

国机汽车股份有限公司

2011 年年度股东大会

议 案

- 一、公司 2011 年度董事会工作报告
- 二、公司 2011 年度监事会工作报告
- 三、公司 2011 年度独立董事工作报告
- 四、公司 2011 年度财务决算报告
- 五、公司 2011 年度利润分配和资本公积金转增股本的预案
- 六、公司 2011 年年度报告及摘要
- 七、关于续聘大华会计师事务所有限公司作为公司 2012 年审计机构及支付其 2011 年审计费用的议案
- 八、关于增加关联方及调整 2012 年度日常关联交易总额的议案
- 九、关于调整董事、监事、高级管理人员薪酬的议案

议案一 公司 2011 年度董事会工作报告

各位股东：

一、管理层讨论与分析

1、2011 年公司经营情况回顾

（1）公司概况

公司于本报告期内完成重大资产重组，中国进口汽车贸易有限公司（以下简称“中进汽贸”）成为公司的全资子公司。目前，公司的业务构架承继了中进汽贸所涉及的业务内容。

中进汽贸拥有 18 年从事进口汽车业务的经验，经过 2005 年和 2008 年两次转型，中进汽贸成功把握市场机遇，成为行业内领先的、唯一的多品牌进口汽车综合贸易服务商。目前，公司主要业务领域涉及进口汽车批发与贸易服务、汽车零售服务业务，以及汽车后市场服务等其他业务。2009 年，中进汽贸营业收入首次突破百亿，达到 142 亿元，2010 年达 338 亿元，2011 年达到 503 亿元，年复合增长率达到 88%；2011 年公司实现归属于上市公司股东的净利润为 4.9 亿元。

（2）2011 年汽车市场分析

2011 年，受宏观调控、国家鼓励政策退出和北京限购等因素的影响，国产汽车销量增速大幅回落。2011 年国产汽车销售 1,850.51 万辆，同比增长 2.45%，其中：国产乘用车销售 1,447.24 万辆，同比增长 5.19%。而进口汽车市场，在消费升级和跨国公司加大对中国进口汽车销售的双重带动下，其增长速度大大高于国产汽车增速，2011

年进口汽车海关进口量达 100.35 万辆，同比增长 30.1%；进口汽车上牌量 83 万辆，同比增长 29%。但从全年走势来看，受宏观经济增速放缓、货币紧缩政策和国际环境等多种因素的影响增速走势逐季回落。

(3) 2011 年主要经营业绩

主营业务分行业情况

单位：元 币种：人民币

分行业	营业收入	营业成本	营业利润率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	营业利润率比上年增减(%)
汽车批发及贸易服务	45,872,503,672.55	44,926,320,429.93	2.06	51.07	50.57	增加 0.33 个百分点
汽车零售服务	4,234,724,641.13	3,927,537,457.03	7.25	16.58	15.86	增加 0.58 个百分点
其他业务	134,377,277.55	92,996,469.37	30.79	60.18	62.91	减少 1.16 个百分点
工程机械	472,647,959.28	359,797,819.28	23.88	-1.41	-13.43	增加 10.57 个百分点

注：工程机械为公司重组前主营业务，后续不再经营，下同。

主营业务分产品情况

单位：元 币种：人民币

分产品	营业收入	营业成本	营业利润率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	营业利润率比上年增减(%)
汽车贸易	49,630,131,723.42	48,664,382,127.55	1.95	47.66	47.17	增加 0.33 个百分点
汽车服务	611,473,867.81	282,472,228.78	53.80	30.42	29.66	增加 0.27 个百分点
工程机械	472,647,959.28	359,797,819.28	23.88	-1.41	-13.43	增加 10.57 个百分点

主营业务分地区情况

单位：元 币种：人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
境内收入	50,470,355,198.00	46.43
境外收入	243,898,352.51	165.23

①进口汽车批发及贸易服务业务：行业领先地位不断巩固，竞争优势明显

2011 年公司进一步巩固与大众、通用、克莱斯勒、捷豹路虎、

福特等知名跨国企业的合作，新项目、新品牌、新车型拓展成效显著。公司进一步深化与通用汽车的全品牌合作战略；不断拓展克莱斯勒品牌业务的服务内涵，增进与厂商、经销商的合作；加大港口和物流服务硬件体系建设力度，在天津投资建设进口汽车物流分拨中心、小批量实验室等，提升进口服务环节的核心能力；同时，不断延伸服务链，拓展战略合作点，为合作伙伴提供嵌入式增值服务，打造全链条服务的“软实力”。2011 年，公司批售进口汽车市场占有率为 13.1%。

②汽车零售服务业务：发挥综合贸易服务商优势，加快中高端品牌网络建设

2011 年，公司持续推行“批发+零售”的商业模式，充分发挥多品牌综合贸易服务商的优势，积极拓展零售渠道建设，以批发带动零售，以零售促进批发。目前，公司拥有进口大众 4S 店 7 家、克莱斯勒 4S 店 7 家，同品牌 4S 店数量不断增多，区域由原京津唐地区逐步向长三角、内蒙、成都等经济总量较大、具有增长红利的地区扩展，形成了一定的规模效应；同时，公司将盈利能力强的中高端品牌作为拓展重点，2011 年，公司新开业奥迪、雷克萨斯、英菲尼迪等豪华品牌 4S 店；另外，通过自建自营打造 4S 店集群的“园区+零售”模式稳步发展；截至 2011 年底，公司已拥有控股和参股的 4S 店共 32 家。

③其他业务：突破创新取得实质性进展，并开始成为公司新的盈利增长点

公司注重汽车后市场业务的发展，不断拓展和延伸业务范围和服务链条，形成从汽车批发、新车销售，到汽车租赁、二手车、汽车改

装、汽车传媒及电子商务等的全产业链，发挥集团优势，完善产业链布局，打造新的盈利点。

2011 年，汽车租赁业务积极应对市场变化，推出全新服务产品“租购通”，并有效开拓“品牌租赁”模式；二手车与大众联手，率先打造国内首家二手车批发与分销中心；汽车改装经销业务取得有效突破，授权经销商覆盖全国多家高端品牌 4S 店；积极探索车联网业务，并取得阶段性进展。

向前 5 名供应商的采购情况

单位：元 币种：人民币

供应商名称	采购金额	占采购金额比重(%)
供应商 1	26,007,363,981.58	53.12%
供应商 2	9,222,115,978.24	18.84%
供应商 3	6,007,137,708.77	12.27%
供应商 4	2,544,621,149.67	5.20%
供应商 5	1,461,790,540.74	2.99%
合计	45,243,029,359.00	92.40%

向前 5 名客户的销售情况

单位：元 币种：人民币

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例(%)
客户 1	11,493,196,493.78	22.61%
客户 2	2,493,113,705.97	4.91%
客户 3	848,142,252.08	1.67%
客户 4	840,343,353.69	1.65%
客户 5	783,297,023.76	1.54%
合计	16,458,092,829.28	32.38%

2、公司优势

(1) 与多家跨国公司建立长期、互信的战略合作伙伴关系，是业内唯一的多品牌进口汽车综合贸易服务商

中进汽贸最初的业务始于 1993 年中美两国的“汽车平衡贸易”。此后，在进口汽车领域“精耕细作”，1995 年与通用、2003 年与克莱

斯勒、2005 年与大众、2010 年与福特等先后开展合作，并结成稳定、互信的战略伙伴，成为多家知名跨国汽车企业的总进口商和全链条服务提供商。目前，公司服务的进口汽车品牌包括进口大众、克莱斯勒、JEEP、道奇、捷豹、路虎、别克、雪佛兰、福特、欧宝、世爵等。2011 年，公司批售进口汽车市场占有率为 13.1%。近年来，公司曾先后荣获“中国进口汽车销售服务十大企业”、“改革开放 30 年中国汽车流通行业最具影响力十大进口汽车销售企业”、“中国最具成长性企业”等称号。

(2) 拥有良好的企业创新机制，推动业务领域的拓展和深化，初步形成较为完善的汽车全链条服务体系

公司将“持续创新”视为企业成长的“基因”，持续多年的“创新奖”评选，鼓励通过创新服务内容、创新合作模式来深化既有项目、拓展业务领域。零售业务推行的“批发+零售”品牌运营模式，加快了同一品牌网络拓展的速度；2011 年，公司以创新的战略投资人联盟合作模式，进入马来西亚这一国际次二级市场，推动了公司的国际化步伐。

在做强做优进口汽车贸易与服务、汽车零售业务的同时，公司积极拓展汽车后市场等其他业务领域，增强全链条服务能力。目前，公司的后市场服务领域涵盖了汽车流通的全生命周期，初步形成了汽车全链条服务体系和体系内各项业务相互促进的良性发展局面。

(3) 菜单式、标准高效、低成本的全过程服务，拥有业内最具竞争力的综合贸易服务核心能力体系已然形成

进口汽车批发与贸易服务业务是公司的核心业务。随着跨国汽车

厂商将“中国市场”作为其全球战略的重要组成部分，对跨国公司而言，全球化即当地化，当地化即国际化。在中国进口汽车市场竞争日趋激烈的大环境下，与一个强有力的、具备核心能力的当地企业结成合作伙伴，已成为跨国汽车厂商的重要市场策略。公司经过多年的探索和提升，已具备了为跨国汽车公司提供战略咨询、市场分析、车型选择、工程改造、资金融通、认证协助、报关仓储、物流分销等八大模块、全链条贸易服务的能力，专业化、精细化、高效率、低成本的服务为客户带来更加快速的反应、更高的效率和更好的经济效益；为更好地服务客户，公司还加大硬件的投入和建设，在天津、上海、广州兴建物流、仓储、分拨中心等，打造软硬件相结合的港口贸易服务综合平台。

（4）以中高端品牌渠道建设为重点，通过精细化管理提高单店盈利能力，汽车零售业务初步形成“差异化”竞争优势

汽车零售业务也是公司近年来重点发展的业务之一。依托自身多品牌批发业务的优势，公司以自建自营和兼并收购等方式，以中高端品牌为重点，加快终端零售 4S 店的建设。截至 2011 年底，公司参、控股公司所代理的汽车品牌有 20 个，其中豪华品牌有奥迪、捷豹、路虎、雷克萨斯、英菲尼迪；进口品牌有进口大众、克莱斯勒、JEEP、道奇、三菱、通用欧宝；另有别克、东风本田、广汽本田、长安福特、东风标致、长安马自达、广汽菲亚特等合资品牌。公司注重精细化管理、着力提高单店盈利能力，通过“批发+零售”品牌管理模式，有效利用批发业务的信息优势，合理安排进销存节奏，降低单店的财务费

用。目前，公司旗下有多家 4S 店经营指标位列同品牌经销商前列。

(5) 具有良好的企业形象和行业影响力，拥有雄厚的资金实力

公司在进口汽车批发与贸易服务领域积累了丰富的经验，凭借对政策的准确把握和对市场的精准判断，形成了专业化运作能力。良好的企业形象和行业影响力，不仅赢得了客户的认同，也得到了政府部门的信任。在与相关政府部门建立良好关系的基础上，公司还为有关部门的行业监管和政策决策提供支持。

良好的企业形象、独特的行业地位，以及稳固的业务渠道、良好的经营业绩，为公司与国内各大银行、金融机构的合作奠定了坚实的基础，构建了稳定的融资渠道。目前，公司已经同中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、招商银行、光大银行、华夏银行、北京银行、东亚银行、汇丰银行等建立了良好的合作关系，在银行信用、承兑汇票额度和资金融通等方面具有相当的能力，充分保障了公司业务发展壮大需要。

(6) 和谐的人文环境、优秀的企业文化，成就推动企业发展的“软实力”

公司始终秉承“人才强企”战略，通过人才引进计划、员工成长计划、员工分享计划，打造专业化、职业化、市场化、国际化团队。同时，公司始终践行“合力同行、创新共赢”，“创新、增值、吃亏、共生”的企业文化，在公司内部形成了强大的凝聚力。“率先付出”、“创造价值”、“成就员工就是成就企业”等具有特色的企业文化已成为团队共识，成为推动企业发展的软实力。

3、公司面临的风险

(1) 进口汽车行业、中国汽车市场与宏观经济环境、政策走向息息相关。随着世界经济进入减速通道，国内宏观经济政策的两难问题仍然存在；汽车行业正在告别高速增长阶段，步入“增速放缓、结构调整”的理性增长期。另一方面，刺激汽车消费的鼓励性政策退出、以及地方政府的“限购”、“限行”措施，也在一定程度上抑制了汽车消费。

然而，随着消费升级带动及汽车置换高峰的来临，进口汽车市场仍将高于国内乘用车市场的增长。同时，公司亦将秉承既有优势，稳健积极、稳中求进、抓住机遇、开拓创新，全方位提升核心竞争力，实现企业的可持续发展。

(2) 高端人才尚不能满足公司快速发展的需要。随着公司业务领域的拓展、业务结构的优化，面对汽车行业全产业链服务、全生命周期，与产业结构相匹配的专业、高端人才需求规模扩大。另一方面，随着公司规模快速发展，与人才结构、人才素质相匹配的高级管理人才亟待增加。

目前，公司正以现代人力资源管理体系建设为核心，营造良好的人才发展环境，汇聚内外部人才，通过选拔、培养、评价、激励、考核等系统化措施，加快人才队伍建设，进一步提升整个团队的核心能力体系。

4、公司未来发展展望

(1) 2012年汽车市场分析

总体来说，2012 年的中国汽车市场仍处于调整期，但进口汽车市场由于消费结构升级的持续拉动和跨国公司提升进口车战略地位，进口汽车市场仍将快于国产车增长。但无论是国产车还是进口车，竞争都将进一步加剧，市场分化也将进一步扩大。今年，国际经济环境依然严峻，全球经济复苏趋缓，下行风险加大；国内经济发展速度减慢，GDP 增长目标首次低于 8%。进口汽车市场在行业政策相对平稳、供给充裕和消费升级的环境下预计仍将保持理性较快增长，但受国际国内经济环境的影响增速将放缓，同时，跨国汽车厂商的高增长预期，也将给进口车市场带来一定的压力。根据公司开发的中国进口汽车市场日均销售量预测模型预测，2012 年中国进口车市场增速预计在 20% 左右，上牌量有望冲击 100 万辆，增速是国产乘用车的 2 倍左右，处于相对正常的增长通道。

2012 年，顺应节能减排的要求，进口汽车市场将在车型、排量、品牌、区域等方面进行结构性调整。从车型和排量结构来看，SUV 将继续保持 57% 以上的市场占有率，占据进口车市场的主导地位；3 升以下排量车型仍将是进口汽车的主力车型。从品牌结构来看，豪华品牌和超豪华品牌将继续领跑进口汽车市场增长，进口汽车豪华性特征将延续；豪华车中入门级车型值得关注，是 2012 年的增长点之一；欧系车型因为具有技术优势，其市场份额将会继续提升，保持在 60% 以上。从区域结构来看，市场西移和渠道下沉特征将进一步显现，成为支撑汽车市场发展的重要力量。

（2）2012 年公司重点工作

通过对未来中国汽车市场发展趋势的分析，公司明确提出了成为“值得信赖的汽车综合服务提供商”的愿景。2012 年，公司将秉承“稳健积极、提升能力、转型升级、做强做优”的 16 字方针，稳中求进，强化核心能力建设，以练好内功为重点，并以适度超前的战略为引领，通过专业、专注的板块管理，在不断提升现有业务的能力体系，巩固现有竞争优势的同时，积极推进持续创新战略、资本运作战略、品牌提升战略、人才强企战略、国际化战略、联盟战略；通过建立目标共识、战略共识、标准共识、价值观共识，弘扬“创新、增值、吃亏、共生”的企业文化，运用公平、公正的绩效管理，促进公司实现“有质量的增长”和可持续发展。

一是夯实基础，提升主营业务的核心竞争能力和内生增长能力。

汽车批发及贸易服务业务方面：不断提升服务价值和核心竞争力，成为更多跨国汽车厂商值得信赖的战略合作伙伴和成功伙伴。

公司将充分利用现有的业务基础，通过模式复制与创新，进一步延伸战略合作链条、积极开拓新的合作伙伴、合作品牌和合作领域；巩固和拓展与现有合作伙伴的战略合作，深化与跨国汽车厂商之间的业务、财务和 IT 融合，为跨国公司提供更深层次的增值服务；加大对港口和物流服务硬件设施的投入，适时建设分拨中心、整备中心、仓库等港口和仓储物流基地，使公司的港口服务和物流服务形成环渤海、长三角和珠三角相呼应的格局；做精做细业务环节，打造全过程优质服务链条，提升批发及贸易服务的专业能力。

零售服务业务方面：本着“质量胜于数量”的原则，拓展零售渠道；夯实基础，提升能力，通过经营创新和服务增值，提升盈利能力。

创新品牌获取方式，优化品牌结构，加强进口车高端品牌和豪华品牌的导入，巩固并提升现有品牌的网络优势；积极把握品牌“投资人战略”的机会，发展中高端合资品牌，积极推进单店向多店的复制发展；充分利用汽车物流商贸园区的综合资源优势，推行“园区+零售”的创新发展模式；加强跨地区合作，向增长红利地区延伸零售渠道；

加强“营销八大能力”为核心的 4S 店运营管理，打造多元盈利、持续盈利的 4S 店经营创新模式；提升集团化管控能力，实现业务流程规范标准、优势资源整合共享、资金统筹管控、客户关系持续改善；创新服务产品，提升零售服务品牌的知名度与美誉度，提升零售业务全价值链的组合营销能力和单店持续盈利能力。

汽车后市场服务等其他业务方面：不断完善产业链布局，充分发挥公司的集团化优势和综合优势，促进各项业务间的战略协同和互相支撑。

汽车租赁：进一步巩固“高端客户长期租赁”业务，加强细分市场拓展，同时结合市场需求布局新网点。

二手车业务：积极进行模式创新和流程再造，发挥 Das WeltAuto 二手车批发与分销中心效应，积极在北京以外的区域建设直售网点。

汽车改装件经销业务：继续与高端品牌厂家深度合作，提供专业的高品质配套增值服务。

汽车传媒和电子商务业务：加大产品研发，以“技术+传播”的网

络营销结合体系，形成网上 4S 店集群规模效应，赢得移动互联网汽车电子商务市场。

车联网业务：以智能车载信息服务为切入点，构建先进开放的 TSP 运营平台，推进车联网实验室和中国车联网产业技术创新战略联盟的建设，整合 Telematics 产业链最优质资源，抢占行业制高点。

二是抢抓机遇，整合资源实现资本战略升级。资本运作是公司的战略重点，公司将结合汽车市场、资本市场形势，创新“产业与资本”联动发展模式，有效整合资源，发挥规模效应和协同效应，实现资本战略升级，推动公司实现长期、可持续、跨越式发展。公司将以可持续发展和提升综合竞争力为目标，稳步推进“集团化、区域化”兼并收购战略，以强化全产业链、全服务链为重点，积极把握外部整合机遇，实现产业规模升级，提高盈利能力，进一步稳固行业优势地位；进一步改善资本结构，为企业的稳健发展提供低成本、可持续的增量资金保障；加快“走出去”与“引进来”国际化步伐，建立国内外合资平台，打造国际竞争力。

三是强化能力，全面提升管理水平。进一步加强管理创新，优化管理架构。加强事前、事中管理，强化定性与定量管理相结合。通过管理水平的提高，提升企业运营质量，提高经济效益，为公司的稳健发展提供强有力支撑。2012 年，公司强化管理的主要措施包括：加强集团化财务管理体系建设，进一步强化财务风险管控，保持稳健的资本结构，有效发挥预算管理的引导作用和资源配置功能；优化具有竞争力的人力资源管理体系，持续完善具有战略导向和鉴别力的绩效

管理体系；加强集团化品牌管理，进一步提升品牌价值，整合优势资源实现高效传播；积极推进核心价值体系建设，弘扬优秀的企业文化。

2012 年，公司将继续弘扬“创新、增值、吃亏、共生”的企业文化，深根固本，稳中求进，持续创新，不断拓展和深化为“造车人、卖车人、用车人”服务的全链条能力体系，以“让汽车生活更美好”为使命，将公司打造成为值得信赖的汽车综合服务提供商和业内优秀的上市公司。

董事会 2011 年工作情况具体内容请详见公司《2011 年年度报告》第八节“董事会工作报告”。

请各位股东予以审议。

议案二 公司 2011 年度监事会工作报告

各位股东：

一、监事会的工作情况

召开会议的次数	5
监事会会议情况	监事会会议议题
第五届监事会第六次会议于 2011 年 2 月 18 日在公司四楼会议室召开，应出席 3 人，实到 3 人，监事会主席高秋政主持会议。	会议审议通过了如下决议：1、公司 2010 年监事会工作报告；2、公司 2010 年度财务决算报告；3、公司 2011 年度财务预算报告；4、公司 2010 年度利润分配及资本公积金转增股本的预案；5、公司 2010 年年度报告及摘要；6、关于公司 2011 年日常关联交易的议案。
第五届监事会第七次会议于 2011 年 4 月 20 日以通讯方式召开，全体监事参与表决。	会议审议通过了如下决议：1、公司 2011 年一季度报告及摘要。
第五届监事会第八次会议于 2011 年 8 月 23 日以通讯方式召开，全体监事参与表决。	会议审议通过了如下决议：1、公司 2011 年半年度报告及摘要。
第五届监事会第九次会议于 2011 年 9 月 29 日以通讯方式召开，魏立青监事因公出差未出席会议，两名监事参与表决。	会议审议通过了如下决议：1、关于修订《监事会》议事规则的议案；2、关于推荐第六届监事会监事候选人的议案。
第六届监事会第一次会议于 2011 年 10 月 28 日以通讯方式召开，两名监事参与表决。	会议审议通过了如下决议：1、公司 2011 年三季度报告及摘要。

本年度监事会共召开 5 次监事会会议，其中现场会议 1 次，通讯会议 4 次，第五届监事会第九次会议，第六届监事会第一次会议有监事缺席情况。

二、监事会对公司依法运作情况的独立意见

报告期内，公司监事会按照《公司法》、《公司章程》等要求，通过列席股东大会和董事会会议，对会议的召开程序、审议事项、董事会对股东大会决议的执行情况、公司董事及高级管理人员的履职情况以及公司内部控制体系的建设情况进行了持续监督检查。监事会认为，公司坚持依法经营，独立运作，不断完善内部控制制度，决策程

序符合法律、法规及公司章程的有关规定。董事会、高级管理层成员忠于职守、勤勉尽责，认真贯彻执行了股东大会的各项决议。未发现其履行职务时有违反法律、法规或损害公司利益的行为。

三、监事会对检查公司财务情况的独立意见

报告期内，监事会对公司的财务制度执行情况、财务管理工作以及财务报表进行定期和不定期检查，认为公司财务状况运行良好，财务管理制度进一步完善，未发现违法违规、违反公司财务制度以及资产被违规占用和流失的情况。2011 年公司财务报告，经大华会计师事务所有限公司的审核，出具了标准无保留的报告，财务数据真实地反映公司财务状况和经营成果。

四、监事会对公司最近一次募集资金实际投入情况的独立意见

公司于 2001 年上市，通过首次发行募集资金 200,000,000 元，已累计使用 200,000,000 元，尚未使用 0 元，募集资金项目投入于 2007 年已完成，此后未进行新的融资。公司在募集资金使用上，严格按照募集资金的投向用途使用，对于变更募集资金投向的，严格按照《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定，履行董事会、股东大会等相应的审批程序，并及时进行信息披露，尚未发现资金违规使用的现象。

五、监事会对公司收购、出售资产情况的独立意见

报告期内，公司全资子公司中国进口汽车贸易有限公司收购了中国机械工业集团有限公司、中国汽车工业国际合作总公司、付莉莉、贺德琛、张云龙合计持有的北京国机隆盛汽车有限公司（以下简称“国

机隆盛”）75%股权，从而持有了国机隆盛 100%股权。监事会认为该项收购行为可有效避免和消除控股股东中国机械工业集团有限公司与公司可能产生的同业竞争，且价格合理，交易公平，未发现有任何内幕交易行为，亦无损害股东利益或造成公司资产流失的情况发生。

六、监事会对公司关联交易情况的独立意见

报告期内，公司日常经营活动产生的关联交易，依法公平公正进行，交易定价依市场公允价格合理确定，不存在内幕交易，无损害股东和公司利益的行为。

报告期内，公司完成重大资产重组事项，公司实际控制人中国机械工业集团有限公司以下属子公司中国进口汽车贸易有限公司资产与公司资产整体置换并向关联方等投资人发行股份事宜，项目进程依法履行相关程序，未发现违法违规问题。

请各位股东予以审议。

议案三 公司 2011 年度独立董事工作报告

各位股东：

作为国机汽车股份有限公司的独立董事，我们严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律法规和《公司章程》、《独立董事工作制度》、《独立董事年报工作制度》等有关规定，忠实、勤勉、尽责地履行独董职责，全面关注公司利益，主动了解公司经营情况，积极推动公司健康发展，确保充足的时间出席 2011 年召开的董事会及股东大会等，充分发挥自身的专业优势和独立作用，对公司董事会审议的相关事项发表了独立客观的意见，切实维护了公司和广大股东尤其是中小股东的利益。

现将我们在 2011 年度的工作情况报告如下：

一、2011 年参加会议情况

独立董事姓名	应参加董事会次数	亲自出席次	委托出席次	缺席出席
徐秉金	3	3	0	0
何黎明	3	3	0	0
谢志华	3	3	0	0

2011 年，公司新一届董事会共召开会议三次，我们均按时出席会议，未有无故缺席的情况发生。

二、会议表决情况

2011 年，我们对三次董事会的全部议案进行了认真的审议，并投出赞成票，没有反对和弃权的情况。

三、2011 年度发表的独立意见情况

1、2011 年 10 月 25 日，公司召开第六届董事会第一次会议，独

立董事就“聘任高级管理人员的议案”发表了独立意见。本次公司高级管理人员的提名、审议、聘任程序符合有关法律法规和《公司章程》的规定。经审查本次聘任高级管理人员的个人简历等材料，未发现有所谓《公司法》第 147 条规定的不得担任公司高级管理人员的情形，亦未有被中国证监会确定为市场禁入者且禁入尚未解除的情况，其任职资格均符合担任上市公司高级管理人员的条件，其教育背景、任职经历、专业能力和职业素养均能够胜任所聘岗位职责的要求。我们同意聘任丁宏祥先生为公司总经理，聘任伍刚先生、孙勇先生、贾屹先生、夏闻迪先生、许全有先生、方竹先生为公司副总经理，聘任鲁德恒先生为财务总监。

独立董事就“关于由董事伍刚先生代行董事会秘书职责的议案”发表了独立意见。根据《公司章程》及上海证券交易所《股票上市规则》规定，董事会秘书空缺期间，上市公司应当及时指定一名董事或者高级管理人员代行董事会秘书的职责，同时尽快确定董事会秘书的人选。公司指定代行董事会秘书职责的人员之前，由公司法定代表人代行董事会秘书职责。董事会秘书空缺时间超过三个月的，公司法定代表人应当代行董事会秘书职责，直至公司聘任新的董事会秘书。我们同意在公司聘任的董事会秘书就职前，董事会指定董事伍刚先生代行董事会秘书的职责。

2、2011 年 12 月 15 日，公司召开第六届董事会第三次会议，独立董事对“公司与控股股东中国机械工业集团有限公司签订《股权托管协议》”发表独立意见。本关联交易事项的审议程序、公司董事会

的召开程序、表决程序符合相关法律法规、《上海证券交易所股票上市规则》和《公司章程》的法定程序，关联董事就本次关联交易回避了表决。公司对本关联交易事项进行了充分论证，为董事会提供了可靠、充分的决策依据。我们在事前对本关联交易事项的情况进行了全面、客观的了解。我们认为：中国机械工业集团有限公司委托公司管理所持的北京国机丰盛汽车有限公司股权的行为，是有效避免与公司可能产生的同业竞争的需要，对公司今后生产经营活动亦将带来积极影响。公司本次交易是公开、公平、合理的，没有损害公司和中小股东的利益。同意本关联交易事项。

独立董事对“公司全资子公司中国进口汽车贸易有限公司及关联方天津空港国际汽车园发展有限公司向天津滨海盛世国际汽车园投资发展有限公司提供委托贷款”发表独立意见。本关联交易事项的审议程序、公司董事会的召开程序、表决程序符合相关法律法规、《上海证券交易所股票上市规则》和《公司章程》的法定程序，关联董事就本次关联交易回避了表决。公司对本关联交易事项进行了充分论证，为董事会提供了可靠、充分的决策依据。我们在事前对本关联交易事项的情况进行了全面、客观的了解。我们认为：本次关联交易符合《公司法》、《证券法》和《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律、法规的规定，表决程序合法。本次关联交易定价公允、合理，关联交易不存在损害公司及其股东特别是中、小股东利益的情形。同意本关联交易事项。

以上是我们 2011 年度的任职情况汇报。作为公司新一届独立董

事，我们保证：在任职期间，将遵守法律法规、中国证监会发布的规章、规定、通知以及上海证券交易所业务规则的要求，接受上海证券交易所的监管，确保有足够的时间和精力履行职责，作出独立判断，不受公司主要股东、实际控制人或其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响，切实保护中小股东利益。

请各位股东予以审议。

议案四 公司 2011 年度财务决算报告

各位股东：

2011年，公司在董事会和管理层的正确领导下，在全体员工的共同努力下，围绕“积极稳健、转型升级、做强做优”的十二字工作方针，以持续创新、资本运作、品牌提升和人才强企为战略路径，以管理、财务、党建和企业文化为支撑，继续保持良好发展势头，实现了主营业务的稳步增长，经营规模、经济效益均实现稳步提升。

一、2011年度公司财务报告的审计情况

公司2011年财务报告已经大华会计师事务所有限公司审计，出具了大华审字[2012]918号标准无保留意见的审计报告。会计师的审计意见：公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司2011年12月31日的合并及母公司财务状况以及2011年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

二、2011年公司的主要财务数据

1、资产负债情况

截止2011年12月31日,公司资产总计14,543,191,501.56元，其中流动资产合计为12,704,688,616.37元，非流动资产合计为1,838,502,885.19元，其中固定资产为669,576,285.91元；负债总计11,856,854,835.76元，其中流动负债合计为11,622,120,445.19元，非流动负债合计为234,734,390.57元；少数股东权益192,390,335.81元；股东权益合计2,686,336,665.80元，其中股本为560,004,607.00元，资本公

积为943,227,225.96元，盈余公积为24,044,831.73元，未分配利润为967,170,671.29元。

2、盈利情况

2011年，公司实现营业收入50,821,492,734.45元，营业成本49,313,342,039.65元，销售费用487,420,462.27元，管理费用366,038,188.03元，财务费用-106,505,943.48元，营业利润737,622,273.42元，实现利润总额748,322,383.58元，归属于母公司股东净利润493,034,921.30元。

3、现金流量情况

项目（单位：元）	合并数	母公司数
经营活动产生的现金流量净额	715,003,977.15	-256,010,729.57
投资活动产生的现金流量净额	-580,085,387.83	499,866.03
筹资活动产生的现金流量净额	1,108,588,727.51	169,716,796.29
现金及现金等价物净增加额	1,243,672,613.50	-84,298,426.24

4、主要财务指标

项目	2011年	2010年
每股收益（元/股）	0.9455	0.4198
加权平均净资产收益率（%）	24.22	13.73
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的加权平均净资产收益率（%）	22.02	-11.06
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	1.2768	-3.3503
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	4.4534	3.7982

三、公司经营情况

公司作为汽车综合服务提供商，是一家致力于让汽车生活更美好的公司，我们将“为造车人服务、为卖车人服务、为用车人服务”作为企业使命，通过充分推进业务链条融合、加强品牌建设、规范企业内部管理制度和流程、加强预算管理等措施，持续提升公司的核心能力，进一步巩固行业领先地位。2011年，随着业务模式的不断创新，

公司的业务结构更加优化，各业务领域的核心竞争能力不断增强，各业务领域的协同效应更加明显，有力地促进了企业的可持续发展，实现了营业收入和净利润的稳步增长。

请各位股东予以审议。

议案五 公司 2011 年度利润分配和资本公积金转增股本的预案

各位股东：

经大华会计师事务所有限公司审计，本公司 2011 年度实现利润总额 195,429,143.67 元，税后净利润 195,525,221.44 元，本年提取盈余公积 15,579,519.59 元。本年度可供股东分配利润 179,945,701.85 元，加上年初未分配利润-39,730,025.59 元，本年度实际可供股东分配利润 140,215,676.26 元。本公司拟按 2011 年公司总股本 560,004,607.00 股为基数向全体股东按每 10 股派发现金红利 0.88 元（含税），共计分配股利 49,280,405.42 元，不进行公积金转增股本，剩余未分配利润 90,935,270.84 元转入下一年度。

请各位股东予以审议。

议案六 公司 2011 年年度报告及摘要

各位股东：

由于公司2011 年年度报告及摘要已对外公告，因此，本次不再披露具体内容，请广大股东查阅上海证券交易所网（www.sse.com.cn）和2012年3月23日的《中国证券报》B011 版、《上海证券报》B41 版的公司公告。

请各位股东予以审议。

议案七 关于续聘大华会计师事务所有限公司作为公司2012年 审计机构及支付其2011年审计费用的议案

各位股东：

一、2012 年公司拟继续聘用大华会计师事务所有限公司为公司的审计机构，聘期一年。

二、2011 年度，公司支付给大华会计师事务所有限公司的财务审计费用 86 万元，差旅及食宿费用由公司承担。

请各位股东予以审议。

议案八 关于增加关联方及调整 2012年度日常关联交易总额的议案

各位股东：

一、本次增加的日常关联交易概述

根据日常经营需要，预计公司及下属全资子公司和控股子公司增加的日常关联交易基本情况如下：

关联交易类别	关联人	2012年预计总金额（万元）	2011年总金额（万元）
销售汽车	天津空港众辉汽车销售有限公司	71,000	55,997
销售汽车	唐山众腾汽车销售有限公司	60,000	36,410

二、关联方介绍和关联关系

1、基本情况

（1）天津空港众辉汽车销售有限公司

天津空港众辉汽车销售有限公司（以下简称“天津众辉”）注册资本人民币2,000万元，法定代表人孙勇，注册地址为天津空港物流经济区汽车园中路12号，营业执照规定的经营范围为：汽车配件、汽车装俱的批发兼零售，汽车及汽车零配件的分拨、配送，二手车收购、销售（新车除外），为旧机动车交易活动提供咨询服务，货物及技术的进出口，进口大众品牌汽车销售，小轿车维修等。

（2）唐山众腾汽车销售有限公司

唐山众腾汽车销售有限公司（以下简称“唐山众腾”）注册资本人民币1,000万元，法定代表人孙勇，注册地址为唐山路南区复兴路21号，营业执照规定的经营范围为：商用汽车销售(九座以下除外)；汽

车配件、二类机动车维修（小型车辆维修）期限制（2012年06月18日）、汽车装饰用品批发、零售；进口大众品牌汽车销售（有效期至协议终止之日）；机动车辆保险（有效期限至2013年11月30日）；汽车服务咨询；二手车交易服务；汽车展览展示服务。

2、与公司的关联关系

由于天津众辉、唐山众腾的董事长、法定代表人均为公司董事孙勇先生，根据《上海证券交易所股票上市规则（2008年修订）》和《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》的规定，孙勇先生为公司关联自然人，其担任董事长的天津众辉、唐山众腾为公司关联法人，因此，上述交易构成关联交易。

3、履约能力分析

天津众辉和唐山众腾是业绩优秀的汽车销售公司。

三、定价政策和定价依据

本公司及全资子公司和控股子公司与上述关联方的关联交易均为日常生产经营中发生的，遵循公平、公开、公正的原则，以市场价格为依据进行交易。

四、交易目的和交易对上市公司的影响

公司向关联方销售商品的交易，有助于公司日常经营业务的开展和执行，符合公司正常生产经营的客观需要，不会对公司的财务状况、经营成果产生不利影响，符合公司和全体股东的利益。

请各位股东予以审议，其中关联股东需要回避表决。

议案九 关于调整董事、监事、高级管理人员薪酬的议案

各位股东：

鉴于公司与中国机械工业集团有限公司及相关各方重大资产置换及发行股份购买资产已经实施完毕，2011 年 10 月 25 日，公司进行了董事会、监事会换届选举，并经董事会聘任产生了新任高管团队。公司根据绩效考核奖惩制度，按业绩和效益对管理人员进行考核和奖励，在公司领取年薪的董事、监事、高级管理人员 2011 年度税前报酬如下：

姓名	职务	2011 年从公司领取的报酬总额（万元）（税前）
丁宏祥	董事长、总经理	81.89
伍刚	董事、常务副总经理、董事会秘书	79.93
孙勇	董事、副总经理	79.23
徐秉金	独立董事	3
何黎明	独立董事	3
谢志华	独立董事	3
贾屹	副总经理	79.72
夏闻迪	副总经理	8.02
鲁德恒	财务负责人	79.16
许全有	副总经理	80.07
方竹	副总经理	68.79
全华强	监事	0
谢恩廷	监事	0

由于公司本次资产重组在会计处理上属于同一控制下的企业合并，故丁宏祥、伍刚、孙勇、贾屹、鲁德恒、许全有、方竹 2011 年从公司领取的报酬为 1-12 月工资、奖金等的合计（税前）。夏闻迪由于 2011 年曾在中国机械工业集团有限公司任职，其 2011 年从公司领取的报酬为 10-12 月的工资、奖金等的合计（税前）。独立董事徐秉

金、何黎明、谢志华于 2011 年 10 月当选为公司新一届独立董事, 2011 年从公司领取的报酬为每月 1 万元津贴 (税前), 领取期间为 10 至 12 月共三个月。公司监事全华强、谢恩廷均在中国机械工业集团有限公司任职, 不在公司领取薪酬。

请各位股东予以审议。