

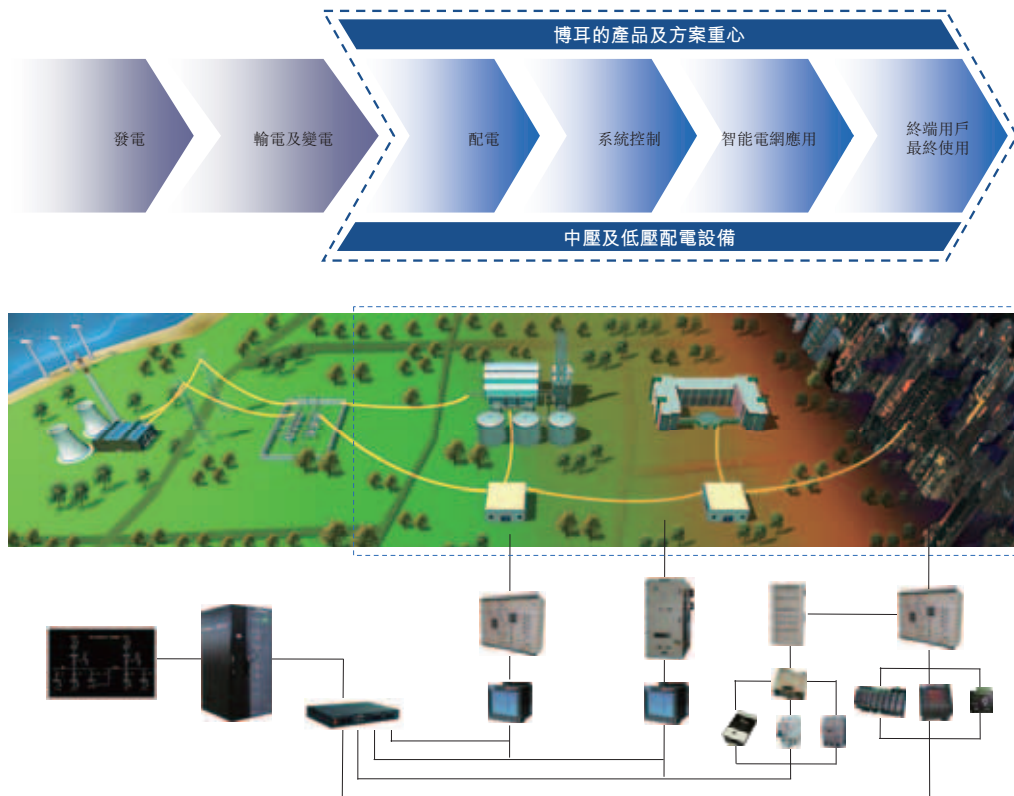
本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 概 覽

我們是一家提供一站式高品質配電系統及方案的設計師、製造商及銷售商，擁有逾20年經驗，在中國市場上獨佔鰲頭。根據羅蘭·貝格報告，我們為二零零八年中國配電設備市場高端分部中最大約本地配電系統及方案供應商。我們提供度身訂造的配電系統、智能配電系統及省電系統，亦為中國少數能提供一站式綜合配電系統及方案服務的供應商之一。我們的配電系統及方案的主要目的是根據客戶的業務營運的特定要求按合適的電壓和電量輸配電力至其處所及設施。我們的配電系統及方案是為根據客戶的特定要求度身訂造和實施，讓客戶可改善其配電系統的安全性、穩定性及效率。

整合用電價值鏈由發電、輸電、變電、配電、系統控制、智能電網應用及終端用戶最終使用組成。我們的配電系統及方案應用於價值鏈的中壓及低壓部分，該兩部分應用於用電系統中的配電、系統控制、智能電網應用及終端用戶最終使用階段。下圖載列及說明用電系統的各個階段，以及展示本集團的主要產品在用電系統中特定階段的用途：



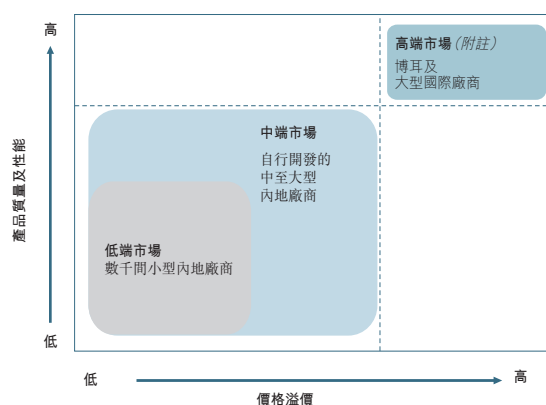
本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

我們在配電市場的高端分部中營運，向若干行業如基礎設施建設、電信、供水及污水處理、水泥及醫療的龍頭企業提供配電系統及方案。根據羅蘭·貝格報告，於二零零八年，中國高端配電設備市場的總收益估計達人民幣150億元，佔同年中國配電設備市場總額的4.6%。

在我們的目標市場中，於二零零八年，我們以收益計算排名第六，前五名均為國際配電設備製造商或國際製造商於中國成立的合資企業。因此，我們是二零零八年中國配電設備市場高端分部最大的純本地公司。下圖展示本集團於中國配電設備市場的定位：

### 本集團在中國配電設備市場的定位



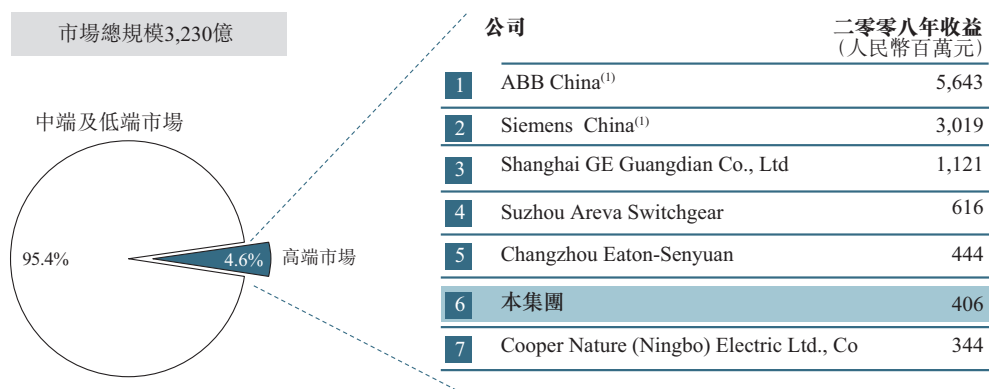
資料來源：羅蘭·貝格報告

附註：高端市場定義為由全球龍頭廠商及與該等全球廠商建立長期合作協議並允許使用該等國際公司品牌的國內廠商所主導的市場分部。在消費者看來，高端市場產品被認為擁有更高的質量、更好的性能，並能滿足最高標準的產品可靠性要求。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 高端中壓及成套設備生產商按收益排名(二零零八年)



附註：

(1) 從事低壓及中壓配電設備的主要營運公司的總收益。

資料來源：羅蘭·貝格報告

我們的董事相信立足於高端市場，使我們可透過向要求優越產品質量和性能而對價格敏感度相對較低的客戶提供服務而取得較高的價格。我們更相信我們能從大部分專攻低端市場且主要在產品價格方面競爭的國內對手中脫穎而出。

我們的業務可分為以下四類：

- 配電系統方案(「EDS方案」)
- 智能配電系統方案(「iEDS方案」)
- 節能方案(「EE方案」)
- 元件及零件業務(「元件及零件業務」)

我們的EDS方案及iEDS方案業務來自以下途徑：

(i) 我們物色的客戶

- 我們與我們物色的客戶訂立銷售合約，直接向它們供應由我們製造的配電系統。根據客戶要求，我們將向客戶推薦適當規格的配電系統。視乎所選擇的系統，有關配電系統一般附有「博耳」、「施耐德」或「ABB」品牌。由本集團獨自設計及開發的配電系統將附有「博耳」的品牌，而使用施耐德或ABB產品的結構設計作為基本平台及經我們(作為它們的授權製造商)進一步設計、改良及生產的配電系統，將附有「施耐德」或「ABB」的品牌(視乎情況而定)連同「博耳」(作為製造商)的品牌。就該等系統而言，我們會視乎情況，根據本集團與施耐德之間的許可協議及年度供應協議向施耐德採購主要元件，或根據本集團與ABB訂立之許可協議向ABB採購主要元件。施耐德及ABB並非我們與我們的客戶所訂立的合約的訂約方，亦並無涉及有關係統的製造。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### (ii) 施耐德轉介的客戶

- 根據我們收集或施耐德提供的市場資料，我們將聯同施耐德取得合約，而我們將主要負責根據客戶規定向其提供適當配電系統。於此等情況下，施耐德將與該等客戶訂立銷售合約，並負責與客戶進行商業往來，而我們則會與施耐德訂立合約，以為施耐德設計、製造及向其銷售合適的配電系統，然後施耐德會向其客戶提供有關產品。配電系統一般附有「施耐德」的品牌連同「博耳」(作為製造商)的品牌。

下表載列往績期我們於我們物色的客戶及施耐德轉介的客戶所進行的EDS方案及iEDS方案業務產生的收益之明細：

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零九年	二零一零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
我們物色的客戶	263,980	295,709	352,348	173,901	301,459
施耐德轉介的客戶	45,176	52,622	67,605	9,232	87,102
	<u>309,156</u>	<u>348,331</u>	<u>419,953</u>	<u>183,133</u>	<u>388,561</u>

下表載列往績期我們於銷售EDS方案及iEDS方案的明細表，附有(i)「施耐德」品牌及「博耳」(作為製造商)品牌，及(ii)「ABB」品牌及「博耳」(作為製造商)品牌：

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零九年	二零一零年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
EDS方案及iEDS方案附有「施耐德」的品牌連同「博耳」(作為製造商)的品牌	198,397	247,445	295,419	130,700	294,110
EDS方案及iEDS方案附有「ABB」的品牌連同「博耳」(作為製造商)的品牌	8,038	7,049	21,627	9,809	12,225
	<u>206,435</u>	<u>254,494</u>	<u>317,046</u>	<u>140,509</u>	<u>306,336</u>

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

我們的業務主要為項目性質，生產的產品滿足每一個別客戶的特定要求。我們的典型項目由投標至項目完成需時大約四至六個月。下表列示本集團於往績期各業務分部按項目價值劃分的分析：

項目價值 (人民幣)	截至二零零七年		截至二零零八年		截至二零零九年			截至二零零九年六月三十日止			截至二零一零年六月三十日止		
	十二月三十一日止年度		十二月三十一日止年度		十二月三十一日止年度			六個月			六個月		
	EDS方案	iEDS方案	EDS方案	iEDS方案	EDS方案	iEDS方案	EE方案	EDS方案	iEDS方案	EE方案	EDS方案	iEDS方案	EE方案
	(附註)												
10,000,000或以上	10.07%	20.53%	4.01%	-	9.55%	43.12%	-	12.87%	24.86%	-	12.59%	42.35%	-
5,000,000或以上 但少於10,000,000	22.01%	11.03%	10.04%	30.49%	25.04%	3.36%	-	23.87%	-	-	10.92%	37.97%	-
1,000,000或以上 但少於5,000,000	48.51%	51.48%	64.45%	58.38%	44.36%	46.56%	-	42.12%	64.42%	-	51.50%	16.55%	-
少於1,000,000	19.41%	16.96%	21.50%	11.13%	21.05%	6.96%	100.00%	21.14%	10.72%	100.00%	24.99%	3.13%	100.00%
總計	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

附註：我們於二零零九年開始為客戶提供EE方案。

我們分別於一九九八年及二零零六年與施耐德及ABB開展業務合作關係。我們與施耐德的合作及業務關係載於本節「EDS方案」、「主要客戶」、「主要供應商」及「我們與施耐德的關係」各段。

### EDS方案

#### 我們的產品和服務

我們透過博耳無錫經營EDS方案業務。EDS方案是用於電源和客戶設施之間的電力接駁。配電系統的主要目的是按照用戶的特定用途和功能而按合適的電壓和電量輸配電力至終端用戶的設施。作為綜合EDS方案供應商，我們主要為用於配電的中、低壓開關櫃提供設計及硬件整合服務。於提供EDS方案時，我們十分注重了解客戶就各項目的特定需要。基於我們豐富的項目經驗以及配電系統的生產能力，我們相信能夠向客戶提供其配電系統所需的合適和度身訂造的硬件產品及方案。我們的EDS方案已獲中國許多大型電訊、基礎設施建設、醫療及工業項目採用。以下載列使用我們提供設計、製造、安裝及售後保養服務的EDS方案的多項主要產品：

#### 主要產品：

#### 低壓開關櫃：

- 低壓配電成套設備



---

## 業 務

---

### 主要產品(續)：

- 低壓無功功率補償裝置



- 動力配電櫃



- 終端配電箱



- 隔離箱



### 中壓開關櫃：

- 中壓開關成套設備



- 中壓環網設備



- 中壓電容補償成套裝置



---

## 業 務

---

### 我們的發展

我們於一九九零年開始我們的EDS方案業務。我們EDS方案的主要產品和服務是根據客戶的需要和要求設計和製造中壓和低壓開關櫃以及其他配電設備。作為一種非標準方案產品，開關櫃需要按高水準度身訂造，因此自我們業務發展的早期階段起，本公司已不僅作為硬件整合商，亦須擔任方案供應商。根據施耐德與我們所訂立的五份許可協議，我們分別自一九九八年及二零零一年起獲施耐德授權製造附有「施耐德」品牌連同「博耳」(作為製造商)品牌的中壓和低壓配電系統(「施耐德授權安排」)，而我們亦自此與其建立長期密切的合作和業務關係。根據施耐德授權安排，本集團獲授權製造、組裝、出售、保養及維修施耐德五種不同結構設計的配電系統。除五份許可協議中的兩份外，我們無須根據許可協議之條款向施耐德支付許可費用。然而，根據許可協議，我們在大多數情況下須向施耐德購買用於該等配電系統的最低金額或數量的若干元件。我們若未能達到此最低金額或數量，施耐德則有權對我們撤回許可。於往績期，我們自施耐德的採購量均一直超過許可協議中規定的最低購買金額或數量。該等許可協議的期限通常介乎兩年至四年不等。續期許可協議時，我們在大多數情況下須向施耐德支付固定金額的續期費用。

自二零零六年起，我們與配電設備行業中的另一間主要國際龍頭企業ABB簽訂了兩份許可協議，並因而獲委任為其品牌下的中壓和低壓配電系統的授權製造商。根據與ABB訂立的許可協議，我們獲授權製造及出售ABB兩種結構設計的配電系統。本集團須根據依照許可協議而製造的產品數量支付固定金額的許可費用及若干版稅。根據許可協議，我們須向獲ABB認可的供應商購買元件，或於其他情況下須向ABB購買須用於該等配電系統的最低金額或數量的若干元件，倘無法達到，則本集團可能無法向ABB續期該等許可。於往績期，我們自ABB的採購量均一直超過許可協議中規定的最低購買金額或數量。該等許可協議的期限介乎一年至兩年不等。

雖然我們獲施耐德及ABB授權製造其品牌下的產品，我們並非施耐德或ABB的原設備製造商，因為作為我們所製造配電系統的設計者、製造商、方案供應商及銷售商，我們主要負責該等系統的設計，或在設計過程中擔當重要的角色。作為授權製造商，我們可根據本集團與客戶直接訂立的合約向我們物色的客戶自由出售附有「施耐德」或「ABB」品牌(視乎情況而定)連同「博耳」(作為製造商)品牌的中壓及低壓配電系統。

由於我們與該等全球知名製造商的合作，讓我們得以進軍高端配電設備市場，並確立我們與不同行業的龍頭客戶的業務關係。經過超過二十年的發展以及我們與國際市場龍頭企業合作的經驗，我們已取得在不少知名項目中提供EDS方案的豐富經驗，而我們相信本集團已於中國的中壓和低壓配電系統市場建立強大及具競爭性的地位。我們的EDS方案不僅限於本地供應，我們還一直供應EDS方案予海外項目。例如，我們最近與哈爾濱電站工程有限責任公司簽訂一份協議值人民幣10,000,000元之協議，為他們提供配電系統予巴基斯坦的Bin Qasim Combined Cycle Power Station Project。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

下表載列我們於往績期的部分知名EDS方案項目：

客戶／項目名稱	開始日期	完成日期	總合同價值 (人民幣)	描述
<b>興建基礎設施</b>				
大唐韓城第二發電有限責任公司二期工程2*600MW空冷機組	二零零七年七月五日	二零零八年四月三日	5,040,000	為主廠房電動機控制中心提供低壓開關櫃
中鐵十局集團青島客站改造工程	二零零七年十月二十日	二零零八年三月十一日	3,502,000	為青島火車站的改造工程提供低壓開關櫃
上海港國際客運中心港務大樓	二零零八年四月二十二日	二零零八年十一月六日	3,070,000	提供低壓開關櫃
上海白龍港	二零零九年四月二十二日	二零零九年八月十八日	4,920,000	為上海白龍港淤泥處理提供高壓及低壓開關櫃
福廈線六站房	二零零九年九月十六日	二零一零年二月九日	5,676,071	為福廈線六站房提供高壓及低壓開關櫃



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

客戶／項目名稱	開始日期	完成日期	總合同價值 (人民幣)	描述
中國中鐵股份有限公司	二零一零年 三月十六日	二零一零年 六月二十八日	12,460,000	為中鐵隧道裝備製造有限公司提供隧道鑽挖器所採用的開關櫃
<b>電訊</b>				
中國移動通信集團安徽有限公司	二零零八年 九月十日	二零零八年 十二月三十日	7,800,000	為緯五路1號樓、黃山路2號樓、緯五路1860號樓提供低壓開關櫃
<b>鋼鐵</b>				
包頭鋁業股份有限公司135KA電解槽系列環境質量及置換產能技術改造工程	二零零八年 五月五日	二零零八年 九月十七日	2,361,546	提供中壓開關櫃
武鋼三冷軋工程酸軋機組	二零零八年 九月二十五日	二零零九年 七月十三日	4,368,000	為武鋼第三冷軋工程酸軋機組提供低壓開關櫃

### iEDS方案

#### 我們的產品和服務

除了透過我們的EDS方案提供無自動化功能的配電系統外，我們亦提供iEDS方案，其讓我們的配電系統配備若干自動化功能。我們的iEDS方案業務是通過博耳無錫和博耳宜興經營。我們的iEDS方案的營運模式與EDS方案相若，兩者均包括提供設計度身訂造的配電系統。然而，iEDS方案更加先進，並且配備用於自動化數據收集和分析、遙距控制及自動故障檢測的設備，

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

讓客戶能夠對本身的配電系統進行遠程作業、控制和監察。此外，使用我們的iEDS方案的客戶能取得其配電系統操作及表現的數據和資料，因而能夠更了解其系統的現有問題並且預測未來可能出現的問題，從而促使以更有效的方式管理和使用其系統及設施。對於電訊公司、金融機構、醫療機構及大型超市連鎖集團等需要相對較安全、較穩定及較可靠的電力系統的行業而言，上述功能極之重要。

作為全面的iEDS方案供應商，我們提供以下具備iEDS方案自動化特點及擁有當中國實施智能電網後結合至智能電網的相關功能及實力：

### 主要產品：

- 智能配電設備



- 配電自動化監控系統



目前，本集團的iEDS方案提供當中國實施智能電網後結合至智能電網的相關功能及實力。

### 我們的發展

電力自動化系統服務對象為兩大類客戶：電力系統相關客戶及非電力系統相關客戶。用於發電廠及變電站作電力調度的自動化設備和軟件系統被認為與電力系統相關，而保護和控制居民耗電和為廣泛應用於各種行業(包括製造業、建築業和基於數據處理的電訊業以及金融服務業)屬於非電力系統相關類別。我們現時所針對的市場為非電力系統相關配電自動化市場，該市場的供應商提供一套整合產品系列(包括測量設備和後端軟件系統)以應用於私人配送設備或用於工業客戶的製造廠房。非電力系統相關自動化的需求在不同行業和終端客戶之間差別甚大，從而產生要求度身訂造、多樣化及複雜的市場需求。

## 業 務

鑒於不同行業電力終端用戶對於電力配送過程中達至更高標準的安全性和穩定性有持續增長的需求，我們於二零零三年開發iEDS方案並將其投入市場，以滿足客戶對其現有配電設備實現更高自動化水平以及對可有效搜集有關電力使用和性能的數據和系統化分析的智能系統的需要。至於未來的發展方向，我們將致力透過根據重點行業的特定要求及需求而改善我們的產品及方案，加強我們於該等行業的競爭能力。而且，我們將提升我們的iEDS方案產品的功能及實力，讓我們的客戶能在有需要時將其配電系統升級。憑著對不同客戶的了解，我們iEDS方案的供應市場，涉足本地以至海外。例如，我們最近與山東電力建設第三工程公司簽訂一份協議價約人民幣30,000,000元之協議，提供iEDS方案以協助於沙特阿拉伯比格的電力支站之建設。有關我們的重點行業分部及我們有關中國推出智能電網的策略的詳情，請參閱本文件在本節中有關「銷售及營銷—我們的銷售及營銷重點行業分部」及「我們的策略—提升我們的iEDS方案以為推出智能電網作好準備」等段落。

下表載列我們於往績期的部份知名iEDS方案項目：

客戶／項目名稱	開始日期	完成日期	總合同價值 (人民幣)	描述
<b>興建基礎設施</b>				
寧波港北輪第二 港埠分公司 變電站項目	二零零八年 十二月 二十三日	二零零九年 八月二十二日	1,713,547	改良變電站及提供 智能中壓開關櫃
大亞灣常規島 低壓配電盤 升級改造項目	二零零八年 八月二十八日	二零一零年 七月三十一日	4,496,631	改良大亞灣核電廠 的智能電網配電 系統

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

客戶／項目名稱	開始日期	完成日期	總合同價值 (人民幣)	描述
<b>電訊</b>				
舟山新城移動 通信大樓工程	二零零八年 五月三十一日	二零零九年 一月二十七日	4,106,544	提供智能中壓及 低壓開關櫃
<b>水泥</b>				
越南奠邊水泥 項目	二零零七年 十二月十三日	二零零八年 七月六日	3,900,000	提供智能中壓及低 壓開關櫃
<b>鋼鐵</b>				
巴西焦化項目	二零零六年 七月十七日	二零零七年 一月十日	13,100,000	提供智能低壓 配電板及PLC
<b>其他</b>				
中石油阿爾及 利亞項目	二零零七年 五月十七日	二零零七年 十二月二十一日	11,014,369	提供中壓及低壓 Sepeam保護中繼 及所有中壓零件

## 業 務

### EE方案

#### 我們的服務

我們運用我們在EDS方案及iEDS方案的專長及經驗，開發EE方案。根據我們使用iEDS方案所收集並且向客戶提供的數據及資料，我們能夠分析客戶配電系統的表現，繼而就如何提升、維修或改進客戶系統的安全性、穩定性及效益向客戶提供方案、建議及措施，旨在達致為客戶營運節能及提升能源效益的最終目標。因此，我們的EE方案主要是提供服務而非產品。我們就EE方案提供的服務涵蓋為客戶管理設備維護，和向客戶提供各種其他增值服務。我們的主要工作包括現場診斷、安裝監察、實地和遠程維護、改善能源效益建議、培訓和技術支援。我們透過全資附屬公司博耳服務公司提供EE方案。博耳服務公司的技術人員平均於配電行業擁有約九年經驗。我們的EE方案屬於新發展的業務分部，目標客戶為不同行業界別中的電力終端用戶，特別是採用我們的配電系統和設備的現有客戶。我們相信，憑藉我們在EDS方案和iEDS方案業務中積累的經驗、專業知識和客戶群來推動我們的EE方案業務，並透過向客戶提出建議和措施，創造額外潛在商機以推廣我們旗下的產品及服務。我們的EE方案已獲分別中國的電訊公司中國移動和一間大型超市連鎖店家樂福採納。

#### 我們的發展

我們相信節能、自動化和智能化將成為配電設備市場的主要技術和產品趨勢。在全球不同國家為應付氣候轉變、改善能源效益、減少能源消耗所作出的努力推動下，我們相信此全球趨勢將刺激我們iEDS方案的銷售，並將促進我們EE方案的增長。此外，由於全球日益關注環保，加上原材料和電力的成本急速上升，電力終端用戶更樂於透過使用自動化配電系統及採取措施以減少耗電量。國際廠家(包括施耐德)已研究和認識到此利基市場的重要性，使其收益增加。施耐德自二零零五年起一直致力推廣其能源效益服務，根據羅蘭·貝格報告，其服務收益於二零零九年約佔其總收益的10%。

鑒於該市場趨勢，於二零零七年，我們憑著我們有關iEDS方案的經驗和專業知識，開始發展我們的EE方案，並於二零零九年開始將其推銷予我們的客戶。利用我們於自動化軟件設計和發展方面鞏固的研發能力，加上涵蓋配電設備和自動化系統的廣泛產品系列，我們相信我們已完全具備條件成為一家可滿足客戶需求的服務供應商。我們的董事相信，雖然我們的EE方案業務目前尚未成熟且僅佔我們二零零九年總收益0.2%，但鑒於我們作為EDS方案及iEDS方案方案供應商的獨特競爭優勢，該份額極有可能於未來數年內增長。與EDS方案或iEDS方案項目的合約價值比較，我們現有EE方案項目的合約價值尚少。然而，我們的董事相信我們潛在的EE方案項目市場十分龐大。倘能夠取得充足項目，將讓我們受惠於規模經濟帶來的利益以及強大的經常性現金流。

我們現時亦就施耐德的中國大型超市連鎖店項目以施耐德的正式夥伴身分進行合作，施耐德已取得合約，為該大型超市連鎖店於全中國逾90間店舖提供不同的配電系統服務。施耐德已按個別情況就其大型超市連鎖店項目向我們購入EE方案服務。自二零零九年初直至最後實際可行日期，我們已向大約60間大型超市連鎖店店舖提供我們的EE方案。雖然我們就各家樂福項目提供EDS方案及EE方案服務，但我們僅就我們所提供的全部產品及服務(而非就我們的EDS

## 業 務

方案及EE方案獨立計算合約價值)向施耐德發出一一次性整筆款項的發票，原因是我們在有關項目中從EDS方案所得的收益佔大部分合約價值。因此我們已將二零零九年我們從大型超市連鎖店項目所得的全部收益入賬列為我們於該年度從EDS方案所得的收益的部分。我們預期，倘我們於餘下的大型超市連鎖店項目繼續與施耐德合作，其將於二零一零年為我們帶來不少於人民幣5,000,000元的收益。自二零一零年起，我們已獨立列出我們於大型超市連鎖店項目中從EDS方案及EE方案所得的收益。

截至最後實際可行日期，我們正與中國移動等客戶落實及簽訂多項EE方案合約。我們已獲麥當勞(中國)有限公司(「麥當勞」)委聘進行一項試驗項目，以改善上海數間麥當勞餐廳的能源效益及降低電費。根據該試驗項目，我們已根據客戶於各餐廳的特定要求提供度身訂造的節能管理系統，採用即時網上監察技術以監察及管理電量。於完成試驗項目及達致麥當勞的規定後，麥當勞將試驗計劃擴大至上海的所有麥當勞餐廳提供我們的EE方案，及於最後實際可行日期，我們正與麥當勞商議該項目的協議。

### 元件及零件業務

除提供配電系統(例如根據我們的EDS方案、iEDS方案及EE方案向客戶提供開關櫃及自動化與能源效益方案)外，我們亦自二零零二年開始製造若干用於配電設備的元件及零件，並獨立售予我們的客戶。此項業務並非我們現有業務的核心分部，且將不會是我們未來發展的重點，原因是我們認為如僅製造及出售元件及零件，未能全面發揮我們作為向客戶提供增值設計及方案服務的綜合配電系統方案供應商的優勢及價值。最重要的是，我們相信我們未能在元件及零件業務分部的市場競爭方面，從市場上其他元件製造商及整合商中脫穎而出。然而，倘我們製造的元件及零件在技術上更為先進且廣泛獲客戶接納，則在製造我們的配電系統時可能增加使用有關元件及零件。此將進一步推動我們持續擴充及不斷提升我們的元件生產實力，從而對我們的未來發展作出貢獻，繼而令此項業務分部的收益在日後增加。現時，我們透過博耳宜興和宜興博艾經營我們的元件及零件業務。

下表載列我們製造並向客戶出售的主要元件及零件：

#### 主要產品：

- 交流接觸器



- 小型斷路器



- 雙電源自動轉換裝置



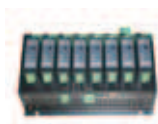
本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

- 中壓斷路器
- 單、三相電流、電壓表
- 多回路數據採集器



### 主要產品(續)：

- 綜合電力測控儀
- 智能電機保護裝置
- 微機保護裝置



### 往績期

截至二零零九年十二月三十一日止年度，約52.8%、32.8%、0.2%和14.2%之收益及51.6%、32.6%、0.4%及15.4%之毛利分別來自我們的EDS方案、iEDS方案、EE方案和元件及零件業務。截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的收益中的42.9%、46.9%、0.3%及9.9%以及我們毛利中的42.3%、47.6%、0.5%及9.6%分別來自EDS方案、iEDS方案、EE方案和元件及零件業務。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

下表載列各業務分部於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年六月三十日止六個月的收益、毛利和毛利率：

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零七年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
<b>收益</b>					
EDS方案	254,691	277,809	258,936	116,003	185,671
iEDS方案	54,465	70,522	161,017	67,130	202,890
EE方案	—	—	915 (附註)	288	1,249
元件及零件業務	48,118	57,183	69,848	30,497	42,706
<b>總計</b>	<b>357,274</b>	<b>405,514</b>	<b>490,716</b>	<b>213,918</b>	<b>432,516</b>
<b>毛利</b>					
EDS方案	50,191	77,198	80,520	32,102	65,273
iEDS方案	16,830	26,667	50,940	22,338	73,618
EE方案	—	—	620 (附註)	169	801
元件及零件業務	12,319	19,248	24,049	11,505	14,825
<b>總計</b>	<b>79,340</b>	<b>123,113</b>	<b>156,129</b>	<b>66,114</b>	<b>154,517</b>
<b>毛利率</b>					
EDS方案	19.7%	27.8%	31.1%	27.7%	35.2%
iEDS方案	30.9%	37.8%	31.6%	33.3%	36.3%
EE方案	—	—	67.8% (附註)	58.7%	64.1%
元件及零件業務	25.6%	33.7%	34.4%	37.7%	34.7%
<b>總毛利率</b>	<b>22.2%</b>	<b>30.4%</b>	<b>31.8%</b>	<b>30.9%</b>	<b>35.7%</b>

如本集團於往績期的財務數據中所載，於二零零九年，我們的iEDS方案的收益顯著增加，而我們的EE方案業務於二零零九年開始開展。截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的iEDS方案業務佔我們總收益的46.9%。我們相信，該等變動與我們的發展計劃相符，並反映我們已成功開發我們的iEDS方案及EE方案，以應付客戶有關提高配電設備及智能系統的自動化水平以有效管理用電數據及性能方面的需求。iEDS方案業務得以擴充，主要由於不同行業的客戶對電力自動化解決方案日益增長的需求。

於二零一零年八月三十一日，我們訂單中的EDS方案及iEDS方案項目的總價值分別為人民幣62,000,000元及人民幣168,800,000元。我們預期大部分積壓項目將於二零一零年十二月前完成。

附註：上表所載我們於截至二零零九年十二月三十一日止年度EE方案的收益、毛利、毛利率並不包括該年度我們向中國大型超市連鎖店項目提供的EE方案，原因是我們將所有有關收益以來自提供我們的EDS方案入賬。由於EDS方案賺取之收益佔我們於該等項目的大部份收益，故我們於該年度就我們的提供的所有產品及服務以一次性整筆款項向客戶開出發票。

---

## 業 務

---

### 我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢讓我們得以有效地與對手競爭：

**我們於高端市場，為唯一最大的純本地公司，並較外國對手佔有顯著優勢**

自二零零四年，中國經濟急升推動我們於中國配電系統及方案的主要目標市場之不同行業的固定資產投資迅速增長，包括基礎設施建設、電信業、水務及污水處理、水泥及保健工業。於固定資產投資的增長亦大幅提高該工業對配電系統設備之需求。該工業部分之固定資產投資增長詳情刊載於本文件內「行業概覽—固定資產投資及其影響」下。

按於中國的收益計算，作為二零零八年中國高端市場之最大純本地配電系統及方案供應商，根據羅蘭·貝格報告，我們於各集中的工業分部中能佔其快速成長的優勢及以下的競爭優勢<sup>1</sup>：

(i) 相應本地對手：

- 我們已建立作為高端配電系統和系統方案供應商的聲譽，並使我們能夠從大多數著眼於成本、從事於低端的中壓和低壓配電系統市場的國內生產商中區別出來。
- 我們能夠展現較強的銷售實力、更廣泛的客戶認可及更優質的服務。這可見於我們已經與中國移動、中材股份和中國建材等優質客戶建立直接的客戶關係，並成為其獨立合資格國內供應商。
- 我們於高端市場以高質素產品及能定價較高的水平作定位。我們為中國高端市場最頂尖的純本地配電系統及方案供應商，並於二零零八年為其他已上市可資比較本地對手中擁有最高利潤。
- 憑藉我們與國際性廠商合作的豐富經驗，我們培養出更懂得以客戶需求為先的工作理念，且我們完全瞭解售後服務的重要性。我們相信這些均是立足於全球市場的成功因素，但大部分國內製造商則嚴重欠缺這些要素。

(ii) 相應外國對手：

- 於高端市場層面，我們提供質素相若但價格較ABB和西門子等國際廠商更具競爭力的產品，以滿足客戶。
- 我們因營運和勞工方面的生產成本較低而可提供具競爭力的產品價格，且較接近市場，因而具有明顯的優勢。
- 我們亦因我們優質的服務態度，在快速回應客戶需求和願意針對客戶的個別需求提供特製的方案兩方面，均受到業內認可。

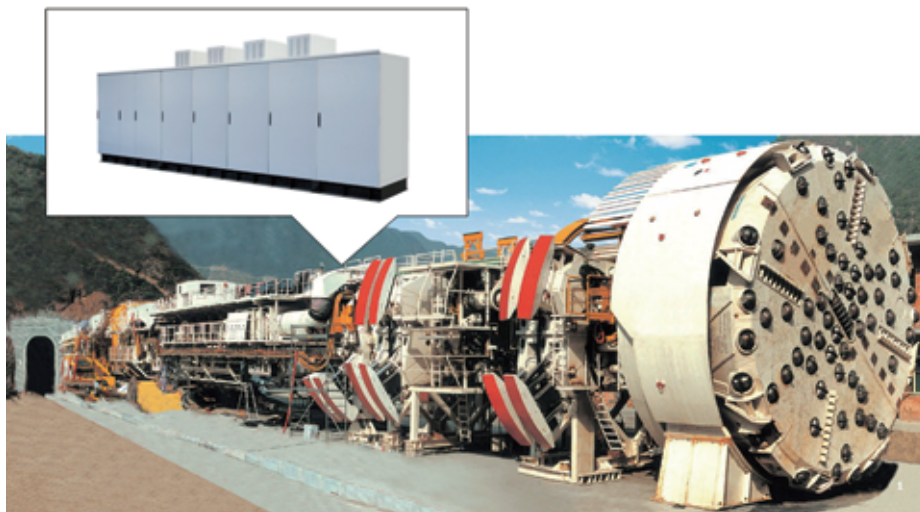
## 業 務

- 我們對於本地產品趨向及國內顧客需求有更透徹的瞭解，因此更能適應本地市場即時動向及為客戶提供更專門的配電系統和系統方案
- 我們亦較為適應中國的營運及監管環境。
- 中國政府亦鼓勵國內企業的發展，尤其是敏感的工業性質或外國投資者對其實施某些限制之工業

### 於研發方面具備先進科技能力及持續改善

於最後實際可行日期，我們的研發團隊有81名人員組成，由查賽彬先生領導。查先生於一九九零年在中國合肥工業大學獲電氣工程學士學位，並於配電設備行業的新產品開發及品質控制領域工作約20年。查先生於二零零零年加盟本集團，目前是研發部門主管，亦為執行董事。本集團目前擁有15項註冊專利，並且於中國再提交八項專利申請。所有註冊專利及正在申請的專利全屬本身研發團隊的發明和開發成果。我們在業務中廣泛採用和運用全部註冊專利。

我們卓越的研發團隊使我們可有效開發新產品以符合客戶於各類行業及項目中之特定要求。舉例而言，我們在與中國中鐵股份有限公司合作之項目中，於三個月內成功開發用於地道鑽孔機的配電系統(如下圖所示)。



為進一步提高研發能力，我們打算在未來三年於中國成立一所高科技研發中心。有關新研發中心之計劃詳情刊載於本文件內本節「業務—進一步強化我們的研發能力」下。

再者，我們授權於兩家享譽國際及領先的配電系統及方案供應商，施耐德及ABB去，生產及提供中壓和低壓配電系統，並以「施耐德」及「ABB」品牌(視情況而定)與品牌「博耳」作生產商。按該授權安排，施耐德及ABB將為我們提供廣泛的技術支援以改善我們生產過


## 業 務

程的管理和質量控制，並進一步增強了我們生產技術的能力。我們與施耐德合作關係的進一步詳情刊載於本文件內本節「與施耐德合作關係」下。

除了本身的研究能力外，我們亦與無錫的江南大學建立長期研究關係，聯手開發出多項新產品及技術。我們於二零一零年一月與南京的東南大學訂立合作協議，成立共同研究中心以開發智能配電設備及能源效益設備。根據該等研究計劃，部分該等共同開發的產品及技術的知識產權歸本集團所有，而部分則許可我們使用並已於營運中應用。有關我們與江南大學及東南大學研究合作的進一步詳情載於本文件「業務－研發」一段。

### 廣泛及高質素的客戶基礎，以建立長遠客戶關係

雖然我們為廣泛的客戶群服務，但我們精選出基礎設施建設、電訊、供水及污水處理、水泥及醫療作為業務發展重心。我們以上述行業為重點，是因為這些行業需要高安全性、穩定性和效率的供電及配電系統。透過專注於該等行業，我們已於滿足客戶的獨特要求方面積累專業知識，並已建立穩定的銷售網絡和客戶關係，使我們享有獨特優勢以抵銷市場波動和政府政策不可預見的變動。雖然我們並沒有和客戶訂立任何長期協議，但我們仍然成功於集中的工業分部中，穩固許多本地及外國重要客戶的項目，包括以下：


海外客戶	工業	提供產品／服務
中國大型超市連鎖店 家樂福	消費者	<ul style="list-style-type: none"><li>於約30間大型超市連鎖店裝置配電系統以改善用電之安全性、可靠性及節省能源成本</li><li>與施耐德合作的大型超市連鎖店項目。施耐德於中國超過90間店舖提供不同配電服務以確保與家樂福的合約。</li></ul>
	麥當奴 飲食	<ul style="list-style-type: none"><li>提供配電系統予中國麥當奴店舖</li></ul>

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

海外客戶	工業	提供產品／服務
	威立雅 OTV 水和污水處理	<ul style="list-style-type: none"> <li>提供配電系統及智能配電系統予中國水務處理項目，以監測及管制用電量以改善節能效能</li> </ul>
	得利滿 水和污水處理	<ul style="list-style-type: none"> <li>提供配電系統及智能配電系統予中國水務處理項目，以監測及管制用電量以改善節能效能</li> </ul>
	拉法基 水泥	<ul style="list-style-type: none"> <li>為其全球投資水泥項目專門制度定的智能配電系統</li> </ul>
本地客戶	工業	提供產品／服務
	中國移動通信 電信業	<ul style="list-style-type: none"> <li>提供配電系統及智能配電系統予移動發射塔的基站以改善該等系統的安全性及可靠性，地區包括江蘇、浙江、安徽、北京、湖南、河北及山東。</li> <li>為浙江提供持續維修和升級服務</li> </ul>
	中國中鐵第10集團 基礎設施建設	<ul style="list-style-type: none"> <li>為青島鐵路站裝置低壓交換機</li> </ul>

## 業 務

本地客戶		工業	提供產品／服務
	寶鋼	鋼	<ul style="list-style-type: none"><li>於生產設備裝置配電系統及智能配電系統，以監測及管制用電量</li></ul>
	中材	水泥	<ul style="list-style-type: none"><li>提供配電系統及智能配電系統予裝置多個海外總承包水泥項目，以監測及管制用電量</li></ul>
	寧波港	基礎設施建設	<ul style="list-style-type: none"><li>提供iEDS方案以監測及管制用電量</li></ul>

我們相信，以我們與優質客戶建立長期及持續的業務關係之能力，例如中國移動和中材股份，為本集團成長之主要里程碑及在過去三年帶來收益的持續增長，因此我們認為該策略將繼續為本集團日後財務表現作出積極貢獻。

### 一站式綜合方案的實力

除ABB及西門子等全球領先的廠商之外，我們相信我們是中國國內極少數的公司能一方面生產配電設備，另一方面又供應使用自主研發自動化控制系統的自動化產品。

我們有別於一些在國內上市的對手，它們僅致力於所選擇的市場部分，且只是提供配電系統的硬件產品，但我們卻向客戶提供配電系統的整合方案。

我們亦具備下列競爭優勢<sup>1</sup>：

- (i) 與自動化硬件生產商相比，我們擁有更先進的研發能力，且於設計和開發自動化軟件系統方面的能力極強。我們自主研發的PMW系列智能電表和監察工具已成功應用於多個行業範疇，作為電子能源管理系統的一部分；

<sup>1</sup> 羅蘭·貝格報告



---

## 業 務

---

- (ii) 與專門從事軟件開發的自動化系統整合廠商相比，我們的優勝之處在於我們透過將自動化系統整合至我們的自有儀器，並提供以方案為本並可滿足不同行業應用領域的特定需求的配電產品，從而在開關櫃設備方面提供各式各樣的綜合產品；及
- (iii) 從客戶發展層面而言，我們可運用開關櫃設備的現有客戶資源，以找出客戶對自動化方案的進一步需求。出色的客戶網絡和高質量產品的市場聲譽是我們快速發展我們配電自動化業務的強大推動力。

我們提供的整合產品及方案服務涵蓋產品設計、製造、安裝及測試以至售後服務、維修和保養。我們提供全面的產品及服務，讓客戶只需委聘我們作為一站式供應商，便可享有因應他們獨特需要而度身訂造的設備及系統，以及有關客戶配電系統性能的專業數據、資料分析及建議，讓客戶可以有效及具效率地管理本身的電力系統。

### 全國性及高效率的銷售網絡

我們於北京和南京設有兩個辦事處，分別負責華北和華南的產品和服務的銷售和營銷。在此兩個辦事處的管理下，我們已於全國27個城市設立銷售點，並派有我們的銷售代表駐於各該等城市。我們正打算廣闊銷售市場至中國中部及西部地區。於最後實際可行日期，我們的銷售團隊共有71名僱員服務華南地區，另有43名僱員服務華北地區。除此之外，我們還建立了一支團隊推廣我們的EE方案業務、兩支團隊負責推廣元件及零件業務，及一支負責向中國移動推廣產品。中國移動為我們於往績期的五大客戶之一，截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，分別佔我們的銷售總額的2.9%、4.6%、8.9%、11.2%及8.8%。華南地區的銷售及營銷辦事處的監督為張佳慶先生，而華北地區的銷售及營銷辦事處的監督為張建綺女士，兩人均具備逾15年的銷售及營銷經驗，並均曾於相關界別為施耐德工作逾五年。我們的銷售代表來自中國不同地區，並在銷售配電系統方面具備豐富經驗以及穩固的客戶關係。部分曾任職於國際製造商，例如施耐德、ABB、通用電器及Moeller。再者，我們的銷售策略特別強調EE方案及售後維修服務，從而與現有客戶加強聯繫及建立持久業務關係，讓客戶對我們品牌忠誠，帶動未來營銷能力。我們相信，銷售網絡所覆蓋的廣闊版圖、成功銷售策略，以及具備所需的行業及營銷知識和專長的經驗豐富營銷人員，對我們業務的成功起著關鍵作用。

### 資深管理團隊對配電設備行業有廣泛的知識

我們的資深管理團隊具備豐富的管理技巧、營運經驗，以及行業知識和專長。本公司董事會主席兼本公司行政總裁錢毅湘先生擁有逾15年的配電設備行業經驗，負責本集團整體管理和策略開發。本公司執行董事兼營運總監賈凌霞女士亦擁有逾15年的配電設備行業經驗，負責本集團日常業務營運的整體管理。除錢先生和賈女士外，我們的高級管理層



---

## 業 務

---

團隊亦擁有豐富的配電行業經驗，協助董事會管理日常業務。在錢先生和賈女士的強勢領導下，管理團隊帶領本集團成為國內少數聲譽昭著的一站式配電系統及系統方案設計、製造、方案供應及銷售商之一。

### 我們的策略

我們致力通過擴大及提升我們目前於中國配電系統及系統方案市場的地位，以及透過擴展我們的EE方案業務加強競爭力，從而提升股東價值。我們為達到此目標而已採用的策略主要包括以下各項：

#### 提升我們的iEDS方案以為推出智能電網作好準備

中國於二零零九年訂下一項為期十年的項目，透過將輸電系統提升為數碼化時代、穩定的供電和提倡節能的系統，銳意打造「智能電網」。智能電網使用數碼技術(例如雙向通訊、先進的感應器，以及專為節能、減省成本和增加可靠性而設計的電腦)將電力由供應商輸送至客戶。建立配備相關數碼網絡的電網將讓公共事業機構、客戶和其他可再生能源的供應者即時互相溝通，並直接向最有需要的地方輸送電力。智能電網亦能夠更有效率地處理其他能源供應，例如風力和太陽能電力。中國的智能電網將基於現有的電網上興建，包括特高電壓電纜。

為讓我們的客戶可以配合這些節能政策，我們擬提升iEDS方案並加入新功能及實力，讓客戶可於有需要時提升配電系統，並於智能電網推出時可以接駁智能電網。我們將就該等目的透過我們自己的研發團隊提升及開發我們的iEDS方案，包括智能電網產品。董事預期，智能電網功能對於向電力行業供應設備和技術的公司而言是一項優勢。

#### 加強EE方案業務發展

我們相信，我們的EE方案業務將會是我們業務發展的重點之一，而我們經營EE方案業務分部的附屬公司博耳服務公司將會成為我們未來溢利增長的其中一個主要來源。我們亦相信我們的發展計劃與鼓勵節能及環保的全球趨勢以及中國國家政策一致。於二零零六年，中國國務院及相關部門頒佈若干指引及計劃，以根據該等相關部門列出的標準及目標，制定所有省政府及成千上萬主要高耗能企業的能源消耗評估機制。無法達到有關標準及目標的省政府或企業將被處罰。我們相信此政策將給予地方政府及各行各業的公司強大動力，改善其業務的能源效益，故能進一步促進配電系統市場的擴張以及我們的EE方案業務的潛在發展。

---

## 業 務

---

我們以非正式夥伴的身分與其合作，施耐德已就其中國大型超市連鎖店項目(「合約」)按個別情況向我們購入EE方案服務。根據董事的理解，合約規定施耐德須為大型超市連鎖店於全中國逾90間店舖提供一系列的不同配電系統服務。在向該等店舖提供任何服務之前，我們將與施耐德及大型超市連鎖店協商我們的服務範圍及我們的費用(以該店舖的技術要求為基準)。一旦各方達成協議，我們將與施耐德訂立合約並將就所提供的服務向施耐德開出賬單。自二零零九年年初直至最後實際可行日期，我們已經向大約60間家樂福店舖提供我們的EE方案。

本集團目前正積極就向其他大型企業提供EE方案而進行磋商。我們的EE方案對高用電需求的客戶(例如銀行、電訊公司、供水及污水處理廠房、超級市場及百貨公司等擁有大量分行及店舖的機構及公司)極為吸引。

為進一步加強我們於該業務分部的能力，我們計劃購買更先進設備及軟件，使我們能夠以持續基準核對我們客戶的配電系統更廣泛的性能數據，從而進一步改善我們向客戶提供更具效益的EE方案的能力。同時，我們亦將進一步增加博耳服務公司的員工人數及向其員工提供更多培訓。

### 進一步強化我們的研發能力

為加強我們的市場地位，我們將繼續增加對我們的研發團隊的投資，以提升我們開發iEDS方案及EE方案的新技術的能力。鑑於對環境的關注日益增加及進一步改善用電效能，我們相信日後全球對高效率配電系統的需求將繼續增加。憑藉此有利因素，我們計劃於未來三年內在中國成立約30,000平方米的高科技研發中心，其將配備用作樣件生產及測試的先進機械及設施。研發中心將專注於探索將可擴展我們iEDS方案及EE方案的產品及服務範圍的環保、節能及智能配電技術。我們相信，成立配備尖端先進設備的高科技研發中心將有助我們吸引更多出色員工加入我們的研發團隊。我們亦相信，就我們的內部能力作出的該投資將確保我們能與最新的技術發展並進，並令我們可有效競爭及繼續提供我們的高端客戶所需的增值服務的重要措施。提高我們的內部研發能力亦將令我們可更有效於有需要時挑選獨立研究所進行合作。目前，我們的設計及研發團隊已有約123名人員，我們並計劃於新研發中心開始運作之時將有關人員增加至350名。

我們亦打算於二零一一年就我們的EE方案及智能電網產品啟動四項研發項目，旨在進一步提升我們iEDS方案的安全性及能源效率，並擴充我們能夠兼容智能電網的產品範圍。該等研發項目將主要與發展環保能源系統、反諧波產品、感應器及現場總線產品有關。進行該等研發項目時，我們打算以我們的內部財務資源分階段注入約人民幣20,000,000元及不擬動用任何●所得款項。

除我們自身開發的技術之外，我們亦將與其他大學訂立其他合作協議，以共同開發新的整合方案及產品。

---

## 業 務

---

### 擴充我們的產能

我們計劃投資合共人民幣1.2億元用於在無錫興建新廠房，該廠房總面積為67,032平方米。興建新廠房的籌備工作已展開，而我們預期將於二零一零年底前完成第一期建設工程。我們擬於整座新廠房竣工及投入營運後終止現有位於無錫市惠山區洛社鎮312號國道旁的廠房的營運。此外，我們擬投資合共人民幣55,000,000元用於購買十條開關櫃製造生產線及增加一條全自動靜電噴塗生產線、三條微型斷路器生產線及三條接觸器元件生產線。預期新廠房及新設備可令我們的裝配及生產能力提升一倍。上述用於興建新廠房的人民幣1.2億元及購買新廠房的新設備的擬投資人民幣55,000,000元部分由●作資金支持。興建新廠房及逐步關閉於無錫的現有生產設施主要是為了在擁有更先進的生產機器及更大生產面積的新廠房裡擴充及集中我們在無錫的產能。此外，我們現有廠房搬遷至新廠房將使得我們改變舊廠房所在地變為新的研發中心。研發中心的進一步資料載於本文件「業務」一節「我們的策略—進一步強化我們的研發能力」一段。

### 擴大我們的中國銷售網絡以及宣傳產品

目前，我們於中國有兩個辦事處及27個銷售點，我們的銷售及營銷團隊合共約154名僱員。我們於華北的銷售及宣傳網絡現時的重心覆蓋水泥及基礎設施建設行業的客戶。我們計劃將我們的銷售網絡擴展至該地區的運輸、電訊、電力行業及銀行客戶。於華南，我們的網絡專注於電訊、電力及基礎設施建設行業的客戶，我們計劃將我們的銷售網絡擴展至該地區的運輸以及供水和污水處理客戶。我們亦正擴展我們在天津的覆蓋至基礎設施建設和運輸業的客戶。

我們計劃擴充我們的市場地區覆蓋範圍。目前，我們正開發中國中部及西部地區的市場。於華東，我們繼續受惠於我們在長江三角洲的地理位置，且已於該地區的六個最大城市(即上海、南京、杭州、蘇州、無錫及寧波)設立銷售點。此外，我們亦已將網絡拓展至湖南省、湖北省、安徽省、福建省、廣東省及廣西壯族自治區。於中國西南部，我們已於雲南省及四川省等多個省份經營我們的業務。為了擴大我們的接觸地區及滲入該等市場，我們計劃於二零一零年底前增加我們的銷售點至30個及擴大我們的銷售及營銷團隊至180人，以拓展我們的銷售網絡。

除了擴大地區覆蓋，我們亦計劃於二零一零年更積極地使我們的品牌、產品及服務獲得更多宣傳，例如透過參與貿易展和展覽及進行其他營銷活動等。

### 增加我們於中國的下游銷售渠道及市場分部

以往市電力局要求的配電設備由其直接或間接擁有的公司供應。然而，由於近年中國電力系統設備供應市場開放，我們現時有更多參與向市電力局供應該配電系統的途徑及機會。

我們相信我們可受惠於該市場情況轉變，藉與該市場分部的現有客戶收購專攻該市場分部的其他公司或成立新公司擴大我們的銷售渠道以及於該市場分部的銷售網絡覆蓋範圍。

## 業 務

### 拓展上游元件生產實力

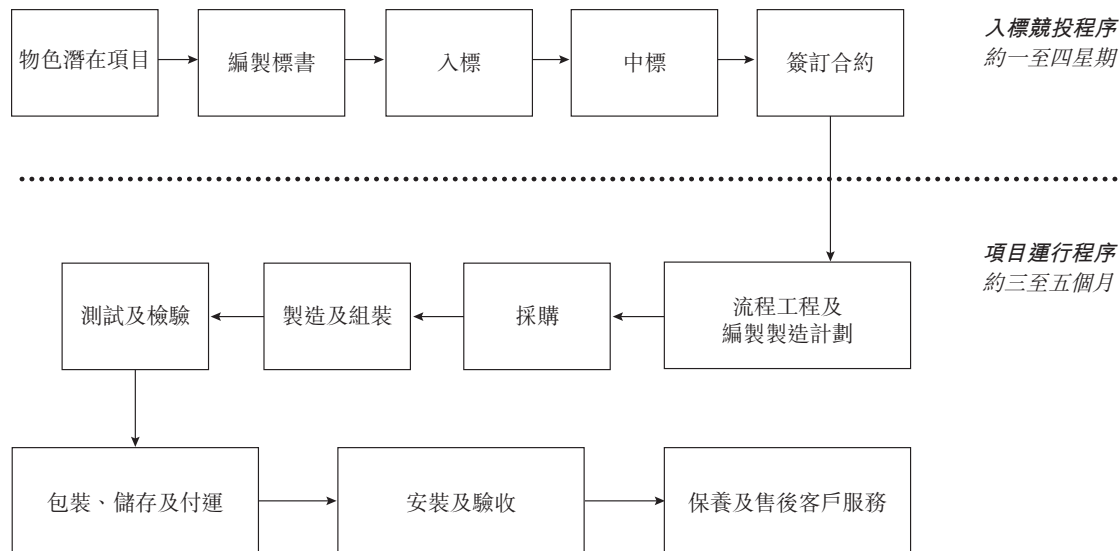
博耳宜興與上海博耳於二零一零年三月十五日訂立一項總協議，據此，其中上海博耳同意向本集團供應若干用於EDS方案及iEDS方案的零件及元件。

由於總協議的關係，我們將受惠於上海博耳擴充及穩定供應元件種類，並會將上海博耳製造的產品應用於我們的EDS方案及iEDS方案。我們相信我們能通過收購可拓展我們生產上游元件能力的公司，以製造更多用於EDS方案及iEDS方案的元件，令我們在控制產品的成本、規格及品質方面更具競爭力，從而進一步提升我們產品及服務的競爭力。

### 我們的項目營運流程

#### 營運流程

以下的流程圖闡述我們的EDS方案及iEDS方案業務的項目營運流程：



一般而言，我們的項目營運流程需時約四至六個月不等，視乎所生產的產品種類而定，當中包括以下步驟：

#### (i) 銷售及入標競投程序

除了與元件及測量儀器製造商的長期客戶的銷售合約(有關客戶與我們直接訂立合約)外，我們通過客戶的招標制度取得大部分合約。有關招標可以是公開或非公開。公開招標通常由招標公司作出公佈或於貿易及行業刊物或網站內發佈有關訊息。非公開招標則只有獲邀入標競投項目的公司可以參與。

---

## 業 務

---

### 物色潛在項目

我們憑藉我們的營銷團隊、過往及現有客戶的轉介以及公開招標制度來物色潛在項目。經我們深入考慮潛在項目的不同因素(包括但不限於項目規模、技術要求、年期、資金、項目地點、我們的生產能力及專業知識等)後，我們的銷售及營銷團隊以及生產及財務團隊的管理人員會就應否入標競投有關項目作出決定。

### 設計標書及入標競投

倘若我們決定競投某一項目，我們通常會按照潛在客戶於招標文件中列明的規格及要求，提交載有我們為客戶度身訂造的配電系統及方案的標書，以及藍圖及入標價。我們的設計部目前約有42名員工。

### 中標及簽訂合約

於收集所有標書後，招標公司或項目擁有人會根據多項因素評審標書，包括但不限於產品及方案設計、入標價及入標公司的往績記錄、技術資格及財務狀況等。為保密及公平起見，評審程序不會讓入標公司參與。倘若我們中標，我們會展開與客戶進一步商討配電系統的設計細節，以及開始磋商合約的條款及條件。當雙方共同協定項目的整體設計時，我們會與客戶落實合約。在大多數情況下，主要條款(如技術要求、產品設計及合約價格)與招標文件及我們遞交的標書所載的條款一致。若干招標條款有時可能會於和潛在客戶磋商時被修改及調整。

由我們於獲得非公開招標的入標邀請之時或我們決定參與公開招標之時起計，至我們的入標獲接納的階段為止，整個招標程序需時一至四星期不等，視乎項目的規模、複雜性、技術規格及要求而定。

## (ii) 項目實行

### 流程工程及製造計劃

當我們的客戶批准設計並簽訂合約後，我們的項目實行部將設計及制訂製造計劃，以列出製造元件及組裝產品的生產程序、決定採購所需材料及分配所需人員、機器及設備，旨在於製造過程開始前實行有關生產程序。此程序一般需時一至兩星期。



---

## 業 務

---

### 採購

我們的原材料、零件及元件全部按以下方式採購：(1)較常用的原材料通常大批購入，並存放於我們的原材料倉庫中。我們的技術商務部根據本公司現有項目的需要以及有關原材料的存貨數量制訂採購計劃；(2)我們的項目實行部根據項目的製造計劃申請採購若干原材料、零件及元件；及(3)少量原材料會於有關部門提出要求後採購，並按逐個項目基準審批。我們已訂出一份認可供應商的名單，我們只會向該等認可供應商採購原材料、零件及元件。在我們的採購過程中，我們至少比較三間認可供應商所供應的原材料、零件及元件，並根據它們的質量、價格、服務及付款條款選擇最合適的供應商。我們設有完善機制以挑選認可供應商，有關詳情載於本文件內本節「主要供應商」等段落。

### 製造及組裝

根據製造計劃載列的規格、尺寸及數量，各類金屬配電盤被切割至合適尺寸，然後進行加工(即打滑、上漆及鍍裱)以及組裝以組成開關櫃的框架。元件、加工零件及框架由人手或機械組裝成外殼、框架及配電盤，以裝載各種元件、匯流排、匯流排夾及接線。若干元件(如斷路器、接觸器、變流器)將直接安裝於層架，惟若干其他元件(如保險絲、熱繼電器、連接器)或須在安裝於層架前先組裝入抽屜層架內。電線及控制線以及接線亦會於此階段安裝，以連接各類元件。整個製造過程需時約一至兩個月，視乎儀器的複雜程度而定。

### 測試及檢驗

產品均接受檢驗，以確定有否出現任何瑕疵，並且經過測試，以確保符合客戶的規格及要求。任何改正或調整均會於此階段進行。此階段的生產過程需時兩至三日。

### 包裝／儲存／付運

製成品其後經過包裝，一般會即時付運予客戶。當客戶要求我們於較後日期方付運產品，我們會將製成品存放於我們廠房內的指定儲存區。我們的產品所採用的包裝材料根據(其中包括)客戶要求、產品尺寸及種類，以及所涉及的付運距離而有所不同。

---

## 業 務

---

### **(iii) 安裝及驗收**

一般情況下，於我們交付產品至客戶的處所後，客戶會起用其本身的工程師及技術人員安裝產品。我們會於安裝過程中提供訓練、指導及協助，並測試儀器及實地作出調整，以確保產品妥善操作，滿足客戶的要求。測試及安裝所需時間視乎項目的規模而定，一般介乎7至15日不等。產品一經安裝，而客戶簽署安裝確認書後，我們的產品將被視為獲客戶根據合約驗收。

### **(iv) 保養**

我們的產品一般提供12個月保用期，由產品安裝及客戶驗收產品當日起計。於保用期內，我們根據合約條款就產品的任何瑕疵承擔責任，並且就該等我們根據合約提供的保用範圍所涵蓋的瑕疵提供維修及保養服務。

### **(v) 售後客戶服務**

除於保用期內提供保養服務外，我們亦於保用期屆滿後向客戶提供售後客戶服務。我們進行定期考察為客戶檢測及查驗我們產品的狀況。進行檢測後，倘客戶要求任何額外保養或諮詢服務，我們會於適當情況下與客戶簽訂服務委託，據此，我們會就我們的產品進行更全面的實地檢驗、測試以及維修和保養服務。倘委託的條款包括提供更廣泛的服務範圍，我們會對客戶的電力系統的狀況及性能提供專業分析，並根據有關分析向客戶就如何提高其電力系統的效能、安全性及可靠性以達成節能目標提供意見。我們根據委託收取的費用視乎我們所提供的服務範圍以及對複雜程度及客戶的特定要求的評估而有所不同。



## 業 務

### 銷售及營銷

#### 銷售網絡

我們的EDS方案及iEDS方案的銷售網絡根據我們銷售點的地理位置，由我們的兩個主要團隊(即華南團隊及華北團隊)負責支援。我們目前於中國各地設有27個銷售點，我們的華北團隊及華南團隊的總部分別位於北京及南京。

我們的華南團隊包括位於以下地區的銷售點：南京、無錫、上海、杭州、武漢、合肥、寧波、蘇州、福州、徐州、昆明、長沙及成都。

我們的華北團隊包括位於北京、天津、青島、鄭州、瀋陽、長春、哈爾濱、西安、寧夏、太原及呼和浩特的銷售點。

各團隊負責其地理覆蓋範圍內地區的銷售及營銷活動，並負責管理其銷售辦事處。我們已於各團隊委任一名首席銷售主管，直接向我們的營運總監負責。

下圖顯示我們於中國各地的銷售點位置：



附註：紅色地區為我們於華北的覆蓋範圍，淡粉紅色地區則為我們於華南的覆蓋範圍。

除負責EDS方案和iEDS方案業務的兩隊銷售團隊外，我們另有四隊銷售團隊，其中一隊負責銷售我們的EE方案業務、兩隊集中銷售及宣傳我們的元件及零件業務，以及一隊負責處理我們與中國移動的業務。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

目前，我們擁有約150名銷售人員，其中71名隸屬於華南團隊、43名隸屬於華北團隊、38名隸屬EE方案銷售團隊、4名隸屬於處理長期客戶事務團隊，而4名則負責處理與中國移動的業務，當中華南隊16名及華北隊15名人員專門負責銷售元件及零件業務。

### 營銷

我們的新產品的營銷和宣傳活動主要透過我們的現有銷售網絡進行。於開發新產品後，我們的營銷部將編製市場分析報告，並為新產品制訂宣傳計劃，其中可能包括以下宣傳活動：

- 於中國主要城市組織和舉辦展覽會，向我們的現有客戶及電力工業機構代表宣傳新產品；
- 於專業期刊及其他大眾媒體宣傳及介紹新產品；
- 為電力工業的專業人士組織及舉辦研討會；
- 安排與我們的現有客戶會面及舉行研討會，介紹及宣傳新產品；及
- 參與由電力工業專業組織舉辦的交易會和展覽會。

於往績期，本集團投資各年收益的約1.5%於宣傳和營銷我們的產品。根據我們的經驗，在各種宣傳活動中，以與各行業翹楚客戶會面和為該等客戶舉辦研討會最能有效銷售及宣傳我們的產品。

### 位於江蘇省的地理優勢

我們的核心營運以江蘇省為基地，為我們帶來下列地理優勢<sup>2</sup>：

在二零零八年，華東地區佔內地配電設備市場總額之34%。華東是中國其中一個經濟發展最成熟的地區之一，吸引大量固定資產投資，並已成為舉足輕重的生產基地。華東地區耗用大量能源，帶動配電設備產品的需求，使我們得享優異的市場潛力。

鄰近終端客戶使我們能迅速回應市場發展走勢，並與不同本地業界客戶建立銷售網絡。華東地處沿海，海路可達，故我們可獨享優勢，為海港建設客戶提供更佳服務。

受惠於長江三角洲一帶的工業群，我們可得到研發及技術支援，以提升我們的開發能力，並於當地取得原材料供應，吸引全國人才，以強化我們的銷售團隊，並加強我們的研發能力。

<sup>2</sup> 羅蘭·貝格報告

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 我們的銷售及營銷重點行業分部

於往績期，我們致力於將我們的EDS方案和iEDS方案應用於中國五大行業範疇：基礎設施建設、電訊、供水及污水處理、水泥和醫療。下表概括我們在各行業範疇所提供的產品及服務，以及有關範疇於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月及截至二零一零年六月三十日止六個月所分別貢獻的收益百分比：

	基礎 設施建設	電訊	供水及 污水處理	水泥	醫療	鋼材及 金屬	其他
截至二零零七年十二月三十一日止年度 佔總收益的百分比	26.92%	5.84%	2.50%	8.81%	0.13%	27.22%	28.58%
截至二零零八年十二月三十一日止年度 佔總收益的百分比	27.37%	11.27%	3.30%	4.77%	0.85%	20.63%	31.81%
截至二零零九年十二月三十一日止年度 佔總收益的百分比	33.98%	12.47%	2.43%	2.73%	0.50%	22.32%	25.57%
佔截至二零零九年六月三十日止六個月 總收益的百分比	20.28%	16.22%	5.59%	10.47%	0.08%	14.75%	32.61%
佔截至二零一零年六月三十日止六個月 總收益的百分比	30.80%	14.13%	8.21%	7.97%	2.65%	8.07%	28.17%

上述五個行業界別(即基礎設施建設、電訊、供水及污水處理、水泥和醫療)並未涵蓋應用我們的EDS方案及iEDS方案的所有界別，亦未必能代表我們於往績期產生重大金額收益的界別。我們集中於上述五個界別的原因是我們相信該等界別需要擁有高質量與性能的配電系統產品，可實現未來增長，且該等界別獲中國政府支持，屬於中國政府在二零零八年推出的人民幣四萬億元刺激經濟方案的覆蓋範疇。我們並未集中於「鋼材及金屬」行業的原因是我們相信該行業正經歷一個整固期，對保證本集團可行可持續業務無助。然而，我們能夠透過向鋼材及金屬行業的優質客戶(如寶鋼)提供EDS方案及iEDS方案建立業務關係。該等行業於上表中列入「其他」一欄，意指從事採礦、服務及元件製造行業的客戶。基於我們於過往數年致力發展該五個界別，我們相信，我們已較競爭對手取得競爭優勢，原因如下：

#### 基礎設施建設

基礎設施建設界別方面，我們已進軍江蘇省、上海和中國東南部的港口建設市場以及上海、華中和中國東南部的鐵路市場。

## 業 務

### (a) 鐵路業

中國計劃於未來十年大幅改善其鐵路運輸。新的鐵路線將會興建，且有計劃於二零一零年底前將電氣化率及複線率提升至45%。中央及地方政府的承諾，以及於二零零八年為應付經濟危機而推出的人民幣四萬億元投資計劃，為中國的鐵路擴建計劃提供了強大的財務支持。在中國，鐵路投資及興建於未來年間將會經歷迅速增長，而重大投資將會推動對配電設備的需求。

我們已進軍上海、華中及中國東南部地區的鐵路市場，現正計劃進軍華北的市場。根據該等地區的主要鐵路局所作出的固定資產投資計劃，配電設備市場的價值於二零零八年達至人民幣33億元，並將於二零一二年前達至人民幣104億元。龐大的市場潛力令鐵路成為一個前景廣闊的界別，預期可為我們帶來可觀的增長機會。<sup>3</sup>

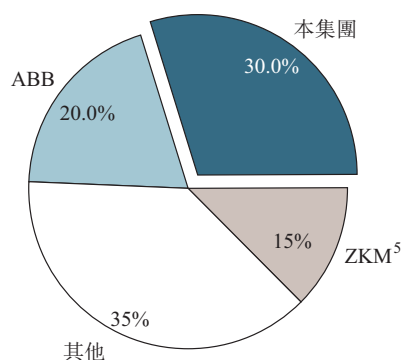
### (b) 港口業

自二零零四年起，中國的港口建設一直蓬勃發展。主要推動力來自國家迅速增長的經濟以及沿岸和河流流域地區的發展計劃，從而導致貨物運輸及貨櫃航運的需求不斷上升。根據交通發展第十一個五年計劃，海港的吞吐量於二零一零年底將達至46億噸。為達到此目標，重大的固定資產投資及建設實屬必需，引發此界別對配電設備的龐大需求。

港口建設是我們未來發展基礎設施建設項目的重點類別。由於港口建設的資金直接來自政府的財政預算且對產品的質量要求甚高，因此為配電設備的高級市場。由於新港口開發和重新開發太倉、南京和連雲港等沿海開發區，以及建立沿海經濟區而湧入投資，江蘇省呈現對港口建設的強大需求。下圖列示二零零九年江蘇港口建設項目的配電系統總合同價值以及本集團的市場佔有率。

### 江蘇港口業競爭情況(二零零九年)

總值：人民幣53,000,000元



資料來源：羅蘭·貝格報告

<sup>3</sup> 羅蘭·貝格報告

<sup>4</sup> Moeller

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

江蘇港口建設市場配電系統的供應商主要包括本集團、ABB、Moeller和來自電網系統的小型本地公司。

由於我們於此行業別別的競爭優勢，我們的市場份額由二零零六年的21.9%穩定增長至二零零九年的30.0%。

### 電訊

電訊是我們業務的主要行業別之一，且自二零零零年起我們已與中國的一間龍頭電訊公司中國移動合作，向其供應我們的配電系統及自二零零五年起向其供應我們的iEDS方案。同時，我們亦向中國的另外兩家主要電訊公司(即中國聯通和中國電信)供應我們的產品和服務，於二零零八年和二零零九年從該等公司賺取穩定的收益。

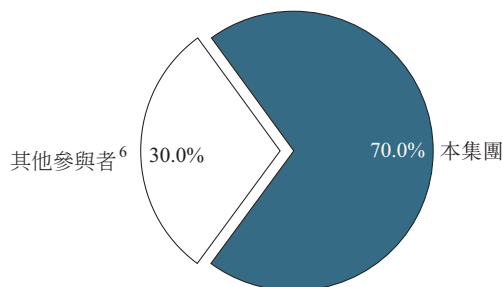
由於移動手機用戶持續增加，特別是於二零零九年初發出3G牌照後，電訊業被認為是中國最為發展蓬勃的市場之一，並吸引大量投資流入用於建設新基站和升級現有設施。在活躍的經濟和業務活動帶動下，江蘇省被認為是所有主要電訊運營商最大的地區市場之一。

目前，我們是中國移動在江蘇省的四名入圍供應商之一。於二零零九年，我們取得中國移動在江蘇省配電系統的總合同價值的70%。中國移動已聘用我們向其於江蘇省的配電系統提供我們的EDS方案及iEDS方案，該配電系統連接其於南京市的主站與於江蘇省其他城市的基站，如蘇州、無錫、常州、南通、鎮江、台州、鹽城、淮安、宿遷、徐州及連雲港，以提升其系統的安全性及節能效率。

下圖列示二零零九年江蘇省中國移動的配電系統總合同價值以及本集團的市場佔有率。

### 江蘇省中國移動供應商競爭情況(二零零九年)

總值：人民幣80,000,000元



資料來源：羅蘭·貝格報告

我們亦與浙江省的中國移動(「浙江中國移動」，中國最發展成熟的地區移動運營商之一)合作擴充我們的業務。目前，我們連同ABB和西門子，是浙江中國移動的機房建設產品的主要供應商<sup>6</sup>。於機房分部內，我們於浙江中國移動的市場份額亦自二零零六年起穩定增長。我們向浙江中國

<sup>5</sup> Moeller

<sup>6</sup> 羅蘭·貝格報告

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

移動提供的配電系統以中國移動在其他省份的規格為藍本，由於我們了解系統要求，因此我們獲邀在該等地區競投中國移動的項目。

憑藉我們的經驗及與中國移動於江蘇省及浙江省的業務聯繫，我們亦已進入另外七個省份及一個城市，即北京、山東省、江西省、河北省、湖南省、湖北省、安徽省以及黑龍江省的電訊市場及於當地擴大我們與中國移動的合作。除該九個省份及一個城市外，我們亦計劃開拓中國西北部、東北部、南部及西南部的市場。我們相信，該等地區龐大的市場規模將為本集團於電訊行業的擴張及未來收益的增長提供重要機遇。

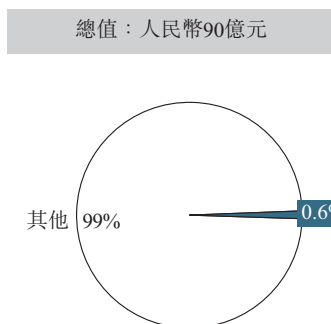
於二零零九年十月九日，中國移動於浙江省向中國移動於浙江省之其他分公司發佈一份內部函件，表明(其中包括)認可有關於寧波一套輸電及配電設施之維護、系統檢查及性能測試工作之優良質素。函件表明於考慮於函件日期起下六個月期間浙江省之任何未來項目時，浙江省所有其他分公司應考慮寧波設施上之維護、系統檢查及性能測試工作。於有關期間內，我們負責向中國移動寧波分公司提供上述維護、系統檢查及性能測試工作。[基於中國移動與本集團之先前合作，於二零一零年，我們提供穩定配電系統解決方案的能力及我們的服務質素已獲中國移動總公司認可且目前我們已由中國移動篩選為其於中國之未來項目之配電系統解決方案供應商之一。]

### 水管理和污水處理

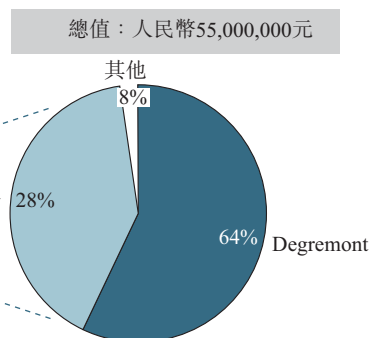
隨著城市化步伐加快和供水質量標準提高，中國對優質水管理的需求日益殷切。

於二零零九年，用於污水處理建設項目的配電設備的總收益估計達人民幣90億元。於二零零九年，我們於此界別的销售收益達到人民幣55,000,000元，其中人民幣35,000,000元和人民幣15,000,000元分別來自我們的兩名主要客戶Degremont和Veolia OTV。根據羅蘭·貝格報告，Veolia、Suez、Thames Water和Berlin Wasser為主的國外工程建設公司對中國的污水處理行業的發展扮演愈來愈重要的角色。下圖列示二零零九年中國污水處理行業的配電系統總合同價值以及我們的市場佔有率。於二零零八年，儘管Degremont和Veolia OTV合計承包了近20項與中國污水處理有關的承包項目，僅佔國內總數超過6,650個項目的微少百分比<sup>7</sup>，惟其總收益佔相對較大的比重，反映該兩家外國企業優越的市場地位，正好與我們在此分部的客戶發展策略符合一致。

本集團設備於污水處理行業的市場佔有率(二零零九年)



本集團於污水處理分部的收益分析(二零零九年)



資料來源：羅蘭·貝格報告

<sup>7</sup> 根據中國統計年鑒2009及環境保護部資料，包括二零零八年5,130項工業污水處理項目及1,521項市政污水處理項目



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

透過與施耐德的合作，我們已成為Degremont、Veolia OTV和中國其他龍頭海外水處理公司的主要供應商。我們亦向Degremont和Veolia OTV直接銷售，分別佔其於二零零八年在中國購買配電設備總額的20%和60%。

### 水泥

中國工程、採購和建築（「EPC」）的海外水泥市場由來自非發達地區（如非洲和中東）的巨大基礎設施升級需求所推動。目前，中國的海外水泥承包工程項目由兩名主要廠商主導，即中材股份和中國建材。

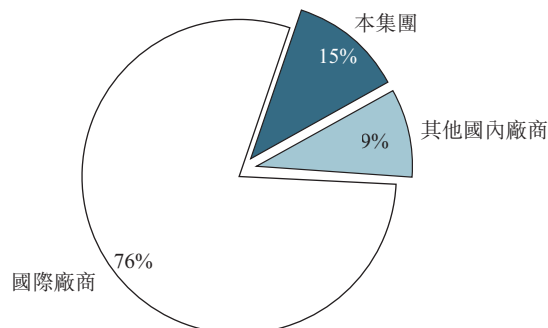
我們分別於二零零三年和二零零七年開始與中材股份和中國建材合作。我們亦已與Lafarge開始業務合作以為其提供我們的iEDS方案。Lafarge為中國十大水泥生產商之一及雄踞中國西南部地區的國外企業之一。與其他競爭對手相比，我們相信，我們已作為此界別最大的國內配電設備供應商而建立獨特的競爭優勢<sup>8</sup>。

- 與國際廠商相比，由於我們的物料採購和勞工等製造成本較低，我們具有明顯的競爭力產品價格優勢。由於最受認可的國際供應商（如施耐德、ABB和西門子）由國外客戶特別指定為進行大部分中材股份和中國建材的海外項目的承包商，國內製造商於該等項目的市場機遇受到限制。然而，透過我們與施耐德的長期夥伴關係，我們擁有參與該等合約的良機，並因生產與國際品牌看齊的高質量產品而逐漸提升我們於海外市場的品牌知名度。
- 與本地競爭對手以及施耐德、ABB和西門子的其他國內供應商相比，我們更強大的銷售及營銷能力已有目共睹。
- 與中國小型本地開關櫃製造商相比，本公司立足於高產品質量且價格水平較高的高端市場，而且在向國際項目提供配電系統方面更具經驗。

由於我們於此界別具有獨特的競爭優勢，我們於中國海外水泥EPC市場的市場份額已由二零零六年的6.3%增加至二零零九年的15%。下圖列示二零零九年中國的海外水泥EPC項目的配電系統總合同價值以及我們的市場佔有率。

### 海外水泥EPC項目競爭情況(二零零九年)

總值： 人民幣3.72億元



資料來源： 羅蘭·貝格報告

<sup>8</sup> 羅蘭·貝格報告

---

## 業 務

---

### 醫療

在中央和地方政府對醫療基礎設施的巨額投資推動下，且由於對優質醫療服務需求持續增加，此界別對配電設備的需求預期將迅速增長。

我們相信，江蘇省作為中國經濟最為發達的省份之一，其醫療基礎設施發展前景可觀，因此我們已將醫療界別設定為我們業務發展的重點行業之一。

我們相信我們較其他競爭對手更具優勢，不僅因為我們於江蘇省的強大地位和我們對當地情況更為了解等優勢，而且更重要的是醫療業對配電設備的安全及可靠性的要求極其嚴格，且低端國內廠商無法達到此等要求。醫院的配電系統若發生任何故障，均會影響急救手術室和深切治療室的運作並危及病人的生命安全。考慮到急救手術室的此等特殊需要，我們於二零零八年研發一種手術室電力監察儀器，此儀器可提供負載監控、變電器溫度警報和配備方便易用界面的警報重置等增值功能。此儀器已自二零零八年起加入於我們向醫院提供的iEDS方案中。

### 主要客戶

我們的產品及服務的終端用戶主要從事基礎設施建設、電訊、供水及污水處理、水泥及醫療行業。我們與部分終端用戶訂立合約，但同時我們亦僅通過與主要設備及服務供應商之間的合作合約(例如我們與施耐德訂立的合作合約)向其他用戶提供我們的產品及服務。如屬後者，合作合約由本集團與我們的客戶簽訂，而我們的客戶則向終端用戶提供我們的產品。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的五大客戶分別佔我們的總收益約32.8%、30.0%、35.1%、36.6%及49.2%。

於二零零七年、二零零八年及二零零九年及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的最大客戶為施耐德，分別佔該等期間的總收益約12.6%、13.0%、13.8%及20.1%。我們自一九九八年起與施耐德開展業務關係。其與我們訂立合約，購買我們的EDS方案和iEDS方案，並向其優質客戶提供該等方案，該等優質客戶包括各行業內的龍頭企業。我們向施耐德的銷售並無源自本公司的加工服務。我們與施耐德的合作及業務關係詳情載於本文件內本節「與施耐德合作關係」一段。

於往績期，董事或主要股東概無於我們的任何主要客戶擁有任何直接或間接權益。

### 定價及信貸管理

#### 定價政策

我們視乎產品的性質，就銷售採納三套不同定價政策。我們認為我們是高端產品及服務供應商，因此，我們相信我們的競爭優勢並非在於產品的定價而是質量及我們提供的增值服務。

就我們的配電系統而言，我們的產品及服務是按項目基準提供，另外我們透過投標形式取得合約。我們會根據多項財務和商業考慮因素，包括但不限於生產成本、其他競爭對手的費用估算、與客戶的業務關係及項目對我們業務整體的影響等而釐訂投標價。該等考慮因素使我們於投標過程中保持競爭力，而我們已按該等考慮因素在與其他供應商的競爭中順利發展我們的業務。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

就本公司品牌的元件及測量儀器而言，我們的定價策略主要根據產品的生產成本而定。由於我們的品牌於市場上相對較新，我們仍在為自家產品建立聲譽，因此本公司產品的定價一般較同類產品的售價為低，以提高我們的產品的競爭力和市場對產品的接受程度。

### 信貸管理

我們的信貸政策視乎產品的性質而定，而我們亦視乎產品性質通常給予客戶1至12個月的信貸期。

就元件而言，產品一般於支付合約價後送達客戶。

就開關櫃及配電系統，我們一般要求客戶於簽訂合約時及開始生產前支付合約價的30%作為訂金。於交付產品至客戶的處所、測試及安裝完成(一般需時7至15日，視項目規模而定)及客戶驗收產品後，客戶將向我們支付合約價的60%至65%。其餘5%至10%將於保用期屆滿時支付，一般為客戶驗收產品後12個月。

該等付款條款視乎與客戶磋商及我們與其訂立的合約條款而定，我們將按客戶背景及信譽、合約規模及合約／項目對我們的重要性作出評估，審核及釐定所提供予客戶的信貸期。我們的客戶一般以銀行承兌票據或過戶形式結算銷售價，我們一般以人民幣作為結算貨幣。

於往績期，本集團並無作出保證條款。

### 主要供應商

我們需就生產採購以下主要原材料、零件及元件：空氣斷路器、ATV/ATS系列變頻器／軟啟動器、電纜、板材及銅排。

我們通常僅於原材料運抵時方要向供應商支付合約價，我們的供應商提供的信貸期介乎15日至180日不等。我們一般以銀行承兌票據或過戶形式向供應商支付款項。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的五大供應商分別佔原材料採購總額約48.4%、51.8%、45.1%、46.6%及33.9%。

我們僅向通過篩選評估的供應商採購原材料、零件及元件。我們已設立完善機制，挑選供應商的候選名單，並設立特別部門，負責定期評估供應商的能力及其產品的質量。於決定一名供應商是否合乎資格時，我們考慮多個因素，包括但不限於其技術能力、管理、財務狀況、業內聲譽及價格競爭力等。一般而言，揀選及／或轉換(由挑選、評估、磋商以至簽訂合約)主要零件及元件供應商需時約12星期，揀選及／或轉換其他輔料則需時約6星期。

於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度以及截至二零零九年六月三十日止六個月及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的最大供應商為施耐德，施耐德同時亦為該等年度我們的最大客戶，於該等期間分別佔我們原材料採購總量約30.9%、35.1%、33.2%、33.5%及20.8%。與此同時，我們向其他客戶出售的產品中亦須使用由施耐德製造的零件及元件。

於往績期，董事或主要股東概無於我們的任何主要供應商擁有任何直接或間接權益。

## 業 務

### 與施耐德合作關係

我們自一九九八年開始與施耐德在中國組建非正式的策略聯盟。施耐德是國際著名的電力元件及配電方案供應商，其母公司於紐約泛歐證交所(NYSE Euronext，前稱巴黎證券交易所(Paris Stock Exchange))上市。我們是施耐德在中國的首批盟友之一。施耐德極之看重與其業務夥伴的關係，並視本公司為其於國內的三大主要業務夥伴之一。施耐德的該等三名主要業務夥伴從事十分類似的業務，且於同一業務分部進行競爭。然而，經施耐德確認，我們是其向位於華北及華東的客戶提供服務時的優先合作業務夥伴。儘管與施耐德的有關合作屬非正式的合作關係，我們仍獲施耐德提供全面支援，提升了我們製造工序的管理及品質控制。由於我們在方案質素、銷售及營銷實力、生產管理及售後服務方面表現卓越，我們與施耐德的關係已不止於供應商與客戶的層面，而是已建立了緊密的合作關係。

有關我們與施耐德的合作關係的詳情載列如下：

#### **(i) 根據施耐德的授權為我們物色的客戶製造配電系統**

我們自一九九八年起獲施耐德授權使用施耐德開發的結構設計製造配電系統。根據與施耐德訂立的許可協議(「施耐德授權安排」)，我們有權製造及向我們的客戶提供由我們製造、附有「施耐德」品牌連同「博耳」(作為製造商)品牌的配電系統。

自一九九八年起，我們開始根據施耐德授權安排於我們製造的配電系統中使用施耐德生產的電子零件及元件。為確保獲得施耐德的電子元件的穩定供應，及受惠於施耐德向其長期客戶所提供的折扣，我們於二零零零年起開始就購買施耐德的電子零件及元件與施耐德訂立年度供應協議。根據年度供應協議，我們於各年享有較購買零件及元件的基本價格有大幅折讓的價格向施耐德購買不少於協定數量的零件及元件。於往績期，我們的採購一直超過協定金額。我們不得將該等零件及元件轉售予其他第三方，或使用該等零件及元件作為生產配電系統以外的任何用途。根據年度供應協議採購的若干元件乃用於根據與施耐德訂立的許可協議製造的配電系統，我們可能向施耐德或我們的本身客戶銷售，而其他元件則用於由本集團開發的配電系統。施耐德就所出售的零件及元件提供保用期，由生產日期起計24個月，或由銷售單據發出日期起計18個月(以較早者為準)。根據年度供應協議，我們採購的信貸期為付運零件及元件的日期起計30天。由於此供應關係，施耐德於往績期成為了我們的最大供應商。

有關施耐德授權安排及我們與施耐德的年度供應協議的詳情分別載述於本文件內本節中有關「EDS方案—我們的發展」等段落。

#### **(ii) 與施耐德合作，向施耐德轉介的客戶提供由我們製造的配電系統**

我們的董事相信，由於施耐德於中國並無生產基地以製造類似我們提供的配電系統，因此，施耐德在往績期中聘用我們提供我們的EDS方案及iEDS方案，並售予其中國的項目之優質客戶。有關本集團和施耐德於該等項目中的各自責任，載述於本文件內本節「概覽」一段的「施耐德轉介的客戶」分段。

---

## 業 務

---

由於本集團與施耐德的此項目合作關係，我們於往績期成為了施耐德於中國的最大三家中壓及低壓配電系統供應商之一，而施耐德亦成為了我們的最大客戶。

我們與施耐德的緊密項目合作關係為我們提供與不同國際企業合作的眾多良機。該等機遇讓我們得以強化我們於業務的營運和技術知識，並因此對我們的發展深具價值。對於一些指定使用最受認可的國際供應商作為承包商的外國客戶在中國進行的項目，國內製造商一般很少機會參與。然而，我們透過與施耐德的長期夥伴關係(作為其於中國的主要配電系統供應商)及由於我們的卓著業績及具競爭力的價格，我們擁有參與該等項目的良機，並因生產與國際品牌看齊的高質量產品而逐漸提升我們於海外市場的品牌知名度。

由於與施耐德的這種長期業務合作，我們與施耐德達致一種非正式的合作共識，即在可行情況下，彼此在競標方面合作而不是彼此競爭。我們的董事相信，由於該種非正式的合作共識，本集團於往績期很少出現與施耐德就同一項目競爭及競標的情況。據董事所知，實際上，我們與施耐德彼此直接競爭的少數情況只出現在國內的核電廠項目。由於國外供應商於提供核電行業的配電系統擁有豐富經驗，我們的董事相信，中國核電工業的客戶一般傾向於採購國外供應商製造的配電系統，而不會向本地供應商購買。由於這種客戶傾向，我們的董事相信，施耐德並無就中國核電廠項目邀請我們作為其合作夥伴遞交標書，並向其客戶供應由其國外生產基地或其他國外供應商製造的配電系統。

鑒於國際供應商在此行業的利基地位，我們並無將核電工業定位為我們主要業務發展的重點行業之一。於往績期，我們於二零零七年並無錄得與核電行業有關的項目的任何收益，截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零零九年及二零一零年六月三十日止六個月，我們源自有關核電行業的項目的收益分別約為人民幣7,800,000元、人民幣3,400,000元、人民幣1,500,000元及人民幣600,000元。

在我們與施耐德就同一項目遞交獨立標書的少數情況中，我們之間的競爭在於我們各自的標書的商業條款。即使我們最終贏得該等競投，由於我們與施耐德的持續業務合作關係，我們會優先考慮使用施耐德製造的零件及元件。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 製造設施

#### 廠房及設備

目前，我們的製造工序分別於我們兩個位於無錫及宜興的廠房進行。下表載列有關各廠房樓面面積的資料：

地點	總面積 (平方米)	廠房面積 (平方米)
<b>現有廠房：</b>		
中國無錫	22,745.60	8,578.42
中國宜興	74,887.20	35,905.00
<b>在建廠房：</b>		
中國無錫(附註1)	33,941.90	24,580.00 (附註2)

附註1：我們於二零零九年十月購入該幅土地，將於該幅土地上興建新廠房。興建新廠房的籌備工作已展開，而我們預期將於二零一零年底完成第一期建設工程。我們亦預期於此新廠房全面營運後將關閉於無錫的現有廠房。

附註2：根據無錫市惠山區發展和改革局於二零一零年二月七日向本集團授出有關博耳無錫搬遷及擴充之批文，新廠房之許可建築面積約為24,580平方米。然而，由於新廠房之建築工程於最後實際可行日期尚未竣工，因此新廠房之實際廠房面積或不同於許可建築面積及於新廠房之建築工程竣工後取得相關中國機關之批文後始能確定。

下表載列於往績期各現有廠房的產能及使用率與在建新廠房的預期產能。

地點	截至十二月三十一日止年度									截至六月三十日止六個月					
	二零零七年			二零零八年			二零零九年			二零零九年			二零一零年		
	產能 (附註1) (單元)	實際生產 (附註2) (單元)	使用率 (附註3)	產能 (附註1) (單元)	實際生產 (附註2) (單元)	使用率 (附註3)	產能 (附註1) (單元)	實際生產 (附註2) (單元)	使用率 (附註3)	產能 (附註1) (單元)	實際生產 (附註2) (單元)	使用率 (附註3)	產能 (附註1) (單元)	實際生產 (附註2) (單元)	使用率 (附註3)
現有生產廠房															
中國無錫															
—EDS單元及iEDS單元	7,056	8,922	126%	7,056	8,975	127%	7,056	9,083	129%	3,500	4,066	116%	5,000	6,329	127%
中國宜興															
—儀錶	21,221	8,510	40.1%	21,221	13,539	63.8%	21,221	18,568	87.5%	10,526	9,153	87%	15,000	13,359	89%
—小型斷路器(於二零零九年開始生產)	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	156,000	127,140	81.5%	不適用	不適用	不適用	206,250	186,141	90%
—基於客戶具體要求的其他零件	159,264	112,647	70.73%	159,264	129,322	81.2%	159,264	140,726	88.36%	79,632	70,261	88%	79,632	75,194	94%



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 新的生產廠房

	地點	地盤面積 (平方米)	產能 (單元)
EDS單元及iEDS單元生產設施	中國無錫	67,032	16,128

#### 附註：

- 本集團EDS/iEDS單元的產能乃按以下基準計算：
  - 於往績期每年/期的工人平均數目約為440人；
  - 根據中國法律的法定工作日數為252天；
  - 每天正常工作時數為8小時；
  - 根據實際生產程序及本集團目前生產設施的產能，生產一個EDS/iEDS單元的平均工作時數為125.7小時；
  - 因此，本集團一年內生產的EDS/iEDS單元數目為：  
$$440 \text{ 個工人} \times 252 \text{ 天} \times 8 \text{ 小時} \div 125.7 \text{ 小時/單元} = (\text{約}) 7,056 \text{ 個單元}$$
- 實際生產乃本集團製造的EDS/iEDS單元的實際數目。於往績期，無錫廠房的EDS及iEDS單元生產曾超時輪班工作。
- 使用率乃以實際生產除以產能計算。

### 品質監控

我們注重品質保證，於各水平致力保持產品及服務質素一致。我們相信我們的產品及服務品質為持續增長及取勝的關鍵所在。

博耳無錫、博耳宜興及宜興博艾分別就我們於高、低壓開關櫃、配電設備及配電設備自動控制系統的設計、生產及服務品質管理系統，獲中國質量認證中心頒授ISO9001:2000認證。該等公司各自的ISO認證仍然生效。

根據國家質量監督檢驗檢疫總局於二零零一年頒佈並於二零零九年修訂的《強制性產品認證管理規定》，我們的整合方案應用的絕大部分變電器及開關設備產品，包括開關櫃及斷路器，均列入須取得強制性產品認證的產品目錄。因此，我們需要取得中國的強制性產品認證（「3C認證」）以製造我們的整合方案所應用的產品。

目前，按照《強制性產品認證管理規定》的規定，我們已就我們的全部產品取得3C認證。

此外，博耳無錫於二零零七年獲得了由中國科技部火炬高技術產業開發中心頒發的國家火炬計劃項目證書並於二零零九年獲得由江蘇省財政局、稅務局及科技局頒發的高新技術企業證書。

---

## 業 務

---

### 存貨管理

我們的存貨包括以下種類：元件、製造配電設備所用的櫃材料。

#### 存貨管理

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。我們定期監察存貨水平，以盡量減少陳舊存貨並降低存貨過多的風險。我們一般於與客戶訂立合約後，根據項目生產計劃的要求採購若干原材料、零件及元件。因此，我們的原材料、零件及元件維持於適當水平，以方便進行生產。

另一方面，我們亦批量採購常用原材料，以根據採購計劃維持合理水平的常用原材料存量，確保我們具有足夠的存貨以滿足現有項目的需要。為平衡儲存該等常用原材料的好處及風險，我們根據預期於未來[三]個月開展的項目數目，以及相關原材料的當時市價，採納靈活的存貨政策。

我們現時每年進行存貨盤點，於此過程中確定陳舊貨物(如有)。我們參考賬齡分析、專業判斷及管理經驗，定期審閱存貨賬面值。審閱結果若發現存貨賬面值有所下跌，存貨將撇減至其可變現淨值。

我們一般預早約一至兩星期購買原材料、零件及元件。我們的採購計劃主要根據客戶訂單及生產要求釐定。在正常情況下，我們僅維持足以應付一個月期間需要的存貨。我們已與部分主要供應商訂立長期供應合約，以確保該等原材料及元件的購買價穩定。

於供應商運送原材料或元件至我們的廠房後，我們的品質監控部將查驗貨品的類別、規格、數量、尺寸和包裝，並對品質進行抽樣檢查。我們僅於材料及貨品完全通過該等檢驗及檢查後方會予以接納。通過檢驗及檢查的材料及貨品將存放於我們的原材料倉庫，並以條碼作為記錄。我們每日均會檢查存貨記錄，以確定原材料存貨水平及每月進行檢查。

我們已採取全面的存貨儲存措施及存貨管理程序，確保以安全妥善的方式儲存我們的存貨，並就儲存及使用原材料及元件保持完整記錄。

---

## 業 務

---

### 研發

於最後實際可行日期，我們的研發團隊由81名人員組成，由查賽彬先生領導。查先生於一九九零年在中國合肥工業大學獲電氣工程學士學位，並於配電設備行業的新產品開發及品質控制領域工作約20年。Wang Zhengshan先生為我們研發團隊的副經理。Wang先生於一九九九年於江南大學取得工程碩士學位，於二零零八年一月加入本集團前，擔任江南大學工程學系教授。我們研發團隊的成員大部分擁有學院至大學學歷，部分於本集團工作已超過15年。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，本集團研發團隊支出分別為人民幣500,000元、人民幣600,000元、人民幣1,400,000元及人民幣13,900,000元，佔同期本集團行政開支約3.7%、2.1%、4.5%及40.2%。

除我們的內部研究團隊外，我們亦訂立以下研究合作協議：

1. 於二零零六年三月二十五日，我們與江南大學訂立研發合約，後者開發我們的iEDS方案中運用的新低壓智能設備。根據該合約，我們同意支付江南大學人民幣100,000元作為研發費用，其中人民幣40,000元於合約簽訂後七日內支付，餘下人民幣60,000元於低壓智能設備的檢驗及驗收完成後支付。研發合約預計於二零一零年十二月三十一日或之前完成。任何按此合約開發的產品及／或技術的知識產權由江南大學與我們共同擁有。
2. 於二零一零年一月五日，我們與東南大學訂立合作協議，據此我們同意於合作協議的三年間向一間合作研究中心每年注資不少於人民幣1,000,000元。根據合作協議，我們注入合作研究中心的資本並無年度金額上限，因為合作研究中心的各個研發項目的預算或會不同，取決於項目規模及所需的技術、設備及耗費的人力，因此，我們可能酌情考慮(但概無義務)於年內就任何我們認為合適之研發項目向該合作研究中心注入超過人民幣1,000,000元。然而，我們預期本公司於合作的三年內注入合作研究中心的資本總額將不會超過人民幣4,000,000元。該合作研究中心將建於東南大學現有設施之上，由東南大學與我們共同管理。該中心將為我們的智能配電設備及能源效益設備提供研發設施。由合作研究中心所開發的任何產品及／或技術的知識產權，其擁有權將根據研發項目的具體情況釐定。然而，無論如何，本集團仍享有該等知識產權的優先購買權或獨家許可使用權。我們相信合作研究中心的發展及我們於該中心的投資有益於我們的EDS方案及iEDS方案的發展，因而有利於我們業務的長期發展與增長。

我們相信我們的內部研究工作加上其他獨立第三方的研發能力的結合使我們具備綜合研究能力。

---

## 業 務

---

### 知識產權

我們相信保障我們所發明及開發的產品及技術的知識產權的重要性。目前，我們於中國持有15項註冊專利，並已就八項專利提交註冊申請。我們的研發隊伍的各主要僱員已分別與我們訂立保密協議，據此，該等僱員須於任何時間，就我們的任何保密資料履行不披露責任，包括但不限於該僱員於受聘期間所獲取的任何知識產權。

我們已於中國註冊多項專利及商標，並已就多項專利及商標提交註冊申請。有關我們的專利、商標和其他知識產權的註冊及註冊申請詳情，載於本文件附錄六「法定及一般資料」內「本集團的知識產權」一段。

於往績期，我們的產品並無遭任何第三方假冒，亦無任何第三方侵犯我們的知識產權；我們亦無侵犯任何第三方的知識產權，或就任何第三方的知識產權而面臨任何索償。

### 競爭

根據羅蘭·貝格報告，於二零零八年，按收益計算，我們於中國的配電設備市場的高端分部排名第六，首五名為ABB<sup>(附註1)</sup>、西門子<sup>(附註2)</sup>、通用電器<sup>(附註3)</sup>、Areva<sup>(附註4)</sup>及Eaton Corporation<sup>(附註5)</sup>，而第七名為Copper<sup>(附註6)</sup>。於二零零八年，本集團、ABB、西門子、通用電器、Areva、Eaton Corporation及Copper於配電設備市場的高端分部的市場佔有率分別為2.7%、37.6%、20.1%、7.5%、4.1%、2.96%及2.3%。施耐德於中國並無擁有製造配電系統的生產基地。在其於中國參與提供配電系統的項目時，大多數情況下，其僅可透過委聘當地授權製造商供應系統。因此，由於該等供應商自行製造配電系統，施耐德並非中國配電設備市場高端分部的配電系統供應商之一。

由於業務的低端分部的准入門檻較低，中國的配電設備市場極為分散，競爭不斷加劇。國際龍頭企業，例如施耐德、ABB及西門子，以及與該等國際企業已建立長期夥伴關係的內資公司，繼續以較高質素產品及高價格主導高端市場，但市場較大的份額仍由成千上萬以低產品成本及劣質產品生存的小型本地生產商佔據。夾心層由大型內資製造商主導，該等製造商已成功由當地供應商發展及演變成為跨省的市場參與者。

我們相信我們已順利立足於中國的高端配電設備及系統方案市場，並且是中國極少數具備能向客戶提供綜合方案服務的國內公司。因此，我們相信，我們的主要競爭對手是國際企業以及與該等國際企業已建立長期夥伴關係的大型本地製造商。

董事相信，基於本節上文「我們的競爭優勢」一段所載的理由，我們與其他競爭對手相比，仍能夠維持我們的競爭力。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

附註：

1. ABB為全球最大的輸電及配電設備製造商之一。於中國，ABB的高端中壓及低壓配電成套設備產品主要由廈門及新會的工廠生產。ABB的主要產品為3.6千伏-40.5千伏配電成套設備。
2. 西門子為全球三大輸電及配電設備製造商之一。西門子的中壓及低壓配電成套設備的主要製造設施包括於上海、無錫及其他地點的廠房。西門子的主要產品包括8BK20/40及NXAIR MV配電成套設備及元件。
3. 通用電器已與上海廣電電氣集團成立一家名為上海通用電氣廣電有限公司的合營公司。通用電器的主要產品為電壓介乎400-600伏至40.5千伏的開關設備。
4. Areva為全球三大輸電及配電設備製造商之一。Areva的中國廠房設於蘇州，其集中生產中壓配電成套設備。於二零一零年，施耐德及Alstom Holdings已收購Areva之輸電及配電業務。
5. Eaton Corporation已於中國成立一家名為常州伊頓森源開關有限公司的外商獨資企業，而其為中國三大斷路器製造商之一。Eaton Corporation的主要產品包括12千伏-40.5千伏配電成套設備。
6. Cooper Nature(Ningbo) Electric Ltd., Co.是Cooper成立七間合營公司之一，專注於生產中壓及高壓室內/室外開關設備。

## 僱員

於最後實際可行日期，本集團合共聘用793名全職僱員。下表載列於該日期按職能分類的僱員人數：

職能	僱員人數
管理	29
營銷	4
銷售	150
製造	389
設計、研究及開發	123
品質管理	29
會計	22
行政	30
日常運作	13
人力資源	4
總計	793

董事認為，我們的行業屬高度專門技術行業，技術發展一日千里。因此，有必要確保我們的僱員訓練有素，緊貼最新技術發展，以滿足客戶的需要，並維持我們的產品和服務的競爭力。我們為僱員提供內部及外部培訓，確保彼等獲得充分培訓。我們的人力資源部負責所有培訓計劃，包括培訓新僱員及提升計劃。所有培訓計劃均免費向員工提供。

我們的僱員大部分均隸屬中華全國總工會。於往績期，並無重大勞資糾紛或勞資談判情況致使我們的業務出現任何重大中斷。

## 業 務

於往績期，博耳無錫、博耳宜興及宜興博艾未能：(a)為若干僱員支付社會保險費；(b)為若干僱員就住房公積金進行登記或設立住房公積金賬戶；(c)於法定時限屆滿前為若干僱員支付或悉數支付住房公積金；及(d)與若干僱員訂立勞工合約。該等公司未能按此行事乃因為其未根據相關政府機構的慣例被要求繳納社會保險費及住房公積金及完成其全部僱員的相關登記，且其很多僱員已要求本集團不要為其繳納社會保險費。

該等過往的違規情況已於二零一零年三月糾正過來，惟倘相關具法定權力的機關於日後就上述違規情況向博耳無錫、博耳宜興及宜興博艾追討款項，本集團可能須就其過往違反相關中國法律規定而支付逾期的社會保險費及住房公積金。我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所確認，我們因如上文所述於過往違反相關中國法律及法規而可能須支付最多約人民幣5,400,000元的款項。

儘管存在該等違規情況，我們已於往績期取得相關中國社會保險機關的確認，而截至各確認日期，我們並未因違反社會保險供款的規定而被罰款。

而且，據我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所告知，根據相關本地政府機關的慣例，倘有關違規情況已糾正過來，欠繳社會保險費及住房公積金的公司一般無須支付過期款項。因此，我們被限令支付上述最高付款的可能性不大。

由於我們的控股股東已同意就本集團因博耳無錫、博耳宜興及宜興博艾違反相關法律及法規而可能直接或間接承擔的任何虧損、損失、費用、開支及／或罰款向本集團提供彌償保證，董事相信，即使本公司須支付逾期社會保險費及住房公積金，此違規情況將不會對本集團的財務及業務營運造成重大影響。

為防止日後出現以上違規情況，本公司已採納若干內部控制措施，規定(i)本集團將委派主管人員處理繳納及登記本集團全部僱員的社會保險費及住房公積金；(ii)獲委派主管人員將每月編製該等繳納及登記的狀況的月度報告，並將其提交給人事部及副總經理批准，繼而本集團將向相關政府機關報告相同內容及辦理有關繳款及登記事宜(如必要)，及(iii)監察部及僱員工會將定期檢查本集團每六個月提供的繳納及登記社會保險費及住房公積金的狀況，並向董事會報告任何違規情況以作補救。董事亦已承諾確保本集團將遵守有關日後繳納及登記社會保險費及住房公積金的全部適用中國法律及法規。截至最後實際可行日期，本集團已支付的社會保險保費及住屋公積金，並與所有僱員完成有關註冊及訂立勞動合同。日後，本集團將根據有關不時適用之中國法例，承擔有關註冊及與僱員訂立之勞動合同，為所有僱員支付的社會保險保費及住屋公積金。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 物業

#### 擁有物業

於最後實際可行日期，本集團擁有以下土地使用權及物業所有權：

物業	擁有人	概況及年期	佔用詳情	產權負擔
中國 江蘇省 無錫市 惠山區 洛社鎮 鎮北村及 群勝村 一幅土地 (地段編號 6204-26)	博耳無錫	該物業包括一幅地盤面積約 33,941.9平方米的土地，並計劃 發展為一幢工廠綜合大樓。  物業的土地使用權授出年期的 屆滿日期為二零五九年十月 二十四日，作工業用途。	該物業目前空置。	無

我們計劃投資約人民幣1.20億元，在我們位於無錫市惠山區洛社鎮鎮北村、群勝村的土地興建總面積67,032平方米的新廠房。博耳無錫於二零一零年三月四日取得上述土地的國有土地使用權證。預期於二零一零年底，新廠房的第一期建設工程將會完成及新廠房將會開始營運。

#### 本集團已訂約將予購入之物業權益

於二零一零年五月二十日，博耳香港與賈明浩先生訂立一項終止及股權轉讓協議，據此，賈明浩先生同意以象徵代價向博耳香港轉讓賈明浩先生以信託形式為博耳香港持有之宜興博艾之75%股權之法定擁有權。因該協議之故，於最後實際可行日期，本集團擁下列已訂約將予購入之物業權益：

物業	擁有人	概況及年期	佔用詳情	產權負擔
中國 江蘇省 宜興市 萬石鎮 大尖村 集中工業區 兩幅土地、 多幢樓宇及 建築物	宜興博艾	該物業包括兩幅總地盤面積約 74,887.2平方米的土地、於其上 興建於二零零五年至二零零七 年分階段完成的四幢樓宇及多 幢構築物。  該等樓宇之總建築面積約為 35,905平方米。  該等樓宇包括三幢工業樓宇及 一幢宿舍。  該等構築物主要包括道路、邊 界圍網及自行車棚等。  物業的土地使用權授出年期的 屆滿日期分別為二零五五年 十一月二十八日及二零五七年 五月二十六日，並作工業用途。	該物業目前由宜興博 艾佔用作生產及配 套用途(不包括該 物業已租予博耳宜 興的部份)。	無

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 租賃物業

於最後實際可行日期，本集團租賃以下物業：

物業	承租人	概況及年期	佔用詳情	年租
中國 江蘇省 無錫市 惠山區 洛社鎮 312國道旁之 三幢樓宇	博耳無錫	該物業包括三幢於一九九八年前後落成的單層工業樓宇。  該物業建築面積約為8,498.42平方米。  該物業租期為十年，自二零一零年一月一日起至二零一九年十二月三十一屆滿。	該物業目前由本集團佔用作生產及儲存用途。	人民幣 840,000元， 不包括管理費 及水電費
中國 江蘇省 無錫市 惠山區 洛社鎮 312國道旁之 7號樓2樓 一個單位	博耳服務 公司	該物業包括一幢於一九九八年落成的兩層工業樓宇2樓的一個單位。  該物業建築面積約為80平方米。  該物業租期為十年，自二零一零年一月一日起至二零一九年十二月三十一日屆滿。	該物業目前由本集團佔用作辦公室用途。	人民幣7,200元
中國 北京 海淀區 紫竹院路 116號 嘉豪國際 中心A座 5樓508室	博耳無錫	該物業包括一幢於二零零四年落成的15層綜合大樓5樓的一個單位。  該物業建築面積約為150平方米。  該物業租期為三年，自二零一零年一月一日起至二零一二年十二月三十一日屆滿。	該物業目前由本集團佔用作辦公室用途。	人民幣 150,000元，不 包括管理費及 水電費
中國 江蘇省 南京市 建鄴區 廬山路158號 嘉業國際城 3幢22樓 2210室	博耳無錫	該物業包括一幢於二零零六年落成的29層辦公室樓宇22樓的一個單位。  該物業建築面積約為327.57平方米。  該物業租期為三年，自二零一零年一月十六日起至二零一三年一月十五日屆滿。	該物業目前由本集團佔用作辦公室用途。	人民幣 182,400元，不 包括管理費及 水電費

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

物業	承租人	概況及年期	佔用詳情	年租
香港 德輔道中 199號 維德廣場 18樓1805室	博耳香港	該物業包括一幢約於一九八七年落成的39層辦公室樓宇18樓的一個單位  該物業可租賃面積約為[142.1平方米]  該物業租期為兩年，自二零一零年四月一日起至二零一二年三月三十一日屆滿。	該物業目前由本集團佔用作辦公室用途。	672,360港元，不包括差餉、管理費、空調費

有關本集團租賃物業的租賃協議已向有關當局正式登記，惟有關我們於南京的租賃物業的租賃協議除外。有關我們於南京租賃物業的租賃協議尚未登記，惟並不會影響有關協議的有效性。博耳無錫正準備就該租賃協議申請辦理登記，否則博耳無錫或須根據南京租賃物業規則繳付最高達人民幣10,000元的罰款。

根據於香港土地註冊處登記及就(其中包括)上文所載列我們於香港租用的辦公室物業(「博耳香港辦公室」)所設立的法律押記及債權證，博耳香港辦公室的業主(「業主」)已向其銀行(「該銀行」)承諾及同意，除非事先獲得該銀行的書面同意及除非在該銀行與業主所訂立的貸款協議的允許範圍內，其將不會放棄(其中包括)博耳香港辦公室的使用、佔用或擁有。截至最後實際可行日期，業主仍在進行從該銀行取得書面同意的程序。我們的控股股東已同意就本集團可能因業主未能從該銀行取得該同意而直接或間接蒙受的任何虧損、成本及／或開支向本集團提供彌償保證，其中包括但不限於因搬遷博耳香港辦公室而蒙受的任何虧損、成本及／或開支。倘未能取得同意及本集團因此須搬遷我們於香港的辦公室，我們的董事相信，由於我們能按與我們於香港的辦公室相比相近的條款及條件及以相若的租金輕易物色及租用其他物業，因此，此將不會對本集團的營運造成重大影響。

## 安全及環保

### 環境問題

我們的EDS方案及iEDS方案所用產品及元件及零件的製造過程所產生的噪音會影響環境。我們已採取措施確保遵守相關中國環境法律、法規及規定。目前負責制定及實行措施以確保本集團遵守適用環境保護法律、法規及規定之人員於中國環境法律、法規及規定的合規工作擁有超過15年經驗。為有效降低我們的製造設施對周圍地區的噪音污染，我們的廠房的牆壁及房頂均建有泡沫塑料層以減少噪音。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們分別支出約人民幣158,000元、人民幣209,000元、人民幣704,000元、人民幣151,000元及人民幣165,000元以確保本集團遵守相關中國環境法律、法規及規定。我們計劃於截至二零一零年及二零一一年十二月三十一日止年度每年分別支出人民幣2,000,000元以確保我們繼續遵守相關法律、法規及規定及就我們生產過程中對環境的潛在風險採取預防措施。

---

## 業 務

---

根據有關地方環保局發出的確認書，我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所確認，本集團所有中國經營實體均已遵守所有中國環境法律、法規及規定。國浩律師集團(深圳)事務所亦表示，我們已就我們於中國的業務及營運取得所有必需的牌照及環境批文，及於往績期本集團概無因發生環境污染事故而收到通告及本集團概無因違反環境法規及條例而受到行政處罰。

### 健康及安全問題

就健康及安全問題，我們遵守中國法律，即職業病防治法、安全生產法及江蘇省勞動保護條例。該等法律及法規要求從事生產活動的實體採取措施保護勞動者的健康及權利，加強生產安全的監管及預防與減少安全事故。

我們已採取健康及安全措施以確保我們的工人的福利。於廠房設施的工人配有手套、耳塞、面具等保護其免受可能的傷害。我們亦委任一組技工定期檢察製造過程，確保工廠安全。

根據有關中國工廠安全監管局發出的確認書，我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所確認於往績期至各確認書日期，我們並無違反工廠安全法律及法規，亦並未因違返任何該等法律及法規而受到任何行政處罰。於往績期並無導致我們的工人死亡或重傷的嚴重事件發生。

### 保險

我們的保險範圍包括就固定資產購買的綜合物業保險。我們亦有就所有汽車購買第三方責任及乘客和汽車保險。董事確認，我們的投保範圍符合業內一般慣例，足以應付我們的營運所需。於最後實際可行日期，我們並無作出或面臨任何重大保險索償。

由於並無中國法律規定必須購買產品責任保險，我們沒有購買任何該等保險。於最後實際可行日期，我們並無遭到任何產品責任索賠。

### 執照及許可證

我們確認於往績期內及截至最後實際可行日期，本集團已就其業務營運取得所有執照及許可證，並已遵守其所有營運活動所在司法權區的法律及法規。

### 合法性及行政程序

### 訴訟、仲裁及索償

於最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，且就董事所知，我們概無任何尚未了結或面臨的訴訟、仲裁或索償，而可能會對我們的經營業績或財務狀況帶來重大不利影響。

## 業 務

### 貸款予其他人士

根據中國人民銀行(「中國人民銀行」)發佈的中國貸款通則(「通則」)，金融機構之外的中國公司不得向任何其他公司提供貸款。中國人民銀行可向任何違反該通則並向其他公司提供貸款的公司處以罰款並且該貸款將失效。最高罰款額為該等貸款公司提供貸款所得盈利之五倍。就該通則而言，貸款所得盈利包括貸款公司就提供貸款而收取的利息及其他費用(如有)。

於往績期，本集團違反通則而向其他公司授予下列貸款並從若干該等貸款中收取利息：

#### (a) 貸款予阜陽實業

我們於二零零八年及二零零九年與阜陽實業及阜陽電氣訂立多份協議(統稱為「阜陽協議」)，內容有關建議收購一間獨立第三方公司(「獨立公司」)48.9%的股權，旨在擴闊我們的下游銷售渠道。該收購事項的同意代價為人民幣1,300,000元。據董事所知，阜陽電氣為阜陽實業的全資附屬公司。為方便我們於收購獨立公司之前對其業務進行評估，我們於二零零八年向阜陽實業提供貸款(「阜陽貸款」)，以維持獨立公司擁有充足的現金流量供其營運。於補充協議(如下文所述)日期，未償還的阜陽貸款為人民幣6,000,000元。此外，我們於二零零九年與阜陽電氣訂立合約營運及管理協議(「合約營運及管理協議」，其中一份阜陽協議)，以使我們可負責獨立公司的營運及管理。然而，於對獨立公司進行若干盡職調查之後，我們決定不會繼續進行收購，並於二零一零年一月二十日與阜陽實業及阜陽電氣訂立補充協議(「補充協議」)，其中雙方同意：

- (i) 押後履行我們根據合約營運及管理協議的義務；
- (ii) 從阜陽電氣轉讓阜陽貸款之利益予博耳宜興及釐訂貸款之年期為自阜陽電氣向獨立公司提供阜陽貸款當日起計為期一年；及
- (iii) 押後履行我們收購獨立公司48.9%股權的義務及授予本集團選擇權，以選擇是否繼續進行該48.9%股權的收購事項。

補充協議中並無載列本集團根據合約營運及管理協議履行本身義務以及行使我們的選擇權以收購獨立公司48.9%股權的時限。於補充協議中，所有訂約方同意本集團無須就押後履行我們根據合約營運及管理協議的義務及就未收購獨立公司48.9%的股權承擔任何責任。就上文所述而言，我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所已知會我們，本集團就未履行上述根據阜陽協議的義務概無法律風險且本集團不會因此而受到處罰或須支付費用。本公司董事認為，補充協議所有訂約方同意不履行該等義務不會對本集團產生任何不利財務後果。不繼續進行收購的決定乃於經考慮獨立公司的現時營運狀態及獨立公司營運所在市場的銷售及營銷渠道的不成熟性之後作出。因此，董事認為現時不適宜繼續進行收購，且本集團現時無意行使該收購選擇權。本集團現正與阜陽實業及阜陽電氣就於

## 業 務

二零一零年底前正式終止阜陽協議進行磋商，並無意將●任何所得款項淨額用於上述建議收購事項。董事亦已承諾確保，假使進行建議收購，本公司將遵守根據上市規則就該收購事項的一切有關規定。

繼補充協議後，獨立公司已於二零一零年五月向本集團清付及償還阜陽貸款。獨立公司再無應付本集團的未償還貸款。

本集團就阜陽貸款收取的利率為當時中國之銀行在貸款協議日期採納的最優惠利率，即每年6.57厘。因此，根據通則，本公司因阜陽貸款的最高罰款約為人民幣1,970,000元（為阜陽貸款累計利息總額的五倍）。

我們的控股股東已同意就本集團因阜陽貸款而可能直接或間接承擔的任何虧損、損失、費用、開支及／或罰款向本集團提供彌償保證。

阜陽協議的進一步詳情載於本文件附錄六「法定及一般資料」內「重大合約概要」一段。

### (b) 貸款予上海雙歡

於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，上海雙歡（其分別由我們的控股股東兼執行董事之一錢毅湘先生及執行董事之一錢仲明先生擁有33%及67%）應付予前身實體的款項分別為人民幣69,400,000元、人民幣69,300,000元及人民幣78,100,000元。前身實體向上海雙歡授出該等貸款乃因為上海雙歡需要額外營運資金以為其業務營運提供資金，且前身實體於有關時間擁有可供借予上海雙歡的未動用資金。截至二零零七年及二零零九年十二月三十一日止年度，該等貸款分別按年利率2.22厘及5.55厘計息。前身實體於二零零八年並無取得有關貸款的任何利息。於最後實際可行日期，該等貸款仍未償還。根據通則，前身實體於二零零七年及二零零九年因貸款予上海雙歡而或會受到的罰款最高分別約為人民幣8,750,000元及人民幣20,550,000元（其數額為就該等貸款於該兩年內所收取的利息總額的五倍）。

根據上海雙歡與前身實體之間的協議，於二零零七年及二零零九年就貸予上海雙歡的貸款而確認的利息收入由前身實體獲得。由於前身實體的業務於二零零九年十二月三十一日已由本集團全部接收，該等貸款及該等貸款產生的所有利息收入由前身實體（非本集團成員公司）保留（或視為分派）。因此，本公司法律顧問國浩律師集團（深圳）事務所認為，該等貸款及該等貸款產生的利息收入將不會使本集團面臨任何根據通則受到任何罰款的法律風險。



## 業 務

(c) 貸款予無錫市百花坊鮮花店、鈴蘭太湖水底世界(蘇州)有限公司及無錫海捷塑膠有限公司

前身實體與以下獨立第三方公司訂立貸款協議：

- (i) 與無錫市百花坊鮮花店於二零零六年三月一日訂立貸款協議，據此，無錫博耳向無錫市百花坊鮮花店提供人民幣1,060,000元的無息貸款，該貸款須於二零一六年二月二十八日償還；
- (ii) 與鈴蘭太湖水底世界(蘇州)有限公司於二零零七年八月一日訂立貸款協議，據此，無錫博耳向鈴蘭太湖水底世界(蘇州)有限公司提供人民幣20,000,000元的無息貸款，該貸款須於協議日期起計四年內償還；及
- (iii) 與無錫海捷塑膠有限公司分別於二零零八年八月一日及二零零九年一月一日訂立貸款協議及補充貸款協議，據此，無錫博耳向無錫海捷塑膠有限公司提供人民幣1,500,000元的無息貸款，該貸款須於二零一三年七月三十一日之前償還。

前身實體向上述公司授予該等貸款以加強與該等公司的業務關係。該等公司曾向本集團購買產品並曾向本集團轉介客戶。該等貸款已用作該等公司的營運資金。

授予鈴蘭太湖水底世界(蘇州)有限公司的上述貸款已於二零一零年六月清付及償還，而貸予無錫市百花坊鮮花店及無錫海捷塑膠有限公司的其他兩筆貸款於最後實際可行日期仍未償還。

由於前身實體的業務於二零零九年十二月三十一日已由本集團全部接收，因此貸予無錫市百花坊鮮花店、鈴蘭太湖水底世界(蘇州)有限公司及無錫海捷塑膠有限公司的貸款(如上文(c)分段所述)由前身實體保留(或視為分派)。就該等貸款而言，本集團並無根據相關貸款協議索取任何利息及費用。因此，本集團並無取得任何貸款盈利，故我們的中國法律顧問國浩律師集團(深圳)事務所已確認，本集團並無根據通則因該等貸款產生的任何罰款的法律風險。

為避免本集團於日後觸犯通則向任何第三方授出任何貸款，本公司已採納若干內部控制措施，其訂明本集團任何成員公司欲授出任何貸款，均須首先經我們的財務部及法律顧問考慮以確保該貸款將不會觸犯任何適用法律及規定，並隨後呈交予董事會進行審批。董事亦承諾，確保本集團將不會於日後觸犯通則或其他適用中國法律或規定下向任何公司提供貸款。