

業 務

概覽

本集團是一間電力電子產品及設備供應商，擁有多項版權、專利和商標。自一九九二年以來，本集團屬下泰坦科技一直從事電力電子技術的研發和商業應用。我們的電力電子技術應用於電力電子行業的不同領域。我們的主要產品是電力直流產品系列。此外，我們亦應用技術開發更多產品，即電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品、大功率LED照明產品等產品。

我們的兩家附屬公司泰坦科技及珠海泰坦被中國廣東省科學技術廳評為高新技術企業。

我們的電力直流產品系列乃由本集團開發、製造及銷售。該等產品佔往績記錄期間我們營業總額的大部分。電力直流產品系列包括以下類別產品：

<u>產品</u>	<u>產品分類及名稱</u>
電力直流產品系列	<ul style="list-style-type: none">• 高頻開關直流電源系統• 高頻開關通信電源系統• 電力專用UPS

通過電力直流產品系列的開發，我們積累了核心技術、獲得了市場經驗。

近年來，中國政府一直推廣使用節能設備及可再生能源。為了把握節能設備及可再生能源需求的高速增長帶來的機遇，我們利用本身的技術知識與經驗，成功開發了以下新的產品。

<u>產品</u>	<u>產品名稱</u>
電網監測與治理裝置	<ul style="list-style-type: none">• 電能質量在線監測裝置• 電網控制及節能設備• 電源及環境監測系統• 變電站及高壓線路狀態監測系統

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

<u>產品</u>	<u>產品名稱</u>
電動車輛充電設備	<ul style="list-style-type: none">• 電動車輛充電站• 電動車輛車載式充電裝置• 電動車輛移動式充電裝置
風能及太陽能發電平衡控制產品	<ul style="list-style-type: none">• 並網型平衡控制裝置• 離網型平衡控制裝置
大功率LED照明產品	<ul style="list-style-type: none">• 道路、隧道及社區庭院LED照明產品• LED照明管理控制器及電源模塊

有關我們產品的其他資料載於下文「我們的產品及服務」分節。

我們獲得了專利並開發有關電力直流產品開發的技術，其中包括電力輸送、儲存、釋放、交直流轉換等方面的技術。同時，我們亦按我們對電力電子市場的瞭解，致力開發新產品。我們的新產品乃利用(包括其他所購買的技術)我們所開發用於電力直流產品系列的技術而開發。我們計劃向目標客戶群銷售及推廣新產品，即電網監測與治理裝置系列、電動車輛充電設備以及風能及太陽能發電平衡控制產品，而該等客戶群在很大程度上與我們的電力直流產品系列的現有客戶群相互重疊。本集團的大功率LED產品核心部件為控制器和驅動器，兩者都是電力電子設備，其中控制器主要處理LED照明系統電能的轉化、儲存和控制，驅動器由並無連接閃光放電管的高頻恒流電源控制，驅動器的功率因數達到某個程度而不會對電網造成污染。

我們相信，本集團的成長乃歸功於我們持續的科技研發及集團管理層對市場的認識。有關核心技術的詳情載列於本招股章程「業務」一節「本集團的競爭優勢」分節「先進核心技術及研發能力」一段內。有關專利及專利申請的詳情載列於本招股章程附錄五「法定及一般資料」一節「本集團的知識產權」分節內。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的主要產品乃按訂單訂製，董事相信這會降低我們承受的存貨風險。除銷售產品及設備整套系統外，我們也會向客戶直接銷售模塊、微機控制器等核心部件及控制軟件，應用於客戶本身的系統。

我們的產品大部分以「泰坦」品牌銷售。在我們並無業務據點及／或並無與最終用戶建立穩固關係的若干地區，我們會向該等地區的生產商提供OEM部件。於往績記錄期間，OEM銷售佔我們往績記錄期間總銷售額不足0.2%。我們相信，OEM業務讓我們可利用本集團的技術優勢，間接擴大市場份額並提高盈利能力。

於往績記錄期間，本集團的營業總額大部分來自本集團電力直流產品系列的銷售。我們的主要客戶是投資於發電基礎設施(如發電廠及變電站)的企業及其他企業用戶。我們相信，新產品(包括電動車輛充電設備、電網監測與治理裝置、風能及太陽發電平衡控制產品及大功率LED照明產品)的需求將與日俱增。

除銷售本集團自行開發的電子直流產品外，我們亦獨家銷售向一家意大利電力及自動化技術產品製造商採購的PASS產品。該意大利製造商是我們往績記錄期間的主要供應商之一，向該意大利製造商採購的金額分別佔我們於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止財政年度各年總採購額約7.11%、10.69%及25.16%。

於往績記錄期間，我們的總營業額由二零零七年約人民幣144,404,000元增至二零零八年約人民幣175,338,000元。本公司擁有人應佔純利由二零零七年約人民幣34,155,000元增至二零零八年約人民幣38,812,000元，並再增至二零零九年約人民幣54,106,000元。

本集團的競爭優勢

我們認為本集團具有以下競爭優勢：

於電力電子產品工業的穩固地位及經驗豐富的管理團隊

我們的高級管理層團隊經驗豐富，對中國電力電子產品市場有深入瞭解，部分高級管理層成員已有逾十年的行業經驗。根據管理層對市場的了解及技術專業知識，我們相信，我們瞭解國內市場及相關技術的現狀及趨勢，以及客戶(包括發電廠及電網公司等主要企

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

業)的需求和喜好。同時，我們已經將有關工作流程規範化，包括設立「巡迴技術聯絡制度」，據此，我們的技術部門人員須造訪客戶保持聯系，並收集有關客戶技術標準及其他具體要求的資料，以及收集其對我們產品的意見。此外，我們安排與客戶舉行會議，介紹我們的新產品。通過實施上述措施，我們相信，客戶對我們的產品及服務有更好的瞭解，而我們則對客戶的需要有更深入的瞭解。

經過在電力電子產品行業多年的經營，本集團已在市場上建立了穩固地位，這從以下成就中可以得到印證。認可技術專業知識方面，本集團曾參加中國直流電源產品國家標準的起草及制定；市場方面，本集團已向國內多家國家級及省級電網公司及從事發電以及鐵路、石化工業、供水及水處理等用電大戶行業的大型國有企業提供電力直流產品並建立了業務關係；商譽方面，本集團的「泰坦」商標在行業內獲得廣泛認可，並被評為廣東省著名商標。

在管理團隊和員工的努力下，本集團獲得多項的嘉許和獎項，包括泰坦科技自二零零零年起連獲廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、廣東省國稅局及廣東省地稅局評為高新技術企業，本集團曾供應產品供國內若干主要項目的建設使用，如衛星發射中心變電站、青藏鐵路、一個城市鐵路系統、「南水北調」項目，並為二零零八年北京奧運會比賽場地及上海世博提供電動車輛充電系統等。我們相信本集團的產品在市場上廣受認可。

產品規劃及多樣化的產品組成

憑藉於電力直流產品系列研發工作中所獲得的技術及經驗，本集團於過往四年已開發電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品及大功率LED照明產品。

該等新產品乃應用我們開發傳統電力直流產品的技術而開發。通過開發電力直流產品，本集團已經積累了核心技術並建立了資深技術人員團隊。

我們日後將繼續開展新產品的研發、促銷及市場推廣。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們相信，我們因產品組合多元化、我們將本集團積累的技術專業知識應用於新產品的能力以及若干產品的目標客戶大幅重疊而享有的協同效益，將是促進全面持續增長、提高盈利能力並為本公司的可持續性發展打下良好基礎的因素。此外，我們相信目前公司產品開發計劃可使我們的收入來源更多元化，逐漸減少對單一產品類別的倚重，從而降低我們的風險。

先進的核心技術及研發能力

泰坦科技及珠海泰坦獲廣東省科學技術廳評定為中國高新技術企業，評選準則為其業務範圍、知識產權及研發活動。

本集團的核心技術主要包括電力電子、自動控制和軟件技術，如「雙軟開關技術」、「平面矩陣變壓技術」、「同步雙調整技術」、「一體化電力監測與治理技術」等。我們已在中國獲得31項專利，並另外申請11項專利。此外，集團已獲得13份軟件註冊證書及13項電腦軟件版權。詳情請參閱本招股章程「附錄五—法定及一般資料」。我們相信，強大的技術能力有助我們開發並將使我們能夠繼續開發質量可靠、技術先進、價格合理的電力電子產品。

我們已建立一支研發團隊，專注改良現有產品及開發新產品。研發團隊主要集中於電力電子、自動控制和軟件工程三個領域。於最後實際可行日期，我們的研發隊伍包括約75名成員，其中89%曾接受高等教育及44%於電力電子行業已有超過5年經驗。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，我們的研發開支分別約達人民幣4,491,000元、人民幣8,041,000元及人民幣9,156,000元，分別佔有關年度內銷售額約3.1%、4.6%及4.2%。

直至二零零零年，我們受中國國家電網公司的邀請分別參與兩個有關我們GZDW產品系列及GCFW產品系列（均為我們電力直流產品系列的一部分）的技術開發項目。泰坦科技的研發中心於二零零三年十一月被珠海市經濟貿易局評為「珠海市重點企業技術中心」。

本集團相信，強大的產品研發能力不但來自於研發團隊的技術專長，還來自於我們對研發項目的管理方式。本集團已制定標準化的制度及計劃，其中包括《研發項目管理辦法》、《研發項目薪酬管理辦法》及《研發項目資金管理及分配辦法》。這些制度涵蓋了我們管

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

理研發工作全部重要方面的方式，其中包括資金分配、項目發展及獎勵計劃。根據這些制度及計劃，本集團的產品研發及商業化計劃包括構思、規劃、產品開發、測試、試產及商業生產等六個階段。

鑒於上文所述，本集團相信，本集團在技術上具有競爭優勢。

穩固的客戶群及龐大的銷售網絡

電力直流產品的主要最終用戶包括：

- 電網公司；
- 發電廠，包括火力、水力及風力發電廠；
- 從事包括石化業務、運輸、水處理、冶金、採礦的企業；及
- 其他自設變電站的企業。

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年度各年，電力直流產品系列的銷售額分別佔本集團總銷售額約87.95%、75.46%及60.45%。

本集團從一九九六年開始銷售電力直流產品。除向銷售夥伴銷售外，本集團與18家省級電網公司已保持超過10年的業務關係（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，來自該等客戶的銷售額分別佔我們銷售額約24.94%、15.02%及16.78%），與28家省級電網公司（包括上述18家省級電網公司）已保持超過5年的業務關係（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，來自該等客戶的銷售額佔我們銷售額約42.24%、32.62%及26.55%），與29家省級電網公司（包括上述28家省級電網公司）已保持3年以上的業務關係（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，來自該等客戶的銷售額分別佔我們銷售額約42.25%、32.72%及26.63%）。於往績記錄期間，本集團亦已向從事電站、鐵路及供水及水處理等基礎設施項目的超過25家企業以及從事煉油、石化及煤炭開採等行業的大型企業提供電力直流產品（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，來自該等客戶的銷售額分別佔我們銷售額約12.16%、19.97%及13.87%）。綜合以上所述，董事相信集團已與眾多客戶建立穩定的業務關係。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們相信，穩固的客戶群為本集團提供穩定的核心客戶，我們可向其推銷我們的傳統產品及新產品。

本集團已經建立了覆蓋中國多個省份的銷售網絡。於最後實際可行日期，我們的銷售團隊由23名銷售代表及由10名其他銷售人員組成，覆蓋中國30個省份、自治區及直轄市。我們相信，龐大的銷售網絡讓本集團能夠向中國廣大地區的客戶推廣其產品及服務。

全面、以客為本及有效的管理

我們制定了本身的工作流程制度，以管理生產工序。本集團於二零零五年一月獲深圳市環通認證中心發出質量管理證書，證明我們在產品研發、設計、製造及服務方面符合GB/T 19001-2000 - ISO 9001:2000標準。我們大部分產品均按客戶規格訂製。為更全面瞭解客戶的需要，以使我們能夠更有效地制定設計、生產、安裝及產品售後支援的方案，我們可委派市場推廣或技術部門的代表造訪客戶。在由40多名員工組成的客戶服務團隊的支援下，我們亦會向客戶提供不少於一年的保質期。

我們相信，我們的有效管理及以客為本的管理辦法，將使我們能夠繼續吸引新客戶，並獲得現有客戶更多的業務。

日益上升的電力需求帶動電力直流產品需求

中國的能源行業是亞洲最大及發展最迅速的能源行業。於二零零一年至二零零五年間，中國國內生產總值年增長率平均約為10%，而同期發電量增長率平均為每年約13%。截至二零零七年底，中國的總裝機發電容量達到718吉瓦。根據二零零八年中國統計年鑒，二零零七年中國電力基本建設投資達人民幣549,200,000元，比二零零六年增長3.9%。二零零七年，全國基建新增發電容量100,000,000千瓦。中國的電網覆蓋範圍亦明顯擴大。二零零七年全國220千伏以上電網覆蓋範圍增加41,462公里，比二零零六年增加的覆蓋範圍增加6,618公里。二零零七年全國新增220千伏以上變電容量188.48千伏安，比二零零六年增加的數額增加3,500千伏安。

中國第十一個五年計劃包括於二零零六年至二零一零年期間推行農村電網建設及其他城市基礎設施建設(包括推行特高壓電網、擴大電網覆蓋範圍、促進有效的電力分配管理及電網實時監測管理)、進行鐵路電網及其他專用電網建設的策略及計劃。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

董事相信，由於經濟持續增長，中國對用電的需求仍然龐大，預期將導致對更有效及高效的電力系統及監測和節能技術及產品的需求上升。董事相信，本集團的產品(包括電力直流產品系列及電網監測與治理系統)將會受益予該項增長帶來的市場機遇。

對節能產品及可再生能源產品的需求增長

能源推動經濟增長及減少貧困，但能源的低效使用會導致資源消耗加快，並可能使環境污染惡化。中國政府的目標是於二零零零年至二零二零年期使中國的人均國內生產總值翻兩番，而同期的能源使用總量僅翻一番，這反映了中國政府致力於提升能源效率及提倡節能。為配合中國優先提升能源效率，國家發改委於二零零六年推出一項重要計劃，提高中國1,000家最大企業的能源效率，該等企業合共估計消耗中國約三分之一的一次能源。這1,000家企業包括能源供應領域(如煤炭、電力及石油行業)及最大能耗工業分支行業(包括鋼鐵行業)的若干最大能源用戶。根據國家發改委推出的該項計劃，這1,000家企業各自贊同能源效率提升計劃，其能源使用將受到監察。

根據「十一五計劃」(涵蓋二零零六年至二零一零年期間)、國務院頒佈的經濟振興計劃、「電力行業十一五計劃」表明，中國不僅要加快輸變電設施的建設，同時要加快提升替代能源設備及節能設備在電力設施建設中的需求，比如用更高效的設施及(在一定程度上)風能及太陽能發電設備取代舊輸電設施。該等計劃亦考慮採用全面的電網監測及管理系統及建設電動車輛充電站。我們相信，中國用電需求的持續增長不但持續為本集團的傳統電力直流產品的銷售持續增長帶來機遇，同時亦為本集團的新產品帶來令人鼓舞的市場機遇。

我們已開展部分新產品(包括電動車輛充電設備、可再生能源及節能領域的電網監測與治理裝置及風能及太陽能發電平衡控制產品)的試產或少量生產。我們相信，我們處於有利的地位，可把握該增長市場的商機。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的業務策略

本集團的策略是繼續加強我們現有產品和服務在中國的市場地位，同時推廣新產品並開拓新市場。新產品包括電動車輛充電設備、電網監測與治理裝置、大功率LED照明產品以及風能及太陽能發電平衡控制產品。

我們的業務策略如下：

鞏固現有產品的市場地位及繼續樹立品牌形象

我們已在中國建立了由大型電力企業組成的穩固客戶網。我們計劃通過實施一系列策略提升本公司的整體競爭力，以繼續建立品牌，提升整體競爭力及鞏固市場地位(可能包括委任一名專業顧問提供意見及改善我們的組織架構、管理及經營效率及員工薪酬架構(視當時的委聘條件及條款而定))。我們亦會考慮積極物色並收購與本集團現有業務(特別是電網監測及治理裝置)配套的技术、項目或業務。

於最後實際可行日期，我們並無確定任何具體收購或投資目標，亦無就此訂立任何有法律約束力的協議或安排。然而，在甄選收購或投資目標過程中，我們將考慮目標所從事業務是否與我們的業務協同互補、我們擴大市場份額的前量及目標的市場知名度。

持續加強產品研發

我們將持續加強現有產品組合及潛在新產品的研發能力，包括(i)投入更多資源(人力資源、設備硬件及軟件)開發產品；(ii)因應不斷轉變的市場需求提升核心技術及其適用性及可靠性；(iii)與研究機構合作開發新技術及產品；及(iv)透過一系列研發程序及成果評審加速我們研發工作的商業化進程。我們擬繼續確保開發的產品能滿足客戶的實際需要。鑒於科技發展一日千里，管理層將掌握電力電子工業其他製造商的最新發展動態及活動，以保持本集團作為市場技術領導者之一的地位。

雖然我們將繼續壯大本身的研發團隊，但我們仍計劃與其他研究機構合作開發產品及技術，以利用其知識及專長。我們將伺機與合適的研究機構就我們的研發計劃進行商議。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

加強銷售及開拓新機遇

銷售方面，我們的目標是首先擴大現有產品的市場份額，其次是開發及推銷新產品（包括電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品及大功率LED照明設備）。我們計劃於二零一零年至二零一二年藉開展更多的市場推廣活動（如參加相關技術或產品會議、展覽會及研討會）及在專門雜誌或互聯網上刊登廣告或新聞稿，提升我們的市場推廣能力。我們亦計劃在上海、西安、成都等中國城市增設約十家代表辦事處（將派駐約20名額外員工）擴展營銷渠道，以推廣我們的新產品。

電動車為內燃機導致城市污染的負面影響及溫室氣體的產生提供潛在解決方案。我們相信，電動車行業具有巨大發展潛力。我們會密切注視電動車市場的動態。我們擬繼續開發產品用於電動車的電池充電，以在中國確立我們於該領域的領先地位。

我們將繼續進一步開發及改良該市場能源效率及節能領域的產品。鑒於中國政府優先發展該等領域，我們相信，電網監測與治理裝置、大功率LED照明產品、風能及太陽能發電平衡控制產品等產品具有良好的發展前景。

我們將繼續密切關注中國政府採取的能源相關政策及計劃，確保我們的產品可受惠於該等政策及計劃帶來的市場機遇。我們亦將繼續加強推廣我們的能源效率及節能領域產品。

提高生產能力

我們相信，生產能力提高後，我們將能夠享有更大的規模效益。我們也會更加重視提高勞工生產力及加強成本控制。我們亦會與上下游廠家合作（包括就部件和成套系統的生產開展合作），從而與在生產鏈中佔有互補地位的夥伴建立策略關係。建立策略關係讓我們可靈活地拓展產能，以具成本效率的方式向客戶迅速供應產品，從而使我們能夠將資源集中於核心產品的開發上。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的產品及服務

我們的電力電子產品可分為五大類：電力直流產品系列(為我們的主要產品)、電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品、大功率LED照明產品。

如前所述，本集團各項產品採用相似的技術及／或擁有相似的目標客戶群。下表所列為本集團產品的詳情。

產品	產品名稱	主要用途 及主要應用	目標客戶／用戶	訂立首份產品 銷售合約的月份
電力直流 產品系列	• 高頻開關直流 電源系統	為變電站相關設備 提供220伏或110伏 直流電源	發電公司、電網、 鐵路、石化公司及 水務公司等企業	一九九五年十月
		供各種電壓等級的變電站 及發電廠使用		
	• 高頻開關通訊 電源系統	為變電站相關 設備提供48伏或 24伏直流電源	發電公司、電網、 鐵路、石化公司及供水 及水處理公司等企業	一九九五年十月
		供各種電壓等級的變電站 及發電廠使用		

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品	產品名稱	主要用途 及主要應用	目標客戶／用戶	訂立首份產品 銷售合約的月份
	<ul style="list-style-type: none"> 電力公司 專用UPS 	<p>為變電站提供相關設備， 以便提供不間斷交流電源</p> <p>供各種電壓等級的變電站 及發電廠使用</p>	發電公司、電網、 鐵路、石化公司及供水 及水處理公司等企業	二零零五年十一月
電網監測與治理裝置	<ul style="list-style-type: none"> 電源及動力 環境監測系統 	<p>監測並實時傳送電力 設備及環境因素 (溫濕度、煙霧、水、 火)及門禁的運行數據</p> <p>供各種電壓等級的 變電站使用</p>	電網公司及其他變電站 等企業	二零零五年九月
	<ul style="list-style-type: none"> 變電站及高壓電網 在線監測系統 	<p>監測並實時傳送變電站 及高壓電網絕緣等 狀態的運行數據</p> <p>供各種電壓等級的 變電站使用</p>	電網公司	二零零五年七月

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品	產品名稱	主要用途 及主要應用	目標客戶／用戶	訂立首份產品 銷售合約的月份
	<ul style="list-style-type: none"> 電能質量在線 監測裝置 	監測並實時傳送 用戶端電壓、電流、 諧波、閃變、暫態等 電能質量數據， 並判斷電能質量及狀態 供各種電壓等級的 變電站使用	電網公司	二零零八年十二月
	<ul style="list-style-type: none"> 電網監測與治理及 節能裝置 	通過解決電網無功補償 及諧波方面的問題， 改善電能質量	高能耗工業用戶	二零零八年一月
電動車輛充電設備	<ul style="list-style-type: none"> 電動車輛充電站 	為充電站提供充電電源 為電動車輛充電	電網公司及其他投資 建設充電站的企業	二零零八年三月
	<ul style="list-style-type: none"> 電動車輛車載式 充電設備 	電動車輛 電池充電的管理	電動車輛生產廠家	尚未開始
	<ul style="list-style-type: none"> 電動車輛移動式 充電設備 	為移動充電站 提供充電電源	電網公司及其他投資 建設電動車輛 充電站的企業	二零零八年三月

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品	產品名稱	主要用途 及主要應用	目標客戶／用戶	訂立首份產品 銷售合約的月份
風能及太陽能發電 平衡控制產品	• 離網型 平衡控制裝置	用於向並無連接電網的 實體供應太陽能或風能	電網公司	二零零七年十二月
	• 並網型 平衡裝置	連接電網的風能及 太陽能發電系統 的控制設備	投資風能及太陽能 並網發電設備的企業	二零零七年七月
大功率LED照明產品	• 道路、隧道LED 照明產品	道路照明	公用事業機構、路政公司 及相關管理部門	二零零八年三月
	• 社區庭院LED 照明產品	庭院照明	各類企業及其他機構	二零零八年三月

我們的目標是直接向目標客戶或目標客戶的項目承包商銷售產品。我們的銷售主要針對我們客戶／用戶項目的規格及屬非經常性質。然而，我們認為，與客戶建立業務關係將有助我們針對該客戶的其他項目向其銷售更多的產品。

於往績記錄期間，本公司的六類產品的銷售額如下：

	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
電力直流產品	127,002	132,317	130,840
電網監測與治理裝置	4,030	7,484	16,231
電動車輛充電設備	—	4,565	15,157
風能及太陽能發電平衡控制產品	6,034	7,010	—
大功率LED照明產品	—	3,181	8,758
PASS產品	7,338	20,781	45,466
	144,404	175,338	216,452

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

電力直流產品

產品需求背景

電力直流產品為我們的主要產品及主要收入來源。此類產品中包括高頻開關直流電源系統、高頻開關通訊電源系統和電力公司專用UPS。該等產品在從發電廠至用戶整個輸電過程中發揮重要作用。通過電網向最終用戶輸電過程中，電力將經過變壓站以將電壓降低至適合最終用戶使用的水平。直流電系統多數安裝於發電廠及變壓站，將電能由交流轉換為直流，以便(i)向發電廠及變壓站的設備提供直流電及(ii)儲電於電池，在電力故障或暫時停電時，為發電廠及變壓站提供穩定的電力供應。電能監控設備用於在發電過程中以及對供電和用電進行監測、控制及保護。

向個人及工業用戶供電大部份採用交流電形式。變電站則是向用戶供應電力的主要設施之一。如變電站因電力故障而停止運作，可能會導致最終用戶斷電(這可能對醫院、工廠等最終用戶造成嚴重問題)。為免這種情況發生，變電站的重要設備必須能夠在電網停止供電的情況下仍然能夠不間斷運作。電池組產生的直流電可提供電力，直至電池組在停電的情況下耗盡為止。為此，變電站的若干重要設施由直流電提供電力。

我們的電力直流產品安裝於發電廠及變電站。當交流電到達變電站時，電流通過我們的電力直流產品，該等產品將交流電轉變為直流電，從而可儲備於蓄電池以作備用電源。我們的電力直流產品配有內置蓄電池，確保即使在電網中斷向變電站供電時仍可持續以交流及直流形式向變電站供電。我們的電力直流產品有助確保在停電時向變電站持續供電。此外，我們的電力直流產品電源系統可將交流電轉換成直流電，以便通過直流電系統利用交流電源向發電廠及變壓站的若干裝置提供直流電。

產品說明

我們的高頻開關直流電源系統為變電站的相關設備提供國內標準電壓220伏或110伏的直流電源。高頻開關通訊電源系統為變電站的若干重要設備(主要為通訊設備)提供48伏或24伏的直流電源。電力公司專用UPS的功能為在電網出現異常運作(例如電力故障、電壓下降或供電中斷等)的情況下提供後備交流電源，以維持電器正常運行。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

除以整套系統形式銷售電力直流產品外，本集團亦向其他企業(包括本集團並無建立穩固市場地位的中國若干地區的其他直流產品生產商)供應模塊(電力直流產品的核心組件)。此外，我們亦會單獨銷售一系列的系統控制軟件產品，用於電力電子系統整合及自動化。

我們一般不會就軟件銷售提供「安裝及測試」服務，這有助降低我們的銷售成本。

以下為我們電力直流產品的圖片。



客戶群

於往績記錄期間，本集團的電力直流產品均銷售給中國客戶，而我們的若干客戶已在境外項目中使用我們的產品。由於我們按項目生產大部分電力直流產品，故相應的銷售額視乎本集團成功競投及獲授的項目數量而定。

本集團的主要產品電力直流產品主要提供予發電廠及變電站(包括當地政府及中國華電工程(集團)有限公司、北京國電龍源環保有限公司、山西大唐國際神頭發電有限公司、江西中電投新昌發電有限公司、靖遠第二發電有限公司及Gansu Touhe Hydroelectric

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

Development Co., Ltd.等電力公司所擁有者) 以及其他大型能耗公司(包括中國的鐵路、石化工廠以及煤炭及冶金行業企業等大中型企業) 並供其使用。根據中國電力科學研究院高壓開關研究所於二零零九年六月公佈的統計資料，在發表統計資料前三年內，本集團主導產品中的GZDW系列及GCFW系列(均為我們電力直流產品系列中的主要產品) 名列中國境內同類產品銷售額的前三位。中國電力科學研究院高壓開關研究所是為中國國家電網公司提供高壓開關全方位技術支援的特設研究所，主要從事高壓開關的技術研究、檢驗和測試。此外，我們為中國若干主要項目提供電力直流產品。董事相信，我們參與該等項目印證了本集團產品及服務的質量以及我們的市場地位。下表載列本集團在中國多個主要項目所提供的產品詳情：

項目名稱	本集團		合約金額	協議月份
	提供的產品類別	客戶		
衛星發射中心 變電站	電力直流產品	南京南瑞繼保 工程技術 有限公司 北京航天興科 高新技術有限公司 及兩名其他獨立 第三方	人民幣1,097,200元	二零零二年八月 至二零零三年十月
蘭州750千伏變電站	電力直流產品	西北電網有限公司	人民幣570,000元	二零零四年三月
青藏鐵路一段	電力直流產品	中鐵一局集團 物資工程 有限公司	人民幣3,028,240元	二零零四年五月
天津地鐵項目	電力直流產品	天津市地下鐵 道總公司 天津市地下鐵 道運營有限公司	人民幣3,771,600元	二零零三年十二月 及二零零七年六月

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

項目名稱	本集團	客戶	合約金額	協議月份
	提供的產品類別			
南水北調項目	電力直流產品	河北省南水北調 工程建設管理局	人民幣1,488,800元	二零零七年四月
拉西瓦水電站「壩段」 (計劃於二零一零年 竣工)	電力直流產品	黃河上游水電 開發有限責任公司	人民幣3,055,520元	二零零七年八月
四川大渡河瀑布 溝水電站	電力直流產品	國電大渡河流域 水電開發公司	人民幣6,774,140元	二零零七年十二月
中國三峽 Jin Shui Wan變電站	電力直流產品	中國長江三峽工程 開發總公司	人民幣312,640元	二零零九年八月

電網監測與治理裝置

產品需求背景

近年來，中國政府實施了多項政策措施提升電網效率及提倡節能。這為電網監測與治理裝置市場帶來巨大發展潛力。電網監測與治理技術可改善電網供電質量，減少因供電問題造成的損失，並降低供電中斷對最終用戶造成的負面影響。提高供電效率有助實現節能，並使電網更加「環保」。

中國國家電網公司於二零零九年五月下發通知，計劃在全國各地的電網公司開展電能質量監測與治理技術的研究與試點。

電網污染會對電網運行的安全性及可靠性造成負面影響，還會導致(1)對用電客戶及其設備造成嚴重危害，如可能干擾通訊設備及電腦等電子設備的正常運作，造成數據丟失；(2)導致供電系統功率損耗增加，降低電能利用效率；(3)引起交通燈等電氣自動裝置操作失靈，引致嚴重事故；(4)引致電氣設備加速老化；及(5)導致工業生產異常而產生產品質量問題等問題。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

實現高質量的電力供應，一般有兩個步驟。首先，必須監測供電，即通過專門的設備對電能質量的狀況進行收集並分析，找出影響電能質量的問題。其次，必須安裝治理控制系統以應對發現的問題。

產品說明

我們的電網監測與治理裝置中的「電能質量在線監測系統」是能夠實現實時對電網運行狀況進行在線監測的設備，可為不同電壓等級、不同系統結構的電能質量監測與治理系統提供分析。該系統可同時對電網多項運作參數進行監測和分析。

我們的電網監測與治理裝置中的「電源及動力環境監測系統」是對變電站電源系統的運行狀況及溫濕度、水浸、煙霧、門禁、空調等進行實時在線監測的系統；「變電站及高壓線路在線監測系統」可對高壓線路或變電站的外部絕緣的有效性提供在線監測及分析。

本集團的一項新開發的電網監測與治理裝置中的「電網節能及控制裝置」主要解決電網中的無功補償及諧波問題，以達到改善電力質量，提高用電效率的目的。

本集團的多種不同電網監測與治理裝置可組合使用，為電力公司或用電企業提供電能質量控制解決方案，使其能夠提高電力安全性及能源效率。

以下為我們電網監測及治理裝置的圖片。



本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

客戶群

電網監測與治理裝置包括「電能質量在線監測系統」、「電源及環境監測系統」及「變電站及高壓線路在線監測系統」，其目標客戶主要包括中國各電網公司。於往績記錄期間，該等產品的客戶包括四川、河南省市及山西、福建省等地的電網公司。我們亦將電源控制及節能產品銷售予對優質能源需求較高的生產企業，如鋼廠、石化廠、有色金屬加工廠及精密材料製造企業。

董事相信，電力直流產品和電網監測與治理裝置的目標客戶在相當大程度上重疊。因此，我們採取的策略是利用電力直流產品的現有穩定客戶群推廣電網監測與治理裝置。

風能及太陽能發電平衡控制產品

產品需求背景

風能和太陽能是重要的可再生能源，不但環保、安全並且是取之不盡的電力源泉。由於天氣狀況及風速可能改變，風力渦輪發電機及太陽能電池的發電水平有時亦不穩定。由風力渦輪發電機及太陽能電池產生的電力須要通過平衡及控制設備進行處理，然後傳輸至公共電網或電器或電力設備。我們已開發風能及太陽能發電平衡控制產品，以控制和平衡風力渦輪發電機和太陽能電池所產生的電力。

產品說明

我們的風能及太陽能發電平衡控制產品是根據我們從電力直流產品系列開發的技術而開發。該產品有兩個系列，分別是離網型發電平衡控制設備及並網型發電平衡控制設備。

本集團的離網型發電平衡控制設備可為向無電網供電的偏遠地區供電提供方便。我們的產品可將風能及太陽能發電的多餘電能儲存在蓄電池中，當無風力或陽光時，可由蓄電池供電。該產品目前有1千瓦至1,000千瓦的型號，主要適合個人家庭或社區使用。我們相信離網發電是擴大供電範圍的重要方式並為偏遠地區提供照明。

本集團於二零零七年開始向廣東、四川及廣西等省份的客戶小規模供應離網發電平衡控制設備。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

此外，我們的並網型發電平衡控制設備可向公共電網傳輸多餘電力。該產品目前有3千瓦及5千瓦兩個型號，適合個人家庭使用。該設備方便向用戶供應電力，並讓用戶可將相關風能或太陽能發電系統產生的剩餘電力銷售予其連接的公共電網。

我們正繼續開展該產品類別的開發工作。

我們擬於未來兩年繼續向市場推廣離網型發電平衡控制設備，並完善並網型發電平衡控制設備的功能及型號。本集團擬於未來兩至三年內，開展並網型發電平衡控制設備的市場推廣及銷售試驗活動，包括透過現有銷售團隊及將予成立的新代表辦事處以及在會議和研討會上進行更多產品示範。有關我們市場推廣計劃及產品開發計劃的其他詳情，請參閱本招股章程以上「我們的業務策略」一節。

以下為我們風能及太陽能發電平衡控制設備的圖片。



客戶群

離網型發電平衡控制設備主要為並無電網供電的偏遠地區用戶提供「綠色」電能。中國若干電網公司獲鼓勵向中國偏遠地區的離網居民或其它電力用戶供電。我們的風能及太陽能發電產品可使該等電網公司以相對較低的成本向偏遠地區供電。於往績記錄期間，我們銷售該等產品的主要客戶是中國的電網公司。我們亦會將該等產品銷售予企業，供並無電網供應電力的偏遠地區使用，如偏遠的通訊設備基站、偏遠的油氣輸送管道及偏遠的輸水管道。這些目標客戶亦可能是我們電力直流產品的用戶。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

根據我們對市場的了解，我們相信電網公司、企業、居民最終用戶均可能有興趣購買並網發電平衡控制設備，故此我們將其視為我們的目標客戶。

於往績記錄期間，我們已向四川及廣西等地區的電網公司銷售少量離網型發電平衡控制設備。我們有關該等產品的市場推廣策略為利用已建立的電力直流產品客戶群。除向現有客戶推廣該等產品外，我們還會向太陽能及風能發電設備製造企業推廣該等產品。

中國財政部、科技部、國家能源局於二零零九年七月十六日聯合下發了《關於實施金太陽示範工程的通知》。根據該通知，中國政府將從當日起，對並網型和離網型太陽能發電項目以財政補助資金的方式進行扶持，扶持資金的比例按照項目資金的50%至70%加以確定。有關「金太陽示範工程」的更多詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。本集團相信，該項政策的實行，將加快風能及太陽能發電項目的商品化進程。

電動車輛充電設備

產品需求背景

根據國家電網公司的規劃，中國將在部分省份開展電動車輛及其他車輛的推廣工作，具體內容包括：研發電池－電容混合型電動車輛、示範電動車輛使用、開展傳統車輛改裝成電動車輛和其他相關試驗項目、建設充電站、開展對關鍵技術的研究、電池及充電類設備標準化以及配套政策。二零零九年五月，國家電網公司發文，明確支持在上海、北京及天津等大城市加快電動車輛充電站的建設。在上述充電站建成後，將成為大城市首批「示範」電動車輛充電站，服務對象包括充電式電動公交車及其他公共車輛以及電動轎車。董事相信，其產品在電動車輛的應用方面存在具吸引力的發展機遇。

二零零八年下半年，中國科技部和財政部共同啟動「十城千輛」電動車輛示範應用工程（即用三年時間，每年發展10個大中型城市，每個城市推出1,000輛替代能源汽車開展試運行，涉及這些大中城市的出租、公務及市政以及郵政車輛）。二零零九年二月，中國科技部和財政部聯合出台《關於開展節能與新能源汽車示範推廣試點工作的通知》，提出要在北京、上海等13個城市開展節能與替代能源汽車示範推廣試點工作，運用財政補貼政策，鼓勵在公交車、出租車等公共服務領域推廣使用節能與替代能源汽車。二零零九年三月，國

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

務院出台了《汽車產業調整和振興規劃》(細則)。規劃指出，要改造現有生產能力，形成500,000輛應用各種技術的替代能源汽車產能；替代能源汽車銷量佔乘用車銷量的5%左右；要使中國的新能源汽車專用零部件技術達到國際先進水平。

產品說明

本集團研發的電動車輛充電設備主要包括充電站設備、移動充電站設備及汽車內置充電設備。其中充電站設備和移動充電設備可運用於沿公共道路系統的充電站，也可運用於倉庫、車間、港口、機場及旅遊觀光景點等其他室內或室外設施。此外，還可進行改裝為其他電力驅動設備提供充電服務。

本集團的充電設備將交流電轉換成直流電能，為電動車電池充電。使用本集團設備進行的充電過程由充電設備自動控制。

以下為我們電動車輛充電設備的圖片。



本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

客戶群

本集團從二零零八年三月開始在市場上推廣充電站和移動型的電動車輛充電設備，客戶遍及北京、天津、湖北省、浙江省、吉林省及其他地區。客戶包括電網公司（為其充電站購買充電設備）、汽車公司（為其電動車輛購買配套充電設備）、政府環境衛生及市政部門（為其電動車輛購買充電設備）。在二零零八年北京奧運會期間，本集團為穿梭各場館之間的電動車輛提供專門研製的充電設備。於二零零九年，我們亦向二零一零年中國上海世博會提供電動車輛充電設備。

本集團的電動車輛充電的對象客戶主要包括(1)國內的電網公司，該等電網公司將在國內主要城市逐步建立電動車輛充電站；(2)國內城市的交通運輸管理部門或交通運輸企業，其須推廣電動車輛的使用；及(3)汽車或汽車配件製造企業。

本集團的策略為憑藉（包括其他所購買的技術）其現有電力直流產品客戶群，尤其是與電網公司的良好關係，推廣上述產品。我們將繼續利用該等已建立的業務關係宣傳及推廣我們的電動車輛充電設備。有關營銷策略的其他詳情，請參閱本招股章程「我們的業務策略」一節。

大功率LED照明產品

產品需求背景

LED照明產品乃利用發光二極管將電力轉化為光的產品。LED照明的主要優勢之一在於其高效率，較傳統白熾燈泡照明每瓦可產生較高光度及節省電能約80%。此外，相對傳統照明產品，LED照明壽命較長且比較耐用。由於LED照明不含水銀，因此丟棄LED照明產品不會產生丟棄傳統熒光照明產品所帶來的環境問題。

產品說明

相對於傳統的照明產品，大功率LED照明產品對電流、電力控制及驅動方面的技術要求更為嚴格。本集團依靠多年的電力電子技術研發，得以將我們的核心技術應用於開發照明管理控制器和大功率LED照明驅動器。此外，我們還擁有若干專門負責產品設計的員

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

工。本集團的大功率LED照明產品已通過了廣東省產品質量監督檢驗中心的照明測試。本集團擁有8項有關LED照明的技術專利，並正在申請另外4項專利。

大功率LED照明產品皆可連接電網或風能及太陽能系統。

以下為我們大功率LED照明產品的圖片。



客戶群

本集團的大功率LED照明產品的目標客戶包括各城市市政工程管理部門、物業發展商及大型企業業主。為更有效地推廣我們的產品，我們的銷售人員會與不同城市的市政工程管理部門保持聯繫，並掌握有關城市發展規劃及法規制訂方面的最新資訊。有關營銷計劃的其他詳情，請參閱本章「我們的業務策略」一節。

非自主研發PASS產品

除上述五大類集團自行研發及製造的產品外，本集團自二零零四年起亦銷售PASS (插接式開關系統) 產品 (一種由一家意大利製造商製造的輸電斷路器)。該意大利製造商及其實益擁有人為獨立第三方。

據我們所知，該意大利製造商在全球各地生產及銷售電力產品、電力系統、自動化產品、工序自動化及機器人產品。意大利製造商於往績記錄期間為我們的主要供應商之一。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，我們向該意大利

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

製造商採購的金額分別約為人民幣4,987,000元、人民幣9,504,000元及人民幣25,163,000元。我們目前並未與該製造商訂立任何長期供應合約或分銷協議。我們按個別交易基準向該名意大利製造商採購PASS產品。就採購該意大利製造商的PASS及其他相關產品而言，我們通常須於船上交貨前或船上交貨時以信用證結清採購金額。該意大利製造商通常提供產品投產起12個月或產品在意大利製造商位於意大利的工廠測試後最長18至20個月的產品保用期。據我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，根據中國法律，我們作為PASS產品的出售方，須承擔潛在產品責任。

PASS是一種用於變電站的斷路器，而變電站為我們的主要目標客戶及用戶。於探測到電網有異常運行情況時，PASS產品會關閉斷路器，從而切斷電網與變電站的連接，以便變電站可避免因電網異常供電所造成的損壞。

以下為PASS產品的圖片。



就銷售PASS產品而言，本集團會根據客戶的要求生產或採購該等產品的配套設備，如控制模塊或其他設備，與我們所銷售的PASS產品捆綁銷售。此外，我們亦向客戶提供該等產品的安裝及售後服務。本集團相信，透過將配套設備與PASS產品捆綁銷售及提供安裝及售後服務，可提高本集團在PASS產品銷售方面的盈利和競爭力。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售夥伴

與銷售夥伴訂立的協議及其背景

除上述不同類別產品的目標客戶外，我們亦向協助我們向中國發電及輸電行業的上述目標客戶宣傳及推廣並銷售產品（主要為電力直流產品）的若干銷售夥伴出售我們的產品。

於往績記錄期間，我們向10家銷售夥伴銷售產品。我們於二零零七年與9名銷售夥伴合作，二零零八年為10名，二零零九年為9名。一名銷售夥伴於二零零九年撤銷註冊。我們於往績記錄期間各年度並無向所有銷售夥伴銷售產品。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，我們向其銷售產品的銷售夥伴數目分別為7名、6名及7名。所有銷售夥伴均為公司實體。隨著業務發展，我們逐步與銷售夥伴建立合作關係。銷售代表或其家人或業務上的熟人所投資的銷售夥伴為公司，擔任我們銷售電力直流產品的中介人。於最後實際可行日期，有9名銷售夥伴及9名銷售代表於銷售夥伴中擁有個人／家族控股權益。以下載列我們的銷售夥伴及我們的銷售代表於該等銷售夥伴所佔的股權。

銷售夥伴及相關 銷售代表涵蓋 的省份／城市	銷售代表及 其於銷售夥伴 所佔的股權	成為銷售代表 的年份	銷售代表持有 銷售夥伴權益 的年份	銷售夥伴
廣東	Zhang Tao (10%)	一九九九年	二零零七年	廣州泰坦凱立電氣科技 有限公司
廣東	Zhang Tao (10%)	一九九九年	二零零六年	Guangzhou Titans Electrical System Company Limited (附註1)
貴州	He Sen (80%)	一九九九年	二零零四年	Guizhou Titans Electrical System Company Limited
江西	Long Feng (80%) (附註7)	二零零二年	二零零八年	Nanchang Titans Shi Ye Company Limited
福建	Fan Xin Quan (90%) (附註5)	二零零零年	二零零二年	Fuzhou Titans Electrical System Company Limited (附註1)
福建	Fan Xin Quan (0%)	二零零零年	不適用(附註6)	福州泰坦電力科技有限公司
陝西(附註2)	Li Yong Yi (50%) Huang Jian (40%)	一九九七年 一九九七年	二零零四年 二零零四年	Xian Titans Technology Company Limited (附註2)
濟南	Ceng Wei Nian (100%)	二零零四年	二零零六年	Jinan Titans Electric Company Limited(附註3)
北京	Ding Yi (100%)	一九九七年	二零零三年	Beijing Titans Yang Guan Technology Development Center
山西	Wang Liang (100%)	一九九七年	二零零七年	Shanxi Titans Technology Company Limited

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

- 附註1：本公司未來的計劃是，在本集團與廣州泰坦凱立電氣科技有限公司及福州泰坦電力科技有限公司訂立正式的銷售夥伴合作協議後，Guangzhou Titans Electrical System Company Limited及Fuzhou Titans Electrical System Company Limited將不再成為本集團的銷售夥伴。
- 附註2：Li Yong Yi及Huang Jian為夫妻，共同擔任本集團陝西省的銷售代表。他們亦負責寧夏回族自治區及內蒙古自治區。在本集團與Xian Titans Technology Company Limited訂立正式合作協議後，Xian Titans Technology Company Limited亦將負責向陝西寧夏回族自治區及內蒙古自治區的客戶營銷本集團的電力直流產品。
- 附註3：Jinan Titans Electric Company Limited已於二零零八年十二月撤銷註冊。
- 附註4：除銷售夥伴於Guizhou Titans Electrical System Company Limited、Nanchang Titans Shi Ye Company Limited及Xian Titans Technology Company Limited擁有的股權外，該等公司的其餘股權乃由相關銷售代表的家族成員及親屬擁有。廣州泰坦凱立電氣科技有限公司及Guangzhou Titans Electrical System Company Limited的其餘90%股權乃由相關銷售代表業務上的熟人擁有。
- 附註5：Fan Xin Quan亦以本集團銷售代表的身份負責重慶市。在本集團與福州泰坦電力科技有限公司訂立正式合作協議後，福州泰坦電力科技有限公司亦將負責向重慶市的電力行業客戶營銷本集團的電力直流產品。
- 附註6：福州泰坦電力科技有限公司為另一銷售夥伴，其股東並非我們的銷售代表，而是銷售代表Fan Xin Quan的家人。
- 附註7：Long Feng的配偶Nin Xun Ru亦是本集團負責江西省業務的銷售代表，其於銷售夥伴中並無擁有個人權益。Long Feng及Nin Xun Ru亦負責河北省。

同一地區的銷售代表及銷售夥伴一同合作並負責推廣我們的產品及獲取客戶訂單。我們從銷售夥伴獲悉，於銷售夥伴擁有個人／家族股權的本集團相關銷售代表參與銷售夥伴的管理、營銷及／或其他業務經營。

銷售夥伴及其股東(包括身為我們的銷售代表者)均非本公司的關連人士，與本公司及其附屬公司的控股股東、主要股東、董事及其他高級管理層以及其各自的聯繫人士概無關連。

我們得知，銷售夥伴從事銷售電力電子產品，其中包括我們的電力直流產品，而其的員工數目為2至10名。我們已與該等銷售夥伴建立1至10年的業務關係。

我們尚未與該等銷售夥伴訂立任何正式合作協議。根據我們與銷售夥伴達成的無法律約束力的諒解文件，除透過銷售夥伴的相關銷售代表外，我們不會直接促成向銷售夥伴所

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

在地區的電網公司的用戶銷售任何電力直流產品。據我們了解，銷售夥伴雖然亦銷售其他電力電子產品，但並無從事銷售與我們的產品競爭的其他產品。我們向銷售夥伴出售我們的產品，彼等再將其出售予最終客戶。我們了解，銷售夥伴及本集團相關銷售代表將進行合作及聯絡潛在客戶，並尋求銷售機會。銷售夥伴及本集團相關銷售代表主要負責客戶關係管理及聯絡。我們集中於了解及滿足用戶的技術要求及規格。在必要時，我們亦與用戶會面以了解他們的需求及向用戶講解我們的產品特點。我們亦根據我們的產品質量保證書向最終客戶用戶提供產品安裝、測試及其他售後服務，費用由我們承擔。我們與銷售夥伴密切合作並向其提供支援（協助他們編製投標文件中涉及產品技術要求及提供安裝、測試及售後服務方面的內容），以幫助他們取得銷售合同。根據我們與銷售夥伴的合同關係，他們為我們的客戶。除他們根據有關我們產品銷售及採購協議所須履行的責任（即購買我們的產品及支付採購價）外，他們對我們並不負有其他責任。

我們的中國法律顧問通商律師事務所確認，根據中國法律，我們作為售予銷售夥伴客戶的產品的製造商，須承擔潛在產品責任。我們通常參考生產成本、信貸期、競爭情況及目標利潤率，經公平磋商後釐定售予銷售夥伴的產品的售價。我們並非銷售夥伴與其客戶所訂立協議的當事人，故並不控制銷售夥伴向最終用戶銷售我們的產品的價格及其他條款。銷售夥伴基本上獨立於我們磋商價格及其他條款，惟我們可能參與討論銷售夥伴向其最終客戶提供的條款的一些較大型項目除外。對於銷售夥伴進行的其他銷售，我們並不可查閱銷售夥伴向其客戶提供的詳細價格及條款。與我們直接向變電站等電力行業用戶銷售電力直流產品比較，我們或會以折扣價向銷售夥伴銷售電力直流產品，惟須視乎（其中包括）預期利潤率、項目成本及市場競爭而定。我們明白，銷售夥伴將賺取我們向其銷售產品的價格與其向最終客戶轉售產品的價格之間的差價。我們並不就銷售夥伴違反其與其客戶訂立的合約而承擔任何責任。

視乎與相關銷售夥伴的關係，我們於交付產品予銷售夥伴的客戶後根據銷售合約向銷售夥伴授予最長約3個月的信貸期。然而，我們相信，銷售夥伴亦受到電力行業買家支付應收貿易賬款時間較長所影響，因此可能未必遵照有關信貸期及於獲授信貸期內結清欠付我們的應收貿易賬款。屆時，我們將與有關銷售夥伴討論，了解拖欠原因及其支付計劃。有關於往績記錄期間各結算日應收銷售夥伴的未償還應收貿易賬款的資料，請參閱本節「向銷售夥伴銷售及應收銷售夥伴的應收貿易賬款」分段。銷售夥伴及銷售代表構成我們營銷職能的一部分。銷售夥伴及銷售代表協助聯絡及獲取客戶。我們認為將我們的產品售予銷售夥伴有助擴闊我們的銷售渠道，符合我們的利益。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

與我們的其他銷售類似，對銷售夥伴的銷售於產品交付予銷售夥伴的客戶時確認為收益。我們應按銷售情況及該等銷售產生的溢利繳稅。我們毋須就銷售夥伴的銷售繳付任何中國稅項。

我們的所有銷售夥伴的公司名稱均包含「泰坦」或「鈦坦」中文字樣，以建立鮮明的市場形象及促進其市場推廣工作。銷售夥伴的全稱有別於本集團任何成員公司。我們兩家主要銷售夥伴的全稱為廣州泰坦凱立電氣科技有限公司及福州泰坦電力科技有限公司，他們於截至二零零七年、二零零八年及／或二零零九年十二月三十一日止三個年度亦為我們的五大客戶。我們明白，銷售夥伴使用其各自的公司名稱就我們的產品或其他產品訂立買賣協議。據我們的中國法律顧問通商律師事務所確認，根據中國法律，銷售夥伴毋須就使用泰坦／鈦坦作為其公司名稱取得我們的同意。

我們與銷售夥伴及本集團相關銷售代表保持密切聯繫，了解其就我們的產品推行的市場推廣活動。我們不時與銷售夥伴及本集團相關銷售代表召開會議並與他們討論，商討我們的產品銷售策略及了解他們的市場推廣活動，包括他們正在進行的主要項目及他們的整體業務情況(包括他們正在銷售的其他產品)。我們相信，此舉有助我們觀察及監控銷售夥伴及本集團相關銷售代表的工作。倘銷售夥伴及本集團相關銷售代表嚴重失職或銷售對我們的前景造成嚴重不利影響的其他產品，則我們或會考慮終止與他們的業務往來。儘管銷售夥伴並非本集團的成員及在法律上並非我們的代理，但是他們的部分股東是我們的銷售代表，且他們或會向潛在客戶聲稱他們是我們產品的分銷商或分銷代理。向銷售夥伴購買我們產品的用戶或會亦將銷售夥伴當作本集團的成員或代理。因此，存在銷售夥伴行為不當(如有)可能對我們的聲譽造成不利影響的風險。有關風險，請參閱本文件「風險因素」一節。

他們的名稱中使用泰坦／鈦坦字樣並非由我們發起。然而，我們明白，此舉有利於銷售夥伴推廣我們的產品。我們自我們的中國法律顧問通商律師事務所了解到，中國法律並無賦予任何公司權利限制其他公司將特定字眼用作其名稱的一部分，故此本公司並無權利限制中國其他公司(包括銷售夥伴)將泰坦／鈦坦字樣用作其法定名稱或商號的一部分。然而，倘若我們認為另一公司在其名稱中使用泰坦／鈦坦侵犯了我們相關附屬公司的法定權利，我們將向中國相關當局申請賠償我們因有關公司侵權而蒙受的任何經濟損失及／或要求該公司更改其名稱，惟以法院判決為準。儘管未訂立正式合作協議，我們相信我們能夠

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

監控銷售夥伴的工作，主要手段為(i)我們就銷售夥伴的市場推廣活動與他們進行日常交流；(ii)我們與有關地區的產品用戶進行直接溝通；(iii)我們控制我們產品的技術層面，這些產品主要根據用戶需求及規格量身訂製；及(iv)控制我們向銷售夥伴提供的售價。

我們擬與銷售夥伴訂立正式合作協議，旨在確認我們的合作條款(包括本公司及銷售夥伴各自的職責、責任、不競爭安排以及銷售夥伴使用泰坦／鈦坦字樣作為其名稱)。根據正式合作協議，作為我們的正式銷售夥伴(將主要從事營銷本集團的產品)，銷售夥伴可在其名稱中使用泰坦／鈦坦字樣，而根據正式合作協議所載的其他具體條件，銷售夥伴須專業地行事及不可從事銷售其他產品或從事本集團認為將對其前景、聲譽及市場地位造成不利影響的任何其他活動。一旦不再為本集團的銷售夥伴，彼等須停止使用「泰坦／鈦坦名稱」。根據正式合作協議，倘銷售夥伴濫用泰坦／鈦坦字樣及／或違反正式合作協議的任何條款，則我們有權(i)終止合作協議；(ii)就本集團因銷售夥伴違約而遭受的全部損失獲得其彌償及(iii)自銷售夥伴收取金額相等於其因違約而獲得的任何收益及／或溢利的賠償。

向銷售夥伴銷售及應收銷售夥伴的應收貿易賬款

我們的一家銷售夥伴(由一名銷售代表擁有10%權益)為我們截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年的最大客戶及截至二零零九年十二月三十一日止年度的第二大客戶。另一家銷售作夥伴(由一名銷售代表的家族成員擁有)為我們截至二零零八年十二月三十一日止年度的五大客戶之一。我們的所有銷售夥伴及彼等的最終實益擁有人均為獨立第三方。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，我們向銷售夥伴銷售的金額分別約為人民幣23,515,000元、人民幣30,458,000元及人民幣36,306,000元，佔我們總營業額的16.3%、17.4%及16.8%，而截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日各日，應收銷售夥伴的未償還應收貿易賬款分別約為人民幣17,407,000元、人民幣27,334,000元及人民幣33,929,000元，佔我們應收貿易賬款及應收票據淨額總額的16.3%、20.0%及15.3%。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，有關我們向銷售夥伴所作銷售的應收貿易賬款周轉天數分別為139.36天、229.13天及263.20天。周轉天數長及不斷增加乃部分由於臨近年底賒賬銷售所佔比例不斷增加所致。截至二零零八年十二月三十一日止年度，於年內最後三個月向銷售夥伴作出的銷售佔我們於年內向銷售夥伴作出的總銷售約35.1%。截至二零零九年十二月三十一日止年度，於該年度最後三個月向銷售夥伴作出的銷售佔我們於該年度向銷售夥伴作出的總銷售約45.8%。儘管周轉天數長，但是截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日應收銷售夥伴的未償還賬款的賬齡大都在6個月內。截至二零零七年、二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年，應收銷售夥伴的應收貿易賬款已悉數結清。截至二零一零年三月三十一日，截至二零零九年十二月三十一日應收銷售夥伴的未償還應收貿易賬款中有

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

20.36%已獲支付。根據我們的經驗以及與銷售夥伴的溝通，我們估計截至二零零九年十二月三十一日應收銷售夥伴的應收貿易賬款中絕大部分將於二零一零年年底前結清。

下表載列截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，應收銷售夥伴的應收貿易賬款的賬齡。

	十二月三十一日		
	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
90天內	7,799	22,023	18,145
91至180天	7,888	3,657	7,178
181天至365天	1,529	1,135	8,606
1至2年	191	519	—
2至3年	—	—	—
	17,407	27,334	33,929
	17,407	27,334	33,929
於下一財政年度(或就截至二零零九年十二月三十一日的應收貿易賬款而言截至二零一零年三月三十一日)結清的百分比	97.0%	100%	20.36%
	97.0%	100%	20.36%

於往績記錄期間，概無就任何應收銷售夥伴的應收貿易賬款計提撥備，亦無就此撇銷任何實際壞賬。

客戶

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財政年度各年，本集團向五大客戶銷售的總金額分別約達人民幣50,040,000元、人民幣60,111,000元及人民幣88,927,000元，分別佔本集團各個年度的總營業額約34.65%、34.28%及41.08%。截至二零零七年及二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年，向最大客戶(由一名銷售代表擁有10%權益的銷售夥伴)銷售的金額分別約達人民幣17,367,000元及人民幣19,925,000元，分別佔我們各個年度的總營業額約12.03%及11.36%。截至二零零九年十二月三十一日止年度，向最大客戶(並非銷售夥伴)銷售達人民幣39,018,000元，約佔我們該年度銷售額的18.03%。

由另一名銷售代表家人擁有的銷售夥伴亦為我們截至二零零八年十二月三十一日止年度的五大客戶之一，我們向該客戶銷售的金額約佔有關年度總營業額的5.25%。

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，各相關年度應收五大客戶的應收貿易賬款及應收票據分別為人民幣26,538,000元、人民幣36,195,000元及人民幣

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

99,524,000元。截至二零一零年三月三十一日，上述截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日的應收貿易賬款及應收票據中分別約100%、99.5%及14.7%已清償。據我們的理解、所知及所信，我們估計，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度(i)我們對客戶的銷售額（不包括我們對銷售夥伴的銷售）約人民幣168,900,000元、人民幣205,100,000元及人民幣253,200,000元（分別佔二零零七年、二零零八年及二零零九年我們向銷售夥伴作出的總銷售額約66.0%、61.0及69.6%）及(ii)我們售予銷售夥伴的銷售額約人民幣25,500,000元、人民幣33,100,000元及人民幣38,200,000元（分別佔我們向銷售夥伴作出的總銷售額約92.7%、92.9%及89.9%）為售予中國國有企業投資項目的銷售。據我們了解、所知及所悉，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年度，我們於各個年度的五大客戶中有3名、1名及4名為國有企業或國有企業投資的公司，截至二零一零年三月三十一日，應收該等客戶的應收貿易賬款中分別100%、100%及約27.4%已清償。

於往績記錄期間，董事、彼等各自的聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東概無擁有本集團任何五大客戶的任何權益。本集團與其五大客戶均已建立最少三年的業務關係。

付款及信貸期

本集團的銷售主要以銀行承兌匯票及銀行轉賬結算並以人民幣為貨幣單位。

我們銷售貨品的收益於貨品交付時確認。我們認為，產品一經交付予客戶，重大風險、控制權及擁有權即轉至買方，屆時買方可隨意處置、管理及佔用產品，故貨品的所有權已轉移至買方。我們確認我們的收益確認政策符合香港財務報告準則。

本集團視乎客戶背景、所出售的產品及提供的服務給予客戶不同的信貸期。本集團的電力直流產品系列的客戶主要為國有電廠及變電站。

誠如以上所述，就會計而言，我們在向客戶付運產品後記錄銷售額及應收貿易賬款。儘管我們在向客戶付運產品後確認銷售額及應收貿易賬款，但客戶或毋須立即向我們付款。據我們的法律顧問通商律師事務所確認，我們僅有權按照與客戶訂立的合約條款向其收款。按照銷售合約的條款，我們或會要求在合約簽署後收取合約總額10%左右的訂金，合約款項的80%在產品付運以及妥善安裝及測試後到期應付。於往績記錄期間，送貨與實地安裝及測試產品的平均間隔時間約82天。客戶在其接收產品以及產品妥善安裝及測試後簽署

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

確認書。通常訂明剩餘的10%一般作為質量保證金，在設備實地安裝並順利通過測試後正常運行12至18個月之後向本集團支付。我們或會在銷售合約中訂明授予客戶平均約30至90天的信貸期(如本段上文所述由每筆分期付款到期日起計)(包括初步支付按金、安裝及測試後到期付款以及支付保證金)。根據上述支付條款及產品交付後的平均安裝及測試時間，在將產品交付予客戶後的112日至172日，我們僅有權收取購買價最多90%，僅供說明。我們認為，銷售合約訂明的支付條款與我們的會計收益確認政策之間的時間差異是我們的應收貿易賬款及應收票據周轉天數相對較長的一個主要原因。

儘管銷售合約中已訂明所授的信貸期，但我們向發電廠及變電站銷售電力直流產品的實際結算期可能會延長至最多1至2年。我們相信這可能主要由於我們於產品付運時但於客戶根據銷售合約應付賬款前記錄銷售額及應收貿易賬款及我們部分發電或輸電行業的客戶僅於其項目建設工程完成後而非按照銷售合約條款就應付其供應商(包括本公司)的款項進行結算所致。我們認為這會影響於電力行業面對類似客戶的銷售夥伴對應收貿易賬款的結算。有關我們的應收貿易賬款的進一步詳細分析，請參閱本文件「財務資料」一節「應收貿易賬款及應收票據分析」一段。

發電廠及電網公司之外的購買整套系統的客戶(包括我們的銷售夥伴)及購買元件或模塊的客戶一般為貨到付款或於與本集團建立較穩固關係後獲給予一般介乎發出銷售發票後30日至90日的信貸期。

本集團很多新產品的主要目標客戶群與我們傳統電力直流產品的既有客戶群相互重疊。購買新產品的客戶大多為國有或大型的企業或機構。所以本集團對新產品採取和現有產品大致相同的付款及信貸政策。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

生產設施

下表概述我們的生產設施詳情：

地點	擁有權	概約建築面積	主要用途
中國 廣東省 珠海市 石花路 泰坦科技園	自置	8,131.21平方米	辦公室及設計、 生產及組裝本集團 產品及其他配套用途

我們的生產設施所處地點為本集團於一九九八年購入，佔地總面積約為7,061.10平方米。我們的生產設施包括一棟六層建築物、一棟五層建築物及其它附屬建築物，總建築面積約為8,131.21平方米。

誠如下文「生產工序」一段所詳述，本集團的生產工序主要包括產品設計、採購、組裝、測試及包裝。本集團大部份的產品均按照客戶的要求生產。本集團亦有把部份生產工序分包給其他加工商，這使本集團能靈活安排生產設施的使用及生產量。我們的生產設施及工序並沒有指定的產能。我們的生產工序主要涉及組裝向供應商採購的部件及組件。勞務及空間是決定產能的兩大因素。

我們於下文載列截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度的潛在生產水平及實際生產水平，供說明之用。

	整套系統			模塊		
	潛在產能 ¹ (套)	實際產能 (套)	使用率 ² %	潛在產能 ¹ (副)	實際產能 (副)	使用率 ² %
截至二零零七年十二月三十一日						
止年度	4,127	3,150	76.33	10,776	8,280	76.84
截至二零零八年十二月三十一日						
止年度	4,398	3,612	82.13	13,185	9,524	72.23
截至二零零九年十二月三十一日						
止年度(附註3)	5,620	3,841	68.35	18,228	12,369	67.86

附註1：各財政年度的潛在產能乃根據年度內某一個月最高實際產量乘以12個月計算並就公眾假期作出調整。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

附註2：使用率是相關年度內實際產量與潛在產能的比率。

附註3：上表不包括我們大功率LED照明產品的產量，其產量與其他產品的產量分開計算。我們大功率LED照明產品(自截至二零零八年十二月三十一日止年度開始)的潛在產能估計如下：

	潛在產能	照明部件 實際產量	使用率	潛在產能	驅動器 實際產量	使用率
截至二零零八年 十二月三十一日 止年度	3,098	985	31.79%	1,707	431	25.25%
截至二零零九年 十二月三十一日 止年度	4,331	2,219	51.24%	2,556	1,088	42.57%

有意投資者應明白，上述資料僅供參考及代表我們根據某一年內某月的最高實際產量對能夠生產的產品數量作出的估計。於往績記錄期間，我們的估計潛在產能隨着實際產量增加而增加。由於我們的產量於二零零九年波動較大，導致利用率於二零零九年下降。我們要求生產人員在實際產量最高的月份加班。我們亦認為，我們在旺季需要更多的生產空間以提升生產工序。我們認為，按照現有員工人數及生產以及儲存面積，在旺季我們實際上將難以達到最高潛在產能，亦難以進一步提高我們的產量。因此，為提高我們的長期產能，我們將須增加(其中包括)我們的生產人員數目及生產空間。

我們已於近期在我們現在的生產廠房附近租賃一個物業，該物業位於中國珠海吉大石花西路119號4層，建築面積約為1,277.37平方米，租期由二零零九年十一月起至二零一二年十一月。我們已將現有的電動車輛充電設備、大功率LED照明產品及電網監測與治理裝置的研發及生產基地遷往該新租賃區域。我們並無為該新生產場地新購任何材料、機器或設備。我們相信，生產空間面積增加將有助我們提高產能，但量化產能的可能增幅則不切實際。我們已支出租賃裝修及其他遷移費用約人民幣40,000元。

本集團將其物業的一小部分出租予第三方，截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，所產生的租金收入淨額分別約為人民幣102,000元、人民幣105,000元及人民幣32,000元。目前，面積約324平方米的物業已按租金總額人民幣46,650元租予一家關連公司成長科技，由二零零九年十一月一日至二零一零年十月三十一日，為期一年。就上市規則而言，成長科技為本公司的關連人士。泰坦科技及江陰泰坦的董事馮健持有成長科技40%的權益。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

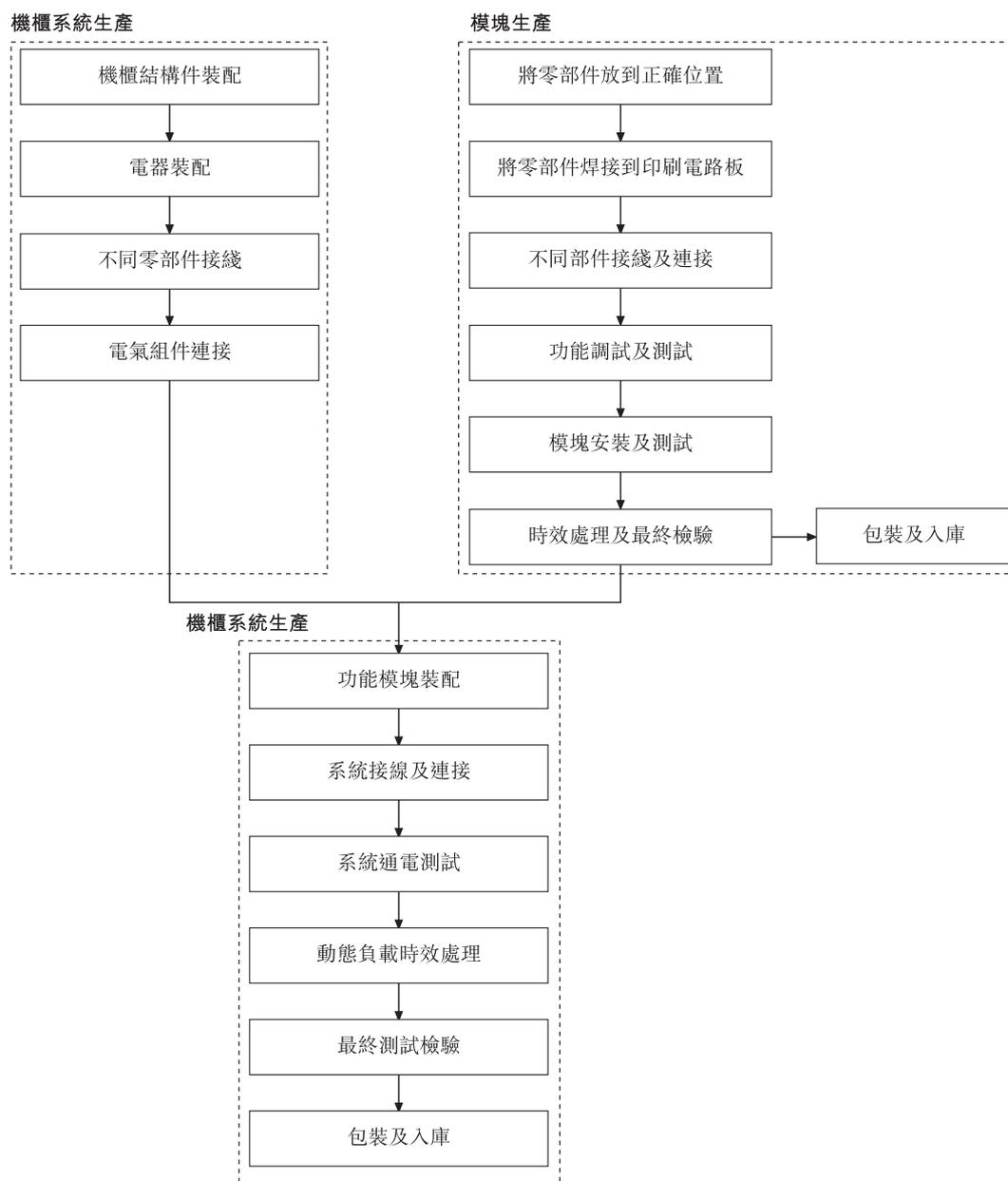
生產工序

我們的電力直流產品、電網監測與治理系統、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡及控制設備及大功率LED照明產品(不管是成套系統、零部件或模塊)，大都是在取得客戶的訂單後按客戶的不同技術要求訂製。我們的生產工序主要涉及根據客戶的需要及規格設計產品、採購零部件、組裝產品及交付前測試。我們的設計主要與電子部件(對我們的產品性能至關重要)及產品外觀有關。然後按照我們的設計採購相關零部件，包括(其中包括)印刷電路板及機身金屬外殼。我們的產品生產無需大量設備投資，但主要依賴人力資源投入、我們的工人及可供使用的生產區域。儘管不同的產品可能有不同的功能及規格，但我們的產品全部按照類似的組裝工序進行組裝。視乎產品的複雜程度，從與客戶簽署有關協議(當中訂明詳細的技術指標規格)起計，我們一般需時30日至45日將產品付運予客戶。我們負責付運及安裝產品，並一般會在整套系統設備安裝完畢後參與現場調試，以確保我們的產品正常運轉。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備及風能及太陽能發電平衡設備的生產與我們的電力直流產品的整套機櫃系統生產類似，均涉及模塊生產及將模塊及其他組件組裝到機櫃系統。下圖列示我們的電力直流產品、電網監測與治理裝置、電動車輛充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品的生產流程：



本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

下圖列示大功率LED照明產品的生產流程：



我們的產品主要按個別項目基準生產。每個步驟所需時間主要視 (其中包括) 訂單數量等因素而定。截至二零零九年十二月三十一日止年度，我們生產了3,841套系統及10,603副模塊。按二零零九年299個工作日計算，我們平均每個工作日生產約13套系統及約35副模塊，僅供說明。

供應商

於往績記錄期間，我們所購買的原材料及組件主要包括機身金屬外殼、低壓電氣組件 (電氣開關等)、電線電纜、逆變器、控制芯片、蓄電池、印刷電路板、其他各類電子組件及PASS產品等。在新產品方面，我們亦向第三方供應商採購LED燈，風力發電渦輪機及太陽能嵌板。部分組件 (包括機身金屬外殼及印刷電路板) 乃根據我們的設計及規格採購及由供應商向我們供應。由於我們的大部分產品乃按具體項目製造及為更有效控制我們的存貨風險，除部分價值低的消耗品 (如一些電子部件 (如電容及電阻) 外，我們會在取得客戶的實際訂單時採購零部件。

我們於選擇原材料及組件供應商時採取嚴格的採購控制措施。我們一般向已與之建立穩固關係且相信其能夠滿足我們產品需求的供應商進行採購。我們會對該等供應商定期或

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

不定期進行評核，當中包括：現場評核、對供應商提供的產品樣本進行測試及試用、對比向其他供應商採購且經我們測試的類似產品的性能、評估供應商其他客戶的意見等。

本集團在採購零部件時，對不同供應商的價格、產品質量及產品功能等因素進行比較，以挑選能以最佳價格及產品質量提供所需功能的供應商。

我們所需的原材料及組件主要向中國的供應商採購，而我們以人民幣計值的銀行承兌匯票及銀行轉賬方式結清其採購款項。本集團的供應商一般給予本集團90日的信貸期。倘所購買的貨品有任何損壞，我們通常會要求退貨及／或換貨。

除二零零九年五大供應商之一的金屬外殼新供應商外，我們與截至二零零九年十二月三十一日止年度的其餘五大供應商已有三年以上的業務關係。於往績記錄期間，我們在採購原材料或組件方面並無遇到任何重大困難。

於往績記錄期間，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各年度，我們向五大供應商採購的總金額分別約為人民幣22,161,000元、人民幣24,510,000元及人民幣39,321,000元，分別佔我們於該等年度各年的原材料採購總額約31.6%、27.6%及39.3%。於往績記錄期間，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各年度，我們向最大供應商採購的金額分別約為人民幣5,863,000元、人民幣9,504,000元及人民幣25,163,000元，分別佔我們於該等年度各年的原材料採購總額約8.4%、10.7%及25.2%。

於往績記錄期間，董事、其各自的聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東概無持有本集團任何五大供應商的任何權益。

銷售

概覽

我們主要透過(1)與銷售夥伴合作；及(2)內部團隊(包括銷售代表及其他銷售人員)促銷產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按不同銷售渠道劃分的營業額。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售夥伴	23,515	16.28	30,458	17.37	36,306	16.77
銷售代表(向銷售夥伴進行的銷售除外) (附註)	102,584	71.04	90,675	51.71	70,253	32.46
其他銷售員工	18,305	12.68	54,205	30.92	109,893	50.77
總計	<u>144,404</u>	<u>100</u>	<u>175,338</u>	<u>100</u>	<u>216,452</u>	<u>100</u>

附註：其本身或家族成員於銷售夥伴擁有股權的銷售代表產生的銷售水平於截至二零零七年十二月三十一日止年度約為人民幣55,300,000元，截至二零零八年十二月三十一日止年度為人民幣49,600,000元，截至二零零九年十二月三十一日止年度為人民幣27,300,000元。

如本節「銷售夥伴」一段所述，銷售夥伴為我們的客戶。於往績記錄期間，我們向10家銷售夥伴銷售旗下產品。目前，我們的一些銷售代表(即我們的僱員)以及其家族成員及親屬於10家銷售夥伴持有介乎10%至100%不等的股權。10家銷售夥伴中的一家已於二零零八年十二月撤銷註冊。我們向銷售夥伴銷售旗下產品。銷售夥伴其後就其獲售的產品，與客戶另外訂立銷售合同。銷售夥伴聯同相關銷售代表將向其準客戶推廣我們的產品，並管理其與客戶的關係。我們與銷售夥伴合作，了解銷售夥伴客戶(即我們產品的用戶)的技術要求。我們按產品需求向銷售夥伴報價。倘我們認為銷售夥伴直接與買家訂立銷售合約屬恰當，銷售夥伴將向其客戶提出競價及/或與其訂立銷售合同。此後，我們將與銷售夥伴另外訂立銷售合同。我們並無參與銷售夥伴投標，或參與訂立銷售夥伴與其客戶間的銷售合同。我們直接向銷售夥伴的客戶交付產品，並提供必需的安裝、測試及維護服務。據我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，我們與銷售夥伴均須就銷售予銷售夥伴(其後轉售產品予其客戶)的上述產品承擔全部產品責任。

我們將銷售夥伴視作我們產品的分銷商。由於我們大部分產品乃按用戶提出的規格及要求訂製，故我們須與銷售夥伴緊密合作以了解用戶需求。我們與各銷售夥伴的合作介乎1至10年。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的銷售代表及其他銷售人員受管理層管理及領導，負責市場推廣及與客戶（銷售夥伴除外）聯絡。彼等將與其他部門（包括技術團隊及客戶服務團隊）合作，以了解客戶要求，制定標價及其他標書條款，及／或與客戶磋商協議的條款。我們將直接競投銷售合同，並與用戶或其承包商訂立銷售合同。與向銷售夥伴銷售相同，我們根據與客戶訂立的銷售合同，向客戶交付產品及提供必需的安裝、測試及維護服務。我們須就售出的產品承擔全部產品責任。

於往績記錄期間內，我們並無因銷售夥伴及／或銷售人員失職導致客戶或產品用戶提出索償或向其賠償而蒙受任何虧損。

向銷售夥伴銷售及通過銷售代表或其他內部銷售員工向其他客戶銷售

與我們直接向用戶銷售電力直流產品的情況不同，我們或會以折扣價向銷售夥伴銷售電力直流產品，視乎（其中包括）銷售夥伴的工作、項目的預計利潤率及成本及市場競爭。我們認為繼續與銷售夥伴合作符合本公司的利益，原因是此舉有助擴闊我們的銷售渠道。

於往績記錄期間，概無就任何應收銷售夥伴的應收貿易賬款計提撥備，亦無就此撇銷任何壞賬。

下文載列於往績記錄期間應收銷售夥伴及其他客戶的應收貿易賬款及應收票據的平均周轉天數。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
應收貿易賬款及應收票據周轉天數			
向銷售夥伴作出的銷售（並無作出應收呆賬撥備）	139.36天	229.13天	263.20天
其他客戶（作出應收呆賬撥備後）	197.98天	214.64天	257.75天
其他客戶（作出應收呆賬撥備前）	207.87天	228.90天	273.65天

於往績記錄期間，我們在向銷售夥伴及其他客戶銷售方面的應收貿易賬款及應收票據周轉天數有所增加。中國於二零零八年曾發生若干自然災害，包括四川地震及雪災，加上全球金融危機，我們認為該等事件已經導致我們部分客戶於二零零八年及二零零九年在中國

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

國不同地區實施項目方面有所延誤。我們亦認為，為確保奧運會舉辦期間中國的電力系統更加穩定安全，二零零八年北京奧運會亦導致我們部分客戶的項目延遲。客戶的項目在我們交付產品予客戶及記錄應收貿易賬款後延遲完成致使延遲進行產品安裝測試。由於客戶須在產品安裝測試後向我們付款，而部分客戶則訂明可能會在整個項目完工後才結清合約款項。我們認為，合約訂明的支付條款與我們的收益確認政策之間的時間差異，加上客戶的相關項目實施時間推遲，很可能會使應收貿易賬款及應收票據的周轉天數延長。

我們明白，由於銷售夥伴的客戶特徵與我們的類似，故彼等和我們面臨著同樣的市場境遇。我們將銷售夥伴視為長期業務夥伴。視乎情況而定(例如充滿困難的市場環境)，我們可能准計若干主要銷售夥伴(包括廣州泰坦凱立電氣科技有限公司(往績記錄期間的五大客戶之一))較根據銷售合約獲授的信貸期更長的時間結清應收貿易賬款。我們將在銷售夥伴要求時，就每個情況逐一考慮延長銷售夥伴的信貸期。然而，我們通常會要求他們於最多9個月的延長信貸期內結清應收貿易賬款。我們認為這導致向銷售夥伴銷售相關的應收貿易賬款及應收票據的周轉天數增加。

於往績記錄期間，我們的應收貿易賬款及應收票據的周轉天數增加，亦是受季節模式(於年底前的最後三至六個月的銷售比例會增加)的影響所致。越接近年底，銷售越增加，導致應收貿易賬款及應收票據的周轉天數(根據年底的應收貿易賬款及應收票據與年內銷售的比率計算)延長。

下表載列於往績記錄期間每個年度內每季的销售比例。

	銷售夥伴	其他客戶
二零零七年		
一月至三月	5.5%	14.0%
四月至六月	18.1%	22.0%
七月至九月	44.1%	27.8%
十月至十二月	32.3%	36.2%
二零零八年		
一月至三月	6.9%	26.6%
四月至六月	11.4%	22.5%
七月至九月	46.6%	32.4%
十月至十二月	35.1%	18.5%
二零零九年		
一月至三月	7.9%	12.5%
四月至六月	27.0%	19.5%
七月至九月	19.3%	19.7%
十月至十二月	45.8%	48.3%

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至二零零七年及二零零八年十二月三十一日應收銷售夥伴的全部未償還應收貿易賬款及應收票據均已全部結清。

下表載列截至二零一零年三月三十一日本集團應收銷售夥伴及其他客戶的應收貿易賬款及應收票據的結算情況。

	截至十二月三十一日		
	應收貿易賬款及應收票據 的結算百分比		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
銷售夥伴	100%	100%	20.36%
其他客戶	96.57%	86.27%	12.45%
總計	97.12%	89.01%	13.66%

根據我們與銷售夥伴及其他客戶往來的經驗，往績記錄期間應收銷售夥伴的應收貿易賬款及應收票據通常較其他客戶更快結清。

銷售夥伴及銷售代表的職責

我們的銷售夥伴遍及廣東省、貴州省、江西省、福建省、山東省、陝西省、山西省及北京地區。我們的內部銷售員工則覆蓋廣東省、廣西省、雲南省、貴州省、海南省、四川省、江西省、湖南省、湖北省、福建省、浙江省、江蘇省、山東省、陝西省、內蒙古自治區、青海省、甘肅省、河北省、河南省、山西省、安徽省、新疆維吾爾自治區、遼寧省、吉林省、黑龍江省、西藏自治區、寧夏回族自治區、重慶、北京及上海等省市自治區。覆蓋廣東省、貴州省、江西省、福建省、陝西、山西及北京地區的銷售夥伴的一些股東亦為覆蓋相同地區的我們的銷售代表。銷售夥伴與本集團相關銷售代表就在其各自負責的地區銷售電力直流產品開展合作。我們認為，一名個人在擔任銷售代表的同時亦為向本集團購買產品並將產品轉售予最終客戶的銷售夥伴的股東，不會引致任何嚴重利益衝突或競爭。由於我們控制產品的生產技術，我們可控制何時向最終客戶銷售產品及何時透過銷售夥伴銷售產品。

泰坦科技的營銷經理及副總經理負責監控銷售安排。在決定是否將產品銷售予有關地區的銷售夥伴或直接銷售予該地區的用戶時，我們會與我們的相關銷售代表及銷售夥伴討論，並考慮項目的規模、技術要求及投標要求。客戶偶爾要求直接與我們（作為製造商）而非透過實際屬分銷商的銷售夥伴訂立相關合約。在一些情況中，我們會要求相關合約由本集團直接與客戶訂立。倘我們認為有關項目惹人注目及／或認為我們直接訂約具有重要戰略意義及／或項目涉及複雜產品及其他我們認為由我們直接處理會更具效率的規格及條款，我們便會採取此種做法。在這些情況中，我們會就項目直接與客戶訂立合約，而營銷

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

人員會擔任我們的銷售代表而非銷售夥伴的代表。那樣的話，銷售夥伴不會獲支付酬金，有關銷售將視作純粹由本集團相關銷售代表促成的銷售交易。該等銷售代表將有權以開支報銷的形式獲得參考銷售額若干百分比計算的款項。

除上述情況外，在其他大多數情況下，我們在有銷售夥伴的地區向銷售夥伴銷售電力直流產品。我們相信，此舉可提升銷售代表及銷售夥伴的營銷積極性。下表載列於往績記錄期間內每個年度向每個地區的銷售夥伴及其他客戶銷售的本集團電力直流產品及其他產品。

	截至 二零零七年 十二月三十一日 止年度 (向其他 客戶銷售) (人民幣千元)	截至 二零零七年 十二月三十一日 止年度 (向銷售 夥伴銷售) (人民幣千元)	截至 二零零八年 十二月三十一日 止年度 (向其他 客戶銷售) (人民幣千元)	截至 二零零八年 十二月三十一日 止年度 (向銷售 夥伴銷售) (人民幣千元)	截至 二零零九年 十二月三十一日 止年度 (向其他 客戶銷售) (人民幣千元)	截至 二零零九年 十二月三十一日 止年度 (向銷售 夥伴銷售) (人民幣千元)
安徽	10,248	0	6,169	0	5,273	0
北京*	2,528	22	6,131	0	4,281	0
重慶	84	0	54	0	0	0
福建*	17,562	3,732	14,754	9,211	10,549	6,346
甘肅	3,175	0	17,175	0	7,000	0
廣東*	15,855	18,674	23,218	20,444	20,241	27,080
廣西	5,385	0	4,882	0	5,521	0
貴州*	5,564	1,013	5,825	574	4,196	1,861
海南	28	0	740	0	33,992	0
河北	8,225	0	3,909	0	1,765	0
黑龍江	179	0	142	0	69	0
河南	161	0	1,950	0	13,190	0
湖北	5,168	0	3,127	0	4,004	0
湖南	3,977	0	2,465	0	1,338	0
江蘇	463	0	243	0	7,475	0
江西*	1,639	0	1,224	17	1,898	213
濟南	667	0	1,216	0	29	0
遼寧	614	0	12	0	340	0
內蒙古	1,295	0	461	0	392	0
寧夏	5,013	0	12,856	0	2,840	0
青海	2,889	0	8,140	0	4,715	0
陝西*	4,642	0	1,601	212	4,392	67
山東*	5,024	74	3,251	0	1,811	0
上海	649	0	1,218	0	8,550	0
山西*	7,726	0	7,211	0	5,505	594
四川	9,994	0	13,426	0	12,164	26
天津	75	0	381	0	6,265	0
新疆	0	0	2	0	849	121
西藏	0	0	0	0	0	0
雲南	1,305	0	1,147	0	3,110	0
浙江	645	0	218	0	4,799	0
海外 ^(附註1)	110	0	1,732	0	3,593	0
總計	120,888	23,515	144,880	30,458	180,146	36,306

* 有銷售夥伴的地區

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

附註1：海外銷售指位於中國境外的項目。就有關海外項目而言，我們向中國的貿易公司銷售產品。

附註2：截至二零零九年十二月三十一日止年度，廣東省的銷售夥伴亦就新疆自治區的一個項目錄得銷售額。

附註3：截至二零零九年十二月三十一日止年度，貴州省的銷售夥伴亦就四川省的一個項目錄得銷售額。

我們與銷售代表及銷售夥伴保持密切聯繫。我們控制貨品的生產及供應，從而可監察銷售夥伴的工作。我們的執行董事及其他高級管理層積極參與就銷售夥伴所負責的地區與省級供電局及電網公司建立業務關係。我們相信這可讓我們監察該等地區的市場發展，從而協助控制及監察銷售夥伴的工作。

我們相信，與銷售夥伴及銷售代表訂立的現有營銷及銷售安排有助：

1. 透過向彼等提供更多參與銷售過程的機會，激勵銷售夥伴及相關銷售代表；及
2. 銷售夥伴與相關銷售代表建立長遠的工作關係，從而更有效地利用相關地區銷售夥伴及銷售代表與目標客戶間所建立的業務關係。

正式合作協議

我們現正進一步完善與銷售夥伴及銷售代表所訂立的安排。在有銷售夥伴的地區，我們擬(1)與除Beijing Titans Yang Guan Technology Development Center、Guangzhou Titans Electrical System Company Limited及Fuzhou Titans Electrical System Company Limited(將不再為我們的銷售夥伴)之外的銷售夥伴訂立正式合作協議及(2)終止聘用我們將正式聘用的該等銷售夥伴所覆蓋的同一指定地區的所有銷售代表。

廣州泰坦凱立電氣科技公司及福州泰坦電力科技有限公司將分別被正式聘用為本集團廣東省及福建省的銷售夥伴。

擁有Beijing Titans Yang Guan Technology Development Center的銷售代表將繼續為我們負責中國北京的銷售代表。

正式合作協議的主要條款

a. 銷售夥伴的責任

我們正式聘用的銷售夥伴其後將有獨家權利及責任為我們的電力直流產品向指定地區的省級電網公司及由上述省級電網公司的城市控制的相關市級電網公司進行營銷及促銷。

業 務

根據正式合作協議，銷售夥伴將會(其中包括)：

1. 與其各自指定地區的現有及其他潛在客戶聯絡，以宣傳及推廣我們的電力直流產品；而針對其各自指定地區以外的電力行業客戶開展的任何市場推廣工作僅可在我們同意後，方可進行；
2. 熟悉我們的電力直流產品；
3. 向我們提供客戶及市場資料；及
4. 與我們一起參加會議以制定合適的市場推廣計劃。

b. 指定地區

中國的廣東省、貴州省、江西省、福建省、陝西省、山西省、河北省、寧夏回族自治區、內蒙古自治區及重慶市。

c. 不得競爭

除我們的電力直流產品外，銷售夥伴不得從事其他電力直流產品或其他供應商的其他類似產品的市場推廣或銷售。銷售夥伴亦不得從事、參與或投資於可能與我們的現有或日後業務競爭的任何業務。銷售夥伴亦須保護涉及我們電力直流產品的知識產權，並須向我們報告我們的知識產權可能遭到侵犯的情況。

d. 合作協議年期

所有正式合作協議將為期一年，可由訂約各方續期。

e. 我們的責任

我們將不時向銷售夥伴提供我們的產品資料，亦將與銷售夥伴合作了解客戶的需要、設計產品及提供其他必要服務，如安裝、測試及售後服務。

f. 銷售安排

根據將與我們最大銷售夥伴廣州泰坦凱立電氣科技有限公司訂立的正式合作協議，我們將繼續向廣州泰坦凱立電氣科技有限公司銷售產品，除非(1)客戶要求我們(作為生產商)簽署銷售合約；或(2)我們認為該等項目對我們的品牌及市場形象具有重大意義。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

根據將與其他銷售夥伴訂立的合作協議，我們將就其就110千伏以下市級或以下項目或銷售額低於人民幣200,000元的項目產生的銷售向其銷售我們的產品，除非(1)客戶要求我們(作為生產商)簽署銷售合約；或(2)招標涉及多於一個項目；或(3)我們認為該等項目對我們的品牌及市場形象具有重大意義；或(4)有關情況不允許我們透過銷售夥伴銷售產品。

g. 信貸期

向銷售夥伴作出的銷售的信貸期介乎零至六個月。

h. 銷售價格及佣金

我們將參考(其中包括)我們若向用戶客戶直接銷售相同產品的價格、銷售夥伴的市場推廣工作及銷售合約的大小，協定給予銷售夥伴的售價。

就我們直接競投項目並直接向用戶銷售的情況而言，我們將按照內部銷售管理政策參考相關銷售額向銷售夥伴支付最多達銷售額15%的佣金。

i. 使用我們的「泰坦」名稱

根據正式合作協議，作為我們的正式合作夥伴(將主要從事推廣及銷售本集團的產品)，銷售夥伴可在其名稱中使用「泰坦」字樣，而根據正式合作協議所載的其他具體條件，銷售夥伴須專業地行事及不可從事銷售其他產品或從事本集團認為將對其前景、聲譽及市場地位造成不利影響的任何其他活動。一旦不再為本集團的銷售夥伴，彼等須停止使用「泰坦」名稱。根據正式合作協議，倘銷售夥伴濫用「泰坦」字樣及/或違反正式合作協議的任何條款，則我們有權(i)終止合作協議；(ii)就本集團因銷售夥伴違約而遭受的全部損失獲得其彌償；及(iii)自銷售夥伴收取金額相等於其因違約而獲得的任何收益及/或溢利的賠償。

j. 銷售目標

視乎市場環境及各銷售夥伴的市場地位及資源而定，我們將與銷售夥伴協定年度銷售目標。倘銷售夥伴因疏忽或不盡職而未能達成年度銷售目標，我們有權視之為違約及我們將有權終止合作協議。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

k. 退貨政策

根據正式合作協議，就售予銷售夥伴的貨物而言，倘因產品質量出現問題而不能以修理及／或替換零部件方式補救，在產品安裝及測試滿意前我們可以接受退貨。

1. 終止

倘銷售夥伴違反合作協議條款，其中包括銷售其他供應商的電力直流產品，或進行、參與或投資於任何可能與我們現有或未來業務競爭的任何業務，我們將有權終止合作協議。

管理及控制

銷售安排將繼續由泰坦科技的營銷經理及副總經理負責監控，彼等獨立於所有銷售代表、銷售夥伴及其各自的聯繫人。泰坦科技的營銷經理及副總經理將繼續負責向銷售夥伴銷售的審批工作。任何大量銷售或可能涉及額外研究開支或其他資源的銷售，須獲執行董事批准。執行董事安先生亦將負責監控與銷售夥伴訂立的銷售安排。有關本集團向銷售夥伴銷售的每月報告將提供予執行董事，而有關本集團向銷售夥伴銷售的季度報告則提供予本公司審核委員會審閱，以確保按一般商業條款及在符合本公司利益的情況下向銷售夥伴作出銷售及向銷售夥伴支付佣金。

銷售與市場推廣活動的管理

誠如上文所述，我們透過銷售夥伴直接向最終用戶、項目承包商及其他電力設備製造商推銷及銷售產品，銷售夥伴再將我們的產品轉售予最終用戶。我們的銷售及市場推廣主要透過兩種渠道進行，即(1)銷售代表及(2)其他銷售人員。我們已建立一支市場推廣管理及支援團隊，以制定各種銷售及營銷方案，包括制定銷售策略、進行營銷活動、收集市場信息及客戶及用戶的意見及其他銷售管理工作(如編製投標文件及追收應收賬款)。我們在銷售活動中採取的一項重要策略是全面了解產品用戶對我們產品的要求。我們的市場推廣管理及支援團隊負責就客戶及產品用戶的技術需要及要求與他們進行溝通。

我們的市場推廣管理及支援團隊將協調銷售代表及其他銷售人員的工作。

業 務

銷售代表及其他銷售人員

(1) 銷售代表

我們已建立了一支覆蓋中國23個省、自治區或直轄市的銷售代表銷售隊伍。我們於二零零七年擁有22名銷售代表，於二零零八年擁有22名銷售代表及於二零零九年擁有23名銷售代表。我們與所有現有銷售代表均簽訂委聘及僱傭合同。在銷售代表中，有9名銷售代表或其家族成員於銷售夥伴擁有股權。除該等銷售代表中一名負責中國北京的銷售代表外，我們將於[●]時或之前與銷售夥伴訂立正式合作協議後終止聘用其他8名銷售代表。就北京的銷售代表而言，我們將繼續聘用其為我們的銷售代表，惟將不再向其擁有的銷售夥伴銷售產品。

根據銷售夥伴與我們訂立的委聘及僱傭合同，每名銷售代表均獲支付薪金並須遵守我們的內部銷售政策。我們的中國法律顧問通商律師事務所確認，根據委聘及僱傭合約的條款及中國法律，所有銷售代表均為本集團的僱員，而本集團在僱用銷售代表方面一直遵守有關勞動事務及社會保險的相關中國法律及法規。

銷售代表主要負責向最終用戶推銷我們的產品。每名銷售代表在中國均獲分配一個指定區域，其在該區域負責向其指定區域的電力行業客戶推廣本集團的電力直流產品。銷售代表為我們收集業務信息、向潛在客戶促銷我們的產品及與我們的客戶定期保持聯絡。我們相信，指派銷售代表負責不同的指定區域可鼓勵銷售代表與客戶建立和維持長遠、穩定的關係。雖然銷售代表為我們的僱員，但我們並不要求他們全職效力於我們，並准許其從事其他業務活動。然而，根據有關僱傭合同，他們不得從事與我們的業務競爭的任何其他業務活動。我們每年會要求各銷售代表作出書面確認，確認他們並無從事與我們的業務競爭或對我們的利益構成不利影響的任何活動或業務。我們的營銷管理及支援團隊以及負責銷售及營銷的高級管理層將不時就銷售代表的營銷工作與銷售代表聯絡，並不時評估每名銷售代表的銷售表現，詳情於下文載述。我們亦會透過技術團隊、營銷管理及支援團隊以及高級管理層與客戶及產品用戶聯絡及獲取他們的意見，以了解銷售代表的工作。部分銷售代表及其家人或親屬為銷售夥伴的股東。該等銷售代表將在其指定市場與相關銷售夥伴合作。由於銷售夥伴並無從事與我們的業務競爭的任何業務，我們認為該等銷售代表投資於銷售夥伴並無違反其與我們訂立的合約。執行董事確認，過去並無銷售代表嚴重違反聘用條款的情況。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售代表在開展業務時，須作為本集團的代表與客戶洽談及交易。與客戶訂立的所有協議或合約均以本集團的名義訂立。在協商合約條款及制定擬定投標條款時，我們的銷售管理及支援團隊會與銷售代表緊密合作。銷售代表取得的所有銷售協議或合約均須經本集團批准，銷售代表獲本公司授權以本集團的名義簽署銷售協議或合約。

我們積極管理及監察彼等的行為表現。我們將付還銷售代表於其代表本集團進行銷售活動時產生的開支。為更有效控制我們的銷售及分銷成本，付還金額乃參考其獲得的銷售所得款項的若干百分比計算，而在釐定該百分比時，我們會計及銷售代表促成的銷售的利潤率。付還款項的支付亦將視相關應收客戶的應收貿易賬款而定。倘相關銷售合約並未經本集團批准，本集團不會向銷售代表發還任何開支。

建立穩定、長期的銷售隊伍是本集團銷售策略及工作中重要的一環。我們某一省份特定城市或地區的銷售代表一般須是具有向發電及輸電公司銷售經驗並具有現成穩固客路的當地居民。銷售代表須對我們的產品及電力行業有深入了解。作為我們內部績效考核制度的一部分，我們會在電力直流產品的銷售額及／或目標項目或客戶方面為銷售代表設定全年的表現目標。就評估而言，向銷售夥伴作出的銷售亦被視作相同指定地區的相關銷售代表所產生的銷售。我們根據過往表現及市場發展(包括但不限於未來可能進行的新項目及銷售機會)為銷售代表製訂表現目標。我們認為此表現目標制度有助我們了解銷售代表的市場推廣工作。若他們未能達到表現目標，我們將設法找出其中原因。若銷售代表因本身不當行為(如從事銷售競爭產品的業務活動或工作不達標)未能達到其銷售目標，則我們或會對有關銷售代表採取行動。倘銷售代表因無法預計的市場變動或發展未能達到表現目標，我們將與銷售代表一同修訂我們的營銷策略。另外，本集團會與銷售代表定期舉行銷售會議，檢討、評估及重新調整市場推廣及產品開發工作。此外，本集團會為銷售代表舉行不定期培訓，向其通告本集團的最新產品或新推出的政策或制度。我們相信，我們已建立穩定有效的銷售代表網絡。大部分銷售代表已與我們合作3到10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年度，我們向銷售代表支付的薪金及付還費用分別約為人民幣8,100,000元、人民幣6,800,000元及人民幣7,900,000元，其中約人民幣4,900,000元、人民幣3,700,000元及人民幣3,700,000元支付予其

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

本身或家庭成員擁有銷售夥伴控股權益的銷售代表。於往績記錄期間，支付予銷售代表的開支補償金額主要視銷售代表實際要報銷的開支金額而定。銷售代表有權報銷的開支金額應為根據銷售代表產生的銷售額而釐定的最高金額。

誠如上述，我們的銷售代表均為本集團的僱員。崔健先生及馮健先生分別為本集團甘肅省及江蘇省的銷售代表。我們按其經驗及市場知識聘用崔健先生及馮健先生為我們的銷售代表。崔健先生為控股集團的股東及馮健先生為泰坦科技的董事。於往績記錄期間，除向甘肅及江蘇的客戶銷售電力直流產品外，崔先生及馮先生亦向甘肅省及江蘇省以外地區的非電力行業客戶銷售電力直流產品。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，崔健先生及馮健先生作出的銷售分別為人民幣2,562,000元、人民幣3,313,000元及人民幣5,422,000元及向崔先生及馮先生(作為銷售代表)支付／應付的薪金及補償金額分別約人民幣783,000元、人民幣420,000元及人民幣943,000元。於往績記錄期間內，崔先生及馮先生已完成其各自的銷售目標。我們認為往績記錄期間內崔健先生及馮健先生的銷售額下降，主要受各自所在地的市況變動影響。誠如上述，我們已建立一個監控及檢討所有銷售代表(包括崔先生及馮先生)的工作及表現的制度。崔健先生及馮健先生並非本公司董事或本集團高級經理。我們的高級管理層李小濱先生及陳向軍先生負責監管銷售團隊(包括我們的銷售代表)。李小濱先生(泰坦科技的副總經理)及陳向軍先生按與其他銷售人員相同的標準考核崔健先生及馮健先生的表現，包括要求銷售人員遵守本集團的內部政策，以本集團的利益行事，而銷售合同的全部條款及條件均須經管理層批准。這有助確保崔先生與馮先生作為銷售代表及本公司最終股東或本集團主要附屬公司的董事不會出現利益衝突。除崔先生與馮先生外，本集團所有其他銷售代表均為獨立第三方。除崔先生及馮先生外，本集團所有其他銷售代表均為獨立第三方。

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年度，銷售代表為本集團作出的銷售(向銷售夥伴作出的銷售除外)分別為人民幣102,584,000元、人民幣90,675,000元及人民幣70,253,000元。

(2) 其他銷售人員

除銷售代表網絡外，本集團擁有其他10名銷售人員組成的團隊，繼續推廣及銷售我們的新產品，包括電網監測與治理產品、電動汽車充電設備、風能及太陽能發電平衡控制產品及大功率LED照明產品。彼等亦注重包括如鐵路、醫藥、石油及供水業等非電力相關行業的客戶。我們的其他銷售員工並不於銷售代表及合作夥伴的授權區域進行競爭性的活動。此銷售隊伍主要集中於非電力行業的客戶，比如鐵路、石化、石油及供水行業。我們相信，其他銷售員工可以對銷售代表及銷售合作夥伴的網絡進行有效的補充，並拓寬我們的銷售渠道。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們的管理層(包括李先生、安先生及李小濱先生)亦與該等銷售人員密切合作，向部分大客戶及／項目宣傳及推廣我們的產品。

與我們的銷售代表類似，我們的銷售人員會獲支付薪金並須遵守我們的內部政策。與銷售代表的考核制度類似，我們亦不時對其他銷售人員的表現進行檢討及考核。我們會對其他銷售人員組織培訓，以讓彼等熟悉其所負責營銷及推廣的產品。我們的其他銷售人員作出的銷售均以本集團的名義訂立。我們甄選其他銷售人員的基準為彼等的業務網絡、工作經驗、知識及為人處事技巧。

銷售管理及支持

於最後實際可行日期，本集團擁有一支由約60人組成的市場營銷管理及支持團隊，由市場部、技術部、客戶服務部和計劃部組成，並由本集團一名高管人員直接統一管理。營銷管理及支持團隊負責與市場及客戶有關聯的一切事務，具體包括銷售政策制定、定價、市場信息收集及分析、客戶關係管理、營銷策劃、合同管理、應收款管理及銷售代表培訓；技術團隊負責標書製作、客戶技術溝通、設計產品滿足客戶規範、客戶技術檔案建立及定期客戶技術交流活動等支持我們的銷售及營銷工作；客戶服務部負責產品現場安裝及調試、售後服務及提供客戶現場技術培訓等；計劃部負責生產計劃制定及下達、元件及部件採購下單、合同執行管理、交貨管理及運輸等。多年來，本集團已經建立了針對業務需要的高效的市場管理工作流程。

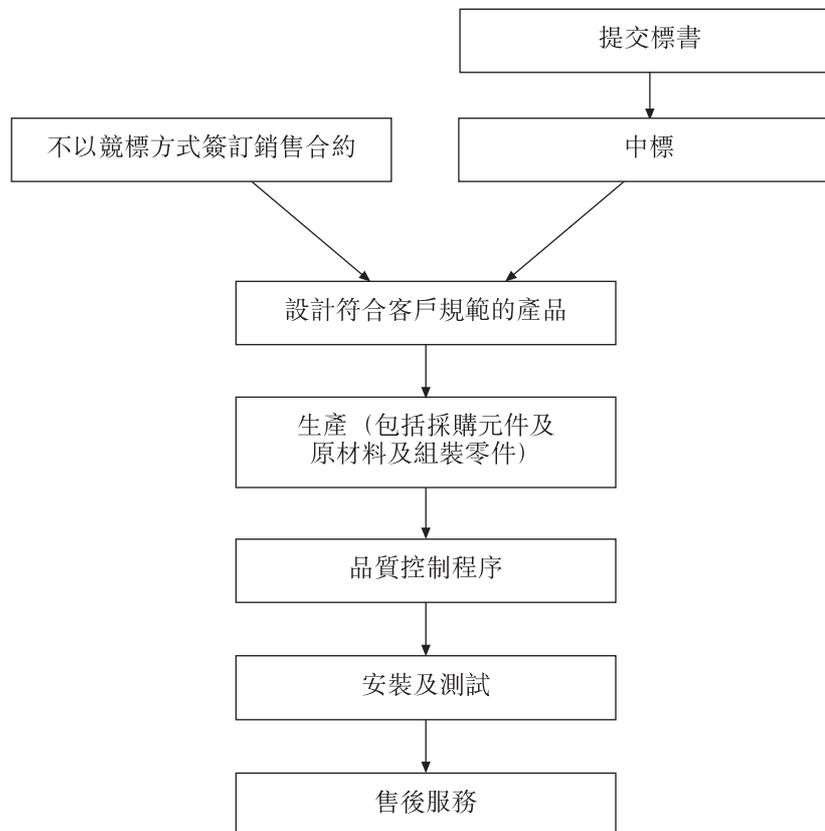
在市場推廣方面，本集團要求銷售代表與其他銷售員工必須與我們的客戶建立並保持溝通渠道，以及時捕捉銷售信息，向客戶推廣本集團產品(尤其是產品的特點及競爭優勢，這對推出新產品而言尤其重要)，收集並反饋客戶需求及對產品的反饋。市場部和技術部的高級行政人員會同銷售團隊，召開專門的會議，介紹和宣傳集團的產品及本集團，從而進一步提升我們的品牌形象及產品認可度，鞏固我們與客戶的關係並創造銷售機遇。我們的市場推廣活動包括參與有關展覽會、組織新推介會展示新產品及新技術、在貿易及工業雜誌、報章及其他刊物刊登廣告及發表專業技術文章。]我們通過從專業網站及刊物收集信息掌握市場及產品動態及趨勢。我們亦通過我們的網站www.titans.com.cn推廣我們的產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售模式

我們的銷售模式主要包括以下主要階段：



我們一般需要透過我們的客戶（包括終端用戶及項目承包商）組織的招標為銷售我們的產品進行投標。我們的銷售團隊負責聯絡客戶及潛在客戶，並就有關潛在銷售收集資料，包括客戶組織的招標。我們的技術團隊將了解客戶及項目的技術要求，並編製招標文件。

在中國進行投標乃根據《中國招投標法》進行。請參閱本文件「監管概覽」一節「與招投標有關的法律及法規」。就有關供應我們產品的投標而言，我們將須根據文檔及資質要求編製投標文件，闡明我們的建議。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們透過競標及非競標方式作出的銷售如下：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
競標方式 (附註)	114,478	79.3	148,479	84.7	175,847	81.24
非競標方式	29,926	20.7	26,859	15.3	40,605	18.76
總計	<u>144,404</u>	<u>100</u>	<u>175,338</u>	<u>100</u>	<u>216,452</u>	<u>100</u>

附註：包括對銷售夥伴作出的銷售，前提是銷售夥伴以競標方式獲取相關銷售合同。

與客戶的溝通

我們通過作出設計修改定制大部分產品，以滿足客戶的特定需求。因此，我們十分重視技術團隊與客戶之間保持良好有效的溝通及聯絡。我們將這項工作當作是銷售過程中的關鍵一環。為了能夠在招標過程中取得技術上的優勢，本集團十分重視建立區域技術特點及行業技術特點的統計分析數據庫，並制定成冊，以指導員工向客戶提供最佳的技術方案。同時，本集團建立有「巡迴技術聯絡制度」，即要求技術團隊成員每年要對目標電力公司及／或其他大型企業進行輪流拜訪，與該等公司的負責人員進行溝通，以更好地了解他們的要求、收集其所需設備的技術標準信息，並就他們所在區域的技術特點聽取他們的意見。我們相信，該等拜訪有助我們進一步加強客戶對我們產品及技術專長的認識。另外，我們會不定期地組織推介會向我們的客戶及潛在客戶展示我們的新產品及／或新技術。

安裝及測試

我們於產品交付後向產品買方(包括發電設備、輸電站及鐵路公司、石油化工公司及冶金公司等其他部分用戶)及我們銷售夥伴的客戶提供現場安裝及測試服務。若我們的產品未能符合銷售合同下的產品規格或規定，則客戶(包括銷售夥伴的客戶)可能向我們退貨。全部產品均於付運前測試合格。於往績記錄期間，在產品交付客戶後，概無客戶就我們的整套系統產品向我們退貨。我們認為，我們產品的控制權及風險於交付後轉至客戶，屆時客戶可自由處置、管理及佔用產品。於往績記錄期間內，產品交付與現場安裝及測試的平均間隔時間約為82日。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們除了銷售完整的產品系統外，還向客戶銷售系統控制軟件或部分系統的核心部件（如模塊和微機控制元件）。倘若並無供應完整的產品系統，我們一般不用承擔安裝及測試工作。

售後服務及產品保證開支

我們並無於銷售時計提產品保證金撥備。產品保證期內產生的售後服務費用於產生時於我們的收益表內列作開支。

我們的售後服務團隊負責我們產品質量保證方面的產品檢驗、維修及保養。我們的售後服務團隊亦負責質量保證期結束後的產品安裝及測試以及維修及保養。我們的售後服務團隊並不單獨記錄其在產品質量保證方面的開支。根據售後服務團隊所引致的開支及其工作記錄，我們估計於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，我們在我們的產品質量保證方面產生的產品檢驗、維修及保養總開支應佔我們銷售額均不足1.5%。

產品培訓及售後服務

我們的大部分產品均按客戶度身訂制，以滿足客戶／用戶規範。我們以整套系統供應的所有產品通常由我們現場安裝，並進行現場測試程序。客戶服務團隊還要對產品客戶／用戶進行產品的操作和日常維護的培訓。我們認為，產品維護及客戶培訓為客戶提供附加利益，將會提高產品的吸引力，從而促進銷售工作，所以我們特別重視產品維護及培訓。我們的客戶服務團隊亦負責客戶／用戶反饋意見的收集與處理。我們已建立起「產品巡檢制度」和「客戶定期培訓制度」，以規範該等方面的程序。

我們通常為客戶／終端用戶提供產品通過現場測試後12個月或付運後18個月的保證期（以較早者為準），並須逐一進行磋商。

就我們直接向終端用戶銷售而言，大部分終端客戶將保留應付我們的合同價格約10%作為性能保證金，該等金額將於適用的保證期屆滿後支付予我們。

於保證期內，我們將對任何由於設計、製造、材料或部件等我們負責的原因而造成我們產品的任何損壞、缺陷或故障以及運輸過程中造成的任何損壞，提供免費維修或更換。我們還設有24小時客戶服務熱線，應對客戶遇到的產品相關問題。通常，我們會在接到熱線電話後1小時內幫助客戶／用戶制訂解決方案。我們亦承諾24小時內到達飛機通航處及／

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

或距機場200公里範圍內的現場。應產品客戶／用戶的要求，我們還對已售出的設備進行例行檢查並提供現場培訓。此外，我們的銷售隊伍與技術團隊及客戶服務團隊緊密合作，以確保客戶／用戶的反饋意見得到有效跟進。

於往績記錄期間，我們的產品並無出現任何重大品質問題，我們並無遭客戶提出任何法律索賠。故此，於最後實際可行日期，概無就任何有關品質保證或其他相關責任的或然負債作出撥備。

定價

產品及合同價格由市場管理團隊掌控，銷售代表及其他銷售人員沒有定價權。本集團通常透過投標程序取得銷售訂單。在確定投標價格及產品價格時，我們會考慮多項因素，包括生產成本、信貸期、現行市況下的可能具競爭力價格的水平及目標毛利率。執行董事參與製定銷售和價格政策，包括為各種主要產品釐定適當的價格及毛利率，而市場部高級管理層則負責執行有關計劃。

下表載列我們產品於往績記錄期間的毛利率。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
	%	%	%
電力直流產品	48.75	48.07	51.99
電網監測與治理產品	77.54	56.35	61.80
電動車輛充電裝置	—	15.95	56.53
風能及太陽能發電	36.86	33.84	—
平衡控制產品			
大功率LED照明設備	—	25.09	23.67
PASS產品	37.76	36.73	28.44
	<u>48.50</u>	<u>45.25</u>	<u>46.95</u>
本集團的毛利率	<u>48.50</u>	<u>45.25</u>	<u>46.95</u>

我們一直試圖透過控制成本及向客戶轉嫁任何成本波動的影響維持我們的毛利率。我們認為，往績記錄期間內，我們的整體毛利率(特別是電力直流產品的毛利率)維持在相對穩定水平。另一方面，我們新產品的毛利率在往績記錄期間內波幅更大，我們相信，部分原因是新產品市場仍處於發展中，且我們在與客戶議價時缺乏有力的市場參考依據所致。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

品牌

我們重視品牌市場意識的樹立與維護，除了OEM和PASS產品，大多數產品均由本集團以「泰坦」的品牌銷售。我們相信，上文所記載的活動，提升了「泰坦」品牌的形象。二零零四年三月及二零零七年三月，本集團「泰坦」品牌被廣東省工商管理局授予「廣東省著名商標」稱號。二零零三年至二零零八年，本集團連續六年被廣東省工商行政管理局授予「守合同重信用企業」稱號。

存貨控制

我們的存貨一般包括元件、零件及其他原材料、在製品及製成品。該等存貨主要存放在泰坦科技位於中國珠海市的倉庫。

我們每月對存貨進行盤點，並至少每半年進行一次存貨分析，包括對元件、零件及其他原材料、在製品及制成品的庫齡、變動情況及保存狀況進行分析。

由於本集團的產品大部分為訂製式的產品，因而對於大部分原材料，如蓄電池、櫃體、電線電纜等，我們一般在收到客戶訂單時才會採購。低壓電氣裝置及各類電子元器件（許多可用於多種產品）佔原材料庫存的大部分。該類產品的價格一直比較穩定，未發生重大的價格波動。

於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，本集團的存貨分別約為人民幣18,925,000元、人民幣19,279,000元及人民幣11,921,000元，而截至該等日期的存貨周轉天數分別約為90.93日、72.63日及49.59日。

產品研發

由於我們的大部分產品使用先進技術，故我們對於產品的開發和改良非常重視，並擁有一支由高級管理人員組成的委員會監督的研發隊伍。部門主管決定研發項目及制定研發的預算案。研發項目開始前，我們的研發小組需草擬一個建議，其中包括市場分析、相關產品概述、具潛在競爭力的產品評估、生產計劃、市場推廣計劃，供該委員會考慮。該委員會將根據可動用資源及產品的預計市場考慮該建議。撥作研究項目的資金將分階段發放予該小組，並由會計部門進行監督。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表載列本集團於開發及改良電力直流產品所取得的若干成就：

產品完成	我們的產品開發及改良	獎項或認可
一九九五年六月	我們已開發高頻開關電源產品	由中華人民共和國科學技術委員會、中國工商銀行、中華人民共和國勞動部、國家外國專家局、國家技術監督局頒發的「一九九六年國家重點新產品」
一九九五年十月	我們已開發微機控制高頻開關直流電源產品	由廣東省科學技術委員會頒發的「一九九七年廣東省重點新產品」 由中華人民共和國科學技術部、國家稅務總局、 中華人民共和國對外貿易經濟合作部、國家質量技術監督局、 國家環境保護總局頒發的「一九九八年廣東省重點新產品」 由科學技術部火炬高技術產業開發中心頒發的「國家級火炬計劃項目」

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

產品完成	我們的產品開發及改良	獎項或認可
二零零二年八月	我們已開發智能型 高頻開關整流／逆變電源	由廣東省科學技術廳 頒發的「二零零三年廣東級重點新產品」

上述獎項或認可與我們的電力直流產品的研發工作有關。

我們擁有31項專利。有關詳情請參閱附錄五－「法定及一般資料」中「知識產權」一段。

於二零零零年十一月，本集團以「標準負責起草單位」身份參與制定了「中國電力行業標準－電力系統直流電源規定或技術條件」標準；於二零零四年三月，本集團以「標準負責起草單位」及「標準參與起草單位」的身份參與制定了「中國電力行業標準－發電廠、變電所蓄電池用整流逆變設備技術條件」標準；於二零零五年五月，以「標準負責起草單位」身份參與制定了「國家標準－電力工程直流電源設備通用技術條件及安全要求」標準。二零零五年十月，中國電力科學研究院高壓開關研究所和電力系統直流電源技術委員會鑑於本集團對中國電力系統直流電源的安全和可靠運行做出的貢獻，特聘請我們為電力系統直流電源技術委員會單位委員。二零零八年八月四日，國家標準化管理委員會宣佈將籌建「全國電力電子標準化技術委員會電力工程用直流電源設備分技術委員會」，該委員會的秘書處擬由本集團附屬公司泰坦科技承擔。

我們與國家電力科研機構及高等院校等多個工業或學術機構開展共同研發項目，以期結合我們各自的技術資源共同開發新技術及／或產品。為了認可本集團在行業內的技術成就，二零零三年十一月，珠海市經濟貿易局授予我們的研發中心為「珠海市重點企業技術中心」。二零零五年十二月，根據珠海市科學技術局、珠海市發展和改革委員會以及珠海市經濟貿易局聯合批准，我們的研發設施正式成立為「珠海市電力電子工程技術研究開發中心」。我們可能作為相關當局批准的研究項目中心營運者獲提供資金及／或其他支持。所有研究成果歸本集團所有。根據《廣東省工程技術研究開發中心管理辦法》中的有關規定，「工程技術研究開發中心」是指在若干行業和領域具有整體領先能力的工程技術研究機構，具備相對完備的工程技術試驗條件，有一支高素質的研發、工程設計和試驗隊伍，穩定的經費來源，並且能夠提供各種技術服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

除以上所述外，我們始終致力於產品的開發及升級，旨在更好滿足客戶的需要。二零零六年，我們開發及引進了控制系統、通訊系統、不間斷交流電源綜合供電系統，可通過微電腦監控，因此便於集中管理及調整。

我們近期亦從事新一代電力直流產品的研發工作，該產品可用於發電、輸電數字化控制系統。

自二零零五年起，我們開始將自電力直流產品演生的核心技術應用於電力傳動、監控及平衡領域，旨在開發我們的新產品。二零零五年下半年，我們推出電網監測及治理產品。二零零七年，我們推出風能及太陽能發電平衡控制產品。二零零七年八月，我們的大功率LED照明產品通過廣東省產品質量監督檢驗中心測試。二零零八年，我們推出新型電網監測及治理產品、電動汽車充電設備及大功率LED照明產品。二零零九年五月，我們的在線監測及測試系統（一種電網監測及治理產品）通過國家繼電保護及自動化設備質量監督檢驗中心測試，電動汽車充電設備通過國家電力電子產品質量監督檢驗中心測試。我們認為，通過以上測試將有助於我們進一步向潛在客戶推廣該等產品。

於最後實際可行日期，本集團僱佣共計75名員工負責產品研發活動，其中89%的員工接受過高等教育及44%的員工在業內擁有至少五年工作經驗。

於往績記錄期間，我們於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年的研發開支分別為人民幣4,491,000元、人民幣8,041,000元及人民幣9,156,000元，分別佔我們於有關年度內銷售額約3.1%、4.6%及4.2%。我們的研發開支主要包括人員工資、物料消耗、辦公費用、產品試驗及鑒定費用、產品調研費用等。

為了扶持本集團的發展，廣東省政府和珠海市政府每年給予一定的財政補助（毋須償還並由本集團記作收入）或免息政府補助，以貸款或貸款補貼利息付款為形式。於往績記錄期間，我們於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度分別收取毋須償還的財政補助共計人民幣300,000元、人民幣820,000元及人民幣893,000元。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

品質控制

我們相信，保持優良的產品品質為與客戶保持長期關係的關鍵。

本集團持有以下品質控制認證：

認證中心	本集團成員公司	認證標準	認證月份／日期	到期日
深圳市環通認證中心	泰坦科技	符合GB/T19001-2000-ISO9001：2000標準的質量體系	二零零七年十二月	二零一零年十二月
北京新世紀認證有限公司	泰坦自動化	符合有關產品的GB/T19001-2000 idt ISO9001：2000標準的質量體系	二零零八年四月十六日	二零一一年四月十五日
北京新世紀認證有限公司	泰坦自動化	符合GB/T19001-2000 idt ISO9001：2000標準的質量體系	二零零八年四月二十五日	二零一一年四月二十四日
SEI Partners*	泰坦科技	系統/軟件工程Capability Maturity Model Integration (CMMI)成熟度2級(管理)(CMMI-SE/SW. V1.1)	二零零七年六月	並無到期日

- SEI是美國卡內基美隆大學(Carnegie Mellon University)的服務標誌之一。

我們的質量控制程序涵蓋了客戶溝通、招投標管理、產品研發、產品設計、物料採購、產品交付到售後服務的全過程。每一道品質控制程序均有程序文件加以規範，以確保執行我們的質量控制體系。我們的研發小組將監督及監察研發工作的質量。我們通過選擇經驗豐富的運輸公司對產品交付實施質量控制，並執行有關產品包裝的質量控制規定，以降低交貨時的損壞風險。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

我們只從通過了我們內部評審認可的供應商採購元件、零件及其他原材料。我們相信，這有助於控制我們採購的元件、零件及其他原材料的質量。此外，我們對元件、零件及其他原材料在使用前進行質量控制檢測。我們在使用前對核心元件、零件及其他原材料進行全面的質量控制檢測，並對大量使用的普通元件、零件及其他原材料進行簡單的質量控制檢測。

作為我們品質控制程序的一環，我們亦通過調試、檢驗、老化等程序對半成品及成品進行檢測。調試指對相關半成品或成品進行性能測試，以保證產品正常運轉；檢驗指檢查產品的設計方案，確保已經按照客戶要求生產；老化指在相關半成品或成品交付給客戶前，需進行48小時以上的帶電、超負荷運行，以發現產品在將來的工作狀態中有可能出現的潛在問題。

於最後實際可行日期，我們聘用31名員工負責本集團的質量控制事務。

知識產權

(a) 商標

於最後實際可行日期，本集團是8項商標在中國的註冊持有人及實益擁有人，有關詳情列載於本文件「附錄五－法定及一般資料」－中「知識產權」一段。

於最後實際可行日期，本集團已在香港註冊2項商標，有關詳情列載於本文件附錄五「知識產權」一段。

誠如「歷史及發展」一節所披露，於二零零五年八月之前，泰坦集團、Unionix、Sun Shi Wan及Lu Liang Peng曾為泰坦科技的直接或間接股東。在此期間，泰坦軟件及泰坦能源亦為泰坦集團的附屬公司，從事與泰坦科技不同的其他業務。然後泰坦集團、Unionix、Sun Shi Wan及Lu Liang Peng不再為泰坦科技的股東或實益擁有人及泰坦科技、泰坦軟件及泰坦能源的所有權分散，但均於其名稱中使用「泰坦」字樣。出於以上歷史原因，我們同意與泰坦軟件共同擁有一項商標及使用本集團的泰坦能源商標特許權。

泰坦軟件主要從事開發及銷售數據管理軟件及生產機身金屬外殼（並不與本集團的業務競爭）。誠如以上所述，根據類別42有關科技服務及與之相關的研究與設計；行業分析及研究服務；電腦硬件及軟件的設計及開發註冊的商標之一乃由泰坦軟件及泰坦科技共同擁有。我們並無使用根據類別42註冊的商標銷售我們的產品，亦無意終止是項共有權安排。就本集團於往績記錄期間的業務而言，我們大部分產品使用多個商標（由我們全權擁有）銷

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

售，該等商標乃根據類別9有關科學、航海、測地、攝影、電影、光學、衡具、量具、信號、檢驗(監督)、救護(救生)和教學用具及儀器，導電、開關、變電、蓄電、調節或控制電量的儀器和器具，錄製、傳送、音像播放器，磁性數據載體，記錄光碟，自動售賣機和投幣啟動裝置的機械結構，現金記錄機，計算器、數據處理設備及電腦，滅火器註冊。我們不擬改變上述共有權安排。

泰坦能源從事製造及銷售系統控制及自動化用電力產品(並不與我們的業務競爭)。誠如以上所述，泰坦科技同意授予泰坦能源特許權，可於二零零九年一月一日至二零一二年十二月三十一日止期間免費使用若干由泰坦科技註冊及擁有的商標。我們亦使用這些商標銷售我們的產品。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，我們使用這些商標的產品銷售額分別佔我們總營業額約98.79%、99.98%及99.8%。根據特許協議，未經我們的同意，泰坦能源不可將該等商標的使用權再許可予任何他人，並將須確保其使用該等商標的產品的品質。本集團將有權就因泰坦能源使用該等商標而對本集團的聲譽造成的任何損害向泰坦能源提出索償並將有權在一些情況下停止泰坦能源繼續使用該等商標。在與泰坦能源訂立的現有特許協議屆滿後，我們不擬續期該特許安排。

除「歷史及發展」一節所披露的歷史關係外，泰坦軟件、泰坦能源及其各自的最終實益股東乃獨立於本公司及其關連人士。就上市規則而言，泰坦軟件及泰坦能源並非本公司的關連人士。安先生及李先生曾為泰坦軟件及泰坦能源的董事。就香港財務報告準則而言，泰坦軟件及泰坦能源乃被視為本公司的關連人士。我們的主要管理層李先生及安先生及泰坦軟件及泰坦能源的管理層是生意上的朋友。李先生及安先生會不時與泰坦軟件及泰坦能源的管理層進行溝通並相信彼等將有能力從泰坦軟件及泰坦能源的管理層獲悉任何可能侵犯本集團的知識產權或違反特許協議的情況。泰坦軟件及泰坦能源亦為本集團的供應商及客戶。我們亦將監控泰坦軟件及泰坦能源是否在我們與其訂立業務合約的許可範圍以外使用我們的商標。董事確認，截至最後實際可行日期，彼等並不知悉有任何泰坦軟件或泰坦能源侵犯商標的事件。因此，董事認為，以上監控程序乃屬有效。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

(b) 專利

於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊3項發明專利、26項實用新型專利及2項設計專利，有關詳情列載於本文件「附錄五－法定及一般資料」中「知識產權」一段。

於二零零八年及二零零九年，我們向國家知識產權局遞交11項有關我們各類產品的實用專利申請。有關該等申請的詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料」一節。據我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，除非在規定期限內對我們的申請提出反對意見，否則我們所作的申請將不存在任何法律障礙。然而，並無對申請程序的完成時限作出規定。

此外，本集團已獲得一項獨家特許權，可以零代價使用Y安先生擁有的專利，且SJ李先生亦授予特許權，可無償取得該等專利，其詳情列載於本「關連交易」一節「已終止關連交易」分節。截至最後實際可行日期，包括SJ李LED專利及Y安LED專利在內的全部專利均已轉讓予本集團。特許協議下的獨家特許權禁止SJ李先生及Y安先生使用相關技術。SJ李LED專利及Y安LED專利目前仍由珠海泰坦向國家知識產權局辦理申請登記。

SJ李先生為李先生之子及Y安先生為安先生之子。SJ李先生及Y安先生並非本集團任何公司的僱員或高級職員。SJ李先生現為學生及Y安先生現獨立於本集團在中國工作。我們並無計劃聘用彼等。於本集團開發相關技術時，該等技術及相關專利（註冊後）擬定於本集團增加其於珠海泰坦（為本集團旗下唯一一家業務範疇涵蓋設計、製造及銷售大功率LED照明產品而成立）的股權及珠海泰坦成為本集團的附屬公司後歸珠海泰坦持有。有關技術由SJ李先生及Y安先生持有，曾是一項臨時安排，其原因僅是有待本集團增持珠海泰坦的股權。該等專利及技術已全部無償轉讓或出讓給本集團。本集團並未就SJ李先生及Y安先生持有該等技術而向他們支付任何款項。我們於二零零八年開始銷售大功率LED照明產品。截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團使用之前由SJ李先生及Y安先生持有的技術的大功率LED照明產品的銷售額分別為人民幣2,000,000元及人民幣8,800,000元，分別佔我們總營業額約1.1%及4.1%。有關特許協議及選擇權協議的其他詳情，投資者可參閱「關連交易」一節。

(c) 計算機軟件版權

於最後實際可行日期，本集團持有廣東省信息產業廳發出的13項軟件註冊證書，並獲中國國家版權局頒發13項計算機軟件版權，有關詳情列載於本文件「附錄五－法定及一般資料」中「知識產權」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

(d) 域名

於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊域名2個，有關詳情列載於本文件「附錄五－法定及一般資料」中「知識產權」一段。

董事認為，保障本集團的專利及商標不受他人侵犯相當重要。我們的銷售及管理支持團隊收集及分析市場信息。倘若我們的管理層發現知識產權遭到侵權，本集團擬採取適當法律行動(包括法律訴訟)以維護其權利。於往績記錄期間，我們並不知悉本集團的知識產權及技術遭到侵犯。截至最後實際可行日期，就董事所知及所信，並無對我們有任何聲稱侵犯知識產權的法律索償。

(e) 控制

為保障我們知識產權及其他研發成果的保密性，我們要求各高級技術研發人員就我們的創新、專利、軟件、技術及其他商業機密訂立保密協議，並予以遵守。

於往績記錄期間內，我們並無發現任何侵犯我們知識產權(包括商標、專利及軟件版權)的行為。

競爭

誠如「行業概覽」一節所概述，我們為中國電力直流產品市場的領先生產商之一。除少數主要參與者外，該行業充斥大量規模相對較小的製造商。我們的主要競爭對手包括兩間於深圳證券交易所上市的公司(於最後實際可行日期其股份並無暫停買賣)。

我們相信，我們的電力直流產品在可靠性、價格、技術規範、定制化水平及技術水平等方面具有競爭力。

董事相信，我們的風能及太陽能發電平衡控制產品市場處於起步階段，參與企業較少，以中小企業為主。目前，大量企業都在積極推廣進行試點工作。

董事認為，大功率LED照明產品的市場仍未完全開發。目前，我們的產品與傳統照明產品在價格方面進行競爭，這對我們在該等產品銷售方面能夠實現的利潤率水平造成影

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

響。我們已通過廣東省產品質量監督檢驗中心(為國家質量檢驗檢疫總局轄下的測試及認證機構)按照中國建築科學研究院制定的指引進行的LED路燈照明及LED隧道照明測試。

本集團被指定提供電動車充電設備供二零零八年北京奧運會期間及二零一零年上海世博會使用。

我們相信，我們的電網監控與治理產品系列在電力電子市場具有廣泛的應用，但該等類別產品的國內市場仍然處於發展初期，市場競爭格局尚不明顯。

保險

我們按照中國適用法例及地方當局的規定為本集團的僱員購買社會保險，而保費則由我們及我們的僱員按照中國有關法例所規定的比例繳付。我們亦為本集團的資產及產品(包括半成品及原材料)購買財產保險。雖然我們已購買保險，以保障我們的產品在運輸及交付中的任何損失或損壞，我們並無就本集團業務中斷所引致的第三方損失或產品責任索償投購任何保險。為盡量減低產品責任，我們會與客戶磋商每個將訂立的合約條款，以便可合理限制我們的責任，而我們竭力在若干銷售合約(如適當)中加入若干限制性條文(如不可抗力條款)。於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大產品責任索償或其他法律索償。基於以上內容，我們的董事認為，現有保險對我們目前的資產及營運而言乃屬充足。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

獎項及認可

我們在中國所獲得的主要獎項列載如下：

獎項／證書	授出／更新年份	屆滿／更新	授出／頒發機構	評定標準	業務發展意義
廣東省高新技術企業	二零零八年十二月	二零一一年十二月	廣東省科學技術廳	<ul style="list-style-type: none"> 所擁有的知識產權 業務性質 研發活動的水平 產品組合 管理情況 	認定我們業務的高新技術成分，並享有相關稅務優惠
廣東省著名商標	二零零四年三月	二零一三年三月	廣東省工商行政管理局	<ul style="list-style-type: none"> 商標是否廣受市場認可 公司是否設立有效的制度規管其商標的使用、管理及保護 	我們視同品牌名稱獲市場認可
質量管理體系認證 (GB/T19001-2000-ISO9001:2000)	二零零七年十二月	二零一零年十二月	深圳市環通認證中心有限公司	有關生產流程的質量管理體系的內部流程及文件	指國際認證標準，有助於提升我們的企業形象

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

獎項／證書	授出／更新年份	屆滿／更新	授出／頒發機構	評定標準	業務發展意義
軟件企業	二零零五年四月	(附註)	廣東省信息產業廳	<ul style="list-style-type: none"> • 業務的軟件使用情況 • 就所開發軟件產品擁有知識產權 • 從事軟件產品開發的員工數目 • 軟件產品研發工作量 • 軟件產品銷售額 	銷售軟件產品享有增值稅退稅優惠
第二級軟件產品成熟度集成模型(經管理)	二零零七年六月	(附註)	SEI Partners SEI是美國卡內基燕隆大學(Carnegie Mellon University)的服務標誌之一	<ul style="list-style-type: none"> • 產品成熟度集成模型評估我們軟件開發組織的程序成熟度 	表明我們的軟件開發程序獲認可
珠海知識產權先進企業	二零零五年十二月	(附註)	珠海市知識產權局	<ul style="list-style-type: none"> • 企業是否建立管理知識產權的制度 • 所擁有發明專利或實用型專利或設計專利的數目 	該獎項認可我們妥善管理知識產權的能力

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

獎項／證書	授出／更新年份	屆滿／更新	授出／頒發機構	評定標準	業務發展意義
珠海市十佳民營企業	二零零五年十一月	(附註)	珠海市人民政府	<ul style="list-style-type: none"> • 財務表現 • 所擁有知識產權 	有助增強本公司的市場聲譽
珠海市重點企業技術中心	二零零三年十一月	(附註)	珠海市經濟貿易局	<ul style="list-style-type: none"> • 資產、年度收益、除稅前溢利金額以及槓桿比率 • 研發團隊的規模及經驗 	有助顯示我們的研發能力。

附註：並無屆滿日期。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

本集團產品在中國的主要獎項／認可列載如下：

產品名稱	獎項／認可	授出日期	授出／頒發機構	評定標準	業務發展意義
電力直流電源系統	220千伏 變電站電力工程 主要設備推薦廠商	二零零七年十月	電力規劃設計總院／ 中國電能成套設備 有限公司	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售資質 • 技術含量 • 自主研发產品的產品 測試／評定結果 • 產品質量監控系統 	表明在電力電子行業 的認知度
電力直流電源系統	200兆瓦火電機組 電力工程主要 設備推薦廠商	二零零七年十月	電力規劃設計總院／ 中國電能成套設備 有限公司	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售資質 • 技術含量 • 自主研发產品的產品 測試／評定結果 • 產品質量監控系統 	表明在電力電子行業 的認知度
電力直流電源系統	300兆瓦火電機組 電力工程主要 設備推薦廠商	二零零七年十月	電力規劃設計總院／ 中國電能成套設備 有限公司	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售資質 • 技術含量 • 自主研发產品的產品 測試／評定結果 • 產品質量監控系統 	表明在電力電子行業 的認知度

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載的「警告」一節一併閱讀。

業 務

證書、許可證及註冊

我們的中國法律顧問通商律師事務所確認，我們的營運附屬公司(即於中國成立的附屬公司)經已就其業務營運取得有效的營業執照，而本集團已就其業務營運取得一切相關的批文、證書及許可證。

環境保護

據我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，本集團在中國的經營須受(其中包括)以下環境保護法律及法規的規限：(i)中華人民共和國環境保護法；(ii)中華人民共和國水污染防治法；(iii)中華人民共和國污染防治法；(iv)中華人民共和國環境影響評價法；及(v)建設項目環境保護管理條例。

於往績記錄期間，我們從未因違反中國及本集團所經營的司法權區的環保法例、規則及法規而被檢控、罰款或受到任何處罰。誠如中國有關當局確認，我們的營運附屬公司(即於中國成立的附屬公司)經已遵守中國有關環保法例及法規。

本集團已設立並強制執行內部程序以防止及管理污染。本集團的主要業務乃模塊部件及機柜的組裝，而運作中會產生固體廢料，因為大部分部份由金屬制成。為保護環境，我們會收集可回收的固體廢料及交予供應商進行回收。此外，在組裝過程中需要進行燒焊，進而導致排放氣體。為盡量減少對空氣質量的影響，燒焊氣體透過抽氣機排放。我們已於二零零九年十二月完成對員工食堂排氣及廢水處理系統的改善工作。我們認為，我們現時所採用以減少我們業務對環境影響的措施已足夠。於往績記錄期間，我們每年就遵守適用環保規則及條例所發生的成本為微不足道。鑒於目前的措施已足夠，故預期我們不會於可見的將來在遵守目前適用環保規則及條例方面發生重大成本。

我們將繼續確保日後不時遵守適用環境法例法規。倘我們的生產過程或產品種類出現重大變動，將重新評估我們營運所產生的環境影響，並採取任何必要措施確保符合適用環境法例法規。