(上接A18版)

序号	公司名称	持股比例（%）		主营业务	注册地
		直接	间接		
1	北京图新智盛信息技术有限公司	35.00	–	技术开发和技术服务	北京
2	天津空港国际汽车园发展有限公司	–	32.65	汽车贸易与服务	天津
3	宁波丰顺汽车销售有限公司	–	41.50	汽车零售	宁波
4	宁波宁兴新宇汽车销售服务有限公司	–	49.00	汽车零售	宁波
5	宁波星智广告制作有限公司	–	41.50	广告服务	宁波
6	宁波丰顺汽车销售服务有限公司	–	41.50	汽车零售	宁波
7	天津滨海盛世国际汽车园投资发展有限公司	–	40.00	汽车贸易与服务	天津
8	中进名车文化传播（北京）有限公司	–	30.00	汽车电子商务及服务	北京

四、公司控股股东及实际控制人情况

公司控股股东为国机集团，实际控制人为国务院国资委，报告期内未发生控股权变动。

（一）控股股东基本情况

1、基本情况

公司名称：	中国机械工业集团有限公司
法定代表人：	任洪斌
注册资本：	1,300,000万元
住所：	北京市海淀区丹棱街3号
公司类型：	有限责任公司（国有独资）
成立时间：	1988年5月21日
经营范围：	对外派遣境外工程所需的劳务人员。国内外大型成套设备及工程项目的承包，组织本行业重大技术装备的研制、开发和科研产品的生产、销售；汽车、小轿车及汽车零部件的销售；承包境外工程和境内国际招标工程；进出口业务；出国（境）承办经济贸易展览会；组织国内企业出国（境）参、办展。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

国机集团是一家多元化、国际化的综合性装备工业集团，主营业务包括机械装备研发与制造、工程承包、贸易与服务三大主业，涉及机械、电力、冶金、农林、交通、建筑、汽车、船舶、轻工、电子、能源、环保、航空航天等国民经济重要产业领域，市场遍布全球170多个国家和地区。

截至2015年6月30日，国机集团持有公司40,031.32万股股票，占公司总股本的63.83%，不存在股份质押或存在争议的情况。

2、最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项 目	2015年6月30日	2014年12月31日
资产总额	24,958,126.72	25,313,437.08
负债总额	18,307,471.77	18,959,963.54
归属于母公司所有者权益	4,782,100.58	4,545,512.80
项 目	2015年1-6月	2014年度
营业收入	10,417,337.81	24,449,056.29
营业利润	271,785.45	-92,569.58
净利润	225,461.74	-217,403.03

注：国机集团2014年主要财务数据为合并财务报表数据，已经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）审计；2015年半年度主要财务数据未经审计。

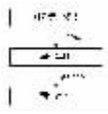
（二）实际控制人基本情况

公司的实际控制人为国务院国资委。国资委的主要职责是根据国务院授权，依照《公司法》等法律和行政法规履行出资人职责，指导推进国有企业改革和重组；对所监管企业国有资产的保值增值进行监督，加强国有资产的管理工作；推进国有企业的现代企业制度建设，完善公司治理结构；推动国有经济结构和布局的战略性调整。

报告期内，公司实际控制人未发生变更。

（三）公司的股权控制关系结构图

截止2015年6月30日，公司的股权结构如下所示：



五、公司董事、监事、高级管理人员情况

（一）公司董事、监事、高级管理人员基本情况

截至本募集说明书签署日，公司现任董事9名、监事3名，非董事高级管理人员7名，基本情况如下：

姓名	性别	职务	2014年度从公司领取的报酬总额（万元）	是否在股东单位或其他关联单位领取薪酬
丁宏祥	男	董事长		
王淑清	女	董事	123.20	是
焦 勇	男	董事	–	是
夏闻迪	男	董事、总经理	130.22	否
张治宇	男	董事	–	是
陈 仲	男	董事	–	是
王 瑛	男	独立董事	–	否
刁建申	男	独立董事	–	否
李明高	男	独立董事	–	否
全华强	男	监事会主席	–	是
谢恩廷	男	监事	–	是
杨吉胜	男	职工监事	172.66	否
贾 屹	男	副总经理	153.20	否
田亚梅	女	副总经理	375.55	否
鲁德恒	男	财务总监	130.22	否
许全有	男	副总经理	130.22	否
方 竹	男	副总经理	130.22	否
尹建弘	男	副总经理	70.89	否
谈正国	男	董事会秘书	130.22	否

截至2015年6月30日，公司董事、监事及高级管理人员均未持有公司股票及债券。

（二）公司董事、监事、高级管理人员简历

1、丁宏祥先生：历任中进汽贸董事长、总经理、党委书记。现任国机集团副总经理、国机汽车董事长、广州汽车集团股份有限公司董事、全国青联常委、经济界别副主任委员兼秘书长、中央企业青联副主席。

2、王淑清女士：历任国机集团总经理助理兼人力资源部部长。现任公司董事、党委书记。

3、焦勇先生：历任天津达仁堂京万红药业有限公司财务审计部部长、财务总监、总会计师、董事。现任国机汽车董事、天津渤海董事、副总经理。

4、夏闻迪先生：历任国机集团汽车业务部部长、国机汽车副总经理、国机集团战略规划部（企业文化部）部长。现任国机汽车董事、总经理，中国汽车工程学会常务理事、中国汽车人才研究会常务理事。

5、张治宇先生：历任中设江苏机械设备进出口集团公司常务副总经理、江苏苏美达集团公司副总经理。现任江苏苏美达集团有限公司副总经理、国机汽车董事。

6、陈仲先生：历任桂林电器科学研究所所长，桂林电器科学研究院院长。现任桂林电器科学研究院有限公司董事长、总经理，国机汽车董事。

7、王瑛先生：现任公司独立董事，北大纵横管理咨询集团总经理、汉王科技股份有限公司独立董事、广东省高速公路发展股份有限公司独立董事、联成电子股份有限公司独立董事、新希望六和股份有限公司独立董事。

8、刁建申先生：历任中国汽车贸易华北公司党委书记、总经理，华星新世界汽车服务有限公司董事、执行副总经理。现任公司独立董事、中国汽车流通协会副会长、宝信汽车集团有限公司独立非执行董事。

9、李明高先生：历任北京新生代会计师事务所所长、主任会计师，天华中兴会计师事务所副总经理、副主任会计师。现任公司独立董事、立信会计师事务所（特殊普通合伙）高级合伙人、中国商业会计学会副会长、北京注册会计师协会理事，北京君正集成电路股份有限公司独立董事、山西永东化工股份有限公司独立董事、北京捷成世纪科技股份有限公司独立董事、北京盈建科软件股份有限公司独立董事。

10、全华强先生：历任国机财务副总经理、国机集团审计稽查部部长，兼任中进汽贸监事会主席。现任国机集团资产财务部部长、国机汽车监事会主席。

11、谢恩廷先生：历任国机集团人力资源部干部管理处干部、综合管理部秘书处秘书、资本运营部企业改革处处长，国机集团资本运营部、改革发展部企业改革处处长，曾兼任中进汽贸监事、济南铸造锻压机械研究所有限公司董事。现任国机集团资本运营部企业改革处处长、国机汽车监事。

12、杨吉胜先生：曾任中进汽服副总经理。现任公司监事，中进汽服总经理。

13、贾屹先生：曾任中进汽贸副总经理。现任公司副总经理。

14、田亚梅女士：历任中进汽贸总经理助理兼克莱斯勒品牌总监、副总经理。现任公司副总经理、中进汽贸总经理。

15、鲁德恒先生：历任中进汽贸董事、财务总监。现任公司财务总监。

16、许全有先生：曾任中进汽贸副总经理。现任公司副总经理。

17、方竹先生：历任中国联通集团公司集团客户部副总监、中进汽贸副总经理。现任公司副总经理，兼任中国车联网产业技术创新战略联盟秘书长、北京图新智盛信息技术有限公司副董事长、总经理。

18、尹建弘先生：历任中国汽车工业进出口总公司副总经理、总经理。现任公司副总经理、中汽进出口董事长、总经理。

19、谈正国先生：曾任中进汽贸零售管理部部长，现任公司董事会秘书，兼董事会办公室主任、投资管理部部长。

（三）董事、监事、高级管理人员兼职情况

发行人董事、监事和高级管理人员兼职情况如下表所示：

姓名	职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与发行人除兼职之外的其他关联关系
丁宏祥	董事长	国机集团	副总经理	控股股东
		广州汽车集团股份有限公司	董事	–
焦 勇	董事	天津渤海	董事、副总经理	持有公司5%以上股份股东
夏闻迪	董事、总经理	中国汽车工程学会	常务理事	–
		中国汽车人才研究会	常务理事	–
张治宇	董事	江苏苏美达集团有限公司	副总经理	控股股东控制的其他企业
陈 仲	董事	桂林电器科学研究院有限公司	董事长、总经理	控股股东控制的其他企业
王 瑛	独立董事	北大纵横管理咨询集团	总经理	–
		汉王科技股份有限公司	独立董事	–
		广东省高速公路发展股份有限公司	独立董事	–
		联成电子股份有限公司	独立董事	–
		新希望六和股份有限公司	独立董事	–
刁建申	独立董事	中国汽车流通协会	副会长	–
		宝信汽车集团有限公司	独立非执行董事	–
李明高	独立董事	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	高级合伙人	–
		中国商业会计学会	副会长	–
		北京注册会计师协会	理事	–
		北京君正集成电路股份有限公司	独立董事	–
		山西永东化工股份有限公司	独立董事	–
		北京捷成世纪科技股份有限公司	独立董事	–
		北京盈建科软件股份有限公司	董事	–
全华强	监事会主席	国机集团	资产财务部部长	控股股东
谢恩廷	监事	国机集团	资本运营部企业改革处处长	控股股东
方 竹	副总经理	中国车联网产业技术创新战略联盟	秘书长	联盟成员
		北京图新智盛信息技术有限公司	副董事长、总经理	联营企业

注：上表不包括发行人董事、监事和高级管理人员在发行人子公司兼职情况。六、公司主营业务情况

（一）主营业务概况

1、主营业务概况

公司主营业务为汽车综合服务，包括汽车批发及贸易服务、汽车零售以及汽车后市场业务，其中汽车批发及贸易服务是公司核心业务。

在汽车批发及贸易服务领域，公司为跨国汽车公司提供市场分析、车型选择、工程改造、资金融通、认证协助、报关仓储、物流分销等全链条服务，根据跨国汽车公司不同需求，为其提供菜单式服务。公司主要服务的进口汽车品牌包括：克莱斯勒、大众、捷豹、路虎、福特等。

在汽车零售业务领域，公司主要通过开设4S店方式在全国重点区域开拓汽车零售业务。4S店是集整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈为一体的销售服务店，是目前汽车厂家品牌授权经营的主要形式。截至2015年6月30日，公司控股4S店已超过40家，主要分布在北京、浙江等发达地区。

此外，随着汽车后市场发展的提速，公司正积极培育开拓汽车租赁及汽车融资租赁、汽车改装等汽车后市场业务。

2、主营业务构成

报告期内，公司按行业划分的主营业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

分行业	2015年1-6月		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
汽车批发及贸易服务	2,980,467.90	84.10%	7,806,506.85	86.73%	6,709,186.49	84.80%	5,647,367.86	90.72%
汽车零售	491,351.81	13.86%	1,008,461.58	11.20%	1,001,617.46	12.66%	560,400.95	9.00%
汽车后市场	15,114.53	0.43%	30,475.45	0.34%	28,578.44	0.36%	17,029.44	0.27%
其他	56,920.49	1.61%	155,107.09	1.72%	172,778.94	2.18%	–	–
主营业务合计	3,543,854.73	100.00%	9,000,550.97	100.00%	7,912,161.33	100.00%	6,224,798.25	100.00%

3、公司的销售模式

发行人主要提供进口汽车批发及贸易服务业务以及汽车的零售业务，发行人具体销售模式如下：

（1）汽车批发及贸易服务业务

发行人从跨国汽车公司采购汽车，将进口的整车销售给授权品牌4S店或者总经销商；或者从跨国汽车公司在中国的总经销商采购汽车，销售给授权品牌4S店。

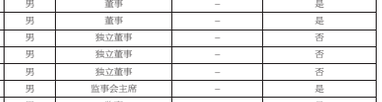
在该业务领域，公司可以为跨国汽车厂商提供专业的进口车全过程服务，包括提供市场分析（车型、配置、价格、销量）、计划（引进计划、销售计划、订货计划、商务政策）、认证（3C认证、环保认证）、定货（订单、进口合同、信用证、许可证）、港口（报关、商检、仓储、检查）、分销（结算、物流、单证）、经销商（零售、服务）等全链条、菜单式的业务流程服务。

进口汽车批发及服务业务流程如下：

跨国汽车公司根据自身的发展战略、以及各自特定的需求，选择上述服务中的一种或者几种服务。

（2）汽车零售业务

发行人主要通过4S店提供汽车零售业务，发行人从厂家采购汽车销售给最终消费者，并为消费者提供维修保养、精品加装、厂家索赔、代办保险等服务。国机汽车4S店的建立和经营流程为：



目前，国机汽车4S店除提供进口汽车品牌销售和服务外，还提供国产汽车的销售和服务。

（二）汽车批发及贸易服务行业情况

1、行业状况

汽车批发及贸易服务业务主要为跨国公司进行中国汽车市场研究、帮助跨国公司选定进口车型、工程改造、国家认证，进行海关报关、商检、3C认证、仓储、售前的PDI检测，并向跨国公司指定的经销商进行物流配送，进行市场与网络开发。进口汽车批发和贸易服务业务主要有八大模块：战略咨询、市场分析、车型选择、工程改造、资金融通、认证协助、报关仓储、物流分销等。现阶段，汽车批发及贸易服务业务的主要特点包括：

（1）行业库存高企，价格优惠幅度攀升，供大于求的局面成为新常态

汽车进口量的上升与进口汽车需求量增速逐步平稳使得进口汽车行业库存量仍处高位。在跨国汽车公司高供给的压力下，进口汽车经销商选择“以价换量”的方式来消化库存，因此进口车市场自2013年二季度以来销售价格优惠幅度逐渐提升，部分热销车型也已不再出现加价销售局面，开始优惠销售，进口汽车批发和贸易服务行业市场竞争日趋激烈。

（2）SUV市场占有率较高

在不同车型市场份额上，SUV仍是我国进口汽车市场主力车型之一，2014年以来市场份额保持在60%以上，其中2015年1-5月，SUV在进口车中所占份额高达64%，销量前十名车型中8款车型为SUV，其中丰田普拉多、宝马X5、路虎揽胜三款车型分列前三。

2、竞争状况

（1）汽车批发及贸易服务行业整体竞争格局

受进口汽车产业结构及行业政策的影响，我国进口汽车行业具有一定的行业壁垒。目前，中国进口汽车批发及贸易服务领域主要参与主体包括国机汽车以及其他中小汽车贸易服务商。

（2）公司在行业中的竞争地位

国机汽车在进口汽车行业具有较为明显的竞争优势，市场份额快速攀升，2014年，国机汽车批售进口车的市场占有率为21.96%，是国内领先的多品牌汽车批发和贸易服务提供商，在行业内占据相对领先的市场地位。

中国汽车流通协会每年对全国的汽车经销商集团进行百强排名，自2011年开展百强排名以来，国机汽车一直排名前列。2015年5月28日，中国汽车流通协会在温州发布“2014年度中国汽车流通行业经销商集团百强报告”，报告中，国机汽车荣登“2014年度汽车经销商集团百强榜”榜首。

（3）公司的竞争优势

①深厚的汽车进口贸易与服务业务经验积累

国机汽车下属子公司中进汽贸前身是1993年国务院专门组建的从事汽车产品及技术进口的“中国进口汽车贸易中心”。在我国汽车进出口经营权放开之前，中进汽贸是国内具有汽车进口业务资质的少数几家企业之一。由于汽车进口通常要受到各国政府的严格调控，政策预判以及分析能力对于进口车市场分析极为重要，服务业务中的检测、认证、通关等多项业务需要通过较长时间实际运作才能建立起完善而高效的服务体系。国机汽车在多年从事汽车批发和贸易服务业务的过程中积累了丰富的经验，赢得了众多客户的认可。

②与跨国公司具有良好的战略合作关系

国机汽车自2005年以来就陆续与克莱斯勒、大众、捷豹、路虎、福特等跨国公司建立了良好的业务合作关系，构建了进口汽车贸易服务为主要业务的核心竞争力体系。通过在进口汽车批发及贸易服务行业持续的精耕细作以及不断深化与跨国厂商的合作领域、延伸服务链条，国机汽车的业务能力和经验积累均已非一般企业可比，因此跨国厂商在考虑进入中国市场时也越来越倾向于选择国机汽车为合作伙伴。

③全链条、菜单式、高效率的服务体系

进口汽车批发和贸易服务涵盖战略咨询、市场分析、车型选择、工程改造、资金融通、认证协助、报关仓储、物流分销等业务模块。基于公司突出的专业背景以及深厚的经验积累，公司已经建立了完整覆盖上述模块的全链条服务能力。不仅如此，国机汽车还为跨国汽车厂商建立了高效率、菜单式的服务体系，跨国汽车厂商可以根据自身需求灵活选择服务内容，国机汽车均可高效满足厂商需求。

（三）汽车零售行业情况

1、行业状况

汽车零售行业主要通过4S店对最终消费者实现销售。4S店是集整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈为一体的销售服务店，是目前汽车厂家品牌授权经营的主要形式，通过向购车消费者销售整车以及附加的装饰装潢，获取差价实现盈利。

随着经济的快速发展，中国汽车市场增长迅速，2009年中国汽车销量达到1,364.50万辆，跃居世界汽车销量第一位，成为全球最大的汽车市场，而根据中国汽车工业协会发布的销量数据，2014年我国汽车销售2,349.19万辆，已经在2009年的基础上增加近十万辆。2009年至2014年，我国汽车销量增长快速，年复合增长率为11.48%，但受国内经济深度调整以及城市限购等因素的影响，我国乘用车市场已经告别2010年以前的高速增长状态，中国汽车销量增幅在近年快速上升后大幅回落，未来将逐步回归正常增长。

2015年至2018年，中国经济预计将继续保持稳定增长，GDP增速年均复合增速约为7%，居民收入水平将进一步提升，年均复合增速约为72%，与此相应，我国乘用车保有量规模也将进一步扩大，居民汽车消费结构也将持续升级。上述因素均可带动中国乘用车市场需求的继续增长。

2、竞争状况

（1）行业竞争格局

汽车零售行业实行品牌授权经营模式，主要通过开设4S店来销售汽车，行业竞争格局很大程度上受汽车制造商竞争策略和网络布局的影响。目前我国4S店普遍规模小且分散，汽车零售行业集中度较低。汽车制造商为了保证自身利益最大化，防止出现无序竞争，损害品牌形象，一般会对汽车经销商的网点布局、选址等作出约束，影响汽车经销行业的竞争格局和市场化程度。未来，随着国家反垄断政策的逐步实施，汽车制造商对于汽车经销商的控制力有望下降，从而使得具有一定实力的经销商集团能够通过市场自由竞争实现更好的发展，同时也使得整个行业的市场化程度得到进一步提升。

（2）公司在行业中的竞争地位

公司核心业务为进口汽车批发和贸易服务，其汽车零售业务收入占比较低，4S店数量和覆盖区域与广汇汽车服务股份有限公司等汽车零售行业龙头相比仍有一定差距。

近年来，公司充分发挥“批发+零售”模式优势，2014年公司在天津、上海等地新建、收购4S店，进一步深化了与跨国汽车厂商在零售业务领域的合作，逐步提升在汽车零售领域的竞争优势。

（3）公司的竞争优势

①良好的品牌效应与值得信赖的企业形象

汽车4S店是否能够盈利绝大程度取决于所销售汽车品牌的知名度，国机汽车自成立以来，先后与克莱斯勒、进口大众、通用、福特、捷豹路虎等多家知名跨国汽车厂商开展合作，并形成稳定、互信的战略伙伴关系，在汽车零售行业建立了良好的品牌效应。公司在时富中国发布的2014年中国上市公司500强排名中位居第62位，较2013年提升11位。

凭借诚信可靠的信誉、良好的企业形象和行业影响力，国机汽车不仅与主流汽车厂商建立了广泛的合作和战略伙伴关系，而且也赢得了政府部门、金融机构的信任。公司承担了大量政府部门、行业协会的行业研究任务，与各大银行、金融机构建立了稳定的合作关系，具有较强的资金融通能力，充分保障了公司业务的发展需要。

②专业化、精细化的管理水平

国机汽车为全面提升精细化管理水平和实时动态管理能力，以精品专项管理、强化客户续保为突破口，以自身规模优势为依托，采取集中调配、管理、投放区域资源的发展策略，并在充分利用ERP系统的同时，全面推广应用BI系统，提升精细化管理水平，提高单店盈利能力，积极推动公司4S店从“经销商”向“服务商”转型。

③上市公司资本运作平台优势

国机汽车凭借资源、品牌和影响力优势，在业务的重组与拓展，资源的整合与开发等方面拥有独特的优势，从而为企业开拓、深化业务领域，转型、创新业务模式，助推企业的“内生式增长”和“外延式扩张”提供了广阔的发展空间。

2011年重组上市以来，公司通过完善的治理结构、高质量的信息披露体系、良好的投资者关系管理，树立了合规、透明、高效的企业形象，赢得监管机构和资本市场的广泛认可。继2013年成为上证380指数样本股、公司治理指数样本股，获评上市公司投资者保护状况A级评价后，2014年国机汽车再次入选上证社会责任指数样本股、上证基本面200指数，并荣获“上市公司诚信50强企业”、“中国上市公司社会责任百强企业”等多项殊荣。

此外，公司还荣获中国上市公司协会、中国证券投资者保护基金有限公司等多家单位主办的“最受投资者尊重的上市公司评选”入围奖，荣获中国经济报刊协会、中国上市公司促进会评选的“中国上市公司诚信百佳企业”称号。

（四）汽车后市场行业情况

1、行业状况

汽车后市场是汽车从售出到报废的过程中，围绕汽车售后使用环节中各种后继需要和服务而产生的一系列交易活动的总称。目前汽车后市场涉及的领域较广，主要包括汽车售后服务、汽车融资租赁、汽车租赁行业等。

（1）汽车售后服务

汽车售后服务主要包括售后维修、售后配件以及汽车用品，属于狭义上的汽车后市场。近几年来，随着我国经济的快速发展和国民消费水平的提高，政府出台了很多促进汽车行业发展的战略性政策，因而国内汽车保有量逐年升高，同时随着三年以上车龄的汽车量不断增长，相关售后服务需求快速增加，极大地促进了国内汽车售后服务市场规模的快速扩张。

（2）融资租赁行业

汽车融资租赁是汽车金融服务的主要形式之一。经过多年的发展，汽车融资租赁业务在发达国家已经拥有了较高的普及率，如美国汽车金融的渗透率超过80%，其中融资租赁业务占比约为46%。目前，中国汽车金融服务行业仍处于早期发展阶段，我国汽车金融渗透率不足20%，其中融资租赁占比在5%以下。随着汽车金融产品供给的增加、中国家庭理财意识的增强、年轻人逐渐成为消费的主力，包括汽车融资租赁业务在内的汽车金融将迎来蓬勃发展的黄金时期。

（3）汽车租赁行业

汽车租赁是将汽车的产权和使用权分开，通过出租汽车的使用权而获得收益的一种经营行为，其出租对象除了实物汽车之外，还包括保证该车正常、合法上路行驶所有的手续与相关价值。不同于一般出租业务的是，在租赁期间承租人要自行承担驾驶职责。

国外汽车租赁经过100多年的发展，已经成为重要的市场。美国是汽车租赁业务最成熟的国家，租车已经成为美国人生活中的一部分；英国既有全球连锁的租车企业，也有本土的租车行，对于旅行者来说，租车自驾是最好的选择；在德国，“汽车共享”成为一种新的租车模式，顾客只需先向“汽车共享”企业缴纳一定的费用便可以得到一张密码卡，用车的时候，可以通过网络和电话预定，然后到指定站点使用密码卡取车钥匙，用完后将汽车归位即可；租车费用按照时间和里程计算，月末公司将账单寄给顾客。

在中国，随着消费观念的改变、租赁费用的降低、手续的简化和服务质量的提高，汽车租赁成为汽车产业链中关键的一环。根据相关统计数据显示，2014年中国汽车租赁规模达到30亿元，未来几年的增长速度预计在20%以上。

2、竞争状况

（1）行业竞争格局

目前我国汽车后市场业务尚处于发展的初期阶段。根据菁英资本与中国连锁经营协会发布的《2014年中国汽车后市场连锁经营研究报告》，2014年中国汽车后市场规模达6,000亿元，同比增长30%，预计未来我国汽车后市场业务市场规模年均增速将超过30%，2018年市场规模有望突破1万亿元。

加大对汽车后市场的投入、布局和扩张，加快推进汽车后市场发展速度已成为汽车服务行业的共识。目前我国汽车后市场主要的经营主体有汽车品牌4S店、汽车维修和服务连锁店、汽车租赁企业、汽车金融企业、汽车改装店等。

（2）公司竞争优势

①汽车租赁业务已初步完成网络布局

在汽车租赁业务领域，国机汽车在巩固高端客户长期租赁业务的同时，率先开拓新能源汽车租赁市场，先后与华晨宝马、特斯拉、江淮汽车合作开展了电动车租赁业务，并积极探索房车及高端SUV特色租赁项目。公司为进一步加速网络化布局，先后在杭州、佛山、湛江与惠州成立分公司，初步奠定了连锁经营的基础。

②汽车融资租赁业务具备良好的经营基础

国机汽车开展融资租赁业务具有着独特的竞争优势，其汽车零售经销网点直面终端客户，掌握准确资金需求信息，并且能够提供从售前到售后的全方位服务。

开展汽车融资租赁业务后，国机汽车将依托现有汽车零售业务，充分发挥国机汽车集团化、专业化的汽车网络优势，快速拓展区域汽车融资租赁市场业务，提升汽车融资租赁产品研发与服务能力，增强国机汽车综合竞争力。

此外，国机汽车经过多年发展，已经与国内多家商业银行保持长期战略合作关系，为国机汽车下属公司业务拓展提供了强有力的资金支持。

③汽车改装业务经验丰富

国机汽车汽车改装业务经营主体中进汽贸汽车技术服务有限公司拥有丰富的汽车改装业务经验，培养了一批专业水平较高的管理人才和技术人才，建立了专业化的经营体系。中进汽贸汽车技术服务有限公司率先试点的北京CASTEC性能车运营中心于2014年正式运营；同时，中进汽贸汽车技术服务有限公司与京东和天猫开展合作，开始探索高性能汽车个性化配件O2O模式，为线下实体店CASTEC性能车运营中心和全国其他线下合作伙伴实现客户引流，积累了丰富的线上线下相结合的运营经验。此外，中进汽贸汽车技术服务有限公司与众多国际顶级改装品牌建立了深入的合作关系，如ABT、Irmscher、ST-Suspension、Arden、OZ等，为汽车改装业务的拓展奠定了坚实的基础。

（五）公司主营业务取得的资质及许可资格情况

1、从事汽车进口贸易服务的授权

截至2015年6月30日，公司及其下属全资、控股子公司已取得12项从事汽车进口贸易服务的授权。

序号	文件名称	被授权人	授权人	授权内容	授权期限
1	《批发服务协议》	中进汽贸	大众进口汽车销售有限公司	授权人同意继续指定被授权人为其进口汽车的贸易服务商，由被授权人采购其进口到中国的特定进口汽车并分销到其指定的中国的授权经销商，并行使根据其不时的需求在汽车进口、批发和零售环节向其提供必要的支持服务。	初始期限为2年，在初始期限到期时，如果在协议到期的前6个月内，双方均未书面通知另一方不延期，本协议的期限自动延期1年至2016年12月31日
2	JLR China-CATC-Vehicles Sales Agreement	中进汽贸	JaguarLand Rover Automotive Trading (Shanghai) Co., Ltd	授权人委托被授权人进口路虎、捷豹车并销售给授权人，并向授权人提供包括但不限于终端处理、检验检疫等服务	2015.07.01-2016.06.30
3	《福特福克斯ST整车分销合同》	中进汽贸	福特汽车（中国）有限公司	授权人指定被授权人作为自福特中国取得福特福克斯ST整车的CCC认证之日起至2017年6月30日之间在中国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区、台湾地区）由福特书面进口的福特福克斯ST整车的唯一分销商	自福特中国取得福特福克斯ST整车的CCC认证之日起至2017年6月30日
4	《经销商协议补充协议》	中进汽贸	克莱斯勒（中国）汽车销售有限公司	被授权人全部购入授权人进口的中国大陆地区所制有“克普”（Jeep）商标的车辆，并只能出售给：(1)依据经销商协议条款约限定，作为最终用户的个人或实体；(2)在合同区域内的与授权人存在现行有效的经销商协议的独立实体或者其他授权经销商	自本协议签署之日（2013.01.01）起生效，在下列两种情况下协议终止（以在先者为准）：（1）本协议自签署后12个月失效；（2）经销商协议由于任何原因终止或经销商协议失效，除非根据本协议规定提前终止。除本协议另有规定以外，若双方在本协议根据以上第（1）款约定的失效期限届满之日前2个月前没有提出本协议将到期失效的书面要求，本协议的自动续展每12个月发生一次，除非任何一方在每12个月到期前2个月前提出本协议将到期无效的书面要求
5	《汽车销售合同》	中进汽贸	上汽通用汽车销售有限公司	授权人委托被授权人进口昂科雷车的销售给授权人，并向授权人提供包括但不限于终端处理、检验检疫等服务	2012.01.01-2015.12.31 按照合同约定，2014.12.31到期后，无异议自动延续一年
6	《福特进口整车分销合同》	天津进口	福特汽车（中国）有限公司	授权人指定被授权人作为自2015年1月1日起至2017年12月31日期间福特全球进口整车（不包括福克斯ST）在中国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区、台湾地区）唯一分销商	2015.01.01-2017.12.31 且双方约定于2017年9月1日前开始就2018年合同，如双方无异议则本合同自动顺延至2018年12月31日
7	《GENERAL IMPORT AGREEMENT》	中进汽贸汽车技术服务有限公司	ABT Sportsline GmbH	授权人授权被授权人为中国地区大众及奥迪汽车改装产品的独家进口商和独家经销商	2014.08.01 -2016.07.31，可自动续延
8	Exclusive Importer Agreement	中进汽贸	IRMSCHER Automobile GmbH&Co; IRMSCHER International GmbH	授权人授权被授权人为中国地区（不含台湾及香港、澳门特别行政区）IRMSCHER通用、欧宝、萨博、卡迪拉克、雪佛兰、克莱斯勒改装整车和汽车改装件的独家进口商和经销商	2009.05.01 -2013.12.31，可自动续延五年
9	《Sales&Import Agreement》	中进汽贸汽车技术服务有限公司	KW Automotive GmbH	授权人授权被授权人为中国地区改装产品的独家进口商和独家经销商	2014.11.10-2017.10.09，可自动续延
10	《Galfer品牌汽车零配件总经销协议》	中进汽贸汽车技术服务有限公司	上海卡弗汽车科技有限公司	授权人授权被授权人为中国大陆地区汽车改装产品的总经销商	2015.08.01-2018.07.31，可自动续延
11	《Kombat产品中国总经销协议》	唐山盛世国际汽车园发展有限公司	COMBAT ARMORING GROUPAS	授权人授权被授权人作为中国境内Kombat OARTZ 版本产品的唯一进口商及总经销商	2011.01.27-2016.01.26，如任何一方在协议到期前12个月之前通知续约，有效期应当延长5年
12	《KOMBAT DARTZ EDITION or DARTZ KOM-BAT&DARTZ PROM-BRON”产品中国总经销协议》	唐山盛世国际汽车园发展有限公司	DARTZ GRUPA OU	授权人授权被授权人作为中国境内Kombat OARTZ 版本产品的唯一进口商及总经销商	2011.01.27-2016.01.26，如任何一方在协议到期前12个月之前通知续约，有效期应当延长5年

2、从事其他业务的授权

截至2015年6月30日，公司及其全资、控股子公司已取得46项从事汽车经销商业务的授权，45项从事汽车维修及运输业务的资质，28项从事保险兼业代理业务的资质，38项从事进出口贸易业务的资质。

（六）公司的经营计划及发展战略

1、经营计划

（1）深化厂商间战略合作，搭建进口服务综合平台

为固化优势、整合资源、延伸链条、提升核心能力体系，公司将继续深化与跨国汽车厂商的战略合作伙伴关系；继续强化软硬件相结合的进口服务综合平台建设，在进口贸易服务领域的重要环节建立核心竞争力；全面推进汽车进口贸易服务业务信息系统的优化升级，努力实现信息整合驱动型的特色管理模式。

（2）实现集团化管控，提高精细化管理

公司将加强集团化管控力度，并改变新车销售驱动型的销售模式，加大力度发展后市场业务，提升后市场业务利润比例，创新业务模式；继续深化集团化零售及相关业务的整合与创新；持续深化4S店零售管理系统应用，利用信息化手段提高4S店的精细化管理。

（3）探索并推广业务模式创新

公司将加快创新模式的复制和推广，建立后市场业务板块协同效应。其中，租赁业务将发挥现有优势，打造“差异化、高端化、网络化、品牌化、信息化”业务模式，提升核心竞争力和盈利水平；汽车改装业务将依托CASTEC平台，把握发展机遇，积极探索模式创新。公司还将强化汽车金融业务的开拓力度，加大汽车金融业务的投入；围绕汽车电商业务开展创新，差异化开展汽车电商业务，并探索建立平行进口贸易服务新模式。

（4）巩固常规业务，拓展规模性业务

公司将把“稳发展、增利润、增强核心竞争力”放在首要位置，外贸业务在做好常规业务开拓基础上，加大对规模性业务及专项业务的培育、开发和推进力度；大宗贸易利用现有资源及平台，稳步提升业务规模和盈利能力。

2、发展战略

面对公司发展的历史性机遇，国机汽车审时度势，致力于将公司打造成为行业领先的汽车综合服务提供商，努力实现营业收入增速高于行业平均水平，力争实现有质量、有效益的增长。对于公司经营的各业务板块，努力将公司打造成为引领行业的多品牌进口汽车综合贸易服务商、具有竞争力的汽车经销商集团、具有特色的全链条、高品质汽车后市场服务商以及汽车全产业链项目孵化培育中心。

（七）报告期内公司主要产品或服务的上下游供应及客户情况

1、上下游产业链情况

公司所处的汽车批发及贸易服务的上游行业主要为克莱斯勒、大众等跨国汽车厂商及总经销商，下游行业主要为国内汽车经销商。

公司所处的汽车零售行业的上游行业为汽车厂商和汽车总经销商，汽车产品主要销往企业、个人等客户。

公司所处的汽车售后服务业务的上游行业主要包括汽车厂商等零配件提供方，汽车融资租赁业务业务来源包括自有资金和其他合法渠道筹集的资金，汽车租赁业务的上游行业主要为汽车厂商和汽车经销商。汽车后市场业务主要为企业、个人用户提供服务。

2、主要供应商情况

报告期内，公司采购的商品主要是进口汽车整车，主要从全球知名跨国汽车企业——克莱斯勒、进口大众、通用、福特、捷豹路虎等跨国汽车厂商及总经销商采购。2012年度、2013年度