
業 務

1. 概覽

我們是全球領先的飛機經營性租賃公司，同時亦是總部設於亞洲的最大的飛機經營性租賃公司(按自有飛機價值計)。

我們的業務模式受益於航空業強勁的全球趨勢。我們的業務受惠於(i)客運量的強勁增長以及越來越多人傾向於(特別是在亞太地區)搭乘飛機，這些都帶動了對新飛機的需求，及(ii)許多航空公司日漸傾向於租用飛機，而不是購買飛機。我們的飛機屬於可移動的，可以在世界各地重新調動，而且擁有較長的經濟壽命。我們亦受惠於從向我們租賃飛機的全球多樣化航空公司客戶群流入的以美元計價的長期現金流，以及持有以美元計價的資產。我們相信我們的業務規模及投資級信貸評級使我們對於飛機製造商以及航空公司客戶而言均為具有吸引力的對手方，這進一步增強了我們的競爭力。

我們擁有的專門航空業知識，與航空公司客戶、飛機製造商以及其他主要航空業參與者建立的關係，以及我們的高級管理團隊及其他關鍵僱員累積的長期經驗及出眾才華，使我們得以橫跨多個行業周期內取得優異的營運及財務業績。尤其是，我們連續22年錄得盈利。於往績記錄期，我們的股本回報率平均為15.1%，在所有飛機經營性租賃上市公司中名列前茅。

我們的核心業務模式著重於按具有競爭力的價格從飛機製造商直接購買新、節能及市場確需的新機隊，以高效的方式就購買飛機進行融資，向全球範圍內多元化的客戶群提供飛機長期經營性租賃以及出售飛機以維持低齡機隊、降低飛機組合的風險及從中賺取收益，並將銷售收益重新投資於新飛機投資。自一九九三年成立起至二零一五年十二月三十一日止，我們：

- 採購及承諾採購逾670架飛機，購買總價超過320億美元；
- 已與48個國家逾120家航空公司簽立超過590份租約；
- 自二零零七年一月一日起以債務融資方式集資超過160億美元；
- 售出逾210架自有及代管的飛機；及
- 於租約結束時進行飛機易手逾50次，向位於11個司法權區的航空公司客戶收回29架飛機。

業 務

我們擁有一支由低機齡、節能及市場確需的機型構成的機隊。截至二零一五年十二月三十一日，我們的機隊由270架飛機所組成，其中227架為自有飛機，43架代第三方客戶管理，且該等飛機已租至30個國家的62間航空公司。截至二零一五年十二月三十一日，按賬面淨值權重計的平均機齡為3.3年，使我們的機隊成為飛機經營性租賃公司業內平均機齡最低的機隊之一。截至二零一五年十二月三十一日，我們的自有飛機經營租約的平均剩餘租賃期為7.4年，屬業內最長平均剩餘租賃期之一。截至二零一五年十二月三十一日，我們的訂單簿上亦有241架飛機的大量訂單，相當於於二零一六年一月一日至二零二一年十二月三十一日期間平均承諾每年交付40架飛機。我們的訂單簿主要包括受歡迎的單走道飛機，例如：空客A320系列及波音737系列，包括配備新技術的A320NEO及737 MAX 8機型。

我們受惠予較低的平均資金成本(於二零一三年及二零一四年各自均為1.9%以及於二零一五年為2.0%)，穩健的信用評級(截至最後實際可行日期，標準普爾及惠譽均給予A-評級)以及多樣化的融資渠道。我們的主要債務融資來源是無抵押債券及商業銀行貸款。

我們受益於中國銀行(按最後實際可行日期市值計為全球十大銀行之一及《財富》世界五十強公司之一)提供的強大而堅定支持。在全球發售完成後，中國銀行將會保留對本公司的絕對控股地位，且本公司仍將為中國銀行的附屬公司及並將會繼續保留「中銀」字樣進行業務。除此之外，中國銀行已向我們提供20億美元的已承諾無抵押循環貸款授信，該筆授信將於二零二二年四月到期。該筆貸款於最後實際可行日期未提取。

我們的高級管理層團隊擁有豐富的經驗且人員穩定，Robert James Martin先生(首席執行官)及彭添發先生(首席財務官)自一九九八年起一直共同留任效力本公司。本集團在此團隊的管理下成功渡過多個行業周期，並對於本集團執行我們業務戰略的過去表現，以及(特別是)監督及領導本集團積極進行風險管理及公司治理方面所取得的成功，起了關鍵的作用。此外，我們許多高級管理人員都擁有來自不同司法權區的航空業工作的豐富經驗。

業 務

2. 競爭優勢

我們的競爭優勢包括：

低機齡機隊及飛機訂單簿主要由節能及市場確需的飛機所組成

我們目前的自有機隊以及已經承諾購買的飛機是航空公司客戶使用最廣泛的，並且流動性高，屬於航空公司客戶及投資者確需的機型。截至二零一五年十二月三十一日，按賬面淨值加權計算，我們自有飛機組合的平均機齡為3.3年，是飛機經營性租賃公司業內機齡最低的機隊之一。

組成我們核心機隊的飛機，屬於我們認為在操作上具有靈活性、能夠長時間吸引廣泛客戶群、節能及技術先進、能夠以具吸引力的條款出售且能在承租人之間快速易手的型號及機型。按截至二零一五年十二月三十一日的賬面淨值計算，窄體飛機（例如廣受歡迎的空客A320系列及波音737系列）佔我們自有機隊68.6%。此外，飛機組合中大部分的寬體飛機為最受歡迎的雙引擎機型，即A330-300及波音777-300ER。

我們已經準備就緒迎接未來的增長，截至二零一五年十二月三十一日止錄得241架飛機（包括節能的A320NEO及737 MAX 8）的大量訂單，於二零一六年至二零二一年期間每年平均交付40架飛機，為我們提供了已簽約的基礎飛機交付的來源。當我們發現具吸引力的機遇，可以通過購買及租回（「購買及租回」）交易從航空公司增購飛機，以及可以從飛機製造商購買飛機的機會之時，我們亦會擇機把握機會。我們的資產負債能力及備用信貸額度使得我們能在機遇來臨時迅速作出反應。

我們的規模及與飛機製造商、航空公司客戶及飛機投資者的聯繫，以及已建立的長期關係

根據來自航升的市場資料，按自有飛機價值計，我們是全球前五的飛機經營性租賃公司。我們受惠於龐大的財務規模，截至二零一五年十二月三十一日，資產達125億美元，同時具備採購以及承諾將來批量採購飛機的能力。我們的規模，我們與包括空客及波音在內的主要飛機及引擎製造商建立的長期關係，加之我們高級管理層團隊與專責飛機採購團隊的技術及經驗，這些使我們得以達成我們認為具有競爭力的飛機購買定價及其他條款。

業 務

我們於過去22年的經營歷史中與航空公司客戶建立了穩固關係，使我們可以向地區多樣化的客戶出租飛機。我們快速反應完成大型交易的能力，讓我們對於航空公司客戶享有競爭優勢，該等客戶通常寧願就數目眾多的飛機簽立單一交易，而不是訂立多宗交易。我們的財務優勢亦使我們可以就投資飛機實施逆周期策略。

出售飛機是我們核心優勢之一。自一九九三年成立以來，我們向許多買家(包括其他租賃公司、航空公司及財務投資者)出售超過210架自有及代管飛機。我們已經與最負盛名的飛機投資者及航空公司客戶建立廣泛的網絡以向其出售飛機，而我們在業內不同周期成功執行飛機出售計劃的能力亦是我們所具備的競爭優勢之一。二零一五年，我們通過於資本市場融資以創新形式向特殊目的買家出售大量飛機組合，被IFR提名為二零一五年亞洲年度結構性融資交易。我們的飛機銷售使我們降低飛機組合風險並獲得出售收益，並使我們能夠將出售所得款項再投資於新的飛機投資。

來自地區多樣化客戶群的長期合約現金流

我們在全球範圍內擁有多樣化的客戶群，涵蓋不同客戶及地區。客戶群的多樣化使我們所面臨與客戶集中及地區政治及經濟狀況波動相關的風險降低。截至二零一五年十二月三十一日，我們自有及代管飛機的客戶包括30個國家的62家航空公司。截至二零一五年十二月三十一日止年度，單一最大客戶集團佔我們租賃租金收入總額的7.2%，單一最大司法權區佔我們租賃租金收入總額的8.5%。我們的業務地區性分佈多樣化，但以我們認為屬高增長的亞洲市場為主。亞太(中國內地、香港、澳門及台灣除外)乃屬於我們面臨的業務度最集中的地區，佔二零一五年的租賃租金收入總額的33.2%，中國內地、香港、澳門及台灣合共佔16.7%，而美洲、歐洲與中東及非洲分別佔19.5%、23.9%及6.7%。

我們擁有強大且有目共睹的飛機租賃能力。我們的飛機通常早於交付給我們之前已承諾租賃，而於二零零八年一月一日至二零一五年十二月三十一日期間，我們的飛機利用率(即總租賃天數佔可供租賃天數之百分比)為99.8%。

我們與航空公司客戶所訂立的長期經營性租約構成我們的收入來源。我們定期分析並監控航空公司客戶的狀況，這與我們深厚的風險意識文化一致。截至二零一五年十二月三十一日，按賬面淨值加權計，我們自有飛機的平均剩餘租期為7.4年，屬飛機經營性租賃業內最長剩餘租期之一。

業 務

嚴謹而積極的飛機組管理，確保高質素的機隊

我們以嚴謹而積極的態度實施飛機組管理。我們的組合管理及內部實力在我們22年的經營歷史中不斷得以發展。我們着眼於採購新的、節能且市場確需的機型並有條不紊地根據對航空業及客戶對飛機整體需求的評估及預測規劃我們機隊的更替和擴充。飛機銷售亦在我們的組合管理活動中佔有重要地位，特別是其幫助維持我們機隊較低的平均機齡，降低飛機及對手方集中風險及／或退出非核心或不流行的飛機類型等。

我們的內部綜合實力包括飛機採購、全球租賃、投資者銷售、風險管理及技術管理以及經營性租賃管理。我們的規模、經驗及服務全面的組合管理團隊旨在確保我們維持一個緊貼市場需求的飛機組合並確保我們機隊的價值達到最大化。

信用評級穩健及經證實可按具有競爭力的定價取得債務融資

我們的信用評級乃飛機經營性租賃行業內最高者之一，標準普爾及惠譽均給予「A-」級投資級信用評級，並且可利用多樣化的融資渠道。

我們相信我們是全球飛機經營性租賃公司中債務融資成本最低者之一。我們透過專責財務團隊維持積極的融資方法，而財務團隊與亞洲、澳大拉西亞、歐洲、中東及北美洲當地逾60家銀行及金融機構建立銀行關係。我們亦會繼續從新市場物色及發展融資渠道。例如於二零一五年，我們在日本市場取得一筆無抵押銀團銀行貸款，此舉包括逾十名新貸款人。

自二零零零年起，我們的債務資本市場發行使我們得以進軍多個債券市場，包括S規例市場、新加坡債券市場、人民幣債券市場及澳元債券市場以及美國144A規則國際市場。自二零零零年起，我們在債券資本市場募集超過39億美元融資。我們亦從與美國進出口銀行以及歐洲出口信貸機構追溯至自二零零零年起所建立的緊密融資關係中受益。此外，截至二零一五年十二月三十一日我們還具備充裕的備用流動資金，包括總計27億美元的已承諾無抵押循環貸款授信，其中20億美元為由中國銀行提供的貸款融通，其將於二零二二年到期。截至二零一五年十二月三十一日，我們有25億美元的已承諾無抵押循環貸款授信仍未提取。

業 務

基於我們卓越的往績記錄以及中國銀行的強大股東支持，我們能夠通過債務融資槓桿作用經營業務並實現業務增長，並同時維持強健的信用評級。除此之外，我們的債務融資成本、進軍資本市場的能力以及高效的資本結構使我們取得具吸引力的股本回報及為我們提供擇機進行大量飛機購買交易的靈活性。

高級管理層團隊經驗豐富，具有貫穿多個行業週期的卓越往績記錄及深厚的風險意識文化

我們經驗豐富的高級管理層團隊由不同國籍、多元化專業背景且從事飛機經營性租賃行業多年並長期服務於本集團的高管人員組成。我們的首席執行官及首席財務官已攜手領導本公司18年，實現了行業領先的連貫性。

我們的高級管理層團隊的過往業績驕人、財務表現強勁。自一九九三年成立以來，我們連續22年錄得盈利。於往績記錄期，我們的股本回報率平均為15.1%，在所有飛機經營性租賃上市公司中名列前茅，而我們的股本回報率的波動是所有飛機經營性租賃上市公司中的最低者。高級管理層團隊共同帶領我們的自有及代管機隊規模由截至二零零八年一月一日的76架增長至截至二零一五年十二月三十一日的270架。

我們的高級管理層團隊並肩渡過了多個行業週期並且在預測及捕捉行業週期不同時間點出現的機會方面擁有卓越的往績記錄。例如，於二零零八年最後一季至二零零九年年底，我們採取果斷行動，抓住金融危機所帶來的多個具有吸引力的投資機會，購得61架飛機，當中40架通過購買及租回交易購買。

積極的風險管理是我們策略及文化的重要組成部分。我們進行統籌兼顧，以管理資產負債表風險。在資產負債表的資產端，我們利用飛機流動性及航空公司信用評分模型，制訂飛機型號及客戶多元化內部指引，以維持高信用質素的機隊組合，使得二零零八年一月一日至二零一五年十二月三十一日的租賃款項回收率平均為99.6%。在資產負債表的負債端，我們密切監控本集團流動性、債務還款情況及與金融機構有關的對手方風險。此外，我們的高級管理層團隊在控制利率風險及管理債務年期方面擁有卓越的往績記錄。我們相信，我們的高級管理層對風險的高度重視是本集團的一個主要優勢所在，亦為我們帶來穩定業務表現。

業 務

3. 業務策略

我們的目標是透過實施以下策略為股東帶來具吸引力的風險調整回報：

繼續按規範的方式擴大我們低機齡及高流動性的飛機組合，並側重市場確需的飛機

我們的業務模式側重投資於流動性高的飛機資產，即批量生產且擁有廣泛航空公司營運商群體並對投資者有強烈吸引力的飛機。我們將繼續根據對未來供需動態以及未來資本提供情況所進行的慎重評估，按規範的方式採購飛機。

我們建構的飛機組合將繼續以最受歡迎的單走道飛機為主，例如空客A320系列及波音737系列（包括配備新技術的A320NEO及737 MAX 8機型），上述所有飛機的全球需求十分旺盛。倘識別到長期飛機租賃客戶時，我們將爭取購買回報可觀且市場確需的寬體飛機。

我們過去曾經成功在市場波動及混亂時伺機從製造商及航空公司購入大量飛機。我們已作好充分準備，以低成本進行籌資，從而為擇機進行的交易提供資金，我們擁有一個具擴展性的經營平台以支持該等交易。

積極管理我們的現有飛機組合，降低風險以盡量提升長期價值

我們力求積極管理我們的飛機組合，以實現自有飛機的最大長期經濟價值及降低風險。積極的飛機組合管理涉及尋求機會出售飛機以減輕風險及產生銷售收益，以及將出售所得重新投資於新飛機。

我們的核心戰略為在長期範圍裏提高盈利及增加資產，着重於在航空業以及財務流通周期處於低潮時加大投資，並且在上述週期高峰期內加大出售。我們將繼續力求通過以下方式落實此等戰略：(i)維持低機齡的窄體飛機機隊，以及專注於我們認為實力較為雄厚的航空公司客戶並按較長租期向其出租飛機，及(ii)以最低成本及可以提供給我們的最靈活的資金，優化資產負債表的負債端。

業 務

持續發展及鞏固我們與主要行業參與者的長期關係

我們經過長達22年經營歷史發展了穩固的客戶關係。我們亦在全球多個主要飛機經營性租賃市場經營業務，不僅與現有客戶維持緊密關係，還能夠在世界各地發展新的航空公司客戶及發掘潛在交易。我們預期通過專注於對處於世界高速增長區域的航空公司的租賃業務，以繼續擴大及拓展客戶群。在適當的情況下，我們亦將尋求通過開設新的辦事處（如我們近期在天津開設辦事處），以更好地服務客戶。此外，我們還將繼續物色機遇，使我們可以拓展與飛機投資者及其他航空業參與者的關係。

我們的高級管理層團隊將繼續在發展及開拓客戶及其他主要關係上起關鍵的作用。此團隊與例如飛機製造商及航空公司等業內主要參與者建立的牢固關係，使我們可以把握新的及額外的市場機遇，從而推動收益及現金流量增長。我們認為，航空公司客戶重視我們高級管理層團隊在飛機經營租賃行業所擁有的經驗，這使得本集團可與其開展其他合作，以了解其長遠需要，並協助其管理業務計劃及機隊需求。

進一步拓展我們的融資渠道，以維持我們的低融資成本、融資靈活性及高效資本架構

我們將尋求繼續在我們與全球商業銀行及資本市場投資者的長期關係基礎上尋求發展。我們將繼續使用均衡搭配的資金來源，包括商業銀行市場及債務資本市場，並力求維持相對較低的債務融資成本。憑借我們與中國銀行的牢固關係，並且通過在執行業務模型時保持適當的關鍵信用指標，我們將爭取確保維持現有的穩健信用評級。我們的投資級別企業信貸評級及我們多元化的資金來源使我們維持高效的資本架構，並為我們的股東產生具吸引力的股本回報。

4. 我們的機隊

我們的核心機隊包括能夠長期吸引大量航空公司客戶群的飛機類型，這些機型節能且技術先進，對飛機投資者有巨大吸引力。我們的機隊組合策略經我們的管理層及董事會釐定及定期審閱。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

a. 現有機隊

截至二零一五年十二月三十一日，我們的機隊及訂單簿由以下飛機類型組成：

飛機機型	自有飛機	代管飛機	已訂購飛機 ⁽¹⁾	飛機總數
窄體飛機				
空客A320CEO系列	108	14	58	180
空客A320NEO系列	0	0	64	64
波音737NG系列	78	12	54	144
波音737 MAX 8	0	0	61	61
巴西航空工業E190系列	11	2	0	13
窄體飛機小計	197	28	237	462
寬體飛機				
空客A330-300	11	8	2	21
波音777-300ER	13	2	2	17
波音777-300	1	1	0	2
波音787	2	0	0	2
寬體飛機小計	27	11	4	42
貨機	3	4	0	7
總計	227	43	241	511

附註：

(1) 包括購買飛機的所有承諾，包括航空公司客戶有權收購相關飛機，截至二零一五年十二月三十一日及截至最後實際可行日期分別為14及12架飛機。

截至二零一五年十二月三十一日，我們的機隊包括227架自有飛機及43架代管飛機，於總部設於亞洲的飛機經營性租賃公司中屬最大的自有機隊。截至最後實際可行日期我們的機隊包括231架自有飛機及43架代管飛機，這反映自二零一五年十二月三十一日以來購買的八架自有飛機及出售四架自有飛機。截至最後實際可行日期，我們的訂單簿包括231架飛機。

截至二零一五年十二月三十一日，按賬面淨值加權計算，我們的自有飛機組合的平均機齡為3.3年，使我們的自有機隊屬飛機經營性租賃行業機齡最低的機隊之一。

受歡迎的空客A320系列及波音737NG系列飛機構成我們機隊的核心。上述機型為全球應用最為廣泛的單走道飛機，過去航空公司及飛機投資者均對此類機型有著強勁需求。我

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

們現有機隊的剩餘部分主要由廣受歡迎的雙通道機型空客A330-300及波音777-300ER飛機組成。此外，我們擁有巴西航空工業E190系列飛機（為窄體中程雙引擎噴氣式客機）及少數波音787飛機（為遠程中型寬體雙引擎噴氣式客機。我們的機隊亦有少量寬體主艙貨機。

我們自二零零七年起大幅擴充機隊。下表載列我們於該段期間自有及代管機隊的增長。

	截至十二月三十一日								
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年
自有飛機數目	59	73	118	140	158	179	206	230	227
代管飛機數目	17	19	24	26	25	24	20	20	43
飛機總數	76	92	142	166	183	203	226	250	270

b. 飛機購買承諾

i. 概覽

作為我們日後發展計劃的一部分，截至二零一五年十二月三十一日，我們已承諾通過向原設備製造商下達訂單或根據與航空公司客戶的購買及租回交易購買241架飛機，相當於二零一六年至二零二一年期間每年平均交付40架飛機。截至二零一五年十二月三十一日，我們的飛機購買承諾包括以下各項：

	於截至十二月三十一日止在該年度內計劃交付的飛機數目 ⁽¹⁾					
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年	二零二一年
飛機機型						
窄體飛機						
空客A320CEO系列		41	17	0	0	0
空客A320NEO系列		0	10	24	27	3
波音737NG系列		18	23	13	0	0
波音737 MAX 8		0	0	0	10	20
寬體飛機						
空客A330-300		0	2	0	0	0
波音777-300ER		0	2	0	0	0
總計		59	54	37	37	23

業 務

附註：

- (1) 包括購買飛機的所有承諾，包括截至二零一五年十二月三十一日及截至最後實際可行日期分別為14及12架飛機航空公司客戶有權收購的飛機。

截至最後實際可行日期，我們承諾購買231架飛機，這反映了自二零一五年十二月三十一日以來的交付。

我們有條不紊地根據對飛機經營租賃行業及客戶對飛機整體需求的評估及預測規劃我們機隊的更替和擴充。我們的訂單簿足夠提供我們常備用於出租的飛機交付，但當出現具有吸引力的投資機遇可以從原設備製造商處或根據購買及租回交易購買其他飛機時，我們亦不會錯過。我們的資產負債表的體量及備用信貸額度能讓我們在機遇來臨時快速作出反應。

我們與原設備製造商及航空公司客戶長達22年的經營歷史的關係使我們不僅以具競爭力的價格購得飛機，惟亦購得我們認為對我們業務策略及飛機交付日期靈活性最有利的機型。這亦為我們提供有關技術、其他飛機設計、改型設計和經營性發展及問題的心得及資料以及更多一般行業情報（包括潛在的飛機需求趨勢）。我們的規模以及與我們的航空公司客戶及原設備製造商的關係使我們得以採用逆周期的投資方法。例如，於二零零八年最後一季至二零零九年年底，我們採取果斷行動，抓住金融危機所帶來的多個具有吸引力的投資機會，購得61架飛機，當中40架通過購買及租回交易購買。

ii. 我們未來飛機購買承諾的租賃承諾

我們將飛機購買、飛機租賃與飛機銷售通盤考慮，連同積極的風險管理方法，這些促成我們較高的飛機利用率，於二零零八年一月一日至二零一五年十二月三十一日期間為99.8%（根據總租賃天數佔可供租賃天數的百分比計算）。該方法大幅降低了擁有並無租賃承諾的飛機的相關問題及潛在風險。進一步詳情請參閱「業務－我們的業務經營」。

截至二零一五年十二月三十一日，我們已承諾購買的241架飛機中，74架飛機已承諾租賃。截至最後實際可行日期，我們於二零一六年的計劃已交付的飛機交付為十架，且所有該等飛機均於交付時轉租，除兩架由航空公司客戶收購外。於最後實際可行日期，我們承諾購買的231架飛機中，85架為已承諾租賃。於二零一六年的所有剩餘計劃交付為承諾租賃。於往績記錄期，我們從未出現不能從航空公司客戶取得新飛機交付的租賃承諾的情況。

業 務

iii. 融資安排

於二零一五年十二月三十一日，我們估計我們已承諾購買的241架飛機的剩餘資本承諾為96億美元，當中預期該金額中的19億美元將於二零一六年支付。根據飛機經營性租賃行業慣例，該等已承諾購買飛機的購買價並非於訂立相關飛機購買協議時釐定，而僅會於將予交付飛機的最終規格確定及於釐定所有其他相關調整(包括價格上升條款)後方會最終確定。我們於二零一六年的資本支出將包括與計劃於未來交付的飛機相關的預交付款項。

截至最後實際可行日期，本集團的飛機購買承諾預期將透過一系列多元化融資來源提供融資，包括(a)本集團飛機經營性租賃活動產生的收入，(b)來自本集團於債務資本市場發行的所得款項，(c)本集團的多種銀行融資貸款中可供提取的款額，及(d)出售我們自有飛機的所得款項淨額。本集團擁有及可取得足夠現金資源以撥付其截至最後實際可行日期的飛機購買承諾，此外，亦預期全球發售所得款項淨額將用於有關購買承諾。

iv. 與製造商的飛機購買協議的主要條款

飛機購買協議的主要條款包括飛機型號及引擎選擇的詳細規格(以及更改該等規格的能力)、購買價、計劃交付時間表、交付條件及製造商延遲交付的後果。作為飛機購買協議下的買家，我們的主要責任為根據協議揀選發動機及規格、供應買家提供的設備、作出所需交付前付款及最終付款並接收製造商交付的飛機。

飛機購買價通常於交付飛機前以交付前付款及最終付款方式分期向製造商支付。買家向製造商支付購買價的末期付款後將獲得飛機的所有權。飛機製造商定期公佈其所製造的若干型號飛機的目錄價格，而基於目錄價格，製造商亦根據若干指數變動或其他變量調整飛機購買價，飛機購買協議中載列了詳細的價格調整機制。此外，視乎實際訂單及當時市況，買家及製造商可就飛機購買價的其他調整達成一致。

業 務

飛機製造為一個複雜的過程，涉及成百上千的材料及零部件供應商。飛機製造商通常將非彼等所能控制的因素導致的交付延遲與其他延遲區分開來。我們與空客及波音之間的飛機購買協議就可能產生的延遲以及在該等延遲情況下我們作為買家獲得的權利及補救措施作出規定。

5. 我們的航空公司客戶

我們的航空公司客戶的地理區域分佈多元化。截至二零一五年十二月三十一日，我們將227架自有飛機租賃予29個國家的57家航空公司。我們在客戶及地理區域的租賃租金收入總額充分多元化，這與我們的租賃策略及我們的客戶集中指引一致。下表列示截至二零一三年、二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度我們自有飛機組合租賃租金收入的地理區域多元化情況：

區域	截至十二月三十一日止年度 佔租賃租金收入總額百分比		
	二零一三年	二零一四年	二零一五年
亞太(中國內地、香港、澳門及台灣除外)	28.4%	31.2%	33.2%
中國內地、香港、澳門及台灣	14.1%	12.5%	16.7%
美洲	24.2%	22.7%	19.5%
歐洲	24.6%	26.0%	23.9%
中東及非洲	8.7%	7.6%	6.7%

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度，單一最大客戶集團佔我們自有飛機組合的租賃租金收入總額為7.2%。截至二零一五年十二月三十一日止年度的前十大客戶租賃租金收入佔我們租賃租金收入總額約50.8%：

客戶	司法權區 ⁽¹⁾	於二零一五年 十二月三十一日 的飛機數目	截至二零一五年 十二月三十一日 止年度 佔租賃租金 收入總額 百分比
國泰航空集團 ⁽²⁾	香港	10	7.2%
西班牙國家航空 ⁽³⁾	西班牙	8	5.9%
澳洲航空	澳大利亞	16	5.9%
泰國國際航空	泰國	4	5.6%
Lion Air Group ⁽⁴⁾	印度尼西亞、馬來西亞、泰國	12	5.5%
俄羅斯航空	俄羅斯	14	5.1%
捷特航空	印度	11	4.4%
西南航空	美國	14	3.9%
高爾航空	巴西	8	3.7%
西捷航空	加拿大	8	3.6%

(1) 我們參考我們客戶主要營業地點劃分其所屬的「司法權區」。

(2) 包括我們與國泰航空(香港)及國泰港龍航空(香港)的租約。

(3) 15架飛機(佔截至二零一五年十二月三十一日止年度的租賃租金收入的8.7%)與國際航空集團內的航空公司訂有經營租賃，西班牙國家航空為國際航空集團的成員公司。

(4) 包括我們與Lion Air (Indonesia)、Thai Lion Air (Thailand)、Malindo Air (Malaysia)及Batik Air (Indonesia)的租約。

於二零一三年、二零一四年及二零一五年，本集團前五大客戶的收益分別佔本集團租賃租金收入總額約34.7%、33.3%及30.1%。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，來自本集團最大單一客戶集團的收益分別佔本集團租賃租金收入總額約8.8%、7.5%及7.2%。

前五大客戶均為獨立第三方，而就董事所知及所信，於往績記錄期，概無董事或其緊密聯繫人或任何股東(據董事所知實益擁有超過5%股份者)於本集團任何前五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期，概無本集團的主要客戶同時亦為本集團的主要供應商，反之亦然。

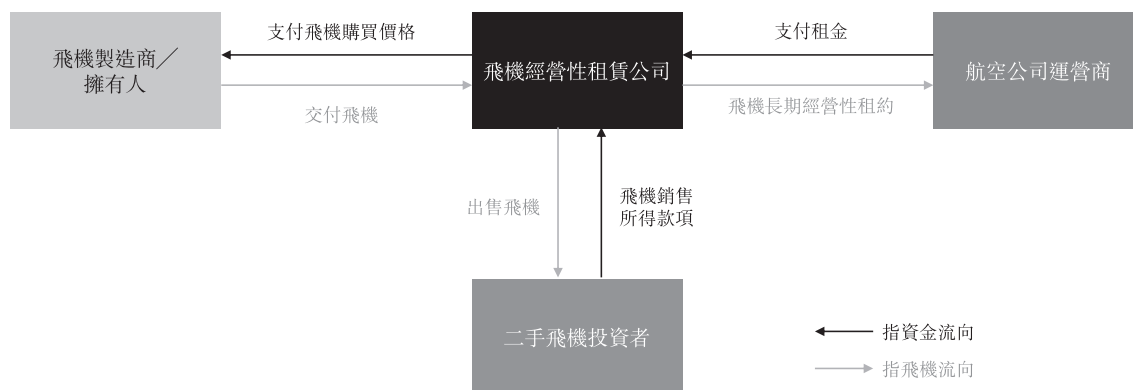
業 務

考慮到自有飛機的新交付及相關租賃以及根據現有及未來租賃承諾，我們的十大客戶將於二零一六年及未來年度有所變動。

6. 我們的業務經營

a. 概覽

飛機租賃為全球航空供應鏈其中一個重要組成部分。然而，飛機經營性租賃公司行業的特徵與飛機製造商及航空公司運營商存在差異。製造商及運營商受短期需求及輸入成本大幅波動影響，反之飛機經營性租賃公司則擁有穩定的長期租賃合約組合，提供一般由長期債務支持的定期、可預測現金流。下圖列示飛機經營性租賃公司在航空行業中所處的位置。



我們核心的產生收益的業務為向我們航空公司客戶出租飛機，佔往績記錄期內產生的收益及其他收入約90%。此外，我們通過以下業務產生收益：

- 銷售我們的自有飛機；
- 就飛機交付前付款（基於租賃承諾或其他來源）以及飛機租賃管理及服務安排賺取利息及費用收入；及
- 通過銷售代管飛機賺取費用收入。

業 務

我們的業務模式已通過22年的經營予以建立及完善，並通過綜合方式於本集團所有團隊及職能實施，使本集團能夠實現其主要戰略目標。我們業務模式的關鍵要素為：

- **收購飛機**：按具有競爭力的價格收購預期對廣泛飛機租賃客戶及飛機買家及投資者具有吸引力、擁有明顯的預期剩餘價值及具有可轉讓性特點的飛機；
- **按優惠租賃條款向地區多樣化的航空公司客戶群出租飛機**：維持及尋求持續發展與地區多樣化的航空公司客戶群的關係，實現優惠租賃定價、年期及其他條款與條件；
- **出售飛機**：作為我們積極組合管理及風險管理計劃的一部分，定期審閱我們的組合，確保飛機於最佳時間可供出售，並產生具吸引力的銷售回報，以再投資於新飛機；及
- **壓低融資成本**：持續尋求按最低可獲取成本及最優惠條款取得償還狀況分散性良好的融資。

我們通過於新加坡、都柏林（愛爾蘭共和國）、倫敦（英國）、西雅圖（美國）及天津（中國）辦事處進行運營，使我們能夠獲取及維持新的和現有的航空公司客戶並於全球獲取潛在交易。該等辦事處亦使我們能夠維持與主要飛機原設備製造商的密切關係及與我們主要資金提供者保持連繫。

b. 購買飛機

i. 概覽

我們的投資策略專注於受航空公司客戶歡迎及對飛機投資者具吸引力的飛機。因此，我們的組合主要圍繞受歡迎的空客A320系列及波音737NG系列飛機建立。管理層及董事會定期釐定及審閱我們的飛機購買策略以及本集團進行的飛機購買交易。我們主要訂立兩類飛機購買交易：

- (i) 通過我們的訂單簿購買飛機，此類交易涉及我們向飛機原設備製造商訂立飛機購買訂單，並自交付起與航空公司客戶確立經營性租賃；及

業 務

- (ii) 就購買及租回交易而購買飛機，此類交易涉及我們承擔航空公司與飛機原設備製造商之間訂立的飛機購買承諾，或向航空公司購買飛機，並在任何一種情況下將該飛機租回給航空公司客戶。

自我們於一九九三年成立起至二零一五年十二月三十一日間，我們已收購或承諾收購超過670架飛機，其中約80%為直接向空客、波音及巴西航空工業訂購，而其中約20%為透過與航空公司進行的購買及租回交易購買。於往績記錄期我們已交付的155架飛機中，82架為向空客購買，60架為向波音購買（兩者均包括透過我們的訂單簿或根據購買及租回交易購買的情形），剩餘13架向巴西航空工業購買。於往績記錄期根據購買及租回協議向航空公司收購的全部39架飛機均為飛機原設備製造商直接交付的新飛機。

我們有嚴格的飛機購買方法，根據對未來供需動態及資本提供情況的審慎預測進行購買。我們與航空公司客戶及原設備製造商組織內部進行多層次互動以保持聯繫、開發潛在購買機會及搜集市場情報，從而了解及完善我們對最佳機隊組合的判斷，以應對預期航空公司客戶的需求。這使我們即使在尚未物色到特定航空公司客戶及／或尚未訂立租賃承諾的情況下能夠基於對未來供需動態的詳細及慎重評估收購飛機。

於我們承諾收購飛機前，我們考慮多項不同因素，包括：

- 相關飛機型號及任何競爭產品的能力；
- 對相關飛機型號的未來需求，包括來自作為潛在承租人的航空公司營運商及作為潛在買家的航空公司營運商與投資者的需求；
- 相關飛機型號的市場供求動態；
- 原設備製造商訂單積壓數；
- 引擎選擇、作業能力及特徵（參考預期市場需求）；及
- 技術過時的可能性。

此外，我們將參考我們最終實現飛機剩餘價值的能力以及多項其他財務回報與其他基準要求對所有飛機購買進行評估及衡量。鑒於航空業的週期性質，我們的飛機交付時間表

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

經過仔細規劃並分佈於不同時期，以確保我們未來的資本支出承擔符合我們的籌資能力及避免交付集中於任何單一時期。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的機隊」。

儘管本集團的策略是主要專注於通過訂單簿購買飛機，然而，本集團經常對潛在的飛機購買及租回交易進行評估及分析。飛機購買及租回交易在財務及其他條款與本集團財務回報及其他基準要求一致時方會實施。該等交易類型是否吸引航空公司客戶及本集團取決於多項因素，尤其包括航空公司所面臨的宏觀經濟環境以及其他市場及經營狀況，以及與通過訂單簿購買飛機與資本另作其他用途相比，本集團預期該等交易帶來的回報。

於過去三個財政年度分別就通過訂單簿(包括預付款項)及根據飛機購買及租回交易購買飛機而動用的資本開支總額(以及分別佔有關期間本集團資本開支總額的百分比)如下：

資本開支	截至十二月三十一日止年度					
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	(千美元，百分比除外)					
通過訂單簿購買飛機						
(包括預付款項)	1,530,893	61.2%	2,185,789	69.6%	3,010,627	88.1%
根據飛機購買及						
租回交易購買飛機	969,600	38.8%	956,300	30.4%	406,700	11.9%
總計	<u>2,500,493</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,142,089</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,417,327</u>	<u>100.0%</u>

考慮到購買及租回市場競爭加劇及直接原設備製造商飛機購買機會的相對吸引力提升，故二零一五年的直接原設備製造商採購飛機百分比上升。

業 務

ii. 主要供應商關係

我們的主要資金成本為飛機購買(包括飛機連同引擎及買家提供設備(如座椅及廚房))。這些入賬為資本支出。飛機於資產負債表確認為廠房及設備資產，並根據我們的會計政策折舊。該折舊連同財務開支及員工成本為我們成本的最大部分。

本集團的最大飛機供應商為空客及波音。向空客及波音購買的飛機佔本集團於二零一三年、二零一四年及二零一五年的資本開支總額(不包括購買及租回交易)分別約86%、88%及99%。該等數據並無計及根據航空公司訂立的購買及租回交易而支付的金額，而該等交易中相關飛機最終供應商為空客及波音。

除空客及波音外，本集團亦與各種其他經常性供應商(主要為飛機引擎及買家提供設備的供應商)擁有供應商關係。本集團與多個行業供應商維持良好合作關係，故能夠採購所需物品及設備以滿足我們航空公司客戶的需要。

我們已與多種類型的第三方服務供應商建立廣泛的全球網絡，該等服務供應商向我們提供飛機經營租賃公司難以維持或補充自有技術團隊資源的服務。我們一般委聘三類服務供應商，即於有需要時提供飛機及引擎維修及相關服務的維修、修理及大修(「維修、修理及大修」)供應商、零部件及材料供應商以及提供工程設計及空運經營等服務的專門服務供應商。本集團三大服務供應商(包括維修、修理及大修供應商)一般不會佔大量成本百分比，主要為飛機折舊支出、債務相關支出及員工成本。租約到期或收回飛機需要主要維修或大修服務等特定服務時，維修、修理及大修供應商相關成本可能不時為重大。請參閱「業務－我們的業務經營」。

本集團五大供應商為獨立第三方，就董事所知及所信，概無董事或彼等的緊密聯繫人或任何股東(就董事所知實益擁有超過5%股份)於往績記錄期在本集團任何五大供應商之中擁有任何權益。於往績記錄期，概無本集團的主要供應商同時亦為本集團的主要客戶，反之亦然。

業 務

iii. 中國商飛啟動客戶協議

除我們與空客及波音（我們大部分的自有飛機乃購自這兩家公司）外，我們亦已與中國商用飛機有限責任公司（「中國商飛」）訂立涵蓋多達20架C919飛機的啟動客戶協議。我們尚未與中國商飛訂立詳列該等飛機的規格、定價及交貨時間表的合約，且有關該等事項的談判僅會於C919啟航後進行。於最後實際可行日期，我們並無承諾購買任何C919飛機。

c. 飛機租賃

i. 概覽

鑒於我們機隊及訂單簿的狀況（機隊主要包括我們認為受航空公司客戶青睞及對飛機買家及投資者具有吸引力的飛機），我們力求始終按具有吸引力的租賃條款向我們認為屬高質量的航空公司客戶出租機隊。此策略不僅確保我們更可能與遵守我們租賃合約的航空公司客戶訂立飛機租賃，同時亦讓我們能夠迅速銷售我們附有租約飛機以實現其剩餘價值。我們認為通過出售已與質量較高的航空公司客戶訂立具有吸引力的租約的飛機，我們可提高我們以具吸引力的價格出售飛機的能力。此安排對財務投資者及其他飛機經營性租賃公司等買家具有吸引力，因而彼等能夠購買及投資提供即時收益來源的飛機資產。

截至二零一五年十二月三十一日，我們的自有飛機出租予遍布全球多元化的客戶群，包括29個國家的57家航空公司，加權平均剩餘租期為7.4年。

ii. 航空公司客戶

本集團擁有技術嫻熟且經驗豐富的租賃團隊，主要負責本集團飛機租賃營銷活動，確保與新客戶及現有航空公司客戶的關係得以建立及維繫。該團隊定期與本集團的現有及目標航空公司客戶展開對話並定期向其開展定向營銷活動。該團隊定期審查及分析各種航空公司，以了解其飛機租賃需要，並定期與現有客戶及新潛在客戶進行商談。該團隊與本集團內部的其他團隊及高級管理層緊密合作，確保在適當情況下獲得與潛在租賃機會相關的一切有關資料，並且將資料加以過濾及採取行動。租賃團隊與本集團風險經理緊密合作，以確保瞄準可達到本集團信用標準的潛在客戶。本集團在進行具體的審查過程中可能會因實際或認定信用狀況欠佳或商業模式欠妥善等原因而拒絕與潛在航空公司客戶訂立經營性租賃。

業 務

我們在承諾出租飛機前會對新客戶開展嚴格的盡職調查，除開展針對財務及經營的盡職調查外，還包括其註冊成立司法權區及飛機將註冊的司法權區的盡職調查。具體而言，我們的風險經理對潛在航空公司客戶進行全面盡職調查。此過程涉及到訪客戶現場及訪談及各種公司信息(包括但不限於財務及經營數據)的分析。

我們已建立內部信用評級系統。我們分析潛在航空公司客戶經營所在地的宏觀經濟及行業環境，包括其核心收入的渠道及來源，並使用該等資料完成信用評估及評定內部信用等级。我們採用內部信用評級體系計算租金應採用的風險費用，從而計算出風險調整內部回報率，因此潛在交易可按一般基準與其他交易進行比對。基於潛在航空公司客戶的內部信用評級，我們的風險經理會對租賃所需的保證金提供意見，並告知於租賃期內是否應定期支付現金維修儲備。請參閱「業務－我們的業務經營」。

我們經參考一系列集中度指引後定期審查、分析及在適當情況下採取措施調整租賃組合。該等指引旨在確保我們租賃組合的多樣性並在我們商業模式中植入的各種風險管理及緩釋工具、政策、程序及過程中發揮重要作用。

我們的集中度指引經參考以下各項後分析我們所面臨的風險：

- 單一航空公司及航空集團風險，按有關信用分值評定(且風險經參考各種因素(包括，例如財務結構及表現、執行商業模式及市場增長)後會所有差異)；及
- 地區及／或國家風險(考慮到各種因素，例如包括主權風險評級(如從屬國家))。

於我們其中一架自有飛機的經營租約接近終止時，我們會物色適當航空公司客戶，與其訂立飛機經營租約。實際上，鑒於我們的策略是在飛機首份租約期內及在飛機機齡較低時出售自有飛機，該飛機於二次租賃配置情況比較少見－於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們分別重新出租六架、一架及一架飛機。於往績記錄期，我們出售了80架附帶首份租約並受其規限的飛機。截至二零一五年十二月三十一日，本集團二次租賃(即飛機已轉交第二間營運商)的飛機賬面淨值佔本集團所有自有飛機賬面淨值總額少於1%。

業 務

iii. 租賃交易的執行

我們的租賃交易由具豐富經驗的租賃法務團隊執行。該等團隊具備管理龐大交易量的能力。鑒於飛機經營性租賃交易的技術性質，該等團隊會得到本集團內部多個其他主要團隊(包括本集團的技術及銷售團隊)提供重要信息及指導。自一九九三年成立以來，我們已在48個國家與120名客戶簽立超過590份租約。

下表詳述於往績記錄期本集團簽立的經營性租賃交易數目。

年份	簽立的租約 ⁽¹⁾
二零一三年	50
二零一四年	79
二零一五年	46

附註：

(1) 每份租約與一架飛機有關。

當我們獲得潛在租賃機會時，租賃程序通常涉及兩個文件程序，即簽立意向書及之後簽立飛機租賃的最終文件。意向書及飛機租賃的最終文件由本集團內部的其中一家訂約實體(包括於新加坡、愛爾蘭共和國、美國內華達州、英國、開曼群島及中國天津市註冊成立且為於上述國家或地區稅務居民的實體)簽訂。

本集團於多個司法權區擁有多間實體持有飛機。我們就決定簽訂有關文件的實體受多個因素(包括航空公司客戶選擇租賃飛機最佳地點的意願)影響。

意向書通常載有擬定飛機租賃的主要財務、商業及技術條款以及在該階段磋商的內容及項目一般遵循公認飛機經營性租賃行業慣例。有關本集團訂立租約的任何承諾須視乎多項條件而定，且在取得所有相關企業批准前，意向書對本集團或航空公司客戶通常並無約束力。

我們及潛在航空公司客戶一經取得所有相關批准後，我們會盡快接洽潛在航空公司客戶以商談飛機租賃的最終文件。

業 務

iv. 持續監察及管理航空公司客戶

我們的航空公司客戶負責在租賃期內的一切維護及維修。租賃期內，我們的內部技術部門將定期檢查飛機的維護進度。租賃規定所有維護需由經批准的組織按已獲批的維修計劃進行，而有關計劃符合或超出飛機及引擎製造商的指引。

我們的內部技術部門有兩個廣義的職能。其一是在租賃交易的所有階段提供技術支援及意見，確保任何租賃的技術條款能保持或提升我們的資產價值。其二是在租賃期內定期審閱飛機維修狀況報告及審閱飛機上進行的任何改動工程。在租約完結時，彼等確保飛機交還時處於指定的租賃交還狀況，及於移交予任何第二或其後的承租人時進行項目管理。

技術部門在多項重要範疇上發展及維持專有的資源及技能，包括：

- 租賃移交，包括維修及改動管理；
- 監管規定；
- 營運規定；
- 維修成本及相關維修現金流分析；
- 引擎管理；
- 技術數據及記錄管理；
- 維修索償管理；及
- 租賃資產管理。

所有的航空公司客戶須根據我們的經營性租賃定期或以其他方式支付所有飛機的保養及維修款項。視乎我們航空公司客戶的信譽而定，我們可能要求我們的航空公司客戶以現金支付維修儲備金，當中航空公司客戶其後可於協定所進行維修後提取。倘我們完成對客戶進行詳細的盡職調查程序後認定航空公司客戶具有適當的信用實力及狀況，我們或不會規定其於租賃期內每月支付維修儲備金，但須於租約到期時支付維修付款及／或航空公司客戶將向我們支付維修調整金。於所有情況下，我們的租約規定租賃到期後飛機歸還時須符合租賃所載的詳細機況要求。

業 務

一般而言，相關航空公司客戶須予支付的維修儲備金的金額乃參考多項因素（例如：飛機及引擎的類型及規格、通脹調整、飛機的使用情況（即主要為指飛行時數）及引擎的操作環境）而釐定。當於租賃期內規定時，有關款項須按月於（期末）支付。在部分情況下，我們會就維修付款責任而向客戶收取每月或每年現金款項或其他抵押品形式。技術部門每月監察客戶提供的使用報告及定期與航空公司客戶的技術及相關人員對話。例如：我們密切監察航空公司客戶提出的維修儲備金提取要求，以確保僅批准款項用於實際履行的維修工作，以及款項不會超出累計維修儲備。在截至二零一五年十二月三十一日自有飛機組合中有效的227份租約中，133份租約規定承租人於租賃期內就維修支付責任支付定期現金款項或提供抵押品。

監察航空公司客戶支付租金及其他付款對飛機經營性租賃公司以及本集團內部至關重要。風險團隊密切注視我們認為信譽不佳或我們預計可能難以履行向我們付款的責任的航空公司客戶。該團隊會在發生任何延遲付款時對航空公司客戶進行跟進。我們的租約規定航空公司客戶須每年向我們提供財務數據，而我們會評估所接獲的資料，並於適當時更新內部信用評級。租賃交易開始後，我們會定期監查及評估客戶的財務數據。我們亦會維持與客戶溝通的多個渠道，從而便於我們搜集與客戶運營、財務狀況及能否履行對我們的責任有關的資料。該等渠道包括在商務、機隊規劃及資金方面的高層次聯繫以及在財務、技術、保險、法律及其他方面的業務聯繫。

此外，在我們認定客戶的財務狀況惡化時，或倘客戶違反其在我們其中一份租約下的責任時，我們將客戶列入「觀察名單」。我們對「觀察名單」上的客戶進行更詳細及深入的監察。在認為適當的時候，我們將會制訂租賃「強制執行計劃」，並同時制訂一項飛機「營銷計劃」。如情況需要，我們將實施該計劃，收回並重新調配飛機。我們的綜合商業模式讓我們制訂一系列計劃及措施，應對可能或實際強制執行我們於租約下的權利，甚至最終收回飛機。

於最後實際可行日期前五年內，我們僅收回三架飛機。由於我們每月監察航空公司客戶履行其主要付款責任的情況，故我們能輕易識別潛在的違約或其他危機的跡象。舉例而言，本集團的運營委員會能夠迅速發現漏繳款項或要求延遲繳付款項，相關客戶會遭到額外監察及審查。

業 務

倘航空公司客戶的財務及／或其他相關狀況惡化，本集團會動用跨職能團隊制訂「強制執行計劃」，當中詳列收回飛機所需採取的具體步驟，更重要的是，一旦收回後轉租或出售的方式及對象(如適用)。如有必要，一支特設應急跨部門執行團隊將會在外部服務供應商(包括外聘法律顧問)的協助下盡快執行此項強制執行計劃。儘管如此，本集團一般會與僅僅是出現了短期問題的航空公司客戶進行協商，通常會為本集團爭取更優惠租賃條款。

v. 我們的租賃組合

截至二零一五年十二月三十一日，我們與57名航空公司客戶訂有227架自有飛機的經營性租賃，詳見於下文表格。我們的整體業務策略造就了極高的飛機利用率(即租賃總天數佔可供租賃天數的百分比)，於二零零八年一月一日至二零一五年十二月三十一日的利用率為99.8%。

此外，我們租約到期情況較為分散，於近期到期租賃數較少。下表載列於往績記錄期各年度固定及浮動租金條款的明細以及我們飛機的加權平均剩餘租賃期。

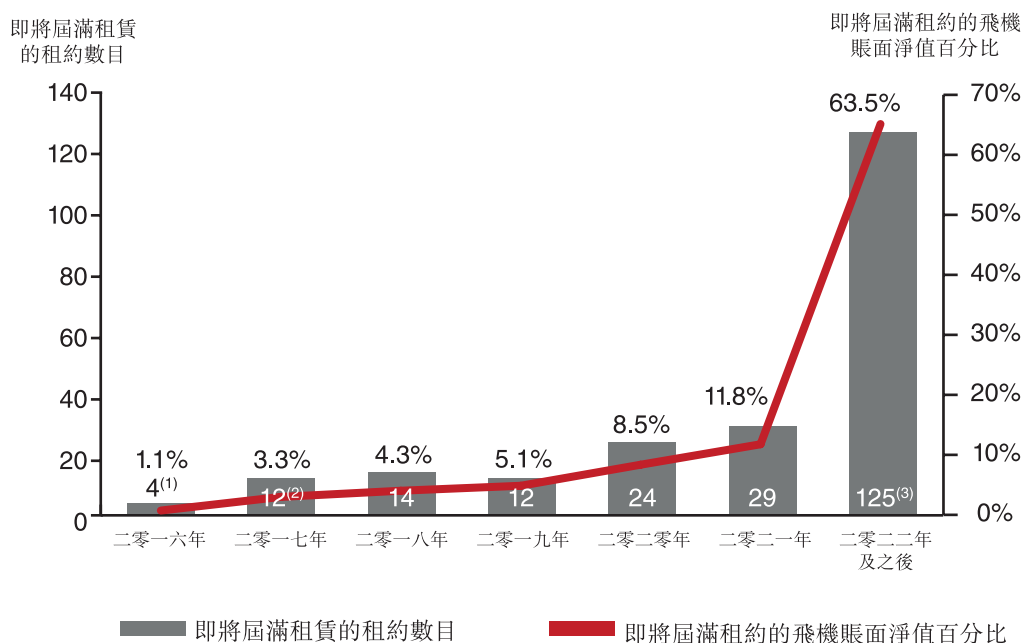
	截至十二月三十一日		
	二零一三年	二零一四年	二零一五年
自有飛機	206 ⁽¹⁾	230	227
— 固定租金條款	62	92	107
— 浮動租金條款	143	138	120
加權平均剩餘租賃期(年) ⁽²⁾	7.6	7.5	7.4

附註：

- (1) 包括一架停航待修的飛機。
- (2) 按自有機隊賬面淨值加權計算。

業 務

下圖列示租約數目及於未來數年到期的租約所涉及的飛機佔截至二零一五年十二月三十一日的賬面淨值的百分比（不包括我們訂有出售或租賃承諾的任何飛機）。



附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，全部四架飛機已承諾銷售。
- (2) 截至最後實際可行日期，已售出兩架飛機，一份租約已承諾銷售。
- (3) 截至最後實際可行日期，四架飛機已承諾出售。

我們定期監察我們的租約組合，以便主動地就租約將於短期內屆滿的飛機的過渡問題進行規劃。一般情況下會就該等租約考慮並分析三個主要行動，即：(i)尋求與現有航空公司客戶續展租約，(ii)與另一航空公司客戶訂立新的租約，或(iii)在適當情況下，出售有關飛機。為力求盡量減少待租時間，以及確保盡最大程度利用本身的飛機組合，當我們與另一家不同的航空公司客戶訂立新的租約時，我們積極尋求確保現有租約的關於重新交付／交付飛機的時間和地點的條款與新租約的條款相符。

d. 飛機銷售

i. 概覽

出售飛機是我們的核心競爭力之一。自一九九三年成立以來，我們已出售超過210架自有及代管飛機。一個成功的銷售計劃始於有條理的飛機採購，以實惠的價格購買配置適當的合適飛機，並按與優質客戶訂立的合理租約出租飛機，所有步驟均考慮潛在未來銷售。我們相信我們成功執行銷售計劃的能力是本集團競爭力之一，可支持我們落實自銷售收益

業 務

取得收入及維持年輕機隊的策略。於往績記錄期內各年，我們的飛機銷售收益淨額分別為76.5百萬美元、30.3百萬美元及70.1百萬美元。

該綜合方式考慮到飛機的未來銷售，使得我們可以為我們的自有飛機取得具吸引力的售價，這意味著我們的飛機銷售團隊與我們的飛機購買、租賃及銷售團隊進行詳細討論。尤其是，我們相信確保我們擁有現有質量良好中長期租賃的流行飛機類型，很可能最大化本集團銷售收益。與該策略一致，截至二零一五年十二月三十一日，本集團可予二次租賃（即飛機已轉交第二家營運商）的飛機的賬面淨值佔本集團全部自有飛機的賬面淨值總額少於1%。

一般而言，我們基於多項因素出售飛機，包括：

- 維持一支低機齡的機隊；
- 將銷售所得款項再投資於購買具有吸引力的飛機；
- 降低航空公司客戶、地域及飛機機型集中風險；
- 削減日後的移交風險及成本；
- 退出非核心或不流行的飛機類型；及／或
- 產生銷售收益。

ii. 我們飛機的買家

我們向多種類型的買家，包括其他租賃公司、航空公司及財務投資者出售飛機。其他租賃公司通常尋求購買提供即時租賃收益來源的飛機以壯大或重新調整其的自有組合。在不同航空運輸業周期，推動航空公司購買飛機的因素通常存在差異—例如，於具備財務實力期間，部分航空公司或會尋求擁有更多飛機，而非訂立飛機經營性租賃。財務投資者對飛機的需求亦可能出現周期性並取決於多項其他因素，其中包括，債務及股權資本及融資渠道及成本。

我們的飛機銷售團隊定期審查我們的機隊，以釐定提供飛機以供銷售的最佳時機。該團隊亦經常及定期與本集團多個其他團隊進行溝通，以討論及分析於市場情報顯示可能存在潛在銷售機會。在一般情況下，會就我們尋求出售的飛機實施競價出售程序。我們的飛機銷售策略經管理層及董事會審閱及批准，如同本集團訂立的任何銷售交易。

業 務

我們力求於最佳時機（通常於第一次租賃期內或租賃延長後或再次租賃後）提出飛機出售。此外，我們具備支持飛機出售的方法及分析的多項總體策略。鑒於上文所述我們飛機的通常買家類型，該等策略包括以下各項：

- 將擬出售的飛機定位為滿足正在尋求壯大其提供即時租賃收益飛機的自有組合的飛機經營性租賃公司的需求；
- 收集正尋求某種飛機類型的特定潛在航空公司買家的市場情報，並按該情報行事；
- 將飛機定位為滿足擁有資金購買飛機的特定類型財務投資者的投資需求，無論屬短期、中期或長期；及
- 於潛在缺乏供應期間，預測並作好快速執行飛機銷售的準備。

我們於往績記錄期向逾20名買家（包括航空公司、其他飛機經營性租賃公司及財務投資者）出售90架以上自有及代管飛機。

於往績記錄期，除下文所述24架飛機的買家外，概無買家在單次購買中購買超過10架飛機。

於出現市場機會時，除本集團核心飛機銷售活動外，本集團亦與準備進入資本市場以就購買飛機進行融資的特殊目的財務對手方訂立飛機銷售交易。於二零一五年十月，我們與一名買家訂立安排，以出售24架飛機。在購買方屬財務投資者的該等類型的安排中，本集團通常繼續管理飛機。於市況有利於進行該等類型銷售交易時，本集團將繼續尋求機會執行該等類型飛機銷售交易。

e. 第三方租賃管理服務

除我們的核心飛機租賃業務外，我們亦運用我們的內部租賃管理、技術管理及飛機租賃及銷售專業知識，以向飛機擁有人提供第三方租賃管理及再營銷服務，並收取費用作為回報。由於此業務領域利用我們核心業務固有的資源及專業技能，故此本集團以少量資本投資便能夠產生費用收入。

業 務

雖然若干飛機擁有人具備擁有飛機以作投資用途的財務實力及能力，但其未必擁有營運及／或技術知識或能力來管理其所擁有的飛機。因此，我們提供飛機管理服務，作為向包括尋求進入資本市場以就購買上述飛機進行融資的財務投資者出售飛機的交易之補充或組成部分，如我們於二零一五年十月與一名單一買家訂立的交易。

視乎租賃管理服務客戶的性質及背景，我們提供多項服務，範圍涵蓋從非常基本的服務(如開具發票及收取租金付款)到技術層面上較為複雜的服務(如安排飛機檢查及就此進行滙報)。我們所提供的服務的範圍包括：

- 開具發票及收款；
- 監控保險更新；
- 監控信用證更新；
- 報告及追蹤飛機的使用情況；
- 技術檢查；
- 飛機移交的移交規劃及管理；
- 租賃市場推廣；
- 銷售市場推廣；及／或
- 租賃執行管理。

本集團就第三方租賃管理服務收取的費用通常設定為特定期間租金的一個百分比以及就租賃或營銷服務收取的附加費用。技術工作通常按每人／日的固定價格收費。

於往績記錄期，來自第三方租賃管理服務的收益達13.3百萬美元，佔收益及其他收入合計的0.4%。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，該等服務應佔收益分別為6.6百萬美元、3.2百萬美元及3.4百萬美元，分別佔本集團收益及其他收入總額約0.7%、0.3%及0.3%。

業 務

f. 其他產生收益的活動

作為對飛機購買及回租交易的補充產品供應，我們有時會就未來飛機交付向航空公司客戶收取費用以向飛機原設備製造商作出交付前付款。該等類型的安排一般通過我們的飛機租賃及銷售團隊以及飛機購買團隊協作帶來，而上述各團隊與航空公司客戶及原設備製造商定期溝通。我們不僅可以利用與航空公司客戶及原設備製造商的關係還可以利用特定情況下的優勢。上述舉措加上我們穩健的財務狀況，令我們能夠以具競爭力的條款快速有效執行該等安排。與我們分析及評估我們的所有交易所採用的方法相同，我們根據本集團的預期財務收益及其他標準要求對任何交付前付款安排作出分析及評估。

此外，我們亦就修改交付前時間表收取費用而獲得費用收入，尤其是為我們的飛機購買承諾預付交付前付款。

於往績記錄期，該項收益來源達55.8百萬美元，佔收益及其他收入總額的1.9%。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，該項收益來源應佔收益分別為16.0百萬美元、4.9百萬美元及34.9百萬美元，分別佔收益及其他收入總額約1.7%、0.5%及3.2%。

7. 融資

a. 概覽

在目前的低息環境下融資成本為我們的第二大經營成本（僅次於機隊折舊）及最大現金經營成本。我們專注於維持具競爭力的債務融資成本，為此我們採取積極的債務融資方法及保持廣泛的融資渠道來源。這使我們能夠於二零一五年達致平均資金成本2.0%，我們相信此為飛機經營性租賃公司中最低者之一。

我們透過專責庫務團隊維持積極的融資方法，該團隊與大量金融機構進行直接聯繫。我們按全面追索權企業基準以有擔保及無擔保融資為自身提供資金，並在自二零零七年一月一日以來的融資過程中籌集逾160億美元，包括二零一五年的逾20億美元。

業 務

截至二零一五年十二月三十一日，我們已提取債務融資的52.9%為有擔保融資，其餘為無擔保融資。截至二零一五年十二月三十一日，有擔保債務佔總資產的38.0%。有擔保債務的抵押品包括相關飛機、經營性租賃項下權利的轉讓及指定銀行賬戶及／或擁有飛機所有權的若干附屬公司的股份質押。我們現時擬提高無擔保融資的比例，同時繼續利用商業銀行市場及出口信貸市場，以在利率具有吸引力時尋求長期有擔保債務。

b. 多種資金來源

新加坡作為亞洲的重要地區性金融中心，其發展增強了我們在新加坡及亞洲地區利用多種債務融資來源的能力。我們作為以自有機隊價值計的全球五大飛機經營性租賃公司之列，使我們處於有利位置可獲取該等融資來源。我們的多種融資來源包括：

- **貸款融資。**
 - **定期貸款。**我們自二十世紀九十年代中期以來在貸款市場進行債務融資，並於同期與亞太地區、歐洲、中東及北美的眾多銀行及其他金融機構建立了穩固關係。我們透過常規「融資請求方案」流程，設定定期融資成本基準，實現具競爭力的商業融資成本。我們按對我們具完全追索權的無擔保或有擔保基準籌措貸款，及現時有超過60家銀行及金融機構向我們提供該等貸款。
 - **已承諾、無抵押循環信用貸款。**截至最後實際可行日期，我們訂有合共27億美元的已承諾、無抵押循環貸款授信。我們過往曾利用該等授信下的貸款，為具吸引力的飛機收購機會提供資金，而有關貸款為讓我們得以執行增長策略的主要工具並提供一個已承諾的後備流動資金來源。特別是，截至最後實際可行日期，我們與控股股東中國銀行訂有20億美元的未提取已承諾無抵押循環貸款授信，到期日為二零二二年四月。此項融資將於全球發售完成後一直存續。此外，我們亦與其他金融機構訂立730百萬美元的已承諾無抵押循環貸款授信，其中510百萬美元截至二零一五年十二月三十一日未提取。

業 務

- **債務資本市場。**追溯至二零零零年，我們在新加坡債務資本市場及國際市場發行債務的歷史悠久。於二零一二年九月，我們確立了20億美元歐洲中期票據計劃（「歐洲中期票據」），並於二零一四年四月將該金額提高到50億美元。於二零一五年三月，我們將其轉換為50億美元全球中期票據計劃（「全球中期票據」），截至二零一五年十二月三十一日，透過13個系列的無擔保票據，此全球中期票據計劃項下有約32億美元未償還。我們票據的投資者包括金融資產管理公司、保險公司及私人銀行。我們將須於全球發售完成後按規限票據的披露責任要求，遵守向票據持有人履行持續披露的各項責任。
- **美國進出口銀行及歐洲出口信貸機構擔保融資。**就新飛機交付而言，我們獲得由歐洲出口信貸機構就空客飛機提供的擔保及美國進出口銀行就波音飛機提供的融資擔保。我們與該等全國性出口信貸機構建立了緊密關係，並通常將在該債務融資為特定飛機交付的最具成本效益融資來源的情況下動用該項融資。自美國進出口銀行及歐洲出口信貸機構取得的融資一般架構為融資租賃，據此我們保留絕大部分風險及可在履行所有還款責任後取得擁有權。因此，我們視以此方式進行融資的飛機為自有飛機，而將融資租賃責任視為有抵押貸款。

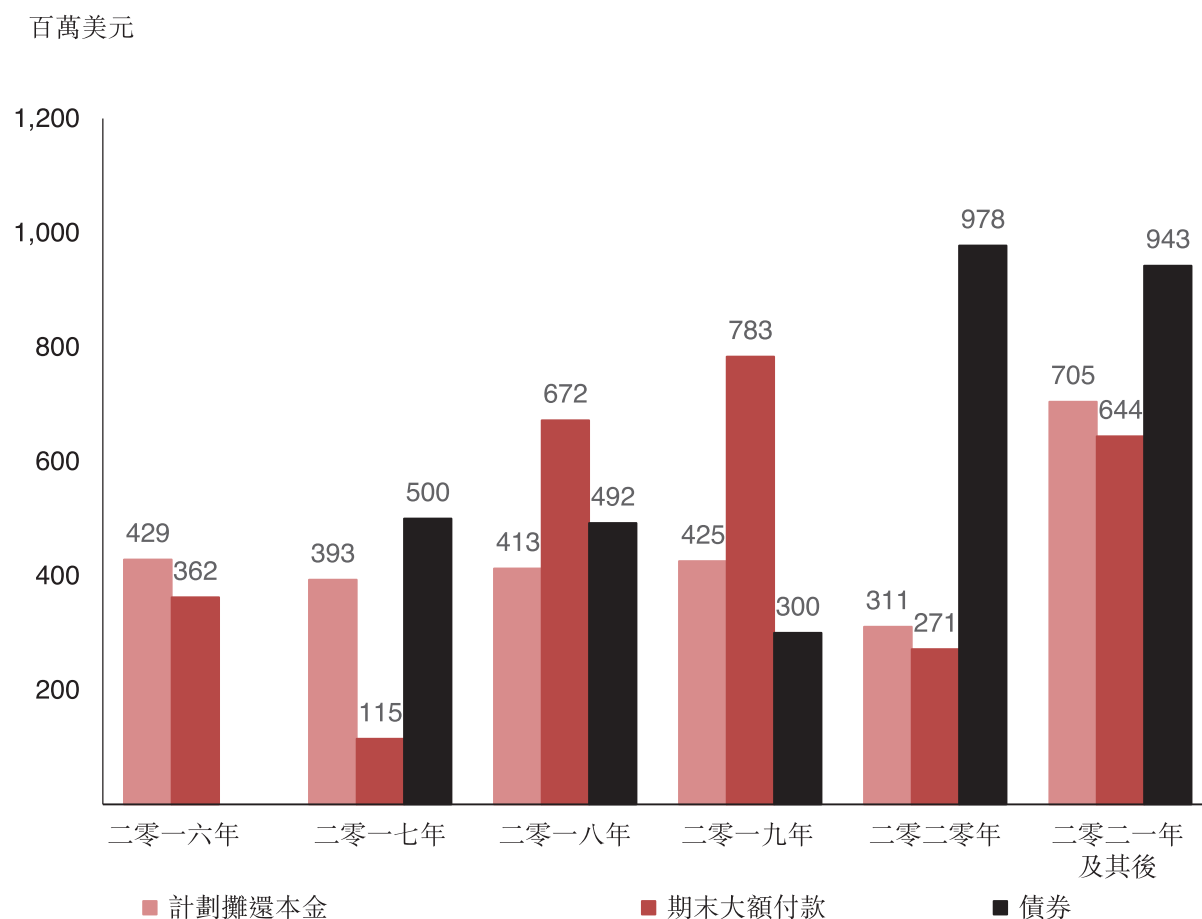
於二零一五年十二月三十一日，我們的債項總額8,956.5百萬美元包括以下：

債務融資來源	未償還金額 (以百萬美元計)	百分比
貸款	4,315.1	48.2%
債務資本市場	3,212.6	35.9%
美國進出口銀行及歐洲出口信貸機構有擔保貸款	1,428.8	15.9%
總計	8,956.5	100.0%

業 務

c. 債務償還情況

我們審慎評估及監督債務償還情況，以確保我們的再融資要求得到妥善安排，且不會令債務償還於任何單一年份突增。下圖載列截至二零一五年十二月三十一日我們的債務償還(包括融資租賃款項)的詳情⁽¹⁾。



附註：

(1) 並不包括我們循環信用貸款的未償還款項。截至二零一五年十二月三十一日，220.0百萬美元尚未償還。

d. 浮動對比固定利率融資組合

截至二零一五年十二月三十一日，我們的80.5%未償還債務為浮動利率債務(包括已轉用浮動利率的固定利率債務)及19.5%未償還債務為固定利率債務。截至二零一五年十二月三十一日，我們訂立利率上限及利率掉期以部分對沖浮動利率債務，截至二零一五年十二月三十一日，該等利率上限及利率掉期的名義金額佔總債務的3.5%。有關降低潛在利率風險的方法的詳情，請參閱「業務－風險管理」。

業 務

e. 非美元借款的外幣對沖

儘管我們的大部分借貸為美元借貸，但我們不時透過根據全球中期計劃發行本地貨幣債券以其他貨幣進行借貸。我們的非美元借款以澳元、人民幣及新加坡元計值。我們面臨該等非美元借款產生的交易及商業貨幣風險，原因是本集團的功能貨幣為美元，且所有經營收益均以美元計值。為全面對沖此風險，我們在產生該等非美元借款的時間或前後透過與金融機構進行的貨幣掉期交易將所有非美元借款轉換成美元負債。請參閱「財務資料－有關財務風險的定性及定量披露－衍生金融工具」。

8. 主要租賃條款

根據我們的經營性租賃條款，航空公司客戶承擔飛機營運的風險及回報，而我們則保留飛機所有權並承擔與其相關的風險及回報。

我們的租約訂明固定租期，通常與計劃大修事件相匹配。一般租期介於六至十六年，其中新飛機的租期通常介於十至十二年，而就舊飛機而言或在部分情況下，租期通常較短。部分租賃可能包含航空公司客戶延長租期的權利，允許航空公司客戶按協定租金將租期延長一段固定期間。在部分情況下，航空公司客戶可能擁有延長、提早終止租約選擇權或購買選擇權，但我們僅在我們認為相關安排在某些情況下可以帶來令人滿意的經濟回報時方會協定該等權利。截至二零一五年十二月三十一日，在有關自有飛機組合的227份租約中，60份含有延長選擇權、兩份含有購買選擇權及兩份含有提早終止選擇權。

我們的航空公司客戶一般預付每月租金。我們的所有經營性租賃要求以美元支付租金。租金按固定費率或浮動費率基準訂立。就固定費率租約而言，租金一般於簽立租賃合約時或在交付日期前參考租期相對應的掉期率釐定。就浮動費率租約而言，租金一般每三個月或六個月參考三個月或六個月美元倫敦銀行同業拆放利率重新設定。

一般而言，經營性租賃的租金與利率相關，即預期租金會隨著利率漲跌而漲跌。因此，我們尋求在低利率環境下訂立更多浮動費率租約，避免將租金鎖定在較低的固定費率，從而可能對我們日後在利率不斷上升或高企的環境下銷售飛機的能力造成負面影響（請參閱「業務－我們的業務經營」）。

業 務

為確保航空公司客戶履行租約下的責任，我們通常根據租約持有保證金或信用證。我們會在航空公司客戶發生違約時動用相關保證金或信用證來履行有關義務。任何保證金或信用證金額視乎航空公司客戶信用質素而各異，但通常相當於一至六個月租金。在部分情況下，我們就航空公司客戶於租約下的責任取得第三方的信貸支持。

所有飛機均以「乾租」基準（亦稱作「淨租」或「淨租賃」基準）出租，其中航空公司客戶負責所有經營開支（包括燃料、機組人員、航班費、維修及保險）。此外，航空公司客戶負責所有的飛機維修及修理工作。倘租賃規定航空公司客戶支付維修準備金，我們將會一般同意以自該航空公司客戶或（在部分情況下）之前航空公司客戶收取的累積維修準備金支付界定大修事件成本。

若需繳納預扣稅及其他稅項則航空公司客戶須支付「含稅」租金，但此責任有若干例外情況，一般包括就我們收入淨額徵收的稅項。航空公司客戶亦須就與租賃及飛機有關的若干其他稅務責任向我們作出補償，包括於租期內產生的增值稅及印花稅或稅務法律法規變動產生的稅款。一般而言，我們的租約規定航空公司客戶的付款責任在所有情況下均為絕對及無條件。

我們的租賃協議要求飛機按相關適航性機構及／或飛機原設備製造商訂立的標準並根據所有適用法律及法規維護。於租期結束時，航空公司客戶歸還的飛機須符合預先協定的最低狀況，確保飛機可為下一任運營商提供服務。我們一般有權向航空公司客戶收取維護費，即飛機機身、引擎及若干其他高價值部件所耗費週期、小時或曆時的養護價值。部分航空公司客戶在租期內以按月支付維修準備金的方式作出該等維修款項。其他航空公司客戶則於租約屆滿時作出一次性退還補償金。我們將所有該等維修款項在資產負債表內入賬列為負債。

9. 風險管理

a. 概覽

積極風險管理方法是我們戰略及文化的重要組成部分。我們統籌兼顧地管理風險。我們的風險管理團隊使用專有的信用評分模式及根據有關客戶、國家及地區多元化的內部指引對客戶的信譽進行評估及監控。風險管理團隊亦在我們收取現金的過程中發揮積極作用。我們採用組合管理法監控及降低風險，並推動我們在投資及銷售計劃等核心活動中作出決策。

業 務

我們評估及監控組合內的主要風險的方法如下。

- **信用風險。**誠如「業務－我們的業務經營」進一步闡釋，我們對潛在航空公司客戶進行全面的盡職調查並對現有航空公司客戶進行年度審閱。我們亦評估主要業務夥伴及與我們進行業務的第三方(如可能令我們遭受對手方風險的金融機構、保險公司及其他賣方)的信用狀況並監控對其帶來的風險。
- **資產及交易風險。**我們使用一套模型對整體交易進行評分，以評估其風險，在此過程中我們使用一系列輸入數據，包括飛機價格、租金、預測賬面淨值及現時及未來預測估值。該指定交易等級列入所有信用評估內。我們還會就組合內各種飛機類型評估相對流動性。
- **司法權區風險。**降低違約中的經濟損失部分取決於相關司法權區的法律框架，而我們於進行新交易事項前會評估該等風險。於考慮是否在若干司法權區進行租賃時，我們注重多個方面，包括產權確認、貨幣管制、稅收規例、飛機登記規定及收回可執行範圍。
- **技術風險。**由於航空公司客戶負責於租賃期內維修飛機，我們的技術管理團隊乃參考航空公司客戶對飛機的計劃未來用途協商有關租賃的維修、返還條件及維修費規定。此外，我們定期檢查我們的自有飛機及記錄，以確認飛機客戶遵從租約中的維護條款。
- **負債風險。**我們設有一項管理有關本集團負債風險的政策框架，包括利率風險管理及對沖、債務期限結構管理、流動資金風險管理、貨幣對沖及金融對手方風險承擔管理。

b. 了解你的客戶及相關合規風險管理

作為交易盡職審查程序的一部分，我們的風險管理人員會對潛在對手方(包括潛在承租人及飛機買家)進行「了解你的客戶」評估，以識別與洗錢、欺詐、腐敗、恐怖主義融資和違反國際制裁相關的潛在風險。我們通過使用公共數據來源、潛在對手方所提供的信息和專業應用軟件進行該等評估。作為年度審查過程的一部分，我們會定期篩查現有承租人。實施「了解你的客戶」政策助減少組合所面對的風險，以及通過確保我們與維持高度誠信道德標準且信譽良好的交易對手進行交易，從而保障我們能夠行事持正。此外，我們的員工在

業 務

進行內部和外部活動時須遵守員工專業守則、承諾書及員工手冊內載列的最高道德標準。我們亦制定強有力的欺詐行為風險管理政策，當中載列我們的欺詐風險防範、調查及整治流程，並明確我們舉報人及禁止報復政策。

c. 對沖安排及政策

我們大部分資金以浮動利率計息，利率每季度或每半年參考美元倫敦銀行同業拆放利率重設。倘我們已出租的飛機組合比例錯配，而在該情況下租金為固定且融資比例為浮動，我們將面對固定租金組合的隱含債務融資成本增加風險，而收益卻無相應增長。

我們透過利率對沖政策減輕此風險。根據此政策，我們任何時候均致力落實固定利率對沖合約(利率掉期或利率上限)以對沖此風險，且固定利率債務相等於我們按固定利率出租飛機組合的隱含債務融資至少50%。飛機租賃固定利率組合的隱含債務融資乃使用本集團對負債權益比率的內部假設而計算。

如我們利用固定利率對沖合約來對沖我們的浮動利率債務，則該等合約的年期一般不會超過五年，而典型租約年期則長達12年。有關我們的對沖決定及年期的考慮因素包括我們有關利率的觀點、利率對沖合約到期時間、按固定利率計息的未來潛在融資及我們有關日後出售飛機的數目及時間的看法。我們的長期租賃相比我們的短期對沖合約之間的錯配日後可能產生風險，即表明我們可能須在較高利率環境下展期或重新執行新對沖。

截至二零一五年十二月三十一日，我們一直遵守上述利率對沖政策。其他詳情請參閱「業務－融資」。

d. 內部管治

除各董事委員會外(見「董事及高級管理層」)，我們亦已發展及設立一項管理日常業務的完善健全的委員會及管治框架。該等委員會各自有關的責任及職權範圍概述如下：

- **風險管理委員會**：對影響資產負債表雙方面的風險因素、可能影響本集團的資產／信用風險及負債風險事宜進行持續及前瞻性審閱。該委員會亦審閱外部經營環境的變化及實施收益計劃的組合影響。該委員會由董事總經理兼行政總裁擔任主席。

業 務

- **管理委員會**。獲董事會授權，就符合若干要求的交易(包括租賃及租賃延長、購買及租回、銷售交易、貸款及債券融資、對沖、變更飛機規格及其他一般行政事宜)擁有決策權。該委員會由董事總經理兼行政總裁擔任主席。高級管理層團隊中的六名最資深成員及首席風險官為該委員會成員。
- **運營委員會**。集合主要業務職能，涉及執行本集團飛機租賃、收購及銷售交易，並涉及我們自有及代管組合的日常管理(包括法律及交易管理、風險、技術、組合管理、採購、航空公司的租賃及銷售以及飛機銷售部門主管)。該委員會由首席運營官擔任主席。
- **財務委員會**：監控並協調財務、稅務、風險、飛機銷售及庫務部門主管之間的事宜，包括融資需求，可能影響收款的風險問題，飛機出售以及預算。該委員會由副總經理兼首席財務官擔任主席。
- **投資委員會**。評估潛在飛機租賃安排、收購及銷售活動，在若干參數範圍之外的方案須取得投資委員會批准方可實施。該委員會由董事總經理兼行政總裁擔任主席。
- **收益委員會**。為新租賃安排、收購及銷售活動提供指引及規劃，並就潛在新交易向面對客戶的航線租賃及銷售以及飛機銷售團隊提供指示。該委員會由董事總經理兼行政總裁擔任主席。
- **資金委員會**。討論本集團的融資要求及債務市場。該委員會由董事總經理兼首席執行官擔任主席。
- **內部控制委員會**。監控內部規程及程序的合規情況，並就其需要的改進提供指示。該委員會負責監督本集團的欺詐風險管理、反賄賂及制裁政策，亦評估影響本集團業務的新監管或其他合規問題。該委員會由營運總監擔任主席。

本集團各團隊的特定政策及程序進一步加強了本集團的整體風險管理方法，此外特定部門主管均有明確書面權限授權，每項授權均在適當情況下逐年審閱及重訂。

業 務

10. 保險

一般而言，為了能夠運營飛機，我們的航空公司客戶須根據適用航空運輸法律及法規投購主要保險。為符合上述監管規定及航空業的標準慣例，我們亦要求航空公司客戶根據租賃條款投購航空運輸業內慣常購買的意外險及責任險，包括綜合責任險、飛機機身一切險及戰爭險。我們要求在交付飛機前以及之後在當前保險到期前向我們提供保險憑證。意外險的保障水平須維持超過我們飛機的預計賬面淨值的水平上，而責任險則須按行業標準水平投購。我們的航空公司客戶須支付相關保險的所有保費。倘航空公司客戶未能按相關租約要求投購保險，我們一般有權行使多項補救措施，包括責令航空公司客戶停飛、購買相關保險（費用由違約客戶承擔）或終止租約。

我們單獨為自有機隊的所有飛機購買或有機身保險及責任保險。或有保險的目的是在航空公司客戶投購的保險因故失效時，可為我們的飛機提供意外險及責任險保障。我們亦投購其他保險，保障業務營運的特定需求。我們相信，我們所投購的保險範圍及金額均符合飛機經營性租賃行業慣例。

我們無法保證航空公司客戶投購的保險將為我們及我們的機隊提供充足的保障以防範一切風險；航空公司客戶將一直履行其投購保險的責任；任何特定申索將獲賠付；航空公司客戶日後將可按商業上合理費用取得充足保險或我們的其他保單將足以保障未獲航空公司客戶保險充分保障的方面。

11. 法規、牌照及許可

航空業受到嚴格規管。由於我們並不運營飛機提供商業服務，我們通常不會直接受該等法律及法規規管。然而，我們的航空公司客戶面對其註冊所在或營運所在司法權區法律的廣泛規管。該等法律監管（其中包括）飛機的註冊登記、營運、維護及狀況。

我們的大部分飛機在航空公司客戶獲認證為飛機運營商的司法權區註冊登記，因此，受限於該等司法權區施加的適航性及其他標準。制定影響飛機適航性法律的目的通常是確保所有飛機及相關設備持續維持於合適狀況，使飛機能安全運行。飛機原設備製造商亦可發佈其本身的推薦建議或要求。

業 務

各航空公司客戶負責遵行有關其飛機的適航性指令。倘航空公司客戶未能遵行要求維持飛機的適航性證書或其他原設備製造商規定的適航性指令或倘飛機目前並無訂有租約，我們或須承擔相關合規成本，以使飛機能隨時轉租或出售。根據若干租約，我們已同意與航空公司客戶共同承擔遵行未來適航性指令（或類似規定）的相關責任成本。

除該等直接成本開支（可能數額巨大）外，與噪音標準、排放標準、進口限制及飛機或其運營的其他方面有關的重大新標準可能導致飛機組合的價值下跌。有關噪音及排放水平或有關進口限制或其他事宜的其他政府法規可能不僅在飛機註冊登記所在司法權區實施，亦可能在飛機運營或我們希望出租飛機的其他司法權區實施。

大多數國家的航空法亦要求飛機根據經批准的維修計劃進行維護，有關計劃訂有明確的檢查、維護及維修的程序及間隔時間。倘我們的飛機並未出租或航空公司客戶出現違規行為，我們很可能將須自行承擔遵行該等要求的費用。

鑒於本集團實體在中國和馬來西亞分別從事的業務的性質，我們須遵守管轄及規範其業務範圍的若干規定和法規。請參閱「附錄三－稅項及監管概覽」。

12. 競爭

飛機購買、租賃及銷售的競爭非常激烈。此外，飛機經營性租賃公司的行業門檻相對較低。

我們面對來自眾多競爭對手的競爭，包括其他飛機經營性租賃公司、飛機製造商及財務投資者，所有競爭均來自市場上現有及潛在新加入者對我們飛機購買、租賃及轉租以及飛機銷售及提供相關服務業務的競爭。

特別是大型飛機經營性租賃公司（包括GE Commercial Aviation Services、AerCap Holdings NV、SMBC Aviation Capital、Air Lease Corporation、Aviation Capital Group及CIT Aerospace等競爭對手）一般更為注重收購較新的飛機，而此與本集團策略相近。其他競爭對手包括AWAS、Aircastle Limited、FLY Leasing及可能依賴私募股權或其他私募基金的其他小型參與者。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

此外，在宏觀經濟及行業不同週期及由於擁有、租賃及銷售飛機的稅務待遇變動等監管變動的影響，新增及另類資金來源過去曾用於收購、租賃及出售飛機。本集團認為，鑒於航空業的性質，此趨勢將於未來類似週期內持續。此外，我們的航空公司客戶自身財務實力較為強勁之時，彼等或尋求自行購買飛機及在若干情況下從事與本集團租賃業務競爭的自有壟斷飛機租賃業務。

我們相信我們能夠在飛機收購、租賃及銷售活動中有效競爭，這歸因於我們規模大及與原設備製造商與航空公司客戶關係穩健、我們能夠取得定價具競爭性的債務資金及我們的備用無抵押債務融資賦予的靈活性、我們高級管理層團隊享有聲譽及富有經驗以及我們在飛機收購、租賃及銷售市場的廣泛人脈。

13. 僱員

截至二零一五年十二月三十一日，我們聘用137名僱員從事本集團業務的營運及管理。下表載列於二零一五年十二月三十一日按職能及地點劃分的僱員明細：

職能	新加坡	都柏林	倫敦	西雅圖	天津	總計
高級管理人員	5	0	1	0	0	6
交易發起	24	6	4	4	1	39
交易執行及管理	29	4	1	0	0	34
財務及庫務	28	0	0	0	0	28
其他支援部門	29	0	1	0	0	30
總計	115	10	7	4	1	137

我們向僱員提供若干福利，包括退休、健康、人壽、殘疾及意外傷害保險。本集團與每一僱員分別訂立僱傭合同，內容涵蓋工資、僱員福利、保密及終止理由等事宜。

本集團根據僱員的職務及團隊為其設定目標並定期審核其表現。審核結果用於其薪金審查、花紅獎勵及升職評估。僱員薪酬待遇一般包括基本薪金及酌情花紅成份。我們的員工花紅包括兩項以現金支付的員工激勵計劃，實施情況如下：(i)我們的短期激勵計劃，根據該計劃條款，當每年某些主要表現指標的目標達到時，會向僱員支付花紅；及(ii)我們的長期激勵花紅計劃，根據花紅條款，會在某些主要表現目標達到後在預先確定的期間結束時向選定僱員支付花紅。

業 務

概無僱員參與任何工會組織或集體談判協議。我們相信我們與僱員維持良好僱傭關係。於往績記錄期，本集團並無遇到任何對其業務及營運造成重大不利影響的罷工、停工、勞資糾紛或訴訟。

於二零一三年、二零一四年及二零一五年，本集團的員工成本分別約為41百萬美元、51百萬美元及59百萬美元，分別約佔本集團收益及其他收入總額的4.4%、5.2%及5.4%。

14. 健康及工作安全、社會及環境事宜

a. 健康及工作安全

本集團受地方健康及安全規定規限。本集團已制定內部政策及制度，旨在確保遵守該等規定。

董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團一直遵循該等規定。於往績記錄期間，本集團的業務營運過程中並無發生健康及工作安全相關重大事故。

b. 社會及環境事宜

儘管我們並無營運所擁有的任何飛機，但倘我們收回並持有飛機，我們或會受適用飛機相關環境法律及法規規限以及須遵守適用飛機相關環境法律及法規。此外，本集團的日常營運受更有限的環境法律及法規規限。

本集團自開始營運以來並無因違反任何環境法律或法規而受到任何重大罰款或處罰。

15. 設施

我們並無擁有任何不動產。我們租用8 Shenton Way, #18-01, Singapore, 068811 (面積為30,814平方呎)作為行政總部，且我們租賃都柏林、倫敦、西雅圖及天津等地的海外辦公設施(合共面積為3,767平方呎)。

租賃協議年期一般為18至36個月。倘本集團無法續訂租約，董事認為，本集團可將業務遷至新的物業，而不會導致不當的成本或使本集團業務受影響。

由於本集團物業的賬面值概無達到本集團綜合資產總值15%或以上，故本集團毋須於本招股章程內載入物業估值報告。

業 務

16. 知識產權

於最後實際可行日期，本集團獲中銀授權使用三個註冊商標及本集團擁有對業務而言屬重大的一個域名。進一步詳情請參閱「附錄五－法定及一般資料」。

17. 法律及監管事宜

a. 訴訟、索賠及仲裁

於最後實際可行日期，本公司或本集團任何成員公司或董事概無涉及任何重大訴訟、索賠或仲裁。就董事所知，本公司或本集團任何成員公司或董事亦無任何尚未了結或面臨威脅的重大訴訟、索賠及仲裁。此外，於最後實際可行日期，本公司或本集團任何成員公司或董事並無任何實際、尚未了結或面臨威脅的破產或接管要求。

b. 相關主要法律及法規

中國及馬來西亞相關主要法律及法規概要載於「附錄三－稅項及監管概覽」。

c. 遵守法律及法規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已在所有重大方面遵守與其業務相關的法律及法規；本集團亦無會對其整體業務或財務狀況造成重大不利影響的嚴重違法違規行為。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已獲得於經營所在司法權區經營業務所需的所有重要牌照及許可；該等牌照及許可至今有效。本集團在申請經營業務所需的任何重要牌照及許可續期時並無遇到被拒絕情況。經營業務所需的重要牌照及許可的詳情載於「附錄三－稅項及監管概覽」。