

引言

本公司乃國內一家汽車售後市場及汽車行業技術、產品及服務供應商。本公司總部設於中國深圳，就汽車診斷及測試系統、汽車服務資訊系統及汽車電子配套系統範疇提供全面之技術、產品及服務方案。本公司從事研發、市場推廣及分銷上述產品及技術，以及透過其國內分銷渠道向國內汽車服務中心及汽車維修站提供相關服務。於最後可行日期，本公司之國內分銷渠道主要指逾100家非獨家經銷商、29家元征專賣店及13家元征GD。本公司之客戶亦包括國內15家主要汽車製造商。儘管本集團之大部分收入乃源自國內，分別佔本集團於往績期內之總營業額約79.2%、81.2%及83.6%，惟本公司亦向眾多海外客戶提供服務。本公司之海外客戶包括30家經銷商及代理商，遍佈巴西、俄羅斯、南非、美國及全球其他19個國家。

董事相信國內汽車業及汽車售後市場之增長潛力巨大。據汽車工業研究報告(二零零一年三月)預測，於二零零一年至二零一零年期間，中國之汽車擁有量將以平均每年約12%之速度增長，及至二零一零年，中國之汽車數量將約達40,000,000輛。董事相信，中國汽車行業之規模及增長潛力將會在國內締造一個龐大之汽車售後服務、保養及維修市場，同時為本公司帶來大量商機。本公司乃國內汽車售後市場中首批研發電腦化汽車診斷及測試系統之國內開發商，並於二零零一年六月取得 ISO9001認證。本公司具備廣泛之研發能力，並且保持多元化產品組合，對準國內汽車行業及汽車售後市場中大多數技術密集範疇。

自一九九四年十一月及一九九五年五月分別開發及推出第一代電眼睛至今，本公司已成功開發逾30款汽車產品及技術。本集團之研發部門共有從事設計、研究、分析、開發及測試本公司軟硬件產品之逾90名研究人員及工程師。於最後可行日期，本公司已就其專利技術、設計及產品在國內註冊共17項專利權及版權及3項商標，並已在國內提交1項專利權及在香港提交1項商標之申請。本公司計劃將一幢於一九九八年十月購買之中國桂林物業轉作研發中心以進一步擴大研發能力，藉此支援其於深圳總部現有之研發設施。憑藉明確之研發目標，本公司能採納最新技術，為汽車售後市場及汽車行業開發創新產品及專用汽車服務方案。

業 務

於往績期內，本集團之營業額錄得增長。本集團營業額按地域及主要產品類別劃分之分析如下：

	截至十二月三十一日止年度				截至二零零二年	
	二零零零年		二零零一年		三月三十一日	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
按地域劃分						
國內市場						
中國	24,474	79.2	46,040	81.2	18,585	83.6
海外市場						
歐洲	2,101	6.8	4,142	7.3	2,367	10.7
台灣	1,960	6.4	1,754	3.1	104	0.5
美國	198	0.6	1,196	2.1	—	—
香港	53	0.2	1,046	1.8	—	—
其他地區	2,098	6.8	2,556	4.5	1,164	5.2
合計	<u>30,884</u>	<u>100.0</u>	<u>56,734</u>	<u>100.0</u>	<u>22,220</u>	<u>100.0</u>

按產品類別劃分

電腦化汽車診斷 及測試系統	25,646	83.0	51,792	91.3	18,825	84.7
汽車服務資訊 系統	2,936	9.5	25	—	2,615	11.8
汽車電子配套 系統及其他汽車 保養產品	2,302	7.5	4,917	8.7	780	3.5
合計	<u>30,884</u>	<u>100.0</u>	<u>56,734</u>	<u>100.0</u>	<u>22,220</u>	<u>100.0</u>

歷史與發展

本集團之歷史可追溯至一九九三年，當時本公司董事長劉新先生創立了深圳元征計算機有限公司，從事開發及分銷電腦應用軟件、硬件及相關電子產品。元征計算機於一九九三年七月二十七日在中國深圳成立為有限責任公司，註冊資本人民幣1,000,000元中之95%由劉新先生出資，其餘5%則由謝志堅先生出資。謝志堅先生除於一九九四年至一

業 務

九九六年六月獲聘出任元征計算機之董事外，彼為一名獨立第三方，並無參與本公司之管理事務，亦無與本公司進行任何交易。

鑑於國內汽車市場蘊藏龐大增長潛力，加上市場對汽車相關之技術、產品及服務需求甚殷，元征計算機集中開發與國內汽車業相關之技術及產品，一九九四年五月，元征計算機透過劉新先生及謝志堅先生根據彼等各自之持股量注入之資金，將其註冊股本由人民幣1,000,000元增至人民幣7,000,000元。

一九九四年十一月，元征計算機開始開發電腦化汽車診斷及測試系統。元征計算機成為國內最早開發電腦化汽車診斷及測試產品(例如本集團第一代汽車診斷產品)之開發商之一。LE100電眼睛已於一九九五年五月成功在國內市場推出。

一九九五年五月，LE100電眼睛廣受國內市場垂青，肯定了元征計算機之發展目標及在汽車診斷及測試系統業之市場地位。元征計算機著手開發第二代電眼睛，提供有關發動機、轉動及 SRS 之升級診斷功能，並適用於更多種類之汽車型號。

一九九六年六月，元征計算機開發及推出汽車解碼器。為促進汽車售後行業之業務及研發工作，元征計算機於一九九六年七月接受劉均先生及劉庸女士各人民幣2,500,000元之出資額，令註冊資本由人民幣7,000,000元增加至人民幣12,000,000元。同期，深圳元征計算機有限公司按當地工商行政管理局之規定易名為「深圳市元征計算機有限公司」，而增加資本後元征計算機之股權架構載列如下：

股東	股本 (人民幣千元)	股權百分比
劉新先生	6,650	55.42%
劉均先生	2,500	20.83%
劉庸女士	2,500	20.83%
謝志堅先生	350	2.92%
合計	<u>12,000</u>	<u>100.00%</u>

元征計算機於一九九六年十月在國內推出第二代電眼睛 LE150，並進一步加強其汽車及汽車服務相關之資訊科技研發工作，包括開發汽車服務管理軟件及其網上資訊服務網絡 LASN。

一九九七年七月，元征計算機開發及推出 www.lasn.com (www.cnlaunch.com 之前身)，其後發展成為一個綜合網上資訊網絡，讓用戶在網上瀏覽最新產品資訊、進行系統升級、訂購產品及取得技術支援。一九九七年十一月，元征計算機在國內推出第三代電眼睛。第三代電眼睛 431M 使用 OBD-II 標準及數據流功能，適用於更多汽車型號。

一九九八年三月，元征計算機之電腦化汽車診斷系統獲國家科學技術委員會認定為國家火炬計劃項目，足證其高科技成就得到各界肯定。此舉確定了本公司之國家高科技企業地位，對本公司於國內市場知名度帶來有利影響。元征計算機於一九九八年四月獲深圳市科學技術局認定為「高科技企業」，並於一九九八年六月成為中國汽車保修設備行業協會之會員。

一九九九年，元征計算機進一步加強與國內主要汽車製造商之合作關係，按彼等各自之需要開發產品。一九九九年一月，元征計算機獲認定為國家技術成就之重點企業。一九九九年三月，元征計算機開始開發 LAMN，並於一九九九年五月於中國推出 LAMN 第一版。一九九九年六月，元征計算機推出第一代EA系列汽車發動機綜合性能分析儀，標誌著元征計算機踏入擴展開發大規模電腦化汽車診斷及測試系統之新里程。一九九九年六月，元征計算機與上海通用及北京吉普訂立合作協議，藉以開發及推廣專用汽車產品及方案。鑑於其方案質素高且具成本效益，元征計算機於一九九九年八月再獲上海通用委聘，為其汽車檢測線開發專用診斷及測試系統。憑著其專業知識及國內市場之經驗，元征計算機於一九九九年透過參與歐美及中東各地之大型汽車設備展覽會，著手開拓海外市場。

元征計算機於二零零零年五月推出進階汽車診斷電腦 ADC2000。二零零零年六月，元征計算機與國內汽車發動機製造商兼獨立第三方沈陽新光華晨汽車發動機有限公司（「新光華晨發動機」）攜手合作研發電子發動機控制診斷系統。為了實踐海外業務擴展之長遠業務目標，並籌備轉型事宜及最終導致H股上市，元征計算機進行重組，據此，元征計算機之股東人數增加至五位，以符合公司法規定所需之最少發起人數目。上述重組已於二零零零年十一月一日完成，據此，劉新先生及劉均先生各自以人民幣150,000元及人民幣200,000元轉讓其於元征計算機約15.42%及20.83%股本權益予深圳浪曲，劉庸女士則分別以人民幣6,000,000元及人民幣800,000元轉讓其於元征計算機約15.00%及5.83%股

業 務

本權益予深圳得時域及深圳杰欣，而謝志堅先生則以人民幣350,000元轉讓其於元征計算機之2.92%股本權益予王學志先生。本公司當時之股權架構概述如下：

股東	股本 (人民幣千元)	股權百分比
劉新先生	4,800	40.00%
深圳浪曲	4,350	36.25%
深圳得時域	1,800	15.00%
深圳杰欣	700	5.83%
王學志先生	350	2.92%
合計	<u>12,000</u>	<u>100.00%</u>

二零零零年九月，元征計算機與其位於中國上海之首家元征專賣店訂立分銷安排。二零零零年九月，元征計算機獲北京吉普委托開發專用汽車儀錶板信息單元。二零零零年十月，元征計算機獲保定長城汽車集團有限公司委托開發專用汽車診斷工具。

二零零一年，元征計算機繼續推出新產品及多元化發展產品組合，包括於二零零一年三月推出IVIEW-100四輪定位儀，藉以實踐其業務策略，擴展國內汽車售後市場。元征計算機接獲深圳市政府於二零零一年四月十日發出之許可，並於二零零一年六月一日根據公司法註冊成立為股份有限公司。根據轉型事宜，本公司按照發起人於本公司之權益發行33,000,000股每股面值人民幣1.00元之內資股予發起人。二零零一年六月，本公司取得 ISO9001 認證，足證本公司在產品、服務質素控制及表現方面所付出之努力。於該年度內，本公司繼續與國內主要汽車製造商及具規模之跨國企業建立合作夥伴關係，例如為天津汽車及上海奇瑞集團汽車有限公司開發專用汽車診斷系統，並與 Brainbee 合作開發歐洲版之 OPADT。二零零一年十月，本公司著手為深圳市交通局開發 iLAM。

為了進一步擴充產品組合，本公司及劉均先生各自於二零零一年十二月三十日向其三位原創辦人(分別為上海通運汽車綜合性能檢測站、崔靖先生及齊同慶先生，均為獨立第三方)收購專門開發汽車懸掛測試平台之公司上海振源60%及40%股本權益，現金代價分別為人民幣1,100,000元及人民幣800,000元。崔靖先生現時參與管理上海振源。本公司所支付之代價較上海振源當時之賬面淨值溢價約384.6%。鑑於上海振源之科技及產品知識具備增長潛力，加上該公司會為本公司之產品組合帶來協同效益，董事認為計算上述代價之基準乃公平合理。二零零二年二月，本公司向劉均先生進一步收購上海振源之

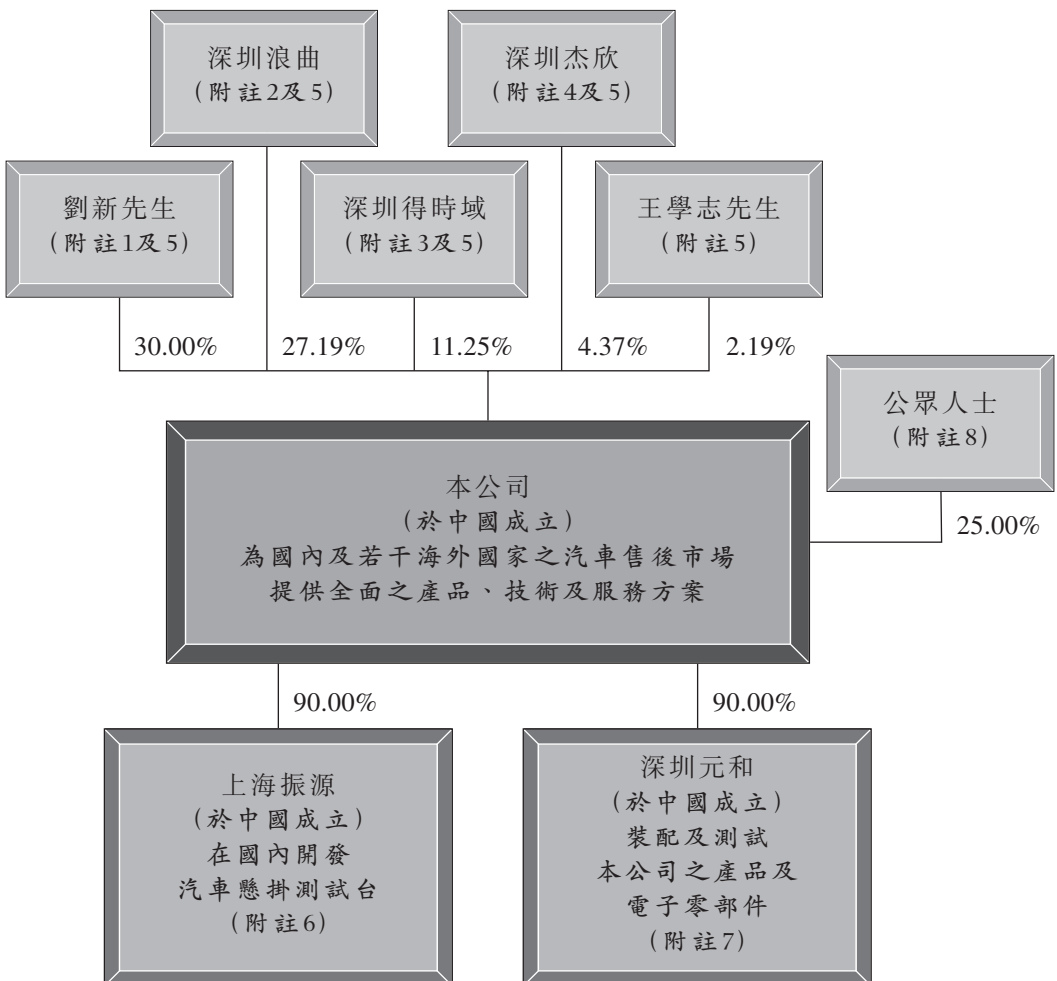
業 務

30%股本權益(根據其註冊資本計算)，現金代價為人民幣300,000元，而劉均先生亦出售其於上海振源之其餘10%股本權益予本公司高級管理人員胡凱先生，現金代價為人民幣100,000元。

為了加強本公司對主要產品之品質控制，同時減少對分包商之依賴，本公司於二零零二年一月二十九日成立深圳元和，藉以從事本公司主要產品之裝配及測試工作。本公司持有深圳元和90%之股本權益，其餘10%則由深圳元和之董事兼副總經理陳進明先生持有。二零零二年二月，本公司與 Delphi 訂立正式諒解備忘錄，內容有關組成研發合作組織，為國內汽車製造商開發專用汽車診斷工具。二零零二年三月，本公司在中國深圳推出 iLAM。

股權及企業架構

下圖載列緊隨配售後本公司之持股量架構，並假設超額配股權未獲行使：



附註：

- (1) 劉新先生乃本公司執行董事兼初期管理層股東。彼為劉均先生及劉庸女士之兄弟。劉新先生持有深圳浪曲之60%權益，而深圳浪曲於緊隨配售後持有本公司約27.19%之權益。劉新先生在本公司中擁有之公司權益與劉均先生在本公司之公司權益互有重複。由於劉新先生持有深圳浪曲三分之一以上之權益，而深圳浪曲於緊隨配售後持有本公司約27.19%之權益，故根據披露權益條例，除其本身在本公司持有之30%個人權益以外，劉新先生於緊隨配售後被視為持有本公司約27.19%之權益。
- (2) 深圳浪曲於二零零零年十月二十六日在中國成立為有限責任公司，其目的僅為持有本公司股份。深圳浪曲之60%權益由劉新先生擁有，其餘40%則由其胞弟劉均先生擁有。劉均先生持有深圳浪曲之40%權益，而深圳浪曲於緊隨配售後持有本公司約27.19%之權益。劉均先生在本公司中擁有之公司權益與劉新先生在本公司之公司權益互有重複。由於劉均先生持有深圳浪曲三分之一以上之權益，而深圳浪曲持有本公司約27.19%之權益，故根據披露權益條例，劉均先生於緊隨配售後被視為持有本公司約27.19%之權益。劉新先生及劉均先生皆為執行董事兼初期管理層股東。
- (3) 深圳得時域於一九九七年十二月二十三日在中國成立為有限責任公司，主要從事投資控股。深圳得時域之60%權益由劉庸女士擁有，其餘30%及10%分別由兩位獨立第三方盧進容女士及宋宏宇先生擁有。盧進容女士及宋宏宇先生並無參與本集團旗下任何公司之管理工作，彼等於深圳得時域之權益並非由本集團任何關連人士之資金資助。由於劉庸女士持有深圳得時域三分之一以上之權益，而深圳得時域於緊隨配售後持有本公司11.25%之權益，故根據披露權益條例，劉庸女士於緊隨配售後被視為持有本公司11.25%之權益。

劉庸女士乃非執行董事兼初期管理層股東，彼為劉新先生及劉均先生之胞姊。

- (4) 深圳杰欣於一九九七年十二月八日在中國成立為有限責任公司，主要從事投資控股。深圳杰欣之75%權益由張杰先生擁有，其餘25%則由獨立第三方顧成先生擁有。顧成先生並無參與本集團旗下任何公司之管理工作，彼於深圳杰欣之權益並非由本集團任何關連人士之資金資助。由於張杰先生持有深圳杰欣三分之一以上之權益，而深圳杰欣於緊隨配售後持有本公司約4.37%之權益，故根據披露權益條例，張杰先生於緊隨配售後被視為持有本公司約4.37%之權益。

張杰先生乃非執行董事兼初期管理層股東。

- (5) 劉新先生、深圳浪曲、深圳得時域、深圳杰欣、王學志先生、劉均先生、劉庸女士及張杰先生各自已向聯交所、本公司及包銷商承諾，彼等不會於上市日期後十二個月內出售(或簽訂任何協議出售)彼等於緊隨配售完成後持有之有關證券之任何直接或間接權益。上述人士各自承諾之其他詳情，載於本售股章程「主要股東及初期管理層股東」一節。

劉新先生及劉均先生各自已進一步向聯交所、本公司及包銷商承諾，彼等於上市日期後十二個月內不會出售(或簽訂任何協議出售)彼等於深圳浪曲之任何權益。

劉庸女士已進一步向聯交所、本公司及包銷商承諾，彼於上市日期後十二個月內不會出售(或簽訂任何協議出售)彼於深圳得時域之任何權益。

張杰先生已進一步向聯交所、本公司及包銷商承諾，彼於上市日期後十二個月內不會出售(或簽訂任何協議出售)彼於深圳杰欣之任何權益。

由於創業板上市規則規定之凍結期與公司法規定之禁止轉讓期之長短互有差異，故劉新先生、深圳浪曲、深圳得時域、深圳杰欣、王學志先生、劉均先生、劉庸女士及張杰先生等須遵守上述限制之人士，不得於上述兩個期間中之較長者(預期不會早於二零零四年六月一日)屆滿前出售彼等各自之有關證券。

(6) 上海振源於一九九九年十一月九日在中國成立為有限責任公司，註冊資本為人民幣1,000,000元，於成立時由三位獨立第三方(分別為上海通運汽車綜合性能檢測站、崔靖先生及齊同慶先生)擁有。上海振源專門在國內開發及市場推廣汽車懸掛測試平台，而上海大眾乃其主要客戶之一。二零零一年十二月三十日，本公司及劉均先生各自向三位創辦人收購上海振源60%及40%股本權益，現金代價分別為人民幣1,100,000元及人民幣800,000元，代價較上海振源當時之賬面淨值溢價約384.6%。崔靖先生乃上海振源之董事兼副總經理。

二零零二年二月二十七日，本公司向劉均先生進一步收購上海振源30%股本權益(按其註冊股本計算)，現金代價為人民幣300,000元，與此同時，劉均先生亦出售其於上海振源餘下10%股本權益予本公司高級管理人員胡凱先生，現金代價為人民幣100,000元。胡凱先生於上海振源之權益並非由本集團任何關連人士之資金資助。

(7) 深圳元和於二零零二年一月二十九日在中國深圳成立為有限責任公司，註冊資本為人民幣1,000,000元，其中90%權益由本公司擁有，其餘10%則由陳進明先生擁有。深圳元和之主要業務為裝配及測試本公司之產品及相關之電子零部件。

(8) 假設超額配股權未獲行使，公眾人士所持有之全部股份將合共為110,000,000股H股。

產品

自一九九四年十一月開發第一代電眼睛以來，本公司已建立一個廣泛兼多元化之產品組合，容讓本公司為國內及23個國家之客戶提供全面之電腦化汽車服務及保養方案，包括汽車診斷及測試系統、汽車服務資訊系統及汽車電子配套系統。

產品類別	產品系列	產品名稱
電腦化汽車診斷及測試系統	• 汽車診斷系列：	<ul style="list-style-type: none">• 431ME 電眼睛• X431 電眼睛• ADC2000汽車診斷電腦• 迷你電眼睛• CodeLink• DDU100 國產汽車型號診斷儀• 國產汽車型號專用診斷儀• Decoder
	• 汽車測試系列：	<ul style="list-style-type: none">• EA-1000發動機綜合性能分析儀• IVIEW-100四輪定位儀• EA-800檢測線發動機綜合性能分析儀• VEA-501廢氣分析儀• CNC-601/801噴油嘴檢測儀• KX-150懸掛測試台• KSS-102側滑實驗台• KAB-101/102汽車制動實驗台• KWB-101車輪平衡機

產品類別	產品系列	產品名稱
	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車診斷模擬系列： 	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車診斷模擬器 • 汽車綜合教授工具 • STS汽車傳感器模擬儀／測試台
汽車服務資訊系統	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車服務管理系統： 	<ul style="list-style-type: none"> • LAMN3.0(桌面版本)汽車服務管理系統 • LAMN4.0(LAN版本)或升級版本LAMN 4.2汽車服務管理系統 • iLAM網絡系統
汽車電子配套系統及其他汽車保養產品	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車電子配套系列： • 汽車儀錶系列： • 汽車保養系列： • 汽車清洗系列： • 汽車工具系列： 	<ul style="list-style-type: none"> • 汽車儀錶板信息單元 • 讀碼器 • 汽車試驗工況記錄儀 • 汽車智能氣力錶 • MRF-101/102汽車空調冷媒注入器 • CAT-101自動變速箱油更換機 • CBC-101制動油更換機 • CFC-101發動機燃油系統清洗機 • CCC-101發動機冷卻系統清洗機 • CLC-101發動機潤滑系統清洗機 • TWC-101/102輪胎拆裝機 • TLT-101四柱舉升機 • TLT-201/202液壓雙柱舉升機 • 汽車電池充電機

電腦化汽車診斷及測試系統

此乃一系列電腦化設備，主要目標為滿足各類汽車服務中心及維修站之需要，進行汽車測試、發動機故障電子診斷、汽車保養狀況之電子讀數、汽車排氣及車輪定位系統電腦化分析。此類產品通常分為：(i)汽車診斷系列，全部為專用手持電腦系統，包括本公司最暢銷之431ME及X431電眼睛系統及 ADC2000 汽車診斷電腦，以及一系列簡化或專用電眼睛產品；(ii)汽車測試系列，全部為大型汽電腦系統，包括廣受歡迎之 EA-1000 發動機綜合性能分析儀及 IVIEW-100 四輪定位儀，以及一系列可測試汽車多種部件之同類大型汽車電腦系統；及(iii)汽車診斷模擬系列，此乃為特定目的而設之獨立模擬設備。以下為 431ME 及 X431 電眼睛、ADC2000汽車診斷電腦、EA-1000發動機綜合性能分析儀及 IVIEW-100 四輪定位儀功能之簡介：

- 431ME 及 X431 電眼睛

431ME 電眼睛乃廣受歡迎之電眼睛系列第四代產品，因其性能卓越加上吸引之價格，成為本公司最暢銷產品之一。431ME 電眼睛乃手持汽車電腦，配備多種診斷功能。431ME 電眼睛之主要功能包括解讀故障碼及發動機、傳動、ABS、SRS、電子懸掛及保安、空調及儀表板等其他汽車電子系統之電子數據。431ME 電眼睛配備多種存儲卡，適用於歐洲、日本、韓國、美國及中國汽車型號。



431 ME 電眼睛

X431電眼睛乃電眼睛系列最新一代(第五代)產品。本公司於二零零一年六月開始開發，並於二零零二年初完成。X431電眼睛已於二零零二年七月推出市場。X431電眼睛集成 OPADT。有關 OPADT 之其他詳情請參閱本售股章程「業務目標宣言」一節。



X431電眼睛

- ADC2000汽車診斷電腦

此乃一台功能強大之手持汽車診斷電腦，裝有一個雙向16位元33Mhz處理器，特別為汽車維修及保養中心之專業技術人員而設。ADC2000汽車診斷電腦擁有431ME 電眼睛之所有電腦化診斷功能，可執行汽車故障診斷等多項功能，同時配備具有四通道示波器功能、多用讀錶功能、點火波形分析功能及廢氣分析儀連接介面。該系統可供用戶在多個汽車型號上進行診斷功能，亦可與個人電腦互相接連，並在網上進行軟件升級。



ADC 2000汽車診斷電腦

- EA-1000發動機綜合性能分析儀

此乃一台大型電腦化汽車發動機分析儀，包括一台主機及一組感應器，可就發動機及其他汽車機動功能之運作性能及保養狀況進行綜合診斷及性能分析。該系統之主要功能包括：(i)分析發動機滾動阻力測量 (RPM)、點火信號及故障碼；(ii)測試發動機功率、節氣門位置及速度；及(iii)測量發動機電壓、溫度及電流。



EA-1000發動機綜合性能分析儀

- IVIEW-100四輪定位儀

此乃一個大型電腦化汽車零件測試台，包括一台主機、4個感應器支架、8個攝影鏡頭及配備先進圖像處理技術。該系統可對汽車之車輪定位、輪輞失圓及轉向角度進行測量、診斷及數碼分析，並為汽車保養及維修專家自動制訂進行調試、定位及調整之方案。IVIEW-100四輪定位儀備有一個預先裝設之數據庫，數據庫載有多款不同汽車型號之定位及調整數據，並可以透過互聯網進行額外之資訊上傳及軟件升級。



IVIEW-100 四輪定位儀

汽車服務資訊系統

此乃一組資訊管理、操作管理及電子商貿軟件系統，為本公司之國內最終客戶（主要屬汽車服務中心及維修站）提供服務，容讓客戶以數碼方式優化管理系統之自動操作、人力資源分配及保養及維修操作，並可透過互聯網得到服務及進行交易。此類產品分為兩個系列，分別為 LAMN 汽車服務管理軟件（包括 LAMN3.0、LAMN4.0及 LAMN4.2）及 iLAM（互聯網版本），簡介如下：

- LAMN3.0 及 LAMN4.0 汽車服務管理系統

LAMN 之首個版本最初為上海通用開發，對象乃國內隸屬上海通用之汽車服務中心及維修站，並於一九九九年五月在中國推出。LAMN3.0 乃工作站版本之汽車服務資訊管理軟件，適用於小型汽車服務中心及維修站。該軟件系統功能廣泛，可滿足用戶對前端及後端辦公室自動化之需求。該軟件系統之前端辦公室自動化功能包括一個業務管理系統，可就客戶對服務要求之資料進行分類，亦包括一個客戶服務系統，可追查個別客戶之汽車保養或維修狀況。該軟件系統之後端辦公室自動化功能包括：(i)車間管理系統，可管理勞動力分配；(ii)部件管理系統，可管理汽車維修零件存貨；及(iii)結算系統，可管理付款及財務事宜。LAMN4.0 乃 LAMN3.0 之 LAN 版本。LAMN4.0 系統（最近已升級至 LAMN 4.2）之主要特徵為具備中央數據處理功能，可實現客戶及資源共享之中央資訊管理運作，從而降低用戶之管理成本。此產品之用戶主要為國內中型或大型汽車服務中心及維修廠。

- iLAM

iLAM 乃 LAMN4.0 之 ASP 版本，本公司原為深圳市交通局開發，目標最終用戶包括國內汽車製造商及中小型汽車服務中心及維修站。iLAM 用戶毋須安裝任何昂貴之數據庫或內聯網軟件，即可享用 LAMN4.0 系統之所有功能，並額外享有中央網上數據庫及決策分析系統，每月只需繳交少量登入費用。iLAM 用戶更可得到網上技術支援及進行 B2B 及 B2G（與深圳市交通局）交易。iLAM 於二零零二年三月在中國深圳推出。本公司擬以深圳作為將 iLAM 市場推廣至國內其他城市之窗口。



iLAM 其中一個介面

汽車電子配套系統及其他汽車保養產品

汽車電子配套系統乃本公司為汽車製造商及個人汽車用戶設計之一系列電子配套設備。該等設備主要包括汽車儀錶板信息單元及讀碼器，可提升汽車電子儀錶板之數碼顯示功能，為汽車駕駛者提供有用資訊。其主要功能如下：

- 汽車儀錶板信息單元



— 多用途汽車電子配置，本公司最初為北京吉普開發，可安裝於汽車之電子儀錶板上，以數碼方式向司機顯示行駛當中之時間、累積行車里數、耗油量及車外之溫度等。

- 讀碼器



— 本公司電子診斷系統之簡化個人版本，對象為個人汽車用戶，體積細小，可在汽車之電子控制系統內提供快速檢驗功能，例如故障碼解讀及清洗等。

本公司針對汽車服務中心及維修站之其他汽車保養產品分成三個系列，分別為：(i) 汽車零件保養設備；(ii) 汽車發動機清洗設備；及(iii) 低檔汽車保養及維修工具。本公司未有定期開發及推出該等產品，且新版本僅會提供予最終客戶作為全面汽車售後產品方案之一部分。

研究與開發

概覽

自從一九九四年十一月開發第一代電眼睛以來，本公司已成功研究、開發及推出多款汽車產品及技術。本集團研發部門負責每個研發項目的設計、研究、分析、開發、測試及完成。為實踐本集團之長遠發展策略，本集團已樹立以下研發目標：

- 研究所有與汽車行業有關之進階技術，尤其重點研究最新之電子及資訊科技；
- 針對全球汽車售後市場採用最新技術及開發最新產品，尤其重點開發全面產品方案；
- 迎合全球不同汽車型號之需求及規格，開發一個汽車診斷技術之開放式平台；及
- 與著名跨國公司合作，攜手開發特別設計之產品，同時與各大院校合作，共同研究進階技術。

董事相信，本集團為國內寥寥數家具備開發全面汽車服務及保養方案研發能力之開發商之一。本公司研發之方案結合汽車診斷及測試系統、汽車服務資訊系統及汽車電子配套系統於一身。本公司計劃將一幢於一九九八年十月購買之中國桂林物業轉作研發中心以進一步擴大研發能力，藉此支援其於深圳總部現有之研發設施。二零零一年，桂林研發中心已進行數項研發工作，監察汽車技術之最新發展趨勢，並負責開發若干新產品，包括電子控制部件。二零零二年一月，由於有意將此研發中心轉為開發本公司產品之基地，本公司已開始為該研發中心進行裝修。位於桂林之研發中心將於未來集中開發汽車服務資訊系統及技術。

部門及職責

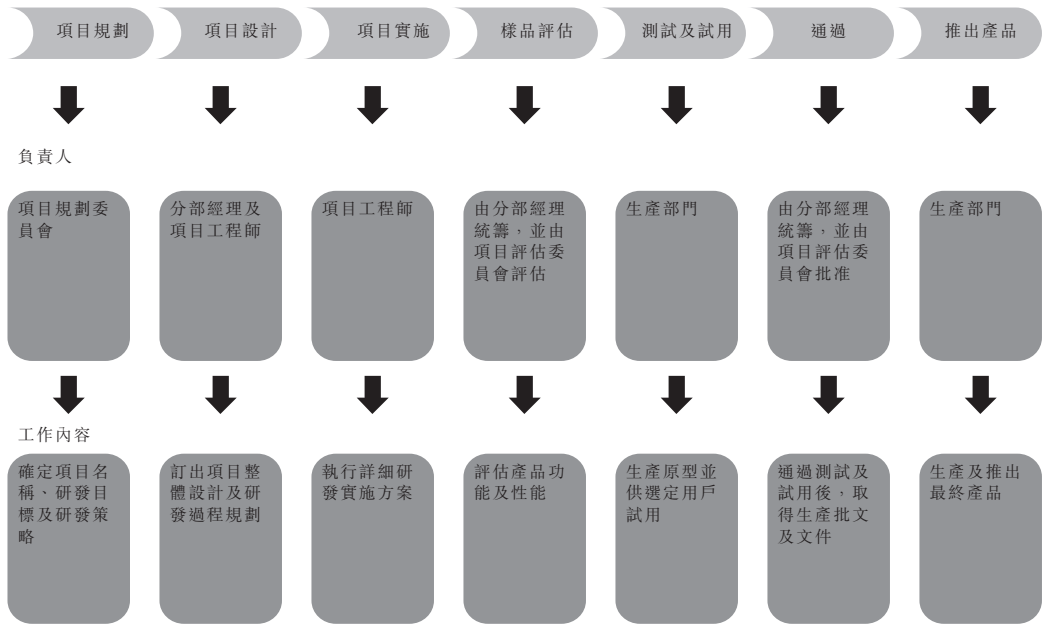
本公司之研發部門由九個獨立分部組成，逾90位工程師、技術人員及程式編寫員。上述九個研發分部簡介如下：

分部名稱	於最後 可行日期之 職員人數	主要職責
• 汽車技術分部	7	— 搜集歐美及亞洲地區汽車型號之最新開發數據 — 編撰每款產品之使用手冊及指南
• 信息系統分部	7	— 開發及保養汽車服務資訊系統
• 工業設計分部	6	— 設計產品外觀及負責其他相關之設計工作
• 診斷技術分部	21	— 研發汽車診斷系統
• 測試技術分部	19	— 研發汽車測試系統及其他汽車保養產品
• 基本協定分部	9	— 研究診斷及編碼協定，以及負責相關之數據收集工作
• 汽車資訊科技分部	11	— 針對汽車及汽車服務行業開發最新之管理、應用及電子商貿軟件
• 汽車合作分部	7	— 與汽車製造商及其他合作夥伴合作研發專用汽車診斷及測試產品
• 汽車清洗及保養分部	4	— 開發最新電子汽車清洗及保養系列產品

本公司之研發部門由本公司總工程師兼執行董事王學志教授負責管理。

研發過程

下圖顯示本公司之研發過程：



本公司認為每一個研發項目對成功實踐業務計劃均極為重要，故此研發項目會由本公司行政總裁直接監管，並由本公司行政總裁、總工程師及研發部門主管組成項目規劃委員會不時進行規劃。項目規劃委員會推薦具發展前景之項目，或批准由個別研發分部或市場推廣部門遞交之項目計劃書，並批准各個相關研發階段及預算。在研發階段結束後，每款最終產品在完成前均會經過數次試用及測試，且在推出市場之前，必須取得由項目規劃委員會全體成員及各業務部門主管組成之項目評估委員會批准。

於往績期內，本集團之研發開支約為人民幣3,000,000元、人民幣7,500,000元及人民幣1,600,000元，分別佔本集團總營業額約9.6%、13.2%及7.0%。本集團於往績期內分別產生約人民幣2,700,000元、人民幣6,700,000元及人民幣1,200,000元與開發中項目有關之研發開支，全部按不超過十年之攤銷期撥充資本。於往績期內，在本集團收益表中扣除之研發成本約為人民幣400,000元、人民幣1,400,000元及人民幣1,000,000元。研發項目之年度預算於財政年度開始時提出，目前本集團將該筆預算定為年度營業額約10%。項目規劃委員會隨後將根據各個項目之情況在整個年度內分配預算。

研發合作

董事相信，本公司要取得長遠成功，在一定程度上取決於能否與合作夥伴順利合作，而該等合作夥伴可以在技術、產品及市場推廣方面助本公司一臂之力。同時本公司亦依賴能否在為主要汽車製造商開發專用產品及方案之過程中獲取產品知識及專業技能。下表概述本公司與合作夥伴及客戶訂立之主要協議或備忘錄：

姓名	性質	內容	合作期限及終止條款
上海通用	非獨家汽車售後服務策略性夥伴	<ul style="list-style-type: none"> — 上海通用提供相關之維修指示流程表、手冊及電子圖 — 本公司利用上述資料開發專用診斷軟件(協定)系統 — 共同開發及推廣新產品 	一九九九年六月七日開始合作，並無規定代價及終止條款
北京吉普	(i) 非獨家汽車售後服務策略性夥伴	<ul style="list-style-type: none"> — 北京吉普提供相關之維修指示流程表、手冊及電子圖 — 本公司利用上述資料開發專用診斷軟件(協定)系統 — 共同開發及推廣新產品 	一九九九年六月七日開始合作，並無規定代價及終止條款

業 務

姓名	性質	內容	合作期限及 終止條款
	(ii) 有關專用產品之 合作	<ul style="list-style-type: none"> — 本公司為北京吉普開發(i) BJ7000 汽車電子控制部件測試台；(ii) CAR-e-CARe 診斷汽車故障系統；及(iii)汽車電子控制系統之應用系統 — 北京吉普採用上述產品，並就有關該等產品之研發提供必要之技術支援及產品資料 	一九九九年十二月二十二日開始合作，並無規定代價及終止條款
天津汽車	非獨家汽車售後 服務策略性夥伴	<ul style="list-style-type: none"> — 天津汽車提供相關之維修指示流程表、手冊及電子圖 — 本公司利用上述資料開發專用診斷軟件（協定）系統 — 共同開發及推廣新產品 	二零零一年六月五日開始合作，並無規定代價及終止條款
摩托羅拉中國	技術合作	<ul style="list-style-type: none"> — 摩托羅拉中國為本公司提供診斷系統協定 — 本公司利用該協定開發及推廣產品，並於售出500套產品後按每套銷售價格之6%支付專利權使用費予摩托羅拉中國 	二零零一年八月九日開始合作，並無規定代價及終止條款

姓名	性質	內容	合作期限及 終止條款
Delphi	技術合作	一 Delphi 為本公司提供診斷系統協定 一 本公司為 Delphi 開發之國產汽車電子控制部件開發原有診斷工具	二零零二年六月四日正式開始合作，有效期兩年及並無規定代價

本公司亦與國內主要汽車研究所及院校建立合作關係，有關研究所及院校會為本公司提供場地展示產品及技術，並向本公司提供有關汽車業之全新構思或先進學術理論，以備本公司採用。

銷售、市場推廣、售後服務及技術支援

銷售及市場推廣策略

本公司一直致力晉身為國內汽車售後市場具規模之全面汽車保養及服務方案及相關服務開發商及供應商，並將「**LAUNCH**」建立成電腦化汽車診斷及測試系統舉足輕重之國際品牌。本公司採取下列市場推廣策略，以在國內外市場推廣其公司品牌及產品：

- 國內市場推廣策略

在國內市場方面，本公司偏重透過現有分銷網絡銷售新產品。本公司之策略為與非獨家經銷商及分銷商訂立元征專賣店安排，擴展元征 GD 計劃 (包括全面元征 GD 計劃)，從而擴大分銷網絡。此外，本公司強調透過提升技術支援及其他相關客戶服務盡量為客戶創造價值，爭取客戶忠誠度。

- 海外市場推廣策略

在海外市場方面，本公司偏重參加商貿展及展覽會，推廣本公司之品牌。本公司亦增聘海外代理商或經銷商，積極擴大海外分銷網絡。

- 網上市場推廣策略

本公司網站 (www.cnlaunch.com) 能夠為其用戶提供網上技術支援、網上產品升級及網上落單等功能。此網站亦可讓用戶迅速取得行業及公司消息，以及取得最新產品資訊。



本公司網站其中一個介面

- 宣傳品

本公司產品及品牌之廣告及宣傳主要包括參加商貿展及展覽會，例如每年五月或六月在深圳主辦一年一度之商貿展及每年在歐美及中東參加汽車設備相關之大型展覽會。本公司亦在專業貿易期刊、雜誌及媒體上刊登廣告及發行會員季刊《元征網員》予其客戶及最終用戶。本公司網站亦屬效率與成本效益兼備之市場推廣工具，為客戶提供行業及公司消息、產品資訊等業務資訊，讓客戶可在網上訂購產品，並透過互聯網取得技術支援及進行軟件升級，方便快捷。於往績期內，本公司錄得展覽相關開支分別約人民幣400,000元、人民幣900,000元及人民幣20,000元，以及廣告開支分別約人民幣700,000元、人民幣600,000元及人民幣100,000元。

市場及客戶

本公司將其銷售分為兩個市場，分別為國內市場及海外市場。在國內市場，本公司主要透過國內三條具規模之分銷渠道將產品分銷予最終用戶，例如汽車服務中心及維修站，以及向主要客戶(即汽車製造商)進行直接市場推廣。在海外市場，本公司直接將產品船運予海外代理商及經銷商。於往績期內，本集團五大客戶分別佔本集團總營業額約60.7%、43.8%及70.6%，本集團最大客戶之營業額總和則分別佔本集團總營業額約28.2%、15.7%及25.7%。除本文披露所者外，董事、初期管理層股東及主要股東或彼等各自之聯繫人士概無於本集團五大客戶中擁有任何股本權益。

國內分銷渠道及客戶

本公司之市場推廣部門負責國內所有銷售及市場推廣工作及提供售後服務。市場推廣部門由銷售及市場推廣主管領導，於最後可行日期共聘有逾100位職員，分為四個分部，分別為：(i)市場推廣分部，負責制訂與特定產品及市場有關之市場推廣策略；(ii)渠道管理分部，負責管理分銷渠道及29個向客戶提供迅速售後及技術支援服務之銷售點；(iii)主要客戶分部，負責為汽車製造商等主要客戶提供服務；及(iv)客戶服務分部，負責提供售後服務。本公司之國內銷售渠道包括超過100位非獨家經銷商、29家元征專賣店，以及13家元征 GD。下圖顯示元征專賣店、元征 GD 及本公司29個銷售點在國內之分佈情況：



非獨家經銷商

本公司已在國內多個主要縣市建立分銷網絡，當中包括逾100位獨立非獨家經銷商。該等非獨家經銷商向本公司購買產品，又或透過本公司每年五月或六月在深圳主辦之商貿展購買產品，然後再將本公司產品轉售予國內之最終用戶，亦即規模形形色色之當地汽車服務中心、檢測中心及維修站。本公司按經銷商各自之全年營業額將經銷商劃分為

三級，即「A」級、「AA」級及「AAA」級，並根據彼等各自之評級給予不同之價格折扣及市場推廣與技術支援。本公司與非獨家經銷商訂有獨有分銷協議，協議為期一年，並於分銷協議續期之前每年評估彼等之表現。

元征專賣店

元征專賣店乃本公司委任之獨立獨家經銷商，在指定地區獨家銷售本公司開發之產品。元征專賣店必須與本公司訂立獨家分銷協議，協議期限通常為三至五年，協議載有條款要求有關經銷商恪守若干定價及分銷程序，並設立設計統一之展覽室展示本公司產品。元征專賣店額外享受本公司之價格折扣、優先訂購暢銷產品、培訓及支援，包括技術支援及宣傳產品。另一方面，本公司會為元征專賣店訂定年度銷售指標，雖有關指標並非強制性質，惟對彼等能否繼續出任元征專賣店非常重要。於最後可行日期，本公司委任29家位於上海、北京及天津等多個國內主要城市之元征專賣店。

元征 GD

元征 GD 乃運用獨家「元征 GD」品牌及形象為汽車用戶及駕駛者提供汽車保養、測試及維修服務之獨立汽車服務經營者。本公司將元征 GD 計劃用作為主要最終用戶市場推廣策略，既可將產品及服務特許經營推廣至最終用戶市場，又不會對現有分銷渠道產生競爭。董事相信，元征 GD 計劃將有助傳統汽車售後服務經營者利用本公司之技術、品牌、形象、產品質素、市場推廣專長及技術提升其服務水平。

汽車服務經營者必須購買本公司全套診斷、測試及保養系統，並採用特許公司形象及統一設計之店面裝飾，方可成為元征 GD。另一方面，元征 GD 可享用本公司之免費培訓、宣傳品及市場推廣及技術支援。本公司之元征 GD 計劃於二零零一年四月開始在國內推行，於最後可行日期已在國內11個城市委任13家元征 GD。

元征 GD 計劃之收入模式為由元征 GD 營運商一次過採購本公司全線汽車診斷及測試產品，所產生之收入用作日後不時進行之產品升級。於最後可行日期，元征 GD 與本公司概無訂立任何溢利分享計劃。誠如本售股章程「業務目標宣言」一節所述，董事有意實施全面元征 GD 計劃，向國內有意經營商提供額外誘因。

汽車製造商

於最後可行日期，本公司與國內多家汽車製造客戶訂立長期合作經營協議，當中包括著名之汽車生產商，例如上海通用、北京吉普、上海大眾、新光華晨發動機及天津汽車等(有關之進一步詳情亦請參閱本售股章程本節「研發合作」一段)。汽車製造客戶通常不定時向本公司訂購專用汽車產品或方案。該等客戶通常基於價格競爭力、產品性能及可靠性、增值服務及準時送貨等條件採購貨品。於往績期內，本公司曾服務上海奇瑞集團汽車有限公司及天津汽車等客戶，該等客戶向以訂購數量穩定及信譽良好而著稱。為滿足客戶多方面之需求，本公司已在本集團市場推廣部內設立主要客戶分部，專責回應汽車製造客戶之需要。

海外分銷渠道

本公司之海外業務部門負責海外銷售、管理海外銷售渠道、招攬海外經銷商或代理商及舉行巡迴展覽或參加海外展覽會。本公司之海外業務由本公司董事長劉新先生直接監督。董事相信，本公司之最終目標為在海外市場大展拳腳。自一九九九年以來，本公司一直積極開拓海外市場，並建立海外銷售網絡，當中包括23個國家之30家海外經銷商或代理商。下圖顯示本公司之海外經銷商及代理商在全球之分佈情況：



業 務

由於本公司近年方着手開拓海外市場，於往績期內，來自海外之銷售額僅佔本集團總營業額分別20.8%、18.8%及16.4%。然而，董事計劃透過不斷致力改進其產品之海外分銷工作，積極擴展本公司之海外業務，而董事預計海外銷售日後將佔本集團總營業額一個相當大之部分。下表顯示本集團於往績期海外銷售之分析：

	截至十二月三十一日止年度		截至 二零零二年 三月三十一日 止三個月
	二零零零年 之營業額	二零零一年 之營業額	之營業額
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
歐洲	2,101	4,142	2,367
台灣	1,960	1,754	104
美國	198	1,196	—
香港	53	1,046	—
其他地區	2,098	2,556	1,164
	<u>6,410</u>	<u>10,694</u>	<u>3,635</u>
合計	<u>6,410</u>	<u>10,694</u>	<u>3,635</u>

根據全國人大常委會於一九九四年五月十二日頒布之「中國外貿法」(PRC Foreign Trade Law)，從事對外貿易之企業必須取得中國有關國家當局之批准。依照深圳市貿易發展局於一九九七年五月發出之境內企業從事對外貿易之批文，元征計算機獲授進出口權，可從外地進行銷售或採購，該批文在轉型事宜進行後於二零零一年六月二十九日以本公司名義重新登記。本公司主要透過轉介方式及在巡迴展覽及展覽會上會面之方式招攬海外經銷商及代理商。為支援海外銷售及市場推廣工作，本公司現正在多倫多、洛杉磯及杜拜籌設海外銷售辦事處，董事預計有關辦事處可在獲得有關批准後六個月內開設。

應收賬款安排及信貸政策

本集團於往績期內錄得之應收貿易賬款週轉期分別約為56.2日、84.2日及92.1日。本集團於二零零一年之應收貿易賬款結餘大幅增加，主要由於本公司給予新增及長期客戶之信貸期延長至最多180日，加上二零零一年第四季及二零零二年首季之銷售額大幅上升所致。同期，本集團亦向長期顧客及董事認為可為本集團日後帶來更多商機之顧客延長信貸期。本集團各類客戶之一般還款期及付款方式概述如下：

客戶類別	還款期	付款方式	貨幣
非獨家經銷商	貨到付款 — 適用於「A」及「AA」級經銷商 90日 — 適用於「AAA」級經銷商(附註)	現金存款、支票、 滙票或銀行轉賬	人民幣
元征專賣店	90日	支票、滙票或 銀行轉賬	人民幣
元征 GD	90日	支票、滙票或 銀行轉賬	人民幣
汽車製造商	180日 — 就硬件產品而言 1年 — 就軟件產品而言	銀行轉賬或電滙	人民幣
海外分銷商及代理商	90至180日， 視乎訂單數量而定	信用狀或電滙	美元

附註：本公司按非獨家經銷商各自之營業額將其分為三級，即「A」、「AA」及「AAA」級，「AAA」級為最高級，該等經銷商可享有本公司之最大價格折扣及市場推廣與技術支援。

一般而言，本公司會在汽車資訊管理系統之顧客檢測及接受產品起計最遲12個月內，按進度基準向其發出票據。

業 務

由二零零二年第一季起，本集團實施嚴謹之信貸政策，盡量減低預計未來業務更迅速增長所帶來之信貸風險，而有關信貸政策概述如下：

- (i) 一般信貸政策由不同銷售分部之主管根據產品性質、客戶信譽、本集團之財務狀況及現金流量制訂，並經由財務部門批准，董事將會每季審核有關政策；
- (ii) 給予特定客戶之信貸限額須經由有關銷售分部及財務部門之主管批准，而例外之信貸期須上報行政總裁批准；
- (iii) 逾期應收賬款將由財務部門密切監督，財務經理會就到期超過30日之債務聯繫有關銷售經理，並對到期超過60日之債務進行調查，向行政總裁提交調查報告以採取進一步行動；及
- (iv) 本集團之信貸政策將會由高級管理層及董事每年審核及於必要時修訂。

董事相信，本集團目前之未清償欠款應可收回，蓋因大多數欠債人/客戶均為信譽良好且財務背景雄厚之經銷商及汽車製造商。因此，董事認為本集團於往績期內已就呆賬作出足夠準備，分別約人民幣500,000元、人民幣1,600,000元及人民幣300,000元（與本集團尚未收回之應收貿易賬款有關之任何潛在風險，詳情載於本售股章程「風險因素」一節內之相關段落）。於二零零二年七月三十一日，本集團於二零零二年三月三十一日之尚未收回應收貿易賬款約人民幣26,000,000元中約人民幣8,300,000元已順利收回。於二零零二年三月三十一日，本集團就呆壞賬所作之準備合共約人民幣2,500,000元。本集團於往績期內就呆壞賬採取下列一般撥備政策：

應收貿易賬款之賬齡	撥備百分比
六個月至一年	10%
一年至兩年	20%
兩年至三年	50%
三年以上	100%

退貨政策

本集團一向以品質為先，透過由採購、生產、檢定以至包裝及交付過程實施嚴格之品質控制，本集團於往績期內並無遇到任何重大退貨事件。

本集團通常為客戶提供為期一年之免費產品保證。於此免費保證期內，本集團會提供一系列免費技術支援服務，以確保產品能夠正常運作，服務範圍由維修以至更換產品，亦可包括將有關產品方案所提供之軟件升級。於初期之免費保證期屆滿後，本集團亦會為客戶提供產品維修及保養服務，而費用則由客戶支付。

售後服務及技術支援

董事相信國內外市場之客戶日趨精明，且日益著重產品功能、性能、售後服務及技術支援等方面之質素。本公司於國內遍布29個銷售點，為顧客提供售後服務及支援。

本公司亦透過：(i)客戶服務分部；(ii)國內9個培訓中心；(iii)本公司網站；及(iv)《元征網員》為其客戶提供一系列增值服務，包括產品安裝、技術支援、技術培訓、產品資訊及產品升級。

為確保客戶稱心滿意，本公司在深圳總部設立客戶服務中心，以及在國內設立9個培訓中心，為客戶提供既快捷且有效率之安裝、保養、技術支援及培訓服務，確保客戶對本公司之滿意程度維持不變。

本公司亦已建立公司網站 www.cnlaunch.com，讓客戶透過互聯網有效取得產品資訊、行業及公司消息、技術支援及產品升級。董事相信公司網站除有助客戶輕易享用本公司售後服務支援之餘，亦有助本公司及時快捷地回應客戶需要。此外，本公司發行季刊《元征網員》，每期超過5,000本，向客戶提供行業及公司消息、技術最新進展及產品資訊。

分包生產程序、分包生產管理及品質控制

分包生產程序

本公司其中一項主要策略，乃善用其在研發及市場推廣方面之主要優勢，並採用把生產程序全面外判之經營模式。新產品一旦研發成功，本公司生產部將根據本公司市場推廣部所提供之資料及本公司之存貨政策制訂有關生產計劃。生產部會向本公司之分包商訂貨，訂購執行有關生產計劃所需之材料、半製成零件或製成零件。最後，製成品經