

概 要

我們的業務

概覽

根據歐睿國際的資料，以寶馬汽車的銷量及經銷店數目計算，我們是一家在中國處於領先地位的豪華4S經銷集團，而我們的超豪華汽車經銷業務正急速增長。截至二零一一年九月三十日，我們完善的網絡由28家4S經銷店(包括一家共同控制實體)組成，其中18家為豪華及超豪華品牌門店。截至最後實際可行日期，我們已獲製造商授權、有條件批准及收到無約束力意向書以開設另外14家豪華及超豪華品牌4S經銷店、展廳及維修中心，包括預期將於二零一一年十二月三十一日前開業的五家門店。我們旗下所有4S經銷店均戰略布局於中國人口稠密且經濟增長迅速的富庶地區。我們擁有強大品牌組合，豪華品牌包括寶馬、迷你、奧迪及凱迪拉克；超豪華品牌如路虎捷豹；以及其他備受歡迎的中高檔品牌如別克、豐田、本田、日產、大眾、雪佛蘭及現代。於過往記錄期內，豪華及超豪華品牌的銷售額佔我們的汽車銷售收入及毛利的百分比不斷增加，於二零零八年、二零零九年及二零一零年以及截至二零一一年六月三十日止六個月分別佔銷售汽車所得收入的59.8%、70.6%、77.9%及85.6%，以及銷售汽車所得毛利的80.4%、80.9%、87.8%及93.8%。我們相信，我們對豪華及超豪華品牌的專注使得我們於過往記錄期內在收入及利潤方面迅速增長，利潤率亦不斷上升。

我們的往績

自我們於一九九九年開業並於同年成為最早獲奧迪授權的經銷商之一以來，我們已在開設成功且高質量的4S經銷店方面建立了良好的過往記錄。我們於二零零四年成為在中國最早獲華晨寶馬授權的4S經銷店之一，而自此之後，按二零一零年的銷量計算，我們已成為寶馬於中國最重要及最大型經銷商之一。根據歐睿國際的資料，以銷量而言，寶馬為二零一零年中國最暢銷及增長速度最高的豪華汽車品牌之一。有關我們劃分豪華、超豪華、中高檔及低檔乘用車的方法，請見“行業概覽—中國乘用車市場—豪華及超豪華乘用車增長超越整體市場增長”一節。於二零一零年，根據寶馬的二零一零年年報，按銷量計算，中國為寶馬第三大市場，而以增長速度計算，更是寶馬全球三大市場之首。於二零一零年，我們旗下三家寶馬4S經銷店分別在全國十家獲得寶馬經銷商運營品質獎的4S經銷店排名中名列第二、第三及第九位，該排名考慮到4S經銷店的所有經營範疇，包括銷售表現、客戶服務質量及顧客滿意度。於公佈排行榜時，寶馬在中國擁有近170家授權4S經銷店，而我們是唯一有多家門店同時列入此排行榜的經銷集團。此外，於二零一零年，我們旗下兩家寶馬門店的售後業務分別在全國十家獲得寶馬經銷商運營品質獎的4S經銷店排名中名列第一及第三位。自二零一零年十一月與路虎捷豹展開合作以來，我們已開設三家路虎捷豹門店。根據歐睿國際的資料，此舉令我們成為期內開設最多路虎捷豹經銷店的經銷集團，而按截至二零一一年六月三十日的門店數目計算，我們亦為華東地區最大的路虎捷豹經銷集團之一。我們相信，我們的市場領導地位，加上卓越的運營能力及專業知識，有助我們與領先的汽車製造

概 要

商發展長遠穩定關係，為我們日後向現有及新接觸汽車製造商爭取更多授權時佔得先機，有利於內部擴展及進行潛在收購。

我們於二零零八年、二零零九年及二零一零年以及截至二零一一年六月三十日止六個月內，分別售出14,081輛、17,138輛、22,314輛及12,976輛汽車。下表載列按地區呈列我們的豪華及超豪華品牌汽車銷售可比較門店的每店平均銷量及每店平均汽車銷售收入的分析：

收入來源	截至十二月三十一日止年度										截至六月三十日止六個月					
	二零零八年		二零零九年				二零一零年				二零一零年		二零一一年			
	銷量	收入	銷量	增長	收入	增長	銷量	增長	收入	增長	銷量	收入	銷量	增長	收入	增長
	輛	人民幣 百萬元	輛	%	人民幣 百萬元	%	輛	%	人民幣 百萬元	%	輛	人民幣 百萬元	輛	%	人民幣 百萬元	%
汽車銷售																
豪華及超豪華品牌																
汽車銷售																
上海.....	1,298	572.5	1,570	21.0	733.1	28.1	2,060	31.2	970.4	32.4	913	434.5	1,187	30.0	572.0	31.6
江蘇.....	1,669	823.1	1,733	3.8	849.0	3.1	1,972	13.8	977.2	15.1	905	437.9	1,025	13.3	473.7	8.2
浙江.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	976	—	497.5	—
環渤海經濟區.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	649	—	336.6	—
平均值：.....	<u>1,422</u>	<u>656.0</u>	<u>1,624</u>	<u>14.2</u>	<u>771.8</u>	<u>17.7</u>	<u>2,030</u>	<u>25.0</u>	<u>972.6</u>	<u>26.0</u>	<u>910</u>	<u>435.6</u>	<u>1,000</u>	<u>9.9</u>	<u>491.6</u>	<u>12.9</u>

我們旗下截至二零一一年一月一日止已運營最少24個月的全部三家豪華經銷店的每店平均銷量由截至二零一零年六月三十日止六個月的910輛增加24.5%至截至二零一一年六月三十日止六個月的1,133輛，而其每店平均汽車銷售收入則由截至二零一零年六月三十日止六個月的人民幣435.6百萬元增加23.8%至截至二零一一年六月三十日止六個月的人民幣539.2百萬元。

我們的售後業務為我們帶來經常性收入及高毛利率，並於過往記錄期內出現顯著增長。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度以及截至二零一一年六月三十日止六個月，售後服務的毛利率遠超汽車銷售的毛利率。我們預期，憑藉我們的客戶基礎持續擴張，售後業務將持續發展。下表按地區呈列我們的豪華及超豪華品牌售後業務可比較門店的每店平均售後業務銷售收入及毛利率分析：

收入來源	截至十二月三十一日止年度									截至六月三十日止六個月				
	二零零八年		二零零九年			二零一零年				二零一零年		二零一一年		
	收入	毛利率	收入	增長	毛利率	收入	增長	毛利率	收入	毛利率	收入	增長	毛利率	
	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%	%	人民幣 百萬元	%	%	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	%	%	
售後業務														
豪華及超豪華品牌														
上海.....	81.5	40.9	94.8	16.3	46.5	114.7	21.0	49.3	49.4	49.8	57.8	17.0	47.7	
江蘇.....	52.9	41.6	70.8	33.8	50.3	70.4	(0.6)	44.6	33.9	43.6	34.1	0.6	47.8	
浙江.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
環渤海經濟區.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
平均值：.....	<u>71.9</u>	<u>41.0</u>	<u>86.8</u>	<u>20.7</u>	<u>47.6</u>	<u>99.9</u>	<u>15.1</u>	<u>48.2</u>	<u>44.2</u>	<u>48.2</u>	<u>49.9</u>	<u>12.9</u>	<u>47.7</u>	

概 要

下表載列我們於所示期間的毛利及毛利率分析：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零零八年		二零零九年		二零一零年		二零一零年		二零一一年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
汽車銷售										
豪華及超豪華品牌 ..	83,688	4.2	190,567	5.7	375,165	6.7	167,198	6.8	346,728	8.2
中高檔品牌.....	20,394	1.5	45,070	3.2	52,230	3.3	23,363	3.3	22,929	3.2
小計	104,082	3.1	235,637	5.0	427,395	6.0	190,561	6.0	369,657	7.5
售後業務										
豪華及超豪華品牌 ..	88,605	40.9	131,397	47.3	181,459	47.5	77,268	47.5	105,387	47.1
中高檔品牌.....	63,402	42.8	71,052	45.0	79,144	47.6	34,523	45.8	44,019	50.2
小計	152,007	41.6	202,449	46.5	260,603	47.5	111,791	47.0	149,406	48.0
總計	256,089	6.9	438,086	8.5	687,998	8.9	302,352	8.9	519,063	9.9

我們於過往記錄期的收入及利潤大幅增長。我們的收入由二零零八年的人民幣37.013億元增至二零零九年的人民幣51.647億元及二零一零年的人民幣77.166億元，複合年增長率為44.4%，並由截至二零一零年六月三十日止六個月的人民幣33.927億元增長54.3%至二零一一年同期的人民幣52.333億元，而我們的純利則由二零零八年的人民幣57.5百萬元增至二零零九年的人民幣175.8百萬元及二零一零年的人民幣307.7百萬元，複合年增長率為131.3%，並由截至二零一零年六月三十日止六個月的人民幣131.2百萬元增長63.0%至二零一一年同期的人民幣213.9百萬元。我們汽車銷售的毛利率由二零零八年的3.1%增至二零零九年的5.0%、二零一零年的6.0%及截至二零一一年六月三十日止六個月的7.5%，而售後業務的毛利率則由二零零八年的41.6%增至二零零九年的46.5%、二零一零年的47.5%及截至二零一一年六月三十日止六個月的48.0%。

擴展網絡

我們擁有迅速以內部增長形式擴張網絡的良好過往記錄，並自二零零九年初加快旗下網絡擴展步伐，4S經銷店數目由截至二零零八年十二月三十一日的13家增至二零一一年九月三十日的28家(包括一家共同控制門店)。截至二零一一年九月三十日，旗下逾40%豪華及超豪華4S經銷店開業不足一年，而由於我們的新店不斷展現業績，預期收入增長幅度將遠勝我們旗下舊有門店，而其於二零一一年及二零一二年所佔收入及毛利百分比亦將有所增加。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日以及二零一一年六月三十日，我們先後經營兩家、六家、九家及11家寶馬4S經銷店。此外，我們於二零一零年開設一家寶馬授權維修中心。於二零零八年、二零零九年、二零一零年及截至二零一一年六月三十日止六個月，該等寶馬經銷店及維修中心分別產生收入人民幣16.806億元、人民幣29.582億元、人民幣50.754億元及人民幣34.039億元，佔有關期間我們總收入的45.4%、57.3%、65.8%及65.0%。自二零一一年七

概 要

月一日以來，我們已開設一家新寶馬經銷店，而截至最後實際可行日期，我們已獲寶馬授權、有條件批准及收到無約束力意向書以於二零一一年底前另設四家寶馬4S經銷店及展廳，以及於二零一二年增設六家寶馬4S經銷店及一家維修中心。通過進一步內部擴展及選擇性收購，我們將物色機會在現有地區擴展及進入新地區，亦將謀求機會擴充旗下豪華及超豪華汽車品牌組合。通過龐大及戰略性布局的經銷網絡，我們得以發揮協同效應，在中國高度分散的汽車經銷業中取得顯著競爭優勢。我們日益壯大的運營規模令我們得以更有效管理汽車及零配件存貨流轉，統籌和整合汽車用品及其他產品的採購程序，及系統性地培訓和提拔人才。

我們的經銷安排

每家4S經銷店均須遵守我們與相關汽車製造商的中國聯屬公司或代表訂立的非獨家經銷授權協議。該等經銷授權協議的條款及條件按個別汽車製造商的政策及慣例而有所不同。一般而言，每份協議指明經銷店的地點，規定該門店僅可出售相關汽車製造商的品牌及型號，並須不時遵守建議零售價指引。該等協議為期一至三年不等，並可於出現違反事件時提早終止。於過往記錄期，我們的經銷授權協議並無提早終止或於屆滿時不獲續簽。有關經銷協議的進一步資料請參閱“我們的業務—我們的經銷網絡—經銷安排”一節。

汽車召回

我們應汽車製造商要求作出及處理其汽車召回事宜。汽車召回一般因受影響汽車的設計及生產缺陷而作出，相關政策及程序因個別汽車製造商而有所不同。汽車製造商將就我們按其汽車召回而進行的維修服務向我們作出補償，我們毋須按中國法律或經銷授權協議，就於我們的經銷店出售並發現設計或生產缺陷的汽車負上任何責任。其他資料請參閱“我們的業務—售後服務—汽車召回”一節。

規管事宜

根據商務部及國家發改委頒佈的《外商投資產業指導目錄》，非中國投資者不得於任何擁有超過30家經銷店的汽車經銷集團中擁有超過49%權益。於重組完成後，我們旗下所有中國子公司將由本公司(開曼群島公司)直接或間接全資擁有或擁有大部分權益。截至二零一一年九月三十日，我們經營28家4S經銷店。截至最後實際可行日期，我們已獲汽車製造商授權、有條件批准及收到無約束力意向書以開設另外14家豪華及超豪華品牌4S經銷店、展廳及維修中心。該等計劃開設的門店當中七家已根據相關批准正式成立。我們已接獲中國法律顧問競天公誠律師事務所的意見，表示我們於取得商務部或其地方相關部門批准開設計劃中的新門店方面將不會遇上重大法律障礙。進一步資料請參閱“風險因素—與我們的業務有關的風險—我們作為外國企業在中國進行收購或擴充經銷網絡時可能需要面臨繁複的程序”及“監管概覽—與中國汽車行業有關的法規—30家經銷店限制”兩節。

概 要

我們或我們的任何董事概無面臨任何訴訟或仲裁，或者面對任何訴訟或仲裁的威脅而可能會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們的中國法律顧問認為，除“風險因素—與我們的業務有關的風險—我們尚未取得使用若干物業的有效業權或權利，或於我們所佔用的若干物業進行建設及開發所需的許可證”及“我們的業務—法律訴訟和監管合規”兩節披露者外，我們於各重大方面已遵守相關中國法律、法規及規例。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所確認，我們於過往記錄期內已於各重大方面遵守所有相關中國法律、法規及規例。

我們的競爭優勢

我們的競爭優勢包括以下各項：

- 作為一家在中國處於領先地位的豪華4S經銷集團，我們將受益於此等市場預期迅速增長帶來的好處；
- 我們的完善門店網絡戰略佈局於人口稠密且經濟增長迅速的富庶地區；
- 我們的卓越銷售表現、售後服務及其他運營能力及專業知識使我們能夠與具領導地位的汽車製造商建立牢固伙伴關係；
- 我們取得了於各個地區迅速自身擴展門店網絡及成功管理門店的驕人成績；
- 我們由一支業績驕人的資深高級管理團隊領導，並得到不斷增長的人才儲備支持我們不斷擴大的網絡和業務；及
- 我們的龐大運營規模令我們得以在高度分散的中國汽車經銷行業中佔有競爭優勢。

我們的戰略

我們擬實行下列主要戰略以發展旗下業務：

- 繼續通過門店的內部增長及進行選擇性收購擴展經銷網絡及所提供的品牌；
- 繼續提升及擴展我們的售後服務的實力及能力；
- 進一步加強我們的經營能力及銷售及市場推廣力度；及
- 繼續招募、培訓及留聘熟練僱員，以支持我們未來增長及擴展。

概 要

財務投資者

於二零一零年八月四日，上海寶信等與華控創新及華控產業訂立一份投資協議(經日期為二零一零年十二月二日的補充協議所補充)，據此，華控創新及華控產業同意以對價人民幣500百萬元認購上海寶信合共11.11%股本權益。作為本集團重組其中一環，於二零一一年六月二十八日，蘇州寶信與上海寶信的各名股東訂立股權轉讓協議，據此，華控創新及華控產業各自將其於上海寶信的4.866%及3.244%股權轉讓予蘇州寶信。於二零一一年七月八日，Tsinghua Fund I、Tsinghua Fund II、Innovation Capital、本公司與其他人士訂立一份股東協議，當中包含與上海寶信及其他人士所訂立日期為二零一零年八月四日的投資協議(經補充)類似的權利，據此，Tsinghua Fund I、Tsinghua Fund II及Innovation Capital合共認購本公司全部已發行股本的8.11%。華控創新及華控產業的管理人員及最終投資者分別與Innovation Capital以及Tsinghua Fund I及Tsinghua Fund II相同。

境內收購事項

於作出上文所述財務投資及其他交易後，華控創新及華控產業擁有上海寶信3%權益。為了進一步增加我們於上海寶信及其子公司的持股量及鞏固控制權，於財務投資者投資於上海寶信及海外重組後，蘇州寶信與華控創新及華控產業於二零一一年六月二十八日訂立股權轉讓協議，據此，於[●]完成後，華控創新及華控產業同意出售而蘇州寶信同意購入上海寶信的3%股權，對價為人民幣550,000,000元。有關對價將以[●]的所得款項撥付。股權轉讓預期將於[●]後兩星期內完成。該交易不作為財務投資者於二零一零年進行投資的條件。有關轉讓的詳情請參閱“歷史及重組—重組—境內收購事項”一節。

概 要

合併財務資料摘要

以下為我們截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止三個年度及截至二零一一年六月三十日止六個月期間的合併財務資料摘要，乃摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。

合併收益表

下表載列我們於所示期間的合併經營業績。

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元 (未經審核)	二零一一年 人民幣千元
收入	3,701,261	5,164,730	7,716,564	3,392,733	5,233,328
銷售及所提供服務成本	<u>(3,445,172)</u>	<u>(4,726,644)</u>	<u>(7,028,566)</u>	<u>(3,090,381)</u>	<u>(4,714,265)</u>
毛利	256,089	438,086	687,998	302,352	519,063
其他收入及收益淨額	12,903	26,965	37,482	16,654	38,414
銷售及經銷成本	(97,892)	(133,756)	(177,100)	(82,195)	(131,761)
行政開支	<u>(53,469)</u>	<u>(68,596)</u>	<u>(90,985)</u>	<u>(42,119)</u>	<u>(90,997)</u>
經營利潤	117,631	262,699	457,395	194,692	334,719
融資成本	(39,671)	(26,033)	(48,378)	(19,378)	(48,076)
應佔一家共同控制實體 (虧損) / 利潤	<u>—</u>	<u>(33)</u>	<u>2,907</u>	<u>118</u>	<u>2,275</u>
除稅前利潤	77,960	236,633	411,924	175,432	288,918
稅項	<u>(20,504)</u>	<u>(60,788)</u>	<u>(104,266)</u>	<u>(44,239)</u>	<u>(75,014)</u>
年 / 期內利潤	57,456	175,845	307,658	131,193	213,904
以下人士應佔：					
母公司擁有人	57,673	174,756	303,940	129,298	204,013
非控股權益	<u>(217)</u>	<u>1,089</u>	<u>3,718</u>	<u>1,895</u>	<u>9,891</u>
	<u>57,456</u>	<u>175,845</u>	<u>307,658</u>	<u>131,193</u>	<u>213,904</u>

概 要

合併財務狀況表

	截至十二月三十一日			截至 六月三十日
	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元	二零一一年 人民幣千元
非流動資產				
物業、廠房及設備.....	280,982	409,274	520,707	664,000
土地使用權.....	74,296	72,638	327,938	175,163
無形資產.....	—	—	—	2,264
預付款項.....	2,110	2,171	7,554	12,125
於一家共同控制實體的權益...	—	4,967	7,874	10,149
遞延稅項資產.....	6,371	5,782	6,549	9,171
非流動資產總值.....	<u>363,759</u>	<u>494,832</u>	<u>870,622</u>	<u>872,872</u>
流動資產				
存貨.....	359,894	420,165	737,953	1,515,202
應收貿易賬款.....	28,849	41,736	42,847	54,253
預付款項、訂金及其他				
應收款項.....	214,596	478,905	897,726	1,078,113
應收關連方款項.....	—	1,000	33,900	37,835
已抵押銀行存款.....	111,971	163,623	276,149	496,818
在途現金.....	7,550	17,423	14,022	33,660
現金及現金等價物.....	86,194	212,793	384,476	414,099
流動資產總值.....	<u>809,054</u>	<u>1,335,645</u>	<u>2,387,073</u>	<u>3,629,980</u>
流動負債				
銀行貸款及其他借貸.....	262,159	547,988	807,339	1,182,456
應付貿易賬款及票據.....	297,836	327,593	589,645	1,222,511
應付股息.....	—	—	—	4,932
其他應付款項及應計費用.....	130,186	170,324	164,375	281,564
應付關連方款項.....	17,879	148,814	5,385	1,143,991
應付所得稅.....	18,196	69,804	152,713	176,607
流動負債總值.....	<u>726,256</u>	<u>1,264,523</u>	<u>1,719,457</u>	<u>4,012,061</u>
流動資產／(負債)淨值.....	<u>82,798</u>	<u>71,122</u>	<u>667,616</u>	<u>(382,081)</u>
總資產減流動負債.....	<u>446,557</u>	<u>565,954</u>	<u>1,538,238</u>	<u>490,791</u>
資產淨值.....	<u>446,557</u>	<u>565,954</u>	<u>1,538,238</u>	<u>490,791</u>
權益				
母公司擁有人應佔權益				
股本.....	—	—	—	—
儲備.....	443,926	562,234	1,465,573	463,804
	<u>443,926</u>	<u>562,234</u>	<u>1,465,573</u>	<u>463,804</u>
非控股權益.....	2,631	3,720	72,665	26,987
權益總值.....	<u>446,557</u>	<u>565,954</u>	<u>1,538,238</u>	<u>490,791</u>

概 要

截至二零一一年十二月三十一日止年度的利潤預測

按照本文件附錄三“利潤預測”一節所載基準及假設，於並無發生不可預見情況下，本集團截至二零一一年十二月三十一日止年度的部分利潤預測數據如下：

本公司擁有人應佔綜合預測利潤⁽¹⁾⁽²⁾ 不少於人民幣[600]百萬元
(約[●]百萬元)

附註：

- (1) 編製上述截至二零一一年十二月三十一日止年度的預測利潤時所用的基準於本文件附錄三概述。
- (2) 由董事所編製截至二零一一年十二月三十一日止年度的本公司擁有人應佔綜合預測利潤是以本集團截至二零一一年六月三十日止六個月的經審核合併業績按現有集團架構於截至二零一一年十二月三十一日止整個財政年度一直存在的基準編製。有關預測是按照在所有重大方面與本文件附錄一的會計師報告所載本集團現時採納的會計政策一致的會計政策編製。

擴展計劃

截至最後實際可行日期，我們已獲汽車製造商授權、有條件批准及收到無約束力意向書以開設另外14家豪華及超豪華品牌4S經銷店、展廳及維修中心。我們於旗下展廳進行汽車銷售，但不會提供售後服務。上述門店的詳情如下：

地區	品牌	門店種類	實際／計劃 開店日期
浙江寧波.....	寶馬	展廳	二零一一年十一月
山東青島.....	寶馬	展廳	二零一一年十一月
天津.....	寶馬	展廳	二零一一年十一月
山東淄博.....	路虎捷豹	4S店	二零一一年十一月
遼寧丹東.....	寶馬	4S店	二零一一年十二月
天津.....	路虎捷豹	4S店	二零一二年第一季
廣東東莞.....	寶馬	4S店	二零一二年第二季
江蘇無錫.....	寶馬	4S店	二零一二年第二季
山東烟台.....	寶馬	4S店	二零一二年第二季
浙江富陽.....	寶馬	4S店	二零一二年第二季
上海.....	奧迪	4S店	二零一二年第二季
遼寧瀋陽.....	寶馬	維修中心	二零一二年第二季
北京.....	寶馬	4S店	二零一二年第二季
上海.....	寶馬	4S店	二零一二年第四季

概 要

截至最後實際可行日期，我們並無任何有關收購、結盟、合營或戰略性投資的默契、承諾或協議，亦無就此進行任何相關磋商或訂立任何意向書(具有法律約束力或其他效力)。見“我們的業務—我們的戰略—繼續通過門店的內部增長及進行選擇性收購擴展經銷網絡及所提供的品牌。”一節。

股息政策

[●]完成後，股東將可享有我們宣派的股息。任何股息分派及相關金額將由董事酌情決定，並須視乎我們日後運營及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事視為相關的其他因素而定。任何股息宣派及派付以及相關金額將受我們的組織章程文件及公司法限制，包括須獲股東批准。此外，控股股東亦能影響股東於股東大會上就股息派付所作的批准。

在上述因素規限下，股東已議決我們旗下中國子公司於過往記錄期產生的累計盈利人民幣227.6百萬元將予保留，以供該等中國子公司於覓得合適機會時進一步撥作業務發展用途，故將不會於可見將來作出分派。於二零零八年，我們的中國子公司並無宣派任何股息。我們的中國子公司曾分別於二零零九年、二零一零年及截至二零一一年六月三十日止六個月宣派股息人民幣14.6百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣453.3百萬元。子公司於二零零九年及二零一零年宣派的股息已支付予楊愛華先生。子公司於截至二零一一年六月三十日止六個月宣派的股息將以我們的內部資源撥付，並於[●]前向股東派付。我們現擬自截至二零一一年十二月三十一日止年度開始從每個會計年度可供分派利潤中撥出不超過30%派發股息。我們往後將依據其財務狀況及當時經濟環境對股息政策作重新評估。然而，董事會將按我們的盈利、現金流量、財務狀況、資金需求、法定公積金繳存規定及董事認為有關的任何其他狀況來酌情決定是否派發股息。派發股息亦可能受到法律限制及我們日後可能訂立的融資協議所局限。我們以往所宣派及派發的分派金額，不應被視為我們日後可能派發的股息(如有)的指標。

本公司日後派付的股息亦將視乎本公司能否自其中國子公司收取股息而定。中國法律規定股息僅可自根據中國會計原則計算的純利派付，而中國會計原則與其他司法權區的公認會計原則(包括國際財務報告準則)於多方面存有差異。中國法律亦規定我們旗下中國子公司須將部分純利撥作法定儲備，而法定儲備不可用作派發現金股息。我們旗下子公司如涉及債務或虧損，可能須遵守我們或我們旗下子公司日後可能訂立的銀行信貸融資、可換股債券工具或其他協議的限制契諾，則可能令本集團子公司的分派能力受到限制。

概 要

風險因素

我們的業務運營涉及若干風險，其中大部分非我們所能控制。該等風險可分類為(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與我們的行業有關的風險；及(iii)與於中國經營業務有關的風險。我們現階段未知、下文並無明示或暗示或我們目前視之為不重大的其他風險及不確定因素，亦可能損害我們的業務、財務狀況及經營業績。

與我們的業務有關的風險

- 我們的業務及運營取決於與我們的汽車製造商伙伴簽署的經銷授權協議，並受到有關協議的限制。如果該等協議其中一份或多份終止或不再續簽或我們與任何汽車製造商之間的業務往來基於其他原因減少，均足以對我們的業務、經營業績及前景造成不利影響。
- 我們的業務及運營受汽車製造商所訂限制所限，而我們的業務在多個不同範疇須倚賴他們的合作。如果我們與任何汽車製造商的關係惡化，則我們的業務、經營業績及增長可能受到不利影響。
- 我們收入的顯著部分倚重寶馬品牌經銷店及我們與其他主要汽車製造商伙伴訂立的經銷安排。
- 我們作為外國企業在中國進行收購或擴充經銷網絡時可能需要面臨繁複的程序。
- 我們的現有門店絕大部分設於上海、江蘇及浙江。
- 我們於過往記錄期經歷顯著增長，惟日後未必能夠維持同等增長水平或財務表現。我們曾經及可能繼續因迅速擴張而錄得負經營現金流。
- 我們於截至二零一一年六月三十日錄得流動負債淨額，我們無法保證日後不會產生流動負債淨額。
- 我們實行擴展計劃可能導致我們承擔某些風險。
- 我們的業務和財務表現取決於我們有效管理存貨的能力。
- 我們可能無法按商業上合理的條款及時獲得足夠融資或甚至無法獲得融資。日後進行任何股本融資可能攤薄閣下在本公司的權益，而任何債務融資均可能附帶制約我們業務或運營的限制。
- 我們依賴高級管理團隊的主要成員以及我們在吸納、培訓、推動和留聘足夠數目有經驗的員工方面的能力。

概 要

- 我們尚未取得使用若干物業的有效業權或權利，或於我們所佔用的若干物業進行建設及開發所需的許可證。
- 任何汽車召回均可能對我們的經營業績、財務狀況及增長前景產生負面影響。
- 我們的投保範圍可能不足以保障我們免受若干類別損失。
- 我們依賴信息科技系統。
- 我們的業務受季節性波動影響。

與我們的行業有關的風險

- 我們的業績及增長前景或因中國汽車經銷行業競爭日益激烈而受到不利影響。
- 由於多個已發展國家正面臨經濟危機，環球經濟正面對重大風險，故中國經濟以及我們的業務及經營業績可能因而受到不利影響。
- 中國政府進一步收緊財政或信貸政策均可能導致我們的汽車和售後服務需求下降，且較難取得外部融資。
- 燃油價格上升、更嚴格的節省燃油標準和排放標準，以及調高燃油相關的汽車消費稅可能會減少汽車需求。
- 我們在一個受高度監管的行業內經營業務，一旦未能遵守適用法律、法規或規例，或欠缺所需批文、執照及許可證，可能對我們的業務及運營產生不利影響，並導致我們須繳付罰款及面對其他罰則。
- 中國若干城市實施防止交通擁堵的規則及條例可能限制當地對汽車的需求。

與於中國經營業務有關的風險

- 中國的經濟、政治和社會狀況，以及政府政策的變化，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景產生重大不利影響。
- 與中國法律制度有關的不確定性可能對我們產生重大不利影響。
- 根據《企業所得稅法》規定，我們的中國企業所得稅責任存在重大不確定性。

概 要

- 根據《企業所得稅法》規定，我們可能被劃分為中國“居民企業”。這種分類可能對我們和我們非中國國籍股東帶來不利稅收後果。
- 中國對境外控股公司向中國實體提供貸款和直接投資的規定，可能會延誤或阻止我們將[●]所得款項用於向我們的中國子公司提供貸款或作出額外出資。
- 我們支付股息和動用我們的子公司現金資源的能力，取決於我們子公司的盈利和分派。
- 如果我們身為中國居民的股東或實益擁有人並未根據相關中國居民海外投資活動法規，按照規定作出申請或登記，根據中國法律，可能會妨礙我們分配利潤，並可能會導致我們和我們的中國居民股東承擔責任。
- 政府對貨幣兌換的控制，可能會影響我們股份的價值，並限制我們有效運用本身所持現金的能力。
- 人民幣匯率的波動可能對股東產生重大不利影響。
- 很難就非中國法院作出的判決向居住於中國的董事或高級管理人員送達法律文書，或對我們、我們的董事或高級管理人員強制執行法院判決。
- 中國與其他國家的政治關係可能會影響我們的業務表現。