

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

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽，應連同本文件全文一併閱讀。由於僅為概要，故並不包括所有可能對閣下屬重要的資料。

概覽

我們是中國領先的減振器製造商之一。我們的產品用於汽車製造及售後維修及保養。根據奧爾威報告，按二零一零年向國內汽車製造市場供應減振器的產量計，我們是第四大減振器製造商及國內最大的獨立減振器製造商。獨立減振器製造商可自由向任何汽車製造商供應減振器，原因為彼等毋須向其股東或任何聯屬合夥人作出優先供應。有關獨立減振器製造商背景的詳情，載於本文件「行業概覽－中國減振器製造業的市場參與者的性質」一段。我們主要為原設備製造商市場設計及製造減振器，亦為汽車售後市場製造及供應減振器。於二零一零年，我們在中國生產約5.1百萬個減振器，約佔同期主要減振器製造商為中國國內汽車製造市場生產的減振器總數的7.3%。

業務模式

我們的收益主要來自向原設備製造商市場及汽車售後市場的銷售。

於往績記錄期內，我們的收益分別為約人民幣297.3百萬元、人民幣392.5百萬元、人民幣543.7百萬元及人民幣286.3百萬元。於二零零八年、二零零九年、二零一零年以及截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們在原設備製造商市場的銷售收益分別為人民幣275.1百萬元、人民幣378.0百萬元、人民幣512.4百萬元及人民幣272.1百萬元，而我們在汽車售後市場的銷售收益分別為人民幣22.3百萬元、人民幣14.5百萬元、人民幣31.3百萬元及人民幣14.2百萬元。下表列示於往績記錄期我們按分部劃分的銷售明細：

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | | | | 截至五月三十一日止五個月 | | | |
|--------------|--------------|------|---------|------|---------|------|--------------|------|---------|------|
| | 二零零八年 | | 二零零九年 | | 二零一零年 | | 二零一零年 | | 二零一一年 | |
| | 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 | % |
| 在原設備製造商市場的銷售 | 275,054 | 92.5 | 377,974 | 96.3 | 512,395 | 94.2 | 192,642 | 94.9 | 272,106 | 95.0 |
| 在汽車售後市場的銷售 | 22,277 | 7.5 | 14,531 | 3.7 | 31,321 | 5.8 | 10,307 | 5.1 | 14,185 | 5.0 |
| 總計 | 297,331 | 100 | 392,505 | 100 | 543,716 | 100 | 202,949 | 100 | 286,291 | 100 |

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

概 要

原設備製造商市場

就原設備製造商市場而言，我們的產品最終由原汽車製造商用於不同的汽車型號。我們直接向原汽車製造商(包括一汽大眾、海馬汽車、東風汽車、北京汽車、長安汽車、重慶力帆、吉利、江淮汽車、上海汽車、東風標緻及奇瑞)銷售產品，以供組裝至彼等的汽車。截至二零一零年十二月三十一日止三個年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們向該等客戶所作銷售分別佔總銷售收益比重約73.6%、85.0%、86.1%及87.6%。

我們於二零零九年獲主要客戶一汽大眾評為「A」級供應商、於二零一零年獲重慶力帆及北京汽車評為「優秀供應商」，並自二零零二年至二零一零年連續八年被評為「全國優秀汽車零部件供應商」。於二零零五年，我們的「丹江」品牌減振器產品獲認可為「河南省著名品牌產品」。我們售予五大客戶的大多數產品最終適用於其中小型引擎排量車系列。

我們一般與主要客戶訂立具法律約束力的框架協議，當中載列訂購、包裝、交付及付款方法的條款以及定價協議。雖然我們的主要客戶會於每年年初提供並無約束力的採購數量估計數字，但仍會定期發出訂有價格及數量的採購訂單。就原設備製造商市場而言，我們的現有客戶將發出購買訂單載明下個月的訂購量，我們的員工將確認並處理訂單。我們亦開展市場調研以物色潛在新客戶，與潛在新客戶接洽時提供發展建議，並向客戶說明我們的產品、技術水平及本集團能夠提供的服務。

汽車售後市場

就汽車售後市場而言，我們的產品主要售予中國各地(包括但不限於北京、上海、廣州及重慶)的汽車零部件分銷商。我們與汽車零部件分銷商訂立分銷協議，彼等將通過其自有分銷網絡在汽車售後市場分銷我們的產品。於最後實際可行日期，我們已與中國26個省、直轄市及自治區的75家汽車零部件分銷商建立直接合約關係。透過在我們目前尚未建立業務的省份建立業務，我們將繼續擴大汽車售後市場。

我們與客戶訂立框架協議，其一般載有下一年度的估計採購額。根據該等框架協議，我們制定每月銷售計劃、生產方案及採購估計。客戶發出的採購訂單內容有關各項採購的具體數量、條款及條件。與客戶訂立的框架協議將載有年度估計採購額的意向及估計。儘

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

概 要

管該等框架協議具法律約束力，但採購數量的估計數字並無約束力，因此未必會為本集團帶來收益。客戶未能達到框架協議所載估計採購額不會受到任何處罰。

客戶

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們前五大客戶所得收益分別佔總營業額的66.5%、73.2%、89.3%及68.3%。同期，我們最大客戶所得收益分別佔總營業額的26.6%、25.0%、27.2%及21.4%。為控制客戶集中風險，我們計劃(i)藉與中國新客戶建立鞏固關係壯大我們的客戶群；(ii)進軍海外市場(如歐洲及北美)成為海外汽車製造商的供應商；及(iii)擴大汽車售後市場。

供應商

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們的五大供應商合計分別佔我們採購生產所需原材料及主要部件總額的32.1%、32.6%、33.4%及29.1%，而我們的最大供應商則分別佔9.5%、9.4%、9.4%及6.9%。鑒於我們的採購主要包括的部件均屬非定製產品及可自市場採購，我們相信，若現有供應商於日後終止與我們的業務關係，我們在尋找其他供應商時應不會遇到困難，且不會對我們的生產程序或業務造成重大影響。

我們相信，我們的產品於中國原設備製造商市場的領先地位及我們於汽車售後市場的良好聲譽將繼續為我們的持續擴張及發展提供寶貴平台。

銷售及營銷

我們的銷售團隊擁有強勁的市場開發能力，且中國20家最大客運車輛製造商中的11家現使用我們的產品。於往績記錄期內，向中國前20大客運車輛製造商中的11家銷售的比例佔我們總銷量的比例有所增長，分別約佔我們總銷售收益的73.6%、85.0%、86.1%及87.6%。我們將繼續壯大我們的優質客戶群。

研發

我們擁有強大的研發團隊。我們與一汽大眾、東風標緻及奇瑞等客戶共同研發產品。我們進行產品設計時會考慮技術要求、性能、安全性、舒適性在內等因素，從而確保所有該等設計符合我們客戶所要求的規格。我們將緊貼業內的國際先進技術，尤其著重於研發

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

概 要

新產品，務求在不久將來維持領先的市場份額。我們的技術亦獲得多家國內外機構認可，並在中國註冊多項專利。我們的產品於一九九八年獲ISO9001認證、於二零零一年十月獲QS9000認證、於二零零一年十月獲VDA6.1認證及於二零零八年四月獲ISO/TS16949認證。於二零一零年，我們獲河南省科學技術廳批准成立河南省汽車減振器工程技術研究中心；於二零一一年，我們獲認可為河南省創新型試點企業。我們亦分別於二零零四年及二零零九年獲認可為高新技術企業。我們亦已與北京建築工程學院及西北工業大學等多所大學訂立不同的開發合作協議，內容有關在開發產品及技術方面的合作。於最後實際可行日期，我們為高速鐵路自行開發的減振器已在相關鐵路上完成合共約400,000公里以上的鐵路測試，且技術性能穩定。於最後實際可行日期，我們已在中國註冊63項專利，其中3項為發明專利。

展望未來，我們的研發策略包括興建新研發中心作為我們擴充生產設施的一部分，預期佔用總建築面積約6,300平方米。我們亦計劃憑藉在意大利設立研發中心，開始建立我們於海外的研發設施，並且旨在將我們於中國的自有技術與原意大利製造商的核心技術整合。我們亦計劃聘用經驗豐富的海外研發人員，以及為中國的研究人員提供更多培訓。此外，我們擬開發更多新產品，確保我們產品開發的持續性。

管理層

我們的管理團隊擁有廣博的行業知識、管理技能及經營經驗。部分成員於本集團效力超過15年。在管理團隊的領導下，我們已得以迅速發展，並在中國的原設備製造商市場佔據領先地位。我們相信，憑藉管理團隊的能力，將繼續使我們能夠把握市場機遇並確保持續發展，並使我們能夠在不久將來維持領先的市場份額。

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

概 要

競爭優勢

董事認為本集團的成功主要由於下列競爭優勢：

- 領先的地位及強大的品牌知名度
- 強勁的銷售及營銷能力、優質客戶及與客戶之間的長期穩定關係
- 領先的成本優勢
- 強勁的研發能力
- 饒富經驗的管理團隊

我們的策略

憑藉本集團的競爭優勢及進一步提升我們在市場的領先地位以期成為國際領先零部件供應商之一，董事計劃推行若干增長策略。

- 擴充生產設施並提升生產技術、提高生產效率，以滿足我們產品強勁的市場需求
- 透過吸引新客戶及開拓新的市場分部，提高現有市場份額
- 透過提升技術水平以進一步增強競爭力
- 保持成本優勢
- 開發鐵路運輸(高速鐵路)的減振器市場

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

概 要

經營業績

下表載列本集團於往績記錄期的經審核綜合業績概要，乃按香港財務報告準則編製。下列概要應與本文件附錄一所載會計師報告一併閱讀：

綜合全面收益表

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | 截至五月三十一日止五個月 | |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 二零零八年 人民幣千元 | 二零零九年 人民幣千元 | 二零一零年 人民幣千元 | 二零一零年 人民幣千元 | 二零一一年 人民幣千元 |
| 收益 | 297,331 | 392,505 | 543,716 | 202,949 | 286,291 |
| 銷售成本 | (224,261) | (300,290) | (405,768) | (150,500) | (208,865) |
| 毛利 | 73,070 | 92,215 | 137,948 | 52,449 | 77,426 |
| 其他收入、其他收益及虧損 ^{附註} | 12,721 | 7,926 | 4,224 | 4,018 | 19,265 |
| 銷售及分銷開支 | (24,406) | (24,850) | (34,842) | (14,439) | (15,173) |
| 研發支出 | (4,174) | (13,348) | (16,299) | (6,530) | (8,745) |
| 行政開支 | (17,761) | (18,964) | (29,309) | (9,402) | (13,506) |
| 其他開支 | — | — | (2,599) | — | (6,971) |
| 融資成本 | (17,242) | (10,975) | (14,921) | (7,377) | (5,361) |
| 除稅前溢利 | 22,208 | 32,004 | 44,202 | 18,719 | 46,935 |
| 稅項 | (3,550) | (3,629) | (6,666) | (1,916) | (8,764) |
| | <u>18,658</u> | <u>28,375</u> | <u>37,536</u> | <u>16,803</u> | <u>38,171</u> |
| 以下各項應佔年／ 期內溢利及 全面收入總額： | | | | | |
| 本公司擁有人 | 16,051 | 28,229 | 37,536 | 16,803 | 38,171 |
| 非控股權益 | 2,607 | 146 | — | — | — |
| | <u>18,658</u> | <u>28,375</u> | <u>37,536</u> | <u>16,803</u> | <u>38,171</u> |

附註：截至二零一一年五月三十一日止五個月的其他收入、其他收益及虧損包括一次性項目(i)終止福利付款的政府補助人民幣8.0百萬元；及(ii)法律程序和解所得收益人民幣5.4百萬元。

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

概 要

下表列示於往績記錄期按分部劃分的銷量、平均售價及毛利率：

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | 截至五月三十一日止五個月 | |
|-----------------|--------------|-----------|-----------|--------------|-----------|
| | 二零零八年 | 二零零九年 | 二零一零年 | 二零一零年 | 二零一一年 |
| 原設備製造商市場 | | | | | |
| 銷量 | 2,626,289 | 3,185,765 | 4,314,757 | 1,730,036 | 2,302,837 |
| 平均售價 | 人民幣104.7元 | 人民幣118.6元 | 人民幣118.8元 | 人民幣111.5元 | 人民幣118.2元 |
| 毛利率 | 25.10% | 23.30% | 25.10% | 25.80% | 26.70% |
| 汽車售後市場 | | | | | |
| 銷量 | 387,780 | 239,869 | 438,969 | 148,489 | 180,797 |
| 平均售價 | 人民幣57.5元 | 人民幣60.6元 | 人民幣71.4元 | 人民幣69.4元 | 人民幣78.5元 |
| 毛利率 | 18.50% | 28.10% | 29.90% | 26.60% | 33.70% |

原設備製造商市場的客戶主要為大型客運車輛生產商，彼等會採購每單位平均售價較高的高檔產品以生產其自身客運車輛。大型客運車輛生產商的議價能力一般高於我們，而我們以較具競爭力的價格向大型客運車輛生產商銷售產品，且由於大量採購，故該等銷售產品的毛利率較低。另一方面，汽車售後市場的客戶主要為汽車零部件分銷商，彼等主要向我們購買相對少量的產品以維修及保養商用車輛。由於我們的產品可透過分銷商輕易直達最終用戶，故我們能就在汽車售後市場銷售我們的產品取得較原設備製造商市場為高的毛利率。有鑑於上述各項，於往績記錄期，原設備製造商市場的毛利率一般低於汽車售後市場，但原設備製造商市場分部錄得的每單位平均售價較高。

於往績記錄期，我們以內部資金及短期借款撥付我們的經營及產能擴充提供資金。因此，於二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日及二零一一年五月三十一日，我們錄得流動負債淨額分別約人民幣85.2百萬元、人民幣41.3百萬元、人民幣203.7百萬元及人民幣23.3百萬元。截至二零一零年十二月三十一日止三年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們於一年內到期須償還的借款合同共分別為人民幣259.9百萬元、人民幣295.9百萬元、人民幣223.3百萬元及人民幣158.7百萬元。

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

概 要

我們於往績記錄期內的流動負債淨額主要是由於：(i)我們的大部分借款為短期，並須於一年內到期，而部分用於為長期資產(如產能擴充)提供資金；(ii)因訴訟所支付的應付款項及作出的或然負債撥備；(iii)作為集團重組一部分，於二零一零年六月二十三日，光大車輛零部件以代價80百萬港元向創辦人收購南陽浙減100%的權益。光大車輛零部件的應付款項被確認為應付股東款項，並已根據本公司與Merit Leader當時的現有股東於二零一一年五月二十二日訂立的買賣協議撥充資本及從負債中剔除；及(iv)股息人民幣13.6百萬元及人民幣56.5百萬元被確認為截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度向南陽浙減股東作出的分派。

於二零一一年三月及二零一一年五月，我們分別與中國國家開發銀行及中國建設銀行安排長期貸款融資人民幣50.0百萬元及人民幣50.0百萬元，分別須於二零一三年及二零一四年償還。根據本公司於二零一一年五月二十二日與Merit Leader當時的現有股東訂立的買賣協議，應付股東款項人民幣70.1百萬元已撥充資本，並從負債中移除。於二零一一年九月三十日，本集團的未動用銀行融資為人民幣210.0百萬元。

如本文件「財務資料－流動資金及資金資源」一段所述，我們正在改善其現金流量管理。由於現金流量管理有所改善，本集團的財務狀況正在復元。本集團的流動負債淨額從二零一零年十二月三十一日的人民幣203.7百萬元大幅減少至二零一一年五月三十一日的人民幣23.3百萬元。

我們一般通過年度預算、進行每月資金分析、按月採購及生產計劃、控制各客戶的銷售退貨、動用銀行貸款及控制我們的資本開支來管理我們的現金流量。我們的年度預算是經計及我們的估計銷售額、生產成本、原材料採購額、營運成本、管理成本及融資成本等數據後作出。根據我們的估計銷售數字，我們生產部將制定一套生產計劃，而採購部亦會編製採購計劃及估計所需資金。我們亦會就購置設備及興建新設施制定預算。為控制客戶的銷售退貨，我們將根據各客戶的信貸週期及每月銷售數字而釐定估計每月應收款項。我們或會停止向超過信貸額度的客戶供應產品，而就該等未能在信貸期屆滿前付款的客戶，我們會調查有關原因並採取適當收回行動。董事會透過密切監控預計現金流出以控制借款，並且會根據我們的財務狀況、還款能力及當時市場利率等因素決定我們的借款及貸款用途。

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

概 要

本公司財務部將根據我們的擴展計劃、物業、土地及設備採購額制定年度資本開支預算，並由董事會批准有關的年度資本開支預算。我們所有資本開支及相關協議由我們的發展策略部、生產部及財務部審批。財務部在其向管理層提交的每月報告中載列資本開支詳情。於項目完成後會對資本開支進行審閱及核實程序。資本開支以內部財務資源或外界貸款撥付。

本集團於二零一一年五月三十一日之後的表現

截至二零一一年八月三十一日止三個月的本集團未經審核收益，低於截至二零一零年八月三十一日止三個月的收益，是由於截至二零一一年八月三十一日止三個月的減振器總銷量及平均售價均較截至二零一零年八月三十一日止三個月總銷量及平均售價略為下跌約4%，截至二零一零年八月三十一日止三個月的銷量較截至二零一一年八月三十一日止三個月的為高，主要因為我們一些原設備製造商客戶在二零一零年六月、七月及八月推出新款汽車所致，截至二零一一年八月三十一日止三個月已售減振器平均售價較二零一零年同期為低，是由於本集團期內推出的新產品較少，故逐步調低現有減振器型號的定價所致。

截至二零一一年八月三十一日止八個月，我們的營業額及銷量均大幅增長。有關增加主要是由於(i)汽車製造商推出新型號汽車導致汽車製造商對我們產品的需求較強勁；及(ii)年產能由二零一零年的每年6.1百萬元擴大至二零一一年一月至八月的每年7.0百萬元。

董事謹此強調，有關費用屬現時估計，僅供參考，將於截至二零一一年十二月三十一日止年度的本集團綜合收益表內確認的最終金額，可視乎審核以及變數及假設的其後變動予以調整。

截至二零一一年五月三十一日止五個月，本集團的溢利為人民幣38.2百萬元，較截至二零一零年五月三十一日止五個月的人民幣16.8百萬元增加127.4%。經計及(i)上述截至二零一一年八月三十一日止八個月的營業額及毛利增加；(ii)截至二零一一年五月三十一日止過去五個月確認的其他收入，包括終止福利付款的政府補助人民幣8.0百萬元及法律程序和解所得收益人民幣5.4百萬元；(iii)上述於二零一一年八月三十一日的銷量及平均售價下降；及(iv)截至二零一一年八月三十一日止八個月與[●]相關的開支的綜合影響，截至二零一一年八月三十一日止八個月的溢利增長率(與二零一零年同期比較)不及截至二零一一年五月三十一日止五個月的溢利增長率(與二零一零年同期比較)。

我們於二零一一年八月三十一日的流動負債淨額由二零一一年五月三十一日的人民幣23.3百萬元減至人民幣7.3百萬元，主要受惠於截至二零一一年八月三十一日止三個月的未

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

概 要

經審核純利，以及本集團於同期增加其長期貸款額至人民幣7.2百萬元。如本文件「財務資料－流動資金及資金資源」一段所載，我們正在改善其現金流量管理。本公司將繼續密切注視本集團的財務狀況，並會安排適當融資撥付資本開支。董事相信，本集團有能力從其業務及其他融資方式取得足夠現金，撥付其持續經營現金需要和持續業務拓展需要。

無重大不利變動

除上文所披露者外，董事確認，自二零一一年五月三十一日（即編製本文件附錄一會計師報告所載本集團最近期綜合業績的日期）以來，本集團的財務或業務狀況或前景並無重大不利變動。

綜合資產負債表

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | 於二零一一年 |
|-----------|--------------|----------|-----------|----------|
| | 二零零八年 | 二零零九年 | 二零一零年 | 五月三十一日 |
| | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 | 人民幣千元 |
| 非流動資產 | 180,419 | 204,787 | 318,711 | 354,862 |
| 流動資產 | 340,510 | 544,160 | 411,191 | 425,202 |
| 流動負債 | 425,741 | 585,454 | 614,919 | 448,499 |
| 非流動負債 | 14,870 | 45,013 | 48,728 | 157,067 |
| 流動負債淨額 | (85,231) | (41,294) | (203,728) | (23,297) |
| 資產總值減流動負債 | 95,188 | 163,493 | 114,983 | 331,565 |
| 資產淨額 | 80,318 | 118,480 | 66,255 | 174,498 |

股息及股息政策

董事會可全權酌情決定是否就任何年度宣派任何股息，並在決定宣派股息的情況下全權酌情決定宣派股息的金額。我們往後將依據財務狀況及當時經濟環境對股息政策作重新評估。然而，董事會將按我們的盈利、現金流量、財務狀況、資金需求、法定公積金規定及董事認為有關的任何其他狀況來酌情決定是否派息。派付股息亦可能受到法律限制及我們日後可能訂立的融資協議所局限。

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

概 要

風險因素

董事認為本集團業務涉及若干風險，該等風險的詳情載於本文件「風險因素」一節。風險可大致分為三類，包括(i)與本集團有關的風險；(ii)與車輛零部件行業有關的風險；(iii)與中國有關的風險；

與本集團有關的風險

- 我們依賴若干主要客戶貢獻大部分收益
- 我們依賴若干主要供應商
- 我們可能要面對原材料及零部件價格上升的情況
- 我們未來未必能就業務取得足夠融資
- 我們可能因產品回收而面臨潛在產品責任申索或招致虧損
- 我們可能就違反有關公司間貸款的若干中國法律及法規而被徵收罰款
- 我們截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日及二零一一年五月三十一日錄得流動負債淨額
- 我們在及時完成擴充計劃或擴充至新市場時可能會遇到不可預見的困難
- 我們未必能招攬及挽留高級管理團隊成員及其他主要人員
- 利率變動或會影響我們的融資成本
- 我們的保險覆蓋範圍有限
- 我們未必能充分保護知識產權，這可能對我們的業務經營造成不利影響
- 本集團過往派發的股息不代表未來的股息政策

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

概 要

與車輛零部件行業有關的風險

- 我們所經營的行業具競爭性，並面對來自競爭對手的激烈競爭
- 市場對我們產品的需求或會因中國汽車行業增長放緩而受到影響
- 汽車行業政策的變更或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響
- 我們的銷售及產能可能受季節性因素影響
- 環球金融危機及經濟衰退或會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。
- 中國的汽車需求波動或會對我們的經營業績產生不利影響

與中國有關的風險

- 中國的政治及經濟政策可能影響本集團的業務
- 根據新的中國企業所得稅法，本公司或會被視為中國居民企業，且來自全球各地的收入可能須繳納中國稅項
- 本集團現時享有的稅務優惠待遇或會變更或終止，或會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響
- 本公司應付外國投資者的股息及銷售股份的收益或須根據中國稅法繳納預扣稅
- 本公司是控股公司，能否派付股息取決於其附屬公司的盈利與分派
- 實施新勞動合同法及中國勞工成本上升或會對本集團的業務及盈利能力造成不利影響
- 中國政府對貨幣兌換的規管可能影響本集團的營運及財務狀況、於本公司的投資價值並限制本集團有效運用現金的能力
- 我們面對與中國法律制度以及中國法律及規例詮釋存在不確定性有關的風險