

芜湖亚夏汽车股份有限公司“合伙人计划”

第一条 “合伙人计划”简介

“合伙人计划”是指符合一定资格的核心技术人才与核心管理人才（下称“核心人才”），作为合伙人股东与芜湖亚夏汽车股份有限公司（下称“亚夏汽车”或“公司”）共同投资设立新公司或增资子公司（含新设、并购及扩建）。在投资新公司或增资子公司达到一定盈利水平后，公司依照相关证券法律、法规，通过发行股份、支付现金或两者结合等方式，以公允价格收购合伙人持有的子公司股权。

公司通过合伙人计划的制度性安排，对子公司的治理结构进行战略性调整，改变核心管理团队的生态环境，推动组织效能升级，实现各子公司间资源共享的聚合效应，形成共创共赢的合伙人文化，从而为公司实施创新发展战略和业务倍增计划提供强有力的引擎。

第二条 “合伙人计划”的背景

（一）行业规模大与发展前景好

1、汽车销量全球第一。2009年中国汽车销量达到1364.5万辆，首次跃居全球第一，至2015年已经连续7年稳居汽车销售全球第一。虽然中国的汽车销量已经较大，但是中国乘用车普及率与世界平均水平和发达国家水平还有很大差距；2014年中国乘用车普及率仅为9.68%，甚至低于全球平均普及率11.60%；而发达国家中德国、美国的乘用车普及率分别为52.11%、43.60%，同处于亚洲的日本乘用车普及率为48.15%。根据汽车普及率一般规律及经济环境等各方面综合分析，未来十年中国汽车销量的年均增幅将会在7-15%左右，进入稳定增长的新常态。

2、汽车保有市场规模较大。截至2015年底，中国汽车保有量已经达到约1.7亿辆，预计到2020年末，汽车保有量有望达到3亿辆左右。汽车经销服务市场不仅仅是整车的销售市场，更是为终端客户提供从驾驶培训、汽车金融、售后服务、二手车等一系列增值服务在内的汽车“综合服务”市场。与整车销售相比，以汽车维修养护、保险、融资租赁等为代表的汽车后市场和衍生金融业务及包含了众多服务因素，专业性较强，经销商议价空间较大，呈现出极大潜力。

3、中国十万亿级别的汽车市场。随着中国新车销售量和保有量的不断上升，中国汽车市场已出现万亿级别的新车销售市场，预计将会出现汽车维修、汽车金融和汽车保险、二手车交易等多个细分的万亿级别的市场，汽车经销服务商如能积极转型和拥抱发展机遇将会得到快速发展，市场发展前景较好。

（二）大众创业、万众创新

根据国家政府工作报告提出的推动大众创业、万众创新的新常态战略，汽车市场同样也具有很多可创业、创新的地方。汽车经销行业由于属于资金密集型，一般人受于资金实力的限制，无法直接在汽车经销行业投资与创业，而只能作为经理人的形式参与。结合国家大众创业、万众创新的新常态战略和汽车服务领域的实际情况，为推动核心管理团队从“经理人”向“合伙人”的思维转变，发挥经营能动性，主动承担公司长期成长责任，保障公司长期竞争优势，通过让核心管理团队通过合伙人计划，更深入的参与到公司股权、经营管理中，凝聚一批具备共同价值观的时代奋斗者和事业带头人，弘扬企业家精神，促进公司长期稳健发展，实现全体股东利益一致。

第三条 “合伙人计划”的目的

1、人才是汽车服务行业持续发展最关键的推动力。本计划以股权为纽带、以长期激励为导向，不仅有效提高现有核心人才的积极性，而且有助于引进大批发展所需的人才，从而占据更多行业核心资源，为公司加快发展提供有力的人才保障，在市场竞争中实现战略制胜。

2、“合伙人计划”的实质是为职业经理人提供发挥自我、施展才华的创业平台。亚夏汽车作为一家现代汽车服务业的公众公司，既要动态优化管理流程，使日益扩大的全省网络乃至全国网络成为汽车产业链服务的就业平台，更要形成正向积极的企业文化和动力机制，鼓励员工与公司长期共同发展。公司借鉴国际先进经验、结合中国国情和政策趋势，在中国汽车产业链服务行业首创实施“合伙人计划”，从根本上激发核心骨干的创造力和能动性，使大量子公司或项目子公司尽早盈利、长足发展，推动公司规模与效益同步提高。

为确保上述目标顺利实现，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国合伙企业法》及相关法律法规，公司结合实际情况，制定实施《芜湖亚夏汽车

股份有限公司“合伙人计划”》（下称“本计划”或“计划”）。

第四条 计划的实施方式

为了对核心人才进行点对点的定向激励，本计划采取有限合伙企业（下称“合伙企业”）的实施方式。公司下属子公司作为合伙企业的普通合伙人，负责合伙企业的投资运作和日常管理。核心人才作为有限合伙人出资到合伙企业，享有合伙协议及章程规定的权利，履行相应的义务。公司对合伙人进行动态考核，包括其本职岗位的工作业绩及作为合伙人的尽责情况。

合伙企业可分期设立，视各行政区域投资或增资的进展情况分期设立，具体名称以工商核准的字号为准。合伙企业成立后，与公司或亚夏汽车并购基金共同投资新项目子公司或增资子公司。

第五条 计划的实施步骤

本计划以有限合伙企业（下称“合伙企业”）作为实施载体，以对合伙人实现点对点的定向激励。

计划分三个阶段实施：

第一阶段：合伙企业平台搭建

公司在下属子公司中选择一家全资子公司作为普通合伙人发起，再与各区域管理团队共同出资成立合伙企业。

第二阶段：合伙企业受让或增资子公司股权。

由合伙企业按公允价值（由专业估值机构作出的估值为准）受让或增资辖区子公司的股权。股权受让或增资后，合伙企业将持有原子公司 5%-20%的股份。

为了体现对合伙人的支持，合伙企业的管理人对合伙企业不收取管理费用。

第三阶段：股份退出机制

合伙企业跟投的项目子公司未来实现更高的盈利目标后，公司将通过发行股份、支付现金或二者结合等方式，以公允价格收购合伙企业所持的项目子公司股权。

合伙企业在取得收益并扣除各项运营成本、费用后，按照各合伙人的出资比例分配利润。

若合伙企业或合伙人存在投资资金不足问题，公司控股股东安徽亚夏实业股份有限公司将协助解决。

第六条 计划的管理组织

为确保计划管理到位、推进有序、激励有效，公司总部设立合伙人计划领导小组，由董事长担任组长，总经理担任副组长，相关高级管理人员与职能部门负责人作为小组成员；其主要职能是：制定计划的实施细则及实施进度，审批、督导各区域的计划方案。

公司成立计划实施小组，负责拟定并实施本区域的具体计划方案及实施细则，对合伙人履职情况进行动态考核。

第七条 合伙人的资格认定

以下人员可以纳入本计划：

- （1）对项目子公司发展具有较大支持作用的高管、总监、部长、副部长、各科室主管人员等核心人才；
- （2）项目子公司、分公司的核心人才；
- （3）公司认为有必要纳入计划及未来拟引进的重要人才；
- （4）公司总部、大区、小区的核心人才。

公司授权“合伙人计划”领导小组决定具体名单。

第八条 合伙企业的投资

合伙企业的出资规模依据项目公司的数量及投资总额确定。项目子公司将由公司或亚夏并购基金与合伙企业共同出资设立，股权比例由公司根据各项目子公司的实际情况决定。

第九条 合伙人的出资额度

合伙企业对项目子公司的出资规模确定后，按照“公平公正、利益共享、风

险共担”的原则，对各合伙人的出资额度进行分配。合伙人在各自额度内认缴出资。

具体项目子公司出资或增资额度将根据项目公司的投资规模、区域管理团队及管理总部参与人数再进一步确定。

第十条 合伙企业的期限与收益分配

合伙企业经营期限一般为 3 至 6 年。根据项目子公司实际运营情况，可延长或缩短经营期限。

为了体现公司对合伙企业的支持，普通合伙人对合伙企业不收取管理费。合伙企业在取得股权回购后的收益并扣除各项运营成本、费用后，按照各合伙人的出资比例分配利润。

第十一条 合伙人权益转让

1、在合伙企业存续期间，若发生合伙人离职、被辞退或开除等情形，其所持合伙企业权益必须全部转让。

2、合伙人在公司任职期间，有权转让其部分或全部合伙权益。

3、合伙人在出现退休、丧失工作能力或死亡等情形时，其合伙权益可以转让。

在上述情况下，全体合伙人一致同意：合伙权益的受让人仅限于普通合伙人及其同意的受让人（现任或拟任合伙人）。

第十二条 合伙人具体的权利义务由合伙协议另行约定，但不得与本计划确定的基本原则和精神相违背。

第十三条 本计划由公司股东大会审议通过后生效实施，并授权公司董事会根据实际情况需要修订完善。

芜湖亚夏汽车股份有限公司

二〇一六年六月十八日