
業 務

概覽

我們為商用車全產業鏈的參與者提供多種增值服務，包括物流及供應鏈服務、金融服務及車聯網數據服務。商用車主要包括卡車、皮卡、拖車、巴士及貨車。

根據弗若斯特沙利文報告，商用車全產業鏈總體分為以下板塊：(1)上游（包括原材料供應及零配件製造）；(2)中游（包括汽車研發、製造及銷售）；及(3)下游（包括後市場產品銷售及提供車輛融資服務）。

我們提供覆蓋商用車全產業鏈的多種服務。我們的業務經營可分類為以下板塊：(i) 物流及供應鏈服務板塊；(ii) 供應鏈金融服務板塊；及(iii) 車聯網及數據服務板塊。我們的多個業務板塊之間相互協同，從而使我們能為廣泛的客戶群體提供增值服務。自成立以來，我們的產品及服務獲得了客戶的認可。我們通過先進技術致力持續提升服務質量及擴展業務，以滿足客戶的多樣化需求，從而實現長期可持續發展。

我們提供的下列增值服務覆蓋商用車全產業鏈：

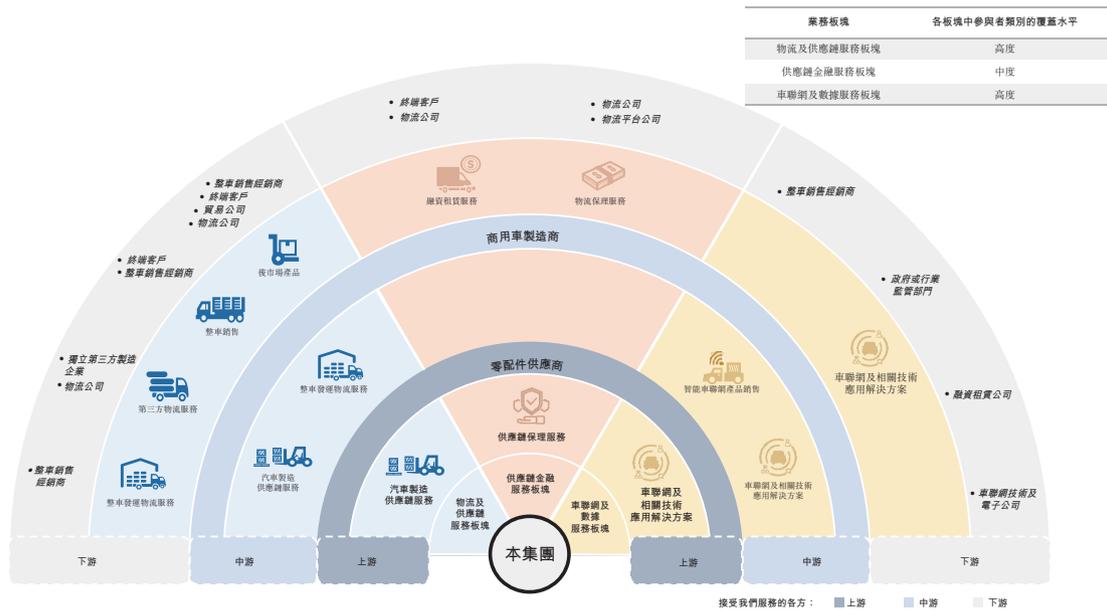
- **在物流及供應鏈服務板塊** — 我們從事(i) 供應鏈業務；(ii) 整車銷售業務；及(iii) 後市場產品業務。我們通過通匯向上游零配件供應商及中游商用車製造商提供物流及倉儲服務。根據弗若斯特沙利文報告，按2021年的收入計，通匯在中國西部地區的商用車物流供應鏈服務企業中排名第一，中國西部地區商用車物流及供應鏈服務市場的總市場規模約為人民幣15.3十億元，佔2021年中國整體商用車物流及供應鏈服務行業的約11.9%。根據上述資料來源，按收入計，我們於中國及中國西部地區分散的商用車物流及供應鏈服務市場所佔市場份額分別為1.1%及9.5%。我們亦通過我們於2021年12月31日約77家下游承運商及運輸車隊的網絡，為商用車客戶提供全國範圍的物流解決方案。
- **在供應鏈金融服務板塊** — 我們向下游商用車終端用戶提供優質的商用車購買融資解決方案。根據弗若斯特沙利文報告，按2021年的商用車起租台數計，德銀融資租賃在中國所有的商用車製造商背景融資租賃企業中排名第四位。德銀融資租賃亦獲中國汽車流通協會商用車專業委員會認定為2019

業 務

年度中國商用車金融八強企業。此外。我們為上游零配件供應商及中下游物流公司提供貿易應收款項融資。

- 在車聯網及數據服務板塊** — 天行健是成熟的信息技術解決方案服務提供商，覆蓋商用車全產業鏈。根據弗若斯特沙利文報告，我們運營著中國最大型商用車製造商背景重型商用車車聯網平台，2021年的市場份額為23.3%。於最後實際可行日期，我們的入網重型商用車的數量約為978.5千輛。此外，根據該報告，於2021年以車聯網平台商用車數量計，我們在中國商用車車聯網企業中排行第三。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 中國商用車車聯網市場概覽」一節。

下圖說明我們三個業務分部下的相關業務線／業務服務及主要客戶如何沿著商用車供應鏈定位：



業 務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的收入分別約為人民幣2,892.0百萬元、人民幣3,261.7百萬元及人民幣3,126.9百萬元，2019年至2021年的年複合增長率為4.0%。此外，同期，我們的利潤分別約為人民幣241.1百萬元、人民幣318.0百萬元及人民幣368.7百萬元，2019年至2021年的年複合增長率為23.7%。

尤其是，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，儘管車聯網及數據服務板塊產生的收入僅分別佔總收入的8.4%、10.3%及10.8%，有關收入持續增長，2019年至2021年的年複合增長率為18.3%。此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，相關毛利分別佔總毛利的18.4%、19.3%及19.3%。有關毛利率於同期維持於較高水平，分別為36.1%、37.6%及41.7%。隨著車聯網技術在商用車行業中越來越普及，我們預計車聯網及數據服務板塊的快速發展將推動本集團的未來擴張，這對於本集團的戰略而言將具有更重要的意義。詳情請參閱本文件「財務資料」一節。

競爭優勢

我們認為，憑藉如下競爭優勢，我們獲得了長足發展：

憑藉我們的控股股東的實力及與其牢固的業務關係，我們成為中國汽車服務行業提供增值服務的重要市場參與者

本集團由陝汽控股集團於2005年創立，以為其製造的商用車提供物流供應鏈服務。憑藉我們的控股股東的實力及與其牢固的業務關係，我們進一步發展業務，成為中國汽車服務行業的主要市場參與者。我們以客戶為中心，打造了(i)物流及供應鏈服務；(ii)供應鏈金融服務；及(iii)車聯網及數據服務三大業務板塊，並據此對商用車全產業鏈形成了物流、資金流和信息流的覆蓋：

- **物流方面** — 我們通過物流及供應鏈服務板塊為商用車全產業鏈客戶提供便捷與高效的供應鏈方案，於業績記錄期內累計為逾3,350家上下游客戶提供了優質的物流與供應鏈服務。根據弗若斯特沙利文報告，於產業鏈上游，我們是中國西部地區最大的商用車供應鏈服務商。通過我們的物流服務，我們已協助約110家零配件供應商節約倉儲面積以及減少供應鏈庫存。其中，我們為兩家核心零配件供應商節約了超過50.0%倉儲面積，以及減少了超過30.0%的供應鏈庫存。尤其是，截至2020年12月31日止年度，我們協助商用車製造商的生產效率拉升17.0%；於產業鏈中下游，我們的運力調度能力覆蓋了全國31餘個省、直轄市及自治區，於2021年完成整車發運約

業 務

166.2千輛，完成第三方物流運單總數約267.9千條，合計運輸里程總數達約546.3百萬公里；

- **資金流方面** — 我們通過融資租賃和保理服務為客戶提供資金支持服務。於業績記錄期內，我們的保理業務與融資租賃業務累計服務客戶逾42,800家。截至2021年12月31日止年度，我們錄得新投放資金總額人民幣8,830.9百萬元；
- **信息流方面** — 根據弗若斯特沙利文報告，我們的車聯網及數據服務板塊擁有中國最大的商用車製造商背景重型商用車車聯網平台。截至最後實際可行日期，我們的天行健車聯網系統入網車輛約為978.5千輛，日平均新增數據約為1.9TB，單車最多可掌握七大類超1.4千種數據。我們圍繞商用車全產業鏈構建了豐富的應用場景，數據應用及服務收入於2019年至2021年的年複合增長率達35.3%。

憑藉協同優勢，我們能夠更好地把握商用車服務行業的增長機遇

中國商用車服務行業發展潛力巨大，這主要受新基建相關政策與物流運輸業拉動以及超載、排放等政策的推動。因此，根據弗若斯特沙利文報告，商用車新車銷量預計將保持高位，於2026年總量將達4,615.4千輛，其中重型商用車新車銷量預計將達1,277.5千輛。

我們相信，憑藉業務佈局以及集團內部協同能力，我們能夠抓住增長機遇並保持持續增長。我們的三大業務板塊於業績記錄期內累計覆蓋了商用車全產業鏈企業逾3,900家，商用車終端用戶逾42,800名。廣泛的客戶覆蓋為我們未來的業務發展提供了良好基礎。於業績記錄期，我們的融資租賃業務借助車聯網技術實現良好風險控制的同時，亦為車輛融資租賃車聯網服務累計帶來了逾60.4千輛新車業務量；我們的物流及供應鏈服務板塊憑藉我們與零配件廠商及物流服務商的業務關係，為融資租賃業務及保理業務創造新的商機，於業績記錄期，額外新增投資資金分別為人民幣545.7百萬元及人民幣1,097.1百萬元。

業 務

我們在商用車供應鏈領域的經驗積累，有助於我們提升我們的物流及供應鏈服務能力

憑藉在商用車供應鏈領域的豐富經驗積累，我們形成了完整服務能力，可滿足商用車供應鏈客戶的不同需求。

根據弗若斯特沙利文報告，以2021年收入計，本集團為中國西部地區最大的商用車物流及供應鏈服務商。於業績記錄期，我們累計服務了超過1.3千家零配件供應商，配送零配件約108.7千種，累計運輸里程達122.7百萬公里。

通過我們的中游及下游供應鏈服務，我們的整車發運業務和第三方物流業務遍佈全國並於2021年12月31日與77家下游承運商或車隊建立了業務聯繫。於2021年，我們完成整車發運166.2千台，實現收入人民幣437.2百萬元。完成第三方物流運單總數267.9千條，實現收入合計人民幣395.1百萬元。

我們通過供應鏈業務直接觸達和連接了商用車全產業鏈的市場參與者，從而有助於我們了解他們的需求並為我們的業務開拓提供了堅實的基礎。於2019年至2021年，我們的物流及供應鏈板塊分別實現營業收入人民幣2,125.2百萬元、人民幣2,252.7百萬元及人民幣2,004.6百萬元；實現除稅前利潤人民幣71.1百萬元、人民幣110.1百萬元及人民幣134.1百萬元。

我們的大型車聯網平台和先進的數據技術支持著我們的車聯網和數據業務的增長

自2011年推出首個車聯網平台以來，我們的車聯網及數據服務業務憑藉以下特色構建了較高的競爭者進入壁壘：

- **平台規模大。**根據弗若斯特沙利文報告，我們的天行健車聯網系統為全國規模最大的商用車製造商背景重型商用車車聯網平台，2021年的市場份額為23.3%。此外，根據該報告，於2021年以車聯網平台商用車數量計，我們在中國商用車車聯網企業中排行第三。於最後實際可行日期，我們入網車聯網平台的重型商用車數量約為978.5千輛；

業 務

- **數據採集能力。**我們的數據採集類型、頻率及精度均保持了優異的表現。就數據類型而言，相比於從售後設備安裝切入的第三方車聯網公司，我們的車聯網智能終端產品在商用車生產過程中即已預裝，其融合度更高，數據採集能力更強。天行健車聯網系統最高可採集包括司機駕駛行為、定位、發動機運轉等七大類合計逾1.4千類高質量數據，日平均新增數據大約為1.9TB，於2021年12月31日累計天行健車聯網系統數據量超過2.9PB；採集頻率方面，我們的數據採集週期最小為十毫秒一次，基本數據上傳頻率五秒一次，比行業平均30秒的頻率快得多；準確度方面，根據中國交通通信信息中心於2022年1月的統計，在擁有超過100千輛入網車輛的生產商中，天行健車聯網系統終端數據整體合格率为99.60%，這使我們成為表現最好的廠家之一；及
- **應用場景廣。**基於平台規模及數據採集優勢，我們開發了多種的應用場景。於業績記錄期內，我們合計構建了(i)車輛融資租賃解決方案（於2021年12月31日覆蓋約199.3千輛汽車）、(ii)北斗系統落地接入解決方案（於2021年12月31日覆蓋約605.8千輛汽車）、(iii)大數據解決方案（於2021年12月31日覆蓋約266.0千輛汽車）、(iv)渣土車監管解決方案（於2021年12月31日覆蓋約15.9千輛汽車）、(v)環保監控解決方案（於2021年12月31日覆蓋約28.0千輛汽車）及(vi)運輸車隊管理解決方案。以上六類應用場景所覆蓋的大量車輛使我們在中國同類車聯網應用中居於領先。

隨著我們數據分析、應用及變現能力的不斷提升，我們的車聯網及數據服務板塊的收入及盈利能力逐步提高。2019年至2021年，車聯網及數據服務板塊實現營業收入分別為人民幣241.6百萬元、人民幣335.2百萬元及人民幣338.3百萬元；其中，車聯網及相關技術應用解決方案業務收入分別為人民幣59.5百萬元、人民幣81.6百萬元及人民幣108.8百萬元。未來，憑藉技術及平台規模優勢，我們將持續形成更有場景針對性的數據服務及數據產品，並為我們的增長打開廣闊的空間。

業 務

經驗豐富的管理團隊及來自於控股股東的鼎力支持

我們過往的成功佳績，離不開管理層團隊豐富的行業經驗及控股股東的鼎力支持。我們的核心管理團隊於商用車領域的平均行業經驗超24年，對我們未來的持續成功具有關鍵作用。我們的董事長郭萬才先生自1997年以來一直於國有重點工業企業從事管理工作，兼具產業視野與專業金融背景；我們的執行董事兼總經理王潤梁先生擁有逾26年的相關經驗，對行業趨勢的把握富有洞見。

我們的控股股東陝汽集團為陝汽控股的附屬公司，後者至今在中國商用車行業已深耕逾50年。根據弗若斯特沙利文報告，於2021年，陝汽控股集團生產的商用車總數為200,432輛，佔4.3%的市場份額，在中國所有商用車製造商中排名第九。根據同一資料來源，於2021年，陝汽控股集團銷售的重型商用車總數為193,144輛，佔13.8%的市場份額，在中國所有重型商用車製造商中排名第四。根據同一資料來源，按2021年生產的重型商用車數量計，陝汽控股集團亦為全球第四大重型商用車製造商。

我們相信，控股股東與我們在戰略及業務的緊密協同，是我們保持持續競爭優勢的重要基礎。於戰略層面，我們積極協助推進陝汽集團「服務型製造」戰略的落地。於業務層面，我們與控股股東緊密協同，互利共贏。一方面，我們的控股股東為中國重型商用車行業領先的商用車製造商，於業績記錄期內陝西汽車集團的商用車年均銷量超170.0千台；另一方面，憑藉覆蓋中國商用車全產業鏈的業務佈局，我們為其提升了終端客戶黏性，提振了新車銷量，形成了協同共贏的良性循環。

得益於管理層團隊的豐富經驗及控股股東的鼎力支持，我們自組建至今，已迅速成長為中國商用車服務行業的服務供應商及主要市場參與者。在高管團隊的帶領及控股股東的支持下，我們將繼續夯實我們的行業地位。

業 務

業務戰略

為主動開發並增強我們的服務能力，我們擬實施以下主要業務戰略：

線下線上雙措並舉，完善商用車後市場服務佈局

我們認為，中國商用車存量市場的收入將會逐步放大，不斷增長的商用車保有量連帶的維修保養及服務需求將催生廣闊的市場空間。我們通過線下及線上雙措並舉的方式，完善並打造後市場服務能力：

- **線下業務開發。**我們積極佈局現有商用車維修及保養業務，建立一個線下零配件數字化倉儲配送體系以及維修和服務網絡。我們將在零配件主要消費地建立15個數字化中心庫，並且打造零配件直採與快速配送的線下網絡，以滿足現有商用車的需求。有關上文的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]—線下業務開發—(i)線下零配件數字化倉儲及配送體系以及數字化中心庫」一節。我們亦計劃開發商用車維修及服務網絡並擬吸引服務站加盟，通過維修保養服務標準的確立與完善，建立起商用車維修保養網絡，切實提升終端用戶的整體用車體驗。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]—線下業務開發—(ii)商用車維修及服務網絡」一節；及
- **線上業務開發。**我們推進商用車線上服務平台的建設與升級。我們將基於我們現有的能力及專有技術，開發面向用戶的統一線上服務平台。該平台還將推進(a)後市場服務平台、(b)線上數字化倉儲系統，其為上述15個商用車零配件的高標準數字化中心庫提供線上支持、(c)線上服務及加盟管理平台及(d)智能維修及培訓平台等新項目開發。進一步詳情，請參閱本文件相關小節「未來計劃及[編纂]—[編纂]—線下業務開發」一節。

業 務

著力提升車聯網核心技術能力及數據服務能力，鞏固優勢

車聯網是商用車行業發展的必然趨勢。我們持續擴大車聯網及數據服務的用戶規模，持續提升數據採集及分析能力。我們亦持續升級我們的平台核心技術及算法，並面向更多應用場景打造數據服務以及數據產品，從而鞏固我們的優勢地位，具體而言：

- **車聯網平台。**積極擴大並升級我們的車聯網平台，實現用戶數量、我們車聯網平台的商用車接入數量的持續增長。尤其是，我們將通過升級車聯網私有雲及硬件系統，提升數據安全性。此外，為進一步擴大及鞏固我們在商用車前裝市場的份額，我們將積極尋求與非關聯商用車製造商的業務合作，將我們的車聯網終端產品預裝在其製造的商用車內，以提升我們的天行健車聯網系統用戶規模。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]—車聯網核心技術能力及數據服務能力—(i)車聯網基礎設施—車聯網私有雲及硬件系統」一節；
- **數據分析能力。**鑒於採納內部及外部舉措，通過以下措施提升數據分析能力：
 - (i) 擴大研發團隊。我們將廣泛招聘並培養具有不同背景的優秀人才，以建立專業車聯網研發團隊；
 - (ii) 升級軟件及硬件研發能力。我們將專注於研發平台，並建立大數據研究中心；及
 - (iii) 與外部優秀互聯網企業及信息科技企業開展戰略合作。

我們將通過上述措施提升數據分析以及將數據資產轉換為生產力的核心能力。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]—車聯網核心技術能力及數據服務能力—車聯網基礎設施—辦公場地擴建」及「未來計劃及[編纂]—[編纂]—車聯網核心技術能力及數據服務能力—(ii)研發能力」一節；

- **多樣化數據產品及數據服務。**我們持續積極開發並形成多元的數據產品及數據服務，為客戶提供更好的體驗。該等數據產品及數據服務包括以下方面：
 - (i) 豐富數據服務產品組合。我們持續積極為零配件供應商、整車銷售經銷商、維修服務站等打造數據服務產品。大數據服務系統將為零配件供應商提供進入商用車製造商生產安排的渠道，提供維修及故障數據統計、競爭對手比對、識別虛假維修及降低索賠風險等多種增值數據

業 務

服務，尤其是開發電子零配件供應商數據質量檢測平台；為經銷商提供市場預測、客戶跟蹤、智能選車、風控管理等數據增值服務；為維修服務站提供零配件精準儲備、客戶引流、維修指導等數據增值服務；

- (ii) 空中編程 (OTA) 平台。開發OTA遠程更新、零配件數據檢測等新業務。為供應商提供嵌入式軟件的遠程更新，極大降低新的零配件成本的同時，提升用戶體驗；為供應商新產品提供批量供貨前的數據測試，以確保安裝前的產品質量；及
- (iii) 開發車聯網及數據解決方案。我們開發及升級可適應5G通訊環境的車聯網產品及終端產品。此外，利用我們的車聯網技術優勢以及數據整合能力，(a)為整合多種內部及外部數據資源開發數據資產交易平台，及(b)為交通管理部、環保部等政府部門開發定制化「機動車智能監控」服務；為大宗商品物流、冷鏈運輸等行業提供可滿足多種行業需求的解決方案等。

進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]—車聯網核心技術能力及數據服務能力—(iii)多樣化數據產品及數據服務」一節。

夯實供應鏈金融服務及第三方物流服務專精化優勢，持續優化業務結構

我們持續夯實我們供應鏈金融服務及第三方物流服務的專精化優勢，具體而言：

- 持續深耕商用車領域，鞏固供應鏈金融服務板塊專精化領先優勢。對於融資租賃業務，我們持續積極鞏固現有業務，為知名商用車製造商的產品提供融資租賃服務；基於專用車細分領域門檻高、收益好及客戶風險承受力強的優點，我們將擴大融資租賃服務，覆蓋更多專用車以獲取新的增長空間，並持續開發與提供定制化金融服務。對於商業保理業務，我們將以商用車製造商的零配件供應商為目標，並通過我們與一級零配件供應商之間的現有業務關係向上游二、三級零配件供應商穿透，另一方面，於下游物流客戶，我們繼續開拓大宗貨運、快運、零擔運輸等行業的大型客戶與頭部企業，獲取優質客戶，以優化保理業務的結構；

業 務

- 著力提升供應鏈金融服務板塊的信息化建設，不斷提升服務體驗。我們將加大金融服務信息化建設，以大數據、雲計算等新一代信息技術為基礎，進行包括業務系統、風控及信審系統的持續升級優化，規範業務流程並提升效率，強化風控能力，提升客戶體驗，並降低綜合成本；及
- 我們通過拓展及開發涉及原材料（如煤炭及礦石）、商品及快遞服務的第三方物流服務，持續將客戶基礎多元化及探索與更多獨立客戶的商機。

不斷完善員工職業規劃和薪酬激勵機制，吸引和培養人才

我們相信擁有一支穩定、專業的員工隊伍是實現公司長遠戰略的關鍵。我們計劃採取以下措施，加強人才引進和人才培養工作：

- 借助我們本次在國際資本市場亮相，加強公司品牌宣傳，提高品牌影響力，進而吸引更多優質人才；
- 在[編纂]完成後持續積極探索長效激勵措施，包括但不限於股權激勵計劃，使員工尤其是中高級管理團隊與股東的長期利益相一致，提高員工的積極性和忠誠度；
- 持續加強員工培訓的投入力度，提供定期且多元化的技能培訓，為員工職業發展打造最佳的職業平台；及
- 通過宣揚我們的願景增強員工的使命感和榮譽感。

有關我們[編纂]的業務戰略擬定用途的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

獎項及頭銜

我們曾獲得多個由行業協會及相關組織頒發的獎項及頭銜。下表載列我們於最後實際可行日期已獲得的獎項：

獎項／頭銜	頒發實體	集團實體	頒發年度
2020年度物流行業最具投資價值企業	中國交通運輸協會物流投融资協會及成都市供應鏈協會	本公司	2021年
2018年度中國物流金融創新獎	中國交通運輸協會	本公司	2018年
2021中國物流優秀服務商	中國物流與採購聯合會	通匯	2021年
2021年度汽車物流行業創新獎	中國物流與採購聯合會 汽車物流分會	通匯	2021年
國家級5A級物流企業	中國物流與採購聯合會	通匯	2022年
國家級4A級物流企業	中國物流與採購聯合會	通匯	2020年／ 2017年／ 2014年
2020中國物流創新獎	中國物流與採購聯合會	通匯	2020年

業 務

獎項／頭銜	頒發實體	集團實體	頒發年度
改革開放40年陝西省物流行業 傑出貢獻企業	陝西省物流與採購聯合會	通匯	2019年
2020中國智慧物流優秀解決方案 服務商	第十一屆中國物流投融资 大會	遠行	2021年
2020年度物流行業最具成長 潛力企業	第十一屆中國物流投融资 大會	遠行	2021年
中國物流行業最具投資價值企業	中國交通運輸協會物流投 融資分會	遠行	2019年
2020十佳商用車金融服務機構	2021中國商用車金融產業 峰會組委會	德銀融資租 賃	2021年
2020年度浦東新區經濟突出貢獻 獎	上海市浦東新區人民政府	德銀融資租 賃	2021年
2021年度西湖論壇杯融資租賃 業務創新獎	中國融資租賃(西湖)論壇	德銀融資租 賃	2021年

業 務

獎項／頭銜	頒發實體	集團實體	頒發年度
2019年度中國商用車金融八強企業	中國汽車流通協會商用車專業委員會	德銀融資租賃	2019年
第三屆中國AI+創新創業大賽工業互聯網技術創新與應用大賽決賽二等獎	第三屆中國AI+創新創業大賽工業互聯網技術創新與應用大賽組委會	天行健	2021年
2021中國商用車車聯網十佳運營服務商	中國衛星應用產業聯盟、中國品牌戰略研究中心、中國車聯網大會組委會	天行健	2021年
陝西省第一批服務型製造示範平台	陝西省工業和信息化廳	天行健	2021年
2020年中國科技創新品質創優十佳知名品牌	中國高科技產業化研究會品牌戰略專家工作委員會	天行健	2020年
2020城市工程車輛產品與方案金質獎	城市工程車輛管理與服務創新聯盟	天行健	2020年

業 務

我們的業務模式

我們的業務提供覆蓋商用車全產業鏈的多種服務。我們的業務經營可分類為以下板塊：

- (i) 物流及供應鏈服務板塊，包括供應鏈業務、整車銷售業務和後市場產品業務；
- (ii) 供應鏈金融服務板塊，包括融資租賃業務、保理業務及保險經紀業務；及
- (iii) 車聯網及數據服務板塊。

於業績記錄期，三大業務板塊均已實現了優異的經營業績。下表載列於所示年度我們按服務板塊劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
物流及供應鏈服務板塊	2,125,248	73.5	2,252,652	69.0	2,004,585	64.1
供應鏈金融服務板塊 ^{(附註(1))}	525,201	18.1	673,783	20.7	783,953	25.1
車聯網及數據服務板塊	241,582	8.4	335,238	10.3	338,312	10.8
總計	<u>2,892,031</u>	<u>100.0</u>	<u>3,261,673</u>	<u>100.0</u>	<u>3,126,850</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 由於本公司已將我們持有美信的25.00%股權轉讓予第三方，此後本公司所持有美信股權的百分比由55.00%減少至30.00%，故自2019年7月1日起並無併入保險經紀業務（我們的供應鏈金融服務板塊的一部分）所得收入。董事並無於本集團2018年的財務報表將出售視為已終止經營業務，原因是(i)於2018年12月31日，本集團管理層並無承諾出售美信的計劃，意味著美信在目前的情況下不能立即出售，且出售的可能性不大；及(ii)美信業務並非本集團的獨立主要業務線，意味著美信不符合國際財務報告準則有關已終止經營業務的定義。

上述第三方為一家總部位於上海的專業投資管理公司，在生命科學以及健康醫療服務領域擁有豐富的經驗。由於有關股權轉讓的影響，其為美信引進新股東，此舉增強美信的業務資源，擴展本集團的業務關係，使美信能夠進一步進行業務拓展及開發以及推動美信與本集團現有業務板塊的協同。美信的股權轉讓遵循中國相關法律法規規定的國有企業股權轉讓程序，包括(i)由獨立第三方權威機構進行公允資產評估；及(ii)透過中國西部股權交易所發佈股權轉讓信息及進行轉讓價格詢價。對價按資產評估報告所載評估值的25.00%（即約人民幣9.7百萬元）釐定。此外，根據美信截至2018年12月31日止年度的經審計財務報表，美信錄得收入約人民幣24.8百萬元，及淨利潤約人民幣9.4百萬元。買方過往或現時與本集團、其股東、董事或高級管理人員或彼等各自的任何聯繫人概無任何關係（包括但不限於

業 務

家庭、業務、僱傭、信託、融資或其他方面)。美信與德銀融資租賃每年訂立服務協議，據此，美信就受我們融資租賃服務規限的商用車保單提供保單管理服務。美信將協助解決上述商用車的理賠事宜，根據相關保單，德銀融資租賃為第一受益人，並提供配套服務。因此，我們將根據上述服務協議向美信支付服務費。此外，此後我們並無自美信收取任何轉介費及／或自保單購買者收取任何佣金／諮詢費。具體而言，德銀融資租賃作為相關保單的第一受益人不得向美信收取上述費用及／或佣金。

此外，美信確認及就董事所深知、盡悉及確信，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，美信並非任何不合規事件、申索、訴訟或法律程序（無論實際抑或受到威脅）的涉事方。

詳情請參閱本文件「附錄一—會計師報告—II 財務資料附註—6. 其他收益／（虧損）—淨額」。

物流及供應鏈服務板塊

我們在(i)供應鏈業務；(ii)整車銷售業務；及(iii)後市場產品業務下提供多種物流及供應鏈服務。我們的各業務產生的收入如下：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
供應鏈業務	1,387,710	65.3	1,477,549	65.6	1,459,858	72.8
整車銷售業務	651,554	30.7	665,287	29.5	441,237	22.0
後市場產品業務	71,216	3.3	91,136	4.1	84,917	4.2
其他 ^{附註(1)}	14,768	0.7	18,680	0.8	18,573	1.0
總計	<u>2,125,248</u>	<u>100.0</u>	<u>2,252,652</u>	<u>100.0</u>	<u>2,004,585</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 包括(i)融資租賃協助服務；及(ii)臨時汽車牌照服務所得收入。進一步詳情請參閱本文件「財務資料—我們經營業績主要組成部分的說明—收入」一節。

如上表所示，我們自物流及供應鏈服務板塊的收入於業績記錄期保持穩定。

我們的主要客戶是零配件供應商、商用車製造商、整車銷售經銷商、物流公司及商用車終端用戶。於業績記錄期，我們向逾3,350家上下游客戶提供服務。於業績記錄期，我們一直在致力於將客戶基礎多元化並探索與更多獨立客戶的商機。具體而言，自2021年，我們一直積極為獨立第三方拓展及開發涉及原材料（如煤炭及礦石）、商品及快遞服務的第三方物流服務。

下表載列於所示年度按客戶劃分及來源於供應鏈業務、整車銷售業務及後市場產品業務的收入之明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入的百分比 (%)	佔相關子業務板塊 總收入的百分比 (%)	金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入的百分比 (%)	佔相關子業務板塊 總收入的百分比 (%)	金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入的百分比 (%)	佔相關子業務板塊 總收入的百分比 (%)
物流及供應鏈服務板塊									
商用車製造供應鏈服務									
陝汽控股集團	439,110	71.1	15.2	602,165	75.6	18.5	423,257	67.4	13.5
重慶物流客戶	178,674	28.9	6.2	192,950	24.2	5.8	199,284	31.8	6.4
獨立物流供應商客戶	67	0.0	0.0	1,732	0.2	0.1	5,028	0.8	0.2
小計	617,851	100.0	21.4	796,847	100.0	24.4	627,569	100.0	20.1
整車發運物流服務									
陝汽控股集團	30,369	6.9	1.1	14,346	2.9	0.4	58,449	13.4	1.9
重慶物流客戶	406,643	93.1	14.0	476,666	97.1	14.7	378,784	86.6	12.1
小計	437,012	100.0	15.1	491,012	100.0	15.1	437,233	100.0	14.0
第三方物流服務									
獨立物流供應商客戶	332,847	100.0	11.5	189,690	100.0	5.8	395,056	100.0	12.6
小計	332,847	100.0	11.5	189,690	100.0	5.8	395,056	100.0	12.6
整車銷售業務									
陝汽控股集團	126	0.0	0.0	231	0.0	0.0	-	0.0	0.0
重慶物流客戶	651,428	100.0	22.5	665,056	100.0	20.4	433,908	98.3	13.9
獨立客戶	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0	7,329	1.7	0.2
小計	651,554	100.0	22.5	665,287	100.0	20.4	441,237	100.0	14.1
後市場產品業務									
陝汽控股集團	39,918	56.1	1.4	5,607	6.2	0.2	2,256	2.7	0.1
獨立物流供應商客戶	31,298	43.9	1.1	85,529	93.8	2.6	82,661	97.3	2.6
小計	71,216	100.0	2.5	91,136	100.0	2.8	84,917	100.0	2.7
板塊收入小計	2,125,248	100.0	73.5	2,252,652	100.0	69.0	2,004,585	100.0	64.1

附註：

(1) 此處披露的收入不包括「其他」收入。更多詳情，請參閱本節上文「一 物流及供應鏈服務板塊」一節。

業 務

供應鏈業務

於業績記錄期，我們為其提供供應鏈服務的陝汽控股集團製造的商用車數量如下：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	佔各公司 總出貨量 輛 的百分比 %		佔各公司 總出貨量 輛 的百分比 %		佔各公司 總出貨量 輛 的百分比 %	
商用車製造供應鏈服務						
陝重汽	116,489	100.0	114,524	100.0	96,924	100.0
陝汽商用車	22,250	100.0	40,023	100.0	38,561	100.0
整車發運物流服務						
陝重汽	134,752	100.0	165,379	100.0	143,435	100.0
陝汽商用車	1,803	11.6	35,038	100.0	22,721	100.0

我們為各類客戶提供如下所載的供應鏈服務：

- **商用車製造供應鏈服務。**我們提供商用車零配件相關的全供應鏈管理及「一體化物流」服務，並提供方案解決供應鏈物流環節中有關庫存高、物資週轉慢及環節多的問題。通過無縫整合商用車製造商的生產計劃，我們為客戶提供閉環管理，包括向零配件供應商取貨、運輸、倉儲、分揀、分裝、配送及其他供應鏈物流業務，從而消除冗餘環節並在保持服務質量的同時實現低物流成本。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的商用車製造供應鏈服務分別用於約138.7千輛、154.5千輛及135.5千輛商用車的生產。我們還提供零配件模塊組裝服務，從而提高商用車製造商的裝配線效率，並通過提高供應組件裝載率減低物流運輸成本。

業 務

- **整車發運物流服務。**我們安排將陝重汽及陝汽商用車製造的商用車運送至整車銷售經銷商所指定的接車點。有關物流服務由我們委聘及選擇的獨立第三方分包商提供。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們分別為約136.6千輛、200.4千輛及166.2千輛商用車提供整車發運物流服務。
- **第三方物流服務。**我們安排獨立第三方分包商提供貨物、礦石、鋼鐵、原材料及商品的相關物流服務，以將其運送至托運人指定的地點。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們自該服務所產生的業務收入分別約為人民幣332.8百萬元、人民幣189.7百萬元及人民幣395.1百萬元。於業績記錄期，本集團一直積極擴展其第三方物流服務，以豐富我們的客戶群體。

除截至2020年12月31日止年度我們錄得第三方物流服務貢獻的收入減少（主要是由於於2020年8月終止與一名主要客戶的合作）外，我們已實現該業務相關收入穩步增長，由截至2019年12月31日止年度的約11.5%升至截至2021年12月31日止年度的約12.6%。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的歷史財務狀況及經營業績未必代表未來表現，且實施增長策略可能令我們面臨若干風險，同時我們未必能夠維持增長率」一節及本節「－供應鏈業務－整車發運物流服務及第三方物流服務」各段。

業 務

下表載列於所示年度按服務類型劃分的供應鏈業務收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
供應鏈業務						
商用車製造供應鏈服務	617,851	44.5	796,847	53.9	627,569	43.0
整車發運物流服務	437,012	31.5	491,012	33.2	437,233	30.0
第三方物流服務	332,847	24.0	189,690	12.9	395,056	27.0
總計	1,387,710	100.0	1,477,549	100.0	1,459,858	100.0

商用車製造供應鏈服務

於業績記錄期，我們已為逾1.3千家零配件供應商提供服務，並已向彼等的倉庫及生產線配送約108.7千種零配件，運輸里程數共為122.7百萬公里。相關服務供應商根據我們的服務質量和效率而非我們與控股股東的關係選擇我們。

「一體化物流」指的是供應鏈計劃，涵蓋運輸、倉儲、分揀及配送等核心物流環節聯動，以(i)最大化減少零配件供應商至商用車製造商供應鏈冗餘環節；(ii)降低總供應鏈成本；及(iii)注重客戶體驗感的一種物流模式。

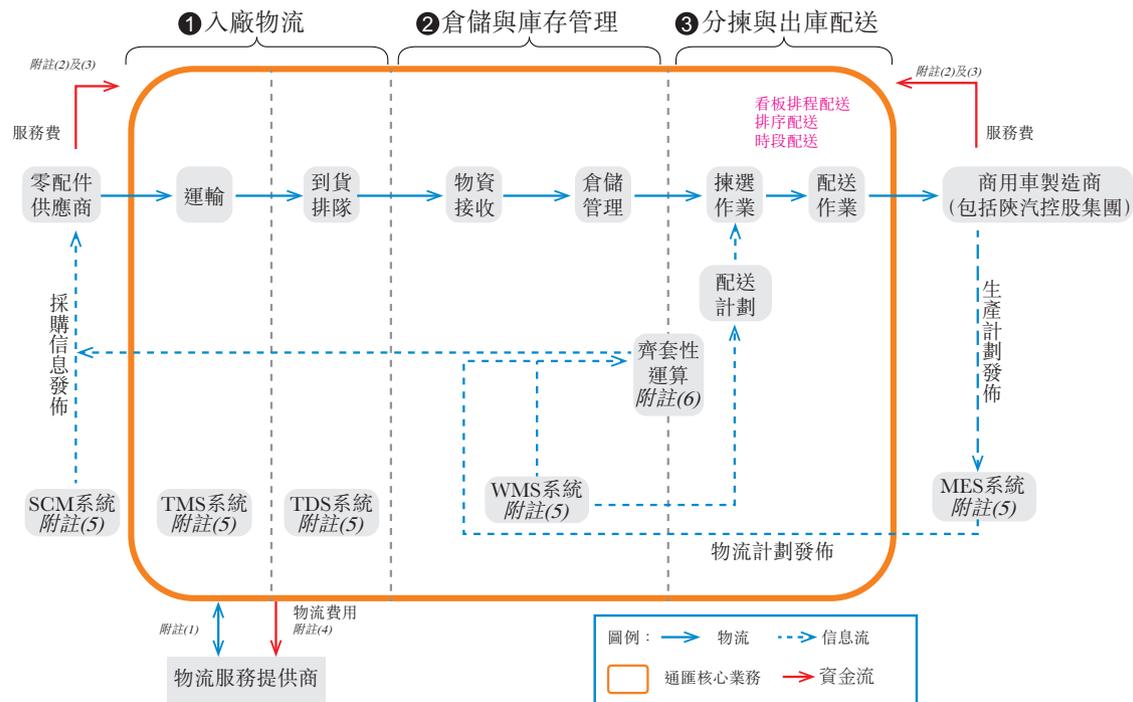
我們能夠監察商用車製造商的生產過程並相應調整製造商所需的零配件及運輸零配件，這使我們從競爭對手中脫穎而出。這可以有效縮短運輸零配件所需的週期並減輕供應不足或供應過剩的擔憂。商用車製造商的採購計劃及實際製造計劃的不一致有時可能會導致零配件存貨過剩或不足－導致過剩的零配件存貨成本較高或因零配件不足而導致的商用車生產中斷。我們認為我們解決該等問題的能力有助於優化生產週期，同時降低成本。

零配件供應商只需負責製造及供應零配件，而我們則根據商用車製造商的採購計劃及生產計劃，負責運輸、倉儲、分揀及配送工作，直至零配件交付至商用車製造商。與業內其他獨立第三方物流公司相比，我們擁有獨特的生產計劃管控體系以及資源齊套性分析體系（於下文附註6更全面闡釋），通過一支由150多名人員組成的團隊提供支持。

業 務

商用車製造供應鏈服務的流程

我們的商用車製造供應鏈服務包括：(i)入廠物流；(ii)倉儲與庫存管理；及(iii)分揀與出庫配送，載列如下：



附註：

- (1) 入廠物流由我們的自有運輸車隊及外包協議項下的獨立第三方物流服務供應商提供支持。有關進一步詳情，請參閱「－商用車製造供應鏈服務－我們的運輸車隊」及「－商用車製造供應鏈服務－我們的供應商及與第三方物流服務提供商所簽協議的主要條款」段落。
- (2) 我們向客戶（包括商用車製造商及零配件供應商）收取服務費，包括我們的運輸成本、倉儲和管理成本、配送成本和合理的利潤。有關進一步詳情，請參閱本節「－商用車製造供應鏈服務－我們的客戶及與客戶所簽協議的主要條款」及「－商用車製造供應鏈服務－定價政策」段落。
- (3) 零配件供應商及／或商用車製造商處理及結算服務費的操作工作流程涉及以下步驟：(i)於我們完成出庫配送後，我們的客戶將應要求確認計費資料，隨後將其返回至系統以過賬；(ii)財務會計部將提取計費數據，並根據服務協議計算服務費；(iii)於內部審核完成後，業務部將詳細會計報表於收到會計報表後七個工作日內發送予我們的客戶以供審核及確認；(iv)我們隨後會將票據發予我們的客戶，而客戶根據已發送的票據於規定期限內結算入廠物流費用。
- (4) 處理及結算應付物流服務提供商的物流費用的操作工作流程涉及以下步驟：(i)於運輸車隊完成零配件的運輸後，發票須提交予運輸業務部，其將對運輸記錄進行核對及核實；(ii)運輸業務部將提交經核實運輸記錄及收據予財務會計部，其將根據規定合同價格計算貨運費用；(iii)財務會計部向物流服務供應商確認貨運細節，物流服務供應商隨後向我們開具票據；及(iv)物流費用須於規定期限內根據已開具票據予以結算。

業 務

- (5) 有關更多詳情，請參閱本節「－ 商用車製造供應鏈服務－ 商用車製造供應鏈服務的信息技術系統」一段。
- (6) 齊套性運算指分揀及計算可用零配件的過程，以確保商用車組裝所需的相關零配件充足。在此過程中，我們進行了三輪齊套性運算：(i)於商用車製造商發佈組裝計劃後（即於商用車組裝前四至七日），我們編製組裝所需的零配件清單，通過檢查MES識別不足的零配件，並向零配件供應商報告以作補充；(ii)於商用車製造商釐定生產計劃後（即商用車組裝前三日），我們將根據生產計劃在MES對所需零配件進行計數器檢查，以配合實際生產需要，並向零配件供應商報告以作補充（如必要）；及(iii)於商用車組裝前一日，我們將對零配件的可得性進行最終檢查，並向零配件供應商報告以進行進一步補充（如必要），以確保零配件的充足性。

第一階段：入廠物流

運輸業務部首先從零配件供應商處收到零配件來料的貨運請求，然後入廠物流部就物料的庫存及交付時間等方面對其進行核實。相關運輸車隊將從供應商處收取零配件並運送到集中於中國西安的生產基地。如果需要，我們將委聘第三方服務提供商的外部運輸車隊來支持入廠物流。

我們有三種入廠物流模式：(i)長途物流。根據商用車製造商的採購計劃，我們的運輸車隊自供應商提貨後長途運輸零配件並進行倉儲，隨後再將零配件配送予商用車製造商；(ii)短途物流。我們將出庫配送計劃延伸至商用車製造商周邊供應商，通過執行精準匹配計劃，從供應商處取貨和運輸零配件到商用車製造商處，並將我們的倉庫用作臨時存儲緩衝區（約兩個小時至十二個小時）；及(iii)集散物流。我們已在零配件供應商密集區（如中國丹陽市及十堰市）建立物流集散中心，以進行在地臨時收貨，並將採用專線班車制將貨品運送至商用車製造商。

費用將根據服務協議計算並按單位（通常按噸、立方米或汽車數目，視零配件類型而定）根據所運輸的材料收取。該等費用將考慮特定運輸路線的歷史平均市場價格、通行費政策及油價波動。

第二階段：倉儲與庫存管理

我們的物流中心將接收、處理和儲存零配件來料作為庫存，並根據商用車製造商的生產週期、供應商的位置、質量檢查週期及倉儲利用率管理其庫存水平。入庫前，對零配件來料進行質量檢查，而未通過質量控制的將被退回。然後對每種零配件庫存貼標，並以人工和電子化方式進行監控。為了在我們的倉庫中維持適當的庫存水平，將根據出庫交貨和庫存記賬管理不時要求進一步供貨。

業 務

我們通常僅會根據服務協議就零配件的倉儲及庫存管理服務向零配件供應商收取費用。有關費用將根據租金成本、倉庫維護成本和零配件管理成本按每月所需倉儲區域的每平方米收取。

第三階段：分揀與出庫配送

我們根據商用車製造商的生產計劃將所需零配件分揀、包裝並運送至中國西安、寶雞、烏海、烏魯木齊、大同、淮南裝配廠以及其他裝配廠。在我們的分揀與出庫配送階段，我們根據商用車製造商的生產計劃採用不同的分揀及配送策略，將零配件配送到其裝配線。

我們依靠獨特的物流計劃管控體系，並針對零配件的特性，已制定一套分揀與配送標準，有機結合看板排程配送（即利用可視線索（包括看板）向配送系統各環節發出指示要求及作出回應以提高其排程及工作流程效率的配送方法）、排序配送、時段配送、計劃配送及其他配送方式，並將繼續對該等方法進行調整及優化，以將零配件有效、有序但靈活地配送至商用車製造商指定的生產線。同時在裝配商用車之前進行三輪資源齊套性運算，以便於商用車製造商安排生產計劃。有關更多詳情，請參閱本節「— 商用車製造供應鏈服務 — 商用車製造供應鏈服務的流程」一段下圖表的附註6。

商用車製造商須主要就發動機和變速箱等歸屬商用車製造商的物資支付分揀及配送費，該費用乃根據運輸量、有關物資的配送特點及對交付方式的具體要求（如有），按階梯式成本按照每輛車的單位價格收取。零配件供應商須就分揀及配送服務向供應予商用車製造商的其他零配件價值支付固定費率。

商用車製造供應鏈服務的信息技術系統

我們通過先進的一體化信息技術系統提供商用車製造供應鏈服務，信息技術系統可以展示多個有關我們商用車製造供應鏈服務的關鍵參數，而該等參數會實時更新。我們已經採用電子運單，我們認為這可以幫助加快付款結算流程並解決了紙質運單流通時間長、成本高、對賬慢、損失風險以及缺乏結算效率等相關問題。截至最後實際可行日期，我們的信息技術系統包括下列組成部分：

- 供應鏈管理系統（「SCM」）— 零配件的訂單將經由此系統發送給供應商，供應商將相應地在SCM上發出發貨指令；

業 務

- 運輸管理系統（「**TMS**」）－供應商將在**TMS**上發出發貨指令以啟動運輸計劃。在個人電腦、網站及移動應用端均可使用**TMS**，為零配件運輸提供了監控和處理功能，包括但不限於合同管理、路線管理、承運商管理、運輸路線規劃、車隊調度和追蹤、自動核對和結算票據功能。在零配件從供應商運送到我們的倉庫的過程中，**TMS**亦能追蹤我們自有運輸車隊的實時位置；
- 卡車調度系統（「**TDS**」）－車輛到達登記、進出卸貨區、停車位和排隊管理以及卸貨操作監控均可以通過**TDS**實現；
- 倉庫管理系統（「**WMS**」）－**WMS**為自主研發且受版權保護的系統，其提供倉庫管理功能，包括但不限於接收及存儲、倉庫間調撥、批量管理、多供應商管理、條形碼和掃描管理。**WMS**有管理功能模塊，負責分解商用車製造商（包括陝汽商用車）的配送計劃；及
- 製造執行系統（「**MES**」）－**MES**是商用車製造商執行層的信息化系統，提供與控制執行生產計劃、訂單調度、過程管理與反饋、在製品管理、數據採集、質量管理以及製造監督等有關的功能。

我們的車聯網及數據服務與商用車製造供應鏈服務

除了我們先進的信息技術系統外，我們還能利用車聯網及數據服務的優勢，致力打造一個促進我們的商用車製造供應鏈服務的線上運輸平台。例如，我們運輸車隊的商用車已安裝天行健車聯網系統，用於實時數據採集和分析。在未來幾年裡，我們計劃繼續開發一個線上貨運平台，以我們現有**TMS**為搭建基礎並利用車聯網應用，為承運商及運輸服務提供商提供關於供貨水平及運輸能力的實時信息，並通過該強化技術整合實現更透明的商用車生產管理。

我們的運輸車隊

於2021年12月31日，對於我們的入廠物流服務，我們擁有一支包括85輛商用車的運輸車隊，並與41家獨立第三方物流服務提供商簽訂外包協議，使我們每年能夠額外部署超過6,500輛商用車運力。尤其是，我們已將該等戰略合作夥伴的運輸能力與我們自有運輸車隊結合起來。於2021年12月31日，對於我們的出庫配送服務，我們的運輸車隊擁有137輛叉車及34輛掛車並租有62輛叉車及22輛掛車。

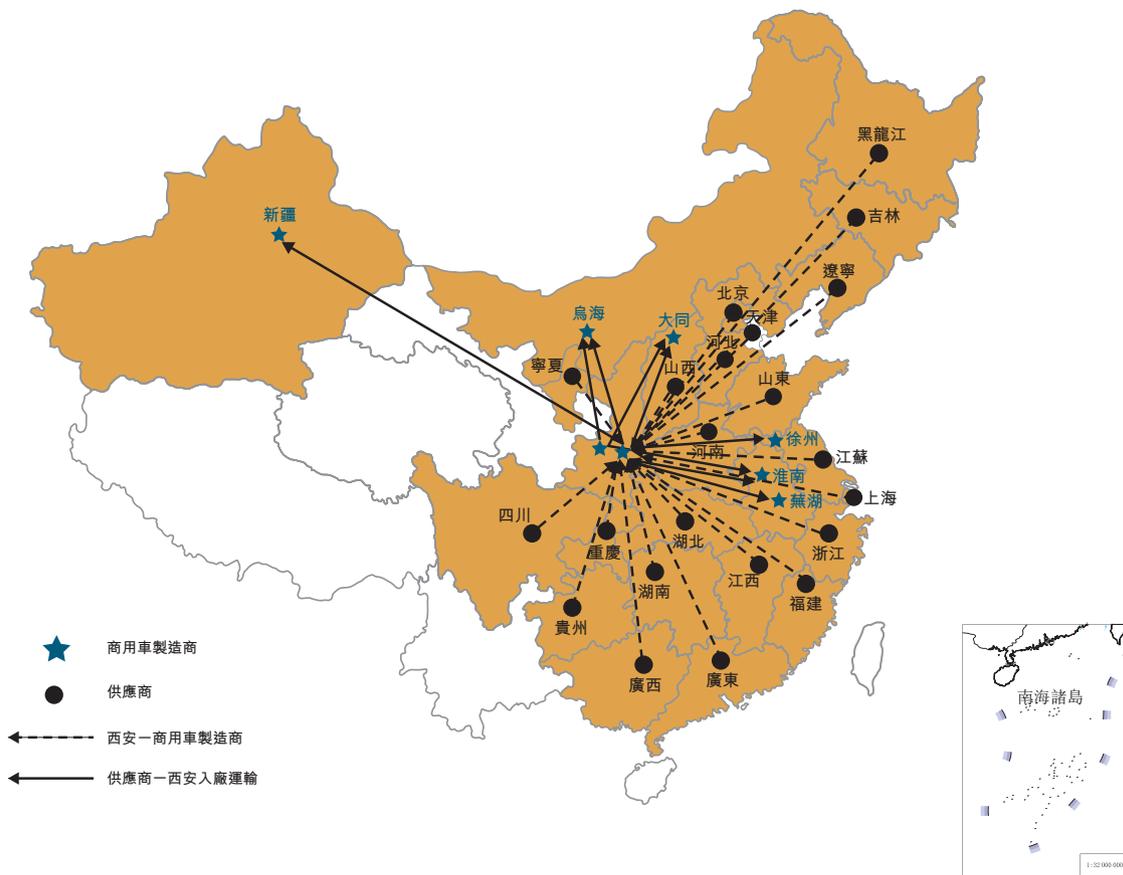
業 務

我們的倉庫及物流中心

除了龐大的運輸車隊外，我們還在中國運營若干倉庫及物流中心。我們的倉庫通常在我們服務的指定商用車製造商的廠房（特別是裝配車間）十公里範圍內，這使得我們能夠便捷地將零配件運輸給商用車製造商，並根據最新的製造安排迅速進行調整。於2021年12月31日，我們擁有11間倉庫及物流中心。

我們的物流網絡

憑藉龐大的運輸車隊及倉庫，遍佈全國的物流網絡使我們在商用車製造供應鏈市場保持地位。以下地圖說明於2021年12月31日我們商用車製造供應鏈服務的地理覆蓋範圍：



業 務

供應鏈管理增值服務

為提高商用車製造商的生產效率，於業績記錄期，我們亦提供供應鏈管理增值服務，包括根據商用車製造商的製造需求設計、準備及安排零配件組裝。有關零配件包括輪胎、冷卻系統及轉向油箱。其中，我們著重於為陝汽控股集團優化輪胎組裝，在自動轉換及配置能力的支持下，我們在截至2021年12月31日止年度滿足約1.2百萬個輪胎的有關需求。

我們的客戶及與客戶所簽協議的主要條款

我們商用車製造供應鏈服務的客戶主要為商用車製造商及零配件供應商。我們除了向關連人士陝汽商用車及陝重汽提供商用車製造供應鏈服務外，還向多家其他商用車製造商（包括我們的關連人士及一名獨立第三方）提供商用車製造供應鏈服務。有關與關連人士的交易詳情，請參閱本文件「關連交易 – 非豁免持續關連交易 – 產品及服務供應框架協議」一節。

於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)此業務板塊總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上的商用車製造供應鏈服務主要客戶包括：

- (i) 陝重汽，為我們的控股股東陝汽集團的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣196,998.6千元、人民幣220,547.1千元及人民幣147,534.1千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的31.9%、27.7%及23.5%，以及分別佔本集團總收入的6.8%、6.8%及4.7%；
- (ii) 陝汽商用車，為我們的控股股東，故而為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣34,950.7千元、人民幣79,272.7千元及人民幣68,398.6千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的5.7%、9.9%及10.9%，以及分別佔本集團總收入的1.2%、2.4%及2.2%；
- (iii) 陝汽大同專用汽車有限公司，為一家商用車製造商並為陝重汽的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣62,819.9千元、人民幣85,646.1千元及人民幣37,317.8千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的10.2%、10.7%及5.9%，以及分別佔本集團總收入的2.2%、2.6%及1.2%；

業 務

- (iv) 陝汽淮南專用汽車有限公司，為一家商用車製造商並為陝重汽的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣48,840.2千元、人民幣81,359.4千元及人民幣38,678.0千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的7.9%、10.2%及6.2%，以及分別佔本集團總收入的1.7%、2.5%及1.2%；
- (v) 陝西漢德車橋有限公司及其西安分公司，彼等為陝重汽的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣23,008.2千元、人民幣40,633.8千元及人民幣41,386.5千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的3.7%、5.1%及6.6%，以及分別佔本集團總收入的0.8%、1.2%及1.3%；及
- (vi) 陝汽新疆汽車有限公司，為一家商用車製造商以及陝重汽的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣24,134.7千元、人民幣29,638.8千元及人民幣33,861.4千元，佔商用車製造供應鏈服務總收入的3.9%、3.7%及5.4%，以及佔本集團總收入的0.8%、0.9%及1.1%。

於2019年、2020年及2021年，前述主要客戶貢獻的總收入分別為人民幣390,752.3千元、人民幣537,097.9千元及人民幣367,176.4千元，分別佔商用車製造供應鏈服務總收入的63.3%、67.3%及58.5%，以及分別佔本集團總收入的13.5%、16.4%及11.7%。

除上文所披露的客戶外，概無其他客戶於業績記錄期一個或多個相關年度分別貢獻(a)商用車製造供應鏈服務總收入的5.0%以上及(b)本集團總收入的1.0%以上。此外，於業績記錄期，上述其他客戶較分散，因而未被視為我們商用車製造供應鏈服務的主要客戶。

此外，有關我們與主要客戶（為我們的關連人士）進行交易的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易－產品及服務供應框架協議」一節。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們分別向五家、六家、六家及六家商用車製造商提供商用車製造供應鏈服務。於業績記錄期，我們商用車製造供應鏈服務所服務的商用車製造商的數量並無發生重大變動。

業 務

就零配件供應商而言，我們並不負責採購零配件，乃因商用車製造商將直接向零配件供應商採購零配件。更多詳情，請參閱下文所載我們與客戶所簽協議的主要條款。因此，零配件供應商變化主要是由於相關商用車製造商的採購政策及業務決策。下表載列於所示期間及日期，我們商用車製造商供應鏈業務所服務的零配件供應商數量變動：

	截至12月31日止年度及於該日期			於2021年 12月31日至 最後實際 可行日期 期間及於 最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年	
期初零配件供應商數量	853	806	702	784
期內合作的新零配件供應商數量	89 ^{附註(2)}	98 ^{附註(3)}	179 ^{附註(4)}	63 ^{附註(6)}
期內停止合作的原零配件 供應商數量	(136) ^{附註(1)}	(202) ^{附註(3)}	(97) ^{附註(5)}	(119) ^{附註(6)}
期末零配件供應商數量	806	702	784	728

附註：

- (1) 相關期間原零配件供應商數量大幅下降，主要是由於(i)相關零配件供應商所提供零配件的質量及／或價格；及／或(ii)相關零配件供應商未能按時供應零配件。
- (2) 截至2019年12月31日止年度，建立合作的新零配件供應商數量大幅增加，主要是由於相關商用車製造商為應對天然氣商用車市場需求的不斷攀升，開始製造新型商用車。因此，與89名新零配件供應商訂約以獲得提供50多種零配件。
- (3) 截至2020年12月31日止年度，(i)建立合作的新零配件供應商數量；及(ii)停止合作的原零配件供應商數量出現大幅變動，主要是由於相關商用車製造商戰略性改變產品組合及推出新型商用車。因此，(i)與98名新零配件供應商訂約以獲得提供50多種新零配件；及(ii)停止與202名原零配件供應商合作，終止供應80多種零配件。
- (4) 相關期間委聘的新零配件供應商數量出現大幅變動，主要是由於相關商用車製造商於2021年不停改變產品組合。
- (5) 截至2021年12月31日止年度，停止合作的原零配件供應商數量出現大幅變動，主要是由於一名商用車製造商進一步採取成本控制措施。有關商用車製造商安排其零配件供應商投標，藉此停止與97名原零配件供應商合作。
- (6) 相關期間，停止合作的現有零配件供應商數量及新委聘的零配件供應商數量均出現大幅變動，主要由於商用車製造商調整採購成本。

業 務

我們採取以下措施擴大客戶基礎：(i)通過主動安排人員拜訪零配件供應商以了解其供應需求，然後制定定制化服務方案及報價，(ii)在零配件供應商密集地點建立物流點，集合區域資源，及(iii)解決商用車製造商及零配件供應商的物流痛點，並根據本集團的戰略規劃延伸我們服務領域的範圍。

於業績記錄期，我們與客戶（包括商用車製造商及零配件供應商）簽訂了物流服務協議。典型條款載列如下：

- 期限：通常為一年
- 收款條款：客戶應配合我們在每月15號或之前完成上月累計的物流運輸服務的對賬及開具發票工作，並在開具發票之日起計60天內通過銀行轉賬完成向我們付款。
- 客戶應配合我們在我們發出結算表後七個工作日內核實倉儲及配送服務費並完成確認工作，並在我們發出增值稅發票後30天內通過銀行轉賬完成向我們付款。
- 責任：
- 雙方應嚴格遵照規定的精準規劃步驟和時間，如果一方造成另一方的汽車或貨物等待並且影響到相關商用車製造商的正常生產，則該方應按相關商用車製造商規定的規則承擔責任。
 - 在提供物流及倉儲服務時，如果雙方書面確定我們對被盜、丟失、污損或損毀的貨物負責，則我們將承擔損害賠償責任。然而，如果因以下理由導致貨物被盜、丟失、污損或損毀，則我們不承擔任何責任：(i)貨物本身的自然屬性，(ii)貨物在合理範圍內的損耗（如易損物品包裝和拆封），或(iii)客戶的過錯。
 - 如果我們向客戶發出高庫存通知，客戶在收到我們的通知後，應根據實際庫存水平調整交貨計劃或者重新指配庫存區域，不得無故拖延，否則我們有權拒收和交付超出部分的零配件。

業 務

由於商用車製造商將直接向零配件供應商採購零配件，故我們並不負責採購零配件，且採購該等零配件的成本由商用車製造商承擔。我們根據與商用車製造商及零配件供應商的協議可能須對庫存的丟失或損壞負責，否則我們通常不承擔商用車製造商或零配件供應商的庫存風險。事實上，我們的庫存風險低於物流行業競爭對手，原因是我們能夠根據「一體化物流」規劃優化我們的庫存水平。同時，我們並無為商用車製造商選擇零配件供應商的決定權，原因是我們僅按照商用車製造商的採購及製造計劃，自其選定零配件供應商運輸物料。

我們的供應商及與第三方物流服務提供商所簽協議的主要條款

另外，於業績記錄期，我們與第三方物流服務提供商簽訂了協議。典型條款載列如下：

期限： 通常為一年

業務流程： (i)我們向物流服務提供商提出物流服務請求，(ii)物流服務提供商在收到有關需求後一個小時內給予肯定答覆，(iii)我們負責協調將貨物裝載到物流服務提供商提供的運輸汽車，(iv)我們與物流服務提供商均需對要運送的貨物進行檢查並核准，貨量以雙方確認為準，(v)物流服務提供商將貨物運送到目的地，(vi)收貨單位檢查並核准交付的貨物，(vii)物流服務提供商對收貨單進行分類和核對，並將其返還給我們，及(viii)我們按照收貨單支付運費。

責任： 貨物移交給物流服務提供商後，物流服務提供商應確保貨物的安全性及貨量完整性，不得損毀／丟失產品的包裝或損毀其內配件，否則物流服務提供商將承擔丟失賠償責任及連帶經濟責任。

定價政策

我們商用車製造供應鏈服務的定價乃參考具體服務模式、現行市價及已產生的相關成本釐定。當與客戶簽署物流服務協議時，我們將規定應收客戶的服務費，我們向該等客戶（包括商用車製造商及零配件供應商）提供商用車製造供應鏈服務。有關商用車製造供應鏈服務不同階段定價政策的詳情，請參閱本節「一 商用車製造供應鏈服務的流程」一段。

業 務

我們提供商用車製造供應鏈服務的時間為接到客戶需求指令後的四至72小時，這取決於多個因素，包括我們的零配件庫存水平及交貨週期。物流服務完成後，我們將向客戶開發票以向其收款。我們一般向客戶提供從客戶收到發票後約30至90天的信貸期。

整車發運物流服務及第三方物流服務

我們向陝重汽及陝汽商用車的整車銷售經銷商提供整車發運物流服務。下表載列於所示年度通過我們的整車發運物流服務運輸的商用車貨運量：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
陝重汽製造的商用車(以千輛計)	134.8	165.4	143.5
陝汽商用車製造的商用車(以千輛計)	1.8	35.0	22.7
總計	136.6	200.4	166.2

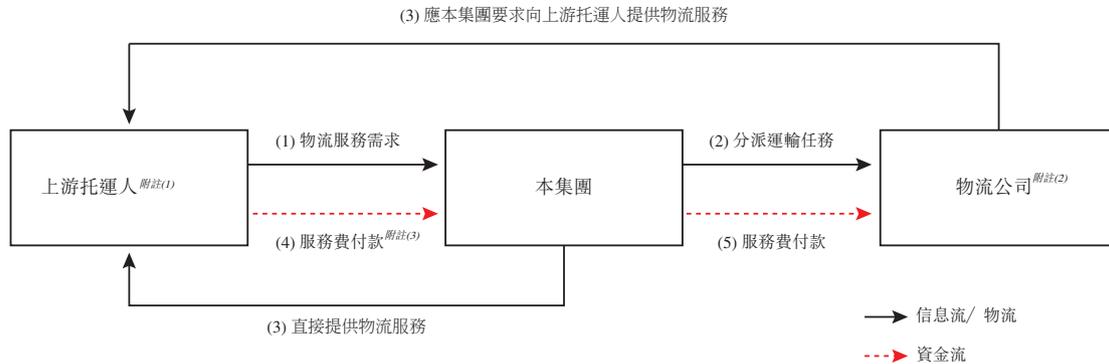
於業績記錄期，我們向相關托運人提供運輸礦石、煤及鋼鐵等第三方物流服務。該業務模式與我們為汽車相關客戶運輸零配件的物流服務如出一轍。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們第三方物流服務產生的收入分別約為人民幣332.8百萬元、人民幣189.7百萬元及人民幣395.1百萬元。截至2020年12月31日止年度之收入減少乃由於因商業原因在2019年8月暫停與一名主要客戶的物流項目，從而導致第三方物流服務產生的收入減少。我們還與物流服務提供商及運輸車隊維持著緊密的業務合作關係。

2018年，遠行順利通過了交通運輸部的無車承運人試點企業綜合性考核，成為了全國229家交通運輸部認定的無車承運人試點企業之一。自取得資格後，截至2019年11月15日的考核日期，遠行總共申報了運單約為85.9千單，運輸量約為175.6百萬噸，並累計實現貨運總金額約為人民幣401.4百萬元。於2019年12月31日，遠行按《無車承運人試點運行綜合監測評估標準》的車輛資質符合率、單據接入正常率及運單與資金流水單匹配率計排名首位。

業 務

下表載列整車發運物流服務及第三方物流服務的標準運營流程：

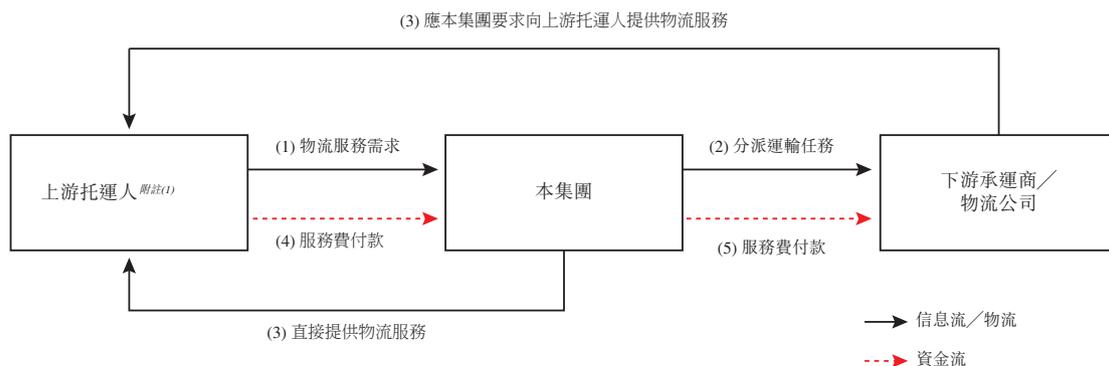
整車發運物流服務



附註：

- (1) 詳情請參閱本節「一 整車發運物流服務及第三方物流服務的客戶」各段。整車發運物流服務的客戶主要為與陝重汽及陝汽商用車有合作關係的位於中國的全國性及區域性整車銷售經銷商。
- (2) 我們根據上游托運人的物流運輸需求，負責承運人運力調度規劃及安排。我們會委聘下游承運商完成具體運輸。我們為上游托運人安排物流服務並承擔運輸風險。我們通過與下游承運商的合同安排管理該等風險。下游承運商就履行具體物流服務對我們負責。
- (3) 就向整車銷售經銷商提供的整車發運物流服務而言，商用車買方將首先向陝重汽／陝汽商用車（視情況而定）支付商用車售價及運輸服務費，並委託陝重汽／陝汽商用車（視情況而定）就我們提供的整車發運物流服務向我們（或我們的附屬公司）支付運輸服務費。就向陝重汽／陝汽商用車提供的整車發運服務而言，陝重汽／陝汽商用車將直接向本集團支付運輸服務費。

第三方物流服務



附註：

- (1) 詳情請參閱本節「一 整車發運物流服務及第三方物流服務的客戶」各段。我們第三方物流服務客戶通常為各類製造企業及大型物流公司，彼等均為獨立第三方。

業 務

涉及下游承運商的業務

我們密切監督提供整車發運物流服務及第三方物流服務的整個業務過程，並遵守我們的標準化業務流程，以確保服務質量及效率。下文載列我們整車發運物流服務及第三方物流服務在涉及下游承運商（我們通常要求彼等擁有自己的運輸車隊）的業務中的典型系統化業務流程：

第一階段：開展業務

我們將與上游托運人及下游承運商簽訂貨運運輸協議。我們一般選擇具備良好運營能力、財務實力及有能力根據協議履行其責任和償還債務的上游托運人（如適用）。

我們與下游承運商保持緊密的關係，為其提供物流管理解決方案，包括業務分工、運輸路線協作、運輸資源整合、商用車採購與融資、物流融資及後市場產品（如ETC卡、輪胎和潤滑油）採購，以滿足其日常經營。這解決下游承運商的困難，擴大雙方的合作範圍，亦為開展上游托運人的業務補強自有運輸能力和物流資源儲備。

上游托運人委聘本集團提供第三方物流服務，而非直接與下游承運商合作，主要是因為(i)我們已採用具有ISO 9001:2015認證的質量管理體系，並被評為國家5A級物流企業，且我們擁有系統以整合並管理下游承運商的運輸能力；(ii)我們通常會投購數額充足的物流企業責任險，以針對運輸風險提供保障；及(iii)我們的註冊資本符合上游托運人的要求，該等質素展示了我們的財務及運營能力，從而在上游托運人選擇物流服務供應商的競標過程中優於其他下游承運商。

第二階段：下游承運商的篩選及審查

於2021年12月31日，我們與77家下游承運商及運輸車隊保持緊密的合作關係。我們有一份服務提供商候選人名單，該名單考慮到包括準時交付和保持低庫存損失率的能力等各種因素，並根據我們進行的工作質量檢查工作和客戶的反饋，對該等提供商的物流服務進行定期評估。例如，就整車發運物流服務項目而言，我們首先以公開招標方式邀請有潛力的下游物流服務提供商以磋商形式向我們提供投標書，當中詳述其公司信息、物流能力、過往經驗、服務費及其他主要項目條款，以此選出下游物流服務提供商。我們（或我們相關附屬公司）將通過評審委員會對候選人進行研究及評估，將從業務質量、經營和管理能力、調度能力、運輸時效、物流成本、風險處置、車隊資源及對運輸路線的熟悉程度等方面對該等候選人進行評估。

業 務

根據審查結果，我們將會選出相關下游物流服務提供商，並通知其中標結果。然後我們將與其簽訂相應物流服務協議，涵蓋有關物流服務的運營、財務及法律安排。

我們整車發運物流服務及第三方物流服務的地理覆蓋範圍

憑藉物流服務提供商強大的業務能力和物流網絡方面的優勢，我們提供覆蓋中國廣泛地區的物流運輸服務。於2021年12月31日，我們服務位於中國約31個省、市及自治區的客戶。除佈局陝西省外，我們的第三方物流服務亦覆蓋物流業發達的江浙滬地區、京津冀地區和河南，以及新疆、內蒙古、山西等自然資源型市場區。以下地圖說明於2021年12月31日我們整車發運物流服務及第三方物流服務的地理覆蓋範圍：



整車發運物流服務及第三方物流服務的客戶

整車發運物流服務的客戶主要為與陝重汽及陝汽商用車有合作關係的位於中國的全國性及區域性整車銷售經銷商。我們亦為陝重汽及陝汽商用車提供整車發運物流服務。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東－運營獨立性－行業慣例以及互利互補的關係－物流及供應鏈服務板塊」一節。於業

業 務

績記錄期，我們的整車發運物流服務所服務的商用車製造商的數量並無重大波動。此外，於業績記錄期，我們的整車發運物流服務客戶不包括零配件供應商。

我們的第三方物流服務客戶通常為多個生產製造企業及大型物流公司，彼等全部為獨立第三方。於業績記錄期，該等客戶不包括零配件供應商。

於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)此業務板塊總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上的整車發運物流服務及第三方物流服務主要客戶包括：

- (i) 陝重汽(我們的關連人士)，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣24,009.7千元、零及人民幣40,907.2千元，分別佔整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的3.1%、零及4.9%，以及分別佔本集團總收入的0.8%、零及1.3%；
- (ii) 常山眾卡運力供應鏈管理有限公司，為一家獨立物流及運輸服務公司，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣280,316.5千元、人民幣170,998.1千元及零，分別佔整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的36.4%、25.1%及零，以及分別佔本集團總收入的9.7%、5.2%及零；
- (iii) 阿圖什建寶選礦有限公司，為一家獨立物流服務公司，於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入零、人民幣1,009.6千元及人民幣75,106.8千元，分別佔我們整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的零、0.1%及9.0%，以及分別佔本集團總收入的零、0.03%及2.4%；
- (iv) 客戶A，為一家獨立物流服務公司，於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入零、零及人民幣81,979.3千元，分別佔整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的零、零及9.8%，以及分別佔本集團總收入的零、零及2.6%；及
- (v) 伊犁利融供應鏈管理有限公司，為一家獨立物流服務公司，於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入零、零及人民幣48,710.9千元，分別佔整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的零、零及5.9%，以及分別佔本集團總收入的零、零及1.6%。

於2019年、2020年及2021年，前述主要客戶貢獻的總收入分別為人民幣304,326.2千元、人民幣172,007.7千元及人民幣246,704.2千元，分別佔整車發運物流服務及第三方物流服務總收入的39.5%、25.2%及29.6%，以及分別佔本集團總收入的10.5%、5.2%及7.9%。

業 務

除上文所披露的客戶外，於業績記錄期相關一個或多個年度，概無其他客戶分別貢獻(a)我們整車發運物流服務及第三方物流服務總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上。此外，於業績記錄期，上述其他客戶較分散，因而未被視為我們整車發運物流服務及第三方物流服務的主要客戶。

此外，有關我們與關連人士陝重汽進行交易的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易－產品及服務供應框架協議」一節。

通過深入研究客戶的運輸需求，我們向客戶提供合適的運輸路線、運輸車輛型號、運輸成本、結算信貸期及其他服務，以確保按我們定制的運輸計劃提供物流服務，並減少客戶的運輸成本及減輕客戶的資金週轉壓力。

整車發運物流服務相關協議的主要條款

於業績記錄期，我們就整車發運物流服務與客戶簽訂協議。典型條款載列如下：

期限：通常為六個月左右。

運輸費：每輛商用車運輸費依標的商用車型號而定。

付款：客戶優先支付商用車售價及運輸費給陝重汽／陝汽商用車(視情況而定)，並委託陝重汽／陝汽商用車(視情況而定)向我們支付運輸費。

責任：我們應確保零配件(包括備用輪胎及隨車工具)的完整性，並且應全權負責商用車運輸過程中因交通事故造成的商用車損壞、商用車配件損壞或丟失及／或第三方損失或人員受傷。

另外，於業績記錄期，我們與整車發運物流服務提供商簽訂了協議。典型條款載列如下：

期限：通常為一年。

運輸費：每輛商用車運輸費視標的商用車型號而定。

業 務

運作： 在整車發運物流服務提供商收到物流服務請求後的三個小時內，整車發運物流服務提供商應與陝重汽／陝汽商用車（視情況而定）開始相關商用車物流程序，並收到用於運輸的標的商用車、交接單、保修卡、合格證、商用車配件、商用車鑰匙等。倘整車發運物流服務提供商在移交過程中對商用車的型號、外觀、規格及配件進行核實後未提出異議，則視為整車發運物流服務提供商已默認上述信息，且由該等整車發運物流服務提供商全額承擔因彌補有關丟失或損壞而產生的全部費用。

責任： 整車發運物流服務提供商應對商用車在運輸過程中出現的延誤、丟失或損壞全權擔責。我們僅可以從應付整車發運物流服務提供商的保證金或運輸費中扣除損失金額。整車發運物流服務提供商應在保證金餘額中補足被扣除的金額。

第三方物流服務相關協議的主要條款

於業績記錄期，我們就第三方物流服務與客戶（主要包括獨立製造企業及大型物流公司）簽訂協議。典型條款載列如下：

期限： 通常為一年左右。

運輸費： 視貨物價值、運輸時效、運輸成本、運輸里程數及標的運輸路線的困難程度而定。

保證金： 一般沒有保證金要求。

結算： 運輸費的結算週期為每兩個月或每三個月。運輸費通常在運輸完成後的下一個月進行對賬。

責任： 我們應確保客戶的貨物按照時效、運輸路線及其他要求及時安全地送達指定地點，以及客戶順利簽收並確認貨物。

如果貨物運輸出現了延誤，客戶有權向我們討要罰金，我們或為客戶的損失負責，且客戶可要求相應調整運輸路線。

業 務

若干大型物流公司委聘我們提供第三方物流服務，原因是彼等可能需要第三方（包括本集團）的額外運輸能力，以滿足其客戶不時的特定需求。本集團透過我們的下游承運商向該等大型物流公司提供物流服務，原因是該等大型物流公司所採購的貨運量相對高於其他上游承運商的貨運量，因此我們將須委聘具備充足運輸能力的下游承運商提供相關物流服務。

第三方物流服務項下的墊款安排

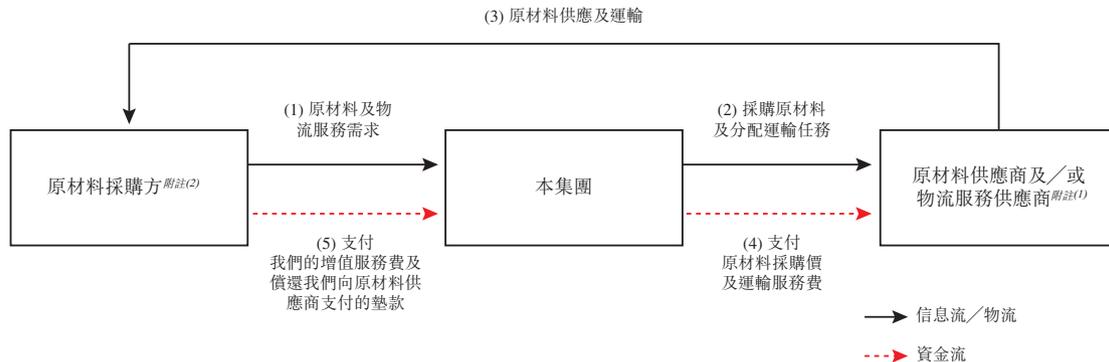
根據弗若斯特沙利文報告，對汽車行業的物流服務供應商而言，除提供運輸服務外，還需要尋找原材料（包括煤炭及鐵礦石的供應）來源並匹配買家與供應商，這屬於行業慣例。於匹配後，該等物流服務提供商首先採購原材料並就此進行付款，物流服務提供商隨後向相關客戶提供物流服務並將原材料售予客戶。該等物流服務提供商通常在採購合適的原材料方面具有豐富的資源，並具有提供嚴格質量控制及滿足供應商和客戶的運輸要求的專業知識。該等行業觀察是基於對行業同行的採訪，包括於中國深圳證券交易所或上海證券交易所上市的領先汽車運輸公司，彼等已經確認該等服務與安排的結合在業內很普遍。

由於我們一直與獨立第三方積極發展涉及原材料的第三方物流業務，我們通過為客戶採購煤炭及鐵礦石等原材料以及運輸有關原材料而向若干客戶提供一站式解決方案，該等原材料均採購自下游原材料供應商，而運輸服務則由我們所委聘的服務提供商履行。除原材料的付款外，客戶亦須一次性支付我們就運輸有關原材料而產生的服務費（「**墊款安排**」）。根據弗若斯特沙利文報告，墊款安排亦符合行業慣例。

根據墊款安排，我們根據相關客戶的要求物色合適的原材料供應商，並與該等原材料供應商簽訂原材料採購協議，以規定我們就原材料採購價預先支付的預付款項，並附上採購單價，根據弗若斯特沙利文報告，該價格受行業波動影響。有關預付款項根據適用會計準則確認為我們其他應收賬款項下代表客戶支付的相關原材料採購價墊款。有關相關會計準則及2021年度相關墊款大幅增長的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源－其他應收賬款」一節。

業 務

墊款安排為分包安排的一種形式，其中下游承運商一般按客戶要求銷售及交付原材料。提供相關服務的標準營運工作流程載列如下：



附註：

- (1) 若干原材料供應商可自行向相關客戶運輸原材料，而在其他項目中，本集團將委聘獨立的下游承運商安排該等原材料的運輸。
- (2) 根據弗若斯特沙利文報告，若干原材料採購商亦於中國以類似的墊款安排委聘其他物流服務供應商，這符合行業慣例。相關客戶亦確認，與本集團訂立的有關合同條款較與其他物流服務供應商所訂立者相若。

就合同安排而言，我們可與原材料供應商及客戶簽訂整體原材料採購及銷售協議，規定雙方的整體供應量及交付期，或簽訂獨立定期供應訂單以安排於同期完成原材料供應，兩者均基於連續採購責任或相關客戶提供的獨立採購訂單。根據預付安排與相關客戶及原材料供應商訂立的協議的一般條款如下：

角色： 按照相關協議，相關客戶同意採購，而相關原材料供應商同意按指定單價（包括採購價及每單位原材料的運輸服務費）及交付期售出及交付標的原材料。我們主要負責就原材料匹配買家與供應商、安排物流服務及代相關客戶向供應商支付墊款。

定價條款： 我們向相關客戶收取整體採購、調度及運輸增值服務費，該費用為應付原材料供應商的原材料採購價及運輸費用的加價，取決於原材料價值、時限、運輸費用、運輸距離及標的運輸的難度及路線而定。

儘管我們代表相關客戶預先支付原材料的採購價，但我們不會就本集團向原材料供應商提供的墊款收取任何利息或服務費。

業 務

此外，我們對原材料銷售並無定價酌情權。其通常由相關客戶決定。

結算／信貸期：

於完成向相關客戶運輸原材料（並獲其信納）後：

- (i) 相關客戶一般須於一至三個月的信貸期內根據我們與彼等訂立的協議的具體條款結算有關採購價及相關運輸費用；及
- (ii) 我們首先須按照應付原材料供應商費用總額的規定百分比（通常為80%）支付一筆費用，而在我們自相關客戶收到採購價及運輸費用後的三日內，我們須與原材料供應商結清餘下費用。

物流及倉儲安排：

我們須根據相關客戶的裝載及質量要求採購原材料，而原材料供應商須安排物流服務，將原材料直接運送至相關客戶指定的地點。在其他某些項目中，本集團將委聘下游承運商安排原材料的運輸。在任一情況下，我們都不提供任何相關原材料的儲存安排。

我們不承擔原材料的存貨風險。

負債：

我們須確保原材料按照時限、運輸路線及其他要求及時安全地交付至指定地點，並確保原材料在數量及質量方面均獲相關客戶接納後妥為接收。原材料供應商須就因其自身的過失導致相關客戶就質量、安全、運輸量或付款問題對我們投訴而導致我們產生任何損失承擔責任。

倘相關客戶因任何數量或質量問題而不接納原材料的交付，相關客戶（通過本集團）有權向相關供應商退回不滿意的部分原材料（而並無就此向相關供應商付款的責任，且所產生的任何成本須由原材料供應商承擔），或按折扣單價接納原材料。

倘相關客戶並無向我們支付我們代其向相關原材料供應商支付的墊款，我們有權根據訂約方之間簽立的相關協議於主管法院對相關客戶提出訴訟。

業 務

董事確認，於業績記錄期，(i)本集團根據墊款安排向原材料供應商支付的所有墊款均以連續採購責任或自相關客戶收到的單獨訂單作為正當依據；及(ii)我們並無遇到任何本集團向原材料供應商提供墊款而採購訂單其後被相關客戶取消的情況。

由於我們向客戶運送原材料前對原材料並無控制權（即我們不承擔存貨風險且並無原材料銷售的定價決定權），故我們於墊款安排項下的履約責任為安排向客戶提供原材料，而非向客戶直接提供原材料。因此，我們並無確認向客戶銷售原材料的收入以及採購原材料的相應成本（按淨額基準），且我們僅確認提供物流服務的收入及成本。

自2020年7月起，我們開始開展墊款安排產生的物流服務，此乃主要由於我們的第三方物流服務的持續擴張。於2021年，此類安排所得收入由截至2020年12月31日止年度的約人民幣5.0百萬元增至截至2021年12月31日止年度的約人民幣52.1百萬元。截至2021年12月31日止年度，有關運輸費產生的毛利約為人民幣3.0百萬元，於同期的毛利率約為5.8%。根據弗若斯特沙利文報告，這與採用類似墊款安排的已上市同業的行業平均毛利率（介乎5.0%至10.0%）一致。該毛利率整體比同年我們第三方物流服務的毛利率高出約2.6%，主要由於我們為客戶提供一項一站式增值服務，包括將彼等與原材料供應商進行匹配、代表彼等就購買價預先支付墊款及將原材料運送至指定的地點，而該捆綁服務可產生額外收入，不會產生大量成本，導致毛利率較高。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們並無墊款安排的第三方物流服務的毛利率分別約為2.1%、0.01%及2.1%，根據弗若斯特沙利文報告，於業績記錄期，基於行業同行的情況，其屬於無類似墊款安排的第三方物流服務的行業平均毛利率（介乎0.0%至3.0%）範圍內。此亦與我們第三方物流服務的整體毛利率相對較低（於同年各年度分別約為2.1%、0.1%及2.6%）的情況基本一致。有關我們第三方物流服務的毛利率較低的原因，請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的歷史財務狀況及經營業績未必代表未來表現，且實施增長策略可能令我們面臨若干風險，同時我們未必能夠維持增長率」一節。尤其是，截至2020年12月31日止年度的第三方物流服務毛利率遠低於包括業績記錄期在內的其他年度的毛利率，主要由於根據我們與第三方物流服務的主要客戶（彼等從事提供物流及運輸服務）的相關合同，於2020年8月委聘期屆滿後，我們終止與該等客戶的合作，該客戶未受到墊款安排的規限，且由於該客戶調整其自身業務計劃，故並無重續相關合同或訂立新合同。

業 務

有關墊款安排的信貸風險及流動資金風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們可能面臨現金流量錯配及／或拖欠，從而可能影響我們的業務、財務狀況及經營業績」。我們認為，墊款安排的信貸風險相對較低，主要由於以下原因：(i)我們一直積極及獨立地與墊款安排項下的相關客戶發展業務關係，該等客戶中絕大多數為中國國有企業或具有中國國有資產背景的公司且規模龐大，主要從事運營相對穩定的公用事業業務；及(ii)我們已建立完善且有效的風險控制體系，並已採取(其中包括)以下信貸及流動資金管理措施以管理有關風險：

- 於有關業務委聘的早期階段，我們根據多項因素(包括但不限於其經營及財務狀況、股權架構、任何未決訴訟或法律程序、行業機遇及風險)對墊款安排項下的合作客戶進行盡職審查，以建立各有關客戶的業務及償付能力狀況。盡職審查報告及項目建議書將於進行有關預先安排前提交風險審查委員會審閱及批准；
- 我們亦對墊款安排下的合作原材料供應商進行盡職調查，並基於營運質量、運輸能力、風險控制及財務狀況方面篩出不合格供應商。於委聘合適的原材料供應商後，若干協議亦可能訂明該等供應商須達到的原材料或服務指標，倘未達成，該等供應商或會受到處罰；
- 我們從結算角度密切關注墊款安排的流動資金狀況。為收取應收賬款，我們每月向相關客戶發出月結單，向彼等提供上一個月準確的煤炭運輸詳情。通過嚴格執行操作流程，我們可確保相關付款均於規定信貸期內完成，且現金流量將不會出現重大缺口；
- 倘客戶拖欠，我們的業務及法律部門將共同制定及實施一系列風險控制措施(包括但不限於向有關客戶發出還款提醒及要求函，甚至採取強制措施)，以向該等拖欠客戶收回未償還應收賬款；
- 我們從運營角度嚴密審閱與相關客戶的合同條款，該等條款涉及煤炭質量、運輸時間、貨物損耗及煤炭運輸過程產生的損害賠償及責任問題，因而通常會規定原材料供應商投購足額的運輸險，以便彌補運輸風險產生的任何潛在責任；及
- 我們通過編製每月滾動預算，分析並預測墊款安排項目產生的相關現金流入及流出，並將採取適當的資本安排，包括使用銀行融資及應急資金，以確保我們業務的正常運營。

業 務

於最後實際可行日期，由於上述信貸風險、現金流量及流動資金管理措施，我們於2021年12月31日代表客戶採購煤炭墊款約人民幣63.4百萬元或60.7%已於其後結清。於最後實際可行日期，我們的客戶新疆金川熱電有限責任公司（「新疆金川」）未能根據墊款安排於完成服務後60日的信貸期內向本集團支付未付費用約人民幣32.3百萬元，主要由於有關所交付煤炭涉嫌質量問題的合同糾紛。我們已對該客戶提起法律訴訟，而新疆生產建設兵團第二師中級人民法院於2022年4月作出判決，裁定本集團勝訴。我們於2022年5月底前已完成針對新疆金川的上述判決的執行備案，並指定人員定期前往對新疆金川所在地區擁有合法的執法管轄權的當地法院及相關紀檢部門監督執行事宜。我們正積極尋求結算墊款安排項下尚未償還的墊款，且按照預期應收賬款相關的執行流程，預期截至2021年12月31日的有關墊款將於2022年第二季度前結算。

基於上文所述，董事認為，墊款安排並不構成獨立於本集團的業務，亦不會對本集團的業務及收益模式以及有關第三方物流服務的風險狀況造成重大變動。

誠如我們的中國法律顧問所告知，(i)我們的客戶、供應商及我們就根據墊款安排銷售原材料訂立的合同條款符合中國民法典項下「銷售合同」的定義，(ii)本集團代表客戶支付原材料採購價的有關銷售合約中的墊款安排乃為「生產或業務營運」（定義見最高人民法院條文）而作出，因此，即使有關監管機構視其為向客戶提供融資，其仍屬有效及具法律約束力，(iii)本集團毋須就根據墊款安排進行業務取得任何牌照、許可證及／或批准，及(iv)該墊款安排符合中國所有適用法律、規則及法規。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－關於地方金融監管的法規」一節。

定價政策

一般就整車發運物流服務而言，我們提供以市場為主導的招標程序並通過其選出承運商，我們的篩選標準通常會優先選擇滿足我們對下游承運商運輸服務能力的標準並給出最低價格的候選人。第三方物流服務的定價參考現行市價及已產生的相關成本釐定，而相關成本取決於市場現行的油價、貨物類型、運輸里程數及時效等因素。

在與分包整車發運物流服務的下游承運商簽訂運輸協議之後，下游承運商通常需要向我們支付一筆保證金，其金額主要取決於運輸工作的安全性、時效性、相關貨物的價值。我們通常於客戶下單後一至七天內提供整車發運物流服務或第三方物流服務，這取決於多個因素，主要包括運輸車隊和司機的調度安排、裝卸貨物的位置和時間、運輸業務的里程數和路線。物流服務結束後，我們將著手收取上游客戶結欠的款

業 務

項，並在收到客戶付款後安排付款給下游承運商。我們一般給予客戶三至90天左右的信貸期，從客戶收到發票後起計。我們的下游承運商一般給予我們30至90天左右的信貸期，從我們收到發票後起計。

整車銷售業務

我們提供的整車銷售服務涵蓋陝汽控股集團製造的商用車，主要包括軒德3/6/9系列車型的牽引車、自卸車及載貨車，該等車型分類為由康明斯發動機驅動的汽車、傳統汽車（即非康明斯發動機驅動的汽車，包括由玉柴發動機及雲內發動機驅動的汽車）及電動汽車。於業績記錄期，我們主要銷售由陝汽控股集團製造的商用車，且我們自2021年已開始銷售若干其他品牌商用車。我們銷售商用車所產生的收入分別約為人民幣651,554千元、人民幣665,287千元及人民幣441,237千元。

下表載列所示年度通過我們整車銷售業務銷售的商用車數量：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
陝重汽製造的商用車	35 ⁽¹⁾	38	34
陝汽商用車製造的商用車	2,468	2,946	1,853
其他品牌商用車	0	0	51
總計	2,503	2,984	1,938

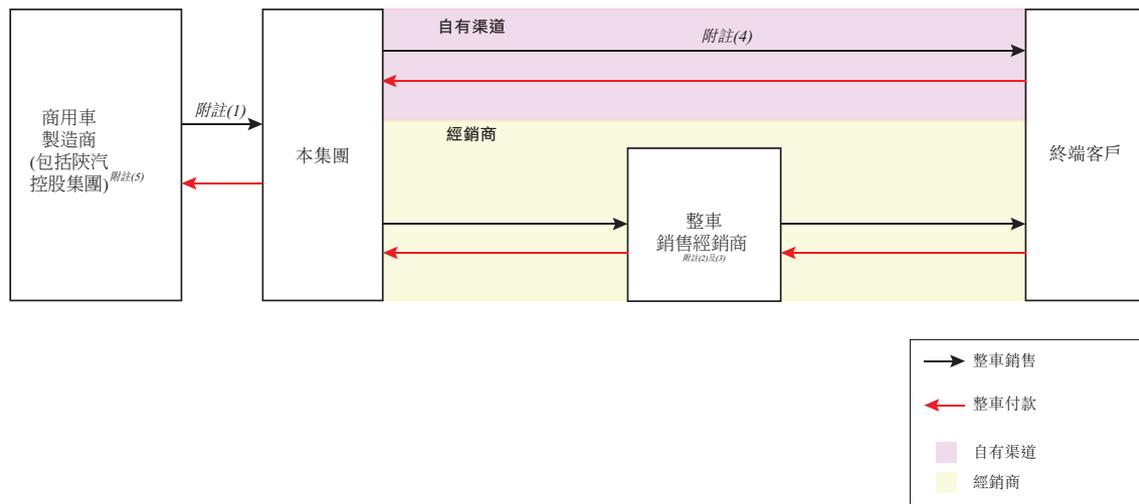
附註：

- (1) 我們銷售的陝重汽製造的商用車遠少於陝汽商用車製造的商用車，乃由於我們於2019年轉移業務重心至銷售更多由陝汽商用車製造的商用車。因此，我們銷售的由陝重汽製造的商用車數量由2018年的1,042輛大幅減少至2019年的35輛。業務重心有所轉移，原因為(i)我們早年一直為陝重汽商用車（康明斯發動機）的區域獨家銷售經銷商，但在陝重汽採取於中國不同地區委聘更多主要銷售經銷商的政策後，我們不再為該等地區的獨家銷售經銷商，且不再享有該等銷售經銷商的獨家權利；及(ii)陝汽商用車作為一家新興商用車製造商，近年來業務快速增長，產品質量及客戶滿意度不斷提升，而鑒於我們廣泛的銷售渠道及銷售能力以及我們對康明斯發動機汽車的熟悉，陝汽商用車尋求與我們合作銷售康明斯發動機商用車並選擇我們作為區域獨家銷售代理，因此，我們一直與陝汽商用車發展互補互利的業務關係，旨在未來進一步從事提供定制化商用車銷售服務。

業 務

我們的銷售渠道

於業績記錄期，我們透過兩種渠道開展我們的整車銷售業務，即(i)自有渠道，據此我們向終端客戶銷售商用車；及(ii)經銷商，據此我們向整車銷售經銷商銷售商用車，其隨後進一步向終端客戶銷售。下圖說明我們於最後實際可行日期的兩種銷售渠道：

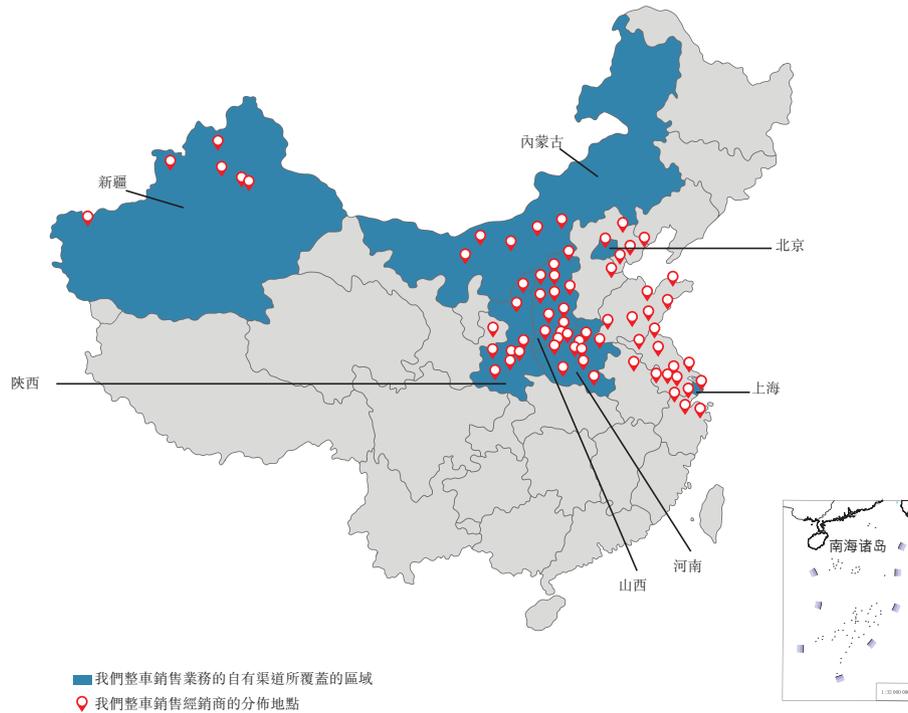


附註：

- (1) 有關進一步詳情，請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊 — 整車銷售業務 — 與商用車製造商的車輛採購流程」段落。
- (2) 就採購而言，我們的整車銷售經銷商(i)不能直接從陝汽控股集團採購商用車，原因是我們是陝汽控股集團在我們經營整車銷售業務的相關區域獨家區域銷售經銷商；及(ii)一般不僅及／或獨家向本集團購買或採購商用車，亦向非陝汽控股集團製造的商用車供應商購買或採購，主要是由於該等經銷商並非我們的獨家銷售代理商，且其一般會銷售各類品牌的商用車，以滿足其自有客戶的各類需求。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，分別僅有三家、三家及零家整車銷售經銷商僅及獨家向本集團採購或購買商用車。
- (3) 我們與我們的整車銷售經銷商簽訂整車經銷框架協議。倘我們透過經銷商進行銷售，則購買商用車的整車銷售經銷商將被視為本集團客戶，無論彼等轉售產品予其他整車銷售經銷商或終端客戶。我們於我們將商用車交付予整車銷售經銷商時將商用車的業權轉移予彼等。進一步詳情，請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊 — 整車銷售業務 — 經銷商及我們的整車銷售經銷商」段落。
- (4) 我們與我們的終端客戶簽訂商用車銷售協議。倘我們透過自有渠道進行銷售，則購買商用車的終端客戶將被視為本集團客戶。有關進一步詳情，請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊 — 整車銷售業務 — 透過我們自有渠道進行整車銷售的流程」段落。
- (5) 陝汽控股集團一般聘用數個能滿足其整體財務及經營需求的主要經銷商（包括但不限於本集團），以在整個中國銷售及分銷彼等製造的商用車。陝汽控股集團在銷售及分銷其製造的商用車時一般不會委聘我們的整車銷售經銷商（其經營規模相對而言小於陝汽控股集團委聘的主要經銷商）或與之建立業務關係，因此，我們能夠在我們經營整車銷售業務的相關地區管理我們自有的經銷商渠道網絡。

業 務

以下地圖列示於2021年12月31日我們的整車銷售網絡內各自有渠道及整車銷售經銷商所在位置：



下表載列於所示年度按銷售渠道劃分的整車銷售收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
自有渠道	505,861	77.6	319,768	48.1	122,858	27.8
經銷商	145,693	22.4	345,519	51.9	318,379	72.2
總計	<u>651,554</u>	<u>100.0</u>	<u>665,287</u>	<u>100.0</u>	<u>441,237</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 通過整車銷售經銷商的收入貢獻由2019年的22.4%穩定上升至2020年的51.9%，並進一步增至2021年的72.2%，主要由於(i)自2020年起，我們已透過經銷商渠道穩步擴大銷量以促進整車銷售業務的業務增長，從而增加了我們來自整車銷售經銷商的收入貢獻；及(ii)就若干我們於2020年開始合作的整車銷售經銷商而言，於2021年初，彼等進一步增加其與我們的商用車訂單並深化與我們的業務合作，原因是彼等對我們商用車銷售有更深入的了解，認為我們所售的商用車能更好地服務其客戶需求。因此，來自該等整車銷售經銷商的訂單數量增加，從而銷售收入進一步增加。

業 務

於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)整車銷售業務總收入5.0%以上，及(b)本集團總收入1.0%以上的自有渠道主要客戶(均視為我們的終端客戶)包括：

- (a) 河南陝汽重卡汽車銷售有限公司(獨立汽車、機械及金屬材料供應商)，於2019年、2020年及2021年貢獻的收入分別約為人民幣35,327.1千元、零及零，約佔整車銷售業務總收入的5.4%、零及零及本集團總收入的1.2%、零及零；及
- (b) 新疆天通現代物流有限責任公司(獨立物流及運輸服務公司)，於2019年、2020年及2021年貢獻的收入分別約為零、人民幣61,020.8千元及人民幣306.6千元，約佔整車銷售業務總收入的零、9.2%及0.1%及本集團總收入的零、1.9%及0.01%。

於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)整車銷售業務總收入5.0%以上，及(b)本集團總收入1.0%以上的經銷商渠道主要客戶(均視為我們的整車銷售經銷商)包括：

- (a) 河南駿通車輛有限公司(獨立整車銷售經銷商)，於2019年、2020年及2021年貢獻的收入分別約為人民幣28,506.4千元、人民幣56,564.4千元及零，約佔整車銷售業務總收入的4.4%、8.5%及零及本集團總收入的1.0%、1.7%及零；
- (b) 蘇州鵬順汽車銷售服務有限公司(獨立整車銷售經銷商)，於2019年、2020年及2021年貢獻的收入分別約為人民幣751.9千元、人民幣50,205.6千元及人民幣23,300.8千元，約佔整車銷售業務總收入的0.1%、7.5%及5.3%及本集團總收入的0.03%、1.5%及0.7%；

於2019年、2020年及2021年，上述主要客戶貢獻的總收入分別為人民幣64,585.4千元、人民幣167,790.8千元及人民幣23,607.4千元，佔整車銷售業務總收入的9.9%、25.2%及5.4%及本集團總收入的2.2%、5.1%及0.7%。

除上文所披露的客戶外，概無其他客戶於業績記錄期一個或多個相關年度分別貢獻(a)整車銷售業務總收入的5.0%以上，及(b)本集團總收入的1.0%以上。此外，於業績記錄期，上述其他客戶較分散，因而未被視為我們整車銷售業務的主要客戶。

業 務

我們的自有渠道

我們通過自有渠道開展整車銷售業務，即遠行的附屬公司及當地辦事處。於2021年12月31日，我們面向終端客戶的自有銷售渠道（「自有渠道」）包括：(i)位於中國上海的上海遠行供應鏈管理（集團）有限公司，(ii)位於中國內蒙古的內蒙古遠行供應鏈管理有限公司，(iii)位於中國北京的北京德銀遠行供應鏈管理有限公司，(iv)位於中國新疆的新疆遠行供應鏈管理有限公司，(v)位於中國陝西省的陝西中富物聯科技服務有限公司，(vi)位於中國河南省的河南德銀供應鏈管理有限公司，(vii)位於中國山西省的山西德銀遠行供應鏈管理有限公司及(viii)位於中國陝西省的陝西遠行供應鏈管理有限公司。有關我們自有銷售渠道位置的進一步詳情，請參閱本節「一 物流及供應鏈服務板塊 — 整車銷售業務 — 我們的銷售渠道」一段。通過上述廣泛分佈於中國上海、新疆、河南省、山西省及其他地區的自有渠道，我們能夠將商用車銷售予終端客戶（主要包括物流運輸服務公司、建築及金屬材料供應商、商用車供應商及個人）。有關分銷模式於業內並不少見。

受益於國家基礎設施建設項目的拉動和幹線物流運輸行業的發展，中國重型商用車的銷量於2015年至2020年維持高增長率。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽 — 中國商用車全產業鏈服務 — 中國商用車全產業鏈服務市場概覽 — 中國商用車銷量」一節。雖然我們並不在我們的自有渠道中經營任何旗艦店或經銷店，但我們通過不同方式從自有渠道採購並能獲取該等終端客戶，包括（其中包括）：(i)自有渠道的銷售人員透過走訪物流公司及工業區以及致電潛在客戶推廣我們銷售的商用車；(ii)透過我們的線上渠道（包括微信公眾號）及線下渠道（包括汽車交付儀式及巡迴展覽），我們定期開展營銷及推廣活動，以提高產品知名度；及(iii)我們憑藉我們現有的財務資源，並與我們產業鏈業務（包括汽車製造供應鏈服務及汽車／第三方物流服務）的優質重點客戶協同，以同步推廣商用車銷售。有關我們如何透過我們的自有渠道銷售整車的進一步詳情，請參閱本章節「一 我們的自有渠道」及「一 透過我們自有渠道進行整車銷售的流程」段落。

業 務

透過我們自有渠道進行整車銷售的流程

我們透過自有渠道開展我們的銷售，購買商用車的終端客戶被視為本集團的客戶。有關於業績記錄期對一個或多個相關年度貢獻(a)整車銷售業務總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上的終端客戶的進一步詳情，請參閱本節「物流及供應鏈服務板塊－整車銷售業務－我們的銷售渠道」一段。有關於業績記錄期整車銷售經銷商之詳情，亦請參閱本節「物流及供應鏈服務板塊－整車銷售業務－經銷商及我們的整車銷售經銷商」一段。於業績記錄期，前述終端客戶並未包括任何商用車製造商及／或零配件供應商。

我們將通過自有渠道與終端客戶簽訂商用車銷售協議。在我們與客戶簽訂銷售協議前，彼等通常需要支付保證金，其金額取決於車輛類型及型號。若相關車輛仍有現貨，我們通常在客戶(i)簽訂整車銷售協議(ii)完成相關融資安排(如適用)後三日內完成車輛交付工作。有時，熱銷車型的交付週期可能有所延遲，這取決於多個因素，主要包括現有庫存水平及相關商用車製造商的產能。

經銷商及我們的整車銷售經銷商

於2021年12月31日，我們已與逾150家整車銷售經銷商(均為本公司獨立第三方)合作，以進入彼等的整車銷售網絡。於2019年、2020年及2021年12月31日以及最後實際可行日期，分別就整車銷售業務委託65名、78名、173名、155名及161名整車銷售經銷商，乃由於終端用戶對商用車的需求不斷增長及我們擴大其於中國市場上商業版圖的戰略規劃所致。該等整車銷售經銷商一般於全中國多個地區開展全國範圍及區域性的業務。有關(i)我們的整車銷售經銷商之所處位置；及(ii)於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)我們整車銷售業務總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上的整車銷售經銷商詳情，請參閱本節「－ 物流及供應鏈服務板塊－整車銷售業務－我們的銷售渠道」一段。有關於業績記錄期我們的終端客戶之詳情，請參閱本節「－ 物流及供應鏈服務板塊－整車銷售業務－透過我們自有渠道進行整車銷售的流程」一段。於業績記錄期，前述整車銷售經銷商並未包括任何商用車製造商及／或零配件供應商。

業 務

下表載列於相關期間及所示日期我們就整車銷售業務合作的整車銷售經銷商數量變動：

	截至12月31日止年度 及於該日期			於2021年 12月31日至 最後實際 可行日期 期間及於 最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年	
	期初整車銷售經銷商數量	65	78	173
期內合作的新整車銷售經銷商數量	62	162	103	18
期內將終止合作的現有 整車銷售經銷商數量	(49)	(67)	(121)	(12)
期末整車銷售經銷商數量	78	173	155	161

於業績記錄期，停止與我們合作的整車銷售經銷商數量增加，主要是由於(i)多家整車銷售經銷商自願終止與我們的合作（截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，該等整車銷售經銷商分別為34名、45名及88名），此乃由於我們已根據過往銷售表現策略性調整經銷網絡，且我們(a)逐漸停止於若干地區（包括安徽、四川、重慶及山東的多個城市）發展經銷渠道，及(b)自2020年起一直積極擴大分銷康明斯發動機的商用車，兩者均未必符合部分現有整車銷售經銷商的業務規劃及／或目標市場；(ii)彼等於年內未能達到我們的關鍵績效指標，而我們有權即時取消彼等的經銷權（因此，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度分別佔九名、11名及18名）；(iii)我們密切監控彼等提供的服務，由於彼等的服務並不令人滿意，或會影響本集團形象，我們將終止與該等整車銷售經銷商合作（截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度分別佔六名、11名及15名）。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團與其任何現有或終止合作整車銷售經銷商之間概無發生重大訴訟或法律程序。我們預期於2022年與整車銷售經銷商維持相對穩定的合作關係。

我們與整車銷售經銷商的關係為買賣雙方關係。倘我們通過整車銷售經銷商進行銷售，則購入商用車的整車銷售經銷商被視為本集團的客戶，無論彼等轉售產品予其他整車銷售經銷商或終端客戶。我們於我們將商用車交付予整車銷售經銷商時將商用車的所有權轉移予彼等。就採購而言，我們的整車銷售經銷商(i)不得直接從陝汽控股集團採購商用車，原因是我們是陝汽控股集團（但不得限制銷售其他品牌的商用車）在

業 務

我們運營商用車銷售業務的相關區域獨家區域經銷商；及(ii)一般不僅及／或獨家向本集團購買或採購商用車，亦向非陝汽控股集團製造的商用車供應商購買或採購，主要由於彼等並非我們的獨家銷售代理及彼等通常銷售不同品牌的商用車以滿足其本身客戶的不同要求。

我們與整車銷售經銷商簽訂整車經銷框架協議，協議條款基本是標準化的。我們的整車經銷框架協議的部分典型條款載列如下：

- 期限：通常為12個月
- 銷售區域：我們對整車銷售經銷商的銷售區域進行劃分，並要求其僅於銷售區域內開展業務。
- 保證金：整車銷售經銷商應在簽訂整車經銷框架協議之日起五日內支付保證金，金額為每輛車雙方商討金額乘以整車銷售經銷商承諾的年度目標銷量。如果整車銷售經銷商未能達到目標銷量或整車銷售經銷商違反相關法規及政策，我們將會沒收部分或全部保證金。
- 在完成或終止協議後，保證金的剩餘部分將退回給整車銷售經銷商。
- 擔保：整車銷售經銷商的股東和法人代表應無條件且不可撤銷地為整車銷售經銷商在整車經銷框架協議下的履約及義務提供擔保。
- 關鍵績效指標：如果整車銷售經銷商未在上半年完成年度目標銷量的40.0%，則我們將有權取消整車銷售經銷商銷售我們商用車的經銷權，並立即終止整車經銷框架協議。如果整車銷售經銷商未在年底前完成年度目標銷量的70.0%，則我們將有權取消整車經銷銷售我們商用車的經銷權，並立即終止整車經銷框架協議。

我們的整車經銷框架協議一般不包括如下條款：(i)限制委任次級經銷商，(ii)強制規定售貨予次級經銷商或終端客戶的價格，或(iii)涉及退貨政策。

業 務

我們合作的各整車銷售經銷商有自己的車輛存放區域及專職管理人員。我們的管理人員會對我們整車銷售經銷商的庫存採購情況進行評估並做出採購計劃，同時與整車銷售經銷商各業務主管人員協作，優化整車銷售經銷商庫存水平及組成，以應對不斷變化的市場狀況。我們根據多個參數（包括現有庫存水平及組成、採購訂單的預期交付週期、預期客戶需求、銷售趨勢預測及商用車製造商設定的銷售目標等）擬定各整車銷售經銷商的庫存訂單量，藉此制定我們的集中式企業資源計劃。簽訂協議後，我們或通過天行健車聯網系統協助整車銷售經銷商追蹤及線下定期盤點車輛庫存情況。同時，整車銷售經銷商或會根據預先擬定的庫存標準定期單獨核查盤點車輛庫存並及時應我們的要求向我們上報。為使庫存水平再次平衡，我們可能會根據具體需求將車輛在各區域門店之間調撥。

我們的整車銷售經銷商一般根據終端客戶下達的實際訂單向我們購買商用車，而彼等僅少數會提前購買熱銷款備貨，然後在旺季轉售。我們一般不接受來自整車銷售經銷商的商用車產品退貨（缺陷產品除外），而於業績記錄期，我們已酌情決定在少數特殊情況下允許該等退貨。我們不允許整車銷售經銷商退回商用車的過時庫存，我們亦不提供任何協助處理。處理任何過時的庫存仍然是整車銷售經銷商的責任。根據上文所述，董事認為於業績記錄期向我們的整車經銷商的銷售得到終端客戶實際需求的適當支持。

我們的整車銷售收入在商用車移交給整車銷售經銷商（通過經銷商）或終端客戶（通過自有渠道）且彼等收貨後確認。總體而言，過往整車銷售在很大程度上屬經常性。於2019年、2020年及2021年12月31日以及最後實際可行日期，本集團整車銷售經銷商貿易應收賬款未償還餘額分別約人民幣31.1百萬元、人民幣82.4百萬元、人民幣90.2百萬元及人民幣89.2百萬元。於業績記錄期，該等貿易應收賬款的未償還結餘增加主要是由於：

- (a) 於業績記錄期，我們委聘的整車銷售經銷商數量不斷增加，彼等將通過協助其終端客戶獲得融資租賃服務，從而向該等終端客戶提供配套服務。該等整車銷售經銷商將於進行與該等終端客戶有關的相關信用審查及融資程序後就自本集團購買的商用車付款，而這可能受限於融資租賃服務提供商的處理時間。這導致2019年12月31日至2020年12月31日來自整車銷售經銷商的貿易應收賬款增加，且於2021年6月30日結清；
- (b) 由於採用第五階段機動車排放標準的商用車比採用第六階段機動車排放標準（自2021年7月1日起全面強制採用）的商用車售價更低，整車銷售經銷商增加了採購量。這導致2020年12月31日至2021年12月31日來自整車銷售經銷商的貿易應收賬款增加；及

業 務

- (c) 自2021年初起，我們已與若干新整車銷售經銷商建立合作關係，彼等於過往年度為我們的終端客戶（因為該等終端客戶於2021年期間與我們訂立了相關整車經銷框架協議），導致貿易應收賬款重新分類至於2021年12月31日與經銷渠道有關的貿易應收賬款。

於2022年1月31日，本集團於2021年12月31日的未償還貿易應收賬款中的約人民幣4.5百萬元已償清，而餘下未償還貿易應收賬款約人民幣89.0百萬元乃處於我們授予整車銷售經銷商的信貸期內，尚未逾期。

就應收我們整車銷售經銷商的貿易應收賬款的可收回性而言，我們認為於2021年12月31日的貿易應收賬款的大部分成本均可收回，僅少部分需就壞賬計提減值撥備。有關應收賬款乃來自具有良好結算記錄且違約率較低的客戶。於最後實際可行日期，我們認為，於2022年3月31日的有關貿易應收賬款的後續結算率屬合理，原因是我們通常向整車銷售經銷商授出介乎0至60天之間的信貸期，而部分應收賬款尚未逾期結算。有關貿易應收賬款後續結算的進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－貿易應收賬款」一節。

倘我們的整車銷售經銷商在日後付款時拖欠或延遲，導致我們應收賬款週轉天數增加，我們可能會面臨不合時宜的現金流重大短缺，從而可能令我們的現金狀況、流動資金、財務狀況及經營業績受到重大不利影響。相關風險請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－整車銷售經銷商報告的商用車銷售水平可能無法體現實際商用車銷售狀況。我們的商用車銷售業務也依賴我們的整車銷售經銷商，倘彼等之表現不佳，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」一節。

融資租賃服務及整車銷售業務

由於我們所售商用車的單價相對較高（尤其是重型商用車）以及個人買家的財務限制，我們整車銷售業務的部分客戶會使用我們提供的融資租賃服務，據此，該等個人買家易於獲得經濟幫助。於業績記錄期，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們整車銷售業務約25.0%、29.0%及35.9%的客戶也是我們融資租賃業務的客戶。以車輛融資租賃提供資金的整車銷售業務與不以車輛融資租賃提供資金的整車銷售業務的運作基本相同。

我們採用了標準化的業務流程，促進我們的整車銷售業務與融資租賃業務的協作。更多詳情請參閱本節「－ 物流及供應鏈服務板塊－ 融資租賃業務－ 業務流程」段落。

業 務

與商用車製造商的車輛採購流程

我們向商用車製造商採購新商用車，通過商用車製造商的銷售系統進行採購工作。我們與商用車製造商簽訂整車銷售協議，在銷售系統下達採購訂單之前，我們通常需要支付保證金，保證金金額主要為人民幣10.0千元至人民幣20.0千元之間，這取決於商用車類型及型號。僅當我們向商用車製造商全額支付車輛售價後，新商用車的所有權方會轉移給我們。我們通常按照商用車製造商的定價政策結算採購價。彼等一般不向我們提供任何信貸期。

商用車製造商負責交付新車的運輸費。一般而言，常規新商用車交付至我們的銷售單位所需交付週期不超過30日。在離開商用車製造商的倉庫之前，標的車輛將接受質檢員的檢測。如果在收到標的車輛後發現質量問題，我們可以到附近的商用車製造商服務站免費進行車輛整修。於業績記錄期及於最後實際可行日期，我們尚未因商用車缺陷而要求將任何主要產品退回給商用車製造商。

定價政策

我們整車銷售服務的定價參考商用車製造商的廠商建議零售價和市場上相同配置的競爭產品價格後確定。儘管存在廠商建議零售價，在確定我們獲授權銷售的新商用車的零售價格方面，我們保留一定的靈活性。考慮到(i)市場對特定型號的需求，(ii)我們的庫存水平，及(iii)競爭產品的市場價格以調整我們的定價策略，並提供折扣或在廠商建議零售價基礎上加價。據此，我們將釐定零售價格，從而通過差價產生收入。我們通常給予客戶約零至60日的信貸期，從其經銷商收到相關商用車後起計。

後市場產品業務

後市場產品業務被廣泛認為是在可預見的未來，潛在快速業務增長的關鍵領域之一。於業績記錄期，我們開展的後市場產品業務主要包括(i)輪胎，(ii)潤滑油，及(iii)其他商用車相關產品(尿素及氣瓶等)的銷售。根據弗若斯特沙利文報告，隨著商用車市場的快速擴張以及商用車存量市場規模的快速增長，對後市場產品的市場需求正加速增長。

下表載列所示年度我們主要銷售的後市場產品數量：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
輪胎	25,421	37,794	33,502
潤滑油(按桶計)	7,694	23,097	16,152
尿素(按桶計)	4,000	9,826	22,342
氣瓶	974	48	—

業 務

與客戶及供應商訂立的安排以及定價政策

按終端客戶數量計，我們的後市場產品業務客戶主要為個人（彼等均為獨立第三方）。我們亦向整車銷售經銷商銷售後市場產品，該等經銷商被視為我們後市場產品業務的終端客戶。此外，於業績記錄期，我們亦向其他客戶銷售後市場產品，包括(i)後市場產品貿易公司；(ii)物流服務供應商，其於彼等日常運營中消耗大量後市場產品，特別是輪胎及潤滑油；及(iii)若干商用車製造商，彼等從事製造工作。此外，於業績記錄期，我們的後市場產品業務的客戶並不包括任何零配件供應商。

下表載列於所示期間及日期，我們後市場產品業務所服務的商用車製造商數量變動：

	截至12月31日 止年度及於該日期			於2021年 12月31日至 最後實際可行 日期期間及 於最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年	
	期初商用車製造商數量	2	7	7
期內合作的新商用車製造商數量	6 ^{附註(1)}	1	3	0
期內終止合作的原商用車製造商數量	(1)	(1)	(5) ^{附註(2)}	0
期末商用車製造商數量	7	7	5	5

附註：

- (1) 截至2019年12月31日止年度，建立合作的新商用車製造商數量出現大幅變動，主要是由於針對商用車製造商進行了營銷活動從而擴大客戶基礎。
- (2) 截至2021年12月31日止年度，終止合作的原商用車製造商的數量出現大幅變動，主要是由於我們若干後市場產品（尤其是用於製造商用車的氣瓶）的銷售價格大幅上漲。該等上漲是由於自2020年第四季度末以來，中國西北地區的惡劣天氣導致國內天然氣及石油市場價格急劇上漲。
- (3) 於業績記錄期，我們主要向陝汽控股集團銷售潤滑油及氣瓶。於未來，我們就未來的後市場產品將專注於獨立第三方客戶，於[編纂]後，密切監控我們對陝汽控股集團的後市場產品銷售。有關進一步詳情，亦請參閱「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東－運營獨立性－汽車後市場產品業務」一節。

業 務

此外，於業績記錄期，分別對我們一個或多個相關年度貢獻(a)此業務板塊總收入5.0%以上及(b)本集團總收入1.0%以上的後市場產品業務主要客戶包括：

- (i) 河南駿通車輛有限公司，其為獨立掛車製造商及整車銷售經銷商並於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣18,376.8千元、人民幣30,857.1千元及人民幣31,280.0千元，分別佔後市場產品業務總收入的25.8%、33.9%及36.8%，以及分別佔本集團總收入的0.6%、0.9%及1.0%；及
- (ii) 陝汽大同專用汽車有限公司，為一家商用車製造商並為陝重汽的一間聯營公司，故而為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣33,079.8千元、人民幣1,334.4千元及零，分別佔後市場產品業務總收入的46.4%、1.5%及零，以及分別佔本集團總收入的1.1%、0.04%及零；及

於2019年、2020年及2021年，前述主要客戶貢獻的總收入分別為人民幣51,456.6千元、人民幣32,191.5千元及人民幣31,280.0千元，分別佔後市場產品業務總收入的72.2%、35.4%及36.8%，以及分別佔本集團總收入的1.7%、0.9%及1.0%。

除上文所披露的客戶外，於業績記錄期一個或多個相關年度，概無其他客戶分別貢獻(a)我們後市場產品業務總收入5.0%以上，及(b)本集團總收入1.0%以上。此外，於業績記錄期，上述其他客戶較分散，因而未被視為我們後市場產品業務的主要客戶。

此外，有關我們與我們的關連人士進行交易的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易－產品及服務供應框架協議」一節。

在收到客戶（可能包括整車銷售業務下的商用車製造商（如陝汽控股集團）及整車銷售經銷商以及終端客戶）的後市場產品採購訂單後，我們將向供應商購買若干後市場產品。我們一般在收到客戶全額支付的售價後將產品交付給客戶。我們通常在客戶下單後五日至十日內完成交付。在少數情況下，熱銷型後市場產品會由於供應商的生產能力有限而出現供應短缺，交付週期可能長達一個月。我們後市場產品的定價參考商用車相關廠商建議零售價釐定。儘管存在廠商建議零售價，在確定零售價格方面，我們保留一定的靈活性，從而能夠調整我們的定價策略，針對市場對特定產品的需求及我們的庫存水平，提供折扣或在廠商建議零售價基礎上加價。對於以貨到付款模式銷售的產品，我們一般不為客戶提供任何信貸期，但對部分產品，我們可給予兩至三個月左右的信貸期，並以向客戶開具發票時起計。

業 務

通過利用與商用車製造商的深度合作關係以及與多家後市場產品供應商保持密切的業務關係，我們享有定制產品的益處，在定價方面擁有更高的議價能力。我們制定候選供應商名單（這些供應商通常屬於行業內知名品牌），並根據我們經常進行的產品質量檢查和客戶反饋，定期對這些供應商的產品進行評估。我們從相關產品製造商購買幾乎所有後市場產品（通過製造商的銷售系統進行）。我們通常按照產品製造商的商務政策結算採購價。我們與供應商的協議通常包括技術指標及不合格產品的維修、更換、退款保證，以確保彼等提供的後市場產品的質量。我們與供應商設定的信貸期通常和我們與客戶設定的信貸期一致。

車輪滾滾在線平台

我們的車輪滾滾在線平台是一個商用車在線服務平台。此平台利用商用車運行數據及深度整合我們的供應鏈金融服務和後市場產品，以向中小型承運商和個人商用車用戶等用戶提供在線商用車購買及租賃、後市場產品購買、供應鏈及物流融資等服務，從而最終提高彼等的管理、物流效率及競爭力。

我們的車輪滾滾在線平台包括一個網站（「車輪滾滾網站」）（訪問網址：<https://clgg.com/>）及一個移動應用程序（「車輪滾滾應用程序」）（支持iOS及安卓操作系統）。



車輪滾滾網站（圖示）



車輪滾滾應用程序（圖示）

該平台已與我們相關業務板塊的主要業務管理系統對接，與遠行的在線貨運以及通匯的TMS對接的第一階段已完成。當用戶通過平台提交購買商用車及後市場產品或申請商用車融資的請求時，平台將其轉發到我們相應業務單位的有關業務管理系統。有關業務管理系統與車輪滾滾在線平台上的信息同步，如此一來，用戶可以及時追蹤運作進度。作為一個商用車服務在線平台，我們的車輪滾滾在線平台匯總我們其他業務板塊所提供服務相關的信息，並將其統一呈現。

業 務

我們的車輪滾滾在線平台具有以下特徵：

- 介紹我們供購買和租賃的商用車。用戶可以通過選擇「用途類型」、「驅動模式」、「車輛類型」及「馬力」等不同選項，便捷搜索及過濾有關彼等想購買或租賃的商用車類型的結果；
- 介紹我們供應的輪胎、潤滑油、ETC等產品，我們的後市場產品業務也同樣提供這些產品；
- 以簡潔的文字和圖表介紹我們的供應鏈金融服務板塊（包括我們的融資租賃業務、物流保理業務及保險經紀業務）；
- 允許用戶通過車輪滾滾在線平台訪問車聯網及數據服務，從而便利地獲得我們的所有車聯網服務；及
- 允許用戶通過車輪滾滾應用程序訪問我們的網絡貨運平台。

如此，我們向車輪滾滾在線平台的用戶提供集團內的商用車相關服務，提升其用戶體驗。

有關車輪滾滾在線平台的未來發展，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

供應鏈金融服務板塊

得益於我們(i)對商用車領域的專注，及(ii)發展以車聯網技術提供支持的行業領先風險管理能力，我們的供應鏈金融服務板塊取得了穩健的發展。我們力求提供貫穿商用車行業全供應鏈的廣泛金融服務，並保持較強的業務盈利能力及優質資產。憑藉業務規劃及業務協作，我們的供應鏈金融服務板塊以多元化的獲客渠道覆蓋產業供應鏈上的零配件供應商、整車銷售經銷商、物流服務提供商及商用車終端用戶，據此我們通過為他們提供全方位的金融服務，滿足其差異化場景下的融資需求。

業 務

我們的供應鏈金融服務板塊主要包括：(i) 融資租賃業務，(ii) 保理業務，及(iii) 保險經紀業務。下表載列我們的供應鏈金融服務板塊於業績記錄期的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
融資租賃業務	454,164	86.5	634,585	94.2	747,793	95.4
保理業務	59,110	11.3	38,589	5.7	35,221	4.5
其他 ^{附註(1)及(2)}	11,927	2.2	609	0.1	939	0.1
總計	525,201	100.0	673,783	100.0	783,953	100.0

附註：

- (1) 包括(i)為了有利於提供我們的融資租賃服務，而向除陝汽控股集團以外的商用車品牌提供衛星定位裝置及相關安裝服務所得的收入，及(ii)保險經紀業務所得收入。進一步詳情請參閱本文件「財務資料－我們經營業績主要組成部分的說明－收入」一節。
- (2) 由於本公司已將我們持有美信的25%股權轉讓予第三方，此後本公司所持有美信股權的百分比由55%減少至30%，故並未併入自2019年7月1日以來保險經紀業務（於上文分類為「其他」類別的我們供應鏈金融服務業務的一部分）所得收入。詳情請參閱本文件「附錄一－會計師報告－II 財務資料附註－6.其他收益／(虧損)－淨額」。我們自保險經紀業務產生的收入截至2019年6月30日止六個月為人民幣10,109.3千元。

如上表所示，我們的供應鏈金融服務板塊在業績記錄期迅速擴張。供應鏈金融服務板塊的收入由截至2019年12月31日止年度的約人民幣525.2百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣673.8百萬元，並進一步增至截至2021年12月31日止年度的約人民幣784.0百萬元，年複合增長率為22.2%。

業 務

下表載列於所示年度按客戶劃分及來源於融資租賃業務及保理業務的收入之明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	金額	佔本集團 業務板塊 總收入的 百分比	(%)	金額	佔本集團 業務板塊 總收入的 百分比	(%)	金額	佔本集團 業務板塊 總收入的 百分比	(%)
	(人民幣千元)		(%)	(人民幣千元)		(%)	(人民幣千元)		(%)
融資租賃服務									
重慶融資租賃客戶	411,644	90.6	14.2	546,017	86.0	16.7	631,368	84.4	20.2
獨立融資租賃客戶	42,520	9.4	1.5	88,568	14.0	2.8	116,425	15.6	3.7
小計	454,164	100.0	15.7	634,585	100.0	19.5	747,793	100.0	23.9
保理業務									
陝汽控股集團	2,329	3.9	0.1	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0
重慶保理客戶	35,755	60.5	1.2	30,543	79.1	1.0	24,656	70.0	0.8
獨立保理客戶	21,026	35.6	0.7	8,046	20.9	0.2	10,565	30.0	0.4
小計	59,110	100.0	2.0	38,589	100.0	1.2	35,221	100.0	1.2
板塊總收入	525,201	100.0	18.1	673,783	100.0	20.7	783,953	100.0	25.1

附註：

- (1) 截至2019年6月30日止六個月，供應鏈及金融服務板塊的總收入包括來自保險經紀業務的收入約人民幣10,109.3千元。來自保險經紀業務(為我們供應鏈金融服務板塊業務的一部分，分類為上述「其他」)的收入自2019年7月1日起並未合併入賬，此乃由於本公司向第三方轉讓美信25%的股權，其後本公司於美信持有的股權百分比由55%減少至30%。有關進一步詳情，請參閱本文件「附錄一—會計師報告—II 財務資料附註—6.其他收益/(虧損)—淨額」一節。

業 務

於2019年至2021年，我們的融資租賃業務及保理業務共為逾42,800名客戶提供服務，新增投放金額分別為人民幣8,166.4百萬元、人民幣10,332.6百萬元及人民幣8,830.9百萬元，特別是，得益於我們與物流服務提供商的緊密聯繫，我們的物流及供應鏈服務板塊於業績記錄期為德銀融資租賃帶來了1,873輛新起租台數的業務量，累計新增投放金額約為人民幣545.7百萬元，以及於業績記錄期為德銀保理帶來了累計新增投放金額為約人民幣1,097.1百萬元的新保理交易。

融資租賃業務

我們通過我們的全資附屬公司德銀融資租賃開展融資租賃業務。於2021年12月31日，我們的融資租賃業務為位於中國約31個省、市及自治區的客戶提供服務。我們通過遍佈全國的整車銷售經銷商及服務提供商提供融資租賃服務。下圖說明我們融資租賃業務於2021年12月31日的分佈地點：



業 務

2015年9月，中國國務院頒佈《國務院辦公廳關於加快融資租賃業發展指導意見》，鼓勵利用融資租賃發展實體經濟，促進車輛融資在中國的進一步滲透。根據弗若斯特沙利文報告，2022年至2026年，中國重型商用車的銷售量預計於未來幾年回到正常水平，但仍維持在相對較高的水平，於2026年為1,277.5千輛。此外，2017年至2021年，中國重型商用車的保有量由6.3百萬輛增加至8.2百萬輛，年複合增長率為6.9%，而2021年至2026年，預計將從8.2百萬輛增加至8.3百萬輛，年複合增長率為0.2%。此外，2017年至2021年，中國重型商用車的融資租賃滲透率由33.5%增加至55.8%，而2021年至2026年，預計將從55.8%增加至67.3%。這為我們的融資租賃業務持續發展奠定良好的基礎。更多詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，按2021年的租賃商用車數量計算，我們的融資租賃業務在中國所有與商用車製造商有聯繫的融資租賃企業中排名第四。德銀融資租賃獲中國汽車流通協會商用車專業委員會認可為2019年度中國商用車金融八強企業。

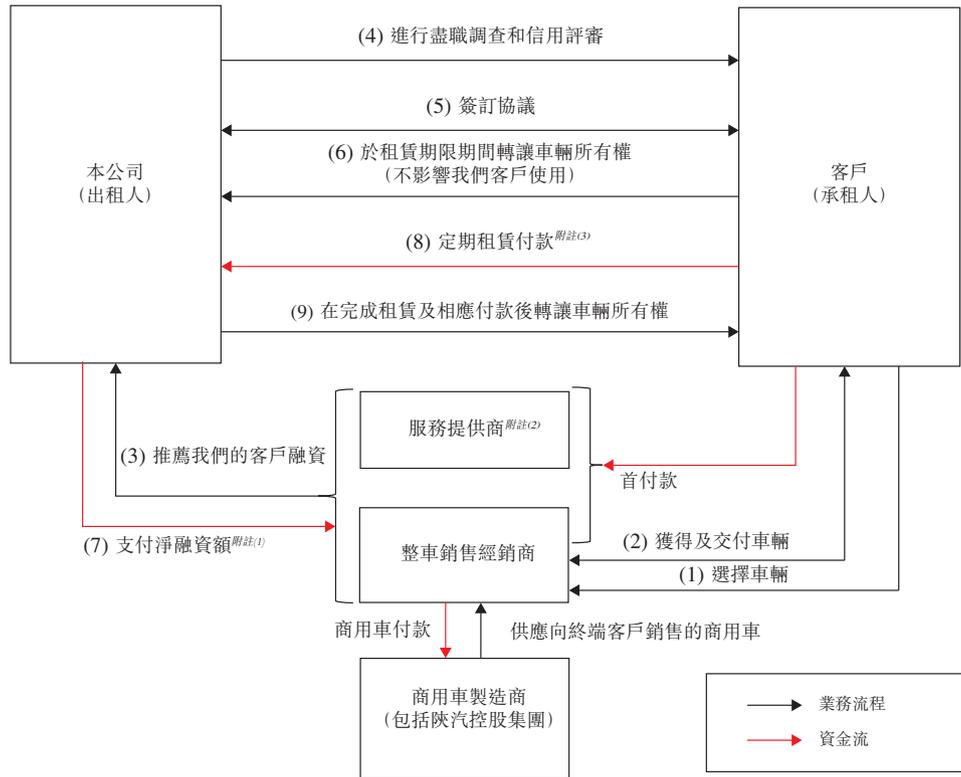
於業績記錄期，截至2019年、2020年及2021年12月31日，已生效融資租賃協議數量分別為約為22.1千份、33.8千份及33.8千份。截至2021年12月31日，我們的總資產為人民幣8,052.3百萬元，並已通過我們在中國的優質整車銷售經銷商網絡為合共逾81.3千名客戶提供超過94.3千輛租賃商用車的服務。

售後回租模式

我們的融資租賃業務專門為客戶提供售後回租服務。在售後回租模式下，我們的客戶從我們合作的整車銷售經銷商購得一輛車輛，然後將該車輛的所有權出售並轉讓給我們。然後，我們（作為出租人）將車輛租回予我們的客戶（作為承租人），以換取定期租賃付款。這對我們的客戶而言實質上是一種抵押融資，一種購買和租賃相結合的安排，允許客戶可以保留不間斷使用車輛的權利，同時將單一購車款分攤至定期的租賃付款中，從而滿足其特定的融資需求。

業 務

下圖是本公司、客戶和整車銷售經銷商之間的典型售後回租安排：



附註：

- (1) 淨融資額等於租賃商用車的估計總價值減去我們客戶的首付款 (首付款通常包括頭期款、保證金、保險費、手續費、衛星定位裝置安裝費及留購價 (如適用))。
- (2) 服務供應商一般銷售多個品牌的商用車、掛車及二手商用車，且並不專注於銷售一個特定品牌的汽車。彼等亦利用該等銷售活動提供支持銷售過程的融資解決方案 (包括融資租賃服務)。
- (3) 定期租賃付款包括來自客戶的本金及利息付款。有關我們融資租賃業務定價政策的進一步詳情，請參閱「— 融資租賃業務 — 定價政策」段落。

業 務

整車銷售經銷商及服務提供商為我們推薦客戶，以及根據融資租賃安排為客戶債務提供擔保。融資租賃服務的部分客戶乃由整車銷售業務轉介給我們，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，該部分客戶分別約佔融資租賃服務客戶總數的2.1%、1.6%及1.8%。通常而言，我們提供的淨融資額為租賃商用車估計總價值的65.0%至90.0%。定期租賃付款包括淨融資額和利息（以及其他費用及開支（如適用））。為減輕我們的風險，我們將(i)在地方政策及法規允許的範圍內，要求客戶於租賃期限期間將租賃商用車所有權轉讓予我們，並安排在中國有關部門進行有關權利登記，及(ii)要求相關整車銷售經銷商或服務提供商為有關客戶債務提供擔保。在整個租賃期內，商用車維修及保養費用由客戶承擔。在租賃期結束時，租賃商用車的所有權利將轉移予我們的客戶。

我們亦為存量市場商用車的用戶提供融資租賃服務，其不受增量市場新款商用車銷量的影響。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，本公司分別就存量市場上445輛、352輛及146輛商用車提供融資租賃服務，分別僅約佔本公司融資租賃業務的2.3%、1.3%及0.7%。在有限但越來越多的情況下，我們的客戶將其二手商用車出售予我們以獲得現金流，然後我們將該商用車租賃予我們的客戶以獲得租賃付款。我們將該標的商用車的價值按獨立評估或該商用車在一手及／或二手市場的可比車型評估的使用年限、條件、車型、運行折舊水平及陳舊程度並計及客戶的融資需求進行折現，以確定我們客戶的淨融資額。下表載列本集團於業績記錄期就商用車可比車型所採用的大致平均折扣及折扣範圍：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
採用的平均折扣	58.4%	52.5%	56.2%
採用的折扣範圍 ^{附註(1)}	12.7% – 86.6%	2.2% – 86.7%	4.2% – 70.9%

附註：

- (1) 於業績記錄期，適用於標的商用車的貼現率較為分散，主要是由於該標的商用車的使用年限、條件、車型、運行折舊水平與報廢水平存在差異，而該差異已經並將繼續按個案基準進行評估。根據弗若斯特沙利文報告，此亦符合行業慣例。

業 務

下表載列於所示年度及截至所示日期的融資租賃協議數量及融資租賃應收賬款結餘的變動情況：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
	協議數量		
年初的融資租賃協議	20,281	22,065	33,759
年內簽訂的融資租賃協議	14,294	20,511	13,883
年內到期的融資租賃協議	(12,510)	(8,817)	(13,864)
年末的融資租賃協議	22,065	33,759	33,778

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
	(人民幣百萬元)		
年初融資租賃應收賬款結餘 ^{附註(1)}	5,039.5	6,728.8	9,736.9
年內新增融資租賃應收賬款	6,643.8	9,379.7	6,833.0
年內收回融資租賃應收賬款	(4,954.5)	(6,371.7)	(8,153.6)
年末融資租賃應收賬款結餘	6,728.8	9,736.9	8,416.3

附註：

- (1) 各年融資租賃應收賬款金額按照各年末現有融資租賃協議產生的未償還租金結餘的價值計量，不涉及未貼現現金流量。同時，各年就從事融資租賃業務的應收貸款金額以實際利率法按攤銷成本計量。

下表載列於所示年度及於所示日期，新簽融資租賃協議的平均本金額及範圍及融資租賃應收賬款金額的變動情況：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
新訂立融資租賃協議平均本金金額 (人民幣千元)	430.4	442.8	470.8
新訂立融資租賃協議本金金額的區間 (人民幣千元)	27.0 – 50,000.0	365.0 – 40,000.0	50.0 – 150,000.0
年末融資租賃應收賬款結餘 (人民幣百萬元) ^{附註(1)}	6,728.8	9,736.9	8,416.3

附註：

- (1) 各年融資租賃應收賬款金額按照各年末現有融資租賃協議產生的未償還租金結餘的價值計量，不涉及未貼現現金流量。同時，各年就從事融資租賃業務的應收貸款金額以實際利率法按攤銷成本計量。

業 務

我們的客戶

於2021年12月31日，就客戶數量而言，我們97.0%以上的客戶均為個人（彼等為本公司的獨立第三方）。我們的融資租賃業務的餘下客戶主要包括(i)提供與各種貨物及產品相關的物流服務之各類公司；及(ii)一家獨立商用車製造商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們僅向一家商用車製造商（即上述獨立商用車製造商）提供融資租賃服務。於業績記錄期，我們向其提供融資租賃服務的商用車製造商的數量並無重大波動。此外，於業績記錄期，我們融資租賃業務的客戶並不包括任何零配件供應商。

於業績記錄期，概無上述客戶於一個或多個相關年度貢獻(a)我們融資租賃業務總收入的5.0%以上，及(b)本集團總收入的1.0%以上。因此，於業績記錄期，我們融資租賃業務的客戶較分散，且並無單一客戶被視為我們融資租賃業務的主要客戶。

為了有效降低了我們從事融資租賃業務的運營風險，我們選擇的客戶通常為不超過兩輛商用車使用融資租賃服務。關於選擇客戶的更多詳情，請參閱本節「一 融資租賃及保理業務風險管理 – 信貸風險管理 – 融資租賃業務 – 第二階段：客戶盡職調查及信用評估」段落。

車型及銷售渠道

我們的融資租賃業務按照品牌可分為兩類，即(i)陝汽控股集團品牌，及(ii)其他車輛品牌。其他車輛品牌通常包括除陝汽控股集團以外的國內主流商用車品牌，當中包括外部品牌、掛車及二手商用車。

業 務

一般情況下，陝汽控股集團品牌的融資租賃項目由主要銷售陝汽控股集團品牌商用車的整車銷售經銷商提供，而其他品牌的融資租賃項目主要由我們的服務提供商提供。有別於以銷售商用車為主的整車銷售經銷商，服務提供商將外部品牌商用車、掛車及二手商用車銷售至客戶，在銷售過程中由商用車融資租賃服務提供商提供融資服務。下表載列所示年度各主要業務流的起租台數及投放金額的明細：

	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	起租台數	投放金額	投放金額 百分比	起租台數	投放金額	投放金額 百分比	起租台數	投放金額	投放金額 百分比
	(人民幣 千元)	(%)		(人民幣 千元)	(%)		(人民幣 千元)	(%)	
陝汽控股集團品牌	17,023	5,350,554.0	89.3	24,808	7,665,148.4	88.8	19,156	5,735,392.6	94.9
其他車輛品牌	2,327	642,172.6	10.7	3,216	963,217.4	11.2	1,150	309,546.9	5.1
總計	<u>19,350</u>	<u>5,992,726.6</u>	<u>100.0</u>	<u>28,024</u>	<u>8,628,365.8</u>	<u>100.0</u>	<u>20,306</u>	<u>6,044,939.5</u>	<u>100.0</u>

截至2021年12月31日止年度，我們的融資租賃業務分別佔陝重汽生產的商用車銷售總台量的10.8%以及陝汽商用車製造的商用車銷售總台量的22.7%，於2021年陝重汽和陝汽商用車的所有車輛融資租賃服務提供商中名列前茅。

租賃期限

我們的租賃期限為三個月至三十八個月，其中多數租賃期限為二十四個月。目前，中國的主流租賃期限為二十四個月及三十六個月，近年來越來越多地採用三十六個月的期限，最長期限一般不超過三十六個月。

業 務

下表載列截至所示日期根據融資租賃協議期限劃分的融資租賃協議數量及融資租賃應收賬款結餘明細：

	截至12月31日					
	2019年		2020年		2021年	
	融資租賃 應收賬款		融資租賃 應收賬款		融資租賃 應收賬款	
	數量	結餘 ^{附註(1)}	數量	結餘 ^{附註(1)}	數量	結餘 ^{附註(1)}
		人民幣 (百萬元)		人民幣 (百萬元)		人民幣 (百萬元)
不超過一年	7,779	1,255.8	12,477	1,780.0	16,854	2,544.1
超過一年但不超過兩年	12,574	4,473.9	17,308	5,936.7	14,403	4,680.6
超過兩年	1,712	999.1	3,974	2,020.1	2,471	1,191.6
總計	22,065	6,728.8	33,759	9,736.8	33,778	8,416.3

附註：

- (1) 各年融資租賃應收賬款金額按照各年末現有融資租賃協議產生的未償還租金結餘的價值計量，不涉及未貼現現金流量。同時，各年就從事融資租賃業務的應收貸款金額以實際利率法按攤銷成本計量。

業務流程

我們融資租賃業務運作一般遵循如下圖所示的業務流程。下圖為我們融資租賃業務的典型業務流程：



第一階段：推薦及項目啟動

我們的職員及項目經理為開展合作而內部介紹及篩選整車銷售經銷商及服務提供商，並與其緊密合作，以掌握客戶潛在的融資租賃需求。有關我們篩選整車銷售經銷商和服務提供商的更多詳情，請參閱本節「－ 融資租賃及保理業務風險管理－ 信貸風險管理－ 融資租賃業務－ 第一階段：推薦及初步評估」一段。我們的整車銷售經銷商和服務提供商亦會對其向我們所介紹的客戶背景資料進行初步篩選及評估。

業 務

第二階段：客戶盡職調查及信用評估

信用評審部將對商用車租賃項目背景及客戶信用情況，進行進一步的盡職調查，編製盡職調查及風險評估報告。我們亦將根據獨立第三方提供的信用評估結果按以下方式出具信用評估報告：(i)對於所有自然人客戶，我們將從獨立第三方管理的多個大數據平台獲取信用評估數據，並取得該客戶發出的授權書以進行信息查詢；及(ii)對於所有法人客戶，我們將通過獨立第三方管理的公開信息平台獲得信用評估資料。然後傳閱客戶的申請及相關盡職調查材料，以供內部評估及批准。有關我們信用評估程序的更多詳情，請參閱本節「－ 融資租賃及保理業務風險管理－ 信貸風險管理－ 融資租賃業務－ 第二階段：客戶盡職調查及信用評估」一段。

我們致力於開拓優質客戶基礎。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，新融資租賃申請的信用評審通過率分別約為98.4%、99.0%及97.3%。下表載列於業績記錄期被拒絕的申請數目及相關拒絕率：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
被拒絕的申請數目	209	229	464 ⁽¹⁾
拒絕率	1.6%	1.0%	2.7%

附註：

- (1) 截至2021年12月31日止年度，被拒絕的申請數目增加，乃由於我們於2021年初透過引入外部數據庫的額外第三方服務供應商，加強我們客戶的盡職調查及信貸評估。

第三階段：簽訂協議

經過評估後，我們會將評估結果通知客戶。如果成功通過評估，業務運營部會在整車銷售經銷商或服務提供商的協助下與客戶協商確定融資租賃條款。有關我們如何釐定融資租賃定價的更多詳情，請參閱本節「－ 供應鏈金融服務板塊－ 融資租賃業務－ 定價政策」一段。為進一步降低我們的風險，我們亦可能(i)要求客戶簽訂協議，以轉讓標的商用車所有權予我們，及(ii)要求相關整車銷售經銷商或服務提供商對有關客戶的金融負債提供擔保。

業 務

一旦條款確定後，客戶須在簽訂融資租賃協議時或之前支付首付款（通常包括頭期款、保證金、保險費、手續費、衛星定位裝置安裝費及留購價（如適用）），並向我們提供實現售後回租安排所必需的其他文件，以及相應完成必要的業務手續（包括但不限於在租賃商用車上安裝天行健車聯網系統）。

第四階段：付款及轉讓所有權

融資租賃協議簽訂後，租賃商用車的所有權即轉讓予我們。我們的金融部根據協議條款及條件安排向客戶支付購車款，此後，該租賃商用車的租賃期限開始計算。我們一般要求從通過信用評估到租賃期限開始的時間不得超過3個月，否則會終止融資租賃項目。

第五階段：租後管理及監控

客戶將在租賃期限內按照融資租賃協議約定的付款時間表向我們定期支付租賃款。有關我們資產組合的風險管理程序的更多詳情，請參閱本節「一 融資租賃及保理業務風險管理 — 信貸風險管理 — 融資租賃業務 — 第四階段：風險監控及執行」一段。

第六階段：完成及結算

在完成及結算階段，租賃商用車的所有權將在融資租賃協議完全履行後轉回予我們的客戶。

業 務

資產質量資料

於業績記錄期，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們融資租賃業務的違約率分別為2.0%、2.1%及4.0%，而本公司訂立的新融資租賃協議的資產的違約率分別為0.03%、0.03%及0.18%。於2020年12月1日，德銀融資租賃獲得中國誠信信用評級有限公司的AA級信用評級。

下表載列於所示年度及日期客戶及租約數目、收取利率的平均值及範圍、抵押品及額外抵押品（包括擔保）價值、總覆蓋率、平均覆蓋率及覆蓋率範圍以及就增量市場的貸款價值比：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
客戶數目	12,074	17,199	12,681
融資租賃協議數目	14,294	20,511	13,883
收取的平均利率	7.6%	7.1%	7.1%
收取的利率範圍	4.1% – 11.0%	4.0% – 12.0%	4.2% – 10.8%
抵押品（包括擔保）價值（人民幣百萬元）	6,653.3	9,924.8	6,735.7
總覆蓋率 ^{附註(1)}	136.6%	136.7%	136.9%
平均覆蓋率 ^{附註(2)}	137.5%	138.7%	140.0%
覆蓋率範圍 ^{附註(2)}	100.0% – 312.3%	100.0% – 356.6%	100.0% – 370.1%
貸款價值比 ^{附註(3)}	73.2%	73.2%	73.1%

附註：

- (1) 總覆蓋率乃按相關年度新增總租賃資產價值除以年末未償還融資租賃應收賬款計算。
- (2) 各融資租賃交易的覆蓋率乃按相關年度新增租賃資產價值除以有關年末融資租賃交易未償還融資租賃應收賬款計算。
- (3) 貸款價值比乃按未償還融資租賃應收賬款除以年末租賃資產總值計算。

業 務

下表載列於所示年度及日期客戶及租約數目、收取利率的平均值及範圍、抵押品及額外抵押品（包括擔保）價值、總覆蓋率、平均覆蓋率及覆蓋率範圍以及就存量市場的貸款價值比：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
客戶數目	287	252	104 ^{附註(4)}
融資租賃協議數目	317	272	109 ^{附註(4)}
收取的平均利率	10.5%	10.6%	10.6%
收取的利率範圍	6.5% – 12.8%	7.8% – 12.3%	7.5% – 13.9%
抵押品（包括擔保）價值（人民幣百萬元）	73.0	61.9	26.9 ^{附註(5)}
總覆蓋率 ^{附註(1)}	112.5%	114.6%	113.2%
平均覆蓋率 ^{附註(2)}	112.8%	114.8%	112.3%
覆蓋率範圍 ^{附註(2)}	100.4% – 124.3%	100.0% – 124.6%	100.3% – 112.5%
貸款價值比 ^{附註(3)}	88.9%	87.3%	88.3%

附註：

- (1) 總覆蓋率乃按相關年度新增總租賃資產價值除以年末未償還融資租賃應收賬款計算。
- (2) 各融資租賃交易的覆蓋率乃按相關年度新增租賃資產價值除以有關年末融資租賃交易未償還融資租賃應收賬款計算。
- (3) 貸款價值比乃按未償還融資租賃應收賬款除以年末租賃資產總值計算。
- (4) 截至2021年12月31日止年度，所涉及的客戶數目及我們訂立的融資租賃協議數目受2021年下半年石油價格上漲以及拉閘限電的影響，導致同期我們融資租賃業務的經營效率降低。
- (5) 抵押品（包括擔保）價值由截至2020年12月31日的人民幣61.9百萬元大幅減少至截至2021年12月31日的人民幣26.9百萬元。該減少乃主要由於截至2021年12月31日止年度其他汽車品牌及二手車的融資租賃數量及金額減少。

業 務

下表載列截至所示日期我們使用撥備矩陣的融資租賃業務應收貸款的信貸風險資料：

	第一階段 ^{附註(1)}	第二階段 ^{附註(2)}	第三階段 ^{附註(3)}	總計
應收貸款				
2019年12月31日				
預期虧損率	0.4%	28.8%	58.3%	2.0%
總賬面值(人民幣千元)	6,049,262	10,464	164,364	6,224,090
虧損撥備(人民幣千元)	(24,374)	(3,018)	(95,763)	(123,155)
2020年12月31日				
預期虧損率	0.5%	31.8%	41.3%	2.1%
總賬面值(人民幣千元)	8,678,240	14,743	351,825	9,044,808
虧損撥備(人民幣千元)	(41,184)	(4,686)	(145,119)	(190,989)
2021年12月31日				
預期虧損率	0.8%	34.6%	56.7%	4.0% ^{附註(4)}
總賬面值(人民幣千元)	7,400,012	154,724	346,285	7,901,021
虧損撥備(人民幣千元)	(62,888)	(53,557)	(196,191)	(312,636)

附註：

- (1) 倘信貸風險自初始確認以來並無顯著增加，則金融工具計入第一階段，該階段僅需計量未來12個月的預期信貸虧損。
- (2) 倘信貸風險自初始確認以來大幅增加，惟未被視作信貸減值，則金融工具轉至第二階段，該階段需計量全期預期信貸虧損。
- (3) 倘金融工具為信貸減值，則金融工具隨後轉至第三階段，該階段需計量全期預期信貸虧損。

就發生信貸減值的長期應收貸款而言，我們將根據相關抵押品價值等多種因素，逐個評估相關長期應收貸款的可收回性。於2020年12月31日的預期虧損率低於於2019年12月31日及2021年12月31日的預期虧損率，此乃由於中國西北部天氣惡劣，導致國內天然氣價格偶然大幅上漲從而產生2020年的相關違約，因此相關客戶財務狀況的惡化僅為暫時狀況。因此，相關長期應收貸款的可收回性較高，計提壞賬的水平較低。

- (4) 預期虧損率由2020年12月31日的2.1%增至2021年12月31日的4.0%，此增長主要由於因(i)國內石油及天然氣價格的穩定增長，物流運輸成本升高，及(ii)COVID-19的持續發展，影響了業務運營效率並減少了物流運輸路線所導致的相關客戶財務狀況的惡化。

業 務

租賃組合

下表載列於所示日期我們按風險敞口大小（基於相關合同未貼現現金流量）劃分的增量市場的相關融資租賃應收賬款的明細：

	於12月31日					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
不超過人民幣500,000元	4,157.4	61.8	6,105.2	62.7	5,153.0	61.2
人民幣500,000元至人民幣1,000,000元(含)	1,050.1	15.6	1,668.8	17.2	1,311.9	15.6
人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元(含)	862.9	12.8	1,298.6	13.3	992.7	11.8
超過人民幣3,000,000元	658.5	9.8	664.2	6.8	958.7	11.4
融資租賃應收賬款金額^{附註(1)}	6,728.8	100	9,736.9	100	8,416.3	100.0

附註：

- (1) 各年融資租賃應收賬款金額按照各年末現有融資租賃協議產生的未償還租金結餘的價值計量，不涉及貼現現金流量。同時，每年就從事融資租賃業務的應收貸款金額以實際利率法按攤銷成本計量。

根據所提供的抵押品／擔保，我們可將融資租賃分類為以下類別：

- 有擔保無抵押租賃：由商用車經銷商、服務提供商或任何其他人士提供擔保（包括我們整車銷售業務內部渠道提供的擔保），但並無任何抵押品或質押品作為支持的租賃；
- 無擔保有抵押租賃：無擔保人擔保，並以租賃商用車全部或部分所有權作租賃擔保；及
- 有擔保有抵押租賃：由商用車經銷商、服務提供商或任何其他人士提供擔保（包括我們整車銷售業務的內部渠道提供的擔保），並以租賃商用車全部或部分所有權作為擔保。

業 務

下表載列於所示日期我們基於相關合同未貼現現金流量的抵押品／擔保劃分的增量市場的相關融資租賃業務的融資租賃應收賬款：

	於12月31日					
	2019年		2020年		2021年	
	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%	人民幣 (百萬元)	%
有擔保無抵押租賃 ^{附註(1)(3)}	1,318.4	19.6	1,254.3	12.9	1,089.9	13.0
無擔保有抵押租賃 ^{附註(2)}	零	零	零	零	407.5	4.8
有擔保有抵押租賃 ^{附註(3)}	5,410.4	80.4	8,482.6	87.1	6,918.9	82.2
融資租賃應收賬款金額 ^{附註(4)}	<u>6,728.8</u>	<u>100.0</u>	<u>9,736.9</u>	<u>100.0</u>	<u>8,416.3</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 於業績記錄期，該等租賃為有擔保，但並無任何抵押品或質押品作為支持的租賃，儘管我們已就所有租賃商用車所有權轉讓與客戶訂立協議，但租賃商用車的有關權利並未全部登記，原因是中國多個城市（包括新疆及西藏的城市）的若干地方機構實施的所有權轉讓登記標準不同，這可能實際上使得融資租賃公司無法進行相關權利登記。誠如中國法律顧問所告知，(i) 未進行有關登記不會影響轉讓協議的有效性；及(ii) 倘客戶違反相關融資租賃協議及未經我們准許而出售相關商用車，我們將根據融資租賃協議及所有權轉讓協議就違反合同針對有關客戶提起申索。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無涉及於日常融資租賃業務過程中對客戶提起的任何上述法律訴訟。
- (2) 自2021年初起，我們在沒有整車銷售經銷商或服務提供商轉介或提供擔保的情況下，直接與客戶訂立多份融資租賃安排。於2021年12月31日，107份融資租賃協議採用此方式（約佔我們於2021年12月31日融資租賃協議總數的0.3%，對我們的融資租賃業務無關緊要），該等融資租賃均以租賃商用車所有權的方式提供擔保。根據弗若斯特沙利文報告，此方式與行業慣例一致。
- (3) 該等擔保中的一部分由我們整車銷售業務的內部渠道（即遠行的附屬公司）提供。就有擔保無抵押租賃而言，於2019年、2020年及2021年12月31日，我們內部擔保的融資租賃應收賬款金額分別約為人民幣119.3百萬元、人民幣127.3百萬元及人民幣213.6百萬元，分別約佔融資租賃應收賬款總金額的1.8%、1.3%及2.5%。

就有擔保有抵押租賃而言，於2019年、2020年及2021年12月31日，我們內部擔保的融資租賃應收賬款金額分別約為人民幣42.1百萬元、人民幣92.0百萬元及人民幣89.0百萬元，分別約佔融資租賃應收賬款總金額的0.6%、0.9%及1.1%。
- (4) 各年融資租賃應收賬款金額按照各年末現有融資租賃協議產生的未償還租金結餘的價值計量，不涉及貼現現金流量。同時，各年融資租賃業務的應收貸款金額以實際利率法按攤銷成本計量。

業 務

融資租賃協議主要條款概要

融資租賃協議的主要條款概要如下(以下所示為核心商用車融資租賃交易下的條款)：

- 期限：我們大部分租賃協議的租賃期限為兩至三年；
- 租賃商用車：詳細的租賃商用車清單列於融資租賃協議附錄；
- 租賃商用車的所有權：在租賃期限內，我們擁有租賃商用車的所有權，客戶在不抵觸融資租賃協議條款及條件的前提下，享有對租賃商用車的佔有、使用和收益權。未經我們同意，承租人不得轉讓、轉租、出借或以其他方式處置租賃商用車，並必須採取適當措施妥善保管租賃商用車；
- 安裝：天行健車聯網系統或其他經認可的衛星定位裝置將安裝在租賃商用車上；
- 租金、費用及保證金：
 - 承租人定期支付租賃付款；
 - 逾期還款及保險費；及
 - 保證金；
- 違約條款：如承租人未支付任何一期租金或未履行融資租賃協議規定的任何義務，我們有權要求其立即支付全部或部分融資租賃業務的應收貸款；
- 爭議解決方法：融資租賃協議應根據中國法律解釋，如果出現任何爭議，應由對融資租賃協議簽訂地有司法管轄權的中國人民法院審理；及
- 完成：在所有應付利息和本金或補償全部結清後。

業 務

定價政策

下表分別載列截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度頭期款、保證金、手續費及年利率的百分比範圍：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
頭期款	0.0% – 30.0%	0.0% – 30.0%	0.0% – 30.0%
保證金	0.0% – 30.0%	0.0% – 30.0%	0.0% – 30.0%
手續費	0.0% – 1.0%	0.0% – 1.0%	0.0% – 1.0%
年利率	4.1% – 11.0%	4.0% – 12.0%	4.2% – 10.8%

經本公司中國法律顧問告知，(i)相關中國法律、規則及法規並無就提供融資租賃業務收取的標準業務管理費(如利率及手續費)施加任何限制；及(ii)根據上海市地方金融監督管理局於2022年2月6日發佈的《關於德銀融資租賃有限公司上海德銀商業保理有限公司相關監管意見的函》，德銀融資租賃並無受到上海市地方金融監督管理局的任何監管措施或行政處罰。因此，本公司中國法律顧問認為，本集團於業績記錄期所有重大方面就融資租賃業務收取的利率與手續費均符合所有適用的中國法律、規則及法規。

存在我們將頭期款、保證金及／或手續費減至零的情況。例如，(i)我們將客戶的頭期款及保證金視為完整的定價參數，在釐定各客戶的定價時不會分開考慮。一般而言，倘保證金付款足以提供該項單一交易所需的內部收益率，我們可能選擇不要求客戶支付頭期款，反之亦然。然而，交易仍須支付頭期款或保證金；及(ii)倘上述定價參數的組合符合我們政策設定的預期回報率，我們向該客戶收取的手續費可減至零。有關定價政策符合行業規範。

我們融資租賃業務的定價政策是參照融資租賃產品的分類(而非按客戶分類)而制定，並受以下兩個主要因素的影響：

- (i) 我們的風險偏好，經計及特定產品類型的歷史表現和風險組合。如果我們選擇投放在若干高風險產品領域，我們將要求更有利的定價條款，如提高首付率；對於更成熟且業務質量好的領域，我們願意在價格上給予更多優惠；及
- (ii) 參考競爭者的價格水平和現行市價的變動情況。

業 務

本公司內部每年都會召開年度業務會議，會上會制定當年的基本定價政策，明確目標內部收益率。目標內部收益率理論上是固定的，但每年由於不時的季節性和區域性原因而採取銷售和促銷措施，會相應地對主要融資租賃條款（包括價格、保證金、首付率和利率）進行調整，最終影響我們的定價政策。一般而言，融資租賃業務的數目及金額於年內第三季度趨於下跌，這與中國商用車銷售（尤其是重型商用車銷售）的規律相符。

下表分別載列截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度我們融資租賃業務的利息收入、利息開支、淨利息收入、淨息差和淨利差：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
	(人民幣百萬元， 百分比除外)	(人民幣百萬元， 百分比除外)	(人民幣百萬元， 百分比除外)
利息收入 ^{附註(1)}	454.6	634.6	747.8
利息開支 ^{附註(2)}	168.5	220.7	278.4
淨利息收入 ^{附註(3)}	286.1	413.9	477.4
淨利差 ^{附註(4)}	4.9%	4.6%	5.3%

附註：

- (1) 「利息收入」指德銀融資租賃的融資租賃應收賬款產生的收入。
- (2) 「利息開支」指的德銀融資租賃的計息負債的開支。
- (3) 「淨利息收入」指德銀融資租賃的利息收入與利息開支的差額。
- (4) 「淨利差」按德銀融資租賃年初及年末的淨利息收入除以融資租賃應收賬款的平均餘額計算。

由於市場競爭，我們的融資租賃業務面臨下行壓力。根據弗若斯特沙利文報告，此乃與行業趨勢一致。

業 務

流動資金管理

我們密切監控融資租賃業務的流動資金狀況，並積極管理相關的潛在業務經營風險。下表載列所示日期僅我們融資租賃業務相關的符合行業慣例的流動資金指標（基於德銀融資租賃的財務資料計算）：

	於12月31日		
	2019年	2020年	2021年
流動比率 ^{附註(1)}	1.0	1.0	1.2
風險資產權益比率(%) ^{附註(2)}	483.6	539.7	481.5
槓桿率(%) ^{附註(3)}	244.7	316.4	356.5
槓桿比率(%) ^{附註(4)}	308.1	342.1	357.6
流動資金缺口(人民幣百萬元) ^{附註(5)}	1,218.0	1,606.0	1,562.3
註冊資本(人民幣百萬元)	1,050.0	1,550.0	1,550.0

附註：

- (1) 流動資產總值除以年末流動負債總額。
- (2) 總資產（不包括現金及銀行存款）除以年末總權益。
- (3) 債務淨額（包括借款、租賃負債、應付債券及應付貸款，但不包括受限制銀行存款以及現金及現金等價物）除以年末總權益。
- (4) 借款總額除以年末總權益。
- (5) 金融資產總值減年末金融負債總額。

我們的貸款人及融資能力

我們定期進行資本規劃、報告和預測，並制定適當的融資計劃，以減輕我們的流動資金和利率風險。我們已建立審慎的風險管理體系，對信貸風險、流動資金風險和利率風險進行管理。更多詳情請參閱本節「— 融資租賃及保理業務風險管理」一段。

由於我們的融資租賃業務屬於資本密集型業務，我們已建立多元化的融資渠道，以確保我們的融資租賃業務有足夠的營運資金和融資。於業績記錄期，我們主要從數個來源獲得資金，即(i)銀行貸款，(ii)關聯方貸款，(iii)自其他金融機構獲得的其他貸款，及(iv)資產支持票據／證券。我們會仔細評估市場上的各種融資方案，並考慮資金成本、貸款條款和資金審批的可行性，選擇合適的融資渠道。因此，於業績記錄期，我們能夠獲得足夠的資金以維持我們的業務增長。

業 務

下表載列截至所示日期我們融資租賃業務按來源劃分的融資餘額明細：

	於12月31日					
	2019年		2020年		2021年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
銀行借款	1,667,220	43.0	962,905	17.1	931,563	17.8
關聯方貸款 ^{附註(1)}	1,000,000	25.8	3,585,000	63.8	854,000	16.4
自其他金融機構獲得的其他借款 ^{附註(2)}	1,128,321	29.0	749,979	13.4	2,498,429	47.8
資產支持票據／證券 ^{附註(3)}	85,332	2.2	323,003	5.7	939,857	18.0
總計	3,880,873	100.0	5,620,887	100.0	5,223,849	100.0

附註：

- (1) 德銀融資租賃繼續自第三方獲取信貸，增強融資能力，豐富融資渠道，滿足業務發展的資金需求，以降低對關聯方的依賴。因此，關聯方貸款金額由截至2020年12月31日的人民幣3,585,000千元大幅減少至截至2021年12月31日的人民幣854,000千元。有關進一步詳情，請參閱本節「－ 融資租賃業務－我們的貸款人及融資能力－關聯方貸款」及「－ 融資租賃業務－我們的貸款人及融資能力－我們的債務管理」各段。
- (2) 來自其他金融機構的其他借款金額由截至2020年12月31日的人民幣749,979千元大幅增加至截至2021年12月31日的人民幣2,498,429千元。該增加主要是由於我們從其他金融機構獲得更多借款以償還我們的關聯方貸款及為擴大我們的經營規模提供資金。
- (3) 資產支持票據／證券的金額由截至2020年12月31日的人民幣323,003千元大幅增加至截至2021年12月31日的人民幣939,857千元。該增加主要是由於我們於2021年6月及2021年9月分別發行額外資產支持票據人民幣800.0百萬元及人民幣900.0百萬元。

銀行借款

於業績記錄期，我們從中國的多家銀行取得有息貸款，以為我們融資租賃業務的營運資金及流動資金需求提供資金。於2019年、2020年及2021年12月31日，我們的未償銀行貸款分別為人民幣1,667.2百萬元、人民幣962.9百萬元及人民幣931.6百萬元。該等銀行貸款通常附有約3.8%至4.8%的實際利率。

業 務

與資金提供者簽訂的銀行貸款協議的主要條款如下：

	銀行
資金用途：	為我們融資租賃業務的營運資金需求提供資金
期限：	通常為12至24個月
實際利率：	介於3.8%至4.8%
抵押／擔保／信用：	陝西汽車集團及／或本公司提供擔保或無擔保
可轉讓性：	可轉讓

關聯方貸款

於業績記錄期，我們在「統借統還」模式下從關聯方取得貸款，根據此模式，關聯方將向貸款銀行及金融機構借入的資金分配至我們，並按相應的借款利率向我們收取本息，以與借款人結算借款。因此，適用於我們的借貸條款將與關聯方與貸款銀行及金融機構簽訂的融資協議項下的借貸條款相當。

更多詳情，亦請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東」及「關連交易－非豁免持續關連交易」章節。

於2019年、2020年及2021年12月31日，應付關聯方的貸款總餘額分別約為人民幣1,000.0百萬元、人民幣3,585.0百萬元及人民幣854.0百萬元。下表載列於業績記錄期關聯方貸款的年利率平均值及範圍：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
平均利率	4.8%	3.8%	3.4%
利率範圍	4.4% – 5.1%	3.1% – 5.1%	3.1% – 4.4%

業 務

自其他金融機構獲得的其他借款

於業績記錄期，我們自其他金融機構獲取融資，實際利率介乎約2.1%至6.8%之間。該等其他金融機構主要包括由銀保監會許可及監管並與中國多個商業銀行有密切聯繫的各類從事融資租賃資產投資及轉讓的融資租賃公司。於2019年、2020年及2021年12月31日，相關未償還餘額分別為人民幣1,128.3百萬元、人民幣750.0百萬元及人民幣2,498.4百萬元。有關進一步資料，亦請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源－其他應收賬款」一節。

與資金提供者訂立的應收貸款轉讓安排的主要條款如下：

期限：	通常為1至3年
實際利率：	介於2.1%至6.8%
抵押／擔保：	應收賬款的擔保及／或抵押
可轉讓性：	可轉讓

本集團於業績記錄期向若干金融機構轉讓融資租賃資產以進行融資，下表載列該等主要金融機構的詳情：

金融機構	註冊股本	與本集團的 業務關係期限	業務簡介
金融機構A	人民幣14.5十億元	2017年3月至今	提供綜合租賃服務的融資租賃公司
北銀金融租賃 有限公司	人民幣3.1十億元	2019年5月至今	為裝備製造、醫療、教育服務、公共基礎設施、軌道交通等實體經濟行業提供服務的融資租賃公司

業 務

金融機構	註冊股本	與本集團的 業務關係期限	業務簡介
光大金融租賃 股份有限公司	人民幣5.9十億元	2019年12月至今	融資租賃公司，主要業務為交通運輸、能源、醫療健康、文化旅遊、公用事業、基礎設施建設及新能源
國銀金融租賃 股份有限公司	人民幣12.6十億元	2020年7月至今	於香港上市的金融租賃公司，專門從事航空、基礎設施、航運、金融普惠、新能源及高端設備業務
民生金融租賃 股份有限公司	人民幣5.1十億元	2021年3月至今	專門從事航空及航運業務的融資租賃公司
信達金融租賃 有限公司	人民幣3.5十億元	2021年4月至今	從事航空、船舶、汽車及新能源租賃的融資租賃公司
金融機構G	人民幣3.0十億元	2021年4月至今	專注於航空產品、高端裝備製造、交通工具、信息服務、新材料及新能源以及基礎設施項目領域的融資租賃公司

業 務

金融機構	註冊股本	與本集團的 業務關係期限	業務簡介
深圳前海越秀 商業保理 有限公司	人民幣0.5十億元	2021年7月至今	從事保理、擔保、財務顧問及提供金融 中介服務的金融服務公司

資產支持票據／證券

於2019年9月、2020年11月、2021年6月、2021年9月及2022年3月，德銀融資租賃發行了四期資產支持證券及一期資產支持票據，本金總額分別約為人民幣323.0百萬元、人民幣500.1百萬元、人民幣800.0百萬元、人民幣900.0百萬元及人民幣500.0百萬元，其到期日分別為2021年1月25日、2023年5月28日、2022年11月30日、2023年4月28日及2023年2月28日。資產支持票據／證券的實際利率介乎3.5%至5.9%。於2019年、2020年及2021年12月31日，資產支持票據／證券的未償還餘額（不包括德銀融資租賃持有部分）分別約為人民幣85.3百萬元、人民幣323.0百萬元及人民幣939.9百萬元。此外，德銀融資租賃可能會視經營業績情況發行額外資產支持證券。

與資金提供者簽訂的資產支持票據／證券協議的主要條款如下：

期限：	通常為一至三年
實際利率：	介於3.5%至5.9%
相關資產：	融資租賃協議下的租賃付款、相關擔保權以及相關融資租賃協議中標的商用車客戶（承租人）的所有基礎權利（所有權除外）
信貸評級：	AA至AAA

業 務

根據上海市地方金融監督管理局於2019年5月發佈的《關於進一步促進本市融資租賃公司、商業保理公司、典當行等三類機構規範健康發展強化事中事後監管的若干意見》(滬金規[2019]1號)，德銀融資租賃的資產支持證券向上海市地方金融監督管理局的備案和報告工作已妥善進行。

我們的債務管理

我們已嚴格遵守並將繼續遵守適用的法律法規，以確保我們的風險資產保持在合理水平，並符合中國相關法律法規的要求。更多詳情請參閱本文件「監管概覽－關於供應鏈金融服務的法規」一節。

我們已採用以下策略來管理我們的債務水平：

- 釐定合理的年度債務水平；
- 安排適當的供資方式並確定其優先順序；
- 規劃債務償還比例結構；及
- 多元化資金來源。

我們已實施系統化的內部程序來審批融資提案。首先，金融部根據年度業務和財務預算制定融資提案，且當中載有有關融資交易結構、法律框架、估計資金成本及可行性計劃的詳情。融資提案由內部審查，並由總經理批准。待與資金提供者就融資協議條款和信貸水平達成共識後，德銀融資租賃董事會將對融資提案進行審查和批准。

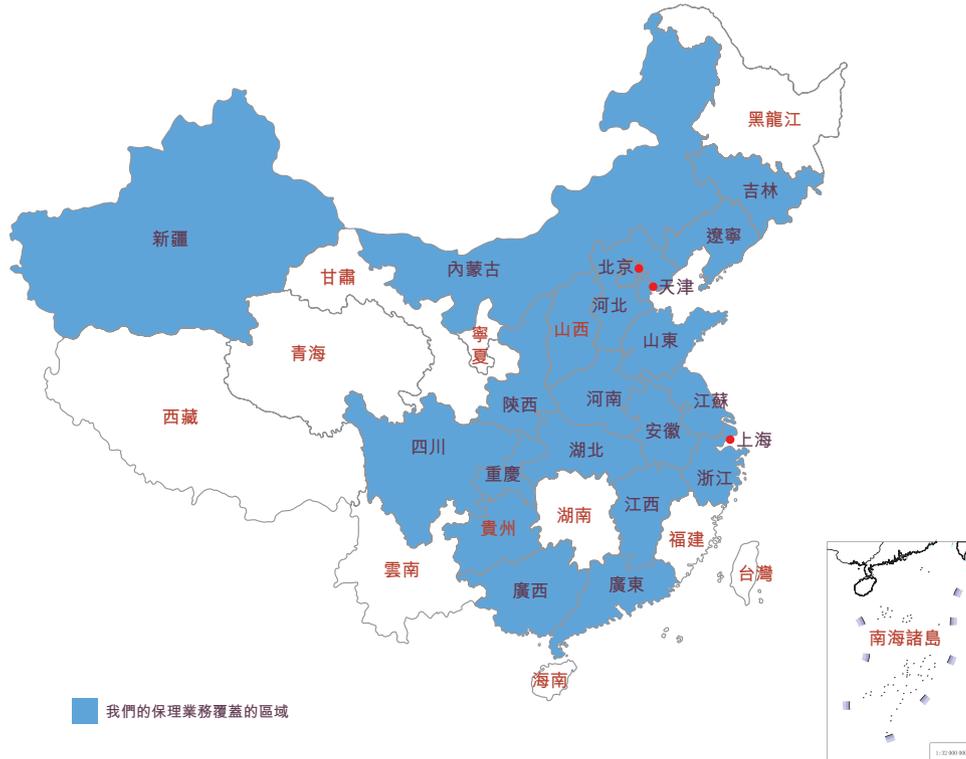
我們預期未來德銀融資租賃將減少依賴關聯方的資金提供，而提高來自於其他獨立第三方融資規模的比例。

[編纂]後，我們擬繼續保持上述措施，以管理未來的債務水平。

業 務

保理業務

我們通過我們全資附屬公司德銀保理開展保理業務，該公司專注於服務中國商用車全產業鏈。於2021年12月31日，我們保理業務的客戶遍佈中國約21個省、市及自治區。下圖說明我們於2021年12月31日的保理業務分佈位置：



於2019年，中國銀行保險監督管理委員會發佈《關於加強商業保理企業監督管理的通知》，當中載有有關商業保理公司在中國經營業務須遵守之業務經營與合規、市場准入、監管責任與業務環境優化的綜合要求清單。根據弗若斯特沙利文報告，2017年至2021年，中國的商業保理市場規模從人民幣514.1十億元增至人民幣701.4十億元，年複合增長率達8.1%。進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

於2021年12月31日，我們的保理業務應收貸款達人民幣715.8百萬元。於業績記錄期，為各保理交易提供的融資金額介乎人民幣17.0千元至人民幣78.0百萬元。

根據弗若斯特沙利文報告，中國的商業保理市場競爭激烈且分散，有大量的參與者但未出現具有明顯規模優勢的領先企業。根據弗若斯特沙利文報告，我們可憑藉與商用車製造商的緊密聯繫獲得商用車保理市場的穩定客戶資源及業務資源，以維持市場競爭力。

業 務

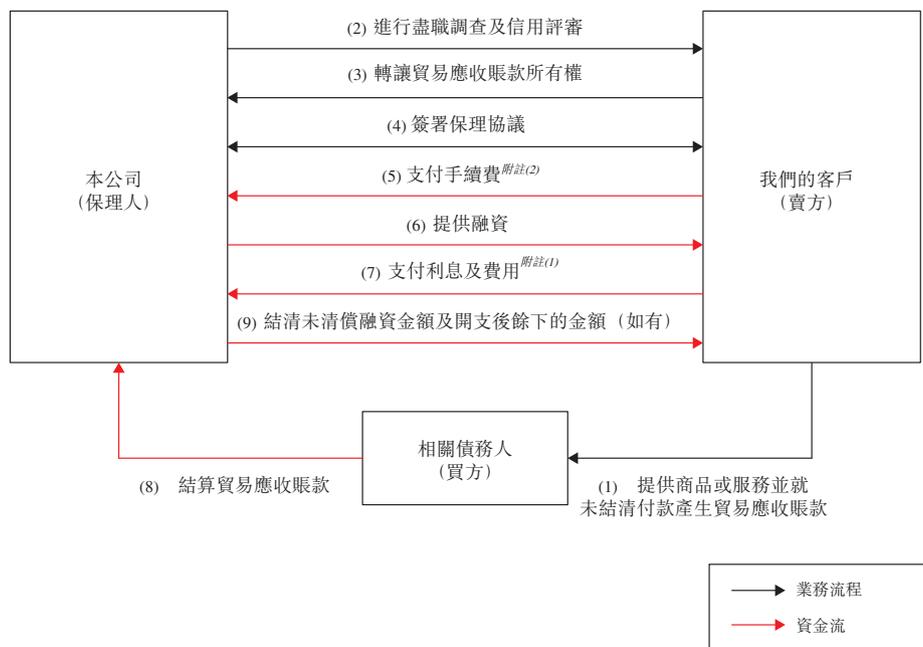
保理服務

在典型的保理交易中，相關債務人（作為買方）所欠貿易應收賬款的所有權從我們客戶（作為賣方）的手中轉讓到我們手中，而我們接受有關轉讓後會提供一筆按某一特定放款比率折算後的放款資金，從而幫助客戶提前收回資金。我們有權直接從該貿易應收賬款的相關債務人或間接通過我們的客戶收到未結清的全部貿易應收賬款。

在保理交易中，我們的保理收入主要來源於我們客戶應付的利息及手續費。我們會在放款之前根據保理放款協議的條款向我們的客戶收取手續費，當中會考慮向買方確認應收賬款相關權利所產生的成本，我們會定期從客戶手中取得利息作為我們提供保理服務的收入。

我們所有的保理交易均有追索權（即在若干情況下（如買家拖欠支付貿易應收賬款），根據保理協議的條款，我們有權要求客戶償還我們提供予彼等的未償還融資結餘，連同結欠我們的任何未付利息及相關費用）且無委託貸款。

以下圖表說明本公司、我們的保理客戶（作為賣方）及買方之間典型的保理交易：



附註：

- (1) 有關我們保理業務定價政策的進一步詳情，請參閱「－ 保理業務－ 定價政策」段落。
- (2) 客戶將於訂立保理協議後向我們支付手續費。

業 務

保理業務類型

我們主要從事兩類保理業務，分別為(i)本集團商用車製造供應鏈前端保理(「**供應鏈保理**」)，及(ii)物流公司後端保理(「**物流保理**」)。下表載列於業績記錄期此兩類保理交易的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
供應鏈保理	39,021	66.0	34,963	90.6	28,438	80.7
物流保理	20,089	34.0	3,626	9.4	6,783	19.3
總計	59,110	100.0	38,589	100.0	35,221	100.0

供應鏈保理

於最後實際可行日期，我們的供應鏈保理業務佔我們保理業務收入的比重相對較高，在中國服務於約16個省、市及自治區的客戶。在供應鏈保理業務方面，受益於我們與商用車製造業的聯繫，且目前鎖定商用車製造供應鏈中的中小型零配件供應商及裝配廠作為我們的主要客戶，該等客戶通常因供應零配件或提供裝配服務而擁有應收商用車製造商或其零配件附屬公司期限為一至三個月的應收賬款。

業 務

此外，下表載列我們的供應鏈保理業務所涵蓋的零配件供應商數量於所示期間及所示日期的變動：

	截至12月31日 止年度及於該日期			於2021年 12月31日 至最後實際 可行日期 期間及於 最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年	
	期初零配件供應商數量	89	90	98
期內合作的新零配件供應商數量	42 ^{附註(1)}	54 ^{附註(1)}	45 ^{附註(1)}	19
期內停止合作的原零配件供應商數量	(41) ^{附註(2)}	(46) ^{附註(3)}	(42) ^{附註(4)}	(28)
期末零配件供應商數量	90	98	101	92

附註：

- (1) 截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，新訂約的零配件供應商數量出現大幅變動，主要由於於相關年度我們採取積極客戶開發策略，市場活動持續活躍。
- (2) 截至2019年12月31日止年度，停止合作的原零配件供應商數量出現大幅變動，主要由於我們零配件供應商客戶與領先供應鏈製造公司的業務交易減少，此乃由於該等公司的業務運營調整。因此，原零配件供應商客戶的供應鏈保理服務需求經歷大幅變動。
- (3) 截至2020年12月31日止年度，停止合作的原零配件供應商數量出現大幅變動，主要由於我們的零配件供應商客戶與領先供應鏈製造公司的業務交易進一步減少，此乃由於該等公司的業務經營調整。因此，原零配件供應商客戶的供應鏈保理服務需求經歷進一步大幅變動。
- (4) 截至2021年12月31日止年度，停止合作的原零配件供應商數量出現大幅變動，主要由於資源分配的戰略變動，於2021年，我們投入更多資源，並優先開發及擴大物流保理業務的客戶群。因此，截至2021年12月31日止年度，我們的原零配件供應商數量大幅下降。

物流保理

在物流保理業務方面，我們為物流行業的客戶（包括但不限於物流平台公司、中小物流企業、運營供應鏈項目及合同物流項目的企業）提供保理服務，該等實體往往因提供第三方物流服務而擁有對簽約發運方的應收賬款。此外，於業績記錄期，我們物流保理服務的客戶並不包括任何商用車製造商及／或零配件供應商。

業 務

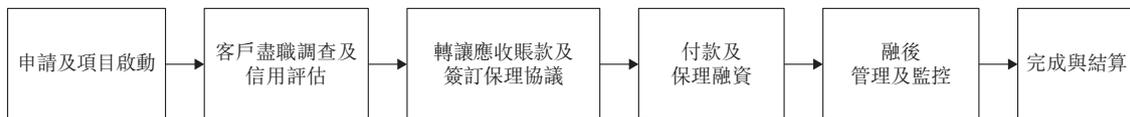
儘管物流保理業務並不佔我們保理業務收入的重大部分，且其業務因市場競爭性而具有巨大的不確定性，然而其對於服務於本集團整個產業鏈具有戰略重要性。例如，德銀保理已與遠行深度協同，以通過在開展供應鏈業務時向與遠行簽約的下游第三方承運商提供保理服務，支持其業務發展。預期隨著中國物流領域的整體需求不斷增長，未來預計我們物流保理業務的收入將持續增長。

我們保理業務的客戶

就保理業務（包括供應鏈保理業務及物流保理業務）的客戶而言，於業績記錄期一個或多個相關年度，概無單一客戶貢獻(a)我們保理業務總收入的5.0%以上，及(b)本集團總收入的1.0%以上。因此，於業績記錄期，我們保理業務的客戶分散，且概無單一客戶被視為我們保理業務的主要客戶。

業務流程

下圖顯示我們保理業務經營的典型程序流程：



第一階段：申請及項目啟動

於業績記錄期，我們在商用車製造商的供應商之中自主開發潛在客戶，且已在項目啟動之前自行開展風險評估及客戶篩選。餘下的大多數客戶由我們自己尋得。業務部門的項目經理將通過電話及其他營銷渠道與潛在客戶接洽。對於表現出申請保理服務意向的潛在客戶，我們首先將取得企業的基本資料並了解其對保理的潛在需求。隨後項目經理將協助我們的潛在客戶提出申請，經過初步評估潛在交易並考慮早期階段審查結果後，我們將啟動保理項目。

第二階段：客戶盡職調查及信用評估

我們將對我們的客戶進行盡職調查及信用評估。此外，我們將進一步收集客戶及買方的經營及財務資料，以評估其經營質量、業務真實性及信用水平。於評估物流保理項目時我們亦從獨立第三方獲取信用評估報告。待完成對我們客戶及買方的調查後，我們隨後將對保理申請進行最終的內部評估及批准，並將釐定授予我們客戶的信用額度。有關我們評估程序的進一步詳情，請參閱本節「— 融資租賃及保理業務風險管理 — 信貸風險管理 — 保理業務 — 第二階段：客戶盡職調查及信用評估」一段。

業 務

我們致力於開拓優質客戶基礎。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，新保理申請的信用評審通過率分別約為97.3%、99.2%及96.8%。下表載列於業績記錄期被拒絕的申請數目及相關拒絕率：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
被拒絕的申請數目	4	1	1
拒絕率 ^{附註(1)}	2.7%	0.8%	2.2%

附註：

- (1) 每年的拒絕率按我們拒絕的新保理申請數目除以通過我們評審的新客戶數目加上我們於同期繼續服務的現有客戶數目計算。已通過我們評審的現有客戶將獲准享有不超過我們已授予彼等的信貸限額的融資金額，而無需向我們尋求進一步批准。

第三階段：轉讓貿易應收賬款及簽訂保理協議

批准保理項目並授出信用後，我們將準備相關保理融資材料，包括保理貿易應收賬款確認書、貿易應收賬款轉讓通知、相關業務記錄（包括但不限於增值稅發票／運單副本以及具體必填資料，視項目計劃而定），供客戶簽署。我們客戶的法定代表人、最終實益擁有人或相關公司亦可能須提供以我們為受益人的擔保，具體視保理安排而定。

第四階段：付款及保理放款

在向客戶放款前，我們會進行融前檢查並向中國人民銀行徵信中心動產融資統一登記公示系統登記應收賬款轉讓。金融財務部及高級管理層審查並批准有關放款後，我們將因此根據保理協議著手向客戶支付保理的融資賬款。

第五階段：融後管理及監控

我們會定期檢查並監控貿易應收賬款的狀態並將提醒客戶或買方有關貿易應收賬款還款的逾期情況。有關我們組合管理中風險管理程序的進一步詳情，請參閱本節「一 融資租賃及保理業務風險管理 — 信貸風險管理 — 保理業務 — 第四階段：風險監控及執行」一段。

第六階段：完成與結算

待我們收到保理業務項下的貿易應收賬款的全額償還款項後，保理交易即告完成。就此所收到的款項扣除客戶欠付我們的未償還放款金額及任何其他費用，剩餘部分將返還給我們的客戶。

業 務

保理協議主要條款概要

我們保理協議的主要條款概述如下：

- 期限：通常為一至十二個月；
- 要點：
 - 客戶向我們轉讓貿易應收賬款的所有權，而我們則向客戶提供保理服務；
 - 我們有權要求買方支付貿易應收賬款；
 - 我們有權要求客戶根據協議所載的條件償還我們向該客戶提供之放款的未清償餘額連同任何未付利息及欠付我們的相關費用；及
 - 對於我們大多數保理交易，我們有權在向客戶提供放款之前將我們與客戶之間的相關保理安排於開始之時即知會買方；
- 應收賬款的所有權：保理協議開始後，貿易應收賬款的所有權將從客戶的手中轉移到我們手中；
- 保理融資：我們釐定(i)各名客戶的信用額度(須定期予以審查)，該額度由風險評審委員會議定，(ii)信用額度為固定額度還是循環額度(通常為循環額度)，及(iii)各名客戶信用額度的有效期限；
- 保理費：保理費包括利息及手續費：
 - 利息通常分期支付，但亦可能提前支付，或於放款期結束時支付；及
 - 手續費通常由客戶在我們向其放款之前全額支付；
- 違約條款：若客戶或買方未能履行協議所規定的若干義務，則我們應有權要求我們的客戶支付違約利息及／或無條件購回未結清的貿易應收賬款，及／或終止向客戶放款；
- 爭議解決方法：保理協議應根據中國法律予以解釋，若產生任何爭議，應提交對保理協議簽署地具有司法管轄權的中國人民法院裁決；及
- 完成：於保理協議期限結束之時或保理協議終止之時(以較早者為準)。

業 務

經營統計數據

下表載列於所示相關年度我們保理業務的主要經營統計數據的資料：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
投資資金總額 (人民幣千元)	2,173,632.5	1,700,174.6	2,294,330.9
平均融資金額 (人民幣千元)	2,921.6	3,025.2	3,018.9
平均融資期限 (日)	120.8	99.0	100.3
利息收入 (人民幣千元)	31,722.1	22,308.9	26,588.4
利息開支 (人民幣千元)	28,452.2	17,321.3	21,958.1
保理應收賬款平均結餘 (人民幣千元) 附註(1)	545,242	507,420	594,035
平均實際利率 附註(2)	10.2%	9.7%	9.0%
利息收益率 附註(3)	5.8%	4.7%	4.5%
淨利差 附註(4)	5.1%	5.6%	4.7%
違約率 附註(5)	25.2%	22.9%	16.3%
抵押及擔保品價值 (人民幣千元) 附註(6)	—	3,000.0	145,900.0

附註：

- (1) 「保理應收賬款平均結餘」指我們保理業務於年初及年末的保理應收賬款平均結餘。
- (2) 「平均實際利率」指年內現有保理交易的平均實際利率。
- (3) 「利息收益率」按我們保理業務的利息收入除以保理應收賬款的平均結餘計算。
- (4) 「淨利差」指保理應收賬款的實際利率與就保理業務借入資金支付的利率之間的差額。
- (5) 「違約率」按逾期及已減值保理應收賬款結餘除以保理應收賬款淨額計算。根據弗若斯特沙利文報告，就商用車行業而言，商業保理業務的違約率介乎5.0%至25.0%，整體與行業一致（經計及市場上可資比較公司），且於業績記錄期，保理服務的違約率的一般範圍於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度分別約為13.0%至25.0%、14.0%至26.0%及14.0%至23.0%。此外，我們保理業務的違約率波動亦與行業平均水準一致。違約率由2019年12月31日的25.2%減少至2020年12月31日的22.9%，並進一步減少至截至2021年12月31日的16.3%，主要由於(i)我們已結清截至2020年12月31日止年度的逾期結餘約人民幣28.8百萬元，及截至2021年12月31日止年度的逾期結餘約人民幣2.9百萬元；及(ii)於業績記錄期，由於我們融資租賃服務的投資金額穩步增加，業績記錄期保理應收賬款淨額增加。有關我們管理該等逾期保理應收賬款措施的進一步詳情，請參閱「信貸風險管理－保理業務－第四階段：風險監控及執行」各段。
- (6) 我們與於2018年財政年度提供抵押品的客戶的保理交易已於2019年財政年度終止，導致2019年財政年度的抵押品價值為零。2020年及2021年財政年度涉及的抵押品由其他客戶提供。此外，抵押品及擔保價值由截至2020年12月31日的人民幣3,000.0千元大幅增加至截至2021年12月31日的人民幣145,900.0千元。該增加主要由於2021年我們就保理項目的不同資產（如物業及掛車）新增抵押品。

業 務

資產質量資料及會計處理

我們在整個保理交易期限內評估並監控我們保理資產組合的資產質量。有關我們資產質量管理措施的進一步詳情，請參閱本節「— 融資租賃及保理業務風險管理 — 信貸風險管理 — 保理業務 — 第四階段：風險監控及執行」段落。

下表載列截至所示日期我們使用撥備矩陣的保理服務的保理業務應收貸款的信貸風險資料：

	第一階段 ^{附註(1)}	第二階段 ^{附註(2)}	第三階段 ^{附註(3)}	總計
應收貸款				
2019年12月31日				
預期虧損率	1.5%	—	46.7%	13.0%
總賬面值 (人民幣千元)	405,637	—	136,895	542,532
虧損撥備 (人民幣千元)	(6,239)	—	(63,955)	(70,194)
2020年12月31日				
預期虧損率	1.5%	—	84.5%	20.5%
總賬面值 (人民幣千元)	364,220	—	108,088	472,308
虧損撥備 (人民幣千元)	(5,432)	—	(91,382)	(96,814)
2021年12月31日				
預期虧損率	2.5%	—	96.2%	16.7%
總賬面值 (人民幣千元)	607,299	—	108,464	715,763
虧損撥備 (人民幣千元)	(14,989)	—	(104,344)	(119,333)

附註：

- (1) 倘信貸風險自初始確認以來並無顯著增加，則金融資產計入第一階段，該階段僅需計量未來12個月的預期信貸虧損。
- (2) 倘信貸風險自初始確認以來大幅增加，惟未被視作信貸減值，則金融工具轉至第二階段，該階段需計量全期預期信貸虧損。
- (3) 倘金融工具為信貸減值，則金融工具隨後轉至第三階段，該階段需計量全期預期信貸虧損。

相同的會計處理適用於有追索權或無追索權的保理服務應收貸款，即保理服務應收貸款為與我們提供的保理服務有關的應收客戶款項，其後使用實際利率法按攤銷成本減減值撥備計量。

業 務

定價政策

保理業務的定價取決於產品類型，而產品類型的定價則取決於多項因素，包括但不限於(i)保理期限，(ii)對我們客戶及買方的信用評估，(iii)保理業務線（如供應鏈保理或物流保理），及(iv)有無提供任何形式的增信措施（包括我們客戶實益擁有人的個人擔保）。此外，我們正在完善風險評估系統，且我們將以此為基礎通過風險調整定價模型強化定價機制。有關我們風險管理及定價模型的進一步詳情，請參閱本節「－ 融資租賃及保理業務風險管理－ 信貸風險管理－ 保理業務－ 第三階段：交易管理、執行及付款」一段。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們保理資產的收益率分別為10.2%、9.7%及9.0%。

流動資金管理

我們密切監控保理業務的流動資金狀況，並積極管理相關的潛在經營風險。下表載列所示日期僅我們保理業務相關的符合行業慣例的流動資金指標（基於德銀保理的財務資料計算）：

	於12月31日		
	2019年	2020年	2021年
流動比率 ⁽¹⁾	1.4	1.4	1.2
風險資產權益比率(%) ⁽²⁾	301.0	304.0	457.8
槓桿率(%) ⁽³⁾	198.0	201.0	351.2
槓桿比率(%) ⁽⁴⁾	212.0	209.0	375.1
流動資金缺口（人民幣百萬元） ⁽⁵⁾	176.0	149.0	130.3
註冊資本（人民幣百萬元）	200.0	200.0	200.0

附註：

- (1) 流動資產總值除以年末流動負債總額。
- (2) 總資產（不包括現金及銀行存款）除以年末總權益。
- (3) 債務淨額（包括借款、租賃負債、應付債券及應付貸款，但不包括受限制銀行存款以及現金及現金等價物）除以年末總權益。
- (4) 借款總額除以年末總權益。
- (5) 金融資產總值減年末金融負債總額。

業 務

我們的貸款人及融資能力

我們定期進行資本規劃、報告及預測，並制定適當的融資計劃，以期減緩我們的流動資金風險敞口及利率風險。我們建立審慎的風險管理體系，以管理我們的信貸風險、流動資金風險及利率風險。進一步詳情，請參閱本節「一 融資租賃及保理業務風險管理」一段。我們有能力獲得充足的股權及債權融資，以滿足我們業務經營的增長。

我們已建立多元化的資金渠道，以確保我們保理業務有充足的營運資金。於業績記錄期，我們主要從：(i)銀行借款，及(ii)關聯方貸款獲得資金。我們仔細評估市場上各類可用的資金選擇方案並在考慮資金成本、貸款期限及批准資金的可行性選擇適當的資金渠道。因此，我們有能力獲得充足的資金，以支持我們的業務增長。

下表載列我們截至所示日期按來源劃分的保理業務融資餘額明細：

	於12月31日					
	2019年		2020年		2021年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
銀行借款	170,000	56.7	15,000	4.2	80,000	100.0
關聯方貸款	130,000	43.3	340,000	95.8	-	0.0
總計	300,000	100.0	355,000	100.0	80,000	100.0

銀行借款

於業績記錄期，我們從中國多家銀行獲得計息貸款，以滿足我們保理業務的營運資金及流動資金需求。於2019年、2020年及2021年12月31日，銀行貸款餘額分別為人民幣170.0百萬元、人民幣15.0百萬元及人民幣80.0百萬元。

與銀行訂立之貸款協議的主要條款包括以下各項：

期限：	通常為一年
年利率	介乎4.4%至6.0%
抵押／擔保：	陝汽集團或本公司提供擔保

業 務

- 違約事件： (1)根據協議規定，已拖欠或逾期未付任何融資利息付款，或有任何其他未償還債務到期應付，或信用額度並未用於雙方協定的目的；(2)違反借款人所作的任何聲明、保證及承諾；(3)違反協議內協定的任何義務；及(4)為簽署或履行協議向訂約方提供的資料或材料不準確、不完整或隱匿重大資料或材料。
- 處罰： (1)凍結或終止尚未根據協議提供的融資金額；(2)協議下的信用額度提前到期，要求立即償還部分或全部融資本金、利息及相關費用以及按罰息率計算的罰息；(3)調整融資金額、期限與利率及／或變更付款方式；(4)行使權利從借款人或其相關擔保人的銀行賬戶中直接扣款，以結清所有或部分未償還債務，而無需借款人事先同意；及／或(5)強制執行相關擔保權利。
- 可轉讓性： 借款人明確同意，銀行可於協議履行期間將協議下的全部或部分權利及義務轉讓給支行或聯屬人士或第三方，而無需重複徵求借款人的意見；若無銀行同意，借款人不得轉讓其於協議下任何權利及／或義務。

關聯方貸款

於業績記錄期，德銀保理已取得以下各方的貸款：(i)陝汽集團；及(ii)美信。於2019年、2020年及2021年12月31日，關聯方貸款總餘額分別約為人民幣130.0百萬元、人民幣340.0百萬元及零。下表載列於業績記錄期關聯方貸款的平均年利率及範圍：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
平均利率	4.3%	3.4%	3.9%
利率範圍	4.1% – 4.9%	3.4% – 3.6%	3.9%

業 務

我們的債務管理

我們已嚴格遵守並將繼續遵守適用法律法規，以確保我們的風險資產水平維持在合理水平，並符合中國相關法律法規的要求。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－關於供應鏈金融服務的法規」一節。

我們已採取以下策略來管理我們的債務水平：

- 釐定合理的年度債務水平；
- 安排適當的融資方式並確定其優先順序；
- 規劃債務償還比例結構；及
- 多元化資金來源。

我們已實施系統化的內部程序來審批融資提案。首先，金融財務部根據年度業務及財務預算制定融資提案，且當中載有有關融資交易結構、法律框架、估計資金成本及可行性計劃的詳情。融資提案將經過內部評估並由總經理批准。待與資金提供者就融資協議條款和信用水平達成一致後，德銀保理董事會將對融資進行審查和批准。

展望未來，我們預期德銀保理將減少對控股股東提供資金擔保的依賴，銀行直接融資在其融資結構中的比例將有所提高。此外，我們將從銀行及其他金融機構引入更多資金，降低我們保理業務的融資需求。進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東」一節。

[編纂]後，我們擬繼續維持上述措施，以管理我們未來的債務水平。

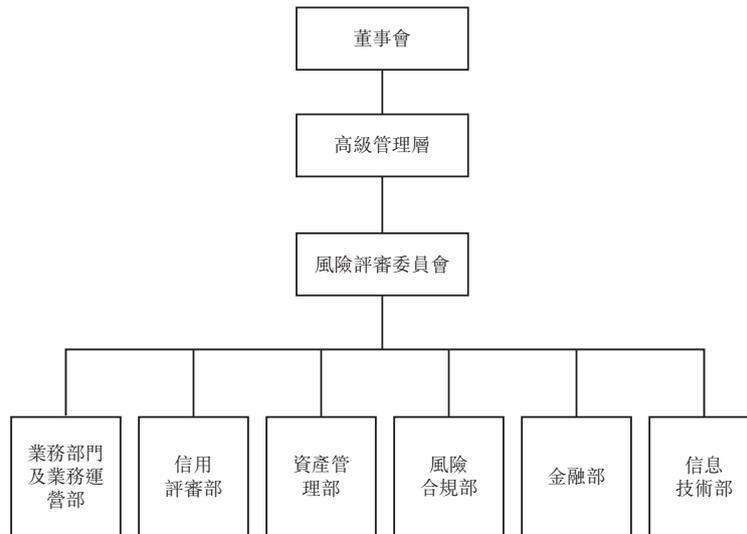
業 務

融資租賃及保理業務風險管理

風險管理架構 – 融資租賃業務

作為一家融資租賃公司，德銀融資租賃在日常業務經營中面臨著各種風險，包括信貸風險、流動資金風險、利率風險、運營風險以及法律與合規風險。我們認識到有效的風險管理體系對於識別和降低該等風險的重要性。自融資租賃業務成立以來，領導層和管理團隊高度重視風險管理實踐，實現行業領先的風險管理體系建設與業務經營的並行發展。我們的風險控制措施為融資租賃業務的每個階段量身定制並與之融為一體，通過盡職調查和多層次的審批及持續的監控流程集中管理風險。我們將持續監控和審查風險管理體系的運作情況及表現，並不時完善體系，以適應市場狀況及監管環境的變動。

下圖載列我們融資租賃業務的風險管理架構：



董事會

董事會在高級管理層的協助下全面負責風險管理及監督其風險管理職能部門。

高級管理層

高級管理層負責制定風險管理策略和政策，並提交董事會審批。

業 務

風險評審委員會

風險評審委員會負責處理和批准具有重大風險或重要性的交易。截至最後實際可行日期，風險評審委員會由一名總經理、一名副經理、一名首席財務官、一名總經理助理和一名風險合規部部長組成。

業務部門及業務運營部

業務部門及業務運營部負責客戶接洽和項目啟動，並對融資租賃項目從最初的客戶識別、盡職調查到融資租賃協議的談判和簽訂的過程及執行進行監督和管理。於2021年12月31日，業務部門有36名僱員，業務運營部有15名僱員。

信用評審部

信用評審部負責對合作渠道推薦的潛在融資租賃項目進行客戶盡職調查和信用評估。於2021年12月31日，信用評審部有11名僱員。

資產管理部

資產管理部負責管理融資租賃的基礎資產組合，並對我們租賃商用車的活動進行監控。資產管理部亦負責監控客戶潛在和實際的租賃付款違約情況，並與合作渠道共同跟進欠款的追繳。資產管理部也將與風險合規部合作，在必要時對違約客戶採取強制行動。於2021年12月31日，資產管理部有六名僱員。

風險合規部

風險合規部負責控制和監測合規風險，確保所有部門遵守中國的任何適用法律法規，並通過與外部監管機構協作處理合規事宜。風險合規部亦與資產管理部緊密合作，處理客戶的違約行為，並不時啟動法律程序，以收回違約租賃商用車或收回逾期融資租賃應收賬款。於2021年12月31日，風險合規部有17名僱員。

金融部

金融部負責管理流動資金和利率風險。在滿足融資租賃協議規定的所有先決條件後，金融部將安排向客戶支付購車款。此外，金融部亦與其他相關部門緊密合作，監控應收賬款的支付情況，以降低信用和流動資金風險。於2021年12月31日，金融部有20名僱員。

業 務

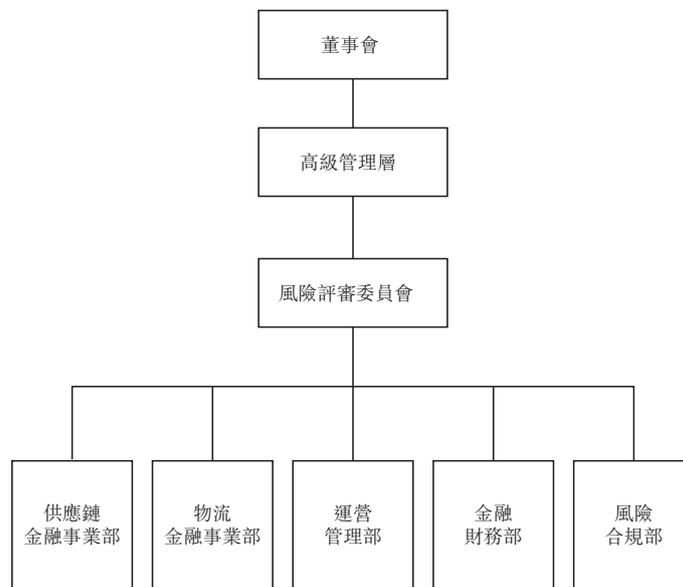
信息技術部

信息技術部主要負責管理其信息技術系統的運行風險，以確保我們融資租賃業務的順利開展。於2021年12月31日，信息技術部有五名僱員。尤其是，我們已採用融資租賃業務管理系統，通過提供無紙化簽署、在線批准流程等服務以及與業務及財務系統的整合，實現對融資租賃訂立前、實施期間及完成後的流程管理。

風險管理架構 – 保理業務

作為一家商業保理公司，德銀保理在其日常業務經營過程中面臨各類風險，包括信貸風險、流動資金風險、利率風險、運營風險及法律與合規風險。我們認識到有效的風險管理體系在識別及管理該等風險的重要性。我們已制定適合於我們保理業務經營特徵的風險管理體系，側重於通過對我們客戶及相關債務人進行的盡職調查及信用評估、多層批准流程及持續的監控程序來管理風險。我們持續監控並審查我們風險管理體系的運作情況及表現，並不時完善體系，以適應市場狀況及監管環境的變動。由於我們採用嚴格的風險管理程序並策略性地選擇客戶，我們自2020年1月以來概未發生任何應收賬款的逾期情況。

下圖表載列我們保理業務的風險管理架構：



董事會

董事會在高級管理層的協助下全面負責風險管理及監督其風險管理職能。

業 務

高級管理層

高級管理層負責制定風險管理策略及政策，以供董事會批准。

風險評審委員會

風險評審委員會負責評審並批准具有重大風險或重要性的交易。截至最後實際可行日期，風險評審委員會由一名總經理、三名副經理和一名運營管理部部長組成。

供應鏈金融事業部及物流金融事業部

供應鏈金融事業部及物流金融事業部(統稱「業務部門」)負責客戶接洽、項目啟動及批准項目，並負責對保理項目從最初的客戶識別與審查到保理協議的談判和簽訂的過程及執行。業務部門配合金融部和風險合規部參與組合監控與執行行動。於2021年12月31日，供應鏈金融事業部有十名僱員，而物流金融事業部則有七名僱員。

運營管理部

運營管理部負責對我們的客戶及買方進行放款前核查，並完成對已轉讓給我們的貿易應收賬款在中國人民銀行徵信中心動產融資統一登記公示系統上的登記。於2021年12月31日，運營管理部有七名僱員。

金融財務部

金融財務部負責管理流動資金及利率風險，並配合外部監管機構處理合規事宜。待保理協議所列的先決條件全部達成且對放款前核查情況認可後，我們的金融財務部將安排向我們客戶放款。此外，我們的金融財務部與其他相關部門緊密合作，監控客戶或買方付款，以減緩信用及流動資金風險。於2021年12月31日，金融財務部有六名僱員。

風險合規部

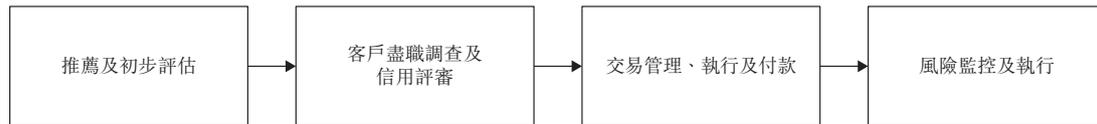
風險合規部負責監控合規風險，確保所有部門均遵守中國適用法律法規。風險合規部亦與業務部門及金融部緊密合作，對保理協議的簽訂進行監督和管理，並處理客戶或買方的逾期付款，並不時發起法律程序以收回逾期貿易應收賬款的未清償付款。於2021年12月31日，風險合規部有五名僱員，包括法務職員、獨立信用評審職員及獨立風險管理副總裁。

業 務

信貸風險管理 – 融資租賃業務

信貸風險是我們在融資租賃業務過程中所面臨的主要風險。信貸風險產生於我們的客戶無力或不願意及時向我們作出付款及／或履行其合同義務。

下表說明我們融資租賃業務所採納信貸風險管理系統的主要程序：



第一階段：推薦及初步評估

在物色潛在客戶以及保證潛在客戶履行義務方面，我們利用合作整車銷售經銷商以及服務提供商的介紹、初步篩選及擔保。為自項目啟動起就管理我們的業務風險，我們已設定一系列有關風險管理能力、企業擔保能力、企業銷售與管理能力以及運營與財務結構合理性的參數，就此評估整車銷售經銷商及服務提供商。經信用評審部調查並經風險評審委員會批准後，我們將與合資格整車銷售經銷商及服務提供商訂立業務合作協議以建立業務關係。

我們亦採用風險、貢獻及發展指標對合作整車銷售經銷商及服務提供商進行評級，並依該等指標持續評估其表現以安排相應合作方的退出。

第二階段：客戶盡職調查及信用評估

於2021年12月31日，我們的客戶中逾97.0%為自然人且為本公司的獨立第三方。在對個人客戶進行初步評估時，我們通過整車銷售經銷商及服務提供商確認我們客戶的多個重要特徵，例如年齡、家庭背景、財務狀況、行業經驗及以往信用情況等。

一旦我們從初步評估中識別出潛在客戶，信用評審部將對該名客戶開展進一步的盡職調查。例如，我們設有內部黑名單數據庫，當中包括一份具有高風險或不良信用記錄的過往及現有客戶名單。於2021年12月31日，黑名單數據庫有約1,863名自然人及57名法人。信用評審部亦可從獨立信用評級公司取得信用評級檢索信息並訪問來自其他第三方服務提供商的外部數據庫，以檢索我們客戶的以往信用情況及訴訟記錄。對於小客戶，我們將利用自建決策系統的風險評估模型進行自動初步篩選，隨後通過電話評估其真實性、融資目的及相關項目經驗。根據情況，信用評審部的員工可現場拜訪租賃十輛以上商用車或淨融資額超過人民幣4.0百萬元的客戶，以取得諸如財務數據、資本流動性及所涉訴訟糾紛等主要資料。

業 務

待接納盡職調查及信用評估結果後，信用評審部將審查並批准客戶不超過十輛租賃商用車或淨融資額不低於人民幣4.0百萬元的申請。對於企業客戶有關11至19輛租賃商用車或淨融資額人民幣4.0百萬元至人民幣8.0百萬元的申請，除我們信用評審部的批准外，還須我們的總經理的進一步審查及批准。對於企業客戶有關20輛或以上租賃商用車或淨融資額超過人民幣8.0百萬元的申請，則須我們風險評審委員會的進一步審查及批准。

第三階段：交易管理、執行及付款

融資租賃的條款一經確定，我們的合作整車銷售經銷商及服務提供商將會向業務運營部提交融資租賃協議以備審核批准。整車銷售經銷商及服務提供商通過為每一位客戶提供單獨的推薦信擔保該名客戶、融資租賃協議所提供之資料、當中簽名及該客戶之金融負債的真實性並因此就有關真實性負責。

業務運營部將根據我們規定的合同簽立政策與該名客戶簽立融資租賃協議。我們的風險合規部將負責對已簽立的法律文件進行抽樣檢查。

業務運營部將確保所有必要的先決條件均已達成並已遵守標準業務操作流程，而金融部隨後將根據融資租賃協議安排向該名客戶支付購車款。資產管理部的職員將確保租賃商用車內已妥善安裝天行健車聯網系統或其他經批准的衛星定位裝置。

第四階段：風險監控及執行

資產管理部負責客戶租金支付的監控及回收。我們還將實時通過天行健車聯網系統或其他衛星定位裝置監控租賃商用車，以收集運行里程及行車軌跡等運行統計數字，從而估計租賃商用車所產生的收入並提前預測我們客戶拖欠付款的概率。我們基於商用車製造商系統提供的製造商建議零售價、發票所列價格及基於第三方數據的汽車平均公允價格進行比較及評估，以評估融資租賃相關資產及抵押品的價值。

資產管理部將通過短信、電話或現場拜訪等向我們的客戶進行逾期款項的付款提醒。我們整車銷售經銷商及服務提供商還將協助我們調查客戶的經營及現金流量狀況並提醒其結清逾期款項。若我們發現我們的客戶暫時難以結清逾期款項，則我們亦可要求已為我們客戶的付款責任提供擔保的整車銷售經銷商或服務提供商為我們的客戶墊付款項。我們並無委聘任何第三方代理協助收回未償還付款或應收賬款。

業 務

然而，若我們察覺到客戶持續性經營困難或惡意拖欠付款，則我們可採用天行健車聯網系統遠程鎖住租賃商用車以限制其使用。通過該鎖定功能增加違約客戶的違約成本，我們收回逾期付款的能力有所提高。經本公司中國法律顧問告知，標準融資租賃協議已清楚載列倘承租人從根本上違反協議，則德銀融資租賃有權鎖車的條款，並已由承租人簽署。經我們的中國法律顧問確認，根據中國合同法，該協議為有效且具法律約束力。根據《中華人民共和國民法典》，德銀融資租賃(i)有權控制及出售融資租賃協議項下的商用車；(ii)有權於承租人從根本上違反協議時收回佔用、使用及盈利的權利；及(iii)並無因採取鎖車措施而違反《中華人民共和國民法典》項下有關租賃物業所有權的法規。此外，誠如我們的中國法律顧問所確認，於業績記錄期，並無就德銀融資租賃所採取的租賃商用車鎖車展開法律程序或仲裁。因此，本公司中國法律顧問認為租賃商用車的該等鎖車功能於所有重大方面符合所有適用中國法律、規則及法規。

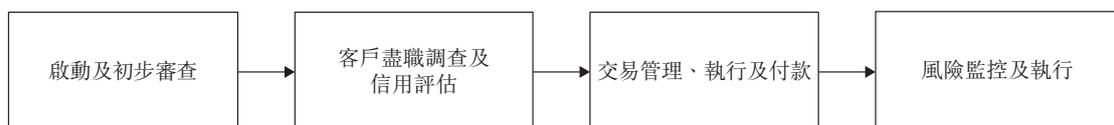
於業績記錄期，我們並無強制執行相關融資租賃的證券或抵押品或收回未償還款項，原因是：(i)我們已成功啟用天行健車聯網系統的遠程鎖定功能，提醒大多數拖欠付款的客戶還款，該等客戶須償還未償還費用，以恢復使用其已被天行健車聯網系統鎖定的商用車，因此我們無需強制執行證券或抵押品；及(ii)若干違約案件乃通過訴訟程序進行審議，此可能導致強制執行相關抵押品的時間較長。

有關天行健車聯網系統所提供的汽車遠程鎖定功能的進一步詳情，請參閱本節「一 車聯網及數據服務板塊 一 我們車聯網及相關技術應用解決方案的說明 一 車輛融資租賃車聯網服務」等段。

信貸風險管理 – 保理業務

信貸風險是我們在保理業務過程中所面臨的主要風險。信貸風險產生於我們的客戶或買方無力或不願意及時向我們作出付款及／或履行其合同義務。

下表說明我們保理業務所採納信貸風險管理系統的主要程序：



業 務

第一階段：啟動及初步審查

業務部門的項目經理將首先與我們的潛在客戶開展初步的業務接洽，並對建議保理交易進行初步審查。我們一般要求建議保理交易滿足以下初步要求：

- 一般情況下，我們的潛在客戶及買方均需擁有至少三年的業務經營往績記錄及財務記錄；
- 我們的潛在客戶及買方均擁有完善的經營資質且並無重大運營風險；
- 買方展示向我們潛在客戶及時付款的記錄（若買方為國有企業、上市公司或行業龍頭企業，則與該等買方的交易將會優先進行）；
- 我們的潛在客戶及買方均無負面信用記錄或涉及我們潛在客戶或其控股股東的重大訴訟；及
- 貿易應收賬款尚未轉讓或登記為一項抵押品。

第二階段：客戶盡職調查及信用評估

項目啟動後，項目經理及信用評審人員將向我們的客戶及買方進一步收集能證明貿易應收賬款（例如銷售合同及發票）以及其業務經營、財務狀況及信用記錄的經營及財務性資料及文件。在必要時我們也會進行公共檢索、搜索信用評級報告並訪問第三方數據庫。內部編製的盡職調查報告及信用評級表格將提交到風險評審委員會，以供最後評估及批准。

對於其自身風險性更高的交易而言，我們將遵照不同的評估程序並採取更多風險管理措施。除上述典型的盡職調查及信用評估步驟外，亦會進行現場檢查，以進一步核證我們客戶及買方的業務經營及真實性、系統與財務能力、聲譽、償還能力及往績記錄。風險合規部還將在審查業務部門出具的盡職調查報告及項目方案後編製獨立信用評估報告，有關報告及方案將一併提交給風險評審委員會供其審查及批准。

我們還將基於相關貿易應收賬款以及盡職調查及信用評估結果釐定並批准對各名客戶的融資信用額度。為控制我們對各客戶的風險敞口，我們授出的信用額度一般不會超過(i)基於項目風險水平以及我們客戶及買方的信用評級而釐定的特定金額，或(ii)將轉讓給我們的相關貿易應收賬款價值淨額的95.0%。

我們以德銀保理的業務管理系統支持內部評估及批准流程，從而改善了我們保理業務的經營效率。

業 務

第三階段：交易管理、執行及付款

我們同時採用風險管理模型及定價模型來分析並構建建議保理交易的架構。根據我們的風險管理模型，評估我們客戶及買方的合計經營及財務實力以及信譽。我們一般不參與同時涉及弱客戶及弱買方（就彼等各自的信用等級而言）的保理交易。對於其餘的保理交易，我們將採用我們的定價模型對其作進一步分析，並將根據該模型釐定適當的利率以實現該保理項目所要求的內部收益率。一般而言，項目的信用評級越高，則所要求的利率將越低，反之亦然。

待批准保理交易並確認保理安排的條款（包括但不限於信用額度、有效期限、利息及手續費）後，融資協議將首先由風險合規部及高級管理層批准，並隨後由業務部門與我們的客戶、買方及／或擔保人（視情況而定）簽立，以完成保理交易。

對於大多數的保理交易，我們會在向客戶放款之前通知買方有關安排，並將取得相關買方的確認。運營管理部和風險合規部將相應地對我們客戶及買方提供的文件以及已簽立的保理協議進行放款前核查，隨後運營管理部將會向中國人民銀行徵信中心動產融資統一登記公示系統登記該貿易應收賬款保理。融資還將交由高級管理層審查及批准（且在特殊情況下還將經過本公司副總經理審查及批准）。待高級管理層批准並收到客戶的手續費後，金融財務部將相應地根據保理協議向我們的客戶放款。

第四階段：風險監控及執行

金融財務部會密切監控我們客戶或買方就未清償貿易應收賬款作出的還款，而業務部門則取得並核查我們客戶及買方的月度財務及經營數據，以評估其財務狀況及經營是否存在任何重大變動。業務部門每個月亦會在付款到期日至少三天前通過短信或電話向我們的客戶及／或買方發出付款提醒。我們根據不動產交易平台所確認應收賬款的市場價格進行比較評估以評估有關保理服務的資產及抵押品的價值（其主要為房地產及物業）。

若出現逾期付款，則風險合規部將首先作出風險處置計劃，以制定我們的應對措施。隨後，業務部門的項目經理可能通過電話及郵件與我們的客戶及／或買方進行接洽，亦可能會現場拜訪我們客戶及／或買方的營業場所，以收回未清償的款項。對於因臨時現金流量困難而出現逾期付款的客戶，我們可根據客戶的信用記錄及財務狀況同意延期付款或調整還款計劃（須支付違約利息（如適用））。然而對於嚴重逾期的付

業 務

款，我們可能減少或完全凍結授予我們客戶的信用額度，發出數輪催收函，甚至採取強制行動，包括要求加速還款，針對我們的客戶、擔保人及／或買方發起索償，並申請法院命令凍結我們客戶及擔保人的資產並凍結其銀行賬戶。除委任中國律師事務所外，我們並無委聘任何第三方代理協助收回未結清付款或應收賬款。於業績記錄期，我們以就自債務人處獲得的物業權益以抵押形式持有抵押品。

流動資金風險管理

流動資金風險指我們缺少充足資金以償還我們到期負債的風險。若我們到期金融資產與負債的金額或期限錯配，則會產生流動資金風險。

相關的財務部門主要負責管理流動資金風險。為應對流動資金風險，我們已採取下列措施：

- 備存業務的日常現金收支結餘記錄；
- 分析我們是否能夠以匹配我們交易的成本獲得借款；
- 力求實現在金融機構借款到期日之前，應收各項交易的融資金額足以補足借款金額；
- 多元化除傳統銀行借款以外的融資渠道，例如發行資產支持證券及對具有不同到期狀況的融資租賃應收賬款進行轉讓，從而確保可持續融資；
- 為我們的每日、每週及每月業務經營編製每日、每週及每月資金計劃；
- 通過年度經營預算管理我們的現金流量，而有關年度經營預算則受到監控並每月進行調整。接近每月月末之時，各部門須向相關的財務部門提交下月的資金開支預測。這使我們能夠識別並解決未來現金流量的任何潛在差額；及
- 作為我們財務部編製的月度收入報表、資產負債表及現金流量報表的一部分，監控與評估我們流動資金風險有關的財務指標。

利率風險管理

我們所面臨的利率風險相對有限，原因是我們的資產及負債一般以固定利率為基礎。該等有限的利率風險則來源於我們資產與負債久期的差異。我們對市場利率變動風險的敞口主要與我們的計息銀行及其他借款以及貿易應收賬款相關。

業 務

相關的財務部門主要負責管理利率風險。為更好地管理利率風險，我們已採取下列措施：

- 定期追蹤並報告利率波動；
- 監控預測淨利息收入在利率變動情景下的敏感性；
- 採用缺口分析評估利率的潛在變動；及
- 評估結構性存款的範圍、投資策略及贖回期，並監控我們結構性存款的每日表現。

運營風險管理

運營風險主要來源於內部控制及系統不足或失效、人為錯誤、信息技術系統故障或外部事件。我們將運營風險視為我們業務中的風險之一，並認為該固有風險可通過適當的經營政策及程序加以控制或化解。

我們已採取下列措施監控我們的運營風險，並強化我們的運營風險管理：

- 維持企業管治架構，並明確界定董事會、高級管理層以及各委員會及部門的職責；
- 維持風險管理體系，確保各部門及委員會在履行其風險管理職責時的獨立性；
- 為我們的業務經營制定並採用標準商業合同；
- 設有業務部門以負責制定、檢查及監督各業務經營的流程，並向業務開發人員提供必要的培訓；
- 設有風險合規部以負責監控並評估其他部門遵守管理政策及內部控制程序的情況，從而改善我們的企業管治水平；
- 維持及持續改善運營程序及內部控制系統，並利用信息技術系統監控各程序的執行情況；
- 向我們的僱員提供培訓及道德教育，以強化其反欺詐及其他罪行的意識與道德；
- 根據數據政策將客戶的個人信息存儲在我們受防火牆保護的服務器內，以確保安全及機密；

業 務

- 採納行為守則及一致的紀律措施，防範僱員不當行為；及
- 每年就我們的業務流程開發及監管要求，審查、評估及調整我們設立的內部控制程序與風險管理體系。

法律及合規風險管理

我們的業務須遵守國家、省及地方政府部門有關我們業務、資本架構、定價及供應政策的規管及監督，而其可能發生變動。有關我們業務經營適用法律法規的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」章節。若我們未能遵守該等法律法規，則我們或須予以糾正並可能遭受處罰及損失。

相關的董事會通過彼等各自高級管理層監督法律及合規風險的控制與管理，並監督各部門採取必要的檢查、估計、監控及措施。德銀融資租賃及德銀保理的相关風險合規部負責制定並協調措施的實施，以管理有關風險。

於業績記錄期，我們概未因任何重大不合規事件遭任何政府部門質疑。此外，我們已通過以下措施強化我們的法律及合規風險管理：

- 根據相關法律及監管規定設定風險監控閾值（例如，德銀融資租賃的風險資產水平(i)於2019年6月27日之前未超過我們總註冊資本的十倍，(ii)於2020年5月26日之前未超過其淨資產總值的十倍，及(iii)自2020年5月26日以來未超過其淨資產總值的八倍），以監控並識別我們經營過程中的違法及不合規事件；
- 每月審查管理賬目，以監控我們運營的主要財務指標；
- 根據相關法律及監管要求在我們的系統內設立風險監控閾值，以監控並識別我們運營過程中的違法及不合規事件；
- 在風險合規部維持法務人員，履行內部法律顧問職責；
- 關注法律更新，包括相關監管部門對適用法律法規之解釋的更新；
- 向我們的僱員（特別是新僱員）重申遵守運營方案及程序的重要性，以確保有效實施運營方案及程序；及
- 委聘外部法律顧問向我們提供專業法律建議，確保我們業務經營的合規性。

業 務

保險經紀業務

我們通過美信開展保險經紀業務，於最後實際可行日期及於業績記錄期內，本公司持有美信30.00%的股權。美信於2010年起推出保險經紀業務，並通過提供以下服務在中國擔任投保人與保險公司之間的中介機構：(i)風險評估與管理諮詢，(ii)制定保險計劃、選擇保險公司並進行保險程序，(iii)協助被保險人或受益人提出並尋求保險索賠，(iv)再保險，及(v)銀保監會批准的其他業務。自2019年7月1日起，保險經紀業務的經營業績不再併入本集團的經營業績。

美信按投保人所付保費的某一百分比收取佣金或根據其在保險項目中所提供之服務的性質及範圍收取諮詢費，以此產生收入。

保險產品

美信在以下業務領域內提供保險產品的經紀服務：

- 大公司業務 — 面向重資產或僱員密集型製造及能源公司的財產及機械險、僱員福利及健康險、責任險與信用險。該等公司包括(其中包括)特殊鋼製造商，及輸電設備開發商及製造商；
- 商用車業務 — 從面向商用車供應商及商用車製造商的財產及人身險至面向商用車終端用戶的車險。此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，美信僅向陝重汽及其附屬公司及陝汽商用車提供商用車保險經紀服務。於業績記錄期，美信服務的商用車製造商的數量並無重大波動。此外，美信的相關客戶並不包括任何其他商用車製造商及／或零配件供應商。本集團與美信訂立合同，合同之主要條款載列如下：
 - *期限* — 合同期限一般為一年。該等合同項下一般並無續約條款；
 - *服務範圍* — 保險經紀服務一般包括(其中包括)，(i)協助本集團建立保險相關體系以及專門小組，(ii)協助本集團管理相關保單，(iii)協助本集團處理保險理賠，及(iv)為本集團提供日常保險諮詢以及培訓；

業 務

- **諮詢費用** — 根據每年簽訂的合約，就美信向本集團提供的保險經紀服務而言，本集團支付予美信的諮詢費用乃參考該等保險經紀服務涵蓋的融資租賃項下商用車數量以及該等商用車的類型及型號釐定的每輛商用車年度固定金額計算。該等諮詢費用於美信完成相關服務提供時計入本集團的成本；
- **保證金** — 一般沒有保證金要求；
- **結算** — 諮詢費用一般按月結算，諮詢費用通常於提供服務的下月進行對賬；及
- **終止** — 協議一般可由本集團向美信發出書面通知後終止。

在這方面，我們預期本集團將繼續與美信發展更密切的業務合作關係；

- **生命科學業務** — 面向生命科學業務的臨床試驗險、藥品責任險、職業責任險及網絡安全險。該等公司包括(其中包括)提供新藥臨床研究解決方案的專業合同研發組織，及專門研究與生產化學藥品、生物藥品及醫療設備的製藥公司；及
- **健康及醫療業務** — 面向個人的兒童及婦女生育險及城市定制型醫療保險(針對典型醫療保險政策未覆蓋的疾病而提供的保險)。

定價政策

美信通常會根據保單購買者所付保費的某一百分比(通常約為15.0%，且通常會因項目類型、所委任保險公司及保險產品銷售所在地區的不同而有所不同)收取佣金或諮詢費。

於業績記錄期，美信的佣金或諮詢費率介乎5.0%至25.0%。

業 務

車聯網及數據服務板塊

我們的車聯網及數據服務板塊

我們通過全資附屬公司天行健開展車聯網及數據服務業務。天行健是傑出的信息技術解決方案服務提供商，覆蓋商用車全產業鏈。根據弗若斯特沙利文報告，自2011年推出天行健車聯網服務系統（為中國首個該類型系統）的前身以來，我們作為商用車車聯網行業的先行者在中國車聯網行業中保持領先地位。於業績記錄期，我們的車聯網平台提供的典型車聯網及相關技術應用解決方案包括：

車聯網及相關技術應用 解決方案的類型	功能
1. 車輛融資租賃車聯網服務	使多家外部和內部融資租賃公司以及參與銷售陝重汽及陝汽商用車所製造商用車的整車銷售經銷商能夠遠程監控相關汽車的實時運行統計數據，並在必要時執行遠程汽車鎖定。
2. 北斗系統落地接入 車聯網服務	能夠將根據相關中國法律規定自有關車輛收集到的所有數據傳輸至各個經認證的省級監管服務平台進行記錄。
3. 大數據應用車聯網服務	向各類企業，包括(i)商用車製造商及核心零配件供應商，(ii)供應鏈及物流公司，及(iii)第三方服務提供商，提供中型及重型商用車車聯網大數據支持。
4. 渣土車監管車聯網服務	協助市政部門及渣土車公司開發智能管理平台以監管相關渣土車於該等城市的運營情況。
5. 環保監控車聯網服務	為促進實施《重型柴油汽車污染物排放限值及測量方法（中國第六階段）》(GB 17691-2018)的相關規定，提供環保監控相關服務。

業 務

車聯網及相關技術應用

解決方案的類型

功能

6. 運輸車隊管理車聯網服務 向供應鏈及物流公司及運輸車隊擁有人或負責人提供運輸車隊管理相關服務，以監控運輸車隊所有汽車的實時運行情況。

根據弗若斯特沙利文報告，我們運營著中國最大型商用車製造商背景的重型商用車車聯網平台，2021年市場份額為23.3%。此外，根據同一資料來源，於2021年以入網車聯網平台的商用車數量計，我們在中國商用車車聯網企業中排行第三。於最後實際可行日期，入網車聯網平台的重型商用車數量約為978.5千輛。截至2021年12月31日止三個年度，使用我們車聯網及數據服務的商用車總數分別約為607.3千輛、803.7千輛及1,025.1千輛，2019年至2021年的年複合增長率為19.1%。

根據弗若斯特沙利文報告，天行健作為(i)中國首家MD5遠程汽車鎖定技術及車載終端產品三級分層嵌入式軟件的開發者；及(ii)中國卡車專用導航技術的首位導入者，在中國車聯網技術研發領域不斷展示其領先地位。憑藉強大的技術能力，天行健自2014年起被陝西省人民政府科學技術廳認定為國家高新技術企業，並自2014年起被陝西省軟件行業協會認定為軟件企業。於2021年12月31日，天行健擁有的知識產權包括13項專利及69項版權，且天行健正在申請19項專利。天行健還於2018年同時採用了國際認可的管理體系ISO 9001:2015質量管理體系及ISO 14001:2015環境管理體系。通過實施完善的運營方案及控制機制，我們得以強化能力，以向客戶提供優質服務。

我們的車聯網及數據服務覆蓋商用車全產業鏈。我們與陝重汽、陝汽商用車及其他商用車製造商，包括山東汽車製造有限公司，保持著緊密的業務合作關係，我們的智能車聯網產品可以於生產過程中直接安裝於商用車上。我們與該等知名商用車製造商展開深入合作，使我們能夠在短時間內獲得龐大的客戶基礎，並繼續推動車聯網及數據服務業務的增長。此外，我們為商用車全產業鏈的眾多參與者提供車聯網及相關技術應用解決方案。於2021年12月31日，我們的車聯網及數據服務已提供給商用車全產業鏈的眾多參與者，可用於中國內地31個省級行政區。我們亦正在積極拓展海外業務，目前覆蓋33個國家。

業 務

我們車聯網及數據服務板塊的業務線

在我們的車聯網及數據服務板塊中，我們向客戶提供多種車聯網及數據服務。下表載列我們於所示年度按兩種車聯網及數據業務劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
智能車聯網產品銷售業務	182,101	75.4	253,646	75.7	229,498	67.8
車聯網及相關技術應用 解決方案業務	59,481	24.6	81,592	24.3	108,814	32.2
總計	241,582	100.0	335,238	100.0	338,312	100.0

如上表所示，我們的車聯網及數據服務板塊於業績記錄期快速擴張。我們的收入從截至2019年12月31日止年度的約人民幣241.6百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的約人民幣335.2百萬元，並進一步增至截至2021年12月31日止年度的約人民幣338.3百萬元，年複合增長率為18.3%。此外，我們的除稅前利潤從截至2019年12月31日止年度的約人民幣55.4百萬元增至截至2020年12月31日止年度的約人民幣87.4百萬元，並進一步增至截至2021年12月31日止年度的約人民幣110.2百萬元，年複合增長率為41.0%。

根據弗若斯特沙利文報告，就中國製造的主流商用車而言，車聯網應用將成為標準化操作。根據弗若斯特沙利文報告，商用車車聯網的市場滲透率估計將從2021年的66.9%進一步增長至2026年的97.5%，到2026年，商用車車聯網的市場規模將從2021年的人民幣23.1十億元增至人民幣76.1十億元，年複合增長率達26.9%。我們認為，我們的車聯網及數據服務板塊在政府利好政策及快速擴張的市場的支持下，將為我們的可持續發展提供大量商機。

下表載列於所示年度按客戶劃分的來自車聯網及數據服務板塊的收入明細：

截至12月31日止年度

收入來源	2019年				2020年				2021年			
	佔相關子 業務板塊		佔本集團		佔相關子 業務板塊		佔本集團		佔相關子 業務板塊		佔本集團	
	金額	的百分比	總收入	的百分比	金額	的百分比	總收入	的百分比	金額	的百分比	總收入	的百分比
	(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)	(%)
車聯網及數據服務板塊												
智能車聯網產品銷售業務												
陝汽控股集團	173,790	95.4	6.0	250,423	98.7	7.7	202,666	88.3	6.5			
重慶車聯網客戶	172	0.1	0.0	1,910	0.8	0.1	2,047	0.9	0.1			
獨立車聯網客戶	8,139	4.5	0.3	1,313	0.5	0.0	24,785	10.8	0.7			
小計	182,101	100.0	6.3	253,646	100.0	7.8	229,498	100.0	7.3			
車聯網及相關技術應用												
解決方案業務												
陝汽控股集團	2,447	4.1	0.1	488	0.6	0.0	1,757	1.6	0.1			
重慶車聯網客戶	29,862	50.2	1.0	46,539	57.0	1.4	58,383	53.7	1.9			
獨立車聯網客戶	27,172	45.7	1.0	34,565	42.4	1.1	48,674	44.7	1.5			
小計	59,481	100.0	2.1	81,592	100.0	2.5	108,814	100.0	3.5			
板塊總收入	241,582	100.0	8.4	335,238	100.0	10.3	338,312	100.0	10.8			

業 務

車聯網架構及運作機制

車聯網是物聯網在汽車領域中的應用，其具體使用傳感技術收集汽車相關數據，包括汽車運行、駕駛員的駕駛行為及行駛位置的數據，使我們能夠完全遵守有關汽車動態監管的適用法律法規，同時為汽車生態圈的各個市場參與者提供數據服務及信息服務。

車聯網架構

車聯網架構主要包括四層，即感知層、網絡層、平台層與應用層，而我們為客戶提供滲透到車聯網架構的廣泛車聯網及數據服務。

- *感知層*。其為基礎層，功能是通過配備配套軟件的終端產品（如我們的智能車聯網終端產品）收集各種數據。數據其後將通過無線網絡傳輸到下一層。
- *網絡層*。該層的功能是通過信息通信網絡向內和向外傳輸收集的數據。網絡層可以分為連接網絡及核心網絡。前者將汽車連接至基站，後者將基站連接至平台層。
- *平台層*。該層的功能是集中接收、存儲、壓縮、清理及計算傳輸數據。平台層亦稱為PaaS（平台即服務）層。
- *應用層*。其為最高層，功能是以可視化解決方案的形式向客戶展示處理後的數據。應用層是車聯網技術創新的動力，為客戶提供解決方案。

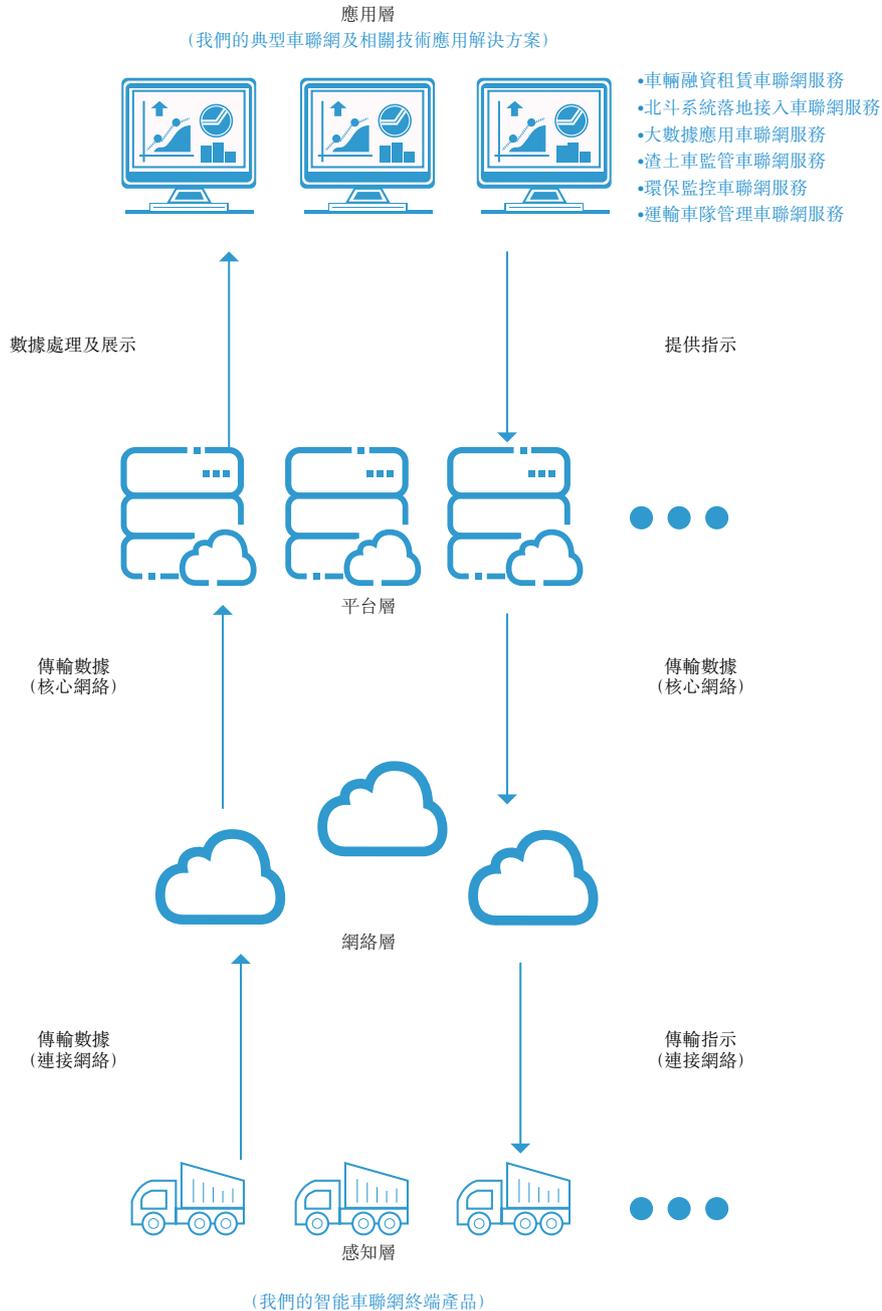
運作機制

通常由我們開發的嵌入式軟件來驅動我們安裝在汽車上的智能車聯網終端產品，以收集各類有關汽車的數據。該等數據將借助安裝在智能車聯網終端產品中的SIM卡，通過移動無線網絡，傳輸到我們的服務器（包括物理服務器及雲存儲服務器）中。其後，存儲的數據將經過壓縮及清理階段，並準備進行進一步的處理及計算，以向客戶或終端用戶制定及生成可視化解決方案。我們的客戶或終端用戶可基於該等可視化解決方案提供進一步指示，而有關指示隨後將通過互聯網或移動無線網絡傳回我們的智能車聯網終端產品。終端產品將遵照相關指示執行與汽車及駕駛員相關的某些功能，以協調汽車的運行。因此，我們將根據我們的車聯網及數據服務對相關汽車進行實時監控。

業 務

以下圖表說明車聯網架構及運作機制：

車聯網架構及運作機制



業 務

我們的智能車聯網產品銷售業務

我們根據客戶的特定需求向其出售各種智能車聯網產品，包括(i)智能車聯網終端產品，(ii)智能顯示屏，及(iii)智能車聯網配件。我們的智能車聯網產品亦包括我們開發的配套軟件。

我們提供的智能車聯網終端產品配備：(i)收集汽車地理位置數據的GPS／北斗系統兼容監控終端，及(ii)收集汽車相關環保數據的環保監控終端，例如汽車排放數據。根據於2014年1月頒佈的《道路運輸車輛動態監督管理辦法》，自2014年7月起，中國所有新製造的重載貨運汽車及半掛牽引車均須預安裝衛星定位裝置（如北斗系統監控終端）或類似設備，且所收集的全部數據按法律要求均須傳至交通運輸部貨運平台備案。此外，根據於2018年6月頒佈的《重型柴油汽車污染物排放限值及測量方法（中國第六階段）》(GB17691-2018)，中國所有載重量在3.5噸或以上的新的製造、進口、出售及登記的商用車均須於2021年7月起預安裝環保監控終端或類似設備，且所有收集到的尾氣排放數據均須傳至環境保護部備案。我們的智能車聯網終端產品均由我們自主設計、開發，擁有自主知識產權。有關產品還通過了國家市場監督管理總局的中國強制性認證，並獲得了公安部的認可。



GPS／北斗系統兼容監控終端圖示



環保監控終端圖示

我們提供的智能顯示屏主要包括車載中央控制觸摸屏，有關功能包括定位、專用導航、多功能方向盤、音視頻播放、藍牙通信、駕駛行為分析、智能語音控制及汽車倒車視頻等。我們出售的所有智能顯示屏亦均由我們自主設計、開發，擁有自主知識產權。

業 務



智能顯示屏圖示

我們提供的智能車聯網配件主要包括車載攝像頭、燃油傳感器、物聯網卡及商用車專用導航軟件。我們的智能車聯網產品所收集的數據主要通過移動無線網絡傳輸。隨著電信運營商對移動無線網絡的現代化改造，我們預計5G移動無線網絡將在可預見的未來得到廣泛使用。

為促進我們的智能車聯網產品銷售業務，我們還為銷售予客戶的智能車聯網產品開發軟件。根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國首家車載終端產品三級分層嵌入式軟件的開發者。該三級結構包括(i)基本操作系統，(ii)中間調用端口，及(iii)上層應用程序。此外，我們在設置技術標準及中間連接端口行業標準方面處於領先地位。我們將自主開發的上層應用程序提供予我們的供應商，從而可在生產過程中將該等應用嵌入相關智能車聯網產品。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，裝載我們智能車聯網產品的商用車數量分別增加約152.6千輛、208.4千輛及167.5千輛。此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的智能車聯網產品銷售業務的收入分別為人民幣182.1百萬元、人民幣253.6百萬元及人民幣229.5百萬元，2019年至2021年的年複合增長率為12.3%，分別約佔我們車聯網及數據服務板塊總收入的75.4%、75.7%及67.8%。

我們的供應商及與供應商訂立之協議的主要條款

於業績記錄期，我們將智能車聯網產品的製造外包給若干業內知名獨立第三方供應商，包括杭州鴻泉物聯網技術股份有限公司，而該等供應商使用我們提供的設計、知識產權及品牌開展製造流程。於業績記錄期，我們與供應商訂立之協議的典型條款載列如下：

- 期限 — 協議通常為期一年或以上。該等協議通常未規定續簽條款；

業 務

- 交付及檢驗 – 供應商應確保根據協議及時交付產品。產品交付到目的地後，供應商應與我們一併按照我們設定的標準檢查有關產品；
- 主要技術指標 – 供應商提供的產品必須滿足我們設定的技術指標，詳情載於協議；
- 產品質量標準 – 供應商提供的產品必須滿足我們設定的質量標準，詳情載於協議，而我們需要提供質量保證；及
- 終止 – 在發生若干事件（包括但不限於(i)於我們提起申索後，未能於合理期間內履行有關協議項下的責任，或(ii)明確表示不履行上述責任）後，我們可以終止協議。

我們的客戶及與客戶訂立之協議的主要條款

於業績記錄期，我們智能車聯網產品銷售業務的主要客戶包括陝重汽及陝汽商用車以及山東汽車製造有限公司（「山東汽車」）（作為獨立第三方商用車製造商），且我們是前兩名客戶的獨家智能車聯網產品供應商。山東汽車為一家位於山東省的國有商用車製造商，專門從事輕型商用車、中型商用車及新能源商用車的製造。有關與我們的控股股東進行的智能車聯網產品銷售業務的詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係 – 獨立於我們的控股股東 – 運營獨立性 – 行業慣例以及互利互補的關係 – 車聯網及數據服務板塊」一節。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們僅向三家商用車製造商（即(i)陝重汽、(ii)陝汽商用車及(iii)山東汽車）提供智能車聯網產品銷售業務。於業績記錄期，我們的智能車聯網產品銷售業務所服務的商用車製造商的數量並無重大波動。此外，於業績記錄期，我們的智能車聯網產品銷售業務的客戶並不包括任何零配件供應商。

於業績記錄期一個或多個相關年度，分別貢獻(a)該業務板塊總收入5.0%以上，及(b)本集團總收入1.0%以上的智能車聯網產品銷售業務主要客戶包括：

- (i) 陝重汽，為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣172,819.4千元、人民幣149,595.3千元及人民幣88,872.4千元，分別佔智能車聯網產品銷售業務總收入的94.9%、59.0%及38.7%，以及分別佔本集團總收入的6.0%、4.6%及2.8%，及

業 務

- (ii) 陝汽商用車，為我們的關連人士，其於2019年、2020年及2021年分別貢獻收入人民幣935.8千元、人民幣100,827.6千元及人民幣113,703.0千元，分別佔智能車聯網產品銷售業務總收入的0.5%、39.8%及49.5%，以及分別佔本集團總收入的0.03%、3.1%及3.6%。

上述主要客戶在2019年、2020年及2021年貢獻總收入分別為人民幣173,755.2千元、人民幣250,422.9千元及人民幣202,575.4千元，分別佔我們智能車聯網產品銷售業務總收入的95.4%、98.8%及88.2%及本集團總收入的6.0%、7.7%及6.4%。

除上述披露的客戶外，於業績記錄期一個或多個相關年度，概無其他客戶分別貢獻(a)我們智能車聯網產品銷售業務總收入的5.0%以上，及(b)本集團總收入1.0%以上。此外，除陝重汽及陝汽商用車外，我們亦向山東汽車提供智能車聯網產品，其於業績記錄期並未被視為我們智能車聯網產品銷售業務的主要客戶。

此外，有關我們與我們的關連人士陝重汽及陝汽商用車進行交易的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易－產品及服務供應框架協議」一節。

於業績記錄期，我們與客戶訂立之協議的典型條款載列如下：

- *期限*－協議通常為期一年。該等協議通常未規定續簽條款；
- *最低採購承諾*－最低採購承諾通常載於單獨的採購訂單內；
- *主要技術指標*－我們提供的產品將須達到客戶設定的技術指標，有關標準通常載於雙方簽訂的單獨技術協議中；
- *產品質量標準*－我們提供的產品將須達到客戶設定的質量標準，且我們需提供質量保證，有關詳情通常載於雙方簽訂的單獨質量及服務保證協議中；及
- *質量保證金*－客戶可以要求我們按滾動基準以未付款金額的一定比例支付質量保證金，若客戶在質量保證期滿後未提出質量缺陷索賠，則我們將其入賬列為應收客戶賬款。

業 務

我們智能車聯網終端產品的表現

我們智能車聯網終端產品表現優秀。與我們的競爭對手提供的同類產品相比，我們的智能車聯網終端產品收集各種汽車、駕駛行為及位置相關數據的能力強大。我們可以收集超過1.4千種與汽車有關的數據，具體範圍將取決於相關汽車的類型及型號。有關數據通常可分為汽車運動軌跡、地理位置、發動機性能、車橋、輪胎、尾氣排放及駕駛員行為等七大類。此外，於2021年12月31日，我們智能車聯網終端產品所收集的數據已超過2.9PB，平均每天新增數據約1.9TB。就數據採集頻率而言，最短的數據採集時間週期為10毫秒。基本數據每五秒上傳一次，快於行業平均表現30秒。我們收集的全部數據均將實時傳輸。我們收集的所有數據將通過同步傳輸發送到我們的服務器，平均用時少於一秒。此外，當商用車經過網絡信號較弱的區域，無法進行數據傳輸時，相關數據將存儲在我們的智能車聯網終端產品中，可在七天內依據網絡情況及時進行傳輸。

我們智能車聯網終端產品的表現亦使我們在行業監管機構進行的運行數據評估中位於前列。根據中國交通通信信息中心於2022年1月發佈的《2021年12月道路貨運車輛車載終端品質統計表》，在擁有超過100千輛入網車輛的生產商中，我們智能車聯網終端產品的經緯度合格率为99.98%，定位時間合格率99.65%，速度合格率99.92%，方向合格率100.00%，終端產品總體合格率99.60%，這使我們成為榜單中表現最好的廠家之一。於最後實際可行日期，我們所有智能車聯網終端產品及管理網站均獲得了中國相關監管機構的認證。

有關收集數據及保護隱私的中國法律規定詳情，請參閱本文件「監管概覽－關於信息安全和個人信息保護的法規」一節。

我們的車聯網及相關技術應用解決方案業務

通過處理及分析我們以智能車聯網產品收集到的感知數據，我們提供多種應用車聯網及相關技術的解決方案。我們開發的車聯網應用軟件使我們能夠設計各種應用，處理我們擁有的大量數據，構成了我們提供車聯網及相關技術應用解決方案服務的基礎。於業績記錄期，我們的典型車聯網及相關技術應用解決方案包括：(i)車輛融資租賃車聯網服務，(ii)北斗系統落地接入車聯網服務，(iii)大數據應用車聯網服務，(iv)渣土車監管車聯網服務，(v)環保監控車聯網服務，及(vi)運輸車隊管理車聯網服務。

業 務

於2021年12月31日，(i)我們車輛融資租賃車聯網服務的使用率已覆蓋約199.3千輛汽車，(ii)我們北斗系統落地接入車聯網服務的使用率已覆蓋約605.8千輛汽車，(iii)我們的大數據應用車聯網服務已覆蓋約266.0千輛汽車，(iv)我們的渣土車監管車聯網服務已覆蓋約15.9千輛汽車，及(v)環保監控車聯網服務覆蓋約28.0千輛汽車。以上應用場景所覆蓋的車輛數量均使我們成為中國同類車聯網應用中表現最好的廠家之一。

我們的車聯網及相關技術應用解決方案可分為(i)行業解決方案，及(ii)數據服務解決方案。

- 行業解決方案，包括(i)車輛融資租賃車聯網服務，(ii)北斗系統落地接入車聯網服務，(iii)渣土車監管車聯網服務，及(iv)運輸車隊管理車聯網服務，通過專用業務支持系統提供。為接收相關服務，用戶須向我們的系統預付保證金，隨後在我們的系統中申請激活服務。每輛商用車在我們的專用業務支持系統中均有一個指定賬戶，且相關用戶可通過瀏覽指定賬戶訪問與特定商用車有關的所有可用資料。
- 數據服務解決方案，包括(i)我們的大數據應用車聯網服務，及(ii)環保監控車聯網服務，以更為靈活的方式提供，可根據相關客戶的特定要求以指定方式執行。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們車聯網及相關技術應用解決方案業務的收入分別約為人民幣59.5百萬元、人民幣81.6百萬元及人民幣108.8百萬元，2019年至2021年的年複合增長率為35.3%，分別約佔我們同期車聯網及數據服務板塊總收入的24.6%、24.3%及32.2%。

我們的客戶及與客戶訂立之協議的主要條款

於業績記錄期，我們車聯網及相關技術應用解決方案業務的主要客戶包括：

- (i) 商用車製造商，即陝重汽，及(ii)零配件供應商，包括西安康明斯發動機有限公司、康明斯(中國)投資有限公司及陝西漢德車橋有限公司。有關相關零配件供應商的詳情，請參閱本節「一車聯網及數據服務板塊—我們的車聯網及相關技術應用解決方案業務—我們車聯網及相關技術應用解決方案的說明—大數據應用車聯網服務」一段。

截至2019年及2020年12月31日止年度，由於陝重汽與我們的共同市場發展策略，我們僅向一家商用車製造商(即陝重汽，其為我們的關連人士)提供車聯網及相關技術應用解決方案服務。由於相關合作策略的變動，我們於2020年後不再向陝重汽提供該服務。

業 務

此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們僅向三家零配件供應商（即(i)西安康明斯發動機有限公司，其為獨立第三方；(ii)康明斯（中國）投資有限公司；及(iii)陝西漢德車橋有限公司，其為我們的關連人士）提供車聯網及相關技術應用解決方案服務。於業績記錄期，我們車聯網服務的零配件供應商的數量及相關技術應用解決方案服務並無重大波動。

- 商用車金融公司、整車銷售經銷商、車聯網技術及電子公司、供應鏈及物流公司、運輸車隊及駕駛員，以及商用車全產業鏈上的其他類型實體及個人。
- 政府或行業監管單位，包括廢物監管實體及環保實體。有關該等廢物監管實體及環保實體的進一步詳情，請參閱「一 車聯網及數據服務板塊 — 我們的車聯網及相關技術應用解決方案業務 — 我們車聯網及相關技術應用解決方案的說明 — 渣土車監管車聯網服務」一段。

此外，我們還向若干零配件供應商（包括西安康明斯發動機有限公司及陝西漢德車橋有限公司）提供軟件開發服務。

就我們車聯網及相關技術應用解決方案業務的客戶而言，於業績記錄期一個或多個相關年度，概無單一客戶分別貢獻(a)我們車聯網及相關技術應用解決方案業務總收入的5.0%以上，及(b)本集團總收入的1.0%以上。因此，於業績記錄期，我們車聯網及相關技術應用解決方案業務的客戶分散，且概無單一客戶被視為我們車聯網及相關技術應用解決方案業務的主要客戶。

有關我們與我們的關連人士進行交易的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 產品及服務供應框架協議」一節。

於業績記錄期，我們與客戶訂立之協議的典型條款載列如下：

- *期限* — 協議通常為期一年。該等協議通常未規定續簽條款；
- *付款承諾* — 協議通常載有客戶應付的服務費總金額，且有關費用須於雙方協定的日期當日或之前全部結清；
- *主要功能指標* — 我們將在不同解決方案中實施客戶規定的主要功能；及
- *服務標準* — 協議將規定將提供之服務的規範，包括但不限於開始服務、調試智能車聯網終端產品、提供系統及功能培訓、質量保證及售後服務。

業 務

我們車聯網及相關技術應用解決方案的說明

於業績記錄期，應用我們車聯網及相關技術的典型解決方案包括：

車輛融資租賃車聯網服務

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國提供車輛融資租賃車聯網服務的服務供應商及主要市場參與者，還是中國第一家提供遠程汽車鎖定功能的公司。尤其是，我們的遠程汽車鎖定功能採用了自主開發的MD5核心算法，使汽車發動機能夠隨機生成數據，並使用我們智能車聯網終端產品的唯一編號進行加密計算，以便雙邊綁定及檢查。我們的MD5核心算法可禁止數據反匯編，並可確保汽車發動機與我們智能車聯網終端產品之間的安全交互。此外，我們的遠程汽車鎖定功能預置在發動機控制單元的底部，從而提高整體工作效率。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，車輛融資租賃車聯網服務覆蓋的商用車數量分別增加約51.3千輛、74.8千輛及63.4千輛。

我們的車輛融資租賃車聯網服務主要面向參與銷售陝重汽及陝汽商用車所造商用車的多家外部及內部融資租賃公司（包括我們的德銀融資租賃）及整車銷售經銷商。通過使用我們的車輛融資租賃車聯網服務：

- 該服務的用戶可遠程監控相關汽車的實時運行統計數字，進而幫助用戶減少並控制相關汽車實際運行所產生的風險；
- 我們的車輛融資租賃車聯網服務提供違約風險評級及分析功能，藉此我們的系統可基於對某一特定汽車運行統計數字（尤其是行駛里程及發動機的工作時長）的分析，提示用戶相關汽車的運營商能否履行其於融資租賃下的還款義務；及
- 用戶在查看我們提供的違約評級和分析後，可以執行遠程汽車鎖定，從而阻止汽車用戶使用該特定汽車。由於我們安裝在汽車上的智能車聯網終端產品具有防破壞功能，因此汽車用戶僅能在用戶遠程解鎖汽車之後繼續使用該輛汽車。

業 務

此外，我們的車輛融資租賃車聯網服務的內部應用說明了我們的融資租賃業務與我們的車聯網及數據服務板塊之間的協同作用。德銀融資租賃開展的融資租賃業務所涉及的相關商用車均已安裝我們的智能車聯網終端產品，我們的車輛融資租賃車聯網服務全面覆蓋了相關商用車。於業績記錄期，我們的融資租賃業務借助車聯網技術實現良好風險控制的同時，亦為車輛融資租賃車聯網服務累計帶來了逾60.4千輛的車業產量。利用我們的車輛融資租賃車聯網服務，德銀融資租賃可全天候便捷地監控相關汽車的實際狀況，倘融資租賃存在違約風險，其可及時評估並處理。通過利用車輛融資租賃車聯網服務，德銀融資租賃的風險控制系統大為改善，且其融資租賃違約率保持在較低水平。有關我們融資租賃業務的詳情，請參閱本節「一 供應鏈金融服務板塊 — 融資租賃業務」一段。



車輛融資租賃車聯網服務圖示

北斗系統落地接入車聯網服務

根據《道路運輸車輛動態監督管理辦法》，陝重汽及陝汽商用車新製造的所有商用車已預裝GPS／北斗系統兼容監管終端或類似的設備，所有收集到的數據按法律規定均被傳輸到交通運輸部的貨運平台以供備案。除此之外，各省級交通運輸監管機關可能會要求將上述與在相關省份駕駛汽車（通常包括需要具備道路運輸許可證的汽車）有關的收集到的數據傳輸至經認證的省級監管服務平台以供備案。該等平台將按法律規定對收集到的數據進行檢測並頒發北斗系統檢測證書，車主可憑該證書申請辦理道路經營許可證及進行年審。我們的北斗系統落地接入車聯網服務有助於將從陝重汽及陝汽商用車製造的商用車收集到的所需數據傳輸至各個經認證的省級監管服務平台，以及促成頒發北斗系統檢測證書。我們於2014年已取得陝西省道路運輸車輛動態監控運營商資質。

業 務



序号	服务编号	服务商名称	终端ID (7位)	终端ID (10位)
<input type="checkbox"/>	1	Q20190225	斗有限公司	8BF
<input type="checkbox"/>	2	Q20190316	斗有限公司总公司	8CC
<input type="checkbox"/>	3	Q20190216	有限公司	83N
<input type="checkbox"/>	4	Q20190216	科技有限公司	6C
<input type="checkbox"/>	5	Q201903	有限公司	6C

北斗系統落地接入車聯網服務圖示

大數據應用車聯網服務

我們主要向需要中型及重型商用車車聯網大數據支持的企業提供大數據應用車聯網服務，有關企業包括：

- 商用車製造商及核心零配件供應商，我們為之提供用於數據收集、數據分析及數據應用的定制化系統，以實現數據跟蹤及分析，涵蓋相關汽車及核心零配件的產品設計、產品製造、產品銷售、產品運營及售後服務的全週期，從而有效提高該等產品的質量及競爭力；
- 供應鏈及物流公司，我們為之提供汽車貨運調度、汽車表現分析、效率及消耗分析、運單核對與結算，幫助供應鏈及物流公司降低成本，提升效率；及
- 第三方服務提供商，如ETC服務提供商及天然氣卡服務提供商，我們為之提供與泊車、運行路線、區域流量有關的數據服務，以便該等提供商能提供滿足客戶需求的服務。

於業績記錄期，我們的大數據應用車聯網服務客戶主要包括商用車發動機製造商及車橋製造商，包括(i)西安康明斯發動機有限公司及康明斯(中國)投資有限公司，其為領先重型柴油機製造商，利用領先引擎製造商Cummins Engine Company的相關技術，及(ii)陝西漢德車橋有限公司，其為一家大型汽車車橋企業，專門從事卡車、客車及工程用車的車橋研發及製造，現年產能約為1.0百萬個車橋。我們為該等客戶提供與數據分析平台軟件的開發及日常運營相關的服務，如為西安康明斯發動機有限公司

業 務

而開發的陝康雲數據分析平台。通過使用該平台軟件，商用車發動機製造商及車橋製造商可以監測其產品的實時運行情況，了解其客戶的駕駛行為，以及及時處理故障事故。憑藉通過該平台收集到的運營統計數據，製造商能深入分析並優化其設計、製造過程及服務產品。我們完全獨立自主開發及運營該數據分析平台軟件。

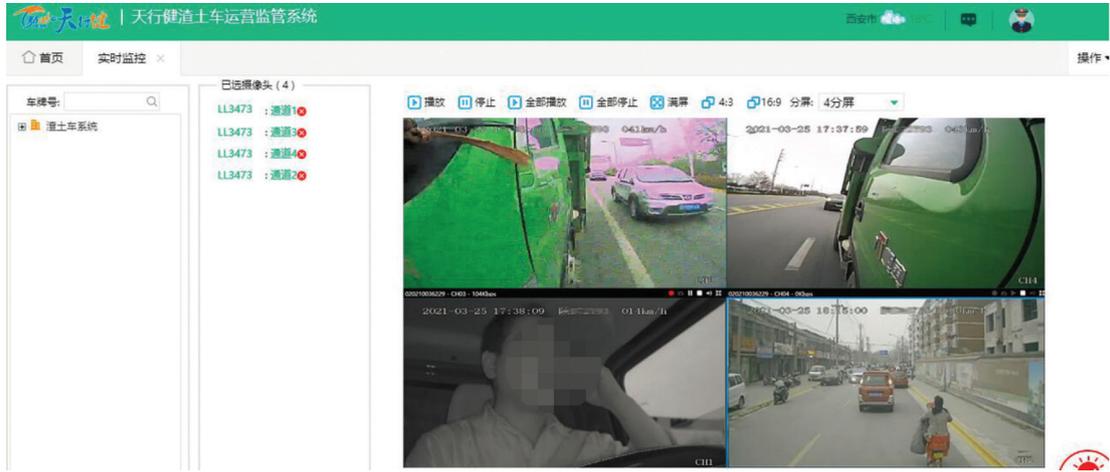


大數據應用車聯網服務圖示

渣土車監管車聯網服務

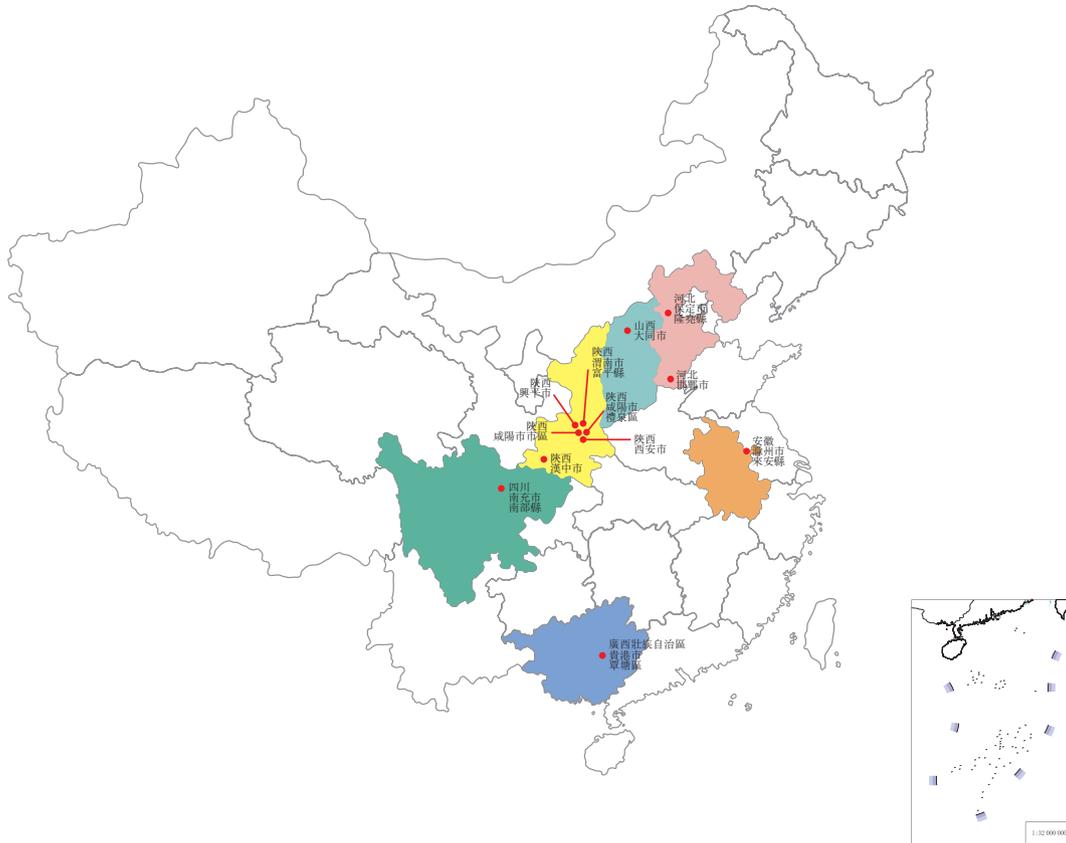
我們協助若干市政部門及渣土車公司開發智能管理平台以監管相關渣土車於該等城市的運營情況。訪問我們的智能管理平台後，我們渣土車監管車聯網服務的用戶可以監管渣土車的實時運行情況，以及檢查該等渣土車是否根據適用的法規運行，特別是有關速度限制、渣土掉落及沿指定路線運行的情況。一旦發現渣土車的運行違反了適用法律，平台將立即通知相關市政部門。因此，我們的渣土車監管車聯網服務極大地提高渣土車監管效率，並使相關市政部門能夠及時採取行動應對違反適用的法規的行為。例如，我們為陝西省咸陽市開發了渣土車4G視頻監控管理平台（陝西省採用的首個渣土車4G視頻監控系統）。通過使用該平台，咸陽市有關部門能對市區範圍內正在運行中的渣土車進行實時監控。此外，其亦通過盲點監控有效提升了駕駛安全。該平台幫助咸陽市入選「數字化城管」的優秀案例。

業 務



渣土車監管車聯網服務圖示

於2021年12月31日，我們的渣土車監管車聯網服務覆蓋中國12個地區，監管的渣土車約為15.9千輛。以下地圖說明於2021年12月31日我們渣土車監管車聯網服務的地理覆蓋範圍：



業 務

環保監控車聯網服務

為促進實施《重型柴油汽車污染物排放限值及測量方法（中國第六階段）》（GB17691-2018）的相關規定，我們提供環保監控車聯網服務，包括四大類別，詳情如下：

- 將載重量3.5噸或以上的運行商用車預裝的環保監控終端或類似設備收集到的所有尾氣排放數據，實時傳輸至卡車運行所在省的若干指定省級環保平台；
- 為市政部門開發及運營環保監控平台，並為市政部門接收及存儲預裝環保監控終端或類似設備收集到的數據；
- 為若干商用車改裝廠（例如加裝運輸箱或冷藏箱的工廠）開發企業級環保平台，以便將相關環保資料提交至監管機關以供實時監管；及
- 為按照之前的機動車排放標準製造的商用車安裝環保監控終端或類似設備。

於2021年12月31日，我們的環保監控車聯網服務覆蓋中國30個省和4個直轄市。



環保監控車聯網服務圖示

業 務

運輸車隊管理車聯網服務

我們還向供應鏈及物流公司及運輸車隊擁有人或負責人提供運輸車隊管理車聯網服務。我們運輸車隊管理車聯網服務的用戶可以監控實時運行情況，具體包括運輸車隊所有汽車的位置、路線、里程數及耗油情況，以便車隊調度、汽車機械故障排除及汽車維修。我們亦可生成詳盡報告，列出油耗比較、路線比較、速度比較、檔位比較及載重量比較，並為運輸車隊提供最經濟運行範圍的統計分析。我們的運輸車隊管理車聯網服務覆蓋不同品牌及型號的商用車。



運輸車隊管理車聯網服務圖示

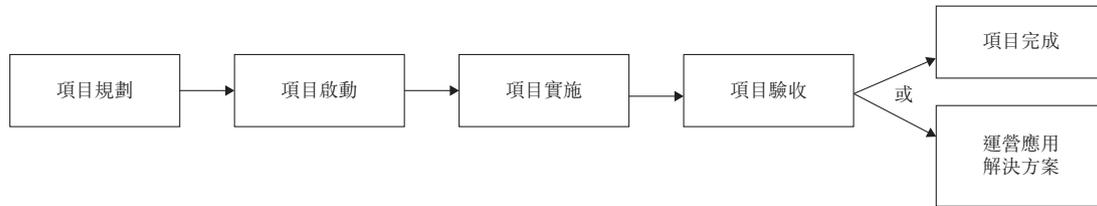
質控及ISO標準

董事認為，我們的業務、財務狀況及經營業績取決於我們求卓越品質的能力。因此，我們已於2018年同時採用ISO 9001:2015質量管理體系及ISO 14001:2015環境管理體系。此兩個體系得到了國際上各個行業機構的認可和應用，可以證明持續提供滿足客戶及監管要求的產品及服務的能力。通過採用廣泛認可的ISO 9001:2015質量管理體系及ISO 14001:2015環境管理體系，我們已形成完善的管理結構、工作職責分配、管理程序、運營監督及質量政策，從而能夠圍繞客戶需求及服務結果制定高質量的車聯網及數據服務程序。

業 務

我們車聯網及數據服務的流程

以下流程圖說明我們的車聯網及相關技術應用解決方案業務流程的主要階段：



- **項目規劃**。在項目規劃階段，客戶提交業務需求及／或我們的項目策劃部和市場營銷部給予反饋。之後我們的產品經理將對市場需求進行分析。我們的市場營銷部將開展市場可行性研究，我們的研發團隊將開展技術可行性研究。我們的市場營銷部將安排客戶與我們簽署服務協議。
- **項目啟動**。在項目啟動階段，我們的項目策劃部或市場營銷部將申請內部項目啟動，之後我們的產品管理部將對項目啟動進行評審。評審通過之後，我們的產品管理部將下達啟動項目實施的指示，或將其意見告知項目啟動者，以便為再次評審作出必要改進。
- **項目實施**。在項目實施階段，我們的研發團隊將制定項目開發計劃。我們將負責相關系統的設計工作，然後進行開發。開發完成後，我們的測試工程師將進行系統測試，在測試通過之後，我們將上線有關應用並進行線上試運行。
- **項目驗收**。在項目驗收階段，我們的項目經理將安排項目驗收。項目經理隨後將編寫客戶反饋並起草項目驗收報告。倘若相關項目已順利通過項目驗收，項目經理會將所有項目資料歸檔，否則彼等將在實施必要的整改工作之後重新安排項目驗收。
- **項目完成或運營應用解決方案**。相關應用解決方案將在項目驗收完成後進入運營階段。我們將制定業務運營流程及收集反饋，以便及時更新和改進。

業 務

研發能力

根據弗若斯特沙利文報告，我們作為(i)中國首家MD5遠程汽車鎖定技術及車載終端產品三級分層嵌入式軟件的開發者，及(ii)中國卡車專用導航技術的首位導入者，持續展示自己在中國車聯網技術研發方面的強大實力。具體而言，我們的遠程汽車鎖定功能內嵌的基礎MD5核心算法是行業領先的高級算法，可確保汽車發動機與我們的智能車聯網終端產品之間的安全交互，從而有效防止道路交通事故並保護遠程汽車鎖定不被篡改。於2021年12月31日，天行健擁有的知識產權包括13項專利及69項版權，天行健正在申請19項專利。我們開發的主要技術包括：

- 基於MD5核心算法的遠程鎖車技術，可有效提高遠程汽車鎖車和解鎖的安全性及穩定性；
- 車聯網大數據優質的壓縮存儲法及其系統，可有效減少存儲資源消耗；及
- 車聯網大數據分佈式執行框架，其解決了車聯網數據量增加與主流技術框架及內部業務處理能力之間的不兼容問題。

我們亦已積極參與攜手領先的外部研究機構及企業所開展的產學研合作，以增強研發能力。天行健已與西安交通大學管理學院合作建立陝西商用車車聯網工程技術研究中心，這是教育部重點實驗室的專業研究中心，是商用車車聯網業務模式創新、技術開發與管理系統優化的創新平台。此外，於最後實際可行日期，天行健與長安大學就若干車聯網研發項目進行合作，包括(i)關於「一帶一路」倡議下高效物流統計分析和服務的項目，及(ii)關於重型商用車運輸過程中對抗性因素對駕駛反應和駕駛安全的影響的項目，此兩個項目均為陝西省重點研發計劃。此外，天行健亦與第三方企業就根據車輛數據對駕駛員的行為及意圖進行分析開展合作，以優化及升級智能車聯網終端，此項目亦屬於陝西省重點研發計劃。

於2021年12月31日，天行健擁有一支由108名專業人員組成的專業研發團隊，約佔本集團研發人員總數的71.5%及天行健僱員總數的56.6%。在選拔過程中，我們綜合考慮候選人素質，包括一般背景、教育背景、工作經驗及專業知識。該研發團隊的全體成員均擁有車聯網、軟件或汽車相關背景。於2021年12月31日，全體成員中，擁有學士學位的人員佔團隊總人數的69.3%，擁有碩士或以上學位的人員佔團隊總人數的10.6%。此外，擁有五至十年工作經驗的人員佔團隊總人數的43.4%，擁有十年以上工作經驗的人員佔團隊總人數的34.9%。

業 務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，天行健產生的研發開支總額分別約為人民幣20.2百萬元、人民幣25.8百萬元及人民幣30.5百萬元，佔我們相關期間研發開支總額的大部分。

於未來三年，我們將對研發設施的完善及改進持續投入，以促進技術創新。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

定價政策

我們將智能車聯網產品的生產製造外包給行業內若干享有聲譽的獨立第三方供應商。我們銷售給客戶的智能車聯網產品的價格經客戶與我們公平磋商後按年度基準釐定。相關價格受相關製造原材料的成本波動及市況影響。我們通常根據與相關客戶訂立的協議結算銷售價款。我們一般授出90天左右的信貸期，從客戶收到發票起計。我們一般負責將貨物交付予我們的客戶，並承擔貨物在交付前損壞及丟失的風險。總體而言，將貨物交付給客戶所需的交付週期為一天。此外，智能車聯網產品的供貨價通常是每年與供應商公平磋商並考慮現行市場價格協定，我們一般根據與相關供應商訂立的協議結算採購價。我們的供應商一般授出30天至90天左右的信貸期，從我們收到供應商開具的發票起計。供應商一般負責向我們交付貨物並承擔貨物在交付前損壞及丟失的風險。總體而言，貨物交付給我們所需的交付週期介乎七至十天。

在考慮了發展策略、市場營銷政策及市場競爭情況後，我們的車聯網及相關技術應用解決方案業務的定價參考(i)現行市價，或(ii)相關成本及利潤率後釐定。對於作為行業解決方案提供的車聯網解決方案，我們要求客戶提前支付保證金，該保證金將從客戶開始接收我們的服務時扣除。對於作為數據服務解決方案提供的其他車聯網解決方案，我們將與客戶簽訂服務協議，其中規定公平磋商協定的付款安排。我們一般向客戶授出30天至90天左右的信貸期，從收到發票並確認已完成的工作起計。

業 務

銷售及客戶關係管理

我們致力於通過提供優質客戶服務及支持來培養長期的客戶關係，我們認為此對於提升客戶黏性至關重要。有鑒於此，我們定期向營銷顧問、客戶關係經理及其他員工提供有關實務技能及客戶關係理念的培訓。此外，我們已採納客戶投訴政策來處理所收到的投訴。客戶關係經理負責處理客戶的相關投訴。於業績記錄期，我們並未收到客戶的任何重大投訴。

我們亦積極制定不同類型的營銷計劃及開展直接營銷工作以接觸目標客戶。我們通過營銷顧問親自拜訪不同類型潛在客戶而開展銷售及營銷活動。我們亦通過電話、電子郵件通信及活動邀請積極聯絡該等目標客戶。此外，我們通過各種媒體渠道（包括公共信息平台及自媒體平台）及通過參加備受矚目的行業會議及信息交流會進行廣告宣傳。此外，我們參與商用車製造商的營銷活動，包括新車型發佈會及贊助活動。我們亦已就物流及供應鏈服務採取深入的客戶開拓措施。詳情請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊 — 供應鏈業務 — 商用車製造供應鏈服務 — 我們的客戶及與客戶所簽協議的主要條款」一段。

客戶及銷售

有關客戶概況及我們各類業務的客戶協議的主要條款的詳細資料，請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊」、 「— 供應鏈金融服務板塊」及「— 車聯網及數據服務板塊」一段。

於業績記錄期，我們主要通過向終端客戶直接銷售的方式銷售產品或提供服務。於業績記錄期，我們所有產品銷售及提供服務乃於中國進行。

於業績記錄期，我們的主要客戶主要包括商用車製造商、零配件供應商、整車銷售經銷商、物流公司、商用車及後市場產品的終端用戶以及政府或行業的監管部門等商用車全產業鏈參與者。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來自本集團五大客戶的收入合共分別約為人民幣1,088.5百萬元、人民幣1,250.5百萬元及人民幣974.8百萬元，佔同期我們總收入的37.7%、38.4%及31.2%。

業 務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來自我們最大客戶的收入分別約為人民幣688.1百萬元、人民幣873.3百萬元及人民幣688.6百萬元，佔同期我們總收入的23.8%、26.8%及22.0%。於業績記錄期，向我們五大客戶提供的信貸期介乎零至三個月及彼等通常通過銀行轉賬及／或票據結算付款。於業績記錄期，我們已與五大客戶維持一年至16年的業務關係。下表載列於業績記錄期本集團五大客戶的若干資料：

截至2019年12月31日止年度

排名	客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	688,090	23.8	商用車製造商
2	常山眾卡運力供應鏈管理有限公司	283,490	9.8	物流運輸服務公司
3	河南駿通車輛有限公司	53,765	1.9	掛車製造商及整車銷售經銷商
4	河南陝汽重卡汽車銷售有限公司	35,348	1.2	整車銷售經銷商
5	客戶B	27,848	1.0	物流運輸服務公司
	總計：	<u>1,088,541</u>	<u>37.7</u>	

業 務

截至2020年12月31日止年度

排名	客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	873,260	26.8	商用車製造商
2	常山眾卡運力供應鏈管理有限公司	172,074	5.3	物流運輸服務公司
3	河南駿通車輛有限公司	93,914	2.9	掛車製造商及整車銷售經銷商
4	新疆天通現代物流有限責任公司	61,021	1.9	整車銷售經銷商
5	蘇州鵬順汽車銷售服務有限公司	50,206	1.5	整車銷售業務服務提供商
	總計：	<u><u>1,250,475</u></u>	<u><u>38.4</u></u>	

業 務

截至2021年12月31日止年度

排名	客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	688,557	22.0	商用車製造商
2	客戶A	123,303	3.9	物流運輸服務公司
3	阿圖什建寶選礦有限公司	75,107	2.4	物流運輸服務公司
4	伊犁利融供應鏈管理有限公司	48,711	1.6	物流運輸服務公司
5	寧夏寶豐能源集團股份有限公司及其子公司	39,152	1.3	煤礦開採及洗選業務經營者
	總計：	<u>974,830</u>	<u>31.2</u>	

於業績記錄期，我們最大客戶乃我們的關連人士，即陝汽控股及其若干聯繫人。除上述關連人士外，我們的董事、其聯繫人或我們任何現任股東（據董事所知其擁有5.0%以上的本公司股本）概無於我們任何五大客戶中擁有須根據《上市規則》披露的任何權益。有關我們與上述關連人士之間的交易的額外資料，請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東－運營獨立性－行業慣例以及互利互補的關係」一節。

業 務

供應商及採購

有關供應商概況及我們各項業務的供應商協議的主要條款的詳細資料，請參閱本節「— 物流及供應鏈服務板塊」、「— 供應鏈金融服務板塊」及「— 車聯網及數據服務板塊」段落。於業績記錄期，我們所有採購均於中國進行。

於業績記錄期，我們的供應商主要包括商用車製造商、物流及供應鏈服務的承運商及運輸車隊、後市場產品供應商及智能車聯網產品製造商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來自本集團五大供應商的交易金額合共約為人民幣958.9百萬元、人民幣1,065.0百萬元及人民幣873.4百萬元，分別佔同期採購總額的40.7%、40.7%及37.1%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來自本集團最大供應商的交易金額約為人民幣583.5百萬元、人民幣580.1百萬元及人民幣479.2百萬元，分別佔同期採購總額的24.8%、22.2%及20.4%。於業績記錄期，我們五大供應商提供的信貸期介乎零至三個月之間及向彼等作出的付款通常通過銀行轉賬及／或票據結付作出。於業績記錄期，我們與我們五大供應商維持一年至八年的業務關係。下表載列於業績記錄期本集團五大供應商的若干資料：

截至2019年12月31日止年度

排名	供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購 總額 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	583,500	24.8	商用車製造商
2	供應商A	129,805	5.5	智能車聯網產品製造商
3	供應商B ^{附註(1)}	121,030	5.1	商用車製造供應鏈服務提供商
4	供應商C	80,140	3.4	整車發運物流服務提供商
5	供應商D	44,418	1.9	整車發運物流服務提供商
	總計：	958,893	40.7	

業 務

附註：

- (1) 供應商B是向本集團提供商用車製造供應鏈服務，尤其是入廠物流服務的個人。自通匯註冊成立至2020年9月，供應商B擔任通匯車隊管理者，負責運輸車隊及相關司機的管理。自2020年10月起供應商B不再為通匯的僱員。

供應商B自2013年1月開始向本集團提供商用車製造供應鏈服務。該安排乃出於以下考慮：(i)為了減少我們產生的人員成本並提高商用車製造供應鏈業務項下的運輸管理效率，我們開拓了運營模式，以通過內部將部分入廠物流承包予供應商B，其將負責並主動向我們提供有關服務，自負盈虧，而非賺取固定薪酬；及(ii)供應商B於車隊管理擁有豐富經驗且表現令人滿意，特別是在維持運輸車隊狀況、避免安全事故及促進商用車製造運營順暢方面。供應商B提供的服務滿足我們對入廠物流服務的需求，並協助相關商用車製造商開展生產工作。有關詳情，請參閱本文件「業務－物流及供應鏈服務板塊－供應鏈業務－商用車製造供應鏈服務」一節。誠如弗若斯特沙利文所告知，(i)委聘個人作為商用車製造供應鏈服務提供商於商用車服務行業屬合理，及(ii)中國物流業超過90.0%的承運商為個體戶。儘管部分個別車隊擁有人註冊一家公司經營其業務，但該業務仍採用個體經營模式。我們委聘供應商B作為商用車製造供應鏈服務提供商主要是由於(i)供應商B在商用車製造供應鏈服務方面擁有服務能力及業務資源，該等業務資源由供應商B通過激烈的市場競爭開發及(ii)我們與供應商B於其過往受僱於我們期間建立合作關係。

我們與供應商B按正常商業條款訂立了內部分包協議，並按不遜於服務提供商（彼等為獨立第三方）提供的條款或甚至更優條款訂立，以使我們對物流服務的要求被視為供應商B的優先事項，以確保商用車製造供應鏈業務的穩定運營，其符合本公司及其股東的整體利益。儘管供應商B擔任通匯車隊管理者及商用車製造供應鏈提供商的雙重角色並無重大潛在或實際利益衝突，但我們制定了內部控制政策以防止該安排引致的任何衝突，有關政策包括以下措施：(i)我們實施嚴格的控制及管理系統，以確保有關內部分包協議的條款屬公平合理且按公平基準訂立，其條款並不遜於獨立第三方提供的條款；(ii)與僱員的有關分包協議定價政策和獨立第三方的定價政策之差異屬正當且公平公正；及(iii)與我們和獨立第三方訂立的協議類似，任何內部分包協議於簽立前須由本集團有關部門審批。誠如中國法律顧問所告知，董事認為，概無由與供應商B訂立的有關安排引致實際意義上的任何潛在法律風險、付款、勞務及稅務事宜。

由於業務快速擴張的需要，供應商B根據中國法律成立供應商E，並擔任其法定代表，而供應商E自2020年10月起開始提供商用車製造供應鏈服務。因此，自2020年10月起，供應商B終止其以個人身份向本集團提供服務，且所有相關服務已由供應商E提供。

除上文所披露者外，供應商B過往或現時與本集團、我們的股東、董事或高級管理層或彼等各自的聯繫人並無任何關係（包括但不限於家庭、業務、僱用、信託、融資或其他）。此外，截至最後實際可行日期，供應商B並無持有本公司及／或其附屬公司的任何股份。

業 務

截至2020年12月31日止年度

排名	供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購 總額 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	580,113	22.2	商用車製造商
2	供應商A	173,333	6.6	智能車聯網產品製造商
3	供應商B ^{附註(1)} 及 供應商E ^{附註(2)}	135,752	5.2	商用車製造供應鏈服務提供商
4	供應商C	118,216	4.5	整車發運物流服務提供商
5	供應商F	57,578	2.2	整車發運物流服務提供商
	總計：	<u>1,064,992</u>	<u>40.7</u>	

截至2021年12月31日止年度

排名	供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購 總額 百分比 (%)	業務概況
1	陝汽控股及其聯繫人	479,187	20.4	商用車製造商
2	供應商A	137,249	5.8	智能車聯網產品製造商
3	供應商E ^{附註(2)}	115,002	4.9	商用車製造供應鏈服務提供商
4	供應商C	86,945	3.7	整車發運物流服務提供商
5	供應商G	55,057	2.3	整車發運物流服務提供商
	總計：	<u>873,440</u>	<u>37.1</u>	

業 務

附註：

- (2) 有關進一步詳情，請參閱截至2019年12月31日止年度本集團五大供應商資料附註(1)。截至2020年12月31日止年度，本集團分別與(i)供應商B的交易金額約為人民幣77.9百萬元，約佔我們採購總額的3.0%，及(ii)供應商E的交易金額約為人民幣57.8百萬元，約佔我們採購總額的2.2%。

此外，供應商E註冊資本為人民幣20.0百萬元，擁有一支由約90輛商用車、約150名司機組成的運輸車隊，提供商用車製造供應鏈服務。此外，供應商E聘請了外部第三方物流服務供應商，使供應商E能夠部署額外約300輛商用車的運力。於業績記錄期，(i)自供應商B及供應商E(如適用)的採購總額分別約為人民幣314.3百萬元、人民幣329.1百萬元及人民幣304.4百萬元，及(ii)據我們所知，來源於本集團的收入分別約佔供應商B及供應商E(如適用)於相應年度收入的38.5%、41.3%及37.8%。目前，供應商E積極向本集團以外的更多客戶提供商用車製造供應鏈服務。

於業績記錄期，我們最大供應商為我們的關連人士，即陝汽控股及其若干聯繫人。除上述關連人士外，我們的董事、其聯繫人或我們任何現任股東(據董事所知其擁有5.0%以上本公司股本)概無於我們任何五大供應商擁有任何須根據《上市規則》披露的權益。有關我們與上述關連人士之間交易的額外資料，請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於我們的控股股東－運營獨立性－行業慣例以及互利互補的關係」一節。於業績記錄期，我們並無面臨對我們的業務造成重大影響的供應商供應短缺或延遲的情況。

客戶－供應商重疊

於業績記錄期，據董事所知及所信，四個實體為我們的重要客戶及我們的供應商，反之亦然(「作為客戶的供應商」)。作為客戶的供應商為商用車製造商，包括陝重汽及陝汽商用車、智能車聯網終端產品製造商、物流及供應鏈服務提供商及整車銷售經銷商。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國商用車服務行業的服務提供商及主要市場參與者。因此，我們同時向中國商用車全產業鏈的主要參與者(包括我們的關連人士陝汽控股及其若干聯繫人)提供廣泛業務，並自其獲得各類服務與產品。若干該等交易將於[編纂]後構成持續關連交易。有關關連交易的詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易」一節。

業 務

於業績記錄期，與我們進行交易的作為客戶的供應商數目分別為二、三、一及一名。下表載列於業績記錄期我們作為客戶的供應商應佔的銷售總額及採購總額：

截至2019年12月31日止年度

	向作為客戶的供應商作出的銷售			向作為客戶的 供應商作出的採購	
	收入	佔我們 總收入 的百分比	相關交易 產生的 毛利 ^{附註(1)}	交易金額	佔我們 採購總額 的百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)
陝汽集團及其聯繫人 ^{附註(2)}	42,459	1.5	5,408	572,910	24.3
作為客戶的供應商A ^{附註(3)}	3,128	0.1	829	132,958	5.7
作為客戶的供應商B ^{附註(4)}	13,346	0.5	519	6,765	0.3
總計	58,933	2.1	6,756	712,633	30.3

附註：

- (1) 當成本不能分配到此等作為客戶的供應商的情況時，毛利乃基於與作為客戶的供應商進行交易的相關附屬公司的毛利率計算。
- (2) 於業績記錄期，(i)我們向陝汽控股及／或其聯繫人提供(a)商用車相關貨品；(b)供應鏈服務(包括運輸、分銷、物流及倉儲服務)，及(c)數據相關服務，及(ii)我們自陝汽控股及／或其聯繫人採購商用車、商用車零配件及其他。有關更多詳情，請參閱本文件「關連交易－非豁免持續關連交易」一節。
- (3) 作為客戶的供應商A為一家智能車聯網產品的第三方製造商，位於浙江省杭州市。

於業績記錄期，(i)我們受作為客戶的供應商A委託代其提供若干維護服務，包括與作為客戶的供應商A提供的相關智能車聯網產品有關的維修及更換。該等服務屬(a)輔助性質，及(b)僅向客戶的供應商A提供，而非任何重疊客戶／供應商，乃由於作為客戶的供應商A與本集團之間的長期良好業務關係，及(ii)我們自作為客戶的供應商A採購智能車聯網產品。有關更多詳情，請參閱本文件「業務－車聯網及數據服務板塊－我們的智能車聯網產品銷售業務－我們的供應商及與供應商訂立之協議的主要條款」一節。

- (4) 作為客戶的供應商B為一家供應鏈管理服務公司，位於陝西省西安市。

於業績記錄期，(i)我們向作為客戶的供應商B提供商用車，及(ii)我們自作為客戶的供應商B採購供應鏈服務。

業 務

截至2020年12月31日止年度

	向作為客戶的供應商作出的銷售			向作為客戶的 供應商作出的採購	
	收入	佔我們 總收入的 百分比	相關交易 產生的 毛利 ^{附註(1)}	交易金額	佔我們 採購總額 的百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)
陝汽控股及其聯繫人	194,456	6.0	39,494	579,487	22.2

截至2021年12月31日止年度

	向作為客戶的供應商作出的銷售			向作為客戶的 供應商作出的採購	
	收入	佔我們 總收入的 百分比	相關交易 產生的 毛利 ^{附註(1)}	交易金額	佔我們 採購總額 的百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(%)
陝汽控股及其聯繫人	478,354	15.3	90,305	462,342	19.7
作為客戶的供應商C ^{附註(5)}	23,696	0.8	276	28,114	1.2
作為客戶的供應商D ^{附註(6)}	37,987	1.2	5,929	17,877	0.8
總額	540,037	17.3	96,510	508,333	21.7

附註：

- (5) 作為客戶的供應商C為一家供應鏈管理服務公司，位於新疆喀什市。

於業績記錄期，(i)我們向作為客戶的供應商C提供商用車，及(ii)我們自作為客戶的供應商C採購供應鏈服務。

- (6) 作為客戶的供應商D為一家位於河南省三門峽市的掛車獨立製造商及整車銷售經銷商。

於業績記錄期，(i)我們向作為客戶的供應商D提供商用車、後市場產品及融資租賃服務；及(ii)我們自作為客戶的供應商D採購後市場業務支持服務。

我們向作為客戶的供應商作出銷售及採購的條款的磋商乃按個別基準進行，有關銷售及採購並無相互關連，亦無互為條件。董事確認，於業績記錄期，我們從作為客戶的供應商及／或其關聯公司購買的產品與我們先前出售予作為客戶的供應商的產品不同。與我們的作為客戶的供應商進行交易的條款類似於與我們的其他客戶及供應商進行交易的條款。

業 務

存貨管理

我們積極監控以下各項的存貨：(i)商用車，(ii)智能車聯網終端產品，及(iii)零配件，包括輪胎及潤滑油（均由我們各業務板塊所銷售），以確保成本效益、質量控制並及時進行分銷。有關更多詳情，請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源－存貨」一節。

存貨管理人員按月定期進行存貨盤點，存貨管理人員亦須與財務部人員按季度共同進行存貨盤點。我們每隔六個月亦會安排更為詳細及深入的存貨盤點。此外，我們亦利用存貨管理系統及應用程序監控存貨的實際狀況、位置及圖像，並生成實時管理報告以供審閱。我們努力確保存貨保持在最優水平，即存貨水平下限能夠滿足客戶一個月至三個月的需求，而存貨水平上限不超過客戶六個月的需求。根據我們與供應商的商業安排，於我們下達訂單後，商用車製造商通常可於30個工作日內交付我們所需的新車，後市場產品供應商可於三至十個工作日內交付產品，智能車聯網產品製造商則可於五至十五個工作日內交付產品。

信息技術

我們已投入大量資源來開發及執行各種為我們業務功能定制的信息技術系統，包括用於內部辦公室使用及管理功能的辦公自動化系統、用於財務管理的標準化會計系統以及用以存貨管理的存貨管理系統。我們亦已配置多項信息技術系統，使我們能夠跟蹤及記錄關鍵運營數據及資產信息，有助我們整合各個業務板塊以進行有效的內部通訊及集中管理。

此外，我們會定期升級信息技術系統的硬件及軟件組件，以滿足我們的業務需求。我們預期，我們的信息技術系統能夠承擔更多的管理功能，包括高級客戶數據處理及在線員工培訓，在不久的將來，我們將繼續與專業的第三方信息技術服務提供商合作，以進一步升級及整合我們的信息技術系統，從而提高業務職能的效率，並實現實時信息交換。

有關我們業務板塊採用的若干信息技術的詳情及其他相關資料，請參閱本節「一物流及供應鏈服務板塊－供應鏈業務－商用車製造供應鏈服務－商用車製造供應鏈服務的信息技術系統」及「一車聯網及數據服務板塊－研發能力」段落。

業 務

數據隱私及保護

本集團已根據相關中國法律及法規制定一套有關數據安全及隱私保護的內部控制政策及措施。

我們主要在有必要提供車聯網數據服務時向終端用戶收集汽車數據，包括駕駛員的行為、地理位置及引擎性能。為便於我們提供天行健線上小程序下的官方服務，我們亦在獲得小程序用戶的相關同意後收集客戶數據，包括汽車數據、用戶名及聯繫方式。於最後實際可行日期，我們的天行健線上小程序擁有約50,000名註冊用戶。於註冊及激活其賬戶時，該等註冊用戶須與我們訂立用戶協議，允許我們可根據我們的私隱政策收集及使用其個人信息。根據我們的私隱政策，我們訂明收集客戶資料的原因及方法，以及收集及使用客戶資料的範圍，以確保遵守相關法律及法規。我們嚴格限制在未經各有關客戶事先同意的情況下任何第三方接觸及使用該等數據。

我們已制定多項一般數據管理原則，以規管我們數據使用的合規性、完整性、安全性、經濟性、準確性、一致性、可訪問性及可控性。我們使用四層級數據安全系統，根據數據敏感性及重要性對我們的數據進行分類，並對各層級採取特定的數據保護措施。我們亦已採納為各主要部門量身定制的內部控制措施，以保護與運營數據有關的數據安全及隱私，包括嚴格規定與相關外部服務提供商簽訂保密及數據安全協議，以確保我們的共享數據受到保護。

隨著我們的業務不斷擴展及客戶群不斷增長，概無法保證中國不斷變化的收集及使用個人資料的法規將不會對我們造成重大不利影響。相關風險請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們可能須遵守有關保密性、私隱及數據保護的複雜且不斷變化的法律及法規。實際或涉嫌未能確保及保護客戶數據及資料的保密性及遵守隱私及數據保護法律法規可能令我們遭受處罰，對我們的聲譽有負面影響，並導致客戶不敢委聘我們提供服務，從而造成重大法律、財務及經營後果」一節。我們將密切監察相關監管規定的規則制定過程，並適時調整數據操作，以遵守相關法律及法規（如必要）。

知識產權

我們以「德銀」、「德銀天下」、「Deewin」及「DEYIN」為商標開展業務。我們已在中國註冊「**德銀**」、「**德銀天下**」、「**DeeWin**」、「**DEYIN**」、「DEEWIN TIANXIA」及「」等相關徽標作為商標。截至最後實際可行日期，我們仍在中國申請註冊若干商標。有關知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄六－法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.本集團的知識產權」一節。

業 務

尤其是，知識產權對於我們提供車聯網及數據服務十分重要。於2021年12月31日，天行健擁有13項專利及69項版權。此外，天行健正在申請19項專利。

於2022年6月23日，我們與陝汽集團訂立了商標許可框架協議，據此，陝汽集團同意以免特許權費的方式授予我們在規定範圍內使用特許商標的非獨家特許權，年期自[編纂]起至2024年12月31日止。詳情請參閱本文件「關連交易－全面豁免持續關連交易－商標許可框架協議」一節。

為了捍衛我們的知識產權及我們獲許可使用的知識產權，我們通過互聯網搜索（包括中國國家知識產權局的網站）來監控我們的品牌是否存在任何侵權。

於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未涉及與商標及專利侵權有關的任何重大糾紛或訴訟，據我們所深知，我們亦無侵犯任何其他人士擁有的商標和專利。

牌照、許可證及批文

下表載列有關我們主要牌照、許可證及批文的詳情。我們預期該等主要牌照、許可證及批文到期後重續時將不會遇到法律阻礙。

牌照／許可證／批准	持有人	授予日期	到期日期
道路運輸許可	陝西通匯汽車物流有限公司	2020年4月8日	2024年4月7日
	陝西通匯汽車物流有限公司岐山分公司	2019年4月17日	2023年4月16日
	北京德銀遠行供應鏈管理有限公司	2020年10月26日	2024年10月25日
	河南德銀供應鏈管理有限公司	2022年1月26日	2026年1月25日
	內蒙古遠行供應鏈管理有限公司包頭分公司	2018年12月10日	2023年1月4日
	山西德銀遠行供應鏈管理有限公司	2022年2月9日	2026年2月8日

業 務

牌照／許可證／批准	持有人	授予日期	到期日期
	上海遠行物流服務有限公司	2021年1月8日	2025年1月7日
	新疆遠行供應鏈管理有限公司	2019年12月27日	2023年12月20日
	陝西中富物聯科技服務有限公司	2019年11月8日	2023年11月7日
	陝西華臻物流有限公司	2022年3月23日	2026年3月22日
道路運輸許可 (含網絡貨運)	陝西遠行供應鏈管理有限公司	2022年2月10日	2023年12月31日
增值電信業務經營許可	陝西天行健車聯網信息技術有限公司	2020年12月17日	2025年12月17日
	陝西遠行供應鏈管理有限公司	2020年7月2日	2025年7月2日
	上海遠行物流服務有限公司	2020年7月31日	2025年7月31日
高新技術企業證書	陝西天行健車聯網信息技術有限公司	2020年12月1日	2023年11月30日
海關報關單位註冊登記	上海遠行供應鏈管理(集團)有限公司	2014年12月26日	—
已備案道路運輸車輛動態監控社會化衛星定位系統監控平台服務商	陝西天行健車聯網信息技術有限公司	2014年12月22日	—

業 務

牌照／許可證／批准	持有人	授予日期	到期日期
自理報檢企業備案	上海遠行供應鏈管理 (集團)有限公司	2014年12月9日	-
對外貿易經營資格備案	上海遠行供應鏈管理 (集團)有限公司	2014年12月4日	-
融資租賃試點企業	德銀融資租賃有限公司	2011年12月13日	-
勞務派遣許可	陝西通匯汽車物流 有限公司	2021年11月17日	2024年11月16日

根據《商務部國家稅務總局關於從事融資租賃業務有關問題的通知》(商建發[2004]560號)(「**融資租賃通知**」)，2001年9月1日至2003年12月31日期間設立的內資租賃企業的註冊資本不得少於人民幣170.0百萬元。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－關於供應鏈金融服務的法規」一節。誠如我們的中國法律顧問所告知，(i)上述融資租賃通知項下的最低註冊資本規定僅適用於2001年9月1日至2003年12月31日期間成立的租賃企業，及(ii)德銀融資租賃於2011年獲批准成立，無須遵守上述融資租賃通知項下的最低註冊資本規定。然而，即使上述融資租賃通知項下的最低註冊資本規定適用於德銀融資租賃，德銀融資租賃成立時已全面遵守該等規定。德銀融資租賃於2011年11月24日成立，初始註冊資本為人民幣180.0百萬元，於2020年12月31日擁有註冊資本人民幣1,550.0百萬元。

此外，根據上海市地方金融監督管理局頒佈的《關於印發〈上海商業保理公司監督管理暫行辦法〉的通知》(「**上海保理辦法**」)，申請在上海設立商業保理公司並試點開展商業保理業務的，註冊資本不得低於人民幣50.0百萬元(或等值外幣)，出資全部為貨幣資金。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－關於地方金融監管的法規」一節。據我們的中國法律顧問告知，上海保理辦法適用於2021年1月後新設立的保理公司，對德銀保理而言僅供參考。德銀保理於2013年9月17日在上海成立，初始註冊資本為人民幣50.0百萬元，於2020年12月31日擁有註冊資本人民幣200.0百萬元。

業 務

此外，我們亦積極對融資租賃業務及保理業務進行嚴格的流動資金管理。有關詳情，請參閱本文件「業務－供應鏈金融服務板塊－融資租賃業務－流動資金管理」及「業務－供應鏈金融服務板塊－保理業務－流動資金管理」各節。

據中國法律顧問告知，董事確認，於業績記錄期直至最後實際可行日期，(i)我們已從相關政府機構取得對我們中國業務運營而言屬重要的所有必要牌照、許可證及批文，(ii)該等牌照、許可證及批文仍有效，(iii)並無重大情況將導致該等牌照、許可證及批文被撤銷、註銷或失效，(iv)我們已遵守融資租賃業務及保理業務的所有重大最低資本要求（倘適用），及(v)我們的業務經營過程中並無受到法律阻礙。

僱員

我們視僱員為我們賴以成功的關鍵。我們致力於在整個運營過程中招聘、培訓和留住技能熟練及經驗豐富的人才。我們計劃提供有競爭力的薪酬待遇，重視培訓及職業發展。

於2021年12月31日，我們的全職僱員總數為1,868名。下表載列於2021年12月31日我們按職能劃分的全職僱員總數：

職能	僱員數	佔總數的百分比(%)
銷售及營銷	161	8.6
會計及財務	90	4.8
行政及人力資源	71	3.8
綜合管理	43	2.3
業務運營	125	6.7
風險管理與控制	68	3.6
技術及開發	151	8.1
一線運營	1,159	62.1
總計	1,868	100.0

我們認為我們與僱員維持了良好的關係。我們的僱員由工會代表，此乃符合中國行業慣例。於業績記錄期，我們並無發生任何罷工、停工或重大勞務糾紛，於招聘及留住合資格人員時亦無任何重大困難。我們認為我們的勞動力穩定且僱員忠誠度較高。

我們提供有競爭力的薪資方案以吸引人才，亦會定期檢視僱員的薪資及福利，以確保我們所提供薪資水平高於市場水平。我們亦參與省市各級政府所組織各類員工福利計劃，並按照中國相關法律法規的規定作出供款。我們投入大量資源於招聘、提拔

業 務

與培訓員工。我們通過內部渠道（如內部推薦）及外部渠道（線上平台、獵頭及招聘外包）招聘僱員。我們十分重視內部晉升，以此作為向員工提供長期職業發展道路及績效激勵的方法。我們還通過制定針對中高級管理人員的人才培養計劃來建立人才發展體系，我們認為這為我們的業務發展提供了有力的支持。

工作安全事宜

我們已於業務經營中採用相關事故記錄及處理系統並每年向僱員提供工作安全培訓。倘發生事故，我們的僱員須向指定負責人報告以採取進一步行動。我們亦將妥為記錄該等事故。此外，我們已採取中國法律規定的職業安全措施。

我們已獲得開展業務所需的所有重要的工作安全批准許可證、批准及登記。我們的經營受到當地工作安全部門的監管及定期審查。

我們將不會面臨重大工作安全風險。據中國法律顧問告知，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們在所有重大方面均遵守有關工作安全的所有適用法律及法規，(ii)我們並無發生任何與工作有關的重大傷亡事故，(iii)我們並未受到任何對業務經營而言屬重大的有關個人或財產損失的索賠，亦無向僱員進行賠償，及(iv)並無受到有關違反工作安全法律法規的重大行政制裁或處罰。我們並未產生且預計不會產生與遵守工作安全法律法規相關的重大費用。

環境、社會及管治事項

ESG 相關事項和管理

董事認識到本集團在環境、社會及管治（「ESG」）事項方面的責任的重要性，並認為除了對股東的利益和實現利潤最大化負責外，本公司還須對社會承擔責任，以實現本公司、經濟和社會之間建立有凝聚力和可持續的關係。此外，建立和實施良好的ESG原則和實踐將有助於增加本公司的投資價值，並為股東提供長期回報。如果本集團違反任何與ESG相關的法律法規，則可能對本集團的聲譽造成不利影響，從而對我們的信譽造成不利影響。其可能會影響我們的業務表現並降低本集團對新投資者的競爭力。我們的商業機會亦可能受到不利影響。

高級管理層全面負責識別和評估本集團的ESG相關事宜，並制定和審查本集團的ESG目標和措施。具體而言，我們承諾在[編纂]後完全遵守聯交所關於ESG的申報要求。我們將在[編纂]後制定ESG政策，當中載有（其中包括）(i) ESG事宜的適當風險治理、(ii) ESG戰略制定程序、(iii) ESG風險管理和監控以及(iv)關鍵績效指標（「**關鍵績效指標**」）的識別及相關計量。ESG政策將根據《上市規則》附錄27的標準編製。

業 務

具體而言，在為每個關鍵績效指標設定目標時，我們會計及業績記錄期各自的歷史水平，並考慮我們未來的業務擴張，以平衡業務增長和ESG需要，從而實現可持續發展。相關重大關鍵績效指標將定期進行審查，以確保彼等仍然符合本集團的需要。

高級管理層亦將從ESG政策的實施角度監督我們的業務活動。我們將定期評估我們在業務中面臨的當前和潛在ESG事宜。然後，我們將採取具體步驟來解決潛在事宜，並將我們業務運營中的任何固有風險降至最低。我們亦會聘請獨立第三方評估風險及檢討本集團現有目標及措施，以實施必要改善措施。

環境機遇與我們的環保實踐

保護環境現時為公司和政府的首要任務。在全球對氣候變化、技術進步和健康問題的認識不斷提高的推動下，彼等的共同利益正支撐全球企業在環保和清潔的基礎上開展業務的動力。我們致力於環境保護，並努力以環保的方式開展業務。我們實施內部環保政策，旨在監控我們的業務運營對環境產生的影響，以展示我們會在不對環境造成任何重大不利影響的情況下經營業務的承諾，並確保我們的業務符合中國法律規定的相關環境要求。

盡量減少電力和水資源的消耗是我們業務運營的關鍵考慮因素之一。我們倡導綠色辦公的理念，並不斷改進以減少能源和水的消耗。我們尤為鼓勵員工減少能源消耗，包括在辦公室使用節能電器，並遵守節電措施，例如在非工作時間關掉公共區域的燈。此外，我們高度重視水資源管理，通過使用節水電器最大限度地減少用水量，以提高用水效率及降低運營成本。如果相關實際消耗水平超過估計水平，我們將向高級管理層報告並採取行動，以減輕任何與環境相關的負面影響並採取預防措施。此外，我們還積極推動辦公用品的回收利用，通過電子郵件和視頻會議減少出行，並禁止在辦公大樓內吸煙。

上市後，董事會將根據《上市規則》附錄27及其他相關規則及法規的披露要求，於每個財政年度初期設定各項重大環境關鍵績效指標的目標。重大關鍵績效指標的相關ESG目標將每年進行審查，以確保其與我們的運營需求保持相關性和適當性。董事會將監督本集團在實現ESG目標和宗旨方面的表現，並調查任何偏離的原因。當發現與目標存在重大差異時，董事會將於適當時修訂我們的ESG策略。

業 務

我們的環保表現

為促進我們的可持續發展，我們在多個方面監控我們的環保表現，包括資源使用效率，例如水和能源消耗。於業績記錄期，我們大力倡導及實施節水節能政策。下表載列我們於業績記錄期的環保表現的定量分析：

	截至12月31日止年度		
	2019年	2020年	2021年
耗水量			
總耗水量 (千立方米)	19.8	18.4	13.9
用水強度 (立方米／百萬人民幣收入)	6.8	5.6	4.4
耗電量			
總耗電量 (百萬千瓦)	2.7	3.1	2.8
用電強度 (千瓦／百萬人民幣收入)	0.9	0.9	0.9
天然氣消耗量			
總天然氣消耗量 (千立方米)	1.5	1.2	1.6
天然氣消耗強度 (立方米／百萬人民幣收入)	0.5	0.4	0.5

我們的環保合規狀態

我們的業務受中國部分環保法律法規約束。該等環保法律主要涉及我們的操作程序是否符合環保標準。

我們已獲得開展業務所需的所有重要環保審批許可、批准和註冊。我們的運營受當地環保部門的法規和定期檢查的約束。

經計及我們的業務模式，我們認為(i)我們不會在開展業務過程中產生重大環境危害，亦不會對環境造成重大不利影響；及(ii)我們並無面臨與環境相關的重大風險。據我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們在所有重大方面均遵守所有適用的環保法律及法規；(ii)我們並無發生任何重大環保事件；(iii)我們並無遭遇任何對我們的業務運營至關重要的環境損害及賠償的索賠；及(iv)我們並無因違反環保法律法規而被處以重大的行政制裁或處罰。我們並未產生且預計不會產生與遵守環保法律法規有關的巨額成本。

業 務

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國商用車服務行業的服務提供商及主要市場參與者，亦是業內稀缺的能夠圍繞商用車全產業鏈提供解決方案的增值服務提供商。我們認為，我們成功的關鍵包括：我們與商用車製造商穩固的關係、網絡覆蓋面、服務質量、所提供服務的多樣性、市場聲譽及財務實力。

中國商用車、物流及供應鏈服務行業整體高度分散，於2020年，約有1,000名參與者，其中大部分為中小型企業。供應鏈服務供應商在財務實力、與客戶的業務關係、物流網絡規模、營運效率及先進技術方面互相競爭。根據弗若斯特沙利文報告，按2021年收入計，我們在中國及中國西部地區的市場份額分別為1.1%及9.5%。此外，根據弗若斯特沙利文報告，按2021年的收入計，通匯在中國西部地區的商用車物流及供應鏈服務企業中排名第一，中國西部地區商用車物流及供應鏈服務市場的總市場規模約為人民幣15.3十億元，佔中國整體商用車物流及供應鏈服務行業的約11.9%。有關我們物流及供應鏈服務板塊的競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國商用車物流與供應鏈服務行業概覽－商用車物流與供應鏈服務行業競爭格局」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，商用車融資租賃行業的市場集中度較低，而按商用車起租台數計的五大商用車融資租賃公司於2021年所佔市場份額約為26.8%。商用車融資租賃公司通常就整車經銷網絡、資金及資本實力、租賃服務計劃的靈活性及服務質量相互競爭。根據弗若斯特沙利文報告，以2021年商用車起租台數計，德銀融資租賃於中國商用車製造商背景融資租賃企業中排名第四位。有關我們供應鏈金融服務板塊下融資租賃業務的競爭格局詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國商用車融資租賃市場概覽－商用車融資租賃行業競爭格局」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，中國的商業保理市場競爭激烈且分散，有大量的參與者但未出現具有明顯規模優勢的領先企業。根據弗若斯特沙利文報告，與其他第三方商業保理公司相比，德銀保理可憑藉其與商用車製造商的緊密聯繫獲得商用車保理市場的穩定客戶資源及業務資源，以維持其市場競爭力。有關我們供應鏈金融服務板塊下保理業務的競爭格局之詳情，請參閱「行業概覽－中國商用車商業保理市場概覽－商業保理市場規模」一節。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，中國的商用車製造商背景商用車車聯網服務行業高度集中於前五大服務提供商，且該五大提供商佔2021年市場份額的92.3%。根據弗若斯特沙利文報告，在所有主要市場參與者中，我們是商用車車聯網行業的先驅者。因此，根據弗若斯特沙利文報告，按車聯網平台聯網重型商用車數量計，天行健的業務於上述所有參與者中表現突出，於2021年佔有23.3%的市場份額，其於中國所有商用車製造商背景車聯網企業中排名第一。此外，根據該資料來源，於2021年以車聯網平台商用車數量計，我們在中國商用車車聯網企業中排行第三。有關我們車聯網及數據服務板塊競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽－中國商用車車聯網市場概覽－商用車車聯網行業競爭格局」一節。

物業

我們在中國佔用若干物業用於業務經營。截至最後實際可行日期，(i)我們擁有一幅位於陝西省富平縣佔地面積合共約28.6千平方米的地塊，及(ii)我們擁有總建築面積（「**建築面積**」）約3.3千平方米的四幢樓宇。此外，截至最後實際可行日期，(i)我們已租用五幅佔地面積合共約為70.5千平方米的地塊，及(ii)我們已租用約為128.7千平方米的總建築面積。我們使用所佔用物業用於《上市規則》第5.01(2)條規定的非物業活動，其主要包括我們的商店、倉庫及辦公室場所。

根據《上市規則》第5.01(A)條及香港法例第32L章《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司條例》第342(1)(b)條有關《公司條例》附表三第34(2)段的規定，即規定須就本集團全部的土地或樓宇權益出具評估報告。此乃由於2021年12月31日，我們各項物業賬面值均少於綜合資產總值的15.0%。

由於我們的經營並未集中在一處或幾處物業，董事認為並無任何我們佔用的物業屬重大。該結論進一步受其意見所支持，即我們的物業概無獨特質量或設施會阻礙我們按合理的商業成本替換該等物業（倘我們須如此行事）。有關物業的風險詳情，請參閱本文件「風險因素－我們可能無法使用我們租賃的若干物業，原因是其具有可影響我們租賃權益的瑕疵」一節。

我們的自有物業

於最後實際可行日期，(i)我們擁有一幅位於陝西省富平縣佔地面積合共約28.6千平方米的地塊，及(ii)我們於西安及上海擁有總建築面積約為3.3千平方米的四幢樓宇。我們的自有物業主要用作日常業務運營。我們已就所有自有物業取得相關的土地使用權證及房屋所有權證。

業 務

我們的租賃物業

土地

於最後實際可行日期，我們已於陝西省西安市及岐山縣租用五幅佔地面積合共約為70.5千平方米的地塊，主要用作倉儲用途。

就我們所租用一幅佔地面積約為3.0千平方米位於西安的地塊而言，出租人未能提供相關土地使用權證。有關不合規事件主要是由於我們的工作人員不熟悉監管規定。中國法律顧問認為，無法確認相關租賃項下的權益是否將受到中國法律保護。倘相關租賃受到任何有意第三方質疑，則我們可能無法租用相關地塊。然而，我們有權根據相關租約及中國相關法律法規針對出租人提起申索。

於業績記錄期，我們並無因上述不合規事件牽涉任何糾紛或法律訴訟或遭受任何罰款。此外，倘有關所租用土地未能為我們所用，則我們認為，我們可搬遷至其他可資比較物業（如必要時），而不會對我們的運營及財務狀況產生任何重大不利影響。

樓宇

於最後實際可行日期，我們已於包括西安、上海、北京、鄭州、武漢、太原、烏魯木齊、陝西省岐山縣、內蒙古包頭市及內蒙古烏海市等地區租用35幢總建築面積約為153.7千平方米的樓宇，主要用作倉儲、商業用途及辦事處。有關租賃協議的期限為一至十年不等。

所租用樓宇的詳情載列如下：

- 我們所租用一幢樓宇（總建築面積約為380平方米，約佔我們所租用樓宇總建築面積的0.2%）已取得房屋所有權證及相應的土地使用權證（如需要），該等樓宇的用途與計劃用途一致。中國法律顧問認為，我們可依法使用該等樓宇。
- 就我們所租用餘下34幢樓宇（總建築面積約為153.4千平方米，約佔我們所租用樓宇總建築面積的99.8%）而言，該等樓宇面臨以下類型的缺陷：
 - (i) 我們所租用三幢樓宇（總建築面積約為1.7千平方米，約佔我們所租用樓宇總建築面積的1.1%）的出租人未能提供相關房屋所有權證。該等樓宇用作辦事處及倉儲用途；

業 務

- (ii) 我們所租用16幢樓宇（總建築面積約為102.3千平方米，約佔我們所租用樓宇總建築面積的66.5%）的相關租約未向有關主管政府部門登記。該等樓宇用作辦事處及倉儲用途；及
- (iii) 我們所租用15幢樓宇（總建築面積約為49.4千平方米，約佔我們所租用樓宇總建築面積的32.1%）的出租人未能提供相關房屋所有權證，且相關租約未向有關主管政府部門登記。該等樓宇用作辦事處及倉儲用途。

上述不合規事件主要是由於我們的工作人員不熟悉有關監管規定。

根據中國法律顧問的意見：(i)就出租人未能提供相關房屋所有權證而言，無法確認相關租賃項下的權益是否將受到中國法律保護。倘相關租賃受到任何有意第三方質疑，則我們可能無法租用相關樓宇。然而，我們有權根據相關租約及中國相關法律法規針對出租人提起申索，及(ii)就未向有關主管政府部門登記租約而言，有關登記並非租賃協議有效性的強制條件，並未登記將不會影響租賃協議的合法性或妨礙我們使用相關物業。主管政府部門可責令租賃協議的各方於一定時限內完成有關登記，倘相關各方未能如此行事，則將就各項未登記租賃對其處以介乎人民幣1.0千元至人民幣10.0千元之間的罰款。

於業績記錄期，我們並無因上述不合規事件牽涉任何糾紛或法律訴訟或遭受任何罰款。此外，倘有關所租用樓宇未能為我們所用，則我們認為，我們可搬遷至其他可資比較物業（如必要時），而不會對我們的運營及財務狀況產生任何重大不利影響。

於業績記錄期，我們已配合所有業主向有關主管政府部門登記相關租約，我們並無收到有關主管政府部門發出的任何通知，或遭受任何主管政府部門的處罰。董事確認，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將不會受到主管政府部門就未登記有關租賃協議而施加的任何潛在罰款或處罰的重大影響。

董事亦確認，我們自有或租用的物業的安全條件屬有保證。倘相關物業並無產權缺陷，則我們將不必支付土地成本或租金的差額。我們將要求法律顧問審閱租賃協議，並就我們所租用物業的相關風險向我們提供意見，以確保倘我們所租用物業發生任何缺陷，我們將有充足權利向相關出租人提起申索。

業 務

保險

我們對我們的財產（包括倉庫和銷售單位的各項固定資產和存貨）的損失及損壞風險投保。我們亦按適用法律及法規的規定為(i)運輸車隊（包括運輸汽車的發動機）及我們在提供供應鏈服務期間交付的貨品，及(ii)我們供應鏈金融服務下的商用車投保。此外，我們為我們的日常業務營運投購僱主責任險及公眾責任險。我們通常不投購任何業務中斷或訴訟保險。我們認為我們的承保範圍足夠並符合中國的行業規範。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提出任何重大保險索賠。然而，倘發生針對我們的任何財產、存貨、交付的貨品，提供的服務或其他資產或負債的任何重大未投保損失，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。有關相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－即使我們已投購保單，我們的承保範圍仍可能不足以保護我們免遭全部潛在損失」一節。

法律訴訟

我們並非董事認為可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的未決或有威脅的任何法律、仲裁或行政訴訟的一方，且我們並不知悉存在此類事件。我們可能會不時成為一般業務過程中的各種法律、仲裁或行政訴訟的一方。

監管合規

於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而有關事件可能單獨或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

中國法律顧問已確認，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵循所有適用的中國法律、法規及規則。

風險管理

我們的管理層已設計及實施風險管理政策，以應對我們已識別的與運營有關的各種潛在風險（包括財務風險及公司治理風險）。我們的風險管理政策規定了識別、分析、降低及監控相關風險的程序。我們致力建立可有效運作且適合我們的長期業務發展的風險管理系統。

財務風險管理

我們已採納財務風險管理政策（包括內部審核政策及財務分析政策），以密切監控業務的財務狀況，及時發現源自現金流、資本充足性及信貸違約的潛在風險。財務風險管理政策由財務部執行，其成員擁有會計和財務管理領域的專業知識，並已接受執行該等政策的培訓。

業 務

債務管理

就債務管理而言，我們已採取以下措施監察及管理債務水平：

- (1) 每年第四季度，我們會對本集團下一年度的業務量和融資能力進行合理的預測和分析，制定年度業務和資本預算以及規劃融資方式。我們亦嚴格控制風險資產的槓桿水平、全面分析信貸風險因素，確保我們的債務水平處於符合適用行業及監管規定的合理範圍內；
- (2) 於進行日常業務活動時，我們旨在通過編製每月資金計劃及實時監察債務到期情況，實現精細化債務管理及控制；
- (3) 我們透過從各種不同金融機構取得多個融資渠道擴大授予本集團的信貸額度規模，使本集團擁有充足資金發展業務及確保及時償還貸款。我們亦通過增加資產支持證券及資產支持票據的發行規模來調整我們的長期及短期債務結構，從而通過優化我們的資產組合結構來維持我們的流動性水平；
- (4) 董事會審閱及批准本集團的外部融資建議及文件、監督本集團的各項風險控制措施、監察債務風險水平及處理其任何重大變動。具體而言：
 - (i) 我們的高級管理團隊成員劉錄錄先生擁有豐富的財務管理經驗，負責監督本集團的資本風險及確保我們的營運資金充足。有關其相關經驗的進一步詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節；及
 - (ii) 我們已制定多項內部政策及控制措施，包括《金融機構融資管理辦法》、《資金拆借往來管理暫行辦法》、《統借統還暫行管理辦法》、《資金支付審批管理辦法》、《資金管理制度》及《融資業務管理制度》等，以管理本集團內的借款活動，據此，相關部門的職責以及批准、執行及支付流程可得到有效管理。

隨著業務擴張，我們將通過採納以下策略進一步管理本集團的債務水平及解決潛在的流動資金錯配問題：

- (1) 有針對性地開展符合本集團整體發展規劃、企業融資能力和市場狀況的業務；
- (2) 根據本集團的需要，在內部設立信貸風險防範小組，信貸風險防範小組由財務部、業務運營部、會計部及風險合規部的人員組成，以及通過與該等部門的協調，主要負責(i)即時監督本集團的財務負債情況，(ii)定期檢討本集

業 務

團各內部部門的投資、預算和融資計劃，以整體提高資金管理的準確性和合理性，(iii)限制提供外貸款及擔保，並防止任何資金被挪用，及(iv)通過嚴格的評估及執法措施加強應收賬款的回收；

- (3) 嚴格控制資產負債率水平和風險資本槓桿水平；
- (4) 編製月度滾動預算以密切監控我們的債務及全面分析信貸風險因素以控制整體債務；
- (5) 建立與業務規劃相匹配的融資能力，加強預算控制和監督，並針對特殊用途使用專項資金；
- (6) 將我們的現有債務水平與融資租賃業務及保理業務的已投資資金匹配，以確保我們金融服務板塊的業務規模保持相對穩定；
- (7) 嚴格執行內部控制程序，以確保新業務產生的風險可控，同時避免累積逾期應收賬款及存貨庫存，以促進我們的資金流動；
- (8) 自銀行及金融機構引入資金以革新我們的融資租賃業務；及
- (9) 進入國際資本市場並籌得股本資金，以確保我們的資本充足及支持本集團的未來可持續增長。

通過嚴格執行上述債務管理措施及策略，我們的董事認為，我們的債務規模將保持相對穩定甚者或會穩步下降。有關我們融資租賃及保理業務債務管理措施的詳情，亦請參閱本節「— 融資租賃業務 — 我們的債務管理」及「— 保理業務 — 我們的債務管理」各段。

於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的貸款人並無向我們提出違約申索，且我們並無違反任何相關借貸條文。

流動資金風險管理

就流動資金風險而言，我們採取了以下措施：

- (i) 就本公司而言，我們(i)通過已承諾信貸融資維持充足現金及資金來源，並通過維持已承諾信貸額度擁有資金靈活性；及(ii)根據預期現金流量監控本集團流動資金儲備（包括未提取銀行融資）以及現金及現金等價物的滾動預測。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 關於金融風險的定性及定量披露 — 流動資金風險」一節；及
- (ii) 有關融資租賃業務及保理業務的進一步詳情，請參閱本節「— 融資租賃及保理業務風險管理 — 流動資金風險管理」各段。

業 務

資產質量及撥備政策

就資產質量而言，我們已就不良資產採取以下符合行業慣例的措施：

1. 於各資產負債表日，我們按不同階段計量金融工具的預期信貸虧損：(i)倘金融工具的信貸風險自初始確認以來並無顯著增加，則該金融工具計入第一階段，我們按照未來12個月內的預期信貸虧損計量損失準備；(ii)倘金融工具的信貸風險自其初始確認以來大幅增加，該金融工具惟未被視作信貸減值，則金融工具轉至第二階段，該階段需計量全期預期信貸虧損；及(iii)倘金融工具為信貸減值，則金融工具隨後轉至第三階段，該階段需計量全期預期信貸虧損。
2. 根據信貸風險是否顯著增加以及是否已發生信貸減值，我們根據未來12個月內或整個存續期的預期信貸虧損計量不同金融資產的減值虧損準備。預期信貸虧損計量的主要參數包括違約概率、違約損失及違約風險。基於現有的以風險管理為目的的內部評級體系及新金融工具準則的要求，我們將考慮各種過往數據（如交易對手評級、抵押及擔保類型、償還方式等）以及前瞻性數據，建立違約概率、違約損失及違約風險估計模型。
3. 尤其是，當符合以下一項或多項標準時，我們釐定該金融工具的信貸風險大幅增加：(i)本金或利息逾期超過30天；(ii)發生重大不利事件（如訴訟）對債務人的還款能力產生負面影響；當金融資產減值時，我們將其視為違約。當符合以下一項或多項標準時，我們認為金融工具已出現信貸減值：(i)本金或利息逾期超過90天；(ii)發行人或債務人發生嚴重財務困難或已資不抵債；(iii)借款人有可能破產；(iv)因發行人發生重大財務困難，該金融資產無法在活躍市場繼續交易；(v)其他表明金融資產發生減值的客觀證據。

下表載列於業績記錄期不良資產（第3階段應收貸款）的金額及移轉：

	金額
	(人民幣千元)
於2019年1月1日的金額	203,839
年內增加	146,290
年內減少	(48,869)
於2019年12月31日的金額	301,260

業 務

	金額
	(人民幣千元)
於2020年1月1日的金額	301,260
年內增加	220,594
年內減少	(61,940)
於2020年12月31日的金額	459,914
於2021年1月1日的金額	459,914
年內增加	224,123
年內減少	(229,288)
於2021年12月31日的金額	454,749

下表載列於業績記錄期不良資產涉及的相應貸款數目、不良資產原值、不良資產的估計可收回金額及壞賬撥備：

	截至12月31日止年度及於該日期		
	2019年	2020年	2021年
不良資產涉及的相應貸款數目			
(第三階段應收貸款)	265	738 ⁽¹⁾	787 ⁽²⁾
不良資產原值			
(第三階段應收貸款)			
(人民幣千元)	301,260	459,914	454,749
不良資產的估計可收回金額			
(第三階段應收貸款)			
(人民幣千元) ⁽³⁾	141,542	223,412	154,214
壞賬準備(人民幣千元)	159,718	236,501	300,535

附註：

- (1) 2020年不良資產的客戶數大幅增加乃由於中國西北地區出現偶然的惡劣天氣導致2020年第四季度末國內天然氣價格大幅上升所致，從而令客戶的車輛運營成本增加，並進一步導致融資租賃服務短期內逾期客戶增加468名。除此處所披露者外，2020年度的相關客戶數處於平穩。
- (2) 截至2021年12月31日止年度，涉及我們不良資產的客戶數目增加，乃由於於2021年下半年石油價格上漲以及拉開限電的影響導致業務運營效率降低，致使我們融資租賃業務項下租賃汽車的若干承租人的財務及信用狀況惡化。除此處所披露者外，相關客戶數目於截至2021年12月31日止年度維持穩定。
- (3) 不良資產的可收回金額乃主要基於有關該等不良資產的相關抵押(包括擔保)估計。

業 務

於業績記錄期，我們在進行融資租賃業務時已延長若干貸款的還款期限。由於COVID-19爆發，於2020年2月12日至2020年3月31日期間，我們的融資租賃業務已向客戶提供臨時延期還款選項，包括但不限於向位於湖北省的客戶提供自到期日起計不超過三個月的延期還款選項。就位於湖北省以外地區的客戶而言，我們向彼等提供自到期日起計不超過兩個月的延期還款選項。於遞延期間，我們的客戶僅須支付利息而毋須支付本金。此外，我們享有延期還款權的客戶不會受到我們對逾期付款的風險監控。

下表載列我們所提供各遞延期涉及的融資租賃協議數目及租金金額：

遞延期	融資租賃 協議數目	佔融資租賃 協議總數的 概約百分比	所涉 租金金額	佔租賃 結餘總額的 概約百分比
			(人民幣千元)	
一個月	828	3.73%	21,328.0	5.02%
兩個月	144	0.65%	7,736.4	1.82%
三個月	13	0.05%	568.3	0.13%
總計	985	4.44%	29,632.7	6.98%

於延期還款選項屆滿時，大多數相關客戶（約佔該等客戶總數的99.0%）已根據融資租賃協議結清彼等未償還延期款項並恢復彼等正常還款計劃。因此，提供延期還款選項並未對本集團的營運造成重大不利影響。

於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無延長貸款到期日或出售任何不良資產。

公司治理措施

我們將於[編纂]後完全遵守《上市規則》，包括但不限於《上市規則》附錄十四所載的公司治理守則。董事會下轄的審核委員會負責監督整體風險管理實踐，並與高級管理層密切合作，評估我們風險管理政策的實施和有效性。我們會根據業務的快速發展及時調整風險管理政策。有關審核委員會構成及其成員專業資格及行業經驗的詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層－董事會委員會－審核委員會」及「董事、監事及高級管理層」等節。

業 務

有關就我們的業務經營（尤其是就提供供應鏈金融服務板塊下的融資租賃服務及保理服務）制定風險管理系統的詳情，請參閱本節「－ 供應鏈金融服務板塊－ 融資租賃及保理業務風險管理」段落。

內部控制措施

在籌備[編纂]時，我們聘請了獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」）於2020年12月對財務報告內部控制的選定範圍進行審閱（「**內部控制審閱**」）。內部控制顧問進行的內部控制審閱範圍由我們、保薦人及內部控制顧問協定。內部控制顧問審閱的財務報告內部控制的選定範圍包括公司層面的內部控制及業務流程層面的內部控制，包括收入及應收賬款、採購及應付賬款、存貨管理、人力資源和薪酬管理、固定資產、現金和資金管理、財務報告和披露控制、信息技術一般控制及稅務。

內部控制顧問於2021年2月至3月進行了後續跟進審閱，以審閱我們為整改內部控制審閱發現事項而採取的管理措施的實施情況（「**後續跟進審閱**」）。內部控制顧問在後續跟進審閱中並無任何其他建議。

內部控制審閱及後續跟進審閱乃根據我們提供的資料進行，內部控制顧問未對內部控制提供任何形式的保證或意見。因此，我們已根據內部控制顧問的建議修改及採納新的內部控制政策及程序，我們將持續監控和改進我們的管理程序，確保內部控制的有效運作符合我們的業務發展和良好的公司管治常規。

為持續改進內部控制標準，我們擬採取或已經採取以下措施：

- (i) 我們將於[編纂]時聘請外部法律顧問，及時就我們的運營向董事會及其他相關人員提供有關適用法律、規則及法規的法律意見；
- (ii) 我們已根據《上市規則》第3A.19條於[編纂]時委任[編纂]為我們的合規顧問，以確保（其中包括）我們就遵循《上市規則》獲得適當的指導及建議；
- (iii) 我們已委任三名獨立非執行董事，為本集團提供獨立的意見、監控和建議；
- (iv) 我們已建立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，該等委員會主要由獨立非執行董事組成，負責持續獨立審查本集團的財務報告程序、內部控制及風險管理制度的成效，監察審核程序，以及履行董事會指派的其他職責；及

業 務

- (v) 董事已參加由香港法律顧問舉辦的培訓，以了解上市公司董事在若干適用法律和法規（包括《上市規則》）項下的持續義務、職責和責任。

董事認為，我們已採取所有合理措施，建立內部控制顧問建議的適當內部控制系統。因此，董事認為，我們經強化的內部控制措施屬充分及有效。獨家保薦人並無發現任何令獨家保薦人認為上述措施不足或無效的事項。