

## 業 務

### 概 覽

根據北京華通人的行業報告，就截至二零一三年十二月三十一日在營業的豪華汽車經銷店及展廳數目而言，我們是中國我們營運所在地區最大的豪華汽車經銷集團之一。我們的業務集中於華東的富裕沿海地區，包括江蘇省及山東省、上海市及浙江省，該等地區共同擁有中國最大的豪華及超豪華乘用車市場。我們的豪華、超豪華及中高端品牌的組合均衡。我們截至最後可行日期所擁有的品牌組合包括七個豪華品牌，即寶馬、MINI、路虎、捷豹、奧迪、雷克薩斯及凱迪拉克；兩個超豪華品牌，即瑪莎拉蒂及法拉利；及十三個中高端品牌，即別克、現代、福特、雪佛蘭、上海大眾、起亞、東風本田、廣汽本田、一汽豐田、廣汽豐田、豐田、東風日產及鄭州日產。

我們於二零零一年九月在江蘇省徐州市開設首家汽車經銷店。我們專注於中國二、三及四線城市，尤其是華東的富裕沿海地區的該等城市，並將我們高密度的汽車經銷網絡設於該地區。截至最後可行日期，我們開設了51家門店，並已取得汽車製造商的授權或不具約束力的意向書以開設另外15家門店，包括一家新寶馬4S經銷店，其將取代連雲港之寶旗下的現有維修中心。所有該等新門店將專營豪華及超豪華品牌(包括寶馬、MINI、路虎及捷豹、瑪莎拉蒂及法拉利)。

由於我們強大的營運能力及選擇性的地區重點戰略，我們已於中國我們專注的地區建立強勁的品牌聲譽及領先的市場地位。根據北京華通人的行業報告，截至二零一三年十二月三十一日，我們為：

- 江蘇省、山東省及上海市最大寶馬經銷集團(就在營業汽車經銷店總數目而言)
- 中國第五大寶馬經銷集團(就在營業汽車經銷店數目而言)
- 總部位於江蘇省的最大的豪華及超豪華汽車經銷集團(就在營業豪華及超豪華汽車經銷店及展廳數目而言)
- 江蘇省及山東省及上海市最大的路虎及捷豹經銷集團之一(就在營業汽車經銷店總數目而言)
- 山東省最大奧迪經銷集團(就在營業汽車經銷店數目而言)

我們強大的營運能力及年輕的汽車經銷網絡使我們實現新門店的銷售迅速提升及我們營運所在的主要地區的同店銷售增長高企。於往績記錄期間，我們的豪華及超豪華經銷店的收入錄得大幅增長。此外，我們擁有年輕的汽車經銷網絡：截至最後可行日期，我們28家豪華及超豪華門店中有21家營業時間少於三年。根據北京華通人的行

## 業 務

業報告，新建汽車經銷店通常花費至少三年時間提升其新車銷售及售後服務。鑒於我們新店迅速攀升的銷售能力及其增長潛力，我們相信，我們於不久的將來處於更快速增長的有利位置，增速將超過行業的整體速度。

我們於策略上專注豪華及超豪華品牌。截至最後可行日期，我們51家門店中的28家或54.9%專營豪華及超豪華品牌。截至最後可行日期，我們經營16家寶馬及MINI門店，並已取得授權或不具約束力的意向書以設立另外10家寶馬及MINI門店。

我們擁有以客戶為導向的業務理念並致力於在整個汽車相關消費週期內提供量身定制的服務。我們已實施先進的CRM系統及建立專注的CRM銷售團隊。我們使用我們的CRM系統收集、分析及篩選客戶資料，並根據客戶資料及目標客戶生成營銷線索，以使我們能有效分配我們的資源，按自身情況開展我們的銷售活動及充分利用我們高密度的網絡佈局。我們的CRM銷售團隊一般透過傳統銷售及營銷渠道以及創新的線上及線下銷售及營銷渠道(如利用雲數據庫的營銷平台)招攬客戶。

除汽車銷售外，我們能夠通過供應售後服務及汽車相關增值服務多元化我們的收入來源。憑藉我們提供全面的服務及高質量的客戶服務，我們於往績記錄期間來自該等服務的收入及佣金收入錄得大幅增長。

於往績記錄期間，我們的業務及經營業績錄得大幅增長。我們的收入由二零一一年的人民幣6,017.4百萬元增加55.9%至二零一二年的人民幣9,383.8百萬元，並由二零一二年增加23.5%至二零一三年的人民幣11,587.8百萬元，及由截至二零一三年三月三十一日止三個月的人民幣2,395.0百萬元增加62.5%至二零一四年同期的人民幣3,891.3百萬元。於二零一一年、二零一二年及二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們的豪華及超豪華汽車銷售額所佔我們汽車銷售的收入的比例不斷增加，分別為29.3%、67.8%、70.0%及73.7%。我們的淨利潤由二零一一年的人民幣90.4百萬元增加0.9%至二零一二年的人民幣91.2百萬元、由二零一二年增加172.3%至二零一三年的人民幣248.4百萬元及由截至二零一三年三月三十一日止三個月的人民幣29.2百萬元增長243.7%至二零一四年同期的人民幣100.2百萬元。

### 我們的競爭優勢

我們相信，我們領先的市場地位及快速的增長主要由於以下競爭優勢所致：

**為華東的富裕沿海地區的市場領導者，該地區擁有中國最龐大的豪華及超豪華乘用車市場**

根據北京華通人的行業報告，就截至二零一三年十二月三十一日在營業的豪華汽車經銷店及展廳數目而言，我們是中國我們營運所在地區最大的豪華汽車經銷集團之

## 業 務

一。我們於華東的富裕沿海地區部署高密度網絡，包括江蘇省及山東省、上海市及浙江省。根據北京華通人的行業報告，截至二零一三年十二月三十一日，我們為：

- 江蘇省、山東省及上海市最大的寶馬經銷集團(就在營業汽車經銷店總數目而言)
- 中國第五大寶馬經銷集團(就在營業汽車經銷店數目而言)
- 總部位於江蘇省的最大的豪華及超豪華汽車經銷集團(就在營業豪華及超豪華汽車經銷店及展廳數目而言)
- 山東省及江蘇省及上海市最大的路虎及捷豹經銷集團之一(就在營業的汽車經銷店總數目而言)
- 山東省最大的奧迪經銷集團(就在營業汽車經銷店數目而言)

我們戰略性地專注於江蘇省、山東省、上海市及浙江省，根據中國國家統計局的資料，該等地區於二零一三年合共佔中國名義國內生產總值的30.4%。根據二零一三年胡潤中國財富報告，中國約37.4%的千萬富翁(其淨資產至少為人民幣10百萬元)均為該等地區的居民。此外，根據北京華通人的行業報告，於二零一二年，該等地區登記的全新豪華及超豪華乘用車的數量佔中國登記的全新豪華及超豪華乘用車總數量的33.8%。我們認為，我們於華東的富裕沿海地區的市場領先地位為我們提供優勢地位，以把握於該等地區的汽車市場高增長潛力，尤其是豪華及超豪華汽車市場的增長潛力。

我們戰略性地專注於中國二、三及四線城市且重點放在華東的富裕沿海地區並將我們具有高密度的汽車經銷店網絡部署於該等地區。根據北京華通人的行業報告，於近年來，鑒於一、二線城市乘用車的高普及率，中國汽車銷售網絡的增長近年來一直在遷移至經濟快速發展的三、四線城市。從二零零九年至二零一二年，在三、四線城市登記的新乘用車數目分別按複合年增長率9.6%及8.7%增長，超過一、二線城市同期所錄得的複合年增長率分別為2.0%及7.5%。我們相信，我們的地區性聚焦策略及我們於經營所在地區的領先市場地位，將會令我們在二、三及四線城市快速增長的汽車銷售及售後服務業務受益。此外，於我們經營所在地區內附近城市間的汽車銷售及售後服務而言，我們的高密度汽車經銷網絡為我們提供穩固而忠實的客戶群。此外，該

## 業 務

等地區不斷增長的汽車普及率對售後服務產生更高需求，尤其是對於豪華及超豪華汽車市場。根據北京華通人的行業報告，我們專注的地區的售後服務市場於二零一二年佔中國整體售後服務市場的28.8%。我們相信我們於該等地區的強勁表現亦將為我們把握售後增值服務市場的強勁增長潛力提供有利條件。

### 堅實的經營能力及年輕的汽車經銷網絡令我們實現強健同店銷售增長及市場領先經營表現

憑藉我們強大的運營能力及專長，透過我們戰略性佈局及高密度汽車經銷網絡，再加上我們於我們經營地區的領先市場地位，我們新店的銷售實現快速提升及強健的同店銷售增長。我們的新汽車經銷店通常能夠於開始營業的首兩個年度提升銷售額及產生利潤。

我們新門店銷售短期內迅速攀升證明我們強大的銷售能力。我們於二零一一年開始營業的豪華及超豪華經銷店，按二零一一年平均經營期間兩個月計，於二零一一年、二零一二年及二零一三年實現售後及其他服務的平均單店收入分別約人民幣4百萬元、人民幣18百萬元及人民幣34百萬元。我們於二零一一年開始經營的寶馬經銷店，按二零一一年平均經營期間約三個月計，於二零一一年及二零一二年實現平均單店銷售量分別約為220輛及1,034輛。我們於二零一二年開始經營的寶馬經銷店，按二零一二年平均經營期間約九個月計，實現二零一二年平均單店銷量約1,409輛。尤其是，我們的兩家上海寶馬經銷店(均於二零一二年三月開始營業)於二零一二年三月開始營業後至同年十二月期間銷售合共3,857輛汽車，平均單店銷量為1,929輛汽車。我們在江蘇省南通的寶馬經銷店(於二零一一年九月開始經營)於二零一二年錄得銷量1,484輛。我們在浙江省湖州的寶馬經銷店(於二零一一年七月開始經營)於二零一二年錄得銷量1,037輛。根據我們的過往經驗，我們認為，我們能夠在我們專注的地區(包括江蘇省、山東省、上海市及浙江省)較經營同樣品牌的其他經銷店取得更高的平均單店銷量。

另外，我們強勁的營運能力使我們能夠於往績記錄期間達致市場領先的營運表現。下表載列我們可比較門店於二零一三年相比二零一二年及截至二零一四年三月三十一日止三個月相比二零一三年同期的同店銷售增長：

	二零一三年與二零一二年比較							總收入
	汽車銷售單店收入				售後及其他服務單店收入			
	汽車銷量	二零一二年		二零一三年		二零一二年		
增長率	金額		金額		金額		金額	
%	人民幣百萬元		人民幣百萬元		人民幣百萬元		人民幣百萬元	
豪華及超豪華品牌.....	6.1	446.6	474.4	6.2	29.7	44.9	51.6	9.1
所有品牌.....	6.9	255.6	271.5	6.2	25.3	31.3	23.6	7.8

## 業 務

截至二零一四年三月三十一日止三個月期間與截至二零一三年三月三十一日止三個月期間比較

	汽車銷售單店收入				售後及其他服務單店收入			總收入
	二零一三年	二零一四年	增長率	增長率	二零一三年	二零一四年	增長率	增長率
	金額	金額			金額	金額		
	增長率	金額	金額	增長率	金額	金額	增長率	增長率
%	人民幣百萬元	人民幣百萬元	%	人民幣百萬元	人民幣百萬元	%	%	
(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	(未經審計)	
豪華及超豪華品牌.....	17.9	104.5	126.7	21.3	8.9	14.0	57.0	24.1
所有品牌.....	18.1	60.8	74.4	22.4	6.8	9.2	36.0	23.8

尤其是，我們的寶馬、路虎及捷豹錄得強勁的同店銷售收入增長，詳情如下：

- **寶馬同店銷售增長。**由二零一二年的約人民幣519.2百萬元增至二零一三年的約人民幣558.1百萬元，同店增長(按我們寶馬可比較門店的單店收入增長計)為7.5%；由截至二零一三年三月三十一日止三個月的約人民幣121.5百萬元增加至二零一四年同期的約人民幣142.9百萬元，同店增長為17.6%
- **路虎及捷豹同店銷售增長。**由二零一二年的約人民幣529.3百萬元增至二零一三年的約人民幣668.5百萬元，同店銷售增長(按路虎及捷豹可比較門店的單店收入增長計)為26.3%；由截至二零一三年三月三十一日止三個月的約人民幣154.2百萬元增加至二零一四年同期的約人民幣233.3百萬元，同店增長為51.3%

另外，我們擁有年輕的汽車經銷網絡。下表載列截至最後可行日期，我們經營中的豪華及超豪華門店的店齡分析：

	經營中的門店數目				門店總數
	五年以上 (包括五年)	五年以下	三年以下	一年以下	
<b>豪華及超豪華門店數目</b>					
瑪莎拉蒂及法拉利.....	—	1	1	1	1
瑪莎拉蒂.....	—	1	1	1	1
寶馬.....	—	13	10	3	13
寶馬/MINI.....	2	—	—	—	2
MINI.....	—	1	1	—	1
路虎及捷豹.....	—	4	4	1	4
奧迪.....	2	1	1	—	3
雷克薩斯.....	—	1	1	—	1
凱迪拉克.....	—	2	2	—	2
<b>總計.....</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>6</b>	<b>28</b>

根據北京華通人的行業報告，新建立門店提升其新汽車銷售及售後服務通常至少需要三年。憑藉我們迅速提升新店銷售的強勁往績紀錄及我們相對年輕的門店組合，我們相信，我們具備有利條件快速增長。此外，隨著我們的新店持續提升其業務營運，我們預期，對售後服務有需求的客戶基礎隨時間推移將會進一步提高我們的毛利率。

## 業 務

### 均衡的品牌組合，且戰略性地專注於豪華及超豪華品牌

我們擁有包括豪華、超豪華及中高端品牌的均衡組合。我們的品牌組合包括七個豪華品牌，即寶馬、MINI、路虎及捷豹、奧迪、雷克薩斯及凱迪拉克和兩個超豪華品牌，即瑪莎拉蒂及法拉利，及根據北京華通人的行業報告，該等豪華及超豪華品牌於中國登記新乘用車總數目於二零一一年及二零一二年佔中國所有豪華及超豪華品牌已登記新乘用車總數目分別為65.4%及68.4%；我們的十三個中高端品牌，即別克、現代、福特、雪佛蘭、上海大眾、起亞、東風本田、廣汽本田、一汽豐田、廣汽豐田、豐田、東風日產及鄭州日產，及根據北京華通人的行業報告，該等中高端品牌已登記新乘用車總數目於二零一一年及二零一二年佔中國所有中高端品牌已登記新乘用車總數目分別為74.0%及71.6%。我們相信，我們的多種品牌供應使我們可把握不同人口結構群體及收入水準的廣泛客戶。我們廣泛的品牌覆蓋率亦可以增加我們取得現有客戶(尤其是自中高端品牌升級至豪華及超豪華品牌的客戶)對汽車升級需求的機會。隨著該等地區的經濟持續發展以及人均可支配收入持續提高，我們預期汽車升級需求會出現高速增长。

我們戰略性地專注豪華及超豪華品牌，使我們能把握豪華及超豪華汽車市場未來增長的機會。北京華通人預期豪華及超豪華乘用車市場的銷售量於二零一二年至二零一八年按18.8%的複合年增長率進行增長，而總體乘用車市場於同期的複合年增長率為11.0%。截至最後可行日期，我們的51家門店中的28家店或54.9%專注於豪華及超豪華品牌。我們專注於豪華及超豪華品牌，這補充了我們於華東的富裕沿海地區的汽車經銷網絡策略安排。我們與多家全球領先汽車製造商(尤其是豪華及超豪華品牌)建立了穩固的業務關係，並成為其重要業務夥伴。

根據北京華通人的行業報告，截至二零一三年十二月三十一日，按在營業的汽車經銷店總數計，我們是江蘇省、山東省以及上海市最大的寶馬經銷集團。根據同一報告，截至二零一三年十二月三十一日，按在營業的汽車經銷店數目計，我們是中國第五大寶馬經銷集團。截至最後可行日期，我們經營16家寶馬及MINI門店，並已取得授權或不具約束力的意向書以設立另外10家寶馬及MINI門店。我們亦持續擴充我們的豪華及超豪華品牌的多樣性。截至最後可行日期，除寶馬及MINI門店以外，我們經營四家路虎及捷豹經銷店、三家奧迪經銷店、一家雷克薩斯經銷店、兩家凱迪拉克經銷店、一家瑪莎拉蒂經銷店及一個瑪莎拉蒂及法拉利展廳。我們亦已取得汽車製造商授權或不具約束力的意向書以增設另外三家路虎及捷豹經銷店及兩家瑪莎拉蒂及法拉利門店。

## 業 務

### 由客戶關係管理基礎系統支持的以客戶為導向的業務理念，其為我們提供有效的目標營銷及多種創新銷售管道

我們以客戶為導向的業務理念使我們能夠更好地理解及預測客戶需求，並在整個汽車相關消費週期內為其提供量身定制的服務。尤其是，我們的CRM系統結合我們的ERP系統及CRM銷售專職團隊，使我們能夠開發多渠道的客戶銷售及營銷網絡，以提升我們的銷售及營銷效率。

我們已開發並正在持續擴大我們的CRM系統的客戶數據庫。該數據庫擁有現有及潛在客戶的綜合資料。我們已採納良好內部控制措施確保CRM系統的客戶數據的安全。我們透過CRM系統根據客戶價值、其開支傾向及購物記錄對客戶資料進行採集、分析、篩選及分類。我們透過根據潛在客戶對我們產品及服務的花費意願建立潛在客戶等級制度，從而生成營銷線索和目標，並以此採納自動化的銷售及營銷過程。另外，藉助我們高密度的汽車經銷網絡，我們可增加保留我們現有客戶及吸引新客戶的可能性。此外，我們針對的銷售及營銷措施受我們的CRM系統支持，亦獲汽車製造商認可。我們與寶馬透過利用我們的CRM系統合作開展銷售漏斗試驗項目及另一項名為「利潤x猛長」的試驗項目。

我們已開發多渠道的銷售平台，以在盡量降低銷售開支的同時藉助我們整合的CRM系統擴大與客戶的互動。我們不僅利用汽車經銷店及汽車展會等傳統銷售渠道接觸客戶，而且廣泛使用新銷售及營銷渠道，如藉助雲端數據庫、呼叫中心、即時信息或短信的營銷平台、網上銷售平台(包括Bitauto.com、Autohome.com.cn、Pcauto.com.cn及Xcar.com)以及微博及微信等社交網絡及微型博客服務。我們亦向我們客戶提供iOS及安卓應用程序「潤東行」。我們認為，我們廣泛使用該等社交工具及網絡營銷平台有助於我們吸引年輕客戶，而我們預期年輕客戶在我們客戶群中的佔比將提高。我們使用該等社交工具及網絡營銷平台亦有助於我們較傳統營銷渠道產生更低的廣告及營銷開支。憑藉我們CRM系統的數據分析及我們ERP系統的營運管理，我們能夠有效分配我們的銷售資源以滿足市場需求及優化我們網絡內部的人員及資金資源的利用情況。我們旨在藉助CRM系統增加客戶「粘性」，而我們已建立涵蓋整個汽車持有的消費週期的服務系統。我們亦能夠調整我們的產品及服務組合以根據我們利用CRM系統收集的實時客戶資料通過我們有效的管理機制迎合市場需求。隨著我們CRM系統的有效實施，購買我們產品或使用我們服務的現有客戶由截至二零一二年十二月三十一日的約146,000人次增加至截至二零一三年十二月三十一日的約186,000人次，並再增加至截至最後可行日期的約283,000人次。我們的系統中所登記的來訪我們門店的客戶總人數已由二零一二年的約184,000人次增加至二零一三年的約275,000人次。

## 業 務

### **利用我們高效客戶管理的支持，售後服務以及汽車相關增值服務帶來強勁收入增長**

我們認為，我們綜合的服務供應一直是我們成功的關鍵因素，尤其是在豪華及超豪華汽車市場，其客戶一般對價格的敏感程度較低，而更為注重綜合及優質服務。我們的售後服務不僅包括傳統服務(如汽車維修及保養、汽車零部件、配件及其他汽車相關產品的銷售)，亦包括汽車延保服務等服務。我們預期此將具有巨大增長潛力。

我們亦通過提供範圍廣泛的汽車相關增值服務多元化我們的收入來源，包括提供購車融資諮詢服務、汽車保險代理服務及融資租賃及相關諮詢服務以及促進二手汽車交易。截至最後可行日期，我們已於江蘇省徐州設立促進二手汽車交易的二手汽車交易中心。此外，我們的全資附屬公司徐州融創與多間汽車製造商金融公司及商業銀行合作，以提供購車融資諮詢服務。我們的若干汽車經銷店已與第三方融資租賃服務供應商進行合作。我們亦在上海自由貿易試驗區成立我們自己的融資租賃公司，以為我們的客戶提供融資租賃及相關諮詢服務。我們預期，我們通過與其他融資租賃服務供應商進行合作而積累的經營經驗將會成為我們自己的融資租賃公司的寶貴資源。

憑藉我們提供的廣泛服務、高品質客戶服務及我們的CRM系統，我們快速開發售後服務及汽車相關增值服務業務。我們強勁的經營能力使得我們於往績記錄期間來自該等服務的收入及佣金收入錄得強勁增長。我們來自售後及其他服務的收入從二零一一年的人民幣548.7百萬元增長30.6%至二零一二年的人民幣716.8百萬元，並由二零一二年增長55.9%至二零一三年的人民幣1,117.6百萬元，及由截至二零一三年三月三十一日止三個月的人民幣216.5百萬元增加81.5%至二零一四年同期的人民幣393.0百萬元。我們購車融資諮詢服務、汽車保險代理服務及促進二手汽車交易服務的佣金收入由二零一一年的人民幣49.1百萬元增加134.6%至二零一二年的人民幣115.2百萬元，並由二零一二年增加33.6%至二零一三年的人民幣153.9百萬元，及由截至二零一三年三月三十一日止三個月的人民幣36.3百萬元增加34.3%至二零一四年同期的人民幣48.7百萬元。

### **受知名機構投資者支援的具有豐富行業經驗的成熟管理團隊**

我們擁有經驗豐富及專注的高級管理團隊，其對中國汽車經銷行業擁有豐富的知識及管理經驗。我們的管理團隊由我們的主席兼總裁楊鵬先生(彼為本集團的創辦人且自我們成立以來一直為我們的總裁)領導。彼亦於中國的汽車行業擁有逾16年的經驗，並由中國汽車流通協會於二零一一年評為「中國汽車流通行業十大風雲人物」之一。我

## 業 務

們的核心管理團隊成員擁有平均大約10年的行業經驗。除本集團內部提升者以外，大量富有經驗的高級管理層人員從本集團以外加入我們，如柳東靈先生，彼於中國汽車行業擁有約14年經驗及於其他[編纂]公司擔任多個職位。我們認為，我們管理層的運營經驗及長期就職於本集團，因此對我們的業務及客戶具有深入瞭解，並對我們的成功作出了重大貢獻。

除我們的高級管理團隊之外，Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. (連同其聯屬公司，「KKR集團」)已協助我們制定國際企業管治常規，並為我們提供持續增長所需資本以及增值的業務改進。我們擁有知名機構投資者KKR集團，此有助我們在中國高度競爭的汽車經銷市場上提升我們作為成功營運商的公司知名度。KKR集團是全球領先的投資公司，截至二零一四年三月三十一日其所管理的資產為1,023億美元。該公司的業務為其基金投資者提供廣泛的投資管理服務，亦為其公司、投資組合公司及其他第三方提供資本市場服務。貫穿其整個經營歷史，KKR集團一直為私募股權行業的領導者，已完成超過235宗私募股權投資，截至二零一四年三月三十一日企業總值超過4,900億美元。

### 我們的策略

我們旨在透過以下策略於華東地區鞏固我們的市場領先地位，並成為中國領先的豪華及超豪華汽車全方位服務供應商：

#### **透過內部增長及選擇性收購並專注豪華及超豪華品牌以持續擴大我們的汽車經銷網絡及品牌組合**

憑藉我們於華東的富裕沿海地區的高密度汽車經銷網絡、對當地的了解及當地關係，配合上我們的經營經驗，我們擬將持續加強我們於該地區的市場領先地位。我們計劃通過結合新門店開設及審慎收購的方式於未來數年擴大我們的汽車經銷網絡。我們亦計劃收購符合以下條件的其他汽車經銷店，即位於具有高增長潛力的地區並擁有具有吸引力的品牌組合及高密度的網絡佈局。

我們計劃尋求機會與專注豪華及超豪華品牌的其他領先汽車製造商合作，以補充我們的地區網絡及品牌組合。我們認為，我們與領先汽車製造商的穩固關係及我們經營汽車經銷店方面成功的往績記錄使我們能夠取得更多領先汽車製造商的授權。我們認為，我們添加其他市場領先的豪華及超豪華品牌後，將會補充我們的現有品牌組合，提升我們的產品組合及鞏固我們於汽車經銷行業的市場地位。

#### **持續加強我們的經營能力以提高我們的同店銷售增長**

我們將會持續尋求加強我們經營能力的方式，以提高我們的同店銷售增長及改善我們的盈利能力。我們亦持續致力於改善我們的表現，因此，我們將會持續改善我們的僱員培訓計劃。我們計劃透過積極的銷售及營銷措施進一步發展我們的汽車相關增

## 業 務

值服務，如我們的融資租賃及相關諮詢服務。我們亦計劃於未來十二個月期間進一步升級我們的集中化的ERP系統，以進一步提升我們的經營效率。該等升級旨在提升我們對各門店的存貨採購及資源分配進行管理的能力，進而將會有助我們縮減存貨週轉天數及相關開支。我們亦將於本集團內繼續加強我們資本的集中管理，以優化我們的資本資源利用以及控制定價。

### **持續加強及優化我們的客戶關係管理，以擴大我們的客戶群及開發創新銷售渠道**

我們將會持續優化我們的客戶關係管理(包括持續升級我們的CRM系統)，以進一步擴大我們的客戶群及改善我們的經營效率，從而更好地支持我們的網絡擴張。我們的目標是進一步加強我們的客戶數據管理以支持銷路擴展及目標營銷，並改善網絡內的資源分配，以在門店層面上更好地支持經營業務。我們會透過對客戶數據庫中客戶資料的分析持續深化我們對客戶需求的瞭解，探索新銷售管道，提高我們的服務質量及進一步多元化我們的收入來源。我們相信，改善的管理計劃系統將會有助於我們更好地跟蹤、監控及分析我們的主要經營數據並實現更高效的資源管理及分配。

### **持續提升我們的售後服務以及汽車相關增值服務，並開拓新收入來源以實現快速的業務增長**

我們計劃利用我們領先的經營能力、市場主導地位以及多元化的銷售及營銷渠道，鞏固我們的售後服務以及汽車相關增值服務，如促進二手汽車交易服務、汽車融資服務、延長保修期服務及汽車融資租賃服務。我們的售後服務以及汽車相關增值業務為我們產生持續性收入及相對高的利潤率。我們認為，我們業務的該等部份擁有巨大增長潛力及強勁的持續發展能力及穩定性，亦是我們未來業務發展的重心。具體而言，我們計劃透過設計及實施二手汽車交易系統發展我們的二手汽車交易業務。截至最後可行日期，我們已於江蘇省徐州市設立促進二手汽車交易的交易中心。另外，我們計劃於現有汽車客戶高度密集的地區建立綜合的汽車維修中心。再者，我們將持續拓寬我們的汽車融資服務，並將該等服務延伸至我們的現有及新客戶，相信此舉將為我們產生更高利潤率及使我們可以接觸更廣的客戶群。

### **持續吸引、培訓及留住人才以支持我們的未來增長及擴張**

我們認為，我們的員工對我們的長期成功至關重要。因此，根據我們「正己化人、成人達己」的企業文化，我們計劃持續專注於吸引、培訓及留住人才，以支持我們的持續增長及擴張。我們將會持續專注於綜合的人力資源發展以吸引人才，在我們的網絡中改善我們的標準化、綜合性評估及晉升制度，並採取有效的員工激勵計劃。我們計劃主要於當地市場進行招聘。此外，我們將持續提供綜合的專業化在職培訓項目，並改進我們內部培訓中心的培訓內容以及擴大我們的培訓渠道。我們將會持續於員工培

## 業 務

訓方面投入資源，並就員工培訓與汽車製造商持續合作以為我們的員工提供更多職業發展機會。

### 我們的網絡

#### 概覽

根據北京華通人的行業報告，就截至二零一三年十二月三十一日的經營中的豪華經銷店及展廳數目而言，我們是中國營運所在地區最大的豪華汽車經銷集團之一，我們專注於華東的富裕沿海地區(包括江蘇省、山東省、上海市及浙江省)經營。我們有豪華及超豪華以及中高端品牌的完善平衡組合，策略專注於豪華及超豪華品牌。我們截至最後可行日期的強勁品牌組合，包括七個豪華品牌即寶馬、MINI、路虎及捷豹、奧迪、雷克薩斯及凱迪拉克；兩個超豪華品牌即瑪莎拉蒂及法拉利；及十三個中高端品牌即別克、現代、福特、雪佛蘭、上海大眾、起亞、東風本田、廣汽本田、一汽豐田、廣汽豐田、豐田、東風日產及鄭州日產。截至最後可行日期，我們經營51家門店，並已取得汽車製造商授權或不具約束力的意向書以開設另外15家門店，包括一家新寶馬4S經銷店，其將取代連雲港之寶旗下的現有維修中心。

我們由截至二零一一年一月一日的四家豪華門店增至截至最後可行日期的28家豪華及超豪華門店。截至最後可行日期，我們的51家門店中有28家或54.9%乃專營豪華及超豪華品牌，而我們從汽車製造商所取得開設新門店的所有授權及不具約束力的意向書均針對豪華及超豪華品牌。截至最後可行日期，我們已開設16家寶馬及MINI門店，並已取得授權或不具約束力的意向書以設立另外10家寶馬及MINI門店。

我們於二零零一年九月在江蘇省徐州市開設我們的首家汽車經銷店。截至最後可行日期，我們所有的門店均位於華東的富裕沿海地區。於策略上，我們將我們的大部份門店部署於擁有高經濟及收入增長的二、三及四線城市。我們認為，我們汽車經銷網絡於我們的目標地區具有高密度，加上我們成功的往績運營記錄及目標營銷有效，均為我們提升品牌知名度及客戶忠誠度。

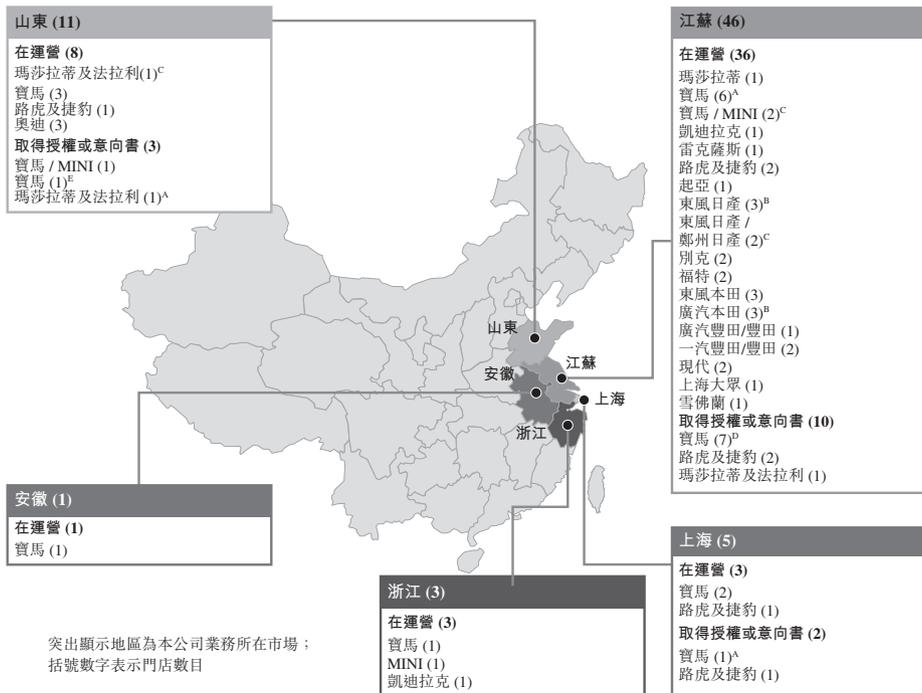
我們從事汽車銷售並提供全面售後服務，如維修及保養服務、銷售零件、配件及其他汽車相關產品及汽車召回。下表載列我們於所示期間的收入明細：

收入來源	截至十二月三十一日止年度						截至三月三十一日止三個月期間			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	收入	貢獻	收入	貢獻	收入	貢獻	收入	貢獻	收入	貢獻
	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	%
	(未經審計)									
汽車銷售.....	5,468,680	90.9	8,667,015	92.4	10,470,268	90.4	2,178,459	91.0	3,498,235	89.9
售後及其他服務.....	548,728	9.1	716,794	7.6	1,117,570	9.6	216,536	9.0	393,019	10.1
<b>總計.....</b>	<b>6,017,408</b>	<b>100.0</b>	<b>9,383,809</b>	<b>100.0</b>	<b>11,587,838</b>	<b>100.0</b>	<b>2,394,995</b>	<b>100.0</b>	<b>3,891,254</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

我們亦提供汽車相關增值服務，如購車融資諮詢服務、汽車保險代理服務、促進二手汽車交易及汽車融資租賃以及相關諮詢服務。

以下地圖載列(i)我們截至最後可行日期經營的門店的地理覆蓋範圍；及(ii)我們截至最後可行日期從汽車製造商取得授權或不具約束力的意向書的新門店的地理覆蓋範圍：



### 附註

- A. 此包括一個維修中心
- B. 此包括兩個展廳
- C. 此包括一個展廳
- D. 此包括一個展廳及一個快速維修中心
- E. 此包括一個二手汽車交易中心

截至最後可行日期，我們經營51家門店，其中36家門店位於江蘇省、八家位於山東省、三家位於上海市、三家位於浙江省及一家位於安徽省。截至同日，我們51家在運營門店包括43家汽車經銷店、七個展廳及一家維修中心。我們透過我們的汽車經銷店銷售新車，提供保養及維修服務並從事各種汽車相關增值服務，包括購車融資諮詢服務、汽車保險代理服務及汽車融資租賃及相關諮詢服務。我們的展廳為獲汽車製造商授權或批准以展示最新車款以及從事或促進新車銷售的門店，故提供的全面服務較我們的汽車經銷店少。

## 業 務

下表載列截至最後可行日期我們的門店詳情：

門店名稱	城市	省/市	門店類別	開始營運日期	經銷到期日期
<b>豪華及超豪華品牌</b>					
<b>瑪莎拉蒂及法拉利</b>					
1. 濟南潤之意.....	濟南	山東	展廳	二零一四年六月	不適用 <sup>(1)</sup>
<b>瑪莎拉蒂</b>					
2. 徐州潤之意.....	徐州	江蘇	3S經銷店	二零一三年十二月	不適用 <sup>(2)</sup>
<b>寶馬/MINI</b>					
3. 徐州寶景.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零八年三月	二零一四年十二月
4. 徐州寶景財富廣場 分公司.....	徐州	江蘇	展廳	二零零八年六月	二零一四年十二月
<b>寶馬</b>					
5. 淮安寶景.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零一零年十二月	二零一四年十二月
6. 湖州寶景.....	湖州	浙江	4S經銷店	二零一一年七月	二零一四年十二月
7. 南通潤寶行.....	南通	江蘇	4S經銷店	二零一一年九月	二零一四年十二月
8. 馬鞍山寶景.....	馬鞍山	安徽	4S經銷店	二零一一年十一月	二零一四年十二月
9. 上海寶景.....	上海	上海	4S經銷店	二零一二年三月	二零一四年十二月
10. 棗莊寶景.....	棗莊	山東	4S經銷店	二零一二年三月	二零一四年十二月
11. 上海寶景星誠.....	上海	上海	4S經銷店	二零一二年三月	二零一四年十二月
12. 蘇州寶景.....	蘇州	江蘇	5S經銷店	二零一三年一月	二零一五年十二月
13. 日照寶景.....	日照	山東	4S經銷店	二零一三年六月	二零一五年十二月
14. 南京寶景.....	南京	江蘇	4S經銷店	二零一三年八月	二零一六年十二月
15. 臨沂寶景.....	臨沂	山東	4S經銷店	二零一三年九月	二零一六年十二月
16. 鹽城寶景.....	鹽城	江蘇	4S經銷店	二零一三年十月	二零一六年十二月
17. 連雲港之寶 <sup>(3)</sup> .....	連雲港	江蘇	維修中心	二零零九年十二月	二零一四年十二月
<b>MINI</b>					
18. 湖州潤之翼.....	湖州	浙江	4S經銷店	二零一二年十月	二零一六年十二月
<b>路虎及捷豹</b>					
19. 上海捷潤 <sup>(4)</sup> .....	上海	上海	4S經銷店	二零一一年十二月	二零一八年三月
20. 煙臺潤捷.....	煙臺	山東	4S經銷店	二零一二年八月	二零一八年三月
21. 徐州捷潤.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零一二年十月	二零一八年三月
22. 淮安寶鐵龍.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零一四年六月	二零一八年三月
<b>奧迪</b>					
23. 臨沂金華.....	臨沂	山東	4S經銷店	二零一三年十月 <sup>(5)</sup>	二零一五年九月
24. 棗莊奧威.....	棗莊	山東	4S經銷店	二零一三年十月 <sup>(5)</sup>	二零一五年九月
25. 臨沂奧豐.....	臨沂	山東	4S經銷店	二零一三年十月 <sup>(5)</sup>	二零一五年九月
<b>雷克薩斯</b>					
26. 徐州滙豐.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零一一年十二月	二零一四年十月
<b>凱迪拉克</b>					
27. 湖州潤東.....	湖州	浙江	4S經銷店	二零一二年五月	二零一七年三月
28. 連雲港潤合.....	連雲港	江蘇	4S經銷店	二零一三年四月	二零一五年三月

## 業 務

門店名稱	城市	省/市	門店類別	開始營運日期	經銷到期日期
<b>中高端品牌</b>					
<b>別克</b>					
29. 徐州潤東匯通.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零三年十一月	二零一七年三月
30. 淮安潤東仁恒.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零零八年五月	二零一五年三月
<b>現代</b>					
31. 徐州潤東洲際.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零四年三月	二零一五年十二月
32. 淮安潤東時代.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零零五年八月	二零一五年十二月 <sup>(6)</sup>
<b>福特</b>					
33. 徐州潤東嘉華.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零四年五月	二零一六年六月
34. 淮安潤東之福.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零零七年一月	二零一六年六月
<b>雪佛蘭</b>					
35. 徐州潤東瑞景.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零一零年十二月	二零一五年三月
<b>上海大眾</b>					
36. 徐州合眾.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零一三年六月	二零一五年十二月
<b>起亞</b>					
37. 徐州潤東匯景.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零七年三月	二零一五年一月
<b>東風本田</b>					
38. 徐州潤東之風.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零五年十月	不適用 <sup>(7)</sup>
39. 淮安潤東滙豐.....	淮安	江蘇	4S經銷店	二零零八年一月	不適用 <sup>(7)</sup>
40. 連雲港潤東.....	連雲港	江蘇	4S經銷店	二零零九年十月	不適用 <sup>(7)</sup>
<b>廣汽本田</b>					
41. 徐州潤東汽車貿易....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零一年九月	二零一五年十二月
42. 徐州潤東汽車貿易新沂分公司.....	徐州	江蘇	展廳	二零一零年九月	二零一五年十二月
43. 徐州潤東汽車貿易邳州分公司.....	徐州	江蘇	展廳	二零零九年七月	二零一五年十二月
<b>一汽豐田/豐田</b>					
44. 徐州潤東豐田.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零六年十一月	二零一六年三月
45. 連雲港豐田.....	連雲港	江蘇	4S經銷店	二零零九年四月	二零一五年三月
<b>廣汽豐田/豐田</b>					
46. 徐州潤東之田.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零六年六月	二零一六年五月

## 業 務

門店名稱	城市	省/市	門店類別	開始營運日期	經銷到期日期
<b>東風日產</b>					
47. 連雲港天瀾.....	連雲港	江蘇	4S經銷店	二零零四年十月	二零一五年三月
48. 連雲港天瀾灌南分公司	連雲港	江蘇	展廳	二零一二年九月	二零一五年三月
49. 連雲港天瀾贛榆分公司	連雲港	江蘇	展廳	二零一二年十月	二零一五年三月
<b>東風日產/鄭州日產</b>					
50. 徐州東辰.....	徐州	江蘇	4S經銷店	二零零二年十二月	二零一五年三月
51. 徐州東辰城南 分公司.....	徐州	江蘇	展廳	二零零九年十一月	二零一五年三月

**附註：**

- (1) 與法拉利訂立的經銷授權協議可自動續期，除非由任何一方終止。截至最後可行日期，濟南潤之意已取得瑪莎拉蒂的汽車銷售授權，但未與瑪莎拉蒂訂立經銷授權協議。
- (2) 經銷授權協議將一直有效，直至各方於若干情況下終止。徐州潤之意亦與瑪莎拉蒂訂立售後服務協議，授權予徐州潤之意以進行若干售後服務；該協議將於二零一七年二月到期。
- (3) 我們已獲授權於不同地點將該維修中心升級為新寶馬4S經銷店。該維修中心將在新4S經銷店開始營運後關閉。
- (4) 此為臨時4S經銷店，及將由在上海的新路虎及捷豹4S經銷店替代。於新4S經銷店開始運營後，臨時4S經銷店將轉為展廳。
- (5) 我們於二零一三年十月收購該等門店。臨沂金華、棗莊奧威及臨沂奧豐分別於二零零四年四月、二零零八年五月及二零一二年三月開始業務營運。更多資料，請參閱「一網絡覆蓋及擴張—透過收購的網絡擴張」。
- (6) 經銷授權協議將自動續期一年，除非由任何一方終止。
- (7) 經銷授權協議可自動續期，除非由任何一方終止。

## 業 務

### 網絡覆蓋及擴張

迄今為止，我們透過內部增長及選擇性收購(較小程度)實現網絡擴張，並於往績記錄期間調整我們的網絡以務必優化我們的品牌組合。下表載列於往績記錄期間我們的門店數目變動詳情。於往績記錄期間末至最後可行日期之間，我們開設兩家新門店：一家路虎及捷豹4S經銷店及一個瑪莎拉蒂及法拉利展廳。

	截至 一月一日			截至十二月三十一日止年度						截至三月三十一日 止三個月期間			
	二零一一年			二零一二年			二零一三年			二零一四年			
	新增	出售	年末	新增	出售	年末	新增	出售	年末	新增	出售	期末	
<b>門店數目<sup>(1)</sup></b>													
<b>豪華及超豪華品牌</b>													
瑪莎拉蒂.....	—	—	—	—	—	—	1	—	1	—	—	1	
寶馬.....	2	3	5	3	—	8	5	—	13	—	—	13	
寶馬/MINI.....	2	—	2	—	—	2	—	—	2	—	—	2	
MINI.....	—	—	—	1	—	1	—	—	1	—	—	1	
路虎及捷豹.....	—	1	1	2	—	3	—	—	3	—	—	3	
雷克薩斯.....	—	1	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1	
凱迪拉克.....	—	—	—	1	—	1	1	—	2	—	—	2	
奧迪.....	—	—	—	—	—	—	3	—	3	—	—	3	
進口大眾.....	—	—	—	1	—	1	—	1	—	—	—	—	
英菲尼迪.....	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
謳歌.....	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
小計.....	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>8</u>	<u>—</u>	<u>17</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>26</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>26</u>
中高端品牌.....	<u>26</u>	<u>4</u>	<u>9</u>	<u>21</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>23</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>23</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>23</u>
總計.....	<u>30</u>	<u>11</u>	<u>11</u>	<u>30</u>	<u>11</u>	<u>1</u>	<u>40</u>	<u>12</u>	<u>3</u>	<u>49</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>49</u>

#### 附註：

- (1) 此表門店數目為於相關年度或期間結束之前開始營業(就新增門店而言)的門店或於相關年度或期間出售或關閉之前開始營業的門店。除表格內所載述的門店以外，於完成原本擬建為梅賽德斯—奔馳多功能汽車經銷店及與汽車製造商訂立經銷授權協議前，我們於二零一一年十二月三十一日將該門店出售。另外，於我們完成原本擬建為七家中高端品牌汽車經銷店或與相關汽車製造商訂立經銷授權協議前，我們於二零一一年十二月三十一日將該等門店出售。應東風日產的要求，我們於二零一三年十二月關閉一個東風日產展廳，原因是東風日產決定於該地區開設一家4S經銷店及鑒於我們有策略地專注於豪華及超豪華品牌，故我們決定不將展廳升級為4S經銷店。除前述者以外，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無出售或關閉任何其他門店。有關我們出售門店的更多資料，請參閱本文件「歷史及重組—向江蘇啟潤作出的出售」。

## 業 務

### 透過內部增長的網絡擴張

我們極大程度上倚賴內部增長來擴充我們的網絡。除我們於二零一三年十月購買的三家奧迪經銷店以外，我們於往績記錄期間經營的所有門店均由我們設立。

截至最後可行日期，我們已取得有關汽車製造商的授權或不具約束力的意向書，以成立另外15家門店。下表載列該等門店的詳情。

地理位置	品牌	門店類型	實際/計劃開始日期
1. 江蘇省南京市 .....	瑪莎拉蒂及法拉利	3S經銷店	二零一四年八月
2. 江蘇省連雲港市 .....	寶馬	4S經銷店	二零一四年十月
3. 江蘇省泰州市 .....	寶馬	4S經銷店	二零一四年十二月
4. 山東省青島市 .....	寶馬/MINI	5S經銷店	二零一四年十二月
5. 江蘇省徐州市 .....	寶馬	4S經銷店	二零一五年三月
6. 江蘇省淮安市 .....	寶馬	4S經銷店	二零一五年四月
7. 江蘇省連雲港市 .....	寶馬	4S經銷店	二零一五年十月
8. 上海市 .....	路虎及捷豹	4S經銷店	二零一四年八月
9. 江蘇省連雲港市 .....	路虎及捷豹	4S經銷店	二零一四年八月
10. 江蘇省宿遷市 .....	路虎及捷豹	4S經銷店	二零一四年九月
11. 江蘇省南京市 .....	寶馬	展廳	二零一四年十一月
12. 山東省濟南市 .....	瑪莎拉蒂及法拉利	維修中心	二零一四年八月
13. 上海市 .....	寶馬	維修中心	二零一四年十一月
14. 江蘇省蘇州市 .....	寶馬	快速維修中心	二零一四年八月
15. 山東省青島市 .....	寶馬	二手汽車交易中心	二零一五年六月

截至最後可行日期，我們已註冊成立法律實體持有上表所述的13家新門店，並正在為持有餘下兩家門店籌備成立法律實體。除完成註冊及在相關工商管理部門備案外，於相關新門店可提供保養及維修服務前，我們需向當地交通局取得道路運輸經營許可證。截至最後可行日期，我們正在為我們已註冊成立的新門店申請相關牌照。於往績記錄期間，就我們從汽車製造商取得的新門店的全部授權及不具約束力的意向書，我們能如期訂立正式經銷授權協議並能開始營業。截至最後可行日期，我們已為上表所披露的該等兩家新門店購買或租賃經營場所(其建設已竣工)，現正篩選或取得或建造餘下13家門店的經營場所。就新門店篩選或取得經營場所時，我們將計及當地可用土地、施工工程時間及其他具體情況以及業務需要。

## 業 務

我們估計我們就成立上表所列已規劃的汽車經銷店的資本開支將介乎每家汽車經銷店約人民幣30百萬元至人民幣200百萬元之間，視乎位置及其他因素而定，如該門店是否位於所購買或所租賃物業。我們預期我們與開設該等門店有關的大部份資本開支將用於(i)收購土地使用權，(ii)物業建造，(iii)購買設備及裝置，及(iv)租金開支。截至最後可行日期，我們已產生資本開支約人民幣544.9百萬元及預期有關該等15家新門店及淮安寶鐵龍一家路虎及捷豹4S經銷店及濟南潤之意一個瑪莎拉蒂及法拉利展廳(均於二零一四年六月開始營業)將產生額外開支人民幣540.2百萬元。[編纂]我們預期自(i)經營活動產生的現金，及(ii)銀行貸款及其他借貸所得款項撥付成立已規劃門店的資本開支。我們估計我們成立一間豪華及超豪華經銷店的資本開支一般介乎約人民幣30百萬元至約人民幣110百萬元，而我們成立一間中高端經銷店的資本開支介乎約人民幣15百萬元至約人民幣54百萬元，惟視乎市況以及位置及門店是否位於購買或租賃物業之上等其他因素而定。

我們就成立新門店採用標準化程序，每間門店亦須經相關汽車製造商批准。我們計及汽車製造商的擴張計劃(該計劃確定彼等開設新門店的目標市場)及其他因素如本地人均可支配收入、消費模式及汽車擁有率，從而選擇新門店的位置。在為新門店選址時，我們考慮多重因素，包括便利性、出入難易程度、交通流量、泊車能力、與富裕地區的接近度、與其他汽車經銷店的距離及場地的規模和容積率。我們通常就每家新門店提案向汽車製造商提呈我們本身對目標市場的分析及業務計劃。當我們的新門店提案獲汽車製造商接納時，我們須於與汽車製造商協定的規定時間內完成汽車經銷店的建造。每家竣工的汽車經銷店須通過汽車製造商的檢驗後方可開始營業。我們的新門店接受成熟門店的人員的支持及指引，其協助新門店的初期業務發展及監督執行我們的內部政策及程序。我們相信該等標準化程序使我們於新市場有效擴張我們的網絡，在持續擴張中維持一貫的銷售表現及服務質量。

根據我們的過往業績，我們相信我們汽車經銷店的投資回報期一般約為三年，而就豪華及超豪華經銷店及中高端經銷店而言，投資回報期介乎其開始營業日期起計約一年至六年之間。然而，鑒於我們的近期快速擴張及提升營業產能所需時間，實際投資回報期可能與此平均值及範圍值有所差異。

## 業 務

### 透過收購的網絡擴張

我們擁有一套有效的標準化程序，以將所收購經銷店併入我們的網絡，同時我們利用我們廣泛的業務網絡及管理專業知識改善我們新收購門店的營運。我們收購經銷店前，通常向該經銷店派遣我們的財務團隊評估其財務風險。在收購後，我們通常委任經驗豐富的管理團隊與該經銷店分享最佳慣常作法，並檢視及解決任何現有問題，向該經銷店員工提供現場培訓以及建立資訊技術系統。於二零一三年十月，我們從山東省一名獨立第三方收購三家奧迪經銷店及一間保險代理公司並已付清收購對價。根據北京華通人的行業報告，三家奧迪經銷店於我們收購時為該等城市的全部奧迪門店。我們收購該等奧迪經銷店及保險代理公司觸發商務部批准經營者集中的規定。於二零一四年四月二十二日，商務部根據反壟斷法發出批准我們收購該等奧迪經銷店及保險代理公司的決定。我們的中國法律顧問海問律師事務所認為，就經營者集中取得商務部所規定之批准前運營該等奧迪經銷店及保險代理公司違反相關條例及法規的程序性規定。因此，我們可能因我們違反程序性規定而面臨罰款最高人民幣500,000元。然而，誠如我們中國法律顧問海問律師事務所告悉，我們違反程序性規定將不會導致商務部認定我們收購該等奧迪經銷店及保險代理公司無效，及鑒於商務部已批准有關收購，商務部對我們施加任何罰款的風險很低。

我們擬繼續作出選擇性及審慎的收購，以進一步完善地理覆蓋範圍及品牌組合。截至最後可行日期，我們並無確定任何收購目標。

## 業 務

### 獎項及成就

我們獲得由汽車製造商、行業貿易協會及媒體頒發的多項獎項及殊榮。下表載列我們截至最後可行日期獲得的主要獎項。

獎項	門店／僱員	頒發實體	年份
中國汽車流通行業卓越貢獻獎.....	潤東集團	bitauto.com (易車網)	二零一一年、 二零一二年、 二零一三年
全國超級汽車營銷集團.....	潤東集團	bitauto.com (易車網)	二零零八年、 二零一二年、 二零一三年
汽車經銷行業優秀貢獻獎.....	潤東集團	江蘇省汽車交易管理 協會	二零一三年
寶馬優秀品牌建築獎(BMW Excellent Brand Architecture).....	南京寶景	寶馬	二零一三年
中國十佳汽車營銷集團.....	潤東集團	cnautonews.com (中國汽車報網)	二零零九年、 二零一二年
中國民營企業服務業100強.....	潤東集團	全國工商聯汽車 經銷商商會	二零一二年
中國十佳乘用車經銷集團.....	潤東集團	cnautonews.com (中國汽車報網)	二零零八年、 二零一零年、 二零一一年
最佳CRM個案獎.....	淮安寶景	寶馬	二零一一年
中國汽車經銷行業發展優秀 貢獻獎.....	潤東集團	中國汽車流通協會	二零一零年、 二零一一年
中國寶馬經銷商營運質量獎 第五名(二零一零年)及 十強(二零零九年).....	徐州寶景	寶馬	二零一零年、 二零零九年
中國汽車經銷行業最具影響力 優秀汽車經銷集團.....	潤東集團	中國汽車流通協會	二零零八年

## 業 務

### 我們的服務

#### 汽車銷售

我們的絕大部份收入來自汽車銷售。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們來自汽車銷售的收入佔我們的總收入分別約為90.9%、92.4%、90.4%及89.9%。下表載列所示期間我們的汽車銷售的收入、收入貢獻百分比及銷量。

汽車銷售	截至十二月三十一日止年度									截至三月三十一日止三個月期間			
	二零一一年			二零一二年			二零一三年			二零一三年		二零一四年	
	收入	貢獻	銷量	收入	貢獻	銷量	收入	貢獻	銷量	收入	貢獻	收入	貢獻
	人民幣 千元	%	輛	人民幣 千元	%	輛	人民幣 千元	%	輛	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
	(未經審計)												
豪華及超豪華品牌													
寶馬及MINI .....	1,527,156	27.9	3,054	4,453,088	51.4	10,450	5,389,951	51.5	12,801	1,091,496	50.1	1,709,463	48.9
路虎及捷豹 .....	2,221	0.0	2	1,165,831	13.4	1,562	1,407,391	13.5	2,032	347,646	16.0	517,197	14.8
其他 <sup>(1)</sup> .....	73,872	1.4	178	255,573	3.0	649	526,870	5.0	1,430	47,945	2.2	351,538	10.0
小計 .....	<u>1,603,249</u>	<u>29.3</u>	<u>3,234</u>	<u>5,874,492</u>	<u>67.8</u>	<u>12,661</u>	<u>7,324,212</u>	<u>70.0</u>	<u>16,263</u>	<u>1,487,087</u>	<u>68.3</u>	<u>2,578,198</u>	<u>73.7</u>
中高端品牌 .....	3,865,431	70.7	32,728	2,792,523	32.2	24,107	3,146,056	30.0	27,118	691,372	31.7	920,037	26.3
總計 .....	<u>5,468,680</u>	<u>100.0</u>	<u>35,962</u>	<u>8,667,015</u>	<u>100.0</u>	<u>36,768</u>	<u>10,470,268</u>	<u>100.0</u>	<u>43,381</u>	<u>2,178,459</u>	<u>100.0</u>	<u>3,498,235</u>	<u>100.0</u>

#### 附註：

- (1) 此包括雷克薩斯及凱迪拉克以及(i)於二零一一年開始經營業務但於二零一一年十二月三十一日已出售的英菲尼迪及謳歌以及(ii)於二零一二年開始經營業務但於二零一三年六月三十日已出售的進口大眾。

與我們有策略地專注豪華及超豪華品牌相符合的是，該等品牌的汽車銷售收入佔我們汽車銷售收入的百分比一直持續增加，由二零一一年的29.3%增至二零一二年的67.8%、二零一三年的70.0%及進一步增至截至二零一四年三月三十一日止三個月的73.7%。自二零一一年至二零一二年，我們的豪華及超豪華汽車銷售的收入增長約266.4%，並由二零一二年增加24.7%至二零一三年的人民幣7,324.2百萬元及由截至二零一三年三月三十一日止三個月的人民幣1,487.1百萬元增加73.4%至二零一四年同期的人民幣2,578.2百萬元。我們銷售豪華及超豪華汽車的銷量於二零一一年至二零一二年增加291.5%，並於二零一二年至二零一三年增加28.4%，及由截至二零一三年三月三十一日止三個月至二零一四年同期增加79.7%。

我們新車零售價乃經參考汽車製造商零售定價指引後釐定。我們瞭解，汽車製造商所建議的零售價一般受特定車型的製造商的生產成本、品牌形象及預測市場需求所影響。汽車製造商通常要求我們汽車經銷店進行市場調查，並向彼等匯報市場定價資料，以便彼等可按市場變動及時調整其定價指引。我們瞭解，汽車製造商一般會於新車型開發期間及正式推出前根據彼等所收集的新市場情報持續評估新車型的建議零

## 業 務

售價。我們保留釐定新車零售價的一定靈活度，零售價受到若干因素的影響，包括批發價、品牌及型號、市場需求、存貨水平及存在的經銷店競爭。於往績記錄期間，我們通常遵守汽車製造商制定的零售定價指引。我們通常於客戶發出訂單後數日內交付汽車。流行車型因需求強勁偶然會出現供應短缺，因此交貨時間可能為數月。特定交貨時間取決於若干因素，主要包括相關汽車經銷店及我們臨近汽車經銷店的現時存貨水平及可提供的特定型號，以及相關汽車製造商的生產能力。於若干限制情況下，客戶可向我們退回瑕疵汽車產品。然而，於往績記錄期間，我們並無遭遇客戶對缺陷汽車的任何退貨。

汽車製造商通常向我們提供激勵性返利。該等返利的款額一般參考我們一年之內出售新車的數目釐定，並進一步根據汽車製造商設定之若干表現目標進行調整，包括客戶滿意度、服務質量及其他表現指標。汽車製造商通常使用眾多度量標準確定客戶滿意度及服務質量。例如，汽車製造商可審核我們的客戶成本、設施及服務流程，通過其熱線及我們門店收集客戶投訴資料，進行客戶調查以確定彼等對我們門店處理客戶投訴及詢問滿意度及派出陌生評估人員參觀我們門店。我們認為汽車製造商釐定其自身返利政策及常規屬我們行業慣例，汽車經銷商通常不能就此進行談判。汽車製造商不時就特定車款向我們提供特別激勵性返利。該等返利金額不時結算（通常按季度或年度基準），因不同汽車製造商而異。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們錄得來自汽車製造商的返利分別約人民幣344.4百萬元、人民幣780.6百萬元、人民幣936.5百萬元及人民幣289.5百萬元，分別佔我們同期毛利的75.4%、122.8%、93.4%及77.3%。於往績記錄期間，我們的激勵性返利通常透過扣減我們隨後購買汽車而應付的購買價金額進行結算或以現金支付。

我們的業務及經營業績存在季節性波動。對不同中期期間我們的經營業績進行比較可能無意義。有關更多資料，請參閱本文件「風險因素—我們的業務存在季節性波動」。

根據反腐敗條例，政府汽車採購及使用支出將受到嚴格規管，及政府汽車將僅可作指定及必要用途。然而，由於往績記錄期間政府採購佔我們汽車銷售及售後業務的很小部分，我們預期反腐敗條例不會對我們經營或財務狀況產生重大不利影響。詳情請參閱本文件「法規—有關中國汽車行業的法規—反腐敗」。

### 售後服務

我們汽車經銷店向客戶提供全面售後服務。該等服務主要包括維修及保養、銷售零部件、配件及其他汽車相關產品，及汽車召回。截至最後可行日期，我們亦經營一家寶馬維修中心。截至最後可行日期，我們取得成立另外一家寶馬維修中心、一家寶馬快速維修中心及一家瑪莎拉蒂及法拉利維修中心的授權或不具約束力的意向書。於

## 業 務

二零一一年、二零一二年、二零一三年以及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們來自售後及其他服務的收入分別為人民幣548.7百萬元、人民幣716.8百萬元、人民幣1,117.6百萬元及人民幣393.0百萬元，分別佔我們同期總收入的9.1%、7.6%、9.6%及10.1%。於二零一一年、二零一二年、二零一三年以及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們來自售後及其他服務的毛利分別為人民幣197.0百萬元、人民幣233.8百萬元、人民幣457.8百萬元及人民幣173.4百萬元，分別佔我們同期毛利總額的43.1%、36.8%、45.7%及46.3%。

我們認為，我們以快捷方便方式向客戶提供優質售後服務的能力讓我們成功挽留現有客戶及吸引新客戶。技術專長及優質售後服務對吸引新客戶及建立長期客戶關係至為重要。我們高度重視為我們的售後服務業務招募、培訓及挽留具專業知識及經驗的熟練技術人員。為提高其客戶服務技能及銷售技巧，我們的售後技術人員均接受我們根據其工作職能及我們業務的特別需求而設計的定期培訓課程，以及由汽車製造商提供的培訓課程。汽車製造商通常向我們的售後服務技術員工頒授不同水平的證書，以認可其技能。

根據三包規定，我們作為賣方於三包有效期內須負責家用汽車產品維修、更換及退貨，或稱為三包。然而，倘在三包有效期限內出現三包範圍內的產品缺陷且系汽車製造商或其他供應商造成，我們有權要求彼等補償。鑒於我們過往因汽車缺陷進行三包的成成本及時由汽車製造商補償，我們預期三包規定對我們的營運或財務狀況並無重大不利影響。詳情請參閱本文件「監管概覽—有關中國汽車行業的法規—修理、更換及退貨責任」及「風險因素—與我們的業務有關的風險—產品瑕疵及汽車召回可能對我們的業務造成負面影響」。

### 維修及保養服務

我們的汽車經銷店及維修中心提供全方位維修及保養服務，包括傳動系統大修及碰撞事故後車身修復等在內的主要維修。我們所提供維修及保養服務一般按所用零部件(如有)的價格及技術人員時薪向客戶收費及就保修期內服務向汽車製造商收費，收費均參考汽車製造商的定價指引確定。於往績記錄期間，就我們來自售後及其他服務的收入及毛利而言，我們估計我們的保修期內維修及保養服務貢獻比例低於10%，而我們的保修期外維修及保養服務貢獻比例屬多數。就每項工作所指派人員的人數及組成以及彼等的專業知識及經驗，均須視乎特定工作的性質及複雜程度而定。為維持我們的服務質素，已完成的服務項目均經由富有經驗的技師檢驗，而門店經理會定期致電客戶，了解彼等對我們所提供服務的滿意程度，以抽樣檢測服務水平。我們的門店利用汽車製造商的資訊技術系統以記錄、追蹤和分析其完成維修及保養工作所動用的

## 業 務

人力及零部件。我們採用CRM系統，透過加快銷售線索生成及目標營銷來進一步促進我們售後服務業務的增長。有關更多資料，請參閱「—客戶及客戶服務—我們的客戶關係管理」一段。

為更便利客戶享受我們所提供服務，我們正致力縮短不同類別的維修及保養工作所需時間。為配合工作繁忙的客戶，我們亦通過網絡提供預約保養服務，並為貴賓優先提供預約，以及完工時間擔保及通常提供即日交車的特快維修服務。我們亦提供24小時應急救援服務，及協助欲短暫租用代用汽車的客戶。為進一步擴大我們的售後服務能力、滿足不斷增加的客戶需求及提升我們的品牌知名度，我們已取得授權或不具約束力的意向書，藉以於上海開設一家寶馬維修中心、於江蘇省蘇州開設一家寶馬快速維修中心及於山東省濟南開設一家瑪莎拉蒂及法拉利維修中心。

### 保修期內維修服務

汽車製造商通常就若干類別維修服務為新車客戶提供保修。保修條款因汽車製造商不同而各有不同，及我們獲授權出售的品牌的的新車保修期一般介乎三至六年或行車100,000至150,000公里。三包規定載有汽車經銷商及製造商必須向產品買家提供的有關家用汽車產品修理、更換及退貨的最低保證。根據三包規定，家用汽車產品包修期必須至少涵蓋購車後的首36個月或行車里數的首60,000公里(以較先者為準)，而家用汽車產品更換及退貨保證期必須至少涵蓋購車後的首24個月或行車里數的首50,000公里(以較先者為準)。

汽車製造商透過我們提供保修服務，且就我們提供的保修期內維修服務而向我們付款，並承擔我們所用相關零部件的成本。我們的工程師與技術人員須熟悉相關汽車製造商的保修範圍。當汽車送抵我們的汽車經銷店進行維修時，我們的合資格人員會檢查汽車以評估及確定汽車相關問題是否屬其保修範圍內。

### 保修期外維修服務

我們亦提供保修期外維修服務，包括汽車因磨損部件更換及因碰撞或其他事故導致損壞的維修。客戶向我們支付保修期外維修的款項，而我們根據完成維修所需零部件的價格及技術人員的時薪就相關服務收取費用。

### 延保服務

除一般保修期外服務外，我們按預付基準向客戶提供延保服務。延保服務涵蓋延長保修期，保修範圍類似汽車製造商的原保修內容，惟延長保修時限及里程。我們參

## 業 務

考所用零部件的價格及技術人員的時薪以及相關車型的過往保修期內申索數據為我們的延保服務訂立價格，並提供各種組合供客戶選擇。

### 保養

我們的保養服務主要包括汽車例行檢查和更換機油，及或包括部件更換(如空氣濾清器、火花塞、剎車片及其他零部件以及輪胎轉動性能測試和其他調校)，但視乎服務間隔及車輛狀況而定。汽車需要定期保養，按相關汽車製造商的建議，一般為每隔六至十二個月或行車里數達5,000至10,000公里後進行一次保養。具體而言，寶馬、路虎及捷豹各自建議每隔十二個月或行車里數達10,000公里後進行一次定期保養。根據汽車製造商保養指引及我們的客戶記錄，我們向客戶定期提醒到期保養檢查。我們就我們提供的保養服務按所用零部件的價格及所需技術人員的時薪向客戶收取費用。

### 銷售零部件、配件及其他汽車相關產品

作為我們維修及保養服務業務的一部分，我們的汽車經銷店提供零部件。我們從汽車製造商採購所有零部件。我們亦出售配件，如機油、添加劑及全球定位系統導航設備，以及汽車相關產品，多為原品牌商品(如自行車旅行箱、玩具車模型、自行車及服裝)。我們向汽車製造商或其授權供應商採購絕大部份配件，而向汽車製造商及第三方供應商採購其他汽車相關產品。

### 汽車美容服務

我們的汽車經銷店及維修中心提供汽車美容服務以滿足客戶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車身美容及應用汽車隔熱及防爆膜。我們根據該等服務所用材料成本及所需的技術人員的時薪向客戶收取費用。

### 汽車召回

我們的汽車經銷店通過向車主分發信息及提供修理服務，協助汽車製造商處理召回事宜。汽車製造商的召回程序各有不同。在公開召回前，汽車製造商一般會通知其授權經銷商、提供修理問題指示及解答車主查詢。在獲通知後，我們一般聯絡可能會受影響的客戶，要求其將其汽車送回我們的門店，以便根據相關汽車製造商的指示進行必要維修。我們亦為我們及其他經銷商所售的已召回汽車提供服務。我們亦就已召回而尚未售出的汽車存貨(如有)進行修理。汽車製造商一般會補償我們因產品召回所涉及的成本(主要包括我們提供的維修服務)。我們獲中國法律顧問告知，根據中國法

## 業 務

律及法規，我們不承擔汽車召回相關成本。更多資料，請參閱「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負面影響」及「監管概覽—有關中國汽車行業的法規—汽車召回」。

下表載列於往績記錄期間我們處理的所有召回事項。

品牌	型號	受影響組件	召回日期
<b>豪華及超豪華品牌</b>			
寶馬	5系GT	油箱	二零一零年八月
寶馬	二零零四年至二零一零年5系、二零零四年至二零一零年6系及二零零二年至二零零八年7系	制動	二零一零年十月
寶馬	X5 3.0	發動機	二零一零年十一月
寶馬	二零零九年至二零一零年進口5系GT、二零零八年至二零一零年進口7系、二零零八年至二零一零年X5及二零零八年至二零一零年X6	發動機	二零一一年十一月
寶馬	二零零三年至二零一零年5系、二零零三年至二零一零年6系及二零零四年至二零一零年5系	電子設備	二零一二年三月
寶馬	二零一一年X6、二零零三年至二零一零年7系及二零一一年X5	發動機	二零一二年四月
寶馬	二零一零年至二零一一年3系及二零一零年至二零一一年Z4	轉向系統、懸架系統	二零一二年七月
寶馬	二零一一年3系、二零一一年X1	轉向系統	二零一二年七月
寶馬	二零零七年至二零一零年X5	制動、車輪	二零一三年二月
寶馬	二零零二年進口3系	電子設備	二零一三年五月
寶馬	二零一零年至二零一二年5系	轉向系統	二零一三年八月
寶馬	二零零七年至二零一零年5系	電子設備	二零一三年九月
寶馬	二零一一年進口F12	傳送系統	二零一三年十月
寶馬	二零一二年至二零一三年1系、3系、5系、X1、X3及Z4	發動機	二零一三年十月
寶馬	二零一二年至二零一三年X3	電子設備	二零一三年十一月
寶馬	二零零四年至二零零八年7系	電子設備	二零一四年三月
捷豹	二零一零年至二零一一年XJ	電子設備	二零一零年十一月
捷豹	二零一零年XK及二零一零年XF	轉向油管	二零一一年五月
捷豹	二零一零年XF	油箱	二零一二年十一月
捷豹	二零一三年XF及二零一三年XJ	增壓空氣冷卻器	二零一三年八月
路虎	二零零七年至二零一一年衛士	分動箱輸出軸	二零一一年一月
路虎	二零一二年神行者2	抗磨卡扣	二零一二年七月
路虎	二零一二年攬勝	前窗擋板	二零一二年十一月
路虎	二零一二年攬勝極光及神行者2	制動、車輪	二零一二年十二月
路虎	二零一二年至二零一三年攬勝極光	轉向系統	二零一二年十二月
路虎	二零一二年至二零一三年攬勝極光及二零一二年至二零一三年神行者2	油霧化器	二零一三年八月
路虎	二零一三年攬勝極光及神行者2	發動機	二零一四年三月
MINI	二零零六年至二零一零年MINI Cooper S、二零零七年至二零一零年MINI Cooper S Clubman、二零零七年至二零一零年MINI Cooper Cabrio及二零一零年MINI Cooper S Countryman	發動機	二零一二年一月

## 業 務

品牌	型號	受影響組件	召回日期
MINI	二零一一年MINI Cooper S、Clubman、Cabrio及Countryman	發動機	二零一二年四月
奧迪	二零零九年至二零一三年A3	傳送系統	二零一三年四月
奧迪	二零一二年A1及A3	傳送系統	二零一三年七月
奧迪	S6及S7	發動機	二零一三年九月
奧迪	二零一三年A1及A3	發動機	二零一三年十一月
雷克薩斯	二零零三年至二零零六年RX300及二零零三年至二零零六年RX350	車身	二零一一年二月
雷克薩斯	二零零四年至二零零五年RX300	發動機	二零一一年十一月
雷克薩斯	二零零六年至二零一一年IS系	電子設備	二零一三年一月
雷克薩斯	二零零六年至二零零八年RX400h	電子設備	二零一三年九月
凱迪拉克	二零一一年SRX	轉向系統	二零一一年十二月
凱迪拉克	二零一二年至二零一三年SRX	電子設備	二零一三年三月
凱迪拉克	二零一三年SRX	制動、車輪	二零一三年五月
<b>中高端品牌</b>			
東風日產	二零零四年至二零零六年騏達及二零零六年軒逸	電子設備	二零一零年十一月
東風日產	二零一零年奇駿及逍客	轉向系統	二零一一年十一月
東風日產	二零一一年騏達	電子設備	二零一二年三月
東風日產	二零零五年至二零零八年天籟	發動機	二零一二年七月
東風日產	二零一一年陽光	車身	二零一二年十一月
東風日產	二零零六年至二零一零年天龍	制動系統	二零一三年三月
鄭州日產	二零一一年帥客	轉向系統	二零一一年十月
鄭州日產	二零零三年帕拉丁	電子設備	二零一三年四月
東風本田	二零一零年思鉞睿	傳送系統	二零一一年八月
東風本田	二零零五年至二零零六年CR-V	電子設備	二零一一年九月
東風本田	二零一二年思域	轉向系統	二零一一年十二月
東風本田	二零一一年CR-V	電子設備	二零一二年一月
東風本田	二零零九年至二零一一年CR-V，二零零九年至二零一一年思域	電子設備	二零一二年三月
東風本田	二零零六年CR-V	轉向系統	二零一二年三月
東風本田	二零零四年CR-V	電子設備	二零一二年三月
東風本田	二零一二年CR-V	車身	二零一二年七月
東風本田	二零一零年至二零一二年CR-V	轉向系統	二零一三年八月
廣汽本田	二零零九年至二零一零年飛度及鋒范	彈簧	二零一一年二月
廣汽本田	二零零五年至二零一零年雅閣，二零零五年至二零零九年奧德賽	電子控制器	二零一一年八月
廣汽本田	二零零五年至二零零八年飛度，二零零六年至二零零七年鋒范	電動車窗開關	二零一一年九月
豐田	二零零五年至二零零八年RAV4	後輪懸架系統	二零一二年八月
豐田	二零零五年至二零零八年RAV4及二零零七年至二零零九年漢蘭達	電動車窗開關	二零一二年十月
豐田	二零零一年至二零零三年普銳斯及二零零四年至二零零五年卡羅拉	中間軸	二零一二年十一月
豐田	二零零四年至二零零五年普銳斯	電子水泵	二零一二年十一月
豐田	二零零七年至二零一三年FJ酷路澤	安全帶卷縮裝置	二零一三年三月
豐田	二零零一年至二零零三年卡羅拉	安全氣囊	二零一三年四月
豐田	二零一二年至二零一三年威風	空調	二零一三年十月
豐田	二零一三年普拉多及海獅	發動機	二零一三年十一月
一汽豐田	二零零九年RAV4	發動機	二零一零年一月

## 業 務

品牌	型號	受影響組件	召回日期
一汽豐田	二零零五年至二零零六年皇冠及二零零五年至二零零六年銳志	後制動鉗	二零一零年十月
一汽豐田	二零零五年皇冠及二零零五年銳志	製動總泵	二零一零年十月
一汽豐田	二零零一年花冠	發動機控制器	二零一一年八月
一汽豐田	二零零九年至二零一零年RAV4	螺母	二零一二年八月
一汽豐田	二零零七年至二零一零年威馳、卡羅拉及RAV4	總電動車窗開關	二零一二年十月
一汽豐田	二零一四年銳志	安全氣囊、安全帶	二零一四年二月
廣汽豐田	二零零六年至二零一零年凱美瑞、致炫、漢蘭達	總電動車窗開關	二零一二年十月
廣汽豐田	二零一三年漢蘭達	電子設備	二零一三年六月
廣汽豐田	二零一三年至二零一三年威風	空調	二零一三年十月
廣汽豐田	二零一三年普拉多及海獅	發動機氣門彈簧	二零一三年十一月
廣汽豐田	二零一三年至二零一四年漢蘭達	安全氣囊、安全帶	二零一四年二月
福特	二零零九年福克斯	發動機	二零一零年五月
福特	二零零八年至二零零九年蒙迪歐及S-Max	制動	二零一零年九月
福特	二零一一年蒙迪歐	輔助加熱器	二零一一年五月
福特	二零零八年至二零一零年馬自達3	電子設備	二零一一年六月
福特	二零零八年至二零零九年蒙迪歐及S-Max	液壓控制器	二零一二年三月
福特	二零一二年至二零一三年翼虎	轉向系統	二零一三年十二月
雪佛蘭	二零一零年愛唯歐	制動	二零一一年六月
雪佛蘭	二零一一年科帕奇	車身	二零一一年十二月
雪佛蘭	二零零八年至二零一零年科帕奇	制動	二零一二年三月
雪佛蘭	二零一二年愛唯歐T300	制動	二零一二年五月
雪佛蘭	二零一零年至二零一二年新賽歐	發動機	二零一三年十二月
別克	二零一一年至二零一三年昂科雷	電子設備	二零一二年四月
別克	二零一一年至二零一二年GL8	電子設備	二零一二年十二月
別克	二零一二年至二零一三年君越	電子設備	二零一三年三月
別克	二零一一年至二零一三年新君越	電子設備	二零一三年五月
別克	二零零六年至二零零九年君越	制動、車輪	二零一三年六月
別克	二零零六年至二零一二年凱越	發動機	二零一三年十二月
別克	二零零八年至二零一三年昂科雷	安全氣囊、安全帶	二零一四年三月
上海大眾	二零一零年至二零一一年途安	電子設備	二零一三年十一月
現代	二零零八年至二零一一年朗動、悅動、雅紳特、御翔、途勝、瑞納、名馭及I30	車輪	二零一一年四月
現代	二零一零年名馭	發動機水溫傳感器	二零一一年六月
現代	二零零八年朗動及悅動	安全氣囊	二零一二年六月
現代	二零一零年至二零一一年ix35	制動、車輪	二零一三年五月
現代	二零一三年勝達	輪電系統	二零一三年八月
現代	二零零五年至二零一零年御翔及二零零八年至二零一零年索納塔	制動、車輪	二零一三年九月
起亞	二零零八年至二零零九年賽拉圖及二零一一年銳歐	制動	二零一一年四月
起亞	二零一零年至二零一一年智跑	電子設備	二零一三年五月
起亞	二零一二年K5、二零零九年至二零一一年福瑞迪	制動	二零一三年九月

## 業 務

### 汽車相關增值服務

我們提供廣泛的汽車相關增值服務，包括(i)購車融資諮詢服務，(ii)汽車保險代理服務，(iii)促進二手汽車交易及(iv)汽車融資租賃及相關諮詢服務。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們購車融資諮詢服務、汽車保險代理服務及我們促進二手汽車交易服務的佣金收入分別佔我們利潤的54.3%、126.3%、62.0%及48.6%。

### 購車融資諮詢服務

我們在汽車經銷店為我們客戶就其購置新車安排融資。此融資可來自若干汽車製造商的金融公司或商業銀行。我們向客戶收取佣金，另外，就若干汽車製造商的金融公司提供的融資而言，向該等金融公司收取佣金。在該情況下我們門店向客戶提供的服務通常包括協助其申請貸款、完成貸款協議及將所購置汽車的按揭登記為貸款抵押品。根據我們與汽車製造商的金融公司訂立的合作協議，我們通常協助金融公司員工於我們門店提供融資服務，向我們客戶推銷其融資產品，並協助客戶取得貸款。我們自客戶及汽車製造商的金融公司取得的佣金一般取決於客戶以融資向我們所購汽車數目及貸款金額。

### 汽車保險代理服務

我們與中國主要保險公司合作，通過我們的汽車經銷網絡推廣及分銷該等保險公司提供的車險產品，並自相關保險公司收取佣金。我們根據與保險公司的合作協議擔任保險代理。在該情況下，我們通常推廣保險公司的汽車保險產品、協助客戶購買該等產品、為保險公司收取保費及提供其他服務，例如應保險公司要求協助解決保險理賠。作為與彼等之安排的一部份，若干保險公司已同意向其車險保單持有人推薦我們的維修服務。我們亦與保險公司合作為購買若干豪華及超豪華品牌汽車(例如路虎及捷豹)的客戶提供一流保險服務，可為保單持有人提供更快保險理賠。我們的佣金一般根據保險公司透過我們出售的保單保費計算。經我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，我們提供汽車保險代理服務的各個汽車經銷店須自中國保監會取得保險業兼業代理業務許可證。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們所有提供有關服務的相關汽車經銷店均取得保險業兼業代理業務許可證。然而，中國保監會近期暫停將保險業兼業代理業務許可證授予金融機構及郵局以外的企業。我們現有提供汽車保險代理服務的汽車經銷店的保險業兼業代理業務許可證有效期一般為三年，且將會於二零一四年十一月至二零一七年四月期間屆滿。我們未必能夠為該等汽車經銷店重續此類許可證或為我們新的經銷店取得該許可證。更多資料，請參閱「風險因素—我們經營所在行業受到嚴格監管。倘我們未能遵守適用法律法規或維持保有必要的批准、牌照及

## 業 務

許可證，我們的業務及經營可能受到不利影響」及「監管概覽—有關中國汽車行業的法規」。我們於二零一三年十月在山東省臨沂收購一家保險代理公司。該公司已取得經營保險代理業務許可證(授予作為保險公司的代理且主要從事分銷保險產品的保險代理公司)並專門為我們的客戶提供汽車保險代理服務並向保險公司收取佣金。我們的中國法律顧問海問律師事務所表示，就我們於臨沂收購保險代理公司而言，並無中國法律規定我們須取得中國保監會批准，就收購而言在中國保監會備案即可。我們亦將考慮設立更多保險代理公司或其分公司以專門提供汽車保險代理服務。我們亦將考慮與其他保險代理公司合作，以分銷汽車保險產品。

### 促進二手汽車交易

我們於二零零九年六月在江蘇省徐州建立二手汽車交易中心。該交易中心促進所有品牌的二手汽車交易，且毋須取得特定汽車製造商的授權。我們主要就透過交易中心買賣的每輛汽車向賣方收取佣金。我們亦協助我們客戶進行二手汽車所有權過戶登記並就所提供的服務向買方收取費用。

### 汽車融資租賃及相關諮詢服務

我們與若干第三方融資租賃公司訂立合作安排。根據此等安排，第三方融資租賃公司將會為我們的客戶提供融資租賃及相關諮詢服務，以供彼等向我們購買新車，並就我們向彼等提供的服務(例如於我們門店向客戶推銷其融資產品)向我們支付佣金。於二零一三年九月，我們於新成立的上海自由貿易試驗區成立我們自己的融資租賃公司。

### 客戶及客戶服務

#### 我們的客戶

作為一家專注於豪華及超豪華品牌的經銷集團，我們的客戶主要為富裕的個人。我們亦開發企業客戶。該等客戶通常會享有更優惠的條款，包括貴賓客戶服務。然而，我們通常並無就汽車購買提供任何信貸期。每位客戶須在我們向其交付汽車前以現金或以經批准的汽車融資貸款支付購買價。我們的客戶就保養及保修期外的維修服務向我們付款，而我們乃基於所需的零部件及人力收取有關費用。對於並無保險承保的保修期外維修或保養服務而言，我們並不提供任何信貸期。倘客戶保修期外的維修費用由有效保單承保，我們通常直接向相關保險公司尋求償付。

## 業 務

鑒於我們業務的零售性質，於往績記錄期間，我們的五大客戶合計佔我們總收入的不足1%。我們的五大客戶均為獨立第三方。概無我們的董事、彼等的聯繫人或任何現有股東(據我們的董事所知，其擁有我們5%以上股本)於我們任何五大客戶中擁有根據有關規則須予披露的任何權益。

### 我們的客戶關係管理

我們已實施先進的CRM系統，此乃我們ERP系統的核心之一。結合ERP及我們敬業的CRM銷售團隊，我們的CRM系統有助我們提高銷售及營銷效率並為我們提供以客戶資料及目標客戶為基礎的高度自動化銷售及營銷流程以及多渠道銷售及營銷網絡。

我們通過收集及維持我們現有及潛在客戶資料而建立客戶數據庫。截至最後可行日期，我們擁有約283,000名曾購買我們產品或使用我們服務的現有客戶的資料，包括其個人資料及購買行為資料，如購買歷史及產品偏好。我們亦透過按客戶消費意願排名的客戶資料及潛在客戶等級制度生成營銷線索及目標，從而部署精簡的銷售及營銷程序。此外，我們的CRM銷售團隊透過創新的在線及線下銷售及營銷渠道招攬客戶，邀請客戶到訪有關產品及服務匹配其資料的特定門店，並於其汽車整個使用年期內透過與客戶維持關係以提高客戶忠誠度。我們亦為客戶關係經理及銷售員工開展有關客服相關主題的定期培訓計劃，並利用客戶反饋作為其績效考核的重要因素。

### 我們的客戶服務措施

我們的門店一般設有24小時熱線電話，解答客戶諮詢及處理彼等的投訴。我們亦為我們的客戶提供24小時應急救援服務(包括拖車服務)。此外，我們向加入我們收費制會員俱樂部的客戶提供優等服務，包括為彼等組織研討會及集體活動。俱樂部成員可向我們購買預付增值卡用於支付我們的維修及保養服務，在預約服務方面享有優先權以及使用我們門店內的貴賓休息區。俱樂部會員亦可就彼等向我們作出的花費獲得積分，而積分可用於在我們的門店購買若干服務、汽車相關產品或其他禮品。

### 銷售及營銷

我們的營銷、銷售、售後及客戶關係管理團隊相互合作，以提升我們的品牌，生成營銷線索及進行目標營銷。我們的銷售平台包括多種銷售渠道。我們採用傳統銷售渠道(例如門店及汽車展會)以與客戶互動。我們亦廣泛使用其他非傳統銷售及營銷渠道，例如呼叫中心、即時通訊或短信、網上銷售平台(包括Bitauto.com、Autohome.com.cn、Pcauto.com.cn及Xcar.com)以及基於雲端數據庫及採用社交網絡及微博服務(例如微博及微信)的網上營銷平台。我們認為，我們廣泛使用在線互動廣告平台及社交媒體工具有

## 業 務

助我們吸引年輕一代的客戶，預期其佔我們客戶基礎的比例將日益增長。我們使用社交媒體工具及網絡廣告平台較傳統營銷渠道亦產生較低的廣告及營銷開支，此舉有助提高我們的盈利能力。我們亦竭盡所能透過提升銷售質量從而使客戶推薦我們的服務。

我們的銷售舉措一般包括禮品、折讓及配套服務組合。我們亦參與汽車製造商的營銷活動，包括推出新車型、贊助、車迷俱樂部活動及其他宣傳活動。汽車製造商一般就我們門店設定無約束力營銷開支水平。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們分別錄得廣告及宣傳開支人民幣40.0百萬元、人民幣62.9百萬元、人民幣53.1百萬元及人民幣12.6百萬元。我們的銷售及營銷舉措主要針對高淨值人士。根據北京華通人的行業報告，該等人士為豪華及超豪華汽車的主要客戶，且彼等通常對價格不太敏感，要求更優質的服務。根據北京華通人的行業報告，相比中高端汽車用戶，豪華及超豪華汽車用戶更傾向於回到汽車經銷店享受售後服務，並要求汽車經銷店提供優質的售後服務。

### 經銷安排

我們門店的營運受我們與汽車製造商訂立的經銷授權協議所規管。根據我們現有的經銷授權協議，汽車製造商通常要求我們：

- 禁止我們的相關汽車經銷店銷售其他品牌汽車；
- 限制我們於指定區域各汽車經銷店的存貨量及汽車銷售；
- 禁止向購買汽車或零部件用於轉銷或出口的客戶銷售汽車或零部件；
- 於我們的門店向客戶提供特定服務，包括保修及其他售後服務；
- 為我們的門店配備合資格的經理(包括於委任若干管理成員前取得汽車製造商的批准)，並在我們的維修中心維持指定的維修及保養設備；
- 遵循汽車製造商設定或與其預先商定的年度銷售目標；
- 遵循市場推廣指引及參與汽車製造商的市場推廣活動；
- 遵守汽車製造商有關門店的佈局及設計標準；
- 為我們的僱員安排持續培訓；及

## 業 務

- 為汽車製造商提供定期報告，包括財務、銷售及市場研究報告以及客戶數據。

我們的經銷授權協議屬非獨家性質及初始授出期通常為一至三年。根據該等協議，汽車製造商通常就銷售新車及售後服務提供無約束力的定價指引及不時的最高價限制。部份汽車製造商為我們的相關汽車經銷店設定最低採購額規定。製造商亦對我們的門店進行隨機實地考察，以檢查我們是否符合彼等的規定。經銷授權協議允許我們的門店按與汽車製造商所設定標準一致的方式使用其商標、商標名稱及其他形式的品牌推廣。汽車製造商可因各種原因終止此等協議，包括我們未能遵守該等協議、與其他汽車製造商擁有未經批准的業務關係及未經批准改變我們的擁有權或管理層架構，而上述各種原因將影響我們履行合約責任的能力。終止經銷授權協議所需的通知期在即時生效的終止通知開始至180日之間。於往績記錄期間及截至最後可行日期，概無我們的經銷授權協議獲汽車製造商終止，且概無汽車製造商拒絕續訂彼等與我們的任何經銷授權協議，我們的經銷授權協議的條款亦無出現重大不利變動。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無自任何汽車製造商收到違反我們經銷授權協議的任何申索。

當經銷授權協議的期限即將結束時，我們通常於其到期日前約三至六個月與汽車製造商討論續訂協議。我們於往績記錄期間能夠續訂我們所有到期的經銷授權協議。我們預期能夠於我們所有的現有協議到期前續訂該等協議。

### 供應商及採購

我們向汽車製造商及其授權供應商購買所有的新車及零部件以及幾乎所有配件，而我們向汽車製造商及第三方購買我們的其他汽車相關產品。我們的五大供應商均為汽車製造商，彼等向我們供應新車及零部件。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，向我們的五大供應商所作採購額分別為人民幣3,887.1百萬元、人民幣7,667.1百萬元、人民幣9,016.4百萬元及人民幣2,552.1百萬元，分別佔我們總採購額的64.7%、84.0%、80.8%及75.3%，而向我們的最大供應商作出的採購額分別為人民幣1,439.1百萬元、人民幣3,002.7百萬元、人民幣3,546.3百萬元及人民幣863.3百萬元，分別佔我們總採購額的23.9%、32.9%、31.7%及25.5%。我們的五大供應商均為獨立第三方。概無我們的董事、彼等的聯繫人或任何我們的現有股東(就我們董事所知，彼等擁有我們股本的5%以上)於我們的任何五大供應商中擁有根據有關規則須予披露的任何權益。

## 業 務

我們大部份的銷售成本乃用於採購新車以進行經銷業務。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們採購新車的成本分別為人民幣5,208.8百萬元、人民幣8,264.9百萬元、人民幣9,925.8百萬元及人民幣3,296.9百萬元，分別佔同期總銷售成本的93.7%、94.5%、93.8%及93.8%。

汽車製造商通過評估地方市場的經濟狀況及汽車銷售及服務方面的競爭而戰略性地管理其銷售增長及網絡擴張，以及根據彼等收集的市場情報及各經銷店的過往表現在其各自經銷網絡分配年度銷售目標。汽車製造商就其每家授權汽車經銷店設定無約束力的年度銷售目標及服務標準，以客戶的滿意度衡量。汽車製造商通常根據其年度整體銷售目標並考慮汽車經銷店向其遞交的銷售計劃，於每年年初向汽車經銷店分配年度銷售目標。為確定我們各汽車經銷店的銷售目標，汽車製造商一般會考慮門店覆蓋地區的市場規模及汽車製造商的生產及供應能力。此外，當有關汽車製造商其後評估汽車經銷店的表現(其影響汽車經銷店可獲得的返利及汽車製造商向汽車經銷店分配供未來銷售的新車)時，亦考慮銷售目標的達成情況。我們所有的汽車經銷店於往績記錄期間均達致汽車製造商設定的年度銷售目標。

與行業慣例一致，汽車製造商一般要求我們於彼等交付前就汽車、零部件及配件支付全額購買價。對於其他汽車相關產品(主要為原品牌商品)，我們可在我們售出該等產品後付款。根據我們的部份經銷授權協議，我們須承擔我們自製造商採購的汽車、零部件或其他產品的運輸成本、保險及虧損風險，有關成本及風險於製造商的指定倉庫裝運時或於第三方承運商接納產品時轉移予我們。我們出售的所有新車均採購自中國(不論為進口或本地製造)。因此，我們毋須就我們的車輛繳付任何進口稅或關稅或稅費。我們獲許在有限情況下向供應商退回具有製造瑕疵的產品。

### 存貨管理

我們於我們的汽車經銷店積極監控我們的汽車、零部件、配件及其他汽車相關產品的存貨，以確保成本效益、質量控制和及時分銷。我們致力於保持最佳存貨水平，以滿足客戶的需求，同時管理我們的營運資金需求，以撥付存貨款項。於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們的存貨週轉天數分別為30.9日、36.8日、46.7日及40.4日。更多資料，請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—流動資產及負債淨額—存貨」。

我們的每個汽車經銷店均有自己的倉庫及專職員工管理其存貨。我們以中央ERP系統監控集團層面的存貨水平，該系統為總部提供各汽車經銷店的實時存貨及銷售資料。根據該等資料，我們的管理層評估及規劃我們各汽車經銷店的存貨採購，並與汽

## 業 務

車經銷店的總經理及銷售經理合作，優化門店存貨的水平及組成，以應對不斷變化的市況。我們的汽車經銷店一般每月向汽車製造商訂購其存貨。憑藉我們的ERP系統的協助，我們基於大量參數釐定我們各汽車經銷店的存貨訂購額，而該等參數包括其現有存貨水平及組成、採購訂單的預期交付時間、預期客戶需求、預計銷售趨勢及汽車製造商設定的銷售目標。部份汽車製造商亦就我們的汽車經銷店設定最低庫存水平，以便彼等及時滿足客戶需求及平衡季節性波動。

我們使用現金以及我們財務報表中列為應付票據的銀行承兌匯票購買存貨。該等銀行承兌匯票一般由銀行存款及存貨作抵押，並以我們於客戶購買我們產品時收取的現金償還。於往績記錄期間，我們以收取客戶購買相關產品的現金償還銀行承兌匯票方面並無經歷任何困難。

### 資訊科技

我們在為我們所有門店開發並成功實施ERP系統方面投入大量資源。我們的ERP系統集成CRM系統。我們的ERP系統設計用於(i)為我們提供主要表現指標的實時訪問，以幫助評估我們銷售團隊的表現；(ii)收集及分析有關現有及潛在客戶的數據(如彼等的個人資料、訪問我們門店的次數、參與我們的營銷活動及在我們門店消費的記錄)，以便更好地了解客戶的喜好及消費模式；及(iii)監控我們的採購、銷售及存貨水平以及我們的財務管理，以提高我們的運營效率。我們將持續升級我們的CRM系統以進一步加強我們的客戶關係管理。此外，我們會定期升級我們資訊科技系統的其他硬件及軟件組成，以迎合我們業務的需要。我們預期我們的資訊科技系統承擔更多管理職能，包括先進的客戶數據處理及在線員工培訓，以及提高我們生產力及未來表現。

### 競爭

中國汽車經銷行業競爭激烈且分散。我們在經銷授權、黃金門店地段、擴張及存貨資金、客戶及技術嫻熟的員工方面與其他經銷集團進行競爭。該等經銷集團包括銷售與我們所售汽車相同品牌的經銷集團。我們亦與獨立維修店及零部件零售中心在售後服務及零部件銷售方面進行競爭。另外，由於汽車製造商之間及其品牌在質量、設計及價格方面存在競爭，我們的經銷業務蒙受影響。我們認為，我們在本行業的主要成功因素包括網絡覆蓋及協同效應、與汽車製造商的關係、品牌認知度、客戶服務、經營管理、成本控制、銷售技能、招攬及挽留人才以及定價策略。

我們專注豪華及超豪華品牌的經銷業務。根據北京華通人的行業報告，由於中國汽車經銷市場競爭加劇，提供優質服務的經銷集團將會獲得更廣泛的客戶認可。我們是華東地區的領先的豪華汽車經銷集團，憑藉我們先進的CRM系統支持以客戶為導向

## 業 務

的業務理念，在經營業務表現方面具有卓著往績記錄，因此我們認為我們處於有利位置，於蒸蒸日上的中國豪華及超豪華汽車行業把握良機。

### 風險管理

我們的管理層已設計及實施風險管理政策以解決我們識別的有關業務的多項潛在風險，包括戰略風險、經營風險、財務風險及法律風險。我們的風險管理政策制定識別、分析、分類、降低及監控各項風險的程序。我們的董事會負責監督整體風險管理以及適時評估及更新我們的風險管理政策。我們的風險管理政策亦制定在業務營運中識別的風險的匯報層級。

### 物業

我們就經營業務而佔用若干中國物業。截至最後可行日期，我們擁有及／或佔用65棟總建築面積（「建築面積」）為266,812.1平方米的樓宇及32塊總地盤面積為611,483.2平方米的土地（包括我們出租予第三方的土地，總地盤面積為164,655.5平方米）。另外，截至最後可行日期，我們在自有土地上擁有兩棟在建樓宇，總建築面積為13,834.9平方米，及在租賃土地擁有一棟在建樓宇，建築面積為8,183.1平方米。除我們出租予第三方的土地以外，我們將我們佔用的物業及我們計劃使用的在建樓宇用作非物業類業務活動（定義見有關規則，且該等物業主要包括我們門店、倉庫及辦公室的物業。

根據[編纂]，本文件獲豁免遵從與公司條例附表三第34(2)段有關之公司條例第342(1)(b)條的規定，其要求編製與本集團於土地或樓宇的所有權益有關之估值報告。此乃由於截至二零一三年十二月三十一日，我們各物業賬面值低於我們綜合資產總值的15%。

由於我們經營業務並無集中於一項或少數物業，故我們的董事認為，我們所佔用的任何物業並不屬於重大性質。此結論進一步受其意見所支持，即我們的物業概無獨特質素或設施會阻礙我們按合理的商業成本替換該等物業（倘我們須如此行事）。

### 我們自有物業

截至最後可行日期，我們擁有32塊總地盤面積約611,483.2平方米的土地，當中包括我們出租予第三方的總地盤面積為164,655.5平方米的土地。我們擁有及使用43棟樓宇，其總建築面積為189,702.8平方米。此外，我們擁有兩棟在建樓宇，總建築面積約13,834.9平方米。

## 業 務

### 在用物業

截至最後可行日期，我們的下列物業存在瑕疵：

編號	佔用物業的 附屬公司	地點	現時土地 用途	指定土地 用途	業權瑕疵的 性質及理由 <sup>(1)</sup>	最新狀況	確認瑕疵出機構及日期	估計 最高可能處罰 <sup>(2)</sup> 人民幣千元	預期搬遷成本 <sup>(3)</sup> 人民幣百萬元	預期搬遷時間 <sup>(4)</sup>	整改行動
1.	徐州寶景 <sup>(4)</sup>	江蘇省徐州市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途	已接獲確證函	徐州市嶺山區國土資源局； 二零一三年十二月二十六日	3,366	1.75	兩至三週	截至最後可行日期，就第1至5項物業而言，我們已與徐州市人民政府協商有關徐州國土資源局更迭後地方工業用途的土地規劃等計劃，此乃更改指定土地用途的先決條件；就第6項物業而言，我們知悉地方政府已就第6項物業用途的工業用途的業權(如汽車經銷店)開始批准程序，就第7項物業而言，我們知悉地方政府已向市政府建議更改土地用途，而我們毋須就此支付或他項費用，因此，我們對物業權現狀的糾正持比較樂觀的態度。就第7項物業而言，我們將於市政府決定是否更改土地用途時取得房屋所有權。待政府決定更改土地用途或糾正土地用途並考慮相關更改成本，我們將採取措施，如將土地用途從工業用途更改為商業用途或挑選相關門店用途更改為商業用途。有關更改或糾正土地用途的事宜，我們現時不能夠確定我們將予產生的成本金額(如有)及預期時間。
2.	徐州匯豐 <sup>(4)</sup>	江蘇省徐州市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途	已接獲確證函	徐州市國土資源局； 二零一三年十二月二十八日	2,060	1.75	兩至三週	截至最後可行日期，我們正積極與相關政府部門進行討論，以及待出讓程序開始時，我們擬積極參與出讓程序，努力糾正業權瑕疵。有現時亦能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。如我們中國法律顧問所告知，就我們擬訂立土地使用權及房屋所有權意向書，我們現時不能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。如我們中國法律顧問所告知，就我們擬訂立土地使用權及房屋所有權意向書，我們現時不能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。
3.	徐州捷潤	江蘇省徐州市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途						
4.	徐州潤之意	江蘇省徐州市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途						
5.	租賃予第三方	江蘇省徐州市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途						
6.	上海寶景星誠	上海市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途	已接獲確證函	上海市松江區規劃和土地管理局； 二零一三年十二月二十八日	249	1.75	兩至三週	截至最後可行日期，我們正積極與相關政府部門進行討論，以及待出讓程序開始時，我們擬積極參與出讓程序，努力糾正業權瑕疵。有現時亦能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。
7.	馬鞍山寶景	安徽省馬鞍山市	汽車經銷店	工業用途	現時土地用途並 不符合指定土地用途； 尚未獲發房屋所有權 證，因為尚未獲發 建設工程竣工驗收 批准	已接獲確證函	馬鞍山市國土資源局； 二零一三年十二月二十八日 馬鞍山市住房和城鄉建設委員會； 二零一四年三月六日	238 (就土地而言)； 1,020 (就樓宇而言)	1.20	兩至三週	截至最後可行日期，我們正積極與相關政府部門進行討論，以及待出讓程序開始時，我們擬積極參與出讓程序，努力糾正業權瑕疵。有現時亦能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。
8.	連雲港豐田	江蘇省連雲港市	汽車經銷店	不適用 <sup>(5)</sup>	尚未獲發土地 使用權 且尚未獲發 所有權證	已接獲確證函	連雲港市國土資源局； 二零一四年一月一日	929 (就土地而言)； 1,452 (就樓宇而言)	1.15	兩至三週	截至最後可行日期，我們正積極與相關政府部門進行討論，以及待出讓程序開始時，我們擬積極參與出讓程序，努力糾正業權瑕疵。有現時亦能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。如我們中國法律顧問所告知，就我們擬訂立土地使用權及房屋所有權意向書，我們現時不能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。如我們中國法律顧問所告知，就我們擬訂立土地使用權及房屋所有權意向書，我們現時不能夠確定我們將會產生的成本金額(如有)及預期所需時間。
9.	連雲港天瀾	江蘇省連雲港市	汽車經銷店	不適用 <sup>(5)</sup>	尚未獲發土地 使用權 且尚未獲發 所有權證						
10.	連雲港潤東	江蘇省連雲港市	汽車經銷店	不適用 <sup>(5)</sup>	尚未獲發土地 使用權 且尚未獲發 所有權證						
11.	連雲港之寶	江蘇省連雲港市	汽車經銷店	不適用 <sup>(5)</sup>	尚未獲發土地 使用權 且尚未獲發 所有權證						

## 業 務

編號	佔用物業的附屬公司	地點	現時土地用途	指定土地用途	業權瑕疵的性質及理由 <sup>(1)</sup>	最新狀況	確認發出土地權及日期	估計		預期搬遷時間 <sup>(2)</sup>	整改行動
								最高可能處罰 <sup>(2)</sup>	預期搬遷成本 <sup>(3)</sup>		
								人民幣千元	人民幣百萬元		
12.	徐州潤東嘉華	江蘇省徐州市	汽車經銷店	商業用途	尚未接獲房屋所有權證，因為尚未獲發施工許可證及建設工程竣工驗收批准	申請過程中	不適用	1,020	不適用	不適用	截至最後可行日期，我們正在就該等物業申請取得房屋所有權證。當任何相關施工許可證及/或竣工驗收批准，我們將向有關部門申請。我們亦將向有關部門諮詢，以確保我們符合中國法律及法規，並於完成竣工驗收程序（包括相關結構工程及完成竣工驗收程序）後，我們將就該等樓宇取得房屋所有權證。並無任何法律障礙。我們預期取得房屋所有權證將於二零一四年年底或之前完成。至於13至15項物業，我們亦正就該等物業申請取得房屋所有權證。
13.	徐州合翠	江蘇省徐州市	汽車經銷店	商業、辦公室及倉庫用途	尚未接獲房屋所有權證，因為尚未獲發建設工程竣工驗收批准	申請過程中	不適用	1,411	不適用	不適用	
14.	日照寶景	山東省日照市	汽車經銷店	商業用途	尚未接獲房屋所有權證，因為尚未獲發建設工程竣工驗收批准	申請過程中	日照市房屋土地管理局； 二零一四年三月三十一日 日照市住房和城鄉規劃建設委員會； 二零一四年三月二十七日	1,240	不適用	不適用	
15.	萊莊奧威 <sup>(6)</sup>	山東省萊莊市	轉動設施	商業用途	尚未接獲房屋所有權證，因為尚未獲發建設工程竣工驗收批准	申請過程中	不適用	918	不適用	不適用	

### 附註：

- (1) 請參閱下文第I段有關第1至7項的討論，參閱下文第II段有關第8至11項的討論，及參閱下文第III段有關第7項及第12至15項的討論。
- (2) 此乃根據我們中國法律顧問海問律師事務所的意见作出。我們難以評估我們是否會被處以罰款及罰款金額。我們就我們具業權瑕疵的自有物業所作估計最高可能罰款總額約為人民幣20.9百萬元，而我們已取得縣級或以上國土資源部門、住房或建設部門豁免我們繳納其中約人民幣10.5百萬元罰款或退還土地或拆除樓宇的確認函（「**確認函**」）。
- (3) 此乃基於管理層的估計。
- (4) 該等物業的一部分租賃予第三方。
- (5) 該土地用途並無指明，是因為相關政府機關並無啟動規劃及授出土地使用權的程序。
- (6) 截至最後可行日期，萊莊奧威於二零一四年六月二十日已獲得該物業建築面積6,526.5平方米的房屋所有權證及正在申請該物業餘下部分建築面積約437.0平方米的房屋所有權證。

## 業 務

### 上表第1至7項之物業

- I. 截至最後可行日期，我們正在佔用六棟總建築面積約為39,782.1平方米的樓宇(位於四塊土地上)作為指定土地用途以外的其他用途。該等樓宇的總建築面積佔我們擁有的在用物業的總建築面積的21.0%。根據適用中國法律及法規，土地使用權持有人變更土地的指定用途須經政府批准。截至最後可行日期，我們已取得縣級或以上國土資源局就全部該等物業發出的確認函，當中確認(i)我們已全數支付該等土地的土地出讓金及稅項；(ii)彼等知悉我們或我們承租人使用該等地塊作為汽車經銷店場地；(iii)我們為合法土地使用權持有人；及(iv)彼等並不會對我們處以任何罰款，亦不會收取額外費用或沒收該等地塊。

基於上述情況，我們中國法律顧問海問律師事務所已告知我們，政府對我們處以罰款或土地被地方政府沒收的風險相對較低。考慮到我們已取得的確認函及我們中國法律顧問的意見，我們確定該等用途差異所產生風險相對較低。倘政府另行要求我們搬遷業務，則我們將搬遷有關門店至我們將向第三方租賃的可比較物業。我們估計每家相關門店的替代物業的年度租金介乎約人民幣500,000元至約人民幣800,000元。此外，我們估計位於該等物業的門店的搬遷成本合共將不超過人民幣10.0百萬元，搬遷各個門店所需時間將不超過三週及我們搬遷過程中的收入損失甚少，及我們的業務將不會因搬遷而受到重大不利影響。經我們中國法律顧問海問律師事務所告知，我們轉讓或抵押該等具業權瑕疵物業並無實質法律障礙。

### 上表第8至11項之物業

- II. 截至最後可行日期，我們正在使用四項總建築面積約為13,330.0平方米(佔我們所擁有及使用物業的總建築面積的7.0%)的物業。該等物業的土地使用權及房屋所有權證尚未授出。於二零零三年及二零零九年，我們與對該等物業擁有管轄權的地方經濟開發區的管理委員會訂立協議，據此，相關機構整體上同意就兩塊土地協助我們完成取得土地使用權證及房屋所有權證的程序。於二零零六年，我們向第三方收購另一塊土地(第三方尚未就該土地取得土地使用權證)。截至最後可行日期，相關政府機構尚未啟動程序授出該等物業的土地使用權。該程序是我們取得土地使用權證及房屋所有權證的前提條件。

## 業 務

根據北京華通人的行業報告，中國地方政府在發展汽車工業園及汽車經銷城市方面(包括規劃土地用途及分配土地)扮演重要角色。為吸引汽車經銷商進駐，地方政府有時同意協助營運商取得產權證書。根據北京華通人的行業報告，汽車經銷店在取得相關產權證書前在物業上經營業務的情況相當普遍。截至最後可行日期，我們已就所有該等地塊取得連雲港市國土資源局的確認函，當中確認(i)我們的有關附屬公司(即連雲港豐田、連雲港天瀾、連雲港潤東及連雲港之寶)可在該等地塊建設及經營汽車經銷店；(ii)彼等不會對連雲港豐田、連雲港天瀾、連雲港潤東或連雲港之寶因使用土地而徵收任何罰款；(iii)彼等不會沒收該等地塊上興建的樓宇及其他設施；及(iv)彼等在透過公開競標出讓該等土地前不會要求我們歸還上述地塊。根據以上所述，我們的中國法律顧問已告知我們，政府在啟動土地使用權出讓程序前對我們處以罰款或要求我們歸還土地的風險相對較低。倘政府另行要求歸還土地，我們會將有關門店搬遷至自第三方租賃的可比較物業，而我們預期各間門店的年租金將約為人民幣1.0百萬元。此外，我們估計搬遷位於該等物業的四家門店的費用合共將不超過人民幣5.2百萬元，而搬遷各間門店所需時間不超過三週及我們搬遷過程中的收入損失甚少，且我們的業務將不會受到搬遷的重大不利影響。誠如中國法律顧問海問律師事務所告知，該等物業缺少業權證書將妨礙我們轉讓或抵押該等物業。

### 上表第7項及第12至15項的物業

- III. 截至最後可行日期，我們五家汽車經銷店位於我們尚未取得房屋所有權證的物業，是因為我們尚未取得相關施工許可證或因為相關驗收批准尚未完成。該等物業包括五棟樓宇，總建築面積約為25,236.4平方米。倘若我們剔除由馬鞍山寶景所佔用建築面積約5,452.6平方米的樓宇(亦擁有前述第I段所載述的瑕疵)，餘下四棟樓宇佔我們在用自有物業總建築面積的10.4%。截至最後可行日期，我們已就第7及14項物業從縣級或以上住房或建設管理部門取得確認函，當中表示(i)彼等將不會對我們處以任何罰款、要求我們搬遷業務或沒收或拆除該樓宇，及(ii)就我們遞交所有所需申請文件予彼等後取得房屋所有權證而言並無實質障礙。誠如我們的中國法律顧問海問律師事務所告悉，根據中國法律及法規，我們將毋須退還該等物業。因此，我們預期不會產生任何搬遷成本。該等樓宇安全狀況良好。誠如我們的中國法律顧問海問律師事務所告悉，因為我們缺乏樓宇的業權證書，我們可能無法轉讓或抵押該等樓宇。

## 業 務

截至最後可行日期，我們正在使用的43棟樓宇當中，14棟有業權瑕疵。我們具業權瑕疵的自有物業的建築面積佔我們正在使用的43棟樓宇總建築面積的38.4%，及我們就此取得縣級或以上國土資源或住房或建設局豁免我們繳納罰款或退還土地或拆除樓宇的責任的確認函的具業權瑕疵的自有物業的建築面積佔所有43棟樓宇總建築面積的31.1%。我們已嘗試從江蘇省國土資源廳（「江蘇國土廳」）取得有關瑕疵物業事宜的確認函，但被告知物業的業權瑕疵屬於市級及縣級國土資源部門（而非省級國土資源廳）的管轄。我們亦與徐州市國土資源局（「徐州國土局」）於二零一四年三月二十六日進行訪談，徐州國土局確認：(i)徐州國土局及縣級國土局有權就我們於徐州具業權瑕疵的物業出具確認函及處理該等物業並處以任何罰款（如適用）；及(ii)徐州國土局已諮詢江蘇國土廳，而江蘇國土廳確認物業的業權瑕疵屬於市級及縣級國土資源部門（而非省級國土資源廳）的管轄範圍。

於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們位於該等自有且具業權瑕疵的物業的門店產生的收入載列如下：

	截至十二月三十一日止年度			截至 三月三十一日 止三個月期間
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
	收入(人民幣千元).....	1,811,794	3,070,610	3,628,577
佔總收入百分比(%)....	30.1	32.7	31.3	29.4

於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，以下表格載述我們來自位於我們已就此取得確認函的具有業權瑕疵的物業的門店收入：

	截至十二月三十一日止年度			截至 三月三十一日 止三個月期間
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
	收入(人民幣千元).....	1,630,460	2,859,498	3,218,615
佔總收入百分比(%)....	27.1	30.5	27.8	24.7

由我們的附屬公司徐州潤東瑞景佔用以經營汽車經銷店的一處物業過往受業權瑕疵所限。因我們在取得施工許可證及建設工程竣工驗收批准方面有所延誤，我們並無取得該物業的房屋所有權證。我們隨後於二零一四年五月十四日取得該物業的房屋所有權證後糾正此違規情況。

## 業 務

由我們的附屬公司棗莊奧威佔用以經營汽車經銷店的一處物業過往受業權瑕疵所限。我們並無取得該物業的房屋所有權證，因我們在取得建設工程竣工驗收批准方面有所延誤。我們隨後於二零一四年六月二十日取得該物業的房屋所有權證，繼而糾正此違規情況。

由我們的附屬公司鹽城寶景佔用以經營汽車經銷店的一處物業過往受業權瑕疵所限。我們並無取得該物業的房屋所有權證，因我們在取得建設工程竣工驗收批准方面有所延誤。我們隨後於二零一四年六月三十日取得該物業的房屋所有權證，繼而糾正此違規情況。

### 在建樓宇

截至最後可行日期，我們擁有兩棟在建樓宇，總建築面積約為13,834.9平方米，均無任何業權瑕疵。該等樓宇位於江蘇省泰州及宿遷，而我們計劃使用該等樓宇經營新汽車經銷店。經我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，我們已根據建設工程的進度就所有該等樓宇取得中國法律所規定的有關土地使用權證、施工批准及許可證。

### 我們租賃的物業

截至最後可行日期，我們從第三方租賃22棟樓宇，總建築面積約為77,109.3平方米。此外，我們擁有在建樓宇一棟，建築面積約8,183.1平方米，位於我們的租賃土地上。

截至最後可行日期，我們的在建租賃物業並無租賃權益缺陷，而我們的若干在用租賃物業具有下表及下文第I至IV段所載述的缺陷：

編號	佔用物業的附屬公司	地點	目前土地用途	指定土地用途	租賃屆滿日期	業權瑕疵的性質及理由 <sup>(1)</sup>	最新狀況	確認/承諾函發出日期	預期搬遷成本 <sup>(2)</sup>	預期搬遷時間 <sup>(3)</sup>
									人民幣百萬元	
1.	濟南潤之意	山東省 濟南市	維修中心	不適用	二零二零年 三月	樓宇位於集體 所有土地	我們已接獲業主的 補償承諾	二零一四年 一月一日	0.50	兩至三週
2.	棗莊寶景	山東省 棗莊市	汽車經銷店	不適用	不適用 <sup>(3)</sup>	出租人並無該 土地的土地 使用權	我們已收到棗莊 高新區國土資源局的 確認函	二零一四年 一月八日	1.75	兩至三週
3.	連雲港 潤合	江蘇省 連雲港 市	汽車經銷店	工業用途	二零二四年 六月	實際土地用途 與指定土地 用途不符	我們已接獲業主的 補償承諾	二零一四年 一月一日	1.15	兩至三週
4.	上海捷潤	上海市	汽車經銷店	工業用途	二零二二年 十月	實際土地用途 與指定土地 用途不符	我們已接獲業主的 補償承諾	二零一四年 一月一日	1.15	兩至三週
5.	上海寶景	上海市	汽車經銷店	工業用途	二零一九年 十二月	實際土地用途 與指定土地 用途不符	我們已接獲業主的 補償承諾	二零一四年 一月一日	1.75	兩至三週
6.	臨沂寶景	山東省 臨沂市	汽車經銷店	零售及 批發	二零二八年 十二月	業主並無提供所 有必要物業文件	我們已接獲業主的 補償承諾	二零一四年 一月十日	1.75	兩至三週

## 業 務

附註：

- (1) 請參閱下文第I段有關第1項的討論，參閱下文第II段有關第2項的討論，參閱第III段有關第3至5項的討論，及參閱下文第IV段有關第6項的討論。
- (2) 此乃根據管理層的估計。
- (3) 由於土地已被政府徵用，故我們並無就該物業支付租金。有關更多資料，請參閱下文第II段。

### 上表第1號項目中的物業

- I. 一棟樓宇位於集體所有土地上，其建築面積約為2,394.0平方米，佔我們在用的租賃物業總建築面積的3.1%。我們計劃將該物業用作將開設的瑪莎拉蒂維修中心的經營場所。根據中國法律及法規，集體所有土地一般不可由相關土地使用權持有人向任何第三方租賃作非農業用途。我們中國法律顧問海問律師事務所認為，根據中國法律我們租賃該物業為無效。於二零一四年一月一日，我們已接獲該物業的業主的承諾函，當中確認彼將彌償我們因該物業的業權瑕疵而產生的任何損失(包括搬遷成本及搬遷過程的收入損失)。倘須搬遷我們位於該樓宇的業務，則我們預期搬遷成本不超過人民幣0.5百萬元，搬遷時間不會超過三週，且租金差額極微，則我們預期搬遷將不會對我們的業務產生重大不利影響。

### 上表第2號項目中的物業

- II. 一棟樓宇的建築面積約為4,839.2平方米，佔我們正使用的租賃物業的總建築面積的6.3%。該樓宇位於出租人並無持有土地使用權的土地上。我們使用該樓宇作為我們汽車經銷店棗莊寶景的經營場所。該樓宇位於原先屬集體所有及業主租賃予我們而政府隨後徵用的土地上。政府就該土地並無啟動土地出讓程序。根據我們於二零一四年一月八日從棗莊高新區國土資源局取得的確認函，政府表示該土地已規劃作商業用途且可以用於經營汽車經銷店。據我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，棗莊高新區國土資源局屬於縣級單位，因此其是出具此確認函的主管部門，而其所出具的確認函不應被上級政府部門質疑或撤銷，原因是根據相關中國法律，縣級或縣級以上國土資源局按法律授權在其行政管轄範圍內監管我們遵守物業法律法規的情況。誠如我們的中國法律顧問告悉，我們租賃該樓宇屬無效。倘若須搬遷我們的業務，則我們預期搬遷成本不超過人民幣1.8百萬元，搬遷時間不會超過三週及我們搬遷過程中的收入損失甚少，且我們將須支付的額外租金較少。我們預期搬遷將不會對我們的業務產生重大不利影響。

## 業 務

### 上表第3至5號項目中的物業

III. 三棟樓宇位於並無作彼等各自的指定用途的土地上，其總建築面積約為19,674.7平方米，佔我們在用的租賃樓宇面積的25.5%。我們已將或計劃將該等物業用作我們的三家汽車經銷店的經營場所。誠如我們中國法律顧問海問律師事務所所告知，由於業主的土地使用不合規，業主或會須向政府交回物業，而我們不排除相關政府機構宣佈我們該等物業租賃屬無效的可能性。於二零一四年一月一日，我們已接獲所有該等物業的業主的承諾函，當中確認彼等將彌償我們因相關物業的業權瑕疵而產生的任何損失。倘須搬遷我們的業務，我們預期搬遷成本不超過人民幣4.1百萬元，搬遷時間不會超過三週，且租金差額甚少。我們預期搬遷將不會對我們的業務產生重大不利影響。

### 上表第6號項目中的物業

IV. 就一棟建築面積約8,850.0平方米的樓宇而言，業主未能提供相關業權證書；該樓宇建築面積佔我們在用的租賃樓宇建築面積的11.5%。該物業位於山東省臨沂市，用作一家汽車經銷店的經營場所。我們的中國法律顧問海問律師事務所不能確定我們於該物業的租賃權益的合法性及相關風險。於二零一四年一月十日，我們已接獲該物業業主的承諾函，當中確認彼等將彌償我們因該物業擁有權或使用權的糾紛而產生的任何損失。倘須搬遷我們的業務，我們預期搬遷成本不超過人民幣1.75百萬元、搬遷時間不超過三週及租金費用差異小。我們預期搬遷不會對我們的業務產生重大不利影響。

截至最後可行日期，我們具業權瑕疵的租賃物業的總建築面積佔我們在用的租賃物業總建築面積的46.4%。如我們中國法律顧問海問律師事務所告知，根據中國法律，上文第I、III及IV段所述物業的業主應就上述該等物業業權瑕疵承擔相關政府處罰及罰款，而我們作為承租人根據中國法律不應因該等物業瑕疵而受到處罰或罰款。因此，我們不適合要求就該等物業索求政府確認函。儘管如此，為防範該等物業租約無效的風險，我們已就我們因該等業權瑕疵可能蒙受的損失取得各業主的彌償承諾函。就上文第II段所述物業而言，由於政府已徵收該土地及尚未啟動土地出讓程序，我們已取得棗莊高新區國土資源局的確認函。棗莊高新區國土資源局於啟動該幅土地公開出讓程序前並無對我們繼續佔用該物業提出質疑，我們計劃參與土地出讓程序，以設法將該物業轉為我們的自有物業之一。

## 業 務

於二零一一年、二零一二年、二零一三年及截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們位於上述具有租賃權益瑕疵的租賃物業的門店產生的收入載列如下：

	截至十二月三十一日止年度			截至 三月三十一日 止三個月期間
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
收入(人民幣千元).....	2,912	1,870,759	2,117,601	738,476
佔總收入百分比(%).....	0.05	19.9	18.3	19.0

我們董事於我們收購或租賃相關物業時知悉該等業權瑕疵。然而，我們策略性地決定於該等有業權瑕疵的物業設立相關門店，主要由於以下因素：(i)我們旨在及時獲得最佳門店位置，(ii)眾多該等物業毗鄰其他汽車經銷店集中地的事實，(iii)我們認為於具若干業權瑕疵物業上經營汽車經銷在業內並非罕見，及(iv)我們評估相關風險相對較低。此外，我們認為，儘管有業權瑕疵，我們支付該等物業的收購或租金成本為符合市場標準的具競爭力價格。

我們董事認為，該等有業權瑕疵的物業對我們的業務並非至關重要，是因為(i)經我們中國法律顧問海問律師事務所告知，縣級或以上主管政府部門已就我們具業權瑕疵的若干自有物業發出確認函，表示彼等不會對我們處以罰款或要求我們退還土地或拆除樓宇。上級政府部門不應對此提出質疑或撤銷該確認函，是因為根據有關中國法律，縣級或以上的國土資源、住房或建設管理部門根據法律獲授權於其各自行政管轄權內監管我們遵守物業或住房及建築法律及法規的情況；(ii)我們預計能夠就我們已取得土地使用權證的絕大部份物業取得房屋所有權證；(iii)所有具不確定風險或具租賃權益瑕疵物業的業主已就我們可能因瑕疵而蒙受的任何損失向我們提供彌償保證；(iv)我們預計任何必要搬遷並無任何實際困難，亦不會產生任何重大成本。由於大多數具業權瑕疵物業均位於二、三線城市，我們於該等城市可物色可比較物業搬遷相關門店，並預計可於相當短的期間內以相對低的額外成本落實搬遷(如需要)。基於現時可用資料，搬遷該等門店的總估計成本將約為人民幣23.2百萬元，而預期搬遷有關業務不會對我們的業務有重大不利影響。據我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，我們的兩份經銷授權協議規定我們的相關附屬公司須擁有門店場地所用物業的有效擁有權或租賃權益或須符合有關該等物業的適用物業法律。該等協議的相關汽車製造商已獲告知我們相關經銷店場地所用物業的狀況。其中一家汽車製造商(關於徐州潤東瑞景的經銷授權協議)已書面確認我們並無違反相關協議，另一家汽車製造商已書面確認

## 業 務

我們並無嚴重違反相關協議。此外，該兩家汽車製造商已書面確認彼等將不會於相關經銷授權協議期限內，就該等物業的業權瑕疵向我們申索責任或彌償，或終止經銷授權協議。雖然我們兩份貸款協議(每份協議的本金總額均為人民幣7百萬元)的交叉違約條款可能因違反上述經銷協議而觸發，但我們已取得該兩家銀行的確認函，彼等確認彼等認為我們並無違反該等貸款協議。據我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，除上述外，我們的經銷授權協議概無載有相關條款而賦予汽車製造商權力可因本文件內所披露之物業業權瑕疵而終止相關經銷授權協議。截至最後可行日期，我們已通過取得徐州潤東瑞景用作門店經營場所的物業的房屋所有權證糾正了該物業的業權瑕疵。因此，據我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，徐州潤東瑞景因其先前未能及時取得房屋所有權證而將被視為違反其經銷授權協議或有關貸款協議的風險極低。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無被相關機構處以任何重大罰款、處罰或搬遷或拆除物業的行政命令，亦未因物業業權瑕疵而面臨第三方任何重大申索。

倘若我們因經營業務涉及的租賃及使用任何具業權瑕疵的物業的權利產生糾紛而可能承受任何費用、開支及虧損，Rundong Fortune、Cheerful Autumn、Rue Feng及楊鵬先生各自共同及個別同意就此為我們提供彌償保證。更多資料，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—E.其他資料—1.彌償保證」。

於具若干業權瑕疵的物業上經營汽車經銷在業內並不罕見，我們日後可能將門店開設於具業權瑕疵的物業。為避免複發違規事件，主要在我們內部控制顧問的協助下，我們自二零一三年十二月起已加強內部控制措施，並於二零一三年十二月委任吳佩晨先生為合規主任。我們的合規主任領導我們於二零一三年十二月設立的合規部門並直接向我們的聯席公司秘書報告。吳先生擁有約十年的法律工作經驗，包括曾擔任一家A股上市公司的法務顧問。

此外，為避免再度發生違規事件，主要在我們內部控制顧問的協助下，我們自二零一三年十二月起已加強以下內部控制措施：

- 就現有具業權瑕疵的物業而言，我們已編製該等物業的完整清單、相應補救措施及應急方案以及預期整改時間，並將定期評估有關業權瑕疵產生的風險、更新該清單(包括相應措施及方案)及於[編纂]後在我們的年度／中期報告中披露糾正有關業權瑕疵的進展。就我們評估具有高風險的具業權瑕疵物業而言，我們將考慮於取得相關汽車製造商、地方政府及業主同意後搬遷相關門店或暫停其經營(視乎情況而定)；

## 業 務

- 就未來物業而言，我們將更審慎審查我們未來項目的物業，尤其是相關物業的性質、指定用途及業權證書，並於選擇新門店的場址及購買該等場址的物業或租賃前，尤其是項目規劃階段，徵求外部物業專家、內部控制專家及法律顧問(視乎情況而定)的意見。作為標準程序的一部分，我們亦將於購買或租用物業時評估物業業權瑕疵問題。就具有任何業權瑕疵的各項候選物業而言(如具有指定用途惟根據中國法律不得用作經營門店的土地)，只有當有關業權瑕疵得以糾正或本集團已取得主管部門的確認函(當中確認彼等將不會對我們處以罰款或沒收相關物業)及相關汽車製造商的確認函(當中確認其將不會因相關物業業權瑕疵而申索任何彌償或終止經銷授權協議)，本集團才會購買或租用該物業；及
- 我們已就開設及購買新門店分別採用兩套項目管理程序規則，其於二零一一年初獲初步採納並隨後於二零一三年十二月加以修訂以反映我們內部控制顧問的建議，並自此得到更加嚴格地實施。尤其是，年度投資計劃將由董事會批准及由投資與發展部落實。就新門店成立而言，我們投資與發展部將會負責蒐集資料，選取場址及建立項目數據庫，而我們的總裁將會審閱新項目建議以及批准表格，以決定是否批准項目。於我們的總裁批准相關項目後，我們將會進行項目可行性研究及派遣項目經理負責項目建設、公司設立及公司營運等各階段。遵照我們內部控制顧問的推薦建議，我們將會於我們的新項目建議及批准表格上添加被收購或租賃物業的性質、擁有權及業權證書的資料，並以表格形式確定任何尚缺的證書及預期取得相關證書的時間以便管理層就相關項目作出知情決策。就收購其他汽車經銷店而言，我們的投資與發展部將會對項目建議進行合規審查，其後成立收購工作小組，連同我們的財務、經營、法律及其他相關部門共同就該項目展開盡職審查及可行性研究。我們將會聘任外部法律顧問就法律問題及收購項目所涉及的風險提供專業意見。我們將加強實施附屬公司的項目管理程序，以避免再次發生類似違規事件。合規部將參與選擇場址、購買或租用作為場址的物業及開設新門店的整個程序，以確保取得上述所有所需業權文件或合適的確認函，並就業權瑕疵向高級管理層提供專業意見，供彼等考慮。我們亦可能於董事會或股東大會上提呈重大項目以尋求批准(視乎投資性質、所涉金額及其他相關因素而定)。

## 業 務

### 知識產權

我們以「潤東汽車」品牌從事我們的業務。我們已向中國國家工商行政管理總局商標局註冊標誌，且正在申請註冊中文文字商標「潤東」。另外，根據我們一般經銷授權協議，若我們的市場推廣活動以符合汽車製造商所設定的標準的方式進行，則汽車製造商許可我們在該等活動上使用彼等的商號、商標及其他品牌材料。截至最後可行日期，我們並無任何專利。為保障我們的知識產權及我們獲授權使用的知識產權，我們透過定期網絡搜尋監察是否存有侵犯我們品牌的行為。網絡搜尋包括工商管理局的網站。更多資料，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.本集團的知識產權」。

### 保險

我們就以下風險投購保險，包括財產損失及損壞(如我們門店內的固定資產及存貨)及因火災、水災及一系列其他自然災害(不包括地震及海嘯)所引致的損失。然而，我們並無就我們日常業務過程中可能產生的一切潛在責任而投購責任保險，且我們並無就業務中斷投購任何保險。我們認為，我們已有充分的保險範圍且符合中國行業慣例。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無提出任何重大保險申索。然而，若我們任何物業、存貨或其他資產發生任何並無承保的重大損壞或我們面臨責任申索時，我們的業務、財務狀況及經營業績或會蒙受不利影響。更多資料，請參閱本文件「風險因素—我們的保險範圍可能不足以保障我們免受若干類型的損失」。

### 員工

我們認為我們的員工為我們成功的關鍵。我們的全職員工於往績記錄期間增加197.6%，以滿足我們汽車經銷網絡的擴充需求。我們認為，我們與我們員工的關係良好。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無面臨任何罷工、停工或重大勞工糾紛，於招聘或挽留合資格員工方面亦無面臨任何重大障礙。

## 業 務

截至最後可行日期，我們擁有合計4,480名全職員工。下表載列截至最後可行日期我們按職能劃分的員工總人數。我們大部份員工位於江蘇省。

工作職能	員工人數	佔總人數之百分比 (%)
管理層.....	162	3.6
行政.....	412	9.2
銷售及營銷.....	2,038	45.5
售後服務.....	1,540	34.4
財務及會計.....	328	7.3
<b>總計.....</b>	<b>4,480</b>	<b>100.0</b>

我們提供具有競爭優勢的薪酬組合及福利以吸引人才。我們授予關鍵員工購股權，以獎勵彼等為本集團長期發展而工作。更多資料，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—D.購股權計劃—1.[編纂]」。我們根據員工表現、經驗、技能及資格、工作職能及工作量等因素為銷售、營銷及售後人員提供表現花紅。我們利用ERP系統設定主要表現指標以評估我們員工的表現，定期檢討彼等的表現並根據檢討結果釐定其薪酬。

我們於人員招聘、晉升及培訓方面投入大量資源。我們透過內部跨店招聘、員工內部推薦以及外部管道(如網絡、平面媒體及招聘會)招聘員工。我們注重內部提拔，將其作為向我們員工提供長期職業發展道路及表現獎勵的方式。我們已開設及順利實施門店總經理內部培訓計劃。該等總經理為我們業務成功的關鍵。我們眾多門店經理已完成我們在表現最佳門店內開展的培訓計劃。

我們的員工定期出席我們及汽車製造商提供的培訓課程，以提升其技能並與行業新進展保持同步。汽車製造商一般為我們的管理及其他人員(尤其是銷售、售後、營銷、客服、技術及財務人員)提供種類繁多的培訓並授出不同級別認證以認可我們員工的技能。寶馬亦提供「預備總經理」培訓，以發展我們門店管理團隊。該培訓通常向具規模的經銷店提供。我們為不同工作崗位的員工設計及提供量身訂造的培訓課程，包括向管理繼任者、門店員工及技師提供培訓以及提供三「力」(競爭力、創造力、持久力)在職培訓。我們的三力培訓是根據我們的CRM系統進行，並鼓勵我們的銷售員工收集客戶數據，即便是我們並無銷售產品予潛在客戶的地區。我們已在上海設立培訓中心，及在江蘇省徐州設立其分支機構。我們的培訓課程受我們先進CRM系統支持，並按其實用性設計以提升我們員工捕捉及更好服務客戶需求的能力，進而增加我們的銷售。另外，我們尤其注重開發我們的CRM銷售團隊。與銷售顧問相比，該團隊通常於我們

## 業 務

的汽車經銷店投入更多大量外部及個人資源，以實現銷售目標。我們推出一項獎勵，向我們門店的CRM銷售團隊授出比銷售顧問相對較高的獎金。有關我們CRM銷售團隊的其他詳情，請參閱「客戶及客戶服務—我們的客戶關係管理」。

### 工作安全及環境事宜

我們已取得業務經營必需之所有重大工作安全及環境批准、許可及登記。我們的業務經營受法規規限以及地方工作安全及環境主管機關之定期檢查。倘我們未能遵守現時或未來之法律及法規，我們或被處以罰金或停止營業。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們在所有重大方面均遵守所有適用工作安全及環境法律法規。我們並無產生且預期不會產生與工作安全及環境法律法規合規情況有關之重大成本。

### 法律訴訟及監管合規

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們或我們的董事並無成為對我們的業務、財務狀況或經營業績可能造成重大不利影響的任何訴訟或仲裁程序或任何未了結或受之脅迫的訴訟或仲裁程序的當事方。然而，我們可能不時成為我們日常業務過程中所產生的各類法律、仲裁或行政程序的任何當事方。

我們的中國法律顧問海問律師事務所向我們告悉，於往績記錄期間及截至最後可行日期，除本文件本節或「風險因素」一節所披露者以外，我們在各重大方面已遵守相關中國法律、條例及法規。另外，海問律師事務所向我們告悉，除本文件本節或「風險因素」一節披露者以外，我們全部中國附屬公司已自適當監管機構取得對我們在中國進行業務經營而言屬重要的一切必要執照、批准及許可證。

## 業 務

### 違規事宜

下表載列本集團於往績記錄期間及截至最後可行日期所涉及之重大違規事宜：

編號	違規事件及原因	處罰、最高可能罰款及其他責任	截至最後可行日期的補救行為及狀況	預防再度發生違規事宜的措施
1.	我們的兩家附屬公司鹽城寶景及徐州潤之意提供汽車維修、保養及美容服務，但並無持有任何道路運輸經營許可證，亦無於彼等營業範圍中納入該等服務。	<p>根據道路運輸規例，從事汽車維修、保養及美容服務業務的任何實體於未取得道路運輸經營許可證時，將會遭相關道路運輸機構責令停止經營。如有收入將會充公，且該實體會遭罰款該業務所賺取收入的二至十倍；或倘若並無任何收入或收入低於人民幣10,000元，則該實體會遭罰款人民幣20,000元至人民幣50,000元；情節嚴重者或會負上刑事責任。</p> <p>根據公司登記管理條例，未能及時更新其營業登記的實體可能會被國家工商總局或地方分局要求其於指定期間內更新登記，違者將會被罰款人民幣10,000元至人民幣100,000元。</p>	截至最後可行日期，鹽城寶景及徐州潤之意已糾正違規情況並取得道路運輸經營許可證及更新鹽城寶景及徐州潤之意的營業執照，政府部門並無就此等違規情況對我們進行處罰或處以罰款。因此，據我們的中國法律顧問海問律師事務所告知，我們因未能及時取得鹽城寶景及徐州潤之意的道路運輸經營許可證而遭受任何政府罰金、罰款或處罰（包括任何刑事責任）的風險很低。	我們已加強對我們附屬公司遵守中國法律及法規以及政府規定的內部審核。我們亦委任合規主任以負責合規事宜。
2.	我們的兩家附屬公司，即潤東集團及上海寶景提供保險業兼業代理業務，彼等並無更新其營業執照以將該等服務納入其營業範圍。	根據公司登記管理條例，未能及時更新其營業登記的實體可能會被國家工商總局或地方分局要求其於指定期間內更新登記，違者將會被罰款人民幣10,000元至人民幣100,000元。	截至最後可行期，潤東集團及上海寶景已糾正有關違規，並更新其營業執照，將保險業兼業代理服務納入其各自之營業範圍，而政府機關並無就此違規對我們處以處罰或罰款。	我們已加強對我們附屬公司遵守中國法律及法規以及政府規定的內部審核。我們亦已委任合規主任負責我們的合規事宜。

## 業 務

### 內部控制

根據適用的中國及香港法律法規，我們已建立並維持一套內部控制系統以監控我們的業務經營，包括以下措施：

- 我們已委任一名合規主任吳佩晨先生擔任我們合規部門的主管，其直接向我們的聯席公司秘書匯報，並負責向董事會匯報重大事項。吳先生累積約有十年的法律工作經驗，包括曾擔任一家A股上市公司法務顧問。我們的合規主任監管本集團的一切法律及合規事項。尤其是，我們的合規主任負責起草我們內部合規政策、程序及指引及監察其執行情況，採取適當補救措施以解決任何違規事項，以及提呈合規風險評估及管理報告予我們的聯席公司秘書及主席。我們成立了由合規主任領導的合規部門。合規部門將與我們的法律部門合作，以實施合規風險管理程序，向員工提供合規培訓及向董事會報告緊急及重大事宜。
- 我們的內部控制顧問已審查我們的內部控制程序，並建議多項舉措，以改善我們的內部控制系統，包括與成立或收購新門店的項目管理程序有關的措施以及處理現有及未來物業業權瑕疵的措施。我們正在實施該等經改善的內部控制措施。
- [編纂]

我們的董事認為我們已採取所有合理步驟建立內部控制顧問所建議之合適內部控制系統，以防止日後重蹈違規事件。因此，董事及聯席保薦人認為我們已改善之內部控制措施根據有關規則屬充分及有效。

另外，考慮到上述違規事宜及我們已改善之內部控制措施，聯席保薦人知悉並無任何事宜會使我們董事根據有關規則不適合出任[編纂]董事，或會使我們根據有關規則不適合[編纂]。