
業 務

概覽

我們是鋁合金汽輪製造商，專注於售後市場，即用於汽車維修及保養的零配件市場。我們製造及向客戶銷售各種鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的收益分別為約人民幣374.0百萬元、人民幣362.2百萬元及人民幣440.4百萬元，2019年至2021年的複合年增長率為約8.5%。2019年至2020年我們的收益減少，主要乃由於COVID-19疫情對我們部份海外市場造成不利影響。截至2021年12月31日止年度，我們的收益增加至約人民幣440.4百萬元，表明自COVID-19疫情以來，我們的營運業績強勁復甦。截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們的收益由約人民幣159.5百萬元減少至約人民幣149.8百萬元，此乃主要由於2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發，我們的業務運營受到暫時性影響，特別是向海外市場的產品交付。

截至2022年5月31日止五個月，我們國內外市場所得的收益分別為人民幣59.6百萬元及人民幣90.2百萬元，分別佔總收益的約39.8%及60.2%。我們的國內市場指向中國銷售，而我們的海外市場指向中國以外的海外國家及地區銷售。同期，我們銷售鋁合金汽輪所得收益為人民幣146.6百萬元，佔截至2022年5月31日總收益的97.9%，其中，我們國內外市場所得的收益分別為人民幣56.5百萬元及人民幣90.1百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，按鋁合金汽輪出口價計，我們佔2021年中國鋁合金汽輪市場約1.0%的市場份額。

我們的主要經營附屬公司步陽汽輪於2007年註冊成立。我們的生產廠房位於中國浙江省金華市永康市，租賃自我們的控股股東控制的步陽中國。截至2022年5月31日，我們自有及運作31台重力鑄造機、12台低壓鑄造機、52台數控車床、22個機械加工中心、三台預處理噴塗設備、六台粉末噴塗機及十台液體噴塗機，每年最大設計產能約為1.2百萬隻鋁合金汽輪。

我們的客戶主要為售後市場的鋁合金汽輪批發貿易商及零售商。於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們在中國分別有204名、169名、134名及97名客戶，並於相應期間在51個、52個、37個及26個海外國家及地區分別有102名、94名、67名及44名客戶。

我們採納嚴格的質量控制管理體系及全面的質量控制流程，藉以保證我們的產品質量，進而提高我們的客戶忠誠度。我們已在製造流程的各個重要階段建立質量保證標準及程序。我們在質量控制方面的投入已榮獲關鍵行業認證。例如，我們的質量管理體系分別於2013年及2018年榮獲由TÜV Rheinland Italia S.r.l頒發的證書及IATF 16949:2016認證。我們的質量測試設備亦於2016年榮獲日本自動車用輕合金製車輪試驗協議會頒發的證書。同時，國

業 務

內市場方面，我們榮獲多項浙江省獎項，包括浙江名牌產品證書、「浙江製造」認證證書、金華市著名商標、金華名牌及永康市政府質量獎。

我們的競爭優勢

鋁合金汽輪製造商，業務遍佈全球

我們是鋁合金汽輪製造商，業務遍佈全球。於往績記錄期，我們實現整體收益增長。於截至2020年12月31日止年度，儘管因部份海外市場受到COVID-19疫情的不利影響，收益相比截至2019年12月31日止年度有所下跌，但我們的毛利率由19.7%增至21.4%。截至2020年及2021年12月31日止年度，我們的收益由約人民幣362.2百萬元增加至人民幣440.4百萬元以及我們的溢利由約人民幣34.7百萬元增加至約人民幣37.7百萬元。截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們的溢利由約人民幣10.0百萬元增加至約人民幣16.4百萬元。

通過規劃並實施一系列經營措施，我們能夠在分散且競爭激烈的市場中實現增長，包括：

定向擴張計劃：於往績記錄期，得益於我們的國內外市場定向擴張計劃，我們錄得全面增長。我們的國內擴張計劃重點關注優化客戶質量及提升品牌形象。就海外市場而言，我們專注於對鋁合金汽輪的售後市場定制及替換具有殷切需求的市場。因此，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的收益分別為約人民幣374.0百萬元、人民幣362.2百萬元及人民幣440.4百萬元，2019年至2021年的複合年增長率為約8.5%。

有效的生產成本控制：我們系統地實施生產自動化，以提升生產效率，降低生產成本及減少人為錯誤。此外，我們依賴經驗豐富的採購人員對行業的深入了解來控制我們的生產成本，尤其是鋁合金成本。

產品優化：於往績記錄期，通過我們的模具設計及開發，我們在不改變任何重大功能標準的情況下，成功減輕了我們若干種鋁合金汽輪的重量，其降低了我們若干種類鋁合金汽輪的生產成本。此外，我們改進了鋁合金汽輪的設計及噴塗工藝，為產品增添了更多美學元素和品種。

展望未來，我們相信，我們已蓄勢待發把握好未來的增長機遇。於往績記錄期，我們的客戶主要為售後市場的鋁合金汽輪批發貿易商及零售商，其購買我們的品牌及／或無品牌鋁合金汽輪。根據弗若斯特沙利文報告，預期2021年至2026年間中國鋁合金汽輪售後市場銷量的增幅較OEM市場增幅為大，估計複合年增長率約為5.3%。此外，根據弗若斯特沙利文報告，鋁合金汽輪製造市場分散，大部份製造商傾向局限於或專注於特定的市場或

業 務

終端客戶分部。我們擁有透過為需求及偏好迅速變化的客戶群提供服務從而實現溢利快速增長的良好往績。我們認為，我們能夠憑藉我們的專長及經驗進一步擴大我們國內外市場的市場份額以提高我們的盈利能力。

廣泛的國內外市場相輔相成

於往績記錄期，我們旨在盡力在國內外市場間取得平衡，務求實現可持續發展及收益多元化。中國是我們最大的單一國市場，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月分別佔我們總收益的約25.2%、27.4%、33.8%及39.8%。同期，我們大部份收益來自海外市場的銷售，分別佔我們總收益的約74.8%、72.6%、66.2%及60.2%。自2019年至2020年，我們的國內市場收益由約人民幣94.3百萬元上升約5.2%至約人民幣99.2百萬元。同時，自2019年至2020年，我們的海外市場的收益由約人民幣279.7百萬元下降約6.0%至約人民幣263.0百萬元，主要由於全球爆發COVID-19疫情導致國際貿易意外受阻，而此對我們部份海外市場產生不利影響。從2020年至2021年，我們的國內及海外市場收益分別由約人民幣99.2百萬元大幅上升至約人民幣148.6百萬元及由約人民幣263.0百萬元大幅上升至約人民幣291.8百萬元。截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們國內市場的收益由約人民幣48.4百萬元增加約23.1%至約人民幣59.6百萬元，而我們海外市場的收益則由約人民幣111.1百萬元減少約18.8%至約人民幣90.2百萬元，此乃主要由於2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發，我們的業務運營受到暫時性影響，特別是向海外市場的產品交付。

為擴大我們的客戶範圍，我們在國內外市場設計並實施了銷售策略，以更好利用我們在不同市場的相對優勢。由於中國鋁合金汽輪生產商競爭十分激烈，我們持之以恆在國內市場建立品牌聲譽及將品牌打造成我們業務的核心優勢。因此，我們向國內市場推出我們「BYW」品牌產品，以進一步加強我們的品牌於業內的認可度。我們亦憑藉我們取得的獎項及浙江名牌產品證書及「浙江製造」認證證書等認證，進一步提升我們於國內市場的自主品牌。

海外市場方面，我們向客戶出售我們的產品，而客戶進而向不同國家及地區的下游客戶出售我們的產品。該安排令我們能夠將我們的接觸面擴展至更廣泛的下游客戶並以高性價比方式提高我們銷量。為開發海外市場，我們努力打造多樣化的收益來源，藉以降低過度依賴少數經篩選市場的風險。具體而言，於2019年，我們通過進一步擴大海外市場的收益來源及調整銷往美國的產品的售價，緩解了美國政府於2018年9月加徵關稅帶來的影響。有關我們向美國銷售的詳情，請參閱本文件本節「— 銷售及經銷 — 向美國的銷售及中美貿易摩擦產生的影響」。

強大而靈活的設計和生產能力，可滿足客戶的個性化需求

我們認為，往績記錄期的增長部份得益於我們能夠經濟高效地快速適應市場需求。售後汽車市場具有客戶需求快速變化且高度個性化的特徵。我們能夠在各方面根據客戶廣

業 務

泛的要求及規格設計鋁合金汽輪，包括尺寸、設計及顏色。多年來，我們積累了售後市場服務經驗，能夠不斷及時並且經濟高效地滿足有關需求。我們於往績記錄期銷售合共約19,900種不同類型的鋁合金汽輪就是佐證。我們亦試圖實施流線型的自動化生產，以進一步提高產量及成本效率。此外，我們定期為客戶提供具備專屬設計的新型鋁合金汽輪，該類鋁合金汽輪乃我們基於市場調研自行研發。客戶對新型鋁合金汽輪的反響良好並且就有關產品重複下達訂單，我們的董事認為，其乃我們滿足客戶需求及要求的有力證明。

此外，我們的客戶通常會批量訂購鋁合金汽輪，而鋁合金汽輪的要求及規格將因批次而異。生產該類鋁合金汽輪通常需要特定設計，而我們必須及時並經濟高效地生產出此類模具。我們的設計及開發團隊中擁有經驗豐富且訓練有素的模具設計師，彼等負責根據客戶的規格設計、生產及測試模具及樣品。於往績記錄期，我們於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月分別生產約170個、140個、110個及50個新模具。我們所累積的設計經驗使我們能夠快速完成新設計，且我們已開發出設計及生產模具的流線型流程。依照模具生產的所有樣品將歷經一系列標準化測試，以確保其性能特徵及可靠性。於往績記錄期，我們能夠在29至52天的開發週期內生產出新模具，此使得我們能夠及時完成客戶訂單。

全面嚴格的質量控制

我們的客戶遍佈全球，而我們相信，為滿足各類客戶需求，我們需要確保對我們的產品採取統一且嚴格的質量控制措施。我們已建立全面的質量控制管理體系，在我們製造流程的各個重要階段實施詳盡的質量控制措施。我們在質量控制方面的投入已榮獲關鍵行業認證。例如，我們的質量管理體系分別於2013年及2018年榮獲由TÜV Rheinland Italia S.r.l頒發的證書及IATF 16949:2016認證。我們的質量測試設備亦於2016年榮獲日本自動車用輕合金製車輪試驗協議會頒發的認證。

由於我們實施全面嚴格的質量控制措施，於往績記錄期，我們在產品質量上保持了一貫的高標準且因有缺陷產品產生的維護費用微乎其微。為了維持與客戶的良好關係，當客戶告知我們，我們的產品存在不會對汽輪功能產生實質性影響且不符合銷售退款條件的輕微缺陷時，我們會就矯正這些輕微缺陷產生的相關費用對客戶作出補償（通常數額不高）。因此，與缺陷產品相關的此類開支本質上屬於與我們產品的輕微缺陷相關的維護開支。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們有缺陷產品產生的費用分別為約人民幣195,000元、人民幣35,000元、人民幣283,000元及人民幣122,000元。另一方面，作為售後客戶服務的一部份，我們酌情允許退回產品。截至2019年、2020年

業 務

及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們的銷售退貨金額分別約為人民幣323,000元、人民幣282,000元、人民幣204,000元及人民幣10,000元。有關詳情，請參閱本文件本節「我們的業務模式 — 售後客服」一段。

與我們主要客戶的牢固穩定關係

多年來，我們已在國內外市場建立起強大的客戶群。截至2021年12月31日止年度，我們將我們的產品售予中國134名客戶以及37個海外國家及地區的67名客戶。

我們與我們的主要客戶維持牢固及穩定的長期業務關係。於往績記錄期，我們的五大客戶與我們擁有平均六年左右的業務關係。我們的客戶包括多數在各國家及地區擁有良好聲譽的鋁合金汽輪批發商及售後零售商，如一名領先的加拿大鋁合金汽輪經銷商（其向大型汽車品牌（包括三菱及尼桑）提供汽輪）及一間於東京交易所上市的日本輪胎及橡膠公司。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，向我們五大客戶銷售的銷售額分別為約人民幣122.7百萬元、人民幣128.1百萬元、人民幣169.5百萬元及人民幣48.7百萬元，分別佔總收益的約32.9%、35.3%、38.5%及32.4%。

我們認為，我們為當地聲譽良好的客戶生產出可靠優質產品的過往表現，證明了我們整體的實力與能力。我們的設計及開發能力、現代製造技術及設施加上我們的全面的管理機制使我們能夠及時高效地交付我們的產品，同時保證產品符合客戶預期的嚴格質量及技術標準。

穩定及經驗豐富的管理層團隊

我們於往績記錄期的增長及發展歸功於我們管理層團隊的業務策略的規劃及成功實施。我們的管理團隊由多名在鋁合金汽輪行業具有豐富經驗的人士組成。我們的主席、非執行董事及聯合創始人徐先生於鋁合金汽輪製造領域擁有逾14年經驗。我們的執行董事、行政總裁兼總經理應永暉先生於鋁合金汽輪製造領域擁有約14年經驗。我們的高級管理層團隊成員平均擁有13年的相關行業經驗。相關深層次的行業知識對於確保我們持續增長的業務策略規劃而言至關重要。此外，我們所有高級管理層團隊成員均已為本集團服務逾十年。我們高級管理層團隊的穩定性使我們業務策略的實施具備一致性和高效性。有關更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

我們的業務策略

擴大產能以提高我們的市場份額

我們相信擴大我們的產能乃我們進一步提高市場份額的關鍵一步。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們分別售出超過1.2百萬

業 務

隻、1.0百萬隻、1.1百萬隻及0.3百萬隻鋁合金汽輪。生產廠房的利用率由截至2019年12月31日止年度的約99.4%降至截至2020年12月31日止年度的約85.2%，此乃由於COVID-19疫情對我們產品的整體需求以及我們2020年的生產計劃造成了不利影響。截至2021年12月31日止年度，利用率升至約93.6%，此乃由於我們的生產活動逐步從疫情的不利影響中恢復。截至2022年5月31日止五個月，利用率減少至約86.5%，乃主要由於2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發，我們的生產受到暫時性影響。於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率增加至97.3%，此乃由於我們的業務經營逐步從中國的COVID-19疫情區域性爆發的影響中恢復。有關更多詳情，請參閱本文件「業務 — 生產 — 生產設備及工廠 — 產能及利用率」。

我們計劃分多個階段擴大我們的產能，且我們預期於2024年11月前年產能可最終達到約2.4百萬隻鋁合金汽輪。我們計劃通過購買重力鑄造機等多種其他機械擴大現有生產線的產能。為配合我們的產能擴張，我們已在現有生產廠房附近物色到一幅面積約為17,000平方米的地塊，我們計劃在該地塊上建造新生產廠房、倉庫及其他配套設施（「**新生產廠房**」），並逐步將現有生產設施搬遷至新生產廠房，預期於2025年第三季度前完成搬遷。截至最後實際可行日期，我們已以約人民幣10.4百萬元成功收購目標地塊的第一部份，面積約為11,500平方米。我們預計將在地方政府部門招標時提交標書，收購目標地塊的餘下部份。

在競爭激烈的鋁合金汽輪製造市場，我們認為，必須引進更先進的生產技術來保持競爭力。因此，我們計劃購置兩台旋轉式鑄造機，使用更少的原材料生產出與使用重力及低壓鑄造技術（我們目前所使用的技術）生產出的鋁合金汽輪相比質量相若或更佳且重量更輕的鋁合金汽輪。除擴大產能外，我們亦計劃升級當前生產線，以新型號取代過時的機器及設備，維持生產效率。

有關產能擴張計劃及[編纂][編纂]用途的進一步詳情，請參閱本文件本節「— 生產 — 我們的擴張計劃」及「未來計劃及[編纂]用途」。

改善我們的設計及開發能力

我們計劃擴大我們的設計及開發能力，以進一步優化我們的產品設計及提高技術，以滿足客戶於鋁合金汽輪售後市場的需求。我們計劃採購若干測試設備，用於測試我們生產的模具及樣品，以提高我們產品的質量及性能。我們亦將招攬更多具備相關模具設計以及樣品測試相關資質及經驗的設計及開發人員。

業 務

加強我們在選定海外市場的銷售及營銷工作，並推廣我們的自有品牌

我們認為，銷售網絡的廣度與深度對進一步發展我們的業務至關重要，並是補充我們擴大產能計劃的關鍵。我們計劃繼續增加銷售收益及擴大選定國家及地區的海外市場的市場份額。於往績記錄期，我們主要通過在工業貿易展及展覽會、阿里巴巴等企業對企業電商市場以及透過口碑推薦的方式來物色及獲得海外客戶。我們擬透過擴大自身銷售及營銷團隊，發起更多針對性的銷售及營銷活動，以提高產品在目標地域市場的銷量。為此，我們擬招聘擁有向目標地域市場客戶銷售鋁合金汽輪的經驗與專業知識的人才。銷售及營銷團隊的擴大將進一步與我們設計及開發部門的擴大相輔相成，後者將加強我們在設計與規格方面推陳出新，迎合我們不斷擴大的客戶群的需求的能力。此外，我們將繼續參加產業展銷會，計劃參加更多國內外重要貿易展銷會，以擴大客戶群及提高我們在該等市場的知名度。我們認為，憑藉我們在鋁合金汽輪生產領域的專業知識及經驗，我們已作好準備抓住新的商業機遇，而加強我們的銷售及營銷工作將使我們領先市場。

此外，於往績記錄期，我們以自有品牌名稱「BYW」在中國銷售了一小部份產品，分別佔同期總收益的約6.8%、2.8%、4.0%及5.4%。我們計劃提升國內外市場的客戶對我們的品牌認知度，藉此提升我們的市場競爭力。我們擬採取各種措施，加大營銷力度以推廣我們的自有品牌，包括廣告和促銷活動，及提供我們品牌下的專屬設計鋁合金汽輪產品。

我們的業務模式

我們主要從事鋁合金汽輪的設計、生產，以及向國內外客戶銷售鋁合金汽輪，該等客戶向我們購買有品牌產品及無品牌產品。我們與客戶緊密合作，及時為客戶提供切合其規格和預算的優質產品。

我們的業務運營包括六個完整主要步驟。下圖說明了我們的業務模式：



設計及開發

我們的設計及開發團隊負責根據客戶訂單中所載的具體要求和參數，設計鋁合金汽輪生產模具。我們亦根據客戶提供的信息和反饋以及我們對市場趨勢的把握自主設計及開發新模具。我們擁有一套完善的設計及開發流程，涉及本公司的各個部門。依照新設計模

業 務

具生產的所有樣品都將經過一系列的標準化測試，以保證其功能性和可靠性。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們生產的新模具分別約為170個、140個、110個及50個，且我們能夠在29至52天的開發週期內生產出新模具。有關更多詳情，請參閱本文件中本節「— 設計及開發」。

下達採購訂單

我們的客戶通常透過採購訂單訂購我們的產品。收到採購訂單後，本集團的相關部門將審閱及與客戶磋商採購訂單的細節。一旦訂單落實，我們會將其存檔作記錄。

原材料採購

鋁合金錠是我們生產所用的主要原材料。我們通常使用標準化流程對現有主要供應商進行年度審查，確保我們以合適價格購得優質原材料。我們通過對潛在供應商的價格、產能、技術及產品標準、行業排名及物流等多方面主要因素進行評估甄選新供應商。有關我們供應商及審查制度的更多詳情，請參閱本文件中本節「— 原材料」及「— 供應商」。

生產和質量控制

一旦新設計通過設計及開發階段，我們將在我們的生產廠房生產產品。我們的生產包括冶煉、鑄造、熱處理、機械加工、塗裝和包裝六個主要階段。我們擁有及運營多種專業測試設備和工具，並在每個主要生產階段進行相關的質量控制程序。有關更多詳情，請參閱本文件本節「— 生產」。

發貨及收款

產品生產完成後，我們將與我們的客戶確認銷售清單及落實發貨日期。然後，我們將安排從我們的倉庫發貨至客戶指定的地點。產品交付後，我們將根據與客戶間的採購訂單或其他信貸安排與客戶跟進收款事宜。

售後客服

就我們位於中國及海外國家及地區的客戶而言，一旦接到有關我們產品的投訴，我們會有專門的工作人員跟進並盡早解決。如釐定我們須對有缺陷產品負責，則我們通常同意根據具體情況及通過真誠的磋商，對提出投訴的客戶支付賠償。我們一般將我們的責任限於不合格製造過程中出現的缺陷。

業 務

一般而言，我們的採購訂單中沒有關於退貨或退款的合約條款。作為售後客戶服務的一部份，我們可能酌情允許客戶退回有缺陷的產品，以維持與客戶良好的關係。客戶退回的產品將由我們的質量控制員工檢查，以判斷是否屬於我們的責任。若是我們的責任，我們將取消有關交易並安排退款。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們收到的銷售退貨分別約為810隻、600隻、680隻及40隻鋁合金汽輪，金額分別約為人民幣323,000元、人民幣282,000元、人民幣204,000元及人民幣10,000元。有關我們酌情允許退回存在輕微缺陷產品的詳情，請參閱本文件本節「客戶 — 售後客服」一段。

我們的產品

我們設計、製造及銷售各種鋁合金汽輪。於往績記錄期，我們售出合共約19,900種不同類型的鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們銷售鋁合金汽輪的收益分別佔總收益的約97.2%、97.8%、97.5%及97.9%。我們的餘下部份收益來自廢料和其他配件的銷售。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們根據客戶特定要求銷售少量採用電鍍技術的鋁合金汽輪，其分別佔鋁合金汽輪銷售總收益的約1.7%、1.8%、1.9%及3.5%。

我們向我們的客戶銷售我們的「BYW」品牌以及無品牌的鋁合金汽輪。於往績記錄期，我們僅向位於中國的客戶銷售小部份我們的鋁合金汽輪品牌「BYW」，分別佔截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月總收益的約6.8%、2.8%、4.0%及5.4%。

我們產品主要按尺寸分類，尤其是按鋁合金汽輪的直徑劃分。下表載列我們按類型劃分的產品的詳情：

類型	直徑	主要用途
小號	12–16英吋	微型和小型汽車
中號	17–20英吋	中型和大型汽車及運動型多功能汽車
大號	21–24英吋	全尺寸運動型多功能汽車及皮卡車

我們通常根據客戶的特定要求及規格，按尺寸、設計及顏色等多種元素設計及生產鋁合金汽輪。我們亦根據我們對當前的市場趨勢的了解，定期向我們客戶提供我們的自主設計。

業 務

下表載列我們於所示期間按鋁合金汽輪尺寸劃分的收益，以絕對金額及佔銷售鋁合金汽輪所得總收益的百分比計：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
小號.....	92,925	25.6	56,749	16.0	56,150	13.1	22,863	14.6	15,893	10.8
中號.....	236,519	65.1	253,765	71.7	315,917	73.5	115,149	73.7	111,246	75.9
大號.....	34,012	9.3	43,695	12.3	57,391	13.4	18,240	11.7	19,478	13.3
鋁合金汽輪的銷售總額...	363,456	100.0	354,209	100.0	429,458	100.0	156,252	100.0	146,617	100.0

產品類型

我們於2007年開始生產和銷售鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們分別售出超過1.2百萬隻、1.0百萬隻、1.1百萬隻及0.3百萬隻鋁合金汽輪，均價分別為人民幣298元、人民幣339元、人民幣377元及人民幣431元。

下表載列我們於所示期間按鋁合金汽輪產品尺寸劃分的銷量：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	隻	%	隻	%	隻	%	隻	%	隻	%
小號.....	515,003	42.3	300,134	28.7	258,742	22.7	114,655	25.2	63,279	18.6
中號.....	644,253	52.9	671,406	64.2	786,731	69.0	307,468	67.6	248,058	72.9
大號.....	59,256	4.8	73,672	7.1	94,395	8.3	32,481	7.2	28,863	8.5
總計.....	1,218,512	100.0	1,045,212	100.0	1,139,868	100.0	454,604	100.0	340,200	100.0

小號鋁合金汽輪

我們的小號鋁合金汽輪直徑為12至16英吋，一般用於微型和小型汽車。我們的小號鋁合金汽輪銷量由2019年的約515,000隻減少至2020年的300,000隻及2021年的258,000隻。我們於截至2022年5月31日止五個月賣出逾63,000隻小號鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們小號鋁合金汽輪銷售所得收益分別佔我們鋁合金汽輪銷售總收益的約25.6%、16.0%、13.1%及10.8%。

中號鋁合金汽輪

我們的中號鋁合金汽輪直徑為17至20英吋，一般用於中型和大型汽車及運動型多功能汽車（「SUV」）。我們的中號鋁合金汽輪銷量由2019年的約644,000隻增加至2020年的671,000

業 務

隻及2021年的786,000隻。截至2022年5月31日止五個月，我們賣出逾248,000隻中號鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們中號鋁合金汽輪銷售所得收益分別佔我們鋁合金汽輪銷售總收益的約65.1%、71.7%、73.5%及75.9%。

大號鋁合金汽輪

我們的大號鋁合金汽輪直徑為21至24英吋，一般用於定制的全尺寸SUV及皮卡車。我們的大號鋁合金汽輪銷量由2019年的約59,000隻增加至2020年的73,000隻及2021年的94,000隻。截至2022年5月31日止五個月，我們賣出逾28,000隻大號鋁合金汽輪。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們大號鋁合金汽輪銷售所得收益分別佔我們鋁合金汽輪銷售總收益的約9.3%、12.3%、13.4%及13.3%。

按產品尺寸劃分的平均售價

下表載列我們於所示期間按鋁合金汽輪產品尺寸劃分的平均售價(按指定產品尺寸的銷售金額除以銷量計算)：

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元	人民幣元
小號.....	180	189	217	199	251
中號.....	367	378	402	375	448
大號.....	574	593	608	562	675
鋁合金汽輪平均售價.....	298	339	377	344	431

我們產品的平均售價由2019年的每隻人民幣298元提高至2020年的每隻人民幣339元，主要因(i)我們的主要原材料鋁合金錠的平均採購成本增加及(ii)儘管小號鋁合金汽輪銷量顯著下降，中號及大號鋁合金汽輪的銷量上升。我們產品於2021年的平均售價增加至每隻人民幣377元，此乃由於我們調整產品的價格以反映鋁合金錠的成本上漲。我們產品的平均售價由截至2021年5月31日止五個月的每隻人民幣344元增加至截至2022年5月31日止五個月的每隻人民幣431元，原因是我們為應對鋁合金錠成本的進一步上漲而調整價格。根據弗若斯特沙利文的資料，鋁錠平均價格由2020年第四季度的每噸人民幣15,697.6元增加至2021年第四季度的每噸人民幣20,270.6元，及至2022年第一季度的每噸人民幣22,159.9元。從2022年5月至9月，鋁錠平均價格呈下滑趨勢。2022年鋁錠價格預期將維持在約人民幣18,000元至人民幣23,000元每噸左右。

業 務

我們董事與獨家保薦人及弗若斯特沙利文一致認為，鑒於以下因素，提高我們的鋁合金汽輪的平均售價不會對我們未來的銷售量產生任何重大不利影響：(i)根據弗若斯特沙利文的資料，因鋁合金汽輪是汽車的關鍵部件，而汽車是日常交通的必要產品，因此對鋁合金汽輪的需求相對缺乏價格彈性；(ii)鋁合金錠成本的上漲影響整個行業並且成本上漲將會由廣泛的市場參與者吸收掉。市場參與者隨後會根據各自運營規模及銷售模式將成本的上漲轉嫁給客戶；及(iii)2021年，我們的經營業績及銷售量仍未受到影響；(iv)受到COVID-19疫情的影響，全球鋁合金汽輪的供應減少。因此，由於鋁合金錠鋁成本上升，鋁合金汽輪的供應商能夠提高其產品的售價，以保持或提高其毛利率；及(v)儘管我們截至2022年5月31日止五個月的銷售量受到2022年初中國的COVID-19區域性爆發的影響，導致我們向海外市場的產品交付延遲，但截至2022年5月31日止五個月我們銷售鋁合金汽輪的總體毛利率及毛利率與2021年同期相比錄得小幅增長。鑒於上述因素，我們的董事認為，對我們產品的價格進行合理調整反映原材料成本上漲，將不會對我們長期的運營產生任何重大不利影響。

生產

製造流程

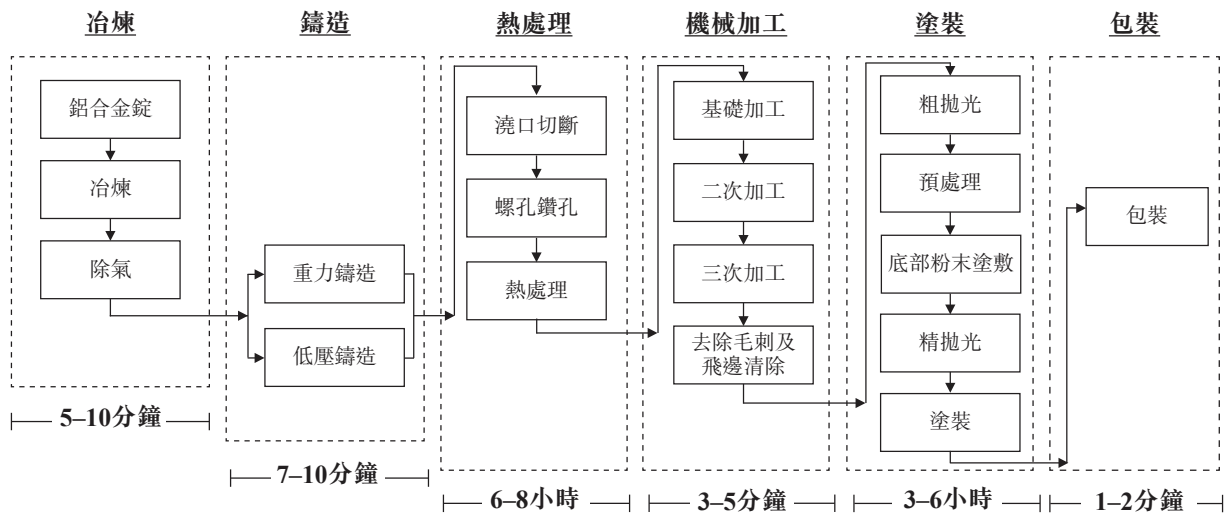
我們生產可大致分類為以下六個主要階段：

階段	描述	主要生產設備	質量控制
冶煉	通過熔爐將固態鋁合金錠熔化為液態鋁合金，其後將液態鋁合金進行回火，以符合所要求的溫度及化學成分	熔爐	<ul style="list-style-type: none">• 熔融合金成分測試• 熔融合金密度和溫度測試
鑄造	將液態鋁合金倒入鋁合金汽輪模具，隨後進行冷卻處理，以生產出鋁合金汽輪毛坯	<ul style="list-style-type: none">• 重力鑄造機• 低壓鑄造機	<ul style="list-style-type: none">• X光檢查• 毛坯鑄件檢查• 變形檢查
熱處理	對鋁合金汽輪毛坯鑄件進行一系列受控加熱及冷卻處理，以達致理想物理及結構特性	熱處理爐	<ul style="list-style-type: none">• 硬度測試• 內部溫度測試

業 務

階段	描述	主要生產設備	質量控制
機械加工	使用加工設備對鋁合金汽輪毛坯鑄件進行進一步加工，以符合規定的物理規格、載荷參數、動態平衡及偏航安全性。隨後將對加工後的鋁合金汽輪進行飛邊清除及去毛刺	數控車床	<ul style="list-style-type: none"> • 氣密性測試 • 動平衡測試 • 跳動測試 • 尺寸測試
塗裝	根據客戶要求拋光、噴塗底粉及對鋁合金汽輪進行上漆	液體塗裝設備	<ul style="list-style-type: none"> • 塗膜測試 • 一般外觀測試 • 烤烘溫度測試 • 色差測試
包裝	將成品包裝至硬紙箱中	包裝機	<ul style="list-style-type: none"> • 包裝檢驗 • 最後檢查

下圖列示我們主要製造階段的流程：



我們的製造過程屬流水線型，並受密切監控，以確保一致性及產品質量。我們在各個生產階段均實施相關質量控制措施。

業 務

冶煉

冶煉是生產的初步階段，該階段中，將鋁合金錠熔煉成液態，用於鑄造。此初步階段包含鋁合金的冶煉及除氣。其對於確保熔液的鋁純度及均一性以及熔液不存在氣泡而言至關重要。

鑄造

鑄造是關鍵階段，該階段中，將熔融鋁合金溶液注入鋁合金汽輪模具中，形成輪架。主要有兩種類型的鑄造方法，即重力鑄造及低壓鑄造。

重力鑄造

於往績記錄期，我們使用重力鍛造工藝生產大部份鋁合金汽輪。重力鑄造指僅利用重力將熔化的鋁合金灌入預製模具中，然後等待凝固的過程。

低壓鑄造

自2011年起，我們便一直發展我們低壓鑄造的能力。在低壓鑄造過程中，將熔化的鋁合金通過上升管從密閉爐以低壓傳送至預製模具中，緩慢填充至模具中以凝固。

熱處理

在進行熱處理前，將液態鋁合金進入模具的澆口移除，並在鑄造好的鋁合金汽輪上鑽螺栓孔。熱處理指對經鑄造鋁合金汽輪進行一系列可控加熱及冷卻操作的過程，過程中，可對鋁合金汽輪的結構及物理性能進行加強，以確保其質量及可靠性。

機械加工

機械加工涉及四個階段，即基礎加工、二次加工、三次加工、去除毛刺及飛邊清除。機械加工的前三個階段涉及通過可控材料切除程序，按客戶要求將我們的鋁合金汽輪毛坯鑄件製成客戶期望的最終形狀。其後，對產品進行去除飛邊及毛刺以及拋光。我們機械加工大部份通過計算機數控進行，其中計算機用於控制車床及其他機械加工機器的運動及操作。

塗裝

塗裝過程涉及五個階段，即粗拋光、預處理、底部粉末塗敷、精拋光和塗裝。我們首先對鋁合金汽輪進行粗拋光，並通過一系列可控的工藝對經過拋光的鋁合金汽輪進行預處理，使這些汽輪經受特定溫度、化學溶液和清潔。然後，對鋁合金汽輪塗上底漆並進行最後的精拋光，再根據客戶要求塗上不同的油漆。我們亦會聘用第三方根據特定客戶要求使用電鍍技術。

業 務

包裝

鋁合金汽輪一經生產並通過質量檢驗，我們便會根據客戶規格要求包裝鋁合金汽輪。

生產設備及工廠

生產廠房

我們的絕大部份產品都是在我們的自有工廠生產的。我們在浙江省金華市永康市有一個生產廠房。生產廠房所處的物業是從步陽中國租來的。有關更多詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」。

我們通常不會聘用任何分包商，但若干電鍍鋁合金汽輪除外，我們會將鋁合金汽輪半成品寄發給第三方生產商進行電鍍。

生產線

截至2022年5月31日，我們的生產線上共有404名僱員，包括102名冶煉鑄造人員、25名熱處理人員、98名機械加工人員、112名塗裝人員、42名包裝人員、10名製造由我們設計的模具人員、11名叉車操作人員、3名後勤辦公室人員及1名生產線主管。截至2022年5月31日，我們生產線的最大設計年產能約為1.2百萬隻鋁合金汽輪。截至2022年5月31日，我們擁有並運行31台重力鑄造機、12台低壓鑄造機、52台數控車床、22個機械加工中心、三台預處理噴塗設備、六台粉末噴塗機及十台液體噴塗機。我們生產廠房的生產線每天運行24個小時，在檢修及假期時會有計劃停運。我們生產線上的僱員每天工作八至十二個小時，每天兩個至三個班次。我們計劃於2024年11月前再增加1.2百萬隻鋁合金汽輪，提升我們的產能。我們將動用[編纂]的部份[編纂]為擴能撥資。有關更多詳情，請參閱本文件本節「— 生產 — 我們的擴張計劃」及「未來計劃及[編纂]用途」。

為保持我們鋁合金汽輪的質量及不斷創新以滿足客戶的特定要求，我們通過購買各種專業化和現代化的機械設備，不斷升級我們的生產線。我們的機械設備採購自國內外知名的品牌製造商。我們製造流程中使用的所有主要機械設備均由我們所有。

此外，我們還建立了綜合管理體系，確保我們的機械設備按最佳條件運行，從而確保我們生產廠房持續、安全運營。於往績記錄期，我們的生產並無因機械或設備故障而遭遇任何重大中斷。

業 務

下表介紹了截至2022年5月31日我們生產廠房的主要生產機械和設備。

設備名稱	設備用途及特點	原產國／地	數量(台)	預計 使用壽命 (年)	截至最後實際 可行日期平均 估計剩餘使用 年期(年) ^(附註)
冶煉					
熔爐	將鋁合金錠熔化成液態	中國	9	10	5.3
鑄造					
重力鑄造機	利用重力生產鋁合金汽輪毛坯	中國	31	6-10	0.4
低壓鑄造機	透過向模具中的液態鋁施加低壓生產鋁合金汽輪毛坯	中國	12	10	1.2
熱處理					
熱處理爐	對鋁合金汽輪毛坯進行受控熱處理	中國	2	10	0
機械加工					
數控車床	對鋁合金汽輪毛坯進行端面車削及打磨	中國、台灣	52	10	1.7
機械加工中心	對鋁合金汽輪毛坯進行鑽孔	中國	22	10	2.3
塗裝					
預處理噴塗設備	優化鋁合金汽輪表面，通過一系列清潔及化學處理進行塗裝	中國	3	10	3.3
粉末噴塗機	在鋁合金汽輪表面噴塗基粉	中國	6	10	4.0
液體噴塗機	在鋁合金汽輪表面噴塗液體塗料	中國、法國	10	10	4.3
包裝					
紙箱封口機	密封裝鋁合金汽輪的紙箱	中國、台灣	7	10	5.7

業 務

附註：我們使用部份已超出估計使用年期的機器及設備，此乃由於部份該等機器及設備於截至最後實際可行日期仍可運作，我們的董事認為此得益於我們的定期維修及保養。

下表載列於往績記錄期及直至最後實際可行日期我們生產廠房的各主要生產機械及設備的運行情況：

	截至12月31日止年度			截至2022年 5月31日 止五個月	於往績記錄 期後及 直至最後 實際可行 日期
	2019年 (台)	2020年 (台)	2021年 (台)		
(1) 冶煉					
— 熔爐					
年／期初	6	7	8	9	9
添置新機械／設備	1	1	1	0	0
年／期末	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>9</u>	<u>9</u>
(2) 鑄造					
— 重力鑄造機					
年／期初	29	31	31	31	31
添置新機械／設備	2	0	0	0	0
年／期末	<u>31</u>	<u>31</u>	<u>31</u>	<u>31</u>	<u>31</u>
— 低壓鑄造機					
年／期初	12	12	12	12	12
添置新機械／設備	0	0	0	0	0
年／期末	<u>12</u>	<u>12</u>	<u>12</u>	<u>12</u>	<u>12</u>
(3) 熱處理					
— 熱處理爐					
年／期初	2	2	2	2	2
添置新機械／設備	0	0	0	0	0
年／期末	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
(4) 機械加工					
— 數控車床					
年／期初	46	46	50	52	52
添置新機械／設備	0	4	2	0	0
年／期末	<u>46</u>	<u>50</u>	<u>52</u>	<u>52</u>	<u>52</u>
— 機械加工中心					
年／期初	19	19	21	22	22
添置新機械／設備	0	2	1	0	0
年／期末	<u>19</u>	<u>21</u>	<u>22</u>	<u>22</u>	<u>22</u>

業 務

	截至12月31日止年度			截至2022年 5月31日 止五個月	於往績記錄 期後及 直至最後 實際可行 日期
	2019年 (台)	2020年 (台)	2021年 (台)		
(5) 塗裝					
— 預處理噴塗設備					
年／期初	2	2	3	3	3
添置新機械／設備	0	1	0	0	0
年／期末	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
— 粉末噴塗機					
年／期初	4	4	6	6	6
添置新機械／設備	0	2	0	0	1
年／期末	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>7</u>
— 液體噴塗機					
年／期初	6	6	9	10	10
添置新機械／設備	0	3	1	0	0
年／期末	<u>6</u>	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
(6) 包裝					
— 紙箱封口機					
年／期初	2	5	7	7	7
添置新機械／設備	3	2	0	0	0
年／期末	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>7</u>

我們的製造機械及設備均自國內外知名製造商採購。我們亦已建立全面的檢查及維護流程，以確保我們的生產機械及設備按其計劃性能運行。我們每月及臨時進行檢查，對檢查數據作出分類並歸檔以備記錄。此外，我們已採納「三級維護」程序維護生產機械及設備，以避免生產中斷。我們的維護程序按不同的時間間隔及複雜級別將維護工作分為三個不同的級別。我們的第一級維護涉及一般維護，包括每個班次結束時的檢查、潤滑及清潔。我們的第二級維護每月進行一次，涉及拆卸機械的關鍵零件並進行徹底清潔、疏通油路、調節間隙並固定機械的不同部件。我們的第三級維護每半年進行一次，涉及機械的拆卸、換油以及更換或修理機械及電子零件。於往績記錄期，我們並無因設施或設備故障而遭受製造流程的任何重大中斷。

業 務

產能及利用率

下表載列於所示期間我們各製造階段的各自產量、設計產能及利用率：

	截至12月31日止年度			截至2022年 5月31日 止五個月	於往績記錄 期後及直至 最後實際 可行日期
	2019年	2020年	2021年		
鋁合金汽輪生產⁽¹⁾					
冶煉					
設計產能(隻) ⁽²⁾	1,784,000	1,832,000	1,832,000	578,000	882,000
實際產量(隻).....	1,193,068	1,060,753	1,164,720	339,895	582,766
利用率(%) ⁽³⁾	66.9	57.9	63.6	58.8	66.1
鑄造					
設計產能(隻) ⁽²⁾	1,784,000	1,832,000	1,832,000	578,000	882,000
實際產量(隻).....	1,193,068	1,060,753	1,164,720	339,895	582,766
利用率(%) ⁽³⁾	66.9	57.9	63.6	58.8	66.1
熱處理					
設計產能(隻) ⁽²⁾	1,245,000	1,245,000	1,245,000	393,000	599,000
實際產量(隻).....	1,193,068	1,060,753	1,164,720	339,895	582,766
利用率(%) ⁽³⁾	95.8	85.2	93.6	86.5	97.3
機械加工					
設計產能(隻) ⁽²⁾	1,735,000	1,735,000	1,917,000	605,000	923,000
實際產量(隻).....	1,193,068	1,060,753	1,164,720	339,895	582,766
利用率(%) ⁽³⁾	68.8	61.1	60.8	56.2	63.1
塗裝⁽⁴⁾					
設計產能(隻) ⁽²⁾	1,200,000	1,585,000	2,738,000	864,000	1,318,000
實際產量(隻).....	1,193,068	1,060,753	1,164,720	339,895	582,766
利用率(%) ⁽³⁾	99.4	66.9	42.5	39.3	44.2
整體利用率(%)⁽⁵⁾.....	99.4	85.2	93.6	86.5	97.3

附註：

- (1) 因在包裝階段，我們的員工會在產品由相關機器進行包裝前對成品採取質量檢測，且質量檢測所需時間不固定，因此無法計算包裝階段的設計產能及利用率。
- (2) 設計產能乃按我們的製造階段每日運作20小時及2019年、2020年及2021年有320個工作日、截至2022年5月31日止五個月有101個工作日以及於往績記錄期後及直至最後實際可行日期期間有154個工作日的假設計算。就於往績記錄期的任何年度新購置的機械及設備而言，彼等於購置年份的設計產能乃根據彼等於該年份運行的期間而調整。
- (3) 利用率乃由同一年度／期間的實際產量除以設計產能計算。
- (4) 於2020年9月，我們利用內部資源購買塗裝階段所用的機械及設備，設計年產能為約1.5百萬隻鋁合金汽輪。

業 務

由於有關塗裝機械及設備僅於截至2020年12月31日止三個月運行，故我們僅計及彼等於截至2020年12月31日止三個月的設計產能，即約385,000隻鋁合金汽輪。

(5) 我們生產廠房的整體利用率是指生產階段的利用率，生產階段是我們生產線在同一年度／期間的瓶頸。

於2019年，塗裝階段乃我們生產線的瓶頸，因此，塗裝階段的利用率亦為2019年生產廠房的整體利用率。於2020年及2021年，於2020年9月購買用於我們塗裝階段的機械及設備（設計年產能為約1.5百萬隻鋁合金汽輪）後，熱處理階段（而非塗裝階段）成為我們生產線的瓶頸，因此，熱處理階段的利用率亦為我們於2020年及2021年生產廠房的整體利用率。根據弗若斯特沙利文的資料，鋁合金汽輪產業的製造商普遍在熱處理階段錄得更高利用率，因為製造商一般只需要運行少量熱處理爐就能持續加工大量鋁合金汽輪。雖然熱處理階段目前是我們生產線的瓶頸，但現階段，我們無法透過購買額外的熱處理爐以消除此類瓶頸，因為我們目前的生產廠房容納新機器及設備的空間十分有限，而熱處理爐及其配套設備是我們現時使用的尺寸最大的機器之一，而且還需要一定的散熱空間。此外，熱處理爐及其配套設備的安裝需要挖掘及澆築混凝土基座等大量施工工作，並且整個安裝流程長達12個月左右。因此，此類安裝及施工工作將嚴重影響我們現有生產廠房的正常生產流程。此外，考慮到機器的估計剩餘使用壽命有限，及生產程序固有的現實約束限制我們充分利用設計產能，我們鑄造及機械加工階段的產能已接近實際可行的最大產出水平。為了延長我們鑄造及機械加工設備的使用壽命，我們不會每天滿負荷運行我們的所有鑄造及機械加工設備，而是在維持設備使用性的同時盡量減少運行負荷，以保護設備的功能性。我們一般每天輪換運行我們的鑄造及機械加工設備，同時修理及維護其他機器。此外，作為生產程序的一部份，我們的鑄造及機械加工階段在安裝及更換模具時將在當日產生閒置時間。因此，生產流程存在固有的現實約束，限制我們充分利用我們的所有鑄造及機械加工設備。

我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率由2019年的約99.4%下降至2020年的約85.2%，此乃主要由於COVID-19疫情影響了我們產品的整體需求及2020年的生產計劃。於2021年，我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率增加至93.6%，此乃由於我們的生產活動逐步從疫情的不利影響中恢復。於截至2022年5月31日止五個月，主要由於2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發，我們的生產受到暫時性影響，我們的鋁合金汽輪生產線的整體利用率下降至86.5%。特別是，由於2022年1月及2022年4月在寧波市及金華市先後爆發COVID-19疫情，永康市（由金華市代管及本集團所在地）與寧波港之間的交通運輸受到限制。寧波港是我們向

業 務

海外市場運送產品的主要港口。因此，我們向海外市場交付的產品出現延誤。雖然本集團從未因延遲交貨而受到懲罰，但由於我們在受影響期間的實際產量減少，相關延遲交貨對我們的營運造成了不利影響。此乃由於在產品交付出現延誤後，本集團不得不向後延遲生產計劃，以(i)防止因生產廠房的儲存空間有限而造成產品積壓；及(ii)更好地管理現金流，因為延遲交貨將會影響本集團收取相關訂單的款項。

此外，2022年2月及3月，中國鋁土礦及鋁錠重要生產城市之一的廣西省百色市爆發COVID-19疫情，百色市大規模封城，直接影響鋁錠交付能力。此外，2022年4月上海爆發COVID-19疫情，我們位於上海的一家供應商能否向本集團供應輔料存在不確定性。鑒於該不確定性可能會導致我們的原材料供應不足，同時為支持當地政府的疫情預防措施，我們(i)於2022年4月中至5月初期間，透過減少特定機械的數量及運作時間，放緩我們生產廠房的生產。於受影響期間，我們減少重力鑄造機、低壓鑄造機以及機械加工階段的機械及設備的運作數量，分別減少約佔相關機械總數的20%、42%及28%。我們亦減少熱處理爐及塗裝流程的運作時間，分別減少20%至25%；及(ii)安排關閉生產廠房進行檢查及維護。我們的產量不僅於關閉期間受到不利影響，而且於關閉前後的期間亦受到不利影響，因為我們於關閉之前提前通知了我們的客戶，於關閉之後我們需要一段時間才能恢復運營。於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率增加至97.3%，此乃由於我們的業務經營逐步從2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發的影響中恢復。

我們通常根據已確認訂單計劃生產。在某些情況下，我們亦會根據客戶的預計需求提前生產若干受歡迎的汽輪。

我們的擴張計劃

我們尋求透過擴張及提升我們鋁合金汽輪的產能，把握鋁合金汽輪市場需求的未來增長機遇，鞏固我們於鋁合金汽輪製造行業的市場地位。我們的產能擴張計劃通常包括兩個部份：(1)提升我們當前生產線的效率及(2)在永康市設立一個新的生產廠房來擴張我們的產能。我們擴張鋁合金汽輪的產能的計劃乃為迎合長期增長的市場需求，我們的董事認為基於以下原因，我們的擴張計劃乃為捕獲不斷增長的市場需求所不可或缺的舉措：

1. 自COVID-19疫情中強勁復甦及其後的增長

由於受COVID-19疫情帶來的不利影響，我們鋁合金汽輪銷量由2019年的約1.2百萬隻下跌約14.2%至2020年的約1.0百萬隻。根據弗若斯特沙利文的資料，該下跌與鋁合金汽輪全

業 務

球市場需求受COVID-19疫情影響而下跌相一致。尤其是，鋁合金汽輪全球銷量由2019年的395.3百萬隻下跌至2020年的337.4百萬隻，年比下跌14.6%，同時售後市場分部的鋁合金汽輪全球銷量由2019年的38.9百萬隻下跌至2020年的37.6百萬隻。然而，根據弗若斯特沙利文的資料，中國已有效控制COVID-19疫情，汽車行業於2021年同比實現明顯增長，而鋁合金汽輪等汽車零件的需求亦將出現快速增長。截至2020年6月30日止六個月後，由於COVID-19疫情對我們運營的影響減弱，我們得以奪回部份客戶需求。根據本集團截至2019年及2020年12月31日止六個月的綜合業績計算，我們的整體收益由截至2019年12月31日止六個月的人民幣224.9百萬元增至截至2020年12月31日止六個月的人民幣229.6百萬元，較同期增加2.1%，強烈顯示我們的經營業績已恢復至COVID-19疫情前的水平。

我們的經營業績於2021年繼續自COVID-19疫情中保持強勁復甦，於2020年至2021年期間，按銷量及收益計，售後市場分部的增長表現出色。根據弗若斯特沙利文的資料，本集團專注的售後市場分部的鋁合金汽輪全球銷量由2020年的37.6百萬隻增長至2021年的40.3百萬隻，年增長率為7.2%。此外，售後市場分部的鋁合金汽輪的全球銷售價值由2020年的人民幣196億元增長至2021年的人民幣212億元，年增長率為8.2%。另一方面，我們的所得整體收益由截至2020年12月31日止年度的約人民幣362.2百萬元增至截至2021年12月31日止年度的約人民幣440.4百萬元，年增長率約為21.6%，同年銷量從約1,045,000隻增加至1,140,000隻，年增長率約為9.1%。

主要由於2022年初中國近期COVID-19疫情區域性爆發，我們的業務運營受到暫時性影響，特別是向海外市場的產品交付，截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們的銷量從約455,000隻減少約25.2%至約340,000隻。經考慮(i)自2022年5月中起，我們的生產廠房已恢復正常運作，原材料供應充足；(ii)政府當局已投入大量資源及努力，以遏制中國的COVID-19疫情區域性爆發，並逐步放鬆控制措施；及(iii)根據我們的未經審計管理賬目，與2021年同期相比，我們於截至2022年6月30日止六個月的財務表現有所改善，我們的董事認為，中國的COVID-19疫情區域性爆發不太可能對我們的長期業務、經營業績及整體財務狀況產生重大不利影響。詳情請參閱本文件「概要 — 近期發展 — COVID-19疫情爆發 — 中國近期COVID-19疫情區域性爆發」一段。

2. 目標地理區域的增長有所提高，我們專注於中國市場

根據弗若斯特沙利文的資料，全球鋁合金汽輪市場於可見未來有望穩定增長。售後市場分部的全球鋁合金汽輪銷量預期將由2021年的40.3百萬隻增加至2026年的45.5百萬隻，複

業 務

合年增長率為2.5%。儘管全球市場穩定增長，但本集團過往重點關注的若干國家及地區的售後市場分部的鋁合金汽輪銷量預期將出現較高的增長率。於往績記錄期，我們向中國、美國、立陶宛、阿聯酋及加拿大的銷售總額分別約為人民幣211.9百萬元、人民幣248.3百萬元、人民幣344.9百萬元及人民幣114.9百萬元，佔我們截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月總收益的約56.6%、68.6%、78.3%及76.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，上述國家售後市場分部的鋁合金汽輪國內銷量自2021年至2026年預期將按2.7%至9.8%的複合年增長率增長。

(i) 中國市場

根據弗若斯特沙利文的資料，儘管售後市場分部的鋁合金汽輪全球銷量增長放緩，2021年至2026年的複合年增長率為2.5%，中國（於往績記錄期我們的最大單一國家市場）售後市場分部的鋁合金汽輪國內銷量自2021年至2026年預期將按9.8%的複合年增長率增長。中國售後市場分部的鋁合金汽輪銷量的大幅增長部份乃受汽車改裝市場加速增長所帶動。根據弗若斯特沙利文的資料，中國改裝及定制汽車的普及率低於1.0%，表明售後市場汽車零件此一發展中市場蘊藏大量機遇，可實現進一步增長。由於年青一代汽車用戶的汽車保有量日益增加及對改裝汽車更廣泛的接受程度，進入中國汽車改裝及定制化市場的汽車服務提供商數量會越來越多。中國汽車改裝行業的持續發展，部份原因乃由於中國政府有意規範汽車改裝的法規及政策（如全國工商聯汽車摩配商會汽車改裝專業委員會於2017年頒發的16項改裝標準所述），而根據該標準，汽輪及輪胎為標準改裝項目清單所規定的項目。根據弗若斯特沙利文的資料，中國預期會放寬汽車改裝的控制政策，並預期將會規範化相關法規，故可預見未來對汽車改裝行業有利。我們的董事相信，汽車改裝及定制化更廣泛的接受度將為售後市場鋁合金汽輪發展的關鍵驅動力，從而令我們產品的需求日益增加。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，儘管COVID-19疫情防治措施對中國市場的影響短期內將持續，但中國政府近期已公佈一系列政策以刺激2022年6月的汽車消費，包括新購車補貼、免除購買稅及解除所有城市二手車交易的限制。受此等利好因素推動，預期至2026年，中國市場（我們的主要市場）的汽輪需求將進一步增加以及汽車產量及在用汽車將穩步增長。預期於2021年至2026年期間新汽車產量的複合年增長率將達到3.1%，而同期在用汽車的複合年增長率將達到5.0%，這將強勁推動OEM及售後市場領域的汽輪需求。

為把握中國市場快速增長的機會，我們加大努力並專注於推廣我們產品在該市場的銷售。2019年至2021年，我們在中國的國內銷量由224,918隻增加至392,866隻，複合年增長率

業 務

為32.2%。我們在國內市場銷售鋁合金汽輪產生的收益由截至2020年12月31日止年度的人民幣91.5百萬元增至截至2021年12月31日止年度的人民幣137.9百萬元，按年同比增長約50.8%，及由截至2021年5月31日止五個月的人民幣45.2百萬元增至截至2022年5月31日止五個月的人民幣56.5百萬元，較同期增加約25.0%。特別是，截至2021年12月31日止年度，我們在國內市場銷售鋁合金汽輪自新客戶產生的收益佔我們在國內市場銷售鋁合金汽輪產生的總收益的約23.2%，而截至2020年12月31日止年度佔8.3%。

顯而易見的是，於往績記錄期，我們加大努力增加我們在快速增長的中國市場的銷量，預期在該國內市場的持續擴張將為我們的擴張計劃提供有力支持。因此，我們預期未來將更專注於中國市場，及我們的董事認為，該市場對我們產品的需求將不斷增加。

(ii) 其他目標地理區域

除中國售後市場分部的鋁合金汽輪銷售增長率不斷上升外，我們的董事亦對向美國的銷售持續上升充滿信心，因我們向美國的銷售由2019年的人民幣39.1百萬元大幅增至2021年的人民幣86.2百萬元，複合年增長率為48.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，美國售後市場分部的鋁合金汽輪國內銷量預期將由2021年的6.7百萬隻增長至2026年的7.7百萬隻，複合年增長率為2.7%。儘管增長率低於中國，美國改裝及定制化汽車的普及率超過70%，表明美國為一個善於接受及包容汽車改裝及定制化的市場。預期美國鋁合金汽輪的銷量會增加，亦由於COVID-19疫情的不利影響，導致2021年汽車銷售增長緩慢，促使美國平均車齡增加所致。平均車齡增加乃售後市場汽車零件(包括鋁合金汽輪)的需求的推動力。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管全球出現COVID-19疫情，但由於美國很多地區沒有實施嚴格的封鎖隔離政策，且個人出行一般傾向使用私家車，而非公共交通工具，以盡量減少暴露在公開場合的風險，從而增加私人汽車的使用，所以，美國汽車售後市場分部受到的影響較小。此外，為了應對COVID-19疫情，美國聯儲局於2020年3月公佈了新一套緩解COVID-19疫情所造成影響的量化寬鬆措施。根據弗若斯特沙利文的資料，自2020年3月以來及直至最後實際可行日期，美國多個州採用紓困措施，以刺激公共支出，汽車售後市場分部受到直接正面影響。於2020年，儘管發生COVID-19疫情，我們向美國銷售鋁合金汽輪所得收益增至人民幣68.6百萬元，2021年，我們的美國所得收益創歷史新高，達到人民幣86.2百萬元，較2020年增加25.7%。儘管2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發造成的影響，導致向海外市場交付的產品出現延誤，我們向美國的銷售收益保持相對穩定，截至2021年5月31日止五個月約

業 務

為人民幣27.8百萬元以及截至2022年5月31日止五個月約為人民幣26.3百萬元。美國汽車售後市場分部預期未來將維持增長。鑒於美國是世界上最大的鋁合金汽輪售後市場，且我們一直不懈努力擴大美國客戶範圍，我們預期美國對我們的鋁合金汽輪的需求將不斷增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，儘管中美貿易摩擦對售後市場分部中從中國出口至美國的鋁合金汽輪普遍產生負面影響，但中國仍為美國汽車行業售後市場中的單一最大鋁合金汽輪出口商。儘管存在與中美貿易摩擦有關的不確定性，美國汽車行業售後市場對從中國進口鋁合金汽輪的依賴在近期內可能會保持穩定。董事與弗若斯特沙利文一致認為，美國售後市場分部對從中國進口鋁合金汽輪的依賴乃主要歸因於鋁合金汽輪的質量及價格吸引力，以及中國鋁合金汽輪製造商成熟的產能，中國鋁合金汽輪製造商能生產大量不同型號及設計的鋁合金汽輪。根據弗若斯特沙利文的資料，此於近期內對於美國進口商及終端客戶而言仍為一項優勢。鑒於以上原因，我們的董事認為，美國為我們提供了進一步增加向美國售後市場銷售鋁合金汽輪的大量良機。有關我們向美國的銷售及中美貿易摩擦產生的影響的進一步詳情，請參閱本文件本節內「銷售及經銷—向美國的銷售及中美貿易摩擦產生的影響」。

本集團亦預測立陶宛、加拿大及阿聯酋售後市場分部對我們的鋁合金汽輪的需求持續上升。根據弗若斯特沙利文的資料，於上述國家售後市場分部的國內鋁合金汽輪銷量於2021年至2026年預期將分別按5.2%、3.6%及4.7%的複合年增長率增長。儘管加拿大的增長率放緩，加拿大的售後市場汽車行業依然相當發達，導致對定制化汽車及汽車改裝出現龐大、多樣化的市場需求。於往績記錄期，我們向上述國家的銷售由2019年的約人民幣78.4百萬元增加至2021年的人民幣110.0百萬元，複合年增長率為18.5%。截至2021年及2022年5月31日止五個月，儘管我們向上述國家的銷售由約人民幣42.8百萬元減少至約人民幣28.9百萬元，較同期減少32.5%，我們的董事認為，該跌幅僅由於2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發造成的暫時性影響，導致我們向海外市場的產品交付延遲。鑒於2019年至2021年期間的大幅增長及考慮到上述目標地區的潛在市場增長，董事對我們將能於該等地區進一步增加我們的銷售及擴展我們的客戶群充滿信心。

3. 主要客戶的增長以及吸引新客戶的能力強勁

我們與主要客戶的長期業務關係於整個往績記錄期繼續加強，我們不斷擴大我們的產品範圍，以滿足他們的各種需求及高標準。因此，我們與主要客戶的業務取得顯著增長，並繼續與新客戶建立業務關係。截至2019年12月31日止年度，我們來自五個最大客戶的收益為人民幣122.7百萬元，佔相應年度總收益的32.9%。截至2021年12月31日止年度，我們來自五個最大客戶的收益自此增加至人民幣169.5百萬元，佔我們總收益的38.5%。我們與UAB Group、BSA Group及168406 Canada Inc等部份長期主要客戶的業務進一步取得顯著增長，其

業 務

收益貢獻從截至2019年12月31日止年度的人民幣67.8百萬元增加至截至2021年12月31日止年度的人民幣116.7百萬元，複合年增長率約為31.2%。與主要客戶合作的持續增長為我們的擴張計劃提供了強有力的支持，我們相信我們的擴張計劃將對滿足主要客戶不斷增長的需求必不可少。

此外，截至2021年12月31日止年度，在中國市場來自新客戶的鋁合金汽輪銷售收益約佔我們在中國市場銷售鋁合金汽輪產生的總收益的23.2%，而截至2020年12月31日止年度為8.3%。我們的董事認為，在中國市場來自新客戶的收益增長證明我們有能力吸引新客戶。

4. 我們的現有生產設施利用率較高

於往績記錄期，我們生產設施於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月的利用率分別為約99.4%、85.2%、93.6%及86.5%。我們的董事認為，2020年整體利用率下跌的主要原因為COVID-19疫情帶來的不利影響，COVID-19疫情令2020年上半年我們的生產出現臨時中斷並影響我們客戶的需求。我們截至2021年12月31日止年度的利用率升至93.6%，較2020年大幅增長。主要由於2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發，我們的生產受到暫時性影響，截至2022年5月31日止五個月，我們的利用率下跌至86.5%。鑒於(i)我們過往的利用率一直較高；(ii)2021年的利用率較2020年強勁回升；(iii)截至2022年5月31日止五個月，我們的利用率僅受到2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發的暫時性影響；及(iv)於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率增加至97.3%，此乃由於我們的業務經營逐步從2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發的影響中恢復，我們的董事認為，2021年我們生產設施如此高(尚未接近飽和)的利用率將導致我們在安排生產計劃時缺乏靈活性，且無法滿足現有或潛在客戶的額外採購訂單，因此迫切需要進行業務擴張。

5. 本集團已經做好充分準備利用未來市場需求

我們相信我們的優勢和能力使我們處於有利地位，能利用其他發展機會。於往績記錄期，我們的發展在一定程度上受我們以具成本效益的方式快速適應市場需求的能力所帶動。

(i) 旋轉式鑄造機生產的汽輪具有進一步增長機會

作為我們擴張計劃的一部份，我們擬採購擴大產能的機器及設備，包括採購兩台旋轉式鑄造機，使用更少的原材料生產出與使用重力及低壓鑄造技術(我們目前所使用的技術)生產出的鋁合金汽輪相比重量更輕且更耐用的鋁合金汽輪。使用旋轉式鑄造機生產汽輪並非開設一項新業務，而是透過提供質量更佳的新產品實現產品多樣化戰略。根據弗若斯特沙利文的資料，在開發新能源汽車(「**新能源汽車**」)(如電動汽車及混合動力汽車)及豪華汽

業 務

車時，製造商熱衷於實現更高程度的輕量化，以提高其新能源汽車及豪華汽車的續航里程並提升動態性能。旋轉式鑄造機生產的鋁合金汽輪具有高強度及輕量化的特性，因此廣泛應用於新能源汽車及豪華汽車。我們的董事認為，旋轉式機器生產的汽輪能夠滿足新能源汽車及豪華汽車的要求，將擁有強勁的市場需求，所以，具備此類汽輪的生產能力將提高我們在汽輪行業的競爭力。

根據弗若斯特沙利文的資料，向新能源汽車轉型已成為全球趨勢。全球新能源汽車銷量由2017年的116.21萬輛增長至2021年的620.12萬輛。2021年至2026年，全球新能源汽車銷量預計將以29.8%的複合年增長率增長。此外，中國、美國及歐盟等主要經濟體均制定了推廣新能源汽車的遠大目標。例如，中國制定了到2025年將中國新能源汽車銷量提高到佔新車總銷量20%的目標，該目標已於2022年上半年實現。此外，中國新能源汽車的銷量由2017年的約0.6百萬輛飆升至2021年的約3.3百萬輛，複合年增長率達41.9%，預計2022年至2026年，中國新能源汽車的銷量將以20.8%的複合年增長率增長，於2026年達到9.6百萬輛，約佔新車總銷量的30%。再者，中國政府發佈的《新能源汽車產業發展規劃(2021–2035年)》指出，將以電氣化、互聯互通及智能化為基礎，促進新能源汽車產業的進一步發展。事實上，在短短5年內，中國的新能源汽車使用總量在2021年達到7.7百萬輛，自2017年起計複合年增長率為62.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，預計中國的新能源汽車使用總量將在2026年達到42.9百萬輛，自2022年起計複合年增長率為36.9%。此外，歐盟於2022年7月宣佈，到2035年，在歐盟銷售的所有新車都將是新能源汽車，並且美國於2021年8月宣佈，到2030年，在美國銷售的新車將有50%是零排放汽車(包括電動汽車及混合動力汽車)。因此，全球的新能源汽車銷量及使用量均顯著上升，主要歸因於包括中國、歐洲及美國在內的幾乎所有主要經濟體實施刺激政策。因而，未來新能源汽車逐步取代傳統汽油或柴油汽車顯然是一種全球趨勢。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，由於年青一代的汽車保有量日益增加及對改裝汽車更廣泛的接受程度，進入汽車改裝及定制化市場的汽車服務提供商數量會越來越多。隨著新能源汽車的產量及保有量不斷增加，預計全球售後市場對新能源汽車改裝的需求將快速增長，這將推動鋁合金汽輪的銷售，因為鋁合金汽輪的外觀明亮、有光澤，具有視覺吸引力。我們的董事認為，隨著新能源汽車銷量增長，新能源汽車的使用量將增加，而這將進而顯著拉動售後市場對旋轉式鑄造機生產的鋁合金汽輪的需求。因此，憑藉我們現有的生產廠房，本集團能夠輕鬆把握該商業機遇，僅需利用我們[編纂][編纂]淨額購買新的旋轉式鑄造機，即可生產新能源汽車所需的汽輪。

對於豪華車市場而言，受中國家庭收入持續增長推動，中國豪華車銷量將於2022年至2026年以6%的複合年增長率增長。豪華車銷量增速高於大眾車市場銷量增速，大眾車市場銷量2022年至2026年的複合年增長率為2.6%。由於旋轉式鑄造機生產的汽輪具有重量輕、強度高的優點，因此一般用於豪華汽車。豪華汽車快速增長將推動使用旋轉式鑄造機生產

業 務

汽輪的巨大需求，並在未來幾年為能夠在使用重力及低壓鑄造技術生產汽輪的基礎上生產此類汽輪的汽輪製造商創造額外的市場需求。

此外，使用旋轉式鑄造機生產的汽輪使用更少的鋁錠。根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於鋁錠是生產鋁合金汽輪的主要原材料，此類新型汽輪的材質使汽輪製造商能夠實現成本節約效益，從而提升汽輪製造商的毛利率。此外，由於生產此類汽輪使用更少的鋁錠，其有助於在傳統汽油或柴油汽車的製造流程中減少碳排放。因此，受全球碳中立政策推動，預期使用旋轉式鑄造機生產的汽輪將被整體汽車行業加大採用。

鑒於以上所述，我們的董事預期將有更多競爭對手使用旋轉式鑄造機(因其獨有特徵)生產汽輪。因此，倘若我們沒有使用旋轉式鑄造機生產鋁合金汽輪，未來我們將被我們的競爭對手奪去市場份額。因此，我們計劃調整我們的產品組合，提供使用旋轉式鑄造機生產的汽輪，以維持我們在行業的競爭力。

此外，本集團一直與我們過往、現有及潛在的客戶積極聯繫，我們相信他們對我們使用旋轉式鑄造機生產的汽輪具有強烈興趣。根據2017年我們與最大客戶(「過往客戶」)進行的溝通，該客戶表示有意繼續與本集團開展業務，並預計在2023年上半年向本集團下達訂單。特別是，得益於旋轉式鑄造機生產的汽輪具有獨特的品質，過往客戶表示，他們在生產新能源汽車時更傾向於使用此類汽輪。此外，截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月，我們亦向屬於我們十大客戶之一且從事電動汽車生產的客戶供應旋轉式鑄造機生產的汽輪。

鑒於以上所述，我們的董事認為，我們的擴張計劃(包括購置兩台旋轉式鑄造機)實屬必要，以便我們能夠具備良好優勢以於未來把握此類不斷增長的市場需求。

(ii) 擴大我們的設計及開發團隊

鋁合金汽輪售後市場的特點是瞬息萬變且客戶需求極具個性化。我們能夠根據客戶對尺寸、設計和顏色等多方面的特定要求和規格設計鋁合金汽輪。我們設計和開發團隊的模具設計員工經驗豐富、訓練有素，負責按照客戶規格設計、生產和測試模具和樣品。我們積累的設計經驗使我們能夠快速製作出新的設計，且我們開發了一套設計和生產模具的流線型工序。根據我們提升設計及開發能力的策略，我們擬招聘擁有豐富的模具設計及樣品測試相關經驗的資深技工，擴大我們的設計及開發部門。由於我們尋求提升業內聲譽，以抓住未來市場需求，我們認為，擴大設計及開發部門與加強設計及開發能力亦將與我們的銷售及營銷團隊擴大相輔相成。

業 務

(iii) 現有客戶的市場需求強勁

我們相信，現有客戶對我們產品的市場需求強勁，這為我們的擴張計劃提供支持。於往績記錄期，我們已與部份現有客戶就他們未來三年對我們鋁合金汽輪的預期需求進行溝通。截至2019年、2020年、2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，向該等客戶銷售的總銷量分別約為0.6百萬隻、0.6百萬隻、0.8百萬隻及0.2百萬隻。該等客戶表示，他們有意分別於2023年、2024年及2025年向我們合共採購約1.1百萬隻、0.9百萬隻及1.1百萬隻鋁合金汽輪。我們的董事認為，相較我們於往績記錄期向該等客戶銷售的銷量，該等客戶於2023至2025年的預期需求增加主要由於(i)我們的產品價格具競爭力及及時交付；(ii)我們與客戶的穩定業務關係；(iii)客戶拓展業務的需要；及(iv)透過大量採購方便運輸及節省費用。

此外，由於產能限制，我們過去曾拒絕客戶的部份採購訂單，這證明客戶對我們產品的需求強勁。2020年至2021年，隨著我們的生產活動逐漸從2020年COVID-19疫情的影響中恢復，我們鋁合金汽輪生產線的整體利用率由約85.2%提升至93.6%。由於產能限制，我們於2021年拒絕客戶約147,000隻鋁合金汽輪的採購訂單。因此，我們的董事認為，我們客戶的需求實際上較向客戶實際銷售所反映的更為強勁。

經考慮現有客戶的預期及歷史需求，我們的董事相信，我們的產能擴張將有足夠的市場需求。

鑒於(i)我們的擴張計劃(包括購買兩台旋轉式鑄造機)；(ii)我們經驗豐富且訓練有素的生產、設計及開發員工；及(iii)我們現有客戶的強勁市場需求，董事認為我們已做好充分準備利用未來市場對我們產品的需求。

鑒於上述原因，及考慮到我們的現有生產設施受限於鋁合金汽輪約1.2百萬隻的年產量，我們的董事認為，我們需要興建新的生產設施來擴大產能及以新型且更先進的機械更換落後設備來提高我們現有生產線的生產效率。

我們的產能擴張計劃一般包括以下兩部份：

提高我們現有生產線的效率

我們於2007年開始生產鋁合金汽輪。儘管我們近年來不時購買新機械及設備滿足我們的生產需求，但我們的若干機械及設備目前均使用超過十年或是型號老舊。為維持我們的生產效率及市場競爭力，我們計劃用新型號替換若干機械及設備(包括重力鑄造機、數控

業 務

車床、機械加工中心、熔爐、熱處理熔爐、澆口切斷機及動平衡機)。我們計劃在三年期內逐步實施有關計劃，估計採購成本為約人民幣17.6百萬元。我們計劃用內部資源支付採購成本。

建設及搬遷至新生產廠房以擴大產能

除替換我們現有的老舊機械及設備之外，我們亦計劃通過建設新生產廠房以將我們的最大年產能由約1.2百萬隻進一步擴大至約2.4百萬隻。此外，我們擬逐步將現有生產廠房搬遷至新生產廠房，並預期於2025年第三季度前完成搬遷。於釐定建造我們新生產廠房的合適地塊時，我們將主要考慮以下因素：(i)地塊的位置，週邊基礎設施的完備性；及(ii)地塊大小，是否有足夠空間容納我們的所有生產設備、倉庫及配套設施。我們已在現有生產廠房附近物色到一幅面積約17,000平方米的地塊，我們計劃在該地塊上建造新生產廠房，以配合我們的產能擴張。截至最後實際可行日期，我們已以約人民幣10.4百萬元成功收購目標地塊的第一部份，面積約為11,500平方米。我們預計將在地方政府部門招標時提交標書，收購目標地塊的餘下部份。我們估計，新生產廠房的建築面積將約為48,000平方米，並將涵蓋生產廠房、倉庫及其他配套設施。

新生產廠房的建設計劃分兩期完成。一期建設預期於2022年12月動工並預期於2023年11月前完工，2023年12月起可開始生產。一期建設完工後，新生產廠房的年產能將為約0.8百萬隻鋁合金汽輪。二期建設預期於2023年12月動工並預期於2024年11月底前完工，2024年12月起可開始生產。二期建設完工後，新生產廠房的年設計總產能將為約1.2百萬隻鋁合金汽輪，從而將我們的年總產能提高至約2.4百萬隻。

下表載列我們使用[編纂][編纂]淨額及我們內部資源已經購置及計劃購置用於產能擴張的機器及設備：

<u>設備名稱</u>	<u>數量</u>	<u>預期購買成本</u>
	(台)	(人民幣千元)
鑄造機(包括兩台旋轉式鑄造機).....	18	22,760
數控車床.....	15	11,100
熱處理熔爐.....	1	5,600
機械加工中心.....	6	2,400
熔爐.....	2	3,000
其他配套機械及設備.....	8	4,600
總計.....		49,460

業 務

以上所有機器及設備將放置於新生產廠房中。我們亦已使用內部資源購置塗裝階段所需機器及設備，該等機械及設備目前安置於我們的現時生產廠房。我們將於2023年11月底前將該等機械及設備搬遷至我們的新生產廠房。於最後實際可行日期，本集團已獲得相關建設成本以及新機器及設備的購買成本的若干初步報價。基於該等報價，我們預計建設新生產廠房的資本開支總額將約為人民幣93.9百萬元（「**總建設成本**」），其中(i)約人民幣16.0百萬元將用於收購地塊；(ii)約人民幣28.4百萬元將撥資予新生產廠房、倉庫及其他配套設施的建設成本；及(iii)約人民幣49.5百萬元將用於購買擴大產能的機器及設備。我們擬使用我們的內部資源撥資地塊收購成本以及部份新機器及設備的購買成本約人民幣4.7百萬元，且我們擬動用[編纂][編纂]淨額撥資新生產廠房的建設成本以及部份新機器及設備的購買成本約人民幣[編纂]元。有關我們就擴張計劃動用[編纂][編纂]淨額的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

投資回報期

下表載列新生產廠房建設的參考時間表：

建設期	事項
自2022年12月至2023年11月	• 開展新生產廠房一期的建設工作
自2023年12月至2024年11月	• 新生產廠房一期開始生產 • 開展生產廠房二期的建設工作
自2024年12月起	• 整個新生產廠房開始生產

新生產廠房一期建成後，本集團鋁合金汽輪的年產量合共將新增約0.8百萬隻。下表載列本集團自2023年12月至2024年11月期間新生產廠房一期建成後，不同利用率產生的現金流入淨額的計算詳情：

利用率.....	100%	80%	60%	40%
年產量增加(隻).....	800,000	640,000	480,000	320,000
預計的銷售現金流入 ^(附註1) (人民幣千元).....	276,480	221,184	165,888	110,592
與銷售相關的預計現金流出 ^(附註2) (人民幣千元)...	218,480	174,784	131,088	87,392
預計現金流入淨額(人民幣千元).....	58,000	46,400	34,800	23,200

業 務

新生產廠房二期建成後，本集團鋁合金汽輪的年產量合共將新增約1.2百萬隻。下表載列本集團自2024年12月至2025年11月期間新生產廠房二期建成後，不同利用率產生的現金流入淨額的計算詳情：

利用率.....	100%	80%	60%	40%
年產量增加(隻).....	1,200,000	960,000	720,000	480,000
預計的銷售現金流入 ^(附註1) (人民幣千元).....	414,720	331,776	248,832	165,888
與銷售相關的預計現金流出 ^(附註2) (人民幣千元)...	327,720	262,176	196,632	131,088
預計現金流入淨額(人民幣千元).....	87,000	69,600	52,200	34,800

附註：

- (1) 就計算預計的銷售現金流入，我們假設每隻鋁合金汽輪的售價等於往績記錄期每隻鋁合金汽輪的平均售價(即人民幣345.6元)。
- (2) 就計算與銷售相關的預計現金流出，我們假設每隻鋁合金汽輪的銷售成本等於往績記錄期每隻鋁合金汽輪的平均銷售成本(不含非現金項目)(即人民幣273.1元)。

投資回報期指自我們新生產廠房自初始投資現金流出之日起將產生之累計現金流入淨額收回總建設成本所需的時長，經假設(i)最初購買所有機器及設備乃出於說明目的；(ii)新生產廠房產生的銷售額及有關銷售成本乃分別參考往績記錄期我們鋁合金汽輪的平均售價及每隻的平均銷售成本(不包括折舊)計算得出；及(iii)市場需求及匯率的波動、通貨膨脹、原材料成本或勞工成本的上漲對我們的銷售不會產生重大影響。

基於2023年12月至2025年11月期間的預計現金流入淨額及上述相關假設，下表載列不同利用率的投資回報期：

利用率	投資回報期
100%	2.4年
80%	2.7年
60%	3.1年
40%	4.0年

如上文所述，總建設成本將約為人民幣93.9百萬元。由於新生產廠房一期的建設竣工後，本集團於2023年12月至2024年11月期間產生的現金流入淨額低於總建設成本，因此自2022年12月開始建設新生產廠房以來的首兩年，我們的投資將不會獲得回報。我們根據以下公式計算第三或第四個(倘適用)年度期間的投資回報期：(總建設成本(即人民幣93.9百萬元)–2023年12月至2024年11月的預計現金流入淨額)／2024年12月至2025年11月的預計現金流入淨額。

業 務

將當前的生產廠房搬遷至新生產廠房

我們當前的生產廠房總樓面面積約為18,153平方米，但該面積的約95%被我們的機器及設備(包括預留作安全用途的必要工作站及空間)、倉庫、消防出口及安全通道所佔用，而約5%的面積用作本集團的臨時用途(「臨時空間」)。然而，臨時空間散佈在我們當前生產廠房的周圍，僅可容納小型設備，臨時空間中並無足夠大的獨立可用面積，可以再容納類似型號的熱處理熔爐，以增加當前產能。鑒於我們當前的生產廠房空間有限，不足以容納新機器及設備，及我們的新生產廠房將具備約48,000平方米的較大總樓面面積，我們擬將我們的當前生產廠房搬遷至新生產廠房。董事認為，搬遷將獲得(其中包括)以下裨益及優勢：(i)本集團將能在同一場所內就生產我們的鋁合金汽輪整合我們所有的機器及設備、倉庫及其他配套設施，以提升我們的生產效率；(ii)在終止我們於租賃物業的現有租賃後，本集團將能節省人民幣0.9百萬元的年租金；及(iii)本集團可隨意在新生產廠房設計及實施期望的生產佈局，以簡化我們的生產系統。當前生產廠房向新生產廠房的搬遷工作將逐步且靈活進行，並預期於2025年第三季度前完成。我們將同步運營兩個生產廠房，以盡可能降低搬遷導致生產中斷的可能性。由於新生產廠房預計將坐落於毗鄰我們現有生產廠房的一幅地塊上，且搬遷將逐步進行，我們預期搬遷將不會導致我們的運營出現重大中斷。

執照及許可

誠如我們的中國法律顧問告知，就新生產廠房的建設及營運而言，我們須歷經獲取建設用地使用權的流程(包括招標、拍賣或掛牌流程)以及履行相關付款義務。於獲得建設用地使用權後，我們須自相關部門取得建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證及施工許可證，並在建設新生產廠房前申請相關環境影響評估批文。此外，在新生產廠房開始生產前，我們須通過必要的環境檢測並取得排放許可證。據我們的中國法律顧問告知，取得上述許可證及批文僅屬手續性質，獲取有關許可證及批文及辦理獲取有關許可證及批文所需的必要手續將不會存在任何法律障礙。

業 務

建造我們自己的生產廠房的原因

於釐定是否自獨立第三方租賃一間現有物業或收購一幅土地來建造我們自己的生產廠房時，董事認為擁有我們的自有物業及建造我們的新生產廠房更有益於本集團的營運及長期發展，原因如下：

1. 生產營運的獨立性

生產鋁合金汽輪涉及一套複雜的生產系統，對存置多個機器及設備以維持流線型的生產系統有特定要求。我們的董事認為，相較自獨立第三方租賃現有物業，擁有及建造我們的自有生產廠房為設計合適的佈局及實施我們理想的生產系統提供更大的靈活性，此有益於我們的長期營運。反之，倘我們租賃物業，我們的翻新及整修計劃可能受房東限制，且我們可能無法實現我們期望的佈局及生產系統，從而影響我們的長期營運。

2. 搬遷及營運中斷的風險

除擁有我們的自有生產廠房的營運效益外，董事亦認為，倘業主終止租賃，租賃現有物業會使我們面臨與營運中斷有關的風險及成本。倘本集團因租賃終止而被迫搬遷生產廠房，我們將需要暫停我們的生產，並以相若條款物色佈局及規格能夠立即與我們的生產系統匹配的物業。概不保證我們將能夠在合理期限內以可資比較的成本物色到一處合適的物業。因此，董事認為，倘有關風險確實發生，則生產中斷的風險與可能搬遷有關的成本將對營運產生重大影響。

3. 從長遠來看，擁有自有物業更具成本效益

在浙江省金華市永康市租賃一間建築面積約為48,000平方米的生產廠房的預計年租成本約為人民幣2.4百萬元。預計租金成本乃參考我們現有生產廠房的租金率計算。基於新生產廠房的預計租金率及建設成本約人民幣28.4百萬元，收支平衡期約為11.8年，即所產生的預計年租成本總額與新生產廠房的建設成本持平的首個時間節點。鑒於本集團擬長期使用新生產廠房，我們認為從長遠來看，本集團收購地塊建設我們自有生產廠房將更具成本效益。

4. 缺少可用的合適物業

竣工後，我們的新生產廠房的總建築面積預期約為48,000平方米。根據我們於最後實際可行日期對永康市可租賃物業的評估，我們未能物色出任何大小、佈局、位置及條款均

業 務

符合我們要求且可供租賃的物業。鑒於以上所述，董事認為於永康市租賃一間類似物業作為新生產廠房不切實際。

與我們的擴張計劃有關的風險

我們的擴張計劃可導致若干風險，包括但不限於：(i)由於擴張計劃所產生的開支及資本支出，我們可能給現金流量帶來沉重壓力。倘我們不能妥善管理擴張計劃，財務狀況可能會受到負面影響；(ii)我們的估計收益及溢利與我們的產能增加及擴張可能不會成正比增加；及(iii)我們用來計算估計支出的因素及假設可能不合適或不正確，及許多意外事件（例如延長申請相關許可證）可導致重大的延誤及成本超支，此將對擴張計劃帶來的總體估計經濟收益產生不利影響。我們認為，我們經驗豐富的管理團隊及全面的內部規章可以為我們應對有關擴張計劃帶來的挑戰及風險做好充分準備。

客戶

我們的客戶主要為售後市場中的鋁合金汽輪批發貿易商及零售商，彼等採購我們的品牌及／或無品牌的鋁合金汽輪並於售後市場銷售，以滿足終端用戶的改裝、維修及保養需求。儘管我們的採購訂單沒有區別對待批發貿易商客戶與零售商客戶的特定銷售條款，但批發貿易商訂購汽輪通常量大價低，而鋁合金汽輪零售商訂購汽輪通常量小價高。

業 務

下表載列所示期間我們主要客戶類型的客戶數量、相應收益及銷售鋁合金汽輪的毛利明細。

客戶類型	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月								
	2019年			2020年			2021年			2022年					
	客戶數量	收益 人民幣 千元	毛利率 %	客戶數量	收益 人民幣 千元	毛利率 %	客戶數量	收益 人民幣 千元	毛利率 %	客戶數量	收益 人民幣 千元	毛利率 %			
批發貿易商	183	342,508	20.0	174	344,601	21.4	138	412,019	17.8	103	151,606	17.0	96	139,032	18.5
零售商	105	20,275	26.6	75	8,469	27.3	57	3,094	22.3	42	1,341	19.9	39	3,338	17.9

下表載列於所示期間我們鋁合金汽輪批發貿易商及零售商客戶的變動。

	截至12月31日止年度		截至5月31日止五個月	
	2019年	2020年	2021年	2022年 5月31日 止五個月
(1) 批發貿易商				
年／期初	155	183	174	138
增加客戶	62	56	32	23
減：流失客戶數量	34	65	68	65
年／期末	183	174	138	96
(2) 零售商				
年／期初	88	105	75	57
增加客戶	45	19	14	11
減：流失客戶數量	28	49	32	29
年／期末	105	75	57	39

業 務

儘管我們的批發貿易商客戶數目由截至2019年12月31日止年度的183名減至截至2020年12月31日止年度的174名，但同期我們來自批發貿易商客戶銷售的鋁合金汽輪的收益由約人民幣342.5百萬元輕微增至人民幣344.6百萬元。此乃由於我們優先向與我們下達大批訂單的主要批發貿易商客戶銷售產品的策略。因此，由於我們的產能限制，我們因無法承接訂單而損失部份批發貿易商客戶。出於相同原因，儘管我們的批發貿易商客戶數量由截至2020年12月31日止年度的174名減至截至2021年12月31日止年度的138名，但同期我們來自批發貿易商客戶銷售的鋁合金汽輪的收益由約人民幣344.6百萬元增至約人民幣412.0百萬元。此乃由於我們的批發貿易商客戶向海外市場的銷售訂單從COVID-19疫情造成的不利影響復甦。截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們的批發貿易商客戶數目由103名減至96名以及我們來自批發貿易商客戶的收益由約人民幣151.6百萬元增至約人民幣139.0百萬元，主要是由於2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發對我們出口產品至海外市場造成影響，導致來自海外市場批發貿易商客戶的銷售額下降。

我們來自零售商客戶銷售的鋁合金汽輪的收益由截至2019年12月31日止年度的約人民幣20.3百萬元，減少至截至2020年12月31日止年度的約人民幣8.5百萬元，且同年的零售商客戶數量由105名減少至75名，原因是在2020年初COVID-19疫情最初爆發後，我們優先履行增加的海外市場批發貿易商客戶銷售訂單，因此無法承接以國內市場為目標的零售商客戶的更多訂單。截至2021年12月31日止年度，我們來自零售商客戶的收益減少至人民幣3.1百萬元，零售商客戶數量減少至57名，原因是我們繼續專注於優先履行面向海外市場及國內市場的批發貿易商客戶訂單。截至2021年及2022年5月31日止五個月，我們來自零售商客戶的收益由約人民幣1.3百萬元增至約人民幣3.3百萬元，乃由於為應對2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發對海外銷售造成的影響，我們努力從國內市場獲得更多訂單，因此來自國內市場零售商客戶的銷售額上升。

截至2021年12月31日止年度向批發貿易商及零售商銷售的毛利率均較2020年12月31日止年度減少，主要乃由於原材料成本增加。更多詳情，請參閱本文件本節「原材料 — 原材料採購」一段。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們分別擁有199名、194名、162名及120名經常性客戶，貢獻的收益分別為約人民幣327.8百萬元、人民幣325.8百萬元、人民幣400.4百萬元及人民幣145.0百萬元，分別佔我們相應期間總收益的約87.6%、90.0%、90.9%及96.8%。同時，我們分別擁有107名、69名、39名及21名新客戶，貢獻的收益分別為約人民幣46.2百萬元、人民幣36.3百萬元、人民幣40.0百萬元及人民幣4.8百萬元，分別佔同期我們總收益的約12.4%、10.0%、9.1%及3.2%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度我們的年度流失率(按特定年度流失的客戶數量除以上一年度的客

業 務

戶數量計算)分別為約27.0%、39.9%及41.4%。特定年度流失的客戶指於上一年為我們的客戶，但於該年度並非我們客戶的客戶。我們的年度流失率由截至2019年12月31日止年度的約27.0%增加至截至2020年12月31日止年度的約39.9%。根據我們與客戶的溝通，我們2020年的年度流失率增加主要是因為(i)在我們告知客戶停用第三方支付安排(詳情載於本文件本節中「透過第三方支付人的若干結算安排」一段)後，之前透過第三方支付人與我們結清付款的部份客戶不再與我們做生意；(ii)部份客戶受到COVID-19疫情的不利影響，因此不再向我們下訂單；及(iii)在2020年初COVID-19疫情最初爆發後，我們優先履行增加的海外市場批發貿易商客戶銷售訂單，因此無法承接部份以國內市場為目標的零售商客戶的更多訂單。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們五大客戶所產生的收益分別為約人民幣122.7百萬元、人民幣128.1百萬元、人民幣169.5百萬元及人民幣48.7百萬元，分別佔同期總收益的約32.9%、35.3%、38.5%及32.4%。同期，我們向最大客戶銷售所得收益分別為約人民幣38.1百萬元、人民幣39.5百萬元、人民幣46.7百萬元及人民幣15.3百萬元，分別佔總收益的約10.2%、10.9%、10.6%及10.2%。我們與高度忠誠的客戶群維持穩定及長期的業務關係。於往績記錄期，我們的五大客戶與我們平均有六年左右的業務關係。

於往績記錄期，我們的五大客戶均為獨立第三方。據董事所深知，於往績記錄期概無現任或前任僱員為五大客戶的僱員，且我們的董事，高級管理人員或其緊密聯繫人或本集團股東並無於五大客戶中的任何一個擁有權益。此外，於往績記錄期，我們的五大客戶亦均不是我們的供應商。

業 務

下表概述於往績記錄期我們五大客戶的重要資料。

截至2019年12月31日止年度

序號	客戶	來自客戶 的收益	佔總收益的 百分比	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限	國家／地區
		人民幣千元	%			年	
1.	Treasure One Company Co Ltd ⁽¹⁾	38,070	10.2	收到提單後付款	信用證	6	日本
2.	UAB Group ⁽²⁾	29,267	7.8	貨到付款	銀行轉賬	13	立陶宛
3.	BSA Group ⁽³⁾	22,302	6.0	貨到付款	銀行轉賬	10	美國及英國
4.	Alkatec Automotive Srl ⁽⁴⁾	16,769	4.5	提單日期後90日	銀行轉賬	8	意大利
5.	168406 Canada Inc ⁽⁵⁾	16,271	4.4	貨到付款	銀行轉賬	8	加拿大
總計		<u>122,679</u>	<u>32.9</u>				

截至2020年12月31日止年度

序號	客戶	來自客戶 的收益	佔總收益的 百分比	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限	國家／地區
		人民幣千元	%			年	
1.	BSA Group ⁽³⁾	39,479	10.9	貨到付款	銀行轉賬	10	美國及英國
2.	UAB Group ⁽²⁾	31,656	8.7	貨到付款	銀行轉賬	13	立陶宛
3.	168406 Canada Inc ⁽⁵⁾	24,399	6.7	貨到付款	銀行轉賬	8	加拿大
4.	Treasure One Company Co Ltd ⁽¹⁾	19,372	5.3	收到提單後付款	信用證	6	日本
5.	Siborui Group ⁽⁶⁾	13,243	3.7	貨到付款	銀行轉賬	3	美國
總計		<u>128,149</u>	<u>35.3</u>				

業 務

截至2021年12月31日止年度

序號	客戶	來自客戶的 收益	佔總收益的 百分比	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限	國家／地區
		人民幣千元	%			年	
1.	UAB Group ⁽²⁾	46,708	10.6	貨到付款	銀行轉賬	13	立陶宛
2.	BSA Group ⁽³⁾	37,003	8.4	貨到付款	銀行轉賬	10	美國及英國
3.	168406 Canada Inc ⁽⁵⁾	32,960	7.5	貨到付款	銀行轉賬	8	加拿大
4.	Jinbeilun (Xiamen) Import and Export Co Ltd ⁽⁷⁾	28,991	6.6	驗收後付款	銀行轉賬	1	中國福建
5.	Siborui Group ⁽⁶⁾	23,791	5.4	貨到付款	銀行轉賬	3	美國
總計		169,453	38.5				

截至2022年5月31日止五個月

序號	客戶	來自客戶的 收益	佔總收益的 百分比	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限	國家／地區
		人民幣千元	%			年	
1.	Jinbeilun (Xiamen) Import and Export Co Ltd ⁽⁷⁾	15,348	10.2	驗收後付款	銀行轉賬	1	中國福建
2.	UAB Group ⁽²⁾	11,220	7.5	貨到付款	銀行轉賬	13	立陶宛
3.	BSA Group ⁽³⁾	9,499	6.3	貨到付款	銀行轉賬	10	美國及英國
4.	168406 Canada Inc ⁽⁵⁾	6,512	4.3	貨到付款	銀行轉賬	8	加拿大
5.	Wheel Pros, LLC ⁽⁸⁾	6,097	4.1	驗收後90日	銀行轉賬	2	美國
總計		48,676	32.4				

附註：

- (1) 其為一間於2004年成立的股份有限公司，主要從事汽車輪胎、汽輪及零件銷售。
- (2) 於往績記錄期，我們與兩間由同一最終股東共同控制的公司合作。彼等為(i)於2013年註冊成立的私人有限責任公司Vorteka UAB，主要從事汽車零件及配件批發貿易；及(ii)於2016年註冊成立的有限責任公司UAB Mediara，主要從事公路貨物運輸及其他有關服務。

業 務

- (3) 於往績記錄期，我們與兩間由同一最終股東共同控制的公司合作。彼等為分別於2015年及2016年成立的(i) Bay Speed AeroKit LLC及(ii) Clear Water Co., Ltd。彼等為有限責任公司，主要從事汽車、卡車及運動型多功能汽車的外觀零件製造及經銷。
- (4) 其為一間於2016年成立的有限責任公司，主要從事OEM及售後市場的鋁合金汽輪設計及製造。
- (5) 其為一間於1989年成立的股份有限公司，主要從事汽輪、輪胎及配件的製造及批發經銷。
- (6) 於往績記錄期，我們與兩間由同一最終股東共同控制的公司合作。彼等為分別於2016年及2019年註冊成立的(i) Siborui USA, Inc.及(ii) Borui Inc。彼等為國內股份制公司，主要從事汽輪批發。
- (7) 其為一間於2020年成立的有限責任公司，主要從事汽車零件、摩托車配件、機器設備及電子產品的批發。
- (8) 其為一間於2003年成立的國內一般有限責任公司，主要從事汽車、SUV及卡車汽輪、輪胎及配件的設計、製造、營銷、分銷及品牌推廣。

我們的客戶主要是售後市場上的鋁合金汽輪批發貿易商及零售商，我們與客戶的關係通常為買賣雙方，而非委託人與代理商。董事認為而獨家保薦人經開展盡職調查工作後認同，我們的客戶並非我們的經銷商，特許經營人或承銷人，因(i)我們的客戶在我們沒有參與的情況下自行進行交易及分銷；(ii)我們通常並無與客戶訂立任何長期銷售框架協議，且向客戶作出的所有銷售均根據獨立協商的採購訂單進行；(iii)我們完成與客戶的交易後，既不對客戶提出任何要求，也不控制客戶的業務營運；(iv)我們不會對客戶的轉售區域施加任何限制；(v)我們對我們產品的後續銷售的最低價格、最低銷售額、銷售目標或特定包裝沒有任何要求；(vi)我們對客戶向其銷售產品的最終終端用戶並無控制權；及(vii)我們通常不接受產品退貨，並且僅酌情處理因產品缺陷而導致的退貨。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的銷售渠道及模式基本符合中國鋁合金汽輪製造商採用的銷售渠道及模式。獨家保薦人，經考慮其盡職調查工作及與管理層就我們業務模式的討論後，認為(i)本集團並無採用指引信HKEx-GL36-12所規定的分銷業務模式；及(ii)指引信HKEx-GL36-12所規定的與分銷模式相關的共同風險一般不適用於本集團的業務。

獨家保薦人進一步評估本集團渠道填塞的風險。根據其盡職調查工作，獨家保薦人注意到，(i)本集團的採購訂單中沒有關於(a)最低採購金額或最低銷售目標；及(b)退貨或退款政策的合約條款。作為售後客戶服務的一部份，我們可能僅酌情允許客戶退回有缺陷的產品，以維持與客戶良好的關係；(ii)我們的客戶於往績記錄期因產品缺陷而退貨的鋁合金汽輪的單位及銷量不大；(iii)於往績記錄期，本集團的大量尚未收回的貿易應收款項及應收

業 務

票據在三個月內，我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數並無出現重大波動，均表明我們客戶的結算模式穩定，並無長期尚未收回的重大貿易應收款項及應收票據；及(iv)我們主要客戶的後續結算普遍令人滿意。鑒於上述因素，並了解我們的主要客戶於往績記錄期關於(a)我們的產品轉售予其終端客戶的情況；(b)庫存水平；及(c)其向本集團下達採購訂單的頻率，獨家保薦人認為並無可能暗示渠道堵塞風險的不利因素。

此外，鑒於我們採用的商業模式，特別是(i)我們通常要求客戶按貨到付款的方式付款；(ii)我們不允許退貨或退款，除非由於產品缺陷，及其盡職調查工作，獨家保薦人認為本集團渠道堵塞的風險較低。

由於我們通常並沒有與客戶簽訂經銷協議，我們可能面臨市場蠶食風險。然而，鑒於以下因素，我們的董事認為該風險微乎其微(i)我們的大部份收益來自包括許多國家及地區的海外市場，以及根據弗若斯特沙利文的資料，按鋁合金汽輪出口價值計，2021年我們於中國鋁合金汽輪市場的市場份額約為1.0%。此外，我們在各地區市場的市場份額不大；(ii)於往績記錄期各財政年度我們逾40%的海外客戶購買的鋁合金汽輪使用針對客戶定制的專門模具和設計，這減少了在同一地區市場出現其他相同產品的可能性；及(iii)我們的大部份收益來自銷售不貼牌鋁合金汽輪，有時貼上我們客戶的自有品牌銷售，因此將市場蠶食可能性降至最低。根據弗若斯特沙利文的資料，鋁合金汽輪產品擁有龐大的下游市場，涵蓋OEM及售後市場分部，需求既剛性亦穩定，新產品容易被廣大客戶群消費。因此，在鋁合金汽輪市場上，市場蠶食並不多見。我們的銷售及營銷團隊將進一步密切關注鋁合金汽輪的銷售渠道，若某個地區市場的市場蠶食風險變得明顯，則會採取必要程序及措施(例如與若干客戶訂立獨家經銷協議)。

據董事所深知，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，在中國委聘採購代表或代理的客戶分別有2人、3人、0人及0人，共有3名客戶有該等安排。由於第三方支付安排終止，自2020年9月以來，我們已停止與該三名客戶、其採購代表及代理的所有業務往來。因此，截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月，該三名客戶(包括其採購代表及代理)與本集團並無任何交易。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，在中國委聘採購代表或代理的客戶的總收益貢獻分別約為人民幣4.7百萬元、人民幣1.7百萬元、零及零，約佔我們同期總收益的1.2%、0.5%、零及零。本集團透過貿易展銷會認識採購代表及代理已有大概5年的歷史。據我們的董事所深知及確信，所有三名採購代表及代理均為主要從事為海外公司提供中介服務以向中國製造商採購產品來賺取服務費的個人。

業 務

三名客戶中，其中兩名聘請採購代表代各自客戶向我們下訂單及與我們日常溝通；其中一名委聘代理就客戶在中國的業務及營運提供一般意見以及與我們管理層的溝通。根據董事的理解，三名客戶作出有關安排是因為(i)該等採購代表或代理懂中文並熟悉在中國開展業務；及／或(ii)各客戶的擁有人／僱員並不位於中國。根據弗若斯特沙利文的資料，海外客戶聘請採購代表或代理協助其在中國從事包括鋁合金汽輪行業在內的製造業業務的情況並不少見。

我們的客戶採購「BYW」品牌以及無品牌的鋁合金汽輪。就無品牌鋁合金汽輪而言，我們的部份客戶將他們自己的品牌印附在我們的產品上，並以他們自己的品牌售予其客戶。

採購訂單

我們通常會與客戶就其訂購的每批鋁合金汽輪訂立單獨的採購訂單。我們與客戶的關係主要受該採購訂單(而非長期框架銷售協議)約束。我們的客戶通常會下訂單，指定彼等有意訂購的鋁合金汽輪的類型、設計、顏色及數量。採購訂單通常載列下列條款：

- 客戶全稱；
- 訂立採購訂單的時間；
- 訂購單位的價格及數量；
- 產品規格，包括主要參數(螺栓孔數量、節圓直徑及偏移量等)、尺寸及顏色；及
- 運輸方式及最後交付時間。

售後客服

對於我們在中國及海外國家和地區的客戶，倘若有關投訴經查證屬實，及我們須對有缺陷產品負責，我們一般同意向投訴客戶支付賠償。責任的劃分將根據具體情況對產品進行檢查後經友好協商釐定。我們一般將我們的責任限為製造過程不合格造成的缺陷。

一般而言，我們的採購訂單中沒有關於退貨或退款的合約條款。作為售後客戶服務的一部份，我們可能酌情允許客戶退回有缺陷的產品，以維持與客戶良好的關係。客戶退回的產品將由我們的質量控制員工檢查，以判斷是否屬於我們的責任。若是我們的責任，我們將取消有關交易並安排退款。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們收到的銷售退貨分別約為810隻、600隻、680隻及40隻鋁合金汽輪，金額分別約為人民幣323,000元、人民幣282,000元、人民幣204,000元及人民幣10,000元。

業 務

於往績記錄期，我們的產品已根據產品責任法規在國家及地區進行交付及銷售，根據有關法規，我們可能要對使用本集團生產的鋁合金汽輪的汽車的產品安全和責任承擔責任。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇實際或威脅性的重大產品責任索賠，且我們並未收到任何重大產品退貨或因質量缺陷而進行任何大規模的產品召回。此外，於往績記錄期，我們並無就任何產品責任問題作出任何撥備。有關我們可能面臨的潛在產品責任風險，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能須承擔超過保險限額的產品責任索償或因產品召回而蒙受損失」一節。

此外，為了維持與客戶的良好關係，當客戶告知我們，我們的產品存在不會對汽輪功能產生實質性影響且不符合銷售退款條件的輕微缺陷時，我們會就矯正這些輕微缺陷產生的相關費用對客戶作出補償（通常數額不高）。因此，與缺陷產品相關的此類開支本質上屬於與我們產品的輕微缺陷相關的維護開支。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們有缺陷產品產生的維護開支分別約為人民幣195,000元、人民幣35,000元、人民幣283,000元及人民幣122,000元。

季節性

我們鋁合金汽輪售後市場的業務通常不具有季節性。然而，我們的生產水平通常受到春節假期的影響。我們產品第一季度的生產水平通常較年內其他季度為低。

業 務

銷售及經銷

概覽

於往績記錄期，我們的銷售機制概述如下：



地理分佈範圍

於往績記錄期，我們向中國及海外國家及地區的客户銷售產品。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們分別在52個、53個、38個及27個國家及地區擁有306名、263名、201名及141名客戶。

業 務

下表載列所示期間我們按交付大洲劃分的收益。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
亞洲	206,739	55.2	171,252	47.3	206,921	47.0	73,459	46.1	84,981	56.7
美洲	82,906	22.2	115,786	32.0	145,643	33.1	47,252	29.6	40,606	27.1
歐洲	68,260	18.2	56,303	15.5	76,710	17.4	33,525	21.0	21,151	14.1
非洲	15,920	4.3	16,271	4.5	8,926	2.0	4,396	2.8	2,184	1.5
大洋洲	216	0.1	2,541	0.7	2,156	0.5	870	0.5	885	0.6
總計	374,041	100.0	362,153	100.0	440,356	100.0	159,502	100.0	149,807	100.0

下表載列所示期間我們按交付國家劃分的收益。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
中國	94,326	25.2	99,228	27.4	148,629	33.8	48,419	30.4	59,629	39.8
日本	47,289	12.6	20,630	5.7	12,997	2.9	8,686	5.5	3,843	2.6
美國	39,122	10.5	68,578	18.9	86,201	19.6	27,766	17.4	26,330	17.6
立陶宛	31,033	8.3	33,238	9.2	50,215	11.4	21,910	13.7	12,426	8.3
阿聯酋	24,565	6.6	13,731	3.8	19,730	4.5	8,601	5.4	8,541	5.7
加拿大	22,812	6.1	33,505	9.3	40,091	9.1	12,320	7.7	7,963	5.3
尼日利亞	10,131	2.7	11,115	3.1	6,684	1.5	3,544	2.2	1,741	1.2
拉脫維亞	7,773	2.1	2,100	0.5	1,540	0.4	1,540	1.0	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
摩洛哥	4,452	1.2	2,355	0.6	635	0.1	635	0.4	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
也門	4,450	1.2	5,034	1.4	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
英國	4,352	1.2	6,788	1.9	3,347	0.8	1,710	1.1	2,414	1.6
多米尼加	3,767	1.0	4,565	1.2	5,786	1.3	2,801	1.7	4,417	2.9
以色列	3,752	1.0	4,995	1.4	4,629	1.1	2,028	1.3	376	0.2
泰國	2,780	0.7	4,073	1.1	6,335	1.4	1,717	1.1	3,863	2.6
敘利亞 ⁽³⁾	352	0.1	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
俄羅斯	239	0.1	2,383	0.7	6,756	1.5	1,674	1.0	1,892	1.3
伊朗 ⁽³⁾	140	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
克里米亞 ⁽³⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾	— ⁽¹⁾
其他	72,706	19.4	49,835	13.8	46,781	10.6	16,151	10.1	16,372	10.9
總計	374,041	100.0	362,153	100.0	440,356	100.0	159,502	100.0	149,807	100.0

附註：

- (1) 「—」表示相應期間地區市場(按交付國家劃分)沒有產生收益。
- (2) 「*」表示小於0.1的數字。
- (3) 上表僅載列我們按交付國家劃分的收益。截至2019年12月31日止年度，我們向敘利亞、伊朗及克里米亞銷售及/或交付產品的所得收益分別約為人民幣2,137,000元、人民幣1,843,000元及人民幣668,000元。截至2020年

業 務

12月31日止年度，我們向敘利亞、伊朗及克里米亞銷售及／或交付產品的所得收益分別約為人民幣328,000元、零及零。截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月，我們並未產生來自向敘利亞、伊朗及克里米亞銷售及／或交付產品的收益。有關更多詳情，請參閱本文件「業務—與受制裁國家有關的業務活動」一段。

於2019年至2021年期間，我們專注於透過積極參與各種國際交易展會增加我們經選定的海外市場的銷售，而於該期間，我們向海外市場的銷售增加乃主要由於我們對美國的銷售增加。與此同時，截至2022年5月31日止五個月我們向海外市場的銷售受2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發影響，導致我們向海外市場的產品交付因港口地區的交通管制而延遲。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，源自海外市場的收益分別為約人民幣279.7百萬元、人民幣263.0百萬元、人民幣291.8百萬元及人民幣90.2百萬元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們的海外收益分別佔總收益的約74.8%、72.6%、66.2%及60.2%。

在篩選將拓展的海外市場時，我們評估了多項因素，主要包括潛在市場的社會經濟是否穩定、法律體系是否健全及市場准入壁壘。

中國客戶

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們分別擁有204名、169名、134名及97名中國客戶。我們計劃於未來繼續擴展及發展我們國內客戶基礎，並通過出售更多品牌產品，推廣我們的自有品牌。於2018年，我們榮獲浙江名牌產品證書及「浙江製造」認證證書，令我們能夠在國內市場擴大及發展自有品牌。再者，我們計劃發掘利用線上平台推廣我們品牌的機會，提升我們品牌於國內市場的知名度。

海外客戶

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們擁有102名、94名、67名及44名客戶，分別位於51個、52個、37個及26個海外國家及地區。

經過逾10年的市場發展，我們已於美國、加拿大、日本及多個歐盟國家扎穩腳跟。我們的海外客戶基礎令我們能夠分散風險，並減少發生可能對我們收益造成重大影響的事件的可能性。在未來，我們首要任務是在與中美洲及南美洲、澳洲及非洲的潛在客戶發展新關係的同時，加強與我們現有客戶的業務關係。

定價及付款條款

定價

我們為產品留存有參考價格的內部清單，該清單計及各種因素，包括但不限於市場價格及原材料成本。我們根據鋁合金汽輪的尺寸和其他規格進行產品分類，並為每個類別

業 務

指定一種參考價格。各批產品的價格乃與客戶經公平磋商後釐定並根據我們的內部參考價格及所訂購汽輪數量予以調整。此外，我們與客戶協商時將考慮汽輪運用的技術及技巧，但我們不會特別基於客戶類型或產品售往地區設定產品價格。

由於鋁合金錠佔我們銷售成本的一半以上，鋁合金錠價格波動乃影響我們產品價格的主要因素。從與客戶確定售價到產品生產之間一般存在時間差。因此，倘若生產所用的材料在確定售價之後採購並且於時間差期間原材料的價格大幅增加，我們可能無法有效地將增加的材料成本轉嫁予我們的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，中國鋁合金汽輪製造商的一般生產時間差約為三至六個月，我們的生產廠房的生產時間差一般在此時間範圍內。由於原材料價格在短時間內大幅上漲，我們的整體毛利率由2020年的21.4%降低至2021年的17.5%。為了減輕原材料成本增加對我們經營業績的未來影響，我們已實施以下措施：(i)我們將致力於確保採購訂單下達的前提是有充足原材料庫存滿足採購訂單，從而確保價格參考當前原材料庫存的成本釐定；(ii)倘若沒有足夠原材料庫存滿足採購訂單，我們將盡力確保在兩個月內處理及完成我們的採購訂單，以盡量減少估計生產成本與下達採購訂單後採購原材料所產生的實際成本之間的差距；及(iii)我們將密切關注原材料的最新價格趨勢，並每週審核待處理採購訂單及生產安排，以確保及時進行任何必要價格調整。有關更多詳情，請參閱本文件本節「原材料—原材料採購」。

此外，在設定銷往海外市場的產品的價格時，亦會考慮最新外匯匯率，當匯率大幅波動時，我們將對售價作出必要調整。最終售價不得低於參考價，獲總經理批准則另作別論。

付款條款

在與位於中國的客戶進行交易時，我們通常要求客戶以銀行轉賬或銀行承兌方式進行付款。對於位於海外國家及地區的客戶而言，我們一般要求我們的海外客戶以銀行轉賬或信用證方式進行付款。除我們可能向國內外若干主要客戶授出不超過90天的信貸期外，我們通常並無向客戶授出信貸期。

根據行業規範，我們通過向中國出口信用保險公司(中國出口信用保險的獨家供應商)投保出口信用保險來為我們的交易投保，在客戶未能付款的情況下，我們能據此收回所保產品價值最多90%。

業 務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們貿易應收款項及應收票據的平均周轉天數分別為47.0天、55.8天、59.3天及80.0天。

銷售及營銷

截至2022年5月31日，我們的海外銷售部有13名僱員，包括一名經理。截至2022年5月31日，我們的海外銷售團隊向36個國家及地區進行銷售。截至2022年5月31日，我們的國內銷售部有4名僱員，包括一名經理。

我們的國內外銷售人員均擁有銷售及汽車行業經驗，熟悉行業慣例。截至2022年5月31日，海外銷售團隊的人員的相關行業經驗平均約為五年，而國內銷售團隊的人員的相關行業經驗平均為八年。

我們的銷售人員主要負責(i)收集市場情報、開展市場調研及了解市場趨勢，從而幫助客戶解決市場相關問題；(ii)持續改善與現有客戶的業務關係，同時開發及擴大我們的銷售網絡；(iii)制定及執行面向現有及潛在客戶的定制化營銷及推廣規劃；(iv)每日向管理層更新市況、客戶回饋及銷售目標的進展情況；及(v)管理售後意見及投訴。

於往績記錄期，我們主要透過積極參加行業展覽會推廣我們的產品，以吸引新客戶。未來，我們計劃充分利用亞馬遜(於海外市場)及天貓(於中國)等線上平台提高我們的品牌認可度和知名度。

向美國的銷售及中美貿易摩擦產生的影響

於往績記錄期，美國為我們最大的海外單一國家市場。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，美國市場所得收益分別佔我們同期總收益的約10.5%、18.9%、19.6%及17.6%。

2018年中美貿易摩擦開始後，我們向美國的銷售受到不利影響。自2018年起，美國對總價值約3,700億美元的中國出口貨物徵收7.5%至25%的關稅。於2018年9月，美國對中國鋁合金汽輪徵收10%的進口關稅。其後於2019年5月，美國將相關的中國鋁合金汽輪的進口關稅上調至25%。2022年3月23日，美國宣佈重新豁免「第301條」中涉及的352項從中國進口產品的關稅，而中國鋁合金汽輪不在免徵行列。重新豁免適用於2021年10月12日至2022年12月31日期間進口的中國產品。

我們採取措施來減輕關稅對我們產品造成的負面影響。因此，我們於2019年在美國市場獲得的收益並未錄得大幅下跌。自2018年至2019年，我們於美國的銷量亦有所增加。我們所採取減輕關稅對我們產品造成負面影響的措施包括(i)擴大我們在海外市場的收入來

業 務

源，據此，2018年至2019年我們向美國以外的海外市場進行的銷售增加；及(ii)價格調整，當中，相比2018年，於2019年對美國市場鋁合金汽輪單價下調。售價下降有助部份吸收關稅增加對我們產品造成影響帶來的衝擊。除我們為減輕中美貿易糾紛的影響所採取的措施外，我們亦能夠保持向我們位於美國的五大客戶之一BSA Group進行穩定銷售，於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，為我們貢獻向美國進行銷售產生的收益分別約為人民幣20.5百萬元、人民幣36.2百萬元、人民幣33.9百萬元及人民幣9.2百萬元。鑒於我們採取措施減輕中美貿易糾紛的影響以及我們與美國BSA Group的穩定關係，我們能夠盡量降低中美貿易糾紛所產生的影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，儘管中美貿易摩擦對售後市場分部中從中國出口至美國的鋁合金汽輪普遍產生負面影響，但中國仍為向美國汽車行業售後市場出口鋁合金汽輪的單一最大出口國。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管存在與中美貿易摩擦有關的不確定性，美國汽車行業售後市場對從中國進口鋁合金汽輪的依賴在近期內可能會保持穩定。董事與弗若斯特沙利文一致認為，美國售後市場分部對從中國進口鋁合金汽輪的依賴乃主要歸因於鋁合金汽輪的質量及價格吸引力，以及中國鋁合金汽輪製造商成熟的產能，中國鋁合金汽輪製造商能生產大量不同型號及設計的鋁合金汽輪，此於近期內對於美國進口商及終端客戶而言仍為一項優勢。

儘管存在COVID-19疫情的影響及有關中美於2020年1月所簽署的第一階段協議的不確定性，我們自美國所得收益由2019年的約人民幣39.1百萬元增加至2020年的約人民幣68.6百萬元，其主要由於向我們美國BSA Group及Siborui Group的銷售增加。於2021年，我們自美國所得收益進一步增加至約人民幣86.2百萬元，此乃主要由於向我們美國Siborui Group的銷售增加。截至2021年及2022年5月31日止五個月，儘管2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發造成的影響，導致我們向海外市場的產品交付延遲，我們來自美國的收益保持相對穩定，分別約為人民幣27.8百萬元及人民幣26.3百萬元。

下表載列所示期間美國的季度銷量及收益：

	2019年		2020年		2021年		2022年	
	銷量 (隻)	收益 (人民幣 千元)	銷量 (隻)	收益 (人民幣 千元)	銷量 (隻)	收益 (人民幣 千元)	銷量 (隻)	收益 (人民幣 千元)
第一季度.....	15,798	5,642	14,055	6,836	34,965	15,469	32,359	16,581
第二季度.....	29,403	11,757	30,070	13,280	42,242	18,555	33,213	17,956
第三季度.....	26,853	10,640	44,854	19,401	58,271	28,021	26,352	14,223
第四季度.....	25,058	11,083	68,016	29,061	43,594	24,156	不適用	不適用
總計.....	97,112	39,122	156,995	68,578	179,072	86,201	91,924	48,760

業 務

透過第三方付款人的若干結算安排

於往績記錄期，我們的81名客戶（「**相關客戶**」）透過第三方（「**第三方付款人**」）向我們結算彼等未付的款項（「**第三方支付**」）。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，相關客戶通過第三方支付結算的總金額分別約為人民幣69.8百萬元、人民幣40.9百萬元、零及零，約佔我們同期總收益的18.7%、11.3%、零及零。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月來自相關客戶的總收益貢獻分別約為人民幣149.5百萬元、人民幣61.6百萬元、零及零，分別約佔同期我們總收益的40.0%、17.0%、零及零，而截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月來自相關客戶的毛利分別約為人民幣31.7百萬元、人民幣10.3百萬元、零及零，分別約佔同期我們總毛利的43.0%、13.3%、零及零。若干相關客戶於往績記錄期的某一年可能使用第三方支付，但在其他年份未使用，計算收益及毛利貢獻時並無計及該等相關客戶未使用任何第三方支付年份的來自相關客戶的收益及毛利。截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月，我們並無收到任何第三方支付。

交易程序

一般而言，我們的客戶向我們下達採購訂單並根據彼等的具體信貸期作出付款以結清未付款項。在相關客戶透過第三方支付作出付款的情況下，相關客戶無需事先告知我們而自行安排第三方支付（「**第三方支付安排**」）。一經付款，相關客戶將告知我們的銷售人員並向我們提供相關付款的憑據，以便我們能夠在我們的銀行賬戶中核對我們收到的款項。我們在核對已收付款的過程中並無遭遇任何困難。除被動接收付款外，我們未參與相關客戶與其各自第三方付款人之間的任何安排，而第三方支付根據該等安排作出，我們亦無參與兩者之間任何付款程序或結算手續。

業 務

下表載列於往績記錄期(除於截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月我們並無收到任何第三方支付外)按相關客戶的國家／地區劃分的(i)第三方支付金額及(ii)來自相關客戶的總收益(不計及該等相關客戶未使用任何第三方支付年份中來自相關客戶的收益)：

截至2019年12月31日止年度

序號	相關客戶的國家／地區	第三方支付金額		收益 ⁽¹⁾	
		人民幣千元	%	人民幣千元	%
1	香港	11,489	16.4	14,122	9.4
2	阿聯酋	9,534	13.6	9,805	6.6
3	美國	6,567	9.4	22,892	15.3
4	尼日利亞	5,779	8.3	6,357	4.3
5	中國	5,565	8.0	11,686	7.8
6	巴基斯坦	4,443	6.4	5,104	3.4
7	也門	4,361	6.2	4,450	3.0
8	意大利	3,466	5.0	16,769	11.2
9	立陶宛	3,179	4.6	30,259	20.2
10	其他	15,464 ⁽²⁾	22.1	28,060 ⁽³⁾	18.8
	總計	69,847	100.0	149,504	100.0

附註：

- (1) 本表格所載相關客戶的地理位置指相關客戶的註冊成立地點。因此，本表中在若干國家或地區來自相關客戶的收益指來自在該國家或地區註冊成立的相關客戶的收益。然而，此未必意味著本集團已向該國家或地區交付我們的產品。
- (2) 「其他」包括多米尼加共和國、摩洛哥、墨西哥、台灣、敘利亞、伊拉克、伊朗、英國、西班牙、克里米亞、埃及、亞美尼亞、韓國、菲律賓、科索沃、土庫曼斯坦、巴西、塞爾維亞、烏茲別克斯坦、利比亞、馬來西亞、保加利亞、愛沙尼亞、柬埔寨及老撾。
- (3) 「其他」包括台灣、多米尼加共和國、巴西、墨西哥、摩洛哥、敘利亞、英國、西班牙、伊朗、伊拉克、柬埔寨、科索沃、塞爾維亞、克里米亞、韓國、馬來西亞、埃及、亞美尼亞、菲律賓、土庫曼斯坦、保加利亞、愛沙尼亞及烏茲別克斯坦。

截至2020年12月31日止年度

序號	相關客戶的國家／地區	第三方支付金額		收益 ⁽¹⁾	
		人民幣千元	%	人民幣千元	%
1	立陶宛	9,476	23.2	598	1.0
2	也門	6,546	16.0	5,034	8.2
3	尼日利亞	4,922	12.0	4,705	7.6
4	香港	3,965	9.7	7,448	12.1
5	中國	3,738	9.1	13,583	22.1
6	阿聯酋	3,301	8.1	3,356	5.4
7	意大利	1,312	3.2	12,873	20.9
8	其他	7,610 ⁽²⁾	18.7	13,979 ⁽³⁾	22.7
	總計	40,870	100.0	61,576	100.0

業 務

附註：

- (1) 本表格所載相關客戶的地理位置指相關客戶的註冊成立地點。因此，本表中在若干國家或地區來自相關客戶的收益指來自在該國家或地區註冊成立的相關客戶的收益。然而，此未必意味著本集團已向該國家或地區交付我們的產品。
- (2) 「其他」包括多米尼加共和國、亞美尼亞、摩洛哥、俄羅斯、台灣、伊朗、巴基斯坦、伊拉克、老撾、烏茲別克斯坦、英國、墨西哥、肯尼亞、塞爾維亞、利比亞、科索沃、韓國、秘魯、巴西、保加利亞、土庫曼斯坦及柬埔寨。
- (3) 「其他」包括多米尼加共和國、韓國、巴西、台灣、亞美尼亞、柬埔寨、俄羅斯、墨西哥、秘魯、摩洛哥、伊拉克、老撾、塞爾維亞、英國、科索沃、保加利亞、烏茲別克斯坦、肯尼亞、利比亞和巴基斯坦。

往績記錄期2019年及2020年各年的第三方支付金額通常低於來自相關客戶的總收益，主要因為每年都有若干相關客戶直接與我們結清部份交易款項。

來自相關客戶的總收益由截至2019年12月31日止年度的人民幣149.5百萬元減少至截至2020年12月31日止年度的人民幣61.6百萬元，主要由於若干主要相關客戶糾正第三方支付安排。尤其是，BSA Group（一名於2020年貢獻收益約人民幣39.5百萬元的美國主要相關客戶）於2020年並未使用第三方支付安排，及UAB Group（一名立陶宛主要相關客戶）於2020年透過其指定實體直接與本集團進行大部份交易，該實體於2020年貢獻收益約人民幣31.1百萬元。

下表載列於往績記錄期（除於截至2021年12月31日止年度及截至2022年5月31日止五個月我們並無收到任何第三方支付外）按第三方支付人的付款地劃分的第三方支付金額：

截至2019年12月31日止年度

序號	第三方支付人的付款地	第三方支付金額	
		人民幣千元	%
1	香港	13,691	19.6
2	英國 ⁽¹⁾	10,483	15.0
3	美國	8,229	11.8
4	阿聯酋	7,707	11.0
5	尼日利亞	5,779	8.3
6	沙特阿拉伯	5,260	7.5
7	立陶宛	3,179	4.6
8	土耳其	2,114	3.0
9	其他 ⁽²⁾	13,405	19.2
	總計	69,847	100.0

附註：

- (1) 截至2019年12月31日止年度，BSA Group為我們的第三大客戶，其下屬兩間公司包括Bay Speed Aerokit LLC（「BSA」）及Clear Water Co., Ltd（「Clear Water」），均由同一最終股東共同控制。2019年約57.7%源自英國的第

業 務

三方支付乃由我們2019年的第二大相關客戶BSA安排，透過其相關方Clear Water支付。根據本文件本節「透過第三方付款人的若干結算安排 — 使用第三方付款人的原因」一段進一步詳述的原因(iii)，此舉乃視為第三方支付。因此，2019年大量第三方支付金額來自英國。根據我們與BSA Group的最終股東的溝通，最終股東傾向於安排擁有較多流動資金的公司作出集中境外付款。由於在有關時間Clear Water的賬戶現金充裕，為方便行政安排及避免內部轉賬的麻煩從而節省時間及成本，BSA於2019年透過Clear Water與我們結算付款。

- (2) 「其他」包括多米尼加共和國、德國、墨西哥、伯利茲、西班牙、台灣、瑞士、馬達加斯加、摩洛哥、馬來西亞、新加坡、巴基斯坦、俄羅斯、塞爾維亞、菲律賓、科威特、巴勒斯坦、智利、愛爾蘭、格魯吉亞、塞舌爾、亞美尼亞、秘魯、黎巴嫩、保加利亞、柬埔寨及斯洛伐克，各自的第三方支付金額不足第三方支付總額的3%。

截至2020年12月31日止年度

序號	第三方付款人的付款地	第三方支付金額	
		人民幣千元	%
1	立陶宛	9,476	23.2
2	香港	6,619	16.2
3	沙特阿拉伯	5,236	12.8
4	美國	4,383	10.7
5	尼日利亞	3,046	7.5
6	阿聯酋	2,931	7.2
7	台灣	1,930	4.7
8	土耳其	1,438	3.5
9	其他 ⁽¹⁾	5,811	14.2
	總計	40,870	100.0

附註：

- (1) 「其他」包括多米尼加共和國、中國、德國、伯利茲、瑞士、摩洛哥、老撾、烏茲別克斯坦、英國、迪拜、墨西哥、肯尼亞、塞爾維亞、秘魯、保加利亞、塞舌爾、新加坡、柬埔寨及挪威，各自的第三方支付金額不足第三方支付總額的3%。

截至2019年及2020年12月31日止年度，本集團收取的第三方支付總額由2019年的人民幣69.8百萬元大幅下跌至2020年的人民幣40.9百萬元。因此，自2019年至2020年，來自相關客戶所在的大部份主要國家／地區以及第三方付款人進行支付所在的大部份主要國家／地區的第三方支付金額普遍減少。儘管我們於2020年5月告知客戶我們將不再允許客戶通過第三方支付結付款項，但我們直至2020年9月初才停止接收任何第三方付款。由於不同的相關客戶在2020年5月之前向我們訂購的產品數量不同，並且他們終止第三方支付安排所需的時間亦不同，因此在2019年至2020年期間，按相關客戶所在國家／地區以及第三方付款人的付款地劃分的第三方支付金額的減少程度亦不相同。

然而，儘管2019年至2020年第三方支付金額整體呈下降趨勢，但(a)來自立陶宛相關客戶或付款地為立陶宛的第三方支付金額在同年有所上漲，原因為我們在立陶宛的一位主要

業 務

相關客戶於2020年前兩個月通過第三方付款人就其2019年的交易結算大量付款；及(b)來自也門相關客戶的第三方支付金額在同年上漲，原因為(i)2020年來自也門唯一相關客戶的銷售額上升；以及(ii)也門相關客戶於2020年1月通過第三方付款人就其2019年的交易結算部份付款。

於截至2019年及2020年12月31日止年度，若干相關客戶使用一名以上的第三方付款人與我們結清彼等的交易款項。基於我們董事的了解，該等相關客戶於往績記錄期使用一名以上的第三方付款人主要是因為(i)其中一些第三方付款人提供匯款服務，而根據該服務可用性與當時的匯率與手續費，可能使用不同匯款服務提供商；(ii)由於所在司法權區的付款限制，有些相關客戶聘用多名第三方付款人結算與我們的交易款項；(iii)相關客戶因內部經營慣例及為方便起見安排一名以上關聯方與我們結清交易款項；及(iv)相關客戶擁有一名以上與我們結算交易款項的下游客戶。下表載列所示年度使用一名或多名第三方付款人的相關客戶的人數：

	截至12月31日止年度	
	2019年	2020年
僅使用一名第三方付款人的相關客戶的數目	37	32
使用超過一名第三方付款人的相關客戶的數目	36	15
總計	73	47

於截至2019年及2020年12月31日止年度，相關客戶要求彼等各自的第三方付款人與我們結清部份或全部交易款項，其詳情載列於下表中：

	截至12月31日止年度					
	2019年			2020年		
	相關 客戶數量	第三方 支付金額	直接 支付金額	相關 客戶數量	第三方 支付金額	直接 支付金額
	人民幣千元	人民幣千元		人民幣千元	人民幣千元	
使用第三方付款人與我們結清 全部交易款項的相關客戶	41	32,650	—	25	25,442	—
使用第三方付款人與我們結清 部份交易款項的相關客戶	32	37,197	75,392	22	15,428	38,684
總計 ^(附註)	73	69,847	75,392	47	40,870	38,684

附註：由於第三方支付的相應收益金額可能於作出第三方支付的財政年度前的財政年度確認，故(i)第三方支付金額與直接支付金額的總和；與(ii)於往績記錄期2019年及2020年各年來自相關客戶的收益貢獻之間存在差額。

截至2019年及2020年12月31日止年度，相關客戶分別有73名及47名以及第三方支付人分別有144名及82名。相關客戶數量於2020年大幅減少，主要由於(i)因COVID-19疫情導致2020年上半年客戶數量出現整體下跌；及(ii)終止第三方支付安排及其後加強限制第三方支付

業 務

付的內部控制措施。相關客戶的數量由2019年上半年的56名減少至2020年上半年的46名，其與因COVID-19疫情導致客戶總數由240名減少至同期的202名相一致。於2020年5月，我們告知我們的客戶我們將不再允許客戶通過第三方付款人結付款項，而其後所有下達的新採購訂單僅可直接通過彼等自有賬戶結付。因此，我們於2020年下半年僅錄得一名通過第三方付款人結算2020年5月前下達訂單的新相關客戶。

使用第三方付款人的原因

根據弗若斯特沙利文的資料，總部位於中國的鋁合金汽輪製造商於國際交易中接納第三方支付進行付款並不罕見，尤其是客戶要求使用該等支付安排。根據弗若斯特沙利文的資料，有關慣例在涉及國際交易的汽輪行業屬常見，乃因(其中包括)以下原因：(i)該等交易通常以美元計價，此對於位處實施嚴格的外匯條例的國家的客戶或無法自由及不受限制地使用美元的客戶而言構成困難；(ii)若干客戶可能基於彼等的內部運營及財務管理慣例、外包供應鏈管理及／或彼等自身便利而安排彼等的關聯方或第三方結算彼等的付款；及(iii)若干客戶可能安排彼等的下游客戶直接向鋁合金汽輪製造商結清付款以盡量減少匯款成本及外匯風險。董事確認，於往績記錄期，相關客戶使用第三方支付安排的理由大體與上述行業慣例一致。根據相關客戶的聲明及據董事所深知，相關客戶使用第三方支付安排的若干主要理由包括：

- (i) 一些身處設有嚴格外匯規例及限制的國家的相關客戶在進行境外匯款時或遭遇困難，故其可能會安排第三方付款人作出第三方支付，向我們作出付款；
- (ii) 一些相關客戶可能會轉售我們的鋁合金汽輪及／或要求我們直接交付予彼等各自的下游客戶。該等情況下，我們的相關客戶可能安排彼等的下游客戶向我們結清未付款項；及
- (iii) 一些相關客戶可能出於其內部經營及財務管理慣例及／或為方便起見而安排彼等的關聯方或第三方向我們結算到期的未付款項。身為相關客戶關聯方的第三方支付人為與相關客戶共享所有權及／或管理層的實體、相關客戶的所有者及／或董事或所有者配偶擁有的實體。根據我們與相關客戶的溝通，部份相關客戶因集中支付安排而透過其相關第三方付款人安排付款，這是因為相關第三方支付人擁有作出境外支付的美元銀行賬戶及／或為了避免第三方支付人與相關客戶之間的資金重複轉賬。

業 務

下表載列所示年度按上述各原因劃分的(i)第三方支付金額；及(ii)相關客戶數目的明細：

	截至12月31日止年度			
	2019年		2020年	
	第三方 支付金額 人民幣千元	相關客戶 數目 ^(附註)	第三方 支付金額 人民幣千元	相關客戶 數目 ^(附註)
使用第三方支付安排的原因				
原因(i)	19,447	23	12,888	10
原因(ii)	13,871	11	2,912	4
原因(iii)	36,529	41	25,070	34
總計	69,847	75	40,870	48

附註：由於部份相關客戶在特定年度使用第三方支付安排的原因有多個，按原因劃分的相關客戶的總數不等於該年度相關客戶的總數。

下表載列通過相關客戶與第三方支付付款人的關係根據原因(iii)收到的第三方支付的進一步明細：

	截至12月31日止年度	
	2019年	2020年
	人民幣千元	人民幣千元
相關客戶與第三方支付付款人的關係		
關聯方 ^(附註)	23,380	17,469
第三方	13,149	7,601
總計	36,529	25,070

附註：身為相關客戶關聯方的第三方支付付款人為與相關客戶共享所有權及／或管理層的實體、相關客戶的所有者及／或董事或所有者配偶擁有的實體。

我們的董事確認，除本集團與相關客戶或第三方支付付款人之間進行的普通業務外，本集團、董事、股東或高級管理層及其各自的聯繫人與各相關客戶及第三方支付付款人沒有任何過去或現在的關係，包括業務、僱傭、融資及其他類型的關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方支付付款人提供任何折讓或利益。於收到第三方支付時及之後，我們並無遭遇任何糾紛，亦無任何第三方支付付款人或相關客戶要求我們退款。此外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何與第三方支付有關的可疑交易。

終止透過第三方支付付款人結付款項

於2020年5月，我們通知客戶我們將不再允許客戶通過第三方支付付款人結算款項，隨後訂立的所有新採購訂單僅可由客戶自身的賬戶直接結算。我們亦會更新採購訂單格式，載入明令禁止由第三方支付付款人進行結算的條文。為盡量減低對我們業務以及經營業績的潛在

業 務

影響，我們已積極與相關客戶進行溝通，以確保直接支付順利進行。自2020年9月開始，我們並無收到我們客戶通過第三方支付安排作出的任何付款。

相關客戶於終止第三方支付安排後糾正支付安排

下文載列第三方支付安排終止後相關客戶為持續與我們的業務關係而採納的支付安排概要：

動用第三方支付安排的原因

終止第三方支付安排後的支付安排概要

原因(i)	自終止第三方支付安排後，我們仍能與其中一名相關客戶維持業務關係。根據我們與該客戶的溝通及該客戶確認，可通過以下方式來糾正支付安排：(i)安排一家由其所有人擁有的公司向我們下達採購訂單及付款；及(ii)由於相關海外匯款限制僅對若干匯款額度實施，通過部份分期付款來直接向我們支付。
原因(ii)	該等相關客戶已通過安排向我們直接付款或安排下遊客戶直接向我們下達採購訂單及結算付款的方式來糾正第三方支付安排。
原因(iii)	該等相關客戶已通過向我們直接付款或安排指定實體向我們下達採購訂單及結算付款的方式來糾正第三方支付安排。據該等相關客戶告知，其同意糾正支付安排的原因為有關糾正行為並無嚴重改變其業務營運且有關糾正行為並無嚴重障礙或成本影響。

業 務

本集團於終止第三方支付安排後的業務可持續性

我們已審慎監測及評估於我們不再接納第三方支付後與相關客戶的業務及我們的整體業務及財務表現。我們對終止第三方支付安排的分析側重於截至2020年12月31日止年度的相關客戶（「**2020財年相關客戶**」），因董事認為倘該等客戶在2020年前已終止與我們的業務關係或已停止使用第三方支付安排，我們與客戶的業務往來將不會受到終止第三方支付安排的影響。於終止第三方支付安排後，若干相關客戶已安排彼等的指定實體直接向本集團下達採購訂單及結算付款。因此，我們的分析於下文概述，並已計及該等指定實體的收益貢獻：

主要相關客戶繼續與本集團開展業務

有47名2020財年相關客戶。截至2020年12月31日止年度，26名2020財年相關客戶貢獻收益超過人民幣500,000元，其中22名於2020年9月至2021年12月的16個月期間（「**終止期間**」）持續帶來收益。因此，具有重大收益貢獻的大部份2020財年相關客戶可以在我們終止接納第三方支付後繼續與我們的業務關係。整體而言，於終止期間我們持續產生收益的2020財年相關客戶佔2020年源自2020財年相關客戶總收益的約88.6%，表明我們能夠在終止第三方支付安排後挽留大多數主要相關客戶。

來自相關客戶的收益持續增長

於終止期間，我們繼續自47名2020財年相關客戶中的24名獲得收益。我們於終止期間自該等2020財年相關客戶產生的收益約為人民幣162.5百萬元，較於2019年5月至2020年8月的比較期間自2020財年相關客戶所得收益增長16.5%。鑒於上述情況，董事認為，我們與相關客戶（於2020年與我們進行業務往來）的業務往來整體並無受到終止第三方支付安排的不利影響。

相關客戶隨後的結算一如往常

截至2020年12月31日，我們來自2020財年相關客戶的貿易應收款項結餘為約人民幣24.5百萬元，截至2022年5月31日，其中約92.8%已於隨後結清，表明在終止第三方支付安排後，相關客戶一如往常那般向我們結算付款。

有可能丟失相關客戶並不重大

於終止期間，我們並無自23名2020財年相關客戶獲得收益。然而，考慮到(i)於2019年及2020年自該等相關客戶產生的收益分別為約人民幣19.0百萬元及人民幣12.3百萬元，僅分

業 務

別佔相關年度總收益的約5.1%及3.4%；及(ii)如上下文所述，我們自相關客戶所得收益及我們的整體收益並無受到終止第三方支付安排的重大不利影響，董事認為，可能與非主要相關客戶終止業務關係將不會對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響。

我們的整體財務表現保持可持續性

董事認為，於終止第三方支付安排後，我們的財務表現整體保持可持續性。以下概述所示期間本集團的收益情況：

- (i) 我們的收益由2019年的人民幣374.0百萬元略微減少3.2%至2020年的人民幣362.2百萬元，其主要是因為受到COVID-19疫情的不利影響。我們的收益由2019年下半年的人民幣224.8百萬元增加2.1%至2020年下半年的人民幣229.6百萬元，因我們逐步從疫情中恢復過來。我們的收益由2020年的約人民幣362.2百萬元增至2021年的約人民幣440.4百萬元，按年增長約21.6%。我們的收益由截至2021年5月31日止五個月的約人民幣159.5百萬元減少至截至2022年5月31日止五個月的約人民幣149.8百萬元，較同期減少約6.1%，主要由於2022年初中國COVID-19疫情區域性爆發造成的暫時性影響，特別是向海外市場的產品交付；及
- (ii) 我們的收益於2019年5月至2020年8月期間（即終止期間的比較期間）由人民幣483.8百萬元增加25.2%至終止期間的人民幣605.6百萬元。

此外，我們的毛利率由2019年的19.7%上升至2020年的21.4%，表明本集團的盈利能力並無受到終止第三方支付安排的不利影響。

另外，儘管第三方支付安排於2020年9月終止，但於2020年及2021年，貿易應收款項周轉天數分別保持穩定於55.8天及59.3天。貿易應收款項周轉天數驟增至截至2022年5月31日止五個月的80.0天乃一次性事件，主要由於2022年初COVID-19疫情區域性爆發後銷售回升導致於2022年5月確認的銷售增加以及若干客戶的付款延遲。儘管如此，截至2022年9月30日，於2022年5月31日的貿易應收款項及應收票據中84.3%已結清。

此外，於截至2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，貿易應收款項及應收票據賬齡超逾3個月的大部份客戶於往績記錄期並非相關客戶。因此，董事認為終止第三方支付安排並無對本集團的貿易應收款項及應收票據產生重大不利影響。

結論

基於上述，董事與獨家保薦人一致認為，終止第三方支付安排並未對我們的業務營運、財務業績或財務狀況造成任何重大不利影響。

業 務

相關客戶發出的書面確認函

為降低與我們收取的第三方支付有關的風險，我們已取得80名相關客戶發出的書面確認函，當中確認(其中包括)：

- (i) 有關第三方支付乃由第三方付款人支付予我們，以結算相關客戶須向我們履行的付款責任；
- (ii) 進行第三方支付安排的理由；
- (iii) 相關客戶應促使第三方付款人不會要求退還任何款項；及
- (iv) 倘任何款項須退還予第三方付款人，相關客戶應就有關金額連同產生的所有費用向本集團作出彌償。

截至2019年及2020年12月31日止年度，我們已獲取書面確認函的相關客戶總收益貢獻分別為約人民幣149.3百萬元及人民幣61.6百萬元，佔所有相關客戶同年總收益貢獻的約99.9%及100.0% (未經計及該等相關客戶未使用任何第三方支付年份的來自相關客戶的收益)。我們並無自所有相關客戶獲取確認函，主要因為我們已與一名相關客戶終止業務往來及無法聯絡該相關客戶以獲取確認函。我們的董事認為，由於我們已自大部份有關客戶取得關於收益貢獻的書面確認，本集團須退還第三方支付的風險甚微。

相關客戶及第三方付款人的獨立性

為確定相關客戶及第三方付款人的獨立性，獨家保薦人已開展(其中包括)下列獨立盡職調查程序：

1. 獨家保薦人已取得80名相關客戶發出的書面確認函，當中確認(其中包括)(i)相關客戶的董事、高級管理層及主要股東與本集團的董事、高級管理層及主要股東並無存在關聯及並無與本集團的董事、高級管理層及主要股東開展任何業務交易，惟該等與本集團開展的交易除外；(ii)相關客戶的董事、高級管理層及主要股東未曾擔任本集團的僱員或股東；及(iii)本集團的董事、高級管理層或主要股東概無直接或間接於相關客戶擁有任何權益；
2. 透過(i)聘請獨立調查代理開展背景調查；(ii)從相關公司註冊處下載相關客戶的相關持股詳情；(iii)取得顯示相關客戶詳情的相關企業文件；或(iv)取得相關客戶發出的確認函，獨家保薦人已取得77名相關客戶的股東及／或重大控制人詳

業 務

情。獨家保薦人已審閱相關客戶的所有權詳情並將彼等與本集團的關連人士名單進行比較，並無發現任何表明相關客戶的實益擁有人及／或重大控制人與本集團的董事、高級管理層或主要股東存在關聯的信息；

3. 獨家保薦人已與39名相關客戶面談，彼等確認(其中包括)彼等的董事、高級管理層及主要股東概無與本公司的董事、高級管理層、主要股東及各自緊密聯繫人存在關聯。截至2019年及2020年12月31日止年度各年，來自受訪相關客戶的第三方支付金額分別約為本集團第三方支付總額的84.8%及90.4%；
4. 透過(i)聘請獨立調查代理開展背景調查；(ii)從相關公司註冊處下載第三方付款人的相關持股詳情；(iii)從相關客戶取得顯示第三方付款人詳情的相關企業文件；或(iv)取得相關客戶發出的確認函，獨家保薦人已盡其最大努力取得第三方付款人的股東及／或重大控制人詳情。獨家保薦人將第三方付款人的最終實益擁有人及／或重大控制人與本集團的關連人士名單進行比較，並無發現任何表明第三方付款人的實益擁有人及／或重大控制人與本集團的董事、高級管理層或主要股東存在關聯的信息；
5. 獨家保薦人已取得大部份第三方付款人(彼等為相關客戶的關聯方)發出的書面確認函，當中確認(其中包括)(i)第三方付款人的董事、高級管理層或主要股東與本集團的董事、高級管理層或主要股東並無存在任何形式的關聯；(ii)第三方付款人的董事、高級管理層或主要股東與本集團的董事、高級管理層或主要股東之間不存在與本集團進行業務以外的業務往來；(iii)第三方付款人的董事、高級管理層或主要股東過去未曾擔任本集團的僱員或本公司的股東；及(iv)本集團的董事、高級管理層及主要股東概無直接或間接於第三方付款人擁有任何權益；及
6. 獨家保薦人已與本集團的管理層面談，彼等確認(其中包括)，就彼等所深知，本集團的附屬公司、董事、控股股東及高級管理層及其各自緊密聯繫人獨立於各相關客戶及第三方付款人，且並無與任何相關客戶及第三方付款人開展任何其他業務交易，惟與本集團開展的一般業務除外。

基於上述開展的獨立盡職調查程序，獨家保薦人概無發現任何相關客戶或第三方付款人與本公司或我們的附屬公司、董事、股東或高級管理層或任何彼等各自聯繫人存在任何其他過往或現有關係，惟與本集團開展的一般業務除外。

業 務

與第三方支付有關的潛在法律風險

為對過往於相關司法權區進行第三方支付的合規情況及相關風險有一個全面的評估，我們在中國、香港、立陶宛、美國、阿聯酋、英國、台灣、沙特阿拉伯及尼日利亞委聘了法律顧問，以就有關第三方支付安排的相關法律方面提出建議。

以下為相關司法權區的法律顧問就第三方支付安排提供的建議的概要：

中國

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

針對外匯及反洗錢的相關中國法律法規主要於《貨物貿易外匯管理指引》及《中華人民共和國刑法》中概述。據董事確認，(a)第三方支付乃基於真誠及合法銷售交易作出，且有關交易項下的責任已獲履行及各方並無就第三方支付安排產生爭議；(b)我們已根據「誰出口誰收匯」的原則，完成有關貿易外匯收支的手續；(c)過往付款金額與相應銷售交易並無嚴重不匹配的情況；及(d)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無任何外匯違規記錄，亦無遭遇國家外管局的任何調查。此外，根據我們的中國法律顧問與國家外管局永康分局外匯管理部副主任（「**外匯管理部副主任**」）於2020年8月26日進行的面談，我們並無違反中國任何有關外匯的法律及／或法規，亦未在有關事項上遭到處罰。於面談中，外匯管理部副主任確認，其中包括，(i)接受涉及國際交易的實體的第三方支付在中國屬常見；(ii)使用第三方支付安排並不違反中國有關外匯法律法規；(iii)國家外管局對企業日常經營活動的資金流動及產品流出情況進行監控，未發現本集團經營活動存在異常情況；及(iv)概無永康分局或國家外管局其他分局就任何外匯規定對本集團進行行政處罰的記錄。我們取得國家外管局永康分局的確認函，確認（其中包括）：(1)外匯管理部副主任於面談時為國家外管局永康分局僱員；(ii)面談前，外匯管理部副主任已知情並征得國家外管局永康分局同意參與面談；及(iii)國家外管局永康分局對外匯管理部副主任於面談中提供的信息及確認予以認可及批准。鑒於(i)國家外管局永康分局確認的外匯管理部副主任的身份及職務與面談中提供

業 務

的陳述及信息一致；(ii)外匯管理部副主任獲授權代表國家外管局永康分局參與面談；及(iii)國家外管局永康分局對外匯管理部副主任的陳述及確認，已予以認可、批准並同意，我們的中國法律顧問認為，外匯管理部副主任稱職，並具有適當的權力代表國家外管局永康分局提供相關確認。基於上述，我們的中國法律顧問認為第三方支付安排並無違反任何適用中國法律及／或法規，尤其是與中國外匯法規有關的法律。

此外，誠如我們的中國法律顧問告知，第三方支付安排並無違反任何洗錢相關的適用法律及法規。尤其是，根據《中華人民共和國刑法》，倘本集團涉及以下情況：(a)清楚知道，第三方支付為毒品相關犯罪、犯罪組織犯罪、恐怖主義犯罪、走私、賄賂及腐敗、破壞社會金融秩序及金融欺詐犯罪的所得款項及或收益；及(b)為掩蓋或隱藏上述所得款項或收益的來源及性質而構成《中華人民共和國刑法》內的若干犯罪行為，則犯洗錢罪。我們董事確認，我們並無理由相信第三方付款為上述犯罪的所得款項或收益，並確認我們並無為掩蓋或隱藏任何犯罪所得款項或收益的來源及性質而採取任何行動。我們的董事在考慮以下因素後得出此觀點：

1. 根據相關客戶與本集團訂立的合約協議，我們根據與相關客戶訂立的合約協議按相關客戶的要求製造鋁合金汽輪及交付產品。因此，我們能合理預期相關客戶或其指定第三方付款人即將支付的付款，並有充分理由相信我們收到的付款代表根據真誠合約協議所賣出商品的合法代價。付款進一步有具相關文件證明的業務交易佐證，包括採購訂單、出口報關單、提貨單、銀行匯款收據及發票；
2. 該等付款已全部直接記存入在中國持牌銀行開設的賬戶。根據我們的中國法律顧問的建議，相關當局規定中國持牌銀行必須制定反洗錢措施及程序，以識別及調查客戶的身份以及資金來源的合法性。銀行可以對發現的任何可疑交易發出通知、警告或對相關實體進行反洗錢調查，但是我們未曾從我們的往來銀行收到任何與第三方付款人結算的付款有關的通知、警告或調查。此外，我們的中國法律顧問與本集團的兩間主要往來銀行（「**主要往來銀行**」）(i)中國銀行永康分行公司金融部（國際結算）副主任及(ii)中國工商銀行永康分行國際業務部客戶經理於2020年8月27日進行面談，確認（其中包括），(i)主要往來銀行知悉本集團於往績記錄期收到第三方付款人的付款，該做法對於參與國際貿易的實體屬常見；(ii)主要往來銀行並未收到國家外管局關於本集團資金流動及產品流出顯示

業 務

異常活動情況的任何通知或警告；(iii)主要往來銀行過往並無發現本集團涉及任何可疑交易；(iv)主要往來銀行並無發現本集團參與任何洗錢或恐怖主義融資活動；及(v)據主要往來銀行所知，其並不知悉本集團於任何金融法規或外匯法規方面的任何違規行為。我們取得主要往來銀行的確認函，確認(其中包括)：(i)受訪者於面談時為主要往來銀行僱員；(ii)面談前，受訪者已知情並征得主要往來銀行同意參與面談；及(iii)主要往來銀行對受訪者於面談中提供的信息及確認予以認可及批准。鑒於(i)主要往來銀行確認的相關受訪者的身份及職務與面談中提供的陳述及信息一致；(ii)相關受訪者獲授權代表其各自部門參與面談；及(iii)主要往來銀行對相關受訪者的陳述及確認，已予以認可、批准並同意，我們的中國法律顧問認為，受訪的高級職員稱職，並具有適當的權力代表主要往來銀行提供相關確認；

3. 於往績記錄期，我們未曾收到有關政府機構就第三方付款人所結算任何付款發出的任何通知、警告或調查，亦沒有因任何可疑交易或違反外匯法律法規的行為而受到有關政府機構(包括但不限於國家外管局)行政處罰的記錄；
4. 我們與我們的大部份主要相關客戶建立了長久的業務關係，並且過去未曾與任何相關客戶發生任何涉及支付安排的重大糾紛；及
5. 根據弗若斯特沙利文的資料，中國鋁合金汽輪製造商接受第三方付款以方便國際交易支付的做法並不罕見，相關客戶使用第三方支付安排背後的理由一般符合行業規範。

經考慮上述因素，我們的中國法律顧問認為，第三方支付安排並未違反中國有關外匯及洗錢的任何適用法律及法規。

(ii) 第三方支付人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

誠如我們的中國法律顧問告知，鑒於(a)董事確認第三方支付乃基於真誠及合法銷售交易作出，且交易項下的責任已獲履行及各方並無就第三方支付安排產生爭議；及(b)本公司已自相關客戶接獲書面確認函，在第三方支付安排中第三方支付付款人或其清算人成功索償退還付款的可能性甚微。

香港

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

據我們的香港法律顧問告知，除遵守香港適用的一般法律體系的一般義務外，香港並無管控外匯的普通法。此外，第三方支付安排並無違反任何香港適用民法或刑法，除非

業 務

(a) 第三方支付安排的任何一方犯有財產交易有關法規項下的洗錢罪，該等法規包括第455章有組織及嚴重罪行條例（「**有組織及嚴重罪行條例**」）、第405章販毒（追討得益）條例（「**販毒（追討得益）條例**」）及第575章聯合國（反恐怖主義措施）條例（「**聯合國（反恐怖主義措施）條例**」）；或(b)須根據相關香港法規獲得許可證的相關第三方付款人未能遵守許可規定。

我們獲我們的香港法律顧問告知，倘實體對其明知或有理由相信屬於有組織及嚴重罪行條例第25條項下的犯罪得益或販毒（追討得益）條例第25條項下的販毒得益或聯合國（反恐怖主義措施）條例第8A條項下的恐怖分子財產的財產進行交易，則其可能會面臨洗錢風險。然而，誠如我們的香港法律顧問所告知，上述根據有組織及嚴重罪行條例及販毒（追討得益）條例構成的犯罪行為並無域外效力且並不適用於香港以外（包括中國內地）的財產交易。就聯合國（反恐怖主義措施）條例而言，我們獲我們的香港法律顧問告知，聯合國（反恐怖主義措施）條例項下構成的相關犯罪行為所具的域外效力有限，有關條例僅適用於香港永久居民或根據香港法律註冊成立或組成的任何香港境外公司。我們的董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，所有第三方支付已存入我們於中國持牌金融機構所持有的賬戶中，而所有銷售交易均與我們於中國註冊成立的主要經營附屬公司步陽汽輪進行。鑒於上文所述，我們的香港法律顧問認為，因上述法律項下相關條例並無域外效力，不能對步陽汽輪於中國的經營作出規管，因此本集團方面並無根據有組織及嚴重罪行條例、販毒（追討得益）條例及聯合國（反恐怖主義措施）條例負上任何責任。

就相關第三方付款人的許可規定而言，據我們的香港法律顧問告知，因第三方付款人未能遵守任何適用法規而引發的許可規定項下的任何責任，僅由有關第三方付款人負責，與本集團無關。無論如何，第三方付款人未能遵守適用法律及／或法規不會致使付款無效。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

鑒於第三方付款人與本集團間並無合約關係，第三方付款人可能主要以賠償為由要求本集團退還根據第三方支付安排作出的付款。然而，據我們的香港法律顧問告知，我們收到有關索償的風險甚微，及基於（其中包括）以下理由，本集團可對有關索償作出強有力的抗辯：(a) 我們未收到來自第三方付款人或銀行的任何通知，告知向本集團作出的任何付款乃錯誤作出或為按要求還款；(b) 據董事所深知，轉賬金額均與本集團與相關客戶間的業務交易相一致；(c) 據董事所深知，該等第三方付款人知悉該等付款乃用於償還相關客戶結欠本集團的債務。

我們的香港法律顧問進一步告知，根據破產法，第三方付款人及／或其清算人及／或破產受託人亦無權要求我們退還款項。根據破產法，第三方付款人的清算人及／或破產

業 務

受託人可基於交易為價值過低的交易或為向若干債權人作出的不公平優先待遇，可事後申請規避若干交易。然而，據我們的香港法律顧問告知，以上所述均不適用於第三方支付，因(a)我們並非第三方付款人於第三方支付安排項下的債權人，因此，不會產生不公平優先待遇；及(b)第三方付款人與本集團間並無合約及交換條件，因此，交易不能被視為價值過低。此外，任何情況下不得因第三方支付已償還相關客戶結欠本集團的債務而將付款視為價值過低。因此，我們的香港法律顧問認為，第三方付款人或其清算人或其破產受託人並無合法權利要求退還付款。

立陶宛

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

第三方支付安排本身並無違反立陶宛的任何適用法律或法規。相關反洗錢法本身並無禁止有關第三方支付安排，除非有關安排構成洗錢或資助恐怖主義。誠如我們的立陶宛法律顧問告知，因(a)第三方支付安排有助促進實際商品銷售，受本集團保存記錄的具相關文件證明的合法交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、付款確認通知；(b)本集團並無實際或潛在、直接或間接知悉及捲入任何意圖或實際促進、誘導或從事可能被視為洗錢或為恐怖主義提供資金而創建或開展的活動，且並無理由相信，第三方支付安排乃為實施有關行為而創建或開展；及(c)所有第三方支付已存入我們於中國持牌金融機構所持有的賬戶中，有關賬戶須遵守落實反洗錢措施及程序的規定，以確保有適當保障措施，故本集團因上述原因承擔責任或受到處罰的風險甚微。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還付款的潛在索償

誠如我們的立陶宛法律顧問告知，第三方付款人無權要求本集團退回根據第三方支付安排支付的款項，除非(a)有法律依據表明相關客戶有權根據適用法律或相關交易要求還款；及(b)相關交易或第三方支付安排已告失效。然而，由於(a)本集團擁有合法權利收取與相關客戶進行的有關交易產生的付款；(b)相關客戶其後告知我們有關付款由第三方付款人支付；(c)有關交易已正式締結並具有有效約束力；(d)我們並無惡意行事；及(e)我們未直接或間接參與任何違反反洗錢規定的行動，及並非在知悉相關交易或第三方支付安排有任何違反反洗錢行為的情況下行動，我們的立陶宛法律顧問認為第三方付款人無權要求退回付款。此外，我們的立陶宛法律顧問告知，倘有關第三方付款人的破產管理人或清盤人提出要求或索償，本集團根據第三方支付安排須退還款項的風險甚微。

業 務

美國

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

一般而言，一間實體進行其相關合法交易時可於美國自由地收取、支付美元及外匯或轉入或轉出美元及外匯。如果(a)處理有關交易的相關金融機構符合1970年銀行保密法(「**銀行保密法**」)的反洗錢規定及義務；(b)第三方支付並無涉及洗錢活動；及(c)概無相關方名列特定國民名單，則第三方支付安排並無違反任何美國法律法規。我們的國際制裁法律顧問根據相關司法權區管理的受制裁人士名單審查我們於往績記錄期的第三方付款人名單，於往績記錄期並無任何第三方付款人為受制裁人士。

關於金融機構的反洗錢規定及義務，我們的美國法律顧問建議我們，根據銀行保密法，倘金融機構發現已知或涉嫌違反聯邦法律或屬可疑交易的洗錢活動，則其須提交貨幣交易報告，除非有關交易符合銀行保密法規定的豁免範圍。誠如我們的美國法律顧問告知，倘處理交易的金融機構不遵守銀行保密法的規定，則本集團對此不承擔法律責任，不會受到任何處罰。此外，金融機構不遵守相關要求不會導致付款無效。

誠如我們的美國法律顧問進一步告知，倘金融機構未能遵守反洗錢規定並無令本集團需承擔任何責任，但倘若有關交易其後構成美國法典第18編1956(a)及1957條《洗錢控制法》(「**洗錢控制法**」)項下的洗錢活動時，則我們可能須承擔責任。誠如我們的美國法律顧問所告知，本集團受洗錢控制法所規限的風險極低，此乃由於(a)第三方支付安排及相關支付乃用於促進實際商品銷售，其受本集團保存記錄的具相關文件證明的合法業務交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、付款確認通知；(b)我們的董事確認，我們並不知悉任何可能被視為洗錢的第三方支付安排，且並無理由相信，訂立或執行第三方支付乃為或實際促進、誘導或從事可能被視為洗錢的活動；(c)所有第三方支付已存入我們於中國持牌金融機構所持有的賬戶中，有關賬戶須遵守落實反洗錢措施及程序的規定，以確保有適當保障措施；及(d)本集團過去並無遭受任何來自美國就通過第三方支付安排收取的款項造成的任何困難、爭議或作出的調查。

我們的美國法律顧問已進一步對所有在美國參與第三方支付安排的第三方付款人及相關客戶展開調查，並確認涉及的實體或人士均未列於特定國民名單。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

第三方付款人或其清算人或管理人(倘其正在清算或破產中)幾乎不可能基於不正當得利為由而成功要求退還根據第三方支付安排所作的付款，此乃由於(a)第三方支付安排及

業 務

相關支付乃用於促進實際出售商品，受本集團保存記錄的具相關文件證明的合法業務交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、付款確認通知；(b)據我們董事所深知，該等第三方支付人對於第三方支付乃用於清償相關客戶結欠本集團的債務一事乃屬知情；及(c)第三方支付安排毋須以書面形式進行。

阿聯酋

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

第三方支付安排本身並無違反任何商事登記或許可法或阿聯酋的任何其他法律，只要(a)於阿聯酋經營的相關客戶及／或第三方支付人遵守相關商業許可及增值稅登記要求；及(b)通過進行付款活動獲取收入的相關第三方支付人乃根據阿聯酋適用法律法規合法從業。

誠如我們的阿聯酋法律顧問告知，倘相關客戶及第三方支付人未能遵守上述商業許可、增值稅登記以及付款許可要求，則相關客戶及第三方支付人可能須承擔責任及受到處罰。此外，誠如我們的阿聯酋法律顧問進一步告知，除非本集團已確實知悉及／或在有關違法行為中有串通行為，否則相關客戶或第三方支付人未能遵守相關要求將不會致使支付無效，即使相關客戶或第三方支付人被發現違反阿聯酋的法律法規，本集團作為收款方將不會遭受任何處罰或限制性措施。

(ii) 第三方支付人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

鑒於本集團已向相關客戶交付實際產品，並收取第三方支付人就該等產品作出的相應付款，而第三方支付人所作支付乃根據相關客戶的指示並代其作出，故第三方支付人或其清算人一般無權要求本集團退還款項。

英國

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

在第三方支付人(能夠在英國提供商業匯款服務)遵守若干許可及登記規定的情況下，第三方支付安排在英國本身並不違反任何適用法律及／或條例。據我們的英國法律顧問告知，相關許可及登記規定僅適用於作為正業或業務活動在英國提供匯款服務的實體，及倘所述付款交易僅涉及一項主要活動(本身毋須遵守許可或登記規定)，則無須遵守相關許可及登記規定。此外，據我們的英國法律顧問告知，根據適用英國法律，第三方支付人倘未能於必要時獲得正確的許可及登記，不會導致本集團承擔責任或令本集團面臨任何處罰。此外，第三方支付人未能獲得正確的許可及登記不會導致付款失效。

業 務

相關英國反洗錢法例的主要來源為《反洗錢、反恐怖主義融資和資金轉移(付款人信息)條例(2017)》(Money Laundering, Terrorist Financing and Transfer of Funds (Information of the Payer) Regulations 2017)，經《2019年反洗錢和恐怖主義融資(修訂)條例》(Money Laundering and Terrorist Financing (Amendment) Regulations 2019) (「**MLR**」) 修訂。就其他類別而言，MLR 要求主要從事匯款、外匯、放貸及融資的若干群體及實體制定政策、控制措施及程序以有效降低及管理洗錢及恐怖主義融資風險。然而，據我們的英國法律顧問告知，鑒於我們未在英國從事受MLR規管的相關業務活動，本集團無需遵守MLR。我們亦考慮到了倘若任何部份的付款收益構成2002年的《犯罪收益追繳法》(「**犯罪收益追繳法**」) 所界定的犯罪性質，我們因經手犯罪收益而可能會被追究犯罪收益追繳法下的責任。我們的董事確認：(i) 第三方支付安排乃為促進實際商品銷售而作出，受本集團保存記錄的具相關文件證明的合法業務交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、付款確認通知；(ii) 我們無實際或潛在、直接或間接知悉及參與其訂立或執行乃為或實際促進、誘導或從事可能被視為洗錢的任何活動；(iii) 第三方支付安排的所有付款均存入本集團於中華人民共和國持牌金融機構開設的賬戶，有關賬戶須遵守落實反洗錢措施及程序的規定，以確保存在適當保障。基於董事作出的上述確認，我們的英國法律顧問認為，我們不會犯下犯罪收益追繳法項下的任何洗錢罪行。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

據我們的英國法律顧問告知，在本集團與第三方付款人間並無任何合約關係的情況下，英國的第三方付款人不大可能有權要求本集團退回款項。據我們的英國法律顧問告知，英國的第三方付款人指定的清算人在下列情形下可向法庭申請解除若干類型交易：(i) 在第三方付款人進入破產之前兩年期間內(與關連人士的交易)或六個月期間內(與除關連人士以外的任何人士的交易)以低於實際價值的價格進行的交易；(ii) 交易已發生且向債權人提供了優惠待遇；或(iii) 出於欺騙其他債權人的目的而以低於實際價值的價格進行的交易。然而，據我們的英國法律顧問告知，如某一第三方自上述(i)至(iii)獲益且該利益獲得乃出於按真誠原則行事、收取付款價值時((iii)中所述的情景)未留意到相關情形，則不得要求該第三方償還任何金額或使其利益受損。由於本集團乃按真誠原則行事及收取付款價值時未留意到相關情形，故接獲法院頒令的第三方付款人的清算人要求退還所支付款項的風險很低。

台灣

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

一般來說，台灣外匯條例並不禁止第三方支付安排，惟須遵守第三方付款人須對中華民國台灣中央銀行(「**中央銀行**」)作出的若干申報。據我們的台灣法律顧問告知，身處台

業 務

灣境內持有或需要超出一定數額的外匯並從事其交收或交易的人士，須根據適用的外匯條例作出申報。有關申報透過銀行企業向中央銀行作出。第三方付款人未能作出相關申報將不會導致本集團承擔任何責任或令本集團根據台灣適用法律遭受任何處罰。此外，從台灣民法的角度而言，第三方付款人未能作出相關申報將不會導致付款失效。

據我們的台灣法律顧問告知，根據洗錢防制法（「洗錢防制法」），倘有如下情況，我們可能因違反洗錢規定而承擔責任：(i)「在知情的情況下」掩飾或隱瞞特定犯罪所得來源，或使他人逃避刑事追訴，而移轉或變更特定犯罪所得；(ii)掩飾或隱瞞特定犯罪所得之本質、來源、去向、所在地、所有權、處分權或其他權益；或(iii)收受、取得、持有或使用他人之特定犯罪所得。我們的董事確認，(i)第三方支付安排乃為促進實際商品銷售而作出，受本集團保存記錄的具相關文件證明的合法業務交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、付款確認通知；(ii)我們無實際或潛在、直接或間接知悉及參與其訂立或執行乃為或實際促進、誘導或從事可能被視為洗錢的任何活動；及(iii)第三方支付安排的所有付款均存入本集團於中華人民共和國持牌金融機構開設的賬戶，有關賬戶須遵守落實反洗錢措施及程序的規定，以確保存在適當保障。根據董事作出的上述確認，我們的台灣法律顧問認為，本集團因違反洗錢防制法而承擔責任的法律風險將很低。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

一般而言，由於本集團與相關客戶間的相關銷售合約均合法存在，我們的台灣法律顧問認為，第三方付款人將不能要求我們退回付款，因本集團接收有關付款的法律理據為基於本集團與相關客戶間的相關銷售合約，而非與第三方付款人的任何法律關係。

據我們的台灣法律顧問告知，倘第三方付款人作出的付款對第三方付款人的債權人不利，則付款可能被要求退回。根據台灣相關法律，第三方付款人的債權人可在法庭上提起訴訟令付款證明無效，即第三方付款人作出的付款在不計報酬的情況，證明損害對執行付款前已確認的第三方付款人的索償權；在計及報酬的情況下，進一步證明本集團已知悉第三方付款人的付款損害對付款前已確認的有關債權人的索償權。此外，倘第三方付款人破產，破產管理人可以請求法院在裁定破產前撤銷債務人作出的任何無償或有償行為（倘該無償行為損害了債權人的權利，或倘債務人及我們雙方均知悉有償行為於交易時損害了債權人的權利）。董事確認，由於本集團為商品交易中的善意賣方，且我們並不知悉任何可

業 務

能損害任何第三方付款人的債權人、涉及台灣第三方付款的交易。根據董事作出的上述確認，我們的台灣法律顧問認為本集團被要求退回相關付款的法律風險很低。

沙特阿拉伯

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

一般而言，沙特阿拉伯的相關法律法規並不禁止使用第三方支付安排以及沙特阿拉伯並無現行法律限制海外匯款交易。第三方支付安排項下的各方不需要獲得牌照或許可，除非根據沙特阿拉伯的相關法律法規，第三方付款人被視為匯款服務提供商。根據沙特阿拉伯法律，從事提供支付服務的第三方付款人必須獲得相關牌照方可進行此類業務。然而，據我們的沙特阿拉伯法律顧問告知，即使第三方付款人未能遵守牌照要求，我們亦不大可能承擔法律責任或受到任何處罰，除非我們意識到該違規行為。我們的董事確認，除被動接收付款外，我們未參與相關客戶與其各自第三方付款人之間的任何安排，且不知悉第三方付款人的任何牌照狀態。此外，第三方付款人未能遵守牌照要求不會使我們收到的付款無效。

一般而言，根據沙特阿拉伯的相關反洗錢法律法規，不禁止第三方支付安排，除非支付安排是為了便利、誘導或從事可能被認定為洗錢或資助恐怖主義的活動而創建或執行。據我們的沙特阿拉伯法律顧問告知，任何人士明知資金為犯罪收益或來自非法來源而企圖、參與或實施某些行為，包括但不限於獲取或使用資金，均可能被視為犯洗錢罪。我們的董事確認，(i) 第三方支付安排乃就真實的相關供應合約而作出，並有具相關文件證明的實際交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、報關單、付款確認通知和銀行存款通知書；(ii) 我們沒有收到來自沙特阿拉伯金融機構就過去第三方付款人從沙特阿拉伯支付的任何款項的任何通知、警告或調查；(iii) 我們沒有理由或根據懷疑來自沙特阿拉伯的第三方付款人的付款屬於犯罪收益；及(iv) 就董事所深知，轉賬金額均符合相關客戶與我們之間的業務交易。基於上述因素，我們的沙特阿拉伯法律顧問表示，第三方支付安排將不會視為構成洗錢，並且本集團根據沙特阿拉伯法律承擔洗錢責任的風險微乎其微。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

據我們的沙特阿拉伯法律顧問告知，第三方付款人無權要求我們退還根據第三方支付安排所支付的針對本集團與相關客戶之間正式締結及執行的合同而支付的款項。此外，據我們的沙特阿拉伯法律顧問告知，倘第三方付款人無力償債或清盤，即使清算人提出要求，我們亦不需要返還在破產程序開始前已支付予我們並正確執行的款項，除非在預期破產程序的情況下，支付此類款項時存在欺詐行為。因此，我們的沙特阿拉伯法律顧問認為，倘有關第三方付款人的破產管理人或清盤人提出要求或索償，本集團須退還款項的風險甚微。

業 務

尼日利亞

(i) 第三方支付安排是否符合相關法律法規以及潛在處罰

一般而言，尼日利亞的相關法律法規並不禁止使用第三方支付安排向尼日利亞進口貨物。據我們的尼日利亞法律顧問告知，進口貨物的匯款應通過持牌銀行處理，任何交易只要擁有適當文件提供充分支持，就應該是合格的交易。我們的董事確認，第三方支付安排乃就真實的相關供應合約而作出，並有具相關文件證明的實際交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、報關單、付款確認通知和銀行存款通知書。此外，我們沒有收到來自任何尼日利亞有關當局的通知或警告，表明我們收到的付款是通過無牌金融機構處理。在任何情況下，據我們的尼日利亞法律顧問告知，即使第三方付款人未能遵守尼日利亞的牌照要求，我們亦不會承擔任何責任或受到任何處罰。此外，第三方付款人未能遵守牌照要求不會使我們收到的付款無效。

尼日利亞的《洗錢(禁止)法》(The Money Laundering (Prohibition) Act)規定了構成洗錢罪的行為。據我們的尼日利亞法律顧問告知，此類行為包括隱瞞或掩飾任何資金或財產的來源，而該實體明知或按理應該知道該資金屬於洗錢所得，及獲得、保留或佔有或控制任何資金或財產，而該實體明知或按理應該知道資金屬於洗錢所得。我們的董事確認，(i)第三方支付安排乃就真實的相關供應合約而作出，並有具相關文件證明的實際交易佐證，包括採購訂單、發票、提單、報關單、付款確認通知和銀行存款通知書；(ii)我們沒有收到來自尼日利亞金融機構就過去第三方付款人從尼日利亞支付的任何款項的任何通知、警告或調查；(iii)我們沒有理由或根據懷疑來自尼日利亞的第三方付款人的付款屬於洗錢所得；及(iv)就董事所深知，轉賬金額均符合相關客戶與我們之間的業務交易。基於上述因素，我們的尼日利亞法律顧問表示，僅第三方支付安排不太可能構成洗錢，並且本集團根據尼日利亞法律承擔洗錢責任的風險微乎其微。

(ii) 第三方付款人或潛在清算人要求退還款項的潛在索償

據我們的尼日利亞法律顧問告知，位於尼日利亞代表相關客戶向我們付款的第三方付款人無權因合同相對性原則而要求我們退回付款。第三方付款人提出的任何此類索賠應在第三方付款人與其代為付款的相關客戶之間解決。據我們的尼日利亞法律顧問告知，第三方付款人的清算人有權保全和保護清算中的第三方付款人的資產，其中包括有權向法庭申請命令收回支付給一家實體的低於交易實際價值的款項。就董事所深知，轉賬金額均符合相關客戶與我們之間的業務交易，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉亦未接獲尼日利亞有關當局的通知或命令要求退還從尼日利亞支付的任何款項。

業 務

董事的意見

基於我們的中國、香港、立陶宛、美國、阿聯酋、英國、台灣、沙特阿拉伯及尼日利亞法律顧問提供的意見，如上文所詳述，我們認為該等法律風險甚低。我們的董事認為於往績記錄期結清的第三方支付並無對我們的業務、經營業績或財務狀況構成重大風險。我們董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團(i)並未受到任何有關第三方支付安排的調查或處罰；及(ii)並無收到任何第三方支付人或其清算人的申索。

內部控制措施

我們已實施加強版的內部控制措施，以確保日後不會出現第三方支付的情況。加強版的內部控制措施概述如下：

- i. 於2020年5月向我們的客戶寄發通告，告知彼等不再接受第三方支付；
- ii. 於2020年4月向我們的銷售部門發送內部通知，明令禁止就2020年5月15日或之後下達的訂單透過第三方支付人收取客戶的付款；
- iii. 為確保我們客戶知悉我們終止第三方支付的新政策，自2020年5月起，我們的採購訂單已明確指明所有客戶應向我們直接結算付款且我們不接受任何第三方支付；及
- iv. 自2020年9月1日起，我們的財務部門已就每筆支付的銀行匯款按序進行檢查，以確保未發生第三方支付。倘日後我們發現有第三方支付情況，我們將通知銀行及相關客戶進行退款。

為籌備[編纂]，我們委聘獨立外部諮詢公司（「**內部控制顧問**」）審閱我們為終止第三方支付安排而實施的內部控制系統及程序。基於(i)上述本集團採納的加強版程序；及(ii)自2020年9月1日起及直至最後實際可行日期，我們概無收到客戶的任何第三方支付，董事及內部控制顧問一致認為，第三方支付安排已經整改且內部控制措施能有效防止未來再度出現第三方支付。

與受制裁國家有關的業務活動

於往績記錄期，我們向於往績記錄期與本集團業務運營有關的涉及屬受制裁國家的相關地區售後市場的批發貿易商及／或零售商銷售及／或交付我們中國原產的產品。在相關地區中，克里米亞、伊朗及敘利亞遭受美國全方位的經濟制裁。據董事所深知，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們向相關地區（不包括克里米亞、伊朗及敘利亞）銷售及／或交付產品的所得收益分別約為人民幣22.2百萬

業 務

元、人民幣12.6百萬元、人民幣33.0百萬元及人民幣16.1百萬元，分別佔同期我們總收益的約5.9%、3.5%、7.5%及10.7%；我們向克里米亞、伊朗及敘利亞銷售及／或交付產品（均以美元交易）的所得收益分別約為人民幣4.6百萬元、人民幣0.3百萬元、零及零，分別佔同期我們總收益的約1.2%、0.1%、零及零。

制裁風險

美國及其他司法權區或組織（包括歐盟、聯合國、英國、英國海外領土及澳洲）已通過行政命令、立法或其他政府手段，實施旨在對該等國家或於該等國家內的特定行業、公司團體或人士及／或組織施加經濟制裁的措施。有關美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土及澳洲實施的制裁機制概況，請參閱本文件「監管概覽—制裁法律及法規」。

美國

一級制裁風險

據我們的國際制裁法律顧問告知，捲入透過美國金融系統清算以美元進行資金轉賬等美國關係的活動，均面臨美國一級制裁。過往五年（即2015年至2020年3月6日，乃根據相關美國制裁法律法規項下的適用限制法規的受限期間），本集團在我們的日常業務進程中收到297筆付款，總額約為14.5百萬美元，涉及克里米亞、伊朗及敘利亞的以美元計值的交易，而該等國家／地區屬面臨美國全方位的經濟制裁的國家／地區（現為古巴、伊朗、朝鮮、敘利亞、烏克蘭／俄羅斯的克里米亞地區以及自行宣佈成立的盧甘斯克人民共和國及自行宣佈成立的頓涅茨克人民共和國地區）。在該等付款中，我們(i)就向克里米亞的銷售及／或交付自一名客戶收到12筆付款；(ii)就向伊朗的銷售及／或交付自33名客戶收到240筆付款；及(iii)就向敘利亞的銷售及／或交付自五名客戶收到45筆付款。我們涉及該等交易的客戶主要為售後市場的鋁合金汽輪批發貿易商及零售商。據我們的國際制裁法律顧問告知，該等涉及克里米亞、伊朗及敘利亞的以美元計值的交易似乎違反美國一級制裁法，該法禁止使用美國金融系統與克里米亞、伊朗或敘利亞進行此類交易。

業 務

下表載列所示年度克里米亞、伊朗及敘利亞各自的收益及毛利明細。

國家／地區 ⁽¹⁾	截至12月31日止年度			
	2019年		2020年	
	收益	毛利	收益	毛利
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
克里米亞.....	668	93	—	—
伊朗.....	1,843	218	—	—
敘利亞.....	2,137	339	328	54
總計.....	4,648	650	328	54

附註：

(1) 國家／地區通常指(a)我們客戶所在的國家或地區或(b)最終銷售目的地。

根據OFAC執行指南，如果已提交自願自我披露且有關事件的性質並不「嚴重」，基礎罰金為每次違反規定的交易價值的一半（上限為適用的法定最高民事處罰金額的一半）。就涉及克里米亞、伊朗及敘利亞的美元計值交易收到的付款為約14.5百萬美元。按照OFAC執行指南規定的計算方式，適用於本集團的基礎罰金約為7.3百萬美元。誠如我們的國際制裁法律顧問告知，我們已於2020年4月8日向OFAC發出初步自願自我披露通告，並於2020年8月26日就該等交易提交全面自願自我披露報告，隨後於2020年9月29日向OFAC提交補充自願自我披露。於2021年5月12日，OFAC向我們發出警告函，該函件為針對自願自我披露中所披露的明顯違規的最終執法回應。OFAC表明其並非向我們追究民事罰款，且此事已通過發出警告函解決。因此，我們及獨家保薦人（經諮詢我們的國際制裁法律顧問）與OFAC現時認為通過發出警告函可完全解決自願自我披露中提出的潛在法律問題，而無須進行任何民事罰款。

據我們的國際制裁法律顧問告知，出具警告函乃執法案例的其中一種非貨幣解決方案。根據OFAC執行指南，OFAC亦可針對明顯違規行為酌情採取以下行政行為：

- 拒絕、暫停、修改或撤銷許可。根據一般或特定許可進行交易（包括解封被凍結資金）的OFAC授權可能因明顯違規行為而被扣留、拒絕、暫停、修改或撤銷；及
- 禁止令。當OFAC有理由認為被執行人已參與OFAC實施的任何制裁計劃所禁止的行為及／或該行為正在進行或可能再次發生時，OFAC可責令被執行人停止該行為。

據我們的國際制裁法律顧問告知，因我們並未獲得一般或特定許可且我們已停止與克里米亞、伊朗及敘利亞的業務活動，我們不會遭受OFAC的行政行為。此外，OFAC規例

業 務

規定了刑事處罰。我們的國際制裁法律顧問表示，根據適用OFAC規例施加任何刑事處罰之前提應當為發現我們的不當行為屬有意為之，如在知悉行為違反法律的情況下進行交易或企圖隱瞞或隱匿我們的行為。據我們的國際制裁法律顧問告知，我們的案件中概無事實支持該發現。因此，我們的國際制裁法律顧問尚未發現本集團有面臨任何刑事責任的風險。

此外，據我們的國際制裁法律顧問告知，鑒於(i)我們並無直接或間接向面臨美國全方位經濟制裁的其他國家及地區的任何人士提供商品或服務；及(ii)於往績記錄期，除位於伊朗的一間航運公司外，相關地區的对手方概無名列特定國民名單上，我們與克里米亞、伊朗及敘利亞以外的相關地區進行的業務往來(包括由我們的客戶轉售的產品)，符合適用一級美國制裁。據我們的國際制裁法律顧問告知，由於相關地區(克里米亞、伊朗及敘利亞除外)以美元計值的交易並無違背美國制裁法律法規，該等交易無需向OFAC提交自願自我披露。尤其是，美國制裁法律法規僅禁止使用美國金融系統處理向全面受制裁國家銷售有關且以美元計值的資金轉賬。向其他受制裁國家的非受制裁客戶的銷售即使以美元付款(如向巴爾幹地區的非受制裁客戶作出的美元銷售並無受禁止)，亦不會違反美國制裁。因此，根據相關美國制裁法律法規，我們僅就克里米亞、伊朗及敘利亞作出的以美元計值的交易向OFAC提交最初自願自我披露及補充自願自我披露。

二級制裁風險

美國亦頒佈了針對與伊朗特定國民或即便未捲入特定國民名單的伊朗若干類型行業有貿易往來的非美籍人士的二級制裁。於往績記錄期，一間承接將我們的產品運往伊朗的伊朗航運公司於2018年被OFAC認定為特定國民。截至2019年及2020年12月31日止年度，該伊朗航運公司交付產品所得收益分別約為人民幣0.9百萬元及零。有鑒於此，我們向OFAC披露了我們與該航運公司的業務往來，作為我們涉及違反一級美國制裁的自願自我披露申報的一部份。此外，據我們的國際制裁法律顧問告知，鑒於(i)該航運公司是由我們的客戶直接聘用；(ii)我們涉及的相關運送僅限於將我們的產品運往指定的裝貨港口，而該航運公司僅僅是作為貨運服務提供商；及(iii)我們並無向該航運公司作出任何付款，亦未曾與其訂立任何合約，就《2012年伊朗自由及防擴散法案》第1244條而言，我們與該航運公司的業務往來不應視為「重大」，且不會面臨美國二級制裁風險。據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績記錄期概無於伊朗的对手方(涉事航運公司除外)被識別為特定國民。此外，無任何跡象引起我們的注意，表明於往績記錄期我們售至伊朗的產品已售予特定國民。再者，我們的產品自2019年12月中旬起不再由該航運公司運送。

此外，美國亦規定了針對伊朗汽車行業提供若干商品或服務的二級制裁。相關行政命令包括對任何從事向伊朗出售、供應或轉讓用於伊朗汽車行業的重要商品或服務的重大

業 務

交易的人士實施二級制裁。該行政命令對「伊朗汽車行業」的定義指在伊朗製造或組裝輕型及重型車輛，以及與該等車輛相關的原始設備製造及售後零件製造。OFAC指引進一步表明用於維修成品車輛的商品或服務一般不被視為「重要商品或服務」，這澄清有關制裁並非針對伊朗的售後市場銷售的產品。在與對手方的交易過程中，我們了解到於往績記錄期在進行交易時，我們售至伊朗的產品乃用於售後市場銷售而非用於製造或組裝輕型及重型車輛（或該等車輛的售後零件）。根據弗若斯特沙利文的資料，考慮到汽車製造商往往直接向可提供大批量特定產品／模具的汽輪製造商購買汽輪，伊朗售後市場銷售的鋁合金汽輪通常不用於汽車的製造及組裝。此外，汽車製造商對供應商的甄選標準極為嚴格，彼等通常將不會自售後市場採購鋁合金汽輪。因此，據我們的國際制裁法律顧問告知，儘管伊朗的汽車行業是美國域外制裁的目標，鑒於我們銷售給伊朗非特定國民的產品屬售後市場銷售，而並非用於在伊朗製造或組裝輕型及重型汽車（或該等汽車的售後零件），並不針對相關行政命令項下的產品，本集團的業務往來不會觸發針對汽車行業的伊朗相關二級制裁。

聯合國

基於我們涉及相關地區的活動僅限於非出口管控的鋁合金汽輪銷售，根據我們國際制裁法律顧問的意見，我們的業務往來並無牽涉聯合國採納的限制性措施。

歐盟、英國及英國海外領土

根據我們國際制裁法律顧問的意見，我們在相關地區已確認客戶相關的業務交易不會觸發歐盟及英國採納的禁令或更廣泛的限制，包括該等延伸至英國海外領土的禁令或限制，乃由於有關業務活動並非由歐盟、英國及英國海外領土的人士或實體所開展，且有關業務活動僅限於在歐盟、英國及英國海外領土不受出口管控的鋁合金汽輪銷售，或涉及從歐盟、英國及英國海外領土出口若干列明的通常用於民用目的但可能具有軍事用途的軍用物品。

澳洲

根據我們國際制裁法律顧問的意見，基於本公司及我們的任何附屬公司均與澳洲無關，且我們的交易並無牽涉受澳洲出口管控限制的產品或服務，我們在相關地區的活動不會觸發由澳洲政府管理及執行的國際制裁措施下的禁令或更廣泛的限制。

業 務

國際制裁法律顧問的意見

據我們的國際制裁法律顧問告知，除本集團涉及伊朗、克里米亞及敘利亞的以美元計值的交易外，該等交易因(i)就有關銷售及／或交付收到美元付款；及(ii)該美元付款乃透過美國金融系統進行而牽扯到美國一級制裁下的限制，而此已通過出具警告函與OFAC予以解決，我們於往績記錄期並無因從事其他一級制裁活動或二級制裁活動而違反相關制裁。我們的董事確認該等美元付款並無牽涉任何國際非法行為，而是缺乏針對美元付款的美國制裁適用性的意識所致。為確保自願自我披露裡已識別及呈列本集團就國際制裁法律項下的所有問題且我們的營運概無牽涉任何其他國際制裁法律或法規，我們的國際制裁法律顧問就我們於往績記錄期向遭受國際制裁的相關地區作出的銷售採取以下措施：(i)審閱能夠證明我們於往績記錄期將產品售往遭受國際制裁的相關地區的文件；及(ii)審閱我們於往績記錄期將產品售往遭受國際制裁的相關地區的客户名單，並與受制裁人士名單(包括特定國民名單)進行核對。我們的董事確認，除已向我們國際制裁法律顧問提供全部文件的銷售外，於往績記錄期本集團及我們任何附屬公司均無在遭受國際制裁的任何其他國家或與遭受國際制裁的任何其他人士進行任何業務往來。因此我們並無違反，且因此並無受到由聯合國、歐盟、英國、英國海外領土及澳洲施加的國際制裁下的任何貨幣或非貨幣處罰。

鑒於烏克蘭戰爭，對俄羅斯、白俄羅斯及烏克蘭某些地區實施更多的國際制裁。誠如我們的國際制裁法律顧問告知，截至最後實際可行日期，俄羅斯(不包括克里米亞地區)及烏克蘭(不包括克里米亞地區以及自行宣佈成立的盧甘斯克人民共和國(「**盧甘斯克人民共和國**」)及頓涅茨克人民共和國(「**頓涅茨克人民共和國**」))並非全面受制裁國家。然而，克里米亞地區連同盧甘斯克人民共和國及頓涅茨克人民共和國(統稱為「**受制裁地區**」)為全面受制裁國家。

自2020年3月7日起，我們停止與受全面國際制裁國家的所有業務活動。誠如本公司國際制裁法律顧問告知，於最後實際可行日期，在嚴格遵守我們關於國際制裁的內部控制措施的前提下，向俄羅斯及烏克蘭(不包括受制裁地區)銷售及／或交付源自中國的鋁合金汽輪，並不意味着違反國際制裁，因此，在嚴格遵守我們關於國際制裁的內部控制措施的前提下，儘管最近對俄羅斯及烏克蘭某些地區實施國際制裁，但我們仍能夠與俄羅斯及烏克蘭(不包括受制裁地區)開展業務。截至最後實際可行日期，我們不向受制裁地區銷售產品。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，(i)我們對俄羅斯／烏克蘭克里米亞地區(即全面受制裁國家，對克里米亞的全面制裁不會擴大到俄羅斯及／或烏克蘭的其他地區)的銷售及／或交付(透過向OFAC發出自願自我披露解決)分別約佔我們總收益的0.2%、零、零及零；(ii)我們對俄羅斯(不包括受制裁地區)的銷售及／或交付分別佔約我們總收益的0.1%、0.7%、1.5%及1.3%；及(iii)我們對烏克蘭(不包括受制裁

業 務

地區)的銷售及／或交付分別約佔我們總收益的0.3%、0.2%、0.2%及0.04%。根據我們的國際制裁法律顧問所告知，於往績記錄期，除自願自我披露中披露的克里米亞相關美元計值銷售外，本集團向俄羅斯及烏克蘭的銷售並不涉及向全面受制裁國家(包括受制裁地區)或受制裁人士的銷售，因此，未曾違反國際制裁、一級制裁活動或二級制裁活動。即使為了遵守國際制裁，未來需要完全停止與俄羅斯或烏克蘭的業務往來，我們的董事與獨家保薦人一致認為，該停止將不會對本集團的財務狀況及業務運營產生任何重大影響。

鑒於[編纂]的範圍及本文件所載[編纂]的預期用途，我們的國際制裁法律顧問認為，[編纂]的人士牽涉其中不會將該等人士牽扯到任何適用的國際制裁，包括本公司及我們的附屬公司、本公司及附屬公司各自的董事及僱員、本公司或附屬公司的投資者、股東及聯交所及其相關集團公司(包括香港結算、香港中央結算(代理人)有限公司及證監會)。

有關制裁風險的進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 由於我們向若干受到美國、歐盟、聯合國、澳洲及其他有關制裁當局制裁的國家進行銷售，我們可能會受到不利影響」。

我們的承諾及內部控制程序

我們已向聯交所承諾，我們不會將[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金，以直接或間接的方式用於或用以促進任何與受制裁國家或被美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體(包括但不限於OFAC存置的特定國民名單或美國、歐盟、英國、英國海外領土及澳洲存置的其他受限制方名單上特別指出的任何政府、個人或實體)之間的活動或業務，亦不會服務於上述被制裁對象的利益。此外，我們已承諾不會動用[編纂][編纂]支付因終止或轉讓任何違反國際制裁的合約而引致的任何損害賠償。此外，我們已承諾不會訂立任何會導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或我們的股東及投資者違反美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳洲的國際制裁法律或成為國際制裁法律對象的未來業務。倘我們相信本集團於受制裁國家訂立的交易或與受制裁人士訂立的交易將使本集團或我們的股東及投資者承受被制裁的風險，我們亦將於聯交所及本集團各自的網站上披露，並於我們的年報或中報中披露(i)於受制裁國家或與受制裁人士新開展的任何活動詳情；(ii)我們在監控我們的業務面臨的制裁風險方面作出的努力；及(iii)於受制裁國家及與受制裁人士進行的任何新活動的狀態及預計的計劃。

我們的董事是在我們就[編纂]目的而委聘國際制裁法律顧問後才獲悉針對克里米亞、伊朗及敘利亞的全面制裁。於接獲我們國際制裁法律顧問根據彼等於2020年3月初進行的必要盡職調查程序所提供的建議後不久，本集團立即中止當時與受到全面制裁的克里米亞、

業 務

伊朗及敘利亞有關的現有業務。自2020年3月7日以來，我們已停止所有與受到全面制裁的克里米亞、伊朗及敘利亞有關的業務活動。於往績記錄期，源自克里米亞、伊朗及敘利亞的收益分別合共約佔我們截至2019年及2020年12月31日止年度的總收益的1.2%及0.1%。鑒於截至2019年及2020年12月31日止年度來自該等國家／地區的收益貢獻並不重大，我們的董事與獨家保薦人一致認為我們的業務、經營業績及財務表現並無且將不會因與克里米亞、伊朗及敘利亞有關的所有業務活動終止而受到重大不利影響。在嚴格遵循我們的內部控制及風險管理措施的情況下，我們擬繼續向受制裁國家的客戶銷售及／或交付產品，惟受到全面制裁計劃的國家及地區除外。然而，我們的董事預期本集團對該等國家及地區的銷售或交付不會大幅增加。於最後實際可行日期，我們已全面實施以下內部控制及風險管理措施：

- 我們已開設及維持單獨的銀行賬戶，該賬戶僅用於[編纂][編纂]或其他任何通過聯交所籌得的資金的存置及調撥；
- 進一步加強我們現有的內部風險管理職能，我們的法務部負責監控我們的制裁風險敞口以及我們的相關內部控制程序的實施。我們的法務部將每年至少舉行兩次會議，以監控我們的制裁風險敞口；
- 我們將在決定是否利用在受制裁國家內或與受制裁人士有關的任何業務機會前評估制裁風險。根據我們的內部控制程序，我們的法務部需要審批所有來自受制裁國家或與受制裁人士有關的客戶或潛在客戶的相關業務交易文件。尤其是，我們的法務部將審查與合同對手方以及業務交易文件草案有關的信息（如身份及業務性質以及其所有權）。我們法務部的專員會將根據美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳洲維持的各個受限制方及受限制國家的公開名單（包括但不限於受OFAC實施制裁的任何政府、個人或實體）檢查對手方，以確定對手方是否為位於受制裁國家內的人士或受制裁人士，或被彼等擁有或控制。若識別任何潛在制裁風險，我們將尋求在處理國際制裁事務方面具有必要的專業知識和經驗且聲譽良好的外部國際法律顧問的意見；
- 於與本集團客戶及供應商訂立的合約中載入合規條款或要求客戶及供應商提供單獨證明，要求彼等承諾(i)遵守美國、歐盟、聯合國、英國所施加的所有制裁及適用於彼等及我們的其他經濟制裁；(ii)不會採取任何行動（包括銷售、分銷或交付我們的產品），導致彼等或我們違反任何適用制裁；及／或(iii)不會採取任何行動（包括向本集團銷售、分銷或交付任何產品），導致彼等或我們違反任何適用制裁。

業 務

- 在與客戶訂立的合約及／或採購訂單中載明一項條件，表明本集團或會採取任何我們認為合適的行動以確保我們遵守適用國際制裁，從而向客戶提供額外的合約威懾力。
- 我們將確保我們不會從事二級制裁針對的任何二級制裁活動，包括(i)避免與遭受二級制裁的古巴、敘利亞、伊朗及克里米亞地區進行交易；(ii)核查對手方，避免與特定國民進行交易、支持或協助彼等交易；及(iii)避免涉足若干遭受二級制裁的行業，包括(其中包括)石油／天然氣開採、深水勘探或開採。
- 董事將持續監控[編纂][編纂]用途以及其他任何通過聯交所籌集的資金，以確保該等資金不會用於資助或促進(不論直接或間接)與受制裁國家或受制裁人士開展的活動或業務或為受制裁國家或受制裁人士的利益開展的活動或業務(若該等行為會違反國際制裁)；
- 我們的法務部將定期審查我們與制裁事項有關的內部控制政策及程序。在我們的法務部認為必要時，我們會聘請在處理制裁事務方面具有必要的專業知識和經驗的外部國際法律顧問為我們提供意見和建議；及
- 必要時，我們會安排外部國際法律顧問向董事、高級管理層和其他相關人士提供與制裁有關的培訓計劃，幫助他們評估我們的日常運營中的潛在制裁風險，尤其是篩查本集團業務的對手方以確保彼等均非受制裁人士。外部國際法律顧問將向董事、高級管理層和其他相關人士提供最新的受制裁國家及受制裁人士的名單，後者會將相關信息在內部進行宣傳。

我們的國際制裁法律顧問已審查及評估這些內部控制措施，並與獨家保薦人一致認為本公司基於我們的產品及風險評估而制定的該等措施充分有效，且遵守適用國際制裁法律及我們向聯交所作出的承諾。

在考慮我們的國際制裁法律顧問的上述意見後，我們的董事與獨家保薦人一致認為，我們的措施可提供合理充分及有效的內部控制框架，幫助我們識別及監控任何與制裁法律有關的重大風險，從而保護股東和我們的權益。我們的經加強內部控制措施亦已經內部控制顧問審閱，其與獨家保薦人一致認為，這些措施可提供合理充分及有效的內部控制框架，幫助本公司識別及監控任何與制裁法律有關的重大風險。

業 務

原材料

原材料採購

我們生產所用的主要原材料為鋁合金錠。我們的原材料還包括塗料及包裝材料。

我們根據生產時間表安排我們的原材料採購，而生產時間表將由我們接獲的訂單釐定。我們向通過我們背景調查的合資格供應商採購原材料。於往績記錄期，我們能自我們的供應商採購足以應付生產需求的原材料。於往績記錄期，我們在原材料供應方面並無經歷任何重大中斷，亦無大量囤積超過滿足我們生產及交付時間表合理所需的鋁合金錠存貨。我們已對原材料短缺做好充分準備，因為我們依賴多名供應商為我們供應主要原材料，避免過度依賴單一供應商。

作為我們的主要原材料，鋁合金錠佔我們銷售成本的最大部份。於往績記錄期，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，鋁合金成本分別約為人民幣169.0百萬元、人民幣160.6百萬元、人民幣225.9百萬元及人民幣78.0百萬元，約佔同期總銷售成本的56.3%、56.4%、62.2%及63.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，鋁合金錠的價格與鋁錠的價格高度相關。因此，鋁錠價格的波動過往影響我們的產品定價及經營業績。從與客戶確定售價到產品生產之間一般存在時間差。因此，倘若生產所用的材料在確定售價之後採購並且於時間差期間原材料的價格大幅增加，我們可能無法有效地將增加的材料成本轉嫁予我們的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，中國鋁合金汽輪製造商的一般生產時間差約為三至六個月，我們的生產廠房的生產時間差一般在此時間範圍內。根據弗若斯特沙利文的資料，鋁錠平均價格由2020年第四季度的人民幣15,697.6元每噸增加至2021年第二季度的人民幣18,646.2元每噸，並進一步增加至2021年第四季度的人民幣20,270.6元每噸。短時間內原材料價格大幅上漲導致我們的毛利率由2020年的21.4%降低至2021年的17.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，在此期間，整個鋁合金汽輪製造行業都面臨鋁錠價格飛漲，鋁合金汽輪製造商如何有效地將增加的鋁錠成本轉嫁予客戶是業內共同面臨的挑戰。有關鋁錠價格趨勢的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 中國鋁合金汽輪市場的競爭格局 — 主要原材料價格走勢」。

為了減輕原材料成本增加對我們經營業績的未來影響，我們已實施以下措施：(i)我們將致力於確保採購訂單下達的前提是有充足原材料庫存滿足採購訂單，從而確保價格參考當前原材料庫存的成本釐定；(ii)倘若沒有足夠原材料庫存滿足採購訂單，我們將盡力確保在兩個月內處理及完成我們的採購訂單，以盡量減少估計生產成本與下達採購訂單後採

業 務

購原材料所產生的實際成本之間的差距；及(iii)我們將密切關注原材料的最新價格趨勢，並每週審核待處理採購訂單及生產安排，以確保及時進行任何必要價格調整。下表載列2021年上半年及2021年下半年的主要經營數據：

	截至2021年 6月30日 止六個月	截至2021年 12月31日 止六個月
平均鋁錠價格(每噸人民幣元).....	17,446.5	20,455.7
鋁合金汽輪平均售價(人民幣元).....	349	404
平均月銷量(隻).....	94,722	95,256
整體毛利率.....	16.5%	18.4%
鋁合金汽輪的銷售毛利率.....	16.6%	18.7%

儘管鋁錠價格持續上漲，但我們的經營數據自2021年下半年以來持續向好。我們的鋁合金汽輪銷售毛利率從2021年上半年的16.6%升至2021年下半年的18.7%，這表明我們在將原材料成本的增加轉嫁給客戶方面逐步取得進展。儘管鋁合金汽輪的平均售價有所上漲，但2021年下半年，我們的月度銷量進一步增加，這表明我們的銷量並未受原材料成本上漲所影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，鋁錠平均價格由2021年第四季度的人民幣20,270.6元每噸增加至截至2022年4月30日止四個月的人民幣22,076.7元每噸。從2022年5月至9月，鋁錠平均價格呈下滑趨勢。有關價格波動的具體原因，請參閱本文件「行業概覽 — 中國鋁合金汽輪市場的競爭格局 — 主要原材料價格走勢」。下表載列截至2021年及2022年5月31日止五個月主要經營數據：

	截至2021年 5月31日 止五個月	截至2022年 5月31日 止五個月
平均鋁錠價格(每噸人民幣元).....	17,193.1	21,710.7
鋁合金汽輪平均售價(人民幣元).....	344	431
平均月銷量(隻).....	90,921	68,040
整體毛利率.....	17.0%	18.3%
鋁合金汽輪的銷售毛利率.....	17.0%	18.5%

為應對原材料(即鋁合金錠)價格大幅上漲，我們已及時進行價格調整，將截至2021年5月31日止五個月的平均售價由約人民幣344元提高至截至2022年5月31日止五個月的約人民幣431元，同期增長約25.3%。隨着價格調整以及截至2022年5月31日止五個月，中號及大號鋁合金汽輪(較小號汽輪的毛利率更高)的銷售比例增加，於我們同期總銷售額中的佔比亦更高，我們鋁合金汽輪銷售的毛利率由截至2021年5月31日止五個月的17.0%增加至截至2022年5月31日止五個月的18.5%，這表明我們將原材料成本的增加轉嫁給客戶的努力的有效性。

業 務

鑒於上述，本公司董事與獨家保薦人一致認為，我們就將鋁錠價格的上升轉嫁予我們的客戶而採取的措施行之有效。因此，我們的董事認為，原材料價格上漲造成的風險將不會對我們的長期經營造成重大不利影響。

儘管我們有效地將原材料成本的增加轉嫁給客戶，但我們的平均月銷量從截至2021年5月31日止五個月的90,921隻下降到截至2022年5月31日止五個月的68,040隻，同期下降25.2%，主要乃由於2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發對我們的業務運營造成影響，特別是延遲向海外市場交付我們的產品。有關2022年初中國的COVID-19疫情區域性爆發的詳情，請參閱本文件「概要 — 近期發展 — COVID-19疫情爆發 — 中國近期COVID-19疫情區域性爆發」一段。

我們的採購流程

我們已制定全面的採購流程，清晰界定採購部須遵守的步驟及各方在採購流程須承擔的具體責任。我們的目標旨在精簡採購流程，提高效率、降低採購的整體成本、促進相關部門的合作、規範化流程及滿足我們對優質原材料的需求。

我們的原材料採購流程始於生產部提交的原材料需求的報告。於該報告提交予我們的採購部後，採購部的專員將審核報告並通知倉庫人員核對倉庫中原材料的當前水平。

就我們的主要原材料鋁合金錠及主要輔料（如塗料及包裝材料）而言，倘當前存貨水平未能滿足我們計劃的生產進度，採購部的人員通常將根據我們與選定合資格供應商簽訂的年度供應框架協議，向合資格供應商下達採購訂單，並將有關訂單提交至財務部以備付款。在某些特殊情況下，倘市場上我們的主要原材料需求出現預期之外的攀升且與我們訂立年度供應框架協議的供應商未能供應額外原材料，我們將會向其他合資格供應商下達特別採購訂單，藉以滿足我們的生產需求。

對於機械零件等其他輔料，倘當前存貨水平不足，則我們的採購部將開始供應商評估流程及價格釐定流程。採購部的人員將選擇供應商，並檢討投標價格。一旦完成挑選供應商及落實採購價，我們的採購部將提交原材料訂單草案予總經理辦公室檢討工作小組，供其審閱。一旦訂單草案獲批，採購部將向甄選的供應商下達原材料採購訂單，並將該訂單提交予財務部以安排付款。

在原材料到達生產廠房後，我們將啟動品質檢驗流程。倘質量不達標，則有關原材料將退還予該供應商以安排退款。

業 務

供應商

概述

於往績記錄期，我們的主要供應商主要為鋁合金錠供應商。於往績記錄期，我們全部供應商均位於中國。我們每年對主要供應商進行評估，且只有通過我們內部審核的供應商方有資格向我們供應原材料。

下表為有關於往績記錄期我們五大供應商的主要資料概述。

截至2019年12月31日止年度

序號	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分比 (%)	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限 (年)	購買的主要 材料/服務	國家/地區
1.	上海緣督投資 有限公司 ⁽¹⁾	113,122	46.9	預付	銀行轉賬	6	鋁合金錠	中國上海
2.	浙江海岳科技 有限公司 ⁽²⁾	29,994	12.4	驗收後即付	銀行轉賬	4	鋁合金錠	中國浙江
3.	步陽中國 ⁽³⁾	23,379	9.7	年末付款	銀行轉賬	15	天然氣及電力	中國浙江
4.	新疆方略鋁業 有限公司 ⁽⁴⁾	7,753	3.2	驗收後即付	銀行轉賬	7	鋁合金錠	中國新疆
5.	廣德嘉寶莉化工 有限公司 ⁽⁵⁾	4,878	2.0	票到付款	銀行承兌	9	汽車輪轂噴塗	中國安徽
總計		<u>179,126</u>	<u>74.2</u>					

業 務

截至2020年12月31日止年度

序號	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分比 (%)	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限 (年)	購買的主要 材料/服務	國家/地區
1.	浙江海岳科技 有限公司 ⁽²⁾	97,258	39.7	驗收後即付	銀行轉賬	4	鋁合金錠	中國浙江
2.	上海緣督投資 有限公司 ⁽¹⁾	61,702	25.2	預付	銀行轉賬	6	鋁合金錠	中國上海
3.	步陽中國 ⁽³⁾	9,549	3.9	年末付款	銀行轉賬	15	天然氣及電力	中國浙江
4.	永康新奧燃氣 有限公司 ⁽⁶⁾	8,707	3.6	各月末付款	銀行轉賬	2	天然氣	中國浙江
5.	廣德嘉寶莉化工 有限公司 ⁽⁵⁾	5,272	2.2	驗收後90日	銀行承兌	9	汽車輪轂噴塗	中國安徽
總計		182,488	74.6					

截至2021年12月31日止年度

序號	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分比 (%)	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限 (年)	購買的主要 材料/服務	國家/地區
1.	浙江海岳科技 有限公司 ⁽²⁾	146,867	46.8	預付	銀行轉賬	4	鋁合金錠	中國浙江
2.	永康市鑠壘貿易 有限公司	57,914	18.5	預付或驗收後 即付	銀行轉賬	1	鋁合金錠	中國浙江
3.	上海緣督投資 有限公司 ⁽¹⁾	19,672	6.3	預付	銀行轉賬	6	鋁合金錠	中國上海
4.	永康新奧燃氣 有限公司 ⁽⁶⁾	11,643	3.7	各月末付款	銀行轉賬	2	天然氣	中國浙江
5.	步陽中國 ⁽³⁾	7,874	2.5	年末付款	銀行轉賬	15	電力	中國浙江
總計		243,970	77.8					

業 務

截至2022年5月31日止五個月

序號	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分比 (%)	信貸期	支付方式	截至最後實際 可行日期概約 業務關係年限 (年)	購買的主要 材料/服務	國家/地區
1.	浙江海岳科技 有限公司 ⁽²⁾	28,314	30.9	預付	銀行轉賬	4	鋁合金錠	中國浙江
2.	內蒙古超今 新材料有限公司 ⁽⁸⁾	22,133	24.1	預付	銀行轉賬	13	鋁合金錠	中國內蒙古
3.	永康市鑠壘貿易 有限公司 ⁽⁷⁾	18,726	20.4	驗收後即付	銀行轉賬	1	鋁合金錠	中國浙江
4.	永康新奧燃氣 有限公司 ⁽⁶⁾	3,767	4.1	各月末付款	銀行轉賬	2	天然氣	中國浙江
5.	步陽中國 ⁽³⁾	2,882	3.1	年末付款	銀行轉賬	15	電力	中國浙江
總計		<u>75,822</u>	<u>82.6</u>					

附註：

- (1) 其為一間於2013年成立(註冊資本為人民幣10.0百萬元)的有限責任公司，主要從事金屬材料、礦產及食用農產品銷售。
- (2) 其為一間於2012年成立(註冊資本為人民幣10.01百萬元)的有限責任公司，主要從事有色金屬、汽車零件及配件批發及零售。
- (3) 其為一間於1998年成立(註冊資本為人民幣23.8百萬元)且由我們控股股東擁有的有限責任公司。其主要從事開發、製造、銷售及安裝門業及智能家居設備。於往績記錄期，根據步陽中國與本集團所簽署的協議，步陽中國將代表我們支付電費及燃氣費，而我們之後將根據我們的實際用量及收取的單價將有關款項付還予步陽中國。有關詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係—獨立於控股股東—經營獨立性」。
- (4) 其為一間於2014年成立(註冊資本為人民幣10.0百萬元)的有限責任公司，主要從事製造、加工及銷售鋁合金錠。
- (5) 其為一間於2002年成立(註冊資本為人民幣5.0百萬元)的有限責任公司，主要從事聚酯樹脂清漆及乳膠漆製造及銷售。
- (6) 其為一間於2005年成立(註冊資本為8.0百萬美元)的有限責任公司，並且由一間於香港聯交所上市的公司間接全資擁有，主要從事提供天然氣。自2020年5月起，我們已開始直接向我們的供氣商永康新奧燃氣有限公司付款，而並非通過向步陽中國報銷的方式支付。
- (7) 其為一間於2020年成立(註冊資本為人民幣3.0百萬元)的有限責任公司，主要從事金屬產品及有色金屬合金的銷售。

業 務

(8) 其為一間於2014年成立(註冊資本為人民幣20.0百萬元)的有限責任公司，主要從事鋁製品及汽車零件的生產及加工。

於往績紀錄期，我們的五大供應商主要是鋁合金錠供應商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們向五大供應商的採購額分別約為人民幣179.1百萬元、人民幣182.5百萬元、人民幣244.0百萬元及人民幣75.8百萬元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們的五大供應商分別佔我們同期採購成本的約74.2%、74.6%、77.8%及82.6%。我們截至2022年5月31日止五個月的五大供應商與我們保持平均六年左右的業務關係。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們向最大供應商的採購額分別約為人民幣113.1百萬元、人民幣97.3百萬元、人民幣146.9百萬元及人民幣28.3百萬元，分別佔我們總採購成本的約46.9%、39.7%、46.8%及30.9%。我們最大供應商於往績記錄期的每個年度／期間供應的原材料為鋁合金錠。根據弗若斯特沙利文的資料，於鋁合金汽輪行業，汽輪製造商主要從一名或有限數量的供應商採購鋁合金錠乃正常市場慣例，因為與某些供應商建立長期、穩定、大規模的供應關係，可使汽輪製造商以更優惠的價格採購鋁合金錠，確保供應鏈更穩定、成本可控。根據弗若斯特沙利文的資料，中國鋁土礦(生產鋁錠的原材料)供應充足，鋁錠生產的技術壁壘較低。中國有大量的鋁合金錠生產商，大部份能穩定提供優質鋁合金錠產品，體現於以下方面(i)所用鋁錠純度達99.7%以上；(ii)鋁合金錠的抗屈強度及抗拉強度分別大於110兆帕及205兆帕；及(iii)質量一致性，每批產品均符合所要求的標準。根據弗若斯特沙利文的資料，基於國家統計局公佈的2022年最新可獲得的數據，中國有約29,400家鋁合金錠供應商。因此汽輪製造商可於不影響生產的情況下以新的供應商取代現有的供應商。例如，我們於截至2019年12月31日止年度的最大供應商已於截至2022年5月31日止五個月被其他供應商取代。因此，在中國的鋁合金錠供應鏈中，通常不存在過度依賴一名或有限數量的供應商的重大風險。儘管如此，我們保留一份經批准的供應商名單，該等供應商有能力向我們供應鋁合金錠，以減輕我們對最大供應商的依賴所帶來的潛在影響。

於往績記錄期，步陽中國(我們的五大供應商之一)由徐先生(主席、非執行董事兼控股股東)及陳女士(控股股東)擁有。有關更多詳情，請參閱本文件「關連交易」及「與控股股東的關係」。除步陽中國外，於往績記錄期概無董事或彼等的聯繫人或股東(據董事所知，擁有5%以上的已發行股本)於任何五大供應商中擁有任何權益。

供應商管理

為了確保我們的產品質量，我們需要以具競爭力的價格持續獲得優質原材料。為此，我們建立一個供應商管理系統，透過該系統我們可以釐定合資格供應商。就主要原材料、塗料及包裝材料的供應商而言，我們將根據多種因素對供應商進行評估，這些因素主要包

業 務

括：(i)機械、設備以及測試工具的先進程度；(ii)其質量管理的全面程度；(iii)是否已獲得必要的質量認證；以及(iv)是否提供售後客戶服務。一旦某個供應商通過評估，其將有資格向我們提供原材料。我們每年對現有主要供應商進行內部評估。我們通過對潛在供應商的報價、產能、技術及產品標準、行業排名及物流等多方面因素進行評估甄選新供應商。

與原材料供應商訂立的協議

我們已就鋁合金錠、塗料及包裝材料與選定供應商訂立年度框架供應協議。實際採購根據年度框架供應協議通過獨立採購訂單進行。

與合資格供應商訂立的年度框架供應協議

我們每年與經選定合資格供應商訂立框架供應協議，以便於我們持續採購原材料。一旦我們與供應商簽訂了框架協議，我們可不時下達採購訂單購買有關框架供應協議訂明的材料。確切的數量取決於我們的工作時間表及需求。

於有關框架供應協議中，我們通常會載列基本條款，包括：

- 質量規格；
- 交貨安排；
- 檢驗標準；
- 計算每噸價格的公式(僅針對鋁合金錠)；
- 支付方式及信貸期；及
- 爭議解決條款。

我們通常須預付款項或在驗收後支付鋁合金錠的款項。由於鋁合金錠價格的波動，供應商每批貨物每噸的確切價格將根據框架協議中列出的公式釐定。有關鋁合金錠價格走勢的更多詳請，請參閱本文件「行業概覽—中國鋁合金汽輪市場的競爭格局—主要原材料價格走勢」。就塗料及包裝材料而言，我們通常以銀行承兌方式向供應商付款。該種材料的實際價格及採購量或會根據訂單的具體情況而有所調整，亦可能有別於年度框架供應協議中所載的價格及數量。

框架協議項下的採購訂單

我們根據年度框架供應協議向供應商下達採購訂單。我們根據每月生產目標釐定我們訂購材料的確切數量。

業 務

我們通常要求我們的供應商按訂單中指定的數量交付到指定地點。就鋁合金錠供應商而言，我們要求該等供應商出示質量證明書，以證明原材料的質量符合我們與供應商協定的特定質量標準。我們亦將在鋁合金錠訂單中載列確切的價格、付款方式及檢驗標準。就塗裝及包裝而言，我們可能通過書面採購訂單或讓我們的採購人員與供應商口頭溝通的方式採購有關材料。

與鋁合金價格波動有關的風險

原材料價格的波動在業內很常見。倘若原材料價格在短時間內大幅上漲，則會對我們的業務造成負面影響。

每當發生此類預期外事件時，尤其是有關鋁合金錠的價格出現預期外事件時，我們通常會通過提高產品價格，將成本的增加轉嫁予客戶。此外，我們的管理層定期舉行成本分析會議，以評估未來幾個月的原材料價格趨勢及生產成本，並據此計劃生產及銷售。當我們認為原材料市價相對合理時，我們將不時進行戰略性採購以提高我們的庫存水平。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就原材料採購訂立任何對沖合約。我們目前並無就我們的原材料制定任何對沖政策。

質量控制

我們認為，有效的質量控制至關重要，可以確保我們的產品的高性能及可靠性。通過在生產過程的每個環節進行嚴格的質量控制、檢查及測試，我們的產品得以達到如此優良的品質。我們的員工嚴格遵守我們的質量控制條款，該條款不僅列出了全面質量控制的總體框架，亦詳細說明了如何調節每個變量以及每個可能瑕疵會如何發生以及如何妥當處理該等瑕疵。我們定期對所有生產員工進行質量控制及瑕疵預防培訓。每當我們的鋁合金汽輪出現特定瑕疵，不論這種瑕疵在我們的未來生產中不常見或是極有可能再次發生，我們都將舉行班後臨時故障排除會議，以共同處理此等瑕疵。此外，我們擁有及運作向知名品牌採購的各種測試工具及設備，以保證我們測試的準確性及全面性。

我們亦設有專門的質量控制部門，截至2022年5月31日，該部門由35名經驗豐富的質量控制檢查員組成。該部門由一名負責整個質量控制流程的部門負責人領導。質量控制部門組建專門的質量控制工作組，每個工作組專門負責一項製造工藝。

我們的質量管理體系於2018年獲得IATF 16949:2016認證。IATF 16949技術規範乃由國際汽車工作組發佈的一項標準，旨在開發可持續改進的質量管理體系，強調瑕疵預防以及

業 務

減少汽車行業供應鏈中的變化及浪費。截至最後實際可行日期，我們繼續持有有關認證。此外，我們的質量管理體系於2013年榮獲由TÜV Rhineland Italia S.r.l頒發的證書及我們的質量測試設備於2016年榮獲日本自動車用輕合金製車輪試驗協議會頒發的認證。

於往績記錄期，我們並無遭遇由於與質量相關的問題而導致的重大的產品退貨。

我們於各個主要製造階段均實施質量控制措施：

原材料質量控制

我們的質量控制部門會對鋁合金錠進行抽樣測試，以確定其是否達到我們理想的化學成分、溫度及密度。我們擁有一系列現代化測試設備，並嚴格訓練質量檢驗員操作現代化測試設備來進行測試，以確保結果的準確性。

鑄造質量控制

我們對有結構性缺陷的鋁合金汽輪毛坯進行X光檢驗。我們亦對毛坯進行整體外觀檢查以及變形檢查，以確認毛坯的內部結構是否良好。

熱處理質量控制

我們於熱處理過程中進行溫度測試，以評估鋁合金汽輪是否獲適當加熱。我們亦於熱處理後進行硬度測試，以確認鋁合金汽輪是否符合我們所要求的物理性能。

機械加工質量控制

我們在機械加工後進行氣密性測試、動平衡測試、跳動測試和尺寸測試。氣密性測試時，我們將空氣注入鋁合金汽輪，並將汽輪放入水箱中觀察是否有泄漏。動平衡測試時，我們將鋁合金汽輪置於平衡測試工具上，並確保將汽輪旋轉至平衡位置，檢查汽輪在運動時是否平衡。對於跳動測試，我們讓鋁合金汽輪運動，並觀察汽輪擺動情況。其結果用於確定測試的汽輪是否有任何重量分佈不平衡。尺寸測試時，我們使用相關的測試設備和工具來確定汽輪的整體形狀是否符合我們的技術周長設置。

塗裝質量控制

於塗裝階段，我們進行烘烤溫度測試，以評估鋁合金汽輪是否已獲妥當上漆。未能控制好溫度會導致鋁合金汽輪油漆變色或脫色。在鋁合金汽輪上漆完畢後我們會進行鍍膜

業 務

測試、整體外觀測試以及色差測試，確保鍍膜符合所需的厚度及顏色要求，以及鋁合金汽輪的整體外觀一致、無瑕疵。

包裝質量控制

在包裝階段，我們將對產品進行終檢，以確保包裝完整無缺、運輸信息正確無誤，確保向訂購客戶運送正確數量及類型的鋁合金汽輪。

我們通過從國內外的知名製造商採購現代化設備及測試工具，不斷提高我們的質量控制能力。下表描述截至2022年5月31日我們在生產廠房中的主要質量控制設備及測試工具：

設備名稱	設備預期目的及特徵	來源國家／	
		地區	單位
X光探測器	檢測鋁合金汽輪毛坯鑄件的內部缺陷	中國	2
坐標測量機	評估鋁合金汽輪螺絲孔的分佈	中國	1
鹽霧試驗櫃	評估鋁合金汽輪塗裝的防腐性	中國	3
綜合衝擊測試儀	評估鋁合金汽輪結構完整性及抗擊能力	台灣	1
鋁合金汽輪彎曲 疲勞試驗機	進行鋁合金汽輪疲勞測試	中國、 台灣	2
微電腦控制電子 萬能拉伸試驗機	進行鋁合金汽輪張力測試，以受控張力評估 鋁合金汽輪抗拉強度、抗屈強度及延展性	中國	1

倉庫管理

我們的倉庫主要用於存儲原材料及準備交付的成品。在管理我們存儲的原材料時，我們遵循「先進先出」的方式。我們在倉庫管理方面遵循以下主要目標：

- 保持物品在我們倉庫中存儲時的質量及遵守安全原則，以避免意外損壞存儲的物品；
- 每天準確統計存儲信息數據；

業 務

- 保持物品貼上正確標籤以提高工作效率，並避免將不符的產品交付予我們的客戶；及
- 管理整個存儲週期，包括妥善處置閑置物品。

當我們的倉庫收到一批新原材料時，我們會將其存儲於指定位置，並將採取適當保護措施，例如用塑料蓋覆蓋鋁合金錠，以防潮及防塵。我們將不斷檢查原材料庫存，以確保我們的記錄及倉儲的實際庫存之間並無差異。我們還將瑕疵材料與其他合格材料分開，以盡量減少將瑕疵材料帶入生產過程的風險。我們亦存儲成品。我們在交貨前進行最後檢查。任何有瑕疵或貼錯標籤的產品均不得在我們的倉庫中存儲。

我們保持倉庫整潔有序。倉庫中的每個指定區域均已明確標識(例如材料放置區域、安全通道、產品分配區域、瑕疵材料存儲區域及消防設施放置區域)。

於往績記錄期，我們並無遭遇任何由於倉庫管理中的失誤而導致出現重大中斷或遭受任何重大損失的情況。

交付

就國內銷售而言，我們通常聘請獨立第三方物流公司交付我們的產品。交付成本由本集團或我們的客戶承擔，這取決於我們與客戶間的磋商。我們所有產品均由我們生產廠房直接運向指定地址。

就海外銷售而言，我們的產品主要按離岸價交付至客戶指定地點或船舶，且我們通常承擔運送至有關指定地點或船舶產生的交付成本。我們通常聘請物流代理安排交貨。我們一般與經選定的物流代理訂立長期的物流協議。我們的協議通常為期一年，當中載列(其中包括)各方之間的責任劃分，例如我們的物流代理的工作，包括代表我們處理倉庫預訂、清關、報檢、包裝、轉運及支付運費。於往績記錄期，除本集團的一名物流代理(自2019年以來負責為我們的海外客戶將我們的產品交付至中國的港口)為截至2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月的中國客戶外，本集團的任何物流代理均與本集團的客戶及／或第三方付款人無關。

設計及開發

截至2022年5月31日，我們的設計及開發團隊由9名僱員組成。於往績記錄期，我們的設計及開發投入集中於新型鋁合金汽輪設計及模具生產。


我們根據客戶對汽輪的尺寸、設計及顏色等特性的要求及規格生產鋁合金汽輪。我們亦基於對鋁合金汽輪市場的了解及我們對客戶偏好的估計來開發我們的新模具。我們結

業 務

合使用2D及3D計算機輔助設計軟件來創建鋁合金汽輪設計的數字藍圖，並根據有關設計打造模具及樣品。倘新設計通過質量測試，則其將進入批量生產。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們訓練有素的設計師每年分別製作約170、140、110及50個新模具。於往績記錄期，我們僅用29至52日的開發期就能生產一個新模具。

知識產權

我們認識到知識產權對我們在國內外業務發展的重要性。我們於2014年8月在中國註冊商標，並將其用作主要商標。我們已經在歐盟、美國、俄羅斯及香港註冊了該商標。截至最後實際可行日期，我們於中國擁有五個其他註冊商標。我們相信，隨著我們繼續樹立品牌形象，品牌的附加價值將在我們與中國其他鋁合金汽輪製造商競爭時成為我們的核心優勢。於最後實際可行日期，我們亦已於中國為汽輪設計註冊90項設計專利。有關對我們業務而言屬重大的知識產權的更多詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—B.知識產權」。

我們的業務涉及商業秘密，包括投資決策、產品定價、市場分析及廣告策略，以及專業技術(包括不能取得專利或難以執行的產品設計、藍圖、生產流程及專有計算機軟件等)。我們有賴保密協議來保障我們的利益。管理層所有成員已與我們訂立有關保密、專有資料及不競爭事宜的協議。該等協議規定所有相關僱員於受僱於我們過程中所開發的所有發明及設計歸屬於我們。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大的知識產權侵權索賠或訴訟。

業 務

獎項與認可

自成立以來，我們已經獲得多項獎項及認證，以表彰本集團及我們產品的質量。下表列示我們從獨立實體獲得的若干重要獎項及認證：

獎項／認證	授予方	年份
浙江名牌產品證書	浙江省質量技術監督局	2018年
「浙江製造」認證證書	浙江製造國際認證聯盟	2018年
金華市著名商標	金華市創牌工作領導小組	2018年
金華名牌	金華市質量技術監督局	2018年
永康市政府質量獎	永康市人民政府	2020年
2020年度永康市車業 龍頭企業	永康市人民政府	2020年
最具影響力的中國 鋁車輪品牌	《鋁車輪》質量萬里行組委會	2021年

競爭

鋁合金汽輪市場競爭非常激烈。過去十年，因全球汽車市場的增長及較低的製造成本、鋁材料的充足供應及充足的熟練員工等若干生產上的優勢所帶動，大量新市場參與者進軍中國汽輪行業。根據弗若斯特沙利文的資料，2021年，中國有約500至600家鋁合金汽輪製造商及中國有超過500名參與者出口鋁合金汽輪超過1,000隻，包括製造商及貿易公司。

此外，該市場由少數主要鋁合金汽輪製造商佔據。根據弗若斯特沙利文的資料，2021年，按出口量計，前十名製造商市場份額合計達47.6%。

我們的主要競爭對手為中國的中號鋁合金汽輪製造商，其專注於售後市場。有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽—中國鋁合金汽輪市場的競爭格局」。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們持有浙江省永康市步陽路7(3)的一幅地塊，面積約為11,500平方米，作工業用途。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已獲得該地塊的土地使用權證。

業 務

我們計劃於上述地塊建設部份新生產廠房，以配合我們擴大的產能。有關更多詳情，請參閱本文件「我們的業務策略 — 擴大產能以提高我們的市場份額」一節。

租賃物業

我們目前的生產廠房、行政設施及倉庫位於浙江省金華市永康市的租賃物業內，總建築面積約為18,153平方米。截至最後實際可行日期，我們未持有租賃物業的物業所有權證，乃由於我們從步陽中國租賃租賃物業，而步陽中國由我們的控股股東所控制。有關更多詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」。

根據上市規則第5.01B(2)條，倘某物業權益(定義見上市規則第5.01(3)條)的賬面金額(定義見上市規則第5.01(1)條)等於或高於我們總資產(定義見上市規則第5.01(4)條)的15%，文件應包括該等物業權益的估值報告全文。根據上市規則第5章的規定，本文件無須載入我們物業的估值。

僱員

截至最後實際可行日期，我們共有558名僱員。我們所有的僱員都位於中國。下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的僱員數目：

職能	截至最後實際 可行日期的	
	僱員數目	佔僱員總數%
生產	430	77.1
維護	10	1.8
質量控制	35	6.3
銷售及營銷	17	3.0
採購	4	0.7
財務	10	1.8
倉庫	18	3.2
行政及法務	16	2.9
設計及開發	9	1.6
物流	9	1.6
總計	558	100.0

我們根據相關中國勞動法與我們的僱員訂立僱傭合同。於往績記錄期，我們並無委聘任何第三方人力資源機構。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們的員工成本分別為約人民幣48.7百萬元、人民幣44.2百萬元、人民幣52.4百萬元及人民幣16.9百萬元。我們須按中國法律法規規定向各種僱員福利計劃(包括社會保險及住房公積金)供

業 務

款。於往績記錄期，我們並未嚴格遵守規管社會保險及住房公積金供款的中國法律法規。有關更多詳情，請參閱本文件本節「— 監管合規及法律訴訟 — 有關員工福利的不合規事宜」。

我們對僱員的培訓和發展給予極大的重視。有關更多詳情，請參閱本文件本節「— 環境、社會及管治」。

我們並無對中國的僱員採納工會制。截至最後實際可行日期，我們的員工和運營並未因勞動糾紛而產生任何重大問題或營運中斷，我們亦未在招募及留聘經驗豐富的員工時遇到任何困難。

風險管理及內部監控

我們已建立一套完善的風險管理及內部監控流程，而我們透過該流程應對與製造工藝各方面相關的風險。我們已制定一套營運風險分析及應對措施，正確識別、分類及分析各類風險，以規避風險、減少風險及應對風險。

本公司各部門負責根據對法律合規、文化、技術、競爭、市場及經濟狀況等諸多因素的具體考量，編製各自的風險報告。我們將定期審閱各個部門提交的風險報告，跟進其實施情況並評估為解決該等風險所採取的應對措施的有效性。尤其是，我們已採納以下措施緩解賄賂及腐敗的風險：

- 於2019年頒發反賄賂及反腐敗政策。我們的行政部負責監督、接受不合規行為（包括賄賂及腐敗）的上報、處理調查及報告；
- 我們成立舉報機制，包括報告渠道（熱線及郵箱）、調查手續及應對發現的問題；及
- 向全體僱員（包括新入職僱員）提供合規培訓。

我們已採納或預期將採納一系列有關內部監控政策、計劃及流程的更改，以加強我們的風險管理及內部監控能力，並預防不合規事件的發生。該等措施包括：

- 聘用獨立內部監控顧問於2019年12月對我們就財務報告作出的內部監控進行檢討及於2020年2月進行跟進檢討。在內部監控檢討過程中並無發現任何重大內部監控缺陷。內部監控顧問發現的問題微不足道並已由我們進行補救；
- 聘用外部法律顧問推進於[編纂]後遵守上市規則的相關規定；

業 務

- 外部法律顧問於[編纂]後就遵守相關上市規則規定及適用中國法律法規的主題，定期向董事及高級管理層提供的培訓；及
- 成立審核委員會，其由三名獨立非執行董事組成，監督我們的風險管理及內部監控系統，及從遵守適用規則及規例的角度審閱本公司財務報表。

職業健康與安全

我們須遵守中國各項安全生產法律法規。我們已實施各項安全指引及措施，以確保安全生產，防止僱員受傷。有關更多詳情，請參閱本文件本節「環境、社會及管治」。

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們在所有重大方面均遵守有關安全生產的所有適用法律且並無發生任何會對我們的業務運營及財務狀況造成不利影響的事件或投訴。

環境、社會及管治

管治

我們致力於提升企業社會責任及促進可持續發展，並將其融入至我們的業務經營當中。我們的董事認為，除了對我們股東的利益負責並將利潤最大化以外，本公司亦須承擔社會責任，以實現本公司、經濟及社會間的緊密融合及可持續發展。我們承諾在[編纂]後遵守環境、社會及管治（「ESG」）報告要求。因此，我們已制定一項ESG政策，其中概述了(i) ESG事宜的適當風險管治；(ii) ESG風險管理及監控；及(iii) 確認關鍵績效指標（「**關鍵績效指標**」）、相關測量及緩解措施等。我們了解董事會對ESG事宜的監督責任，並已指派應永暉先生（我們的執行董事之一）負責加強ESG事宜的意識，尤其是在識別ESG相關風險及制定該等風險的適當應對措施方面。

根據ESG政策，我們的高級管理層將在董事會的領導下管理及實施ESG事宜。我們已設立一個環境保護領導團隊，由我們各主要營運部門（包括行政部門及安全部門）及主要生產階段（包括鑄造階段、機械加工階段、塗裝階段和包裝階段）的主管組成。各部門主管或生產階段主管將基於其專門的專業及工作領域，評估及管理與ESG事宜相關的風險。

ESG相關風險的潛在影響

我們對業務進行了全面檢討，以識別影響我們業務及運營的ESG相關風險，並識別該等風險對我們業務、戰略及財務表現的短期、中期及長期影響。我們已識別對我們運營至

業 務

關重要的主要領域，尤其是職業健康與安全以及評估該等風險領域的潛在影響及我們為緩解該等風險潛在影響而採取的措施：

- **職業健康與安全：**我們重視維持僱員的身心健康，並進行年度職業場所檢查。基於僱員的年度體檢報告，我們調整僱員的工作時間，以避免可能會對僱員造成不可挽回身心健康危害的長期職業傷害。我們制定了《職業健康與安全管理程序》，每年檢測工作場所的職業危害，並安排僱員每年進行職業病檢查。我們設立了安全領導團隊，並制定了職業健康與安全管理制度。基於職業健康管理制度，我們按各生產階段的條件制定了職業健康與安全保護準則，並在工作場所測試高風險流程。於往績記錄期，我們定期為僱員安排職業病體檢，我們的僱員概無被診斷出患有任何職業病。我們進一步開展僱員安全保護培訓，警示職業健康危害，包括粉塵引起的爆炸、極端溫度、噪音及二甲苯。於往績記錄期，我們每年為所有僱員提供職業健康與安全培訓。

於往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守中國有關工作場所安全的法律，並無發生任何對我們的營運造成重大不利影響的事件。

關於我們產品的生產及使用的ESG事宜

我們亦意識到與我們產品的生產及使用確切相關的ESG事宜。

生產製造流程

就我們的生產技術而言，冶煉、鑄造及熱處理階段都處於高溫環境或存在潛在的極端溫度風險。機械加工階段可能產生噪聲，塗裝階段可能產生灰塵。因此，在於生產製造流程中，安全是我們的首要任務。我們從組織建設、安全培訓、個人防護裝備（「PPE」）供應保障及定期檢查四個方面進行安全管理。

(i) 組織建設

我們成立安全領導小組，由總經理擔任組長，副總經理及安全部門主管擔任副組長，以及逾10名經驗豐富的人員擔任安全主任。

(ii) 安全培訓

在生產車間，每班班前由值班長組織15至30分鐘的安全培訓（即我們每年提供約94小時的值班培訓），加強員工的安全生產意識。車間聯合技術及質量部門，每月定期提供1.5至

業 務

2小時的操作培訓(即每年約21小時的操作專項培訓)，以加強員工的生產及操作技能。聘請外部講師，不定期對不同生產階段的風險特徵及可能發生的傷害進行急救培訓，提高員工的自救能力。

(iii) 個人防護裝備供應保障

我們根據不同生產階段的風險及可能造成的傷害，免費為員工提供個人防護裝備。於進入危險區域前，我們亦在顯眼的地方張貼如何穿戴個人防護裝備的說明，以提醒及指導正確的穿戴方法。

(iv) 定期檢查

我們每天組織2至3人的安全檢查組，對作業現場的消防安全、環境安全、生產安全進行檢查，確保相關安全措施落實到位。

產品使用

由於我們的產品，鋁合金汽輪是汽車的關鍵部件，我們將產品的安全性及質素放在首位。因此，我們在每批產品出廠前進行質量檢驗及測試。我們建立嚴格全面的質量控制管理體系，並在生產流程的每個主要階段實施詳細的質量控制措施。

儘管我們擁有科學及嚴格的質量控制，但交貨後仍無法避免產品退貨。退貨的原因通常乃由於尺寸問題或表面質量問題(例如：光潔度不夠)。由於我們產品使用的材料的特殊性，退貨可以回收。因此，在妥善處理客戶需求的同時，我們會定期對產品所使用的材料進行金屬匹配測試，進行回收，盡可能節約資源，降低成本。

倘客戶對所售產品投訴，將由銷售部門受理並記錄，其中與質量相關的投訴將轉至質控部門進行質量分析。倘確實存在質量問題，質量控制部將同技術部門及生產部門對生產流程進行改進，不斷提高產品質量及顧客滿意度。

由於汽輪表面的塗層在惡劣的氣候或地理條件下加速氧化，為了降低客戶的投訴率，我們主動根據終端用戶地區的特徵使用不同的塗料配方，並有針對性地調整鹽霧測試的時間，以確保售至空氣鹽度高的地區的汽輪亦能保持一定的使用壽命。

業 務

空氣污染物及溫室氣體排放

我們的運營排放主要包括空氣污染物排放及溫室氣體排放。下文載列往績記錄期我們空氣污染物及溫室氣體排放的主要關鍵績效指標：

- **空氣污染物排放：**在生產流程中，冶煉和塗料固化過程將分別產生二氧化硫、氮氧化物和揮發性有機物。

我們生產區有7個煙囪在運行，但該等煙囪均未達到當地部門要求安裝在線監測系統的下限。因此，我們並無安裝任何在線監測設備，而是按照當地部門的規定檢查我們的排放密度及排氣量數據，而該項工作由合資格第三方每月進行。數據由第三方直接上傳至監管機構「全國排污許可證管理信息平台」，我們據此定期獲悉排放量並不超標。我們已向當地監管部門申請並獲得了2020年至2024年的廢氣排放許可，據此我們的二氧化硫、氮氧化物及揮發性有機物的排放量每年分別不超過1.68噸、16.48噸及0.812噸。於往績記錄期，我們的空氣污染物排放如下：

	截至12月31日止年度			截至2022年
	2019年	2020年	2021年	5月31日 止五個月
	(噸)	(噸)	(噸)	(噸)
二氧化硫.....	0.10352 (附註1)	0.10532	0.30245	0.02862
氮氧化物.....	3.93676 (附註1)	4.00511	3.10820	0.62011
揮發性有機物	(附註2)	(附註2)	0.66462	0.16945 (附註3)
顆粒物(附註4).....	0.31673 (附註1)	0.32223	0.56069	0.11663

附註：

- (1) 於2020年之前，我們與步陽中國一起測量排放量，並無單獨數據可用。鑒於在2019年至2020年期間，我們採用同種生產工藝，而且我們的主要生產設備和空氣污染物排放預處理設施沒有作出重大改造或改建，我們的董事認為，投入生產的金屬(主要是鋁合金錠)的重量與我們的空氣污染物排放量之間存在線性關係。因此，我們在2019年的空氣污染物排放量由2020年的空氣污染物排放量除以2020年投入生產的鋁合金錠重量，再乘以2019年投入生產的鋁合金錠重量得出。
- (2) 揮發性有機物自2021年起納入排放權交易管理。2021年之前，本集團未向監管部門報告精確的揮發性有機物排放數據。
- (3) 於2021年10月，新型環保設備投入運行，空氣污染物排放大幅減少。
- (4) 顆粒物並無納入排放權管理，因此未涉及上述排放配額。

未來三年，我們預期將遵守排放許可及限制空氣污染物排放。我們將密切關注未來擴張計劃的影響及優先使用在商業上可行且更加環保的設備。我們將聘請

業 務

一名獨立第三方進行現場排放檢查，並根據我們的估計排放水平（因我們計劃的產能擴張而預計將增加）協助我們申請額外排放權和許可。編製擴張計劃的相關評估報告以確保遵從相關環保規定。

此外，我們在噴漆過程中會產生粉塵，因此我們配備除塵及收集裝置，由原製造商或合資格第三方回收。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們處置的粉塵量分別為6.00噸、6.50噸、5.70噸及3.60噸。

- **溫室氣體排放：**我們從事工業製造行業，溫室氣體排放遵循國家發展和改革委員會發佈的《工業其他行業企業溫室氣體排放核算方法與報告指南（試行）》（「《溫室氣體排放指南》」）。根據《溫室氣體排放指南》，溫室氣體排放主要分為兩種排放範圍：(i)開展日常業務產生的直接排放，如使用天然氣，屬於範圍一；及(ii)內部消耗購買或獲得的電力、熱力、製冷和蒸汽引起的間接排放，屬於範圍二。於往績記錄期，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們產生的範圍一溫室氣體分別約為11,912噸、9,836噸、11,345噸及3,034噸二氧化碳當量，同期產生的範圍二溫室氣體分別約為7,895噸、7,845噸、8,097噸及2,348噸二氧化碳當量。

於不久的將來，我們預期將逐步限制溫室氣體排放。我們將繼續落實節能減排措施，探索透過技術進步減少排放的可能性，並努力降低溫室氣體排放總量，以盡量降低氣候政策相關風險及法律風險。

廢水

我們的運營產生的污染物亦包括廢水。生產廢水的終端排放口連同步陽中國的終端排放口，已納入當地監管部門在線監測。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月，我們的廢水排放量分別為2,155噸、3,354噸、2,949噸及1,391噸，分別佔我們淡水消耗的2.7%、5.3%、4.1%及4.0%。我們與步陽中國共用終端排放口，因此，我們之前並未與步陽中國分開計量本集團排放的廢水量。上述本集團廢水排放量乃按本集團耗水量除以我們的業務運營及步陽中國的總耗水量，再乘以本集團及步陽中國的廢水排放總量。整體而言，我們的運營並非嚴重依賴於水資源。有關詳情，請參閱文件本節「環境、社會及管治—能源與資源消耗」一段。

業 務

固體廢物

我們的運營產生危險廢物及非危險廢物。我們在鑄造過程中產生的鋁渣自2021年起被列入《國家危險廢物名錄》。根據監管要求，我們自彼時起一直將其作為危險廢物進行管理，並將其交由合資格第三方（並定期檢查第三方資格是否有效）進行處置。相關轉移及處置記錄在轉移聯單中，亦反映在「全國固體廢物和化學品管理信息系統」中。所有非危險廢物均被運至園區專用垃圾房進行分類，隨後由當地環衛部門收集，並出具收集數量證明。然而，由於我們與步陽中國共用專用垃圾房，因此難以區分我們的無害廢物數量。

能源與資源消耗

我們生產流程中的主要資源消耗包括用電、天然氣消耗及用水。下文載列我們於往績記錄期與能源及資源消耗相關的主要關鍵績效指標以及我們採用的相關指標、目標及措施：

	截至12月31日止年度			截至2022年
	2019年	2020年	2021年	5月31日 止五個月
用電量(兆瓦時)	11,200	11,200	11,500	3,400
天然氣消耗量(立方米)	5,500,000	4,500,000	5,200,000	1,400,000
用水量(立方米)	80,400	62,600	72,300	31,200

我們的目標是透過於鑄造及冶煉階段採用熱量回收，減少電力及天然氣消耗量。特別是，我們的熔爐是循環再用及使用蓄熱系統而不是使用空壓機，這可以減少我們的電力和天然氣消耗量。此外，我們旨在透過循環使用蒸汽加熱箱所用的水，以減少塗裝階段所用的天然氣。我們亦打算進一步限制我們的用水量，並設定了截至2022年12月31日止年度的用水量不超過71,847立方米的目標，以避免用水成本增加。

我們將繼續在我們的生產流程中探索潛在的節能解決方案，努力減少能源及資源的使用，以及提高能源及資源的使用效率。我們將繼續履行節約能源的責任、提高能源的綜合利用以及繼續通過宣傳及培訓提高員工的環保及能源保護意識。

保險

截至最後實際可行日期，我們已投購中國適用社會保險、出口信貸保險及產品責任保險。我們的董事認為，我們的保險覆蓋範圍足夠且適當，且符合行業慣例。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提交任何重大保險索賠。

業 務

環境合規事宜

我們的營運須遵守由中國政府頒佈的現行環保法律法規，當中包括規範大氣排放、污水排放、危險物品和廢物管理的法律。有關更多詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 四、環境保護監管」。

我們承諾將我們的運營產生的污染影響降至最低，且我們已為製造過程安裝環保設備。有關更多詳情，請參閱本文件本節「環境、社會及管治」。我們認為，我們的環保措施在減少負面環境影響方面實屬有效，令我們符合現行中國環保法律法規。

概不保證相關環境法律法規將保持不變。倘中國政府實施更為嚴格的環保法律法規，則我們或須動用額外資本升級我們的系統，以符合規定，否則我們的生產運作將有可能會中斷。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 我們受職業健康與安全及環境法規的約束，並可能面臨相關訴訟或其他責任」。

誠如我們的中國法律顧問告知，除本文件本節「— 監管合規及法律訴訟 — 有關環境影響評價的不合規事宜」所披露者外，我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期已遵守中國所有有關環境保護的法律法規。

重要執照、許可證及證書

我們的中國法律顧問已確認，我們已獲得在所有重大方面開展我們的業務運營所需的所有執照、許可證、批文及證書。

下表載列截至最後實際可行日期有關我們的重要執照、許可證及證書的詳情：

<u>證書／執照／許可證</u>	<u>發行／ 登記機構</u>	<u>持證人</u>	<u>首次發行 日期</u>	<u>最新發行 日期</u>	<u>期限／ 屆滿日期</u>
海關進出口貨物 收發貨人備案回執	中華人民共和 國金華海關 駐永康 辦事處	步陽汽輪	2007年 9月27日	與首次 發行日期 相同	長期 ^(附註1)
對外貿易經營者備案 登記表	中華人民共和 國商務部	步陽汽輪	2007年 9月24日	2019年 2月20日	— ^(附註2)

業 務

<u>證書／執照／許可證</u>	<u>發行／ 登記機構</u>	<u>持證人</u>	<u>首次發行 日期</u>	<u>最新發行 日期</u>	<u>期限／ 屆滿日期</u>
輻射安全許可證	浙江省環境保 護廳	步陽汽輪	2013年 5月2日	2018年 5月2日	2023年 5月1日
特種設備使用登記證	永康市市場 監督管理局	步陽汽輪	2020年 5月26日	與首次 發行日期 相同	2023年 5月10日 (下次驗收 日期)
安全生產標準化三級 企業(機械)	永康市應急 管理局	步陽汽輪	2013年 11月14日	2020年 3月6日	2023年 3月 ^(附註3)

附註：

- (1) 除海關部門另行規定外，備案回執將一直有效。
- (2) 除被有關部門撤銷外，備案登記表將一直有效。
- (3) 於最後實際可行日期，證書正在續期。

監管合規及法律訴訟

於往績記錄期，我們並無牽涉任何單獨或整體而言會對我們的業務運營及財務狀況產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政訴訟。截至最後實際可行日期，董事並不知悉任何單獨或整體而言屬重大的針對本集團的現有或潛在訴訟、仲裁或行政訴訟。

於往績記錄期，我們分別有以下有關中國法律法規的不合規事宜：

有關員工福利的不合規事宜

不合規性質

於往績記錄期，步陽汽輪並無根據涉及監管中國員工福利的相關中國法律及法規為其員工註冊登記及／或全額繳納若干社會保險基金及住房公積金。我們估計，截至2021年12月31日止三個年度各年及截至2022年5月31日止五個月，社會保險基金及住房公積金供款的差額分別約為人民幣2.4百萬元、零、零及零，並且我們已就相關差額計提撥備。

業 務

不合規原因

有關不合規事宜的原因主要為(i)部份來自農村的員工已參與「新型農村社會養老保險」及「新型農村合作醫療保險」，而不願參與購買社會保險基金；(ii)部份員工不願作出社會保險基金及住房公積金供款；及(iii)我們行政人員對繳納社會保險基金及住房公積金的相關法律及法規缺乏意識及充分了解。

法律後果及潛在最高及其他金融負債

我們獲我們的中國法律顧問告知，有關不合規事宜或會使我們遭受主管部門的多項潛在處罰，包括：

- 對未能及時全額繳納社會保險供款進行處罰：相關中國部門或會責令我們在規定期限內支付結欠供款並自供款到期之日起繳納每日0.05%的滯納金；倘我們未能於規定期限內作出逾期供款，則相關中國部門或會對我們處以相當於逾期款項一至三倍的罰款；
- 對未能完成註冊僱員住房公積金或開設住房公積金賬戶進行處罰：相關中國部門或會責令我們於規定期限內完成註冊並開設僱員住房公積金賬戶；倘我們無法在規定時限內完成上述工作，則我們或會面臨人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款；及
- 對未能及時或全額繳納住房公積金進行處罰：相關中國部門或會責令我們於規定時限內支付未繳供款；倘我們未能於規定時限內支付未繳供款，則可向有關中國法院申請對我們作出強制執行。

補救措施及最新狀況

我們已加強管理僱員社會保險基金及住房公積金的內部控制政策，包括(i)根據自2020年1月1日現行生效的相關規例及監管政策為我們的僱員作出社會保險基金及住房公積金供款；及(ii)指派經驗豐富的人力資源員工處理有關社會保險基金及住房公積金的事宜(包括所有文件備案、繳納供款及更新我們內部指引中所載相關政府政策及規例)。

同時，我們已就若干不合規事宜採納若干額外補救措施，包括(i)向相關當地政府部門尋求確認函；(ii)取得我們控股股東徐先生的彌償保證；及(iii)就潛在不合規事宜負債計提撥備。

業 務

相關當地政府部門發出的確認函

我們已取得地方社會保險基金及住房公積金部門發出的書面確認函，當中確認：

- 考慮到當地的經濟及發展水平，步陽汽輪自2020年1月1日起所繳納社會保險基金及住房公積金的標準以及做法均符合現行的相關規例及監管政策；
- 於往績記錄期，步陽汽輪並無就社會保險基金及住房公積金供款遭受處罰、罰款、調查或被追究責任，亦無收到任何有關該等事宜的投訴或報告；及
- 就任何未繳社會保險基金及住房公積金而言，相關當地政府部門將不會要求步陽汽輪作出補償付款、繳納滯納金或對其施加任何行政處罰。

我們獲我們的中國法律顧問告知，發出確認函的地方社會保險基金及住房公積金部門為確認(i)有關步陽汽輪社會保險基金及住房公積金供款的事宜；及(ii)相關適用政策的主管機關。

根據相關地方政府部門發出的確認函，我們的中國法律顧問確認：(i)步陽汽輪就上述不合規事宜受到相關主管機關處罰、責令支付未繳納供款或滯納金、或處以罰金的可能性很低；及(ii)有關不合規事宜將不會對我們的業務經營及財務狀況造成任何重大不利影響。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們並無收到任何僱員關於社會保險基金及住房公積金供款的投訴或訴求；(ii)我們並無收到任何相關中國機構發出的命令，要求繳納未繳的社會保險基金及住房公積金供款及相應的滯納金；及(iii)並無對我們因違反與社會保險基金及住房公積金供款有關的中國法律法規而施加任何處罰。

我們的控股股東作出的彌償承諾

我們的控股股東徐先生已承諾，在步陽汽輪被相關部門要求補繳未繳納供款以及滯納金或被處以罰款時，向本集團悉數作出彌償(包括所有有關成本及開支)。

供款差額撥備

我們已就截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年5月31日止五個月的社會保險基金及住房公積金供款差額計提撥備，總金額分別約人民幣2.4百萬元、零、

業 務

零及零。我們的董事認為，鑒於(i)如上所述，已獲得有關地方社會保險及住房公積金部門的書面確認函；(ii)我們的控股股東就不合規行為的彌償；(iii)截至最後實際可行日期，我們並未收到任何僱員對社會保險基金及住房公積金供款提出的投訴或訴求；(iv)我們並未收到有關中國當局有任何命令，要求支付未繳納社會保險基金及住房公積金供款以及相應滯納金，社會保險基金及住房公積金的撥備充足，且毋需進一步計提撥備。我們的董事確認，倘接獲要求，本公司管理層將會確保於規定時限內立即繳納社會保險基金及住房公積金的不足供款。

基於上文所述及據中國法律顧問告知，董事認為上述不合規情況將不會對我們業務經營及財務狀況造成任何重大不利影響。

有關環境影響評價的不合規事宜

不合規背景

預計到計劃進行原定生產設備年產能為500,000隻鋁合金汽輪的建設項目，步陽中國（過往進行本集團汽輪製造業務的法定實體，於本文件「歷史、重組及公司架構」披露）向金華市環境保護局（「**金華市環境保護局**」）提交建設項目的環境影響報告，並於2005年10月收到金華市環境保護局就建設項目發出的環境影響評價批文。

為進一步發展及擴張我們的業務，我們已於2011年至2012年期間通過添置及更換機器對我們的生產設施進行技術升級並擴大其產能（「**技術升級項目**」）。

根據《中華人民共和國環境影響評價法》（「**中華人民共和國環境影響評價法**」），建設項目的環境影響評價文件經批准後，如（其中包括）建設項目的生產技術及／或生產規模發生重大變動的，建設單位應當重新報批環境影響評價文件。

然而，步陽汽輪並無按中華人民共和國環境影響評價法的規定就技術升級項目重新提交環境影響評價報告以供相關部門批准（「**環境影響評價不合規事宜**」）。

法律後果

根據當時生效且適用於技術升級項目的中華人民共和國環境影響評價法，倘建設單位在獲得影響評價批文之前開工建設，則主管部門可責令停止建設，並就符合相關程序規

業 務

定時限；而倘建設單位在規定時限內未能符合相關程序，則主管部門可(i)對建設單位處人民幣50,000元至人民幣200,000元的罰款及(ii)對直接負責建設單位的主管及人員給予行政處罰。

誠如我們的中國法律顧問告知，根據《環境保護部關於建設項目「未批先建」違法行為法律適用問題的意見》，對建設項目出現重大變動但未能重新遞交環境影響評估報告以供批准的行為的處罰期限為自建設完成之日起計為期兩年(「時效期」)。由於技術升級項目於2012年5月完成，步陽汽輪不再就環境影響評價不合規事宜接受任何處罰。

此外，根據浙江省生態環境廳及浙江省綜合行政執法指導辦公室頒佈的《浙江省生態環境輕微違法行為不予處罰清單(試行)》(浙環發[2020]14號)(「輕微違法行為不予處罰清單」)，倘滿足以下條件：(i)根據適用法規規定，該項目需要環境影響評估報告；(ii)初次違反；及(iii)積極整改或整治污染，則不會就建設單位在未獲得環境影響評價批文之前開始建設工程而施加處罰。

誠如我們的中國法律顧問告知及經金華市生態環境局確認，我們的環境影響評估不合規事宜屬於輕微違法行為不予處罰清單的範疇內，乃由於(i)環境影響評估不合規事宜乃步陽汽輪初次違反的情況；及(ii)污染程度未超出金華市環境保護局最初批文中的規定範圍。

基於上述，我們已獲得金華市生態環境局作出的書面確認函，當中確認其將不會因環境影響評估不合規事宜對步陽汽輪作出任何處罰。

基於(i)最高處罰(不計及牽涉輕微違法行為不予處罰清單及時效期)，(ii)環境影響評價不合規事宜屬於輕微違法行為不予處罰清單所列情形，(iii)時效期及(iv)已取得主管部門的確認函，董事認為環境影響評價不合規事宜不會對本集團造成任何重大財務或營運影響。

不合規的原因

因技術升級項目主要僅涉及安裝新機器而無任何大量結構性建築工程，步陽汽輪的生產部主管因其具備生產專業知識而負責技術升級項目的實施。

然而，因步陽汽輪的生產部主管對相關中國法律法規並不熟悉，其並不知悉步陽汽輪須就技術升級項目重新提交另一份環境影響評價以供批准。

業 務

採取的整改行動及最新情況

我們已採取若干整改措施整改違規行為，包括(i)就技術升級項目取得新的環境影響評價批文；(ii)就環境影響評價不合規事宜自相關地方政府機構獲得確認函；(iii)自我們的控股股東徐先生取得彌償保證；及(iv)加強我們內部控制政策。

新批文

為糾正環境影響評價不合規事宜，我們於2020年1月就技術升級項目提交環境影響評價報告並自金華市生態環境局取得相關環境影響評價批文(「**新批文**」)。本集團已就取得新批文合共產生人民幣45,000元的開支，主要包括諮詢費。

由於根據2018年的《第十三屆全國人民代表大會第一次會議關於國務院機構改革方案的決定》成立生態環境部以接管環境保護部的職能，金華市生態環境局現為金華市生態環境部的派出機構，而我們經營所在的永康市為金華市隸下的縣級城市，因此，新批准乃自金華市生態環境局而非金華市環境保護局獲得。

相關部門發出的確認函

我們於2021年3月取得金華市生態環境局(中國法律顧問告知為監管步陽汽輪環境相關事宜的主管機構)發出的書面確認函，確認(其中包括)：

- 自其註冊成立起直至確認日期，步陽汽輪於其生產及經營活動過程中污染物的排放遵守國家及地方標準，尤其是甚至在技術升級項目後，步陽汽輪的排放類型及數量均在金華市環境保護局發出的最初批文所規定的範圍內；
- 因自完成技術升級項目的時間起計到現今已超過時效期，金華市生態環境局並無立場就環境影響評價不合規事宜對步陽汽輪施加任何處罰；及
- 此外，因環境影響評價不合規事宜屬於輕微違法行為不予處罰清單所列情形，金華市生態環境局將不會就環境影響評價不合規事宜對步陽汽輪施加任何處罰。

我們的控股股東的彌償承諾

控股股東徐先生已承諾，在步陽汽輪就環境影響評價不合規情況被相關環境部門處以任何貨幣處罰時，向本集團悉數作出彌償(包括所有相關成本及開支)。

業 務

基於上文所述，我們的中國法律顧問認為：(i)相關主管機關就環境影響評價不合規情況對步陽汽輪施以處罰的可能性為極低；及(ii)有關不合規情況將不會對我們業務經營及財務狀況造成任何重大不利影響。

經加強內部控制政策

我們已對採購及生產規劃的政策作出更新以確保日後，(i)如有必要，我們將在採購機器前評估及尋求法律意見及(ii)我們的生產部主管將監察任何改變產能或生產技術的計劃。採購新機器前或當產能或生產技術有重大變化時，須取得必要監管批文，包括但不限於環境影響評價批文。

有關與遵守環境法規有關的風險的更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們受職業健康與安全及環境法規的約束，並可能面臨相關訴訟或其他責任」。

董事及獨家保薦人的意見

我們的董事與獨家保薦人一致認為，環境影響評價不合規事宜不會影響我們的董事擔任上市規則第3.08條及第3.09條項下上市發行人董事的適宜性，因：

- (a) 技術升級項目由步陽汽輪的生產部主管負責，及不合規事宜主要乃由於缺乏了解及疏忽大意，而並不涉及其或我們的董事的任何故意行為、不誠實、貪污或欺騙行為，因此不會對我們的董事誠信產生任何質疑；
- (b) 全體董事並無參與技術升級項目的實施，乃由於技術升級項目主要涉及機械採購及安裝事宜，這被視為一項程序，而生產部主管因其具備生產專業知識而獲任處理有關事宜；
- (c) 我們的董事在收到我們中國法律顧問的通知後立刻對環境影響評價不合規事宜進行了整改，方式為對技術升級項目進行環境影響評估並已獲取新批文；及
- (d) 金華市生態環境局已確認環境影響評價不合規事宜屬於輕微違法行為不予處罰清單下的輕微違法行為及不會受到處罰。

經考慮環境影響評價不合規事宜的性質及原因及本集團採納的內部控制措施，董事認為，本集團內部控制措施對於防止日後再次發生不合規事宜而言屬充分及有效，而獨家保薦人同意董事的意見。

據我們的中國法律顧問告知，董事確認，截至最後實際可行日期，除本文件本節「監管合規及法律訴訟」一段所披露者外，我們已在所有重大方面遵守相關中國法律。