

## 概 要

### 概覽

按2011年的銷量計算，我們是中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的領先生產商之一。我們開發、生產及銷售輕型汽油及柴油機，產品獲得國內眾多內資和外資乘用車及輕型商用車輛生產商採用。根據 Frost & Sullivan 報告，按銷量計算，我們是2011年中國最大的自主品牌小型客車發動機生產商。根據 Frost & Sullivan 報告，按2011年銷量計算，我們的產品佔中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的9.4%，自主品牌則約佔中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場的13.8%。我們的目標市場是中國乘用車及輕型商用車輛發動機市場，近年來發展迅速。根據 Frost & Sullivan 報告，中國乘用車及輕型商用車輛發動機的總銷量已由2007年的7.9百萬台增至2011年的17.1百萬台。我們認為我們的品牌「XCE新晨動力」在中國汽車行業赫赫有名。該品牌於2010年獲中國內燃機工業協會及中國汽車報評為「十大柴油機品牌」之一。我們相信我們是國內少數擁有獨立研發汽車發動機實力的輕型汽油及柴油機生產商之一。本公司董事確認，就彼等所知，我們截至2012年9月30日止九個月的市場地位較2011年並無嚴重轉差。

### 產品

營業紀錄期間，我們的主要產品輕型汽油及柴油機，排量介乎1.0升至2.7升，發動機功率介乎38.5千瓦至120.0千瓦。截至最後可行日期，我們生產及銷售36款汽車發動機，廣泛安裝於乘用車及輕型商用車輛，包括轎車、越野車、多功能車、小型客車及微型客車以及小型及輕型卡車。我們專注生產高質量、高性價比、低油耗、低排放且噪音小的汽車發動機，目標為中低端汽車市場。裝有我們的發動機的汽車均符合目前規定的國家排放限值（國家第三及第四階段）及燃料消耗量限值第二階段或國外等效標準，而部分裝有我們的發動機的汽車符合乘用車燃料消耗量限值第三階段。該等排放及燃料消耗量限值適用於汽車，惟汽車是否符合限值與發動機的性能直接相關。我們的發動機質量及性能廣獲認可，榮獲多個獎項。例如，中國內燃機工業協會及中國汽車報於2011年授予我們的D20A輕型柴油機「2011年節能獎」，於2010年授予我們的4A13及4A15輕型汽油機「2010年節能動力金獎」，並於2008年授予我們的ZD25TCR輕型柴油機「中國心十佳發動機」稱號，其餘九款入選發動機均為汽油機。除發動機銷售收益外，我們收益的小部分來自生產及銷售發動機零部件及向外界客戶提供測試服務。有關產品詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的產品」。

## 概 要

下表載列我們在所示期間按燃料類型及排量範圍分類的發動機銷量及收益：

	截至12月31日止年度						截至2012年9月30日	
	2009年		2010年		2011年		止九個月	
	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)	銷量 (台)	收益 (人民幣 百萬元)
<b>輕型汽油機</b>								
≤1.6升 .....	32,292	265.8	74,182	589.9	80,326	622.3	86,564	650.5
1.6升至2.0升.....	37,227	261.7	46,534	321.7	40,320	290.5	34,011	236.7
>2.0升至2.5升.....	49,983	446.3	69,890	635.5	88,238	856.9	65,127	646.3
>2.5升至3.0升.....	438	9.9	478	10.7	1,676	33.8	1,402	26.4
小計.....	119,940	983.7	190,084	1,557.8	210,560	1,803.5	187,104	1,559.9
<b>輕型柴油機</b>								
>2.0升至2.5升.....	10,768	275.2	14,817	352.2	19,694	463.4	16,543	358.6
合計.....	130,708	1,258.9	205,901	1,910.0	230,254	2,266.9	203,647	1,918.5

下表載列所示期間以燃料類型及排量劃分的發動機毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至2012年9月30日	
	2009年		2010年		2011年		止九個月	
	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%
<b>輕型汽油機</b>								
≤1.6升 .....	15.1	5.7	56.1	9.5	80.0	12.9	90.0	13.8
1.6升至2.0升.....	32.3	12.3	38.8	12.0	65.3	22.5	49.9	21.1
>2.0升至2.5升.....	74.9	16.8	123.7	19.5	182.6	21.3	141.7	21.9
>2.5升至3.0升.....	2.3	23.2	5.1	47.7	14.3	42.5	10.5	40.0
小計.....	124.6	12.7	223.7	14.4	342.2	19.1	292.1	18.7
<b>輕型柴油機</b>								
>2.0升至2.5升.....	39.0	14.2	70.1	19.9	118.4	25.5	89.7	25.0
總計.....	163.6	13.0	293.8	15.4	460.6	20.4	381.8	19.9

## 概 要

下表載列所示期間以燃料類型及排量劃分的發動機平均單位價格：

	截至12月31日止年度			截至2012年
	2009年	2010年	2011年	9月30日
	平均 單位價格 (人民幣元)	平均 單位價格 (人民幣元)	平均 單位價格 (人民幣元)	平均 單位價格 (人民幣元)
<b>輕型汽油機</b>				
≤1.6升 .....	8,231	7,952	7,748	7,515
1.6升至2.0升 .....	7,030	6,913	7,206	6,961
>2.0升至2.5升 .....	8,929	9,093	9,712	9,924
>2.5升至3.0升 .....	22,603	22,447	20,145	18,789
<b>輕型柴油機</b>				
>2.0升至2.5升 .....	25,557	23,770	23,528	21,677

作為自主品牌發動機供應商，我們通常針對不同汽車製造商生產的不同型號汽車設計產品。開展產品研發項目前，我們均會進行廣泛市場分析及可行性研究，專注於有潛力獲得市場廣泛認可或勝過市場上所有同類產品的發動機。我們會在潛在客戶產品的開發階段與彼等接洽，通過定期溝通，了解彼等需求。我們不時與客戶及第三方訂立共同開發合約，設計適宜彼等特別型號汽車的發動機，因而可在研發階段鎖定目標客戶。共同研發的知識產權可能為我們或客戶所有，而客戶或會承擔部分或全部開發成本。獨立開發新型發動機與聯合客戶開發新型發動機的成本、時間及精力差別不大，因為與客戶簽訂供應合約前我們均須通過客戶審批，而客戶審批可能耗時數月，期間我們須向潛在客戶提供發動機樣品與有關說明書及合格證明，供其進行一系列測試以確定產品性能、兼容性及質量是否符合要求。客戶審批可能與我們和客戶聯合開發產品一同進行。營業紀錄期間，我們並無新產品未能通過任何現有客戶的審批，亦無因質量問題令客戶取消既有批准的情況。我們的新款發動機開發時間一般不超過兩年。獨立開發與聯合客戶開發的發動機的定價及營銷策略相同。

### 銷售及客戶

我們的客戶包括中國內資及外資汽車製造商與汽車零部件公司。營業紀錄期間，我們的主要客戶包括國內著名汽車製造商，如華晨中國集團、華晨集團、鄭州日產、廈門金龍及廣汽長豐。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，按公司單位基準計算，五大客戶分別佔我們收益的82.9%、77.8%、76.0%及75.3%。我們已透過聯合開發產品及提供優質產品與服務與主要客戶建立長期穩定的關係。2009年、2010年及2011年12月31日與

## 概 要

2012年9月30日，除控股股東及華晨外，我們分別有24名、26名、24名及31名客戶。我們透過覆蓋中國各主要地區的龐大銷售網絡向客戶提供售前及售後服務。實行自主品牌策略讓我們得以在中國迅速增長的乘用車及輕型商用車輛市場向各類汽車製造商銷售產品。

我們於客戶接納貨品並出具確認書時確認銷售收益。我們一般在收到客戶確認書時開具發票，並在當月月底前將發票金額入賬。每月底，我們會與客戶核對銷售額賬務，確保收益及相應應收賬款款項於各月末妥為入賬。我們通常向非關連客戶提供30至60天的信貸期，而向關連客戶提供3個月的信貸期，以銀行承兌票據付款均可再延長3至6個月。倘客戶與我們的交易紀錄良好且信貸風險低，我們可再延長信貸期。我們相信向客戶提供的信貸期一般與供應商提供予我們的信貸期(3個月，使用銀行承兌票據付款可再延長3至6個月)匹配。

我們擬繼續通過建立策略聯盟保障產品的日後需求及加強與主要客戶的關係。本公司在營業紀錄期間是華晨中國與五糧液的共同控制實體。營業紀錄期間，我們對華晨中國、華晨及五糧液的銷售總額按公司集團基準計算分別為人民幣663.5百萬元、人民幣1,075.6百萬元、人民幣1,077.8百萬元及人民幣867.4百萬元，分別佔我們同期收益的51.6%、55.3%、46.7%及44.6%，而向華晨中國的銷售總額按公司集團基準計算分別佔我們同期收益的48.8%、41.4%、18.0%及19.6%。我們認為，我們與華晨中國的緊密合作關係已經並會繼續為我們在業內提供競爭優勢。我們於2007年1月與東風訂立不具約束力的策略聯盟協議，聯合開發東風車型適用的發動機。為鞏固聯盟關係，我們於2011年12月與東風訂立具約束力的合資協議並於2012年1月成立東風合營，為東風輕型車輛製造合營品牌發動機。此外，我們於2007年2月與鄭州日產訂立策略聯盟協議，聯合研發及生產鄭州日產越野車及皮卡發動機。我們與一汽吉林先後於2011年8月及2011年11月訂立合作協議與發動機生產線管理協議，以管理及利用一汽吉林其中一條發動機生產線為其生產專用發動機。

### 生產、原材料及發動機零部件與供應商

我們於四川省綿陽市的生產基地進行所有製造業務。於最後可行日期，我們有15條生產線。

我們的生產需一種主要原材料及超過200種發動機零部件。主要原材料為鋁錠，發動機零部件包括缸體毛坯、電子燃料噴射系統、曲軸及其他零部件。營業紀錄期間，概無單一原材料或發動機零部件佔原材料及發動機零部件總成本的比例超過10%。我們的鋁錠和發動機零部件主要採購自國內多家獨立第三方供應商，亦有小部分採購自關連公司。我們的鋁錠和發動機零部件採購自符合我們質量標準的預先批核供應商。我們通常按年與供應商簽訂供應合約。儘管我們並無與供應商訂立長期供應合約，但我們相信能與大多數供應商保持長期業務關係。我們與五大供應商平均有11年的業務關係。在不少情況下，我們的規模經

## 概 要

濟效益有助我們與供應商協定優惠定價條款。我們相信優惠定價條款可使我們維持較低的生產成本。我們亦與若干供應商簽署戰略安排，以獲得具競爭力的定價條款，以及確保供應穩定優質。

### 產能

下表為所示期間我們的綿陽生產設施的設計發動機產能、實際發動機產量與利用率情況：

	截至12月31日止年度			
	2009年	2010年	2011年	2012年
設計發動機產能 <sup>(1)</sup> (台) .....	139,200	200,000	220,800	255,000
實際發動機產量 (台) .....	140,323	212,200	220,013	257,093
利用率 (%) <sup>(2)</sup> .....	100.8 <sup>(3)</sup>	106.1 <sup>(3)</sup>	99.6	100.8 <sup>(3)</sup>

(1) 設計發動機產能按每年251個工作日及每日兩班每班八小時計算，為按每年達致產能的月份計算的產能加權平均數。

(2) 利用率按實際發動機產量除以設計發動機產能計算。

(3) 因期內增加第三班次，而實現逾100%的利用率。

## 概 要

### 產能擴充

為滿足不斷上升的產品需求及提高收益，我們計劃建設新生產基地，改良生產技術及購買新生產設備，擴充現有產能。自2010年底起，我們開始將所有生產轉移至現正在四川省綿陽高新技術開發區建設的新生產基地。我們已取得該項目所需的土地使用權及建築許可證。預期該等新生產基地於2013年9月30日前全面投產。我們亦已於江蘇成立東風合營（由我們及東風共同控制），為東風製造輕型汽車發動機，並計劃管理一汽吉林所擁有發動機生產線以為一汽吉林製造專用發動機。我們有關東風合營的資本開支總額為人民幣125百萬元，其中人民幣50.0百萬元於截至2012年9月30日止九個月內產生。由於一汽吉林所擁有的生產線僅由我們管理，因此我們對一汽吉林並無資本開支承擔。上述兩項業務目前分別處於建設及生產準備階段。此外，我們預期建立一條新生產線，專門為瀋陽金杯生產發動機。下表載列我們的產能擴充計劃概要。詳情請參閱本文件「業務－生產」。

生產基地	於最後可行日期的產能	計劃擴充後的產能
位於四川綿陽的新生產設施	255,000台／年	2013年9月30日全面投入商業生產後為300,000台／年
位於江蘇常州的東風合營	無（該基地於2012年7月施工）	2013年6月第一階段完成後達100,000台／年，第二階段完成後達200,000台／年
位於吉林省吉林市的一汽吉林生產設施	40,000台／年（該基地尚未投產）	2013年9月30日投產後為40,000台／年
為瀋陽金杯建立發動機生產線	零（該生產線將於2014年初開始建設）	2014年6月全面投入商業生產後為50,000台／年

### 研發

我們專注於根據市場需求及趨勢設計和開發新型汽車發動機以及改善現有發動機型號的性能及功能。我們的研發團隊共有160多名人員，平均擁有超過12年機械工程、內燃機及其他相關領域汽車發動機行業經驗。由於我們獨立進行絕大部分研發活動，因此相信我們可快速應對市場需求及市場趨勢的轉變。我們相信憑藉獨立開發產品的研發實力，我們可從國內競爭者中脫穎而出。我們的研發中心於2004年獲國家發改委及其他政府部門評定為「國家認定企業技術中心」，且我們的實驗室在2007年獲中國合格評定國家認可委員會認證。於最後可行日期，我們自身的研發團隊正升級11款現有發動機及開發4款新發動機，而該4款新

---

## 概 要

---

發動機處於不同開發階段。我們計劃在2013年至2014年向市場推出這15款發動機中的5款。此外，我們計劃於四川省成都設立新的研發中心，進一步加強研發能力。我們認為挑選成都為我們的新研發中心地點有助吸引及招募合資格的研發人員、利用便利的交通網絡與我們的客戶及研發夥伴交易或合作，亦可受惠於當地政府政策。我們計劃於成都研發中心竣工後逐步將現有研發設施及活動遷至該中心。我們的研發活動詳情，請參閱本文件「業務 — 研究與開發」。

### 行業與競爭格局

我們的目標市場為中國的乘用車及輕型商用車輛發動機市場，該市場發展迅速但競爭激烈。現有市場製造商於產品質量、定價、性能、可靠度、交付及時性、產品開發實力、客戶服務及整體管理方面激烈競爭。我們的主要競爭者包括國內內資汽車發動機製造商及大型外資汽車發動機製造商。此外，我們的業務與中國客戶的汽車生產及銷售有直接關連，而後者依賴經濟政策及市場氛圍與需求。我們於營業紀錄期間因各種因素(包括中國經濟的持續增長、政府的獎勵政策、客戶購買力提高及一直以來偏低的汽車擁有比例)受惠於中國汽車生產的快速增長。我們預計日後仍會受該等因素影響。有關我們所處行業及其競爭格局以及相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 我們經營的行業充滿競爭，面對競爭對手的激烈競賽」、「行業概覽」及「業務 — 競爭」。

### 應收關連公司及非關連公司的貿易及其他款項

我們的貿易及其他應收款項主要包括貿易應收款項、應收票據、購買原材料及發動機零部件的預付款項與其他應收款項。貿易應收款項主要包括就銷售產品而應收關連客戶及非關連客戶的賬款。應收票據主要包括我們的關連客戶及非關連客戶為代替以現金支付採購款而發出的銀行承兌票據。應收關連客戶的貿易及其他應收款項在我們的綜合財務狀況表列為「應收關連公司款項」。

## 概 要

下表載列我們應收關連公司及非關連公司的貿易款項及票據以及於所示日期已逾期但未減值的款項：

	12月31日			2012年9月 30日	2013年1月 31日	截至[2013年 1月31日] 所結清 截至2012年 9月30日 之結餘 <sup>(4)</sup>
	2009年	2010年	2011年			
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元			
非關連公司						
貿易應收款項 <sup>(1)</sup> .....	51,923	33,136	245,437	380,321	[●]	[●]
應收票據 <sup>(2)</sup> .....	40,853	134,332	241,542	265,649	[●]	[●]
總計 .....	92,776	167,468	486,979	645,970	[●]	[●]
已逾期但未減值 .....	6,723	2,631	43,513	202,200	[●]	[●]
關連公司						
貿易應收款項 <sup>(1)</sup> .....	458,105	701,400	892,816	942,549	[●]	[●]
應收票據 <sup>(2)</sup> .....	74,100	125,000	169,094	11,760(3)	[●]	[●]
總計 .....	532,205	826,400	1,061,910	954,309	[●]	[●]
已逾期但未減值 .....	145,660	266,131	419,471	471,550	[●]	[●]

- (1) 營業紀錄期間，我們應收關連公司及非關連公司的貿易款項增加，主要是由於我們的銷售額增加及上述部分公司延長付款週期。
- (2) 營業紀錄期間，我們應收關連公司及非關連公司的票據增加，主要是由於中國政府於2010年開始並於2011年及2012年繼續實施信貸緊縮政策，令彼等現金流量壓力增加。
- (3) 截至2012年9月30日止九個月，我們應收關連公司的票據大幅減少，主要是由於大量票據到期並獲發行銀行以現金支付，以及我們為向供應商付款或取得現金而增加應收票據背書及貼現。
- (4) 截至2013年1月31日所結清截至2012年9月30日之結餘，指2013年1月31日已結清截至2012年9月30日貿易及應收款項結餘的百分比。

截至最後可行日期，於2012年9月30日逾期的應收關連公司款項已[悉數]收回，其中人民幣[●]百萬元以現金結清，人民幣[●]百萬元以銀行承兌票據結清。

我們授予非關連客戶的信貸期通常為自出具發票當日起計30至60日，授予關連客戶的信貸期通常為三個月。倘客戶於信貸期內任何時間選擇通過銀行承兌票據付款，則信貸期可再延長三至六個月，惟上述信貸期或會因每名客戶過往與我們的業務關係及信貸評估而有所改變。以銀行承兌票據代替現金付款會增加我們的應收票據週轉日數，並增加現金流量以及營運資金壓力。由於我們的主要客戶普遍信譽良好且過往一直能及時付款，以及銀行承兌票據乃由中國聲譽良好的銀行發行，故此我們一般認為拖欠貿易應收款項及應收票據的風險較低。

## 概 要

倘我們需要延長客戶的信貸期，則除使用營運所得現金外，我們亦可通過銀行借貸補充營運資金、貼現應收票據獲取現金及背書銀行承兌票據向供應商採購原材料及發動機零部件，如此可減少我們的應收票據但會增加融資成本。我們認為，利用銀行承兌票據結算乃本行業之慣例。我們相信我們的貿易應收款項及應收票據週轉日數與行業平均水平相當，此外，我們致力通過與客戶頻繁溝通、定期評估逾期應收款項與探訪客戶，維持有效的內部管理及降低貿易應收款項和應收票據的相關風險，確保維持較低的壞賬風險及就無法收回的款項計提充足減值虧損。我們亦將應收款項收回率列為評估銷售人員表現的準則之一，以鼓勵彼等向客戶收回有關款項。

與我們營業紀錄期間貿易應收款項及應收票據增加有關的風險，請參閱「風險因素 — 營業紀錄期間，我們應收關連公司及非關連公司貿易款項及票據大幅增加」及「風險因素 — 我們面對應收票據貼現與背書相關的風險」兩節。

### 流動資金及資本來源

為維持充足的流動資金，我們經常審查及分析存貨、應付及應收賬款以及現金及現金等價物，並在必要時向銀行籌資。營業紀錄期間，我們的營運資金狀況逐漸改善，2009年、2010年及2011年12月31日和2012年9月30日的流動資產淨額分別為人民幣250.8百萬元、人民幣365.6百萬元、人民幣666.1百萬元及人民幣768.8百萬元。

然而，2010年我們錄得負經營現金流量人民幣9.6百萬元，主要是由於採購我們產品的關連公司應付款項及該等款項的週轉日數增加，尤其是華晨中國集團及華晨集團的現金流量受新產品推出及2010年中國政府為控制通脹而收緊信貸政策影響。因為有關應收款項與交易有關，且我們的管理層因考慮到關連公司逐步而且經常還款而認為該等關連公司的財政穩健，故我們並無就有關結餘持有任何抵押品。我們致力提升流動資金管理及重視收回關連公司款項，截至最後可行日期，[於2012年9月30日逾期的應收關連公司款項已悉數收回，其中人民幣[●]百萬元以現金結清，人民幣[●]百萬元以銀行承兌票據結清]。有關我們的存貨管理、流動資金及資本來源與應付及應收款項的詳情，請參閱「業務 — 存貨管理」、「財務資料 — 流動資金及資本資源」及「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目的說明」，而有關2010年及2011年中國緊縮信貸政策對我們業務及經營業績的影響，請參閱「風險因素 — 我們於2010年錄得營運現金流出，主要是由於應收關連公司款項增加。我們無法保證未來可錄得營運現金流入」、「風險因素 — 全球金融危機以及經濟的衰退與不明朗或會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響」及「風險因素 — 利率改變可能影響融資成本。」。

### 與我們的控股股東及華晨的關係

我們的控股股東包括華晨投資、華晨中國、新華投資、新華內燃機、普什集團及五糧液。

## 概 要

華晨為華晨中國的控股股東，惟華晨中國並非華晨的附屬公司。華晨被[●]視為本公司關連人士，但並非本公司控股股東。

我們全面控制資產以繼續獨立於控股股東及華晨經營業務。除本文件所披露與控股股東及華晨及／或彼等各自的聯繫人的若干銷售及採購交易外，我們在經營、技術、產品開發、生產、人員配備或市場推廣方面並不依賴控股股東及華晨。我們的董事及高級管理層通過既有系統及安排經營業務。我們的組織架構由職責分明的各個功能部門組成。我們亦有一套內部控制程序協助有效經營業務。

營業紀錄期間，我們與控股股東及華晨及／或彼等各自的聯繫人訂立預期會於[●]後繼續進行的若干銷售及／或採購交易。該等交易受我們於日常業務過程中按我們認為公平合理之條款所訂立的協議規範，我們亦可選擇能夠按相若條款提供有關產品或服務的第三方。

華晨中國擁有若干不屬於本集團且可能與本集團業務競爭的汽車發動機業務（即瀋陽新光華晨及航天三菱）之股權。

華晨及華晨中國就上述汽車發動機業務與本集團訂立有利本公司的承諾。此外，我們的控股股東及華晨於2013年[●]訂立不競爭契據，承諾不會參與可能與我們競爭的若干業務。更多詳情請參閱本文件「與控股股東及華晨的關係」。

### 與關連人士的交易

我們出售大部分發動機予關連人士。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們向華晨中國集團銷售的金額分別佔我們收益約48.8%、41.4%、18.0%及19.6%。同期，我們向華晨集團銷售的金額分別約佔我們收益的2.8%、13.9%、28.7%及25.0%。我們亦於營業紀錄期間向關連人士採購各種發動機零部件。截至2011年12月31日止三年度及截至2012年9月30日止九個月，我們向華晨中國集團採購的金額分別約佔我們銷售成本的2.2%、2.2%、2.1%及2.3%。同期，我們向五糧液集團採購的金額分別約佔我們銷售成本的9.8%、9.9%、8.4%及6.9%。我們與關連人士訂立的銷售或供應協議主要條款和我們與非關連客戶或供應商訂立的銷售或供應協議的主要條款相若，惟我們向關連客戶提供的信貸期較向非關連客戶提供者長。我們相信，與控股股東及華晨的密切關係，曾經且仍會為我們創造行業競爭優勢。有關我們於[●]後會繼續進行之關連交易的其他詳情，請參閱本文件「關連交易」。

### 東風汽車工程的[●]投資

2011年10月31日，東風汽車工程與本公司訂立認購協議（2012年12月16日修訂及補充），東風汽車工程以代價49,975,714.94港元認購46,200,000股股份，相當於下文所述領進認購股份後而

## 概 要

[●]完成前本公司已發行股本約4.914%、[●]完成後(假設[●])本公司已發行股本約3.685%及[●]完成後(假設[●])本公司已發行股本約3.552%。我們認為，東風汽車工程對本公司的投資進一步鞏固了我們與東風集團的關係，顯示出彼等對本集團營運的信心及對本集團過往貢獻及業績的肯定。我們認為，[●]投資乃對我們實力及前景的認可。

### 領進獎勵計劃

我們於2011年[●]前成立獎勵計劃，作為保留工具，符合受益人與本公司的利益。領進於2011年註冊成立，目的為根據全權信託及固定信託為受益人受託持有領進認購股份。2011年10月31日，領進以代價101,681,967.73港元認購93,999,794股股份，相當於東風汽車工程認購股份後而[●]完成前本公司已發行股本約9.998%，[●]完成後(假設[●])本公司已發行股本約7.498%，及[●]完成後(假設[●])本公司已發行股本約7.227%。根據全權信託，領進同意於[●]後為領進董事會及本公司董事會共同決定的若干受益人的未來利益受託持有本公司當時已發行股份約3.933%。根據固定信託，領進同意為若干受益人(包括本集團的三名董事吳小安先生、王運先先生及李培奇先生以及48名高級管理層及僱員)受託持有本公司當時已發行股本約6.065%。有關上述安排詳情，請參閱本文件「歷史及重組 — 領進獎勵計劃」。

### 我們的競爭優勢

我們認為一直以來的制勝競爭優勢如下：

- 在中國迅速增長的自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場中，我們是領先的汽車發動機生產商之一；
- 我們為多款汽車提供各類輕型發動機；
- 我們擁有雄厚的研發實力；
- 我們擁有長期穩定的客戶關係；及
- 我們擁有一支專業且經驗豐富的管理團隊。

有關該等優勢的詳情請參閱本文件「業務 — 我們的競爭實力」。

## 概 要

---

### 我們的戰略

我們致力透過以下策略鞏固我們在中國自主品牌乘用車及輕型商用車輛發動機市場的領先地位，成為國內外汽車製造商的首選供應商：

- 進一步提高研發實力，完善技術；
- 豐富我們的產品種類，迎合不斷發展的市場需求；
- 提升產能，應付不斷增長的產品需求；及
- 鞏固與現有客戶的關係並建立新客戶關係，以擴大我們的市場份額。

有關該等戰略的詳情請見本文件「業務 — 我們的戰略」。

## 概 要

### 過往財務資料概要

營業紀錄期間，我們增長迅猛。以下截至2011年12月31日止三年度及截至2011年及2012年9月30日止九個月之綜合全面收入表以及2009年、2010年及2011年12月31日及2012年9月30日之節選綜合財務狀況表均摘錄自本文件附錄一會計師報告所載財務資料(連同相關附註)。為確保完整，以下資料應與該等財務資料及附註一併閱讀。

#### 綜合全面收入表

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2009年	2010年	2011年	2011年	2012年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元
收益.....	1,285,167	1,945,114	2,307,748	1,499,996	1,946,268
銷售成本.....	(1,114,759)	(1,643,824)	(1,831,140)	(1,197,205)	(1,556,276)
毛利.....	170,408	301,290	476,608	302,791	389,992
其他收入.....	10,197	11,144	10,012	6,643	6,361
銷售及分銷開支.....	(52,018)	(65,845)	(48,611)	(29,737)	(40,214)
行政開支.....	(44,378)	(55,419)	(62,638)	(46,772)	(49,891)
融資成本.....	(11,130)	(17,753)	(37,520)	(22,872)	(21,555)
其他開支.....	(13,568)	(23,595)	(33,212)	(16,962)	(24,577)
應佔共同控制實體業績.....	—	—	—	—	281
除稅前溢利.....	59,511	149,822	304,639	193,091	260,397
所得稅開支.....	(1,234)	(365)	(44,250)	(28,524)	(36,628)
年／期內溢利及 全面收入總額.....	58,277	149,457	260,389	164,567	223,769
每股盈利 — 基本(人民幣元) ..	0.073	0.187	0.316	0.206	0.238

#### 節選綜合財務狀況表

	12月31日			2012年
	2009年	2010年	2011年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值.....	287,521	318,052	398,319	514,134
流動資產總值.....	1,224,619	1,601,674	2,365,829	2,515,663
流動負債總額.....	973,860	1,236,074	1,699,746	1,746,893
流動資產淨值.....	250,759	365,600	666,083	768,770
總資產減流動負債.....	538,280	683,652	1,064,402	1,282,904
非流動負債總額.....	35,768	35,179	32,010	26,743
資產淨值.....	502,512	648,473	1,032,392	1,256,161
實繳資本／股本.....	200,008	200,008	7,693	7,693
儲備.....	302,504	448,465	1,024,699	1,248,468
權益總額.....	502,512	648,473	1,032,392	1,256,161

## 概 要

### 近期發展

就我們所知，2012年9月30日至最後可行日期，中國整體經濟市場狀況及我們所在行業並無出現嚴重影響我們業務及財務狀況的重大變動。截至2012年12月31日止三個月，我們的發動機產量及銷量均較2011年同期有所下降，主要是由於若干客戶為壓縮庫存而減少排量介乎1.6升至2.0升及2.0升至2.5升汽油機以及排量介乎2.0升至2.5升柴油機的訂單以暫時減少2012年第四季的存貨，其次是由於一名客戶因開始使用若干自行生產的發動機而減少排量1.6升以下汽油機的訂單。同期，我們的發動機價格維持相對穩定。因此，截至2012年12月31日止三個月，估計我們的收益及純利較2011年同期分別減少約21%至24%及30%至34%。由於申報會計師尚未完成對截至2012年12月31日止年度的審核，因此我們提供該等初步估計的範圍。因此，雖然目前我們相信截至2012年12月31日止三個月的實際業績將介乎有關估計範圍，惟或會因完成審核及最終調整等原因而超出該等範圍。

數月前，中國東海釣魚島主權爭端引發中國消費者抵制日本品牌汽車，對中國部分汽車製造商造成影響。我們的最大客戶鄭州日產亦受波及，「日產」品牌汽車銷量下降，生產曾一度中斷。然而，由於我們現無供應「日產」品牌汽車用發動機，因此，近期釣魚島爭端引發的抵制事件並無對我們的業務及經營有重大不利影響。我們預計日後亦不會向鄭州日產供應「日產」品牌汽車用發動機。

董事確認，2012年9月30日（即本集團最近期經審核綜合財務報表日期）以來，截至本文件日期，本集團的財務及經營狀況、債務、按揭、或然負債、擔保及前景並無重大不利變動。

### 風險因素

投資我們的股份涉及重大風險，而我們能否成功經營業務受多項風險影響，包括有關我們所在行業及在中國經營之一般風險。例如：

- 我們的大部分收益來自少數並無與我們訂立長期合約的客戶。
- 我們的原材料及發動機零部件價格可能上升。
- 產品定價的下調趨勢或會對我們的盈利能力有不利影響。
- 營業紀錄期間，我們應收關連公司及非關連公司貿易款項及票據大幅增加。
- 2010年我們錄得營運現金流出，主要由於應收關連公司款項增加。我們無法保證未來可錄得營運現金流入。

謹請閣下審慎考慮本文件所有資料，尤其須評估本文件「風險因素」所載特定因素以決定是否投資我們的股份。