
業 務

概覽

我們是中國領先的乘用車零售商及綜合性服務供應商，專注於豪華及超豪華品牌。於二零一一年，根據羅蘭貝格的資料，就豪華及超豪華乘用車的銷量而言，我們為華東第二大經銷集團及中國第三大經銷集團。有關豪華品牌、超豪華品牌、中高端品牌及低端品牌乘用車的劃分詳情，見「行業概覽—中國乘用車市場—新乘用車市場的強勁增長—中國乘用車市場細分」。於二零一一年及二零一零年，根據羅蘭貝格的資料，按銷量計算，我們亦為中國最大的寶馬經銷集團。我們於一九九九年開設第一家4S經銷店。截至最後實際可行日期，我們的網絡已覆蓋中國10個省份逾27個城市，獲製造商授權開設或經營的網點總數達91間，包括66間現有經營網點及25間新網點。我們66間現有網點網絡包括49家4S經銷店、5間製造商授權服務中心、11個展廳及一家製造商授權認證二手車中心。截至最後實際可行日期，我們的66間現有網點中有40間專門負責豪華及超豪華品牌。截至最後實際可行日期，於獲授權開設的25間新網點中，24間新網點將用於經營豪華及超豪華品牌，我們預期其中22間新網點將於二零一二年年底開始運營。

我們與領先的豪華及超豪華品牌汽車製造商建立了長期穩固的合作關係。截至二零一一年十二月三十一日，我們在中國擁有第二大豪華及超豪華品牌組合，包括寶馬、迷你、奧迪、保時捷、捷豹、路虎、英菲尼迪、凱迪拉克及沃爾沃。於二零一一年，根據羅蘭貝格的資料，就單一網點的銷量而言，我們分別擁有華東地區最大的奧迪以及英菲尼迪4S經銷店和華東地區第二大寶馬4S經銷店。另外，我們亦選擇性地經營別克、雪佛蘭、大眾、豐田、本田、尼桑等中高端乘用車品牌及其他品牌的4S經銷店。

我們建立了以華東地區（尤其是上海）為中心的廣泛網絡，並已向中國其他地區擴張。截至最後實際可行日期，我們現有的66間網點中，有59間位於華東地區，且大部分新網點都將策略性地集中於該等地區。根據羅蘭貝格的資料，華東地區為中國最大的豪華及超豪華乘用車市場，佔二零一一年豪華及超豪華乘用車總銷量約44.5%。此外，我們已選擇性地將我們的網絡拓展至其他策略地區，例如華北地區的北京與山西以及華南地區的海南。我們擬進一步鞏固在華東地區已建立的領先地位，並在具備強勁增長潛力的其他地區拓展網絡。

為了令我們從競爭對手中脫穎而出，我們已成功打造「永達」品牌，該品牌已獲國家工商行政管理總局商標局認定為「中國馳名商標」。我們相信，我們的強大品牌為我們於吸引及挽留客戶方面提供了競爭優勢，亦加強了我們自汽車製造商取得授權的能力。

我們致力於為客戶提供「一站式」全方面的汽車相關服務，如售後服務、汽車租賃服務以及我們就二手車、汽車保險產品以及車輛檢測等業務提供的一系列服務。我們所提供

業 務

的全面服務為我們帶來多元及增長迅速的溢利來源，也是客戶之所以選擇購買我們的汽車及使用我們服務的重要因素。

於往績記錄期間，我們的業務及經營業績錄得大幅增長。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，我們合共分別售出31,719輛、49,414輛及61,229輛汽車，自二零零九年至二零一一年間的複合年增長率為38.9%。同期，我們的收入分別為人民幣9,104.2百萬元、人民幣15,017.9百萬元及人民幣20,304.1百萬元，自二零零九年至二零一一年間的複合年增長率為49.3%，其中豪華及超豪華乘用車的銷售比重日益增加，分別佔58.7%、64.7%及70.4%。此外，於相同期間，本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額分別為人民幣185.0百萬元、人民幣385.6百萬元及人民幣504.8百萬元，自二零零九年至二零一一年間的複合年增長率為65.2%。

競爭優勢

我們相信，我們的成功及我們把握未來增長機遇的能力乃歸功於下列競爭優勢：

我們是中國領先的乘用車零售商和綜合性服務供應商，專注於豪華及超豪華品牌

我們在中國的豪華及超豪華乘用車經銷領域擁有領先地位。於二零一一年，根據羅蘭貝格的資料，就豪華及超豪華乘用車的銷量而言，我們為華東第二大經銷集團及中國第三大經銷集團。於二零一一年及二零一零年，根據羅蘭貝格的資料，就銷量而言，我們亦為中國最大的寶馬經銷集團。截至二零一一年十二月三十一日，我們在中國擁有第二大豪華及超豪華品牌組合，合共包括九個豪華及超豪華品牌，即寶馬、迷你、奧迪、保時捷、捷豹、路虎、英菲尼迪、凱迪拉克及沃爾沃。截至最後實際可行日期，我們經營的網絡有66間網點，其中40間專注於豪華及超豪華品牌，佔我們網點總數的61%。

我們於一九九九年開始經營4S經銷店。我們在豪華及超豪華品牌網絡方面取得了以下重大成就：

- 根據羅蘭貝格的資料，於二零一一年及二零一零年，按銷量計算，我們是中國最大的寶馬經銷集團。根據羅蘭貝格的資料，於二零一一年，按單一網點的銷量計算，我們擁有華東地區第二大寶馬4S經銷店。於往績記錄期間，我們的多家寶馬4S經銷店獲製造商頒發多項獎項，如「最佳經銷商管理獎」、「優秀銷售表現獎」和「優秀服務獎」等獎項，以表揚我們傑出的銷售及服務表現。
- 根據羅蘭貝格的資料，於二零一一年，按單一網點的銷量計算，我們擁有華東地區最大的奧迪4S經銷店。
- 我們僅在二零一零年一年之內就獲保時捷授權開設三家新的4S經銷店。我們相信，這一成就在中國的保時捷經銷集團中相當令人矚目，原因是保時捷對開設新4S經銷店的審批程序格外嚴格。
- 自我們於二零一一年首次開設捷豹／路虎4S經銷店起，我們已獲得捷豹及路虎授權運營或開設10間網點。

業 務

- 根據羅蘭貝格的資料，於二零一一年，按4S經銷店銷量及數量計算，我們是英菲尼迪於中國及華東地區最大的經銷集團。

我們相信，我們強大的乘用車銷售及綜合性服務平台令我們處於有利的地位，能抓住豪華及超豪華乘用車市場的未來增長機遇。

我們與領先的豪華及超豪華乘用車製造商建立了長期穩固的合作關係

自我們於一九九九年開設第一家4S經銷店以來，我們與領先的汽車製造商建立了長期穩固的合作關係。根據羅蘭貝格的資料，就二零一一年的銷量而言，我們的組合包括10個最大的豪華乘用車品牌中的七個以及中國最大的超豪華品牌保時捷。

我們於二零零三年開始與華晨寶馬建立業務關係，並已成為其重要的商業夥伴之一，根據羅蘭貝格的資料，按二零一一年的銷量計算，寶馬為中國第二大豪華品牌。截至最後實際可行日期，我們已開設27間寶馬和迷你網點，經銷並維修進口及本地生產的全系列車型。根據羅蘭貝格的資料，就二零一一年及二零一零年銷量而言，我們亦已獲授權再開設八家寶馬或迷你網點，從而進一步強化我們作為全國最大寶馬經銷集團的領先地位。此外，我們的其中一間寶馬4S經銷店已根據寶馬最新的5S標準進行改建，並成為取得5S標準認證的上海首批寶馬4S經銷店。

於二零零二年，我們獲授權開設首家奧迪4S經銷店，根據羅蘭貝格的資料，按二零一一年的銷量計算，奧迪為中國最大的豪華乘用車品牌。自二零一一年起，我們獲授權開設四家新的奧迪4S經銷店。我們現有的一家於上海的奧迪4S經銷店往績記錄彪炳，獲製造商頒發多個重要獎項，如獲奧迪授予「二零零九年度最佳經銷商獎」及「二零一零年度最佳銷售業績獎」。

我們與寶馬及奧迪建立長期穩固關係有助於我們引進若干其他豪華乘用車品牌，包括最近二零一一年引進的捷豹及路虎。我們已於二零一一年開設我們首家保時捷4S經銷店，從而將我們的業務拓展至超豪華分部。我們僅在二零一零年一年之內就獲保時捷授權開設三家新的4S經銷店。根據羅蘭貝格的資料，我們不僅經營寶馬及奧迪（於中國豪華及超豪華乘用車市場排名前三名中的兩名）4S經銷店，我們的品牌組合亦包括隨後排名前七名中的五家增長最快的乘用車品牌，即迷你、路虎、英菲尼迪、凱迪拉克及沃爾沃。

在與我們的業務合作夥伴發展及維持良好的關係同時，我們致力於(i)降低我們對少數幾個品牌的依賴度，及(ii)增加我們於各製造商在中國總銷量中的份額及嚴格遵守其商業政策，以確保製造商對我們網絡擴張的長期支持。我們相信，與領先汽車製造商合作的彪炳往績記錄將令我們在獲授其他網點及新品牌中佔據優勢。

業 務

我們在中國乘用車市場規模最大的上海及華東地區其他市場擁有廣泛的網絡

我們建立了以華東地區(尤其是上海)為中心的廣泛網絡，並已向中國其他地區擴張。

截至最後實際可行日期，於我們現有66間網點中，共有59間網點位於華東地區。根據羅蘭貝格的資料，華東地區為中國最大的豪華及超豪華乘用車市場，於二零一一年約佔豪華及超豪華乘用車總銷量的44.5%。自二零零六年至二零一一年間，華東地區的豪華及超豪華品牌乘用車銷量亦分別以41.3%及50.6%的複合年增長率快速增長。鑒於華東地區的豪華及超豪華品牌乘用車保有量較大，故該地區亦是中國最大的售後服務及二手車業務市場。截至最後實際可行日期，我們已獲得製造商授權於二零一二年年底於華東地區10個城市開設19間豪華及超豪華分部的新網點，以進一步提高我們於中國最大豪華及超豪華品牌乘用車市場的佔有率。

我們亦選擇性地將網絡拓展至其他經濟增長潛力較大的戰略地區。例如我們自二零零八年起，於依靠豐富自然資源而經濟快速增長的山西省(華北地區的一個省份)先後開設了三家寶馬4S經銷店、一家寶馬授權服務中心及一間迷你展廳。於二零一一年，我們於海南省開設首家保時捷4S經銷店，海南省為華南地區的一個省份，根據羅蘭貝格的資料，於二零零六年至二零一一年該省豪華及超豪華乘用車的銷量錄得最高的增長率。同時，我們亦獲得捷豹及路虎授權於二零一二年年底於華中地區的河南省開設一家4S經銷店以及一家展廳。根據羅蘭貝格的資料，該地區乃中國快速增長的豪華乘用車市場。我們相信，該等地區的乘用車市場將會出現與華東地區相似的快速增長。

我們在品牌建設、市場推廣創新和挽留客戶方面成績斐然

自本公司成立以來，我們一直致力於建立本公司的企業品牌。我們的「永達」品牌獲國家工商行政管理總局商標局認定為「中國馳名商標」。於二零一一年，我們獲中國汽車經銷商協會授予「二零一一年中國汽車流通行業卓越貢獻獎」及「二零一一年中國汽車流通行業公益事業貢獻獎」。於二零一零年，我們亦名列中國汽車流通協會舉辦的「中國汽車經銷商集團百強排行榜」前十名。此外，我們於二零一一年獲中國中央政府授予「全國文明單位」稱號，以表揚我們於社會責任及社會發展方面所作的貢獻，我們相信，此項殊榮能進一步提高我們的企業品牌形象及知名度。

此外，我們已制訂了多個創新、覆蓋廣的客戶服務及市場推廣渠道，以吸引及挽留客戶：

- 我們已建立了包括24小時免費客服熱線(40080-96818)、短信和網站支持(<http://www.96818.com.cn>)在內的「96818」多媒體客戶服務平台。

業 務

- 我們已推出VIP計劃，向我們的尊貴客戶提供有關買車及服務的優惠，例如於我們的4S經銷店享有特快服務渠道及貴賓室。
- 我們亦與交通銀行合作推出聯名信用卡，並向卡主提供有關買車及售後服務的一系列特殊待遇。
- 我們通過與上海東方電視購物有限公司及Tmall.com（「天貓」，或前稱「淘寶商城」）合作，開拓了電視購物及網絡購物等創新的營銷渠道來推廣及銷售乘用車。有關更多資料，請參閱下文「銷售及營銷」。
- 我們通過一系列媒體形式，例如電視、電台和戶外廣告牌宣傳我們的品牌、產品及服務。我們相信，該等渠道令我們的「永達」品牌及廣告口號「學車、買車、賣車、租車、修車、驗車」已於上海以至華東地區都具有很高的知名度。
- 我們能通過自有的二手車市場及汽車安全檢測中心獲得特定的有用客戶資訊，以進行更多具針對性的推廣活動及提升我們的集客效率。

我們相信，我們持續致力於客戶關係管理及客戶服務改善，令客戶忠誠度處於高水平。

我們的全面服務產生日益增加的經常性收入，並為我們的整體盈利能力作出重大貢獻

我們相信，我們的綜合服務乃取得成功的重要因素，尤其在豪華及超豪華分部方面，車主一般偏向於選擇能夠提供全面及優質服務且對價格敏感度較低的服務供應商。除了銷售乘用車外，我們亦提供一系列售後服務及其他汽車相關服務，包括二手車經紀服務、產權過戶與登記服務、分銷汽車保險產品及車輛檢測服務等。我們於往績記錄期間來自該等服務的收入大幅增長反映出我們強大的服務實力。例如，來自售後服務（連同其他汽車相關服務）的收入自二零零九年的人民幣750.5百萬元急增至二零一一年的人人民幣1,516.8百萬元，複合年增長率為42.2%。該等服務不僅產生日益增加的經常性收入，亦為我們的整體盈利能力作出重大貢獻，來自該等服務的毛利於二零零九年、二零一零年及二零一一年的毛利中佔有重要份額，分別為40.2%、33.1%及36.2%。

此外，我們於二零零零年開始提供汽車租賃服務，並自此建立起強大的租賃客戶基礎。我們的租賃客戶主要是企業客戶，如諸多財富500強企業的在中國經營的聯營公司，比如通用汽車（中國）投資有限公司、福特（中國）有限公司及霍尼韋爾（中國）有限公司。於二

業 務

零零九年、二零一零年及二零一一年，我們汽車租賃服務的毛利率分別為13.0%、23.7%及36.4%。我們相信，汽車租賃服務能夠與我們的乘用車銷售及售後服務業務產生深遠的協同效應。

我們的標準化與集中化經營以及我們的規模經營模式令我們實現高效營運和拓展業務

由於我們已透過持續內生增長來擴充我們的業務，我們已標準化及優化我們的管理和經營：

- **標準化。**在集團層面，我們制定了主要業務功能方面的標準化管理流程，例如興建及經營新網點、採購及存貨管理、財務管理及制定預算、挑選供應商及質量控制以及配備人員、進行培訓及職業規劃。該等標準化管理程序已形成一個經營模式，可令其隨時複製至我們未來的網點及新的地區。
- **集中化。**我們相信我們的企業資源規劃系統有助於我們監控及預測客戶對更好的存貨管理及更高的經營效率的需求。我們將所有網點的預算及運營資金管理集中到集團層面，以優化財務資源的分配工作。我們集團層面的管理層會評核及分析個別網點的表現並尋求改善網點的方式。
- **規模化。**我們相信我們一直能夠於網點經營、財務及人力資源管理多個方面實現規模經濟。我們整合各網點的乘用車、零部件及配件的購買訂單，此令我們可自供應商取得較其他小型競爭對手更有利的條款。我們能夠利用本地管理團隊的知識、關係及專業技能，以進行我們日後的業務擴充。此外，我們透過利用我們廣泛的網絡及龐大的客戶群推廣我們的「永達」品牌。

我們相信，我們的標準化及集中化經營和規模經營有助於我們在維持整個網絡的較高運作效率的同時，迅速擴大我們的網絡規模。

我們擁有經驗豐富的高級管理團隊，彼等在經銷店方面久經歷練

我們擁有一支於中國乘用車經銷行業擁有豐富經驗且穩定的高級管理團隊。我們的高級管理團隊於中國乘用車經銷行業平均擁有11年經驗，且平均於本公司服務11年。我們的主席張德安及副主席蔡英傑均於中國乘用車經銷行業擁有豐富經驗及知識，尤其是張先生曾獲得多項榮譽，包括中華全國總工會授予的「二零一一全國五一勞動獎章」、國務院國有資產監督管理委員會研究中心和中國企業報社授予的「二零零九中國卓越企業家」及上海市政府於二零一零年授予的「二零零七至二零零九年度上海市勞動模範」等多項榮譽稱號。

業 務

此外，我們於4S經銷店擁有經驗豐富的經管人員。我們的大部分4S經銷店總經理均從內部擢升。彼等在4S經銷店管理方面擁有大量經驗且忠誠度較高。彼等在中國乘用車經銷行業平均擁有15年經驗，且為本公司效勞的年限均在11年以上。而且，我們的4S經銷店銷售經理於中國乘用車經銷行業平均擁有10年經驗，且平均於本公司服務九年。我們的售後經理於中國乘用車經銷行業平均擁有13年經驗，且平均於本公司服務9年。我們的4S經銷店管理團隊多次獲得獎項及榮譽，而我們的員工也多次在製造商舉辦的技能競賽中取得優異的成績。有關更多資料，請參閱下文「獎項」。彼等的經驗、技能及專業知識為我們的成功作出了重大貢獻。

我們的策略

透過推行以下策略，我們旨在加強我們作為中國豪華及超豪華乘用車經銷集團的領先地位，並在全球最大及增長迅速的乘用車市場中把握機遇：

透過內生增長及收購拓展我們在華東地區及在其他經選定的快速發展地區的網絡

我們計劃進一步拓展我們在上海及華東地區其他市場的網絡，以加強我們在該等市場的領先地位。我們亦尋求有選擇性地拓展至具備強勁增長潛力的其他地區。我們將透過內生增長及收購其他經銷店來繼續進行該等拓展計劃。

內生增長

我們相信華東地區將在新車銷售及售後服務(在該等市場擁有大量舊車的保有量)方面繼續向我們提供巨大的增長機遇。透過拓展我們的網絡而鞏固我們在該等市場的領導地位仍然為我們的戰略重點。我們在華東地區的內生增長方面錄得彪炳往績記錄，我們的網絡不斷擴展，由二零零七年年底的22間網點增至截至最後實際可行日期的59間，並取得製造商的授權，在該地區開設另外23間網點。

我們已在華東地區以外的其他地區設立我們的據點，包括華北(北京、山西)及華南(海南)。我們將繼續在擁有較高增長前景的地區物色建立網絡的機會。例如，我們已獲授權在河南開設一間新的捷豹及路虎4S經銷店及一個展廳。我們相信，我們與汽車製造商的穩固關係以及我們在設立及經營4S經銷店中所展現的能力將令我們在取得開設新網點的授權方面處於有利地位。

收購

我們將尋求收購與我們的品牌策略及重點地區相一致的其他4S經銷店。我們的高級管理團隊制訂整體策略，而我們擁有一支勤勉的業務發展團隊，專注於物色及尋求策略性

業 務

的收購機遇。我們相信，我們豐富的行業經驗以及經營專長有助於我們將收購目標整合至我們的網絡。

進一步加強我們對豪華及超豪華分部的專注

我們將繼續專注於網絡拓展及尋求物色機遇，將新品牌引入我們豪華及超豪華分部的品牌組合。我們相信，與中高端分部相比，該等分部的業務增長速度更快，產生的利潤率更高。

迄今為止，我們已建立起擁有九個豪華及超豪華品牌的多元化的強大組合。憑藉我們與製造商的穩固關係以及我們的營運經驗，我們尋求繼續擴大我們在豪華及超豪華分部的據點。截至最後實際可行日期，我們已獲授權開設24間豪華及超豪華品牌的新網點。

我們在將新品牌引入豪華及超豪華分部(包括最近的捷豹、路虎及保時捷(二零一一年))方面擁有強大的往績記錄。除我們的現有合作夥伴外，我們還計劃尋求與其他豪華及超豪華品牌製造商的合作機遇。我們相信，我們的領先市場地位及我們管理龐大的豪華及超豪華品牌組合的彪炳往績將令我們處於有利地位取得該等分部其他品牌的授權。我們目前正在進行磋商，力求成為多個新的超豪華品牌的授權經銷商。

持續提高我們的盈利能力和經營效率

我們旨在透過優化產品及服務組合改善盈利能力。我們計劃透過提高豪華及超豪華乘用車的銷量及彼等於我們乘用車總銷量中的比重，從而改善毛利率。由於我們的客戶基礎持續增長，故我們計劃提供更多高利潤率的增值售後服務及其他服務，以提高我們的收入及利潤率。

為進一步提高經營效率，我們計劃對企業資源規劃系統進行升級，為我們的網絡擴張提供更佳的支持。我們相信，經升級的資訊系統可讓我們能更好地追蹤、監控和分析主要經營資料，並實現更高效的管理及資源分配。

此外，我們擬優化我們的人員結構及決策流程、應用先進的存貨管理系統及分享各網點的技術及專業知識，從而加強成本控制。我們計劃進一步提高我們業務流程的效率、效用及可重複性。由於我們的網絡持續擴張，我們擬提高經營模式的靈活性及制定管理系統，以應對各種市場環境。

憑借我們的「永達」品牌進一步發展售後服務、二手車業務、汽車租賃服務及其他汽車相關服務

我們計劃發展我們的售後服務業務，以產生更多的經常性收入及更高的利潤率。我

業 務

們力求挽留現有客戶，並借助我們已建立的品牌吸引新客戶(其中包括曾向競爭對手購車的客戶)。為進一步加強我們的售後服務，我們計劃：

- 於距離我們的現有經銷店及服務中心較遠的地區就寶馬、奧迪及其他豪華品牌開設獲製造商授權或「永達」品牌維修及保養中心；
- 通過我們的客戶資訊系統，密切監察並分析客戶的汽車使用習慣以及維護及修理紀錄，從而識別機遇並向彼等推介我們的服務；及
- 吸引、培訓及挽留經驗豐富的服務代表及技術人員，以實施更佳的服務標準。

在市場條件成熟的情況下，我們擬擴充二手車業務，以把握增長迅速的中國二手車市場產生的機遇。我們計劃成立「永達」品牌的二手車銷售網點，為多個品牌二手車提供買賣平台。我們將新開設獲製造商授權的獲認證二手車中心。例如，我們計劃於二零一二年年底開一家寶馬尊選二手車銷售中心，專門銷售寶馬的認證二手車。

隨著中國汽車租賃市場持續快速發展，我們計劃拓展汽車租賃業務。我們將主要專注於長期租賃服務，同時亦探索短期租賃服務及融資租賃業務的機遇。我們擬發展我們的客戶基礎，並拓展我們租賃業務的覆蓋範圍。由於我們的汽車租賃業務持續發展，我們擬利用汽車租賃業務、乘用車銷售及售後服務的協同效應，促進該等業務的交叉銷售。

我們擬進一步發展其他相關業務領域，如分銷汽車保險產品、定製和改裝服務、延長保修服務及銷售汽車保養產品等。

就資本開支計劃而言，發展售後服務(一般透過我們的網點提供此類服務)毋須獨立的資本開支。有關二手車業務、其他汽車相關業務及汽車租賃業務的其他策略計劃目前處於初步階段。市場條件成熟時，我們將會就該等策略計劃制定詳細的資本開支計劃。

繼續專注於招聘、培訓及挽留我們的員工，以支持我們的迅速增長

我們相信，穩定、忠誠及訓練有素的員工團隊對我們取得長期成功而言至關重要。因此，我們將繼續致力於人力資源發展，並提供更具競爭力的薪酬待遇，以吸納及挽留人才。我們將繼續專注於招聘、培訓及挽留我們的管理團隊、專業銷售人員以及具備所需資歷及行業經驗的技術人員。為應付我們的拓展計劃需求，我們致力為員工提供培訓及職業

業 務

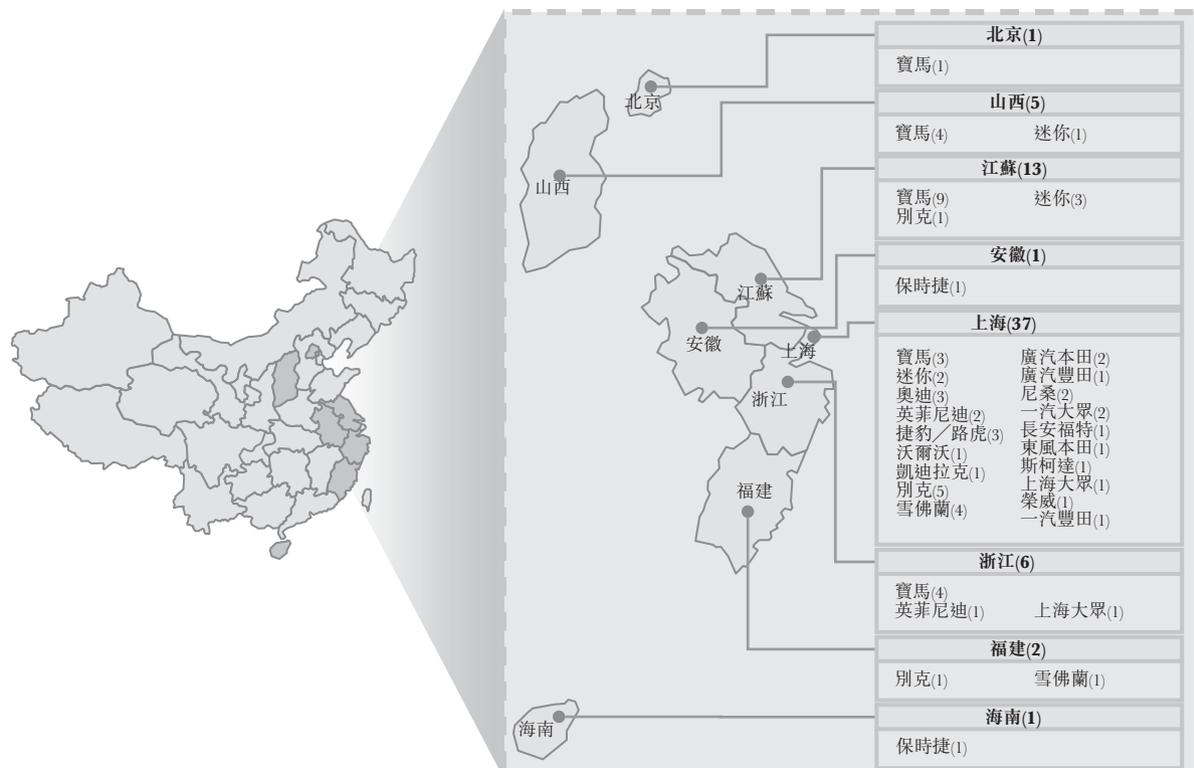
發展機遇。為提升彼等的管理技巧及專業知識技能，我們提供例如輪崗培訓、學徒計劃及異地培訓等。我們擬透過與大學及職業學院合作，以拓展招聘渠道。為進一步提高員工的忠誠度，我們將繼續建立企業文化，並通過我們的員工關愛工程基金為員工提供必要的支援。

我們的業務

我們是中國領先的乘用車零售商及綜合性服務供應商，專注於寶馬、迷你、奧迪、保時捷、捷豹、路虎、英菲尼迪、凱迪拉克及沃爾沃等豪華及超豪華品牌。我們亦為別克、雪佛蘭、大眾、豐田、本田及尼桑等特選中高端品牌經營4S經銷店。此外，我們亦通過我們的網絡提供售後及其他汽車相關服務。截至最後實際可行日期，我們的網絡已覆蓋中國10個省份逾27個城市，獲製造商授權開設或經營的網點總數達91間，包括66間現有經營網點及25間新網點。截至最後實際可行日期，我們現時的66間網點網絡包括49家4S經銷店、5間製造商授權服務中心、11間展廳及一家製造商授權認證二手車中心。截至最後實際可行日期，於獲授權開設的25間新網點中，24間新網點將用於經營豪華及超豪華品牌，我們預期其中22間新網點將於二零一二年年底開始運營。

我們的網點均設於中國人口稠密和富庶的城市，策略性地集中在華東地區的上海及其他市場。根據羅蘭貝格的資料，華東地區為中國最大的豪華及超豪華乘用車市場，於二零一一年約佔中國豪華及超豪華乘用車總銷量的44.5%。我們亦已將我們的網絡擴充至華北及華南等擁有巨大市場潛力的選定地區。

下圖列示我們截至最後實際可行日期我們現有網點網絡的地理分佈情況：



業 務

我們的主要業務為：

- 銷售進口及國內製造的新乘用車；
- 售後服務，包括(i)維修及保養服務、(ii)零部件及配件銷售、及(iii)汽車美容服務；及
- 汽車租賃服務，包括六個月及以上的長期汽車租賃服務及短期租賃服務。

除以上所述各項業務之外，我們亦從事一系列其他汽車相關業務。有關更多資料，請參閱下文「其他汽車相關業務」。

我們的網點網絡

4S經銷店

我們的4S經銷店融合了四項以英文字母「S」起首的汽車相關業務：銷售、零部件、服務及信息反饋。我們透過4S經銷店銷售新乘用車，提供售後服務及從事各種其他汽車相關業務，如：(i)二手車業務；(ii)分銷汽車保險產品；及(iii)汽車檢測服務。截至最後實際可行日期，我們經營49間4S經銷店。

非4S經銷店網點

截至最後實際可行日期，除4S經銷店以外，我們的網絡亦包括以下類型的非4S經銷店網點：

- 5間製造商授權服務中心。該等獲製造商授權的維修及保養網點補充我們4S經銷店網絡並為較小城市的客戶提供獲得可靠品質服務的便捷渠道。所有我們現有的該類型網點均為寶馬授權服務中心。若寶馬批准，我們可能考慮於市場條件成熟時將我們所有寶馬授權服務中心的部分或全部升級為4S經銷店。
- 11個展廳。該等網點獲汽車製造商授權展示最新款的汽車、吸引潛在客戶、提升乘用車品牌及我們「永達」品牌的知名度以及從事或促進新乘用車銷售。與4S經銷店不同，我們的展廳並不提供售後服務或任何其他汽車相關服務。
- 一間製造商授權認證二手車中心，該中心專注於銷售認證二手車。截至最後實際可行日期，我們擁有一家奧迪授權認證二手車中心，且已獲授權於二零一二年年底開一家寶馬尊選二手車銷售中心，該中心將致力於銷售寶馬認證二手車。

品牌分部

截至二零一一年十二月三十一日，我們擁有中國第二大豪華及超豪華乘用車品牌組合，包括寶馬、迷你、奧迪、保時捷、捷豹、路虎、英菲尼迪、凱迪拉克及沃爾沃等。截至最後實際可行日期，我們現有的66間網點中，有40間屬於豪華及超豪華分部，包括21間寶馬網點、6間迷你網點、3間奧迪網點、2間保時捷網點、3間捷豹／路虎網點、3間英菲尼迪

業 務

網點、1間凱迪拉克網點及1間沃爾沃網點。根據羅蘭貝格的資料，就二零一一年及二零一零年的銷量而言，我們為中國最大的寶馬經銷集團。就二零一一年每間網點的銷量而言，我們亦於華東地區分別擁有最大的奧迪以及英菲尼迪4S經銷店及寶馬第二大4S經銷店。

我們亦經營中高端品牌的4S經銷店，包括別克、雪佛蘭、大眾、豐田、本田及尼桑等。截至最後實際可行日期，我們擁有26間中高端分部的網點。

下表載列我們於所示日期按品牌分部劃分的現有網點明細：

| | 現有網點數目 | | | | | 截至最後實際可行日期 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | 截至十二月三十一日 | | | | | |
| | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 | 二零一零年 | 二零一一年 | |
| 豪華及超豪華 | | | | | | |
| 寶馬..... | 4 | 7 | 10 | 18 | 21 | 21 |
| 迷你..... | — | 1 | 2 | 5 | 6 | 6 |
| 奧迪..... | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 保時捷..... | — | — | — | — | 1 | 2 |
| 捷豹／路虎..... | — | — | — | — | 3 | 3 |
| 英菲尼迪..... | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 凱迪拉克..... | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 沃爾沃..... | — | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 小計 | 7 | 12 | 18 | 29 | 39 | 40 |
| 中高端 | 15 | 17 | 20 | 23 | 25 | 26 |
| 總計 | 22 | 29 | 38 | 52 | 64 | 66 |

覆蓋地區

上海

我們的總部位於上海。截至二零一一年十二月三十一日，我們在上海擁有最大的豪華及超豪華乘用車經銷商網絡。我們於上海經營廣泛的乘用車品牌組合，包括八個豪華品牌及九個中高端品牌。截至最後實際可行日期，我們於上海經營37間網點，包括31家4S經銷店、五家展廳及一家製造商授權認證二手車中心。就我們於上海的網點網絡而言，我們經銷店全部位於上海外環高速公路以內且我們的展廳全部位於黃金地段。

華東地區的其他市場

我們已成功地將我們的網絡從上海擴充至華東地區的其他富庶及發達的省份。於二零一一年，根據羅蘭貝格的資料，就豪華及超豪華乘用車的銷量而言，我們為華東第二大經銷集團及中國第三大經銷集團。截至最後實際可行日期，我們於華東地區的其他市場經營22間網點，有13間位於江蘇、6間位於浙江、2間位於福建及1間位於安徽。

業 務

其他戰略市場

我們亦於中國其他擁有廣大富裕消費群及完善道路網絡的戰略市場開設了網點。截至最後實際可行日期，我們於其他戰略市場經營七個網點，包括位於山西的三家寶馬4S經銷店、位於北京的一家寶馬4S經銷店、位於海南的一間保時捷4S經銷店、位於山西的一間迷你城市展廳以及位於山西的一個寶馬授權服務中心。其中部分網點已於地區乘用車市場獲得先發優勢，例如，我們於山西臨汾市及長治市經營當地各自唯一的寶馬4S經銷店。

下表載列我們於所示日期按地理位置劃分的現有網點明細：

| | 現有網點數目 | | | | | 截至最後實際可行日期 |
|-----------------|-----------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | 截至十二月三十一日 | | | | | |
| | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 | 二零一零年 | 二零一一年 | |
| 上海..... | 19 | 23 | 27 | 32 | 36 | 37 |
| 華東地區其他省份 | | | | | | |
| 江蘇..... | 2 | 4 | 5 | 8 | 13 | 13 |
| 浙江..... | — | — | 1 | 4 | 6 | 6 |
| 福建..... | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 安徽..... | — | — | — | — | — | 1 |
| 小計..... | 3 | 5 | 8 | 14 | 21 | 22 |
| 其他戰略市場 | | | | | | |
| 北京..... | — | — | — | 1 | 1 | 1 |
| 山西..... | — | 1 | 3 | 5 | 5 | 5 |
| 海南..... | — | — | — | — | 1 | 1 |
| 小計..... | — | 1 | 3 | 6 | 7 | 7 |
| 總計..... | 22 | 29 | 38 | 52 | 64 | 66 |

我們的現有網點

下表載列截至最後實際可行日期我們運營中的網點詳情：

| 網點 | 種類 | 城市 | 省份 | 開始經營年份 ⁽¹⁾ | 授權到期日 ⁽²⁾ |
|-----------------------------|----------------------|----|----|-----------------------|----------------------|
| 豪華及超豪華品牌 | | | | | |
| 寶馬⁽³⁾(21) | | | | | |
| 上海寶誠..... | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零五年 | 二零一二年十二月 |
| 上海寶誠中環..... | 4S經銷店 ⁽⁴⁾ | 上海 | 上海 | 二零零八年 | 二零一二年十二月 |
| 無錫寶誠..... | 4S經銷店 | 無錫 | 江蘇 | 二零零六年 | 二零一二年十二月 |
| 南通寶誠..... | 4S經銷店 | 南通 | 江蘇 | 二零零七年 | 二零一二年十二月 |
| 江陰寶誠..... | 4S經銷店 | 江陰 | 江蘇 | 二零零八年 | 二零一二年十二月 |
| 太倉寶誠..... | 4S經銷店 | 太倉 | 江蘇 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 昆山寶誠..... | 4S經銷店 | 昆山 | 江蘇 | 二零一一年 | 二零一四年十二月 |
| 溫州寶誠..... | 4S經銷店 | 溫州 | 浙江 | 二零零九年 | 二零一二年十二月 |
| 台州寶誠..... | 4S經銷店 | 台州 | 浙江 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 北京寶誠百旺..... | 4S經銷店 | 北京 | 北京 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |

業 務

| 網點 | 種類 | 城市 | 省份 | 開始經營 | |
|------------------------------|-----------|----|----|----------------------|----------------------|
| | | | | 年份 ⁽¹⁾ | 授權到期日 ⁽²⁾ |
| 太原寶誠..... | 4S 經銷店 | 太原 | 山西 | 二零零八年 | 二零一二年十二月 |
| 臨汾寶誠..... | 4S 經銷店 | 臨汾 | 山西 | 二零零九年 | 二零一二年十二月 |
| 長治寶誠潞府..... | 4S 經銷店 | 長治 | 山西 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 鹽城寶馬授權服務中心 ⁽⁵⁾ .. | 製造商授權服務中心 | 鹽城 | 江蘇 | 二零零九年 | 二零一三年三月 |
| 無錫寶馬授權服務中心... | 製造商授權服務中心 | 無錫 | 江蘇 | 二零一一年 | 二零一三年四月 |
| 永嘉寶馬授權服務中心... | 製造商授權服務中心 | 永嘉 | 浙江 | 二零一零年 | 二零一三年四月 |
| 臨海寶馬授權服務中心... | 製造商授權服務中心 | 臨海 | 浙江 | 二零一零年 | 二零一三年三月 |
| 運城寶馬授權服務中心... | 製造商授權服務中心 | 運城 | 山西 | 二零一零年 | 二零一三年五月 |
| 上海永達大廈..... | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零零七年 | 不適用 ⁽⁶⁾ |
| 無錫寶馬城市展廳..... | 城市展廳 | 無錫 | 江蘇 | 二零一一年 | 二零一二年十二月 |
| 南通寶馬城市展廳..... | 城市展廳 | 南通 | 江蘇 | 二零一零年 | 二零一二年十二月 |
| 迷你⁽⁶⁾ | | | | | |
| 上海普陀寶誠..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 上海迷你城市展廳..... | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 無錫迷你城市展廳..... | 城市展廳 | 無錫 | 江蘇 | 二零零八年 | 二零一二年十二月 |
| 南通迷你城市展廳..... | 城市展廳 | 南通 | 江蘇 | 二零一零年 | 二零一三年十二月 |
| 江陰迷你城市展廳..... | 城市展廳 | 江陰 | 江蘇 | 二零一一年 | 二零一四年十二月 |
| 太原迷你城市展廳..... | 城市展廳 | 太原 | 山西 | 二零零九年 | 二零一二年十二月 |
| 奧迪⁽³⁾ | | | | | |
| 上海永達浦東..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零二年 | 二零一四年一月 |
| 奧迪授權認證 | 製造商授權認證 | 上海 | 上海 | 二零零九年 ⁽¹⁾ | 二零一四年一月 |
| 二手車中心..... | 二手車中心 | | | | |
| 上海奧迪陸家嘴 城市展廳..... | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零一一年 | 二零一四年一月 |
| 保持捷⁽²⁾ | | | | | |
| 海南盟發..... | 4S 經銷店 | 海口 | 海南 | 二零一一年 | 二零一三年十二月 |
| 安徽永達寶易..... | 4S 經銷店 | 合肥 | 安徽 | 二零一二年 | 二零一三年十二月 |
| 捷豹/路虎⁽³⁾ | | | | | |
| 上海永達路捷..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一一年 | 二零一四年三月 |
| 上海張揚城市展廳..... | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零一一年 | 不適用 ⁽⁶⁾ |
| 上海金茂城市展廳..... | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零一一年 | 不適用 ⁽⁶⁾ |
| 英菲尼迪⁽³⁾ | | | | | |
| 上海永達英菲尼迪..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零七年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 上海永達英菲尼迪七寶... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零九年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 紹興永達無限..... | 4S 經銷店 | 紹興 | 浙江 | 二零一一年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 凱迪拉克⁽¹⁾ | | | | | |
| 上海永達申龍..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零七年 | 二零一三年三月 |
| 沃爾沃⁽¹⁾ | | | | | |
| 上海永達東沃..... | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零八年 | 二零一二年十二月 |

業 務

| 網點 | 種類 | 城市 | 省份 | 開始經營 年份 ⁽¹⁾ | 授權到期日 ⁽²⁾ |
|-----------------------|--------|----|----|---------------------------|--------------------------|
| 中高端品牌 | | | | | |
| 別克(7) | | | | | |
| 上海永達汽車貿易 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 一九九九年 | 二零一三年三月 |
| 上海永達南匯 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零八年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達松江 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零三年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達通美 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零七年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達浦西 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零一年 | 二零一四年三月 ⁽⁸⁾ |
| 上海永達啟東 | 4S 經銷店 | 啟東 | 江蘇 | 二零一一年 | 二零一三年三月 |
| 福州永達 | 4S 經銷店 | 福州 | 福建 | 二零零五年 | 二零一三年三月 |
| 雪佛蘭(5) | | | | | |
| 上海永達寶運來 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零六年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達通寧 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零九年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達通盛 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零九年 | 二零一四年三月 |
| 上海永達中環 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零五年 | 二零一三年三月 |
| 福建永達 | 4S 經銷店 | 福清 | 福建 | 二零零九年 | 二零一三年三月 |
| 一汽大眾(2) | | | | | |
| 上海永達汽車浦東貿易 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零一年 | 不適用 ⁽⁶⁾ |
| 上海永達豪捷 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一零年 | 不適用 ⁽⁶⁾ |
| 上海大眾(2) | | | | | |
| 上海巴士永達 ⁽⁹⁾ | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一零年 | 二零一一年十二月 ⁽¹⁰⁾ |
| 湖州永達 | 4S 經銷店 | 湖州 | 浙江 | 二零一一年 | 二零一一年十二月 ⁽¹⁰⁾ |
| 一汽豐田(1) | | | | | |
| 上海永達豐田 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零二年 | 二零一三年三月 |
| 廣汽豐田(1) | | | | | |
| 上海永達長榮 ⁽⁹⁾ | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零六年 | 二零一三年二月 |
| 東風本田(1) | | | | | |
| 上海永達星田 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零六年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 廣汽本田(2) | | | | | |
| 上海永達汽車經營服務 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 一九九九年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 上海永達廣申 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零七年 | 不適用 ⁽⁷⁾ |
| 尼桑(2) | | | | | |
| 上海永達風度 ⁽⁹⁾ | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零二年 | 二零一三年三月 |
| 上海青浦永達 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一零年 | 二零一三年三月 |
| 榮威(1) | | | | | |
| 上海永達威榮 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零六年 | 二零一三年五月 |
| 長安福特(1) | | | | | |
| 上海永達通寶 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零零八年 | 二零一四年三月 |
| 斯柯達(1) | | | | | |
| 上海永達巴士 | 4S 經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一二年 | 二零一三年六月 |

附註：

- (1) 除奧迪授權認證二手車中心外，上表中開始經營年份指就經營網點訂立經銷協議或其他授權安排的年份。奧迪授權認證二手車中心的開始年份指網點開設的年份。我們並無就奧迪授權認證二手車中心而與奧迪訂立任何正式的經銷協議或其他授權安排。然而，我們已從奧迪取得書面確認，據此奧迪已確認我們獲授權為其從事認證二手車業務。

業 務

- (2) 我們已就各間4S經銷店訂立經銷協議。製造商對其他類型網點(包括展廳、製造商授權服務中心及製造商授權認證二手車中心)的授權形式上或會不同,例如,服務協議、授權書或書面通知。
- (3) 寶馬要求其經銷商的公司名稱必須包含漢字「寶」,故我們選擇「寶誠」作為我們附屬公司經營寶馬經銷店的公司名稱一部分,並將「寶誠」品牌作為我們銷售及市場營銷活動中「永達」公司品牌的分品牌。
- (4) 該4S經銷店已根據寶馬的最新5S標準進行改建。
- (5) 根據寶馬的最終決定,該網點或會於同城的鹽城寶誠開業後關閉。
- (6) 就該網點而與製造商訂立的協議內並無規定任何到期日。
- (7) 除非任何一方於到期日前另有說明,否則該協議將自動續期。
- (8) 上海永達浦西先前由上海永達汽車浦西銷售服務有限公司(本集團的間接全資附屬公司)經營。根據就上海永達浦西重續的日期為二零一二年三月三十一日的經銷協議,經營該經銷店的合法實體已由上海永達汽車浦西銷售服務有限公司變更為上海永達通途汽車銷售服務有限公司(本集團的間接全資附屬公司)。有關上海永達通途汽車銷售服務有限公司的更多資料,請參閱「我們的歷史及重組—股權及集團架構」。上海永達通途汽車銷售服務有限公司已開始於國家工商行政管理總局及地方工商局辦理有關汽車經銷商的登記備案手續。
- (9) 該4S經銷店乃由我們擁有50%的權益,其收益及銷量並未計入我們的合併收益及銷量內。
- (10) 我們目前正在續期該經銷協議並已取得有關製造商的續期書面確認。

網絡擴充

就品牌多樣化而言,我們預期將於我們的網絡大幅增加豪華及超豪華品牌4S經銷店的數量及比例。截至最後實際可行日期,我們已獲製造商授權另外開設19家4S經銷店,其中18家將致力於豪華及超豪華品牌,包括四家寶馬4S經銷店、四家捷豹/路虎4S經銷店、四家奧迪4S經銷店、兩家凱迪拉克4S經銷店以及保時捷、迷你、英菲尼迪、沃爾沃的4S經銷店各一家。就覆蓋地區而言,我們的25間新網點中,有23間將於上海及華東地區的其他省份成立,其餘兩間將位於河南。根據羅蘭貝格的資料,自二零一一年至二零一五年期間,中國豪華及超豪華分部的新乘用車銷量預期按16.4%及19.8%的複合年增長率增長。基於該市場資料及我們的內部市場評估及業務分析,我們認為,即便在我們預計中國乘用車市場可能因一定下滑而令市況表現最為不利的形勢下,我們就該等25間新網點所進行的網絡擴充計劃仍屬可行並將有足夠需求予以支持。

下表載列我們截至最後實際可行日期已獲授權開設的新網點明細:

| 網點 | 類別 | 城市 | 省份 | 開始營運的 預期年份 ⁽¹⁾ |
|-------------------------------|------------------|----|----|------------------------------|
| 豪華及超豪華品牌 | | | | |
| 寶馬(6) | | | | |
| 江陰享悅寶誠 ⁽²⁾ | 4S經銷店 | 江陰 | 江蘇 | 二零一二年 |
| 鹽城寶誠 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 鹽城 | 江蘇 | 二零一二年 |
| 嵯州寶誠 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 嵯州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 上海寶誠申江 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一三年 |
| 上海浦西城市展廳 ⁽³⁾ | 城市展廳 | 上海 | 上海 | 二零一二年 |
| 上海寶誠尊悅 ⁽³⁾ | 製造商授權認證 二手車中心 | 上海 | 上海 | 二零一二年 |
| 迷你(2) | | | | |
| 無錫翼誠 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 無錫 | 江蘇 | 二零一二年 |
| 台州迷你城市展廳 ⁽³⁾ | 城市展廳 | 台州 | 浙江 | 二零一二年 |

業 務

| 網點 | 類別 | 城市 | 省份 | 開始營運的 預期年份 ⁽¹⁾ |
|-----------------------------------|-------|----|----|------------------------------|
| 奧迪(4) | | | | |
| 上海永達奧誠 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一二年 |
| 上海永達奧誠中環 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一二年 |
| 湖州永達奧誠 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 湖州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 台州奧迪 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 台州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 保時捷(1) | | | | |
| 無錫永達東方 ⁽⁴⁾ | 4S經銷店 | 無錫 | 江蘇 | 二零一二年 |
| 捷豹／路虎(7) | | | | |
| 湖州永達路寶 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 湖州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 溫州永達路捷 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 溫州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 鄭州永達和諧 ⁽⁴⁾ | 4S經銷店 | 鄭州 | 河南 | 二零一二年 |
| 上海永達路勝 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一四年 |
| 湖州捷豹／路虎展廳 ⁽³⁾⁽⁵⁾ | 展廳 | 湖州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 溫州捷豹／路虎展廳 ⁽³⁾⁽⁵⁾ | 展廳 | 溫州 | 浙江 | 二零一二年 |
| 鄭州捷豹／路虎展廳 ⁽³⁾⁽⁵⁾ | 展廳 | 鄭州 | 河南 | 二零一二年 |
| 英菲尼迪(1) | | | | |
| 揚州永達英菲尼迪 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 揚州 | 江蘇 | 二零一二年 |
| 凱迪拉克(2) | | | | |
| 贛州永達 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 贛州 | 江西 | 二零一二年 |
| 寧波永達凱迪拉克 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 寧波 | 浙江 | 二零一三年 |
| 沃爾沃(1) | | | | |
| 上海申江沃爾沃 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 上海 | 上海 | 二零一二年 |
| 中高端品牌 | | | | |
| 雪佛蘭(1) | | | | |
| 寧波永達雪佛蘭 ⁽³⁾ | 4S經銷店 | 寧波 | 浙江 | 二零一二年 |

附註：

- (1) 我們估計，將根據網點的建設進度進行調整。
- (2) 我們已取得該新網點的土地使用權。
- (3) 我們正在考慮是否就該網點購買或租賃場地。
- (4) 截至最後實際可行日期，我們已就該新網點訂立租賃協議。
- (5) 我們並未與捷豹及路虎訂立有關開設新網點正式意向書。然而，捷豹及路虎已向我們提供一份書面確認，確認(i)我們已獲授權開設該新網點；及(ii)正式意向書正在辦理捷豹及路虎的內部手續並於該等內部手續完成後盡快簽署。

截至最後實際可行日期，我們已正式註冊成為25間新網點中13個的合法實體。除遵守國家工商管理總局及相關地方工商管理局的登記及備案規定外，我們的新4S經銷店及製造商授權服務中心須自地方交通局取得道路交通運輸許可證之後方可從事提供維修及保養服務。我們從事分銷汽車保險產品的新網點亦須取得中國保監會發出的《保險兼業代理許可證》。有關更多資料，見「監管概覽 — 與中國乘用車產業有關的法規」。於新網點訂立經銷協議並於國家工商管理總局及相關地方工商管理局完成登記及備案後，我們將開始為其申請該等許可證（倘適用）。我們正在為25間新網點獲取場地。截至最後實際可行日期，我們已為上表所披露的其中3間新網點取得場地，經慮及土地可獲得性及當地其他具體情況以及我們的業務需求後，釐定是否適時為餘下22間購買或租賃場地。

業 務

我們預計，成立19個新4S經銷店的資本開支一般會介乎每個網點人民幣25百萬元與人民幣154百萬元之間，視乎地址及其他因素而定，如經銷店是否設立於所購或租賃的場地。我們預計開設該等4S經銷店有關的大部份資本開支將用作：(i)有關土地使用權的收購；(ii)物業建設或翻新；及(iii)購買設備及裝置。

我們估計，設立五個新展廳及新製造商授權認證二手車中心的資本開支將介乎每間網點人民幣3百萬元與人民幣20百萬元之間，大部分資本開支將用作翻新。

於最後實際可行日期，設立25間新網點的預算資本開支為人民幣998百萬元。於二零一一年十二月三十一日，我們已產生資本開支約為人民幣178百萬元，以及預期將產生額外資本開支約為人民幣820百萬元。我們現時計劃將[●]用作我們開設新網點所需的資本開支，任何資金缺口預期將透過經營活動所產生的現金、銀行貸款及其他借款的所得款項補足。

根據我們以往擴充網絡的經驗，我們已發展成熟的內部程序選擇我們的網點地點。我們在選擇新網點地點時考慮製造商就確定其新網點的目標市場的擴充計劃。其他影響我們決定的主要因素包括(當地的經濟發展水平、增長潛力、消費模式、乘用車滲透率、競爭格局、運輸的便捷性以及修建網點所需土地的可獲得性及價格。一旦確定目標網點，我們的項目開發部將根據一系列標準對目標地點進行實地考察及深入的統計分析，包括(其中包括)地點便捷性、交通流量及停車位等各種因素。其將根據實地到訪及統計數據分析編製初步商業計劃書並提交至我們的高級管理層以供討論。倘我們的評估及分析結論向好，則我們會將網點計劃提交至有關汽車製造商以獲取批准。待汽車製造商接納我們的新網點計劃後，我們將根據製造商的標準及要求開始修建。我們通常須在協定期限內完成網點的修建，倘我們未能於規定期限內完成，製造商可能撤銷授權且拒絕與我們訂立經銷協議。每間峻工的網點在開始經營前須通過製造商的檢查。

我們相信，我們網絡的快速擴充獲益於我們的標準營運模式。我們針對下列事項遵循我們制定的標準程序：(i)興建及經營新網點；(ii)內部控制；(iii)採購及存貨管理；(iv)財務管理及制訂預算；(v)甄選供應商及品質控制；(vi)服務標準；(vii)品牌建立及營銷計劃；及(viii)人員配備、培訓及職業規劃(如適用)。我們的每間新網點將自成熟店獲取支持及指導，其乃專門用於協助新網點的內部業務發展，以監督我們內部政策及程序的執行。該等標準程序有助於我們自身快速融入新的市場以及維持始終如一的銷售業績及服務品質。

業 務

獎項

我們的4S經銷店已榮獲製造商、業內貿易組織及媒體頒發的眾多獎項及嘉許。特別是，我們已取得以下豪華及超豪華乘用車品牌製造商頒發的獎項：

- 無錫寶誠、上海寶誠及上海寶誠中環分別位居獲寶馬授予「二零零九年最佳經銷商品質獎」的第二位、第三位及第六位。
- 我們的奧迪4S經銷店獲奧迪授予「二零一零年度最佳銷售業績獎」及「二零零九年最佳經銷商獎」。
- 上海永達英菲尼迪獲英菲尼迪授予「二零一零年優秀經銷店獎」。
- 無錫寶誠及太原寶誠獲寶馬授予「二零一零年最佳經銷商管理獎」。
- 上海寶誠獲得寶馬「二零一零年傑出銷售表現獎」。
- 太倉寶誠獲寶馬授予「二零一零年度最佳執行金獎」。

此外，我們的部份僱員亦從汽車製造商獲得各類獎項及榮譽。例如無錫寶誠的總經理於寶馬集團全球經銷商競賽中位列「二零一零年卓越銷售」的「客戶導向」類別前三。我們的奧迪4S經銷店總經理獲「二零一零年奧迪全國最佳總經理獎」。我們的僱員獲得的其他主要獎項及榮譽包括(其中包括)「首屆捷豹路虎中國服務顧問技能大賽(二零一二年)之「金獎」及「服務精英」稱號、「第二屆寶馬全國銷售技能獎(二零一一年)之「全能決賽冠軍」及「寶馬內部技能培訓師全國10強(二零一零年)」。

業 務

新乘用車銷售

我們的主要收入來自新乘用車銷售。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年十二月三十一日止年度，乘用車銷售(主要包括新乘用車銷售)的收入分別約佔我們總收入的90.3%、92.1%及91.6%。下表載列於往績記錄期間我們按品牌劃分的乘用車銷量及收入明細：

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|------------------|--------------|---------------|-------------------|--------------|---------------|-------------------|--------------|
| | 二零零九年 | | | 二零一零年 | | | 二零一一年 | | |
| | 收入 | | | 收入 | | | 收入 | | |
| | 銷量 | 金額 | 佔總數的百分比 | 銷量 | 金額 | 佔總數的百分比 | 銷量 | 金額 | 佔總數的百分比 |
| (輛) | (人民幣千元) | (%) | (輛) | (人民幣千元) | (%) | (輛) | (人民幣千元) | (%) | |
| 豪華及超豪華品牌 | | | | | | | | | |
| 寶馬／迷你..... | 7,040 | 3,866,993 | 47.0 | 13,936 | 7,229,059 | 52.3 | 20,586 | 10,041,284 | 54.0 |
| 奧迪..... | 2,181 | 838,328 | 10.2 | 3,092 | 1,307,533 | 9.5 | 3,500 | 1,422,569 | 7.6 |
| 保時捷..... | — | — | — | — | — | — | 150 | 189,452 | 1.0 |
| 捷豹／路虎..... | — | — | — | 157 | 134,983 | 1.0 | 1,374 | 1,157,027 | 6.2 |
| 英菲尼迪..... | 604 | 348,772 | 4.2 | 1,297 | 586,728 | 4.2 | 1,682 | 815,986 | 4.4 |
| 凱迪拉克..... | 232 | 97,669 | 1.2 | 512 | 258,134 | 1.9 | 887 | 375,820 | 2.0 |
| 沃爾沃..... | 512 | 187,365 | 2.3 | 483 | 202,375 | 1.5 | 942 | 303,560 | 1.6 |
| 小計 | 10,569 | 5,339,127 | 65.0 | 19,477 | 9,718,812 | 70.3 | 29,121 | 14,305,698 | 76.9 |
| 中高端品牌 | | | | | | | | | |
| 別克..... | 7,372 | 1,137,097 | 13.8 | 11,925 | 1,893,414 | 13.7 | 12,351 | 1,950,862 | 10.5 |
| 大眾..... | 1,421 | 208,918 | 2.5 | 1,858 | 282,886 | 2.0 | 2,980 | 455,293 | 2.4 |
| 豐田..... | 1,356 | 291,657 | 3.5 | 1,170 | 260,241 | 1.9 | 1,214 | 244,025 | 1.3 |
| 本田..... | 2,781 | 433,549 | 5.3 | 2,780 | 453,930 | 3.3 | 2,740 | 435,745 | 2.3 |
| 其他 ⁽¹⁾ | 8,220 | 808,767 | 9.8 | 12,204 | 1,220,782 | 8.8 | 12,823 | 1,215,017 | 6.5 |
| 小計 | 21,150 | 2,879,988 | 35.0 | 29,937 | 4,111,253 | 29.7 | 32,108 | 4,300,942 | 23.1 |
| 總額 | 31,719 | 8,219,115 | 100.0 | 49,414 | 13,830,065 | 100.0 | 61,229 | 18,606,640 | 100.0 |

附註：

(1) 包括雪佛蘭、尼桑、福特、榮威及斯柯達。

一款新乘用車的定價一般基於多項因素而定，包括製造商的建議零售價(「製造商的建議零售價」)、特定型號的市場需求及同型號乘用車的庫存數量。儘管存在製造商的建議零售價，我們仍保持一定靈活性以釐定我們的新乘用車零售價，令我們能應市場環境調整我們的價格策略。我們就銷售新乘用車與客戶訂立書面合約。與我們簽訂銷售合約後，我們的客戶一般會被要求支付按金或預付款，其金額主要取決於品牌及型號。於往績記錄期間，我們並無就我們的客戶購買汽車而獲授之貸款向任何銀行或其他金融機構提供擔保。

按一般市場慣例，製造商通常會向我們提供返利，一般乃經參考有關汽車製造商設定的購買量、銷售量、客戶滿意度及其他業績指標(視乎彼等的政策)而定。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，有關返利使得我們的銷售及服務成本分別減少約人民幣586.2百

業 務

萬元、人民幣826.5百萬元及人民幣1,108.2百萬元。作為市場慣例，汽車製造商一般於各歷年前釐定彼等之年度返利政策，並通知我們有關彼等釐定返利金額之基準，而並非在經銷協議中就返利率進行約定。汽車製造商亦不時就特定乘用車車型提供特別返利，彼等將提前通知有關向我們提供返利的詳情。該等返利額乃不時予以結算，根據不同汽車製造商的慣例，一般為每季度或每年進行結算。於往績記錄期間，我們絕大部份返利乃以現金支付，而餘額乃經扣除我們就其後乘用車訂單應付的總購買價後進行結算。有關更多資料，請參閱「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的業務及經營受汽車製造商所施加的限制所規限，並受其重大影響，且我們經營的諸多不同方面取決於彼等的支持及合作」。

售後服務

我們的4S經銷店向客戶提供全面的售後服務。該等服務主要包括(i)維修和保養；(ii)零部件及配件銷售；及(iii)汽車美容服務。為拓展我們售後服務的地理範圍，我們於江蘇、浙江及山西省的選定城市(毗鄰我們4S經銷店所在城市)開設五個寶馬授權服務中心。該等寶馬授權服務中心所提供的服務與我們的寶馬4S經銷店相同。

我們的很多售後服務客戶都是之前從我們的經銷店購買新乘用車的客戶。我們專注於提供優質售後服務以獲得客戶較高的滿意度。我們相信，此舉有助挽留客戶及讓客戶重複購買，並透過推介的方式吸引新的客戶，尤其是在豪華及超豪華分部。我們的維修及保養服務質量亦是製造商決定是否訂立新經銷協議或續簽我們現有經銷協議的一項考慮因素。有關更多資料，請參閱下文「我們經銷協議的主要條款」。

我們計劃透過開設更多製造商授權服務中心擴大我們的服務網絡，尤其毗鄰豪華及超豪華品牌乘用車車主高度集中的居民區位置。大多該等新服務中心將致力服務豪華及超豪華乘用車。我們相信此舉將吸引一組新客戶，包括該等並未向我們購買汽車但需要便利獲得優質售後服務的客戶。我們已就另設四個寶馬授權服務中心而與製造商開始初步溝通。待寶馬批准後，我們預計將於二零一三年另開設該等四個服務中心。就經營規模而言，該等四個計劃服務中心將因彼等所在地的汽車保有量而有所不同。我們估計，設立該等四個計劃製造商授權服務中心所需資本開支將為每間網點人民幣3百萬元，土地成本另計。截至最後實際可行日期，我們並無產生有關該四個計劃製造商授權服務中心的任何資本開支。在市場情況成熟時，我們亦計劃設立「永達」品牌維修及保養中心。儘管我們現有的4S經銷店通常致力於銷售或服務於某一特定汽車品牌，但我們的「永達」品牌維修及保養中心毋須

業 務

受此限制，為廣泛的豪華及超豪華品牌乘用車提供售後服務。我們正在評估開設此類新維修及保養中心的可行性及業務前景。由於我們計劃開設「永達」品牌維修及保養中心仍處於初步階段，故我們尚未就此方面制定出任何詳細的資本開支計劃。

此外，我們正在設法加強與保險公司進一步合作，從而為我們帶來更多推介服務，尤其是事故與維修服務。我們已經與中國人民保險集團股份有限公司（「中國人保」）、中國平安保險（集團）股份有限公司（「平安保險」）及中國太平洋保險股份有限公司（「中國太平洋保險」）等中國領先保險公司訂立合作協議。作為該等合作安排的一部分，該等保險公司將向彼等的汽車保單持有人推介我們的維修服務。請參閱下文「銷售及營銷」。我們正在努力進一步增加三大保險公司的推介率。

我們將持續招攬、培訓及挽留經驗豐富的服務代表及技術員，實施最佳服務標準。為保持充足及優質的技術員隊伍，我們與製造商及地方教育機構共同努力，招聘及培訓汽車技術員。見下文「僱員」。

於往績記錄期間，我們開展的售後服務業務之類別詳情描述如下：

維修及保養

維修、保養及美容服務為我們「一站式」服務供應種類。我們的保養及維修服務一般乃根據所用零部件及配件（倘有）的價格以及我們技術員的計時工資來收費。我們出售或維修及保養中心所用的零部件及配件乃根據製造商的定價指引而定價，我們技術員的計時工資乃由製造商的定價指引及地方政府機關頒佈的適用法規而予以釐定。

我們毋須就我們出售的新乘用車、認證二手車、零部件及其他產品提供任何保修期。然而，根據適用中國法律，我們須為我們履行的維修服務提供服務保修期。保修期自汽車離開我們的網點當日起開始。根據相關中國法律及法規，汽車維修分為若干種類，而各個維修的強制保修期各有不同，介乎10日或2,000公里較少者（若為基本維修）與100日或20,000公里較少者（若為主要維修）之間。於往績記錄期間，我們的售後服務客戶針對我們作出的保修索償金額不大，故毋須就該等保修索償作出撥備。

保修期內維修

我們在製造商提供的新車保修期內提供維修服務。不同的製造商所提供的保修期各不相同，保修期乃由相關製造商預先釐定。就由我們的製造商夥伴生產的新乘用車而言，保修期介乎兩年或60,000公里（以較少者為準）至四年或100,000公里（以較少者為準）之間，一般自乘用車交付予客戶當日起計。新乘用車保修一般僅限於材料或製造工藝的缺陷。因此，於開始維修前，我們會對來經銷店內進行維修的每輛乘用車進行檢查，以確定故障的原因及隱藏的缺陷。我們的4S經銷店通常配有一至兩名接受製造商培訓的技術員來評估有

業 務

關瑕疵是否屬於保修範圍。製造商就我們提供的保修服務付款。保修期範圍內的維修通常會於提交索賠表格後大約二至三個月內由該等製造商予以報銷。於截至二零零九年、二零一零年及二零一一年十二月三十一日止三個年度，我們就保修期內維修服務及產品召回收到汽車製造商的償付總額分別為人民幣78.9百萬元、人民幣113.5百萬元及人民幣141.4百萬元。該等金額包括就保修期內維修工作、有關任何汽車召回而提供的服務及其他服務償付的款項。

保修期外維修

我們亦提供保修期外的維修服務，包括更換磨損零部件或維修因碰撞或其他事故造成的損壞。保修期外維修服務的費用由客戶承擔。作為我們與中國領先保險公司（即中國人保、平安保險及中國太平洋保險）合作安排的一部份，我們乃該等保險公司汽車保單持有人的推薦維修服務供應商之一。請參閱下文「銷售及營銷」。

維護

我們的維護服務主要包括更換機油、火花塞及空調過濾器、輪胎換位以及其他例行日常檢查。根據製造商的維護手冊，我們一般向車主建議的保養計劃為每5,000至10,000公里或三個月至半年保養一次，取決於品牌及車型。根據製造商的保養指引及我們的客戶記錄，我們會定期提醒客戶下一次進行維修檢查的時間。

若干製造商於購車後向客戶提供免費的首次維修保養服務或機油更換，而相關成本由有關製造商承擔。其後的定期維護一般不包括在製造商的保修範圍內，而相關費用須由客戶自行承擔。

零部件及配件銷售

我們的4S經銷店及製造商授權服務中心多數出售零部件及配件，作為我們維修及維護服務的一部分。我們亦向我們的客戶直接出售該等產品。我們根據製造商的要求，向製造商或彼等的授權經銷商採購我們絕大部分的零部件及配件。

美容服務

我們的4S經銷店及製造商授權服務中心向客戶提供汽車美容服務，以滿足客戶的個性化需求及增加我們的收入來源。我們的美容服務主要包括噴面鍍膜及車窗貼膜等。

業 務

汽車租賃服務

我們透過上海永達汽車租賃有限公司經營汽車租賃服務，該公司主要提供為期六個月或以上的長期租賃服務及短期租賃服務。截至最後實際可行日期，我們於上海擁有五間租賃網點，可供租賃的汽車超過1,300輛。我們計劃於二零一二年進一步擴大我們的車隊規模以支持我們不斷增長的租賃服務業務。

我們的長期租車服務主要服務於企業客戶，尤其是跨國企業，該等客戶在日常業務中通常有長期租賃需求，且需要豪華及保養良好的乘用車。我們的長期租車服務客戶包括於上海經營的多間財富500強企業的聯屬公司，例如，通用汽車(中國)投資有限公司、福特(中國)有限公司及霍尼韋爾(中國)有限公司。我們的短期汽車租賃服務主要用於短期商旅、會議及旅遊活動。於二零零五年，我們的汽車租賃服務已通過ISO 9001:2000的認證。

其他汽車相關業務

作為一家「一站式」服務供應商，我們為客戶提供有關購買及使用乘用車所需的所有服務。我們提供一系列的其他汽車相關服務，包括(i)二手車業務；(ii)分銷汽車保險產品；及(iii)汽車檢測服務。

二手車業務

我們的二手車業務主要包括：(i)二手車銷售；(ii)二手車經紀服務；及(iii)轉讓及登記服務。我們相信，我們的二手車業務將隨著新乘用車銷量上升而持續增長。我們致力以自行發展及與製造商合作兩種方式進一步開發二手車業務。

認證二手車銷售

我們銷售寶馬及奧迪的二手車，兩者為豪華及超豪華品牌中僅有從事二手車業務的兩名製造商。我們通過我們於無錫的寶馬4S經銷店及寶馬授權服務中心提供獲寶馬認證的二手車，並通過我們於上海的奧迪4S經銷店及奧迪授權服務中心提供獲奧迪認證的二手車，該服務中心專門銷售獲奧迪認證的二手車。我們售出的大部分寶馬及奧迪認證二手車由製造商用於推廣及促銷活動或用於贊助各類會議、論壇及公眾活動並透過彼等各自的認證二手車銷售計劃(即寶馬尊選計劃及奧迪認證二手車計劃)獲採購。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年十二月三十一日止三個年度，我們分別出售總計359輛、692輛及1,815輛認證二手車，其中大多為寶馬認證的二手車。根據寶馬的內部統計數據，在二零一一年中國寶馬尊選計劃中，上海寶誠及上海寶誠中環為第一及第二大的寶馬認證二手車經銷商。我們亦已取得寶馬授權，在中國設立一間寶馬尊選銷售中心，預期該銷售中心於二零一二

業 務

年下半年開業。認證二手車銷售採取與銷售新乘用車相同的方式：我們就我們的認證二手車銷售訂立書面合約，據此，我們的客戶一般被要求支付按金或預付款。

二手車代理服務

我們為有意出售二手車的客戶尋找及物色潛在買家，並於每宗成功交易中收取佣金。我們的客戶會於我們的網點陳列彼等的二手車及相關資料。

所有權轉讓及登記服務

我們成立的舊機動車市場，乃少數獲上海市政府認可的二手車交易地點及登記機構之一。通過我們的二手車市場，我們為我們的客戶提供所有權轉讓、登記及繳稅服務。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，我們的二手車市場完成約51,600宗、61,500宗及61,400宗二手車所有權登記及轉讓。

汽車保險產品分銷

我們與中國人保、平安保險及中國太平洋保險等中國領先保險公司合作，以透過我們的網絡分銷彼等的汽車保險產品。我們自我們的網點售出的保單收取佣金。請參閱下文「銷售及營銷」。

汽車檢測服務

我們的汽車檢測中心為我們「一站式」服務策略不可或缺的一部分。我們透過一間附屬公司經營一個汽車檢測中心，該中心獲上海市質量技術監督局認證為認可專業汽車檢測機構。根據中國法律及法規，每輛乘用車必須通過由認可專業汽車檢測機構進行的定期檢測（視乘用車車齡而定）。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年十二月三十一日止年度，我們的汽車檢測中心分別進行68,405次、106,409次及188,120次檢測。

信息反饋

我們龐大的客戶基礎是市場資訊的寶貴來源。我們從事客戶信息反饋服務，以獲取客戶服務的反饋意見及收集市場資訊。我們的客戶信息反饋結果經處理、審閱並送交至相關部門，繼而進行市場分析及作出服務改進指示。我們亦為我們的製造商夥伴提供市場趨勢、客戶喜好等方面的經篩選的市場資訊，以供客戶市場信息反饋之用。部份製造商向我們提供信息反饋問卷，而我們在業務網絡中派發及收集信息反饋問卷。該等信息反饋結果通常輸入並保存於相關製造商可訪問的數據庫。

汽車召回

我們的4S經銷店及製造商授權服務中心或需協助製造商處理汽車召回事宜。根據中國法律法規，我們無需承擔有關汽車召回的任何成本且我們就提供協助而獲製造商給予補償。我們通常於召回開始前接獲製造商通知（其中包括）修正維修的指示以及客戶查詢的回

業 務

應。獲悉召回後，我們一般聯絡受影響的客戶，並安排彼等根據製造商的指示在我們的網點檢測及維修彼等的汽車。我們亦會為購自其他經銷集團的受影響汽車提供服務。另外，我們亦會於出售前將庫存中受影響的新乘用車進行檢測及維修。於往績記錄期間，相關汽車製造商就有關汽車召回成本給予我們償付，汽車製造商一般緊隨於汽車召回結束後兩至三個月內償付該等成本。於最後實際可行日期，受影響客戶概無就我們協助的汽車召回退車、向我們要求退款或針對我們提出任何人身傷害索償。於往績記錄期間，我們並未收到有關汽車召回的任何客戶投訴，而投訴將對我們的業務及營運產生重大不利影響，且我們並無因任何汽車召回面臨任何法律、監管或行政訴訟。見「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 產品瑕疵及汽車召回可能對我們的業務造成重大不利影響」及「監管概覽 — 與中國乘用車產業有關的法規 — 汽車召回」。

下表載列往績記錄期間影響到我們出售的乘用車的主要召回事件：

| 品牌 | 型號 | 日期 | 受影響零部件 |
|-----|-------------------------------------|----------|---------|
| 寶馬 | 於二零零三年九月至二零一零年七月期間製造的6系 | 二零一二年三月 | 蓄電池電纜線套 |
| 寶馬 | 於二零零三年十二月至二零一零年七月期間製造的6系敞篷 | 二零一二年三月 | 蓄電池電纜線套 |
| 寶馬 | 於二零零三年三月至二零一零年九月期間製造的5系 | 二零一二年三月 | 蓄電池電纜線套 |
| 寶馬 | 於二零一零年製造的7系 | 二零一零年十月 | 真空泵 |
| 寶馬 | 於二零一零年製造的BMW X5 | 二零一零年十一月 | 燃油泵換向器 |
| 寶馬 | 於二零一零年製造的GT | 二零一零年七月 | 燃油傳感器浮臂 |
| 寶馬 | 於二零零九年製造的7系 | 二零零九年六月 | 油箱 |
| 迷你 | 於二零零六年三月七日至二零一一年一月十八日期間製造的R5X及R60 | 二零一二年二月 | 水泵 |
| 保時捷 | 於二零一一年至二零一二年期間製造的卡宴、卡宴S混合動力、卡宴渦輪增壓 | 二零一二年二月 | 前大燈鎖止裝置 |
| 別克 | 於二零零九年五月一日至二零一零年五月二十日期間製造的Enclave | 二零一零年八月 | 汽車後座安全帶 |
| 別克 | 於二零零八年九月十八日至二零一零年十月十四日期間製造的Regal | 二零一一年二月 | 燃油管適配器 |
| 別克 | 於二零零九年四月二十日至二零一零年十月十四日期間製造的LaCROSSE | 二零一一年二月 | 燃油管適配器 |
| 雪佛蘭 | 於二零零八年至二零一零年期間製造的科帕奇 | 二零一二年三月 | 制動液 |

業 務

| 品牌 | 型號 | 日期 | 受影響零部件 |
|------|--|----------|---------|
| 廣汽本田 | 於二零零八年一月七日至二零一零年一月二十九日期間製造的Honda Fit (型號09-10) | 二零一一年二月 | 空載彈簧 |
| 廣汽本田 | 於二零零八年四月二十九日至二零一零年一月二十六日期間製造的City (型號09-10) | 二零一一年二月 | 空載彈簧 |
| 東風本田 | 於二零一一年九月至二零一一年十一月期間製造的CRV | 二零一二年一月 | 前大燈 |
| 廣汽豐田 | 於二零零六年五月十五日至二零零八年三月三十一日期間製造的Camry | 二零零九年四月 | 制動真空助力器 |
| 廣汽豐田 | 於二零零六年五月十五日至二零零八年十二月三十一日期間製造的Camry | 二零零九年八月 | 電窗開關 |
| 廣汽豐田 | 於二零零六年五月十五日至二零零八年十二月三十一日期間製造的Yaris | 二零零九年八月 | 電窗開關 |
| 英菲尼迪 | 於二零零七年四月十九日至二零零七年六月四日期間製造的G35 | 二零一零年六月 | 轉向燈開關 |
| 英菲尼迪 | 於二零零九年九月一日至二零一一年十一月十九日期間製造的QX56 | 二零一二年三月 | 油軌壓力傳感器 |
| 尼桑 | 於二零零四年七月一日至二零零八年四月十八日期間製造的Teana | 二零零九年六月 | 引擎氣管 |
| 尼桑 | 於二零零六年二月九日至二零零六年九月三十日期間製造的Sunny | 二零零九年三月 | 懸臂樑 |
| 尼桑 | 於二零零八年二月十八日至二零零九年五月二十二日期間製造的Qashqai | 二零零九年十月 | 螺母 |
| 尼桑 | 於二零零八年三月三十一日至二零零九年八月二十六日期間製造的X-trial | 二零零九年十月 | 螺母 |
| 尼桑 | 於二零零六年一月二十日至二零零八年七月二十四日期間製造的Sylphy | 二零一零年五月 | 自動變速箱 |
| 尼桑 | 於二零零七年八月二十四日至二零零八年七月二十四日期間製造的Qashqai | 二零一零年五月 | 自動變速箱 |
| 尼桑 | 於二零零四年十一月十七日至二零零六年五月二十二日期間製造的TIIDA | 二零一零年十一月 | 發動機點火系統 |
| 尼桑 | 於二零一一年四月十九日至二零一一年十二月二十八日期間製造的騏達 | 二零一二年三月 | 油軌傳感器 |
| 尼桑 | 於二零零六年三月三十日至二零零六年七月二十七日期間製造的Sylphy | 二零一零年十一月 | 發動機點火系統 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年三月三十一日至二零零七年十二月十四日期間製造的HIACE TRH213 (進口) | 二零一零年十一月 | 傳動軸 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年五月六日至二零一零年六月九日期間製造的HIACE TRH223 (進口) | 二零一零年十一月 | 傳動軸 |
| 一汽豐田 | 於二零零七年八月一日至二零零七年十一月三十日期間製造的Prado (本地) | 二零零九年三月 | CSC散熱器 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年十一月十七日至二零零七年八月三十一日期間製造的Prius (本地) | 二零一零年十二月 | HV電動水泵 |
| 一汽豐田 | 於二零零九年三月十九日至二零一零年一月二十五日期間製造的RAV4 (本地) | 二零一零年二月 | 加速踏板 |

業 務

| 品牌 | 型號 | 日期 | 受影響零部件 |
|------|---|----------|------------------|
| 一汽豐田 | 於二零零七年五月十七日至二零零八年十二月二十五日期間製造的Vios | 二零零九年八月 | 電窗開關 |
| 一汽豐田 | 於二零零七年五月十七日至二零零八年十二月二十五日期間製造的Corolla | 二零零九年八月 | 電窗開關 |
| 一汽豐田 | 由製造商指定的Previa (進口) | 二零零九年十二月 | 軟管 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年二月二十一日至二零零六年十二月三十一日期間製造的Crown | 二零一零年十月 | 制動分泵 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年十月十八日至二零零六年十二月三十一日期間製造的Reiz | 二零一零年十月 | 制動分泵 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年二月二十一日至二零零六年二月二十八日期間製造的Crown | 二零一零年十月 | 制動總泵 |
| 一汽豐田 | 於二零零五年十月十八日至二零零六年二月二十八日期間製造的Reiz | 二零一零年十月 | 制動總泵 |
| 長安福特 | 於二零零八年八月至二零一零年五月二十八日期間製造的Focus | 二零一零年五月 | 節氣門 |
| 長安福特 | 於二零一一年二月十四日至二零一一年四月十六日期間製造的Mondeo 2.0T | 二零一一年五月 | 空調輔助加熱器 電源線 |
| 長安福特 | 於二零一一年二月十四日至二零一一年四月二十九日期間製造的Mondeo 2.0T | 二零一一年五月 | 引擎底盤 |
| 沃爾沃 | 於二零一一年三月一日製造的S80L | 二零一二年三月 | 中網標誌 |
| 沃爾沃 | 於二零一二年一月一日製造的S60及XC60 | 二零一二年三月 | 前排座椅線束 |
| 沃爾沃 | 於二零一二年一月二日製造的S60 | 二零一二年三月 | 底盤燃油管 |
| 凱迪拉克 | 於二零零三年至二零零七年間製造的CTS | 二零一零年四月 | 制動油管 |
| 凱迪拉克 | 於二零零八年至二零零九年間製造的CTS | 二零一零年六月 | 電加熱風窗清洗 液系統模塊 |
| 凱迪拉克 | 於二零零七年至二零零九年間製造的Escalade | 二零一零年六月 | 電加熱風窗清洗 液系統模塊 |
| 凱迪拉克 | 於二零零五年至二零零七年期間製造的CTS | 二零一一年二月 | 副駕駛座感應墊 |
| 凱迪拉克 | 於二零零九年製造的CTS | 二零一一年三月 | 後懸架橫拉杆 |
| 凱迪拉克 | 於二零一零年製造的SRX | 二零一零年十月 | 動力轉向油管 |

銷售及營銷

我們的網點擁有具備良好溝通技巧及廣泛銷售經驗的乘用車銷售專才。通過進行定期培訓，彼等對最新市場趨勢及型號有深入了解，且能夠與客戶良好溝通。為確保客戶獲得最佳購物體驗，我們4S經銷店擁有專責銷售專才，負責進行駕駛示範及技術諮詢。我們部分銷售專才獲製造商頒發獎項及榮譽，包括(其中包括)第二屆寶馬全國銷售競賽決賽的

業 務

整體冠軍，以表揚彼等的銷售技巧。為了挽留及開發政府及企業客戶，我們亦已指派特定銷售團隊，該等團隊會定期探訪客戶，以了解彼等的需求、喜好及購買計劃。

我們透過各種渠道宣傳及推廣我們的乘用車，包括宣傳小冊子及單張、通訊、新型號展銷會及汽車相關題材的研討會。我們的部分營銷活動獲汽車製造商贊助。我們的營銷活動獲製造商高度認同。例如，於二零一一年，我們有三間寶馬4S經銷店獲頒「優秀市場表現獎」。

我們亦致力於透過與領先的保險公司、交通銀行、上海東方電視購物有限公司及Tmall.com合作開發創新的營銷渠道。

與保險公司的合作

於二零一一年及二零一二年，我們已與中國人保、平安保險及中國太平洋保險等中國領先保險公司訂立合作協議，初始期限為一或兩年。作為我們合作安排的一部分，該等保險公司將向彼等的汽車保單持有人推介我們的維修服務，而作為回報，我們則會於網點推廣彼等之保險產品並參與分銷彼等之產品（須受個別網點訂立的單獨代理協議規限）。

交通銀行永達汽車雙品牌信用卡的推出

通過與交通銀行合作，我們於二零零八年推出了交通銀行永達汽車雙品牌信用卡，我們相信，此乃中國領先的國有銀行與4S經銷集團首次推出的一張信用卡。我們的「永達」品牌印於此信用卡正面，而持卡人尊享折扣、路邊及故障救援及其他優惠。作為我們與交通銀行合作的一部份，我們須與交通銀行共同組織市場推廣活動及事件來推廣此信用卡。我們與交通銀行的合作初始為期五年，惟可另外自動續期兩年。

透過電視購物頻道進行市場推廣

於二零零九年，我們與上海東方電視購物有限公司設立一間合資公司上海東方永達汽車銷售有限公司（「上海東方永達」），根據羅蘭貝格的資料，此乃中國首家專注於透過電視購物方式銷售汽車的企業。我們於該合資公司中持有49%的權益及我們與上海東方電視購物有限公司所訂立的合資合約為期三十年。就上海東方電視購物有限公司購物頻道而言，我們為我們獲授權於整個合資合約期限內銷售乘用車的獨家供應商。上海東方電視購物有限公司針對我們的乘用車製作並播出電視購物節目，尤其是我們4S經銷店可供出售的新車型。電視觀眾可在家撥打上海東方電視購物有限公司的購物熱線訂購該等車型。收到該等訂單後，上海東方電視購物有限公司的員工將收取按金或預付款並指示客戶於我們的其中一間4S經銷店（位於該客戶所居住的城市）就訂購的汽車簽署銷售合約。該等銷售合約乃客戶與相關4S經銷店簽訂。

鑒於上海東方永達為市場營銷及推廣實體（而非獨立經銷店），故我們並未就上海東方永達的開設與製造商簽訂任何經銷協議。因此，我們亦無須就透過上海東方電視購物有

業 務

限公司電視購物頻道所進行的市場營銷及推廣活動取得任何製造商的同意。由於上海東方電視購物有限公司的電視購物服務僅向居住於我們4S經銷店所在地區的客戶提供，因此，該等電視購物服務將不會對跨區域銷售造成任何重大問題。我們與上海東方電視購物有限公司的合資合約及就上海東方永達訂立的合作協議規定 (i) 我們須按採購成本向上海東方永達提供乘用車；及(ii) 倘上海東方永達必須以低於成本價的價格向其客戶銷售該等乘用車，則我們將須根據差額計算支付予上海東方永達推廣費。事實上，我們的經銷店直接與客戶訂立銷售合約，客戶透過上海東方電視購物有限公司電視購物頻道採購，上海東方永達就透過上海東方電視購物有限公司電視購物頻道售出每輛乘用車向我們收取市場營銷佣金(售價的約1%)。

鑒於上海東方電視購物有限公司為上海東方永達的控股股東且上海東方永達已出具一份書面確認(i)承認我們合資合約與合作協議的實際操作及條款之間存在差異；及(ii)根據其向上海東方電視購物有限公司作出的查詢，確認上海東方電視購物有限公司對該等實際操作並無任何異議，我們的中國法律顧問通商律師事務所認為，上海東方電視購物有限公司或上海東方永達針對本集團違反兩份協議而採取法律行動的可能性甚微。

與 Tmall.com 的合作

於二零一一年，我們與中國領先的商家對客戶網上購物平台 Tmall.com 建立長期策略性合作關係，以於網上銷售乘用車及配件。我們與Tmall.com訂立一份無限期服務協議，惟因發生該協議或雙方另行訂立的協議所訂明的若干終止事件後，方可終止。

倘我們的客戶透過上海東方電視購物有限公司或 Tmall.com 購買乘用車須與我們位於客戶居住地的4S經銷店訂立銷售合約，我們的中國法律顧問通商律師事務所告知我們，與上海東方電視購物有限公司或 Tmall.com 的合作乃遵守與相關汽車製造商訂立的相關經銷協議所載的條款，且無須獲得汽車製造商的同意。

品牌管理

我們成功設立及發展了我們的企業品牌，即「永達」。我們的「永達」品牌已被國家工商總局商標局指定為「中國馳名商標」。為推廣及提升我們的品牌形象，我們委聘專業的企業形象設計公司為我們打造品牌形象識別系統，包括我們的標誌、口號、推廣冊及指定配色方案。我們的品牌形象識別系統貫徹於我們的營運過程，尤其是我們的銷售、推廣活動及客戶服務。為統一我們的品牌形象，我們大部份網點的名稱中都有「永達」二字。為提高我們的品牌知名度，我們以電視、廣播及戶外廣告的形式宣傳我們的品牌及口號。我們有選擇地在上海的主要高速公路沿線設立「永達」品牌的廣告牌。我們亦以「永達」的名義贊助

業 務

一系列具影響力的公眾活動。例如，我們於二零零三年取得上海首屆「上海浦東永達汽車國際嘉年華」的冠名權，以及自二零零九年自二零一一年連續三年取得「永達之夜上海國際音樂煙花節」的冠名權。我們相信，我們的品牌管理令我們從競爭對手當中脫穎而出，而我們的品牌高知名度已成為客戶選擇我們購買乘用車及進行售後服務及製造商選擇經銷商的重要因素之一。

客戶服務

我們致力提供優質客戶服務及支援，而我們相信此為建立長期合作關係及吸引新客戶的關鍵。

「96818」服務網絡

透過我們的「40080-96818」呼叫中心、「106296818」短信服務中心及網站www.96818.com.cn，我們已實施一項綜合及多渠道客戶服務政策。我們在全國的40080-96818服務網絡已成為一個重要渠道，透過該渠道，除了處理彼等的諮詢、緊急援助呼叫及反饋外，我們還可有針對性地為現有及潛在客戶提供有關我們的產品資料及服務。為保持我們的服務標準，我們組建了一隻致力於經營及管理「40080-96818」服務網絡的全職僱員團隊。我們的「40080-96818」呼叫中心於二零一一年處理了約215,000項來電業務。

我們的「40080-96818」服務網絡已就其傑出服務而榮獲多個獎項。於二零零六年，我們的「40080-96818」呼叫中心榮獲中國信息化推進聯盟、中國電子商會呼叫中心與客戶關係管理專業委員會及中國通信中心標準委員會冠名為「中國最佳客戶服務中心」之一。於二零零七年，我們的「40080-96818」服務網絡獲中國電子商會呼叫中心與客戶關係管理專業委員會、中國工業和信息化部呼叫中心職業標準指導委員會以及客戶世界機構授予「中國最佳呼叫中心」榮譽稱號。此外，我們的網站www.96818.com.cn於二零零七年榮獲每日經濟新聞譽名為「最受歡迎乘用車經銷商網站」。

客戶關係管理

我們已成立專門的客戶關係部門。為向個人客戶量身打造服務，我們向客戶關係經理授予客戶資料庫的訪問權，該等資料庫跟蹤客戶的購買模式及對服務的偏好。我們一般對客戶進行禮節性電話訪問，提醒客戶注意彼等的定期保養、保險及汽車安檢的到期及續期，並於各初次購車、保養及維修後透過電話進行滿意度信息反饋。我們亦已推出VIP計劃，向我們的高價值客戶提供汽車購買優先權及服務。例如，我們的VIP客戶在我們的4S經銷店享有專屬服務通道並享用貴賓休息室。彼等亦會收到生日禮物及獲邀參加由我們組辦或發起的營銷活動，例如汽車相關研討會及新車展示。

業 務

客戶

我們的客戶主要包括個人、企業及政府機關。由於我們的乘用車經銷業務的零售性質，我們並無擁有任何主要的單一客戶，且我們相信，於往績記錄期間我們的五大客戶佔我們總收入的百分比不及3%。

我們的客戶通常須於下訂單時支付按金或預付款，金額主要視乎品牌及型號而定，且大多數到期餘額須於獲取汽車或交付予客戶時以現金結算或以批准汽車融資貸款作抵押。我們將汽車交付予客戶所需的時間通常介乎兩至三周或四個月(特殊情況下)，此乃取決於多項因素，主要包括相關網點的目前存貨水平及特定車型的可獲得性。我們不會就購置乘用車向個人客戶提供任何信貸期，惟不時向若干公司客戶提供一般不超過90日的信貸期。我們一般向汽車製造商提供兩至三個月的信貸期以償付有關我們履行保修期內維修服務的成本。客戶必須支付保修期外維修成本。經我們與若干保險公司同意，我們不會要求保修期外維修成本預計由有效保單補償的客戶付款並將直接從相關保險公司索要償付，該等償付索償通常於兩至三個月內結清。其他保險公司則要求彼等之保單持有人先向我們支付維修服務費用再向彼等索賠損失。我們並無就保險未覆蓋的保修期外維修提供任何信貸期。就汽車租賃服務而言，我們一般授予企業客戶30日至60日的信貸期。我們不接受退貨且於往績記錄期間並無遭遇客戶的任何重大退貨。

我們經銷協議的主要條款

我們與相關製造商就我們現有49間4S經銷店分別訂立經銷協議。每間4S經銷店通常只銷售一種品牌的乘用車，而且一般只允許在指定地區內進行銷售。每間4S經銷店主要遵照與有關汽車製造商簽訂的經銷授權協議開展業務。

根據我們的經銷協議，我們：

- 不得銷售經銷協議授權外的乘用車品牌；
- 須向客戶提供指定的服務，包括新乘用車及零部件銷售和售後服務；
- 須遵守4S經銷店佈局及設計標準，並採納汽車製造商規定的相關會計及資訊科技系統；
- 須達到與汽車製造商制定或預先商定的年度銷量計劃。然而，我們的經銷協議一般並無最低採購量或銷量的規定；

業 務

- 有權使用汽車製造商的商號、商標和其他形式的品牌來提升我們透過4S經銷店經銷的乘用車的品牌認知度，但使用方式應符合汽車製造商制定的標準；
- 不得故意將乘用車銷售給意圖轉售或向中國境外出口汽車的任何客戶；
- 負責安排對我們的僱員進行培訓；及
- 須定期編製及向相關製造商提交財務、銷售及市場研究報告。

我們的經銷協議屬非獨家性質，期限一般介乎一至三年不等，且可續期。根據該等協議，汽車製造商會界定和調整我們4S經銷店經營的地理覆蓋範圍，同時提供新乘用車以及售後服務的指導價，然而，毋須受該等協議項下任何最低採購量要求的限制。汽車製造商還有權實地考察經銷店，評價經銷店的表現以及確認相關協議的履行情況。汽車製造商可隨機進行實地考察，以考慮是否與我們續簽協議。此外，製造商有權在事先發出書面通知後，終止與我們簽訂的協議，終止原因可包括(其中包括)未能整改製造商通知的不足之處、在任何重大方面未能遵守協議、未經許可與其他汽車製造商建立業務關係、對我們經營經銷店所必需的場地及設施喪失控制權及私自改變所有權或管理架構，以致削弱我們履行合約責任的能力。終止經銷協議所需的通知期因根據製造商的不同政策訂立的不同協議而有所不同，介乎零(終止協議即時生效)至90日。於往績記錄期間，我們的經銷協議概無遭任何製造商終止亦無，而任何製造商拒絕對我們的任何經銷協議進行續期。截至最後實際可行日期，我們的經銷協議條款概無重大不利變動。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無自任何製造商收到關於經銷協議項下的違約或未能履約的通知或投訴。

若干我們的經銷協議規定，製造商就汽車的設計或生產中的任何缺陷負責，而我們就汽車由我們經銷商佔有期間而引起的任何缺陷負責。我們已獲中國法律顧問通商律師事務所告知，於中國銷售的汽車產品責任受中國法律及法規的強制條款監管。根據產品質量法，購買了缺陷產品的任何客戶可向製造商或零售商要求賠償。倘缺陷屬製造商，則零售商可向製造商尋求補償，惟製造商及零售商間任何協議另有規定者除外。更多資料，請見「監管概覽—產品質量」。

我們通常與製造商於經銷協議屆滿日期前一個月左右開始討論續期事宜。我們現時正在續期兩份經銷協議，各經銷協議的屆滿日期均為二零一一年十二月。我們已取得製造商的書面確認將該兩份經銷協議續期至二零一三年十二月。我們的中國法律顧問通商律師

業 務

事務所告知，該兩間4S經銷店於續期期間的持續營運遵守了相關中國法律及法規。截至最後實際可行日期，13份經銷協議將於二零一二年年底屆滿，我們預期能夠於屆滿前續期所有經銷協議。我們能夠對於往績記錄期間屆滿的所有經銷協議進行續期。

供應商及採購

供應商

我們成本基礎的主要組成部分乃與為開展我們的經銷業務而購買乘用車有關。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，有關乘用車銷售所產生的成本分別約為人民幣7,822.8百萬元、人民幣13,080.9百萬元及人民幣17,651.8百萬元，分別約佔我們銷售及服務成本總額的93.0%、94.5%及94.4%。

我們的五大供應商為新乘用車及零部件製造商。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，自我們五大供應商的採購分別佔我們採購總額的83.7%、81.0%及80.7%，而自我們最大單一供應商的採購分別佔我們採購總額的28.4%、33.4%及35.6%。

我們的董事、彼等聯繫人或任何現有股東(就我們的董事所知，擁有我們的股本5%以上者)概無於我們五大供應商中擁有任何權益。

採購新乘用車、零部件及配件

我們直接向汽車製造商採購新乘用車。汽車製造商為其每間授權網點設定年度銷售目標、客戶滿意程度以及其他績效指標。達成有關目標與否，將作為相關汽車製造商評估經銷店網點表現及決定日後新乘用車銷售分配的考慮因素。

製造商通常於付運前要求全額支付購款。若干製造商亦可能要求在下訂單後支付定額按金或採購價的一定比例。根據我們與製造商訂立的經銷協議，與新乘用車及零部件有關的風險在出貨或交付時轉嫁予我們。我們的若干零部件及配件供應商向我們授出至多90日的信貸期。

我們出售的所有乘用車(無論是進口還是在本地製造)均於中國購入。由於我們並未從海外直接進口乘用車，故我們毋須繳付任何進口徵稅、海關徵稅或關稅。我們出售的新乘用車所需交付時間介乎兩至三個星期不等，在極端情況下甚至可能長達四個月，視乎乘用車於中國還是於海外製造而定。我們並未從事平行進口乘用車到中國的業務。

我們出售的乘用車的製造地視乎特定車型而定。在中國就特定車型供應國內製造產品還是進口產品方面，與我們合作的各個製造商有其自身的政策。例如，寶馬及奧迪等若干製造商就其若干車型出售進口產品，而為其他車型出售國內製造的產品。保時捷、英菲

業 務

尼迪及捷豹及路虎等其他製造商在中國全部出售進口產品。就我們已獲授權經銷的所有乘用車品牌而言，同一車型一般不會出現國內製造產品與進口產品的重疊。

就零部件及配件而言，大部分製造商均對供應來源有特定要求。因此，我們絕大部分的零部件及配件乃採購自汽車製造商或彼等的授權供應商。

我們有權向供應商退回有製造缺陷的乘用車及零部件。倘於運輸過程中引致產品缺陷，我們一般會向物流及運輸公司提起損害索賠。於往績記錄期間，我們於採購乘用車或零部件方面並無出現任何重大退貨。

存貨管理

我們積極監控我們經銷店的乘用車、零部件及配件存貨，以確保成本效益、品質控制和及時分銷。於二零零九年、二零一零年及二零一一年，我們的平均存貨週轉日分別為32.9日、25.6日及31.3日。我們致力於維持最佳的存貨水準，以滿足客戶需求，同時管理我們的營運資金需求，為存貨提供資金。

我們制定存貨目標，指導我們經銷店的採購及銷售計劃，並密切監控存貨水平及各經銷店的週轉情況。4S經銷店的總經理負責每日監控乘用車及零部件存貨水平。我們的企業資源規劃系統為我們在上海的總部提供有關旗下各4S經銷店存貨水準的最新資料。根據我們的經銷店提供的資訊，我們的高級管理層每週評估及規劃採購與銷售，並就改善存貨週轉提出策略性意見。於經銷店的每月存貨水平超過我們的目標時，我們的總部或會根據積壓程度發出警告通知，要求制訂改善或減少採購量的計劃。在獲得汽車製造商同意後，我們或會在網點之間調動乘用車，以維持汽車存貨水準的均衡狀態。我們的存貨管理團隊與銷售和營銷團隊合作開展廣告和銷售活動，促進我們庫存中特定型號汽車的銷售。此外，部分製造商就我們須維持一定數量以隨時應對客戶需求的新乘用車、零部件及配件而設定最低存貨水平。

信息技術

我們的多數經銷店須使用各個汽車製造商開發並提供的指定信息技術系統，該等系統適用於同一製造商授權的所有經銷店。此外，我們內部已建立企業資源規劃系統，來控制我們的業務經營及有效改善採購、銷售、存貨管理、財務管理及其他行政功能。我們亦使用企業資源規劃系統來收集及更新有關潛在及現有客戶的信息，例如彼等的個人信息、訪問我們經銷店的次數以及參加我們的銷售及營銷活動的出席率及在我們經銷店的消費情

業 務

況。我們會審閱並分析此信息，以便能更好地了解我們客戶的喜好及消費模式，並能引導我們的業務決策。我們亦可通過我們企業資源規劃系統監測我們的主要表現指標，如新乘用車銷售的存貨週轉、現金流及賬目。我們目前正在升級我們的企業資源規劃系統，以涵蓋更多管理功能，包括售後服務、人力資源管理、制訂預算及評估，而我們擬進一步提升我們人員的生產力及我們的業績。

僱員

我們致力於整個業務運營中招聘、培訓及挽留技術純熟且經驗豐富的人員。我們擬透過提供具競爭力的薪金組合以及重點培訓及職業發展來達到此目標。

截至二零一一年十二月三十一日，我們擁有合共6,429名全職員工及其他僱員。此外，截至同一日期，我們透過第三方勞務代理聘用的員工為967名，彼等大多數為我們長期租賃服務的司機及清潔工。下表按職能列出截至二零一一年十二月三十一日我們的全職僱員總數。

| 職能 | 僱員人數 | 佔總數的百分比 (%) |
|------------------|--------------|----------------|
| 售後業務..... | 3,018 | 46.9 |
| 銷售與營銷..... | 2,333 | 36.3 |
| 行政及其他汽車相關服務..... | 530 | 8.2 |
| 財務及會計..... | 488 | 7.0 |
| 管理層..... | 100 | 1.6 |
| 總計 | 6,429 | 100.0 |

就透過第三方機構而聘用的員工而言，誠如我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，該等機構持有相關的有效許可及本集團與該等機構訂立的協議以及該等機構與有關人員就委聘而訂立的協議乃屬合法、有效及具約束力，並遵守適用的中國法律、法規及條例。根據二零零七年六月二十九日頒佈並於二零零八年一月一日生效的勞動合同法，倘有關聘用機構未能遵守任何適用勞動法律、法規及條例從而導致有關人員蒙受任何損害，則本集團可能受到連帶責任。誠如我們的中國法律顧問通商律師事務所告知，倘有關人員要求我們賠償，則我們有權根據我們與彼等之間的協議針對相關代理機構提出索償，要求彼等負責部分賠償。於往績記錄期間，我們並無收到任何與第三方僱傭代理機構聘用人員有關的重大索償。

根據中國法律及法規，我們須為合資格享有福利的僱員向住房公積金作出強制性供款。截至最後實際可行日期，繼開立彼等之住房公積金賬戶後，我們已正式為我們的僱員作出全部規定的強制性供款。然而，我們的若干中國附屬公司開立住房公積金賬戶及開始為彼等僱員作出規定的強制性供款的時間稍遲於相關中國法律及條例所規定的時間，此或

業 務

會視為未及時作出住房公積金供款。我們的中國法律顧問通商律師事務所已告知，當地相關住房公積金部門有權力要求該等中國附屬公司繳納在開立住房公積金賬戶前應計的尚未繳納的供款。然而，對於晚開放的住房公積金賬目法定罰款概無按相關中國法律及法規計提。我們的中國法律顧問通商律師事務所及國浩律師(上海)事務所認為，未按時開立住房公積金賬戶在中國乃司空見慣。基於彼等與相關對該等中國附屬公司有管轄權的當地住房公積金部門所進行的訪談，彼等均認為，該等中國附屬公司應當地住房公積金部門之要求以繳納開立有關賬戶前所產生的尚未繳納的供款的可能性甚微。張德安及Asset Link共同及各別同意及承諾，倘我們或任何該等中國附屬公司須應相關住房公積金部門之要求繳納開立住房公積金賬戶前所產生的尚未繳納的供款，則彼等將就該款項向我們提供彌償。與此同時，我們已落實內部程序，確保嚴格遵守有關住房公積金的規定。

我們認為我們與僱員之間的關係良好。於往績記錄期間，我們未曾經歷任何罷工、停工或重大勞資糾紛，亦無在招聘或挽留合資格僱員方面遭致任何重大困難。我們相信我們保持了穩定的員工團隊以及較高的員工忠誠度。截至二零一一年十二月三十一日，大部分五年前受聘於我們的全職僱員仍然在職。

我們提供具有競爭力的酬金組合及福利以吸引優秀人才，且貢獻出我們一部份收益作為「僱員關懷」計劃的內部基金。我們定期評估僱員的工作表現。該等評估結果將與報酬及晉升掛鉤。為了獎勵我們的售後及銷售和營銷人員，我們會根據彼等的不同表現標準(包括個人銷售目標的達標情況及客戶對他們的服務質素的反饋意見等)而向其提供獎金。我們不時檢討僱員的薪金組合。

我們已制訂並成功開展一項內部培訓計劃，以培養及發展我們的經銷店經理，而經銷店經理對於我們4S經銷店的成功具有重要意義。我們直接服務客戶的一線員工透過參加我們開設的內部培訓課程以及製造商就新車型及彼等的管理、銷售及服務標準提供的培訓研討會而獲得培訓。我們亦與製造商及當地的教育機構合作，對專業汽車技術人員進行培訓。譬如，我們與上海東輝職業技術學校及無錫汽車工程學校合作，聯手培訓專業售後技術人員加入我們的維修及保養服務團隊。我們亦與無錫汽車工程學校共同設立了「長三角永達校企合作聯盟」，其包括長江三角洲各大職業院校，旨在從我們經銷店所在的市場合作招募及培養人才。此外，我們正與寶馬合作，按照寶馬的技術標準為無錫汽車工程學校的實習生提供培訓。

我們相信，即使在人力資源競爭日益激烈的環境下，我們仍可保持較高的僱員留職率。我們之所以能保持僱員高留職率的原因為，我們通過內部晉升政策來激勵員工。此外，

業 務

鑒於我們的經營規模龐大，我們的僱員有大量機會在中國多個區域經營不同品牌的乘用車，並且可獲得若干其他獎勵及有競爭力的薪酬組合。

競爭

我們經營的行業競爭十分激烈且分散。根據羅蘭貝格的資料，豪華及超豪華分部的五大多廠商品牌經銷集團佔二零一一年總銷量的約12%。我們相信，該行業的主要成功因素包括網絡覆蓋率、與汽車製造商的合作關係、品牌知名度、客戶服務、營運管理、成本控制、專業銷售知識、人才吸納及挽留以及定價策略。我們就經銷商授權、網點的黃金地段、融資擴充的資金、乘用車客戶及售後服務以及人力資本而與其他經銷集團展開競爭。在售後服務及零部件銷售方面，我們亦與獨立維修店及汽車零件零售中心展開競爭。我們的經銷業務亦受汽車製造商及其品牌於品質、設計及價格方面競爭的影響。

知識產權

根據一般經銷協議，我們有權在推銷活動中使用製造商之商號、商標及其他品牌材料，惟所採取之方式須與製造商所訂之標準一致。本集團亦已與永達股份訂立商標及域名許可協議，據此，永達股份同意將以其名義於中國及香港註冊的若干商標及域名許可供我們營運使用。該等商標及域名包括我們的企業品牌「永達」及我們的標誌以及我們網站的域名「www.ydauto.com.cn」及「www.96818.com.cn」。此外，由於寶馬要求其經銷商的公司名稱必須包含漢字「寶」，故我們選擇「寶誠」作為我們附屬公司中經營寶馬經銷店的公司名稱一部分，收納「寶誠」品牌作為我們於銷售及市場營銷活動中「永達」公司品牌的分品牌。我們獲永達股份授權使用其於中國及香港註冊的商標寶誠。我們亦正於中國及香港申請註冊若干商標。於最後實際可行日期，我們並無重大專利。為保護我們的知識產權及我們獲授權使用的知識產權，我們定期透過定期進行互聯網搜索(包括各工商行政管理局網頁)監控我們的品牌是否遭受侵權。有關我們知識產權的更多詳情，請參閱「附錄三 — 法定及一般資料 — 有關我們業務的其他資料 — 知識產權」。

物業

我們就業務營運於中國佔用若干物業。該等物業用於非物業業務，主要包括我們的網點物業，以及位於上海、江蘇、浙江、山西、福建、北京及海南的若干附屬樓宇及車庫。截至最後實際可行日期，我們佔用合共60項物業，總建築面積(「建築面積」)為251,535.51平方米，各項物業建築面積介乎40平方米至23,395.14平方米之間。

業 務

我們擁有的物業

截至最後實際可行日期，我們擁有合共8項物業，總建築面積為25,728平方米。我們的自有物業佔我們所佔用物業的總建築面積的10.2%。

我們已取得所有該等擁有物業的房屋所有權證。因此，我們的中國法律顧問通商律師事務所已告知我們，我們擁有所有該等物業的合法有效的所有權權益。

於該等自有物業中，本集團認為其中兩項屬重要，因於往績記錄期間其用作我們的網點並貢獻我們收入的大部份。該等物業乃位於上海及其詳情載列如下：

| 編號 | 租賃物業 | 建築面積(平方米) | 登記擁有人 |
|----|------------------------------|-----------|-------|
| 1. | 江蘇澄陽路77號 ⁽¹⁾ | 8,767.00 | 江陰寶誠 |
| 2. | 江蘇南通市青年東路277號 ⁽²⁾ | 13,772.30 | 南通寶誠 |

附註：

- (1) 抵押予中國民生銀行上海分行，就於二零一二年二月九日的融資最多人民幣20,000,000元提供擔保。
- (2) 抵押予中國民生銀行上海分行，就於二零一二年二月二十四日的融資最多人民幣30,000,000元提供擔保。

我們的租賃物業

截至最後實際可行日期，我們租賃合共52項物業，總建築面積為225,807.5平方米。我們的租賃物業佔我們所佔用物業的總建築面積的89.8%。於該等租賃物業中，本集團認為其中三項屬重要，因於往績記錄期間其用作我們的網點並貢獻我們收入的大部份。該等物業乃位於上海及詳情載列如下：

| 編號 | 租賃物業 | 建築面積(平方米) | 承租人 | 租約屆滿日期 |
|----|---------------|-----------|--------|------------------|
| 1. | 上海唐鎮大眾村138/9丘 | 3,428.30 | 上海寶誠 | 二零一四年 十二月三十一日 |
| 2. | 上海北蔡鎮19街8/1丘 | 7,759.00 | 上海永達浦東 | 二零一四年 十二月三十一日 |

我們租賃物業的屆滿日期介乎二零一二年十一月至二零一三年六月。於往績記錄期間，我們於續訂租賃協議方面並無經歷任何困難或失敗，及我們的經銷店並無因此而停業。

業 務

截至最後實際可行日期，我們於28項租賃物業(總建築面積134,031.45平方米，佔我們租賃物業總建築面積的59.3%)中的租賃權益有以下若干缺陷：

- 我們租有於集體所有土地或國有劃撥土地上興建的9項物業，總建築面積為42,946平方米，約佔我們租賃物業總建築面積的19%。根據中國法律及法規，概無有關擁有人或土地使用權持有人可能租賃集體擁有土地或國有劃撥土地予任何第三方作商業用途。我們於各該等八項物業各經營一間網點。
- 我們自未能就該等物業取得房屋所有權證的出租人租有19項物業(包括上海寶誠及上海永達浦東租賃的該等物業)，總建築面積為91,085.42平方米，約佔我們租賃物業總建築面積的40.3%。出租人未能正式取得物業的業權，可能妨礙我們執行有關租賃協議項下的權利。我們於各該等19項物業各經營一間網點。

於二零零九年、二零一零年及二零一一年，我們自經營該等28項有缺陷租賃物業所產生的收入分別為人民幣4,534.1百萬元、人民幣8,317.4百萬元及人民幣10,949.9百萬元，分別佔我們總收入的49.8%、55.4%及53.9%。

截至最後實際可行日期，我們並無就任何我們租賃物業中租賃權益的任何缺陷產生或導致的重大索償。此外，本公司於往績記錄期間並未關閉任何經銷店。

我們董事認為，該等有缺陷租賃物業對我們的業務及經營並無任何重大及不利影響，概因(i)我們可找到類似物業搬遷有關網點(倘必要)；(ii)我們預期搬遷有關網點並無任何重大實際困難；及(iii)根據現有公開資料，就搬遷我們位於有缺陷物業的業務估計總成本及開支不會超過人民幣30百萬元。此外，由於在簽訂任何經銷協議之前，我們須就我們的網點的物業所有權或租賃許可向汽車製造商呈遞文件(包括相關業權文件)，汽車製造商與我們訂立經銷協議前已知悉該等28處有缺陷的租賃物業，因此，我們相信且我們的中國法律顧問通商律師事務所已告知，現有該等28處有缺陷的租賃物業不會構成相關經銷協議重大違約或引致任何由相關汽車製造商實施的終止。

張德安及Asset Link各共同及個別同意就我們為業務營運租賃及使用任何該等物業的權利導致任何糾紛產生的任何成本、開支及虧損向我們作出彌償。有關彌償契約的更多資料，見「附錄三一法定及一般資料—其他資料—稅項及其他彌償保證」。我們已實施內部控制措施，據此，我們的法律顧問將審閱我們的租賃物業及告知我們有關租賃物業的相關風險，並確保倘我們的租賃物業產生任何缺陷我們有足夠權利向相關僱主索償。

業 務

保險

我們投購的保險涉及風險(如我們大部分經銷店的固定資產和存貨等財產的損失、失竊及損壞)以及因火災、水災及多種其他自然災害(不包括地震及海嘯)造成的損失。此外，我們還就客戶在我們的4S經銷店內蒙受損害所產生的潛在責任投購公眾責任險。我們並無就日常業務過程中可能產生的任何潛在責任投購責任險，而且由於在中國業務中斷險的理賠範圍有限，我們亦無投購任何業務中斷險。我們認為，我們的投保範圍屬充足且符合中國的行業慣例。

此外，就我們的汽車租賃業務而言，因涉及我們的客戶或第三方司機租用乘用車所造成的乘用車事故，我們或會承擔相關的人身傷亡及財產損失責任。我們會購買車輛損失險、第三者責任險、機動車交通事故責任強制保險以及我們的管理層認為足以保護我們的資產及租賃業務的其他險種，儘管概無保證該等險種是否充分或足夠。

有關更多詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的投保範圍可能不足以保障我們免受一切潛在損失」。

法律訴訟及監管合規

我們並無捲入，亦不知悉據管理層認為可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政訴訟。然而，在日常業務過程中，我們可能不時捲入各種法律、仲裁或行政訴訟。

我們的中國法律顧問通商律師事務所知會我們，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守中國適用法律法規，包括但不限於環境、勞動及安全法律及法規等，且我們已從有關政府機關取得對我們在中國經營業務而言屬重大的一切必要執照、批文和許可證。此外，我們已獲通商律師事務所告知，在環境相關的法律法規方面，概無任何對我們的經營及財務狀況而言屬重大的適用規定。