

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，並明確表示概不就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。

Vital Mobile Holdings Limited

維太移動控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：6133)

截至2016年6月30日止六個月

中期業績公告

財務摘要

- 我們的收益由2015年上半年人民幣704.4百萬元減少至2016年上半年人民幣294.1百萬元，減幅為58.2%或人民幣410.3百萬元。
- 本公司權益持有人應佔溢利及全面收入總額於2016年上半年為人民幣19.5百萬元，較2015年上半年人民幣62.4百萬元減少68.7%或人民幣42.9百萬元。
- 截至2016年6月30日止六個月的每股基本盈利約為人民幣2.3分（2015年同期：約人民幣9.6分）。

維太移動控股有限公司(「本公司」)之董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2016年6月30日止六個月之未經審核簡明綜合業績連同比較數字。簡明綜合中期業績未經審核，但經本公司審核委員會(「審核委員會」)審閱。

簡明綜合損益及其他全面收益表

截至2016年6月30日止六個月

	附註	截至6月30日止六個月	
		2016年 人民幣千元 (未經審核)	2015年 人民幣千元 (未經審核)
收益	4	294,073	704,359
銷售成本		(273,897)	(591,167)
毛利		20,176	113,192
其他收益及虧損	5	11,941	5,340
其他收入		9,879	5,446
研究及開發成本		(10,037)	(8,235)
銷售及分銷開支		(4,430)	(11,043)
行政開支		(5,719)	(4,577)
融資成本		(178)	—
上市費用		—	(12,408)
除稅前溢利	6	21,632	87,715
所得稅開支	7	(2,089)	(25,275)
本公司權益持有人應佔期內溢利及 全面收入總額		<u>19,543</u>	<u>62,440</u>
每股盈利	8		
— 基本(每股人民幣)		<u>0.023</u>	<u>0.096</u>

簡明綜合財務狀況表
於2016年6月30日

	附註	於2016年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2015年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動資產			
設備		124	150
遞延稅項資產		5,874	4,309
		<u>5,998</u>	<u>4,459</u>
流動資產			
庫存		85,380	124,151
貿易及其他應收款項	10	415,659	634,841
結構性存款		250,000	420,000
質押銀行存款		529,894	762,248
現金及銀行結存		201,407	41,248
		<u>1,482,340</u>	<u>1,982,488</u>
流動負債			
貿易應付款項	11	592,061	1,034,988
銀行貸款		–	16,200
應計費用及其他應付款項		20,463	20,040
收取客戶按金		16,461	19,407
應付稅項		15,853	28,985
撥備		3,701	10,343
		<u>648,539</u>	<u>1,129,963</u>
淨流動資產		<u>833,801</u>	<u>852,525</u>
總資產減流動負債		<u>839,799</u>	<u>856,984</u>
淨資產		<u>839,799</u>	<u>856,984</u>
資本及儲備			
股本		67,041	67,041
股份溢價及儲備		772,758	789,943
本公司權益持有人應佔權益		<u>839,799</u>	<u>856,984</u>

簡明綜合財務報表附註

截至2016年6月30日止六個月

1. 一般資料

本公司於2014年8月12日於開曼群島成立為一間獲豁免有限公司。本公司的最終控股公司為Winmate Limited (「Winmate」)，該公司於英屬處女群島註冊成立，由榮秀麗女士 (「榮女士」) 及榮女士的丈夫倪剛先生 (「倪先生」) 分別擁有90%及10%的權益。

於2015年6月26日，本公司於香港聯合交易所有限公司主板上市。

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。

2. 編製基準

簡明綜合財務報表乃按國際會計準則理事會頒佈的國際會計準則第34號 (「國際會計準則第34號」)「中期財務報告」及香港聯合交易所有限公司證券上市規則 (「上市規則」) 附錄16的適用披露規定編製。

3. 主要會計政策

簡明綜合財務報表乃按歷史成本基準編製。

除下文所述者外，用於截至2016年6月30日止六個月簡明綜合財務報表的會計政策及計算方法與就編製本集團截至2015年12月31日止年度的年度財務資料所依循者相同。

於本中期期間，本集團已首次應用下列與編製本集團簡明綜合財務報表有關的國際財務報告準則 (「國際財務報告準則」) 修訂本：

國際財務報告準則第11號(修訂本)	收購合營業務權益之會計法
國際會計準則第1號(修訂本)	披露計劃
國際會計準則第16號及 國際會計準則第38號(修訂本)	可接受之折舊及攤銷方法之澄清
國際財務報告準則(修訂本)	2012年至2014年週期的國際財務報告準則年度改進
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
國際會計準則第27號(修訂本)	獨立財務報表中的權益法
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：應用綜合入賬的例外情況

於本中期期間應用上述的國際財務報告準則修訂本對此等簡明綜合財務報表中呈報的金額及／或此等簡明綜合財務報表中所載的披露並無重大影響。

4. 收益及分部資料

收益

收益指於日常業務過程中就銷售貨品已收及應收的款項(扣除折扣)。

分部資料

本集團乃作為單一經營分部營運及管理業務，從事開發、設計、生產管理及銷售移動通信終端、銷售移動電信相關部件及配件，以及提供移動相關的技術知識及其他增值服務，目標為全球市場(中華人民共和國(「中國」)除外)。本集團的主要營運決策者已確定為首席執行官，彼於作出分配資源決定及評估本集團表現時，會審閱按本集團的主要產品及毛利劃分的收益分析。由於並無其他獨立財務資料可用作評估不同產品的表現，故除若干有關整個實體的披露外，並無呈報分部資料。

來自主要產品的收益

下表載列本集團於截至2016年及2015年6月30日止六個月內按主要產品劃分的收益明細。

	截至6月30日止六個月	
	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2015年 人民幣千元 (未經審核)
智能手機	273,430	696,315
智能手機部件包	11,538	-
移動終端部件	9,105	8,044
	<u>294,073</u>	<u>704,359</u>

5. 其他收益及虧損

	截至6月30日止六個月	
	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2015年 人民幣千元 (未經審核)
外匯收益淨額	11,741	5,340
其他	200	—
	<u>11,941</u>	<u>5,340</u>

6. 除稅前溢利

本集團的除稅前溢利乃扣除以下各項後得出：

	截至6月30日止六個月	
	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2015年 人民幣千元 (未經審核)
其他設備折舊	26	21
董事酬金	1,705	1,240
其他員工成本		
薪金及其他津貼	7,228	8,565
退休福利計劃供款	1,290	1,655
	<u>10,223</u>	<u>11,460</u>
員工成本總額	10,223	11,460
確認為開支的庫存成本	273,897	591,167
庫存減值(計入銷售成本)	8,866	2,609
政府津貼	—	500
	<u>273,897</u>	<u>591,167</u>

7. 所得稅開支

	截至6月30日止六個月	
	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2015年 人民幣千元 (未經審核)
企業所得稅(「企業所得稅」)		
中國即期稅項	—	25,275
香港即期稅項	3,654	—
遞延稅項	(1,565)	—
	<u>2,089</u>	<u>25,275</u>

本公司於香港註冊成立之附屬公司乃根據稅率16.5%繳納香港利得稅。

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，北京百納威爾無線通信設備有限公司（「百納威爾無線通信」）的所得稅率為25%。由於百納威爾無線通信於2015年12月獲認定為「高新技術企業」，生效期為2015年1月1日至2017年12月31日，故其於截至2016年6月30日止六個月享有15%的優惠稅率。截至2015年6月30日止六個月，百納威爾無線通信應用的所得稅率為25%。

8. 每股盈利

本公司權益持有人應佔每股基本盈利乃基於以下數據計算：

	截至6月30日止六個月	
	2016年	2015年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
盈利		
用以計算每股基本盈利，		
相當於本公司權益持有人應佔即期溢利	<u>19,543</u>	<u>62,440</u>
	截至6月30日止六個月	
	2016年	2015年
	千股	千股
股份數目		
用以計算每股基本盈利的普通股加權平均數	<u>850,000</u>	<u>651,635</u>

截至2015年6月30日止六個月用以計算每股基本盈利的股份加權平均數已就資本化發行的影響作調整。

兩個期間均無潛在攤薄股份。

9. 股息

於本中期期間，本公司就截至2015年12月31日止年度宣派及派發末期股息每股5.055港仙子本公司權益持有人。於中期期間宣派及派發之末期股息合共為42,970,000港元（約人民幣36,728,000元）（2015年：無）。

截至2016年6月30日止六個月，董事會建議不派發中期股息。

10. 貿易及其他應收款項

	於2016年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2015年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項	222,835	351,697
減：呆賬撥備	(1,457)	(1,457)
	<u>221,378</u>	<u>350,240</u>
其他應收款項		
— 應收增值稅	39,362	82,626
— 其他	8,013	4,976
向供應商預付款項	146,906	196,999
	<u>415,659</u>	<u>634,841</u>

本集團會評估客戶的過往信貸紀錄以評核其信貸質素，並會就每名客戶設定信貸限額。管理層會定期檢討現有客戶的款項可收回性及信貸限額。

以下為根據於各報告期末的發票日期(與各自的收益確認日期相若)所呈列的貿易應收款項賬齡分析。

	於2016年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2015年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
60天內	81,814	229,020
61至180天	27,547	109,820
181天至1年	112,017	11,400
	<u>221,378</u>	<u>350,240</u>

11. 貿易應付款項

	於2016年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2015年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應付款項	128,103	350,760
應付票據	463,958	684,228
	<u>592,061</u>	<u>1,034,988</u>

以下為根據於報告期末的庫存確認日期所呈列的貿易應付款項賬齡分析：

	於2016年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2015年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
90天內	12,603	259,830
91至180天	48,383	59,069
181天至1年	53,572	27,779
超過1年	13,545	4,082
	<u>128,103</u>	<u>350,760</u>

管理層討論與分析

業務回顧

自2016年起，我們面對全球經濟嚴峻的挑戰，世界各地經濟風起雲湧仍處於低谷，匯率波動，消費意欲疲弱，對智能手機於2016年的價格及利潤率構成壓力。本集團作為一間以出口為主導的原設計製造商（「ODM」）智能手機供應企業，在這惡劣的經營環境下尤感舉步維艱。我們不少客戶採取緊縮政策減少銷售型號數量以強化現金水平；而我們亦小心翼翼地管理信貸違約風險，不惜放棄部分商機，透過不同渠道及合作夥伴務求確保控制經營所帶來的風險。

截至2016年6月30日止六個月，本集團錄得手機及其他產品總銷量達441,000台，按期減少74.3%，其中改裝智能終端銷量按期增長100%至252,000台。鑒於3G智能手機銷售增長放緩及採取致力發展4G智能手機及軟件策略，本集團的產品每單位之整體平均銷售價格（「ASP」）由2015年的64.4美元上升至2016年的98.5美元。

期內，本集團的整體收益按期下跌58.2%至人民幣294.1百萬元。本集團順應市場趨勢對營銷策略進行改革，推出更多新產品及服務，如提供智能終端增值和本地化服務，以彌補ODM直銷業務的損失。本集團採取嚴格的節流措施，秉承行之有效的「升級」產品策略，藉以持續提升營運表現。

期內，毛利按期減少82.2%至人民幣20.2百萬元，而毛利率由2015年的16.1%下降至6.9%。

我們已精簡研究及開發（「研發」）及銷售兩部門的運作以控制成本。本集團的營運開支（包括研發成本、銷售及分銷開支及行政開支）為人民幣20.2百萬元，營運開支相對收益比率為6.9%。精簡有效的組織架構讓本集團可及時回應市場變化，將盈利能力保持於健康及穩健的水平。

淨利率按期減少68.7%至人民幣19.5百萬元，而淨利潤率為6.6%。每股基本盈利由人民幣0.096元下降至人民幣0.023元。

董事會不建議就截至2016年6月30日止六個月派發任何中期股息。管理層相信新出台的業務計劃將改善本公司的財務表現，而且本公司仍可於年結時派發末期股息。

集團整體表現

2016年上半年是本行業的傳統淡季，加上全球移動電話市場增長放緩，本集團於2016年上半年錄得收益按期下跌；越演越烈的競爭將令產品的售價及毛利率壓力更為沉重。我們見證着移動電話市場重大結構性的轉變。過去六個月內，兩大中國移動電話公司撤離銷售／代理移動電話業務。部分主要供應商需將其製造資產調出中國，並已結束經營國內廠房，形成我們的供應鏈出現斷層。

縱然困難重重，智能手機市場整體的單位出貨量按年增長約10%，但我們相信每元收入顯著減少。

我們注意到，一眾大小規模的移動電話公司正齊心協力改善移動終端的外觀、配置和功能。主流品牌於2015年釀成存貨問題，現正於我們經營所在的新興市場上割價求售，對較小型的品牌所造成的沖擊浮現，而當中部分為我們的主要客戶。

於2016年上半年，本集團遇到多個難關，因此區域表現（尤其在ODM業務方面）未如理想；但改裝電話業務表現亮麗。

我們一直與金屬模具公司合作，但因部分公司未能準時交貨而造成障礙。我們最終藉著更換供應商將問題解決。

期內，本集團改變策略，把專注力投放於數個的產品設計及組合優化，減少推出市場的智能終端及軟件升級。此等智能手機備受市場歡迎。我們開始與多名夥伴並肩合作，以解決拖累我們於首六個月進程滯後的問題。我們更與部分聯合品牌合作，致力進行軟件及ROM改裝，並從軟件／應用程式插件業務中爭取到收入。

於2016年上半年我們不但做了新嘗試，而且與部份品牌合作，致力進行軟件及ROM改裝，從軟件／應用程式定制業務中爭取收入。

1. 優化ODM業務：硬件方案外包，強化軟件客制化定制。

- 1) 硬件方案外包。2016年上半年，手機主要原材料(如顯示屏，內存等等)不僅短缺，而且價格都出現了不同程度的上漲，導致備貨週期進一步加長。為了更好地控制硬件出貨風險，提高出貨速度，同時降低成本。我們會將大部分項目的硬件部分整體外包。最大程度地利用深圳公司市場反應靈敏，總體出貨量大的優勢。
- 2) 強化軟件客制化定制。每一個「Local King」都有自身獨特的用戶界面(「用戶界面」)設計，區域運營商對其用戶管理有更高的要求。同時公司在應用軟件的二次開發，用戶生態體系建立方面有獨特的理解和優勢。因此我們會強化軟件的開發，讓產品的最終用戶享受到更流暢，方便的互聯網服務，也會為我們的直接「Local King」客戶帶來除銷售硬件外的二次利潤。

2. 國內優質品牌的海外分銷。

通過將近十年的海外經營，公司在全球範圍內建立了一個廣泛，緊密的客戶網絡，在除了澳大利亞以外的區域都有自己的核心客戶。很多「Local King」客戶以前或現在為第一線品牌在當地的核心合作夥伴。

我們的結論是很多中國境內的品牌，非常樂意利用本集團提供的全球網絡和資源，在短時間內將其產品覆蓋全球主要市場。相比他們自己從頭開始，這種合作模式絕對會達到事半功倍的效果。

2016年上半年區域業務

1. 東歐：在俄羅斯貨幣大幅貶值、印度及南美洲出現外匯問題的情勢下，我們三名主要客戶仍難以直接向本集團購買產品，因此，我們需通過若干中介公司付運產品。

2. 印度：雖然印度已經是僅次於中國的智能手機市場，而且需求量逐年上升，但是由於2016年上半年中國廠家將國內大量運營商庫存銷往該地區，導致行業利潤急劇下滑。另外，印度政府為鼓勵國內產業生產的本地化，將手機整機的進口稅率由原本的6%大幅調高至12.5%。但短期內，在印度建工廠好像不是一個非常穩健的財務選擇。在這種情況下，即使是印度最大的「Local King」也出現了利潤的大幅度下滑。為了不至於出現負利潤和其他庫存風險，我們僅保留了在運營商Reliance的生意。但Reliance 原定去年12月份開通的4G商用服務推遲到今年8月份，也影響了我們在這個客戶上的盈利預期。
3. 中東和非洲地區：我們其中的一位主要客戶，由於錯過了運營商一季度選型，我們在該地區銷量也出現下滑。我們已經在積極與此客戶跟進新季度的選型，並且開拓新的客戶。
4. 歐洲和北美：用戶的換機週期變長，相應的我們的客戶機型換代也變慢。由於我們沒有參與主要供應商之項目，導致2016年上半年新項目變少，但我們已引進其他主要供應商之兩個項目來彌補。
5. 俄羅斯：還是由於匯率原因，經濟沒有恢復，ODM業務因而受阻。但是在電商方面，我們有了突破。由於直接面對消費者，縮短中間環節，不僅競爭力大漲，而且最重要的是能確保收款及時，避免了財務風險。

前景

儘管前路充滿挑戰，但本集團的管理層相信，2016年亦將會是機遇與挑戰並存的一年。全球第二季電話出貨量僅錄得0.26%的增長，創下過去五年的新低。英國脫歐、中東及南美洲等地的地緣政治問題對我們的表現造成持續影響。我們曾與同業及競爭對手討論，得知大家仍然相信局勢將有所改變，並重點發展美洲及新興市場，例如其中一間出名的手機品牌已宣佈新營銷及分銷方案，計劃開設16,000間實體店，以支援目前的線上線下銷售渠道網絡。隨著存貨問題消退，市場呈現銷售復甦跡象，記憶體、顯示模組等供應出現緊張。

我們相信，我們部分ODM客戶（尤其位於東歐、印度、非洲及東南亞的客戶）將能恢復元氣，但我們會以2015年的問題為鑑，嚴選ODM客戶，目標在於建立長期夥伴關係，為雙方創造穩健的利潤。我們亦正在物色具備產品盈利能力、服務及質量兼且實力雄厚的同業，冀能達成合作。

我們即將限量推出規格可媲美一級供應商所供應的高端電話；並將提供軟件支援服務，以應付當地需要，尤其推出可為客戶及本集團開創收入來源的軟件，藉此更加以客為本，並全面降低研發、營銷及支援方面的間接成本。

2016年下半年，ODM方面，我們主要機會有：

- 1) 繼續佈局運營商市場（其特點是數量和利潤都能有基本保障）有較好的收穫；及
- 2) 聚焦部分新興市場：菲律賓，南非，拉丁美洲，來保證公司利潤；及
- 3) 全力開拓開放市場。開發一些具有零售渠道的客戶，保證ODM和優勢品牌的銷售。

然而預料ODM業務的銷量將不會回升至2015年的水平，但我們可順理成章擴展其他業務板塊。就在如此具挑戰性的經營環境下，驅使本集團的管理層於移動電話市場上挖掘良機。我們相信，儘管移動手機市場於2015年及2016年初傳出許多不利消息，但規模仍相當龐大，我們堅信在全球逾20億台電話的年度市場規模下，總有一個巨大的單一市場。

本集團已與多名夥伴合作，構建出一個能讓我們透過對部分品牌電話進行軟件及韌體改裝向新舊客戶提供更廣泛產品種類的業務模式，藉此讓客戶有機會推銷已重新包裝的軟硬件以迎合當地市場需要的中國品牌。我們亦物色數名營運夥伴，為我們的線上平台及實體零售渠道提供支援，令我們對探索機會擴展分銷及銷售渠道業務充滿信心。

通過夥伴關係，我們的產品付運量已達到1.9億港元，我們正處理若干問題，務求為客戶提供更優質服務，當中包括售後服務點、建立線上地位，以及重整銷售團隊陣容，將服務延伸至部分新客戶。我們在向客戶提供軟件及韌體產品（包括ROM改裝、界面、用戶界面升級、企業形象、內嵌軟件及CPM程式）方面一直十分成功。由於我們現有的研發團隊規模不足以處理此等範疇，為鞏固此方面的競爭，我們正招募或組成一支新團隊，負責軟件及韌體平台的工作。

為此，本集團的管理層已確立「市場品牌+」願景推動改革。本集團利用新ODM智能手機與「市場品牌+」業務轉型策略相結合，將「品牌+服務」嵌入產品中，並打造新服務平台模式。

我們正著手打造一個綜合化的一站式產品服務平台，讓本集團在國際舞台上定位為智能終端製造商翹楚及企業對企業市場龍頭全方位服務供應商之一。

另一方面，我們也通過其他第三方外貿跨境電商平臺，包括跨境電商本地站，獨立站等，來實現網上的全球深度覆蓋。

我們正在建立成功的ODM業務模式，專為比ODM模式更廣大的客戶群提供平台，即出口國家的本地品牌。

- 平台為各級移動電話製造商及獨立設計公司(IDH)鋪橋搭路，助線上線下出口所有轉售商作零售及批發用途。
- 平台於移動電話系統上提供服務及產品，我們的利潤源於為客戶創造以下價值：
 - 產品價值：包括研發、ROM改裝、界面、用戶界面升級、企業形象、內嵌軟件及CPM程式
 - 服務價值：包括物流、稅務顧問、存貨及發貨
 - 建設線上線下新銷售渠道

相比原有的ODM模式，新業務模式更為功能多變，靈活多樣。

除此之外，為確保業務可持續發展，本集團將繼續投放資源於產品開發及營銷渠道，但此舉或會提高研發與銷售及營銷的支出對收益比率，令2016年下半年的淨利潤同比大幅減少。

然而，本集團的管理層相信，本集團的財務狀況仍然穩健，並對本集團的長線前景充滿信心。於2016年下半年，本集團預期隨著新系列的智能終端推出，智能終端的銷售將有所改善。

本集團將持續施行有效的信貸監控及貨幣對沖政策。

本集團亦將加強提升產品技術、產業(包括系統管理)、品牌及互聯網應用服務四個核心能力，並在圍繞追求創新突破、開放合作、進行重組及整合的原則基礎上，形塑「產品+服務」新業務模式，以綻放潛力實現未來業務增長為目標。

長遠而言，我們致力增強雲端的供應鏈、服務及推送能力，從用戶的角度改善產品生態系統，並進一步擴大用戶群。其次，我們的目的在於提高移動互聯網平台的累計激活移動用戶人數及人均下載量，以及日後通過縱向整合產業鏈及橫向業務拓展提高用戶價值及忠誠度。

總結2016年，我們在堅實的業務根基及穩健的財務狀況上，銳意提升產品技術、線上線下分銷渠道、品牌及應用服務四個核心能力。我們將積極開發方便易用的智能終端及應用服務，以及構建一個全面、可擴展服務的綜合性服務平台，務求把握每個商機成為首屈一指的移動終端製造商及全方位服務企業。

財務回顧

收益

我們的收益由截至2015年6月30日止六個月約人民幣704.4百萬元減少約人民幣410.3百萬元或58.2%至截至2016年6月30日止六個月約人民幣294.1百萬元，下表載列我們按產品類別劃分的收益明細：

	截至6月30日止六個月			
	2016年		2015年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
智能手機	273,430	93.0	696,315	98.9
智能手機部件包	11,538	3.9	—	—
移動終端部件	9,105	3.1	8,044	1.1
	<u>294,073</u>	<u>100.0</u>	<u>704,359</u>	<u>100.0</u>

附註：移動終端部件由我們的客戶購買，以向彼等的終端用戶提供售後保養服務。

我們銷售智能手機產生的收益由截至2015年6月30日止六個月約人民幣696.3百萬元減少至截至2016年6月30日止六個月約人民幣273.4百萬元，減幅為60.7%。截至2016年6月30日止六個月內，我們的收益主要來自4G智能手機。來自4G智能手機的收益由截至2015年6月30日止六個月約人民幣408.0百萬元減少至截至2016年6月30日止六個月約人民幣253.6百萬元，而來自3G智能手機的收益亦由截至2015年6月30日止六個月約人民幣288.3百萬元減少至截至2016年6月30日止六個月約人民幣19.8百萬元。收益減少主要由於(i)全球需求量持續倒退；(ii)移動電話出口市場上的ODM競爭對手增加；及(iii)部分地區的客戶對智能手機的規格需求改變所致。

下表載列我們於所示期間按地區劃分的收益明細：

	截至6月30日止六個月			
	2016年		2015年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
香港	191,698	65.2	123,489	17.5
東南亞	267	0.1	1,193	0.2
南亞	65,534	22.3	65,078	9.2
亞洲其他地區	4,363	1.5	211,643	30.1
歐洲	10,035	3.4	70,068	10.0
南美洲	11,536	3.9	1,545	0.2
北美洲	1,354	0.4	102,228	14.5
非洲	9,286	3.2	129,115	18.3
	294,073	100.0	704,359	100.0

附註：

- (1) 向香港地區作出的銷售主要包括向若干於香港註冊成立的手機貿易公司作出的銷售。該等公司銷售品牌手機至多個國家，包括（但不限於）菲律賓、越南、泰國、馬來西亞、印度、印尼、韓國及巴基斯坦。
- (2) 東南亞包括菲律賓、泰國、越南、馬來西亞及印尼。
- (3) 南亞包括印度及孟加拉。
- (4) 亞洲其他地區包括台灣、也門、巴基斯坦、杜拜及土耳其。
- (5) 歐洲包括法國、羅馬尼亞、俄羅斯、葡萄牙、塞浦路斯及意大利。
- (6) 南美洲包括巴西及委內瑞拉。
- (7) 北美洲包括美國及墨西哥。
- (8) 非洲包括南非、阿爾及利亞及摩洛哥。

我們於香港的銷售收益由截至2015年6月30日止六個月約人民幣123.5百萬元增加至截至2016年6月30日止六個月約人民幣191.7百萬元，增幅為55.2%。此乃主要由於我們香港客戶對4G產品的需求增加，以及我們致力拓展香港市場所致。

截至2016年6月30日止六個月內，我們於南亞的銷售收益為人民幣65.5百萬元，相對2015年同期仍較為平穩。與此同時，我們於區內的銷售收益佔總收益22.3%，此乃由於南亞需求穩定及總銷量下降所致。

截至2016年6月30日止六個月內，我們於南美洲的銷售收益由截至2015年6月30日止六個月約人民幣1.5百萬元增加至截至2016年6月30日止六個月約人民幣11.5百萬元，增幅為646.7%。該增加主要由於我們向南美洲某客戶銷售智能手機部件包所致。

我們於其他地區內的收益減少，乃由於前段所述原因所致。

毛利及毛利率

	截至6月30日止六個月			
	2016年		2015年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
智能手機	27,349	10.0	113,453	16.3
智能手機部件包	(4,025)	(34.9)	—	—
移動終端部件	(3,148)	(34.6)	(261)	(3.2)
	<u>20,176</u>	<u>6.9</u>	<u>113,192</u>	<u>16.1</u>

截至2016年6月30日止六個月的毛利約為人民幣20.2百萬元，較截至2015年6月30日止六個月的人民幣113.2百萬元減少約人民幣93.0百萬元或82.2%。毛利率由截至2015年6月30日止六個月的16.1%下降9.2%至截至2016年6月30日止六個月的6.9%。智能手機的毛利率下降主要由於低毛利率的4G產品銷售比例增加；而智能手機部件包及移動終端部件的毛利率下降則主要由於按照管理層作出的估計提高存貨撥備所致。

研究及開發成本

研究及開發成本主要包括研發人員成本(包括薪金及津貼、員工福利及其他員工相關開支)以及產品測試成本。截至2016年6月30日止六個月，研究及開發成本約為人民幣10.0百萬元，較截至2015年6月30日止六個月的人民幣8.2百萬元增加約人民幣1.8百萬元或21.9%。該增加主要由於(i)新設計產生新的產品測試成本；及(ii)計提研發材料的使用成本所致。

銷售及分銷開支

銷售及分銷開支主要包括銷售人員成本、運費、辦公室開支、營銷開支及其他。截至2016年6月30日止六個月，銷售及分銷開支約為人民幣4.4百萬元，較截至2015年6月30日止六個月的人民幣11.0百萬元減少約人民幣6.6百萬元或59.9%。該減少主要由於(i)銷量下降令運費減少；及(ii)銷售人員數目減少所致。

行政開支

行政開支主要包括行政人員成本、審計費用及一般辦公室開支。截至2016年6月30日止六個月，行政開支約為人民幣5.7百萬元，較截至2015年6月30日止六個月的人民幣4.6百萬元增加約人民幣1.1百萬元或25.0%，主要由於員工成本增加所致。

其他收入

其他收入指利息收入，金額為人民幣9.9百萬元。

稅項

所得稅開支由截至2015年6月30日止六個月人民幣25.3百萬元減少約人民幣23.2百萬元或91.7%至截至2016年6月30日止六個月人民幣2.1百萬元。

本公司於香港註冊成立之附屬公司乃根據稅率16.5%繳納香港利得稅。

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，百納威爾無線通信的所得稅率為25%。由於百納威爾無線通信於2015年12月獲認定為「高新技術企業」，生效期為2015年1月1日至2017年12月31日，故其於截至2016年6月30日止六個月享有15%的優惠稅率。截至2015年6月30日止六個月，百納威爾無線通信應用的所得稅率為25%。

流動資金及資金來源

於2016年6月30日，本集團的現金及銀行結存總額由2015年12月31日的人民幣41.2百萬元增加人民幣160.2百萬元至人民幣201.4百萬元。期內現金及銀行結存變動主要由於出售結構性存款所得款項所致。

於2016年6月30日，本集團的流動比率（按於各自的日期的流動資產總值除以各自的日期的流動負債總額計算）為2.3，而2015年12月31日則為1.8。

於本中期期間內，本集團償還銀行貸款約人民幣16,200,000元，該貸款按固定的年利率4.6%計息，到期日為2016年3月16日。

外匯風險

由於本集團以外幣進行若干業務交易，以及將全球發售所得款項存放於銀行的結餘乃以外幣計值，令本集團承擔外幣風險。目前，本集團的銷售乃以美元而非當地貨幣報價。為減低外幣風險帶來的影響，本集團亦經香港的第三方貿易夥伴，作為離岸價交易將產品付運及交付海外客戶。本集團並無使用任何衍生工具合約來對沖其貨幣風險。管理層負責密切留意外幣匯率變動以管控其貨幣風險，並於有需要時會考慮對沖重大的外幣風險。

重大收購及出售

截至2016年6月30日止六個月，本集團並無重大收購及出售。

或然負債及承擔

於2016年6月30日，本集團並無重大或然負債及已訂約但未撥備的資本開支。

持續關連交易

根據北京百納威爾科技有限公司（「百納威爾科技」）與百納威爾無線通信所訂立的設備租賃協議，百納威爾科技已將若干設備及設施出租予百納威爾無線通信作手機測試用途。截至2016年6月30日止六個月，百納威爾無線通信所產生的設備租金開支約為人民幣37,000元。

根據北京天宇朗通通信設備股份有限公司（「天宇」）與百納威爾無線通信所訂立的租賃協議，天宇已將位於中國北京通州區中關村科技園光機電一體化產業基地嘉創二路55號4樓A區的物業出租予百納威爾無線通信作經營業務用途。截至2016年6月30日止六個月，百納威爾無線通信所產生的租金開支約為人民幣396,000元。

股息

截至2016年6月30日止六個月，董事不建議派發中期股息。

所得款項用途

本公司股份已成功於2015年6月26日在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市。扣除與首次公開發售（「首次公開發售」）有關的包銷費用及其他開支後，本公司收取首次公開發售所得款項淨額約484百萬港元（相等於約人民幣382百萬元）。該等所得款項淨額已存入本集團的銀行賬戶。於2016年6月30日，所得款項淨額已作以下用途：

用途：	佔所得 款項總額 百分比(%)	所得 款項淨額 概約金額 (百萬港元) (等值人民幣)	已動用 概約金額 (百萬港元) (等值人民幣)	概約餘額 (百萬港元) (等值人民幣)
購買原材料以擴大我們的 原材料採購能力	45.5	220 (174)	220 (174)	0 (0)
於我們的主要市場設立 海外代表處及／或與當地 頂尖的品牌移動手機供應商 或電信營運商建立夥伴關係	27	131 (103)	0 (0)	131 (103)
擴大我們的研究及開發能力	12.5	61 (48)	26 (20)	35 (28)
設立新的質量測試實驗室、 增聘用優秀的質量測試 人員及增購優質測試設備	5	24 (19)	0 (0)	24 (19)
一般營運資金	10	48 (38)	18 (14)	30 (24)
總數	100	484 (382)	264 (208)	220 (174)

人力資源

於2016年6月30日，本集團於香港及中國內地僱用約71名（2015年：133名）僱員。本集團根據僱員的表現、經驗及當前市場慣例釐定僱員的薪酬。

購股權及受限制股份單位計劃

於2015年6月9日，董事會批准及採納一項購股權計劃及一項受限制股份單位（「受限制股份單位」）計劃。截至本公告日期，並無授出任何購股權或受限制股份單位。

遵守企業管治守則

本公司於截至2016年6月30日止六個月已遵守聯交所證券上市規則（「上市規則」）附錄十四企業管治守則所載的所有守則條文。

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的上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」），作為其本身有關董事進行證券交易的行為守則。經向全體董事作出特定查詢後，全體董事確認彼等於截至2016年6月30日止六個月已遵守標準守則所載的規定標準。

董事資料變更

根據上市規則第13.51B條須予披露的董事資料變更載列如下：

1. 前任本公司非執行董事鄧順林先生已調任為本公司執行董事，自2016年3月19日起生效。
2. 林耀堅先生已榮休香港管理專業協會財務管理委員會委員，自2016年7月7日起生效。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至2016年6月30日止六個月內，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

審核委員會

本公司已遵照上市規則第3.21條成立審核委員會，其主要職責為檢討及監督本集團財務報告程序及內部監控。審核委員會由三名獨立非執行董事，即林耀堅先生（主席）、曾溢江先生及韓國平先生組成。

審核委員會已連同本集團之核數師及管理層審閱本集團截至2016年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合財務業績。

刊載財務資料

本公告於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.vital-mobile.com)刊載。載有上市規則所有規定資料的本公司截至2016年6月30日止六個月的中期報告將於適當時間寄發予本公司股東，並可於上述網站閱覽。

承董事會命
維太移動控股有限公司
主席
榮秀麗

香港，2016年8月24日

於本公告日期，董事會由執行董事榮秀麗女士、榮勝利先生及鄧順林先生；及獨立非執行董事韓國平先生、林耀堅先生及曾溢江先生組成。