

與控股股東的關係

概覽

截至最後實際可行日期，陝汽集團、陝重汽及陝汽商用車分別持有本公司已發行股本總額的約92.09%、7.19%及0.72%。有關前述各股東的詳情載列如下：

- **陝汽控股、陝汽集團以及陝汽商用車**

陝汽控股為一家於2012年成立的國有企業且其前身始建於1968年。截至最後實際可行日期，陝汽控股由陝西省人民政府國有資產監督管理委員會持有51.00%的權益，而餘下49.00%的權益由陝西省人民政府國有資產監督管理委員會全資擁有的一家附屬公司持有。陝汽控股為一家投資控股公司，業務範圍主要涵蓋商用車行業、實業投資及投資管理諮詢。陝汽控股旗下擁有逾100家附屬公司及關聯公司，包括其附屬公司陝汽集團及陝汽商用車以及關聯公司陝重汽。其為中國西北地區的一家大型商用車製造商。據董事所知，根據中國公認會計準則編製的陝汽控股截至2021年12月31日止年度的合併財務報表，陝汽控股的總收入、淨利潤、總資產及淨資產分別約人民幣19.3十億元、人民幣30.2百萬元、人民幣31.9十億元及人民幣8.0十億元。

陝汽集團為一家於1989年在中國成立的有限公司並於2021年3月30日改制為股份有限公司。截至最後實際可行日期，陝汽集團67.06%的股權由陝汽控股持有。因此，陝汽集團為陝汽控股的非全資附屬公司。陝汽集團主要從事商用車、專用車及商用車零配件研發、製造及銷售業務。

陝汽商用車為一家於2002年在中國成立的有限公司，其約68.51%的股權由陝汽集團持有。其主要從事商用車、專用車及零配件的研發、生產及銷售。

- **陝重汽**

陝重汽為一家於2002年在中國成立的有限公司，其約49.00%的權益由陝汽集團持有，其餘下51.00%的權益由濰柴動力股份有限公司持有，濰柴動力股份有限公司為一家於聯交所主板（股份代號：2338）及深圳證券交易所主板（證券代碼：SZ000338）上市的公司。陝重汽主要從事重型卡車製造，如重型自卸車、重型牽引車及重型載貨車。據董事所知，根據中國公認會計準則編製的陝重汽截至2021年12月31日止年度

與控股股東的關係

的合併財務報表，陝重汽的總收入、淨虧損、總資產及淨資產分別約人民幣54.1十億元、人民幣0.5十億元、人民幣46.5十億元及人民幣10.1十億元。

陝汽控股集團所製造商用車車型主要為牽引車、自卸車、載貨車、越野車及專用車等商用車。陝汽控股集團於商用車行業擁有逾50年經驗。陝汽控股集團的主要競爭優勢為其研發及創新能力。其已開發多代商用車平台，橫跨不同尺寸的全類別卡車，而其產品以其可靠性及對複雜環境的適應性而聞名於市場。其亦已建立營銷及服務體系。根據弗若斯特沙利文報告，中國商用車市場的五大商用車製造商合共佔2021年商用車整車銷售的約85.7%，按2021年的重型商用車銷量計，陝汽控股集團於中國商用車行業排名第四，市場份額為13.8%。根據弗若斯特沙利文報告，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，陝汽控股集團所製造的商用車總數分別為191,392輛、243,853輛及200,432輛，分別佔中國商用車行業4.9%、5.1%及4.3%的份額，分別排在第八位、第八位及第九位。

根據國家十四五規劃，未來商用車的需求及市場空間預計前景廣闊，為商用車製造商提供一個潛在機遇。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，重型商用車近年來發展迅速。鑒於中國第三階段老舊車型的淘汰、中國第六階段排放標準的分階段實施及新型基礎設施建設，2020年中國重型商用車銷量達到了1,395.3千輛，2017年至2021年的複合增長率達7.3%。在經歷上一年度因中國第三階段車型分階段淘汰、中國第六階段排放標準分階段實施及新型基礎設施建設所帶動的大幅增長後，市場需求於2021年輕微下降。於未來，預計重型商用車銷量將於未來幾年回歸正常水平但仍保持較高水平，在2026年的銷量將達到1,277.5千輛，較2021年實現-1.7%的年複合增長率。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」一節。

於[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，陝汽集團、陝重汽及陝汽商用車將分別持有本公司已發行股本總額的約[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%。因此，於緊隨[編纂]完成後，陝汽集團、陝汽控股及陝汽商用車將為我們的控股股東。

我們的業務圍繞商用車全產業鏈發展。自我們於2005年成立起，我們向商用車行業的參與者提供服務。隨著我們過去17年的逐步發展，我們已成為中國商用車服務行業的主要提供商之一，我們的服務已涵蓋商用車全產業鏈的三個主要板塊，包括(其中包括)物流及供應鏈服務、融資租賃及保理服務、銷售智能車聯網產品及提供車聯網及

與控股股東的關係

相關技術應用解決方案。因此，我們向產業鏈的許多參與者提供多元化服務，包括上游零配件供應商及下游整車銷售經銷商及客戶。

於業績記錄期，本集團總收入約83.1%、86.9%及77.3%由陝汽控股集團及關聯客戶（來源於陝汽控股集團及關聯客戶的收入不計入於各業務板塊的「其他」收入）所貢獻。儘管本集團業務相當大的比例與陝汽集團及其聯繫人（尤其是陝重汽及陝汽商用車及彼等所製造的商用車）有關聯或相關，但我們與陝汽控股集團及獨立第三方客戶（包括陝汽控股集團的零配件供應商、陝汽集團品牌整車銷售經銷商及終端客戶）的業務關係是基於市場導向而建立，並非控股股東業務的組成部分。我們所有的客戶（包括控股股東及其聯繫人）均有權選擇是否使用我們的服務或購買我們的產品，且彼等主要由於認可我們的優勢及競爭力而選擇我們。同時，本集團可酌情決定是否向該等客戶提供服務或銷售產品。陝汽控股集團將不會參與或直接或間接影響我們客戶的有關決策。

尤其是，本文件「關連交易」一節所載本集團與陝汽控股集團訂立的所有協議已經或須按公平基準及公平合理的條款訂立。該等協議將根據本集團的定價政策按一般商業條款進行。此外，本公司亦已就持續關連交易採納內部控制程序，以確保持續關連交易屬公平合理及按一般商業條款或更佳條款進行。有關進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

本集團與獨立第三方客戶（包括陝汽控股集團的零配件供應商、整車銷售經銷商及陝汽集團品牌商用車的終端客戶）之間的業務關係乃彼等從商業角度作出獨立決策過程而建立，主要由於我們對商用車行業的深入了解及提供優質服務的能力。概無訂立任何安排（正式或非正式），據此陝汽控股集團將其客戶或供應商或其他業務夥伴轉介予本集團。董事認為與陝汽集團及其聯繫人的長期業務關係為互利互補的關係且未來將繼續維持現有關係。進一步詳情請參閱本節「獨立於我們的控股股東－運營獨立性」一段。於業績記錄期，本集團已擴展並將繼續擴展我們的服務及多元化我們於所有三個主要業務板塊的客戶基礎，例如，銷售外部品牌商用車及後市場產品、向外部品牌商用車客戶提供融資租賃服務、於外部品牌商用車預先安裝我們的智能車聯網產品。截至2021年12月31日止年度，本集團自獨立客戶產生的收入約為人民幣690.5百萬元（自獨立客戶產生的收入不包括各業務板塊的「其他」收入）。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係－持續多元化構成穩固的基礎」一節。

與控股股東的關係

控股股東的競爭權益

於最後實際可行日期，控股股東及陝重汽以及彼等各自各聯繫人並無於與本集團的業務構成競爭或可能構成競爭（無論直接或間接）的任何業務中擁有根據《上市規則》第8.10條的規定須另行披露的任何權益。

業務劃分

陝汽控股集團主要從事商用車、專用車輛及商用車零配件研發、製造及銷售業務，而陝汽集團是一家領先的國有商用車製造商，總部位於中國陝西西安。本集團主要從事以下核心業務（「**核心業務**」）：(i) 物流及供應鏈服務板塊，其包括供應鏈業務、整車銷售業務及後市場產品業務；(ii) 供應鏈金融服務板塊，其包括融資租賃業務、保理業務及保險經紀業務；及(iii) 車聯網及數據服務板塊。有關核心業務的進一步資料，請參閱本文件「業務」一節。我們目前並無製造商用車或任何車輛。因此，就主營業務以及主要產品及服務而言，我們的業務與陝汽控股集團的業務具有清晰劃分。

於最後實際可行日期，陝汽集團持有陝西萬方及陝西華臻之全部權益。

- **陝西萬方**

於最後實際可行日期，陝西萬方為陝汽集團之全資附屬公司。陝西萬方主要從事商用車零配件製造，其絕大部分收入來自商用車零配件銷售。陝西萬方的商用車零配件業務有別於我們的後市場產品業務。我們的後市場產品主要由獨立第三方製造商製造，主要涵蓋(i) 輪胎；(ii) 潤滑油；及(iii) 其他商用車相關產品，如尿素及汽缸。另一方面，陝西萬方商用車零配件由陝西萬方生產，主要涵蓋進氣及排氣系列產品、電子系列產品及汽車安裝系統產品。由於我們的後市場產品與陝西萬方的商用車零配件不同，原因是其具有不同的功能及為不可替代產品，即使該等產品可由同一地區的另一組客戶購買，本公司認為本集團的後市場產品業務與陝西萬方商用車零配件業務之間不存在競爭。

據董事所深知，陝西萬方的董事與本集團的董事並無重疊，且陝汽集團無意將其於陝西萬方的權益注入本集團。

與控股股東的關係

陝西華臻

於最後實際可行日期，陝西華臻為陝汽集團之全資附屬公司。陝西華臻主要從事商用車零配件製造，其大部分收入來自商用車零配件銷售。陝西華臻的商用車零配件業務有別於我們的後市場產品業務。我們的後市場產品主要由獨立第三方製造商製造，主要涵蓋(i)輪胎；(ii)潤滑油；及(iii)其他商用車相關產品，如尿素及汽缸。另一方面，陝西華臻的商用車零配件由陝西華臻製造，主要包括鼓式制動器、發動機支撐、內飾、過濾系統、防凍溶液及沖壓零配件。由於我們的後市場產品與陝西華臻的商用車零配件不同，因其功能不同且為不可替代產品，即使該等產品可由同一地區的同組客戶購買，本公司認為本集團的後市場產品業務與陝西華臻的商用車零配件業務之間不存在競爭。

據董事所深知，陝西華臻與本集團的董事並無重疊，且陝汽集團無意將其於陝西華臻的權益注入本集團。

為進一步保障股東的利益，本公司採納了多項企業管治措施以管理與控股股東之間任何潛在利益衝突或競爭。有關進一步詳情，請參閱本文件本節「有關履行不競爭承諾的公司管治措施」及「企業管治措施」一段。

董事的競爭權益

除本節「一 管理獨立性」一段所進一步披露董事於陝汽控股集團所擔任的職務外，董事確認，截至最後實際可行日期，彼等概無於與我們的核心業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的任何業務中擁有任何權益。

不競爭承諾

為避免控股股東與本公司之間的業務存在任何實際或潛在競爭，於2022年6月23日，各控股股東已向我們承諾（「**不競爭承諾**」），若干例外情況除外，各控股股東不會並將促使其聯繫人（本集團成員公司除外）不會於相關期間（定義見下文）參與任何與核心業務直接或間接構成競爭的任何業務。

上述不競爭承諾不適用於下述情況：

- 控股股東在本集團的任何成員公司中持有任何股權；及

與控股股東的關係

- 控股股東在本集團以外的公司中擁有股權，但：
 - (i) 由控股股東及／或彼等各自的聯繫人合共持有的股份總數不超過該公司該類別已發行股份的5.00%；及
 - (ii) 控股股東及彼等各自的聯繫人對該公司的董事會並無控制權，或無權利委任該公司的大部分董事。此外，該公司於任何時候必須有至少一名股東在該公司持有的股權百分比多於控股股東及其聯繫人合共所持有股權百分比或該公司為第三方所控制。

新商機選擇權

各控股股東於不競爭承諾中承諾，於相關期間，倘任何控股股東及其聯繫人（本集團成員公司除外）獲悉、獲推薦或獲提供與核心業務直接或間接構成競爭的新商機，包括但不限於與核心業務相同或類似的業務機會（「新商機」），各控股股東須且須促使其聯繫人（本集團成員公司除外）在遵守相關法律、法規或與第三方合同安排的前提下，將有關新商機轉介或推薦予本集團：

- (i) 各控股股東及／或其聯繫人須向本集團提供一份書面通知，當中載有控股股東及／或其聯繫人知悉的一切合理且必要的資料（包括新商機的性質及有關投資或收購成本的必要資料），方便本集團考慮(a)該新商機是否對核心業務構成競爭或潛在競爭；及(b)本集團從事該新商機是否符合本集團的最佳利益（「要約通知」）；及
- (ii) 本集團必須於收到要約通知起30日內向相關控股股東及／或其聯繫人回覆。若本集團未在上述期間內回覆相關控股股東及／或其聯繫人，則視為其已放棄新商機。若本集團決定接納新商機，相關控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）有責任將新商機提供予本集團。

優先購買權

各控股股東承諾，於相關期間，倘控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）有意將陝汽控股及／或其聯繫人從事的任何與核心業務構成競爭或可能構成競爭的業務，或任何足以導致與核心業務直接或間接構成競爭的其他業務向第三方轉讓、

與控股股東的關係

出售、租賃或許可，在遵守相關法律、法規或與第三方合同安排的前提下，應將優先購買權提供予本集團以把握有關機會。優先購買權須按以下方式行使：

- (i) 各控股股東及／或其聯繫人須在不遲於進行上述任何處置之時向本集團提供書面通知（「處置通知」）。為免生疑問，控股股東及／或其聯繫人在向本集團提供處置通知的同時或之後，也可以向任何第三方提供相關資料及／或處置通知；
- (ii) 本集團須於收到處置通知後第30日或相關控股股東及／或其聯繫人要求第三方進行回覆的最後期限屆滿時（以較後者為準）向相關控股股東及／或其聯繫人作出書面回覆，方可行使該優先購買權；
- (iii) 倘本集團計劃行使有關優先購買權，則有關條款將按公平市價釐定；及
- (iv) 各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）不得將該等業務及權益出售予任何第三方，除非(a)本集團以書面形式拒絕收購該等業務及權益；(b)各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）在收到處置通知後第30日或各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）要求第三方進行回覆的最後期限屆滿時（以較後者為準），相關控股股東及／或其聯繫人未收到來自本集團行使該等優先購買權的通知；或(c)本集團無法向各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）提供等同於或優於任何第三方向各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）提供的收購條件。

為免生疑問，各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）給予任何第三方的處置條款不得優於給予本集團的處置條款。

購買選擇權

於相關期間，在遵守相關法律、規定或與第三方合同安排的前提下，本集團有權收購各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）所從事與核心業務構成競爭或可能構成競爭的任何業務，或陝汽控股及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）通過上述新商機已取得的任何業務或任何權益（「購買選擇權」）。本集團可隨時行使購買選擇權，而各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）應按照以下方式將購買選擇權提供予本集團：

- (i) 建議收購的商業條款完全由我們的獨立非執行董事所組成的委員會在徵求獨立專家意見後，經各方按照本集團的一般商業慣例協商後達成，屬公平、合理且符合本集團的整體利益；及

與控股股東的關係

- (ii) 若第三方根據適用法律法規及／或之前訂立的具法律約束力的文件（包括但不限於組織章程細則及／或股東協議）享有任何優先購買權（優先於相關選擇權），則本集團的購買選擇權須受限於該等第三方權利。在該情況下，各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）將盡全力爭取讓該第三方放棄其優先購買權。

控股股東的進一步承諾

各控股股東於不競爭承諾中進一步承諾，在遵守相關法律、要求或與第三方的合同安排的前提下：

- (i) 於[編纂]後，其須每年於本公司召開股東週年大會前向本公司提供其遵守不競爭承諾的確認；
- (ii) 應本集團要求，其將提供並促使其聯繫人（本集團成員公司除外）提供與履行不競爭承諾所需的任何資料；
- (iii) 允許本集團的授權代表或核數師合理獲取其與第三方交易所必要的財務及公司資料，以便於本集團判斷各控股股東及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）有否遵循不競爭承諾；及
- (iv) 確保在收到本集團的書面要求後十個營業日內，就各控股股東及其聯繫人（本集團成員公司除外）已履行不競爭承諾的情況提供必要的書面確認，且各控股股東及其聯繫人（本集團成員公司除外）同意本集團將該確認的情況反映在本集團的年度報告或其他強制性的監管披露中。

有關履行不競爭承諾的公司管治措施

本公司亦會採取以下程序，確保不競爭承諾的承諾得以遵守：

- (i) *由獨立非執行董事審閱* — 我們的獨立非執行董事負責審閱控股股東所授予的新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權，並決定是否接納要約通知、處置通知及／或購買選擇權所述的商機。於決定是否接納該等商機時，我們的獨立非執行董事將考慮多項因素，包括對目標業務、購買價格、將為

與控股股東的關係

本集團創造的利益以及我們有否足夠的管理人員及資源以管理及營運該等業務進行的盡職調查。我們的獨立非執行董事亦將負責審閱控股股東有關彼等遵守不競爭承諾的年度確認。

- (ii) **提高透明度** — 各控股股東承諾提供行使新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權所需的所有資料。我們將在收到各控股股東向我們推介之新商機或優先購買權的要約通知及處置通知(視情況而定)後七日內向我們的獨立非執行董事提供該等通知，而我們的獨立非執行董事可隨時建議行使購買選擇權。
- (iii) **公開披露決定** — 本公司將在年度報告中或透過刊發公告向公眾披露對我們的獨立非執行董事所審閱有關行使或不行使新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權事宜的決定。我們的獨立非執行董事將在年度報告中申報(a)其對於各控股股東遵守不競爭承諾的調查結果；及(b)根據本公司所獲授選擇權及優先購買權作出的決定以及決定依據。

董事認為，我們的獨立非執行董事有足夠經驗評估是否接納新商機或把握優先購買權。在任何情況下，我們的獨立非執行董事可委任財務顧問或專業人士提供有關是否行使不競爭承諾所涉選擇權或優先購買權之建議，費用概由本公司承擔。

不競爭承諾終止

不競爭承諾將於[編纂]後生效，並持續具有十足效力，直至下列事項發生時(以較早者為準)終止(「相關期間」)：

- (i) 各控股股東及其聯繫人(本集團成員公司除外)單獨或合共直接及／或間接持有本公司任何股東大會表決權或控制行使表決權的不足30.00%；及
- (ii) 我們的H股不再於聯交所[編纂](根據[編纂]暫停我們的H股[編纂]的情形除外)。

基於不競爭承諾所載各控股股東的責任，以及相關獲授的新商機選擇權、優先購買權以及購買選擇權，以及為監督各控股股東合規情況而建立的上述資料共享及其他機制，董事認為本公司已採取一切適當及實際可行的措施確保各控股股東遵守不競爭承諾所涉責任。

與控股股東的關係

獨立於我們的控股股東

經考慮以下因素，董事相信我們可於[編纂]後獨立於我們的控股股東經營業務：

運營獨立性

我們獨立從事運營，獨立制定及執行運營決策。我們已獲得業務運營所需的所有重要執照及許可證，並且不依賴於控股股東或彼等聯繫人獲取任何此類執照及許可證。我們已經建立內部組織和管理結構，其中包括股東大會、董事會及其他委員會，並根據適用法律法規、《上市規則》及組織章程細則的規定，制定該等機構各自的職權範圍，以建立一個具有獨立部門、每個部門均有特定職責範圍的受規管及有效的公司管治結構。

除本文件「關連交易」一節所載於本集團的日常業務過程所開展若干持續關連交易外，董事預期，於[編纂]完成後或[編纂]完成後短期內，本集團與控股股東或彼等各自的聯繫人之間將並無任何其他持續關連交易。有關持續關連交易乃於本集團日常及一般業務過程中訂立，並將根據本集團的定價政策按正常商業條款開展。

我們與陝汽控股集團擁有長期業務關係。與商用車供應鏈及後市場服務行業的許多其他公司類似，我們的業務初始圍繞陝汽控股集團的需求，為陝汽控股集團的商用車全產業鏈業務提供補充，從而為行業提供一站式服務。為了更好地開發覆蓋商用車全產業鏈的一體化解決方案，我們的控股股東陝汽集團於2014年成立本公司。儘管本集團的逐漸發展使我們成為中國商用車服務行業的引領者之一，於業績記錄期，我們的很大部分業務源於陝汽集團及其聯繫人（特別是陝重汽和陝汽商用車）及彼等製造的商用車、與之有聯繫或有關。如本文件「業務－客戶及銷售」及「業務－供應商及採購」一節所述，於業績記錄期，我們若干主要客戶及供應商為我們的關連人士。除本集團與陝汽控股集團之間的關連交易外（如本文件「關連交易」一節所述），我們大部分身為本集團獨立第三方的客戶亦為陝汽控股集團的客戶或供應商，或與陝汽控股集團擁有業務關係。

與控股股東的關係

我們預計未來仍將與陝汽控股集團維持現有的業務關係，且董事認為，維持與陝汽控股集團現有的業務關係並不表示本集團對控股股東有任何過分倚賴，而是符合本集團及股東的整體利益。我們與陝汽控股集團的業務關係不太可能發生重大不利變動或終止，理由如下文所載：

行業慣例以及互利互補的關係

弗若斯特沙利文認為商用車供應鏈服務商僅與少量主要商用車製造商開展業務屬行業慣例，其理由如下：(i)弗若斯特沙利文已從行業內第三方專家取得及分析資料，作為其對商用車製造業研究的一部分，包括有關商用車製造商的一般業務模式及中國整體行業的特點。根據該研究，弗若斯特沙利文認為，中國商用車製造商的總數約為50家，且該行業高度集中，按2021年的銷量計，五大製造商佔市場份額超過80%；及(ii)弗若斯特沙利文亦訪問行業參與者（包括本集團的同行公司及商用車製造商），以研究商用車供應鏈服務商通常如何與商用車製造商合作及互動。從該等訪問中了解到，由於商用車供應鏈服務極為複雜且不同製造商的要求（如時間敏感度）不同，商用車供應鏈服務商傾向於與少數製造商合作，以確保服務質量。獨家保薦人經審慎查詢後同意弗若斯特沙利文的上述意見。此外，根據弗若斯特沙利文報告，五大商用車製造商全部擁有其本身的關連供應鏈服務、融資租賃、保理及車聯網及數據服務公司。有關慣例的主要理由如下：(i)商用車製造業由若干頂級市場參與者主導，為一個特定的製造商或品牌提供服務需要大量投資，(ii)除對一般商用車製造業的行業知識外，還需要對客戶有較高的了解，以便能夠提供相關的服務，及(iii)與為商用車製造商服務整個供應鏈的公司建立牢固且穩定的業務關係對於商用車製造商保留長期客戶並維持高效運營至關重要。根據上述行業慣例，我們與陝汽控股集團保持密切關係。鑒於我們的控股股東為陝西省人民政府國有資產監督管理委員會控制的國有企業，且國有企業的控股權相對穩定，我們計劃持續發揮與陝汽控股集團長期穩定業務關係的作用，並通過

與控股股東的關係

多年來的合作，建立我們對彼等已獲業務及運營需求的深入了解。我們的三個主要業務板塊已涵蓋陝汽控股集團商用車產品的全生命週期，載列如下：

下表載列於所示年度按客戶劃分的收入明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	金額	佔相關子業務板塊總收入的百分比	佔本集團總收入的百分比	金額	佔相關子業務板塊總收入的百分比	佔本集團總收入的百分比	金額	佔相關子業務板塊總收入的百分比	佔本集團總收入的百分比
(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									
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
重疊物流客戶	178,674	28.9	6.2	192,950	24.2	5.8	199,284	31.8	6.4
獨立物流供應鏈客戶	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
重疊物流客戶	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									
獨立物流供應鏈客戶	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
重疊物流客戶	651,428	100.0	22.5	665,056	100.0	20.4	433,908	98.3	13.9
獨立整車銷售客戶	-	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
獨立後市場產品客戶	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

與控股股東的關係

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的 百分比	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的 百分比	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的 百分比
	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)	(%)	(%)	
供應鏈金融服務板塊									
融資租賃服務									
重疊融資租賃客戶	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
重疊保理客戶	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
板塊收入小計	525,201	100.0	18.1	673,783	100.0	20.7	783,953	100.0	25.1
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
重疊車聯網客戶	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
重疊車聯網客戶	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
板塊收入小計	241,582	100.0	8.4	335,238	100.0	10.3	338,312	100.0	10.8
本集團總收入	2,892,031		100.0	3,261,673		100.0	3,126,850		100.0

附註：除「板塊收入小計」及「本集團總收入」外，自各客戶類別產生的收入及相關百分比計算不計入各業務分部中的「其他」收入。有關「其他」業務的進一步描述，請參閱相關業務章節及「財務資料－我們經營業績主要組成部分的說明－收入」一節。

就本集團所深知，「重疊物流客戶」、「重疊融資租賃客戶」、「重疊保理客戶」及「重疊車聯網客戶」均為本集團之獨立第三方，有關上述界定詞彙之進一步詳情，請參閱本節「運營獨立性」一節。

與控股股東的關係

• 物流及供應鏈服務板塊

供應鏈業務 — 我們於供應鏈業務板塊提供三種類型的服務，包括(i)商用車製造供應鏈服務；(ii)整車發運物流服務；及(iii)第三方物流服務。我們的客戶包括三種類型，即(i)陝汽控股集團，例如，通過整合與陝汽控股集團的製造計劃，我們提供商用車製造供應鏈服務以支持陝汽控股集團的製造過程；(ii)重疊物流客戶。例如，我們將向陝汽控股集團的零配件供應商提供商用車製造供應鏈服務。我們亦與整車銷售經銷商(本集團的獨立第三方)簽訂協議，以從事將陝重汽及陝汽商用車的商用車運送至指定的整車銷售經銷商接車點。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們已向陝汽控股集團的419名、483名及661名零配件供應商(分別佔陝汽控股集團零配件供應商總數的52.0%、68.8%及84.3%)提供供應鏈服務。儘管上述零配件供應商亦向其他商用車製造商供應零配件，但本集團在該等情況下並不提供商用車製造供應鏈服務，主要是由於，根據弗若斯特沙利文的資料，五大商用車製造商均擁有其自身的相關物流公司，且在提供該等服務的過程中會接觸到各種商業敏感資料(如未發佈的產品資料及產品規劃)，因而高度依賴相關物流公司；及(iii)獨立物流供應鏈客戶。

下表載列截至所示年度按照三種客戶類型劃分的從我們供應鏈業務獲得的收入明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	估相關 子業務板塊 總收入		佔本集團 總收入 的百分比	估相關 子業務板塊 總收入		佔本集團 總收入 的百分比	估相關 子業務板塊 總收入		佔本集團 總收入 的百分比
	金額	的百分比	金額	的百分比	金額	的百分比	金額	的百分比	
	(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									
陝汽控股集團(附註1)	439,110	71.1	15.2	602,165	75.6	18.5	423,257	67.4	13.5
陝重汽	382,919	62.0	13.2	496,456	62.3	15.3	317,604	50.6	10.2
陝汽商用車	34,951	5.7	1.2	79,273	9.9	2.4	68,399	10.9	2.2
陝汽控股集團的其他									
成員公司	21,240	3.4	0.8	26,436	3.4	0.8	37,254	5.9	1.1
重疊物流客戶	178,674	28.9	6.2	192,950	24.2	5.8	199,284	31.8	6.4
獨立物流供應鏈客戶	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

與控股股東的關係

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	金額	估相關 子業務板塊 總收入 的百分比	估本集團 總收入 的百分比	金額	估相關 子業務板塊 總收入 的百分比	估本集團 總收入 的百分比	金額	估相關 子業務板塊 總收入 的百分比	估本集團 總收入 的百分比
(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)	
整車發運物流服務 (附註2)									
陝汽控股集團	30,369	6.9	1.1	14,346	2.9	0.4	58,449	13.4	1.9
陝重汽(附註3)	24,010	5.5	0.8	-	0.0	0.0	40,907	9.4	1.4
陝汽商用車	6,359	1.4	0.3	14,346	2.9	0.4	13,933	3.2	0.4
陝汽控股集團的其他									
成員公司	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0	3,609	0.8	0.1
重疊物流客戶	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 (附註4)									
獨立物流供應鏈客戶	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
供應鏈業務總收入	1,387,710		48.0	1,477,549		45.3	1,459,858		46.7

附註：

- (1) 陝重汽收入由2019年的人民幣382.9百萬元增加29.7%或人民幣113.6百萬元至2020年的人民幣496.5百萬元，主要原因為陝重汽及其附屬公司的商用車產量大幅增加。陝汽商用車收入增加126.6%或人民幣44.3百萬元至2020年的人民幣79.3百萬元，主要由於(i)陝汽商用車駕駛室銷量大幅增加，而我們為陝汽商用車提供的相應運輸服務亦有所增加，及(ii)除入廠物流服務和倉儲服務之外，由於陝汽商用車的新工廠已投入運營生產，我們於2020年開始為陝汽商用車提供分揀及出庫配送服務。陝重汽產生的收入由2020年的人民幣496.5百萬元減少36.0%或人民幣178.9百萬元至2021年的人民幣317.6百萬元，主要由於2021年陝重汽的商用車產量下降以及我們業務結構逐步調整以拓展我們與獨立物流供應鏈客戶的業務。
- (2) 2020年整車發運物流服務產生的收入高於2019年及2021年，主要由於2020年商用車的市場需求快速增長，且陝汽控股集團製造的商用車銷量亦於2020年增加。
- (3) 陝重汽對其主要客戶有其本身的營銷政策，包括(其中包括)委託我們向該等客戶提供整車發運物流服務。於2020年，我們並無向彼等主要客戶提供有關服務。
- (4) 來自獨立物流供應鏈客戶的收入由2019年的人民幣332.8百萬元減少43.0%或人民幣143.1百萬元至2020年的人民幣189.7百萬元，主要由於上述所提及的主要客戶因其自身業務發展需要而停止其運輸業務，從而影響了我們的第三方物流項目收入。來自獨立物流供應鏈客戶的收入由2020年的人民幣189.7百萬元增加108.3%或人民幣205.4百萬元至2021年的人民幣395.1百萬元，主要由於本公司於2021年第四季度積極發展第三方物流服務，從而導致收入增長。

與控股股東的關係

下表載列於所示年度按客戶劃分的毛利及利潤率的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	利潤率	毛利	利潤率	毛利	利潤率
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
商用車製造供應鏈服務 (附註1)						
陝汽控股集團	57,382	13.1	92,714	15.4	67,005	15.8
重疊物流客戶	24,530	13.7	36,679	19.0	50,873	25.5
獨立物流供應鏈客戶 (附註2)	6	9.1	89	5.1	159	3.2
小計 (附註3)	81,918	13.3	129,482	16.2	118,037	18.8
整車發運物流服務 (附註4)						
陝汽控股集團	603	2.0	114	0.8	1,052	1.8
重疊物流客戶	8,068	2.0	3,779	0.8	6,817	1.8
小計	8,671	2.0	3,893	0.8	7,869	1.8
第三方物流服務 (附註5)						
獨立物流供應鏈客戶	7,152	2.1	197	0.1	10,224	2.6
小計	7,152	2.1	197	0.1	10,224	2.6
供應鏈業務小計	97,741	7.0	133,572	9.0	136,130	9.3

附註：

- (1) 商用車製造供應鏈服務毛利率同比增長主要由於成本下降、效率提高及業務量增加。具體而言，自2019年起，本公司持續減少員工數量及提升效率以維持毛利率的穩步增長。
- (2) 於商用車製造供應鏈服務項下，於業績記錄期，獨立物流供應鏈客戶相關毛利率低於陝汽控股集團及重疊物流客戶相關毛利率，主要是由於以下因素：(i)我們向獨立物流供應鏈客戶提供的幾乎所有服務均為入廠物流服務，根據弗若斯特沙利文報告，於業績記錄期，入廠物流服務的毛利率通常較低，介乎4%至17%之間；(ii)本集團的獨立物流供應鏈客戶的數目較少，與其開展的業務規模較小，原因是有關業務處於早期階段。因此，客戶數目少對獨立物流供應鏈客戶相關毛利率影響較大，毛利率可能有較大波動；(iii)本集團向獨立物流供應鏈客戶提供入廠物流服務，以擴大客戶群並與有關獨立物流供應鏈客戶建立業務關係，本集團認為，於未來，其中將產生其他高利潤率服務的商機；及(iv)我們的所有獨立物流供應鏈客戶均為中小企業，根據弗若斯特沙利文報告，COVID-19疫情對中小企業的打擊尤為嚴重，因此，對與有關客戶相關的毛利率造成壓力。本集團認為，COVID-19疫情對有關客戶的影響是暫時的，我們與有關客戶所開展業務的增長潛力巨大。
- (3) 各組客戶的利潤率不同，主要由於所提供的服務類型不同：我們的商用車製造供應鏈服務下的入廠物流服務毛利率較低，於業績記錄期介乎4%至17%，佔我們向陝汽控股集團提供的大部分服務。我們的商用車製造供應鏈服務下的倉儲及存貨管理、分揀及出庫配送服務毛利率較高，於業績記錄期介乎10%至27%，佔我們向重疊物流客戶提供的大部分服務。
- (4) 於2020年，整體毛利率偏低主要是由於我們的長途運輸業務受到2020年COVID-19疫情的影響，原因為各省政府對運輸實施嚴格控制及措施以及勞動力成本增加，從而降低了整體毛利率。於2021年，整體毛利率恢復至與2019年相若的水平，主要由於我們的業務逐漸恢復至原來的水平。

與控股股東的關係

- (5) 我們於2020年的第三方物流服務的利潤率低於2019年及2021年，主要由於：2020年若干客戶的大多數項目已結束，且毛利潤較低，因為本公司認為該客戶可能具有較大業務潛力並帶來較大業務量，以及較好的未來合作前景。

我們就提供商用車製造供應鏈服務及整車發運物流服務與陝汽控股集團維持長期業務關係。我們的物流服務（尤其是我們向陝汽控股集團提供的商用車製造供應鏈服務）屬高度複雜及定制化，進一步詳情載於本文件「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。我們將根據陝汽控股集團的生產及採購計劃處理商用車零配件物流、倉儲及配送，並將該等物資交付給其指定倉庫或裝配車間。較其他僅專門提供物流服務的第三方物流公司而言，我們擁有本身的核心優勢，制定獨特的生產計劃、管控系統以及完整的資源分析系統，從而可向商用車製造商的供應鏈提供支持。此外，於入廠物流組織過程中，此類物流公司將接觸陝汽控股集團的各類商業敏感資料，例如其製造流程、供應鏈管理及質量管理。因此，陝汽控股集團選擇與其並未高度關連的公司進行合作的可能性較小。於業績記錄期，就商用車製造供應鏈服務而言，我們為陝重汽製造的商用車及陝汽商用車製造的商用車的唯一服務提供商。於業績記錄期，就整車發運物流服務而言，我們為陝重汽製造的商用車的唯一服務提供商。於2019年，陝汽商用車與其他五家整車發運物流服務提供商合作，並於2020年選擇我們作為其商用車唯一的整車發運物流服務提供商，此乃由於我們深厚的行業經驗及穩定高效服務能力的良好往績記錄。下表載列我們於所示年度就有關互利互補關係所提供服務的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	佔各自公司 總出貨量的		佔各自公司 總出貨量的		佔各自公司 總出貨量的	
	台數	百分比	台數	百分比	台數	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

與控股股東的關係

根據弗若斯特沙利文報告，若干其他商用車製造商與其聯營公司具有類似的業務關係及業務安排，原因是此類型的合作乃由行業慣例所決定。通匯成立之前，陝重汽與通匯的其中一位創始人訂立了合作協議，據此，(其中包括)陝重汽承諾長期合作業務，選擇通匯作為長期獨家承包商，向陝重汽提供物流、倉儲及供應鏈服務。我們認為，在通匯的運營能力的支持下，陝重汽將受益於該長期業務關係。通匯成立超過17年，其一直致力於持續精簡供應鏈的冗餘流程及提高服務質量。根據弗若斯特沙利文報告，通匯已專注於商用車入廠物流的細分領域，並在該領域處於良好地位。在整車發運物流方面，我們亦建立了運輸及倉儲網絡，自2018年開始為陝汽商用車提供整車發運物流服務以來，我們快速增長的服務規模亦體現了我們對其業務的積極影響。

由於相互的業務合作根深蒂固、業務合作夥伴的更換成本高昂、保守商業敏感資料的需求，故本集團與陝汽控股集團之間的合作關係堅固且穩定，且在可預見的未來，該等關係不太可能發生任何重大不利變動或終止。

整車銷售業務 — 於業績記錄期，本集團提供整車銷售服務，主要涵蓋陝汽商用車及陝重汽製造的商用車(「**陝汽控股集團汽車**」)。下表載列所示年度的收入及成本的明細：

	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
收入來源	估相關		估本集團	估相關		估本集團	估相關		估本集團
	子業務板塊	總收入		子業務板塊	總收入		子業務板塊	總收入	
	金額	的百分比	百分比	金額	的百分比	百分比	金額	的百分比	百分比
	(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(%)
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(附註1)	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

附註：

- (1) 由於中國第三階段汽車排放標準逐步取消、中國第六階段汽車排放標準逐步實施及新基礎設施建設導致去年高增長後，2021年下半年市場對重型商用車的需求逐漸下降，我們的商用車銷量由截至2020年12月31日止年度的2,984輛減少至截至2021年12月31日止年度的1,938輛。

與控股股東的關係

截至12月31日止年度

2019年		2020年		2021年		
金額	佔本公司全部業務總成本 的百分比	金額	佔本公司全部業務總成本 的百分比	金額	佔本公司全部業務總成本 的百分比	
(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	
購入陝汽控股集團汽車的成本 (附註1)	583,380	29.3	579,883	27.9	468,180	25.5

附註：

- (1) 陝汽控股集團汽車銷售產生的收入由2019年的人民幣651.6百萬元增加人民幣13.7百萬元至2020年的人民幣665.3百萬元，而購入陝汽控股集團汽車的成本由2019年的人民幣583.4百萬元減少人民幣3.5百萬元至2020年的人民幣579.9百萬元，主要由於本集團2019年購入的部分商用車於2020年而非2019年出售。

下表載列於所示年度按客戶劃分的毛利及利潤率的明細：

截至12月31日止年度

2019年		2020年		2021年		
毛利	利潤率	毛利	利潤率	毛利	利潤率	
(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	
整車銷售業務						
陝汽控股集團 (附註1)	10	8.0	15	6.5	—	0.0
重慶物流客戶	25,308	3.9	20,208	3.0	14,123	3.3
獨立整車銷售客戶	—	0.0	—	0.0	64	0.9
小計	25,318	3.9	20,223	3.0	14,187	3.2

附註：

- (1) 各組客戶的利潤率不同主要由於我們向陝汽控股集團銷售的商用車多為低頻銷售且該等銷售主要為實驗汽車。毛利率因實際銷售商用車型不同而大幅波動。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，整車銷售業務的平均售價為每輛人民幣260.3千元、每輛人民幣223.0千元及每輛人民幣229.9千元。於業績記錄期，整車銷售業務的售價範圍為每輛人民幣81.4至361.7千元。我們陝汽控股集團汽車的銷量分別為2,503輛、2,984輛及1,887輛。具體而言，於業績記錄期，我們所售陝汽商用車的商用車銷量分別為2,468輛、2,946輛及1,853輛，分別佔同期陝汽商用車商用車

與控股股東的關係

總銷量的約11.7%、8.1%及7.6%，及分別約佔陝汽商用車於同期所製造商用車總數的11.1%、7.4%及6.3%。我們於業績記錄期內在陝汽商用車所有整車銷售經銷商中穩居前二名，我們認為這對陝汽商用車的商用車銷售來說屬重要因素。此外，整車銷售經銷商競爭激烈，於業績記錄期，我們是陝汽商用車所製造軒德3系列牽引車及自卸車於新疆自治區的最佳經銷商及軒德9系列載貨車於河南省的最佳經銷商。陝汽控股集團一般聘用多個能整體滿足其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。陝汽控股集團一般不與我們的直接整車銷售經銷商（其經營規模相對小於陝汽控股集團的主要經銷商）接觸或建立業務關係，以銷售和分銷彼等生產的商用車，因此我們能夠在我們經營整車銷售業務的相關地區管理自身的經銷商渠道網絡。本集團與陝汽控股集團之間一直保持牢固穩定的合作關係，乃主要由於我們的下述能力有助於提升陝汽控股集團生產的商用車的銷量，並於中國進一步提升其品牌知名度：(i)我們擁有廣泛的銷售網絡體系，主要覆蓋中國江蘇、浙江、上海、北京、天津、河北、新疆、河南、內蒙古、陝西、山西及其他地區；(ii)我們通過提供優質服務來滿足下游終端客戶從購買、使用至管理商用車的整個運行生命週期需求，從而與其建立起牢固關係；及(iii)我們深厚的行業經驗及我們穩定高效服務能力的良好往績記錄。

由於商用車的單價較高，我們整車銷售業務的大量擁有融資需求客戶被推介到本集團融資租賃板塊，因此有關購買者可獲得我們的融資。因此，與其他整車銷售經銷商相比，就擴大客戶群體及業務模式多元化而言，我們的供應鏈金融服務板塊具有獨特優勢。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們整車銷售業務下所售商用車中分別約有25.0%、29.0%及35.9%亦從我們獲得融資租賃服務，此反映了我們在促進陝汽控股集團所製造商用車的銷售方面的獨特優勢。

- **供應鏈金融服務板塊**

融資租賃服務 — 我們的所有客戶均為商用車終端用戶，我們認為彼等均為獨立第三方。然而，大部分該等客戶為重疊融資租賃客戶。剩餘的融資租賃客戶為獨立融資租賃客戶。當所有商用車終端用戶從整車銷售經銷商購買陝汽控股集團製造的商用車時，均仍有權選擇是否使用我們的融資租賃服務，且本集團擁有酌情權，以根據本集團設定的不同標準釐定是否向任何該等客戶提供融資租賃服務。陝汽控股集團不參與有關決策，亦無直接或間接影響有關決策。根據常見及公認的行業慣例，規模較大

與控股股東的關係

且信譽良好的商用車融資租賃公司將向購買由彼等各自的關連公司所製造車輛的客戶提供商用車融資租賃服務。根據弗若斯特沙利文報告，中國商用車市場的前五大參與者均已設立自己的關連融資租賃公司。因此，即使我們大部分客戶為重疊融資租賃客戶，我們相信，該等客戶仍應被視為獨立客戶，原因如下：

- 該等客戶於向整車銷售經銷商購買陝汽控股集團製造的商用車時，可全權選擇且能夠選擇是否使用本集團的融資租賃服務。即使該等客戶為購買陝汽控股集團製造的商用車，其可酌情選擇使用本集團競爭對手提供的融資租賃服務；
- 本集團可根據本集團獨立設定的多項標準酌情決定是否向任何該等客戶提供融資租賃服務。陝汽控股集團並無參與有關決策，亦無直接或間接影響有關決策；
- 本集團就融資租賃項目與之合作的整車銷售經銷商及服務提供商銷售陝汽控股集團品牌及其他汽車品牌的商用車；
- 本集團為陝汽控股集團品牌及其他汽車品牌購買商用車的客戶提供融資租賃服務；及
- 根據弗若斯特沙利文報告，隨著商用車融資租賃市場的穩定發展，越來越多的融資租賃企業進入到商用車領域，促使該細分市場的競爭態勢愈發激烈。鑒於該細分市場的整體競爭格局，本公司認為該市場高度分散且競爭激烈，如上所述，商用車終端用戶擁有充分的權利，並能夠選擇融資租賃服務提供商。因此，商用車製造商無法對商用車終端用戶選擇融資租賃服務提供商產生影響。

與控股股東的關係

下表載列截至所示年度按照兩種客戶類型劃分的從我們融資租賃業務獲得的收入明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	估相關		佔本集團 總收入 的百分比	估相關		佔本集團 總收入 的百分比	估相關		佔本集團 總收入 的百分比
	子業務板塊	金額		子業務板塊	金額		子業務板塊	金額	
總收入	的百分比	總收入	的百分比	總收入	的百分比	總收入	的百分比	總收入	
金額	的百分比	金額	的百分比	金額	的百分比	金額	的百分比	金額	
	(人民幣 千元)	(%)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(%)
重疊融資租賃客戶 (附註1)	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 (附註2)	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

附註：

- 重疊融資租賃客戶有權於向整車銷售經銷商購買陝汽控股集團生產的商用車時選擇是否使用我們的融資租賃服務。我們認為，於業績記錄期，來自重疊融資租賃客戶的收益增加，主要由於我們對商用車行業的深入了解以及我們在不同場景下探索各種財務需求及向客戶提供全方位金融服務的能力。該增加亦與我們融資租賃業務營運規模的整體擴張一致。根據中國法規，融資租賃公司的風險資產不得超過其資產淨值的八倍，即所有融資租賃公司的發展及增長將受其資產淨值總額的實際價值所限制。因此，鑒於上述對風險資產金額的限制，我們傾向於向重疊融資租賃客戶提供融資租賃服務，因為此舉將使我們能夠利用我們的車聯網業務與供應鏈金融服務之間的深度協同。就已安裝天行健車聯網系統的陝汽控股集團製造的商用車而言，我們可實時採集車輛運行數據。通過車輛運行數據的分析，我們一方面可結合營運里程及行駛軌跡提前預判違約風險；而對於逾期資產的催收及處置，我們可依靠行業領先的MD5遠程汽車鎖定技術對違約車輛依照服務協議實行遠程鎖車。
- 於2020年，來自獨立融資租賃客戶的收入較2019年的人民幣42.5百萬元增加108.5%或人民幣46.1百萬元至人民幣88.6百萬元，並進一步由人民幣88.6百萬元增加31.4%或人民幣27.8百萬元至2021年的人民幣116.4百萬元，由於我們持續開發與獨立融資租賃客戶的業務，此符合本集團的業務策略。

與控股股東的關係

下表載列於所示年度按客戶劃分的毛利及利潤率的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	利潤率	毛利	利潤率	毛利	利潤率
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
重疊融資租賃客戶 (附註1)	194,905	47.3	283,290	51.9	334,013	52.9
獨立融資租賃客戶 (附註1)	25,126	59.1	53,076	59.9	70,687	60.7
小計 (附註2)	220,031	48.4	336,366	53.0	404,700	54.1

附註：

- (1) 2019年融資租賃業務的利潤率低於其他年度，主要是由於2019年為應對市場競爭加劇，加強了融資租賃業務的營銷活動，特別是採取了一系列促銷政策，這降低了內部收益率和相應的毛利率。
- (2) 各組客戶的利潤率不同，主要由於自陝汽控股集團成立以來，我們的融資租賃業務始終以陝汽控股集團品牌為核心。在開展非陝汽控股集團品牌業務時，我們將根據風險評估收取較高的費用。陝汽控股集團品牌的風險低於非陝汽控股集團的風險，主要由於本集團開發的鎖定系統安裝於陝汽控股集團品牌的商用車。

我們的融資租賃業務可根據我們融資租賃業務的汽車品牌分為兩類，即(i)來自陝汽控股集團的品牌；及(ii)其他汽車品牌。其他汽車品牌一般包括除陝汽控股集團以外的國內主流商用車品牌，包括外部品牌、掛車及二手商用車。有關詳情請參閱本文件「業務－供應鏈金融服務板塊－車型及銷售渠道」一節。下表載列截至所示年度，各主要業務流的新起租台數及投放金額的明細，亦披露於本文件「業務－供應鏈金融服務板塊－車型及銷售渠道」一節：

	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	新起租台數	投放金額	百分比	新起租台數	投放金額	百分比	新起租台數	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	89.3	24,808	7,665,149	88.8	19,156	5,735,392	94.9
其他車輛品牌	2,327	642,173	10.7	3,216	963,217	11.2	1,150	309,546	5.1
總計	19,350	5,992,727	100.0	28,024	8,628,366	100	20,306	6,044,939	100.0

與控股股東的關係

通過向客戶提供及時及靈活的融資服務，我們提高了陝汽控股集團客戶的忠誠度及滿意度。根據弗若斯特沙利文報告，商用車製造商背景融資租賃公司及其他獨立融資租賃公司均可提供購買商用車的融資租賃服務，但大部分商用車終端用戶會選擇關連融資租賃公司獲取該等服務。其主要原因之一即關連融資租賃公司對商用車融資租賃業務的深入了解以及對關連商用車製造商所製造車輛類型的了解。此外，我們能夠向客戶提供一站式服務，包括但不限於保險及物流服務以及車聯網數據相關服務。下表載列陝重汽及陝汽商用車於所示年度就融資租賃業務所售出租賃商用車台數的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	佔各公司 已售商用車 總數的		佔各公司 已售商用車 總數的		佔各公司 已售商用車 總數的	
	輛	百分比	輛	百分比	輛	百分比
		(%)		(%)		(%)
陝重汽	15,165	11.2	18,661	11.7	13,657	10.8
陝汽商用車	1,858	12.2	6,147	21.9	5,499	22.7

於業績記錄期，我們於陝重汽及陝汽商用車的所有車輛融資租賃提供商中一直處於領先地位。此反映我們為陝汽控股集團的業務及我們與陝汽控股集團製造的商用車有關的穩定業務流帶來積極影響。鑒於我們一貫向客戶穩定提供優質服務的往績記錄、對商用車行業的深入了解以及我們與客戶之間的業務關係（基於我們的產品自主選擇我們），客戶使用其他融資租賃服務提供商來取代我們並不符合經濟利益，因此，我們的客戶關係趨於十分穩定。

保理服務 — 於業績記錄期，我們向陝汽控股集團提供保理服務。然而，我們保理服務的絕大部分客戶均為商用車製造供應鏈中的獨立商用車零配件供應商及物流公司。上述很多保理客戶亦為重疊保理客戶且我們剩餘的保理客戶為獨立保理客戶。我們的客戶均有權選擇是否使用我們的保理服務，本集團可基於本集團制定的多種標準及風險評估酌情決定是否向任何該等客戶提供保理服務。陝汽控股集團不會參與亦不會直接或間接影響該等決策。

與控股股東的關係

下表載列截至所示年度按照三種客戶類型劃分的從我們保理業務獲得的收入明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的	佔相關 子業務板塊 總收入的		佔本集團 總收入的
	金額	百分比	百分比	金額	百分比	百分比	金額	百分比	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(%)
陝汽控股集團(附註1)	2,329	3.9	0.1	—	0.0	0.0	—	0.0	0.0
重疊保理客戶	35,755	60.5	1.2	30,543	79.1	1.0	24,656	70.0	0.8
獨立保理客戶(附註2)	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

附註：

- (1) 本公司將終止向陝汽控股集團提供保理服務，並將(如其發展計劃所載)專注於獨立保理客戶。
- (2) 來自獨立保理客戶的收入從2019年的人民幣21.0百萬元減少了人民幣13.0百萬元至2020年的人民幣8.0百萬元，主要是由於我們自2020年1月開始升級風險管理系統，實施更嚴格的客戶篩選標準。因此，我們在2020年放緩了獨立保理客戶業務擴張速度。2021年增加了人民幣2.6百萬元至人民幣10.6百萬元，主要是由於2021年第四季度因開展大量保理業務而產生收入，該等業務旨在補充滿足獨立第三方物流客戶由於獨立物流業務的發展而有所增長的需求。

下表載列於所示年度按客戶劃分的毛利及利潤率的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	利潤率	毛利	利潤率	毛利	利潤率
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
陝汽控股集團	1,072	46.0	—	0.0	—	0.0
重疊保理客戶	14,244	39.8	12,850	42.1	13,782	55.9
獨立保理客戶(附註1)	9,581	45.6	5,331	66.3	6,463	61.2
小計(附註2)	24,897	42.1	18,181	47.1	20,245	57.5

附註：

- (1) 2020年及2021年利潤率高於2019年，主要是由於本集團自2020年起加強了保理業務的風險控制以降低新保理交易的違約率。尤其是，2020年的利潤率略高於2021年，主要是由於本公司成功就若干逾期項目收取了罰息，致使於2020年第四季度有關期間的毛利相對較高。

與控股股東的關係

- (2) 與獨立保理客戶相關的毛利率通常較陝汽控股集團及重疊保理客戶為高，主要是由於就前者收取的費用較高，原因是與獨立保理客戶相關的風險通常較高。

下表載列截至所示年度向兩類客戶提供保理服務所投入的金額及佔提供保理服務所投入總金額的百分比明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	投放金額	投放金額 百分比	投放金額	投放金額 百分比	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)	(%)
重疊保理客戶	1,282,366	67.2	1,260,851	88.0	1,105,391	48.2
獨立保理客戶	624,789	32.8	172,090	12.0	1,188,939	51.8
總計	<u>1,907,155</u>	<u>100.0</u>	<u>1,432,941</u>	<u>100.0</u>	<u>2,294,330</u>	<u>100.0</u>

與金融機構提供的獨立保理服務相比，由於我們與陝汽控股集團的緊密關係以及對商用車行業的深入了解，我們了解生產過程中的各種挑戰並能夠為整個生產過程提供保理服務。根據弗若斯特沙利文報告，中國商用車市場的五大參與者均有其各自的關連保理公司。雖然關連保理公司與其他獨立保理公司均可為商用車零配件供應商或物流公司提供保理服務，因關連保理公司對商用車行業的了解，大部分客戶傾向於選擇關連保理公司來設定保理服務。我們的保理業務亦與其他業務板塊產生協同作用，為我們的客戶提供一站式服務。

與控股股東的關係

下表載列於所示年度向陝重汽及陝汽商用車零配件供應商提供保理服務所投入的總金額以及佔陝重汽及陝汽商用車採購零配件開支總金額的百分比的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
向各公司	向各公司		向各公司		向各公司	
零配件	估各公司	零配件	估各公司	零配件	估各公司	
供應商提供	採購零配件	供應商提供	採購零配件	供應商提供	採購零配件	
保理服務的	開支總金額	保理服務的	開支總金額	保理服務的	開支總金額	
投資金額	的百分比	投資金額	的百分比	投資金額	的百分比	
	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	
	千元)	千元)	千元)	千元)	千元)	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
陝重汽	395,340	1.2	481,964	1.0	345,181	0.9
陝汽商用車	633,230	10.5	559,580	6.1	405,645	4.4

2020年，就向其提供的保理服務量而言，我們在陝重汽及陝汽商用車的全體保理提供商中均排名第一位。此反映了我們對陝汽控股集團的業務及我們與陝汽控股集團製造的商用車有關的穩定業務關係具有積極影響。鑒於我們一貫向客戶穩定提供優質服務的往績記錄、對商用車行業的深入了解以及我們與客戶之間的業務關係（基於我們的產品而自主選擇我們），客戶使用其他保理服務提供商來取代我們並不符合經濟利益，因此，客戶關係趨於十分穩定。

與控股股東的關係

• 車聯網及數據服務板塊

有關我們的車聯網及數據服務板塊，我們提供兩類服務：(i)銷售智能車聯網產品及(ii)提供應用車聯網及相關技術的解決方案。我們的客戶包括兩種主要類別，即(i)陝汽控股集團。例如，陝重汽及陝汽商用車所購買我們的車聯網產品可以於生產過程中直接安裝於由彼等製造的商用車上，我們亦向陝汽控股集團提供我們的車聯網及相關技術應用解決方案；及(ii)購買我們的車聯網產品以直接安裝於其商用車上的其他中小型商用車製造商及商用車行業的其他參與者，包括使用我們車聯網及相關技術應用解決方案的商用車融資公司、供應鏈及物流公司以及政府或行業監管機構。與陝汽控股集團亦有業務關係的上述部分客戶均為重疊車聯網客戶，與陝汽控股集團並無業務往來的其餘該等客戶則為獨立車聯網客戶。

下表載列於所示年度根據我們車聯網及數據服務板塊兩種業務自陝汽控股集團獲得的收入明細：

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	估相關子 業務板塊 總收入 金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)	估相關子 業務板塊 總收入 金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)	估相關子 業務板塊 總收入 金額 (人民幣千元)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)	佔本集團 總收入 的百分比 (%)
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(附註1)	173,790	95.4	6.0	250,423	98.7	7.7	202,666	88.3	6.5
陝重汽	172,819	94.9	6.0	149,595	59.0	4.6	88,944	38.8	2.8
陝汽商用車	936	0.5	0.0	100,828	39.7	3.1	113,703	49.5	3.7
陝汽控股集團的其他									
成員公司	35	0.0	0.0	—	0.0	0.0	19	0.0	0.0
重疊車聯網客戶	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

與控股股東的關係

收入來源	截至12月31日止年度								
	2019年			2020年			2021年		
	金額	估相關子	佔本集團	金額	估相關子	佔本集團	金額	估相關子	佔本集團
		業務板塊			業務板塊			業務板塊	
(人民幣千元)	總收入	的百分比	(人民幣千元)	總收入	的百分比	(人民幣千元)	總收入	的百分比	
		(%)			(%)			(%)	
車聯網及相關技術應用									
解決方案業務									
陝汽控股集團(附註2)	2,447	4.1	0.1	488	0.6	0.0	1,757	1.6	0.1
陝重汽	1,357	2.3	0.1	16	0.0	0.0	238	0.2	0.0
陝汽商用車	—	0.0	0.0	—	0.0	0.0	—	0.0	0.0
陝汽控股集團的其他									
成員公司	1,090	1.8	0.0	472	0.6	0.0	1,519	1.4	0.1
重疊車聯網客戶(附註3)	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
板塊收入總額	241,582	100.0	8.4	335,238	100.0	10.3	338,312	100.0	10.8

附註：

- 我們來自陝汽控股集團的智能車聯網產品銷售業務的收入由2019年的人民幣173.8百萬元增加44.1%或人民幣76.6百萬元至2020年的人民幣250.4百萬元，主要由於陝汽控股集團的商用車產量增加，我們向陝汽控股集團銷售的智能車聯網終端產品增加。於業績記錄期，在我們的智能車聯網產品銷售業務下，來自陝重汽的收入減少，而來自陝汽商用車的收入增加，主要由於陝重汽所製造的若干商用車的生產模式自2020年以來發生了變化，陝重汽並不直接從本集團採購智能車聯網產品，而是從陝汽商用車採購安裝了智能車聯網產品的駕駛室。
- 我們來自陝汽控股集團的車聯網及相關技術應用解決方案業務的收入由2019年的人民幣2.4百萬元減少79.2%或人民幣1.9百萬元至2020年的人民幣0.5百萬元，主要由於陝汽控股集團於2020年並未委聘我們提供該等服務。因此，2019年及2021年的收入高於2020年。
- 我們來自陝汽控股集團重疊客戶的車聯網及相關技術應用解決方案業務的收入由2019年的人民幣29.9百萬元增加55.5%或人民幣16.6百萬元至2020年的人民幣46.5百萬元，並進一步由2020年的人民幣46.5百萬元增加25.6%或人民幣11.9百萬元至2021年的人民幣58.4百萬元，主要由於以下原因：於2020年推出我們的環保監控車聯網服務及擴大我們的渣土車監管車聯網服務所覆蓋的服務區域。

與控股股東的關係

下表載列於所示年度按客戶劃分的毛利及利潤率的明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	毛利	利潤率	毛利	利潤率	毛利	利潤率
	(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						
陝汽控股集團	43,167	24.8	64,443	25.7	53,463	26.4
重疊車聯網客戶	86	49.9	1,086	56.9	611	29.8
獨立車聯網客戶	5,014	61.6	472	35.9	5,326	21.5
小計 (附註1)	48,267	26.5	66,001	26.0	59,400	25.9
車聯網及相關技術應用						
解決方案業務						
陝汽控股集團	1,607	65.7	360	73.7	1,318	75.0
重疊車聯網客戶	19,608	65.7	34,303	73.7	43,802	75.0
獨立車聯網客戶	17,843	65.7	25,476	73.7	36,503	75.0
小計 (附註2)	39,058	65.7	60,139	73.7	81,623	75.0
車聯網及數據服務板塊小計	87,325	36.1	126,140	37.6	141,023	41.7

附註：

- (1) 每組客戶的利潤率不同，主要是由於我們的批量折扣價格報價不同。於業績記錄期，陝汽控股集團購買了大量我們的產品，而重疊車聯網客戶和獨立車聯網客戶的購買則更為偶然。由於獨立車聯網客戶的購買具有偶然性，其購買產品的利潤率可能對相關期間的毛利率產生重大影響。於2020年及2021年，獨立車聯網客戶間或購買的產品主要為利潤率較低的產品。
- (2) 我們車聯網及相關技術應用解決方案業務下所提供的主要服務成本為網路寬帶成本，由所有類別的客戶分攤，因此每組客戶的利潤率相同。

我們的車聯網及數據服務涵蓋商用車全產業鏈。根據弗若斯特沙利文報告，中國商用車市場的五大參與者逐步開始建立其各自的車聯網及數據服務公司，考慮到穩定的業務關係以及對關連商用車製造商所製造車輛類型的了解，商用車製造商均會傾向選擇各自的關連公司作為其智能車聯網產品及數據服務的主要供應商。鑒於我們強大的研發實力及領先的技術實力以及我們與陝汽控股集團的緊密合作的業務關係，自2014年以來，我們被選為陝汽控股集團智能車聯網產品的唯一供應商。我們的智能車聯網產品可以直接安裝在彼等製造的特定商用車上。因此，我們的車聯網及數據服務可與陝汽控股集團的製造工藝流程進行深度整合，此進而促使我們迅速擴大及獲得穩

與控股股東的關係

固的客戶群。陝汽控股集團始終遵守中國相關規定，包括在部分商用車安裝若干智能車聯網產品的規定。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，陝重汽及陝汽商用車所售出的根據中國相關規定須預裝車聯網產品的商用車的總數量分別約佔其售出的商用車的總數量的81.6%、86.8%及71.4%，其中車聯網產品全部由本集團安裝。陝重汽和陝汽商用車出售的預裝車聯網產品的商用車比例下降的主要原因是2021年第三季度陝重汽和陝汽商用車出售的根據中國相關規定無須預裝車聯網產品的專用車及越野車銷量增加。

根據中國於2014年1月頒佈的《道路運輸車輛動態監督管理辦法》，不遲於2014年7月，中國所有新生產的重載貨車及半掛牽引車必須預先安裝衛星定位裝置（如北斗系統監控終端）或類似設備，且所有收集數據必須按法律要求傳輸到交通運輸部的貨物運輸平台進行記錄。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）》（GB 17691-2018），自2021年7月起，所有在中國新製造、進口、銷售及註冊的載重量在3.5噸或以上的商用車必須預先安裝環保監控終端或類似設備，並且所有收集數據必須按法律要求傳輸到環保部進行記錄。因為僅部分由陝汽控股集團製造的商用車屬於上述類別，故上述規定適用於若干類型的商用車。我們預安裝在陝汽控股集團製造的商用車上的車聯網產品將確保遵守相關法規。

隨著我們業務的逐漸發展，我們與陝汽控股集團合作以了解其業務需求及設計定制解決方案。因此，我們向陝汽控股集團提供了更多的車聯網及相關技術應用解決方案以滿足其多樣化的業務需求。鑒於我們與陝汽控股集團建立了獨家供應商業務關係，我們長期穩定供應優質產品及數據服務的往績記錄以及遵守強制性的行業准入要求的需求，陝汽控股集團以另一家供應商替換我們將會較為困難且並無商業利益。

與控股股東的關係

下表載列截至所示年度陝汽控股集團所製造的商用車受益於我們提供車聯網服務的數量明細：

	截至12月31日止年度					
	2019年		2020年		2021年	
	估各公司 已售 商用車總數 輛	的百分比	估各公司 已售 商用車總數 輛	的百分比	估各公司 已售 商用車總數 輛	的百分比
智能車聯網產品銷售業務						
陝重汽	150,041	91.1	183,719	92.5	122,684	69.7
陝汽商用車 (附註1)	1,567	7.4	20,352	55.8	20,392	83.9
車聯網及相關技術						
應用解決方案業務						
陝重汽	48,980	29.7	68,195	34.3	56,541	32.1
陝汽商用車	2,279	10.8	6,642	18.2	6,859	28.3

附註：

(1) 由於陝汽商用車的內部製造商生產線重組及升級，多條商用車生產線於2019年停止運營。

總體而言，鑒於(i)我們與陝汽控股集團完善及穩定的業務關係；(ii)我們向陝汽控股集團穩定提供優質產品及服務的往績記錄；及(iii)我們向陝汽控股集團提供的定制的服務，董事認為，我們是陝汽控股集團的重要戰略業務夥伴及值得信賴的服務提供商。由於上述原因，我們認為與陝汽控股集團的長期業務關係屬互惠互利及互補，並且不大可能出現重大不利變化或終止。誠如「關連交易－非豁免持續關連交易－產品及服務供應框架協議」一節所披露，我們已分別與陝汽控股及陝重汽訂立陝汽控股產品及服務供應框架協議及陝重汽產品及服務供應框架協議。陝汽控股產品及服務供應框架協議涵蓋向陝汽控股及／或其聯繫人(不包括陝重汽)供應我們的產品及服務，而陝重汽產品及服務供應框架協議則涵蓋向陝重汽及／或其附屬公司供應我們的產品及

與控股股東的關係

服務。該等協議各自將不時自動續期三年，惟須遵守[編纂]及適用法律及法規，除非本公司於協議期限內發出書面通知終止協議。該等協議並無允許陝汽控股或陝重汽單方面終止協議的終止理由。此外，陝汽控股及陝重汽僅可在我們與我們商討後及取得我們的書面同意後，在我們未能滿足所要求的產品及／或服務數量的情況下，與其他供應商合作。我們相信，該等條文為維持陝汽控股集團與我們之間的持續長期合作提供保障。此外，於[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），陝汽集團將持有本公司約[編纂]%的股權，我們的財務業績將綜合計入陝汽集團財務業績。因此，本集團的持續經營及表現符合陝汽控股集團的利益。

一般商業條款及客戶自主選擇

董事確認，本集團與陝汽控股集團之間訂立且載列於本文件「關連交易」一節的所有協議均已或將按公平原則並以公平合理的條款訂立。本公司亦已就持續關連交易採用內部控制程序，以確保持續關連交易屬公平合理且按一般商業條款或更佳條件進行。進一步詳情請參閱本文件的「關連交易」一節。

董事確認，尚無制定任何安排（正式或非正式），據此陝汽控股集團將其客戶或供應商或其他業務夥伴推介予本集團。董事進一步確認，我們所有的客戶均有權選擇是否使用我們的服務或購買我們的產品，而本集團擁有全權酌情權，可決定是否向該客戶提供服務或出售產品。陝汽控股集團將不會參與該決策，亦不會直接或間接地影響該決策。

本集團可能會與整車銷售經銷商訂立合作協議，據此，整車銷售經銷商可能會不時將其客戶推介予本集團獲得融資租賃服務；然而，陝汽控股集團並非該合作協議的一方且對整車銷售經銷商或其他終端客戶決定與本集團建立業務關係方面並無直接或間接影響。

與控股股東的關係

持續多元化構成穩固的基礎

於業績記錄期，本集團就全部三個主要業務板塊已擴大並將持續擴大我們的服務，並將使客戶基礎多樣化：

業務板塊	業務線	業務服務	使業務擴大及客戶群多樣化的具體方法
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	<ul style="list-style-type: none">與中小型商用車製造商建立合作關係，並積極推廣我們的商用車製造供應鏈服務有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－ 物流及供應鏈服務板塊－ 商用車製造供應鏈服務及整車發運物流服務」一節。
		整車發運物流服務	<ul style="list-style-type: none">探索未來與獨立第三方客戶的合作機會，包括但不限於(i)向中小型商用車製造商提供整車發運物流服務；及(ii)與大型商用車製造商及其他整車發運物流服務提供商合作，就參與整車發運物流服務的駕駛員的安排進行資源共享，例如，於駕駛員交付商用車至其目的地後，該駕駛員可被分配至其他整車發運物流服務提供商安排的新工作，從而帶來新的收入來源有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－ 物流及供應鏈服務板塊－ 商用車製造供應鏈服務及整車發運物流服務」一節。

與控股股東的關係

業務板塊	業務線	業務服務	使業務擴大及客戶群多樣化的具體方法
		第三方物流服務	<ul style="list-style-type: none">• 大力發展有關向獨立第三方提供原材料(如煤炭、礦石等)、商品、快遞的第三方物流服務• 發展回程物流業務，例如，我們目前將汽車從西安運輸至新疆，而在從新疆返回西安的途中，其將進一步探索與獨立第三方客戶的業務，以在該回程中運輸商品• 發揮與本集團其他業務板塊的協同效應，完善物流信息系統，優化運輸路線，提升服務質量，擴大客戶基礎• 有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－物流及供應鏈服務板塊－第三方物流」一節。
	整車銷售服務		<ul style="list-style-type: none">• 與整車銷售經銷商訂立合作協議，以銷售外部品牌商用車• 有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－物流及供應鏈服務板塊－整車銷售業務」一節
	汽車後市場產品業務		<ul style="list-style-type: none">• 與商用車行業多家參與者訂立合作協議，以推廣本公司的後市場產品• 利用成熟的商用車銷售及物流網絡，向部分主要物流客戶推廣本公司的後市場產品• 與保險公司合作，向保險公司指定的維修中心供應後市場產品• 開發統一線上服務平台，在該統一平台上推出新項目• 有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－物流及供應鏈服務板塊－汽車後市場產品業務」一節

與控股股東的關係

業務板塊	業務線	業務服務	使業務擴大及客戶群多樣化的具體方法
供應鏈金融服務板塊	融資租賃業務		<ul style="list-style-type: none">發展本公司自身的銷售渠道及向商用車提供融資租賃服務，包括中國國內主流商用車品牌（不包括陝汽控股集團）積極探索向商用車行業的其他參與者提供融資租賃服務，例如專用車、冷鏈運輸設備及二手商用車利用與本集團其他業務分部的協同效應擴大客戶基礎，例如向存在外部品牌汽車銷售的融資需求的本集團整車銷售業務客戶提供融資租賃服務，以及向物流公司提供融資租賃服務有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－ 供應鏈金融服務板塊－ 融資租賃服務」一節
	保理業務		<ul style="list-style-type: none">向物流產業鏈上下游的公司／參與者提供保理服務，包括但不限於商用車零配件公司的供應商、商用車製造商其他品牌供應商及第三方物流下游承運商委聘代理從物流及供應鏈產業鏈物色公司利用與通匯及遠行的聯繫，以通匯及遠行為核心業務拓展開發保理業務，並開發若干保理產品以支持我們的物流服務有關本公司具體業務舉措的進一步詳情，請參閱下文「－ 供應鏈金融服務板塊－ 保理服務」一節

與控股股東的關係

業務板塊	業務線	業務服務	使業務擴大及客戶群多樣化的具體方法
車聯網及數據服務板塊	智能車聯網產品銷售業務		<ul style="list-style-type: none">與多家中小型商用車製造商(陝汽控股集團除外)建立客戶關係，並在其商用車上預安裝智能車聯網產品從商用車行業的多個參與者中擴展業務及使客戶基礎多元化有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－車聯網及數據服務板塊－智能車聯網產品銷售業務」一節
	車聯網及相關技術應用解決方案業務		<ul style="list-style-type: none">積極向不同政府及行業監管機構以及公司推廣(i)環保監控車聯網服務及(ii)渣土車監管車聯網服務與金融機構合作，積極推廣車輛融資租賃監管車聯網服務與供應鏈及物流服務供應商以及下游承運商合作，積極推廣運輸車隊管理車聯網服務提升研發能力，豐富服務內容有關本公司具體業務計劃的進一步詳情，請參閱下文「－車聯網及數據服務板塊－車聯網及相關技術應用解決方案業務」一節

與控股股東的關係

- 物流及供應鏈服務板塊

商用車製造供應鏈服務及整車發運物流服務

- 就整車製造供應鏈服務而言，本公司將發揮我們在一體化物流服務方面的優勢與經驗，擴大與中小型商用車製造商的合作。截至最後實際可行日期，本公司已與多家商用車製造商商談合作意向，並與其中一家簽訂意向書。本公司將就未來的整車發運物流服務探索與獨立第三方客戶的合作機會，包括但不僅限於通過(1)向中小型商用車製造商提供整車發運物流服務；(2)與大型商用車製造商及其他整車發運物流服務提供商合作並在整車發運物流服務返程中共享人力資源（例如駕駛員），以帶來來自獨立第三方的新收入來源。

第三方物流

- 我們已經擴大了與獨立第三方托運人及提供第三方物流服務有關的客戶群體。於業績記錄期，第三方物流運輸的貨物主要包括煤炭、礦石、日用百貨及商用車零配件，而該業務線的大部分客戶為獨立於陝汽控股集團。有關進一步詳情請參閱本文件業務一節項下「整車發運物流服務及第三方物流服務」一段。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，自向有關獨立於陝汽控股集團的托運人提供第三方物流服務產生的收入分別約為人民幣332.9百萬元、人民幣189.7百萬元及人民幣395.1百萬元，分別約佔我們總收入的11.5%、5.8%及12.6%以及物流及供應鏈服務板塊總收入的15.7%、8.4%及19.7%。該收入波動主要是由於我們的一個主要客戶於2020年停止其運輸業務，因此我們有關該業務收入來源中斷。於2020年及2021年，我們的第三方物流服務分別完成的運單總數為54.7千單及267.9千單。
- 在原材料及大宗商品相關的物流業務方面，本集團發揮附屬公司在新疆、內蒙古等原材料資源豐富地區的優勢，在能源、鋼鐵、化工等行業擁有大型企業客戶，積極拓展第三方物流服務。就快遞相關物流業務而言，我們專注於人口密集地區（如京津冀地區、長江三角洲及珠江三角洲），利用本集團整車銷售業務及供應鏈業務所積累的快遞物流客戶擴大其客戶基礎。此外，作為中國交通運輸協會快運分會及中國交通運輸協會物流投融資分會副主席，本公司將利用其行業影響力及網絡積極發展其第三方物流業

與控股股東的關係

務。於最後實際可行日期，我們有16個正在進行的涉及第三方物流服務的項目，該等第三方均獨立於陝汽控股集團，包括：

	地區	對手方	主要服務	本集團 所提供服務	合同期限
1.	上海	電纜特種材料公司	塑膠材料	第三方物流	自2022年1月至2022年12月
2.	南京	市政工程公司	渣土場	第三方物流	自2022年1月至2024年12月
3.	河北	物流公司	快遞包裹	第三方物流	自2022年1月至2024年12月
4.	上海	物流公司	商品	第三方物流	自2021年10月至2024年10月
5.	上海	物流公司	商品	第三方物流	自2021年5月至2024年5月
6.	鄭州	物流公司	商品、飲料及 建築材料	第三方物流	自2021年6月至2023年6月
7.	寧夏	煤焦化公司	煤炭	第三方物流	自2022年5月至2023年5月
8.	新疆伊犁	供應鏈管理公司	煤炭	第三方物流	自2020年6月至2024年12月
9.	貴州	基礎設施公司	煤炭	第三方物流	自2021年3月至待定
10.	蘇州	物流公司	商品	第三方物流	自2021年9月至2022年12月
11.	新疆	物流公司	原材料	第三方物流	自2022年1月至2022年12月
12.	新疆	能源產業鏈公司	煤炭	第三方物流	自2022年2月至2022年12月
13.	上海	貨運代理公司	郵政包裹	第三方物流	自2022年1月至2024年12月
14.	重慶	商貿公司	水泥	第三方物流	自2021年11月至2022年10月
15.	新疆	物流公司	煤炭	第三方物流	自2022年1月至2024年12月
16.	蘇州	物流公司	快遞包裹	第三方物流	自2022年1月至2022年12月

此外，有六個立項項目已成功通過審批，目前正在磋商中，其中包括一個煤炭運輸相關項目及一個商品相關項目。我們與獨立第三方之間正在進行或潛在項目數量的增加表明，我們的持續多樣化以及我們進一步獨立於陝汽控股集團。

與控股股東的關係

- 我們積極開拓回程物流業務，擴大獨立第三方客戶基礎。通過利用我們廣泛的物流網絡及倉儲建設，我們將於我們現有的物流網絡範圍內就獨立第三方客戶持續拓展服務以涵蓋更大範圍的貨物及材料供應，並充分利用倉儲服務。例如，我們旨在利用我們目前的指定路線將汽車從西安運輸至新疆，並且於新疆至西安的回程中，將進一步拓展與獨立第三方客戶的業務，於該等返程中運輸貨品。截至最後實際可行日期，我們已贏得運輸貨品的招標，經上述路線從新疆運輸至西安再到我們的獨立第三方客戶。展望未來，我們計劃積極尋求及從事該等活動，以加強我們的回程物流業務。
- 本公司將通過建設商用車零配件數字化倉儲配送體系以及維修和服務網絡（包括但不限於建立線下配件中心及回程物流體系）等方式持續擴大客戶基礎（尤其是獨立第三方客戶）及提供多樣化的服務。我們亦將改進我們的物流信息系統並優化運輸路線以提升我們的服務質量。進一步詳情請參閱本文件「業務－業務戰略」一節。
- 此外，本公司憑藉我們於供應鏈服務行業所累積的經驗及所構建的能力（如我們擁有大量商用車）以及5A級物流企業的身份，就公共採購項目更積極地參與公開招標過程。

整車銷售業務

- 憑藉我們完善的銷售網絡及對市場的深入了解，我們正通過銷售外部品牌商用車積極拓展整車銷售服務的客戶基礎。2021年，本公司與商用車經銷商就銷售外部品牌汽車訂立了三項協議，並自2021年第四季度開始相關銷售。截至2021年12月31日，我們銷售外部品牌商用車所得收入約為人民幣7.3百萬元。本公司將繼續尋求機會與更多外部品牌商用車經銷商建立業務關係。截至最後實際可行日期，本公司就銷售外部品牌汽車訂立了五項新協議。

汽車後市場產品業務－

- 我們汽車後市場產品業務的客戶均為獨立第三方（「獨立第三方後市場產品客戶」）。汽車後市場產品業務作為本公司於可預見未來潛在快速業務增長的主要領域之一，我們將進一步拓展其相關業務，並僅專注於獨立第三方後市場產品客戶，將其作為我們擴大客戶群計劃的一部分。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－物流及供應鏈服務板塊－後市場產品業務」

與控股股東的關係

一節。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，汽車後市場產品銷售業務下獨立第三方後市場產品客戶產生的收入分別約為人民幣31.3百萬元、人民幣85.5百萬元及人民幣82.7百萬元，分別佔我們總收入的約1.1%、2.6%及2.6%。

- 自2021年初起，憑藉我們成熟的商用車銷售及物流網絡，我們已成功向部分主要物流客戶推廣我們的後市場產品。本公司計劃選擇包括陝西及新疆在內的多個省份作為主要市場，以逐步發展我們後市場產品業務的銷售渠道。我們亦將繼續加大營銷及推廣力度。自2021年1月1日起直至最後實際可行日期，我們的銷售人員已拜訪173名客戶並獲得349份訂單。我們亦計劃與本集團其他業務板塊產生協同效應，以擴大我們後市場產品的銷售渠道。例如，我們將利用本集團的車聯網大數據能力，分析商用車密度高的區域及保養頻率高的區域，並與該等區域的零配件或保養服務供應商開展業務合作，精準配置我們的後市場產品。此外，我們亦尋求與保險公司合作的機會，向保險公司的指定維修中心供應我們的後市場產品，並進一步擴大我們的銷售渠道。截至最後實際可行日期，本公司已與一家保險公司訂立戰略合作協議。我們多元化的產品及供應商基礎，以及業務增長及後市場業務所得收入有所增加，表明我們持續的多元化及獨立於陝汽控股集團。
- 此外，如本文件「業務－業務戰略」及「未來計劃及[編纂]」各節所披露，本公司將採取線上措施改善商用車後市場服務。具體而言，基於我們現有的車輪滾滾在線平台，我們將開發統一線上服務平台，並在該統一平台上推出新項目。該等新項目包括(i)後市場業務服務平台；(ii)線上零配件數字化集中式倉儲系統；(iii)線上服務及特許經營管理平台；及(iv)智能維修及培訓平台。有關上述新項目的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]－線上業務開發」一節。
- 供應鏈金融服務板塊

融資租賃服務－

- 自2018年起，本公司已透過服務提供商建立自有的銷售渠道並提供商用車融資租賃服務，該等商用車包括中國主流國產商用車品牌（陝汽控股集團除外）（「其他汽車品牌」）。此外，我們亦面向掛車及二手商用車提供該等服務。我們合作的服務提供商由2018年的4個增加至2021年的22個。為更好地發展我們的透過服務提供商的銷售渠道，我們計劃招聘更多業務人員並

與控股股東的關係

提供培訓，以擴充彼等的知識，其中包括如何擴展至提供其他汽車品牌車輛相關服務。進一步詳情請參閱本文件「業務－融資租賃業務－車型及銷售渠道」一節。

- 基於我們對商用車行業的深入了解及通過我們成熟的業務關係，本公司正積極探索向商用車行業內其他參與者（如專用車或冷鏈運輸設備、工廠及倉庫的終端客戶）提供融資租賃服務。就專用車融資租賃業務而言，本公司與多家混凝土攪拌車銷售公司、車載式起重機製造商以及專用車製造商公司建立業務關係，以為其終端用戶提供融資租賃服務。於業績記錄期，我們根據融資租賃服務投資專用車的總金額累計達人民幣429.2百萬元。我們將繼續細分專用車的領域，分析冷藏卡車、農牧業運輸車等不同專用車的特點，制定可更好地滿足該等客戶需求的綜合政策。在冷鏈運輸設備融資租賃業務方面，本公司與多家冷鏈物流公司合作，為其終端用戶提供融資租賃服務。於業績記錄期，我們根據融資租賃服務投資冷鏈運輸設備的總金額累計約為人民幣98.8百萬元。
- 截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，就上述其他汽車品牌的商用車及商用車行業其他參與者提供融資租賃服務的投放金額分別為人民幣602.0百萬元、人民幣967.3百萬元及人民幣838.9百萬元，分別佔我們就所提供的商用車融資租賃服務的投放總額的13.0%、11.2%及12.8%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來源於融資租賃獨立客戶的收入分別約為人民幣42.5百萬元、人民幣88.6百萬元及人民幣116.4百萬元。有關收入的同比增加表明我們的持續多元化及進一步獨立於陝汽控股集團。自2022年1月1日至最後實際可行日期，我們已與多家外部品牌汽車經銷商訂立15份合作協議，且我們將繼續增加獨立融資租賃業務的新投資資金（就投資總額及佔比而言）。此外，我們通過與本集團內其他業務分部產生協同效應，積極擴大客戶基礎。例如，我們計劃(i)利用本集團整車銷售業務的優勢，專注於有融資需求的外部品牌汽車銷售客戶；及(ii)向物流公司提供融資租賃服務，例如在下游承運人購買新車或二手商用車時。

保理服務－

- 於物流保理業務項下，我們與來自物流行業的公司（包括但不限於物流平台公司、中小物流企業、從事供應鏈項目及／或合同物流項目的公司）進行保理交易，該等公司通常擁有來源於訂約承運商或第三方平台物流業務

與控股股東的關係

的應收賬款。該條業務線的大部分客戶為獨立於陝汽控股集團的客戶。於2021年1月，德銀保理建立了物流保理業務項下的外部代理系統，其聘請代理自物流行業尋找上述公司作為我們的客戶。截至最後實際可行日期，我們已與27家代理商合作。進一步詳情請參閱本文件「業務－保理業務類型－物流保理」一段。於2021年12月31日，我們的物流保理合共有176名客戶，該等客戶均為獨立第三方。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們就該等獨立於陝汽控股集團的第三方客戶提供的物流保理服務的投放金額分別為人民幣565.6百萬元、人民幣198.7百萬元及人民幣444.5百萬元，分別約佔德銀保理全年總投放金額的26.1%、11.7%及19.4%。自2022年1月1日至最後實際可行日期，我們簽訂了22份戰略協議及意向書。

- 另外，本集團將利用通匯及遠行於業內的關係，擴大及拓展以通匯及遠行為核心企業的保理業務，並開發若干保理產品以為物流服務提供支持。截至最後實際可行日期，德銀保理已與遠行委聘的第三方下游承運商訂立11項保理服務交易。
- 本公司將持續夯實我們於供應鏈金融服務的行業優勢，優化業務結構。我們將繼續發展與大型客戶及物流行業的領先公司的業務關係，並擴大優質客戶的範圍，以為更廣泛的參與者提供保理服務，例如商用車零配件公司的供應商、其他品牌商用車製造商的供應商及其他物流下游承運商。
- *車聯網及數據服務板塊*

智能車聯網產品銷售業務－

- 就智能車聯網產品銷售業務而言，本公司已將各類中小型商用車製造商（陝汽控股集團除外）成功發展為我們的客戶，並於彼等所製造成商用車上預先安裝我們的智能車聯網產品。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們自向有關獨立第三方商用車製造商客戶銷售商品（如智能車聯網產品）產生的收入分別約為人民幣8.1百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣24.8百萬元。例如，我們的主要客戶之一山東汽車製造有限公司於2021年1月至2021年12月期間採購我們8,932件智能車聯網產品，較2020年同期的銷量增加5,067%。

與控股股東的關係

隨著本公司車聯網及相關技術應用解決方案業務的不斷發展，尤其是(i)渣土車監管車聯網服務，(ii)大數據應用車聯網服務及(iii)環保監控車聯網服務，所有使用該等服務的商用車均須安裝本集團的智能車聯網產品。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。此外，於2021年12月31日，我們的環保監控車聯網服務覆蓋中國31個省份及直轄市。考慮到非陝汽集團品牌商用車並無預裝本集團的智能車聯網產品，我們的智能車聯網產品銷售業務具有增長及搶佔該市場份額的潛力。

為更好地拓展智能車聯網產品銷售業務以及將我們的服務範圍擴大至面向其他商用車製造商以及商用車行業的其他參與者，本公司已設立專職「車企業務部」，負責開發及向有關客戶提供一站式定制化的服務。例如，本公司將利用其完善的數據網絡，為改裝汽車製造商等公司提供全套訂製的車聯網服務，以出售我們的預裝智能車聯網產品及我們的車聯網及相關技術應用解決方案服務。截至最後實際可行日期，我們已完成與七家汽車改裝公司(均為獨立第三方)的七個項目，涉及所提供潛在定制車聯網服務。

- 此外，如本文件「業務－業務戰略」及「未來計劃及[編纂]」各節所披露，本集團將投入資源開發多元化數據產品。尤其是，我們將繼續開發及升級其車聯網產品及終端產品，以適應5G通信環境，而5G將成為電信行業新標準。
- 自2022年1月1日至最後實際可行日期，本公司已就智能車聯網產品銷售服務與獨立車聯網客戶簽訂10份協議且多數為長期協議(約2至3年)。

車聯網及相關技術應用解決方案業務－

- 就車聯網及相關技術應用解決方案業務而言，我們向商用車全產業鏈中廣泛的參與者(除商用車製造商之外，還包括商用車融資公司、整車銷售經銷商、運輸車隊、供應鏈及物流公司、保險公司、商用車相關服務提供商及駕駛員以及政府或行業監管部門)提供有關解決方案。具體而言，我們一直專注於且將專注於環保監控車聯網服務、渣土車監管車聯網服務、大數據應用車聯網服務及相關行業監控監督車聯網服務。例如，本公司將向公安部門提供有關車輛安全的監控服務或為煤炭行業的煤炭運輸車隊提供監控服務。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－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」一節。

與控股股東的關係

- 於最後實際可行日期，與獨立車聯網客戶之間涉及環保監控車聯網服務、渣土車監管車聯網服務、大數據應用車聯網服務、車輛融資租賃監管車聯網服務及相關行業監管監督車聯網服務的多個項目正在進行中，所有項目均已實施，包括：

	地區	項目*	本集團提供的服務
1.	陝西	興平市城市執法局	渣土車監管服務
2.	陝西	西安市公安局－交警部門	渣土車監管服務
3.	陝西	咸陽市城市管理監督 指揮中心	渣土車監管服務
4.	陝西	漢中市管理局	渣土車監管服務
5.	河北	邯鄲市建築垃圾管理處	渣土車監管服務
6.	河北	隆堯縣執法局	渣土車監管服務
7.	安徽	來安縣城市管理局	渣土車監管服務
8.	雲南	車聯網技術公司	大數據應用車聯網服務
9.	北京	技術公司	大數據應用車聯網服務
10.	成都	技術公司	大數據應用車聯網服務
11.	不適用	13間專用車公司	環保監控車聯網服務及／或 車輛融資租賃車聯網服務
12.	保定	石油地球物理勘探 機械製造公司	環保監控車聯網服務
13.	杭州	供應鏈管理公司	車輛融資租賃車聯網服務
14.	保定	汽車銷售公司	車輛融資租賃車聯網服務
15.	蘇州	汽車銷售公司	車輛融資租賃車聯網服務
16.	樂州	汽車銷售公司	環保監控車聯網服務
17.	內蒙古自治區 烏海市	烏海市重型柴油汽車 遠程監控系統	柴油汽車遠程環境保護監控服務
18.	山東	商用車製造公司	大數據應用車聯網服務
19.	北京	科技公司	大數據應用車聯網服務
20.	新疆	物流公司	大數據應用車聯網服務
21.	北京	融資租賃公司	車輛融資租賃車聯網服務
22.	黑龍江	金融擔保公司	車輛融資租賃車聯網服務
23.	陝西	執法局	環保監控車聯網服務

* 部分項目已於2021年前啟動

自2022年1月1日至最後實際可行日期，本公司已與八家有該等需求的公司訂立三份意向書及五份合作協議，並正與其他公司討論以探索商機。就渣土車監管車聯網服務而言，該等服務於業績記錄期保持穩定。自2022年1月1日至最後實際可行日期，有兩個渣土車監管車聯網服務項目正在磋商中。

與控股股東的關係

- 就車聯網及相關技術應用解決方案業務而言，我們亦探索與金融機構合作的機會，並向其提供車輛融資租賃監管車聯網服務，這將改善該等交易的風險管理及業務運營。憑藉與供應鏈業務板塊的協同效應，本公司亦積極探索第三方物流業務現有客戶的需求。例如，本集團可安排下游承運商使用運輸車隊管理車聯網服務，以提升物流業務營運及降低運輸風險。
- 於業績記錄期，本公司與一家大數據服務提供商訂立了一項合作協議，共同開發大數據商業化應用使我們的服務多元化。
- 此外，本公司將通過增強車聯網及數據服務板塊的核心技術能力及數據服務能力，持續擴大外部客戶群體並使我們所提供服務多樣化。具體而言，於[編纂]後，我們計劃動用[編纂][編纂]來開發基於車聯網的技術設施及增強我們的研發能力，如擴大研發團隊以及升級研發系統的軟件及硬件等。有關進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

鑒於(i)本集團與獨立第三方的各項業務正在擴展；(ii)本集團的特定業務板塊以及業務板塊之間的協同帶來了獨特的市場競爭力；及(iii)本集團與商用車製造商之間的合作，我們可以利用我們目前的業務模式與獨立第三方繼續建立新業務關係，並為該等客戶創建定制服務模式，由此，我們亦為未來將業務拓展至更多商用車製造商及商用車行業中的不同供應商及客戶奠定了基礎。

財務獨立性

我們設有獨立於我們控股股東的財務部，由獨立的財務人員組成，負責履行本公司財務管理、會計、申報、集團信貸及內部控制職能。

我們能夠獨立作出財務決策，而我們控股股東不會干涉我們資金的用途。我們亦已建立獨立審計制度、標準財會制度和完善的財務管理制度。此外，我們獨立開立並管理銀行賬戶，而不與我們控股股東共用任何銀行賬戶。我們根據相關法律進行獨立稅務登記，根據適用中國稅務法律法規獨立納稅，而不與控股股東或其控制的任何其他企業合併納稅。

與控股股東的關係

於我們營運過程中，我們一直接受由陝汽控股集團提供的貸款及擔保，而陝汽控股集團提供的貸款及擔保會在[編纂]後繼續由陝汽控股集團根據金融服務框架協議提供給本集團。進一步詳情請參閱本文件「關連交易－全面豁免持續關連交易」一節，有關自陝汽控股集團之貸款及擔保的歷史金額，另請參閱本文件「財務資料－債項」一節。於2021年12月31日，我們來自陝汽控股集團的未償還貸款總額及由陝汽控股集團擔保的若干金融負債（包括(i)銀行借款，(ii)自其他金融機構獲得的其他借款，(iii)資產支持票據／證券，及(iv)應付票據）分別約為人民幣854.0百萬元及人民幣729.2百萬元，佔我們金融負債信用額度（包括(i)銀行借款，(ii)關聯方貸款，(iii)自其他金融機構獲得的其他借款，(iv)資產支持票據／證券，及(v)應付票據）總額約人民幣6,132.4百萬元約13.9%及11.9%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，陝汽控股集團的貸款平均年利率分別約為4.8%、3.8%及3.4%，而獨立第三方貸款人貸款的平均年利率分別約為4.9%、4.5%及4.7%。自陝汽控股集團的貸款年利率範圍介乎3.1%至5.1%之間，與自獨立第三方貸款人的貸款年利率範圍2.1%至6.8%一致。

儘管如上文所述，但董事認為本集團能夠在財務上獨立於控股股東及其緊密聯繫人開展業務，原因如下：

- 於最後實際可行日期，除金額約為人民幣848.5百萬元之二至三年期定期貸款（會於到期之日償還）外，本集團已悉數償還上述陝汽控股集團之未償還貸款。儘管我們能夠償還陝汽控股集團所有未償還貸款，但提前償還未償還貸款在商業上並不可行且對本集團不利，原因為根據貸款協議條款，提前償還將導致我們須繳付罰款；
- 我們計劃分別於2022年12月31日及2023年12月31日之前將陝汽控股集團擔保的貸款金額減至人民幣211.0百萬元及零；
- 我們有足夠的資金獨立經營我們的業務，並且我們能夠從第三方獲得足夠融資，而無需依賴我們控股股東或其他關連人士提供的任何擔保或抵押。特別是，於最後實際可行日期，我們已在沒有控股股東的任何協助、擔保或抵押的情況下從獨立商業銀行獲得授信額度約人民幣7.5十億元。該等來自獨立商業銀行的授信額度可以用作營運資金，並且該等信貸融資足以償還我們從陝汽控股集團獲得的貸款以及由陝汽控股集團擔保的貸款；
- 我們已與相關獨立第三方貸款人建立長期合作關係，我們能以相若條款獨立取得該貸款人的融資，從而為我們的業務營運提供資金；

與控股股東的關係

- 融資服務安排在中國國有企業內部屬常見情況，根據本文件「關連交易」一節所披露的金融服務框架協議，陝汽集團向我們提供的融資服務現時會並將繼續以正常或更佳商業條款進行。我們亦擁有在我們認為適當及對本集團的利益屬適當的情況下從獨立商業銀行選擇融資服務的酌情權；及
- 利率將不高於獨立商業銀行向我們及我們的附屬公司同期提供的同類貸款的利率，原因是適用於本集團的貸款條款將與陝汽集團與貸款銀行及金融機構根據「統借統還」模式訂立的融資協議的貸款條款一致，進一步詳情載於本文件「關連交易－全面豁免持續關連交易－陝汽控股提供金融服務」一節。因此，即使我們必須從獨立商業銀行及金融機構獲得全部融資，我們的業務運營及財務表現將不會受到重大不利影響。

基於上文所述理由，董事信納，我們擁有足夠資本應付我們的財務需求，且在財務方面獨立於控股股東及其各自的聯繫人。

管理獨立性

於[編纂]後，董事會將由九名董事組成，其中兩名董事於[編纂]完成後繼續在陝汽控股及／或其附屬公司任職。我們的大多數董事及高級管理人員於商用車供應鏈服務行業擁有豐富的經驗。下表概述[編纂]後會繼續在陝汽控股及其附屬公司任職的兩名董事身份及彼等各自於本集團及陝汽控股及其附屬公司的主要職務：

姓名	在本集團擔任的主要職務	在陝汽控股及其附屬公司擔任的主要職務
郭萬才先生	• 董事長 兼非執行董事	陝汽控股及陝汽集團的總會計師
王建斌先生	• 非執行董事	陝西汽車實業有限公司副總經理； 陝汽商用車總經理； 陝汽集團董事

與控股股東的關係

有關重疊董事的技術知識及經驗的更多詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節。除以上披露者外，截至最後實際可行日期，概無董事或高級管理層於陝汽控股及其附屬公司（不包括本集團）擔任任何職務。除《上市規則》第3.13條規定所許可的情況外，我們的獨立非執行董事與控股股東沒有任何關係。因此，我們有足夠的非重疊董事，其保持獨立且具備能夠確保董事會正常履行職能的相關經驗。

於[編纂]後，除於本文件「董事、監事及高級管理層」一節所披露(i)張育安先生；及(ii)王敬安先生擔任的若干職務外，概無監事將擔任控股股東及彼等各自聯繫人（本集團成員公司除外）的董事、監事或高級管理層。

我們相信，[編纂]完成後我們的董事及高級管理層能夠獨立履行在本公司的職責，且本公司能獨立於控股股東經營其業務，理由如下：

- 董事會九名成員中，七名成員並未於控股股東及彼等各自的聯繫人（本集團成員公司除外）擔任任何董事、監事或高級管理層職位。根據組織章程細則，本公司的決策由董事會作為整體而非個別董事作出；
- 組織章程細則所載董事會決策機制定出了避免利益衝突的相關規定，其中規定：若發生利益衝突，例如審議有關與控股股東的關連交易的決議案時，與控股股東有關連的董事須迴避表決並且不得計入法定人數。此外，審議關連交易時，我們的獨立非執行董事可審閱相關交易；
- 本公司的日常運營不僅由執行董事管理，亦由本公司及其附屬公司的高級管理層管理；
- 董事、監事或高級管理層成員概無持有控股股東任何股權；
- 各董事均知悉自身作為董事的誠信義務，其要求（其中包括）董事須為本公司的最佳利益行事等；及
- 我們委任三名獨立非執行董事（佔董事會成員總人數的三分之一），可平衡有利益關係的董事與獨立董事之間的人數，以保障本公司與我們股東的整體利益。

與控股股東的關係

企業管治措施

為進一步保障股東利益，我們將採取下列企業管治措施，以管理與控股股東因任何未來潛在競爭業務而產生的任何潛在利益衝突：

- 作為籌備[編纂]的一部分，我們已修訂組織章程細則，以符合《上市規則》規定。具體而言，我們的組織章程細則規定，董事不得就批准其或其任何緊密聯繫人於其中擁有重大權益的任何合同或安排或任何其他議案的任何決議案進行投票，亦不得將該董事計入出席董事會會議的法定人數；
- 倘舉行股東大會以考慮控股股東或其任何緊密聯繫人(本集團成員公司除外)擁有重大權益的建議交易，有關控股股東不得就相關決議案行使表決權；
- 本公司已建立內部控制機制以識別關連交易。有關進一步詳情，請參見「關連交易－有關持續關連交易的內部控制程序」一節。[編纂]後，倘本公司與控股股東或其任何聯繫人(本集團成員公司除外)訂立關連交易，本公司將遵守適用的《上市規則》規定；
- 我們承諾，董事會將平衡執行董事和非執行董事(包括獨立非執行董事)的組成。我們已委任三名獨立非執行董事，且我們認為我們的獨立非執行董事(i)具備充足的經驗，(ii)並無以任何重大方式干擾彼等行使獨立判斷的任何業務或其他關係；及(iii)將能夠提供公正客觀的意見，以保護我們股東的整體利益；
- 倘獨立非執行董事被要求審查本集團與控股股東及／或董事之間的任何利益衝突情況，控股股東及／或董事須向獨立非執行董事提供所有必需的資料以供考慮，且獨立非執行董事可於需要時尋求獨立顧問的意見，費用由本公司承擔；
- 於2020年12月，本公司採納「利益衝突管理制度」政策，規定本公司董事、監事及高級管理人員不得有任何利益衝突，其中包括界定利益衝突、制定防止利益衝突的具體安排、利益衝突管理及違反利益衝突政策的制裁。根據「利益衝突管理制度」政策，(其中包括)本公司將定期為其董事、監事

與控股股東的關係

及高級管理人員提供有關防止利益衝突的培訓。此外，本公司董事、監事及高級管理人員須於彼等受僱或獲委任後一個月內簽署有關利益衝突的聲明，並於其後每年在受僱或獲委任週年後一個月內簽署額外聲明。此外，本公司僱員有權報告任何利益衝突，而本公司的營運管理部門應即時調查有關事宜，並向作出報告的僱員及審核委員會報告調查結果，審核委員會將根據調查結果採取適當行動；及

- 我們已委任中信建投（國際）融資有限公司為合規顧問，其將會就遵守有關董事職責及企業管治的多項規定等適用法律及《上市規則》向我們提供意見及指引。