

業 務

除另有所示外，在本上市文件所呈報的有關我們的業務及經營的資料包括我們的共同控制實體及聯營公司的全部相關資料。我們根據香港財務報告準則並按我們於所示期間持有的有關股權百分比，按比例綜合基礎將共同控制實體綜合於我們的賬目並以權益法將我們的聯營公司入賬。

概覽

我們是中國領先的汽車製造商之一。截止2009年12月31日，就產量而言，我們在中國汽車製造商中排名第六，就收入而言，我們的母公司於往績紀錄期間在中國汽車製造商中排名第四（我們向母公司貢獻超過95%的收入）。根據中國汽車工業協會於2010年進行的統計，截至2009年12月31日止年度，我們母公司的工業經濟效益綜合指數在中國汽車製造商中排名第一。我們主要透過共同控制實體與我們的合營企業合夥人一起經營汽車製造業務。於往績記錄期間，以銷售額及產銷量計算，我們在中國中高級轎車市場中排名第一。

我們連同我們的聯營公司於截至2009年12月31日止年度內生產及銷售的汽車分別為607,211輛及606,621輛。我們的主要業務包括製造及銷售乘用車、商用車、發動機及汽車零部件。我們亦從事一系列汽車相關服務及其他業務。下文載述我們四個業務分部的主要特點：

- **乘用車** — 我們透過廣汽豐田及廣汽本田生產多個系列的乘用車，包括以下型號的系列：廣汽豐田 Camry（凱美瑞）、廣汽豐田 Highlander（漢蘭達）、廣汽豐田 Yaris（雅力士）、廣汽本田 Accord（雅阁）、廣汽本田 Odyssey（奧德賽）、廣汽本田 City（思迪）、廣汽本田 City（鋒范）及廣汽本田 Fit（飛度）。我們亦分別透過我們的聯營公司本田（中國）及廣汽長豐參與生產本田 Jazz 爵士及廣汽長豐SUV。於最後實際可行日期，我們連同我們的聯營公司的乘用車年產能為890,000輛。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們連同我們聯營公司的產能利用率分別為83.5%、78.9%及76.4%²。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們銷售乘用車所產生的收入分別約為人民幣41,285百萬元、人民幣42,953百萬元及人民幣49,370百萬元；該等銷售產生的利潤分別約為人民幣4,478百萬元、人民幣3,317百萬元及人民幣4,224百萬元。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度各年，我們連同我們的聯營公司分別售出508,717輛、523,734輛及603,509輛乘用車。

附註：

- (1) 行業綜合營運效益指數根據中國國家統計局於1992年頒佈的《改進工業經濟評價考核指標實施方案》而成立，自1998年以來該指數已於中國實施，且得到中國汽車行業之權威效率指數的廣泛認可。
- (2) 我們的利用率的計算不包括廣汽長豐於往績記錄期間的產能及產量。

業 務

根據中國汽車工業協會的資料，於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，就銷量而言，我們佔中國乘用車市場的份額分別約為8.1%、7.8%及5.8%。尤其是，我們為中高級轎車市場中的領先汽車製造商，於2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度佔有的市場份額分別約為32.5%、35.6%及29.5%。

我們已開發出首款自主品牌乘用車 Trumpchi (傳祺)，預期於2010年9月底投入商業生產。此外，我們於2010年3月9日成立我們的新共同控制實體廣汽菲亞特，並計劃於2012年上半年開始生產廣汽菲亞特系列乘用車。

- **商用車** — 於往績記錄期間內，我們主要透過廣汽客車及羊城汽車生產卡車及客車。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們分別出售4,778輛、2,245輛及3,112輛商用車。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們銷售商用車所產生的收入分別約為人民幣482百萬元、人民幣257百萬元及人民幣344百萬元；我們商用車業務所引致的虧損分別約為人民幣198百萬元、人民幣87百萬元及人民幣112百萬元。

為加強我們的商用車分部並改進對我們的商用車生產設施的利用，我們已於往績記錄期間進行並完成商用車業務重組。我們向廣汽客車轉讓我們原合資的客車製造業務，並組建共同控制實體廣汽日野以生產輕型及重型卡車。廣汽日野於2009年9月開始生產廣汽日野700系列卡車。於最後實際可行日期，我們的商用車總年產能約為19,000輛且我們的底盤年產能為2,500個。

我們將逐步擴充商用車的產能以滿足日後對我們產品日益增加的需求。為促進廣汽日野產品的銷售，我們將設立多個銷售及服務中心以於2010年年底前覆蓋中國的主要城市。

- **汽車零部件** — 我們主要透過廣汽部件及其附屬公司或聯營公司生產汽車零部件，透過廣汽豐田發動機及上海日野參與發動機的生產，透過杭維柯參與變速器的生產。我們的發動機及汽車零部件產品包括發動機、變速器、座椅、HVAC系統、汽車燈、減震器及配件。我們大多數汽車零部件的生產及銷售乃透過我們的聯營公司進行，於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度我們在汽車零部件領域聯營公司的利潤分別約為人民幣758百萬元、人民幣637百萬元及人民幣906百萬元，截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們生產汽車零部件的附屬公司所產生的收入分別約為人民幣275百萬元、人民幣268百萬元及人民幣264百萬元，而我們於同期分佔我們附屬公司的虧損則約為人民幣24百萬元、人民幣18百萬元及人民幣21百萬元。

業 務

於最後實際可行日期，廣汽豐田發動機及上海日野的年產能分別合計為500,000台及30,000台發動機，杭維柯的年產能為200,000台變速器。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，廣汽豐田發動機售出的發動機分別為348,033台、308,460台及355,591台。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，廣汽豐田發動機的產能利用率分別為69.2%、62.0%及72.3%。

- **其他業務** — 我們提供一系列的汽車相關服務，包括售後服務、物流服務、汽車保險經紀服務及其他服務。我們亦已取得中國政府的批准成立汽車金融服務公司，我們計劃於2010年7月前推出此項業務。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們自汽車相關服務所產生的收入分別約為人民幣364百萬元、人民幣292百萬元及人民幣275百萬元；該等收入於2007年及2008年產生的利潤分別約為人民幣62百萬元及人民幣3百萬元。2009年我們自該分部引致的虧損約為人民幣8百萬元。

截至2009年12月31日止年度，我們的乘用車、商用車、汽車零部件及汽車相關業務的銷售額分別佔我們合併總收入的約98.2%、0.7%、0.5%及0.6%。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的合併總收入分別約為人民幣42,407百萬元、人民幣43,770百萬元及人民幣50,254百萬元。同期本公司股權持有人應佔合併總利潤分別約為人民幣3,437百萬元、人民幣1,567百萬元及人民幣2,032百萬元。2008年全球金融危機導致我們產品的銷售額減少，而存貨、廣告及推廣成本以及其他成本均有所增加，因此2008年我們的合併利潤與2007年相比出現大幅下滑。

競爭優勢

我們相信本公司有非常明確的市場定位，可從中國汽車行業持續增長以及由中國政府推出的優惠的行業政策中得益。我們於中國汽車行業的強勢地位主要可歸因於以下競爭優勢：

我們在中國汽車製造商中處於領先的地位，享有廣泛認可的品牌知名度

「廣汽」是中國領先的汽車製造商品牌，自我們於1997年（當時我們僅為小型汽車製造商）開始經營業務以來，我們已成功建立企業知名度。自此，我們發展成為中國汽車市場中實力強大的製造商，就收入而言，我們於往績記錄期間在中國的所有汽車製造商中位列第四。於往績記錄期間，就銷量而言，我們已成功地將自身打造為中國中高級轎車市場領導者；於截

業 務

至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們在中國中高級轎車市場佔有的市場份額分別約為32.5%、35.6%及29.5%。我們相信，我們於中高級轎車市場中的領先地位將令我們得以充分利用中國經濟的持續增長及日益增長的國內消費需求，並從中得益。我們已憑藉強大而多樣化的產品組合建立起「廣汽」品牌，並透過推出由我們及我們的聯營公司製造的新產品提升其品牌形象。於2009年，透過引進廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)、由廣汽長豐生產的SUV以及由廣汽日野製造的700系列重卡，我們進一步豐富了產品組合。我們因提供可靠、暢銷及高性價比的乘用車產品而贏得良好聲譽。我們相信，我們於乘用車市場的成功為發展及推廣我們自主品牌乘用車奠定了堅實基礎。

我們擁有品質上乘的乘用車產品，並廣受客戶和市場歡迎

作為生產優質產品的一流製造商，我們受到中國汽車市場的廣泛認可。我們的產品曾多次獲得 J.D. Power Asia Pacific 頒授最高獎項，或排名首位或接近榜首。請參見本上市文件「業務 — 我們的獎項」一節。我們高品質的乘用車產品廣受我們目標客戶歡迎。尤其是，廣汽本田 Accord (雅閣) 及廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 為中國最受歡迎的乘用車型之一，於往績記錄期間，就銷量而言，於中國中高級轎車市場中連續排名前兩位；此外，就中國 MPV 市場的銷量而言，廣汽本田 Odyssey (奧德賽) 於2007年名列第一、於2008年名列第三及於2009年名列第三。我們產品的高品質源自我們的高效管理及從合營夥伴採納的生產流程的實施。尤其是，我們的生產設施採用先進生產系統，其中包括(1)自働化 (Jidoka) 或品質優先，要求一旦發現質量問題，裝配線上的每位員工均須停下生產流程並及時修復所有瑕疵；(2)反省 (hansei) 及持續改善 (Kaizen) 或「不斷地反思、不斷地改善」，鼓勵對我們的管理和生產進行批評，從而令我們的員工能夠不斷提出改進措施。

我們與國際領先汽車製造商密切合作實現共贏

本公司已與全球領先汽車製造商 (如豐田及本田) 建立了穩固的合作關係，豐田及本田於2009年就銷售量而言在全球汽車製造商中分別排名第一及第六。於2009年我們進一步與菲亞特 (於2008年在銷量方面全球排名第十一的汽車製造商) 合作，並於2010年3月9日與菲亞特共同組建我們新的共同控制實體廣汽菲亞特，以在中國生產乘用車和發動機。

豐田及本田乃全球最具效率且最具盈利能力的汽車製造商。因此，廣汽豐田及廣汽本田為精簡營運程序，已採納如JIT生產系統及全球車身生產線等增效措施。我們與豐田及本田的關係對我們的成功十分重要，令我們得以在過去幾年裡獲得先進的技術。廣汽豐田於2004年成立時，豐田貢獻了先進技術，令廣汽豐田得以建立豐田21世紀模範工廠的良好聲譽。

我們相信，廣汽豐田的成功將有助於推動廣汽日野 (本公司與日野於2007年組建的新合營企業) 的發展。日野為豐田的附屬公司，乃日本領先的中型至重型柴油卡車生產商。我們相信，新的合作關係將有利於我們振興及鞏固我們的商用車業務。

業 務

我們以有效的成本控制維持高效的運營效率

我們在中國的競爭地位主要歸因於我們專注運營效率及成本效益。根據中國汽車工業協會的報告，就勞動生產率及其他主要經營效益指標而言，母公司集團的工業經濟效益綜合指數自2004年起一直名列中國汽車製造商榜首。我們認為，我們能夠達致高營運效益，是因為我們實施了以下關鍵效率措施：

採購。我們努力提升本地採購能力，並與我們的國際及國內合作夥伴建立合營企業為我們生產及供應主要的汽車零部件，以降低運輸及物流成本，同時，透過有效管理我們的供應商來保證我們產品的質量標準。有關採購流程的進一步詳情，請參見本上市文件「業務 — 汽車零部件及原材料採購」一節。

生產。我們在生產工廠中採用先進的生產系統，包括豐田的5S理念 — 整理(Sort)：整理出不需要的物品；條理(Straighten)：讓所有東西都有固定的位置擺放；整潔(Shine)：保持所在區域整潔；標準化(Standardize)：創建規則及標準的營運程序；維持(Sustain)：維持該系統並對其進行持續改善。此生產系統大大提高了我們生產工廠的生產效率。我們亦於生產流程納入「JIT」的概念，因此能夠減少生產過程中的存貨及運輸成本，從而改善我們的成本控制措施，減少浪費並提高效率。有關生產流程的進一步詳情，請參見本上市文件「業務 — 生產 — 生產流程」一節。

物流。我們已建立一個全面的運輸網絡，能夠以及時、高效且具成本效益的方式運送產品。尤其是，廣州鐵路局已建設一條接駁廣汽本田和廣州火車站(中國最全面的鐵路樞紐之一)的專用鐵路。這條專用鐵路使我們能夠及時將廣汽本田的產品分銷至全國。我們亦參與廣州港南沙汽車碼頭有限公司的經營，為我們提供一個專門的汽車港口，可經水路來運輸我們的產品。

因此，與我們的競爭對手相比，我們達到相對較高的利潤率及總資產回報。根據中國汽車工業協會的排名，於往績記錄期間，母公司集團一直在淨利潤率及總資產回報方面於中國汽車製造商中名列前三位。

我們已建立廣泛及高效的銷售及服務網絡為客戶提供優質服務

我們的綜合銷售及服務網絡是我們成功的關鍵。經考慮各地區的市場需求及客戶群，我們已拓展了全國性的銷售及服務網絡，並針對各地區的需求及客戶喜好而定制不同的營銷策略。於往績記錄期間，我們已為我們的乘用車拓展銷售及服務中心，從470個中心增加至653個中心，覆蓋全國31個省份。

業 務

我們已實施嚴格標準以確保我們銷售及服務網絡的可靠性及可信性。我們已在銷售服務網絡引入分別由豐田及本田推出的廣汽豐田 e-CRB 概念及廣汽本田「4S」概念，據此，我們能(1)建立聲譽卓著的品牌形象；(2)與當地分銷商建立長期關係；(3)累積銷售及營銷的專門知識及經驗；及(4)透過精心設計的培訓計劃建立一支強大的銷售及營銷團隊。我們相信，我們廣泛的銷售及服務網絡對我們日後發展及推廣自主品牌乘用車至關重要。

我們擁有備受尊敬、經驗豐富及積極進取的管理團隊

我們的管理層在中國汽車行業屢創佳績。尤其是我們的董事長張房有在經濟及工商管理方面擁有豐富經驗，自公司註冊成立以來一直領導著我們的管理團隊。他曾被中國中央電視臺評選為「2007中國經濟年度人物」。我們的總經理曾慶洪擁有逾20年的汽車生產企業管理經驗。本公司的高級管理團隊自我們註冊成立以來基本保持穩定，而且配合默契。

我們招募擁有廣泛多樣的背景及不同專長的管理人才。該等多樣化有助我們組建一支充滿活力而富遠見的管理團隊。例如，副總經理袁仲榮擁有豐富的工程經驗，而非執行董事付守傑持有美國伊利諾州立大學工商管理碩士學位，而我們的執行董事兼聯席公司秘書盧颯則於過去任職的職位中(包括廣汽工業的董事會秘書、本公司的公司秘書及廣汽豐田的董事)積累了豐富的行政管理經驗。廣汽研究院院長黃向東畢業於意大利都靈理工大學汽車專業，持有博士學位。

我們的管理層在管理香港上市公司駿威(首批在中國擁有大量業務於聯交所上市的公司之一)時積累了豐富經驗。透過對駿威的管理，我們的管理團隊已了解香港監管框架及國際資本市場。有關經驗令我們於整個管理及營運過程中得以實施良好的企業管治。

我們建立了相對完整且具較強研發能力的研發體系

於最後實際可行日期，我們透過作為我們研發網絡的樞紐廣汽研究院，已建立起一個完整的研發體系，覆蓋我們的各級生產分部。我們擁有約2,000名技術人員，其中廣汽研究院的人員達500名。同時，於最後實際可行日期，我們已經形成了包括汽車總體設計、造型設計、車身結構、底盤、電子電器、動力總成在內的綜合設計體系。因此，我們全面的技術研發體系以及綜合設計體系能夠為本公司的可持續發展提供必要的技術支撐。

業務策略

我們的目標為進一步加強我們在中國汽車市場的領導地位。我們相信，透過以下主要業務發展策略，我們的未來計劃將能夠得以實現：

進一步擴大產品組合及提高產能，以增加我們的市場份額及提升品牌形象

我們將繼續擴大產品組合及提升我們的產能以滿足對優質乘用車及商用車不斷增加且不斷變化的國內需求。

我們計劃透過推出我們合營夥伴的新車型及開發我們的自主品牌汽車來進一步擴充我們乘用車分部的產品組合。於2009年6月，我們已成功推出我們的首款SUV廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)。從2009年8月至2010年4月，廣汽豐田 Highlander (漢蘭達) 每月佔國內SUV市場的市場份額始終保持在7.5%或以上。我們日後將進一步與我們的合營夥伴合作，向中國推出其他受歡迎的車型。同時，我們計劃生產多款自主品牌汽車。我們預期將於2010年9月之前以商業方式生產我們的首款自主品牌乘用車，而該車已獲選作為於2010年11月在廣州舉行的第16屆亞運會的官方汽車。我們的目的是每年推出至少一款新車型。到2010年年底，我們預期汽車的年產能將達致逾1百萬輛，包括年產能為100,000輛的自主品牌乘用車。

我們正在開發廣汽日野產品，以把握中國商用車市場的發展機遇。廣汽日野(其現有產能為10,000輛輕型卡車及6,000輛重型卡車)已於2009年9月開始生產廣汽日野700系列卡車。我們日後將專注於研發新的商用車產品，以進一步擴充我們的產品組合。此外，我們致力於發展銷售及服務網絡，到2010年年底該網絡將覆蓋中國的主要城市，以促進銷售及支持售後服務。為了推進我們產品組合的擴充，我們將於日後進一步安排產能擴充。

進一步加強我們的研發和創新能力，增強競爭力和實現可持續發展

我們計劃生產一系列自主品牌乘用車及商用車。我們將繼續在發展我們的研發能力及興建新生產設施方面投入大量資源，以開發及生產一系列自主品牌汽車，該等汽車將配備汽油、電力或混合發動機。我們計劃到2010年9月以商業方式生產我們首款自主品牌中高級轎車，且到2010年年底以商業方式生產我們的首款自主品牌油電混合動力客車。該兩款車型均被廣州市政府選中作為將於2010年11月在廣州舉行的第16屆亞運會的服務車型。開發及生產我們的自主品牌汽車需要我們持續吸引具有豐富經驗的工程師及技師。我們將繼續與國內及國際研究機構合作，以提高我們的研發能力，尤其是開發我們的自主車型、改進我們現有技術的能力，並成功地將我們的專有技術運用於商業用途中。

業 務

進一步優化合作，以將本公司發展成為國際製造商

我們將繼續加強與國際領先汽車製造商及機構的合作。除為了加強我們與豐田及本田的合作而作出的努力，於2010年3月9日，我們亦與菲亞特成立廣汽菲亞特，生產菲亞特系列乘用車。我們相信，該等合作將令我們改善我們的成本控制措施及提高運作效率，並加快我們自主技術的開發及專業知識的積累。尤其是，我們相信，我們自身設計及生產汽車核心部件（例如發動機及變速器）的能力將獲益於該項合作。此外，透過與國際合作夥伴緊密合作，我們預期將掌握多品牌產品組合管理的技能，我們相信此舉將有助我們繼續實施我們多品牌、多車型的策略。

進一步爭取選擇性，以實現低成本快速增長

除內生性增長外，我們亦透過選擇性的國內及國際性收購來拓展我們的業務，我們相信該等舉措對我們的產品組合多樣化及市場份額的增加而言屬至關重要。於2009年內，我們已成功收購湖南長豐汽車製造股份有限公司29%的股權及杭維柯33%的股權，從而令我們的生產系列得到擴充，擁有了多款廣汽長豐SUV及多款由杭維柯生產的變速器。於2010年4月，我們亦成功收購上海日野30%的股權，從而令我們的日野柴油發動機的產品系列得到擴充。我們的收購策略受到國務院於2009年頒佈的《汽車產業調整》和《振興規劃》的支持，該規劃鼓勵本公司等中國領先汽車製造商在全國或地區範圍內收購及合併規模較小的競爭對手，以減低中國汽車市場的分散性並實現規模經濟效應。於作出收購決策前，我們將繼續謹慎評估每項潛在收購及合作機遇。特別是，我們將分析及評估該等收購的潛在協同效應及將收購業務整合到我們現有經營平台的相關潛在問題。我們相信，憑藉我們在中國汽車市場的豐富經驗，我們將能夠把握潛在收購機遇及合作機遇。

進一步開拓汽車相關服務領域的新商機，以提升客戶服務質量

為迎合我們汽車業務的長遠發展，我們計劃開拓汽車相關業務的新商機，例如物流服務、汽車保險及汽車金融以及主辦汽車展覽等。我們預期將進一步加強及鞏固我們的物流網絡及優化對現有資源的使用，我們相信此舉將協助我們削減固定成本、提升我們物流服務網絡的效率及降低物流開支。

我們所建立的銷售及服務網絡使我們能利用我們現有的客戶基礎，並為現有客戶提供額外的增值服務。於獲取有關監管部門的批准後，我們將逐步開展汽車保險及汽車金融業務。我們相信，我們擴展汽車相關服務業務及為客戶提供更多的增值服務的計劃將有助於提高我們為客戶提供的服務，提升我們品牌的認知度及進一步建立客戶忠誠度。

業 務

主要營運實體

我們透過廣汽豐田、廣汽本田及廣汽乘用車進行我們的乘用車製造業務，我們亦分別透過本田(中國)及廣汽長豐參與生產本田 Jazz 爵士及多款廣汽長豐SUV。我們透過廣汽日野及廣汽客車進行我們的商用車製造業務。我們亦分別透過廣汽豐田發動機、上海日野及杭維柯生產發動機及變速器。

以下載列有關本集團及本公司的聯營公司的主要營運實體詳情：

主要營運實體	股東及 股權百分比	%	註冊成立或 完成收購日期	期限	主要產品
<i>乘用車</i>					
廣汽豐田	本公司	50.0	2004年9月1日	30年	廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)
	豐田	30.5			
	豐田汽車(中國) 投資有限公司	19.5			
廣汽本田	本公司	50.0	1998年5月13日	30年	廣汽本田 Accord (雅閣) 廣汽本田 Odyssey (奧德賽) 廣汽本田 City (鋒范) 廣汽本田Fit (飛度)
	本田	40.0			
	本田技研工業 (中國)投資 有限公司	10.0			
廣汽乘用車	本公司	100	2008年7月21日	不適用	Trumpchi (傳祺)
本田(中國)	本公司	25.0	2003年9月8日	30年	爵士(出口)
	本田	55.0			
	本田技研工業 (中國)投資 有限公司	10.0			
	東風汽車公司	10.0			
廣汽長豐	本公司	29.0	2009年11月20日 (收購)	不適用	三菱帕杰羅 廣汽長豐獵豹
	長豐(集團) 有限責任公司	22.0			
	三菱汽車公司	14.6			
	其他公眾股東	34.4			
廣汽菲亞特	本公司 菲亞特	50.0 50.0	2010年3月9日	30年	菲亞特系列(待推出)
<i>商用車</i>					
廣汽日野	本公司	50.0	2007年11月28日	30年	300J系列(待推出) 320D系列(待推出) 270Y系列(待推出) 700系列
	日野	50.0			

業 務

主要營運實體	股東及 股權百分比	%	註冊成立或 完成收購日期	期限	主要產品
廣汽客車	本公司	100	2008年9月16日	不適用	GZ系列(待推出)
發動機					
廣汽豐田發動機	本公司	30.0	2004年2月24日	30年	AZ-FE系列發動機
	豐田	57.6			
	豐田汽車(中國) 投資有限公司	12.4			
廣汽菲亞特	本公司	50.0	2010年3月9日	30年	菲亞特系列發動機 (待推出)
	菲亞特	50.0			
上海日野	本公司	30.0	2010年4月6日	20年	日野柴油發動機
	日野	50.0	(收購)		
	上海電氣集團 股份有限公司	20.0			
變速器					
杭維柯	廣汽部件	33.3	2009年6月3日	30年	杭維柯H系列
	杭州前進齒輪箱 集團股份 有限公司	33.3	(收購)		菲亞特C系列
	Fiat Powertrain Technologies S.p.A	33.3			依維柯S系列

尤其是，廣汽豐田及廣汽本田是我們的兩大主要收入及經營利潤來源。

於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，廣汽豐田分別售出170,294輛、172,004輛及209,587輛乘用車。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度各年，其向我們合併收入¹作出的貢獻分別約為38%、34%及38%，及向我們的合併經營利潤¹作出的貢獻分別約為53%、40%及55%。

於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，廣汽本田分別售出295,299輛、306,230輛及365,623輛乘用車。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度各年，其向我們的合併收入作出的貢獻分別約為48%、53%及51%，及向我們的合併經營利潤作出的貢獻分別約為51%、68%及65%。

有關我們主要營運實體歷史的詳情載於本上市文件「歷史、重組及企業架構」一節。有關我們的主要營運實體所生產產品的其他詳情載於本上市文件「業務 — 我們的產品及服務」一節。

¹ 綜合收入及經營利潤乃於作出集團內撇銷後算出。

業 務

我們的產品及服務

我們生產或計劃生產的乘用車分為五個類別：中高級轎車、中級轎車、經濟型轎車、SUV及MPV。截至2009年12月31日，我們生產7個系列的乘用車：廣汽豐田 Camry (凱美瑞)、廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)、廣汽豐田 Yaris (雅力士)、廣汽本田 Accord (雅閣)、廣汽本田 Odyssey (奧德賽)、廣汽本田 City (鋒范)、廣汽本田Fit (飛度)。我們亦透過本田 (中國) 參與生產本田 Jazz 爵士以及透過廣汽長豐及廣汽豐田生產SUV。我們生產的商用車包括客車及卡車。於往績記錄期間，我們的商用車主要由廣汽客車、羊城汽車及廣汽日野製造。

下表載列於所示期間售出的乘用車及商用車數量及其佔同期售出的汽車總數的百分比。

類別	截至12月31日止年度					
	2007年		2008年		2009年	
	輛 ¹	% ²	輛 ¹	% ²	輛 ¹	% ²
乘用車	508,717	99.1	523,734	99.6	603,509	99.5
— 中高級轎車	288,318	56.1	323,351	61.5	331,590	54.7
廣汽豐田 Camry (凱美瑞)	170,294	33.2	152,834	29.1	156,229	25.8
廣汽本田 Accord (雅閣)	118,024	23.0	170,517	32.4	175,361	28.9
— 中級轎車	不適用	不適用	4,066	0.8	113,191	18.7
廣汽本田 City (鋒范) ⁽³⁾	不適用	不適用	4,066	0.8	113,191	18.7
— 經濟型轎車	174,572	34.0	167,445	31.8	94,867	15.6
廣汽本田 City (思迪) ⁽³⁾	68,128	13.3	52,889	10.1	36	0.0
廣汽本田Fit (飛度)	63,320	12.3	49,886	9.5	48,640	8.0
本田 Jazz 爵士 ⁽⁴⁾	43,124	8.4	45,500	8.7	28,299	4.7
廣汽豐田 Yaris (雅力士)	不適用	不適用	19,170	3.6	17,892	2.9
— MPV	45,827	8.9	28,872	5.5	28,395	4.7
廣汽本田 Odyssey (奧德賽)	45,827	8.9	28,872	5.5	28,395	4.7
— SUV	不適用	不適用	不適用	不適用	35,466	5.8
廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)	不適用	不適用	不適用	不適用	35,466	5.8
商用車	4,778	0.9	2,245	0.4	3,112	0.5
— 客車	1,287	0.3	1,085	0.2	1,302	0.2
— 卡車	3,491	0.7	1,160	0.2	1,810	0.3
總計	513,495	100.0	525,979	100.0	606,621	100.0
廣汽長豐 ⁽⁵⁾	25,785		26,886		30,139	

附註：

- (1) 銷售數據反映我們出售予第三方客戶及廣汽內部的總數(計及我們的共同控制實體及聯營公司售出的所有汽車)。
- (2) 所列總金額及其總和之間的偏差是由於湊整數字所致。
- (3) 廣汽本田 City (鋒范) 已從廣汽本田 City (思迪) 車型升級，並在原生產廣汽本田 City (思迪) 的生產線上製造。於推出廣汽本田 City (鋒范) 後，我們停止生產廣汽本田 City (思迪)。

業 務

- (4) 本田 Jazz 爵士的收入及經營利潤並無合併於本公司賬內。
- (5) 於往績記錄期間，我們的利用率的計算結果不包括廣汽長豐的產能及產量。

現有及計劃生產型號

乘用車

- 中高級轎車

廣汽豐田及廣汽本田生產的中高級轎車產品包括廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 及廣汽本田 Accord (雅閣)。於往績記錄期間，根據中國汽車工業協會的資料，廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 及廣汽本田 Accord (雅閣) 在中高級轎車市場中佔據主導地位，並在銷售量方面連續排名前兩位。我們亦將我們的首款自主品牌乘用車 Trumpchi (傳祺) 納入我們的中高級轎車組合，預期於2010年年底前進行商業性生產。

廣汽豐田 Camry (凱美瑞)

廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 於2006年6月由廣汽豐田推出市場，現時的型號是全球生產及出售的第六代豐田凱美瑞。市面上廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 配備兩種發動機可供選擇，排量分別為2.0升及2.4升，且備有十四種不同規格可供選擇。廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 是中國最暢銷的轎車系列之一，截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，按銷量計算，廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 在中國中高級轎車市場所佔的市場份額分別約達19.2%、16.8%及13.9%。於往績記錄期間，廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 17個月一直高踞中國中高級轎車市場月度銷售量的榜首位置。於2010年4月，廣汽豐田商業性推出一款配備油電混合發動機的廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 全新車型。該款新車型乃根據「油電混合動力系統」的概念設計，可配備以VVT-i發動機技術安裝的排量為2.4升的發動機。



廣汽本田 Accord (雅閣)

廣汽本田 Accord (雅閣) 由廣汽本田於1999年在中國市場推出，現時的型號是全球生產及出售的第八代本田雅閣。自1999年以來，我們已生產及出售三代雅閣：第六代、第七代及現時的第八代。現時廣汽本田 Accord (雅閣) 配備三種發動機排量可供選擇，分別為2.0升、2.4升及3.5升。該等發動機排量全部配備 i-VTEC「智能」氣閥裝置系統技術。於往績記錄期間，廣汽本田 Accord (雅閣) 連續19個月位列中國汽車市場最暢銷的中高級轎車。截至2009年12月31日止年度，按轎車國內銷售量計算，廣汽本田 Accord (雅閣) 在中國中高級轎車市場所佔的市場份額約達15.6%。



廣汽 Trumpchi (傳祺)

Trumpchi (傳祺) 是以我們自主品牌進行商業性生產的第一款產品，我們預期該產品將於2010年9月前以商業方式生產。我們預計，Trumpchi (傳祺) 配備數種發動機排量可供選擇，排量為1.8升至2.0升，適合於三種車型，即基本型、高級型及豪華型。各車型均配備手動、自動或手自一體變速器，可滿足中國市場不同的需求。



- 中級轎車

廣汽本田 City (鋒范)

廣汽本田City (鋒范) 於2008年12月由廣汽本田推向市場，該款車型是廣汽本田 City (鋒范) 的第一代產品，是廣汽本田City (思迪) 的升級版，以類似於廣汽本田City (思迪) 的技術，在相同的技術平台上生產。廣汽本田City (鋒范) 配備兩種發動機排量可供選擇，分別為1.5升及1.8升，同時配備了 i-VTEC「智能」氣閥裝置系統技術。



- 經濟型轎車

我們的共同控制實體及聯營公司生產的經濟型轎車包括廣汽豐田 Yaris (雅力士)、廣汽本田 City (思迪)、廣汽本田Fit (飛度) 及本田 Jazz 爵士。

廣汽豐田 Yaris (雅力士)

廣汽豐田 Yaris (雅力士) 於2008年6月由廣汽豐田作商業推出，並為第二代全球生產及銷售的豐田 Yaris (雅力士)。廣汽豐田 Yaris (雅力士) 配備兩種發動機排量可供選擇，分別為1.3升及1.6升。



廣汽本田 City (思迪)

廣汽本田 City (思迪) 於2006年4月由廣汽本田作商業性推出，是全球生產及銷售的第一代本田思迪。廣汽本田 City (思迪) 配備兩種發動機排量可供選擇，分別為1.3升及1.5升。自2009年起，廣汽本田 City (思迪) 已停止生產，現時升級為廣汽本田 City (鋒范)。

廣汽本田Fit (飛度)

第一代廣汽本田Fit (飛度) 於2004年9月由廣汽本田作商業性推出。第二代廣汽本田Fit (飛度) 已於2008年7月推出。第二代廣汽本田Fit (飛度) 配備兩種發動機排量可供選擇，分別為1.3升及1.5升。



本田 Jazz 爵士

由本田(中國)生產的第一代本田 Jazz 爵士於2005年8月推向市場。所有由本田(中國)生產的本田 Jazz 爵士均出口至歐洲。



- MPV

廣汽本田 *Odyssey* (奧德賽)

廣汽本田 *Odyssey* (奧德賽) 於2001年由廣汽本田作商業性推出。目前的型號是全球生產及銷售的第三代本田奧德賽，配備2.4升發動機排量，i-VTEC「智能」氣閥裝置系統技術。根據中國汽車工業協會的資料，廣汽本田 *Odyssey* (奧德賽) 於截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度按銷量計算在MPV市場分別排名第一、第三及第三。



- SUV

廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達)

2009年6月廣汽豐田商業性推出廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達)。此為在全球製造及出售第二代漢蘭達。廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達) 配有兩種發動機排量可供選擇 — 2.7升及3.5升。3.5升廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達) 配備雙VVT-i發動機。2.7升廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達) 配備頂置雙凸輪軸VVT-i發動機。廣汽豐田 *Highlander* (漢蘭達) 廣受市場歡迎。其月銷售量自2009年6月的2,351輛增至2010年1月的7,729輛。



廣汽長豐SUV

廣汽長豐生產的SUV主要為三菱帕杰羅及廣汽長豐獵豹系列。

長豐生產的三菱帕杰羅於2004年12月上市，並於2009年9月推出全球生產及銷售的三菱帕杰羅第四代，有GLX Limited AT 及 GLS Limited AT 兩種車型。該兩種車型均配備6G72型發動機，排量為3.0升。



廣汽長豐獵豹有五種車型，即黑金剛、獵豹CS6、獵豹CS7、獵豹飛騰及獵豹奇兵。廣汽長豐獵豹採用超級四驅系統，可根據不同的驅動情況調節驅動模型。

商用車

- 客車

廣汽客車主要生產大中型客車，包括豪華及普通兩種車型，針對公共運輸、長途運輸及其他目的所設計。該等客車配備包括氣電以及油電混合動力系統在內的多種發動機。



- 卡車

廣汽日野700

廣汽日野700系列重卡由中日技術專家共同開發，近80%的汽車零部件及裝配乃重新設計，以適應中國汽車市場，其性能受到國家級汽車試驗場的高度好評。廣汽日野700系列重卡有牽引車、混凝土攪拌車及泵車底盤，配備11升或13升日野發動機，有8種車型。我們於2009年9月開始廣汽日野700系列卡車的商業生產。



發動機及汽車零部件

我們亦生產發動機及汽車零部件，以出售予本公司的附屬公司、共同控制實體及聯營公司及售予獨立於我們的客戶。

- 發動機

廣汽豐田發動機

我們主要透過聯營公司廣汽豐田發動機進行我們的發動機製造業務。廣汽豐田發動機於2005年11月展開發動機的生產。其主要產品為AZ-FE系列發動機。於2009年12月31日，廣汽豐田發動機的年生產能力約為500,000台。目前，廣汽豐田採用的發動機70%以上均採購自廣汽豐田發動機。廣汽豐田發動機生產的產品近50%出口至海外市場，包括日本、泰國及台灣。

AZ-FE系列發動機用於多種不同的豐田汽車，包括凱美瑞、RAV4及Previa。AZ-FE發動機根據排量不同分為兩種型號。



上海日野柴油發動機

上海日野主要生產日野系列柴油發動機。其中主要產品為日野P11C系列、J05E系列及J08E系列。日野系列柴油發動機乃用於各種重型卡車、公共汽車及挖掘機。

變速器

本公司透過杭維柯參與生產變速器。杭維柯的主導產品有：依維柯「S」系列、菲亞特「C」系列、奇瑞「QR」系列及杭維柯自行開發的「H」系列，主要為南京依維柯汽車有限公司、Italy IVECO S.P.A.、Brazil IVECO、奇瑞汽車、重慶力帆乘用車有限公司及長城汽車股份有限公司等汽車廠商配套。該等產品亦出口至歐洲、南美洲及中東。

業 務

其他汽車零部件

廣汽部件透過其附屬公司、共同控制實體及聯營公司生產多種不同的汽車零部件，包括座椅、燈具、地毯、HVAC 系統、自動操作配件、轉向器及減震器等。

汽車相關服務

我們的汽車相關服務包括汽車銷售及租賃、售後服務、進出口汽車相關產品(如進口汽車生產設備、汽車零部件及鋼產品，以及出口發動機及汽車零部件)、運送汽車、發動機及零部件的物流服務，以及提供汽車保險經紀服務。

連同我們的合營夥伴及當地物流供應商，我們為我們的生產企業建立一個完善及全面的物流網絡，以提供物流服務，包括向我們於不同地區的生產企業提供汽車或汽車零部件的海陸運輸、貯存、包裝及分發。尤其是，我們已與豐田及中國第一汽車集團公司合作設立同方環球(天津)物流有限公司，並持有廣州港南沙汽車碼頭有限公司27.5%的權益。

於2006年6月，我們已投資人民幣15百萬元與全日本第四大財產保險公司(以保費計算)愛和誼保險有限公司成立廣愛，以提供汽車相關保險經紀服務。廣愛已申請並取得進行保險經紀業務的相關批准。根據合營協議，本公司、廣汽商貿及愛和誼保險有限公司分別擁有廣愛50.2%、24.9%及24.9%股權。倘廣愛無法自第三方金融機構取得貸款及由其合營夥伴提供擔保，則各合營夥伴須按其對廣愛作出的注資比例提供該等擔保。本公司透過其在廣愛董事會及管理隊伍的代表而參與廣愛的日常經營及管理。利潤分配及業務風險分擔乃根據各合營夥伴注入的資本而作出。

此外，我們於取得有關監管部門的批准後，開展汽車保險及汽車金融業務。我們已於2009年11月取得銀監會的批准，並於2010年5月25日與Crédit Agricole Group的全資附屬公司SOFINCO(在專業金融服務領域從事個人信貸業務)成立廣汽滙理汽車金融有限公司。廣汽滙理致力於為我們的經銷商提供資金，預期將著重於庫存融資及為我們產品的終端客戶提供零售貸款。SOFINCO與本公司各自向廣汽滙理注入人民幣250百萬元並持有該合營公司的50%權益。我們根據合營夥伴的持股權益，於廣汽滙理分享利潤。本公司與廣汽滙理各自可委任四名董事任職於董事會，該等董事將適時委任高級管理層團隊並監控廣汽滙理的日常運作。本公司負責(其中包括)協助廣汽滙理與監管機關的溝通並遵守相關規定。SOFINCO根據合營協議須履行的主要義務包括就廣汽滙理的經營提供必要的建議及資料，及為廣汽滙理提供自主技術及專門知識，以發展其自身的金融產品。廣汽滙理預計到2010年年底開始營運。

業 務

於往績記錄期間內，我們的董事確認，並無因運輸能力的中斷而引致可能對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響的虧損或索償。有關運輸中斷的風險的其他詳情載於本上市文件「風險因素 — 我們產品及原材料的運輸能力受到任何負面影響均可能對我們的經營造成不利影響」一節。

生產

於最後實際可行日期，我們主要的汽車生產設施位於中國廣東省廣州市。我們連同我們的合營公司在長沙、杭州及瀋陽亦開展有業務。於最後實際可行日期，我們的總年度產能（已計及我們共同控制實體及聯營公司的全部產能）包括約909,000輛整車，其中包括約890,000輛乘用車和19,000輛商用車，2,500個底盤及530,000台發動機。於往績記錄期間內，我們已擴充我們的產品組合並提升我們的產能，以滿足對我們產品日益增加及不斷變動的國內需求。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的資本支出分別為人民幣1,254百萬元、人民幣2,833百萬元及人民幣4,356百萬元。我們預期我們於2010年及2011年的資本開支將分別為人民幣4,921百萬元及人民幣4,062百萬元。

於所示期間，主要生產設施的年產能、年產量及年度使用率分別載列如下：

實體	2007年			2008年			2009年		
	年產能 (輛)	年產量 (輛)	使用率 (%)	年產能 (輛)	年產量 (輛)	使用率 (%)	年產能 (輛)	年產量 (輛)	使用率 (%)
廣汽本田	360,000	295,462	82	360,000	308,376	86	360,000	365,997	101.7
廣汽豐田	200,000	170,277	85	260,000	175,870	68	380,000	209,613	55.2
本田中國	50,000	43,596	87	50,000	44,675	89	50,000	28,327	56.7
羊城汽車 ⁽¹⁾	15,000	3,931	26	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
廣汽客車 ⁽²⁾	2,000	642	32	2,000	1,124	56	2,000	1,284	64
廣州五十鈴	1,200	104	9	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
廣汽日野 ⁽³⁾	不適用	不適用	不適用	不適用	522	不適用	不適用	1,990	不適用
廣汽豐田發動機	500,000	346,026	69	500,000	309,806	62	500,000	361,407	72.3

附註：

- (1) 我們於2008年將羊城汽車的生產設施及部分資產轉讓予廣汽日野。因此，自該項轉讓後，有關羊城汽車年產能及使用率的數字不再適用。儘管轉讓了生產設施及資產，羊城汽車於2008年仍自其現有庫存中售出534輛。
- (2) 我們於2008年重組商用車業務，並將廣州粵隆的生產設施及資產轉讓予廣汽客車，包括年產能及底盤數目。
- (3) 廣汽日野於2007年後期成立，並於2009年9月透過其自身的生產設施開始生產。因此，自2006年至2009年，有關廣汽日野的年產能及使用率的數字不再適用。然而，於2008年將羊城汽車的生產設施及資產轉讓予廣汽日野後，廣汽日野已使用羊城汽車的原有生產設施生產522輛汽車（2008年）及1990輛汽車（2009年）。

業 務

生產設施

在建設施

下表載列於最後實際可行日期本集團以及我們的聯營公司已投產的主要生產設施及地點⁽¹⁾。

產品	投產或收購完成的日期	生產地點	實體	於最後實際可行日期年產能(輛)	主要車型
乘用車.....	1999年	中國廣東省 廣州黃埔	廣汽本田	240,000	廣汽本田 Accord (雅閣)、 廣汽本田 Odyssey (奧德賽)、 廣汽本田 City (鋒范) 及 廣汽本田 Fit (飛度)
	2006年	中國廣東省 廣州增城市(一期)	廣汽本田	120,000	廣汽本田 Accord (雅閣)、 廣汽本田 Odyssey 奧德賽
	2008年	中國廣東省 廣州南沙區(一期)	廣汽豐田	260,000	廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 廣汽豐田 Yaris (雅力士)
	2009年	中國廣東省 廣州南沙(二期)	廣汽豐田	120,000	廣汽豐田 Camry (凱美瑞)、 廣汽豐田 Highlander (漢蘭達) 及 廣汽豐田 Yaris (雅力士)
	2005年	中國廣東省 廣州經濟技術 開發區	本田(中國) ⁽²⁾	50,000	本田 Jazz 爵士 ⁽²⁾
	2009年 (收購)	中國湖南省 長沙及永州	廣汽長豐 ⁽²⁾	100,000	廣汽長豐獵豹
總計.....				890,000	
商用車.....	2009年	中國廣東省 廣州從化	廣汽日野	10,000	輕卡
				6,000	重卡
	2008年 (收購)	中國遼寧省瀋陽	廣汽日野	1,000	客車
				2,500	汽車底盤 ⁽³⁾
	1993年	中國廣東省 廣州白雲區	廣汽客車	2,000	客車， 如公路客車、 城市客車及 特殊用途車， 如建築車、救護車 及電子商用車
總計.....				19,000	
發動機.....	2005年	中國廣東省 廣州南沙	廣汽豐田 發動機 ⁽²⁾	500,000	AZ-FE系列
	2010年	上海	上海日野 ⁽²⁾	30,000	日野柴油發動機
變速器.....	2009年 (收購)	中國浙江省 杭州市蕭山	杭維柯 ⁽²⁾	200,000	杭維柯H系列 依維柯S系列及 菲亞特C系列

業 務

附註：

- (1) 以上數字計及我們的共同控制實體及聯營公司的所有產能。
- (2) 該等企業的收入和經營利潤不計入本公司的賬目。
- (3) 底盤的數據並無綜合至商用車的產能中。

在建設施

下表載列於最後實際可行日期主要的在建生產設施及地點⁽¹⁾⁽²⁾。於最後實際可行日期，以下設施的資本開支總額為人民幣1,859百萬元。

產品	預計開始 生產年度	地點	實體	預計額外 年產能 (輛)	主要車型
乘用車	2010年	中國廣東省廣州番禺	廣汽乘用車	100,000	Trumpchi (傳祺)
	2012年	中國湖南省長沙	廣汽菲亞特	140,000	菲亞特
總計				240,000	
發動機	2010年	中國廣東省廣州番禺	廣汽乘用車	100,000	發動機
	2012年	中國湖南省長沙	廣汽菲亞特	220,000	發動機
				320,000	

附註：

- (1) 以下數字計及我們的共同控制實體及聯營公司的100%產能。
- (2) 於最後實際可行日期，我們並無其他在建設施擴充產能。

擬建設施

於2010年5月19日公佈建議私有化後及為支持廣汽本田的日後發展，於2010年5月25日宣佈，本田及本公司擬到2011年年底將廣汽本田的產能由360,000輛提升至480,000輛，且廣汽本

業 務

田將向市場推出新的本田車型，即廣汽本田理念(Everus)和廣汽本田歌詩圖(Crosstour)。有關新設施的建設預期將於2011年年底完成，惟有待取得政府批文。

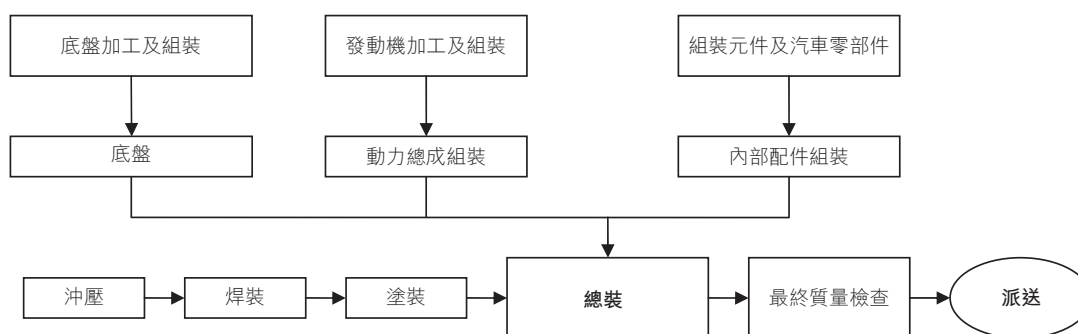
產品	預計開始生產年度	地點	實體	預計額外年產能(輛)	主要車型
乘用車.....	2011年	中國廣東省廣州市增城(二期)	廣汽本田	120,000	廣汽本田Accord(雅閣)、 廣汽本田Odyssey(奧德賽)

於往績記錄期間內，我們的董事確認，並無因我們合營企業合夥人在生產設施及相關項目方面的違約而引致可能對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響的虧損或索償。有關我們合營企業違約風險的其他詳情，載於本上市文件「風險因素 — 與我們有業務來往的交易對方的違約可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響」一節。

於往績記錄期間內，我們的董事亦確認，並無因未能取得必要的中國政府批文及許可而引致可能對我們日後的發展、財務狀況及業績造成重大不利影響的虧損或索償。有關未能取得必要的中國政府批文及許可的風險的其他詳情，載於本上市文件「風險因素 — 倘我們未能就未來擴張計劃或新的中外合資合營公司取得必要的中國政府批文及許可，則我們的財務狀況及經營業績可能會受到影響」一節。

生產流程

生產流程會因應我們生產不同類別的汽車及汽車相關產品而變。下圖顯示生產乘用車及商用車時的主要步驟：



我們在生產乘用車及商用車時一般涉及下列步驟：

- **底盤加工及組裝**：加工包括前後車軸及轉向元件的底盤零部件並將其安裝到車架上組成完整底盤。
- **發動機加工及動力總成組裝**：加工包括發動機及變速器的動力總成部件加工並組裝成完整的動力總成。

業 務

- **元件及汽車零部件組裝：**將包括儀錶板、蓄電池及前大燈在內的汽車零部件及配件組裝到用於總裝的主要部件中。
- **內部配件組裝：**將包括座椅、車內側板、車燈及空調設備在內的內部配件安裝到車內。
- **沖壓：**將鋼板沖壓至汽車車身的部件。大部分沖壓操作於我們的生產設施內完成。沖壓車間採用從戰略夥伴中引進的先進技術。生產線乃高度機械化及自動化。
- **焊裝：**焊裝乃透過將我們沖壓車間所生產的有關汽車車身零部件與採購自我們供應商的其他沖壓部件及配件焊接而成為車身的過程。
- **塗裝：**塗裝涉及中間電泳噴漆、抗腐蝕分層噴漆及表面噴漆。我們的噴漆設施均具備完整的工業廢料處理過程。
- **總裝：**於總裝時，將完整底盤、發動機元件及汽車零部件組裝成一輛完整汽車。首先裝配完整的底盤，再組裝發動機及傳動系統。於組裝的最後階段，將完整底盤、傳動系統、主輔助系統、玻璃、輪胎及其他部件及配件組裝一起成為一輛完整汽車。
- **最終質量檢查：**最終質量檢查涉及路面測試及最終產品檢查，包括廢氣排放、轉向器、制動、發動機、傳動及電器性能的檢查。此外，亦會檢查汽車的內部及外部，然後進行性能測試，以檢查汽車的排放量、駕駛及制動功能。

一般來說，我們的生產企業一天兩班制，每個班次工作八小時，一周上五天班。根據市場需求情況，或會增設班次。

生產線維修及保養

生產設備的一般維護通常在公眾假期進行。此外，在生產緊張期間，將額外進行維護工作以確保生產設備的正常運作。

採購汽車零部件及原材料

挑選供應商

一般來說，我們各生產企業均各自向預選供應商採購自身的汽車零部件、原材料及其他消耗品。為確保所採購原材料及汽車零部件的質量，我們已對供應商甄選程序實施嚴格的管制。供應商的甄選一般取決於(其中包括)其質量、成本、交貨標準、發展潛力及管理質素。我們還引進了一套質量保證審核系統，以確保所有運送予我們經營實體的原材料和汽車零部

業 務

件均符合我們具體的質量控制要求。此外，我們亦要求我們的供應商於向我們大量供應原材料或汽車零部件前有一個試用期，以確保彼等有足夠的能力及時交付我們所採購的產品。我們亦協助及鼓勵我們的供應商建立特別回應小組，以迅速解決彼等生產工序中可能產生的任何問題。

於2010年5月及6月期間，因出現勞資糾紛，我們供應商的生產遭遇中斷。尤其是從2010年5月24日到2010年6月2日，廣汽本田的生產由於一家指定供應商的供貨短缺而短暫中斷。該指定供應商供貨短缺的原因是由於其一家供應商發生了勞資糾紛。由於廣汽本田能夠亦將不時利用假期或延長工作時間以達到年度目標及滿足需求，故即使廣汽本田預期將於中斷期間生產其年產量的約2%，但此次生產中斷不會影響我們的年產量，亦不會影響我們向客戶作出供應。近期廣汽本田指定供應商的勞資糾紛已通過增加員工工資而獲得解決。董事確認，此次加薪尚未導致指定供應商向本公司提供的汽車零部件的價格上漲。

與供應商的關係及合作

我們已與供應商建立長期關係，並以有利的條款及穩定的定價政策協商供應協議。我們相信，與供應商的長期合作關係有利於確保彼等以合理的價格長期穩定地供應汽車零部件及原材料。一般而言，我們將於每個月月初通知供應商我們未來三個月的需求，以確保充足的供應。倘供應商不能滿足我們的需求，須提前告知我們。除了我們根據市場慣例及我們合營夥伴的要求須從指定供應商採購發動機及變速器外，我們就每種原料或配件與數家供應商維持良好的關係，以減低對任何單一供應商的依賴並確保供應的穩定性及靈活性。

我們於往績記錄期間的主要供應商為廣汽豐田發動機、東風本田發動機有限公司、豐田汽車公司、本田商事有限會社、廣州提愛思汽車內飾系統有限公司、廣州櫻泰汽車飾件有限公司及廣州電裝有限公司。我們已與該等主要客戶保持五至十一年的業務關係。尤其是廣汽豐田發動機及東風本田發動機有限公司分別是廣汽豐田及廣汽本田的指定發動機供應商；而豐田汽車公司及本田商事有限會社分別是廣汽豐田及廣汽本田的指定變速器供應商。所有該等指定供應商均受我們合營夥伴控制，並已與我們訂立長期供應協議。於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，向指定供應商作出的採購額分別佔我們總採購額的約36%、35%及34%。我們亦積極參與本公司合營夥伴的全球採購系統。我們的主要策略包括(1)直接向已在中國設立製造設施的合營夥伴的供應商進行採購；(2)說服我們的國內供應商建立其與我們合營夥伴的供應商進行合作的研發中心；及(3)幫助本地供應商提高產品質量，令我們的本地供應商加入我們合營夥伴的全球採購系統，並進一步保證我們的供應。

該等供應商就提供產品及服務給予本集團的條款及條件乃根據公平磋商達成，且不遜於給予獨立第三方的條款及條件。我們的供應商負責確保所供應的產品符合協議所載的標準。

業 務

該項供應協議會於各年年末自動續期，且定價須就各訂單進一步磋商。信貸及結算期一般介乎45至60日。專屬權及保修期因不同的供應商而改變，且由各方單獨協商。

我們亦對我們的供應商採取嚴格措施（例如要求若干存貨保留比率及監控供應商的採購過程）以確保有可用及足夠的供應。董事確認，於往績記錄期間，對我們集團的主要汽車零部件及原材料供應維持穩定及充足。

本地化

我們透過進一步推進本地化採購汽車零部件、原材料及其他物料，努力實現更大的成本效益。以下載列於最後實際可行日期我們主要乘用車型號的原材料及汽車零部件的本地化率：

乘用車型號	本地化率(%)
廣汽豐田 Camry (凱美瑞)	70%以上
廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)	60%以上
廣汽豐田 Yaris (雅力士)	80%以上
廣汽本田 Accord (雅閣)	90%以上
廣汽本田 Odyssey (奧德賽)	90%以上
廣汽本田 City (鋒范)	90%以上
廣汽本田 Fit (飛度)	90%以上

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，向我們的五大供應商作出的採購額合共佔我們總採購額分別約56%、58%及55%。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度各年，向單一最大供應商作出的採購額分別佔我們總採購額的約27%、31%及31%。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，向我們的合營企業合夥人及我們的聯營公司作出的採購額分別佔我們總採購額的60%、61%及56%。

於最後實際可行日期，就本公司董事所知，概無任何持有本公司已發行股本5%以上的本公司董事、彼等的聯繫人或任何股東在我們的五大供應商中持有任何權益。

於往績記錄期間內，我們的董事確認，並無因我們供應商的違約或原材料及汽車零部件供應的中斷而引致可能對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響的虧損或索償。有關我們供應商的違約或原材料及汽車零部件供應的中斷的風險的其他詳情，載於本上市文件「風險因素 — 倘我們無法有效管理採購成本或適時或以合理的價格取得原材料及汽車零部件，則我們的經營及財務狀況可能會受到不利影響」及「風險因素 — 與我們有業務來往的交易對方的違約可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響」兩節。

風險管理制度

我們已實施全面風險管理制度，有助於我們維持我們產品及服務的高質量標準，將與預先核准預算的任何偏差降至最低，在生產開發週期中盡早發現並解決潛在的問題。該風險管理制度包括一套與各種問題有關的詳細政策及指引，該等問題包括但不限於與汽車保險經紀

業 務

業務及汽車金融業務有關的拖欠還款及合規成本增加、資訊科技系統的故障以及未能整合所收購的業務。該等政策獲益於各部門在我們對供應商的甄選、生產開發以及銷售及服務的各階段所作出的巨大投入以及不斷的監控及監督。我們的董事認為，透過我們已發展多年的專業及全面的風險管理制度，我們能夠在維持優質的產品及服務的同時，有效地控制成本並將風險降至最低。

特別是，由於我們剛剛開始透過廣愛進行我們的汽車保險經紀業務，及我們預期於不久的將來開始我們的汽車金融業務，因此，我們目前並無面臨有關客戶拖欠還款及合規成本增加的風險。然而，我們仍會利用我們現有的全面風險管理制度，以盡量減少該等潛在的風險。

就與我們的資訊系統有關的風險而言，我們已採用具體措施，例如(其中包括)採納有效的防火牆系統、防病毒系統、防入侵系統及有關賬戶清除機制，以控制洩漏機密的內部及外部風險；在資料系統中應用已分類的賬戶授權配置以及數據庫的備份及存儲機制，以減少非法用戶或合法用戶誤刪有用資料的風險，從而確保我們數據庫的完整性，以維持我們的業務經營。

質量控制

質量控制是我們整個採購、生產及分銷過程中不可分割的一環。得益於我們與主要國際汽車製造商建立的緊密合作關係，我們已建立並推行符合國家及國際標準的質量保證系統。我們在生產過程中採用的質量控制程序是根據(1)最新的國家及國際汽車生產標準；(2)個別產品的特定規定；及(3)質量控制人員及客戶的反饋制定的。我們亦將質量控制技術(如錯誤糾正設備)納入每一個營運階段，以盡可能避免產品缺陷。特別是，不能達到我們的質量控制要求的未完工產品不能進入下一個生產工序。於最後實際可行日期，我們擁有1,557名專門負責質量控制程序的員工。在該等員工中，150名擁有碩士學位，625名擁有學士學位，782名擁有大專學歷。所有擔任領導的管理人員在質量控制方面均擁有5至10年的工作經驗。

認證測試是我們質量控制程序中的重要一環，測試生產線配備有測試儀器。製成品在質量保證測試生產線上經過嚴格的質量控制後方可獲得質量合格證。製成品在各方面均接受測試，包括(其中包括)其機械性能、外觀、內部系統、輪胎調準、車燈、制動力及排放量。

認可資格

我們的所有合營公司、附屬公司及聯營公司均已獲或正在申請ISO系列的質量管理保證系統認證，包括ISO9000、ISO9001及ISO9002系列認證。

業 務

下表列明了本公司取得的認可資格。

公司	年份	認可資格	頒發機構	屆滿日期
廣汽豐田	2009	質量管理體系認證	天津華誠認證中心	2010年10月15日
	2007	環境管理體系認證 GB/T 24001—2004/ ISO 14001 : 2004	華夏認證中心有限公司	2010年4月17日
廣汽本田	2009	質量管理體系認證	天津華誠認證中心	2012年6月17日
廣汽客車	2007	ISO9001—2000	廣東中鑒認證 有限責任公司	2010年8月14日
本田(中國)	2009	GB/T 24001—2004/ ISO 14001 : 2004認證	通標標準技術服務 有限公司	2012年10月31日
	2009	質量管理體系認證 ISO 9001 : 2008	鵬城國際認證	2012年1月14日

我們的部分乘用車及商用車取得了中國強制性認證及中國國家節能環保型汽車產品認證。根據中國產品質量認證管理條例，中國政府已根據強制性產品認證頒佈統一的產品目錄，以及設立統一的國家標準及實施程序。根據該條例列於目錄的產品須於發送至客戶前通過有關資格認證測試。我們產品須取得的強制性認可資格載列如下：

認可資格	年份	產品	頒發機構	屆滿日期
<i>乘用車</i>				
中國強制性 產品認證	2009	廣汽本田 Accord (雅閣) 廣汽本田City (思迪) 廣汽本田Fit (飛度) 廣汽本田 Odyssey (奧德賽)	中國質量認證中心	2014年11月30 日
<i>商用車</i>				
中國強制性 產品認證	2010	日野牌重卡 日野牌牽引車 日野牌客車 廣汽牌客車	中國質量認證中心	2015年1月6日

董事確認本集團於往績記錄期間並無遇到任何重大質量問題。根據2004年10月起生效的缺陷汽車產品召回管理規定，於最後實際可行日期，廣汽本田及廣汽豐田自願回收七批車輛。而我們並未就該等召回而面臨任何產品責任索償。廣汽豐田召回其第三批產品的原因是汽車零部件的問題，包括廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 及廣汽豐田 Yaris (雅力士) 部分汽車的車窗問題、廣汽豐田 Camry (凱美瑞) 部分汽車的剎車真空助力器問題以及廣汽豐田 Yaris (雅力士) 部分汽車的手動換擋變速器。廣汽本田召回其四批產品的原因是汽車零部件的問題，包括部分

業 務

廣汽本田Odyssey (奧德賽) 回油管鬆動，廣汽本田Accord (雅閣) 部分汽車的安全氣囊問題，廣汽本田City (思迪) 部分汽車的後輪問題，以及廣汽本田Accord (雅閣)、廣汽本田Odyssey (奧德賽) 及廣汽本田Fit (飛度) 部分汽車的動力轉向系統缺陷。尤其是，由於回油管鬆脫(生產過程的問題，可能導致漏油，從而帶來安全隱患。)，廣汽本田於2010年6月2日宣佈召回32,650輛廣汽本田Odyssey (奧德賽)。就召回廣汽本田Odyssey (奧德賽) 而言，由於問題源於生產過程，故廣汽本田承擔了召回成本。廣汽本田會仔細檢查被召回的廣汽本田Odyssey (奧德賽)，並負責維修出現鬆動現象的回油管。董事確認，由於召回及維修不涉及汽車零部件的替換，因而有關成本及費用較小，並不會對我們的2010年的財務狀況及利潤預測構成重大影響。當決定召回我們的產品時，我們一般則認為已遵守自2004年10月起實施的《中國缺陷汽車產品召回管理規定》的相關規定。根據《中國缺陷汽車產品召回管理規定》對「缺陷」作出的最嚴格定義(該規定所稱缺陷是指由於設計、製造等方面的原因而在某一批次、型號或類別的汽車產品中普遍存在的具有同一性的危及人身及／或財產安全的不合理危險，或者不符合有關汽車安全的國家標準的情形)，我們決定並開始召回缺陷汽車。儘管我們認為該等產品並不存在緊急的安全風險，但我們召回該等汽車以確保我們產品的質量標準符合或甚至超過所有適用的監管規定。此外，為確保我們的所有產品均能繼續達到優質標準及符合監管規定，我們自願決定更換所有受影響的汽車零部件或作相關維修。

自2009年10月起，作為安全計劃的一部分，豐田因其在美國出售的用於汽車的所有正品全天候腳墊、油門踏板及部分汽車的剎車防抱死系統(ABS)、電控單元(ECU)系統所產生的問題而開始自願召回逾8百萬輛汽車。於2010年2月9日，本田亦宣佈因安全氣囊問題於全球召回逾40萬輛汽車。於最後實際可行日期，豐田或本田的召回概無涉及廣汽豐田或廣汽本田所生產的產品。於豐田及本田近期作出大量召回後，廣汽豐田及廣汽本田的銷售仍然強勁。廣汽豐田汽車的銷量於2009年下半年達130,616輛，而截至2009年6月30日止六個月的銷量為78,971輛。於豐田及本田全球及我們自願召回後，我們的產品價格保持穩定。廣汽豐田及廣汽本田於2010年首四個月的汽車銷量分別達91,647輛及134,668輛(而2009年首四個月的銷量則分別為49,076輛及98,677輛)，分別錄得漲幅86.7%及36.5%，並與2009年下半年的銷量一致。

由於我們各自的汽車零部件供應商負責有關召回的一切費用，故董事確認，本集團於往績記錄期間內並無因召回事件而招致虧損。此外，我們的董事亦確認，本集團於往績記錄期間內並無就產品責任索償而蒙受虧損，並相信我們的財務狀況及經營業績不會受到重大不利影響。

就我們在採購程序方面的質量控制程序的更多詳情，請參閱本上市文件「業務 — 採購汽車零部件及原材料」一節。

業 務

我們的獎項

我們的產品已榮獲多個獎項。下表列示我們於往績記錄期間所獲得的部份獎項：

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
廣汽豐田Camry (凱美瑞)	2007	根據中國汽車性能、運行和設計調研報告，在高級豪華中型汽車類別排名第一	J.D. Power Asia Pacific
		2007年度中國最佳公務轎車	2007年(深圳)汽車總評榜
		2007年度風雲車	廣州日報 中國主流媒體汽車聯盟
		2007年度中國最佳公務轎車	重慶晚報
		2007年度最具價值車型	東方衛視 — 車世界
		年度企業汽車	羊城晚報
		2.最受公眾喜愛的中高級轎車	
		年度最佳市場表現車型	新快報
		2007年度最佳商務車	中華網
		年度領袖車型	深圳商報和 SOHU 汽車
		風雲商務轎車	成都商報
		2007年度最佳中高級轎車	華商報社
		年度最佳合資汽車	2007年度珠三角地區汽車總評榜
		2008	
最高性價比轎車			
評委會特別推薦獎	2007中國(年度)汽車總評榜		
		2007年度人氣車	第一財經日報

業 務

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
		年度領袖汽車	深圳報業集團
		最可靠中高級轎車	新快報
	2009	最佳公商務轎車	南京日報
		上海車展大獎 — 最佳領先科技獎	上海車展組委會
		2008消費者最期待車型	國務院國資委研究中心
		年度汽車大獎	中國中央電視台
		年度汽車大獎	中國汽車畫報
		公務員最喜愛十大汽車品牌	南方日報
		年度舒適車型	成都商報
		影響中國人生活的六十款車	華商報
廣汽豐田 Yaris (雅力士)	2008	2007年全球十大耐用車型	福布斯
		安全性滿意度冠軍	搜狐網
		年度最佳安全經濟型轎車	重慶商報
		最滿意產品性能質量獎	中國汽車工程學會及新華信
		年度十大最佳品質獎	戰略視野公司
		最高安全評價	高速公路安全保險協會 (IIHS)
	2009	IQS (新車質量報告) 入門中型車第一位	J.D. Power Asia Pacific
		根據汽車性能、運行和設計調 研報告，在入門中型車類別排 名第三	J.D. Power Asia Pacific
廣汽豐田 Highlander (漢蘭達)	2009	2009年度設計大獎	中國汽車畫報等

業 務

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
		2009中國汽車工業傑出成就獎 — 年度 Crossover	轎車情報
		SUV 2009年十大車型最佳中 型SUV	消費者報告
		2008年十大最令消費者滿意獎	戰略視野公司
		年度風雲SUV	成都商報
		騎士跨界車	汽車時尚報
		影響中國人生活的60款車	華商報
		年度SUV	中華網
		年度汽車大獎	中國中央電視台
廣汽本田 Accord (雅閣)	2007	最值得期待車型	廣州日報
		2007十大環保車型	信息時報
		最具人氣車型	新快報，新浪汽車 廣州視窗，雅虎中國
		最受關注新車	廣州車展組委會
	2008	根據中國汽車性能、運行和 設計調研報告，在高級豪華 中型汽車類別排名第一	J.D. Power Asia Pacific
		根據中國新車質量調查， 在高級豪華中型汽車類別 排名第二	J.D. Power Asia Pacific
		年度最具人氣國產車型	新浪網
		最值得期待車型	中國主流媒體汽車聯盟
		最有購買欲望車型	南方報業傳媒集團

業 務

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
		2008年度風雲車	南方都市報
		2008年度風雲車	2008年中國年度汽車 總評榜廣州分榜
		魅力中高級轎車	《汽車導購》
		最具王者風範精英座駕	第一財經日報
		滿意度年度總冠軍	搜狐網
		2008年年度車型	新快報
		新浪2009年度車大獎	新浪網
		年度最佳公務車	中國主流媒體汽車聯盟
	2009	根據中國新車質量調查，在高 級豪華中型汽車類別排名第 三	J.D. Power Asia Pacific
		年度車2009大獎	《汽車駕駛員》
廣汽本田 Odyssey (奧德賽)	2007- 2008	根據中國新車質量調查， 在MPV類別排名第一	J.D. Power Asia Pacific
	2007	年度最佳 MPV	廣州日報
		根據中國汽車性能、運行和 設計調研報告，在MPV類別 排名第二	J.D. Power Asia Pacific
	2008	根據中國汽車性能、運行和 設計調研報告，在MPV類別 排名第一	J.D. Power Asia Pacific
		年度最佳MPV	信息時報
		最佳公務車	2008年中國年度汽車 總評榜廣州分榜
	2009	根據中國汽車性能、運行和設 計調研報告，在MPV類別排 名第一	J.D. Power Asia Pacific
		根據中國新車質量調查，在 MPV類別中排名第二	J.D. Power Asia Pacific

業 務

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
廣汽本田 City (思迪)	2007	根據中國新車質量調查，在入門級中型汽車類別排名第一	J.D. Power Asia Pacific
廣汽本田 City (鋒范)	2009	根據中國新車質量調查，在中型汽車類別中排名第三	J.D. Power Asia Pacific
	2008	根據中國新車質量調研報告，在入門級中型汽車類別排名第四	J.D. Power Asia Pacific
		最值得期待車型	2008年中國年度汽車總評榜廣州分榜
廣汽本田Fit (飛度)	2008	根據中國新車質量調查，在入門級中型汽車類別排名第一	J.D. Power Asia Pacific
		最有欲望購買車型	北京國際車展南方報業傳媒集團
		2008年度最受歡迎新車	2008年中國年度汽車總評榜廣州分榜
		網友首選小型車	搜狐網
	2009	根據中國汽車性能、運行和設計調研報告，在入門中型車類別中排名第二	J.D. Power Asia Pacific
	根據中國新車質量調研報告，在入門中型車類別中排名第二	J.D. Power Asia Pacific	
	2009節能環保獎	《汽車駕駛員》	
	2009年國產最佳小型車稱號	AMS車評	
	最佳小型車	中國質量協會用戶委員會	

業 務

產品名稱	年份	獎項	頒發機構
廣汽客車	2009	中國節能減排領先產品、技術	中國國際節能減排與社會責任高峰論壇
		中國十大科技創新能源企業	中國國際節能減排與社會責任高峰論壇
廣汽日野700系列重卡	2009	年度重卡	南方日報
		年度最佳重卡車型	燕趙都市報

存貨控制

原材料及汽車零部件

我們已實施JIT存貨政策，以將我們於所有製造實體的存貨成本減至最低。一般而言，原材料及汽車零部件僅於使用時才置入生產過程中。半製成品存量會減至最低及維持於適當水平以便利生產過程。製成品僅保留作檢查用途。存貨量的詳細數據會於中央數據庫及時更新，並可隨時檢查及監控。根據及時存貨系統，所採購的原材料及汽車零部件會直接付運至生產線或運至中央儲存區以付運至有關生產線。除了及時存貨政策外，我們發出詳細指引，以對存貨水平進行恰當的檢查。

於截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的存貨撇減撥備分別約為人民幣105百萬元、人民幣171百萬元及人民幣128百萬元。該等減值主要由於我們於商用車板塊的附屬公司及共同控制實體為適應市場需求的變化，對各自所生產的車型進行更新換代，但卻導致我們的部分存貨積壓(包括製成品車和零部件)。這部分存貨的賬面成本低於其預計可變現淨值。因此，所有該等公司根據相關會計政策計提撥備。董事確認，本集團的存貨控制政策於往績記錄期間為有效。於往績記錄期間，本集團並無出現任何重大供應短缺及／或存貨過剩的情況。

製成品

為縮短產品的交付時間，各合營公司、聯營公司及附屬公司亦會按其現有存貨水平及來月的需求估計，調整其計劃存貨水平。

一般來說，我們乘用車製成品的存貨水準由銷售部監控及管理。我們亦就製成品的記錄實行詳細指引。通常我們的乘用車銷售及服務中心會提供每月已訂購或可能訂購的汽車數量

業 務

的建議。我們會根據該建議相應調整生產及汽車製成品的存貨水準。商用車方面，我們一般僅在接獲特定訂單後方開始生產商用車。董事確認本集團的存貨控制措施屬有效。

銷售及服務

乘用車

銷售及服務網絡

豐田系列乘用車及本田系列乘用車的銷售及服務網絡分別由廣汽豐田及廣汽本田獨立管理。於2009年12月31日，廣汽豐田及廣汽本田在中國31個省份經營653個銷售及服務中心。特別是，我們的全資附屬公司廣汽商貿擁有及經營廣汽本田及廣汽豐田各9個銷售及服務中心，而餘下的銷售及服務中心則由我們的共同控制實體挑選的獨立第三方經銷商擁有及經營。

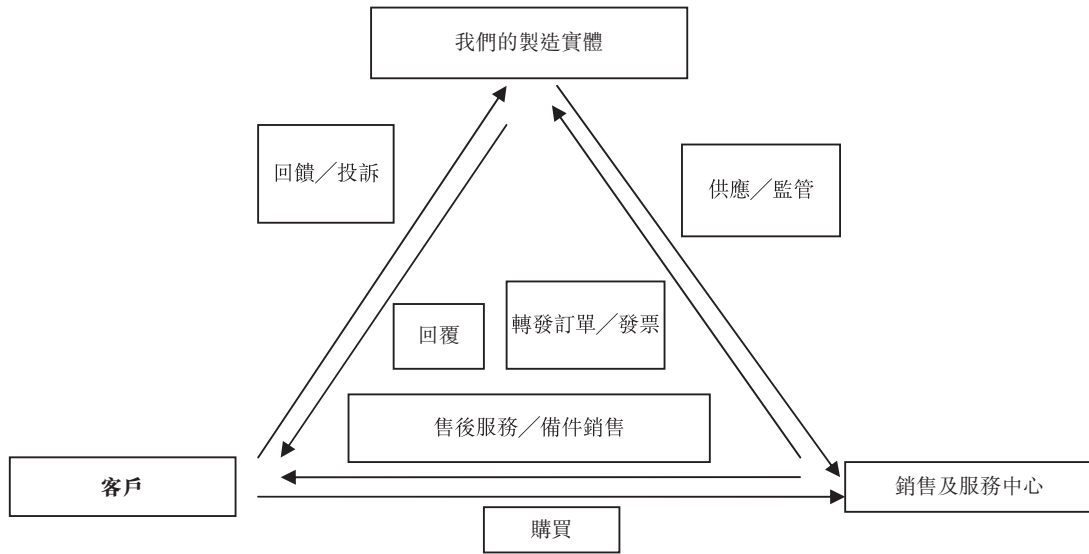
我們計劃將銷售及服務網絡進一步拓展至可為客戶提供便捷服務的地域。擴充計劃的實行取決於多種市場因素，包括中國的經濟增長率及不同地域的預期產品需求。

共同控制實體的營銷部門負責甄選經銷商。甄選流程對申請而言乃屬透明及公開：(1)制訂新銷售及服務中心的計劃；(2)經銷商候選人將於公佈最後期限前遞交申請；(3)我們的營銷部將現場會見申請人並評估候選人的資質；(4)入圍的候選人須提供擔保並遞交施工計劃；(5)經計及候選人的綜合資質及承諾後作出最終的決定。

我們的第一家銷售及服務中心成立於2000年。自此，我們已與經銷商建立長期的關係。於往績記錄期間內，我們未終止經銷協議。我們相信，由廣汽豐田及廣汽本田經營的銷售及服務網絡乃中國最創新、廣泛及全面的乘用車銷售及服務網絡之一。

業 務

下圖顯示我們的主要乘用車實體、銷售及服務中心及終端客戶之間的關係：



以下表格載列截至2007年、2008年及2009年12月31日廣汽豐田及廣汽本田各個國內銷售及服務網絡的詳情。

廣汽豐田：

	於12月31日		
	2007年	2008年	2009年
銷售及服務中心總數	129	166	203

截至2009年12月31日，廣汽豐田在中國合共25個省份經營其銷售及服務中心。

廣汽本田：

	於12月31日		
	2007年	2008年	2009年
銷售及服務中心總數	341	416	450

截至2009年12月31日，廣汽本田在中國合共31個省份經營銷售及服務中心。

銷售及服務中心

我們乘用車的銷售及服務中心向我們的客戶提供便捷的「一站式店鋪」全方位服務，一般以e-CRB或「4S」概念經營。e-CRB概念由廣汽豐田所發展，並為廣汽豐田建立銷售及服務的基礎。透過 e-CRB 系統，廣汽豐田的銷售及服務中心將專注與各客戶建立個別關係，從而可獲取我們客戶提供的重要及具建設性的意見，讓我們得以監督我們服務的質量，以及我們客戶對我們產品及服務的喜好及需求轉變。廣汽本田「4S」概念廣為中國汽車製造商所採納，令

業 務

客戶除購買汽車亦可享受售後服務及購買零件與汽車相關耗材等全面服務。「4S」概念側重為客戶提供「銷售、服務、零配件及信息反饋」的過程。「e-CRB」的概念則強調建立客戶關係的過程。截至2009年12月31日，我們全部的653間銷售及服務中心均以與廣汽豐田e-CRB或廣汽本田「4S」一致的概念經營。

挑選及監控我們的經銷商

我們計劃每年在各地區(視情況可為城市或省份)成立新的銷售及服務中心。一般而言，我們在制訂年度計劃時會考慮各個特定的地區、我們服務網絡的發展及現有銷售及服務中心的規模。然後將進行公開申請程序，讓所有候選經銷商均可申請該等特定區域的授權的經銷權，力求設立新的銷售及服務中心。當為乘用車銷售及服務中心挑選經銷商時，我們會考慮多種因素，包括候選人的經驗、往績、財務實力及誠信。我們亦考慮他們是否具有推銷產品、設立及管理銷售及服務中心的能力，及他們對遵守指定策略的承諾。我們監控銷售及服務店的營運，以確保彼等遵守有關政策及經營規定。我們將終止未能符合我們的標準及規定的經銷商的營運權。本集團的僱員及／或其家庭成員不得申請經銷權。董事確認，於往績記錄期間，概無本公司董事、僱員及彼等的家庭成員(配偶、父母或子女)作為經銷商營運銷售及服務中心。

我們一般與各銷售及服務中心的經銷商訂立經銷協議。經銷協議規管銷售及服務中心的經營，包括在特定地區作為我們產品的授權經銷商的權利、地域限制、所提供用於銷售的產品的價格、提供的服務、所採用的資訊技術、申報程序、房屋的裝飾、銷售及服務政策及開展業務的標準程序。

經銷協議條款應於各年年底自動續期，除非根據適用的中國法律經協商及彼此同意而予以終止。銷售目標乃由雙方每年根據上一年度的銷售額、國家信息中心預測的未來一年市場增長率的預測及各地區各種產品的市場份額以及銷售業績予以釐定。各銷售及服務中心須於各財政年度年結日之前向有關製造商遞交下一年度的銷售計劃。銷售計劃應包括總銷售額的年度預測及月度明細。經有關製造商批准後，銷售計劃會成為各銷售及服務中心的銷售目標的基準。

各銷售及服務中心應將其銷售嚴格限定於由我們指定的地區內。除非銷售及服務中心取得各自的共同控制實體批准，否則禁止跨地區銷售產品。我們將向達致銷售目標的銷售及服務中心授出適當的獎金，而未能達致有關目標可能會影響下一年度我們對其汽車的銷售安排。

業 務

我們通過實時在線反饋系統可獲得各銷售及服務中心的銷售及存貨資料。因此，我們每兩或三個月提前就各銷售及服務中心制定汽車訂單計劃，並確定各銷售及服務中心的汽車供貨量。

我們亦不時對經銷商進行評估，據此我們會依賴不同指標(如銷售業績及遵從政策的能力)監控他們的表現。如經銷商未能遵守我們的政策或未能完成其銷售目標，我們將減少彼等獲分配的乘用車數目。透過評估制度，依據我們對彼等表現的評估，經銷商可獲得相應獎勵。

銷售及服務中心提供的服務

銷售及服務店提供的主要服務包括產品的12小時服務、24小時緊急援助、緊急維修服務、顧問服務及特別客戶服務，以及例行檢查。我們已將服務標準化並實施嚴格的程序，從而為客戶提供一套全面優質的服務。各銷售及服務中心的分銷區乃按其地理位置釐定。各銷售及服務中心應將其銷售嚴格限定於我們所指定的地域內。

銷售流程及政策

產品銷售額於產品所有權的主要風險及回報已轉至買方且收入金額能可靠計量時予以確認。銷售及服務中心一般於交付產品前進行交貨前檢驗。只有在產品通過檢驗及獲銷售及服務中心認可的情況下，其所有權才轉歸經銷商所有且收入獲確認。除質量問題以外，我們的產品乃按無退貨政策進行銷售。

我們密切監控我們產品的銷售額及需求，以便管理好生產過程及產品的供應，從而盡量減少我們的存貨水平。

為便於產品供應，我們有一套年度計劃，列明我們的預期生產水平。我們定期到訪銷售及服務中心，並與經銷商討論各有關的建議。該等建議將成為銷售及服務中心根據我們的相關政策，釐定其各自的銷售及定價策略的基準。

每個銷售及服務中心及時監控每月存貨量。該等地區主管會識別高存貨量的銷售及服務中心，並協助其銷售。我們向存貨量超出指定水平的銷售及服務中心供應較少量的汽車，直至其存貨量下降為止。我們將與銷售及服務中心保持密切的通訊，以確保當實際需求與預計需求存在差異時，我們能夠及時調整我們的生產水平及交貨時間，以適應有關變動。此外，所有銷售及服務中心均須向我們購買備件，以確保提供予客戶的備件質量。

一般而言，由銷售及服務中心接受一項訂單發票之日起至所需型號須付運予客戶之日的

業 務

所需時間在三個月之內。倘所需型號並無列入本集團就特定銷售及服務中心制訂的供應計劃，則所需交貨時間可能較一般長兩個星期，以令本集團調整其分銷計劃及滿足特別需求。

商用車

我們商用車的客戶主要是商業實體和企業，而非個人，故我們以按定制的基準把我們的商用車直接售予最終用戶或透過經銷商銷售。

截至2009年12月31日，我們的商用車銷售及服務網絡包括106個銷售及服務中心。下表載列於最後實際可行日期我們的商用車的國內銷售及服務網絡詳情。

公司名稱	銷售及 服務中心數目
廣汽客車	46
廣汽日野	60

106個銷售及服務中心全部由獨立第三方經營。根據經銷協議的條款，本公司有責任對我們的產品進行廣告宣傳並向銷售及服務中心提供銷售及服務培訓。根據經銷協議的條款，銷售及服務中心須從事我們產品的營銷及銷售。未經本集團同意，銷售及服務中心不得銷售來自第三方的汽車及汽車零部件。

我們與銷售及服務中心之間的銷售及服務協議於各年年末自動續期。一般而言，根據我們與銷售及服務中心的安排，銷售及服務中心須按照我們的要求進行經營，並須接受我們的檢查。本公司有權檢查銷售及服務中心的賬簿及記錄，以及透過資訊反饋系統監控其存貨。

我們將逐步擴充商用車的產能，以滿足日後對我們產品日益增加的需求。為了推廣廣汽日野系列卡車的銷售，我們將專注於研發新產品，並採用日野的先進技術生產我們的產品。我們亦將專注於我們商用車的售後服務，目的是到2010年年底覆蓋中國的主要城市。

客戶

我們大部分的汽車銷售都是透過經銷商進行，然後經銷商再透過上述銷售及服務網絡將車輛售予消費者。於往績記錄期間，我們出口的產品分別佔我們收入約0.04%、0.05%及0.04%。我們的出口銷售均以美元結算。

我們主要向附屬公司及聯營公司出售發動機及汽車零部件。至於我們的與汽車相關的業務，我們已成立廣汽商貿以滿足製造實體的需求。由於廣愛利用我們乘用車實體的客戶來提供其服務，故兩者擁有類似的客源。

業 務

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的五大客戶所貢獻的收入合共佔我們總收入的5.2%、6.2%及4.5%。

保修期

我們的乘用車的保修期一般為三年或100,000公里(以較早發生者為準)，廣汽豐田 Yaris (雅力士)及廣汽本田Fit(飛度)適用的保修期較短，為兩年或50,000公里(以較早發生者為準)，而商用車的保修期則一般為18個月或40,000公里(以較早發生者為準)。

作為以上保修服務的代價，我們會按預定費用的基準向相關服務中心或銷售及服務中心支付服務費，有關費用會因車型不同、不同地區的勞工成本不同及將更換或維修的零部件類別不同而存在相當大的差異。預先釐定的費用乃參考就類似產品撥備的費用及市價而釐定。有關支付銷售及服務中心的保修服務成本因保修內容的不同而不同，預定費用由每輛汽車人民幣200元到人民幣500元。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們的保修撥備總額計入我們的其他開支，分別約為人民幣99百萬元、人民幣196百萬元及人民幣373百萬元。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們對產品保修的撥備分別佔我們收入的0.2%、0.4%及0.7%，並參照銷售量及過往的維修及保養情況進行估算。該估算會持續進行檢討並可予修改(倘必要)。我們的董事已確認，於往績記錄期間綜合財務報表中已作出充足撥備。

定價政策

我們各車型的價格均由各製造實體個別釐定及調整。定價主要依據產品成本、競爭產品價格及整體市場需求釐定。經銷商應遵守各共同控制實體制訂的建議零售價，但於諮詢共同控制實體後可進行有限的調整。透過與銷售及服務中心與經銷商進行每月會議，我們能夠密切監控其產品定價。我們的經銷商可按本集團相關成員公司建議的價格向消費者提供我們的產品。如有需要，我們將審視並及時按當時市況調整我們汽車的價格。

付款條款

乘用車 我們就乘用車採取交貨付現政策。在銷售及服務中心挑選我們的乘用車後，我們的消費者須支付按金。銷售及服務中心隨後會向我們提供詳細列明有關要求的相關發票，令我們能夠相應地向經銷商提供有關產品。接獲全額付款後，我們將向客戶發出所需要的產品。

商用車 我們向購買我們客車的個人及機構提供不同的付款條款。個人買家訂購我們的產品時須繳納30%至70%的首期款，並於產品交付時支付餘款；機構買家下訂單時須支付30%的按金，並於產品交付後分期付款。我們要求購買輕卡的買家於我們交付產品之前提前付

業 務

款。就購買重卡車的買家而言，我們則要求彼等於訂購我們的產品時支付按金人民幣20,000元。就商用車的銷售而言，我們向機構買家授出的分期付款期限一般介乎2個月至3個月。

汽車零部件及其他 我們並無就汽車相關服務或出口銷售實施特定的信貸條款。一般而言，我們的汽車相關服務的款項通常透過銀行轉賬於30日內支付。出口銷售的付款則一般透過銀行轉賬或信用證支付。一般情況下，我們將會於客戶下定單時收取按金，而全數款額將於交付製成品後結算。

除進出口業務中產生的若干應收款項、應付款項、現金及現金等價物及借款以美元、港元及日圓計值外，我們於中國境內的大部分業務均以人民幣計值及結算。

於往績記錄期間內，我們的董事確認，並無因我們的經銷商違約而引致可能對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響的虧損或索償。有關我們經銷商違約的風險的其他詳情，載於本上市文件「風險因素 — 與我們有業務來往的交易對方的違約可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響」。

營銷及推廣

我們非常重視提高我們品牌及產品的認知度。儘管我們的各附屬公司、共同控制實體及聯營公司獨立管理不同品牌汽車的營銷及推廣工作，但該類營銷活動的決策均是在審慎諮詢其各自的合營夥伴後做出的。我們的營銷措施包括在不同媒體上投放廣告，旨在吸引潛在客戶及加強我們的認知度。

我們的多品牌戰略，亦使我們避免了依賴單一品牌，並使我們的產品獲得最大關注。我們亦在近年專注開發及識別我們的「廣汽」品牌。憑藉我們參與各大國內汽車展覽、汽車展示會及贊助活動，我們相信我們已將「廣汽」發展並宣傳為一個知名品牌。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，本集團為持續營業所支付的廣告及市場推廣開支合共分別約為人民幣585百萬元、人民幣923百萬元及人民幣862百萬元，分別佔我們收入的約1.4%、2.1%及1.7%。作為長期營銷策略的一部分，我們計劃持續加強我們的營銷及推廣工作。

競爭

我們面臨來自中外合營企業及本土汽車製造商日益加劇的競爭壓力。然而，由於本土汽車製造商的顧客普遍與我們的目標客戶存在差別，故本土汽車製造商不會亦不可能對我們在中國汽車市場造成嚴峻的威脅。儘管在各自的產品方面廣汽豐田與廣汽本田之間存在競爭，但董事認為這不會對我們的業務經營及財務狀況造成重大不利影響，其原因是廣汽豐田與廣汽本田生產的汽車在外觀、產品特性及特徵方面互不相同。更重要的是，由於汽車需求的增

業 務

長在中國仍然強勁，且中國汽車市場正在擴充，廣汽豐田及廣汽本田各自的利益最大化令我們得以在中國汽車市場取得較之其他製造商更大的市場份額。我們相信，憑借我們汽車的卓越品質、良好的口碑，以及透過引進策略合作夥伴的成本控制方法，將令我們能夠有效地與本地及海外競爭對手展開競爭。

因此，我們相信我們於多品牌策略上獲得的益處（我們相信包括提高盈利穩定性，以及能夠利用不同產品週期的優點）超出我們採用此策略所花費的成本。此外，我們相信廣汽豐田及廣汽本田之間的競爭會鼓勵兩家公司進一步改善我們的產品質量。因此，我們相信，我們不同品牌的產品在競爭下會為產品質量帶來正面效益，繼而改善我們的財務表現及未來增長。

我們的汽車零部件業務面對來自擁有先進技術的國際汽車零部件製造商（包括該等於中國經營的製造商）的競爭。我們相信我們嚴格的質量控制及優化的成本結構使我們能夠與全球汽車零部件製造商有效地競爭。我們鄰近本田及豐田在中國的生產基地的位置成為了我們的天然優勢並對我們的競爭對手形成障礙。

有關中國汽車業的更多詳情，請參閱本上市文件「行業概覽」一節；而有關中國汽車行業競爭加劇的詳細討論，請參閱本上市文件「風險因素」一節。

研發

我們相信我們的研發能力對日後增長是必需的。我們的研發能力主要來自我們獨立研發能力的發展及我們與策略夥伴的策略聯盟。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們用以持續業務的研發開支分別約為人民幣175百萬元、人民幣410百萬元及人民幣448百萬元。此研究費用不斷增加，顯示我們於研發方面的巨大投入。

透過我們的獨立研發機構進行研發

我們一直致力於開發和生產我們的自主品牌乘用車。於1995年，我們已建立廣州汽車重點工程技術研發中心（「廣汽重點工程技研中心」），於2005年認可為省級重點工程技術研發中心。為進一步發展技術及知識，於2006年，我們在廣汽重點工程技研中心的基礎上建立廣汽研究院。透過廣汽研究院，我們已建立了自主的研發流程、專業知識及研發隊伍。我們旨在加強我們設計及開發自主品牌汽車、發動機及主要汽車部件（包括汽油發動機、柴油發動機、混合發動機及變速器系統）的能力。

業 務

廣汽研究院進行的每項研發項目的預算須經評估及批准。廣汽研究院每年編製研發計劃，並就每項研發項目提供詳細的預算。就某個特定項目取得董事會的批准後，廣汽研究院會根據預算進行研發工作。倘開支超出預算限額，廣汽研究院須向本公司重新遞交申請，並提供增加預算的合理理由。

於最後實際可行日期，廣汽研究院有500名員工從事研發工作，其中452名員工持有學士學位，117名員工持有碩士學位及／或博士學位，同時我們引進了海外汽車專業技術人才18人，聘請資深的技術顧問6人。我們將繼續於國內外招聘工程師、技術人員及其他汽車生產的人才，建立具競爭力的研發隊伍及發展廣汽研究院。為促進獨立研發能力的發展，我們已經與若干中國工業設計學院建立合作關係。該等關係涉及分享資訊與技術人才，藉此進一步提升我們的研發能力。我們已於2007年7月9日特別與華南理工大學訂立為期50年的技術策略合作協議。根據協議，華南理工大學將提供專業人員參與我們的研發工作及提供管理及其他顧問意見。此協議有助華南理工大學為我們提供技術支持，從而協助我們加快發展研發能力。

在釐定實行哪一項研發項目及研發經費的適當分配方面，我們已諮詢國際知名的研發顧問公司。尤其是在開發我們的自主品牌乘用車方面，憑藉我們的顧問的專長及意見，且考慮到有關市場對我們產品的需求及喜好，以及我們的經驗及在該等市場面對的競爭，我們決定首先開發中高級乘用車及我們的自主品牌乘用車可獲得的設計及技術類型的有關平台。

透過我們的共同控制實體進行研發

廣汽豐田及廣汽本田已分別設立各自的研發隊伍，其研究範圍涉及多方面的研發活動，如產品設計、新技術、產品升級與創新、檢驗及測試技術。

環保、職業健康及安全

製造過程產生的廢物包括固體廢物、液體廢物、環辛二烯、灰塵、甲苯及二甲基苯。我們的所有製造廠均已採納廢物及污染物排放控制措施，並獲取所需資格。我們的主要生產實體對我們的供應商進行年檢，如發現任何供應的原材料及汽車零部件含有任何過量有害物質，我們亦會協助我們的供應商以合適的代替品取代有害物質。此外，我們的產品採用環保塗層，並會於設施裝設先進的除塵設備。

我們亦特別注重員工於生產設施的健康安全，並已採納多項措施以確保生產安全，如設

業 務

立安全管理部、實施安全生產規則、承包責任制及發佈各種健康安全政策。

我們的董事確認，我們在環境保護及社會、健康及安全事宜方面已完全遵守所有適用於我們的有關法律及法規。有關我們就此方面所受限的法規範圍的進一步詳情，亦請參閱本上市文件「附錄六 — 中國主要法律及監管規定概要 — 環境保護及健康及安全法規」一節。

中國監管檢查

我們受到有關地方政府機關的監管，包括但不限於負責對我們的營業執照進行年檢的地方工商行政部門、負責納稅申報表及其他有關事宜的地方稅務局、負責審查本公司環保事項的地方環保局、負責對汽車產品及其他產品篩選檢查的地方質量監督部門。因此，我們經營實體的營業執照必須由地方工商行政部門進行年檢，且我們須向有關稅務局遞交納稅申報表及取得有關稅務局的批文。此外，我們新的工程項目必須通過有關環保部門的評估及檢查，以及通過地方質量監督部門的相關檢查。作為一間國有企業，我們亦須根據有關中國法律及法規，受到地方審計機關的審計監督。

物業

土地及自有物業

截至2010年3月31日止，我們於中國合共擁有24塊總面積約為7,061,585平方米的土地。該等土地乃作為我們營運及業務用途。截至2010年3月31日，我們於中國擁有272幢樓宇及1,490個單位，總建築面積約為1,494,049平方米，另於澳門擁有1項物業及在香港擁有30項物業（包括8個停車場），總建築面積約為4,401平方米。我們擁有的該等物業主要作營運及業務用途。我們佔用的物業詳情，請參閱「附錄四 — 物業估值」。

誠如載於本上市文件附錄四的物業估值報告所披露，我們若干物業並無業權文件、其業權被視為缺乏業權及／或尚未獲得相關業權證明（該等物業詳情載於本上市文件附錄四「物業估值」）。我們確認，該等物業個別或共同地欠缺全部或部分正式業權證明，將不會對我們的業務構成負面影響。目前，該等物業包括本集團所擁有的3幅總面積約364,181平方米的土地，而其業權正在申請當中，將可以在並無重大阻礙的情況下取得。約411,568平方米的樓宇或單位

業 務

(或我們所擁有的總建築面積28%)尚未獲得業權證明，而總建築面積約404,909平方米的物業(或未取得業權證明的樓宇總建築面積的98%)的業權正在申請，及取得該等業權不會有任何重大阻礙。就缺乏業權證明的樓宇而言，由於歷史原因我們可能無法取得業權證書，於往績記錄期間內有關樓宇已由我們佔用，且迄今為止並無發生任何糾紛或訴訟，預計日後發生任何糾紛或訴訟的可能性甚微。

租賃物業

於2010年3月31日，我們在中國租用總土地面積約383,836平方米的26塊土地及總租用面積約135,070平方米的121幢樓宇或單元。

於最後實際可行日期，出租人已適當地履行其租賃義務。根據有關法律，由本公司、附屬公司、共同控制實體及合營公司所執行的所有租賃合同均須註冊。除4份租賃合同中總土地面積約17,885平方米的2幅土地以及總可租面積約4,188平方米的6棟樓宇及單元外，我們尚未完成本公司、附屬公司、共同控制實體及合營公司所簽訂的房屋租賃合同的登記手續。根據中國最高人民法院對中華人民共和國合同法的詮釋，即使樓宇租賃的有關備案及登記手續尚未完成，租賃協議的效力亦不受影響。

就本集團所簽署的租賃合同而言190,174平方米的土地及44,390平方米的樓宇擁有合法、有效及正式註冊的租賃合同，且對雙方具有法律約束力。其他193,662平方米的土地及90,680平方米的樓宇缺乏業權證明。然而，該等缺乏業權證明的租賃物業並無用作本集團的主要生產及營商地點，且其佔本集團收入及利潤的比例甚微，因此並不會對本集團的上市造成重大不利影響。此外，我們有合理的理由相信出租人乃有關土地或樓宇的擁有人或將對之擁有權利。我們已檢查及審閱有關文件證明或於訂立有關土地及樓宇的租賃時取得出租人作出業權方面的保證。

欠缺業權證明的物業主要用作辦公、生產及轉助用途。自2007年至2009年，該等欠缺業權證明的物業所貢獻的收入總額佔本集團收入總額的6.3%、5.6%及5.6%；該等欠缺業權證明的物業所貢獻的利潤總額佔本集團利潤總額的2.1%、0.1%及1.5%。我們相信，若干土地及樓宇欠缺正式業權證明將不會對我們的業務在任何重大方面構成負面影響。我們的董事及聯席保薦人確認，未獲提供相關業權證明的物業對我們的業務及經營並不重要。

從缺乏業權證明的該等物業搬遷的可能性甚微。倘需要搬遷，可輕易取得替換的物業。倘發生此種情況，有關公司將作出緊急計劃，以將相關損失降至最低。此外，我們已租賃的土地及樓宇乃主要用於4S店、停車場、辦公室及臨時生產。4S店的搬遷期約為6個月。就其他缺乏業權證明的租賃物業而言，搬遷期甚至更短。由於搬遷的成本較低，董事確認搬遷不

業 務

會對我們的業務經營及財務業績造成重大影響。為了控制風險，本公司將實施若干措施，例如加強有關人員的教育及培訓、根據有關規例處理問題以及作出更全面的評估，以便能於日後避免租賃缺乏業權證明的物業。我們已對有關證明文件作出適當的調查及檢閱，且已自出租人處取得保證。我們有合理理由相信，出租人擁有出租土地及樓宇的物業權利或擁有出租相關土地及樓宇的權利。於最後實際可行日期，承租人及出租人已順利履行其責任，並無持續發生任何法律糾紛或訴訟。

保險

由於本公司並不從事生產業務，故本公司的財險只包括汽車險及汽車交通意外的強制責任險。我們的附屬公司及共同控制實體的投保範圍，包括財產險、貨物運輸險、安裝工程險、機器損險等。此外，就我們的附屬公司、共同控制實體及聯營公司而言，部分上述公司及實體並沒有就公眾責任險、僱主責任險及個人意外險投購保險。我們的董事確認我們的保險受保範圍與行業慣例一致，且對我們的業務及經營而言亦屬充足。於往績記錄期間內，我們的董事亦確認，並無因我們保險的投保範圍而引致可能對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響的虧損或索償。有關我們保險的投保範圍的風險的其他詳情，載於本上市文件「風險因素 — 我們保險的投保範圍有限」一節。

知識產權

我們的知識產權對我們業務的經營極為重要。於2010年3月31日，我們已在中國註冊198個商標、30項專利及7項版權，並獲許可使用28個商標。本公司也有尚未註冊的專有商業秘密、技術、專有知識、工藝及其他知識產權。於2010年3月31日，我們亦已申請註冊583個商標，現正待有關政府部門批准。我們營運所需的商標均已獲取。我們的經營業務並不取決於仍待註冊及批准的商標。本公司的中國法律顧問確認，正在申請中的商標並不會對我們的經營業務及財務狀況造成重大影響。我們預期大部分有關申請將於其各自的註冊日期起計大約三年後獲批。

在本公司所擁有的198個註冊商標中，有33個是由廣汽工業根據2008年12月22日訂立的「廣汽」商標轉讓協議，連同申請權利一併轉讓予本公司。轉讓價格人民幣25,316,940元乃以估值為基準而釐定。本公司的中國法律顧問確認，已完成「廣汽」商標及申請權利的轉讓程序。有關我們的知識產權的詳情載於本上市文件「附錄八 — 法定及一般資料 — 知識產權」。

與合營夥伴訂立的技術許可協議

本公司亦與合營夥伴訂立技術許可協議。

業 務

於1998年4月28日，廣汽本田與本田訂立技術許可協議。根據該協議，本田授予我們使用技術製造及銷售合約規定的產品及部件予廣汽本田的權利，並承諾為廣汽本田提供技術支援及員工培訓。

廣汽豐田與豐田分別於2004年6月28日、2006年11月13日及2008年2月1日訂立 Camry (凱美瑞) 技術許可協議、Yaris (雅力士) 技術許可協議及 Highlander (漢蘭達) 技術許可協議。根據該等協議，廣汽豐田獲許可於各合約期間使用該等載於許可技術資訊的技術製造 Camry (凱美瑞)、Yaris (雅力士) 及 Highlander (漢蘭達) 汽車及汽車零部件。

於2007年8月10日，廣汽日野與日野訂立技術許可協議，根據該協議，日野准許廣汽日野使用許可技術製造及分銷合約規定的產品，並會按廣汽日野的要求提供技術支援及員工訓練。

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，本公司概無牽涉任何有關知識產權的法律程序，也未曾收到任何有關可能發生或尚未解決的知識產權侵權行為的索賠通知(不論作為索償人或被告)。

法律訴訟

於最後實際可行日期，除以下情況外，我們並無涉及任何可能對我們的財務狀況及經營業績整體上造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政訴訟。

- (1) 根據我們的中國律師北京天銀律師事務所進行的審查結果，我們確認，我們及擁有本公司5%以上權益的股東廣汽工業現時並無涉及任何單項索償超過人民幣20百萬元的未解決或可預見的重大訴訟、仲裁及行政處罰。
- (2) 根據我們的中國律師北京天銀律師事務所進行的審查結果，我們確認，我們的董事長及總經理現時並無涉及任何未解決的或可預見的重大訴訟、仲裁及行政處罰。

董事進一步確認，我們並無以其他方式接獲可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響且針對我們或任何董事的未決或可能面臨的任何其他訴訟或仲裁程序或行政制裁的通告。我們的董事進一步確認，除本上市文件披露者外，我們自往績記錄期間起已在所有重大方面遵守我們經營業務的司法權區的所有適用法律及法規。目前，並無針對我們的尚未償還的索償，因此毋須作出撥備。於往績記錄期間，本公司並無涉及或可能涉及且概無發生任何對我們的財務狀況及業務經營造成重大不利影響的重大法律訴訟。

於往績記錄期間，我們已獲發業務經營所需的許可、證書、執照及其他批核文件。