

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節僅為概要，故未必載有一切對閣下而言可能重要的資料。閣下於決定投資於[編纂]前，應閱讀整份文件。投資於[編纂]的若干具體風險載於本文件「風險因素」一節。閣下投資於[編纂]前，應細閱本節。

概覽

我們為中國商用全鋼子午線輪胎替換市場領先的國內輪胎製造商及中國主要國內輪胎製造商。於往績記錄期間，我們的收入按複合年增長率增長約17.2%，分別高於同期全球及中國汽車輪胎市場的3.0%及9.8%。尤其是，根據弗若斯特沙利文報告，於往績記錄期間，我們自全鋼子午線輪胎的銷售中獲得的收入按複合年增長率增長18.1%，大幅高於行業平均值2.2%。此外，儘管我們的產能於往績記錄期間已擴大，我們的生產設施繼續按接近滿負荷運營，以滿足客戶不斷增長的需求。我們於主要市場以2016年銷量或出口量計（倘適用）的排名如下：

- 於2016年，我們為中國第五大國內商用全鋼子午線輪胎製造商，且於同年在有關市場的替換輪胎分部中排名第三。
- 我們為第十大國內輪胎製造商，且於全鋼子午線及半鋼子午線輪胎市場分別為第八大及第十大國內輪胎製造商。
- 我們為國內主要全鋼子午線輪胎出口商，在各市場中出口量領先。在對美國、泰國及馬來西亞各市場進行出口的國內全鋼子午線輪胎出口商中，我們躋身前五。

我們擁有四大輪胎品牌，即我們的中高端品牌「浦林」及馳名品牌「成山」、「澳通」及「富神」。我們的品牌憑藉其質量及高性價比一直得到認可，這可由我們於往績記錄期間獲得的2016年度及2017年度世界品牌實驗室組織的評審活動中的「中國十大影響力輪胎品牌」、2004年度「中國最具價值品牌500強」及中國多家汽車製造商頒發的獎項和榮譽而得到證明。有關更多詳情，請參閱「一 獎項及榮譽」分節。由於汽車製造商及消費者選擇輪胎時會優先考慮安全與質量，故在輪胎行業，品牌知名度十分重要。

我們本着「顧客至上、質量驅動」的原則且我們的質量控制系統已於2017年8月獲得IATF 16949標準的認證。根據弗若斯特沙利文報告，透過我們嚴格的質量控制流程，我們的質保索償率遠低於中國行業平均水平。此外，為確保高效利用資源，及為

概 要

最大限度地降低運營成本，我們會定期採納旨在實現營運及／或財務目標（如減少污染或成本）的新的或經修訂的精益六西格瑪執程序。我們認為，我們的營運效率將於具體方面取得顯著的相關進展：(i)根據弗若斯特沙利文資料，我們在半鋼子午線輪胎製造商和全鋼子午線輪胎製造商之中分別實現了中國領先的高效運營，按收入單位能耗計，居全國第一位，及(ii)我們獲得山東省授予的節能獎及於2017年就在營運中成功採納信息技術獲得工信部的證書。

我們擁有覆蓋主要輪胎市場的成熟且全面的全球銷售網絡。截至2017年12月31日，我們的產品通過約350個經銷商在全球各地銷售。同時，憑藉我們與部分汽車製造商（包括中國重汽、江鈴汽車、東風柳汽、中國一汽、上汽紅岩及慶鈴汽車）的成熟直銷渠道，我們的產品應用於24家汽車製造商生產的新車輛。我們的產品已自全球所有主要輪胎市場相關機構獲得證書，包括美國DOT、歐盟ECE及R117。此外，我們認為，我們全面的全球銷售網絡可使我們分散依賴某一特定市場及／或特定客戶群的風險，並可使我們受益於全球輪胎需求的增長。我們已在替換輪胎市場建立從銷售至經銷商的強勁收入來源，原因是該市場周期性較弱，同時我們還與汽車製造商建立關係以進軍高利潤率的市場。多年來，我們亦成功實施由我們的售後服務團隊支持且能夠更好滿足客戶需求的新銷售模式。我們認為，有關銷售模式已令我們向客戶提供更多增值服務且增加了我們對相關最終用戶市場的了解，從而有助增強客戶忠誠度及有助於我們拓展至有針對性的市場。

我們的收入由截至2015年12月31日止年度的人民幣3,521.9百萬元增至截至2017年12月31日止年度的人民幣4,840.4百萬元。我們的絕大部分收入來自全鋼子午線輪胎及半鋼子午線輪胎銷售業務，其中，該兩項業務分部所貢獻的銷售額合計分別佔截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年總收入的約93.8%、94.4%及95.7%。

我們的產品

我們設計、製造和經銷全鋼子午線輪胎、半鋼子午線輪胎和斜交輪胎，並主要通過我們的中高端品牌「浦林」和馳名品牌「成山」、「澳通」及「富神」銷售輪胎。我們已通過我們的三條產品線構建一個涵蓋2,400多種產品的產品組合，廣泛應用於適用不同地形的各種車輛，包括卡車、巴士、乘用車、農業和工業用車。我們的產品已獲得全球主要輪胎市場的相關產品認證，包括美國的DOT認證和歐盟的ECE認證等，且我們向約130個國家供應我們的產品。

更多詳情，請參閱「業務－我們的產品」一節。

概 要

銷售及分銷網絡

我們目前通過三個主要渠道銷售我們的產品：(i)透過中國及海外經銷商向替換市場銷售；(ii)直接向汽車製造商銷售；及(iii)向貼牌客戶銷售。我們的產品借助以上三個渠道銷往約130個國家，銷售客戶包括中國知名領先汽車製造商、大型物流車隊、危險品指定運輸車隊及來自輪胎替換市場的需求用戶。

憑借我們悠久的歷史、市場地位及品牌知名度，我們的產品已高度滲透中國的全鋼子午線輪胎替換市場，在此市場，我們主要通過經銷商開展業務營運。為了佔領快速發展的乘用車市場，我們亦已開始構建半鋼子午線輪胎分銷網絡，並一直投入資源擴大對汽車製造商的直接銷售。截至2017年12月31日，我們已成功將24名汽車製造商發展為我們的客戶。於2017-2018年度，我們被聘為建華物流等知名物流車隊的唯一輪胎供應商，並於2018年開始向危險品指定運輸車隊供應輪胎。此外，為把握不斷壯大的電子商務渠道所帶來的發展機遇，我們亦已開始通過惠龍易通發展B2C銷售渠道。目前，我們通過該渠道實現的銷售額佔我們總銷售額的很小部分。有關更多詳情，請參閱「業務－銷售及客戶」。

在受國際制裁的國家開展的業務活動

於往績記錄期間，我們向若干受國際制裁的國家作出銷售，包括將我們的輪胎售予及交付予若干位於伊朗、蘇丹、敘利亞、阿富汗、巴爾干、白俄羅斯、克羅地亞、埃及、厄立特里亞、黎巴嫩、利比亞、馬里、緬甸、俄羅斯、索馬里、烏克蘭、委內瑞拉和也門的經銷商。伊朗和敘利亞受到非常全面的經濟制裁，海外資產控制辦公室則根據《蘇丹制裁條例》將蘇丹納入全面制裁計劃，直至2017年10月12日。於往績記錄期間，我們對該等經銷商的銷售收入分別約為人民幣187.1百萬元、人民幣197.0百萬元及人民幣274.0百萬元，分別約佔我們截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度總收入的5.3%、5.2%及5.7%。據我們董事所深知，於2018年1月及2月，我們對該等經銷商的銷售收入為人民幣43.8百萬元。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－在受國際制裁的國家開展的業務活動」一節。

據我們的國際制裁法律顧問告知，我們就直接出售及交付至伊朗及敘利亞的經銷商的貨物而自第三方中間商收到的五筆總額為約1,502,473美元的付款是以美元計值，且在我們收到之前已經過美國金融系統處理。該等交易可能分別違反了與伊朗及敘利亞進行交易所適用的美國制裁條例。經諮詢我們的國際制裁法律顧問後，我們已於2018年3月28日就與伊朗及敘利亞有關的以美元計值的付款向海外資產控制辦公室提交

概 要

自願性自我披露材料（「自願性自我披露材料」），當中我們向海外資產控制辦公室交代了與該等銷售交易有關的全部細節並提交了相關文件。海外資產控制辦公室目前正在審閱我們的資源性自我披露材料，且我們的國際制裁法律顧問正與其密切合作，以確保海外資產控制辦公室掌握解決相關問題所需的所有資料。根據相關事實及情況以及我們國際制裁法律顧問所作的評估，董事認為，自願性自我披露材料所面臨的最為可能的結果就是海外資產控制辦公室以發出警示函的方式結案，而不會向我們施加任何處罰。然而，倘海外資產控制辦公室因我們可能違反制裁措施而向我們施加行政處罰（可能性較低），董事認為，根據我們對國際制裁法律顧問的諮詢結果，相關處罰（如有）亦不太可能對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－我們之前曾向受到美國施加國際制裁的國家的經銷商作出銷售，倘該等銷售導致本集團受到處罰，我們可能會受到不利影響」及「業務－在受國際制裁的國家開展的業務活動」等節。

原材料及供應商

我們向國內外不同供應商採購我們製造流程所需的原材料。這些主要原材料包括天然橡膠、合成橡膠、鋼絲簾線、炭黑和輔助化學品。於往績記錄期間，我們能夠從多個來源採購足夠數量的原材料以滿足我們的需求。

我們五大供應商是天然橡膠、合成橡膠及鋼絲簾線供應商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的五大供應商分別佔我們採購總額的約23.6%、27.0%及28.5%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的最大供應商分別佔我們採購總額的約5.5%、8.9%及9.1%。截至2017年12月31日止年度，我們的五大供應商與我們保持業務關係約2年至20年。有關更多詳情，請參閱「業務－原材料」。

我們的優勢

我們認為，我們的成功和利用未來發展機會的能力歸功於我們的以下優勢：

- 我們為國內一家擁有高增長良好往績記錄的成熟輪胎製造商。我們亦為中國商用全鋼子午線輪胎替換市場上領先的國內輪胎製造商，擁有自中國輪胎市場增長中受益的優勢地位。
- 全面且嚴格的質量控制及生產管理系統。

概 要

- 由有經驗的銷售團隊支持且覆蓋所有主要輪胎市場的成熟且全面的全球銷售網絡。
- 致力於技術創新的先進研發能力及豐富的生產技術。
- 由我們的戰略股東中國重汽投資支持、具備豐富行業知識及國際視野的資深、穩定的管理團隊。

我們的策略

作為全鋼子午線輪胎及半鋼子午線輪胎市場的主要中國輪胎製造商，我們計劃加強我們在中國的現有市場地位及同時提高在海外及新產品市場的競爭力。我們的主要策略包括以下各項：

- 增強我們在全鋼子午線輪胎市場的市場地位及繼續拓展我們的半鋼子午線輪胎業務。
- 增強我們的全球影響力及把握輪胎行業不斷增長的機遇。
- 增加品牌組合及加強品牌知名度及聲譽。
- 進一步增強研發能力及增加技術知識。
- 採取環保措施並繼續升級我們的生產流程。

概 要

過往財務資料概要

下表載列所示期間的選定綜合收入報表項目。

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入	3,521,879	3,821,728	4,840,396
銷售成本	(2,823,665)	(2,993,929)	(4,071,799)
毛利	698,214	827,799	768,597
銷售及分銷開支	(265,863)	(295,772)	(320,952)
行政開支	(71,880)	(72,762)	(82,085)
研發成本	(64,357)	(75,617)	(85,246)
其他收入	18,150	19,194	21,458
其他收益／(虧損)－淨額	35,609	12,152	(25,440)
經營溢利	349,873	414,994	276,332
財務收入	3,168	863	3,931
財務開支	(52,325)	(14,643)	(13,518)
財務成本淨額	(49,157)	(13,780)	(9,587)
可轉換可贖回優先股的 公允價值變動所產生的虧損	(4,591)	(55,032)	(56,727)
除所得稅前溢利	296,125	346,182	210,018
所得稅開支	(132,981)	(54,976)	(36,446)
年內溢利	163,144	291,206	173,572

於2015年，我們就重組所做股息分派進行預扣稅一次性撥備，金額為人民幣89.8百萬元。於2015年，相關預扣稅導致較高的實際稅率，為44.9%（與2016年及2017年的15.9%及17.4%相比）。

原材料為我們生產成本的主要部份，於2015年、2016年及2017年分別佔我們的總銷售成本的68.2%、74.5%及78.4%。橡膠、炭黑及鋼絲簾線是用於生產全鋼子午線輪胎、半鋼子午線輪胎及斜交輪胎的主要原材料，且我們的生產系統每年消耗大量其他輔助原材料。近年來橡膠的價格已出現波動，且我們原材料價格的持續波動可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－原材料成本的波動」。

概 要

主要財務比率

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
毛利率 ⁽¹⁾	19.8%	21.7%	15.9%
淨利潤率 ⁽²⁾	4.6%	7.6%	3.6%
股權收益率 ⁽³⁾	15.1%	21.2%	11.2%
總資產收益率 ⁽⁴⁾	4.6%	8.4%	4.5%

- (1) 按期內毛利除以期內收入並乘以100%計算。
- (2) 按期內淨利潤除以期內收入並乘以100%計算。
- (3) 按期內本公司擁有人應佔淨利潤除以期初及期末本公司擁有人應佔平均權益並乘以100%計算。
- (4) 按期內淨利潤除以期初及期末總資產平均值並乘以100%計算。

	截至12月31日		
	2015年	2016年	2017年
流動比率 ⁽¹⁾	1.0	1.3	1.3
速動比率 ⁽²⁾	0.7	0.9	1.0
債轉股比率 ⁽³⁾	0.1	—	0.2

- (1) 按期末流動資產除以流動負債計算。
- (2) 按期末流動資產減存貨後除以流動負債計算。
- (3) 按期末債務總額除以股權總額計算。債務指我們的計息借款。

風險因素

我們的業務主要面臨以下風險：

- 我們面對原材料價格波動的風險，若該等商品的價格大幅或持續上漲，則將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 整體經濟狀況及導致車輛銷售及產量大幅下降的其他因素可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 我們的產能擴張、業務發展及投資計劃受不確定因素的影響，而我們所使用的假設可能並不適當或準確。

概 要

- 倘我們未能維持與客戶的現有關係，我們的收入及盈利能力可能會受到重大不利影響。
- 國際貿易法規、配額、關稅及稅項的任何變動均可能影響我們產品的價格及需求。
- 倘我們未能發展、維持及提升品牌及聲譽，則可能嚴重損害市場對我們產品的認可度及信任度。

[編纂]

[編纂]

近期發展

董事確認，自2017年12月31日以來概無發生任何重大事件。

股息政策

我們可採取現金、股票或現金與股票相結合的方式分派股息。我們的董事會乃根據我們的經營業績、現金流量、財務狀況、未來業務前景、派息方面的法定及監管限制以及我們董事會認為相關的其他因素制定我們的利潤分配方案。我們的所有股東就按彼等持股比例收取股息及其他分派均享有同等的權利。

於2015年、2016年及2017年，我們分別宣派現金股息人民幣485.0百萬元、人民幣27.5百萬元及人民幣90.2百萬元。我們的歷史股息未必可作為我們日後股息金額的指示。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－股息政策」一節。

概 要

我們現正打算從[編纂]後採納一般性的年股息政策，將不少於權益持有人應佔有的可供分派利潤的約20%用作派付股息。展望未來，我們將根據我們的財務狀況及當時經濟環境重新評估我們的股息政策。派付股息的決定將基於我們的盈利、現金流量、財務狀況、資本規定、法定儲備金要求及我們董事視為相關的任何其他條件。派付股息亦可能受限於法律限制及我們可能於未來訂立的融資協議。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的中位數）並假設[編纂]未獲行使，則扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們估計我們將收到的[編纂][編纂]將約為[編纂]港元（人民幣[編纂]元）。

我們擬將[編纂][編纂]用於下列用途：

- 約[編纂]%（約[編纂]港元或人民幣[編纂]元）將用於我們全鋼子午線輪胎產能擴張第一階段的投資。
- 約[編纂]%（約[編纂]港元或人民幣[編纂]元）將用於我們全鋼子午線輪胎產能擴張的第二階段。
- 約[編纂]%（約[編纂]港元或人民幣[編纂]元）將用於我們半鋼子午線輪胎產能的擴張。
- 約[編纂]%（約[編纂]港元或人民幣[編纂]元）將用於併購。於併購業務機會時，我們考慮多種因素，包括有關項目的地點以及是否允許／有助於我們(i)更好地管理我們的生產成本，(ii)容易進入我們的目標市場，(iii)參與「一帶一路」的機會，以及(iv)減輕貿易法規帶來的風險，例如反傾銷和反補貼責任；目前我們尚未確認任何收購目標；及
- 約[編纂]%（約[編纂]港元或人民幣[編纂]元）將撥作營運資金。

有關我們[編纂]的進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

概 要

控股股東

我們的控股股東具有上市規則所賦予之涵義，且除文義另有所指外，指本公司的控股股東成山集團、車宏志、李秀香、車寶臻及畢文靜。進一步詳情請參閱「與控股股東的關係－我們的控股股東」。

[編纂]

作為重組的一部分，本公司、成山集團及中國重汽資本於2015年7月21日訂立[編纂]協議。於2015年10月29日，於[編纂]完成後，436,599,999股新普通股及63,400,000股A系列優先股（分別約占本公司因發行該等股份而擴大的已發行股本總額的87.32%及12.68%）分別配發及發行予成山集團及中國重汽投資。於2018年1月1日，所有A系列優先股轉換為63,400,000股普通股。有關[編纂]的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]」一節。

[編纂]開支

[編纂]開支指專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]及[編纂]而產生的費用。我們將承擔的[編纂]開支估計約為人民幣[編纂]元（假設[編纂]為[編纂]港元，即本文件封面頁所載的指示性[編纂]範圍的中位數且[編纂]將不獲行使），其中約人民幣[編纂]元是直接因向公眾發行[編纂]產生的，並會予以[編纂]，而約人民幣[編纂]元已在或預期會在我們的綜合收入表中反映出來。在與已履行服務有關的[編纂]開支中，約人民幣[編纂]元已於我們往績記錄期間的綜合收入表中反映出來，而剩餘金額約人民幣[編纂]元預期將在往績記錄期間後我們的綜合收入表中反映出來。我們的董事預期，該等開支將不會對我們2018年的經營業績產生重大影響。