

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 截至二零一五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」)欣然宣佈截至二零一五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，連同截至二零一四年六月三十日止六個月之比較數據。

#### 本集團財務摘要

- 截至二零一五年六月三十日止六個月的包括金融和保險服務收入在內的綜合收入為人民幣16,807.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣15,002.8百萬元增長12.0%。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月的包括金融和保險服務收入在內的綜合毛利為人民幣1,646.4百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣1,406.0百萬元增長17.1%。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月的包括金融和保險服務收入在內的綜合毛利率為9.80%，較截至二零一四年六月三十日止六個月的9.37%增加0.43個百分點，較截至二零一四年下半年的8.56%增加1.24個百分點。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月的息稅及折舊攤銷前利潤為人民幣897.2百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣775.3百萬元增長15.7%。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月的淨利潤為人民幣356.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣338.1百萬元增長5.3%。

- 截至二零一五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330.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣310.4百萬元增長6.3%。
- 截至二零一五年六月三十日止六個月的每股盈利(基本及攤薄)為人民幣0.22元。

## 市場回顧

二零一五年上半年，中國乘用車銷量增長較二零一四年同期略有放緩。根據China Auto Market的資料，二零一五年上半年中國乘用車銷量達到955萬輛，較二零一四年同期增長約7.2%。其中，運動型多用途乘用車(SUV)和多功能乘用車(MPV)銷量增長較為快速，增速分別為48%和17%。隨著中國宏觀經濟形勢的進一步穩定，我們預計二零一五年下半年中國乘用車銷量增長將溫和恢復，同比增速較二零一五年上半年將有所加快。

二零一五年上半年，為穩定新車零售價格和降低經銷商庫存以實現銷量的可持續和良性增長，部分豪華品牌乘用車生產商主動調低了二零一五年上半年的銷量增長目標。受此影響，二零一五年上半年，中國豪華及超豪華品牌乘用車銷量增長平緩。然而，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接納程度，我們預計中國豪華及超豪華品牌乘用車銷量增長仍將顯著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。

根據公安部交通管理局的數據，二零一四年末中國汽車保有量達到1.54億輛。隨著中國乘用車保有量持續上升和車齡老化，二零一五年上半年中國乘用車售後服務市場持續實現快速增長。根據德勤與中信銀行於二零一四年十二月聯合發佈的《中國汽車經銷商集團金融服務白皮書》中的數據，中國汽車經銷商收入構成中約88%來自於新車銷售，而維修、金融保險及二手車等後市場業務收入佔比為約12%，毛利構成中約64%來自新車銷售，而來自維修、金融保險及二手車等後市場業務的毛利佔比不足40%。根據美國最大汽車經銷商Auto Nation的二零一四年年報，其二零一四年新車收入和毛利佔比僅分別為57.4%和21.8%，而其餘收入和毛利來自維修、配件、金融保險、二手車等後市場業務。由此可見，中國未來維修、配件、金融保險及二手車等後市場業務的提升空間廣闊。

根據中國汽車流通協會的數據，二零一四年中國的二手車交易量達到605萬輛，同比增長16.3%，交易額為人民幣3,676億元，同比增長26.0%。隨著中國汽車保有量的增加及升級換代的加快，中國二手車已開始加速發展。根據中國汽車流通協會的預測，二零一五年中國二手車交易量將超過1,000萬輛，至二零二零年，中國二手車交易量將達到2,000萬輛左右，以此計算，二零一四年至二零二零年中國二手車交易量的年複合增長率約為22%。

根據上述《中國汽車經銷商集團金融服務白皮書》中的數據，中國汽車零售金融滲透率目前僅為18%，而同期美國和歐洲的零售金融滲透率分別為92%和72%。而受益於年輕人對汽車金融接受度的提高以及更多的汽車金融產品選擇，我們預計未來中國汽車零售金融滲透率將進一步較快提升，中國汽車零售金融孕育著巨大的增長潛力。

根據羅蘭貝格的資料，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。按收入計算，長期汽車租賃市場由二零零八年的人民幣70億元增至二零一三年的人民幣240億元，年複合增長率為28%。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。

## 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，我們於二零一五年上半年取得良好增長。二零一五年上半年，包括金融和保險服務收入在內，我們的綜合收入及綜合毛利分別為人民幣168.07億元和人民幣16.46億元，較二零一四年同期分別增長12.0%及17.1%。二零一五年上半年包括金融和保險服務收入在內的綜合毛利率為9.80%，與二零一四年同期的9.37%相比提升0.43個百分點。二零一五年上半年，我們的息稅及折舊攤銷前利潤(EBITDA)、淨利潤及本公司擁有人應佔淨利潤分別為人民幣8.97億元、人民幣3.56億元和人民幣3.30億元，較二零一四年同期分別增長15.7%、5.3%及6.3%。二零一五年上半年我們業務的重大發展概述如下：

### 新車銷售平穩增長

二零一五年上半年，根據市場情況的變化，我們加大金融、保險、汽車用品等延伸業務的銷售推廣力度，致力於提升單車綜合盈利能力，確保新車綜合毛利持續增長，並通過重點車型的銷售價格審核、多維度的庫存綜合管理，有效控制了庫存並提升了企業綜合盈利水平。同時，我們積極引入包括「互聯網平台」在內的多渠道創新銷售模式，通過集團內企業資源的有效整合和共享、擴大與行業知名企業的合作，提升銷售能力和品牌效應，並通過內部精細化管理的提升，加強對客戶資源的有效利用，實現了二零一五年上半年新車銷售的平穩增長。

儘管市況充滿挑戰，二零一五年上半年我們的新車銷量取得平穩增長，較二零一四年同期上升11.7%，至51,374輛，其中豪華及超豪華品牌新車銷量較二零一四年同期上升22.0%，至二零一五年上半年的31,718輛。二零一五年上半年，包括金融和保險服務收入在內，新車綜合銷售收入為人民幣146.51億元，較二零一四年同期增長10.2%，其中豪華和超豪華品牌新車綜合銷售收入為人民幣120.59億元，較二零一四年同期增長11.2%。豪華和超豪華品牌新車綜合銷售收入佔新車綜合銷售收入的比例進一步從二零一四年同期的81.6%提升至二零一五年上半年的82.3%。二零一五年上半年，包括金融和保險服務收入在內的新車綜合毛利率為4.48%，與二零一四年上半年的4.74%相比基本持平，但較二零一四年下半年的3.75%大幅提升。

### 售後服務快速發展

二零一五年上半年，我們積極抓住售後市場變化的機遇，在積極提升我們的維修質量和維修效率的同時，利用互聯網技術快速發展的機會，開發了基於售後服務預約平台系統的客戶移動端，方便客戶的同時，優化集團各4S店的工位使用效率，取得了良好的效果，客戶預約率得到有效提升，並且持續保持這一上升趨勢。同時，我們還推出了上門取送車服務，為客戶提供個性服務，也取得了較好的效果。另外，在成本控制方面，通過部分零部件平行進口和集中採購等採購渠道的優化，有效降低了企業的零部件採購成本。特別是在車用養護品方面，我們和美國具有百年歷史的專業化工製造企業形成了戰略合作關係，定制貼牌生產自主QUICKACT品牌專業系列養護產品，在確保產品品質的同時，減少了中間環節，成為了我們新的利潤增長點，降低成本的同時增強了企業的競爭力。

在做強4S店售後業務同時，我們繼續積極發展獨立售後服務網點，佈局獨立售後業務的發展，鞏固和提升我們的售後市場份額。今年以來，我們在各類延伸業務上也有所突破，尤其是在車輛裝潢和改裝方面得到較大提升，鞏固和提升了整體售後毛利率。

二零一五年上半年，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19.39億元，較二零一四年同期增長23.4%，其中豪華及超豪華品牌售後服務收入達到人民幣15.41億元，較二零一四年同期增長29.1%。二零一五年上半年，我們的售後服務毛利率為46.81%，與二零一四年同期的46.60%相比基本持平。

## 汽車經營租賃積極佈局

二零一五年上半年，我們的汽車經營租賃服務收入為人民幣1.54億元，較二零一四年同期增長17.2%，增速較二零一四年有所回升。二零一五年上半年，我們汽車經營租賃毛利率為26.30%，與二零一四年同期相比保持穩定。

面對汽車租賃市場的發展空間和機遇，在網點佈局方面，從二零一四年開始，我們在上海以外的省市積極進行租賃網絡佈局，並已初步取得成效。截至二零一五年上半年，我們已經在廣州、深圳、成都、杭州、南京、青島、合肥等10個城市投資設立租賃公司或開展業務，並同時在全國十多個城市積極籌備設立新的租賃公司。同時，我們也正在積極尋求與各地市場中具有客戶及牌照資源的汽車租賃公司開展股權合作的機會。

在長租和高端商務包車等優勢業務方面，我們積極引進專業人才，確保並不斷提升公司在該市場中的份額。在互聯網約租車業務方面，我們密切關注國內各大約租車平台發展，成立了專業化的運營公司，相繼與諸多平台建立起合作關係，有系統的導入公司車輛和司機資源進入平台，開拓平台業務市場。此外，我們還與國際著名企業開展合作，在上海及華東地區即將推出極具市場潛力的電動車分時租賃業務，順應清潔能源和資源共享的汽車租賃市場大趨勢。

## 汽車金融業務迅猛發展

二零一五年上半年，我們完成了金融業務組織體系的重塑，包括組織架構、崗位職責、人員技能以及績效考核等，為汽車金融業務的快速增長奠定了基礎。從代理業務來看，集團汽車金融代理業務滲透率從二零一四年同期的21.7%提升到二零一五年上半年的31.4%。在收入方面，我們取得金融代理服務收入人民幣9,906萬元，比二零一四年同期的人民幣4,734萬元增長109.2%，並已實現二零一四年全年金融代理服務收入的73.5%；保險代理服務收入人民幣7,986萬元，較二零一四年同期的人民幣5,392萬元增長48.1%。

在自營業務方面，二零一五年上半年，我們的融資租賃業務新增生息資產人民幣6.87億元，與二零一四年同期相比增長159.4%，並實現淨利潤人民幣2,149萬元，與二零一四年同期相比增長305.4%。在業務規模穩步增長的同時，融資租賃的業務結構也得到了進一步的提升，來自於零售渠道的業務達到了85.8%，既降低了租賃資產的風險系數，也通過金融手段加強了與終端客戶的關係。

值得一提的是，我們上述代理和自營金融業務的毛利貢獻率已經從二零一四年全年的10.9%提升到二零一五上半年的13.4%，與二零一四年同期的7.9%相比，提升了69.6%。

在金融投資方面，我們參股的長江聯合金融租賃有限公司已獲得中國銀監會批准驗收，並已正式開業。這一舉措，標誌著集團將通過投資、參股、獨資等方式積極獲取各類金融牌照，依托原有產業基礎，快速實現行業金融轉型與創新。

在創新業務方面，我們積極探索汽車金融互聯網業務，牽頭搭建汽車金融資產交易平台。該平台以「點車成金」作為品牌，旨在通過創建獨立風險評估體系，以「自金融」的理念解決汽車金融價值鏈中用戶、渠道商的利益與訴求，以互聯網平台重構汽車金融新格局。平台自上線後在不到2個月的時間內，已經實現了交易額過億，客戶數破萬的成績。

## 二手車業務高速增長

我們大力推進二手車業務發展，努力打造中國最具品牌影響力的二手車連鎖集團。二零一五年上半年，「永達二手車商城」電商平台正式上線運營，以大數據系統為工具，線下連鎖網點帶動O2O業務互動，實現線上線下的交易閉環，並擴大移動端的功能，以滿足不同客戶的需求。我們加快了「永達二手車商城」連鎖網點的同步建設，目前在上海已經陸續開業了四個網點，至二零一五年末將形成十多家網點的連鎖發展格局。線下連鎖網點包括代理業務、收購業務、評估業務、手續代辦、售前售後等，既是良好的客戶體驗中心，也是線下綜合性業務服務的載體，有效的區域覆蓋和低成本的連鎖擴張能力決定了線上及線下整體綜合二手車業務的核心價值。

另外，我們在本集團的全國網點全部部署了二手車ERP系統，實行標準化的業務管理；推行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保證，擴大品牌影響；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、優信、阿里汽車等的對接。

二零一五年上半年，我們代理的二手車銷量為7,046台，較二零一四年同期增長47.0%；二手車代理服務收入達到人民幣3,680萬元，較二零一四年同期增長45.5%。

## 借勢「互聯網+」打造汽車產業生態圈

我們借助「互聯網+」於二零一四年初開始迅速轉型，着手佈局汽車電商領域，並於二零一五年上半年打造並形成了永達「車生活」電商平台的雛形，通過將線下業務與線上業務整合，一方面建設永達體系內的閉環汽車電商生態圈，以滿足客戶的各類用車需求，另一方面，我們也在積極尋求外部互聯網合作夥伴，進一步提升自有業務的營運效率和培育新的業務增長點。

二零一五年上半年，我們與阿里汽車開展深度戰略合作，本次合作是阿里汽車首次與大型汽車經銷商集團的全面戰略性合作，也標誌著我們在汽車電商領域邁出了堅實的一步。

我們與阿里汽車的戰略合作中，通過雙方的資源整合，在專營定制車銷售、平行進口車銷售、分時預約維修保養服務、線下連鎖交車綜合服務點、二手車業務以及汽車金融業務等方面開展了全方位的戰略合作，為阿里汽車8,000萬車主提供全方位、立體化、便捷式的汽車相關服務，共同打造真正具有行業標桿意義的汽車生活O2O平台——「永達汽車生活一號館」。

新車銷售方面通過專營定制車型和平行進口車，借助阿里汽車「車碼頭」這一全國提車服務點平台實現新車銷售的區域突破，真正實現全國範圍內線上訂車、支付，線下提車的新車銷售O2O方案，這將成為我們新車銷售方面的全新增長點，成為可持續的互聯網新車銷售商業模式。

售後服務方面，我們通過自有售後預約系統與阿里汽車平台的對接，將實現客戶直接在線下單預定服務網點，服務時間以及空閑的服務工位，通過工位的精確分時管理，客戶可以通過選擇閑時工位得到更好的服務以及更優惠的價格，並且還將整合上門接送車服務資源，進一步打造閉環的售後服務O2O體驗，這將進一步提升線下4S網點的運營效率、提高客戶滿意度以及吸引新的客戶到店。

二手車業務方面，通過與阿里汽車的合作，已初步形成了O2O的商業模式，線上整合平台客戶資源，線下通過二手車零售網點實現評估、認證、展示、零售與服務，將全面提升我們二手車網絡的採銷能力。汽車金融方面，通過本次合作，我們將作為阿里汽車車秒貸的戰略合作夥伴，為廣大用戶提供更好的汽車金融服務。

基於在上述業務方面的全面戰略合作，我們與阿里汽車共同成功打造了首屆「互聯網汽車節」，雙方希望將這一節日辦成每年一度的互聯網汽車行業的盛會。

我們與阿里汽車的本次合作中，另一項關鍵的合作點是我們作為阿里汽車「車碼頭」現階段最重要的戰略合作夥伴，將全面參與全國「車碼頭」網點的佈局，開創「互聯網+」模式下全新輕資產線下銷售服務網絡類型，預計在2年內將在100個地區開設超過200家「車碼頭」服務網點，屆時我們將突破地域局限，更好的為全國用戶提供在新車、二手車、維修保養、用品、金融保險、租賃等O2O服務。此次與阿里汽車的戰略合作，充分發揮阿里汽車線上健全網絡和我們線下豐富資源的優勢互補，為汽車消費者打造全新「車生活」服務體驗。

我們將加快「互聯網+」與現有業務的全面整合，即將上線新車和售後服務的綜合型客戶關係管理系統，充分發揮線下實體4S店的體驗功能，通過基於大數據分析的精準營銷，更好實現線上線下互動，促進新車的銷售和按需提供客戶售後服務；結合我們既有的租車資源，通過引入電動車合作夥伴共同打造分時租賃等移動互聯網租車模式；以客戶為中心，形成以支付、信貸為主線的金融產業脈絡，積極打造「互聯網+汽車+金融」的全方位汽車生活商業模式。未來，我們將精心打造，逐漸形成集大數據、雲化服務、電商平台、移動互聯於一體的汽車銷售服務行業嶄新業態。

## 網絡持續積極擴張

二零一五年上半年，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、英菲尼迪及雷克薩斯。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。

二零一五年上半年，我們獲得了以豪華及超豪華品牌為主的8家新乘用車銷售和服務網點授權，包括1家寶馬4S店、5家沃爾沃4S店、1家騰勢電動車4S店、1家別克4S店，其中特別值得一提的是我們在華南地區新增4家沃爾沃4S店及獲得1家騰勢電動車4S店的授權，加強了公司在南方地區的網點佈局。

二零一五年上半年，我們有以豪華及超豪華品牌為主的6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、1家捷豹路虎4S店、1家一汽大眾4S店、1家福特4S店。

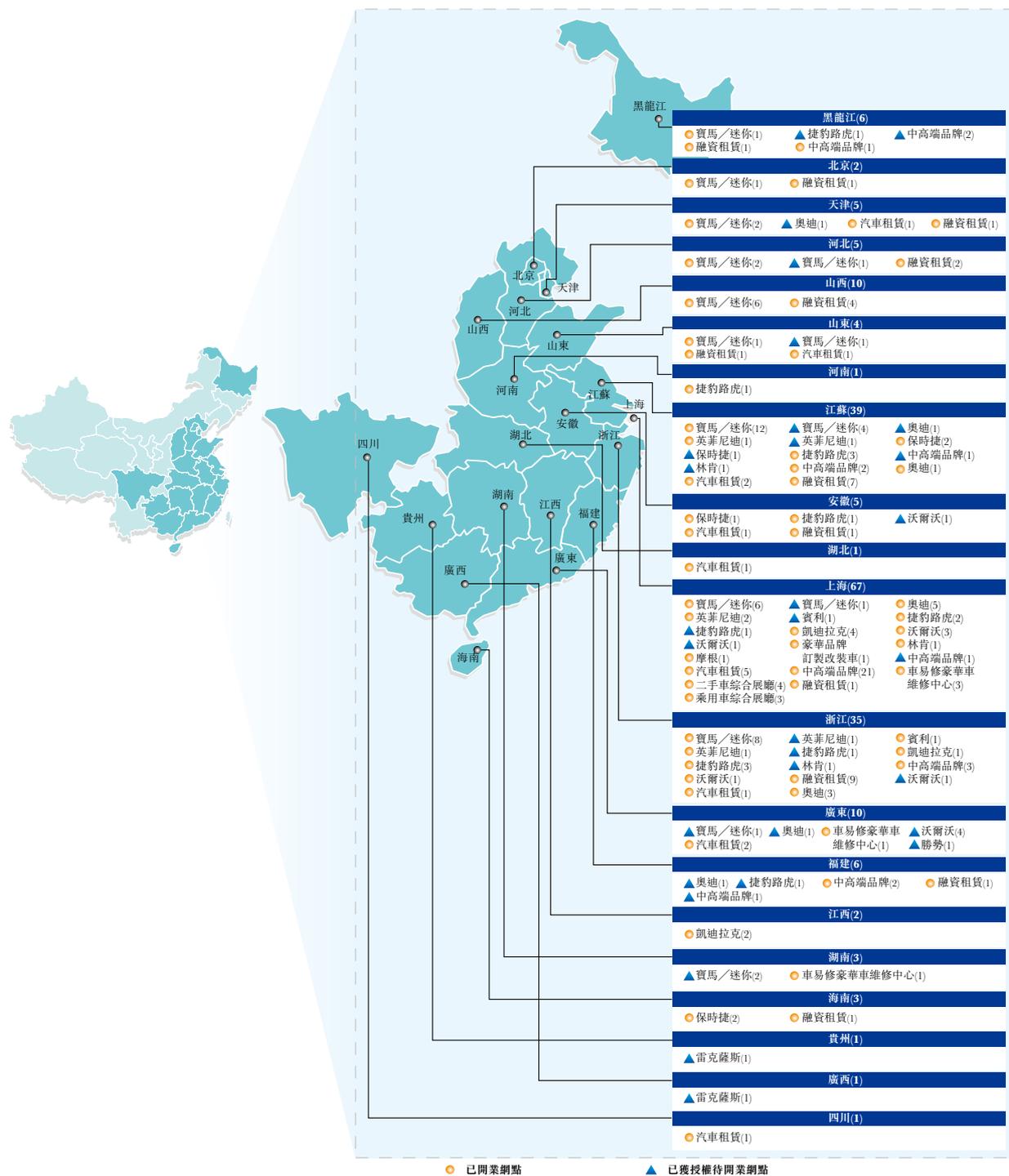
二零一五年上半年，我們已開業的5家「車易修」豪華車維修中心業務發展良好，為我們未來新開業「車易修」豪華車維修中心的運營管理積累了寶貴經驗。目前我們正在籌建十多家「車易修」豪華車維修中心，預計將在二零一五年下半年開業。

二零一五年上半年，我們也積極擴張我們的融資租賃、汽車經營租賃、二手車和乘用車綜合展廳網絡，分別開設了5家融資租賃分公司、2家汽車經營租賃分公司、2家二手車綜合展廳和1家乘用車綜合展廳。

下表載列我們於二零一五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	65	30	95
中高端品牌4S店	30	4	34
豪華品牌城市展廳	11	—	11
豪華品牌授權服務中心	4	4	8
豪華品牌授權認證二手車中心	2	—	2
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
廠方授權網點小計	112	38	150
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
自有車易修豪華車維修中心	5	—	5
汽車經營租賃網點	15	—	15
融資租賃網點	30	—	30
乘用車綜合展廳	3	—	3
二手車綜合展廳	4	—	4
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
自有網點小計	57	—	57
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
網點總計	169	38	207
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

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。截至二零一五年六月三十日，我們已開業及已獲授權待開業的共計207家網點遍佈中國的3個直轄市和17個省的55個市，其地區分佈如下圖所示：



附註：

中高端品牌包括：別克、雪佛蘭、一汽大眾、上海大眾、福特、斯柯達、廣汽本田、廣汽豐田、一汽豐田和榮威。

## 管理不斷提升

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。二零一五年上半年，在管理提升方面，我們著重進行了以下工作：

- 在運營管理方面，我們持續強化品牌事業部和區域管理模式，加強同品牌以及同區域內銷售和服務網點之間的資源共享和協同效應；繼續加強毛利率、存貨和費用的目標和預算管理；我們也聘請了國際第一流的管理諮詢公司對我們的運營管理現狀進行專業的診斷，幫助我們制定並實施提升改善的落地措施，旨在不斷提升我們的盈利能力。
- 在成本管理方面，我們持續加強預算體系執行力度，對於不同發展階段的集團企業實施不同的預算監控制度，有效控制了公司的固定資產投資、財務、人力等主要支出，精細化管理和精細化程度得到提升，成本控制的效果顯著。
- 在人力資源管理方面，我們貫徹實施二零一四年所引入的先進崗位職級和薪酬管理體系，並持續優化和探索企業總經理及其團隊的薪酬模式，將其薪酬與企業的運營成果緊密地捆綁在一起，有效提升其主人翁精神和工作積極性；我們也通過對外招聘和內部培養相結合的手段，為未來的新產業發展建立了人才儲備體系。
- 在資金管理方面，我們持續打造分品牌事業部資金池，在降低融資成本的同時，最大化資金的使用效能。同時在集團範圍內，通過有效管理措施，使資金在流動性、安全性、收益性之間取得最佳平衡。
- 在信息化管理方面，我們持續對現有的信息管理體系進行數字化改造，從而對內構建公司決策和管理體系，對外優化客戶關係管理系統，使我們能夠在新的信息互聯時代建立新的競爭優勢。
- 在戰略管理方面，我們也聘請國際第一流的管理諮詢公司，對行業發展趨勢、新興業務板塊和創新發展模式進行前瞻性的分析，旨在準確地把握行業發展趨勢，描繪我們的未來發展戰略藍圖，及時抓住未來業務和利潤增長點，為我們未來的快速和可持續發展打下堅實的基礎。

## 中期業績

董事局欣然宣佈本集團截至二零一五年六月三十日止六個月之未經審核簡明綜合業績，如下所示：

### 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	
		二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)
收入	3	16,628,121	14,901,576
銷售及服務成本		<u>(15,160,673)</u>	<u>(13,596,802)</u>
毛利		1,467,448	1,304,774
其他收入及其他收益及虧損	4	187,421	140,446
分銷及銷售費用		(651,495)	(539,548)
行政費用		(319,065)	(277,230)
融資成本		(206,512)	(192,100)
分佔合營公司溢利		3,472	5,305
分佔聯營公司溢利		456	1,006
除稅前溢利	5	481,725	442,653
所得稅開支	6	<u>(125,678)</u>	<u>(104,587)</u>
期內溢利及全面收入總額		<u>356,047</u>	<u>338,066</u>
以下各項應佔期內溢利及全面收入總額：			
本公司擁有人		330,033	310,420
非控股權益		<u>26,014</u>	<u>27,646</u>
		<u>356,047</u>	<u>338,066</u>
每股盈利 — 基本及攤薄	8	<u>人民幣0.22元</u>	<u>人民幣0.21元</u>

# 簡明綜合財務狀況表

	附註	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 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		3,372,087	3,210,162
預付租賃款項		580,243	578,739
商譽		286,624	286,624
無形資產		500,401	490,421
收購物業、廠房及設備所支付的按金		150,587	101,205
收購土地使用權所支付的按金		422,405	41,230
於合營公司的權益		79,718	76,246
於聯營公司的權益		166,262	15,106
可供出售投資		71,696	—
應收融資租賃款項	9	528,877	467,969
遞延稅項資產		105,039	102,557
		<u>6,263,939</u>	<u>5,370,259</u>
<b>流動資產</b>			
預付租賃款項		15,482	15,285
存貨	10	4,502,952	4,324,167
應收融資租賃款項	9	524,394	357,144
貿易及其他應收款項	11	3,373,187	3,353,186
應收關連方款項		71,914	37,874
在途現金		99,480	72,125
已抵押銀行存款		658,623	1,515,013
銀行結餘及現金		1,018,812	1,874,217
		<u>10,264,844</u>	<u>11,549,011</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	12	3,786,928	4,986,004
應付關連方款項		20,193	11,370
所得稅負債		474,270	427,908
借款		5,171,031	4,855,730
		<u>9,452,422</u>	<u>10,281,012</u>
<b>流動資產淨額</b>		<u>812,422</u>	<u>1,267,999</u>
<b>總資產減流動負債</b>		<u>7,076,361</u>	<u>6,638,258</u>

## 簡明綜合財務狀況表(續)

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
<b>非流動負債</b>		
借款	330,833	198,757
中期票據	1,155,577	1,153,682
可換股債券	906,485	883,669
其他負債	184,579	118,515
遞延稅項負債	106,182	107,945
	<u>2,683,656</u>	<u>2,462,568</u>
<b>淨資產</b>	<u>4,392,705</u>	<u>4,175,690</u>
<b>資本及儲備</b>		
股本	12,065	12,065
儲備	4,021,848	3,831,826
	<u>4,033,913</u>	<u>3,843,891</u>
本公司擁有人應佔權益	4,033,913	3,843,891
非控股權益	358,792	331,799
	<u>4,392,705</u>	<u>4,175,690</u>
<b>總權益</b>	<u>4,392,705</u>	<u>4,175,690</u>

# 簡明綜合財務報表附註

截至二零一五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、分銷汽車金融和保險產品，並提供汽車租賃服務及汽車融資租賃服務。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

截至二零一五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二零一四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／或該等簡明綜合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>1</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>3</sup>
國際會計準則第1號修訂本	披露計劃 <sup>3</sup>
國際會計準則第16號及國際會計準則第38號修訂本	折舊及攤銷可接受方法的澄清 <sup>3</sup>
國際財務報告準則修訂本	國際財務報告準則二零一二年至二零一四年的年度改進 <sup>3</sup>
國際會計準則第16號及國際會計準則第41號修訂本	農業：生產性植物 <sup>3</sup>
國際會計準則第27號修訂本	獨立財務報表中的權益法 <sup>3</sup>
國際財務報告準則第10號及國際會計準則第28號修訂本	投資者與其聯營公司或合營企業之間出售或注入資產 <sup>3</sup>
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28號修訂本	投資實體：應用綜合入賬之例外情況 <sup>3</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> 於二零一六年一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，惟國際財務報告準則第15號除外。

## 國際財務報告準則第15號客戶合約收入

於二零一四年五月，國際財務報告準則第15號獲頒佈，設立一項個別全面模式供實體用於就客戶合約產生之收入入賬。當國際財務報告準則第15號生效時，將取代現時沿用的確認指引，包括國際會計準則第18號「收入」、國際會計準則第11號「建造合約」及相關詮釋。

國際財務報告準則第15號的核心原則為實體應確認收入，以述明按反映實體預期可用以交換約定貨品或服務之代價的金額向客戶移交該等貨品或服務。特別是，該準則就收入確認引入五個步驟之方式：

- 步驟1：識別客戶合約
- 步驟2：識別合約中的履約責任
- 步驟3：釐定交易價格
- 步驟4：分配合約的交易價格至履約責任
- 步驟5：於實體完成履約責任時確認收入

根據國際財務報告準則第15號，實體於完成履約責任時確認收入，即當特定履約責任的相關貨品或服務之「控制權」獲轉讓予客戶時。國際財務報告準則第15號已加入更多規範性指引以處理具體情形。此外，國際財務報告準則第15號規定須作出大量披露。

本公司董事預期應用國際財務報告準則第15號日後將對本集團綜合財務報表所呈報金額及所披露資料造成重大影響。然而，於本集團進行完整審核前，提供有關國際財務報告準則第15號的影響之合理估計乃不切實際。

### 3. 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：

截至二零一五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)	融資 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>16,411,255</u>	<u>153,822</u>	<u>63,044</u>	<u>16,628,121</u>
分部溢利	<u>1,385,247</u>	<u>40,450</u>	<u>41,751</u>	1,467,448
其他收入及其他收益及虧損				187,421
分銷及銷售費用				(651,495)
行政費用				(319,065)
融資成本				(206,512)
分佔合營公司溢利				3,472
分佔聯營公司溢利				456
除稅前溢利				<u>481,725</u>

附註：融資租賃服務的分部成本主要由融資成本組成。

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)	融資租賃服務 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>14,760,758</u>	<u>131,220</u>	<u>9,598</u>	<u>14,901,576</u>
分部溢利	<u>1,260,779</u>	<u>34,527</u>	<u>9,468</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				<u>1,006</u>
除稅前溢利				<u><u>442,653</u></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	
	二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 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)	<b>11,912,853</b>	10,759,900
— 中高端品牌(附註b)	<b>2,559,458</b>	2,430,133
小計	<b>14,472,311</b>	13,190,033
售後服務	<b>1,938,944</b>	1,570,725
汽車租賃服務	<b>153,822</b>	131,220
融資租賃服務	<b>63,044</b>	9,598
	<b><u>16,628,121</u></b>	<u>14,901,576</u>

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、林肯、凱迪拉克、沃爾沃及摩根。
- 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、福特、斯柯達、豐田、本田及其他。

#### 4. 其他收入及其他收益及虧損

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)
其他收入包括：		
服務收入(附註a)	178,915	101,261
來自汽車製造商的廣告支持(附註b)	2,722	4,157
政府補貼(附註c)	12,492	12,513
銀行存款的利息收入	6,779	12,408
其他	—	746
	<u>200,908</u>	<u>131,085</u>
其他收益及虧損包括：		
出售物業、廠房及設備的虧損	(8,986)	(1,596)
出售聯營公司權益之收益	—	8,195
其後調整收購代價的收益	—	2,269
滙兌虧損	(4,940)	—
其他	439	493
	<u>(13,487)</u>	<u>9,361</u>
總計	<u><u>187,421</u></u>	<u><u>140,446</u></u>

附註：

- 服務收入來自分銷汽車金融和保險產品。
- 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

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	
	二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)
物業、廠房及設備折舊	179,150	130,434
解除預付租賃款項	6,166	6,341
無形資產攤銷	6,276	3,609
以股份為基礎的付款開支	<u>8,006</u>	<u>6,636</u>

## 6. 所得稅開支

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 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」)	129,900	112,190
過往年度中國企業所得稅撥備不足	55	8
	<u>129,955</u>	<u>112,198</u>
遞延稅項		
本期間	(4,277)	(7,611)
	<u>125,678</u>	<u>104,587</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估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，截至二零一四年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.10元(二零一三年：每股人民幣0.12元)已獲宣派，並按中國人民銀行於二零一五年五月八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0.78863元)由股份溢價以港元派付予本公司擁有人。於本中期期間，已宣派並派付的二零一四年末期股息總額為約人民幣148,002,000元(截至二零一四年六月三十日至六個月：人民幣177,603,000元)。

本公司董事局已釐定並不就截至二零一五年六月三十日止六個月中中期期間派付任何股息(截至二零一四年六月三十日止六個月：零)。

## 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	
	二零一五年 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 人民幣千元 (未經審核)
盈利		
本公司擁有人應佔期內溢利	<u>330,033</u>	<u>310,420</u>
	千	千
股份數目		
計算每股基本盈利的普通股數目	<u>1,480,022</u>	<u>1,480,022</u>

因其具有反攤薄作用，故並無為計算每股攤薄盈利而作出兌換可換股債券之假設。

於截至二零一五年六月三十日及二零一四年六月三十日止六個月期間，由於截至二零一五年六月三十日及二零一四年六月三十日止六個月該等尚未行使的購股權分別對本公司每股盈利並無攤薄效應，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. 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。

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
按如下分類分析：		
流動	524,394	357,144
非流動	528,877	467,969
	<u>1,053,271</u>	<u>825,113</u>

	最低租賃付款		最低租賃付款的現值	
	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 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	575,491	398,319	524,394	357,144
一年以上但不超過兩年	283,304	193,321	237,538	150,091
兩年以上但不超過五年	369,831	372,290	291,339	317,878
	<u>1,228,626</u>	<u>963,930</u>	<u>1,053,271</u>	<u>825,113</u>
減：未賺取之財務收入	(175,355)	(138,817)	不適用	不適用
應收最低租賃付款的現值	<u>1,053,271</u>	<u>825,113</u>	<u>1,053,271</u>	<u>825,113</u>

上述融資租賃的實際年利率約為12% (二零一四年：12%)。

於二零一五年六月三十日，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167,667,000元 (二零一四年：人民幣101,603,000元) 及人民幣127,107,000元 (二零一四年：人民幣65,207,000元) 已分別確認為其他非流動負債及流動負債。

## 10. 存貨

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
乘用車	4,022,434	3,905,713
零部件及配件	480,518	418,454
	<u>4,502,952</u>	<u>4,324,167</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：

- a. 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；
- b. 就汽車租賃服務而言，本集團一般授予其客戶30日至180日的信貸期。

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項	<u>373,450</u>	<u>203,013</u>
其他應收款項包括：		
支付予供應商的預付款項	604,398	627,064
支付予供應商的按金	195,486	214,673
為借款支付予供應商控制實體按金	122,937	122,400
有關物業的預付款項及租賃按金	64,587	64,779
來自供應商的應收返利	1,483,741	1,664,046
應收保險佣金	45,117	33,610
員工墊款	15,074	10,555
可收回增值稅	251,332	265,617
向非控股股東墊款(附註)	51,518	25,118
向獨立第三方墊款(附註)	25,100	25,100
出售一間附屬公司的所得款項	10,500	10,500
其他	129,947	86,711
	<u>2,999,737</u>	<u>3,150,173</u>
	<u>3,373,187</u>	<u>3,353,186</u>

附註：結餘為無抵押、免息及無固定償還期限。

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：

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
0至180日	<u>373,450</u>	<u>203,013</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並按客戶劃分信用額度。

## 12. 貿易及其他應付款項

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
貿易應付款項	218,582	284,811
應付票據	<u>2,009,782</u>	<u>2,365,812</u>
	<u>2,228,364</u>	<u>2,650,623</u>
<b>其他應付款項</b>		
其他應付稅項	55,141	49,867
客戶墊款及按金	851,402	1,621,283
收購物業、廠房及設備的應付款項	130,630	165,321
應付租金	36,995	48,854
應付工資及福利	20,017	50,760
應計利息	69,120	31,823
應計核數師費用	2,200	4,000
其他應計費用	26,550	41,174
發行中期票據所應付的交易成本	626	3,445
發行可換股債券所應付的交易成本	16,912	16,912
收購附屬公司應付的代價	31,394	48,979
來自附屬公司非控股股東的墊款(附註)	128,176	124,683
來自所收購附屬公司前股東的墊款(附註)	2,528	2,688
根據融資租賃自客戶收取的按金(附註9)	127,107	65,207
應付附屬公司非控股股東的股息	2,709	—
其他	<u>57,057</u>	<u>60,385</u>
	<u>1,558,564</u>	<u>2,335,381</u>
	<u>3,786,928</u>	<u>4,986,004</u>
<b>非流動</b>		
<b>其他負債</b>		
根據融資租賃自客戶收取的按金(附註9)	167,667	101,603
發行可換股債券所應付的交易成本	<u>16,912</u>	<u>16,912</u>
	<u>184,579</u>	<u>118,515</u>

附註：結餘為無抵押、免息及無固定償還期限。

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應付貿易賬款的賬齡分析：

	二零一五年 六月三十日 人民幣千元 (未經審核)	二零一四年 十二月三十一日 人民幣千元 (經審核)
0至90日	<u>2,228,364</u>	<u>2,650,623</u>

## 財務回顧

### 收入

截至二零一五年六月三十日止六個月的收入為人民幣16,628.1百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣14,901.6百萬元增長11.6%，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收入及相關資料明細：

	截至六月三十日止六個月					
	二零一五年			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	11,912,853	31,718	376	10,759,900	25,992	414
中高端品牌	2,559,458	19,656	130	2,430,133	19,982	122
小計	14,472,311	51,374	282	13,190,033	45,974	287
售後服務	1,938,944	—	—	1,570,725	—	—
汽車經營租賃服務	153,822	—	—	131,220	—	—
融資租賃服務	63,044	—	—	9,598	—	—
總計	16,628,121	—	—	14,901,576	—	—

截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車銷售數量為51,374台，較截至二零一四年六月三十日止六個月的45,974台增長11.7%，其中截至二零一五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31,718台，較截至二零一四年六月三十日止六個月的25,992台增長22.0%。

截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車銷售收入為人民幣14,472.3百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣13,190.0百萬元增長9.7%，其中截至二零一五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11,912.9百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣10,759.9百萬元增長10.7%。

雖然由於入門級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有所下降，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，我們截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車總體平均售價與截至二零一四年六月三十日止六個月相比基本持平。

截至二零一五年六月三十日止六個月的售後服務收入為人民幣1,938.9百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣1,570.7百萬元增長23.4%。

截至二零一五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153.8百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣131.2百萬元增長17.2%。

截至二零一五年六月三十日止六個月的融資租賃服務收入為人民幣63.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣9.6百萬元增長556.8%。

## 銷售及服務成本

截至二零一五年六月三十日止六個月的銷售及服務成本為人民幣15,160.7百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣13,596.8百萬元增長11.5%，此增長與我們的收入增長大體一致。

截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車銷售成本為人民幣13,994.7百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣12,661.1百萬元增長10.5%，此增長與我們的乘用車銷售收入增長大體一致。

截至二零一五年六月三十日止六個月的售後服務成本為人民幣1,031.3百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣838.8百萬元增長22.9%。此增長與我們的售後服務收入增長大體一致。

截至二零一五年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務成本為人民幣113.4百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣96.7百萬元增加17.2%，此增長與我們的汽車租賃服務收入大體一致。

截至二零一五年六月三十日止六個月的融資租賃服務成本為人民幣21.3百萬元。

## 毛利及毛利率

綜上所述，截至二零一五年六月三十日止六個月的毛利為人民幣1,467.4百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣1,304.8百萬元增長12.5%。截至二零一五年六月三十日止六個月的毛利率由截至二零一四年六月三十日止六個月的8.76%提升至8.83%。

截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車銷售毛利為人民幣477.6百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣528.9百萬元下降9.7%。截至二零一五年六月三十日止六個月的乘用車銷售毛利率由截至二零一四年六月三十日止六個月的4.01%降至3.30%。

截至二零一五年六月三十日止六個月的售後服務毛利為人民幣907.6百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣731.9百萬元增長24.0%。截至二零一五年六月三十日止六個月的售後服務毛利率為46.81%，與截至二零一四年六月三十日止六個月的46.60%相比基本持平。

截至二零一五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40.5百萬元，與截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣34.5百萬元相比上升17.2%。截至二零一五年六月三十日止六個月的汽車經營租賃服務毛利率為26.30%，與截至二零一四年六月三十日止六個月的26.31%相比基本持平。

截至二零一五年六月三十日止六個月的融資租賃服務毛利為人民幣41.8百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣9.5百萬元增長人民幣32.3百萬元。截至二零一五年六月三十日止六個月的融資租賃服務毛利率為66.23%。

## 其他收入和其他收益及虧損

截至二零一五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187.4百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣140.4百萬元增長33.4%。該增長主要是由於截至二零一五年六月三十日止六個月的金融、保險相關的後市場服務收入達到人民幣178.9百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣101.3百萬元增長76.7%所致。

## 分銷及銷售費用

截至二零一五年六月三十日止六個月的分銷及銷售費用為人民幣651.5百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣539.5百萬元增長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，主要由於二零一四年及二零一五年上半年新開業網點尚處於初期發展期，截至二零一五年六月三十日止六個月的分銷及銷售費用率由截至二零一四年六月三十日止六個月佔收入的3.62%上升至佔收入的3.92%。

## 行政及管理費用

截至二零一五年六月三十日止六個月的行政及管理費用為人民幣319.1百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣277.2百萬元增長15.1%。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，截至二零一五年六月三十日止六個月，我們的行政及管理費用佔收入的1.92%，與截至二零一四年六月三十日止六個月的1.86%相比基本持平。

## 融資成本

截至二零一五年六月三十日止六個月的融資成本為人民幣206.5百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣192.1百萬元增長7.5%，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。

## 除稅前溢利

綜合上文所述，截至二零一五年六月三十日止六個月的除稅前溢利為人民幣481.7百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣442.7百萬元上升8.8%。

## 所得稅開支

截至二零一五年六月三十日止六個月的所得稅開支為人民幣125.7百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣104.6百萬元上升20.2%。截至二零一五年六月三十日止六個月我們的實際所得稅率為26.1%，與截至二零一四年六月三十日止六個月的23.6%相比略有上升。

## 溢利及全面收入總額

綜合上文所述，截至二零一五年六月三十日止六個月的溢利及全面收入總額為人民幣356.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣338.1百萬元增加5.3%。

## 本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額

綜合上文所述，截至二零一五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330.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的人民幣310.4百萬元增加6.3%。

## 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。

截至二零一五年六月三十日止六個月，我們經營活動所得現金淨額為人民幣117.9百萬元，較截至二零一四年六月三十日止六個月的經營活動所用現金淨額人民幣278.7百萬元增加人民幣396.6百萬元，主要是由於截至二零一五年六月三十日止六個月，存貨和預付賬款餘額淨增加較二零一四年同期大幅減少所致。若扣除應收融資租賃款項增加導致的經營活動現金淨流出人民幣228.2百萬元，截至二零一五年六月三十日止六個月，我們除融資租賃外的其他業務經營活動所得現金淨額為人民幣346.1百萬元。

截至二零一五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1,118.0百萬元，而截至二零一四年六月三十日止六個月，投資活動所用現金淨額為人民幣661.4百萬元，主要是由於我們支付包括購置物業、廠房及設備、土地使用權和無形資產在內的款項、支付於聯營公司投資、購買可供出售金融資產的款項分別為人民幣938.6百萬元、人民幣150.7百萬元、人民幣71.7百萬元所致。該等款項部分由出售物業、廠房及設備及無形資產所得款項人民幣122.8百萬元所抵銷。

截至二零一五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144.7百萬元，而截至二零一四年六月三十日止六個月，融資活動所得現金淨額為人民幣715.1百萬元，主要包括來自銀行借款及其他借款所得款項人民幣10,982.5百萬元，該等款項部分由償還銀行借款及其他借款人民幣10,535.2百萬元，支付利息人民幣162.6百萬元及支付股息人民幣148.0百萬元所抵銷。

### 存貨及存貨預付款項

我們的存貨主要包括乘用車和零配件。支付予供應商的預付款項為採購存貨即乘用車及零配件而預付給供應商的款項。

截至二零一五年六月三十日，我們的存貨為人民幣4,503.0百萬元，較截至二零一四年六月三十日的人民幣3,777.0百萬元增加19.2%。但由於二零一四年下半年以來，我們持續加強存貨及存貨預付款項周轉管理，截至二零一五年六月三十日，我們的存貨及存貨預付款項合計為人民幣5,107.4百萬元，較截至二零一四年六月三十日的人民幣5,921.1百萬元下降13.7%。

下表載列我們於所示期間的平均存貨周轉天數和平均存貨及存貨預付款項周轉天數：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一五年	二零一四年
平均存貨周轉天數 <sup>(1)</sup>	53.1	48.5
平均存貨及存貨預付款項周轉天數 <sup>(2)</sup>	<u>60.5</u>	<u>70.6</u>

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。
- (2) 平均存貨及存貨預付款項周轉天數為期初及期末存貨及存貨預付款項合計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物業、廠房及設備、土地使用權和無形資產。截至二零一五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為人民幣938.6百萬元。下表載列我們於所示期間的資本開支明細：

	截至 二零一五年 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	538.8
購置土地使用權開支	389.0
購置無形資產開支	<u>10.8</u>
總計	<u>938.6</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。截至二零一五年六月三十日，我們的借款、債券及可換股債券餘額為人民幣7,563.9百萬元，較截至二零一四年十二月三十一日的人民幣7,091.8百萬元上升6.7%，主要是由於截至二零一五年六月三十日止六個月資本開支導致的借款增加所致。下表載列截至二零一五年六月三十日我們借款及債券的到期狀況：

	截至 二零一五年 六月三十日 (人民幣百萬元)
一年以內	5,171.0
一至兩年	1,220.6
兩至五年	1,136.9
五年以上	35.4
總計	<u>7,563.9</u>

截至二零一五年六月三十日，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70.2%(截至二零一四年十二月三十一日：69.0%)。負債淨額為總負債減現金及現金等價物、已抵押銀行存款及在途現金。

截至二零一五年六月三十日，我們的若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。截至二零一五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867.1百萬元的存貨；(ii)金額為人民幣147.2百萬元的物業、廠房及設備；(iii)金額為人民幣76.5百萬元的土地使用權；及(iv)金額為人民幣77.2百萬元的應收融資租賃款項。

## 或然負債

截至二零一五年六月三十日，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。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。

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，募集資金按用於設立及收購4S經銷店，及擴充運營資金的方式動用。

## 未來展望及策略

在二零一五年乃至未來，由於國內城鎮化的進程以及社會保有車輛的升級換代的剛性需求，中國汽車市場仍將保持正向、穩定的增長趨勢，特別是豪華及超豪華品牌車市場，預計仍將保持相對較高的增速。我們也發現，在經歷了近年來的高速增長之後，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後市場業務將迎來蓬勃的發展，蘊藏無限商機。因此，我們將秉承「引領汽車生活」的經營理念，繼續致力於打造國內提供最佳客戶體驗的領先豪華及超豪華品牌乘用車零售和服務提供商。與此同時，我們將依托成熟的汽車服務產業鏈，借助「互聯網+」的潮流，開展與互聯網行業巨頭的緊密合作，重新構築打造包括汽車金融、二手車、獨立售後及汽車租賃業務在內的全新「互聯網+實業」的商業模式。另外，我們也將通過行業合作方式，積極佈局和開拓新能源汽車產業，迎接未來汽車產業新的發展趨勢。

我們將持續擴張全國範圍內的汽車銷售服務網絡，結合阿里汽車全國O2O汽車銷售服務網絡「車碼頭」的佈局，通過自建和兼併收購提升我們的服務覆蓋率和響應度。根據汽車行業市場的轉變趨勢，我們在網點建設和佈局上，將以輕量化、模塊化、集約化為原則開展，更多關注自有網點的建設，從而使我們現有和未來的網點的效能得到充分發揮。未來，我們的網點，包括加入阿里汽車「車碼頭」網絡的網點，將能夠承載汽車銷售和服務、二手車、汽車金融、汽車租賃業務等多種產業佈局的需要。

我們將與國內互聯網巨頭阿里巴巴旗下阿里汽車開展戰略合作，借助阿里汽車平台共同打造具有全球影響力的「互聯網汽車節」和中國最具影響力的豪華汽車銷售服務標桿專營店「永達汽車生活一號館」。同時，在阿里汽車全國範圍內的互聯網汽車銷售服務產業鏈的整體解決方案——「車碼頭」的佈局中，我們作為其最重要戰略合作夥伴，將成為汽車領域最專業的互聯網O2O服務供應商。

我們也將在定制專營車、平行進口車、售後預約維修保養、汽車金融、二手車等多方面開展與阿里汽車的深度合作，構築我們的「車生活」互聯網生態圈。

我們也注意到，大數據的運用對於未來商業企業的重要意義。無論對於精準營銷、客戶價值最大化、以及企業精細化的管理，大數據都將起到至關重要的引領作用。我們將和國內領先的大數據運維團隊緊密合作，共同建模，開創汽車銷售服務行業大數據運用平台，成為國內汽車銷售行業內首家真正具備大數據採集、分析、運用、分享等多維度專業能力的經銷商集團。

我們將進一步推進和深化汽車金融業務，在代理業務方面，我們會持續提升金融滲透率和代理服務收入，為未來的金融轉型培育和奠定市場、客戶基礎；在自營業務方面，我們將積極佈局持牌金融業務體系，目前已擁有了兩家融資租賃公司，擬成立的網絡小貸公司已經獲得了金融監管部門的初步審核，進入籌備階段，還將在支付、徵信、財富管理等領域持續關注並積極取得相應牌照，旨在以自金融的理念豐富原有渠道商在汽車金融鏈條中的功能，從而像金融機構一樣，享受到更多以汽車消費為核心的金融業務帶來的收益。

在汽車金融互聯網業務方面，以我們牽頭搭建的汽車金融資產交易平台「點車成金」為依托，我們將從資產、財富兩個緯度緊密圍繞汽車消費領域，將更多創新型的符合客戶需求的產品推向市場。近期，平台將推出首款汽車售後定向消費型理財產品，這在整個汽車消費金融領域尚屬首例，真正實現金融與汽車消費相輔相成的核心價值。

我們將繼續挺進二手車領域，積極開展與易車、優信拍、阿里汽車等電商平台的合作，借力於互聯網電商，通過集中化的採購詢價和標準化定價機制，結合區域化的線下實體服務網點佈局建設，線上資源集中化展示與推廣，致力於打造二手車零售市場口碑效應，顯著提升市場知名度與認可度，致力成為中國二手車領域的「CARMAX」。

我們將進軍獨立售後業務領域，進一步擴大平行進口零件業務種類和範圍，積極引入OEM定製品牌、開發經過質量認證的自主汽車零部件。我們將繼續與美國領先的化工製造商合作，開發和銷售自主汽車養護產品QUICKACT系列，打造國內最專業的自營汽車養護類品牌，並迅速擴大規模和市場佔有率。與此同時，我們也將借助零件採購規模優勢和多年積累的車輛維修技術優勢，通過整合下游配件零售商、上游生產廠商，打造全國最專業的配件電商平台，並在此基礎上建設獨立售後服務快修連鎖體系，實現全國範圍內的網點快速擴張。

我們將繼續在上海以外經濟較為發達的城市快速擴張我們的汽車經營租賃網絡，通過規模和網絡實現協同效應和業務增長。同時，在UBER等國內外互聯網約租車平台全面開展專車業務合作，特別是新能源專車業務，從而快速提升汽車租賃產業的市場份額和資產效能。我們也將積極試點在一線成熟區域城市的電動車分時租賃業務，為未來的消費趨勢實現提前佈局。

新能源汽車代表著汽車產業未來的發展趨勢，我們將與國際領先的機電製造產業集團攜手實現強強聯合、戰略合作，將合作夥伴的生產技術儲備優勢和我們的汽車產業渠道優勢相結合，大力發展新能源電動車產業。另外，我們也將積極參與佈局城市智能電動車充電樁項目，從而參與到未來的城市智能交通領域的產業鏈中。

我們將著力發展包括但不僅限於二手車、獨立售後和零配件、汽車金融、汽車租賃等在內的具有高度潛力的業務板塊，並在合適時機與資本市場對接，從而為這些實業板塊新一輪的發展嫁接新平台、注入新動力。

展望未來，我們將積極實現現有產業轉型，通過「互聯網+」與實業的緊密結合，在努力實現我們現有產業經營水平與盈利能力提升的同時，開創更有潛力的新產業板塊業務，從而進一步鞏固我們在汽車行業中的龍頭地位，實現和諧、穩健、可持續發展的新局面，為廣大投資者帶來豐厚的持續回報。

## 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二零一五年六月三十日止六個月期間一直遵守企業管治守則所載之守則條文。

### 購入、出售或贖回本公司之上市證券

於截至二零一五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入、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，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二零一五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二零一五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，並已正式作出適當披露。

### 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」)。本公司已向所有本公司的董事(「董事」)作出具體查詢，而董事已確認彼等於截至二零一五年六月三十日止六個月期間一直遵守標準守則。

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。

### 中期股息

董事局不建議向本公司股東派發截至二零一五年六月三十日止六個月之中期股息(截至二零一四年六月三十日止六個月：無)。

### 刊發業績公告及中期報告

本公告刊載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))。

本公司截至二零一五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，二零一五年八月二十八日

於本公告日期，董事局由(i)五名執行董事，即張德安先生、蔡英杰先生、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。