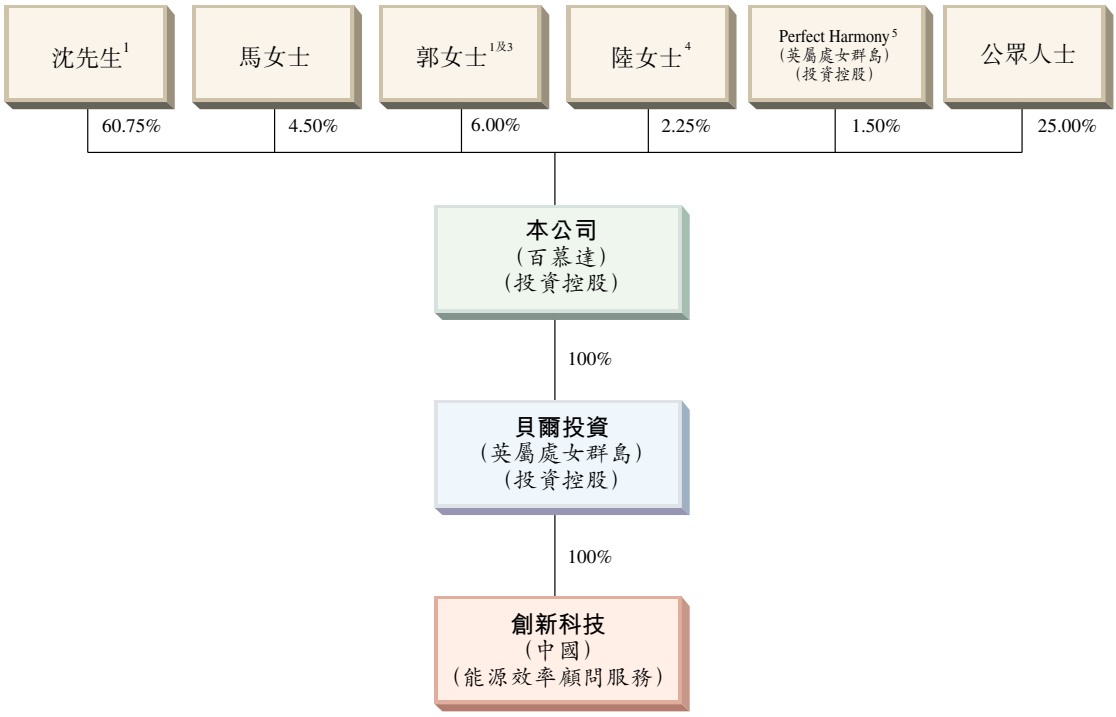
集團架構

本集團為籌備股份於創業板上市而完成重組。結果，本公司成為本集團之控股公司。下圖載列本集團緊隨配售及資本化發行完成後但於超額配股權獲行使前之持股結構及組成本集團之公司。



附註：

1. 上文所提述之百份比反映了緊隨資本化發行及配售完成後，及假設超額配股權未獲行使，各上市時管理層股東及高持股量股東各自於有關證券之權益。

2. 沈先生已向本公司、保薦人、包銷商及聯交所承諾，在上市日期起計十二個月期間內，彼將不會出售（或訂立協議出售）或容許註冊持有人出售（或訂立協議出售）其任何各自於有關證券之直接或間接權益。此外，沈先生在上述禁售期內須將本公司有關證券交由聯交所接納之託管代理人託管。

3. 郭女士已向本公司、保薦人、包銷商及聯交所承諾，自本公司上市日期起計六個月期間內，其將不會出售（或訂立協議出售）或容許註冊持有人出售（或訂立協議出售）任何其於有關證券之直接或間接權益。此外，郭女士在上述禁售期內須將本公司有關證券交由聯交所接納之託管代理人託管。

4. 陸女士已向本公司、保薦人及聯交所承諾，自本公司上市起計十二個月期間內，其將不會出售（或訂立協議出售）或容許登記持有人出售（或訂立協議出售）任何其各自於有關證券之直接或間接權益。此外，陸女士在上述禁售期內須將本公司有關證券交由聯交所接納之託管代理人託管。

5. Perfect Harmony已向本公司、保薦人及聯交所承諾，自本公司上市日期起計十二個月期間內，其將不會出售（或訂立協議出售）或容許註冊持有人出售（或訂立協議出售）任何其各自於有關證券之直接或間接權益。此外，Perfect Harmony在上述禁售期內須將本公司有關證券交由聯交所接納之託管代理人託管。岑永雄先生已向本公司、保薦人及聯交所保證，彼將不會於上市日期起計十二個月期間內出售（或訂立協議出售）彼於Perfect Harmony之任何權益。

集團重組

為籌備及迎接本公司於創業板上市，本集團遂進行重組，並使本公司隨後成為本集團之控股公司。重組詳情載列於本招股章程附錄五「公司重組」內。

集團業務

本集團主要從事設計、管理及實施能源管理系統解決方案，包括向國內各個不同界別，包括商業樓宇及城市集中供熱系統等之各色中央空調系統改造項目提供顧問服務。本集團之能源管理系統解決方案採用能源效率技術，旨在通過本集團兩種能源管理系統解決方案（分別名為賽靈2000 I及賽靈2000 II），提高現有樓宇之中央空調系統及中國之城市集中供熱系統之能源效率。賽靈2000 I主要針對國內之商業樓宇，例如酒店、辦公室、購物中心、醫院及機場之中央空調系統，而賽靈2000 II則主要用以減少國內之城市集中供熱系統在寒冷季節之能源消耗。

本集團擁有一支由中央空調工程師及富經驗能源服務顧問組成之隊伍（成員於行內平均擁有逾10年經驗），為客戶提供經特製以滿足客戶需要之包括能源改造項目工程顧問服務之能源管理系統解決方案。於一九九九年九月，本集團與中國天津一家酒店訂立一項關於中央空調系統水泵裝置之能源改造合同，取得令人滿意之結果。根據此名客戶所發出之性能報告，本集團之能源管理系統解決方案成功為客戶之中央空調系統水泵裝置省回約65%之能源成本。截至最後可行日期，自一九九九年九月以來本集團已為多種不同類型商業樓宇，包括多家酒店、購物中心、辦公室、醫院及機場完成129個能源改造項目。本公司之中國代表律師證實，本集團所訂立及本招股章程所提述之一切合同之條款不違反中國現行法律法規，應屬合法有效。

本集團特製之能源管理系統解決方案包括為滿足客戶特定節能需要而設計之電腦化控制系統以及實施工作與顧問服務。該等解決方案乃根據本集團其中一位創辦人李先生開發之有關中央空調系統之能源效率及自動化控制技術而創建。本集團之能源管理系統解決方案節能潛力巨大，其成效於系統安裝及試行時早已深得本集團各客戶讚許，其平均節能潛力並經清華大學另外進行之一項研究測試證明。就截至最後可行日期本集團所完成之129個能源改造項目及客戶所確認之各項目之性能報告而言，中央空調系統水泵裝置及城市集中供熱系統之平均節能水平在59%左右。特別是，根據有關客戶發出之兩份性能報告，整個中央空調系統之節能水平介乎35%至62%之間。本集團賽靈2000 I之優點還包括大幅降低噪音水平、馬達、水泵及冷卻塔之保養維修費以及中央空調系統之循環水量耗失。

為充分利用其於提供能源效率及自動化控制技術方面之優勢，本集團擬將其能源管理系統解決方案之應用拓展至工業及家電界別。董事相信，此兩個界別之巨大市場潛力將可使本集團贏得更大市場佔有率，成為國內居領先地位之全面能源效率技術解決方案供應商。

歷史及發展

本集團於一九九九年四月成立，主要從事包括顧問服務之能源管理系統解決方案之設計、管理及實施，包括提供各種中央空調改造項目顧問服務，對象為國內商業樓宇及城市集中供熱系統。沈先生及李先生乃本公司之創辦人。沈先生在國家電子部所屬研究所之電子工程研究經驗，加上在廣州一家大規模國有電子貿易公司之工作經歷，就本集團之銷售及市務工作以及研發職能而言，為本集團提供了良好之客戶網絡。作為本集團當時之控股公司，貝爾投資向創新科技注資10,000,000港元，作為其註冊資本而成立的。沈先生主管本集團整體業務發展，主力在技術上為本集團啟迪概念之李先生則主要負責就本集團之技術研究與開發及日常管理工作。

中央空調系統之能源節約理論乃由李先生開發，而李先生當時更將此門技術轉讓予本集團，並加盟本集團任首席技術主任。於一九九九年十二月及二零零零年六月，本集團與李先生訂立兩項協議，先後向其購入應用於商業樓宇及工業用水循環系統之節能技術，總代價人民幣15,000,000元。由於兩項技術轉讓時本集團股東並無向李先生提出股份認購建議，故此該兩項技術轉讓所涉及之總代價人民幣15,000,000元乃以現金支付予李先生。本公司之中國代表律師認為，此等技術轉讓毋須任何有關機關批准。李先生曾在清華大學修讀熱能工程系供熱通風與空氣調節工程專業，並於一九九七年五月撰寫其畢業論文時開始研究液壓流量對中央空調系統之影響之理論。該理論通過開發一系列可對實時參數作出反應之控制指令，優化中央空調系統之能源消耗；而所謂實時參數乃指戶外溫度、中央空調系統中使用之冷卻水和循環用水之流入及流出溫差及水壓等。自一九九九年五月以來，李先生便帶領本集團工程師繼續研究與開發能源效率技術，令本集團得以於一九九九年九月成功推出其名為賽靈2000 I之首個中央空調系統能源管理系統解決方案，試點為中國天津一座四十層高酒店。

根據該客戶製發之性能評估報告，此項目取得令人滿意之結果，使客戶之中央空調系統水泵裝置成功省回約65%之電力消耗。在其後完成之多個項目，中央空調系統水泵裝置之平均節能表現亦維持在59%左右之水平，並證諸於本集團客戶各自製發之性能報告當中。

首個項目推出後，本集團成功推廣其能源管理系統解決方案及工程顧問服務。此外，本集團於二零零一年一月已成功將客戶基礎擴闊至包括一個機場在內。董事相信，國內機場項目無論在採用之技術水平及其中央空調使用之控制設備品質方面均要求較高水準。本集團有能力為機場提供能源效率服務，將進一步提升其作為能源管理系統設計及工程顧問服務供應商之品牌地位。

本集團於二零零零年十一月開始著手研究與開發旨在減少城市集中供熱系統電力消耗之能源管理系統解決方案，並於二零零一年七月推出其名為賽靈2000 II之能源管理系統解決方案測試項目，試點為天津某城市集中供熱站。

本集團之新投資者

是次售股建議前，四位新投資者－郭女士、馬女士、陸女士及岑先生於一九八五至九五年間透過業務關係及朋友介紹認識沈先生，並先後於一九九九年四月二十六日及二零零一年八月七日購入本集團若干權益。

郭女士及馬女士於一九九九年四月二十六日分別向當時之股東吳偉林先生購入4,000股及3,000股貝爾投資股份，代價分別為4,000美元及3,000美元。吳偉林先生為本集團之獨立第三方。郭女士主要從事投資及酒店管理業務，而馬女士則主要從事電子貿易業務。郭女士及馬佳欣之投資，不單拓闊了本集團之股東基礎，透過彼等各自在酒店管理業務及電子貿易方面之背景，彼等之投資更為本集團帶來客戶網絡及與電子供應商建立起關係。郭女士及馬女士各自所支付之價格並非由本集團任何關連人士斥資撥付。

馬女士於一九九九年四月二十六日獲委任為貝爾投資之董事。根據馬佳欣於二零零二年一月二十二日作出之法定聲明，彼於一九九九年四月二十六日至二零零一年九月十五日期間獲委為貝爾投資之董事，且並無參與本集團管理工作。馬女士在聲明中進一步聲明，自彼投資本集團以來，彼一直為消極投資者，且從未亦未能對本集團任何成員公司之業務或營運發揮任何影響力。由於彼無意承擔本集團任何方面之管理工作，而且忙於從事電子貿易業務，馬女士於二零零一年九月十五日辭任董事一職。董事又確認，於一九九九年四月二十六日至二零零一年九月十五日彼作為貝爾投資之董事任內，馬女士從未參與本集團任何成員公司之管理。

二零零一年八月七日，陸女士及岑先生透過其全資附屬公司Perfect Harmony分別向沈先生購入1,500股及1,000股貝爾投資股份，代價分別為300,000港元及200,000港元。陸女士主要從事投資業務，而岑先生則主要從事保險業務。

上述四位新投資者均為與本集團關連人士(定義見上市規則)概無關連之獨立第三方。除馬女士外,董事證實,上述股東過往均未曾獲提名為本集團之任何董事或高級管理層成員。此外,自最後可行日期起,彼等概無於本集團擁有董事會代表,而其中亦無高級管理層成員由彼等委任。本公司各股東已向聯交所承諾自上市日期起十二個月內,上述四位投資者均不會獲委任為董事或高級管理層成員,亦不會擁有董事會代表,而其中亦無高級管理層成員由彼等委任。

越權活動及承諾

根據國家工商行政管理局(「工商總局」)於一九九九年五月十九日發給創新科技之第一個營業執照(「首個營業執照」),創新科技之業務範圍包括以下方面:開發通訊及資訊網絡科技、衛星通訊系統、多媒體數據通訊系統、航空電子儀器及數據中心設備製造。由於本集團自一九九九年五月起已開始進行中央空調系統節能技術之研究與開發,此一業務範圍其後於二零零零年一月二日獲福州市經濟技術開發區對外經濟貿易委員會批准,並於二零零零年一月十九日獲工商總局頒發新營業執照,以擴大至包括中央空調系統節能產品之研究、開發及安裝,以及提供系統維修及技術支援服務。然而,在發出新營業執照前,本集團已與若干獨立第三方進行涉及新業務範圍之若干商業活動。此等活動雖可被視為越權活動及有違中國法例,惟福州市工商局及福州經濟技術開發區工商局已就創新科技之越權活動出具文件,表示不作懲罰。該等機關乃代表工商總局發給創新科技營業執照之原核及主管機關。

本公司執行董事沈先生、李先生及林榮英女士已共同及各別向本公司承諾,就本公司及/或其任何附屬公司或會因創新科技於一九九九年九月二十三日至二零零零年一月十九日期間所進行之上述越權商業活動(即超出首個營業執照所規定創新科技之業務範圍之商業活動)所可能造成之一切損失、破壞、成本、開支、罰則及罰款,向本公司作出賠償保證。

此外,本公司之中國法律顧問認為,有關賽靈2000 I之商業活動乃屬創新科技現時之業務範圍。再者,福州市工商局證實,本集團未來計劃中開發賽靈2000 II及III,以及開發新技術及產品,包括賽靈2000 I各種新增值技術,如空氣質素控制器、個人體溫控制器與人數感應控制器、集成節能控制系統、末端變風量系統及無壓縮機家用空調等,均屬創新科技現時之業務範圍。

活躍業務紀錄

一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日

研究與開發

董事相信，研究與開發對本集團日後於能源效率服務業取得成功至關重要。自從一九九九年五月二十一日以來，本集團便一直積極開拓業務及致力於研究與開發名為賽靈2000 I之能源管理系統解決方案，此中包括經設計以減少中央空調系統水泵裝置能源消耗，以可編程邏輯控制為基礎之自動化控制系統及其顧問服務。本集團之賽靈2000 I之開發工作始於李先生在清華大學本科肄業期間。然而，此門技術於一九九九年五月首次引入本集團之時，尚未完全成熟。因此，李先生帶領本集團工程師進一步將此門技術開發及商業化，並於一九九九年九月開發出賽靈2000 I。由於一九九九年九月實施之首個能源改造項目成效顯著，本集團遂於一九九九年十二月與李先生就用於商業樓宇之節能技術訂立一項技術轉讓協議。

一九九九年六月，本集團在中國成都與成都電子科技大學（「該大學」）建立該中心，以開發減低電磁輻射對控制系統之影響等之技術，藉此提高本集團能源管理系統解決方案之靈敏度。根據訂約方之間所達成為期三年之協議，(a)該大學負責就該中心所進行之研究工作申領一切必要之規管機關批文及同意書；(b)除訂約雙方各自承擔本身所產生之員工成本（13人來自該大學，11人來自本集團）外，本集團負責研究工作之費用；(c)該大學於每月月底向本集團提交接下一個月之財政預算以備批核；及(d)該中心開發之任何技術之知識產權歸本集團所有。

本集團亦已邀請國內八名專研自動化與控制及中央空調系統之專家及教授加入成為其技術顧問小組之成員。該技術顧問小組負責制訂本集團整體技術策略及提供技術意見。其亦負責監察重大技術計劃之進度，並就本集團之新產品及生產技術之可行性研究作出推薦意見。

商業活動

為了在中央空調系統之能源效率服務業取得更大市場佔有率，並成為中國其中一家較大型之能源服務公司，本集團成立了一支由六名工程師組成之能源顧問隊伍，向客戶提供更全面之設計及更具附加值之節能解決方案。

一九九九年九月，本集團開始其首個測試項目，在中國天津一座四十層商業樓宇安裝賽靈2000 I。在客戶取得滿意之結果並作出推介後，本集團於截至二零零零年六月三十日止期間成功訂立11個項目，主要乃與代表酒店、購物中心及辦公室大樓等商業樓宇之客戶簽訂。期間本集團亦將其市場覆蓋面擴展至中國天津及南京。

銷售及市場推廣

一九九九年五月，本集團之銷售及市場推廣部門成立，最初聘有約19名員工，通過與當地客戶訂立銷售合同，迅速打入中國多個主要城市之市場，包括大連、北京、天津、南京、重慶及上海。

為建立產品知名度，本集團分別在天津、廈門及大連舉行三次展銷會，向當地潛在客戶宣傳本集團之產品。本集團亦採用派發公司宣傳冊及拜訪客戶等直銷活動。由於本集團包括顧問服務之能源管理系統解決方案可令能源成本大幅減少，新客戶慕名而至，使本集團營業額大有起色。

人力資源部署

於二零零零年六月三十日，本集團聘有105名員工，分別從事下列業務：

	總計
銷售及市場推廣	19
專業顧問及技術支援	21
研究與開發	26
財務及行政	39
總計	105

營業額及溢利

一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間，本集團錄得總收入約4,200,000港元及股東應佔溢利約475,000港元。進一步詳情請參閱本招股章程「財務資料」一節「營業記錄」一段所載之本集團經審核業績概要。

截至二零零一年六月三十日止年度

研究與開發

於二零零一年六月三十日，本集團研究與開發部聘有19名員工，重點進行本集團產品三個主要方面之研究：商業應用、工業應用及家電應用。

商業應用方面，本集團於二零零一年六月開始研究與開發其控制系統之在線遙距診斷功能，令用戶可遙距監控本集團之系統。此外，作為本集團現有賽靈2000 I之新增值技術之一，本集團早於二零零零年八月開始研究與開發末端變風量系統，使到賽靈2000 I成為提供全面節能中央空調系統解決方案之平台。末端變風量系統乃一種旨在提高中央空調系統能源效率之控制技術，原理為通過改變吹送至一座樓宇各部分之熱風及冷風供風量，而非通過改變系統之空氣溫度來達到此一功能。

於二零零零年十一月，本集團開始研究與開發城市集中供熱系統之能源管理系統解決方案賽靈2000 II，以把握因國內城市集中供熱站須降低不斷上升之能源費用而產生之市場需求。城市集中供熱站乃常見之公共基礎設施，由中國政府營運及補貼，以向中國逾100個城市提供集中供熱。位於市內之城市集中供熱站通過中央鍋爐站向全城居民供應熱水或蒸汽，乃一項由中國政府補貼之公共服務。國內之國營城市集中供熱站及高檔住宅小區，皆為賽靈2000 II之準客戶。於二零零一年七月，本集團成功開發了賽靈2000 II，並開展其首個測試項目，試點為天津一個城市集中供熱站。

在工業應用方面，本集團於二零零一年三月開始研究與開發工業用水循環系統之賽靈2000 III能源管理系統解決方案，將應用於化工廠。

在家電應用方面，本集團於二零零一年四月開始研究與開發無壓縮機家用空調，一種可保護環境及節約能源之家用空調。

為進一步強化研究與開發能力，本集團於二零零一年四月二十五日與清華大學建築學院建築科學系建築技術科學研究所訂立合作協議（「合作協議」）。根據該協議，本集團同意贊助研究所開發無壓縮機家用空調，數額人民幣2,000,000元。

於二零零一年五月十五日，本集團與清華大學信息科學技術學院自動化系現代測試技術與自動控制實驗室訂立策略聯盟協議，數額人民幣2,000,000元。該實驗室（「聯合實驗室」）將負責開發新型能源效率技術及提供技術支援，例如末端變風量系統及使本集團之能源管理系統解決方案最終與其他樓宇自動化系統全面結合，成為性能廣泛之節能樓宇控制系統之技術；本集團有意將此等中央空調系統技術打入商業應用市場。

根據上述兩項協議，(1)本集團將會贊助設備及實驗之費用，而清華大學則會負責技術之研究與開發；(2)本集團與清華大學將各自承擔本身指派至此一聯合實驗室之員工之費用，包括有7人來自清華大學及4人來自本集團。就合作協議而言，本集團將會負責員工費用，即負責來自清華大學之8人及來自本集團之7人之費用；及(3)本集團乃開發出之技術之擁有人，有權將技術作再開發及商業化。清華大學無權將技術轉讓或再開發。

商業活動

截至二零零一年六月三十日止年度，本集團已訂立59項合同及完成其中57項，向國內主要城市，包括天津、南京、上海、重慶、合肥及廈門之商業樓宇中央空調系統改造項目提供包括工程顧問服務之能源管理系統解決方案。本集團又繼續在中國北京及大連開拓新市場。

二零零一年四月二日，本集團成功與中國安徽省一個機場訂立合同，供應包括其中央空調系統水泵裝置改造項目工程顧問服務之賽靈2000 I。董事相信，該項目意味著本集團市場滲透之重大突破，因為機場之能源節約項目通常被視作極具技術挑戰性，且從該項目中取得之經驗將有助於本集團日後向國內其他機場推廣產品及服務。根據該機場項目，本集團已加強投資於機場界別，成立一個由四名技術工程師組成之小組，為國內機場提供特制之包括工程顧問服務之能源管理系統解決方案。

銷售及市場推廣

於二零零一年六月三十日，本集團之銷售及市場推廣部之員工數目保持在34名。本集團又通過在重慶及廈門舉辦產品展銷會，繼續於國內各城市建立其業務。

為配合集團業務不斷擴充，本集團於二零零零年十月委聘了一家專業市場研究公司，負責(1)就針對目標市場之市場推廣計劃向本集團提供意見；(2)就目標市場規模及需求趨勢提供最新數據；及(3)就顧客對本集團產品及服務之回饋意見作出跟進。董事相信，專業之市場推廣服務有助本集團更快地在市場分一杯羹。

人力資源部署

於二零零一年六月三十日，本集團聘有127名員工，分別從事以下業務：

	總計
銷售及市場推廣	34
專業顧問及技術支援	35
研究與開發	19
財務及行政	39
總計	127

營業額及溢利

截至二零零一年六月三十日止年度內，本集團錄得總收入約30,100,000港元及股東應佔溢利約15,800,000港元。進一步詳情請參閱本招股章程「財務資料」一節「營業記錄」一段所載之本集團經審核業績概要。

由二零零一年七月一日至最後可行日期

研究與開發

本集團維持其於三個重點領域之研究與開發：商業應用、工業應用及家電應用。

在商業應用方面，本集團繼續為商業樓宇界別開發新的更新能源效率技術，包括其控制系統之在線遙距診斷功能。在工業應用方面，本集團於二零零一年六月開始賽靈2000 III之測試項目。

於最後可行日期，研究與開發小組之僱員總數為18名。

商業活動

於二零零一年十一月二日，本集團與浙江省某大酒店管理公司（相對本集團而言之獨立第三方）訂立一項協議，就該酒店管理公司管理之逾480家酒店之中央空調系統提供包括工程顧問服務之能源管理系統解決方案。董事相信，此項安排將會於未來兩至三年為本集團招徠大量項目。

於最後可行日期，本集團已訂立155項提供包括工程顧問服務之能源管理系統解決方案之合同。值得一提的是，本集團成功憑藉其在實施機場用中央空調系統能源改造項目之輝煌成績，訂立3項新合同，為國內之機場實施賽靈2000 I及提供工程顧問服務。

銷售及市場推廣

二零零一年七月，本集團在福州舉辦了一次產品展銷會，向準客戶展示本集團能源管理系統解決方案之節能性能。此外，本集團亦在國內其他主要城市，如寧波、溫州及嘉興等地建立市場版圖，並與當地客戶訂立銷售合同。

人力資源部署

於最後可行日期，本集團聘有129名員工，分別從事以下業務：

	香港	中國	總計
銷售及市場推廣	—	35	35
專業顧問服務及技術支援	—	35	35
研究與開發	—	18	18
財務及行政	3	38	41
總計	3	126	129

營業額及溢利

截至二零零一年十一月三十日止五個月內，本集團錄得未經審核總收入約34,900,000港元及未經審核股東應佔溢利約14,300,000港元。

產品及服務

本集團通過其專有之兩種能源效率管理系統解決方案－賽靈2000 I及賽靈2000 II，向客戶提供能源效率服務。賽靈2000 I用於商業樓宇之中央空調系統，平均合同期兩年；而賽靈2000 II則用於國內城市之城市集中供熱系統，平均合同期15年。賽靈2000I及II之安裝工程分別需時約15日及45日。

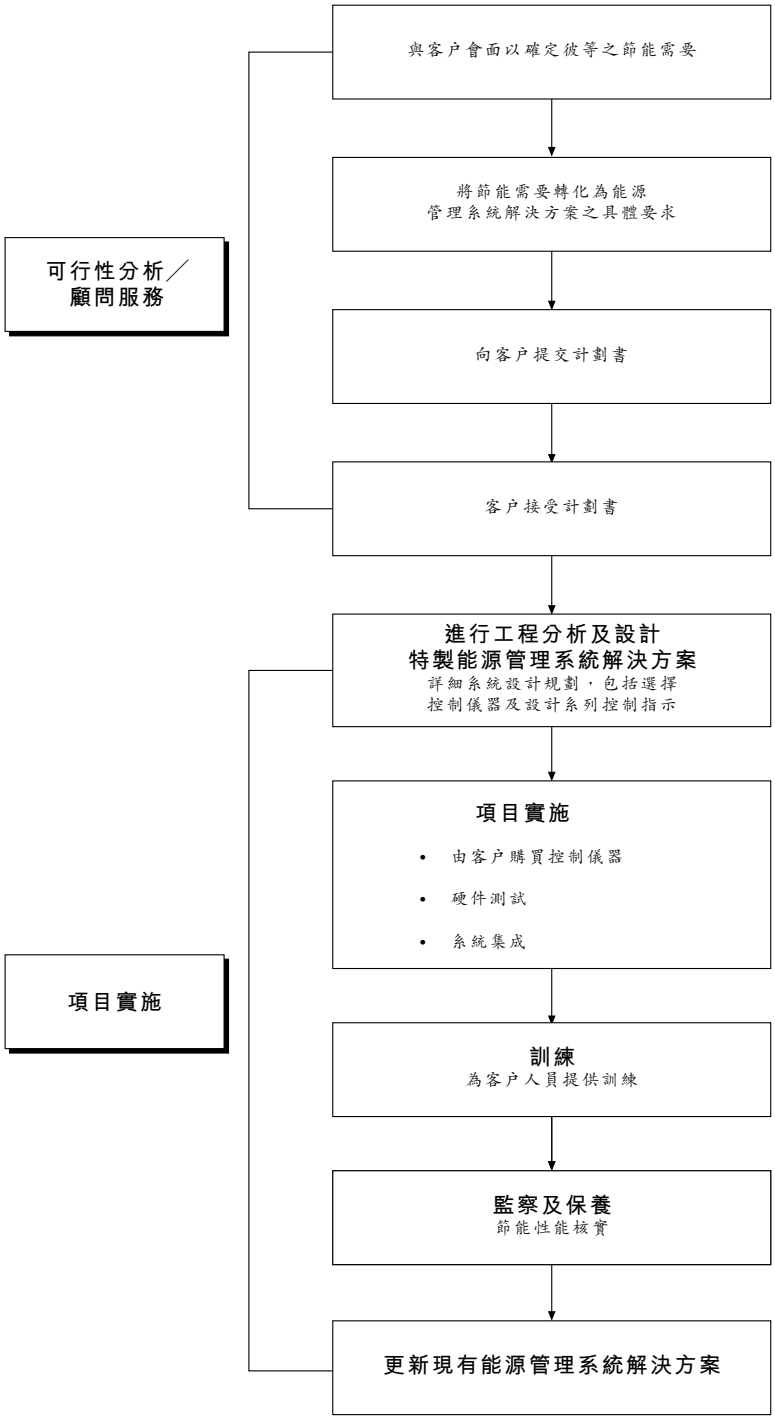
能源管理系統

本集團特製之能源管理系統解決方案包括電腦化控制系統以及實施工作與顧問服務為滿足客戶特定節能需要而設計。該等解決方案乃根據能源效率及本集團其中一位創辦人李先生開發之有關中央空調系統之自動化控制技術而創建。

中央空調系統通常用於商業樓宇。根據能源資訊局一項能源效率報告，商業樓宇所使用之能源最大部分乃用於空間供熱、製冷及通風，合共佔整座樓宇總能源消耗45%。能源管理系統有助減少中央空調系統之能源消耗浪費及減少樓宇管理人手數目，兼可同時提供防火及保安功能。

本集團已開發及推出經調制專有能源管理及數據分析系統賽靈2000 I，此系統使商業樓宇管理公司可自動實時追蹤、監控及調節中央空調系統水泵裝置之用能情況。賽靈2000 I乃設計成可收集及獲取能源消耗數據並即時作出反應，以有效率之方式操作中央空調系統。

本集團典型之能源管理系統解決方案集成項目通常涉及下列過程:



以下乃上述過程之詳細論述:

可行性分析

可行性分析涉及由本集團工程員工評估目標樓宇之中央空調系統之現有設計及狀況。此舉旨在收集數據以評估節能潛力,及找出對釐定實施成本至關重要之因素。本集團亦會進行實地調查及查問,並會審閱其他資料,例如樓宇規劃、電力及礦物燃料之使用、樓宇佔用情況進度表及環境控制標準,藉以估計節能潛力、資本開支及項目範圍。該等數據會經分析,以確定成功節能之機會及實現節能目標所需之適宜能源效率措施。

本集團之顧問小組通常由一名項目經理及數名於中央空調、自動化與控制及電機工程領域各擅專長之合資格中央空調項目工程師組成。顧問小組將於整個項目期間與客戶員工攜手合作。在國內,任何人士須持有中國技術評定委員會發出之中央空調系統或電機工程證書,且最少須具三年行內相關經驗,方合資格成為中央空調工程師。

特製能源管理系統解決方案之工程分析及設計

收集有關樓宇及其用能數據後,本集團會使用電腦模擬方法評估節能數據,以及按照樓宇特定技術規格及客戶要求設計特製之能源管理系統解決方案。該等結果及設計會以技術可行性報告形式提呈予客戶以待客戶最終批准。客戶可自報告隨附之清單中選取將會集成於系統內之控制儀器型號及品牌。

項目實施

本集團會就採購設備向客戶作出建議,負責通過其項目管理小組實施各項目。本集團亦會根據客戶需求基於所推薦之設備清單代為接洽設備供應商。

安裝前,本集團會裝設儀錶,以緊貼監察客戶系統將會耗用之電力,並以千瓦小時為單位記錄下來,系統安裝及運行若干時間後,本集團會根據儀錶讀數計算本集團解決方案所使用及省回之電力,只要參看開始操作時之基點讀數即可。關於節能百分比之表現報告將會由客戶會同本集團顧問審閱及協定,以作記錄及收賬用途。

操作人員之訓練及節能核實

本集團會於安裝工作完成後就新系統之操作向客戶提供訓練及使用說明手冊。

本集團亦會對控制系統進行240小時實施前電腦模擬測試及於項目完成後進行96小時實施後實地節能核實。

監控項目表現

本集團於兩年保用期間內會定期派員上門拜訪客戶，對客戶系統之能源效率表現進行監察，並收集有關系統性能之數據。

保養能源效率措施

本集團一般在收到客戶要求後24小時內會為客戶之能源管理系統解決方案提供維修及保養服務，而此等服務於系統安裝完成起計為期兩年之保用期內全部免費。此外，本集團派駐於各市場之富經驗技術員工於彼等各自之負責地區亦隨時準備好為客戶解決技術問題。

更新現有能源管理系統解決方案

為了使客戶更感稱心滿意，本集團如成功開發出新控制技術，例如可提高系統反應時間之技術，本集團將會免費更新客戶之現有能源管理系統解決方案。

主要優勢

董事認為本集團之成功增長及發展可歸納為下列主要因素：

- 於國內新興及起飛中之能源效率技術市場佔了先機，而市場上僅有有限數目之競爭者；
- 有高瞻遠矚且全情投入之專業管理層，足以吸納才華橫溢及敬業樂業之僱員加入；
- 有強大研發能力，可提供先進能源效率技術及不斷評估能源效率性能；
- 已在國內各大城市建立良好客戶基礎；及
- 已與清華大學等享負盛名之研究機構結成策略性聯盟以開發尖端能源效率技術。

供應商

本集團所設計各能源改造項目所需之硬件包括(1)控制儀器，如溫度傳感器、變頻器、閥門、可編程邏輯控制、觸摸屏監視器及壓力感應器等；及(2)安裝材料及部件，包括電纜、開關、儀表及管線扼流圈等附件。對於控制儀器，本集團會提供型號及品牌推薦清單供客戶採購。另一方面，本集團會負責採購系統集成安裝材料。

控制設備及安裝材料均視乎定單逐次採購。由於絕大部分購貨皆屬消耗品性質，其貨幣值相對較少，故毋須供應商給予賒賬待遇。因此自一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度，所有採購均以人民幣按現金結算。同一期間內，本集團所推薦之控制儀器均由客戶直接付款購買。本集團之存貨主要為用作節能系統集成之消耗品。本集團備有庫存記錄系統以緊貼庫存最新變動情況。本集團每三至六個月亦會就存貨進行檢視，過時之存貨便會當作開支撇銷。於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年月六月三十日止年度，本集團並無就存貨作出撥備，而本集團所有採購均以人民幣按現金結算。

一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度，本集團最大供應商分別佔本集團總購貨額約46.4%及14.47%。本集團五大供應商分別佔上述兩個期間各期總購貨額約86.4%及52.7%。由於控制儀器及安裝材料在市場上均貨源充足，因此，董事認為本集團並無過度倚賴任何個別供應商。

截至最後可行日期，於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度，概無本公司董事、彼等之聯繫人士或任何股東（擁有本公司5%以上已發行股本者）於本集團五大供應商任何一家中擁有任何權益。本集團所有供應商均為獨立第三方，與本集團董事、行政總裁、主要股東、管理層股東或彼等各自之任何聯繫人士概無關連。

於二零零零年五月，本集團約聘天津嘉華中央空調工程有限公司（該公司乃分包服務供應商，為獨立第三方，與本集團董事、行政總裁、主要股東、上市時管理層股東或彼等各自之任何聯繫人士概無關連），負責為本集團部分項目提供安裝服務，佣金為合同價之15%。於截至二零零一年六月三十日止年度，本集團就該名分包服務供應商為本集團57個完成項目中之55個所提供之安裝工作共支付了約人民幣4,818,000元。董事相信，外判部分安裝工作，有助本集團集中開發更先進之能源效率技術以及更有效地擴大市場佔有率。由於本集團對分包商所進行之安裝工作實行嚴密監工，加上類同性質之分包商在市場上並不缺乏，故替換此等分包商將不會對項目進度構成重大不良影響，而董事亦不認為本集團過份依賴分包商。

品質控制

本集團於本集團項目之不同階段均實施品質控制措施。本集團選擇之控制儀器之大部分供應商均為有質素之供應商，均會供應附有CE標誌之產品，及已取得ISO 9001及／或ISO 9002證書。此外，本集團將於系統安裝前在本集團之實驗室對整個系統進行至少240小時測試運行，及於安裝完成時於客戶之場地另外進行96小時實施後核實實地測試運行。本集團分包

服務供應商所進行之安裝工作之質素由本集團技術員工緊密監督，監督內容包括監察分包工作之進度及水平，以及於安裝工作完成時進行檢查及核實。

本集團亦在全公司各部門實施品質控制。作為品質保障計劃之一部分，本集團對員工、項目經理、高級管理人員進行培訓，並會定期進行內部品質控制審查。此外，本集團採用開發指引以設計其能源管理系統解決方案。

保養及售後支援

董事相信，中國市場之客戶日益注重產品之效力、性能、售後支援及保養。在保養方面，本集團會選擇有能力提供全面高質保養服務之控制儀器供應商。本集團亦會就所有直接由本集團完成之工程及供應之材料向客戶提供兩年免費保養及維修服務，而此兩年期間之後所提供之服務則須收費。

於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間、截至二零零一年六月三十日止年度及截至二零零一年十一月三十日止五個月期間內，本集團並無就產品保用項下所提供之服務承擔重大直接成本（如人力及消耗物料成本）。由於往績期內本集團並無重大保用成本產生，故本集團並無就保用成本作出撥備，而所有保用成本將於其產生期內報銷及清算。此外，本集團自成立至最後可行日期期間雖無遇到因產品責任而提出之索償，但本集團擬購買產品責任保險，為客戶提供更佳保障。

在售後客戶支援方面，本集團會為其客戶提供下列服務：

- 為客戶之操作人員提供訓練；
- 實地技術支援；
- 於保用期內對節能性能進行監察；及
- 為客戶現有控制系統免費更新控制技術。

為提升為客戶提供之技術支援及服務，本集團擬於其主要目標市場，包括北京、大連、上海、重慶及廣州設立五個地區性全資附屬公司。本集團旨在透過該等地區性附屬公司，為客戶提供高效及貼身之服務。於最後可行日期，本集團之技術支援部門聘有35名員工。

銷售及市場推廣

於最後可行日期，本集團擁有一支由35名精通能源管理系統解決方案之銷售及市場推廣員工組成之專門小組。未設立全資附屬公司前，本集團會通過委派營業代表到各大城市與

準客戶作初步接觸;郵寄公司產品資料及技術研究報告;於公告牌放置廣告及聘用專業市場推廣公司設計全面市場推廣計劃及制訂產品形象建立策略,從而積極推廣其產品及服務。

在新地區開拓市場時,本集團會向準客戶開展示範項目,又會舉辦產品展銷會,廣邀區內客戶出席,到來介紹其節能成功個案。

客戶

一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度,本集團之五大客戶合共分別佔本集團營業額約60%及17%。於上述兩個期間,本集團之最大客戶分別佔本集團總營業額約14.0%及6.0%。於最後可行日期,董事、彼等各自之聯繫人士(定義見創業板上市規則)及擁有本公司已發行股本5%以上之股東概無於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度於本集團五大客戶中擁有任何權益。本集團所有客戶均為獨立第三方,與本集團董事、行政總裁、主要股東、管理層股東或彼等各自之聯繫人士概無關連。

本集團之能源效率服務業務主要集中於兩大界別:(i)在酒店、辦公室、購物商場、醫院及機場等商業樓宇使用之中央空調系統;及(ii)國內北方城市使用之城市集中供熱系統。董事相信,商業樓宇中央空調系統之能源效率技術在中國大有市場,而中國對更新現有低能效城市集中供熱系統之需求正日益增長,顯示本集團業務增長潛力巨大。

本集團現時通過下列四種不同方式向其客戶收取能源管理系統解決方案費用:

(1) 客戶須於簽約日期起一星期內或於開始安裝前支付合同總金額30%之定金。於系統安裝完成及實地核實後,本集團向客戶收取合同總金額另外之65%,該金額須於自客戶接納系統之日起一星期內結算。合同總金額其餘5%須由客戶自客戶接納系統之日起一年內結算。此5%餘額之安排乃屬行內慣例,以誘發能源管理系統解決方案供應商提供售後服務之積極性。

(2) 客戶須於簽約日期起一星期內或於開始安裝前支付合同總金額之30%定金。系統安裝完成及實地核實後,合同總金額其餘70%分期按月或按照合同指明之協定條款支付。

(3) 就「分享節能」計劃而言，本集團會向客戶收取(i)定額之系統設計與安裝費及(ii)本集團所攤佔系統省回之能源費用。根據合同中議定之時間表，客戶須於首兩年內按月分期支付定額之系統設計與安裝費。第三年起至系統合約屆滿（系統壽命通常為15年）結束期間，本集團與客戶分享因其能源管理系統解決方案而省回之費用。分享節能比率介乎10%至20%之間（或合同指明之其他比率）。

(4) 就「租用節能」方法而言，本集團會首先與客戶協定一個固定合同金額或協定一個固定付款期。客戶然後須就本集團能源管理系統解決方案所帶來之所有實質能源成本省回款額按月向本集團交費，直至該合同總金額全數清付或付款期屆滿為止。屆時，整個系統將會歸客戶所有。

一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度，本集團總營業額約80 %及20% 分別以上述方式(1)及(2)結算。除非已與客戶協定，否則本集團擬於人民幣450,000元以上之較大合同價值採用方式(2)。由於上述付款方式(3)及(4)需要本集團投下更多財務資源，故有關付款方式僅作初試階段。然而，由於此等付款安排可給予客戶靈活性，故董事相信「分享節能」計劃有助本集團取得更大市場佔有率。於上述兩個期間，本集團所有營業額均以人民幣結算及大部分以電滙方式支付。

本集團通過於與客戶訂立合約前評估客戶之信貸記錄及財政背景而對客戶實行信貸控制程序。由於合同總金額大部分將由客戶於系統安裝完成起一星期內支付，董事相信本集團面臨之信貸風險微乎其微。客戶如有欠繳款項，將不再享有本集團之服務。於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日及截至二零零一年六月三十日止年度，由於本集團並無錄得客戶之任何壞賬，故無就營業應收款項呆賬作出一般撥備。然而，本集團會在認為客戶現有往來結餘可能成為呆賬或不可收取時考慮作出特定撥備。

知識產權

李先生已於二零零零年七月十日申請將本集團之中央空調水泵電機變頻控制裝置（「變頻控制裝置」）作實用新型專利註冊。根據二零零一年八月三十一日訂立之協議，李先生將其於實用新型之使用權出讓及轉讓予本集團。本集團之中國法律顧問認為，創新科技乃中國之法人，而轉讓實用新型專利之使用權予另一中國法人毋須任何國內政府或規管當局或機關批准，但須於中國國家產權局登記及公告。二零零一年十二月二十八日，本集團有關將變頻控制裝置作實用新型專利註冊之申請獲中國國家產權局接納。該項專利由申請日期起計為期十年有效，惟須支付年金及註冊費。中國法律顧問又證實，李先生向本集團轉讓商業樓宇節能技術及工業用水循環系統技術，也毋須國內政府或規管當局或機關批准。本集團亦已於二零

零一年七月十五日向中國商標局申請註冊其「賽靈」商標。待中國商標局完成查訊工作後，董事預期可於二零零二年十二月月底前取得商標註冊證書。本集團之商標申請詳情載於本招股章程附錄五「有關本集團業務之其他資料—本集團之知識產權」一節。

於最後可行日期，本集團並無以索償人或應訴人身份涉及或面臨任何有關知識產權侵權之索償。

研究與開發

於最後可行日期，本集團由18名工程師組成之研發隊伍一直致力於改進中央空調系統及集中供熱系統之能源管理系統解決方案控制技術在商業應用方面之控制技術，並將繼續朝此方向努力。此外，本集團計劃通過投資於專為工業用水循環系統設計之賽靈2000 III能源管理系統解決方案之研發，及投資於無壓縮機家用空調之設計，將其能源管理系統解決方案之應用拓展至工業及家電界別。

本集團之研究與開發能力有一個技術顧問委員會作為後盾，該委員會有八名成員，均為專長於中央空調、自動化及控制領域之業界專家及教授，部份技術顧問委員會成員已取得清華大學之學士或以上學位。董事相信，該技術顧問委員會將協助本集團開發更多先進能源效率技術。

除了內部之研發員工外，本集團亦通過與成都之成都電子科技大學合辦該中心（一九九九年六月），進一步加強其研發能力。二零零一年四月及五月，又與清華大學之研究機構結成策略聯盟合作，開發新產品。該兩項協議均為持續性質及無特定屆滿日，故本集團擬與該等研究機構保持長期關係。此外，根據上述協議，清華大學將集中提供研究人員及實驗室設施，而本集團則保持在主要技術發展方面之控制權。由於清華大學眾多此類研究所均以自動化及控制研發能力強橫著稱。本集團擬於日後加強與該等機構之策略聯盟，以維持本集團未來之研發優勢。董事確認，成都電子科技大學及清華大學均為獨立方面，與董事、主要股東、管理層股東及彼等各自之聯繫人士概無關連。

於一九九九年四月二十日至二零零零年六月三十日期間及截至二零零一年六月三十日止年度，本集團之研發費用分別約為1,268,000港元及762,000港元。

競爭

董事相信，本集團於中央空調系統能源管理系統解決方案市場之主要競爭者為國內之控制設備，譬如變頻器獨立生產商。彼等為各自經營之設備生產商，並無為客戶系統提供控制及監察之能力，因此僅可實現較低之潛在能源節省。

董事相信，中央空調系統之能源效率服務市場相對較新，而潛在新競爭者將由於下列理由難以進入市場：

- 中央空調系統之能源效率技術複雜及要求極高專門知識；

- 此種業務之成功要求（其中包括）多種不同學科之技術技能，包括自動化及控制、計算機工程及供熱通風與空氣調節工程。該領域之專家須通過實踐方可磨練而成；及

- 與本集團之業務相較，國內競爭者大多數營運規模較小，支援有限，對研究與開發及市場推廣之投資亦不多。

因此，董事相信本集團其中一個最主要競爭優勢在於其員工有能力掌握新技術。由此，董事相信本集團已做足充分準備在能源效率服務市場上爭雄。

本集團能源管理系統解決方案之技術原由李先生開發。李先生已與本集團訂立服務協議，內容包括有關本集團業務之不競爭契諾。此外，根據創業板上市規則第11.04條，概無董事或管理層股東或主要股東擁有任何與本集團業務造成競爭或可能造成競爭之業務。

關連交易

於附錄一會計師報告所載之往績期內，執行董事李先生與本集團訂立了以下協議：

(1) 日期為一九九九年十二月十日之協議，據此，李先生（作為出讓人）將用於國內商業樓宇之節能技術出讓及轉讓予本集團，代價為人民幣7,000,000元；

(2) 日期為二零零零年六月十五日之協議，據此，李先生（作為出讓人）將有關工業用水循環系統之節能技術出讓及轉讓予本集團，代價為人民幣8,000,000元（連同上文(1)之人民幣7,000,000元，統稱「總代價」）；及

(3) 日期為二零零一年八月三十一日之出讓協議，據此，李先生（作為出讓人）無償將有關中央空調水泵電機變頻控制裝置之實用新型專利應用之使用權出讓及轉讓予本集團。

李先生及本集團證實，上文(1)及(2)所涉及之總代價已以現金清償，代價乃由董事根據未來現金流量之面值釐定。

該等關連交易已經完成，故於股份在聯交所上市後將不會根據創業板上市規則構成本公司之持續關連交易。