

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，當中若干風險及因素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 截至二零一七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」)董事局(「董事局」)欣然宣佈截至二零一七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」或「我們」)的未經審核簡明綜合中期財務業績，連同截至二零一六年六月三十日止六個月之比較數據。

本集團財務摘要

- 截至二零一七年六月三十日止六個月的包括金融和保險代理服務收入在內的綜合收入為人民幣225.56億元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣189.90億元增長18.8%。
- 截至二零一七年六月三十日止六個月的包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利為人民幣26.42億元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣20.13億元增長31.3%。
- 截至二零一七年六月三十日止六個月的包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利率為11.71%，較截至二零一六年六月三十日止六個月的10.60%增加1.11個百分點。

- 截至二零一七年六月三十日止六個月的淨利潤為人民幣6.98億元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣4.05億元增長72.6%。
- 截至二零一七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6.52億元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣3.83億元增長70.2%。
- 截至二零一七年六月三十日止六個月的基本每股盈利為人民幣0.43元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣0.26元)。

市場回顧

二零一七年上半年，中國整體乘用車銷量與二零一六年同期相比保持微增長。根據中國汽車工業協會的資料，二零一七年上半年中國乘用車銷量達到1,125.3萬輛，較二零一六年同期增長1.6%。其中，豪華乘用車銷量保持較快增長速度，增速達到17.0%，佔乘用車市場份額的9.0%。二零一七年上半年，購置稅調整產生的提前消費影響逐月減弱，負面影響基本出清，下半年隨著進入消費旺季銷量增長將逐步回升，整體庫存有望進一步降低。二零一七年下半年隨著整體宏觀經濟的穩定及購車政策影響的消退，我們預計中國乘用車銷量將保持穩健增長，整體增速同比將明顯高於今年上半年。

豪華車市場在經歷了二零一六年乘用車市場先抑後揚的走勢之後，二零一七年又迎來了一波新的增長，以寶馬為首的部分品牌主機廠迎來了產品更新換代的窗口期，同時得益於沃爾沃、凱迪拉克、林肯等第二梯隊豪華品牌的快速增長，整個豪華車市場保持了不低於去年的增速水平。從未來中長期來看，受惠於強勁的升級換代需求以及日益上升的汽車金融滲透率，我們預計中國豪華及超豪華品牌乘用車銷量增長仍將保持高於中國乘用車銷量整體增速，豪華及超豪華品牌乘用車佔中國乘用車銷量的比重將進一步提升。

根據公安部交管局統計，截至二零一七年三月底，中國汽車保有量已經達到2億輛。伴隨保有量持續上升和車齡老化，二零一七年中國乘用車售後服務市場將持續實現快速增長，中國汽車經銷商的收入與毛利構成已經初步完成了結構性的轉型，售後、二手車和金融保險等後市場產業鏈業務的快速增長將對經銷商的盈利提升帶來積極作用。

根據中國汽車流通協會的數據，二零一六年中國的二手車交易量達到1,039萬輛，預計二零一七年中國二手車交易量將突破1,250萬輛，同比增長20%。同時，我們關注到隨著中國二手車產業和稅收政策的不斷優化，市場資源開始從原來的分散狀態趨向聚集，未來以品牌及零售為主要模式的大型二手車經銷商集團的優勢將愈來愈明顯。

根據二零一七中國汽車互聯網金融發展報告，二零一四年至二零一六年，我國汽車金融市場整體規模從人民幣7,000億元發展到超過人民幣10,000億元，以每年超過20%的增速在增長；滲透率從二零一四的20%提升到二零一六年的38%，相對於發達國家超過50%以上的汽車金融滲透率，國內市場的發展仍有較大空間。同時，我們關注到隨著購車主體的年輕化和信用體系的完善，融資租賃的以租代購模式越來越被市場所接受，國內汽車融資租賃市場不斷升溫，吸引了大量資本重金投入這一領域。根據二零一七中國汽車互聯網金融發展報告，二零一四年至二零一六年，中國汽車融資租賃市場規模從20.8萬輛增長至70萬輛，未來三年，預計年均複合增長率仍將保持在50%以上，至二零二零年，有望實現6%的滲透率。

根據中國產業信息網的數據，按收入計算，高度分散的長期汽車租賃市場佔中國汽車租賃市場的最大份額，長租市場由二零零九年的人民幣70億元增至二零一五年的人民幣355億元，年複合增長率為31%。而受企業用車增長、企業財務優化和公務車改革等因素的推動，未來中國長期汽車租賃市場將保持較快增長，並進一步整合，預計到二零一八年中國汽車長期租賃市場規模將達到人民幣580億元。

根據中國汽車工業協會數據統計，二零一六年中國新能源汽車的產量及銷量分別達到51.7萬輛和50.7萬輛，分別對應51.7%及53.2%的按年增長率，其中純電汽車在新能源汽車中的比重達到了81%，已經成為新能源汽車產業的領導者。相信隨著富有競爭力車型的快速推出，國家扶持政策的不斷出台和基礎設施的日益完善，新能源汽車的發展在未來具有非常大的增長潛力。

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，我們於二零一七年上半年取得良好增長。二零一七年上半年，包括金融和保險代理服務收入在內，我們的綜合收入及綜合毛利分別為人民幣225.56億元和人民幣26.42億元，較二零一六年同期分別增長18.8%及31.3%。二零一七年上半年包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利率為11.71%，與二零一六年同期的10.60%相比提升1.11個百分點。二零一七年上半年，我們的淨利潤及本公司擁有人應佔淨利潤分別為人民幣6.98億元和人民幣6.52億元，較二零一六年同期分別增長72.6%和70.2%。二零一七年上半年我們業務的重大發展概述如下：

新車銷售保持快速穩健增長

二零一七年上半年，中國乘用車銷售市場整體保持微增長，但是豪華品牌汽車銷售實現了快速增長。在此情況下，我們的新車銷量仍取得快速增長，較二零一六年同期上升17.1%，至72,583輛。與二零一六年同期相比，二線豪華品牌實現銷量快速增長，其中捷豹路虎品牌銷量同比上升21.9%，沃爾沃品牌銷量同比上升94.8%，凱迪拉克品牌銷量同比上升92.1%，林肯品牌銷量同比上升45.9%，成為新車銷量提升新的增長點。

二零一七年上半年，乘用車銷售及服務分部新車銷售收入為人民幣189億元，較二零一六年同期增長17.7%。二零一七年上半年，乘用車銷售及服務分部新車銷售毛利率為3.78%，與二零一六年同期的3.01%相比實現了較大的提升。

在新車銷售內部管理優化方面，我們引入了以銷售綜合毛利為核心的綜合考核模式，快速提升單車銷售的綜合盈利能力，在確保銷售毛利的前提下把握每台車延伸業務銷售的機會，持續擴大了我們在汽車金融、汽車保險、汽車用品等延伸業務的單車盈利能力，確保了我們新車銷售綜合毛利的快速增長。

在新車銷售渠道拓展方面，我們與多家業內領先的租賃公司實現了戰略合作，通過向租賃公司提供新車採購、用車服務、二手車回購一體化的銷售服務模式，強化我們全產業鏈的服務優勢，不斷提升汽車租賃市場的銷售份額。與此同時，我們加強在電視銷售渠道的優勢，將電視銷售新車的全新模式拓展至全國多個經濟高速發展的省份，帶給消費者全新購車體驗的同時，拓展我們的品牌影響力和知名度。

在新車銷售成本控制方面，我們通過開展新車庫存與營運資金的矩陣式綜合管理體系，確保我們新車庫存結構的持續優化，有效降低了銷售成本。我們深入開展本集團內企業資源的有效整合和共享，建立新車庫存資源共享平台，開展多品牌集中營銷活動，加強對客戶資源的開發和有效利用，通過銷售協同管理的提升，實現了二零一七年上半年新車銷量增長和盈利提升。

售後服務保持快速健康增長

二零一七年上半年，我們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業務實現了健康、快速的增長，售後服務收入達到人民幣30.70億元，較二零一六年同期增長21.4%。二零一七年上半年，我們的售後服務毛利率為46.76%，與二零一六年同期的46.79%相比基本持平。

在內部管理優化方面，我們持續推進精細化管理與績效優化，在確保我們管理內客戶數量穩步增長的同時，我們的機電保養維修客單價也得到了有效的提升，較二零一六年同期提升了8.3%，保障了本公司售後服務得到快速發展。同時，我們通過自有維修產能評估體系，定期對開業三年以上企業的維修產能進行分析評估，有計劃地制定產能提升方案，並予以實施，確保企業維修業務能夠持續保持快速提升。

在客戶招攬維繫方面，一方面通過對每個客戶用車習慣、車輛使用期限的跟蹤分析，著重開展了車輛常用保養件、易損件的客戶招攬，使我們客戶招攬到店成功率得到了有效的提升；另一方面為應對已實施的保險費改革而產生的保險理賠業務量下降的風險，及時推出了一系列保障專屬服務和產品，並根據客戶接受情況不斷進行調整完善，滿足不同客戶的需求。

在成本控制方面，我們在不斷提升平行進口零部件、自主QUICKACT品牌養護品業務銷量的同時，利用規模優勢，在二零一七年上半年開展了高採購額品類集中招標、議價等工作，進一步降低了我們的採購成本，有效地增加了售後業務毛利，增強了企業的競爭力。此外，我們平行進口零部件及自主QUICKACT品牌養護品的對外銷售量也不斷得到提升，取得了一定的成績。

二手車業務高速增長

二零一七年上半年，我們代理的二手車銷量為16,171台，較二零一六年同期的9,835台增長64.4%；二手車代理服務收入達到人民幣7,883萬元，較二零一六年同期的人民幣4,896萬元增長61.0%。

二零一七年上半年，我們繼續加快打造二手車「新零售」商業模式，初步實現了「二手車+互聯網+實體店+金融+物流」的全新業務格局。目前，我們在全國已經建成了92家二手車零售網點，包括OEM品牌認證經營網點47家，4S店銷售網點24家及「永達二手車商城」連鎖網點21家。

「永達二手車商城」是永達集團旗下獨立二手車連鎖品牌，是國內領先的二手車品牌之一。目前在全國已經建成華東、西南兩個區域管理中心，通過自建、合作、加盟等方式取得快速發展。通過品牌化戰略管理，建立區域集中化管理的整備翻新中心，實施15大類178項的專業檢測，打造產品標準化、管理流程化的「永達二手車」全程質量控制體系，努力為消費者提供「一手品質十全保障」的產品和服務體驗。二零一七年上半年，本公司先後榮獲由中國汽車流通協會等權威機構頒發的「中國二手車產業流通領域最具創新力企業」、「中國二手車流通行業馳名品牌獎」、「中國二手車運營指數入選單位」等行業殊榮。

汽車金融目標明確高速發展

二零一七年上半年，我們的金融業務延續去年的增勢，保持在良好的上升通道中。截至二零一七年六月三十日，金融業務對本集團的毛利貢獻度已經從二零一六年同期的16.1%提升到18.0%，基本接近成熟市場經銷商業務結構，有力驅動了集團業績快速增長。

從業務結構來看，我們持續穩步的提升金融在本集團的滲透率，同時根據風險收益匹配的原則，逐步調整代理與自營業務的結構，因此，上半年的金融業務呈現兩個特點：一是代理業務持續穩步提升。截至二零一七年六月三十日，我們的金融和保險代理服務共實現收入人民幣3.91億元，比去年同期增長37.3%，其中金融代理服務收入人民幣2.42億元，增長33.2%；保險代理服務收入人民幣1.49億元，增長44.6%。二是金融自營業務提升迅速。從收入來看，上半年我們共取得金融自營業務收入人民幣1.15億元，較去年同期的人民幣0.50億元，增長131.8%；從盈利來看，上半年我們共實現金融自營業務的淨利潤人民幣0.50億元，與去年同期的人民幣0.28億元相比，增長了78.2%；相應的金融自營業務收入在金融業務收入中的佔比也由去年同期的21.4%提升到了32.2%。

汽車經營租賃持續增長

二零一七年上半年，我們的汽車經營租賃服務收入為人民幣1.85億元，較二零一六年同期增長5.8%。

二零一七年上半年，在長租業務方面，我們繼續保持一貫的優勢，金融業、製造業、公用事業、娛樂傳媒業、高科技產業等世界500強和大型國企民企的簽約長租客戶數量不斷增加，相繼取得一汽奧迪、捷豹路虎、華能電力、霍尼韋爾、福特中國等大客戶長租業務，訂單合同總量相較年初增長18%。與此同時，在高端商務會務短租業務方面，我們不斷進取，相繼成為「華為2017全球用戶大會」等諸多具有國際影響力的大型會議、體育賽事和文化盛事的指定服務商，取得了良好的營銷影響，訂單合同總量同比增長15%。

二零一七年上半年，我們順應上海市政府公務車改革政策，先後成為上海浦東新區、徐匯區、楊浦區、虹口區、普陀區、青浦區人民政府及公安局寶山分局、楊浦分局等單位公務用車社會化租賃指定單位，同時推出政府公務員「車管家」服務項目，包括購買新車、車輛維修保養、事故施救及處理、車輛保險代理、代驗車、舊車處置、車輛美容裝潢、違章代處理等。這一項目必將進一步加強我們在上海公務車租賃服務領域的領先地位。

二零一七年上半年，我們繼續在全國進行租賃網絡佈局，現已在全國二十個城市投資設立公司及開展業務，同時，我們繼續在積極尋求與包括北京、天津、廣州、深圳、海南等地市場中具有客戶及牌照優勢資源的公司和機構開展合作的機會。

新能源汽車業務穩健發展

二零一七年上半年，中國新能源汽車產業發展呈現穩健態勢，傳統汽車企業加快推出新能源款式量產車，創新車企都以新能源作為首推車型，購買新能源汽車消費心理更趨理性務實，全年新能源汽車產銷量預計達到60-70萬台，同比二零一六年預計增長超過30%。

二零一七年上半年，我們經營的國內主流新能源汽車品牌的新車銷售服務業務快速提升，相繼贏得環球租車、國家電網等集團大用戶採購招標。與此同時我們內部的公務車油改電工作繼續順利推進，使用成本降低和示範效益明顯。我們也積極推進自建充電樁與知名電樁運營平台併網工作。

二零一七年上半年，我們繼續與國內外知名新能源汽車研發生產廠商、充電樁生產運營企業、國家和上海市新能源汽車行業產業機構建立業務聯繫和合作關係。

網絡持續優化提升

二零一七年上半年，在廠方授權自建網點的發展上，持續貫徹集團「輕量化、模塊化、集約化」的原則，優先考慮在重要的市場發展重要的品牌，在進一步控制投資建店成本的同時，更關注網點的功能性和可擴展性。

二零一七年上半年，我們有以豪華及超豪華品牌為主的5家乘用車銷售和服務網點新建成開業，包括1家保時捷4S店、1家寶馬4S店、1家林肯4S店、2家寶馬摩托車城市展廳。

在新獲授權方面，二零一七年上半年，我們獲得了以豪華及超豪華品牌為主的7家新乘用車銷售和服務網點授權，包括1家寶馬4S店、2家林肯4S店、2家沃爾沃4S店、1家保時捷城市展廳、1家領克4S店。

我們在不斷優化提升廠方授權自建網絡的同時，積極抓住行業整合的機會，繼二零一六年以來，持續將收購兼併作為我們廠方授權網絡發展的重點。在收購兼併戰略上，我們堅持以豪華品牌為主，尋機進入空白區域和做強已有區域，尤為重要的是，重點考慮收購對象的現有及未來盈利能力，將收購價格控制在合理範圍內。二零一七年上半年，通過本公司內部團隊高效合作，積極抓住收購兼併的市場機遇，成功收購了3家保時捷4S店、5家寶馬4S店、1家奔馳城市展廳及2家現代4S店。

二零一七年上半年，在非廠方授權網點的建設方面，我們新增了5家永達二手車商城、2家綜合展廳及1家「車易修」。

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。截至二零一七年六月三十日，我們已開業及已獲授權待開業的共計230家網點遍佈中國的4個直轄市和16個省的64個市，其中包括廠方授權已開業網點161家、非廠方授權已開業網點49家及已獲授權待開業網點20家。下表載列我們截至二零一七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	98	14	112
中高端品牌4S店	46	4	50
豪華品牌城市展廳	12	2	14
豪華品牌授權服務中心	3	0	3
豪華品牌授權認證二手車中心	2	0	2
廠方授權網點小計	161	20	181
車易修豪華車維修中心	18	—	18
乘用車綜合展廳	10	—	10
二手車綜合展廳	21	—	21
非廠方授權網點小計	49	—	49
網點總計	210	20	230

同時，除以上網點外，截至二零一七年六月三十日，我們已開設了融資租賃公司及下屬分公司／子公司共計43家，小額貸款公司1家，資產管理公司1家，經營租賃公司及下屬分公司／子公司共計31家。

管理不斷提升

二零一七年上半年，我們秉承一貫以來在管理方面堅持誠信和追求卓越的文化，將過去二十多年汽車產業經驗與現階段產業發展需求緊密結合，在管理提升方面不斷突破創新。

渠道變革：我們持續推進以客戶觸點與體驗為核心的渠道變革，實施了全渠道發展戰略。將單一的線下實體汽車銷售服務網點擴展為含汽車銷售與服務、二手車、汽車金融、汽車生活類商品等汽車相關產業鏈的渠道網點，從而使客戶真正享有一站式全方位的汽車生活服務。同時，通過線上線下的整合，重點打造手機移動端客戶線上入口，為廣大客戶提供便捷且基於使用場景的服務體驗。

產業融合：我們依托汽車產業的優勢，從產業需要出發積極發展金融業務與二手車業務，一方面圍繞汽車產業鏈下游面對銷售服務企業和終端客戶提供有競爭力的金融產品，力爭打造國內領先的汽車產業金融品牌；另一方面通過清晰的企業對客戶(B2C)二手車模式定位，線上線下聯通打造國內領先的二手車零售服務品牌，在原有新車與服務的基礎上通過金融與二手車實現用戶端汽車服務產業鏈的閉環。

品牌塑造：我們堅信「品牌是企業的生命」，基於我們二十多年豐富的產業經驗，並始終堅持誠信經營本色，積極推進從過去的汽車授權代理銷售服務的角色向自營服務產業的打造，努力塑造「您身邊的汽車服務專家」品牌形象，以客戶需求為導向，不斷提升我們的服務品質，充分發揮積累的龐大用戶基盤的優勢，努力塑造永達作為國內領先的乘用車銷售服務提供商的品牌形象。

組織優化：基於產業鏈拓展帶來的業務管理需要，我們繼續加大對外人才引進和內部人才的儲備，通過加強年輕化後備梯隊培養，滿足客戶群體年輕化特徵和消費趨勢的發展。同時結合本集團產業規模優勢和多元化的特徵，因地制宜的分品牌事業部或區域管理，通過在薪酬績效管理、資金統籌管理等方面的協同，更好地降低運營成本，提升管理效率，形成以一線服務團隊為先導，企業和集團管理機構為強大後盾的組織形態和響應機制。

數字管理：面對信息化與互聯網技術發展的日新月異，作為傳統汽車經銷商集團，我們已經開始借助信息化手段全面進行實體產業的管理升級，借助數據中心整合經營、支持和管控等平台，構建清晰的數字管理模型，通過資源的靈活配置和調控以實現企業的敏捷經營，並通過客戶全生命週期的管理實現客戶價值的最大化，最終通過數據驅動業務不斷創新變革以實現企業的轉型升級。

中期業績

董事局欣然宣佈截至二零一七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

截至二零一七年六月三十日止六個月

	附註	截至六月三十日止六個月	
		二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 人民幣千元 (未經審核)
收入	3	22,170,757	18,709,529
銷售及服務成本		(19,913,990)	(16,976,995)
毛利		2,256,767	1,732,534
其他收入以及其他收益及虧損	4	415,168	314,005
分銷及銷售費用		(1,012,274)	(838,892)
行政費用		(531,184)	(472,086)
融資成本		(238,338)	(223,307)
分佔合營公司溢利		4,948	3,179
分佔聯營公司溢利		19,533	9,303
除稅前溢利	5	914,620	524,736
所得稅開支	6	(216,342)	(120,069)
期內溢利及全面收入總額		<u>698,278</u>	<u>404,667</u>
以下各項應佔期內溢利及全面收入總額：			
本公司擁有人		652,017	383,014
非控股權益		46,261	21,653
		<u>698,278</u>	<u>404,667</u>
每股盈利 — 基本	8	<u>人民幣0.43元</u>	<u>人民幣0.26元</u>
每股盈利 — 攤薄	8	<u>人民幣0.41元</u>	<u>人民幣0.26元</u>

簡明綜合財務狀況表

於二零一七年六月三十日

	附註	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
非流動資產			
物業、廠房及設備		4,192,543	3,941,738
預付租賃款項		1,130,849	1,115,713
商譽		584,589	478,860
無形資產		954,904	827,440
收購物業、廠房及設備所支付的按金		33,962	29,292
收購土地使用權所支付的按金		52,482	16,000
收購一間附屬公司所支付的按金		7,001	—
可供出售投資		106,280	94,690
於合營公司之權益		104,033	99,085
於聯營公司之權益		377,647	354,989
應收融資租賃款項	9	584,179	301,751
應收貸款	10	20,245	7,687
應收關連方款項		32,356	32,356
遞延稅項資產		94,626	83,793
其他資產	12	30,000	—
		8,305,696	7,383,394
流動資產			
預付租賃款項		32,476	31,487
存貨	11	6,020,542	4,317,443
應收融資租賃款項	9	1,054,682	788,934
應收貸款	10	1,232,946	275,951
貿易及其他應收款項	12	4,204,834	4,362,340
應收關連方款項		144,466	89,353
在途現金		110,153	214,666
定期存款		385,000	21,000
已抵押銀行存款		1,023,864	1,118,744
銀行結餘及現金		1,191,340	1,771,813
		15,400,303	12,991,731
流動負債			
貿易及其他應付款項	13	5,654,308	5,201,419
應付關連方款項		5,715	3,665
所得稅負債		247,558	127,659
借款		5,560,540	5,319,251
短期融資券	14	—	799,333
超短期融資券	15	1,995,494	—
可換股債券		—	978,837
		13,463,615	12,430,164
流動資產淨值		1,936,688	561,567
總資產減流動負債		10,242,384	7,944,961

	附註	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
非流動負債			
借款		206,713	157,521
公司債券	16	1,991,361	1,990,344
可換股債券		951,701	—
其他負債	13	227,916	207,137
遞延稅項負債		206,165	187,026
		<u>3,583,856</u>	<u>2,542,028</u>
淨資產		<u>6,658,528</u>	<u>5,402,933</u>
資本及儲備			
股本		13,397	12,066
儲備		6,190,489	4,949,693
		<u>6,203,886</u>	<u>4,961,759</u>
本公司擁有人應佔權益		6,203,886	4,961,759
非控股權益		454,642	441,174
		<u>6,658,528</u>	<u>5,402,933</u>
總權益		<u>6,658,528</u>	<u>5,402,933</u>

簡明綜合財務報表附註

截至二零一七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。本公司為一間投資控股公司。本公司之附屬公司主要於中華人民共和國（「中國」）從事汽車銷售、提供售後服務、汽車租賃服務、金融自營業務以及分銷汽車保險產品及汽車金融產品。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

簡明綜合財務報表乃根據歷史成本基準編製。

截至二零一七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二零一六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，本集團首次應用於本中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」）的若干修訂。

國際會計準則第7號修訂本
國際會計準則第12號修訂本
國際財務報告準則修訂本

*披露計劃
就未實現虧損確認遞延稅項資產
國際財務報告準則二零一四年至二零一六年周期的
年度改進（國際財務報告準則第12號修訂版本除外）*

於本中期期間應用上述國際財務報告準則的修訂本並無對本集團的財務表現及狀況及／或該等簡明綜合財務報表所載的披露造成重大影響。

3. 收入及分部資料

以下為向董事局(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，以供董事局作出資源分配及評估表現：

截至二零一七年六月三十日止六個月

	乘用車 銷售及服務 人民幣千元 (未經審核)	汽車 租賃服務 人民幣千元 (未經審核)	金融 自營業務 人民幣千元 (未經審核) (附註d)	抵銷 人民幣千元 (未經審核)	總計 人民幣千元 (未經審核)
外部收入	21,900,338	185,083	85,336	—	22,170,757
分部間收入	69,283	—	29,586	(98,869)	—
分部收入(附註a)	<u>21,969,621</u>	<u>185,083</u>	<u>114,922</u>	<u>(98,869)</u>	<u>22,170,757</u>
分部成本(附註b)	<u>19,819,164</u>	<u>138,888</u>	<u>29,614</u>	<u>(73,676)</u>	<u>19,913,990</u>
分部毛利	<u>2,150,457</u>	<u>46,195</u>	<u>85,308</u>	<u>(25,193)</u>	<u>2,256,767</u>
服務收入	<u>391,334</u>	—	—	(5,733)	<u>385,601</u>
分部業績	<u>2,541,791</u>	<u>46,195</u>	<u>85,308</u>	<u>(30,926)</u>	<u>2,642,368</u>
其他收入以及其他收益及 虧損(附註c)					29,567
分銷及銷售費用					(1,012,274)
行政費用					(531,184)
融資成本					(238,338)
分佔合營公司溢利					4,948
分佔聯營公司溢利					19,533
除稅前溢利					<u>914,620</u>

截至二零一六年六月三十日止六個月

	乘用車 銷售及服務 人民幣千元 (未經審核)	汽車 租賃服務 人民幣千元 (未經審核)	金融 自營業務 人民幣千元 (未經審核) (附註d)	抵銷 人民幣千元 (未經審核)	總計 人民幣千元 (未經審核)
外部收入	18,501,127	174,980	33,422	—	18,709,529
分部間收入	88,210	—	16,154	(104,364)	—
分部收入(附註a)	<u>18,589,337</u>	<u>174,980</u>	<u>49,576</u>	<u>(104,364)</u>	<u>18,709,529</u>
分部成本(附註b)	<u>16,922,760</u>	<u>132,350</u>	<u>10,095</u>	<u>(88,210)</u>	<u>16,976,995</u>
分部毛利	<u>1,666,577</u>	<u>42,630</u>	<u>39,481</u>	<u>(16,154)</u>	<u>1,732,534</u>
服務收入	<u>284,493</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(4,086)</u>	<u>280,407</u>
分部業績	<u>1,951,070</u>	<u>42,630</u>	<u>39,481</u>	<u>(20,240)</u>	<u>2,012,941</u>
其他收入以及其他收益及 虧損(附註c)					33,598
分銷及銷售費用					(838,892)
行政費用					(472,086)
融資成本					(223,307)
分佔合營公司溢利					3,179
分佔聯營公司溢利					9,303
除稅前溢利					<u>524,736</u>

附註：

- 截至二零一七年六月三十日止六個月，乘用車銷售及服務的分部收入為人民幣21,969,621,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣18,589,337,000元)，其中包括乘用車銷售額約人民幣18,899,901,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣16,061,053,000元)及售後服務收入約人民幣3,069,720,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣2,528,284,000元)。
- 截至二零一七年六月三十日止六個月，乘用車銷售及服務的分部成本為人民幣19,819,164,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣16,922,760,000元)，其中包括乘用車銷售成本約人民幣18,184,718,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣15,577,568,000元)及售後服務成本約人民幣1,634,446,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣1,345,192,000元)。
- 金額不包括乘用車銷售及服務分部產生的服務收入，此計入上述分部業績。
- 金融自營業務的分部收入主要包括融資租賃及小額貸款服務。金融自營業務的分部成本主要由融資成本組成。

經營分部的會計政策與本集團的會計政策一致。分部業績指各分部所賺取的除稅前溢利，惟無分配其他收入以及其他收益及虧損(服務收入除外)(附註4)、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。此乃呈報予執行董事以供資源分配及表現評估的方式。因董事局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	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 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)	15,026,076	12,763,921
— 中高端品牌(附註b)	3,806,404	3,208,922
小計	18,832,480	15,972,843
售後服務	3,067,858	2,528,284
汽車租賃服務	185,083	174,980
金融自營業務	85,336	33,422
	22,170,757	18,709,529

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、阿斯頓•馬丁、英菲尼迪、林肯、凱迪拉克、沃爾沃、梅賽德斯—奔馳及雷克薩斯。
- b. 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、福特、斯柯達、豐田、本田、榮威、現代及其他。

4. 其他收入／其他收益及虧損

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 人民幣千元 (未經審核)
其他收入包括：		
服務收入(附註a)	385,601	280,407
來自汽車製造商的廣告支持(附註b)	—	6,263
政府補貼(附註c)	18,162	29,816
銀行存款的利息收入	10,170	7,815
其他	846	5,074
	414,779	329,375
其他收益及虧損包括：		
出售物業、廠房及設備的收益(虧損)	8,917	(1,480)
可供出售投資之減值虧損	(1,285)	(7,698)
應收貸款的減值虧損	(1,105)	—
融資租賃應收款項減值虧損	(1,001)	—
撥回其他應收款項的減值虧損	—	1,600
出售附屬公司的虧損	—	(1,221)
其他	(5,137)	(6,571)
	389	(15,370)
總額	415,168	314,005

附註：

- a. 服務收入主要來自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市場推廣活動有關。
- c. 政府補貼指收取自地方財政部門的無條件補貼。

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	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 人民幣千元 (未經審核)
物業、廠房及設備折舊	227,767	206,927
解除預付租賃款項	16,336	13,933
無形資產攤銷	11,431	6,444
以股份為基礎的付款開支	3,890	8,006
可供出售投資之減值虧損	1,285	7,698
撥回其他應收款項的減值虧損	—	(1,600)
融資租賃應收款項的減值虧損	1,001	1,777
應收貸款的減值虧損	1,105	—

6. 所得稅開支

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 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」)	224,793	141,804
過往年度中國企業所得稅撥備不足	975	3,041
	<u>225,768</u>	<u>144,845</u>
遞延稅項		
本期間	(9,426)	(24,776)
	<u>216,342</u>	<u>120,069</u>

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

匯富國際投資集團有限公司(為本公司附屬公司)乃於香港註冊成立，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，自二零零八年一月一日起，中國附屬公司在宣派股息時須繳交預扣稅。由於本集團可控制撥回暫時性差額之時間，而有關暫時性差額於可預見之將來不會撥回，故此並無於綜合財務報表內就中國附屬公司之累計溢利所應佔之暫時性差額有關之遞延稅項作出撥備。

7. 股息

於本中期期間，截至二零一六年十二月三十一日止年度的末期股息每股0.19港元(相當於人民幣0.17元)(二零一五年十二月三十一日：每股人民幣0.105元)已獲宣派，並由股份溢價以港元(「港元」)派付予本公司擁有人。於本中期期間，已宣派並派付的二零一六年末期股息總額為約人民幣276,222,000元(截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣155,401,000元)。

本公司董事局已釐定將不會就截至二零一七年六月三十日止六個月中期期間派付股息(截至二零一六年六月三十日止六個月：無)。

8. 每股盈利

本公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利乃根據下列數據計算：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 人民幣千元 (未經審核)
盈利		
本公司擁有人應佔期內溢利	652,017	383,014
具潛在攤薄影響之普通股 可換股債券之利息	33,531	—
計算每股攤薄盈利之盈利	685,548	383,014
股份數目		
計算每股基本盈利的普通股加權平均數目	1,522,311	1,480,022
具潛在攤薄影響之普通股 購股權	11,504	—
可換股債券	158,455	—
計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數目	1,692,270	1,480,022

因其具有反攤薄作用，故並無為截至二零一六年六月三十日止六個月計算每股攤薄盈利而作出兌換可換股債券之假設。

於截至二零一六年六月三十日止六個月，由於截至二零一六年六月三十日止六個月該等尚未行使的購股權對本公司每股盈利並無攤薄影響，故本公司尚未行使的購股權並未入賬以計算每股攤薄盈利。

9. 應收融資租賃款項

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。

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
按如下分類分析：		
流動	1,054,682	788,934
非流動	584,179	301,751
	<u>1,638,861</u>	<u>1,090,685</u>

	最低租賃付款		最低租賃付款的現值	
	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 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	1,146,805	803,388	1,056,253	788,934
一年以上但不超過兩年	363,890	261,416	327,669	226,679
兩年以上但不超過五年	349,644	87,520	257,380	76,512
	<u>1,860,339</u>	<u>1,152,324</u>	<u>1,641,302</u>	<u>1,092,125</u>
減：未賺取之財務收入	(219,037)	(60,199)	不適用	不適用
減：減值虧損撥備	(2,441)	(1,440)	(2,441)	(1,440)
應收最低租賃付款的現值	<u>1,638,861</u>	<u>1,090,685</u>	<u>1,638,861</u>	<u>1,090,685</u>

於二零一七年六月三十日，本集團根據融資租賃自客戶處收取按金。在收取的客戶按金中，約人民幣227,916,000元(二零一六年十二月三十一日：人民幣207,137,000元)及人民幣371,982,000元(二零一六年十二月三十一日：人民幣273,983,000元)已分別確認為其他非流動負債及流動負債。

呆賬撥備變動

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (未經審核)
一月一日	(1,440)	—
應收款項已確認的減值虧損	(1,001)	(1,777)
六月三十日	<u>(2,441)</u>	<u>(1,777)</u>

10. 應收貸款

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
已擔保無抵押貸款	77,605	123,333
已抵押無擔保貸款	1,179,556	163,170
應收貸款總額	<u>1,257,161</u>	<u>286,503</u>
減：減值虧損撥備 — 組合評估	<u>(3,970)</u>	<u>(2,865)</u>
應收貸款淨額	<u>1,253,191</u>	<u>283,638</u>
按如下分類分析：		
流動	1,232,946	275,951
非流動	20,245	7,687
	<u>1,253,191</u>	<u>283,638</u>

本集團向中國當地個人提供期限為兩個月至三年的固定利率貸款。所有貸款或由擔保支持或由抵押擔保。

本集團之應收固定利率貸款所面臨之利率風險及其合約到期日如下：

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
應收固定利率貸款：		
一年內	1,232,946	275,951
一年以上但不超過兩年	17,035	4,782
兩年以上但不超過三年	3,210	2,905
	<u>1,253,191</u>	<u>283,638</u>

概無應收貸款於報告期末逾期。

11. 存貨

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
汽車	5,484,191	3,887,906
零部件及配件	536,351	429,537
	<u>6,020,542</u>	<u>4,317,443</u>

12. 貿易及其他應收款項／其他資產

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且概不授予信貸期，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180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至90日的信貸期。

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
流動：		
貿易應收款項	790,627	757,363
應收票據	875	71,273
	<u>791,502</u>	<u>828,636</u>
其他應收款項包括：		
支付予供應商的款項及按金	1,054,199	1,048,103
存放為借款支付予供應商控制實體的按金	161,742	151,002
有關物業的付款及租賃按金	55,986	52,768
來自供應商的應收返利	1,408,412	1,659,630
應收保險佣金	80,291	72,307
員工墊款	20,363	8,888
可收回增值稅	353,520	270,817
墊付予非控股股東的款項(附註a)	42,650	46,899
墊付予獨立第三方的款項(附註a)	20,100	20,000
出售一間附屬公司的應收款項	6,420	6,420
其他	216,069	203,290
減：呆賬撥備	(6,420)	(6,420)
	<u>3,413,332</u>	<u>3,533,704</u>
	<u>4,204,834</u>	<u>4,362,340</u>
非流動：		
其他資產		
墊付予非控股股東的款項(附註b)	30,000	—
	<u>30,000</u>	<u>—</u>

附註：

- a. 結餘為無抵押、免息及按要求償還。
- b. 結餘按固定利率4.9%列賬，須於5年信貸期屆滿時支付。

本集團於二零一七年六月三十日持有之應收票據將於3個月內到期。

以下為本集團於報告期末(與各自的收入確認日期相若)按發票日期呈列的貿易應收款項的賬齡分析：

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
0至180日	<u>790,627</u>	<u>757,363</u>

概無貿易應收款項於報告期末逾期但未減值。本集團概不知悉其貿易應收款項的信貸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貸質素進行評估及由客戶界定信貸限額。

呆賬撥備變動

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 人民幣千元 (未經審核)
一月一日	(6,420)	(8,020)
撥回其他應收款項的減值虧損	—	1,600
六月三十日	<u>(6,420)</u>	<u>(6,420)</u>

13. 貿易及其他應付款項／其他負債

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
流動		
貿易應付款項	444,334	282,007
應付票據	2,678,516	2,774,540
	<u>3,122,850</u>	<u>3,056,547</u>
其他應付款項		
其他應付稅項	55,868	170,718
客戶墊款及按金	1,124,967	1,101,267
收購物業、廠房及設備的應付款項	78,842	40,157
應付租金	34,682	27,526
應付工資及福利	37,039	51,273
應計利息	88,320	55,479
應計核數師費用	2,200	4,300
其他應計費用	22,218	13,683
發行中期票據所應付的交易成本	—	626
收購附屬公司應付的對價	103,867	86,206
就收購附屬公司的非控股權益應付的對價(附註)	18,350	—
來自附屬公司非控股股東的墊款(附註)	103,262	103,492
來自獨立第三方的墊款	20,000	—
來自被收購附屬公司前股東的墊款	210,336	2,688
根據融資租賃自客戶收取的按金(附註9)	371,982	273,983
其他	259,525	213,474
	<u>2,531,458</u>	<u>2,144,872</u>
	<u>5,654,308</u>	<u>5,201,419</u>
非流動		
其他負債		
根據融資租賃自客戶收取的按金(附註9)	227,916	207,137
	<u>227,916</u>	<u>207,137</u>

附註：結餘為無抵押、免息及須於報告期末起一年內償還。

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。若干供應商一般授予本集團為採購零部件及配件不超過90日之信貸期。應付票據主要關乎本集團使用銀行承兌票據為採購乘用車撥付資金，其信貸期為一至三個月。

以下為本集團於報告期末按發票日期呈列的貿易應付款項及應付票據的賬齡分析：

	二零一七年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一六年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
0至90日	<u>3,122,850</u>	<u>3,056,547</u>

14. 短期融資券

於二零一五年十月二十日及二零一六年三月十六日，本公司一間間接全資附屬公司上海永達投資控股集團有限公司（「上海永達投資」）已分別發行第一批及第二批本金總額各為人民幣8億元且期限分別自彼等各自發行之日起為一年的短期融資券。短期融資券為無抵押及分別附有4%及4.3%的年利率。利息乃於到期時支付。短期融資券已發行予中國境內機構投資者（為獨立第三方）。

於截至二零一七年六月三十日止六個月，短期融資券的變動如下：

	人民幣千元
於二零一六年十二月三十一日	799,333
減：第二批還款	(800,000)
加：利息開支	667
	<hr/>
於二零一七年六月三十日	—
	<hr/> <hr/>

截至二零一七年六月三十日止六個月，已確認利息開支約人民幣6,689,000元（截至二零一六年六月三十日止六個月：人民幣26,033,000元）。於二零一七年六月三十日，本公司已悉數償還短期融資券及其利息總額人民幣8億元。

15. 超短期融資券

於二零一七年三月九日，上海永達投資已收到中國銀行間市場交易商協會（「交易商協會」）下發的《接受註冊通知書》（「通知書」），以發行註冊總額度為人民幣40億元的超短期融資券。根據通知書，該註冊額度將自通知書發出之日起兩年內有效。

於二零一七年四月十二日及二零一七年六月八日，上海永達投資已分別發行第一批及第二批本金總額各為人民幣10億元且期限分別自彼等各自發行之日起為270日及250日的超短期融資券。超短期融資券為無抵押及分別附有5.10%及5.89%的年利率。利息乃於到期時支付。超短期融資券已發行予中國境內機構投資者（為獨立第三方）。

於截至二零一七年六月三十日止六個月，本集團已支付交易成本約人民幣5,639,000元（於截至二零一六年六月三十日止六個月：零）。

於截至二零一七年六月三十日止六個月，超短期融資券的變動如下：

	人民幣千元
於二零一七年四月十二日發行	1,000,000
於二零一七年六月八日發行	1,000,000
減：與發行有關的資本化交易成本	(5,639)
加：利息開支	1,133
	<hr/>
於二零一七年六月三十日	1,995,494
	<hr/> <hr/>

截至二零一七年六月三十日止六個月，已確認利息開支約人民幣14,955,000元（截至二零一六年六月三十日止六個月：零）。於二零一七年六月三十日，未支付利息開支約人民幣14,955,000元（截至二零一六年六月三十日止六個月：零）已計入其他應付款項。

16. 公司債券

於二零一六年十月十二日，上海永達投資收到中國證券監督管理委員會下發的關於核准其向合資格投資者公開發行公司債券的核準批覆(「核準批覆」)，以發行總額不超過人民幣20億元的公司債券(「公司債券」)。核準批覆將自發出之日起兩年內有效。

於二零一六年十一月二日，上海永達投資已發行第一期公司債券(「第一期公司債券」)，基本發行規模為人民幣10億元，超額配售人民幣10億元，共計人民幣20億元。第一期公司債券為5年期固定利率債券，第3個計息年度末設上海永達投資有權調整票面利率而投資者有權向上海永達投資轉售。

第一期公司債券為無抵押，且固定票面年利率為3.90%。利息按年支付。第一期公司債券已發行予中國境內合資格投資者(均為獨立第三方)。

於截至二零一七年六月三十日止期間，第一期公司債券的變動如下：

	人民幣千元
於二零一六年十二月三十一日	1,990,344
加：利息開支	<u>1,017</u>
於二零一七年六月三十日	<u><u>1,991,361</u></u>

於截至二零一七年六月三十日止期間，利息開支約人民幣39,650,000元已獲確認。於二零一七年六月三十日，未支付利息開支約人民幣39,650,000元已計入其他應付款項。

17. 期後事項

(a) 發行超短期融資券

於二零一七年七月十三日及二零一七年七月二十七日，上海永達投資已分別發行第三批及第四批本金總額各為人民幣4億元及人民幣6億元且期限分別自彼等各自發行之日起為170日及270日的超短期融資券。超短期融資券為無抵押及分別附有4.97%及5.35%的年利率。利息乃於到期時支付。超短期融資券已發行予中國境內機構投資者(為獨立第三方)。

(b) 收購附屬公司

於二零一七年七月十九日，上海永達汽車集團有限公司(「汽車集團」)(本公司的全資附屬公司)與獨立第三方訂立協議，以總對價人民幣413,000,000元收購於山東省經營寶馬4S店的4家獨立實體100%股權。

財務回顧

收入

截至二零一七年六月三十日止六個月的收入為人民幣22,170.8百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣18,709.5百萬元增長18.5%，這主要是由於豪華及超豪華品牌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分業務板塊的收入及相關資料明細：

	截至六月三十日止六個月					
	二零一七年			二零一六年		
	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	15,058,591	42,944	351	12,847,991	36,670	350
中高端品牌	3,841,310	29,639	130	3,213,062	25,314	127
小計	18,899,901	72,583	260	16,061,053	61,984	259
售後服務	3,069,720	—	—	2,528,284	—	—
汽車經營租賃服務	185,083	—	—	174,980	—	—
金融自營業務	114,922	—	—	49,576	—	—
減：分部間抵銷	(98,869)	—	—	(104,364)	—	—
總計	22,170,757	—	—	18,709,529	—	—

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售數量為72,583台，較截至二零一六年六月三十日止六個月的61,984台增長17.1%，其中截至二零一七年六月三十日止六個月的豪華及超豪華品牌乘用車銷售數量為42,944台，較截至二零一六年六月三十日止六個月的36,670台增長17.1%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售收入為人民幣18,899.9百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣16,061.1百萬元增長17.7%，其中截至二零一七年六月三十日止六個月的豪華及超豪華品牌乘用車銷售收入為人民幣15,058.6百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣12,848.0百萬元增長17.2%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部售後服務收入為人民幣3,069.7百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣2,528.3百萬元增長21.4%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務分部收入為人民幣185.1百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣175.0百萬元增長5.8%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的金融自營業務分部收入為人民幣114.9百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣49.6百萬元上升131.8%。

銷售及服務成本

截至二零一七年六月三十日止六個月的銷售及服務成本為人民幣19,914.0百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣16,977.0百萬元增長17.3%，此增長較我們的收入增長低。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售成本為人民幣18,184.7百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣15,577.6百萬元增長16.7%，此增長比我們的乘用車銷售收入增長低。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部售後服務成本為人民幣1,634.4百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣1,345.2百萬元增長21.5%。此增長與我們的售後服務收入增長大體一致。

截至二零一七年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務分部成本為人民幣138.9百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣132.4百萬元增加4.9%，此增長與我們的汽車租賃服務收入增長略低。

截至二零一七年六月三十日止六個月的金融自營業務分部成本為人民幣29.6百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣10.1百萬元增加193.4%。

毛利及毛利率

綜上所述，截至二零一七年六月三十日止六個月的毛利為人民幣2,256.8百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣1,732.5百萬元增長30.3%。截至二零一七年六月三十日止六個月的毛利率由截至二零一六年六月三十日止六個月的9.26%提升至10.18%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售毛利為人民幣715.2百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣483.5百萬元上升47.9%。截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售毛利率由截至二零一六年六月三十日止六個月的3.01%提升至3.78%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部售後服務毛利為人民幣1,435.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣1,183.1百萬元增長21.3%。截至二零一七年六月三十日止六個月的售後服務毛利率為46.76%，與截至二零一六年六月三十日止六個月的46.79%相比基本持平。

截至二零一七年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務分部毛利為人民幣46.2百萬元，與截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣42.6百萬元相比上升8.4%。截至二零一七年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務毛利率由截至二零一六年六月三十日止六個月的24.36%提升至24.96%。

截至二零一七年六月三十日止六個月的金融自營業務分部毛利為人民幣85.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣39.5百萬元增長116.1%。截至二零一七年六月三十日止六個月的金融自營業務毛利率為74.23%。

其他收入和其他收益及虧損

截至二零一七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415.2百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣314.0百萬元增長32.2%。該增長主要是由於截至二零一七年六月三十日止六個月的乘用車銷售及服務分部金融、保險相關的後市場代理服務收入達到人民幣391.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣285.0百萬元增長37.3%所致。

分銷及銷售費用

截至二零一七年六月三十日止六個月的分銷及銷售費用為人民幣1,012.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣838.9百萬元增長20.7%。該增長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。就佔收入的百分比而言，截至二零一七年六月三十日止六個月的分銷及銷售費用率由截至二零一六年六月三十日止六個月的4.48%上升至4.57%。

行政費用

截至二零一七年六月三十日止六個月的行政費用為人民幣531.2百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣472.1百萬元增長12.5%。該增長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。就佔收入的百分比而言，截至二零一七年六月三十日止六個月的行政費用率由截至二零一六年六月三十日止六個月的2.52%下降至2.40%。

融資成本

截至二零一七年六月三十日止六個月的融資成本為人民幣238.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣223.3百萬元增長6.7%，這主要是由於我們的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。就佔收入的百分比而言，截至二零一七年六月三十日止六個月的融資成本率由截至二零一六年六月三十日止六個月的1.19%下降至1.08%。

除稅前溢利

綜合上文所述，截至二零一七年六月三十日止六個月的除稅前溢利為人民幣914.6百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣524.7百萬元上升74.3%。

所得稅開支

截至二零一七年六月三十日止六個月的所得稅開支為人民幣216.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣120.1百萬元上升80.2%。截至二零一七年六月三十日止六個月，我們的實際所得稅率為23.7%，與截至二零一六年六月三十日止六個月的22.9%相比略有上升。

溢利及全面收入總額

綜合上文所述，截至二零一七年六月三十日止六個月的溢利及全面收入總額為人民幣698.3百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣404.7百萬元增加72.6%。

本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額

綜合上文所述，截至二零一七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652.0百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的人民幣383.0百萬元增加70.2%。

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、零配件，撥付我們的營運資金及日常經常性開支，撥付有關新建及收購網點的資本開支、發展金融自營業務，以及清償我們債務。我們通過結合經營活動所產生的現金流、資本投入、債券發行、銀行貸款及其他借款以保持我們的流動性。未來，我們相信將可通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。

截至二零一七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1,538.1百萬元，較截至二零一六年六月三十日止六個月的經營活動所用現金淨額人民幣112.3百萬元增加人民幣1,425.8百萬元。這主要是由於截至二零一七年六月三十日止六個月，我們金融自營業務導致的經營活動現金淨流出為人民幣1,519.8百萬元，比二零一六年同期增加人民幣1,418.7百萬元所致。

截至二零一七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903.1百萬元，主要包括購置固定資產、土地使用權、無形資產款項人民幣474.1百萬元，收購附屬公司人民幣149.7百萬元、向關聯方墊款人民幣55.2百萬元，向非控股股東墊款人民幣30.0百萬元，存放定期存款人民幣385.0百萬元，該等款項部分由出售物業、廠房、設備以及土地使用權及無形資產所得款項人民幣171.6百萬元所抵銷。截至二零一六年六月三十日止六個月，投資活動所用現金淨額為人民幣383.5百萬元。

截至二零一七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1,860.7百萬元，主要包括來自銀行借款及其他借款所得款項人民幣10,799.7百萬元，本公司配售股份所得款項人民幣775.4百萬元，發行超短期融資券所得款項人民幣2,000.0百萬元，提取為借款作抵押的已抵押銀行存款人民幣106.0百萬元及非控股股東注資人民幣31.7百萬元，該等款項部分由償還銀行借款及其他借款人民幣10,583.7百萬元，償還短期融資券所用款項人民幣800.0百萬元，支付利息人民幣202.7百萬元及支付股息人民幣276.2百萬元所抵銷。截至二零一六年六月三十日止六個月，融資活動所得現金淨額為人民幣630.6百萬元。

存貨

我們的存貨主要包括乘用車及零配件。

二零一七年六月三十日，我們的存貨為人民幣6,020.5百萬元，較二零一六年六月三十日的人民幣4,912.0百萬元上升22.6%。下表載列我們於所示期間的平均存貨周轉天數：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一七年	二零一六年
平均存貨周轉天數 ⁽¹⁾	47.4	48.3

附註：

(1) 平均存貨周轉天數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。

資本開支及投資

我們的資本開支主要包括購置固定資產、土地使用權、無形資產以及收購附屬公司。截至二零一七年六月三十日止六個月，我們包括購置固定資產、土地使用權、無形資產以及收購附屬公司在內的資本開支總額為人民幣623.8百萬元。下表載列我們於所示期間的資本開支明細：

	截至二零一七年 六月三十日 止六個月 (人民幣百萬元)
購置物業、廠房及設備開支	384.5
購置土地使用權開支	36.5
購置無形資產開支	53.1
收購附屬公司開支	149.7
總計	<u>623.8</u>

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專屬汽車金融公司的其他借款)、發行的債券及可換股債券為我們的營運資金及網絡擴張需求而融資。二零一七年六月三十日，我們的借款、債券及可換股債券餘額為人民幣10,705.8百萬元，較二零一六年十二月三十一日的人民幣9,245.3百萬元上升15.8%。下表載列二零一七年六月三十日我們借款、債券及可換股債券的到期狀況：

	二零一七年 六月三十日 (人民幣百萬元)
一年以內	7,556.0
一至兩年	175.8
兩至五年	2,974.0
總計	10,705.8

二零一七年六月三十日，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68.3%(二零一六年十二月三十一日：68.7%)。負債淨額為總負債減現金及現金等價物、已抵押銀行存款、定期存款及在途現金。

二零一七年六月三十日，我們的若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。二零一七年六月三十日，我們的抵押或質押資產包括(i)金額為人民幣929.2百萬元的存貨；(ii)金額為人民幣200.4百萬元的物業、廠房及設備及(iii)金額為人民幣105.7百萬元的土地使用權。

或然負債

二零一七年六月三十日，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掛鉤。利率上升可能導致我們的借款成本增加。若利率上升，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。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。

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所得款項的淨額約為人民幣1,013.2百萬元。所得款項的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。

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（「債券」），募集資金用於設立及收購4S經銷店，及擴充運營資金。於本公告日期，本金額為人民幣3,000,000元之債券已按換股價每股7.958港元兌換成474,778股本公司普通股，以及本金額為人民幣738,000,000元之債券已按換股價每股7.8995港元兌換成117,660,507股本公司普通股。

未來展望及策略

汽車銷售服務業務

二零一七年上半年，中國整體乘用車市場保持穩健增長趨勢。其中，令人矚目的還是豪華車市場銷量，仍然以高達17%的增速遠超整體水平。在消費結構升級和更多車型覆蓋細分市場的雙重因素持續推動下，預計未來豪華汽車市場份額比重將進一步提高。二零一七年上半年，作為中國豪華汽車品牌主力軍的寶馬品牌同比銷量增速高於豪華車市場增長速度，達18.4%。而作為國內最大的寶馬經銷商集團，我們將把握寶馬自二零一七年強勢產品週期開啓的巨大優勢，帶動整體寶馬銷售業績的提升。未來幾年內寶馬在中國市場全新發佈、換代或改款的車型將多達近30款，這必將為我們的業務增長帶來強勁動力。同時，奧迪、保時捷等主流豪華品牌也將在二零一八年陸續迎來產品更新週期；捷豹路虎、沃爾沃、凱迪拉克和林肯等第二梯隊的豪華品牌近年也呈現快速增長趨勢，預計我們也必將在這些豪華品牌新產品的市場份額增長中獲益。因此，我們將始終堅持豪華汽車經銷商集團的定位，持續發展豪華和超豪華汽車品牌銷售服務產業。

汽車零售終端的4S模式在經歷了近年互聯網電商的衝擊和考驗後，依然保持著中國汽車銷售及服務市場主流形態的地位。未來新零售格局中汽車4S網點的線下渠道價值，也將日益凸顯。為此，我們將繼續佈局全國網絡發展，擴充以寶馬、保時捷、奧迪等為代表的主流豪華品牌網點，形成規模與質量並重的全國化網絡格局。我們將一方面通過穩健的自建計劃持續發展新增網點；另一方面，則抓住中國汽車零售服務市場整合窗口期的巨大機遇，加大兼併收購區域型經銷商集團的力度，通過成熟網點的併購快速提升網點規模以及品牌和區域的市場份額。

根據公安部交管局統計，截至二零一七年三月三十一日，全國汽車保有量首次突破2億輛，其中汽車駕駛人3.2億人。持續穩定的新車銷售增量和巨大的市場保有量基盤為包括汽車維修、二手車、汽車裝潢、美容和養護等延伸業務、汽車金融和保險及汽車租賃等在內的整體汽車後市場業務帶來無限商機。

二手車業務方面，將通過打造集統一報價估值及認證體系的中後台系統，發展前端輕資產連鎖實體網點，結合線上一站式商城的線上到線下(O2O)模式，致力於二手車的零售端業務。渠道採用標準化連鎖店經營模式，以華東等二手車交易活躍區域為重點，承載區域內的二手車收購、寄售及展示、銷售功能，計劃二零二零年實現200家網點的全國覆蓋。在採購端，通過不斷提升連鎖網點的置換率，並與一嗨等大型租賃公司戰略合作，實現批量回購，從而獲得大量穩定的二手車優質資源。在銷售端，我們將整合二手車金融保險、質保延保等高附加值業務，為客戶提供更多增值服務內容。並持續在零售市場打造永達認證二手車品牌，實施嚴格的二手車檢測、評估、整備與修復等標準認證流程，從而建立市場口碑與誠信度。同時，我們將借助互聯網平台搭建線上車輛展示與銷售平台，實現滙集全國範圍內所有資源的虛擬二手車展示交易中心。

除此之外的後市場業務方面，我們也將充分利用行業政策環境的利好轉變，積極拓展汽車保險、獨立售後維修、平行進口業務、自營養護品業務、汽車租賃業務等相關極具發展潛力和規模效應的產業。我們將結合保險代理業務的規模化效應和維修資源優勢，拓展社區連鎖服務和集約化區域钣噴中心兩大新模式。我們也將進一步擴大平行進口業務，與各大汽車廠商開展批量平行進口個性化整車的業務合作，擴大平行進口零配件和養護品在終端市場的推廣力度等，成為主營業務之外的新盈利來源。在汽車租賃產業方面，我們將鞏固長租業務，並積極開展商務、會務、旅遊等短租業務。同時我們也將持續關注並推進新能源汽車和車聯網相關產業合作等，以迎接未來汽車市場發展機遇。

金融業務

二零一七年，隨著公司對金融產業發展方向的明確，我們初步完成了有利於金融獨立發展的股權和運營架構的搭建，充分考慮了經營團隊和合夥人的利益；我們完成了對一家全國性保險專業代理公司的收購，形成了集融資租賃、全國互聯網小貸、資產管理、保險代理為一體的完整汽車金融產業體系；我們不斷升級中的風險集中處理中心，集成了多維度融資主體信用分級管理和定價管理，已具備日處理300單以上的服務能力；我們提出了「車金融，心服務」的品牌理念，本著為客戶在汽車消費的每個生命週期提供最為專業貼切的服務，力爭成為國內領先的汽車金融綜合服務供應商。為此，我們還將著重在以下幾方面進行努力：

從資金來源方面，我們持續關注創新金融工具的運用。除了原有的銀行融資外，我們更關注證券化市場，通過ABS、PRE-ABS優化融資結構，解決在資產規模高速增長階段可能出現的資本金或槓桿比例形成的瓶頸。

從產品定位來看，我們將堅持實施差異化的產品策略。我們明確融資租賃與小額貸款的不同定位，分別從車與人兩個不同維度切入，通過以租代售、非車場景分期等方式，形成與商業銀行、廠方金融的錯位競爭。

從核心運營體系來看，我們將持續學習先進的科技、技術，並使之在實踐中得到應用。一方面，我們會不斷完善應用系統的功能，並假以流程化管理，有效提高工作效率。另一方面，我們也將通過數據、信息的採集與分析，滲透到產品研發、銷售策略、風險大綱制定等各個環節。

從渠道建設來看，我們將通過電商平台、移動展業等方式，實現線上集客交易，線下落地服務的一體化銷售模式。我們將依托集團現有的網點優勢，迅速形成金融自有的線下綜合服務網絡佈局，並通過「渠道合夥、平台共享」理念，在集團網點空白區域尋找適配的合夥人，與我們一起開拓當地市場，從而形成全國化的渠道格局。

從發展趨勢來看，今年上半年，我們的新增投放已達到人民幣28.75億元，比去年同期增長94.2%，這也進一步驗證了我們夯實基礎，快速發展的思路。未來我們仍將保持高速的增長勢頭，成為領先的汽車金融綜合服務供應商。

客戶導向、擁抱未來

我們始終堅持將客戶做為企業最重要資產之一的戰略發展理念，不斷完善集團化客戶資產管理體系建設，通過客戶全生命週期管理實現基盤客戶資產的保值，通過客戶價值開發實現基盤客戶資產的增值，最終打造以客戶為核心，以客戶需求驅動業務的經營新形態做為順應市場發展的重要變革。在客戶資產保值方面，我們已經在推進全渠道服務平台建設，通過線上提供便捷、便利的諮詢、預約、訂單渠道；在線下，結合本集團數字化運營平台建設，打造全業務環節服務品質評價體系，實現服務品質的不斷提升。在客戶資產增值方面，通過車生活圈層的打造，結合本集團體系內通存通兌的會員權益和積分體系，不斷提升客戶忠誠度，促進保有客戶的置換和增購；同時，進一步挖掘客戶在金融、健康、旅遊等領域的剛性需求，實現客戶價值的不斷提升。

我們始終堅持以客戶中心的管理理念指導產業發展，並將通過持續深入的數字化建設，實現汽車銷售服務傳統業務的精細化管理和標準化運營，同時也為汽車金融、二手車、汽車租賃等業務板塊的做大做強提供擴展強有力的基礎支持。我們已與全球最領先的數字化解決方案供應商SAP開展全方位合作，啓動永達DOP(Digital Operation Platform)戰略項目，在持續降低運營成本、提升效益，實現資源配置最優化的同時，支持兼併收購的標準化管理快速輸出和複製能力，並形成以客戶體驗為中心、大數據智能應用下的內、外部一體化數字生態系統。

我們將持續與社會各領域、各行業的佼佼者開展積極的戰略合作嘗試，以合作、共享、雙贏為目的，創新永不止步。特別是與我們在產業鏈有互補和協同效應的行業公司巨頭，如互聯網平台、垂直類電商、金融機構、保險公司、租賃和出行平台企業等開展多層次全方位合作，共同構建汽車產業的生態圈，實現強強合作、優勢互補，並在時機成熟時，開展資本層面更深層次的合作。

我們將持續推進本集團的資本市場工作，借助資本市場融資平台，使其成為本集團實現上述發展戰略的強大助推器。我們將始終堅持「實業+資本」的發展理念，在現有產業不斷夯實並積極轉型升級的基礎上，滙聚社會資本的優勢資源，深化新興產業佈局和發展，進一步鞏固本集團在汽車行業的領先地位，最終保障企業的盈利提升和可持續發展，實現股東、員工、客戶、社會多贏的局面。

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」)的原則及守則條文並於截至二零一七年六月三十日止六個月期間遵守企業管治守則所載之守則條文。

購買、出售或贖回本公司之上市證券

於截至二零一七年六月三十日止六個月期間，本公司及其任何附屬公司概無購買、出售或贖回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(即三名獨立非執行董事朱德貞女士(主席)、呂巍先生以及陳祥麟先生)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二零一七年六月三十日的未經審核簡明綜合中期財務業績。審核及合規委員會已審閱及認為截至二零一七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二零一七年六月三十日止六個月期間已遵守標準守則。

可能掌握本公司未公佈內幕消息的本公司僱員亦須遵守標準守則。

報告期末後事項

超短期融資券之發行

於二零一七年七月十三日，上海永達投資已發行第三期本金總額為人民幣4億元及年利率為4.97%的超短期融資券以作償還上海永達投資及其附屬公司現有借款之用途。詳情請參閱本公司日期為二零一七年七月十日及二零一七年七月十三日的公告。

於二零一七年七月二十七日，上海永達投資已發行第四期本金總額為人民幣6億元及年利率為5.35%的超短期融資券以作償還上海永達投資及其附屬公司現有借款之用途。詳情請參閱本公司日期為二零一七年七月二十四日及二零一七年七月二十七日的公告。

擬收購若干經營寶馬4S店的目標公司

於二零一七年七月十九日，汽車集團及一名獨立第三方（「賣方」）簽訂買賣協議。根據買賣協議，汽車集團及賣方以代價人民幣413,000,000元分別有條件收購及有條件出售若干經營寶馬4S店的目標公司。部分代價將由本公司發行約47,539,233股新股支付。詳情請參閱本公司日期為二零一七年六月二十二日及二零一七年七月十九日的公告。

中期股息

董事局不建議向本公司股東派發截至二零一七年六月三十日止六個月之中期股息（截至二零一六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)及本公司網站(www.ydauto.com.cn)。

本公司截至二零一七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

董事局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。

承董事局命
中國永達汽車服務控股有限公司
主席
張德安

中國，二零一七年八月二十二日

於本公告日期，董事局由(i)五名執行董事，即張德安先生、蔡英傑先生、王志高先生、徐悅先生及陳映女士；(ii)一名非執行董事，即王力群先生；及(iii)三名獨立非執行董事，即呂巍先生、陳祥麟先生及朱德貞女士組成。