

## 概覽

我們為領先的中國交通基建技術解決方案及服務供應商。本公司的整體及專業智能交通系統解決方案針對滿足高速公路、鐵路及城市交通分部對安全、可靠、效率、減輕污染及保證收益的基本需求。根據OC&C行業報告，於二零零九年，按合同總值計算，我們名列中國智能交通系統市場高速公路、鐵路有線及無線通信分部的首位，高速公路分部通信及監控智能交通系統解決方案的市場佔有率逾70%；高速公路的收費智能交通系統解決方案的市場佔有率逾10%；鐵路有線通信分部智能交通系統解決方案的市場佔有率為70%；而鐵路無線通信分部智能交通系統解決方案的市場佔有率為60%。此外，根據OC&C的行業報告，二零零九年，我們的業務範圍遠勝中國智能交通系統市場高速公路分部的主要競爭對手，高速公路項目遍及中國29個省份（包括省級城市）。同期，我們的毛利率亦高於高速公路及鐵路通信分部的主要競爭對手。我們除在高速公路及鐵路分部有穩固地位外，已將業務擴展至中國智能交通系統市場的城市交通分部，而營業紀錄期間所獲的合約數目不斷增加，初步成績理想。

於營業紀錄期間，我們的新合同總值為人民幣3,980.5百萬元，年度新合同價值在兩年內的複合年增長率達25.7%，自截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣1,066.5百萬元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣1,686.3百萬元。我們的收益自截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣694.1百萬元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣1,405.4百萬元，兩年間的複合年增長率為42.3%。我們的經調整EBITDA自截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣140.2百萬元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣261.8百萬元，兩年間的複合年增長率為36.7%。我們的年度純利自二零零七年的人民幣114.8百萬元增至二零零九年的人民幣214.7百萬元，兩年間的複合年增長率為36.8%。截至二零零九年十二月三十一日，我們的未完成合約為人民幣917.5百萬元。未完成合同量指於所示日期與第三方客戶簽訂或獲得的合同總值，扣除截至及包括當日已確認的收益。

我們的業務包括以下分部：

**整體解決方案** 本公司的整體解決方案集成信息技術於實體運輸基建。本公司的整體解決方案業務主要通過了解客戶需要及要求而制定、選擇及優化多種專業解決方案（見下文所述），例如收費、通信及監控系統，並通過工程實施將其綜合於單一度身定製系統中。工程實施涉及大量設備包工磋商及協調、系統整合及智能交通系統項目的全面管理。我們承建的整體解決方案項目或會涉及本公司若干專有技術。我們作為整體解決方案供應商，須以項目經理身份對客戶（即地方及省級運輸方面的公共機構及國有企業）負責。本公司整體解決方案的終端用戶為每日使用高速公路及城市道路的駕駛者及乘客。本公司的重點整體解決方案項目包括設計、安裝及協調位於山區的重慶滬蓉高速公路（共有五條隧道）的監控、通信及收費系統；陝西省秦嶺終南山隧道的綜合隧道智能交通系統（該隧道包括兩條18公里的並行隧道，為亞洲最長及世界第二長的隧道）以及於278公里長的湖南省邵陽—懷化—新晃高速公路設計、安裝與協調包括303座橋及24條隧道的全面智能交通系統。

**專業解決方案** 本公司的專業解決方案通過設計、開發及執行硬件和軟件系統，為客戶的現有或計劃興建的交通基建項目的獨特問題提供高效的解決方案。我們已開發主要用於中國高速公路、鐵路及城市交通項目的專業收費、通信及監控系統。本公司專業解決方案的客戶包括整體解決方案供應商以及地方或省級交通有關的公共機構及國有企業。我們開發的專業解決方案模組可應付個別智能交通系統項目的特定需要。本公司的專業解決方案一般集合多家外界供應商的硬件及軟件，亦運用本身的專有技術。我們曾為中國智能交通

## 業 務

系統行業內大多數主要整體解決方案包工提供專業解決方案。本公司的收費、通信及監控解決方案模組廣泛應用於中國的高速公路，而通信解決方案亦廣泛應用於中國鐵路，並逐步推展至城市軌道交通分部。我們已將專業監控解決方案的應用由高速公路擴展至城市交通道路專用分部。我們的重點專業解決方案項目包括開發安裝於湖南及遼寧省的收費解決方案；開發武漢—廣州高速鐵路(中國最長的客運鐵路，最高時速達350公里)的專業通信系統；及在上海地鐵10號線(全長36公里，現於二零一零年上海世界博覽會舉行時啟用)一期採用我們的通信解決方案。

**增值服務**我們現時為已完成的整體及專業解決方案提供建設後維護及跟進服務。我們計劃憑藉作為整體及專業解決方案供應商所得的專業技術、知識及所發展的業務關係，擴展增值服務，(i)向高速公路及鐵路營運商提供全套服務；(ii)開發專為高速公路營運商訂製的企業資源規劃解決方案；及(iii)為終端用戶開發信息平台服務。本公司的重點增值服務項目包括為北京至秦皇島高速公路開發電機設施操作與維護管理系統，以及翻新及維護安裝於遼寧省高速公路網絡的通信系統。

下表載列所示年度各業務分部所得收益及有關業務分部收益佔本公司總收益的百分比：

	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，百分比除外		
整體解決方案 .....	375,054	572,592	534,462
佔總收益的百分比 .....	52.9%	49.6%	37.2%
專業解決方案 .....	325,210	568,486	882,997
佔總收益的百分比 .....	45.9%	49.3%	61.5%
增值服務 .....	8,136	12,240	18,328
佔總收益的百分比 .....	1.2%	1.1%	1.3%
小計 .....	708,400	1,153,318	1,435,787
分部間			
撤銷 .....	(14,257)	(26,388)	(30,340)
總收益 .....	<u>694,143</u>	<u>1,126,930</u>	<u>1,405,447</u>

按表格所示，營業紀錄期間，本公司的收益主要來自整體解決方案及專業解決方案分部，而專業解決方案分部所佔收益比例不斷增加，由截至二零零七年十二月三十一日止年度的45.9%增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的61.5%。

本公司來自整體解決方案分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣375.1百萬元增加人民幣159.4百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣534.5百萬元，增幅42.5%。本公司來自專業解決方案分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣325.2百萬元增加人民幣557.8百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣883.0百萬元，增幅171.5%。本公司來自增值服務的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣8.1百萬元增加人民幣10.2百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣18.3百萬元，增幅125.9%。

## 業 務

我們經營的業務涉及中國智能交通系統市場的四個行業分部：高速公路、鐵路、城市交通及能源。本公司主要客戶為中國公用公共機構(即政府或其他機構以國有資產成立的公共服務機構)及國有企業。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，本公司對中國公用公共機構及國有企業的銷售額佔本公司期間總收益分別逾50%、75%及75%。下表概述我們現時對各行業分部提供之服務：

	高速公路	鐵路	城市交通	能源
整體解決方案 ...	✓	—	✓	—
專業解決方案 ...	✓	✓	✓	✓
增值服務.....	✓	—	—	—

下表載列所示年度各行業分部所產生收益及該分部業務佔本公司整體收益百分比：

	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，百分比除外		
高速公路.....	567,814	761,040	750,080
所佔總額百分比 .....	81.8%	67.5%	53.4%
鐵路.....	39,702	283,746	537,743
所佔總額百分比 .....	5.7%	25.2%	38.3%
城市交通.....	1,666	21,824	56,810
所佔總額百分比 .....	0.3%	1.9%	4.0%
能源.....	84,961	60,320	60,814
所佔總額百分比 .....	12.2%	5.4%	4.3%
總收益.....	<u>694,143</u>	<u>1,126,930</u>	<u>1,405,447</u>

按表格所示，營業紀錄期間，本公司的收益主要來自高速公路及鐵路分部項目，而鐵路分部項目所佔收益比例不斷增加，由截至二零零七年十二月三十一日止年度的5.7%增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的38.3%。本公司來自高速公路分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣567.8百萬元增加人民幣182.3百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣750.1百萬元，增幅32.1%。本公司來自鐵路分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣39.7百萬元增加人民幣498.0百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣537.7百萬元。本公司來自城市交通分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣1.7百萬元增加人民幣55.1百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣56.8百萬元。本公司來自能源分部的收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣85.0百萬元減少人民幣24.2百萬元至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣60.8百萬元，減幅28.5%。

儘管我們相信本公司的整體解決方案及專業解決方案業務可作為具競爭優勢的獨立業務單位經營，但我們認為合併該等業務可發揮協同效應，在中國智能交通系統市場開創獨特優勢，促成大量商機及促進業務平穩增長。整體解決方案業務的客戶關係及豐富項目管理知識有利於本公司現有專業解決方案業務，亦為新專業解決方案提供更多推銷目標。另一方面，本公司專業解決方案業務亦為整體解決方案業務提供所需專業技能及專有技術。

## 業 務

上述合併開創強大平台，可提供更多增值服務。當該平台擴展後，我們可於中國智能交通系統市場提供獨特的完整服務平台。該等業務不僅於執行項目時相輔相成，亦可減輕本公司智能交通系統市場任何特定分部的風險。此外，本公司兼有高速公路、鐵路、城市交通及能源分部業務使營運更加多元化，進一步減低業務或行業分部波動風險。

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止年度本公司三個業務分部各自的收益、毛利、毛利率、經營溢利及經營溢利率。

	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
人民幣千元，百分比除外			
整體解決方案 .....	375,054	572,592	534,462
專業解決方案 .....	325,210	568,486	882,997
增值服務.....	8,136	12,240	18,328
小計 .....	708,400	1,153,318	1,435,787
對銷 .....	(14,257)	(26,388)	(30,340)
<b>收益</b> .....	<b>694,143</b>	<b>1,126,930</b>	<b>1,405,447</b>
整體解決方案 .....	68,524	100,657	109,017
專業解決方案 .....	151,725	179,699	280,555
增值服務.....	5,463	9,939	11,489
<b>毛利</b> .....	<b>225,712</b>	<b>290,295</b>	<b>401,061</b>
整體解決方案 .....	18.3%	17.6%	20.4%
專業解決方案 .....	46.7%	31.6%	31.8%
增值服務.....	67.1%	81.2%	62.7%
<b>毛利率</b> .....	<b>32.5%</b>	<b>25.8%</b>	<b>28.5%</b>
整體解決方案 .....	43,913	71,396	84,350
專業解決方案 .....	89,946	85,640	167,675
增值服務.....	4,063	8,680	10,714
<b>分部業績</b> .....	<b>137,922</b>	<b>165,716</b>	<b>262,739</b>
未分配收益.....	2,497	—	11,108
公司及其他未分配開支 .....	(7,317)	(72,740)	(20,230)
<b>經營溢利<sup>(1)</sup></b> .....	<b>133,102</b>	<b>92,976</b>	<b>253,617</b>
整體解決方案 .....	11.7%	12.5%	15.8%
專業解決方案 .....	27.7%	15.1%	19.0%
增值服務.....	49.9%	70.9%	58.5%
<b>經營溢利率</b> .....	<b>19.2%</b>	<b>8.3%</b>	<b>18.0%</b>

附註：

(1) 經營溢利總額指分部業績總額加未分配收益減公司及其他未分配開支。

## 業 務

下表概述本公司現有主要項目。本招股章程所述未完成合同量資料乃部分基於該等項目所涉合約。該等項目所涉合約均於二零零九年十二月三十一日前訂立，並預期於二零一零年底前完成。因此，根據有關合約，收益(不包括於建設後服務期屆滿之後確認的任何收益)亦預期於二零一零年底前全部確認。本公司若干在建及已完成項目的其他詳情請參閱「業務」一節「整體解決方案」及「專業解決方案」分節。

合同名稱	地點	合同價值 (人民幣百萬元)	動工日期	預期竣工日期
<u>整體解決方案：高速公路</u>				
福建永安—武平高速公路(龍岩段)	福建	68.2	二零零九年四月	二零一零年七月
湖北武漢—英山高速公路	湖北	67.0	二零零九年四月	二零一零年八月
重慶外環高速公路	重慶	64.3	二零零九年五月	二零一零年九月
內蒙古高速公路監控、收費及通信管理中心	內蒙古	42.7	二零零九年十月	二零一零年十月
<u>專業解決方案：高速公路</u>				
山西交通信息通信網絡	山西	11.5	二零零九年十一月	二零一零年七月
遼寧高速公路通信網絡改造工程	遼寧	9.6	二零零九年十二月	二零一零年八月
<u>專業解決方案：鐵路</u>				
太原—中衛—銀川鐵路	山西至 寧夏	161.9	二零零九年九月	二零一零年九月
北京—九龍鐵路	北京至 香港	79.4	二零零九年六月	二零一零年八月
上海—南京城際鐵路	上海至 江蘇	54.6	二零零九年七月	二零一零年七月
廣州—深圳—香港客運專線 (廣州至深圳段)	廣東	39.4	二零零九年十一月	二零一零年十一月
成都—都江堰鐵路	四川	37.0	二零零九年十月	二零一零年八月
龍岩—廈門鐵路	福建	31.4	二零零九年十月	二零一零年十月
上海—杭州客運專線	上海至 浙江	17.8	二零零九年十一月	二零一零年十月
<u>專業解決方案：城市交通</u>				
北京地鐵第15線第一期	北京	19.3	二零零九年十二月	二零一零年九月
西安地鐵第2線第一期	陝西	12.9	二零零九年十二月	二零一零年十月
北京地鐵大興線	北京	7.9	二零零九年十二月	二零一零年十月

## 本公司的競爭優勢

我們認為我們擁有以下主要競爭優勢：

### 憑藉輝煌業績及行業聲譽佔據中國智能交通系統市場領先地位

我們認為自身是中國交通基建技術解決方案及服務的領先供應商，並於中國智能交通系統市場擁有卓越的經營歷史及良好的知名度與聲譽。

我們現時的市場佔有率反映我們在市場享有領先地位。根據OC&C行業報告，於二零零九年，我們名列中國高速公路智能交通系統市場的首位，而在三個高速公路產品分部中，我們的通信及監控高速公路解決方案的市場佔有率分別為70%及70%至80%，而收費解決方案的市場佔有率逾10%，為市場的領先者。在鐵路智能交通系統市場，於二零零九年，我們在專業通信解決方案分部的佔有率亦為市場最高，其中有線及無線通信市場佔有率分別達70%及60%。此外，我們現正迅速擴大城市軌道交通及城市公路智能交通系統分部的市場佔有率。由於我們的業務範圍涉及高速公路、鐵路、城市軌道交通及城市公路分部，故此在中國眾多智能交通系統市場的競爭對手中，我們目前擁有最廣闊的產品平台。同期，我們的毛利率亦高於主要高速公路競爭對手。於營業紀錄期間，我們的新合同總值為人民幣3,980.5百萬元，年度新合同價值在兩年內的複合年增長率達25.7%，自截至二零零七年十二月三十一日止年度的人民幣1,066.5百萬元增至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣1,686.3百萬元。截至二零零九年十二月三十一日，我們的未完成合約為人民幣917.5百萬元。

總括而言，我們相信，作為中國整體及專業解決方案供應商，我們已於客戶（主要為與地方及省級交通有關的公共機構及國有企業以及採用我們專業解決方案服務的中國整體解決方案供應商）中享有良好聲譽。我們相信，憑藉在中國市場的穩固根基、良好聲譽及驕人往績，我們廣受市場認同，有助爭取現有及新客戶的合約。具體而言，於營業紀錄期間，我們訂立的高速公路專業解決方案新合約平均70%來自曾與我們簽訂合約的舊客戶。

### 廣泛的地域範圍及業務遍及地方市場

我們的項目遍及中國各個省份，而銷售網絡分為七個地區，各有地方銷售小組專責銷售事宜。我們相信，在各地派駐銷售人員有助與客戶保持更緊密關係，使我們掌握最新的客戶需求及市場走勢，迅速回應市場需要。

與國際競爭對手相比，我們的地方專責銷售小組更熟悉當地情況、與客戶關係更為密切，亦更易進入地區市場。此外，與地方或地區競爭對手比較，我們的廣泛地域範圍：

- 加上我們相信我們的往績、財政實力及技術水平均遠超競爭對手，故此有助我們競投地方及地區項目；
- 讓地區客戶更易獲得領先的市場解決方案及技術，同時亦使我們更易接觸傾向與網絡較大公司合作的國際供應商；
- 讓我們可藉規模經濟效益而向國內及國際供應商爭取更佳的條款；及
- 建立更廣闊的售後服務及支援平台。

由於中國地區基建開支計劃針對多個地區，包括中西部高速公路投資項目、加快建設鐵路項目及在二線城市新建地鐵，在政府部門的組織下公路智能交通系統市場不斷由一級城市向縣級城市推進，加上沿海地區現有系統的升級需要，故此我們相信廣泛的地域範圍及業務遍及地方市場有助爭取日後的合約。

### 專注智能交通系統市場及整合的業務模式

本公司主要專注於智能交通系統市場，而本公司眾多其他競爭對手的業務則較為分散。根據OC&C的資料，在主要智能交通系統解決方案供應商中，我們來自智能交通系統的收益比重最高。我們認為，客戶了解本公司的主要策略以發展智能交通系統業務為主。

我們的業務與高速公路、鐵路、城市軌道交通及城市公路等不同智能交通系統行業橫向整合。我們相信，橫向整合使我們可利用某一行業的經驗及知識解決其他行業的客戶需要。我們的高速公路通信及監控解決方案可解決城市公路的需要，而鐵路通信解決方案亦適用於軌道交通通信解決方案。我們相信，我們的競爭對手所涉及的行業層面遠遠不及我們。

此外，我們亦受惠於涉及整體及專業解決方案至增值服務的縱向整合智能交通系統價值鏈。整合業務使我們可於初期更清楚了解行業變化態勢及客戶需求，進而可更有效開發解決方案及增值服務。客戶關係及從整體解決方案積累的豐富項目管理專業知識為新開發的專業解決方案提供潛在推廣途徑。本公司專業解決方案所用的專業技能及專有技術亦利於整體解決方案業務的發展。此外，我們不斷發展增值服務，有助我們及早了解客戶對持續維護與日後升級的需要，使我們早著先機，了解客戶需要及爭取日後項目。再者，我們的毛利率高於高速公路分部的競爭對手，我們相信主要是由於我們獨特的橫向及縱向整合業務所致。我們相信，縱向整合的協同效應亦提供更穩定的增長平台，令我們可更有效平衡發展整體解決方案的業務，和從專業解決方案及增值服務獲得穩定的業務量。

我們將繼續致力發揮上述橫向及縱向整合的優勢，爭取新合約，提供最佳的解決方案及提高利潤。

### 已制定策略把握快速增長的中國智能交通系統市場機遇

根據OC&C行業報告，中國高速公路、鐵路及城市交通分部的交通基建開支自二零零一年至二零零九年的複合年增長率為22%。運輸網絡不斷擴展、市場對高效運輸網絡的需求及市場日益重視安全保安均有助刺激智能交通系統解決方案的需求。過往數年，中國對智能交通系統的投資大幅增長。根據OC&C的行業報告，預期二零一零年前中國智能交通系統市場總值超過人民幣830億元，二零零一年至二零零九年的複合年增長率為26%。

我們認為，本公司的競爭優勢，加上本公司業務隨著行業趨勢發展，將為我們把握發展機遇的有利條件。具體而言，我們相信本公司業務緊隨下列行業趨勢發展：

- 中國中西部的高速公路智能交通系統投資進一步增加，而山區對隧道智能交通系統解決方案的需求日趨殷切。根據OC&C的行業報告，至二零二零年，預期中國中

西部智能交通系統市場將佔新高速公路智能交通系統總投資額81%。根據同一報告，我們為隧道項目的市場領先者，截至二零零七年已完成中國主要隧道項目總額的61%。我們相信，憑藉領先的市場地位及驕人往績，我們在爭取新隧道智能交通系統項目時更具優勢。

- 智能交通系統服務(包括增值服務)的持續發展，以及華東地區的維護與升級需求日增。我們一直與現有客戶緊密合作，測試並完善不同的增值服務模式，以及向市場推廣增值服務的好處。憑藉龐大的系統網絡及持續投資增值服務，有助我們把握該市場的日後增長。此外，專業解決方案供應商所擔當的角色一般較整體解決方案供應商更為重要，尤其是對於需要大量維護和升級的高速公路通信及監控解決方案。我們相信，作為在通信及監控解決方案具有主導市場地位的高速公路智能交通系統專業解決方案領先參與者，本公司將具備更有利的條件，擴展增值服務市場。
- 本地化生產比率佔鐵路及軌道交通智能交通系統市場至少70%。我們為鐵路智能交通系統所用通信解決方案的主要國內供應商，現正將業務擴展至軌道交通專業通信解決方案。由於中國政府致力提高該分部國內供應商的份額，故此我們相信市場佔有率將繼續增加。

### 具備高效研發能力，有助開發廣為採用的專業解決方案

我們已建立高效的研發架構，往績良好，所開發的專業解決方案獲廣泛認可。本公司研發工作按以下原則管理：

- 市場導向。本公司銷售人員及技術團隊與終端客戶定期溝通，以盡早確定終端用戶需要及需求，制定研發方向。
- 實用性及可擴展性。我們開發解決方案時應用現有技術，著重日後可擴展及升級的能力。
- 可靠性。為確保解決方案的可靠性，我們採用現有技術，並於實施前全面測試解決方案。
- 負責。各業務單元須承擔研發活動的開支及分享研發成果，我們相信有助建立組織內部的研發開支負責制。

基於以上原則，我們目前已成立由44名工程師組成的強大技術及研發團隊。上述44名工程師均持有學士學位或其他高等教育程度，其中10名具備碩士或以上學歷，22名擁有逾五年的中國智能交通系統行業經驗。本公司研發中心主任趙立森先生擁有逾12年高速公路分部智能交通系統應用的經驗。我們認為憑藉強大的專有技術及研發能力，我們有能力為專業解決方案開發的專有技術。截至最後可行日期，我們持有63項與專業解決方案相關的軟件版權。我們的專業解決方案廣泛用於高速公路及鐵路分部通信應用。我們相信可藉此強大基礎，於其他智能交通系統行業分部開發獲更廣泛認可的專業解決方案。

### 資深且積極的管理團隊

我們認為，我們擁有強大的管理團隊，業績紀錄不凡且對中國智能交通系統市場了解透徹。我們相信，憑藉資深的管理小組，我們可把握市場機遇，並制定及執行恰當的業務策略。我們已成功通過自然增長及策略投資擴大目前業務範疇。本公司的高級管理人員擁有豐富的營運經驗、專有技術、管理技巧及行業經驗。管理層成員平均擁有10年以上的相關行業經驗，故對我們所經營的行業有深入了解。本公司董事會主席、執行董事兼首席執行

官姜海林先生擁有逾17年交通及智能交通系統行業經驗，負責本公司的整體業務運營及制定策略。彼於二零零二年五月加入本集團，曾任本集團多個職位。創立瑞華贏科技的本公司執行董事兼副總裁王靖先生擁有逾16年交通相關基建投資業務經驗。本公司執行董事、副總裁兼專業解決方案業務單元總裁(專責鐵路分部)的陸驍先生擁有逾13年鐵路業經驗。本公司執行董事兼副總裁潘建國擁有逾12年高速公路業經驗。本公司首席財務官兼公司秘書梁銘樞先生為特許公認會計師公會(FCCA)資深會員及香港會計師公會(HKICPA)會員，擁有豐富金融經驗及逾10年企業融資經驗，負責本公司的整體財務及企業融資管理。本公司副總裁兼整體解決方案及增值服務業務單元總裁(專責高速公路分部)的呂西林先生擁有約16年管理智能交通系統行業整體解決方案項目的經驗。本公司副總裁兼專業解決方案業務單元總裁(專責高速公路分部)的荊陽先生擁有逾14年智能交通系統行業專業通信解決方案業務的經驗。本公司整體及專業解決方案業務單元總裁(專責城市交通分部)的孔強先生擁有逾12年城市交通業經驗。研發中心主任趙立森先生負責本集團技術管理及研發。本集團財務總監牟軼先生負責本公司的財務管理。本公司高級管理層簡歷詳情請參閱「董事及高級管理層」。此外，我們相信本公司的管理團隊致力推動本公司。全球發售前當時，本公司現任管理團隊實益擁有本公司股份約32.8960%。

### 本公司的策略

我們通過保持及鞏固於中國智能交通系統市場的地位及逐步擴展至國際市場，力求提升股東的價值。為實現目標，我們採用以下主要策略：

#### 擴大本公司於中國智能交通系統鐵路分部的專業解決方案業務範圍

過去兩年，我們大幅增加鐵路專業解決方案通信分部的業務量。在此基礎上，我們計劃繼續擴大通信分部市場份額，同時開拓監控、信號及動力牽引分部的業務。

就監控解決方案而言，我們計劃內部開發或收購現有的高速鐵路市場專用解決方案。我們正憑藉通信系統方面的專業技能與鐵道部共同制訂鐵路監控解決方案的標準。至於鐵路專業解決方案市場的信號及動力牽引分部，我們現時正尋求與該市場分部內可提供領先技術的外國公司合作的機會。

#### 鞏固本公司於中國智能交通系統市場高速公路分部整體及專業解決方案的領先地位

中國政府對華中及西部地區智能交通系統市場高速公路分部的投資預期將迅速增加，而該等地區正興建重要高速公路基建項目，由於多為山區，故隧道項目更為普遍。同時，主要通過升級現有專業解決方案安裝設備亦可於華東地區發掘新業務機遇。

憑借隧道解決方案的經驗，我們於華中及西部地區的整體解決方案市場佔據重要地位，並計劃利用該地位進一步發展該等地區的整體解決方案業務。我們亦力求有選擇性地收購其他地區(如華南)的整體解決方案供應商。

就專業解決方案而言，我們致力擴展收費解決方案業務，並擬通過：(i)利用於湖南及遼寧省的省級收費解決方案所建立的聲譽；(ii)結合電子公路收費技術；及(iii)通過將相關軟硬件引入嵌入式平台，提高安全可靠性並降低能耗，達成該目標。我們亦致力開展監控解決方案，尤以華中及西部地區為重點。我們通過整合專有自動事件監測技術(「AID」)及光學網絡單元(「ONU」)技術(詳情見下文)為一套技術，預期向客戶提供極具競爭力的專業解決方案。於華東地區，我們擬專注於亟待更新的監控解決方案。我們力求不斷提升技術及增加產品種類，進一步鞏固市場份額。二零零九年，我們與成都威路特科技有限公司成立合營公司，共同開發高清監控產品，以應付高速公路及城市交通分部對更高的安全及監控需求，而安全及監控乃更先進交通網絡的一部分。該產品會首先應用於城市交通分部，但我們將力求使之成為高速公路專業解決方案的一部分。

### **擴大專業解決方案平台，並於中國智能交通系統市場城市交通分部擴展整體解決方案業務**

城市交通分部對於有關城市道路及軌道交通的城市交通專業通信及監控解決方案的需要，與高速公路分部對此的需要大幅重疊。本公司的中國智能交通系統市場城市道路分部的策略包括繼續提供與於高速公路市場提供者類似的專業監控解決方案。我們擬在城市道路項目採用就高速公路項目開發的技術，包括高速公路一節提及的專有AID和ONU技術、高清技術以及收費解決方案。至於軌道交通，我們預期(i)憑藉專業通信解決方案進一步滲透市場；及(ii)通過與國際夥伴的潛在合作將產品種類擴展至信號及監控領域。

我們亦擬擴大城市道路分部整體解決方案業務。我們已開拓向中型城市提供配備專業監控解決方案的整體解決方案的商機。我們已開發若干技術，其中部分專有技術專為城市道路監控市場開發，包括電子警察解決方案、交通信號控制解決方案及交通信息廣播解決方案。

### **利用專業技能、知識及業務關係於中國智能交通系統市場的高速公路和鐵路分部開拓增值服務市場**

中國近年進行大量智能交通系統基建投資。隨着中國智能交通系統市場日益成熟，預期對進一步提高效率及改善數據管理的需求將日趨殷切。預期提供建後的持續增值服務將成為主要趨勢，亦將是智能交通系統解決方案供應商巨大的潛在市場。我們擬針對該趨勢利用整體及專業解決方案業務的專業技能、知識及關係推廣增值服務。我們認為，高速公路及鐵路分部於整個智能運輸系統中最為成熟，故將重點於該等分部開展增值服務。我們擬特別提供維護、ERP解決方案及信息平台服務。

我們現時為已完成的整體及專業解決方案提供建設後維護服務，並計劃擴展該等服務以向省級高速公路及鐵路營運商提供全套服務，並按年收取服務費。我們計劃通過提供可使高速公路客戶獲得有關軟硬件維護需求實時信息的支持軟件平台，使該等維護服務獨具特色，同時將其轉化為更有系統、高效及經濟的維護計劃。此外，我們正針對高速公路營

運商開發 ERP 解決方案。我們預期信息平台服務包括整合現有省級高速公路信息平台。作為信息平台服務的一部分，我們擬通過不同媒體（包括互聯網、無線通信、電台廣播及動態交通信息板）綜合各種來源的信息為終端用戶服務。

我們正積極與現有客戶合作，共同發掘增值服務商機及發展適合中國智能交通系統市場的增值服務模式。

### 繼續加強研發實力，開發新專業解決方案

我們擬發揮技術優勢及傳統智能交通系統以外領域的現有技術，加大研發投入，開發新專業解決方案。我們擬繼續與客戶緊密合作，了解彼等需求並確保研發工作導向明確且高效。我們亦計劃與國際策略夥伴緊密合作，應用領先技術滿足客戶的需求並開發新專業解決方案。按上文所述，我們預期研發工作將主要集中於支持鐵路與城市交通分部專業解決方案的擴展及協助爭取高速公路分部市場份額。

### 與中國基建承辦商合作逐步擴展至海外市場

我們計劃將業務逐步擴展至海外市場。二零零九年，我們的專業解決方案業務單位成立的新銷售團隊，專注海外策略並已完成安哥拉的鐵路通信解決方案項目。迄今，我們通過向鐵路分部的中國整體解決方案供應商出售專業解決方案而開展該等項目，並預期海外市場策略會逐漸涉及與專營交通基建行業的專業大型中國基建承辦商及整體解決方案供應商建立夥伴關係。中國政府積極鼓勵中國公司向海外市場（尤其是新興市場）擴展。我們相信與專營交通基建的中國基建承辦商合作，可將市場推廣事務交由合作夥伴負責，讓我們進軍新市場時毋須再作大額投資。我們可向該等合作夥伴提供我們已獲認可的整體及專業解決方案，作為彼等在國際市場推出的全部產品一部分，藉此讓彼等獲得回報。

### 本公司的行業分部

我們於中國智能交通系統市場經營三個行業分部的業務：高速公路、鐵路及城市交通，亦於中國能源領域經營業務。

#### 高速公路

中國智能交通系統市場的高速公路分部包括通信、監控、收費系統及若干增值服務。我們於二零零一年開始經營高速公路分部的業務。除整體解決方案外，我們為遍及全國的高速公路及隧道提供專業收費、監控及通信解決方案。我們在為高速公路隧道工程提供解決方案時，已顯示出強大的優勢，高速公路隧道項目因整合多個分散模組，包括但不限於照明、通風及防火系統，故較標準高速公路有更高的技術要求。截至二零零七年，我們已完成中國智能交通系統市場高速公路分部中主要高速公路隧道項目約61%。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本公司約53.4%收益來自高速公路分部。

### 鐵路

中國智能交通系統市場鐵路分部包括通信系統、信號系統及電力供應系統。由於我們預期智能交通系統市場鐵路分部的發展潛力會持續增長，且我們可在鐵路分部利用我們高速公路解決方案的專有技術及經驗，故我們於二零零七年下半年開始經營鐵路分部業務，並於營業紀錄期間迅速擴展。鐵路分部項目目前僅提供以通信為基礎的專業解決方案。根據OC&C的資料，二零零九年我們的有線及無線通信解決方案均佔有最大的市場份額，按分部合同總值計算，分別佔有60%及70%的市場份額。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本公司約38.3%收益來自鐵路分部。

### 城市交通

中國智能交通系統市場的城市交通分部(包括城市道路及軌道交通)需要運用外部信息技術控制及反饋系統，例如通信系統、信號系統、監控系統及城市交通控制系統。本公司現時於城市交通分部的業務專注於城市交通—道路分部的整體解決方案及專業監控解決方案與城市交通—軌道交通分部的專業通信解決方案。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本公司約4.0%收益來自城市交通分部。

### 能源

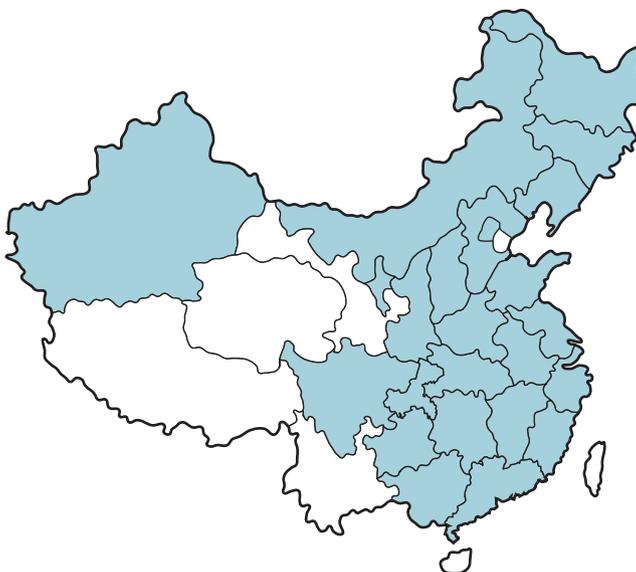
除智能交通系統業務外，我們亦涉足能源市場的石油生產及電力等若干領域。我們於二零零四年開始經營能源領域的業務，在能源分部為發電站、油田及能源分部其他客戶的通信網絡系統提供通信解決方案。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本公司約4.3%收益來自能源分部。

## 本公司業務

本公司業務包括整體解決方案、專業解決方案及增值服務。整體解決方案、專業解決方案及增值服務截至二零零九年十二月三十一日止年度佔本公司收益分別約37.2%、61.5%及1.3%，佔本公司毛利分別27.2%、69.9%及2.9%。

## 整體解決方案

我們整體解決方案的主要目標為高速公路市場，但城市交通市場業務亦在增加。營業紀錄期間，本公司自中國22個省份的130多個整體解決方案項目獲得收益人民幣1,482.1百萬元。自二零零一年開始營運以來，我們參與的整體解決方案項目遍及中國25個省份(包括省級城市)。下圖顯示二零零一年至二零零九年三月三十一日期間，我們參與的整體解決方案項目的所在省份：



智能交通系統行業的整體解決方案包括信息技術與實際運輸基建的整合。本公司整體解決方案致力了解客戶的需求，然後設定、選擇及優化多項專業解決方案，如收費、通信、監控及隧道解決方案，並通過工程實施將若干專業解決方案整合為度身訂製的單一系統。工程實施包括與眾多設備承包商談判協調、整合系統及綜合管理智能交通系統項目。我們從事的整體解決方案或會涉及本公司的若干專有技術。我們作為整體解決方案的供應商，是對客戶(與地方或省級交通有關公用公共機構及國有企業)負責的項目經理。本公司整體解決方案的最終使用者乃使用高速公路及城市道路的駕駛者及乘客。

作為整體解決方案供應商，我們首先收集資料，了解客戶的所有需求，然後設定、選擇及優化各項專業解決方案，並適當設定專業解決方案組合以滿足該等需求。在此過程中，我們將項目擁有人對功能的要求與不同的專業解決方案的技術能力相結合。我們隨後按客戶要求改進並測試綜合系統，以保證各項專業系統互相兼容，整體運行。為保證滿足客戶的整體性能要求，我們作為整體解決方案的供應商，須經常開發軟件以保證個別專業解決方案的兼容性與專業解決方案供應商合作改進解決方案。

我們為高速公路及城市交通設計、建造及實施綜合智能交通系統。各智能交通系統均為複雜的交通問題提供獨特的解決方案。對於一般高速公路項目，我們根據客戶要求開發包括收費、通信及監控解決方案的綜合系統。對於高速公路隧道項目，本公司系統一般包括為隧道度身訂製的專業通信及監控解決方案以及照明、通風及火警系統等額外模組。我們已開發隧道監控專有技術，包括週邊裝置協調及連接、信息監控、數據收集、統計分析及交通信息發佈模組，可就模組的運行狀況、交通狀況、天氣狀況、意外事件情況及收費信息，以自動或人工的方式通過發佈模組向駕駛者提供隧道的即時信息，以增加交通容量，提高安全性。對於城市交通項目，我們一般開發基於監控目的的整體解決方案，包括電子警察解決方案、交通信號控制解決方案及交通信息廣播解決方案。多數情況下，本公司的整體解決方案依賴及利用本公司的若干收費、通信及監控專業解決方案。

### 高速公路

二零零一年至二零零九年十二月三十一日期間，我們於中國23個省份(包括省級城市)從事整體解決方案項目。於營業紀錄期間，我們在高速公路分部簽訂多個整體解決方案項目，包括二零零八年四川地震後建成通車的西昌至攀枝花高速公路。此外，我們在高速公路隧道項目中有獨特優勢。根據OC&C行業報告，我們是隧道項目的市場領導者，至二零零七年已完成中國主要高速公路隧道項目總數的61%，其中包括很多標誌性隧道項目，如亞洲最長、世界第二長的隧道—秦嶺終南山高速公路隧道。中國中西部地區的智能交通系統高速公路市場預期快速發展。根據OC&C行業報告，於二零二零年前，智能交通系統新高速公路投資總額的81%會投入中國中西部地區。該等地區地勢多山，因此隧道工程日趨重要。由於本公司的經營業績有目共睹，加上與該等地區的地方交通有關的公用公共機構及國有企業已建立關係，故我們相信本公司在高速公路隧道項目的優勢將有助我們獲取更多商機。

## 業 務

下表載列本公司高速公路分部整體解決方案項目實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
陝西秦嶺 終南山隧道	二零零六年 三月	二零零七年 三月	69.0	陝西秦嶺終南山隧道包括兩條單向隧道，每條隧道長18公里，乃亞洲最長、世界第二長的隧道。作為整體解決方案供應商，我們為該項目提供隧道監控解決方案。本公司隧道監控解決方案包括中央控制系統、閉路電視系統、環境監測系統、火警系統、有線廣播系統、通風系統、照明系統及緊急求援系統。兩條隧道中共有288個監控攝像機。秦嶺終南山隧道項目乃利用隧道及高速公路建築先進綜合監控技術的基建項目。
安徽銅陵—湯口 高速公路	二零零七年 三月	二零零七年 十月	84.0	安徽省銅陵—湯口高速公路貫通銅陵及湯口，乃該地區若干名勝的快速通道。該高速公路全長121公里，其中包括16.8公里長的隧道。作為整體解決方案供應商，我們設計及安裝隧道監控系統，包括中央控制系統、閉路電視系統、環境監測系統、火警系統、有線廣播系統、通風系統、照明系統及緊急求援系統。
湖南常德— 吉首高速公路 湘西段	二零零八年 一月	二零零八年 十二月	90.5	常德—吉首高速公路為連接湖南省長沙及重慶的高速公路重要一環。作為整體解決方案供應商，我們開發及整合湘西段20條隧道的通風系統、照明系統及供電系統。

## 業 務

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
重慶滬蓉 高速公路 分水嶺— 忠縣段	二零零八年 三月	二零零九年 十月	69.9	重慶滬蓉高速公路分水嶺—忠縣段位於山區，沿路有五條隧道。作為該項目的整體解決方案供應商，我們設計及安裝收費、通信及隧道監控系統以及建築一個收費分中心、五個收費站、40條車道、八個通信站、一個通信分中心及一個隧道監控站。
遼寧鐵嶺 —朝陽高速 公路	二零零八年 五月	二零零九年 五月	61.8	鐵嶺—朝陽高速公路，全長541公里，起於遼寧與吉林省界，終於遼寧與河北省界，連接鐵嶺、瀋陽、阜新、朝陽市，貫穿整個遼寧省西北部地區。作為整體解決方案供應商，我們透過紅外車輛分離器與車道控制器一體化而發展收費解決方案，亦安裝車輛識別系統、稱重系統及其他設備。

### 城市交通

由於過往缺乏中央融資，加上城市交通道路智能交通系統應用並無統一的技術標準，而複雜的項目環境亦欠缺公開招標程序標準，故我們有選擇性地承接有利可圖的城市交通分部整體解決方案項目。具體而言，我們主要選擇中型城市中城市規劃明確及資金來源有保障的項目。本公司於城市交通分部的現有業務一直專注於城市道路分部。

## 業 務

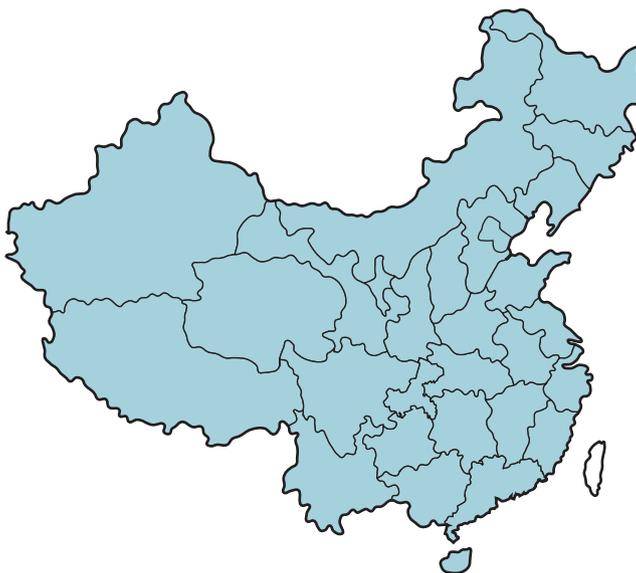
下表載列本公司在城市交通分部整體解決方案項目實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
山西介休 智能交通 管理系統	二零零八年 八月	二零零九年 二月	7.9	作為山西省介休市公安局的整體解決方案供應商，我們為指揮中心建設及設計閉路電視監控子系統、電子警察、黑名單警報、牌號識別系統、檢查站、交通違章處分、監控及大屏幕行政系統。我們亦應用專有智能交通管理系統 — GIS軟件平台執行交通管理。

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
山西晉中 智能交通 指揮系統	二零零八年 九月	二零零九年 三月	16.0	該項目旨在改善及提高山西省晉中市的整體交通控制。作為整體解決方案供應商，我們開發及整合十個系統，包括智能監控、信號控制、違章圖像捕捉、電子警察、信息服務及指引、車輛流量及事故檢測、有線／無線通訊、數字光處理投影及中央網絡系統以及基於GIS技術的控制及調度平台。
吉林農安 網絡警報及 監控系統	二零零九年 十月	二零一零年 一月	15.9	該項目改善吉林省農安縣當地安全情況及提高當地政府單位的辦事效率。作為整體解決方案供應商，我們建設設有聯網警報及監控系統的指揮中心，連接各檢查站的監控設備，實現自動化監控、預警及定位功能。

### 專業解決方案

本公司的專業解決方案應用於高速公路、鐵路、城市交通及能源分部。營業紀錄期間，我們於中國31個省份參與超過1,400個專業解決方案項目的收益為人民幣1,776.7百萬元。自二零零一年投入營運以來，我們參與中國所有省份(包括省級城市)的專業解決方案項目。下圖顯示我們自二零零一年至二零零九年十二月三十一日參與的專業解決方案項目所在的省份：



資料來源：本公司

智能交通系統行業的專業解決方案涉及通過設計、開發及應用軟硬件系統，為客戶現有或計劃興建的交通基建項目的獨特問題提供有效的解決方案。有別於大型設備供應商，我們集中開發切合個別智能交通系統項目特定需要的模組。為此，我們一般將不同外部供應商的硬件及軟件整合，亦會使用專有技術。

我們已開發主要用於中國高速公路、鐵路及城市交通項目的高度專業收費、通信及監察系統(詳述於下文)。專業解決方案的客戶包括整體解決方案供應商以及地方或省級交通相關的公共機構及國有企業。我們為中國智能交通系統行業內大多數主要整體解決方案包工提供專業解決方案。

本公司整體解決方案涉及全面整合多個專業模組及項目管理，而專業解決方案則處理項目的單個方面，例如，需要在已安裝地方交通部門監察、通信或其他任何系統的高速公路，安裝可用於運營和管理高速公路的收費系統。儘管我們的專業解決方案處理獨特的問題，但與其他已安裝或規劃安裝模組是否相互連結對整體運行成效至為關鍵。因此，由於我們的專業解決方案日益受廣泛認可，交通部門在臨近高速公路的擴建或升級項目使用同類專業解決方案可發揮成本效益。

我們的收費、通信及監控解決方案模組廣泛應用於中國高速公路。我們的通信解決方案亦廣泛應用於中國鐵路，並逐步推展至城市交通軌道交通分部。我們已將專業監控解決方案的應用由高速公路擴展至城市交通道路分部。我們的重點專業解決方案項目包括開發安裝於湖南及遼寧省的收費解決方案，開發武漢—廣州高速鐵路(中國最長的客運專線，

最高時速達350公里)的專業通信系統，以及在上海地鐵10號線(全長36公里，現於二零一零年上海世博會舉行時啟用)一期採用我們的通信解決方案。

### 高速公路

營業紀錄期間，我們參與多個高速公路分部專業解決方案項目，包括為吉林省最長高速公路吉林江密封—延吉高速公路開發及提供通信解決方案。高速公路方面，我們一般視乎客戶需求提供收費、監控或通信解決方案或該等專業解決方案組合。

*收費解決方案。*收費解決方案為高速公路智能交通系統項目中智能交通系統的重要部分。收費解決方案的開發基於高速公路營運商的規格及高速公路網絡(有關該項目的高速公路作為其一部分)的要求。收費解決方案包括收費車道管理系統、收費站管理系統、收費中心、地區或省級管理系統及信息支持系統。除收費功能外，該等解決方案亦可收集車流量與交通模式信息，從而為高速公路綜合營運及管理提供數據。收費解決方案對提高收費效率及減少蓄意逃費十分重要。收費解決方案的詳情因應客戶的特定需求而迥然不同，而各解決方案均為度身定制系統。我們已安裝集成電路(「IC」)卡電子收費系統，令收費效率提高，且大大減少逃費情況。本公司收費解決方案僅用於中國智能交通系統市場的高速公路分部，且我們已於湖南省及遼寧省等若干省份建立獲廣泛認可的收費解決方案。

## 業 務

下表載列本公司高速公路分部收費解決方案項目實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
河北沿海 高速公路	二零零七年 一月	二零零七年 十二月	24.0	河北沿海高速公路全長160公里，貫通河北省秦皇島市與天津市。河北沿海高速公路為京瀋收費網絡(包括七條高速公路)的路段。我們為河北沿海高速公路提供專業收費解決方案，將收費車道、收費站、地區收費分中心／中心及區域收費拆賬中心組成的現行框架整合為IC卡收費管理系統。本公司專業收費解決方案有助減少逃費及加快收費站通過速度。
石家莊— 太原高速 公路河北路段	二零零八年 六月	二零零九年 九月	7.9	石家莊—太原高速公路全長68.1公里，為山西運煤的主幹道。我們為河北路段提供專業收費解決方案，並對現有收費站設備進行升級和擴容。

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
遼寧省 高速公路 收費系統	二零零九年 八月	二零零九年 九月	18.9	遼寧省高速公路管理局已於二零零三年將自動收費系統應用於省級高速公路網絡。我們提供專業收費解決方案，提升現有收費系統。我們採用非接觸式IC卡，實現一卡解決方案，能提供費率信息、車流量統計數據、車牌號、實時傳輸及其他功能。

**監控解決方案。**本集團監控解決方案方便高速公路營運商監控車流量、快速準確前往交通事故地點、減少交通意外及交通堵塞，並及時為高速公路使用者提供信息。安裝於公路沿線或隧道內的閉路攝像機能監控及記錄每分鐘車流量，並將信號傳輸回中央控制站。中央控制站的工作人員通過傳輸至監控器的信號監控道路及交通狀況。我們已開發AID技術，使用圖像跟蹤及圖樣識別監測交通意外事件，包括緩慢移動的車流、人流、煙霧、碎物、停止的車輛及試圖180度轉彎的車輛。當檢測到交通事故時，計算機程序會向控制站發出信號，使工作人員應對交通事故。我們亦已開發專有ONU技術，綜合多項功能於一身，可於互聯網提供穩定及具靈活性的即時路況影像。此外，ONU裝置可配備額外功能，包括本公司的AID技術等，是支援本公司日後項目不可或缺的高效綜合智能交通系統。

## 業 務

下表載列本公司高速公路分部監控解決方案項目實例：

合約名稱	開始日期	完成日期或 預期完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
江西武寧—吉安 高速公路	二零零七年 十一月	二零零八年 六月	3.9	江西武寧—吉安高速公路全長285.8公里，為雙向四車道高速公路，是第十一個五年計劃期間的首個高速公路建設工程及江西省一次性建成而里程最長的高速公路。我們應用專有AID技術，並提供隧道監控系統解決方案，包括128套數據及事故分析設備，跟蹤實時路況信息並將數據傳輸至監控中心，確保該高速公路的交通安全。
北京—福州高速 公路山東路段	二零零八年 一月	二零零八年 三月	4.3	北京—福州高速公路山東路段全長369.3公里，起於山東省德州市，終於棗莊市。我們在該高速公路廣泛應用專有AID技術及交通事故管理系統，向客戶提供監控解決方案。
遼寧高速 公路監控 網絡翻新	二零零九年 九月	二零一零年 三月	7.8	第十一個五年計劃期間的遼寧省高速公路網於二零一零年前將包括14條高速公路，全長3,853公里。我們透過應用ONU技術更新現有高速公路監控系統，並建立省監控網絡。通過使用ONU技術，11個城市的地方監控分中心捕捉或檢測到的高速公路圖像、聲音、交通事故及其他信息可隨時傳輸至省監控中心。

**通信解決方案。**本公司通信解決方案應用高速數據網絡，例如光纖或數碼網絡單元、數據連接標準協議及數碼信息交換系統，提供語音、圖像及數據通信。我們為中國高速公路智能交通系統市場通信解決方案的主要供應商。作為通信解決方案供應商，我們設計並於高速公路沿線安裝配套光纖或數碼網絡單元，以確保高速公路控制點之間的通信有效安全。截至二零零九年十二月三十一日，我們為24個省份的多個省級高速公路網絡安裝通信解決方案。

## 業 務

下表載列本公司於高速公路分部通信解決方案實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
北京—天津 高速公路 天津段	二零零七年 十二月	二零零八年 五月	11.1	北京—天津高速公路天津段貫通北京與天津，全長144公里。該項目完工將有效緩解目前北京—天津—唐山高速公路的交通壓力，並為二零零八年北京奧運會提供交通設施。我們利用光學網絡傳輸技術為該項目提供高速公路通信解決方案。
吉林江密封—延吉 高速公路	二零零八年 六月	二零零八年 十二月	13.2	吉林江密封—延吉高速公路全長284.7公里，為吉林省里程最長的高速公路，有51座橋、5條隧道及9座互通立交。我們使用光傳輸設備提供高速公路通信解決方案。
江蘇省 信息 骨幹網	二零零八年 十二月	二零零九年 六月	10.9	江蘇省交通信息骨幹網為江蘇省內交通信息及江蘇省內各高速公路通信系統聯網提供可靠的傳輸平台。我們利用光傳輸平台為該項目提供專業通信解決方案。

### 鐵路

營業紀錄期間，我們參與多個鐵路分部專業解決方案項目，包括為全長2,397公里的複線鐵路北京—九龍鐵路提供有線及無線通信解決方案。鐵路分部方面，我們目前僅提供通信解決方案。本公司專業通信解決方案包括有線及無線解決方案。我們擁有豐富的鐵路移動通信全球系統(「GSM-R」)經驗，該系統為鐵路網的無線通信標準，可傳輸音頻及數碼數據，特別適用於高速及重載列車的通信系統，可協助鐵路營運商互通網絡、降低營運成本及提高安全性並為乘客及鐵路運營商提供新服務。適用於高速及重載列車的GSM-R為無線通信調度、安全控制通信及火車位置追蹤提供系統平台。根據OC&C的資料，二零零九年，我們擁有鐵路分部有線及無線通信解決方案分部最大市場份額。

## 業 務

下表載列本公司於鐵路分部的通信解決方案實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
北京—天津 城際鐵路	二零零七年 八月	二零零八年 八月	10.7	北京—天津城際鐵路為全長117公里，連接中國北京與天津的鐵路快線，於二零零八年北京奧運會前投入使用，設計最高時速每小時350公里，北京至天津的旅行時間由原70分鐘縮短至30分鐘。我們提供無線通信系統的手持台及短信平台。
合肥—武漢鐵路	二零零八年 五月	二零零九年 五月	37.2	合肥—武漢鐵路貫穿安徽省合肥及湖北省武漢，為複線鐵路，是中國全國鐵路快線網主要組成部分。我們提供通信供電系統、時間同步系統及無線通信系統的手持台。
寧波—台州—溫州 鐵路	二零零八年 八月	二零零九年 九月	61.5	寧波—台州—溫州鐵路由鐵道部指定為全國重點項目，北起寧波，南至溫州，全長282.4公里，設計時速每小時250公里。該鐵路連至溫州—福州鐵路，為中國東南沿海地區主要貨運及客運鐵路。我們為該鐵路提供傳輸系統、電話系統、數據網絡系統、視頻會議系統、時間同步系統、供電系統及GSM-R。

## 業 務

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
溫州 — 福州鐵路	二零零八年 八月	二零零九年 九月	69.0	溫州 — 福州鐵路全長298.4公里。作為全國鐵路網沿海鐵路走廊的一部分，該鐵路貫穿福建省東部及浙江省南部沿海地區。我們提供傳輸系統、電話交換系統、接入系統、數據網絡系統、電話會議系統、通信供電系統及GSM-R。
武漢 — 廣州 客運專線	二零零八年 十一月	二零零九年 十二月	207.7	武漢 — 廣州客運專線為京廣客運專線的南段部分，由武漢至廣州，貫穿湖北、湖南及廣東省，全長989公里，設計時速350公里，最高時速380公里。我們為該客運專線隧道提供傳輸及接入系統、電話交換系統、數據網絡系統、時間同步系統及隧道直放站系統。
福州 — 廈門鐵路	二零零八年 十二月	二零零九年 十二月	48.0	福州 — 廈門鐵路由福建省福州市至廈門市，全長276公里，設計時速每小時200公里。我們提供傳輸系統、電話交換台、接入系統、數據網絡系統、電話會議系統、通信供電系統及專用移動通信GSM-R。

## 業 務

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
青藏鐵路 西寧至格爾 木段二線	二零零九年 三月	二零一零年 三月	19.4	青海—西藏鐵路為連接青藏高原與中國其他地區的唯一鐵路，是青海及西藏經濟及社會發展的主幹線。西寧至格爾木段二線涉及建設青海省會西寧至青海格爾木間的五段鐵路，全長356公里。我們承接二線的電氣化項目並提供傳輸及接入系統。
廣州—珠海城際 客運專線	二零零九年 三月	二零一零年 三月	11.9	廣州—珠海城際客運專線為連接廣州番禺的廣州新火車站與廣東省珠海市珠海機場的客運專線，設有27個站，全長117公里，將於二零一零年十月啟用，服務廣州亞運會。我們為該鐵路提供時間同步系統及GSM-R。
北京—九龍鐵路	二零零九年 六月	二零一零年 八月(預期)	79.4	北京—九龍鐵路由北京至香港九龍，貫穿中國9省的98縣市，全長2,397公里。我們參與該鐵路的電氣化改造，並提供傳輸系統、接入系統、通信供電系統、數據網絡系統、GSM-R及直放站系統。
太原—中衛 —銀川鐵路	二零零九年 九月	二零一零年 九月(預期)	161.9	太原—中衛—銀川鐵路連接太原、山西及寧夏銀川，全長944公里，包括355座橋樑及159條隧道。我們為該鐵路提供通信供電系統、傳輸系統、接入系統、GSM-R及直放站系統。

## 業 務

### 城市交通

營業紀錄期間，我們進行多個城市交通分部專業解決方案項目，包括為北京奧林匹克公園中心區開發及安裝監控解決方案及在上海地鐵10號線一期應用本公司通信解決方案。城市交通分部方面，我們一般根據客戶需求提供監控或通信解決方案或該等專業解決方案的組合。我們為城市交通分部的道路及軌道交通提供專業解決方案。

**監控解決方案。**我們將高速公路專業解決方案所採用的類似監控技術用於城市交通項目。然而，我們亦已開發城市交通的專有解決方案。具體而言，我們與成都威路特科技有限公司成立合營公司，開發高清監控產品，滿足交通網絡升級對安全及監控的更高要求。

下表載列本公司城市交通分部監控解決方案實例：

合約名稱	開始日期	完成日期或 預期完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
北京奧林匹克公園中心區交通視頻檢測	二零零七年十二月	二零零八年三月	2.8	北京奧林匹克公園為二零零八年夏季奧運會而建設，主要奧運場館位於公園中心區，而中心區地下系統設有長5.5公里的環形通道，連接北京奧林匹克公園地表道路及地下停車設施。我們應用本公司AID系統檢測並防止中心區可能發生的交通事故。
常州高架橋監控	二零零八年六月	二零零八年八月	2.7	常州高架橋貫通江蘇省常州市武進、鐘樓及新北區。我們為交通監控提供交通信息管理軟件平台。軟件平台包括交通信息收集、交通信息處理、數據存取以及交通信息發佈系統。
西安交通流信息收集	二零零九年十二月	二零一零年三月	2.2	本公司為西安市公安局交通警察支隊提供視頻檢測解決方案，包括微波車輛檢測及高清視頻檢測系統。我們的解決方案可檢測交通事故，有助提升有關政府部門的效率。

**通信解決方案。**我們將高速公路專業解決方案所採用的類似通信技術利用於城市交通項目。

## 業 務

下表載列本公司城市交通分部通信解決方案實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
北京機場快線	二零零七年 十二月	二零零八年 一月	4.1	北京機場快線連接東直門及北京機場，為獲北京市政府資助的二零零八年北京奧運會重要項目。我們為該項目提供全套通信解決方案及配套設備，包括三個主要通信站及多個通信分站。
上海地鐵10號線 一期	二零零九年 二月	二零零九年 十二月	20.6	上海地鐵10號線(一期)總長36公里，自新江灣城至虹橋火車站及虹橋國際機場，設有29個車站及一個停車場，現於二零一零年上海世博會舉行時啟用。我們提供通信解決方案，包括該地鐵線的傳輸及數據系統。
瀋陽地鐵1號線	二零零九年 三月	二零零九年 十二月	12.4	瀋陽地鐵1號線總長約22公里，設有18個地下站台，包括一個列車調度中心、一個控制中心、兩個高壓變電站及四條折返線。我們提供該條線的傳輸、接入、交換及通信供電系統以及相關服務。

### 能源

營業紀錄期間，我們進行多個能源分部專業解決方案項目，包括青海油田傳輸網絡項目。能源分部為我們業務的一小部分，且我們在能源分部僅提供通信解決方案。我們將高速公路及城市交通專業解決方案所採用的相同通信技術應用於能源項目。

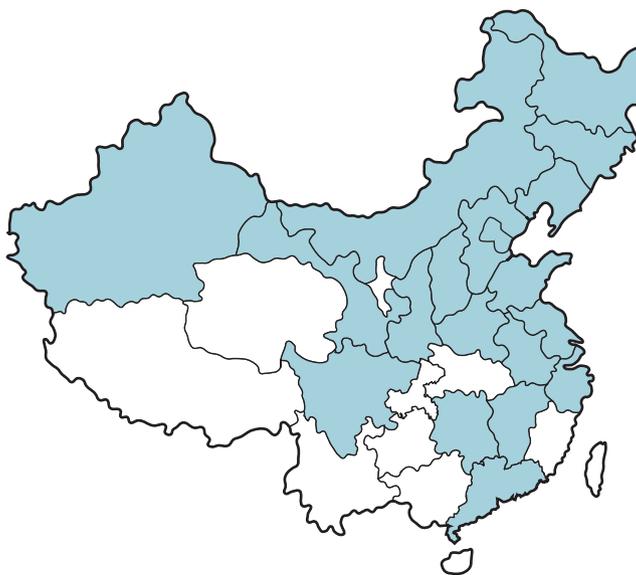
## 業 務

下表載列本公司於能源分部提供的通信解決方案實例：

合約名稱	開始日期	完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
華北油田 傳輸項目	二零零七年 五月	二零零七年 十二月	4.8	華北油田橫跨河北省及內蒙古，出產原油及天然氣。作為專業解決方案供應商，我們開發及安裝傳輸系統及提供其他相關服務。
河南開封 辛堤頭330千伏 變電站 建設項目	二零零七年 六月	二零零七年 八月	5.2	在開封市新建330千伏變電站以滿足該地區的耗電需求。我們為變電站的通信、供電及網絡系統提供專業解決方案，我們亦通過智能光纖網絡為開封市電力局開發寬頻數據傳輸線路，以建立發電及協調的信息網絡。
青海油田 傳輸網項目	二零零八年 六月	二零零八年 十二月	15.5	青海油田位於柴達木盆地，出產原油及天然氣。我們作為專業解決方案供應商，開發及安裝傳輸、接入及通信供電系統以及時間同步系統，並提供其他相關服務。

### 增值服務

我們目前提供若干增值服務，主要包括為已完成的整體及專業解決方案項目提供建設後維護及跟進服務。於營業紀錄期間，我們參與中國21個省份(包括省級城市)的增值服務項目，下圖顯示我們於該期間提供增值服務的省份：



資料來源：本公司

我們根據高速公路營運商的特定需要就高速公路分部已完成的整體解決方案為其提供專業維護及服務，以確保已安裝的智能交通系統解決方案持續有效運行、提高其效率及使用年期，並節省維護成本。我們為已完成整體解決方案項目提供增值服務時，亦提供系統升級、系統擴充及培訓項目等增值服務。根據已完成的整體解決方案增值服務合約，我們一般負責系統維護及升級，並須進行定期現場檢查，提供所需檢測、維修、維護、升級及培訓服務。該等合約的條款由雙方協定，一般為期一年，可每年續約。每年服務費經本公司與客戶磋商釐定。

我們就已完成專業解決方案提供的增值服務包括廣泛用於中國智能交通系統的專業設備系統集成、測試、培訓及保證期滿後維護服務。根據本公司已完成的專業解決方案項目的增值服務合約，我們一般負責提供的服務包括設備維護及保養、設備安裝、更換部件及培訓服務。設備維護及保養合約一般為期一年，客戶須按照合約條款分期繳款。設備安裝或更換部件合約一般為期數個月(按特定服務要求而定)，另有為期一至三個月保證期，客戶通常一次性繳清款項。根據若干合約，倘我們未能及時修正錯誤或引致嚴重遲延，則須為客戶的損失負責，而本公司的最大責任以合約價值為限。

## 業 務

下表載列本公司增值服務項目的實例：

合約名稱	開始日期	完成日期或 預期完成日期	合同總值 (人民幣百萬元)	詳情
天津高速公路 信息管理中心 維護項目	二零零九年 一月	二零一零年 一月	0.4	天津高速公路信息管理中心維護項目旨在促進天津高速公路主幹所需的設備維護。我們已開發一系列用於高速公路遙距警報及維護的簡易操作及管理系統。我們亦根據客戶要求派遣技術人員到現場提供長期售後服務。
北京—秦皇島 高速公路 維護項目	二零零九年 一月	二零一零年 一月	0.4	我們為河北省的北京—秦皇島高速公路提供整體解決方案。為提升我們所安裝系統的效率及延長使用年期，我們透過機電設施維護管理平台提供維護服務。
遼寧高速公路 通信網 維護項目	二零零九年 十月	二零一零年 十月	2.9	我們已在遼寧省多條高速公路應用專業通信解決方案。維護項目旨在為我們所安裝的通信設備提供長期維護服務，以確保機器及設備的穩定有效運行。

本公司的增值服務由擁有豐富智能交通系統解決方案開發及服務經驗的工程師及技術人員團隊提供。我們已於中國建立七個地區服務中心，並設立24小時技術支援熱線以提供維護服務。

## 項目運作程序

### 整體解決方案項目過程

#### 運作程序

中國智能交通系統行業一般整體解決方案項目完工通常需時約六個月至一年。於項目動工前一般會進行投標或招標程序，需時約三至六個月。我們為客戶度身訂製整體解決方案，將若干本公司專業解決方案整合為一套功能系統，並實施該等解決方案。本公司業務運作主要涉及物色潛在項目、籌備投標、實行承包工程並於完工時將項目移交客戶。

我們作為總包工的整體解決方案的運作程序包括以下步驟：

- **物色潛在項目。**我們通過多種渠道物色潛在項目，包括由政府機構刊登廣告、本公司市場推廣人員進行推廣以及由本公司客戶引薦。本公司市場推廣部研究並觀察全國高速公路建設規劃，並收集有關新潛在項目的資料。此外，我們提供服務的客戶亦會不時向我們引薦新項目。經確定項目可行後，本公司市場推廣及銷售、工程及融資部門負責人員將根據若干因素共同決定是否進行項目，包括(但不限於)項目規模、所涉時間、可供調配人員、過往經驗、資金來源及地理位置。我們已基於過往經驗制定一套市場推廣系統，獲取最新市場資料，亦根據戰略計劃作出投標決定。

對於城市交通分部的若干項目，我們在物色項目後直接與項目擁有人協商。在其他情況下，我們按下文所述程序進行投標。

- **取得投標資格並提交投標申請。**高速公路智能交通系統的新項目以及一些城市交通智能交通系統的新項目一般會通過公開招標程序授出，符合投標資格的整體解決方案供應商會提交投標申請。我們決定參與投標項目後，通常須完成項目擁有人既定的投標資格預審程序。在投標資格預審程序中，我們在遞交投標申請前，項目擁有人通常要求我們提交有關本公司財務狀況、多項法律證書、過往營業紀錄及可調配人員及設備的資料。倘我們符合投標項目資格，則可提交投標申請。於提交投標申請前，我們一般會對建議項目作詳盡研究，包括技術及商業條件以及投標要求，其後進行實地考察。本公司投標部亦會就有關投標不同事項或活動查詢供應商報價。
- **中標。**在公開招標過程中，由獨立第三方專家組成的專家委員會將根據多項業務及商業因素評估競投的投標，包括投標價、投標人財務、技術及工程資格以及營業紀錄、技術規格及項目擁有人要求。為確保公平，評估程序必須保密。委員會將根據評估甄選中標者。
- **簽訂合同。**我們中標後會向項目擁有人提供中標通知及所須履約保函(請參閱下文)，並與項目擁有人協商合同條款。我們或會於大部分項目進行過程中按與擁有人協商的方式修改或調整若干載於原投標書的條款，隨後簽訂合同。
- **執行項目。**我們於執行項目過程中採用於一九六九年成立為項目管理專業國際會員組織的項目管理學會(「PMI」)制定的項目管理標準。PMI標準是旨在控制項目各階段的風險及成本的制度，包括項目動工、規劃、評估、測試及批准。儘管採用PMI的項目管理準則並非規定要求及行業慣例，但我們於項目運營程序中廣泛採

用該等準則，而整體解決方案集團總裁呂西林先生獲 PMI 認證為項目管理專業人士。採納 PMI 標準有助本公司的團隊改善智能交通系統項目的管理，令管理更有系統且更有效率，提高本公司於業界的整體競爭優勢。簽訂合同後，我們會與項目擁有人共同設計項目。項目開始後，我們內部委任一名項目經理負責管理全部項目活動。我們將項目工程劃分成獨立部分，並根據有關工程性質將各部分分配予專責單位。執行程序包括制定詳細的製造或建造計劃、採購物料、將工程外判予分包商、協調客戶或彼等顧問的工作、協調本公司分包商及供應商的工作及負責上述工作的整體管理。項目初步完工後會進行約三個月的試運行。有關機關檢查及測試成功後會頒發該項目完工證書。

- 提供維護服務。項目完工後，我們一般對大部分項目提供自發出項目完工證書之日起為期12至24個月的維護服務。於維護期間，我們須根據合同條款對本公司工程缺陷承擔責任並提供必要的維護服務。

基於本公司提供的資料，本公司中國法律顧問確認，我們於營業紀錄期間並無違反中國招投標法。除中國招投標法外，我們於競投整體解決方案項目時亦遵循若干內部程序，並於最近推行了針對投標過程的正式書面政策。本公司有關投標過程的書面政策詳列我們於投標過程中遵循的內部程序、負責投標過程各程序的人員及投標過程的質素監控。我們投標過程的內部程序包括獲取市場資訊及選擇投標項目、準備符合資格所需文件、進行實地調查及編製調查報告、編製項目保函申請、設備篩選清單及技術文件等不同投標文件，以及釐定投標價格和遞交投標的技術文件。本公司參與投標過程的負責人士包括整體解決方案集團總裁、地區經理及投標部門經理以及有關工程師和技術人員。地區經理負責預備項目資料註冊表，其後由整體解決方案集團總裁審閱及簽字確認。實地調查報告由整體解決方案集團總裁、地區經理及投標部門經理審閱。不同投標文件中的項目保函申請由投標部門、財務部門及整體解決方案集團總裁審批。設備篩選清單由投標部門及工程師編製。有關系統的其他技術文件包括監控系統、收費系統及通信系統，由有關工程師及技術人員負責預備。本公司整體解決方案集團總裁、地區經理及投標部門經理會釐定最終投標價及投標策略。

參與整體解決方案項目程序的各方一般包括整體解決方案供應商、整體解決方案供應商內部指定的項目經理、項目擁有人(整體解決方案提供者的客戶)、設備提供者或供應商以及分包商。我們在一般整體解決方案項目中作為整體解決方案供應商，將內部指定負責項目活動的項目經理，亦向採購、工程及融資等範疇的負責單位分配工作。項目擁有人則為本公司客戶，而且多為省級或地方交通有關部門。項目擁有人將釐定工程範圍、聘用中標者為整體解決方案供應商、與整體解決方案供應商參與聯合設計工作、提供設計規劃的規格、改良或更改規格、施工方法或其他所要求。項目擁有人可於投標邀請文件中列明對供應商採購設備的要求及規格，惟一般不會指定採購項目設備的供應商。我們作為整體

解決方案供應商，將挑選及優化不同的專業解決方案，並整合為量身訂製的系統，亦會向設備供應商或供應商採購各種用於系統整合的設備。請參閱「— 供應商」。當選擇採購設備的供應商時，我們一般會邀請不同供應商報價，並基於商業考慮(如產品價格、品質及規格以及供應商與我們的合作關係)作出決定。我們選擇供應商時並無正式的招標程序。本公司中國法律顧問確認，中國法律及法規並無有關透過招標程序選擇供應商的相關規定。我們亦聘請分包商，進行若干勞工密集及技術要求較低的工作。下圖載列本公司整體解決方案項目各運作過程所涉各方的工作流程及職責。

# 業 務

項目程序	各方職責
物色潛在項目	<b>整體解決方案供應商</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>物色潛在項目及挑選投標項目</li> </ul>
取得投標資格並提交投標申請	<b>整體解決方案供應商</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>編製投標資格文件</li> <li>進行詳細的項目調查</li> <li>邀請<b>供應商</b>報價</li> <li>向<b>項目擁有人</b>投標</li> <li>提交所需的投標保函</li> </ul> <b>項目擁有人</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>設定競投者要求</li> <li>為項目組織公開招標</li> </ul>
中標	<b>項目擁有人成立的專家委員會</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>評估<b>整體解決方案供應商</b>提交的競投標書</li> <li>揀選中標的投標者</li> </ul> <b>項目擁有人</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>向中標的<b>整體解決方案供應商</b>授出標書</li> </ul>
簽訂合同	<b>整體解決方案供應商</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>與<b>項目擁有人</b>磋商及簽訂合同</li> <li>提交所需履約保函</li> </ul> <b>項目擁有人</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>聘請<b>整體解決方案供應商</b></li> </ul>
執行項目	<b>整體解決方案供應商</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>指派內部<b>項目經理</b>為該項目設立項目小組</li> <li>與<b>項目擁有人</b>共同設計建設規劃</li> <li>提交所需預付款保函，為<b>項目擁有人</b>預繳款項作擔保</li> <li>考慮商業因素後，向<b>供應商</b>購買設備</li> <li>聘請<b>分包商</b>提供勞工服務及監督<b>分包商</b>的工作</li> <li>與有關人士合作及監察整個過程</li> </ul> <b>項目擁有人</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>釐訂項目工作範疇及列明項目設計規劃書細節</li> <li>按需要修訂規格、施工方法或其他要求</li> </ul>
完成項目	<b>項目擁有人</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>測試及檢查項目</li> <li>向<b>整體解決方案供應商</b>發出竣工證書</li> </ul>
項目維護服務	<b>整體解決方案供應商</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>於保證期屆滿前向<b>項目擁有人</b>提供維護服務</li> </ul>

### 分包商

我們的分包商多為勞務公司，提供鋪設電纜、挖掘、配管及大型設備起吊等建築勞務服務。於營業紀錄期間，分包成本僅佔本公司總收益成本小部分。分包商根據與我們所簽訂的合同條款完成工作後，我們方會將分包成本入賬。本公司項目經理一般決定獲聘的分包商。我們根據分包商的過往相關經驗以及對其過往表現的評估等多種因素甄選分包商。我們將聘用達到本公司特定標準的優質勞務公司，亦會密切監察該等分包商的施工質素。

根據本公司與分包商的合約，我們負責協調項目擁有人與分包商之間的工作及監督分包商工程，而分包商則負責監督工程質素及相關法規與行業規定的遵守。根據本公司與分包商訂立的合同，分包商須確保施工質素，且項目完工後一般設有12至24個月保修期。正常情況下，分包商必須承擔我們因質素問題或工作進度延誤而引致的經濟虧損。根據本公司與分包商訂立的合同，我們一般於簽訂合同後五日內預付10%至30%的合同價格。於項目進行期間，我們將分段支付合同價格的65%至85%。項目完工時，我們一般已支付合共95%的合同價格，餘下的5%於保修期屆滿時支付。根據本公司與分包商訂立的合同，倘我們於完工前終止合同，則須按終止前已完成的工作付款予分包商；倘合同因不可抗力事件、任何一方違約或項目擁有人終止有關項目而無法履行，則亦可終止有關合同。本公司中國法律顧問表示，我們或會因分包商的行為或缺失而承擔責任，故倘我們可根據合同提出有效索償，則或會向分包商提出申索。

於營業紀錄期間，我們並無發生任何因分包商未能提供滿意的服務而令本公司蒙受經濟損失的重大事故。由於本公司分包的工作一般技術要求極低，故我們相信該等工作可由不同的分包商完成。我們根據該等分包商的過往紀錄特選了可供本公司項目經理選擇的分包商清單。我們與分包商維持平均一年半至兩年的業務關係。為監督分包商的施工質素，我們會按有關國家或行業標準以及提供予該等分包商的設計規劃書或草圖的細節檢查分包商的工作，亦要求分包商提交工作報告，以便我們根據工作時間表監督工作進度。倘我們於檢查過程中發現分包商的工作出現問題，則會要求彼等矯正有關問題並承擔有關費用。

### 項目經理

於項目參與各方中，項目經理對項目運營程序至關重要。項目經理一般為本公司僱員，專責管理及執行項目，並定期向高級管理層提交報告。項目經理負責協調我們及項目擁有人、分包商及其他有關第三方，亦負責協調本公司的不同部門，以確保順利實施項目程序。項目經理的主要職責包括：

- 參與項目的準備工作；
- 預算運營成本；
- 與供應商及分包商磋商合約；
- 統籌與項目擁有人共同設計項目；
- 甄選及委任分包商；

- 編寫施工進度表及施工紀錄；
- 與質量及系統工程師協調測試程序；及
- 協調項目完工、檢查及結算事宜。

大部分合同的付款包括預付款及每月或每期付款。具體而言，本公司的大部分合同要求客戶在項目動工時預付合同價10%至15%。本公司使用該筆預付款及額外營運資金向供應商採購所需設備或解決方案。我們一般可於項目施工期間分期收取合同價的另外70%。分期付款視乎交付設備、安裝及測試等項目進度而定。一般而言，本公司客戶於項目竣工時再支付15%。因此，項目竣工時，我們最多可收取合同價合共95%，且該等工程進度賬單一般由客戶於發出賬單後六個月至一年內結算。有關項目進度對我們的營運資金的影響，請參閱「財務資料 — 流動資金及資本來源 — 營運資金」一節。項目竣工後，保證期通常由項目竣工起計為期12至24個月，其餘5%合同價將於保證期屆滿後支付。營業紀錄期間，我們並無就整體解決方案項目作出任何保證金撥備或確認保證金開支。然而，根據若干合同，我們會提供一年至兩年的建設後服務，如系統維護、零件修理及更換。就該等合同而言，我們於預算成本中納入估計建設後服務成本，並將收益確認的相應部分遞延至服務成本產生時或建設後服務期屆滿時。合同一般要求我們於項目期內向項目擁有人提供多份保函。我們通常以商業銀行發出的擔保函件（詳述於下文）提供該等保函。

### 專業解決方案項目過程

於專業解決方案項目，我們一般負責用於解決客戶特定需要的運輸基建項目之軟件系統的設計、開發及實施。儘管各項目的運作周期根據不同及項目所屬的行業分部不同會有所變化，惟我們的專業解決方案項目一般歷時三個月至一年完成。專業解決方案項目的運作過程一般涉及以下步驟：

- **物色潛在項目。**我們通過多種渠道物色潛在項目，包括市場推廣活動、政府機構公佈及設計院與整體解決方案供應商的推薦。本公司的銷售及市場推廣團隊定期聯絡政府機構、設計院、整體解決方案供應商及現有客戶收集市場信息。物色項目後，我們亦根據本身未來發展策略決定進行的項目。例如，在高速公路分部方面，我們將集中於可應用我們專利技術的項目，而在鐵路分部方面，我們則會利用高速及重載列車的專業通信解決方案。
- **組織客戶培訓及技術示範研討會。**對於專業解決方案，我們定期組織全國客戶培訓及技術示範研討會。我們參與高速公路智能交通系統的省級規劃及向採納本公司專業解決方案的客戶提供有關設計收費、通信及監察系統的技術意見，並參與項目建議與初步設計。
- **參與投標。**作為專業解決方案供應商，我們通過提供智能交通系統項目所需的專業解決方案的初步設計與技術意見，在智能交通系統項目的投標過程中與整體解決方案供應商合作。鐵路分部方面，我們有時須向項目擁有人提交有關投標的投標保函。投標保函一般為銀行發出的擔保函件，在公佈中標者後會歸還予我們。

- **中標及簽訂合同。**倘在智能交通系統項目中採用本公司專業解決方案的整體解決方案供應商中標，則我們會與客戶及項目擁有人商討有關本公司專業解決方案的設計，並與項目的整體解決方案供應商訂立合同。在若干鐵路項目中，我們根據各項目向項目擁有人或整體解決方案供應商提供履約保函，以確保我們根據合約履行責任。該等履約保函一般會於項目完工或保修期屆滿時歸還予我們。
- **實施項目。**我們根據客戶要求提供專業解決方案。項目實施過程一般包括向供應商採購所需設備、安裝及測試設備，並於必要時修改設計方案。
- **提供維護服務。**項目完成後，我們一般提供自完成日期起計12至24個月的維護服務。於維護期內，我們提供維護、技術支援及升級服務以及任何技術問題的諮詢。

根據本公司與整體解決方案供應商的合約，我們將為系統提供設備，以及安裝、技術支援、培訓及維護服務。我們將自完成日期起12至24個月期間提供缺陷責任保證。營業紀錄期間，我們並無就專業解決方案項目作出任何保證金撥備或確認保證金開支。然而，對於我們的專業解決方案，我們會提供建設後服務，如系統維護、零件修理及更換。我們於預算成本中納入該等成本，並將收益確認的相應部分遞延至服務成本產生時或建設後服務期屆滿時。倘客戶自行提取設備，則當設備離開本公司物業時，毀損及損失風險即由我們轉移至客戶。倘我們運送設備予客戶，則客戶須承擔運輸成本及運輸保險費用。我們有權分包安裝服務予合資格第三方，但仍會為該等服務的質素負責。

處理專業解決方案項目時，本公司合同一般要求客戶於簽訂合同後一周內支付合同價10%至30%的預付款。本公司使用該筆預付款及額外營運資金向供應商採購所需設備。設備一般於訂單日期起計六星期內交付。客戶須於交付設備後支付合同價50%至65%。安裝及測試至通過檢驗期間，我們可自客戶合共收取合同價的95%，且該等工程進度賬單一般由客戶於發出賬單後六個月至一年期間內結算。項目檢驗後，通常有12至24個月保修期，其餘5%合同價於保修期屆滿後支付。有關貿易應收款項的資料，請參閱「財務資料 — 流動資金及資本來源 — 營運資金 — 貿易應收款項及應收票據」。

### 增值服務項目過程

本公司的增值服務運作過程取決於我們提供的服務性質。本公司目前的增值服務主要包括為整體及專業解決方案項目提供完成後的維護及跟進服務。我們一般專注於現有整體及專業解決方案客戶，爭取建成後維護項目。本公司專注於增值服務方面的市場推廣取得顯著成效。在該等建成後維護項目的運作程序中，我們致力運用提供整體解決方案所得的工程經驗以及提供專業解決方案所得的技術專業。作為本公司業務策略的一部分，我們有意拓展增值服務，向高速公路及鐵路營運商提供全面服務，並為終端用戶開發資訊平台服務。由於我們日後將拓展增值服務至該等範疇，故我們將制訂運作程序，以更有效提供該等服務。本公司新增值服務的運作程序將與本公司現有建成後維護服務的增值服務不同，視乎我們提供新服務的形式及新服務的客戶群而定。

於營業紀錄期間，我們的項目並無發生嚴重影響本集團的延期或成本超支等情況，我們亦已於本集團推行全面的風險管理政策，並嚴格遵守根據 GB/T19001-2000 系統所制定有關供應商、項目管理及銷售管理的內部監控規定。供應商控制方面，我們已實施甄選及評估供應商的程序，亦已實施產品採購及檢查程序，以減低信貸風險及確保品質監控。為加強項目管理，我們遵從有關審核及簽署合同、投標及執行項目的程序，以減低履行合同的法律風險、項目延誤及成本超支等風險。銷售管理方面，我們已制定產品付運及檢查程序，致力減低產品退貨或因不符合規格而遭受索償的風險。

### 項目保函

我們的整體解決方案業務合同以及部分鐵路業務的專業解決方案合同要求我們於項目期內提供下述多份保函：

- **投標保函**。我們投標項目時，通常須將以現金或銀行擔保函件形式作出的投標保函與標書一併遞交。投標保函金額一般在競標邀請函列明，一般介乎估計合同價的0.5%至3%。如我們未能中標，則投標保函將於投標結果公佈後30至90日內退回。
- **履約保函**。成功中標及簽訂合同後，投標保函將退回我們，而我們則向項目擁有人提供履約保函。履約保函一般相當於合同價10%，如我們違約，則項目擁有人可自發函銀行或融資公司收取該筆款項。履約保函一般於項目擁有人發出竣工證書確認合同完成後退回我們，惟在若干情況下，履約保函僅於保證期完結後方退回我們。銀行一般要求我們就履約保函支付投標保函金額的10%至100%（即合同價約1%至10%）。在釐定我們須就履約保函支付的若干百分比保函金額時，銀行一般會考慮下列因素：(i)根據本公司業務營運環境、公司擁有權及管治、業務營運的經濟價值、盈利能力、風險管理及管理策略作出的整體信貸評級；(ii)與銀行進行的業務交易量；及(iii)公司過往還款紀錄。
- **預付保函**。項目開始後，我們可要求項目擁有人預付10%。如我們收取預付款項，則會向項目擁有人提供預付保函。預付保函一般相等於合同價10%。如我們因收取預付款項後並無開展項目而違約，則項目擁有人可向發函銀行或融資公司出示預付保函追討款項。相關預付款項部分會用作支付我們於項目施工期間有權收取的部分分期款項。預付保函會在全部預付款項已用作項目付款時（通常是總分期付款達致合同價值80%時）退回我們。銀行一般要求我們就預付保函支付投標保函金額的10%至100%（即合同價約1%至10%）。在釐定我們須就預付保函支付的若干百分比金額時，銀行會考慮上述有關履約保函的相同因素。

## 業 務

下圖顯示項目運作程序可能涉及的多個項目工序、付款時間表及不同類型的項目保函之間的關係及時段之典型實例：

項目程序	客戶付款 (佔合同價百分比)	項目保函(佔合同價百分比)
遞交標書		呈交投標保函(0.5%至3%)
中標		退回投標保函
簽訂合同		呈交履約保函(1%至10%)
項目動工	10%預付款項	呈交預付保函(1%至10%)
實施項目		
— 交付設備	分期付款合計70%	
— 安裝		
— 測試		退回預付保函
項目竣工及發出 竣工證書	竣工付款15%	退回履約保函 <sup>(1)</sup>
保證期(12至24個月)		
保證期結束	付款5%	

附註：

(1) 在若干情況下，履約保函會於保證期結束時退回我們。

於二零零九年十二月三十一日，本公司有關項目保函的銀行押款為人民幣74.7百萬元。就於二零零九年十二月三十一日尚未清償的項目保函而言，該等保函的預期清償日期視乎合同進度而定，介乎二零一零年一月至二零一二年六月。我們僅須在合理情況下有責任支付擔保時為有關擔保於有關期間的會計賬目作出準備。受項目保函程序的性質所限，大部分項目保函均於項目實施過程中分階段退還我們。我們確認現時並無須於會計紀錄入賬的未解除擔保。

### 供應商

我們就整體解決方案項目採購多項設備，如為項目工程施工及系統整合的車道控制機、閉路電視、電腦伺服器、內部通信電話、不間斷電源、顯示系統、光纖數碼傳輸系統及光纖。我們就專業解決方案採購電子設備及儀器，如光傳輸元件／交換、通信接入設備、電腦伺服器、視像會議系統及不間斷供電系統，作為本公司軟硬件系統的基礎。採購整體解決方案及專業解決方案方面，我們通常須向大部分供應商就所採購的設備支付約30%的預付款。本公司供應商給予的信貸期一般介乎0天至90天。然而，實際上部分供應商給予我們更長的付款期，讓我們可更有效管理現金流，以及在收取客戶款項後方向供應商付款。根

據本公司與最大供應商華為訂立的協議，倘若供應金額少於人民幣500,000元，則我們一般在發出採購單後一周內悉數支付款額；倘供應金額超過人民幣500,000元，則我們一般於發出採購單後一週內支付總款額不少於30%，並於交付設備前按照個別採購單的付款進度支付餘額。我們一般以電匯或支票向供應商付款。

整體而言，自本公司於二零零一年開業起，本公司的單一最大供應商為與我們有悠久合作關係的華為。華為是中國及全球領先的電信設備參與者。我們受惠於與華為自二零零二年起生效的分銷協議，我們獲授權為華為若干產品在中國所有省份(重慶市、貴州省、四川省及雲南省除外)高速公路市場的非獨家分銷商。本年以前，相關授權為期一年，可每年續約。自二零一零年起，相關授權的年期延長至十五個月。二零零九年，本公司與華為訂立另一份分銷協議，據此，本公司獲授權為中國全部省份鐵路客運專線及鐵路局(西安及濟南鐵路局除外)所用若干華為產品的非獨家分銷商。鐵路產品的分銷協議授權為期八個月，本公司預計會每年續期，並將合約期延長至一年。

根據各分銷協議，本公司所售產品價格須遵守華為制定的最低及最高售價，本公司與華為續訂協議時須達到年度承諾銷量(年度銷量分為承諾達到的季度目標)。我們的年度及季度承諾銷量主要根據已公佈政府公告及下年智能交通系統的預算計劃及我們的銷量紀錄計算。我們亦會考慮其他因素，包括未完成合約、主要客戶的需求及預計業務擴張。倘我們未能達到年度或季度承諾銷量，則會遭處罰，且華為有權視乎差額幅度終止分銷協議。具體而言，根據高速公路分銷協議，罰款金額為本公司年度承諾銷量與實際銷量之間差額的5%。倘本公司鐵路有線及無線通信分部於本年度未能參與若干指定項目或協助維持華為的目標市場份額，則根據鐵路分銷協議，罰款金額為年度承諾銷量的2%，加最高人民幣4.3百萬元的額外或然金額。倘(其中包括)我們銷售授權範圍以外的產品、未遵守華為的價格政策或開發、生產及銷售與華為產品競爭的產品，則華為可終止分銷協議。本公司二零零七年及二零零八年的銷量均超過相關年度承諾銷量。二零零九年，由於我們的若干項目延遲(更多詳情載於「財務資料—財務狀況及經營業績的管理層討論及分析」)，故本公司銷量為承諾銷量的98%，但華為並無處罰，亦無終止有關協議。二零一零年，我們高速公路分銷協議的年度承諾銷量為人民幣75百萬元，截至二零一零年三月三十一日，我們已完成該承諾銷量約13%，超過協議所載季度承諾銷量。截至最後可行日期，我們正在與華為磋商續訂鐵路分銷協議。

雙方就分銷協議的採購另行訂立設備購買協議，據此華為將於設備開始運作起12個月期間，或設備運送日期起15個月期間為已售出設備提供擔保。此外，我們亦受惠於與華為的另一份服務協議，據此，我們獲授權就若干用於中國各省份(重慶市、貴州省、四川省及雲南省除外)高速公路項目的華為通信設備提供檢驗、安裝及維護服務。我們並無就向使用華為產品的第三方所提供的服務向華為收費。相反，我們會根據(i)服務類型，如硬件安裝及軟件測試，以及(ii)所使用華為設備類型就提供予第三方用戶的服務向該等用戶收費。與華為的合作模式互惠互利，在中國政府加強推動基建項目中使用本地供應商背景下，尤其有助我們的增長。

儘管我們與華為建立長遠互惠關係，惟我們相信，倘若本公司與華為的合同因任何理由而終止，則我們將能夠以相若價格向其他國內及外國供應商採購質素相若的電信設備，

以應付本身需求。此外，對於非華為設備，我們亦可從多家供應商採購質素及價格相若的設備，足以應付本公司需求。

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，本公司五大供應商分別佔本公司收益成本總額約34.3%、38.5%及36.7%，而本公司最大供應商於同期佔本公司收益成本總額約23.4%、27.1%及25.9%。於營業紀錄期間，本公司董事、彼等之聯繫人或任何就本公司董事所知擁有本公司已發行股本超過5%的股東概無擁有本公司主要供應商的任何權益。本公司董事進一步確認，就彼等所知，本公司董事與華為並無持續業務或其他關係。

### 銷售及市場推廣

由於我們所服務的行業領域性質各有不同，故此我們的市場和銷售人員在各不同行業領域進行相對獨立的運作，惟會協調市場推廣活動。我們並無於傳統媒體作廣告宣傳，但會採用不同的間接銷售形式(包括贊助行業論壇及刊物、培訓、座談會及其他市場推廣活動)推廣本公司的服務。

由於我們整體解決方案的主要客戶為將本公司服務連接於基建項目的地方及省級交通相關公用公共機構及國有企業，故此本公司市場推廣及工程人員一起於有關省份當地展開工作。我們了解所有規定以及地方及省份對目標項目的需求，以跟地方客戶建立長遠關係。此舉令我們較競爭對手佔盡先機，並可改良我們的投標策略。

為發展業務，我們一般會在個別省份派駐技術及市場推廣代表，與相關交通運輸機關建立合作關係。該等機關負責提供整體解決方案供應商較常用的智能交通系統項目技術規格。此外，我們亦與技術及市場推廣人員緊密合作，以向採納專業解決方案規格的國家設計機構施加影響。

### 客戶

本公司主要客戶為與交通有關的公共機構、國有企業及中國其他整體服務供應商或總承包公司。基於本公司業務以項目為基礎的性質，本公司各年度的最大客戶會因應所委託經營智能解決方案項目所在的中國地區而轉變。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，本公司五大客戶分別佔本公司總收益約35.3%、34.9%及40.3%，而本公司最大客戶於同期佔本公司總收益約11.0%、11.9%及13.4%。於營業紀錄期間，本公司董事、彼等之聯繫人或任何就本公司董事所知擁有本公司已發行股本超過5%的股東概無擁有本公司主要客戶的任何權益。

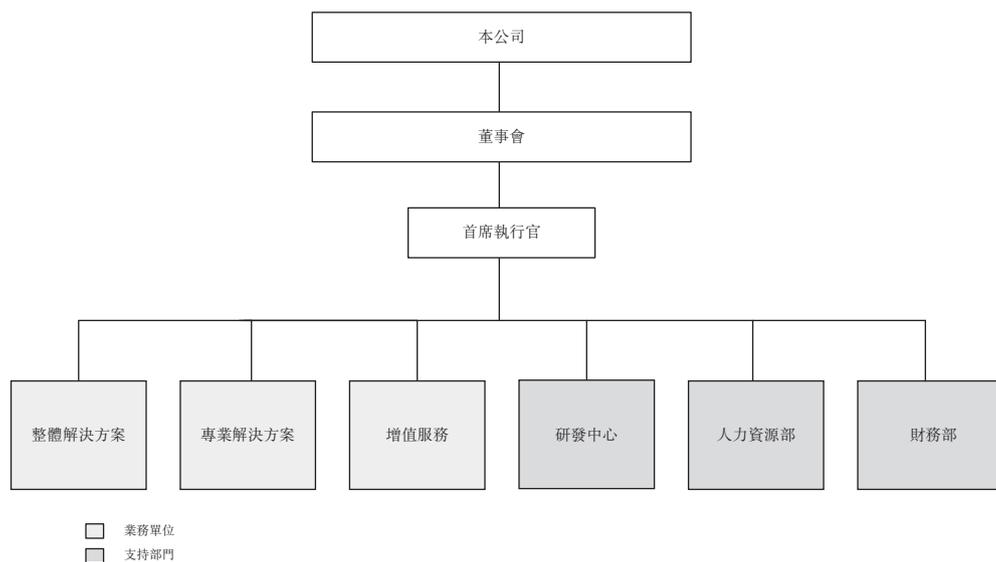
本公司二零零九年的最大客戶為專門進行科學研究、勘測及設計鐵路通信及信號系統的國有機構中國鐵路通信信號集團公司的全資子公司北京全路通信信號研究設計院；二零零八年的最大客戶為從事建設及營運常德—吉首高速公路的國有企業湖南常吉高速公路建設開發有限公司；而二零零七年的最大客戶為從事高速公路建設、管理及營運、水路及公路設計、客運交通及物流業務的國有企業安徽交通投資集團有限責任公司。

## 業 務

本公司主要客戶為中國公共機構(即政府或其他機構以國有資產成立的公共服務機構)及國有企業。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,本公司對中國公共機構及國有企業的總銷售額佔本公司同期總收益分別逾50%、75%及75%。於營業紀錄期間,本集團交通基建項目並無因政府預算及政策因素變更而出現重大延誤、變動或取消。由於本公司大部分項目於政府落實規劃及預算後方承接,所以很少有變動,故我們相信,政府公共開支及政策變更引致本公司項目延誤、變動或取消的機會甚微。此外,我們亦已採取措施,與本公司政府機關的客戶保持緊密的工作關係及溝通渠道,因此,倘若政府開支及政策有任何變更,則我們將迅速獲得消息,從而更有效率地分配本公司資源。而且,於營業紀錄期間,並無發生任何因客戶延遲付款或拖欠款項而嚴重損害本集團的事件。我們已制定監控措施,包括(i)定期追查尚未清償的應收款項; (ii)由特派員工就已開發票的應付款項結餘致電或會見客戶跟進; 及(iii)由財務部發出付款通知書(如有需要)。在公開投標過程中,我們就投標過程各階段的內部程序採納書面政策,並將繼續加強本公司對投標過程的內部監控,以減低與公共機構訂約及投標程序有關的任何風險及不明朗因素。請參閱「風險因素 — 有關我們行業的風險 — 我們面對有關公共機構訂約及投標程序的風險」。

### 管理層架構

本公司現時的管理及營運架構可分為三個核心業務單位(整體解決方案、專業解決方案及增值服務)以及三個支持部門(研發中心、人力資源部及財務部)。各業務單位及支援部門由高級管理人員監督。下圖載列本公司管理層及經營架構:



## 競爭

目前高速公路、鐵路及城市交通智能交通系統分部均有強勁的國內參與者。雖然部分參與者在一或兩個智能交通系統分部佔有重大份額，但很少供應商能對多個分部進行橫向整合。下表顯示各智能交通系統分部主要參與者的分部覆蓋，而根據OC&C的資料，我們是唯一在所有四個智能交通系統分部佔有份額的智能交通系統主要參與者。

### 智能交通系統分部主要參與者的行業覆蓋

公司	高速公路智能交通系統	鐵路智能交通系統	城市道路智能交通系統	軌道交通智能交通系統
本公司	✓	✓	✓	✓
中興智能交通系統(北京)有限公司	✓	✓		✓
廣東新粵交通投資有限公司	✓		✓	
紫光捷通科技股份有限公司	✓			
中國中鐵股份有限公司		✓		✓
中國鐵路通信信號集團公司		✓		✓
諾基亞西門子通信技術有限公司		✓		
和利時集團公司		✓		✓
卡斯柯信號有限公司		✓		✓
龐巴迪公司		✓		✓
西門子公司		✓		✓
通用電氣中國有限公司		✓		✓
阿爾斯通(中國)投資有限公司		✓		
ABB(中國)有限公司		✓		
施耐德電氣(中國)投資有限公司		✓		
深圳市博康科技發展有限公司			✓	
上海寶康電子控制工程有限公司			✓	

✓ 業務佔有

資料來源：OC&C

已橫向整合的參與者通常更能抵禦個別交通分部的影響。此外，橫向整合提供分部間配置資源所需的能力，並能先行一步的取得交叉應用的協同優勢，如監控系統可應用於多個智能交通系統。基於各智能交通系統的技術性質，高速公路與城市道路智能交通系統之間更易於擴展業務，同樣鐵路與軌道交通智能交通系統之間亦更易於擴展業務。根據OC&C的資料，道路與軌道之間的擴展較難，且通常需時幾年方見成效及取得顯著份額，因此已橫向整合參與者的優勢在短期至中期內很可能會繼續存在。

鑒於智能交通系統市場較為分散，地區參與者專注於若干智能交通系統分部，過往業績日受重視令入行門檻上升，加上國內參與者的優勢，故智能交通系統市場在未來幾年極有可能整合。隨著市場的發展、行業標準及對技術與財務能力要求的提高，大型參與者預期會受惠於更多商機而擴大市場份額。小型參與者(尤其是核心業務並非智能交通系統的參與者)或會被迫退出智能交通系統市場或被大型競爭對手收購。

## 高速公路智能交通系統的整體競爭狀況

經營特定市場的多家國外競爭對手基於下列原因退出市場後，中國高速公路智能交通系統市場目前由國內公司壟斷：

- (i) 對當地市場需求了解不足，外國參與者難以按照中國高速公路智能交通系統市場靈活訂製解決方案；
- (ii) 所提供解決方案較國內參與者提供的解決方案昂貴；及
- (iii) 國內參與者已建立一定業績，較國外參與者優勝。

高速公路分部的競爭對手可分為兩類公司，即國家級及區域競爭對手。紫光捷通科技股份有限公司及上海交技發展股份有限公司及本公司等國家級競爭對手在全國多個省份有若干業務，而廣東新粵交通投資有限公司等區域參與者一般與省級通信部門有聯繫，亦因與本地政府有緊密連繫，故大多數業務僅限於本省。

我們與市場上大部分主要參與者不同，該等公司的集團均有較大的業務範疇，而智能交通系統解決方案並非其核心業務。如下表所示，我們是唯一一家核心業務涉及整體解決方案與所有專業解決方案分部的高速公路智能交通系統解決方案主要供應商。此外，大部分公司為國有企業，可能在為迎合瞬息萬變市況而進行的業務策略重組、組織架構重組、管理層獎勵及財政靈活度等方面較私人公司面對更大的挑戰。

## 高速公路智能交通系統主要參與者的分部覆蓋

公司	整體解決方案	專業通信解決方案	專業監控解決方案	專業收費解決方案
本公司	●	●	●	●
廣東新粵交通投資有限公司	●	○	○	●
紫光捷通科技股份有限公司	●	◐	◐	◐
德陽信通股份有限公司	●	◐	◐	◐
北京雲星宇交通工程有限公司	●	◐	◐	◐
上海電器科學研究所(集團)有限公司	●	◐	◐	◐
上海交技發展股份有限公司	●	◐	●	◐
中諧泰克交通工程有限公司	●	○	○	○
安徽皖通科技股份有限公司	●	○	○	○
中創軟件工程股份有限公司	●	○	◐	●
烽火通信科技股份有限公司	○	◐	○	○
中興智能交通系統(北京)有限公司	○	●	◐	○
北京蛙視通信技術有限責任公司	○	○	●	○

核心業務
  非核心業務
  並無涉及相關業務

資料來源：OC&C

## 業 務

目前的高速公路智能交通系統市場較為分散，按二零零九年的新合同價值計算，五大公司佔市場份額約34%。二零零九年，按智能交通系統解決方案的新合同總值、所覆蓋省份數目及毛利率計算，我們位列中國智能交通系統市場的高速公路分部第一。下表載列智能交通系統高速公路分部的競爭狀況概要：

### 高速公路智能交通系統解決方案主要參與者的競爭狀況(二零零九年)

參與者 <sup>(1)</sup>	本公司	紫光捷通 科技股份 有限公司	廣東新粵交通 投資有限公司	北京 雲星宇交通 工程 有限公司	上海交技 發展股份 有限公司	上海電器 科學研究所 (集團) 有限公司	中諧泰克 交通工程 有限公司
項目							
母公司擁有權	私人	國有 上市公司	國有 上市公司	國有	國有	國有	國有
二零零八年智能交通系統業務 收益佔母公司總收益百分比 <sup>(2)</sup>	95%	5.5%	7.4%	6.7%	36.7%	50%	52%
# 設有高速公路智能交通系統 的省份數目	29	22	10	10	20	13	8
二零零九年高速公路智能交通 系統新合同價值 (人民幣百萬元)	784	680-720	700-740	450-480	500-520	390-420	300-320
專業解決方案佔高速公路智能 交通系統解決方案總數的百分比							
二零零九年高速公路智能交通 系統市場份額 <sup>(3)</sup>	8.2%	7.3%	7.5%	4.8%	5.3%	4.2%	3.2%

附註：

- (1) 僅包括二零零九年合同價值超過人民幣300百萬元的參與者
- (2) 僅有二零零八年的數據
- (3) 按新合同價比市場總值的市場份額

資料來源：年報；OC&C

通信系統市場主要包括工程服務、安裝服務、專業解決方案、纜線、設備機房及維護。專業解決方案分部方面，根據OC&C的資料，我們持有約70%市場份額，領先分別持有約25%及5%的中興智能交通系統(北京)有限公司及烽火通信科技股份有限公司。我們作為整體解決方案及專業解決方案供應商經營該分部的歷史較長而具有獨特優勢，並以強大的售後服務能力而著稱。

監控系統市場主要包括工程服務、安裝服務、攝錄機、專業解決方案(即視頻監測技術)及維護。監控專業解決方案分部方面，根據OC&C的資料，我們佔有主導市場地位，二零零九年通過核心技術AID及ONU取得70%至80%市場份額。AID是使用圖像追蹤及圖樣識別技術監測交通事故，包括交通擠塞、行人、煙霧、堆積物、靜止的車輛及試圖掉頭車輛的圖像監控系統。ONU是集影音信號及數據傳送、存取、編碼及解碼等多功能於單一裝置並可於互聯網安全靈活處理即時影像串流的技術。該分部的其他主要參與者有北京蛙視通信技術有限責任公司及上海交技發展股份有限公司。

收費分部方面，該市場有多個參與者佔有重大份額。由於收費服務是高速公路營運商的主要收入來源，故此儘管解決方案供應商提供不同的收費解決方案模式，但收費解決方案仍有持續市場。根據OC&C的資料，我們與廣東新粵交通投資有限公司乃市場領導者。在

市場份額方面，我們稍領先於廣東新粵交通投資有限公司，各自佔有約10%市場份額，而其他公司如紫光捷通科技股份有限公司、北京雲星宇交通工程有限公司、上海交技發展股份有限公司及上海電器科學研究所(集團)有限公司亦是該分部的主要參與者。

就地理趨勢而言，根據7918計劃，預料中國高速公路基建建設將由華東地區轉移至中西部地區。上海交技發展股份有限公司及本公司等國內具競爭力的供應商已完成西部地區項目，預期可憑藉本身與地方政府之間的關係、全面的技術及在該等地區過往的強勁業績更輕易打進西部智能交通系統市場。華東及華南的區域公司(如廣東新粵交通投資有限公司)為求持續增長，會選擇留在所屬地區市場，更倚重升級市場，或冒著競爭加劇導致利潤減低的風險而進軍西部地區。中國中西部地區一般群山林立，故預料投資地區轉移將會帶動隧道項目發展。與標準高速公路項目相比，隧道項目的技術要求一般較高。日後，已擁有隧道項目專業經驗的參與者(如上海交技發展股份有限公司及本公司)或可憑藉輝煌的過往業績以及技術與工程能力而受惠於較高的增長。根據OC&C的資料，截至二零零七年，我們已完成所有主要高速公路隧道項目的61%，包括多個地標性隧道的智能交通系統項目。

下表載列高速公路智能交通系統主要參與者的隧道經驗：

**高速公路隧道累計智能交通系統項目<sup>(1)</sup>**

	截至二零零七年累計長度 <sup>(2)</sup>	
	公里	%
本公司	383	61%
上海交技發展股份有限公司	53	8%
北京雲星宇交通工程有限公司	24	4%
其他 <sup>(3)</sup>	170	27%
總計	630	100%

附註：

- (1) 高速公路隧道僅包括長於三公里的隧道
- (2) 根據中國隧道協會，尚未有二零零八年及二零零九年的數據
- (3) 其他包括市場份額低於4%的大量小型參與者

資料來源：OC&C

由於大部分華東地區的高速公路智能交通系統的六年壽命周期已屆滿，故預期對智能交通系統維護及升級的需求會大幅增加，增值服務市場亦潛力無窮。曾於華東地區建設大量高速公路智能交通系統的公司或有機會借助本身的建設經驗、行業知識及現有客戶關係擴展至升級、維護及增值服務市場。就維護及升級市場而言，專業解決方案一般較整體解決方案更為重要，故預期擁有較強專業解決方案的公司或有較佳機會將其維護及升級市場拓展至華東地區。

此外，由於高速公路運營商及終端用戶日益成熟，且要求更準確的數據及信息，故預料擁有先進數據管理系統(如營運商適用的綜合信息平台及終端用戶適用的交通廣播解決方案)的公司將於該領域佔有領導地位。

## 業 務

二零零八年整體解決方案供應商的平均毛利率約為12%，低於其他行業系統整合業務平均15%的毛利率。該行業毛利率於過去數年有所下跌。由於過往業績、財政能力及技術能力日趨重要，故預料有關毛利率於未來數年漸趨穩定。部分小規模地區參與者會發覺逐漸難以競爭。由於專業解決方案的毛利率較整體解決方案高，故擁有專業解決方案龐大業務的參與者(如我們)可賺取較高的毛利率。根據OC&C的資料，我們在高速公路智能交通系統市場所獲的毛利率處於領先地位。

### 鐵路智能交通系統整體競爭狀況

中國鐵路智能交通系統市場包括國內及國外參與者。國內參與者控制大部分的低端解決方案，而國外公司控制大多數的高端分部。然而，隨著國內公司日益熟練，加上更好的自有知識產權解決方案，預期市場份額將會增加。

該行業參與者趨於更專業化的鐵路智能交通系統分部，專注於幾項特別的子系統。該市場的競爭可分別為三個主要分部：通信解決方案、信號解決方案及供電解決方案。僅有三方可提供鐵路智能交通系統整體解決方案，即中鐵電氣化局集團有限公司和中國鐵路通信信號集團公司聯盟、中國鐵建股份有限公司與中國中鐵股份有限公司。下表載列主要參與者的分部覆蓋。

**鐵路智能交通系統參與者的分部覆蓋**

公司	整體解決方案	有線通信解決方案	無線通信解決方案	信號解決方案	供電解決方案	牽引解決方案
中國鐵建股份有限公司	●	○	○	○	○	○
中鐵電氣化局集團有限公司及中國鐵路通信信號集團公司	●	○	○	○	○	○
中國中鐵股份有限公司	●	○	○	○	○	○
本公司	○	●	●	○	○	○
中興智能交通系統(北京)有限公司	○	●	○	○	○	○
諾基亞西門子通信技術有限公司	○	○	●	○	○	○
北電網絡有限公司	○	○	●	○	○	○
中國鐵路通信信號集團公司	○	○	○	●	○	○
中國自動化集團有限公司	○	○	○	●	○	○
卡斯柯信號有限公司	○	○	○	●	○	○
和利時集團公司	○	○	○	●	○	○
西門子公司	○	○	○	●	●	●
阿爾斯通(中國)投資有限公司	○	○	○	●	○	●
ABB(中國)有限公司	○	○	○	○	●	●
成都交大許繼電氣有限責任公司	○	○	○	○	●	○
通用電氣中國有限公司	○	○	○	●	○	○
龐巴迪公司	○	○	○	●	○	●
施耐德電氣(中國)投資有限公司	○	○	○	○	●	○
國電南瑞科技股份有限公司	○	○	○	○	●	○
阿海珐輸配電技術中心(中國)有限公司	○	○	○	○	●	○

● 核心業務

○ 並無涉及相關業務

資料來源：OC&C

通信智能交通系統市場一般分為無線及有線通信，主要包括專業解決方案、工程服務、安裝服務、鐵塔及纜線、設備機房及維護。通信專業解決方案業務是本公司截至目前的業務重點，該市場高度集中，由少數大型參與者主導。

在有線通信專業解決方案方面，基於本公司在高速公路分部方面提供專業通信解決方案的專業技術，我們於二零零七年打進鐵路智能交通系統通信專業解決方案市場並取得市場領導地位，主要競爭對手為中興智能交通系統(北京)有限公司，二零零九年的市場份額約為70%。我們具備強勁市場發展實力、優秀的高速公路智能交通系統業績紀錄、技術能力、財政充裕及運用現有服務網絡快速配合客戶需求的能力，預期市場份額會進一步提高。

無線通信專業解決方案市場目前由兩家供應商諾基亞西門子通信技術有限公司及本公司主導。二零零九年我們的市場份額約為60%，諾基亞西門子通信技術有限公司佔有餘下市場份額。我們是目前高速鐵路(列車時速介乎200公里至300公里)市場中的領先者，一直穩步從國外參與者中贏得市場份額，主要原因在於定價更佳加上政府鼓勵加強產品本地化所致。北電網絡有限公司曾是該分部的主要參與者，但因近期財務困難業務而並不活躍。諾基亞西門子通信技術有限公司的核心能力是超高速鐵路(列車時速300公里以上)，惟國內參與者(如我們)亦發展必要技術服務該細分市場。由於本公司產品較具彈性且技術領先，可為中國鐵路量身定制，且價格及服務更勝於國外產品，加上受益於本地化的要求，故我們預期在未來數年將有更高的增長率及取得更多市場份額。

信號解決方案業務的市場可分為常速、高速及超高速。常速及高速市場高度集中於國內參與者，其中中國鐵路通信信號集團公司佔有主導市場份額。信號系統是鐵路智能交通系統投資最高的部分，受鐵路路線建設或升級與鐵路行業IT升級的投資所推動。我們已投入大量工作開發信號技術及系統，未來數年大有可能取得合同。

供電業務市場主要由鐵道部的規劃所推動。與鐵路智能交通系統其他分部相比，供電市場已逐漸開放予非鐵路公司。具鐵路及電力背景的公司於該分部較具競爭力。中高電壓分部的市場由ABB(中國)有限公司、西門子公司及阿海琿輸配電技術中心(中國)有限公司等國外參與者主導，合共佔有逾80%市場份額。低壓分部市場則由國內參與者國電南瑞科技股份有限公司及成都交大許繼電氣有限責任公司主導。動力牽引系統裝置均為高壓級別，中國目前僅有ABB(中國)有限公司、阿爾斯通(中國)投資有限公司、龐巴迪公司及西門子公司等少數幾家供應商。由於鐵道部要求本地化達致70%，故為達致該要求國內參與者的業務預期將會增多。

鐵路智能交通系統中的信號及供電系統的毛利率通常較高，國內外參與者的毛利率一般介乎30%至40%。通信系統的毛利率一般介乎20%至25%。由於二零零九年本公司實現毛利率高於上述者，故相信我們是該分部的利潤領先者。

## 城市交通整體競爭狀況

### 城市道路智能交通系統

二零零五年前，城市道路智能交通系統市場尚未全面發展，至今仍處於起步階段。因此，儘管高速公路智能交通系統分部的主要參與者因道路智能交通系統市場潛力極具吸引力而進入該市場，但該市場整體仍高度分散。

整體解決方案市場通常受「安全城市」觀念所推動。整體解決方案組成整個城市道路智能交通系統的一小部分，大部分的市場價值來自專業解決方案，且僅可於一線城市小規模實施。目前西門子公司、泰爾文特控制系統有限公司及上海電器科學研究所(集團)有限公司是該領域的先驅，分別於北京、武漢及上海城市範圍內實施智能交通系統整體解決方案。我們已獲得該分部的部分合同，如近期吉林省的「安全城市」解決方案。

監控解決方案業務並無參與者持有超過7%市場份額，而上海寶康電子控制工程有限公司、北大千方科技集團有限公司及深圳市博康科技發展有限公司三大參與者於二零零八年佔有15%市場份額。該分部的最終客戶為市級公共交通管理局，無法在其他地區運用與有關政府關係。此外，道路智能交通系統實施歷史較短，項目規模一直較小。該等因素令主要參與者不太願意進入市場，導致市場高度分散。

隨著投標程序更為嚴格、政府批准及審核過程理更為嚴謹、城市規劃政策推出，加上二零零八年北京奧運會及二零一零年上海世博會等盛事令項目標準提高，而淘汰更多技術及財務能力較低的小型參與者，市場份額分佈預期會更加集中。

下表載列城市道路智能交通系統市場的主要參與者概要：

城市道路智能交通系統參與者的分部覆蓋

公司	整體解決方案	監控解決方案	交通管制解決方案
西門子公司	●	○	●
泰爾文特控制系統有限公司	●	○	●
上海電器科學研究所(集團)有限公司	●	○	○
上海寶康電子控制工程有限公司	◐	●	○
本公司	◐	●	○
廣東新粵交通投資有限公司	○	●	○
深圳市博康科技發展有限公司	○	●	○
北大千方科技集團有限公司	○	●	◐
北京四通智能交通系統集成有限公司	○	●	◐
青島海信網絡科技股份有限公司	○	○	●
南京萊斯信息技術有限公司	○	○	●

● 核心業務    ◐ 非核心業務    ○ 並無涉及相關業務

資料來源：OC&C

由於市場高度分散且控制並不集中，故城市道路智能交通系統二零零八年的毛利率通常介乎20%至55%以上。本公司二零零八年的利潤處於該範圍的上端。

軌道交通智能交通系統

有別於其他智能交通系統分部，軌道交通智能交通系統項目並不使用整體解決方案供應商。通信及信號解決方案的專業解決方案供應商會直接與軌道交通營運商接觸並合作。軌道交通智能交通系統市場相對集中，四至五家參與者合共持有市場份額50%以上。國外參與者過往主導該市場，惟國內參與者已發展通信、信號及監控解決方案的知識與能力而逐漸贏得市場份額。隨著減少依賴國外技術與做法，中國參與者日後可能會主導該不斷增長的市場。下表載列軌道交通智能交通系統市場的主要參與者概要：

軌道交通智能交通系統參與者的分部覆蓋

公司	通信解決方案	信號解決方案	全程監控解決方案
中國鐵路通信信號集團公司	●	●	◐
中鐵電氣化局集團有限公司城鐵公司	●	●	◐
中國電子科技集團公司第54研究所	●	○	○
中興智能交通系統(北京)有限公司	●	◐	◐
上海貝爾股份有限公司	●	●	○
西門子公司	●	◐	○
東軟集團股份有限公司	●	●	○
烽火通信科技股份有限公司	●	○	○
浙大網新科技股份有限公司	○	●	○
阿爾斯通 — 卡斯柯 <sup>(1)</sup>	○	●	◐
南京電子技術研究所	○	●	○
和利時集團公司 及中鐵電氣化局集團有限公司	○	●	●
國電南瑞科技股份有限公司	○	○	●
通用電氣中國有限公司	○	○	●

● 核心業務                      ◐ 非核心業務                      ○ 並無涉及相關業務

附註：

(1) 阿爾斯通 — 卡斯柯在此指常在中國軌道交通信號解決方案市場合作的兩家公司：阿爾斯通(中國)投資有限公司的中國合營企業卡斯柯信號有限公司(一般為解決方案供應商)及阿爾斯通(中國)投資有限公司(一般為設備供應商)。

資料來源：OC&C

通信解決方案分部由五家參與者控制55%以上的市場份額。中鐵電氣化局集團有限公司聯屬公司城鐵公司佔有約三分之一的市場份額，而其餘主要參與者以甚小規模競爭，各自市場份額不足10%。我們作為子系統解決方案供應商經營該分部，主要與中興智能交通(北京)有限公司的地區分銷商競爭。

信號解決方案市場的份額由主要參與者均衡分配。三大參與者包括中國鐵路通信信號集團公司、阿爾斯通 — 卡斯柯以及和利時集團公司與中鐵電氣化局集團有限公司聯盟，各自持有約三分之一的市場份額，其他參與者持有相對較少份額。

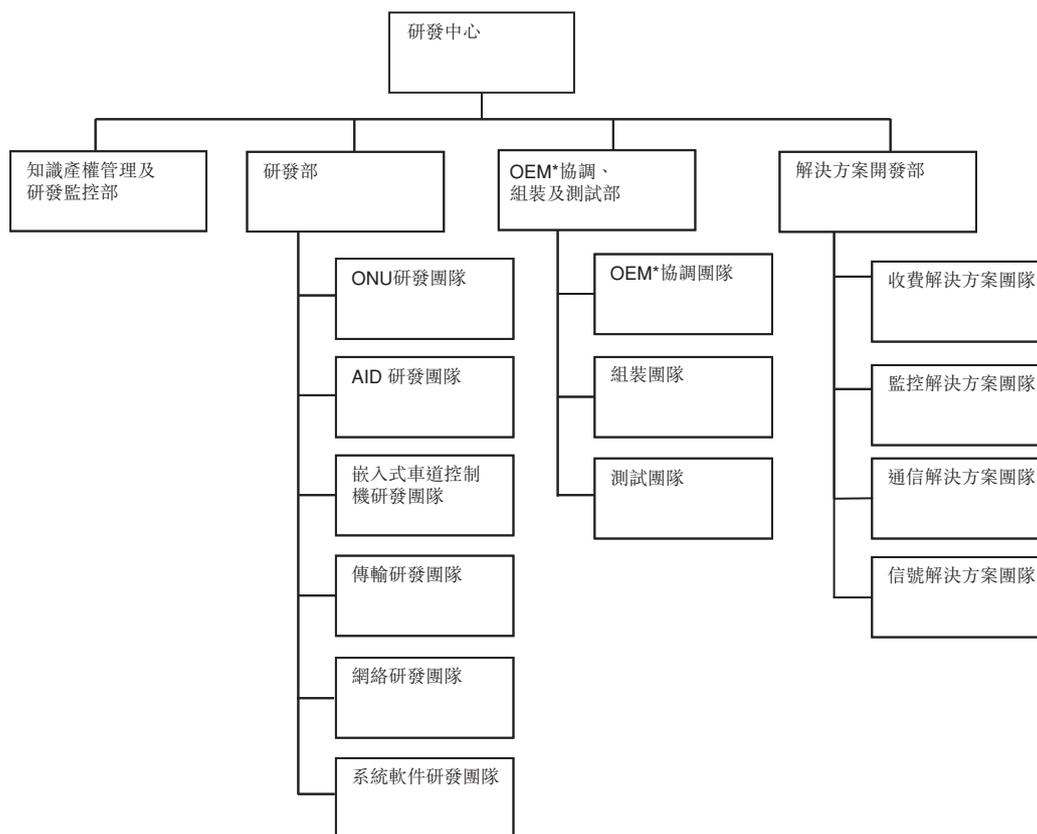
軌道交通智能交通系統的毛利率通常差異甚大，二零零八年毛利率介乎15%至34%以上，而本公司的毛利率處於該範圍上端。

## 研究與開發

我們主要集中應用現有技術，而非開發新技術。一般而言，三個業務單元可為研發團隊提供市場信息及客戶需求及要求，啟動研發程序。本公司按以下原則組織研發工作：

- **市場導向**。本公司銷售人員及研發小組與終端客戶定期溝通，以盡早確定終端用戶需求，制定研發方向。
- **實用性及可擴展性**。我們開發解決方案時應用現有技術，並注重其日後擴展及升級的能力。
- **可靠性**。為確保解決方案的可靠性，我們採用現有技術，並於實施前大量測試解決方案。
- **負責制**。各業務單元承擔研發活動的開支並享有相關收益，即於本公司組織內部形成研發開支負責制。

根據上述原則，我們已建立一支強大的技術及研發團隊，目前共有44名工程師。本公司的研發活動由研發中心領導，監督專注於不同研發項目的各個研發部門及團隊。下圖載列本公司的研發架構：



\* 原設備生產商

本公司研發程序包括下列步驟：當業務單位發現需要為某一產品進行研發時，本公司的解決方案開發部會研究是否可行，並向本公司研發中心報告。本公司研發中心根據市況、技術要求及本公司業務發展策略就各個研發項目與業務單元商討後作出決定。研發項目一經通過，研發中心會成立研發小組，負責新產品的研發、製造及市場推廣。研發新產品後，

組裝及 OEM 協調部會統籌新產品的製造及測試，而業務單元則負責推廣相關產品。本公司的知識產權管理及研發監控部負責有關研發新產品的一切知識產權事宜。

我們開發的專有技術包括ONU技術、AID 技術、安全距離及信息交換技術，以及網絡收費計算技術，我們已取得所有該等技術的軟件版權。此外，我們亦開發專有嵌入式車道控制機技術及隧道監控技術。本公司現有的研發活動集中於專有ONU及 AID 技術的應用。應用了本公司ONU技術開發的產品於二零零七年起已於中國主要高速公路使用。我們目前正集中提升該技術。我們亦專注應用 AID 技術及移動電子警察、影速監控及紅燈自動記錄等其他相關監控技術開發產品。此外，我們計劃為監控產品開發高清數碼影像監測技術解決方案，滿足更先進交通網路更安全更嚴密監控的需求。我們亦正開發 ETC 技術，透過車輛穿過收費站及收費代理（一般為高速公路營運商委託的銀行）進行電子貨幣交易收費。

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，本公司研發開支分別為人民幣7.0百萬元、人民幣11.0百萬元及人民幣7.4百萬元。我們已採納預算系統，根據本公司有關研發開支管理的程序監督及控制本公司的研發開支。各業務單元將根據市場研究及本公司於開發新整體及專業解決方案技術的需求編製研發開支預算，並交予研發中心審批。本公司研發中心將於選定研發項目後分配預算。負責有關項目的各研發小組定期向研發中心報告包括項目開支在內的研發活動進度，而研發中心或對此作出調整。財務部門亦會根據研發項目進度密切留意研發開支。

### 信息系統

於營業紀錄期間，我們並無經歷信息系統失靈引致的經營嚴重中斷。於未來三年，我們擬就以下範疇提升及改良本公司信息系統：(i)提升財務管理系統，以改良採購訂單、銷售訂單及存貨方面各財務模組的管理；(ii)擴大採用項目管理系統，監察項目營運過程的各個程序；(iii)改善人力資源管理系統，更好監察僱員培訓及行政事宜；並(iv)加大採用辦公室自動化系統。於未來一至兩年，我們擬投資約人民幣300,000元提升財務管理系統，並投資約人民幣300,000元改善人力資源管理系統。我們預期於二零一一年前提升本集團現有的綜合財務管理系統。預料所有集團成員公司將於二零一二年底採用項目管理系統，並計劃動用約人民幣200,000元提升及維護項目管理系統。至二零一一年底，我們預期會採用經升級的信息管理系統，在現有的辦公室自動化平台上發揮人力資源、知識管理及業務程序的協同效應。採用及更新信息系統時，我們向著名資訊科技軟件供應商北京通友時代科技有限公司（分銷 UFIDA 軟件）、易科軟件（上海）有限公司及北京邦永科技有限公司採購技術，按需求及系統需要向該等軟件供應商購買軟件。我們亦就提升及維護現用軟件與若干有關軟件供應商訂立年度服務合約。有關提升本公司信息系統的預計開支將以本公司營運資金支付。

## 知識產權

本公司的成功部分取決於專有知識產權，包括商標及若干受版權保護的專有技術軟件。我們目前依賴商標、版權及合同權保障本公司的知識產權。例如，我們與客戶所訂立合同的知識產權條文規定，本公司擁有自行開發的若干系統軟件知識產權，而客戶僅擁有非獨家使用權。有關合同亦規定，任何一方不得侵犯另一方的知識產權，而訂約雙方亦不得洩露對方的技術及商業秘密。此外，本公司各僱員亦與我們簽訂保密協議，規定我們擁有僱員於受聘期間所開發的知識產權，僱員於任何時候均不得洩露本公司的技術及商業秘密。於最後可行日期，我們為63個有關收費解決方案、通信解決方案、監控解決方案及交通信息系統軟件版權、四項註冊商標及一個待批准商標申請的註冊擁有人。通信解決方案方面，我們為10個關於網絡安全系統及綜合通信管理系統的軟件版權的註冊擁有人。至於監控解決方案方面，我們為34個有關ONU、AID系統、城市智能監察系統的軟件版權的註冊擁有人。收費解決方案方面，我們為三個用於高速公路收費系統的軟件版權的註冊擁有人。此外，我們為16個用於綜合運輸信息系統的軟件版權的註冊擁有人。根據中國軟件保護規例，軟件版權的保護期為50年。我們亦已採取措施偵查本公司知識產權遭侵犯及本公司產品遭偽冒的情況。本公司市場推廣及銷售人員以及法律部門負責跟進與我們合作的項目擁有人、分包商及設備供應商，以保護本公司知識產權。在本公司業務營運副總裁的領導下，我們一般會每月與銷售及市場推廣、營運及工程人員舉行內部會議，討論市況及任何已發現或潛在的侵權風險。此外，業務營運副總裁每季均會領導組織調查小組，就各項目進行實地調查，確保本公司客戶透過正式及合法的途徑取得產品。我們亦與項目擁有人、分包商及供應商緊密合作，監察市場以偵查任何偽冒本公司產品的情況，並保護其知識產權。我們於營業紀錄期間並無經歷任何有關偽冒本公司產品或侵犯本公司知識產權或遭第三方就知識產權索償的事故。

有關本公司知識產權內容的詳情載於本招股章程附錄六「法定及一般資料 — 本集團的知識產權」。

## 內部監控

為成立有效的內部監察系統，令業務運作更順暢及減少所承受的風險，我們已採納美國 Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission 的「內部監控 — 整合框架」，此亦為香港會計師公會企業管治指引建議使用的框架。該內部監控框架亦包括關於業務目的、預算及目標設定以及設立定期報告財務資料制度的內容，尤其是如何查察實際表現與預算／目標之間的差異。本公司將於董事會議上呈報季度財務資料，以待商討決議案或修訂策略。

營運方面，我們已實施各種內部監控程序，以促進業務營運效率，包括(但不限於)按事件性質及總量有明確授權制度的授權系統；主要業務職責分離；涵蓋應付賬款、應收賬款、稅項、墊款、開支、應計款項及非貨幣交易等範疇的財務報告政策與指引。

## 業 務

展望將來，我們將透過內部資源或第三方專業顧問持續定期監察及改善該等內部監察系統，以確保其有效運作，配合業務增長。

### 質量、安全及環保監控

我們已根據 ISO9001:2000、ISO14001:2004 及 GB/T2800-2001 的規定建立及實施統一質量、安全及環保監控管理系統。瑞華贏科技亦已取得 ISO9001:2000、ISO14001:2004 及 GB/T2800-2001 的認證，而亞邦技術則取得 ISO9001:2000 認證，智訊天成已取得 ISO9001:2000 認證。統一管理系統列明質量、安全及環保控制須達到的標準，闡明各部門與人士的職責以及提供須實施的程序及措施，確保能達到各項標準。

下表載列本集團質量、安全及環保監控證書詳情：

認證	認證標準	實體	發出日期	屆滿日期
質量管理系統認證	GB/T19001-2000 等同 ISO9001:2000 <sup>(1)</sup>	瑞華贏科技	二零零九年 九月九日	二零一二年 九月八日
環保管理系統認證	GB/T24001-2004 等同 ISO14001:2004標準 <sup>(2)</sup>	瑞華贏科技	二零零八年 二月一日	二零一一年 一月三十一日
職業健康及安全管理系統認證	GB/T28001-2001 標準 <sup>(3)</sup>	瑞華贏科技	二零零八年 二月一日	二零一零年 十二月十四日
質量管理系統認證	GB/T19001-2000 等同 ISO9001:2000	亞邦技術	二零零七年 十二月十八日	二零一零年 十二月十七日
質量管理系統認證	GB/T19001-2000 等同 ISO9001:2000	智訊天成	二零零八年 十月三十一日	二零一一年 十月三十日

附註：

- (1) GB/T19001-2000：中國國家質量管理系統標準，等同國際標準化組織制定的ISO9001:2000標準
- (2) GB/T24001-2004：中國國家環保管理系統標準，等同國際標準化組織制定的ISO14001:2004標準
- (3) GB/T28001-2001：中國國家職業健康及安全管理系統標準

根據該等認證，我們於有關認證仍然生效時須接受認證機構不少於三次的審查，生效期一般為三年。上述認證於營業紀錄期間並無被暫時吊銷或終止。

本公司質量監察系統根據 ISO9001:2000的規定，列明本公司營運過程各階段的質量監控須達到的標準。我們已製訂程序，闡明各部門及人員的職責、分配人力、技術及財務等資源以及提供有關與客戶溝通、產品設計與開發、採購、生產及提供服務須推行的措施。我們亦已透過進行有關客戶滿意度調查、產品檢查及加以分析，以採取措施識別潛在質量問題，實施所需預防及改正措施。例如我們已實施「系統整合控制程序」，載列與客戶訂立合同、實地調查、與項目擁有人合作設計、採購設備及安裝和測試設備的規定。同樣，本公司亦已實施「服務監控程序」，載列提供建後維護及跟進服務的規定。根據該等質量監控

管理程序，本公司將保留各階段項目進度的報告及文件，確保可追溯全部紀錄。我們參與的部分項目獲得建築及工程質素的全國獎項。例如，瑞華贏科技提供收費、監察及通信相關工程的祁縣至臨汾高速公路項目於二零零七年獲得魯班獎，該獎項乃頒發予中國建築行業的優質工程；而瑞華贏科技提供整合隧道智能交通系統的秦嶺終南山隧道項目於二零零九年獲得科技創新最高獎，該獎項乃頒發予對中國高速公路行業科技創新有重大貢獻的公司。

由於本公司主要業務經營於辦公大樓進行，而於地盤的工作僅包括安裝機電設備，故我們相信其業務經營對環境的影響甚微。然而，我們已根據 ISO14001:2004 的規定實施環保監控管理系統。根據此系統，我們已制定標準，識別有關影響環境及環境影響評估程序的因素，以將該等因素對環境的影響減至最低。我們亦已採納有關控制危險物料、管理緊急事故及防火的程序。此外，我們於進行研發活動，以及設計、維修及維護現有設施方面，會盡力遵守有關環保規例及規定，包括選用符合環保規定的物料及設備。鑑於我們並無從事須遵守重大環保規定的行業且我們的業務對環境影響甚微，故未就有關遵守環保法律直接撥出任何費用。我們的環保合規持續費用計入有關日常業務的一般成本且預計合規費用會穩定不變。

我們認為職業健康及安全為重要的社會責任之一，並專注遵守有關職業健康及安全、意外以及保險的規例及規定。我們已根據 GB/T2800-2001 的規定制定職業安全監控標準。就與本公司業務經營有關的已識別風險而言，我們已制定風險監控程序，減低任何該等健康安全風險。我們已按相關法律及法規向僱員提供醫療、個人意外受傷及其他保險，亦為大部分我們負責的項目提供地盤全保及第三者責任保險。請參閱「— 保險」。

我們有質量、環保及安全監控手冊，列明全體僱員須遵守的質量、環保及安全監控標準，亦定期為僱員進行有關遵例的培訓。我們已成立遵例部門，負責監督質量、環保及安全監控的遵例情況，由22名人員組成，當中包括13名獲國際標準化組織標準認可的內部監控人員及4名管理人員。該22名人員均持有學士學位或更高學歷，且大多具有相關行業經驗。本公司董事確認於營業紀錄期間，本集團並無經歷任何重大的質量、環保或安全問題。基於本公司的確認，本公司中國法律顧問通商律師事務所確認，於營業紀錄期間，我們一直遵守有關環保及安全的中國法律及法規。

## 業 務

### 僱員

於二零零九年十二月三十一日，我們在中國共有562名全職僱員，其中約73.0%為擁有學士學位或其他高等教育程度。下表顯示本公司於二零零九年十二月三十一日按業務分部及教育水平劃分的僱員分析：

職位／部門	僱員數目	佔總數百分比
管理人員 .....	21	3.7%
行政及支持人員 .....	76	13.5%
整體解決方案 .....	153	27.2%
專業解決方案 .....	221	39.4%
研發 .....	44	7.8%
增值服務 .....	47	8.4%
總計 .....	562	100.0%

我們擁有年青的工作團隊，對本公司的開發及創新尤為重要。

於二零零九年十二月三十一日，並無全職僱員職工會，我們現時亦無因糾紛或爭執而導致業務嚴重中斷。

我們相信與全職僱員關係良好。我們為僱員提供內部培訓課程，增強彼等的相關技能及知識。我們亦實施多個計劃表揚竭力取得客戶滿意及達致本公司質量目標的僱員。我們相信，二零零七年一月一日至二零零九年十二月三十一日期間的流失率極低（佔全職僱員總數約2%），足證本公司為全職僱員提供的管理政策、工作環境及僱員晉升機會與福利有助建立良好勞資關係及挽留僱員。

我們向僱員提供等同或高於中國業界平均市價的酬金，在若干情況亦包括按表現釐定的年終花紅。根據中國法規，我們參與相關地方政府機構經營的社保計劃。我們亦為中國員工參加強制性退休金供款計劃、醫療及工傷保險計劃。本公司董事確認，於營業紀錄期間，我們在各重大方面一直遵守中國適用勞工及社會福利法律及法規，並無違反任何該等法律及法規，並已根據該等法律及法規作出有關供款。除法定供款外，我們亦主動向僱員提供福利，如午膳、當地交通、通信、節日、生日及身體檢查等津貼。此外，我們亦為各僱員購買個人意外保險。

### 物業

於最後可行日期，我們於中國擁有三項總建築面積約4,768.82平方米的物業，分別作為我們的員工宿舍及出租予不同租戶。此外，截至最後可行日期，我們於中國租用16項物業作為辦公室，總建築面積約為9,230.83平方米。我們已取得所擁有全部物業的相關土地使用權證及所有權證。本公司物業權益載於本招股章程附錄四之估值報告。

本公司擁有的物業中，總建築面積約3,113.43平方米的辦公室單位及2個車位出租予不同租戶作符合該等辦公室單位已訂明的商業用途。我們所擁有的其餘約1,298.82平方米辦公空間及宿舍以及6個車位尚未租予租戶。

---

## 業 務

---

本公司中國法律顧問表示，我們於中國租用作辦公室用途的16項物業的租約均合法、有效及可執行，且主要由業主負責項有關當局登記租約，但租約並未登記不會影響該等租約的有效性。倘該等租約未登記使我們無法佔用上述物業，則我們預計在要求搬出該等物業後一個月內於附近另覓辦公室不會有困難，且預計遷移費用甚少。

本公司物業估值師第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司確認，我們就中國租賃物業同意支付的租金符合租約訂立時的市場租金水平。我們進一步確認，就我們現時佔用或使用的物業而言，並無任何對本公司權利(不論作為業主或承租人)有重大不利影響的糾紛。我們亦無因被指稱未持有物業所有權證非法使用物業而面對任何法律訴訟。

### 保險

除本公司與客戶訂立的商業合同另有規定外，我們會就承建的大部分項目購買工程全險及第三方責任險。該等保險一般涵蓋整個合同期間，包括項目完成後的維護期。

對於物業及資產，我們為物業購買財產險，並為我們所擁有的汽車購買汽車保險。

我們根據相關中國法律及法規為僱員購買養老保險、失業保險、醫療保險、工傷賠償保險及生育保險，亦為大部分僱員購買個人意外傷害保險作為補充保險。本公司董事相信，我們已購買足夠的保險，符合損失風險及行業慣例。

與我們所認為的中國慣例一致，我們並無購買亦預期不會投保任何產品責任險。本公司中國法律顧問表示，中國法律並無規定購買該險種。此外，我們相信，購買該保險可能產生額外經營成本，削弱本公司於中國的競爭力。為控制產品責任風險，我們非常著重質量保證。於營業紀錄期間，我們並無經歷因使用本公司產品或相關責任的重大客戶產品責任索賠。

### 法律訴訟及合規情況

於營業紀錄期間，本集團在日常業務中並無涉及有關僱傭、知識產權或其他事宜的法律訴訟。與許多公司相若，我們可能不時在日常業務中涉及有關僱傭、知識產權或其他事宜的法律訴訟。我們或董事並無尚未了結或面臨對本公司財務狀況及經營業績有重大不利影響的待決訴訟或仲裁。請參閱本招股章程附錄六「法定及一般資料—其他資料—訴訟」。

本公司董事確認，我們自營業紀錄期間開始以來，在我們業務所在的司法權區所有重大方面一直遵守適用法律及法規。本公司中國法律顧問確認，我們於中國經營業務取得相關規管機關的一切所需執照、證書及許可證。

---

## 業 務

---

為從事整體解決方案供應業務及其他相關業務，瑞華贏科技已根據中國有關法律及法規規定取得下列執照、證書或許可證：營業執照(二零五一年二月十五日屆滿)、進出口企業資格證書(永久有效)、計算機信息系統集成資質一級證書(二零一一年十一月十七日屆滿)、安防工程企業資質一級證書(每年年檢)及安全生產許可證(「二零一一年三月十九日屆滿」)。作為建築業企業，瑞華贏科技於二零零二年根據中國相關法律取得建築業企業資質證書。由於瑞華贏科技於二零零六年由中國內資公司轉型為中外合資企業，故根據有關中國法律及法規須重新申請證書，方可從事原載於建築業企業資質證書業務範疇內的業務。瑞華贏科技已向有關規管機構申請並已獲批准重新評估建築業企業資質證書，並於二零零八年五月八日收到續期證書。該證書授予我們機電安裝工程施工總承包二級資質以及公路交通工程專業承包通信、監控、收費綜合系統工程資質。

為從事專業解決方案供應業務及其他相關業務，亞邦技術已根據中國有關法律及法規規定取得安全生產許可證(已於二零一零年一月九日屆滿，現已提交相關申請)及電子工程專業承包資質證書(並無列明屆滿日期)。

此外，百聯智達、北京亞邦軟件及和信日晟根據中國法律獲認可為軟件企業，而瑞華贏科技、武漢辰光、百聯智達、亞邦技術、北京亞邦信息、北京亞邦軟件、智訊天成及和信日晟獲評為高新技術企業。