
與北汽集團的關係

概覽

本公司根據公司法於2010年9月20日成立為一家股份有限公司。重組(詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — 重組」)完成後，我們的唯一控股股東北汽集團擁有本公司全部已發行股本約55.22%。於最後實際可行日期，北汽集團由中國政府機構(定義見上市規則)國管中心全資擁有。全球發售完成後，北汽集團將擁有本公司全部已發行股本約[編纂]% (假設並無行使超額配售權)或約[編纂]%(假設已全面行使超額配售權)，北汽集團於上市後將仍然是我們的唯一控股股東。

與北汽集團的關係

I. 本公司的業務

1. 專注乘用車

自2010年9月20日成立以來，本公司主要製造、市場營銷及銷售北京汽車品牌紳寶、北京及威旺的乘用車、透過北京奔馳從事梅賽德斯—奔馳品牌的乘用車以及透過北京現代從事現代品牌的乘用車。該等品牌主要瞄準特定產品分部的客戶，其詳情載列如下：

(A) 北京品牌：紳寶、北京及威旺，覆蓋經濟及中高端類別。

北京品牌	截至最後實際 可行日期的 製造商建議 零售價範圍 (人民幣千元)	產品分部 ⁽¹⁾	銷量			
			截至12月31日止年度 (輛)			截至 6月30日止 六個月 (輛)
			2011年	2012年	2013年	2014年
紳寶						
D70.....	139.8–215.8	中型車(B級)	—	—	10,032	2,072
D50.....	74.8–119.8	緊湊型車(A級)	—	—	—	8,202
北京⁽²⁾						
E系列.....	53.8–87.8	小型車(A0級)	—	20,008	60,297	44,603
北京40.....	146.8-186.8	越野車	—	—	—	4,923
威旺⁽³⁾						
M20.....	43.8–63.8	MPV	—	—	12,933	37,598
307.....	44.8–51.8	交叉型乘用車	—	—	2,226	4,089
306.....	31.8–46.8	交叉型乘用車	10,016	46,368	82,838	31,450
206.....	32.3–40.8	交叉型乘用車	—	—	1,350	329
205.....	29.8–35.8	交叉型乘用車	—	—	30,927	20,074
新能源⁽⁴⁾	—	—	—	644	1,677	390
其他⁽⁵⁾	—	—	14,399	10,541	—	—
		總計	24,415	77,561	202,280	153,730

(1) 根據華通人的分類。

(2) 根據我們重新打造自主品牌乘用車的計劃，本公司於2014年11月停止生產北京E系列產品線並將北京E系列中期改款重新包裝為紳寶D20。北京40越野車已於2013年12月底推出。有關北京40生產及銷售的詳情，請參閱「III. 除外公司業務與本公司業務之區分—3. 越野車分公司—營運獨立」。

(3) 本公司於2014年下半年利用北汽有限的產能生產少量的威旺306，並採購整車，憑藉獨家銷售代理安排通過我們自有的分銷網絡轉售。更多詳情請參閱「業務—製造設施及過程—與北汽有限的臨時安排」。往績記錄期間，我們從銀翔汽車購買其生產的威旺M20、威旺205及威旺206並轉售。我們的株洲分公司於2014年第三季度開始生產部分M20車型。更多詳情請參閱「業務—製造設施及過程—與銀翔汽車的安排」。

(4) 我們於2013年10月將新能源出售給了北汽集團。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—重大收購及出售」、「與北汽集團的關係—III. 除外公司業務與本公司業務之區分—5. 新能源」及「關連交易—有關北汽集團及其聯繫人的持續關連交易—非豁免持續關連交易—4. 產品購買和服務接受框架協議—新能源過渡期內的新能源汽車零部件和配套組裝服務採購安排」。

(5) 其他主要包括由北汽有限生產的商用車和越野車。我們於2012年11月將北汽有限出售給了北汽集團。

與北汽集團的關係

(B) 梅賽德斯—奔馳品牌，覆蓋豪華類別

合資品牌 ⁽¹⁾	截至最後實際 可行日期的 製造商建議 零售價範圍 (人民幣千元)	產品分部 ⁽²⁾	銷量			
			截至12月31日止年度(輛)			截至 6月30日止 六個月 (輛)
			2011年	2012年	2013年	2014年
E級(長軸距版)	429.0–798.0	中大型車(C級)	44,951	36,765	39,623	24,525
GLK	398.0–558.0	SUV	259	25,929	40,972	27,126
C級	315.0–468.0	中型車(B級)	32,585	30,970	35,411	12,843
其他 ⁽³⁾	—	—	15,582	9,781	—	—
		總計	93,377	103,445	116,006	64,494

(C) 現代品牌，覆蓋中高端類別

合資品牌	截至最後實際 可行日期的 製造商建議 零售價範圍 (人民幣千元)	產品分部 ⁽²⁾	銷量			
			截至12月31日止年度(輛)			截至 6月30日止 六個月 (輛)
			2011年	2012年	2013年	2014年
全新勝達	219.8–311.8	SUV	—	7,033	74,437	37,717
新ix35	169.8–242.8	SUV	103,023	108,241	156,876	71,167
新途勝	165.8–203.8	SUV	51,188	56,184	52,692	17,333
第八代索納塔	181.9–225.9	中型車(B級)	72,065	100,477	104,670	32,906
索納塔領翔 ⁽⁴⁾	155.0–228.0	中型車(B級)	11,741	1	—	—
名圖	129.8–189.8	中型車(B級)	—	—	16,762	63,322
名馭	116.8–139.8	中型車(B級)	29,546	16,903	13,954	4,905
朗動	105.8–149.8	緊湊型車(A級)	—	81,827	206,348	114,085
新悅動	99.8–146.8	緊湊型車(A級)	190,995	214,753	171,547	76,967
i30 ⁽⁵⁾	99.8–141.8	緊湊型車(A級)	9,792	1,645	3	—
伊蘭特	89.8–98.8	緊湊型車(A級)	113,368	64,368	34,454	20,241
瑞納	73.9–106.9	小型車(A0級)	138,525	204,963	198,667	114,327
雅紳特 ⁽⁶⁾	71.8–97.8	小型車(A0級)	19,557	3,200	398	—
		總計	739,800	859,595	1,030,808	552,970

(1) 於2011年、2012年及2013年1月1日至2013年11月17日期間，我們並無將北京奔馳併表，有關期間的銷量數據僅供比較和參考用途。

(2) 根據華通人的分類。

(3) 該等乘用車包括梅賽德斯—奔馳E級、GLK、A級和B級乘用車，由戴姆勒製造，由北京奔馳於2011年及2012年進口並於中國出售。

(4) 索納塔領翔已於2012年停產。

(5) i30已於2013年停產。

(6) 雅紳特已於2013年停產。

與北汽集團的關係

2. 於我們核心業務的各品牌維持不少於50%的股權

為更專注於乘用車的生產與銷售，本公司的經營策略一直為經營本公司持有不少於50%股權從而可行使足夠控制權的業務。鑑於此策略，本公司的現有品牌組合包括(i)透過本公司全資擁有的公司經營的北京品牌，及(ii)透過我們擁有51%股權的北京奔馳經營的合資品牌梅賽德斯—奔馳品牌和透過我們擁有50%股權的北京現代經營的現代品牌。

3. 不納入本公司核心業務外的汽車

- 考慮到(其中包括)我們核心業務專注乘用車的策略，我們不會且不計劃生產中國乃至全球汽車市場廣泛認同的與乘用車區別明顯的商用車。
- 基於若干中國軍事保密限制(詳見下文)，我們在準備首次公開發售前戰略投資及全球發售時不納入軍用越野車及相關民用越野車。另外，越野車是乘用車的一種獨特車型，整體上與其他類乘用車有如下明顯區別：

(a) 功能及技術規格

越野車設計作越野用途。由於越野車結構要求更為剛硬，一般離地距離較高且車軸較寬，以減少地面壓力和降低越野時沉入軟地面的風險，故此越野車的技術規格比SUV更為嚴格。因此，越野車生產亦須若干備件，例如通常不會用於生產SUV的車身框架。具備多功能的越野車專為越野駕駛的用戶設計。除上述減少地面壓力和離地距離較高的特點外，越野車為方便在野地行駛亦具備以下特點：(i)輪胎有較好抓地性以防打滑；(ii)配備大輪胎或額外輪胎，加上有足夠高度兼具彈性的懸掛系統，平衡性佳；(iii)裝備極低的傳動裝置，駕駛員在緩慢通過崎嶇地帶時可最大限度利用發動機的可用功率；及(iv)四輪驅動可防止在濕滑地面打滑。

另一方面，由於SUV主要針對家庭用戶，因此離地距離一般較越野車低。SUV與越野車及旅行車外觀相似，但設計為在城市街道或公路行駛。由於SUV的技術規格，用戶通常不會在遠離公路的野地駕駛。SUV的特點是以轎車底盤為打造基礎，剛架較少，配備四輪或兩輪驅動，傳動裝置較高，駕駛更舒適。

(b) 目標客戶不同

越野車主要針對特定的客戶群，主要專作軍事用途、政府用途，並主要針對越野車熱愛者及專業人士。SUV的目標終端客戶大多為家庭用戶，故越野車的市場

與北汽集團的關係

份額遠低於SUV的市場份額。儘管這兩類乘用車可能存在重疊客戶，但我們相信大部分客戶能夠區分SUV與越野車，決定購買時不會考慮將兩者互作備選。2003年至2013年，中國國產SUV年銷量由11,520輛增至約2.81百萬輛，複合年增長率約73.3%，而同期中國國產越野車年銷量由132,480輛增至179,325輛，複合年增長率相當低，僅約3.1%。2013年中國國產的越野車及SUV合併總銷量約為3.0百萬輛，其中約6.0%為越野車，餘下約94.0%為SUV。根據華通人的資料，2013年中國的越野車總銷量約為179,325輛，僅佔同期中國乘用車總銷量的市場份額約1.0%。

截至最後實際可行日期，越野車分公司尚未根據過渡期安排（詳情見下文）開始生產或出售任何越野車。經本公司盡職審慎查詢後所知，截至最後實際可行日期，所有除外公司（定義見下文）中，僅北汽有限生產及銷售越野車。此外，我們的SUV與北汽有限的越野車在各自銷量、價格範圍及利潤率方面可明顯區分。有關北汽有限不併入本公司的詳情，見下文「— III.除外公司業務與本公司業務之區分 — 4.北汽有限」。

- 電動乘用車的技術仍不成熟，銷售在一定程度上依賴政府的優惠政策及資助，在可預見的未來亦會延續此趨勢，因此我們不納入電動乘用車，以避免此類乘用車的成果及成功相關的不明朗因素。
- 儘管銀翔汽車專注生產乘用車，但鑑於北汽集團持有銀翔汽車26%的股權（低於50%），無法充分或有效地控制銀翔汽車，故本公司不考慮收購銀翔汽車。昌河汽車專注微型乘用車（A00級），既不在我們目前產品組合範圍，亦非我們的發展方向；而且於最後實際可行日期，昌河汽車並無就大部分廠房取得合適土地使用權證及／或房屋所有權證，倘本公司考慮收購昌河汽車將嚴重阻礙往後的營運。

II. 北汽集團的潛在競爭性汽車製造業務

除持有本公司股權外，北汽集團亦通過多家附屬公司及聯營企業（持有10%以上權益）製造汽車，包括福田汽車、雲南汽車、越野車分公司、北汽有限、新能源、鎮江汽車、銀翔汽車及昌河汽車（「除外公司」）。

與北汽集團的關係

下表概述除外公司所經營業務。

序號	除外公司名稱	北汽集團股權 (直接及間接)	主要營運領域	不納入的主要原因
1	福田汽車	33.58% ⁽¹⁾	商用車	不直接與我們的乘用車業務競爭
2	雲南汽車	70%	預期將專注於商用車	尚未投入營運；預期投入營運後亦不會直接與我們的乘用車業務競爭
3	越野車分公司	100%	軍用及民用越野車	將越野車分公司納入本公司會違反相關中國軍事保密政策，且越野車分公司不直接與我們的乘用車業務競爭
4	北汽有限	51%	商用車及越野車	不直接與我們的乘用車業務競爭
5	新能源	60%	電動乘用車	新能源汽車行業所用的技術仍未發展成熟，電動乘用車的未來前景及盈利能力難以預測
6	鎮江汽車	85%	預計會生產若干乘用車(轎車除外)	尚未投入營運
7	銀翔汽車	26%	乘用車	北汽集團缺乏控制權(其持有的股權少於50%)，因此不符合我們持有不少於50%股權的策略
8	昌河汽車	70%	乘用車	在核心業務及重點生產的產品上與本公司明顯不同，加上尚未取得合適土地使用權證及房屋所有權證

(1) 根據福田汽車2013年年報。

與北汽集團的關係

對於北汽集團的上述附屬公司及聯營企業，本公司董事基於下述理由認為除外公司與本公司之間的競爭相當有限。

III. 除外公司業務與本公司業務之區分

1. 福田汽車

註冊成立日期

福田汽車於1996年8月28日註冊成立，其A股於1998年6月2日在上海證券交易所上市，股份代碼為600166。

北汽集團的所有權百分比

據福田汽車2013年年報披露，北汽集團擁有福田汽車約33.58%的股權，而福田汽車剩餘股權比較分散，主要由國管中心(本公司股東)(5.28%)、唐山建龍實業有限公司(5.08%)及首鋼總公司(1.42%)(本公司主要股東之一首鋼股份的控股股東)等持有。

重點產品

商用車

福田汽車為中國的領先商用車企業，專注於生產及銷售商用車。根據福田汽車2013年年報披露，截至2013年12月31日止年度，福田汽車售出656,620輛商用車；同時根據華通人的資料，就銷售量而言，福田汽車是2013年全國最大的商用車製造商，國內市場佔有率約為16.2%。按福田汽車2014年12月4日的最新交易所披露，2014年1月至2014年11月期間，福田汽車的「其他汽車」(包括MPV)銷量僅為6,725輛，佔同期福田汽車總銷量約1.33%。就本公司所知及經盡職審慎查詢，福田汽車日後的業務重點仍為商用車，因此本集團與福田汽車在乘用車方面的競爭將非常有限。

產品／客戶區別

商用車與乘用車的區別已獲中國以至全球汽車市場的廣泛認同。根據華通人的資料，乘用車主要用於運載乘客及彼等的隨身行李及／或臨時用於運載物品，包括司機座椅在內不超過9個座位。此外，乘用車通常視作消費品。

相反，商用車主要被設計為用於運送人員及貨物，通常視作生產性資產。商用車可分為客車、貨車、半掛車及所有用作運輸貨物的其他汽車。

財務表現

根據福田汽車年報：

- 福田汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日的總資產分別為約人民幣281.2億元、人民幣330.5億元及人民幣324.3億元。

與北汽集團的關係

- 福田汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的收入分別為約人民幣516.5億元、人民幣409.7億元及人民幣341.5億元。
- 福田汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的淨利潤分別為約人民幣11.5億元、人民幣14.0億元及人民幣7.5億元。

管理獨立

根據福田汽車的2013年年報，目前福田汽車的董事會由17名董事組成，監事會由七名監事組成，高級管理層則包括八名成員。福田汽車17名董事中，有四名非執行或獨立非執行董事亦為本公司非執行董事或獨立非執行董事，即徐和誼先生、張夕勇先生、包曉晨先生及邱銀富先生。福田汽車七名監事中，尹維劼先生亦擔任本公司監事一職。此外，福田汽車八名高級管理層成員概無擔任本公司董事、監事或高級管理層職務。因此，福田汽車的執行董事或高級管理人員與本公司的核心管理團隊並無重疊。

財務獨立

福田汽車的營運獨立於本公司。福田汽車與本公司之間目前並無未償還的借款或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

福田汽車的營運獨立於本公司。具體而言：

生產設施及研發設施

福田汽車自設獨立的生產及研發設施，福田汽車與本公司並未且目前預期不會與彼此共享生產設施或研發設施。

分銷網絡

考慮到福田汽車主要製造及銷售商用車，我們並未依賴福田汽車分銷我們的乘用車。福田汽車亦擁有其獨立的分銷網絡，並未依賴本公司的分銷網絡分銷其商用車。

無持續關連交易

本公司預期福田汽車與本集團在上市後不會有任何持續關連交易。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

基於本公司核心業務為乘用車的製造、市場營銷及分銷，而福田汽車則專注於商用車的製造、市場營銷及分銷，本公司董事認為福田汽車的核心業務已足夠區別於本公司的業務且現階段收購福田汽車不符合本公司及股東的最佳利益。

與北汽集團的關係

福田汽車作為A股上市公司，其董事須就若干事宜徵求獨立股東批准，包括決定是否向本公司注入任何業務以及是否與本公司展開競爭。因此，要取得北汽集團作出的任何有關將福田汽車業務注入本公司的承諾或福田汽車任何不競爭承諾並不可行。就此而言，不競爭承諾明確排除北汽集團就福田汽車相關事宜而遵守不競爭承諾的責任。詳情請參閱下文「一 不競爭承諾」。

2. 雲南汽車

註冊成立日期

雲南汽車於2013年12月20日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團目前擁有雲南汽車70%的股權，其中40%為北汽集團直接擁有，另外30%則為北汽集團透過其全資附屬公司北汽國際間接持有，雲南汽車餘下30%權益由獨立第三方雲南景成集團有限公司持有。

重點產品

商用車

根據其初步建設及業務營運計劃，雲南汽車將專注於生產商用車。

產品／客戶區別

有關商用車與乘用車的區別請參閱上文「1. 福田汽車 — 產品／客戶區別」。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

鑑於本公司核心業務為製造、市場營銷及分銷乘用車，而(i)雲南汽車尚未開始投入營運，(ii)即使投入營運，預期雲南汽車將專注於製造、市場營銷及分銷商用車，及(iii)雲南汽車須遵守不競爭承諾，因此本公司董事認為，雲南汽車的業務與本公司業務有明顯區別，故將雲南汽車不納入本公司乃符合本公司及股東的最佳利益。

3. 越野車分公司

註冊成立日期

越野車分公司於2013年5月29日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

截至最後實際可行日期，作為北汽集團分公司的越野車分公司由北汽集團全資擁有。

與北汽集團的關係

重點產品

越野車

截至最後實際可行日期，越野車分公司尚未開始投入營運。即使投入營運，預期越野車分公司將專注於軍用越野車和民用越野車的製造與銷售。

產品／客戶區別

越野車為乘用車的一種獨特類型，整體上與乘用車的其他類型明顯不同，理由如下：

(a) 功能及技術規格

越野車設計作越野用途。由於越野車結構要求更為剛硬，一般離地距離較高且車軸較寬，以減少地面壓力和降低越野時沉入軟地面的風險，故此越野車的技術規格比SUV更為嚴格。因此，越野車生產亦須若干備件，例如通常不會用於生產SUV的車身框架。具備多功能的越野車專為越野駕駛的用戶設計。除上述減少地面壓力和離地距離較高的特點外，越野車為方便在野地行駛亦具備以下特點：(i)輪胎有較好抓地性以防打滑；(ii)配備大輪胎或額外輪胎，加上有足夠高度兼具彈性的懸掛系統，平衡性佳；(iii)裝備極低的傳動裝置，駕駛員在緩慢通過崎嶇地帶時可最大限度利用發動機的可用功率；及(iv)四輪驅動可防止在濕滑地面打滑。

另一方面，由於SUV主要針對家庭用戶，因此離地距離一般較越野車低。SUV與越野車及旅行車外觀相似，但設計為在城市街道或公路行駛。由於SUV的技術規格，用戶通常不會在遠離公路的野地駕駛。SUV的特點是以轎車底盤為打造基礎，剛架較少，配備四輪或兩輪驅動，傳動裝置較高，駕駛更舒適。

(b) 目標客戶不同

越野車主要針對特定的客戶群，主要專作軍事用途、政府用途，並主要針對越野車熱愛者及專業人士。SUV的目標終端客戶大多為家庭用戶，故越野車的市場份額遠低於SUV的市場份額。儘管這兩類乘用車可能存在重疊客戶，但我們相信大部分客戶能夠區分SUV與越野車，決定購買時不會考慮將兩者互作備選。2003年至2013年，中國國產SUV年銷量由11,520輛增至約2.81百萬輛，複合年增長率約

與北汽集團的關係

73.3%，而同期中國國產越野車年銷量由132,480輛增至179,325輛，複合年增長率相當低，僅約3.1%。2013年中國國產的越野車及SUV合併總銷量約為3.0百萬輛，其中約6.0%為越野車，餘下約94.0%為SUV。根據華通人的資料，2013年中國的越野車總銷量約為179,325輛，僅佔同期中國乘用車總銷量的市場份額約1.0%。

儘管有上述區別，就本公司所知，越野車通常無須單獨類別的駕駛執照。

截至最後實際可行日期，越野車分公司尚未根據過渡期安排（詳情見下文）開始生產或出售任何越野車。

財務表現

越野車分公司於2013年5月29日註冊成立。根據越野車分公司的財務報表：

- 越野車分公司截至2013年12月31日的總資產為約人民幣394.9百萬元。
- 越野車分公司於截至2013年12月31日止年度並無收入。
- 越野車分公司截至2013年12月31日止年度的虧損淨額約為人民幣4.6百萬元。

管理獨立

鑑於越野車分公司成立為北汽集團的分公司，其管理由高級管理層進行，並無董事會或監事會。於越野車分公司的高級管理層中，無任何人士擔任本公司董事、監事或高級管理層職務。因此，本公司董事認為越野車分公司具備充分的管理獨立性，可獨立於本公司管理自身業務。

財務獨立

越野車分公司的營運獨立於本公司。越野車分公司與本公司之間目前並無未償還的借款或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

生產設施及研發設施

在本公司向北汽集團出售越野車相關資產的同時，我們於2013年10月向北汽集團出售有關北京40（一種民用越野車）的技術及特定生產設備。

與北汽集團的關係

工信部及其他相關監管機構實施汽車行業產品分類管理，預期北汽集團將於上市日期後一年內獲取生產及銷售北京40的相關授權（「**過渡期**」）。按北汽集團與我們的討論及協定，過渡期內，本公司將負責北京40的生產及銷售（「**過渡期安排**」）。過渡期安排是公司將越野車相關資產向北汽集團出售這一重組步驟的一部分。此出售的對價是在由獨立評估師出具的資產評估報告基礎上確定，此評估報告已將過渡期安排考慮在內。由於(i)過渡期安排為暫時性質，為授權申請過程而設；(ii)截至2014年6月30日止六個月，北京40的銷量為4,923輛，僅佔同期北京汽車銷量的3.2%，因此本公司認為過渡期安排不會引致本公司與北汽集團過度競爭。

作為過渡期安排的一部分，北汽集團與我們訂立(1)售後租回協議，據此本公司可使用北汽集團所擁有的北京40特定生產設備，及(2)技術使用許可協議，據此本公司可接觸北汽集團北京40的研發相關資產。

截至最後實際可行日期，未有正式決定過渡期後有關北京40的生產或銷售安排。本公司有關過渡期後北京40的生產及銷售安排，會全面遵守上市規則（包括但不限於上市規則第14A章）的相關規定。

分銷網絡

一方面，基於越野車分公司計劃主要從事越野車的製造及銷售，預期我們的乘用車分銷不會依賴越野車分公司。

另一方面，根據前述過渡期安排，本公司將在過渡期內負責北京40的銷售。截至最後實際可行日期，關於過渡期之後北京40的銷售安排尚未正式確定。本公司將就過渡期之後關於北京40的任何銷售安排全面遵守上市規則（包括但不限於上市規則第14A章）的相關規定。

持續關連交易

有關上述過渡期所涉關連交易的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

與北汽集團的關係

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

本公司中國法律顧問確認，外商投資企業參與研發、製造及／或銷售軍用越野車將違反中國軍事保密政策。因此，2013年10月，為準備首次公開發售前戰略投資及全球發售，本公司向北汽集團出售與越野車有關的資產（有關詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—重大收購及出售」）。相關民用越野車亦不納入本公司，是由於民用越野車乃按軍用款式製造，而軍用越野車與相關民用越野車共用相同的研發團隊及生產線。因此，將相關民用越野車業務保留於本公司並不符合成本效益。

由於越野車非本公司之核心業務，所以本公司與北汽集團無意將越野車納入不競爭承諾中的限制業務（定義均見下文「與北汽集團的關係—不競爭承諾」一節）。然而，由於上述原因，越野車作為一種獨特的乘用車類型，可明顯區分於其他乘用車類型，故本公司董事認為越野車分公司不直接與我們的乘用車業務競爭。

4. 北汽有限

註冊成立日期

北汽有限於1983年1月1日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團目前擁有北汽有限51%的股權。就本公司所知，北汽有限的其他股東為獨立第三方。

重點產品

越野車及商用車

往績記錄期間，北汽有限一直主要專注商用車及越野車的生產及銷售。

產品／客戶區別

如上文各段所述福田汽車、越野車分公司與本公司的產品區別，商用車及越野車（北汽有限往績記錄期間內重點產品）與本公司重點業務存在顯著區別，原因如下。

(i) 商用車與乘用車對比

商用車與乘用車的區別已獲中國乃至全球汽車市場的廣泛認同。根據華通人的資料，乘用車主要用於運載乘客及彼等的隨身行李及／或臨時用於運載物品，包括司機座椅在內不超過9個座位。此外，乘用車（可分為轎車、交叉型乘用車、SUV、MPV及越野車）通常視作消費品。

與北汽集團的關係

相反，商用車主要被設計為用於運送人員及貨物，通常視作生產性資產。商用車可分為客車、貨車、半掛車及其他所有用作運輸貨物的汽車。

(ii) 越野車與乘用車對比

就本公司作出盡職審慎調查後所知，中國駕駛輕型商用車及SUV、越野車、MPV、交叉型乘用車和轎車等乘用車的用戶均使用同類駕駛執照。越野車為乘用車的一種獨特類型，整體上與乘用車的其他類型明顯不同，理由如下：

(a) 功能及技術規格

越野車設計作越野用途。由於越野車結構要求更為剛硬，一般離地距離較高且車軸較寬，以減少地面壓力和降低越野時沉入軟地面的風險，故此越野車的技術規格比SUV更為嚴格。因此，越野車生產亦須若干備件，例如通常不會用於生產SUV的車身框架。具備多功能的越野車專為越野駕駛的用戶設計。除上述減少地面壓力和離地距離較高的特點外，越野車為方便在野地行駛亦具備以下特點：(i)輪胎有較好抓地性以防打滑；(ii)配備大輪胎或額外輪胎，加上有足夠高度兼具彈性的懸掛系統，平衡性佳；(iii)裝備極低的傳動裝置，駕駛員在緩慢通過崎嶇地帶時可最大限度利用發動機的可用功率；及(iv)四輪驅動可防止在濕滑地面打滑。

另一方面，由於SUV主要針對家庭用戶，因此離地距離一般較越野車低。SUV與越野車及旅行車外觀相似，但設計為在城市街道或公路行駛。由於SUV的技術規格，用戶通常不會在遠離公路的野地駕駛。SUV的特點是以轎車底盤為打造基礎，剛架較少，配備四輪或兩輪驅動，傳動裝置較高，駕駛更舒適。

(b) 目標客戶不同

越野車主要針對特定的客戶群，主要專作軍事用途、政府用途，並主要針對越野車熱愛者及專業人士。SUV的目標終端客戶大多為家庭用戶，故越野車的市場份額遠低於SUV的市場份額。儘管這兩類乘用車可能存在重疊客戶，但我們相信大部分客戶能夠區分SUV與越野車，決定購買時不會考慮將兩者互作備選。2003年至2013年，中國國產SUV年銷量由11,520輛增至約2.81百萬輛，複合年增長率約73.3%，而同期中國國產越野車年銷量由132,480輛增至179,325輛，複合年增

與北汽集團的關係

長率相當低，僅約3.1%。2013年中國國產的越野車及SUV合併總銷量約為3.0百萬輛，其中約6.0%為越野車，餘下約94.0%為SUV。根據華通人的資料，2013年中國的越野車總銷量約為179,325輛，僅佔同期中國乘用車總銷量的市場份額約1.0%。

儘管SUV及越野車的功能及技術規格及/或客戶在一定程度上有所重疊，惟根據以上區別，董事及聯席保薦人認為北汽有限與我們之間的競爭非常有限。這亦可從往績記錄期間北京奔馳及北京現代佔國內SUV及越野車合併分部較高的市場份額中印證。截至最後實際可行日期，北京汽車並無生產或銷售SUV。以下載列北京奔馳與北京現代所售SUV及北汽有限所售越野車市場份額的比較：

品牌	截至			
	6月30日止			
	六個月 (輛，銷售 收入除外)			
	截至12月31日止年度(輛，銷售收入除外)			2014年
	2011年	2012年	2013年	
梅賽德斯—GLK.....	259	25,929	40,972	27,126
現代—新途勝.....	51,188	56,184	52,692	17,333
現代—新ix35.....	103,023	108,241	156,876	71,167
現代—全新勝達.....	—	7,033	74,437	37,717
本公司所售SUV總數.....	154,470	197,387	324,977	153,343
北京奔馳及北京現代所售SUV的 銷售收入(人民幣百萬元).....	21,173.5	29,602.1	52,772.4	26,107.6
中國SUV及越野車 合併銷量.....	1,593,714	2,000,410	2,988,758	1,823,423
北京奔馳與北京現代 所售SUV總數佔中國 SUV及越野車合併銷量 比率.....	9.69%	9.87%	10.87%	8.41%
北京—域勝007.....	1,790	1,676	1,090	150
北京—新勇士.....	3,076	3,219	1,700	393
北京—新騎士.....	141	161	124	0
北京—陸霸.....	984	418	318	22
北汽有限所售越野車總數.....	5,991	5,474	3,232	565
北汽有限所售越野車的銷售收入 ⁽¹⁾ (人民幣百萬元).....	471.2	422.5	200.2	29.9
北汽有限所售越野車總數 佔中國SUV及越野車 合併銷量比率.....	0.38%	0.27%	0.11%	0.03%

資料來源：華通人

(1) 根據北汽有限之未經審計賬目。

乘用車(包括SUV及越野車)的價格取決於多種因素，例如品牌、車型、規格、包裝及配件。根據華通人的資料，截至最後實際可行日期，北京奔馳及北京現代所售SUV的生產商建議零售價範圍約為人民幣165,800元至人民幣558,000元，而北汽有限所售越野車的生產商建議零售價範圍約為人民幣55,200元至人民幣217,000元。經本公司盡職審慎查詢後所知，截

與北汽集團的關係

至2013年12月31日止年度，我們生產及銷售的SUV的毛利率一般高於同期北汽有限生產及銷售的越野車的毛利率。

截至最後實際可行日期，我們的SUV以梅賽德斯—奔馳品牌及現代品牌生產，與北汽有限以北汽集團的北京品牌生產的越野車有明顯分別。北汽有限不得以梅賽德斯—奔馳品牌或現代品牌生產任何車輛，我們亦無計劃近期生產北京產品系列的SUV。此外，北汽有限的越野車所使用的標誌與我們的SUV所使用的標誌不同。根據不競爭承諾，北汽集團與我們互相承諾，任何一方不會使用另一方正在或可能生產的相同或相似乘用車的特定品牌。為(其中包括)增強透明度及盡量降低我們的SUV與北汽有限的越野車之潛在競爭，上市後，我們將於年報中披露我們的SUV與北汽有限的越野車的年度銷量。

財務表現

根據北汽有限的法定經審計賬目：

- 北汽有限截至2011年、2012年及2013年12月31日的總資產分別為約人民幣21.1億元、人民幣39.0億元及人民幣37.4億元。
- 北汽有限截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的收入分別為約人民幣23.0億元、人民幣19.4億元及人民幣15.0億元。
- 北汽有限截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的淨虧損分別為約人民幣225.6百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣579.3百萬元。

管理獨立

北汽有限現時的董事會有七名董事，監事會有三名監事，高級管理層有十一名成員。北汽有限七名董事中僅一名董事即梁國鋒先生於本公司任職高級管理人員，北汽有限三名監事中僅一名監事即尹維劫先生於本公司任職監事，而北汽有限高級管理人員概無於本公司擔任董事、監事或高級管理層職務，所以北汽有限與本公司管理團隊的重疊是有限的。因此，本公司董事認為北汽有限具備充分的管理獨立性，可獨立於本公司管理自身業務。

財務獨立

北汽有限的營運獨立於本公司。北汽有限與本公司之間目前並無未償還的借款或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

北汽有限的營運獨立於本公司。具體而言：

生產設施及研發設施

北汽有限自設獨立生產設施及研發設施。於最後實際可行日期，我們與北汽有限預期在上市後不會共享生產設施或研發設施。

與北汽集團的關係

分銷網絡

北汽有限主要製造及銷售商用車及越野車，我們乘用車的分銷並未依賴北汽有限。作為行業慣例，我們主要透過經銷商分銷乘用車(包括SUV)，據我們了解這並無明顯偏離北汽有限所採用的越野車分銷方法。另外，北汽有限擁有其獨立的分銷網絡，並不依賴我們的分銷網絡分銷其商用車及越野車。

與北汽有限的臨時安排

為提升我們的產能及進一步加強成本控制，我們於2014年6月與北汽有限訂立臨時安排，我們利用北汽有限的產能生產少量的威旺306，並向其採購整車通過我們自有的分銷網絡轉售，並開始利用株洲分公司的產能生產更受歡迎的高端乘用車威旺M20。於本文件日期，我們重新評估產能後發現株洲分公司的產能足以生產威旺M20及威旺306，因此董事計劃上市後終止與北汽有限的臨時安排。

持續關連交易

本公司預期北汽有限與本集團在上市後不會有任何持續關連交易。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

往績紀錄期間，北汽有限主要專注生產及銷售商用車及越野車，與本公司業務重點有所不同。中國乃至全球的汽車市場均廣泛認同商用車與乘用車的區別。另外，越野車是一種專業型乘用車，如上所述與其他類乘用車在功能及技術規格和目標客戶方面有明顯區別。此外，我們的SUV與北汽有限的越野車在各自銷量、價格範圍及利潤率方面可明顯區分。就本公司作出盡職審慎調查後所知，北汽有限並無計劃生產乘用車而導致北汽有限與本公司存在競爭。此外，考慮到(i)北汽有限的銷量及收益貢獻並不重大及(ii)北汽有限須遵守不競爭承諾，故本公司董事認為，現階段將北汽有限的業務納入本公司並不適當，商業上亦不可行。

5. 新能源

註冊成立日期

新能源於2009年10月23日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團現持有新能源60%的股份，其餘股權中的25%由工業投資持有，10%由國管中心持有，5%由北京電子控股有限責任公司持有。

與北汽集團的關係

重點產品

專注於電動乘用車

新能源僅從事電動乘用車的零部件和配套組裝服務提供。2013年7月，北汽集團、SK集團與北京電子控股有限責任公司訂立協議，成立中外合資公司，擬生產電動汽車所用的電池包。新能源於2014年1月訂立股份認購協議，以購買Atieva, Inc.的25.02%股權。Atieva, Inc.的總部設於美國矽谷，主要從事研發及生產電動汽車的核心動力系統。Atieva, Inc.的主要產品包括電動汽車的電池系統及充電裝置。2014年4月，新能源與西門子亦訂立協議，成立中外合資公司，擬開發及生產新能源汽車所用的電動發動機及逆變器。

與汽油動力乘用車相比，電動乘用車主要以充電電池為動力來源，電動乘用車不會釋放排氣管污染物，可減輕空氣污染。然而，在中國大規模使用電動乘用車面臨多重重大障礙及限制，包括主要由於電池成本高昂而導致電動乘用車價格較高，充電基礎設施發展不足，以及現時大部分電動乘用車的行車距離／範圍相對有限。與傳統汽油動力乘用車相比，中國的電動乘用車目前仍處於發展初期，需要在製造、銷售及購買電動乘用車方面再投放大量資本投資及政府資助。

產品／客戶區別

基於上述限制，電動乘用車現時僅佔中國乘用車總銷量的極小部分，通常由政府機構、公交公司及願意捨棄傳統汽油動力乘用車相對較佳的功能以換取綠色環境的環保人士購買。因此，本公司認為電動乘用車的目標最終客戶通常有別於本公司的目標客戶。下表載列截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度中國新能源汽車（包括電動汽車）的市場規模及市場份額：

	2011年	2012年	2013年
汽車總銷量(千輛)	18,489	19,306	21,984
— 傳統汽油動力汽車銷量(千輛)	18,481	19,293	21,966
— 新能源汽車銷量(千輛)	8.159	12.791	17.642
傳統汽油動力汽車市場份額(%)	99.96%	99.93%	99.92%
新能源汽車市場份額(%)	0.04%	0.07%	0.08%

資料來源：華通人

財務表現

根據新能源的法定賬目：

- 新能源截至2011年、2012年及2013年12月31日的總資產分別為約人民幣5.5億元、人民幣6.0億元及人民幣9.8億元。
- 新能源截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的收入分別約為人民幣35.9百萬元、人民幣103.6百萬元及人民幣311.7百萬元。
- 新能源截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的虧損分別約為人民幣29.6百萬元、人民幣33.6百萬元及人民幣52.8百萬元。

與北汽集團的關係

管理獨立

新能源現時的董事會有九名董事，監事會有六名監事，高級管理層有十名成員。新能源九名董事中，僅三名董事即徐和誼先生、朱正華先生及王京女士於本公司分別擔任非執行董事和監事職務。其餘董事、六名監事及十名高級管理人員概無於本公司擔任董事、監事或高級管理層職務。故新能源與本公司管理團隊的重疊有限。因此，本公司董事認為新能源有充分的管理獨立性，可獨立於本公司管理自身業務。

財務獨立

新能源的營運獨立於本公司。目前，新能源與本公司並無未償還借貸或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

新能源的營運獨立於本公司。具體而言：

生產設施與研發設施

工信部及其他相關監管機構實施汽車行業產品分類管理，預期北汽集團將於上市日期後一年內獲取生產及銷售電動乘用車的相關授權（「**新能源過渡期**」）。按北汽集團與我們的討論及協議，在新能源過渡期內，本公司將負責電動乘用車的生產及銷售（「**新能源過渡期安排**」）。

根據新能源過渡期安排，我們與新能源訂立有關向新能源採購汽車零部件和配套組裝服務的安排。於生產過程中，我們將向新能源供應在產品車，而新能源將動力單元及零件（包括電池、電控系統及座椅）裝配於在產品車，並將完整裝配的電動乘用車交付予我們以轉售予終端客戶。我們將向新能源支付(a)動力單元及零件採購成本及(b)我們所獲提供裝配服務的服務費的款項。詳情請參閱本文件「**關連交易 — 有關北汽集團及其聯繫人的持續關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 4. 產品購買和服務接受框架協議 — 新能源過渡期內的新能源汽車零部件和配套組裝服務採購安排**」。

截至最後實際可行日期，關於新能源過渡期之後電動乘用車的研發及生產安排尚未正式確定。本公司將就新能源過渡期之後關於電動乘用車的任何研發及生產安排全面遵守上市規則（包括但不限於其第14A章）的相關要求。

與北汽集團的關係

分銷網絡

根據前述新能源過渡期安排，本公司將在新能源過渡期內負責電動乘用車的銷售。截至最後實際可行日期，關於新能源過渡期之後電動乘用車的銷售安排尚未正式確定。本公司將就新能源過渡期之後關於電動乘用車的任何銷售安排全面遵守上市規則（包括但不限於其第14A章）的相關要求。

持續關連交易

有關上述新能源過渡期的關連交易詳情，請參閱本文件「關連交易」。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

我們的董事認為，現階段由北汽集團保留新能源有充分理由。新能源汽車領域所使用的技術仍未發展成熟，而且電動乘用車的銷售相當依賴政府的優惠政策及資助，在可預見的未來亦會延續此趨勢。因此，新能源汽車領域的成果及成功受多種不明朗因素影響，大部分非本公司可控制。因此，在可預見的未來，電動乘用車的未來前景及盈利能力難以（若並非不可能）預測。

儘管上文所述，我們的董事仍不排除本公司在上市後時機成熟時可能考慮收購新能源，惟須全面遵照上市規則相關規定（包括上市規則第14章及14A章）以及本公司採納的企業管治措施（包括下文不競爭承諾所述程序）。

同時，北汽集團通過不競爭承諾（詳情見下文）授予本公司收購選擇權及優先購買權，讓本公司未來可受益於新能源汽車行業的發展。鑑於上文所述，我們的董事認為現階段新能源不併入本公司乃符合本公司及股東整體的最佳利益。

6. 鎮江汽車

註冊成立日期

鎮江汽車於2013年9月25日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團目前擁有鎮江汽車85%的股權，其餘15%的股權由獨立第三方鎮江市汽車產業投資有限公司擁有。

與北汽集團的關係

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

截至最後實際可行日期，鎮江汽車尚未生產任何汽車。在鎮江汽車未來生產與本公司產生直接或間接競爭的任何車型的情況下，鎮江汽車將受到不競爭承諾的約束，並且本集團有權行使收購鎮江汽車的權利（詳情請參閱下文「一 不競爭承諾」）。因此，本公司董事認為鎮江汽車與本公司之間的競爭十分有限。

7. 銀翔汽車

註冊成立日期

銀翔汽車於2011年1月21日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團現持有銀翔汽車26%的股權，剩餘股權中的25%的股權由重慶銀翔實業集團有限公司持有，24.5%的股權由重慶銀翔投資開發有限公司持有，24.5%的股權由重慶銀翔貿易有限公司持有。就我們所知，銀翔汽車其餘股東均為獨立第三方。

重點產品

銀翔汽車主要從事交叉型乘用車、MPV及少量SUV和商用車的製造。

產品／客戶區別

截至最後實際可行日期，銀翔汽車並無其自身的交叉型乘用車及MPV分銷網絡，故銀翔汽車生產的所有交叉型乘用車及MPV一直且目前預期會繼續根據獨家銷售代理協議（詳情載於本文件「業務」）透過本公司全資附屬公司北汽銷售分銷，詳情請參閱下文「一分銷網絡」一段。

財務表現

根據銀翔汽車的法定經審計賬目：

- 銀翔汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日的總資產分別為約人民幣8.2億元、人民幣15.9億元及人民幣35.6億元。
- 銀翔汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的收入分別為零、約人民幣16.9百萬元及人民幣1,510.7百萬元。
- 銀翔汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的虧損分別為約人民幣11.6百萬元、人民幣68.7百萬元及人民幣62.4百萬元。

管理獨立

銀翔汽車現時的董事會有五名董事，監事會有一名監事，高級管理層則有八名成員，概無銀翔汽車董事、監事或高級管理人員於本公司擔任董事、監事或高級管理層職務。因

與北汽集團的關係

此，銀翔汽車與本公司的管理團隊並無重疊，本公司董事認為銀翔汽車具備充分的管理獨立性，可獨立於本公司管理自身業務。

財務獨立

銀翔汽車的營運獨立於本公司。目前，銀翔汽車與本公司之間並無未償還借貸或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

生產設施及研發設施

銀翔汽車自設獨立生產設施及研發設施。除本文件所披露者外，銀翔汽車與本公司目前預期不會共享生產設施或研發設施。

分銷網絡

按上文所述，截至最後實際可行日期，銀翔汽車本身並無交叉型乘用車和MPV分銷網絡推銷其汽車。根據本公司與銀翔汽車的獨家銷售代理協議，銀翔汽車生產的所有交叉型乘用車和MPV將售予我們，並以我們的威旺產品系列在我們的分銷網絡轉售，詳情請參閱本文件「業務」。株洲分公司已在2014年第三季度開始生產威旺M20。我們計劃由銀翔汽車繼續生產部分威旺M20，並會繼續採購及分銷銀翔汽車生產的威旺M20。詳情請參閱本文件「業務—製造設施及過程—與銀翔汽車的安排」。

下表載列銀翔汽車根據獨家銷售代理協議於往績記錄期間製造並由我們分銷的交叉型乘用車及MPV的詳細情況：

車型	截至最後實際 可行日期的 製造商建議 零售價範圍 (人民幣千元)	產品分部 ⁽¹⁾	銷量			
			截至12月31日止年度(輛)			截至 6月30日 止六個月 (輛)
			2011年	2012年	2013年	2014年
威旺M20	43.8–63.8	MPV	—	—	12,933	37,598
威旺206	32.3–38.3	交叉型 乘用車	—	—	1,350	329
威旺205	29.8–35.8	交叉型 乘用車	—	—	30,927	20,074
		總計	—	—	45,210	58,001

(1) 根據華通人的分類。

無持續關連交易

鑑於北汽集團僅擁有銀翔汽車26%的股權，故銀翔汽車並非本公司的關連人士，因此

與北汽集團的關係

根據上市規則，銀翔汽車與本公司之間的交易不會被歸類為關連交易。本集團與銀翔汽車之間的重大交易主要是根據上述獨家銷售代理協議進行。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

除了銀翔汽車倚賴本公司的分銷網絡(該等倚賴將有效減少競爭)以外，不將銀翔汽車納入本公司的主要理由是北汽集團持有銀翔汽車26%的股權(低於50%)，無法充分或有效地控制銀翔汽車，故本公司不考慮收購銀翔汽車。考慮到北汽集團所持銀翔汽車的股權有限且銀翔汽車並非北汽集團的聯繫人，故銀翔汽車毋須遵守不競爭承諾。

8. 昌河汽車

註冊成立日期

昌河汽車於2008年9月17日註冊成立。

北汽集團的所有權百分比

北汽集團擁有昌河汽車70%的股權，餘下30%的股權由獨立第三方江西省省屬國有企業資產經營(控股)有限公司擁有。

重點產品

微型乘用車(A00級)

昌河汽車主要從事乘用車製造，包括轎車、交叉型乘用車、SUV及MPV。昌河汽車與本公司的核心業務之間可能存在重疊，但就重點產品而言，昌河汽車與本公司的業務可明確區分。下文載列昌河汽車於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度所生產及出售的汽車概要：

型號	截至最後實際 可行日期的 製造商建議 零售價範圍 (人民幣千元)	產品分部 ¹	銷量		
			截至12月31日止年度(輛)		
			2011年	2012年	2013年
利亞納A6	55.9-80.9	小型車(A0級)	—	—	—
派喜	50.0	小型車(A0級)	459	2,344	1,102
利亞納a+	57.9-61.9	小型車(A0級)	18,510	7,451	9,190
愛迪爾	34.9-36.9	微型車(A00級)	3,809	3,470	1,902
北斗星	44.8-53.9	微型車(A00級)	58,158	70,886	71,735
浪迪	49.8-50.8	交叉型 乘用車	4,956	2,753	1,882
福瑞達	28.8-47.8	交叉型 乘用車	32,700	24,224	11,383
福運	43.8-45.8	交叉型 乘用車	1,366	2,337	1,470
		總計	119,958	113,465	98,664

資料來源：華通人

¹ 根據華通人的分類。

與北汽集團的關係

根據上表所載，昌河汽車的重點產品是微型乘用車(A00級)，此款車型在外觀、尺寸及目標客戶群方面均與其他類型乘用車具有顯著區別。截至2011年、2012年及2013年12月31日止三年度，北斗星的銷量分別為58,158輛、70,886輛及71,735輛，佔昌河汽車同期所售汽車約48.5%、62.5%及72.7%。而本公司於截至最後實際可行日期並無製造A00級汽車。因此，昌河汽車與本公司的核心業務重點可明確區別。

小型轎車及交叉型乘用車的競爭有限

昌河汽車主要與我們的小型轎車(A0級)及交叉型乘用車類別競爭。下表載列我們與昌河汽車於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度所出售小型轎車(A0級)及交叉型乘用車銷量的比較：

	銷量		
	截至12月31日止年度(輛)		
	2011年	2012年	2013年
北京汽車.....	10,016	67,020	179,248
北京現代.....	158,082	208,163	199,065
總計.....	168,098	275,183	378,313
昌河汽車.....	57,991	39,109	25,027

資料來源：華通人及本公司

按上表所示，就小型轎車(A0級)及交叉型乘用車的銷量而言，我們於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度所售出的北京汽車品牌及現代品牌汽車遠超於昌河汽車。因此，我們相信昌河汽車與本公司的競爭(即使是在A0級與交叉型乘用車市場)相當有限。

財務表現

根據昌河汽車的法定經審計賬目：

- 昌河汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日的總資產分別為約人民幣52.1億元、人民幣50.3億元及人民幣38.6億元。
- 昌河汽車截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的收益分別為約人民幣53.7億元、人民幣43.8億元及人民幣39.0億元。
- 昌河汽車截至2011年12月31日止年度的淨利潤為約人民幣5.2百萬元，而截至2012年及2013年12月31日止年度的淨虧損分別為約人民幣91.6百萬元及人民幣154.8百萬元。

管理獨立

昌河汽車現時的董事會有七名董事，監事會有四名監事，高級管理層有八名成員。昌河汽車七名董事中，僅徐和誼先生(為昌河汽車的董事長)於本公司任職董事長兼非執行

與北汽集團的關係

董事外，概無昌河汽車監事或高級管理人員於本公司擔任董事、監事或高級管理層職務，故昌河汽車與本公司管理團隊的重疊有限。因此，本公司董事認為昌河汽車有充分的管理獨立性，可獨立於本公司管理自身業務。

財務獨立

昌河汽車的營運獨立於本公司。目前，昌河汽車與本公司並無未償還借貸或任何其他非貿易應付款或應收款。

營運獨立

昌河汽車的營運獨立於本公司。具體而言：

生產設施及研發設施

昌河汽車自設獨立的生產設施及研發設施，我們目前預期不會共用生產設施或研發設施。

分銷網絡

昌河汽車已成立獨立的分銷網絡銷售其乘用車。因此，昌河汽車乘用車產品毋須依賴我們進行終端分銷。我們亦毋須依賴昌河汽車分銷任何乘用車。

無持續關連交易

本公司預期上市後與昌河汽車不會有任何持續關連交易。

不納入的具體理由以及是否屬於不競爭承諾範圍

按上文所述，董事認為，考慮產銷量的顯著差距及在乘用車外觀、尺寸及目標客戶群方面與我們的核心業務及重點產品的清晰區分，昌河汽車的A0級與交叉型乘用車與我們的競爭相當有限。同時，董事認為我們向消費者提供的產品更受潛在客戶歡迎，可從本公司在A0級及交叉型乘用車類別明顯較高的銷量反映。

此外，就本公司經審慎周詳查詢後所知，截至最後實際可行日期，昌河汽車並無就大部分廠房取得適當的土地使用權證及／或房屋所有權證。鑑於上述理由，倘本公司考慮收購昌河汽車並將其作為重組的一部分，將嚴重阻礙往後的營運。

基於以上原因，本公司董事相信，將昌河汽車的業務納入本公司在現階段並不可行，於商業角度亦不適宜。

與北汽集團的關係

儘管昌河汽車如上文所披露會在有限程度內從事與本公司相競爭的業務，鑑於昌河汽車屬於不競爭承諾的範圍，本公司董事不排除當土地及物業問題獲解決後，將在時機成熟時考慮於上市後收購昌河汽車的可能性，但須全面遵守上市規則的相關規定(包括上市規則第14及14A章)及本公司採納的企業管治措施(包括下文不競爭承諾所述的程序)。

董事的競爭權益

除本文件所披露董事在擔任北汽集團及除外公司的職務外，本公司董事確認，截至最後實際可行日期，彼等概無持有任何直接或間接與本公司核心業務競爭或可能競爭之業務權益。

不競爭承諾

為避免北汽集團與本公司之間的業務存在實際或潛在競爭，北汽集團於2014年12月2日作出承諾(「**不競爭承諾**」)，除若干例外情況及本文件所披露者外，北汽集團不會並將促使其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)不會於(a)本集團的H股於聯交所上市的期間，及(b)北汽集團及其聯繫人擁有的投票權不少於30%，或被視為本集團控股股東的期間(「**受限制期間**」)參與任何與本公司從事的**核心業務**(設計、研發、製造及銷售乘用車及提供相關服務)直接或間接競爭的任何業務(「**受限制業務**」)。

上述不競爭承諾不適用於下述情況：

- 北汽集團在本集團的任何成員公司中持有任何股權；
- 北汽集團在本集團以外的公司中擁有股權，*但*：
 - (i) 由該公司進行或從事的任何受限制業務(及其有關資產)佔本集團最近期經審計賬目所示本集團綜合營業額或綜合資產的百分比總計少於10%；
 - (ii) 北汽集團及其聯繫人無權利委任該公司的大部分董事。此外，該公司於任何時候必須有至少一名股東在該公司持有的股權百分比多於北汽集團及其聯繫人所持有股權百分比的總額或該公司為第三方所控制；且
 - (iii) 北汽集團及其聯繫人並未控制該公司的董事會。

與北汽集團的關係

新商機選擇權

北汽集團於不競爭承諾中承諾：

於受制約期間，倘北汽集團及其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)獲悉、注意到、獲推薦或獲提供直接或間接與受限制業務競爭的新商機，包括但不限於與受限制業務相同或類似的業務機會(「新商機」)，北汽集團須並將促使其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)須在不違反相關法律法規及遵守與第三方的合約安排的前提下，將該新商機介紹或推薦予本集團：

- (i) 北汽集團須向本集團提供一份書面通知，當中載有北汽集團及／或其聯繫人知悉的一切合理且必要的資料(包括新商機的性質及有關投資或收購成本的必要資料)，方便本集團考慮(a)該新商機是否對受限制業務構成競爭或可能構成競爭；及(b)本集團從事該新商機是否符合本集團的利益(「要約通知」)；及
- (ii) 本集團必須於收到要約通知起30日內向北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)回覆；若本集團未在上述期間內回覆北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)，則視為其已放棄該項新商機。若本集團決定接納該項新商機，北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)有責任將該項新商機給予本集團。

優先購買權

北汽集團承諾：

於受制約期間，倘北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)如有意將其從事的任何與受限制業務存在或可能存在競爭的業務，或任何足以或可能導致與受限制業務直接或間接構成競爭的業務向第三方轉讓、出售、租賃或授予特許權，在不違反相關法律法規及遵守與第三方的合約安排的前提下，同等條件下給予本集團對此等業務的優先購買權：

- (i) 北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車及本集團成員公司除外)須在不遲於進行上述任何處置之時向本集團提供書面通知(「處置通知」)。謹此說明，北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車及本集團成員公司除外)在向本集團提供處置通知的同時或之後，也可以向其他第三方提供關於該等處置的信息及／或處置通知；
- (ii) 本集團須於收到處置通知後30日內或北汽集團及／或其聯繫人要求其他第三方進行書面回覆的最後期限屆滿前(以較後者為準)向北汽集團及／或其聯繫人作出書面回覆，方可行使該優先購買權；

與北汽集團的關係

- (iii) 若本集團有意行使該優先購買權，則有關條款將按公平市價釐定；及
- (iv) 北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車及本集團成員公司除外)不得將該等業務及權益出售予任何第三方，除非(a)本集團以書面形式拒絕購買該等業務及權益，(b)北汽集團及／或其聯繫人在收到處置通知後第30日或北汽集團及／或其聯繫人要求其他第三方進行回覆的最後期限屆滿前(以較後者為準)，北汽集團及／或其聯繫人未收到來自本集團行使該等優先購買權的通知，或(c)本集團無法向北汽集團及／或其聯繫人提供等同於或優於任何第三方向北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)提供的收購條件。

謹此說明，北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)給予任何第三方的處置條件不得優於給予本集團的處置條件。

購買選擇權

在受制約期間，在不違反相關法律法規及遵守與第三方的協議約定的條件下，本集團享有收購北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)從事的任何與受限制業務存在及可能存在競爭的業務，或北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)根據上述新商機已從事的業務或者任何權益的選擇權(「購買選擇權」)。本集團可隨時行使購買選擇權，而北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車與本集團成員公司除外)應根據以下條件給予本集團購買選擇權：

建議收購的商業條款完全由我們的獨立非執行董事所組成的委員會在徵求獨立專家意見後，經各方按照本集團的一般商業慣例達成，公平、合理且符合本集團的整體利益，經與北汽集團及其聯繫人協商一致。

然而，若第三方根據適用法律及法規及／或之前訂立的具法律約束力的文件(包括但不限於章程及／或股東協議)享有優先購買權，則本集團的購買選擇權須受限於該等第三方權利。在該情況下，北汽集團及／或其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)將盡全力爭取讓該第三方放棄其優先購買權。

北汽集團的進一步承諾

北汽集團進一步承諾，在不違反相關法律法規或遵守與第三方的合約安排的前提下：

- (i) 應本集團要求，將提供並促使其聯繫人(福田汽車和本集團成員公司除外)提供與實施不競爭承諾所需的任何必要資料；

與北汽集團的關係

- (ii) 允許本集團的授權代表或者本集團的核數師合理接觸其與第三方交易所必要的財務及公司資料，以便於本集團判斷北汽集團及／或其聯繫人有否遵循不競爭承諾；及
- (iii) 保證在收到本集團的書面要求後十(10)個工作日內，就北汽集團及其聯繫人已履行不競爭承諾的情況向本集團進行必要的書面確認，且北汽集團及其聯繫人同意本集團將該確認的情況反映在本集團的年度報告中。

有關履行不競爭承諾的公司措施

本公司亦會採取以下程序，確保不競爭承諾的承諾得以遵守：

- (i) *由獨立非執行董事審閱* — 獨立非執行董事負責審閱北汽集團所授予的新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權，並決定是否接納要約通知、處置通知及／或購買選擇權所述的商機。於決定是否接納該等商機時，獨立非執行董事將考慮多項因素，包括對目標業務進行的盡職審查、購買價格、將為本集團創造的利益以及我們有否足夠的管理人員及資源以管理及營運該等業務。
- (ii) *提高透明度* — 北汽集團承諾提供行使新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權所需的所有資料。我們將在收到北汽集團向我們推介之新商機或優先購買權的要約通知及處置通知(視情況而定)後七日內向獨立非執行董事提供該等通知，而獨立非執行董事可隨時建議行使購買選擇權。
- (iii) *公開披露決定* — 本公司將在年度報告中或刊發公告向公眾披露對獨立非執行董事所審閱有關行使或不行使新商機選擇權、優先購買權及購買選擇權事宜的決定。獨立非執行董事將在年度報告中申報(a)其對於北汽集團遵守不競爭承諾的調查結果，及(b)根據本公司所獲授選擇權及優先購買權作出的決定以及決策依據。

本公司董事認為，本公司獨立非執行董事有足夠經驗評估是否採納新商機或行使優先購買權。在任何情況下，本公司獨立非執行董事可委任財務顧問或專業人士提供有關是否行使不競爭承諾所涉選擇權或優先購買權之建議，費用概由本公司承擔。

與北汽集團的關係

不競爭承諾終止

不競爭承諾將於上市後生效，並持續具有十足效力，直至下列事項發生時(以較早者為準)終止：

- (i) 北汽集團及其聯繫人(福田汽車及本集團成員公司除外)個別或合計直接及／或間接持有不足任何股東大會30%的投票權或控制行使任何股東大會的投票權不足30%；及
- (ii) 我們的H股不再於聯交所上市(根據上市規則暫停H股上市的情形除外)。

基於不競爭承諾所載北汽集團的具法律約束力的責任，以及相關獲授的新商機選擇權、優先購買權以及購買選擇權，以及為監督北汽集團合規情況而建立的上述資料共享及其他機制，董事認為本公司已採取一切適當及實際可行的措施確保北汽集團遵守不競爭承諾所涉責任。

獨立於北汽集團

經考慮以下因素，董事相信我們可於全球發售後獨立於北汽集團及其聯繫人經營業務。

營運獨立

除上文已詳細披露北汽集團所持各除外公司的相關權益外：

- 我們擁有與本公司核心業務相關的所有生產及經營設施和技術。目前，我們獨立經營本集團的核心業務，有權自行制定及執行經營決策。我們可獨立接洽客戶及供應商，除「關連交易」所披露者外，我們在業務經營的物資供應及分銷網絡方面亦不依賴北汽集團。我們擁有獨立於北汽集團經營業務所需的足夠資金、設備及僱員。
- 我們有自身的組織架構，設有獨立自治部門，各部門職權明確，還擁有一套全面的內部監控程序以促進業務有效經營。我們採納保障措施，確保與北汽集團的不競爭承諾有效實施。詳情請參閱本節「— 不競爭承諾」。我們根據相關法律、法規及規章採用一套企業管治手冊，包括股東大會議事規則、董事會議事規則、監事會議事規則等。
- 本公司與北汽集團訂立了若干持續關連交易，北汽集團及／或其聯繫人可與本集團互相提供服務或商品。往績記錄期間，本集團對北汽集團及其聯繫人的銷售額(供應產品及綜合服務(本文件「關連交易 — 有關北汽集團及其聯繫人的持續關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 5. 產品銷售和服務提供框架協議」所定義

與北汽集團的關係

者)截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的過往交易金額)分別約佔同期本集團總銷售額的2.4%、6.5%及4.8%，而本集團自北汽集團及其聯繫人的購買額(採購產品及綜合服務(本文件「關連交易 — 有關北汽集團及其聯繫人的持續關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 4. 產品購買和服務接受框架協議」所定義者)截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的過往交易金額)分別約佔同期本集團總銷售成本及開支的25.3%、43.5%及28.1%。經考慮(其中包括)(1)北汽集團及/或其聯繫人與本集團之間曾經且會一直按公平協定的公平合理條款、相互非獨家提供服務及商品；及(2)儘管獨立第三方(如適用)隨時供應該等服務及/或商品，但北汽集團充分了解我們的業務及營運需求，可穩定供應優質的產品和綜合服務，有效滿足我們的需求，因此符合本公司及股東的整體最佳利益。董事認為雖然關連交易持續進行，但我們預期於上市後在持續關連交易方面不會過份依賴北汽集團，因此能獨立於北汽集團運作及經營。

此外，董事認為提高年度上限不會增加本集團對北汽集團的倚賴。按本文件「關連交易」所述，估計年度上限與本集團的業務擴充計劃有關，並最終由該計劃決定。於往績記錄期間和截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，關連交易的過往數額所佔本集團收入及利潤或銷售成本及開支總額的比例與相關估計年度上限所佔估計總額的比例(視情況而定)相若。

- 我們與北汽集團訂立商標及技術使用許可框架協議，獲准長期使用北汽集團若干商標及技術。根據該協議，北汽集團向我們授出使用北汽集團所擁有多項商標及技術的許可，初步有效期為上市日期至2016年12月31日，可由相關訂約方共同批准後續期。我們相信商標及技術使用許可框架協議公平合理，符合股東整體利益。董事認為，我們在營運過程中使用商標及技術並無風險，原因如下；(1)儘管商標及技術目前並非由本集團註冊擁有，惟北汽集團已承諾向本集團授出商標及技術使用權，初步有效期為上市日期至2016年12月31日，在北汽集團為

與北汽集團的關係

本公司控股股東的情況下可由相關訂約方共同批准後多次續期；及(2)儘管商標及技術並非獨家授予本集團，惟所有其他獲許可人均為北汽集團旗下公司。

鑑於上文所述，董事認為本公司獨立於北汽集團經營。

財務獨立

我們設有獨立於北汽集團的財務部，由獨立的財務人員組成，負責履行本公司財務管理、會計、申報、集團信貸及內部控制職能。

我們能夠獨立作出財務決策，而北汽集團不會干涉我們資金的用途。我們亦已建立獨立審計制度、標準財會制度和完善的財務管理制度。此外，我們獨立開立並管理銀行賬戶，而不與北汽集團共用任何銀行賬戶。我們根據相關法律進行獨立稅務登記，根據相關中國稅務法律法規獨立納稅，而不與北汽集團或其控制的任何其他企業合併納稅。

我們擁有足夠資金獨立經營業務，並且能夠從第三方取得融資而無須依賴北汽集團或其他關連人士提供擔保或抵押。具體而言，我們在並無依靠北汽集團的資助、擔保或抵押的情況下取得獨立商業銀行的信用貸款。詳情請參閱本文件「財務信息 — 流動資金及資本來源」。此外，我們已與相關中國商業銀行建立長期業務關係，並能夠按照有競爭力的條款從該等商業銀行取得銀行貸款，從而為我們的業務的營運和擴張提供所需的資金。因此，我們在財務方面獨立於北汽集團。

此外，我們一直接受北京汽車集團財務(北汽集團的附屬公司)提供的金融服務，包括存款、貸款、票據貼現及其他金融服務(詳細內容請參閱本文件「關連交易」)，該金融服務會在上市後繼續由北京汽車集團財務提供給本集團。考慮到(i)對比本公司實際及估計金融服務需求，金融服務所涉及金額目前及日後仍會非常有限；(ii)與中國國有企業之間的金融服務安排比較常見；(iii)北京汽車集團財務的金融服務目前及日後仍將基於一般商業條款提供給本公司；(iv)本集團有獨立籌資而並無獲取北汽集團的信貸支持的記錄；(v)本集團獨立獲得若干獨立金融機構的確定要約，可獲提供大致相當於融資信貸的信貸，足以對自北京汽車集團財務獲得貸款再融資；(vi)本集團財務狀況穩健，業務經營所在市場相對成熟及發達；及(vii)在當前經濟環境下，金融機構更可能向本集團提供更嚴格或較為不利的銀行信貸條款，有損股東的整體最佳利益，故北京汽車集團財務提前提供財務資助在商業上並非合理可行，董事認為由北京汽車集團財務向本集團提供的金融服務並不會影響我們對於北汽集團的財務獨立性，並且我們能夠從財務方面獨立於北汽集團進行自身的運營。

與北汽集團的關係

獨立管理

本公司能獨立於北汽集團管理自身的業務。

所有北汽集團的董事(除一名職工代表董事外)均由北京市人民政府國有資產監督管理委員會指定。本公司的全體董事則由股東提名且須股東大會通過普通決議表決通過。

在上市之時，董事會將由15名董事組成，其中五名董事於上市後繼續在北汽集團任職。我們的董事及高級管理人員大多擁有豐富的管理汽車生產業務的經驗。下表概述上市後會繼續在北汽集團及其附屬公司任職的五名董事身份及彼等各自於本集團與北汽集團及其附屬公司的主要職務。

姓名	在本集團擔任的主要職務	在北汽集團及其附屬公司擔任的主要職務
徐和誼先生	<ul style="list-style-type: none">本公司董事長、黨委書記和非執行董事北京奔馳董事長北汽香港董事長北汽投資董事長	<ul style="list-style-type: none">北汽集團董事長和黨委書記
張夕勇先生	<ul style="list-style-type: none">本公司非執行董事	<ul style="list-style-type: none">北汽集團董事、黨委常委和總經理北京北汽鵬龍汽車服務貿易股份有限公司董事長北京汽車國際發展有限公司執行董事
李志立先生	<ul style="list-style-type: none">本公司非執行董事、黨委副書記和紀委書記	<ul style="list-style-type: none">北汽集團董事、黨委副書記和紀委書記
李峰先生	<ul style="list-style-type: none">本公司執行董事、總裁和黨委副書記北京奔馳董事	<ul style="list-style-type: none">北汽集團董事和黨委常委

與北汽集團的關係

姓名	在本集團擔任的主要職務	在北汽集團及其附屬公司擔任的主要職務
馬傳騏先生	<ul style="list-style-type: none">• 本公司非執行董事• 北汽投資董事• 北京海納川投資有限公司董事長• 北京奔馳董事• 北汽香港董事	<ul style="list-style-type: none">• 北汽集團董事和財務總監• 北京汽車集團財務董事長及黨委書記

有關重疊董事的技術知識、專業知識及經驗的詳情，請參閱本文件「董事、監事、高級管理人員及僱員」一節。除上市規則第3.13條規定所許可的情況外，我們的獨立非執行董事與北汽集團沒有任何關係。因此，我們有足夠的獨立的非重疊董事，具備能夠確保董事會正常履行職能的相關經驗。

除本公司監事張裕國先生亦擔任北京市人民政府國有資產監督管理委員會派駐北汽集團的專職監事外，於上市時，我們的監事並無在北汽集團擔任董事、監事或高級管理層的情形；我們的12名高級管理層中除李峰先生與張輝先生在北汽集團擔任董事（其中張輝先生擔任北汽集團職工代表董事）職務外，並無任何其他與北汽集團董事、監事及高級管理層重疊任職的情形。

我們相信，上市後我們的董事及高級管理層能夠獨立履行在本公司的職責，且本公司能獨立於北汽集團經營其業務，理由如下：

- 董事會15名成員中，10名成員並未於北汽集團擔任任何董事、監事及高級管理人員職位。根據公司章程，本公司的決策由董事會作為整體而非個別董事作出；
- 公司章程所載董事會決策機制作出了避免利益衝突的相關規定，其中規定：若發生利益衝突，例如審議有關與北汽集團的關連交易的決議案時，與北汽集團有關連的董事須回避表決並且不得計入法定人數。此外，審議關連交易時，我們的獨立非執行董事可審閱相關交易；
- 本公司的日常營運不僅由執行董事管理，亦由高級管理層管理，而全體高級管理層均為本公司的全職員工。執行董事及高級管理層共同組成本公司的核心管理團隊；
- 我們的董事、監事或高級管理層成員概無持有北汽集團任何股權；
- 我們的各董事均知悉自身作為董事的誠信義務，包括董事須為本公司的最佳利益行事等；

與北汽集團的關係

- 非獨立非執行董事的10名董事中，五名由北汽集團提名，餘下五名由包括戴姆勒、首鋼股份、國管中心及京能投資(除國管中心外均獨立於北汽集團)在內的其他股東提名；及
- 我們委任五名獨立非執行董事(佔董事會總人數的三分之一)可平衡有利益關係的董事與獨立董事之間的人數，以保障本公司與我們股東的整體利益。