
業 務

概覽

我們的業務

根據在中國的2011年銷售量計算，我們是SUV、皮卡及重型卡車的領先HVAC系統供應商之一。我們主要從事開發、生產及銷售汽車HVAC系統以及不同種類的汽車HVAC部件。我們的汽車HVAC系統佔我們於往績記錄期間的總營業額約94.5%、95.7%及90.4%。我們的汽車HVAC系統主要用於SUV、皮卡及重型卡車。根據嘉之道汽車報告，按銷售量計算，於2011年，我們是中國的SUV及皮卡的第五大汽車HVAC系統供應商(佔9.9%的市場份額)，以及是重型卡車的最大汽車HVAC系統供應商(佔19.1%的市場份額)。根據同一份報告，2011年，按於中國整體汽車HVAC系統市場的銷售量計算，我們是第九大汽車HVAC系統供應商，擁有2.8%的市場份額。我們亦為工程機械及其他類型的汽車(例如、輕型貨車、轎車及巴士)供應HVAC系統及HVAC部件。

我們的生產基地

目前，我們擁有兩個生產基地。一個位於江蘇省南京市江寧區，用作製造HVAC系統及HVAC部件(包括蒸發器、冷凝器、暖風芯體、HVAC管路總成、HVAC外殼、水箱、中冷器及油冷器)。另一個生產基地則位於遼寧省撫順市撫順經濟開發區，用作製造HVAC系統(並無安裝壓縮機)。我們於2011年12月31日的年度總產能為567,984台HVAC系統及114,972件HVAC部件。為進一步加強向我們客戶提供的服務及提升我們的競爭優勢，我們亦已經收購位於北京市大興區一幅總地盤面積為45,178.23平方米的土地的土地使用權，並計劃興建我們的第三個生產基地。

我們的產品

根據嘉之道汽車報告，受到中國汽車市場增長及汽車的HVAC系統滲透率上升，汽車HVAC系統的銷售已在過去數年快速增長。作為汽車的重要構成部份，HVAC系統的主要功能為維持車輛的溫度水準而使其使用者感到舒適。汽車HVAC系統由不同汽車HVAC部件組裝而成，例如，蒸發器、冷凝器、暖風芯體、壓縮機、HVAC管路總成、水箱、中冷器、油冷器、乾燥器、膨脹閥及HVAC控制單元。我們主要開發、製造及銷售汽車HVAC系統及部件(例如蒸發器、冷凝器、暖風芯體及HVAC管路總成)。在製造我們的HVAC系統方面，我們亦從其他供應商採購部份其他HVAC部件(例如壓縮機、乾燥器、膨脹閥及HVAC控制單元)。

業 務



我們的研究及開發

由於汽車HVAC系統的技術規格及要求乃根據將安裝HVAC系統的車輛型號而有所分別，汽車HVAC系統須就各種不同車輛型號的技術規定及規格而設計、開發及製造。為了在此行業取得成功，我們注重加強我們的研發能力。我們的研發團隊在汽車HVAC系統以及相關生產技術方面已有實證的研發能力及經驗。截至最後實際可行日期，我們已擁有9項註冊專利，並已申請登記6項其他專利。於2009年，我們已獲高新技術企業認證。為進一步加強我們的研發能力，我們正在於江寧廠房興建總建築面積15,631.00平方米的研發大樓。我們已購入環境模擬實驗室設備，並預期將於2012年底投入使用。有關我們研發能力的資料，請參閱本文件本節「我們的競爭優勢 — 強大的研發能力及向客戶提供訂制產品的能力」及「我們的策略 — 加強我們的研發實力並開發電動汽車的HVAC系統」一段。

我們的客戶

我們提供汽車HVAC系統予中國的汽車廠商，例如福田汽車、華泰汽車、曙光汽車、中興汽車、長城及中國重型汽車。我們亦向在中國的汽車廠商及其他汽車HVAC系統及部件供應商提供汽車HVAC部件。我們的產品主要用於SUV、皮卡及重型卡車。我們與在SUV、皮卡及重型卡車所用的HVAC系統的主要客戶，包括福田汽車、曙光汽車、華泰汽車及中國重型汽車，已分別建立超過9年、9年、6年及9年的業務關係。根據嘉之道汽車報告，福田汽車及中國重型汽車為兩家國內領先的重型卡車製造商。除加強我們於中國的SUV、皮卡及重型卡車市場的汽車HVAC系統的領先地位外，我們亦積極開發我們於工程機械及其他類型汽車如轎車的汽車HVAC系統的市場份額。我們的其中一家營運附屬公司協眾南京已經獲得部份客戶如福田汽車、華泰汽車、中興汽車及三一嘉許為「優秀供應商」。

我們的知名度

我們的HVAC系統及HVAC部件乃以我們自家商標「」推出市場，而此商標「」已於2010年獲嘉許為「南京市著名商標」，並於2011年獲嘉許為「江蘇省著名商標」。我們的產品已經於2011年獲南京市人民政府嘉許為「南京名牌產品」。

業 務

其他資料

於往績記錄期間，來自我們五大客戶的營業額佔我們的總營業額分別約82.5%、66.5%及65.2%。同期，來自我們最大客戶的營業額佔我們的總營業額約44.7%、20.4%及29.2%。


於往績記錄期間，來自汽車HVAC系統銷售的營業額佔我們的總營業額約94.5%、95.7%及90.4%。同期，來自汽車HVAC部件銷售的營業額分別佔我們的總營業額約5.5%、4.3%及9.6%。

於往績記錄期間，我們的所有營業額由我們在中國國內市場的銷售而產生。

我們的競爭優勢

我們相信，我們迄今的成功及未來增長潛力源自我們的競爭優勢，包括以下各項：

於中國的SUV、皮卡及重型卡車市場的汽車HVAC系統的領先地位及強大的品牌知名度

我們主要為SUV、皮卡及重型卡車提供汽車HVAC系統。根據嘉之道汽車報告，按2011年在中國的銷售量計算，我們是SUV及皮卡及重型卡車的領先HVAC系統供應商之一。根據嘉之道汽車報告，按銷售量計算，我們是2011年中國的SUV及皮卡的第五大汽車HVAC系統供應商（佔9.9%的市場份額）以及重型卡車的最大汽車HVAC系統供應商（佔19.1%的市場份額）。根據同一份報告，2011年，按在中國整體汽車HVAC系統市場的銷售量計算，我們是第九大汽車HVAC系統供應商，擁有2.8%的市場份額。於2011年，我們的產品已獲南京市人民政府嘉許為「南京名牌產品」。於2010年及2011年，我們的商標「」已分別獲嘉許為「南京市著名商標」及「江蘇省著名商標」。憑藉我們的市場領先地位及與我們客戶建立的強大品牌知名度，我們相信，我們已處於有利位置，從中國汽車HVAC系統行業的未來增長中受惠。

我們擁有在中國的主要客戶的長遠而穩定業務關係

我們的董事相信，正如本節所載由於我們的競爭優勢，我們與我們的主要客戶如福田汽車、曙光汽車、華泰汽車及中國重型汽車（根據嘉之道汽車報告，其中福田汽車

業 務

及中國重型汽車為兩家國內領先的重型卡車製造商)已成功發展穩定而長期的業務關係，我們與該等公司已分別建立超過9年、9年、6年及9年的業務關係。我們的其中一家營運附屬公司協眾南京亦已獲部份客戶如福田汽車、華泰汽車、中興汽車及三一嘉許為「優秀供應商」。我們相信，與其他HVAC系統製造商相比，我們的既有及穩固的客戶基礎為我們帶來競爭優勢。有關其他資料，請參閱本文件本節「我們的競爭優勢 — 強大的研發能力及向客戶提供訂制產品的能力」一段。

強大的研發能力及向客戶提供訂制產品的能力

我們的業務所在行業的產品需要有高度訂制的能力。汽車HVAC系統的技術規格及要求會根據將使用HVAC系統的車輛型號而有所不同。汽車HVAC系統須就各種不同車輛型號的技術規定及規格而開發、訂制及製造。為此，我們已強調加強我們的研發能力的重要性。於最後實際可行日期，我們的研發團隊由約117名員工組成。其中114名員工已獲得大專教育或以上。我們的研發團隊在汽車HVAC系統及相關生產技術方面擁有實證的研發能力。我們已擁有9項註冊專利，並已於最後實際可行日期申請登記6項其他專利。我們的研發項目主要在江寧廠房實驗室進行。這個實驗室已經於2010年7月獲福田汽車確認，指其能力已符合重點實驗室的要求。該實驗室於2009年2月獲中國合格評定國家認可委員會頒發ISO/IEC 17025:2005認證，並於2012年3月再次獲頒認證，該認證專門檢測及校準實驗室能力的通用要求。為進一步加強我們的研發能力，我們正在於江寧廠房興建總建築面積15,631.00平方米的研發大樓。我們估計研發大樓的工程將於2012年底竣工。我們已以人民幣27.8百萬元購入環境模擬實驗室設備，並預期將於2012年底投入使用。於2009年，我們已獲高新技術企業認證。

我們相信，我們的研發能力已經能夠對客戶的新產品開發要求快速反應，同時滿足不同客戶的訂制及技術要求。

除了與汽車廠商的合作外，我們與一些學術機構(例如浙江大學及南京農業大學工學院)及其他HVAC部件供應商亦已建立進行研發項目的合作關係。例如，於2006年10

業 務

月，我們與南京農業大學技術研究院訂立協議，在一個提升項目下提升我們的HVAC系統所使用蒸發器的效能。其後，我們已將這個項目的成果應用於我們的生產流程，從而有助我們減低我們產品的重量。

嚴格的質量控制

我們認為，產品質量對我們的業務至關重要。因此，我們十分重視我們產品的質量，並在我們的生產過程中實施質量控制措施。我們亦相信，良好的質量保證體系為確保我們產品質量提供了可靠的機制，從而增強客戶對我們產品的信心。我們會於各個主要生產過程進行質量檢測以監督我們產品的質量。我們根據ISO/TS16949規定於檢測及測試期間進行質量控制程序。我們已證實我們有能力符合我們客戶的產品規格及質量要求。本集團已獲授部份質量體系資格認證。我們亦獲得大量嘉許及榮譽稱號，例如由我們客戶如福田汽車、中興汽車、華泰汽車及三一頒發的「優秀供應商」及「十佳供應商」。有關客戶向我們或我們產品頒發榮譽稱號的進一步詳情，請參閱本文件的本節「獎項及嘉許」一段。有關認證、嘉許及稱號是我們的成就的重要指標，並反映我們對嚴格質量標準的承諾，從而有助我們吸引新客戶。

資深、穩定及敬業的主要管理人員，具備豐富的行業專業知識

我們的主要高級行政人員(包括我們的總經理及執行董事陳存友先生、我們的常務及執行董事葛紅兵先生以及我們的副總經理黃玉剛先生)在汽車HVAC系統行業擁有豐富經驗。他們在本集團擁有約十年工作經驗，並自我們的首家營運附屬公司協眾南京於2002年成立以來已加入本集團。我們於擴展我們的業務及保持我們的增長方面持續取得成功，在很大程度上有賴我們的管理層的行業專業知識及客戶關係。我們相信，我們的資深及敬業的管理團隊將繼續引領本集團把握市場機遇，制定及實踐我們的業務策略。

業 務

我們的策略

我們的目標是成為中國汽車HVAC系統市場的領頭羊。我們銳意實踐以下策略以實現此目標：

鞏固我們於中國SUV、皮卡及重型卡車市場的汽車HVAC系統的領先地位及擴大我們的產能以滿足日後的銷售需求

根據嘉之道汽車報告，預期中國SUV、皮卡及重型卡車市場的汽車HVAC系統於2011年至2015年以大約13%的複合年增長率增長。作為SUV、皮卡及重型卡車的汽車HVAC系統的領先供應商之一，我們相信我們將會受惠於該市場增長。我們打算鞏固我們目前於中國的SUV、皮卡及重型卡車市場的汽車HVAC系統的領先地位，方法為以下各項以：i)與其他同樣製造SUV、皮卡或重型卡車的汽車廠商開拓銷售商機，並從初步設計階段起積極參與其新產品的開發；ii)提升我們的新產品開發能力；iii)提升我們產品的質量。在選擇我們有意建立業務關係並同時有製造SUV、皮卡或重型卡車的其他汽車廠商時，我們將儘量尋找擁有市場聲譽良好、具有市場領先地位、穩健的業務增長及穩固的財務背景的汽車廠商。就如與我們的現有客戶的關係，我們打算從初步設計階段起，與新客戶積極參與新產品開發。為鞏固我們與有關汽車廠商的業務關係，我們亦於有關汽車廠商附近設立生產基地。目前，我們正在向部份中外合營汽車廠商（分別為神龍汽車及一汽通用）供應轎車及皮卡的HVAC系統。我們亦透過向該等現有客戶出售SUV、皮卡及重型卡車的HVAC系統以開拓市場。我們亦積極與其他類似中外合營汽車廠商就銷售SUV、皮卡及重型卡車的HVAC系統尋求業務商機。

為支持我們日後的銷售需求，我們打算提升我們的產能。於往績記錄期間，按本節「生產設施及產能 — 產能及使用率」一段所述的方式計算，我們的HVAC系統生產設施實現的平均使用率達81.9%、80.3%及80.1%。有關我們的擴展計劃的詳情，請參閱本文件本節「生產設施及產能 — 擴展生產廠房」一段。

擴大我們的轎車及工程機械HVAC系統市場業務

為擴大我們的客戶基礎及更有效運用我們已在中國汽車HVAC系統及部件市場建立的市場份額，我們正在積極開發與轎車及工程機械製造商的業務商機。我們已向我們的現有客戶（例如福田汽車、廣汽長豐及華泰汽車）供應轎車的HVAC系統或HVAC

業 務

部件。除現有客戶外，我們自2010年起已獲得多家新的轎車製造商成為我們的客戶（例如神龍汽車及北京汽車集團）。當中，神龍汽車為中外合營汽車廠商。於往績記錄期間，我們向屬於工程機械製造商的客戶的銷售已由2009年的約人民幣10.3百萬元迅速上升至2010年的人民幣32.8百萬元及2011年的人民幣58.0百萬元，分別佔我們的總營業額約3.0%、6.0%及9.3%。我們已獲三一嘉許為「優秀供應商」，我們將繼續進一步擴大我們在轎車及工程機械HVAC系統市場的業務。

加強我們的研發實力並開發電動汽車的HVAC系統

我們相信，我們的研發實力是我們成功的其中一個主要因素。我們將透過招聘更多優秀人才、增加研發開支及擴充我們的研發設施，致力加強我們的研發能力。我們正在於江寧廠房興建總建築面積15,631.00平方米的研發大樓。研發大樓的工程預期於2012年底竣工。我們已購買人民幣27.8百萬元的环境模擬實驗室設備，並預期將於2012年底投入使用。此設備讓我們在不同模擬環境情況下測試我們的產品，可說明我們開發轎車的HVAC系統市場。

我們相信，由於環保事項受到更大關注，故電動汽車將成為汽車行業的未來勢頭。我們於2008年已開始研發電動汽車的HVAC系統，並於2010年開始向福田汽車供應電動汽車HVAC系統。我們亦已經與其他機構合作開發電動汽車的部份HVAC系統部件。

保持我們的成本優勢

為維持我們的長期競爭力及穩定的利潤率，我們將會致力保持我們的成本優勢，方式為主要通過i)新產品研發；ii)通過將我們的生產線升級及提升自動化水準，優化製造過程及效率；及iii)提升經濟規模。

我們相信，通過上述措施，我們將能夠有效管理我們的生產成本及保持我們的利潤能力。

業 務

擴大我們現時的生產基地網絡

為進一步提升我們向我們客戶提供的服務、降低分銷成本及加強我們與我們的主要客戶的策略性合作，除了我們於江蘇省的生產佈局外，我們有意加強我們目前於遼寧、北京及湖北的生產佈局。我們亦正在考慮自行或通過併購或合營企業，於中國其他地區建立新生產基地。於最後實際可行日期，我們並無就任何具體收購目標訂立任何具法律約束力的協議。

產品

我們的主要產品是汽車HVAC系統。我們亦製造HVAC部件，包括蒸發器、冷凝器、暖風芯體、水箱、中冷器、油冷器、HVAC管路總成及HVAC外殼。

下表載列我們於往績記錄期間按產品分類的銷售營業額分析：

產品	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	人民幣千元	佔總營業額 百分比	人民幣千元	佔總營業額 百分比	人民幣千元	佔總營業額 百分比
HVAC系統	327,513	94.5	521,869	95.7	560,576	90.4
HVAC部件 ⁽¹⁾	<u>19,026</u>	<u>5.5</u>	<u>23,633</u>	<u>4.3</u>	<u>59,328</u>	<u>9.6</u>
總營業額	<u><u>346,539</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>545,502</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>619,904</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

- (1) HVAC部件主要包括蒸發器、冷凝器及其他HVAC部件(例如暖風芯體、水箱、中冷器、油冷器、HVAC管路總成及HVAC外殼)。

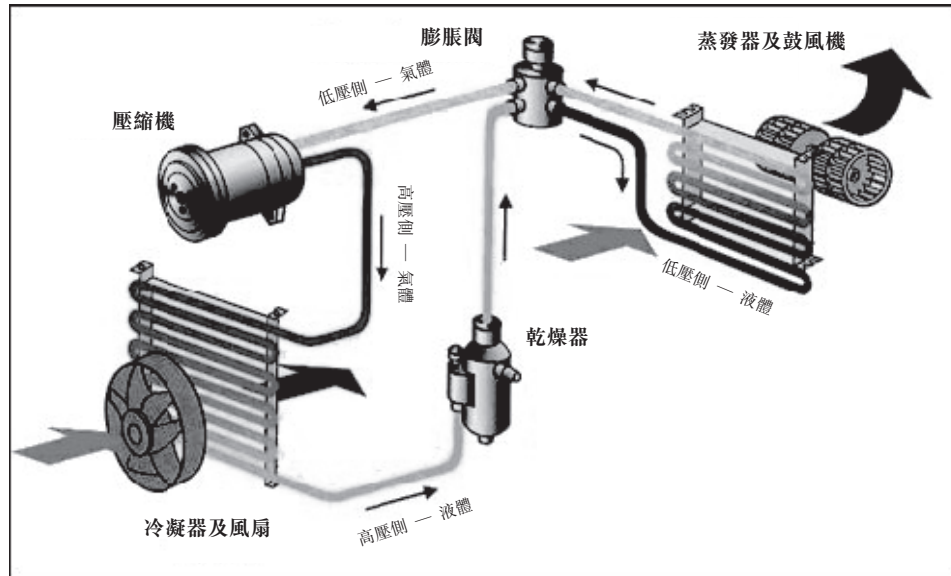
HVAC系統

汽車HVAC系統的技術規格及要求會根據將安裝HVAC系統的車輛型號而有所分別。為能夠達到相容性及能夠適應不同車型的佈局，汽車HVAC系統須以按單製造模式而設計、開發及製造。

汽車HVAC系統是以不同汽車HVAC部件裝配而成，例如蒸發器、冷凝器、暖風芯體、壓縮機、HVAC管路總成、HVAC外殼、水箱、中冷器、油冷器、乾燥器、膨脹閥及HVAC控制單元。

業 務

下圖顯示汽車HVAC系統的示意圖：



HVAC部件

蒸發器

蒸發器是讓液體形態的製冷劑回復至氣體形態。其基本功能是冷卻汽車內部。

在我們的HVAC系統使用的蒸發器產品由我們自行製造，而我們製造多元化的蒸發器組合。我們的蒸發器包括層疊式、管片式、管帶式及平行流類型蒸發器。層疊式及平行流蒸發器是我們HVAC系統目前採用的主要蒸發器產品類型。

冷凝器

冷凝器是一個將壓縮機釋放出來的高壓蒸汽液化的熱交換器。冷凝器由一連串被薄片圍繞的導管組成，而薄片提供大型的散熱表面。

在我們的HVAC系統使用的冷凝器由我們自行製造。我們的冷凝器包括不同規格的平行流、管片式及管帶式類型冷凝器。平行流冷凝器是我們HVAC系統目前採用的主要冷凝器產品類型。

業 務

其他HVAC部件

暖風芯體

暖風芯體使來自引擎的冷卻劑迴圈流動，為車輛內部供暖，然後將空氣通過暖風芯體吹送入汽車的乘客乘坐空間內。

我們HVAC系統所使用的暖風芯體產品由我們自行製造。我們的暖風芯體包括不同規格的層疊式及平行流類型暖風芯體。平行流暖風芯體是我們HVAC系統目前採用的主要暖風芯體產品類型。

水箱、中冷器及油冷器

我們亦生產其他汽車熱交換裝置，例如水箱、中冷器及油冷器。依據HVAC系統的類型，不同的熱交換裝置會在HVAC系統使用。水箱用作冷卻汽車引擎。油冷器及中冷器均為汽車引擎的輔助裝置，以增強其效能及可靠性。

HVAC管路總成

我們亦生產HVAC管路總成。HVAC管路總成的功能是連接HVAC系統內部的各種HVAC部件，使製冷劑在系統內迴圈流動。

HVAC外殼

我們亦生產HVAC外殼。HVAC外殼的功能是放置不同HVAC部件以安裝於汽車內。HVAC外殼引導HVAC系統內的空氣流動。通過各個氣門，控制空氣通過暖風芯體或蒸發器的方向，依據汽車使用者的設定，分別提供熱風或冷風。

業 務

業務模式

下圖扼要說明我們的業務模式：



產品開發階段

由於我們的產品是根據不同種類的汽車訂制，我們與我們的客戶在產品開發階段緊密合作。當簽訂產品開發合約後，我們將與我們的客戶設計我們的產品。然後，我們將我們所生產的製成品樣本提交我們的客戶測試及審批。

訂貨階段

列出實際採購數量的採購訂單將會根據我們客戶不時的銷售及生產計劃而向我們發出。產品的生產將於我們的客戶發出採購訂單開始。

生產階段

當我們收到我們客戶發出的採購訂單後，我們的生產計劃團隊將會制定整體生產計劃。我們將會隨即開始採購原材料及HVAC部件及開始生產。

最後測試階段

我們十分重視我們所生產的HVAC系統及HVAC部件的質量及水準。我們會在各個主要生產過程期間進行質量測試，並在生產過程中監督產品是否達到標準，並儘快發現及修正重大缺陷。此外，我們會對我們的所有製成品進行最終質量控制測試。

交付階段

我們的製成品在通過質量檢測及測試後，將會包裝並由我們聘請的物流服務供應商運送至客戶指定的地點。

服務階段

我們將會於質保期內為我們的客戶提供技術及售後服務。

業 務

生產設施及產能

我們目前設有兩個生產基地。其中一個生產基地位於江蘇省南京市江寧區，總地盤面積為60,133.90平方米，而另一個生產場地位於中國遼寧省撫順市撫順經濟開發區，總地盤面積為30,893.00平方米。我們於2011年12月31日的年度總產能為567,984台HVAC系統及114,972件HVAC部件。我們的裝配生產線的部份設備及我們產品的模具是從日本及韓國輸入。

產能及使用率

下表載列我們的生產線於往績記錄期間就我們每種產品類別的產能、產量及平均使用率：

產品	截至12月31日止年度								
	2009年			2010年			2011年		
	產能	實際產量	使用率 ⁽⁴⁾	產能	實際產量	使用率 ⁽⁴⁾	產能	實際產量	使用率 ⁽⁴⁾
HVAC系統 ⁽¹⁾	399,828	327,648	81.9%	507,492 ⁽²⁾	407,738	80.3%	567,984	454,988	80.1%
HVAC部件 ⁽³⁾	83,844	51,576	61.5% ⁽⁵⁾	84,924	72,011	84.8%	114,972	98,952	86.1%

附註：

- (1) 由於HVAC系統是我們的主要產品，我們生產的大多數HVAC部件是用來裝配製成HVAC系統，而非作為個別HVAC部件出售。因此，我們的HVAC部件產能及產量均較HVAC系統的產能及產量為低。我們於2009年、2010年及2011年12月31日的HVAC系統年度產能的計算方法是將相關年度最高產出月份的實際產量乘以十二。上表載列的產能是根據上述基準估算的估計，因此可能並非反映出我們生產設施實際上的能力。
- (2) 撫順廠房於2010年4月投產，因此，此生產基地為我們提供的產能的計算方法是將2010年內最高產出月份的實際產量乘以九（即由2010年4月至2010年12月營運的九個月期間）。
- (3) 我們的HVAC部件的產能及產量不包括由我們製造的HVAC部件以及用以製造HVAC系統而並非作為HVAC部件產品出售予第三方的HVAC部件。由於最高產出月份的產量乃主要因超時工作所致，故年度產能一般高於當年的實際可提供產能。我們於2010年及2011年12月31日的HVAC部件的年度產能計算方法是將相關年度最高產出月份的實際產量乘以十二。於2009年，由於額外的超時運作，故於某一特定月份錄得額外高的產出量。為避免因此偏離特定月份的產出記錄影響產能的計算，2009年的產能是將第二高產出月份的實際產量乘以十二。上表載列的產能是根據上述基準計算的估計，因此可能並非真正反映出我們生產設施實際上的能力。
- (4) 平均使用率是根據將實際產量除以同一期間的產能而計算出來。

業 務

- (5) 截至2009年12月31日止年度生產HVAC部件的能力使用率與2010及2011年相比相對較低，皆因與2010年及2011年相比，我們的部件於2009年有較低的需求。

擴展生產廠房

我們打算提高我們在中國的SUV、皮卡及重型卡車市場中的汽車HVAC系統的領先地位以及我們的研發能力，以進一步擷取商機。我們計劃擴展我們的產能，以滿足我們客戶日益增長的需求及實現潛在的規模經濟。

南京

為增加我們在江寧廠房的產能，我們計劃為江寧廠房升級及購買額外的機械、設備、模具及工具。隨著升級機械及添置工具及模具，我們預期我們在江寧廠房的產能將由2011年的約499,000件增加至2013年的約700,000件。在江寧廠房的產能增加將有助於我們加強生產SUV、皮卡及重型卡車HVAC系統的能力，並擴大轎車HVAC系統的市場。我們估計，擴大江寧廠房的資本開支將為人民幣90百萬元。我們計劃部份透過[•][•]及部份透過我們內部資源，撥付約為人民幣90百萬元的資本開支。

我們亦計劃在南京興建新的生產廠房，以製造主要用於工程機械及巴士的HVAC系統以及HVAC部件。我們打算於2013年上半年前購買土地並開始施工，且於2015年完成整個工程工作。截至最後實際可行日期，我們並未就收購土地訂立任何具有法律約束力的協議。我們預期，南京的新廠房的指定產能將約為150,000台HVAC系統。我們計劃南京的新廠房將於2014年開始局部運作，並於2015年開始全面運作。我們估計，南京的新廠房的資本開支總額將約為人民幣80百萬元，其中約人民幣60百萬元將為土地及工程的成本；而約人民幣20百萬元將為機械及設備的成本。我們計劃部份透過[•][•]及部份透過我們內部資源，撥付人民幣80百萬元的資本開支。一旦新廠房於2015年開始全面營運，我們估計，我們於南京生產HVAC系統的總產能將於2015年達約850,000台。

南京新廠房的計劃乃務求進一步開拓工程機械及巴士HVAC系統的市場。於往績記錄期間，我們工程機械、巴士及其他汽車HVAC系統的應佔營業額於2010年大幅增加4倍。我們的董事相信，工程機械需求的增長已被近年來在中國開展的基礎設施及建築工程所帶動。

業 務

根據嘉之道汽車報告，中國政府於過去數年內，大量投資於基礎設施，尤其是在道路及其他相關基礎設施方面。有關其他詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「主要增長動力 — 3.改善基礎設施」一段。另一方面，我們的董事相信，巴士HVAC系統的需求將保持穩定，皆因各類巴士為在中國一般市民的主要交通工具之一。根據嘉之道汽車報告，以銷售量計算，中國巴士市場已在2005年至2011年取得複合年增長率11.2%，而於2011年的銷售量達至約490,000台。有關其他詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「中國的巧合行業分部 — 2.商用車市場」一段。目前，我們的多個汽車廠商客戶亦製造工程機械及巴士。憑藉我們與他們所建立業務關係，我們打算與我們的客戶就工程機械及巴士的HVAC系統進一步開拓商機。由於我們在南京的現有設施主要用於生產SUV、皮卡、重型卡車及轎車的HVAC系統，而我們的產能使用率於往績記錄期間已達到超過80%，鑒於工程機械、巴士及其他汽車HVAC系統的需求增加，我們計劃興建南京的新廠房以在此方面進一步開拓市場商機。根據中國工程機械的過往增長及中國汽車HVAC系統滲透率在巴士市場的增長以及我們工程機械HVAC系統應佔的營業額增長，我們的董事相信，本集團產品將有充足的客戶需求，以使用南京的新廠房。

目前，我們亦正在於江寧廠房興建總建築面積15,631.00平方米的研發大樓。我們估計研發大樓的建設工程將於2012年底前落成。

遼寧

撫順廠房位於一個租賃物業，總建築面積為1,200平方米，租期直至2012年9月之前。於2011年6月，我們完成購入位於遼寧省撫順市撫順經濟開發區的一幅土地的土地使用權，總地盤面積為30,893.00平方米，並已興建了撫順廠房，總建築面積為5,656.56平方米。我們於2011年10月在撫順廠房投產。我們估計，撫順廠房就購買額外機械、設備、模具、工具及其他固定資產的資本開支將約為人民幣10百萬元。我們計劃部份透過[•][•]及部份透過我們內部資源，撥付人民幣10百萬元的資本開支。隨著我們的日常業務增長及我們進一步進軍中國北部市場，我們預期，協眾遼寧生產HVAC系統(不包括安裝壓縮機)的年產量將由2011年的約68,000台HVAC系統逐漸增加至2013年的約80,000台HVAC系統。

業 務

北京

我們已經收購位於北京市大興區一幅總地盤面積為45,178.23平方米的土地的土地使用權，並計劃於該地興建北京廠房以生產HVAC系統。我們打算於2012年下半年開始北京廠房的工程，並於2015年完成整個工程工作。我們預期，北京廠房的指定產能將為200,000台HVAC系統，且將於2014年開始局部運作，並於2015年開始全面運作。我們估計，北京廠房的資本開支總額將約為人民幣90百萬元，而我們（作為協眾北京的50%股權擁有人）將會負責約人民幣45百萬元的資本開支，主要為機械及設備成本。我們計劃部份透過[•]的[•]及部份透過我們內部資源撥付資本開支。

北京廠房的興建目的為特別在河北、北京及附近城市開拓轎車HVAC系統的市場。根據嘉之道汽車報告，以銷售量計算，中國轎車市場已在2005年至2011年取得複合年增長率22.8%，而於2011年的銷售量達至約10百萬台。有關其他詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「中國的巧合行業分部 — 乘用車市場」一段。我們已多年來向位於北京及河北汽車廠商供應HVAC系統，並於2012年，我們亦已開始向中國北部若干汽車廠商供應轎車的HVAC系統。在該地區來自汽車廠商的穩定需求有目共睹。透過設立北京廠房，我們將能夠節省運送成本及以更具競爭力的價格向汽車廠商出售HVAC系統。我們的董事亦相信，設立北京廠房將有助我們加強與該地區的現有客戶的溝通，並與在該地區的其他汽車廠商建立聯繫及潛在的業務商機。根據中國轎車市場的過往增長，配合我們計劃擴展於轎車HVAC系統市場的業務（有關進一步詳情請參閱本節「我們的策略 — 擴大我們的轎車及工程機械HVAC系統市場業務」一段），我們的董事相信，本集團產品將有充足的客戶需求，以使用北京廠房。我們已與北京汽車集團訂立產品開發的技術協議，以開發其電動汽車的HVAC系統。我們預期，我們的北京廠房將能夠於開始運作時利用其能力及處理北京汽車集團的訂單。

此外，我們將爭取收購、投資於我們認為能夠促成我們的擴展策略的公司或與其組成合營企業或策略聯盟。於最後實際可行日期，我們並無任何已訂立具法律約束力協議的具體收購目標。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

就上述擴展計劃而動用[•]的[•]的資本開支／明細概述如下：

擴展計劃	擴展計劃的預		預測資本開支	資金來源
	期完成日期	預期增添的產能		
升級江寧廠房的設施	2013年年底	201,000台HVAC系統	人民幣90百萬元	自[•]的[•]約人民幣52百萬元(或佔[•]約32%)及我們內部資源的結餘約人民幣38百萬元
興建南京的新廠房	2015年年底	150,000台HVAC系統	人民幣80百萬元	自[•]的[•]約人民幣44百萬元(或佔[•]約27%)及我們內部資源的結餘約人民幣36百萬元
為北京廠房建造及購買生產設施	2015年年底	200,000台HVAC系統	人民幣45百萬元	自[•]的[•]約人民幣11百萬元(或佔[•]約6.7%)及我們內部資源的結餘約人民幣34百萬元
為撫順廠房購買生產設施	2013年年底	12,000台HVAC系統	人民幣10百萬元	約人民幣5百萬元來自[•]的[•](佔[•]約3.3%)及我們內部資源的結餘約人民幣5百萬元

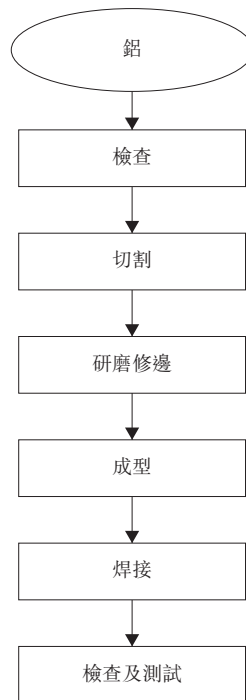
業 務

生產工序

我們的主要產品生產工序的主要步驟載列如下：

HVAC 部件

我們的主要HVAC部件產品為進行類似生產工序的蒸發器、冷凝器及暖風芯體。以下為蒸發器、冷凝器及暖風芯體的生產工序。



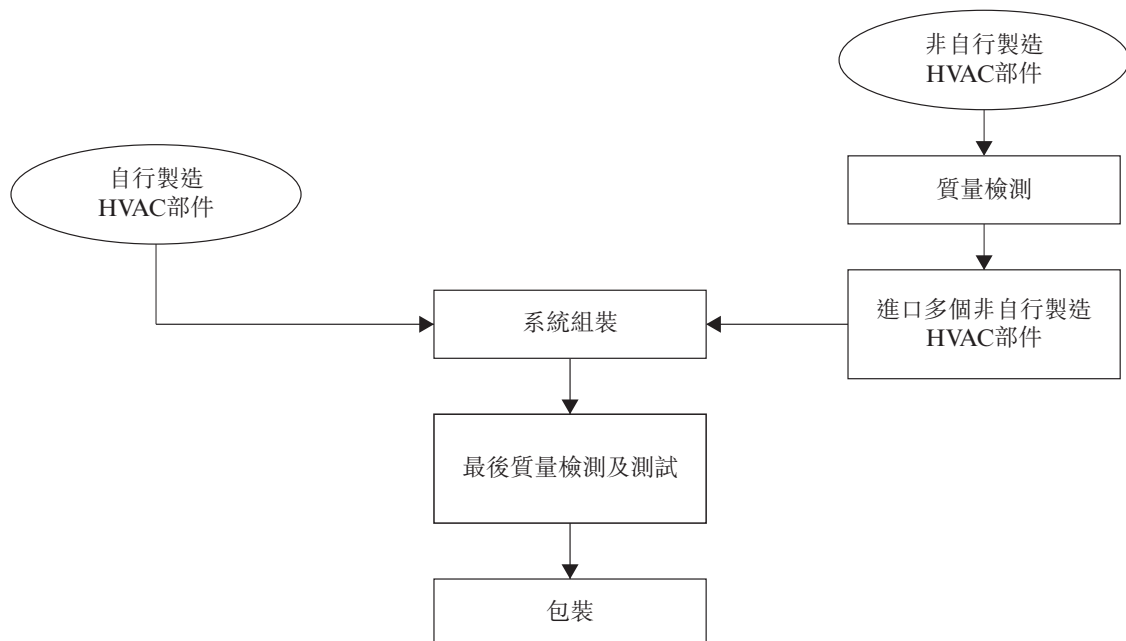
- 1 檢查 — 投入的鋁原材料均以取樣形式通過現場檢查，不合標準的材料將被退回供應商。
- 2 切割 — 鋁原材料經過切割，形成不同的生產部件，例如散熱板、水箱及導管。鋁廢料於切割原材料過程以副產品方式產生。
- 3 研磨修邊 — 在切割過程中，於鋁零件邊緣產生的芒刺須加以研磨拋光。另外，加工後的零件在送往裝配前，須清除表面的油污及塵埃。
- 4 成型 — 我們於成型工序使用模具將加工後的零件形成供裝配的零件，並在此生產工序的階段進行檢查。
- 5 焊接 — 將裝配後的零件進行焊接工序。

業 務

- 6 檢查及測試 — 製成品須通過採用相關品管準則（例如產品的尺碼、氣體的緊密程度及效能）檢查及測試後，才存入我們的倉庫。測試冷凝器及蒸發器會否有任何洩漏，並將會挑出不合標準的產品作為鋁廢料。

HVAC系統

HVAC系統是將不同的HVAC部件裝配而製成，其中包括我們自行製造的HVAC部件，例如蒸發器、冷凝器、暖風芯體及HVAC管路總成，以及來自其他HVAC部件廠商的其他HVAC部件，例如壓縮機、乾燥器、膨脹閥及HVAC控制單元。以下為HVAC系統的主要生產工序。



- 1 檢測非自行製造的HVAC部件 — 並非我們製造的HVAC部件須於檢查後，才可應用於我們下列HVAC系統生產工序的不同步驟。
- 2 系統裝配 — 將由我們自行製造的HVAC部件及由其他HVAC部件製造商採購的其他HVAC部件一併裝配成為HVAC系統。
- 3 質量檢測及測試 — 在不同主要生產過程對我們生產的HVAC系統進行質量檢測，儘快發現任何缺陷及進行修正。作為我們的最終質量控制測試，我們會測試及檢查HVAC系統在各個方面是否存有缺陷，包括HVAC系統的性能。與此同時，我們將會根據ISO/TS16949規定，於測試期間進程序控制。

業 務

4 包裝 — 假如並無發現任何缺陷，會將HVAC系統包裝。

原材料及供應商

原材料

我們生產的主要原材料是鋁及HVAC部件。於往績記錄期間，原材料總成本分別佔我們總銷售成本約87.9%、89.7%及88.5%。

我們從中國的供應商購買鋁材，而我們的大部份採購以人民幣支付。有別於採用長期固定價格的供應合約，我們按照我們的年度採購計劃（按照我們的年度銷售計劃設定），依據與我們的供應商訂立的框架協議（通常為期一年），每月按照我們的月份採購計劃向供應商發出訂單。根據我們中國法律顧問的意見，根據中國的相關法律及法規，本集團與其主要供應商所訂立目前正在執行且尚未屆滿或未終止的框架供應協議為具備約束力及可以執行。根據為採購鋁材而訂立的一些框架協議，我們採購鋁原材料的成本是以採購時的鋁市價（參考上海期貨交易所）為基準，再加上每單元的固定加工費（於訂立框架協議時設定）。根據購買HVAC部件的框架供應協議，單價、質保期、付款及交付條款通常於訂立該協議時設定。一般而言，根據該等框架供應協議，我們毋須履行任何最低購買數量。我們的購買數量通常於我們向供應商發出購買訂單時確定。我們的供應商負責支付送貨至我們生產設施的運費。我們的主要供應商通常提供約90日的信用期。我們的採購部門職員會每星期檢查原材料的存貨水準，以確保各類原材料並無過多存貨，並編製原材料管制清單。我們的採購部門職員於發出原材料的訂單後，將會監察及繼續跟進所訂購的原材料，直至原材料運抵我們的生產場地為止。

鋁的價格基本上取決於中國國內商品市場對鋁的供應及需求。於往績記錄期間，上海期貨交易所報的每日加權平均鋁價分別為每噸人民幣13,608元、每噸人民幣16,416元及每噸人民幣17,195元。我們並無就鋁價的波動採取任何對沖政策。我們密切監察鋁的市價動向，而假如預期價格或供應有任何重大波動，我們將會調整我們的存貨水準。於往績記錄期間，我們生產所需的任何原材料並無經歷任何嚴重的供應中斷。

業 務

為維持我們與客戶的關係，於往績記錄期間，我們並無因原材料價格增加而提高我們產品的價格。為儘量減低面臨原材料價格波動的風險及保持穩定的利潤率，我們已實行以下措施：

1. 開發利潤較高的新產品，並開拓新客戶；
2. 改善我們產品的設計，以最低成本達致最高性能；
3. 改善我們的生產技術，以優化我們的生產過程；
4. 與我們的供應商進行磋商，並就較舊車型所用的原材料要求折扣優惠；
5. 我們的存貨採購政策是就每種原材料至少保留兩家供應商，以避免過度依賴任何特定的供應商，從而能夠從提供最低價格的供應商採購原材料；及
6. 我們的物流團隊定期複查及監控我們的存貨水準，以維持合理的存貨水準。我們按月制定採購計劃，並參考我們的銷售計劃釐定我們於指定月份所採購的原材料數量。此舉讓我們釐定我們須予採購的原材料數量，並已計及我們於下一個月份的銷售計劃、存貨水準、該原材料的當前價格及估計價格趨勢。

在我們生產HVAC系統方面，我們亦採購我們並無製造的汽車HVAC部件（例如壓縮機、乾燥器、膨脹閥及控制單元），其中壓縮機是我們採購的主要HVAC部件。於往績記錄期間，我們銷售壓縮機的成本分別為人民幣70.7百萬元、人民幣96.4百萬元及人民幣86.5百萬元，佔我們總銷售成本約28.3%、24.4%及19.3%。壓縮機及我們生產的HVAC部件是獨有的產品。生產壓縮機的技術要求及設備要求與我們生產的HVAC部件的要求不同。為了能夠製造壓縮機，我們須增聘於壓縮機製造領域具備專業知識的人員以及購置新的生產設備。此舉將會額外增加我們的資本要求。此外，由於我們目前在銷售及製造壓縮機方面並無具備經驗，倘我們從事銷售及製造壓縮機，我們將會面對若干風險。因此，本集團目前並無任何計劃於可見將來收購或開發可自行製造壓縮機的能力。根據嘉之道汽車諮詢，就行業慣例而言，由於此等產品各有不同，故壓縮機及其他HVAC部件分別由不同的製造商進行生產，而部份汽車廠商可能亦要求HVAC系統供應商自其指定壓縮機製造商採購壓縮機。因此，保薦

業 務

人認為，本集團向第三方採購壓縮機以組裝其汽車HVAC系統與行業慣例一致，並認為此乃完整的業務模式。於往績記錄期間，我們的生產需要的壓縮機及其他汽車HVAC部件並無經歷任何嚴重的供應中斷。

根據我們與我們的供應商訂立的框架供應協議，我們的供應商一般會提供質保期，時間相等於或超過我們向我們的客戶提供的質保期。框架供應協議一般指明，假如市場上有任何事件是因我們的供應商所供應產品的質素而產生，則供應商必須按我們的要求，派人實地解決事件及負責賠償我們的損失。框架供應協議一般亦會訂明，我們的供應商須負責就由於監管不合規事項而需要召回產品所產生的所有經濟損失及法律責任，包括供應商所引致的有關產品安全的潛在問題。

公用設施

我們生產工序採用的主要公用設施是電、水及氮氣。我們的用電及用水乃由國營機構以市場價格供應。我們的氮氣按市場價格購買。我們概無就公用設施供應訂立長期合約。於往績記錄期間，我們的公用設施成本分別約為人民幣3.9百萬元、人民幣5.1百萬元及人民幣5.9百萬元，佔我們的總銷售成本約1.5%、1.3%及1.3%。於往績記錄期間，我們生產設施的公用設施供應並無面對任何嚴重干擾。

供應商

我們的供應商須通過我們規定的一些甄選過程，才可以成為我們的特定原材料供應商。我們在甄選供應商時會考慮多個因素，例如供應商的質量及技術水準、採購價格及與有關供應商過往的交易等。我們亦會不時對供應商進行評估，將未能符合我們標準的供應商從我們的供應商名單中剔除，並加入新的合資格供應商。當他們一旦成為我們的供應商，我們會對我們的供應商進行定期評定，以確保他們符合我們對於質量控制的規定。特別是，我們的採購團隊將會前往我們主要供應商的生產基地進行實地評估，並評定他們的產能，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，同時保持來自供應來源的產品及材料的質量。

於往績記錄期間，我們的五大供應商合共分別佔我們採購總額約33.4%、30.4%及25.6%，而我們的最大供應商分別佔我們採購總額約11.0%、9.7%及8.0%。

業 務

下表載列於往績記錄期間內有關我們的五大供應商的若干資料。

截至2011年12月31日止年度的五大供應商	採購金額 (人民幣千元)	關係年期
供應商A	33,871	7
供應商B	26,721	7
供應商C	17,368	9
供應商D	16,305	1
供應商E	14,117	8

截至2010年12月31日止年度的五大供應商	採購金額 (人民幣千元)	關係年期
供應商A	38,579	7
供應商B	37,948	9
供應商E	17,386	8
供應商C	14,861	9
供應商F	12,227	5

截至2009年12月31日止年度的五大供應商	採購金額 (人民幣千元)	關係年期
供應商A	31,869	7
供應商B	30,167	9
供應商C	12,784	9
供應商E	12,318	8
供應商F	9,621	5

於往績記錄期間內與我們的五大供應商的業務關係年數介乎約1至9年。

由於我們的採購主要包括鋁及並非量身訂制的產品及市面有大量供應的汽車HVAC部件(主要是壓縮機、乾燥器及膨脹閥)，我們相信假如現時的供應商日後與我們終止業務關係，我們將不難找到替代的供應商，因此不會對我們生產工序產生重大影響。為避免對生產有任何干擾，我們會對每項原材料維持至少兩個供應商。

業 務

在某些情況下，我們的客戶可能對汽車HVAC部件的類型或供應商有所偏好，而有關部件將用於我們向該等客戶供應的HVAC系統。除我們的客戶指定要求外，我們一般向客戶建議及討論我們的HVAC系統所使用的汽車HVAC部件的類型或供應商。

當我們聘用一家HVAC部件供應商以供應新HVAC部件時，我們會與我們的供應商訂立產品開發的技術協議，列出(其中包括)1)將會開發的HVAC部件的技術要求；2)我們的供應商在HVAC部件開發階段各自的責任；3)在HVAC部件開發過程中產生的知識產權所有權；及4)開發HVAC部件的時間表。根據產品開發技術協議，我們負責提供將會開發的部件的技術要求，根據技術要求對樣板進行功能測試及試行組裝，並向我們的供應商提供回饋意見。我們的供應商負責編製產品開發時間表供我們審批，根據我們提供的技術圖表、樣板及其他技術資訊而開發部件、向我們提交樣品及測試報告，以及於我們通知時開始試產。一般來說，於產品開發期間所創造知識產權的所有權將屬於我們所有，而我們不會於產品開發期間向我們的供應商提供任何資金。一般來說，我們將會向我們的供應商就開發支付某部份的產品模具成本，而餘下的模具成本將由(i)我們的供應商其後向我們銷售HVAC部件攤銷；或(ii)一旦該產品的產量達到某一水準時由我們支付；或(iii)當使用模具所制的產品已通過相關質量檢測時由我們支付。

於往績記錄期間內，我們於我們的HVAC系統所採用的壓縮機的45.1%、38.0%及45.7%由奧特佳南京(於[•]後，根據上市規則為本公司的關連人士)供應。其他詳情請參閱本文件「關連交易」一節。於往績記錄期間，我們從奧特佳南京的採購額分別為人民幣31.9百萬元、人民幣38.6百萬元及人民幣33.9百萬元，分別佔相應年度銷售成本的12.8%、9.8%及7.6%，為我們於往績記錄期間的最大供應商。奧特佳南京是中國汽車系統技術有限公司間接全資擁有的附屬公司，而中國汽車系統技術有限公司的業務為投資控股，而其附屬公司則主要在中國從事製造及銷售汽車空氣調節壓縮機。

除上文所披露者外，就我們的董事所知，我們的董事或其聯繫人或於最後實際可行日期擁有我們5%或以上的已發行股本的任何人士，一概並無於往績記錄期間擁有我們任何五大供應商的任何權益。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

銷售及行銷

我們的產品主要分為兩大產品分部：(1)汽車HVAC系統銷售及(2)汽車HVAC部件銷售。於往績記錄期間，我們源自HVAC系統的銷售額分別佔營業額94.5%、95.7%及90.4%，而源自HVAC部件的銷售額則分別佔營業額5.5%、4.3%及9.6%。

下表載列我們於往績記錄期間按分部分類的收益分析：

產品	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	佔總營業額		佔總營業額		佔總營業額	
	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比	人民幣千元	百分比
HVAC系統	327,513	94.5	521,869	95.7	560,576	90.4
HVAC部件 ⁽¹⁾	<u>19,026</u>	<u>5.5</u>	<u>23,633</u>	<u>4.3</u>	<u>59,328</u>	<u>9.6</u>
總營業額	<u>346,539</u>	<u>100.0</u>	<u>545,502</u>	<u>100.0</u>	<u>619,904</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) HVAC部件主要包括蒸發器、冷凝器及其他HVAC部件(例如暖風芯體、水箱、中冷器、油冷器、HVAC管路總成及HVAC外殼)。

我們的HVAC系統主要是供我們的客戶用於SUV、皮卡及重型卡車。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。


業 務

下表載列本公司於往績記錄期間按不同車輛類型劃分的銷售營業額明細：

車輛類型	截至12月31日止年度					
	2009年		2010年		2011年	
	人民幣千元	佔總營業額 百分比	人民幣千元	佔總營業額 百分比	人民幣千元	佔總營業額 百分比
HVAC系統						
SUV及皮卡	181,082	52.2	254,570	46.7	[286,572]	[46.2]
重型卡車	120,285	34.7	150,222	27.6	[126,946]	[20.5]
工程機械	10,271	3.0	32,841	6.0	[57,959]	[9.3]
其他車輛 ⁽¹⁾	15,875	4.6	84,236	15.4	[89,099]	[14.4]
HVAC部件 ⁽²⁾	19,026	5.5	23,633	4.3	[59,328]	[9.6]
總營業額	346,539	100.0	545,502	100.0	[619,904]	100.0

附註：

- (1) 其他車輛主要包括輕型貨車、巴士、多用途汽車及轎車。
- (2) HVAC部件主要包括所有車輛類型的蒸發器、冷凝器及其他HVAC部件(例如暖風芯體、水箱、中冷器、油冷器、HVAC管路總成及HVAC外殼)。

我們的汽車HVAC系統主要售予中國的汽車廠商及工程機械製造商(例如福田汽車、華泰汽車、曙光汽車、中興汽車、中國重型汽車及三一)。我們的營運附屬公司協眾南京已經獲得部份客戶(包括福田汽車、華泰汽車、中興汽車及三一)嘉許為「優秀供應商」。我們的HVAC系統及HVAC部件以我們的自家商標「」推出市場。我們亦向汽車廠商及其他汽車HVAC系統及部件供應商出售我們的汽車HVAC部件。

由於汽車HVAC系統的技術規格及要求會根據將安裝HVAC系統的車輛型號而有所不同，我們基本上是根據我們客戶的規格要求而銷售我們的產品。我們與我們的客戶緊密合作，開發及製造不同類型及用於不同類型車輛的汽車HVAC系統。我們將繼續按照我們客戶的規格開發我們的產品，以鞏固我們在HVAC系統市場的地位。同時，我們亦發掘與其他汽車廠商建立業務的潛在商機。有關其他詳情請參閱本文件本節「我們的策略」一段。

我們向現有客戶銷售新產品，通常是透過邀請現有客戶參與新產品開發的方式，或透過直接採購訂單的方式銷售現有產品；而新客戶的銷售則透過投標方式。

與新客戶訂立的新合同通常透過投標方式獲得。我們的行銷團隊通過市場研究、汽車廠商的邀請或通過引薦而進行投標。當我們已識別一項投標時，我們將會與汽車廠商對潛在

業 務

銷售的初步商業條款及技術要求進行討論。汽車廠商向我們發出其希望採購產品的「技術包裹」，其中包括的資訊例如：產品要求（例如將會使用產品的汽車類型）、產品的技術要求、產品開發的時間表、產品的估計產量及產品的預期壽命。根據技術包裹的資訊，我們將會市場分析及編製產品設計和開發方案，其中包括產品的開發時間表、產品的技術及開發要求、潛在市場的規模及估計銷售量，供我們的管理層考慮潛在銷售是否將會對我們有利。假如我們的分析顯示潛在銷售將會對我們有利，則我們將會編製投標文件，並就有關銷售提出競投，而我們的競投價為根據上述分析計算。假如我們在其他競投人之中被列入供最後挑選，則汽車廠商的代表將會在我們的生產設施進行實地評估。假如汽車廠商滿意實地評估的結果，而我們的競投獲得該汽車廠商接納，則我們將會與該汽車廠商簽署產品開發技術協議。

就向現有客戶銷售新產品來說，我們將從客戶的建議新產品及所須產品規格中獲得資訊，並顧及顧客所需擬備報價及相關文件。假如我們的報價得到我們的客戶接納，則我們將會與我們的客戶簽署技術協議。

一般來說，開發產品的技術協議旨在列出（其中包括）1)將會開發的產品技術要求；2)我們的客戶與我們在產品開發階段及生產階段須負的責任；3)在產品開發過程中產生的知識產權所有權；及4)產品開發的時間表。一般來說，於我們與客戶進行產品開發期間的知識產權所有權將屬於我們的客戶所有。於開發我們的產品時，我們的客戶通常會列出技術要求，我們將會根據有關要求而進行產品的設計及開發。於開發我們的產品期間，我們的客戶負責提供汽車車廂佈局的資訊、於產品開發期間與我們緊密合作及協調解決任何問題、確保向我們提供的資料準確、評估我們提供的設計方案及技術資料、評估我們提供的樣品的功能及質量。我們的客戶亦會參與質量保證及功能測試過程，並會根據我們的生產準備狀況而評估是否開始大量生產產品。於小規模生產開始前的審批程序內，我們的產品樣品將會使用所開發產品的模具生產。樣品的功能將會接受測試，而其外觀及其尺寸將會按產品技術要求接受測試。於大量生產開始前，將會就我們產品的質量及於大規模生產的一致性，以及我們的產能是否能配合大規模生產而進行進一步評估。於往績記錄期間內，佔我們的總營額約4.4%、3.5%及2.4%乃來自向新客戶的銷售。該等新客戶通常要求我們進行上述審批程序。於往

業 務

續記錄期間以及直至最後實際可行日期，我們的HVAC系統及HVAC部件皆通過汽車廠商所規定的審批程序。一般來說，我們的客戶不會於產品開發期間向我們提供任何資金。我們所承擔的開發產品成本一般在其後向我們的客戶銷售產品時攤銷。

除產品開發合同外，我們亦將會與我們的客戶訂立為期一年及可按年續訂的年度框架銷售協議，我們的客戶將會根據有關協議，一般每月向我們發出訂單。根據我們中國法律顧問的意見，根據中國的相關法律及法規，本集團與其主要客戶所訂立目前正在執行且尚未屆滿或未終止的框架供應協議為具備約束力及可以執行。年度框架銷售協議一般列出我們產品的計劃規格、型號、名稱及單價，以及包括包裝、交付及付款的其他條款。在該產品根據其後的年度框架銷售協議的銷售方面，我們產品的價格可依據我們與我們的客戶以書面協議而釐定，而年度框架銷售協議的其他條款大部份保持不變。在我們的部份年度框架銷售協議中，條件之一為已取得ISO/TS16949：2009認證。一般而言，根據年度框架銷售協議，我們的客戶毋須履行任何最低銷售數量。我們客戶所訂購產品的數量將根據其發出的採購訂單而決定。

我們通過維持定期管理視察而提供的直接行銷服務、通過我們的營業代表提供客戶關顧，以及提供售後技術支援，致力發展與客戶的關係。於往績記錄期間，作為我們的售後服務的一部份，我們已調派我們部份職員前往我們各大客戶的生產基地，以提供實地技術支援。

客戶

我們主要出售汽車HVAC系統及部件予中國的汽車廠商及工程機械製造商，例如福田汽車、華泰汽車、曙光汽車、中興汽車、中國重型汽車及三一。於往績記錄期間，我們分別有80、91及113名客戶，而彼等主要為SUV、皮卡及重型卡車的中國汽車廠商，以及其他汽車HVAC系統及部件供應商。

於往績記錄期間內，我們並無與我們的客戶訂立任何長期銷售協議，我們相信這做法符合市場慣例。

於往績記錄期間，源自我們五大客戶的營業額分別佔我們總營業額約82.5%、66.5%及65.2%。於同期，源自我們最大客戶的營業額分別佔我們總營業額約44.7%、20.4%及29.2%。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表載列於往績記錄期間內有關我們的五大客戶的若干資料：

截至2011年12月31日止年度的五大客戶	銷售金額 (人民幣千元)	關係年期
客戶A	180,910	9
客戶B	73,776	9
客戶C	63,603	4
客戶D	43,118	3
客戶E	42,557	5

截至2010年12月31日止年度的五大客戶	銷售金額 (人民幣千元)	關係年期
客戶A	111,380	9
客戶B	76,561	9
客戶F	60,838	2
客戶C	60,626	4
客戶G	53,285	5

截至2009年12月31日止年度的五大客戶	銷售金額 (人民幣千元)	關係年期
客戶A	154,846	9
客戶G	47,422	5
客戶B	44,419	9
客戶H	20,959	9
客戶I	18,217	9

於往績記錄期間內與我們的五大客戶的業務關係年數介乎約1至9年。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

北京汽車集團自2011年1月起根據上市規則已成為我們的關連人士。我們的最大客戶福田汽車為北京汽車的聯繫人。於往績記錄期間內，銷售予北京汽車集團的明細載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2009年 人民幣百萬元	2010年 人民幣百萬元	2011年 人民幣百萬元
本集團向福田汽車的銷售	154.8	111.4	180.9
協眾北京於2011年1月成為我們的附屬公司前向福田汽車的銷售	—	64.0	12.3
本集團向北京汽車的其他聯繫人的銷售(定義見上市規則)	—	—	7.3
總計	<u>154.8</u>	<u>175.4</u>	<u>200.5</u>

有關我們與北京汽車集團的交易詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

除上文所披露者外，於最後實際可行日期，就我們的董事所知，我們的董事或其聯繫人或擁有我們5%或以上的已發行股本的任何人士，一概並無在往績記錄期間擁有我們任何五大客戶的任何權益。

定價及信用政策

我們的產品不受中國政府的任何價格管制約束。我們為我們的每一類產品定價時，會考慮原材料及其他HVAC部件的成本、產品複雜程度、市場競爭、需求及參考合理利潤率。

我們按個別情況向我們客戶提供信用額，取決於我們於每一客戶的關係、所在地點、信用水準及購貨量，以及業界慣例與市場狀況。我們通常給予我們的客戶的信用期為90日左右。我們大多數銷售是以人民幣計算，並以預付款、應收票據或經由銀行轉賬或以銀行支票支付。


運輸

我們通常承擔付運產品給我們客戶的成本。除了基於緊急需要，由我們本身的運輸工具付運產品給客戶之外，我們通常外判給第三方物流服務供應商付運我們的產品。有關的外判安排讓我們減少資本投資及消除運輸意外、付運延誤及損失的責任風險，原因是我們的物流服務供應商將承擔有關風險。此外，我們亦定期重新評估我們的物流服務供應商的資格及

業 務

表現，並終止服務欠佳的有關物流服務供應商。我們與兩名物流服務供應商已建立平均約6年的業務合作關係，以減低因有關物流服務供應商表現失誤導致損失的風險。

建立品牌及知名度

我們認為，品牌知名度及客戶忠誠度是我們日後成功的主要因素。我們的HVAC系統及HVAC部件產品均以我們自家商標「」推出市場，並於2010年獲嘉許為「南京市著名商標」及於2011年獲嘉許為「江蘇省著名商標」。我們的產品已於2011年獲南京市人民政府嘉許為「南京市名牌產品」。為了將我們的產品介紹給更廣大客戶群，並進一步擴展我們的客戶基礎，我們參與貿易展銷會及展覽會，包括中國各大城市的重型卡車或商業車輛的相關展覽會及其他有關汽車的展覽會。我們亦會組織汽車廠商探訪我們的生產設施，以行銷我們的新產品及提高我們品牌的知名度。

季節性

根據我們對於汽車HVAC行業的經驗，我們的銷售會受到季節性波動影響。由於我們的銷售會受到汽車市場的銷售影響，故我們的季節性波動期與汽車行業的季節性波動期相若。一般來說我們的銷售於每年4月至5月及10月至12月較高，而我們的銷售於每年6月至9月較低。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。



業 務

獎項及嘉許

獎項／證書	授予／頒發時間(有效期(如有))	授予／頒發機構	接受獎項實體
文明企業	2004年至2005年	南京市江寧區精神文明建設指導委員會	協眾南京
南京市江寧區十佳和諧勞動關係企業	2006年	江寧區總工會 江寧區勞動和社會保障局 江寧區中小企業局 江寧區企業聯合會、企業家協會	協眾南京
安全生產先進單位	2006年2月、2008年1月	南京市江寧區人民政府	協眾南京
先進單位	2007年1月	南京市江寧區勞動和社會保障局	協眾南京
重合同守信用企業	2008年、2009年、2010年	南京市江寧區人民政府	協眾南京
高新技術企業	2009年12月	江蘇省科學技術廳 江蘇省財政廳 江蘇省國家稅務局 江蘇省地方稅務局	協眾南京

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

獎項／證書	授予／頒發時間(有效期(如有))	授予／頒發機構	接受獎項實體
福田汽車重點試驗室分包方能力認可證書	2010年7月28日(有效期直至2013年7月27日)	獲福田汽車節能減排重點試驗室嘉許；經由天津華城認證中心審查	協眾南京的試驗室
南京市著名商標	2010年12月(有效期直至2013年)	南京市工商行政管理局	協眾南京的商標「  」
GB/T24001-2004 idt ISO14001：2004適用於生產XZ系列汽車空氣調節機及其相關環境管理業務	2011年1月5日(有效期為三年)	北京中潤興認證有限公司	協眾南京
GB/T 28001-2001適用於有關生產XZ系列汽車空氣調節及其相關所建立的職業健康安全管理活動	2011年1月5日(有效期為三年)	北京中潤興認證有限公司	協眾南京
南京市名牌產品	2011年4月(有效期為三年)	南京市人民政府	協眾南京
ISO/TS16949：2009適用於設計及製造空氣調節機的質量管理系統	2011年7月11日(有效期為三年)	BSI Management Systems (China)	協眾南京
江蘇省著名商標	2011年12月31日	江蘇省工商行政管理局	協眾南京的商標「  」
ISO/IEC 17025：2005	2012年3月27日(有效期為三年)	中國合格評定國家認可委員會	協眾南京

業 務

此外，我們的客戶授予我們下列榮譽稱號。

客戶	榮譽
福田汽車	2007年、2008年、2009年優秀供應商 2008年、2009年技術創新大獎 2005年同步開發聯合體
中興汽車	2008年、2009年、2011年優秀供應商
長豐汽車	2009年優秀供應商 2008年、2011年優秀配套供應商
華泰汽車	2010年優秀供應商 2009年十大優秀供應商
恒特重工	2010年優秀供應商
廣汽吉奧	2009年、2011年十大優秀供應商
中國重型汽車	2009年合資格供應商
三一	2009年、2010年優秀供應商
山推	2011年優秀供應商
一汽通用	2011年優秀供應商
福迪汽車	2008年最佳供應商開發大獎
金杯汽車	2011年優秀質量表現獎

業 務

研究與開發

於最後實際可行日期，我們的研發團隊由約117名員工組成，其中114名員工獲得大專教育或以上，其中53名為大學本科畢業生及其中61名已接受大專教育。我們的研發團隊乃由我們的常務副總經理及執行董事兼協眾南京的常務副總經理及首席工程師葛紅兵先生以及我們其中一名高級管理層成員黃玉剛先生帶領。黃先生為協眾南京的副總經理及研發部門主管，並負責監督我們的產品研發事宜。葛紅兵先生於汽車空氣調節行業擁有約17年經驗。黃先生於電器及汽車空調系統的生產技術及生產質量控制擁有約21年經驗。我們的研發項目主要在江寧廠房的實驗室進行。這個實驗室已經於2010年7月獲福田汽車確認，指其能力已符合重點實驗室的要求。該實驗室於2009年2月獲中國合格評定國家認可委員會頒發ISO/IEC 17025:2005認證，並於2012年3月再次獲頒認證，該認證專門檢測及校準實驗室能力的通用要求。我們已購買環境模擬實驗室設備，預期將於2012年底投入使用。有關的環境模擬實驗室設備讓我們模擬不同的環境狀況，包括不同溫度及濕度，評價我們的HVAC系統產品當裝設於不同型號汽車時的性能。我們已投資人民幣27.8百萬元於購入有關的環境模擬實驗室設備。

我們已採納下列研究與開發策略：

(i) 由我們內部的研發團隊開發我們的獨家專利技術

我們的研發團隊在汽車HVAC系統以及相關生產技術方面已有經過實證的獨立研發經驗。於最後實際可行日期，我們擁有9項註冊專利，而其中8項由我們內部研發團隊開發，並已申請登記另外6項專利。

我們的註冊專利主要應用於提升我們產品的功能、質量、可靠性及我們生產程序的效率。

我們的註冊專利範例包括(其中包括)以下各項：

1. 一項平行流冷凝器的實用新型及一項平行流蒸發器的發明，兩者均涉及將冷凝器及蒸發器的頭管孔接合板塊。此舉讓製冷劑在冷凝器及蒸發器內平均流動，從而改善冷凝器的效率及蒸發器的散熱能力；

業 務

2. 一項可持續除霜的裝置的發明，使壓縮機無需不斷啟動，從而減低能源耗損及提高HVAC系統的可靠性；
3. 一項平行流蒸發器頭管的實用新型。該項實用新型涉及從單一片原材料中塑造平行流蒸發器的頭管，從而減低蒸發器的滲漏風險及提升其功能。由於生產有關導管相對而言更簡單，該實用新型亦有助於減低我們的生產成本；
4. 一項層疊式蒸發器的實用新型，涉及全面利用熱交換器的表面以提升蒸發器的製冷能力；及
5. 兩項HVAC控制單元的外觀設計。

有關我們已申請註冊的專利包括改善我們產品（例如鼓風機、HVAC系統的電路、暖風水箱及HVAC外殼）的HVAC系統及多個部件設計的實用新型。該等實用新型的目的是提升我們產品的功能及生產程序。例如，其中一項實用新型於組裝鼓風機時以鎖定片替代螺絲，從而減低原材料成本及使組裝更簡易，以便減低生產成本。有關我們已申請登記的其他專利亦包括HVAC控制單元的外觀設計。

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「B. 有關業務的其他資料 — 2. 知識產權」一節。

(ii) 加強與大學、汽車廠商及我們的HVAC部件供應商的研發合作

儘管我們獨自進行絕大部份的研發活動以開發我們的自有產品及技術，但我們亦同時利用我們的研發能力，與部份汽車廠商、HVAC部件供應商及學術機構（例如浙江大學及南京農業大學工學院）進行研究專案。

我們的技術團隊將與我們客戶的技術部門緊密合作，以確定其技術要求。我們於產品開發過程期間與客戶進一步合作。此外，我們將與我們的供應商訂立零部件協議，並根據有關協議開發我們並無製造的部份HVAC部件。

於2006年10月，我們與南京農業大學工學院訂立協議，在一項方案改進中提升我們HVAC系統所使用蒸發器的效能。根據協議，我們為此項目撥出人民幣200,000元，其中人民幣50,000元用於研究、勞動、管理及樣品生產費，而餘下的人民幣150,000元則用於修改蒸發器模具。南京農業大學技術學院在此項目的角色包括分析原有蒸發器的功能、建立數學模型及就修改蒸發器模具編製方案，而我們在此項目中的角色包括

業 務

提供二維繪圖、對原有蒸發器進行實驗的資料以及向南京農業大學技術學院提供技術指導、並根據南京農業大學技術學院編製的方案評估修改蒸發器模具的可行性，假如確定可行，則對有關模具進行相應修改。此項目於2007年5月結束。其後，我們將此項目的成果應用於我們的生產流程，並已有助我們減低我們產品的重量。根據我們與南京農業大學技術學院訂立的協議，我們保留因此專案產生的已修改模具的擁有權及開發的技術訣竅。

於2009年7月，我們委聘浙江大學協助我們開發電動汽車HVAC控制單元。根據協眾南京與浙江大學所訂立的協議，浙江大學負責根據我們所提供的技術要求開發電動汽車的HVAC控制單元。浙江大學負責編製研發方案，其中主要包括將進行研究的資料、技術路線圖、研究過程的協調工作以及產品審批程序。該份協議亦訂明開發時間表涵蓋2009年7月至2010年12月。根據該份協議，浙江大學及我們均擁有知識產權的擁有權的平等份額，並有權就於此項目中所開發的知識產權申請專利。一旦獲得專利，則相關專利的擁有權及因該專利而產生的任何收入將由浙江大學及本集團平分。此項目於2010年12月完成，並已開發電動汽車HVAC控制單元。於最後實際可行日期，概無就於此項目中所開發的知識產權已申請專利。協眾南京已支付人民幣100,000元予浙江大學，以為該項研究提供資金。為把握新興電動汽車市場的機會，我們計劃撥出更多資源以研發電動汽車的HVAC系統。

由於我們的業務所在行業的產品需要按需要訂制，我們相信，我們的研發業務讓我們回應我們客戶的新產品開發要求，並符合其不同客戶的規格及技術要求。為成功獲得銷售，我們需要向汽車廠商展示我們擁有研發能力，在開發汽車時與汽車廠商進行同步產品開發，而我們的產品將適用於有關汽車。為更能符合我們客戶的要求，我們從初步設計階段起已經與客戶參與新產品研發。我們相信，與汽車廠商在研發方面共同作出的成果已提升我們的研發能力及客戶的忠誠度。受惠於我們的研發成果，我們能夠開發新產品，從而維持我們的競爭力及定價能力。我們已成功註冊9項發明或實用新型專利，而我們於截至最後實際可行日期正在申請6項設計或實用新型專利。我們亦已受惠於我們的研發成果，以減低我們產品的大小及重量，提高我們產品的效率，並讓我們能夠在不同種類產品使用共同零件。

業 務

展望未來，我們計劃透過聘請更多專家及增加我們的年度研發預算，以加強我們現有產品的研發。有關其他詳情，請參閱本文件本節「我們的策略 — 加強我們的研發實力並開發電動汽車的HVAC系統」一段。

由於我們的董事相信研發實力是我們得以成功的主要因素之一，故我們對此十分重視。我們於往績記錄期間的研發開支分別約為人民幣4.1百萬元、人民幣6.6百萬元及人民幣9.9百萬元。研究活動支出乃於其產生期間確認為開支。根據國際財務報告準則，開發活動支出僅於符合國際財務報告準則有關資本化的所有標準時方可資本化。有關標準指(其中包括)完成無形資產並使其可供使用或銷售的技術可行性；以及於其開發時的有關無形資產應佔的開支是否能夠可靠計量。由於我們的研發成本可能難以量化並分配予有待開發的特定項目，故我們的研發開支並未資本化，但於產生時費用化。

知識產權

由於過去多年來我們已開發多項專利並將其應用於我們的HVAC系統以提升我們的競爭能力、產品質量及營運效能，故我們的知識產權對於我們的業務至關重要。我們採取行動保障我們的知識產權，並執行一套內部知識產權管理規則。我們亦與部份有接觸我們技術訣竅的員工訂立保密協議及不競爭協議，作為保障(其中包括)我們技術訣竅的措施。根據與我們員工所訂立的保密協議，我們的員工將會因違反保密協議而須向我們賠償所引致的損失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的員工並無因違反根據相關協議的保密規定而須向我們賠償所引致的損失。

根據我們與客戶的協議，我們的客戶要求我們及我們的員工履行保密責任，並保證妥善保存由他們向我們提供的機密資訊。一般來說，在得到我們的客戶書面同意前，我們被限制不能向任何第三方洩露任何機密的技術及商業資訊。根據與我們客戶所訂立的協議，如若我們違反對我們對施加的保密規定，則我們將須向客戶賠償所引致的損失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反根據相關協議的保密規定而須向我們的客戶賠償所引致的損失。

為確保我們的員工亦履行其保密責任，我們亦要求涉及相關專案的員工就我們客戶提供的技術繪圖、產品及其他技術資料、屬於我們客戶的設計以及我們客戶指定為保密的其他資料簽署保密承諾。由於不同客戶的產品均在同一生產設施生產，為防止洩露機密資訊及保

業 務

護專業技術知識，我們已制定相關保密政策及已要求我們的員工需要遵守有關政策。例如，我們的機密政策規定，在我們的客戶代表探訪我們的生產基地時，需要在我們的員工帶領下，方會獲准進入我們的生產設施，而我們的員工將會在我們的客戶代表的整個探訪期間陪伴他們。我們的機密政策亦禁止我們的員工在得到經理級員工批准前複製機密資訊，亦不得在我們的廠房公眾地方討論有關我們客戶的機密資訊。

於某些情況下，我們聘請汽車HVAC部件供應商開發新汽車HVAC部件。一般而言，我們將擁有該等新汽車HVAC部件的知識產權。於該等情況下，我們與汽車HVAC部件供應商訂立產品開發技術協議，根據協議，供應商對於由我們提供及根據相關協議就此開發的所有設計圖表、技術文件承擔保密責任。該項保密責任須於相關協議終止時仍然生效。根據與我們供應商所訂立的協議，供應商需要對違反其保密責任而產生的所有損失及損害負責。根據與汽車HVAC部件供應商訂立的相關協議，汽車HVAC部件供應商被限制：(i)出售、分發、進口、出口或容許其他人士製造、使用、出售、分發或轉移根據相關協議創造的革新產品；(ii)組裝、供應或以其他方式轉移產品或類似產品予任何第三方；及(iii)出售或以其他方式轉移包括產品資訊的模具、特別生產工具及設施。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的供應商並無因違反根據相關協議的保密規定而須向我們賠償所引致的損失。

於最後實際可行日期，我們已於中國在兩個不同類別註冊1個商標、9項專利及1個域名，並已申請註冊另外6項專利及另外兩個商標「協眾」2112-4441。我們已於香港登記3個商標及已註冊3個域名。有關我們註冊知識產權的詳情載於本文件附錄六「B. 有關業務的其他資料 — 2. 知識產權」一節。於往績記錄期間，並無針對任何第三方或由第三方提出涉及我們知識產權的侵權或爭議。

質量控制

我們從原材料採購、生產加工以至銷售及分銷我們的產品予客戶的整個營運過程中採取質量控制系統。我們生產所用的原材料須受質量控制。我們就並非我們製造的HVAC部件批次進行抽樣檢測。根據我們與我們的供應商訂立的合同條款，假如我們從樣品數目中發現任何不合規格零件，我們會將整個該等批次的零件退回相關供應商，並可能根據供應協議的條款索償。我們提供技術支援服務，以指引我們的客戶如何將我們的產品裝嵌入其汽車，防

業 務

止因不當安裝而引致的產品損壞。我們與客戶合作，故我們的HVAC系統可更好地配合客戶的汽車。於2011年7月，我們的營運附屬公司協眾南京用於設計及製造空氣調節機的質量管制體系已取得ISO/TS16949：2009認證，有效期至2014年7月10日。ISO/TS16949：2009是應用於汽車行業的一套特定標準。於往績記錄期間，我們並無接獲任何針對我們產品質量的重大嚴重投訴。

我們的政策是我們的客戶不得因質量缺陷以外的原因退回我們的產品。我們與客戶訂立的部份銷售合同規定，倘我們的產品質量有嚴重缺陷，方可退回我們的產品。當收到我們的客戶對有缺陷產品提出的意見後，我們必須與我們的客戶討論，根據銷售合同的條款解決有關事項。如有需要，我們亦須進行調查，並採取補救措施(例如就該等等定缺陷產品進行價格調整或退回)。於往績記錄期間，退貨少於我們銷售額的2%。

我們一般為我們的產品提供質保。一般來說，我們提供的質保期介乎相關汽車行走里數60,000公里至100,000公里或1年至3年。於工程機械的其他銷售HVAC系統或HVAC部件的合同內，我們提供的質保期為使用HVAC系統的汽車行走1年或2,000小時(以先到者為準)。於質保期內，我們將負責免費為我們的客戶維修、更換及退回有缺陷的產品。於往績記錄期間，已動用的產品保修撥備分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣3.6百萬元，而作出的額外產品保證準備則分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣2.4百萬元。我們的董事已確認，於往績記錄期間，我們並無任何有關缺陷產品的重大產品召回、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。我們的物流團隊定期複查及監控我們的存貨水準。此舉包括維持合理的存貨水準及就任何過時及滯銷存貨項目作出任何撇銷或撥備。於往績記錄期間，撇銷的存貨分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.3百萬元。

競爭

我們的產品主要於中國國內市場銷售。我們面對多個競爭者(包括國內外汽車HVAC系統製造商)日益激烈的競爭。有關HVAC系統市場競爭情況的其他詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節內「中國的SUV、皮卡及重型卡車的HVAC系統市場概覽」一段。

業 務

鑒於文件本節「我們的競爭優勢」一段所載的競爭優勢，我們的董事相信，我們於SUV、皮卡及重型卡車的HVAC系統市場的領先地位不會輕易被超越。

環境及職業健康及安全

環境保護

本集團的製造業務須遵守有關空氣排放、固體廢物排放、污水及廢水、廢物及污染物排放，以及噪音污染的中國環保法例及規例。有關法例及法規包括環境保護法、水污染防治法、大氣污染防治法、環境噪聲污染防治法及固體廢物污染環境防治法。有關法例及法規規管廣泛的環保事宜，包括空氣污染、噪音排放及水與廢物排放。本集團亦須遵守建設項目環境保護管理條例及環境影響評價法。

從我們的營運產生的污染物主要包括從我們的飯堂排放的廢氣、從我們的生產過程中產生的污水及廢水、從我們的生產過程中產生的固體廢物（例如廢鋁）及噪音。我們主要以下列措施處理上述污染物：

1. 廢氣 — 在通過煙囪排放前通過油氣分隔器的廢氣。
2. 污水及廢水 — 在進行水質處理前，污水及廢水會分別在化糞池及隔油器處理。
3. 固體廢物 — 固體廢物，主要為廢鋁，由廢金屬回收器收回。
4. 噪音 — 我們已裝設隔音裝置，減低從我們生產過程中產生的噪音。

於2011年1月，我們的營運附屬公司協眾南京就其環境管理體系獲GB/T24001-2004 idt ISO14001：2004認證，有效期將直至2014年1月4日。

協眾南京、協眾北京、協眾遼寧或協眾湖北概無生產、適用或銷售冷卻劑，除以下情況外：(i)協眾南京或會就試驗而使用極少量R134a；(ii)協眾南京將根據若干客戶的具體要求而為彼等採購R134a。截至2011年12月31日止三個年度各年，冷卻劑的成本分別佔我們銷售總成本約0.05%、0.03%及0.15%。經我們的中國法律顧問確認，協眾南京無需就使用或採

業 務

購R134a而從任何政府機關獲取任何批准，而我們於業務過程中一直就使用R134a遵守相關中國環境法例及法規。

經我們的中國法律顧問確認，我們一直全面遵守相關中國環境保護法例及法規。我們一直接受地方政府機關不時的審查。截至最後實際可行日期，我們並無因違反環境法例及法規而遭任何重大罰款或索償，亦無收到有關我們環保措施的任何傳票。我們致力持續遵守相關中國環境保護法例及法規。

於往績記錄期間，我們因遵守適用環境法例及法規的年度費用分別約為人民幣6,000元、人民幣6,000元及人民幣6,000元。預期於截至2014年12月31日止三個年度各年的未來合規費用約為人民幣8,000元、人民幣10,000元及人民幣12,000元。

我們已採取必要措施以保障我們僱員於工作時的健康及安全，包括向我們的僱員提供如手套、眼罩及面罩等保護衣物及裝備，以及向所有僱員提供職業安全培訓及向部份設備的操作員提供特別培訓。於2011年1月，我們的營運附屬公司協眾南京就其完善的職業健康及安全管理體系獲GB/T 28001-2001認證，有效期將直至2014年1月4日。

於往績記錄期間，我們並無遇到有關職業健康及安全事宜的任何重大索償或事件，而我們的業務營運過程亦無涉及任何致命或導致身體嚴重受傷的意外。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可予修訂。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業 務

僱員

於2009年、2010年及2011年12月31日以及於最後實際可行日期，我們分別有約612、747、893及882名僱員。下表載列於所示期間，我們所聘用僱員按職能劃分的數目分析：

部門	於2011年12月31日		於最後實際可行日期	
	僱員數目	佔僱員總數 百分比 (%)	僱員數目	佔僱員總數 百分比 (%)
管理	6	0.7	8	0.9
研發	113	12.7	117	13.3
銷售及行銷	69	7.7	78	8.8
生產	491	55.0	484	54.9
採購	16	1.8	17	1.9
質量控制	71	8.0	62	7.0
辦公室支援	39	4.3	37	4.2
財務	17	1.9	16	1.8
人力資源	5	0.5	5	0.6
物流	66	7.4	58	6.6
總計	<u>893</u>	<u>100.0</u>	<u>882</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們的總員工成本分別為人民幣33.8百萬元、人民幣42.7百萬元及人民幣50.7百萬元，分別佔我們的總營業額9.7%、7.8%及8.2%。我們定期向員工提供培訓。我們就全體僱員採納與表現掛鉤的獎勵計劃。我們嚴格遵守法定及客戶所要求的僱傭標準（例如工資及工時），並維持內部標準及工作場所慣例超越以上兩項標準。

社會保險及住房公積金供款

根據適用的中國法例及規例，我們須為我們的員工向社會保險（包括於中國就養老保險、醫療保險、失業保險、工傷及生育保險等各項基金供款）及住房公積金供款。

根據中國法例及規例，協眾南京、協眾遼寧、協眾湖北及協眾北京（作為中國實體）有責任向社會保險及住房公積金供款。由於地方法規的差異，中國地方當局的實施不統一，以及

業 務

僱員對社會保險及住房公積金制度的不同接受程度，於往績記錄期間，協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北就社會保險供款方面，並無完全遵守相關中國法律及法規。

根據我們中國法律顧問的意見，由於協眾遼寧、協眾湖北及協眾南京採納低於各僱員於上一年度所收取平均月薪的金額作為計算基準，故本集團為協眾遼寧及協眾湖北的僱員以及協眾南京的部份僱員作出的社會保險供款金額低於中國法例及規例所規定的金額。我們已諮詢社會保險管理局當局，並獲悉根據該等社會保險管理局的常規，由於有關社會保險管理局將不會接納未繳付的社會保險供款的還款，故未繳付的社會保險供款並不能悉數繳付，而供款基準僅可於每年7月調整。我們估計，直至2012年6月30日為止，未繳付的社會保險供款總額將約為人民幣7.9百萬元。根據相關中國法例及法規，我們將會於2012年7月起為我們所有在中國僱員，包括所有協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北的僱員作出全數社會保險供款。

根據我們中國法律顧問的意見，有關當局或會要求協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北於指定期間就所有未支付社會保險供款，另將徵收按任何未支付社會保險供款的0.05%計算的每日逾期罰款。假如我們未能於有關指定期間供款，則就本集團違反社會保險規例所徵收的最高罰款／罰金金額為相當於未支付社會保險供款罰款三倍的金額，我們估計直至2012年6月30日的金額約為人民幣23.7百萬元。

協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北各自已就社會保險供款與有關當局溝通。協眾南京已於2011年12月5日取得社會保險的有關當局南京市江寧區社會勞動保險所的書面確認，確認協眾南京自其註冊成立以來一直根據中國法例為其僱員向社會保險妥善供款，並無因任何違反事宜而受制裁的任何紀錄。協眾遼寧已於2011年11月2日取得社會保險的有關當局撫順市社會保險事業管理局經濟開發區分局的書面確認，確認協眾遼寧自其註冊成立以來一直根據中國法例為其僱員向社會保險妥善供款，並無因任何違反事宜而受制裁的任何紀錄。協

業 務

眾湖北已於2011年10月26日取得社會保險的有關當局武漢經濟技術開發區社保處登記科的書面確認，確認協眾湖北的社會保險付款並無不妥。該書面確認僅確認協眾湖北已為其僱員作出供款，而就協眾湖北支付社會保險供款概無發生不尋常事件。

協眾南京已於2011年12月9日取得住房公積金的主管機關南京住房公積金管理中心江寧管理部的書面確認，確認協眾南京已於往績記錄期間為其僱員向住房公積金全數償還所有過往未支付的住房公積金，並自此向住房公積金供款，並無違反有關住房公積金的法例、規例或地方規則。協眾遼寧已於2011年12月16日取得住房公積金的主管機關撫順市住房公積金管理中心望花區辦事處的書面確認，確認協眾遼寧已為其僱員向住房公積金妥善供款，自其註冊成立以來並無因任何違反事宜而受制裁的任何紀錄。協眾湖北另於2012年1月12日取得住房公積金的有關當局武漢住房公積金管理中心的書面確認，確認協眾湖北自2010年4月至2011年12月已為其僱員支付住房公積金，且並無收到任何有關政府當局及僱員的投訴。

目前並不能確保有關政府機關將不會於日後對本集團徵收上述的行政處罰。然而，基於以上自有關政府機關獲得的確認，我們的中國法律顧問認為，協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北被有關當局施以任何罰款的風險偏低。經考慮以上我們中國法律顧問的意見，董事認為，就此對本集團的財務影響甚微且並無就此作出撥備，此舉不會影響本文件附錄一所載財務資料的真實及公平性。

過往未繳付的住房公積金達人民幣4百萬元，而該筆款項已於其後悉數繳付。本集團已於截至最後實際可行日期為住房公積金作出適當供款。

於最後實際可行日期，協眾南京、協眾遼寧及協眾湖北並無收到僱員有關社會保險及住房公積金供款的任何投訴，亦沒有收到由社會保險及住房公積金的監管機構發出的任何通知或法律文件而要求向相關社會保險或住房公積金供款。

除於上文所述者外，根據我們中國法律顧問的意見，本集團於所有重大方面已遵守中國的相關勞動及社會福利法例及規例。

業 務

於往績記錄期間，我們與我們的僱員並無經歷任何重大問題或因勞工爭議而對我們的營運造成干擾，而我們於聘請及保留資深員工方面亦無經歷任何困難。我們相信，我們與我們的僱員擁有良好的工作關係。

保險

我們保單的保障範圍涵蓋部份物業及汽車。與我們對一般行業慣例的瞭解相符，由於中國法例及規例並無強制購買產品責任險的規定，故我們並無購買產品責任保險。我們認為，我們保險的保障範圍與中國的行業慣例相符。

物業

於最後實際可行日期，我們於中國的以下物業擁有權益。

我們於江蘇省南京市江寧區擁有江寧廠房，於地盤面積60,133.90平方米的一幅土地上興建總建築面積約34,689.10平方米的五幢一層至三層高的工廠、辦公大樓及倉庫以及多項構築物。於同一幅土地上，我們正在興建建築面積15,631.00平方米的研發中心大樓。

於遼寧省撫順市撫順經濟開發區，於地盤面積30,893.00平方米的一幅土地上興建總建築面積約5,656.56平方米的三層高工廠及辦公大樓。

於北京市大興區採育鎮地盤面積約45,178.23平方米的一幅土地。此幅土地是收購用作興建北京廠房。

於北京市大興區採育鎮總建築面積約33.39平方米的一個租用物業，現時由我們租用作為辦公室用途。

於北京市通州區于家鎮總建築面積約674.2平方米的一層倉庫大樓的租用物業，現時由我們租用作為儲存用途。

於湖北省武漢市武漢經濟技術開發區總建築面積約140平方米的一個辦公室單元的租用物業，現時由我們租用作為辦公室用途。

下文載列我們在物業方面的重大違規事項。

業 務

江寧廠房的部份物業欠缺規劃與施工許可證、竣工驗收報告及房屋所有權證

於最後實際可行日期，我們並未取得簷篷及配電房的四項文件。我們並未取得四項文件的原因是由於我們錯誤地相信該等結構是簡單的臨時結構，而我們可以按有關政府部門要求拆除它們，故並無必要取得四項文件。我們已諮詢有關政府部門，並獲悉協眾南京未能就申請簷篷及配電房的規劃與施工許可證(該許可證為申請其他三項文件的先決條件)辦理手續，原因為協眾南京未能滿足根據相關中國法例及法規的規劃要求。在欠缺規劃與施工許可證的情況下，協眾南京並不能申請其他三項文件。

根據我們中國法律顧問的意見，有關當局就簷篷及配電房將會向我們施加的處罰可能如下：

- (a) 對於未能取得建設工程規劃許可證，將指令於指定時限內拆除有關物業、如不能拆除則沒收任何不動產或非法收益，並施以不多於有關物業建築成本10%的罰款，而我們估計將不超過人民幣80,000元；
- (b) 對於未能取得建築工程施工許可證，如協眾南京取得任何非法收益則會施以不少於人民幣5,000元及不多於人民幣30,000元的罰款，或如協眾南京並無取得任何非法收益則會施以不少於人民幣5,000元及不多於人民幣10,000元的罰款；及
- (c) 對於未能取得竣工驗收報告，將指令糾正違規事項及施以施工合同的合同價值不少於2%及不多於4%的罰款，而我們的董事估計將不超過人民幣32,000元。

我們的中國法律顧問進一步認為，根據現有中國法例及法規，對於無法取得房屋所有權證，將不會對我們施加處罰。

於往績記錄期間，並無由於簷篷或配電房的結構安全性而引致受傷的意外。儘管有關政府機關迄今並無採取任何措施要求拆卸該等構建物或施加上述的處罰，但並不保證有關政府部門將繼續不採取行動。假如有關政府部門決定強制執行針對該等構建物的行動，則可能需要拆卸簷篷及搬遷配電房。

業 務

我們的董事認為，基於下述理由，拆卸簷篷及搬遷配電房，不會對我們的營運構成重大影響：

- (i) 簷篷的主要用途是在下雨天暫時放置我們的半製成品於往返各生產倉庫及儲存倉庫之間。假如拆卸簷篷，我們計劃以其他方法覆蓋我們的半製成品，而我們的董事相信，此舉不會對我們的營運及財務狀況構成任何重大不利影響。假如拆卸配電房，我們計劃將配電房遷往我們的生產倉庫內。作為應變計劃，我們已經在我們的生產倉庫內確定配電房的合適遷址位置。我們估計遷址的費用(包括重新接駁所有電纜的費用)不會超過人民幣360,000元。遷址的估計費用不包括上述任何可能施以的最高罰款及配電房的拆卸費用。如有需要，我們估計完成搬遷過程需時將不超過7天，於有關期間內，估計我們的營運及業務將不會停止，是由於我們打算於執行搬遷計劃時，預先增加我們的產量以補充我們的存貨，以應付我們客戶的需求。經考慮上述簷篷的拆卸費用及配電房的遷址費用後，我們的董事認為，上述遷址不會對我們有重大的財務及營運影響；及
- (ii) 晨光國際及陳浩先生已同意就此次違反相關中國法律及法規的事件招致的損失，向本集團作出彌償。有關晨光國際及陳浩先生提供彌償的其他詳情，請參閱本文件附錄六「G.其他資料」一段。

相關出租人並無合法所有權向協眾北京出租儲存倉庫

協眾北京於北京市通州區已租用一個物業用作儲存倉庫，總建築面積約為674.20平方米。我們的中國法律顧問認為，儲存倉庫建於一塊農民集體所有地上，而該地由相關村委會租予出租人。該倉庫由出租人興建，且並無取得所需規劃、施工許可證及房屋所有權證書。我們的中國法律顧問認為，根據中華人民共和國土地管理法，農民集體所有地不應出租、轉讓或租予作非農業建設之用，惟若干情況下出租人可被相關管理部門命令於限定期間內作出修改，並充公違規行為所得款項及施以罰款。因此，我們的中國法律顧問認為，協眾北京可被命令停止佔用儲存倉庫。

業 務

倘有關政府部門命令協眾北京停止佔用儲存倉庫，我們計劃通過採用遷移到另一個存儲倉庫的應急計劃，以對我們營運的不利風險減到最低。我們估計，搬遷過程中產生的費用將會主要是運輸費用，估計金額約為人民幣1,500元。我們估計一個面積相若儲存倉庫的每月租金成本約為人民幣8,300元，而完成搬遷過程所需的時間將不超過3天，於有關期間內，估計我們的營運及業務將不會停止。考慮到我們儲存倉庫的搬遷成本及每月應付租金費用，我們的董事認為，其將不會對我們有重大的財務及營運影響。

法律程序及遵例事宜

於最後實際可行日期，我們並無牽涉可預期將對我們的業務或經營業績有重大不利影響的任何重大仲裁、訴訟或行政程序。就我們所知，並無針對我們的未決仲裁、訴訟或行政程序或威脅我們的仲裁、訴訟或行政程序。

於截至2009年及2010年12月31日止年度內，協眾南京向奧特佳南京、協眾遼寧及北京智科投資管理有限公司提供企業內公司間貸款，以提供短期資金予奧特佳南京以償還其現有銀行貸款，從而讓其能夠更新銀行貸款，以及提供營運資金予協眾遼寧及北京智科投資管理有限公司。有關企業內公司間貸款的金額介乎人民幣2百萬元至人民幣20百萬元。截至最後實際可行日期，所有企業內公司間貸款已悉數償還。協眾南京因有關企業內公司間貸款獲得的總收入約為人民幣1.1百萬元。

我們的中國法律顧問認為，企業內公司間貸款乃違反中國人民銀行所頒佈貸款通則的企業內公司間借貸，有關通則註明非銀行機構在中國不得參與貸款業務。中國人民銀行可就有關企業內公司間借貸徵收罰款，金額相當於貸款方從有關違規活動所得收入的1至5倍。此外，根據中華人民共和國行政處罰法，倘違法行為並未於其實行後兩年內被發現，則毋須施以行政處罰，而有關期間應由觸犯有關違法行為日期起計算。由於部份企業內公司間貸款已於兩年前悉數償清，我們的中國法律顧問認為，本集團將僅會因約人民幣713,000元（來自協眾南京自企業內公司間貸款獲得的總利息收入人民幣1.1百萬元）的利息收入（據我們計算）而受到處罰。因此，我們估計協眾南京因違反貸款通則而須支付的罰款將約為人民幣713,000元至人民幣3,565,000元。

業 務

於2010年，協眾南京作為一筆企業內公司間貸款的借款方，已取得南京協眾集團房地產開發有限公司提供的墊款，貸款金額為人民幣10百萬元，並已悉數償還。我們的中國法律顧問建議，根據相關中國法例及法規，協眾南京將不會因作為該筆墊款的借款方而受到處罰。

經我們的中國法律顧問確認，除本文件披露者外，我們在所有重大方面已遵守適用於本集團在中國營運的所有相關法律及法規，並由有關當局取得經營我們業務的一切所需牌照及批文。

晨光國際及陳浩先生所提供的彌償保證

晨光國際及陳浩先生已以本集團為受益人簽立彌償契據，就此，彼等將共同及各別就(其中包括)本集團任何成員公司由於、基於或關於本集團任何成員公司於中國違反上文本節「僱員」、「物業」及「法律程序及遵例事宜」各段所述的相關中國法律及法規的事件而可能直接或間接產生、承受或累計的一切開支、付款、款項、支出、費用、索求、申索、賠償、損失、成本(包括但不限於法律及其他專業成本)、收費、負債、罰款、罰金及稅款作出彌償保證。有關彌償契據的其他詳情，請參閱本文件附錄六「G.其他資料 — 1.就稅項及其他事項所提供的彌償保證」一段。

業 務

加強企業管治程序的措施

本公司已採取下列措施以避免日後再次發生重大違規事件：

事件

江寧廠房的部份物業欠缺規劃及施工許可證、竣工驗收報告及房屋所有權證；以及相關出租人並無就協眾北京租用的儲存倉庫擁有合法所有權（詳情如本節「物業」一段所述）

預防措施

日後的物業發展只會於取得必要的執照及許可證後方會展開。

發展中的物業只會於有關機關已查察有關物業並發出必要的執照及許可證後方會使用。

我們只會於出租人提供所有相關所有權文件後方會訂立租約。

我們的合規主任將會於日後負責監督所有物業交易的管治合規事項，並於相關工程工作可予動工或相關物業可予使用或租用時向董事彙報。我們的合規主任於履行其職責時將會得到外聘的中國法律顧問協助。我們亦會外聘中國法律顧問代表我們進行物業所有權的盡職審查。倘物業交易的過程複雜及需要投入大量時間時，我們將會外聘中國法律顧問代表我們負責交易。

業 務

事件

預防措施

未能全數支付社會保險供款(詳情如本節「僱員」一段所述)

向所有新僱員提供有關參與社會保險計劃的重要性的加強教育。

我們將根據相關的中國法律及法規為我們所有中國僱員作出社會保險金供款。

我們的人力資源部門將負責確保本集團及僱員妥善作出社會保險供款。

我們的財務部門將每季進行內部檢查，以確保我們根據相關中國法律及法規作出社會供款。

企業內公司間貸款活動(詳情如本節「法律程序及遵例事宜」一段所述)

本集團於[•]後不會墊付或收取任何企業內公司間貸款。

我們訂立任何貸款交易(銀行貸款除外)前，將諮詢我們的外聘中國法律顧問。

為防範我們的中國附屬公司及共同控制實體日後於中國出現違法情況，合規委員會(由董事會成立並由全體獨立非執行董事組成)將負責監督有關事宜，確保符合中國法例及規例。合規委員會於履行其職責時將會得到外聘中國法律顧問協助。為確保在日常運作基準上持續遵守相關的中國法律及法規，我們其中一位高級管理人員辛方偉先生以及我們的公司秘書徐永輝先生已獲委任為我們的內部合規主任。辛先生及徐先生負責管理有關我們於中國營運的遵例事宜。為加強辛先生及徐先生於中國作為我們內部合規主任的表現，我們亦將委聘中國法律顧問處理本集團的一切法律及合規事宜，並就有關本集團營運的法律及合規事宜向我們提供意見。

業 務

為實行有效的預防措施以進一步確保持續遵守相關的中國法律及法規，我們已計劃採用下列措施：

- 將不時為我們的高級管理層安排會議及講座，以討論及研究適用於我們業務營運的監管規定及最新資訊。
- 所有管理層及員工將需要就任何可能違反各監管規定的任何事件即時向我們的董事、合規主任或外聘中國法律顧問報告及／或通知。
- 定期舉行培訓課程以提升我們員工的法律知識。

我們的董事認為，上述措施將提升我們員工對相關的中國法例及法規的理解，並使我們能夠在工作層面及監控層面上加強我們的內部監控環境，因此，上述措施應屬於充分及有效，以確保本集團持續遵守相關的中國法例及法規。