

目標集團的業務

概覽

目標集團是製造基於物理電磁感應原理的電磁制動系統(即Telma品牌緩速器)的世界領先公司之一。根據歐睿報告，按收益計，目標集團目前分別在歐洲和中國的感應制動系統／汽車緩速器市場排名第一，二零一八年在歐洲的市場份額超逾80%，而在中國的市場份額約為46.1%。目標集團有兩處生產設施，分別位於法國Saint-Ouen L'Aumône及中國上海。

目標集團對目前市場上的電磁制動系統擁有較為長久的經營歷史，例如在一九五四年便推出Axial C系列電磁式緩速器。目標集團在感應制動系統領域的專長使其「Telma」品牌在市場佔有一席之地逾60年。建議董事(不包括建議獨立非執行董事)相信「Telma」品牌藉其優質的產品擁有良好的聲譽，而令目標集團從競爭對手當中脫穎而出。

目標集團主要設計、開發、製造及銷售各種類型的電磁式緩速器(亦稱為Telma緩速器)，該品牌緩速器分為兩大系列，即Axial系列及Focal®系列。Axial系列設計上與驅動軸接口，提供了靈活性，使其能於汽車及工業應用中的安裝提供多項選擇。Focal®系列設計適用於變速箱輸出或傳動軸輸入，專為短傳動線汽車開發。有關詳情，請參閱本節「目標集團的主要產品」分節。

憑藉目標集團廣泛的研究及開發經驗，於二零一八年八月，泰樂瑪上海與一間獨立第三方研究及開發公司南京礪劍訂立研究及開發協議，據此目標集團將進行涉及以下各項的產品開發：(i)電磁式緩速器；(ii)[混動或電動車緩速器]；及(iii)[緩速器电控系統硬件和軟件。更多詳情請參閱本節「研究及開發」分節。

於二零一九年六月三十日，目標集團向主要位於中國、意大利、法國、德國、西班牙及土耳其等的106名汽車及機器製造客戶供應產品。通過此銷售與宇通集團等許多世界知名汽車製造商建立了關係。有關目標集團前五名客戶的其他詳情，請參閱本節「目標集團的銷售及客戶」分節。

建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，目標集團的成功歸因於(i)數十年來致力於道路安全的電磁制動系統領先品牌；(ii)持續研發支持的高性能產品；(iii)擁有廣泛銷售及分銷網絡的良好客戶基礎；及(iv)穩定、盡職盡責兼經驗豐富的管理團隊。目標集團通過IATF 16949、ISO 14001:2015及OHSAS 18001:2007認證，並獲得多項獎項及殊榮，例如二零一三年年度上海

目標集團的業務

企業競爭力十大領軍企業－頂尖企業、二零一四年獲CJD頒授的全球表現冠軍(1er Trophée de la Performance Globale)、二零一六年全國交通運輸(汽車零部件)行業十大誠信品牌*、二零一六年誠信交通共建單位、二零一七年設備供應商的可持續發展獎及運輸解決方案創新獎(Prix de l'innovation des Solutions de Transport 2017, Catégories Equipementiers, Développement Durable)、二零一六年至二零一八年被連續評為中國汽車零部件供應商100強、二零一八年AX系列電渦流緩速器－中國道路運輸杯交通運輸汽車零部件最佳單位。有關其他詳情，請參閱本節「獎項及殊榮」一段。

目標集團的業務策略是(i)繼續產品創新及開發以緊貼行業趨勢變化；(ii)進一步擴大現有市場對電磁式緩速器的需求及開拓其他新興市場；及(ii)持續提高運營效率及優化成本架構。

於往績記錄期，目標集團之收益分別約人民幣319.2百萬元、人民幣333.6百萬元、人民幣314.7百萬元及人民幣173.7百萬元，目標集團之淨利潤分別約為人民幣19.1百萬元、人民幣23.3百萬元、人民幣28.5百萬元及人民幣13.5百萬元。

競爭優勢

建議董事(不包括建議獨立非執行董事)相信，掌握未來增長機會的能力源於目標集團以下的主要競爭優勢：

建基於數十年來致力於道路安全的電磁制動系統領先品牌

根據歐睿報告，按收益計，目標集團分別在歐洲及中國的感應制動系統／汽車緩速器市場排名第一，二零一八年在歐洲的市場份額超逾80%，而在中國的市場份額約為46.1%。其對電磁制動系統擁有較長的經營歷史，早在一九五四年便推出Axial C系列緩速器。自成立以來，Telma一直非常重視將緩速器整合至客車及貨車，以提高道路安全。目標集團已獲得IATF 16949、ISO 14001:2015及OHSAS 18001:2007認證，使其自競爭對手中脫穎而出。

目標集團的業務

獲持續研發支持的高性能產品

目標集團的產品組合包括各式各樣的Telma品牌緩速器，分為兩個主要系列，即Axial系列和Focal®系列。為了優化性能及客戶滿意度，目標集團在其產品設計和製造流程中納入各種研發計劃。於最後實際可行日期，目標集團擁有由25名技術人員組成的研發團隊，擁有100多項專利，有關重大註冊詳情載於本文件附錄七「法定及一般資料－有關經重組集團的進一步資料－經重組集團的知識產權」一節。

目標集團不斷與其客戶合作設計、開發、改進及提升產品以滿足客戶的需求。例如，Focal®系列下的DX緩速器是根據中國市場的汽車製造客戶具體要求開發。目標集團亦開發了自己的Telma緩速器電子系統，以期適用於不同類型汽車，例如，於二零一三年，目標集團推出了iRCS(綜合緩速器控制系統)，以引入電磁式緩速器精確的控制能力，其可促進平穩的制動過程，並降低緩速器的平均功耗。自二零一五年起，目標集團開始研製具有強大製動力及低重量的AF8緩速器，用於重型工業車輛及大容量製動試驗台。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度以及截至二零一九六月三十日止六個月，目標集團計入合併損益及其他全面收益表的研發費用分別約為人民幣19.0百萬元、人民幣19.4百萬元、人民幣16.4百萬元及人民幣9.8百萬元。截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九六月三十日止六個月約人民幣5.3百萬元及人民幣1.7百萬元開發費用予以資本化。有關目標集團研發實力的詳情，請參閱本節「研究及開發」一段。

建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，持續研發對目標集團的業務及未來潛在增長至關重要，亦是推動目標集團在湧現的新市場發揮影響力的關鍵因素之一，並可進一步增加客戶對目標集團產品的信心，鞏固與現有客戶的業務關係，以及令新客戶和潛在客戶的業務擴張更為順利。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略」一段。

擁有廣泛銷售及分銷網絡的良好客戶基礎

目標集團與許多世界知名汽車製造商建立了長期業務合作關係。於二零一九年六月三十日，目標集團106家汽車及機器製造客戶提供產品，包括宇通集團等全球及區域性汽車及機器製造客戶。於往績記錄期，目標集團與其五大客戶平均擁有超逾10年的業務關

目標集團的業務

係。於二零一九年六月三十日，目標集團亦擁有57個分銷商，網絡遍及歐洲、北美及南美、澳洲及非洲等地。詳情請參閱本節「目標集團的銷售及客戶」分節。

穩定、盡職盡責兼經驗豐富的管理團隊

目標集團的管理團隊包括其主要經營附屬公司(即Telma S.A.及泰樂瑪上海)富有業界經驗的董事及主要高級管理人員。尤其是經重組集團將予挽留聘用的目標集團的高級管理層擁有平均逾13年的行業經驗。有關經重組集團的建議高級管理層的詳情，請參閱本文件「經重組集團的建議董事及高級管理層」一節。此外，目標集團不斷培養集團內的文化，確保每名員工分享目標集團的共同價值。由於目標集團的大部分高級管理層將於復牌後留任經重組集團，彼等的專業知識將使目標集團能夠進一步把握商機，為目標集團的長遠發展作出貢獻，並加強目標集團在電磁制動系統行業的地位。

建議董事(不包括建議獨立非執行董事)相信，目標集團管理團隊的集體資深行業知識及經驗是目標集團持續成功和發展的關鍵因素之一，將為目標集團未來發展發揮重要作用。

業務策略

目標集團擬通過追求以下主要策略尋求可持續增長：

產品持續創新和發展，以迎合不斷變化的行業發展趨勢

建議董事認為目標集團的研發實力為其業務增長的基石。「Telma」的品牌實力建立60多年，一直為全球及區域多名汽車及機器製造客戶開發並營銷結合性能和設計的創新優質產品。於最後實際可行日期，目標集團為100多項有關感應制動系統及汽車緩速器專利的擁有人。通過利用研發實力、技術專長及應用知識，目標集團持續與其客戶合作共同設計、開發、改進及升級其產品，以迎合客戶不斷改變的需求。於最後實際可行日期，目標集團正參與9個進行中的研究及開發項目，重心在於改良產品、減省製造成本及發展新產品，以及參與與南京礪劍訂立的合約項下的4個項目。就改良產品而言，目標集團將會繼續

目標集團的業務

與其客戶(特別是著名的全球性及區域性汽車及機器製造商)合作按照為地區及客戶定制的設計、應用及技術規格，為客戶改進現有產品。例如，目標集團進行研究提高電磁式緩速器的最高限速以滿足客戶的要求，並提高電磁式緩速器在低溫下的耐久性。目標集團亦透過振動測試及熱力測試釐定其產品的耐力及耐用性並設法對該等方面加以改進。就節減製造成本而言，目標集團對改善電磁式緩速器的線路佈置及調整原材料的規格進行研究。如「[編纂]—加強生產基礎設施」一節所述，目標集團將採用先進技術(如機器自動化處理)改善其製造工藝，務求降低整體製造成本及提高生產效率。例如，就新產品開發而言，目標集團一直從事輕型汽車及重型汽車新產品研發並努力構思符合行業趨勢的新產品概念。關於目標集團未來研發項目的詳情，請參閱「[編纂]—研究及開發中使用的[編纂]」一節。

於二零一七年十二月，目標集團及宇通集團已訂立合作框架協議，據此，(其中包括)宇通集團將向目標集團提供支持以共同研發新產品及技術；及倘目標集團所製造新產品的規格符合宇通集團的產品要求，宇通集團將優先購買該等新產品。此外，泰樂瑪上海及宇通客車已於二零一八年六月訂立一份框架協議，據此，宇通客車已按相似的條款重續框架協議，並將於二零一九年繼續其與泰樂瑪上海的業務關係。有關宇通集團與目標集團之間合作的進一步詳情，請參閱本節「目標集團的銷售及客戶—客戶」分節。

目標集團估計進行中及計劃進行的研究及開發項目將產生的成本約為[編纂]百萬港元，並計劃於二零一九年至二零二三年的未來五年分階段產生此類研發成本。估計成本約為[編纂]百萬港元，其中約[編纂]百萬港元將以認購事項及[編纂]撥付，約[編纂]百萬港元

目標集團的業務

以目標集團的內部資源撥付。有關目標集團以[編纂]撥資的研展的更多詳情，請參閱本文件「[編纂]」一節。

進一步增強現有市場對電磁式緩速器的市場需求及拓展其他新興市場

目標集團一直專注於通過擴大其緩速器應用範圍，增強和刺激對電磁式緩速器的市場需求。目標集團主要設計、開發、製造及銷售各種類型的Axial系列及Focal®系列Telma緩速器。目前，Telma緩速器主要安裝於九座位以上及／或車長超過六米的客車及載重介乎3.5–44噸的貨車。目標集團亦拓展現有電磁式緩速器產品的其他應用範圍或提升如特種車等其他車種的功能，以及工業應用。

此外，目標集團亦於新興市場(如印度市場)拓展商機。目標集團開始測試客戶對印度市場的反映，而該等市場所貢獻的收益及溢利金額極微。於最後實際可行日期，目標集團的主要市場仍然為歐洲及中國市場，而關於進入印度市場的日後策略的計劃尚未全面啟動。關於印度擴充計劃的更多詳情，請參閱本文件內「[編纂]」一節。

得益於環保的全球趨勢，電磁式緩速器由於其無摩擦及無排放的性質而享有優勢。目標集團將透過投資市場推廣及宣傳活動進一步刺激對Telma緩速器的市場需求，如參加貿易展覽、加強銷售人員及宣傳其產品。

繼續提高營運效率及優化成本架構

目標集團亦致力提高營運效率及優化成本結構。例如，目標集團實施了直接精簡的生產流程，以減少僱員履行重複的職責。目標集團亦通過評估其銷售和分銷網絡優化其成本架構，以消除低下的效率。

建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，為提高目標集團營運效率和優化成本架構而作出的不懈努力，將有助更好分配資源，並有助改善目標集團的財務表現。

目標集團的業務

目標集團的主要產品

目標集團主要設計、開發、製造及銷售各種類型的電磁式緩速器，該品牌緩速器分為兩大系列，即Axial系列及Focal®系列。Telma緩速器通常作為補充制動系統安裝於重型汽車，用以：(i)減輕使用制動系統過熱引起的風險，提高汽車行駛安全性；(ii)延長使用制動系統的使用壽命，降低維護成本；(iii)促進平穩穩定的制動過程，使駕駛更舒適；及(iv)減少噪音及空氣污染，因為與常規制動相比，其具有零摩擦及零排放特點。

應用範圍

這些緩速器的適用範圍可分為下列四大類：

- (i) **客運應用：** 通常用於九個座位以上及／或車長超過六米的客運汽車
- (ii) **貨運應用：** 通常用於載重介乎3.5至44噸重型運輸汽車
- (iii) **特種車應用：** 卡車式起重機、垃圾車、運鈔車及救護車
- (iv) **工業應用：** 測試台及風力發電機

目標集團的業務

以下列出目標集團製造的主要緩速器系列：

產品系列

*Axial*系列

Axial系列緩速器設計為與驅動軸整合。其靈活性為汽車以及工業應用安裝提供多項選擇。目標集團以Axial系列提供的主要緩速器如下：

範圍	緩速器	轉矩率 (牛米)	汽車毛重 (噸)
AF3	AF30-35	350	3.5–6
AF5	AF50-55	550	6–8
	AF50-60	600	6–8
	AF50-90	900	8–12
AD6	AD61-30	1,300	11–19
	AD61-55	1,550	15–19
AD7	AD71-30	1,300	17–40
	AD72-00	2,000	17–22
	AD72-45	2,400	25–32
	AD72-60	2,600	25–32
AF8	AF82-10	3,100	32–44
	AF83-40	3,400	32–44
	AF83-60	3,600	32–44

Axial系列緩速器主要安裝於帶有中等或長軸距的汽車上。Axial系列按約人民幣6,800元至人民幣49,000元的價格範圍出售。

目標集團的業務

Axial系列緩速器插入變速箱及傳動軸之間的傳動線，並且以彈性支架連到底盤上。以下圖片說明Axial緩速器及目標集團的傳動軸緩速器於底盤上可放置的位置：



目標集團的業務

***Focal®*系列：**

Focal®緩速器設計用於變速箱輸出或傳動軸輸入，專為短傳動線的汽車而開發。目標集團提供的Focal®系列的主要緩速器如下：

範圍	減速器	轉矩率 (牛米)	汽車毛重 (噸)
FN5	FN50-85	850	6–10
FM6	FM61-00	1,000	6–10
FV6	FV60-90	900	6–10
	FV61-00	1,000	6–10
	FV61-20	1,200	9–15
	FV61-30	1,300	9–15
	FV61-40	1,400	9–15
FN7	FN71-65	1,650	13–17
	FN71-95	1,950	15–19
	FN72-20	2,200	18–22
	FN72-40	2,400	19–26
Telma Light	FN81-60	1,600	13–17
	FN82-40	2,400	19–26
FN8	FN82-70	2,700	26–32
	FN83-00	3,000	32–40
	FN83-30	3,300	32–40

目標集團的業務

Focal®系列緩速器附著於變速箱輸出軸的凸緣或直接安裝到車軸上。Focal®系列按約人民幣5,300元至人民幣29,000元的價格範圍出售。下圖說明目標集團的Focal®緩速器在汽車變速箱的安裝位置：



下表列出目標集團在呈列期間／年度按緩速器系列劃分的收益：

產品	截至十二月三十一日止年度			截至 二零一九年 六月三十日 止六個月
	二零一六年 (人民幣千元)	二零一七年 (人民幣千元)	二零一八年 (人民幣千元)	(人民幣千元)
Axial系列	109,972	112,497	115,248	61,225
Focal®系列	163,670	171,463	151,175	88,153

目標集團的業務

緩速器的主要組成部分

Telma緩速器由一個固定的定子和一對轉子(附著於驅動軸上以便轉動)組成。

定子

定子固定於汽車底盤上，起到電感器的作用，其由6到10個電磁體構成，而電磁體由大量的密集線圈組成而形成磁場。

Telma緩速器主要用銅作為線的材料，專門設計用於優化電耗、重量和所產生電磁場功率之間的關係。

轉子

兩個轉子連接到凸緣和刹車的旋轉軸，感應在刹車中產生以使汽車減速。轉子同軸安裝在定子的兩側，彼此相對。轉子起感應電流作用及採用專門設計的合金鋼製成。

iRCS(綜合緩速器控制系統)



iRCS(綜合緩速器控制系統)是一種附加電子箱，將制動系統的控制和功率功能集成到單個模塊中。iRCS允許目標集團的緩速器與汽車系統的無縫集成。與其他指揮系統相比，iRCS亦可對電磁式緩速器進行精確控制，促進了平穩的制動過程，並降低了緩速器的平均功耗。

目標集團的業務

使用iRCS對緩速器之操作

當汽車的駕駛員踩壓制動踏板時，iRCS會收到相應指令，並感應制動器提供與施加在制動踏板上的力量成比例的電流。然後線圈將同時充電，產生相反和交替極性的電磁場。電磁場與轉子的旋轉抵消，並在驅動軸上產生制動轉矩，使汽車減速。電磁式緩速器是一種無摩擦制動系統，可減少向環境排放的有毒細粉塵。

管理及營運

目標集團高級管理團隊包括目標集團主要附屬公司(即Telma S.A.及泰樂瑪上海)的董事及主要高級管理人員。投資者及建議董事(建議獨立非執行董事除外)確認，目標集團的董事負責目標集團的策略規劃及整體業務發展，而目標集團主要附屬公司主要高級管理人員則負責目標集團的日常業務營運。目標集團在業務營運、管理及發展方面享有高度自主權。有關目標集團的重大決策乃目標集團主要高級管理人員的責任。相關主要高級管理人員負責制定及策劃目標集團的整體業務營運及發展。彼等亦負責本集團的一般營運管理、業務計劃、預算管理及員工管理。目標集團的高級管理人員會每半年向目標集團的董事會報告。業務策略、發展計劃及預算均由目標集團主要高級管理人員制定，並由其董事批准。投資者及建議董事確認，待收購事項完成後，經重組集團的建議管理層將繼續採用相同的管理方式管理及經營目標集團。年度業務計劃及預算將由建議董事的董事會審批。

目標集團的業務

目標集團的銷售及客戶

銷售

於二零一九年六月三十日，目標集團向中國、意大利、法國、德國、西班牙及土耳其106名汽車及機器製造客戶出售產品，因而與多間世界知名汽車製造商建立關係。目標集團亦向歐洲、北美及南美、澳洲、非洲等地的分銷商作出銷售。

目標集團按非中國分部及中國分部的地域分部管理其銷售及營銷活動。目標集團於全球(中國除外，主要為歐洲、北美及南美、澳洲)的銷售分入由留駐法國的Warth先生管理的非中國分部，而目標集團於整個中國市場的銷售則分入由留駐中國的趙先生管理的中國分部。

下表載列於下列年度／期間目標集團客戶及按地域分部劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年	
	估總收益		估總收益		估總收益		估總收益		估總收益	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	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	
汽車及機器製造客戶										
非中國分部	114,227	35.8	122,647	36.8	122,458	38.9	60,836	37.4	64,153	36.9
中國分部	149,965	47.0	159,515	47.8	139,168	44.2	73,416	45.1	81,181	46.8
小計	264,192	82.8	282,162	84.6	261,626	83.1	134,252	82.5	145,334	83.7
分銷商										
非中國分部	55,028	17.2	51,456	15.4	53,084	16.9	28,407	17.5	28,364	16.3
總計	319,220	100.0	333,618	100.0	314,710	100.0	162,659	100.0	173,698	100.0

於往績記錄期，目標集團非中國分部的銷售額分別約為人民幣169.3百萬元、人民幣174.1百萬元、人民幣175.5百萬元及人民幣92.5百萬元，分別佔同期總收益約50.1%、53.0%、52.2%、

目標集團的業務

55.8%及53.3%。目標集團中國分部的銷售額分別約為人民幣150.0百萬元、人民幣159.5百萬元、人民幣139.2百萬元及人民幣81.2百萬元，分別佔同期總收益約47.0%、47.8%、44.2%及46.7%。

於最後實際可行日期，目標集團合共有36名負責銷售及營銷活動的僱員。法國銷售部門負責非中國分部的銷售及營銷活動，由擁有逾15年行業經驗的Warth先生領導。中國銷售部門負責中國分部的銷售及營銷活動，由擁有逾10年行業經驗的趙先生領導。銷售團隊與目標集團客戶緊密合作，以了解其要求及關注點以及Telma緩速器如何滿足彼等的需求。

截至往績記錄期，目標集團之銷售不受季節性影響及整體上保持穩定，惟節日及公眾假期之銷量整體上呈下降趨勢。

客戶

目標集團的客戶通常分為兩類：(i)汽車及機器製造客戶；及(ii)分銷商。

於二零一九年六月三十日，目標集團共有106家汽車及機器製造客戶，包括世界著名的全球性及區域性汽車製造商及57家分銷商。於往績記錄期，五大客戶分別佔目標集團收益約69.4%、67.1%、64.8%及67.3%，最大客戶佔比分別約為目標集團收益之26.2%、26.8%、24.6%及29.1%。該等主要客戶主要位於中國、意大利、法國、德國、西班牙、土耳其及美國。於往績記錄期，並無與目標集團客戶產生會對目標集團的業務運作構成重大不利影響的任何糾紛。

以下為往績記錄期目標集團前五大客戶之一般說明。

目標集團的業務

截至二零一九年前六個月：

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	估總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
1.	宇通集團	50,477	29.1%	超過10年	一家專門從事客車產品研發、製造及銷售的大型中國現代化製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得綜合收益約人民幣125億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產約為人民幣163億元。	收到發票後60日，以銀行承兌票據方式 ^(附註1)
2.	客戶B ^(附註2)	29,107	16.8%	超過20年	除種類繁多的動力總成應用遍及全球外，一家從事設計、生產及銷售農用及建築設備卡車、商用汽車、巴士及特種車的集團。其包括一間於紐約證券交易所及米蘭證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約14億美元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約487億美元。其全球網絡包括1,000多名經銷商、約2,500個銷售點及4,000多個服務點。	通常而言為發票日期後45至90日，以銀行轉賬方式 ^(附註2)
3.	客戶C	23,065	13.3%	超過12年	一家致力研發、製造及銷售客車、巴士及小型貨車的大型中國製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得總收益超過人民幣73億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產超過人民幣39億元。	於發票日期按月結算，以銀行承兌票據方式

目標集團的業務

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
4.	客戶E	7,270	4.2%	超過20年	一家擁有10多個產品部門的工程機械及設備製造商，包括移動式起重機、運土機械，塔式起重機及海上起重機。	次月第二日後60日支付，以銀行轉賬方式
5.	客戶F	6,822	3.9%	超過20年	一家從事卡車、客車、工程設備以及船舶及工業發動機製造的集團。其包括一家在納斯達克斯德哥爾摩證券交易所上市的公司組成，該公司截至二零一九年六月三十日止六個月銷售淨額約為2279億瑞典克朗。於二零一九年六月三十日，其總資產約為5159億瑞典克朗。	發票日期後60日，以銀行轉賬方式

目標集團的業務

截至二零一八年財政年度：

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	估總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
1.	宇通集團	77,458	24.6	超過10年	一家專門從事客車產品研發、製造及銷售的大型中國現代化製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得綜合收益約人民幣125億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產約為人民幣163億元。	收到發票後30日，以銀行承兌票據方式 ^(附註3)
2.	客戶B ^(附註2)	52,878	16.8%	超過20年	除種類繁多的動力總成應用遍及全球外，一家從事設計、生產及銷售農用及建築設備卡車、商用汽車、巴士及特種車的集團。其包括一間於紐約證券交易所及米蘭證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約14億美元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約487億美元。其全球網絡包括1,000多名經銷商、約2,500個銷售點及4,000多個服務點。	通常而言為45至90日，以銀行轉賬方式 ^(附註2)
3.	客戶C	40,893	13.0%	超過12年	一家致力研發、製造及銷售客車、巴士及小型貨車的大型中國製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得總收益超過人民幣73億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產超過人民幣39億元。	於次月25號前按月結算，以銀行承兌票據方式
4.	泰樂瑪美國	16,444	5.2%	超過18年	一家於美國註冊成立的公司，從事Telma電磁式緩速器的銷售及分銷業務	自發票日期起計120日後的曆月末，以銀行轉賬方式

目標集團的業務

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
5.	客戶D ^(附註4)	16,109	5.1%	超過20年	世界知名高端汽車生產商，從事製造和銷售商用汽車，其包括一間於法蘭克福及斯圖加特的證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約76億歐元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約2,816億歐元。於二零一八年，其已銷售約3.4百萬輛汽車。	通常而言為收到發票後25至75日，以銀行轉賬方式 ^(附註4)

於二零一七財政年度：

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
1.	宇通集團	89,493	26.8%	超過10年	一家專門從事客車產品研發、製造及銷售的大型中國現代化製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得綜合收益約人民幣125億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產約為人民幣163億元。	收到發票後120日，以銀行轉賬方式 ^(附註5)
2.	客戶B ^(附註2)	58,254	17.5%	超過20年	除種類繁多的動力總成應用遍及全球外，一家從事設計、生產及銷售農用及建築設備卡車、商用汽車、巴士及特種車的集團。其包括一間於紐約證券交易所及米蘭證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約14億美元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約487億美元。其全球網絡包括1,000多名經銷商、約2,500個銷售點及4,000多個服務點。	通常而言為45至90日，以銀行轉賬方式 ^(附註2)

目標集團的業務

編號	客戶名稱	佔總收益的			主營業務	付款方式及所提供的信貸期
		收益 (人民幣千元)	百分比	業務關係年數 (概約)		
3.	客戶C	44,811	13.4%	超過12年	一家致力研發、製造及銷售客車、巴士及小型貨車的大型中國製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得總收益超過人民幣73億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產超過人民幣39億元。	於次月25號前按月結算，以銀行承兌票據方式
4.	客戶D ^(附註4)	16,427	4.9%	超過20年	世界知名高端汽車生產商，從事製造和銷售商用汽車，其包括一間於法蘭克福及斯圖加特的證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約76億歐元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約2,816億歐元。於二零一八年，其已銷售約3.4百萬輛汽車。	通常而言為收到發票後25至75日，以銀行轉賬方式 ^(附註4)
5.	泰樂瑪美國	14,942	4.5%	超過18年	一家於美國註冊成立的公司，從事Telma電磁式緩速器的銷售及分銷業務。	自發票日期起計120日後的曆月末，以銀行轉賬方式

目標集團的業務

二零一六財政年度：

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	估總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
1.	宇通集團	83,771	26.2%	超過10年	一家專門從事客車產品研發、製造及銷售的大型中國現代化製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日止六個月，其錄得綜合收益約人民幣125億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產約為人民幣163億元。	收到發票後60日，以銀行轉賬方式
2.	客戶B (附註2)	56,463	17.7%	超過20年	除種類繁多的動力總成應用遍及全球外，一家從事設計、生產及銷售農用及建築設備卡車、商用汽車、巴士及特種車的集團。其包括一間於紐約證券交易所及米蘭證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約14億美元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約487億美元。其全球網絡包括1,000多名經銷商、約2,500個銷售點及4,000多個服務點。	通常而言為45至90日，以銀行轉賬方式(附註2)
3.	客戶C	51,353	16.1%	超過12年	一家致力研發、製造及銷售客車、巴士及小型貨車的大型中國製造集團。其包括一家在上海證券交易所上市的公司。截至二零一九年六月三十日六個月，其錄得總收益超過人民幣1,833億元。於二零一九年六月三十日，其淨資產超過人民幣39億元。	於次月25號前按月結算，以銀行轉賬或銀行承兌票據方式

目標集團的業務

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
4.	泰樂瑪美國	15,340	4.8%	超過18年	一家於美國註冊成立的公司，從事Telma電磁式緩速器的銷售及分銷業務	自發票日期起計120日後的曆月末，以銀行轉賬方式

目標集團的業務

編號	客戶名稱	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
5.	客戶D (附註4)	14,457	4.5%	超過20年	世界知名高端汽車生產商，從事製造和銷售商用汽車，其包括一間於法蘭克福及斯圖加特的證券交易所上市的公司，截至二零一八年十二月三十一日止年度錄得純利約76億歐元。於二零一八年十二月三十一日，其總資產約2,816億歐元。於二零一八年，其已銷售約3.4百萬輛汽車。	通常而言為收到發票後25至75日，以銀行轉賬方式 (附註4)

目標集團的業務

附註：

1. 根據宇通集團與目標集團於二零一九年四月訂立的年度框架合同，宇通集團的信貸期於二零一九年五月已由收到發票後30日變更至60日。
2. 據建議董事(建議獨立非執行董事除外)經作出審慎查詢後所知及所信，客戶B乃指同一集團的成員公司。目標集團向不同公司提供不同信貸期。客戶B獲提供的前述信貸期已考慮所有該等公司的整體信貸期。
3. 根據宇通集團與目標集團於二零一八年六月訂立的年度框架合同，宇通集團的信貸期於二零一八年五月已由收到發票後120日變更至30日。
4. 據建議董事(建議獨立非執行董事除外)經作出審慎查詢後所知及所信，客戶D乃指同一集團的成員公司。該集團下不同公司向目標集團提供不同信貸期。客戶D獲提供的前述信貸期已考慮所有該等公司的整體信貸期。
5. 根據宇通集團與目標集團於二零一七年五月訂立的年度框架合同，宇通集團的信貸期於二零一七年五月已由收到發票後60日增加至120日。

目標集團於往績記錄期的五大客戶之一的宇通集團乃由宇通客車擁有大部分權益。宇通客車為於上海證券交易所上市的中國註冊成立公司(股份代號：600066)。於最後實際可行日期，宇通客車的市值約為人民幣314億元。宇通集團主要在中國及海外地從事客車產品研發、製造及銷

目標集團的業務

售。其主要產品包括坐位客車、城市及城區公交車、城際客車、校車、機場巴士、特種車及其他客車。如宇通客車的中期報告所披露，截至二零一九年六月三十日止六個月，宇通客車的綜合收益及綜合純利分別約為人民幣125億元及人民幣6,830億元。截至二零一九年六月三十日，宇通集團的總資產約為人民幣347億元。

目標集團與宇通集團的業務關係可追溯至目標集團於二零零二年開始向宇通集團供應電磁式緩速器。為擴大與宇通集團就中國本地市場的業務合作關係，於二零零五年七月，宇通客車的最大股東鄭州宇通與Telma S.A.訂立股權轉讓協議，自Telma S.A.收購泰樂瑪上海30%股權，並就泰樂瑪上海的成立、管理層組成及運營訂立單獨合營合同。上述收購完成後，泰樂瑪上海的業務營運(包括惟不限於向宇通集團銷售Telma緩速器，尤其是定價原則)乃以合營合同規管。此外，泰樂瑪上海與宇通客車此後按年訂立具法律約束力的框架合同，據此協定了年度指示性銷售額、採購價及信貸期。與鄭州宇通訂立的合營合同及目標集團就供應緩速器與宇通客車訂立的框架合同的主要條款載列如下：

- | | |
|----------|---|
| 合營期限： | • 自泰樂瑪上海的營業執照正式發出當日起計50年，到期可選擇延期 |
| 產品定價： | • 按照合營合同，對其他客戶的產品淨價格原則上應比對宇通集團的售價至少高5%。目標集團年內向宇通集團供應的產品價格在每份年度框架合同載列。有關產品價格的釐定基準，請參閱下文「目標集團的業務－目標集團的銷售及客戶－汽車及機器製造客戶－定價」一段 |
| 採購數量及金額： | • 宇通集團擬於全年向目標集團採購的估計年度總金額在每份年度框架合同內載列。然而合營合同及年度框架合同概無訂明各採購訂單數量的估計數字及／或實際數字 |

目標集團的業務

- 宇通集團向目標集團下發採購訂單時釐定實際產品數量
- 付款／信貸期：
 - 每份年度框架合同訂明於收到發票後30至120天
- 技術支援：
 - 宇通集團向目標集團提供技術支援服務，以促進目標集團的緩速器全面並順利融入中國市場，並按照合營合同向目標集團收取年費，金額相等於泰樂瑪上海年度收益的1%
- 售後服務排他性：
 - 宇通集團承諾宇通集團聯屬公司(包括但不限於宇通客車、Chongqing Yutong Bus Ltd.、Lanzhou Yutong Bus Ltd.(「聯屬公司」))將使用Telma售後網絡維護配備Telma緩速器之汽車。

經建議董事(不包括建議獨立非執行董事)及目標集團的管理層確認，目標集團及鄭州宇通同意於收購事項完成後終止合營合同。有關收購鄭州宇通所持有泰樂瑪上海30%股權的詳情，請參閱本文件「目標集團的歷史及背景－重組」一節。因此，自二零一七年五月起，宇通集團已不再根據合營合同的規定向目標集團提供技術支援。儘管如此，鑒於目標集團與宇通集團的長期業務關係，於二零一七年十二月，目標集團及宇通集團已訂立合作框架協議，據此，(其中包括)(i)宇通集團將向目標集團提供支持以共同研發新產品及技術；及(ii)倘目標集團所製造新產品的規格符合宇通集團的產品要求，宇通集團將優先購買該等新產品。於二零一九年四月，泰樂瑪上海與宇通客車重續框架協議，其中概述目標集團與宇通集團之間至二零二零年的業務關係。該框架協議的主要條款如下：

- 期限：
 - 二零一九年五月一日至二零二零年四月三十日
- 採購數量及金額：
 - 宇通集團向目標集團下訂單時將確定確切的採購數量及金額
- 信貸期及付款方式：
 - 收到發票後60日，以銀行承兌票據方式

目標集團的業務

- | | |
|------|---|
| 銷售安排 | <ul style="list-style-type: none">• 通過寄售的方式，目標集團將首先將其產品交付至宇通集團的指定倉庫，而無需開具此類產品的發票，並且直到使用該產品後方可確認收入 |
| 退還政策 | <ul style="list-style-type: none">• 倘目標集團提供的產品存在質量問題，目標集團應在五個工作日內安排退貨• 倘宇通集團倉庫的產品存貨過多，並且在三年內將該等產品交付予宇通集團，宇通集團可按原購買價將該等產品退還予目標集團。 |

於往績記錄期間，宇通集團多年來一直要求泰樂瑪上海須按寄售基準交付其產品，而在收到宇通集團的訂單後，泰樂瑪上海將電磁減速器交付至宇通集團所指定的倉庫，並無開具緩速器產品發票。發票在宇通集團已實際使用當月的次月末根據實際使用數量出具及收益於宇通實際使用時確認。通過與宇通集團持續談判，泰樂瑪上海透過向宇通集團提供較低產品價格及較長信貸期以延緩有關安排。

儘管如此，自二零一八年起泰樂瑪上海已同意按寄售方式向宇通集團交付其產品，條件為（其中包括）(i)宇通集團將增加及穩定其向目標集團的購買；(ii)宇通集團不會因寄售貨物而增加庫存的額外費用；及(iii)向宇通集團提供的信貸期將縮短。因此，於二零一九年六月三十日，目標集團維持寄售存貨人民幣0.8百萬元於宇通集團。就建議董事（建議獨立非執行董事除外）所知及所信，自二零一八年十二月三十一日起，宇通集團大部分供應商均按寄售方式向宇通集團交付產品。建議董事確認上述條件為復牌後有效管理營運資金風險之措施的一部份。此外，作為目標集團管理存貨風險之一環，目標集團有能力實時監控宇通集團之存貨水平。

目標集團的業務

泰樂瑪美國是目標集團於往績記錄期的五大客戶之一(按收益計)，於收購事項完成前由目標集團的母公司Torque全資擁有。建議董事楊先生間接持有泰樂瑪美國15%之股權，亦是泰樂瑪美國的董事。建議董事Saint-Cricq先生亦間接持有泰樂瑪美國3.5%的權益。

泰樂瑪美國是目標集團之獨家經銷商，主要從事在北美和南美銷售和分銷Telma緩速器，以供轉售予汽車及機器製造客戶。因此，泰樂瑪美國並無直接或間接與重組集團的業務競爭。Telma S.A.與泰樂瑪美國簽署之獨家經銷合同的主要條款如下：

- | | |
|---------|--|
| 排他性： | • 泰樂瑪美國將於北美及南美市場獨家銷售及分銷Axial系列及Focal®系列 |
| 技術支持： | • 經書面報價後，Telma S.A.將為提供給泰樂瑪美國的產品提供研發及技術支持，包括產品改裝和修改，費用由泰樂瑪美國承擔 |
| 產品定價： | • 每類產品的價格乃根據最新內部生產成本(PRI)加若干利潤釐定。按照每年八月份的PRI，相關價格將在每年九月份調整 |
| 採購數量： | • 泰樂瑪美國向目標集團下採購訂單時將予釐定的實際產品數量 |
| 授予牌照： | • 僅於北美和南美市場銷售產品時，使用已接受的專業知識、技術援助及培訓的非獨家、不可轉讓和不可出讓權利 |
| | • 僅於北美和南美市場上推廣及銷售產品時使用商標「TELMA」的權利 |
| 付款／信貸期： | • 於發票日期的120天後的曆月末通過銀行轉賬 |
| 期限： | • 由二零一五年六月三十日起至二零二零年六月三十日止為期5年 |

目標集團的業務

經建議董事(不包括建議獨立非執行董事)及目標集團的管理層確認，Telma S.A.與泰樂瑪美國於二零一五年六月三十日訂立的現有獨家分銷合同於二零二零年六月三十日屆滿前仍然有效。

目標集團的業務

此外，鑒於目標集團與泰樂瑪美國的長期業務關係，泰樂瑪美國同意於現有框架合同屆滿後續訂該合同，並於收購事項完成後繼續與目標集團維持業務關係。

除本文件所披露者外，概無建議董事或彼等各自之緊密聯繫人士或投資者，或據建議董事所知擁有於收購事項完成後本公司已發行股本5%以上的現有股東於往績記錄期擁有任何目標集團客戶之任何權益。

(i) 汽車及機器製造客戶

目標集團直接向汽車製造客戶出售大部分Telma緩速器。該等汽車客戶主要在歐洲、中國及土耳其等國家出售貨運汽車及公共運輸及／或客運汽車。目標集團的主要客戶主要位於中國、意大利、法國、德國、西班牙及土耳其，包括宇通集團等全球及區域著名製造商。有關宇通集團的其他詳情，請參閱上段。目標集團一般按年與其中國分部的主要客戶訂立框架合同。與客戶訂立的框架合同通常載列每個緩速器系列全年之報價、一般條款及其他條件。另一方面，與非中國分部的汽車及機器製造客戶訂立的框架合同通常為期三年。目標集團通常接受來自客戶訂購供特定汽車或機器使用的特定產品的訂單。有關產品通常受與各客戶所訂立的框架合同所載的一般條款及條件規管。目標集團已持續與客戶合作設計、開發、改進及升級其產品以迎合客戶需求。

定價

經考慮直接材料的成本、製造成本、客戶關係、管理成本以及競爭對手報價等市況後，緩速器系列價格主要按成本加利潤釐定。目標集團一般會在設定價格報價(如有)之前將材料估算成本納入與其客戶的相應框架合同中。與客戶簽訂的每份合同及採購訂單的報價通常以歐元或人民幣計量。目標集團在每項合同達到相關期限時，亦會對其對客戶的定價模式進行審查，從而將產品價格根據材料估算成本和現行市況進行調整。

交貨及付款

除宇通集團外，自二零一八年六月以來根據每個採購訂單，通常在收到採購訂單後1

目標集團的業務

至35個工作日內完成產品交貨。若干客戶將有彼等之貨代直接從目標集團的製造廠提取產品，因此目標集團在該等情況下不承擔任何運輸成本。

目標集團向其汽車及機器製造客戶作出的銷售大部份以歐元或人民幣計值，通常毋須首期按金。就目標集團的主要客戶而言，付款期限介乎於30至90日。通常而言，目標集團的全體各客戶的付款期限通常介乎25至120天，視乎客戶的信用度而定，而信用度則按客戶的過往還款紀錄及能力進行評估。付款主要以信用狀、銀行承兌票據、銀行匯款或支票支付。

保修和售後服務

目標集團通常為緩速器系列提供長達12個月或24個月或相關汽車在一定行使里程(如100,000公里)內(以較早者為準)的保修。在往績記錄期，目標集團已收到有關來自客戶要求提供保修服務的索賠。儘管索賠金額一般不大，但截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年六月三十日止六個月，目標集團仍就相關保修申索撥備分別約人民幣2.9百萬元、人民幣-0.8百萬元、人民幣-0.8百萬元及人民幣1.0百萬元計提撥備或撥回。

(ii) 分銷商

目標集團聘用分銷商銷售及分銷緩速器，以主要出售予包括北美及南美、英國及南非等指定地區的最終客戶。目標集團的管理層認為，此方法可讓目標集團借助其分銷商對當地市場的認識且毋需巨額資本開支而更快滲透市場。例如，目標集團委任泰樂瑪美國作為北美及南美市場的獨家分銷商。有關與泰樂瑪美國作出的獨家分銷安排詳情，請參閱上文一段。

目標集團於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日及二零一九年六月三十日分別有56名、58名、67名及57名分銷商。據建議董事(建議獨立非執行董事除外)及目標集團的管理層所知，除分銷安排範圍外，於往績記錄期，彼等並不知悉任何目標集團的現有分銷商於過往或目前與目標集團、建議董事、股東、高級管理層或任何彼等各自的緊密聯繫人擁有關係(泰

目標集團的業務

樂瑪美國除外)，包括僱佣或信託關係或為直系家屬(定義見上市規則第十四A章)。目標集團向分銷商作出的銷售分別佔往績記錄期的總收益約17.2%、15.4%、16.9%及16.3%，而目標集團的最大分銷商泰樂瑪美國則分別佔目標集團同期總收益的4.8%、4.5%、5.2%及3.6%。

目標集團與其分銷商磋商並訂立分銷協議。其僅透過上述分銷協議管理其分銷商，而對彼等並無其他直接控制權。除上述由目標集團與泰樂瑪美國訂立的五年期分銷協議外，該等分銷協議通常為期三年。此外，目標集團與分銷商訂立的分銷協議通常並無規定任何承諾最低銷售目標。據建議董事(建議獨立非執行董事除外)所知，於往績記錄期內並無嚴重終止或違反分銷協議。

目標集團向其分銷商作出的銷售並無追溯權，惟彼等可代其最終客戶退回有瑕疵產品以供目標集團檢查。產品的所有權轉移至分銷商時，則確認目標集團向其分銷商所作出銷售的收益。目標集團與每名分銷商訂約，使分銷商(作為主事人)不得退回任何未售或滯銷產品。不論分銷商是否已從彼等的最終客戶收取款項，分銷商均有責任向目標集團付款。

分銷商選擇、管理及評估

- (a) *選擇標準和流程*。目標集團的分銷商必須符合若干要求。例如，目標集團通常選擇從事貨車和巴士業務的分銷商，並在進行內部評估和審查後聯繫彼等。如雙方同意，協商後將簽訂分銷協議。
- (b) *研發服務和技術援助*。目標集團的銷售及營銷人員在認為有需要時，會組織及向分銷商提供技術培訓。在特定情況下，目標集團可向分銷商提供具體的研發服務。
- (c) *評估*。目標集團對其分銷商銷售進行評估，以確定是否與其續訂分銷協議。因此，建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，分銷商享有盛譽，其銷售網絡覆蓋範圍、員工隊伍、售後服務能力、設施和設備有助更高效地營銷及銷售目標集團的產品。

定價

經考慮材料成本、製造成本、與其分銷商的關係、管理成本以及市場狀況後，目標

目標集團的業務

集團發佈標準報價表，價格主要根據成本加盈利釐定。基於與目標集團的關係及訂單規模，不同的分銷商獲提供的標準報價表折扣亦不同。

交付及付款

產品交付一般從目標集團的場地以工廠交貨（「工廠交貨」）方式付運，目標集團的產品會於該場地內進行包裝並貯存於指定地區以供貨運商接收。交付條款於每份分銷協議內訂明。由於產品交付通常以工廠交貨方式進行，目標集團在該等情況下不會承擔任何交付成本。

目標集團向分銷商作出的銷售大部分以歐元計值，一般毋須支付首期按金。通常而言，目標集團的分銷商的付款期限通常介乎30至120天，視乎分銷商的信用度而定，而信用度則按分銷商的過往還款紀錄及能力進行評估。付款主要以銀行匯款或電匯支付。

競爭

根據歐睿報告，電磁式緩速器製造行業主要集中在歐洲及中國，其中於二零一八年，歐洲市場上前三大製造商佔95%以上的市場份額，而中國市場上前四大製造商佔約95.6%的市場份額。行業翹楚已與全球及區域汽車製造商發展長期關係並建立良好的品牌聲譽。此外，包括目標集團在內的領先電磁式緩速器製造商的研發實力足以滿足汽車製造商的需要，這些廠商設有嚴格的電磁式緩速器質量標準及安全和環境要求，以保證汽車的總體兼容性、安全性和功能性。因此，新參與者進入市場及與汽車製造商建立關係時將面臨重大困難。加上缺乏競爭優勢，弱小電磁式緩速器製造商將被迫退出市場，預計歐洲及中國的電磁式緩速器市場未來將進一步整合。

根據歐睿報告，目標集團作為歷史最悠久的電磁式緩速器品牌之一，目前在歐洲及中國的收益位居首位。

有關電磁制動系統行業的更多詳情，請參閱本文件「附錄一—行業概覽」一節及有關目標集團的競爭優勢，請參閱本節「競爭優勢」分節。

目標集團的業務

生產設施及過程

目標集團在Z.A. du Vert Galant, 28, rue Paul Painlevé, 95310 Saint-Ouen L’Aumone, France及上海南匯工業區營運兩處生產設施。目標集團已就產品製造實施一套嚴格的質量控制程序。

生產能力和利用率

下表載列往績記錄期兩個生產設施的細節概覽：

	二零一六年			截至十二月三十一日止年度 二零一七年			二零一八年			截至二零一九年六月三十日 止六個月		
	估計產能	生產量	利用率	估計產能	生產量	利用率	估計產能	生產量	利用率	估計產能	生產量	利用率
法國												
Focal®系列	6,600	3,600	54.5%	7,440	3,457	46.5%	7,110	2,831	39.8%	3,660	1,140	31.1%
Axial系列	8,800	6,907	78.5%	9,920	6,861	69.2%	9,480	6,204	65.4%	4,880	3,599	73.8%
中國												
Focal®系列	28,000	19,252	68.8%	30,556	21,785	71.3%	30,556	19,767	64.7%	15,278	10,819	70.8%

*附註：*產能及利用率主要基於目標集團機器的生產能力、工人數量及工作時數計算。由於法國的生產設施生產兩個產品系列，而各個產品系列的生產程序不同，但共用同一條生產線的部分機器，上表各產品系列的產能假設有關財政年度整個設施僅生產該特定產品系列，即各系列的生產互相排斥。因此，不可能計算兩個系列的合併產能，且每個產品系列的利用率未必反映實際利用情況。製造何種產品系列的決定乃根據客戶下達的預期或實際訂單作出。所製造產品的總數並無超過往績記錄期內法國整個製造設施的產能。

根據上表所示過往利用率，建議董事（不包括建議獨立非執行董事）認為，計及未來的增長，目前的製造設施能夠處理採購訂單。

生產程序主要分為六個階段，即(i)預製準備；(ii)初步質量檢查；(iii)量產；(iv)質量檢查；(v)包裝；和(vi)倉儲。Axial系列及Focal®系列的平均生產時間約為2小時。

目標集團的業務

(i) 預製準備

在收到客戶發出的訂單後，銷售部門將對訂單進行評估。在確認訂單後，將向生產團隊提供產品和規格的細節，然後相應地制定生產計劃。一旦將直接材料運送到目標集團並存儲在倉庫中，物流部門將根據生產計劃裝配直接材料和零部件，並分配到指定的工作區域，以供生產組開始裝配。

(ii) 第一階段生產及初步質量檢查

在每個工作站生產第一批產品時，項目主管對其進行質量檢查，並將相關數據記錄在每個工作站顯示的數據表上，並確定產品是否達標且滿足標準要求。

(iii) 第二階段生產

確認第一批生產的產品符合標準要求後，生產組將開始第二階段生產。第二階段生產過程主要分為四期：(i)焊接；(ii)繞線；(iii)裝配定子；及(iv)最終裝配。

(iv) 質量檢查

產品的整個生產過程中，將進行不間斷質量檢查，以確保及時發現有缺陷的產品，並在恢復生產之前採取補救措施。檢查的目的是確保成品符合相關的內部要求。

(v) 包裝

完成生產和裝配後，物流部門將進行成品包裝。

(vi) 倉儲

完成最終質量檢查後，緩速器將被包裝在附有目標集團銘牌的木箱中並運送至倉庫。如採購訂單列明特定客戶的貨代會親自到目標集團所在地接收木箱，則物流部門隨後會安排將該等木箱運送至指定區域。

目標集團的業務

目標集團向客戶交付製成品後，目標集團通常不會向其客戶提供安裝服務。目標集團的客戶通常會自行安裝汽車上的緩速器，並於安裝後自行測試。倘發生問題，該客戶會聯絡目標集團進行協助。

質量控制

目標集團在生產流程的各個方面進行質量控制，以致力確保在所有層級的管理層及前線操作員內，產品質量可始終如一。我們已建立並實施快速響應質量控制的質量控制系統。內部質量和安全管理團隊由擁有超過12年行業經驗的Monnot先生領導。每日上午，每個部門均會召開質量控制會議。

每個工作站均為每個操作員配備指導冊，並要求每個操作員遵循該等程序。計算機系統將自動記錄每個產品組件的測定值，以確保每個操作員在特定參數範圍內進行工作。此外，我們將為所生產的每個緩速器分配唯一編號，以便目標集團掌握完整的生產記錄，跟蹤整個生產流程，以保證質量始終如一。

供應商

目標集團向中國、西班牙及德國供應商採購直接材料，如銅線、焊接合金及轉子，並向德國的電子製造服務提供商外判iRCS的製造。於往績記錄期，iRCS製造外包的成本分別約為人民幣7.1百萬元、人民幣5.4百萬元、人民幣10.6百萬元及人民幣5.4百萬元。於二零一九年六月三十日，目標集團共有145名以上的供應商，該等供應商均為獨立第三方。目標集團已與其大部分供應商建立長期關係，特別是其於往績記錄期已與大部分五大供應商建立普遍超過五年的業務關係。在往績記錄期，目標集團經歷價格波動（主要是銅）。因為套期保值成本較高，目標集團並無任何對沖政策以管理任何價格波動風險，但目標集團能夠將部分直接材料成本波動轉嫁予其客戶。

目標集團每年根據供應商在產品、物流和採購方面的表現選擇和評估供應商。目標集團亦實施一套名為「供應商質量保證總則」的指引及規則，以監察直接材料及零件的質量。

目標集團的業務

主要供應商

於往績記錄期，目標集團向五大供應商作出的採購額分別約佔其總採購額的37.1%、40.1%、36.5%及40.7%，而目標集團向最大供應商作出的採購額分別約佔其總採購額的13.6%、17.7%、13.0%及12.3%。

以下載列於往績記錄期目標集團五大供應商的一般詳情。

截至二零一九年前六個月：

編號	供應商名稱	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比	採購產品 類別	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所 提供的信貸期
1.	供應商A	11,439	12.3%	銅線	超過8年	於中國註冊成立的公 司，主要從事銅線的 生產及銷售	收到發票後30日 內以銀行承兌 票據支付
2.	供應商D	7,739	8.3%	轉子	超過20年	於西班牙註冊成立的 公司，主要從事製造 高性能鋼鐵，並於礦 產及水泥行業提供破 碎、粉碎、研磨及碾 碎工藝的特殊增值工 程服務	自發票日期起計 60日後的曆月 第10天以銀行 轉賬方式支付
3.	供應商J	6,954	7.5%	漆包電磁線	超過1年	於中國註冊成立的公 司，主要從事電線及 電力電纜的生產、加 工及銷售	收到發票後30日 內以銀行承兌 票據支付
4.	供應商B	6,419	6.9%	轉子	超過4年	於中國註冊成立的公 司，主要從事電磁式 緩速器零部件的生 產、加工及銷售	收到發票後30日 內以銀行承兌 票據支付 ^(附註1)
5.	供應商E	5,363	5.7%	Telma特許的 iRCS	超過5年	於德國註冊成立的公 司，主要從事混合技 術領域的電子製服務	自發票日期起計 30日後的曆月 第15天以銀行 轉賬方式支付

目標集團的業務

二零一八財政年度：

編號	供應商名稱	採購額 (人民幣千元)	估總採購額		採購產品類別	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的信貸期
			百分比					
1.	供應商A	22,000	13.0%		銅線	超過8年	於中國註冊成立的公 司，主要從事銅線的 生產及銷售	收到發票後30日 內以銀行承兌 票據支付
2.	供應商B	10,725	6.3%		轉子	超過4年	於中國註冊成立的公 司，主要從事電磁式 緩速器零部件的生 產、加工及銷售	收到發票後30日 內以銀行承兌 票據支付 ^(附註1)
3.	供應商E	10,619	6.3%		Telma特許的 iRCS	超過5年	於德國註冊成立的公 司，主要從事混合技 術領域的電子製造服 務的	自發票日期起計 30日後的曆月 第15天以銀行 轉賬方式支付
4.	供應商H	9,349	5.5%		銅線	超過6年	西班牙註冊成立的公 司，主要從事供應電 導體，如銅	自發票日期起計 30日後的曆月 第15天以銀行 轉賬方式支付

目標集團的業務

編號	供應商名稱	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額		採購產品類別	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的信貸期
			百分比					
5.	供應商D	8,996	5.3%		轉子	超過20年	於西班牙註冊成立的公司，主要從事製造高性能鋼鐵，並於礦產及水泥行業提供破碎、粉碎、研磨及碾碎工藝的特殊增值工程服務	自發票日期起計60日後的曆月第10天以銀行轉賬方式支付

二零一七財政年度：

編號	供應商名稱	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額		採購產品類別	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的信貸期
			百分比					
1.	供應商A	29,843	17.7%		銅線	超過8年	於中國註冊成立的公司，主要從事銅線的生產及銷售	收到發票後30日內以銀行承兌票據支付
2.	供應商B	13,346	7.9%		轉子	超過4年	於中國註冊成立的公司，主要從事電磁式緩速器零部件的生產、加工及銷售	收到發票後90日內以銀行承兌票據支付
3.	供應商C	9,075	5.4%		轉子	超過12年	於中國註冊成立的公司，主要從事汽車零部件的鑄造及加工	30至60日(附註2)
4.	供應商H	8,057	4.8%		銅線	超過6年	於西班牙註冊成立的公司，主要從事銅等電導體的供應	自發票日期起計30日後的曆月第15天以銀行轉賬方式支付
5.	供應商I	7,268	4.3%		轉子	超過4年	於中國註冊成立的公司，主要從事建築裝飾材料、五金材料、機電設備	各曆月末結付以銀行轉賬方式支付

目標集團的業務

二零一六財政年度：

編號	供應商名稱	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比	採購產品類別	業務關係年數 (概約)	主營業務	付款方式及所提供的 信貸期
1.	供應商A	20,878	13.6%	銅線	超過8年	於中國註冊成立的公 司，主要從事銅線的 生產及銷售	收到發票後60日內 以銀行轉賬方式 支付
2.	供應商B	13,257	8.7%	轉子	超過4年	於中國註冊成立的公 司，主要從事電磁式 緩速器零部件的生 產、加工及銷售	收到發票後30日內 以銀行轉賬方式 支付
3.	供應商C	8,394	5.5%	轉子	超過12年	於中國註冊成立的公 司，主要從事汽車零 部件的鑄造及加工	30至60日 ^(附註2)
4.	供應商D	7,254	4.7%	轉子	超過20年	於西班牙註冊成立的公 司，主要從事高性能 鋼鐵生產，於採礦和 水泥業材料的破裂、 破碎、研磨及粉碎工 藝方面提供卓越增值 工程服務	自發票日期起計60 日後的曆月第10 天以銀行轉賬方 式支付
5.	供應商E	7,056	4.6%	Telma特許的 iRCS	超過5年	於德國註冊成立的公 司，主要從事於混合 動力技術領域電子製 造服務	自發票日期起計30 日後的曆月第15 天以銀行轉賬方 式支付

目標集團的業務

附註：

1. 就供應商B而言，自二零一八年五月起，於收到發票後30日內以銀行承兌票據作出付款。在此之前，於收到發票後90日內以銀行承兌票據作出付款。
2. Telma S.A.及泰樂瑪上海自供應商C採購，但付款方式及獲提供的信貸期不同。就Telma S.A.而言，於交付貨物後30日內以銀行轉賬方式作出付款；而就泰樂瑪上海而言，於收到發票後60日內以銀行承兌票據作出付款。

目標集團的業務

於往績記錄期，五大供應商位於中國、西班牙及德國。因此目標集團受制於直接材料價格波動及匯率波動。

除本文件上述披露者外，概無建議董事或彼等各自的緊密聯繫人士或投資者或據建議董事所知，於收購事項完成後擁有本公司已發行股本5%以上權益的任何現有股東，於往績記錄期在目標集團的任何供應商擁有權益。

目標集團與主要供應商協定購買協議，其中載列有關(其中包括)定價、支付方式、下達購買訂單的程序、產品質量保修、終止及退貨政策的條款。在部分情況下，於購買協議載列估計產量。付款期限通常介乎30天至90天。支付貨幣包括人民幣、美元及歐元。支付方式因不同協議而異，並包括銀行承兌票據或銀行轉賬。自二零一七年四月起，要求並接受銀行承兌票據作為結算方式的若干供應商已將結算期由三個月延長至六個月，因而要求就發出銀行承兌票據而於銀行抵押的存款抵押三個月以上。詳情請參閱本文件「目標集團的財務資料－合併財務狀況表選定項目概況－已抵押銀行存款」一節。

庫存管理

就法國營運而言，實施電腦化庫存系統，以跟踪庫存水平，並根據與客戶訂立的協議中規定的已確認訂單及預計採購訂單總量維持庫存。若有剩餘庫存，相關庫存會被儲存用於日後的採購訂單。

就中國營運而言，則根據其從客戶收到的訂單數量，以供應商所在地所需的水平不時維持寄售庫存。有關寄售庫存安排的進一步詳情，請參閱本節「客戶」一段。

產品退還與保修

產品退還政策與保修

目標集團通常為交付給客戶的產品提供保修。與客戶訂立的協議中規定的保修期通常為期12個月或24個月(視情況而定)或使用其產品汽車的一定距離里程。

目標集團的業務

截至二零一六年十二月三十一日、二零一七年十二月三十一日及二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年六月三十日止六個月，目標集團動用的產品保修及申索撥備總額分別約為人民幣2.5百萬元、人民幣2.1百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣0.5百萬元。目標集團的產品保修及申索主要與緩速器控制、電氣、機械及軸線問題有關。建議董事(不包括建議獨立非執行董事)及目標集團的管理層確認，於往績記錄期概無性質重大的保修申索。

根據與供應商訂立的合同，目標集團通常保留向其供應商退回缺陷產品並要求更換的權利。如有對目標集團的減速器的索賠，目標集團亦保留與供應商進行談判以分配該責任的權利。然而，此類索賠金額(如有)將受到限制，通常於目標集團提出索賠時以缺陷直接材料或產品組件的10%為上限。建議董事(建議獨立非執行董事除外)及目標集團的管理層確認，於往績記錄期，目標集團並無面對任何實質性或重大的產品召回及／或產品退貨。

客戶投訴政策

目標集團的質量控制部門將負責處理因安裝了目標集團緩速器的汽車完全無法行駛所提出的投訴，而售後部門將負責處理那些已經行駛了一定里程的索賠。收到投訴後，目標集團將在報告中記錄此類投訴，包含投訴詳情及採取的補救措施。此類報告亦將發送給客戶以便其記錄及確認，並保存於目標集團的數據庫中用於記錄。於往績記錄期，目標集團並無收到客戶任何重大投訴。

研究及開發

為提升性能及提高客戶滿意度，目標集團在其產品設計及製造過程引入各種研發方法並降低其生產成本。於最後實際可行日期，目標集團設有25名技術人員組成的研發團隊，包括16名Telma S.A.成員及9名泰樂瑪上海成員。目標集團於法國的研發團隊由我們的高級管理層成員Nicolas Quennet先生領導。Quennet先生主要負責部門管理、新產品開發及解決研發團隊的難題。Quennet先生於其受僱本集團期間有15年研發經驗及於跨國公司的汽車研發行業擁有豐富經

目標集團的業務

驗。此外，目標集團於上海的研發團隊由Zhu Jun先生領導。Zhu先生於泰樂瑪上海擔任研發經理超過5年，負責部門管理、新產品開發、成本控制及提升泰樂瑪上海製造所用的技術。建議董事（建議獨立非執行董事除外）確認，目標集團的所有研發員工通過獲得相關學歷或積累足夠的工作經驗年限擁有必要的資格為目標集團履行彼等各自的職責。

於最後實際可行日期，目標集團已擁有超過100項專利，並已通過IATF 16949、ISO 14001:2015及OHSAS 18001:2007認證。有關重大註冊詳情載於本文件附錄七「法定及一般資料－有關經重組集團的進一步資料－經重組集團的知識產權」一節。

於最後實際可行日期，目標集團正參與9個進行中的研究及開發項目，包括Telma S.A.的五個項目及泰樂瑪上海的四個項目。目標集團亦計劃就Telma S.A.的新產品開發而參與1個新研究及開發項目。於未來數年，8個新研究及開發項目將由泰樂瑪上海的研究和開發團隊進行。

目標集團的研究及開發項目通常劃分為產品升級、節減製造成本及新產品開發等三種類別。就產品升級而言，目標集團將持續與其客戶（尤其是全球及區域知名汽車及機器製造商）持續合作升級其現有產品，提供符合客戶需求的設計、應用及技術規格。例如，目標集團進行研究提高電磁式緩速器的最高限速以滿足客戶的要求，並提高電磁式緩速器在低溫下的耐久性。目標集團亦透過振動測試及熱力測試釐定其產品的耐力及耐用性並設法對該等方面加以改進。就節減製造成本而言，目標集團對改善電磁式緩速器的線路佈置及調整原材料的規格進行研究。就新產品開發而言，目標集團將投入研究及開發精力為其客戶構思日後的新產品概念。於最後實際可行日期，目標集團進行研究及開發供輕型汽車、重型汽車及測試台使用的新產品。此外，目標集團正參與9個進行中的研究及開發項目當中，(i)兩個涉及產品升級；(ii)一個涉及節減製造成本；及(iii)六個涉及新產品開發。

建議董事（不包括建議獨立非執行董事）及目標集團的管理層已確認，除混合感應制動器項目，Telma S.A.的全部進行中項目及新項目將專門由Telma S.A.的內部資源撥付。有關泰樂瑪上海，新研究及開發項目將由認購事項及[編纂]所得款項淨額撥付。截至二零一八年十二月三十一

目標集團的業務

日止年度及截至二零一九年六月三十日止六個月，目標集團產生的研發費用分別約人民幣16.4百萬元及人民幣9.8百萬元計入合併損益及其他全面收益表，其中開發成本約人民幣5.3百萬元及人民幣1.7百萬元分別予以資本化。於上述九個進行中的項目中，Telma S.A.的一項項目乃是開發混合感應制動器。詳情請參閱本文件內「**[編纂]**」一節「新產品開發項目」一段。

目標集團的業務

目標集團經常與其客戶合作設計、開發、改善及提升其產品以應付客戶需求。例如：Focal®系列的DX緩速器乃為迎合中國市場汽車製造客戶的特定需求而開發。目標集團亦已就Telma緩速器開發其自身的電子系統以應付不同種類的汽車，例如：於二零一三年，目標集團推出iRCS（綜合緩速器控制系統），為電磁式緩速器引入準確的控制，以增加制動過程的流暢性及減低緩速器的平均功耗。自二零一五年起，目標集團開始研製具有強大製動力及低重量的AF8緩速器，用於重型工業車輛及高容量製動試驗台。

為進一步改善iRCS的功能，Torque於二零一五年已研製專為生產iRCS而設的工具。目標集團於二零一六年一月開始於iRCS商業生產中使用工具，故Torque於目標集團在二零一六年將工具用於iRCS的商業生產以供銷售予其客戶時，向目標集團收取工具使用費。因此，截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，Torque向目標集團收取工具使用費分別約人民幣0.1百萬元及人民幣0.07百萬元。於二零一七年六月，Torque與目標集團訂立一份協議，據此，Torque以代價約0.7百萬歐元向目標集團轉讓該工具的所有權利。該代價乃由Torque與目標集團經公平磋商後達致，透過抵銷應收Torque的等值款項結算。此後，Torque已停止向目標集團收取該工具的使用費。

於二零一七年十二月，目標集團及宇通集團已訂立合作框架協議，據此，宇通集團將向目標集團提供支持以共同研發新產品及技術；及倘目標集團所製造新產品的規格符合宇通集團的產品要求，宇通集團將優先購買該等新產品。有關宇通集團與目標集團之間合作的進一步詳情，請參閱本節「目標集團的銷售及客戶－客戶」。

目標集團的業務

此外，於二零一八年八月，泰樂瑪上海已與獨立第三方研發公司南京礪劍（「獨立研發公司」），從事（其中包括）光學、電子及自動化技術研發）訂立研發協議。經建議董事確認，南京礪劍擬擴充其於汽車制動技術，特別是不同剎車系統整合方面的實力。由於目標集團於剎車系統方面擁有必要技術及專業知識以及穩固的市場地位，南京礪劍與目標集團開始此次合作。目標集團將憑藉其於下列各項的經驗及專長：研究及開發能力、電磁式緩速器技術的設計改進及以下各項的新產品開發(i)電磁式緩速器；(ii)[混動或電動車]；及(iii)[緩速器电控系統硬件和軟件。南京礪劍已同意於二零一八年八月至二零一九年十二月之間重大階段分期付款中向泰樂瑪上海支付合共人民幣兩千萬元的費用。以支持泰樂瑪上海研發工作。合約價經雙方商業磋商，並考慮工程的複雜程序及所需時間、員工用時、原型生產及所需相關測試。根據南京礪劍設定的技術參數，泰樂瑪上海將進行研究、設計及測試以提高現有產品及開發新電磁式緩速器、電子控制系統及其他輔助制動系統的新產品。

自訂立協議起，泰爾瑪上海有限公司已於二零一八年八月開始工作並向南京礪劍提供八份報告，並根據上述協議獲審核及接納。

於二零一九年三月，泰樂瑪上海與南京礪劍訂立補充協議，其中指定新產品將由泰樂瑪上海開發，並要求提供原型及測試報告作為可交付成果。

根據研究及開發協議，目標集團於截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年六月三十日止六個月分別錄得服務收入約人民幣7.0百萬元及人民幣4.5百萬元。於最後實際可行日期，泰樂瑪上海正在開發三種產品，包括電子控制系統及緊急制動系統並對電動汽車應用電磁式緩速器進行研究。預期其後於二零一九年將錄得餘下服務收入人民幣8.5百萬元的款項。

此外，截至二零一八年十二月三十一日止年度，目標集團錄得向關連方泰樂瑪美國提供技術服務所得收入約人民幣1.5百萬元。這與開發其AF8系列電磁式緩速器的兩種改型的有關，用於美國市場的長坡開採應用及重型卡車。根據泰樂瑪美國與Telma S.A.之間的分銷合同，Telma S.A.可向泰樂瑪美國提供產品調整、改造以及技術援助的研發服務。有關分銷合約的詳情，請參閱本文件「業務－目標集團的銷售及客戶」一節。上述人民幣1.5百萬元是Telma S.A.就提供服務的

目標集團的業務

費用向泰樂瑪美國收取的，與Telma S.A.為泰樂瑪美國提供產品開發服務方面的研發工作有關。與美國Telma有關的產品開發服務的開發工作，包括(i)勞動成本；(ii)台架測試的費用；(iii)樣品成本；及(iv)與該項目有關的差旅及物流費用。

目標集團的業務

獎項及殊榮

截至最後實際可行日期，目標集團獲得以下獎項、殊榮及證書：

年份	獎項及殊榮
二零一九年六月	上海市交通運輸行業協會公交分會
二零一八年十二月	證書－中國汽車零部件供應商100強
	證書－工作安全標準
二零一八年五月	AX系列電渦流緩速器－2018年中國道路運輸杯交通運輸汽車零部件最佳單位
二零一七年十二月	證書－中國汽車零部件供應商100強
二零一七年十一月	設備供應商類的可持續發展獎、二零一七年運輸解決方案創新獎(Prix de l' innovation des Solutions de Transport 2017, Categorié Equipementiers, Développement Durable)
二零一六年十二月	證書－中國汽車零部件供應商100強
二零一六年七月	- 二零一六年全國交通運輸和零部件行業十大誠信品牌 - 二零一六年誠信交通共建單位
二零一五年三月	安全生產標準化－證書

目標集團的業務

年份	獎項及殊榮
二零一四年六月	DX系列緩速器－客車零部件金獎
二零一四年六月	全球表現冠軍(1er Trophée de la Performance Globale)
二零一四年四月	2014中國城市客車和零部件科技創新、技術進步優秀企業
二零一四年二月	浦東新區企業研發機構

知識產權

於最後實際可行日期，目標集團為超過15個商標及超過100項專利之擁有者以及13個註冊域名之註冊人。目標集團依賴其註冊商標「TELMA」維持其業務及營運，因該商標對目標集團之業務極其重要。此外，目標集團之專利對於生產其具獨特技術的緩速器系列亦至關重要。目標集團之商標及專利的任何侵權可能對目標集團之財務業績及業務營運造成重大影響。因此，目標集團極其重視知識產權保護。

為捍衛其知識產權，目標集團已實施一套知識產權保護措施，以保護目標集團知識產權的各個方面。為保護知識產權資料的安全，目標集團採用加密技術存儲與知識產權有關的數據，例如研發報告。目標集團已實施獎勵政策，以激勵其僱員申請專利以保護其研發工作。目標集團亦已與其主要供應商訂立知識產權及不披露協議，為保護其知識產權提供合約基礎。同時，目標集團的採購及售後員工始終共同監督其主要供應商，以防止彼等濫用目標集團的知識產權。目標集團亦已要求將其商標應用於其減速器部件，以防止其產品被剔除。

於最後實際可行日期，目標集團並不知悉其知識產權被嚴重侵犯之情況，亦不知悉目標集團面臨與侵犯第三方知識產權有關之任何待決或受威脅之申索。詳情請參閱本文件附錄七中的「法定及一般資料－知識產權」一節。

目標集團的業務

物業

目標集團於法國、德國及中國租賃用於非物業活動(定義見上市規則第5.01(2)條之物業)，該等物業包括用於生產場地、存儲及技術中心之物業。

根據上市規則第5章，因每項物業之賬面值低於目標集團綜合總資產的15%，所有與目標集團於土地或樓宇之權益有關的估值報告均無需列入本文件。

租賃物業

於最後實際可行日期，目標集團擁有4個租賃物業，分別位於28, Rue Paul Painlevé, 95310 Saint-Ouen L'Aumône, France，中國上海南彙工業區、Gottlieb-Daimler-Str. 15/3, 74385 Pleidelsheim, Germany 及 Plot No 109, Door No92, Lakshmanaswami Salai, KK Nagar, Chennai India。於法國之租賃物業總建築面積(「總建築面積」)約為9,256平方米，每年租金約為500,000歐元。於中國租賃物業總建築面積約為3,803平方米，每年租金約為人民幣1.1百萬。該兩個法國及中國的物業用作生產、存儲及技術中心。此外，於德國的租賃物業的總建築面積約為155平方米，年租約19,400歐元。印度的租賃物業總建築面積約為37平方米，月租為20,666印度盧比。德國及印度物業被用作Telma S.A.於德國的分公司辦公室及泰樂瑪印度的辦公室。相關物業的詳情載列如下。

編號	租賃物業	建築面積 (平方米)	屆滿日期
1	Z.A du Vert Galant 28, rue Paul Painlevé 95310 Saint-Ouen l'Aumône FRANCE	9,256	二零一九年 九月三十日
2	中國上海南彙工業區	3,803	二零二零年 十月二十七日
3	Gottlieb-Daimler-Str. 15/3, 74385 Pleidelsheim, Germany	155	二零一九年 十一月十五日
4	Plot No. 109, Door No. 92, Lakshmanaswami Salai, KK Nagar, Chennai India	37	二零二零年 四月三十日

於最後實際可行日期，目標集團並無因或就以上租賃物業權益之任何缺陷遭受任何重大索賠。誠如中國法律顧問所告知，上海租賃物業的租賃協議須於上海土地及房地產管理局登記及存

目標集團的業務

檔。未能將已簽立的租賃協議登記不會使該租賃協議無效，亦不會導致目標集團須搬離該租賃物業。然而，相關中國機關可施加行政罰則，如勒令整改及罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。

目標集團的業務

由於目標集團一直根據租賃協議合法使用及佔用相關物業，故中國法律顧問向目標集團表示，其權利將優先於任何其後登記的租賃協議承租人。

中國法律顧問進一步表示，視乎地方法規，出租人或出租人及承租人均有責任向相關土地及房地產管理局登記已簽立的租賃協議並存檔。目標集團已積極要求泰樂瑪上海製造設施的相關物業出租人辦妥或與目標集團合作及時辦妥登記及存檔手續，惟出租人已拒絕相關要求，對此目標集團亦無能為力。經向出租人進行合理查詢後就建議董事（建議獨立非執行董事除外）所知，出租人認為，登記租賃協議僅為行政程序，屬於不必要的負擔，因此出租人固執地拒絕與目標集團合作。

目標集團獲中國法律顧問告知，其將不會因未能登記該租賃協議而遭受中國法律法規規定的重大罰則。截至最後實際可行日期，泰樂瑪上海於上述物業的業務營運並無因上述的未登記租賃協議情況而被中斷。然而，無法保證有關上述場所的租賃協議及泰樂瑪上海使用及佔用上述場所的權利日後不會受到質疑。另請參閱「風險因素－與目標集團有關之風險－未登記泰樂瑪上海於中國佔用物業的租賃協議造成的不妥善之處或會重大不利影響其使用該物業的能力」。

僱員

於最後實際可行日期，目標集團共有208名僱員。下表顯示目標集團各工作職能之僱員人數：

職能	法國	中國	印度	總計
生產／購買	74	36	1	111
質量控制	8	6	0	14
銷售	14	20	2	36
研究及開發	16	9	0	25
行政	9	12	1	22
總計	121	83	4	208

目標集團的業務

目標集團定期為僱員提供內部培訓項目，人力資源部門亦通過每年邀請外部技術人員及／或演講者來規劃外部培訓項目。

目標集團亦實施獎勵計劃、績效加薪調整及晉升以吸引、留住及激勵僱員，鼓勵員工致力於目標集團之核心價值觀。於最後實際可行日期，根據法國相關法律要求，於法國應有職工代表。另一方面，泰樂瑪上海按照中國有關法律、條例及法規於中國成立了工會。職工代表及工會均作為僱員與管理層之間的溝通渠道。於最後實際可行日期，除法國前僱員提出的兩項訴訟外，目標集團並無面臨任何勞資糾紛。於二零一七年一月十三日，法國前僱員Sébastien Robert先生就與Telma S.A.簽訂的僱傭合同中不競爭條款的執行提起訴訟。誠如法國法律顧問所告知，此法律訴訟最終於二零一七年二月二日判決，由Telma S.A.向Sébastien Robert先生支付15,000歐元（約人民幣110,000元）的和解賠償金，其放棄對Telma S.A.採取的一切行動。此外，於二零一八年九月二十日，法國前僱員Martin Dulong先生於辭任後於蓬圖瓦茲僱傭法庭就其與Telma S.A.簽訂的僱傭合同中不競爭條款的執行向Telma S.A.提起訴訟。索償總額34,883歐元（約人民幣271,707元）。誠如法國法律顧問所告知，建議董事（不包括建議獨立非執行董事）確認，於最後實際可行日期，Martin Dulong先生與Telma S.A.已和解，據此，Telma S.A.已於二零一九年三月向Martin Dulong先生支付約人民幣172,000元。

誠如法國法律顧問所告知，根據法國法律，不競爭條款(i)對保護僱主的合法利益至關重要；(ii)應限於指定的時間段；(iii)應限於某一地理區域；(iv)應考慮僱員的工作性質；及(v)必須提供金融對等物。法國法律顧問進一步告知，倘在僱傭合約中插入不競爭條款，並且倘公司在僱員終止僱傭時不豁免該不競爭承諾，則根據法國法律，該條款完全可強制執行，公司有義務通過在合約規定的不競爭期間支付賠償金賠償離職僱員。就Telma S.A.與其兩名前僱員之間的上述兩起訴訟而言，不競爭條款為其各自僱傭合約的一部分，但Telma S.A.在其終止僱傭時並未豁免其中所載的承諾。由於Telma S.A.未向兩名前僱員支付其非競爭賠償金，因此導致Telma S.A.面臨兩起訴訟並支付兩名僱員遵守不競爭義務的費用。為防止類似糾紛再次發生，Telma S.A.通過審查所有僱傭合約並對載有此類條款的合約做標記，加強監察載有不競爭條款的僱傭合約的制度。

目標集團的業務

倘僱員向Telma S.A.提出辭職，人力資源人員將立即找到離職僱員的合同，並確定其中是否載有不競爭條款。倘有此條款，Telma S.A.將通知離職員工該條款被免除。

目標集團為其於法國的僱員實行界定福利退休計劃。Telma S.A.向一項界定福利退休計劃供款，該計劃涵蓋僱員退休時將獲支付的補償。界定金額根據金屬加工行業法國集體勞動協議(French Collective Labor Agreement)並視乎退休時的工齡及最終薪金、薪金、通脹率及貼現率授予僱員。付款責任將於僱員退休(預期在40年內)時逐漸結清。目標集團已按年委聘一名獨立合資格精算師對目標集團有關界定福利退休計劃的負債淨額進行估值。有關估值將包括僱員所獲取的未來福利金額估計(作為彼等服務的回報)，這將幫助目標集團監控及準備界定福利計劃的負債資金。

目標集團亦已按照中國相關法律法規(特別是中華人民共和國社會保險法)為其於中國的僱

目標集團的業務

員的社會保險供款。目標集團亦已按照中國相關法律法規(特別是住房公積金管理條例)為其於中國的僱員的住房公積金供款。

工作安全

目標集團重視工作安全並遵守職業健康及安全規章制度。進一步詳情請參閱本文件中的「附錄二－監管概覽」一節。此外，目標集團已實施內部工作安全指引及政策，重點關注以下幾個方面：

- **實施預防措施。**進入生產區域時，工人及參觀者均需佩戴安全裝備。
- **設備維護。**在待以維護、正進行維護或已進行維護的設備上清楚地貼上標。
- **應急響應、通知及事故處理。**成立消防隊處理所有應急通知及事故。

於往績記錄期直至最後實際可行日期，概無重大工作場所事故報告。

根據法國法律顧問及中國法律顧問建議，於往績記錄期，目標集團於法國及中國的所有重大方面均遵守有關工作安全及生產安全的所有適用法律、法規和行政條例，且並未受任何主管部門之任何重大處罰。除本文件所披露者外，於往績記錄期，概無重大可報告工作場所事故，亦無目標集團任何僱員索賠任何個人或財產損失。

保險

目標集團按照法國與中國適用法律及法規，為僱員投購了經營民事責任險、醫療及其他強制性保險。於往績記錄期，目標集團一直投購經營民事責任險。此外，中國及法國法律法規亦要求目標集團購買強制性社會保險或訂立社會保障保單，並為僱員向強制性社會保險基金供款。為了有效管理向中國若干城市的住房公積金及社會保險供款，截至二零一八年十月三十一日，泰樂瑪上海已委任第三方代理為其14名僱員作出供款。然而，泰樂瑪上海未能取得中國適用地方政府部門就向有關第三方代理作出供款頒發的合規證書及未能告知罰款的可能性及潛在責任。誠如中國法律顧問所告知，第三方代理就社會保險及住房公積金作出供款的行為不符合相關中國的法

目標集團的業務

律，該等第三方代理未能於規定期限內作出有關供款可能直接令泰樂瑪上海遭受地方當局的處罰及／或其僱員提起的法律訴訟。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，泰樂瑪上海並無就泰樂瑪上海委任第三方代理或其未能作出有關供款收到地方當局的任何處罰或其僱員提起的任何申索。此外，泰樂瑪上海已停止聘請協力廠商代理人為其僱員提供社會保險。在此基礎上，中國法律顧問告知由於協力廠商代理人參與上述社會保障及住房公積金，地方當局受到處罰的可能性很小。

目標集團亦就董事責任、貨物運輸、建築物及資產損壞以及業務中斷訂立了保單，且亦投購了產品責任險。建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，目標集團之現有投購保險符合行業規範，且足以應付目標集團之業務。於往績記錄期，目標集團並未遭受任何重大保險索賠或保險糾紛。

環境事宜

目標集團之租賃物業在生產活動中產生及／或排放石油、固體廢物、污水、塑料、紙張或含空氣污染物的過濾物等廢物，故須遵守法國及中國多項環境及安全法律法規。有關此方面之進一步細節請參閱本文件附錄二「監管概覽」一節。

牌照及許可證

於最後實際可行日期，誠如法國法律顧問所告知，Telma S.A.無須獲得於法國營運其業務之任何特定許可證或牌照。

於最後實際可行日期，誠如中國法律顧問所告知，泰樂瑪上海已從中國有關政府部門獲得所有重要牌照、批文及許可證。

某些牌照、批文及許可證之有效期有限。目標集團管理層確認保持監督牌照及許可證之有效期情況，並在屆滿日期前及時申請更新有關牌照或許可證。目標集團管理層亦確認於往績記錄期及直至最後實際可行日期，獲得或更新所需許可證、牌照及批文並無遇到任何重大困難。因

目標集團的業務

此，目標集團管理層及建議董事(不包括建議獨立非執行董事)認為，日後在更新任何所需許可證、牌照及批文方面應無重大障礙。

合規

據法國法律顧問及中國法律顧問表示，於往績記錄期，目標集團於所有重大方面一直符合法國及中國有關業務營運的一切適用法律、法規及行政規章。

截至最後實際可行日期，與泰樂瑪上海的租賃物業有關的租賃協議尚未於中國的相關土地及房地產管理局登記及存檔，主要是由於出租人未有全面合作辦妥或與目標集團合作以辦妥登記及存檔程序(視乎地方法規而定)。該物業位於中國上海南彙工業園區，總建築面積約為3,803平方米，用作泰樂瑪上海的製造、貯存及技術中心。

據中國法律顧問表示，未有辦妥租賃協議的登記及存檔不會影響租賃協議的有效性或導致目標集團須撤出該租賃物業。然而，相關中國機關可視乎地方法規而施加行政罰則，如勒令整改及罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。有關未能將租賃協議登記及存檔的其他詳情，請參閱「風險因素－與目標集團有關之風險－未登記泰樂瑪上海於中國佔用物業的租賃協議造成的不妥善之處或會重大不利影響其使用該物業的能力」及「目標集團的業務－物業－租賃物業」一節。

法律程序

索賠

於二零一六年一月六日，法國巴士分銷商Dietrich Carebus(「原告」)對向原告供應若干巴士的土耳其巴士製造商Temsal Global(「**TEMSA**」)連同巴士零件供應商(包括Telma S.A.)提出訴訟威脅，倘成立，可於Saverne高等民事法院進行審理。

目標集團管理層表示，有關訴訟乃因**TEMSA**製造的巴士(安裝了由Telma S.A.製造的電磁式緩速器)存在瑕疵(即異常震動情況)所致。**TEMSA**已作出召回產品行動－「**TEMSA**召回行

目標集團的業務

動」，以召回其製造的受影響巴士，並對該等巴士進行改造修理，費用由TEMISA自理。原告相信，於召回中進行的這些改造修理未能修復缺陷。因此，原告對TEMISA、Telma S.A.及其他零件

目標集團的業務

供應商提起成立後產生司法程序的申訴，以向法院徵求委任一名專家，確定各方的有關責任以及原告因遭受該等缺陷所獲賠償金額。如原告就Telma S.A.提供的文件內所示，原告提出臨時賠償金總額約為2.6百萬歐元(約人民幣18.6百萬元)。

Telma S.A.就「TEMSA召回行動」進行的改造修理向TEMSA供應若干電磁式緩速器，費用由Telma S.A.承擔。於最後實際可行日期，所供應該等零件的總額約為73,000歐元(相等於人民幣0.6百萬元)。

誠如法國法律顧問所告知，原告自二零一六年初以來不再進一步追究此項索賠。截至最後實際可行日期，Telma S.A.正與TEMSA磋商，目的是將Telma S.A.就因上述法律訴訟可能招致的任何未來爭議(如有)的責任風險減至最低。

截至最後實際可行日期，儘管法國法律顧問認為，投訴升級為司法程序的威脅極其渺小，誠如法國法律顧問所告知，原告繼續索賠，倘其他被告不履行法院判決的賠償責任的，則由Telma S.A.及其他被告共同承擔連帶責任，Telma S.A.的最高賠償責任金額約為2.6百萬歐元(約人民幣18.6百萬元)。

訴訟

於二零一三年，Torque及Pinto Brasil – Fabrica De Maquinas Industrias, S.A. (「**Pinto**」) 於往績記錄期為目標集團的供應商之一，發起有關Torque向Pinto出售的泰樂瑪集團若干公司(即Telma S.A.、Telma SA Zweigniederlassung Deutschland GmbH、Telma Retarder Inc.、Telma Retarder do Brasil Participacoes e Representacoes Ltda.及Telma Retarder India Pvt Ltd)(統稱為「**目標公司**」)的預期談判。

Torque及Pinto於二零一四年六月簽立了一份意向書(「**第一份意向書**」)，據此，(其中包括)一致同意購買價格為4百萬歐元。然而，由於彼等聲稱協定的購買價格高於目標公司的價值，隨後於二零一四年九月由Pinto終止意向書。

談判隨後在接下來的幾個月及二零一四年十二月恢復，Torque及Pinto簽立了第二份意向書(「**第二份意向書**」)，據此，(其中包括)一致同意出售目標公司的代價為歐元2.25百萬歐元，第二份意向書將於二零一五年一月十五日(「**首付日期**」)成為具有約束力的協議，即首付1百萬歐元(「**首付款項**」)的日期。

然而，在首付日期時，由於Torque在董事會批准出售時遇到了困難，故要求Pinto推遲付款日期。於首付日期當日，Torque的一位股東告知Pinto，Torque已收到出售目標公司的新要約，因

目標集團的業務

此第二份意向書應推遲，日期另行通知。不久之後，Torque的股東通過他們的法律代表告知Pinto彼等有意與Pinto繼續交易。因此，Pinto試圖支付首付款項，但Telma S.A.的行政人員告知，彼不被允許接受付款，亦未被允許召開有關擬議出售的董事會會議。

此後，在發出兩封正式信函要求Torque按照第二份意向書執行但未能成功的情況下，Pinto於二零一五年十二月向巴黎商業法院（「法院」）提起對Torque的法律訴訟，因Torque涉嫌違反第二份意向書而要求索賠。

於二零一九年九月十三日，法院作出一項判決，駁回Pinto對Torque提出的所有要求（「判決」），並頒令Pinto向Torque支付30,000歐元，以就Torque於是項法律訴訟中所產生的費用作出補償。法院指出Pinto於並無計及第一份意向書之強制性性質的情況下，單方面終止第一份意向書。

此外，誠如法律訴訟中Torque的法律代表（「Torque的法律代表」）LPA-CGR Avocats所告知，Pinto的索賠現在乃基於侵權行為，即基於所謂的非法終止商業談判，而非Pinto在彼等首次提起法律訴訟時所指稱的合約索賠。誠如Torque的法律代表進一步告知，Pinto僅要求貨幣補償。與第二份意向書相關的初始索賠金額為12,607,279.60歐元，隨後於二零一七年九月降至5,251,970歐元，並於二零一八年九月Pinto決定放棄其合約索賠時進一步降至322,158歐元。

由於磋商時間段較短及參與方討論的不確定性，法院指出第二份意向書並不具約束力且所協商的內容屬合法。

誠如Torque的法律代表所告知，Pinto對判決提起上訴的時間將於二零一九年十二月二十六日屆滿，而Pinto於最後可行日期並無提出上訴。據Torque的法律代表所述，儘管受理上訴的法院於Pinto提起上訴的情況下將審閱並對整個案件作出規定，惟法院所作決策通常須經受理上訴的法院之批准，對違規行為屬延遲及錯誤性質的評估純粹因事實問題所致。於任何情況下，由於第二份意向書的突然終止導致Pinto遭受損害，有關損害賠償僅限於受害者（即Pinto）在與Torque談判時承擔的實際費用。在最壞的情況下，如判決所述，Torque僅被判承擔Pinto於二零一四年九月至首付日期產生的費用。儘管根據法國法律確實存在具體履行的概念，即在Pinto為其中一方的情況下，可尋求法院命令Torque根據第二份意向書完成將目標公司出售予Pinto，Torque的法律代表認為，即使後來Pinto尋求具體履約，根據Pinto目前的主張及論證，成功的機會很小。

目標集團的業務

Torque的法定代表表示：(i)除Pinto及Torque外，並未涉及其他任何一方；及(ii)由於Telma S.A.為第一份意向書及第二份意向書中的談判目標，並且未成為談判的一部分，上述法律程序不大可能對Telma S.A.及其董事產生任何影響。