

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。

業 務

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以及售後維修及保養。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%。

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」；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「河南省名牌產品」。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。

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。

因在製造汽車減振器方面擁有約50年的歷史及經驗，我們已擁有一批優質客戶。於過往三年，我們已向中國的逾40家汽車製造商提供超過200款減振器產品，多達11個主要產品系列。我們與中國一些領先汽車製造商建立起長期穩定的業務關係，包括一汽大眾、奇瑞、海馬汽車及江淮汽車。我們向彼等供應減振器已超過10年。我們亦致力確保與客戶之間更為密切的關係。於二零零八年，我們與往績記錄期內的最大客戶奇瑞訂立核心供應商協議。

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

業 務

我們已與大多數原材料及元件供應商保持逾10年的合作關係。我們的生產設施現位於河南省南陽市。我們擁有先進技術並配有高科技機器及設施，從而能夠整合減振器生產流程並能夠自行生產更多主要元件；例如，我們已將活塞杆、工作筒及儲油筒等主要元件的自行生產併入生產流程，其不僅能確保最終製成產品的優良質素，亦使我們降低從外部來源採購元件的成本，故而產生成本優勢。

我們擁有強大的研發團隊。我們一直緊貼業內的國際先進技術，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64項專利，其中3項為發明專利。

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，我們能夠把握市場機遇並確保持續發展。我們亦相信，我們能夠在不久將來維持領先的市場份額。

於往績記錄期內，我們的收益分別約為人民幣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

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。

業 務

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額	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額	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

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

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，我們是國內第四大減振器製造商及最大的獨立減振器製造商，而我們於一九六一年在中國開始研發及製造減振器。獨立減振器製造商可自由向任何汽車製造商供應減振器，而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。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%。

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」品牌產品獲認可為「河南省著名品牌」產品。

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

業 務

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。根據奧爾威報告，由於油價高及環境保護的需求日益增強以及政府優惠政策，小排量汽車產業近年來發展快速。我們故而相信，來自五大客戶的需求將相應持續增長。

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。鑒於(i)我們研發能力的不斷提升；(ii)汽車製造商於甄選零件供應商時所用的嚴格供應商標準，且出於行業的特定性質，一旦作出選擇則不會輕易改變；及(iii)為滿足日益增長的需求而不斷擴充產能，我們相信，我們能夠在不久將來維持領先的市場份額。

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

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20家最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。

因在製造汽車減振器方面擁有約50年的歷史及經驗，我們已擁有一批優質客戶。於過往三年，我們已向中國的逾40家汽車製造商提供超過200款減振器產品，至多達11個主要產品系列。我們的主要客戶包括一汽大眾、宇通客車、海馬汽車、東風汽車、北京汽車、東南汽車、長安汽車、重慶力帆、吉利、金龍、東風標緻、江淮汽車、上海汽車及奇瑞。

我們已與中國一些領先汽車製造商建立長期穩定的業務合作關係，包括一汽大眾、奇瑞、海馬汽車及江淮汽車。我們向彼等供應減振器已超過10年。我們亦致力確保與客戶之間更為密切的關係。於二零零八年，我們與往績記錄期內的最大客戶奇瑞訂立核心供應商協議。根據核心供應商協議，我們將與奇瑞合作研發新產品，並獲得奇瑞提供的若干優惠待遇作為回報，如享有優惠的供應份額百分比、減少售後保修的索償金額、技術援助，以及在支付相關財務成本的前提下，可要求奇瑞在到期日之前支付或償付款項。奇瑞會每個季度評估我們的能力及業務，以確定我們是否達到作為一家核心供應商的標準。倘我們一

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。

業 務

年內有三個季度未能達標，我們將失去核心供應商的地位。核心供應商協議並非獨家合約，並無載有定價及產品退回政策、最低購買或銷售目標等條款。該協議的年期為10年。

領先的成本優勢

由於我們與大多數五大供應商的業務關係長達十多年，且受惠於我們的規模經濟效益，我們能夠取得有利的條款及價格安排。此外，我們擁有先進技術並配有高科技機器及設施，據此，我們相信，我們是中國能夠整合減振器生產流程並能夠自行生產更多主要元件的少數減振器製造商之一；例如，我們已將活塞杆、工作筒及儲油筒等主要元件的自行生產併入生產流程，其不僅能確保最終製成產品的優良質素，亦使我們降低從外部來源採購元件的成本，故而產生成本優勢。

我們已進口技術先進的設施，如全自動汽車減振器裝配線、自動焊接生產線、儲油筒焊接機器人、活塞杆微裂紋鍍鉻線、高精度杆磨機、高頻杆淬火機床、試驗台，令我們可於中國維持生產效率及產品質素。

此外，我們的生產設施現位於河南省南陽市，屬於中國的中部地區，相較沿海地區及經濟更為發達地區同行業的競爭對手而言，我們擁有充足的勞動力供應，且勞工成本相對較低。同時，我們現處的位置水電供應充足，且由於水電開支較浙江省及其他沿海地區相對低廉，我們的生產成本得以大幅降低，從而為我們提供更多成本優勢。

由於我們能夠利用規模經濟取得有利的採購條款，透過自行生產主要元件減少從外部來源採購零部件的成本，及以相對較低的生產成本向客戶供應最終產品，故我們的產品定價具競爭力，並使我們有較強的保持盈利的能力。

強勁的研發能力

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。

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。

業 務

我們亦已與多所大學訂立多份有關合作開發產品及技術的開發合作協議。於二零零二年，我們委託中國西北工業大學為我們建造點焊控制器。根據中國適用法律，已完成的機械擁有權屬南陽浙減所有，而技術知識的擁有權則屬西北工業大學所有。由於南陽浙減已支付委託費人民幣18,000元，故該協議並無溢利分享的規定。於二零一一年，我們委託北京建築工程學院研發懸架設計軟件及懸架綜合參數設計優化。該技術知識的擁有權由雙方共享，且雙方均有權申請為專利。雙方均可使用該專利並平分利益。據我們的中國法律顧問所表示，專利的共同擁有人可協定對專利的特定權利及專利產生的利益的分派形式；如無協議，各專利共同擁有人均有權自行使用該項專利；倘使用權授予第三方，所收取的專利許可費用將由專利共同擁有人分佔，且所分佔的50%使用權及分佔來自專利的利益可自由轉讓予他人，但另一方專利擁有人享有獲轉讓的優先權。本集團根據該協議應付的研發成本為人民幣250,000元。

我們與一汽大眾、東風標緻及奇瑞等客戶共同研發產品。我們一直緊貼業內的國際先進技術，並已獲得多個國內及國際組織對我們的技術的認可。我們亦已於中國註冊多項專利。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。透過自身的努力，我們已掌握空氣彈簧、可調式泵、電子可調式主動懸架及半主動懸架的核心技術。

於最後實際可行日期，我們已在中國註冊64項專利，其中3項為發明專利。我們相信，本集團擁有強大的研發能力，包括(i)擁有由逾50名經驗豐富的研究人員及主要人員組成的團隊；(ii)全面的研發設施，包括先進的產品開發及測試系統；(iii)自二零零六年起本集團聘請郭孔輝教授(中國工程院院士及汽車行業的專家)擔任我們的首席專家，以就開發具前瞻性與先進的產品提供專業意見。

憑藉我們的過往經驗及強大的研發能力，我們自二零零七年起開始開發用於鐵路運輸的減振器。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逾400,000公里的鐵路測試，且技術性能穩定。

饒富經驗的管理團隊

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，包括執行董事兼副總經理

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。

業 務

理王文波先生、高級管理層成員邢雲明先生、朱自華先生、褚新耀先生及程周儉先生，在中國的汽車零件及減振器行業擁有豐富的經驗，並於本集團效力超過15年。

總工程師邢雲明先生已在本集團任職逾39年，並參與及帶領本集團獲得多項專利。邢雲明先生為中國汽車工業協會第七屆懸架系統委員會黨委書記。執行董事兼副總經理王文波先生負責技術及銷售，銷售團隊在其領導下為本集團帶來日益增長的收益，且每年均錄得破紀錄銷售。生產副總經理朱自華先生於本集團效力25年，並從海外向本集團引入先進的技術，為本集團晉升為業內領先的自有品牌汽車減振器企業作出重大貢獻。

在管理團隊的領導下，我們得以迅速發展，並在中國的汽車原設備製造商市場佔據領先地位。我們相信，我們管理團隊的能力將繼續使我們能夠把握市場機遇並確保我們的持續發展，故我們相信，我們能夠在不久將來維持領先的市場份額。

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，董事計劃推行若干發展策略。

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

於最後實際可行日期，我們的估計總年產能為7百萬個減振器。為配合擴大產品類別、市場份額及新業務地區的計劃，我們現正積極尋求透過分期建設及投資而擴充生產設施並提高產能。我們的擴充生產設施位於中國河南省南陽市淅川縣上集鎮丹陽社區，佔地面積將約為345,368平方米。我們旨在於二零一一年底擴充至合共12條生產線，產能達12百萬個減振器，並於二零一二年底擴充至合共15條生產線，產能達15百萬個減振器。同時，我們計劃增加活塞杆、儲油筒及工作筒等主要元件的產量，以保持成本優勢及產品質量。擴充生產設施完工後，我們將繼續保持中國減振器製造商的翹楚地位。

透過接觸新客戶及開拓新的市場分部，提高現有市場份額

截至二零一一年五月三十一日止五個月，我們逾90%的收益乃源自在原設備製造商市場的銷售。我們將繼續向客戶供應優質產品並鞏固與彼等的關係，旨在取得為現有客戶的新型號車輛供應減振器的資格，以增加在中國的現有市場份額。我們力圖繼續開發原設備製造商市場上的新客戶並致力每年增加一至兩名原設備製造商客戶。自二零一零年起，我們

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。

業 務

已接洽過多家前二十大客運車輛製造商及若干領先的日本品牌汽車的中國製造商(彼等與我們並無業務關係)並安排該些潛在客戶的代表參觀我們的生產設施及評估我們的產品質量。透過該等參觀，我們亦能獲得有關潛在客戶需求的資料。自二零一零年起，我們成功成為長安汽車客運車輛的減振器供應商。按二零一零年的產量計，長安汽車為中國五大客運車輛製造商之一，而我們於過往僅向長安汽車供應商用車輛用減振器。我們亦已開始為其中一家20大客運車輛製造商供應減振器，且首批減振器已於二零一一年三月付運。

於二零一一年，我們計劃進軍日本品牌汽車的中國製造商市場。於最後實際可行日期，我們與日本品牌汽車的中國製造商磋商向其供應減振器。我們正在開發減振器樣板供其測試並就此進行商討，預期於二零一一年年底前與其達成研發協議。此外，於擴充生產設施後，我們計劃利用我們的資源進軍海外市場(如歐洲及北美)，成為海外汽車製造商的供應商。我們於二零一一年四月成立項目團隊，目的在於發展北美市場以及計劃於年底前開發約80種產品樣品。我們亦已於二零一一年四月從意大利購置若干機器和設備，並計劃在意大利設立研發中心，而我們相信同時在中國及歐洲設立研究中心以及鄰近我們的核心客戶群將可建立我們的聲譽。該意大利研發中心預期將於二零一一年年底前竣工及投入營運。我們相信，這將改善本集團在中國、歐洲及北美的企業形象。

於往績記錄期，我們因向汽車售後市場的銷售而享有較高利潤率。於二零一零年底，中國的汽車擁有量達到78百萬輛。根據奧爾威報告，減振器的產品壽命一般約為兩年。因此，預期汽車售後市場的減振器需求巨大。截至二零一一年五月三十一日止五個月，汽車售後市場的銷售額佔我們收益約5%。我們將致力開發汽車售後市場。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。我們按不退貨基準將產品售予分銷商。一般而言，各分銷商將透過其分銷網絡於其所負責省份內分銷用於汽車售後市場的減振器。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。就此而言，我們將尋求與尚未建立業務關係的減振器分銷商建立合約關係。

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

業 務

透過提升技術水平以進一步增強競爭力

董事明白維持技術水平的重要性，且視之為維持我們持續發展及擴張的基石，故本集團將繼續增加投資，以提升我們的研發能力。

鑒於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，我們計劃成立一個新的研發中心，配備從海外進口的先進設施。我們已於二零零九年開始興建擴充生產設施。新的研發中心所佔的建築面積將約為6,300平方米，並且作為擴充生產設施的一部分。擴充生產設施一期現已投入使用。

為加強研發能力，我們將繼續聘請合資格及經驗豐富的人員，包括具備行業工作經驗的大學畢業生，以及機械與相關專業的合資格工程師。我們亦會招聘境外工程師在新研發中心任職。為配合我們打入海外市場及提升研發能力的計劃，我們計劃在意大利成立一個海外研發中心。我們已自意大利採購若干機器及設備及我們計劃分配若干核心機器及設備，以在意大利成立研發中心。

我們將繼續研究新的產品架構及材料以及其應用，並透過有關研究致力減少生產成本及提高產品質量，同時維持於業內的技術優勢。我們已成立專門的開發團隊，主要負責開發及生產主動懸架減振器及半主動懸架減振器。董事相信，我們將繼續投入資源開發及生產主動懸架與半主動懸架減振器，並創立新的業務增長點。

保持成本優勢

為保持我們的長期競爭力及穩定的利潤率，我們將致力透過擴大生產規模及加強產品研發，利用我們的規模經濟效益取得更為靈活的採購條款並減少採購成本、升級生產線、提升自動化水平、簡化生產流程，提高自行生產主要元件的能力及水平，從而保持成本優勢，以減少對外部各方的依賴，並同時優化我們的一體化流程及生產效率及提高利潤率。

我們將充分利用研發能力並繼續使用新原材料、新方法及架構，以減少生產成本、擴大成本優勢、提高生產速度及效率，並縮短生產開發期。

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

業 務

我們亦計劃縱向擴展生產鏈，並重組對產品成本具有較大影響力的有關元件，以大幅降低採購成本。我們相信，透過以上措施，我們的生產成本於業內的競爭優勢將更加明顯，且我們的盈利能力將繼續增強。

開發鐵路運輸(高速鐵路)的減振器市場

自成立以來，我們一直專注於生產用於各類商用及客運車輛的減振器，包括小型客運車輛、轎車及卡車。

隨著中國經濟的快速發展，中國的鐵路運輸大幅改善。於二零一零年底，中國的城市地鐵及輕軌里程已超過1,500公里，並將於二零一五年達到2,500公里。於「十二五」期間，中國政府投資逾人民幣2.8萬億元建設鐵路運輸。中國鐵路運輸的快速發展為減振器市場帶來巨大發展潛力，尤其是高速鐵路對減振器有較大需求。鐵路減振器的售價及利潤率遠高於普通汽車減振器，惟入行門檻較高且存在技術困難。

憑藉我們的過往經驗及強勁的研發能力，我們自二零零七年起開始開發用於鐵路運輸的減振器。於最後實際可行日期，我們用於鐵路的減振器已完成試運行。根據鄭州鐵路局洛陽機務段技術科及鄭州鐵路局洛陽機務段技術科機驗收室於二零一一年三月三十日發出的評估報告，我們的兩款樣品減振器在鐵路上已試行合共逾400,000公里。

為開發鐵路運輸市場，我們正計劃獲得鄭州鐵路局的批文，成為合資格列車減振器維修商。該申請已於二零一一年五月遞交予相關中國部門及於最後實際可行日期，我們仍正等待申請的批文。由於我們已獲得維修列車減振器的資格，我們擬與多間地方鐵路局聯絡，讓我們首先向新鄉機務段提供維修服務，並在此基礎上擴展至洛陽機務段及鄭州機務段。根據我們中國法律顧問的意見，我們在取得成為合資格列車減振器維修商的有關批文方面將不會有任何法律阻礙。

我們預期從鄭州鐵路局取得維修資格後兩至三個月左右，就我們的鐵路減振器向鐵道部取得准入資質。當取得准入資質後，我們的有關產品將可列入鐵道部的目錄，而我們將能夠參與就向車輛製造商供應部件的競投程序。根據上文所述，我們擬向中國有關製造商推廣及介紹我們的產品。然而，由於各製造商在選擇供應商方面都有不同的程序及要求，因此時間上須視乎車輛製造商而有變。

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。

業 務

我們相信鐵路運輸(包括高速鐵路)將成為未來增長潛力巨大的市場。我們將繼續集中資源發展此新業務領域。目前，我們已準備及裝備就緒以拓展業務及進入此市場分部。鑒於中國鐵路運輸快速發展，我們相信這將為未來帶來增長巨大的市場。我們的目標是利用現有優勢及作好準備，在獲政府批准為鐵路運輸工具供應減振器時把握此機遇，與中國鐵路行業同步發展。

我們的業務模式

我們主要為原設備製造商市場設計及製造減振器。我們亦為汽車售後市場製造及供應減振器。我們的業務可分為兩個業務分部，即(a)向原設備製造商市場銷售；及(b)向汽車售後市場銷售。

原設備製造商市場指原汽車製造商的汽車市場。汽車售後市場指汽車工業的二級市場，涉及原設備製造商向消費者銷售汽車之後的汽車部件設備及配件製造、重新製造、分銷、零售及安裝。

我們的客戶包括原汽車製造商。就我們與其並無任何業務關係的原汽車製造商而言，彼等一般通過報價過程及對減振器供應商的綜合評估選擇減振器供應商。就現有客戶而言，彼等一般直接向我們發出採購訂單。生產過程的詳情載於本文件「業務－供應商」一段。由於減振器是汽車懸掛系統的重要部件，合資格供應商一旦獲選，原汽車製造商極少會更換其零部件供應商。因此，我們大部分現有客戶已與我們建立長期穩定的業務關係。

我們的客戶亦包括減振器或汽車零部件分銷商，彼等負責向汽車售後市場銷售我們的產品。我們以「丹江」品牌在汽車售後市場銷售我們的產品。

於往績記錄期內，我們的收益分別約為人民幣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，我們向原設備製造商市場銷售所產生的收益分別為人民

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。

業 務

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，而我們向汽車售後市場的銷售所產生的收益分別為人民幣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額	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額	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

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

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。

業 務

達最終用戶，故我們能就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。

原設備製造商市場的業務模式：

下圖說明向原設備製造商市場進行銷售的業務模式：



產品開發階段

我們大部分客戶會提供其就特定型號汽車所需的減振器規格。根據客戶提供的該等規格，我們會與客戶共同研發樣品、進行各項樣品試驗、調整及測試，以符合規格及獲得最佳效果。由於不同的汽車型號的設計之間存在差異，我們的產品將設計用於且專門用於原汽車製造商的汽車型號。就各汽車型號而言，原汽車製造商可能向一家或多家減振器生產商採購減振器。有關營銷及開發過程的詳情載列於本文件「業務－銷售及營銷」一段。

訂購階段

我們的主要客戶一般會與我們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及年度估計採購額以及定價協議，並按月根據其銷售及生產計劃向我們發出特定的採購訂單。儘管該等框架協議具法律約束力，框架協議訂明的採購數量估計數字並無約束力，故不會為我們帶來收益。

生產階段

我們收到客戶發出的採購訂單後，生產部會制定及確定整體生產計劃及時間表並分析我們產能的需求。我們然後與客戶確認採購訂單並開始生產。採購部會在中國採購基本原材料(包括汽車車身沖壓件、焊管及螺旋彈簧)及其他零部件。我們亦自行生產減振器的大部分關鍵元件，如活塞杆、儲油筒及工作筒。有關生產過程的詳情載列於本文件「業務－生產」一段。

最終測試階段

由於減振器是汽車懸架的重要部件，且汽車的舒適性及安全性受到汽車減振器的質量及技術水平的影響，故此我們十分重視我們所生產減振器的質量及標準。我們在各個關鍵

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。

業 務

生產過程進行嚴格的質量控制，以在生產過程中監督產品符合標準並發現及盡快修正重大缺陷。此外，我們會對所有成品進行最終質量控制測試。

交付階段

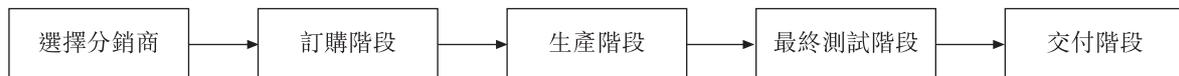
通過質量保證測試的成品將會包裝並運往客戶指定的地點。

服務階段

我們向原汽車製造商供應的產品須符合彼等的規定，並同時向原汽車製造商作出質量擔保。倘於保修期內出現對減振器的任何投訴，我們將迅速作出反應，並迅速提供技術服務，以確保讓客戶滿意。

汽車售後市場的業務模式：

下圖說明向汽車售後市場進行銷售的業務模式：



選擇分銷商

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。一般而言，各分銷商將負責在其所負責地區的汽車售後市場銷售我們的產品。我們適當地選擇汽車零部件分銷商，以配合我們的發展計劃。

訂購階段

我們已與其訂立分銷協議的汽車零部件分銷商將直接向我們發出採購訂單，並按不退貨基準將我們的產品售予汽車零部件分銷商。

生產階段

收到採購訂單後，我們將核實現有存貨是否足以滿足相關採購訂單。倘若我們的現有存貨無法滿足採購訂單，我們將開始生產減振器，如有需要，採購部將會採購所需原材料及零部件用於生產所需。

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。

業 務

最終測試階段

由於減振器會影響汽車的舒適性及安全性，我們對每款減振器的各個關鍵生產過程及成品進行與在原設備製造商市場銷售的產品相同的質量保證測試。

交付階段

概無向汽車售後市場的客戶授予信貸期。該等客戶須在交貨前結清付款。汽車零部件分銷商通常會安排其自身的物流服務接收我們工廠交付的產品。

我們的主要產品

減振器的功能是利用油液流動的阻力來吸收或消耗振動的能量。一般而言，減振器有助於汽車在崎嶇不平的道路上進行緩衝。在汽車內，減振器減輕在崎嶇路面行駛的影響並限制過多的懸掛運動，從而改善駕駛質素，提高舒適性及安全性。汽車的舒適性及安全性受到汽車懸掛系統的質量及技術水平的影響。

本集團已整合及優化減振器的整個生產過程，從主要零部件的研究、設計、生產到提供售後服務。我們的生產過程涵蓋活塞杆、儲油筒及工作筒等關鍵零部件的生產，以及噴漆、焊接及裝配等主要過程。我們相信，我們是中國業內整合了減振器整個生產流程(從主要零部件的研究、設計、生產至提供售後服務)的少數企業之一。

我們的自有生產設施配備先進機械及設備，讓我們能夠生產用於幾乎所有類別的客運及商用車輛的減振器。於最後實際可行日期，我們供應的減振器一般分為S20、S25、S27、S30、S31、S32、S34、S40、S45、S50及S65系列(附註)，約390種型號，可用於從轎車、輕型至重型卡車及公共汽車的多種客運及商用車輛。

附註： 該等系列的分類為本集團的內部分類。

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。

業 務

以下簡介說明我們產品系列的用途：

S20及S25系列



S20 系列



S25 系列

該等系列用於小型車輛以吸收及消耗能量、減輕震動、提高舒適性及為駕駛者和負載提供安全保護。我們來自該些系列的減振器適用於海馬汽車及重慶力帆汽車。

S27、S30、S31、S32、S34系列



S27 系列



S30 系列

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。

業 務



S31 系列



S32 系列



S34 系列

上述系列用於不同的轎車或運動型多功能車，吸收及消耗能量、提高舒適性及為駕駛者和負載提供安全保護。我們來自上述系列的減振器適用於長安汽車、奇瑞、北京汽車、重慶力帆、東風汽車、海馬汽車、上汽汽車、東南汽車及吉利汽車。

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。

業 務

S40及S45系列



S40 系列

S45 系列

該等系列用於中型客運車輛或卡車，吸收及消耗能量、減輕震動、提高舒適性及為駕駛者和負載提供安全保護。我們來自上述系列的減振器適用於江淮汽車、北京汽車及金龍。

S50系列及S65系列



S50 系列

S65 系列

該等系列用於大型客運車輛或卡車以及軍用車輛及鐵路車輛，吸收及消耗能量、減輕震動、提高舒適性及為駕駛者和負載提供安全保護。我們來自上述系列的減振器適用於江淮汽車、宇通客車及金龍。

根據我們對中國汽車零部件市場的研究，董事預計汽車售後市場存在巨大需求及於未來會大幅增長。我們向汽車售後市場銷售我們的「丹江」品牌產品。我們建立「丹江」品牌在汽車售後市場推廣產品。於二零零五年，我們的「丹江」品牌被評為「河南省著名品牌」。

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。

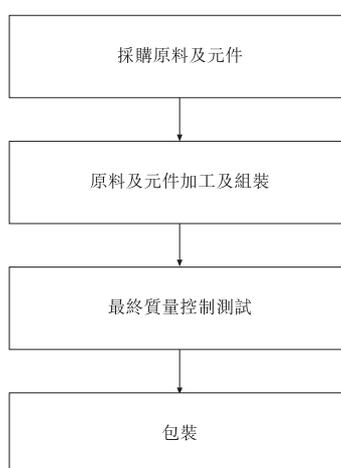
業 務

我們亦正在開發鐵路系統使用的減振器。於最後實際可行日期，鐵路所用減振器已完成逾400,000公里的試運行。

生產

生產過程

下圖顯示我們的典型生產過程：



採購原材料及元件

根據我們研發團隊的設計，我們的生產團隊會制定某一產品的生產計劃。我們的採購部然後制定採購方案並開始採購所需原材料及元件以符合生產時間表。採購原材料及部件的整個期間介乎4至9天。

原材料及元件加工及組裝

各種元件在生產過程中組裝。該過程包括焊接、裝配、注油、初步性能測試、封口及噴漆。原材料及部件加工與組裝整個期間需約7天。

最終質量控制測試

由於減振器將會影響車輛的舒適性及安全性，故此在不同關鍵生產過程對我們生產的每個減振器進行質量保證測試，以便發現任何缺陷並盡快作出補救。亦會進行最終質量控制測試以檢測各個方面，包括產品性能。同時，我們將根據ISO/TS16949國際規定於測試期間進行嚴格的過程控制。我們通過採取預防策略確保我們的產品具有高質量。

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。

業 務

包裝

成品將被包裝並可交付予客戶。

生產設施

現有生產設施

現有生產設施的佔地面積約為46,203.8平方米(總建築面積約為35,218.33平方米)。現有生產設施目前包括四條生產線，平均年產能約為4百萬個減振器。

擴充生產設施

為應付不斷擴大的業務及不斷增長的產能需求，我們已於二零零九年開始建設擴充生產設施。擴充生產設施一期已投入使用。第一期現時有三條估計總年產能約為3百萬個減振器的應用生產線。於最後實際可行日期，兩個廠區生產設施共投入使用七條估計總年產能約為7百萬個減振器的生產線。

為滿足快速增長的市場需求，我們擬於二零一一年另外增加五條生產線，屆時新增總產能將為每年5百萬個減振器。我們的總產能預計將達致12條生產線，估計總年產能為12百萬個減振器。同時，我們計劃於二零一二年另外增加三條估計總年產能為3百萬個減振器的生產線。我們估計，我們的產能將於二零一二年底達致15條生產線，估計總年產能為15百萬個減振器。預期擴充生產設施佔地總面積約345,368平方米(總建築面積約為107,509平方米)。

目前，我們的活塞杆、儲油筒及工作筒的年產能為6百萬個。為配合我們擴充產能的計劃，我們亦將增加活塞杆、儲油筒及工作筒的產能。我們計劃於二零一一年底將活塞杆的年產能增加10百萬個，屆時我們活塞杆的年產能將為16百萬個。中國及海外對減振器活塞杆的需求巨大，除滿足我們本身的需求外，我們可向其他企業銷售任何過剩的活塞杆。同時，我們計劃於二零一一年底將儲油筒及工作筒的年產能增加10百萬個，屆時儲油筒及工作筒的總產能將為每年16百萬個，基本能夠滿足本集團於未來兩年的發展需求。

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。

業 務

下表載列我們生產擴展計劃的概要：

以下年度年底前	減振器年產能		總計 (千個)
	現有 生產設施 (千個)	擴充 生產設施 (千個)	
二零一零年	4,000	3,000	7,000
二零一一年	4,000	8,000	12,000
二零一二年	4,000	11,000	15,000

擴充生產設施的總投資成本預計為人民幣308.3百萬元，其中人民幣141.1百萬元已於二零一一年五月三十一日獲正式投資。

憑藉擴充生產設施，我們預計，我們的年產能將於二零一一年底達致12百萬個減振器，並將於二零一二年底達致15百萬個。

下表載列我們的現有生產設施及擴充生產設施於往績記錄期的產能以及現時總年產能的使用率：

截至下列日期止年度	年產能 ⁽¹⁾ (千個)	實際產量 ⁽²⁾ (千個)	使用率 ⁽³⁾ %
二零零八年十二月三十一日	4,000	2,741	68.5%
二零零九年十二月三十一日	4,333	3,569	82.4%
二零一零年十二月三十一日	6,083	5,060	83.2%

附註：

- (1) 產能乃根據生產一個減振器的估計平均用時、每日兩班16個工時以及每年251個工作日而釐定。於二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日，估計年產能分別為3,000,000個、5,000,000個及7,000,000個。
- (2) 實際產量指於有關年度生產的減振器的實際數目。
- (3) 使用率以有關年度的實際產量除以年產能而得出。

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。

業 務

由於中國的原設備製造商市場於一月、二月、七月及八月有假期，導致我們的銷售通常於有關期間有所下滑，故此該等月份的使用率相對較低。因此，我們於一年期間的平均使用率不會達致100%。

生產設備

我們的生產設施配備自海外進口及中國製造的機械及設備。我們的機械及設備包括全自動汽車減振器組裝線、自動焊接生產線、儲油筒組裝機器人、微裂紋鍍鉻活塞杆組裝線、高精度杆磨機、高頻杆淬火設備、試驗床以及焊接設施。憑藉機械及設備，我們亦能夠實現傳送、注油、封口及檢測等生產過程的自動化，提高了我們的技術水平、生產效率、產品質量及將生產成本減至最低。

我們亦配備研究、測試及生產鐵路(包括高速鐵路)使用的減振器的設施及設備。

於二零一一年四月二十八日，我們與意大利的一家獨立汽車零部件製造商訂立收購協議，據此，我們按代價約人民幣10百萬元為我們生產及測試的多個程序採購若干機器及設備。預計大部分該等機械及設備將安裝於我們在中國的生產設施，並於二零一二年中開始營運。我們相信，該等機械及設備將提高我們的產能及生產效率。

技術人員

挽留及聘用具備我們生產所需技術技能的技術人員對我們至關重要。中國技術勞動力市場的競爭非常激烈。然而，我們大部分員工(包括技術人員)來自南陽，該地區的勞動力市場不如沿海地區般競爭激烈，本集團在就其營運招募充足員工方面未遇到重大困難。為更好地保證招募適當技術人員維持我們的生產及營運，我們與多個專科學校(如南陽市高級技工學校)開展共同培訓計劃。根據該等培訓計劃，我們提供培訓課程目標，學校則向學員提供課程。我們亦向學員提供現場培訓計劃。修畢並通過課程後，我們將根據營運需要及情況聘用畢業生。

於往績記錄期內，我們的生產並無受到任何可能對我們營運及財務狀況造成重大不利影響的干擾。

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。

業 務

採購原材料

採購

我們就生產採購的原材料包括精焊管、普通焊管、冷撥管、冷板、冷拉圓鋼、減振器油，我們就生產採購的元件包括汽車車身沖壓件、緩衝塊、橡膠件、螺旋彈簧、粉末件及標準件。於往績記錄期內，我們在中國採購所有原材料及元件。

不同類型的汽車重量各不相同，因此需要不同的減振器及活塞杆。活塞杆的軟硬度亦非常重要，因為軟度不當或將導致斷裂，並引起汽車安全問題。因此，活塞杆的尺寸、表面粗糙度、淬火品質及鍍鉻品質要求高且嚴格。

我們為我們的產品生產技術標準及質量要求更高的活塞杆，我們向供應商購買小部分活塞杆。於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，我們生產中所用約93%、86%、76%及78%的活塞杆由本集團生產。

除活塞杆外，於往績記錄期，我們亦為若干產品生產儲油筒及工作筒。我們將部分儲油筒及工作筒的加工工作外包予獨立製造商。於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，加工開支分別約為人民幣16,000元、人民幣201,000元、人民幣102,000元及零。

我們採取兩種採購策略，即日常採購及戰略性採購。「日常採購」指為應付我們日常及一般生產需求而採購原材料。「戰略性採購」指為配合業務發展計劃而發展戰略性供應商。

我們根據預計向客戶銷售的數量並參考客戶的預計汽車銷售量及向客戶及市場收集的銷售資料採購原材料。銷售及市場推廣部門負責制定每月的銷售方案及生產計劃。根據預計每月銷售方案及生產計劃，採購部門每月對所需原材料的數量及類型作出估計並將根據該等預計採購原材料。

就常用原材料而言，採購部門按協定價格向名單上的認可供應商採購該等原材料。就新原材料或經價格調整的原材料而言，我們經過對供應商的篩選程序後採購該等原材料。

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。

業 務

於往績記錄期內，我們的原材料採購並無嚴重偏離預計採購估計，致使對我們的財務狀況及經營造成重大不利影響。

供應商

我們的主要供應商包括彈簧、鋼材、橡膠及減振器油。我們已與主要供應商建立十年以上的長期關係。我們一般與供應商訂立框架協議，其上載有我們每年的採購預算。根據具法律約束力的框架協議，採購數量並無約束力，可根據我們於特定時間的需要向供應商發出通知而調整。根據採購部門編製的每月採購估計，我們將知會相關供應商我們的原材料及部件需求。倘若供應商無法達到我們的需求則會通知我們。為避免生產中斷，我們一般為各種原材料或部件保留至少兩家供應商。鑒於我們所採購的部件主要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。

我們在選擇供應商時計及多種因素，如供應商的質素及技術水平、購買價格、我們的生產成本及與有關供應商的過往交易等。我們亦每月對供應商進行評估，將未能達到我們標準的供應商自供應商名單中剔除，並加入新的合資格供應商。

我們已採取嚴格措施監控供應商所供應原材料及部件的質量。於交貨時，質量控制部門員工將對原材料及部件進行抽樣測試及檢查。倘若原材料或部件發現低於標準，則相關原材料或部件將即時向相關供應商退還。

原材料及部件大多數在我們的生產廠交付。於原材料及部件交付後，風險及所有權轉移至我們。

每年，我們的質量控制部門及採購部門到主要供應商的生產基地進行現場評估，並評估產能，以確保各供應商的產能足以滿足本集團的生產及未來發展需要，同時維持供應來源產品及原材料的質量。由於長期的合作關係及逐年遞增的數量，我們的主要供應商以具競爭力的價格向我們供應優質產品，其保證了我們在業內維持成本優勢。

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，向本集團五大供應商作出的採購額分別達人民幣65.5百萬元、人民幣95.9百萬元、人民幣133.6百萬元及人民幣61.7百萬元，佔有關年度總採購額的32.1%、32.6%、33.4%及

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

業 務

29.1%。同期內，向單一最大供應商作出的採購額分別達人民幣19.3百萬元、人民幣27.6百萬元、人民幣37.6百萬元及人民幣14.6百萬元，佔有關期間總採購額的9.5%、9.4%、9.4%及6.9%。

於往績記錄期內，就董事所知，概無董事或彼等聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

其他

於往績記錄期內，我們確認與供應商並無發生任何糾紛，原材料及部件供應亦無出現任何中斷，致使我們的經營及財務狀況受到重大不利影響。

汽車售後市場

於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，我們亦按不退貨基準向汽車零部件分銷商銷售產品。我們在汽車售後市場的產品銷售可能受對原汽車生產商不同汽車型號的需求所影響。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止年度各年及截至二零一一年五月三十一日止五個月，於汽車售後市場的銷售額分別佔總營業額約7.5%、3.7%、5.8%及5.0%。

得益於我們在原設備製造商市場提供優質減振器的良好聲譽，我們一般能夠參考向原汽車製造商銷售產品的價格為我們在汽車售後市場銷售的產品定價。

我們於汽車售後市場的客戶為位於中國不同的地區(包括但不限於北京、上海、廣州及重慶)的汽車零部件分銷商，彼等透過自有分銷網絡在汽車售後市場(包括汽車維修及保養店)銷售我們的產品。為適當把握汽車售後市場業務的發展，各汽車零部件分銷商一般負責於中國一個省份汽車售後市場銷售我們的減振器。

下表載列於往績記錄期各年直至最後實際可行日期，增加及終止分銷商的總數：

	截至十二月三十一日									於最後實際可行日期		
	二零零八年			二零零九年			二零一零年			增加	終止	總計
	增加	終止	總計	增加	終止	總計	增加	終止	總計			
分銷商數目	10	-	58	9	1	66	11	5	72	5	2	75

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。

業 務

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已分別與零、一名、五名及兩名分銷商終止業務關係，原因為我們與該等分銷商訂立的協議已到期且我們並無與彼等續訂該等協議。不再與分銷商續訂協議的決定屬於在日常業務過程中作出的商業決定，而並非因任何不合規或不尋常理由而作出的決定。

於往績記錄期直至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為中國企業及獨立第三方。產品的所有風險及所有權於交付後轉移至汽車零部件分銷商，我們將不再就將產品繼續分銷予最終用戶負責或承擔任何風險及開支。

我們於汽車售後市場銷售的產品大致與我們於原設備製造商市場銷售的產品相同或相似。我們將產品資源及生產設施用於原設備製造商市場及汽車售後市場。

我們審慎選擇汽車售後市場客戶時，乃計及多項因素，包括彼等的分銷能力及市場策略。一般而言，我們將產品銷售予分銷能力及發展計劃符合我們要求的潛在客戶。若於試行期完成後對潛在客戶的表現滿意，我們便與該等合資格分銷商訂立框架協議。框架協議一般載列最低每年採購目標以及該年每月的最低指定採購目標。倘分銷商連續三個月未能達到最低採購目標，則我們有權更換有關地區的分銷商。儘管該等框架協議具法律約束力，但框架協訂明的採購數量估計數字並無約束力，故不會為我們帶來收益。

我們與我們所了解的汽車零部件分銷商建立直接合約關係，彼等將在其所負責的地區分銷我們的產品。不同於在原設備製造商市場上的銷售，我們概無授出任何信貸期，且我們要求汽車售後市場的客戶於我們交付產品時或之前先行付款，付款一般以電匯的形式結算。

董事預期汽車售後市場的需求及日後增長將會強勁，我們日後亦計劃投入更多資源用於發展汽車售後市場。

於原設備製造商市場，減振器供應商須於獲減振器原汽車製造商(作為供應商)委任前達到有關規定並取得必要的管理及標準認證，與此不同的是，從事減振器生產的企業可進入汽車售後市場。我們面臨來自所有該等企業的競爭。然而，我們相信我們的優質產品在大多數企業中仍具有優勢。

質量控制

我們注重質量控制。質量控制為我們採購及生產流程的一個組成部分。由於減振器將影響汽車的安全及性能，質量控制及安全測試適用於我們所生產的每款減振器。

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。

業 務

於供應商交貨後，我們將盡快對所購買的原材料及部件進行抽樣測試，以確保原材料及部件達到我們的標準及要求。低於標準的原材料及部件將退還予供應商。同時，我們將於主要供應商的生產基地進行現場評估，並評估產能，以確保供應來源產品及材料的質量。此外，我們亦生產若干主要零部件(如活塞杆)，以確保我們製成品的質量。

適用於生產過程的質量控制標準乃根據各產品的不同規定制定。多個主要生產過程中均將加入安全測試程序，以監控產品是否符合標準及發現主要瑕疵，以及是否能於生產過程中盡快更正。我們的製成品將進行多項檢測，包括性能及外觀。

我們一直致力於改善及提高我們的質量控制系統。我們對生產過程及製成品檢測的質量控制系統進行定期內部檢討。我們目前於生產過程中採用SPC、MSA、APQP、PPAP及FMEA程序及分析，著重防止及控制設計、生產以及品質檢測缺陷。在我們的生產過程及品質控制程序實施該等程序及分析後，截至二零一一年五月三十一日的保修撥備已較二零一零年十二月三十一日減少31.9%。

我們已於一九九八年獲授ISO9001系列認證，於二零零一年十月獲得VDA6.1證書及於二零零八年四月獲得ISO/TS 16949證書。

存貨控制

我們密切監控存貨水平，以滿足我們的生產需求並將存貨浪費降至最低以及避免存貨廢棄。

我們於多個業務周期實施企業資源規劃系統，包括原材料、存貨、管理、應收賬款及應付賬款。企業資源規劃系統有助於本集團於進行決策時根據實時數據密切監控關鍵步驟及發現潛在問題並及時作出調整。其亦提高我們的管理及行政效益及各部門之間的溝通、方便訂單檢查、存貨控制及融資行為，並有助於我們立即對任何已發現潛在問題作出反應。

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，本集團的製成品存貨分別約為人民幣55.5百萬元及人民幣55.9百萬元、人民幣75.9百萬元及人民幣50.9百萬元，於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度以及截至二零一一年五月三十一日止五個月的平均存貨週轉天數分別為88.5天、67.7天、59.3天及45.8天。於往績記錄期內，我們並無撇銷任何存貨或對存貨廢棄作出任何撥備。

業 務

銷售及服務

銷售及客戶

銷售主要包括兩個部分，即(i)向中國原設備製造商市場銷售；及(ii)向汽車售後市場銷售。

於往績記錄期，我們所有的銷售均向中國客戶作出，其中包括原汽車製造商。我們的中國客戶包括中國前20家客運汽車製造商中的11家，而我們的主要客戶包括一汽大眾、宇通客車、海馬汽車、東風汽車、北京汽車、東南汽車、長安汽車、重慶力帆、吉利、金龍、江淮汽車、上汽汽車、東風標緻及奇瑞。該等客戶分別合共佔我們於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月總收益約73.6%、85.0%、86.1%及87.6%。我們與其中八名客戶建立了10年以上的業務關係。汽車製造商寧願選擇有能力的減振器供應商作為彼等的長期業務夥伴，並與該等供應商共同發展。有鑒及此，我們已與一汽大眾、奇瑞、江淮汽車、海馬汽車及東風標緻合作超過十年，並與該等汽車製造商建立穩定的業務關係。我們致力與我們的客戶建立更加緊密的關係，及於二零零八年，我們與我們往績記錄期內的最大客戶奇瑞訂立核心供應商協議。根據核心供應商協議，我們將與奇瑞合作研發新產品，並獲得奇瑞提供的若干優惠待遇作為回報，如享有優惠的供應份額百分比、減少售後保修的索償金額、技術援助，以及在支付相關財務成本的前提下，可要求奇瑞在到期日之前支付或償付款項。奇瑞會每個季度評估我們的能力及業務，以確定我們是否符合作為一家核心供應商的標準，倘我們一年內有三個季度未能達標，我們將失去核心供應商的地位。核心供應商協議並非獨家合約，並無載有定價及產品退回政策、最低購買或銷售目標等條款。該協議的年期為10年。

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。倘潛在客戶接受我們的建議，我們將研發潛在產品並對潛在產品進行小批量測試。倘潛在客戶接受試用產品，我們將取得向該客戶供應產品的新訂單。

就汽車售後市場而言，除向現有客戶採購訂單外，我們致力拓展汽車售後市場，並透過現有客戶轉介、參與汽車零部件貿易展、透過網上提高人們對我們產品的認識，及直接接觸汽車零部件分銷商推銷我們的產品，確保取得新採購訂單。

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。

業 務

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，因此未必可為本集團帶來收益。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。

倘若客戶選擇我們為其潛在型號汽車開發減振器，其一般提供潛在產品的規格，而我們將與客戶共同研發潛在產品。隨後將製作樣品並對樣品進行多項測試、修改及調整，直至達到滿意結果。於成功開發新產品後，客戶將根據其生產及銷售計劃發出該新產品的採購訂單。

我們的銷售部門

於最後實際可行日期，我們的銷售部門由35名員工組成。銷售部門主要負責收集及分析客戶的意見及市場信息，並根據該等資料編製我們的年度銷售方案。銷售部門亦負責發展新客戶。根據所收集及分析的市場信息，銷售部門會物色潛在客戶。銷售部門的員工主動直接聯絡潛在客戶，向彼等說明我們的產品、技術水平及本集團能夠提供的服務。我們亦有意發展海外客戶。

售後服務及保修期

我們根據客戶的不同需求就我們的產品向客戶提供20,000公里至100,000公里或自最終用戶購買汽車之日起一至三年的保修期。我們亦向原設備製造商市場客戶提供質量保證，相關條款按交易逐項協定。一般而言，倘我們的產品不符合原設備製造商市場客戶的質量要求，客戶可要求我們修理產品及按某個百分比降低產品價格。我們亦可能須對原汽車製造商因我們產品的缺陷遭受的損失承擔責任。就我們的汽車售後市場客戶而言，我們一般給予12個月的保修期，自產品生產當日起計。中國法律顧問認為，就原設備製造商市場而言，根據中國有關法律及法規，我們並不直接承擔最終客戶（即汽車買家）的產品責任索償。就汽車售後市場而言，我們的中國法律顧問認為，根據中國有關法律及法規，我們將

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。

業 務

直接承擔有關我們的產品缺陷對最終使用者造成損失的賠償責任。於保修期內，我們將修理任何缺陷並免費為客戶更換次品。於往績記錄期內，我們的產品並無任何大量更換情況，售後服務所產生的費用亦不重大，並無對我們的財務業績造成重大影響。

為減低因產品缺陷引致潛在索償的風險，我們與原設備製造商市場客戶訂立的合約將載列有關我們保修責任及保修所涵蓋里程及期間的具體條款。我們亦擬提升我們產品的標準及質量，減低出現產品缺陷的可能，並將不時升級我們的設備，以改善生產效率及確保我們產品的一貫質量標準，減低出現有缺陷產品的可能。

定價政策

我們產品的定價主要由產品成本、競爭產品的價格及市場需求及狀況決定。我們定期與客戶檢討價格，以及時作出必要調整，保持我們的競爭力及盈利。

付款方式及信貸期

國內客戶的產品付款主要以人民幣結算，方式包括銀行直接轉賬、銀行票據及電匯。本集團於往績記錄期內並無遇到客戶拖欠大量付款情況。

我們一般向原設備製造商市場客戶授出90天的信貸期。就汽車售後市場而言，我們並無授予分銷商任何信貸期，付款須於產品交付時或之前作出。

於往績記錄期內，我們並無來自客戶可能對我們的經營及財務業績造成重大不利影響的任何重大壞賬。

五大客戶

於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，向五大客戶作出的銷售額分別達人民幣197.7百萬元、人民幣287.3百萬元、人民幣485.6百萬元及人民幣195.5百萬元，佔有關年度／期間總營業額的66.5%、73.2%、89.3%及68.3%。同期內，向本集團單一最大客戶作出的銷售額分別達人民幣79.0百萬元、人民幣98.1百萬元、人民幣147.8百萬元及人民幣61.1百萬元，佔有關期間我們總營業額的26.6%、25.0%、27.2%及21.4%。

於往績記錄期內，就董事所知，概無董事或彼等聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

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

業 務

其他

本集團並無採納任何安排用於對沖製成品價格的任何波動。

於往績記錄期內，除與比亞迪汽車有限公司的法律訴訟（「比亞迪訴訟」）外，我們並無遇到任何有關我們產品缺陷並對我們的經營或財務業績造成重大不利影響的索償。我們認為，比亞迪訴訟所涉及的金額並不重大，不會對我們的經營或財務業績造成重大不利影響。有關比亞迪訴訟的進一步詳情，載於本文件本節「法律訴訟」一段。

市場推廣及宣傳

鑑於行業性質，我們很少為產品進行廣告宣傳或採用一般廣告媒體宣傳產品。我們主要透過直接聯絡潛在客戶及跟進現有客戶的意見來宣傳產品。我們亦透過參與社區服務、國內外行業展會宣傳本集團及產品。通過我們多年來向客戶提供優質、可靠及高標準產品，我們的聲譽已逐漸確立。

我們不時收集及分析市場信息並物色任何符合我們發展策略的潛在客戶。一旦物色到潛在客戶，我們的銷售人員將直接與其聯絡，說明我們的產品、技術水平及所提供的服務。

獎項

以下為本集團獲得的若干重大獎項及證書：

獎項／證書	頒發／授出方	頒發予／授予	頒發／授出日期
高新技術企業	河南省科學技術廳	河南金冠王碼 浙川減振器廠	二零零四年 十二月
「丹江」牌減振器 被評為河南省 名牌產品	河南省名牌戰略 推進委員會	河南金冠王碼 浙川減振器廠	二零零五年九月

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

業 務

獎項／證書	頒發／授出方	頒發予／授予	頒發／授出日期
全國優秀汽車 零部件供應商	中國汽車報社	浙川汽車	二零零二年至 二零一零年 (附註)
「2006年全省 質量管理先進企業」	河南省質量技術 監督局	浙川汽車	二零零六年十月
全國知名減振器 十佳名優品牌	中國市場品牌 管理聯合會	浙川汽車	二零零六年 十一月
新產品空氣彈簧 壓力控制減振器和 10米客車前及後 空氣懸架減振器 榮獲「中國汽車自主 創新成果原始創 新獎」及「集成創新獎」	中國汽車報	浙川汽車	二零零六年 十二月
標緻206減振器 (前後) 被評為高新 技術產品	河南省科學技術廳	南陽浙減	二零零七年 十二月

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

業 務

獎項／證書	頒發／授出方	頒發予／授予	頒發／授出日期
丹江牌減振器被評為 中國優質名牌產品	中國質量管理 監督檢驗協會、 中國名優品牌策略 促進會及中國 中小企業管理協會	浙川汽車	二零零八年一月
ISO/TS16949	TÜV SÜD PSB Pte Ltd認證機構	浙川汽車	二零零八年四月
南陽市民營企業50強 (二零零八年)	南陽市人民政府	浙川汽車	二零零九年七月
「A」級供應商	一汽大眾	浙川汽車	二零零九年八月
高新技術企業	河南省科學技術廳、 河南省財務廳、 河南省國家稅務局、 河南省地方稅務局	南陽浙減	二零零九年 十二月
「丹江」牌S20-S65系列 減振器被評為 河南省名牌產品	河南省名牌戰略 推進委員會	南陽浙減	二零一零年九月

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

業 務

獎項／證書	頒發／授出方	頒發予／授予	頒發／授出日期
河南省創新型 試點企業	河南省科學技術廳、 河南省人民政府國有 資產監督管理 委員會、河南省發展 和改革委員會等	南陽浙減	二零一一年一月
南陽市十大納稅 高增長工業企業	南陽市人民政府	南陽浙減	二零一一年二月
先進企業	南陽市人民政府	南陽浙減	二零一一年三月

附註：南陽浙減於二零零二年被《中國汽車報》評為全國百強汽車零部件供應商，但獲獎證書於二零零三年十一月發出。二零零三年，《中國汽車報》並未就全國百強汽車零部件供應商獎作出任何評估及評級。二零零二年，該獎的名稱為最佳汽車零部件供應商。二零零四年至二零零七年，該獎的名稱為全國百佳汽車零部件供應商。自二零零八年起，該獎的名稱為全國百家優秀汽車零部件供應商。

研發

鑒於我們的業務模式為我們的多數客戶將提供某一產品的規格且我們須依賴我們的研發能力開發該產品，故我們需要強大的研發能力，以開發符合我們客戶訂製規格的產品，從而挽留現有客戶並發展新客戶。

倘某一原汽車製造商選擇我們為其新系列汽車生產減振器，則我們須於新產品批量投產前開展研究工作。

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。

業 務

在多數情況下，我們的客戶會提供新產品的規格。我們的研發團隊將與我們的客戶共同合作，以按照所提供的該等規格開發新產品。我們的研發團隊將會考慮包括產品設計方面的技術要求、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。我們的研發團隊將與我們的客戶合作開發設計、產品圖紙、技術規格及樣品產品。我們與我們的客戶緊密合作以重訂及修正有關設計及圖紙。我們將在汽車上對樣品產品進行多項測試及調試。待我們的客戶確認新產品後，我們將開始批量投產。

就我們客戶的現有系列汽車的現有產品而言，研發工作可免于進行，及我們於收到客戶的採購訂單後會繼續生產現有產品。

為汽車售後市場研發一款減振器將約需三至六個月的時間。

我們相信強大的研發能力對我們日後的發展不可或缺。於往績記錄期內，我們的研發策略包括委聘外部專家及與外部高等院校合作開展研發項目，以及培訓及強化我們自身的研發團隊。多年來，我們的產品一直被評為高科技優質產品。我們在汽車售後市場的產品所用的「丹江」品牌已被評為「河南省著名品牌」及「中國優質名牌產品」。自二零零二年至二零一零年，本集團連續八年被評為「全國優秀汽車零部件供應商」。於二零零四年及二零零九年，南陽浙減獲河南省科學技術廳、河南省財務廳、河南省國家稅務局及河南省地方稅務局認定為「高新技術企業」。於二零零九年八月，我們獲一汽大眾認定為「A」級供應商。作為對高水平技術的認可，我們的產品已分別於一九九八年、二零零一年十月、二零零一年十月及二零零八年四月分別獲授ISO9001認證、QS9000認證、VDA6.1認證及ISO/TS16949認證。

ISO9001認證為一項由國際標準化組織確立的國際質量管理標準。

QS9000認證為一項由通用汽車、克萊斯勒及福特等汽車製造商共同制訂的質量標準。於二零零六年十二月十四日，QS9000的所有認證均已由ISO/TS16949代替。

VDA6.1認證為德國汽車製造商對供應商制定的一項管理系統登記。VDA 6.1認證的範圍與德國汽車製造商對供應商制定的載列具體規定的QS9000認證類似。

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。

業 務

ISO/TS16949為由International Automotive Task Force根據ISO 9001編製的ISO技術規範，旨在建立規定持續改善的質量管理體制，著重預防缺陷及減少在汽車行業供應鏈中的變動及浪費。ISO/TS16949為一項在全球汽車行業內規範汽車質量體制標準的ISO技術規範。原汽車製造商一般要求其供應商符合ISO/TS16949的技術規範。一般而言，倘一家供應商並無取得有效的ISO/TS16949認證，則其將並無機會向原汽車製造商提供標準零部件。

此外，我們擁有生產供高鐵使用並需更高安全標準的減振器的能力。於最後實際可行日期，我們供鐵路使用的減振器已完成試運行。根據鄭州鐵路局洛陽機務段技術科及鄭州鐵路局洛陽機務段技術科機驗收室於二零一一年三月三十日發出的評估報告，我們的兩款樣品減振器試行逾400,000公里。

我們強大的研發團隊由50多名員工組成，包括主要負責設計及測試我們產品的高級管理層。在我們的研發員工中，36名員工為工程師及12名員工為技師。大部分工程師在汽車零部件或相關行業的研發工作方面擁有超過五年的經驗。自二零零六年四月起，我們已委任郭孔輝教授作為我們的高級技術顧問，以就我們的研發工作及項目(尤其是需要高技術水準的項目)、我們所面臨的研究問題及我們的發展方向以及汽車行業的願景提供意見及指示。郭教授於中國汽車行業擔任多個職務。彼為中國工程院院士，並為吉林大學汽車學院院長。

為加強研發能力，我們已從意大利購買若干機器及設備，我們計劃分配部分核心機器及設備在意大利設立研發中心，並將招聘合資格外國工程師。預計意大利的研發中心將於二零一一年底建成並投入運作。由於研發中心的設備已經購置，我們預計此方面不會產生進一步重大開支。預期就研發中心租賃樓宇及土地的資本開支每年將為240,000歐元，而購置研發中心的若干配套設施將約為145,000歐元，並將以我們的內部資金撥付。意大利研發中心的成立將豎立我們在中國及歐洲同時設有研發中心且毗鄰核心客戶群的聲譽。我們預計，意大利研發中心將加強我們為國內的歐洲及北美汽車原設備製造商研發產品的能力。

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

業 務

多年來，我們的研發團隊一直對我們產品的各個方面進行研究，旨在繼續提升我們產品的功能、可靠性、安全水平以及性能。我們已成功開發搖臂式減振器、雙筒液壓減振器、油氣混和減振器、磁流變體減振器、泵式位移減振器以及橫向減振器。

我們亦已與多家中國高等院校合作開展部分研發工作。我們已與北京建築工程學院訂立減振器系列軟件開發協議，且我們的附屬公司南陽浙減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。我們亦已於河南省成立博士後研究基地。董事認為批准設立省級研究中心乃對我們的研發能力在業內達致一定水準的認可。根據該批准，我們將在我們的擴充生產設施成立研究中心，並將購置先進的新型研發設備。新研發中心的估計總投資成本為人民幣35百萬元。預計新研發中心將於二零一一年底投入運營。我們相信，該新研發中心將大幅提升我們的研發能力，繼而將令我們在日後持續保持增長。

於二零一一年一月，我們被評為河南省創新型試點企業。

於最後實際可行日期，我們在中國已註冊64項專利，其中3項為發明專利。所有該等專利均由本集團自主研發，專利技術涵蓋產品設計、產品外觀、內部構造、產品技術及生產設備等方面，可提升我們最終產品的整體競爭力及鞏固我們在業內的領先地位。開發新產品時，我們與原汽車製造商在其汽車的開發階段緊密合作，使我們能與我們的目標客戶群建立更緊密的關係及更好地瞭解其需求。這有助我們獲得客戶認可及提升我們產品的競爭力。有關我們的專利詳情，請參閱本文件附錄五「B.有關本集團業務的進一步資料—2.知識產權—(b)專利」一段。

我們已就產品開發取得中國多個政府部門的持續支持，且於往績記錄期內，本集團已收取合共人民幣5,000,000元的研發補貼。此乃中國多個政府部門對我們研發能力的認可。

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。我們亦會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。

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。

業 務

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。

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，我們已在研發工作上投入約人民幣4.2百萬元、人民幣13.3百萬元、人民幣16.3百萬元及人民幣8.7百萬元，分別佔我們於各期間營業額約1.4%、3.4%、3.0%及3.1%。展望未來，我們擬每年撥出約3%的年度收益用於研發。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，我們估計就提升我們研發能力的資本開支將分別約為人民幣8百萬元、人民幣12百萬元及人民幣15百萬元。預期人民幣8百萬元將用於建設我們新的研發中心、人民幣15百萬元將用於購買及安裝研發中心的設備及人民幣12百萬元將用於建設測試場及室內路面模擬平台。

競爭

我們的主要競爭對手為擁有先進技術及設備的外商投資企業。本地企業並無且不大可能對我們的市場競爭地位構成任何嚴重威脅，原因為彼等的產品技術水平低於我們的產品。

我們認為，進入該行業並無任何重大障礙。然而，該行業乃為高度的技術密集型行業，而我們認為本地行業新手在短期內無法與我們競爭。此外，我們認為我們生產主要零部件(如活塞杆、工作筒及儲油筒)的綜合能力、我們進入鐵路(包括高速鐵路)減振器市場的能力及所作的準備以及我們以較低價格提供相若水準的減振器的能力將超越我們的本地競爭對手。鑒於我們擁有實地研發部門，我們可迅速作出反應以修復任何缺陷，並及時調整我們的產品。

環境事宜、職業健康及安全

環境事宜

我們製造過程中產生的廢物包括廢水。我們須遵行以下中國環保法律及法規：

- 中華人民共和國環境保護法
- 中華人民共和國大氣污染防治法
- 中華人民共和國水污染防治法

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。

業 務

— 排污費徵收使用管理條例

有關上述法律及法規的進一步詳情，請參閱本文件「與行業有關的法規」。

我們的所有生產設施均已採取控制廢物及污染物排放的措施，並獲取所需資格。

我們已興建兩座污水處理站，其中一座為電鍍廢水處理站。所有的廢水於排放前均經過處理。

於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止三個年度及截至二零一一年五月三十一日止五個月，本集團遵守適用環保法律及法規的成本(不包括折舊)分別約為人民幣410,000元、人民幣420,000元、人民幣496,000元及人民幣214,000元。根據過往成本及董事經驗，就截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度，預期就遵守適用環保法律及法規的年度成本將約為人民幣582,000元及人民幣699,000元。

董事相信我們已採取有效措施，以避免並控制對環境造成的污染。於往績記錄期內，我們並未因未能遵守適用環保法律及法規而遭受任何處罰。

職業安全

我們關切我們生產設施內的僱員的健康及安全。我們已實施多項措施，以確保安全的生產過程，包括成立安全生產委員會。該委員會主要負責制訂及監督有關生產安全、我們生產設施的日常安全檢查及我們員工的定期體檢的措施的實施情況。

法規及合規

董事及中國法律顧問確認，於往績記錄期及於最後實際可行日期，本集團已在所有相關重大方面遵守與本集團經營及業務有關的所有中國法律及法規，且本集團已取得中國法律及規例規定的所有批文、執照、許可證及資格證書，以經營我們的業務。於最後實際可行日期，該等批文、執照、許可證及資格證書並未被撤銷。

中國法律顧問已確認，本集團已遵守所有上述法規，並已就其業務及經營取得所有相關且必要的許可證及執照。

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。

業 務

知識產權

本集團的產品以多個品牌(包括「丹江」品牌，其已於二零零五年被評為河南省著名品牌)進行銷售。於最後實際可行日期，我們已註冊並正在申請註冊若干個商標。有關我們商標的詳情載於本文件附錄五「B.有關本集團業務的進一步資料－2.知識產權－(a)商標」一段。

作為對其研究工作及優勢的認可，於最後實際可行日期，我們已註冊64項專利，並正在申請註冊五項專利。有關我們專利的詳情載於本文件附錄五「B.有關本集團業務的進一步資料－2.知識產權－(b)專利」一段。

於往績記錄期內，我們並無遇到任何可能面臨或待決並涉及侵犯知識產權重大索償的訴訟，當中本集團為索償方或抗辯方。

物業

由本集團持有及佔用的物業

截至二零一一年八月三十一日，本集團在中國持有及佔用佔地面積約為407,308平方米的多幅土地，連同建於其上的樓宇及配套建築，總建築面積約為47,924平方米。除獲分類為配套服務簡單建築的四幢樓宇(總樓面面積約332.23平方米，而中國法律顧問確認該等樓宇毋須取得房屋所有權證)外，我們已就我們的自置物業取得土地使用權及房屋所有權證。

根據國有土地使用權證浙國用(2011)字第031號，位於中國河南省南陽市淅川縣上集鎮丹陽社區佔地面積約為218,602平方米的一幅土地的土地使用權已授予本集團作工業用途，土地出讓金及有關成本約為人民幣63.5百萬元。有關的國有土地使用權證已於二零一一年三月取得。該土地預期用作擴充生產設施。

本集團的租賃物業

截至二零一一年八月三十一日，本集團於中國向獨立第三方租賃三處物業，總建築面積約為4,153平方米。此外，本集團擬購買一幅佔地面積約為123,139平方米的土地。該土地位於南陽縣上集鎮丹陽社區，代價金額約為人民幣22百萬元，將以內部資金支付。該土地將用作擴充我們的設施，預期我們將於二零一二年三月前取得土地使用權證。

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。

業 務

估值報告

獨立物業估值公司仲量聯行西門有限公司（「仲量」）已評估本集團截至二零一一年八月三十一日的物業權益。仲量的函件全文、估值概要及估值證書載於本文件附錄三。

保險

本集團根據適用法律及有關地方當局規定為中國僱員購買社會保險。社會保險費由本集團與其僱員按有關中國法律規定的具體比例承擔。本集團亦為若干重要的廠房、機器及設備購買保險。根據中國法律，我們不須購買產品責任險。因此，據我們對一般行業慣例的了解，我們並無購買產品責任險，因為中國法律及法規並無就此作出強制規定。我們認為上述保險範圍與行業慣例一致。

法律訴訟

(i) 與比亞迪汽車有限公司的訴訟

於二零一零年五月三十一日，比亞迪汽車有限公司（「比亞迪」）就一項合約糾紛對南陽浙減及浙川汽車提出訴訟，就因質量問題退回的一批貨物向浙川汽車提出索償，而南陽浙減對此負共同責任。浙川汽車自二零零四年起已向比亞迪供應減振器。根據雙方訂立的供應協議，減振器的組裝已保證在滲油或漏油以及壓力洩漏方面並無缺陷。於二零零八年，有鑑於雙方就浙川汽車供應的減振器的指稱質量問題（即不尋常噪音及漏油）而持續出現的爭議，浙川汽車已回收該等減振器。於二零零九年，南陽浙減委任獨立第三方就退回的產品樣本進行測試，而結果顯示比亞迪汽車作出的申索乃屬無理。儘管浙川汽車多次嘗試與比亞迪進行磋商，比亞迪並無採取任何措施安排減振器由雙方均認可的機構進行測試，或調低申索金額的不確部分。於二零一零年十二月六日，有關中國法院頒令浙川汽車向比亞迪支付人民幣3.0百萬元的損害賠償，且南陽浙減對此負共同責任。浙川汽車於二零一一年一月二十七日就有關判決提出上訴。浙川汽車上訴時重申，其向比亞迪回收該等減振器並非承認該等減振器存有任何質量問題，並已要求有關法院委任認可機構進行評估。於最後實際可行日期，有關事項仍待法院判決。根據相關訴訟材料及原訟法庭判決，關於南陽浙減所供應產品是否存有質量問題尚無結論。現時，比亞迪、南陽浙減及浙川汽車正在磋商和解協議，據此，預期浙川汽車將向比亞迪支付約人民幣1.4百萬元，以解決糾紛。截至二

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。

業 務

零一零年十二月三十一日及二零一一年五月三十一日，已就上述訴訟作出人民幣2.9百萬元撥備。於往績記錄期，我們與比亞迪的交易金額分別為人民幣19.7百萬元、人民幣0.2百萬元及零元。自二零一一年起，我們並無與比亞迪進行任何交易。

(ii) 與河南金冠王碼信息產業股份有限公司的訴訟

浙川汽車於二零零七年進行重組。作為重組的一部分，南陽浙減取得浙川汽車的部分資產，欠負金冠王碼人民幣38.4百萬元的款項。於二零一零年六月二十三日，金冠王碼就一項合約糾紛對南陽浙減提起訴訟，向南陽浙減申索其指稱南陽浙減欠負金冠王碼共計人民幣18.0百萬元的款項，包括人民幣10.0百萬元的債務及人民幣5.9百萬元的相關利息以及人民幣4.0百萬元其他未支付款項。南陽浙減以其並無欠負金冠王碼任何款項的理據進行抗辯。於二零一零年十二月二十一日，南陽浙減提出呈請要求駁回指控，並反申索人民幣2.2百萬元。根據其《民事答辯狀》，南陽浙減提出(a)根據雙方於二零零七年九月二十八日簽立的《資產交接及債務清償確認書》（「**確認書**」），南陽浙減曾欠負金冠王碼人民幣38.4百萬元。然而，根據**確認書**，南陽浙減其後於二零零七年向金冠王碼及代表金冠王碼的其他第三方支付總計人民幣40.6百萬元的款項。經扣除南陽浙減欠負金冠王碼的人民幣38.4百萬元後，金冠王碼尚欠南陽浙減人民幣2.2百萬元；(b)由於南陽浙減不欠金冠王碼任何款項，及**確認書**並無計息的規定，金冠王碼申索的人民幣5.9百萬利息款項毫無根據；及(c)金冠王碼申索的人民幣4.0百萬款項並不存在。於二零一一年五月九日，南陽浙減與金冠王碼訂立和解協議（「**和解協議**」）。根據**和解協議**，(a)金冠王碼同意於**和解協議**日期無條件及不可撤回地向法院撤銷申索；(b)雙方同意金冠王碼對南陽浙減的所有申索及債務互相抵銷；及(c)自**和解協議**之日起，有關雙方申索及債務的所有糾紛予以抵銷，截至**和解協議**日期有關雙方申索及債務的所有權利及義務予以終止，雙方概無其他糾紛。於往績記錄期內，由於中國法律顧問認為此案有利於本集團，故並未就此案作出撥備。

於二零一一年五月十一日，相關中國法院發出《撤訴裁定書》，確認訴訟雙方達成**和解協議**，原告撤訴的真實意圖乃自願行使其權利，並不違反法律及法規，撤訴獲得批准。我們的中國法律顧問表示：(i)**和解協議**屬合法有效；及(b)相關中國法院的判決不會對南陽浙減的日常運營或其股東利益造成任何重大不利影響。

業 務

(iii) 與南陽商業銀行的訴訟

於二零零八年，南陽浙減就南陽市商業銀行（「南陽商業銀行」）向南陽三博汽車齒輪有限公司（「南陽三博」）批出的總計人民幣13.7百萬元的銀行貸款提供財務擔保。由於南陽三博的一名股東由席先生最終控制，故我們的中國法律顧問認為，南陽三博為南陽浙減的關聯方，而南陽浙減向南陽三博提供的擔保為關聯方擔保。於二零零八年十二月，南陽浙減與南陽三博的一名股東（「股東」）訂立諒解備忘錄（「諒解備忘錄」），據此，南陽市國有資產監督管理委員會（「南陽國資委」）同意倘南陽浙減被南陽商業銀行要求履行其對南陽三博的共同擔保責任，則賠償南陽浙減的所有損失。南陽三博重組前屬南陽國資委監管。自二零零八年十二月三十一日起，南陽三博一直拖欠償還貸款。

於二零一零年十二月六日，南陽商業銀行對南陽三博、南陽浙減及南陽金冠電氣有限公司展開法律訴訟，要求償還本金總額為人民幣23.5百萬元的違約貸款，據此，南陽浙減作為人民幣13.7百萬元的擔保人，須承擔連帶責任，並須支付相關利息及罰款。於二零一一年三月二十二日，南陽中級人民法院責令南陽三博償還南陽商業銀行本金額人民幣6.6百萬元加有關利息及罰款，而南陽浙減及南陽金冠電氣有限公司須履行協議範圍內的擔保責任。於二零一一年四月十二日，南陽三博就該裁決提出上訴，及截至最後實際可行日期，並無就此作出終審判決。於二零一一年四月二十一日，南陽國資委向南陽市政府遞交《關於解除南陽浙減汽車減振器有限公司在南陽市商業銀行貸款擔保的請示》，內容有關解除南陽浙減就向南陽三博批出的貸款而承擔的擔保責任，且已獲得南陽市市長的批准。於二零一一年五月六日，南陽商業銀行、南陽市國有資產監督管理委員會、南陽浙減及南陽三博簽訂《關於解除南陽浙減汽車減振器有限公司在南陽市商業銀行擔保的承諾函》（「承諾函」），據此，訂約各方同意並確認(a)南陽浙減就南陽三博的貸款而對南陽商業銀行承擔的所有擔保責任均不會產生進一步擔保責任或任何其他相關責任，南陽商業銀行將完全撤回其對南陽浙減作出的索償；及(b)承諾函將於簽訂日期起不可撤回，並具有法律效力。此外，於二零一一年五月九日，南陽三博發出一份函件，確認倘南陽浙減須履行有關南陽三博貸款的任何擔保責任，則其將向南陽浙減賠償南陽浙減所承擔的任何款項。我們的中國法律顧問認為，倘南陽浙減須履行其對南陽商業銀行承擔的擔保責任，根據有關中國法律及法規，其將有權要求南陽三博於限期內還款，而南陽三博有責任向南陽浙減賠償所承擔的全部款項。我們的中國法律顧問認為，承諾函屬合法有效，且南陽浙減有關貸款及銀行承兌協議的擔

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。

業 務

保責任均已被解除。此外，根據中國人民銀行的《企業基本信用信息報告》，於二零一一年五月三十一日，並無記錄有關南陽浙減的對外擔保資料，而南陽浙減已獲解除其上述擔保責任。鑒於上文所述，我們的中國法律顧問認為，倘有管轄權的主審中國法院作出終審判決，則將不會對南陽浙減的日常經營或其股東利益造成任何重大不利影響。

董事確認除於本文件所披露者外，概無向關聯方提供其他擔保。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索償，而就董事所知我們並無尚未解決或可能提出或面臨的重大訴訟、仲裁或索償，將對我們的經營業績或財務狀況造成重大不利影響。