

業 務

概覽

我們是中國領先的獨立汽車HVAC部件供應商。我們的主要業務為設計、生產和銷售包括蒸發器、冷凝器、暖風芯體和壓縮機在內的各類汽車HVAC部件。我們的產品主要銷往國內OEM及國際維修市場客戶。根據弗若斯特沙利文報告，以2010年的中國銷量計算，我們是最大的蒸發器及冷凝器獨立供應商及第二大暖風芯體獨立供應商。於2010年所有專屬及獨立供應商中，我們於中國蒸發器、冷凝器及暖風芯體市場按銷量計所佔市場份額分別為7.9%、4.8%及2.7%。於HVAC部件市場，專屬供應商一般為HVAC系統供應商的附屬公司或聯屬公司，其主要業務為向該等HVAC系統供應商供應特定HVAC部件。而另一方面，獨立供應商通常並非HVAC系統供應商的聯屬公司。獨立供應商可自由選擇為任何HVAC系統供應商生產HVAC部件。

我們在位於中國上海奉賢區的生產基地擁有兩個生產場地，於2010年12月31日的年產能為蒸發器、冷凝器和暖風芯體合共3,456,000台及壓縮機150,000台。憑藉我們現有的銷售及營銷網絡，我們計劃向自行生產壓縮機版圖擴充以鞏固我們在HVAC部件市場的核心競爭力，並預期自行生產壓縮機將成為我們其中一項主要業務分部及未來的增長動力。我們在壓縮機生產方面經驗有限。我們的壓縮機生產線包括收購自全球最大汽車部件供應商及獨立第三方偉世通的先進生產設備，生產線於2010年開始試產固定排量斜盤壓縮機，但僅銷售至海外維修市場。我們亦計劃於2011年底以前開始試產可變排量斜盤壓縮機。我們固定排量斜盤壓縮機的現有生產線備有可變生產技術，因此可轉向生產可變排量斜盤壓縮機，而現有生產線所使用的若干技術須就此改良以進行有關生產。

現時，我們正為商業投產壓縮機申請全國工業產品生產許可證，而上海市質量技術監督局已於2010年8月27日頒發行政許可申請受理決定書（「**申請受理決定書**」）以受理我們的許可申請。根據申請受理決定書，以及由上海奉賢區質量技術監督局發出的確認，在收到申請受理決定書後，我們營運附屬公司雙樺機械可進行壓縮機試產及銷售，誠如中國法律顧問提供的意見，(1)上海市質量技術監督局及上海奉賢區質量技術監督局乃頒發及確認申請受理決定書的主管部門；(2)我們現時進行的壓縮機試產及銷售符合相關中國法規；(3)相關法規對行政許可申請受理決定書到期日或試產期間將予生產的壓縮機數量產能限制並無具體說明；(4)試產及商業生產的主要區別為：當企業獲得行政許可申請受理決定書時，其即可開始試產，而當企業獲得國家工業產品生產

業 務

許可證時，其即可開始商業生產，試產乃商業生產的必要準備階段；及(5)待雙樺機械通過相關質量及技術監督管理部門就頒發許可證進行的檢測後，雙樺機械在獲取國家工業產品生產許可證方面並無實際法律障礙。本公司預期取得上述許可證後大約於2011年開始進行壓縮機商業投產。

除出售自產壓縮機予海外維修市場，我們現正透過申請國內OEM市場對自產壓縮機客戶（即HVAC系統供應商及汽車製造商）的認證探索國內OEM市場。根據弗若斯特沙利文報告，斜盤壓縮機以成本低而效率高見稱，為適合各種乘用車採用的成熟技術。弗若斯特沙利文預期斜盤壓縮機於2014年前將繼續主導中國乘用車市場，尤其是一般由合資品牌在中國生產的中高檔汽車。

我們的收入主要來自國內OEM市場及海外維修市場的銷售，於往績記錄期內，其分別佔我們總收入的約41.3%、48.6%及43.6%，以及約52.8%、45.2%及53.0%。

在國內OEM市場方面，我們的產品最終用於組裝不同型號汽車。作為汽車HVAC部件供應商（二級供應商），我們按定制基準向我們的OEM客戶，也就是供應鏈中的汽車HVAC系統供應商（一級供應商）直接出售產品，以供彼等組裝至旗下品牌的汽車HVAC系統。該等已組裝的汽車HVAC系統最終供應予中國主要汽車廠商，包括長城汽車及比亞迪汽車，作為不同型號整車組裝的最終用戶。我們已獲確認為中國國內汽車HVAC部件的主要獨立供應商。我們的營運附屬公司上海雙樺已獲得向廣泛類型的國內或中外合資汽車HVAC系統供應商供應汽車HVAC部件的供應商資格，包括麥克斯保定（本集團持有49%權益的聯營公司）、蕪湖博耐爾、美標、首鋼福田，以及汽車廠商比亞迪汽車，該等公司為本公司的直接OEM客戶，與本公司已建立平均五年業務關係。於往績記錄期內，向蕪湖博耐爾、美標和首鋼福田的銷售收入佔我們來自國內OEM市場的總收入分別約27.2%、22.3%及16.7%；4.4%、2.2%及5.5%；以及零、2.0%及1.3%。


為進一步加強與汽車廠商間的合作，我們與中國主要綜合汽車廠商長城汽車於2004年成功成立了麥克斯保定，專門為長城汽車供應汽車HVAC系統。麥克斯保定分別由本集團及長城汽車持有49%及51%權益。自2005年以來，麥克斯保定為本公司國內OEM市場的主要客戶，於往績記錄期，銷售予麥克斯保定的收入佔我們的總收入分別約12.8%、21.9%及20.2%。

國際維修市場方面，我們的產品最終用作汽車維修的更換部件。我們主要向海外維修市場供應商出售產品作為HVAC替換部件以供彼等最終出售予其客戶。自2006年起，我們已擴展至國際維修市場，以便從全球對汽車零件替換不斷增加的需求中獲益。除向海外維修市場客戶直接銷

業 務

售我們自產的汽車HVAC部件外，我們亦從事多種採購自第三方本地供應商的壓縮機（主要為斜盤壓縮機）和其他汽車HVAC零部件的貿易業務（主要為出口）。過去多年，我們已於美國、加拿大、南美、歐洲、中東、亞洲及澳洲等超過20個國家和地區建立歷史悠久的海外維修市場客戶網絡。UAC及SPI（北美維修市場的HVAC部件主要參與者）是我們的維修市場主要客戶，與我們擁有逾三年業務關係。根據弗若斯特沙利文報告，HVAC替換部件透過北美維修市場四大渠道分銷予最終用戶，該四大渠道為原設備服務、地區零售商、倉庫分銷商及服務鏈，而我們的產品主要銷售予本身為倉庫分銷商的UAC及SPI。

於往績記錄期內，來自我們五大客戶的收入佔總收入分別約65.4%、75.6%和77.9%。同期，來自我們最大客戶的收入佔總收入分別約29.1%、30.4%和40.5%。於往績記錄期內向主要客戶的銷售增加主要由於其業務增長以致對銷售需求增加。為控制客戶集中風險，我們計劃藉(i)發展向國內OEM市場銷售我們自行生產的壓縮機產品；(ii)繼續積極鞏固海外維修市場的國際銷售網絡及物色更多海外OEM市場的潛在商機；及(iii)尋求與其他汽車廠商的可能合作機會，以成立類似麥克斯保定的HVAC系統供應商合營企業，以擴大客戶基礎。

我們自行生產的產品以自家品牌「Shuanghua (双桦)」和「Youshen (友申)」營銷。於2009年，我們以「Shuanghua (双桦)」品牌營銷的蒸發器、冷凝器和暖風器獲上海市質量技術監督局的聯屬機構－上海市名牌產品推薦委員會辦公室認定為「上海名牌產品」，而我們的「」商標亦於2009年獲上海市工商行政管理局指定為「上海著名商標」。此外，我們的營運附屬公司上海雙樺於2007年獲上海有關當局評為「品牌企業」，於2006年至2010年評為「高新技術企業」，以及於2009年獲上海市商務委員會評為「外商投資先進技術企業」。

我們的競爭優勢


我們相信，我們迄今的成功和未來增長潛力有賴我們的競爭優勢，包括以下各項：

中國汽車HVAC部件市場上的領先地位和強大的品牌知名度

根據弗若斯特沙利文報告，以銷量計算，於2010年，我們是中國最大的蒸發器及冷凝器獨立供應商及第二大暖風芯體獨立供應商。根據相同報告，於2010年所有專屬及獨立供應商中，我們於中國蒸發器、冷凝器及暖風芯體市場按銷量計所佔市場份額分別為7.9%、4.8%及2.7%。進行大量生產為我們帶來規模經濟效益，提高我們與供應商的議價能力及降低單位固定成本。我們的客戶亦傾向選用大型HVAC部件供應商，以確保能夠按相宜價格取得穩定及大量HVAC部件供

業 務

應。因此，我們認為我們的市場領先地位及大量生產將有利我們與規模較小的對手競爭，並能於急速增長的中國汽車HVAC部件市場增加我們的市場份額。

我們自行生產的產品以自家品牌「Shuanghua (双桦)」和「Youshen (友申)」營銷，兩者均在中國汽車產業備受推崇。於2009年，我們以「Shuanghua (双桦)」品牌營銷的蒸發器、冷凝器和暖風器獲上海市名牌產品推薦委員會辦公室認定為「上海名牌產品」，而我們的「」商標亦獲上海市工商行政管理局指定為「上海著名商標」。此外，我們的營運附屬公司上海雙樺於2007年獲上海有關當局評為「品牌企業」。憑借我們的市場領先地位和強大的品牌知名度，我們相信，我們處於有利位置可受惠於國內及國際汽車HVAC部件產業的進一步增長。

汽車HVAC部件的一站式解決方案供應商，產品種類多元全面，可與國內和國際不同汽車型號兼容使用

隨著我們於2010年開始生產壓縮機，我們認為我們現時為中國汽車HVAC部件的一站式解決方案供應商。我們相信我們目前作為一站式解決方案供應商的市場地位有利我們與國內公司競爭。

我們的全面產品組合有助我們符合國內和國際不同汽車廠商的各類型標準和規格，繼而有助我們成為客戶的主要HVAC部件供應商。目前，我們分別提供1,500、2,000、350及260種蒸發器、冷凝器、暖風芯體及壓縮機。我們定期推出新產品以符合國內不同汽車廠商的規格和要求的的能力進一步鞏固我們在國內HVAC部件OEM市場的領先地位。

在OEM市場及維修市場上既有而穩固的客戶基礎

我們已在中國國內及國際打造了多元而穩固的客戶基礎。國內OEM市場為我們兩個主要範疇的其中一個重心，我們的營運附屬公司上海雙樺已取得廣泛類型的國內及中外合資汽車HVAC系統供應商的汽車HVAC部件供應商資格，包括麥克斯保定（本集團持有49%權益的聯營公司）、蕪湖博耐爾、美標、首鋼福田，及汽車廠商比亞迪汽車，該等公司為本公司的直接OEM客戶，與本公司已建立平均五年業務關係。於往績記錄期內，向蕪湖博耐爾、美標和首鋼福田的銷售收入佔我們來自國內OEM市場的總收入分別約27.2%、22.3%及16.7%；4.4%、2.2%及5.5%；以及零、2.0%及1.3%。我們的產品直接供應予OEM客戶，以供彼等組裝至其屬下品牌的汽車HVAC系統。該等已組裝的汽車HVAC系統最終供應予中國主要汽車廠商，包括長城汽車及比亞迪汽車，以供彼等用於不同汽車型號。在OEM市場內，HVAC部件供應商作為二級供應商（如我們的附屬公司上海雙樺）須通過各HVAC系統供應商規定的嚴格認證過程，才能成為一級供應商特定產品的供應商。根據我們在國內OEM市場的經驗，向系統供應商取得HVAC部件供應商資格的過程極

業 務

為嚴格，每一特定類別的蒸發器、冷凝器和暖風芯體一般需時約6個月，而壓縮機通常需時長達12至24個月。我們相信，此認證過程對任何潛在競爭者進入該市場設置了重大壁壘。作為獲廣泛類型的國內及中外合資HVAC系統供應商確認的領先HVAC部件供應商，我們相信我們對於國內OEM市場的任何後來者擁有較明顯的競爭優勢。

為進一步加強與汽車廠商的合作，我們與長城汽車（中國主要綜合汽車廠商）於2004年成功成立了麥克斯保定。麥克斯保定（本集團持有49%權益的聯營公司）為長城汽車專門的汽車HVAC系統供應商。自2005年以來，麥克斯保定一直為我們國內OEM市場的主要客戶。於往績記錄期內，銷售予麥克斯保定所帶來的收入分別佔我們的總收入約12.8%、21.9%及20.2%。

就維修市場而言，我們於超過20個國家及地區已建立廣泛的海外維修市場客戶網絡，其中，UAC和SPI（均為北美維修市場的HVAC部件主要參與者）為我們在維修市場的主要客戶，與我們已建立超過三年的業務關係。

我們相信，我們在國內外市場上既有而穩固的客戶基礎擴闊我們的市場覆蓋面和客戶接觸點，與此同時HVAC系統供應商的認證過程對其他行業經營者形成進入門檻。

我們於OEM市場及維修市場的地位讓我們能夠調整及分配資源，以配合各市場當時的需求及提高我們的整體增長潛力

我們於HVAC部件的OEM市場及維修市場的地位使我們具備競爭優勢，並有能力調整及分配我們的生產資源及原材料，以配合各市場當時的需求，繼而讓我們能夠盡量提高銷售額及溢利，並有效控制生產成本。我們於該兩個市場銷售大部份產品，該兩個市場的客戶基礎及所需的HVAC部件產品類別均有所不同。我們認為，我們於該兩個市場的地位將提高我們的整體增長潛力，讓我們毋須因服務單一市場而承受更大的營運風險，我們亦已作好準備抓緊於OEM市場及維修市場出現的商機。

產品創新和品質承諾

我們的強大研發能力與產品創新及品質承諾容許我們持續擴闊我們的產品組合、靈活迎合客戶的新要求，因此有助我們有別於眾多競爭對手。我們的研發隊伍擁有良好的汽車HVAC部件及相關生產技術的獨立研發經驗記錄。截至最後實際可行日期，我們已於中國註冊16項實用新型專利和申請註冊另外七項發明專利。我們的營運附屬公司上海雙樺於2007年獲上海有關當局評為「品牌企業」，於2006年至2010年評為「高新技術企業」，以及於2009年獲上海市商務委員會評為

業 務

「外商投資先進技術企業」。我們的研發項目主要在我們位於上海生產基地的綜合實驗室進行，該實驗室於2008年及2010年獲上海市經濟和資訊化委員會評為「上海市認定企業技術中心」。

我們亦十分重視產品品質，在每一個生產過程均實施嚴格品質控制措施。我們擁有經證實能符合海內外客戶產品規格和品質規定的能力，而我們相信，我們的產品品質與汽車HVAC系統國際製造商的產品品質相一致。

管理團隊資深敬業，具豐富的行業專業知識和遠大的國際視野

我們於擴展業務和保持增長方面持續取得成功，在很大程度上有賴管理層豐富的行業知識、堅實的客戶關係和國際視野。我們的高級管理團隊大多數成員和主要的操作人員平均具備10年或以上的相關行業、工程、財務和／或戰略性規劃經驗。我們相信，我們資深敬業的管理團隊將不斷引領本集團捕捉市場機遇，制定和實踐我們的業務戰略。

我們的戰略

我們的目標是成為中國汽車HVAC部件市場的領頭羊。我們將繼續以國內OEM市場及國際維修市場為主要重心，以鞏固我們目前的領先地位。我們的長遠戰略為於國際OEM市場和國內維修市場建立及鞏固地位。我們將繼續致力達致業務蒸蒸日上，以及確保我們保持競爭力。我們銳意實踐以下策略達到這些目標：

向預期將成為我們未來增長動力的自產壓縮機市場擴張，以鞏固我們在HVAC部件市場的核心競爭力

我們自2007年起從事向國際維修市場買賣採購自第三方供應商的壓縮機（主要為斜盤壓縮機）。透過我們有關壓縮機的銷售活動，我們已建立廣闊的客戶基礎，據此，我們可直接向國際維修市場銷售我們的壓縮機產品，並藉此享有協同效益。於2010年，我們的先進雙向固定排量斜盤壓縮機生產線開始試產，以向國際維修市場銷售。根據弗若斯特沙利文報告，斜盤壓縮機以成本低而效率高見稱，為適合各種乘用車採用的成熟技術。弗若斯特沙利文預期斜盤壓縮機於2014年前將繼續主導中國乘用車市場，尤其是一般由合資品牌在中國生產的中高檔汽車。憑藉我們現有的銷售及營銷網絡，我們計劃向自行生產壓縮機版圖擴充以鞏固我們在HVAC部件市場的核心競爭力，並預期自行生產壓縮機將成為我們其中一項主要業務分部及未來的增長動力。

業 務

展望未來，隨著我們自行生產壓縮機分部的貢獻增加，我們預期銷售壓縮機的毛利率於未來會有所改善。

除維修市場外，我們亦計劃向國內OEM市場的汽車HVAC系統供應商和汽車廠商直接出售我們的壓縮機產品。我們預期於2011年年底開始向國內OEM市場出售我們自行生產的壓縮機，與此同時，我們將繼續向第三方供應商採購不同類型的壓縮機，主要以出口予國際維修市場。

擴充和提升生產設施以加強競爭力和鞏固中國市場領先地位

多年來，我們藉提升生產設施和購置新生產線持續擴大產能。我們現時於上海的生產基地擁有兩個生產場地，總佔地面積為188,282平方米。為鞏固我們的中國市場領先地位，我們計劃使用〔●〕的部份所得款項以提升我們的設施，以逐步邁向生產可變排量斜盤壓縮機。此外，我們將繼續尋求收購、投資或以合營或締結策略聯盟形式以加快垂直及橫向擴展策略。於最後實際可行日期，我們並未就任何具體收購目標達成任何具法律約束力的協議。

透過與汽車廠商成立HVAC系統供應商合資企業進行垂直整合

作為我們進軍國內OEM市場的擴展戰略部份，我們於2004年與長城汽車成功成立麥克斯保定戰略性HVAC系統供應商，以與此大型駐中國綜合汽車廠商進行長期合作，向其供應我們的汽車HVAC部件產品。我們相信，加強與長城汽車的合作有助於我們加深對其產品研發計劃的瞭解，從而使我們能夠對該最終客戶的不時需求作出快速反應，因而提高我們的產品需求。自2005年以來，麥克斯保定一直為我們國內OEM市場的主要客戶。於最後實際可行日期，麥克斯保定由本公司附屬公司香港奧拓瑪持有49%及長城汽車持有51%，因此被視作本公司的聯營公司。

我們亦正尋求與其他汽車廠商的合作機會，以複製與長城汽車成立合資企業的成功例子。與汽車廠商的現有及潛在合作可配合我們實現OEM市場主要供應商地位的戰略，同時透過接觸終端客戶擴大我們的客戶基礎及促進於市場上進行垂直整合。

加強我們的HVAC部件國際銷售網絡

除向海外維修市場客戶直接銷售我們自產的HVAC零部件外，我們亦從事多種採購自第三方本地供應商的壓縮機（主要為斜盤壓縮機）和其他汽車HVAC零部件的貿易業務（主要為出口銷售）。於往績記錄期內，我們HVAC零部件的國際銷售分別約為人民幣202.0百萬元、人民幣167.6百萬元及人民幣313.2百萬元，佔我們的總銷售額約52.8%、45.2%及53.0%。於最後實際可行日

業 務

期，我們的HVAC部件產品銷售予美國、加拿大、南美、歐洲、中東、亞洲及澳洲多於20個國家及地區的客戶。我們的主要國際客戶包括UAC和SPI。我們將繼續積極加強我們對維修市場的國際銷售網絡及為海外OEM市場探索潛在商機。

加強我們的研發能力

我們相信強大的研發能力乃我們的成功關鍵。我們擬透過聘請更多專家及增加年度研發預算，以加強我們現有產品的研發。特別是我們的策略之一為加快進軍壓縮機的維修市場及OEM市場，因此我們計劃分配更多資源至各類型壓縮機（即可變排量壓縮機和電動壓縮機）的研發，以配合目標客戶的需要。

產品

我們的主要產品為汽車HVAC部件，包括蒸發器、冷凝器、暖風芯體及壓縮機。我們的其他產品主要包括油冷器和中冷器，屬於汽車熱交換裝置。我們亦從事買賣採購自本地第三方供應商的壓縮機（主要為斜盤壓縮機）和其他汽車HVAC零部件（如乾燥瓶），以及出售生產過程中產生的副產品鋁廢料，但規模較小。

我們全部自行生產的產品均以自家品牌「Shuanghua（双桦）」和「Youshen（友申）」及其相應商標營銷，可兼容並適用於國內外不同汽車型號。

下表載列於往績記錄期內我們按產品劃分的銷售收入分析：

產品	截至12月31日止年度					
	2008年		2009年		2010年	
	人民幣千元	估總收入 百分比	人民幣千元	估總收入 百分比	人民幣千元	估總收入 百分比
自行生產						
蒸發器	145,504	38.0%	120,448	32.4%	162,024	27.4%
冷凝器	133,476	34.9%	112,400	30.3%	151,607	25.6%
暖風芯體	12,019	3.1%	24,402	6.6%	33,328	5.6%
壓縮機 ⁽¹⁾	—	—	—	—	18,138	3.1%
其他產品 ⁽²⁾	12,125	3.2%	13,153	3.5%	23,081	4.0%
貿易						
壓縮機	24,181	6.3%	63,987	17.2%	135,664	22.9%
其他產品 ⁽³⁾	45,682	11.9%	30,622	8.3%	59,109	10.0%
副產品⁽⁴⁾	9,859	2.6%	6,451	1.7%	8,553	1.4%
總收入	382,846	100.0%	371,463	100.0%	591,504	100.0%

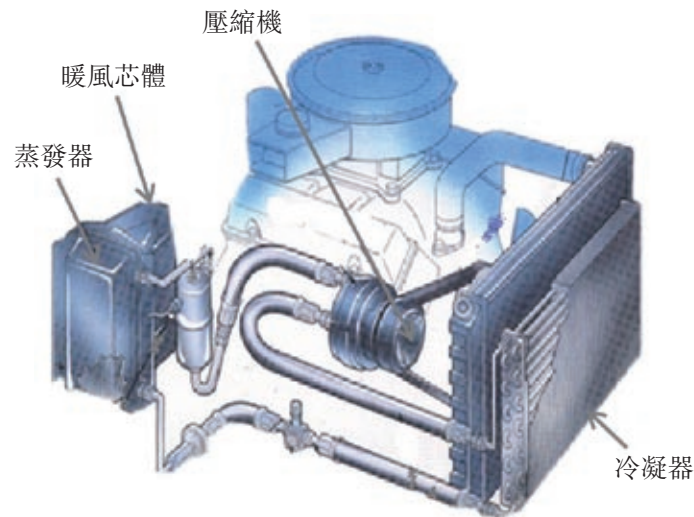
業 務

附註：

- (1) 我們在2010年開始試產及銷售自行生產壓縮機產品。
- (2) 其他產品主要包括自行生產油冷器及中冷器。
- (3) 其他產品主要包括採購自第三方本地供應商的其他汽車HVAC零部件（例如乾燥瓶）。
- (4) 生產過程中產生的鋁廢料被視為副產品。

汽車HVAC系統主要部件包括蒸發器、冷凝器、暖風芯體及壓縮機。蒸發器、冷凝器和暖風芯體佔HVAC系統總成本合共約15%。壓縮機佔HVAC系統的總成本約20%。

下圖顯示汽車HVAC系統的原理圖：



蒸發器

蒸發器將液態製冷劑蒸發至氣態。其主要功能為汽車內部製冷。

我們的所有蒸發器產品均為自行生產及我們能生產出多元化蒸發器。截至最後實際可行日期，我們生產的蒸發器逾1,500款，包括層疊式、管片式、管帶式及平行流蒸發器。層疊式蒸發器現時為我們主要的蒸發器產品。

在相同製冷劑供應量條件下，層疊式蒸發器的熱交換性能優於管帶式蒸發器。根據弗若斯特沙利文報告，鑒於其簡約結構及熱交換效能，2014年以前層疊式蒸發器將繼續主導中國乘用車市場。根據上述報告，目前只有我們和少數HVAC部件供應商可進行平行流蒸發器規模化生產。因此憑藉其低原材料消耗而享有的高能源效益及潛在成本優勢，到2014年層疊式蒸發器在中國乘用車市場的市場份額預期將會增加。

業 務

冷凝器

冷凝器是一個熱交換器，其將從壓縮機排出的高壓蒸氣液化。冷凝器內一連串管道四周的薄翅提供廣泛接觸面以供散熱。

我們的所有冷凝器產品均為自行生產。截至最後實際可行日期，我們生產逾2,000款冷凝器，包括備有不同規格的平行流、管片式及管帶式冷凝器。平行流冷凝器現時為我們主要的冷凝器產品。

平行流冷凝器較管帶式或管片式冷凝器更為輕巧，且消耗製冷劑更少。根據弗若斯特沙利文報告，鑒於其高能效及更佳熱交換性能，到2014年平行流冷凝器在中國乘用車市場的份額預期將會增加。

暖風芯體

暖風芯體透過利用發動機內的冷卻水循環後，透過暖風芯體把暖氣吹進車廂，為汽車內部供暖。

我們的所有暖風芯體產品均為自行生產。截至最後實際可行日期，我們生產逾350款暖風芯體，包括備有不同規格的層疊式及平行流暖風芯體。層疊式暖風芯體現時為我們主要的暖風芯體產品。

壓縮機

壓縮機為汽車HVAC系統的關鍵部件。壓縮機為一加壓泵並使製冷劑於空調系統中循環。壓縮機的運作釐訂整個空調系統的效能為一個重要部份。

於截至2008年及2009年12月31日止年度，我們從事買賣採購自第三方供應商的壓縮機（主要為斜盤壓縮機），主要用作出口銷售。於2010年，除貿易銷售外，我們開始試產及銷售我們自行生產的固定排量斜盤壓縮機。

截至最後實際可行日期，我們已生產逾260款固定排量斜盤壓縮機。根據弗若斯特沙利文報告，斜盤壓縮機以成本低而效率高見稱，為適合各種乘用車採用的成熟技術。弗若斯特沙利文預期斜盤壓縮機於2014年前將繼續主導中國乘用車市場，尤其是一般由合資品牌在中國生產的中高檔汽車。

業 務

其他產品

我們亦生產其他汽車熱交換裝置，例如油冷器和中冷器，但規模較小。油冷器和中冷器應用於車輛發動機作為附屬部件，以加強其性能和可靠性。截至最後實際可行日期，我們生產30款油冷器及逾50款中冷器。此外，我們亦自第三方供應商採購其他汽車HVAC零部件（如乾燥瓶），主要用於出口貿易業務。

生產設施及產能

根據弗若斯特沙利文報告，按2010年的中國銷量計，我們是最大的蒸發器及冷凝器獨立供應商及第二大暖風芯體獨立供應商。我們現時在位於中國上海奉賢區的生產基地擁有兩個生產場地，由我們的營運附屬公司上海雙樺管理。上海生產基地的總佔地面積為188,282平方米，於2010年12月31日的年產能為蒸發器、冷凝器和暖風芯體合共3,456,000台。

我們的兩條生產線裝配了我們從偉世通採購的先進壓縮機生產設施。該兩條壓縮機生產線已於2010年開始試產。該等新安裝的壓縮機生產線使我們實現雙向固定排量斜盤壓縮機的生產。

產能和使用率

我們已透過持續研發工作改良生產工序的技術，使我們能把生產設施的生產效率和使用率提升至較高水平。

下表載列於往績記錄期內我們各產品種類生產線的產能、產量和平均使用率：

產品種類	截至12月31日止年度								
	2008年			2009年			2010年		
	產能	產量	使用率 ⁽⁴⁾	產能	產量	使用率 ⁽⁴⁾	產能	產量	使用率 ⁽⁴⁾
	(千台)	(千台)	(%)	(千台)	(千台)	(%)	(千台)	(千台)	(%)
蒸發器、冷凝器									
及暖風芯體 ⁽¹⁾	2,451	1,894	77.2	2,582	1,959	75.9	3,456	2,842	82.2
壓縮機 ⁽²⁾	-	-	-	-	-	-	150	39	26.0
其他產品 ⁽³⁾	115	73	63.9	164	107	65.2	220	104	47.6 ⁽⁵⁾

業 務

附註：

- (1) 我們的蒸發器、冷凝器及暖風芯體產品的生產工序相似，因此共用生產線。該產能及產量乃蒸發器、冷凝器及暖風芯體產品合併計算的合併產能及產量。我們的蒸發器、冷凝器及暖風芯體年度產能乃按我們在相關年度最高產量月份的實際產量乘以12計算。由於最高產出月份的產量主要來自操作人員因應需求增加而輪班及超時操作所產生，年度產能一般高於年實際產能。上表載列的產能乃按上述基準估算，因此不一定真實反映我們的生產設施的實際產能。2010年蒸發器、冷凝器及暖風芯體的產能提升，主要由於本集團於2010年購入新設備、對現有設備進行了技術改造以及每日的工作小時及每月的工作日數隨之進一步增加。
- (2) 我們於2010年的壓縮機年產能乃根據載列於由獨立第三方上海投資諮詢公司（一家具有國家發改委授予工程諮詢資格的投資顧問公司，並有資格編寫可行性研究報告及項目方案）編製的可行性研究報告的預測年度產能150,000台計算。
- (3) 其他產品主要包括油冷器和中冷器。我們其他產品的年產量以相關年度最高產量月份實際產量乘以12計算。上表載列的產能乃按上述基準估算，因此不一定真實反映我們的生產設施的實際產能。
- (4) 平均使用率乃根據實際產量除以同一段期間內生產設施的產能得出。
- (5) 2010年其他產品的利用率下降乃由於2010年我們自產油冷器及中冷器的採購訂單減少（因其並非我們的主要產品，而我們更致力於銷售及營銷其他產品）。我們自產油冷器及中冷器的銷售收入只佔我們2010年總收入的4%。

產能擴展計劃

我們擬利用於中國汽車HVAC部件市場的領先地位和產品研發實力，以捕捉更多商機。我們計劃擴充產能以滿足不斷增加的客戶需求及實現經濟效益。

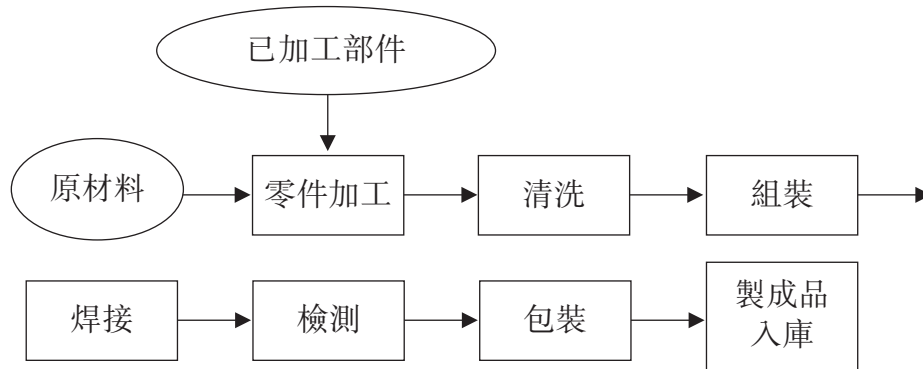
我們計劃逐步開發可變排量斜盤壓縮機的生產。可變排量斜盤壓縮機可根據所要求溫度調節其排量，而由於可變排量壓縮機具有可變排量，故與固定排量斜盤壓縮機比較，可變排量壓縮機於整個生命週期一般具有更高節能效果及質量，但其生產成本則較高。我們固定排量斜盤壓縮機的現有生產線備有可變生產技術，因此可轉向生產可變排量斜盤壓縮機，而現有生產線所使用的若干技術須就此改良以進行有關生產。我們預計將於2011年下半年開發可變排量斜盤壓縮機的樣品，並於2011年底以前開始試產。我們計劃在我們的上海生產基地興建一間新生產車間以生產可變排量斜盤壓縮機，預期該生產車間於2012年全面運作後，我們的可變排量斜盤壓縮機的年產能額外增加約500,000台。新生產車間預期於2011年動工興建，而收購及安裝生產線及設備預期於2011年至2012年起進行。截至最後實際可行日期，我們並無就興建該新生產車間訂立任何合約。

業 務

生產程序

以下載列我們主要產品生產程序的主要步驟：

蒸發器、冷凝器和暖風芯體



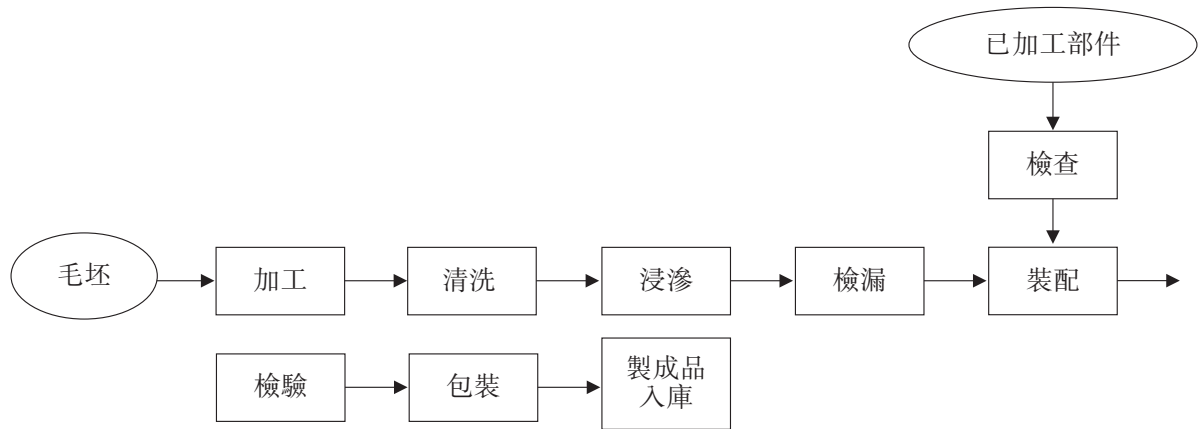
我們的蒸發器、冷凝器及暖風芯體的生產工序相似，因此只需作出若干調整便可共用生產線。此進一步容許我們因應生產設定或市場需求可能出現的任何變動而迅速轉移生產重點。蒸發器、冷凝器及暖風芯體的生產工序一般包括以下主要步驟：

1. 鋁原材料以抽樣基準進行實地檢測，次等材料將退回供應商。
2. 將鋁原材料與鋁已加工部件沖壓和加工制成不同的生產零部件，例如散熱板、水室和管材。在沖壓原材料的過程產生副產品鋁廢料。
3. 已加工部件以水劑或超聲波清洗槽清洗以去除表面油污，然後進行組裝。
4. 將裝配好的部件轉入氮氣保護釵焊爐進行焊接工段，氮氣提供保護層，防止產品氧化。
5. 製成品進行相關品質控制標準檢測（例如外形尺寸檢測、氣密性檢漏及性能檢測），然後包裝和入庫。次級產品將被剔除和作為鋁廢料出售。

業 務

蒸發器、冷凝器及暖風芯體產品的平均生產時間（正如以上工作流程圖表所示）約為50小時。

壓縮機



壓縮機一般生產工序包括以下主要步驟：

1. 原材料（即毛坯）以抽樣基準進行實地檢測，次等的材料將退回供應商。
2. 將毛坯（即活塞、斜盤、主軸、前蓋、後蓋和缸體）進行一系列數控切削加工。
3. 已加工部件以水劑或超聲波清洗槽清洗以去除表面油污。
4. 對缸體、前蓋和後蓋進行檢漏。
5. 已加工的部件及其他已加工部件，採購自第三方供應商的零部件將裝配成製成品。
6. 製成品在包裝及送到我們的倉庫前將以相關的質量控制標準進行檢測（例如外形尺寸、氣密性檢漏及性能檢測）。次級產品將會剔除。

壓縮機產品的平均生產時間（正如以上工作流程圖表所示）約為23小時。

原材料和供應商

原材料

我們生產的主要原材料為鋁，包括鋁已加工部件（如各種規格鋁管、鋁箔和鋁板）。於往績記錄期內，我們的總原材料成本佔我們總銷售成本分別約63.2%、54.4%和49.0%。

業 務

目前，我們向中國供應商採購全部鋁原材料，而我們乃以人民幣支付所有購貨額。我們已與主要供應商建立平均三年業務關係。我們根據與供應商訂立的框架供應協議每月因應生產所需向供應商發出訂單，而該等協議一般為期一年，以取代長期定價供應合約。根據該框架供應協議，我們的鋁原材料的採購成本乃根據採購時鋁材的市場價格另加每單位加工費計算，每單位加工費乃於訂立框架供應協議時協定。我們的供應商承擔付運至我們的生產設施的運輸成本。我們的主要供應商提供的信貸期一般介乎30天至90天。

鋁價主要以國內商品市場的供需釐定。於往績記錄期及於截至2011年2月28日止兩個月，每月加權平均鋁價，即於上海期貨交易所報價的上海長江鋁價，分別為每噸人民幣17,402元、每噸人民幣13,876元、每噸人民幣16,179元及每噸人民幣17,066元。我們並未採納任何政策對沖鋁價波動。透過存貨控制及與我們的供應商協商所收取的加工費（通常每年釐定），盡量減低因出現大幅波動而可能形成的任何不利影響。根據我們目前的生產需求，我們已制定約一個月的原材料存貨量政策。我們密切監察鋁市價走勢，並於價格及供應可能出現大幅波動時調整庫存水平。於往績記錄期內，我們生產所需的原材料並無任何重大供應中斷情況。

電力和氮氣

我們在生產過程中主要使用電力和氮氣。於往績記錄期內，我們的供電耗費分別約為人民幣9.2百萬元、人民幣8.3百萬元和人民幣11.7百萬元；供氮氣耗費分別約為人民幣5.6百萬元、人民幣5.9百萬元和人民幣6.4百萬元。於往績記錄期內，我們的生產設施並無出現任何重大的供電或供氮氣中斷情況。

供應商

我們採購生產用原材料，以及壓縮機（主要是斜盤壓縮機）及其他汽車HVAC零部件以供貿易業務用途。

於往績記錄期內，我們的五大供應商共佔我們貿易業務所需原材料及汽車HVAC零部件總採購額分別約47.1%、47.8%和52.4%；而最大供應商則佔分別約17.6%、19.4%和21.5%。於往績記錄期內我們向五大供應商採購的金額上升主要由於我們的壓縮機貿易業務增長以致我們採購壓縮機以供出口貿易所需有所增加。於往績記錄期，我們的五大供應商（不包括向我們供應壓縮機的供應商）合共佔我們的總採購額約47.1%、25.0%及25.1%。

業 務

鑒於我們的採購主要包括生產所需鋁材及貿易銷售所需汽車HVAC零部件（主要為壓縮機），均屬非定制產品及可自市場採購，因此我們相信若現有供應商於日後終止與我們的業務關係，我們在尋求替代供應商時應不會遇到困難及不會對我們的生產程序或貿易業務造成重大影響。

於往績記錄期內，除董先生（我們的董事和控股股東持有上海友辰50%權益）外，我們其他的董事或彼等的聯繫人或任何人士（就我們董事所知擁有於最後實際可行日期已發行股本5%或以上者）概無擁有我們五大供應商的任何權益。

麥克斯保定

作為擴展戰略部份，我們於2004年與長城汽車（為中國大型綜合汽車廠商之一，其股份於〔●〕主板上市）聯手於河北省保定成立麥克斯保定，以從事汽車HVAC系統和其他汽車零部件的生產、銷售和出口業務。於最後實際可行日期，麥克斯保定由我們的附屬公司香港奧拓瑪和長城汽車分別持有49%和51%權益。麥克斯保定於本文件附錄一所載的會計師報告列作我們的聯營公司處理。

麥克斯保定現於河北省保定經營一個生產場地，總佔地面積為25,569平方米，設計年產能為300,000組HVAC系統。

麥克斯保定由我們與長城汽車成立，以與該中國主要的整車製造商進行長期合作，向其供應我們的汽車HVAC部件產品。麥克斯保定為長城汽車專門的HVAC系統供應商。我們的產品現售予麥克斯保定以供組裝汽車HVAC系統，並最終供給長城汽車以供各款車輛型號使用。我們的董事相信，加強與長城汽車的合作有助於我們加深對其產品研發計劃的瞭解，從而使我們能夠對該最終客戶的不時需求作出快速反應。

我們一般與麥克斯保定訂立可按年續期的一年期框架銷售協議，據此麥克斯保定將按月向我們發出訂單。自2005年起，麥克斯保定為我們國內OEM市場的主要客戶。於往績記錄期內，我們向麥克斯保定銷售的收入佔總收入分別約12.8%、21.9%和20.2%。我們預期向麥克斯保定的銷售將繼續為我們的經營業績帶來重大貢獻。

銷售和營銷

我們已被認定為中國國內主要獨立汽車HVAC部件供應商。我們的產品銷售大致可分為兩類：(1)向中國OEM市場的汽車HVAC系統供應商和汽車廠商銷售；和(2)向國際維修市場汽車HVAC部件的海外客戶銷售。於往績記錄期內，我們向OEM市場供應的產品分別佔41.3%、48.6%和43.6%，而向維修市場供應的產品則分別佔56.1%、49.7%和55.0%。

業 務

下表載列於往績記錄期內我們按分部劃分的收入分析：

分部	截至12月31日止年度					
	2008年		2009年		2010年	
	人民幣千元	佔總收入 百分比	人民幣千元	佔總收入 百分比	人民幣千元	佔總收入 百分比
OEM市場						
國內	158,248	41.3	180,577	48.6	257,591	43.6
國際	–	0.0	–	0.0	–	–
小計	158,248	41.3	180,577	48.6	257,591	43.6
維修市場						
國內	12,772	3.3	16,815	4.5	12,112	2.0
國際	201,967	52.8	167,620	45.2	313,248	53.0
小計	214,739	56.1	184,435	49.7	325,360	55.0
副產品⁽¹⁾	9,859	2.6	6,451	1.7	8,553	1.4
總收入	382,846	100.0	371,463	100.0	591,504	100.0

收入

	截至2008年12月31日止年度									
	國內		國際						總計	
	人民幣千元	%	美國 人民幣千元	加拿大 人民幣千元	亞洲 人民幣千元	其他 人民幣千元	小計 人民幣千元	%	人民幣千元	%
自產										
蒸發器	75,890	42.0%	32,319	3,129	24,587	9,579	69,614	34.5%	145,504	38.0%
冷凝器	81,420	45.0%	10,533	24,547	14,959	2,017	52,056	25.8%	133,476	34.9%
暖風芯體	10,280	5.7%	–	1,739	–	–	1,739	0.9%	12,019	3.1%
其他產品	3,430	1.8%	–	7,505	893	297	8,695	4.3%	12,125	3.2%
小計	171,020	94.5%	42,852	36,920	40,439	11,893	132,104	65.5%	303,124	79.2%
貿易										
壓縮機	–	–	21,510	764	–	1,907	24,181	12.0%	24,181	6.3%
其他產品	–	–	43,241	739	449	1,253	45,682	22.5%	45,682	11.9%
小計	–	–	64,751	1,503	449	3,160	69,863	34.5%	69,863	18.2%
副產品	9,859	5.5%	–	–	–	–	–	–	9,859	2.6%
	180,879	100.0%	107,603	38,423	40,888	15,053	201,967	100.0%	382,846	100.0%

業 務

截至2009年12月31日止年度

	國內		國際					總計		
	人民幣千元	%	美國	加拿大	亞洲	其他	小計	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	人民幣千元			
自產										
蒸發器	85,950	42.2%	18,054	1,581	10,684	4,179	34,498	20.6%	120,448	32.4%
冷凝器	85,876	42.1%	6,075	17,250	2,544	655	26,524	15.8%	112,400	30.3%
暖風芯體	16,308	8.0%	–	8,094	–	–	8,094	4.8%	24,402	6.6%
其他產品	4,783	2.3%	–	7,780	456	134	8,370	5.0%	13,153	3.5%
小計	192,917	94.6%	24,129	34,705	13,684	4,968	77,486	46.2%	270,403	72.8%
貿易										
壓縮機	–	–	60,903	2,016	34	1,034	63,987	38.2%	63,987	17.2%
其他產品	4,475	2.2%	25,299	372	296	180	26,147	15.6%	30,622	8.3%
小計	4,475	2.2%	86,202	2,388	330	1,214	90,134	53.8%	94,609	25.5%
副產品⁽¹⁾	6,451	3.2%	–	–	–	–	–	–	6,451	1.7%
	203,843	100.0%	110,331	37,093	14,014	6,182	167,620	100.0%	371,463	100.0%

截至2010年12月31日止年度

	國內		國際					總計		
	人民幣千元	%	美國	加拿大	亞洲	其他	小計	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	人民幣千元			
自產										
蒸發器	113,442	40.8%	30,214	542	15,521	2,305	48,582	15.5%	162,024	27.4%
冷凝器	113,986	41.0%	8,862	24,069	4,182	508	37,621	12.0%	151,607	25.6%
暖風芯體	25,070	9.0%	180	8,078	–	–	8,258	2.6%	33,328	5.6%
壓縮機	–	–	18,138	–	–	–	18,138	5.8%	18,138	3.1%
其他產品	14,490	5.1%	–	8,285	–	306	8,591	2.8%	23,081	4.0%
小計	266,988	95.9%	57,394	40,974	19,703	3,119	121,190	38.7%	388,178	65.7%
貿易										
壓縮機	–	–	129,823	2,984	6	2,851	135,664	43.3%	135,664	22.9%
其他產品	2,715	1.0%	53,603	614	484	1,693	56,394	18.0%	59,109	10.0%
小計	2,715	1.0%	183,426	3,598	490	4,544	192,058	61.3%	194,773	32.9%
副產品⁽¹⁾	8,553	3.1%	–	–	–	–	–	–	8,553	1.4%
	278,256	100.0%	240,820	44,572	20,193	7,663	313,248	100.0%	591,504	100.0%

附註：

(1) 製造過程中產生的副產品鋁廢料均於國內市場銷售。

業 務

向OEM市場的銷售和營銷

我們於國內OEM市場的銷售及市場推廣渠道分析如下：



在國內OEM市場方面，我們的產品最終用於組裝不同型號汽車。作為HVAC部件供應商（二級供應商），我們按定制基準向OEM客戶，也就是供應鏈中的HVAC系統供應商（一級供應商）直接出售產品，以供其組裝至旗下品牌的HVAC系統。該等已組裝的汽車HVAC系統最終供應予中國主要汽車廠商，包括長城汽車及比亞迪汽車，作為不同型號整車組裝的最終用戶。

我們的營運附屬公司上海雙樺已獲得向廣泛類型的國內或中外合資HVAC系統供應商供應HVAC部件的供應商資格，包括麥克斯保定（本集團持有49%權益的聯營公司）、蕪湖博耐爾、美標、首鋼福田，以及汽車廠商比亞迪汽車，該等公司為本公司的直接OEM客戶，與本公司已建立平均五年業務關係。於往績記錄期內，向蕪湖博耐爾、美標和首鋼福田的銷售收入佔我們來自國內OEM市場的總收入分別約27.2%、22.3%及16.7%；4.4%、2.2%及5.5%；以及零、2.0%及1.3%。

我們主要按定制基準出售產品，以符合國內OEM客戶所要求的規格。我們與國內OEM客戶合作無間，開發和生產出種類繁多、應用於不同車輛型號的汽車HVAC部件。我們將繼續依照客戶規格開發產品，以鞏固我們於國內OEM市場的領先地位。與此同時，我們現正與汽車HVAC系統供應商探討拓展海外OEM市場的潛在商機。

我們一般與OEM客戶訂立可按年續期的一年期框架銷售協議，據此OEM客戶將按月向我們發出訂單。我們的OEM銷售業務主要由營運附屬公司雙樺汽車配件管理的營銷團隊經營。

由於我們的客戶為專業化行業的經營者，故我們透過直接營銷活動致力促進與客戶的關係，包括管理層定期探訪、由銷售代表悉心照料客戶，以及提供售後技術支援和升級。

HVAC部件供應商的認證

HVAC部件供應商作為二級供應商須通過各HVAC系統供應商規定的嚴格認證過程，才能成為一級供應商特定產品的供應商。

根據我們在國內OEM市場的經驗，就每一特定類別的蒸發器、冷凝器和暖風芯體向各系統供應商取得認證程序一般需時約六個月，而壓縮機通常需時長達12至24個月。而海外系統供應

業 務

商的這一認證程序甚至更長。我們的研發團隊，在生產及市場團隊的協助下，將在整個認證過程（通常涉及由我們的研發團隊根據HVAC系統供應商的產品規格準備樣品、實驗室測試以及產品的試用）中與HVAC系統供應商緊密合作。在若干情況下，若干系統供應商的代表亦可能親臨我們的生產設施以評估生產線設置、測試及質量控制程序。

在圓滿完成一家系統供應商的認證要求之後，我們即可成為特定類型的汽車HVAC部件在一定產品週期內的供應商。

向維修市場的銷售和營銷

國際維修市場方面，我們的產品最終用作汽車維修的更換部件。我們主要向海外維修市場供應商出售產品作為HVAC替換部件以供彼等最終出售予其客戶。

自2006年以來，我們已延伸至國際維修市場，以從全球汽車更換零件日益殷切的需求中獲益。除向海外維修市場客戶銷售我們自產的HVAC部件外，我們亦從事多種採購自第三方本地供應商的各類壓縮機（主要為斜盤壓縮機）和其他汽車HVAC零部件的出口貿易業務。我們現向美國、加拿大、南美、歐洲、中東、亞洲和澳洲等逾20個國家和地區的海外維修市場客戶網絡出口產品。UAC和SPI為我們的兩家主要海外維修市場客戶，為北美維修市場的汽車HVAC部件和汽車零件的主要倉庫分銷商和供應商，已與我們保持超過三年的業務聯繫。UAC為現時北美HVAC部件維修市場其中一個主要參與者，為北美維修市場提供各種HVAC部件，包括蒸發器及壓縮機。SPI為現時北美冷凝器、暖風芯體、水箱及其他HVAC部件的主要維修市場製造商及分銷商。SPI被視為於北美水箱的主要供應商，在2009年佔北美維修市場水箱總收入約6%及佔北美商務汽車市場水箱總收入約10%。於往績記錄期內，經UAC的銷售佔我們收入分別約29.1%、30.4%和40.5%；而經SPI的銷售則佔我們收入分別約9.9%、9.4%和7.5%。根據弗若斯特沙利文報告，HVAC替換部件透過北美維修市場四大渠道分銷予最終用戶，該四大渠道為原設備服務、地區零售商、倉庫分銷商及服務鏈，而我們的產品主要銷售予本身為倉庫分銷商的UAC及SPI。

我們依靠我們獲廣泛認可的品牌知名度及現有的銷售網絡來推行我們的壓縮機產品發佈計劃。自2007年以來，我們一直買賣從本地第三方供應商採購的多種壓縮機（主要為斜盤壓縮機），以主要用於出口至海外維修市場。我們將繼續發展買賣壓縮機業務，以應付我們客戶不斷增加的需求。自2010年以來，我們開始向北美維修市場銷售我們自產壓縮機產品，並預計未來將加強國內

業 務

OEM市場的銷售工作。於2010年，我們的自產壓縮機的銷售額達人民幣18.1百萬元，佔該年度我們的總收入約3.1%。

根據中國政府頒佈的現行稅則，我們向國際市場出售的主要產品中，蒸發器、冷凝器和暖風芯體的出口退稅率為15%，壓縮機的出口退稅率為17%。相關法規詳情請參閱本文件「法規－增值稅」一節。出口退稅率與17%增值稅的任何差額將列作本集團的銷售成本，因此，倘中國政府取消該稅項優惠或大幅削減優惠，將導致我們產品的出口退稅率取消或下降，從而令銷售成本增加。

我們亦自向國內維修市場銷售HVAC部件產生少量收入，佔往績記錄期我們總收入約3.3%、4.5%及2.0%。

儘管我們並無與任何維修市場客戶訂立獨家銷售安排，但我們與維修市場的主要客戶保持密切的關係。

客戶

多年來，我們已建立了多元化的客戶基礎。儘管我們建立了良好的客戶關係，但我們並無與OEM市場或維修市場客戶訂立任何長期銷售協議，而我們相信，此舉符合市場慣例。

於往績記錄期內，來自我們五大客戶的收入佔總收入分別約65.4%、75.6%和77.9%。同期，來自我們最大客戶的收入佔總收入分別約29.1%、30.4%和40.5%。我們的主要海外維修市場客戶UAC和SPI，以及我們的聯營公司麥克斯保定，均位列我們於往績記錄期內的五大客戶之內，於往績記錄期內合共收入佔我們的總收入分別約51.8%、61.7%和68.2%。我們與UAC和SPI已建立超過三年業務關係，而我們自2004年麥克斯保定開始營運以來已向其銷售。麥克斯保定為一家我們與長城汽車通過戰略性合資企業方式成立的聯營公司，由我們擁有49%權益，並由我們提名的總經理負責其日常管理。於往績記錄期向麥克斯保定、UAC及SPI的銷售增加主要由於其業務增長以致銷售需求增加。

為控制客戶集中風險，我們計劃藉以下擴大客戶基礎：

- 發展向國內OEM市場銷售我們自行生產的壓縮機產品。我們正申請國內OEM客戶（即HVAC系統供應商及汽車廠商）認證，以成為向其供應自行生產壓縮機的認可供應商。我們預期在2011年年底開始在國內OEM市場出售我們自行生產的壓縮機；
 - 繼續積極鞏固海外維修市場的國際銷售網絡及物色更多海外OEM市場的潛在商機；
- 及

業 務

- 尋求與其他汽車廠商的可能合作機會，以成立類似麥克斯保定的HVAC系統供應商合資企業。

至於向主要海外維修市場客戶進行銷售方面，由於我們所出售的產品並非量身定制產品及預期毋須作出重大產品改動可出售予其他客戶，因此我們相信若現有海外維修市場客戶於日後終止與本集團的業務關係，我們在尋求替代客戶時應不會遇到困難。

於往績記錄期內，我們的董事或彼等的聯繫人或任何人士（就我們董事所知擁有於最後實際可行日期已發行股本5%或以上者）概無擁有我們五大客戶的任何權益。

定價和信貸政策



我們的產品不受中國政府的價格監管。我們乃考慮原材料及已加工部件成本、產品的複雜程度、市場競爭及需求，並根據合理的邊際利潤，為各類產品作出定價。

我們因應客戶關係、地點、信用、購貨量及不同市場（即國內或海外市場、OEM市場或維修市場）的行業慣例及條件，按個別情況向客戶提供信貸期，國內OEM客戶的信貸期一般為30天至90天，而國內維修市場客戶主要為交貨時付現。就海外銷售而言，我們向我們的主要海外維修客戶分別給予45天至60天的信貸期。我們全部國內銷售均以人民幣計值，付款方法為預付款，應收票據或銀行轉賬或銀行票據。我們的海外銷售大部份以美元計值，付款方法為電匯或信用狀。

運輸

我們一般承擔向客戶運送產品的成本。就位於中國浙江省和江蘇省附近毗鄰我們上海生產基地的國內客戶而言，我們通常以卡車把產品運送到客戶指定的地點。至於位於中國其他地方的國內客戶和海外客戶，我們通常將產品運送工作外派予第三方物流提供者。我們以上海港口作為中國的主要境內港口處理我們對海外市場的出口運輸。

品牌和肯定

我們認為，品牌知名度和客戶忠誠度為我們日後於OEM市場和維修市場上取得成功的關鍵。我們自製的產品以自家品牌「Shuanghua (双桦)」和「Youshen (友申)」與雙樺商標營銷。我們以「Shuanghua (双桦)」營銷的蒸發器、冷凝器和暖風器，於2009年榮獲上海市質量技術監督局的聯屬機構－上海市名牌產品推薦委員會辦公室認定為「上海名牌產品」，而我們的「」商標亦於2009年榮獲上海市工商行政管理局指定為「上海著名商標」。

業 務

此外，我們的營運附屬公司上海雙樺於2007年獲上海有關當局評為「品牌企業」，於2006年至2010年評為「高新技術企業」，以及於2009年獲上海市商務委員會評為「外商投資先進技術企業」。

獎項與肯定

獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
技術			
2006年上海市奉賢區 高新技術企業	2006年12月 (有效期為 2006年)	上海市奉賢區科學技術 委員會 上海市奉賢區高新技術 企業(產品)認定辦公室	上海雙樺
上海市高新技術成果 轉化項目	2007年8月 (無屆滿日期)	上海市高新技術成果 轉化項目認定辦公室	層疊式(CC)蒸發器
上海市高新技術成果 轉化項目	2007年8月 (無屆滿日期)	上海市高新技術成果 轉化項目認定辦公室	KG中冷器
上海市高新技術成果 轉化項目	2007年9月 (無屆滿日期)	上海市高新技術成果 轉化項目認定辦公室	LP型平行流製冷系統
上海高新技術企業	2007年12月 (有效期為 2007年)	上海市科學技術委員會	上海雙樺
上海市高新技術成果 轉化項目	2008年9月 (無屆滿日期)	上海市高新技術成果 轉化項目認定辦公室	ZPA-001型平行流蒸發器

業 務

獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
上海市認定企業 技術中心	2008年12月 (無屆滿日期)	上海市經濟和信息化委員會 上海市財政局 上海市國家稅務局 上海市地方稅務局 上海海關	上海雙樺
上海高新技術企業	2008年12月 (有效期為 三年)	上海市科學技術委員會 上海市財政局 上海市國家稅務局 上海市地方稅務局	上海雙樺
上海市認定企業 技術中心	2010年2月 (無屆滿日期)	上海市經濟和信息化委員會 上海市財政局 上海市國家稅務局 上海市地方稅務局 上海海關	上海雙樺
獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
質量			
ISO9001：2000	2005年1月 (有效期為三年)	國際汽車推動小組	用於與汽車相關的 蒸發器及 冷凝器的設計、 製造及銷售的 上海雙樺質量管理體系

業 務

獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
ISO/TS 16949 : 2002	2005年2月 (有效期為三年)	國際汽車推動小組	用於與汽車相關的 蒸發器及 冷凝器的設計、 製造及銷售的 上海雙樺質量管理體系
ISO/TS 16949 : 2002	2009年7月 (有效期為三年)	國際汽車推動小組	用於汽車空調的 蒸發器、冷凝器、 暖風器及中冷器的 設計及製造的 上海雙樺質量管理體系
ISO14001 : 2004	2010年4月 (有效期為三年)	國際汽車推動小組	上海雙樺的 環保管理系統適用 於與汽車空調配件 (蒸發器、冷凝器、 暖風器、中冷器及 油冷器)的設計及 製造相關的 環境管理活動及地盤

獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
品牌			
2006年外商投資先進 技術企業	2006年9月 (有效期為 2006年)	上海市外國投資工作委員會 上海市對外經濟貿易委員會	上海雙樺

業 務

獎項／榮譽／證書	獲獎／ 認定時間	頒發／認定機構	產品／實體
2006年品牌產品	2006年11月 (有效期為 2006年)	上海市中小型企業品牌 建設推進委員會	汽車熱交換器
2007年品牌企業	2007年11月 (有效期為 兩年)	上海市中小型企業品牌 建設推進委員會	上海雙樺
2007年品牌產品	2007年11月 (有效期為 兩年)	上海市中小型企業品牌 建設推進委員會	汽車空調
上海市著名商標	2009年1月 (有效期至 2011年)	上海市工商行政管理局	上海雙樺
上海名牌產品	2009年1月 (無屆滿日期)	上海市名牌產品推薦委員會 (上海市質量技術監督局 附屬單位)	蒸發器、冷凝器及 暖風器
上海市重點新產品	2009年4月 (有效期為 三年)	上海市科學技術委員會	層疊式(CC)蒸發器
上海市自主創新產品	2009年8月 (有效期為 四年)	上海市科學技術委員會 上海市發展和改革委員會 上海市財政局	平行流蒸發器 (品牌：雙樺)
2009年外商投資先進 技術企業	2010年7月 (有效期為 2009年)	上海市商務委員會	上海雙樺

業 務

研究與開發

作為「上海高新技術企業」，我們具備逾6年汽車HVAC部件自主研發經驗和相關生產技巧。我們的研發項目主要於上海生產基地的綜合實驗室進行。我們的綜合實驗室於2008年及2010年被上海市經濟和信息化委員會評為「上海市認定企業技術中心」。我們亦於上海生產基地進行壓縮機生產的研發，我們在有關方面的經驗有限，原因是我們採用新購入及安裝的先進技術進行壓縮機生產。

過去多年，我們一直採用自行開發的生產技術及知識，開發及設計汽車HVAC部件產品。在新產品推出市場前，我們將進行實驗室測試及試產試用，以尋求客戶認可。我們極重視研發，好讓我們在HVAC部件的最初設計階段與客戶緊密合作，以符合他們的規格及要求以供其新產品使用，在過程中我們不斷升產品設計、生產技術及知識。具體而言，我們已採納下列研究與開發（「研發」）策略：

(i) 我們內部的研發團隊開發獨家專利技術

我們的研發團隊在汽車HVAC部件以及相關生產技術方面早已有獨立研發經驗。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊16項實用新型專利，並已於中國申請註冊另外7項發明專利，全部專利均由我們內部的研發團隊開發。有關我們的專利及其他知識產權的詳情，請參閱本文件附錄六「有關我們的業務的其他資料－知識產權」一節。

(ii) 將我們的技術轉化為生產力

除研發活動外，我們已積極將我們的自主開發技術應用於我們的生產程序上，我們的多個產品，包括我們的層疊式(CC)蒸發器、KG中冷器、LP型平行流製冷系統及ZPA-001型平行流蒸發器，獲評為「上海市高新技術成果轉化項目」。有關我們獲得的獎項與肯定的詳情，請參閱本文件「業務－獎項與肯定」一節。

(iii) 加強與大學及領先汽車廠商的研發合作

儘管我們獨立進行絕大部份研發活動以開發產品和技術，我們也同時利用我們的研發能力為若干汽車廠商和學術機構進行若干項目。於2008年9月，我們與浙江大學訂立合作協議，開發由國家高技術研究發展計劃資助的家用分體空調用的平行流熱交換裝置。根據合作協議，浙江大學為項目出資人民幣250,000元並支付實驗室費用。該項目為期約兩年。該

業 務

項目並無開發或公佈任何可申請專利或版權的產品。於2008年12月，我們與上海汽車訂立協議以協助上海汽車開發電動車用熱控制系統。於該協議期間，我們為上海汽車開發及向其出售用於兩個電動車用熱控制系統樣品的多個汽車HVAC零部件，以供其於2010年上海世界博覽會展出，代價為人民幣314,670元。該項目為期一年。上海汽車獲得由我們或我們的代表所開發的知識產權的獨家權利。

展望未來，我們擬透過聘請更多專家及增加年度研發預算，以加強我們現有產品的研發。特別是我們的策略之一為加快進軍壓縮機的維修市場及OEM市場，因此我們計劃分配更多資源至各類型壓縮機（即可變排量壓縮機和電動壓縮機）的研發，以配合目標客戶的需要。

我們非常重視研發實力，原因是我們的董事相信此乃我們得以成功的主要因素之一。我們的研發開支於往績記錄期內分別約為人民幣2.7百萬元、人民幣3.1百萬元和人民幣6.9百萬元。我們估計截至2013年12月31日止三年各年用以加強研發的資本開支將分別約為人民幣10.4百萬元、人民幣11.2百萬元及人民幣11.6百萬元，資金將主要用於採購先進實驗室設備及採購模組及切割工具，以支持我們研發生產壓縮機及其他汽車HVAC部件的新產品。下表載列截至2013年12月31日止三年我們用以研發的資本開支明細：

	<u>2011年</u>	<u>2012年</u>	<u>2013年</u>
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
採購生產蒸發器、冷凝器及暖風芯體的實驗室設備	2,000	1,300	-
研發模組及切割工具，以研發新產品，用於生產蒸發器、冷凝器及暖風芯體	2,000	2,900	4,400
採購實驗室設備以生產壓縮機	2,500	2,400	-
採購模組及切割工具，以研發新產品用於生產壓縮機	3,900	4,600	7,200
小計：	<u>10,400</u>	<u>11,200</u>	<u>11,600</u>

業 務

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊由逾20名員工組成，約30%持有有關研究專業的學士生或更高學歷。我們將繼續致力產品研發工作，以推出新產品（例如可變排量壓縮機及電動壓縮機）並提高產品質量和營運效率。

知識產權

由於我們在頗大程度上依賴客戶對我們品牌的賞識，故我們的知識產權對於我們的業務至關重要。我們積極採取行動維護我們的知識產權，並執行一套內部知識產權管理規則。我們的知識產權一律由專責新產品開發的僱員管理。商標和專利相關事宜均須嚴格奉行我們內部知識產權管理規則訂明的程序。

截至最後實際可行日期，我們已於中國註冊4項商標、16項實用新型專利和2個域名，並已於中國申請註冊另外7項發明專利。我們的註冊知識產權詳情，載於本文件附錄六「有關我們的業務的其他資料－知識產權」一節。於往績記錄期內，並無針對任何第三方或由第三方提出涉及我們的知識產權的侵權或爭議。

質量控制

我們從採購原材料、生產加工、產品入庫以至銷售和分銷產品予客戶的整個營運過程中堅守嚴格的質量控制系統。我們的質控團隊負責監察我們生產程序的每個階段，並確保產品質量統一，以符合我們的內部質量標準和客戶的嚴格質量要求。於2009年7月，我們的營運附屬公司上海雙樺用於汽車空調的蒸發器、冷凝器、暖風器及中冷器的設計及製造的質量管理體系已取得ISO/TS16949:2002認證，有效期至2012年7月。於往績記錄期內，我們並無接獲任何嚴重的產品質量投訴。

為控制我們的產品責任風險，我們極為注重產品質量保證，並對客戶可能提出的產品責任索償作出產品質保撥備。我們的政策是為所有產品提供質保。我們通常為我們的產品向我們的維修市場客戶提供一年的產品質量保證，對問題產品進行維修或更換。我們亦向OEM客戶提供產品質保，質保條款按個別情況而定。於往績記錄期內，質保索償分別達人民幣3.0百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣0.7百萬元，退回產品分別達人民幣0.2百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.3百萬元。於2010年，約7,875台金額約人民幣4.9百萬元不同型號自產壓縮機被召回，該等壓縮機為根據海外維修市場客戶提供的若干替代樣品進行試產。我們其後根據該等客戶的變更的要求及原始型號的樣品變更了該等產品的規格，並已獲客戶接納及再無被召回。董事已確認該等產品

業 務

召回乃個別壓縮機型號的一次性事件，而進行試產或商業投產產生的產品責任問題並無不同。由於我們向維修市場供應的產品乃根據客戶提供的樣品規格製造，為避免未來再次出現此類事故，我們要求我們所有的維修市場客戶提供原始型號的樣品而非替代型號（因其可能出現變動），且在開始生產前要求客戶確認規格要求。除上述事件外，董事已確認，於往績記錄期，我們無任何有關缺陷產品的重大召回事宜質保索償或產品責任索償。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們的市場團隊定期核查及監控我們的存貨水平。這涉及維持合理的存貨水平以及撇銷任何過時或滯銷存貨或對其作出撥備。於往績記錄期，我們撇銷存貨至可變現淨值及對滯銷存貨項目作出撥備分別為人民幣1.9百萬元、回撥人民幣1.6百萬元及撥備0.4百萬元。

競爭

我們的產品於中國國內市場銷售，並出口到全球海外市場。我們面對國內外新從業公司進入中國國內和國際急速演變的汽車零件製造業日益激烈的競爭。

就國內市場而言，雖然中國有多家汽車零件製造商，但我們重點生產汽車HVAC部件，於2010年12月31日，我們的蒸發器、冷凝器和暖風芯體的年產能合共為3,456,000台，而壓縮機為150,000台。鑑於我們的產能和產品質量與多元化，故我們的董事相信，我們在國內OEM市場的領先地位不易被取替。

就國際市場而言，根據弗若斯特沙利文報告，我們的董事相信，在向海外市場的出口銷售量方面，我們是中國主要獨立HVAC部件製造商之一，有能力生產符合海外客戶需求的優質產品。我們的長遠戰略，為於國際OEM市場建立地位和鞏固國際維修市場的覆蓋率。自2010年起，在我們繼續採購壓縮機用於出口貿易業務的同時，我們已向海外的維修市場銷售自行生產的壓縮機產品，繼而日後加強國內OEM市場的銷售工作。未來，除透過汽車HVAC系統供應商進行銷售外，我們亦計劃向國內OEM市場的汽車廠商直接出售壓縮機產品。然而，在我們成為壓縮機OEM供應商之前，我們必須通過正式認證程序就各特定類別壓縮機產品取得各系統供應商或汽車廠商的認可（通常需要12至24個月）。海外系統供應商或汽車廠商的認證程序耗時可能會更長。在取得OEM客戶的相關認可前，我們將繼續向海外維修市場客戶銷售我們自行生產的壓縮機。由於預期中國汽車產銷量在未來十年持續快速增長，故我們的董事相信逐漸推出新產品即可變排量壓縮機和電動壓縮機，以滿足日益增長的市場需要，壓縮機將成為本公司未來利潤持續增長的動力。

業 務

我們將於中國和海外市場上不斷面對競爭。隨著中國加入世貿，中國已承諾逐步降低進口汽車零件的稅收，而該項政策很可能導致業界於國內的外國競爭加劇。儘管如此，我們的董事相信，鑑於我們的經驗和市場領先地位，加上我們的競爭優勢（見本文件本節「我們的競爭優勢」一段），我們將仍具競爭力。

環境保護與職業健康和安全

環境保護

我們明白保護環境和嚴守中國政府所頒佈有關（其中包括）排放生產污水和固廢的一切相關環保法律、規則和法規的重要性。為確保遵守此等環保措施，我們定期對各生產場地進行檢查。於往績記錄期內，我們並無重大違反中國任何環保法律法規，同期內亦無就環保事宜被追討任何重大索償和處罰。於2010年4月，我們的營運附屬公司上海雙樺的環保管理系統獲授ISO 14001:2004認證，該認證於2013年4月前將仍然有效。

於往績記錄期，遵守適用環保法律法規的年度成本分別約為人民幣1,000元、人民幣11,000元及人民幣2,280元。我們預期截至2011年及2012年12月31日止年度就遵守適用環保法律法規分別產生約人民幣7,000元及人民幣7,500元的年度成本。

職業健康和安全

我們已採取必要措施保障僱員的工作健康和 safety，包括為僱員提供保護性衣物和配件，如手套、眼罩和面罩等，並為全體僱員提供職業安全培訓及為若干設備的操作人員提供特殊培訓。我們亦已作出保險安排，向因工傷亡的僱員賠償。

於往績記錄期內，我們並無遇到與職業健康和 safety 事宜相關的重大索償或事件，或於業務營運過程中涉及招致嚴重傷亡的任何意外。

保險

我們已就生產設施、設備、財產、樓宇和車輛投購保險，並已根據中國社會保障法規向僱員提供社會保險，保障範圍涵蓋退休、醫療、失業、生育和工傷。按照我們對一般行規的理解，由於中國法律法規並無強制規定，故我們沒有購買產品責任險。

業 務

物業

截至最後估值日，我們於中國九項物業經營業務，以作生產設施、寫字樓和其他營業地點之用。此等物業包括：(i)三幅佔地面積合共約141,616.80平方米土地的土地使用權；(ii)十三項建築面積合共約52,733.74平方米的物業和建築物；(iii)一幅佔地面積合共約46,666.9平方米的已訂約將予收購的土地；(iv)九項建築面積合共約21,883.99平方米的已訂約將予收購的樓宇和建築物；和(v)八項建築面積合共約1,059.56平方米的租賃物業及土地使用權及房屋所有權證。

除上文第(iii)項所述物業（物業估值報告第5項物業，該物業擬用作我們產品的部份生產）及建築面積1,582平方米的實驗室大樓（物業估值報告第1項物業的一部份，最初興建以作研發新產品的臨時場所，而本公司現計劃將其保留作永久物業）的房地產權證正在申請外，我們已就自置物業獲得其他所需土地使用權及房屋所有權證。

根據上海市奉賢區規劃和土地管理局（「**奉賢土地局**」）於2011年1月27日及2011年2月1日分別發出的確認函，當局確認正處理物業估值報告第5項物業及實驗室大樓的房地產權證申請，而上海雙樺於獲取有關房地產權證並無實際法律障礙。根據前述政府部門確認，我們的中國法律顧問告知，(1)奉賢土地局乃對物業估值報告中的第5項物業及實驗室大樓的所有權證作出確認的主管部門；及(2)待上海雙樺通過奉賢土地局審查及完成辦理行政手續後，上海雙樺獲取有關證書並無實際法律障礙。本公司預期於2011年年底或相近日子獲得相關房地產權證。

至於物業估值報告第5項物業，奉賢土地局於2011年1月27日的確認函亦確認，將不會就上海雙樺佔用及使用該幅土地及其上的物業而對其施予任何罰款。至於實驗室大樓，正如中國法律顧問告知，可能對本公司施予的最高罰款或罰金包括終止興建工作、在指定時間內作出糾正、拆除建築物、充公物業或自物業產生的任何收入及罰款最多人民幣300,000元。於最後實際可行日期，本公司就此並無接獲相關政府部門的任何罰款或罰金通知；及我們的控股股東已簽立以本公司為受益人的賠償保證契據，以便就上海雙樺未獲取相關物業證書涉及的任何費用、罰款、損失及損毀向我們作出賠償。

董事認為我們能夠在不產生重大成本或時間的情況下將實驗室遷往其他場所，而有關搬遷（如有）對我們的業務或財務狀況的影響極微。

業 務

我們已就所有租賃物業與出租人（包括上海奧拓瑪和獨立第三方）訂立有效的租賃協議。據我們的中國法律顧問表示，出租人已領有該等租賃物業的所有必要業權證書，而有關與上海奧拓瑪訂立的租賃協議已呈交中國機關正式登記。

有關我們物業的進一步詳情，請參閱本文件附錄四所載的物業估值報告。

法律程序和遵守法規

截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大仲裁、訴訟或行政程序，而可預期將對我們的業務或經營業績構成重大不利影響。我們知悉並無針對我們而懸而未決或面臨威脅的仲裁、訴訟或行政程序。

除本文件本節「物業」一段所披露現正進行申請的若干許可及有關壓縮機商業投產的全國工業產品生產許可證以及上海市質量技術監督局於2010年8月27日頒發的行政許可申請受理決定書（「**申請受理決定書**」）以受理我們的許可申請外，我們已向有關當局領取經營業務的所有必要執照和批文。根據申請受理決定書，並由上海奉賢區質量技術監督局發出的確認，在收到申請受理決定書後，我們的營運附屬公司雙樺機械可進行壓縮機試產及銷售，中國法律顧問告知：(1)我們現時進行的壓縮機試產及銷售符合相關中國法規；(2)相關法規對行政許可申請受理決定書到期日並無具體說明；及(3)待雙樺機械通過相關質量及技術監督管理部門就頒發許可證進行的檢測後，雙樺機械在獲取國家工業產品生產許可證方面並無實際法律障礙。本公司預期可於2011年年底或相近日子獲取上述許可證及開始進行壓縮機商業生產。

於往績記錄期內，我們並無因觸犯中國法律法規而被國家或地方機關施加任何重大罰款、懲罰或制裁。