
業 務

概覽

我們是中國快速發展的板式脫硝催化劑行業的領先生產商。根據弗若斯特沙利文報告，截至2014年12月31日止年度：

- 按產能計算，我們是中國第三大板式脫硝催化劑生產商，市場份額約為17.5%；
- 按產量計算，我們是中國第四大板式脫硝催化劑生產商，產量為8,380立方米，市場份額約為12.6%；及
- 按中國板式脫硝催化劑總收益計算，我們是第四大板式脫硝催化劑生產商，2014年的總收益為人民幣217.1百萬元，市場份額約為15.0%。

我們的往績紀錄穩健，收益及純利持續增長。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的總收益分別為人民幣22.5百萬元、人民幣126.9百萬元及人民幣217.1百萬元，複合年增長率為210.6%。截至2014年4月30日止四個月及截至2015年4月30日止四個月，我們分別錄得總收益人民幣57.1百萬元及人民幣79.0百萬元，增長38.3%。截至2012年12月31日止年度，我們錄得虧損淨額人民幣1.4百萬元，是由於我們的業務仍在發展初期，而截至2013年及2014年12月31日止兩年度則分別錄得純利人民幣32.7百萬元及人民幣73.5百萬元。截至2015年4月30日止四個月，我們錄得虧損淨額人民幣14.3百萬元，主要是由於可轉換可贖回優先股的公平值虧損及以股份為基礎的薪酬開支所致。

根據弗若斯特沙利文報告，我們為中國國內第一家及全球第三家板式脫硝催化劑生產商，我們相信我們已做好擔當行業併購者和獲取更大市場份額的充分準備。我們主要為中國燃煤發電行業提供服務，中國燃煤發電行業受全球最嚴格的氮氧化物減排要求所限制，為我們提供重要發展機會。根據弗若斯特沙利文報告，中國燃煤電廠對板式脫硝催化劑的需求由2009年的4,400立方米大幅增至2014年的75,000立方米，複合年增長率為約76.3%。預期由2014年以複合年增長率18.0%繼續增至2019年的171,400立方米。2016年前，增長主要是並將繼續由燃煤電廠的首次安裝的需求所推動。2016年以後，增長將主要由燃煤電廠對脫硝催化劑補給和再生需求所推動。

我們以聞名業內的品牌迪諾斯出售我們的產品。根據弗若斯特沙利文報告，我們催化劑產品的若干關鍵性能指標黏附力及耐磨度等已超過行業平均水平。黏附力指沖刷含塵空氣後金屬基底上塗層(含活性成分)的黏附能力。我們產品的黏附力普遍接近0.2%，低於0.6%的行業平均水平。黏附力數值越低，則催化劑的活性塗層黏附力越強。耐磨度指磨損後催化劑重量流失與磨損劑消耗量的百分比。我們產品的耐磨度一般約為0.4毫克/100U，低於0.5毫克/100U的行業平均水平。耐磨度數值越低，催化劑的耐磨度越佳。憑藉專有技術和

業 務

知識，例如定製催化劑配方的數據庫、脫脂及清洗技術，我們能確保產品質素穩定，並已樹立領先、可靠且備有先進技術及全面解決方案之板式脫硝催化劑供應商的品牌形象，亦為我們開展新業務（例如設計適合柴油車及船舶的脫硝催化劑）奠定堅實基礎。

憑藉我們的成本控制實力、專利技術及專業知識，我們可對穩定優質的產品提供更具競爭力定價，同時保持盈利能力。根據弗若斯特沙利文報告，截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的毛利率穩定增長，分別錄得43.9%、48.4%及49.0%，2014年我們的毛利率大幅高於同年行業平均毛利率43%。我們的毛利率由截至2014年4月30日止四個月的51.9%跌至2015年4月30日止四個月的38.2%，主要是由於近期板式脫硝酸催化劑市價下跌所致。我們對生產線的投資遠低於行業平均水平。我們自行開發的生產線可為我們節省高額的設備成本及持續維護成本，而我們的主要競爭者通常自海外供應商採購整套生產線。我們透過研發定製催化劑配方的核心技術，令我們在生產時可使用國內納米級TiO₂，而由於根據弗若斯特沙利文報告，國內納米級TiO₂較其他國內板式脫硝催化劑生產商所使用的進口納米級TiO₂便宜30%，因此可在不影響產品質量的情況下大幅減少原材料成本，成為我們成功的關鍵因素之一。倘產品價格波動，我們亦可憑藉較低的成本保持我們的盈利能力。我們尚未註冊定製催化劑配方之核心技術的相關專利，是因為註冊要求公佈該配方，而公佈配方或會無意中令競爭對手獲益並對我們的營運有不利影響。我們的催化劑配方為自行開發及為滿足每位客戶的各自要求而定製，因此，不同項目的催化劑配方或有不同。董事確認，就彼等所知及基於彼等於脫硝催化劑行業的經驗，本行業大部分生產商通常不就催化劑配方註冊專利，而少數就脫硝催化劑配方註冊專利的生產商不完全披露彼等各自脫硝催化劑配方的精髓。根據弗若斯特沙利文報告，並非所有本行業生產商均為各自的核心脫硝催化劑配方註冊專利，而已註冊脫硝催化劑配方專利的生產商僅提供脫硝催化劑配方的大致描述而非脫硝催化劑配方精髓。我們研究了已註冊專利的脫硝催化劑配方，董事確認，該等已註冊專利的脫硝催化劑配方有別於我們核心脫硝催化劑的配方。因此，我們定製脫硝催化劑配方的核心技術目前不大可能侵犯業內其他生產商脫硝催化劑配方的專利權。為保護我們的專有技術，我們與接觸我們研發數據及脫硝催化劑配方的核心人員簽訂保密協議。我們已採取以下措施確保我們的定製催化劑配方的核心技術及／或專有技術不會侵犯他方知識產權：(i)我們將對技術轉讓人進行盡職調查，確保該轉讓人依法擁有該技術且無任何糾紛；(ii)我們將自行或委託獨立第三方對海內外技術知識產權進行檢索，確保該技術不會侵犯他人知識產權；(iii)必要時我們會要求轉讓人就所轉讓技術來源簽署合法聲明；(iv)申請自主開發技術知識產權時，我們會嚴格遵守監管機構實施的相關規定；倘因保密問題而未有申請知識產權保護，我們會審慎記錄研發過程並存檔以供審查；及(v)我們的研發人員持續監察有關我們技術的最新發展並定期向我們的高級管理層報告，避免發生任何過失侵權。

業 務

我們供應廣泛的產品組合，包括28種主要產品，有14種不同高度規格(介乎425毫米至810毫米)及兩種不同節距規格，使我們提供的產品範圍較同業齊全。憑藉全面的產品組合，我們可向客戶提供更多選擇，以應對各項目脫硝系統不同的煙氣情況及組成。

憑藉穩定優質的產品，營業紀錄期間，我們的客戶群迅速擴大。客戶數量由2012年的兩個穩步增至2013年的七個，再增至2014年的11個。截至2015年4月30日止四個月，我們有七名客戶。我們已與中國五大發電集團中的三家發電集團的附屬公司及地方和省級發電集團建立業務關係。我們亦與石油、石化及冶金行業等多個行業的客戶建立業務關係，致力豐富客戶群。我們通過開發國際客戶進一步擴大客戶群。2013年，我們成為中國首家於歐洲市場向德國及意大利出口產品的板式脫硝催化劑生產商，而歐洲市場的脫硝催化劑技術具有領導地位。

我們已與供應商建立穩定關係。我們與不鏽鋼金屬網板供應商訂立獨家長期供應協議，為期五年至2020年12月31日止。我們亦與TiO₂及AHM的主要供應商訂立無固定期限協議，通常可以具有競爭力的價格獲得穩定優質的供應。

我們的核心技術已經中國機械工業聯合會於2012年4月認證為國際領先技術，使我們可改進產品、提高產品質量和完善技術。我們亦研發定製催化劑配方、升級生產設備及優化生產流程及工藝。憑藉我們的專有技術及知識，我們亦可確保生產效率和穩定的產品質量，在提供具競爭力定價的同時保持盈利能力。我們計劃繼續提升研發能力，進一步著重以下方面的研發活動：(i)透過技術升級擴大產品應用；(ii)開發再生脫硝催化劑技術；(iii)開發處置脫硝催化劑技術；及(iv)推動柴油船所用脫硝催化劑的發展。

我們相信我們能維持於板式脫硝催化劑市場的領先地位。除提供首次安裝服務(過往為我們的主要服務)外，我們亦開始向現有及新客戶提供補給服務。我們亦向潛在客戶推薦板式脫硝催化劑以補給彼等原先安裝的蜂窩式脫硝催化劑。我們自成立以來完成了四個補給項目，截至最後可行日期有四個在建補給項目。我們預期在不久的將來會加強對補給市場的滲透。此外，很多本行業參與者通常從海外市場採購，其成本受限於或可能受外匯波動影響，而我們絕大部分原材料自國內供應商採購，故生產成本維持穩定。我們致力於通過加強與不鏽鋼金屬網板供應商的合作，提供有價格優勢的高質量產品。我們亦開發使用塗層技術的柴油車專用脫硝催化劑並探索該市場。我們拜訪多個柴油發動機生產商和柴油車專用脫硝催化劑權威檢測機構，以進一步了解該市場及與彼等建立業務關係。我們預計該等直接業務關係不僅能為我們提供直銷渠道，亦有助我們於未來商機中獲得先發優勢。我

業 務

們已於2015年7月開始試產，並計劃於2015年11月將測試產品交付獨立第三方機構進行性能檢測。我們亦於2015年8月與重慶一間公司訂立合作備忘錄，待催化劑產品通過獨立第三方機構檢測(預計於2015年11月開始)後，我們將成為該公司柴油車專用脫硝催化劑的合資格供應商之一。該公司由權威檢測機構擁有60%股權，主要於中國從事車輛尾氣淨化系統研發、生產、銷售及提供技術服務。

競爭優勢

我們相信本身的成功得益於以下競爭優勢：

具有先發優勢的中國板式脫硝催化劑領先生產商

我們是中國快速發展的板式脫硝催化劑行業的領先生產商。根據弗若斯特沙利文報告，截至2014年12月31日止年度，(i)按產能計算，我們是中國第三大板式脫硝催化劑生產商，市場份額約為17.5%；(ii)按產量計算，我們是中國第四大板式脫硝催化劑生產商，產量為8,380立方米，市場份額約為12.6%；及(iii)按中國板式脫硝催化劑總收益計算，我們是第四大板式脫硝催化劑生產商，銷售收益為人民幣217.1百萬元，佔市場份額約為15.0%。此外，按產能計算，我們為中國第二大板式脫硝催化劑獨立生產商，與中國任何發電集團概無聯繫，物色其他商機時毋須先滿足聯屬人士需求，故此我們的業務發展有更大的靈活性。因此，我們相信我們有能力服務更廣泛的客戶群及物色與發電集團有聯繫之競爭對手通常未開發的商機。

根據弗若斯特沙利文報告，作為中國國內第一家兼全球第三大板式脫硝催化劑生產商，我們認為我們已做好擔當行業併購者和獲取更大市場份額的充分準備。憑藉我們的先進技術及穩定品質，我們的產品亦獲德國及意大利客戶讚許，2013年的首次出口便可證實。根據弗若斯特沙利文報告，我們為中國第一家將板式脫硝催化劑引入歐洲市場的供應商，而歐洲市場的脫硝催化劑技術具有領導地位。

根據弗若斯特沙利文報告，2009年至2014年脫硝催化劑需求上漲，複合年增長率為58.9%，預計2014年至2019年將由252,900立方米增至382,100立方米，複合年增長率為8.6%。2012年，中國政府對燃煤發電行業使用脫硝設施實行強制措施，於兩年內分階段進行並於2014年7月前全面強制實行。根據弗若斯特沙利文報告，所有燃煤電廠預期將於2016年前完成改造。就燃煤電廠而言，脫硝設施的滲透率通常基於裝機容量而非燃煤電廠數目而定。截至2014年12月31日，中國燃煤電廠的裝機總量為8,300億瓦。儘管排放標準要求現有燃煤電廠於2014年7月前安裝脫硝裝置，但截至2014年12月31日，中國16.2%的現有燃煤電廠未安裝脫硝設施，而截至2015年6月30日，中國約10.0%的現有燃煤電廠未安裝脫硝設

業 務

施。政府現積極推進及加快脫硝設施的安裝。經考慮該等因素，根據弗若斯特沙利文報告，預計所有燃煤電廠會於2016年前完成脫硝設施安裝。我們預期該等監管措施將大幅提高製造行業對脫硝催化劑的需求，超過國家或地區發電集團及其聯屬人士(曾為脫硝催化劑的主要消費者)需求。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，得益於行業的快速增長，我們的收益分別為人民幣22.5百萬元、人民幣126.9百萬元及人民幣217.1百萬元，複合年增長率為210.6%。

有目共睹的研發實力

通過研發努力，我們可提供若干關鍵性能指標超出行業平均水平的板式脫硝催化劑，並可符合客戶不同的脫硝系統結構及條件。我們專注於以下三個核心研發領域：

- 定製催化劑配方

定製催化劑配方技術是我們的核心技術之一。通過專有技術分析，我們可以定製用於各項目的催化劑配方，在不同營運狀況下迎合客戶的不同需要。我們亦已開發自有數據庫，為我們的定製催化劑分析提供支持。

我們亦與主要供應商共享我們的專有技術以提高原材料質量，確保我們定製催化劑配方的成效及優化成本結構。例如，我們與供應商成功改良不鏽鋼金屬網板(為我們產品所需主要原材料之一)的質量，不僅提高我們板式脫硝催化劑的耐磨度及黏附力，亦有助節省成本，而此為我們成功的關鍵。

- 升級生產設備

我們獨立設計及整合我們第一及第三條生產線以提升產能。我們能夠供應28種主要產品的全面組合，產品高度介乎425毫米至810毫米，根據弗若斯特沙利文報告，該高度範圍大於同業所提供的產品。

- 優化生產流程及工藝

利用專有生產流程及工藝，我們可確保產品品質穩定。我們開展生產工序時會先清洗不鏽鋼金屬網板油污，我們是國內唯一採用此技術的板式脫硝催化劑生產商。我們亦於組裝前採用單元密封工藝，減少使用產品時煙氣洩漏的風險。

我們針對產品效果進行實驗室測試，確保通過研發努力提升性能。為進一步提高實驗室測試能力，我們要求研發團隊成員不時參加有關實驗室測試技巧的外部培訓。

我們的核心技術已經中國機械工業聯合會於2012年4月認證為國際領先技術，我們可借此改進產品、提高產品質量和完善技術。根據弗若斯特沙利文報告，我們催化劑產品的

業 務

若干關鍵性能指標如黏附力及耐磨度等已超過行業平均水平。例如，我們產品的標準黏附力接近0.2%，低於0.6%的行業平均水平，產品的標準耐磨度約為0.4毫克/100U，低於0.5毫克/100U的行業平均水平。謹此說明，低黏附力及耐磨度顯示板式脫硝催化劑在活性塗層黏附力及耐磨度方面的良好性能。截至最後可行日期，我們在中國有十項專利、七個註冊商標、一項軟件版權及一項待批商標申請，並於香港擁有一項註冊商標。憑藉我們的專有技術和知識，我們能通過不斷突破和提升技術維持技術領先地位，亦為我們開展新業務（例如設計適合柴油車及船舶的脫硝催化劑）奠定堅實基礎。

定製一站式脫硝解決方案以滿足客戶不同需求

燃煤發電行業各燃煤電廠所排煙氣成分各異，受含塵量、煙氣溫度、流量和電廠運營所用煤炭類型等因素影響。我們的客戶來源於石油、石化及冶金等不同行業，所產生的煙氣成分亦不同。此外，我們各項目安裝脫硝設施的空間大不相同。因此，客戶須定製脫硝解決方案，故此不僅能實現良好的脫硝率亦能確保脫硝設施妥為安裝。

經整合我們的研發、設計及生產實力，我們向客戶提供一站式解決方案以滿足彼等的脫硝需求。我們根據本身的豐富脫硝行業項目經驗及自行開發的數據庫，可按客戶的不同經營狀況協助客戶設計定製TiO₂配方、產品規格及安裝計劃的整個脫硝方案。

憑藉全面的產品組合（產品高度範圍介乎425毫米至810毫米），我們可為客戶提供更多選擇，以應對各項目脫硝系統不同的煙氣情況及組成。我們的客戶可靈活選擇最適合的產品規格定製優化脫硝設施。

我們一站式解決方案的其中一個重要步驟是根據各項目不同的煙氣成分設計催化劑配方。憑藉我們的專有技術，我們可為客戶提供定製催化劑配方，確保達到客戶要求的脫硝率。

安裝產品後，我們通常提供增值服務，以便有效了解及預測客戶不斷變化的需求，從而鞏固與客戶的長期關係。我們亦提供催化劑處置方案相關的諮詢服務，協助客戶妥善處置使用過的催化劑。

可有效控制成本以實現可觀盈利能力

我們的盈利能力反映我們能有效控制生產成本。根據弗若斯特沙利文報告，截至2012

業 務

年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的毛利率穩定增長，分別錄得43.9%、48.4%及49.0%，2014年我們的毛利率大幅高於同年板式脫硝催化劑行業平均毛利率43%。

脫硝催化劑為資本密集產業。根據弗若斯特沙利文報告，產能達10,000立方米的進口生產設備，所需投資金額可達人民幣80.0百萬元。我們對自行設計與自行組裝的第三條生產線的投資遠低於行業平均水平。與一般從海外供應商進口整條生產線的很多競爭對手相比，我們自行開發的生產線可大幅降低設備成本及持續維修成本，使我們獲得高利潤。由於我們的成本較低，即使價格浮動，我們亦能確保盈利能力。截至2013年及2014年12月31日止兩年度我們的總資產回報率分別為20.5%及31.8%。

我們透過控制價值鏈各項工序的成本確保營運效率。我們與供應商建立穩定的關係，確保不鏽鋼金屬網板及TiO₂等主要原材料的質量穩定和價格具競爭力，從而控制採購的成本。例如，我們與不鏽鋼金屬網板供應商訂立獨家長期供應協議(至2020年12月31日止)。

我們透過研發定製催化劑配方的核心技術，令我們在生產時可使用國內納米級TiO₂，而由於根據弗若斯特沙利文報告，中國納米級TiO₂較其他中國板式脫硝催化劑生產商所使用的進口納米級TiO₂便宜30%，因此可在不影響產品質量的情況下大幅減少原材料成本，成為我們成功的關鍵因素之一。

憑藉我們的專有技術及知識，我們亦可確保生產效率和穩定的產品質量，在提供具競爭力定價的同時保持盈利能力。

強大及多樣的客戶群

憑藉穩定優質的產品，我們於營業紀錄期間迅速擴大客戶群。客戶數量由2012年的兩個穩步增至2013年的七個，再增至2014年的11個。截至2015年4月30日止四個月，我們有七名客戶。我們的品牌迪諾斯聞名業內，已樹立領先可靠的具有先進技術及全面解決方案之板式脫硝催化劑供應商的品牌形象。

我們認為，我們的優良紀錄吸引不少燃煤電廠向我們採購板式脫硝催化劑，大部分客戶來自燃煤發電行業。我們已與中國五大發電集團中的三家發電集團的附屬公司及地方和省級發電集團建立業務關係。部分客戶已與我們建立穩定關係。例如，中國五大發電集團其中一家發電集團的附屬公司中國華電工程(集團)有限公司於2013年首次成為我們的客戶，截至最後可行日期，該公司的八個項目均向我們採購板式脫硝催化劑。

我們與石油、石化及冶金行業等多個行業的客戶建立業務關係，豐富客戶群。營業紀

業 務

錄期間，我們向廣西華銀鋁業有限公司熱電廠及吉林石油集團有限責任公司熱電廠提供板式脫硝催化劑。

我們通過開發國際客戶進一步擴大客戶群。2013年，我們成為中國首家於歐洲市場向德國及意大利出口產品的板式脫硝催化劑生產商，而歐洲市場的脫硝催化劑技術具有領導地位。

深諳脫硝行業、經驗豐富且穩定的管理團隊

我們管理團隊高度敬業，具有豐富的脫硝行業經驗，其中部分成員曾於中國大型領先國有發電集團任職，見證及經歷發電行業環保的發展。我們管理團隊的長期關係為本公司的高效管理及有效業務營運奠定堅實基礎。我們在中國板式脫硝催化劑行業成功佔據市場領先地位，反映了管理團隊成員的豐富經驗、領導技巧及敬業精神和對中國脫硝行業的深刻了解。我們的董事兼主席趙姝女士有逾20年環保行業經驗，熟知該行業情況。趙女士自2006年3月至2011年5月間於中國大唐集團科技工程有限公司(中國五大發電集團其中一家發電集團的附屬公司，在業內享負盛名)擔任多個職位。我們的董事兼副總經理李可先生曾就職於外資製造企業，業內生產設備及生產技術知識紮實。我們的董事兼副總經理孔紅軍先生曾任職於發電行業大型國有企業，積累豐富的成本控制及技術支援經驗。我們的副總經理劉連超先生曾任職於發電行業大型國有企業，對該行業有深刻了解。我們的副總經理柳顯臣先生曾任職於國內多家發電集團銷售及市場推廣部，獲得豐富銷售與市場推廣經驗。

我們相信，管理團隊的知識及市場經驗仍是本集團獲得成功及未來發展的強大支柱。有關我們主要管理團隊的履歷詳情及相關行業經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

業務策略

我們擬維持並鞏固行業領先地位，實現可持續收益增長。為實現增長目標，我們制定以下策略：

進一步提高我們於燃煤發電行業的市場份額

我們預期2015年脫硝催化劑市場需求會主要受首次安裝脫硝催化劑的推動而繼續增加。自2016年開始，燃煤發電行業催化劑產品的終端用戶燃煤電廠會主要補給及再生既有脫硝催化劑(催化劑活性所需水平僅可維持三年)。預期2016年起催化劑補給和再生需求將是脫硝催化劑行業的主要增長動力。我們擬繼續致力提供板式催化劑以維持及加強我們與

業 務

採購板式脫硝催化劑之主要客戶的關係，著重以下方面以擴展我們於燃煤發電行業的市場份額：

加強燃煤發電行業的銷售網絡

燃煤電廠仍是貢獻我們大部分收入的主要客戶。我們計劃借助與主要客戶的關係把握首次安裝或補給的業務機會，繼續優化定價結構、技術設計、支援、諮詢、測試及其他技術增值服務。因此，我們擬擴大及增加燃煤發電行業的客戶群種類。營業紀錄期間，我們已與中國五大發電集團中三家建立業務關係，並會另覓機會向其餘兩家介紹本身的產品。我們亦透過擴展銷售網絡及於區域市場設立代表辦事處，力爭與其他區域、省級及地方燃煤電廠建立關係。

獲取補給市場訂單

由於脫硝催化劑的催化劑活性所需水平通常可保持24,000小時(約三年)，因此我們預期現有客戶對催化劑補給服務的需求會日益增加。補給服務與首次安裝項目大致相若，既有催化劑失效後，新板式脫硝催化劑替換全部既有催化劑。因此，預計補給服務的定價及盈利能力與首次安裝板式脫硝催化劑者相近。我們計劃憑藉與現有燃煤電廠客戶的密切關係銷售產品，訂立長期合作協議，提供產品測試、技術諮詢、脫硝營運環境分析及定期抽樣等增值服務。我們認為所提供的補給服務將成為持續業務而自現有客戶獲得經常收入。

補給階段以板式脫硝催化劑取代蜂窩式脫硝催化劑

在中國，煤炭通常包含複雜的成分，且灰分高。因此與蜂窩式脫硝催化劑相比，板式脫硝催化劑因其耐磨蝕、高抗堵灰性及高抗毒性等優良特性而被認為更適合中國燃煤電廠。因此我們認為越來越多燃煤電廠會意識到板式脫硝催化劑的優勢而選擇將原先安裝的蜂窩式脫硝催化劑替換成板式脫硝催化劑。2014年5月，我們首次向貴州大龍發電有限公司推介板式脫硝催化劑，以替換原先安裝的蜂窩式脫硝催化劑。

我們將加強對安裝有蜂窩式脫硝催化劑的燃煤電廠的營銷力度，向其提供轉換成板式脫硝催化劑的全面計劃。我們的目標是向潛在客戶提供最新行業信息，重點宣揚板式脫硝催化劑的優點，以便客戶深入了解安裝板式脫硝催化劑的必要及重要性。我們已獲貴州兩

業 務

間燃煤電廠聘請將彼等安裝的蜂窩式脫硝催化劑更換為板式脫硝催化劑。我們計劃在燃煤發電行業有關方面再創佳績。

提供再生服務，補充現有業務範圍

根據弗若斯特沙利文報告，預期催化劑補給和再生需求量將由2014年的57,700立方米升至2019年的321,500立方米，複合年增長率為41.0%。未來兩至三年，由於中國的催化劑消耗率相對較高且無法保證催化劑本身的機械強度，於催化劑使用壽命到期時中國終端用戶傾向補給脫硝催化劑而非選擇再生服務。預期再生服務平均售價為每立方米人民幣8,000元至人民幣10,000元，毛利率介乎35%至48%。我們預計未來幾年從再生服務獲得的收入低於10%。再生服務通常包括補給化學成分，以恢復現有板式脫硝催化劑使用一段時間後的物理和化學作用。由於再生服務使用的原材料少於首次安裝及補給服務，因此預期再生服務的定價及盈利能力低於首次安裝及補給服務。我們與中國科學院城市環境研究所（「研究所」）訂有技術服務協議，研究所將向我們提供催化劑再生技術服務。該等技術服務將以個別項目形式提供，我們將支付的款項視乎所提供的服務類型而定。我們將負責收集需要再生的脫硝催化劑樣品及相關數據，而研究所將負責實驗和分析，為催化劑再生制定技術方案。我們聘請研究所對每個再生項目進行數據研究及測試。再生服務的平均售價及毛利率已計及應付研究所的費用。脫硝催化劑的催化劑活性所需水平通常能保持24,000小時（約三年），之後催化劑用戶須補給新催化劑或更新既有的催化劑。大部分脫硝催化劑可再生一至兩次，再生脫硝催化劑可維持規定催化劑活性水平介乎8,000小時至16,000小時（約一至兩年）。越來越多現有客戶脫硝催化劑的催化劑活性水平減少。我們擬與現有終端用戶訂立策略合作或長期合作協議，爭取客戶的催化劑再生業務。

提供處置服務，進一步滿足客戶需求

我們亦計劃利用本身研發團隊目前開發的技術向中國燃煤電廠提供脫硝催化劑處置服務。根據弗若斯特沙利文報告，中國的脫硝催化劑約50%可再生。已再生一次或兩次的催化劑最終須予處置。營業紀錄期間，我們向數個現有客戶提供有關脫硝催化劑處置計劃的顧問服務，並計劃擴充服務範圍，協助燃煤電廠處置該等催化劑。憑藉與燃煤電廠建立的業務關係，相信我們可成功開發催化劑處置業務，從而有助提升增長空間。

我們將脫硝催化劑生產、銷售、補給、再生及處理相結合，相信可為燃煤發電行業更多客戶提供一站式脫硝催化劑解決方案而與之建立合作關係，從而有助我們拓展業務及市場份額。

業 務

繼續擴大及豐富客戶群的行業及地域覆蓋

除與發電企業維持關係外，我們擬豐富其他行業客戶群。營業紀錄期間，我們已與石油、石化及冶金行業客戶建立業務關係，預期將行業覆蓋面進一步拓展至對脫硝催化劑需求日益增長的水泥、玻璃及垃圾焚燒行業。多元化的客戶群將確保我們穩定增長，降低於任何單一行業的集中風險。

我們亦擬擴大客戶群在中國的地域覆蓋。營業紀錄期間，國內客戶分佈於中國的17個省份及直轄市。我們計劃於2015年年底前在中國東北、西北、華南及西南地區分階段設立地區辦事處。

我們將進一步開拓及發展國際市場。我們是中國首家於歐洲市場向德國及意大利出口板式脫硝催化劑的生產商，而歐洲市場的脫硝催化劑技術具有領導地位。我們的產品質量已獲得歐洲客戶的認可。我們計劃2015年底前建立海外銷售網絡及成立歐洲銷售分部，專注於歐洲市場擴大我們產品的銷售。憑藉我們產品的穩定質量與具競爭力的價格，我們有信心能夠成功進軍歐洲市場。同時，我們亦將向東南亞市場推出我們的產品，現正物色有助我們在東南亞推銷產品的潛在業務夥伴。截至最後可行日期，我們尚未物色到相關業務夥伴。

拓展業務至生產柴油車及柴油船所用脫硝催化劑

車輛尾氣與工業廢氣乃空氣污染物的另一主要來源。2015年1月1日，中國政府頒佈有關柴油車脫硝排放要求的新行業政策。為應對該新規則實行後的新興市場需求，我們計劃擴大產品組合並開拓柴油車脫硝催化劑市場。部分國際競爭對手憑藉生產工業用脫硝催化劑的成功經驗，按照相同的發展方向擴大柴油車產品組合。

柴油車專用脫硝催化劑行業亦使用SCR。生產柴油車脫硝催化劑的核心技術可分為塗層及擠壓，與我們生產板式脫硝催化劑所用者大致相仿。憑藉我們在脫硝催化劑生產所累積的經驗，相信我們能成功豐富業務產品組合。此外，由於柴油車脫硝催化劑生產所需大部分原材料與現時所需材料相同，故我們與供應商的穩定關係有利於我們擴大業務生產柴油車脫硝催化劑。

我們將分兩個階段開發柴油車脫硝催化劑。首個階段，我們會使用自主開發的塗層技術，2015年2月，我們以代價人民幣1.3百萬元向為獨立第三方的本地供應商採購一條生產線，用於試產。就董事所知，該供應商曾向柴油車脫硝催化劑的國際製造商提供類似生產

業 務

線。我們已於2015年7月開始試產，並已於2015年9月將樣品送交內部檢測，預計2015年11月開始獨立產品性能檢測，亦計劃於2016年10月開始柴油車所用脫硝催化劑的第一期商業生產。預計採購設備並建立兩條商業生產線的資本開支約為人民幣[編纂]百萬元，將以[編纂]所得部分款項及自籌資金撥付。此外，我們自Pley博士獲得擠壓技術，將考慮在第二期採用該技術進一步開發柴油車脫硝催化劑。詳情請參閱下文「一 生產 — 與Pley博士的關係」及「一 生產 — 擴充計劃」兩段。

柴油車專用脫硝催化劑的終端客戶為柴油發動機的生產商，彼等通常向柴油車生產商供應相關產品。我們計劃與柴油車生產商建立直接業務關係，因而在面對日後車輛的其他減排要求時能享有先發優勢及把握商機。

我們亦物色機會開發柴油船的脫硝催化劑。我們正透過研發以發展該技術。

繼續增強研發實力，推進技術創新及業務發展

技術先進是我們經營所處行業的獨特競爭優勢，我們計劃進一步增強本身的研發實力。

我們計劃著重以下方面的研發活動：

- *透過技術升級擴大產品應用*
我們將進一步開發技術，為水泥和玻璃以及垃圾焚燒等其他行業客戶定製催化劑配方。
- *開發再生脫硝催化劑技術*
我們將開發催化劑再生技術，致力提高向催化劑使用週期即將結束的現有客戶提供再生服務的能力。
- *開發處置脫硝催化劑技術*
作為現有服務的補充，我們將研發處置已用過脫硝催化劑的技術，把握企業為符合國家提倡節能減排技術政策所帶來的商機。
- *推動柴油船所用脫硝催化劑的發展*
我們將致力研發柴油船專用脫硝技術。

業 務

繼續尋求增值發展及收購機遇

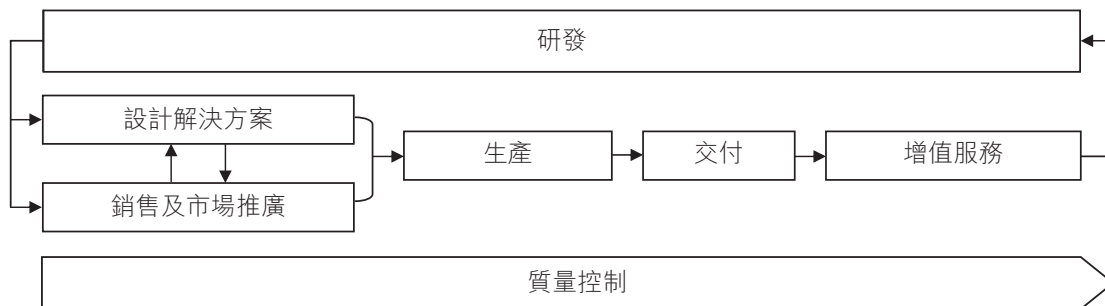
政府對各行業氮氧化物排放的監管日益嚴峻，為領先板式脫硝催化劑製造商提供進一步發展的機會。作為板式脫硝催化劑市場的領先參與者，我們旨在利用該等市場機遇進行適當收購以擴大市場份額。我們過往透過自身增長在地理位置及生產規模方面迅速擴張。未來，除自身增長外，我們擬繼續推行嚴謹而目標明確的收購策略以鞏固本身的市場地位及提高競爭力。收購目標公司的決策基於多個因素而定，包括相較於投資新生產設施的收購成本、目標公司過往表現、業務價值、客戶基礎及生產設備質量。

此外，我們計劃進一步加強與主要供應商的合作並物色機會收購可補充現有業務、符合擴充策略並可提高我們收益及利潤而促進垂直整合的上游公司。

截至最後可行日期，我們未訂立任何收購意向書或協議，亦無識別任何收購目標。

業務模式

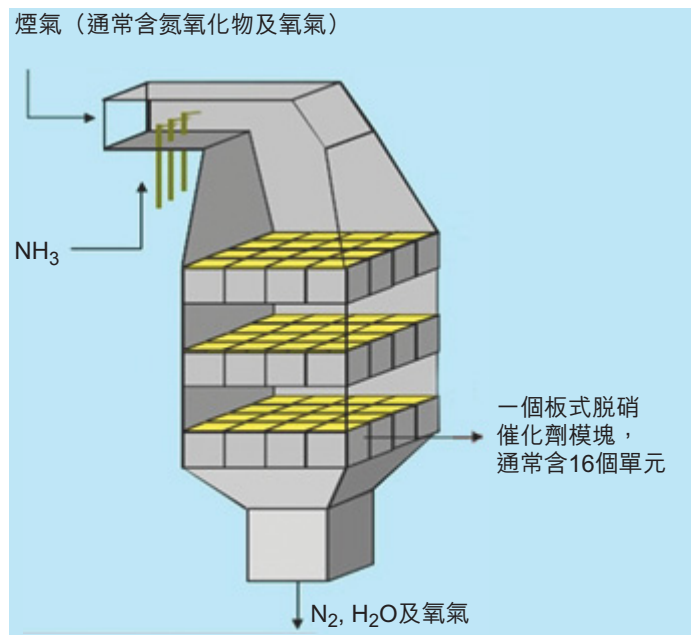
我們主要從事板式脫硝催化劑的設計、開發、生產、銷售及市場推廣。為保持具成本競爭力的經營結構及規模經濟效益，我們已採用垂直整合業務模式，可控制生產週期、涵蓋產品設計及開發、採購關鍵部件及原材料、生產、交付、品質控制、銷售及市場推廣。我們的產品設計及開發與銷售及市場推廣交互進行。我們亦向客戶提供產品測試、技術諮詢、脫硝營運環境分析及定期抽樣等增值服務。下圖說明我們的業務模式：



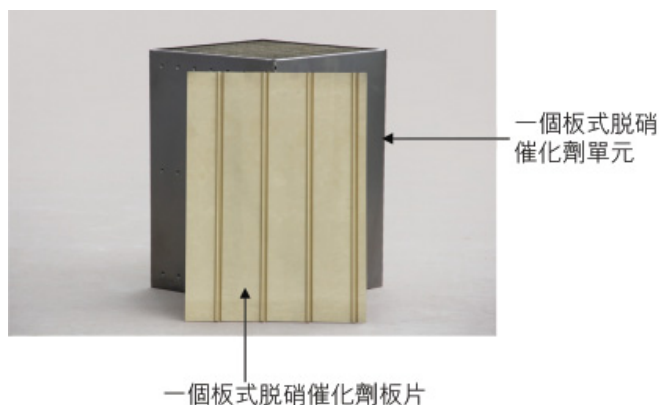
業 務

產品

我們設計、開發及生產主要為中國燃煤發電行業所用的板式脫硝催化劑。SCR是降低工業煙氣排放中氮氧化物濃度的工序。由於可靠性高及去除氮氧化物效率高，因此SCR是目前全球最常用、最先進及高效的煙氣脫硝技術。燃煤電廠現有90%以上脫硝設施使用SCR技術。根據弗若斯特沙利文報告，目前不存在可能威脅SCR領先地位的現有或發展中的其他技術。脫硝催化劑是去除氮氧化物的SCR過程中使用的核心材料。SCR過程利用脫硝催化劑將氮氧化物氣體轉化為零污染氮氣和水。下圖舉例說明中國典型燃煤電廠的SCR流程：



板式脫硝催化劑採用不鏽鋼金屬網板作為框架，在框架表面塗敷活性催化物質，然後封裝形成脫硝催化劑產品。我們通常銷售成品模塊，一般包括16個單元板式脫硝催化劑。板式脫硝催化劑的體積按成品以立方米計算。下圖描述我們一個典型板式脫硝催化劑單元產品：



業 務

我們供應廣泛的產品組合，包括28種主要產品，有14種不同高度規格(介乎425毫米至810毫米)及兩種節距規格。區分不同產品規格的主要特點包括高度及節距。節距指兩塊相連催化劑板片的中線距離或兩塊相連催化劑板片之間的空隙距離加上催化劑板片的厚度。我們一般提供的高度包括425毫米、450毫米、475毫米、500毫米、525毫米、550毫米、575毫米、600毫米、635毫米、670毫米、710毫米、750毫米、775毫米及810毫米，而我們通常提供的節距包括6毫米及7毫米。

脫硝催化劑的催化劑活性所需水平通常能保持24,000小時(約三年)，倘使用不當或條件不理想(例如灰分過高及煙氣流動速度過快)時，則保持時間更短。季節因素對我們的業務營運及銷售有一定影響。由於主要受中國新年假期影響，1月至3月我們產品終端用戶對催化劑的需求較少，故該期間我們的產量及銷量相對較低。

我們板式脫硝催化劑的黏附力及耐磨度均優於行業平均水平(指國內生產板式脫硝催化劑的平均水平)。黏附力指沖刷含塵空氣後金屬基底上塗層(含活性成分)的黏附能力。耐磨度指磨損後催化劑重量流失與磨損劑消耗量的百分比。下表載列我們的板式脫硝催化劑與行業平均水平主要規格的定量比較：

	黏附力 ⁽¹⁾	耐磨度 ⁽²⁾
我們的板式脫硝催化劑	0.2%	0.4毫克/100U
行業平均水平	0.6%	0.5毫克/100U

附註：

(1) 數值越低，催化劑活性塗層的黏附力越佳。

(2) 數值越低，催化劑的耐磨度越佳。

業 務

已完工項目

營業紀錄期間，我們已完成29個項目。該等項目的合約總值為約人民幣506.1百萬元。由於當時正處於業務發展初期，故2012年並無完成任何項目。下表載列我們於營業紀錄期間所有已完成的項目：

截至2013年12月31日止年度

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
終端用戶	客戶A	山西	2012年2月	2013年3月	47,276,568	1,685.5	四台功率600兆瓦的發電機組
終端用戶	客戶B	河南	2012年2月	2013年5月	33,740,128	1,259.0	兩台功率660兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶C	德國	2013年6月	2013年7月	66,048	1.7	不適用
EPC服務供應商	客戶C	意大利	2013年6月	2013年8月	134,648	4.7	不適用
EPC服務供應商	客戶C	意大利	2013年7月	2013年9月	640,000	25.0	不適用
EPC服務供應商	客戶D	浙江	2013年8月	2013年9月	760,000	38.0	一台熱量220蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	湖北	2013年5月	2013年12月	13,800,000	456.1	一台功率330兆瓦的發電機組

附註：

(1) 每個項目均有一個發電廠。

業 務

截至2014年12月31日止年度

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
EPC服務供應商	同方環境股份有限公司 江蘇分公司	河南	2013年6月	2014年1月	14,046,648	456.1	一台功率350兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶E	河南	2013年7月	2014年1月	22,973,480	741.1	一台功率600兆瓦的發電機組
終端用戶	客戶F	內蒙古	2013年3月	2014年1月	17,244,480	522.6	兩台功率350兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	同方環境股份有限公司 江蘇分公司	河南	2013年6月	2014年6月	22,373,940	721.7	兩台功率300兆瓦的發電機組
終端用戶	內蒙古京科發電有限公司	內蒙古	2013年9月	2014年7月	12,996,400	424.9	一台功率330兆瓦的發電機組
終端用戶	山西兆光發電有限責任公司	山西	2012年7月	2014年7月	65,172,800	2,327.6	兩台功率600兆瓦的發電機組 及兩台功率300兆瓦的 發電機組
EPC服務供應商	南京龍源環保有限公司	湖南	2013年5月	2014年7月	11,854,090	382.4	一台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	同方環境股份有限公司 江蘇分公司	河南	2013年12月	2014年7月	6,284,880	199.5	兩台熱量220蒸噸的鍋爐

業 務

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	湖北	2014年4月	2014年8月	21,060,960	726.2	兩台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	貴州	2014年5月	2014年9月	13,510,760	509.8	一台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶G	貴州	2013年3月	2014年9月	41,911,960	1,445.2	兩台功率600兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	新疆	2014年4月	2014年9月	5,986,080	199.5	兩台功率125兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	新疆	2014年6月	2014年10月	2,465,000	92.3	兩台功率135兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶H	廣西	2014年6月	2014年10月	7,866,920	342.0	一台功率330兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	雲南	2013年10月	2014年11月	22,179,200	764.8	兩台功率300兆瓦的發電機組

附註：

(1) 每個項目均有一個發電廠。

業 務

截至2015年4月30日止四個月

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
終端用戶	客戶I	呼和浩特	2014年7月	2015年1月	16,593,240	626.2	兩台功率200兆瓦的發電機組
終端用戶	客戶J	內蒙古	2014年8月	2015年1月	12,247,040	532.5	兩台功率200兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶K	四川	2014年2月	2015年1月	6,118,200	203.9	兩台熱量220蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	客戶E	河南	2013年2月	2015年1月	44,909,448	1,482.2	兩台功率600兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶L	廣西	2014年4月	2015年2月	13,032,340	401.5	五台熱量220蒸噸的鍋爐
終端用戶	客戶M	內蒙古	2014年7月	2015年4月	13,831,940	522.0	兩台功率200兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	哈爾濱	2014年8月	2015年4月	15,022,400	751.1	一台功率600兆瓦的發電機組

附註：

(1) 每個項目均有一個發電廠。

業 務

對於涉及一套產品以上的項目，我們通常於每套產品完成並達到銷售標準時交付產品。我們於收到初步驗收證書時確認每套產品的銷售收益。然而，我們僅於全部產品已交付及收到全部初步驗收證書後確認完成整個項目。下表載列營業紀錄期間已確認收益與已完工項目合約總值的對賬：

			確認收益			
	含增值稅	不含增值稅	截至12月31日止年度			截至2015年 4月30日 止四個月
			2012年	2013年	2014年	
			(人民幣千元)			
2013年已完工項目合約價值	96,417	82,493	21,519	60,974	—	—
2014年已完工項目合約價值	287,928	246,092	—	35,993	210,099	—
截至2015年4月30日止四個月						
已完工項目合約價值	121,755	104,064	—	19,192	5,911	78,961
2015年4月30日後至最後可行日期						
已完工項目合約價值	61,677	52,738	—	10,713	—	—
尚未完工項目合約價值	55,901	47,778	—	—	—	—
	<u>623,678</u>	<u>533,165</u>				
銷售貨物			21,519	126,872	216,010	78,961
提供服務			956	—	1,132	—
總收益			<u>22,475</u>	<u>126,872</u>	<u>217,142</u>	<u>78,961</u>

2015年4月30日後至最後可行日期，我們完成七個項目。該等項目的合約總價值約為人民幣61.7百萬元。下表載列該等七個項目的概要：

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
EPC服務供應商	北京巴布科克·威爾科克斯有限公司	河北	2014年8月	2015年5月	8,916,330	349.7	一台功率600兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	同方環境股份有限公司 江蘇分公司	江蘇	2013年6月	2015年5月	4,580,268	148.7	一台熱量440蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	中國華電工程(集團)有限公司	貴州	2015年1月	2015年6月	5,351,130	396.4	一台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶E	內蒙古	2013年2月	2015年6月	25,067,920	849.8	兩台功率300兆瓦的發電機組

業 務

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	完工日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	涉及的生產設施
終端用戶	廣州珠江電力有限公司	廣東	2014年4月	2015年7月	12,041,664	430.06	兩台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶P	吉林	2014年8月	2015年7月	5,564,240	252.92	六台熱量220蒸噸的鍋爐
終端用戶	客戶V	意大利	2015年6月	2015年7月	150,495	8.5	不適用

附註：

(1) 每個項目均有一個發電廠。

營業紀錄期間，我們完成兩個補給項目。該兩個補給項目的平均售價約為人民幣25,462元，平均毛利率為49.5%。同期，首次安裝項目的平均售價約為人民幣25,177元，平均毛利率為48.9%。

由2015年4月30日至最後可行日期，我們完成兩個補給項目。該兩個補給項目的平均售價約為人民幣16,346元，平均毛利率為21.3%。同期，首次安裝項目的平均售價約為人民幣24,216元，平均毛利率為39.9%。營業紀錄期間後，該兩個補給項目的平均售價及平均毛利率減少主要是由於2015年上半年市價波動影響首次安裝項目及補給項目的平均合約價格所致。由於首次安裝項目的前置時間通常較補給項目長，故2015年4月30日至最後可行日期，我們首次安裝項目的平均售價及毛利率主要反映我們於2014年下半年訂立的合約。因此2015年4月30日至最後可行日期我們首次安裝項目毛利率的影響未完全反映2015年上半年市價波動對我們確認收益的影響。首次安裝項目與補給項目的銷售成本一般相同，是由於生產程序及所用原材料相同。

業 務

尚未完工項目

截至最後可行日期，我們有14個尚未完工項目，合約總值為約人民幣55.9百萬元。下表載列我們截至最後可行日期尚未完工的項目：

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	截至2015年 4月30日 的已收款項 (人民幣元) (含17% 增值稅)	預計完工日期	涉及的生產設施
EPC服務供應商	客戶N	浙江	2014年3月	4,920,000	189.68	零	2015年11月	兩台熱量450蒸噸的鍋爐
終端用戶	陽西海濱電力發展有限公司	廣東	2014年7月	14,328,240	544.8	2,865,648	2015年11月	兩台功率600兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶O	遼寧	2014年7月	5,004,120	227.46	2,502,060	2015年11月	三台熱量410蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	客戶Q	河北	2015年3月	5,883,980	405.64	零	2015年11月	一台功率330兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶E	河南	2015年3月	2,370,000	185.4	零	2015年11月	一台功率135兆瓦的發電機組
終端用戶	客戶R	廣東	2015年4月	5,592,960	430.06	零	2015年10月	兩台功率300兆瓦的發電機組
終端用戶	客戶S	江蘇	2015年5月	4,200,000	321.16	零	2015年10月	兩台功率350兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	客戶T	河北	2015年5月	1,445,000	119	零	2015年10月	一台熱量240蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	客戶U	河北	2015年5月	205,395	12.51	零	2015年11月	兩台功率330兆瓦的發電機組

業 務

種類	客戶 ⁽¹⁾	地點	合約日期	合約價值 (人民幣元) (含17% 增值稅)	總量 (立方米)	截至2015年 4月30日 的已收款項 (人民幣元) (含17% 增值稅)	預計完工日期	涉及的生產設施
EPC服務供應商	同方環境股份有限公司 江蘇分公司	江蘇	2015年6月	2,308,500	121.5	零	2015年11月	一台熱量440蒸噸的鍋爐
終端用戶	客戶W	雲南	2015年8月	1,828,488	98.0	零	2015年12月	三台熱量220蒸噸的鍋爐
終端用戶	客戶X	陝西	2015年9月	1,696,572	122.94	零	2015年12月	兩台熱量165蒸噸的鍋爐
EPC服務供應商	客戶Y	山東	2015年9月	1,921,402	190.02	零	2015年12月	一台功率300兆瓦的發電機組
EPC服務供應商	北京巴布科克·威爾科 克斯有限公司	河北	2015年9月	4,195,920	349.66	零	2015年12月	一台功率600兆瓦的發電機組

附註：

(1) 每個項目均有一個發電廠。

解決方案設計

我們為滿足客戶脫硝需求的一站式解決方案始於綜合脫硝解決方案的設計。我們的銷售及市場推廣人員一般首先與客戶溝通以深入了解彼等的經營狀況及特定脫硝需求，收集煙氣質素、安裝空間限制及脫硝率要求等相關信息，並將該等信息與研發部門分享，而研發部門將利用我們專有技術設計出解決方案，包括建議產品規格、建議催化劑膏狀物配方、安裝計劃及預期脫硝效果。我們亦獨立開發軟件創建數據庫，數據庫載有我們自不同項目客戶所收集的全部信息，是我們設計新解決方案時的重要技術參考。憑藉專利技術及廣泛的產品組合，我們能夠向客戶提供可靠且具成本效益的解決方案。

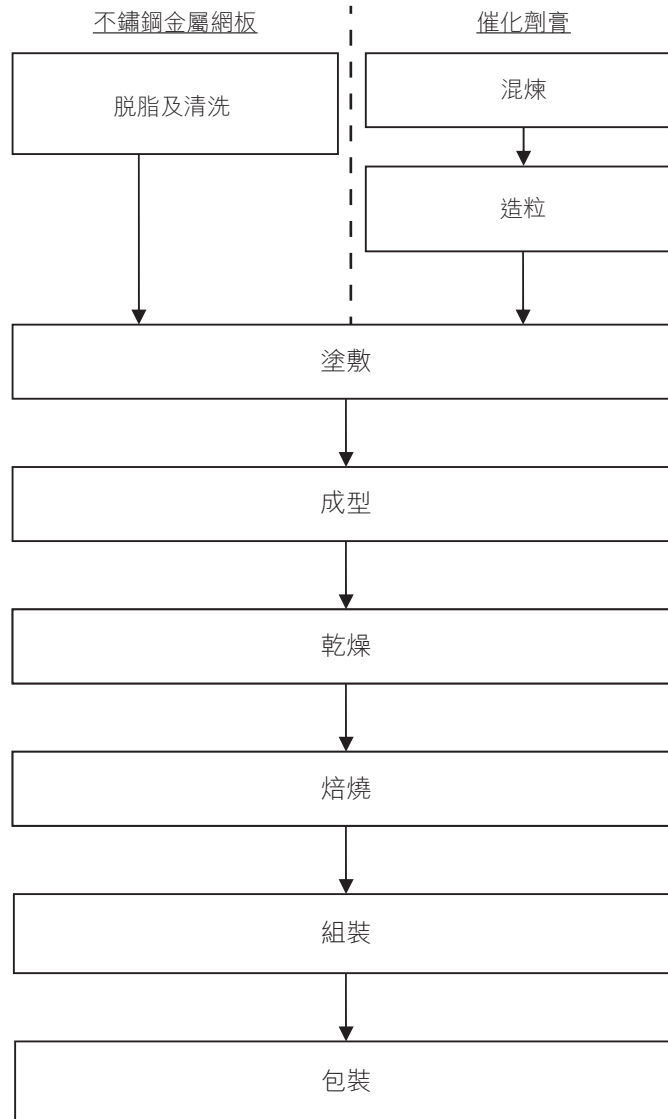
生產

生產過程

我們已設計並制定全面及自動化的生產流程，確保生產過程高效並準確，從而能生產優質產品。

業 務

下圖顯示我們產品的主要生產步驟：



以下載列上述生產步驟之概況，一個產品單元的生產步驟一般可於48小時內完成：

脫脂及清洗：先清洗我們產品框架的主要原材料不鏽鋼金屬網板。我們擁有清洗不鏽鋼金屬網板表面油污的技術，是國內唯一使用該技術的板式脫硝催化劑生產商。我們的清洗及脫脂技術有助增強產品的黏附力及完善產品性能。

混煉：按照客戶的不同需求根據定製催化劑配方將主要原材料(主要為TiO₂及AHM)與水混合成膏狀物。

造粒：混煉過程所得膏狀物於預擠壓過程中過濾為精細膏狀物。

業 務

塗敷：將預擠壓過程後的精細膏狀物塗敷在不鏽鋼金屬網板上，再經紅外線系統烘乾，輸送至特定成型模具。

成型：將經塗敷的不鏽鋼金屬網板用特定成型模具定型並按預定規格切割成催化劑板片。若干數目的催化劑板片將裝入按我們的脫硝方案設計的金屬箱以形成催化劑單元。

乾燥：將催化劑單元乾燥24小時，保持單元內持續乾燥，防止表面破裂。

焙燒：催化劑單元隨後進行焙燒，即就催化劑單元進行熱處理，使其達到高強度，產生催化劑活性。

組裝：焙燒後，板式脫硝催化劑單元組裝成特定模塊。

包裝：將完工的催化劑產品包裝發貨。

生產設施及產能

我們的生產設施位於河北省固安，建築面積約9,087.1平方米。截至最後可行日期，我們有兩條生產板式脫硝催化劑的生產線在運行。我們根據與客戶的銷售合約所載交付日期安排生產，一般按週審查以確定下一週的生產計劃。我們的生產線每年約270天（並無計及中國法定假期、維修時間及非繁忙季節（通常為1月至3月）生產減慢的因素）每天22小時（不包括每更之間的停工時間）運行。

我們過往有三條運行的生產線。我們在業務發展初期獨立設計與組裝第一條生產線。我們的第二條生產線完全自德國進口，第三條生產線是我們基於第一條生產線的經驗、第二條生產線的優勢及生產過程所需自行設計與組裝。自行組裝生產線縮短了建設週期及減少了設備採購成本。我們亦對於在中國自行組裝的生產線進行必要維修與維護以減少成本及節省時間。由於第一條生產線的生產效率及自動化率相對較低導致勞工成本相對偏高，故我們自2014年1月起停運該生產線。因此，我們於2014年錄得第一條生產線減值人民幣1.3百萬元。第二及第三條生產線的總產能仍足以應付訂單需求。截至2014年12月31日，我們的年產能為24,000立方米。

業 務

下表載列我們生產設施的若干詳情：

		截至12月31日止年度									截至2015年4月30日止四個月			
投產日期	年設計產能 ⁽¹⁾	2012年			2013年			2014年			截至2015年4月30日止四個月			
		年產能 ⁽²⁾ (立方米)	實際產量 ⁽³⁾ (立方米)	利用率 ⁽⁴⁾ (%)	年產能 ⁽²⁾ (立方米)	實際產量 ⁽³⁾ (立方米)	利用率 ⁽⁴⁾ (%)	年產能 ⁽²⁾ (立方米)	實際產量 ⁽³⁾ (立方米)	利用率 ⁽⁴⁾ (%)	年產能 ⁽²⁾ (立方米)	實際產量 ⁽³⁾ (立方米)	利用率 ⁽⁴⁾ (%)	
第一條生產線.....	2011年11月	5,200	5,200 ⁽⁵⁾	2,492	48	5,200	1,601	31	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
第二條生產線.....	2012年12月	12,000	1,100 ⁽⁵⁾	232	21	12,000	8,022	67	12,000	8,030	67	4,000 ⁽⁵⁾	1,207	30
第三條生產線.....	2014年11月	12,000	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	2,000 ⁽⁵⁾	350	18	4,000 ⁽⁵⁾	534	13
總計			6,300 ⁽⁵⁾	2,724	43	17,200	9,623	56	14,000 ⁽⁵⁾	8,380	60	8,000 ⁽⁵⁾	1,741	22

附註：

- (1) 板式脫硝催化劑的年設計產能指生產線生產的板式脫硝催化劑理論最高產能(立方米)，計算時不考慮各生產線的投產日期比例。
- (2) 上述期間的板式脫硝催化劑年產能指期內板式脫硝催化劑生產線的理論最高產能(立方米)，基於生產線運轉狀況、生產工人人數及生產設施的其他相關條件，假設生產時間為每天22小時(不包括輪班班次間隔)每年300天(不包括法定假期)而估算。
- (3) 實際產量僅指生產設施實際生產的板式脫硝催化劑總立方米。
- (4) 利用率按板式脫硝催化劑實際產量除以年產能計算。
- (5) 我們生產線的年產能參考各生產線投產日期按比例計算。
- (6) 生產線的年產能按照截至2015年4月30日止四個月以100天(不包括法定假期)及每天22小時(不包括輪班班次間隔)計算。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的利用率分別為43%、56%及60%，呈上升趨勢。預期各生產線將有約六個月以上的增長期。增長期間，由於需調試設備，故利用率相對較低。2012年是我們第二條生產線的增長期，而我們第三條生產線的增長期為2014年。增長期後，生產線的利用率可增至約60%，我們認為符合行業常規。制定2013年生產計劃時，我們決定重點利用增長期後的第二條生產線，因此導致第一條生產線利用率較低。截至2015年4月30日止四個月，利用率為22%，主要是由於第三生產線處於增長期，我們需於非繁忙季節(26天，含法定假期)對第二及三條生產線的生產設備進行常規檢查和維修，及中國農曆新年假期(23天，含法定假期)生產減慢。

營業紀錄期間，我們的生產並無任何重大中斷。

生產設備

我們板式脫硝催化劑的生產工序所用關鍵設備包括脫脂機、混煉機、成型線及焙燒爐。我們的每台關鍵生產設備均有保養計劃，據此定期保養。我們一般於設備停工時保養及維

業 務

修，避免出現重大生產中斷。我們大部分生產設備及部件採購自中國的機械製造商，而第三條生產線的機械臂與整個第二條生產線則採購自德國。我們根據價格、技術及交付速度等因素甄選設備供應商。

擴充計劃

擴充板式脫硝催化劑製造

我們計劃擴充固安生產基地的產能，仿照現有第三條生產線新增一條生產線替代第一條生產線。由於我們自2014年1月起優先使用第二條及第三條生產線而暫停第一條生產線，故預計替換不會導致生產中斷或收益損失。我們2014年為第一條生產線計提減值撥備人民幣1.3百萬元，餘值極微。我們預期於2015年11月下訂單採購新生產線所需機器，預計於2016年第一季度前完成替換並開始投產。此生產線投產後，我們板式脫硝催化劑的估計最高年產能預計可由24,000立方米增至36,000立方米。根據來年業務擴充計劃，預期我們目前的產能不足。我們計劃提前籌備提升產能，滿足新興的客戶需求。**[編纂]**的部分所得款項將用於實施上述擴充計劃。詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

預期收支平衡期為開始商業生產後三個月。收支平衡期指收益可足夠支付固定開支及可變開支所需的時間。預期投資回收期約為六個月。回收期指收回該投資金額的所需時間。我們於計算預期收支平衡期及投資回收期，作出以下假設：(i)收購機器及設備成本並無重大增加；(ii)安裝機器及設備並無延期；(iii)根據相關法律法規取得生產所需之執照及許可證並無延誤；(iv)相關政府政策並無重大不利變動；及(v)於中國的行業競爭並無加劇。

開發柴油車專用脫硝催化劑

我們計劃擴大脫硝催化劑產品組合，將業務拓展至中國的柴油車行業。SCR技術亦用於柴油車用脫硝催化劑行業。製造柴油車用脫硝催化劑的核心技術可分為塗敷及擠壓，與我們目前用於生產板式脫硝催化劑的核心技術大致相若。部分國際競爭對手憑藉彼等生產工業資源所用脫硝催化劑的成功及經驗按照相同的發展方向擴大柴油車產品組合。憑藉我們在經營及管理板式脫硝催化劑之製造所累積的經驗，相信高級管理層可將行業知識及管理技巧沿用於製造柴油車用脫硝催化劑。根據弗若斯特沙利文報告，預期柴油車專用脫硝催化劑的需求由2014年998,000套增至2019年2,990,000套，2014年至2019年期間的複合年增長率為24.5%。柴油車專用脫硝催化劑市價約為每套人民幣3,000元。

業 務

我們預期於河北省固安工業園區建築生產設備，佔地40,000平方米，建築面積為30,000平方米，開發柴油車所用的脫硝催化劑總投資額預計約為人民幣[編纂]百萬元，以[編纂]所得部分款項及自籌資金撥付。我們的目標顧客為柴油發電機製造商及柴油車製造商。

我們計劃分兩個階段開發柴油車所用的脫硝催化劑，首個階段已於2015年7月啟動，而第二階段則計劃於2017年啟動。在開發的第一階段，我們使用自主開發的塗層技術。我們已獲取柴油車專用脫硝催化劑生產設備升級技術的專利。為籌備第二階段，我們已於2015年4月就研發及使用擠壓技術生產柴油車專用脫硝催化劑與Pley博士簽訂技術轉讓協議。詳情請參閱下文「一 生產 — 與Pley博士的關係」一段。主要考慮到以下原因：(i)使用擠壓技術生產柴油車專用脫硝催化劑的成本低於使用塗層技術的成本；(ii)使用擠壓技術的柴油車專用脫硝催化劑在歐洲市場廣泛採用；及(iii)董事預計擠壓技術是未來中國柴油車專用脫硝催化劑生產發展的成熟階段，因此我們決定採購Pley博士的擠壓技術。下表載列兩個階段的開發計劃：

計劃	安排
第一階段	<ul style="list-style-type: none">• 第一階段已於2015年7月啟動。• 我們於2015年1月取得樣品線，已通過檢測並於2015年6月運抵我們的生產設施。我們於2015年7月開始試產，並於2015年9月進行樣品內部審核。預期於2015年11月開始獨立檢測。• 預期商業生產於2016年10月投產。• 我們計劃採購兩條使用自主開發的塗敷技術的生產線，作商業生產，指定年產能為250,000套柴油車所用的脫硝催化劑。• 預期投資額約人民幣[編纂]百萬元，包括以下各項：人民幣[編纂]百萬元採購設備並建立生產線，人民幣[編纂]百萬元建立測試實驗室，人民幣[編纂]百萬元收購土地，人民幣[編纂]百萬元建設工廠及人民幣[編纂]百萬元採購原材料。• 我們計劃就第一階段生產聘請30名員工。
第二階段	<ul style="list-style-type: none">• 預期第二階段於2017年啟動。• 預期商業生產於2018年投產。• 我們計劃自領先海外供應商採購一條使用Pley博士所轉讓的擠壓技術的生產線，作此階段的商業生產，指定年產能為125,000套柴油車所用的脫硝催化劑。• 預期投資額約人民幣[編纂]百萬元，包括以下各項：人民幣[編纂]百萬元採購設備及人民幣[編纂]百萬元擴充生產設施。

預期收支平衡期為開始商業生產後兩個月。預期投資回收期約為四年。我們於計算預期收支平衡期及投資回收期，作出以下假設：(i)收購機器、設備及土地成本並無重大增加；

業 務

(ii)建設及安裝工廠機器及設備並無延期；(iii)取得根據生產柴油車專用脫硝催化劑相關法律法規所需之執照及許可證並無延誤；(iv)柴油車空氣污染管制相關之政府政策並無重大不利變動；及(v)於中國的行業競爭並無加劇。

我們預期於2016年10月開始商業生產。2016年、2017年及2018年，預計柴油車脫硝催化劑產量分別為20,000套、185,000套及375,000套。根據弗若斯特沙利文報告，2016年、2017年及2018年，重型柴油車脫硝催化劑的市場需求分別為1,967,000、2,408,000及2,705,000套。假設柴油車專用脫硝催化劑的平均售價為每套人民幣3,000元，預期我們的毛利率將達約36%。

我們積極開拓柴油車專用脫硝催化劑市場，通過拜訪柴油發動機生產商和柴油車專用脫硝催化劑權威檢測機構建立業務關係。我們亦於2015年8月與重慶一間公司訂立合作備忘錄，待催化劑產品通過獨立第三方機構檢測(預計於2015年11月開始)後，我們將成為該公司柴油車專用脫硝催化劑的合資格供應商之一。該公司由權威檢測機構擁有60%股權，主要於中國從事車輛尾氣淨化系統研發、生產、銷售及提供技術服務。我們計劃通過提供具有競爭力的定價維繫客戶，亦計劃從國內合資格供應商採購原材料生產柴油車脫硝催化劑，預計質量與海外供應商採購的原材料相當。就我們的董事所知，所有跨國公司均從海外採購原材料，而我們預計採用當地原材料有助我們更有效控制銷售成本。鑑於市場發展，我們相信，隨著國內製造商的業務持續發展，加上彼等更熟悉國家政策和國內市場，將較海外或跨國製造商更有競爭優勢，彼等將能迎頭趕上。

基於柴油車市場的地區分部，我們計劃於2015年底前分別於廣西省南寧市及山東省濟南市成立兩間銷售及市場推廣附屬公司，並招募熟稔發動機和汽車技術要求及銷售的汽車行業專才，建立柴油車脫硝催化劑的銷售渠道並展開銷售。憑藉我們生產板式脫硝催化劑的經驗和成就，相信我們能有效控制成本，有助我們對柴油車專用脫硝催化劑制定具競爭力的價格以吸引客戶。

我們計劃將[編纂]所得部分款項及自籌資金用於以上計劃。詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途—所款項用途」一節。

與Pley博士的關係

Pley博士是德國脫硝催化劑行業專家，有豐富經驗。Pley博士分別於2003年及2004年自德國科隆大學(University of Cologne)獲得化學文憑及無機固體化學博士學位。Pley博士自2005

業 務

年1月1日至2005年11月30日為Max-Planck Institute for Solid State Research化學III部門研究助理，自2005年12月1日至2008年3月31日為Eisenmann Anlagenbau GmbH & Co. KG環境技術部的項目及銷售工程師，自2008年10月3日至2010年3月2日為Johnson Matthey Catalysts (Germany) GmbH的PPI技術主管。

Dr. Pley Environmental GmbH由Pley博士擁有，從事催化劑系統及SCR催化劑開發，與我們訂立若干協議。Pley博士表示，彼參考過往工作經驗累積的行業知識優化及改良轉讓予我們的技術。為確保該技術保密，Pley博士並無就其技術申請專利。我們已取得Pley博士2015年8月24日的確認書：(i)截至各技術轉讓協議日期，Pley博士及其聯繫人向我們提供的技術乃由其及／或其聯繫人(如適用)依法實益擁有；(ii)Pley博士及／或其聯繫人有權向我們轉讓相關技術且該轉讓毋須經第三方同意(包括Pley博士的前僱主及相關政府機構)且該等技術轉讓予我們時毋須支付所有費用、免抵押、質押、股權、產權負擔及其他第三方權利；(iii)Pley博士及其聯繫人向我們提供的技術經Pley博士依據其過往工作經驗所積累的行業知識優化及改良且截至各技術轉讓協議日期及於各技術轉讓協議日期至確認書日期止期間內，並無且不會侵犯其他第三方(包括Pley博士前僱主)的知識產權；及(iv)截至確認書日期，Pley博士及其聯繫人未收到且不知悉任何與Pley博士及其聯繫人所提供予我們使用的技術有關的實際、面臨或可能的索償或投訴。我們的董事確認截至最後可行日期，我們未曾收到且不知悉任何與我們採用的及Pley博士和其聯繫人向我們提供的技術有關的實際、面臨或可能的索償或投訴。Pley博士表示，我們的外聘顧問於我們所營運行業擁有豐富的知識和經驗，與類似Pley博士及其聯繫人轉讓予我們的技術方面，僅有兩項專利授予其德國前僱主。我們亦已於德國專利商標局網站檢索，顯示上述兩項專利中的其中一項於截至Pley博士與我們訂立首份技術轉讓協議日期已到期。另一項專利於2015年5月方到期，但Pley博士表示，該技術不同於轉讓予我們者。我們的董事亦於中國國家知識產權局網站檢索後確認，並無顯示任何與Pley博士所轉讓予我們的技術類似的板式脫硝催化劑生產技術被Pley博士前僱主於中國註冊成為專利。我們的董事確認，基於上文所述及彼等的行業知識，我們相信Pley博士及其聯繫人提供予我們的技術並無侵犯其競爭者或其他第三方的知識產權。Pley博士同意於中國境內與我們獨家合作開發板式脫硝催化劑和柴油車脫硝催化劑，有效期至2017年12月31日止。

業 務

我們自2011年起與Pley博士維持逾四年的關係。我們與Pley博士訂立多份協議，下表載列我們與Pley博士所訂立每項協議的主要條款概要。

協議日期	所提供的服務／ 所轉讓的技術	代價	有效期	獨家關係	附註
2011年8月	Pley博士同意： <ul style="list-style-type: none"> • 向我們轉讓(其中包括)生產板式脫硝催化劑所需的生產機器清單及規格、原材料化學成分、質量控制計劃、實驗室設計與備選供應商名單， • 就板式脫硝催化劑開發提供意見 • 審查我們開發的前幾個項目 • 定期來訪提供現場援助 	453,985 歐元	2011年8月至 2012年8月	我們的合作關係於協議期間一直為獨家關係。	該協議並無載有對相關技術使用權的時間限制。
2012年6月	Pley博士同意對我們的板式脫硝催化劑提供額外服務，包括但不限於協助安裝及調試分析實驗室以及協助銷售	253,000 歐元	2012年6月 29日至 2013年7月 31日	我們的合作關係於協議期間一直為獨家關係。	該協議並無載有對相關技術使用權的時間限制。

業 務

協議日期	所提供的服務／ 所轉讓的技術	代價	有效期	獨家關係	附註
2013年8月	Pley博士同意(其中包括)轉讓全套測試裝備，就開發脫硝催化劑回收技術及板式脫硝催化劑於新行業的應用提供諮詢服務。	250,000 歐元	2013年8月 6日至 2014年7月 31日	我們的合作關係於協議期間一直為獨家關係。	該協議並無載有對相關技術使用權的時間限制。
2015年4月	Pley博士同意： <ul style="list-style-type: none"> • 協助我們開拓歐洲市場，包括但不限於編撰市場推廣材料、供應最多50立方米板式脫硝催化劑寄售存貨及處理歐洲後勤。 • 擔任我們在歐洲市場的銷售代理 • 若Pley博士所售的產品單價超過雙方協定的特定金額，超出的金額將由Pley博士與我們平分。 	96,000 歐元	2015年4月 6日至 2016年1月 31日	我們的合作關係於協議期間一直為獨家關係。	不適用

業 務

協議日期	所提供的服務／ 所轉讓的技術	代價	有效期	獨家關係	附註
2015年4月	Pley博士同意向我們提供(其中包括)柴油車脫硝催化劑配方、原材料技術規格、備選供應商名單、主要設備清單，並就分析實驗室的測試及質量控制計劃提供意見。	250,000 歐元	2015年4月 29日至 2016年7月 31日	Pley博士須在本協議期間於中國就開發柴油車脫硝催化劑與我們獨家合作。	該協議並無載有對相關技術使用權的時間限制。

我們計劃在發展計劃第二階段採用Pley博士轉讓的柴油車相關技術(分類為擠壓技術)開發柴油車專用脫硝催化劑。更多詳情請參閱上文「一 擴充計劃」一段。由於我們已與Pley博士維持逾四年的業務關係，證明雙方互相信任，故我們預計與Pley博士的合作不會中斷。若與Pley博士的合作終止，我們預計不會對本身業務營運有不利影響，主要是由於我們已自Pley博士獲得擠壓技術配方及生產技術，可基於本身的內部研發能力繼續開發擠壓技術。

除2011年8月第一份協議的代價分類為無形資產外，餘下協議的代價均分類為開支。

董事認為我們生產板式脫硝催化劑之核心技術乃基於Pley博士轉讓予我們的技術加以開發及改良，有助於我們全權管理技術及獨立經營生產。我們通過自身研發來升級及改良我們自Pley博士所購用於開發新產品及服務的技術，以保持其於中國市場的適用性。此外，在開發柴油車專用脫硝催化劑的過程中，我們已開發出並擁有自身的塗層技術，確保即便未有Pley博士轉讓的擠壓技術，我們的拓展計劃亦不會受到影響。

銷售及市場推廣

銷售

我們的銷售團隊在中國向燃煤電廠、EPC服務供應商及鍋爐製造商等客戶和石油、石化及冶金等其他行業客戶銷售我們的產品。

業 務

我們有專門的銷售團隊拓展客戶關係。截至最後可行日期，我們的銷售團隊由五名銷售人員組成。銷售團隊的所有成員均具備豐富的脫硝催化劑行業經驗，十分了解中國的脫硝催化劑行業與電力行業。我們的銷售團隊平均有八年的銷售經驗，主要負責建立銷售渠道、透過招標與競標程序獲取銷售訂單以及與我們的財務部門收取款項等跟進事宜。除我們的銷售團隊外，我們的管理層亦制定整體市場推廣策略，並指導及監督我們的銷售活動。我們相信，憑藉管理團隊及銷售團隊的共同努力與專業知識能洞悉最新市場動態以及客戶的業務和要求，及時滿足客戶需求。我們目前的銷售網絡覆蓋脫硝催化劑的整個國內市場。我們計劃將銷售網絡再細分，設立多個地區銷售代表辦事處並另行聘請當地銷售人員。

營業紀錄期間，我們的國內客戶分佈於中國的17個省市。我們計劃在2015年底前分階段成立中國東北、西北、華南及西南地區辦事處。

Pley博士將代表我們於2015年底前建立歐洲銷售分部並擔任我們在歐洲市場的銷售代理。詳細討論請參閱上文「生產 — 與Pley博士的關係」一段。**[編纂]**部分所得款項將用於拓展國內外銷售網絡，詳情請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

公開招標

我們通常首先確定業務目標並鎖定目標客戶和市場分部，再爭取特定商機，包括參與客戶的招標程序。我們一般會於接獲招標邀請函或以其他方式獲悉公開招標後參與招標。得悉招標機會後，我們通常會對該等機會作出評估，主席趙姝女士及副總經理柳顯臣先生則根據評估結果決定是否應進行。我們會考慮(其中包括)客戶信譽、項目參數與工藝要求、可收取費月、合約期及支付條款等基本詳情以評估可行性。我們亦會考慮目前項目狀況，以及我們是否有足夠備用資源維持新項目的質量標準。倘我們根據評估決定參與招標，則我們通常會按潛在客戶的要求就工藝、業務及定價定製標書。我們與燃煤電廠直接溝通了解設計要求及具體技術參數(例如煤質、灰密度及煙氣流速)，然後在研發部門的支持下制訂計劃。在若干情況下，我們亦委聘獨立第三方顧問，一般會向我們提供潛在客戶的資料、相關技術參數及對準備標書的意見。我們於中標後與客戶落實技術方案及商業條款並簽立合同，然後根據合同製造產品。其後，我們會電話跟進並實地到訪燃煤電廠，了解我們的產品用途及其他需求，以便提供更好的增值服務。營業紀錄期間，我們所有的國內板式脫硝催化劑銷售均通過公開招標獲得。營業紀錄期間，我們公開招標的成功率分別為42.9%、35.1%、38.8%及41.7%。

業 務

定價政策

我們經考慮投遞標書時的原材料成本、所售產品的規格與技術複雜程度、當時市況、競爭、客戶信譽及競標文件所述定價要求後在標書載明脫硝催化劑的定價。原材料成本通常於下達原材料訂單時(中標及訂約後數天內)釐定。我們相信，借助本身的技術優勢可優化技術設計以降低成本，在保持品質的同時毋須讓利即可維持產品價格競爭力。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們板式脫硝催化劑每立方米的平均售價分別為人民幣23,963元、人民幣24,226元、人民幣25,080元及人民幣22,450元。

市場推廣

我們主要以定向推廣方式發掘商機，包括拜訪潛在客戶及現有客戶、進行產品及技術演示和免費向客戶提供服務(例如產品測試、技術諮詢、脫硝營運環境分析及定期抽樣)。我們目前的市場推廣策略專注細緻劃分客戶類別，與主要客戶發展及維持密切關係。我們的市場推廣策略有助我們樹立強大品牌、維持客戶知名度及提升市場推廣效果。

質保及退貨

我們的質保通常為期一年，保證產品符合客戶的技術規格及脫硝要求。營業紀錄期間，我們並無產生任何保修費，且就我們所知並無任何客戶就保修索償。我們根據一般保修政策提供保修。我們並無制定任何退貨政策，相信此舉符合行業慣例。營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無遭遇任何產品召回，亦無收到任何重大客戶投訴或責任索賠。

增值服務

我們向客戶提供全面增值服務，包括現場安裝諮詢、產品使用期限內免費檢測、現場支持、維修培訓、持續監察產品質量、定期電話隨訪及現場察看與年度抽樣。我們亦與我們的研發團隊分享自增值服務取得的數據及資料，以進一步改良產品。

憑藉客戶及終端用戶服務，我們可及時獲得客戶及終端用戶反饋，有助我們推出新產品或改進現有產品以滿足彼等的需求。於最後可行日期，我們的技術支援部門有六名人員，負責提供增值服務。

業 務

客戶

營業紀錄期間，我們的客戶主要包括中國的主要燃煤電廠、EPC服務供應商、鍋爐製造商和石油、石化及冶金等其他行業的客戶。我們燃煤發電行業的主要客戶包括中國五大發電集團中三家公司的附屬公司及其他國家、省級及地方發電集團（例如山西省及河南省的省級發電集團）。我們亦曾於2013年向德國及意大利客戶提供產品，佔2013年銷售額的0.6%。我們相信，我們的產品出口標誌著我們板式脫硝催化劑的質量得到歐洲（擁有脫硝催化劑技術的領先地位）客戶的認可。營業紀錄期間，我們的大部分客戶為燃煤發電行業客戶。

我們的客戶可分為終端客戶及EPC服務供應商。部分終端客戶與我們訂有板式脫硝催化劑買賣合同，而其他終端客戶則透過相關EPC中介服務供應商與我們交易。脫硝催化劑安裝於脫硝系統，該系統是燃煤電廠環保系統的一部分。燃煤電廠有時依賴EPC服務供應商安裝整體環保系統並採購脫硝催化劑。我們產品的終端用戶主要為燃煤電廠，例如中國五大發電集團中三家的附屬公司。我們與主要客戶平均有兩年業務關係。

下表載列有關我們對終端客戶及EPC服務供應商銷售額所佔百分比：

	佔銷售總額百分比			截至2015年 4月30日止 四個月
	截至12月31日止年度			
	2012年	2013年	2014年	
終端客戶.....	100.0	66.0	23.7	38.7
EPC服務供應商.....	—	34.0	76.3	61.3
總計.....	100.0	100.0	100.0	100.0

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們的五大客戶銷售額分別佔我們總收益的100.0%、98.9%、77.1%及85.9%，最大客戶銷售額則分別佔我們總收益的95.7%、28.4%、25.7%及24.3%。我們的客戶數目由2012年的兩名穩步增至2013年的七名，再增至2014年的11名。截至2015年4月30日止四個月，我們有七名客戶。根據弗若斯特沙利文報告，預期燃煤發電行業脫硝催化劑需求量於不久將來會平穩增加。此外，營業紀錄期間，我們亦開始發掘並已獲得其他行業的採購訂單，例如我們有兩名來自石油及石油化工業的客戶及一名來自冶金業的客戶。預期擴充及豐富客戶基礎後，我們對主要客戶的依賴會減少。客戶集中相關的風險請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的收益大部分來自主要客戶。我們無法與主要客戶維持業務關係以及彼等要求的改變或會對我們的業務有重大不利影響。」一節。

業 務

客戶通常於我們向其出具商業發票後30天內向我們付款。我們就付款期限與客戶磋商，考慮彼等之經營規模、與我們建立業務關係的年數、彼等之財務狀況及付款紀錄。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們的貿易應收款項及應收票據平均週轉天數分別為14.2天、8.1天、25.1天及52.9天。於2013年，我們計提貿易應收款項減值撥備人民幣5.0百萬元，主要是由於我們的一名客戶出現財務困難而無法按時付款。我們正準備對該名客戶採取法律行動以收回欠款，詳情請參閱「財務資料—綜合全面收益表主要項目說明—行政開支」及「財務資料—綜合資產負債表若干項目概況—貿易應收款項及應收票據」。營業紀錄期間，我們一直貫徹計提呆壞賬的會計政策。

董事確認，我們的客戶均非我們的供應商。除我們的非執行董事兼股東李興武先生擁有中禹環境工程(北京)有限公司的權益外，董事確認，截至最後可行日期，我們五大供應商全部為獨立第三方，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知持有我們5%以上已發行股本的現有股東持有我們五大客戶任何權益。營業紀錄期間，我們向中禹環境工程(北京)有限公司銷售額分別為人民幣1.0百萬元、零、零及零。

與客戶訂立的產品供應協議

我們與客戶訂有具有法律約束力的產品供應協議，若干主要條款概述如下：

期限及終止

我們通常於贏得公開招標後訂立產品供應協議，訂約雙方可書面確認終止該等協議。倘我們違反協議條款，客戶亦可終止協議，而我們須支付協定的違約金。

定價及調價

我們大部分產品供應協議按簽訂透過公開投標獲得的產品供應協議時確定的固定價格銷售板式脫硝催化劑。我們通常並無與客戶協定價格調整條款。

付款條款

我們的產品供應協議載有各種付款條款。我們通常分四期或五期收款，即首期收取10%至30%的款項、按項目進度收取零至30%的款項、交付時收取30%至70%的款項、產品驗收後收取10%至20%的款項及在質保期結束時支付5%或10%的質量保證金。分期付款次數及各分期付款百分比根據每份協議的協商釐定。

業 務

交付

我們一般須於客戶指定的地點交付產品。

保險

我們為所有產品於運輸過程中的全部風險購買及持有保險。

質保

我們通常保證(其中包括)產品符合相關國家標準和客戶提出的技術要求。我們一般授予自發出初步驗收證書起計一年的質保期。

原材料及採購

我們板式脫硝催化劑的生產原材料主要為不鏽鋼金屬網板、TiO₂及AHM，該等原材料價格於營業紀錄期間呈下降趨勢。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 中國的脫硝催化劑行業」一節。憑藉我們的專有技術，我們設計並組裝第一條及第三條生產線，借此可使用國內原材料降低生產成本，同時保持良好的產品性能。

我們實施管理良好的採購制度及嚴格的供應商甄選流程，包括資質認證、實驗室測試、生產檢查及年審和複審。我們通常可自多種來源採購足夠數量的該等原材料以滿足需求，惟不鏽鋼金屬網板除外。我們將產品專業知識與獨家不鏽鋼金屬網板供應商共享，協助彼等提高不鏽鋼金屬網板質量以滿足我們的產品要求。我們亦與用於生產板式脫硝催化劑的不鏽鋼金屬網板供應商訂立獨家長期供應協議(參考現行市價公平協定)，因此能確保以具競爭力的價格獲得穩定供應，從而降低成本。我們保留權利在必要時物色其他供應來源。根據弗若斯特沙利文報告，我們向獨家不鏽鋼金屬網板供應商採購不鏽鋼金屬網板的採購價低於行業平均價。折讓價反映我們與不鏽鋼金屬網板供應商的獨家長期戰略合作及協商供應協議期間的批量採購。2012年，我們於一家國內及一家海外不鏽鋼金屬網板供應商的採購價平均分別高於我們獨家不鏽鋼金屬網板供應商同年報價約8.0%及124.0%。為避免因依賴主要供應商而可能產生的不利影響及確保獲得最好的價格及品質，我們一般向多名供應商採購各種原材料，而每次採購時，我們通常會向至少三名合資格供應商取得報價。我們根據各種原材料的價格趨勢與供應商定期協商大部分原材料價格。例如，倘價格下降，則我們通常定期協商，保證最佳定價。我們一般根據對原材料存貨水平的評估在與客戶簽署供應協議後不久與我們的供應商訂立採購協議。我們預期原材料價格在我們與客戶簽署協議後至採購原材料的短暫期間不會大幅波動。營業紀錄期間，我們的原材料並無嚴重短缺，原材料存貨則按需求維持合理水平。詳情請參閱本文件「財務資料 — 綜合全面收益表主要項目說明 — 銷售成本 — 敏感度分析」。

業 務

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們的五大供應商採購額分別佔我們原材料總採購額的71.6%、78.0%、72.3%及70.3%，單一最大供應商採購額分別佔我們原材料總採購額的25.3%、41.0%、37.1%及36.9%。我們的五大供應商為不鏽鋼金屬網板、TiO₂及AHM生產商。我們與主要供應商維持平均兩年半的業務關係。

我們已與供應商建立穩定關係。與TiO₂及AHM主要供應商的現行協議無固定期限，且該等協議提供我們基於市價波幅的價格調整機制及信貸額度。TiO₂供應商亦保證於協議期間向我們供應符合質量及數量要求的充足TiO₂。該等協議可確保我們有穩定的優質原材料供應。我們任何原材料採購協議均無最低採購要求。

長期採購不鏽鋼金屬網板

我們與不鏽鋼金屬網板供應商訂立長期協議，根據協議，供應商負責向我們獨家供應用於生產板式脫硝催化劑的指定不鏽鋼金屬網板。採購協議無最低供應或採購數量要求。自2012年不鏽鋼金屬網板供應商成立以來，我們一直與其保持業務往來，業務關係已持續三年。不鏽鋼金屬網板供應商供應多種網板產品，包括拉伸網板、軋平網板、裝飾網板、軋製網板、幕牆網板、拉伸金屬頂板及遮陽網板。該等網板產品以不同規格的鋼鐵、不鏽鋼、鈦、鋁及銅製成。不鏽鋼金屬網板供應商的管理層確認，我們於營業紀錄期間為其不鏽鋼金屬網板的唯一客戶且自我們產生的收益佔其營業紀錄期間收益的大部分。不鏽鋼金屬網板供應商及我們相互視對方為重要戰略業務夥伴。執行董事兼控股股東趙姝女士的堂妹趙璐女士於2013年7月19日至2014年6月17日持有我們不鏽鋼金屬網板供應商的40%股權，其後因個人投資決定出售予獨立第三方（「**後續股東**」）。後續股東過去或現在並未與我們、我們的關連人士或緊密聯繫人有任何其他關係、業務或其他（成為我們不鏽鋼金屬網板供應商股東除外）。我們確認(i)不鏽鋼金屬網板供應商於營業紀錄期間及其後與我們無關連；及(ii)供應商提供的不鏽鋼金屬網板的採購價格不會明顯高於當時的公允市場價格。

我們與不鏽鋼金屬網板供應商的採購協議若干主要條款概述如下：

期限及終止

採購協議有效期至2020年12月31日，於屆滿前經雙方協定則可續期。倘(i)供應商無法滿足我們的質量及技術要求；(ii)供應商的不鏽鋼金屬網板質量欠佳且無法提升；(iii)我們物色到技術或價格更佳的另一供應商且原來的供應商無法改善或調整價格；(iv)供應商業務有重大改變，不再提供我們所需的不鏽鋼金屬網板；或(v)我們調整業務後不再需要該類不鏽鋼

業 務

金屬網板，則該協議將會終止。倘因任何上述原因終止協議，我們毋須承擔任何法律或經濟後果。營業紀錄期間至最後可行日期，該協議並無終止。

定價

我們按固定價格採購不鏽鋼金屬網板，固定價格包括固定加工費及預定原材料費用。我們僅於波動超過每噸人民幣100元時協商調整原材料費用。採購協議期間，經參考生產計劃，我們會與供應商簽署採購訂單，規定(其中包括)不鏽鋼金屬網板的供應量、價格、支付條款、規格及交付。

付款條款

我們須於雙方確認訂單額及我們收到發票後的前一個月按月就訂單全額付款。

保密性

雙方對合作過程中所使用的技術及享有的商業條款及條件負有保密責任。生產過程中共享的資料仍歸資料提供者所有，未經另一方許可，任何一方均不得披露或使用該開發資料。我們與該供應商共同持有生產設備及技術的知識產權。

根據供應商現有及計劃的產能、我們就日後不鏽鋼金屬網板需求與供應商的討論及供應商的總產能，董事表示，供應商可供應充足的不鏽鋼金屬網板供我們生產板式脫硝催化劑。我們與另一家海外不鏽鋼金屬網板供應商取得業務聯繫，於營業紀錄期間已自該供應商採購不鏽鋼金屬網板樣板。2012年，我們從其中一家海外供應商採購少量不鏽鋼金屬網板。我們對海外供應商的供貨進行檢查，對其不鏽鋼金屬網板的質量表示滿意。然而，交貨時間長及海外採購價格高會增加我們的銷售成本，且規格少或會限制我們向客戶提供廣泛的產品。因此，我們通常傾向於自國內供應商採購。中國亦有兩家合資格不鏽鋼金屬網板供應商。我們曾於2011年自其中一家國內供應商採購不鏽鋼金屬網板，其後訂立為期17個月的長期協議。2011年，我們亦自其他國內供應商取得報價。該兩家國內不鏽鋼金屬網板供應商確認，彼等的綜合產能可充分滿足我們目前的營運及計劃擴展，倘我們選擇，彼等願意成為我們的供應商。倘現有不鏽鋼金屬網板供應商供應無法滿足我們的需求或供應中斷或終止，我們會考慮自該兩家國內不鏽鋼金屬網板供應商採購。就董事所知，截至最後可行日期，概無任何事項導致我們認為不鏽鋼金屬網板供應商的業務及財務狀況有任何重大不利變動，且聯席保薦人認同董事的觀點。

我們嚴密監控所交付原材料的質量及交付時間，倘原材料質量無法通過我們的質量檢測，我們有權拒收。營業紀錄期間，我們並無基於原材料質素欠佳而拒絕接收任何原材料。我們亦審查若干供應商的生產時間表，確保原材料供應準時。

業 務

營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無因主要部件或其他原材料短缺而致重大停產，亦無提前終止與供應商訂立的採購協議。鑑於我們廣闊的供應商網絡加上物色新供應商的豐富經驗，董事認為即使主要供應商的供應意外中斷，我們仍可獲穩定的主要部件及原材料供應且毋須大幅增加採購成本。營業紀錄期間，原材料價格持續下跌。董事認為，即使主要部件及原材料價格增加，我們仍能夠在市場物色其他供應商。

董事確認，我們的供應商並非我們的客戶或關連人士。董事確認，截至最後可行日期，我們五大供應商全部為獨立第三方，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知持有我們5%以上已發行股本的現有股東擁有我們五大供應商任何權益。

與供應商訂立的原材料採購協議

我們購買生產板式脫硝催化劑所需各種原材料。我們與供應商所訂立具有法律約束力的採購協議的若干主要條款概述如下：

期限及終止

採購協議一般為期一年，可經協定續期。然而，與我們供應商訂立的不鏽鋼金屬網板獨家採購協議則為期五年，至2020年12月31日止，TiO₂、AHM、偏鈳酸銨及氨水的採購協議則無固定年期。大部分長期協議可經發出30日書面通知終止，在部分情況下，亦須獲得另一方同意。

定價及調價

我們大部分採購協議的原材料單價為固定價格，但可作若干調整。TiO₂的價格於協議簽署後首半年內維持不變，其後訂約方同意每三個月重新協定價格，而各訂單的最終價格通常列於各月採購訂單。AHM的價格參考行業當月的最低平均單價(列於中華商務網網站)釐定。不鏽鋼金屬網板的價格按單位釐定，在預定期內(介乎四個月至一年)維持不變。偏鈳酸銨的價格於各季度末協定，下一季度仍保持不變。氨水的價格會每半年協定。

付款條款

付款一般按協定時間表以電匯方式或承兌票據作出。我們通常授予供應商介乎30天至90天的信貸期。2012年，我們就每個採購訂單向TiO₂供應商預付總額20%至30%的款項。自2013年起，我們開始基於上個月的實際採購額按月向TiO₂供應商付款。AHM採購方面，我

業 務

們通常於交付後一個月付款。偏鈳酸銨採購方面，我們通常於交付前全額付款。氨水採購方面，我們通常基於上一季度的實際採購額按季度付款。

交付

一般而言，供應商負責向指定地點交付原材料。

質保

供應商通常保證(其中包括)所供應原材料符合協議訂明的相關技術要求。供應商一般授出不超過六個月的質保期。供應商須提供各交貨期的測試報告，且我們保留進行抽樣測試的權利(如需要)。倘質量欠佳，我們亦有權拒絕交付。倘因原材料質量問題而有任何糾紛，則按協議規定須聘請合資格獨立實驗室進行最終測試。

質量控制

為確保產品質量，我們於生產工序的各關鍵步驟建立並維持嚴格的質量控制及保證標準和檢測程序。為確保遵守該等標準及程序，我們制訂政策，要求每位品質監控人員任職於質量控制部前接受適當培訓。營業紀錄期間，我們未遭遇任何重大產品質量問題。

截至2015年4月30日，我們的質量控制部有四名人員。我們的執行董事李可先生負責監督我們的質量控制部。有關李可先生的工作經驗，請參閱「董事及高級管理層」一節。質量控制部成員平均有五年製造行業質量控制或生產經驗。我們兩名質量控制人員於2014年4月獲北京中質環管理顧問中心授出質量／環境／職業健康安全一體化管理體系審核員證書。生產及研發等其他部門人員亦於必要時參與質量控制程序。

我們的質量控制程序主要包括以下方面：

原材料採購及檢查。我們根據產品安全、質量、交付及成本制定嚴格的供應商甄選標準，並與主要原材料及關鍵部件供應商保持合作關係。長期合作關係有助我們經穩定供應商採購優質原材料。我們的研發部負責實驗室測試及於原材料交付時協助質量控制團隊進行檢查，確保原材料符合我們的要求方可投入生產。供應商均須於每次交付時提供原材料檢測報告。倘有關原材料不符合我們的標準，我們會將該等材料退還予供應商並要求彼等運送符合標準的原材料或我們會直接向其他供應商下單。

工序控制。我們於生產工序的各關鍵階段實施各項質量控制措施。我們通常進行混合樣品檢測、過程檢測及最終檢測，確保產品質量達標方會交付予客戶。

- 混合樣品檢測：收到客戶訂單後，我們的研發部、質量控制部及生產部共同評估

業 務

相關生產流程與技術，並製作板式脫硝催化劑的混合樣品，然後轉交研發團隊進行初步檢測。

- 過程檢測：混合樣品一旦經研發團隊批准，我們便開始批量生產。資深質量控制人員於整個生產過程中(包括脫脂及清洗、混煉、造粒、塗敷、成型、乾燥、焙燒及組裝)隨機測試產品。
- 最終檢測：包裝製成品前，我們的質量監制部門會對所有產品進行規格及外觀最終檢測，而我們的研發部門則會對該等產品進行性能的最終檢測，然後才交付。

由於我們持續致力控制質量，我們的質量管理系統於2011年獲得ISO9001：2008認證、2011年獲得ISO14001：2004認證及於2011年獲得OHSAS18001：2007認證等多項質量控制認證。所有認證均已於2014年成功續期，有效期為三年。

存貨

截至最後可行日期，我們於河北省固安的生產基地有一間倉庫。我們的原材料、包裝材料及製成品分門別類儲存在該倉庫。

存貨包括原材料、在製品、製成品及在運貨品。我們一般根據對原材料存貨水平的評估在與客戶簽署供應協議後不久與我們的供應商訂立採購協議。我們設定各類原材料的最低存貨水平。我們管理原材料採購、存貨及產品交付程序，我們監控原材料存貨水平以確保下個月有充足的原材料投入生產。存貨控制程序過後，我們於製成品移出倉庫時及每月底評估及盤點存貨，並每日檢查所餘原材料。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月的存貨週轉天數分別為357.1天、356.5天、326.7天及198.6天。板式脫硝催化劑產品的交付視客戶新電廠及／或脫硝設施的安裝計劃而定。根據產品供應協議，在產品交付及安裝前我們一般會收取客戶的多批付款。相關分期付款確認為客戶預付款。製成品與在運貨品於綜合資產負債表確認為存貨，且僅在產品交付客戶指定電廠並安裝且通過客戶的運行測試及獲得初步驗收證書後方確認為收益。

排放標準於2012年1月1日生效後，2012年及2013年中國板式脫硝催化劑產品供應短缺，使得我們的產品需求強勁。因此，客戶通常提前於安裝計劃前下單並向我們預付款項，

業 務

確保於該期間獲得訂單。客戶或會根據本身的計劃推遲交付及安裝時間，因此自訂單日至產品初步驗收證明發出之日有更長的前置時間，進而導致同期客戶預付款及我們的存貨水平大幅增加。2014年，由於中國的國內板式脫硝催化劑供應增加，客戶未必需要預付大額款項以取得供應，因此我們產品的前置時間縮短，客戶預付款亦減少。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們通常自交付起計約六個月收到客戶的初步驗收證明。就2014年最後一季度及2015年第一季度訂立的合約而言，交付產品至接收初步驗收證書的前置時間平均減少至五個月，於2015年6月訂立的合約再減至三個月，原因是我們向客戶提供更多補給服務。首次安裝項目的前置時間長於補給項目及／或置換蜂窩式脫硝催化劑為板式脫硝催化劑的項目，主要是由於燃煤電廠的工作狀態、催化劑配方的研發、總承包商項目的延遲及客戶的籌備情況等各項因素時常影響我們產品的交付及安裝排程。董事預期，隨著首次安裝完成及補給服務及／或置換蜂窩式脫硝催化劑為板式脫硝催化劑項目成為我們業務的主要驅動因素，日後前置時間將約為三個月。

截至2015年4月30日止四個月，我們作出存貨撥備人民幣4.2百萬元。有關我們存貨撥備政策的詳情，請參閱本文件「財務資料—重要會計政策及估計—存貨」一節。

物流

我們的產品付運皆外包予第三方物流服務供應商，費用由我們承擔。我們負責將製成品送達客戶指定地點。我們通常與物流公司就運送我們的製成品訂立送貨訂單，營業紀錄期間，我們未與任何物流公司訂立任何長期協議。我們購買的產品保險涵蓋交付及運輸風險。該安排使我們免於對物流作出資本投資。

供應商提供的關鍵部件及原材料一般會付運至我們的生產設施，由供應商自行承擔成本及風險。

營業紀錄期間，我們的交付安排並無遭受任何重大中斷，而我們亦無因我們委聘運貨的物流公司延遲交付或損壞產品而蒙受任何重大損失或需支付任何賠償。

研發

自成立以來，我們投入大量資源開發及改進專有技術與知識，以滿足不斷變化的市場需求。憑藉豐富的行業經驗、對客戶需求的深入了解及技術的不斷革新與進步，相信我們的研發政策曾經並將繼續協助我們維持中國脫硝催化劑行業的領先地位。

業 務

我們擁有一系列先進的技術與知識，用於脫脂及清洗、混合、造粒、塗敷、成型、乾燥及焙燒等生產工序各關鍵步驟。我們的專有技術與知識有助我們不斷實現技術突破與改進。

我們的研發部有三名人員，平均具備三年的脫硝催化劑、環保及化工行業的經驗。我們的兩名研發人員已取得化學工程碩士學位。我們的管理團隊成員亦由於以往的工作經歷獲得豐富的研發經驗。憑藉在燃煤發電集團積累的逾20年環保行業經驗及紮實的技術背景，趙妹女士熟知我們行業的技術發展，一直指導及監督我們的研發活動，確保我們於本行業擁有技術優勢。孔紅軍先生積累豐富的研發經驗，對於我們自身的技術開發至為重要。彼帶領開發我們自身的項目資料庫，該資料庫為我們的核心專有技術之一，已取得專利權。

我們的研發活動主要專注於可提升產品性能、降低生產成本及擴大產品應用範圍而導致長期可持續發展的技術。具體而言，目前我們專注於以下三個領域：

- 定製催化劑配方

定製催化劑配方技術是我們的核心技術之一。通過專有技術分析，我們可以定製用於各項目的催化劑配方，在不同營運狀況下迎合客戶的不同需要。我們亦已開發自有數據庫，為我們的定製催化劑分析提供支持。

我們亦與主要供應商共享我們的專有技術以提高原材料質量，確保我們定製催化劑配方的成效及優化成本結構。例如，我們與供應商成功改良產品所需的主要原材料之一不鏽鋼金屬網板的質素。該不鏽鋼金屬網板不僅能提高我們板式脫硝催化劑的耐磨度及黏附力，亦有助節省成本，而此為我們成功的關鍵。

- 升級生產設備

我們獨立設計及安裝我們第一及第三條生產線以提升產能。根據弗若斯特沙利文報告，我們供應28種主要產品的全面組合，高度介乎425毫米至810毫米，大於同業的產品範圍。

- 優化生產流程及工藝

利用專有生產流程及工藝，我們可確保產品品質穩定。我們開展生產工序時會先清洗不鏽鋼金屬網板油污。我們是國內唯一採用此技術的板式脫硝催化劑生產商。我們亦於組裝前採用單元密封工藝，減少使用產品時煙氣洩漏的風險。

業 務

我們計劃著重進行以下方面的研發活動：

- **透過技術升級擴大產品應用**
我們將進一步開發技術，為水泥和玻璃以及垃圾焚燒等其他行業客戶定製催化劑配方。
- **開發再生脫硝催化劑技術**
我們將開發催化劑再生技術，致力提高向催化劑使用週期即將結束的現有客戶提供再生服務的能力。
- **開發處置脫硝催化劑技術**
作為現有服務的補充，我們將研發處置已用過脫硝催化劑的技術，把握企業為符合國家提倡節能減排技術政策所帶來的商機。
- **推動柴油船用脫硝催化劑的發展**
我們將致力研發柴油車專用脫硝技術。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們的研發開支分別為人民幣1.2百萬元、人民幣2.3百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.3百萬元。

獎項及認證

年份	獎項／認證	頒發機構
2014年	中關村高新技術企業	中關村科技園區管理委員會
2013年	科技創新獎	河北固安工業園區管理委員會
2012年	高新技術企業證書	北京市科學技術委員會、北京市財政局、北京市國家稅務局、北京市地方稅務局
	中國機械工業科學技術獎	中國機械工業聯合會、中國機械工程學會
	我們的板式脫硝技術獲認可為國際領先	中國機械工業聯合會
	中國環保機械行業協會成員	中國環保機械行業協會
	首屆中國創新創業大賽優秀企業	中國創新創業大賽指導委員會
2011年	國家鼓勵發展的重大環保技術裝備依託單位	中國環保機械行業協會、中國環境保護產業協會

業 務

市場與競爭

中國板式脫硝催化劑市場競爭激烈，客戶可能自不同供應商採購板式脫硝催化劑，用於不同項目。近年來，隨著中國政府出台規定及大氣污染控制及環保意識日益提高，板式脫硝催化劑需求一直穩步增長。我們相信，中國板式脫硝催化劑市場佔據較高主導地位。根據弗若斯特沙利文報告，按2014年產能計算，板式脫硝催化劑五大生產商所佔中國市場份額約為90.5%。

行業存在資金、技術及市場門檻等若干准入門檻。我們與大唐南京環保科技有限責任公司、天河(保定)環境工程有限公司及巴布科克日立(杭州)環保設備有限公司等國內外其他板式脫硝催化劑生產商主要存在產品質量、價格、技術及聲譽方面的競爭。

本集團是中國國內首家及全球第三大板式脫硝催化劑生產商。董事認為，我們優於競爭對手的主要競爭優勢包括先發優勢、有目共睹的研發實力、有能力定製一站式脫硝解決方案、可有效控制成本、強大及多樣的客戶群及經驗豐富且穩定的管理團隊。

詳情請參閱「行業概覽」一節。

僱員

北京迪諾斯為我們的總部，所有生產設施則位於河北省固安。截至最後可行日期，我們僱用113名全職僱員。下表顯示截至最後可行日期按職能劃分的僱員分析：

職能	僱員數目
管理及財務.....	11
研發.....	4
生產及質量控制.....	69
銷售與市場推廣.....	13
其他行政.....	16
總計	113

下表顯示截至最後可行日期按地理位置劃分的僱員分析：

位置	僱員數目
北京.....	14
固安.....	99
總計	113

業 務

我們相當重視招聘優秀人員。我們從大學及技術學院招聘若干僱員。根據相關中國勞動法，我們與僱員簽訂個別僱傭合同，合同載明薪金、工時、僱員福利、工作場所安全、保密責任及終止理由等事宜。我們亦為僱員提供在職培訓及發展機會。我們的培訓課程涵蓋銷售與生產、客戶服務、質量控制、展銷會規劃及職前培訓。我們亦提供職場道德、消防及與本行業其他相關方面的培訓。我們認為員工培訓對招聘及挽留人才和提高僱員忠誠度發揮重要作用。營業紀錄期間，我們並無留用任何招聘代理，亦無設立任何工會。董事確認營業紀錄期間並無任何勞資糾紛。

根據相關中國法律法規，我們須為僱員向社會保險基金(包括退休保險、失業保險、醫療保險及工傷保險)及住房公積金供款。除下文「監管合規及法律訴訟—不合規」一節所披露者外，營業紀錄期間我們為僱員向社會保險基金及住房公積金作出規定供款。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們分別產生社會保險基金及住房公積金供款人民幣0.7百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣0.4百萬元。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，我們的員工成本(包括薪金、津貼及福利)分別約人民幣5.2百萬元、人民幣8.8百萬元、人民幣9.1百萬元及人民幣13.0百萬元。由於產生以股份為基礎的薪酬開支，我們錄得員工成本大幅增加。

我們與僱員保持良好的勞資關係，未曾遭遇過任何由於勞資糾紛、員工挽留問題或招聘困難而產生與員工有關的重大問題或運營中斷。在招聘及挽留經驗豐富的員工方面，我們亦未曾遇到任何困難。就董事所知，營業紀錄期間至最後可行日期，我們的僱員及聯屬人士均遵守有關公開招標的所有反腐措施。

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要。利用我們的核心技術，我們可改良產品及完善技術，並於2012年4月獲中國機械工業聯合會認可為國際領先技術。截至最後可行日期，我們在中國有十項專利、七個註冊商標、一項軟件版權及一項待處理商標申請，並於香港擁有一項註冊商標。此外，我們使用多個與我們業務有關的商標、商號、版權及域名，詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—業務資料—本集團的知識產權」一節。

對於專利權或版權不適合保護或不能有效保護的專有技術及知識，我們倚賴保密協議及其他措施保護商業機密。所有僱員與我們簽訂保密及不競爭協議，協議規定僱員須向我們轉讓受僱期間所有發明、設計及技術。就董事所知及基於彼等於脫硝催化劑行業的經驗，

業 務

截至最後可行日期，概無發明、設計及技術侵犯業內其他生產商的知識產權。我們亦嚴格限制查閱主要技術文件。內部文件及通訊方面，我們使用代碼對主要成分、配方及流程保密。

營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無由於或有關任何知識產權而遭受任何重大索償或糾紛。

物業

自有物業

截至最後可行日期，我們有一幅總地盤面積為28,593.2平方米的土地及建築面積約16,485.0平方米的物業，均位於河北省固安。我們的自有物業主要用作生產設施、倉庫、辦公室及員工食堂。我們已於2015年3月取得該幅土地的土地使用權證，亦於2015年4月取得建築面積13,461.0平方米部分物業的房屋所有權證。我們正為餘下建築面積3,024.0平方米用作倉庫的物業申請房屋所有權證。我們已申請該等物業的建設工程規劃許可證，並正籌備申請建築工程施工許可證（該兩份證書為申請房屋所有權證的先決條件）。我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，在符合相關中國法律及主管機關的規定後，我們取得有關許可證及證書並無重大障礙。我們預期於2015年底前取得相關房屋所有權證。若未能取得房屋所有權證，我們亦可租賃固安工業園區內建築面積約2,000.0平方米的倉庫，與營業紀錄期間租賃有關倉庫的租金相若，因此預期倉庫搬遷不會嚴重干擾業務。詳情請參閱下文「一 監管合規及法律訴訟 — 不合規 — 房屋所有權證」一節。

根據上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，鑑於截至2014年12月31日，我們並無賬面值佔總資產15%或以上的個別物業權益，因而本文件豁免遵守公司條例第342(1)(b)條有關公司條例附表三第34(2)段的規定（即要求編製我們所持全部土地及樓宇權益的估值報告）。

租賃物業

截至最後可行日期，我們自兩名出租人租賃位於北京豐台區的兩處物業用作辦公室，總建築面積為298.9平方米。該等物業的現有租約均於2017年底到期，我們可於雙方達成協議後續約。其中一名出租人乃我們的關連人士，詳情請參閱本文件「關連交易」一節。我們的中國法律顧問天元律師事務所確認，我們與上述租賃物業的出租人已正式簽訂租賃協議，我們租賃上述物業屬合法有效。

業 務

環境和安全問題

環境問題

我們須遵守中國環境法律及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》。該等法律及法規監管廣泛的環境問題，包括空氣污染、噪音排放和水及廢物排放。

中國相關法律法規規定，任何實體營運產生污染物或其他有害物品的設施須就營運實施環保措施，並制訂環保責任制度，實體須根據該制度採納有效措施控制及妥善處理污水、廢渣、塵埃或其他廢物。進行新建、擴充或重建項目的實體及其他向環境排放污染物的設施須向主管審查部門呈交排污聲明，詳述污染物的處理數量、類型、地點及方法。防治污染的設施須與建設項目的主要部分同時設計、興建及投入營運。中國相關法律法規亦要求公司進行環境影響評估後方可開始興建或擴充生產設施。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度以及截至2015年4月30日止四個月，遵守適用環境保護規定所產生的開支分別為人民幣87,900元、人民幣139,700元、人民幣316,600元及人民幣40,040元。我們截至2015年12月31日止年度遵守適用環境保護規定的預期開支為人民幣300,000元。董事相信面對潛在未來環保風險的可能性極低，故並不計劃採取任何應對環保風險的額外措施。

有關主管機構固安縣環境保護局表示，我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，我們營業紀錄期間至最後可行日期一直在各重大方面遵守相關的環保法律法規，且截至最後可行日期並無針對我們的環保方面的索償、行政處罰或其他類型法律訴訟。

安全

我們須根據中國相關法律法規設立安全生產條件，保護僱員的職業健康。我們已建立工作安全政策及程序，確保遵守相關法律法規，降低僱員受傷的風險。我們向僱員提供工作安全手冊和職業安全教育及培訓，提升僱員的安全隱患意識，亦指派工作安全人員監察

業 務

工作場所的安全及實施安全相關措施。我們的工程隊定期檢查營運設施及維修設備，確保營運符合相關法律法規。

營業紀錄期間至最後可行日期，我們未因設備故障出現重大停產，生產過程亦無出現重大事故。營業紀錄期間至最後可行日期，我們的生產設施一直符合相關法律、法規及標準，亦取得一切有關安全的必要執照。

保險

我們為每一次交付購買機動車輛強制保險和運輸險。我們為若干資產(包括主要生產機械、設備、樓宇及存貨)及火災、雷電、爆炸、水災等自然災害引致的損失投保。我們並未對彼等財產或與彼等營運有關的事故引起的個人傷害或財產或環境損失投保生產責任險、業務中斷險及第三方責任險。我們亦未投保戰爭或恐怖主義行為保險。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們或會面對與瑕疵產品有關的產品責任申索，聲譽及經營業績可能因此受到不利影響」及「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的投保範圍未必足以覆蓋營運相關風險」一節。我們的中國法律顧問天元律師事務所表示，中國法律並無強制要求投購產品責任險。我們認為投保範圍充足，符合中國行業慣例。

營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無作出或遭致任何重大保險索償。

監管合規及法律訴訟

執照、批准及許可證

我們須取得主管政府部門的相關執照、證書、許可證及批准。我們的中國法律顧問天元律師事務所確認，截至最後可行日期，我們已取得業務所需的一切執照、證書、許可證及批准，相關執照、證書、許可證及批准一直且會繼續有效。營業紀錄期間至最後可行日期，我們在更新該等執照、證書、許可證及批准方面並無遭遇重大困難。我們的中國法律顧問天元律師事務所確認，截至最後可行日期，我們於該等執照、證書、許可證及批准到期時加以續期並無法律障礙。

不合規

除下文所披露者外，營業紀錄期間至最後可行日期，我們在各重大方面已遵守適用法律及法規。下文概述於營業紀錄期間未遵守適用法律及法規的所有過往事件。董事認為該

業 務

等不合規事件(不論個別或共同)不會對我們的營運或財務有重大影響。我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，我們截至最後可行日期在各重大方面一直遵守相關中國法律法規。

社保基金

截至2012年、2013年及2014年12月31日止三年度至2015年4月，固安迪諾斯因部分僱員自願個人決定，故此並無為該部分僱員悉數繳納部分社保基金供款。上述部分僱員已向戶籍所在地農村合作醫療保險供款。然而，中國相關部門或會要求我們於規定期限內繳納未繳供款，及自應付相關社保基金日期起每日按未繳數額0.05%繳納罰款。倘我們拖欠付款，則或須繳納未繳供款一至三倍的罰款。

我們接獲固安縣人力資源和社會保障局2015年4月13日的確認函，我們的中國法律顧問天元律師事務所表示，固安縣人力資源和社會保障局為河北省固安社會保險基金的主管及負責部門。該確認函確認(其中包括)，營業紀錄期間，固安縣人力資源和社會保障局並無獲悉我們違反任何中國社會保險法律法規，且我們並無因違反中國相關的社會保險法律法規而遭行政處罰。營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無收到中國相關部門責令我們繳納未繳社保基金的通知。基於上文所述，我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，相關社保部門責令我們繳足供款或支付滯納金或罰款的可能性不大。2012年、2013年及2014年以及截至2015年4月30日止四個月，我們就未繳社保基金於財務報表分別計提撥備約人民幣0.2百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元。我們自2015年4月起為固安迪諾斯所有僱員繳足社保基金供款。

倘若中國相關部門要求我們繳納未繳社保基金，控股股東會就此引致的所有申索、行動、要求、訴訟、裁決、虧損、責任、損失、成本、收費、費用、開支及罰款提供彌償保證。

住房公積金

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度至2015年4月，固安迪諾斯並無於相關住房公積金部門登記。同期，固安迪諾斯因部分僱員個人決定而未為有關僱員繳納住房公積金。中國相關部門或會通知我們須於規定時間內支付未繳供款，我們如未按規定繳足供款，或會遭中國相關法院罰款人民幣10,000元至人民幣50,000元或勒令繳足款項。

我們接獲廊坊市住房公積金管理中心固安縣管理部2015年4月22日的確認函，我們的中國法律顧問天元律師事務所表示，廊坊市住房公積金管理中心固安縣管理部為河北省固安住房公積金的主管及負責部門。該確認函確認(其中包括)，營業紀錄期間，我們未因違反中國相關的住房公積金法律法規而遭行政處罰。營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無

業 務

接獲中國相關部門要求我們繳足住房公積金的通知。基於上文所述，我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，相關住房公積金部門要求我們繳足公積金或對我們處以逾期付款懲罰的可能性甚微。我們已就2012年、2013年及2014年以及截至2015年4月30日止四個月的未繳住房公積金於財務報表分別撥備人民幣0.04百萬元、人民幣0.08百萬元、人民幣0.09百萬元及人民幣0.03百萬元。我們於2015年4月開始繳足固安迪諾斯所有僱員的住房公積金。

倘中國相關部門要求我們繳足住房公積金，我們的控股股東會補償就此產生的所有索償、行動、要求、訴訟、裁決、虧損、責任、損失、成本、收費、費用、開支及罰款。

房屋所有權證

我們在取得相關建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及房屋所有權證前已於河北省固安市建設建築面積約16,485.0平方米的所有物業。該等物業用作我們的生產設施、倉庫、辦公室及僱員食堂。我們為建築面積約13,461.0平方米的若干物業於2010年10月取得建設工程規劃許可證及於2015年4月取得建築工程施工許可證與房屋所有權證。根據自相關主管部門固安縣城鄉規劃局獲得的資料，我們的中國法律顧問天元律師事務所認為，我們因在未取得相關證書前使用該等物業而遭處罰的可能性極微。我們已為建築面積約3,024.0平方米（約佔我們所佔用物業總建築面積18.3%）的餘下物業（「業權瑕疵物業」）申請建設工程規劃許可證並準備申請建築工程施工許可證。業權瑕疵物業目前被我們用作倉庫。取得建築工程規劃許可證及建築工程施工許可證後，我們將立即申請業權瑕疵物業的房屋所有權證。截至最後可行日期，我們尚未取得所需許可證及證書，而正等待中國相關政府部門審批我們的申請。

如我們於取得建設工程規劃許可證前建設物業，中國相關部門有權要求我們停止施工，並於規定時間內採取補救措施。我們亦可能須支付相關物業總建設工程造價5%至10%的罰金。我們如未按規定採取補救措施，或會被沒收相關物業收入，亦可能須拆除建築物及／或支付相關物業總建設工程造價不超過10%的罰金。如我們於取得建築工程施工許可證前建設物業，中國相關部門有權要求我們停止施工，根據建築工程施工許可管理辦法，我們亦可能被罰款，如建築工程施工許可管理辦法並無規定罰金，則我們可能須支付不超過人民幣30,000元的罰金。我們的中國法律顧問天元律師事務所表示，對我們施加的最高罰款將不超過人民幣0.4百萬元。

相關部門會按照相關法律法規協助我們根據所規定程序取得許可證。我們預期於2015年底前取得業權瑕疵物業的房屋所有權證。根據自相關主管部門固安縣城鄉規劃局及固安

業 務

縣建設局獲得的資料，我們的中國法律顧問天元律師事務所表示：(i)達致中國相關法律及主管部門的要求後，我們取得相關房屋所有權證並無重大法律障礙；(ii)我們使用業權瑕疵物業而遭相關部門處罰的可能性甚微；及(iii)由於我們目前並無取得房屋所有權證，因此業權瑕疵物業不可轉讓，且可能不被接納作抵押。我們並無計劃出售業權瑕疵物業或將其用作抵押。

董事認為，使用業權瑕疵物業對我們的業務、財務狀況及經營業績並無重大影響。如要求我們搬離業權瑕疵物業，我們能以預期與過往所支付者並無重大差異的租金租賃我們先前於營業紀錄期間租用的固安工業園區內建築面積約2,000.0平方米的倉庫。我們將能夠及時搬遷至有關倉庫，預期搬遷對我們的業務並無重大影響。我們認為，如業權瑕疵物業並無產權缺陷，物業成本不會有重大差異。

加強內部控制

就社保基金及住房公積金供款而言，我們已加強審查程序，並指派人力資源部的指定人員確保：(i)與員工持續溝通，令社保基金及住房公積金供款符合中國有關法律及法規所規定的標準；(ii)供款基數按月向有關部門進行行政申報及登記；及(iii)供款經執行董事審查後按月實際繳納，並由財務部根據主管部門發出的證明文件進行對賬。

就土地使用及物業的執照及許可證而言，我們已制訂合規政策，規定執行董事(i)向相關行政機關提出申請前，須事先批准任何建議新增及／或更改土地用途及物業；(ii)須檢查使用任何一幅土地或任何物業所需的執照及許可證；及(iii)須向董事會報告我們的合規情況。

我們已委任信達國際融資有限公司作為我們的合規顧問，以就持續遵守上市規則事宜及香港其他適用證券法及法規提供意見，自上市日期起生效。

董事考慮上文所披露導致不合規事件的事實及情況、中國法律顧問的意見、相關補救措施後，認為：(i)過往的不合規事件不會影響董事根據上市規則第3.08及3.09條擔任上市發行人董事的合適性和本公司根據上市規則第8.04條上市的合適性；(ii)已就過往不合規事件採取所有必要補救措施；及(iii)上述加強內部控制措施可充分有效協助我們確保日後符合相關法律法規。聯席保薦人基於上述基準，看法與董事一致。

業 務

法律訴訟

據我們所知，營業紀錄期間至最後可行日期並無任何針對我們的現有或仍未了結的重大法律訴訟、索償或糾紛，而據董事所知，並無任何可能對我們的業務、經營業績或財務狀況有重大不利影響且尚未了結或極可能發生或針對我們或董事的重大訴訟、仲裁或索償。