

战略合作协议(草案)

甲方：上海金玖机械租赁有限公司

乙方：

合作原则：

甲乙双方无任何股权关系，仅仅是联合合作，共同面对市场营销，互相配合，共同扩大各自独立的业务。同时有偿为双方的车辆提供服务保养及日常维护。

甲方认可：

1. 甲方将乙方免费放到甲方的推广型全国性租赁的网站上，当地客户自行直接与乙方联系，甲方免费推广，乙方可自行报价提供熟悉认可的品牌与接触客户。如果乙方需要甲方资源甲方积极配合，甲方不干涉。金玖网站改版中。
2. 如果乙方需要甲方可提供购买资金支持（强大的及低融资成本）
3. 如果乙方需要甲方也可以提供性价比高的车辆（故障率低价格低的车辆）
4. 甲方可为合作伙伴提供进口二手车的服务，或共同去欧洲或日本联合采购，共同进货，享受最低的价格优势。
- 5 甲方为乙方提供高的二手残值处理。（公用的二手平台及库存明细直接销售或采购，乙方也可以将自己的旧车放到二手车平台上独立销售）
- 6 甲方提供标准的租赁车队的管理模式合同版本和财务标准培养合作伙伴。
7. 甲方培训租赁业务风险控制及租赁核算方式。
8. 甲乙双方可以建立灵活的联合采购的规模降低车辆购买价格。
9. 除非乙方服务导致客户投诉或者乙方损毁甲方，甲方将另寻合作伙伴。

乙方认可：

1. 认可甲方将乙方的联络方式及公司作为当地的维修服务中心。
- 2 乙方保证甲方在当地租赁车的服务及保养的顺利进行。
3. 乙方自愿将自己的二手车资源放到面对国内及国际市场销售的 www.hephan.com 二手平台上，我们会登记车辆货源所有人联系方式乙方独立自己定价自己销售，甲方积极配合不做任何干涉。
4. 乙方保证不损毁甲方，双方保持互惠互赢的原则合作。
- 5 乙方在独立销售二手车的时候不允许欺骗隐瞒客户二手车的真实的车况，如果遇到欺骗性投诉我们将有权删除相关信息。

1. 提供低成本的资金（分期付款的方式）解决战略伙伴的资金压力。

例如：战略伙伴有客户需要租赁叉车缺少现金购买，合作伙伴自己采购，金玖可以在合作伙伴保证分期付款的方式下提供 4%-8% 的利息成本（其中包括融资管理费）合作伙伴所考虑的问题仅仅是如何保证分期付款，无需资金压力，努力扩大自己的租赁规模。甲方也可以免费介绍提供融资渠道给合作方。

2. 合作伙伴双方互相提供优质的车辆（合作伙伴如果觉得自己采购的车辆价格高。金玖也可以提供性价比高的车，提供租赁业务培训让租赁公司明白提供性价比高的车辆可以节约维修的成本包括人工维修的成本。让合作伙伴理解租赁价格的高低及购买车辆的价格不代表租赁结束后是否赚钱。随着人工成本的增加日常人工及维护成本（包括维修配件及路途油费及维修汽车折旧等等）才是取决与租赁否赚钱。双方都可以将自己的库存或性价比高的资源提供给合作伙伴。

3 有偿为所有合作伙伴的租赁车辆在当地提供维修保养的业务。合同期满后该车辆有偿或无偿转给当地合作伙伴。

例如：金玖在 A 地公司租赁 2 台叉车。当地的合作伙伴提供有偿的服务工作。同时可以协商在租赁期满后将该车辆有偿或无偿转让给当地的合作伙伴。以壮大合作伙伴自己的租赁队伍与规模。

4. 合作公司共有的全国性的最大的二手叉车销售及二手零部件的平台业务：上海赫凡机电设备（上海）有限公司 网址：www.hephan.com

为合作伙伴获得最大的二手车销售价格。合作伙伴可以在此平台上获得所有二手平台及各个合作伙伴的二手库存情况及直接采购资源共享互相借用车辆。同时合作伙伴可以直接通过该平台销售直接获得销售的最高的利润。为合作伙伴提供进口电瓶叉车的服务，配合合作商收购置换旧车，

5：二手车平台也可以依据合作伙伴需要为合作伙伴提供租赁期满后的车辆直接回购业务以保证合作方的资金流运作。二手车平台资源共享，互相内部折扣价格调配短租。

6. 培训租赁业务风险控制及租赁核算方式

金玖拥有全套的新加坡 30 年租赁 1 万台的管理模式，财务及风险控制标准。我们将免费为战略伙伴培训租赁市场风险，防止目前 80%合作租赁公司走入浮亏或者现金流断裂的漩涡。

7. 通过预测建立灵活的联合采购的规模降低车辆购买价格

我们可以通过集体讨论的方式做好预测集中采购压低供应商的价格及付款条件，以让我们的租赁业务具有同行业的成本竞争力。

8. 未来：

我们将希望将合作伙伴培养成每个地区很大的管理正规的租赁公司，在正规的基础上将来我们通过各自认可的市场价值通过股份互换或者合并的方式建立更大的联合体。

甲方：上海金玖机械租赁有限公司

乙方：

签字：

日期：

签字：

日期：

有效期：签字日期起 2 年