

黄山金马股份有限公司 关于媒体说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

黄山金马股份有限公司(以下简称“公司”、“上市公司”、“金马股份”)于2016年10月20日在公司指定信息披露媒体《证券时报》、《证券日报》等及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上刊登了《关于召开媒体说明会的公告》。2016年10月24日下午15:00,公司在深圳证券交易所召开了重大资产重组媒体说明会,会议由公司董事长燕根水先生主持,出席说明会的人员有:

1、公司间接控股股东铁牛集团有限公司董事局主席、实际控制人应建仁先生,铁牛集团有限公司副总裁方大明先生;

2、本次重组的标的公司永康众泰汽车有限公司执行董事、总裁金浙勇先生,永康众泰汽车有限公司副总裁兼研究院院长刘慧军先生;

3、金马股份董事长、总经理燕根水先生,金马股份董事、常务副总经理俞斌先生,金马股份副总经理、董事会秘书杨海峰先生,金马股份副总经理、财务总监方茂军先生;

4、中介机构代表:华泰联合证券有限责任公司王骋道先生、孔祥熙先生,中通诚资产评估有限公司王海军先生,北京市嘉源律师事务所谭四军先生,上海天职国际会计师事务所陈正星先生。

5、参会媒体:《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《新华网》。

公司及相关各方在说明会上详细介绍本次重大资产重组方案,并就市场及投资者关注的问题进行解答。现就本次重大资产重组媒体说明会的主要发言、问题及答复情况整理如下:

一、公司董事会秘书杨海峰先生介绍了本次重大资产重组方案。

二、铁牛集团副总裁方大明先生对本次交易的必要性、交易作价的合理性、

承诺履行和上市公司规范运作等情况进行了说明。

三、公司常务副总经理俞斌先生对交易标的及其行业的了解情况以及董事、监事及高级管理人员在本次重大资产重组项目的推进和筹划中履行忠实、勤勉义务的情况进行了说明。

四、公司常务副总经理俞斌先生对本次交易作价的合理性，业绩承诺的合规性和合理性进行了说明。

五、众泰汽车执行董事金浙勇先生对重组标的报告期生产经营情况和未来发展战略进行了说明。

六、独立财务顾问王骋道先生对本次重大资产重组中介机构核查过程和核查结果进行了说明。

七、评估机构王海军先生对重组标的的估值假设、估值方法及估值过程的合规性以及估值结果的合理性进行了说明。

八、回答媒体的现场提问

(一) 证券时报记者问

标的企业近期股权调整，金浙勇不再直接持有众泰汽车（完成交易后不再持有上市公司）股权，这种情况下，如何稳定金浙勇团队和上市公司利益；后续是否考虑在铁牛集团层面安排金浙勇的股权？

铁牛集团副总裁方大明先生答复：

铁牛集团由应建仁、徐美儿夫妇合计持有 100%股权，目前及未来均不会在铁牛集团层面安排金浙勇的股权。

在本次交易完成后，上市公司拟通过股权激励、签署长期劳动合同和竞业限制协议等措施保证众泰汽车以金浙勇为首的经营管理层的稳定，保障众泰汽车未来的持续稳定发展。

1、上市公司将保留众泰汽车现有管理团队

本次交易完成后，众泰汽车将成为上市公司的全资子公司。为了保持众泰汽车管理和业务的连贯性，上市公司将保留众泰汽车现有的管理团队，仍然由其负责众泰汽车的日常经营管理工作，确保其核心团队成员的稳定和日常运营的相对独立。

2、上市公司对金浙勇的职务安排约定

在本次重组完成后，金浙勇将继续负责众泰汽车日常经营管理相关事务。

金浙勇已出具关于任职期限及竞业禁止约定的承诺函，具体内容如下：

“一、金浙勇承诺自众泰汽车股东变更为金马股份的工商登记完成之日起至少三年内，仍在众泰汽车及其下属各级子公司、分公司担任职务。

二、金浙勇承诺自众泰汽车及其下属各级子公司、分公司离职后两年内，在中国法律允许的最大范围内，不得直接或间接地设立、经营、参与任何与金马股份、众泰汽车及其下属各级子公司、分公司直接或间接竞争的实体或个人，不得直接或间接地为该实体或个人工作、提供财务支持、担保或提供建议，也不得直接或间接地从事任何与金马股份、众泰汽车及其下属各级子公司、分公司业务类似的活动。

三、金浙勇承诺在金马股份、众泰汽车及其下属各级子公司、分公司任职期间，未经金马股份同意，不得在其他与金马股份、众泰汽车及其下属各级子公司、分公司有相同或类似业务的、或存在竞争关系的任何实体兼职。

四、如金浙勇违反本承诺函约定，给其他各方造成损失的，应赔偿其他各方的全部损失。”

因此，金浙勇出具的承诺函规定了金浙勇在众泰汽车及其下属各级子公司、分公司的任职期限和竞业禁止义务，有助于保证金浙勇的任职稳定性。

3、铁牛集团已承诺保证核心管理人员和核心技术人员的稳定性

2016年10月9日，金马股份与铁牛集团等众泰汽车股东签署《发行股份购买资产协议》，其中铁牛集团承诺将促使众泰汽车及其下属各级子公司、分公司的核心管理人员和核心技术人员承诺至少三年的任职期限以及竞业禁止的相关约定。

此外，金马股份可充分利用上市公司的平台优势，建立健全公司奖惩机制，采取多种措施对众泰汽车管理团队进行长期有效的激励，促进重组后上市公司与众泰汽车的持续健康发展。

（二）中国证券报记者问

9月20日，众泰汽车原第一、第二大股东金浙勇和长城长富，分别将所持有的众泰汽车44.69%和7.23%的众泰汽车股权转让给铁牛集团，使得铁牛集团从持股众泰汽车4.91%股权的参股股东变身为持股56.83%的第一大股东及实际控制人。铁牛集团受让51.92%的众泰汽车股权现金支付对价60.2亿元，既然众泰发展那么好，请问金浙勇先生为何愿意让出众泰的控股权？

铁牛集团副总裁方大明先生答复：

金浙勇向铁牛集团转让所持众泰汽车的股权的目的及原因如下：

（1）该次股权转让有利于上市公司提前锁定交易标的

应建仁拥有丰富的上市公司管理经验，金马股份治理规范；本次交易属于上市公司中长期战略实施的关键举措；鉴于本次重组的必要性及紧迫性，为提前锁定交易标的，铁牛集团提出以支付现金方式先行收购金浙勇持有的众泰汽车股权，进而以换股方式将上述股权注入上市公司，因此，该次股权转让有助于提高本次重组交易的成功率。

（2）该次股权转让符合金浙勇提前获取交易对价的诉求

众泰汽车经过高速的成长，目前进入了发展阶段的关键期，金浙勇愿意与应建仁控制的上市公司金马股份进行合作，借助资本市场将众泰汽车进一步做大做强，鉴于铁牛集团实际控制人应建仁与金浙勇存在亲属关系，二者在此前业务合作中也建立了良好的信任。因此，金浙勇将持有的众泰汽车的控股权转让给铁牛集团。在原方案中，金浙勇拟通过向金马股份出售众泰汽车股权，并获取股份及现金对价，金浙勇作为众泰汽车前实际控制人，无意在交易完成后谋求上市公司的控制权。考虑到上市公司并购重组审核周期较长，证券市场及政策环境存在不确定性，本次交易进度存在较大的不确定性。因此，为顺利推进本次交易，经铁牛集团与金浙勇谈判，金浙勇同意将众泰汽车股权先行转让给铁牛集团，由此获取现金对价共计 518,438.80 万元。金浙勇获得的现金对价将部分用于偿还其个人在经营众泰汽车过程中产生的历史债务，符合其自身的资金需求与长期资金规划。同时，该次股权转让与本次上市公司购买资产交易中，众泰汽车的估值均为 116 亿，并不会损害金浙勇的利益。因此，该次股权转让符合金浙勇提前获取交易对价的诉求，具有商业合理性。

（3）该次股权转让有利于巩固上市公司控制权

本次交易前，应建仁、徐美儿夫妇通过金马集团间接控制上市公司 19.99% 股份。通过该次股权转让，铁牛集团先行收购金浙勇持有的众泰汽车股权，进而以换股方式获取上市公司的股份对价。在不考虑配套融资的情形下，本次交易完成后，应建仁、徐美儿将通过铁牛集团、金马集团间接控制上市公司 46.20% 的股份，有利于进一步扩大铁牛集团及其一致行动人金马集团在上市公司的持股比例，巩固应建仁、徐美儿夫妇对上市公司的控制权，并在本次重组完成后维持上市公司治理结构稳定性、提高上市公司管理效率。

（4）该次股权转让有利于资源整合及上市公司长远发展

铁牛集团具备雄厚的资金实力，在制造业领域深耕多年，本次铁牛集团通过收购众泰汽车股权，可进一步发挥资金、管理及运营优势，将自身优质资源与众泰汽车经营业务先行对接。在优化资源配置过程中，铁牛集团通过本次重组将众泰汽车注入上市公司，上市公司业务将得到充分的扩充与完善。本次重组完成后，铁牛集团将继续匹配优质资源支持上市公司发展。因此，本次交易有利于各方充分发挥自身优势，有利于上市公司的长远发展。

(5) 该次股权转让不会损害其他交易对方与上市公司股东的利益

该次股权转让的交易双方系金浙勇与铁牛集团，其交易定价原则与本次上市公司购买资产交易保持一致，与其他交易对方出售众泰汽车股权的交易作价不存在差异。因此，该次股权转让不会损害其他交易对方的利益，亦不会损害上市公司现有股东的利益。

综上所述，考虑到该次股权转让有利于本次交易的顺利实施及上市公司、众泰汽车的长远发展，有利于交易各方及上市公司股东的利益，经友好协商，金浙勇将其持有的众泰汽车 44.6930%股权转让给铁牛集团。

(三) 中国证券报记者问

铁牛集团承诺, 众泰汽车 2016 年、2017 年、2018 年扣非后归属于母公司股东的净利润分别不低于 12.1 亿、14.1 亿、16.1 亿，但 2016 年上半年标的公司只达到业绩承诺的 29.26%。公司在方案中解释原因包括补贴政策的不明朗及财务费用的增加，如若补贴政策状态持续不明朗化，公司如何保证能够达到相应的业绩承诺？此外，公司如何能够在短期内有效降低管理费用？

公司财务总监方茂军先生答复：

标的公司 2016 年全年承诺扣非归母净利润 12.1 亿元，1-6 月份标的公司实现扣非归母净利润为 3.54 亿元，完成率 29.26%，在补贴政策不明朗及财务费用的增加的情况下，标的公司根据实际情况与 2015 年数据的对比及汽车行业的特点进行了认真的分析，认为标的公司能完成全年承诺的利润，主要从以下几方面说明：

1、和 2015 年数据对比分析

(1) 2016 年 2015 年销量完成情况：

车型	2016 年			2015 年		
	预测销量	1至9月实现销量	完成率	全年实现销量	1至9月实现销量	完成率
汽油车	253,500	182,065	71.82%	157,775	96,341	61.06%

电动汽车	28,500	12,465	43.74%	23,035	5,738	24.91%
合计	282,000	194,530	68.98%	180,810	102,079	56.46%

截至2016年9月30日,众泰汽车总销量已超过2015年全年度实现的销量,达到19.5万辆,完成全年预测销量的68.98%,比2015年1-9月销量占全年销量的比例高出了12.53个百分点。其中:汽油车完成销售18.2万辆,完成全年预测销量的71.82%,比2015年1-9月完成全年销量61.06%高10.76个百分点。新能源汽车完成销量12,465辆,完成全年预测销量的43.74%,比2015年1-9月完成全年销量的24.91%高出18.83个百分点。因此标的公司2016年度的销量能够实现预测数。

(2) 2016年2015年收入及平均毛利完成情况:

项目	预测数	实际数				
	2016年	2016年1-6月	占比	2015年度	2015年1-9月	占比
主营业务收入	2,204,475.19	934,438.69	42.39%	1,374,497.39	782,584.48	56.94%
净利润	120,800.37	39,857.60	32.99%	96,809.10	43,228.01	44.65%
承诺归母净利润	121,000.00	35,408.18	29.26%	90,936.63	36,510.72	40.15%
平均毛利率	17.09%	17.37%	0.28%	17.95%	15.09%	-2.86%

2016年1-6月标的公司实现主营业务收入93.44亿元,占全年预测收入42.39%,扣非归母净利润完成3.54亿元,完成全年预测数的29.26%,2016年1-6月平均毛利率17.37%,比全年预测毛利率高0.28个百分点。

2015年1-9月标的公司主营业务收入78.26亿元,占全年的56.94%,扣非归母净利润3.65亿元,占全年的40.15%。2016年1-9月平均毛利率15.09%,比2015年平均毛利率低2.86个百分点。

2016年1-6月公司主要车型的毛利率情况如下:

主要车型	项目	销量	销售均价	销售收入	销售成本	毛利	毛利率
T600	2016年盈利预测数	120,000	7.76	930,727.20	753,102.20	177,625.00	19.08%
	2016年上半年实际数	48,923	7.57	370,280.52	301,004.32	69,276.20	18.71%
大迈X5	2016年盈利预测数	75,000	6.81	510,555.00	451,357.50	59,197.50	11.59%
	2016年上半年实际数	43,745	6.89	301,593.11	261,936.20	39,656.91	13.15%
SR7	2016年盈利预测数	40,000	7.72	308,780.00	271,644.00	37,136.00	12.03%
	2016年上半年实际数	14,439	7.51	108,436.62	91,335.48	17,101.14	15.77%
云100	2016年盈利预测数	20,000	11.68	233,608.00	159,360.41	74,247.59	31.78%
	2016年上半年实际数	2,835	11.30	32,024.80	20,186.01	11,838.79	36.97%

E200	2016 年盈利预测数	3,000	10.92	32,772.30	30,087.00	2,685.30	8.19%
	2016 年上半年实际数	585	11.28	6,601.01	5,896.97	704.05	10.67%

T600 预测毛利率 19.08%，实际毛利率 18.71%，大迈 X5 预测毛利率 11.59%，实际毛利率 13.15%，SR7 预测毛利率 12.03%，实际毛利率 15.77%，云 100 预测毛利率 31.78%，实际毛利率 36.97%，E200 预测毛利率 8.19%，实际毛利率 10.67%。

除众泰 T600 车型实际毛利率比预测毛利率低 0.37 个百分点，其他主要车型实际毛利率均比预测毛利率高。

因此根据 2016 年 1-9 月销量测算，标的公司 2016 年 1-9 月的扣非归母净利润占全年预测数的比例要大于 2015 年 1-9 月扣非归母净利润占 2015 年完成数的比例。

鉴于汽车行业特点及产品销售的季节性波动趋势，四季度市场需求会高于前三季度的需求，由于销量的增长，预计标的公司四季度的毛利率将可能会高于前三季度毛利率。

(3) 从期间费用实际发生数和计划数的对比分析

项 目	2016 年预测数	2016 年 1-6 月实际数	占比
销售费用	68,116.79	41,121.40	60.37%
管理费用	73,456.10	30,119.52	41.00%
财务费用	5,804.78	7,945.65	136.88%
合 计	147,377.67	79,186.57	53.73%

标的公司 2016 年上半年财务费用实际发生数为 7,945.65 万元，超过全年预测 136.88%，虽然超过比例较高，但其绝对数值不大，且上半年期间费为 7.92 亿元，占全年预测数的 53.73%，略超了 3.73%，其主要原因是标的公司 2016 年上半年销售费用占全年预测数的 60.37%，主要是标的公司在 2015 年末及 2016 年初陆续推出大迈 X5、SR7 等新车型。根据汽车行业情况及公司经营策略，新车型上市初期为重点宣传推广期，因此，上述新车型的推出导致 2016 年上半年标的公司销售费用较大，预计下半年销售费用较上半年将会有所降低。因此预计标的公司全年的期间费用实现数会在全年预测数范围内，不会对标的公司全年净利润造成重大影响。

2、汽车行业市场分析

根据汽车行业规律，销售旺季为第四季度，而标的公司的产品属于国产车，主要针对的是新兴消费者群体，第四季度是该群体消费欲望释放的主要时间段，

进而导致标的公司业绩也存在第四季度明显好于前三季度的情况。同时，标的公司近两年推出的大迈 X5、SR7 车型已经在市场上受到消费者的青睐，预计在第四季度进入销售爆发期。

综上所述，标的公司认为 2016 年能实现全年承诺扣非归母净利润 12.1 亿元

目前，北京、上海、广州、青岛等地区新能源车地补政策已经落地，后续随着标的公司销售活动的正常开展和全国各地新能源汽车地补政策的逐渐落地，预计标的公司新能源汽车销量及销售收入与预测数不存在重大差异。

因标的公司是民营企业，管理费用一直控制很严格，从 2016 年 1-6 月的管理费用发生金额来看，1-6 月管理费用为 3.01 亿元，只占全年预测数的 41%，因此无需进一步采取措施降低管理费用。

(四) 上海证券报记者问

金马股份收购众泰汽车后如何对其进行管理和整合？

公司董事长、总经理燕根水先生答复：

完成本次收购以后，上市公司将从以下几个方面对众泰进行管理：

一是整体上保持众泰汽车的独立性。本次交易完成后，众泰汽车将成为上市公司的全资子公司。由于整车与零部件环节的业务运营有一定差异，且众泰汽车管理团队深耕整车行业多年，经营管理能力和项目运营经验丰富。为了保持众泰汽车管理和业务的连贯性，上市公司将保留众泰汽车现有的管理团队，负责众泰汽车的日常经理管理工作，确保其核心团队成员的稳定和日常运营的相对独立。

二是进行资产整合，促进业务协同发展，提升效率。本次交易后，上市公司整体资产将有较大增长，将成为涉及汽车产业链各环节、跨地区、规模经济显著的大型企业集团。上市公司未来将加强双方的资产整合，促进业务协同发展，提升公司的整体效率：

一方面充分整合双方现有人员、研发、生产、渠道等方面的资源，进一步增强合作研发能力，扩大生产线规模，实现规模经济；同时通过上市公司与众泰汽车资源要素的内部调配，发挥双方的优势互补效应，降低公司整体成本，提升运营效率。

另一方面发挥上市公司原有零部件生产体系优势，为整车提供零部件技术、产品方面的支持，同时依托众泰汽车研发能力来提升零部件生产技术水平，巩固和扩大汽车上市公司零部件市场份额，争取尽快形成整车制造带动零部件业务、零部件业务为整车制造提供支持的良性发展局面。

三是整合研发资源，促进协同研发。双方在各自业务领域都具有较强的研发实力，金马股份拥有省级企业技术研发中心、国家级博士后工作站、安徽省车用仪表及电器工程研究中心等创新平台，众泰汽车建有浙江省级企业研究院、省级院士专家工作站等多个自主研发机构，并与浙江大学、浙江省汽车平台合作共建了博士后工作站。本次交易完成后，上市公司将整合双方汽车整车与零部件研发资源，使零部件研发团队在技术开发的早期就与整车制造团队形成紧密合作，促进汽车零部件生产和整车制造业务板块的协同研发，进一步提升研发能力。

四是提升和规范公司治理。本次交易完成后，上市公司将参照原有的管理制度和 workflows 对众泰汽车相应职能部门进行调整，按照上市公司规范治理的要求，进一步优化众泰汽车的业务模式及内部管理制度。

财务上，上市公司将把自身规范、成熟的上市公司财务管理体系引入众泰汽车财务工作中，从财务管理人员、财务管理制度等方面对众泰汽车进行整合，构建一体化的人力资源管理体系和财务管控体系。上市公司将委派财务负责人，统筹众泰汽车资金使用和外部融资，并形成财务负责人定期汇报制度，使上市公司及时、准确、全面的了解众泰汽车的经营和财务情况。

(五) 证券日报记者问

此次金马股份拟 116 亿收购众泰汽车，外界对此议论纷纷，认为估值过高。请问贵公司领导：众泰汽车的核心竞争力及品牌地位究竟有何优势使得公司愿如此高价收购？

公司常务副总经理俞斌先生答复：

本次交易估值并不高，不存在损害上市公司及其中小股东的利益：

本次交易中，众泰汽车 100%股权的交易价格以评估机构中通诚评估出具的资产评估结果为依据，由交易双方协商确定。经交易各方一致同意，本次交易标的的交易价格确定为 116 亿元。因此，本次交易定价与评估结果不存在重大差异，交易定价合理。

另一方面，本次交易中，众泰汽车 100%股权作价对应的静态市盈率为 12.76 倍，动态市盈率为 9.59 倍，均显著低于同行业可比交易市盈率水平（江特电机收购九龙汽车对应的市盈率 15.33 倍，江淮汽车吸收合并江淮集团对应的市盈率 15.88 倍），因此本次交易作价合理、公允，有利于保护上市公司全体股东，尤其是中小股东的合法权益。

众泰汽车品牌地位如下：

众泰汽车是以汽车整车研发、制造及销售为核心业务的汽车整车制造企业，拥有众泰汽车、江南汽车两个自主品牌，产品覆盖轿车、SUV 和新能源汽车等品类，营销网络覆盖国内主要大、中城市及三、四线城市。众泰汽车于 2003 年进入汽车整车制造行业，是中国汽车行业的后起之秀。在短短十二年的时间，众泰汽车行业地位不断提升，品牌影响力也持续扩大，逐渐成长为具有核心竞争优势的汽车产业民族自主品牌。

在传统汽车领域，众泰汽车通过加快转变经济发展模式，调整产品结构，实现了主营业务的良好发展。众泰汽车在国内 SUV 市场具有较强实力。在新能源汽车领域，作为最早进入新能源汽车市场的企业，众泰汽车在纯电动汽车产品研发、市场推广、运营模式上进行了多种尝试与探索。2015 年，众泰电动汽车合计销量 22,902 辆。

众泰汽车核心竞争力如下：

第一个核心竞争力，众泰汽车有非常清晰的战略定位。它能前瞻性地把握市场方向和热点，统筹制定最佳的市场、产品发展战略并及时实现产品的转型升级，探索了一条差异化的发展道路，不断强化战略层面的核心竞争力。

第二个核心竞争力，在于较好的市场基础和品牌优势。在国家重点支持的新能源汽车市场，众泰汽车是最早上牌运营的企业；在传统汽车领域，众泰汽车牢牢把握了 SUV 市场的机遇，以紧凑型 SUV 车型为战略切入点，先后推出了大迈 X5、T600 等热销车型，受到消费者的普遍欢迎，销量在自主品牌同级别 SUV 中位于前列，建立了强大的品牌优势，形成了核心竞争力。

第三个核心竞争力，在于强大的技术研发能力。众泰汽车建立了国内先进水平的技术开发平台及专业的研发体系，通过国际合作技术开发引进、消化、吸收汽车制造核心技术，并建成了一支具有丰富汽车行业经验的国际化研发核心团队，获得了多项授权专利，为其自主设计研发和制造能力在较短时间内提升至行业前列奠定了基础，形成了核心竞争力。

第四个核心竞争力是成本管控能力。众泰汽车一直秉承“民营企业为民造车”的理念，在生产经营活动中，结合民营企业特有的灵活经营机制，实行快速高效管理，提高反应速度，降低中间环节的内耗，提高经营效率，降低经营成本，形成了核心竞争力。

第五个核心竞争力是体系化、平台化、模块化的管理机制。众泰汽车自成立以来一直致力于整车的研发和生产，形成了较强的体系化、平台化、模块化的管理机制，提高了产品质量，提升了生产效率，在行业内处于较高的水平，形成了核心竞争力。

第六个核心竞争力是创新的商业模式。众泰汽车一直致力于通过创新销售模式探索差异化发展道路，在新能源汽车推广、品牌建设、销售渠道拓展等方面积极尝试模式创新。通过创新的商业模式和营销策略，众泰汽车在 SUV、新能源汽车等细分市场领域品牌知名度不断提升，品牌形象建设取得良好效果，进一步带动众泰全系列产品的销量，形成了核心竞争力。

第七个核心竞争力是广泛的售后服务网络。众泰汽车重视售后服务，着力打造自身服务能力，目前已建立了遍布全国的销售服务网络体系，形成了核心竞争力。

(六) 新华网记者问

质量是立企之本，强企之源，请问众泰汽车如何提高产品质量？

众泰汽车执行董事、总裁金浙勇先生答复：

众泰汽车秉承“工艺精湛、性能精良、服务精细”发展理念，致力于为国人打造品质派车生活。

1、众泰汽车全面执行 TS16949 质量管理体系标准，全面保障设计质量、制造质量、检验质量和市场服务质量的不断提升。在产品研发过程中全力推进 G8 质量阀整车开发管理系统，保证产品设计标准的一致性。

2、众泰汽车全面推进国家制定的“中国制造 2025”，实现智能制造，工厂自动化率显著提升。整车四大工艺中焊装和涂装自动化率将达到 80%。

3、众泰汽车建立了高标准、国际化的战略合作供应商平台。如：德国博世、英国莲花、美国江森、德赛西威、伟巴斯特等国际知名供应商，并培育了一批国内战略合作的供应商，涉及底盘、车身、内外饰和电子电器等。

4、众泰汽车启动“提升渠道质量，打造五星服务”的重大举措。通过健全服务流程、开展星级评定、持续进行技能培训、完善管理机制、实施“双向外出”服务等措施来打造五星级标准，提供“私人管家和定制式”贴心服务。此举不仅提升了终端销售网络的硬件环境与服务意识，也提高了消费者满意度与忠诚度。

5、众泰汽车通过开展体育赛事等营销提升品牌影响力，“众行中国，一带一路”做足体验、征战 COC 场地越野赛，成就冠军品质。秉承“谦和诚信、创新务实、追求卓越、回报社会”的企业宗旨，以“一路好朋友”为品牌理念，积极践行低碳社会、科技创新、绿色环保的科学发展观，树立了品质派的正面众泰企业形象。

以上为本次媒体说明会的主要内容。公司将在本次说明会召开后的两个交易

日内，在互动易刊载本次说明会文字记录。公司指定的信息披露媒体为《证券时报》、《证券日报》、《中国证券报》、《上海证券报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

黄山金马股份有限公司董事会

二〇一六年十月二十四日