

業 務

概覽

我們是用於中國鐵路運輸、輸電及配電及其他一般工業行業的高端專業電力電子部件及系統的領先國內製造商。根據Frost & Sullivan，我們在中國亦為進口電力半導體及其他電力電子部件的領先分銷商。我們的業務一般可分為以下兩個業務分部：

- **分銷業務**－分銷進口電力電子部件，例如半導體、電流／電壓感測器、散熱器、熔斷器、IGBT驅動及來自國際領先工程公司（包括ABB Switzerland及Cooper Bussmann）的其他電力電子部件。我們並無製造任何該等產品。
- **製造業務**－設計、製造及銷售我們自行製造的產品，包括IGBT功率模塊、陽極飽和電抗器、高壓電力電容器、硅整流閥、去離子水冷系統及其他。部分該等產品採用我們分銷的若干進口電力電子部件。

我們有超過600名客戶，當中若干數目為我們分銷業務及製造業務的客戶。我們分銷業務的客戶包括中國南車集團、中國電力科學研究院、NARI Group Corporation以及各種行業的其他主要公司。我們製造業務的客戶包括中國北車集團、中國西電集團、中國電力科學研究院及中國南車集團。下文載列我們分銷業務及製造業務的概覽。

分銷業務

我們的主席項頡先生於二零零二年開展我們的業務，其時彼成立北京賽晶在中國從事進口半導體及其他電力電子部件的分銷業務。在此之前，項頡先生曾於ABB Semiconductors AG擔任工程師，在該公司獲得有關ABB半導體的產品知識，以及對中國電力電子市場的深入了解。儘管項頡先生於二零零一年離開ABB發展其事業，彼繼續與ABB建立業務關係，並開始透過北京賽晶在中國分銷ABB的電力電子部件。我們現為ABB Switzerland、Cooper Bussmann及若干其他領先全球工程公司的電力電子部件在中國的授權分銷商。根據ABB的資料，按銷售額計算，自二零零六年起，我們是ABB Switzerland的電力半導體的全球最大授權分銷商。我們所銷售的進口電力電子部件用於輸電及配電、電力鐵道運輸及其他廣泛的行業，包括採礦、有色金屬及製鋼。

與我們製造業務相比，我們分銷業務的業務模式較為直接。我們向供應商購買進口電力電子部件，並將進口電力電子部件出售予客戶。我們的進口電力電子部件主要應用於機車及其他傳統工業的應用方案，例如變向器、供電、無功功率補償、高壓軟啟動及整流器。儘管我們並無製造我們分銷的產品種類，我們製造我們自行製造的產品（例如IGBT功率模塊及硅整流閥）時卻會應用我們採購自主要供應商的部分進口電力電子部件。一般而言，我們的分銷業務不會維持大量存貨。對於我們的較大客戶，我們會按照客戶的年度採購計劃向我們的供應商預先交付訂單。在其他情況下，我們會於接獲客戶的特定訂單後向我們的供應商交付採購訂單。我們供應商的信貸

業 務

期各異，界乎30至180日。我們的分銷業務有超過600名客戶，當中少部分也是我們製造業務的客戶。我們差不多所有進口電力電子部件也出售予國內公司。我們分銷業務的主要客戶包括中國南車集團、中國電力科學研究院及NARI Group Corporation。就我們的分銷業務而言，我們一般不會與客戶訂立長期採購協議。我們授予客戶的信貸期界乎0日（貨到付款）至180日，視乎我們與客戶的關係、客戶的信貸記錄及市場慣例等因素而定。我們授予每名客戶的信貸期長短不受客戶採購我們分銷產品或我們製造產品的影響。一如任何交易業務，相比我們製造業務，我們分銷業務的資金需求並不重大。同樣地，研究及開發能力並非我們分銷業務成功的關鍵因素。

我們透過北京賽晶及嘉善賽晶經營分銷業務。銷售分銷產品的收益於貨品交付客戶及所有權已轉移時確認。我們的製造業務及分銷業務採用相同的收益確認政策。以下載列於所示期間(i)我們分銷業務帶來的收益金額及佔我們總收益的百分比；及(ii)我們分銷業務的毛利率：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
進口電力電子部件 的銷售										
收益.....	185,485	98.5	181,818	72.9	139,140	53.2	33,570	65.7	45,767	38.6
毛利率.....	-	24.1	-	27.3	-	27.0	-	34.5	-	25.8

以下載列我們分銷業務應佔我們應收貿易款項的金額及佔我們於所示日期尚未償還的應收貿易款項總額的百分比：

	於十二月三十一日						於五月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
進口電力電子部件的銷售 應佔的應收貿易款項.....	11,264	100.0	13,280	36.4	31,388	25.1	31,698	18.0

於二零一零年八月三十一日，我們分銷業務於二零一零年五月三十一日尚未償還的應收貿易款項的67.5%已獲償還。

業 務

製造業務

我們經營分銷業務數年後，我們開始借助我們與全球供應商及中國主要基建客戶建立的關係，有選擇性地研發專門迎合我們客戶需要的主要專用電力電子部件及系統。經過長時間的研發過程，以及長期的品質及可靠性測試及試運行後，在二零零七年，我們開始製造及出售電力電子系統。我們製造的產品的客戶包括中國主要的鐵道機車車輛製造商（包括按我們二零零九年收益計算我們的最大客戶中國北車集團），以及中國兩家國有電網營運商。

在鐵道運輸行業方面，我們製造及銷售IGBT功率模塊及去離子水冷系統，該等產品對於中國鐵道及捷運系統所用的電力機車及電動車組至關重要。裝配我們產品的鐵道基建系統對產品質素及可靠性要求極高。我們相信，我們是少數經證實有能力協助我們的客戶設計及製造符合國際品質及可靠性標準的高度專業電力電力系統的中國國內公司之一。我們的鐵道行業產品經過度身設計，可用於迎合中國政策及全球趨勢的電力鐵道系統。我們於電力機車應用電力電子技術，將能源有效轉換為優質電力，從而達到節約能源。IGBT功率模塊是電力機車的主要部件，可減少電力損及增加電源轉換的效率。功率模塊的可靠性對其最終用戶乃必不可少，原因是IGBT功率模塊失效或會導致較長的運輸延誤及重大經濟損失。因此，我們產品經過廣泛測試，以取得客戶的信任。

我們製造及銷售一系列的高端電力電子部件，其中包括對保障中國電網持續安全運作至關重要的陽極飽和電抗器及高壓電力電容器。陽極飽和電抗器是高壓直流電輸電的高壓直流電換流閥的主要保護組件之一。陽極飽和電抗器可保護高壓直流電換流閥的晶閘管免受損壞。我們的電力行業產品經過度身設計，可用於迎合中國政策及全球趨勢的能源效益高壓直流電輸電系統。

業 務

下表載列二零零九年我們主要製造產品的相關市場規模和市場預測及我們的市場佔有率：

產品	市場規模	我們的市場佔有率
IGBT功率模塊	Frost & Sullivan估計在中國運用於電力機車的IGBT功率模塊於二零零九年的銷售總額為人民幣17億元。	3.3% ⁽¹⁾
陽極飽和電抗器	Frost & Sullivan估計在中國運用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器於二零零九年的銷售總額為人民幣643百萬元，這一市場將以30.6%的複合年均增長率從二零一零年增長至二零一三年。	3.1% ⁽²⁾

資料來源：鐵道部、國家電網、Frost & Sullivan報告

附註：

- (1) 根據Frost & Sullivan，於二零零九年，在中國應用於電力機車的IGBT功率模塊市場的主要公司為株洲南車時代電氣股份有限公司、東芝、阿爾斯通和龐巴迪，其市場佔有率分別為49.5%、37.3%及9.9%。
- (2) 根據Frost & Sullivan，於二零零九年，在中國應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器市場的主要公司為ABB Asea Brown Boveri Ltd.、西門子及阿海珉，其市場佔有率分別為48.5%、35.5%及12.9%。

我們相信，我們有信心把握中國政府兩個中央政策所帶來的增長機會－其大幅改善全國鐵道及電網建基的承諾；其鼓勵重大基建項目使用國內開發的技術及產品的政策；以及透過使用具能源效益的技術和基建加大減少整體碳排放的力度。

我們生產製造產品所需的原材料包括各種國內及進口電力電子部件。特別是，我們IGBT功率模塊及我們硅整流閥部分模型的生產需要ABB Switzerland的半導體。因此，我們製造業務的部分供應商也是我們分銷業務的供應商。我們也需要向其他供應商購買國內生產的電力電子部件及其他原材料，例如鐵礦石、不銹鋼管及苜基甲苯絕緣油。除了一般適用於我們大部分產品的部分基本原材料及部件以外，我們大部分原材料只會維持最少的存貨量。我們供應商的信貸期各異，界乎30至180日。

基於我們製造產品的性質，我們製造業務的最大客戶主要是中國的國有企業。這些公司通常要求我們通過長期的質量及可靠性測試及試運行。我們進口電力電子部件的銷售則毋須進行類似的測試程序。

業 務

我們製造產品一般為度身設計，以符合客戶的規定。因此，我們自行製造產品的銷售合約條款因應不同情況而異。在部分情況下，我們自行製造產品的客戶透過招標程序進行購買。一般而言，標書將載列我們準備完成合約的所有主要條款，例如設計及技術規格、價格、交貨期、技術規定、付款條款、貨運費分配、違約責任及爭議解決等。倘我們在投標中獲選，我們會與客戶訂立載有協定條款的正式協議。在大部份其他情況下，我們通過客戶的嚴格質量測試程序後，客戶將向我們交付訂單。我們製造業務有大約80名客戶，他們部分也是我們分銷業務的客戶。

很自然地，我們製造業務的資金需要遠高於我們分銷業務的資金需求。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三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的資本開支分別是人民幣9.4百萬元、人民幣40.0百萬元、人民幣60.9百萬元及人民幣16.9百萬元。我們在營業記錄期產生的資本開支差不多全部有關就我們於嘉善賽晶及無錫賽晶生產廠房而收購土地使用權、興建生產設施及購買物業、廠房及設備。嘉善賽晶、無錫賽晶及天津賽晶進行我們的製造業務。我們預期在不久的未來產生資本開支約人民幣200百萬元，主要用於提升我們於嘉善賽晶的生產設施以生產IGBT功率模塊，並於無錫賽晶興建生產設施的第二期。

除了資本開支以外，我們也需要資金應付我們的研發活動。我們的董事認為，研發對我們的製造業務非常重要，藉以幫助我們達到目標，維持作為國內領先電力電子產品供應商的地位，為客戶提供優質先進的電力電子產品。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及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的研發開支分別約人民幣4.5百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.9百萬元。我們計劃透過成立由江蘇賽晶營運的中央研發部門，加強我們不同業務的研發能力，從而優化我們的研發工作。

業 務

我們的製造及分銷業務採用相同的收益確認政策，即於貨品交付客戶及所有權已轉移時確認收益。儘管我們的客戶通常會對我們製造的產品進行大量質量和可靠性測試，這些測試會在有關產品銷售予客戶之前進行。當我們出售我們製造的產品後，除了我們為客戶提供的標準保用之外，產品已毋須進行質量及可靠性測試。按此基準，我們在貨品交付客戶及所有權已轉移時確認收益。下表載列(i)我們製造業務帶來的收益金額及佔我們總收益的百分比；及(ii)我們製造業務於所示期間按產品系列分類的毛利率：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
銷售製造產品的收益										
IGBT功率模塊.....	-	-	-	-	45,904	17.5	-	-	39,932	33.7
陽極飽和電抗器...	1,590	0.8	260	0.1	11,759	4.5	-	-	1,790	1.5
高壓電力電容器...	-	-	-	-	-	-	-	-	2,063	1.7
硅整流閥及其他...	1,221	0.7	61,807	24.8	58,061	22.2	16,817	32.9	27,215	23.0
去離子水冷系統...	-	-	5,636	2.2	6,840	2.6	686	1.4	1,796	1.5
總計.....	<u>2,811</u>	<u>1.5</u>	<u>67,703</u>	<u>27.1</u>	<u>122,564</u>	<u>46.8</u>	<u>17,503</u>	<u>34.3</u>	<u>72,796</u>	<u>61.4</u>

	截至十二月三十一日止年度			截至五月三十一日止五個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零九年	二零一零年
	%	%	%	%	%
	(未經審核)				
毛利率					
製造業務.....	41.3	31.1	34.5	44.8	26.4
IGBT功率模塊.....	-	-	27.0	-	27.0
陽極飽和電抗器.....	54.5	75.0	61.7	-	49.8
高壓電力電容器.....	-	-	-	-	57.3
硅整流閥及其他.....	24.0	32.5	38.2	45.5	22.9
去離子水冷系統.....	-	13.9	7.0	27.6	9.2

業 務

下表載列我們製造業務應佔的應收貿易款項金額及佔我們於所示日期的尚未償還應收貿易款項總額的百分比：

	於十二月三十一日						於五月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
我們製造業應佔的應收								
貿易款項.....	-	-	23,230	63.6	93,464	74.9	143,968	82.0

於二零一零年八月三十一日，我們製造業務於二零一零年五月三十一日尚未償還的應收貿易款項的27.1%已獲償還。

儘管我們計劃進一步發展我們的製造業務，我們有意繼續我們的分銷業務以輔助我們的製造業務。我們的分銷業務在營業記錄期帶來穩定的收益和溢利，也讓我們了解我們客戶對產品的要求。此外，我們透過分銷業務與主要供應商作出大量採購，讓我們以具競爭力的定價購買我們自行製造產品（即進口電力電子部件）的原材料。由於我們兩個業務分部為我們帶來不同的機會和風險組合，經營及維持我們的兩項業務讓我們分散風險，同時把握中國鐵道及電力行業持續增長的機會。雖然我們在我們製造的若干產品內加入我們分銷的若干進口電力電子部件，我們製造業務的最終產品與我們未經改造的進口產品具有不同功能及工業用途。這些產品不可被相互完全替代。因此，我們的董事認為，我們分銷業務及我們製造業務之間並無直接的競爭。

過往財務摘要

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的總收益分別為人民幣188.3百萬元、人民幣249.5百萬元、人民幣261.7百萬元及人民幣118.6百萬元，二零零七年至二零零九年三個年度的複合年均增長率為17.9%。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，本公司擁有人應佔我們的溢利分別為人民幣22.0百萬元、人民幣45.0百萬元、人民幣38.9百萬元及人民幣9.4百萬元，二零零七年至二零零九年三個年度的複合年均增長率為32.9%。

業 務

下表為所示期間我們按照業務分部劃分的收益明細及佔我們總收益的百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
進口電力電子部件的										
銷售.....	185,485	98.5	181,818	72.9	139,140	53.2	33,570	65.7	45,767	38.6
製造產品的銷售										
IBGT功率模塊.....	-	-	-	-	45,904	17.5	-	-	39,932	33.7
陽極飽和電抗器.....	1,590	0.8	260	0.1	11,759	4.5	-	-	1,790	1.5
高壓電力電容器.....	-	-	-	-	-	-	-	-	2,063	1.7
硅整流閥及其他.....	1,221	0.7	61,807	24.8	58,061	22.2	16,817	32.9	27,215	23.0
去離子水冷系統.....	-	-	5,636	2.2	6,840	2.6	686	1.4	1,796	1.5
小計.....	2,811	1.5	67,703	27.1	122,564	46.8	17,503	34.3	72,796	61.4
總計.....	188,296	100.0	249,521	100.0	261,704	100.0	51,073	100.0	118,563	100.0

我們業務重點的近期變動

我們製造業務的歷史尚短。我們於二零零五年開始選擇性地研究和開發迎合我們客戶需要的電力電子部件及系統，而我們自行製造產品的銷售在二零零七年之前並無產生任何收益。我們製造業務的收益佔我們於二零零七年總收益的1.5%，並增加至二零零九年46.8%及進一步增加至截至二零一零年五月三十一日止五個月61.4%。我們業務重點的變動為我們業務帶來多項新挑戰和風險，也意味着投資者於我們股份的風險，乃概述如下：

應收貿易款項增加及收款週期延長 — 於營業記錄期，我們應收貿易款項結餘大幅增加，與此同時，我們的應收貿易款項周轉日亦較長。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及二零一零年五月三十一日止，我們的貿易及應收票據分別為人民幣30.7百萬元、人民幣46.3百萬元、人民幣153.7百萬元及人民幣215.4百萬元。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的平均貿易及應收票據周轉日分別為38.5日、56.3日、139.5日及235.0日。截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的平均貿易及應收票據周轉時間超過180日，即我們授予客戶的最佳信貸期，部分反映我們部分的應收貿易款項結餘於二零一零年五月三十一日逾期未付的事實。我們的應收貿易款項金額增加及收款週期延長現已並很可能會繼續對我們的營運資金需要帶來不利的影響。此外，倘我們未能收回我們的應收貿易款項，我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利的影響。

業 務

鑒於應收貿易款項不斷增加，我們的管理層一直在尋求改善我們收款週期的方法。我們的管理及銷售團隊定期會面，檢討收款程序的狀況以及設計特定的計劃以加快收回款項。對於結欠大額逾期應收貿易款項的客戶，我們可能會延遲或考慮拒絕他們的新訂單。對於該等客戶，我們會向他們收取逾期款項確認書，如適用者並會商定付款時間表。由於我們加大收回債項的力度，我們應收貿易款項的償還情況已獲得改善。於二零一零年八月三十一日，我們於二零一零年五月三十一日尚未償還的應收貿易款項的34.4%已獲償還。特別是，中國北車集團於二零一零年五月三十一日結欠的應收貿易款項的26.8%已於二零一零年八月三十一日償還。此外，中國北車集團已向我們書面確認其將於二零一零年底分三期向我們償還於二零一零年五月三十一日的結餘，分別是二零一零年十月償還人民幣20.0百萬元，二零一零年十一月償還人民幣20.0百萬元及二零一零年十二月償還餘額。

我們的製造業務屬於資本密集性質 — 我們的製造業務一般為資本密集，原因是我們需要大量資金興建我們的生產設施、購買生產設施、研發新產品，以及開發及實施新技術。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的資本開支分別為人民幣9.4百萬元、人民幣40.0百萬元、人民幣60.9百萬元及人民幣16.9百萬元，差不多全部均就我們的製造業務而產生。截至二零一零年五月三十一日，我們有已承諾資本開支人民幣7.7百萬元。由於我們不斷擴展業務及進一步提升我們的生產設施，我們預期我們的資本開支將持續增加。倘我們未能取得必要的融資，我們的擴展計劃或新生產設施的完成或會延誤，我們擬進行或可能進行的項目或會受到妨礙，而我們的財務狀況及經營業績或會受到不利影響。

營運資金不足 — 我們需要龐大的營運資金為我們的製造業務持續提供資金。我們現金流量及營運資金的充裕程度受到並預期持續受到多項因素的重大影響，包括我們製造業務的迅速增長、我們產品供貨的所需時間、我們供應商就若干原材料及部件所規定的預付款安排，以及應收貿易款項周轉時間長。基於該等因素，我們的現金流入或未能達到我們的營運資金需求。最近，我們已增加我們對銀行借款的依賴，以應付我們的營運資金需求。我們的已抵押短期銀行貸款由二零零九年十二月三十一日人民幣20.0百萬元增加至二零一零年五月三十一日人民幣92.3百萬元，並進一步增加至二零一零年六月三十日人民幣118.1百萬元。於二零一零年八月三十一日，我們尚未償還的已抵押短期銀行貸款合共為人民幣173.1百萬元。

經營歷史短 — 我們於二零零二年開展我們的業務，成為ABB Switzerland的授權分銷商，隨後並成為Cooper Bussmann及若干數目的其他領先全球工程公司的電力電子部件於中國的分銷商。儘管我們於二零零七年開始製造產品，我們的製造業務於二零零八年才開始帶來可觀的收益。我們自行製造產品的銷售分別佔我們截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月總收益的1.5%、27.1%、46.8%及61.4%。由於我們製造業務的營運歷史有限，加上我們業務的財務數據有限，故有意投資我們股票的投資者未必有充足的基礎評估我們於未來的業務前景及經營業績。

業 務

以上風險的進一步討論，請參閱本文件「風險因素－與我們的製造業務有關的風險」一節。

儘管我們轉移業務重點至我們的製造業務帶來新的挑戰和風險，我們製造業務在短暫的營運歷史中錄得顯著的增長。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們製造業務產生的收益分別為人民幣2.8百萬元、人民幣67.7百萬元、人民幣122.6百萬元及人民幣72.8百萬元，二零零七年至二零零九年的複合年均增長率為560.3%。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們銷售IGBT功率模塊的收益分別為人民幣45.9百萬元及人民幣39.9百萬元，佔我們在有關期間總收益的17.5%及33.7%。儘管於營業記錄期IGBT功率模塊的毛利率與我們分銷業務的毛利率相若，我們IGBT功率模塊的銷售卻帶來可觀的收益和溢利，而我們相信這些收益和溢利是我們僅靠我們的分銷業務未必能達到的。我們製造業務的目標客戶為中國鐵道及輸電及配電行業。鑒於中國政府持續投資於建造及改善全國鐵道基建，以及其繼續對全國輸電及配電系統投入公共開支，我們的董事認為我們的製造業務將受惠於該等擴充計劃所帶來的增長機會。

我們的競爭優勢

我們的董事們相信，我們之所以能夠並將繼續取得驕人業績乃因（其中包括）以下競爭優勢：

我們相信，我們處於有利位置把握中國政府兩個中央政策所帶來的增長機會－其大幅改善全國鐵道及電網建基的承諾；其鼓勵重大基建項目使用國內開發的技術及產品的政策；以及通過使用具能源效益的技術和基建，減少整體碳排放的全球趨勢。

中國承諾大幅改善全國的鐵道及電網建基

我們有信心受惠於中國政府目前所制定的支持中國經濟迅速增長的宏觀基建發展計劃。

中國鐵道行業正在迅速發展。於二零零八年底，鐵道建設被列為中國刺激經濟計劃的主要任務。根據《第十一個五年規劃》，鐵道部將其資本資產由人民幣1.25萬億元增加40%至人民幣1.75萬億元。購買及改良鐵道機車的投資總額預計達到人民幣2,500億元，較《第十個五年規劃》所載的人民幣950億元增加160%。我們預期，根據《綜合交通網中長期發展規劃》下的若干措施，我們鐵道行業產品及系統的需求將會大幅增加。該計劃勾劃出通過拓展鐵道網絡以及提升速度、載客及貨運量的整體能力而改善中國全國運輸基建的藍圖。計劃增加國家總鐵道里數、於現有鐵

業 務

道增建雙線，以及為市內及跨城市交通引進地鐵及輕軌系統，預計將為鐵道行業的供應商提供大量的增長機會。我們相信，中國政府持續投資於建造及改善全國鐵道基建的計劃將讓我們的鐵道相關業務受惠。

同樣地，中國電力行業預期受惠大幅增加的投資。中國現有12個已完成的高壓直流電輸電項目，總運載能力達18.2百萬千瓦。根據Frost & Sullivan報告，在二零一零年前將完成另外五個高壓直流電及三個U高壓直流電輸電項目，總運載能力達25.2百萬千瓦。這20個輸電項目中，16個總運載能力約30.5百萬千瓦的項目屬於國家電網，其餘4個總運載能力約12.9百萬千瓦的項目屬於南方電網。此外，國家電網計劃興建25個直流電輸電項目，二零一一年至二零二零年的輸電量合共約達160.0百萬千瓦。目前已完成的直流電輸電項目或在建項目的每10,000千瓦輸電量的平均成本約為人民幣20百萬元至人民幣27百萬元。因此，國家電網於新直流電輸電項目的投資預計約達人民幣3,500億元。鼓勵繼續對全國輸電及配電系統投入公共開支的政府政策預期將增加對高壓直流電輸電及配電系統的需求，從而令我們的業務受惠。

中國政策鼓勵鐵道運輸及電網行業的主要基建設施項目使用國內開發的技術及產品

中國政府制定多項政策，鼓勵使用國內開發的技術和產品，這些政策尤其伸延至鐵道運輸及電網行業。於二零零九年，中國政府推出政策，通過使用國內製造的產品，為國內的設備製造行業注入動力。

在鐵道運輸行業方面，國務院將鐵道運輸系統引入技術的原則界定為「從海外引入先進技術，以及聯合進行研究及製造，建設中國品牌」。國務院在《關於加快振興裝備製造業的若干意見》中建議在二零一零年發展多間具競爭力的大型系統製造企業，改善配備獨立知識產權的重要高科技設備的製造能力，以及建設及改善國際頂尖的國家級主要高科技設備工程中心。

在輸電及配電方面，根據發改委頒佈的《關於開展百萬伏級交流、正負80萬伏級直流特高壓輸電技術前期工作的通知》及發改委及科學技術部聯合頒佈的《關於印發國家重大技術裝備研製和重大產業技術開發專項規劃的通知》，發展高壓直流電輸電系統被確認為一項主要的技術設備發展計劃。於二零零九年，國務院工業及信息化部、科技部、財政部及國有資產監督管理委員會聯合頒佈《Guiding Catalogue of Major Technical Equipment for Independent Innovation》（「指導目錄」）的通知，規定列於指導目錄的所有產品均屬於政府有關技術及產品發展項目，並且在財務

業 務

資助作商業化方面獲得優先處理。根據Frost & Sullivan，我們是中國唯一能大量製造應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器的公司。高壓直流電換流閥列於指導目錄中。我們已進行了數年的技術研究，研究範疇涵蓋由我們競爭對手（如ABB）提供的主要產品類型。此外，我們與中國西電集團及中國電力科學研究院（直接隸屬國家電網的綜合科學研究中心，負責研發及製造電抗器）簽署研究及開發協議。於二零一零年四月，我們應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器通過國家能源局的評估，換言之，我們的產品(i)具備良好的電子表現及防火能力；(ii)在若干主要技術方面已達到且超越同類產品的國際標準；及嘉善賽品具備大量製造該等產品的必要技術及適當的質量控制系統。

誠如我們中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，中國並無訂明構成「國內」公司的特定含義或資格的法律、規則或條例。我們的董事們相信，按照過往經驗，「國內」公司可能被視為在競技上述政府政策有關的合約時較海外公司較為有利。經諮詢發改委後，我們的中國法律顧問認為，就上述鼓勵國內生產電力電子部件的行業政策而言，我們在中國成立的附屬公司將繼續被視為「國內」公司。

我們相信，我們已準備好通過使用具能源效益的技術和基建減少碳排放的全球趨勢所帶來的增長機會。

中國自二零零五年起逐漸遵循通過使用具能源效益的技術和基建來提倡減少碳排放的全球趨勢的政策特色。中國政府已將使用更具能源效益的鐵道及輸電系統列為其主要工作，以鼓勵節約能源、保護環境及更好地利用資源。中國政府的目標是在二零二零年之前將碳排放量減少40%至45%。

在鐵道行業方面，政府計劃著重對電氣化鐵道及電氣化捷運系統的新投資，以及鼓勵使用該等系統作為長期可持續的大型運輸工具。此舉為發展我們的IGBT功率模塊製造業務提供有利的環境。IGBT功率模塊是IC驅動、不同驅動保護電路、高性能IGBT及水冷裝置內封裝的裝置。IGBT技術的主要優點是大幅減少電力損失，繼而增加換流器的效率。

業 務

在輸電及配電行業方面，政府計劃鼓勵低碳排放及能源效益技術的發展，以滿足經濟持續增長對能源的需求，以及建立智能電網。此舉為我們的兩項主要產品－陽極飽和電抗器及高壓電力電容器提供市場增長潛力。陽極飽和電抗器的主要功能是保護輸電及配電系統避免出現過電流的情況，並允許系統（一般位於戶外）在惡劣天氣下繼續運作。這項技術有助於在輸電及配電時大幅減少電力流失，從而為電網公司提供很大增值。電力電容器一般應用於電網的輸電及配電系統及工業電力系統，透過調節功率因素減少電力流失，改善供應質量及延長設備的使用壽命。

於營業記錄期，我們的電力電子部件分銷業務帶來穩定的收入和溢利，讓我們深入了解到我們主要客戶的需要，也讓我們以具競爭力的定價採購我們自行製造產品的主要部件，從而改善我們的基本成本。

我們於二零零二年開展分銷業務，現為ABB Switzerland、Cooper Bussmann及若干數目的其他領先全球工程公司的電力電子部件於中國的授權分銷商。根據ABB Switzerland的資料，自二零零六年起，我們作為ABB Switzerland的電力半導體全球最大授權分銷商，達到了最高的銷售額。我們所銷售的進口電力電子部件用於輸電及配電、電力鐵道運輸及其他廣泛的行業，其中包括採礦、有色金屬及製鋼。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的分銷業務分別帶來銷售收益人民幣185.5百萬元、人民幣181.8百萬元、人民幣139.1百萬元及人民幣45.8百萬元，並為我們在各個期間的盈利能力作出重大的貢獻。此外，我們分銷業務所需的資本投資遠少於我們的製造業務，為我們提供流動資金及現金流量，幫助我們建立及擴闊我們的自行製造業務。我們通過分銷業務與製造商（如ABB Switzerland及Cooper Bussmann）建立長期合作關係，使我們得以與我們的供應商及我們的客戶保持獨有的聯繫。這些關係讓我們更好地掌握新產品發展，擴充我們自行製造的產品系列，了解我們客戶的需要，以及改善我們向客戶（彼等依賴供應商提供產品安裝及持續維修支援）提供售後服務的能力。

此外，我們的電力電子部件分銷業務讓我們以更具競爭力的價格採購我們自行製造產品的主要部件，並擁有較低基本成本的競爭優勢。

業 務

我們與主導中國鐵道及電網行業的主要企業建立良好的合夥關係，並處於持續提供產品和系統以達到該等企業對專業發展要求的有利位置。

我們選擇作為目標的該等行業由極少數的主要企業主導，而我們與當中若干數目的企業建立良好的合夥關係。在鐵道行業方面，中國僅有的兩家鐵道機車車輛製造商也是我們的客戶；在電網行業方面，我們為中國僅有的兩家國有電網公司（即國家電網及南方電網）以及中國兩個主要輸電及配電系統製造商（即中國西電集團及中國電力科學研究院）的供應商。

其中一些合夥關係更可追溯到我們開始經營電力電子部件分銷業務的階段。我們已投放並將繼續投放大量時間及資源，了解我們的客戶的要求，從而改良我們的製造業務。舉例說，於二零零八年，中國北車集團開始開發一系列的新電力機車模型，而我們共同開發其新型高速火車的IGBT功率模塊。我們因此合作項目而協助開發的IGBT功率模塊獲中國北車集團採用於其電力機車。自此，我們與中國北車集團簽訂了若干有關我們的IGBT功率模塊的供應合約。根據Frost & Sullivan，我們目前為中國北車集團的9,600千瓦電力機車的IGBT功率模塊的唯一國內供應商。同樣地，與中國西電集團及中國電力科學研究院合作多年後，根據Frost & Sullivan，我們現已成為他們在中國的陽極飽和電抗器的唯一國內供應商。為了成為國有企業（如中國北車、中國西電集團及中國電力科學研究院）的認可供應商，我們進行了廣泛的測試及認證程序。鑒於我們有關電力半導體的經驗及專業知識，我們獲客戶委聘按其產品要求進行大量研發工作。隨後，客戶對我們的產品進行一連串品質及可靠性測試。我們完成所有這些長時間的程序之後，我們可向國有企業客戶出售我們的產品。

於二零一零年六月，中國北車集團同意了一項在重組後其將獲得本公司約5.0%股權的策略性投資。我們擬藉加強與中國北車集團的策略性投資的加強的戰略性合作關係，並增加我們建立業務關係的可能性。該等戰略性合作關係的目標如下：

- 加強開發我們於電力機車及輕軌機車的IGBT功率模塊的合作；
- 擴大我們開發其他電力電子應用範疇的合作，例如發電設備及電動汽車；
- 利用國北車集團的資源協助我們進行新產品預測試及測試階段；及
- 尋求進一步合作的機會，以及交換一般資訊。

業 務

我們與客戶建立的合夥關係及我們對彼等技術要求的了解，讓我們開發及付運為客戶的業務增值的省電解決方案。我們為客戶開發的產品和系統是客戶系統整體設計及功效不可或缺的組成部分。鐵道及電網行業的產品開發和測試程序的時段和密集性質讓我們深入瞭解客戶的需要，從而確定今後開發產品的目標。為確保我們所建立的合夥關係及繼續改善我們的產品質量，我們定期獲取客戶的反饋，並積極參與客戶的發展計劃。我們亦相信，建立穩固的工作關係將可提高客戶對我們的產品的忠誠度。

透過我們的進口業務，我們已建立了廣闊的客戶基礎，其中包括橫跨中國不同地區的逾600名行業參與者。這群客戶是我們的製造業務的潛在客戶。

我們的專門技術及我們客戶對鐵道和電網行業供應商的嚴格要求構成潛在競爭對手進入市場的門檻。

我們所生產的IGBT功率模塊、陽極飽和電抗器、高壓電力電容器及去離子水冷系統為高技術產品及有關的專業技術。尤其是鐵道機車車輛及電網營運商等客戶一般對此等產品設定嚴格的質量要求及會進行詳細的測試及檢查程序。新供應商獲准進行試運行的情況並不經常發生。由於該等產品涉及複雜的技術，且須熟練的技術人員進行裝配及保養，因此，客戶十分依賴供應商安裝產品及進行持續的保養。這意味供應商須擁有（其中包括）由經驗豐富的技術人員組成的網絡，徹底了解客戶的系統，並迅速提供及時的技術支援。因此，我們客戶在挑選主要部件供應商時十分謹慎及嚴格。潛在供應商必須符合嚴格的質量要求及認證程序，方可成為鐵道機車車輛及高壓直流電電力系統的供應商。整個認證程序往往需時甚久。

我們為中國北車集團、中國西電集團及中國電力科學研究院的供應商。我們已開發出我們的陽極飽和電抗器專有技術，該技術有效保護高壓直流電換流閥，因此為電網公司及輸電及配電系統製造商帶來了很高的價值。由於我們在有關發展程序作出重大投資，我們相信，我們已建立進入市場及主導市場地位的高技術門檻。我們也已為中國北車集團開發IGBT功率模塊。我們相信，我們的專有技術配合我們經驗豐富及合格的工作團隊已對潛在競爭對手進入市場構成有效的門檻。

此外，作為現有供應商，我們相信我們將與鐵道機車車輛及輸電及配電系統應用範疇建立穩固的業務關係，因只有數目有限的符合認證程序具有經驗提供產品所需貫徹性及可靠性的供應商獲選用。

業 務

我們擁有將專有技術商業化的驕人業績。

自從我們在高科技行業經營業務以來，我們十分著重研發。我們的研發工作的主要目標為開發及引進新的省電產品及解決方案以滿足客戶的需要、掌握最新技術發展及保持競爭力。我們的研發人員具備自我們開始經營以來所發展及累積的專門技術，這包括於電力電子工程、電力電子部件、鐵道運輸及輸電及配電方面的科技專門技術及專有知識。我們的銷售團隊的多位成員亦通過促使客戶對我們產品的反饋意見，參與研究新產品及改善我們的現有技術。我們的研發方向及力度為市場主導，著重滿足客戶的要求，因此能以符合成本效益的方式成功將研發成果商業化成為我們的產品，並取得驕人的成功比率。

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊由33名員工組成，其中17名員工持有學士或以上學位，而九名員工具備專業資格。我們的研究人員擁有多項專業背景，在機械工程、電子工程、電力電子部件以及去離子水冷系統方面經驗，當中我們研發部門九名員工擁有超過十年的研發經驗。

於我們的經營歷史中，我們已顯示出我們的研發能力，擁有將專有技術商業化的過往業績。根據Frost & Sullivan，我們為中國唯一能大量製造應用於高壓直流電換流閘的陽極飽和電抗器的國內公司。此技術可大幅減少於輸電過程中的電力流失，並因此可協助電網營運商改善其輸電效率。此外，我們已成功根據中國北車集團所要求的規格開發我們的IGBT功率模塊。

我們的董事相信，持續提升專有技術及產品開發的技術水平對我們的業務能否繼續成功起著並將繼續起作用。我們相信，基於我們在研發方面的努力，我們處於有利位置，我們可透過為我們的客戶提供創新技術及產品進一步提高我們的市場佔有率以及擴展我們的客戶基礎。

我們擁有富有經驗而充滿活力的管理團隊，致力為我們取得長期佳績。

我們擁有富有經驗而充滿活力的管理團隊，該團隊在電力電子行業擁有豐富經驗，深入了解我們的主要市場，成功地管理及發展我們的業務，其中包括成功將我們的研發成果商業化。特別是我們的創始人、主席兼行政總裁項頴先生與其他核心管理團隊成員過往曾於電力電子及其他行業的全球領先企業工作，我們的核心管理團隊累積豐富的工作經驗，平均年齡僅為35歲，充滿活力及善於面對挑戰。我們的核心管理團隊致力於為本集團建立理想的長遠前景，而這反映了通過採納賽晶BVI股份獎勵計劃而推行的管理擁有權架構。

我們的業務策略

我們的目標是通過在中國及海外提供種類廣泛的電力電子部件、綜合系統及技術解決方案，成為中國省電及減排的領先推動者。為達到此目標，我們有意實施以下業務策略。

業 務

進一步把握中國鼓勵持續發展鐵道運輸及電力基建的宏觀政策預期，帶動我們市場的迅速增長。

我們有意繼續集中發展我們在中國鐵道運輸及輸電及配電分部的業務，而我們預期這些分部受惠於中國政府政策所鼓勵的持續公共投資。中國政府繼續投資於該等分部及政府減少碳排放的承諾，為如我們的電力電子部件供應商帶來龐大商機。我們將繼續與我們的客戶緊密合作以開發為客戶度身訂造的創新解決方案。我們相信進入市場的技術門檻，連同我們與該等行業的主要參與者的穩固及緊密工作關係，令我們處於有利位置以把握此龐大的增長機會。我們有意善用我們的競爭優勢以鞏固我們的領先地位，並於鐵道及電力分部提高我們的市場佔有率。此外，我們對鐵道及電力行業客戶要求的深入了解，讓我們可仔細選擇新產品開發的範疇。

擴展我們的產品種類及以我們的專有技術進一步開發產品及系統。

隨著中國的電力電子部件行業進一步發展及改善，我們有意確保我們所提供的產品配合科技發展及我們客戶對設計的要求繼續演變。為了向客戶提供更佳服務，我們將致力透過擴充我們的產品組合提供更多產品及解決方案。我們明白到，為保持競爭力以及處於業內的技術領先位置，我方必須繼續開發我們的專有技術。為此，在開發新產品及解決方案方面，我們有意通過提升我們的研發能力，集中開發我們的專有技術。我們有意提升及擴充嘉善賽晶及無錫賽晶的現有生產設施，以就生產新產品取得額外產能。透過擴充我們所提供的產品類別及產能，我們的董事相信，我們應有能力進一步鞏固我們在中國的市場領導地位，並提高我們的市場佔有率。

透過戰略性聯盟、成立合營公司及收購尋求增長。

除了內部增長外，我們亦將透過戰略性聯盟、成立合營公司或收購尋找與相關行業中合適夥伴合作的機會，而這些合作關係將可產生運營的協同效應，提升我們的技術能力和專業知識或以其他方式鞏固我們目前的市場領導地位。我們相信存在收購從事製造其他節約能源產品或為我們垂直整合業務的供應商或客戶的地區性國內公司的潛在投資機會。我們的目標是擴闊我們的產品類別及收益基礎、尋找跨產品類別的交叉銷售機會，以及增加我們的電力電子技術專才的人數。我們相信，我們的市場領導地位令我們可吸引潛在的合作夥伴。此外，我們成功尋找及合併收購及合營公司目標的往績（包括收購天津賽晶及成立嘉善變流技術）將有助執行我們透過戰略性聯盟及收購以發展業務的計劃。於較近期的二零一零年六月，嘉善賽晶收購上海朗之德20%權益，而其附屬公司武漢朗德從事網上監察智能電網業務。我們計劃聯同武漢朗德開發智能電網的網上電容器方案。我們計劃把我們的業務擴展至智能電網市場，是因為智能電網能以節省

業 務

能源、具成本效益而可靠的方式，將供應商的電力傳送給客戶，這與我們為客戶提供具能源效益的方案及節能產品的整體目標貫徹一致。我們也尋求與Trainelec (Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF), S.A.的附屬公司，該公司為在馬德里證券交易所上市的鐵道系統設備及部件領先國際供應商) 成立合營公司，以生產IGBT功率模塊。我們不時與一些收購或結盟目標討論，以開拓潛在的合作或結盟方式。除上文所披露者外，於最後實際可行日期，這些討論仍處於初步階段，且並無與任何這些潛在收購或結盟目標訂立將近成事的具體協議。

我們亦相信，組成合適的戰略性聯盟及進行收購有助我們在電力電子市場爭取難得的人力資源專才。為挽留、吸引及發展合資格及專業的工作人員團隊以支持我們的長遠業務發展，我們有意採納全面的人力資源策略及將繼續著重於建立以團隊合作、專業及創新為重點的牢固企業文化，並為我們的主要人員提供與本集團的表現掛鈞的具競爭力的薪酬組合。

透過與國際公司和我們客戶進行戰略性合作以開拓海外市場。

我們向中國的領先鐵道機車車輛及電網公司供應產品及服務，從而於中國電力電子部件行業建立市場領導地位。我們計劃擴展我們的地域覆蓋範圍，通過與國際工程公司或我們的客戶建立戰略性合作而增加我們的收益來源。再者，我們已與我們的現有客戶進行討論，以尋求合作機會，為其加入我們產品作系統部件或零件的產品共同拓發潛在的海外市場或銷售渠道。具體而言，我們尋求與中國電力行業的客戶聯合拓展有潛力的海外市場。就此而言，我們現正物色機會參與海外高壓直流電項目。然而，該等討論仍處於初步階段。我們相信，就產品質素及價格而言，我們有力競爭海外市場。

加強我們的研發能力。

為了鞏固我們作為提供優質先進電力電子產品的國內供應商的市場領導地位，我們有意增加我們的研發投資以及聘用額外的專業人員以加強我們的研發能力。我們相信，我們具備因應客戶要求提供度身訂造的創新策略解決方案，並將繼續為我們持續錄得佳績及取得增長的重要因素。除了加強我們的研發能力，我們亦有意透過設立一個由江蘇賽晶營運的中央研發部門以結合不同業務的現有知識和能力，從而優化我們的研發工作。

業 務

我們的業務

我們的收益來自兩個業務分部：

- **分銷業務**－我們分銷進口電力電子部件，例如半導體、電流／電壓感測器、散熱器、熔斷器、IGBT驅動及由領先國際工程公司採購的其他電力電子部件。
- **製造業務**－我們設計、製造及銷售我們自行製造的產品，包括IGBT功率模塊、陽極飽和電抗器、高壓電力電容器、硅整流閥、去離子水冷系統及其他。

以下為按業務分部劃分的收益明細以及各分部在所示期間對我們的總收益所作出的貢獻的百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零零年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
分銷業務.....	185,485	98.5	181,818	72.9	139,140	53.2	33,570	65.7	45,767	38.6
製造業務										
IGBT功率模塊.....	-	-	-	-	45,904	17.5	-	-	39,932	33.7
陽極飽和電抗器.....	1,590	0.8	260	0.1	11,759	4.5	-	-	1,790	1.5
高壓電力電容器.....	-	-	-	-	-	-	-	-	2,063	1.7
硅整流閥及其他.....	1,221	0.7	61,807	24.8	58,061	22.2	16,817	32.9	27,215	23.0
去離子水冷系統.....	-	-	5,636	2.2	6,840	2.6	686	1.4	1,796	1.5
小計.....	2,811	1.5	67,703	27.1	122,564	46.8	17,503	34.3	72,796	61.4
合計.....	188,296	100.0	249,521	100.0	261,704	100.0	51,073	100.0	118,563	100.0

分銷業務

產品

項頡先生於二零零二年成立北京賽晶之前，曾於ABB Semiconductors AG擔任工程師，在該公司獲得有關ABB半導體的產品知識，以及對中國電力電子部件及系統市場的深入了解。儘管項頡先生於二零零一年離開ABB發展其事業，彼繼續與ABB建立業務關係，並開始透過北京賽晶在中國分銷ABB的電力電子部件。自我們成立以來，我們已作為ABB Switzerland的分銷商，將一系列的優質電力電子部件及產品進口至中國及進行銷售，該等產品包括半導體、電流／電壓感測器、熔斷器及其他電力電子產品（例如散熱器及IGBT驅動）。我們的進口電力電子產品主要應用

業 務

於機車及其他傳統工業的應用方案，例如變向器、供電、無功功率補償、高壓軟啟動及整流器。下表載列我們部分主要進口電力電子產品的功能：

產品	功能
電力半導體.....	由於流動電子（與離子電導相反）的關係，這種電導物料是導體與絕緣體的重要中間體。半導體主要用於變向器、供電、無功功率補償、高壓軟啟動、發電機勵磁及整流器。
電流／電壓感測器.....	在電力系統指定位置計量電流和電壓的裝置。電流／電壓感測器需用於控制和保護電力電子系統，並用於很多方案，例如風力發電、光伏電、電力鐵路和其他工業應用方案
熔斷器	一種保護性過電保護裝置。它的重要部件是一條金屬線或帶，這條線或帶遇到電流過量便會熔斷，從而中斷其連接的電路。熔斷器主要用於變向器、供應及整流器。

我們並無製造任何上述產品。

自我們成立以來，我們的貿易業務大幅增長，而根據ABB Switzerland及Cooper Bussmann的資料，按銷售額計算，我們目前是ABB Switzerland的全球最大授權電力半導體分銷商及Cooper Bussmann在亞太地區的最大熔斷器分銷商。除了我們於鐵道及電力行業的主要客戶外，我們也向榮信電子電力股份有限公司（高壓電力設備（如靜止無功補償器）供應商，其股份在中國深圳證券交易所上市）等工業企業銷售進口電力電子部件。

我們的貿易業務在二零零九年之前純粹由北京賽晶經營。我們的貿易業務目前由北京賽晶及嘉善賽晶經營。

購買及供應

我們與供應商就於中國出售彼等指定的產品訂立分銷協議。基於供應商與我們進行的磋商，我們分銷協議的條款按不同情況而異。一般而言，我們的分銷業務不會維持大量存貨。對於我們的較大客戶，我們會按照客戶的年度採購計劃向我們的供應商預先交付訂單。在其他情況下，我們會於接獲客戶的特定訂單後向我們的供應商交付採購訂單。我們供應商的信貸期各異，界乎30至180日。

業 務

ABB Switzerland是我們的最大供應商。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年及二零一零年五月三十一日止五個月，向ABB Switzerland進行的採購分別約為人民幣115.6百萬元、人民幣112.7百萬元、人民幣141.2百萬元、人民幣31.1百萬元及人民幣75.7百萬元，佔我們於相關期間的總採購75.1%、67.9%、80.8%、67.6%及77.2%。ABB Switzerland是全球領先的半導體製造商及供應商。其主要產品包括GTOs、IGBTs、IGCTs、晶閘管、高電快恢復二極體及整流二極體。

我們於二零零六年十一月二十日與ABB Switzerland簽訂我們現有的分銷協議，其時ABB Switzerland重續我們的委任年期。以我們與ABB Switzerland的分銷協議的主要條款概述如下：

- 條款 協議由二零零六年十一月二十日起初步有效期為十二月，可自動續訂另外十二個月，最多不能超過五年。該五年期將於二零一一年十一月十九日屆滿。
- 獨有權 北京賽晶獲指定為ABB Switzerland半導體在中國的非獨家分銷商。
- 信貸期 我們獲授予60日的信貸期。
- 限制性契約 北京賽晶已承諾其不會分銷及轉售向其他供應商採購的競爭性產品。
- 終止 任何一方可發出十二個月書面通知終止協議。此外，倘發行若干事件：包括倘一方在獲接違約通知後六個月期間未能履行其於協議項下的責任；倘終止一方的權利範圍及權利的行使受到嚴重限制，以致其無法合理地預期繼續履行協議下的責任；或倘任何一方的所有權及／或合法結構出現重大變動，則協議將會被終止。

我們在所有重大方面已遵守與ABB Switzerland簽訂的分銷協議（包括限制契諾）。與ABB Switzerland的半導體相比，我們分銷的其他進口電力電子部件具備不同的性質和工業用途，故並無與ABB Switzerland的半導體競爭。我們的董事確認，我們已遵守ABB Switzerland訂明的限制規定。此外，ABB Switzerland也確認我們並無違反分銷協議所載的限制條款。根據上文所述，我們的中國法律顧問認為，於二零一零年八月五日，我們並無違反與ABB Switzerland訂立的有關分銷協議規定的限制條款。我們擬與ABB Switzerland討論有關重續分銷協議或於接近現有分銷協議屆滿日期的適當時候簽立新的分銷協議。

業 務

除了ABB Switzerland的產品外，我們也進口及銷售來自ABB France的電流／電壓感測器。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，向ABB實體的總採購分別為人民幣125.6百萬元、人民幣124.9百萬元、人民幣146.5百萬元及人民幣79.3百萬元，佔我們於相關期間的總採購的81.6%、75.3%、83.9%及80.8%。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，向我們的五名最大供應商作出的採購分別佔我們於相關期間的總採購約92.7%、88.0%、89.4%及91.0%。五名最大供應商全部均為獨立第三方。概無我們的董事、彼等各自的聯繫人士或就董事所知任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東擁有該等供應商的任何權益。

儘管我們計劃進一步發展我們的製造業務，我們有意繼續我們的分銷業務以輔助我們的製造業務。我們的分銷業務在營業記錄期帶來穩定的收益和溢利，也讓我們了解我們客戶對產品的要求。此外，我們透過經營分銷業務與主要供應商作出大量採購，讓我們以具競爭力的定價購買我們自行製造產品（即進口電力電子部件）的原材料。我們預計我們自行製造產品的銷售相對於進口電力電子部件的銷售將繼續增加，是因為我們繼續利用於過去三年就我們自行製造的業務達致的成就。此外，除IGBT功率模塊及硅整流閘外，我們其他自行製造產品諸如陽極飽和電抗器、高壓電力電容器及去離子水冷系統的生產並不依賴ABB Switzerland產品。因此，隨著我們製造產品相對我們分銷產品的銷售增加，加上我們的陽極飽和電抗器、高壓電力電容器及去離子水冷系統的銷售增加，我們預期我們對ABB Switzerland的依賴將相應地減少。

我們決定繼續經營製造業務，並非受到我們與ABB Switzerland的分銷協議到期日年期所帶動。我們目前與ABB Switzerland的分銷協議已踏入第二個年期，對上在二零零六年重續。ABB Switzerland並無向我們表示其於年期屆滿後不會重續我們的分銷協議。我們繼續擴充我們製造業務策略，是受到透過使用節能技術及基建以減少碳排放的全球趨勢所帶來的增長機會，以及中國政府改善全國鐵道及電網基建及主要基建項目使用國內技術及產品所帶來的增長機會所帶動。隨著我們擴充製造業務，我們繼續與ABB Switzerland保持穩固的業務關係。誠如本文件「業務－製造業務－客戶」一節所述，我們的董事認為，我們的製造業務和分銷業務之間並無直接競爭。因此，我們認為ABB Switzerland不會純粹因為我們進一步擴充製造業務而終止其與我們的分銷協議。

業 務

銷售及市場推廣

我們已將我們的市場分為四個地區，以作我們進口電力電子部件的銷售及市場推廣用途。我們已在這四個地區（位於陝西、山東、湖南及遼寧）的每一區建立銷售辦事處。我們主要透過這些銷售辦事處進行進口電力電子部件的銷售。我們銷售辦事處的員工負責接收客戶的購買訂單，安排付運產品及參與客戶的售後查詢。

在我們經營業務的最初數年內，我們的銷售及市場推廣工作主要集中於安排及參與行業會議。隨著我們分銷業務的增長，以及我們與客戶的關係漸趨穩固，我們把銷售及市場推廣工作的重點轉移至透過定期拜訪現有及準客戶，鞏固我們與現有客戶的關係和物色新客戶。進行拜訪的主要目的是與客戶保持聯繫，藉此了解客戶新產品的要求，以及為客戶提供電力電子部件市場的最新發展資訊。在部分情況下，我們會參與客戶加入電力電子部件的新系統的設計，並就此向客戶提供建議。我們向分銷客戶進行銷售及市場推廣渠道也讓我們（如適當者）交叉銷售我們自行製造的產品。

客戶

我們差不多所有進口電力電子部件也出售予國內公司。我們分銷業務的主要客戶包括中國南車集團及NARI Group Corporation，當中部分已經向我們採購超過五年。我們分銷業務有超過600名客戶，其中少部分也是我們製造業務的客戶。

就我們的分銷業務而言，我們一般不會與客戶訂立長期採購協議。我們按照標準採購訂單作出進口電力電子部件的銷售，訂單訂明多項主要條款，例如產品規格、單位價格、數量及交貨期。我們授予我們客戶的信貸期界乎0日（貨到付款）至180日，視乎我們與客戶的關係、客戶的信貸記錄及市場慣例等因素而定。我們授予每名客戶的信貸期長短按上述因素釐定，並不受客戶採購我們分銷產品或我們自行製造產品的影響。我們與我們部分進口電力電子部件客戶進行交易的歷史較短，我們可能要求這些客戶預先付款。我們可能向我們的分銷客戶提供為期12至24個月的保用。

競爭

就我們的分銷業務而言，我們以我們所銷售產品的種類和品牌進行競爭。視乎產品及目標市場，我們面對來自其他跨國電力電子部件製造商的國內分銷商及／或本地製造商生產的國內產品的不同程度的競爭。就我們供應商具有獨家或高度專業技術的進口產品或以高檔專業市場為目標的產品而言，我們面對主要來自其他跨國電力電子產品製造業的國內分銷商的適度競爭。至於較常見及以大眾市場為目標的產品，我們面對主要來自國內製造商的激烈競爭。

業 務

製造業務

我們經營分銷業務數年後，我們開始借助我們與全球供應商及中國主要基建客戶建立的關係，有選擇性地研發專門迎合我們客戶需要的主要專用電力電子部件、系統及解決方案。當我們開始製造業務時，我們的研發工作主要集中於陽極飽和電抗器。

於二零零七年，我們開始製造及銷售電力電子系統。這是經一段長時間研究和開發過程及廣泛測試質量和可靠性並試行營運後得出。我們製造及出售的產品當時主要由售予中國西電集團的陽極飽和電抗器組成。二零零八年，我們繼續發展我們的製造業務，並獲中國電力科學研究院聘用進行H400直流電交流電陽極飽和電抗器簽訂的研發工作。二零零八年，中國北車集團開始發展一系列全新電力機車模型之時，本集團參與共同開發新高速列車的IGBT功率模塊。中國北車集團已採用我們因為這些計劃而協助開發的IGBT功率模塊，而我們目前是中國北車集團9,600千瓦電力機車的IGBT功率模塊的唯一國內供應商。於二零零九年，我也開始小規模生產高壓電力電容器。

於該等年內，我們透過內部增長發展我們的製造業務和相關客戶基礎。我們若干數目的主要製造業務客戶也是我們貿易業務的客戶，並在我們開展製造業務之前一直為我們的客戶。

產品

IGBT功率模塊

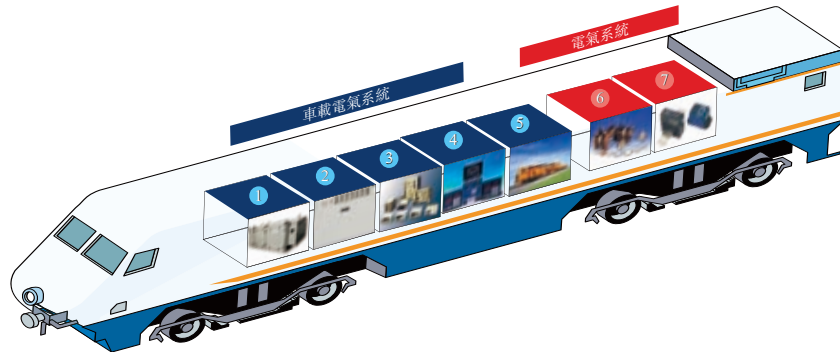
我們設計、製造及銷售IGBT功率模塊，其主要安裝於電力機車。我們的IGBT功率模塊相關業務由嘉善賽晶經營。

IGBT功率模塊指封裝IGBT驅動、不同驅動保護電路、高性能IGBT及水冷裝置。IGBT是一種複合控制的電壓驅動電力半導體，由雙極型晶體管(BJT)及金屬氧化半導體場效應電晶體(MOSFET)的部件組成。IGBT具備MOSFET高輸入電阻及巨型晶體管(GTR，一種可承受高電壓及電流的BJT)低擊穿降壓的優點。GTR具備低飽和降壓、高電荷密度，但大驅動電流的特點；MOSFET則具備低驅動力、高切換速度，但大擊穿降壓及小電荷密度的特點。IGBT結合這兩個部件的優點。

IGBT用於中高功率應用，如關關電源及牽引馬達控制。大型的IGBT功率模塊一般由多個並行裝置組成，具備大約數百安培的極高電流處理能力，阻斷電壓為6,500伏。先進的半導體發展讓IGBT功率模塊得以發展作整流器／變向器的用途，是電力機車將交流電／直流電轉換為直流電／交流電的必要裝置。IGBT技術的主要優點是大幅降低電力流失，繼而提高轉換器的效率。儘管傳導損失與可關斷晶閘管相近，切換損失卻遠低於開關電流。

業 務

下表說明IGBT功率模塊如何應用於機車：



1. IGBT功率模塊，列車電力換流器的部件
2. 輔助供電設備
3. 控制系統
4. 列車行車安全裝備
5. 大型養路機械的電力控制系統
6. 電力半導體裝置
7. 感應器及有關產品

我們於二零零九年十一月才開始出售IGBT功率模塊。於營業記錄期，我們所有IGBT功率模塊也售予中國北車集團（按二零零九年銷售收益計算為我們的最大客戶）。中國北車集團向本集團購買IGBT功率模塊，以生產9,600千瓦電力機車。中國北車集團已在我們的協議內明確規定供應IGBT功率模塊的條款，該協議受中國北車與其客戶的協議的持續存在所規限，而倘MOR協議被終止，我們與中國北車集團的協議也會被自動終止。截至二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們向中國北車集團的銷售佔我們於有關期間總收入分別約17.5%及33.9%。於二零一零年六月，中國北車集團同意一項在重組後其將獲得本公司約5.0%股權的策略性投資。該投資已於二零一零年九月一日完成。我們擬藉加強我們與中國北車集團的戰略性合作關係，並透過該項策略性投資增加我們建立業務關係的可能性。該戰略性合作關係的目的（其中包括）如下：(i)加強開發我們應用於電力機車及輕軌機車的IGBT功率模塊的合作；(ii)擴大開發我們於其他電力電子範疇的合作，例如電力設備及電動汽車；(iii)利用中國北車集團的資源，在新產品預測試及測試階段協助我們；及(iv)尋求進一步合作的機會，以及交換中國機動、

業 務

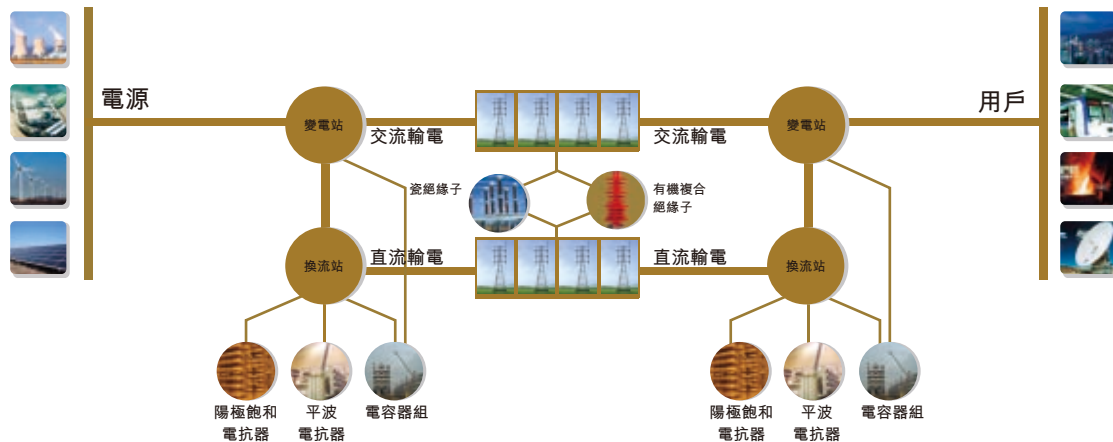
電力機車及鐵道行業的一般資訊。請參閱本文件「風險因素—與我們的製造業務有關的風險—我們十分依賴數目有限的客戶。如向任何一名主要客戶的銷售大幅下跌或失去任何一名主要客戶，將對我們的盈利能力及經營業績造成重大不利影響」一段。



IGBT功率模塊

陽極飽和電抗器、高壓電力電容器、硅整流閥及其他

我們設計、生產及銷售一系列目標鎖定為輸電及配電分部及具有其他一般工業用途的其他電力電子部件及產品，例如陽極飽和電抗器、高壓電力電容器及硅整流閥組。



陽極飽和電抗器

電力工程的陽極飽和電抗器是一種特別的電感，其磁芯可透過直流電流通控制繞線的方法蓄意飽和。一旦飽和後，可飽和電抗器的電感量會大幅下降。這是高壓直流電換流閥的主要保護部件之一，用於限制電流的上升速度及浪湧電流（兩者均會導致換流器晶閘管於傳導狀況時燒斷），以及用於預防離線換流器晶閘管因電壓高速上升引致電壓浪湧而出現錯誤開啟。

高壓直流電輸電是輸送電力的有效方法，而陽極飽和電抗器是高壓直流電輸電系統的主要部件之一。陽極飽和電抗器是高壓直流電輸電的高壓直流電換流閥的主要部分，屬於技術密集型

業 務

及人才密集型行業。生產該等產品需要跨專業技術，包括高電壓裝置製造技術、電腦技術及新材料技術。陽極飽和電抗器的主要功能是保護高壓直流電換流閥避免出現過電流的情況，並容許系統（一般位於戶外）在惡劣天氣下繼續運作。這項技術有助於輸電時大幅減少電力流失，從而為電網公司提供重大增值。

我們已與中國西電集團及中國電力科學研究院（直接隸屬國家電網的綜合科學研究中心，負責研發及製造電抗器）簽訂研發協議。根據該等協議，中國西電集團及中國電力科學研究院負責提供有關製造電抗器的規格、相關技術資料及產品測試，而我們負責根據客戶的要求進行陽極飽和電抗器研發及生產工作。該等陽極飽和電抗器所屬的知識產權一般歸客戶所有；如屬中國電力科學研究院，有關結構、設計及電子特色的發明專利歸中國電力科學研究院所有，而我們則共同擁有其他的知識產權。

根據Frost & Sullivan，我們是中國唯一能批量製造應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器的國內公司。我們已進行了數年的技術研究，研究範疇涵蓋由我們競爭對手（如ABB）提供的主要產品類型。此外，我們與中國西電集團及中國電力科學研究院（負責研發及製造電抗器）簽署研究及開發協議。尤其是我們應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器於二零一零年四月通過國家能源局的評估，換言之，該等產品(i)具備良好的電子表現及防火能力；及(ii)在若干主要技術方面已達到及超越同類產品的國際標準；及嘉善賽晶具備大量製造該等產品的必要技術及適當的質量控制系統。



陽極飽和電抗器

高壓電力電容器

電力電容器主要提供無功功率及改善輸電系統的輸電質素。我們生產一系列的電力電容器及電力電容器裝置，其中包括分路電容器裝置、串聯電容器裝置、濾波電容器裝置、靜止形無效電力補償裝置及靜止形同步補償器。我們的生產設備採用高度自動化的生產程序來生產電力電容器。該生產程序讓我們將涉及的勞動力減至最低，因而提高我們的產品精確度及準確度。

業 務

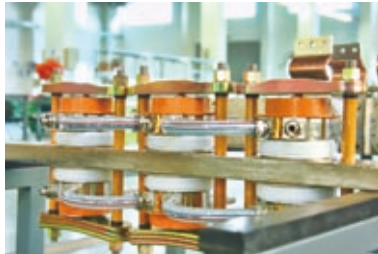
電力電容器是用於暫時儲存電荷的電路元件，由兩塊經電介質互相分隔及絕緣的金屬片組成。電容器用於電力系統、無功補償及過濾範疇，而裝置主要用於工業系統及無功補償。電力電容器有助減低工業能源消耗、改善供電效率及質量。一般而言，電力電容器可按電壓級別及容量分類。額定電壓高於6千伏的電力電容器屬於高壓電力電容器。產品可結合以符合不同用途的不同要求。我們只生產高壓電力電容器。



高壓電力電容器

硅整流閥

整流器為將交流電轉為直流電的電子儀器，而此過程名為整流，轉變低電力流失的電參數。三段橋整流電路由一連串整流組成，此結構可輸出數倍正常直流電壓，而不會改變任何輸入。由於直流電壓脈衝數目增加，輸出交流電壓側諧波及電壓降低。高電整流器的各個組裝部分主要由不同的硅部件組成。每個硅部件均由快速熔斷器保護，在硅部件失效時保護電路。我們的硅整流閥大量用於化學行業、冶金及電解鋁行業。



硅整流閥

業 務

我們亦設計及生產其他電力電子部件，包括專用電抗器及變向器所用的電磁線圈及半導體殼。我們的電力電子部件相關業務由嘉善賽晶及無錫賽晶經營。除了高壓電力電容器是由無錫賽晶生產外，我們所有其他電力電子部件均由嘉善賽晶製造。

我們設計、製造及銷售度身設計的去離子水冷系統。去離子水冷系統指包括所有設備及配件的全套系統，透過去離子水作為熱交換的媒體，通過水的流通達致散熱的冷卻效果。一般而言，去離子水冷系統主要由熱交換器或冷凝器、冷卻裝置（冷卻塔或冷風機）、去離子裝置泵及管組成。冷卻系統的水不會被排出，而是泵至冷卻塔作冷卻用途，經熱交換器增熱後循環使用。去離子水冷系統可分為兩個類別，分別是開迴路及封閉式。封閉式水冷系統的去離子水不會直接接觸空氣，因此不會出現蒸發損失及鹽濃度的問題。去離子水冷系統主要應用於輸電、電力機車、風力發電系統及其他工業用途。

我們的去離子水冷系統業務由我們於二零零八年收購的天津賽晶經營。自收購完成後，我們便透過天津賽晶獨家從事設計、製造及銷售去離子水冷系統。

生產設施及程序

生產設施

我們目前擁有三個生產設施，分別由嘉善賽晶、天津賽晶及無錫賽晶營運，總建築面積約為39,375.6平方米。

嘉善賽晶的生產設施位於嘉興市嘉善縣Weitang Town之江路81號，總建築面積約為13,388.5平方米，佔地盤面積約32,575.6平方米。此生產設施由嘉善賽晶擁有，其土地使用權為期50年於二零五四年四月十二日屆滿，可作工業用途。嘉善賽晶生產設施於二零零七年開始商業運行。

無錫賽晶的生產設施位於無錫惠山經濟開發區春惠路18號，總建築面積約為23,252.9平方米，佔地盤面積約40,076.2平方米。此生產設施由無錫賽晶擁有，其土地使用權為期50年於二零五八年十月二十九日屆滿，可作工業用途。此生產設施於二零零九年底開始試產。在無錫賽晶生產設施於二零零九年八月一日落成及進行驗收後，我們開始無錫賽晶生產設施的商業運行。我們的中國法律顧問認為，我們已就此遵守有關法律及法規。

天津賽晶的生產設施位於天津濱海高新產業區華苑產業園海泰南道28號工業大廈B02，總建築面積約為2,734.2平方米。該生產設施由天津賽晶向一名獨立第三方租賃，租賃期至二零一二年三月三十一日止為期三年。自我們於二零零八年收購天津賽晶以來，天津賽晶的生產設施已開始商業運行。自我們於二零零八年收購天津賽晶起，天津賽晶已開始商業運行。

業 務

鑒於我們的長期發展，我們已計劃提升我們於嘉善賽晶生產IGBT功率模塊的生產設施。該幢大樓預期於二零一零年底開始興建，並於二零一一年六月底前落成。我們將於其後兩個月將進行大樓內部修繕工程。試運作期後，該新生產設施預期於二零一一年九月開始投產。此外，我們也計劃在無錫賽晶興建我們生產設施的第二期以生產高壓電力電容器。

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年度及截至二零一一年十二月三十一日止年度（假設嘉善賽晶及無錫賽晶生產設施的提升及擴充工作已如期完工），嘉善賽晶、無錫賽晶及天津賽晶各自曾經及預期的年產能及使用率如下：

產品	截至十二月三十一日止年度						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		二零一一年估計	
	年產量	使用率	年產量	使用率	年產量	使用率	年產量	使用率
嘉善賽晶								
IGBT功率模塊	-	-	-	-	84輛	79%*	544輛	95%
陽極飽和電抗器								
- ETT模型 /	3,000/1,500	<2%	3,000/1,500	<2%	3,000/1,500	9%	3,000/	70%
LTT模型	組		組		組		1,500組	
無錫賽晶								
高壓電力電容器	-	-	-	-	-	-	20百萬 千伏	80%
天津賽晶								
去離子水冷系統	-	-	132台	70%	240台	35%	240台	90%

附註：

* 截至二零零九年十二月三十一日止年度，生產IGBT功率模塊的使用率按我們於二零零九年下半年開始生產IGBT功率模塊起至年底止的產能進行年化計算。

我們已為我們的生產設施取得所有所需批准及許可。該等批准及許可包括營業執照及相關環境評估及批准。於產品的生產過程中，我們遵守十分嚴謹的質量保證及安全控制程序並作出嚴密的監察。於業績記錄期，我們的業務並無遭遇任何重大故障、延誤或其他中斷，以致對我們的財務狀況造成重大影響。

生產程序

我們所生產的不同種類產品及系統採用稍為不同的生產程序。一般而言，生產程序由我們的銷售團隊及研發人員與客戶會面以了解他們的需要和要求開始。我們的銷售團隊一般需要大約15日進行磋商及落實採購訂單。接著，我們的設計團隊與客戶商討及度身設計產品，以確定符合

業 務

他們的需要和要求。設計期一般為15至30日。確定產品所需要的電力電子部件及原材料的種類後，我們會尋找及向適合的供應商下訂單。我們需要大約15至60日為生產而採購及預備所需的原材料及部件。取得必要的部件和原材料之後，我們會製造產品原型以供客戶進行品質及技術測試，此程序一般於五至十日內完成。跟著，我們會與客戶改良產品的設計。待客戶最終落實產品的設計後，我們會製造、交付產品及為客戶的系統安裝產品。整個製造程序一般需要另外一至兩個月，而產品將在製造程序完成後三至五日交付予客戶。至於我們的去離子水冷系統，銷售合約一般規定我們在去離子水冷系統付運客戶後在現場進行產品安裝及移除錯誤。安裝及移除錯誤程序一般需要大約15日完成，而我們只會在安裝及移除錯誤程序完成後確認該銷售的收入。我們也會為客戶提供為期12至24個月的售後技術支援及產品保用服務。我們的銷售合約一般為客戶提供保用，據此，我們將負責我們所提供產品的任何缺陷，我們並同意就該等產品缺陷所引致的任何損壞向客戶作出賠償。於營業記錄期，我們並無受任何保用索償所規限，而我們並無就產品保用作出任何撥備，原因是我們根據該項安排的潛在責任預期並不重大。於業績記錄期有關我們已給予客戶的保用的累計實際維修、保養及更換成本並不重大（為數人民幣13,000元）。我們的董事們認為毋須作出產品保用撥備。

原材料、部件及供應商

我們生產製造產品所需的原材料包括多種國內和進口電力電子部件。特別是，我們IGBT功率模塊及我們硅整流閥部分模型的生產需要ABB Switzerland的半導體。因此，我們製造業務的若干數目供應商也是我們分銷業務的供應商。我們需要國內生產的電力電子部件及向其他供應商購買其他原材料，例如鐵礦石、不銹鋼管及苜基甲苯絕緣油。除了一般適用於我們大部分產品的部分基本原材料及部件以外，我們大部分原材料只會維持最少的存貨量。我們供應商的信貸期各異，界乎30至180日。

我們採用由中央控制的採購系統，以為本集團的各個生產設施取得原材料及電力電子部件供應。我們的中央採購系統將按照預期的整體供應要求制定採購政策。根據該政策，各生產設施隨後將按照各生產設備提交的預期供應要求制定其本身的採購計劃。該政策不時按照我們生產設備提交的新數據修訂及更新。我們相信，該中央採購系統可有效控制本集團的整體採購程序，包括我們供應商的質素，從而讓我們確保原材料的穩定供應。

在大部份情況下，我們就我們的原材料及部件的供應維持兩至三個供應商。透過這個做法，我們便可以增加我們的議價能力及避免過份依賴單一供應商。在特別情況下，我們可能會與我們的供應商就原材料或部件的供應作出獨有的安排。舉例說，我們已聘定一名中國供應商為若干IGBT驅動進行研發工作，而我們已互相協定，我們只會向該供應商購買該IGBT驅動，以及該供應商不會向我們以外的任何其他公司出售該IGBT驅動。我們根據不同的基準挑選我們的供應商，這些基準包括產品質素、價格、產能、信貸期及過往合約表現，而我們會不時按相同基準評

業 務

審我們供應商的表现。我們並無與我們的供應商訂立任何長期供應合約。此外，部分客戶（例如中國北車集團）要求我們使用來自指定來源的若干電子部件，在此情況下，我們必須向特定供應商取得供應。

我們相信，我們已經與我們的供應商維持穩定關係，這令我們可取得可靠的進口電力電子部件供應以作生產之用。截至最後實際可行日期，我們並未遇到任何營運所需主要原材料及部件供應短缺的重大事故，而我們亦不預期會出現任何重大事故。然而，由於我們的最大供應商ABB Switzerland佔我們採購的很大部分，倘該供應商的供應出現短缺，我們的營運可能受到不利影響。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的業務相當依賴ABB供應電力電子部件。倘若我們未能與ABB維持關係，或發生任何供應中斷的事故，或ABB產品的購買價增加，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。」。

研究及開發

我們致力維持在行業內的技術領先地位以及透過研發新技術及產品加大我們的研發能力。我們研發活動的主要目的是開發和引入新產品和節能方案，以迎合我們客戶的需要，緊貼最新技術發展及維持競爭力。具體而言，嘉善賽晶集中研發力度於改善陽極飽和電抗器及機車IGBT功率模塊的表现。無錫賽晶的研究團隊現研究電力電容器的特點，以達到高場強電容、輕盈、小巧及高度可靠，旨在達到降低成本及改善生產力的目的。天津賽晶專門研究去離子水冷系統，目前集中於高壓直流電換流閥的去離子水冷系統的研發。我們的研究力度由市場推動，致力達到客戶的要求。因此，我們的研究我開發成果成功為我們以成本效益方式商品化成為我們的產品。

於最後實際可行日期，我們的研發團隊由33名員工組成，其中17名員工持有學士或以上學位，而九名員工具備專業資格。我們的研究人員擁有多項專業背景，在機械工程、電子工程、電力電子部件以及去離子水冷系統方面經驗豐富。

在我們的經營歷史過程中，我們顯示了我們的研發能力，以及我們成功把專利技術商品化的成績。舉例說，於二零零八年，即中國北車集團開始開發一系列新電力機車模型之際，本集團共同參與高鐵IGBT功率模塊的開發。中國北車集團已採用我們根據該措施協助開發的IGBT功率模塊，而我們現在是中國北車集團9,600千瓦電力機車的IGBT功率模塊的唯一國內供應商。於二零一零年四月，嘉善賽晶開發用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器已通過國家能源局的評核，該電抗器可大幅減少輸電時的電力流失，同時有助電網公司改善其輸電效率。我們截至二零

業 務

零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月的研發開支分別為人民幣4.5百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.9百萬元。

為了鞏固我們作為國內領先電力電子產品供應商的地位，為客戶提供優質先進的電力電子技術方案，我們計劃增加研究方面的投資，招聘更多專業人員提升我們的研發能力。我們計劃透過成立由江蘇賽晶營運的中央研發部門，加強我們不同業務的研發能力，從而優化我們的研發工作。具體而言，我們計劃在江蘇賽晶興建一所專門研發電力電子部件的實驗室。目前的計劃是發展有關電抗器、變向器及改善節能技術的內部研發能力。興建實驗室大樓及購買各項實驗測試設備及系統估計需要合共約人民幣140百萬元。

銷售及市場推廣

由於我們所提供的產品涉及相當大量的技術知識，故我們的銷售及市場推廣活動主要集中於了解及配合我們的客戶瞬息萬變的要求，以令我們可開發及提供能為我們的客戶的業務增值的合適電力電子技術解決方案。基於我們的業務屬高水平技術性質，我們的銷售團隊成員具備相關的專業知識及經驗，以確保可有效及真正與我們製造業務的客戶溝通。我們的銷售團隊定期與我們製造業務的客戶聯繫，從中了解彼等的新產品技術要求及取得如何改善我們的產品質素的回應。此定期互動讓我們可與客戶保持緊密關係，並有助與彼等建立穩定的合作關係。我們的董事相信，與我們製造業務的客戶建立緊密的合作關係不僅可構成潛在競爭對手進入市場的門檻，亦可令我們直接接觸客戶的最新技術及掌握其業務發展情況，從而可確保我們能及時回應客戶瞬息萬變的要求。

客戶

我們製造產品絕大部分的銷售均是對國內公司進行，其中包括於電網公司及電力機車製造商的若干附屬公司，以及其他各種行業的公司。過去多年來，我們已經與我們製造業務的主要客戶建立穩定關係，這些客戶包括中國僅有的兩家國家電網公司、中國北車集團、中國南車集團、中國西電集團及中國電力科學研究院，以及各種行業的其他主要公司，其中，中國北車集團及中國西電集團為我們於二零零九年的五大客戶。為成為我們部分客戶（特別是國有企業）的供應商，我們須通過廣泛的資格評估。於二零一零年，我們製造業務約有80名客戶，當中部分也是我們分銷業務的客戶。

業 務

我們製造的產品（包括IGBT功率模塊、陽極飽和電抗器、高壓電力電容器及其他電力電子部件，以及去離子水冷系統）一般經過度身設計，以對應不同情況配合客戶的規格。因此，我們自行製造產品的銷售合約條款將因應不同情況而異。這些產品的部分客戶也通過招標程序進行採購。一般而言，標書將載列我們準備完成合約的所有主要條款（如設計及技術規格、價格付運時間表、技術要求、付款條款、貨運成本分配、違約責任及排解糾紛等）將會載入標書內。倘若我們獲選為供應商，我們將與客戶訂立正式協議，而協議則加入協定的條款。雖然我們在我們製造的若干產品加入我們分銷的若干進口電力電子部件，我們製造業務的最終產品與未經我們改良的進口產品具有不同功能和工業應用方案。因此它們並非可完全取代。因此，我們的董事們相信，我們的分銷業務與我們的製造業務之間並無競爭。

我們給予客戶的信貸期不一，界乎0日（貨到付款）至180日，視乎我們與客戶的關係、客戶的信貸記錄及市場慣例等因素而確定。一如分銷業務，就部分我們所進行較大型及較長期的項目而言，我們可於項目進行之初從客戶取得墊款。墊款金額往往取決於客戶與本集團的關係，以及客戶對我們能成功完成項目的信心。付款餘額將於完成整個項目後支付。下表載列中國北車集團及其他毋須支付按金的客戶在所示期間所貢獻收益的金額及百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至五月三十一日止五個月	
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國北車集團...	590	0.3	3,496	1.4	45,904	17.5	40,151	33.9
九江整流器.....	41,087	21.8	47,956	19.2	23,223	8.9	11,932	10.0
其他客戶.....	46,842	24.9	64,143	25.7	66,359	25.4	27,966	23.6
	<u>88,519</u>	<u>47.0</u>	<u>115,595</u>	<u>46.3</u>	<u>135,486</u>	<u>51.8</u>	<u>80,049</u>	<u>67.5</u>

我們也可能從我們貿易業務的客戶取得預先付款。我們來自客戶的墊款由二零零七年人民幣44.0百萬元減少至二零零八年人民幣11.2百萬元，並於二零零九年進一步減少至人民幣4.1百萬元，主要反映我們客戶的整體信貸能力有所改善，原因是我們向更大型及信譽更佳的客戶（例如毋須作出任何預付款項或按金的中國北車集團、中國南車集團、國家電網、南方電網、中國西電集團及中國電力科學研究院）作出銷售的比例增加。於若干情況下，主要是由於客戶所屬的個別行業的現行慣例，總合約價值的最終付款或會被扣除保留金，而該保留金將於保養期結束（一般為客戶取得產品後12至24個月）後支付。

我們於二零零九年十一月開始向中國北車集團銷售IGBT功率模塊，而於營業記錄期，我們所有IGBT功率模塊均出售予中國北車集團。自此以後，中國北車集團也成為我們的最大客戶。在此之前，我們也向中國北車集團出售部分進口電力電子部件以供其用作內部研發。

業 務

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們對我們的五大客戶進行的銷售分別佔我們的總銷售約41.6%、44.6%、43.9%及64.1%。於同期，我們對我們的最大客戶的銷售分別佔我們的總收益約21.8%、19.2%、17.5%及33.9%。嘉善賽晶擁有九江整流器（於營業記錄期為我們的五大客戶之一）的5%股權。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們向九江整流器的銷售分別佔我們總收益的21.8%、19.2%、8.9%及10.0%。除中國北車集團（我們於二零零九年的最大客戶，於緊接重組後擁有本公司已發行股本約5%）之外，概無我們的董事、彼等各自的聯繫人士或就董事所知擁有本公司已發行股本超過5%的股東擁有任何該等客戶的任何權益。

競爭

我們製造的產品為高技術產品，需要綜合多項專業知識和技能，我們認為這對競爭對手加入市場設置障礙。根據Frost & Sullivan，於運用於電力機車的IGBT功率模塊，以及運用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器領域的主要經營者均由國際企業居多。我們董事相信，本集團目前面對來自該等範疇的國內公司的競爭有限。我們每種主要產品所面對的主要競爭對手亦有所不同：於IGBT功率模塊方面，我們的競爭對手於中國銷售其進口產品的國際領先製造商；於陽極飽和電抗器方面，我們的競爭對手主要是銷售其進口產品的國際製造商；於高壓電力電容器方面，我們的競爭對手主要是於中國具國內生產能力的國際製造商；於去離子水冷系統方面，我們的競爭對手只有少數國內製造商。

一般而言，我們以我們強大的產品設計、可靠性、性能和功能、先進技術、綜合服務系統和售後服務與其他行業經營者競爭。我們也受惠於有利運用國內技術和產品的政府政策，該等政策讓我們較國際競爭對手更具優勢。另一方面，基於有關政府政策，來自國內製造商的競爭亦可能日益激烈。然而，我們的董事相信，我們較早加入市場、與主要客戶建立的業務關係，以及我們致力提供先進技術、創新、及時和度身訂造的解決方案以滿足客戶需求的承諾，將有助我們確認潛在的競爭。

特別是，ABB Reactors為我們陽極飽和電抗器的其中一名競爭對手。誠如本文件「行業概覽—中國電力傳輸與分配行業中的電力電子市場分析—競爭分析」一節所披露，中國陽極飽和電抗器市場的主要競爭對手主要是跨國公司。然而，我們已於二零零九年成功取得3.1%的市場佔有率，而ABB Reactors、西門子及阿海珐的市場佔有率分別為48.5%、35.5%及12.9%，我們已成為市場內唯一與跨國公司競爭的國內公司。再者，我們受惠於鼓勵主要基建項目使用國內技術及產品的中國政府政策，而根據Frost & Sullivan，我們是唯一可大量製造應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器的國內公司。有關我們競爭優勢的詳情，請參閱本文件「業務—我們的競爭優勢」一節。按照以上基準，我們的董事有信心我們將可在進一步發展中國陽極飽和電抗器市場。

業 務

我們的主要供應商ABB Switzerland得悉我們設計、製造及向中國高壓直流電行業的主要市場經營者銷售陽極飽和電抗器，且並無就此向我們提出任何問題。我們與主要供應商ABB Switzerland的業務關係並無受到ABB Reactors與我們在陽極飽和電抗器方面的潛在競在的影響。

知識產權

於二零一零年四月，我們應用於高壓直流電換流閥的陽極飽和電抗器通過國家能源局的評估，換言之，該等產品(i)具備良好的電子表現及防火能力；(ii)在若干主要技術方面已達到及超越同類產品的國際標準；及嘉善賽晶具備大量製造該等產品的必要技術及適當的質量控制系統。

於最後實際可行日期，我們有一項實用型號有關我們去離子水冷系統的專利（可同時儲存冷熱水的儲存裝置）以天津賽晶的名義在中國註冊，也有五個域名以北京賽晶的名義在中國註冊。我們也擁有以下我們產品的知識：

- IGBT功率模塊（二零零八年參與開發IGBT功率模塊，以用於中國北車集團的9,600千瓦電力機車）
- 陽極飽和電抗器（二零零六年研發極高壓ETT陽極飽和電抗器、二零零七年研發極高壓LTT陽極飽和電抗器，以及二零零八年研發H400直流電交流電陽極飽和電抗器）；及
- 電力電容器（二零零九年研發整套高壓過濾器，以用於高壓直流電傳輸和轉化電力站，以及二零一零年設計及生產出口單一電容器(60Hz)）。

我們的董事已考慮保護我們專門技術的最佳方法，並就以下原因，已決定不會就上述專門技術申請專利註冊。誠如我們的中國法律顧問告知，我們的知識獲得中國有關法律及法規（包括《反不正當競爭法》及《關於禁止侵犯商業秘密行為的若干規定》）的保障，據此，在中國申請註冊專利將需要披露相關專門技術的詳情，此舉將導致申請一旦獲專利局接納以供考慮授予專利前，專門技術的詳情被公開。披露該等專門技術將揭示我們已開發或內部累積下來的專利技術。此外，專利申請絕對充滿挑戰。誠如本文件「業務－我們的競爭優勢－我們的專門技術及我們客戶對鐵道和電網行業供應商的嚴格要求構成了潛在競爭對手進入市場的門檻」一節所述，董事認為，憑藉我們的專門技術，加上我們的客戶對鐵路及配電及輸電行業設定嚴格的質量要求、進行詳細的測試及檢查程序及深入的認證，構成了潛在競爭對手進入有關市場的門檻。此外，倘該等專門技術被公開，我們未必能有效地察覺到我們的專門技術在未經授權下被使用，從而採取迅速

業 務

及所需行動以執行我們的權利。經權衡潛在專利註冊帶來的利益、獲授專利的非必然性，以及因申請專利而披露我們專門技術的後果，我們的董事認為，不公開我們的專門技術為確保專門技術保密的更佳解決方案，因此決定不會就我們專門技術申請專利註冊。

此外，北京賽晶及無錫賽晶已提交四個在中國的商標註冊申請，並正等候批准。我們已與我們的僱員訂立保密協議，據此，僱員承認我們擁有因僱員受聘於我們而產生的所有發明、專門技術和商業秘密的權利。

於營業記錄期及截至最後實際可行日期，我們沒有因侵犯知識產權而被任何第三方起訴。據我們的董事深知，由我們在中國成立起，我們已遵守所有適用的知識產權法律和法規。就我們的董事所知，於最後實際可行日期，我們並未侵犯任何第三方的知識產權，亦未被任何第三方侵犯我們的知識產權。

由於我們大部分的業務目前在中國進行，我們沒有在中國以外採取任何行動保障我們的知識產權。我們的知識產權的進一步詳情載列於本文件內附錄六「法定及一般資料－B.我們業務的其他資料－3. 知識產權」一節。

僱員

截至最後實際可行日期，我們聘用了超過290名全職僱員。下表列出我們於該日的總僱員人數以職能分項的明細：

功能	
採購和生產	40%
管理，財務和行政	21%
銷售及市場推廣	15%
質量控制	12%
技術和研發	12%

我們的僱員薪酬一般包括薪金和獎金。我們會定期對僱員的表現、薪金和與表現掛勾之獎金進行績效評估。於營業記錄期，本集團若干僱員根據股份獎勵計劃獲授賽晶BVI的普通股。根據適用的中國法規所規定，我們須參與由市政府和省級政府管理之各種僱員福利計劃，其中包括住房公積金、公積金、醫療、生育和失業福利計劃。根據中國法律，我們必須按我們的僱員的薪金、獎金及若干津貼的特定百分比向該等僱員福利計劃供款，供款額最高為我們不時經營業務的地區的相關當地政府機關所規定的最高金額。退休計劃的成員有權取得相當於該成員於退休日期當時薪金的固定比例的退休金。

業 務

分別至二零零八年五月及二零一零年四月為止，我們並無為北京賽晶及嘉善賽晶的僱員作出住房公積金供款。根據《住房公積金管理條例》，有關政府機構可能指令未能開設所須住房公積金賬戶的有關實體在指定時間內遵守註冊程序，未能遵守指令可能導致罰款人民幣10,000元至人民幣50,000元。再者，若實體未能作出所須付款及準時支付住房公積金，該實體可能被指令在指定期限內糾正失誤。我們已向有關住房機構註冊，並已就北京賽晶及嘉善賽晶截至二零零八年五月及截至二零一零年四月的所有合資格僱員開始作出住房公積金付款。截至最後實際可行日期，我們需要開設所須住房公積金賬戶的所有附屬公司已開設所須住房公積金賬戶。

在我們於二零零八年二月收購天津賽晶起至二零零八年五月期間，我們並無向天津賽晶的僱員悉數支付社會保障基金供款。根據《社會保險費徵繳暫行條例》，有關政府機構可能指令未能遵守註冊程序的實體在一段指定時間內糾正失誤。政府機構亦可能就未遵守規定罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。此外，根據《工傷保險條例》及《企業職工生育保險試行辦法》，若未能在指定期限內付款，我們可能被指令支付罰款及就未付社會保障基金支付日利率0.2%的過期費。我們已於二零零八年五月底向有關中國社會保障機關完成登記申請，並已開始支付天津賽晶所有合資格僱員的社會保障基金供款。

我們違反社會保障條例就社會保障及住房公積金作出全數供款，主要由於我們疏於了解適用的地方社會保障規定，有關規定因應不同當地司法管轄區而異。此外，若干僱員向我們表示彼等選擇不作出社會保障及住房公積金供款。發生該違反事件後，我們現在對條例規定有更深入的認識。我們亦已派遣我們人力資源部的一名助理經理，在其他人力資源員工的協助下，監察我們各家中國附屬公司的社會保障及住房公積金供款付款情況。此外，我們也與我們的僱員簽訂僱傭協議，據此，我們的僱員和我們須根據有關法規作出社會保障及住房公積金供款。由於在二零零八年二月至五月期間在天津賽晶工作的所有僱員均已離職，我們未能為該等僱員作出於二零零八年二月至五月期間尚未償還的社會保障基金供款。我們已主動聯絡有關政府機關，查詢糾正違規及（如適用）償還嘉善賽晶及北京賽晶的尚未償還住房公積金供款的適當程序。我們計劃於有關政府機關採取行動時償付我們需要支付的所有尚未償還的住房公積金供款。

截至最後實際可行日期，我們並未就我們任何中國附屬公司的任何違反社會保障或住房公積金供款的事宜收到有關政府機關的通知。然而，倘我們發現已違反有關法律及法規，我們估計我們的責任包括有關我們現有僱員及前僱員的未繳足社會保險費及住房公積金供款，而有關中國

業 務

政府機關可能徵收的最高罰款約人民幣0.4百萬元。我們的控股股東自己就上述違反有關中國法規以致本集團可能應付的任何責任、損害賠償、罰款、罰金、成本、損失或開支向我們作出賠償。

為了令我們的主要僱員與股東的利益一致，賽晶BVI（本集團的主要附屬公司在重組前當時的控股公司）已於二零零八年採納賽晶BVI股份獎勵計劃，主要目的是為賽晶BVI及其附屬公司的高級人員、董事、顧問及僱員提供獎勵。根據賽晶BVI股份獎勵計劃，賽晶BVI可向高級人員、董事、顧問及僱員發行高達6,000,000股普通股。所有根據股份獎勵計劃可予發行的股份已發行。我們已有條件採納購股權計劃以獎勵我們的僱員。

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及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們的員工成本開支（包括董事薪酬）總金額約為人民幣3.6百萬元、人民幣5.4百萬元、人民幣10.2百萬元及人民幣6.1百萬元。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們就根據賽晶BVI股份獎勵計劃向本集團僱員發行賽晶BVI股份產生的開支分別為零、人民幣1.2百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣1.1百萬元。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們在各重大方面已遵守適用的僱傭法律和法規，並沒有任何不利我們的勞工相關法律訴訟。

安全及環境事宜

質量控制

我們認為嚴格的質量控制程序是我們成功的關鍵因素，我們已根據相關中國法律和法規建立質量控制系統。我們已取得ISO9001認證，凡此顯示我們達到或超過國際公認的質量控制標準：

公司	ISO9001認證
嘉善賽晶	10千伏及以下陽極飽和電抗器及IGBT柵級驅動的設計，生產和服務
天津賽晶	去離子水冷系統的生產和服務
無錫賽晶	高壓電力電容器及高壓電力電容器成套裝置的生產和服務

我們的質量控制措施涵蓋所有方面的業務，包括生產設施之設計和建設、設備安裝和維修、原材料和電力電子部件採購以及對由原材料至製成品的整個生產環節進行質量檢查。截至最後實際可行日期，我們已有約35名質量控制人員。質量控制人員必須熟悉相關的中國國家標準、適用ISO標準、行業標準和其他適用的法律及監管規定。在執行部分質量監控工作前，彼等亦須接受訓練。作為我們質量控制程序的部份，我們保存我們生產程序的詳細記錄。

業 務

職業健康及安全

我們須遵守中國有關勞動、安全和工傷事故的法律和法規。我們為我們在生產設施工作的僱員提供安全保障，包括為僱員提供足夠的安全設備和確保我們的生產設施採取足夠的預防措施。舉例說，我們為在炎熱天氣下工作的僱員作出工作時間及輪班的安排。我們以職業健康的核心原則制訂安全守則及系統，並為我們的生產流程實施運作程序。我們各項生產設施也有專人負責監察營運。我們亦不時為員工提供相關安全教育以增強員工的工作安全意識。我們的董事確認，於營業記錄期及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面都遵守適用的勞動及安全法規，且沒有發生任何可能對我們經營產生重大或不利影響的事故或申訴。於營業記錄期，概無引致我們僱員身亡或嚴重損傷的重大意外。

環境事項

我們的生產設施在生產過程中多個階段排放的廢物包括氣體化學廢物、廢水、其他液體及固體廢物。我們的生產受到中國的國家、省及地方環境法律及法規所規管。相關環境法律及法規對超出指定水平的廢料排放徵收費用，要求就嚴重違反支付罰款，並賦予若干政府機關權力可關閉或暫停未能遵守因引致環境污染而遭要求終止或糾正營運的法令的任何生產設施。

本公司全面並嚴格遵守中國的相關環保要求。相關的地方環境保護機關於我們各生產設施進行環境可行性研究及環境影響評估，顯示我們產生各種廢物量非常低，且低於相關國家及地方廢物排放管制水平，因此我們毋須採取任何特定措施處理我們排放的廢物。然而，我們無自願採取多項特別措施處理我們生產產生的廢物。我們設有廢水回收系統，回收用於清潔陽極飽和電抗器部件的廢水以及電力電容器的其他生產程序的廢水。天津賽晶已成立一組由天津賽晶總經理領導的環保團隊，該總經理熟悉ISO14000—環境管理系統標準，以及設立及維持應用於製造業務的環保系統。該團隊已制定多項特別政策，控制固體廢物、噪音、塵埃、火災及危險化學品。此外，我們聘請環保專業公司處理我們生產程序排出的各種廢物。鑒於天津賽晶在環境遵規的經驗，我們已指派天津賽晶的總經理負責制定本集團的整體環境政策。

業 務

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，我們就遵守環境責任產生的成本分別約為零、人民幣8,000元、人民幣90,000元及人民幣24,000元。截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們遵守環境責任的成本預期不超過人民幣100,000元。

我們的董事已確認，於營業記錄期，我們全面遵守有關環境規則及法規，且並無發生任何重大環境污染事件。於營業記錄期，本公司概無因違反環境規則及法規而招致任何重大的行政處罰。

土地及物業

我們擁有嘉善賽晶及無錫賽晶的生產設施。嘉善賽晶的生產廠房的土地使用權的年期於二零五四年四月十二日屆滿。該生產設施用作應付生產、儲存及其他輔助設施需求。此物業的地盤面積及總建築面積分別約為32,575.6平方米及13,388.5平方米。該物業包括一幅土地連同於二零零八年及二零零九年在該土地上分階段建成的七幢樓宇。

無錫賽晶的生產廠房的土地使用權的年期於二零五八年十月二十九日屆滿。此廠房用作應付生產、儲存及其他輔助設施需求。此物業的地盤面積及總建築面積分別約為40,076.2平方米及23,252.9平方米。該物業包括一幅土地連同於二零零九年在該土地上建成的六幢樓宇。

我們已就所有上述生產設施以及該等生產設施所在的土地取得土地使用權證及房產權證，惟我們位於嘉善生產廠房總樓面面積約218.3平方米，用作電力大樓、泵房、電力房及保安室的三幢樓宇並無房產權證。我們控股股東將就有關上述房屋並無房產證可能產生的任何損失及開支向我們作出彌償保證。鑒於受影響樓宇屬配套性質及我們控股股東提供的彌償保證，我們董事相信，該等房屋欠缺房產權證不會對我們的業務造成重大不利影響。

我們於北京海淀區租用一幢總建築面積約1,133.7平方米的物業，作總部及辦公室用途。租約原本為期三年，於二零一零年九月四日到期，其後延期另外六個月直至二零一一年三月四日。我們已於天津租用另一幢物業作生產用途。此外，嘉善變流技術租用一項由嘉善賽晶擁有的物業作辦公室用途。所有租賃並非向有關政府機關登記。誠如我們的中國法律顧問告知，不向有關政府機關登記租賃不會對租賃的效力或我們使用租賃物業造成影響。鑒於去離子水冷系統於營業記錄期的銷售對我們收入的貢獻並不重大，我們的董事認為天津賽晶的生產設施對本集團的營運整體而言並非關鍵。

有關我們的物業的進一步詳情，請參閱本文件附錄四所載列之物業估值報告。

業 務

法律程序

截至最後實際可行日期，我們並未參與任何可對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大訴訟、仲裁或索償。此外，於營業記錄期，我們並未面對任何重大索償、賠償、損失或產品回收問題。於最後實際可行日期，我們並不知悉我們所面臨的任何該等重大訴訟、仲裁或行政程序。

一般事宜

我們的中國法律顧問已確認，我們已就本集團於中國的業務經營向有關監管機關取得所有必要的許可證、牌照及批准。我們的董事們確認，彼等並不知悉存在任何情況可能阻礙我們重續任何年期已屆滿的許可證、牌照或批准。