

本集團之業務

業務

本集團主要從事(i)分銷客車（特別是寶馬、本田及平治客車）予香港及中國經銷商，該等經銷商再分銷客車予中國之最終用戶；(ii)向北方安華（本集團於中國之經銷商及業務夥伴）提供市場推廣及技術支援；(iii)於中國提供售後服務，例如汽車維修保養；(iv)於香港及中國買賣汽車零件及配件。本集團之總部設於新加坡，目前於香港、中國天津市及廈門經濟特區均設有辦事處。截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團之總收入如下：

	汽車數目	二零零零 財政年度 千港元		汽車數目	二零零一 財政年度 千港元	
分銷客車	347	87,009	70%	701	218,786	86%
技術費收入		27,696	22%		20,413	8%
客車服務及銷售						
汽車零件		10,270	8%		14,585	6%
		<u>124,975</u>	<u>100%</u>		<u>253,784</u>	<u>100%</u>

為與本集團汽車分銷業務達致相輔相成之效，本集團最近將業務分散至中國之租借汽車業務。董事相信，汽車租賃經營商透過利用本集團供應之進口豪華客車將可提高其服務水平。本集團與Hertz訂立特許協議，作為使用Hertz系統之主要特許商，並鼓勵三個分特許商使用Hertz系統。本集團之中國法律顧問認為，本集團在遵守中國法律之情況下，有權以主要特許商之身份分特許Hertz系統予中國當地之租車經營商。本集團亦向該等分特許商提供於中國經營汽車租賃業務之管理顧問、財務支援及技術專業知識。

1) 分銷客車

產品範疇

本集團主要分銷進口寶馬、本田及其他客車（包括路虎、豐田、平治等）予以中國客戶為最終銷售對象之香港及中國經銷商。

本集團之業務

於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團分銷進口寶馬、本田、路虎、豐田及平治客車之收益載列如下：

	二零零零			二零零一		
	汽車數目	財政年度 千港元	%	汽車數目	財政年度 千港元	%
寶馬	103	35,565	41.0%	441	128,812	58.9%
本田	187	24,911	28.6%	124	20,526	9.4%
路虎	2	389	0.4%	7	690	0.3%
豐田	—	—	—	29	4,236	1.9%
平治	55	26,144	30.0%	100	64,522	29.5%
	<u>347</u>	<u>87,009</u>	<u>100.0%</u>	<u>701</u>	<u>218,786</u>	<u>100.0%</u>

以下為本集團分銷之客車：

寶馬客車

寶馬客車可分為三大類：3系列、5系列及7系列。寶馬5系列及7系列客車專為乘客提供舒適享受而設，至於3系列客車則以年輕人為對象，特別著重駕駛樂趣。本集團專門分銷寶馬於中國最受歡迎之5系列及7系列客車。截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團因分銷3系列、5系列、7系列及X5系列寶馬客車所產生之收益如下：

	二零零零			二零零一		
	汽車數目	財政年度 千港元	%	汽車數目	財政年度 千港元	%
3系列	3	957	3%	72	13,881	11%
5系列	47	12,726	36%	204	54,264	42%
7系列	53	21,882	61%	135	49,491	38%
X5	—	—	—	30	11,176	9%
	<u>103</u>	<u>35,565</u>	<u>100%</u>	<u>441</u>	<u>128,812</u>	<u>100%</u>

本集團之業務

本集團於一九九三年十二月透過與德國寶馬汽車公司訂立每年續約之非獨家寶馬進口合約，取得寶馬客車及汽車零件於中國福建省之分銷權。寶馬進口合約於二零零二年獲德國寶馬汽車公司續約一年，自二零零二年一月一日起至二零零二年十二月三十一日止。

本集團一直擴充其業務，進而分銷 i)其他品牌汽車及零件予福建省合約區域內外（包括香港）之經銷商及 ii)寶馬汽車及零件予未經德國寶馬汽車公司授權的經銷商（統稱「業務活動」）。**上述業務活動並無嚴格遵守寶馬進口合約之條款及條件。**本集團已取得寶馬集團發出之寶馬豁免函件，表示知悉業務活動，並豁免有關業務活動根據寶馬進口合約之所有違約事項，根據寶馬豁免函件，寶馬集團向本集團確認，德國寶馬汽車公司不會於現時及將來根據寶馬進口合約之規定對過去及將來之任何違約行為徵收任何罰款，而寶馬集團一直容忍該等業務活動，且將來會繼續容忍該等業務活動，直至以書面通知本集團為止。

另外，本集團就寶馬豁免函件之法律效力取得中國及德國律師之法律意見。根據中國及德國律師之法律意見，寶馬集團發出之寶馬豁免函件可對德國寶馬汽車公司強制執行及有法律約束力。根據二零零二年三月十九日之德國法律意見(i)德國寶馬汽車公司知悉並不反對GAPL所進行及將予進行之業務活動；(ii)德國寶馬汽車公司就GAPL在過往或將來之違約事項而放棄於現在或將來根據寶馬進口協議第1條之規定徵收罰款之合約權利；(iii)德國寶馬汽車公司就GAPL於過去或將來因有關業務活動而作出及／或因業務活動所產生之違約行為放棄向其採取任何行動或提出任何索償之合約權利；(iv)德國寶馬汽車公司放棄因有關業務活動終止寶馬進口協議之合約權利；(v)除非德國寶馬汽車公司另行以書面作出通知，寶馬豁免函件有效認可GAPL經營有關業務活動；及(vi)德國寶馬汽車公司豁免函件可對德國寶馬汽車公司強制執行及有法律約束力。倘日後德國寶馬汽車公司決定於其認為適當之任何時候知會本集團終止有關業務活動，本集團將來之業務可能會承受風險。有關詳情請參閱本售股章程「風險因素」內「違反寶馬進口合約」一段。

本集團之業務

德國寶馬汽車公司近日公佈一項初步計劃，可能與一家中國公司於二零零三年初組成新合營公司，雙方按均等權益於中國建立一家製造廠。該合營公司擬初步生產3系列及5系列型號寶馬客車，一旦生產展開，上述型號將於德國寶馬汽車公司根據寶馬進口合約向本集團供應之車款清單中刪除。然而，德國寶馬汽車公司向本集團表明，其將對合營公司之管理層施加影響，讓本集團可獲合營企業授予交易商許可，繼而讓當地特許經銷商分銷在當地製造之寶馬客車。儘管如此，董事預期於該家合營公司成立後，本集團仍然可從德國進口除3系列及5系列型號外之客車到中國。有關詳情請參閱本售股章程「風險因素」內「寶馬及其他供應商於中國設立之生產廠房」一段。

本田客車

本集團亦於一九九五年十一月成為本田客車之進口商，而每次本集團與本田汽車有限公司進行交易均須再作安排。換言之，本集團就其每張本田客車訂單與本田汽車有限公司進行磋商，雙方並無簽訂任何分銷協議，本田汽車有限公司對於經銷商及本集團可分銷本田汽車之地區亦無限制。本田出產各款不同型號之客車，包括雅閣、里程、思域、朗程、CR-V等等。本田汽車以外型時尚、性能出眾、安全可靠及價格實惠見稱。

路虎客車

於一九九七年九月，本集團獲路虎集團委任為其非獨家認可分銷商，在福建省分銷路虎客車。**本集團因在福建省合約地區以外之地區分銷路虎汽車，因此違反路虎分銷協議。然而，路虎集團已無條件並不可撤回地豁免本集團於過往、現時及日後之有關責任，並准許本集團繼續經營該分銷業務。**

路虎以製車技術出眾及設備豪華而聞名於世。隨著路虎汽車在中國之銷量將於不久將來節節上升，董事有信心本集團將因而進一步受惠。

本集團之業務

其他客車

此外，本集團還分銷豐田及平治汽車，而分銷該等汽車之安排亦按每次交易而訂立。

豐田為日本最大之汽車製造商，規模於全球而言亦屬數一數二。豐田自上一世紀三十年代成立以來，一直以產品優質、可靠及易手價值高而聞名。

平治於一八八五年開始生產汽車，提供選擇眾多之汽車型號，並以汽車性能、可靠性及出色之科技見稱。

董事認為，本集團在業績紀錄期間急速增長關鍵因素之一，為本集團之龐大客車分銷網絡，特別是本集團各業務夥伴組成分銷寶馬、本田及路虎客車之網絡。董事認為本集團可藉著提供優質售前及售後服務，加強其與主要客戶之業務關係。本集團增長之另一主要因素，在於其能夠吸引該等客戶再次惠顧。

董事亦相信，由於寶馬、本田及路虎等客車零件、配件及其他產品備受歡迎，而且品質優良，加上中國之私人企業數目及個人可動用收入預期繼續上升，尤以在中國加入世貿後為然，本集團有把握可受惠於預期中國市場對豪華客車及中價客車增長之需求。

分銷方法

本集團主要分銷進口客車予中國之最終客戶為對象之(i)香港經銷商及(ii)中國經銷商。在中國分銷客車之供應鏈涉及多個層面，而本集團在組織其中國客車之分銷網絡方面有不同的方式及選擇。分銷客車予那些以中國客戶為最終銷售對象的香港經銷商僅為本集團現時經營的多個分銷及收入來源之一。本集團同時亦進口客車予中國之經銷商，而中汽安華（天津）亦直接進口及銷售客車予天津保稅區之最終客戶。董事認為實行一切有利可圖而合法之客車銷售方法乃符合本公司之利益。

自分銷客車予香港及中國經銷商所得之銷售，分別約佔本集團截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年分銷汽車之收益之70.4%及29.6%，以及61.3%及38.5%。

本集團之業務

本集團以本公司之香港全資附屬公司GAL作為分銷客車之中心。進口汽車首先交付GAL，然後GAL分銷汽車予中國或香港之經銷商，由香港經銷商出售客車到中國予中國經銷商，再分銷予中國之最終客戶。香港不會就進出口汽車徵收關稅。此外，由於本集團進口之汽車並非在香港使用，故本集團將無須按照香港法例第330章汽車（首次登記稅）條例繳納首次登記稅。本集團之法律顧問確認，本集團分銷寶馬客車不會被視作以水貨方式進口中國。

截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，汽車分銷所得收益按地區分析列載如下：

	二零零零財政年度		二零零一財政年度	
	千港元		千港元	
中國經銷商	25,727	29.6%	84,149	38.5%
香港經銷商 ⁽¹⁾	61,282	70.4%	134,148	61.3%
其他地區	—	—	489	0.2%
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
合共	<u>87,009</u>	<u>100.0%</u>	<u>218,786</u>	<u>100.0%</u>

附註⁽¹⁾：在香港錄得之收益來自銷售客車予分銷客車予中國最終用戶之香港經銷商。

監管制度

根據有關中國法例及法規，進口汽車及汽車零件及配件，應由外經貿部授權之外貿公司進行，而分銷國產及進口汽車則應由獲中國國家計劃發展委員會及中國國家工商管理局授權之特許經銷商進行。由於本集團之中國成員公司並非特許汽車經銷商，亦非外貿公司，本集團僅可作為該等中國特許汽車經銷商之供應商。然而，於中國保稅區註冊成立之外資企業可於保稅區直接向最終客戶進口及買賣汽車及汽車零件及配件。中汽安華（天津）（本公司擁有70%權益之合營企業）於一九九九年四月獲外經貿部批准於天津保稅區買賣汽車及汽車零件與配件。故此，即使違反寶馬進口合約，惟根據中國法例及法規，本集團可於天津保稅區直接向最終客戶分銷汽車、汽車零件與配件。中國有關就分銷客車、汽車零件及配件之監管制度，請參閱「行業概覽」一節。截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度每年於天津保稅區分銷汽車、汽車零件及配件之銷售額分別為9,322,000港元及4,801,000港元。直接分銷減少乃由於區內之本集團客戶需求下降所致。

本集團之業務

經銷商

自一九九三年起，本集團與13個香港經銷商及84個中國經銷商（包括33個批發商）、北方安華及其委任代理結盟，透過彼等各自於中國建立之網絡分銷客車、汽車零件及配件予最終客戶。一九九四年一月，本集團與北方安華訂立為期16年之分銷協議，透過北方安華於中國之分銷網絡及其委任代理分銷客車。根據該協議，北方安華向本集團提供分銷網絡及銷售支援，而本集團則向北方安華提供進口寶馬、本田及路虎客車，以及售後服務。除北方安華外，本集團每次與香港及中國經銷商進行交易，均須再簽訂分銷安排，且並未簽署正式分銷協議。

與北方安華之關係

北方安華為中國一家汽車分銷商，曾為中國人民武裝警察轄下企業，其於截至二零零一年十二月三十一日止年度之純利約為人民幣22,000,000元，而於二零零一年十二月三十一日之資產淨值則約為人民幣200,000,000元。其後北方安華於一九九九年成為中汽之全資附屬公司。中汽主要於中國從事研發、製造、裝配及買賣汽車、汽車零件及配件。

北方安華從事多種業務，包括國家認可之汽車進出口業務，於國內之汽車銷售網絡有72個分銷處及50個分銷代理（詳情請參閱第94頁之圖表），為本集團之分銷業務提供支援。其附屬公司，即中汽安華（北京）、中汽安華（上海）及中汽安華（廣州），均為國內特許租車營運商，並已獲委任於北京、上海及廣州經營租車業務。北方安華亦參與國內房地產發展項目，現時其主要項目位於北京、廣州及內蒙古。此外，北方安華亦於天津、上海及北京從事高科技環保工程項目。

一九九四年一月，本集團與北方安華訂立為期16年之分銷協議。據此，本集團將透過廈門寶馬及廈門本田向北方安華供應進口豪華及中檔客車，並提供有關客車之售後服務，包括調整測試、修理及維修。北方安華作為外貿公司及特許客車經銷商，負責處理向中國進口汽車之必要手續及文件，並負責於中國交付汽車予其最終客戶或本集團最終客戶之物流工序。根據上述分銷協議，本集團一直向北方安華供應進口客車。

本集團之業務

一九九九年，本集團進口其他品牌之汽車（包括豐田及平治）供北方安華分銷，並從中收取佣金作為回報。北方安華自行決定訂購該等汽車以作分銷，本集團並無該等汽車之所有權。

二零零零年一月，本集團再與北方安華訂立非獨家管理顧問及技術服務協議，為期5年。根據協議，本集團將就北方安華銷售之國產本田客車之促銷及維修事宜，提供管理顧問服務（包括培訓銷售人員、策劃策略等）及技術支援予北方安華。北方安華將向本集團支付技術費（按北方安華售出之國產汽車銷售價某百分比收取）。該協議已獲外經貿部批准。本集團透過與北方安華訂立該等協議，得以不斷取得中國市場需求及市場趨勢之最新資訊。

北方安華截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度貢獻之營業額：

	二零零零 財政年度 千港元	二零零一 財政年度 千港元
技術費收入	27,696	20,413
分銷汽車	3,914	—
	<u>31,610</u>	<u>20,413</u>
佔集團總營業額%	25.3%	8.0%
集團總營業額	<u>124,975</u>	<u>253,784</u>

於業績紀錄期間之五大客戶中，福建省金福集團公司由北方安華所引介。向福建省金福集團公司銷售所產生之收益約佔二零零一年總營業額之2%，而預期二零零二年之總營業額將有3.9%來自福建省金福集團公司。

本集團之業務

與北方安華之關係

本集團已與北方安華及／或其關連公司進行多項業務交易，該等交易概述如下：

交易*	交易概述	分類	交易金額 (約數) 千港元
於廣東省、福建省及北京市之合作項目	倘未能於適當時間內取得正式之土地業權證，中汽安華(Hertz)須退還約34,000,000港元。	預付租金	34,013

羅金火先生及陳靖諧先生已承諾，倘中汽安華(Hertz)未能取得正式之業權證，或未能向本集團賠償上述34,000,000港元，則彼等會賠償本集團遭受之所有損失。該賠償保證將由羅金火先生、陳靖諧先生及羅氏集團存置64,664,000股股份於託管代理商及將由羅氏集團存置2,035,000港元銷售股份所得款項於託管代理商。緊隨禁售期屆滿後，當創業板上市規則第13.16條對該等股份之出售限制（定義見創業板上市規則，包括就該等證券設立任何購股權、權利或權益）於同期間後終止時，該等64,664,000股股份將存置於託管代理商，作為本公司之抵押。此外，羅金火先生、陳靖諧先生及羅氏集團已向聯交所及本公司進一步承諾，於禁售期期間，彼等不會將該等64,664,000股股份向任何銀行機構抵押或質押。銷售股份所得款項將存置於託管作為給予本公司之抵押，條款為倘本集團行使其根據賠償保證之權利，則與彌償條款相應之款項將撥予本集團（詳情請參閱本售股章程內「主要股東、高持股量股東及初期管理層股東」之「初期管理層股東」一節。

本集團之業務

交易*	交易概述	分類	交易金額 (約數) 千港元
於福州市之合作項目	金天成須於二零零二年十月前退還本集團約11,000,000港元。倘金天成未能退還款項。北方安華將賠償本集團任何損失。	預付款項、按金及其他流動資產	11,262 (於二零零一年十二月三十一日之結餘)
	金天成已於二零零二年五月十七日退還3,297,000港元。		7,965 (於最後可行日期之結餘)
	倘金天成未能履行協議或完成協議項下之項目，則金天成須退還約6,000,000港元予本集團。	預付租金	6,242
	<p>北方安華已同意，就金天成履行及解除其根據協議之責任作出擔保。</p> <p>倘北方安華未能償還或退還款項予本集團，羅金火先生及陳靖諧先生承諾彌償本集團所有損失，該賠償保證將由羅金火先生、陳靖諧先生及羅氏集團存置12,484,000股股份及將由羅氏集團存置7,965,000港元銷售股份所得款項於託管代理商。緊隨禁售期屆滿後，當創業板上市規則第13.16條對該等股份之出售限制（定義見創業板上市規則，包括就該等證券設立任何購股權、權利或權益）於同期間後終止時，該等12,484,000股股份將存置於託管代理商，作為本公司之抵押。此外，羅金火先生、陳靖諧先生及羅氏集團向聯交所及本公司進一步承諾，於禁售期期間，彼等不會將該等12,484,000股股份向任何銀行機構抵押或質押。銷售股份所得款項將存置於託管，作為給予本公司之抵押，條款為倘本集團行使其根據賠償保證之權利，則與彌償條款相應之款項將撥予本集團（詳情請參閱本售股章程內「主要股東、高持股量股東及初期管理層股東」之「初期管理層股東」一節。</p>		

本集團之業務

交易*	交易概述	分類	交易金額 (約數) 千港元
將向中汽安華（北京）、中汽安華（上海）及中汽安華（廣州）提供之銀行擔保	本集團擬動用所得款項淨額中的6,000,000港元作為三個分特許商之銀行擔保，以提供財政援助予其分特許商。	日後計劃	6,000
將向北京中汽安華配件有限公司提供之銀行擔保	該銀行已無條件同意於股份上市後解除董事及本集團作為擔保人之責任。	或然負債	34,550

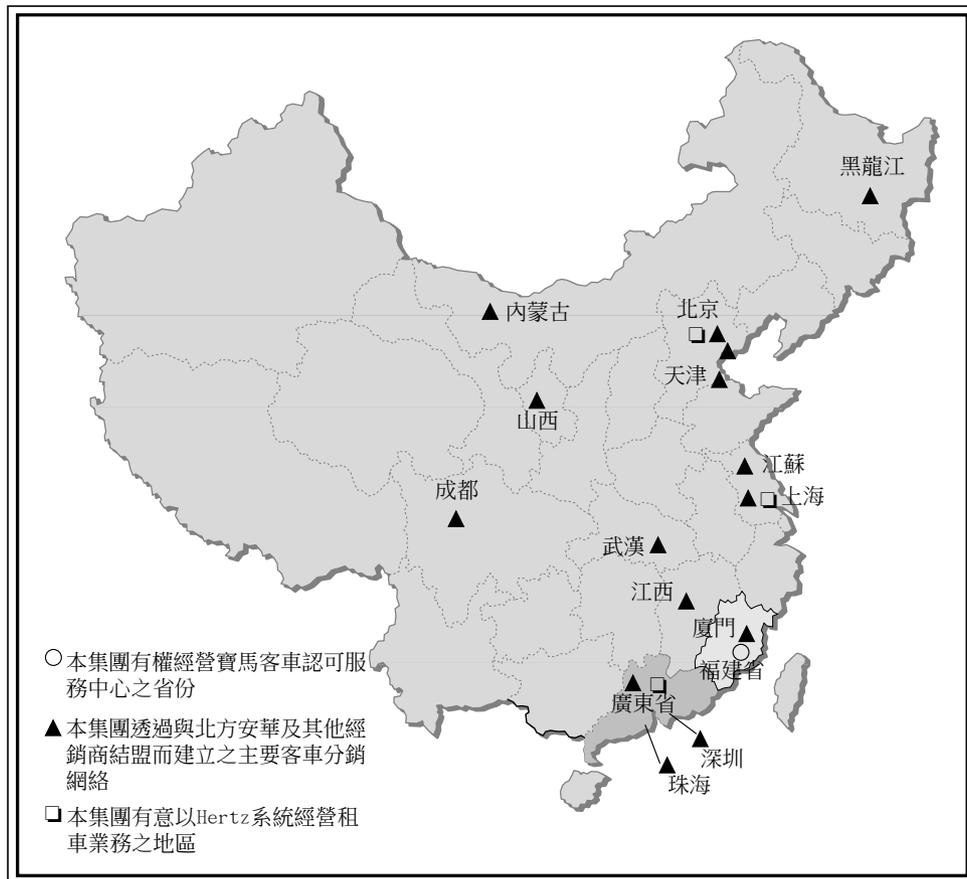
* 待本公司在創業板上市後，本公司將促使由獨立非執行董事召開半年一度董事會會議（執行董事（陳靖譜先生、羅金火先生及羅爾平先生）將於董事會上放棄投票權），以審核由陳靖譜先生及羅金火先生於賠償保證契據之有關責任（包括由執業會計師在本公司於創業板上市後每半年驗證彼等之個人資產報表）以及北方安華及／或其關連公司尚未履行之責任）。倘(i)北方安華及／或其關連公司或(ii)陳靖譜先生及羅金火先生未能履行各別之有關責任，本公司之獨立非執行董事將要求本公司全體股東召開一次股東特別大會。於股東特別大會上，獨立股東（倘股東為執行董事及北方安華及彼等各自之聯繫人士之關連人士，則須放棄投票權）將通過一項決議案，以決定是否執行賠償保證契據及決定是否應採取進一步法律行動。

本集團之業務

分銷地區

根據二零零零年中國統計年鑑之資料，以二零零零年國內生產總值而言，中國北京市、天津市、上海市、廣州市及廈門經濟特區於中國之省、市及經濟特區中名列前茅。

下圖顯示本集團之產品於中國之市場：



本集團目前為福建省之寶馬客車、汽車零件及配件之特約分銷商。為擴充其分銷網絡至華中及華西地區，本集團目前正積極與德國寶馬汽車公司駐華代表處磋商，爭取於華中地區特許經營之權利。

本集團之業務

2) 市場推廣及技術支援

截至二零零零年十二月三十一日止年度，本集團分銷進口本田客車產生之收益較截至一九九九年十二月三十一日止年度下跌46%，原因為於自一九九九年開始在中國國內製造本田客車所致。由於中國法例禁止外國公司經營貿易業務，且外資國內公司禁止於中國分銷汽車，本集團因此不能在國內分銷國產本田客車。為彌補因進口中國本田客車之份額減少而可能導致之收益虧損，本集團於二零零零年一月與北方安華訂立為期五年之非獨家管理顧問及技術服務協議。北方安華為國產本田客車經銷商之一。本集團並無該等客車之所有權。

本集團向北方安華及其分銷代理提供管理顧問及技術支援，以推廣及維修北方安華分銷之國產本田客車，從而收取技術費。技術費按雙方就北方安華分銷之國產本田客車之銷售額議定之百分比計算，現時約為該銷售額之13%（根據技術協議，為銷售額的5%至15%）。現行之百分比乃根據本集團之內部收費模式（包括工程師及技術人員費用以及行政及市場推廣費用等各種收費），以成本加利潤之基準計算。現時，該13%技術費之分配為工程師約佔5%、技術人員約佔2%、行政約佔3%，以及市場推廣約佔3%。現時之技術收費會因應本公司就提供該服務之成本結構或政府規例而改變。北方安華獲得之市場推廣支援範圍包括制定市場推廣策略、市場定位、市場研究支援及培訓北方安華之銷售人員等。技術服務包括提供售前測試及調校、交貨前檢查、於北方安華售出每輛汽車一年後或該汽車行車達10,000公里（以較早者為準）提供售後維修及保養服務、提供技術建議及技術服務之解決方案，以及培訓北方安華之技術人員等。

本集團提供予北方安華之市場推廣及技術服務概述如下：

市場推廣諮詢服務

- 協助北方安華之銷售及市場推廣隊伍對內地汽車市場進行市場研究。
- 評估北方安華之產品在國內汽車市場之市場地位，及將其產品與競爭者之產品作出比較。
- 制定市場策略，以鞏固在國內汽車市場之地位。

本集團之業務

- 招聘富經驗之外籍人士及本地銷售員工。
- 為銷售員工提供有關銷售技巧及提高對產品知識之培訓計劃。

技術服務

- 進行售前測試及產品調校（交付貨品前之檢驗，包括測試制動器及通風系統等）。
- 提供售後維修及保養服務（包括檢驗引擎及轉向系統等）。
- 就技術服務向北方安華之員工提供意見及解決方案。
- 為北方安華之員工提供技術培訓計劃，增加員工對其本身及競爭對手之產品之技術知識。

截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度，自北方安華收取之技術費收入分別約為27,696,000港元及20,413,000港元。儘管本集團於取得外經貿部批准前向北方安華提供技術服務乃違反中國法律，但本集團之中國法律顧問確認，中國法律並無詳述有關上述違反之處罰。另外，根據國務院在二零零一年十月三十一日（於二零零二年一月一日起失效）通過中國科技進口及出口行政規例，於外經貿部登記已不再為技術服務協議生效之先決條件。中國法律顧問根據先例及過往執業經驗認為，中國有關當局不會就本集團於制定上述法例實施前之違反行為而向本集團罰款。有關詳情請參閱「風險因素」內「有關提供技術服務方面違反若干中國法例」一節。

3) 售後服務

本集團提供之售後服務，包括於中國廈門經濟特區透過廈門寶馬及廈門本田為寶馬、本田，以及其他中價汽車提供維修保養等服務。一九九四年一月，本集團於廈門經濟特區開設首間寶馬汽車認可服務中心廈門寶馬。一九九六年二月，本集團透過廈門寶馬於廈門經濟特區開設一家分公司，經營本田汽車之認可服務中心，為進口本田客車提供服務。該等汽車服務中心實施嚴格品質控制，本集團管理層並會定期審核品質控制。本集團擬在成功獲得德國寶馬汽車公司駐華代表處授出在華中地區經營認可服務中心之權利後，即於該地區開設寶馬認可服務中心。

本集團之業務

由於本集團分銷之客車多為中價汽車及豪華汽車，本集團因而非常注重提供一貫高質素之售後服務。本集團就其優質服務於二零零零年榮獲ISO 9002認證。本集團之政策為透過內部培訓及由德國寶馬汽車公司提供技術訓練，不斷更新及提升服務中心技師之技術水平。為確保汽車擁有高性能，本集團亦實施若干品質保證措施，並會定期審核。本集團亦經常徵詢客戶之意見。本集團一般為其提供之服務及第三方產品提供一年保證，最終用戶則負責保證期後之有關成本。

維修成本及汽車零件成本（包括客車於保養期內及往後涉及之成本）之分類如下：

	二零零零 財政年度 千港元	二零零一 財政年度 千港元
服務及維修成本	3,871	4,632
汽車零件銷售成本	2,163	7,199
合共	<u>6,034</u>	<u>11,831</u>

就根據保證向寶馬客車提供維修服務而言，截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止年度，德國寶馬汽車公司償付之零件成本款項分別為145,000港元及139,000港元。由於償還金額微不足道，故此該申索仍未轉交德國寶馬汽車公司。

廈門本田為保用期中任何本田客車提供維修服務，當中包括（但不限於）透過北方安華銷售之本田客車。

董事相信，本集團致力提供升售後服務之質素，為另一個成功關鍵因素。鑑於本集團對品質控制程序要求嚴格，於積極業務拓展期間，本集團及客戶公司提供之維修保養服務甚少出現問題。

本集團之業務

自一九九七年十二月起，本集團亦為所分銷汽車之車主提供GA Privilege Club免費綜合會員服務，會員目前超過500人。服務包括多項折扣優惠及免費服務，例如更換、儲存及運送機油、更換輪胎、維修後清潔車身及拖車服務。董事相信，本集團透過提供該項會員服務，令最終用戶更有信心購買本集團分銷之汽車，因而增加本集團之汽車銷售額。

4) 買賣汽車零件及配件

董事察覺到，由於豪華汽車及中價汽車於中國市場日漸暢銷，原裝及優質汽車零件及配件之需求甚為殷切。因此，董事相信汽車零件及配件貿易存在偌大發展空間。

因此，本集團於一九九四年一月開始自德國寶馬汽車公司等原廠製造公司進口汽車零件及配件往中國市場。自GAL於一九九七年註冊成立以來，本集團一直於香港從事汽車零件買賣，及銷售原廠汽車零件予中國及香港之經銷商。同時，本集團亦於中國透過廈門寶馬分別銷售汽車零件予經銷商及最終用戶，作為售前服務及售後維修及保養。本集團亦從新加坡及日本訂購零件及配件，然後運送到中國廠房以於維修及保養時作出更換。

5) 汽車出租服務

本集團運用並維持於中國之核心業務分銷及維修客車服務，最近將中國租車服務多元化，期望以分特許Hertz系統及由本集團來自分特許商之出租車隊，增加收入基礎。本集團之分特許商之租車業務於二零零二年一月開始，本集團亦開始為分特許商提供管理顧問服務。本集團獲Hertz委任為其主要特許商，有權使用Hertz系統以便於中國經營租車業務，並分特許該權利，為期5年，自二零零一年八月一日開始。分特許商藉動用其母公司中汽安華(Hertz)之資金購入租車隊。本集團向分特許租車營運商（其為北方安華之附屬公司）提供財政資助，以應付該等分特許商因授予北京中汽安華汽車配件有限公司（北方安華之全資附屬公司中汽安華(Hertz)持有其45%之股本權益）之銀行貸款擔保34,000,000港元（用於三家分特許商經營之租車業務）而產生之營運資金需求。Hertz於一九一八年成立，為世界上首屈一指之租車機構，於超過140個國家約6,500個地點擁有約525,000輛汽車之車隊。董事相信此為Hertz於中國市場開拓其租車業務之第一步。

本集團之業務

要在中國從事租車業務，公司須符合若干既定經濟及技術規定，並須於有關行政機關領取道路運輸經營許可證及道路運輸證。儘管本集團現時並非中國特許租車營運商，然而，在中汽安華（天津）作為Hertz之主要特許商下，本集團根據其與Hertz訂立之協議有權於中國委任特許租車營運商為分特許商。儘管中汽安華（天津）之營業執照所載之業務範圍並無列明包括租車業務，中國法律顧問已表示，中汽安華（天津）向其他獲准經營出租汽車業務之中國公司分特許Hertz系統，並無違反中國法律。中汽安華（天津）作為Hertz主要特許商之職責，實際上包括提供協調及顧問服務，乃屬其業務範圍之內。該等分特許商與Hertz訂立非獨家分特許協議，以在中國使用Hertz系統提供租車業務。中汽安華（天津）作為主要特許商，負責物色分特許商、委任Hertz之分特許商及提供管理顧問、財務資助及技術專才，其中包括策略性計劃、員工培訓及日常監管所有分特許商之租車業務。

故此，本集團已委任3名中國租車營運商與Hertz訂立非獨家分特許協議，自二零零一年八月一日起為期五年，作為本集團之分特許商，彼等有權使用Hertz系統於中國經營租車業務。該等公司分別為中汽安華（北京）、中汽安華（上海）及中汽安華（廣州），所有均為北方安華之附屬公司。分特許商獲國家工商管理局授權及批准，可於中國營運租車業務。根據此項安排，該等分特許商須每年按比例透過本集團向Hertz支付使用Hertz系統之特許費。作為主要特許商，本集團擔任Hertz之收款代理，向分特許商收回特許費，將之交付予Hertz。本集團須向Hertz支付一筆一次過首次費用，而該等分特許商亦須就本集團所提供之管理顧問、財務資助及技術專才服務，向本集團支付一筆一次性首次費用加上根據該等分特許商各自賺取之經審核純利計算之每年溢利分成。管理顧問包括就汽車租用管理及運作提供顧問服務及培訓汽車租賃職員客戶轉介等。技術專才服務則包括為出租車隊提供測試、修理及維修服務。本集團將於各財政年度終結之十二月收取該等分特許商之年度溢利分成。目前，本集團並未符合外經貿部有關在中國投資於租車營運商須符合之條件（有關規例詳情，請參閱本售股章程「行業概覽」一節），然而，本集團有意分別收購中汽安華（北京）、中汽安華（上海）及中汽安華（廣州）之19.8%權益，而本集團必須符合有關條件，方可進行收購。

於二零零二年一月，本集團在Hertz之管理諮詢支援下，開始向北京直轄市、上海直轄市及廣州市之指定分特許商提供營運Hertz系統之管理及技術專才。董事相信此項計劃將讓本集團在提供顧問及技術專業知識服務方面掌握中國租車市場之巨大潛力，並於中國穩固地位。

本集團之業務

董事更相信本集團與Hertz締結之聯盟將提高其服務能力及公眾聲譽，並從Hertz廣大之全球業務聯繫，增加與外地投資者及到中國旅遊之遊客營商之機會。董事亦相信，在Hertz於國際租車業務之知識及本集團對中國汽車市場可見之認識產生協同效應，可使本集團借助中國租車市場之潛力，尤其在中國加入世貿之後。租車業務可讓本集團將業務擴展至北京、上海及廣州，並使之組成一個租車網絡。董事相信本集團可因此於中國租車業建立聲譽，而透過在中國分銷汽車，本集團亦可擴闊其地區業務分佈，從而使本集團未來能從其他外國汽車製製商中取得其他汽車分銷權。

銷售及市場推廣

本集團之銷售及市場推廣活動由香港及中國廈門經濟特區之銷售部門負責。於最後可行日期，本集團於新加坡、香港及中國之銷售及市場推廣隊伍分別有3名、2名及9名僱員。

本集團主要透過代銷策略進行業務。在代銷方面，負責本集團某一地區代理之本集團客戶服務經理，各自定期與現有及準特許經銷商聯絡，提供豪華及中價客車市場之最新汽車型號、政府規例及業內動向等資訊，以及德國寶馬汽車公司、本田集團及本集團之產品及服務資訊。董事相信，本集團採用上述市場策略可與代理建立良好關係，並認為本集團與代理之穩固關係為成功要訣之一。本集團截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度之市場推廣開支分別約為711,000港元及772,000港元。

客戶

分銷本集團進口車輛之經銷商共有超過90名，包括13名於香港，33名於中國、北方安華及50名由北方安華指派之代理商。本集團亦於天津自由貿易區進行直銷，然而僅為特殊情況。事實上，近乎所有銷售為銷售予分銷商。

本集團在制定市場策略時，將中國客車市場分為兩個目標層面，分別為高檔及中檔。高檔客戶指有能力負擔較高價格以換取尊貴、豪華及高科技元素之汽車服務之企業及個人。中檔客戶則指在價格方面較有預算但亦注重質素及服務之企業及個人。

本集團之業務

截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團之最大客戶（為一家香港分銷商）分別佔本集團營業額約30%及27%。

本集團五大客戶（包括四家香港分銷商及一家中國分銷商）分別佔本集團截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年之營業額約59%及52%。本集團、董事或彼等各自之聯繫人士（定義見創業板上市規則），概無於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年於本集團五大客戶擁有任何權益。

產品採購

德國寶馬汽車公司為本集團主要供應商，佔本集團截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年之總採購額約36%及52%。

德國寶馬汽車公司

德國寶馬汽車公司於一九一六年成立，躋身全球最大客車製造商之列。於二零零零年，寶馬產品行銷全球超過14個國家，其中約70.73%售予德國以外地區。

二零零零年，寶馬客車於中國之銷量較上一年錄得約171%之增幅。德國寶馬汽車公司預期，寶馬客車於二零零一年之銷售額較二零零零年約有54%之增幅。

德國寶馬汽車公司為特許分銷商設立系統化之訂貨程序。每年初，本集團須向德國寶馬汽車公司提供該年度擬購買銷往中國市場之估計汽車數量。本集團按每季及每月客戶需求預測，以及汽車零件及配件之目標存貨水平，每月向德國寶馬汽車公司訂購汽車。寶馬汽車由生產至付運時間介乎三至四個月，本集團會保存小量存貨。

本集團向德國寶馬汽車公司訂貨均以工廠交貨形式進行。根據有關安排，本集團負責辦理保險事宜、籌備船務運輸到本集團之物流樞紐 — 香港。本集團以歐元開立信用證向德國寶馬汽車公司付款。本集團之代表銀行在收取若干文件（主要為船運單據及起卸票據）後，便會發出支付訂單，一般於取得有關銀行指示及文件後60日內結算。

本集團之業務

本集團致力維持充足存貨之寶馬汽車零件及配件，使其客戶在首次提出要求可獲得有關供應。本集團按中國業務之情況每月向BMW Asia Pte. Ltd訂購汽車零件及配件，並採用電滙形式透過其往來銀行以歐元付款。

德國寶馬汽車公司為本集團分銷之寶馬客車提供一年無損毀保證。本集團於保用期內被申索保證金而引致之零件重置成本，將由德國寶馬汽車公司全數補償。

本田汽車有限公司

本田汽車有限公司在開發及製造不同類型產品方面，以技術精湛及開創先河而舉世知名，旗下產品包括一般小型引擎，以至配備高效能燃油噴注引擎之專業跑車。於截至二零零一年三月三十一日止年度，本田在全球售出約11,500,000部引擎。

於中國出售之本田客車，屬進口或本地生產。本集團向本田汽車（中國）有限公司訂購進口本田客車，然後透過經銷商網絡分銷。

本集團於一九九五年十一月成為本田汽車之中國進口商而本田協議乃就逐項交易而訂立。

路虎集團

路虎集團自一九四八年起一直從事製造，被譽為世界上首屈一指之四輪驅動汽車。四輪驅動汽車為路面及越野情況而設計。路虎之製造廠房位於英國、所有產品自英國進口。本集團於一九九七年九月取得路虎之非獨家分銷權，並開始分銷到中國福建省。該分銷協議將一直有效，直至其中一方發出事先12個月之通知予以終止為止。本集團直接從路虎於英國之總部訂購客車，並透過經銷商網絡分銷。

其他品牌

本集團透過各交易商分銷其他品牌至中國市場，例如豐田及平治。本集團僅按每次交易向香港之豐田及平治經銷商下訂單。

本集團之業務

董事有信心，本集團可憑著以下條件，成為中國市場之重要及首選德國寶馬汽車公司分銷商及本田客車之進口商：

- 與德國寶馬汽車公司及本田汽車（中國）有限公司之關係長久；
- 於中國市場分銷寶馬及本田客車方面具備經驗，而且往績良好，於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度分別為本集團之營業額貢獻約41%及29%，以及59%及9%。
- 具備為客戶提供優質售後服務之能力，而且計劃於選定之中國若干地區發展由服務中心組成之網絡；及
- 與北方安華及中汽關係深厚，而該等公司於中國擁有龐大之分銷網絡。

截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團之最大供應商分別佔本集團營業額約36%及52%。於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團之五大供應商分別佔本集團總採購額約82%及94%。於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團、董事或彼等各自之聯繫人士（定義見創業板上市規則），概無擁有本集團五大供應商之任何權益。

存貨控制

本集團一般保存小量存貨，並每季檢討存貨之水平、變動情況及老化，務求控制汽車、汽車零件及配件之存貨量，使存貨之存置期縮至最短，並將存貨於汽車業內因過時而引致之虧損減至最低，惟仍能適時應付客戶之需要。本集團亦與客戶保持緊密關係，以掌握最新市場動態及可能客戶之需求。透過不斷檢討存貨水平及客戶之意見，本集團調整向供應商訂購貨物之種類及數量，務求使存貨管理更具效率。本集團為控制存貨所採取之措施如下：(i)大部份貨物經檢討及預測市場需求後方向本集團供應商訂購；(ii)根據往績分析及確定各產品配件之恰當存貨水平；以及(iii)定期召開管理層會議加強銷售部、採購部與財務部之溝通。

本集團之業務

本集團並無就廢棄存貨作出一般撥備，惟會根據存貨變動之定期指定審查作出特別撥備。

本集團有能力有效控制存貨水平之例子為，本集團於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年之存貨撥備分別為252,000港元及0港元，佔本集團同年之總銷售額不足1%。

信貸政策

本集團於業績紀錄期間僅出現數目甚微之壞賬。儘管如此，本集團高級管理層除謹慎挑選付款信用良好之客戶外，還密切監管授予本集團客戶之信貸條款，而並不接受以分期方式付款。在中國市場，進口汽車大多以歐元及港元列價出售。由於在中國發行外幣信用證受到限制，故只有已獲得國家外匯管理局批文之若干公司（包括外國貿易公司）方可申請發出該等信用證。

本集團之汽車分銷交易主要以信用證作出，其餘交易則以見貨即付或信貸方式結算。於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，分別約41%、30%及29%，以及約59%、12%及29%之汽車分銷交易以信用證、見貨即付及60至150日信貸期結算。本集團之汽車零件及配件買賣大多以現金交易。至於其他零件及配件之買賣交易，銷售條款（包括信貸條款）一般須經本集團高級管理層批准。本集團高級管理層每季檢討授予客戶之信貸限額，並在必要時根據客戶之最新消費及付款習慣作出調整。本集團高級管理層亦密切監察本集團之信貸狀況及客戶應付款項賬齡屆滿之情況，並在必要時採取合適行動確保信貸監控工作有效執行。

本集團已設立信貸監控制度加緊控制應收賬項，有助縮短還款期並改善收回債項之情況。該監控制度之特點包括：(i)嚴格執行以現金付款方式與新代理／客戶進行交易；(ii)於提供新代理／客戶之信貸期前徹底研究彼等之信譽；(iii)發出逾期賬目催繳單；及(iv)就逾期未收之賬款尋求法律意見。

本集團之業務

本集團並無就壞賬於二零零零年作出一般撥備，並已就截至二零零一年十二月三十一日止年度壞賬作出約1.9%一般撥備。特別撥備則根據應收款項結算之季度審查作出。於截至二零零零年及二零零一年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團之資產負債表所作之呆壞賬撥備分別約為2,060,000港元及1,556,000港元，佔本集團上述各期間之營業額不足2%。

淡旺季

本集團之銷售額在若干程度上受季節因素影響。本集團於本年度第二季及第四季之銷售一般增長較慢。本集團之銷售與其客戶之業務經營業績有正面關係，原因為彼等之大部份客戶於宣佈年度或中期業績後進行採購，故第二季及第四季通常為本集團銷售之淡季，而旺季則一般為第一季及第三季。客戶於公佈彼等之年度及中期業績後便會於第一季及第三季訂購貨品，以確保彼等之財務狀況足以支付資本開支。

策略投資者

Comfort集團

Comfort集團於新加坡股份交易所上市，透過全資附屬公司Comfort (China)成為本公司之間接主要股東。Comfort集團主要於新加坡從事計程車及公共汽車經營業務，並於新加坡從事汽車分銷業務。Comfort集團於中國從事計程車及公共汽車經營業務，並於中國蘇州經營汽油服務站及汽車及零件分銷業務。由於Comfort集團之核心業務與本集團之核心業務不同，汽車及零件分銷業務於與本集團於中國營運之所在地不同之地區經營，董事相信兩者利益並無衝突，而本集團與Comfort集團之關係將為本集團提供日後於中國業務發展之資金。

策略聯盟

北方安華

北方安華前為中國人民武裝警察總部直接管理之局級企業，現為中汽之附屬公司，總公司設於北京。北方安華亦為附屬於中國中央企業工委管理之163家重點國有企業之一，並已成立多家附屬企業，而該等企業正在中國境內設立多家地區分公司。

本集團之業務

北方安華從事多種業務，包括國家認可之汽車進出口業務，於截至二零零一年十二月三十一日止年度之純利約為人民幣22,000,000元，而於二零零一年十二月三十一日之資產淨值則約為人民幣200,000,000元。本集團自一九九四年開始與北方安華保持緊密業務關係，董事相信，北方安華之輝煌歷史及基礎亦為期間內推動本集團於業務發展之主要元素。於國內之汽車銷售網絡有72個分銷處及50個分銷代理（詳情請參閱第94頁之圖表），為本集團之分銷業務提供支援。其附屬公司，即中汽安華（北京）、中汽安華（上海）及中汽安華（廣州），均為國內特許租車營運商，並已獲委任於北京、上海及廣州經營租車業務。北方安華亦參與國內房地產發展項目，現時其主要項目位於北京、廣州及內蒙古。此外，北方安華亦於天津、上海及北京從事高科技環保工程項目。

自一九九四年起，本集團一直與北方安華在客車分銷業務上保持緊密之業務關係。董事相信，本集團與北方安華之關係一直為本集團業務發展之關鍵，原因為北方安華不但協助本集團分銷汽車及克服進口汽車之種種貿易障礙，還有助本集團於中國經營租車服務，惟目前北方安華於本售股章程日期無意成為本集團之股東。

Hertz

Hertz於一九一八年成立，為福特汽車公司(Ford Motor Company)之全資附屬公司，並為全球出租汽車業之翹楚，車隊約有525,000輛汽車，遍佈逾140個國家超過6,500個地區。Hertz於世界各地設有廣泛之出租汽車網絡，使其可於全球提供劃一之質素、價格及服務。

董事認為，根據本集團與Hertz訂立於中國透過分特許安排經營出租汽車業務之安排，本集團憑藉Hertz之名氣及國際業務聯繫，以及採用Hertz系統及本集團於中國之營商專長及網絡，將具備充足條件提供優質管理服務，以滿足出租汽車業目標市場客戶之需要。

本集團之業務

競爭

在本集團分銷豪華及中價客車之市場中，主要競爭對手包括歐洲及日本進口商及經銷商。日本進口商及經銷商長久以來擁有競爭優勢，可以較相宜之價格競爭。撇除初期購買成本，本集團主要憑藉下列條件競爭：

- 董事相信其產品質素於市場上有良好聲譽；
- 於中國為客戶提供優質售後服務之能力；及
- 作為中國其中一家寶馬汽車之主要分銷商及中國其中一家本田汽車進口商。

關連交易

股份在創業板上市前，本集團已訂立以下之關連交易（定義見創業板上市規則）：

1. 一九九七年四月三日，馬來西亞Malayan Banking Berhad與GAPL就用以收購中國北京地產物業之420,000美元貸款訂立為期十年之貸款協議，有效期為10年，陳靖諧先生及羅爾平先生向Malayan Banking Berhad提供個人擔保。
2. 一九九八年三月二十三日，新加坡華聯銀行與GAPL就用以收購中國北京另一地產物業之147,000美元貸款訂立為期十年之貸款協議，有效期為十年，陳靖諧先生、羅金火先生及羅爾平先生向華聯銀行提供無條件及不可撤回之個人擔保。
3. 新加坡華僑銀行於一九九八年十二月二十一日向GAPL提供以透支、信用狀及／或信託收據及船務擔保形式作出之信貸融資5,500,000新加坡元後，下列人士作出下列以華僑銀行為受益人之擔保：
 - 羅金火先生、羅爾平先生、陳靖諧先生及陳公哲先生（陳靖諧先生之父親）共同及個別作出個人擔保8,985,000新加坡元；
 - 羅文財先生（羅金火先生之兄長）作出個人擔保4,867,000新加坡元；

本集團之業務

- 營合利作出公司擔保3,776,000新加坡元；及
 - 陳靖諧先生持有61%權益之公司Eng Kheng (S) Pte Ltd作出公司擔保8,302,000新加坡元；
4. 一九九九年十月二十七日，GAPL與Commerzbank Aktiengesellschaft新加坡分行就相當於767,738,319日圓之美元定期貸款及兩項分別為數380,000馬克及10,848新加坡元之銀行擔保訂立貸款協議。下列人士作出下列以Commerzbank Aktiengesellschaft為受益人之擔保，以保障上述銀行貸款可獲全數償還：
- 羅金火先生、羅爾平先生、陳靖諧先生及陳公哲先生（陳靖諧先生之父親）共同及個別作出個人擔保27,700,000美元；
 - 羅文財先生（羅金火先生之兄長）於Commerzbank Aktiengesellschaft作出擔保1,540,000美元；
 - 營合利作出公司擔保1,925,000美元；及
 - 陳靖諧先生持有61%權益之公司Eng Kheng (S) Pte Ltd作出公司擔保11,000,000美元。
 - GAPL抵押及轉讓其應收賬款之權益與權利予Commerzbank Aktiengesellschaft。
5. 二零零一年一月四日，GAPL獲中國銀行新加坡分行提供以透支、信用證、信託收據及／或船務擔保形式作出之銀行貸款10,500,000新加坡元。羅金火先生實益擁有全部股份之公司Harley Investment Pte Ltd及Ivory Investment Pte Ltd。就彼等在新加坡擁有之若干物業作出以中國銀行為受益人之法定按揭，以保證上述銀行貸款可獲全數償還。陳靖諧先生及其父親陳公哲先生亦共同及個別作出以中國銀行為受益人之個人擔保，以擔保中國銀行給予GAPL之貸款、信貸及銀行融資，為數最多11,500,000新加坡元。
6. 二零零一年七月十七日，中國工商銀行新加坡分行與GAPL就供本集團營運之5,000,000美元銀行融資訂立貸款協議。陳靖諧先生及羅金火先生為中國工商銀行新加坡分行提供無條件及不可撤回之個人擔保，以保證上述銀行貸款可獲全數償還。

本集團之業務

7. 一九九九年六月十一日，作為出租人之Atland Properties Pte Ltd（所有股份由陳曉麗女士（陳靖諧先生之姊姊）實益持有）與作為承租人之GAPL就位於新加坡之物業訂立一項租賃協議，由一九九八年九月二十五日起為期36個月。該租賃協議於二零零一年九月六日續約，有效期由二零零一年九月二十五日至二零零二年九月二十四日為期十二個月。根據該租賃協議，月租為3,890新加坡元，而本公司之物業估值師戴德梁行有限公司認為該租金屬公開市場之租金。
8. 一九九九年六月十一日，作為出租人之GAPL與作為承租人之Octavus Properties Pte Ltd（全部股份由陳靖諧先生實益持有）就位於新加坡約353平方呎之物業訂立租賃協議，由一九九八年九月二十五日起為期36個月。該租賃協議於二零零一年九月十日續約，有效期為協議屆滿日期起十二個月。根據該租賃協議，月租為800新加坡元，而本公司之物業估值師戴德梁行有限公司認為該租金屬公開市場之租金。
9. 一九九九年六月十一日，作為出租人之GAPL與作為承租人之Eng Kheng (S) Pte Ltd（其中61%權益由陳靖諧先生持有）就位於新加坡約353平方呎之物業訂立租賃協議，由一九九八年九月二十五日起為期36個月。該租賃協議於二零零一年九月十日續約，有效期為協議屆滿日期起十二個月。根據該租賃協議，月租為800新加坡元，而物業估值師戴德梁行有限公司認為該租金屬公開市場之租金。
10. 一九九九年十月四日，作為出租人之廈門營合利（其中5%權益由羅金火先生實益持有，95%權益由其家族成員持有）與作為承租人之GAPL就位於廈門710平方米之物業訂立租賃協議，由一九九九年十一月一日起為期二十一年。該物業乃用作廈門寶馬集團之寫字樓，月租為人民幣31,388元，而本公司之物業估值師戴德梁行有限公司認為該租金屬公開市場之租金。

上述各銀行已向董事確認，上述第1項、第2項、第3項、第4項、第5項及第6項交易之個人擔保將於股份在創業板上市時或之前，經各銀行一致同意下解除，因此，該等交易並不構成關連交易。

上述第7項、第8項、第9項及第10項交易於股份在創業板上市後將繼續進行，因而構成持續關連交易（定義見創業板上市規則）。

本集團之業務

董事已確認該等持續關連交易乃於本集團一般及日常業務中按一般商業條款以公平方式訂立，而有關條款對本公司股東而言屬公平合理。保薦人及董事（包括獨立非執行董事）認為，上述各項交易已於並將於本集團一般及日常業務中按一般商業條款釐定，而有關條款對本公司股東而言屬公平合理。上述各項交易由於所涉之總金額每年少於1,000,000港元，將獲豁免遵守創業板上市規則第20.23條。因此，該項交易將獲豁免遵守創業板上市規則第20章有關申報、公佈及股東批准之規定。董事將密切監察每項持續關連交易涉及之總金額，倘該項交易之總金額超過1,000,000港元，或該項交易之條款有任何變更，或本公司於日後新訂立關連交易，則本公司將遵守創業板上市規則所有有關適用規定。