
業 務

概覽

我們為石油專用管製造商，專注於製造套管。套管是我們於往績期間及直至最後可行日期所銷售的唯一石油專用管類別。我們是私營製造商中一間領先石油專用管製造商，擁有全產業鏈業務模式，提供全面性的服務，包括開發、製造及銷售石油專用管及其他石油管，主要供應予中國的石油公司、石油專用管製造商及石油專用管加工廠，並透過自家製造管坯，獲得穩定及具成本效益的主要生產材料(即管坯)供應。我們亦有能力開發及製造油管(另一款主要的石油專用管產品)。於往績期間，我們滿足了內部生產需求後亦將剩餘的管坯出售予(其中包括)中國鋼鐵產品、石油管及能源裝備製造商。根據灼識諮詢報告，我們(i)於二零一八年在中國所有石油專用管製造商中位列第三及我們為二零一八年於中國供應石油專用管的私營製造商中的市場領先者，按二零一八財政年度的石油專用管銷售價值計，市場份額為約9.6%；及(ii)按二零一八財政年度石油專用管類銷售價值計，我們於中國所有石油專用管製造商中位列第六及於私營製造商中位列第二，佔石油專用管類市場的市場份額約7.7%。

石油專用管主要包括廣泛用於油田鑽探及完井程序的石油管。其他石油管主要包括平端管，而平端管可進一步加工成為石油專用管。我們製造及銷售的大部分其他石油管為平端管。

我們的總部位於中國河北省滄州。在我們其中一位創辦人、董事會主席、執行董事兼控股股東孟先生20多年的帶領下，我們已由一間石油專用管加工廠發展成全產業鏈石油專用管、其他石油管及管坯製造商，能夠開發及製造各種規格型號的石油專用管、其他石油管及管坯。我們亦會將部分石油專用管及其他石油管出口至海外客戶。我們屢獲與質量有關的殊榮，加上我們以「達力普」品牌名義營銷的產品備受市場好評，足證我們已建立響亮的市場聲望。

我們通過打造在開發及製造石油專用管、其他石油管及管坯方面的實力樹立領先市場地位。憑藉強大的研發能力，我們應客戶的不同需求而開發石油專用管。我們認為這一全產業鏈製造模式讓我們能夠提高經營效率，以滿足客戶的不同需求、降低生產成本及更好地控制產品質量。我們相信產品質量及性價比、全產業鏈能力及較短生產週期為客戶提供獨一無二的價值定位，並進一步為我們維持於石油專用管業內的領先市場地位作出貢獻。有關本集團生產擴張計劃的更多詳情，請參閱本節「生產 — 生產擴張計劃」一段。

我們的成功亦有賴我們與主要客戶建立的長期關係及獲彼等認可，有關客戶包括中國三大國有石油公司之一的成員公司。我們自二零零一年起獲認可為中國三大國有石油公司的核准賣方，於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月，我們向中國三大國有石油公司的成員公司作出的銷售分別佔收益約70.3%、55.5%、

業 務

52.0%及62.5%，及我們向該國有石油公司的成員公司所作的石油專用管銷售分別佔我們銷售石油專用管所得總收益的約88.3%、87.6%、84.2%及87.1%。中國三大國有石油公司之一的該等成員公司各自受獨立管理，據此，被我們視為特別及獨立客戶。

我們擁有自動化生產設施，於往績期間的設計年產能分別約為200,000噸石油專用管、250,000噸其他石油管及600,000噸管坯。我們內部開發的生產技術及產品質量不斷精煉及提升。於最後可行日期，我們已向API取得資格證書，獲准使用API會標及根據API 5CT標準製造及加工套管、油管及平端管，以及根據API 5L標準製造及加工管線管。API發出的證書被石油及天然氣行業的巨企廣泛視為及用作評估油氣相關產品製造商的生產或經營標準是否符合公認行業標準的有效方法。

由於全球油價反彈及中國政府制定政策增加石油產量，二零一七年油田服務及裝備行業顯示明顯甦醒跡象及於二零一八年強勢回溫。根據灼識諮詢報告，中國三大國有石油公司的開採及發展資本開支於往績期間有所增加，故中國油田服務及裝備行業的市場規模預計將由二零一八年的人民幣3,004億元增加至二零二三年的約人民幣3,931億元，複合年增長率為5.5%。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月，收益分別約為人民幣747.9百萬元、人民幣2,276.9百萬元、人民幣3,094.8百萬元及人民幣1,444.0百萬元，而年／期內溢利／(虧損)則分別約為人民幣(53.0)百萬元、人民幣232.2百萬元、人民幣301.2百萬元及人民幣117.0百萬元。我們於二零一六財政年度錄得虧損乃主要由於石油專用管行業的不利市場環境，及我們於該年將其他石油管的生產線整合入本集團，導致我們須分配更多資源以落實有關過程，從而對我們的管坯產能動用效率及本集團於該年的整體表現產生不利影響。我們於二零一六年底進行業務模式一體化以涵蓋上下游生產(包括管坯、其他石油管及石油專用管生產)，其後，我們能夠滿足客戶對不同類別產品的需求。乘著有利的市場環境，加上我們生產線使用率增加而帶來的規模效益，我們於二零一七財政年度及二零一八財政年度取得收益及盈利的重大增長，並於二零一七財政年度及二零一八財政年度分別達致純利約人民幣232.2百萬元及人民幣301.2百萬元。於往績期間，我們的石油專用管及其他石油管出口至全球超過10個國家及地區，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿聯酋、哈薩克斯坦、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月，我們向海外市場銷售產生的收益分別約為人民幣80.3百萬元、人民幣90.2百萬元、人民幣263.5百萬元及人民幣107.3百萬元，分別佔我們收益約10.7%、4.0%、8.5%及7.4%。

業 務

競爭優勢

我們認為我們的成功歸功於多個主要競爭優勢，我們藉該等優勢得以維持市場翹楚地位及促進未來發展。該等競爭優勢包括：

我們為中國私營製造商中一間領先的石油專用管製造商，歷史悠久，於行內根基穩固、聲譽良好

我們於一九九八年九月成立為石油專用管加工廠。於過去20年，我們逐漸成長為私營石油專用管製造商中一間領先的石油專用管製造商，專注石油專用管、其他石油管及管坯產品及提供全方面的服務(涵蓋產品開發至製造)。雖然套管是我們於往績期間及直至最後可行日期所銷售的唯一石油專用管類別，我們卻有能力開發及製造油管(另一款主要的石油專用管產品)。於往績期間，我們滿足了內部生產需求後亦將剩餘的管坯出售予(其中包括)中國鋼鐵產品、石油管及能源裝備製造商。我們的縱向全產業鏈業務模式讓我們能夠將內部研發專業知識與製造平台相融合。我們向客戶提供全面的製造解決方案，擁有研發及製造石油管產品兩方面的實力。這讓我們可以更靈敏地應對客戶需求變化，節省客戶的產品開發成本，及持續取得客戶的訂單。

我們主要集中於整個石油管價值鏈關鍵組成部分的建設實力。為了把握縱向全產業鏈業務模式的裨益及取得穩定及具成本效益的主要生產材料供應，我們製造管坯(為製造石油專用管及其他石油管的主要材料)及其他石油管(即平端管，其可進一步加工為石油專用管)以出售及作我們內部生產之用。內部製造管坯及其他石油管讓我們更好地控制成本及質量及確保生產材料可靠供應，以及提高我們滿足客戶的數量及交付時間需求方面的能力。我們能夠透過自行使用廢金屬生產管坯，而非向其他製造商採購管坯，來大幅降低我們的生產成本。

我們的產品乃按要​​求生產及我們的生產籌備時間較短，讓我們能根據客戶要求向其交付優質訂製產品。我們產品的品質及品牌的聲譽可證於我們的市場地位及與客戶的長期業務關係，我們的客戶為中國油氣行業的主要市場業者。根據灼識諮詢報告，基於我們於二零一八財政年度的石油專用管銷售價值，我們為二零一八年供應石油專用管的中國私營製造商中的市場領頭者，佔約9.6%的市場份額。

作為我們業內領先地位及我們產品質量的認可，我們於二零零八年獲得中國套管產業十大著名品牌稱號、於二零一零年獲得中國質量誠信企業稱號及於二零一五年獲得河北省著名商標企業稱號。我們認為我們悠久的往績及於業內根基穩固的名聲讓我們於保留主要客戶及爭取新業務方面享有巨大優勢。

業 務

我們雄厚的全產業鏈能力使我們能夠為客戶提供優質及物超所值的產品

董事相信我們擁有雄厚的產品開發、製造、測試及質量控制能力，使我們能夠為客戶提供優質及物超所值的產品：

產品開發能力

我們緊跟最新技術發展，注重研發以推出新產品，擴大產品範圍，及優化現有產品。我們的研發實力乃建基於我們製造、開發及營銷新產品以滿足客戶不同需求的目標。我們擁有內部研發機構，以開發石油管產品及相關生產技術，以符合我們的全產業鏈業務模式，將內部研發專業能力與全產業鏈製造平台相結合。我們的內部研發中心於二零一六年五月獲認證為河北省企業技術中心及於二零一七年九月獲認證為河北省規模以上工業企業研發機構A級。憑借我們豐富的技術知識及創新經驗，我們生產及測試過程中使用的生產技術很多都是公司內部開發。除了內部研發實力外，於往績期間及直至最後可行日期，我們亦與油氣行業的外部研發機構合作進行產品開發項目。作為對我們技術能力的肯定，我們自二零零九年起已連續第九年於中國河北省獲認可為高新技術企業。有關我們研發實力的詳情，請參閱「研發」一段，而有關我們生產技術的詳情，請參閱「生產 — 主要機器及設備」一段。

製造能力

我們能夠製造石油專用管的主要產品 — 套管及油管。我們已獲API認證，可使用API會標及根據API 5CT標準製造及加工套管、油管及平端管，以及根據API 5L標準的行業標準製造及加工管線管。同時達力普高新區分公司也取得了中國國家質量監督檢驗檢疫總局頒發的中國特種設備製造許可證 — TS證書，使我們得以製造若干品位的壓力無縫鋼管。

我們生產設施的產能及實力亦證明我們雄厚的製造實力。於二零一九年六月三十日，我們石油專用管生產線、其他石油管生產線及管坯生產線的設計年產能分別為200,000噸、250,000噸及600,000噸。我們的生產設施配置了自動化生產線，且某些生產及檢測設施是進口自比利時、英國及日本等海外國家。有關我們現有生產設施及主要機器及設備的詳情，請參閱「生產」一段。

業 務

測試及質量控制能力

為確保我們產品的質量，我們設有內部測試中心，其獲得CNAS的ISO/IEC 17025：2005測試與校正實驗室能力一般要求認證(CNAS-CL01)，可進行(其中包括)若干參數類型的金屬及產品(宏觀結構)測試及若干金屬及產品(機械性能)測試。

我們的測試中心配置了先進的檢測工具並已採用LIMS系統及MES系統。檢測結果可以準確及快速地傳遞至我們的生產系統，使我們能夠在必要時立即對產品作出調整。我們各條生產線均安裝了質量檢查分析系統及缺陷檢查裝置，通過對生產過程的有效控制，以確保產品質量能維持。

除了我們的測試中心外，我們的質控部門亦採用一套全面的生產、供應及倉儲質控程序。有關此類質控程序的詳情，請參閱「品質監控」一段。就生產若干規格的套管、油管及平端管而言，我們的質控系統自一九九九年已通過ISO9000系列認證，亦自二零零一年取得API 5CT標準產品認證；就製造管線管而言，我們高新區分公司的質控系統自二零零七年起獲得API 5CT標準及API 5L標準產品認證，自二零零九年起獲得若干品位的壓力無縫鋼管TS認證，以及自二零一四年起獲得GB/T 19001-2016/ISO 9001認證，足以證明本集團對我們產品的質量承諾。

我們的生產設備自動化、信息化、智能化程度高

我們的主要生產及測試機械及設備從比利時、英國、日本、德國及意大利等海外國家進口。我們的生產設施配備自動化生產線，所需人手較少。我們相信，自動化製造設施加上我們的綜合製造模式讓我們能夠盡可能提高經營效率，以滿足客戶的不同需求，減少生產成本及更好地控制產品質量。故此，我們能夠提高盈利能力及提供性價比高的產品給客戶。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，我們分別得以取得整體毛利率約6.2%、19.4%、19.1%及18.5%。

為了保持製造水平和較強的競爭力，在「中國製造2025」戰略引領下，為了透過加強智能及環保製造以推動產業結構重組，我們一期擴張下的生產設施配置了智能工藝裝備，乃為識別、檢測、控制、輸送及倉儲而開發，並通過運用數學模型、MES、LIMS、WMS及ERP等信息技術，實現了主要製造過程的質量信息自動採集和產品製造過程的有效控制及管理，從而打造了多條智能製造生產線。

業 務

我們一期擴張下的生產設施內其他石油管智能生產線配備了先進的三輓連軋機組。關鍵機台均裝備有工藝控制數學模型，我們的生產系統具備實時在線檢測功能，並能夠取得數據反饋意見，實現了其他石油管關鍵質量指標的嚴謹控制，因此可以高質量、低成本、高效率地生產石油管。

我們一期擴張下的生產設施內石油管智能熱處理生產線，通過採用智能傳感器、脈衝燃燒技術和智能閉環控制技術，實現了淬火加熱爐和回火加熱爐的爐溫精確控制，從而保證了產品性能的穩定性和均勻性；同時通過採用先進的物料跟蹤技術，實現了產品質量的可追溯性要求。

安裝於我們一期擴張下生產設施內的石油專用管及其他石油管的智能庫的WMS系統在物料追蹤技術、調度算法的支撐下，可自主決策調度智能穿梭車、提升機、分配小車和堆垛機，實現自動收料、存放和發料。

我們一期擴張下生產設施內的石油專用管智能加工線，裝備有攻絲機、智能機器人等先進設備，同時配置油套管逐支標識和識別系統、螺紋檢測數據自動收集系統、管端自動探傷系統、接箍擰接扭矩自動控制系統、自動水壓試驗系統等，確保了石油專用管產品的加工質量及提高生產力。

我們於二零一九年八月完成興建一期擴張的生產設施。於二零一九年九月渤海新區工廠內新石油專用管生產設施開始商業生產及完成搬遷現有石油專用管生產線後，我們於渤海新區工廠的石油專用管生產線年總產能增至300,000噸。此外，於一期擴張下在渤海新區工廠興建的其他石油管生產線已於二零一九年九月開始商業生產，於二零一九年九月開始商業生產後，一期擴張下所興建的其他石油管生產線年產能為300,000噸。

我們的管理層經驗豐富、往績亮麗

我們由往績亮麗的管理團隊帶領，彼等成功將業務從石油專用管加工廠擴張為一間全產業鏈石油專用管、其他石油管及管坯產品製造商，能夠開發及製造不同規格石油專用管、其他石油管及管坯。尤其是我們的執行董事、董事會主席兼控股股東孟先生（彼為我們的創辦人之一）於油田裝備業務擁有逾37年經驗。我們的執行董事徐女士、干女士及殷先生及我們的高級管理層成員白先生各自於石油專用管製造或油田營運行業擁有豐富經驗。徐女士及干女士各自亦分別於法律及會計界持有專業資格及相關經驗。憑藉於油田裝備業務逾20

業 務

年的經驗及於各領域的經驗，我們執行董事及高級管理層的協同效應為我們的成功及發展奠定基石。有關彼等的資質及經驗的更多詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。我們認為彼等在油田裝備業務的廣博經驗及深入見解將繼續為我們的未來增長作出貢獻。

此外，我們有一支強大及進取的銷售團隊，讓我們能夠與潛在客戶拓展新業務關係。銷售團隊成員於石油專用管及其他石油管製造及實地應用方面擁有豐富的相關經驗以及相關技術知識，可處理客戶的質詢及推薦增值及個人化產品以滿足彼等的需要。

業務策略

我們的首要目標是維持及鞏固我們作為中國私營製造商中的領先石油專用管製造商的地位。我們亦旨在此基礎上擴大現有產品組合，成為中國能源裝備材料的供應商。為達成目標，我們將實施以下主要業務策略：

擴充產能

根據灼識諮詢報告，按中國銷售價值計量，石油專用管行業的市場規模預計將由二零一八年的人民幣232億元增加至二零二三年的約人民幣305億元，複合年增長率為5.6%。遵循市場趨勢，我們預計我們的石油專用管及其他石油管的需求將增加。具體而言，根據與我們其中一名現有客戶（為中國三大國有石油公司的成員公司）的戰略合作協議（內容有關供應其他石油管），預計來自該名客戶的需求將增加。我們目前亦在與中國三大國有石油公司的其他成員公司就向彼等供應其他石油管開展戰略合作進行磋商。此外，有見於我們獲中國三大國有石油公司均認證為經認可賣方及聲譽及技術實力，我們堅信我們有能力把握新的業務機遇及與中國石油公司建立新業務關係，惟我們的現有產能有限，於二零一八財政年度幾乎已動用全部產能，石油專用管、其他石油管及管坯生產線的使用率分別高達94.5%、93.6%及97.3%。

鑒於上述各項因素，我們計劃於生產設施進行一系列產能擴張，藉此把握石油專用管及其他石油管不斷增加的需求以及擴充市場份額及鞏固我們於石油專用管行業的領先地位。我們的產能擴充計劃分兩階段。

緊隨一期擴張完成後，我們就石油專用管及其他石油管的相關生產線的設計年產能已分別增加100,000噸及300,000噸，分別至300,000噸及550,000噸。進行一期擴張之前，我們的管坯產能有所剩餘。石油專用管及其他石油管生產線的產能增加預期將導致管坯產能使用量增加（設計年產能為600,000噸及於一期擴張後維持不變）以供內部生產所用。於二零一九年八月，我們就一期擴張的生產設施建設已完工。我們於渤海新區工廠的新石油專用管生

業 務

產線(年產能100,000噸)於二零一九年九月開始商業生產。一期擴張的總估計資本開支合共為約人民幣881.1百萬元。截至二零一九年六個月，我們就一期擴張已產生約人民幣757.2百萬元的資本開支；一期擴張的餘下估計資本開支達約人民幣123.9百萬元及預計將於二零一九年下半年以我們的內部資源及／或外部融資結付。

二期擴張的建設預計將於二零一九年下半年展開，我們計劃進一步擴大石油專用管、其他石油管及管坯生產線的設計年產能。二期擴張包括在渤海新區工廠興建新生產設施，其安置一條智能自動化生產線。預料於二期擴張後，我們石油專用管生產線、其他石油管生產線及管坯生產線的總設計年產能將分別進一步增加100,000噸、250,000噸及400,000噸，分別至400,000噸、800,000噸及1,000,000噸。完成二期擴張後，憑藉我們擴大的產能，新增產能將用於應付預期市場需求。我們亦預計新增管坯產能將主要用於滿足其他石油管的內部生產需求，當中小部分將用於製造(其中包括)能源裝備的管坯。我們預計二期擴張下的管坯生產線將於二零二一年八月或前後展開商業生產，及石油專用管生產線及其他石油管生產線將於二零二二年六月或前後展開商業生產。

關閉新華區工廠後，為支持一期擴張下的產能增加，我們於新華區工廠的現有僱員已搬遷至我們的渤海新區工廠。此外，關閉高新區工廠後，為支持二期擴張下的產能增加，我們於高新區工廠的現有僱員將搬遷至我們的渤海新區工廠。除了現有僱員預期搬遷外，我們已為一期擴張增聘約490名僱員，並預期為二期擴張聘請約35名僱員。於最後可行日期，該等新聘僱員已完成培訓並於渤海新區工廠展開工作。完成二期擴張後，我們會將若干該等新聘僱員分配至二期擴張。

二期擴張亦將安置智能自動化生產設施、智能管理系統及智能存倉。有了智能管理系統(為我們生產設施的一部分)，我們有望開發全面及一體化的管理系統，可以監察不同營運流程且我們將能夠提升質量控制及整體營運管理，以及提高整體生產效率。二期擴張的估計資本開支總額合共約為人民幣1,223.0百萬元。截至二零二三年十二月三十一日止五個年度

業 務

各年，二期擴張的估計資本開支預料分別約為人民幣3.0百萬元、人民幣249.7百萬元、人民幣623.9百萬元、人民幣267.3百萬元及人民幣79.1百萬元。有關本集團生產擴張計劃的更多詳情及本集團經擴大產能的預期用途，請參閱「生產 — 生產擴張計劃」一段。

我們計劃利用我們的內部資源、外部融資及／或[編纂][編纂]淨額撥付二期擴張的資本開支。有關我們二期擴張計劃的預期[編纂]用途的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

有關我們一期擴張及二期擴張的更多詳情，請見本節「生產 — 生產擴張計劃」一段。

進一步加強與主要客戶的關係、擴闊客戶基礎及進一步擴闊我們於海外市場的銷售

根據灼識諮詢報告，按中國三大國有石油公司的勘探及發展資本開支計，油田服務及裝備行業市場規模估計由二零一八年的約人民幣3,004億元增加至二零二三年的約人民幣3,931億元，複合年增長率為約5.5%。此外，按銷售價值計，中國的石油專用管需求估計將由二零一八年的人民幣232億元增加至二零二三年的人民幣305億元，複合年增長率為約5.6%。

因此，中國市場將繼續為我們的主要市場。我們擬繼續專注於加強與現有客戶的業務關係，並透過拓展新客戶擴闊客戶基礎。開始一期擴張下各條石油專用管生產線及其他石油管生產線的商業生產後，我們計劃向中國其他主要石油公司出售產品。我們亦將與現有客戶緊密合作，以辨識客戶不斷變更的需要和市場需求，藉此開發新產品或改善現有產品。同時為了提升一體化服務水平，我們計劃於二期擴張期間建設大數據中心，讓我們與客戶及／或供應商共享及控制產品及物流信息。大數據中心透過連接ERP、MES及LIMS等系統，將讓我們能夠匯總、整合、分析及優化銷售、生產、質量及物流數據，以更密切和精確地監控採購、生產及交付過程，從而幫助我們優化採購及生產計劃以及產品組合、增強供應鏈管理及達到內部資源及產能的更優分配及使用。大數據中心亦幫助我們及時識別及追蹤任何生產或物流問題及／或瓶頸，藉此提升我們生產過程的效率，以及改善我們產品的質量。大數據中心亦充當數據分享平台，據此我們可以與客戶分享整個生產過程的質量監察及分析數據，讓客戶能夠從生產以至交付追蹤我們的產品，以更好地與客戶的供應鏈管理系統融合。我們相信與客戶分享生產過程的數據將增加客戶對本集團的信賴。我們擬與客戶及供應商展開長期策略合作。中國三大國有石油公司定位為我們的戰略性客戶及石油專用管及其他石油管定位為我們的戰略性產品。

業 務

此外，我們擬將銷售拓展至海外市場，方式為擴大我們於中國的現有海外銷售團隊及於香港設立一支海外銷售團隊。就石油專用管的海外銷售而言，我們擬增加對阿曼及阿拉伯聯合酋長國的現有銷售，並進軍科威特、新加坡、澳洲及智利等市場。至於其他石油管的海外銷售，我們擬增加對阿拉伯聯合酋長國的現有銷售，並進軍印尼、哥倫比亞及乍得等市場。張先生（為我們的非執行董事兼董事會副主席）將負責就海外銷售的擴張向我們提供意見，以求拓展海外市場的潛在商機。我們計劃招聘有經驗的銷售人員，並於香港租用辦公室，以用作海外銷售辦事處。我們相信這是一項有效策略，可擴大市場份額，並提高於國際市場的企業形像及品牌知名度。

進一步加強產品研發及創新實力

我們相信我們對研發的不懈努力對增強銷售及營銷狀況至關重要，而我們持續的研發活動（涵蓋製造設備、生產過程及技術等方面）有助我們提高石油專用管及其他石油管產品的品質及表現。以符合API標準的產品作為基礎，我們計劃開發及推廣具備耐溫、耐蝕、耐壓及其他特性的石油專用管，拓闊產品範圍。我們亦計劃設計及開發特殊螺紋接頭以滿足客戶的要求。我們希望通過開發具有特殊性能及功能的新產品，提高我們的競爭力，在市場競爭對手中脫穎而出。除了產品開發的研發工作外，在二期擴張中，我們計劃研究EAF爐煙塵循環利用，從煙塵中回收金屬鋅，並將其回收過程產生的廢金屬為管坯生產原料進行利用。預期生產過程將更加環保，並降低採購料成本，從而提高效率。

我們將繼續注重研發，並分配更多資源加強研發人員培訓及加強外部合作。目前，我們與科大智能科技股份有限公司及西安建築科技大學冶金工程學院合作，合作領域為產品開發、產品優化及智能生產。我們將繼續追求技術革新、管理創新及策略創新，不斷提升自動化、智能化生產水平。

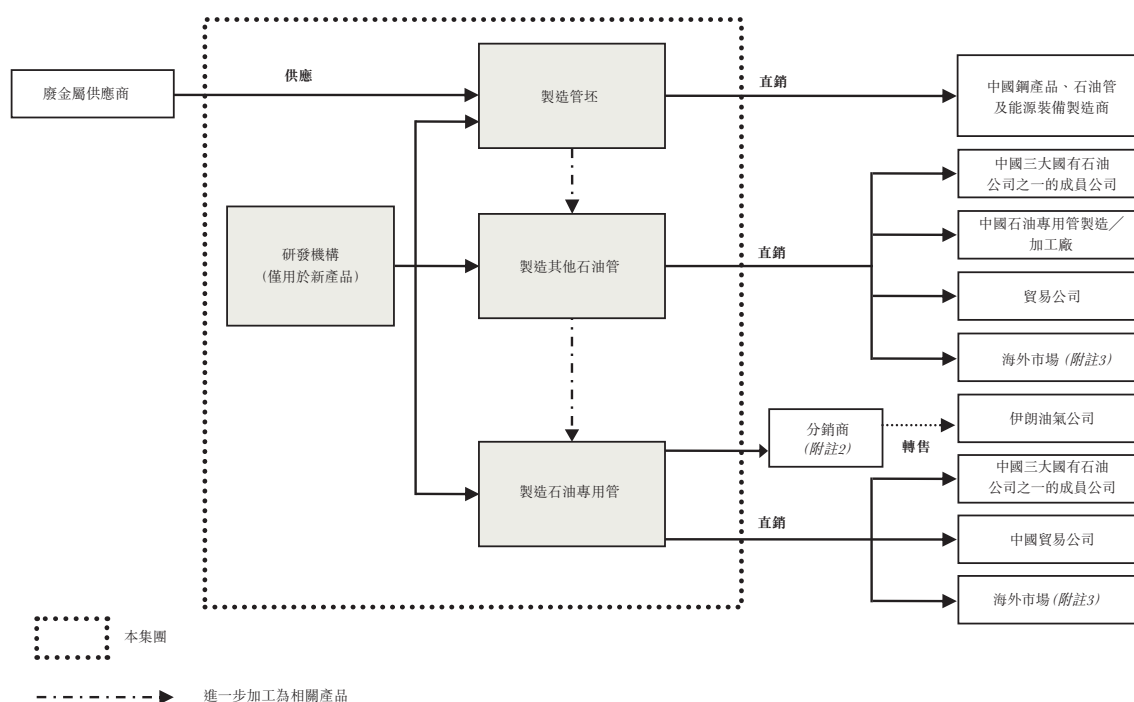
業務模式

我們是私營製造商中一間領先石油專用管製造商，擁有全產業鏈業務模式，為中國的石油公司、石油專用管製造商及石油專用管加工廠提供全面性的服務，包括開發、製造及銷售石油專用管及其他石油管。我們對研發工作的不懈努力，加上內部研發部門在全產業鏈製造平台方面的專識，讓我們能夠以短流程全產業鏈的業務模式經營。為把握製造業務縱向全產業鏈模式帶來的優勢及獲取穩定及具成本效益的主要生產材料供應，我們製造管坯（為製造其他石油管的主要原材料）及其他石油管（可進一步加工為石油專用管）以供銷售及自家生產之用。

業 務

銷售石油專用管及其他石油管主要取決於客戶所在地，以及客戶的建設項目地點，而我們於往績期間的大部分收益源自中國主要客戶。我們亦向海外市場客戶出口部分其他石油管及石油專用管。於往績期間，我們直接向中國客戶出售產品及直接或透過分銷商向海外市場出售產品。

下圖呈示我們的業務模式：



附註：

1. 上圖僅說明我們於往績期間的主要客戶類別。
2. 於往績期間，我們透過一名分銷商進行對伊朗的銷售。於最後可行日期，所有對伊朗銷售的分銷安排已終止。
3. 於往績期間，我們向全球超過10個國家及地區銷售，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿拉伯聯合酋長國、哈薩克斯坦、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。

業 務

於往績期間及直至最後可行日期，我們已向兩名獨立第三方供應商(各公司持有50%以上股權的最大股東於交易發生的相關時間為夫妻)購買主要為大規格及/或低鋼級的石油專用管，以滿足我們的一名客戶的石油專用管採購訂單，該客戶亦為中國三大國有石油公司之一。該兩家供應商均是石油專用管製造商，能夠生產符合API規格的石油專用管，且鄰近有關客戶，因而更便利我們不時調整及定制所供應的石油專用管規格，以符合有關客戶的需要。我們從該等供應商購買石油專用管時，已考慮到(i)本集團當時可用的石油專用管生產能力，尤其是我們於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月的石油專用管生產能力幾乎已全面利用，而二零一六財政年度的石油專用管生產能力使用率則受當年生產線整合過程的不利影響；(ii)保留生產能力以生產高鋼級石油專用管以獲得更高毛利的經濟利益；(iii)其他客戶的大規格或低鋼級石油專用管產品需求於往績期間微不足道，因此，從供應商處購買此類產品比調整生產線以符合所要求的規格對我們而言更具效益。除此之外，於往績期間，我們亦生產及向該等客戶銷售高鋼級及小規格石油專用管。

就從供應商處購買石油專用管而言，我們會在下訂單時指定規格要求，並藉着不時派員工到供應商生產線監控製造過程，對成品進行質量控制，以確保成品質量符合客戶要求。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，我們於有關供應商產生的採購成本合共為約人民幣174.2百萬元、人民幣370.1百萬元、人民幣335.5百萬元及人民幣125.8百萬元，相當於我們總採購成本的約36.7%、28.7%、16.8%及13.9%。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月，我們向客戶銷售從該兩家供應商採購的石油專用管而產生的收益約為人民幣177.3百萬元、人民幣374.5百萬元、人民幣340.0百萬元及人民幣127.5百萬元，分別佔來自銷售石油專用管的收益的約29.8%、27.8%、19.9%及14.5%。

除上述情況外，我們於往績期間並無從供應商處大量購買石油專用管。預計於完成一期擴張後，隨著產能增加，我們將減少從供應商處購買石油專用管。

根據灼識諮詢報告，按中國銷售價值計量，石油專用管行業的市場規模預計將由二零一八年的約人民幣232億元增加至二零二三年的約人民幣305億元，複合年增長率為5.6%。隨著我們石油專用管生產線的使用率於二零一八財政年度達94.5%，我們預料在一期擴張及二期擴張完成後，石油專用管生產線的產能增加100%將有助我們捕捉市場的額外需求，從而提升本集團日後的收益及盈利能力。預計我們透過擴充石油專用管產能而非向第三方供應商採購石油專用管，將能夠取得較高的利潤率，並可以更有效地控制石油專用管的質量和生產時間。另外，預期我們亦可透過減少向第三方供應商購買石油專用管節約成本。僅供說明用途，本集團於往績期間的石油專用管平均購買成本約為每噸人民幣5,600元，而於往績期間的石油專用管平均生產成本約為每噸人民幣4,300元。實際成本節約受到單一訂單購買量、原材料成本及所訂購石油專用管規格等因素的影響。增加內部產能後，我們亦可以確保

業 務

穩定的石油專用管供應，以在有需要時應付客戶的需求，從而減少對石油專用管供應商的依賴。有關我們銷售石油專用管的毛利及毛利率分析，請參閱「財務資料 — 過往經營業績回顧 — 經營業績同期比較」一節。然而，我們的石油專用管產能擴張將產生資本開支，而對我們的成本架構造成影響。一期擴張下石油專用管產能擴張的有關資本開支預期將以(其中包括)我們的內部資源及／或銀行融資提供資金。通過籌集銀行融資，我們的利息開支、債務權益比率及對外部融資的倚賴將暫時增加。有關我們為加強流動資金管理而採納的措施，請參閱「財務資料 — 營運資金充足 — 流動資金管理措施」一節。

產品

我們的產品包括三個類別，分別為(i)石油專用管；(ii)其他石油管；及(iii)管坯。下表列載我們於所示年度／期間按產品類別劃分的收益明細：

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一八年六個月		二零一九年六個月	
	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	%
石油專用管 ^(附註1)	594,849	79.5	1,345,154	59.1	1,709,755	55.2	709,197	52.1	877,062	60.7
其他石油管 ^(附註2)	143,323	19.2	230,694	10.1	345,394	11.2	147,726	10.8	181,307	12.6
管坯	9,695	1.3	701,026	30.8	1,039,674	33.6	506,026	37.1	385,631	26.7
總收益	747,867	100.0	2,276,874	100.0	3,094,823	100.0	1,362,949	100.0	1,444,000	100.0

附註：

1. 套管是我們於往績期間在該類別下銷售的唯一產品種類。
2. 平端管是我們於往績期間在該類別下銷售的主要產品種類。

業 務

銷量、平均售價及產品使用週期

下表列載我們產品於所示年度／期間的銷量、平均售價、平均生產成本、價格範圍及概約產品使用週期：

概約 產品使用 週期 (年) (附註2)	二零一六財政年度			二零一七財政年度			二零一八財政年度			二零一九年六個月								
	概約			概約			概約			概約								
	每噸 銷量 (千噸)	每噸 平均售價 (人民幣)	每噸 平均 生產成本 (人民幣)	每噸 銷量 (千噸)	每噸 平均售價 (人民幣)	每噸 平均 生產成本 (人民幣)	每噸 銷量 (千噸)	每噸 平均售價 (人民幣)	每噸 平均 生產成本 (人民幣)	每噸 銷量 (千噸)	每噸 平均售價 (人民幣)	每噸 平均 生產成本 (人民幣)						
石油專用管(附註1)	166.1	3,581	3,342	266.9	5,040	4,031	262.4	6,515	4,876	116.5	6,088	4,383	134.4	4,974	5,207	8,937	10至30	
其他石油管	43.3	3,304	3,177	56.5	4,083	3,384	64.5	5,337	4,460	28.8	5,121	3,900	35.4	4,229	3,805	7,026	20以上	
管坯	3.6	2,665	2,372	219.0	3,201	2,594	284.8	3,651	3,288	141.9	3,566	3,141	109.5	3,278	3,147	4,129	不適用(附註6)	

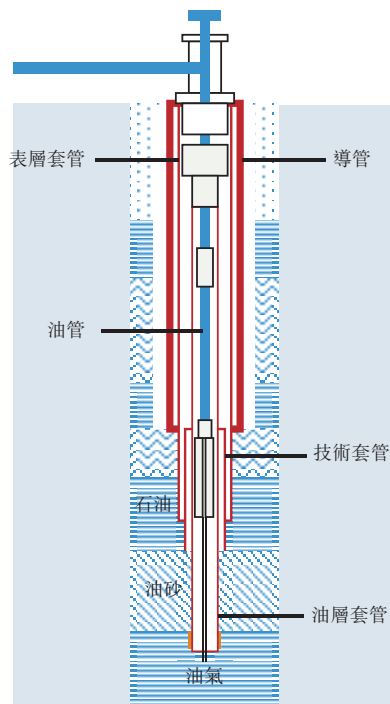
附註：

1. 套管(石油專用管主要產品)是我們於往績期間在該類別下唯一銷售的產品種類。
2. 僅包括我們主要產品的售價範圍。
3. 不同產品的使用週期乃參考我們過往經驗估計，且僅供識別。
4. 由於管坯為半製成品，用於進一步加工成其他產品，因此未能顯示概約產品使用週期。

業 務

產品組合

石油專用管



資料來源：灼識諮詢

石油專用管包括套管、油管及鑽桿，整體消耗量比例分別約為75%、15%及10%。套管是用於支撐油氣井井壁，以保證鑽井過程進行和完成後整個油井的正常運行。每一口井根據不同的鑽井深度和地質情況要使用幾層套管。套管下井後要採用水泥固井，它與油管、鑽桿不同，是消耗品且不可重複使用材料。油管是在開採過程中能夠承受壓力，以及用於在鑽探完成後將石油或天然氣從油氣層輸送到地表的管道。

我們製造的套管為導管、表層套管、技術套管及油層套管。安裝套管後，油管穿過套管以進行油氣開採。

視乎油井深度及地質情況，我們使用不同規格及材質的套管。因此，我們的石油專用管乃視乎客戶要求按訂單製作及我們根據客戶下達的銷售訂單或合約的有關數量供應訂製的石油專用管。

套管是我們於往績期間唯一銷售的石油專用管種類。我們套管的外圍直徑介乎4.5英吋至20英吋，管壁厚度介乎0.21英吋至0.64英吋。

完成一期擴張後，預計我們會將部分產能用於製造油管上。油管的外圍直徑介乎2.4英吋至4.5英吋，壁厚度介乎0.17英吋至0.43英吋。

業 務

其他石油管



其他石油管是管坯通過金屬變形及高溫處理製成。其他石油管主要包括平端管及管線管。平端管為石油專用管半製成品，其螺紋未經加工。我們的平端管由我們內部用作進一步加工或銷售予客戶。管線管用於在油田輸送油氣，並由我們銷售予客戶。於往績期間，我們銷售的其他石油管多數為平端管。

我們的其他石油管的外圍直徑介乎4.5英吋至10.7英吋，管壁厚度介乎0.2英吋至0.9英吋。

於最後可行日期，我們已向API取得資格證書，准許將API會標用於根據API 5CT標準製造及加工套管、油管及平端管及根據API 5L標準加工管線管。API認證廣受石油及天然氣行業各大企業認可及使用，是評估製造商生產或經營石油及天然氣相關產品是否符合行業公認標準的有效方法。下表列載於所示年度／期間我們總收益中API及非API產品的各產品類別的收益貢獻明細：

		二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一九年六個月	
		估總收益概約		估總收益概約		估總收益概約		估總收益概約	
		人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比
石油專用管	API	577,044	77.1%	1,289,009	56.6%	1,565,661	50.6%	788,978	54.6%
	非API	17,805	2.4%	56,145	2.5%	144,094	4.7%	88,084	6.1%
其他石油管	API	106,845	14.3%	181,911	8.0%	305,857	9.9%	181,307	12.6%
	非API	36,478	4.9%	48,783	2.1%	39,537	1.3%	—	—

業 務

管坯



管坯以廢金屬製成，為符合其他石油管及能源裝備製造規定的圓柱形材料。進一步加工後的管坯可製成用於不同用途的各規格其他石油管和能源裝備材料。我們製造的管坯可由我們進一步加工，用於生產其他石油管或售予中國客戶。

我們的管坯的外圍直徑介乎6.3英吋至23.6英吋。

業務營運

我們的業務營運可分為五個主要階段，即(i)產品研發；(ii)銷售(客戶下達訂單)；(iii)生產；(iv)交付；及(v)售後服務。下圖說明我們的整體業務營運：

階段	所需時間 (附註1)	負責部門
產品研發 (附註2)	10至180日	我們的研發機構 <ul style="list-style-type: none">— 我們開發產品。— 供應予客戶的石油專用管因應石油專用管的用途及油井的條件而開發。
銷售	向現有客戶： <ul style="list-style-type: none">— 國內市場：15日內；海外市場：1至15日。 向新客戶： <ul style="list-style-type: none">— 國內市場：10至30日；海外市場：5至15日。	營銷中心 <ul style="list-style-type: none">— 我們確認訂單或與客戶訂立銷售協議。
生產	生產所需時間視乎訂單數量、質量及規格而定。	生產及製造部 <ul style="list-style-type: none">— 根據訂單落實進行生產。— 於製造過程中執行操作統籌。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

階段	所需時間 (附註1)	負責部門
交付	國內市場：視乎運送距離、數量及模式，1至10日；海外市場：25至50日	物流管理部 <ul style="list-style-type: none"> — 就國內銷售，我們交付予客戶的指定地點。 — 就海外銷售，我們一般按船上交貨條款銷售產品，而客戶則一般負責遵守適用海外進口及其他地方產品安全及質量規定。
售後	應客戶要求	銷售及營銷中心、我們的研發機構及質量管理部 <ul style="list-style-type: none"> — 我們就供應予客戶的產品提供質量保證，有效期介乎12個月至24個月，可以更換有質量缺陷的產品。 — 我們就石油專用管於油田的使用及安裝向客戶提供實地口頭技術意見。

附註：

1. 五個主要階段各自的所需時間乃參考我們過往經驗估計，只作參考之用。
2. 只有新產品(可能為我們初次製造的石油專用管、其他石油管及管坯)會經過研發階段。

生產

整合其他石油管生產至本集團

我們於二零一六年底達到業務模式的全面一體化，涵蓋了管坯、其他石油管及石油專用管生產。整合其他石油管的生產至本集團前，我們僅有能力生產管坯及石油專用管。在缺少其他石油管生產線的情況下，我們無法取得提供全方位生產的全產業鏈業務模式。於二零一四年八月，生產普通結構管及流體管的河北力通聯向本集團轉讓若干土地使用權及業務資產。二零一四年八月至二零一四年十月期間，我們開展籌備工作，如招聘相關員工及啟動機械預備轉化生產設施以整合至我們的業務模式。由於生產設施原先由河北力通聯主要用

業 務

作生產普通結構管及流體管，為了將有關生產設施改造以符合我們製造石油勘探所用管道的生產需求，於二零一四年十月至二零一六年十二月期間，我們在二零一六年底前達成全面一體化之前，對相關生產設施進行若干升級及改造工程。有關我們一體化過程的主要起因詳情，請參閱「財務資料 — 影響我們經營業績及財務狀況的主要資料 — 整合其他石油管生產至本集團」一節。

本集團需要時間和資源以識別高新區工廠現有生產設施的任何缺陷，以對升級及改造開展可行性研究（不僅包括其他石油管生產線調整及轉型，以讓其他石油管最終可用於生產石油專用管，亦包括管坯生產線調整及轉型，讓其可製造規格符合其他石油管生產線規格要求的管坯，以進一步加工為其他石油管），及落實該等升級及改造，其後方可將有關生產設施營運全面整合至我們的業務模式及順利運作。在完成對管坯生產線（例如部分管坯規格作調整，以符合其他石油管的生產要求）及其他石油管生產線的該等升級及轉型工程之前，不時高效、有效地動用高新區工廠內生產設施的產能方面存在不穩定及不確定因素，亦干擾了本集團所有生產線的採購及生產計劃，而對本集團整體表現產生不利影響，加上二零一六年市場環境相對不利的綜合影響，亦是我們二零一六財政年度錄得淨虧損的原因。有關一體化相關的營運及財務表現所受影響的詳情，請參閱「財務資料 — 過往經營業績回顧 — 經營業績同期比較 — 截至二零一七年十二月三十一日止年度與截至二零一六年十二月三十一日止年度比較」一節。

現有生產設施

於最後可行日期，我們於中國經營兩間生產設施及一間倉庫。於往績期間，我們於新華區工廠製造套管。由於相關政府機關對新華區工廠所在部分地塊進行土地收回，我們將新華區工廠的生產設施搬遷至渤海新區工廠，而新華區工廠所在地塊（總地盤面積約66,700平方

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

米)的業權證已交還相關政府機關。進一步詳情，請參閱「業務 — 物業」一節。下表載列各間主要生產設施的地點、產品類別、現有設計年產能、最初建設或收購年度及概約總佔地面積：

生產設施	地點	主要製造 產品／用途	現有設計 年產能 (千噸)	最初建設 年度／收購 年度	概約總佔地 面積 (平方米)
渤海新區工廠	中國河北省滄州渤海 新區	管坯	600	二零零九年	530,925.0
		石油專用管 (附註)	300	二零一七年	
		其他石油管	300	二零一七年	
高新區工廠	中國河北省滄州高 新區	其他石油管	250	二零一四年	171,272.2
新華區倉庫	中國河北省滄州新華區 三里莊	存貨倉儲及物流	不適用	二零零四年	111,711.5

附註：包括年產能100,000噸的新生產線及從新華區工廠遷出的年產能200,000噸的石油專用管生產線。

於二零一九年六月三十日，我們的生產及製造部門由1,259名員工組成。我們將生產員工劃分成三班，每班每日工作八小時，每週工作六日，致使我們能夠將產能擴至最大。

主要機器及設備

我們的生產設施配備自動化生產線，需要最低限度的人手操作，有助我們降低勞工成本及將製造設施的人力集中於維修及監督人員。我們若干主要生產及測試設備乃進口自外國，例如比利時、英國、德國、日本及意大利。

我們亦內部研發了很多生產技術，以用於生產及測試程序。我們主要的內部開發技術的詳情列載如下：

技術	用途	開發年份
氣密封特殊螺紋套管	條件較惡劣井況使用	二零一四年
抗硫化氫腐蝕套管	含硫化氫的井況使用	二零一六年
高抗擠毀套管	深井用套管	二零一七年
高強高韌套管	超深井用套管	二零一八年
耐高溫套管	熱採井用套管	二零一八年

業 務

我們生產程序使用的主要機器及設備載列如下：

設備名稱	用途	生產地
管坯生產		
EAF爐	用於廢舊金屬熔煉	中國
鋼包爐	用於鋼液精煉	中國
圓坯連續鑄造機	用於圓坯連續鑄造生產	中國
其他石油管生產		
環形加熱爐	用於管坯加熱	中國
軋管機	用於軋管	中國
淬火、回火爐	用於鋼管加熱	中國
超聲波探傷檢測儀	用於套管、管線管及接頭材料探傷檢測	英國
石油專用管生產		
石油專用管攻絲機	用於石油套管螺紋接頭	比利時
接箍擰接機	用於油管及套管接頭螺紋	中國
靜水試壓機	用於鋼管水壓測試	中國

我們於生產設施進行檢查及維修。我們定期進行檢查及維修，並定期在特定地點對整個生產設施進行大修。我們對部分配備大型設備的生產設施每年進行平均為期兩至四周的設備維護。我們根據特定設備及機器的特徵及要求，定期對生產設施制定及實施內部程序，以確保其正常運作。於往績期間，我們並無因機器、設備或其他設施故障而遭遇任何重大或長期運營中斷。

我們購置上述全部機器及設備。我們對廠房及機器於資產的估計可使用年期內採納直線折舊政策，當中計及估計餘值。有關相關會計政策及估計的詳情，請參閱附錄一會計師報告附註2及3。於二零一九年六月三十日，我們機器及設備的賬面值約為人民幣443.1百萬元，佔總資產的12.4%。其使用年期一般介乎約三至十五年。

業 務

產能及使用率

我們尤其於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月穩定維持高使用率。下表列載我們於往績期間按產品類別劃分以設計產能及使用率列示的主要生產線年產能概要：

	二零一六財政年度			二零一七財政年度			二零一八財政年度			二零一九年六個月			
	設計 年產能 (千噸) (附註1)	實際 產量 (千噸)	使用率 (附註2)	設計 年產能 (千噸) (附註1)	實際 產量 (千噸)	使用率 (附註2)	設計 年產能 (千噸) (附註1)	實際 產量 (千噸)	使用率 (附註2)	設計 年產能 (千噸) (附註1)	設計 期內 產能 (千噸)	實際 產量 (千噸)	使用率 (附註3)
石油專用管	200	114	57.0%	200	172	86.0%	200	189	94.5%	200	100	90	90.0%
其他石油管	250	137	54.8%	250	214	85.6%	250	234	93.6%	250	125	122	97.6%
管坯	600	152	25.3%	600	490	81.7%	600	584	97.3%	600	300	260	86.7%

附註：

- (1) 各類產品的設計年產能乃基於按規定比例生產不同種類產品的主要生產線年度產能及基於該年度的運行時數。
- (2) 使用率按相關年度實際產量除以相關期間的設計年產能計算。
- (3) 使用率按期內實際產量除以期內設計產能計算。

生產擴張計劃

根據若干透過提升智能及綠色製造推廣工業重組的中國政府政策（例如「中國製造2025」）及中國滄州市和河北省地方政府實施措施將製造企業搬遷以加強環境保護的計劃，我們計劃分階段將高新區工廠、新華區工廠及新華區倉庫的生產設施和倉庫搬遷及整合至渤海新區工廠。新華區工廠於現有石油專用管生產線在二零一九年九月搬遷完成後已關閉及高新區工廠將於生產設施搬遷及二期擴張所建設的其他新石油管生產設施投入商業生產後關閉，預計將為二零二二年六月或前後。

業 務

除將現有生產設施整合成渤海新區工廠的一站式製造平台外，我們已計劃一系列的生產線產能增加，以利用我們產品需求日增的機會，並加強我們於石油專用管行業的領導地位。產能增加計劃分為兩期，下表載列(其中包括)預期資本開支、新增設計年產能及預期時間的詳情：

主要產品	新增設計年產能	預計資本開支 (附註1、2) 人民幣百萬元	擴張開展時間／預期擴張 開展時間	開展商業化生產的時 間／預期時間(附註3)
於渤海新區工廠的一期擴張				
石油專用管生產線	套管及油管 每年約100,000噸	200.2	二零一七年十月	二零一九年九月
其他石油管生產線	其他石油管 每年約300,000噸	<u>540.8</u>	二零一七年八月	二零一九年九月
	小計：	<u>741.0</u>		
其他(附註4)	不適用	<u>140.1</u>	不適用	不適用
	總計：	<u>881.1</u>		
於渤海新區工廠的二期擴張				
石油專用管生產線	套管及油管 每年約100,000噸	[編纂]	二零一九年九月	二零二二年六月
其他石油管生產線	其他石油管 每年約250,000噸	[編纂]	二零二零年十月	二零二二年六月
管坯生產線	管坯 每年約400,000噸	<u>[編纂]</u>	二零二零年一月	二零二一年八月
	小計：	<u>[編纂]</u>		
智能倉庫系統	不適用	<u>[編纂]</u>	不適用	不適用
	總計：	<u>[編纂]</u>		

業 務

附註：

1. 我們已就二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月一期擴張的資本開支分別產生約人民幣76.7百萬元、人民幣469.5百萬元及人民幣211.0百萬元。截至二零一九年十二月三十一日止六個月的一期擴張餘下估計資本開支預期為約人民幣123.9百萬元。
2. 截至二零二三年十二月三十一日止五個年度各年二期擴張的估計資本開支預期為約[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]。
3. 各生產線商業生產預期開始時間乃基於董事計及其過往經驗後所深知、全悉及確信的情況。
4. 包括生產過程所用的其他配套設施搬遷及我們的試驗中心搬遷。

下表載列於緊隨一期擴張及二期擴張完成後我們石油專用管生產線、其他石油管生產線及管坯生產線的總設計年產能：

	現有設計年產能(噸)			緊隨一期擴張完成後總設計年產能(噸)			緊隨二期擴張完成後總設計年產能(噸)		
	石油專用管 生產線(附註1)	其他石油管 生產線	管坯生產線	石油專用管 生產線	其他石油管 生產線	管坯生產線	石油專用管 生產線	其他石油管 生產線	管坯生產線
渤海新區工廠	不適用	不適用	600,000	300,000(附註3)	300,000	600,000	400,000(附註3)	800,000	1,000,000
高新區工廠	不適用	250,000	不適用	不適用	250,000	不適用	不適用	不適用(附註4)	不適用
新華區工廠	200,000	不適用	不適用	不適用(附註2)	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
總計：	200,000	250,000	600,000	300,000	550,000	600,000	400,000	800,000	1,000,000

附註：

1. 於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，現有石油專用管生產線只製造套管。於二零一九年六個月，除了套管外，我們亦製造少量油管。
2. 自二零一九年六月底，我們已逐漸開始將新華區工廠現有石油專用管生產線搬遷至渤海新區工廠，以併入一期擴張下建設的新石油專用管生產線，並於二零一九年九月完成搬遷。
3. 考慮到自海外進口機械所需時間及大宗採購的價格更優惠，我們已在同一訂單下購買一期擴張及二期擴張石油專用管生產線所包含的機械。於最後可行日期，其後將遷至二期擴張下的石油專用管生產線的機械已交付予我們以進行檢測用途。二期擴張開始前，有關機械亦會臨時用作石油專用管生產。然而，於二期擴張下的石油專用管生產線配套設備及機械以及機械搬遷完成(預計將於二零二二年六月或前後)前，有關機械不會達到其一般產能。
4. 我們於高新區工廠的其他石油管生產線預期於二期擴張所建設的其他石油管生產設施投入商業生產(預計將於二零二二年六月或前後)後關閉。

業 務

生產擴張計劃乃根據以下各項釐定(其中包括)：(i)按中國銷售價值計量，石油專用管行業的市場規模預計將由二零一八年的約人民幣232億元按複合年增長率約5.6%增長至二零二三年的約人民幣305億元而產生的相關產品估計市場供需；(ii)相關產品的當前及預期價格；(iii)現有製造設施的使用情況；(iv)估計發展成本；及(v)充裕資本資源的可得程度及成本。加大一期擴張及二期擴張各自的產能後，預計我們石油專用管及其他石油管生產線的新增產能將用於把握對石油專用管及其他石油管的新增需求及藉此增加我們的市場份額。此外，有了額外石油專用管產能，預計我們將能自行滿足客戶需求而毋須向石油專用管供應商購買石油專用管(更多詳情請參閱本節「業務模式」一段)，並改為利用自家產能來滿足客戶對石油專用管的需求。

我們的產能擴張計劃分為兩個階段，即一期擴張及二期擴張：

- **石油專用管**：一期擴張下石油專用管生產的設計年產能將增加100,000噸至300,000噸，而二期擴張將進一步增加100,000噸至400,000噸。一期擴張及二期擴張後，石油專用管生產線的年產能整體增幅將為100%。由於我們於二零一七財政年度及二零一八財政年度的石油專用管銷量分別為約266,900噸及262,400噸，預計完成一期擴張後石油專用管生產線的年產能300,000噸大部分將用於滿足石油專用管現有需求。二期擴張下石油專用管生產線的設計年產能進一步增加100,000噸，預期將用於捕捉更多市場需求，詳情於下文討論。
- **其他石油管**：一期擴張下其他石油管生產線的設計年產能將增加300,000噸至550,000噸，而二期擴張將進一步增加250,000噸至800,000噸。一期擴張及二期擴張後，其他石油管生產線的年產能整體增幅將為220%。預期於一期擴張及二期擴張完成後，其他石油管設計年產能中分別300,000噸及400,000噸將用於滿足我們內部的石油專用管生產需求，而餘下的分別250,000噸及400,000噸的設計年產能將用於滿足現有市場需求及捕捉更多市場需求，詳情於下文討論。
- **管坯**：我們於一期擴張下的管坯生產線設計年產能將維持不變及二期擴張將增加400,000噸或約66.7%至1,000,000噸。預計於二期擴張完成後，管坯生產線的1,000,000噸產能中，800,000噸產能會用於支持我們的內部生產需求，讓我們能夠

業 務

把握下文所討論的石油專用管及其他石油管市場需求預期增長，及餘下的200,000噸則直接售予客戶或用於製造(其中包括)能源裝備的管坯。由於管坯銷量於二零一七財政年度及二零一八財政年度分別為約219,000噸及284,800噸，董事深信二期擴張後我們的管坯將有充足的市場需求。

根據灼識諮詢報告，按石油專用管及平端管的銷售價值計，我們於二零一八年的市場份額為約7.7%。憑藉我們作為中國三大國有石油公司的核准賣方的資格、聲譽以及技術實力，我們堅信我們將能夠於一期擴張及二期擴張後以新增產能擴大市場份額。

我們與中國三大國有石油公司之一的成員公司(為我們的五大客戶)建立穩固關係，彼與我們擁有超過10年(部分近20年)的業務關係。董事預期現有客戶對我們的石油專用管及其他石油管的需求將增加：

- 根據灼識諮詢報告，客戶A及客戶C(以二零一七年的油氣當量計算，經營中國兩大油田)的需求高企且按高於行業水平的比率增加。於二零一七年，客戶A及客戶C各自對石油專用管的市場總需求分別為約1.1百萬噸及約0.4百萬噸，佔中國石油專用管總需求的約39.6%。預計二零一八年至二零二二年間該兩大中國石油公司的石油專用管需求將按複合年增長率分別約4.2%及3.6%增加，高於整體油氣行業的石油專用管需求的複合年增長率3.4%。
- 根據董事可得的資料，客戶A及客戶B(於往績期間，對本集團收益貢獻最高的兩名客戶)正在中國開發新油田。因此，董事預期該兩名客戶對我們的石油專用管及其他石油管的需求將會增加。
- 若干現有國內及海外客戶已向我們發出意向書，表明彼等有意繼續與我們合作。
- 於二零一八財政年度底就供應其他石油管與中國三大國有石油公司之一的其中一間成員公司訂立策略合作框架協議(詳情載於本節「客戶 — 國內銷售 — 策略合作框架協議」一段)後，截至二零一九年八月三十一日，我們已從該客戶接獲約

業 務

42,700噸其他石油管的採購訂單。我們預料於策略合作框架協議期內，我們將接獲更多其他石油管的採購訂單。我們目前亦與中國三大國有石油公司的其他成員公司磋商，以就向彼等供應其他石油管展開策略合作。

除把握來自現有客戶日益增長的需求外，董事亦預計我們將能夠進一步擴闊客戶基礎及將銷售擴展至其他我們先前因產能限制而並無合作的新客戶。

- 如本節「策略 — 進一步加強與主要客戶的關係、擴闊客戶基礎及進一步擴闊我們於海外市場的銷售」一段所述，我們擬繼續專注鞏固與現有客戶的業務關係，同時通過招攬新客戶及藉擴大中國現有海外銷售團隊及於香港設立海外銷售團隊以向海外市場拓展銷售，藉此擴大我們的客戶基礎。我們相信，優秀的產品質量、服務能力及客戶認可將保證產品需求不斷上升。我們繼續招攬新客戶，擴闊客戶基礎，於二零一九年六個月合共三名新客戶已就採購石油專用管及其他石油管向我們下達訂單。其他石油管的銷量由二零一八年六個月的約29,800噸增加約22.7%至二零一九年六個月的35,400噸。
- 我們亦計劃將市場擴展至另一間中國三大國有石油公司的成員公司及中國另一間石油公司（並非中國三大國有石油公司的成員公司），該兩間公司均確認我們為認可賣方。有關中國三大國有石油公司已向我們發出意向書，表示彼等支持我們及有意向我們下達石油專用管的採購訂單。

根據上述，董事相信石油專用管及其他石油管市場具備龐大潛力，且有信心我們的石油專用管及其他石油管的需求將呈上升趨勢。然而，我們石油專用管及其他石油管生產線的使用率於二零一七財政年度分別達致約86.0%及85.6%，而於二零一八財政年度則分別達致約94.5%及93.6%，於二零一九年六個月則分別為約90.0%及97.6%，倘若不增加產能，我們把握石油專用管及其他石油管新增需求的能力將受到局限。考慮到現有使用率、預期市場增長及我們透過增加對現有客戶及新客戶的銷售來捕捉更多市場份額的策略，董事相信在一期擴張及二期擴張完成後，產能使用率將維持高企。

概不保證任何擴張計劃將按計劃進行。於考慮當前市況、財務資源及其他相關因素後，董事未來可能為了本集團的最佳利益而決定延遲擴張計劃的任何部分。

隨著生產設施搬遷及整合至渤海新區工廠，以及產能如本段所述提升，我們相信，我們將能提高營運效益至最高水平及達致業務增長。此外，一期擴張計劃及二期擴張計劃中將於渤海新區工廠實施新智能生產線，亦將提升長遠生產效益及品質保證，有關詳情載於「業務

業 務

策略 — 擴充產能」一段。在我們擁有足夠需求及我們能夠按「回本期及收支平衡點」一段所述收支平衡點以上的規模營運的前提下，預期我們產品的平均單位成本將因為預計產生的規模效益及生產設施的自動化而減少。因此，一期擴張及二期擴張下商業生產開始後，預期我們的盈利將受到積極影響。

我們計劃以內部資源及／或銀行融資為一期擴張餘下資本開支提供資金及以部分[編纂][編纂]、本集團的內部資源及／或銀行融資為二期擴張資本開支提供資金。有關擴張計劃[編纂]預期用途的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

回本期及收支平衡點

僅就參考而言，下文列載我們於一期擴張及二期擴張下將興建新生產線的回本期及收支平衡點的高度假設性分析。

我們認為，從會計角度而言，當其產生的年度收益足夠涵蓋同年產生的成本及開支時，新生產線取得收支平衡。取得收支平衡所需的生產規模視乎多項因素而定，包括但不限於整體經濟及市場狀況、市場需求、生產線使用率、市場競爭及原材料價格。我們認為，當開始商業生產後經營活動所產生未來淨現金流量總額足以涵蓋總投資金額時，新生產線達到投資回本。達到投資回本所需的時間取決於多個因素，包括上述各項及資本開支，例如機械及設備成本。

一期擴張完成後，我們的石油專用管生產線及位於渤海新區工廠的其他石油管生產線分別獲得每年300,000噸及額外每年300,000噸的產能。根據董事所知及經驗估計，一期擴張項下新增產能的回報期將約為3.3年，而收支平衡可於約5.8個月的收支平衡期後達到，前提為動用全部產能。

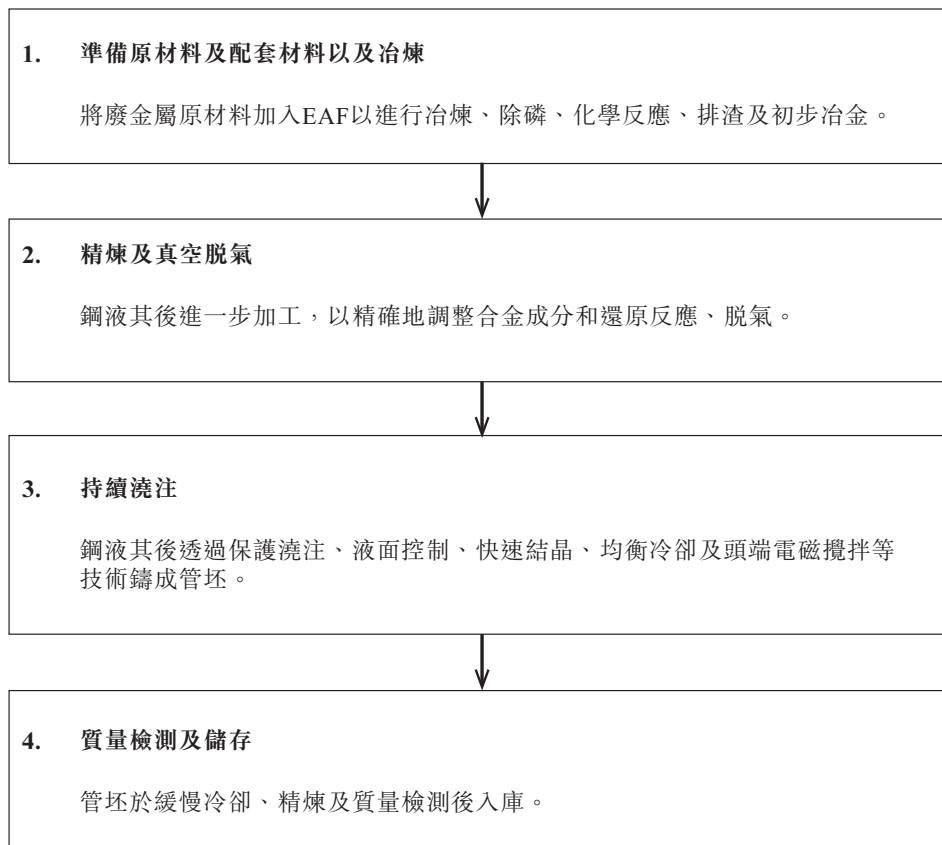
二期擴張完成後，我們的石油專用管生產線、其他石油管生產線及管坯生產線將分別獲得每年100,000噸、每年500,000噸及每年400,000噸額外產能。根據董事所知及經驗估計，二期擴張項下額外產能的回報期將約為3.5年，而收支平衡可於約6.1個月的收支平衡期後達到，前提為動用全部產能。

業 務

生產過程

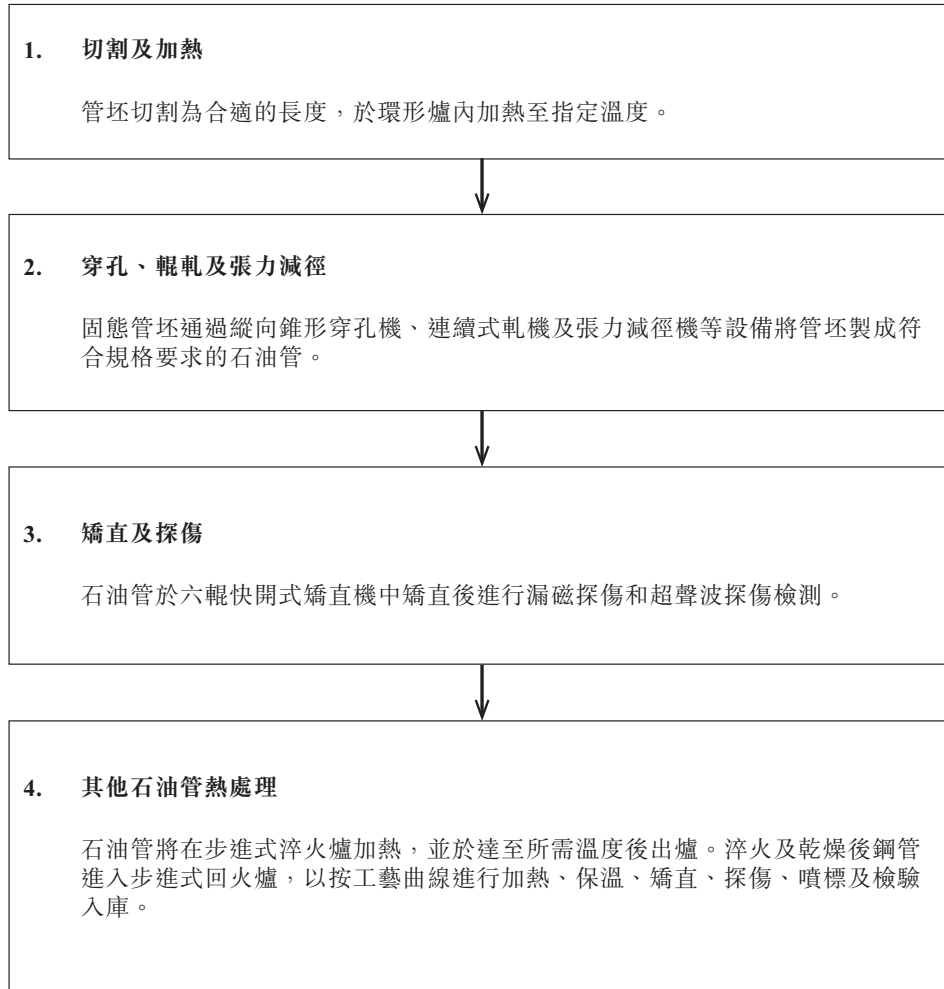
下文列示生產管坯、其他石油管及石油專用管所涉及的主要步驟：

管坯生產線



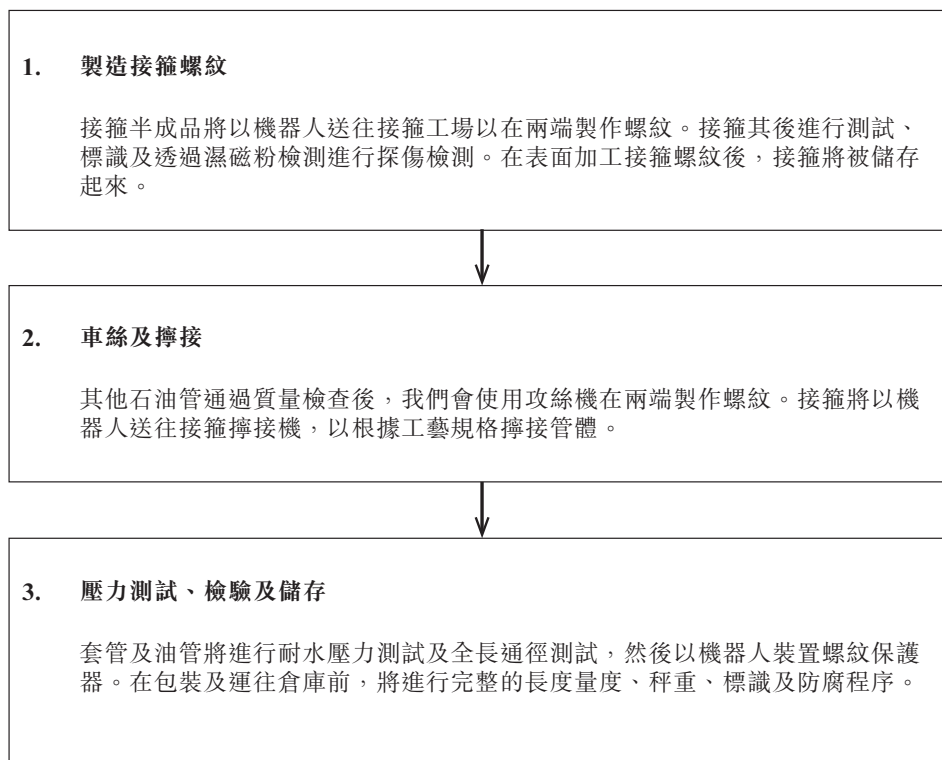
業 務

其他石油管生產線



業 務

石油專用管生產線



交付及運輸

我們通常直接向客戶的倉庫或彼等指定的送貨地點交付產品（即石油專用管、其他石油管及管坯）。該等產品所有權及風險的轉移取決於特定協議的條款。就當地銷售，我們產品的所有權及遺失或損壞風險一般於客戶在倉庫確認收到產品或在產品送抵其指定地點時轉移至客戶。就海外銷售而言，我們的產品主要按船上交貨基準出售。根據船上交貨安排，當貨物裝上船隻時，產品的所有權及遺失或損壞風險轉移至買家，而買家承擔從那一刻起的所有成本。

業 務

客戶

於往績期間，產品銷往中國國內及海外超過10個國家及地區，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿拉伯聯合酋長國、哈薩克斯坦、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。於往績期間，我們自中國的主要客戶獲得大部分收益。於往績期間，我們的中國客戶包括中國三大國有石油公司之一的成員公司、鋼產品、石油管及能源設備製造商、石油專用管製造商、石油專用管加工廠及貿易公司，而海外客戶則包括分銷商及貿易公司。我們直接或透過分銷商向海外銷售。有關更多詳情請參閱本節「海外銷售」一段。

下表列載於所示年度／期間按市場劃分的收益明細：

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一八年六個月		二零一九年六個月	
	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	%
國內(中國)	667,550	89.3	2,186,639	96.0	2,831,305	91.5	1,308,158	96.0	1,336,726	92.6
海外： <i>(附註)</i>										
阿曼	18,911	2.5	21,521	1.0	130,241	4.2	—	—	88,298	6.1
其他	61,406	8.2	68,714	3.0	133,277	4.3	54,791	4.0	18,976	1.3
	<u>80,317</u>	<u>10.7</u>	<u>90,235</u>	<u>4.0</u>	<u>263,518</u>	<u>8.5</u>	<u>54,791</u>	<u>4.0</u>	<u>107,274</u>	<u>7.4</u>
總收益	<u>747,867</u>	<u>100.0</u>	<u>2,276,874</u>	<u>100.0</u>	<u>3,094,823</u>	<u>100.0</u>	<u>1,362,949</u>	<u>100.0</u>	<u>1,444,000</u>	<u>100.0</u>

附註：我們於往績期間售往全球超過10個國家及地區，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿拉伯聯合酋長國、哈薩克斯坦、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。

地區分佈

我們主要出售產品予國內的石油公司，該等公司為中國三大國有石油公司之一的成員公司，位於大慶市、河北省、陝西省及新疆維吾爾自治區；我們亦出售予中國各地的石油專用管製造商、石油專用管加工廠、貿易公司及鋼鐵產品、石油管及能源裝備製造商。

業 務

按產品及客戶類別劃分的銷售模式

下表列載於所示年度／期間來自各市場、產品類別及主要客戶類別的收益明細：

國內	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一八年 六個月		二零一九年 六個月			
	人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣			
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%		
(未經審核)												
產品種類												
石油專用管及 其他石油管	中國三大國有石油公司的成員公司 ^(附註1)		526,076	70.3	1,264,039	55.5	1,610,580	52.0	701,246	51.5	903,201	62.5
	石油專用管製造商或 加工廠		40,238	5.4	38,850	1.7	47,512	1.5	4,961	0.4	36,373	2.5
	其他 ^(附註2)		91,541	12.2	182,724	8.0	133,539	4.3	95,926	7.0	11,520	0.9
管坯 海外	鋼鐵產品、石油管及能源設備製造商		9,695	1.3	701,026	30.8	1,039,674	33.6	506,026	37.1	385,631	26.7
產品類別												
石油專用管及 其他石油管	海外客戶 ^(附註3)		80,317	10.7	90,235	4.0	263,518	8.5	54,791	4.0	107,274	7.4
總收益			747,867	100.0	2,276,874	100.0	3,094,823	100.0	1,362,949	100.0	1,444,000	100.0

附註：

- 於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，我們僅向中國三大國有石油公司之一的成員公司作出銷售。於二零一九年六個月，我們向另一間中國三大國有石油公司的成員公司出售，但源自該中國三大國有石油公司的收益不重大。
- 主要包括貿易公司。
- 包括全球逾10個國家及地區的客戶，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿拉伯聯合酋長國、哈薩克斯坦、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。

我們的國內銷量(主要包括向中國三大國有石油公司之一的成員公司作出的銷售)於二零一六財政年度至二零一七財政年度增加約人民幣1,519.1百萬元或約227.6%，乃主要由於二零一七財政年度向中國三大國有石油公司之一的成員公司作出的銷售及管坯銷售增加。

業 務

國內銷售

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月各年／期間，國內銷售分別佔總收益的約89.3%、96.0%、91.5%及92.6%。我們與多間大型中國石油公司維持穩健關係。更多詳情請參閱本節「五大客戶」一段。

我們一般不會向國內客戶取得長期採購承諾。除了兩份長期策略合作框架協議及三份寄售協議（詳情載於下文），我們通常與其他國內客戶訂立銷售合約或銷售訂單，其載有特定訂單的條款及條件，包括定價條款、所提供產品規格、數量及交付日期。我們通常就產品向客戶授出90日內的信貸期，而彼等通常以人民幣向我們付款，付款通常以銀行轉賬或承兌票據結付。我們要求除石油公司以外的客戶（不包括客戶F，我們與其擁有較長業務關係）預付款項。

策略合作框架協議

於往績期間，我們與(i)一名客戶（「策略客戶」，為中國三大國有石油公司之一的成員公司）；及(ii)客戶F（為於中國註冊成立及於上海證券交易所上市的鋼鐵生產公司）各自訂有一份具法律約束力的長期策略合作框架協議。該協議的主要條款概要列載如下。

與策略客戶訂立的策略合作框架協議

產品	:	其他石油管。
年期	:	三年。
客戶及本集團的責任	:	在我們的產品質量及定價與競爭對手相若的情況下，策略客戶將向我們下達其他石油管的採購訂單，而我們將優先考慮策略客戶，以確保其他石油管適時及按最優惠條款提供予策略客戶。
供應／採購承諾	:	雙方概無供應或採購承諾。
價格調整條文	:	無價格調整條文。
終止	:	無終止條款。

於往績期間，本集團與策略客戶概無嚴重違反雙方所訂立的策略合作框架協議。

業 務

與客戶F訂立的策略合作框架協議

- 產品 : 管坯
- 年期 : 兩年，自動重續，惟訂約雙方另行協定除外。策略合作框架協議最初於二零一五年六月訂立。
- 客戶F及本集團的責任 :
- 我們為客戶F的管坯策略供應商及客戶F須首先向我們索取有關產品的報價，倘產品定價與其他供應商相同，則客戶F須向我們採購有關產品，而不是其他供應商。
 - 我們須提供最優惠或具競爭力的定價條款及優先處理客戶F下達的採購訂單，以保證交付日期及資源。
 - 客戶F與我們亦須合作開發新產品，其知識產權將由雙方均分。
 - 我們將優先考慮客戶F，以確保每日可按要求交付2,000噸產品予客戶F。我們將予供應的管坯類別、規格及數量將列載於供應商F與我們在上一個月最後十日內訂立的採購合約。倘我們未能根據採購訂單的條款交貨，我們須提前至少一個星期知會供應商F。
- 供應／採購承諾 : 訂約方概無承諾供應或採購最低數量的產品。
- 價格調整條文 : 價格須按市場定價以最優惠的比例釐定。倘市價波動超過5%，則訂約各方須於下個月磋商定價調整。
- 終止 : 任何一方可向另一方發出三個月事先書面通知以終止策略合作框架協議。

於往績期間，本集團與客戶F概無嚴重違反雙方所訂立的策略合作框架協議。

業 務

寄售協議

於往績期間，我們(作為賣方)已就石油專用管的寄售與客戶A、客戶C及客戶D訂立具法律約束力的寄售協議，三者均為中國三大國有石油公司的成員公司(作為買方)。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月各年度／期間，本集團於與客戶A、客戶C及客戶D的寄售安排中應佔的收益分別為約人民幣357.9百萬元、人民幣751.6百萬元、人民幣875.8百萬元及人民幣476.8百萬元，分別佔本集團於相關年度／期間的總收益約47.9%、33.0%、28.3%及33.0%。銷售寄售存貨所得收益於客戶向我們發出收貨表確認彼等所用的石油專用管數量後確認。於往績期間，概無退回客戶指定倉庫寄售的未售商品。

使用寄售模式乃我們的客戶首先提出，此乃因為其設有內部政策，須維持一定水平的存貨。為了通過向該等客戶(為中國三大國有石油公司之一的成員公司)銷售以維持我們的市場份額，我們同意按寄售模式向客戶A、客戶C及客戶D銷售石油專用管。據灼識諮詢告知，使用寄售模式向中國三大國有石油公司的成員公司銷售石油專用管符合行業慣例。

寄售協議主要條款概要載於下文。

產品	:	石油專用管
年期	:	介乎一至兩年。
供應量及交付	:	我們須將指定數量的石油專用管交付至客戶指定的倉庫，成本由我們或客戶承擔。
價格及支付條款	:	付款每月結算或根據訂約方另外協議，且僅就客戶使用的石油專用管付款。價格乃按中國三大國有石油公司之一訂定的方式釐定，詳情請參閱本節「客戶 — 定價政策」一段。
風險及所有權轉移	:	<ul style="list-style-type: none">● 我們將石油專用管交付至相關客戶指定的倉庫，風險由我們自行承擔。● 一般而言，儲存石油專用管的風險由客戶承擔，除非因不可抗力事件造成的損害賠償則作別論。● 商品的所有權將於商品送抵客戶指定的倉庫時立即轉移至客戶。

業 務

- 我們亦設有寄售商品賬戶，該賬戶實時更新資料，且我們每月於客戶倉庫進行現場存貨清點後會對照我們EPR系統內的記錄核查該賬戶。倘於現場庫存點算中發現劣化商品(例如已生鏽或損壞的石油專用管)，營銷中心的工作人員會就此類商品編製清單，以供技術人員檢查。可以修理或回收的劣化貨物將被轉移到我們的生產及製造部門，倘若不然，商品將於獲得我們的主席批准後棄置。
- 根據我們的「財務管理程序」，於各財政年度結束時，財務部門及其他部門應評估及分析我們庫存的可變現淨值(包括客戶指定倉庫內的寄售商品)。對於賬面成本高於其可變現淨值的存貨，經首席營運官、總經理及主席批准後，將就其折舊作出撥備。

向中國三大國有石油公司之一的銷售

中國三大國有石油公司包括中石油、中石化及中海油，為中國國有油氣集團及中國僅有的四間持有油氣勘探及開發證書的石油公司的其中三間。根據灼識諮詢報告，中石油、中石化及中海油主導中國油氣行業。中國三大國有石油公司之一(其部分成員公司於往績期間為我們的五大客戶)佔據市場超過50%。

於往績期間，我們向中國三大國有石油公司之一的合共17間成員公司作出銷售(據董事所知，彼等全部獨立管理)。我們向中國三大國有石油公司之一的成員公司的銷售分別佔二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月的收益約70.3%、55.5%、52.0%及62.5%。儘管我們向其銷售產品的該等成員公司屬於同一集團，董事認為彼等各自為本集團的個別及獨立客戶，原因為除「客戶 — 定價政策」一段所詳述的定價系統獲中國三大國有石油公司的所有成員公司採用外，就彼等所知，該等成員公司各自具有獨立管理及採購部門。因此，我們視中國三大國有石油公司之一的各間成員公司為獨立客戶及並無集中於或倚賴單一客戶的風險或問題。董事認為向中國三大國有石油公司之一的成員公司的銷售將讓我們維持產品的穩定需求及鞏固我們於市場內的良好聲譽。

業 務

海外銷售

於往績期間，我們向全球超過10個國家及地區銷售，包括阿曼、埃及、巴林、伊朗、喀麥隆、坦桑尼亞、哥倫比亞、阿拉伯聯合酋長國、哈薩克、俄羅斯、委內瑞拉、土耳其、冰島、巴基斯坦、新西蘭、乍得及韓國。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月各年度／期間，我們的海外銷售分別佔總收益10.7%、4.0%、8.5%及7.4%。在我們於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月各年度／期間的海外銷售中，約66.4%、73.4%、100.0%及100.0%的銷售來源於向伊朗以外的海外國家作出的直接銷售，而33.6%、26.6%、零及零的銷售則源於透過一名分銷商向伊朗作出的銷售。

就海外銷售而言，除透過與我們訂立分銷協議的分銷商向伊朗進行的銷售外，我們通常與海外客戶訂立買賣協議，以載列一般合作條款。我們通常不會就產品向海外客戶授出信貸期，而彼等一般以美元向我們付款，該款項通常以銀行轉賬及信用證結算。我們要求海外客戶支付預付款。於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們擁有就合作開發伊朗的石油專用管及其他石油管市場與伊朗當地分銷商的原有分銷協議。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們擁有與伊朗兩名地方分銷商的三份原有分銷協議，以合作開發伊朗的管線管市場，並向伊朗的主要油氣公司銷售石油專用管和管線管。除根據分銷協議向分銷商銷售其他石油管以供轉售予伊朗的終端客戶外，該兩份分銷協議項下概無銷售，以共同發展向伊朗的主要油氣公司作出石油專用管及管線管銷售，因為我們獲登記為伊朗的主要油氣公司合資格供應商的先決條件在相關分銷協議被訂約方互相協議終止前未有達成。

我們就向伊朗作出銷售所訂立的分銷協議的主要條款概要載列如下：

- | | | |
|-----------|---|--|
| 產品 | : | 石油專用管及／或其他石油管 |
| 年期 | : | 三年，如每年能夠達成最低銷量則可以自動延長。 |
| 分銷商的權利及責任 | : | <ul style="list-style-type: none">● 於指定時限內協助我們登記或維持我們作為伊朗主要油氣公司合資格供應商的資格。● 協助我們投得招標項目及在我們與終端客戶之間擔當聯繫角色，以確認技術細節。 |

業 務

- 本集團的權利及責任 :
- 向分銷商提供必要的文件，以便登記或重續我們作為伊朗油氣公司合資格供應商的資格。
 - 向分銷商提供技術及商業支援，以競逐投標。
 - 我們有權決定是否提交標書及／或在中標後是否訂立合約。
- 價格、付款及信貸期 :
- 應向分銷商支付佣金，金額相當於合約價值溢價的最多20%。
- 最低採購金額 :
- 分銷商保證協議所訂期間石油專用管或其他石油管的最低銷量。倘分銷商未能達到至少80%的最低銷量，我們有權終止分銷協議。
- 獨家 :
- 我們與各分銷商的合作屬於獨家性質(或分銷協議將於我們成為合資格供應商後變成獨家)。
- 違約責任 :
- 倘我們透過分銷商取得招標及直接與終端客戶或任何其他人士訂立合約而未經分銷商書面同意，我們須向分銷商賠償一筆金額等於招標或合約價值20%的款項。
- 終止 :
- 倘分銷商無法成功協助我們於指定期間登記成為合資格供應商，分銷協議將自動終止；
 - 任何一方均有權在另一方違反其於協議下的相關責任時或透過雙方書面協定方式終止協議。

於最後可行日期，本集團與伊朗分銷商訂立的所有分銷協議已經終止。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

五大客戶

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九年六個月各年／期間，五大客戶佔總收益分別約66.7%、56.0%、50.0%及58.2%，而最大客戶佔總收益分別約35.8%、21.7%、15.5%及16.2%。

下表載列我們於往績期間的五大客戶詳情：

二零一六財政年度

五大客戶	客戶主要 業務的性質	已售產品	業務規模	截至最後可行 日期與我們 的概約關係年期	信貸期	支付方法	收益 (人民幣 千元)	佔總收益 概約百分比 (%)
客戶A [^]	油氣勘探及開發	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾110,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	19年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	268,088	35.8
客戶B [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾47,000名員工的上市集團的成員公司。	19年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	105,988	14.2
客戶C [^]	油氣勘探、開發、生產及銷售	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾70,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	16年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	49,792	6.7
客戶D [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管及其他石油管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾1,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前十大。	16年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	40,068	5.4
客戶E [^]	提供石油工程技術服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾300,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	10年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	34,344	4.6
總計：							<u>498,280</u>	<u>66.7</u>

附註：[^]指客戶為中國三大國有石油公司之一的成員公司。雖然該等客戶互為聯屬公司，該等客戶各自根據獨立管理及採購營運。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

二零一七財政年度

五大客戶	客戶主要 業務的性質	已售產品	業務規模	截至最後可行 日期與我們 的概約關係年期	信貸期	支付方法	收益 (人民幣 千元)	佔總收益 概約百分比 (%)
客戶A [^]	油氣勘探及開發	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾110,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	19年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	494,990	21.7
客戶B [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾47,000名員工的上市集團的成員公司。	19年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	294,476	12.9
客戶F	鋼鐵生產及相關加工	管坯	一間於上海證券交易所上市的公司，聘有約38,000名員工。是中國鋼材行業其中一間最大規模的公司。	7年	20日	銀行轉賬或承兌票據	197,941	8.7
客戶G	鋼材批發及零售	管坯及其他 石油管	一間聘有約20名員工的私營公司，其於二零一八年出售約80,000噸鋼管和桿。	2年	預付款項	銀行轉賬或承兌票據	159,903	7.0
客戶D [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾1,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前十大。	16年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	129,930	5.7
總計：							<u>1,277,240</u>	<u>56.0</u>

附註：[^]指客戶為中國三大國有石油公司之一的成員公司。雖然該等客戶互為聯屬公司，該等客戶各自根據獨立管理及採購營運。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

二零一八財政年度

五大客戶	客戶主要 業務的性質	已售產品	業務規模	截至最後可行 日期與我們 的概約關係年期	信貸期	支付方法	收益 (人民幣 千元)	佔總收益 概約百分比 (%)
客戶A [^]	油氣勘探及開發	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾110,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	19年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	479,256	15.5
客戶B [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾47,000名員工的上市集團的成員公司。	19年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	353,732	11.4
客戶F	鋼鐵生產及其相關加工	管坯	一間於上海證券交易所上市的公司，聘有約38,000名員工。是中國鋼材行業其中一間最大規模的公司。	7年	20日	銀行轉賬或承兌票據	319,080	10.3
客戶D [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾1,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前十大。	16年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	216,868	7.0
客戶C [^]	油氣勘探、開發、生產及銷售	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾70,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	16年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	179,685	5.8
總計：							<u>1,548,621</u>	<u>50.0</u>

附註：[^]指客戶為中國三大國有石油公司之一的成員公司。雖然該等客戶互為聯屬公司，該等客戶各自根據獨立管理及採購營運。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

二零一九年六個月

五大客戶	客戶主要業務的性質	已售產品	業務規模	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	支付方法	收益 (人民幣千元)	佔總收益概約百分比 (%)
客戶A [^]	油氣勘探及開發	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾110,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	19年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	233,427	16.2
客戶B [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾47,000名員工的上市集團的成員公司。	19年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	200,230	13.9
客戶F	鋼鐵生產及其相關加工	管坯	一間於上海證券交易所上市的公司，聘有約38,000名員工。是中國鋼材行業其中一間最大規模的公司。	7年	20日	銀行轉賬或承兌票據	163,590	11.3
客戶D [^]	提供石油工程技術及生產服務	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾1,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前十大。	16年	30至90日	銀行轉賬或承兌票據	134,511	9.3
客戶C [^]	油氣勘探、開發、生產及銷售	石油專用管	一間國有企業的聯屬公司及一間聘有逾70,000名員工的上市集團的成員公司。於二零一七年以油氣當量計位列中國前五大。	16年	30至60日	銀行轉賬或承兌票據	108,850	7.5
							<u>840,608</u>	<u>58.2</u>

附註：[^]指客戶為中國三大國有石油公司之一的成員公司。雖然該等客戶互為聯屬公司，該等客戶各自根據獨立管理及採購營運。

業 務

於往績期間，所有五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，於往績期間，概無董事、彼等各自之緊密聯繫人或任何於最後可行日期擁有我們已發行股份5%以上的股東於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績期間，我們與客戶並無任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的呆壞賬或糾紛。

定價政策

我們設有全面的產品定價系統，專注於用戶差異化及產品差異化、競爭對手的定價及市場份額。就向並非中國三大國有石油公司之一的成員公司的客戶所作的國內銷售而言，我們一般採用市場主導的定價方針，確保產品在定價方面的競爭力。我們一方面根據客戶及潛在客戶的接受程度，另一方面根據我們的盈利能力釐定價格，並考慮多項因素，包括原材料成本、採購量、生產複雜程度、賬單週期、市場價格、客戶對價格的接受度及我們與客戶的關係。就向該等客戶銷售石油專用管及其他石油管而言，我們亦參考下文所討論的中國三大國有石油公司之一的於網上平台公佈的價目表釐定價格。

就於國內向中國三大國有石油公司之一的成員公司銷售石油專用管及其他石油管而言，我們將於每年的第一季度或當我們推出新產品之時與有關中國三大國有石油公司磋商，以就我們的產品釐定協定的價目表，而有關協定價目表將適用於該中國三大國有石油公司的所有成員公司。價目表上的價格主要參考原材料成本、市場價格、我們價格的競爭力及市場環境而釐定。協定價目表後，其將刊登在該中國三大國有石油公司營運的網上平台。該中國三大國有石油公司的成員公司將能夠在網上平台查閱我們以及其他市場業者的價目表。該價目表的有效期通常為一年，除非我們在原材料價格重大波動或市場環境變化時與該中國三大國有石油公司磋商經修訂的價目表，則由該經修訂價目表取代。

我們向海外銷售的石油專用管及其他石油管一般為定制產品。海外客戶的每份訂購單均會經考慮技術及生產要求後定價。我們向海外客戶銷售的產品的定價須經財務部門審查。

季節因素

董事認為，按年度基準，我們的業務性質並無出現任何重大季節趨勢。根據灼識諮詢報告，這與行業常規一致。

業 務

銷售及營銷

銷售及營銷團隊

營銷中心負責產品銷售及營銷和維持與客戶的關係。於二零一九年六月三十日，我們的營銷中心有34位成員。營銷中心細分為(i)核心客戶銷售團隊，主要負責於中國銷售石油專用管、其他石油管及能源裝備材料；(ii)國內市場銷售團隊，主要負責於中國銷售管坯及其他石油管，及接洽主要位於華東及華北地區的新客戶；及(iii)海外市場銷售團隊，主要負責銷售石油專用管及其他石油管至海外。於往績期間，我們的若干海外客戶乃由代理介紹予我們，代理根據銷售量收取佣金。

我們的營銷策略旨在以提升用戶滿意度和用戶感知為核心，以就石油專用管及其他石油管開發更全面的產品系列，並透過建立品牌及交付高質產品建立良好聲譽，以拓展新領域及開發新市場。本集團已採用全面預算管理系統，其中財務部門會因應年度預算目標設定銷售目標。各銷售人員在特定月份定有銷售目標，須每週與主管進行檢討。除了上文所述的銷售計劃外，我們亦為各營銷及銷售團隊人員採納個人獎勵政策，以按銷售人員的表現提供獎勵。

客戶服務

我們的全產業鏈業務模式的其中一環是在合約的不同階段(由預訂至交付後)為所有客戶服務。我們擁有客戶服務團隊提供交付後服務，例如處理投訴、交付時進行檢貨及提供建設指引服務及技術支援。一般情況下，我們就我們提供的產品(包括我們向石油專用管供應商採購的石油專用管)向客戶提供12至24個月的質量保證。董事認為，有效的客戶服務可助我們與客戶維持穩固業務關係及從競爭對手中脫穎而出。

供應商

我們用於生產的主要原材料為廢金屬，我們於中國採購有關材料。於若干情況下，我們亦可能會向獨立第三方供應商採購石油專用管以供銷售予客戶。有關我們向供應商採購的石油專用管的更多詳情，請參閱本節「業務模式」一段。

業 務

供應協議

我們通常就廢金屬與供應商訂立具有法律約束力的供應協議。廢金屬供應協議主要條款概要載列如下：

- 年期 : 一般一年。
- 產品規格 : 產品、數量及技術規格(如有)的說明載於協議內。
- 定價 : 由我們根據市況釐定。
- 最低供應量 : 一般而言，每月或每日的供應數量載於協議內。
- 交付 : 產品通常由供應商交付，風險及費用由其自行承擔。
- 支付條款及信貸期 : 一般而言，我們必須於接納貨品時支付款項。於某些情況下，我們獲主要供應商提供約30日的信貸期。我們一般以銀行轉賬形式與供應商結付款項。
- 終止 : 廢金屬供應協議通常不包含任何終止條款。

我們並無與石油專用管供應商訂立長期合約。我們在有需要時與石油專用管供應商訂立採購合約。採購合約的主要條款包括確切數量、價格、尺寸規格、付款及交付時間。

於往績期間，訂約方並無嚴重違反廢金屬供應協議或石油專用管採購合約。於往績期間，我們與供應商維持良好關係及與供應商並無遭遇任何重大質量或履約問題，亦無任何廢金屬或石油專用管供應嚴重短缺或延誤。於往績期間，我們與供應商並無會對我們業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的糾紛。

由於中國有大量廢金屬供應商，董事認為可以為本集團委聘替代廢金屬供應商，且我們毋須依賴任何供應商提供廢金屬。至於向供應商採購石油專用管方面，由於一期擴張以後，石油專用管的產能將會增加，預料渤海新區工廠的石油專用管產能增加後，將可滿足大部份客戶對石油專用管產品的需求，且於二零一八財政年度及二零一九年六個月向該等供應商採購石油專用管分別僅佔我們於二零一八財政年度及二零一九年六個月的總採購成本約17.0%及13.9%，董事認為我們並無倚賴石油專用管供應商。

業 務

我們向供應商採購的廢金屬及石油專用管價格參考下達訂單時的當前市價。我們向供應商採購的廢金屬及石油專用管的價格可能會上升，而我們是否能將有關購買成本波動影響轉移至客戶則取決於我們產品的市場供需及成本波動的實際幅度。倘我們無法有效將成本波動影響轉移至客戶，本集團的業務及財務表現或會受到不利影響。

供應商甄選

我們通常於有需時，經考慮供應商的供應量及質量後，甄選新的廢金屬供應商及將其納入我們的認可供應商名單。我們不時根據廢金屬的其時市價設定廢金屬的建議單位採購價，並邀請認可供應商就按該單位採購價向我們供應廢金屬提出建議。於甄選其他輔助材料的供應商時，我們通常比較潛在供應商的定價、產品質量、交貨時間、過往經驗及名聲。當我們甄選石油專用管供應商時，我們會考慮地理位置、產品質量及供應商的資歷。本集團維持一份認可供應商列表，並根據質量監控程序定期檢討。

五大供應商

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年度及二零一九年六個月，我們的五大供應商分別佔我們總採購成本的約78.1%、63.7%、40.5%及65.4%，及最大供應商分別佔我們總採購成本的約36.7%、28.7%、9.2%及21.2%。

下表列載我們於往績期間的五大供應商詳情：

二零一六財政年度

供應商	供應商主要業務性質	所採購產品	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	付款方式	估我們總採購成本概約	
						採購成本 (人民幣千元)	百分比 (%)
供應商A	鋼管及石油管生產及銷售	石油專用管	3年 (附註1)	30日	銀行轉賬或承兌票據	174,182	36.7
供應商B集團 (附註2)	鋼產品生產	管坯及生鐵 (附註3)	5年	貨到付款	銀行轉賬或承兌票據	123,110	25.9
供應商C	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	2年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	27,980	5.9

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

供應商	供應商主要業務性質	所採購產品	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	付款方式	佔我們總採購成本概約	
						採購成本 (人民幣千元)	百分比 (%)
供應商D	買賣軋鋼、水泥炉料、供暖管道以及農產品及副產品	管坯(附註3)	4年	30日	銀行轉賬或承兌票據	26,322	5.5
供應商E	買賣軋鋼、建材、五金及電力設備、工業及礦產品及有色金屬	其他石油管 (附註3)	5年	預付款項	銀行轉賬或承兌票據	19,306	4.1
總計：						<u>370,900</u>	<u>78.1</u>

附註：

1. 我們與供應商A的業務關係於最後可行日期已終止。
2. 於往績期間，我們向供應商B集團(由供應商B及其附屬公司組成)採購，彼等全部均於中國註冊成立。生鐵為除廢金屬以外另一種我們用於生產管坯的原材料。自二零一七年起，我們不再使用生鐵作為原材料。
3. 於二零一六財政年度，我們向供應商B集團及供應商D採購管坯，因為電力供應不穩，導致我們於管坯生產設施的生產遭到中斷，以及我們向供應商E採購其他石油管以滿足我們臨時的生產需要，以待將其他石油管生產線整合至本集團之時。

二零一七財政年度

供應商	供應商主要業務性質	所採購產品	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	付款方式	佔我們總採購成本概約	
						採購成本 (人民幣千元)	百分比 (%)
供應商A	鋼管及石油管生產及銷售	石油專用管	3年 (附註1)	30日	銀行轉賬或承兌票據	370,115	28.7
供應商F	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	2年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	151,738	11.8
供應商G	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	3年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	121,140	9.4
供應商C	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	2年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	105,805	8.2
供應商H	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	2年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	72,266	5.6
總計：						<u>821,064</u>	<u>63.7</u>

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

附註：

1. 我們與供應商A的業務關係於最後可行日期已終止。

二零一八財政年度

供應商	供應商主要業務性質	所採購產品	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	付款方式	佔我們總採購成本概約	
						採購成本 (人民幣千元)	百分比 (%)
供應商A (附註2)	鋼管及石油管生產及銷售	石油專用管	3年 (附註1)	30日	銀行轉賬或承兌票據	184,549	9.2
供應商I	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	183,877	9.2
供應商J	廢金屬及其他廢棄材料回收以及 燃煤、鋼材等批發及零售	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	166,742	8.4
供應商K (附註2)	鋼管及石油管生產及銷售	石油專用管	4年	30日	銀行轉賬	150,954	7.6
供應商L	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	122,346	6.1
總計：						808,468	40.5

附註：

1. 我們與供應商A的業務關係於最後可行日期已終止。
2. 於供應商A及供應商K各自持有50%以上股權的最大股東於交易發生的相關時間為夫妻。

二零一九年六個月

供應商	供應商主要業務性質	所採購產品	截至最後可行日期與我們的概約關係年期	信貸期	付款方式	佔我們總採購成本概約	
						採購成本 (人民幣千元)	百分比 (%)
供應商M	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	192,183	21.2
供應商N	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	133,294	14.7
供應商K	鋼管及石油管生產及銷售	石油專用管及 接箍	4年	30日	銀行轉賬	126,981	14.0
供應商O	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	79,462	8.8
供應商P	廢金屬及其他廢棄材料回收	廢金屬	少於1年	貨到及收貨時付款	銀行轉賬	60,868	6.7
總計：						592,788	65.4

業 務

我們與供應商A的業務關係可追溯至二零一五年下半年，乃透過於供應商K持有50%以上股權的最大股東（「最終控權人」）建立。我們於二零一四年認識最終控權人，彼為於供應商A持有50%以上股權的最大股東的丈夫，其時我們向供應商K採購石油專用管。供應商K於二零零九年十一月在中國註冊成立，主要從事生產及銷售鋼管及石油管。據董事所知，供應商K當時的主要客戶為中國無錫的一間石油專用管製造商，其向中國東北的石油公司供應產品。供應商A於二零一五年一月按最終控權人的指示透過彼之妻子設立，作為其業務擴張計劃以及彼擬加強與本集團的當時現有業務關係的計劃的一部分。考慮到有關計劃，最終控權人在二零一五年初聯絡本集團，尋求透過供應商A（為與我們合作而設立的公司）與本集團開展潛在合作。雖然供應商A於有關時間（我們首次下達訂單時）的經營歷史短暫，考慮到其性質是就與本集團合作而成立的實體，又鑑於供應商A的所在地及供應商A可由管理供應商K的同一團隊管理，我們決定向供應商A採購石油專用管，這是考慮到供應商K往績優秀，且其管理團隊在製造符合本集團需求的石油專用管的生產質量及能力方面富有經驗。在最終控權人聯絡我們及向我們表示其有意透過供應商A與我們合作後，本集團須確認供應商A的生產設施及能力、管理資源及生產質量達到理想標準，其後我們方實際向其下達訂單。因此，供應商A的註冊成立日期與我們向供應商A下達首張訂單的日期（其時我們對供應商A的生產設施進行實地評估）之間有一定時差。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年度，我們向供應商A的採購分別為約人民幣174.2百萬元、人民幣370.1百萬元、人民幣184.6百萬元，佔供應商A於三個年度各年度的大部分收益（僅根據供應商A提供的資料）。為了籌備[編纂]及考慮到本公司可能成為[編纂]公司，董事認為，供應商A的舊稱與本集團高度相似，故繼續與供應商A交易可能引起錯誤觀感，令人誤以為本集團與供應商A有關聯。因此，本集團於二零一八年八月終止與供應商A進行業務及我們自二零一八年九月起只向供應商K採購石油專用管。於二零一八財政年度及二零一九年六個月有關期間，向供應商K的石油專用管採購分別為約人民幣151.0百萬元及人民幣125.8百萬元，分別佔二零一八財政年度及二零一九年六個月總採購成本的約7.6%及13.9%，並佔供應商K於二零一八財政年度及二零一九年六個月各年度／期間的大部分收益（僅根據供應商K提供的資料）。誠如最終控權人所告知，供應商A已於二零一九年五月與供應商K合併後取消註冊。

就董事作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，除上文所披露與我們的業務關係外，供應商A及供應商K過去或現時與本集團、董事、股東或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人概無任何關係，包括但不限於業務、僱傭、融資或家庭關係。

業 務

有關於往績期間向供應商A及供應商K採購石油專用管的詳情，請參閱本節「業務模式」一段。

於往績期間，我們的五大供應商全部為獨立第三方。就董事所深知，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或於最後可行日期擁有我們已發行股份5%以上的任何股東於我們於往績期間的五大供應商中擁有任何權益。

亦為我們客戶的主要供應商

於二零一六財政年度，供應商A是我們向其採購石油專用管的五大供應商之一，源於供應商A的採購成本約為人民幣174.2百萬元，佔我們的總採購成本約36.7%。同年，供應商A亦為我們向其銷售其他石油管供其內部生產使用的客戶之一，我們向供應商A銷售其他石油管所產生的收益約為人民幣2.8百萬元，佔我們的總收益約0.4%及產生並不重大的銷售毛損。

於二零一八財政年度及二零一九年六個月，供應商K是我們向其採購石油專用管的五大供應商之一，源於供應商K的採購成本分別約為人民幣151.0百萬元及人民幣125.8百萬元，佔我們的總採購成本約7.6%及13.9%。於相關年度／期間，供應商K亦為我們向其銷售其他石油管供其內部生產使用的客戶之一，我們向供應商K銷售其他石油管所產生的收益約為人民幣3.9百萬元及人民幣9.4百萬元，佔我們的總收益約0.1%及0.7%及為本集團貢獻並不重大的毛利。

有關向供應商A及供應商K採購石油專用管的理由詳情，請參閱本節「業務模式」一段。除供應商A及供應商K外，我們於往績期間的五大供應商皆非我們的客戶。

存貨管理

存貨包括原材料、輔助材料、備用部件、在製品及製成品。我們按照既定內部存貨管理政策監察存貨，亦會每月、每半年及每年點算存貨。根據內部存貨管理政策，我們須保持低存貨水平，確保存貨快速流轉，並監察存貨的市場狀況。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，我們分別約5.8%、12.8%、14.7%及4.1%的存貨根據相關寄售協議儲存於客戶A、客戶C及客戶D的倉庫。詳情請參閱本節「客戶 — 國內銷售 — 寄售協議」一段。

業 務

品質監控

我們的品質管理系統自一九九九年獲得ISO9000體系認證及自二零零一年起取得API 5CT標準產品認證，可生產若干規格的套管、油管及平端管，而我們的高新區分公司的品質管理系統自二零零七年獲得關於套管、油管及平端管的API 5CT標準產品認證及API 5L標準產品認證及自二零零九年獲得關於若干規格及型號的壓力無縫鋼管的TS證書。

我們亦設有內部測試實驗中心，其配備先進的檢驗及測試儀器、實驗室資訊管理系統及製造執行系統，以進行(其中包括)金屬及合金、某些宏觀結構、某些金屬及產品(機械特點)若干參數的測試，包括衝擊測試、洛氏硬度測試、某些金屬及產品(微觀結構)及金屬及產品(物理特點)的變形點測試。檢驗結果可交付予生產系統，以便我們在必要時對產品進行及時調整。為確保我們向供應商所採購的石油專用管的質量，我們會在生產過程中於供應商的生產設施實行樣本檢測，並會定期對所供應的石油專用管進行品質檢測。

自二零一四年十二月起，我們的測試實驗中心獲中國合格評定國家認可委員會頒發ISO/IEC 17025:2005測試與校正實驗室能力一般要求(CNAS-CL01測試與校正實驗室能力認可標準)認證，可進行(其中包括)金屬及合金、某些宏觀結構、某些金屬及產品(機械特點)若干參數的測試，包括衝擊測試、洛氏硬度測試、某些金屬及產品(微觀結構)，包括金屬顆粒大小分析、宏觀結構測試，以及金屬及產品(物理特點)的變形點測試。

我們測試實驗室的主要設備載列如下：

<u>設備名稱</u>	<u>設備用途</u>	<u>出產國</u>
直讀光譜儀	檢測各化學元素含量	日本
直讀光譜儀	檢測各化學元素含量	德國
光譜儀	檢測各元素化學成分含量	意大利
紅外碳硫分析儀	檢測碳硫含量	中國
X熒光分析儀	檢測輔料中矽、錳、磷含量	中國

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

設備名稱	設備用途	出產國
液壓式萬能試驗機	檢測抗拉、屈服、壓扁強度	中國
微機屏顯液壓萬能試驗機	檢測抗拉、屈服、壓扁強度	中國
微機控制電液伺服萬能試驗機	檢測抗拉、屈服、壓扁強度	中國
金屬擺錘衝擊試驗機	衝擊試驗	中國
數顯維氏硬度計	檢測維氏硬度	中國
金相顯微鏡	觀察金相試樣中成分	日本
爐渣粘度測試儀	檢測含有氟化鈣的爐渣的粘度	中國
爐渣熔化溫度特性測試儀	觀察金相試樣中成分	中國
熱膨脹相變儀	尋找有機體的轉變規律	德國
掃描電鏡	觀察有機體表面、進行宏觀斷口分析	德國
金相顯微鏡	觀察金相試樣中成分	德國

業 務

於二零一九年六月三十日，我們的品質監控部門有62名成員。品質管理部門由本集團的副總工程師領導。品質監控部門遵守一套全面的生產、供應及分包品質監控程序。該等程序確保由採購、生產至售後均保持品質，方法為列明(其中包括)各部門的責任、工序，及採購、生產、供應及倉庫各自的存檔規定。

採購

我們通常向通過我們的品質及可靠度評估的供應商採購原材料。我們根據一套嚴謹的準則審慎挑選供應商，確保所採購產品及／或服務符合標準。更多詳情請參閱本節「供應商」一段。我們於貨品交付時隨機抽樣檢查原材料來貨。

生產

於生產線的每個檢驗階段，品質監控團隊遵照內部品質監控程序定期測試及檢驗半成品及成品。該等測試旨在確保於每個生產工序的階段，產品均符合我們及客戶的品質標準及合規規定。品質監控團隊每月編製品質分析報告，並提交予高級管理層及相關生產團隊，以維持或改良生產工序(如需要)。

於往績期間，我們向客戶交付的產品並無任何重大品質問題以致我們的業務、財務狀況或經營業績受到重大影響。

倉儲

製成品首先會經包裝及儲存於倉庫，方才運輸及交付。根據類型及生產日期，製成品存放於倉庫內指定區域。另外，我們採取安全措施以盡量減少產品面對的火災、水漬、撞擊及其他類似風險。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

資格及標準

下表列載於中國經營業務的主要資格及標準概要：

頒發機構／組織	概述	資格／牌照／評級	最初授出／註冊	
			日期	到期日
美國石油協會	API會標及製造和加工油管及套管或管型管材	API 5CT-0526標準	二零一六年 十月二十七日	二零二零年 一月二十九日
美國石油協會	API會標及製造和加工平端管	API 5CT-0854標準	二零一七年 十二月二十一日	二零二零年 一月十五日
美國石油協會	API會標及製造和加工線型管材	API 5L-0630標準	二零一七年 十二月二十一日	二零二零年 一月十五日
中國合格評定國家 認可委員會	實驗室認可證書	獲ISO/IEC 17025：2005 測試與校準實驗室 能力的通用要求	二零一四年 十二月三十一日	二零二三年 十二月三十日
中華人民共和國國家質量 監督檢驗檢疫總局	特種設備製造許可證	持牌可製造A1、A2(1)及 B(2)級壓力管及無縫鋼管	二零一七年 八月二十三日	二零二一年 八月二十二日
中國船級社質量認證公司	生產若干規格的石油專用管及 製造無縫鋼管及管坯的品質 管理系統	ISO 9001：2015	二零一七年 五月二十七日	二零二零年 六月十日
河北省技術監督局	河北省工業產品執行標準證書	不適用	一九九九年 六月二十日	不適用
河北省安全生產監督管理局	安全生產標準化證書	二級企業(機械)	二零一六年 三月二十二日	二零一九年 三月(附註)
北京中油認證有限公司	職業健康安全管理体系認證 證書	符合GB/T28001-2011 (OHSAS18001：2007, IDT)規定	二零零八年 二月三日	二零二零年 一月三十日

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

頒發機構／組織	概述	資格／牌照／評級	最初授出／註冊	
			日期	到期日
北京中油認證有限公司	環境管理體系認證證書	GB/T24001-2016 (ISO14001:2015,IDT)	二零零八年 二月三日	二零二零年 一月三十日
北京中油認證有限公司	健康安全環境管理體系認證 證書	Q/SY1002.1-2013及SY/ T6276-2014	二零零八年 二月三日	二零二零年 一月三十日

附註：經河北省安全生產監察管理局批准的評估機構評估後，本公司已於二零一九年三月獲核證符合安全生產標準(二級)。於最後可行日期，我們正重續安全生產標準化證書。誠如中國法律顧問告知，預期我們於重續該證書時不會有任何法律障礙。

獎項及認可

自本集團成立以來，我們就本集團或產品獲得政府機關頒授的多項獎項及認可。主要獎項及認可列載如下：

年份	獎項或認可	頒獎機構
二零零六年至 二零零七年	高新技術企業認定證書	河北省科學技術廳
二零零六年	科技創新「十佳」示範企業	滄州市科技局
二零零七年	河北省中小企業技術創新示範企業	河北省中小企業局
二零零七年	守合同重信用單位	河北省工商行政管理局
二零零八年	省模範職工之家	河北省總工會
二零零九年	質量信得過產品	河北省中小企業局
二零零八年	中國套管產業十大著名品牌	中國市場監測中心及中國市場研究中心
二零零九年	河北省中小企業名牌產品	河北省中小企業局

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

年份	獎項或認可	頒獎機構
二零零九年至 二零一八年	高新技術企業	河北省科學技術廳、河北省財務廳、河北省 國家稅務局及河北省地方稅務
二零一零年	中國質量誠信企業	中國出入境檢驗檢疫協會
二零一二年	河北省誠信企業	河北省誠信企業評選委員會
二零一五年	安全生產誠信A級	河北省安全生產委員會
二零一五年	科技型中小企業	河北省科學技術廳
二零一五年	河北省著名商標企業	河北省工商行政管理局
二零一六年	河北省科學科技成果證書	河北省科學技術廳
二零一七年	知識產權優勢單位	滄州市科技局
二零一八年	河北省優秀民營企業	河北省民營企業經濟領導小組
二零一八年	知識產權管理體系認證證書	中知(北京)認證有限公司
二零一九年	測量管理體系認證證書	中啟計量體系認證中心

業 務

市場及競爭

根據灼識諮詢報告，按中國銷售價值計量，石油專用管行業的市場規模預計將由二零一八年的人民幣232億元增加至二零二三年的約人民幣305億元，複合年增長率為5.6%。雖然我們擁有本節「競爭優勢」一段所載競爭優勢，惟我們的經營環境競爭激烈：

按二零一八年石油專用管銷售價值計的中國所有石油
專用管製造商概約市場規模 人民幣16,065.3百萬元

按二零一八年石油專用管銷售價值計的五大私營石油
專用管製造商概約市場份額 32.7%

按二零一八財政年度我們石油專用管銷售價值計的本
集團概約市場份額 9.6%

資料來源：灼識諮詢

中國石油專用管市場非常集中，十大石油專用管製造商佔據逾80%的市場份額。我們整體在(其中包括)我們悠久的往績記錄、在行內穩健的聲望、一體化工業價值鏈、生產設備高度自動化、產品質量、全面技術、研究及服務實力等方面與對手競爭。倘我們失去競爭優勢或倘市場競爭加劇，我們的收益及盈利能力可能受到重大不利影響。

亦請參閱本節「競爭優勢」一段及「行業概覽」一節以了解行業競爭格局的更多詳情。

研發

我們在中國河北省滄州市自設研發機構，該機構於二零一六年五月獲認證為河北省企業技術中心及於二零一七年九月獲認證為河北省規模以上工業企業研發機構A級。

業 務

為了保持我們於業內的競爭力，我們格外重視研發，以推出切合客戶需求的新產品，擴大產品範圍，緊跟最新科技發展，及改良現有產品。於二零一六年，我們於河北省滄州市自設研發機構，以研發石油管產品。研發機構的總建築面積為約5,000平方米，設有先進的試產、生產及測試設施。研發機構獲得以下證書：

出具機構／組織	證書	證書年份
河北省科學技術廳	河北省石油專用管工程技術研究中心	二零一六年
河北省發展和改革委員會	河北省企業技術中心	二零一七年
河北省工業和信息化廳	河北省規模以上工業企業研發機構A級	二零一七年

我們亦設有內部測試實驗室，該實驗室成立於一九九八年，獲得中國合格評定國家認可委員會認可。擁有精密、先進的研究型設備，包括德國蔡司場發射電子顯微鏡、德國林賽司相變儀、德國蔡司金相顯微鏡、日本島津X射線熒光分析儀、德國斯派克直讀光譜儀、美國力可氧氮氫分析儀等，為產品研發提供強有力的支撐。實驗室可進行(其中包括)若干參數類型的金屬及合金、若干巨觀結構、若干金屬及產品(機械性)的測試，包括衝擊測試、洛氏硬度測試，若干金屬及產品(微觀結構)測試，包括金屬粒體積分析、宏觀結構測試，及金屬及產品(物理性)的變化點測試等。並與外部實驗室進行合作開展抗擠毀實驗、抗硫化氫應力腐蝕實驗、抗氫致開裂實驗等，能快速而準確地為新產品研發提供檢測數據。

於二零一九年六月三十日，我們的研發機構有74名成員，包括七名外聘專家、全體技術中心員工及質量管理部、生產及製造部若干員工和若干高級管理層成員。研發機構所有成員已接受高等教育，其中某些甚至取得碩士或博士學位。我們的研發機構由富有經驗的工程師帶領，彼等在不同的領域擁有專識，包括金屬材料、材料製模、機械工程、材料分析及無損檢測。研發機構主要負責本集團的產品開發、技術開發及提升及設施改進。基於我們的良好技術知識素養及創新能力，我們已(其中包括)成功製造高性能石油管，比起傳統碳鋼，其擁

業 務

有較佳機械特性及／或較高氣體腐蝕抗性；開發可處理所有廢鋼的高效清潔冶煉技術及開發氣密封特殊螺紋接頭。於最後可行日期，我們已成功發展出豐富的知識產權組合，包含47項註冊專利及26項待註冊專利。我們已註冊43項石油管生產機械及技術相關專利。更多詳情請參閱「附錄五 — 法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料 — 11.本集團的知識產權」一節。

我們的技術專識及深厚行業知識受到國內行業廣泛認可。自二零零九年，達力普專用管獲河北省科學技術廳、河北省財務廳、河北省國家稅務局及河北省地方稅務聯合認證為高新技術企業。

研發合作

我們亦與油氣行業實體不時合作進行產品開發項目。

過往主要研發合作

我們過往曾開展以下主要研發合作：

- 於二零一二年五月，我們與中國東北大學就產品開發及管坯生產優化訂立技術發展合作協議。根據協議，我們負責(其中包括)提供生產過程所需的必要設施及數據及參與中國東北大學研究實驗室工作。就此得出的技術成就應由雙方共同持有。由於進行該合作，東北大學與本集團共同刊發兩篇論文，主題為《超高功率電弧爐變壓器的設計》及《圓坯結晶器電磁攪拌工藝參數優化》。
- 於二零一四年十一月，我們與中國三大國有石油公司之一的石油管研究院就中國一個油田的氣密封特殊螺紋轉化推廣及評價試驗訂立協議，據此，該石油管研究院主要負責設計及開發氣密封螺紋、產品標準及就螺紋管接頭加工及應用方面的問題提供技術支援，而我們則負責承擔產品測試及評估過程產生的轉化技術開支及相關研究經費。研究產生的知識產權將由雙方共同擁有。於最後可行日期，石油管研究院與本集團共同持有四項研發專利。

業 務

現有研發合作

我們目前與科大智能科技股份有限公司合作研發，以(i)共同開發及推廣各類系統，例如無縫鋼管缺陷識別系統及熱軋無縫管長度及外徑線上測量系統；(ii)共同開發產品，例如智能石油管及智能油田鑽探設備，並在產品應用過程中使用線上技術跟進技術狀態；(iii)合作開發智能生產線。合作年期為兩年直至二零二零年九月。共同開發的軟件及系統的知識產權應由訂約方共同擁有，而訂約方各自獨立製作建議書應屬個別訂約方所有。於合作期間，訂約方負責其自身的盈虧。

我們現時亦與西安建築科技大學合作研發以(i)共同開發高強度及高硬度石油管、高抗擠系列石油管、抗蝕系列石油管、高耐熱系列石油管；及(ii)粉塵資源循環利用的研究及應用。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，研發開支總額分別約為人民幣14.4百萬元、人民幣18.4百萬元、人民幣23.3百萬元及人民幣12.4百萬元。

知識產權

有關本集團擁有的重大知識產權的詳情，請參閱「附錄五 — 法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料 — 11.本集團的知識產權」一節。

我們主要依賴知識產權法律以及與我們僱員、客戶及其他訂約方的合約安排，以保護我們的知識產權。僱員須就彼等的僱傭合約訂立補充協議，據此彼等須就我們的知識產權及商業秘密資料保密。僱員於受聘本集團期間所開發的技術成就所涉及的知識產權歸我們所有。

雖然我們積極採取步驟保護專有權利，惟該等措施或不足以保護我們的知識產權不被侵權或挪用。我們的知識產權被侵權或挪用可能嚴重損害我們的業務。更多詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 未能保護我們的品牌及知識產權可能會對我們的聲譽、競爭地位及營運造成重大不利影響，且我們可能面臨第三方提出的侵權或盜用索償」一節。

於最後可行日期，我們並不知悉我們的知識產權遭受任何嚴重侵權，且我們認為已採取一切合理措施防止我們自身的知識產權遭受任何侵權。

業 務

僱員

僱員數目

於二零一九年六月三十日，我們在中國合共聘有1,739名全職僱員。下表載列於二零一九年六月三十日各個職能的僱員數目：

	<u>僱員數目</u>
營銷中心	34
生產及製造部	1,259
運行管理部	19
物流管理部	206
質量管理部	62
技術中心	50
企業行政及其他後勤辦事處員工	92
財務部	<u>17</u>
總計	<u><u>1,739</u></u>

附註：於二零一九年六月三十日，我們的研發機構有74名成員，包括七名外聘專家、全體技術中心員工及質量管理部、生產及製造部若干員工和若干高級管理層成員。

招聘政策

我們根據招聘管理系統於公開市場招募員工，該招聘管理系統載列我們甄選僱員的原則及程序。我們致力吸引及挽留適當及合適人員與本集團一起成長。我們根據中國相關法律及法規與僱員訂立僱傭合約。我們的部門可能向人力資源部提出增聘人力資源的要求，以供彼等評估及由執行董事批准。我們的人力資源部亦審閱有關招聘員工、培訓及表現評核的政策及程序。

薪酬

我們根據僱員薪酬管理指引，為僱員提供與其職位、年資及表現匹配的薪酬。我們亦已為營銷及銷售員工採納個人獎勵政策，以根據其表現為彼等提供報酬。

二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，員工成本總額分別約為人民幣63.8百萬元、人民幣91.9百萬元、人民幣144.0百萬元及人民幣80.4百萬元。

業 務

培訓

僱員因應角色及工作範疇而接受培訓。我們的人力資源部、技術中心及品質管理及其他相關部門負責組織及為僱員提供相關培訓，以提升其技能。培訓乃於招聘僱員時及按持續基準提供。我們所提供的培訓包含(但不限於)品質控制知識及實踐技術培訓。

福利或強制性供款

除本節「違規事項」一段披露者外，我們於往績期間及直至最後可行日期已就我們作為中國(我們業務營運所在地)僱主所需的法定福利或強制性供款在所有重大方面遵守適用勞工法律及法規。有關適用中國勞工法律及法規的更多詳情，請參閱「監管概覽 — 有關勞動及社會保障的法規」一節。

工會

我們根據中國適用勞動法為僱員成立工會。於往績期間並無發生停工、勞工糾紛、與勞工糾紛有關的訴訟、申索、行政行動或仲裁而會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

職業健康及安全

我們致力為僱員提供安全及健康的工作環境。我們擁有一套全面的環境、健康及工作場所安全政策，其由職業健康及安全環保委員會實施及管理，職業健康及安全環保委員會包括我們的總經理、安全總監、管理者代表、各部門及製造部門負責人員。確保工作場所安全的措施包括為工人提供安全培訓，鼓勵使用保護設備及風險識別及評估辦法。除預防措施外，我們亦已就於生產過程中發生的事故採納一套緊急計劃。我們強烈鼓勵所有工人遵守本集團不時採納的健康及安全措施。

我們將工人安全視為首要問題。我們於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月分別錄得一宗、一宗、一宗及零宗工作相關事故。於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月工作相關事故的賠償以保險結付。我們的安全生產獲得政府機關的認可。更多詳情請參閱「資格及標準」一節。於往績期間及直至最後可行日期，我們的業務營運並無經歷任何事故而對我們業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

於往績期間及直至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國的健康及工作場所安全法律及法規相關適用準則。

業 務

保險

根據我們的經驗，我們認為我們已投購對業務屬必要及充足且符合我們經營所在行業一般商業及慣常做法的保險。具體而言，我們就我們的部分資產投購保險，包括生產設施、機械及設備。

我們一般不會投購產品責任險，因為相關中國法律並無有關法定規定。更多詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們投購的保險可能不足以保障與我們的業務營運有關的風險」一節。

我們於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度各年作出及結付的一名僱員的工傷保險索償。於二零一九年六個月概無作出僱員工傷保險索償。除本段所披露者外，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遭遇第三方的保險索償，亦無對第三方提出任何保險索償而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。有關上述工傷保險索償的詳情，請參閱本節「職業健康及安全」一段。

環境

我們於中國生產設施的生產業務須遵守中國環境保護法律及法規及規則。有關適用中國環境法律及法規的更多詳情，請參閱「監管概覽 — 有關環境保護的法規」一節。

於我們的生產過程中會排放二氧化硫、氮氧化物、廢礦油、粉塵等污染物，可能造成空氣污染。此外，我們生產設施的噪音亦可能造成鄰近地區的噪音污染。為了盡量降低我們對環境造成的負面影響，我們已安裝除塵除煙系統，並每年進行環保風險識別。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度、二零一八財政年度各年及二零一九年六個月，我們就根據適用中國環境法律及法規處理及／或棄置該等廢棄物分別產生約零、人民幣130,000元、人民幣209,000元及零的成本。

於往績期間及直至最後可行日期，我們於各重大方面遵守適用中國環境法律及法規。

物業

總部位於中國河北省滄州。於最後可行日期，我們擁有中國河北省的物業，(i)總樓面面積約為390,897.4平方米，用作生產設施、辦公室、宿舍及倉庫；及(ii)總佔地面積約

業 務

463,961.9平方米的土地，由本集團持有以供未來發展渤海新區工廠的二期擴張。更多詳情請參閱本文件附錄三所載物業估值報告。

根據中國滄州市地方政府關於製造企業就環保目的退城搬遷實施措施的計劃，我們獲當地政府告知，達力普專用管已納入有關搬遷計劃適用的製造企業列表內。我們預計將根據有關搬遷計劃交回我們生產及倉庫設施所在的土地及樓宇。因此，我們已於完成搬遷現有石油專用管生產線及渤海新區工廠的新石油專用管生產線開始商業生產後關閉新華區工廠，及將於二期擴張的其他石油管生產設施投入商業生產後關閉高新區工廠。有關我們生產擴張計劃的更多資料，請見本節「生產 — 生產擴張計劃」一段。

根據滄州市人民政府辦公室於二零一七年九月十一日頒佈的《滄州市人民政府辦公室關於印發滄州市城鎮工業企業退城搬遷改造工作實施細則的通知》，就搬遷我們的高新區工廠、新華區工廠及新華區倉庫及交回相關土地及樓宇，我們預計將自當地政府部門收取付款，涵蓋：(i)就收回土地及樓宇的土地及樓宇收復補償；(ii)搬遷津貼；(iii)營運中止補償；及(iv)於規定時限內完成搬遷的搬遷獎勵。此外，本集團亦可能就搬遷後建立新的生產設施獲享特殊獎勵補助。經與當地政府部門磋商後，預計土地收回將逐步進行。具體而言，我們已於二零一九年九月就總地盤面積約66,700平方米的第一塊土地（新華區工廠位於該處）（「**新華土地**」）與相關政府機關訂立正式土地收回補償協議。根據該協議，我們將收到上文所述土地收回補償金及相關付款約人民幣205.6百萬元。根據協議，土地收回補償付款及相關付款將分兩期支付。第一期款額人民幣150.0百萬元已於簽立協議後不久即支付予我們，而第二期餘額約人民幣55.6百萬元將於相關物業鎖匙交予相關政府機關後五個營業日內支付。我們已完成新華區工廠的生產設施搬遷，並將新華土地的業權證交回相關政府機關。新華區工廠土地總地盤面積約12,300平方米的餘下部分，為我們前辦公大樓所在位置，其並無影響中國滄州市地方政府的整體搬遷規劃，故將獲我們保留。預期我們可能於相關政府機關出售有關土地後進一步獲支付獎勵補助。然而，我們於最後可行日期無法確定獎勵補助金額及支

業 務

付時間。就餘下地塊(總地盤面積約為111,700平方米，為新華區倉庫的所在地)的收回事宜，截至最後可行日期，我們仍在等待相關政府部門將預期時間表及補償金及補助付款條款告知我們。

欠缺房屋所有權證

於最後可行日期，我們尚未就滄州辦公室取得房屋所有權證，滄州辦公室由四個辦公室單位組成，總建築面積約為1,700.0平方米。我們的中國法律顧問告知，儘管缺乏房屋所有權證，我們有權佔有、使用、租賃或以其他方式處置相關物業，惟該等物業於獲授正式房屋所有權證前，將不會被銀行接納作為按揭的抵押。董事確認，如物業業權並無欠妥，本集團將會支付的成本不會有任何分別。

滄洲辦公室的樓宇的物業發展商持有整座樓宇的合適房地產權證。然而，由於物業發展商尚未向中國政府部門申請將樓宇內的單位分割(包括滄洲辦公室所在的單位)，我們未能取得滄州辦公室的房屋所有權證。於最後可行日期，我們知悉物業發展商正就分割樓宇內的單位與相關中國政府部門磋商。據此，我們對取得滄州辦公室的房屋所有權證並無確切時間表。董事認為物業發展商完成分割單位後，並無任何法律障礙限制我們申領房屋所有權證。誠如中國法律顧問告知，我們並無違反任何中國法律及法規，所以中國相關政府當局將不會對我們施加任何處罰或勒令我們遷離該等辦公室單位。

董事認為，業權欠妥的樓宇對我們個別或整體的營運均非關鍵，因為業權欠妥的樓宇並非用作生產用途，且只用作行政用途。由於並無發生任何重大安全事故而直接歸因於滄州辦公室安全情況，所以我們認為我們尚未取得房屋所有權證的辦公室單位在所有重大方面均可安全地使用。

本文件版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

租賃物業

我們於香港已租賃以下物業：

地址	概約總建築面積 (平方呎)	租賃屆滿	用途
香港 干諾道中77號 標華豐集團大廈 10樓02室	1,530	二零二一年 二月二十六日	辦公室

許可證及批准

據中國法律顧問所示，我們已取得進行中國業務營運的所有必要許可證、許可、批准及證書，而有關許可證、許可、批准及證書為有效及仍然生效。於最後可行日期的重大許可證及批准詳情如下：

附屬公司名稱	相關許可證/ 批准	授出日期	屆滿日期	是否需要重續	重續狀況 (倘適用)
達力普專用管	排污許可證	二零一九年八月	二零二零年九月	是	經重續
達力普專用管	排污許可證	二零一七年八月	二零二零年八月	是	經重續
達力普高新區分公司	排污許可證	二零一九年三月	二零二二年三月	是	經重續

有關適用於中國主要業務營運的主要法律及法規的更多詳情，請參閱「監管概覽 — 有關外商投資石油管道行業的政策」一節。然而，概不保證該等中國法律及法規未來不會變更。

訴訟

於最後可行日期，我們概無涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，且據董事所知，我們亦無任何尚未了結或面臨威脅而對本集團業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的訴訟、仲裁或索償。

業 務

違規事項

於往續期間及直至最後可行日期，除以下違規事件外，業務營運於各重大方面已遵守所有適用法律、規則及法規：

涉及的附屬公司	違規事件	法律後果及最高潛在罰則	補救行動	預防違規事件再次發生所實施的措施	潛在營運及財務影響	牽涉於違規事項中的董事／高級管理層	違規事項的原因
達力普專用管	<p>達力普專用管在展開樓宇建設前須取得建築工程施工許可證（「施工許可證」）。</p> <p>達力普專用管在相關建設工程於往續期間展開前未有就位於渤海新區工廠總建築面積約49,323.1平方米的若干樓宇取得施工許可證。</p>	<p>根據相關中國法律及法規，相關城鄉規劃行政機關及建設行政機關或(i)勒令終止建設；(ii)勒令於某時間內作出修正；(iii)可能徵收外埠總工程合同價款1%至2%的罰款。本集團可能遭處罰的最高罰款金額估計為約人民幣1.4百萬元。</p>	<p>達力普專用管已於二零一九年二月就所有該等樓宇取得施工許可證。</p>	<p>我們已委託本集團執行董事兼法律總監徐女士監督有關集團未來樓宇建設工程的合規情況。</p> <p>我們亦會在有需要時委聘外部中國法律顧問不時就中國法律及法規項下各合規要求的最新發展（包括與施工許可證有關的事宜）或本集團任何未來樓宇建設工程，為董事會及本集團其他相關員工提供培訓／意見。</p>	<p>達力普專用管就該等樓宇取得施工許可證前，相關行政機關向其施加／發出處罰或拆卸該等樓宇或結構物的命令。</p> <p>據如中國法律顧問確認，瀘州市渤海新區城市管理局作為主管當局，確認不會對達力普專用管施加處罰。</p> <p>控股股東已訂立彌償契據，據此控股股東已同意根據彌償契據的條款，就本集團在[編纂]或之前的過往違規事件可能被迫加的所有處罰，對本公司作出彌償。更多詳情請參閱「附錄五—法定及一般資料—其他資料—18. 遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。</p>	<p>無。我們指派中國員工就此確保合規。</p>	<p>該遺漏乃主要由於我們的員工欠缺相關法律規定的專業知識。</p>

因此，毋須於財務報表內計提撥備。

業 務

涉及的附屬公司	違規事件	法律後果及最高潛在罰則	補救行動	預防違規事件再次發生所實施的措施	潛在營運及財務影響	牽涉於違規事項中的董事／高級管理層	違規事項的原因
遠力普專專用管	於往績期間，位於渤海新區工廠總建築面積約31,918.7平方米的若干樓宇通過建築工程竣工驗收前，遠力普專專用管已開始使用。	根據相關中國法律及法規，相關行政機關可能(i)勒令採取補救行動；(ii)可能徵收介乎總工程合同價款2%至4%的罰款；(iii)勒令就任何所引致的損失作出賠償。本集團可能遭處罰的最高罰款金額估計為約人民幣1.9百萬元。	遠力普專專用管已於二零一九年二月就所有有關樓宇取得建築工程竣工驗收。	我們已委託本集團執行董事兼法律總監徐女士監督有關本集團未來樓宇建設工程的合規情況。我們亦會在有需要時委聘外部中國法律顧問不時就中國法律及法規項下各合規要求的最新發展(包括與施工許可證有關的事宜)或本集團任何未來樓宇建設工程，為董事會及本集團其他相關員工提供培訓／意見。	遠力普專專用管就所有有關樓宇取得建築工程竣工驗收前，相關行政機關向其施加／發出處罰或暫停運作或使用有關樓宇設施的命令。 誠如中國法律顧問確認，瀋州市渤海新區城市管理局作為主管當局，確認不會對遠力普專專用管施加處罰。 控股股東已訂立彌償契據，據此控股股東已同意根據彌償契據的條款，就本集團在彌償或之前的過往違規事件可能被施加的所有處罰，對本公司作出彌償。更多詳情請參閱「附錄五—法定及一般資料—其他資料—18.遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。	無。我們指派中國員工就此確保合規。	該建議乃主要由於我們的員工欠缺相關法律規定的專業知識。

業 務

內部監控程序及防止再次發生違規事件的內部監控措施

為繼續提高企業管治及防止本節「違規事項」一段所載違規事件再次發生，我們擬採納或已採納下列措施：

- (i) 我們於二零一八年十月委聘內部監控顧問審閱本集團風險管理及內部監控系統，且我們已設立程序、系統及監控措施(包括會計及管理系統)。根據調查結果、推薦意見、建議的行動計劃及內部監控顧問所進行的工作測試結果，董事認為內部監控系統適當及完備；
- (ii) 我們已就使用土地及建設樓宇所需的證書、牌照、許可及手續存置一張清單，並當相關法律及法規改變時，根據地方當局的要求及外部法律顧問不時給予我們的意見更新該清單；
- (iii) 中國法律顧問針對樓宇建設的主要中國法律及法規，向執行董事及本集團其他負責員工提供有關適用中國法律及法規的培訓；
- (iv) 董事及高級管理層已參與由香港法律顧問舉辦的培訓，內容有關公開上市公司的董事根據若干適用香港法律及法規(包括上市規則)於[編纂]前的持續義務、職責及責任；
- (v) 我們將委聘適當的外聘法律顧問及／或機構及／或顧問，就可能影響業務營運的相關法律及法規(包括相關變動)向董事、高級管理層及／或相關僱員提供意見、更新知識及／或提供培訓；
- (vi) 倘有必要，我們將委聘外部專業人士，如核數師、內部監控顧問、外部法律顧問及其他顧問以提供有關遵守本集團不時適用的法定及監管規定的專業意見；
- (vii) 我們已根據上市規則第3A.19條委聘民銀資本有限公司擔任我們的合規顧問，以確保(其中包括)我們在遵守上市規則方面獲得妥當指引及建議；及
- (viii) 審核委員會由三名獨立非執行董事組成，持續就本集團財務申報程序、內部監控及風險管理制度的有效性向董事提供獨立審查意見及監督審核程序及履行董事分配的其他職責及責任。

業 務

董事及獨家保薦人的意見

鑑於上述預防措施，董事及獨家保薦人認為，本集團已實施充足及有效的內部監控程序。

經考慮與本節所披露的違規事件有關的事實及情況、有關違規事項並無對本集團的財務造成影響以及本集團為避免再次發生該等違規事件而採取的內部監控措施，董事及獨家保薦人認為，該等過往違規事件並不影響本公司於上市規則第8.04條項下[編纂]的適當性，亦不影響董事於上市規則第3.08條及3.09條項下擔任[編纂]董事的適當性，因董事並無參與該等事件，故不涉及董事的任何不誠實，亦無損害彼等的誠信或勝任能力。

於面臨國際制裁的國家的業務活動

過去五年，本集團已訂立以下與伊朗有關的美元計值交易：

- 我們的營運附屬公司達力普專用管於二零一六年及二零一七年就向伊朗的一名分銷商銷售其非美國原產石油管，以供進一步轉售至其於伊朗的終端用戶客戶，接獲11次獨立付款，合共3,252,677.41美元；及
- 我們的營運附屬公司達力普貿易於二零一五年以兩名銷售代理為受益人作出三次獨立付款，合共590,000美元，該等銷售代理於二零一四年協助達力普專用管於二零一四年訂立合約，以將總值5,550,654.08歐元的石油管直接銷售予一間名列IRAN計劃下海外資產控制辦公室特別指定國民名單的伊朗實體。

據國際制裁法律顧問告知，有關交易違反美國一級制裁法。我們已就該等明顯違規事項提交自願披露及已與美國政府全面合作，以求解決該事宜。於二零一九年四月二日，海外資產控制辦公室向達力普專用管發出警示函。據我們的國際制裁法律顧問告知，警示函是對自願披露內披露的明顯違規行為的最終執法回應。

於往績期間，我們亦進行以下向伊朗(受全面制裁的國家)作出非美元計值的石油管產品銷售及交付，有關銷售及交付屬於受制於次級制裁風險的該等交易：

- 若干石油管銷售，涉及伊朗的一個實體，該實體名列海外資產控制辦公室的特別指定國民名單；
- 於二零一四年六月向我們位於崑崙銀行的銀行賬戶發出一張總值7,777,658.90歐元的信用證。該信用證由一間名列海外資產控制辦公室特別指定國民名單上的伊朗實體按石油管銷售客戶的指示發出；及

業 務

- 於二零一四年十一月崑崙銀行為一家銷售代理商提供一項最高達553,959.63歐元的履約擔保，以確保履行本集團於石油管銷售下的交付義務。

我們的國際制裁法律顧問告知，上述交易受制於美國次級制裁風險。一般而言，美國次級制裁風險包括被指定作為特別指定國民的風險，以及受制於其他限制性措施的風險，包括但不限於禁止簽證、禁止向美國進口及禁止收取10百萬美元以上的美元貸款。據國際制裁法律顧問告知，自願披露並不涵蓋受制於次級制裁風險的該等交易。

然而，誠如我們的國際制裁法律顧問進一步告知，考慮到(i)過往受制於次級制裁風險的該等交易的性質及重要性有限；(ii)我們與對手方進行交易的業務關係，似乎並不足夠重要，會導致被美國當局針對；(iii)我們積極配合海外資產控制辦公室；及(iv)我們已停止一切與伊朗的業務交易，似乎海外資產控制辦公室在目前情況下根據次級美國制裁針對本集團採取限制性措施的可能性不算重大。

請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能因向受到美國、歐盟、聯合國、澳洲及其他相關制裁機關實施制裁或成為其制裁對象的若干國家進行銷售從而受到不利影響」及「我們於往績期間向受全面制裁的國家銷售及交付石油管產品；因此，我們可能面臨與次級制裁違規相關的責任。」各節以了解更多詳情。

內部監控程序

由二零一八年六月開始，我們與伊朗有關的所有銷售交易已經完成。此外，除了於第561部名單上列為非特別指定國民的崑崙銀行外，我們目前無意與特別指定國民名單上的人士進行任何未來業務、進行與任何受全面制裁國家有關連的任何業務或進行可能使我們承受制裁風險的任何其他業務。另外，我們日後在與面臨國際制裁的國家的客戶進行任何形式的交往時，我們均會實施內部監控措施，以盡量降低我們於國際制裁的風險。

作為於第561部名單上列為非特別指定國民的實體，未必會與崑崙銀行進行美元交易，故就崑崙銀行而言，我們有意繼續：

- 於崑崙銀行維持若干非美元銀行賬戶；
- 將我們在崑崙銀行維持的非美元銀行賬戶指定為收款賬戶，僅為非名列於特別指定國民名單的中國客戶的非美元付款而設；及

業 務

- 指示並安排崑崙銀行在我們的日常業務過程中為我們的客戶或其在中国的代理人提供不以美元計價的履約保證(包括任何履約擔保或債券)，條件為該等客戶或其代理人並非名列於特別指定國民名單。

根據我們的國際制裁法律顧問的建議，我們與崑崙銀行的交易並未違反任何國際制裁法律，而只要我們繼續以上述的有限方式與崑崙銀行進行交易，將不會違反任何國際制裁法律。

我們將不會直接或間接使用[編纂][編纂]及透過聯交所籌集的任何其他資金，為與任何面臨國際制裁的國家或受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何其他政府、人士或實體之間或為其利益而從事的任何活動或業務撥付資金或提供便利，包括但不限於受制於任何海外資產控制辦公室所執行制裁的任何政府、人士或實體。此外，我們將使用[編纂][編纂]以支付因終止或轉讓任何違反國際制裁法的合約而產生的任何損失。

此外，我們日後不會進行任何將會導致我們、聯交所、[編纂]或我們的股東及[編纂]違反或成為美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁法律的目標的業務。倘若我們相信本集團於面臨國際制裁的國家或與受制裁人士訂立的交易將使本集團或股東及[編纂]承受被制裁的風險，則我們亦將於聯交所及本集團各自的網站上及將於我們的年報或中期報告內披露我們監察業務受制裁的風險的措施、我們於面臨國際制裁的國家及與受制裁人士的未來業務狀態(如有)及我們與面臨國際制裁的國家有關及與受制裁人士的業務意向。

我們已採納經加強的內部監控及風險管理措施，以幫助我們持續監察及評估我們的業務並採取措施，以保障本集團及股東的利益免受經濟制裁風險的影響。以下措施於最後可行日期已實施：

- 為進一步加強我們的現有內部風險管理職能，董事會已成立風險管理委員會。有關委員會成員由至少三名成員組成及包括大部分獨立非執行董事，其責任包括(其中包括)監察我們面臨受制裁的風險及我們實施的相關內部監控程序。風險管理委員會將每年舉行至少兩次會議，以監察我們面臨受制裁的風險；
- 我們於決定是否應當在受國際制裁國家及與受制裁人士開展任何業務機會之前，將評估制裁風險。根據我們的內部監控程序，風險管理委員會須審閱及批准來自受國際制裁國家及與受制裁人士的客戶或潛在客戶所有相關的業務交易文件。具

業 務

體而言，風險管理委員會將審閱與合約對手方有關的資料(如身份、業務性質及其所有權)連同業務交易文件草案。風險管理委員會將針對美國、歐盟、聯合國或澳洲存置的受限制方及國家的各種名單(包括但不限於公開可得任何美國財政部海外資產控制辦公室執行制裁目標的名單上的任何政府、個人或實體)檢查對手方，及釐定對手方是否為位於受國際制裁國家的人士或受制裁人士或由有關人士擁有或控制。倘識別任何潛在制裁風險，我們將向擁有國際制裁事宜所需專業知識及經驗的有聲望的外部國際法律顧問尋求意見；

- 風險管理委員會將定期審閱我們有關制裁事宜的內部監控政策及程序。當風險管理委員會認為必要時，我們將聘請在制裁事宜擁有必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問提供推薦及意見；
- 在必要時，外部國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員提供有關制裁的培訓計劃，以協助彼等評估我們日常營運的潛在制裁風險。我們的外部國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員提供目前受國際制裁國家及受制裁人士的名單，而彼等則會透過我們的當地業務及海外辦事處以及分公司傳播有關資料；及
- 就我們與崑崙銀行擬進行的交易而言，我們將確保此類交易僅限於與並非名列於特別指定國民名單的中國客戶或其代理商進行，並確保此類交易不涉及美國關係(包括但不限於美元或美國產品或服務)。

我們的國際制裁法律顧問已審閱及評估該等內部監控措施，並認為該等措施屬充足及有效。

考慮到上述我們的國際制裁法律顧問的意見，我們的董事認為，我們提供合理充足及有效的內部監控框架及措施，以協助我們識別並監察與制裁法律相關的任何重大風險，以保障股東及我們的利益。進行相關盡職審查後，並受限於全面實施及執行該等措施，獨家保薦人認為，該等措施將提供合理充足及有效的內部監控框架，以協助本公司識別並監察與制裁法相關的任何重大風險。

業 務

風險管理

我們於經營業務時面臨不同風險。有關此等風險的詳情，請參閱「風險因素」一節。我們已實施不同政策及程序以確保營運的各方面進行有效的風險管理，包括生產及銷售產品、日常業務的行政事務、財務申報及記錄、資金管理、遵守適用環保、生產安全及產品安全的法例及法規。為有效實施風險管理政策及程序，我們已制定下列結構及措施管理風險：

- 董事會負責及擁有全面權力管理及營運本集團業務。任何涉及重大風險的重要營運決策，例如產生重大資金的決策，須經董事會層面批准，以確保徹底審查最高企業管治機構的相關風險。
- 審核委員會負責(其中包括)向董事會提交年度風險管理報告，以檢討風險管理政策及監察該等政策的實施。
- 法律及審計部門負責提出風險管理策略、制定風險管理政策、協調及編製風險管理評估及報告、指導所有部門完成相關工作及進行風險管理培訓。其亦負責設計一套全面的風險評估系統，並監督風險管理措施的實施。
- 各職能部門負責日常業務營運及風險監控，並負責每日監督相關業務範疇。各部門亦負責制定各自的風險管理策略，並糾正於實施該等策略時的任何偏差。
- 我們已就營運各個層面採取不同內部政策及程序。我們為員工提供培訓，以增強彼等對企業文化的知識，從而管理我們營運及市場風險。

有關董事的資歷及經驗以及審核委員會職責的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層」一節。