

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的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



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)

截至二零一三年十二月三十一日止年度 年度業績公告

中國永達汽車服務控股有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」或「我們」)截至二零一三年十二月三十一日止年度之已審核綜合業績連同截至二零一二年十二月三十一日止年度之比較數字。

集團財務摘要

- 二零一三年的收入為人民幣26,096.5百萬元，較二零一二年的人民幣21,712.0百萬元增長20.2%。
- 二零一三年的毛利為人民幣2,266.6百萬元，較二零一二年的人民幣1,770.6百萬元增長28.0%。
- 二零一三年的毛利率為8.7%，較二零一二年的8.2%增加0.5個百分點。
- 二零一三年的淨利潤為人民幣642.0百萬元，較二零一二年的人民幣515.5百萬元增長24.6%。
- 二零一三年的本公司擁有人應佔淨利潤為人民幣588.3百萬元，較二零一二年的人民幣470.0百萬元增長25.2%。
- 二零一三年的每股盈利為人民幣0.40元。

市場回顧

中國汽車市場二零一三年以銷量計算的增長速度較二零一二年有所加快。根據中國汽車工業協會的資料，二零一三年中國汽車銷量達到約2,198.41萬輛，較二零一二年增長約13.9%，使得中國成為世界上首個年汽車銷量超過2,000萬輛的國家，並連續五年位列全球榜首。二零一三年中國乘用車銷量達到約1,792.89萬輛，較二零一二年增長約15.7%。

受惠於新乘用車車型的推出以及用戶消費升級的需求，二零一三年中國豪華及超豪華品牌乘用車市場依然保持較快速度增長，高於中國乘用車市場的平均增長水平。二零一三年，主流豪華和超豪華品牌寶馬／迷你、奧迪、捷豹／路虎及保時捷在中國大陸銷量分別達到約39.1萬輛、48.9萬輛、9.5萬輛和3.7萬輛，較二零一二年分別增長約19.7%、21.2%、30.0%和19.9%。

同時，中國售後服務市場於二零一三年持續呈現巨大增長潛力並實現快速增長，特別是豪華及超豪華品牌乘用車售後服務市場，主要受中國乘用車保有量持續增長以及車齡老化的驅動。此外，中國消費者也日益重視汽車維修保養及其他相關延伸產品和服務，進一步推動了售後服務市場規模的增長。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數量預期將達到約1,608萬輛，年複合增長率（「年複合增長率」）約23%，其中車齡大於兩年乘用車所佔比例將提升到約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%。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、保險業務及信貸產品和服務、二手車、汽車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，我們於二零一三年取得較快增長。二零一三年我們的收入及毛利分別為人民幣260.97億元和人民幣22.67億元，較二零一二年分別增長了20.2%及28.0%。綜合毛利率從二零一二年的8.2%提升至二零一三年的8.7%。二零一三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6.42億元和人民幣5.88億元，較二零一二年分別增長了24.6%和25.2%。二零一三年我們業務的重大發展概述如下：

乘用車銷售加快增長，後市場業務快速發展

- **乘用車銷售：**二零一三年乘用車市場延續了二零一二年第四季度起的好轉趨勢，增速有所加快，零售價格總體上穩中向好。本集團管理層密切關注市況的變化，致力以業務盈利能力為優先，加強車型結構優化、存貨管控以及利用信息管理系統加強價格管理，同時亦適當加快了新店建設以及收購兼併的速度，以取得銷量的可持續增長、良好的庫存水平、盈利能力之間的平衡。

儘管市況充滿挑戰，本集團二零一三年乘用車銷量仍較二零一二年增長17.2%，至81,882輛，其中豪華及超豪華品牌乘用車銷量較二零一二年增長24.3%，至二零一三年的42,324輛。二零一三年乘用車銷售收入為人民幣232.43億元，較二零一二年增長19.6%，其中豪華和超豪華品牌乘用車銷售收入為人民幣183.92億元，較二零一二年增長22.5%。受益於二零一二年四季度起零售價格穩中向好的趨勢以及較高毛利乘用車品牌銷售收入佔比的不斷提升，本集團二零一三年乘用車銷售毛利率從二零一二年的4.0%提升至4.2%。

- **售後服務：**二零一三年，我們的維修和保養服務持續取得較快增長，特別是豪華和超豪華品牌，這主要是由於我們的客戶基礎（特別是豪華及超豪華乘用車客戶）持續增長，從而使售後服務的需求上升；我們的「一站式」全面汽車相關優質服務和知名的「永達」品牌獲得客戶高度評價，有助於吸引客戶並使其持續消費以及通過轉介引入新客戶；我們繼續大力加強與保險公司的合作，使得我們的事故車維修業務得以提升；我們通過售後服務內部管理的提升，以及零部件和用品的集中採購，有效提高了服務效率及降低成本。

與此同時，通過我們的「一站式」服務，我們持續致力於向客戶提供全方位、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、汽車延保服務、汽車登記代理服務、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，二零一三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，隨著豪華乘用車市場保有量的不斷增加，車齡大於兩年的豪華乘用車比例也在不斷上升，對於售後服務消費者希望有多樣化的選擇。為滿足消費者的需求，我們在二零一三年創建了自有的「車易修」品牌，並計劃以此品牌打造我們的豪華車維修服務網絡，除已有的4S店外，為豪華車消費者提供更多便捷、專業、實惠、差異化的售後服務選擇。我們第一家「車易修」豪華車維修中心已於二零一三年在上海市中心的滬太路開業。

二零一三年，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25.87億元，較二零一二年增長26.3%，其中豪華及超豪華品牌售後服務收入達到人民幣18.09億元，較二零一二年增長約35.3%。

二零一三年，我們的售後服務業務的毛利率持續提升，達到46.8%，較二零一二年提升約2.3個百分點，這主要是由於(i)較高毛利率的豪華及超豪華乘用車品牌售後服務所佔比例增加；(ii)我們持續加強全方位、差異化和增值的汽車延伸產品和服務的推廣；(iii)我們持續加強與保險公司的合作，保險公司推薦所帶來的事故車維修業務收入增加；(iv)我們持續加強成本控制和集中採購，以及引入符合我們嚴格質量要求及較低成本的新供應商；及(v)我們通過對售後服務內部管理的改善，提升售後效率所致。

- **汽車租賃服務**：二零一三年，通過積極開發新客戶和擴大車隊規模，我們的汽車租賃服務收入達到人民幣2.66億元，較二零一二年增長19.3%。儘管面臨人工成本上升和二零一二年國家實行「營改增」稅收政策帶來的暫時不利影響，二零一三年我們的汽車租賃服務毛利率為33.5%，與二零一二年的36.5%相比基本保持穩定。
- **其他後市場服務**：二零一三年，通過繼續加強我們與保險公司、銀行及其他金融機構的合作，我們的汽車保險和金融產品代理服務收入持續快速增長。另外，二零一三年我們繼續積極推進二手車業務，通過加強二手車信息管理系統、提高品牌認證二手車銷售比例、利用第三方二手車拍賣平台及設立專門的二手車中心，有效持續提

升我們的二手車銷量和利潤。二零一三年與此相關的後市場服務佣金收入達到人民幣1.81億元，較二零一二年的人民幣1.56億元增長16.1%。

網絡持續穩健擴張

二零一三年，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、凱迪拉克及英菲尼迪，以及二零一三年新取得授權的美國豪華品牌林肯、豪華品牌定制改裝車及英國復古豪華跑車品牌摩根。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。

特別值得一提的是，二零一三年，我們與奧迪簽訂了戰略合作框架協議，成為中國五家首批奧迪戰略經銷商中的一家。一直以來，奧迪對於其經銷商網點的區域和數量都有非常嚴格的限定。隨著中國汽車市場的快速發展和品牌競爭加劇，奧迪近期調整了其網絡發展策略，在全國範圍內甄選具有實力的汽車經銷商集團作為其戰略經銷商，成為其網絡發展的主力。根據戰略合作框架協議的約定並受限於某些條件，奧迪同意每年給予我們多個項目的預授權並將優先滿足由我們控股的奧迪經銷網點的需求，我們將享有奧迪網絡發展的最高級別優先權。同時，我們也將獲得奧迪新車型銷售的優先權，並在若干其他領域與奧迪展開全面合作。我們相信，奧迪未來在中國有非常廣闊的發展空間。我們將借助與奧迪的戰略夥伴關係，突破以往受到奧迪經銷商發展政策限制的瓶頸，緊緊抓住未來奧迪在中國快速發展的機遇，在奧迪的網絡發展上得到跨越式的發展，並極大地提升我們在奧迪中國銷量中的市場份額。這對於我們優化我們的豪華及超豪華品牌組合及未來業務發展具有重要的意義。

另外，二零一三年，本集團與沃爾沃簽署戰略合作意向協議，成為沃爾沃中國戰略合作夥伴。此舉不僅意味著我們將獲得沃爾沃更多的支持和發展機會，而且標誌著本集團將在沃爾沃網絡發展上邁出了關鍵和實質性的步伐。未來本集團與沃爾沃的全面深度合作，將為我們在沃爾沃的網絡發展、新車銷售、售後服務和市場開拓等多方面打開巨大的發展空間。

二零一三年，我們獲得了以豪華及超豪華品牌為主的24家新網點授權，包括3家寶馬4S店、5家奧迪4S店、5家捷豹／路虎4S店、2家林肯4S店、1家豪華品牌定制改裝車4S店、2家寶馬維修中心以及1家凱迪拉克城市展廳和1家摩根城市展廳，這進一步加強了我們的豪華和超豪華品牌組合。

二零一三年，包括我們首家自有「車易修」豪華車維修中心在內，我們有以豪華及超豪華品牌為主的19家乘用車銷售和服務網點新建成開業，包括3家寶馬4S店、1家寶馬城市展廳、3家奧迪4S店、5家捷豹／路虎4S店、1家保時捷4S店、1家賓利4S店、1家凱迪拉克4S

店、1家凱迪拉克城市展廳以及1家豪華品牌定制改裝車4S店，其中包括全球及一些地區最大的4S店和城市展廳，例如：

- 二零一三年八月，位於上海的全球最大寶馬旗艦城市展廳，寶誠淮海店正式開業；
- 二零一三年六月，位於河南鄭州的中原地區規模最大捷豹／路虎4S店正式開業；及
- 二零一三年五月，位於上海的全球最大奧迪旗艦4S店正式開業，建築面積達到4.6萬平方米。

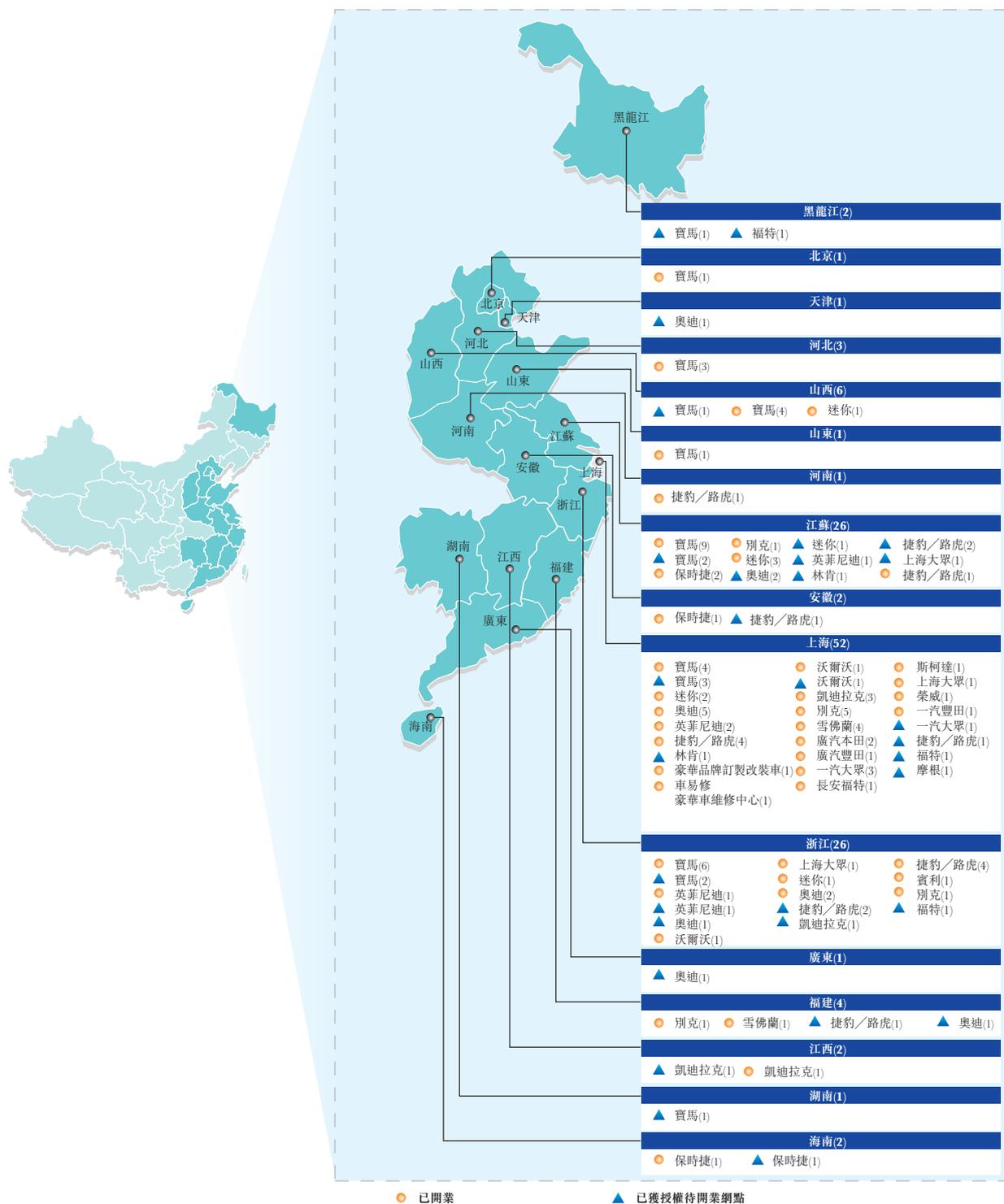
另外，我們首家自有「車易修」豪華車維修中心於二零一三年十二月在上海開業。

二零一三年，我們積極貫徹集團的兼併收購戰略，緊緊抓住市場上出現的兼併收購機會，邁出了兼併收購的實質性步伐，成功以較低成本收購了以豪華品牌為主的7家4S店和1家授權服務中心，分別為1家位於浙江麗水的奧迪4S店、1家位於河北石家莊的寶馬4S店、1家位於山東省臨沂市的寶馬4S店、1家位於浙江嘉興的寶馬4S店、1家位於河北張家口的寶馬4S店、1家位於浙江紹興的沃爾沃4S店、1家位於浙江嘉興的別克4S店以及1家位於河北邯鄲的寶馬授權服務中心。另外，我們也收購了位於上海的兩家捷豹路虎4S店49%的股權（我們原來擁有這兩家捷豹路虎4S店51%的股權）。收購後，我們擁有這兩家捷豹路虎4S店100%的股權。這些收購使得我們進入若干空白區域市場，有助於我們未來實現持續快速的增長，並為未來的低成本兼併收購積累寶貴經驗和打下堅實基礎。另外，在完成這些網點的收購後，我們快速完成了這些網點的團隊、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。

下表載列我們截止於二零一三年十二月三十一日的網點詳情：

	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	45	29	74
中高端品牌4S店	25	5	30
豪華品牌城市展廳	16	1	17
豪華品牌授權服務中心	5	2	7
豪華品牌授權認證二手車中心	1	1	2
自有「車易修」豪華車維修中心	1	—	1
	<u>93</u>	<u>38</u>	<u>131</u>
總計	93	38	131

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。截至二零一三年十二月三十一日，我們已開業及已獲製造商授權開業的合共131家網點遍佈中國的3個直轄市和13個省的41個市，其地區分佈如下圖所示：



努力創新，邁入融資租賃新領域

二零一三年，在得到中國政府商務部門的批准後，我們的間接全資附屬公司上海永達融資租賃有限公司正式開業，這標誌著我們向客戶提供金融產品服務邁出了關鍵性的一步。二零一三年，通過較短時間的業務融入和整合，我們的融資租賃業務已經在上海地區實現了廣泛開展，初步樹立了行業知名度；通過網點的培訓和導入、標準化產品的推廣、嚴格審慎的風險控制和團隊的專業化建設，較好地滿足了客戶的需求，實現了業務的較快發展。汽車融資租賃實現汽車銷售行業與金融業的成功對接，在歐美等成熟市場滲透率達到40%以上。在中國，汽車融資租賃尚處於起步階段，未來發展前景和盈利空間極為廣闊。融資租賃覆蓋汽車銷售服務的全產業鏈，除新車銷售和息差等直接收入外，未來與融資租賃相關的維修保養、汽車延伸產品和服務、保險及二手車等業務也預計會為我們帶來可觀的收入和盈利增長。

管理與營銷不斷提升

在我們快速擴大業務的同時，我們已持續標準化及優化我們的管理流程，且該等標準管理流程所產生的經營模式，能夠在我們日後自建和收購的新網點中易於複製。二零一三年，在管理提升方面，我們著重進行了以下工作：

- 明確和細化了未來的發展戰略，通過「二次創業」的宣導，統一全員的思想和行動；
- 通過強化品牌事業部，加強同品牌銷售和服務網點之間的資源共享和協同效應；
- 利用管理信息系統進行審核和監控，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；
- 通過設立專門的機構和流程，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；
- 通過優化績效考核和薪酬管理模式，激發管理層和員工實現公司目標的積極性；
- 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；及

- 繼續委任第三方顧問公司，以識別業務流程中需要改善的領域並持續加以提升。

此外，在市場營銷方面，二零一三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，提升客戶滿意度、鼓勵客戶持續消費及消費升級；
- 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；及
- 成功開發並上線永達車世界APP應用軟件，初步實現了O2O全新營銷模式。

我們管理和營銷水平的提升，得到了多項認可。例如，二零一三年我們獲得了諸多著名乘用車製造商頒發的多個二零一二年度和二零一三年度獎項，包括但不限於：

- 兩家寶馬4S店的總經理分獲二零一三年度寶馬中國「最佳經銷商總經理」個人獎項；
- 一家位於上海的奧迪4S店榮獲二零一二年度奧迪全國三項經銷商大獎，分別是「最佳銷售總監」、「最佳市場總監」和「年度最佳經銷商」，並進一步榮獲二零一三年度奧迪全國「特殊貢獻獎」和「最佳銷售業績獎」兩項經銷商大獎；
- 一家位於上海的捷豹／路虎4S店是全國唯一同時榮獲五個捷豹／路虎不同類別二零一二／二零一三年度最佳獎項的4S店；
- 兩家位於上海的英菲尼迪4S店同時榮獲二零一三年度英菲尼迪全國「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；
- 一家位於浙江紹興的賓利4S店榮獲二零一三年度賓利全國「新經銷商最佳零售業績」獎；
- 一家位於上海的凱迪拉克4S店榮獲二零一三年度凱迪拉克中國「最佳銷售五星獎」；
- 一家位於上海的一汽大眾4S店獲得二零一三年度一汽大眾「卓越經銷商」獎；及
- 多家別克4S店獲得別克二零一三年度五星級銷售和售後服務中心稱號。

二零一三年五月，我們憑藉專業的服務能力、強大的企業實力和卓越的企業形象，榮獲「上海十大品牌」榮譽稱號，這也是上海汽車銷售服務行業中唯一一家獲此殊榮的企業。我們品牌的高知名度已成為提升客戶忠誠度的一個重要因素，也得以令我們從同行中脫穎而出。

年度業績

綜合全面收入表

下表載列本集團於所示年度的綜合全面收入表：

	附註	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
收入	3	26,096,526	21,711,998
銷售及服務成本		(23,829,909)	(19,941,400)
毛利		2,266,617	1,770,598
其他收入和其他收益及虧損	4	251,800	275,920
其他開支	4	—	(9,167)
分銷及銷售費用		(952,875)	(742,477)
行政費用		(484,512)	(370,164)
融資成本		(238,671)	(257,357)
分佔合營公司溢利		9,567	12,539
分佔聯營公司溢利		651	1,425
除稅前溢利	5	852,577	681,317
所得稅開支	6	(210,540)	(165,850)
年度溢利及全面收入總額		<u>642,037</u>	<u>515,467</u>
應佔			
年度溢利及全面收入總額：			
本公司擁有人		588,310	470,016
非控股權益		53,727	45,451
		<u>642,037</u>	<u>515,467</u>
每股盈利 — 基本及攤薄	7	<u>人民幣0.40元</u>	<u>人民幣0.34元</u>

綜合財務狀況表

於二零一三年十二月三十一日

	附註	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		2,228,386	1,503,363
預付租賃款項		374,502	282,856
商譽		104,927	—
無形資產		275,635	26,709
收購物業、廠房及設備支付的按金		75,991	83,421
收購土地使用權的支付按金		173,444	27,307
收購一間附屬公司所支付的按金	9	35,380	—
於合營公司之權益		66,571	39,928
於聯營公司之權益		26,947	28,387
應收融資租賃款項		32,556	—
遞延稅項資產		48,722	39,827
		<u>3,443,061</u>	<u>2,031,798</u>
流動資產			
預付租賃款項		9,515	6,509
存貨	8	3,447,838	2,678,189
應收融資租賃款項		55,681	—
貿易及其他應收款項	9	3,443,629	2,472,383
應收關連方款項		33,176	4,739
在途現金		81,628	52,295
已抵押銀行存款		965,221	854,469
銀行結餘及現金		1,418,408	1,895,266
		<u>9,455,096</u>	<u>7,963,850</u>
流動負債			
貿易及其他應付款項	10	3,667,080	2,790,104
應付關連方款項		20,694	26,474
所得稅負債		352,328	238,246
借款		3,887,420	3,465,172
		<u>7,927,522</u>	<u>6,519,996</u>
流動資產淨額		<u>1,527,574</u>	<u>1,443,854</u>
總資產減流動負債		<u>4,970,635</u>	<u>3,475,652</u>

	附註	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
非流動負債			
借款		51,171	157,053
中期票據	11	1,149,892	—
其他負債		14,741	—
遞延稅項負債		63,375	—
		<u>1,279,179</u>	<u>157,053</u>
淨資產		<u>3,691,456</u>	<u>3,318,599</u>
資本及儲備			
股本		12,065	12,065
儲備		3,412,000	3,050,518
本公司擁有人應佔權益		3,424,065	3,062,583
非控股權益		267,391	256,016
總權益		<u>3,691,456</u>	<u>3,318,599</u>

綜合財務報表附註

1. 一般資料及綜合財務報表呈列基準

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中環皇后大道中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、汽車租賃服務及提供汽車融資租賃服務。本公司及其附屬公司下文統稱為「本集團」。

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。

2. 應用新訂及經修訂國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）

於本年度，本集團已應用下列由國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）頒佈的國際財務報告準則修訂本。

國際財務報告準則（修訂本）	國際財務報告準則二零零九年至二零一一年週期之年度改進
國際財務報告準則第7號（修訂本）	披露—抵銷金融資產及金融負債
國際財務報告準則第10號、	綜合財務報表、聯合安排及於其他實體的權益披露：
國際財務報告準則第11號及	過渡指引
國際財務報告準則第12號（修訂本）	
國際會計準則第36號（修訂本）	非金融資產可回收金額披露
國際財務報告準則第10號	綜合財務報表
國際財務報告準則第11號	聯合安排
國際財務報告準則第12號	於其他實體的權益披露
國際財務報告準則第13號	公平值計量
國際會計準則第19號（二零一一年經修訂）	僱員福利
國際會計準則第27號（二零一一年經修訂）	獨立財務報表
國際會計準則第28號（二零一一年經修訂）	於聯營公司及合營公司之投資
國際會計準則第1號（修訂本）	其他全面收入項目的列報
國際財務報告詮釋委員會—詮釋第20號	露天採礦場生產階段的剝採成本

國際會計準則第1號(修訂本)其他全面收入項目的列報

本集團已應用國際會計準則第1號(修訂本)其他全面收入項目的列報。採納國際會計準則第1號(修訂本)後，本集團的「全面收入表」更名為「損益及其他全面收入表」。此外，國際會計準則第1號(修訂本)要求其他全面收入項目在其他全面收入部分中分成兩個類別：(a)其後不會重新分類至損益的項目及(b)當符合特定條件時，其後可能會重新分類至損益的項目。其他全面收入項目的所得稅須按相同基準分配——該等修訂本並無更改以除稅前或扣除稅項後的方式呈列其他全面收入項目之選擇。此等修訂本已追溯應用，據此其他全面收入項目的列報將予修訂以反映變動。除上述列報方式的變動外，應用國際會計準則修訂本不會對損益、其他全面收入及全面收入總額造成任何影響。

應用國際財務報告準則第11號的影響

國際財務報告準則第11號取代國際會計準則第31號「於合資企業的權益」，而相關詮釋，即國際財務報告準則常設詮釋委員會——詮釋第13號「共同控制實體——合資企業的非貨幣性投入」中所載指引已被納入國際會計準則第28號(二零一一年經修訂)。國際財務報告準則第11號訂明由兩方或多方擁有共同控制權的共同安排的分類及入賬方式。根據國際財務報告準則第11號，共同安排僅分為兩種——合資業務及合資企業。國際財務報告準則第11號項下共同安排的分類根據各方於該等共同安排下的權利及責任而定，並考慮該等安排的結構、法律形式、各方同意的合約條款及(如相關)其他事實和情況。合資業務是一種共同安排，於該安排擁有共同控制權的各方(即合資經營方)享有及承擔該安排涉及的資產及負債責任。合資企業是一種共同安排，於該安排擁有共同控制權的各方(即合資企業方)享有該安排下的淨資產。以往根據國際會計準則第31號，共同安排分為三個類別——共同控制實體、共同控制業務及共同控制資產。國際會計準則第31號項下共同安排的分類主要根據該安排的法律形式(例如透過獨立實體成立之共同安排按共同控制實體入賬處理)而定。

合資企業和合資業務的初始和隨後會計處理方法各不相同。於合資企業的投資採用權益法入賬(不再允許採用比例合併法)。於合資業務的投資入賬時，每一個合資經營方均確認其資產(包括其對任何共同持有資產的應佔部分)、負債(包括其對任何共同產生負債的應佔部分)、收入(包括其對銷售合資業務的產品所得收入的應佔部分)及其開支(包括其對任何共同產生開支的應佔部分)。每一個合資經營方均應按適用準則將其於合資業務的權益所涉及的資產、負債、收入及開支入賬。

於採納國際財務報告準則第11號之後，本集團評估聯合安排的分類及入賬方法。本集團認為該等先前入賬計作共同控制實體之安排須分類為合營公司並繼續使用權益方法入賬。國際財務報告準則第11號之應用並未對本集團財務業績／綜合財務報表之披露造成任何影響。

應用國際財務報告準則第12號之影響

國際財務報告準則第12號為一項披露準則，適用於在附屬公司擁有權益的實體。整體而言，應用國際財務報告準則第12號致使綜合財務報表作出更全面的披露。

國際會計準則第36號的修訂「非金融資產的可收回金額披露」

本集團提早採納該準則。國際會計準則第36號的修訂在相關現金產生單位並無減值或減值撥回的情況下，取消具有商譽或其他無固定可使用年期無形資產的現金產生單位可收回款項披露的規定。此外，有關修訂規定，當資產或現金產生單位的可收回金額按其公平值減出售成本釐定時，須對有關公平值層級、主要假設及估值技術作額外披露。

本集團已編製與商譽或其他具有有限使用年期的無形資產已獲分配的現金產生單位有關的披露，有關無形資產並無減損或已撥回相關現金產生單位。此外，本集團董事預計應用國際會計準則第36號的修訂並不會對本集團的綜合財務報表產生重大影響。

本集團並無提早應用以下已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂準則：

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之年度改進 ⁴
國際財務報告準則(修訂本)	國際會計準則二零一一年至二零一三年週期之年度改進 ²
國際財務報告準則第9號	金融工具 ³
國際財務報告準則第9號及 國際財務報告準則第7號(修訂本)	國際財務報告準則第9號的強制性生效日期及過渡性披露 ³
國際財務報告準則第10號、 國際財務報告準則第12號及 國際會計準則第27號(修訂本)	投資實體 ¹
國際會計準則第19號(修訂本)	定額福利計劃：僱員供款 ²
國際會計準則第32號(修訂本)	金融資產和金融負債的互相抵銷 ¹
國際會計準則第39號(修訂本)	衍生工具的更替及對沖會計的延續 ¹
國際財務報告準則第14號	監管遞延賬戶 ⁵
國際財務報告詮釋委員會— 詮釋第21號	徵費 ¹

¹ 於二零一四年一月一日或之後開始的年度期間生效。

² 於二零一四年七月一日或之後開始的年度期間生效，除下文所披露者外。

³ 可供應用一強制性生效日期將於落實國際財務報告準則第9號之未完成部分後釐定。

⁴ 於二零一四年七月一日或之後開始的年度期間生效，少數情況除外。

⁵ 就二零一六年一月一日或之後開始的首份年度國際財務報告準則財務報表生效。

董事預期，採納該等新訂及經修訂準則將不會對綜合財務報表產生重大影響。

3. 收入及分部資料

呈報予執行董事的資料乃專注於交付或提供的產品及服務，而該等董事為本集團的主要經營決策者，彼等於作出資源分配及表現評估的決策時會檢討分部收入及業績。就乘用車銷售及服務而言，執行董事檢閱各網點的財務資料，故各網點構成一個獨立的經營分部。然而，各網點的經濟特性類似，且有關產品、服務、客戶、分銷產品及提供服務的方式及監管環境均類似。因此，所有網點滙總為一個可呈報分部，即「乘用車銷售及服務」，以供分部呈報。

本集團的可呈報分部如下：

- 乘用車銷售及服務 — (i)乘用車銷售；(ii)提供售後服務，主要包括維修及保養服務；(iii)提供其他汽車相關服務，如汽車檢測服務、所有權過戶與登記服務、二手車代理服務及汽車融資租賃服務；及
- 汽車租賃服務。

分部收入及業績

	乘用車銷售及服務 人民幣千元	汽車租賃服務 人民幣千元	總計 人民幣千元
截至二零一三年十二月三十一日止年度			
分部收入	<u>25,830,359</u>	<u>266,167</u>	<u>26,096,526</u>
分部溢利	<u>2,177,373</u>	<u>89,244</u>	2,266,617
其他收入和其他收益及虧損			251,800
分銷及銷售費用			(952,875)
行政費用			(484,512)
融資成本			(238,671)
分佔合營公司溢利			9,567
分佔聯營公司溢利			<u>631</u>
除稅前溢利			<u>852,577</u>

	乘用車銷售及服務 人民幣千元	汽車租賃服務 人民幣千元	總計 人民幣千元
截至二零一二年十二月三十一日止年度			
分部收入	21,488,854	223,144	21,711,998
分部溢利	1,689,154	81,444	1,770,598
其他收入和其他收益及虧損			275,920
其他開支			(9,167)
分銷及銷售費用			(742,477)
行政費用			(370,164)
融資成本			(257,357)
分佔合營公司溢利			12,539
分佔聯營公司溢利			1,425
除稅前溢利			681,317

經營分部的會計政策與本集團的會計政策類似。分部溢利指各分部所賺取的溢利，惟無分配其他收入、其他收益及虧損、其他開支、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。於兩個年度內，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。

地區資料

本集團的收入全部來自中國的乘用車銷售與服務及提供汽車租賃服務，且本集團營運的主要資產及負債均位於中國。

有關主要客戶的資料

於兩個年度內，概無單一客戶佔本集團收入的10%或以上。

來自主要產品及服務的收入

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
乘用車銷售：		
— 豪華及超豪華品牌(附註a)	18,391,643	15,008,842
— 中高端品牌(附註b)	4,851,421	4,431,383
小計	23,243,064	19,440,225
售後服務	2,587,295	2,048,629
汽車租賃服務	266,167	223,144
	26,096,526	21,711,998

附註：

- 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、凱迪拉克及沃爾沃。
- 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、豐田、本田、日產及其他。

4. 其他收入以及其他收益及虧損／其他開支

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
其他收入包括：		
佣金收入(附註a)	180,936	155,776
來自汽車製造商的廣告支持(附註b)	12,523	28,557
政府補貼(附註c)	23,147	45,802
銀行存款的利息收入	17,482	31,894
	<u>234,088</u>	<u>262,029</u>
其他收益及虧損包括：		
議價購買收益	20,195	—
出售物業、廠房及設備的(虧損)收益	(7,406)	4,303
出售一間附屬公司的虧損	(718)	—
其他	5,641	9,588
	<u>17,712</u>	<u>13,891</u>
小計	<u>251,800</u>	<u>275,920</u>

於截至二零一二年十二月三十一日止年度，其他開支指因本公司股份在聯交所上市(「上市」)而產生的專業費用約為人民幣9,167,000元。

附註：

- 佣金收入主要來自若干汽車銷售相關服務的附屬品，如分銷汽車保險產品。
- 來自汽車製造商的廣告支持與彼等的推廣活動有關。
- 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：

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
員工成本，包括董事酬金：		
薪金、工資及其他福利	515,580	475,819
退休福利計劃供款	70,606	40,602
員工成本總額	<u>586,186</u>	<u>516,421</u>
核數師酬金	7,820	7,366
確認為開支的存貨成本	23,712,326	19,853,275
物業、廠房及設備折舊	198,469	162,717
經營租賃租金	123,666	96,283
解除預付租賃款項	9,395	3,216

6. 所得稅開支

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
即期稅項		
中國企業所得稅(「企業所得稅」)	215,578	170,280
過往年度中國企業所得稅超額撥備	(160)	(13)
	<u>215,418</u>	<u>170,267</u>
遞延稅項		
本年度	(4,878)	(4,417)
	<u>210,540</u>	<u>165,850</u>

年度稅項開支與除稅前溢利的對賬如下：

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
除稅前溢利	<u>852,577</u>	<u>681,317</u>
按中國企業所得稅稅率25%納稅	213,144	170,329
不可扣稅開支的稅務影響	3,584	2,749
不應課稅收入的稅務影響	(5,049)	—
分佔聯營公司及合營公司業績的稅務影響	(2,555)	(3,491)
離岸實體虧損不獲確認的稅務影響	1,576	—
不應課稅離岸實體收入的稅務影響	—	(3,724)
過往年度中國企業所得稅超額撥備	(160)	(13)
年度所得稅開支	<u>210,540</u>	<u>165,850</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。

7. 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：

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
盈利		
本公司擁有人應佔年度溢利	<u>588,310</u>	<u>470,016</u>
	千股	千股
股份數目		
計算每股基本盈利的普通股數目(二零一二年：普通股加權平均數)	<u>1,480,022</u>	<u>1,374,363</u>

8. 存貨

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
汽車	3,146,318	2,483,741
零部件及配件	<u>301,520</u>	<u>194,448</u>
	<u>3,447,838</u>	<u>2,678,189</u>

於二零一三年及二零一二年十二月三十一日，本集團若干賬面值分別約為人民幣790,186,000元及人民幣976,525,000元之存貨乃為本集團短期銀行貸款及其他借款作抵押。

於二零一三年及二零一二年十二月三十一日，本集團若干賬面值分別約為人民幣1,352,665,000元及人民幣1,025,578,000元之存貨乃為本集團應付票據作抵押。

9. 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；
- 就融資租賃客戶而言，本集團根據租賃協議的條款向客戶收取按金並授予不超過30日的信貸期。

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
貿易應收款項	<u>275,305</u>	<u>155,541</u>
其他應收款項包括：		
支付予供應商的款項及按金	1,457,211	1,128,699
有關物業的付款及租賃按金	59,058	37,233
來自供應商的應收返利	1,356,531	945,094
應收保險佣金	22,080	11,928
員工墊款	7,640	4,547
可收回增值稅	192,312	143,779
墊付予非控股股東的款項(附註1)	14,250	—
其他	<u>59,242</u>	<u>45,562</u>
	<u>3,168,324</u>	<u>2,316,842</u>
	<u>3,443,629</u>	<u>2,472,383</u>
非流動		
收購一間附屬公司所支付的按金(附註2)	<u>35,380</u>	<u>—</u>

附註：

- 結餘為無抵押、免息及按要求償還。
- 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，以收購擁有一塊土地租賃權的一間實體的全部股權。本集團擬透過收購於該實體的股權收購有關資產，於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，本集團已支付按金約人民幣35,380,000元。直至本報告日期，該交易尚未完成。

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：

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
0至90日	<u>275,305</u>	<u>155,541</u>

概無貿易應收款項於各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。

10. 貿易及其他應付款項

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
貿易應付款項	139,649	102,311
應付票據	<u>2,288,444</u>	<u>1,846,648</u>
	<u>2,428,093</u>	<u>1,948,959</u>
其他應付款項		
其他應付稅項	44,049	25,236
客戶墊款及按金	724,914	667,874
收購物業、廠房及設備的應付款項	92,641	48,182
應付租金	35,560	13,944
應付工資及福利	35,699	38,957
應計利息	25,063	1,866
應計上市開支	—	7,663
應計核數費用	3,800	3,500
其他應計費用	26,645	2,666
發行中期票據所應付的交易成本	3,132	—
收購附屬公司所應付的代價(附註)	44,338	—
收購一間附屬公司非控股權益 應付的代價(附註)	60,000	—
來自非控股股東的墊款(附註)	91,730	—
根據融資租賃自客戶收取的按金	10,275	—
其他	<u>41,141</u>	<u>31,257</u>
	<u>1,238,987</u>	<u>841,145</u>
	<u>3,667,080</u>	<u>2,790,104</u>

附註：結餘為無抵押、免息及須自報告期末起計一年內償還。

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應付貿易賬款的賬齡分析：

	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
0至90日	<u>2,428,093</u>	<u>1,948,959</u>

11. 中期票據

於二零一三年九月二十二日，上海永達投資控股集團有限公司(本公司全資附屬公司)已發行註冊總額為人民幣11.6億元，自發行日起為期三年的票據。

中期票據為無抵押，附有6.4%的年利率。利息按年支付。中期票據已發行予中國境內機構投資者(獨立第三方)。

於二零一三年十二月三十一日，未支付未攤銷交易成本約人民幣3,132,000元及人民幣3,132,000元，分別確認為非流動負債及流動負債。於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，本集團已支付交易成本約人民幣5,108,000元。

於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，中期票據的變動如下：

	人民幣千元
於二零一三年九月二十二日發行	1,160,000
減：與發行有關的資本化交易成本	(11,372)
加：利息開支	<u>1,264</u>
於二零一三年十二月三十一日	<u>1,149,892</u>

於二零一三年十二月三十一日，未支付利息開支約人民幣19,991,000元已計入其他應付款項。

12. 股息

於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，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兌換港元(「港元」)的滙率中間價(即港元1.00元兌換人民幣0.79627元)以港元派付予本公司擁有人。截至二零一三年十二月三十一日止年度，已宣派並派付的末期股息總額為人民幣140,602,000元。

董事已建議擬派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，且須待股東於應屆股東週年大會批准。

財務回顧

收入

二零一三年的收入為人民幣26,096.5百萬元，較二零一二年的人民幣21,712.0百萬元增長20.2%，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：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年	二零一二年		二零一三年	二零一三年	
	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	15,008,842	34,039	441	18,391,643	42,324	435
中高端品牌	4,431,383	35,844	124	4,851,421	39,558	123
小計	19,440,225	69,883	278	23,243,064	81,882	284
售後服務	2,048,629	—	—	2,587,295	—	—
汽車租賃服務	223,144	—	—	266,167	—	—
總計	21,711,998	—	—	26,096,526	—	—

二零一三年的乘用車銷售收入為人民幣23,243.1百萬元，較二零一二年的人民幣19,440.2百萬元增長19.6%，此主要是由於(i)中國對乘用車(尤其是豪華及超豪華乘用車)的整體需求繼續增長；(ii)我們於以往年度開業網點收入持續增長；及(iii)我們二零一三年開業及收購兼併的網點數量增加而令乘用車銷售收入增加所致。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超豪華及豪華品牌和中高端品牌乘用車平均售價略微下降，但是由於我們的超豪華及豪華品牌乘用車銷售收入佔比持續上升，我們的二零一三年乘用車總體平均售價較二零一二年上升了約2.0%。

二零一三年的售後服務收入為人民幣2,587.3百萬元，較二零一二年的人民幣2,048.6百萬元增加26.3%，此主要是由於(i)我們的客戶基礎，尤其是豪華及超豪華乘用車客戶持續增長，從而增加了對我們售後服務的需求；(ii)我們的「一站式」全面汽車相關優質服務獲客戶高度評價，有助於挽留客戶並使其持續消費以及透過轉介吸納新客戶；(iii)我們

繼續與保險公司加強合作並獲得了保險公司更多的推薦；(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)我們二零一三年開業及收購兼併的網點數量增加而令售後服務收入增加所致。

二零一三年的汽車租賃服務收入為人民幣266.2百萬元，較二零一二年的人民幣223.1百萬元增加19.3%，這主要是由於我們積極開發新客戶、擴大車隊規模所致。

銷售及服務成本

二零一三年的銷售及服務成本為人民幣23,829.9百萬元，較二零一二年的人民幣19,941.4百萬元增加19.5%，此增加與我們的收入增加大體一致。

二零一三年的乘用車銷售及服務成本為人民幣22,276.1百萬元，較二零一二年的人民幣18,662.9百萬元增加19.4%，此增加與我們的乘用車銷售增長大體一致。

二零一三年的售後服務銷售及服務成本為人民幣1,376.9百萬元，較二零一二年的人民幣1,136.8百萬元增加21.1%。售後服務的銷售及服務成本較售後服務收入增速相對為慢。

二零一三年的汽車租賃服務銷售及服務成本為人民幣176.9百萬元，較二零一二年的人民幣141.7百萬元增加24.9%，此增加較我們的汽車租賃服務收入增加略快。

毛利及毛利率

綜上所述，二零一三年的毛利為人民幣2,266.6百萬元，較二零一二年的人民幣1,770.6百萬元增加28.0%。

二零一三年的乘用車銷售毛利為人民幣966.9百萬元，較二零一二年的人民幣777.4百萬元增加24.4%。二零一三年的乘用車銷售毛利率由二零一二年的4.0%上升至4.2%，這主要受益於二零一二年第四季度起乘用車市場穩中向好的趨勢以及較高毛利乘用車品牌銷售收入佔比的不斷提升。

二零一三年的售後服務毛利為人民幣1,210.4百萬元，較二零一二年的人民幣911.8百萬元增長32.8%。售後服務的毛利率由二零一二年的44.5%增至二零一三年的46.8%。這主要是由於(i)較高毛利率的豪華及超豪華品牌售後服務所佔比例增加；(ii)我們持續加強全方位、差異化和增值的汽車延伸產品和服務的推廣；(iii)保險公司推薦所帶來的事故車相關售後服務收入增加；及(iv)我們持續加強成本控制和集中採購，以及引入符合我們嚴格質量要求及較低成本的新供應商所致。

二零一三年的汽車租賃服務毛利為人民幣89.2百萬元，與二零一二年的人民幣81.4百萬元相比增長9.6%。二零一三年汽車租賃服務的毛利率為33.5%，較二零一二年36.5%有所下降，主要是由於人工成本上升和二零一二年國家實行「營改增」稅收政策帶來的暫時不利影響。

其他收入和其他收益及虧損

二零一三年的其他收入和其他收益及虧損為人民幣251.8百萬元，較二零一二年的人民幣275.9百萬元減少約8.7%。該減少主要是由於政府補貼和利息收入分別減少人民幣22.7百萬元和人民幣14.4百萬元所致。

分銷及銷售費用

二零一三年的分銷及銷售費用為人民幣952.9百萬元，較二零一二年的人民幣742.5百萬元增加28.3%。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，主要由於二零一三年新開業網點尚處於初期發展期，二零一三年分銷及銷售費用率由二零一二年的3.4%上升至3.7%。

行政及管理費用

二零一三年的行政及管理費用為人民幣484.5百萬元，較二零一二年的人民幣370.2百萬元增加30.9%，這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，主要由於二零一三年新開業網點尚處於初期發展期，二零一三年的行政及管理費用率由二零一二年的1.7%上升至1.9%。

融資成本

二零一三年的融資成本為人民幣238.7百萬元，較二零一二年的人民幣257.4百萬元減少7.3%，這主要是由於我們二零一三年借款實際利率較二零一二年降低所致。

除稅前溢利

綜合上文所述，二零一三年的除稅前溢利為人民幣852.6百萬元，較二零一二年的人民幣681.3百萬元增長25.1%。

所得稅開支

二零一三年的所得稅開支為人民幣210.5百萬元，較二零一二年的人民幣165.9百萬元增長26.9%。二零一三年我們的實際所得稅率為24.7%，與二零一二年的24.3%基本持平。

期內溢利及全面收入總額

綜合上文所述，二零一三年的溢利及全面收入總額為人民幣642.0百萬元，較二零一二年的人民幣515.5百萬元增長24.6%。

本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額

綜合上文所述，於二零一三年，本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額為人民幣588.3百萬元，較二零一二年的人民幣470.0百萬元增長25.2%。

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，以滿足我們的流動資金需求。

二零一三年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣69.7百萬元，較二零一二年的人民幣157.1百萬元下降55.6%，主要是由於二零一三年應收融資租賃款項淨增加人民幣88.2百萬元所致。

二零一三年，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣1,517.7百萬元，而二零一二年投資活動所用現金淨額為人民幣526.1百萬元，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479.8百萬元和人民幣157.8百萬元所致。

二零一三年，我們融資活動所得現金淨額為人民幣971.2百萬元，而二零一二年融資活動所得現金淨額為人民幣1,184.1百萬元，主要是由於二零一三年我們向本公司股東及本公司若干附屬公司非控股權益支付的股利款項增加人民幣195.4百萬元所致。

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。截至二零一三年十二月三十一日，我們的存貨為人民幣3,447.8百萬元，較截至二零一二年十二月三十一日的人民幣2,678.2百萬元增加28.7%，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：

	截至十二月三十一日	
	二零一二年	二零一三年
平均存貨週轉日 ⁽¹⁾	43.6	46.9

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365日。

二零一三年，我們的平均存貨週轉天數為46.9天，較二零一二年的43.6天有所上升，主要是由於我們二零一三年新開業網點尚處於發展初期及新收購的網點未計入全年銷售收入所致。

貸款及借款

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本及網絡擴張需求而融資。截至二零一三年十二月三十一日止，我們的借款和債券餘額為人民幣5,088.5百萬元，較截至二零一二年十二月三十一日的人民幣3,622.2百萬元上升40.5%，主要是由於二零一三年九月我們於中國境內成功發行了本金為人民幣11.6億元的中期票據。該中期票據票面利率為6.4%，為期三年。下表載列我們的借款和中期票據餘額截至二零一三年十二月三十一日的到期狀況：

	截至 二零一三年 十二月三十一日 (人民幣千元)
一年內	3,887,420
一至兩年	44,949
兩至五年	1,156,114
總計	5,088,483

截至二零一三年十二月三十一日，我們的淨負債與總權益比率為73.3%。淨負債與總權益比率為淨負債(包括負債減現金及已抵押銀行存款)除以總權益。

截至二零一三年十二月三十一日，我們若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。我們截至二零一三年十二月三十一日的抵押或質押資產包括(i)存貨金額為人民幣790.2百萬元；(ii)物業、廠房及設備金額為人民幣132.6百萬元；(iii)土地使用權金額為人民幣7.7百萬元；及(iv)已抵押銀行存款金額為人民幣23.7百萬元。

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。二零一三年，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1,027.7百萬元和人民幣489.5百萬元。

或然負債

截至二零一三年十二月三十一日，我們並無任何重大或然負債或擔保。

利率風險及外匯風險

我們面臨的利率風險來自我們債務的利率波動。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。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。中國的銀行貸款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。

除少量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

根據全球管理諮詢公司麥肯錫的資料，到二零二零年，中國豪華和超豪華乘用車市場可保持年複合增長率12%的增長速度，中國最早有望在二零一六年以225萬輛的年銷量成為全球最大的豪華和超豪華乘用車市場。與此同時，維修保養、二手車、保險、信貸、融資租賃等後市場業務也將快速增長。

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產業的同時，積極佈局金融產業，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。

乘用車銷售服務產業

- **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、通用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：主要考慮單體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着手，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：因地製宜，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社區服務中心。

• 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：

- 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汽車之家、天貓等的合作，增強綜合營銷競爭能力；
- 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；利用VIP客戶計劃的開展增加客戶管理的粘度，實現客戶價值的持續開發；
- 不斷創新新車銷售模式，通過機構調整、功能優化等措施，強化金融、保險、用品等延伸業務的二次營銷，提高新車銷售的附加值；
- 加強我們的融資租賃業務與新車銷售業務的捆綁力度，並快速推向全國，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；
- 通過實施信息化系統，加強新車銷售價格和存貨周轉的動態管理，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。

• 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。同時，大量的豪華車車齡開始超出保修期，整個豪華車售後服務市場需求巨大。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，不斷降低客戶流失率；通過與保險公司的戰略合作，加強事故車業務的收入佔比和提高毛利率；
- 自有子品牌「車易修」網點方面：大力推進「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；借鑒北美成熟市場成功經驗，規劃建立區域性的「車易修」大型獨立钣噴中心；積極進行社區售後服務網點的嘗試和探索，將「車易修」維修中心和社區服務網點相結合，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、養護等延伸產品的升級和客戶營銷；利用規模優勢，進一步控制採購成本；利用產業鏈優勢，提高上牌、檢測、車輛交易等各類服務性收入，提升業務收益。
- 延保服務：全方位實施製造商汽車延長保修服務，提升延保業務在客戶群體中的滲透率，有效維繫客戶資源。

• 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，未來我們計劃將在以下重點方面開展工作，以快速提升我們的二手車業務：

- 大力開展二手車電子商務，搭建全新開放的電子商務平台，實施面向零售和批發的B2C\B2B業務模式，配合線下的服務體驗，打造O2O的電商業務格局；
- 加快品牌授權二手車4S店和自有綜合二手車中心網點的建設，初步形成連鎖化經營格局；
- 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。

• 新能源車業務開拓

隨着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，我們將計劃採取如下策略：

- 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，年內可以銷售業界最領先的寶馬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，爭取在其「E」系列電動車銷售和服務領域進行全面合作，從而為今後新能源汽車的全國化推廣和服務積累經驗。
- 積極參與華晨寶馬自主品牌之諾(ZINORO)的電動車型推廣。利用完善的汽車租賃和融資租賃的服務網絡，針對新能源車輛國際通行的「以租代購」、「融資租購」的趨勢和模式，吸引更多的客戶進行新能源車輛的體驗。
- 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，在基礎配套設施、售後服務網點等方面共同拓展國內市場。

金融產業

德勤在今年初發佈的《2014中國汽車金融報告》的開篇就提到，「汽車金融服務是汽車產業價值鏈上最具價值、最有活力、也是在中國最具潛力的一環」。為此，金融產業方面的佈局是我們未來策略的重要環節。一方面，我們擁有良好的汽車銷售服務產業優勢及渠道優勢，另一方面，國家金融政策的逐步放寬也給予了我們實踐金融產業的可能及機會。二零一四年，我們將從以下方面探索一條從單純的汽車金融渠道商轉變為金融服務提供商的新路。

• 提升產業鏈協同銷售能力

我們的金融產業將首先滿足公司整體策略的實現。二零一三年，我們成立了自有的融資租賃公司，攜手已經營14年的汽車經營租賃公司，完成了公司在租賃業務上的

初步佈局。在成熟的歐美國家，融資購車和租賃的比例之和通常在50–80%，而在中國，這個比例則不到20%。融資及租賃滲透率的巨大差距給予了我們極大的發展空間。

- **通過多種金融手段打造特色會員管理體系**

基於成熟的遍佈全國的傳統實體4S店和上百萬的基盤客戶，我們計劃將着力構建具有特色的金融互聯網平台。一方面，通過一系列的諸如預付費卡發行，電子賬戶使用，積分管理等會員管理手段，實現以支付為核心的客戶金融體驗；另一方面，在會員平台上，通過網上小貸、網上租賃等方式，實現以消費信貸為核心的客戶金融體驗，最終完成會員管理的完整閉環。

- **擴大金融服務領域及範疇，打造綜合金融服務體系**

我們將持續關注金融政策的變化，計劃在條件成熟的時候，申請保險、小額信貸、資產管理等金融牌照，以擴大金融服務的領域；另一方面，我們將本着審慎原則，開展與合作夥伴間的金融服務，以擴大金融服務的範疇。我們預期綜合金融服務體系的建立，將豐富我們的盈利結構，增加整體盈利能力。

互聯網

我們注意到互聯網對乘用車銷售服務行業可能產生的強大推動作用。為此，我們將在以下重點方面，實現傳統的汽車銷售服務與新興的互聯網的線上和線下的融合：

- **新車銷售：**我們與天貓商城及汽車之家、愛卡、易車網等第三方汽車類專業網站進行戰略合作，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；
- **二手車：**配合我們的二手車業務發展實際需求，全面整合、盤活我們所有4S店及二手車中心的車源，開發建立獨立、完善、全國範圍的二手車O2O電子商務平台網站。該網站將集合在線評估、發佈、交易等功能於一體，並整合手機端二手車買賣APP終端應用。

- 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線上的虛擬4S服務項目相結合，包括：線上新車車型諮詢、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。
- 移動終端預約維修：我們計劃建設維修服務移動通訊平台，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、社區服務中心或「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。

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。隨着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：計劃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。

人才培養

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。

我們重視員工的績效考核工作，已制定了全面的員工績效考核體系，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

於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，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14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。

證券交易之標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易之標準守則(「標準守則」)。經向全體董事作出詳細查詢後，董事確認於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間彼等均已遵守標準守則。

購買、出售或贖回上市證券

於截至二零一三年十二月三十一日止年度期間，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

本公司已成立審核及合規委員會，並遵照上市規則第3.21條規定及企業管治守則第C.3及D.3段制定書面職權範圍。審核及合規委員會成員包括兩名獨立非執行董事(王志強先生及呂巍先生)及一名非執行董事(王志高先生)。王志強先生為審核及合規委員會的主席，彼具備上市規則第3.10(2)條及第3.21條規定的適當專業資格。

審核及合規委員會已考慮及審閱本集團所採納之會計原則及慣例，並已與管理層討論內部控制及財務呈報等事宜。審核及合規委員會認為截至二零一三年十二月三十一日止年度的年度財務業績符合有關會計準則、規則及規定，並已正式作出適當披露。

本公司核數師德勤·關黃陳方會計師行同意本集團於本公告內所載的截至二零一三年十二月三十一日止年度的年度業績數據與本集團該年內經審核綜合財務報表所載金額一致。

末期股息

董事會議決於二零一四年五月十六日(星期五)舉行的應屆股東週年大會上向本公司股東建議分派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元予於二零一四年五月二十二日(星期四)名列本公司股東名冊的股東，金額合共為人民幣177.6百萬元。上述分派末期股息之建議須待股東於本公司應屆股東週年大會上考慮及批准。

股東週年大會的記錄日

於二零一四年五月十五日(星期四)(「記錄日」)休市時名列在本公司股東名冊上的股東將有資格參加本公司於二零一四年五月十六日(星期五)舉行之應屆股東週年大會(「股東週年大會」)。為符合資格出席股東週年大會並於會上投票，所有過戶文件連同有關股票證書及過戶表格，須於記錄日下午四時三十分前送交本公司之香港股份過戶登記分處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716室。

暫停辦理過戶登記

本公司亦將於二零一四年五月二十二日(星期四)至二零一四年五月二十六日(星期一)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，為釐定合資格領取末期股息之股東。所有過戶文件連同有關股票證書及過戶表格，須於二零一四年五月二十一日(星期三)下午四時三十分前送交本公司之香港股份過戶登記分處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712-1716室。

刊發年度業績公告及年度報告

本公告刊登於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.ydauto.com.cn)。

本年年度報告(載有上市規則附錄16規定之所有資料)將適時寄發予本公司股東，並於聯交所及本公司網站刊載。

致謝

董事會衷心感謝本集團的股東、管理團隊、僱員、業務夥伴及顧客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

香港，二零一四年三月二十四日

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。