

與控股股東及華晨的關係

與控股股東及華晨的關係

緊隨[●]後並假設並無行使[●]，華晨中國、華晨投資、五糧液、普什集團、新華內燃機及新華投資均將直接或間接持有本公司已發行股本約[31.908%]的權益。

華晨中國

聯交所上市公司華晨中國(股份代號：1114.HK)在中國從事汽車製造業務，主要經營微型客車及汽車零部件的製造與銷售。華晨中國亦與 BMW Holding B.V. 成立合營公司華晨寶馬汽車生產寶馬轎車。華晨中國生產的汽車零部件主要自用及售予客戶作維修保養之用。華晨中國亦向華晨集團及其他客戶銷售若干汽車零部件。華晨中國前稱 Brilliance Holdings (Bermuda) Company Limited，於1992年更名為華晨中國汽車控股有限公司。華晨中國於1992年成立，於1999年在聯交所上市。

華晨中國若干附屬公司為我們的發動機零部件供應商。向我們供應的發動機零部件僅用於生產發動機或轉售予我們的客戶作維修及保養之用。營業紀錄期間，華晨中國亦向本集團以外的公司銷售發動機零部件，將來或會繼續如此。此外，華晨中國若干附屬公司及聯繫人為我們的客戶，向我們購買發動機及發動機零部件。

華晨

華晨為國有有限公司，於2002年9月16日根據中國法律成立，由中國遼寧省人民政府全資實益擁有。華晨集團的主要業務包括但不限於投資控股以及生產及銷售中華牌轎車。營業紀錄期間，華晨為投資控股公司，並無向我們出售任何發動機零部件。華晨日後或會透過華晨中國集團向本集團以外的公司出售發動機零部件。相對本集團生產的發動機總量而言，華晨集團生產少量汽車發動機自用，且過往及現時均無對外銷售。

截至最後可行日期，華晨持有華晨中國[42.48%]的已發行股本，因此在其根據中國公認會計準則編製的財務報表中，華晨視華晨中國為聯營公司。華晨無法在華晨中國的股東大會上單獨通過決議案。此外，華晨中國於本公司股東大會上投票的所有決定由華晨中國的董事會決定。儘管華晨中國部分董事兼任華晨的董事或高級管理人員，但華晨中國是香港上市公司，其董事須遵守廣泛的企業管治規則及履行受信職責。因此，華晨中國董事會作出的任何投票決定獨立於華晨。再者，假設並無行使[●]，且[●]後華晨於華晨中國的權益並無改變，則華晨將擁有華晨中國已發行股本約42.48%的權益，而華晨中國將透過其全資附屬公

與控股股東及華晨的關係

司華晨投資擁有本公司已發行股本約31.908%的權益。此外，華晨不可控制本公司董事會。基於以上所述，華晨於本公司股東大會不可行使或控制行使30%或以上的投票權，故根據[●]華晨並非本公司控股股東。

然而，[●]仍視華晨為本公司關連人士。因此，[●]後，我們與華晨集團的交易將須遵守[●]之規定。[●]視華晨為本公司關連人士的原因如下：

- (i) 華晨為華晨中國的控股股東。根據華晨中國的年度報告，所有執行及非執行董事(即八名董事會成員的其中五名)均於華晨擔任董事或高級管理層職位。此外，其中一名執行董事及一名非執行董事亦為華晨的董事及總裁，故有關管理層職位重疊令華晨對本公司及華晨中國決策有相當影響；
- (ii) 於2009年12月華晨中國向華晨出售其虧損的中華轎車業務後，本公司在營業紀錄期間對華晨中國銷售的依賴顯著減低，而本公司其後轉而對華晨進行有關銷售。有關交易反映華晨及華晨中國的密切關係；及
- (iii) 華晨與本公司曾經及將繼續有重大交易。倘華晨非本公司關連人士，[●]後我們與華晨的交易毋須遵守[●]刊發公告及／或獲得股東批准的規定，日後與華晨交易的預期規模亦不會披露。視華晨為本公司關連人士可增加有關交易的公司透明度，亦可讓股東審閱及批准我們與[●]未來的交易。

有關[●]後我們與華晨集團交易的詳情，請參閱本文件「關連交易」。

新華內燃機

新華內燃機於1994年成立，主要從事製造及銷售發動機零部件、銷售汽車及提供相關服務與物流服務。

新華內燃機是我們的發動機零部件供應商之一。新華內燃機所供應的發動機零部件乃根據我們向新華內燃機提供的規格製造，僅用於我們的發動機或售予我們的客戶作維修保養之用。營業紀錄期間，新華內燃機並無向本集團以外的公司銷售其發動機零部件，但未來或會向本集團以外的公司銷售其發動機零部件。新華內燃機並無參與汽車發動機銷售。我們自2012年起向新華內燃機銷售用於其汽車售後維修保養業務的發動機零部件。該等發動機零部件有別於其向我們供應的發動機零部件。

普什集團

普什集團為五糧液的全資附屬公司，主要從事機械製造、聚合物料及民用技術發展等各行業。具體而言，普什集團機械製造業務的主要產品包括精密注塑模具、汽車覆蓋件模具及

與控股股東及華晨的關係

發動機零部件。營業紀錄期間，我們自普什集團一家附屬公司採購曲軸。

五糧液

五糧液主要生產及銷售多種酒類(包括五糧液品牌)，亦從事多種其他業務，包括工業包裝、光學鏡片、物流、橡膠產品及藥品。

華晨中國的除外業務

瀋陽新光華晨

瀋陽新光華晨為華晨中國及中國航天(於中國註冊成立的國有企業，為華晨中國的獨立第三方)分別擁有50%股權的合營企業。

瀋陽新光華晨主要生產及銷售輕型汽油機及發動機零部件(「瀋陽新光華晨的除外業務」)。具體而言，瀋陽新光華晨從事四款「豹牌」1.6升至2.5升汽油機的製造及銷售，而其主要客戶包括乘用車及輕型商用車輛生產商瀋陽金杯(華晨中國的附屬公司)、廈門金龍聯合汽車工業有限公司及河北中興汽車製造有限公司，亦均為我們的客戶。營業紀錄期間，共同客戶向本集團貢獻的收益分別約為人民幣452.4百萬元、人民幣559.3百萬元、人民幣504.7百萬元及人民幣393.8百萬元。瀋陽新光華晨目前的產能約為80,000台，而2011年及截至2012年9月30日止九個月的總銷量分別為60,185台及44,088台。由於中國航天為華晨中國的獨立第三方，故未經中國航天同意，瀋陽新光華晨不可併入本集團。

瀋陽金杯根據本身生產需求、市場聲譽及發動機質量與價格向瀋陽新光華晨及我們採購發動機。營業紀錄期間，按銷量計算，我們較瀋陽新光華晨向瀋陽金杯售出更多發動機。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，我們售予瀋陽金杯的發動機總銷售額(包括經興遠東及綿陽瑞安轉售予瀋陽金杯的發動機)分別約為人民幣386.6百萬元、人民幣460.0百萬元、人民幣416.2百萬元及人民幣381.8百萬元，分別佔我們同期收益約30.1%、23.7%、18.0%及19.6%。該等銷售主要為排量介乎1.6升至2.5升的輕型汽油機的銷售額。

我們得悉瀋陽新光華晨日後將繼續銷售現有產品。基於目前的資金及技術限制，華晨中國暫無開發瀋陽新光華晨新產品的計劃。據我們所知，倘瀋陽新光華晨開發新產品，彼亦不會開發可能與本集團所生產或將生產產品直接或間接競爭的產品。我們亦得悉華晨中國現時並無計劃為拓展業務營運而再向瀋陽新光華晨注資。

綿陽新晨的一名董事(並非本公司的董事)兼任瀋陽新光華晨的董事。為避免兼任不同公司董事職務引致潛在利益衝突或洩露有關本集團產品或客戶的敏感資料，唯一兼任的董事承諾(i)於任何綿陽新晨董事會會議前聲明本身的利益；(ii)倘本身為有利益的董事，則在綿陽

與控股股東及華晨的關係

新晨董事會就彼涉及利益的交易或事宜，不得計入任何法定人數且須放棄投票；及(iii)不會向任何第三者(包括控股股東)披露有關綿陽新晨業務及營運的內幕消息。

瀋陽新光華晨的除外業務不納入本集團的理由

本公司董事認為，瀋陽新光華晨的除外業務納入本集團既不符合本集團的最佳利益亦不可行，理由如下：

- (i) 儘管與上述瀋陽新光華晨產品競爭的產品於營業紀錄期間佔我們收益的相當部分，但向瀋陽金杯、興遠東及綿陽瑞安出售該等產品的總銷售額佔我們收益的百分比由2009年約30.1%降至2011年約18.0%，而截至2012年9月30日止九個月維持穩定水平約19.6%，主要是由於本集團(a)已升級該等產品並推出新產品打入新市場；及(b)客戶基礎因升級產品及推出新產品而多元化。預計銷售該等產品的收益持續偏低，因此我們認為日後減少倚賴與瀋陽新光華晨產品競爭的產品；及
- (ii) 截至2009年及2011年12月31日止年度以及截至2012年9月30日止九個月，瀋陽新光華晨錄得淨虧損，且其財務表現在可見將來可能不會顯著改善。

我們無意且相信華晨中國目前亦無意將瀋陽新光華晨的除外業務納入本集團。瀋陽新光華晨的除外業務納入本集團須獲中國航天同意，而華晨中國尚未獲中國航天同意。

華晨及華晨中國的承諾

華晨及華晨中國均已訂立以本公司為受益人的承諾契據(「第一份華晨及華晨中國承諾」)，華晨及華晨中國均無條件及不可撤回地向本公司(為其本身及本集團各其他成員公司的利益)承諾，會促使其各自的附屬公司(i)在本集團與瀋陽新光華晨提供的產品質量、規格及價格可比情況下優先向我們購買產品；及(ii)日後保持或增加從本集團採購上文第(i)項所述的產品。

董事認為，第一份華晨及華晨中國承諾不會影響全體華晨中國股東整體利益，乃由於(i)瀋陽新光華晨及本集團並非華晨中國全資擁有，彼等的收益不會併入華晨中國的賬目，故自本集團採購而不自瀋陽新光華晨採購不會對華晨中國財務狀況帶來重大影響；及(ii)由於僅在本集團與瀋陽新光華晨提供的產品質量相若時，華晨中國方會促使其附屬公司優先向我們

與控股股東及華晨的關係

採購產品，故該安排不會降低華晨中國產品的質量。此外，我們相信華晨中國訂立第一份華晨及華晨中國承諾並不違反華晨中國對瀋陽新光華晨及／或中國航天所負的任何職責。

航天三菱

航天三菱為中外合資公司，由中國航天、三菱自動車工業株式會社、瀋陽建華汽車發動機有限公司（「瀋陽建華」）、馬中投資控股有限公司及三菱商事株式會社（合稱「航天三菱的股東」）分別擁有30%、25%、21%、14.7%及9.3%權益。瀋陽建華分別由華晨中國的全資附屬公司興遠東及華晨中國擁有60.9%權益的附屬公司瀋陽金杯擁有20%及80%權益。因此，華晨中國擁有航天三菱14.43%實際權益。根據華晨中國的2011年年報，航天三菱是華晨中國的聯營公司。除瀋陽建華外，其他航天三菱的股東均為華晨中國及本公司的獨立第三方。

航天三菱主要從事生產及銷售汽車汽油機及對應的變速器（「航天三菱的除外業務」），總部設在中國瀋陽。航天三菱主要生產及出售兩個系列的「三菱」牌汽油機，排量範圍分別為低於1.6升、1.6升至2.0升及2.0升至2.5升。航天三菱的客戶包括中等或豪華型乘用車及輕型商用車輛生產商（例如華晨、鄭州日產、廣汽長豐、河北中興汽車製造有限公司及丹東黃海汽車有限責任公司），有關生產商均為我們的客戶。營業紀錄期間，共同客戶向本集團貢獻的收益分別約為人民幣665.8百萬元、人民幣1,119.7百萬元、人民幣1,189.0百萬元及人民幣925.2百萬元。2011年航天三菱的收益及純利分別約為人民幣3,877百萬元及人民幣423百萬元。僅根據航天三菱網站刊登的資料，航天三菱2011年及2012年產量分別約為375,000台及470,000台，2011年及2012年銷售量分別約為365,000台及465,000台。

根據本文件「行業概覽—中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場的競爭格局—發動機供應商甄選流程與標準」及Frost & Sullivan報告，汽車製造商通常基於新車型的市場定位及成本結構挑選系統及零件供應商。一般而言，在產品開發過程中，汽車製造商的研發部會基於市場定位策略及成本結構評估設計新模型及其功能。然後，生產規劃部會評估研發部的成本結構計劃，並與採購部依據若干標準（包括生產成本、市場定位及產品最終定價）在各組合適系統及零件供應商中物色潛在供應商。例如，倘新車型定位為高端型號，汽車製造商一般會選擇較優質發動機及配件，導致製造成本增加，因而以較高價格向終端用戶銷售汽車。倘新車型定位為基礎型號，汽車製造商一般會選擇質素較低的發動機及配件，導致製造成本降低，因而以較低價格向遠端用戶銷售汽車。因此，汽車製造商可能為同一汽車系列的基礎及高端型號聘用不同組別的發動機生產商，但通常不會同時向不同組別的發動機供

與控股股東及華晨的關係

應商招標。因此，即使兩個發動機供應商為同一汽車製造商供應相同排量範圍的發動機，彼等亦可能屬不同組別的合適發動機供應商，故不會直接競爭。根據 Frost & Sullivan 報告，即使有共同客戶，我們目前與航天三菱並無直接競爭，因為該等客戶既生產基礎亦生產中高端型號的汽車，視我們與航天三菱為不同組別的發動機供應商。我們的共同客戶一般為其基礎型號的汽車向我們採購發動機，而為其中高端型號的汽車向航天三菱採購發動機。過往，我們向客戶供應基礎型號的發動機，而航天三菱主要向客戶供應中高端型號的發動機。我們認為航天三菱亦可憑藉其高端品牌「三菱」吸引中高端汽車界的客戶。由於有此區別，相信我們的客戶（包括共同客戶）開發新款汽車時，不會同時向我們與航天三菱採購發動機。終端用戶購買汽車前多會比較基礎型號及中高端型號，不同型號的比較可能會導致我們與航天三菱有間接競爭。此外，由於航天三菱與本集團均從事汽車發動機生產及銷售並擁有共同客戶，因此並不保證日後航天三菱與本集團不會直接競爭。基於現有資料，據本公司及華晨中國所知，航天三菱並無計劃於近期製造及／或銷售與本集團相同型號的汽車發動機。

我們自華晨中國（現時透過附屬公司持有航天三菱的股權）獲悉，自投資航天三菱以來，華晨中國一直是消極投資者。華晨中國亦表示並無參與航天三菱的日常營運，亦無單獨為航天三菱制定可能引致與本集團競爭的整體策略。目前，航天三菱九名董事中的兩名由華晨中國提名。因此，華晨中國在航天三菱的董事會並無控制權。該兩名董事並非華晨中國及本公司的董事或高級管理人員，惟其中一名為綿陽新晨的董事。為避免因兼任董事而引致利益衝突或洩露有關本集團產品或客戶的敏感信息，該董事已向本公司簽署承諾，保證：(i)於綿陽新晨董事會議前聲明其利益；(ii)倘本身為有利益的董事，則在綿陽新晨董事會就彼涉及利益的交易或事宜，不得計入任何法定人數且須放棄投票；及(iii)不會向控股股東等第三方披露綿陽新晨業務及營運相關的內幕消息。

航天三菱的除外業務不納入本集團的理由

本公司董事認為，航天三菱的除外業務納入本集團既不符合本集團的最佳利益亦不可行，理由如下：

- (i) 董事認為，由於本集團與航天三菱所提供產品的成本結構不同且針對不同車型，因此我們的現有產品與航天三菱的現有產品目前並無直接競爭；

與控股股東及華晨的關係

- (ii) 本集團目前並無計劃開發製造與航天三菱所生產產品有相同或相似成本結構的產品，亦無計劃開發製造針對價格範圍相同或相似之車型的產品；
- (iii) 本集團與航天三菱獨立經營；
- (iv) 本集團現計劃將所有資源用於實現業務本身的增長，並將資源用於收購目前華晨中國所持航天三菱14.43%的股權或會對本集團的擴展計劃有不利影響；及
- (v) 14.43%的少數股東權益無法讓我們實質控制航天三菱的管理，故無法按對本集團有益的方式影響其業務或將其業務納入本集團。

根據[●]對航天三菱除外業務的盡職調查(包括對本集團、航天三菱與本集團的共同客戶以及行業顧問的盡職調查)，[●]認為，本集團與航天三菱的潛在競爭不足以影響本公司[●]資格。此外，華晨中國[已訂立]承諾，倘本集團與航天三菱因競爭而有利益衝突，華晨中國會採取措施解決，而[●]認為有關措施足以解決潛在利益衝突。

我們無意且相信華晨中國目前亦無意將華晨中國所持航天三菱股權納入本集團。倘華晨中國擬向本集團轉讓所持航天三菱股權，航天三菱其他股東亦擁有優先購買權。華晨中國轉讓所持航天三菱股權尚未取得航天三菱其他股東的同意。

華晨及華晨中國的承諾

華晨及華晨中國已分別訂立以本公司為受益人的承諾(「第二份華晨及華晨中國承諾」)，華晨及華晨中國均無條件及不可撤回地向本公司(為其本身及本集團各其他成員公司的利益)承諾，倘航天三菱的董事會會議討論涉及航天三菱及本集團的事項時，彼等須放棄投票，並會促使各自的附屬公司(i)在本集團與航天三菱所提供產品的質量、規格及價格相近的情況下優先購買本集團產品；及(ii)維持或增加日後向本集團購買上述第(i)項所提及產品的數量。

據董事所知，截至最後可行日期，除瀋陽新光華晨的除外業務及航天三菱的除外業務外，控股股東、華晨及彼等各自的聯繫人概無參與可能直接或間接與本集團所生產及出售的產品競爭的汽車發動機製造或銷售(包括貿易活動)。

獨立於控股股東及華晨

經考慮以下因素，我們認為，我們於[●]完成後可獨立於控股股東、華晨及彼等各自的聯繫人(本公司除外)經營業務。

與控股股東及華晨的關係

經營獨立

我們全面控制資產以繼續獨立於控股股東及華晨經營業務。除本文件所披露與控股股東、華晨及／或彼等各自的聯繫人的若干銷售及採購交易外，我們在經營、技術、產品開發、生產、人員配備或市場推廣方面並不依賴控股股東或華晨。例如，我們透過自身的研發團隊於研發中心開發新技術與改良現有產品。我們於本身的生產設施製造產品，而生產設施乃獨立於控股股東、華晨與彼等各自的聯繫人建立。

本公司董事及高級管理層通過既有系統及安排經營業務。我們的組織架構由職責分明的各個功能部門組成。我們亦建有一套內部控制措施，協助有效經營業務。

營業紀錄期間，我們與控股股東及華晨進行若干交易，有關交易於[●]後仍會繼續，並將於[●]後屬本公司的持續關連交易。有關交易載列如下：

與華晨中國集團的交易

- (i) 華晨中國全資附屬公司綿陽瑞安已經並將繼續向我們出售各種發動機零部件；
- (ii) 華晨中國非全資附屬公司瀋陽金杯已經並將繼續向我們採購汽車發動機及各種發動機零部件；及
- (iii) 華晨中國全資附屬公司興遠東已經並將繼續向我們採購發動機。

營業紀錄期間，我們向華晨中國集團採購的總額分別約為人民幣24.2百萬元、人民幣36.0百萬元、人民幣39.3百萬元及人民幣35.4百萬元，約佔同期我們銷售總成本的2.2%、2.2%、2.1%及2.3%。我們預期截至2015年12月31日止三年度，向華晨中國集團採購的總額分別不超過人民幣55.8百萬元、人民幣65.6百萬元及人民幣78.0百萬元。

營業紀錄期間，我們對華晨中國集團的銷售總額分別約為人民幣627.0百萬元、人民幣805.2百萬元、人民幣416.2百萬元及人民幣381.8百萬元，約佔同期總收益的48.8%、41.4%、18.0%及19.6%。營業紀錄期間，對華晨中國集團的銷售包括向華晨中國當時的附屬公司瀋陽華晨動力及瀋陽晨發銷售發動機。該兩間公司分別於2009年及2011年不再為華晨中國的附屬公司。我們預期截至2015年12月31日止三年度，對華晨中國集團的銷售總額分別不超過人民幣501.0百萬元、人民幣574.9百萬元及人民幣667.6百萬元。

與五糧液集團的交易

- (i) 新華內燃機已經並將繼續向我們提供(a)商標許可證，允許我們的發動機使用新華內燃機以新華內燃機名稱註冊的一項商標；及(b)各種汽油機及柴油機部件，包括曲軸、排氣管、缸體及缸蓋；且已經並將繼續自我們採購發動機零部件。

與控股股東及華晨的關係

營業紀錄期間，新華內燃機曾向我們提供設備保養及維修服務，惟彼不會繼續提供該等服務；

- (ii) 新華內燃機全資附屬公司綿陽劍門房地產已經並將繼續向我們提供建設及建築物維護服務；及
- (iii) 新華內燃機控股公司普什集團直接全資附屬公司四川普什已經並將繼續向我們銷售曲軸。

營業紀錄期間，我們向五糧液集團採購的總額(包括五糧液集團收取的建設及維修成本)分別約為人民幣112.3百萬元、人民幣164.0百萬元、人民幣160.1百萬元及人民幣114.3百萬元，約佔同期我們銷售總成本的10.1%、10.0%、8.7%及7.3%。我們預期截至2015年12月31日止三年度自五糧液集團採購上述服務及／或產品的總額(包括五糧液集團收取的建設及維修成本)分別不超過人民幣206.1百萬元、人民幣242.6百萬元及人民幣279.5百萬元，惟不包括本文件「關連交易—豁免持續關連交易」第1至3分節所列交易。截至2012年9月30日止九個月，我們向五糧液集團銷售的總額約為人民幣182,000元，約佔我們同期總收益的0.01%。

與華晨集團的交易

- (i) 華晨已經並將繼續向我們採購發動機及發動機零部件；
- (ii) 華晨的全資附屬公司綿陽華瑞已經並將繼續向我們採購發動機及發動機零部件。綿陽華瑞亦已經並將繼續向我們出售發動機零部件；
- (iii) 華晨的間接全資附屬公司綿陽華祥已經並將繼續向我們採購發動機及發動機零部件；及
- (iv) 華晨的非全資附屬公司瀋陽華晨動力曾經並會繼續向我們採購發動機。

我們自2011年以來一直自華晨集團採購非本公司產品發動機零部件及汽車零部件。截至2011年12月31日止年度與截至2012年9月30日止九個月，我們向華晨集團採購的總額分別約人民幣7,290元及人民幣9,910元，分別約佔我們同期總銷售成本的0%及0%。

營業紀錄期間，我們對華晨集團的銷售總額分別約人民幣36.4百萬元、人民幣270.4百萬元、人民幣661.6百萬元及人民幣485.4百萬元，分別約佔我們同期總收益的2.8%、13.9%、28.7%

與控股股東及華晨的關係

及25.0%。我們預期截至2015年12月31日止三年度對華晨集團的銷售總額分別不超過人民幣774.1百萬元、人民幣868.6百萬元及人民幣1,044.3百萬元。

有關上述交易詳情，請參閱本文件「關連交易」。

營業紀錄期間，我們對華晨集團銷售增加主要是由於(i)華晨集團對我們產品的需求增加；及(ii)為進行重組，華晨中國向華晨轉讓若干採購我們產品的業務及附屬公司(如中華轎車業務)。華晨中國的非全資附屬公司瀋陽金杯於2002年5月取得中國政府批文在中國生產及銷售中華轎車，而本集團自2009年開始向中華轎車供應發動機。按華晨中國截至2009年12月31日止年度的年報披露，中華轎車業務已於2009年12月31日轉讓(「轉讓」)。根據華晨中國2009年12月1日的通函，轉讓理由如下：

- (i) 中華轎車於品牌建設及產品開發方面耗用華晨中國集團大量資源。預付開發成本較高，加上過往中華轎車的銷量相對較低導致該業務分部產生重大虧損。因此，華晨中國認為進一步發展該業務還需更多投資，因而在中短期內會增加華晨中國的財務負擔；
- (ii) 華晨中國當時的董事認為中華轎車當時業務業績欠佳，拖累華晨中國集團的真實潛在價值。因此，彼等認為轉讓可立即提升華晨中國集團的盈利、提升華晨中國的企業形象以及發掘華晨中國集團的內在價值，因此華晨中國集團餘下業務的價值可獲市場全面認可並有利華晨中國的股價；及
- (iii) 轉讓可使華晨中國重新將管理及財務資源投放於既有盈利業務，以及開發下游其他汽車售後服務新業務。

據我們所知，華晨集團於2009年有意收購中華轎車業務，儘管該業務錄得虧損且預付開發成本高，但華晨集團認為以全資形式經營中華轎車業務，而非透過華晨集團所持華晨中國42.48%股權間接擁有的形式經營，可使中華轎車業務享有作為華晨集團全資業務方可獲得的額外政府特許權及補助。該等福利包括向政府機構銷售車隊與各項稅項退款及補貼。此外，成為國有實體的全資附屬公司，中國政府較願意採購及使用中華牌轎車，為中華轎車業務提供擴展至政府界別的機會，亦可開拓額外收入來源。我們得悉，華晨集團相信(亦願意)付出更多時間及資源，加上政府的支援及補助，可令中華轎車業務轉虧為盈。

我們認為，本集團主要客戶華晨依賴我們供應發動機生產產品，理由是(i)我們產品的質量與價格較競爭對手更具競爭力；及(ii)華晨自2009年起一直向我們採購汽車發動機。我們向

與控股股東及華晨的關係

華晨供應的發動機乃按華晨要求的規格開發及生產。我們認為，倘華晨自其他發動機生產商採購汽車發動機，則需耗費時間與金錢物色可開發及生產與華晨產品兼容且質量與我們發動機相若(如不相同)汽車發動機的生產商。

儘管由於中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場預期快速增長及我們預期與其他第三方的同類銷售及採購交易增長，我們對華晨中國集團及／或五糧液集團及／或華晨集團的預期銷售總額及／或採購總額將於[●]後繼續增加，但我們預期與華晨中國集團、五糧液集團及華晨集團的交易佔全部銷售及採購交易總值的份額將大致穩定甚至減少。

營業紀錄期間，我們並無減少對非關聯客戶的銷售，而同期我們對非關聯客戶的銷售額分別佔我們總收益約48.4%、44.7%、53.3%及53.0%。

下表載列營業紀錄期間本集團對華晨中國集團、華晨集團及五糧液集團的銷售總額：

銷售	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		人民幣 千元	佔總收益 百分比
	人民幣 千元	佔總收益 百分比	人民幣 千元	佔總收益 百分比	人民幣 千元	佔總收益 百分比		
華晨中國集團.....	627,041	48.8	805,233	41.4	416,192	18.0	381,755	19.6
華晨集團.....	36,430	2.8	270,414	13.9	661,627	28.7	485,440	25.0
五糧液集團.....	—	—	—	—	—	—	182	0.0
總計：.....	663,471	51.6	1,075,647	55.3	1,077,819	46.7	867,377	44.6

基於以下原因，我們現時預計截至2015年12月31日止三年度對華晨中國集團、華晨集團及五糧液集團的銷售不會超過下表所載金額：

預計最高銷售額	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元
華晨中國集團.....	501.0	574.9	667.6
華晨集團.....	774.1	868.6	1,044.3
五糧液集團.....	0.3	0.4	0.4

2013年對華晨中國集團及華晨集團分別的銷售額基於與華晨中國集團及華晨集團就彼等各自2013年計劃的討論及彼等各自向我們提供的2013年計劃，參考彼等預期於2013年生產的車輛數目(按車型劃分)、即將推出的新車型及預期停產的車型釐定。

2014年及2015年向華晨中國集團及華晨集團分別的銷售額基於(i)預期2013年產品需求增幅；(ii)我們分別對彼等銷售的過往紀錄；(iii)2014年及2015年中國乘用車及輕型商用車輛發動

與控股股東及華晨的關係

機市場的前景；及(iv)預期華晨中國集團及華晨集團各自於2014年及2015年推出的新車型釐定。我們估計時假設截至2015年12月31日止三年度產品單位價格穩定。

對五糧液集團銷售的銷售額參考(i)2013年乃根據我們與五糧液集團有關其2013年計劃的討論所得其將購買發動機零部件的數量；及(ii)2014年及2015年基於與五糧液集團的討論及五糧液集團業務預期增長所預期需求增長釐定。

上述前瞻性估計反映董事目前對未來事件的看法，受若干風險、不確定因素及假設(包括但不限於本文件所述風險因素)影響。上述估計乃截至本文件日期的估計，或會因日後發展而變動。其他詳情請參閱本文件「前瞻性陳述」。

下表載列營業紀錄期間本集團向華晨中國集團、華晨集團及五糧液集團的採購總額：

採購	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		人民幣千元	佔總銷售成本百分比
	人民幣千元	佔總銷售成本百分比	人民幣千元	佔總銷售成本百分比	人民幣千元	佔總銷售成本百分比		
華晨中國集團.....	24,204	2.2	36,035	2.2	39,274	2.1	35,431	2.3
華晨集團.....	—	—	—	—	7	0.0	10	0.0
五糧液集團.....	109,712	9.8	162,738	9.9	154,639	8.5	107,425	6.9
總計：.....	<u>133,916</u>	12.0	<u>198,773</u>	12.1	<u>193,920</u>	10.6	<u>142,866</u>	9.2

由於上述交易受我們於日常業務過程中根據公平合理之條款所訂立的協議規範，且即使控股股東及／或華晨無法按合理條款提供該等服務，我們仍可選擇能夠按相若條款提供有關產品或服務的第三方，故我們的經營獨立於控股股東、華晨及彼等各自的聯繫人。鑑於上文所述，本公司董事會認為，我們於營業紀錄期間及日後均會一直獨立於控股股東、華晨及彼等各自的聯繫人經營業務。

營業紀錄期間，華晨集團與華晨中國集團為我們其中兩名主要客戶，乃由於(i)本集團的歷史以及與華晨集團及華晨中國集團的關係所致以及(ii)華晨集團及華晨中國集團是中國乘用車市場其中兩名主要參與者。我們預期對華晨集團及華晨中國集團銷售產品的收益所佔百分比於未來數年大致穩定甚至減少。此外，我們認為本集團生產靈活，可調整現有生產線以配合不同型號發動機的生產要求，滿足現有及新客戶的需求。儘管我們預計未來數年依賴對華晨集團及華晨中國集團銷售產品大致穩定甚至減少，但鑑於我們業務本身的性質，不大可能斷絕依賴彼等任何一名作為主要客戶。

與控股股東及華晨的關係

本公司董事考慮上述因素及下列原因後認為，概無因依賴控股股東及華晨集團而導致本公司不適合[●]的重大風險：

- (i) 截至2011年12月31日止年度及截至2012年9月30日止九個月，按公司集團基準計算，我們向控股股東及華晨集團的銷售額不足我們總收益的50%。此外，營業紀錄期間，我們向華晨中國集團及華晨集團的銷售總額分別約佔51.6%、55.3%、46.7%及44.6%。該下降趨勢顯示我們正由專注對華晨中國集團及華晨集團銷售擴大至對獨立第三方客戶銷售，因而正逐漸減少對華晨中國集團及華晨集團的依賴；
- (ii) 截至2011年12月31日止年度及截至2012年9月30日止九個月，按公司集團基準計算，我們自控股股東的採購額合計分別不足我們總銷售成本的11%。此外，營業紀錄期間，我們有逾200名供應商，並不倚賴我們的控股股東或華晨集團提供任何主要發動機零部件。我們能夠於必要時在市場找到替代供應商；
- (iii) 我們在中國市場與現有及新獨立第三方客戶積極發展業務關係，擴充我們的產能並增加銷售及市場推廣資源，以擴大客戶基礎並逐漸減少來自控股股東及華晨集團應佔總收益百分比。營業紀錄期間，我們向非關聯客戶銷售的銷售額分別約佔我們總收益的48.4%、44.7%、53.3%及53.0%，且我們十大客戶中的七名為獨立第三方汽車製造商，而且我們會一直盡力與其他獨立第三方發展新客戶關係；
- (iv) 我們具備必要的技能、技術及生產靈活性，可配合不同發動機型號的生產要求調整現有生產線，滿足第三方客戶需求；
- (v) 華晨集團及華晨中國集團為中國乘用車市場其中兩名主要參與者，我們預期彼等仍會是我們的主要客戶。儘管我們正在並將繼續減少對華晨集團及華晨中國集團銷售總額所佔百分比，但短期內大幅削減有關百分比並不可行。然而，鑑於我們預期整體銷售額有所增長並致力增加對第三方客戶銷售，我們預期對華晨集團及華晨中國集團的銷售額所佔整體銷售額的比例在未來數年維持穩定或有所下降；
- (vi) 上述業務關係屬雙方互為依賴，相輔相成。我們認為華晨中國集團及華晨集團均使用我們的發動機製造產品是因為(a)我們的產品質量及價格具競爭力；及(b)由於華晨中國集團及華晨集團分別自1998年及2009年起一直向我們購買汽車發動機使我們錄得穩健的業績。根據華晨中國向我們提供的資料，按所採購發動機的實際金額計算，營業紀錄期間，華晨集團採購我們的發動機總額佔華晨集團的汽車發動機採購總額比例分別約為零、58%、77%及60%，而華晨中國集團採購我們的發動機總額佔華晨中國集團的汽車發動機採購總額比例分別約為30%、

與控股股東及華晨的關係

45%、48%及63%。倘華晨中國集團及華晨集團擬自新發動機製造商購買汽車發動機，則需投入時間及成本物色有能力開發及生產與彼等產品相容的汽車發動機且質量與我們發動機相若(如不相同)的發動機製造商。我們自華晨中國集團及華晨集團得悉，彼等各項產品均至少有一家替代的發動機供應商，視乎彼等所需的發動機型號及規格而定；

- (vii) 年初我們與華晨中國集團及華晨集團訂立為期一年的供應協議，以保持與其他客戶合作的靈活性，符合中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場的行業慣例；及
- (viii) 鑑於近年來中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場發展預期帶動我們發動機的本地需求增長(詳情請參閱「行業概覽—中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場概覽」)，我們認為我們能夠擴大並豐富客戶基礎。

我們減少控股股東及華晨集團應佔整體收益百分比的安排如下：

- (i) 在中國市場積極爭取獨立第三方客戶以豐富客戶基礎；
- (ii) 擴充產能以滿足新增客戶的需求；及
- (iii) 增加銷售及市場推廣資源和活動，藉獨立第三方客戶提升市場份額。

此外，根據華晨中國集團於其網站及聯交所網站公佈的2011年年報，華晨中國集團截至2011年12月31日止年度的收益約為人民幣6,442.9百萬元，而根據華晨中國集團於其網站及聯交所網站公佈的2012年中期報告，華晨中國集團截至2012年6月30日止六個月的收益約為人民幣2,810.3百萬元。鑑於控股股東及華晨的財務實力及彼等逐步且頻繁的還款紀錄，本公司認為於可預見未來，我們與控股股東及華晨集團的交易不會導致任何重大應收款項收回或現金流量問題、毛利率壓力或訂單大幅減少。有關華晨中國集團及華晨集團等的結算紀錄詳情，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表若干項目的說明—應收關連公司款項」。

財政獨立

我們的財務審核系統獨立於控股股東及華晨，並聘用合資格且人才充裕的財務會計團隊。我們擁有自身的會計及財務部門，且我們的會計系統、現金收付管理及第三方融資均獨立於控股股東及華晨。我們根據自身業務需求作出財務決策。

2011年10月18日，(i)華晨投資(貸方)與本公司(借方)訂立貸款協議及(ii)新華投資(貸方)與本公司(借方)訂立貸款協議，據此華晨投資與新華投資各自同意向本公司提供20,000,000港元貸款，僅為轉借領進以供其購買領進認購股份)。由於綿陽新晨取得人民幣兌換港元的批准過程需時較長，實施該安排使本集團能獲取充足港元以及時完成安排，以符合[●]於2010

與控股股東及華晨的關係

年10月13日頒佈的[●]投資指引所載要求。貸款會於[●]前償還。我們認為有關安排不會影響本集團對控股股東的財務依賴。除上述貸款外，截至[最後可行日期]，本公司控股股東及華晨並無向本集團提供任何財政資助、抵押及／或擔保。

基於上文所述，本公司董事相信我們的財務可一直獨立於控股股東及華晨，亦不會過分依賴彼等。

管理獨立

本公司董事會由八名董事組成，包括兩名執行董事、兩名非執行董事及四名獨立非執行董事。本公司任職華晨中國及／或華晨的兩名董事為吳小安先生(華晨中國的主席兼執行董事及華晨的董事)及祁玉民先生(華晨中國的行政總裁、總裁兼執行董事及華晨的董事長、總裁兼執行董事)。截至最後可行日期，吳小安先生及祁玉民先生分別擁有華晨中國7,750,000股股份及4,500,000份購股權，相當於華晨中國已發行股本分別約0.15%及0.09%。另外，非執行董事李培奇先生為新華內燃機董事長。董事王運先先生曾任新華內燃機董事兼總經理，已分別於2012年3月22日及2012年3月23日辭任該等職務。

與控股股東及華晨的關係

上述三名兼任董事不得就可能與相關控股股東及／或華晨進行之討論投票。本公司認為，僅在有關事宜同時牽涉華晨中國、華晨、新華內燃機及五糧液的情況下，所有三名兼任董事方須同時於董事會會議上放棄投票，惟此情況不大可能發生。屆時董事會將由王運先先生及獨立非執行董事組成。我們認為行政總裁兼執行董事王運先先生及四名獨立非執行董事具備豐富充足的行業知識及經驗，在合資格高級管理團隊的支持下，可就相關事宜以符合股東整體最佳利益的方式投票。履歷詳情請參閱「董事及高級管理層」。

姓名	【●】後於本集團的職位	【●】後於華晨中國／華晨的董事職位	【●】後於新華內燃機／普什集團／五糧液的董事職位
吳小安	主席兼執行董事	華晨中國主席兼執行董事及華晨董事	無
王運先	行政總裁兼執行董事	無	無
祁玉民	非執行董事	華晨中國行政總裁、總裁兼執行董事及華晨董事長、總裁兼執行董事	無
李培奇	非執行董事	無	新華內燃機董事長
池國華	獨立非執行董事	無	無
王隽	獨立非執行董事	無	無
黃海波	獨立非執行董事	無	無
王松林	獨立非執行董事	無	無

華晨中國及新華內燃機各自由所屬集團向我們的董事會提名兩名董事。該安排乃為(i)共同管理及經營本公司業務(本公司原為華晨中國與新華內燃機的合資公司)；及(ii)加強華晨中

與控股股東及華晨的關係

國與新華內燃機的合作而採用。董事認為，上述安排對本公司確實有利且符合股東的整體最佳利益。

我們的高級管理層大部分成員於整個或絕大部分營業紀錄期間承擔我們業務的高級管理監督責任。高級管理團隊的責任包括處理營運及財務事宜、作出整體資本支出決策及日常執行本集團的業務策略，確保本集團的日常管理及經營獨立於控股股東及華晨。我們的若干高級管理層已辭任彼等各自於新華內燃機擔任的管理職務。概無本集團高級管理層擔任控股股東或華晨的任何董事或高級管理層職務。

本公司全體董事及高級管理層成員均具備擔任本公司董事或高級管理層的相關管理及／或行業經驗。更多詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節。各董事深知作為本公司董事須履行的受信責任，該等責任要求(其中包括)彼等以符合本公司最佳利益的方式行事，且不容許其董事職責與個人利益之間出現任何衝突。根據我們的組織章程細則，倘董事會認為董事在任何合約、安排或其他議案中擁有重大權益，則擁有權益的董事不得在本公司相關董事會會議就有關交易投票，亦不得計入法定人數。此外，我們的高級管理層團隊會獨立作出業務決定。我們的獨立非執行董事擁有豐富的專業行業知識及經驗，經考慮高級管理層的建議後在董事會的決策過程中提出獨立判斷。我們的董事及[●]認為，即使所有其他董事均不得於本公司相關董事會會議投票(惟不大可能發生)，王運先先生及獨立非執行董事仍能有效發揮職能。

基於上文所述，董事會信納，董事會整體連同高級管理層團隊能獨立於控股股東及華晨管理本集團。

不競爭契據

控股股東及華晨已於2013年[●]訂立以本公司為受益人的不競爭契據(「不競爭契據」)，各控股股東及華晨無條件及不可撤回地同意、承諾並與本公司(為本身及本集團各成員公司的利益)契諾不會並促使其聯繫人(本集團成員公司除外)不會直接或間接自行或聯同或代表任何人士、商號或公司(其中包括)經營、參與或從事或收購或持有(於各情況下，不論以股東、董事、合夥人、代理人、僱員或其他身份，亦不論是否為利益、回報或其他)與本文件所述業務及本集團任何成員公司不時進行、經營或擬經營的任何其他業務或本集團任何成員公司所從事或投資的業務或本集團任何成員公司公開宣佈有意參與、從事或投資(無論作為當事人或代理人，且不論直接從事或透過任何法團、合夥人、合資企業或其他合同或安排進行)之業務直接或間接競爭或可能競爭的業務(「受限制業務」)或於當中擁有任何權益。

與控股股東及華晨的關係

各控股股東及華晨再無條件及不可撤回地同意、承諾並與本公司契諾：

- (i) 提供本公司所要求獨立非執行董事每年審核其遵守不競爭契據及執行不競爭契據情況必要的一切資料；
- (ii) 促使本公司透過年報或致公眾的公告披露有關獨立非執行董事就其遵守及執行不競爭契據的情況所審核事項的決定；及
- (iii) 在本公司年報就其遵守不競爭契據承諾的情況作出獨立非執行董事認為適當及／或[●]有關條文規定的年度聲明。

控股股東及華晨進一步無條件及不可撤回地同意、承諾並與本公司契諾，會促使本身及／或其任何聯繫人（本集團任何成員公司除外）（「要約人」）在接獲或獲提呈與受限制業務直接或間接競爭或可能競爭的任何業務投資或其他商機（「新商機」）時，以下列方式優先推薦給我們：

- (i) 各控股股東及華晨必須且應促使其聯繫人（本集團成員公司除外）向我們推薦或促使推薦新商機，並向我們發出任何新商機的書面通知，載列一切合理所需資料以供我們考慮(a)新商機會否與我們的核心業務競爭；及(b)利用新商機是否符合本集團的利益，資料包括但不限於新商機的性質及投資或收購成本詳情（「要約通知」）；及
- (ii) 要約人僅於以下情況方有權利用新商機：(a)要約人收到我們拒絕新商機並確認新商機不會與我們的核心業務競爭的通知；或(b)要約人於我們收到要約通知起十個營業日內並無接獲我們的通知。倘要約人利用新商機的條款及條件有重大變動，則要約人將按上文所述方式向我們提呈經修訂新商機。

收到要約通知後，我們會就(i)該等新商機會否與我們的核心業務競爭；及(ii)利用新商機是否符合本公司及股東的整體利益，尋求並無擁有相關事項重大權益的獨立非執行董事的意見及決定。

不競爭契據不適用於：

- (i) 持有本集團任何成員公司的股份或權益；
- (ii) 瀋陽新光華晨的除外業務及航天三菱的除外業務；
- (iii) 持有股份於認可證券交易所上市之公司（本集團除外）的股份或擁有股份權益，惟：
 - (a) 按該公司最新經審核賬目顯示，該公司（及其相關資產）所進行或從事的相關受限制業務佔該公司綜合收益或綜合資產10%以下；或

與控股股東及華晨的關係

- (b) 有關控股股東、華晨及／或其聯繫人所持股份總數不超過該公司有關類別已發行股份5%，而該控股股東、華晨及其各自的聯繫人(不論單獨或共同行事)無權委任該公司大多數董事，且該公司在任何時間應至少有一名股東(連同其聯繫人(倘適用))所持股份多於控股股東、華晨及／或其聯繫人合共持有的股份總數。

倘下列事件或情況發生(以較早者為準)，各控股股東及華晨根據不競爭契據所作出的承諾將失效，各控股股東及華晨因而將不再受不競爭契據約束：

- (i) 股份不再於[●][●]之日；或
- (ii) 所有控股股東及彼等各自的聯繫人不再為本公司控股股東(定義見不時生效的[●])之日。

企業管治措施

本公司將採納以下措施管理因可能與控股股東及華晨集團競爭而產生的利益衝突，保障股東的利益：

- (i) 獨立非執行董事將每年審核控股股東及華晨遵守不競爭契據，以及華晨及華晨中國遵守第一份華晨及華晨中國承諾與第二份華晨及華晨中國承諾的情況；
- (ii) 本公司將於本公司年報披露有關獨立非執行董事審核控股股東及華晨遵守及執行不競爭契據，以及華晨及華晨中國遵守及執行第一份華晨及華晨中國承諾與第二份華晨及華晨中國承諾的事項的結論；
- (iii) 倘本集團與除外業務或任何董事或其各自聯繫人擁有權益的其他業務之間的關連交易提呈董事會考慮，有利害關係的董事不會計入法定人數且不得就有關事項投票，有關關連交易的決定須由無利益衝突的董事以大多數票決定；
- (iv) 董事根據細則行事，當中規定有利害關係的董事不得就批准其本人或其任何聯繫人擁有重大權益的任何合約或安排或其他議案的任何董事會決議案投票(亦不得計入法定人數)；及
- (v) 根據[●]附錄十四企業管治守則及企業管治報告(「守則」)，董事(包括獨立非執行董事)可於適當情況下向外界尋求獨立專業意見，費用由本公司承擔。

本公司預期將遵守守則，守則載列有關(其中包括)董事、主席、董事會組成、董事的委任、

與控股股東及華晨的關係

重選及罷免、董事的職責及薪酬以及與股東溝通的良好企業管治原則。本公司將於中期及年度報告載明是否已遵守守則，並於年報的企業管治報告提供任何偏離守則的詳情及原因。