

業 務

概述

按2011年的銷量計算，我們是中國領先的自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機生產商之一。我們開發、生產及銷售輕型汽油及柴油機，產品獲得國內多家內資及外資乘用車及輕型商用車輛生產商採用。根據 Frost & Sullivan 報告，按銷量計算，我們是2011年中國自主品牌小型客車發動機市場最大的生產商，而按2011年銷量計算，我們的產品佔中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的9.4%，自主品牌則約佔中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場的13.8%。我們的目標市場是中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場，近年來發展迅速。根據 Frost & Sullivan 報告，中國乘用車及輕型商用車輛發動機的總銷量已由2007年的7.9百萬台增至2011年的17.2百萬台。我們認為我們的品牌「XCE新晨動力」在中國汽車行業赫赫有名，於2010年獲中國內燃機工業協會及中國汽車報評為「十大柴油機品牌」之一。相信我們是國內少數擁有獨立研發汽車發動機實力的輕型汽油及柴油機生產商之一。董事確認，就彼等所知，我們截至2012年9月30日止九個月的市場地位較2011年並無嚴重轉差。

我們的輕型汽油及柴油機排量介乎1.0升至2.7升，發動機功率介乎38.5千瓦至120.0千瓦。截至最後可行日期，我們生產及銷售36款汽車發動機，包括28款輕型汽油機（包括15款低於1.6升（含1.6升）、3款1.6升至2.0升（含2.0升）、8款2.0升至2.5升（含2.5升）及2款2.5升至3.0升（含3.0升）的汽油機）和8款2.0升至2.5升（含2.5升）的輕型柴油機。36款發動機均已取得所需監管批准，其中30款大量生產中，另外6款須待推出兼容汽車後方進行量產。我們的發動機廣泛安裝於乘用車及輕型商用車輛，包括轎車、越野車、多功能車、小型及微型客車以及小型及輕型卡車。裝有我們發動機的汽車全部符合目前規定的國家排放限值（國家第三及第四階段）及燃料消耗量限值第二階段或國外等效標準，而部分裝有我們發動機的汽車符合乘用車燃料消耗量限值第三階段。我們的產品質量及性能廣獲認可，榮獲多個獎項。例如，中國內燃機工業協會及中國汽車報於2011年授予我們的 D20A 輕型柴油機「2011年節能獎」，於2010年授予我們的4A13及4A15輕型汽油機「2010年節能動力金獎」，並於2008年授予我們的 ZD25TCR 輕型柴油機「中國心十佳發動機」稱號，其餘九款入選發動機均為汽油機。截至2012年9月30日止九個月，我們的汽油機及柴油機銷售額分別佔我們發動機總銷售收益的81.3%和18.7%。

我們的客戶包括國內內資及外資汽車製造商與汽車零部件公司（包括華晨中國集團、華晨集團、鄭州日產、廈門金龍及廣汽長豐等著名汽車製造商）。我們已透過聯合進行專注發動機兼容性的產品開發及提供優質產品與服務與主要客戶建立長期穩定的關係。我們透過覆蓋國內各大主要地區的龐大銷售網絡向客戶提供售前及售後服務。我們的自主品牌策略讓我們可在中國迅速增長的乘用車及輕型商用車輛（例如越野車、微型客車、小型卡車、轎車及多功能車）行業市場向各類汽車製造商銷售產品。

業 務

我們在營業紀錄期間一直是華晨中國與五糧液的共同控制實體。我們認為，我們與華晨中國的緊密合作關係已經並會繼續為我們在業內提供競爭優勢。我們於2007年1月與東風訂立不具約束力的策略聯盟協議，聯合開發東風車型適用的發動機。為鞏固聯盟關係，我們於2012年1月成立東風合營以製造東風輕型車輛的發動機。此外，我們於2007年2月與鄭州日產訂立策略聯盟協議，聯合研發及生產鄭州日產越野車及皮卡的發動機。我們先後於2011年8月及11月與一汽吉林訂立合作協議及發動機生產線管理協議，以管理及利用其中一條發動機生產線生產其汽車專用的發動機。

我們專注於根據市場需求及趨勢設計和開發新型汽車發動機以及改善現有發動機型號的性能及功能。我們的研發團隊有160多名人員，平均擁有超過12年機械工程、內燃機及其他相關領域汽車發動機行業經驗。由於我們獨立進行絕大部分研發活動，我們相信可快速應對市場需求及市場趨勢的轉變。相信憑藉獨立開發產品的研發實力，我們可從競爭對手中脫穎而出。我們的研發中心於2004年獲國家發改委及其他政府部門評定為「國家認定企業技術中心」，且我們的實驗室在2007年獲中國合格評定國家認可委員會認證。於最後可行日期，我們自身研發團隊正升級11款現有發動機及開發4款新發動機型號，而該4款新發動機處於不同產品開發階段。我們計劃於2013年至2014年向市場推出該15款發動機中的5款。我們已採用國際領先機械、汽車零件及汽車製造商提供的設計軟件和測試及檢查設備提高研發實力，並提升我們的發動機在動力、油耗、排放和可靠性等方面的性能。

我們的現有產品均在四川省綿陽市的生產基地製造。於最後可行日期，我們有15條生產線，包括3條鑄造線、7條加工線及5條組裝測試線。有關我們的發動機設計產能及實際產量與生產設施利用率情況，請參閱本文件「一 生產」。

為滿足不斷上升的產品需求及提高收益，我們計劃建設新生產基地，改良生產技術及購買新生產設備，擴充現有產能。自2010年底起，我們開始將所有生產遷至正在綿陽高新技術開發區建設的新生產基地。我們的新生產基地於2013年9月30日全面投入商業生產後，我們的舊生產基地將停止運作，而發動機設計年產能將由目前的255,000台增至300,000台。此外，東風合營預計建設計劃總年產能為200,000台的生產基地，第一期建設於2013年6月完成後，計劃總年產能將達100,000台。另外，根據我們與一汽吉林訂立的發動機生產線管理安排，我們將管理及經營一汽吉林目前年產能40,000台的生產線，為一汽吉林的汽車生產專用發動機。更多詳情請參閱「一 生產 — 產能擴充」。

業 務

營業紀錄期間，我們增長迅速。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的收益分別為人民幣1,285.2百萬元、人民幣1,945.1百萬元、人民幣2,307.7百萬元及人民幣1,946.3百萬元。同期，我們的純利分別為人民幣58.3百萬元、人民幣149.5百萬元、人民幣260.4百萬元及人民幣223.8百萬元。

我們的競爭優勢

我們認為一直以來的制勝競爭優勢如下：

在中國迅速增長的自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場中，我們是領先的汽車發動機生產商之一。

我們是中國領先的自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機生產商之一，根據 Frost & Sullivan 報告，按銷量計算，我們2011年自主品牌發動機的市場份額為9.4%。按銷量計算，我們是2011年中國自主品牌小型客車發動機市場最大的生產商。我們專注生產高質量、高性價比、低油耗、低排放且噪音小的汽車發動機。多年以來我們的產品榮獲多個獎項。例如，我們的 D20A 輕型柴油機於2011年獲中國內燃機工業協會及中國汽車報頒發「2011年節能獎」，而我們的 4A13 及 4A15 輕型汽油機獲頒「2010年節能動力金獎」。我們的 ZD25TCR 輕型柴油機於2008年獲上述機構授予「中國心十佳發動機」稱號，其餘九款入選發動機均為汽油機。

隨着中國消費者生活水平不斷提高，中國的汽車行業亦迅猛增長，推動市場對汽車發動機需求增加。根據 Frost & Sullivan 報告，中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場近年來發展迅速。此外，根據 Frost & Sullivan 報告，預期2012年至2016年會繼續保持增長趨勢，預計2016年的銷量將達到34.7百萬台。作為中國領先的自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機生產商之一，我們認為已具備條件把握國內汽車行業預期繼續增長的機會。

我們為多款汽車提供各類輕型發動機。

根據 Frost & Sullivan 報告，我們是國內提供最多種類發動機產品的發動機生產商之一。截至最後可行日期，我們的發動機組合包括36款汽車發動機（包括28款輕型汽油機及8款輕型柴油機），適用各種排量介乎1.0升至2.7升、功率為38.5千瓦至120.0千瓦的乘用車及輕型商用車輛。我們部分發動機可應客戶要求轉換為壓縮天然氣或混合燃料發動機。我們有能力自主研發及生產該等可轉換發動機，且我們認為該等發動機因具環保特徵而擁有重大市場潛力。裝有我們發動機的汽車全部符合目前規定的國家排放限值（第三及第四階段）及燃料消耗量限值第二階段或國外等效標準。我們認為，我們的產品豐富多樣，可滿足主要客戶的特定需求以及吸引廣泛的客戶群。我們的主要客戶包括國內多家著名的內資及外資汽車製

業 務

造商，例如華晨中國集團、華晨集團、鄭州日產、廈門金龍及廣汽長豐。相信我們已準備就緒，可受惠於輕型汽油機及柴油機不斷增長的需求及中國國家政策鼓勵發展及購買低排放、高燃油效率且發動機可靠的輕型汽車。有關該等國家政策的詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 中國乘用車及輕型商用車輛市場概覽 — 中國汽車產業的政策及法規」。

我們擁有雄厚的研發實力。

相信我們是國內少數擁有獨立研發發動機產品實力的自主品牌輕型汽油機及柴油機生產商之一。我們不會依賴第三方進行研發，亦不向任何第三方支付技術特許權費用。我們獨立進行絕大部分研發活動。我們亦可根據本身的產品設計裝設生產線，相信將更具成本效益，並可縮短產品設計至開始生產的時間。我們擁有經驗豐富的研發團隊，包括160多名平均擁有超過12年機械工程、內燃機及其他相關領域汽車發動機行業經驗的人員。我們的研發中心於2004年獲國家發改委及其他政府部門評定為「國家認定企業技術中心」，且我們的實驗室在2007年獲中國合格評定國家認可委員會認證。2009年2月，我們的D20輕型柴油機開發項目獲科技部列入國家高技術研究發展計劃（「863計劃」）現代交通技術、能源效率及新能源汽車領域，我們雄厚的研發實力獲得認可。過去十年，我們自主開發超過36款發動機。

我們與客戶定期交流，了解客戶的需要，設計出適合客戶汽車的發動機。截至最後可行日期，我們擁有[56]項有效專利及[16]項待批專利申請。營業紀錄期間，我們已在中國提交[49]項專利申請，其中[32]項已獲批，1項撤回，另外[16]項待審批。我們採用無錫博世汽車柴油系統股份有限公司（「無錫博世」）及 Global Optima Automotive Inc.（「Global Optima」）等國際領先機械、汽車零件及汽車製造商與諮詢公司的先進軟件及設備，並與該等公司訂立合作協議，開發新技術，以提升我們的產品在動力、油耗、排放和可靠性等方面的性能。我們認為這些合作有助我們進一步提高研發實力，擴展我們的產品組合和待推出產品。

我們擁有長期穩定的客戶關係。

與專有品牌製造商相比，我們的自主品牌策略及多元化產品組合讓我們可向各類客戶銷售產品。我們與客戶維持長期穩定關係，平均已與主要客戶建立五年的關係。營業紀錄期間，本公司一直是華晨中國的共同控制實體，而我們於營業紀錄期間的最大客戶之一是華晨中國的全資附屬公司綿陽瑞安，屬關連人士。綿陽瑞安向我們採購的發動機主要安裝於華晨中國生產的車輛。我們相信，我們與華晨中國集團的密切關係已經並會繼續為我們帶來行業競爭優勢，且我們預期會繼續利用華晨中國集團的增長維持我們未來的銷售收益。我們亦與鄭州日產及一汽吉林等部分主要客戶建立戰略聯盟，共同開發產品，亦與客戶共同開

業 務

展營銷活動推廣我們的產品。我們最近與東風於江蘇省常州市成立東風合營，製造東風輕型汽車的發動機，並與一汽吉林訂立發動機生產線管理安排，管理並經營一汽吉林的一條發動機生產線，為其汽車生產專用發動機。相信該等活動均有助鞏固我們與客戶的關係。

我們擁有一支專業且經驗豐富的管理團隊。

截至最後可行日期，我們的高級管理層成員在中國汽車發動機行業平均擁有20年以上經驗。其中，我們的行政總裁兼執行董事王運先先生具備36年生產、研發、質量管理及市場推廣領域的行業經驗，曾獲國家政府頒發的「全國勞動模範」及四川省政府頒發的「四川省傑出創新人才」等多項榮譽稱號，亦享有政府特殊津貼(工程類)。我們的主席兼執行董事吳小安先生自2002年以來一直擔任華晨中國主席，並自2003年華晨寶馬汽車(瀋陽金杯汽車工業控股有限公司及 BMW Holding B.V. 各持一半權益的合營企業)成立以來兼任該公司的主席，於公司整體管理、戰略規劃、企業融資及企業管治方面積累豐富經驗。我們認為，我們擁有一支往績驕人且深諳中國汽車發動機行業的強大管理團隊，有助我們把握市場機遇，制定和執行未來戰略。我們認為優秀而穩定的高級管理層是推動我們成功的主要因素之一。

我們的戰略

我們致力透過以下策略鞏固我們在中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的領先地位，成為國內外汽車製造商的首選供應商：

進一步提高研發實力，完善技術

我們認為技術實力的不斷提升對於我們發展成為中國自主品牌汽車發動機生產商至關重要。我們計劃繼續利用多年來在汽車發動機行業累積的經驗及對汽車發動機市場的深入了解，提高研發實力，深化與國外領先汽車製造商的合作，採用彼等先進的發動機技術。我們計劃透過增加研發投資、於2014年在四川省成都市設立新研發中心、增聘經驗充足且行業知識豐富的研發人員、加強與我們現有研究合作夥伴以及與新研究合作夥伴合作實現上述目標。我們的研發活動集中改進現有產品、開發新款輕型發動機及省油且環保的混合動力發動機。例如，我們的研發項目包括開發排量小於1.5升的油電混合動力發動機。我們預期加大研發投入將有助豐富我們的產品組合以及提高我們在新能源發動機技術、主要零部件生產技術及綜合測試與分析領域的實力。

業 務

豐富我們的產品種類，迎合不斷發展的市場需求

憑藉我們目前在中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的領先地位，我們擬豐富產品組合以滿足市場對更清潔、更省油且性能更高的汽車發動機不斷發展的需求。我們相信，我們擁有成功開發新型汽車發動機的市場經驗、專業技術知識以及執行能力。由於我們相信客戶日後對1.0升至2.0升汽油機及柴油機的需求會持續增加，故計劃專注豐富該等發動機的產品種類以及提升產品規格與質量，以符合更高的國際標準。於最後可行日期，我們自身研發團隊正升級11款現有發動機及開發4款新發動機，而該4款新發動機處於不同產品開發階段。我們現計劃在2013年至2014年向市場推出這15款發動機中的5款，包括4款汽油機及1款柴油機。

提升產能，應付不斷增長的產品需求

我們計劃通過建設新生產基地提升產能。我們正在四川省綿陽高新技術開發區建設新生產基地，距離現有生產基地約11公里。我們自2010年底開始將所有生產遷至新生產基地。我們預計新生產基地將在2013年9月30日前全面投入商業生產，預計屆時年產能將從目前的255,000台增至300,000台。我們新成立的東風合營計劃在江蘇省常州市建設計劃總年產能200,000台的發動機生產設施，生產東風輕型汽車所需的合營品牌發動機。根據我們與一汽吉林訂立的發動機生產線管理安排，我們同意管理及經營一汽吉林生產線，生產一汽吉林汽車的專用發動機。該生產線現時年產能為40,000台。我們擬增聘生產人員及購置先進設備以配合產能提升。我們亦可能於更靠近客戶處興建新生產基地，縮短交付產品予客戶的時間。

鞏固與現有客戶的關係並建立新客戶關係，以擴大我們的市場份額

我們計劃改進現有產品以更好滿足客戶需求、提高產品的性價比優勢從競爭對手中脫穎而出及提供優質的售前售後服務，進一步鞏固與現有客戶的關係。我們亦計劃透過共同開發客戶車型專用的新產品建立並鞏固客戶關係。一旦客戶的車輛與我們的發動機綁定，客戶更換其他發動機供應商則會耗資耗時。我們已與主要客戶東風成立合營企業，生產其車輛所用發動機。我們預期該合營企業安排可為我們的發動機帶來穩定需求，進一步鞏固我們的戰略利益。我們亦打算通過各種媒體平台以及參加我們認為可以擴大客戶基礎的國內外會議推廣我們的產品，吸引新客戶。另外，我們或會透過客戶銷售發動機或汽車開拓海外市場，包括對替代燃料及環保混合動力發動機需求與日俱增的東南亞、中東、南美及非洲

業 務

若干國家。我們預期進一步利用與控股股東華晨中國及其他客戶的關係，透過出口其裝配我們發動機的汽車提高我們發動機的間接出口量。

我們的產品

我們的主要產品是輕型汽油機及柴油機。我們亦生產及銷售若干發動機零部件及為客戶提供測試服務。截至最後可行日期，我們生產及銷售36款汽車發動機，包括28款不同排量範圍的輕型汽油機(包括15款小於1.6升(含1.6升)、3款1.6升至2.0升(含2.0升)、8款2.0升至2.5升(含2.5升)及2款2.5升至3.0升(含3.0升)的汽油機)和8款2.0升至2.5升(含2.5升)的輕型柴油機。36款發動機均已取得必要的監管批准，其中30款大量生產中，另外6款須待推出兼容汽車後方進行量產。我們的部分發動機可按客戶需求轉換為壓縮天然氣或混合燃料發動機。我們有能力通過自主研發生產該等可轉換發動機，且我們認為該等發動機因具備環保特徵而擁有市場潛力。多樣化的產品組合讓我們可滿足客戶對各類乘用車及輕型商用車輛的不同需求。我們絕大部分產品以「XCE新晨動力」品牌銷售。我們相信，我們的「XCE新晨動力」品牌在中國汽車行業享有較高的品牌知名度，於2010年被中國內燃機工業協會及中國汽車報評為「十大柴油機品牌」之一。我們專注生產高質量、高性價比、低油耗、低排放且噪音小的汽車發動機，目標為中低端汽車市場。裝有我們發動機的汽車全部符合目前規定的國家排放限值(第三及第四階段)及燃料消耗量限值第二階段或國外等效標準，而部分裝有我們發動機的汽車符合乘用車燃料消耗量限值第三階段。我們的發動機符合中國生產及銷售汽車發動機的所有排放標準、燃料消耗量限值及噪音限制。

下表載列營業紀錄期間發動機銷售收益及其他收入與所佔收益百分比：

	截至12月31日止年度						截至2012年9月30日 止九個月	
	2009年		2010年		2011年		收益	估收益
	收益 (人民幣 百萬元)	估收益 百分比 (%)	收益 (人民幣 百萬元)	估收益 百分比 (%)	收益 (人民幣 百萬元)	估收益 百分比 (%)	收益 (人民幣 百萬元)	估收益 百分比 (%)
輕型汽油機.....	983.7	76.5	1,557.8	80.1	1,803.5	78.2	1,559.9	80.2
輕型柴油機.....	275.2	21.4	352.2	18.1	463.4	20.0	358.6	18.4
發動機零部件及服務收入.....	26.3	2.1	35.1	1.8	40.8	1.8	27.8	1.4
合計.....	1,285.2	100	1,945.1	100	2,307.7	100	1,946.3	100

業 務

下表載列我們在營業紀錄期間按燃料類型及排量範圍劃分的發動機銷量及收益：

	截至12月31日止年度						截至2012年9月30日	
	2009年		2010年		2011年		止九個月	
	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)
輕型汽油機								
≤1.6升	32,292	265.8	74,182	589.9	80,326	622.3	86,564	650.5
>1.6升—2.0升	37,227	261.7	46,534	321.7	40,320	290.5	34,011	236.7
>2.0升—2.5升	49,983	446.3	69,890	635.5	88,238	856.9	65,127	646.3
>2.5升—3.0升	438	9.9	478	10.7	1,676	33.8	1,402	26.3
小計	119,940	983.7	190,084	1,557.8	210,560	1,803.5	187,104	1,559.9
輕型柴油機								
>2.0升—2.5升	10,768	275.2	14,817	352.2	19,694	463.4	16,543	358.6
合計	130,708	1,258.9	205,901	1,910.0	230,254	2,266.9	203,647	1,918.5

輕型汽油機

截至最後可行日期，我們生產及出售JM491Q-ME、XC4G19和V19等28種型號的輕型汽油機。我們汽油機的排量介乎1.0至2.7升，額定功率介乎38.5千瓦到120.0千瓦。我們的輕型汽油機性能優良而振動低、噪音小及油耗少，採用可控燃燒速率、電子節氣門控制(ETC)、智慧型可變氣門正時系統(VVT)等多種先進技術。我們的4A13及4A15型號獲中國內燃機工業協會及中國汽車報社頒發「2010年節能動力金獎」。

下表載列我們的主要輕型汽油機型號的若干詳細資料：

產品	主要規格 (排量、 功率、扭矩)	適用 車輛類型	排放標準	燃油標準	產品 推出年份
4A15*	1.495升、 75千瓦/5600— 6000rpm、 135Nm/4000— 4600rpm	A級規格 迷你汽車、 微型貨車、 迷你越野車	國家第四階段	第三階段	2008年
V19	1.997升、 78千瓦/4600— 4800rpm、 180Nm/2400— 3600rpm	越野車、 皮卡、 小型客車、 輕型卡車	國家第四階段	第二階段	2008年

業 務

產品	主要規格 (排量、 功率、扭矩)	適用 車輛類型	排放標準	燃油標準	產品 推出年份
JM491Q-ME	2.237升、 76千瓦/4200— 4600rpm、 193Nm/2600— 3200rpm	越野車、 皮卡、 小型客車	國家第四階段	第二階段	2010年
4RB2	2.438升、 102千瓦/4600— 5000rpm、 217Nm/2600— 3200rpm	多功能車、 越野車、 皮卡、 小型客車	國家第四階段	第二階段	2008年
JM495QF-E	2.693升、 110千瓦/4400— 4800rpm、 240Nm/2800— 3600rpm	多功能車、 越野車、 中型客車	國家第三階段	第二階段	2006年

* 獲中國內燃機工業協會及中國汽車報社頒發「2010年節能動力金獎」

輕型柴油機

截至最後可行日期，我們生產及銷售 DK4A、ZD25TCR、D20A 及 D22A等8種型號的輕型柴油機。我們的柴油機排量介乎2.0至2.5升，額定功率介乎72千瓦至85千瓦。我們的輕型柴油機採用電控共軌柴油噴射系統、中冷排氣再循環系統、渦輪增壓器及電子節氣門控制(ETC)等多種先進技術。相信我們生產的輕型柴油機精巧有力、省油、排放少、振動低及噪音小。

下表載列我們目前主要輕型柴油機型號的若干詳細資料：

產品	主要規格 (排量、 功率、扭矩)	適用 汽車類型	排放標準	燃油標準	產品 推出年份
DK4A	2.498升、 75千瓦/3600rpm、 260Nm/1600— 2400rpm	越野車、 小型客車、 輕型卡車、 皮卡	國家第三階段	第三階段	2008年
ZD25TCR	2.498升、 80千瓦/3800rpm、 260Nm/1600— 2400rpm	越野車、 小型客車、 輕型卡車、 皮卡	國家第三階段	第三階段	2008年
ZD25TCI	2.498升、 85千瓦/3800rpm、 280Nm/1800— 2600rpm	越野車、 小型客車、 輕型卡車、 皮卡	國家第四階段	第三階段	2011年

業 務

我們準備推出的產品

根據 Frost & Sullivan 報告，近年中國市場對排放少、燃油效率高且可靠性高的汽車發動機的需求均有增長，主要是受國家政策及法規和石油價格及供應所帶動。為把握該市場趨勢，我們集中開發具備上述特徵的產品。大部分裝有我們最新型號發動機的汽車符合國家排放限值(第四階段)及高於現有國家燃料消耗量限值標準的燃料消耗量限值第三階段。我們認為我們具備成功開發新型汽車發動機的市場經驗、專業技術知識以及執行能力。具體而言，我們計劃專注豐富1.0升至2.0升汽油機及柴油機的產品種類。截至最後可行日期，我們自身研發團隊正升級11款現有發動機及開發4款新型發動機，而該4款新型發動機處於不同產品開發階段。我們現時計劃在2013年至2014年向市場推出15款發動機中的5款，包括4款汽油機及1款柴油機。下表詳列該5款發動機：

產品	發動機類型	關鍵技術	排放標準	燃油標準	適用汽車類型	預計上市時間
4A15T	1.5升 渦輪增壓式 汽油機	渦輪增壓器、 中冷器、 獨立油缸點火、 輕型活塞、 ETC、 <u>雙頂置凸輪軸</u> 、 <u>VVT</u>	國家第四/ 第五階段	第三階段	轎車、中/ 高端越野車	[2013年4月]
4A15H	1.5升 混合動力 汽油機	獨立油缸點火、 輕型活塞、 低壓活塞環、 ETC、偏置曲軸	國家第四/ 第五階段	第三階段 限值	混合燃料車	2014年10月
V22	2.2升VVT 汽油機	ETC、輕型 活塞、低壓 活塞環、VVT	國家第四/ 第五階段	第二階段 限值	越野車、 多功能車、 皮卡、 輕型客車	2014年4月
3TZ	2.7升VVT 汽油機	雙平衡軸、 多點燃油噴射、 ETC、 <u>雙頂置凸輪軸</u>	國家第四/ 第五階段	第三階段 限值	越野車、 多功能車 及小型客車	2013年6月
DK5	3.0升 高壓共軌 系統柴油機	第三代高壓共 軌系統、增壓 中冷器、EGR、 ETC、 <u>雙頂置凸輪軸</u> 、 <u>雙平衡軸</u>	國家第四/ 第五階段	第三階段 限值	越野車、 多功能車	2013年10月

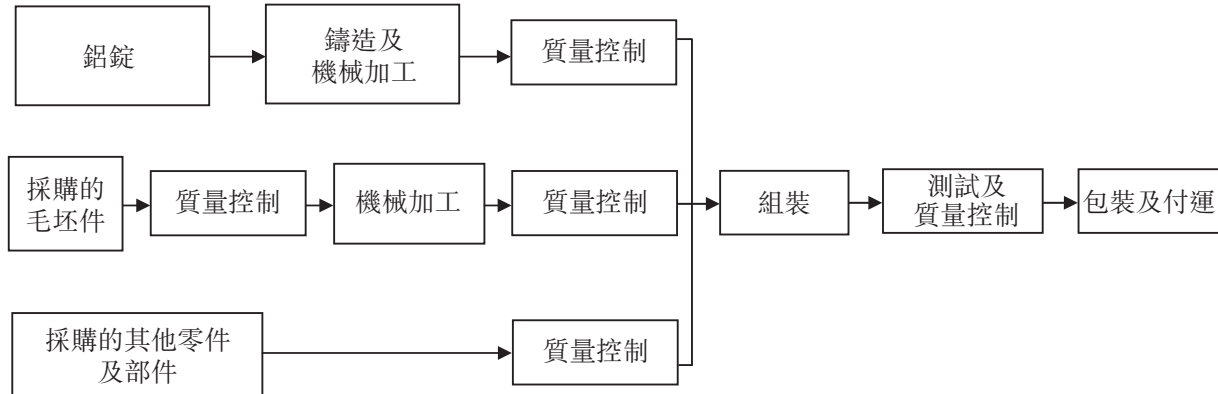
生產

我們生產發動機一般需要一種主要原材料及超過200種發動機零部件。我們向外界供應商採購生產所用大部分原材料及發動機零部件，而生產汽缸內腔及汽缸蓋等部分主要發動機零部件以控制質量、保護自主技術及節省成本。我們生產的發動機零部件主要用於生產我們的發動機並售予客戶作維修及保養用途。截至2011年12月31日止三年度各年及截至2012年

業 務

9月30日止九個月，我們發動機零部件的銷售額佔總收益不足5%。我們的主要原材料為鋁錠。我們將鋁錠鑄造成毛坯件後，再加工及製成發動機零部件。我們亦向第三方採購毛坯件，加工後製成適合我們產品規格的發動機零部件。直接自第三方採購或我們自主生產的所有發動機零部件均須通過質量控制及測試，確保成品質量後方進行組裝。成品交予客戶前會再進行測試。

下圖載列我們發動機的製造工序：



我們的生產業務均在四川省綿陽市的生產基地進行。我們目前的生產基地總佔地面積約59,043.94平方米，總建築面積約為32,184.86平方米。截至最後可行日期，我們運營15條生產線，包括3條鑄造線、7條加工線及5條組裝測試線。我們的生產線一般每天運轉16小時，一周運轉5天，會定期停運進行維修及維護。我們的生產人員一般每天工作八小時，每天兩班工作。

下表載列所示期間我們生產設施的發動機設計產能、發動機實際產量與利用率情況：

	截至12月31日止年度			
	2009年	2010年	2011年	2012年
發動機設計產能 ⁽¹⁾ (台)	139,200	200,000	220,800	255,000
發動機實際產量 (台)	140,323	212,200	220,013	265,321
利用率 (%) ⁽²⁾	100.8 ⁽³⁾	106.1 ⁽³⁾	99.6	104.0 ⁽³⁾

(1) 發動機設計產能按每年251個工作日及每日兩班每班八小時計算，為按每年實現產能月份計算的產能加權平均數。

(2) 利用率按發動機實際產量除以發動機設計產能計算。

(3) 因期內增加第三班次，而實現逾100%的利用率。

我們在營業紀錄期間一直保持高效產能利用率，是由於我們審慎的資本投資方式以及設計與制定可需要靈活調整產能的能力所致。

業 務

我們的核心生產設備採購自德國、美國、日本及奧地利等國的國際領先機械製造商，另外亦會向國內先進的機械製造商採購部分生產設備。我們主要透過招標程序比較設備供應商的價格、技術、交貨時間及其他因素選擇設備供應商，確保選出對我們最為有利的整體條款。我們亦能根據產品設計自行設計及組裝生產線，相信此舉可縮短產品設計到投產的耗時。

產能擴充

綿陽高新技術開發區

我們計劃通過建設新的生產設施、提高生產技術以及購買新設備來提升我們的產能。我們目前正在四川省綿陽高新技術開發區建設新的生產基地，距離現有生產基地約11公里。汶川地震後，在綿陽政府的支持下，我們的整個業務(包括現有研發設施)將遷移至新的生產基地。新生產基地於2010年4月動工。自2010年底開始，我們一直在將所有生產線、設備及人員遷至新地點，同時盡量避免業務中斷。預計2013年9月30日完成搬遷。購地以及建設新生產基地的相關資本支出估計約為人民幣245百萬元，截至2013年1月31日已以經營現金流量及銀行借貸支付人民幣[●]百萬元。我們預期餘下人民幣[●]百萬元亦將以我們的經營現金流量及銀行借貸支付。截至最後可行日期，已搬遷部分生產設施，通過改善生產技術，我們的總年產能達致255,000台。新生產基地全面投入商業生產(我們目前預計於2013年9月30日前)後，我們預期發動機設計年產能將由目前的255,000台增至300,000台。營業紀錄期間，我們產品的需求超過產能，基於我們對客戶不斷增長的產品需求及整體市況的預測，相信我們可充分利用經擴充的產能。

新生產基地全面投入商業生產後，我們的舊生產基地將停止運作。鑑於我們的所有生產及研發設施與設備會搬遷至新場地，舊工廠及配套建築架構因於汶川地震中嚴重損壞而不再使用，且因該土地已原則上指定作房地產或其他商業用途，故我們預期按照綿陽城市規劃拆除有關設施，惟尚無計劃。即使舊場地可能指定作房地產用途，我們亦無意從事房地產業務。地方政府可能收回土地以作發展並就此賠償我們，如有需要我們亦可另行出售土地。然而，綿陽市並無開發該地區的最終計劃，現階段我們無法評估財務影響。由於我們會將絕大部分設備及機器遷移至新生產基地，而舊生產基地的樓宇及其他固定資產經多年折舊後所餘賬面值不大，因此我們認為遷移至新場地不會導致固定資產及其他撥備大幅撇銷。截至2012年9月30日，舊生產基地樓宇及固定資產的賬面值約為人民幣5.9百萬元。

此外，因應市況及業務發展，我們計劃2013年至2016年於新綿陽生產場地再投入人民幣281.7

業 務

百萬元用於新建3條生產線及改進現有生產線，而該筆資金將悉數以[●]所得款項淨額撥付。

東風合營

我們亦將於江蘇省常州市為東風合營興建計劃年產能達200,000台的新生產基地，用於生產東風輕型汽車所需的發動機。根據東風與我們於2011年12月訂立的合營協議，建設生產基地預期分兩期完成，首期預期於2012年7月動工，目前預計將於2013年6月竣工，而第二期預期於動工起12個月內完成。第一期建設完成後，年產能將達100,000台。根據合營協議及東風合營的組織章程細則，東風合營董事會由8名成員組成，其中4名由東風提名，其餘4名則由我們提名。雙方將輪流提名東風合營董事會主席及總經理，東風提名首位董事會主席，而我們則提名首位總經理。雙方將提名相同數目的高級管理層人員負責管理東風合營的日常營運。雙方須一如持有同等比例之股東分享盈利及債項。未經另一方同意，雙方不得出讓本身所擁有的東風合營權益，而各方有收購所出讓東風合營權益的優先權。東風合營生產的產品包括我們現有適合東風汽車之發動機型號或將為東風汽車開發的新發動機型號。根據合營協議，東風須保證取得足夠訂單以充分利用東風合營的產能。有關生產技術可由任一方引入，或由東風合營自行研發或向第三方取得。東風合營生產的發動機將顯示東風合營的自主品牌。東風合營入賬列為本集團的共同控制實體。

建設新生產基地的資本開支總額估計約為人民幣800百萬元，其中人民幣250百萬元將由合營企業各方的等分注資撥付，其餘則由合營企業營運所得現金流量及銀行借貸撥付。我們預計有關東風合營的資本開支約為人民幣125百萬元，其中人民幣50.0百萬元乃由於我們於截至2012年9月30日止九個月注資合營企業，以我們經營所得現金流量及銀行借貸支付。我們預期仍以經營所得現金流量及銀行借貸支付餘下的人民幣75.0百萬元。東風合營於2012年1月9日成立，經營期為20年。東風合營各方正在討論合營企業管理及經營的詳情。

一汽吉林生產線管理安排

另外，我們與一汽吉林於2011年8月訂立合作協議，其後於2011年11月訂立發動機生產線管理協議，我們將成為一汽吉林的指定發動機供應商，幫助滿足其不斷增長的發動機需求。為實現這一戰略合作，我們首先將管理、經營及維護一汽吉林位於吉林省的發動機生產線。生產線目前年產能為40,000台。發動機生產線管理協議為期五年並可續期，期間我們會利用該生產線按供應價生產兩款一汽吉林汽車專用的發動機型號，供應價會按對一汽吉林有利

業 務

的貼現列賬為收益。我們並無就管理及經營一汽吉林的生產線而另付費用。我們將提供原材料及發動機零部件和主要僱員，亦負責日常經營管理。我們不得轉讓、分租生產線或就生產線設立抵押或擔保。由於生產設施屬於一汽吉林，我們預計該項安排不會產生任何資本開支。該項業務目前處於生產籌備階段，預計可於2013年9月30日前全線投產。

我們計劃憑藉我們管理現有生產設施的經驗及低成本擴張產能，管理我們的產能增長。我們的新增產能主要用於應付客戶不斷增長的產品需求，特別是安裝於東風及一汽吉林汽車的指定發動機型號。新生產基地將聘用我們現有經驗豐富的管理人員及僱員以及於本地勞動市場新聘的僱員。我們將繼續向僱員提供多項培訓。我們認為我們大部分現有供應商為向國內外多個客戶提供產品的公司。因此，我們相信彼等有充足產能提供原材料及發動機零部件以配合我們產能擴張。我們將根據生產需要考慮自通過供應商篩選過程的新供應商採購物資。我們將繼續檢討供應商的產能及產品質量，確保能支持我們的產能增加。另外，我們計劃於新生產基地採用現有物流及質量控制系統。有關該等系統的詳情，請參閱「[物流](#)」及「[質量控制](#)」。

客車製造商發動機生產線

2012年12月12日，我們與歐洲領先客車製造商（「客車製造商」）及華晨寶馬汽車訂立發動機組裝許可協議及相關協議，授權我們製造特定客車製造商發動機型號。該等型號主要向瀋陽金杯供應，再由瀋陽金杯根據將與我們訂立的發動機供應協議裝入金杯多功能車型號。根據該協議，客車製造商會授予我們非獨家許可，允許我們運用其技術製造客車製造商發動機，並會就於我們的生產基地安裝生產線提供相關技術顧問服務，亦會為我們的僱員提供生產發動機的培訓。我們會向客車製造商支付技術使用費和相關酬金及費用作為代價。此外，根據該協議，我們僅會自華晨寶馬汽車採購所有相關發動機零件。

截至最後可行日期，該生產計劃的詳情仍有待各方確定。我們預期該發動機型號約於2014年6月投產，且預期在我們的生產基地為該生產計劃安裝估計年產能50,000台的新生產線，估計資本開支總額約為人民幣100.6百萬元，預期於2013年至2016年支付。

原材料和發動機零部件及供應商

我們的生產需一種主要原材料及超過200種自200多家供應商採購的發動機零部件。我們的主要原材料為鋁錠，而我們的發動機零部件包括缸體毛坯、電子燃料噴射系統、曲軸及其他零部件。營業紀錄期間，概無單一原材料或發動機零部件佔原材料及發動機零部件總成本的比例超過10%。我們的原材料和發動機零部件主要採購自中國多家獨立第三方供應商，

業 務

少數採購自關連公司。我們的供應商包括北京德爾福萬源發動機管理系統有限公司（「北京德爾福」）及無錫博世等多家知名零部件供應商。該等供應商聲譽良好，可向我們穩定供應優質發動機零部件（例如對我們的發動機性能及表現至關重要的ETC及高壓共軌系統）。主要供應商大部分位於我們生產設施方圓200公里內，便於即時交貨及降低運輸費用。

我們於營業紀錄期間有一家鋁錠供應商，多年來一直保持著長期穩定的關係。營業紀錄期間，我們的鋁錠供應並無短缺或遲誤。然而，我們的供應商過往曾在旺季延遲交付若干發動機零部件，但由於僅有少量發動機零部件延遲交付數天，故我們的經營不受重大不利影響，我們並無獲得供應商任何賠償，亦無向客戶作出任何賠償。在該情況下，我們臨時調整生產計劃，使用生產線生產其他型號的發動機。我們多數主要發動機零部件均有一家以上供應商。倘任何主要發動機零部件目前只有一家供應商，我們會盡量確保需要時可發出短期通知取得適合的替代供應商。我們認為是項政策可減少我們對單一供應商的依賴，並將供應短缺風險降至最低。我們亦可在必要時調整生產計劃以避免因原材料及發動機零部件可能延遲交付導致的生產中斷。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，向五大供應商的採購量分別佔我們總銷售成本的32.0%、34.1%、30.8%及35.9%，而向單一最大供應商的採購量則分別佔我們總銷售成本的9.3%、9.1%、7.7%及9.9%。該等五大供應商主要包括零部件供應商，如北京德爾福、無錫博世及新華內燃機。除本文件「關連交易」一節所披露者外，我們的董事或主要股東概無直接或間接擁有任何主要供應商的權益。

我們的鋁錠及發動機零部件均採購自己獲我們事先認可為符合我們質量標準的供應商。我們通常根據供應商的質量保證、價格、技術實力、產能及交貨時間選擇供應商，確保獲得對我們最為有利的條款。選擇供應商時，我們的質量保證團隊負責對供應商的營運歷史及市場聲譽進行背景調查，並對供應商的生產設施進行實地考察，獲取產品樣本進行檢測和試驗，亦與供應商進行約談以評估其能否一直符合我們的質量要求。此外，我們的質量保證團隊亦現場評估供應商的質量保證體系。我們每年評審已獲事先認可的供應商，並根據彼等的產品質量、交貨速度、供應能力、價格及其他因素進行評估。目前，我們絕大部分供應商的質量管理體系均已獲 ISO/TS16949:2009 或 ISO9000 認證。

我們通常於每年年初與供應商訂立供應合約，規定（其中包括）根據合約所採購發動機零部件的單位價格全年有效，一般不可更改，而我們的鋁錠購買價格按交付星期鋁錠的市價釐定。根據供應合約，我們基於客戶訂單及內部預測，通常於交付時間前一至兩個月按釐定的合約價格向供應商定期發出定量訂單。供應商負責提供我們符合確定質量、規格及交付

業 務

時間規定的鋁錠及發動機零部件。基於訂約方的議價能力及發動機零部件所含知識產權的擁有權，供應合約可能為雙方或單方獨家合約。供應商通常須向我們提供產品保證並彌償產品缺陷或延期交付所引致的損失及虧損。儘管我們並無與供應商訂立長期供應合約，但我們可與大多數供應商保持長期業務關係。我們與五大供應商平均擁有11年的業務關係。在不少情況下，我們的規模經濟效益亦可讓我們與供應商協商獲得優惠定價條款。有關優惠定價條款包括折扣、最惠價格及按市價計值，相信該等優惠定價條款可使我們維持較低的生產成本。

我們亦與無錫博世等若干供應商簽署戰略合作協議，獲取具競爭力的定價條款，確保穩定優質供應。根據該等戰略合作協議，有關供應商將開發及供應適合我們發動機的部件，協助我們開發新產品型號，在國內外市場建立我們的發動機品牌，並透過技術共享、服務培訓及宣傳擴大我們的市場份額，而我們則同意在若干型號發動機上使用彼等的產品。

我們的原材料及發動機零部件供應商一般會向我們提供發票日期起三個月的信貸期，如使用銀行承兌票據付款，則可再延長三至六個月。供應商所給予的信貸期或會改變，取決於我們與特定供應商的關係以及我們所採購的數量與價格等因素。

存貨管理

我們的存貨主要包括鋁錠及發動機零部件、在製品與成品。根據我們與獨立第三方訂立的倉庫管理代理協議，截至最後可行日期，我們在綿陽生產設施有四個倉庫，在瀋陽有一個倉庫，合計倉儲面積約為14,000平方米。

我們定期評估存貨水平。一般而言，我們的管理層會考慮上一個月的銷售訂單、當前存貨水平及銷售部門對未來一至兩個月的銷售預測，然後根據已確認的採購訂單以及預計銷售情況安排生產產品以及採購鋁錠及發動機零部件。我們的客戶一般每月向我們發出下一個月的訂單，而倘需臨時增加訂購，將會發出15至20日的通知。我們每日收集產品銷售信息，以便相應調整生產及存貨水平。我們亦每月通過所收到的反饋情況密切監控客戶的存貨水平。此外，我們在瀋陽設有成品倉庫，鄰近大客戶，可確保及時交付產品以降低存貨水平。我們要求距離我們的生產設施一百公里以內或在我們的生產設施附近設有倉庫的供應商根據我們的生產計劃每日交付發動機零部件，減低我們需準備發動機零部件存貨的時間，從而降低我們的存貨水平。我們亦設有配額制度分別控制鋁錠及發動機零部件、在製品及成品的存貨水平。達致存貨配額要求是評核我們有關員工表現的其中一個因素。

我們建立了存貨控制流程，以跟進每日進出的存貨，另外已採用循環盤點法進行存貨盤點管理。我們定期進行存貨盤點。每一次存貨盤點的核實結果均須與會計賬目及倉庫紀錄一致。我們的財務人員以及倉庫保管員將會徹底調查任何不一致的情況，然後由倉庫保管員

業 務

採取糾正措施。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的存貨週轉日數分別為61天、51天、47天及40天。我們改裝及回收未使用的發動機零部件。廢棄的發動機零部件或成品一般會根據相關環保規定撤銷和出售。營業紀錄期間，我們已撤銷廢棄的發動機零部件和成品，惟撤銷金額並不重大。

物流

我們一般聘請獨立第三方物流公司負責將我們的產品交付給客戶，物流公司負責承擔與交貨相關的風險。我們的所有產品均通過卡車從我們的生產設施直接運往客戶設在中國的地點，然後按客戶要求配送至客戶生產線。我們通常承擔全部運輸成本。客戶有時選擇從我們的基地接收產品，自行承擔運輸成本。營業紀錄期間，我們從未經歷任何重大產品交貨阻礙情況，也未曾因獨立第三方物流公司延遲交貨或處置不力而遭受任何損失或支付任何賠償。隨着我們的銷售網絡不斷擴大，我們日後可能在客戶所在地附近建立生產設施，縮短向客戶的交貨時間。

我們的供應商(距離我們的生產設施100公里以內的供應商除外)通常會將鋁錠及發動機零部件運到綿陽，存放在其聘用的獨立第三方物流公司的貨倉。該等物流公司隨後根據我們的生產計劃每天從綿陽的貨倉將鋁錠及發動機零部件直接送到我們的生產線，少數情況下會送到我們指定的其他地點。鋁錠及發動機零部件交收後均記錄為我們的存貨。由於該等物流公司的送貨服務收費較低，上述安排相對於我們自行設立運輸隊伍及儲存空間可以減少物流及儲存的成本。由於鋁錠及發動機零部件從物流公司的貨倉送到我們的生產線或指定地點前由物流公司保管，屬於供應商而非我們的存貨，因此上述安排亦可減低我們的存貨水平。

我們挑選獨立第三方物流公司時有嚴格標準，例如市場聲譽、業務規模、業績紀錄以及成本等。我們每月評估物流公司的表現。聘請獨立第三方物流公司將我們的產品交付予客戶，可減省我們自設物流團隊所需的資金投資，亦可降低因交通事故、交貨延期及損壞所導致的責任風險。

截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的運輸成本總額分別為人民幣19.9百萬元、人民幣33.3百萬元、人民幣19.0百萬元及人民幣20.5百萬元，分別佔同期銷售及分銷開支總額的38.3%、50.6%、39.2%及51.1%。

研究與開發

我們認為研發是競爭力、增長與發展的基石。我們的研發活動專注於設計與開發新型汽車發動機以及不斷提升發動機的性能，例如排放水平、燃油效率及可靠性。截至最後可行日期，我們已自主開發超過36款廣泛適用於乘用車和輕型商用車輛排量介乎1.0升至2.7升的汽

業 務

油機及柴油機，並推向市場。我們於2008年12月獲科技部四川省分局及其他相關部門評定為高新技術企業，為期三年，讓我們享有15%的企業所得稅優惠稅率。該認證於2011年續期，讓我們於截至2014年12月31日的另外三年繼續享有該優惠稅率。截至最後可行日期，我們有[56]項有效專利及[16]項待批專利申請。營業紀錄期間，我們在中國提交了[49]項專利申請，其中[32]項已獲批，一項被撤回，另外[16]項仍待審批。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所表示，倘該等專利申請通過實質檢查(如適用)且符合中國專利法及其他相關規則所載專利權標準，則我們取得待批專利登記的批文並無法律障礙。

我們的所有研發活動均由內部團隊負責。展開任何產品研發項目前，我們會進行詳細的市場分析及可行性研究，專注於更大機會獲得市場普遍認可的發動機或有機會勝過市場上所有同類產品的頂級產品。我們早在潛在客戶產品開發階段便與彼等接觸，亦定期與客戶溝通，了解其需要。我們不時與客戶及第三方訂立共同開發合約以設計適宜其特別汽車型號的發動機。因此，我們可於研發階段鎖定目標客戶。有關研發的知識產權可能屬我們或客戶所有，客戶或會承擔部分或全部開發成本。2009年2月，我們的D20輕型柴油機開發項目獲科技部列入國家高技術研究發展計劃(「863計劃」)現代交通技術、能源效率及新能源汽車領域，我們雄厚的研發實力獲得認可。我們已成功開發D20發動機。我們日後的研發活動將集中於改進現有產品，開發新輕型發動機型號及省油環保的油電混合動力發動機。例如，我們的研發項目包括開發排量小於1.5升的油電混合動力發動機。截至最後可行日期，我們自身研發團隊正對11款現有發動機型號進行升級及開發4款新發動機型號，該4款發動機處於不同產品開發階段。

截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的研發成本(包括研究成本及資本化開發成本攤銷)分別為人民幣24.7百萬元、人民幣31.5百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣14.0百萬元，分別佔我們收益的1.9%、1.6%、1.3%及0.7%。

我們自身的研發實力

我們已成立一支卓越的研發團隊，由160多名研發人員組成，包括我們的僱員及外聘顧問。我們的研發人員平均擁有超過12年機械工程、內燃機及其他相關領域的相關行業經驗。相信我們的研發人員均十分了解中國的汽車行業及監管環境，讓我們可在業內保持現有地位的同時快速應對市場變動。我們的研發中心於2004年獲國家發改委及其他政府部門認證為「國家認定企業技術中心」，而我們的實驗室在2007年獲中國合格評定國家認可委員會認證。

業 務

我們的研究中心配備50款產自領先國際機械、汽車零件及汽車製造商的先進設計軟件、設備與儀器，旨在增強研發實力，提升產品在功率、油耗、排放及可靠性等方面的性能。我們的新款汽車發動機開發時間一般不超過兩年，使我們可於營業紀錄期間每年最少開發並向市場推出一款新產品。

我們已與研發人員簽署保密協議，確保彼等受僱期間所開發的相關知識產權歸本公司所有。

我們過往的研發成績已獲中國政府認可，且獲政府資助認可我們雄厚的實力。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們以政府資金或補貼的形式分別確認多個研發項目的政府補貼收入人民幣1.4百萬元、人民幣1.9百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.3百萬元，以提升行業競爭力及推廣我們的新產品。有關政府津貼為非經常性質。

為進一步提高研發能力及利用地方政府給予的支持與獎勵，我們計劃於四川省成都成立新研發中心，預期於2014年開始運營。成都為四川省省會，交通網絡便利，基建完備。1993年，成都獲中國政府確認為中國西南地區科技、商業、交通及財政中心與通訊樞紐。我們認為挑選成都為我們的新研發中心地點有助吸引及招募合資格的研發人員、運用便利的交通網絡與我們的客戶及研發夥伴聯繫，亦可受惠於當地政府政策。我們計劃於成都研發中心竣工後逐步將現有研發設施及活動遷至成都研發中心。我們計劃在成都購買一幅面積約為100,000平方米的土地，用於建設新研發中心。我們亦計劃日後增購先進設備、增聘合資格研發人員以擴充研發活動。我們認為我們建設成都研發中心的計劃與汽車發動機公司將其生產部設於低勞工成本的城市而研發中心設於主要城市的行業慣例一致。2016年，有關成都新研發中心的估計資本開支總額約為人民幣115.2百萬元，包括人民幣11.0百萬元用於購入研究設備、人民幣99.2百萬元用於施工工程而人民幣5.0百萬元用於搬遷及整修現有研究設備，將以我們經營所得現金流量及[●]所得款項淨額撥付。於最後可行日期，成都新研發中心處於建設規劃階段，尚未動工。我們預計將於2013年開始投資及建設該中心。我們研發活動的其他資料請參閱本文件「我們的產品 — 我們準備推出的產品」。

與其他機構合作

除獨立產品開發外，我們亦曾與無錫博世及 Global Optima 等領先的國際機械、汽車零件和汽車製造商以及諮詢公司簽署合作協議，合作開發新技術，改進我們產品在油耗、排放和可靠性等方面的性能。此等合作讓我們成功推出了具備可控燃燒速率、VVT及ETC技術的V19汽油機，以及備有電控共軌柴油噴射系統、EGR(中冷器)、渦輪增壓器及ETC技術的DK4系

業 務

列柴油機。我們與該等領先國際機械生產商的合作協議條款各不相同，取決於合作研究的項目及性質以及我們與彼等達成的商業協議。我們提供必要的設備與人員，而我們的研究合作夥伴提供專業經驗。我們一般會向這些聯合研發項目提供資金，亦可獲得該等產品的銷售收入及由於產品成功開發與推出市場所帶來的其他利益。一般而言，所開發的知識產權如由其中一方獨立開發則由該方擁有，如由雙方聯合開發則由我們與研究合作夥伴共同擁有。我們計劃加強與現有研究合作夥伴以及新研究合作夥伴的合作。我們認為該等合作將有助進一步提高我們的研發實力，擴大我們的產品組合和增加待推出產品。

客戶

我們的客戶包括國內內資及外資汽車製造商以及汽車零部件公司。我們產品的終端客戶為安裝發動機至其車輛的汽車製造商。營業紀錄期間，我們的主要客戶包括控股股東華晨中國、華晨集團及其附屬公司與聯屬公司，以及鄭州日產、廈門金龍及廣汽長豐等國內其他著名汽車製造商。我們與客戶維持穩定的長期關係，與主要客戶的關係平均長達五年。2009年、2010年及2011年12月31日以及2012年9月30日，除我們的控股股東及華晨外，我們分別有24名、26名、24名及31名客戶。我們的發動機亦透過銷售安裝我們發動機的汽車而進入海外市場，惟有關海外銷售並非由我們直接進行。

我們認為，我們的核心競爭力在於我們能否盡早在產品開發階段建立穩定的客戶關係。由於發動機能否適配是整個車輛開發計劃的一部分，我們致力在客戶開發其汽車型號時成為其指定的發動機供應商。一旦客戶的汽車與我們的發動機綁定，客戶以其他發動機供應商取代我們會耗資耗時，原因是需大量測試新發動機與其車輛是否適配及須在有關監管機構辦理相關登記。

為符合中國的行業慣例，開始銷售新產品或向新客戶銷售前，我們必須首先通過客戶的審批程序，成為我們目標客戶的認可供應商。有關審批程序可能耗時數月，期間我們須向潛在客戶提供樣品發動機與有關說明書及合格證明，供其對產品進行一系列測試以確定產品性能、兼容性及質量是否符合要求。有關審批程序可與我們和客戶的聯合產品開發一同進行。營業紀錄期間，我們並無新產品未能通過任何現有客戶的審批程序或由於質量問題而未能繼續獲得現有客戶批准。

供應協議

一旦我們成為選定的發動機供應商，我們一般在年初與客戶簽訂為期一年的供應協議。我們的供應協議一般為非獨家協議。由於我們是自主品牌發動機供應商，故我們於市場向多家汽車生產商（不論有否關連）供應發動機。供應協議的主要條款一般包括但不限於我們產品的價格、估計年度採購量、保修期、信貸期及退貨政策。我們的客戶於年初向我們提供

業 務

其估計的當年採購量，並定期向我們發出訂單。未能達到估計年度採購量並非客戶違反供應協議。供應協議年初所列的單位價格通常在供應協議有效期內一直有效。我們給予客戶優惠定價條款，包括折扣、最優惠價格及按市價計值。已於合約中釐定的產品價格通常無法調整，除非合約訂有價格調整事項以防發動機零部件成本出現重大波動，此種情況下，我們嘗試與客戶友好協商以調整發動機價格。倘客戶大幅提高訂單數量，彼等亦可要求我們調低發動機價格。我們向非關連客戶提供的信用期一般為30至60天，向關連公司客戶提供的信用期一般為三個月，以銀行承兌票據付款可延長三至六個月。在若干情況下，我們或會要求客戶在我們交付產品前支付按金。

保修政策

我們對出售予我們所有客戶的產品提供保修服務。根據保修協議，我們通常同意在兩至三年內或產品運行達50,000公里至60,000公里(以較早者為準)時維修及更換有故障的零部件。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的保修成本分別為人民幣4.5百萬元、人民幣12.3百萬元、人民幣8.1百萬元及人民幣7.8百萬元。

產品退貨政策

我們的產品退貨政策規定，只有經我們的質量保證團隊評估並認定存在缺陷，才允許退貨。營業紀錄期間，我們並無因任何質量缺陷而收到會對我們的業務、業績及經營有重大不利影響的任何重大產品退貨或大規模召回任何產品。

主要客戶

營業紀錄期間，我們於2009年及2010年的單一最大客戶是關連人士綿陽瑞安(為華晨中國的全資附屬公司)，於2011年及截至2012年9月30日止九個月的單一最大客戶為獨立第三方鄭州日產。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們對單一最大客戶的銷售額分別佔我們收益的29.2%、23.2%、27.9%及26.4%。綿陽瑞安向我們採購的發動機主要安裝在華晨中國集團製造的車輛上。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，對本集團五大客戶的銷售額分別佔我們收益的82.9%、77.8%、76.0%及75.3%。

我們絕大部分發動機乃售予關連公司。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們對華晨中國集團的銷售額按公司集團基準計算分別佔我們收益的48.8%、41.4%、18.0%及19.6%，對華晨集團的銷售額按公司集團基準計算分別佔我們收益的2.8%、13.9%、28.7%及25.0%，而對五大客戶的銷售額按公司集團基準計算分別佔我們收益的86.8%、86.1%、84.9%及81.7%。以上按公司集團基準計算的五大客戶包括華晨中國集團及華晨集團。與我們的關連公司訂立的供應協議的主要條款與我們同其他非關連客戶簽訂的供應協議所載條款相若。營業紀錄期間，本公司一直是華晨中國的共同控制實體，且一直並將繼續利用華晨中國集團的增長，以維持我們未來的銷售收益及自對華晨中國集團的銷售

業 務

獲得大部分收益。我們相信，我們與控股股東的密切關係曾經並會繼續為我們提供本行業的競爭優勢。其他詳情請參閱本文件「關連交易」。

與主要客戶的戰略聯盟

我們不時與主要客戶訂立戰略聯盟協議鞏固現有關係，以為日後合作作準備及保障產品的日後需求。

2007年1月，我們與東風訂立不具約束力的戰略聯盟協議，共同開發東風車型適配的發動機。根據該協議，東風在根據質量、成本、交貨時間及開發標準選擇發動機供應商時須優先考慮我們。為鞏固該戰略聯盟，2012年1月，我們與東風成立東風合營，主要生產東風輕型汽車適用的發動機。詳情請參閱本文件「一 生產」。

2007年2月，我們與鄭州日產訂立戰略聯盟協議，共同研發及生產鄭州日產越野車及皮卡適用的先進發動機。根據戰略聯盟協議，有關戰略合作由雙方高級管理層帶領，每六個月舉行會議，商討及決定合作計劃及營運。我們負責研究、生產及改良項目發動機，亦向鄭州日產提供技術支援及售後服務。項目發動機以我們原有發動機型號為基礎，並改良我們提供予其他汽車製造商的發動機，以生產適用於鄭州日產車型的發動機。所開發有關發動機零部件改良的知識產權歸鄭州日產所有。我們與鄭州日產的現有合作包括在鄭州日產符合國家第三階段排放標準的汽車上安裝DK4柴油機以及4RB及4A15汽油機。根據戰略聯盟協議，我們僅可向鄭州日產供應項目發動機，而相應地鄭州日產保證訂單金額不低於未訂明數目。隨後，我們與鄭州日產按年訂立買賣協議，訂明詳細條款(包括向我們所採購發動機的售價及數量)。

我們與一汽吉林於2011年8月訂立營運協議，其後於2011年11月訂立發動機生產線管理協議，我們管理、經營及維護一汽吉林所擁有的發動機生產線，生產我們兩個型號的發動機以供一汽吉林汽車專用。該安排鞏固了我們與一汽吉林的供需關係，一定程度上確保我們根據該安排的未來產量。有關該安排的詳情，請參閱本文件「一 生產」。

我們的戰略之一為鞏固現有客戶關係並建立新客戶關係，以擴大我們的市場份額。詳情請參閱本文件「一 我們的戰略」。

銷售及營銷

銷售團隊

於最後可行日期，我們的銷售團隊包括77名銷售人員，分佈在中國14個銷售區，覆蓋不同地區的當地客戶。我們的銷售人員均具備汽車及發動機行業的經驗，熟悉行業慣例及趨勢。地方銷售團隊由我們駐綿陽總部的銷售部門管理。我們的銷售部門與我們的地方銷售團隊主要負責招攬新客戶、加強現有客戶業務、獲取消售訂單、為發動機服務站提供售後服務

業 務

及收集市場信息。我們的地區銷售辦事處與客戶保持定期聯絡並進行實地討論與調查，與客戶建立緊密的工作關係。通過此類溝通，我們能夠更好地了解最新市場發展及客戶的業務與需求，有助我們提供更佳服務並及時滿足客戶的需求。

服務站

於最後可行日期，我們的地方銷售團隊支援由我們所指定提供發動機維修及保養服務的獨立第三方經營、合共逾250個發動機服務站組成的全國網絡。我們與該等服務站訂立按年續期的非獨家服務合約，該等服務站於發動機保修期內向裝有我們發動機的汽車司機及車主等終端用戶提供發動機維修及保養服務。為符合資格作為我們的指定服務站，該等服務站須位於我們發動機的終端用戶數充足的地區，亦須展示自身具備根據我們所制訂的發動機維修及保養程序與標準提供發動機維修及保養服務的技術與財政實力。根據該等合約，我們主要向該等服務站提供備件、技術支援及定期培訓。我們按月向該等服務站結算付款。根據有關服務站向我們售後部門提交的詳盡維修及保養報告，付款包括按小時計算的勞工成本、備用配件成本、到達客戶所在地的旅費、舊零件運費及附加費用。

定價政策

我們根據市場供需、生產成本、市場同類產品的定價及當時市況釐定及調整我們的產品價格。早在產品開發階段當我們向汽車製造商提供發動機報價時考慮定價，而汽車製造商選擇發動機供應商及釐定自身產品的價格時會考慮該定價。與其他國內製造商相比，我們有良好聲譽及優質產品，因此可制定更高產品價格。對於競爭激烈的產品，我們的定價相較市場同類產品保持競爭力以獲取新市場份額。我們曾因競爭對手降低產品價格及應客戶的成本控制要求而有降價壓力。我們致力透過提供優質產品及售前與售後服務保持競爭力。我們定期檢討我們的定價策略。我們向大量採購的客戶提供折扣。

營銷

根據我們的整體營銷策略，我們進行產品特定及更全面的品牌營銷活動。我們透過市場調研物色潛在客戶，然後透過走訪客戶、新產品技術說明會、產品展示及免費客戶服務等有目的的市場活動贏得該等潛在客戶。我們亦收集市場信息並按客戶要求開發產品，以提升品牌知名度及產品開發成功率。我們定期參加國內外行業展覽及會議，以物色新客戶、促銷我們的產品與品牌，並掌握最新的市場、行業趨勢及新技術。我們亦通過報章、雜誌及戶外廣告等不同媒體進行宣傳，提高我們的品牌知名度。

業 務

由於我們相信未來市場對輕型汽油機的需求將繼續增加，故此我們目前專注於推廣該類發動機。隨着客戶與目標客戶的環保意識日益提高，該等客戶傾向購買小排量、燃油效率高、發動機可靠的輕型汽車。我們的輕型汽油機已做好準備受益於上述趨勢。我們預期日後將繼續專注於輕型汽油機。

客戶服務

我們向客戶提供由挑選發動機至終端用戶服務的全方位售前及售後服務。我們早在預售階段便向我們的客戶提供諮詢服務。我們與客戶及目標客戶緊密合作，了解客戶的需要，並向客戶提供建議，幫助客戶選擇切合其要求及規格的發動機型號。我們與客戶聯合開發產品以滿足彼等的特定需求，故我們認為較其他發動機製造商更具競爭優勢，尤其是當我們獲選為客戶的指定發動機供應商時。我們透過250多個遍佈全國的授權第三方服務站點提供從預售開始直到售後階段的實地與非實地技術支持，確保客戶能夠最有效使用我們的產品，並使我們的產品能符合他們的要求與規格。對於新開發或為客戶定製的發動機，我們定期走訪客戶，跟進發動機與客戶汽車的匹配情況。透過我們的客戶服務策略，我們可獲得客戶與目標客戶的反饋，有助我們推出新產品或改良現有產品，以滿足客戶的需要。

質量控制

我們相信，有效的質量控制對確保我們的產品質量及保持我們的聲譽和成功至關重要。我們致力確保我們的產品能持續符合行業的高標準及要求。我們的質量管理體系先後於2005年及2010年獲得ISO/TS16949:2002及ISO/TS16949:2009認證，顯示我們的質量控制符合國際公認的標準。我們每年檢討質量管理體系的運作，作出適當的調整以維持質量管理體系的效率。我們已制訂嚴格的質量控制系統監控我們生產流程的每個環節，包括原材料及發動機零部件採購、生產及成品檢驗，以保障成品質量。截至最後可行日期，我們的質量保證團隊有52名僱員，包括1名高級工程師。該等人員須熟悉中國相關的國家標準、適用的ISO標準、行業標準以及適用於我們產品的法律及監管要求，且在進行若干質量保證工作前亦須參加相關專業培訓。我們亦聘用外界顧問及與國內外領先汽車製造商合作，致力改善質量控制系統及實際操作。在生產流程的各個環節，專業質檢人員負責根據預先確定的標準及檢驗條件對每個流程進行檢查，並記錄檢查結果。我們的主要客戶亦定期審核我們的質量控制系統，確保我們符合彼等的質量標準。憑藉嚴格的質量保證系統，我們於營業紀錄期間從無出現重大退貨，亦無接獲有關產品質量的重大投訴或召回任何產品。

原材料及發動機零部件質量控制

我們在產品開發階段選定合資格供應商。可能合作的供應商須通過初期測試、抽樣測試及生產前測試，方可成為我們的認可供應商大量生產產品。所有外界供應的原材料及發動機

業 務

零部件均通過常規檢查或抽樣檢查(視乎供應商是否具有雄厚的質量控制實力及一直向我們提供優質產品)的方式檢查是否符合所需的質量及規格。有問題的原材料及零部件均會退還供應商，相關成本概由供應商承擔。我們亦派遣質量控制人員到訪供應商，實地監察製造過程，確保若干安全相關及其他主要發動機零部件的質量。

生產質量控制

在生產過程中，我們的產品須通過生產人員、車間組長及質量保證部的檢查。在我們生產流程的各個環節，專業質檢人員負責根據事先確定的標準及檢驗條件對每個流程進行檢查，即時糾正並記錄所發現的任何異常。我們的生產設備操作員須嚴格遵守標準設備操作流程。

成品質量控制

所有成品必須通過發動機試行測試。此外，我們的每一批成品在交付予客戶前均須經我們的質量保證人員進行抽樣檢查。如無發現瑕疵，則會發放產品通行許可證，而該產品將被運往倉庫。我們的倉庫僅會放行該等已獲產品通行許可證的產品。

知識產權

我們認識到知識產權對我們業務的重要性，並致力於知識產權的開發與保護。截至最後可行日期，我們在中國擁有3個註冊商標，在香港有一個註冊商標，另有[60]項有效專利及[9]項待批專利申請。營業紀錄期間，我們在中國提交[49]項專利申請，其中[36]項已獲批，4項撤回，[9]項仍有待批准。

我們的實用新型專利有效期為10年，而我們的發明專利有效期為20年，自相關申請提交日起計。所有該等專利均在中國授出。中國的專利持有人對此享有獨家權利，可禁止他人在中國境內使用、授權及以其他方式利用該專利權。

根據中國法律規定，我們對我們在中國國家工商總局商標局註冊的產品及服務商標擁有獨家使用權。中國的商標註冊有效期為10年，自註冊獲批准之日開始生效。倘我們認為第三方侵犯我們註冊商標的獨家使用權，則可通過適當的行政及民事程序提出訴訟，要求相關部門勒令停止侵權行為或通過協商處理侵權事件。相關部門亦可處以罰款並沒收或銷毀侵權產品或用於生產侵權產品的設備。

我們認為，我們的主要商標在中國汽車發動機行業享負盛名。我們的「XCE新晨動力」品牌於2010年獲中國內燃機工業協會及中國汽車報評為「十大柴油機品牌」之一。隨着我們的品

業 務

牌在中國汽車發動機行業知名度日漸提高，我們正致力提升與強化我們的知識產權保護力度，此舉對我們的整體品牌策略及聲譽至關重要。

營業紀錄期間，我們從無經歷任何對我們業務有重大負面影響的知識產權侵權事件，包括假冒或仿制產品事件。

我們的部分生產方法或流程設計為非專利的自有技術、流程、專業技術或數據。對於無法申請專利的自有專業技術及難以行使專利維權的流程，我們通過保守商業機密及保密協議來保護我們的商業利益。我們的全部研發人員均已與我們簽訂保密非競爭及保密資料協議。該等協議規定該等僱員在受僱期間所完成的全部發明、設計及技術均歸我們所有。

競爭

我們的董事認為，我們經營所在汽車發動機行業的競爭非常劇烈。儘管行業門檻頗高（例如技術要求、設備要求及客戶認同），惟現有市場經營商在產品質量、定價、性能、可靠性、交付時間、產品開發能力、客戶服務及整體管理方面的競爭非常劇烈。根據 Frost & Sullivan 報告，2011年國產發動機品牌佔中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場的43.4%。我們相信國內汽車製造商市場份額增加會帶動國內發動機供應商（如我們）發展，原因在於國內汽車製造商一般傾向從國內發動機製造商採購發動機。相比之下，中國的全球汽車製造商則一般傾向從專有品牌供應商採購發動機。

我們的主要競爭對手包括中國國內汽車發動機製造商及大型外資汽車發動機製造商。我們認為，輕型商用車輛發動機分部的主要競爭對手包括東風朝陽柴油機有限責任公司及北京福田康明斯發動機有限公司，兩者均為專有品牌發動機供應商。我們亦認為，乘用車發動機分部的主要競爭對手為瀋陽新光華晨。瀋陽新光華晨是華晨中國持有50%權益的自主品牌中外合資企業。請參閱本文件「與控股股東及華晨的關係 — 華晨中國的除外業務」。儘管我們品牌的知名度可能不及部分外資汽車發動機製造商，而許多外資汽車發動機製造商的財務資源亦較我們雄厚，但我們認為我們在低生產成本、對中國市場有更深入的了解及面向中國國內汽車發動機製造商有利的政府政策方面具有優勢。我們預期在與外資汽車發動機製造商競爭時繼續充分發揮此優勢。我們是業內的先驅企業之一，我們的品牌及聲譽在中國市場廣受認同。此外，相對獨家供應予同一品牌汽車製造商的專有品牌發動機製造商而言，我們的自主品牌策略可使我們將發動機售予多家汽車製造商，並可靈活把握中國乘用車及輕型商用車輛發動機行業的快速增長。展望未來，我們認為中國汽車發行動行業的競爭仍會持續劇烈。

物業權益

我們現有的生產設施、行政設施、研發設施、倉庫及員工宿舍主要位於四川省綿陽市6幅總地盤面積約59,043.94平方米的土地，總建築面積約32,184.86平方米。我們已取得絕大部分地

業 務

盤面積的土地使用權及所有建築面積的房屋所有權證。此外，我們亦有數個位於綿陽、廣州、長沙及瀋陽的住宅物業，總建築面積為1,067.4平方米，供當地的銷售人員使用。

2008年5月汶川地震使我們的廠房架構受損，亦導致設備及存貨的其他損失。我們暫停營運三日且產品付運予客戶亦臨時延誤。2009年底，我們的產能已大致恢復至地震前水平。汶川地震對我們的資產造成的實際減值損失主要與人民幣2.3百萬元（計入2008年存貨撥備）的廢棄發動機零部件及地震輕微損壞的固定資產有關。因汶川地震而帶來的業務損失估計為人民幣118百萬元，但並無於財務報表列賬。請參閱本文件「風險因素 — 非我們可控制的因素或會嚴重影響我們的業務」。2009年初，綿陽地方政府向我們提供位於綿陽高新技術開發區的一幅土地，距離現有廠房約11公里，用於遷移我們的生產廠房。由於我們需擴充產能，在地方政府震後城市重建規劃政策的支持下，我們決定遷至綿陽高新技術開發區，興建新生產基地並於2009年10月與地方政府簽署有關協議。新生產基地佔用2幅土地，總地盤面積及建築面積分別約為202,588.14平方米及88,474平方米。我們已自綿陽市國土資源局取得該等土地的土地使用權，為期50年，總代價約人民幣50.6百萬元。新廠房架構正按照具備抗強震設計的鋼鐵結構興建。我們已取得該項目所需的施工許可證。我們目前預期新生產基地將於2013年9月30日前竣工並全面投產。儘管我們尚無具體計劃，但我們計劃根據綿陽城市規劃拆除舊工廠及配套建築架構並出售舊工廠及樓宇所處土地。

我們並不從事[●][●]界定的物業活動。2012年9月30日該等物業權益的賬面總值約佔總資產的7.6%（參考本文件附錄一會計師報告所示有關物業權益賬面值（包括土地成本、樓宇及在建工程）佔總資產價值的百分比計算）。按相同基準計算，2012年9月30日並無單一物業的賬面值超過總資產的15%。根據[●]的豁免，本集團毋須就物業權益提交物業估值報告。

我們確認，自2012年9月30日以來並無任何重大物業收購或出售事項。

有關本集團自有及租賃物業的其他詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料 — B.有關業務的其他資料 — 5.物業」。

環境合規

我們須遵守中國國家和地方環境保護法規。根據中國相關法律，我們在通過相關環保機關必要的審批及該等機構認可我們的環境影響評估前，不得啓動任何項目。根據2003年9月1日生效的環境影響評價法，我們必須向相關的國家、省級或地方環境保護部就任何對環境敏感的項目提交對環境影響的評估。有關評估報告須按環境保護部公佈的類別分類，包括

業 務

發動機及設備生產。就任何對環境敏感的項目，我們須委任有資質的環境評估單位對有關項目進行環境影響的評估，以及編製向相關環境機關提交的報告。此外，中國法律禁止在政府監管機關對環保影響的評估滿意前啟動任何對環境敏感的項目。而且，在工程項目竣工後，我們須向相關的環境保護機關申請對竣工項目進行驗收。同時，我們亦須獲得相關排放許可證，且僅可排放該許可證所指定類型和數量的污染物。

為遵守適用的環境保護法，我們已委任具有資質的單位編撰相關環境影響評估文件、自相關環境保護機關取得所需的批文、通過相關驗收、獲得必要的排放許可證及遵守有關許可證的條款。於營業紀錄期間，我們一直遵守關於環境保護的國家及地方法律和法規，亦無因我們的生產設施違反規例而遭中國環境保護機關警告、制裁或罰款。

我們排放的污染物主要包括廢氣、固體廢物、廢油、污水及噪音。我們已取得必要的污染物排放許可證，並一直遵守有關處理及處置污染物的中國相關法律及法規。我們相信所排放的污染物符合准許的排放標準，不會對環境造成任何嚴重影響。

我們致力減少我們的產品和生產過程對環境的影響，並已採取多項措施實現這個目標。污水由我們自設的污水處理站過濾，以達致國家排放安全標準。其他廢物會由合資格工業廢物處理及環保公司收集及處理。我們認為，我們的營運性質不會產生可引致環境保護問題的重大風險，而我們所採取的上述措施足以確保我們遵守適用的環境保護的法律和法規。

截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們遵守相關環境規則及法規的費用分別約為人民幣0.05百萬元、人民幣0.07百萬元、人民幣0.08百萬元及人民幣0.1百萬元。我們預期2012年、2013年及2014年遵守有關規則及法規的年度費用分別約達人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元。

健康和安全合規

根據有關健康和安全的國家及地方法律及法規，我們須確保員工的生產及工作環境安全，包括提供足夠的保護衣物和工具、安全教育與培訓，並指派專責的安全管理人員。此外，我們部分重型設備的操作員須接受特別培訓並取得特別的工作許可證。為遵守有關法律及法規，我們已制訂並採取全面的安全指引，亦已成立生產安全管理委員會。該委員會負責

業 務

監管並實施安全指引及調查分析任何員工受傷或身故事件及工地事故。我們亦向所有員工提供安全培訓，並確保重型設備的操作員已接受必要的特別培訓。營業紀錄期間，我們已在各重大方面遵守一切有關健康和安全的全國及地方法律及法規。

營業紀錄期間，生產過程中發生六宗導致員工重傷的事故。該等事故主要是由於受傷員工未遵守我們的安全指引或發生意外。另外，兩名員工身故均與工地安全無關。首宗身故個案為一名員工在家一氧化碳中毒致死，另一宗則為一名本身患病的員工於工作期間突然死亡。有關員工及彼等的家屬獲社會保險及福利基金補償，有關補償已全數繳付。截至最後可行日期，我們並無來自僱員或彼等家屬的未決索償。事故發生後，我們於機器加裝保護部件以避免人為錯誤。我們亦會繼續進行員工安全培訓及執行安全指引，避免類似事故發生。我們並未因以上事故須向員工支付任何款項或受政府調查或遭罰款。有關於生產過程中工傷或身亡的風險，請參閱本文件「風險因素 — 我們須遵守中國安全及健康的法律及法規，而我們的生產須承擔因工受傷或身故的重大風險」一節。

僱員

截至最後可行日期，我們聘用1,020名全職僱員。此外，我們亦聘用8名兼職技術專家。下表載列截至最後可行日期我們全職僱員的分析：

職能	僱員數目	佔總數的百分比 (%)
管理及行政.....	137	13.4
製造及質量控制.....	626	61.4
銷售及營銷.....	77	7.5
研發.....	164	16.1
技術支援.....	16	1.6
合計.....	1,020	100

截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的員工成本總額(包括薪金、福利及津貼)分別為人民幣52.7百萬元、人民幣67.6百萬元、人民幣63.2百萬元及人民幣51.6百萬元。

培訓及薪酬

我們非常重視員工的培訓及發展，並向管理人員及其他僱員的持續教育及培訓計劃投入資源，不斷提高他們的技術及知識。我們的員工培訓由我們的管理層及不同部門主管內部提供，或由培訓機構外部提供。我們對生產線操作人員採取「多職能」的培訓模式，讓彼等擁有多項技術，確保可在不同崗位之間輪換，而且我們生產線的每個崗位均有受訓人員，可提高生產人員的整體技術水平。此外，我們亦將生產人員送往其他業內領先汽車發動機製

業 務

造商培訓，觀察及積累經驗及技術。我們亦定期向銷售及售後人員提供培訓，包括推銷技巧、營運知識及產品知識培訓，希望藉此提高他們的銷售及售後技巧，更好地為客戶服務。

我們定期檢討所有僱員的表現，而其薪酬及花紅以表現為準。

員工關係

我們認為，我們與員工維持良好的合作關係。於營業紀錄期間，我們並無出現任何對我們業務、財務狀況或經營業績有重大影響的罷工或嚴重勞資糾紛。

我們的僱員(不包括臨時及兼職僱員)均為中華全國總工會聯屬工會會員。截至最後可行日期，我們從無發生任何干擾我們營運的嚴重勞資糾紛或其他勞工爭議。

員工福利

根據適用的中國法律及法規，我們已為員工向社會保障基金(包括退休金計劃、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)及住房基金注資。我們亦向員工提供醫療補貼及應急基金。截至最後可行日期，我們在所有重大方面一直根據中國法律和法規遵守所有適用於我們的法定社會保險和住房基金責任。

保險

我們現時根據中國法律和法規為我們的員工向社會保險和人身意外傷害保險投保，以及就火災、地震和水災等意外和天災對主要固定資產造成的損毀投保。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們的保費總開支分別為人民幣4.6百萬元、人民幣6.0百萬元、人民幣8.8百萬元及人民幣8.5百萬元。

我們並無就國內製造及銷售產品購任何產品責任保險。我們亦未就營運相關事件所造成的損失或損壞購買業務中斷保險。中國法律和法規並無規定須就產品責任投保。我們認為，我們的做法與國內本行業慣例一致。為降低產品責任風險，我們採取嚴格的質量控制措施，以避免或減少產品錯失的意外。請參閱本文件「質量控制」。請參閱本文件「風險因素 — 我們的保險未必足以涵蓋與我們業務有關的風險或任何虧損」。

我們的董事認為，目前的保險足以覆蓋我們的設備、存貨及運送中產品的損失或損毀以及員工索賠而可能對我們造成的風險。有關保險可與國內業務和規模與我們相若的同業相比。於營業紀錄期間，我們沒有提出任何重大的保險索賠。

法律程序與合規

營業紀錄期間，我們並無涉及任何可能對我們業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序(個別或整體而言)，且截至最後可行日期，我們或我們的任何董事

業 務

亦無出現或面對任何可能對我們業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的任何訴訟、仲裁或行政程序(個別或整體而言)。

我們的董事諮詢中國法律顧問競天公誠律師事務所後確認，於營業紀錄期間及最後可行日期，本集團在所有重大方面一直遵守所有相關的中國法律和法規，並已獲得所有於中國經營業務所需的主要許可證和牌照。

內部控制

我們已採納若干內部控制措施幫助有效經營我們的業務，包括(i)委聘香港法律顧問及合規顧問於[●]後協助遵守[●]有關規定；(ii)委聘中國法律顧問於[●]後協助遵守中國法律法規的有關規定；(iii)我們的香港法律顧問、合規顧問或其他相關專業人士於[●]後為我們的董事及高級管理層提供最新資訊的常規培訓，以增進彼等有關企業管治及[●]等方面的知識；及(iv)由所有獨立非執行董事組成的審核委員會審閱內部控制系統及程序以一直遵守有關[●]規定，且經審慎盡職調查於[●]後在本公司年報中披露對合規及內部控制有關事宜的意見。