

此乃要件 請即處理

閣下如對本通函任何方面或將採取的行動有任何疑問，應諮詢股票經紀或其他註冊證券商、銀行經理、律師、專業會計師或其他專業顧問。

閣下如已售出或轉讓名下全部浙江零跑科技股份有限公司的股份，應立即將本通函連同隨附的代表委任表格交予買方或承讓人，或經手買賣或轉讓的銀行、股票經紀或其他代理商，以便轉交買方或承讓人。

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本通函的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本通函全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



LEAPMOTOR

ZHEJIANG LEAPMOTOR TECHNOLOGY CO., LTD.

浙江零跑科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：9863)

(1) 有關獨家許可協議及  
貨品銷售框架協議的持續關連交易；

(2) 建議修訂公司章程及議事規則；

(3) 建議委任非執行董事；

及

(4) 臨時股東大會通告

獨立董事委員會及獨立股東的獨立財務顧問



紅日資本有限公司

RED SUN CAPITAL LIMITED

浙江零跑科技股份有限公司謹訂於2023年11月15日(星期三)下午3時正假座中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號芯圖大廈12樓會議室舉行臨時股東大會，召開大會的通告載於本通函第119至120頁。隨函亦附奉臨時股東大會適用的代表委任表格，有關表格刊載於香港交易及結算所有限公司網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站(<https://www.leapmotor.com>)。

無論閣下能否出席臨時股東大會，務請按照隨附代表委任表格印備的指示填妥及簽署該表格，並儘快惟無論如何不遲於大會(或其任何續會，視情況而定)指定舉行時間24小時前(即不遲於2023年11月14日(星期二)下午3時正)交回本公司的H股證券登記處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)(就H股股東而言)或本公司的中國註冊辦事處(地址為中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號1樓)(就內資股股東而言)。填妥及交回代表委任表格後，閣下仍可依願親身出席臨時股東大會或其任何續會，並於會上投票，而在此情況下，已填妥及交回的代表委任表格將被視作撤回論。

本通函所提述日期及時間均指香港日期及時間。

2023年10月31日

# 目 錄

	頁次
釋義 .....	1
<b>董事會函件</b>	
1. 緒言 .....	8
2. 有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易 .....	9
3. 訂立持續關連交易的理由及裨益 .....	27
4. 內部控制措施 .....	29
5. 上市規則的涵義 .....	31
6. 參與方的資料 .....	33
7. 建議修訂公司章程、議事規則及建議委任非執行董事 .....	33
8. 臨時股東大會及委任代表安排 .....	36
9. 推薦建議 .....	37
10. 其他資料 .....	37
<b>獨立董事委員會函件 .....</b>	<b>38</b>
<b>獨立財務顧問函件 .....</b>	<b>40</b>
<b>附錄一 – 一般資料 .....</b>	<b>105</b>
<b>附錄二 – 建議修訂公司章程 .....</b>	<b>113</b>
<b>附錄三 – 建議修訂議事規則 .....</b>	<b>118</b>
<b>臨時股東大會通告 .....</b>	<b>119</b>

## 釋 義

於本通函內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義：

「細則」或「公司章程」	指	本公司現行有效的公司章程
「基準價格」	指	相關產品的材料費用、生產開支(包括勞工成本、折舊及材料)、質量保修成本、研發費用分攤及運輸成本總額
「董事會」	指	董事會
「緊密聯繫人」	指	具有上市規則所賦予該詞的涵義
「本公司」	指	浙江零跑科技股份有限公司，一家於2015年12月24日根據中國法律成立的有限責任公司，已於2021年4月30日在中國改制為股份有限公司(股份代號：9863)
「零部件」	指	全屬製造本地生產LPM產品所需的零部件，包括但不限於車身零件、底盤、汽車電子零件、車載軟件、電驅系統、電池系統、車燈系統
「大華技術」	指	浙江大華技術股份有限公司，一家根據中國法律成立且股份於深圳證券交易所上市的股份有限公司(股份代號：002236)，為本公司的股東及關連人士
「內資股及H股買賣協議」	指	Stellantis與大華技術就買賣由大華技術持有的本公司45,000,000股內資股及45,000,000股H股所訂立日期為2023年10月26日的買賣協議
「董事」	指	本公司董事
「內資股」	指	本公司每股面值人民幣1.00元的普通股，以人民幣認購或入賬列作繳足

## 釋 義

「臨時股東大會」	指	本公司將於2023年11月15日(星期三)下午3時正假座中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號芯圖大廈12樓會議室舉行的臨時股東大會或其任何續會
「增程式」	指	增程式電動汽車
「EV」或「電動汽車」	指	用於運載乘客的純電動汽車
「獨家LPM產品」	指	本公司與Stellantis已協定可由本公司製造以供第三方於有關地域銷售及分銷的任何LPM產品
「獨家許可協議」	指	本公司與合營公司於完成合營公司成立時以協定形式訂立且隨附於合營公司成立協議的許可協議，授予合營公司知識產權及其他必要權利的獨家許可，使合營公司能夠(a)於有關地域銷售及分銷LPM產品、售後服務零件及本地生產LPM產品，及(b)於有關地域製造及銷售本地生產LPM產品及本地生產售後服務零件，以及製造零部件，及(c)就前述提供服務及配套活動
「創始人集團」	指	朱先生、傅先生、劉女士、陳女士、杭州芯圖、寧波華綾、寧波華暘及萬載明昭的統稱
「本集團」	指	本公司及其不時的附屬公司
「H股」	指	本公司已發行或將發行每股面值人民幣1.00元的境外上市外資股，以港元認購及買賣並於聯交所上市
「杭州芯圖」	指	杭州芯圖科技有限公司，一家根據中國法律成立的有限責任公司，為單一最大股東集團成員

## 釋 義

「港元」	指	香港法定貨幣港元
「香港」	指	中國香港特別行政區
「獨立董事委員會」	指	由全體獨立非執行董事組成的董事委員會
「獨立財務顧問」	指	紅日資本有限公司，本公司委任的獨立財務顧問
「獨立股東」	指	於臨時股東大會上毋須就貨品銷售框架協議及其項下持續關連交易以及建議年度上限放棄投票的股東
「獨立第三方」	指	並非本公司關連人士(具有上市規則所賦予該詞的涵義)的任何實體或人士
「合營公司」	指	一家將於荷蘭註冊成立的合營公司，由本公司及Stellantis根據合營公司成立協議成立
「合營公司成立協議」	指	本公司與Stellantis所訂立日期為2023年10月26日的協議，內容有關(其中包括)設立合營公司
「完成合營公司成立」	指	本公司與Stellantis完成認購合營公司股份
「合營集團」	指	合營公司及其不時的附屬公司
「最後實際可行日期」	指	2023年10月27日，即本通函付印前為確定當中所載若干資料的最後實際可行日期
「上市規則」	指	聯交所證券上市規則(經不時修訂、補充或以其他方式修改)

## 釋 義

「本地生產合作夥伴」	指	合營公司就製造本地生產LPM產品及本地生產售後服務零件聯屬或外判的實體，其可包括Stellantis及其聯屬公司或第三方製造商
「本地生產LPM產品」	指	全部或部份由合營公司或本地生產合作夥伴於一個或多個有關地域製造的任何型號整車，以不時於有關地域以LPM品牌銷售及分銷
「本地生產售後服務零件」	指	全部或部份由合營公司或本地生產合作夥伴於一個或多個有關地域製造的零配件，僅為提供LPM產品或本地生產LPM產品的售後服務
「LPM品牌」	指	單獨或合併識別為源自本公司並以此推廣產品的任何及所有品牌及商標(不論現有或未來)，包括但不限於零跑、零跑標誌、「零跑」的譯文或音譯，以及由本公司開發及擁有足以使本公司產品從其他人士、業務或實體區分開來的副品牌、產品品牌及其他名稱
「LPM產品」	指	由本公司或其代表不時以LPM品牌製造、組裝、分銷或生產的任何型號整車，惟不包括獨家LPM產品
「生產許可費」	指	本公司就本地生產LPM產品的製造向合營集團收取的許可費
「傅先生」	指	傅利泉先生，為單一最大股東集團成員及陳女士的配偶
「朱先生」	指	朱江明先生，為本公司董事長、執行董事兼首席執行官、單一最大股東集團成員及劉女士的配偶

## 釋 義

「陳女士」	指	陳愛玲女士，為傅先生的配偶及單一最大股東集團成員
「劉女士」	指	劉雲珍女士，為朱先生的配偶及單一最大股東集團成員
「新能源汽車」	指	新能源乘用車，包括純電動汽車及插電式混合動力汽車(包括增程式)
「寧波顧麟」	指	寧波顧麟股權投資合夥企業(有限合夥)，一家於2017年12月29日根據中國法律成立的有限合夥企業，為單一最大股東集團成員
「寧波華綾」	指	寧波華綾創業投資合夥企業(有限合夥)，一家於2018年1月22日根據中國法律成立的有限合夥企業，為單一最大股東集團成員
「寧波華暘」	指	寧波華暘創業投資合夥企業(有限合夥)，一家於2017年11月7日根據中國法律成立的有限合夥企業，為單一最大股東集團成員
「寧波景航」	指	寧波景航企業管理合夥企業(有限合夥)，一家於2017年9月11日根據中國法律成立的有限合夥企業，為單一最大股東集團成員
「提名及ESG委員會」	指	董事會提名及環境、社會及公司治理(ESG)委員會
「紐交所」	指	紐約證券交易所
「售後服務零件」	指	由本公司或其代表生產僅為於有關地域提供LPM產品售後服務的零配件，包括但不限於電池、電子配件、車身零件、底盤、車燈系統、電子儀器、攝像頭、內外飾

## 釋 義

「中國」	指	中華人民共和國，惟就本通函而言(除另有指明外)，不包括香港、澳門特別行政區及台灣
「議事規則」	指	本公司所採納的董事會議事規則，經不時修訂
「招股章程」	指	本公司於2022年9月20日刊發的招股章程
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「貨品銷售框架協議」	指	本公司與合營公司於完成合營公司成立時以協定形式訂立且隨附於合營公司成立協議的協議，據此，本公司可不時(i)向合營集團銷售LPM產品，以於有關地域分銷，(ii)銷售不時所需的零部件，以製造本地生產LPM產品及(iii)銷售售後服務不時所需的售後服務零件
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章證券及期貨條例，經不時修訂、補充及／或以其他方式修改
「股份」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元的普通股，包括內資股及H股
「股東」	指	股份持有人
「單一最大股東集團」	指	朱先生、傅先生、劉女士、陳女士、杭州芯圖、寧波華綾、寧波華暘、寧波景航、寧波顧麟及萬載明昭的統稱
「Stellantis」	指	Stellantis N.V.，一家根據荷蘭法律註冊成立及組成的公眾有限公司，於紐約證券交易所、巴黎泛歐交易所受監管市場及米蘭泛歐交易所受監管市場上市
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司

## 釋 義

「認購事項」	指	根據認購協議條款認購將向Stellantis配發及發行的194,260,030股H股
「認購協議」	指	本公司與Stellantis就認購事項所訂立日期為2023年10月26日的協議
「認購價」	指	每股43.8港元的價格
「收購守則」	指	香港證券及期貨事務監察委員會頒佈的《公司收購、合併及股份回購守則》，經不時修訂
「有關地域」	指	下列地方以外的所有國家：  (i). 大中華(包括中國、香港、澳門及台灣)；  (ii). Stellantis並無能力、基礎設施或關係以分銷LPM產品的其他國家，於合營公司成立協議日期，已知悉為汶萊、老撾、緬甸、柬埔寨及東帝汶；及  (iii). 本公司與Stellantis可能不時協定的其他國家
「轉讓價格」	指	具有本通函「(B)貨品銷售框架協議—與銷售及分銷LPM產品及售後服務零件有關的貨品銷售—(a)銷售LPM產品」一段所載涵義
「萬載明昭」	指	萬載明昭諮詢服務中心(有限合夥)，一家於2017年11月28日根據中國法律成立的有限合夥企業，為單一最大股東集團成員
「%」	指	百分比



LEAPMOTOR

ZHEJIANG LEAPMOTOR TECHNOLOGY CO., LTD.

浙江零跑科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：9863)

執行董事：

朱江明先生(董事長兼首席執行官)

吳保軍先生

曹力先生

於中國的註冊辦事處、

總部及主要營業地點：

中國浙江省

杭州市濱江區

物聯網街451號1樓

非執行董事：

金宇峰先生

於香港的主要營業地點：

香港九龍

觀塘道348號

宏利廣場5樓

獨立非執行董事：

付于武先生

黃文禮博士

萬家樂女士

敬啟者：

- (1) 有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易；
  - (2) 建議修訂公司章程及議事規則；
  - (3) 建議委任非執行董事；
- 及
- (4) 臨時股東大會通告

## 1. 緒言

茲提述本公司日期為2023年10月26日的公告(「該公告」)，內容有關(其中包括)(i)獨家許可協議及貨品銷售框架協議以及其項下各自擬進行的交易(統稱「持續關連交易」)；(ii)建議修訂公司章程及議事規則；及(iii)建議委任非執行董事。

## 董事會函件

本通函旨在提供(1)獨家許可協議及貨品銷售框架協議項下擬進行持續關連交易的進一步詳情；(2)獨立董事委員會致獨立股東的函件，當中載有其就貨品銷售框架協議及其項下擬進行持續關連交易是否公平合理提供的意見；(3)獨立財務顧問致獨立董事委員會及獨立股東的函件，當中載有其對於獨家許可協議及貨品銷售框架協議項下擬進行持續關連交易(包括建議年度上限)的意見，以及根據上市規則第14A.52條，獨家許可協議及貨品銷售框架協議的期限需要超過三年及有關情況合乎類似交易所採取一般處理方法的原因；及(4)建議修訂公司章程及議事規則以及建議委任非執行董事的進一步詳情；及(5)向閣下發出臨時股東大會通告。

### 2. 有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易

根據合營公司成立協議，於合營公司成立協議完成時成立合營公司後，本公司與合營公司將按合營公司成立協議所載協定形式訂立獨家許可協議及貨品銷售框架協議。

本公司與Stellantis所協定獨家許可協議及貨品銷售框架協議的主要條款載列如下：

#### (A) 獨家許可協議

日期：待合營公司成立協議完成時成立合營公司後簽訂

訂約方：本公司與合營公司

期限：除本公司與合營公司另行相互協定外，獨家許可協議自簽立日期起生效，並維持有效至獨家許可協議日期第28週年為止(「許可期限」)。

自2037年7月1日起，訂約方將有六個月期限以審閱及真誠商討是否繼續執行獨家許可協議，且除非雙方均決定於2038年1月1日後不再繼續執行獨家許可協議，否則獨家許可協議將自動延續至許可期限結束為止。

## 董事會函件

- 獨家性： 許可的獨家性須受合營公司成立協議所載的獨家性適用條款所規限。倘本公司及Stellantis均決定獨家安排不再繼續，已授出許可將自動改為非獨家。
- 交易： 本公司將授予合營公司知識產權及其他必要權利的獨家許可，使合營公司能夠(a)於有關地域銷售及分銷LPM產品、售後服務零件及本地生產LPM產品，及(b)於有關地域製造及銷售本地生產LPM產品及本地生產售後服務零件，以及製造零部件，及(c)就前述提供服務及配套活動。
- 定價政策： 獨家許可協議項下並無許可費安排，而所有與銷售LPM產品及本地生產LPM產品以及製造本地生產LPM產品、零部件及本地生產零部件有關的費用安排(包括有關知識產權者)均已反映並包含於下文所載的貨品銷售框架協議定價政策中。

### (B) 貨品銷售框架協議

- 日期： 待合營公司成立協議完成時成立合營公司後簽訂
- 訂約方： 本公司與合營公司
- 期限： 自貨品銷售框架協議簽立日期(「生效日期」)起至生效日期第28週年止為期28年(「期限」)。自2037年7月1日起，本公司及合營公司將有六個月期限以審閱及真誠商討是否繼續執行貨品銷售框架協議，且除非LPM及合營公司均決定於2038年1月1日後不再繼續執行貨品銷售框架協議，否則貨品銷售框架協議將自動延續至期限結束為止。

## 董事會函件

交易： 本公司將不時(i)向合營集團銷售LPM產品，以供於有關地域分銷；(ii)銷售不時所需的零部件，以供製造本地生產LPM產品及(iii)銷售售後服務不時所需的售後服務零件。

付款條款： 付款條款將由各訂約方於本集團成員公司與合營集團根據貨品銷售框架協議不時訂立的相關協議中協定。

定價政策：

### 與銷售及分銷LPM產品及售後服務零件有關的貨品銷售

(a) 銷售LPM產品 LPM產品將按**轉讓價格**出售，其計算公式為：**基準價格** x (1+**參考利潤**)

- **參考利潤**指LPM產品基準價格加特定利潤。

於初步推出階段 (即自貨品銷售框架協議日期起至貨品銷售框架協議日期第四(4)週年止)：參考利潤將為零。

儘管LPM產品於中國廣受歡迎，惟本公司於中國境外分銷其產品的經驗有限。因此，本公司相信，將初步推出階段的參考利潤設定為零可給予合營公司一個孵化期，(i)以於有關地域建立本公司的品牌及地位；及(ii)於有關孵化期內在有關地域享有價格優勢，從而增強其競爭力。儘管如此，誠如上文所載，基準價格涵蓋的開支範圍大於銷售成本結餘，此將確保本公司至少可從銷售實現正數毛利率，對本公司而言，該毛利率將不遜於本公司截至2022年12月31日止年度及截至2023年6月30日止六個月自其中國銷售錄得的毛利率。

第二階段(即自貨品銷售框架協議日期第四(4)週年起至貨品銷售框架協議日期第七(7)週年止)：參考利潤將為2-5%，該利潤經參考可資比較電動汽車製造商的公開財務及運營數據後釐定。各訂約方將經公平磋商協定參考利潤，並可能同意參考利潤可隨上述百分比而變化，在任何情況下不會低於2%。於訂立個別協議時的實際參考利潤將根據持續關連交易定價機制釐定。

由於電動汽車市場競爭十分激烈，市場需求及價格具有週期性及出現波動，故本公司認為應保留定價政策的靈活性，以便參考利潤能夠根據屆時的市況及時按商業需要進行調整。此外，視乎經濟及市場狀況變化而於不同時期設定不同的利潤率，亦屬有關地域的常見做法。固定利潤率(尤其是於業務增長期間)可能無法反映公平合理的定價條款，並可能受到有關地域的稅務機關提出質疑。

第三階段(即自貨品銷售框架協議日期第七(7)週年後開始)：參考利潤將為合理百分比，其根據持續關連交易定價機制釐定。目前預期參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定，如市場上的最終產品售價、競爭因素、生產成本、本公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況。

## 董事會函件

- (b) 銷售售後服務零件 售後服務零件的售價將以成本加成的基準釐定，利潤由各訂約方按照持續關連交易定價機制經公平磋商協定，惟有關利潤無論如何均不得遜於本公司銷售LPM產品的第二階段定價政策，當中計及本公司屆時於中國的現行銷售慣例、相關有關地域屆時的一般慣例以及市況。

部件成本包括材料費用、製造成本(包括勞工成本、材料及折舊)、研發費用分攤及採購成本等。

### *與本地生產LPM產品有關的貨品銷售及許可費*

- (a) 銷售零部件 所有零部件將按基準價格加各訂約方根據持續關連交易定價機制經公平磋商協定的利潤出售，而有關利潤無論如何均不得遜於本公司銷售LPM產品的第二階段定價政策，當中計及本公司屆時於中國的現行售價(如有)及有關地域屆時的市況。

- (b) 生產許可費 就首款本地生產LPM產品而言，生產許可費將為**參考金額**的2%。參考金額將由本公司與合營公司釐定，無論如何均不得低於本地生產LPM產品的出廠價，前提為有關出廠價應計及本地生產LPM產品的售價及其他相關成本(為免生疑問，不包括合營公司向本公司購買零部件而已向本公司支付的成本)等因素後釐定。2%的費率經參考汽車行業對外許可使用其知識產權或技術訣竅所收取的許可費釐定。

就本地生產LPM產品的所有後續車型而言，特定有關地域的生產許可費將於有關本地生產LPM產品參考金額的2-5%範圍內。各訂約方將經公平磋商協定生產許可費，並可能同意有關生產許可費可隨上述百分比限額而變化，視乎屆時的市況、相關有關地域及待製造車型而定。2-5%的費率經參考汽車行業對外許可使用其知識產權或技術訣竅所收取的許可費釐定。於訂立個別協議時的實際生產許可費將根據持續關連交易定價機制釐定，目前擬定不低於2%。生產許可費已計及合營公司於本地製造任何零部件的情況下應付本公司的所有許可費。

本公司認為，誠如於銷售LPM產品初步推出階段的定價政策所述，為首款本地生產LPM產品設定較低的生產許可費，可讓合營公司於孵化期內享有價格優勢並增強其市場競爭力。此外，預計合營公司須投入相對較多的時間及資源以製造首款本地生產LPM產品，直至製造工序逐漸簡化。

持續關連交易定價機制：

為確保個別協議項下設定的相關利潤公平合理，本公司將採用以下價格形成機制（「持續關連交易定價機制」）：

**1. 定期基準分析**

本公司將與合營公司進行定期基準分析。本公司管理團隊應在本公司業務及營銷團隊的協助下，收集及審閱不少於三家可資比較上市汽車製造商於緊接定價窗口前十二個月的公開可得財務及運營數據（包括毛利率），即年度審閱，以及在合營公司發出的採購訂單涉及採購尚未於有關地域推出的新電動車型或採購於有關地域內的新地區推出的電動汽車（各為一個「定價窗口」）等情況下進行審閱。有關可資比較汽車製造商將根據以下一項或多項標準選出：(i) 主要業務範圍應以製造及銷售電動汽車為主；(ii) 來自電動汽車銷售的收益金額可供比較；(iii) 定價政策可供比較及具有按可支配收入劃分的類似客戶基礎。

對有關基準數據進行審閱後，雙方應就個別協議中將設定的最終利潤進行磋商，並確保其屬於有關基準數據範圍內，且計及個別協議屆時所有相關因素，例如銷售的汽車型號、市場上的最終產品售價、競爭格局、生產成本、本公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況。

**2. 獨立非執行董事進行審閱**

獨立非執行董事對持續關連交易進行年度審閱時，亦應審閱及評估該財政年度適用於貨品銷售框架協議項下交易的相關利潤水平的適當性。本公司應確保獨立非執行董事獲得充足的資源及信息，包括於必要時獲取獨立行業專家的建議，以審閱及評估相關利潤水平的適當性。

貨品銷售框架協議的建議年度上限

(A) 建議年度上限的理據：

本公司預期，於截至2023年12月31日止年度，其不會在有關地域(i)向合營公司銷售任何LPM產品、售後服務零件或零部件，亦不會(ii)製造本地生產LPM產品。因此，於截至2023年12月31日止年度，並無就貨品銷售框架協議項下交易金額設定上限。

由於貨品銷售框架協議期限將自生效日期起為期28年，本公司與合營公司將於臨近2037年底時就2038年起的貨品銷售框架協議項下年度交易金額的年度上限進行磋商。本公司將遵守上市規則第十四A章有關貨品銷售框架協議項下擬進行交易年度上限的規定。當有關年度上限獲得獨立股東批准後，本公司方會繼續進行貨品銷售框架協議項下擬進行交易。

根據合營公司成立協議，合營公司將擁有LPM產品及本地生產LPM產品於有關地域的獨家分銷權。合營公司將分銷的LPM產品將為(A)本公司製造並出口予合營公司以於有關地域分銷的整車(於該情況下本公司將向合營公司收取LPM產品銷售費用)；或(B)合營公司或本地生產合作夥伴於有關地域部份或全部使用本公司出口予合營公司的零部件(於該情況下本公司將向合營公司收取該等零部件銷售費用並向合營公司收取生產許可費)及／或合營公司於本地製造的零部件製造的本地生產LPM產品((A)及(B)統稱為「兩種供應情況」)。於兩種供應情況下，本公司亦將銷售售後服務零件，以支持合營公司於銷售LPM產品及本地生產LPM產品後提供的售後服務。

## 董事會函件

本公司將出口的LPM產品及本地生產LPM產品為彼此的替代品。於決定於有關地域分銷的LPM產品應採購自本公司還是由合營公司於本地製造時，本公司及Stellantis將考慮生產時間、成本、監管、稅項、進出口限制、成本效益等因素。因此，本公司將出口的LPM產品以及本地生產LPM產品的份額於本公司與合營公司交易期間方會釐定。鑒於前文所述，本公司已計及下文所列情況，因應兩種供應情況設定建議年度上限(定義見下文)：

### 1. 銷售LPM產品／銷售零部件：

誠如上文段落所述，(i) LPM產品及(ii)零部件的銷售可互相替代。就合營公司於有關地域分銷的相同汽車數目而言，根據上文「(B)－貨品銷售框架協議」分段所載的定價政策，合營公司就銷售LPM產品應付本公司的金額將高於其就銷售零部件應付本公司的金額。

因此，就設定建議年度上限而言，本公司僅納入LPM產品的估計銷售，由此於任一情況下，交易金額均不會超過建議年度上限。

### 2. 銷售售後服務零件

就合營公司於有關地域分銷的相同汽車數目而言，預期合營公司於兩種供應情況下就銷售售後服務零件應付本公司的金額將會相同。

### 3. 生產許可費

當合營公司於有關地域分銷的汽車涉及本地生產LPM產品時，合營公司方會向本公司支付生產許可費。

## 董事會函件

### (B) 建議年度上限

預期2024年至2037年的貨品銷售框架協議項下年度交易總額將不會超過下列上限(「建議年度上限」)：

	截至12月31日止年度						
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
	<i>(人民幣百萬元)</i>						
下列的年度上限：							
銷售LPM產品／							
銷售零部件	2,228	10,463	23,400	40,886	46,631	62,970	68,879
銷售售後服務零件	29	165	469	972	1,442	1,956	2,320
生產許可費	82	479	1,123	1,995	2,279	3,068	3,362
	<u>2,339</u>	<u>11,107</u>	<u>24,992</u>	<u>43,853</u>	<u>50,352</u>	<u>67,994</u>	<u>74,561</u>
年度上限總額	<u>2,339</u>	<u>11,107</u>	<u>24,992</u>	<u>43,853</u>	<u>50,352</u>	<u>67,994</u>	<u>74,561</u>

	截至12月31日止年度						
	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年
	<i>(人民幣百萬元)</i>						
下列的年度上限：							
銷售LPM產品／							
銷售零部件	75,845	82,778	96,934	100,270	102,276	114,195	124,491
銷售售後服務零件	2,700	2,958	3,322	3,640	3,893	4,118	4,433
生產許可費	3,709	4,054	4,760	4,925	5,024	5,571	6,083
	<u>82,254</u>	<u>89,790</u>	<u>105,016</u>	<u>108,835</u>	<u>111,193</u>	<u>123,884</u>	<u>135,007</u>
年度上限總額	<u>82,254</u>	<u>89,790</u>	<u>105,016</u>	<u>108,835</u>	<u>111,193</u>	<u>123,884</u>	<u>135,007</u>

(C) 建議年度上限的計算

建議年度上限根據(i)下文「(D)合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品估計銷量」一段所載的合營公司將分銷或製造的整車估計數量；及(ii)下文所詳述的不同交易估計交易量而得出：

1.1. 銷售LPM產品

- (a) 就初步推出階段(目前擬定為2024年至2027年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準價格乘以(1+零參考利潤)；
- (b) 就第二階段(目前擬定為2028年至2030年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準價格乘以(1+5%(即參考利潤協定區間的上限))；及
- (c) 就第三階段(目前擬定為2031年至2037年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準價格乘以(1+5%(就計算建議年度上限而言，假設為第二階段參考利潤協定區間的上限；實際參考利潤將由持續關連交易定價機制釐定。目前擬定參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定))。

1.2. 銷售零部件

- (a) 假設製造本地生產LPM產品所需的所有零部件(為免生疑問，不包括任何代加工及貼標服務)將由本公司向合營公司供應；及

## 董事會函件

- (b) 合營公司每年於有關地域製造的LPM產品估計銷量乘以零部件的基準價格，再乘以(1+利潤)，其中：
- (i). 就計算建議年度上限而言，零部件的基準價格假設為LPM產品的基準價格乘以**材料費率**(即材料費用相對LPM產品基準價格的比率)；
  - (ii). 材料費率就計算建議年度上限而言假設為91%，根據本公司整車現有車型的材料費用相對LPM產品基準價格的平均比率估計得出；及
  - (iii). 利潤就計算建議年度上限而言假設為2%，與銷售零部件的定價政策一致，該政策載列利潤不得遜於本公司銷售LPM產品的第二階段定價政策(即不低於2%的參考利潤)。實際利潤將由持續關連交易定價機制釐定。

### 2. 銷售售後服務零件

於2024年至2037年期間各年，本公司向合營公司作出的售後服務零件估計銷售假設為同年及過往兩年的LPM產品總銷售約1.3%。

有關假設根據2020年至2022年期間本公司售後服務零件過往銷售額與本集團過往整車銷售額的比較得出。截至2022年12月31日止三個財政年度，本公司售後服務零件銷售額相對同年及過往兩年整車銷售額的比率分別約為1.6%、1.1%及1.1%，平均比率為1.3%。本公司認為，鑒於售後服務零件的需求將隨整車銷售按比例增加，於估計售後服務零件銷量時使用該比率屬合適。

3. 生產許可費

合營公司每年於有關地域製造的LPM產品估計銷量乘以生產許可費，其中：

- (a) 就首款本地生產LPM產品而言，為參考金額乘以2%。就計算建議年度上限而言，參考金額假設為本地生產LPM產品的出廠價；及
- (b) 就本地生產LPM產品的後續車型而言，為參考金額乘以5%（即生產許可費協定區間的上限）。就計算建議年度上限而言，參考金額假設為本地生產LPM產品的出廠價。

**(D) 合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品估計銷量**

於2024年至2037年期間，合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品估計銷量載列如下。

截至12月31日止 財政年度	估計銷量 (輛)	截至12月31日止 財政年度	估計銷量 (輛)
2024年	20,800	2031年	477,595
2025年	86,560	2032年	509,770
2026年	182,020	2033年	579,720
2027年	279,250	2034年	586,390
2028年	299,710	2035年	586,390
2029年	406,635	2036年	648,953
2030年	436,365	2037年	693,548

**(E) 合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品銷量的相關假設**

於估計LPM產品銷量時，已作出以下假設：

**(1) 全球電動汽車市場持續增長**

其中一個主要假設為，於2024年至2037年期間，全球電動汽車市場將持續展現電動汽車銷量的顯著增長。基於國際能源署(IEA)網站所公佈的資料，電動汽車銷量由2021年約6.6百萬輛迅速增長至2022年逾10百萬輛，並預期於2023年底達至14百萬輛，平均年增長率超過45%。此外，按銷量計，於2022年歐洲為全球第二大電動汽車市場。此快速增長的主要推動因素包括(i)利好政府政策，例如歐洲議會與歐洲各國於2022年10月達成協議，協定自2035年起推出的所有新車型不得排放二氧化碳；(ii)技術進步，例如充電時間縮短、續航里程提升及充電設施基建增加；及(iii)消費者對電動汽車質量及安全的整體觀感。

基於前述市場數據及假設電動汽車市場的上述主要推動因素持續存在，於設定建議年度上限時，估計(i)至2035年歐洲的純電動汽車銷售組合將接近100%；(ii)至2030年全球純電動汽車銷售組合將達到約60-70%；(iii)至2030年預期歐洲電動汽車市場維持25%的市場份額。

**(2) Stellantis於有關地域電動汽車市場的地位保持不變**

Stellantis為有關地域電動汽車市場的領先參與者。具體而言，於2022年，其(i)於歐盟30國市場錄得20%的市場份額並於純電動汽車銷售中排名第二；(ii)於南美洲錄得23%的市場份額；及(iii)於中東及非洲市場以及北美市場分別錄得12%及11%的市場份額。

於設定建議年度上限時，已假設Stellantis將於有關地域繼續保持其領先市場地位，具體而言，根據其於2022年發佈的戰略計劃「Dare Forward 2030」所載的目標，其將至2030年在歐洲及北美洲分別達到超過23%及超過13%的市場份額。此外，預測Stellantis的前述市場份額將保持至2037年。

(3) 合營公司可使用Stellantis於有關地域的銷售點

截至本通函日期，Stellantis於有關地域合共有超過10,500個銷售點，其中逾5,500個銷售點位於更廣泛歐洲地區，逾500個位於中東及非洲，逾4,500個位於南美洲及北美洲。

經計及下文「(F)本公司考量的其他定性因素－(1)合營公司的分銷優勢及戰略」一段所詳述建立分銷網絡的戰略部署，已假設合營公司將逐漸增加使用於有關地域的銷售點。截至本通函日期，就Stellantis於區內的相關銷售點數目而言，假設合營公司於2037年可使用的銷售點將：

- 於更廣泛歐洲地區達到約20%至30%；
- 於中東及非洲達到約20%至30%；及
- 於南美洲及北美洲達到約10%至20%。

(4) 銷售效率

鑒於本公司於有關地域推出及打造品牌所需的時間及精力，故已就合營公司至2037年達致的銷售效率作出相對保守的假設。現假設合營公司於各地區的銷售效率將為2022年銷售效率基準水平約一半，該銷售效率指Stellantis的高績效品牌於各地區的銷售效率。

(5) 推出新電動汽車或新一代車型

經計及下文「(F)本公司考量的其他定性因素－(2)營銷優勢及戰略」一段所詳述的戰略產品推出計劃，假設於2024年至2037年幾乎每年都會推出新電動車型及現有電動汽車新一代車型。估計合營公司於2024年至2037年將在有關地域推出合共11款電動車型，包括屬大眾市場價格區間的5款車型、屬中端市場價格區間的4款車型及屬高端價格區間的2款車型。誠如下文「(F)本公司考量的其他定性因素－(2)營銷優勢及戰略」及「(F)本公司考量的其他定性因素－(3)預期引進新品牌並於市場推出新車型後，銷售將會增加」各段所闡釋，假設推出該等產品將提高相應年度的銷售。

**(F) 本公司考量的其他定性因素：**

於設定建議年度上限時，本公司亦考量下列因素：

**(1) 合營公司的分銷優勢及戰略**

**廣泛的分銷網絡：**Stellantis擁有強大的全球佈局，並在全球各地設有龐大服務及分銷網絡，合營公司可加以善用。Stellantis已於歐洲(包括法國、意大利、德國、英國及西班牙)以及美洲、中東及非洲建立大量銷售點。憑藉該廣泛的分銷網絡，於2022年，Stellantis實現多個業務里程碑，包括全球汽車銷量超過5.8百萬輛及於有關地域多個地區佔據市場領先地位。有關詳情，請參閱上文「(E)合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品銷量的相關假設」一段。

**為本公司電動汽車策略性選擇銷售點：**合營公司將基於銷售數據分析，採用系統性方法為本公司電動汽車選擇銷售點。合營公司將(i)基於各候選銷售點於過往1至3年內的新能源汽車車型過往銷售分銷密度分析，為本公司電動汽車物色合適的候選銷售點；及(ii)在眾多候選銷售點中，考慮有關銷售點過往推出新車型的銷售增量率，以於競爭性基準背景下釐定平均銷售效率表現。

**銷售效率不斷提升：**Stellantis過往在每個銷售點的銷售效率甚高。本公司預期，隨著持續投資於品牌開發及於有關地域的品牌知名度上升，加上不時推出新車型以抓住市場需求，銷售效率將會相應提升。現估計，(i)於2037年，歐洲以及中東及非洲每個銷售點所售汽車與2024年相比將提升約2至3倍；(ii)於2037年，南美洲及北美洲每個銷售點所售汽車與2024年相比將提升約1至2倍。

鑒於上文所詳述Stellantis強大的分銷能力，本公司預期，於貨品銷售框架協議期限內，合營公司將能夠顯著提升本公司電動汽車於有關地域的銷量。

(2) 營銷優勢及戰略

**營銷工作及能力：**現時擬訂同時採用線上及線下營銷渠道出售本公司電動汽車，而營銷活動的估計成本佔收益淨額的百分比將保持於穩定區間，於2024年至2029年期間為5至9%，其後於2030年至2037年期間為2至5%。

**產品推出計劃：**根據Stellantis於有關地域的營銷專長，不同市場對新能源汽車產品展現出不同的需求。例如，在歐洲及北美市場，由於政府激勵措施較多及充電設施發展有助推動純電動汽車需求，使該等市場展現出相對較強的購買力，故純電動汽車較受歡迎。因此，合營公司將採用戰略產品推出計劃，於不同地區分銷本公司不同類型的電動汽車，以滿足有關地域的不同消費者品味及偏好。合營公司亦預計於不同分部推出新車型，以回應消費者需求。

**產品定位及價格優勢：**除上文所載Stellantis具備的能力外，本公司亦預計，本公司電動汽車所設的單價較其他歷史悠久的汽車生產商生產的電動汽車更具競爭力，於有關地域的定位有別於Stellantis旗下其他品牌的其他電動汽車，因此其電動汽車於有關地域推出後將產生大量需求。

鑒於上文所詳述的營銷戰略，本公司預期其電動汽車於有關地域的品牌知名度及認可度將迅速提升，從而促進銷量大幅增加。

(3) 預期引進新品牌並於市場推出新車型後，銷售將會增加

預期本公司電動汽車品牌於有關地域推出後初期，有關汽車於有關地域的銷售將呈現快速增長。因上文所載的營銷工作及價格優勢，估計本公司的電動汽車銷售將於2025年、2026年及2027年分別按年上升370%、124%及75%。電動汽車的產品生命週期及銷售週期均約為7年，與銷售增長相符。受品牌營銷及開發的持續努力以及過往產品生命週期累積而來的需求所推動，於有關地域的電動汽車需求日益增長，推出採用新技術的新車型將使合營公司可抓住有關需求。

*(4) 預期生產成本增加*

本公司預期LPM產品及零部件生產成本將呈穩定上升趨勢。基準價格的組成部份包括材料費用、質量保修成本、運輸成本及研發費用，均受通貨膨脹影響。2024年至2037年期間，LPM產品轉讓價格應用2%的年通脹率。該通脹率按國家統計局公佈的中國過往10年居民消費價格指數估計，每年平均約為2.1%。

*(5) 本公司電動汽車的普及度持續提高*

誠如招股章程及本公司2022年度報告所披露，(i)本公司收益由2019年的人民幣117.0百萬元飆升至2020年的人民幣631.3百萬元、2021年的人民幣3,132.1百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣12,384.6百萬元；(ii)本公司於中國新能源汽車市場的市場份額由2021年的1.6%上升至2022年的2.2%；及(iii)銷量由2019年至2022年快速增加，詳情見上文「(3)預期引進新品牌並於市場推出新車型後，銷售將會增加」分段。本公司的迅速增長展現出本公司電動汽車的普及度以及日益上升的需求。

*(G) 關於若干建議年度上限的進一步闡述*

儘管建議年度上限的平均同比增長率低於40%，惟若干年度(即2025年、2026年、2029年、2033年至2036年)的建議年度上限較上年度呈現相對較顯著或溫和的增幅。下文載列2025年、2026年、2029年、2033年至2036年建議年度上限的進一步闡述：

- **2025年**：本公司預期將於2025年在更廣泛歐洲地區推出3款新電動車型，其中2款屬大眾市場價格區間及1款屬中端市場價格區間，預期有關推出將推動整車銷售較上年度上升約316%；
- **2026年**：本公司預期將於2026年在更廣泛歐洲地區推出3款新電動車型，其中1款屬大眾市場價格區間及2款屬高端價格區間，預期有關推出將推動整車銷售較上年度上升約110%；

## 董事會函件

- **2029年**：於2029年，將在更廣泛歐洲地區推出2款屬中端市場價格區間的新電動車型及1款屬大眾市場價格區間的現有電動汽車的新一代車型，預期有關推出將推動整車銷售較上年度上升約35%；
- **2033年**：於2033年，將在更廣泛歐洲地區推出1款屬高端價格區間的現有電動汽車的新一代車型及1款屬大眾市場價格區間的新電動車型，預期有關推出將推動整車銷售較上年度上升約14%；
- **2034年及2035年**：由於本公司目前預期數年內不會於更廣泛歐洲地區推出任何新電動車型或新一代車型，故預期2034年及2035年的整車銷售較過往年度呈現較溫和的增長；及
- **2036年**：於2036年，將在更廣泛歐洲地區推出3款現有電動汽車的新一代車型(1款屬大眾市場價格區間及2款屬中端市場價格區間)，預期有關推出將推動整車銷售較上年度上升約11%。

上述建議年度上限的增加趨勢整體上合乎合營公司的產品推出計劃以及新電動汽車及新一代車型的推出將於推出年度推動銷售的假設(詳情見上文「(E)合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品銷量的相關假設—(5)推出新電動汽車或新一代車型」各段)。由於預期更廣泛歐洲地區的銷售將構成有關地域銷售的重大部份，且預期於更廣泛歐洲地區的產品組合較有關地域的其他地區更為全面，故上文僅從更廣泛歐洲地區的產品推出計劃角度進行分析。

### 3. 訂立持續關連交易的理由及裨益

#### 本公司的海外擴張戰略

本集團為一家中國智能電動汽車公司，主要聚焦於中國中高端主流新能源汽車市場。誠如招股章程所披露，本公司戰略之一是拓展全球市場，並建立國際化佈局，進軍歐洲市場。本公司的長遠戰略是進入其他主要電動汽車市場，旨

在成為一家全球電動汽車公司。與Stellantis的戰略合作將有助於本公司實現該等目標。Stellantis擁有強大的全球佈局，旗下汽車品牌眾多，並設有龐大服務及分銷網絡，本公司可加以善用。獨家許可協議及貨品銷售框架協議為本公司與Stellantis的戰略合作的主要組成部份，使本公司汽車能夠於有關地域分銷。

Stellantis推出一項長期戰略計劃「Dare Forward 2030」，旨在將Stellantis轉型為一家可持續發展的出行技術公司，以配合其減碳戰略。就上述而言，至2030年，Stellantis將擁有超過75款純電動車型組合，使歐洲(假設公共政策有利，指不包括馬爾他、冰島、挪威、瑞士及英國的歐盟27國)乘用車達致100%純電動汽車銷售組合以及美國乘用車及輕型卡車市場達致50%純電動汽車銷售組合。此外，本公司的智能電動汽車可享有有關地域內成熟的銷售及營銷系統、車輛及零件分銷網絡、充電及售後服務等客戶配套服務。因此，本公司認為其智能電動汽車符合Stellantis的計劃，並可於Stellantis的生態系統中享受協同效應。

鑒於上述情況，董事認為(i)持續關連交易的條款按一般商業條款訂立，屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益；及(ii)建議年度上限屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。

#### 與Stellantis及合營公司的互惠關係

董事會認為，貨品銷售框架協議將為本公司、Stellantis與合營公司建立互惠關係，理由如下：

1. 本公司透過與Stellantis成立的合營公司擴展其國際化佈局而得以擴大收益基礎，同時亦透過向合營公司提供LPM產品或零部件並豐富Stellantis的電動汽車產品組合，於合營公司的業務中擔當至關重要且不可或缺的角色。預期有關合作將為Stellantis吸引新消費者，並於有關地域創造新需求，本公司及Stellantis均可從中受益；
2. 儘管擴張海外業務及建立國際化佈局是本公司的關鍵戰略，本公司亦將繼續發展其在中國的業務，因此貨品銷售框架協議的預期年收益貢獻預計將低於30%；

## 董事會函件

3. 根據獨家許可協議及合營公司成立協議的條款，合營公司獲許可的獨家性須經本公司與Stellantis於2037年7月1日起六個月期間進行獨家安排審視。因此，本公司應能夠管理對Stellantis的依賴風險(如有)。

本公司亦將採取下列措施以預防對Stellantis及合營公司過度依賴(如有)：

1. *持續發展於中國的業務*。誠如上文「(F)本公司考慮的其他定性因素—(5)本公司電動汽車的普及度持續提高」一段所詳述，本公司在中國有成功往績記錄。本公司預期，透過採取各項旨在增強其市場競爭力的戰略(包括但不限於擴大智能電動汽車產品組合、增強垂直整合以及投資先進智能及技術)，其業務將於中國市場維持競爭力。
2. *擴大於中國的產能*。誠如招股章程所披露，本公司已分配上市所得款項淨額的25%用於提升生產能力，該等所得款項將全部用於在浙江省杭州市開設新生產基地。杭州生產基地預期於2025年投產。
3. *合營公司的管治安排*。合營公司的管治安排應在本公司與Stellantis(於股東層面及於董事會層面)之間存在相互制衡，以反映相對平衡的股權架構(即49%：51%)。本公司及其委派加入合營公司的董事應獲授有關合營公司重大公司事務的決策權。

基於上文所述，董事認為，獨家許可協議及貨品銷售框架協議將不會導致本公司對合營公司產生重大依賴。

#### 4. 內部控制措施

作為一般原則，有關貨品銷售框架協議的個別銷售合約的價格及條款將按本集團與其他獨立第三方進行業務交易的類似基準，於日常業務過程中按一般商業條款或更佳條款公平磋商釐定，並應按就本集團而言不遜於其他獨立第三方獲提供的條款進行。

## 董事會函件

為確保所有持續關連交易均按一般商業條款或更佳條款並根據本集團的定價政策進行，且不會損害本公司及股東的整體利益，個別協議條款將根據貨品銷售框架協議按一般商業條款且不遜於獨立第三方獲提供者訂立，而貨品銷售框架協議項下的建議年度上限將不會超過建議年度上限，本集團已採取下列內部控制措施：

- (i) 就各定價窗口而言，本公司將按照持續關連交易定價機制進行基準定價分析；
- (ii) 本集團已審批內部指引，其中規定倘任何建議關連交易的價值預期會超出若干限額，有關員工須向相關事業部主管報告該等建議交易，以便本公司開展必要的額外評估及審批程序，並確保本公司將遵守上市規則第十四A章項下的適用規定；
- (iii) 本公司將向獨立非執行董事及核數師提供資料及證明文件，以供其對本公司訂立的持續關連交易進行年度審閱。根據上市規則的規定，獨立非執行董事將每年就持續關連交易是否於本集團日常及一般業務過程中按一般商業條款訂立、是否根據以公平合理且符合股東整體利益的條款規管交易的協議進行，向董事會作出確認，而核數師將每年就其是否注意到任何使其認為持續關連交易未獲董事會審批、於所有重大方面並無按照本集團的定價政策、於所有重大方面並非按照規管交易的相關協議訂立或已超出上限的事宜，向董事會作出確認；及
- (iv) 考慮重續或修訂獨家許可協議及貨品銷售框架協議時，有利益關係的董事及股東須於董事會會議或股東大會(視情況而定)上就批准該等交易的決議案放棄投票。倘無法獲得獨立董事或獨立股東的批准，如獨家許可協議及貨品銷售框架協議項下交易構成上市規則第十四A章項下的不獲豁免持續關連交易，則本公司不會繼續進行該等交易。

因此，董事認為，內部控制機制可有效確保持續關連交易項下擬進行交易已經並將會按一般商業條款或更佳條款進行，且不會損害本公司及股東的整體利益。

## 5. 上市規則的涵義

### Stellantis及合營公司作為本公司的關連人士

茲提述該公告。於2023年10月26日，本公司與Stellantis訂立認購協議，據此，Stellantis已有條件同意認購194,260,030股H股，認購價為每股股份43.8港元。認購價較於2023年10月25日（即釐定發行條款的日期）在聯交所所報每股H股收市價溢價36.80港元。本公司亦於同日與Stellantis訂立合營公司成立協議。茲亦提述大華技術日期為2023年10月26日的公告，內容有關內資股及H股買賣協議，據此，Stellantis同意自大華技術購買45,000,000股H股及45,000,000股內資股。

獨家許可協議及貨品銷售框架協議將於完成合營公司成立時訂立，預期將於認購事項完成後進行。因此，完成合營公司成立時，根據認購協議，Stellantis將持有本公司當時已發行股本約14.53%。故此，根據上市規則第十四A章，Stellantis及合營公司均為本公司關連人士。因此，獨家許可協議、貨品銷售框架協議及其項下擬進行交易均構成本公司的持續關連交易。

由於獨家許可協議的最高適用百分比率低於0.1%，根據上市規則第14A.76條，其將獲豁免遵守上市規則項下的申報、公告、年度審閱及獨立股東批准規定。

由於就貨品銷售框架協議項下交易金額的建議年度上限計算的最高適用百分比率超過5%，故須遵守上市規則第十四A章項下申報、公告、年度審閱及獨立股東批准規定。

董事會確認，概無董事於持續關連交易中擁有任何重大權益，且概無董事就批准貨品銷售框架協議及獨家許可協議及其項下持續關連交易的董事會決議案放棄投票。

### 上市規則第14A.52條的涵義

按上市規則第14A.52條所規定，本公司已委聘獨立財務顧問以就獨家許可協議及貨品銷售框架協議各自的期限超過三年提供獨立意見，並確認期限超過

## 董事會函件

三年屬該類協議的一般處理方法。獨立財務顧問(其意見已載入本通函)認為，根據上市規則第14A.52條，貨品銷售框架協議及獨家許可協議各自的期限超過三年屬該類協議的一般處理方法。有關詳情，請參閱載於本通函第53至59頁的「獨立財務顧問函件-3.1我們就貨品銷售框架協議及獨家許可協議期限超過三年的分析」一節。

### 公眾持股量

認購事項完成後，本公司仍符合上市規則項下有關公眾持股量的規定，公眾持股量約為51.75%。下表載列本公司(i)於該公告日期，及(ii)緊隨認購事項完成後的詳細股權架構。

	於該公告日期				緊隨認購事項完成後			
	股份數目 (包括H股及 內資股)	股份佔已發行 股份總數 概約百分比 <sup>(1)</sup>	H股佔已發行 僅H股 的數目	股份佔已發行 股份總數 概約百分比 <sup>(1)</sup>	股份數目 (包括H股及 內資股)	股份佔已發行 股份總數 概約百分比 <sup>(1)</sup>	H股佔已發行 僅H股 的數目	股份佔已發行 股份總數 概約百分比 <sup>(1)</sup>
<b>單一最大股東集團</b>								
朱先生 <sup>(2)</sup>	92,596,398	8.10%	37,038,559	3.24%	92,596,398	6.93%	37,038,559	2.77%
傅先生 <sup>(3)</sup>	91,200,000	7.98%	18,240,000	1.60%	91,200,000	6.82%	18,240,000	1.36%
杭州芯圖	4,077,472	0.36%	4,077,472	0.36%	4,077,472	0.30%	4,077,472	0.30%
寧波華菱 <sup>(3)</sup>	56,547,741	4.95%	56,547,741	4.95%	56,547,741	4.23%	56,547,741	4.23%
寧波華暘	24,000,000	2.10%	24,000,000	2.10%	24,000,000	1.80%	24,000,000	1.80%
寧波景航	12,806,500	1.12%	12,806,500	1.12%	12,806,500	0.96%	12,806,500	0.96%
寧波顯麟	21,761,266	1.90%	21,761,266	1.90%	21,761,266	1.63%	21,761,266	1.63%
萬載明昭	10,800,000	0.95%	10,800,000	0.95%	10,800,000	0.81%	10,800,000	0.81%
<b>小計</b>	<b>313,789,377</b>	<b>27.46%</b>	<b>185,271,538</b>	<b>16.21%</b>	<b>313,789,377</b>	<b>23.47%</b>	<b>185,271,538</b>	<b>13.86%</b>
<b>其他關連人士</b>								
大華技術	90,000,000	7.88%	45,000,000	3.94%	90,000,000	6.73%	45,000,000 <sup>(4)</sup>	3.37% <sup>(4)</sup>
<b>其他現有股東</b>								
(計入公眾持股量)	738,916,682	64.66%	691,882,347	60.55%	738,916,682	55.27%	691,882,347	51.75%
Stellantis	-	-	-	-	194,260,030	14.53%	194,260,030 <sup>(4)</sup>	14.53% <sup>(4)</sup>
<b>H股總數</b>			<b>922,153,885</b>	<b>80.70%</b>			<b>1,116,413,915</b>	<b>83.50%</b>
<b>股份總數</b>	<b>1,142,706,059</b>	<b>100%</b>	<b>1,142,706,059</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,336,966,089</b>	<b>100%</b>	<b>1,336,966,089</b>	<b>100.00%</b>

附註：

- (1) 表中的百分比指於該公告日期及緊隨認購事項完成後佔相應股份總數(包括H股及內資股)的百分比。由於百分比數字約整至小數點後兩位，上表內的百分比數字相加後總額未必等於百分比數字的小計或總計。
- (2) 單一最大股東集團成員劉女士為朱先生的配偶，故被視為於朱先生持有的本公司股份中擁有權益。
- (3) 單一最大股東集團成員陳女士為傅先生的配偶及寧波華綾的普通合夥人。因此，陳女士被視為於傅先生及寧波華綾持有的本公司股份中擁有權益。
- (4) 內資股及H股買賣協議完成後，Stellantis亦將持有大華技術於該公告日期持有的全部45,000,000股H股及45,000,000股內資股，而大華技術將不再持有任何H股。本公司於緊隨認購事項完成後及緊隨認購事項以及內資股及H股買賣協議完成後的公眾持股量相同(假設於最後實際可行日期至認購事項以及內資股及H股買賣協議完成期間本公司的股本並無其他變動)。

## 6. 參與方的資料

本公司是掌握新能源汽車核心技術全域自研能力的中國新能源汽車公司。本公司設計、開發、製造和銷售新能源汽車，同時開發製造三電核心零部件並提供基於雲計算的車聯網解決方案。為盡力提升用戶價值，其致力提供超乎預期的卓越產品及服務。

Stellantis N.V. (NYSE/MTA/Euronext Paris : Stellantis) 為全球領先的汽車製造商及出行服務供應商，旗下各品牌均享負盛名且具標誌性，不但體現創始人的熱誠和遠見，更盡顯當今客戶對其創新產品和服務的熱愛。Stellantis旗下品牌汽車各有千秋，引領世界出行方向一不著眼於追求規模，而是矢志成為最卓越的可持續出行科技公司，同時為所有持份者及營運所在社區增添價值。

## 7. 建議修訂公司章程、議事規則及建議委任非執行董事

茲提述本公司日期為2023年9月20日的通函及本公司日期為2023年10月11日的第一次臨時股東大會表決結果公告。董事會獲授權就發行股份及註冊資本對公司章程作出其適當認為必要的任何修訂。於認購事項完成後，董事會建議就本公司的股份數目及註冊資本對公司章程第六及二十條作出相應修訂。董事會亦建議修訂公司章程第一百二十六條，致使董事會由9名董事(包括3名獨立非執行董事)組成。除上述者外，董事會亦建議根據中國監管規定修訂公司章程。公司章程的修訂詳情載於本通函附錄二。

## 董事會函件

根據公司章程以及相關法律及法規，公司章程的上述修訂將待股東於臨時股東大會以特別決議案方式批准後，方告生效。公司章程以中文編製，並無正式英文版本。任何英文譯本僅供參考。如有任何不一致之處，概以中文版本為準。

鑒於公司章程第一百二十六條的修訂，董事會建議修訂議事規則。議事規則的建議修訂詳情載於本通函附錄三。議事規則的修訂須待股東於臨時股東大會上以特別決議案批准後，方告生效。本公司將獲授權根據本公司將予採納的公司章程最終版對議事規則作出相應調整。議事規則以中文編製，並無正式英文版本。任何英文譯本僅供參考。如有任何不一致之處，概以中文版本為準。

董事會建議委任Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生為非執行董事。本公司提名及ESG委員會已議決，建議Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生出任非執行董事，惟須經股東於臨時股東大會批准。Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生的委任將於認購事項完成後生效，直至當前第一屆董事會任期屆滿為止，並可根據公司章程連選連任。

提名及ESG委員會已根據本公司董事會多元化政策所載原則，審閱及考慮Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生的經驗、技能及知識，並經計及多元化各個方面(包括本公司有關性別、年齡、文化及教育背景的政策)的裨益，建議董事會於臨時股東大會提呈委任董事的普通決議案，以供股東批准。

Grégoire Olivier先生的履歷如下：

Grégoire Olivier先生，63歲，為Stellantis全球執行委員會成員及Stellantis中國的首席運營官。於2006年加入PSA集團前，Olivier先生20多年來在工業領域擔任多項運營及管理職責。

於1984年，彼首先在法國工業部擔任公務員，並於1990年獲委任為法國總理的工業及環境顧問。在佩希內(Pechiney)及阿爾卡特(Alcatel)擔任多個職位後，彼於2001年獲委任為薩基姆(Sagem)管理委員會主席。

## 董事會函件

於2006年，彼加入PSA並獲委任為佛吉亞的董事長兼首席執行官。於2007年，彼獲委任為PSA集團的汽車項目及戰略執行副總裁兼管理委員會成員。於2010年9月，彼調往中國，並獲委任為PSA集團的中國及東盟執行副總裁。於2016年9月，彼獲委任為移動服務執行副總裁，並於2018年2月成為PSA的秘書長。於2021年2月，彼返回上海擔任Stellantis的中國區執行副總裁。

於2015年，彼獲上海市人民政府頒授「白玉蘭紀念獎」。

Olivier先生畢業於法國巴黎綜合理工學院，持有巴黎高等礦業學院的工程學位及芝加哥大學的工商管理碩士學位。

Douglas Ostermann先生的履歷如下：

Douglas Ostermann先生，55歲，為Stellantis中國的首席財務官兼戰略主管。於2016年加入FCA集團前，Ostermann先生20多年來在工業領域擔任多項運營及管理職責。

於1990年，彼首先在美國的通用汽車從事產品規劃工作，並進一步擔任營銷、廣告、品牌管理及銷售方面的多個職位，隨後在德國呂塞爾斯海姆的歐寶任職。返回美國後，彼在通用汽車的紐約財務辦公室擔任多個職位至2004年初。

於2004年，彼加入阿徹丹尼爾斯米德蘭公司，擔任歐洲、非洲及中東地區財務主管，之後獲委任為助理財務主管。於2012年，彼獲委任為集團財務主管兼行政官。

於2016年，彼加入菲亞特克萊斯勒汽車，擔任集團財務主管，其後負責全球業務發展，直至就任目前職位。

Douglas Ostermann先生持有聖路易斯華盛頓大學的理學學士學位及工商管理碩士學位。

除上文所披露者外，Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生於過去三年均無於香港或海外任何上市公眾公司出任任何其他董事職務，亦無於本公司及其附屬公司擔任任何其他職位。Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生均無與任何董事、本公司高級管理層、主要股東或控股股東有任何關係。

## 董事會函件

於最後實際可行日期，Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生各自並無於本公司或其相聯法團(定義見香港法例第571章證券及期貨條例第XV部)的股份擁有權益。

Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生概無就擔任本公司非執行董事收取任何酬金。

除上文所披露者外，概無有關Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生各自委任為非執行董事的其他事項需提呈股東垂注，亦無任何資料根據上市規則第13.51(2)須予披露。

### 8. 臨時股東大會及委任代表安排

臨時股東大會通告載於本通函第119至120頁。臨時股東大會上將提呈決議案以批准(a)貨品銷售框架協議、其項下擬進行交易及建議年度上限；(b)建議修訂公司章程及議事規則；(c)建議委任Grégoire Olivier先生及Douglas Ostermann先生為非執行董事。創始人集團已向Stellantis作出投票承諾，表示會投票贊成上述決議案。於最後實際可行日期，據董事作出所有合理查詢後所深知，除須放棄投票的大華技術外，概無股東於上述決議案中擁有任何重大權益。

根據上市規則，股東大會上，股東所作的任何表決必須以投票方式進行。因此，將於臨時股東大會上提呈的決議案將以投票方式作出表決。本公司將在臨時股東大會後根據上市規則第13.39(5)條所訂明的方式刊登有關表決結果的公告。

為釐定有權出席臨時股東大會並於會上投票的H股持有人的身份，本公司將於2023年11月10日(星期五)至2023年11月15日(星期三)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會辦理H股過戶登記。為符合資格出席臨時股東大會並於會上投票，本公司未登記H股持有人須確保所有過戶文件連同相關股票不遲於2023年11月9日(星期四)(即截止辦理登記日期)下午4時30分(香港時間)送呈本公司的H股證券登記處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)，以辦理登記。

## 董事會函件

本通函隨附臨時股東大會適用的代表委任表格，有關代表委任表格亦刊載於香港交易及結算所有限公司網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<https://www.leapmotor.com>)。閣下須按照代表委任表格印備的指示填妥及簽署該表格，並連同經簽署的授權書或其他授權文件(如有)或該等授權書或授權文件的經公證副本，儘快惟無論如何不遲於臨時股東大會或其任何續會指定舉行時間24小時前交回本公司的H股證券登記處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)(就H股股東而言)或本公司的註冊辦事處(地址為中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號1樓)(就內資股股東而言)，方為有效。填妥及交回代表委任表格後，閣下仍可依願出席臨時股東大會，並於會上投票。

### 9. 推薦建議

董事(包括獨立非執行董事，其就貨品銷售框架協議的推薦建議載於「獨立董事委員會函件」一節)認為，將於臨時股東大會上提呈的決議案符合本公司及股東的整體利益，因此建議股東投票贊成相關決議案。

### 10. 其他資料

亦請閣下垂注本通函附錄所載的其他資料，包括但不限於(i)獨立董事委員會函件，載有其就貨品銷售框架協議、其項下持續關連交易及建議年度上限致獨立股東的推薦建議；及(ii)獨立財務顧問致獨立董事委員會及獨立股東的函件，載有其就持續關連交易提供的意見。

此 致

列位股東 台照

承董事會命  
浙江零跑科技股份有限公司  
創始人、董事長兼首席執行官  
朱江明先生  
謹啟

2023年10月31日



LEAPMOTOR

ZHEJIANG LEAPMOTOR TECHNOLOGY CO., LTD.

浙江零跑科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：9863)

敬啟者：

### 有關貨品銷售框架協議的持續關連交易

我們謹此提述本公司日期為2023年10月31日致股東的通函(「通函」)，本函件構成其中一部份。除文義另有所指外，本函件所用詞彙與通函所界定者具有相同涵義。

我們獲董事會委任為成員以組成獨立董事委員會，並就以下各項向閣下提供意見：(i)貨品銷售框架協議的條款、其項下持續關連交易及建議年度上限是否屬公平合理；(ii)貨品銷售框架協議及其項下持續關連交易是否於本集團日常及一般業務過程中按一般商業條款或更佳條款進行；(iii)貨品銷售框架協議及其項下持續關連交易是否符合本公司及股東的整體利益；及(iv)獨立股東應如何就將於臨時股東大會上提呈的相關決議案投票。

紅日資本有限公司獲委任為獨立財務顧問，以就(其中包括)貨品銷售框架協議的條款、其項下持續關連交易及建議年度上限對獨立股東而言是否屬公平合理，以及有關條款是否符合本公司及股東的整體利益，向獨立董事委員會及獨立股東提供意見。有關獨立財務顧問的意見連同達致有關意見所考慮的主要因素，載於通函第40至104頁。

我們謹請閣下垂注通函第8至37頁所載的董事會函件及通函附錄所載的其他資料。

## 獨立董事委員會函件

經計及(i)貨品銷售框架協議及其項下持續關連交易的條款及條件；及(ii)通函第40至104頁所載獨立財務顧問的意見及推薦建議，我們認為貨品銷售框架協議的條款、其項下持續關連交易及建議年度上限在本集團的日常及一般業務過程中按照一般商業條款或更佳條款訂立，對獨立股東而言屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。因此，我們建議獨立股東投票贊成將於臨時股東大會上提呈的決議案，以批准貨品銷售框架協議、其項下持續關連交易及建議年度上限。

此 致

列位獨立股東 台照

浙江零跑科技股份有限公司

獨立董事委員會

獨立非執行董事

獨立非執行董事

獨立非執行董事

付于武先生

黃文禮博士

萬家樂女士

2023年10月31日

## 獨立財務顧問函件

以下為獨立財務顧問函件全文，當中載有其就持續關連交易(包括建議年度上限)致獨立董事委員會及獨立股東的意見，以供載入本通函。



**紅日資本有限公司**  
**RED SUN CAPITAL LIMITED**

香港中環  
德輔道中141號  
中保集團大廈  
3樓310室

電話：(852) 2857 9208

傳真：(852) 2857 9100

敬啟者：

### 有關貨品銷售框架協議 及 獨家許可協議的 持續關連交易

#### I. 緒言

茲提述我們就貨品銷售框架協議及其項下擬進行交易(「持續關連交易」)和自2024年1月1日起至2037年12月31日止期間的相應建議年度上限(「建議年度上限」)以及貨品銷售框架協議及獨家許可協議的期限超過三年，獲委聘為獨立董事委員會及獨立股東的獨立財務顧問。

誠如董事會函件(定義見下文)所載，已擬定獨家許可協議項下並無許可費安排，而所有相關費用安排(包括有關知識產權者)均會反映並包含於貨品銷售框架協議定價政策中。因此，獨家許可協議項下擬進行的持續關連交易不需要亦不設定年度上限。

有關貨品銷售框架協議及其項下各自擬進行交易連同建議年度上限的進一步詳情，載於貴公司日期為2023年10月31日的通函(「通函」)內的董事會函件(「董事會函件」)，而本函件構成通函的一部份。

## 獨立財務顧問函件

本函件載有我們分別就貨品銷售框架協議項下安排的條款及條件(包括建議年度上限)以及貨品銷售框架協議及獨家許可協議的建議期限超過三年而致獨立董事委員會及獨立股東的意見。除文義另有所指外，本函件所用詞彙與通函所界定者具有相同涵義。

根據貴公司與Stellantis於2023年10月26日訂立的認購協議，貴公司已有條件同意根據其一般授權按每股43.8港元向Stellantis配發及發行194,260,030股H股(「認購事項」)。Stellantis將成為貴公司的主要股東，於Stellantis完成認購股份後擁有貴公司已發行股本總額約14.53%的權益。因此，Stellantis於認購事項完成後將為貴公司的關連人士。由於將註冊成立的合營公司於成立(即合營公司)後將由Stellantis及貴公司分別擁有51%及49%權益，合營公司將為Stellantis的併表附屬公司，故為貴公司的關連人士。因此，根據上市規則第十四A章，貨品銷售框架協議及獨家許可協議項下擬進行的交易將構成貴公司的持續關連交易。

由於就建議年度上限計算的最高適用百分比率超過5%，故持續關連交易須遵守上市規則第十四A章項下申報、公告及獨立股東批准規定以及由貴公司獨立非執行董事及核數師進行年度審閱的規定。

於最後實際可行日期，Stellantis及其各自的聯繫人並非股份持有人。儘管如此，Stellantis或其各自的聯繫人於臨時股東大會日期持有的任何股份，將就待於臨時股東大會上通過有關貨品銷售框架協議、其項下擬進行交易及建議年度上限的決議案放棄投票。

除上文所披露者外，根據董事會函件，概無股東於貨品銷售框架協議擁有重大權益並須於臨時股東大會上就相關決議案放棄投票。

## II. 獨立董事委員會

由全體獨立非執行董事(即付于武先生、黃文禮博士及萬家樂女士)組成的獨立董事委員會已根據上市規則第十四A章成立，以就(其中包括)持續關連交易(連同建議年度上限)是否於日常及一般業務過程中按一般商業條款訂立、屬公平合理以及符合貴公司及獨立股東的整體利益向獨立股東提供意見。

## 獨立財務顧問函件

我們的委任已獲獨立董事委員會批准。作為獨立財務顧問，我們的職責為就以下各項向獨立董事委員會及獨立股東提供推薦建議：(i) 持續關連交易(連同建議年度上限)是否於日常及一般業務過程中按一般商業條款進行、就獨立股東而言屬公平合理及符合貴公司及獨立股東的整體利益；及(ii) 獨立股東應如何於臨時股東大會上就批准貨品銷售框架協議及其項下擬進行交易(包括建議年度上限)的相關決議案投票。

### III. 我們的獨立性

於最後實際可行日期，我們與貴公司、Stellantis、董事、附屬公司、控股公司或Stellantis的主要股東或任何其他可能被合理視為與評估我們獨立性相關的人士概無任何關係，亦無於當中擁有任何權益。於通函日期前兩年內，紅日資本有限公司並無就任何交易擔任貴公司獨立董事委員會及獨立股東的獨立財務顧問。除有關是次委任及上文所述獲委聘為獨立財務顧問而已付或應付我們的一般專業費用外，概不存在任何安排而已經或將會供我們藉此向貴公司或任何其他可能被合理視為與評估我們獨立性相關的人士收取任何費用或利益。因此，我們認為，根據上市規則第13.84條，我們屬獨立人士。

### IV. 意見基準

於制定我們致獨立董事委員會及獨立股東的意見時，我們依賴通函所載的陳述、資料、意見及聲明，以及貴公司、董事及貴公司管理層(「管理層」)向我們提供的資料及聲明。我們已假設通函所載或提述的所有陳述、資料、意見及聲明(均由貴公司、董事及管理層提供，彼等須就此全權負責)於作出時屬真實、準確及完整，且於最後實際可行日期仍屬真實、準確及完整。

董事就通函所載陳述、資料及聲明的準確性共同及個別承擔全部責任，並在作出一切合理查詢後確認，就彼等所深知，通函所表達的意見經審慎周詳考慮後合理達致，且通函概無遺漏其他重大事實致使通函所載任何陳述產生誤導。我們認為，我們已獲提供充足資料以為我們的意見形成合理基準。我們並無理由懷疑任何相關資料遭隱瞞，亦不知悉任何事實或情況會導致我們所獲提供的資料

及接獲的聲明屬失實、不準確或具誤導性。我們認為，我們已進行所有必要步驟，以令我們能夠達致知情見解並合理依賴所獲提供的資料，藉此為我們的意見提供合理基準。

然而，就是次工作而言，我們並無就董事及管理層所提供的資料、貴公司、Stellantis及其各自的股東及附屬公司或聯屬公司的業務或事務或未來前景，以及其各自的歷史、經驗及往績記錄或其各自經營所在市場的前景進行任何獨立核證、調查或審計。

本函件僅就獨立董事委員會及獨立股東對持續關連交易(連同建議年度上限)的考慮而刊發，除載入通函外，未經我們事先書面同意，不得引用或提述其全部或部份，本函件亦不得用作任何其他用途。

## V. 主要考慮因素及理由

於達致向獨立董事委員會及獨立股東提供有關持續關連交易(包括建議年度上限)的意見時，我們已考慮以下主要因素及理由：

### 1. 有關貴集團的資料

#### 1.1. 貴集團的背景資料

貴集團的主要業務包括設計、開發、製造和銷售新能源汽車，同時貴集團開發製造三電核心零部件、智能座艙及智能駕駛，提供基於雲計算的車聯網解決方案。

於2022年9月29日，貴公司H股於聯交所主板上市。

#### 1.2. 貴集團的歷史財務表現

為提供有關貴集團歷史財務表現的背景資料，我們載列摘錄及概括自貴集團截至2022年12月31日止年度的已刊發年報(「2022年年報」)、截至2023年6月30日止六個月的中期報告(「2023年中報」)及截至2023年9月30日止三個月的未經審核財務業績(「2023年第三季度業績公告」)的下列貴集團財務資料。

## 獨立財務顧問函件

### 合併損益表概要

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2022年 人民幣 百萬元 (經審核)	2021年 人民幣 百萬元 (經審核)	2023年 人民幣 百萬元 (未經審核)	2022年 人民幣 百萬元 (未經審核)
收益	12,384.6	3,132.1	11,468.6	9,369.3
銷售成本	(14,295.9)	(4,519.7)	(11,743.1)	(11,072.0)
毛損	(1,911.3)	(1,387.6)	(274.5)	(1,702.7)
—研發開支	(1,410.6)	(740.0)	(1,297.2)	(930.4)
—銷售開支	(1,113.6)	(427.9)	(1,261.8)	(789.6)
—行政開支	(842.1)	(398.3)	(606.2)	(526.1)
貴公司權益持有人 應佔年/期內虧損	(5,108.9)	(2,845.8)	(3,261.8)	(3,783.9)

截至2023年9月30日止九個月(「2023年首九個月」)與截至2022年9月30日止九個月(「2022年首九個月」)的財務表現比較

誠如2023年中報及2023年第三季度業績公告所載，貴集團於2023年首九個月錄得收益約人民幣11,468.6百萬元，較2022年首九個月約人民幣9,369.3百萬元增加約22.4%，主要歸因於貴集團的產品組合優化，使得產品平均售價隨之提高(尤其是電動汽車及部件銷售)。由於銷量的增加以及銷售車型結構，銷售成本由2022年首九個月約人民幣11,072.0百萬元增加至2023年首九個月約人民幣11,743.1百萬元。

貴集團的毛損由2022年首九個月約人民幣1,702.7百萬元減少至2023年首九個月約人民幣274.5百萬元，負毛利率由2022年首九個月約18.2%下降至2023年首九個月約2.4%。同比改善主要歸因於2023年首九個月的平均售價提高及產品銷售組合優化。

於2023年首九個月，貴公司權益持有人應佔虧損約為人民幣3,261.8百萬元，而2022年首九個月則約為人民幣3,783.9百萬元。

截至2022年12月31日止年度(「2022財年」)與截至2021年12月31日止年度(「2021財年」)的財務表現

誠如2022年年報所載，貴集團於2022財年錄得收益約人民幣12,384.6百萬元，較2021財年約人民幣3,132.1百萬元增加約人民幣9,252.5百萬元或295.4%，主要由於新能源汽車及部件銷量增加，以及貴集團產品組合平均售價隨著產品結構變化而提高所致。貴集團的銷售成本由2021財年約人民幣4,519.7百萬元增加至2022財年約人民幣14,295.9百萬元，增加約216.3%，主要由於新能源汽車銷量增加導致原材料及耗材成本增加所致。

貴集團的毛損由2021財年約人民幣1,387.6百萬元增加約37.7%至2022財年約人民幣1,911.3百萬元。然而，貴集團的負毛利率由2021財年約44.3%改善至2022財年約15.4%，主要由於隨著產品組合優化，平均售價有所提高，以及每輛電動汽車的平均製造成本佔平均售價的百分比有所下降。

### 1.3. 有關Stellantis集團的資料

根據Stellantis於截至2022年12月31日止年度最新刊發的年報<sup>1</sup>(「Stellantis 2022年年報」)及Stellantis於截至2023年6月30日止六個月最新刊發的中期報告<sup>2</sup>(「Stellantis 2023年中期報告」)，Stellantis集團主要於北美洲、更廣泛歐洲(定義見下文)、中東及非洲、南美洲及亞太地區從事(其中包括)製造、分銷及銷售汽車。

下文概述Stellantis (i)截至2021年及2022年12月31日止財政年度(摘錄自Stellantis 2022年年報)；及(ii)截至2022年及2023年6月30日止六個月(摘錄自Stellantis 2023年中期報告)的經營業績：

1. Stellantis 2022年年報(資料來源：[www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/financial-reports/Stellantis-NV-20221231-Annual-Report.pdf](http://www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/financial-reports/Stellantis-NV-20221231-Annual-Report.pdf))
2. Stellantis 2023年中期報告(資料來源：[www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/financial-reports/Stellantis-NV-20230630-Semi-Annual-Report.pdf](http://www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/financial-reports/Stellantis-NV-20230630-Semi-Annual-Report.pdf))

## 獨立財務顧問函件

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2022年	2021年	2023年	2022年
	百萬歐元	百萬歐元	百萬歐元	百萬歐元
收益淨額(附註1)	179,592	149,419	98,368	87,999
汽車運輸及其他貨品				
銷售收益：	173,718	144,559	95,350	85,223
–北美洲地區	84,239	66,618	45,302	41,854
–更廣泛歐洲地區				
(附註2)	60,769	56,315	33,556	30,073
–南美洲地區	15,178	10,191	7,393	7,037
–中東及非洲地區	6,399	5,088	4,665	3,021

附註：

- (1) 根據Stellantis 2022年年報，Stellantis集團的收益淨額主要包括(i)汽車運輸及其他貨品銷售；(ii)提供其他服務；(iii)施工合約收益；及(iv)附帶回購承諾的已售資產租賃分期付款。
- (2) 更廣泛歐洲地區包括法國、意大利、德國及西班牙等27個歐盟國家及英國(「英國」)等其他歐洲國家。

誠如Stellantis 2023年中期報告所載，Stellantis於截至2023年6月30日止六個月錄得收益淨額約984億歐元，較其截至2022年6月30日止六個月收益約880億歐元增加約11.8%。另外注意到，Stellantis集團截至2023年6月30日止六個月的大部份收益來自汽車運輸及其他貨品銷售，截至2022年及2023年6月30日止六個月分別約為852億歐元及954億歐元，分別佔截至2022年及2023年6月30日止六個月收益淨額約96.8%及96.9%。

誠如上文所載，Stellantis於截至2022年12月31日止年度錄得收益淨額約1,796億歐元，較其截至2021年12月31日止年度收益約1,494億歐元增加約20.2%。根據Stellantis 2022年年報，Stellantis集團的大部份收益來自汽車運輸及其他貨品銷售，截至2021年及2022年12月31日止年度分別約為1,446億歐元及1,737億歐元，分別佔截至2021年及2022年12月31日止年度收益淨額約96.7%及96.7%。

Stellantis集團在汽車運輸及其他貨品銷售收益方面的最大地區分部為北美洲地區、更廣泛歐洲<sup>3</sup>(「更廣泛歐洲」)地區及南美洲地區，分別佔Stellantis集團截至2022年12月31日止年度有關收益約48.5%、35.0%及8.7%。

#### 1.4. 主要海外電動汽車行業的背景資料

根據國際能源署<sup>4</sup>(「IEA」)(<http://iea.org>)網站發佈的資料，2022年全球售出超過10百萬輛電動汽車，2021年則售出約6.6百萬輛電動汽車。2021年，IEA估計該地區的電動汽車購買消費支出將為2,500億美元左右。

於2023年，全球電動汽車銷量持續增長，2023年第一季度全球售出超過2.3百萬輛電動汽車，較2022年同期增加約25%。IEA進一步預測，電動汽車的銷售於2023年底可達14百萬輛。

根據IEA發佈的資料，大部份電動汽車銷售集中在中國、歐洲及美國三個市場，於2023年第一季度，全球有一半以上的電動汽車銷售在中國進行。歐洲及美國為第二及第三大電動汽車市場，當地於2022年的電動汽車銷售均出現顯著增長。

政府政策是推動近期電動汽車銷售增長的一大因素，特別是有關減少碳排放以及氣候變化相關法律及法規的政策。預計於可見未來，相關政府政策將繼續是促進整體電動汽車行業全球發展的一大推動力。

<sup>3</sup> 根據Stellantis 2022年年報，更廣泛歐洲地區包括歐盟27個國家(不包括馬爾他)、冰島、挪威、瑞士及英國，以及歐亞大陸(亞美尼亞、阿塞拜疆、白俄羅斯、格魯吉亞、哈薩克斯坦、摩爾多瓦、俄羅斯、烏克蘭、烏茲別克斯坦)及歐洲其他國家(阿爾巴尼亞、波斯尼亞、科索沃、馬爾他、黑山共和國、北馬其頓及塞爾維亞)。

<sup>4</sup> 國際能源署為經濟合作與發展組織(經合組織)框架內的全球能源機構，理事會為IEA的決策機構，由各IEA成員國的能源部長或其高級代表組成。IEA成員國包括歐洲、北美洲及亞太地區的多個國家。

**1.5. 訂立貨品銷售框架協議的理由及裨益**

以下內容為基於董事會函件所載的資料，而經與管理層討論，鑒於貴集團整體發展計劃的重要一環為拓展全球市場，以及建立國際化佈局，進軍歐洲市場，故與Stellantis的戰略合作將有助於貴公司實現該等目標。Stellantis擁有強大的全球佈局，旗下汽車品牌眾多，並設有龐大服務及分銷網絡，貴公司可加以善用。

Stellantis在歐洲及美國進行汽車製造及銷售，歷史悠久。憑藉Stellantis的全球佈局、服務網絡及規模優勢，與Stellantis長期合作將有利貴集團海外業務發展。鑒於Stellantis集團在目標國家及地理區域的成熟佈局、Stellantis集團的現有銷售網絡及專業知識以及消費者對Stellantis品牌名稱的信賴，貴集團將能夠善用Stellantis集團對當地的認識。

另外注意到，貨品銷售框架協議的期限可讓訂約方規劃初期及後續的產品發佈以及長遠的業務發展投資，而不會因相關監管規定產生不明朗因素。有關訂立貨品銷售框架協議的進一步理由，亦請參閱董事會函件「3.訂立持續關連交易的理由及裨益」一節。

鑒於(i)貴集團的主要業務包括設計、開發、製造和銷售新能源汽車，而持續關連交易能推動貴集團核心業務發展；(ii)貴集團戰略之一是拓展其國際化佈局；(iii)Stellantis集團為汽車行業內享負盛名的公司，在北美洲、更廣泛歐洲、南美洲以及中東及非洲地區均有重要國際化佈局；(iv)持續關連交易(連同建議年度上限)如獲批准，將促進有關期間內的貨品銷售框架協議項下交易；及(v)按照貨品銷售框架協議及根據相關定價政策釐定的條款，貴集團有權但並無責任與合營公司進行交易，故我們同意董事的意見，認為持續關連交易符合貴公司及獨立股東的整體利益。

## 2. 貨品銷售框架協議及獨家許可協議的背景及主要條款

於2023年10月26日，貴公司訂立(其中包括)有關認購事項的認購協議、合營公司成立協議、獨家許可協議及貨品銷售框架協議。

根據獨家許可協議，貴公司將授予合營公司知識產權及其他必要權利的獨家許可，使合營公司能夠(i)在有關地域(即除下列外的所有國家：(a)大中華(包括中國、香港、澳門及台灣)；(b) Stellantis並無能力、基礎設施或關係以分銷LPM產品的其他國家，於最後實際可行日期，已知悉為汶萊、老撾、緬甸、柬埔寨及東帝汶；及(c)貴公司與Stellantis可能不時協定的其他國家)銷售及分銷LPM產品、售後服務零件及本地生產LPM產品；及(ii)於有關地域製造及銷售本地生產LPM產品及本地生產售後服務零件，以及製造零部件；及(iii)就前述提供服務及配套活動。獨家許可協議的主要條款載於董事會函件「2.有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易－(A)獨家許可協議」一段。

根據貨品銷售框架協議，貴公司可不時(i)向合營集團銷售LPM產品，以供於有關地域分銷，(ii)銷售不時所需的零部件，以供製造本地生產LPM產品及(iii)銷售售後服務不時所需的售後服務零件。貨品銷售框架協議的主要條款載於董事會函件「2.有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易－(B)貨品銷售框架協議」一段。

(i) 與銷售及分銷LPM產品及售後服務零件有關的貨品銷售

貴公司將向合營公司銷售LPM產品及售後服務零件。董事會函件所載的定價政策概述如下：

銷售LPM產品： LPM產品將按轉讓價格出售，其計算公式為：

$$\text{基準價格} \times (1 + \text{參考利潤})$$

參考利潤指LPM產品基準價格加特定利潤；

於初步推出階段(即自貨品銷售框架協議日期起至貨品銷售框架協議日期第四(4)週年止)：參考利潤將為零。

第二階段(即自貨品銷售框架協議日期第四(4)週年起至貨品銷售框架協議日期第七(7)週年止)：參考利潤將為2-5%，該利潤經參考可資比較電動汽車製造商的公開財務及運營數據後釐定。各訂約方將經公平磋商協定參考利潤，並可能同意參考利潤可隨上述百分比而變化，在任何情況下不會低於2%。於訂立個別協議時的實際參考利潤將根據持續關連交易定價機制釐定。由於電動汽車市場競爭十分激烈，市場需求及價格具有週期性及出現波動，故貴公司認為應保留定價政策的靈活性，以便參考利潤能夠根據屆時的市況及時按商業需要進行調整。此外，視乎經濟及市場狀況變化而於不同時期設定不同的利潤率，亦屬有關地域的常見做法。固定利潤率(尤其是於業務增長期間)可能無法反映公平合理的定價條款，並可能受到有關地域的稅務機關提出質疑。

**第三階段**(即自貨品銷售框架協議日期第七(7)週年後開始)：參考利潤將為合理百分比，其根據持續關連交易定價機制釐定。目前預期參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定，如市場上的最終產品售價、競爭因素、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況。

銷售售後服務零件：售後服務零件的售價將以成本加成的基準釐定，利潤由各訂約方按照持續關連交易定價機制經公平磋商協定，惟有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策，當中計及貴公司屆時於中國的現行銷售慣例、相關有關地域屆時的一般慣例以及市況。

**(ii) 與本地生產LPM產品有關的貨品銷售及許可費**

此外，貴公司將向合營公司銷售零部件，以使合營公司能夠製造本地生產LPM產品，並將向合營公司收取生產許可費。摘錄自董事會函件的定價政策概述如下：

銷售零部件：所有零部件將按基準價格加各訂約方根據持續關連交易定價機制經公平磋商協定的利潤出售，而有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策，當中計及貴公司屆時於中國的現行售價(如有)及有關地域屆時的市況。

生產許可費：就首款本地生產LPM產品而言，生產許可費將為參考金額的2%。參考金額將由貴公司與合營公司釐定，無論如何均不得低於本地生產LPM產品的出廠價，前提為有關出廠價應計及本地生產LPM產品的售價及其他相關成本(為免生疑問，不包括合營公司向貴公司購買零部件而已向貴公司支付的成本)等因素後釐定。

就本地生產LPM產品的所有後續車型而言，特定有關地域的生產許可費將於有關本地生產LPM產品參考金額的2-5%範圍內。各訂約方將經公平磋商協定生產許可費，並可能同意有關生產許可費可隨上述百分比限額而變化，視乎屆時的市況、相關有關地域及待製造車型而定。於訂立個別協議時的實際生產許可費將根據持續關連交易定價機制釐定，目前擬定不低於2%。生產許可費已計及合營公司於本地製造任何零部件的情況下應付貴公司的所有許可費。

**(iii) 持續關連交易定價機制**

為確保個別協議項下設定的相關利潤公平合理，貴公司將採用以下價格形成機制(「持續關連交易定價機制」)：

**(a) 定期基準分析**

貴公司將與合營公司進行定期基準分析。貴公司管理團隊應在貴公司業務及營銷團隊的協助下，收集及審閱不少於三家可資比較上市汽車製造商於緊接定價窗口前十二個月的公開可得財務及運營數據(包括毛利率)，即年度審閱，以及在合營公司發

出的採購訂單涉及採購尚未於有關地域推出的新電動車型或採購於有關地域內的新地區推出的電動汽車(各為一個「定價窗口」)等情況下進行審閱。有關可資比較汽車製造商將根據以下一項或多項標準選出：(aa)主要業務範圍應以製造及銷售電動汽車為主；(bb)來自電動汽車銷售的收益金額可供比較；及(cc)定價政策可供比較及具有按可支配收入劃分的類似客戶基礎。

對有關基準數據進行審閱後，雙方應就個別協議中將設定的最終利潤進行磋商，並確保其屬於有關基準數據範圍內，且計及個別協議屆時的所有相關因素，例如銷售的汽車型號、市場上的最終產品售價、競爭格局、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況。

*(b) 獨立非執行董事進行審閱*

獨立非執行董事對持續關連交易進行年度審閱時，亦應審閱及評估該財政年度適用於貨品銷售框架協議項下交易的相關利潤水平的適當性。貴公司應確保獨立非執行董事獲得充足的資源及信息，包括於必要時獲取獨立行業專家的建議，以審閱及評估相關利潤水平的適當性。

**3. 我們就貨品銷售框架協議及獨家許可協議的主要條款的分析**

**3.1 我們就貨品銷售框架協議及獨家許可協議期限超過三年的分析**

我們自董事會函件注意到，貨品銷售框架協議及獨家許可協議(「有關協議」)各自的期限為28年。

## 獨立財務顧問函件

鑒於有關協議各自的期限超過三年，根據上市規則第14A.52條，作為獨立財務顧問，我們已闡述有關協議的期限較長的理由，並確認該類協議具有該期限屬一般處理方法。為此，我們基於管理層提供的資料及公開可得資料，已考慮下列理由及因素：

- (i) 貴公司是掌握新能源汽車核心技術全域自研能力的中國新能源汽車公司。貴公司設計、開發、製造和銷售新能源汽車，同時開發製造三電核心零部件智能座艙及智能駕駛並提供基於雲計算的車聯網解決方案；
- (ii) 合營公司應由Stellantis及貴公司分別擁有51%及49%權益，其成立後將成為Stellantis的非全資附屬公司。Stellantis為一家國際汽車製造商及出行服務供應商，從事汽車、部件及生產系統的設計、工程、製造、分銷及銷售，旗下汽車品牌組合包括瑪莎拉蒂、阿爾法•羅密歐、吉普、克萊斯勒、雪鐵龍、菲亞特、歐寶、標緻及沃克斯豪爾，銷售網絡遍佈北美洲、更廣泛歐洲、中東及非洲、南美洲及亞太地區；
- (iii) 授予合營公司獨家許可旨在促進貨品銷售框架協議項下擬進行的交易。有關訂立貨品銷售框架協議的理由，請參閱董事會函件及本函件「1.5.訂立貨品銷售框架協議的理由及裨益」一節，而貴公司亦將獲得商業裨益(定義見下文)。誠如董事會函件所載，於設定貨品銷售框架協議定價政策時，已計及貴公司知識產權及其他權利的相關價值。

此外，就(aa)於有關地域分銷LPM產品而言，貴公司認為授予許可為於有關地域銷售LPM產品的附帶及補充做法，而相關經濟利益將產生自合營公司於有關地域銷售LPM產品，因此貴公司認為於銷售LPM產品的定價政策中涵蓋該許可的價值屬適當；及(bb)就本地生產LPM產品而言，有關價值

## 獨立財務顧問函件

已經及將會包含於貨品銷售框架協議的生產許可費內，我們對此的相應評估載於本函件下文「3.2我們就貨品銷售框架協議及獨家許可協議的主要條款的分析」一節；

- (iv) 有關協議的期限將使貴集團得以實施長期戰略規劃，並透過向合營公司銷售LPM產品等方式以擴大貴集團收益基礎。與此同時，合營公司將可借助Stellantis集團於全球建立的國際銷售網絡及渠道，於有關地域銷售及分銷LPM產品及／或本地生產LPM產品，長遠而言將有利於貴集團的增長及在國際舞台上的品牌建設；
- (v) 我們認為嚴格遵守有關協議項下條款的三年規定並不可行，原因為零跑品牌需要時間於有關地域(即貴集團品牌過往市場曝光度甚少的海外國家)逐步獲得市場認可及接受(即初步推出階段)，且貴集團於相關海外市場的品牌建設(包括LPM產品)以及市場滲透期於其後亦需要額外時間。鑒於上述因素及合營公司為開發海外市場將投入的資源，訂約方協定三年或以下的期限於商業上並不可行。此外，考慮到汽車產品的預期生命週期，14年的期限將涵蓋合營公司的初步啟動階段及成長階段年期，從而使合營公司能夠於各有關地域推出及建立零跑品牌，實施其業務計劃並產生穩定的收益流；
- (vi) 我們亦已考慮(a)產品開發階段，其通常涉及多個分段，其中包括產品研究及規劃、概念設計、工程設計、產品及系統開發、動力系統工程、原型設計、測試及驗證以及量產規劃(「**產品開發週期**」)；及(b)產品商品化階段，其中包括產品介紹及推出、量產、銷售及分銷、營銷，涵蓋整個產品生命週期(「**產品生命週期**」)。我們已向管理層取得有關零跑品牌

旗下電動汽車的產品開發週期及產品生命週期的相關資料，並進行審閱。基於以上所述，我們注意到，零跑現有電動車型的產品開發週期及產品生命週期合共介乎約6年至8年。

為證明上述調查結果屬一般處理方法，我們已進行進一步市場調查，(a)就汽車行業的產品開發週期而言，根據我們的市場調查<sup>5</sup>，該地區一般為3至5年；及(b)就汽車行業的產品生命週期而言，根據我們的市場調查<sup>6</sup>，一般為5年或以上（即上文所述(a)項及(b)項的期限合共為8年或以上），我們亦有觀察市場上的車型被替換前的銷售年期，進一步證明上述調查數據。基於以上所述，我們認為我們對產品開發週期及產品生命週期的調查結果（即上文所述我們的市場調查中有關(a)項及(b)項的期限合共為8年或以上），證明零跑現有電動車型的產品開發週期及產品生命週期估計為6年至8年屬合理。

鑒於(a)零跑產品及／或品牌建立其聲譽、業務及作為新進入者打入不同地區（包括更廣泛歐洲地區、北美洲地區及其他地區）的海外市場；(b)規劃及實施交付、倉儲、物流及對

- <sup>5</sup> (i) 麥健時公司(McKinsey & Company)於2023年8月發佈題為「歐洲汽車行業路線圖(A road map for Europe's automotive industry)」的刊物，其指出(其中包括)歐洲製造商的開發週期長達4年(資料來源：[www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/aroadd-map-for-europes-automotive-industry](http://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/aroadd-map-for-europes-automotive-industry))；及(ii)聯邦汽車工業協會於2023年5月對燃料效率標準－澳洲更清潔、運行成本更低汽車的諮詢文件的回覆(response to fuel efficiency standard－cleaner and cheaper-to-run cars for Australia consultation paper)第9頁，其指出(其中包括)汽車產品開發的國際最佳做法一般需要至少3至5年的前置時間(資料來源：[www.infrastructure.gov.au/sites/default/files/documents/ccca-federal-chamber-of-automotive-industries.pdf](http://www.infrastructure.gov.au/sites/default/files/documents/ccca-federal-chamber-of-automotive-industries.pdf))
- <sup>6</sup> (i)「福特汽車公司－2023年氣候變化(Ford Motor Company－Climate Change 2023)」第6頁，其指出(其中包括)中期時長(5至10年)可以實現完整的產品週期計劃輪換，在過程中知悉消費者的偏好及監管要求，並有時間考慮替代方案以便有序實施(資料來源：[corporate.ford.com/content/dam/corporate/us/en-us/documents/reports/ford-cdp-climate-report.pdf](http://corporate.ford.com/content/dam/corporate/us/en-us/documents/reports/ford-cdp-climate-report.pdf))；(ii)美國梅賽德斯－奔馳的網站指出，梅賽德斯－奔馳擬於未來20年(僅三個產品週期)內實現汽車產品碳中和(資料來源：[www.mbusa.com/en/future-vehicles/vision-eqs](http://www.mbusa.com/en/future-vehicles/vision-eqs))；(iii)聯邦汽車工業協會於2023年5月對燃料效率標準－澳洲更清潔、運行成本更低汽車的諮詢文件的回覆第9頁，其指出(其中包括)，乘用車的車型在市場上的銷售期一般超過5年(資料來源：[www.infrastructure.gov.au/sites/default/files/documents/ccca-federal-chamber-of-automotive-industries.pdf](http://www.infrastructure.gov.au/sites/default/files/documents/ccca-federal-chamber-of-automotive-industries.pdf))；及(iv)麥健時公司於2019年8月發佈題為「儘管早期發展困難，但電動汽車的採用率仍不斷提高(Expanding electric-vehicle adoption despite early growing pains)」的刊物，其指出汽車行業有5年的產品週期(資料來源：[www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/expanding-electric-vehicle-adoption-despite-early-growing-pains](http://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/expanding-electric-vehicle-adoption-despite-early-growing-pains))

接解決方案；(c)建立必要的支持職能，包括設立當地辦事處及信息系統；(d)於相關地區建立業務規模；及(e)有關各方(尤其是合營公司)的預期初步承諾均需要投入時間及財務資源，故於考慮有關協議的期限時已計及上述因素，且該期限屬一般處理方法；

- (vii) 我們亦考慮到汽車的一般使用壽命。鑒於貨品銷售框架協議項下的大多數汽車預期將於更廣泛歐洲地區及北美洲地區銷售，我們進行了市場調查，並注意到(a)根據歐洲汽車製造商協會發佈的2023/2024年汽車行業指南<sup>7</sup>，歐盟(「**歐盟**」)的平均車齡約為12.0年；及(b)根據美國運輸部運輸統計局公佈有關美國在用汽車平均車齡的資料<sup>8</sup>，美國乘用車的平均車齡約為13.1年。由於歐盟及美國的平均車齡分別約為12.0年及13.1年，而貴公司預期將向合營公司銷售零部件，以用於電動汽車在整個汽車使用壽命期間的售後服務及保修，因此考慮到該等海外市場的平均車齡，長期性合作屬必要。

在此基礎上，鑒於(a)上文(iv)項所載我們得出汽車行業產品開發週期及產品生命週期合共為8年或以上的市場調查，證明管理層所估計產品開發週期及產品生命週期的年期合共約為6年至8年屬合理；及(b)歐洲及美國的平均車齡分別約為12.0年及13.1年，上文(a)項及(b)項涵蓋的期限(即約18年至21年的期限)(「**時間期限**」)對以下各方至關重要：(a)貴集

<sup>7</sup> 歐洲汽車製造商協會2023/2024年汽車行業袖珍指南(Automobile Industry Pocket Guide 2023/2024)(資料來源：[www.acea.auto/files/ACEA\\_Pocket\\_Guide\\_2023-2024.pdf#page=88](http://www.acea.auto/files/ACEA_Pocket_Guide_2023-2024.pdf#page=88))

<sup>8</sup> 美國在用汽車及卡車平均車齡資料(資料來源：[www.bts.gov/content/average-age-automobiles-and-trucks-operation-united-states](http://www.bts.gov/content/average-age-automobiles-and-trucks-operation-united-states))

團，因電動汽車在批量生產前需要經過概念階段至設計階段、可行性階段及工程階段的產品開發週期，然後再推出市場(即開始產品生命週期)；及(b)電動汽車的終端客戶，因電動汽車在其使用壽命期間需要更換零部件進行維修及保養，及預期貴公司將向合營公司銷售零部件以供進行該等電動汽車的售後服務及保養，因此，為使貴集團與Stellantis集團透過合營公司的合作對訂約各方而言具有商業可行性，尤其是與時間期限的年期相比，有關協議的期限屬合理且符合一般處理方法。另外，自2037年7月1日起，貴公司及合營公司將有六個月期限以審閱及真誠商討是否繼續執行有關協議，有關進一步詳情，請參閱董事會函件；及

- (viii) 持續關連交易有助於貴集團核心業務的發展，倘於臨時股東大會上獲批准，將促進持續關連交易以有效及高效的方式進行，而無需貴公司每三年及／或按每項交易就訂立後續框架協議尋求股東批准，否則遵守相關披露及其他監管規定可能會對Stellantis集團(其股份於紐約證券交易所、米蘭泛歐交易所及巴黎泛歐交易所等三家不同交易所上市)及貴集團造成不必要的負擔。

#### 調查結果及意見總結

經考慮上述因素，尤其是我們得出訂立具有建議期限(即超過三年)的有關協議對訂約雙方屬商業上合理做法的分析及調查結果，鑒於(i)透過成立合營公司以開拓海外市場及把握與Stellantis集團合作的機會，符合貴公司的利益，從而使貴集團可善用(其中包括)(a) Stellantis集團於所在有關地域的成熟佈局而對當地的認識；(b) Stellantis集團的現有銷售網絡；及(c)當地專長及消費者對Stellantis品牌名稱的信賴，而且貴集團無需為(其中包括)於有關地域建立銷售網絡以擴大業務而產生重大現金流出；

(ii)(a) 產品及／或品牌建立佈局及作為新進入者打入不同地區(包括更廣泛歐洲地區、北美洲地區、中東及非洲地區以及南美洲地區)的海外市場；(b) 規劃及實施交付、倉儲、物流及對接解決方案；(c) 建立必要的支持職能，包括設立當地辦事處及信息系統；及(d) 於相關地區建立業務規模，均需要投入時間及資源，加上相關各方(尤其是合營公司)的預期初步承諾；及(iii) 產品開發週期及產品生命週期的年期(經我們的市場調查及分析證明)、將投入的大量時間及資源，以及歐洲及美國的平均車齡分別約為12.0年及13.1年，而貴公司預期將向合營公司銷售零部件，以用於電動汽車在整個汽車使用壽命期間的售後服務及保修，我們認為(i)有關協議的期限超過三年屬合理；及(ii)該期限屬該類協議的一般處理方法。

### 3.2 我們就貨品銷售框架協議及獨家許可協議的主要條款的分析

與銷售及分銷LPM產品有關的銷售貨品的定價政策分為三個階段，其概要載於下文。此外，我們亦已評估(i)銷售售後服務零件；(ii)銷售零部件；及(iii)生產許可費的定價政策。

銷售LPM產品的定價政策：

根據貨品銷售框架協議，LPM產品將按轉讓價格出售，即：

基準價格  $\times$  (1+參考利潤)，

於初步推出階段(即自貨品銷售框架協議日期起至貨品銷售框架協議日期第四(4)週年止)：

參考利潤將為零  
(「初步階段定價政策」)

## 獨立財務顧問函件

第二階段(即自貨品銷售框架協議日期第四(4)週年起至貨品銷售框架協議日期第七(7)週年止)：

參考利潤將為2%-5%  
(「第二階段定價政策」)

第三階段(即自貨品銷售框架協議日期第七(7)週年後開始)：

參考利潤將為合理百分比，其根據持續關連交易定價機制釐定。目前預期參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定，如市場上的最終產品售價、競爭因素、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況(「第三階段定價政策」)。

銷售售後服務零件的定價政策：

部件的售價將以成本加成的基準釐定，利潤由各訂約方按照持續關連交易定價機制經公平磋商協定，惟有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策。(「售後服務零件定價政策」)。

與本地生產LPM產品有關的銷售零部件的定價政策：

所有零部件將按基準價格加各訂約方根據持續關連交易定價機制經公平磋商協定的利潤出售，而有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策，當中計及貴公司屆時於中國的現行售價(如有)及有關地域屆時的市況。(「零部件定價政策」)。

與本地生產LPM產品有關的生產許可費的定價政策：

就首款本地生產LPM產品而言，生產許可費將為參考金額的2%（「**首款車型生產許可費**」）。參考金額將由貴公司與合營公司釐定，無論如何均不得低於本地生產LPM產品的出廠價，前提為有關出廠價應計及本地生產LPM產品的售價及其他相關成本（為免生疑問，不包括合營公司向貴公司購買零部件而已向貴公司支付的成本）等因素後釐定（「**參考金額**」）。

就本地生產LPM產品的所有後續車型而言，特定有關地域的生產許可費將於有關本地生產LPM產品參考金額的2%-5%範圍內（「**後續車型生產許可費**」）。各訂約方將經公平磋商協定生產許可費，並可能同意有關生產許可費可隨上述百分比限額而變化，視乎屆時的市況、相關有關地域及待製造車型而定。2%-5%的費率經參考汽車行業對外許可使用其知識產權或技術訣竅所收取的許可費釐定。於訂立個別協議時的實際生產許可費將根據持續關連交易定價機制釐定，目前擬定不低於2%。生產許可費已計及合營公司於本地製造任何零部件的情況下應付貴公司的所有許可費（「**生產許可費定價政策**」）。

有關各定價政策的進一步詳情，載於董事會函件「2.有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易—(B)貨品銷售框架協議」一節。

(i) 我們就銷售LPM產品的初步階段定價政策的分析

我們從管理層得知，貴公司視初步推出階段(即自貨品銷售框架協議日期起至貨品銷售框架協議日期第四(4)週年(即2024年至2027年)止)為合營公司就貴集團海外擴張計劃而言的初步推出階段。

貴集團於中國成立至今已有約8年的運營歷史。儘管貴集團過往業務迅速擴張，且近期於2022年9月在主板上市(「上市」)，但直至最後實際可行日期，其主要市場為中國國內市場，國際曝光度有限。因此，管理層認為貴集團於有關地域的發展處於起步階段。

另外亦認為，中國現有國內外電動汽車製造商之間的競爭近來十分激烈，而根據2022年年報及2023年中報，貴集團於截至2022年12月31日止年度及截至2023年6月30日止六個月分別錄得毛利率約-15.4%及約-5.9%。根據2022年年報、2023年中報及據管理層告知，貴集團錄得毛損率波動，主要歸因於(如適用)：貴集團產品的相關市場需求，而於關鍵時期的較佳市況被視為促成產品銷售組合中較高價格產品佔比較大的主要因素之一，使2023年首六個月(「2023年上半年」)的平均售價較2022財年有所提高；過往於關鍵時期獲得相關中國汽車監管積分，有助帶動毛利率提高；而毛利率的提高亦受到貴集團對其渠道合作夥伴所付成本及每輛電動汽車平均製造成本佔平均售價百分比的影響。

就此而言，為提高貴集團的長期財務業績及進一步發展貴集團業務並擴大其收益基礎，貴集團的戰略之一是透過與Stellantis成立合營公司以擴展其國際化佈局(「海外擴張」)。

## 獨立財務顧問函件

根據Stellantis集團已公佈的資料，Stellantis於紐約證券交易所、米蘭泛歐交易所及巴黎泛歐交易所上市。Stellantis為一家國際汽車製造商及出行服務供應商，於全球從事汽車、部件及生產系統的設計、工程、製造、分銷及銷售，旗下汽車品牌組合包括瑪莎拉蒂、阿爾法•羅密歐、吉普、克萊斯勒、雪鐵龍、菲亞特、歐寶、標緻及沃克斯豪爾，銷售網絡遍佈北美洲、更廣泛歐洲地區、中東及非洲、南美洲及亞太地區。

管理層認為，Stellantis的國際化佈局可通過(其中包括)(a) Stellantis集團已建立的國際銷售網絡及渠道；(b)其在不斷增長的國際電動汽車市場的專長及經驗；及(c)其在國際舞台上的知名品牌及品牌形象，大力推動貴集團的海外擴張。

歐盟於2023年9月宣佈對中國國家支持電動汽車製造商的行為展開反補貼調查。然而，歐盟尚未公佈該調查的進展情況，因此於最後實際可行日期，公眾一無所知。儘管該調查在未來可能對海外擴張構成風險，但仍不確定該調查將於何時完成，及歐盟可能因此建議採取何種措施(如有)。由於建議措施亦須視乎有關利益相關方/或管治機構的進一步辯論及商討、可能對決定提出的上訴、法律的制定及/或政策的執行而定，故於最後實際可行日期，未能預測歐盟因此而採取的行動及對貴集團海外擴張的相應影響(如有)。

儘管未來存在上述潛在風險，但注意到當前因素屬重要考慮，我們同意管理層的意見，認為貴集團的海外擴張符合獨立股東的整體利益，原因為(a)中國國內電動汽車市場競爭十分激烈，多家電動汽車製造商於2023年宣佈下調電動汽車零售價；(b)貴集團於2022財年及2023年上半年均錄得負毛利率；(c)通過開拓海外市場，貴集團可能得以大幅擴大規模，從而提高規模經濟效益及對供應商的議價能力；(d)海外擴張亦將使擴大並增加貴集團的收入基礎及來源；(e)通過成立合營公司，把握機會與Stellantis集團(一間具規模的國際上市集團)合作，尤其是通過持有合營公

司的49%股權，貴集團將能夠充分善用商業裨益(定義見下文)，並在進入歐洲及其他海外市場時較其他中國電動汽車製造商更具優勢及競爭力；及(f)在有關地域生產本地生產LPM產品的能力有利貴集團為其客戶提供多元化的供應鏈。

為促進海外擴張，貴公司將(其中包括)向合營公司銷售LPM產品，而合營公司將透過Stellantis集團的銷售網絡及渠道，在有關地域推出及銷售該等LPM產品。管理層預期，貴集團根據貨品銷售框架協議以零跑品牌製造的LPM產品於不同海外國家及地區(即有關地域)的銷售將隨時間增加，並將有助於建立零跑品牌，使其於有關地域逐步獲得市場認可及接納。就此而言，由於在初步推出階段的參考利潤為零，貴公司將按相等於基準價格的轉讓價格向合營公司銷售LPM產品。

此外，我們從管理層及／或Stellantis提供的資料注意到，合營公司須取得於所在有關地域進口及銷售零跑品牌旗下LPM產品所需的牌照及／或許可，並能夠於初步推出階段結束前使用Stellantis集團在更廣泛歐洲地區(包括法國、意大利、德國、英國、西班牙)、北美洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區各國的1,200個銷售點(「銷售點」)，而該等銷售點僅屬其現有銷售點的一部份。隨著合營公司將獲准使用Stellantis集團在有關地域的選定銷售點，貴集團將透過合營公司受惠於Stellantis集團所建立的銷售網絡以及其他無形的商業裨益，例如Stellantis集團於所在有關地域的成熟佈局而對當地的認識、當地專長及消費者對Stellantis品牌名稱的信賴，這些均對貴集團整體有利。在此基礎上，我們在評估初步階段定價政策是否公平合理時考慮了上述因素。

就此而言，除貴公司作為權益股東之一向合營公司作出的初步資本投資及任何其他後續投資外，貨品銷售框架協議將使貴公司得以進入並拓展至多個海外市場，而無需投入大量額外財務資源，且只要貴公司維持其於合營公司的49%股權，即可享有合營公司所賺取利潤的49%。

經考慮上述因素，尤其是合營公司及／或Stellantis集團於此期間將投入的運營及財務資源(包括但不限於執行業務計劃(定義見下文)的資源，其詳情載於本函件下文「我們就建議年度上限的分析」一節)，有關範疇包括(如適用)(a)戰略規劃，以釐定開放予合營公司以銷售電動汽車的銷售點；(b)規劃及實施交付、倉儲、物流及對接解決方案；(c)營銷及宣傳零跑品牌電動汽車，因應零跑品牌及其電動汽車對於各有關地域的潛在消費者而言為新品牌及產品；(d)建立必要的支持職能，包括設立當地辦事處及信息系統；(e)對各銷售點的銷售員工提供有關零跑品牌電動汽車必要資料的培訓，使彼等能夠提供所需的銷售服務；及(f)持續監測合營公司各銷售點的銷售及其他相關數據，並在必要時調整銷售及營銷策略，我們認為，於初步推出階段的初步階段定價政策相比第二階段定價政策及第三階段定價政策更具競爭性屬合理。

*(ii) 我們就初步階段定價政策(包括基準價格)進行的分析及工作*

根據貨品銷售框架協議，在初步階段定價政策下，貴公司應按轉讓價格(相等於基準價格)向合營公司出售LPM產品。基準價格為相關產品的材料費用、生產開支(包括勞工成本、折舊及材料)、質量保修成本、研發費用分攤及運輸成本總額。

為評估初步階段定價政策下轉讓價格的合理性，我們已進行以下工作及分析。

## 獨立財務顧問函件

我們向管理層取得貴集團截至2022年12月31日止年度的銷售成本結餘明細。根據該等資料，貴集團截至2022年12月31日止年度的銷售成本結餘主要包括(a)所用原材料及耗材；(b)相關僱員開支；(c)三包費用；及(d)其他，如折舊、攤銷及運輸費用。我們注意到，研發開支並不構成毛利計算(為收益減銷售成本)的一部份，與貴集團合併財務報表的現行呈列方式一致。

根據我們所進行的工作並經與管理層確認，與銷售成本結餘相比，基準價格將涵蓋更廣泛的開支範圍，因此其貨幣價值將相對高於銷售成本結餘。在此基礎上，除非出現不可預見的情況，否則根據貨品銷售框架協議於初步推出階段按基準價格向合營公司銷售LPM產品，貴集團將產生正毛利率，而該毛利率將高於及優於目前的汽車銷售(於本函件下文進一步詳述)以及貴集團分別截至2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月的毛利率。

此外，鑒於中國電動汽車行業競爭激烈，多家電動汽車製造商於2023年宣佈下調電動汽車零售價，貴公司藉成立合營公司開拓海外市場並把握機會與Stellantis集團合作，亦符合貴公司的利益，從而使貴集團可善用(其中包括)(a) Stellantis集團於所在有關地域的成熟佈局而對當地的認識；(b) Stellantis集團的現有銷售網絡；及(c)當地專長及消費者對Stellantis品牌名稱的信賴，而且貴集團無需為(其中包括)於有關地域建立銷售網絡以擴大業務而產生重大現金流出(統稱「商業裨益」)。

就此而言，我們已審閱(a)貴集團合併財務報表所載的財務資料，並計算貴集團的過往毛利率；及(b) 18項抽樣電動汽車銷售交易(「抽樣電動汽車交易」)的過往毛利率計算，該等交易由貴集團與獨立第三方於初期(即該等電動車型推出後首4年內)訂立，並於近期成交。為確保全期的交易均獲審閱，其中12個樣本來自截至2022年12月31日止年度，其餘6個樣本來自2023年上半年。抽

樣電動汽車交易為隨機選取，涵蓋各類電動車型，電動車型銷售價格從低於人民幣100,000元至約人民幣200,000元不等，從而代表不同價位的電動汽車，確保抽樣電動汽車交易具有代表性。此外，該等抽樣電動汽車交易與不同的獨立第三方進行，以確保該等交易能反映貴集團的整體情況。我們認為抽樣電動汽車交易具有代表性，足以供我們進行分析。

基於上文所述，我們注意到貴集團截至2022年12月31日止年度及截至2023年6月30日止六個月期間的毛利率介乎約-15.4%至-5.9%，而18項抽樣電動汽車交易中亦有14項錄得負毛利率，另外4項抽樣電動汽車交易錄得正毛利率則與2022年首九個月有關。在此基礎上，貴集團根據初步階段定價政策按基準價格向合營公司銷售LPM產品所產生的預期正毛利率，將不遜於貴集團(a)於截至2022年12月31日止年度及截至2023年6月30日止六個月期間；及(b)與獨立第三方訂立的抽樣電動汽車交易所錄得的毛利率。此外，持續關連交易有助於貴集團實行有關海外擴張的戰略，貴集團無需為(其中包括)於有關地域(包括更廣泛歐洲地區及北美洲地區，均為重要的電動汽車市場)建立銷售網絡以擴大業務而產生重大現金流出。另外，貴公司還可通過成立合營公司與Stellantis集團合作，享受商業裨益。

經考慮(其中包括)(a)貴集團現時的財務表現，為改善貴集團的長期財務表現以及進一步發展貴集團業務並擴大收益基礎，貴集團的戰略之一是進行海外擴張以擴展國際化佈局；(b) Stellantis集團為一家歷史悠久且享有盛譽的跨國企業，擁有成熟的海外銷售網絡；(c)與Stellantis集團合作為貴集團帶來的商業裨益；及(d)我們就(其中包括)抽樣電動汽車交易進行的工作及分析，我們認為初步階段定價政策的基準屬公平合理。

(iii) 我們就LPM產品第二階段定價政策進行的分析及工作

根據貨品銷售框架協議下第二階段定價政策，LPM產品的轉讓價格為基準價格乘以(1+參考利潤)。參考利潤將為2%-5%，該利潤經參考可資比較電動汽車製造商的公開財務及運營數據後釐定。另外注意到，各訂約方將經公平磋商協定參考利潤，並可能同意參考利潤可隨上述百分比而變化，在任何情況下不會低於2%。於訂立個別協議時的實際參考利潤將根據持續關連交易定價機制釐定。

管理層將通過持續關連交易定價機制確保貨品銷售框架協議項下交易公平合理，而我們已在本函件下文「(iv)我們就LPM產品第三階段定價政策及售後服務零件定價政策進行的分析及工作」一節中對有關機制進行評估。

由於電動汽車市場競爭十分激烈，市場需求及價格具有週期性及出現波動，故貴公司認為應保留定價政策的靈活性，以便參考利潤能夠根據屆時的市況及時按商業需要進行調整。

此外，於訂立個別協議時的實際參考利潤將根據持續關連交易定價機制釐定，當中涉及(其中包括)由獨立非執行董事進行定期基準分析及審閱。

在任何情況下，貴集團有權但並無責任按根據相關定價政策釐定的條款向合營公司提供相關產品，該等政策受持續關連交易定價機制保障。董事會確認，倘其認為貨品銷售框架協議項下交易並非按公平合理基準進行，則不會進行有關交易。

在評估第二階段定價政策是否公平合理時，我們於下文載列我們就LPM產品第二階段定價政策進行的詳細分析及工作。

我們認為，與初步推出階段相比，第二階段在相關市場的LPM產品銷售規模將會更大。在評估第二階段定價政策的合理性時，我們已審閱(如適用)主板上市公司刊發的季度及中期業績公告以及年報，按最近十二個月基準(「最近十二個月」)得出的電動汽車業務收益更接近建議年度上限(2028年至2030年)的水平(根據貴集團將於有關地域產生自合營公司的電動汽車銷售額進行估計)。此舉可令我們識別與貴集團從事類似業務且於第二階段與貴集團向有關地域進行的估計銷售水平範圍及規模相若的上市公司，從而就我們的分析而言具有可比性。此外亦注意到，中國電動汽車行業的多家電動汽車製造商於2023年宣佈下調電動汽車零售價。因此，毛利率涉及的期間越為近期，越能反映有關中國電動汽車製造商(定義見下文)的現行毛利率。為此，我們於釐定甄選標準時已考慮上述因素。

經計及持續關連交易(即貴公司向合營公司銷售LPM產品、售後服務零件或零部件)的性質，我們制定以下甄選標準(「標準」)，即(a)按最近十二個月基準計算，不少於90%的收益來自銷售電動汽車<sup>9</sup>及提供相關配套服務；(b)鑒於前段所載原因，按最近十二個月基準計算，不低於人民幣200億元且不高於人民幣800億元的收益來自銷售電動汽車及提供相關配套服務；及(c)其股份於聯交所上市。

我們已根據標準及盡最大努力識別三家主板上市公司，分別為理想汽車(股份代號：2015)、蔚來集團(股份代號：9866)及小鵬汽車有限公司(股份代號：9868)(統稱「中國電動汽車製造商」)。儘管樣本數量較少，惟考慮到中國的電動汽車製造商所需的巨額初始資本開支及進入行業的技術知識壁壘，引致國內由少數市場參與者主導的行業格局，我們認為中國電動汽車製造商就我們的分析而言屬充足及具代表性。

<sup>9</sup> 電動汽車包括純電動汽車、插電式混合動力汽車及混合動力汽車，惟不包括兩輪電動車。

## 獨立財務顧問函件

鑒於中國電動汽車市場發展迅速，我們認為最近期刊發的季度及／或半年度業績的財務表現更能反映近期的市場動態，因此就我們的分析而言更為相關及適當。然而，我們亦載列中國電動汽車製造商按最近十二個月基準計算的毛利率作說明用途。根據我們對中國電動汽車製造商截至2022年12月31日止年度的年報、2023年第一季度（「**2023年第一季度**」）的季度業績公告以及2023年第二季度（「**2023年第二季度**」）、截至2022年12月31日止六個月（「**2022年下半年**」）及2023年上半年（各為一個「**期間**」，統稱「**審閱期間**」）的中期業績的審閱，我們注意到以下情況：

公司名稱 (股份代號)	成立年度 (成立年數)	收益 (最近十二個月) (人民幣百萬元)
理想汽車(2015)	2015年(8年)	74,432
蔚來集團(9866)	2014年(9年)	48,513
小鵬汽車有限公司(9868)	2015年(8年)	21,060

公司名稱 (股份代號)	最近 十二個月 基準 (2022年 下半年及 2023年 上半年)			
	2023年 第一季度 毛利率	2023年 第二季度 毛利/ 毛損率	2023年 上半年 毛利/ 毛損率	2023年 上半年) 毛利率
理想汽車(2015)	20.4%	21.8%	21.2%	19.9%
蔚來集團(9866)	1.5%	1.0%	1.3%	5.4%
小鵬汽車有限公司 (9868)	1.7%	(4.0%)	(1.4%)	5.9%

附註：表格所載資料基於最後實際可行日期的公開可得資料。

就理想汽車而言，根據其網站([www.lixiang.com/](http://www.lixiang.com/))所載資料，其專注於家用運動型多用途汽車（「**SUV**」）市場，該市場在中國電動汽車市場中通常定價較高。該等產品重點及市場定位不同於貴公司、蔚來集團及小鵬汽車有限公司，所述公司除SUV外，亦提供更廣泛的電動車型，例如三廂轎車及轎車。在此基礎上，我們認為理想汽車就本分析而言不具有直接可比性。

## 獨立財務顧問函件

就三家中國電動汽車製造商中的餘下兩家(即蔚來集團及小鵬汽車有限公司)而言，於2023年第一季度及2023年第二季度期間錄得的毛利率均低於2%。此外，於2023年上半年，小鵬汽車有限公司錄得負毛利率。按最近十二個月基準計算，蔚來集團及小鵬汽車有限公司的毛利率介乎約5.4%至5.9%。鑒於最近期刊發的季度及／或半年度業績的財務表現更能反映當前的市場動態，特別是考慮到中國電動汽車行業的多家電動汽車製造商於2023年宣佈下調電動汽車零售價，因此，就我們的分析而言，近期的財務表現較按最近十二個月基準呈列者更為相關及適當。

經計及上述因素及分析，貴集團根據第二階段定價政策獲得的毛利率不遜於(a)所識別上市公司按上文所載市場調查結果；及(b)貴集團分別於截至2022年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月錄得的毛利率。

經參考我們於本函件上文「(ii)我們就初步階段定價政策(包括基準價格)進行的分析及工作」分節下所進行的工作及分析，基準價格的貨幣價值將超過有關交易的相應銷售成本。

在此基礎上，管理層確認，根據第二階段定價政策，通過按基準價格加2%至5%的參考利潤銷售LPM產品，貴集團應賺取逾2%至5%的毛利率。經計及(其中包括)(a)與初步階段定價政策相比，貴集團根據第二階段定價政策將產生相對較高的毛利率；(b)貴集團根據第二階段定價政策獲得的毛利率高於貴集團截至2021年及2022年12月31日止年度、截至2023年3月31日止三個月以及截至2023年6月30日止六個月各期間的毛利率；(c)貴集團根據第二階段定價政策獲得的毛利率高於2023年上半年期間三家中國電動汽車製造商其中兩家，且屬於審閱期間中國電動汽車製造商錄得的毛利率範圍內；(d)管理層將通過持續關連交易定價機制確保貨品銷售框架協議項下的交易屬公平合理(我們已於本函件下文「(iv)我們就LPM產品第三階段定價政策及售後服務零件定價政策進行的分析及工作」一節對有關機制進行評估)；及(e)在任何情況下，貴集團有權但並無責任根據持續關連交易定價機制所保障的條款向合營公司提供相關產品。因此，我們認為第二階

段定價政策的基準(即LPM產品的轉讓價格為基準價格乘以(1+2%至5%的參考利潤)屬公平合理。

(iv) 我們就LPM產品第三階段定價政策及售後服務零件定價政策進行的分析及工作

根據貨品銷售框架協議項下第三階段定價政策及售後服務零件定價政策，(a)第三階段的參考利潤將為合理百分比，其根據持續關連交易定價機制釐定。目前預期參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定，如市場上的最終產品售價、競爭因素、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況；及(b)售後服務零件的售價將以成本加成基準釐定，利潤由各訂約方按照持續關連交易定價機制經公平磋商協定，惟有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策。在此基礎上，根據第三階段定價政策，視乎屆時的相關因素及售後服務零件定價政策，相關的定價政策不得遜於第二階段定價政策及／或相應參考利潤範圍(我們已於本函件上文進行分析並總結認為其屬公平合理)。

儘管如此，為進一步評估上述是否合理，我們與管理層進行討論，並注意到貴公司將採納董事會函件「持續關連交易定價機制」一段所載的持續關連交易定價機制，其包括(a)定期基準分析；及(b)獨立非執行董事進行審閱。就此而言，我們注意到，持續關連交易定價機制項下的基準分析，將涉及貴公司於合營公司採購時間表規定的各定價窗口收集及審閱不少於三家可資比較上市汽車製造商於緊接有關定價窗口前十二個月的公開可得財務及運營數據(包括毛利率)(「比較機制」)。

其後，根據持續關連交易定價機制，雙方應就個別協議中將設定的最終利潤進行磋商，並確保其屬於有關基準數據範圍內，且計及個別協議屆時的所有相關因素，例如銷售的汽車型號、市

## 獨立財務顧問函件

場上的最終產品售價、競爭格局、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況。在任何情況下，第三階段定價政策及售後服務零件定價政策不得遜於第二階段定價政策。管理層認為，實施該等內部控制程序將確保相關銷售價格的基礎屬公平合理。

就比較機制而言，我們已向管理層取得內部文件，證明於2023年與獨立第三方分銷商進行的交易中，貴公司已(如適用)(a)執行定價程序，據此，貴公司於緊接定價前十二個月對不少於三家可資比較汽車製造商進行比較；及(b)就推出電動汽車新型號／新一代的定價進行審閱，作為貴集團電動汽車定價程序的一部分。

就持續關連交易而言，我們從管理層得知，(i)經考慮(其中包括)持續關連交易定價機制項下所述的基準數據後；及(ii)經計及有關個別協議屆時的所有相關因素，例如銷售的汽車型號、市場上的最終產品售價、競爭格局、生產成本、貴公司的營銷策略、合營公司的運營以及總體經濟環境及市況，雙方應就個別協議中將設定的最終利潤進行磋商。在此基礎上，貴公司將會磋商利潤，以確保交易按公平合理的方式進行。我們注意到，上文所述符合貴集團就與獨立第三方的交易進行的現有定價／價格審閱程序，以確保有關交易的定價屬公平合理。因此，我們認為，有效實施上述事項(將計及關鍵時間的相關因素)應能及時反映屆時的市價，從而確保持續關連交易按公平合理的方式進行。董事會確認，倘其認為貨品銷售框架協議項下的交易並非按公平合理基準進行，則不會進行有關交易。

鑒於我們所進行的工作及分析，持續關連交易定價機制將確保持續關連交易項下的條款不遜於與獨立第三方進行的可資比較交易的條款。持續關連交易定價機制項下的定期基準分析由(a)比較機制；及(b)定價窗口機制組成，我們認為有效實施持續

## 獨立財務顧問函件

關連交易定價機制將確保第三階段定價政策及售後服務零件定價政策下的持續關連交易按公平合理的方式進行。

(v) 我們就零部件定價政策及生產許可費定價政策進行的分析及工作

就合營公司於有關地域生產的本地生產LPM產品而言，貴公司將根據零部件定價政策及生產許可費定價政策向合營公司收費。

根據零部件定價政策及生產許可費定價政策：

- (a) 銷售零部件：所有零部件將按基準價格加各訂約方根據持續關連交易定價機制經公平磋商協定的利潤出售，而有關利潤無論如何均不得遜於貴公司銷售LPM產品的第二階段定價政策。就此而言，誠如本函件上文「(iii) 我們就LPM產品第二階段定價政策進行的分析及工作」分節所分析，我們認為第二階段定價政策屬公平合理。此外，我們對持續關連交易定價機制，特別是本函件上文「(iv) 我們就LPM產品第三階段定價政策及售後服務零件定價政策進行的分析及工作」一節所載比較機制進行分析。我們認為，有效實施持續關連交易定價機制(比較機制構成其中一部份)將確保零部件定價政策下的持續關連交易按公平合理的方式進行。
- (b) 生產許可費：(aa)就首款本地生產LPM產品而言，首款車型生產許可費將為協定參考金額的2%；或(bb)就本地生產LPM產品的所有後續車型而言，後續車型生產許可費將於協定參考金額的2%-5%範圍內。與後續本地生產車型相比，合營公司通常需要投入相對較多的時間及資源以製造首款本地生產車型，直至相關製造

## 獨立財務顧問函件

工序逐漸變得更加高效及精化，且(如適用)倘有關電動車型先前未曾於有關本地市場推出，則合營公司亦需投入相對較多的資源，以於潛在客戶中打造知名度，並為有關首款本地生產LPM產品達成銷售。

我們已向管理層取得貴集團利用其製造平台推出其首款電動汽車所產生的相關成本，包括銷售開支、廣告開支及其他營銷開支，並對比貴集團於後續期間利用同一製造平台推出其他電動車型所產生的相關成本，以確保該等成本具有可比性。根據上述比較，貴集團就上述首款車型產生的相關成本高於貴集團按可比基準推出其他電動車型所產生的相關成本。

就此而言，我們認為首款車型生產許可費低於後續車型生產許可費屬合理，以反映上述合營公司就首款本地生產LPM產品與後續車型相比所產生的額外時間及資源。此外亦應注意，我們已於本函件上文進行分析，並總結認為銷售LPM產品的定價政策屬公平合理，且與本地生產LPM產品有關的貨品銷售將通過(aa)銷售零部件；及(bb)根據貨品銷售框架協議的條款以首款車型生產許可費及／或後續車型生產許可費(如適用)的形式為貴集團產生收益，在此情況下，貴集團將獲得的總毛利率不會遜於貴集團的LPM產品銷售。

經計及(其中包括)(a)與本地生產LPM產品有關的貨品銷售將通過(aa)銷售零部件；及(bb)首款車型生產許可費及／或後續車型生產許可費(如適用)的形式為貴集團產生收益，其將擴大貴集團收益基礎；(b)根據我們的分析及據管理層確認，有關交易將貢獻正毛利率，其不遜於(aa)貴集團截至2022年12月31日止年度、截至2023年3月31日止三個月及截至2023年6月30日止六個月的毛利率(介乎約-15.4%至-5.9%)；(bb)我們就抽樣電動汽車交易進行的工作及分析；(c)該等定價政策適用於將由合營公司製造的本地生產LPM產品，因此相關運營風險及相關資本開支將由合營公司承擔；(d)此為促進零跑品牌電動汽車於有關地域銷售及分銷的另一個途徑；(e)零部件定價政策及生產許可費定價政策促進持續關連交易，為貴集團有關海外擴張策略的一部份，而貴集團無需為(其中包括)於有關地域(包括更廣泛歐洲地區及北美洲地區，均為重要的電動汽車市場)建立銷售網絡以擴大業務而產生重大現金流出；及(f)貴公司將可通過成立合營公司與Stellantis集團合作，享受商業裨益，故我們認為該等與本地生產LPM產品銷售相關的定價政策屬公平合理。

(vi) 總結

經計及上述因素及分析，特別是(a)貴公司將根據貨品銷售框架協議項下的定價政策向合營公司銷售LPM產品或向合營公司銷售零部件，以使合營公司能夠製造本地生產LPM產品，而根據我們於本節的分析，有關政策被認為不遜於貴集團自與獨立第三方進行的電動汽車銷售交易中錄得的毛利率；(b) Stellantis集團為汽車行業內享負盛名的公司，在更廣泛歐洲、北美洲、南美洲以及中東及非洲地區均有重要國際化佈局；(c)貴公司將能夠通過合營公司善用Stellantis集團的專長及知識促進海外擴張，作為貴集團整體策略的一部份；(d)產品及／或品牌建立佈局及作為新進入者打入海外市場通常需要投放時間及資源；及(e)貨品銷

售框架協議將令貴公司能夠進入及拓展各海外市場，且由於貴公司擁有合營公司的49%股權，貴公司將享有相應份額的合營公司溢利，故我們認為，貨品銷售框架協議項下的定價政策屬公平合理。

#### 4. 建議年度上限的釐定基準

根據合營公司成立協議，合營公司將擁有LPM產品及本地生產LPM產品於有關地域的獨家分銷權。合營公司將分銷的LPM產品將為(A)貴公司製造並出口予合營公司以於有關地域分銷的整車(於該情況下貴公司將向合營公司收取LPM產品銷售費用)；或(B)合營公司或其代表於有關地域部份或全部使用貴公司出口予合營公司的零部件(於該情況下貴公司將向合營公司收取該等零部件銷售費用並向合營公司收取生產許可費)及／或合營公司於本地製造的零部件製造的本地生產LPM產品((A)及(B)統稱為「兩種供應情況」)。於兩種供應情況下，貴公司亦將銷售售後服務零件，以支持合營公司於銷售LPM產品及本地生產LPM產品後提供的售後服務。

誠如董事會函件所述，貴公司將出口的LPM產品及本地生產LPM產品為彼此的替代品。於決定於有關地域分銷的LPM產品應採購自貴公司還是由合營公司於本地製造時，貴公司及Stellantis將考慮生產時間、成本、監管、稅項、進出口限制、成本效益等因素。因此，貴公司將出口的LPM產品以及本地生產LPM產品的份額於貴公司與合營公司交易期間方會釐定。鑒於前文所述，貴公司已計及下文所列情況，因應兩種供應情況設定建議年度上限(定義見下文)：

##### **銷售LPM產品／銷售零部件：**

誠如上文段落所述，(i) LPM產品及(ii)零部件的銷售可互相替代。就合營公司於有關地域分銷的相同汽車數目而言，根據董事會函件「2.有關獨家許可協議及貨品銷售框架協議的持續關連交易-(B)貨品銷售框

## 獨立財務顧問函件

架協議」分段所載的定價政策，合營公司就銷售LPM產品應付貴公司的金額將高於其就銷售零部件應付貴公司的金額。

因此，就設定建議年度上限而言，貴公司僅納入LPM產品的估計銷售，由此於任一情況下，交易金額均不會超過建議年度上限。

### 銷售售後服務零件

就合營公司於有關地域分銷的相同汽車數目而言，預期合營公司於兩種供應情況下就銷售售後服務零件應付貴公司的金額將會相同。

### 生產許可費

當合營公司於有關地域分銷的汽車涉及本地生產LPM產品時，合營公司方會向貴公司支付生產許可費。

### 建議年度上限

預期2024年至2037年的貨品銷售框架協議項下的年度交易總額將不會超過下列上限(即建議年度上限)：

	截至12月31日止年度						
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
	(人民幣百萬元)						
下列的年度上限：							
銷售LPM產品／							
銷售零部件	2,228	10,463	23,400	40,886	46,631	62,970	68,879
銷售售後服務零件	29	165	469	972	1,442	1,956	2,320
生產許可費	82	479	1,123	1,995	2,279	3,068	3,362
年度上限總額	<u>2,339</u>	<u>11,107</u>	<u>24,992</u>	<u>43,853</u>	<u>50,352</u>	<u>67,994</u>	<u>74,561</u>

## 獨立財務顧問函件

	截至12月31日止年度						
	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年
	(人民幣百萬元)						
下列的年度上限：							
銷售LPM產品／							
銷售零部件	75,845	82,778	96,934	100,270	102,276	114,195	124,491
銷售售後服務零件	2,700	2,958	3,322	3,640	3,893	4,118	4,433
生產許可費	<u>3,709</u>	<u>4,054</u>	<u>4,760</u>	<u>4,925</u>	<u>5,024</u>	<u>5,571</u>	<u>6,083</u>
年度上限總額	<u><u>82,254</u></u>	<u><u>89,790</u></u>	<u><u>105,016</u></u>	<u><u>108,835</u></u>	<u><u>111,193</u></u>	<u><u>123,884</u></u>	<u><u>135,007</u></u>

我們從董事會函件注意到，於認購事項完成前，Stellantis為貴公司的獨立第三方。在此基礎上，自上市以來及直至最後實際可行日期，概無與Stellantis集團設定的相關歷史年度上限或進行的持續關連交易。

誠如董事會函件所述，建議年度上限經考慮以下因素後釐定：

- (i) 董事會函件中「(D)合營公司於有關地域分銷或製造的LPM產品或本地生產LPM產品估計銷量」一段所載的合營公司將分銷或製造的整車估計數量；
- (ii) 銷售LPM產品：(a)就初步推出階段(目前擬定為2024年至2027年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準價格乘以(1+零參考利潤)；(b)就第二階段(目前擬定為2028年至2030年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準價格乘以(1+5%(即參考利潤協定區間的上限))；及(c)就第三階段(目前擬定為2031年至2037年)而言，為合營公司每年於有關地域分銷的LPM產品估計銷量乘以轉讓價格，相當於LPM產品的基準

## 獨立財務顧問函件

價格乘以(1+5%(就計算建議年度上限而言，假設為第二階段參考利潤協定區間的上限；實際參考利潤將由持續關連交易定價機制釐定。目前擬定參考利潤將不低於2%，視乎屆時的相關因素而定))；

- (iii) 銷售零部件：假設製造本地生產LPM產品所需的所有零部件(為免生疑問，不包括任何代加工及貼標服務)將由貴公司向合營公司供應。

合營公司每年於有關地域製造的LPM產品估計銷量乘以零部件的基準價格，再乘以(1+利潤)，有關進一步詳情，請參閱董事會函件「1.2銷售零部件」一節；

- (iv) 銷售售後服務零件：於2024年至2037年期間各年，貴公司向合營公司作出的售後服務零件估計銷售假設為同年及過往兩年的LPM產品總銷售約1.3%；及

- (v) 生產許可費：合營公司每年於有關地域製造的LPM產品估計銷量乘以生產許可費，其中：(a)就首款本地生產LPM產品而言，為參考金額乘以2%。就計算建議年度上限而言，參考金額假設為本地生產LPM產品的出廠價；及(b)就本地生產LPM產品的後續車型而言，為參考金額乘以5%(即生產許可費協定區間的上限)。就計算建議年度上限而言，參考金額假設為本地生產LPM產品的出廠價。

## 獨立財務顧問函件

### 我們就建議年度上限的分析

為評估建議年度上限是否公平合理，我們已審閱及討論管理層提供的資料，特別是有關地域內的國家／地區的估計銷量及LPM產品不同車型的估計售價。為進行說明，我們已基於董事會函件載列合營公司將於2024年至2037年在有關地域分銷的LPM產品或本地生產LPM產品估計銷量。

截至 12月31日 止財政年度	估計銷量 (輛)	截至 12月31日 止財政年度	估計銷量 (輛)
2024年	20,800	2031年	477,595
2025年	86,560	2032年	509,770
2026年	182,020	2033年	579,720
2027年	279,250	2034年	586,390
2028年	299,710	2035年	586,390
2029年	406,635	2036年	648,953
2030年	436,365	2037年	693,548

根據Stellantis集團及貴公司提供的資料，建議年度上限的基準經參考(其中包括)合營公司的擬定業務計劃(「業務計劃」)釐定，當中計及多項因素，如(i)合營公司的銷售及營銷戰略；(ii)各地理區域(即更廣泛歐洲地區、北美洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區)電動汽車需求的現行市場格局；(iii)「零跑」品牌旗下LPM產品的市場定位；(iv)向各地理區域選定國家推出LPM產品(包括「零跑」品牌旗下的11款電動車型)的時機；(v)Stellantis於各地理區域的銷售點數目及位置；(vi)於貨品銷售框架協議期間各年，將按系統方法向銷售LPM產品的相關國家分配銷售點數目；(vii)Stellantis集團的銷售及分銷網絡發展；(viii)銷售點的銷售效率數據，以根據有關銷售點的車型銷售、價格區間及銷售水平歷史銷售記錄，估計LPM產品的市場接受度；及(ix)有關地理位置／區域的歷史銷售模式，以估計新品牌的增長趨勢及新電動車型隨後推出的情況。

### 建議年度上限

我們就2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的分析

我們已取得及審閱管理層所編製載列建議年度上限基準的時間表(「年度上限時間表」)，並在下文載列我們就2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的分析：

- (i) 根據年度上限時間表，2024年年度上限主要基於在更廣泛歐洲地區(尤其是法國、意大利、德國、英國及西班牙)的兩款電動車型的估計銷售，其中一款屬大眾市場價格區間及中端市場價格區間，其有關轉讓價格介乎不低於人民幣84,000元至不超過人民幣140,000元。此外，我們已審閱Stellantis 2022年年報，根據Stellantis集團提供的資料，Stellantis集團目前在更廣泛歐洲地區有數千個銷售點，預計合營公司將於截至2024年12月31日止年度可使用Stellantis集團超過130個銷售點以銷售LPM產品。

於評估計入2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的三款現有電動車型價格是否合理時，我們已審查零跑品牌旗下上述三款同類電動車型於其網站([www.leapmotor.com/home.html](http://www.leapmotor.com/home.html))所公佈的相關零售價，有關車型基於預期有關電動車型將於有關地域銷售而應於截至2024年至2027年12月31日止年度內計入年度上限金額，從而選出。該三款電動車型的價格區間介乎低於人民幣100,000元至約人民幣200,000元不等，與用於估計2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的同類電動車型的價格點一致。

考慮到基準價格(主要包括相關產品的材料費用、生產開支(包括勞工成本、折舊及材料)、質量保修成本、研發費用分攤及運輸成本)為建議年度上限的重要組成部份，就尚未上市銷售的電動車型而言，我們已取得及審閱2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限相關基

準價格下各款電動車型的有關成本明細，並將有關明細對比同類性質的現有電動車型的成本明細，以評估有關年度上限項下基準價格的成本明細是否合理。根據上述比較，2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限相關基準價格下各款電動車型的成本明細與同類性質的現有電動車型的成本明細一致，因此具有合理依據。根據我們進行的工作，我們認為，以電動車型售價為基準釐定有關年度上限屬合理。

就估計電動汽車銷量而言，我們審閱Stellantis 2022年年報，並注意到Stellantis集團錄得汽車銷量約5.8百萬輛（「**Stellantis 2022年汽車銷量**」），其中於2022財年在更廣泛歐洲地區的汽車銷量約為2.6百萬輛。

根據我們對Stellantis所提供或基於其截至2021年12月31日（即2021財年）及2022年12月31日（即2022財年）止年度以及截至2023年6月30日止六個月（即2023年上半年）的年度／中期刊物（如適用）所載有關各地理區域（即更廣泛歐洲地區、北美洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區）的銷售點、汽車銷售、出貨量及銷售效率數據的審閱，我們注意到上述地理區域的2023年上半年整體銷售效率（按年化基準）的波動情況在約15%以下，因此我們認為此與2021財年及2022財年大致相同。無論如何，整體銷售效率數據大致穩定，而根據我們的審閱，2023年上半年整體銷售效率（按年化基準）在上述審閱期間整體上概無呈現下降趨勢。僅供說明用途，根據Stellantis 2022年汽車銷量及其在更廣泛歐洲地區的銷售點數目，每個銷售點的估計年度汽車銷售為每個銷售點銷售約500輛汽車不等（「**更廣泛歐洲估計汽車銷售效率**」）。

整體而言，汽車總銷售及每個銷售點的汽車銷量數據（此情況指更廣泛歐洲估計汽車銷售效率）為評估有關地理區域內銷售點銷售效率及往績記錄的實用基準。鑒於Stellantis集團將許可合營公司使用其銷售點，令合營公司能於有關地理區域進行LPM產品銷售，每個銷售點的歷史銷售效率及

往績記錄為評估建議年度上限(基於有關地理區域的汽車銷售估計得出)是否公平合理的實用考慮因素。為評估用於估計建議年度上限的銷售效率數據是否合理，我們已將更廣泛歐洲估計汽車銷售效率與用於估計建議年度上限的銷售效率數據進行比較，我們注意到，用於估計2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的相關銷售效率明顯低於更廣泛歐洲估計汽車銷售效率，原因為Stellantis集團在更廣泛歐洲地區發展成熟，而零跑則為更廣泛歐洲地區的新進入者，零跑品牌需要時間打入有關地區，通過向當地市場介紹品牌、展示往績、做出成績並開展銷售及營銷活動，以增加市場曝光及加深消費者的認知。根據我們進行的工作，我們認為，用於計算2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的銷售效率具有合理依據。

就此而言，經考慮(a)我們對用於計算2024年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b)2024年年度上限項下估計電動汽車銷量較更廣泛歐洲估計汽車銷售效率而言所佔百分比合理，且預計合營公司將在更廣泛歐洲地區可使用Stellantis集團超過130個銷售點。根據上述分析，所用的銷售效率較Stellantis集團的銷售效率為低，因此在釐定2024年年度上限時已採用合理的銷售效率，故我們認為2024年年度上限項下的基準及假設屬公平合理；

- (ii) 2025年年度上限主要基於(a)在更廣泛歐洲地區的五款電動車型的估計銷售，其中三款屬大眾市場價格區間及兩款屬中端市場價格區間，按汽車銷量計佔2025年年度上限約85%；及(b)南美洲地區以及中東及非洲地區屬中端市場價格區間的兩款電動車型的估計銷售，按汽車銷量計佔2025年年度上限餘下15%。上述電動汽車的轉讓價格介乎不低於人民幣85,000元至不超過人民幣150,000元。據指出，2025

年年度上限的同比增長率顯著，主要歸因於2024年年度上限基數較小的效應，影響上述增長率，因此我們認為該增長率並非恰當的評估基準。就此而言，我們已進行以下詳細分析。

根據我們對Stellantis 2022年年報及Stellantis集團所提供資料的審閱，合營公司預計將(a)於截至2025年12月31日止年度，在Stellantis集團於更廣泛歐洲地區設立的現有銷售點中可使用超過400個銷售點；及(b)在南美洲地區以及中東及非洲地區合計可使用不少於50個銷售點，僅佔上述兩個區域現有銷售點數目的小部份。根據Stellantis 2022年汽車銷量，於2022財年，更廣泛歐洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區錄得的汽車銷售分別約為2.6百萬輛、0.8百萬輛及0.4百萬輛。僅供說明用途，根據(a) Stellantis 2022年汽車銷量及其在南美洲地區的銷售點數目，每個銷售點的估計年度汽車銷售為每個銷售點銷售約500輛汽車不等（「南美洲估計汽車銷售效率」）；及(b) Stellantis 2022年汽車銷量及其在中東及非洲地區的銷售點數目，每個銷售點的估計年度汽車銷售為每個銷售點銷售約800輛汽車（「中東及非洲估計汽車銷售效率」）。有關更廣泛歐洲估計汽車銷售效率，請參閱本節上文第(i)項下所載資料。

就此而言，經考慮(a)我們對用於計算2025年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b) 2025年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區相應的估計電動汽車銷量較(aa)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率及有關地區超過400個銷售點；及(bb)南美洲估計汽車銷售效率、中東及非洲估計汽車銷售效率以及南美洲地區及中東及非洲地區合計超過50個銷售點而言所佔百分比合理，且我們注意到，用於估計2025年年度上限的相關銷售效率明顯低於更廣泛歐洲估計汽車銷售效率、南美洲估計汽車銷售效率以及中東及非洲估計汽車銷售效率，原因為Stellantis集團在上述地理區域發展成熟，而零跑則為有關地理區域的新進入者，故零跑品牌需要時間打入有關地區，通過向當地市場介紹品牌、展示往績、做出成績並開展銷

售及營銷活動，以增加市場曝光及加深消費者的認知。在此基礎上，所用的銷售效率較Stellantis集團的銷售效率為低，因此在釐定2025年年度上限時已採用合理的銷售效率，故我們認為2025年年度上限項下的基準及假設屬公平合理；

- (iii) 2026年年度上限主要基於(a)在更廣泛歐洲地區(尤其是法國、意大利、德國、英國及西班牙)的八款電動車型的估計銷量，其中四款屬大眾市場價格區間、兩款屬中端市場價格區間及兩款屬高端價格區間，按銷量計佔2026年年度上限約75%；及(b)北美洲地區屬中端市場價格區間的一款電動車型、南美洲地區以及中東及非洲地區屬中端市場價格區間的兩款電動車型及屬高端價格區間的一款電動車型的估計銷售，按汽車銷量計佔2026年年度上限約9%、7%及9%。上述電動汽車的轉讓價格介乎約人民幣90,000元不等至不超過人民幣200,000元。另外亦注意到，與2025年年度上限類似，2026年年度上限的同比增長率顯著，主要歸因於2025年年度上限基數較小的效應，影響上述增長率，因此我們認為該增長率並非恰當的評估基準。就此而言，我們已進行以下詳細分析。

預計合營公司將在更廣泛歐洲地區可使用Stellantis集團超過700個銷售點，在北美洲地區可使用不少於80個銷售點，以及在南美洲地區及中東及非洲地區可使用不少於50個銷售點。

另外亦注意到，(a) Stellantis集團於2022財年在更廣泛歐洲地區、北美洲地區、南美洲地區以及中東及非洲地區的汽車銷量分別約為2.6百萬輛、1.8百萬輛、0.8百萬輛及0.4百萬輛；及(b)其在北美洲地區的銷售點數目，為進行說明，每個銷售點的估計年度汽車銷售為每個銷售點銷售約700輛汽車不等(「北美洲估計汽車銷售效率」)。有關更廣泛歐洲估計汽車銷售效率、南美洲估計汽車銷售效率以及中東及非洲估計汽車銷售效率，請參閱本節上文第(i)及(ii)項下所載資料。

就此而言，經考慮(a)我們對用於計算2026年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b) 2026年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區相應的估計電動汽車銷量較(aa)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率及基於更廣泛歐洲地區超過700個銷售點；(bb)北美洲估計汽車銷售效率及北美洲地區超過80個銷售點；及(cc)南美洲估計汽車銷售效率、中東及非洲估計汽車銷售效率以及基於南美洲地區及中東及非洲地區各自超過50個銷售點而言所佔百分比合理，且我們注意到，用於估計2026年年度上限的相應銷售效率明顯低於更廣泛歐洲估計汽車銷售效率、南美洲估計汽車銷售效率、中東及非洲估計汽車銷售效率以及北美洲估計汽車銷售效率，原因為Stellantis集團在上述地區發展成熟，而零跑則為有關地理區域相對較新的進入者，故零跑品牌需要時間打入有關地區，通過向當地市場介紹品牌、展示往績、做出成績並開展銷售及營銷活動，以增加市場曝光及加深消費者的認知。在此基礎上，所用的銷售效率較Stellantis集團的銷售效率為低，因此在釐定2026年年度上限時已採用合理的銷售效率，故我們認為2026年年度上限項下的基準及假設屬公平合理；

- (iv) 2027年年度上限主要基於(a)在更廣泛歐洲地區(尤其是法國、意大利、德國、英國及西班牙)的八款電動車型的估計銷售，其中四款屬大眾市場價格區間、兩款屬中端市場價格區間及兩款屬高端價格區間，按汽車銷量計佔2027年年度上限約60%；(b)北美洲地區屬中端市場價格區間的一款電動車型及屬高端價格區間的兩款電動車型的估計銷售，按汽車銷量計佔2027年年度上限約23%；及(c)南美洲地區以及中東及非洲地區的四款電動車型的估計銷售，其中兩款車型屬中端市場價格區間，另外兩款車型屬高端市場價格區間，按汽車銷量計合共佔2027年年度上限約17%。上述電動汽車的轉讓價格介乎約人民幣90,000元至約人民幣200,000元不等。

預計合營公司將分別(a)在更廣泛歐洲地區可使用Stellantis集團超過800個銷售點；(b)在北美洲地區可使用超過230個銷售點；(c)在南美洲地區可使用超過90個銷售點；及(d)在中東及非洲地區可使用不少於80個銷售點。

就此而言，經考慮(a)我們對用於計算2027年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b) 2027年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區相應的估計電動汽車銷量較(aa)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率及更廣泛歐洲地區超過800個銷售點；(bb)北美洲估計汽車銷售效率及北美洲地區超過230個銷售點；及(cc)南美洲估計汽車銷售效率、中東及非洲估計汽車銷售效率以及南美洲地區及中東及非洲地區各自超過80個銷售點而言所佔百分比合理，且我們注意到，用於估計2027年年度上限的相應銷售效率明顯低於更廣泛歐洲估計汽車銷售效率、南美洲估計汽車銷售效率、中東及非洲估計汽車銷售效率以及北美洲估計汽車銷售效率，原因為Stellantis集團在上述地區發展成熟，而零跑則為有關地理區域相對較新的進入者，故零跑品牌需要時間打入有關地區，通過向當地市場介紹品牌、展示往績、做出成績並開展銷售及營銷活動，以增加市場曝光及加深消費者的認知。在此基礎上，所用的銷售效率較Stellantis集團的銷售效率為低，因此在釐定2027年年度上限時已採用合理的銷售效率，故我們認為2027年年度上限項下的基準及假設屬公平合理；

- (v) 根據Stellantis就其長期戰略計劃「Dare Forward 2030」<sup>10</sup>（該計劃旨在將Stellantis轉型為一家可持續發展的出行技術公司及於2038年前實現淨零碳排放）發佈的資料，Stellantis設定的目標包括於2030年的全球純電動汽車銷售達5百萬輛、歐洲乘用車達致100%純電動汽車銷售組合以及美國乘用車及輕型卡車達致50%（「Stellantis長期目標」）；
- (vi) 為進一步證明我們對上述各年度上限合理性的分析，尤其是從貴集團現有產能於不久將來滿足建議年度上限估計銷量及貴集團擴展其產能的歷史往績記錄（展示貴集團過往根據需求增長而按需要規劃、執行及擴展其產能的能力）的角度，我們亦已考慮貴集團的新能源汽車產能。就此而言，管理層告知，由於貴集團計劃於截至2024年12月31日止年度擴張金華市生產基地，以及預期杭州市生產基地將於截至2025年12月31日止年度開始投產，貴集團的新能源汽車產能將顯著增長，惟視乎貴集團於關鍵時間的擴張計劃進度並撇除不可預見的情況。根據上述資料及年度上限時間表所載者，待金華市生產基地於2024年完成計劃擴張、杭州市新生產基地於2025年建成以實現產能預期提升（其將動用貴集團部份首次公開發售所得款項淨額）以及生產基地後續可能進行的建設及／或擴張後，2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限項下各自的估計汽車銷量將佔貴集團於相關時間新能源汽車規劃產能約5.0%、11.1%、16.0%及18.6%。

鑒於金華市生產基地的建設，並經參考金華市生產基地的後續擴張計劃及杭州市新生產基地的規劃建設，預期管理

<sup>10</sup> Stellantis的長期戰略計劃（資料來源：(i) [www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/events/strategic-plan-2030/2022\\_03\\_01\\_Strategic\\_Plan.pdf](http://www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/investors/events/strategic-plan-2030/2022_03_01_Strategic_Plan.pdf)；及(ii) [www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/news/press-releases/2022/march/01-03-2022/14-00/en/20220301\\_Stellantis\\_StrategicPlan\\_Plan\\_Overview\\_EN.pdf](http://www.stellantis.com/content/dam/stellantis-corporate/news/press-releases/2022/march/01-03-2022/14-00/en/20220301_Stellantis_StrategicPlan_Plan_Overview_EN.pdf)）

## 獨立財務顧問函件

層將於必要時透過建設新生產基地及／或擴建現有生產基地，以進一步提升貴集團的整體產能；

- (vii) 為評估2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限(即初步推出階段)相關LPM產品的估計售價基準，我們已取得及審閱年度上限時間表，並了解到管理層根據材料費用、生產開支(包括勞工成本、折舊及材料)、質量保修成本、研發費用分攤及運輸成本總額估計各電動車型的轉讓價格(即相當於初步階段定價政策下的基準價格)，並將該等轉讓價格(介乎約人民幣85,000元至約人民幣200,000元不等)用作釐定2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的基準；
- (viii) 轉讓價格(按2024年名義價值計)已應用2%的年通脹率，以計算2024年後相應年度的轉讓價格，旨在考慮通脹，該通脹率根據中國過往年度的居民消費價格指數估計得出。就此而言，我們已審閱及比較應用於轉讓價格的2%通脹率與國家統計局所公佈中國過往五年(2018年至2022年)平均約為2.1%的居民消費價格指數，我們認為應用於轉讓價格的2%通脹率屬合理；
- (ix) 2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限項下各年的售後服務零件預期銷售估計為同年及前兩個年度LPM產品銷售總額約1.3%([歷史比率])，即介乎約人民幣30百萬元左右(2024年年度上限)至不超過人民幣1,000百萬元(2027年年度上限)，因而佔有關年度上限約1.2%(2024年年度上限)至2.2%(2027年年度上限)。就此而言，我們已向管理層取得時間表及進行審閱，當中載列參考貴集團售後服務零件歷史銷售額及歷史整車銷售額計算的歷史比率1.3%，且我們已在適用情況下根據貴集團刊發

的財務報表核對相關金額。此外，我們亦根據2022年、2021年及2020年(即有關財政年度及前兩個財政年度)的有關數據對有關計算進行審閱及重新計算，並評估其基準是否合理；及

- (x) 2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限項下各年的生產許可費估計為(a)首款本地生產LPM產品參考價格的2%；及(b)本地生產LPM產品所有後續車型參考價格的5%(即許可費率協定區間的上限)，與生產許可費定價政策一致。我們就此進行的工作為重新進行相關計算。

經計及(其中包括)(i)各地理區域銷量背後的主要驅動因素、銷售及營銷策略以及業務計劃所載的其他考慮因素；(ii)於有關期間，預計合營公司於整個更廣泛歐洲地區將可使用的銷售點數目由2024年的逾130個銷售點增加至2027年的逾800個銷售點；(iii)預期合營公司於更廣泛歐洲地區可銷售的電動車型將由2024年的兩款電動車型增加至2025年的五款電動車型，並進一步增加至2026年及2027年的八款電動車型；(iv)於截至2025年12月31日止年度計劃擴張至南美洲地區以及中東及非洲地區，以及於截至2026年12月31日止年度計劃擴張至北美洲地區，而合營公司到2027年於上述三個地理區域將合共可使用Stellantis集團逾400個銷售點；(v)各地理區域每個銷售點的歷史銷量；(vi)貨品銷售框架協議有助合營公司在有關地域銷售及分銷整車，符合Stellantis的長期戰略計劃「Dare Forward 2030」及當中載列的Stellantis長期目標；(vii)我們注意到IEA發佈的《2023年全球電動汽車展望》<sup>11</sup>報告(「**全球電動汽車展望報告**」)，當中載列(其中包括)按2022年銷量計，歐洲為全球第二大電動汽車市場，其於2022年的電動汽車銷售錄得同比增長逾15%，IEA亦預期，歐洲於2030年按銷售計仍為全球第二大電動汽車市場，並於全球電動汽車市場保持其25%份額，而根據現行政策、立法及目標，美國於2030年的市場份額有望翻倍至大約20%。於達致我們的意見時，我們已考慮全球電動汽車展望報告中所載的全球電動汽車市場數據及估計需求，報告載列全球電動汽車需求(特別是美國及歐洲地區)預

<sup>11</sup> IEA於2023年4月發佈的《2023年全球電動汽車展望》(資料來源：[www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023/executive-summary](http://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023/executive-summary))

期將持續至2030年。在此基礎上，全球電動汽車展望報告所載資料為我們的評估提供支持，即構成2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限基準的估計電動汽車銷量屬合理；(viii) LPM產品的售價經參考初步階段定價政策所載的基準價格估計得出；及(ix)我們就有關年度上限(包括估計銷量及轉讓價格)進行的工作及分析，我們認為2024年年度上限、2025年年度上限、2026年年度上限及2027年年度上限的基準均屬公平合理。

*我們就2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限的分析*

我們就2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限的分析如下：

- (i) 2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限主要基於(a)在更廣泛歐洲地區(尤其是法國、意大利、德國、英國及西班牙)的八款電動車型的估計銷量，其中四款屬大眾市場價格區間、兩款屬中端市場價格區間及兩款屬高端價格區間，按汽車銷量計佔2028年年度上限約55%。此外，由於在更廣泛歐洲地區推出兩款中端市場價格區間的新電動車型，2029年將向合營公司銷售的電動車型數目將由八款增加至十款。就2030年年度上限而言，於更廣泛歐洲地區將向合營公司銷售的電動車型數目將維持在十款電動車型。按汽車銷量計，更廣泛歐洲地區估計分別佔2029年年度上限及2030年年度上限約67%；(b)在北美洲地區三款電動車型的估計銷量，其中一款屬中端市場價格區間及兩款屬高端價格區間，按汽車銷量計分別佔2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限約21%、16%及15%；(c)在中東及非洲地區五款電動車型的估計銷量，其中三款車型屬中端市場價格區間，餘下兩款車型屬高端價格區間，分別佔2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限約12%、9%及9%；及(d)在南美洲地區六款電動車型的估計銷量，其中四款車型屬中端市場價格區間，餘下兩款車型屬高端價格區間，按汽車銷量計分別佔2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限約11%、8%及9%；

- (ii) 到2028年，預計Stellantis集團將許可合營公司使用Stellantis集團在更廣泛歐洲地區的超過800個銷售點，2029年及2030年將分別增加至Stellantis集團在更廣泛歐洲地區逾910個銷售點，於2028年、2029年及2030年的北美洲地區銷售點約為240個，於2028年及2029年的南美洲地區銷售點約為150個且於2030年的南美洲地區銷售點將進一步增加至約160個，於2028年的中東及非洲地區銷售點將不少於80個且於2029年及2030年的中東及非洲地區銷售點將分別增加至約90個。於2028年、2029年及2030年，預期合營公司合共將分別可使用不少於1,270個銷售點、1,390個銷售點及1,400個銷售點，分別佔Stellantis集團於有關區域現有銷售點總數少於15%。

鑒於上文第(i)及(ii)項所載，上述增長驅動因素每年各不相同，故2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限各年度上限項下的同比增長率有所不同，視乎(其中包括)於有關地理區域推出的電動車型數目及於相關時間的銷售點數目而定；

- (iii) 經考慮(a)用於計算2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限的電動車型估計價格區間以及我們進行的有關工作；及(b)我們將2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區各自的估計電動汽車銷量與以下各項(倘相關)進行的比較：(aa)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率；(bb)北美洲估計汽車銷售效率；(cc)南美洲估計汽車銷售效率；(dd)中東及非洲估計汽車銷售效率；及(ee)預期各區域於關鍵時間的銷售點數目，顯示於釐定2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限時已應用合理銷售效率，我們認為2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限的基準及假設屬公平合理；
- (iv) 貨品銷售框架協議有助合營公司在有關地域銷售及分銷整車，符合Stellantis的長期戰略計劃「Dare Forward 2030」及當中載列的Stellantis長期目標；

- (v) 根據全球電動汽車展望報告，IEA預期，歐洲於2030年按銷售計仍為全球第二大電動汽車市場，並於全球電動汽車市場保持其25%份額，而根據現行政策、立法及目標，美國於2030年的市場份額有望翻倍至大約20%。在此基礎上，從宏觀層面而言，全球電動汽車展望報告所載有關全球電動汽車需求(特別是美國及歐洲地區)預期將持續至2030年的資料為我們的評估提供支持，即構成2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限基準的估計電動汽車銷量屬合理；
- (vi) 就2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限而言，根據年度上限時間表，LPM產品的估計轉讓價格為按照基準價格另加5%利潤得出，與第二階段定價政策一致。有關電動汽車的轉讓價格介乎不低於人民幣95,000元至人民幣220,000元左右；
- (vii) 轉讓價格(按2024年名義價值計)已應用2%的年通脹率，以計算2024年後相應年度的轉讓價格，旨在考慮通脹，該假設與初步引進階段的年度上限基準相一致。就此而言，我們已審閱及比較上述應用於轉讓價格的2%通脹率與國家統計局所公佈中國過往五年(2018年至2022年)平均約為2.1%的居民消費價格指數。有見及此，我們認為其屬合理；

- (viii) 2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限項下各年售後服務零件的預期銷售估計約為同年及前兩個年度LPM產品銷售總額的約1.3%，其估計約為人民幣1,440百萬元左右(2028年年度上限)、不超過人民幣2,000百萬元(2029年年度上限)及人民幣2,320百萬元(2030年年度上限)，分別佔2028年年度上限及2029年年度上限約3.0%以及2030年年度上限約3.1%。上述1.3%百分比的基準經參考貴集團售後服務零件的歷史銷售對比其歷史汽車銷售額估計得出。在開展工作的過程中，我們已將有關1.3%百分比與貴集團截至2022年12月31日止年度售後服務零件銷售收入佔其總收入的百分比進行對比，藉以審閱及評估該百分比是否合理，對比結果為其與有關1.3%百分比一致；及
- (ix) 2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限項下各年的生產許可費估計為(a)首款本地生產LPM產品參考價格的2%；及(b)本地生產LPM產品所有後續車型參考價格(即許可費率協定區間的上限)的5%，與生產許可費定價政策一致。我們就此進行的工作為重新進行相關計算。

經考慮上述因素及我們的分析，我們認為2028年年度上限、2029年年度上限及2030年年度上限各自的基準屬合理。

*我們就2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限的分析*

下文載列我們就2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限的分析，根據年度上限時間表，自2031年1月1日起至2033年12月31日止期間(「2031年至2033年期間」)的年度上限金額同比增長介乎約9.2%(2032年年度上限項下)至17.0%(2033年年度上限項下)，年均同比增長約13.1%(「2031年至2033年年均上限金額增長率」)。

於評估2031年至2033年期間的2031年至2033年年均上限金額增長約13.1%是否公平合理時，我們已考慮(其中包括)以下因素：

- (i) 鑒於年度上限時間表基於合營公司的銷售及市場策略、Stellantis集團在各地地理區域向合營公司提供以供銷售LPM產品的銷售點數目、於有關地域推出不同車型的時機等多項因素釐定，故於2031年至2033年期間年度上限的同比增長有所不同，介乎約9.2% (2032年年度上限項下) 至約17.0% (2033年年度上限項下)。就此而言，我們已就2033年年度上限(即同比增長率區間上限約17.0%)載列更深入的分析。我們注意到，有關增長率主要歸因於(a)預計將於截至2033年12月31日止年度(「2033財年」)在更廣泛歐洲地區推出一款屬大眾市場價格區間的新電動車型及一款屬高端價格區間並配備最新技術的新一代電動車型，估計有關地區的LPM產品銷量將增加逾12%；(b)預計將於2033財年在北美洲地區推出兩款屬高端價格區間並配備最新技術的新一代電動車型，北美洲地區的LPM產品銷量估計將增加逾25%；及(c)預計將於2033財年在南美洲地區以及中東及非洲地區推出一款屬高端價格區間並配備最新技術的新一代電動車型，有關地區的LPM產品銷量估計將分別增加約7%及9%。根據上述進行的工作，我們認為上述增長率背後的相關假設具有合理依據。

在此基礎上，經考慮有關同比增長率約17.0%（即區間上限）的相關驅動因素，我們同意管理層的意見，認為2033年年度上限的基準屬合理；

- (ii) 我們注意到，於2031年至2033年期間各年，在貴集團銷售予合營公司的LPM產品中，有超過65%及13%的銷量分別來自更廣泛歐洲地區及北美洲地區。為此，我們已進行進一步市場調查，並注意到IEA預期，歐洲於2030年按銷售計仍為全球第二大電動汽車市場，並於全球電動汽車市場保持其25%份額，而根據現行政策、立法及目標，美國於2030年的市場份額有望翻倍至大約20%。就此，我們同意管理層的意見，認為2031年至2033年期間的消費者需求將來自以下兩個方面：(aa)替換當時過時電動車型的需求；及(bb)消費者從傳統燃油汽車轉向電動汽車，此舉將繼續推動LPM產品的需求增長；
- (iii) 我們亦從歐盟委員會網站上注意到，相關協議、政策及計劃已施行，包括但不限於巴黎協定<sup>12</sup>及歐盟委員會的2030年氣候目標計劃，旨在於2030年前減少至少55%的溫室氣體排放及於2050年前實現氣候中和<sup>13</sup>，這促使歐盟委員會採納一系列立法方案，例如「Fit for 55」立法一攬子計劃，其中包括設定汽車及貨車二氧化碳排放新標準的法規，規定自2030年起新車的平均排放量須減少55%，而自2035年起則須減少100%<sup>14</sup>（即自2035年起登記的所有新車均將實現零排放），從而支持更廣泛歐洲地區電動汽車市場的持續增長；

<sup>12</sup> 巴黎協定是一項具有約束力的氣候變化國際條約。2015年12月12日，該協定在法國巴黎舉行的《聯合國氣候變化大會》上獲得196個締約方通過。（資料來源：[unfccc.int/zh/guojiazizhugongxian-ndc-zixun/balixieding](http://unfccc.int/zh/guojiazizhugongxian-ndc-zixun/balixieding)）

<sup>13</sup> 歐盟委員會網站的刊物（資料來源：[climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/2030-climate-target-plan\\_en](http://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/2030-climate-target-plan_en)）

<sup>14</sup> 歐盟委員會網站的刊物（資料來源：[climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/delivering-european-green-deal/co2-emission-performance-standards-cars-and-vans\\_en](http://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/delivering-european-green-deal/co2-emission-performance-standards-cars-and-vans_en)）

- (iv) 美國於該方面亦有多項政策及目標，包括通脹削減法案 (Inflation Reduction Act)，該法案增加並擴大新電動汽車及二手電動汽車購買的稅項抵免，美國聯邦政府亦設定目標，要求在2030年銷售的所有美國新車中有一半為零排放汽車<sup>15</sup>，此舉將支持北美洲地區電動汽車市場的持續增長；
- (v) 除上文第(i)項載列我們就2033年年度上限之基準及增長率的分析外，本段亦載列我們就2031年年度上限及2032年年度上限的分析。我們注意到，2031年年度上限及2032年年度上限項下銷售予合營公司的LPM產品銷量估計分別按年增長約9.4%及6.7%，平均增長率約8.1%。根據IEA公佈的數據<sup>16</sup>，於2018年至2022年的過去五年期間，全球電動汽車銷量由2018年約2.1百萬輛增至2022年約10.2百萬輛，複合年增長率約為48.5%（「**2018年至2022年電動汽車銷量複合年增長率**」）。IEA亦預計，2023年全球電動汽車銷量將按年增長35%（「**2023年電動汽車銷量增長率**」）。就此而言，我們認為，與2018年至2022年電動汽車銷量複合年增長率約48.5%及2023年電動汽車銷量增長率35%相比，2031年年度上限及2032年年度上限項下LPM產品銷量分別按年增長約9.4%及6.7%的幅度屬溫和；
- (vi) 就基於2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限的2031年至2033年平均上限金額增長約13.1%而言，我們認為，該增長率明顯低於本節上文第(v)項所載2018年至2022年電動汽車銷量複合年增長率及2023年電動汽車銷量增長率，加上管理層於釐定2031年至2033年期間的建議年度上限時已計入2%的年通脹率，顯示上述期間內未計及通脹前的銷售額名義平均年增長率將約為10%左右；

<sup>15</sup> 2023年4月美國白宮的刊物（資料來源：[www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/04/17/fact-sheet-biden-harris-administration-announces-new-private-and-public-sector-investments-for-affordable-electric-vehicles/](http://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/04/17/fact-sheet-biden-harris-administration-announces-new-private-and-public-sector-investments-for-affordable-electric-vehicles/)）

<sup>16</sup> IEA網站的全球電動汽車銷量(2010年至2022年)（資料來源：[www.iea.org/data-and-statistics/data-tools/global-ev-data-explorer?gclid=CjwKCAjwkeqkBhAnEiwA5U-uM2HmLHpSnU3OJLt9SxqeA6yFs2KeCtySYRHluIecTaoOU3usUTHo4RoCKfcQAvD\\_BwE](http://www.iea.org/data-and-statistics/data-tools/global-ev-data-explorer?gclid=CjwKCAjwkeqkBhAnEiwA5U-uM2HmLHpSnU3OJLt9SxqeA6yFs2KeCtySYRHluIecTaoOU3usUTHo4RoCKfcQAvD_BwE)）

- (vii) 2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限項下各年的生產許可費估計為(a)首款本地生產LPM產品參考價的2%；及(b)本地生產LPM產品的所有後續車型參考價的5%(即許可費協定區間的上限)，與生產許可費定價政策一致。我們就此進行的工作為重新進行相關計算；及
- (viii) 此外，我們亦考慮到(a)我們就用於計算2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b)我們就2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區各自的估計電動汽車銷量與以下各項的比較：(aa)各個區域在關鍵時間的預期銷售點數目；及(倘相關)(bb)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率；(cc)北美洲估計汽車銷售效率；(dd)南美洲估計汽車銷售效率；及(ee)中東及非洲估計汽車銷售效率，其結果顯示，於釐定2031年年度上限、2032年年度上限及2033年年度上限時已採用合理的銷售效率。

基於上述因素及分析，我們認為2031年至2033年期間的年度上限基準屬合理。

*我們就2034年年度上限至2037年年度上限的分析*

基於年度上限時間表，我們注意到，自2034年1月1日起至2037年12月31日止期間(「**2034年至2037年期間**」)的年度上限金額同比增長介乎約2.2%(2035年年度上限項下)至11.4%(2036年年度上限項下)，平均同比增長約6.6%(「**2034年至2037年平均年度上限金額增長率**」)。

## 獨立財務顧問函件

於評估2034年至2037年期間的2034年至2037年平均年度上限金額增長約6.6%是否公平合理時，我們已考慮(其中包括)以下因素，

- (i) 年度上限時間表已考慮多項因素，包括合營公司的銷售及營銷戰略、Stellantis集團就於有關地理區域銷售LPM產品而將向合營公司提供的銷售點數目、於有關地域引入不同車型的時間、2034年至2037年期間的年度上限同比增長各不相同(介乎約2.2%(2035年年度上限項下)至約11.4%(2036年年度上限項下))。

就此而言，我們就2036年年度上限(即同比增長率區間上限約11.4%)進行更深入的分析。我們注意到，該增長率主要由於預期於截至2036年12月31日止年度在更廣泛歐洲地區推出一款屬大眾市場價格區間並配備最新技術的新一代電動車型及兩款屬中端市場價格區間並配備最新技術的新一代電動車型，此舉估計將使更廣泛歐洲地區的LPM產品銷量增加逾16%。根據上述進行的工作，我們認為上述增長率背後的相關假設具有合理依據。

在此基礎上，經考慮有關同比增長率約11.4%(即區間上限)的相關驅動因素，我們同意管理層的意見，認為2036年年度上限的基準及增長率屬合理；

此外，我們亦已載列有關2034年年度上限及2035年年度上限(即區間下限，分別約為3.6%及2.2%)的更深入分析。我們注意到，同比增長率相對較低，主要歸因於(a)根據業務計劃，除預期於2034年在南美洲地區以及中東及非洲地區推出一款配備最新技術的新一代電動車型外，於截至2034年及2035年12月31日止年度各年，有關地理區域(即更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區)不會推出新電動車型，相對少於其他大部份年份；及(b)根據業務計劃，預計2034年及2035年各年的銷售點總數同比增長甚微；

- (ii) 據指出，於2034年至2037年期間各年，在貴集團銷售予合營公司的LPM產品中，有超過65%及13%的銷量分別來自更廣泛歐洲地區及北美洲地區。如我們先前基於市場調查所載，例如，IEA預期歐洲於2030年按銷售計仍為全球第二大電動汽車市場，並於全球電動汽車市場保持其25%份額，而根據現行政策、立法及目標，美國於2030年的市場份額有望翻倍至大約20%。

此外，鑒於巴黎協定以及歐盟委員會的2030年氣候目標計劃及其於2050年實現氣候中和的目標，促使歐盟委員會採納一系列立法方案，例如「Fit for 55」立法一攬子計劃，其中包括設定汽車及貨車二氧化碳排放新標準的法規，規定自2030年起新車的平均排放量須減少55%，而自2035年起則須減少100%，從而支持更廣泛歐洲地區電動汽車市場的持續增長。此外，美國於該方面亦有多項政策及目標，包括通脹削減法案，該法案增加並擴大購買新電動汽車及二手電動汽車的稅收抵免，美國聯邦政府亦設定目標，要求在2030年銷售的所有美國新汽車中有一半為零排放汽車。就此，鑒於前段所載分析、上述政策及上述碳中和目標，在相關時間的政策規限下，電動汽車有望於2030年後成為在更廣泛歐洲地區及北美洲地區以舊換新的替代品，此將於關鍵時間支持電動汽車的持續需求。

## 獨立財務顧問函件

基於上述趨勢持續，我們認為2034年至2037年平均年度上限金額增長率約6.6%屬合理；

- (iii) 就2034年至2037年平均年度上限金額增長率約6.6%而言，我們注意到該增長率已納入管理層對2%年通脹率的估計，表明於上述期間名義銷售額的平均年增長率低於每年5%；
- (iv) 2034年年度上限、2035年年度上限、2036年年度上限及2037年年度上限項下各年的生產許可費估計為(a)首款本地生產LPM產品參考價格的2%；及(b)本地生產LPM產品的所有後續車型參考價格的5% (即許可費率協定區間的上限)，與生產許可費定價政策一致。我們就此進行的工作為重新進行相關計算；及
- (v) 最後，我們亦考慮到(a)我們就用於計算2034年年度上限、2035年年度上限、2036年年度上限及2037年年度上限的電動車型估計價格區間所進行的工作；及(b)我們將2034年年度上限、2035年年度上限、2036年年度上限及2037年年度上限項下更廣泛歐洲地區、南美洲地區、中東及非洲地區以及北美洲地區各自的估計電動汽車銷量與以下各項進行的比較：(aa)預期各個區域於關鍵時間的銷售點數目；以及(倘相關)(bb)更廣泛歐洲估計汽車銷售效率；(cc)北美洲估計汽車銷售效率；(dd)南美洲估計汽車銷售效率；及(ee)中東及非洲估計汽車銷售效率，顯示於釐定2034年年度上限、2035年年度上限、2036年年度上限及2037年年度上限時已應用合理銷售效率。

基於上文所載因素及分析，我們認為2034年至2037年期間的年度上限基準屬合理。

有關建議年度上限的分析概要

經考慮本節上文我們的分析及所進行的工作，包括(其中包括)

- (i) 各地理區域銷量背後的主要驅動因素以及業務計劃所載的銷售及營銷策略；
- (ii) Stellantis集團的背景、往績記錄及聲譽以及其透過於各地區進行業務營運所積累的現有銷售網絡及當地知識；
- (iii) 預期Stellantis集團在各地理區域銷售LPM產品而向合營公司提供的銷售點數目；
- (iv) 各轉讓價格參考貨品銷售框架協議的定價政策釐定；
- (v) 有關全球電動汽車行業(特別是更廣泛歐洲地區及北美洲地區)的概覽及資料，預期該兩個地區將為建議年度上限內按銷量計貢獻最大的地區；
- (vi) 貨品銷售框架協議有助合營公司於有關地域銷售及分銷LPM產品，其符合Stellantis的長期戰略計劃「Dare Forward 2030」，旨在於2038年前達至淨零碳排放以及當中載列的Stellantis長期目標；
- (vii) 根據我們對國家統計局所公佈中國過往五年(2018年至2022年)平均約為2.1%的居民消費價格指數的審閱，我們認為納入年通脹率2%的理據屬合理，我們亦已根據2022年、2021年及2020年(即有關財政年度及過往兩個財政年度)的相關數據審閱及重新計算建議年度上限，並認為售後服務零件預期銷售為同年及過往兩年的LPM產品總銷售約1.3%的理據屬合理；及

(viii) 持續關連交易有助於貴集團核心業務的發展，倘於股東特別大會上獲批准，將促進持續關連交易以有效及高效的方式進行，而無需貴公司於每三年及／或按每項交易的基準就訂立後續框架協議尋求股東批准，否則遵守相關披露及其他監管要求可能會對Stellantis集團(其股份於紐約證券交易所、米蘭泛歐交易所及巴黎泛歐交易所等三家不同的交易所上市)及貴集團造成過重的負擔。

我們認為，建議年度上限基準屬公平合理。

## VI. 推薦建議

經計及上文所載因素及理由，我們認為貨品銷售框架協議、其項下擬進行持續關連交易及建議年度上限於貴集團日常及一般業務過程中按一般商業條款或更佳條款訂立，並符合貴公司及獨立股東的整體利益，而貨品銷售框架協議、其項下擬進行持續關連交易及建議年度上限的條款對獨立股東而言屬公平合理。因此，我們建議獨立董事委員會推薦，而我們本身亦推薦獨立股東投票贊成股東特別大會上有關批准貨品銷售框架協議、其項下擬進行持續關連交易及建議年度上限的普通決議案。

此 致

浙江零跑科技股份有限公司  
獨立董事委員會及獨立股東 台照

代表  
紅日資本有限公司  
董事總經理  
黎振宇  
謹啟

2023年10月31日

黎振宇先生為證監會註冊持牌人及紅日資本有限公司的負責人員，可從事證券及期貨條例項下第1類(證券交易)及第6類(就機構融資提供意見)受規管活動，在企業融資行業擁有逾16年經驗。

## 1. 責任聲明

本通函載有遵照上市規則所提供有關本公司的資料，各董事就本通函共同及個別承擔全部責任。董事在作出一切合理查詢後確認，就彼等所深知及確信，本通函所載資料在所有重大方面均屬準確及完整，且無誤導或欺詐成分，亦無遺漏任何其他事項致使本通函所載任何陳述或本通函產生誤導。

## 2. 權益披露

### (a) 董事於本公司股份及相關股份中的權益或淡倉

於最後實際可行日期，除下文所披露者外，概無董事或本公司最高行政人員或其各自的聯繫人於本公司及其相聯法團(定義見證券及期貨條例第XV部)的股份、相關股份或債權證中，擁有或被視作擁有(i)根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部須知會本公司及聯交所的任何權益及淡倉(包括彼等根據證券及期貨條例的有關條文被當作或視作擁有的權益及淡倉)；或(ii)根據證券及期貨條例第352條須記入該條所述登記冊的任何權益及淡倉；或(iii)根據上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的任何權益或淡倉：

股東姓名	權益性質	所持股份 數目 <sup>(1)</sup>	佔相關類別 股份的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>	佔本公司 股本總額的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>
<b>內資股</b>				
朱先生	實益擁有人	55,557,839	25.19%	4.86%
	與另一人士共同持有的權益 <sup>(3)</sup>	72,960,000	33.08%	6.38%
<b>H股</b>				
朱先生	實益擁有人	37,038,559	4.02%	3.24%
	受控法團權益 <sup>(2)</sup>	27,683,972	3.00%	2.42%
	與另一人士共同持有的權益 <sup>(3)</sup>	120,549,007	13.07%	10.55%
吳保軍先生	受控法團權益 <sup>(4)</sup>	12,806,500	1.39%	1.12%
	實益權益 <sup>(5)</sup>	500,000	0.05%	0.04%
曹力先生	實益權益 <sup>(6)</sup>	2,000,000	0.22%	0.18%

附註：

1. 所述所有權益均為好倉。基於最後實際可行日期合共已發行220,552,174股內資股及已發行922,153,885股H股計算。所持股份百分比數字已更正至最接近的小數點後兩位。
2. 杭州芯圖由朱先生及劉女士(朱先生的配偶)分別持有70%及30%權益。朱先生因此被視為於通過杭州芯圖持有轉換自內資股的4,077,472股H股中擁有權益。朱先生為寧波景航及萬載明昭的普通合夥人，因此朱先生被視為於通過寧波景航及萬載明昭持有轉換自內資股的23,606,500股H股中擁有權益。因此，朱先生被視為通過杭州芯圖、寧波景航及萬載明昭於合共27,683,972股H股中擁有權益。
3. 根據朱先生與傅先生所訂立日期為2016年2月1日的一致行動協議，朱先生與傅先生同意通過在本公司董事會及／或股東大會上按照彼等之間達成的共識統一投票，採取一致行動。倘彼等未能就提呈的任何事宜達成共識，則各方應按照朱先生的指示投票，惟須遵守適用法律及法規且不得損害本公司、股東及債權人的利益。該協議期限為自簽立日期起至上市後36個月止。傅先生的配偶陳女士及其控制實體寧波華綾一直與傅先生及朱先生在投票及就陳女士於本公司的權益作出決策方面採取一致行動。劉女士作為朱先生的配偶，亦一直與朱先生及傅先生採取一致行動。因此，朱先生、傅先生、劉女士及陳女士就彼等於本公司的股權為單一最大股東集團成員。因此，根據證券及期貨條例，除彼等各自的直接股權或於受控法團的權益外，各人士亦被視為於另一名人士的權益中擁有權益。
4. 吳保軍先生為寧波景航的有限合夥人之一，持有其70.28%權益。因此，根據證券及期貨條例，吳先生被視為於通過寧波景航持有轉換自內資股的12,806,500股H股中擁有權益。
5. 吳保軍先生有權根據首次公開發售前購股權計劃項下獲授的購股權獲取500,000股股份，並受歸屬條件所規限。
6. 曹力先生有權根據首次公開發售前購股權計劃項下獲授的購股權獲取2,000,000股股份，並受歸屬條件所規限。

於最後實際可行日期，除上文所披露者外，概無董事或本公司最高行政人員為另一家公司的董事或員工，而該公司於股份及相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司披露的權益或淡倉。

#### (b) 主要股東於本公司股份及相關股份中的權益或淡倉

據董事及本公司最高行政人員所知，於最後實際可行日期，董事或本公司最高行政人員以外的人士於股份及相關股份中擁有根據證券及期貨條

例第XV部第2及3分部的條文須予披露，或記錄於根據證券及期貨條例第336條須存置的登記冊，或已另行知會本公司的權益或淡倉如下：

股東姓名／名稱	權益性質	股份數目 <sup>(1)</sup>	佔相關類別 股份的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>	佔本公司 股本總額的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>
<b>內資股</b>				
劉女士	視為擁有的權益 <sup>(3)</sup>	55,557,839	25.19%	4.86%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	72,960,000	33.08%	6.38%
傅先生	實益擁有人	72,960,000	33.08%	6.38%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	55,557,839	25.19%	4.86%
陳女士	視為擁有的權益 <sup>(5)</sup>	72,960,000	33.08%	6.38%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	55,557,839	25.19%	4.86%
大華技術	實益擁有人 <sup>(7)</sup>	45,000,000	20.40%	3.94%
杭州國舜領跑股權投資 合夥企業(有限合夥) (「國舜領跑」)	實益擁有人 <sup>(8)</sup>	12,107,202	5.49%	1.06%
寧波梅山保稅港區紅杉 智盛股權投資合夥企業 (有限合夥)(「紅杉智盛」)	實益擁有人 <sup>(10)</sup>	11,229,358	5.09%	0.98%

股東姓名／名稱	權益性質	股份數目 <sup>(1)</sup>	佔相關類別 股份的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>	佔本公司 股本總額的 概約持股 百分比 <sup>(1)</sup>
<b>H股</b>				
劉女士	視為擁有的權益 <sup>(3)</sup>	64,722,531	7.02%	5.66%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	120,549,007	13.07%	10.55%
傅先生	實益擁有人	18,240,000	1.98%	1.60%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(4)</sup>	45,761,266	4.96%	4.00%
	視為擁有的權益 <sup>(5)</sup>	56,547,741	6.13%	4.95%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	64,722,531	7.02%	5.66%
	受控法團權益 <sup>(11)</sup>	10,800,000	1.17%	0.95%
陳女士	受控法團權益 <sup>(6)</sup>	56,547,741	6.13%	4.95%
	視為擁有的權益 <sup>(5)</sup>	64,001,266	6.94%	5.60%
	與另一人士共同持有的 權益 <sup>(2)</sup>	64,722,531	7.02%	5.66%
	視為擁有的權益 <sup>(12)</sup>	10,800,000	1.17%	0.95%
大華技術	實益擁有人 <sup>(7)</sup>	45,000,000	4.88%	3.94%
國舜領跑	實益擁有人 <sup>(8)</sup>	48,428,810	5.25%	4.24%
國信證券股份有限公司 (「國信證券」)	受託人 <sup>(9)</sup>	57,723,164	6.26%	5.05%
寧波華綾	實益擁有人 <sup>(13)</sup>	56,547,741	6.13%	4.95%

附註：

1. 上表有關持有權益的個人／實體、該等權益的性質及股份數目的資料乃基於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk/>)上可供查閱的資料。所述所有權益均為好倉。基於最後實際可行日期合共已發行220,552,174股內資股及已發行922,153,885股H股計算。所持股份百分比數字已更正至最接近的小數點後兩位。
2. 根據朱先生與傅先生所訂立日期為2016年2月1日的一致行動協議，朱先生與傅先生同意通過在本公司董事會及／或股東大會上按照彼等之間達成的共識統一投票，採取一致行動。倘彼等未能就提呈的任何事宜達成共識，則各方應按照朱先生的指示投票，惟須遵守適用法律及法規且不得損害本公司、股東及債權人的利益。該協議期限為自簽立日期起至上市後36個月止。傅先生的配偶陳女士及其控制實體寧波華綾一直與傅先生及朱先生在投票及就陳女士於本公司的權益作出決策方面採取一致行動。劉女士作為朱先生的配偶，亦一直與朱先生及傅先生採取一致行動。因此，朱先生、傅先生、劉女士及陳女士就彼等於本公司的股權為單一最大股東集團成員。因此，根據證券及期貨條例，除彼等各自的直接股權或於受控法團的權益外，各人士亦被視為於另一名人士的權益中擁有權益。
3. 朱先生與劉女士為配偶。因此，根據證券及期貨條例，朱先生與劉女士被視為於對方持有的本公司股份中擁有權益。
4. 傅先生為寧波華暘及寧波顧麟的普通合夥人。因此，傅先生被視為於通過寧波華暘及寧波顧麟持有轉換自內資股的合共45,761,266股H股中擁有權益。
5. 傅先生與陳女士為配偶。因此，根據證券及期貨條例，傅先生及陳女士被視為於對方持有的本公司股份中擁有權益。
6. 陳女士為寧波華綾的普通合夥人。因此，陳女士被視為於通過寧波華綾持有的56,547,741股H股中擁有權益。
7. 大華技術於深圳證券交易所上市(股份代號：002236.SZ)。截至2023年6月30日，傅先生、朱先生及陳女士分別持有大華技術已發行股本約30.78%、4.82%及2.14%。
8. 國舜領跑為我們主要首次公開發售前投資者之一及於中國成立的有限合夥企業。國舜領跑的普通合夥人為杭州國屹企業管理有限公司，其於當中持有約0.0018%權益並由杭州產業投資有限公司(「杭州產業投資」)全資擁有。餘下權益由三名有限合夥人擁有，包括杭州產業投資擁有60.6%權益、杭州和達產業基金投資有限公司(「和達產業基金」)擁有9.09%權益及杭州市產業發展投資有限公司擁有30.3%權益，該等三家公司均為國有企業。
9. 國信證券為本公司的員工持股計劃國信證券零跑科技員工持股1號單一資產管理計劃(「員工持股計劃」)的管理人。

10. 紅杉智盛為我們主要首次公開發售前投資者之一及於中國成立的有限合夥企業。紅杉智盛的普通合夥人為嘉興紅杉坤盛投資管理合夥企業(有限合夥) (「紅杉坤盛」)，而紅杉坤盛的普通合夥人為寧波梅山保稅港區紅杉恒嘉投資管理有限公司，其由獨立第三方周達先生最終控制。紅杉智盛由(i)紅杉坤盛擁有0.01%權益；及(ii)寧波梅山保稅港區紅杉銘盛股權投資合夥企業(有限合夥)及寧波梅山保稅港區紅杉嘉盛股權投資合夥企業(有限合夥) (本身為有限合夥企業，其普通合夥人為紅杉坤盛)分別擁有59.99%及40.0%權益。
11. 杭州景博股權投資合夥企業(有限合夥) (「杭州景博」)的普通合夥人為獨立第三方張興明先生，其持有杭州景博33.33%權益。杭州景博的有限合夥人為傅先生及一名獨立第三方，彼等各自分別持有杭州景博33.33%權益。因此，根據證券及期貨條例，傅先生被視為於通過杭州景博持有轉換自內資股的10,800,000股H股中擁有權益。
12. 傅先生與陳女士為配偶。因此，根據證券及期貨條例，陳女士被視為於傅先生通過杭州景博持有轉換自內資股的10,800,000股H股中擁有權益。
13. 寧波華綾由傅益欽先生控制。因此，傅益欽先生被視為於通過寧波華綾持有的56,547,741股H股中擁有權益。

除上文所披露者外，就董事或本公司最高行政人員所知，於最後實際可行日期，就董事或本公司最高行政人員所知，概無其他人士於最後實際可行日期在股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的條文須向本公司披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利可在所有情況下在本公司股東大會上投票的任何類別股本面值5%或以上的權益。

### 3. 董事服務合約

於最後實際可行日期，概無董事與本集團任何成員公司訂有或擬訂立並非於一年內屆滿或不可由本集團有關成員公司於一年內終止而毋須支付賠償(法定賠償除外)的服務合約。

### 4. 董事於資產的權益

於最後實際可行日期，概無董事於自2022年12月31日(即本集團最近期刊發的經審計合併財務報表的編製日期)起由本集團任何成員公司所收購或出售或租賃或本集團任何成員公司擬收購或出售或租賃的任何資產中直接或間接擁有或曾擁有任何權益。

## 5. 董事於重大合約或安排中的權益

於最後實際可行日期，概無董事於本集團任何成員公司所訂立於最後實際可行日期存續且與本集團業務有重大關連的任何合約或安排中直接或間接擁有重大權益。

## 6. 重大不利變動

於最後實際可行日期，董事並不知悉自2022年12月31日(即本集團最近期刊發的經審計合併財務報表的編製日期)起本集團財務或貿易狀況有任何重大不利變動。

## 7. 董事及聯繫人的競爭權益

於最後實際可行日期，概無董事及其各自的緊密聯繫人於與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的任何業務(本集團業務除外)中擁有任何權益(在其各自為控股股東的情況下將須根據上市規則第8.10條予以披露者)。

## 8. 訴訟

於最後實際可行日期，就董事所知，概無本集團成員公司涉及任何重大訴訟或仲裁，且本集團亦無成員公司存在尚未了結或可能遭提出的重大訴訟或仲裁。

## 9. 專家資格及同意書

以下為專家的資格，其意見或建議於本通函載述或提述：

名稱	資格
紅日資本有限公司	根據證券及期貨條例獲發牌進行第1類(證券交易)及第6類(就機構融資提供意見)受規管活動的法團

於最後實際可行日期，紅日資本有限公司並無(i)持有本集團任何成員公司的股權，或擁有可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利(不論可否依法強制執行)；(ii)於自2022年12月31日(即本集團最近期刊發的經審計合併

財務報表的編製日期)起由本集團任何成員公司所收購或出售或租賃或本集團任何成員公司擬收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何直接或間接權益；(iii)於本集團任何成員公司的股本中擁有實益權益，且並無可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利(不論可否依法強制執行)。

紅日資本有限公司已就刊發本通函發出同意書，表示同意按本通函所載形式及內容載入其函件及／或引述其名稱，且迄今並無撤回其同意書。

## 10. 展示文件

下列文件的電子版本將自本通函日期起計為期14日刊載於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<http://www.leapmotor.com>)：

- (a) 獨家許可協議；
- (b) 貨品銷售框架協議；
- (c) 獨立董事委員會致獨立股東的函件，其全文載於本通函「獨立董事委員會函件」一節；
- (d) 獨立財務顧問致獨立董事委員會及獨立股東的函件，其全文載於本通函「獨立財務顧問函件」一節；及
- (e) 本附錄「專家資格及同意書」一段所述的同意書。

## 11. 其他事項

- (a) 證券登記處為卓佳證券登記有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓。
- (b) 本公司聯席公司秘書為敬華女士及李美儀女士。
- (c) 除本通函附錄二及三外，本通函的中、英文版本如有任何不一致之處，概以英文版本為準。

## A. 就認購事項及建議委任非執行董事的建議修訂

現有公司章程		建議修訂公司章程	
第六條	公司註冊資本為人民幣114,270.6059萬元。	第六條	公司註冊資本為人民幣 <del>114,270.6059</del> <u>133,696.6089</u> 萬元。
第二十條	公司股份總數為1,142,706,059股，全部為普通股。	第二十條	公司股份總數為 <del>1,142,706,059</del> <u>1,336,966,089</u> 股，全部為普通股。
第一百二十六條	董事會由7名董事組成(其中3名為獨立非執行董事)，均為股東大會選舉產生。設董事長1人，董事長由公司董事擔任，由董事會以全體董事的過半數選舉產生。	第一百二十六條	董事會由 <del>7</del> <u>9</u> 名董事組成(其中3名為獨立非執行董事)，均為股東大會選舉產生。設董事長1人，董事長由公司董事擔任，由董事會以全體董事的過半數選舉產生。

## B. 根據中國監管規定的建議修訂

現有公司章程		建議修訂公司章程	
第二條	公司系依照《公司法》和其他有關規定成立的股份有限公司(以下簡稱「公司」)。公司由浙江零跑科技有限公司依法變更設立，浙江零跑科技有限公司的原有股東即為公司發起人。	第二條	公司系依照《公司法》和其他有關規定成立的股份有限公司(以下簡稱「公司」)。公司由浙江零跑科技有限公司依法變更 <u>發起</u> 設立，浙江零跑科技有限公司的原有股東即為公司發起人。

現有公司章程		建議修訂公司章程	
第十條	<p>本章程自生效之日起，即成為規範公司的組織與行為、公司與股東、股東與股東之間權利與義務關係的具有法律約束力的文件，對公司、股東、董事、監事、高級管理人員具有法律約束力的文件。依據本章程，股東可以起訴股東，股東可以起訴公司董事、監事、總經理(本公司稱「首席執行官(CEO)」，下同)和其他高級管理人員，股東可以起訴公司、公司可以起訴股東、董事、監事、總經理和其他高級管理人員。</p>	第十條	<p>本章程自生效之日起，即成為規範公司的組織與行為、公司與股東、股東與股東之間權利與義務關係的具有法律約束力的文件，對公司、股東、董事、監事、高級管理人員具有法律約束力的文件。依據本章程，股東可以起訴股東，股東可以起訴公司董事、監事、總經理(本公司稱「首席執行官(CEO)」，下同)和其他高級管理人員，股東可以起訴公司、公司可以起訴股東、董事、監事、總經理和其他高級管理人員。</p>
第十一條	<p>本章程所稱其他高級管理人員是指公司的組織架構中承擔《公司法》定義的副總經理職務的人員(以下統稱為「副總經理」)、財務總監、董事會秘書。</p>	第十一條	<p>本章程所稱其他高級管理人員是指公司的組織架構中承擔《公司法》定義的副總經理職務的人員(以下統稱為「副總經理」)、<u>財務總監</u>、<u>財務負責人</u>(本公司稱<u>財務總監</u>，下同)、董事會秘書。</p>

現有公司章程		建議修訂公司章程	
第八十條	<p>股東大會由董事長召集並擔任會議主持人。董事長不能履行職務或不履行職務時，由副董事長主持，副董事長不能履行職務或者不履行職務時，董事長可以指定一名公司董事代其召集會議並且擔任會議主持人；未指定會議主持人的，出席會議的股東可以選舉一人擔任主持人；如果因任何理由，股東無法選舉主持人，應當由出席會議的持有最多表決權股份的股東(包括股東代理人)擔任會議主持人。</p> <p>監事會自行召集的股東大會，由監事長主持。監事長不能履行職務或不履行職務時，由半數以上監事共同推舉的一名監事主持。</p>	第八十條	<p>股東大會由董事長召集並擔任會議主持人。董事長不能履行職務或不履行職務時，由副董事長主持，副董事長不能履行職務或者不履行職務時，董事長可以指定一名公司董事代其召集會議並且擔任會議主持人；未指定會議主持人的，出席會議的股東可以選舉一人擔任主持人；如果因任何理由，股東無法選舉主持人，應當由出席會議的持有最多表決權股份的股東(包括股東代理人)擔任會議主持人<u>由半數以上董事共同推舉一名董事召集會議並且擔任會議主持人。</u></p> <p>監事會自行召集的股東大會，由監事長<u>監事會主席</u>主持。監事長<u>監事會主席</u>不能履行職務或不履行職務時，由半數以上監事共同推舉的一名監事主持。</p>

現有公司章程		建議修訂公司章程	
	<p>股東自行召集的股東大會，由召集人推舉代表主持。</p> <p>召開股東大會時，會議主持人違反議事規則使股東大會無法繼續進行的，經現場出席股東大會持有表決權過半數的股東同意，股東大會可推舉一人擔任會議主持人，繼續開會。如果因任何理由，股東無法選舉主持人，應當由出席會議的持有最多表決權股份的股東(包括股東代理人)擔任會議主持人。</p>		<p>股東自行召集的股東大會，由召集人推舉代表主持。</p> <p>召開股東大會時，會議主持人違反議事規則使股東大會無法繼續進行的，經現場出席股東大會持有表決權過半數的股東同意，股東大會可推舉一人擔任會議主持人，繼續開會。如果因任何理由，股東無法選舉主持人，應當由出席會議的持有最多表決權股份的股東(包括股東代理人)擔任會議主持人。</p>
第九十二條	當反對和贊成票相等時，會議主持人有權多投一票。	第九十二條	<i>[刪除本條]</i>

現有公司章程		建議修訂公司章程	
第一百三十六條	<p>董事會會議應有過半數的董事出席方可舉行。除本章程另有規定外，董事會作出決議，必須經全體董事的過半數通過。應由董事會批准的對外擔保事項，必須經出席董事會的2/3以上董事同意並經全體董事的過半數通過方可做出決議。</p> <p>董事會決議的表決，實行一人一票制。</p> <p>當反對票和贊成票相等時，董事長有權多投一票。</p>	第一百三十六條	<p>董事會會議應有過半數的董事出席方可舉行。除本章程另有規定外，董事會作出決議，必須經全體董事的過半數通過。應由董事會批准的對外擔保事項，必須經出席董事會的2/3以上董事同意並經全體董事的過半數通過方可做出決議。</p> <p>董事會決議的表決，實行一人一票制。</p> <p>當反對票和贊成票相等時，<del>董事長有權多投一票。</del></p>

現有議事規則		建議修訂議事規則	
第三條	董事會由7名董事組成，其中3名為獨立非執行董事。董事會設董事長1人。	第三條	董事會由79名董事組成，其中3名為獨立非執行董事。董事會設董事長1人。
第五條	<p>董事會下設審核委員會、薪酬委員會及提名委員會三個專門委員會，也可根據需要設立其他專門委員會。</p> <p>各專門委員會對董事會負責，各專門委員會的提案應提交董事會審查決定。</p> <p>各專門委員會可以聘請中介機構提供專業意見，有關費用由公司承擔。</p> <p>董事會專門委員會應制定工作細則，由董事會批准後生效。</p>	第五條	<p>董事會下設審核委員會、薪酬委員會及提名及<u>環境、社會及公司治理(ESG)</u>委員會三個專門委員會，也可根據需要設立其他專門委員會。</p> <p>各專門委員會對董事會負責，各專門委員會的提案應提交董事會審查決定。</p> <p>各專門委員會可以聘請中介機構提供專業意見，有關費用由公司承擔。</p> <p>董事會專門委員會應制定工作細則，由董事會批准後生效。</p>
第二十二條	每名董事享有一票表決權。當反對票和贊成票相等時，董事長有權多投一票。	第二十二條	每名董事享有一票表決權。當反對票和贊成票相等時， <del>董事長有權多投一票。</del>



LEAPMOTOR

ZHEJIANG LEAPMOTOR TECHNOLOGY CO., LTD.

浙江零跑科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：9863)

### 臨時股東大會通告

茲通告浙江零跑科技股份有限公司(「本公司」)謹訂於2023年11月15日(星期三)下午3時正假座中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號芯圖大廈12樓會議室舉行臨時股東大會(「臨時股東大會」)，以考慮及酌情通過(不論有否修訂)以下決議案：

#### 普通決議案

1. 批准及確認貨品銷售框架協議、其項下擬進行交易及建議年度上限。
2. 待下文第「4」項所指特別決議案獲正式通過後，批准及確認委任Grégoire Olivier先生為本公司非執行董事(「董事」)，自認購事項(定義見本公司日期為2023年10月31日的通函)完成日期起任職，直至第一屆董事會任期屆滿為止。
3. 待下文第「4」項所指特別決議案獲正式通過後，批准及確認委任Douglas Ostermann先生為非執行董事，自認購事項(定義見本公司日期為2023年10月31日的通函)完成日期起任職，直至第一屆董事會任期屆滿為止。

#### 特別決議案

4. 批准及確認建議修訂本公司公司章程。
5. 批准及確認建議修訂本公司董事會議事規則。

承董事會命  
浙江零跑科技股份有限公司  
創始人、董事長兼首席執行官  
朱江明先生

香港，2023年10月31日

## 臨時股東大會通告

於本通告日期，本公司執行董事為朱江明先生、吳保軍先生及曹力先生；本公司非執行董事為金宇峰先生；以及本公司獨立非執行董事為付于武先生、黃文禮博士及萬家樂女士。

附註：

- a. 根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)，大會上的全部決議案將以投票方式進行表決(惟主席決定允許有關程序或行政事宜的決議案以舉手方式表決則除外)。投票結果將根據上市規則登載於香港交易及結算所有限公司及本公司網站。
- b. 凡有權出席本大會並於會上投票的任何本公司股東，均有權委任其他人士為受委代表代其出席及投票。受委代表毋須為本公司股東。持有本公司兩股或以上股份的股東可委派任意人數的受委代表代其出席並於會上投票。倘委任多於一名受委代表，相關委任須列明各受委代表所代表的股份數目及類別。
- c. 倘屬任何股份的聯名登記持有人，則該等人士中任何一人均可親身或委派受委代表於本大會上就相關股份投票，猶如彼為唯一有權投票者；惟倘超過一名該等聯名持有人親身或委派代表出席大會，則上述出席人士中，只有最優先或較優先者(視乎情況而定)方有權就有關聯名持有的股份投票，就此而言，優先次序按聯名持有人就有關聯名持有的股份於本公司股東名冊內的排名先後而定。
- d. 代表委任表格連同經簽署的授權書或其他授權文件(如有)或該授權書或授權文件的經公證副本，須儘快惟無論如何不遲於大會(或其任何續會)指定舉行時間24小時前(即不遲於2023年11月14日(星期二)下午3時正)送達本公司的H股證券登記處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)(就H股股東而言)或本公司的註冊辦事處(地址為中國浙江省杭州市濱江區物聯網街451號1樓)(就內資股股東而言)，方為有效。交回代表委任表格後，本公司股東仍可親身出席大會並於會上投票，在此情況下，代表委任表格將被視作撤回論。
- e. 為釐定有權出席臨時股東大會並於會上投票的H股持有人的身份，本公司將於2023年11月10日(星期五)至2023年11月15日(星期三)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，期間將不會辦理H股過戶登記。為符合資格出席臨時股東大會並於會上投票，本公司未登記H股持有人須確保所有過戶文件連同相關股票不遲於2023年11月9日(星期四)(即截止辦理登記日期)下午4時30分(香港時間)送呈本公司的H股證券登記處卓佳證券登記有限公司(地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓)，以辦理登記。
- f. 本通告所提述日期及時間均指香港日期及時間。
- g. 倘於2023年11月15日下午3時正懸掛八號或以上熱帶氣旋警告信號或超強颱風引致的「極端情況」或黑色暴雨警告信號生效，臨時股東大會將不會於2023年11月15日舉行並將延期舉行。如延期舉行，本公司將於實際可行情況下儘快於香港交易及結算所有限公司及本公司網站登載公告。