於往績期間，我們已產生的研發開支分別為人民幣20.0百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣14.0百萬元及人民幣10.3百萬元。

業 務

研發團隊

於2014年6月30日，我們設有一支研發團隊，由35名持有機電工程、數控技術及電氣技術等相關專業的文憑和本科學歷的成員組成。該等人員接受定期培訓，且一般在設備製造業或研發活動方面擁有經驗。我們的研發團隊由張德剛先生和張德強先生領導，彼等具備開發鋼絲生產設備的創新技術方面的專業知識。請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節。研發團隊與我們的銷售團隊緊密合作，以收集有關最新市場趨勢和發展、需求及消費者要求的最新資訊。

研發政策

我們認為強大的產品研發能力不僅歸因於我們研發團隊的技術專長，亦有賴於我們管理研發項目的方式。本集團已採納「產品及技術研發管理系統」及「研發鼓勵規則」作為我們的內部政策。該等政策監管著我們於研發工作的所有重要方面的管理方式，包括但不限於研發活動、產品設計管理、產品開發及研究成果激勵計劃。

與大學及研究所合作

自2010年起，我們一直與多家大學及研究所合作，務求透過在指定開發項目中利用其工程專門技術及研究設施，從而有策略地提升我們的研發實力，該等項目包括研發用於電鍍黃銅鋼絲生產線、熱鍍鋅鋼絲生產線、收線機、明火加熱爐和雙捻機的技術及／或機器。下表載列我們與大學及研究所合作開發並已申請專利註冊的技術及產品詳情：

合作年份	專利名稱	狀況
2010年	水冷卻槽餘熱回收裝置	已授出
2011年	收線捲繞恒張力控制裝置	已授出

業 務

合作年份	專利名稱	狀況
2012年	管絞機搖籃放線恒張力裝置	已授出
2012年	一種明火加熱熱處理爐尾氣回收利用裝置	已授出

支付給有關大學及研究所的服務費視乎合作年期及研發工作的程度而異。合作研發所得任何技術及產品的所有知識產權完全屬於本集團所有。

憑藉我們的專業知識和經驗、技術訣竅及研發能力，我們不斷進行研發活動以改善我們的產品質量和開發新功能。我們相信將因此而能夠生產更多量身定制和更高性能的產品。

研發成果

近年，我們的研發團隊與大學和研究所合作，已成功開發多項生產技術及產品，我們並已投入使用。憑藉對研發的持續承擔，我們於2010年12月13日獲江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、江蘇國家稅務局及江蘇地方稅務局聯合認可為中國高新技術企業，有效期為三年。由於我們的高新技術企業資質獲得續期，我們於2013年12月11日獲授新的高新技術企業證書，有效期為三年。此外，我們的電鍍黃銅鋼絲生產線、中絲熱處理生產線及雙捻機已獲江蘇省科學技術廳認可為高新技術產品，可見我們的產品的行業領導地位。

研發計劃

截至最後可行日期，我們合共有九個研發項目正在進行，以提升我們的電鍍黃銅鋼絲生產線、熱鍍鋅鋼絲生產線及化鍍錫青銅鋼絲生產線的生產流程及技術，以及開發新產品或系統，例如用以穩定生產過程中的電力供應的絕緣柵雙極電晶體。

業 務

我們已撥付[編纂] (佔[編纂]所得款項淨額[編纂]%) 用於研發項目。展望未來，我們擬繼續將研發工作集中於下列方面：

(i) 改善現有產品的技術

我們著重研究如何持續改善生產線（包括電鍍黃銅鋼絲生產線及化鍍錫青銅鋼絲生產線）內部主要機械與設備及單機重要組件的功能及技術。我們正在進行的研發項目及未來研發項目包括(a)開發配有廢熱回收利用系統的熔爐及燃氣爐，以改善節能狀況及減少產品的整體生產成本；(b)開發應用於化鍍錫青銅鋼絲生產線的中頻感應器，以取代傳統鉛壺加熱方法及減少鉛蒸汽而引致的工作危害風險；及(c)開發用於生產鋼絲繩的大型雙捻機的精密主軸。

(ii) 開發潛在新產品

截至最後可行日期，我們並無從事乾拉機及外繞機的製造或銷售業務。作為鋼絲製品生產解決方案提供商，我們擬擴展產品組合，以涵蓋上述機器，從而完善全套生產線的產品組合。我們計劃在乾拉機（包括機器裝配、傳導機制及控制系統）的研發方面投入資源。我們相信，開發這些新產品有助我們吸引更多客戶。

知識產權

我們重視技術的重要性，並高度重視我們的研發工作。我們認為保護知識產權對我們的業務至關重要。於最後可行日期，我們在中國擁有61項註冊專利（包括六項發明專利及55項實用新型專利）及15項註冊軟件著作權。我們亦在中國申請14項新專利的註冊。有關我們的知識產權的進一步資料，請參閱本文件「法定及一般資料－B. 有關本公司業務的進一步資料－2. 本公司的知識產權」一節。我們依賴與董事、僱員及其他第三方訂立的不披露、保密及其他合同協議，同時也依賴私隱和商業秘密法例，以保護並限制取得我們的知識產權。

儘管我們有意著手為我們成功開發的任何先進技術申請專利，但辦理申請程序或會使本集團承受競爭對手或其他第三方侵犯或未經授權使用這些技術的風險。根據中國專利法及中國專利法實施規則，如果要取得專利，必須向公眾披露設計詳情。於是，在公開我們的專有技術後，即存在競爭對手可能學習、抄襲和反向設計本集團所開發的技術，並生產競爭性產品的風險。因此，雖然我們會為該等難於複製的新技術申請專利，但我們或會繼續保持某些專有技術作為商業秘密。

業 務

截至最後可行日期，我們並不知悉有任何第三方侵害或在未經授權下使用我們的知識產權。

獎項和認證

自成立以來，我們榮獲中國多個獎項和認可。下表載列本集團獲得較為值得注意的獎項和認證：

獎項／ 認證年份	獎項／認證	頒發機構
2009年	江蘇省民營科技企業	江蘇省民營科技企業協會
2010年	高新技術企業	江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、江蘇省國家稅務局及江蘇省地方稅務局
2010年	「盛力達」－無錫市知名商標證書	江蘇省無錫工商行政管理局
2010年	榮譽證書	中共江蘇省無錫惠山經濟開發區工作委員會
2011年	盛力達牌金屬製品設備－無錫市名牌產品證書	無錫市質量工作領導小組
2011年	AAA級資信等級證書	江蘇恒大信用評價有限公司
2011年	無錫市企業技術中心	無錫市經濟和信息化委員會
2011年	我們的電鍍黃銅鋼絲生產線獲提名為高新技術產品	江蘇省科學技術廳
2012年	企業設計中心	無錫市科學技術局

業 務

獎項／ 認證年份	獎項／認證	頒發機構
2012年	我們的自動化生產線成為 國家火炬計劃產業化示範 項目	中國科學技術部火炬高技術產業 開發中心
2012年	無錫市科技研發機構	無錫市科學技術局
2012年	我們的中絲熱處理生產線 獲提名為高技術產品	江蘇省科學技術廳
2012年	我們的雙捻機獲提名為高 新技術產品	江蘇省科學技術廳
2012年	江蘇省著名商標	江蘇省工商行政管理局
2012年	我們的電鍍黃銅鋼絲生產 線所獲授的無錫市名牌產 品證書	無錫市質量工作領導小組
2013年	高技術企業續期	江蘇省科學技術廳、江蘇省財政 廳、江蘇省國家稅務局及江蘇省 地方稅務局
2014年	2013年工業投資年度大獎 第二名(Annual Award for Investment in the Industrial Sector, Runner Up)	中共江蘇省無錫惠山經濟開發區 工作委員會及江蘇省無錫惠山經 濟開發區委員會

證書、執照及許可證

我們的中國法律顧問已確認，本集團的所有成員公司均已取得所有必要的營業執照、批文、證書及許可證，目前所有該等文件均為有效及符合中國所有重大的適用法律及法規。

業 務

僱員

下文載列於2014年6月30日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數
銷售	25
研發	35
技術	17
質量控制	8
採購	7
全面管理	45
財務	8
生產	115
內部審計	3
總計	263

於2011年及2012年，我們通過與一家就業代理（為獨立第三方）訂立的年度勞務合作協議聘用安裝勞工，務求受惠於按需要而訂約聘用的靈活性。根據該等協議，該就業代理將應我們要求而僱用及管理安裝勞工，並負責作出該等勞工的相關強制性社會保險供款及其他應享的法定權利；至於本集團則負責該等勞工的薪金，並每月支付相等於該等受聘勞工所獲付薪金總額的7.85%的代理管理費。

該等以往透過勞務代理聘用的外部安裝勞工主要負責在客戶的場地進行現場產品安裝。由於我們的客戶（尤其是電鍍黃銅鋼絲生產線的舊客戶）傾向選擇在我們技術指導的支援下自行進行安裝（之後我們才進行現場產品調試），我們不再需要該等外部安裝勞工定期進行現場安裝工作。因此，我們自2013年起終止聘用外部安裝勞工。據董事所深知，客戶有意由要求我們安裝產品改為要求我們提供技術指引並自行安裝產品的主要原因是，如果要求這項服務，我們將向客戶收取安裝費用。

業 務

我們將不時評估本身安裝勞工的充足性，並會按營運需要而考慮有關委聘。下表顯示於往績期間，我們根據勞務合作協議聘用的安裝勞工人數及已付該等勞工的薪金總額：

	於12月31日			於6月30日
	2011年	2012年	2013年	2014年
年度合作協議下的安裝勞工人數上限	150	150	0	0
每月聘用安裝勞工平均人數	148	146	0	0
已付薪金總額 (人民幣千元)	10,326.8	11,565.8	0	0
已付管理費總額 (人民幣千元)	810.7	907.9	0	0

據我們的中國法律顧問表示，該就業代理與本集團之間就該等勞務合作安排簽訂的協議具有法律效力，並符合當時有效的相關法律及法規。

董事確認，於往績期間，我們僅遇到與三名僱員之間的輕微勞資糾紛。該等勞資糾紛是由於彼等終止受僱而產生，彼等向勞動爭議仲裁委員會提出申索，爭辯（其中包括）有關終止僱用、計算工資的基準及其社會保險基金供款不足。其中兩例勞資糾紛已於勞動爭議仲裁委員會解決或達成和解，包括其中一例已於仲裁過程中由申索人撤銷，以及另一例已於2012年7月24日由我們以人民幣2,500元達成和解，以務求和平解決該糾紛並節省我們的時間及資源。

於2013年11月22日，一名前僱員於無錫市濱湖區勞動爭議仲裁委員會向我們提出索賠，追討人民幣16,800元的離職賠償。仲裁委員會於2014年1月14日作出有利於我們的決定。於2014年4月，惠山區人民法院亦作出有利於我們的判決。

除上述輕微糾紛外，我們並無遇到任何罷工、工作中斷或勞資糾紛。

據我們的中國法律顧問確認，本集團與僱員訂立的僱傭／勞動合同屬合法並對雙方具有約束力，且不規避及／或違反中國相關僱傭法律及法規的任何條文。一般來說，我們基於每名僱員的資質、職位和年資而決定僱員薪金。我們每年檢討僱員表現及根據他們的表現決定加薪、花紅和晉升。

業 務

根據中國的適用法律及法規，我們需要為僱員作出社會保險及住房公積金供款。據我們的中國法律顧問表示，根據有關當局的確認，就彼等所深知，除本節下文「法律合規及訴訟」一段所披露的事宜外，我們於往績期間一直於各重大方面遵守適用的僱傭法例。

職業安全和健康措施

我們須遵守中國若干職業健康和安​​全法例，包括於2002年11月1日生效的中華人民共和國安全生產法。為確保僱員在生產流程中的職業安全和健康，我們已採取多項措施，如提供有關設備操作和工地安全的定期培訓課程，以及使用防護設備。我們的生產部門經理定期對生產設施進行安全檢查，以確保符合安全措施及遵照生產程序。我們已建立內部指引以助員工保持工作環境安全、正確操作機械及預防意外事故。

據董事確認，於往績期間，我們的生產設施未有發生重大的工傷或致命事故，以及於最後可行日期，我們未有遭受任何人身或財產損害賠償的重大索賠。

安全及環境保護

我們的業務須遵守中國政府頒佈的現有環境保護法律及法規，如中華人民共和國環境保護法及中華人民共和國環境影響評價法。適用於本集團的環境保護法律及法規的概要，載於本文件「監管概覽」一節。

在我們的生產業務過程中，我們產生最微量的粉塵和廢料。我們亦已委聘第三方收集廢料進行回收。於往績期間及於最後可行日期，我們不曾接到任何有關我們業務營運的污染通知或警告。於往績期間，我們符合適用的環境保護法律及法規所涉及的年度成本分別為人民幣17,808元、人民幣23,856元、人民幣19,320元及人民幣13,608元。

我們於未來將繼續確保符合適用的環境法律及法規。於往績期間，我們並無因任何不符合中國任何環境保護法律而遭受中國政府機關處以任何罰款、懲罰或其他法律行動；及據董事於作出一切合理查詢後所知，在這方面並無任何中國政府環境機關威脅提出或待決的行動。

業 務

保險

我們於中國為車輛、財產及產品責任投購保險。我們亦須為僱員作出社會保險和住房公積金供款。有關本集團的社會保險和住房公積金供款詳情，請參閱本節上文「僱員」一段。董事認為投保範圍充足且符合中國的行業慣例。

於往績期間和直至最後可行日期，我們並無接獲任何產品責任申索，亦無根據保單作出任何重大申索或遭遇到任何重大業務中斷。我們擬繼續投購符合行業慣例的各種保險。我們將繼續檢討和評估風險狀況，並對保險慣例作出必要和合適的調整。

法律合規和訴訟

由於本集團的所有營運業務均位於中國，因此我們須依照相關中國法律和法規從事業務。經中國法律顧問告知並獲董事確認，於往績期間，除本節下文「不合規事件」一段所披露者外，我們已(i)就從事業務取得所有必要的許可證、執照和證書，及(ii)在各重大方面遵守中國適用法律和法規。

作為我們為了加強監控貿易應收款項而採納的內部控制措施的一部分，於適當時候，我們可能考慮就收取及收回長期未償還的貿易應收款項展開法律行動。

就董事所知，截至最後可行日期，本集團的成員公司概無捲入任何重大訴訟、仲裁或申索，董事亦不知悉本集團有任何尚未了結或面臨的重大訴訟、仲裁或申索將對其業績、營運或財務狀況有重大不利影響。

業 務

不合規事件

下表載列本集團於往績期間的重大不合規事件、法律後果、本集團面臨的潛在最高罰款／處罰及其他財務損失、為糾正不合規而採取的補救行動，以及所承擔的風險和最新情況：

不合規事件 及原因	本集團面臨的 潛在最高罰款／ 處罰及其他 財務損失	糾正不合規的補救行動	所承擔的風險 和最新情況
中國僱員社會保險及住房公積金供款不足			
2012年8月前，我們根據本集團成員公司經營所在地區各自的地方相關機關所規定的最低薪金，作出社會保險和住房公積金供款。由於地方相關規定的計算基數政策（即最低繳費基數）與國家法律及法規規定者（即實際基數）有別，我們估計於往績期間的未付社會保險和住房公積金供款分別為人民幣1.6百萬元及人民幣0.1百萬元。於有關時間，我們的行政管理部經理張振華女士負責本集團的中國僱員社會保險及住房公積金的管理工作。	根據中國相關法律及法規： (i) 相關社會保險機關可勒令本集團在指定期限內支付未繳納金額，另外就未繳納供款收取日息為0.05%的滯納金；如未在指定期限內付款，則有關社會保險機關可處以最高罰款或等於三倍未繳納金額的罰金。 (ii) 住房公積金有關當局可勒令本集團於指定時限內支付未付的住房公積金款項，倘我們仍未支付，則住房公積金有關當局可向法院申請強制支付未付款項。	為糾正該不合規，我們設法追溯支付2011年1月至2012年7月期間的未繳社會保險及住房公積金。2014年2月，我們的中國法律顧問聯繫了相關社會保險機關及住房公積金管理中心，而我們獲告知： (i) 除非社會保險機關檢查單位發出特別付款命令，否則追溯支付逾期六個月以上的未繳社會保險的自願申請將不獲受理；及 (ii) 我們可為現有僱員追溯支付未繳住房公積金。因此，於最後可行日期，我們已向有關住房公積金管理中心付還總額約為人民幣0.3百萬元的未繳住房公積金。 (iii) 對於住房公積金賬戶已予註銷或轉移至其他公司的該等前僱員，追溯支付未繳住房公積金的申請將不獲受理。 自2012年8月起，我們已根據相關中國國家法律及法規為我們的現有僱員支付社會保險和住房公積金供款，並已確立可強制執行的社會保險和住房公積金供款書面政策。	於最後可行日期，我們並無接獲有關當局的任何通知，指稱我們並無悉數支付社會保險或住房公積金供款及要求於指定期限前支付有關款項。在收到有關當局的要求（如有）後，我們擬立即支付未付的社會保險和住房公積金及／或有關當局相應徵收的任何滯納金及／或罰款。 我們亦已為本公司及所有附屬公司取得相關地方社會保險及住房公積金機關的確認，表明：(i)自該等公司成立或2010年1月1日起，並無就社會保險或住房公積金付款而對彼等採取行政訴訟；及(ii)就上述公司已付的社會保險及住房公積金款項符合所有的國家及地方社會保險及住房公積金法律及法規。 基於上述原因，我們的中國法律顧問認為，相關社會保險及住房公積金機關要求支付額外的社會保險及住房公積金的風險不大。因此，我們並無就這項不合規情況作出撥備。 上述相關地方社會保險及住房公積金機關包括： <ul style="list-style-type: none">無錫市惠山區、宜興市及江陰市各自的人力資源和社會保障局；江陰市社會保險管理中心；及無錫市惠山區、宜興市及江陰市各自的住房公積金管理中心。

根據中國法律顧問所告知，該等地方社會保險機關及住房公積金管理中心有權作出有關確認，以及有關確認不太可能會遭到較高級的機關質疑或撤銷。

業 務

不合規事件 及原因	本集團面臨的 潛在最高罰款／ 處罰及其他 財務損失	糾正不合規的補救行動	所承擔的風險 和最新情況
		<p>我們亦已委任一名指定人員楊靜華女士（彼為本公司監事，於培訓、人事及行政方面有逾10年經驗），負責強制執行該書面政策及避免未來的不合規情況。</p> <p>此外，控股股東已同意就我們因違反社會保險或住房公積金供款法規而產生的所有索償、成本、費用及損失向我們作出彌償。</p>	

除上文所披露者外，就董事在作出適當查詢後所知，我們於往績期間在各重大方面已遵守適用中國法律和法規，如本文件的有關章節所述。

本集團實施的重要內部控制措施

為了防止日後在中國出現不合監管規定的事情和進一步加強現有的內部控制程序，我們已經或將會採用以下內部控制措施：

- (a) 自2012年10月以來，我們已確立有關住房公積金及社會保險供款的可強制執行的書面政策，並已委任一名指定人員（本公司監事楊靜華女士）負責強制執行該書面政策及避免未來的不合規情況；
- (b) 2013年8月，本公司的香港法律顧問已向董事提供培訓，其中涉及的事宜包括下列課題：(i)董事於普通法、適用法定法律及法規以及上市規則下的職責；(ii)於上市規則下的公司管治；及(iii)於上市規則下董事的持續責任；
- (c) 本集團將繼續為僱員及管理層提供有關我們的持續合規政策的定期內部培訓，並委聘外部專業人員（如法律顧問）提供有關我們於上市規則及所有相關香港及中國法規下的持續合規及責任的培訓，以確保認識和符合政策；及
- (d) 本公司已委任信達國際融資有限公司為我們的合規顧問，自上市日期起生效，以就持續符合上市規則事項及其他適用的香港證券法律及法規提供意見。

經考慮上述本集團已採取／將採取的補救行動以及我們的業務性質和營運規模後，董事認為，本集團的內部控制系統為足夠、有效並切合我們當前的經營環境。

業 務

競爭

我們在產品質量、價格、生產能力、營銷及客戶服務方面面臨國內其他生產設備製造商的競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，中國鋼絲製品生產設備行業的競爭日益加劇。董事認為，若干製造商已建立銷售及營銷力量和生產能力，旨在把握國內不斷增加的相關生產設備需求。儘管此行業因其資本密集型性質而令准入門檻相對較高，我們的競爭對手可能會於擁有財務資源時提高製造能力。

儘管面臨國內其他製造商日益激烈的競爭，董事認為我們能夠進行有效競爭，此乃基於(i)我們擁有強大的研發能力；(ii)我們擁有較高的生產效率及質量；(iii)我們在電鍍黃銅鋼絲生產線方面佔據領導市場地位；(iv)我們擁有廣泛的產品組合；及(v)我們與主要客戶及供應商建立了良好業務關係。誠如本文件「行業概覽」一節所概述，我們是國內電鍍黃銅鋼絲生產設備市場的領先生產設備製造商之一，於2013年在電鍍黃銅鋼絲生產設備有44.9%的市場份額。

物業權益

於最後可行日期，我們(i)在江蘇省擁有六項物業，用作（其中包括）我們的生產設施、無錫新設施及管理處；及(ii)在江蘇省租用一項物業，為我們的江陰生產設施所在地。據我們的中國法律顧問告知，於最後可行日期，我們已就所有自有物業取得適當的業權證書，以及租賃物業的業主有權將物業出租予我們，且租約已正式登記，具有法律約束力及可強制執行。

重大物業分析

經考慮本集團的所有相關情況（包括物業估值師和顧問戴德梁行有限公司發出的物業盡職審查報告所載的資料），董事認為本文件「附錄三一重要物業列表」所載的物業為本集團的重要物業，主要原因是這些物業用作營運和配套用途，並且共同構成本集團的主要或重要經營場地。

業 務

根據本文件附錄一所載會計師報告內的最近期經審核合併資產負債表，於2014年6月30日，我們的自有物業權益（包括土地使用權及在建工程）的總賬面值和總資產分別為人民幣122.2百萬元和人民幣776.1百萬元，以及截至最後可行日期，概無構成非物業活動的單項物業權益的賬面值佔總資產的15%或以上。

基於以上所述，我們毋須根據上市規則第五章對物業權益進行估值或在本文件內載入物業權益的任何估值報告。

因此，根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本[編纂]獲豁免遵守有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，該條例規定須就本公司於土地或樓宇的全部權益提交估值報告。