

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[編纂]前，應閱讀整份文件。投資[編纂]的若干具體風險載於本文件「風險因素」一節。閣下投資[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。根據弗若斯特沙利文報告，自2015年至2017年我們的收入按約17.2%的複合年增長率增長，分別高於同期全球及中國汽車輪胎市場的3.0%及9.5%。尤其是，根據弗若斯特沙利文的資料，自2015年至2017年我們自全鋼子午線輪胎的銷售中獲得的收入按18.1%的複合年增長率增長，大幅高於行業平均值2.5%。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。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2017年主要市場排名如下：

- 我們為中國第五大國內全鋼子午線輪胎製造商，且在以銷售收入及銷售量計的有關市場替換輪胎分部中排名第三。
- 我們為國內全鋼子午線輪胎的主要出口商，對部分市場的出口量名列前茅。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。

我們擁有四大著名輪胎品牌，即「浦林」、「成山」、「澳通」及「富神」，我們的「浦林」致力於生產中高端輪胎。我們的品牌憑借其質量及高性價比一直得到認可，因此，我們獲得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500最具價值品牌」及於往績記錄期間獲得中國多家汽車製造商頒發的獎項和榮譽。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。

我們秉承「顧客至上、質量驅動」的經營原則且我們的質量控制系統已於2017年8月獲得IATF 16949標準的國際認證。透過我們嚴格的質量控制流程，我們的質保索償率於2017年為0.86%。根據弗若斯特沙利文資料，中國行業平均水平（計入大量輪胎製

概 要

造商) 同年為1.32%。此外，為確保高效利用資源，及為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，該等努力有助於我們打造中國領先的高效業務，根據弗若斯特沙利文資料，我們每單位收入的能耗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居全國第一位，因而我們獲得山東省授予的節能獎及於2017年獲得工信部授予的在營運中成功採納信息技術的證書。

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2018年3月31日，我們的產品通過逾400個經銷商在全球各地銷售。此外，我們與部分汽車製造商(包括中國重汽、江鈴汽車、東風柳汽、一汽解放、上汽紅岩及慶鈴汽車)已建立成熟直銷渠道，且我們的產品應用於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過度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，原因是該市場週期性較小，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目標市場。

截至2015年、2016年、2017年12月31日及截至2018年3月31日止三個月，我們的收入分別為人民幣3,521.9百萬元、人民幣3,821.7百萬元、人民幣4,840.4百萬元及人民幣1,355.7百萬元。我們的大部分收入來自全鋼子午線輪胎及半鋼子午線輪胎銷售所得，分別約佔截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度各年及截至2018年3月31日止三個月總收入的93.8%、94.4%、95.7%及97.6%。

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，且我們向約130個國家供應我們的產品。進一步詳情請參閱「業務－我們的產品」。

概 要

於2016年3月，由於產品可能出現輕微漏氣，Cooper召回了少於600條我們的產品，因此，我們產生結算成本約70,000美元，該款項於2016年悉數支付。此乃一次性事件，且為進行應對我們實施額外的審查程序。進一步詳情請參閱「業務－銷售及客戶－保修」一節。

銷售及經銷網絡

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，銷往包括中國知名領先汽車製造商、大型物流車隊、危險品特定運輸車隊及輪胎替換市場。

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的收入：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元 (未經審核)	%	人民幣 千元	%
經銷商										
國內	1,027,394	29.2	1,393,106	36.5	1,774,498	36.7	561,195	44.0	485,987	35.9
國際	789,603	22.4	799,854	20.9	1,341,025	27.7	287,601	22.5	324,507	23.9
直銷至車輛	1,816,997	51.6	2,192,960	57.4	3,115,523	64.4	848,796	66.5	810,494	59.8
製造商	757,101	21.5	677,581	17.7	975,037	20.1	211,398	16.6	337,230	24.9
貼牌客戶	947,781	26.9	951,187	24.9	749,836	15.5	214,900	16.9	207,955	15.3
	<u>3,521,879</u>	<u>100.0</u>	<u>3,821,728</u>	<u>100.0</u>	<u>4,840,396</u>	<u>100.0</u>	<u>1,275,094</u>	<u>100.0</u>	<u>1,355,679</u>	<u>100.0</u>

有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售及客戶－按渠道劃分的銷售」及「財務資料－主要綜合損益表項目概述－收入」。

得益於我們悠久的歷史、市場地位及品牌知名度，我們的產品已於中國的全鋼子午線輪胎替換市場實現較高滲透率，在此市場，我們主要通過經銷商開展業務營運。為了利用快速發展的乘用車市場，我們開始構建半鋼子午線輪胎經銷網絡，並一直投入資源擴大對汽車製造商的直接銷售。截至2018年3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

概 要

唯一輪胎供應商，並開始向危險品特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」。

截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月，我們自最大客戶Cooper取得的銷售額分別佔我們總銷售額的21.0%、20.5%、14.8%及13.3%。我們根據兩項承購協議（均於2019年6月30日到期）向Cooper供應產品。我們正在和Cooper商談續約事宜。倘我們不能成功以可接受的條款續約，或根本不能續約，我們的收入及盈利能力可能會受到重大不利影響。更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們未能維持與Cooper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」及「業務－銷售及客戶－貼牌客戶－與Cooper的關係」章節。

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若干經銷商及銷往伊朗、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。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。據董事所深知，截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月我們對該等將我們的產品銷售至上述受到國際制裁的國家的經銷商作出銷售所得收入分別約為人民幣187.1百萬元、人民幣197.0百萬元、人民幣274.0百萬元及人民幣72.7百萬元，分別約佔我們總收入的5.3%、5.2%、5.7%及5.4%。據董事所深知，於2018年4月及5月，我們對該等將我們的產品銷售至上述受到國際制裁的國家的經銷商作出銷售所得收入為人民幣52.8百萬元。有關進一步詳情，請參閱「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，我們就將貨物售予經銷商及直接售往伊朗及敘利亞而自第三方中間商收到的五筆總額約為1,502,473美元的款項乃以美元計值，且在本集團收到有關款項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自願性自我披露材料，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

概 要

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，倘發生不太可能發生的海外資產控制辦公室因我們可能違反制裁措施而向我們的施加行政處罰，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「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。這些主要原材料主要包括天然橡膠、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、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月，自我們的五大供應商的採購總額分別約佔我們採購總額的23.6%、27.0%、28.5%及24.8%。截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月，自我們的最大供應商所作採購額分別約佔我們採購總額的5.5%、8.9%、9.1%及6.2%。截至2018年3月31日止三個月，我們的五大供應商與我們保持業務關係約1年至20年。有關更多詳情，請參閱「業務－原材料」。

於往績記錄期間，我們並未就原材料的採購訂立任何對沖合同，且目前並無任何針對原材料採購的對沖政策。

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。
- 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。

概 要

- 致力於技術創新的先進研發能力及豐富的生產技術。
- 具備豐富行業知識及國際視野的資深、穩定的管理團隊並獲得我們的戰略股東中國重汽投資的支持。

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節選綜合收入表項目。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	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	1,275,094	1,355,679
銷售成本	(2,823,665)	(2,993,929)	(4,071,799)	(1,123,676)	(1,093,696)
毛利	698,214	827,799	768,597	151,418	261,983
銷售及經銷開支	(265,863)	(295,772)	(320,952)	(85,071)	(71,007)
行政開支	(71,880)	(72,762)	(82,085)	(18,421)	(27,840)
研發成本	(64,357)	(75,617)	(85,246)	(18,114)	(22,254)
其他收入	18,150	19,194	21,458	4,622	5,582
其他收益／(虧損)－淨額	35,609	12,152	(25,440)	(3,330)	(21,996)
經營溢利	349,873	414,994	276,332	31,104	124,468
財務收入	3,168	863	3,931	603	1,138
財務開支	(52,325)	(14,643)	(13,518)	(3,280)	(246)
財務(成本)／收入淨額	(49,157)	(13,780)	(9,587)	(2,677)	892
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)	(3,009)	—
除所得稅前溢利	296,125	346,182	210,018	25,418	125,360
所得稅開支	(132,981)	(54,976)	(36,446)	(6,120)	(17,001)
年內溢利	163,144	291,206	173,572	19,298	108,359

於2015年，我們就重組所作股息分派進行一次性預扣稅撥備，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%（而截至2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年3月31日止三個月分別為15.9%、17.4%及13.6%）。

原材料為我們生產成本的主要部份，截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月分別佔我們的總銷售成本的68.2%、74.5%、78.4%及68.1%。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，且我們的生產每年消耗大量其他輔助原材料。近年來橡膠的價格

概 要

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。特別是，我們的毛利率由截至2016年12月31日止年度的21.7%下降至截至2017年12月31日止年度的15.9%，此乃主要由於天然橡膠及合成橡膠價格的突然波動，有關價格於2016年底上漲並隨後於2017年3月底開始回落。截至2018年3月31日止三個月，我們的毛利率增加至19.3%，主要由於橡膠價格下跌。進一步詳情，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」。

我們的貿易應收款項包括應收賬款及應收票據。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年3月31日，貿易應收款項分別為人民幣622.5百萬元、人民幣767.7百萬元、人民幣971.3百萬元及人民幣1,104.6百萬元。我們一般授予客戶不超過兩個月的信貸期。兩個月以上的信貸期通常需經管理層逐個審批。截至2015年、2016年、2017年12月31日止年度及截至2018年3月31日止三個月，我們的貿易應收款項平均周轉天數分別為82天、68天、66天及70天。倘客戶不能及時結清應付我們的未償還款項，我們的財務狀況及經營業績可能會受到負面影響。截至2018年7月31日，我們截至2018年3月31日的應收賬款中人民幣710.9百萬元或92.3%及應收票據中人民幣324.2百萬元或93.5%已分別結清。有關貿易應收款項的更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－就我們應收客戶賬款的可收回性而言，我們面臨信貸風險」及「財務資料－綜合財務狀況表若干項目概述－貿易應收款項」。

主要財務比率

	截至12月31日止年度			截至 3月31日 止三個月
	2015年	2016年	2017年	2018年
毛利率 ⁽¹⁾	19.8%	21.7%	15.9%	19.3%
淨利潤率 ⁽²⁾	4.6%	7.6%	3.6%	8.0%
股本收益率 ⁽³⁾	15.1%	21.2%	11.2%	24.1% ⁽⁵⁾
總資產收益率 ⁽⁴⁾	4.6%	8.4%	4.5%	10.9% ⁽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平均本公司擁有人應佔權益並乘以100%計算。

(4) 按期內淨利潤除以期初及期末平均總資產並乘以100%計算。

(5) 按年度基準計算。

概 要

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
流動比率 ⁽¹⁾	1.0	1.3	1.3	1.4
速動比率 ⁽²⁾	0.7	0.9	1.0	1.1
債轉股比率 ⁽³⁾	0.1	—	0.2	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汽車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。
- 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，則我們產品的市場認可度及需求或會受到重大不利影響。

[編纂]

概 要

[編纂]

近期發展

自2018年3月31日起直至最後實際可行日期，鑒於我們的產能達到最大值，我們已加快全鋼子午線輪胎產能擴充的第一階段並向其投入人民幣67百萬元。我們預計於2019年初將能夠在新設施中開始生產。

董事確認，自2018年3月31日以來概無發生任何其它重大事件，且自2018年3月31日起直至本文件日期，我們的業務營運、經營業績或財務或貿易狀況概無重大不利變動。

就向美國出口我們的產品可能繳納的額外關稅

2018年7月，美國政府宣佈計劃向自中國進口的一系列產品（包括我們於往績記錄期間出口至美國的所有輪胎）額外徵收10%的關稅。於2018年8月1日，美國政府表示其正探索將擬議關稅從10%提高到25%的可能性。額外徵收關稅的產品的最終名單已於2018年9月17日公佈，包括我們於往績記錄期間出口至美國的所有輪胎。根據此公佈，額外關稅釐定為10%且將於2018年9月24日生效。此公佈亦表明美國政府擬於2019年將此額外關稅提高至25%。我們的財務狀況及經營業績可能會因此發展而受到重大不利影響。然而，我們認為我們可以採取許多策略減輕不利影響，包括(i)因我們產品目前在美國的價格與同類產品相比具有競爭力，而將關稅轉嫁予我們的客戶，或將部分或全部關稅轉嫁予與我們的客戶合作的終端用戶，(ii)因我們的產品需求與我們的生產能

概 要

力相關，而將全鋼子午線輪胎直接銷售至其他地區；及(iii)建設或收購海外生產基地，以減輕反傾銷和反補貼及適用關稅的影響。我們正密切監察形勢發展，並與美國客戶進行討論，以便在擬議關稅生效時制定銷售策略。更多詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－近期美國政府對從中國進口的產品徵收的關稅對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響」及「業務－銷售及客戶－貼牌客戶」章節。

股息政策

我們可採取現金、股份或現金與股份相結合的方式分派股息。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。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，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，所有有關股息已於截至2018年3月31日結清。截至2018年3月31日止三個月，我們已宣派現金股息人民幣83.1百萬元，並已於截至2018年4月30日結清。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。

我們現正打算於[編纂]後採納一般性的年股息政策，將不少於權益股東日後應佔的可供分派淨利潤的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、資金需求、法定儲備金需求及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。

概 要

- 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。於併購時，我們考慮多種因素，包括有關項目的地點以及是否允許或有助於我們(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稅；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。

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、車氏家庭成員及受控實體。進一步詳情請參閱「與控股股東的關係－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投資於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（分別約佔本公司已發行股本總額的87.32%及12.68%）分別配發及發給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。更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]」一節。

[編纂]

[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]範圍的中位數且假設[編纂]將不獲行使），其中約人民幣[編纂]元是直接因向公眾[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

概 要

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16.2百萬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。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。