

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。

本公告載有涉及風險及不明確因素的前瞻性陳述。除過往事實陳述以外的所有陳述均為前瞻性陳述。該等陳述涉及已知及未知風險、不明確因素及其他因素，當中若干並非本公司所能控制，其可導致實際業績、表現或成果與該等前瞻性陳述所明示或暗示者存在重大差異。閣下不應依賴前瞻性陳述作為未來事件的預測。本公司概不承擔任何更新或修訂任何前瞻性陳述的責任，無論是否由於新資料、未來事件或其他因素所致。



**China Yongda Automobiles Services Holdings Limited**  
**(中國永達汽車服務控股有限公司)**  
(於開曼群島註冊成立之有限公司)  
(股份代號：03669)

**中期業績公告**  
**截至二零一四年六月三十日止六個月**

中國永達汽車服務控股有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)欣然宣佈截至二零一四年六月三十日止六個月本公司及其附屬公司(統稱為「本集團」)的未經審核簡明綜合中期財務業績，連同截至二零一三年六月三十日止六個月之比較數據。

**集團財務摘要**

- 截至二零一四年六月三十日止六個月的收入為人民幣14,901.6百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣11,818.5百萬元增長26.1%。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月的毛利為人民幣1,304.8百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣978.0百萬元增長33.4%。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月的毛利率為8.76%，較截至二零一三年六月三十日止六個月的8.27%增加0.49個百分點。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月的經營利潤為人民幣628.4百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣443.1百萬元增長41.8%。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月的淨利潤為人民幣338.1百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣266.7百萬元增長26.7%。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月的本公司擁有人應佔淨利潤為人民幣310.4百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣230.3百萬元增長34.8%。
- 截至二零一四年六月三十日止六個月每股盈利(基本及攤薄)為人民幣0.21元。

## 市場回顧

二零一四年上半年，中國汽車市場繼續保持穩健增長。根據中國汽車工業協會的資料，二零一四年上半年中國汽車銷量達到約1,168.35萬輛，較二零一三年同期增長約8.4%，其中乘用車受到多功能乘用車和運動型多用途乘用車需求拉動，銷量增長明顯，達到約963.38萬輛，較二零一三年同期增長約11.2%。

受惠於新乘用車車型、特別是國產和入門級車型的不斷推出以及消費者置換升級的旺盛需求，二零一四年上半年中國豪華及超豪華品牌乘用車銷量依然保持強勁增長，大大高於中國乘用車市場的平均增長水平。二零一四年上半年，主流豪華品牌寶馬／迷你、奧迪、捷豹／路虎及沃爾沃在中國大陸銷量分別達到約22.50萬輛、26.87萬輛、6.24萬輛和3.86萬輛，較二零一三年同期分別增長約23.1%、17.8%、47.9%和34.3%。

同時，受中國乘用車保有量增長和車齡老化的驅動，中國乘用車售後服務市場增長潛力巨大，二零一四年上半年持續實現快速增長。此外，豪華及超豪華品牌乘用車客戶對高品質的維修保養及其他相關延伸產品和服務的需求和較低的價格敏感度，進一步推動了豪華及超豪華品牌乘用車售後服務市場的增長。根據羅蘭貝格的預測，至二零一八年，中國豪華及超豪華品牌乘用車保有量將達到約1,608萬輛，年複合增長率（「年複合增長率」）約23%，其中車齡大於兩年的乘用車比例將提升到約74%。受益於此，根據羅蘭貝格的預測，至二零一八年中國豪華及超豪華品牌乘用車售後服務市場收入將達到約人民幣3,430億元，年複合增長率約22%。另外，根據羅蘭貝格的預測，至二零一八年，中國二手車交易量將達到968萬輛，年複合增長率約18%。同時，二零一三年中國汽車金融的滲透率僅為18%，遠低於西方發達國家水平。我們相信，未來隨著乘用車保有量的持續上升和市場的不斷成熟，中國豪華及超豪華品牌乘用車的維修保養服務、延伸產品和服務、保險及汽車金融服務、二手車、汽車經營租賃和融資租賃等後市場業務將持續取得快速增長。

## 業務回顧

作為中國領先的乘用車零售商及綜合性服務供應商，我們於二零一四年上半年取得良好增長。截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的收入及毛利分別為人民幣149.02億元和人民幣13.05億元，較二零一三年同期分別增長26.1%及33.4%。毛利率從二零一三

年上半年的8.27%提升至二零一四年上半年的8.76%。截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的經營利潤、淨利潤及本公司擁有人應佔淨利潤分別為人民幣6.28億元、人民幣3.38億元和人民幣3.10億元，較二零一三年同期分別上升了41.8%、26.7%和34.8%。二零一四年上半年我們業務的重大發展概述如下：

### 乘用車銷售較快增長，後市場業務快速發展

- **乘用車銷售：**二零一四年上半年中國乘用車市場繼續穩健增長，零售價格總體上保持穩定。本集團管理層根據市場情況的變化，為提升盈利能力，持續致力於充分利用廠方商務政策、優化銷售業務管理模式、加強車輛庫存管理和車型結構優化、利用管理信息系統加強銷售價格管理，以取得銷量的可持續增長、良好的庫存水平、合理的盈利能力之間的平衡。

儘管市況充滿挑戰，受乘用車市場整體增長及本集團新開業和收購兼併網點所帶來新增銷量的驅動，本集團二零一四年上半年乘用車銷量較二零一三年同期增長23.4%，至45,974輛，其中豪華及超豪華品牌乘用車銷量較二零一三年同期增長38.3%，至二零一四年上半年的25,992輛。二零一四年上半年乘用車銷售收入為人民幣131.90億元，較二零一三年同期增長25.0%，其中豪華和超豪華品牌乘用車銷售收入為人民幣107.60億元，較二零一三年同期增長29.8%，豪華和超豪華品牌乘用車銷售收入佔乘用車銷售收入的比例進一步從二零一三同期的78.5%提升至二零一四年上半年的81.6%。受益於較高毛利率的豪華及超豪華品牌乘用車銷售收入佔比的提高，本集團二零一四年上半年乘用車銷售毛利率從二零一三年上半年的3.88%提升至4.01%。

- **售後服務：**二零一四年上半年，我們的維修保養服務持續取得快速增長，特別是豪華和超豪華品牌，這主要是由於我們持續提升「一站式」維修保養服務的質量和客戶滿意度；利用知名的「永達」品牌加強市場營銷和推廣；加強與保險公司的合作，提升事故車維修比例；通過維修保養流程和管理的提升，以及零部件的集中採購，有效提高維修保養服務效率及降低成本。

與此同時，通過我們的「一站式」服務，我們持續加強向客戶提供全方位、差異化和增值的汽車延伸產品和服務，主要包括汽車裝潢、汽車配件、汽車改裝、汽車美容及養護、汽車延保、汽車登記代理、汽車檢測、道路救援及俱樂部會員服務等。通過銷售流程的持續改進和再造、有競爭力的考核和激勵機制以及符合客戶需求的供應商及產品的引入，二零一四年上半年我們的汽車延伸產品與服務業務也較大幅度地推動了售後服務收入的整體增長。

此外，我們新開業網點售後服務收入的快速提升及收購兼併網點的貢獻亦是我們售後服務收入整體增長的另一推動因素。

另外，隨著豪華和超豪華品牌乘用車保有量的不斷增加，4S店的售後客戶也在不斷增加。同時，受等待時間及價格因素的影響，部分車齡較長的售後客戶從4S店有所流失，這部分客戶希望得到更便捷和更多樣化的售後服務。為滿足消費者的需求，二零一三年底我們在上海開業了第一家自有「車易修」品牌豪華車維修中心，以有效吸引4S店的流失售後客戶，特別是「車易修」門店周邊的客戶，從而與4S店售後業務形成差異化的互補。二零一四年上半年，通過建立專業經營團隊和績效獎勵機制、完善管理流程和標準、加強網點周邊市場的開拓與營銷、推進與保險公司的業務合作，我們的第一家「車易修」網點取得了良好的業務發展開端，並為我們未來新開業「車易修」網點的運營積累了寶貴經驗。與此同時，我們正在籌備5家新的「車易修」網點，目前正在進行開業前的相關準備工作，預計將於二零一四年下半年開業。

二零一四年上半年，我們主要包括維修保養服務及汽車延伸產品和服務在內的售後服務收入達到人民幣15.71億元，較二零一三年同期增長38.3%，其中豪華及超豪華品牌售後服務收入達到人民幣11.94億元，較二零一三年同期增長約54.2%。二零一四年上半年，我們的售後服務毛利率為46.60%，與二零一三年同期的46.38%相比略微上升。

- **汽車經營租賃服務：**二零一四年上半年，我們的汽車經營租賃服務收入達到人民幣1.31億元，較二零一三年同期增長3.4%。為使我們汽車經營租賃服務向上海以外省市延伸，二零一四年上半年，我們在4個重點城市設立了汽車經營租賃分公司。

- **融資租賃服務**：繼二零一三年永達融資租賃有限公司正式開業後，二零一四上半年，我們引入具有豐富銀行和融資租賃專業經驗的管理人才，完善了永達融資租賃有限公司的組織架構、業務流程、管理制度和風險控制體系；依托永達全國銷售服務網點，在上海之外設立了18家永達融資租賃有限公司的分公司，將融資租賃業務從上海向全國延伸；建立了以4S店為銷售觸點的渠道銷售和大客戶直銷並舉的銷售模式；進一步加強與乘用車廠方合作，成為寶馬、奧迪等豪華品牌乘用車廠方認定的貼息融資租賃授權合作夥伴，並重點開發和設計融資租賃產品，陸續推出了「保價回購」、「氣球貸」、「增值服務貸」等新型融資租賃產品；將永達融資租賃有限公司遷入上海自由貿易試驗區，打通境內外融資渠道。二零一四年上半年，我們的融資租賃業務完成新增生息資產人民幣2.65億元，並呈現出逐月快速上升的趨勢。例如，二零一四年六月單月，我們完成新增生息資產近人民幣7,000萬元。
- **二手車業務**：二零一四年上半年，我們進一步加大力度推進二手車業務發展，完善內部管理架構，設立專門的二手車事業部；通過設立獨立的寶馬廠方授權二手車中心以及自建永達品牌的二手車連鎖大賣場，實現資源的有效整合和規模化、品牌化經營格局；完善二手車業務信息管理系統、加強對業務的有效監管和全國業務的有效整合；加大二手車專業人員的培養和儲備工作，完善考核機制；加強展廳的新車置換業務控制，提高二手車置換成交比例；建立永達豪華品牌二手車認證業務體系，實現二手車與金融、保險、延保、用品、維修等業務的有效捆綁，提升二手車零售業務的附加值；同時，積極實施二手車業務與互聯網強勢營銷渠道如易車、天貓商城等的對接，為實現業務的轉型和升級奠定良好基礎。
- **其他後市場服務**：二零一四年上半年，我們通過進一步加強與保險公司、銀行、廠方金融公司的合作，以及強化對於金融產品滲透率、保險續保率等指標的管理，實現了保險以及金融產品代理服務佣金收入的持續快速增長。

二零一四年上半年，我們的保險、金融產品、二手車相關的後市場服務佣金收入達到人民幣1.01億元，較二零一三年同期增長56.7%。

## 網絡持續積極擴張

二零一四年上半年，我們繼續保持和發展與豪華及超豪華品牌乘用車領先製造商已建立的長期穩固戰略合作關係，並繼續專注於豪華及超豪華品牌，包括寶馬／迷你、奧迪、保時捷、捷豹／路虎、賓利、沃爾沃、凱迪拉克、林肯、英菲尼迪、雷克薩斯、摩根(英國復古豪華跑車品牌)。此外，我們亦選擇性地拓展別克、大眾及福特為主的中高端品牌銷售服務網絡。

二零一四年上半年，我們獲得了以豪華及超豪華品牌為主的9家新乘用車銷售和服務網點授權，包括1家寶馬4S店、2家寶馬授權維修中心、1家保時捷4S店、1家沃爾沃4S店、1家林肯4S店、1家一汽大眾4S店、1家上海大眾4S店及1家斯柯達4S店，其中特別值得一提的是寶馬深圳4S店和保時捷蘇州4S店的授權，這進一步加強了我們的豪華和超豪華品牌組合併使我們高質量地進入空白區域。

二零一四年上半年，我們有以豪華及超豪華品牌為主的11家乘用車銷售和服務網點新建成開業，包括2家寶馬4S店、1家奧迪4S店、2家捷豹／路虎4S店、1家保時捷4S店、1家凱迪拉克4S店、1家上海大眾4S店、1家摩根4S店、1家寶馬二手車中心、1家凱迪拉克城市展廳，例如：

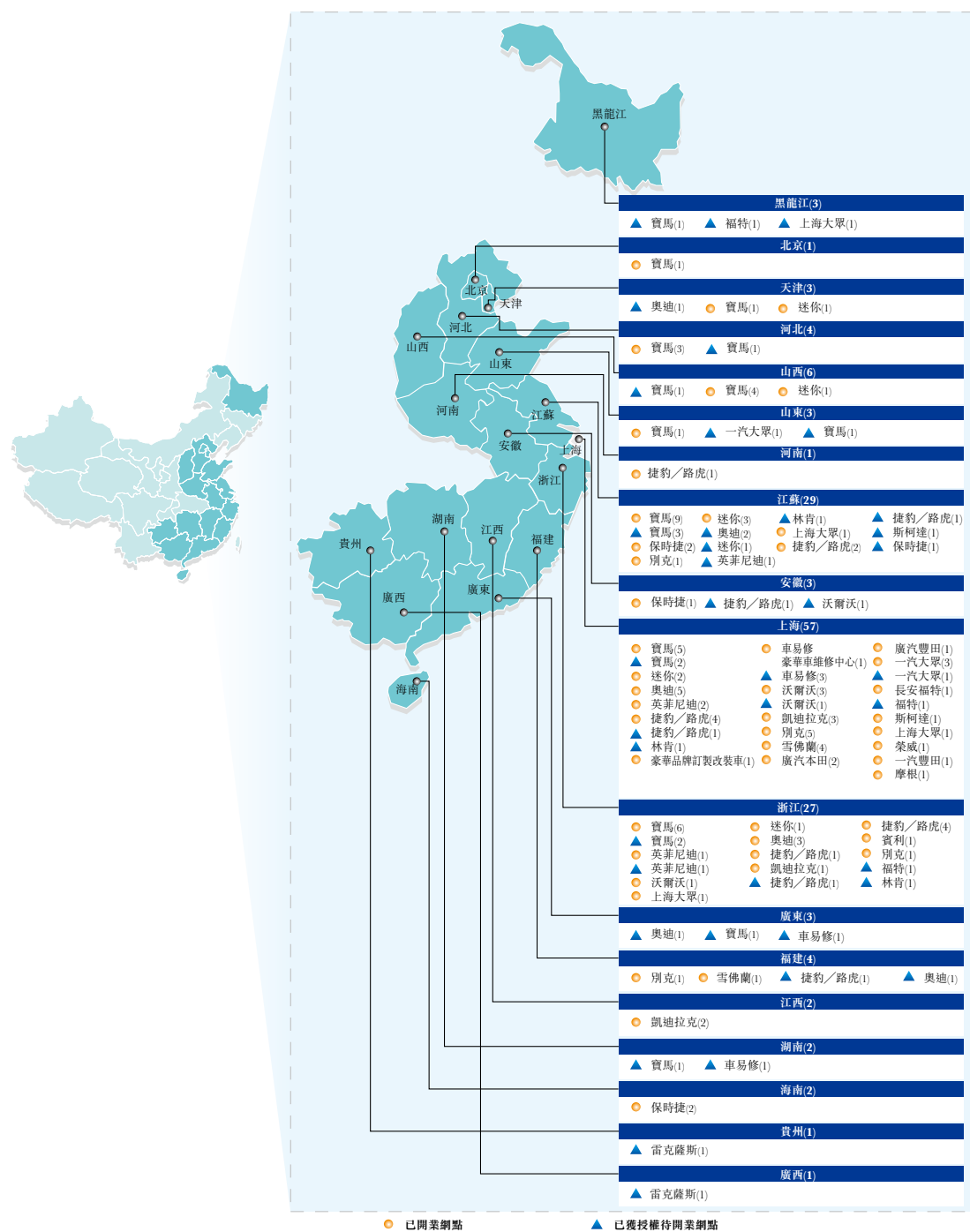
- 二零一四年四月，位於上海的全國最大寶馬二手車中心，上海寶誠二手車中心正式開業；
- 二零一四年五月，位於海南三亞的中國最南端保時捷中心，永達三亞保時捷中心正式開業。

二零一四年上半年，我們繼續積極貫徹集團的低成本兼併收購戰略，抓住市場上出現的兼併收購機會，成功收購了9家豪華品牌4S店和城市展廳，分別為位於天津的1家寶馬4S店和1家MINI城市展廳、位於上海的1家奧迪4S店和2家沃爾沃4S店、及正在籌建中的位於山東濟南的1家寶馬4S店、位於河北石家莊的1家寶馬4S店、位於貴州貴陽的1家雷克薩斯4S店和位於廣西南寧的1家雷克薩斯4S店。另外，我們也增持了2家保時捷4S店的股權，包括1家位於江蘇無錫的保時捷4S店19%的股權和1家位於江蘇南通的保時捷4S店11%的股權(增持後擁有這兩家保時捷4S店70%和60%的股權)。這些收購使得我們進入若干空白區域市場及取得新的豪華乘用車品牌授權，有助於我們未來實現持續快速的增長。另外，收購後，我們快速完成了團隊、管理、流程、文化等方面的整合工作，實現了收購後這些網點經營業績的較快提升。

下表載列我們截至二零一四年六月三十日的網點詳情：

	已開業網點	已獲授權 待開業網點	總計
豪華及超豪華品牌4S店	58	29	87
中高端品牌4S店	26	7	33
豪華品牌城市展廳	15	0	15
豪華品牌授權服務中心	5	4	9
豪華品牌授權認證二手車中心	2	0	2
自有車易修豪華車維修中心	1	5	6
	<u>107</u>	<u>45</u>	<u>152</u>
總計	<u>107</u>	<u>45</u>	<u>152</u>

我們持續經營以長三角為中心的廣泛網絡，並已向華北、東北、華中和華南等中國其他地區擴張。截至二零一四年六月三十日，我們已開業及已獲授權待開業的共計152家網點遍佈中國的3個直轄市和15個省的48個市，其地區分佈如下圖所示：





## 管理與營銷不斷提升

在我們快速擴大業務的同時，我們持續標準化及優化我們的管理流程，而且這些標準管理流程所產生的經營模式，易於在我們日後自建和收購的新網點中複製。二零一四年上半年，在管理提升方面，我們著重進行了以下工作：

- 通過「二次創業」未來發展戰略的持續宣導，進一步統一全體員工的目標和行動；
- 繼續強化品牌事業部，加強同品牌銷售和服務網點之間的資源共享和協同效應；
- 探索區域管理模式，加強同一區域內銷售和服務網點之間的資源共享和協同效應；
- 繼續利用管理信息系統，加強乘用車銷售的價格管理；
- 繼續加強毛利率和存貨週轉天數的目標管理；
- 繼續加強費用預算管理，提升盈利能力；
- 通過對原有業務流程和制度的梳理和提升，制定了永達企業運營管理標準手冊，提升企業運營水平；
- 對原有的人力資源管理制度進行改革，引入先進的崗位職級管理體系；
- 對企業總經理及其團隊的薪酬模式進行改革，使其團隊作為一個整體的薪酬與企業的盈利掛鉤，有效提升其主人翁精神和工作積極性；
- 繼續加快戰略人才的培養，建立關鍵管理人員的合理儲備和梯隊；
- 探索建立集團現金管理體系，提高資金使用效率，降低融資成本；及
- 持續提升管理信息系統，改善我們內部營運的整體一致性及透明度，並提高我們的經營效率。

此外，在市場營銷方面，二零一四年上半年我們不斷持續打造我們的企業品牌「永達」，並一直致力透過以下主要渠道進行營銷創新及鞏固客戶基礎：

- 堅持客戶導向策略，通過不同形式的客戶關懷活動，提升客戶滿意度；
- 強化多媒體「96818」的集中客戶服務和管理平台；
- 大力推廣透過電視購物頻道及在線購物平台進行營銷，並不斷創新；在已上線永達車世界APP的基礎上，成功開發和上線了統一的「永達汽車」微信服務號，進一步探索O2O全新營銷模式。
- 持續舉辦和推出不同主題的銷售和售後線上和線下營銷活動，例如：
  - 在天貓商城永達汽車專營店原有新車銷售模塊的基礎上，推出二手車拍賣、精品銷售、維修保養等業務模塊，尤其是維修保養券的推出，實現了在線支付和4S店線下體驗的結合，形成O2O的閉環營銷模式；
  - 加強與保險公司、銀行等業務夥伴的合作，開展針對其內部員工和信用卡貴賓用戶的精準營銷；
  - 定期的服務月主題活動，持續不斷的季節性汽車零部件以及附件、裝潢用品的促銷活動；
  - 形式多樣的消費積分活動，以及定期的車主俱樂部活動；
  - 通過客戶微信好友圈進行的口碑營銷活動。

我們管理和營銷水平的提升，得到了多項認可。例如，二零一四年上半年我們獲得了諸多著名乘用車製造商頒發的多個獎項，包括但不限於：

- 兩家寶馬4S店的總經理分獲寶馬中國二零一三年度「最佳經銷商總經理」個人獎項；
- 三家MINI 4S店和城市展廳位列MINI中國二零一三年度「最佳表現經銷商大獎」前十名；
- 一家位於上海的奧迪4S店榮獲奧迪中國二零一三年度「最佳銷售業績獎」和「特殊貢獻獎」；
- 一家位於上海的捷豹／路虎4S店榮獲捷豹路虎中國二零一三—二零一四年度「路虎年度最佳經銷商」和「捷豹年度最佳經銷商」等五個年度最佳獎項；
- 一家位於上海的捷豹／路虎4S店榮獲捷豹路虎中國二零一三—二零一四年度「捷豹年度最佳經銷商」獎；
- 一家位於河南鄭州的捷豹／路虎4S店榮獲捷豹路虎中國二零一三—二零一四年度「路虎年度最佳經銷商」和「捷豹年度最佳銷售經銷商」獎；
- 一家位於上海的沃爾沃4S店榮獲沃爾沃中國二零一三年度「最佳經銷商」獎、「最佳總經理」獎和「最佳銷售經理」獎；
- 兩家位於上海的英菲尼迪4S店同時榮獲英菲尼迪中國二零一三年度「十佳經銷商」大獎、而其中一家4S店總經理榮獲「最佳總經理」個人大獎；
- 一家位於上海的斯柯達4S店榮獲斯柯達全球二零一三年度「最佳經銷商」獎。

## 中期業績

董事會欣然宣佈截至二零一四年六月三十日止六個月本集團的未經審核簡明綜合業績如下：

### 簡明綜合損益及其他全面收入表

	附註	截至六月三十日止六個月	
		二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
收入	3	14,901,576	11,818,457
銷售及服務成本		<u>(13,596,802)</u>	<u>(10,840,492)</u>
毛利		1,304,774	977,965
其他收入及其他收益及虧損	4	140,446	88,246
分銷及銷售費用		(539,548)	(414,916)
行政費用		(277,230)	(208,240)
融資成本		(192,100)	(96,758)
分佔合營公司溢利		5,305	3,583
分佔聯營公司溢利		1,006	960
除稅前溢利	5	442,653	350,840
所得稅開支	6	<u>(104,587)</u>	<u>(84,100)</u>
期內溢利及全面收入總額		<u>338,066</u>	<u>266,740</u>
以下各項應佔			
期內溢利及全面收入總額：			
本公司擁有人		310,420	230,263
非控股權益		<u>27,646</u>	<u>36,477</u>
		<u>338,066</u>	<u>266,740</u>
每股盈利 — 基本及攤薄	8	<u>人民幣0.21元</u>	<u>人民幣0.16元</u>

# 簡明綜合財務狀況表

	附註	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		2,786,299	2,228,386
預付租賃款項		517,315	374,502
商譽		269,165	104,927
無形資產		419,048	275,635
收購物業、廠房及設備 所支付的按金		87,717	75,991
收購土地使用權所支付的按金		63,988	173,444
收購一間附屬公司所支付的按金		—	35,380
於合營公司的權益		79,876	66,571
於聯營公司的權益		17,698	26,947
應收融資租賃款項	9	84,696	32,556
遞延稅項資產		55,347	48,722
		<u>4,381,149</u>	<u>3,443,061</u>
<b>流動資產</b>			
預付租賃款項		13,415	9,515
存貨	10	3,777,003	3,447,838
應收融資租賃款項	9	162,827	55,681
貿易及其他應收款項	11	4,679,488	3,443,629
應收關連方款項		32,381	33,176
在途現金		99,580	81,628
已抵押銀行存款		713,235	965,221
定期存款		100,000	—
銀行結餘及現金		1,193,441	1,418,408
		<u>10,771,370</u>	<u>9,455,096</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	12	4,074,307	3,667,080
應付關連方款項		13,112	20,694
所得稅負債		379,302	352,328
借款		5,419,823	3,887,420
		<u>9,886,544</u>	<u>7,927,522</u>
<b>流動資產淨額</b>		<u>884,826</u>	<u>1,527,574</u>
<b>總資產減流動負債</b>		<u>5,265,975</u>	<u>4,970,635</u>

## 簡明綜合財務狀況表(續)

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
<b>非流動負債</b>		
借款	99,783	51,171
中期票據	1,151,787	1,149,892
其他負債	40,971	14,741
遞延稅項負債	92,289	63,375
	<u>1,384,830</u>	<u>1,279,179</u>
<b>淨資產</b>	<u>3,881,145</u>	<u>3,691,456</u>
<b>資本及儲備</b>		
股本	12,065	12,065
儲備	3,556,991	3,412,000
	<u>3,569,056</u>	<u>3,424,065</u>
本公司擁有人應佔權益	3,569,056	3,424,065
非控股權益	312,089	267,391
	<u>3,881,145</u>	<u>3,691,456</u>
<b>總權益</b>	<u>3,881,145</u>	<u>3,691,456</u>

# 簡明綜合財務報表附註

截至二零一四年六月三十日止六個月

## 1. 一般資料及編製基準

本公司於二零一一年十一月七日在開曼群島註冊成立為公眾有限公司，其股份於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）上市。本公司的註冊辦事處位於190 Elgin Avenue, George Town, Grand Cayman KY1-9005, Cayman Islands 及其香港主要營業地點為香港皇后大道中99號中環中心57樓5708室。

本公司為一間投資控股公司。本公司之附屬公司主要通過其4S（即銷售、零部件、服務及信息反饋）經銷店於中國從事汽車銷售、提供售後服務、分銷汽車保險產品，並提供汽車經營租賃服務及融資租賃服務。本公司及其附屬公司於下文統稱為「本集團」。

簡明綜合財務報表以人民幣（「人民幣」）呈列，與本公司的功能貨幣相同。

此外，簡明綜合財務報表乃按照聯交所證券上市規則附錄16之適用披露規定及國際會計準則委員會（「國際會計準則委員會」）頒佈之國際會計準則第34號「中期財務報告」而編製。

## 2. 主要會計政策

截至二零一四年六月三十日止六個月之簡明綜合財務報表所採用的會計政策及計算方法與編製本集團截至二零一三年十二月三十一日止年度之年度財務報表所遵循之會計政策及計算方法一致。

於本中期期間，本集團首次於本中期期間應用於本期期間內強制生效的國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）的新詮釋及若干修訂。

於本中期期間應用國際財務報告準則的新詮釋及修訂不會對該等簡明綜合財務報表及／或該等財務報表所載之披露中所列報的金額產生重大影響。

本集團並未提前應用下列已發佈但尚未生效的新訂或經修訂國際財務報告準則：

國際財務報告準則第9號	金融工具 <sup>1</sup>
國際財務報告準則第14號	監管遞延賬戶 <sup>2</sup>
國際財務報告準則第15號	與客戶之間的合約產生的收入 <sup>3</sup>
國際財務報告準則第11號修訂本	收購合營權益的會計 <sup>5</sup>
國際會計準則第16號	折舊及攤銷可接受方法的澄清 <sup>5</sup>
及國際會計準則第38號修訂本	
國際會計準則第19號修訂本	界定福利計劃：僱員供款 <sup>4</sup>
國際財務報告準則修訂本	國際財務報告準則二零一零年至二零一二年週期的年度改進 <sup>6</sup>
國際財務報告準則修訂本	國際財務報告準則二零一一年至二零一三年週期的年度改進 <sup>4</sup>
國際會計準則第16號及	農業：生產性植物 <sup>5</sup>
國際會計準則第41號	
國際會計準則第27號修訂本	獨立財務報表的權益方法 <sup>5</sup>

<sup>1</sup> 於二零一八年一月一日或之後開始的年度期間生效

<sup>2</sup> 於二零一六年一月一日或之後開始的第一份年度國際財務報告準則財務報表生效

<sup>3</sup> 於二零一七年一月一日或之後開始的年度期間生效

<sup>4</sup> 於二零一四年七月一日或之後開始的年度期間生效

<sup>5</sup> 於二零一六年一月一日或之後開始的年度期間生效

<sup>6</sup> 除有例外情況外，於二零一四年七月一日或之後開始的年度期間生效

本公司董事預期應用上述新訂或經修訂國際財務報告準則不會對本集團的財務業績及財務狀況產生任何重大影響。

### 3. 分部資料

以下為向董事會(本集團主要經營決策者)呈報的本集團按可呈報分部劃分的收入及業績分析，以供董事會作出資源分配及評估表現：

截至二零一四年六月三十日止六個月

	乘用車銷售 與服務 人民幣千元 (未經審核)	汽車租賃服務 人民幣千元 (未經審核)	總計 人民幣千元 (未經審核)
分部收入	<u>14,770,356</u>	<u>131,220</u>	<u>14,901,576</u>
分部溢利	<u>1,270,247</u>	<u>34,527</u>	<u>1,304,774</u>
其他收入及其他收益及虧損			140,446
分銷及銷售費用			(539,548)
行政費用			(277,230)
融資成本			(192,100)
分佔合營公司溢利			5,305
分佔聯營公司溢利			1,006
除稅前溢利			<u>442,653</u>

截至二零一三年六月三十日止六個月

	乘用車銷售 與服務 人民幣千元 (未經審核)	汽車租賃服務 人民幣千元 (未經審核)	總計 人民幣千元 (未經審核)
分部收入	<u>11,691,502</u>	<u>126,955</u>	<u>11,818,457</u>
分部溢利	<u>935,976</u>	<u>41,989</u>	977,965
其他收入及其他收益及虧損			88,246
分銷及銷售費用			(414,916)
行政費用			(208,240)
融資成本			(96,758)
分佔合營公司溢利			3,583
分佔聯營公司溢利			960
除稅前溢利			<u>350,840</u>

分部溢利指各分部所賺取的溢利，惟無分配其他收入及其他收益及虧損、分銷及銷售費用、行政費用、融資成本、分佔合營公司溢利及分佔聯營公司溢利。於回顧期間，分部間概無產生收入。因董事會並未對其進行定期檢討，故並無呈列分部資產及負債之分析。



來自主要產品及服務的收入

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
乘用車銷售：		
— 豪華及超豪華品牌 (附註a)	10,759,900	8,290,828
— 中高端品牌 (附註b)	2,430,133	2,265,069
小計	13,190,033	10,555,897
售後服務	1,570,725	1,135,605
汽車租賃服務	131,220	126,955
融資租賃服務	9,598	—
	<u>14,901,576</u>	<u>11,818,457</u>

附註：

- a. 豪華及超豪華品牌包括寶馬、迷你、奧迪、保時捷、捷豹、路虎、賓利、英菲尼迪、凱迪拉克、沃爾沃及其他。
- b. 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、福特、豐田及其他。

4. 其他收入及其他收益及虧損

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
其他收入包括：		
服務收入 (附註a)	101,261	64,633
來自汽車製造商的廣告支持 (附註b)	4,157	7,087
政府補貼 (附註c)	12,513	8,619
銀行存款的利息收入	12,408	9,055
其他	746	1,643
	<u>131,085</u>	<u>91,037</u>
其他收益及虧損包括：		
出售物業、廠房及設備的虧損	(1,596)	(1,871)
出售聯營公司權益之收益	8,195	—
收購代價後續調整之收益	2,269	—
出售一間附屬公司的虧損	—	(718)
其他	493	(202)
	<u>9,361</u>	<u>(2,791)</u>
總計	<u>140,446</u>	<u>88,246</u>

附註：

- a. 服務收入主要來自若干汽車銷售相關附屬服務，如分銷汽車保險產品及汽車金融產品。

- b. 來自汽車製造商的廣告支持與彼等的推廣活動有關。
- c. 政府補貼指收取自地方財政部門對本集團產生的開支進行補償的無條件補貼。

## 5. 除稅前溢利

除稅前溢利乃經扣除下列各項後而得出：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
物業、廠房及設備折舊	130,434	95,765
解除預付租賃款項	<u>6,341</u>	<u>3,291</u>

## 6. 所得稅開支

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
即期稅項：		
中國企業所得稅(「企業所得稅」)	112,190	91,370
過往年度中國企業所得稅撥備不足(超額撥備)	<u>8</u>	<u>(161)</u>
	112,198	91,209
遞延稅項		
本期間	<u>(7,611)</u>	<u>(7,109)</u>
	<u>104,587</u>	<u>84,100</u>

本公司及富海國際投資有限公司(本公司附屬公司)為分別於開曼群島及英屬維爾京群島註冊成立的免稅公司。

滙富國際投資集團有限公司(本公司附屬公司)於香港註冊成立，自註冊成立以來概無任何須繳納香港利得稅的應課稅溢利。

根據中國企業所得稅法(「企業所得稅法」)及企業所得稅法實施條例，中國附屬公司的稅率為25%。所得稅稅率25%乃適用於本集團所有中國附屬公司。

根據企業所得稅法，由二零零八年一月一日起對中國附屬公司所賺取的溢利而宣派的股息徵收預扣稅。於簡明綜合財務報表中並未就中國附屬公司累計溢利應佔臨時差額計提遞延稅項撥備，原因是本集團能控制撥回臨時差額的時間以及該臨時差額未必會於可預見未來撥回。

## 7. 股息

於本中期期間，截至二零一三年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.12元已獲宣派，並按中國人民銀行於二零一四年五月十六日公佈的人民幣兌換港元(「港元」)的匯率中間值(即1.00港元兌換人民幣0.79501元)由股份溢價以港元派付予本公司擁有人。於本中期期間，已宣派並派付的末期股息總額為約人民幣177,603,000元。

於截至二零一三年六月三十日止六個月，截至二零一二年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.095元已獲宣派，並已按中國人民銀行於二零一三年五月二十八日公佈的人民幣對港元的中間匯率(即1.00港元對人民幣0.79627元)支付予本公司擁有人。於截至二零一三年六月三十日止六個月，已宣派及支付的末期股息總額為約人民幣140,602,000元。

## 8. 每股盈利

本公司擁有人應佔每股基本盈利乃根據下列數據計算：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 人民幣千元 (未經審核)
<b>盈利</b>		
本公司擁有人應佔期內溢利	<u>310,420</u>	<u>230,263</u>
	千股	千股
<b>股份數目</b>		
計算每股基本盈利的普通股數目	<u>1,480,022</u>	<u>1,480,022</u>

由於截至二零一三年六月三十日及二零一四年六月三十日止六個月並無已發行任何潛在普通股，故每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

## 9. 融資租賃應收款項

本集團以融資租賃的方式租出若干汽車。租賃所有的固有利率乃根據租賃條款於合約日期釐定。

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)		二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)	
	按如下分類分析：			
流動	<u>162,827</u>		55,681	
非流動	<u>84,696</u>		32,556	
	<u>247,523</u>		<u>88,237</u>	

	最低租賃付款		最低租賃付款的現值	
	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
融資租賃應收款項包括：				
一年內	168,257	55,769	162,827	55,681
一年以上但不超過兩年	59,674	21,989	52,992	19,220
兩年以上但不超過五年	<u>35,333</u>	<u>15,317</u>	<u>31,704</u>	<u>13,336</u>
	263,264	93,075	247,523	88,237
減：未賺取之財務收入	<u>(15,741)</u>	<u>(4,838)</u>	—	—
應收最低租賃付款的現值	<u>247,523</u>	<u>88,237</u>	<u>247,523</u>	<u>88,237</u>

上述融資租賃的實際年利率約為12% (二零一三年：8%)。

於二零一四年六月三十日，本集團已收取客戶融資租賃按金。已收取客戶按金中約人民幣37,839,000元 (二零一三年：人民幣11,609,000元) 及人民幣30,558,000元 (二零一三年：人民幣10,275,000元) 已分別確認為其他非流動負債及流動負債。

## 10. 存貨

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
汽車	3,406,434	3,146,318
零部件及配件	370,569	301,520
	<u>3,777,003</u>	<u>3,447,838</u>

## 11. 貿易及其他應收款項

本集團給予其客戶的信貸政策載列如下：

- 一般而言，銷售汽車須支付按金及墊款，而售後服務一般須待有關服務完成後以現金結算。然而，就若干乘用車銷售及售後服務的公司客戶而言，我們授予不超過90日的信貸期；
- 就汽車租賃服務而言，本集團一般授予其客戶30日至60日的信貸期；及
- 就融資租賃客戶，本集團根據租賃協議條款向客戶收取按金並授予不超過30日的信貸期。

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項	<u>283,279</u>	<u>275,305</u>
其他應收款項包括：		
支付予供應商的預付款項及按金	2,403,075	1,386,586
為借款支付予供應商控制實體按金	110,400	70,625
有關物業的預付款項及租賃按金	65,247	59,058
來自供應商的應收返利	1,347,717	1,356,531
應收保險佣金	18,455	22,080
員工墊款	9,059	7,640
可收回增值稅	277,346	192,312
向非控股股東墊款 (附註1)	28,025	14,250
向獨立第三方墊款 (附註1)	25,100	—
收購一間附屬公司所支付的按金 (附註2)	1,400	—
其他	110,385	59,242
	<u>4,396,209</u>	<u>3,168,324</u>
	<u>4,679,488</u>	<u>3,443,629</u>
非流動		
收購一間附屬公司所支付的按金 (附註2)	—	35,380

附註：

- (1) 結餘為無抵押、免息及無固定償還期限。
- (2) 於二零一三年十一月，本集團與獨立第三方訂立一份買賣協議，以收購一間實體（主要持有土地租賃權）的全部股權。於截至二零一三年十二月三十一日止年度，本集團已支付按金約人民幣35,380,000元。期內，該交易已完成。已付按金包括(i)交易代價人民幣9,100,000元及(ii)緊接收購前結算被收購方前股東的墊款人民幣24,880,000元。

以下為本集團於各報告期末按發票日期呈列的貿易應收款項的賬齡分析：

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
0至90日	<u>283,279</u>	<u>275,305</u>

於報告期末，概無貿易應收款項已逾期但未減值。本集團概不知悉其貿易應收款項的信貨質素出現任何惡化的情況。於接納任何新客戶前，本集團會對潛在客戶的信貨質素進行評估並按客戶劃分信用額度。

## 12. 貿易及其他應付款項

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
貿易應付款項	188,216	139,649
應付票據	<u>2,386,787</u>	<u>2,288,444</u>
	<u>2,575,003</u>	<u>2,428,093</u>
其他應付款項		
其他應付稅項	33,461	44,049
客戶墊款及按金	846,702	724,914
收購物業、廠房及設備的應付款項	64,711	92,641
應付租金	48,868	35,560
應付工資及福利	16,171	35,699
應計利息	62,968	25,063
應計核數費用	2,200	3,800
其他應計費用	21,731	26,645
發行中期票據所應付的交易成本	1,253	3,132
來自附屬公司非控股股東的墊款(附註)	161,094	91,730
收購附屬公司應付的代價	103,711	44,338
來自己收購附屬公司前股東的墊款(附註)	51,834	—
根據融資租賃自客戶收取的按金	30,558	10,275
收購一間附屬公司之非控股權益應付的代價	—	60,000
其他	<u>54,042</u>	<u>41,141</u>
	<u>1,499,304</u>	<u>1,238,987</u>
	<u>4,074,307</u>	<u>3,667,080</u>

附註：結餘為無抵押、免息及無固定償還期限。

預付款項及按金通常要求於採購前支付予供應商。本集團的貿易應付賬款乃主要與採購零部件及配件相關。若干供應商通常就採購零部件及配件向本集團授予不超過90日之信貸期。應付票據主要關乎本集團使用信貸期為一至三個月之銀行承兌票據為採購乘用車撥付資金。

以下為本集團於報告期末按款項到期日呈列的貿易應付賬款的賬齡分析：

	二零一四年 六月三十日 人民幣千元	二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
0至90日	<u>2,575,003</u>	<u>2,428,093</u>

### 13. 報告期末後事項

於二零一四年七月十八日，本公司發行了五年期可換股債券（「債券」），本金額合共為人民幣1,000,000,000元，年息為1.50厘。該債券於二零一四年七月二十一日於聯交所上市。有關債券的條款詳情載列於本公司日期為二零一四年六月二十五日之公告。本公司董事現正評估債券發行對本集團財務報表的影響。

## 財務回顧

### 收入

截至二零一四年六月三十日止六個月收入為人民幣14,901.6百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣11,818.5百萬元增長26.1%，這主要是由於豪華及超豪華乘用車銷售與售後服務增長所致。下表載有我們於所示期間的收入及相關資料明細：

	截至六月三十日止六個月					
	二零一三年			二零一四年		
	金額 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)	金額 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)
乘用車銷售						
豪華及超豪華品牌	8,290,828	18,800	441	<b>10,759,900</b>	<b>25,992</b>	<b>414</b>
中高端品牌	<u>2,265,069</u>	<u>18,447</u>	<u>123</u>	<u>2,430,133</u>	<u>19,982</u>	<u>122</u>
小計	<u>10,555,897</u>	<u>37,247</u>	<u>283</u>	<u>13,190,033</u>	<u>45,974</u>	<u>287</u>
售後服務	1,135,605	—	—	<b>1,570,725</b>	—	—
汽車經營租賃服務	126,955	—	—	<b>131,220</b>	—	—
融資租賃服務	—	—	—	<b>9,598</b>	—	—
總計	<u>11,818,457</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>14,901,576</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

截至二零一四年六月三十日止六個月的乘用車銷售收入為人民幣13,190.0百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣10,555.9百萬元增長25.0%，此主要是由於(i)中國對乘用車(尤其是豪華及超豪華品牌乘用車)的整體需求繼續增長；(ii)我們於過往年度開業網點收入持續增長；及(iii)我們二零一三年及二零一四年上半年新開業和收購兼併網點帶來的乘用車銷量增加所致。雖然由於入門級車型及國產車型所佔比例上升導致我們的豪華及超豪華品牌乘用車平均售價輕微下降，但是由於我們的豪華及超豪華品牌乘用車銷售收入佔比持續上升，我們的二零一四年上半年乘用車總體平均售價較二零一三年同期上升約1.2%。

截至二零一四年六月三十日止六個月的售後服務收入為人民幣1,570.7百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣1,135.6百萬元增加38.3%，此主要是由於我們(i)持續提升「一站式」維修保養服務的質量和客戶滿意度；(ii)利用知名的「永達」品牌加強市場營銷和推廣；(iii)加強與保險公司的合作，提升事故車維修比例；(iv)我們努力創新及推出全方位、差異化和增值的汽車延伸產品及服務；(v)我們持續提升服務效率；及(vi)二零一三年及二零一四年上半年新開業和收購兼併網點帶來的售後服務收入增加所致。

截至二零一四年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務收入為人民幣131.2百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣127.0百萬元增加3.4%。

截至二零一四年六月三十日止六個月的融資租賃服務收入為人民幣9.6百萬元。永達融資租賃有限公司於二零一三年五月正式開業，所以截至二零一三年六月三十日止六個月暫時沒有錄得收入。

## 銷售及服務成本

截至二零一四年六月三十日止六個月的銷售及服務成本為人民幣13,596.8百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣10,840.5百萬元增加25.4%，此增加與我們的收入增長大體一致。

截至二零一四年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務成本為人民幣12,661.1百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣10,146.6百萬元增加24.8%，此增加與我們的乘用車銷售收入增長大體一致。

截至二零一四年六月三十日止六個月的售後服務銷售及服務成本為人民幣838.8百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣608.9百萬元增加37.8%。此增加與我們的售後服務收入增長大體一致。

截至二零一四年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務銷售及服務成本為人民幣96.7百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣85.0百萬元增加13.8%，此增加較我們的汽車經營租賃服務收入增加相對較快。

截至二零一四年六月三十日止六個月的融資租賃服務的銷售及服務成本為人民幣0.1百萬元，此為永達融資租賃有限公司借款所產生的融資成本。

## 毛利及毛利率

綜合上文所述，截至二零一四年六月三十日止六個月毛利為人民幣1,304.8百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣978.0百萬元增加33.4%。

截至二零一四年六月三十日止六個月的乘用車銷售毛利為人民幣528.9百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣409.3百萬元增加29.2%。截至二零一四年六月三十日止六個月的乘用車銷售毛利率由截至二零一三年六月三十日止六個月的3.88%增加至4.01%，這主要受益於較高毛利率的豪華及超豪華品牌乘用車銷售收入佔比的不斷提升。

截至二零一四年六月三十日止六個月的售後服務毛利為人民幣731.9百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣526.7百萬元增長39.0%。截至二零一四年六月三十日止六個月的售後服務的毛利率為46.60%，與截至二零一三年六月三十日止六個月的46.38%相比略微提升。

截至二零一四年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務毛利為人民幣34.5百萬元，與截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣42.0百萬元相比下降17.8%。受市場競爭加劇及人工、折舊、燃油等成本上升的影響，汽車經營租賃服務的毛利率從截至二零一三年六月三十日止六個月的33.07%降至截至二零一四年六月三十日止六個月的26.31%。

截至二零一四年六月三十日止六個月的融資租賃服務毛利為人民幣9.5百萬元。由於二零一四年上半年，永達融資租賃有限公司主要使用自有註冊資本，借款融資成本較低，截至二零一四年六月三十日止六個月的融資租賃服務毛利率為98.63%。

## 其他收入和其他收益及虧損

截至二零一四年六月三十日止六個月的其他收入和其他收益及虧損為人民幣140.4百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣88.2百萬元增加59.2%。該增加主要是由於二零一四上半年我們的保險、金融產品、二手車相關的後市場服務佣金收入達到人民幣1.01億元，較二零一三年同期增長56.7%所致。

## 分銷及銷售費用

截至二零一四年六月三十日止六個月的分銷及銷售費用為人民幣539.5百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣414.9百萬元增加30.0%。該增長主要是由於我們的銷售和服務網絡擴展和銷售規模增長所致。就佔收入的百分比而言，我們的分銷及銷售費用率由截至二零一三年六月三十日止六個月的3.51%略微增加到截至二零一四年六月三十日止六個月的3.62%。



## 行政及管理費用

截至二零一四年六月三十日止六個月的行政及管理費用為人民幣277.2百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣208.2百萬元增加33.1%，這主要是由於二零一三年下半年至二零一四年上半年新網點開業尚處於初期發展期所致。就佔收入的百分比而言，我們的行政及管理費用率由截至二零一三年六月三十日止六個月的1.76%略微增加到截至二零一四年六月三十日止六個月的1.86%。

## 融資成本

截至二零一四年六月三十日止六個月的融資成本為人民幣192.1百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣96.8百萬元增加98.5%，這主要是由於(i)我們的乘用車銷售服務網絡擴張和業務規模增長導致平均融資餘額增加；及(ii)二零一三年下半年起中國國內金融市場銀根持續偏緊，我們二零一四上半年的融資實際利率較二零一三年上半年有所上升所致。

## 除稅前溢利

綜合上文所述，截至二零一四年六月三十日止六個月的除稅前溢利為人民幣442.7百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣350.8百萬元增加26.2%。

## 所得稅開支

截至二零一四年六月三十日止六個月的所得稅開支為人民幣104.6百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣84.1百萬元增加24.4%。截至二零一四年六月三十日止六個月我們的實際所得稅率為23.6%，與截至二零一三年六月三十日止六個月的24.0%相比略有下降。

## 期內溢利及全面收入總額

綜合上文所述，截至二零一四年六月三十日止六個月的溢利及全面收入總額為人民幣338.1百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣266.7百萬元增加26.7%。

## 本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額

於截至二零一四年六月三十日止六個月，本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額為人民幣310.4百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣230.3百萬元增加34.8%。

## 流動資金及資本來源

### 現金流

我們的現金主要用於採購乘用車、零部件及配件，撥付我們的營運資金及日常經常性開支，撥付有關設立新經銷店及收購經銷店的資本開支以及清償我們債務。我們透過結合經營活動所產生的現金流、資本注入、債券發行、銀行貸款及其他借款以維持我們的流動性。未來，我們相信將可透過綜合使用經營活動所產生的現金流、銀行貸款及其他借款以及不時自資本市場籌集的資金，以滿足我們的資本開支及流動資金需求。

截至二零一四年六月三十日止六個月，我們經營活動所用現金淨額為人民幣278.7百萬元，較截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣54.2百萬元上升人民幣224.5百萬元，主要是由於二零一四年上半年應收融資租賃款項淨增加人民幣159.3百萬元及由於二零一三年下半年至二零一四年上半年新開業網點尚處於初期發展期，存貨規模增加較快所致。

截至二零一四年六月三十日止六個月，我們投資活動所用現金淨額為人民幣661.4百萬元，而截至二零一三年六月三十日止六個月投資活動所用現金淨額為人民幣428.1百萬元，主要是由於我們支付收購附屬公司款項及包括購置物業、廠房及設備、土地使用權、無形資產在內的資本開支分別增加人民幣145.3百萬元和人民幣142.7百萬元所致。

截至二零一四年六月三十日止六個月，我們融資活動所得現金淨額為人民幣715.1百萬元，而截至二零一三年六月三十日止六個月融資活動所用現金淨額為人民幣407.0百萬元，主要是由於與二零一三年同期相比，二零一四年上半年淨借款增加人民幣1,397.7百萬元。

### 存貨

我們的存貨主要包括乘用車，以及(佔較少部分)零部件、配件及其他雜項存貨。截至二零一四年六月三十日，我們的存貨為人民幣3,777.0百萬元，較截至二零一三年六月三十日的人民幣2,971.6百萬元增加27.1%，主要是由於我們的銷售和服務網絡擴張和銷售規模增長所致。下表載列我們於所示期間的平均存貨週轉天數：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一三年	二零一四年
平均存貨週轉日 <sup>(1)</sup>	<u>47.6</u>	<u>48.5</u>

附註：

(1) 期間平均存貨週轉日為期初及期末存貨結餘平均數除以期間銷售及服務成本再乘以六個月期間的183日。

二零一四年上半年，我們的平均存貨週轉天數為48.5天，較二零一三年同期的47.6日略微上升。

## 資本開支及投資

我們的資本開支主要包括購置物業、廠房及設備、土地使用權和無形資產，以及收購附屬公司的開支。截至二零一四年六月三十日止六個月，我們包括購置物業、廠房及設備、土地使用權和無形資產的開支總額及收購附屬公司開支分別為人民幣570.9百萬元和人民幣145.9百萬元。

## 借款及債券

我們取得的借款(包括銀行貸款及來自汽車製造商的專屬汽車金融公司的其他借款)和發行的債券為我們的營運資金及網絡擴張需求而融資。截至二零一四年六月三十日止，我們的借款和債券餘額為人民幣6,671.4百萬元，較截至二零一三年十二月三十一日的人民幣5,088.5百萬元上升31.1%，主要是由於(i)二零一四年上半年資本開支和收購兼併導致借款增加及收購兼併網點本身帶入的借款；及(ii)銷售規模擴大導致運營資金借款增加所致。下表載列截至二零一四年六月三十日的到期狀況：

	截至二零一四年 六月三十日 (人民幣百萬元)
一年內	5,419.8
一至兩年	51.7
兩至五年	1,178.3
五年以上	21.6
總計	<u>6,671.4</u>

截至二零一四年六月三十日，我們的資本負債比率(即負債淨額除以總權益加負債淨額之和)為70.3%(截至二零一三年十二月三十一日：64.6%)。負債淨額為總負債減現金及現金等價物、定期存款、已抵押銀行存款及在途現金。

截至二零一四年六月三十日，我們若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。我們截至二零一四年六月三十日的抵押或質押資產包括(i)金額為人民幣714.9百萬元的存貨；(ii)金額為人民幣45.0百萬元的物業、廠房及設備；(iii)金額為人民幣58.6百萬元的土地使用權；及(iv)金額為人民幣100.0百萬元的定期存款。

二零一四年七月，我們發行了於二零一九年到期本金總額為人民幣10億元年息1.5%美元結算的可換股債券，募集資金用以設立及收購4S經銷店，及擴充營運資金。

## 或然負債

截至二零一四年六月三十日，我們並無任何重大或然負債。

## 利率風險及外匯風險

我們面臨的利率風險來自我們借款的利率波動。我們的若干借款為浮動利率借款，其與中國人民銀行的基準利率或倫敦同業拆借利率掛鉤。利率上升可能導致我們的借款成本增加。倘利率上升，則可能對我們的融資成本、溢利及我們的財務狀況造成不利影響。中國的銀行貸款及透支利率視乎中國人民銀行公佈的貸款基準利率而定。我們目前並無採用任何衍生金融工具以對沖我們的利率風險。

除部分以美元計值的銀行借款外，我們的絕大部分收入、成本及開支均以人民幣計值。我們亦使用人民幣作為我們的申報貨幣。我們相信，我們的營運現時並未面臨任何重大直接外匯風險，且目前並無使用任何衍生金融工具以對沖我們所面臨的外匯風險。

## 所得款項用途

本公司首次公開發售的所得款項淨額約為人民幣1,013.2百萬元。所得款項淨額按本公司日期為二零一二年六月二十九日的招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所述之方式動用。

## 未來展望及策略

如前所述，我們相信，未來中國豪華及超豪華品牌乘用車的新車銷售、維修保養服務、延伸產品和服務、保險及汽車金融服務、二手車、汽車經營租賃和融資租賃等後市場業務將持續取得快速增長。

為積極把握市場機遇，我們在二零一四年及未來的核心理念是打造中國豪華及超豪華乘用車領先的零售商和最佳客戶體驗的汽車生活服務商。為此，我們在強化乘用車銷售服務的同時，積極佈局汽車金融，並持續關注互聯網、新能源汽車及現有4S店土地的再開發與利用，並通過以下策略來實現我們的核心理念。

## ■ 網絡擴張

經過多年的發展，我們已經形成了以豪華及超豪華品牌為主、立足華東並走向全國的銷售服務網絡。未來，在網絡擴張方面，我們將既充分利用自建和收購兼併兩條途徑拓展製造商授權銷售服務網絡，又同時利用我們創建的自有子品牌「車易修」，有計劃地開展我們自有豪華車維修中心的網絡佈局，為豪華品牌汽車客戶提供保修期過後的綜合維修服務，主動分流客戶，避免客戶流失。

在自建網絡方面：

- 品牌組合：繼續穩固我們寶馬網點規模和市場份額的領先地位，加速推進奧迪、捷豹、路虎、保時捷、沃爾沃等主流豪華及超豪華品牌的拓展，同時適度發展大眾、別克及福特等盈利能力較強的中高端品牌；
- 區域佈局：繼續鞏固華東市場的領先地位，同時加大中西部、華北、華南、東北等區域市場的開拓力度；
- 業態：在成熟市場(華東為主)，以授權維修中心、二手車中心等為主要模式，構建多樣化的銷售服務業態。在中西部等潛力區域城市，以單個4S店帶動集中式分期開發的汽車園區為主要發展模式。

在收購兼併方面：

- 品牌：以成熟的豪華和超豪華品牌4S店為主；
- 區域：重點選擇空白或有較大增長潛力的區域；
- 收購對象：主要考慮單個4S店或中小型經銷商集團，同時尋求與其他大型經銷商集團強強聯合的機會；
- 整合：在兼併收購完成後，我們將系統性地實施整合策略，在運營標準導入、績效設定、管理制度建立及文化融合等方面著手，使被兼併收購企業快速地融入我們的經營管理體系。

在自有子品牌「車易修」網絡方面：

- 目標客戶：車齡較長，超出保修期的豪華品牌汽車客戶；
- 發展模式：形成標準統一、可複製和連鎖的發展模式及覆蓋效應；
- 區域和地點：以華東成熟市場區域為重點，且與我們現有的4S店服務範圍不重疊；
- 模式：因地制宜，可以建設大型綜合钣噴中心、中小型綜合維修服務站、以及入駐商業住宅區的小型小區服務中心。

## ■ 新車銷售業務

在目前新車銷售市場飽和度不斷提高、競爭日趨激烈、新車銷售毛利提升難度加大的情況下，未來我們計劃將在以下重點方面進一步提升新車銷售業務：

- 利用我們規模龐大的客戶資源，開展客戶數據庫營銷，通過低成本的營銷方式促進客戶的重購和消費升級，實現客戶價值的持續開發；
- 利用集團既有客戶資源和業務鏈綜合競爭優勢，積極開發大用戶群體購買，擴大市場份額；
- 通過融資租賃「租售」模式促進新車業務增長和維修、保險、二手車等延伸業務的提升以及擴大融資租賃資產規模；
- 通過經營性租賃公司的全國網點快速發展，帶動新車銷售業務的增長；
- 加強展廳二手車置換業務控制，提高二手車置換成交比例，促進新車銷售增長；
- 不斷創新新車銷售模式，強化金融、保險、用品、改裝等延伸業務的二次營銷，提高新車銷售的附加值；
- 進一步加強互聯網、電視等新媒體的營銷力度；利用手機應用程序等移動端增強客戶快捷、全方位消費體驗；深化與行業領先的如易車、汽車之家、天貓商城等的合作，增強綜合營銷競爭能力；

- 通過實施信息化系統，加強新車銷售價格和存貨週轉的動態管理，有效提升新車銷售毛利率；
- 進一步發揮品牌專業管理優勢，實現不同區域間車型的靈活調配、資源的集中管理和高效整合，優化庫存結構；
- 通過現場調查、電話回訪、神秘採購等方式，加大對於客戶服務滿意度的控制力度，提升客戶服務體驗；注重內部精細化管理，加強銷售線索控制，提高銷售效率。

## ■ 售後服務業務

中國豪華車保有量快速上升，並且這一趨勢還將繼續，整個豪華車售後服務市場需求巨大。同時，隨著車齡的不同，整個市場需求會出現不同的細分，為此，我們計劃將圍繞以下重點，抓住市場機遇，使我們售後服務業務快速邁上新的台階：

- 4S店方面：對於成熟4S店，積極擴充維修產能，提升維修效率；對於新開業或發展中的4S店，採取多種渠道的客戶營銷活動，使其售後業務規模快速提升；優化客戶管理模式，不斷提升客戶滿意度，培養客戶的消費習慣和客戶忠誠度，從而減少客戶的流失；通過與保險公司的戰略合作，創新服務模式，提升事故車業務的收入佔比和毛利率；
- 自有子品牌「車易修」網點方面：繼續推進「車易修」豪華車維修中心網點建設，形成區域化的綜合品牌維修連鎖發展模式及覆蓋效應；積極開拓零配件海外直接採購渠道，為「車易修」提供低成本、差異化的零配件保障；根據市場的變化和客戶的需求，適時規劃建立區域性的「車易修」大型獨立钣噴中心和小區售後服務網點，將「車易修」維修中心和小區服務網點相結合，為客戶提供更為便捷和快速的服務；
- 延伸產品和服務：做好汽車裝潢、美容、改裝等延伸產品的升級和客戶營銷，利用全產業鏈優勢，提高上牌、檢測、車輛交易等各類服務性收入，提升業務收益；

- 養護品業務：在做好原有養護品業務的基礎上，根據市場需求變化積極開拓新的養護品品牌和品種，在海外尋找歷史悠久、產品領先的生產廠家，與之進行戰略合作，進一步提升養護品在售後業務中的滲透率，從而推動整體售後業務的收益；
- 延保服務：全方位實施廠方乘用車延長保修服務，提升延保業務在客戶群體中的滲透率，有效維繫客戶資源；
- 針對零部件價格下調可能帶來的市場變化，積極關注市場變化和抓住市場變化帶來的機遇，著力於售後精細化管理，全力提升客戶滿意度，打造服務品牌，優化採購渠道和零部件庫存結構，建立核心競爭力。

## ■ 二手車業務

我們相信，目前中國豪華車巨大的保有量及未來快速發展將極大促進二手車交易量的增長。為此，未來我們計劃通過在以下重點方面開展工作，以快速提升我們的二手車業務：

- 通過與易車網、優信拍共同組建的合資公司，搭建全新開放的電子商務平台，實施面向全國範圍零售的B2C\C2B業務模式，配合線下網點的服務體驗，打造O2O的電商業務格局；
- 加快高端品牌授權二手車4S店或展廳的建設，形成高端定位、連鎖發展的業務格局；
- 拓展永達自有品牌二手車網點建設，打造品牌連鎖化經營格局；
- 致力於二手車零售業務的轉型和升級，推出永達認證二手車標準，實施7大類168項專業化的檢測和質量標準，擴大品牌影響；
- 借助優信拍等專業拍賣平台的覆蓋優勢，有效管理批發車源的交易，實現業務的規範化和規模化運營；
- 加強展廳二手車置換業務控制，提高二手車置換成交比例，提升二手車業務規模；



- 積極開展二手車與延保、精品、保險、金融等產品的捆綁營銷，提高二手車業務的附加值。

## ■ 汽車金融產業

根據集團對於汽車金融產業的規劃，我們努力探索從單純汽車金融渠道商向綜合金融服務提供商的轉型之路。二零一四年上半年，我們著力搭建集團汽車金融產業的整體架構，通過對內部資源、流程、渠道的梳理和整合，初步形成自有的汽車金融服務體系，依托集團平台優勢，開展了嘗試性業務實踐。我們密切關注P2P與第三方支付的發展趨勢，深切感受到互聯網對於汽車以及金融產業的巨大影響力。下半年，我們的金融轉型將圍繞以下重點進行拓展：

- 努力打造定制化的汽車支付平台，通過對預付費卡、積分清結算的管理，實現用戶支付端口以及消費數據的整合，依靠渠道和大數據，進行精準化營銷，進而提供有競爭力的信貸和其他金融服務。目前，預付費卡及會員體系已初具雛形，電子賬戶、積分管理也有了實質性進展。我們將持續加大技術投入和業務開發，整合和升級支付產品體系；
- 加緊相關金融牌照的申請。除了第三方支付業務蓬勃發展外，我們也注意到二零一四年年初一些省份頒發了網絡小貸牌照，允許小額貸款公司借助互聯網進行信貸投放。我們正加快網絡小貸、第三方支付等金融牌照的申請，與業務逐漸放量的融資租賃公司互相配合，提升金融服務半徑；
- 重視業務流程管理和再造，以用戶需求為核心，對於銀行、融資租賃公司、小貸公司、擔保公司及其他等金融渠道、服務流程進行細緻全面梳理，在此基礎上開發業務和風控系統平台，實現資源共享，內部決策、執行、監督的有機聯繫和互動，提升效率，確保金融與實體汽車產業更緊密結合。

## ■ 汽車互聯網

互聯網技術和應用的快速發展，使得傳統的大眾消費理念和習慣正在發生根本性變化，也影響著社會各行各業的經營理念和商業模式，並引起大家越來越多的關注和重視。未來社會若不能實行產業與互聯網的結合，將會面臨被淘汰的情況。所以，我們一貫非常重視並持續推動互聯網和汽車產業的結合，通過互聯網思維的引入，探索新車銷售、售後服務、二手車、汽車金融、汽車租賃等業務領域與互聯網的融合，實現傳統產業的快速轉型和升級。

- 新車銷售：加強易車等行業領先垂直網站的戰略合作，利用線下實體4S店的現實體驗功能，形成資源互補優勢，開拓更多O2O線上線下互動的機會，提高新車銷售線下轉化率和到店成交率；
- 售後服務：規劃搭建移動維修服務平台，通過基於移動客戶端的地理位置服務和指令，實現客戶所在區域4S店、小區服務中心或「移動維修車」的服務人員上門提供維修服務。所有服務需求預約、支付與反饋流程通過手機等移動終端實現；
- 二手車：根據我們的二手車業務發展需求，通過與易車、優信拍共同組建的合資公司，充分發揮各自優勢，資源共享，強強聯手，致力於打造中國領先的二手車交易服務供應商，面向全國進行業務連鎖經營，力求開創集汽車網絡交易平台與實體展示於一體的新型車輛銷售模式，打造具有行業標杆意義的O2O電子商務平台；
- 汽車金融：以用戶為中心，探索形成以支付、信貸為主線的金融產業脈絡，推進預付費卡、客戶積分管理等項目，積極打造「互聯網+汽車+金融」的商業模式；
- 微信4S店：我們計劃開設微信4S店，將線下的所有實體網點服務項目和在線的虛擬4S服務項目相結合，包括：在線新車車型諮詢、試駕預約、售後諮詢、維修預約、搶修、保險理賠、小額支付結算等功能，使客戶享受到更為便捷和人性化的服務；
- 汽車租賃：利用既有的汽車租賃網點與資源優勢，以互聯網為平台，積極打造全新的互動租車模式。

## ■ 新能源車業務開拓

隨著全球能源和環境問題的不斷突顯，我們注意到新能源汽車日益得到重視和發展，其中以美國矽谷特斯拉(Tesla)、德國寶馬i3、日本豐田普瑞斯(Prius)等為主要代表。在中國，新能源車的產業前景也非常廣闊。對此，我們計劃將採取如下策略：

- 作為寶馬的戰略合作夥伴，我們已在上海建設了符合製造商最新標準的5S店，並已獲國內第一批寶馬電動車銷售和售後服務授權許可，年內可以銷售業界領先的寶馬i3純電動車、i8插電式混合動力車等清潔能源車型。我們將繼續在一線成熟市場進行5S店的升級改造投資，從而獲得更多寶馬網點的電動車銷售和服務授權許可；
- 推進與上汽榮威的戰略合作，已成為其「E」系列電動車在上海市區的唯一經銷商，從而為今後新能源汽車的全國化推廣和服務積累經驗；
- 同時，我們也將積極尋求和國際及國內領先的電動車製造企業的合作機會，在銷售代理、基礎配套設施和售後服務網點等方面共同拓展國內市場。

## ■ 4S店土地的再開發與利用

我們在多年建設4S店的過程中，持續合法購買了一批商業用地。鑒於我們所投資的主要為豪華及超豪華品牌4S店，所購買的土地一般面積較大，且處於交通等各類商業因素較好的位置。隨著中國各地城鎮化的快速發展，我們當初為建設4S店所購買的很多土地已經或即將演變為城市中心的一部分，商業氛圍日趨濃厚，土地市場價值大幅提升。

我們認為應抓住市場機遇，適時將我們的4S店遷往乘用車製造商以及4S店所在地政府認可的新城郊結合部，將我們原先購買的土地進行充分的商業開發，在此過程中我們預期將可以獲得較大的土地溢價。我們將運用該等溢價繼續投入到我們的網絡擴張以及各種創新業務中，以實現公司股東價值的最大化。

## ■ 管理提升

多年以來，我們已經積累並形成了一套較為完善和行之有效的乘用車銷售服務運營管理流程和體系，但是面對我們的銷售服務網絡快速向全國擴張、以及收購兼併步伐加快的挑戰，未來我們計劃將在以下重點方面提升我們的運營管理水平：

- 品牌專業管理：強化重點品牌專業管理模式，形成同品牌4S店間最大化的資源利用和分享機制；
- 區域協同管理：利用城市／區域代表處的模式，強化同一城市／區域內不同品牌4S店之間在客戶資源、市場營銷、公共關係方面的有效協同與整合；
- 現場強化管理：選擇業務管理骨幹組成現場輔導小組，定期為新開業網點提供駐場業務和管理輔導，有針對性地幫助其快速提升業務規模和管理水平；
- 運營標準化管理：對集團現有各項管理制度進行整合完善，形成企業運營質量標準手冊，同時，我們將加強執行情況的監督，確保下屬4S店業務管理符合集團管理要求；
- 客戶基盤管理：完善基盤客戶保有維繫措施，嚴格控制客戶流失率，實施系統化、層級制的客戶關係管理計劃以提升客戶滿意度；同時，透過集中的客戶信息管理系統，加強數據分析和營銷，進行客戶價值深度開發；
- 資金統籌管理：建立集團層面的資金管理中心，通過規模化降低融資成本，並加強運營資金統一管理和調配，提升運營資金的使用效率。

## ■ 團隊建設與激勵

我們清醒認識到人才是公司的核心競爭力，沒有優秀管理團隊的公司就沒有可以期待的未來。為此，我們已聘請了著名的人力資源管理諮詢公司——韜睿惠悅諮詢，幫助我們全面梳理我們過往的人力資源管理工作，全面規劃我們新的人力資源管理體系，將我們的人力資源管理工作提升到一個新的高度。

為了適應我們網絡快速發展的需要，我們將加大內部選拔以及社會招聘的力度，有序培養發展4S店總經理及相關管理崗位的人才隊伍。為配合內部選拔與外部招聘，我們已制定了嚴謹的工作流程，組織了強有力的執行機構，保證了該項工作長期高效推進。同時，我們放眼未來，將積極從大學畢業生中招聘適合我們的優秀員工，為公司的未來發展儲備優秀管理人員。

培訓對公司的未來發展是至關重要的，我們將長期致力於打造學習型組織，教育員工「學習代表未來」。我們將首先注重公司的文化建設與培訓工作，統一員工的價值觀。我們將根據員工不同崗位所需的專業技能，加強相關理論與實踐的系統培訓，以幫助員工更好地適應崗位的技能要求。

我們重視員工的薪酬和績效考核工作，建立了全面的員工崗位職級、薪酬管理和績效考核體系，我們注重創新變革，以使我們的績效考核工作更科學合理，並提升我們的薪酬績效的市場競爭力及最大程度地激發員工的工作熱情。

我們將一如既往地踐行「誠信、創新、專業、高效」的企業核心價值觀，致力於打造中國領先的乘用車零售商和最佳客戶體驗的汽車生活服務商，專注於豪華及超豪華品牌，為我們的股東、員工及社會創造更大價值，成為中國最受尊敬的汽車服務品牌。

## 企業管治及其他資料

### 遵守企業管治守則

本公司已採納香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）附錄十四所載企業管治守則及企業管治報告（「企業管治守則」）的原則及守則條文。於報告期間及直至本公告日期，本公司已遵守企業管治守則所載之守則條文。

### 購買、贖回或出售本公司之上市證券

於報告期間及直至本公告日期，本公司及其任何附屬公司概無購買、贖回或出售本公司之任何上市證券。

## 審核及合規委員會

本公司審核及合規委員會(「**審核及合規委員會**」)由三名成員(即兩名獨立非執行董事王志強先生(主席)及呂巍先生，以及一名非執行董事王志高先生)組成，審核及合規委員會之職權範圍均符合上市規則。

審核及合規委員會已考慮及審閱本集團所採納之會計準則及慣例，並已與管理層討論內部監控及財務呈報等事宜，包括審閱本集團截至二零一四年六月三十日的未經審核簡明綜合中期財務業績。審核及合規委員會認為截至二零一四年六月三十日止六個月的中期財務業績符合有關會計標準、規則及規定，並已正式做出適當披露。

## 上市發行人董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載之上市發行人董事進行證券交易的標準守則(「**標準守則**」)。本公司已向所有董事作出特別查詢及彼等確認於截至二零一四年六月三十日止六個月期間已遵守標準守則。

## 中期股息

董事會不建議向本公司股東派發截至二零一四年六月三十日止六個月之中期股息(截至二零一三年六月三十日止六個月：無)。

## 刊發業績公告及中期報告

本公告刊登於香港聯合交易所有限公司網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([www.ydauto.com.cn](http://www.ydauto.com.cn))。

本公司截至二零一四年六月三十日止六個月之中期報告將適時寄發予本公司股東，並於上述網站刊載。

## 致謝

董事會衷心感謝本集團的股東、管理團隊、僱員、業務夥伴及客戶為本集團提供的支持及作出的貢獻。

承董事會命  
中國永達汽車服務控股有限公司  
主席  
張德安

中國，二零一四年八月二十九日

於本公告日期，本公司的執行董事為張德安先生及蔡英傑先生；本公司的非執行董事為王志高先生及王力群先生；及本公司的獨立非執行董事為王志強先生、呂巍先生及陳祥麟先生。