

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)

### 截至二零一六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」)董事局(「董事局」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」或「我們」)截至二零一六年十二月三十一日止年度之經審核綜合業績連同截至二零一五年十二月三十一日止年度之比較數據。

#### 本集團財務摘要

- 二零一六年包括金融和保險代理服務收入在內的綜合收入為人民幣437.39億元，較二零一五年的人民幣360.79億元增長21.2%。
- 二零一六年包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利為人民幣45.12億元，較二零一五年的人民幣34.49億元增長30.8%。
- 二零一六年包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利率為10.31%，較二零一五年的9.56%增加0.75個百分點。
- 二零一六年的淨利潤為人民幣9.08億元，較二零一五年的人民幣5.67億元增長60.0%。
- 二零一六年的本公司擁有人應佔淨利潤為人民幣8.51億元，較二零一五年的人民幣5.24億元增長62.3%。
- 二零一六年的基本每股盈利為人民幣0.58元(二零一五年：人民幣0.35元)。
- 建議分派二零一六年度的末期股息為每股港幣0.19元(約每股人民幣0.17元)，該建議須待股東於股東週年大會上考慮及批准。

# 管理層討論與分析

## 市場回顧

二零一六年，中國乘用車銷量與二零一五年相比呈現了較高的增長。根據中國汽車工業協會的資料，二零一六年全年中國乘用車銷量達到2,438萬輛，較二零一五年同比增長14.9%。其中，運動型多用途乘用車銷量增長較為快速，增速達到44.6%，佔乘用車市場份額的37.1%。二零一六年，一方面受益於國家優惠購車政策的持續，另一方面經過過去幾年乘用車市場的周期性調整，全國乘用車市場逐步走出低谷，呈現了量價齊升的局面。隨著中國宏觀經濟形勢的進一步穩定，我們預計二零一七年中國乘用車銷量將持續穩健增長，經銷商的盈利水平將持續改善。

二零一六年，在國家供給側改革方針的指引下，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，大部分豪華品牌乘用車生產商主動調低了二零一六全年的銷量增長目標。受此影響，二零一六年全年中國豪華及超豪華品牌乘用車渠道庫存持續下降，新車價格趨於穩定並在下半年呈現回升趨勢，整體銷量在下半年增長加快。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。

根據公安部交通管理局統計，截至二零一六年年末，中國汽車保有量已經達到1.94億輛，保有量僅次於美國，列居全球第二。隨著中國乘用車保有量持續上升和車齡老化，二零一六年中國乘用車售後服務市場持續實現快速增長。根據美國最大汽車經銷商AutoNation的二零一六年第四季度業績發佈，其二零一六年新車收入和毛利佔比僅分別為57%和19%，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。對比中國汽車流通協會數據，二零一五年全國上市的汽車經銷商集團新車銷售收入佔比與二零一四年相比平均下降了1.25個百分點，售後業務收入貢獻度同比提升了1.1個百分點，收入佔比為9.75%。汽車銷售業務毛利貢獻度平均下降了5.33個百分點，但售後服務業務毛利貢獻度較上年有所上升，平均提升了5.85個百分點。可見經過過去幾年的產業周期性調整，汽車經銷商的收入與毛利構成已經發生了結構性的轉型，隨著新車毛利佔比趨於成熟市場並保持穩定，售後、二手車和金融保險等延伸業務的快速增長開始顯現對盈利提升的貢獻。

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。隨著中國汽車保有量的增加及升級換代的加快，中國二手車市場已開始加速發展。中國汽車流通協會預測，二零一七年，中國二手車交易量將突破1,250萬輛，同比增長約20%。

據中國汽車流通協會的數據，二零一六年汽車金融零售滲透率約38%，相較於前幾年已有明顯提升，但對比美國和歐洲等發達地區，中國的汽車金融零售滲透率仍有較大的增長空間。而受益於年輕人對汽車零售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。德勤在《2015中國汽車金融白皮書》中預測到二零二零年中國汽車零售金融滲透率將達到50%，市場規模預計突破人民幣2萬億元。

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預計將保持較快增長，並進一步整合。根據前述德勤《2015中國汽車金融白皮書》中的預測，到二零一八年中國汽車租賃市場規模將達到人民幣580億元。

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%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，我們於二零一六年取得良好增長。二零一六年，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437.39億元和人民幣45.12億元，較二零一五年同期分別增長21.2%及30.8%。二零一六年包括金融和保險代理服務收入在內的綜合毛利率為10.31%，與二零一五年同期的9.56%相比提升0.75個百分點。二零一六年，我們的淨利潤為人民幣9.08億元，較

二零一五年同期增長60.0%，本公司擁有人應佔淨利潤為人民幣8.51億元，較二零一五年同期增長62.3%。二零一六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

二零一六年，中國乘用車銷售市場實現快速穩健的增長。在此情況下，我們的新車銷量取得快速增長，較二零一五年同期上升26.5%，至147,262輛。二零一六年，乘用車銷售及服務分部新車銷售收入為人民幣373.04億元，較二零一五年同期增長19.4%。二零一六年，乘用車銷售及服務分部的的新車毛利率為3.10%，與二零一五年同期的3.06%相比略有提升。

在新車銷售的管理和營銷方面，我們加強了新車銷售質量的綜合管理，開展以銷售綜合毛利為核心的企業跟蹤和考核模式，從而快速提升單車銷售的綜合盈利能力，確保了新車綜合毛利快速增長。我們通過進一步提升新車的零售率，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滲透率，保證了延伸業務盈利的快速增長。我們也通過開展新車庫存綜合管理，加強對於庫存車型結構和超期庫存的跟蹤，確保我們新車庫存結構的持續優化，有效降低了銷售成本。同時，我們持續拓展銷售渠道，實現與多家業內領先的租賃公司和共享用車平台合作，借鑒國際成熟汽車市場的經驗，積極進入全國範圍內的租賃用車採購市場。與此同時，我們深入開展集團內企業資源的有效整合和共享，提升銷售能力和品牌效應，通過內部精細化管理的提升，加強對客戶資源的有效利用，實現了二零一六年新車銷量的快速增長。

### 售後服務快速發展

二零一六年，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54.46億元，較二零一五年同期增長31.7%。二零一六年，我們的售後服務毛利率為45.72%，與二零一五年同期的45.56%相比略有提升。

在內部管理優化方面，我們適時對售後服務管理架構、內部業務流程不斷調整、優化，我們的維修人員人均維修服務收入貢獻率和工位利用率得到了進一步提升。同時通過優化，強化了我們對市場變化的敏感度，提升了我們的應對反應速度，確保我們能夠抓住市場機會，獲得更多的市場資源，從而保障我們的售後服務得到快速發展。

在客戶招攬維繫方面，在不斷加強自有售後服務預約平台系統推廣、深化與天貓等第三方互聯網平台合作、鞏固上門取送車個性化服務優勢的同時，我們及時推出了一系列保障專屬服務和產品，以滿足客戶的需求並得到了客戶的認可，提升了客戶的忠誠度，取得了良好的效果，使我們的客戶粘性持續得到了提升。

在成本控制方面，我們利用不斷擴大的規模優勢，進一步加強了零部件、裝潢用品的集中採購力度，通過提高平行進口零部件、主要用品的集中採購量，從而進一步降低了企業的零部件、裝潢用品採購成本。我們自主QUICKACT品牌專業系列養護產品覆蓋面不斷提高，以滿足不同品牌企業和客戶的需求，自主QUICKACT品牌專業系列養護產品銷量的不斷提升，有效地增加了售後服務毛利，增強了企業的競爭力。此外，我們開展的平行進口零部件及QUICKACT品牌專業系列養護產品對外銷售量也不斷的提升，取得了一定的成績。

我們繼續積極發展、佈局獨立售後業務，在部分區域已取得了一定的成績，鞏固和提升我們的售後市場份額。在我們一貫重視的各類延伸業務上，為滿足現有售後服務客戶和新車客戶的個性化需求，我們完善了車輛裝潢和改裝產品體系，並為客戶提供多種靈活的產品方案，使汽車延伸產品和服務業務也進一步得到提升，從而鞏固了整體售後毛利率。

## 二手車業務高速增長

二零一六年，我們代理的二手車銷量為25,384台，較二零一五年同期的18,002台增長41.0%；二手車代理服務收入達到人民幣12,935萬元，較二零一五年同期的人民幣9,104萬元增長42.1%。

根據行業發展趨勢，借鑒成熟市場的優秀經驗，我們在業務模式方面明確了企業對客戶(B2C)零售業務的發展方向，一方面我們對所代理品牌的二手車積極開展官方認證二手車業務，通過現有4S渠道實現二手車的價值最大化；另一方面對於非代理品牌二手車，我們與全球領先的德國第三方檢測機構TUV合作推出標準化的檢測體系，推行永達認證二手車業務。對於不符合零售要求的車輛則通過第三方平台實現車輛的快速周轉和處置。我們預期未來三年內目標將二手車的零售率提升到70%以上。零售業務的發展，將有效地促進二手車的金融、保險、延保等高附加值產品的增長，促進售後業務增長以及置換業務，更有效的做好客戶關係管理，形成完善的業務閉環。

二零一六年，我們通過二手車定價與殘值管理能力的提升，不斷擴展二手車車源採購渠道。首先，充分利用現有4S渠道及廣大的客戶基盤，通過新車置換和售後服務贏取不斷

提升現有基盤客戶升級換代的二手車置換比率；其次，推進了與相關大型租賃公司及集團用戶的車輛回購業務，通過與新車銷售聯動，確保本公司每年有大量穩定優質的二手車資源；最後，我們也注重與第三方平台開展廣泛的車源合作，無論針對個人車主或者是企業車主均能第一時間提供專業的報價服務以獲取最好的資源。

二零一六年，我們繼續加快二手車網絡建設。我們在二手車零售渠道建設方面分為線上和線下兩個部分，線上我們通過與第三方互聯網平台公司通過系統層面的對接實現二手車庫存資源的實時對接，為終端客戶提供賣車評估報價和買車的展示諮詢服務；線下方面依托本集團現有4S門店開展二手車的評估、置換和零售業務，另一方面我們通過永達二手車商城獨立開展永達認證二手車業務。目前，我們在全國已經建成了103家二手車零售網點，包括OEM品牌認證經營網點16家，4S店銷售網點71家及永達二手車商城16家。

永達二手車商城是本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。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商城全程質量控制體系，大力發展二手車連鎖經營規模，努力為消費者提供性價比高、品質有保障的專業二手車產品以及相關延伸服務，真正實現「買車放心、服務舒心、用車安心」的全新購車體驗，已初步實現了二手車+互聯網+金融的全新業務格局。

### 汽車金融再創新業績

二零一六年，我們穩步推進產融結合，以金融視角洞悉產業需求，金融服務全面對接汽車產業縱深，產生顯著的協同效應。金融保險各業務板塊架構相繼搭建完成，先後推出開新車、達分期、雲+智能POS等創新金融產品，在業務規模和盈利能力方面，都較去年有了突破性進展。從規模來看，我們的金融滲透率在二零一六年已突破50%，同比增長41.7%，遠遠高於市場平均水平。從盈利能力來看，金融保險業務的毛利貢獻度已經從二零一五年的15.2%提升到17.9%，增長17.8%，有力驅動了本集團業績快速增長。

在汽車金融代理業務方面，通過與主要金融機構的總對總合作，為本集團取得了豐富的資源和支持，從而保持業務在持續的上升通道中。二零一六年，我們的金融和保險代

理服務收入共計人民幣7.12億元，較去年同期增長64.7%。其中，金融代理服務收入人民幣4.23億元，比去年同期的人民幣2.40億元增長了76.0%，保險代理服務收入實現人民幣2.89億元，較去年同期增長了50.6%。

在自營業務方面，我們一方面著力於資產規模與收益的提升，另一方面則關注產品與區域市場的開發，著力探索新型營銷手段。二零一六年，我們全年新增生息資產人民幣25.6億元，其中一部分來自於融資租賃業務的提升，全年新增生息資產人民幣22.32億元，比去年同期增長53.1%，另一部分則來源於去年九月正式運營的小額貸款公司。二零一六年，我們的融資租賃公司實現淨利潤人民幣5,342萬元，比去年同期的人民幣4,626萬元增長15.5%。小額貸款公司實現了當年的盈虧平衡。在產品設計方面，通過與多家保險機構合作，我們推出了保險分期產品，通過小額分散用途明確清晰的金融分期大力推動新保及續保業務的提升，真正實現了金融助力汽車產業的功能。

在信息化建設方面，我們完成了集團傳統收銀模式的改造，通過雲+智能POS系統，以智能科技方式，實現銷售信息與資金信息的全面對接，為未來的大數據分析打下了堅實的基礎。另外，伴隨金融產業集中管理模式的推進，我們完成了與之匹配的信息化架構和佈局。作為業務核心處理中心，信貸工廠系統佈置完成，實現了從信息錄入、風險評審、資產管理全流程的完整體系。在銷售渠道端，移動展業平台完成一期建設，實現前中後台實時快捷聯動。在客戶端，點車成金線上平台更趨完整，從買車、養車、賣車等模擬場景作為切入口，將金融保險與車生活充分結合，使客戶獲得全新體驗。

在資產質量方面，二零一六年，是本集團開展融資租賃業務第三個完整年度，整體資產質量始終保持良好態勢。數據顯示，本集團整體風險業務的逾期率一直控制在0.2%以內，且未形成實質性不良資產。良好的資產質量來源於本集團完善的風險管理體系。二零一六年，我們已經形成了「風險前移、政策先行、統一授權、獨立審批」的垂直風險管理體系，以此確保在風險可控的情況下，穩步實現業務提升。

### 汽車經營租賃持續增長

二零一六年，我們的汽車經營租賃服務收入為人民幣3.64億元，較二零一五年同期增長10.2%。

二零一六年，國內汽車租賃產業繼續高速發展，華東和上海地區市場機遇頻現，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，相繼取得國家電網、一汽奧迪、捷豹路虎、觀致汽車等大客戶長租業務，訂單合同總量相較年初增長15%，其中上海迪士尼樂園的服務車隊規模增加了3倍。

在高端商務會務短租業務方面，我們不斷進取，相繼成為「2016國際會展業CEO峰會」、「F1上海大獎賽」、「國際醫療器械博覽會」、「上海迪士尼樂園開幕慶典」、「2016滙豐高爾夫冠軍賽」、「2016上海國際藝術節」、「上海美國商會獨立日活動」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，並正式進駐位於上海虹橋商務區的全球最大的會展中心——中國國家會展中心，取得了良好的經濟收益和矚目的營銷影響。

二零一六年，我們順應上海市政府公務車改革政策，先後成為浦東新區、徐匯區、楊浦區、虹口區、普陀區人民政府及上海市公安局寶山分局、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。這一項目將在未來進一步加強我們在上海汽車租賃服務領域的領先地位。

二零一六年，我們積極推進業務管理信息化工程，完成了系統軟件開發前期需求摸底工作，接下來將分步驟實施若干子系統組建，完善客戶端業務訂購、司機端服務執行及管理端調控要求等工作，滿足業務長遠快速發展需求。

二零一六年，我們繼續在上海以外的省市進行租賃網絡佈局，現已在全國二十個城市投資設立租賃公司或開展業務，外省市營運車輛數佔比達到15%。同時，我們也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。



## 新能源汽車產業快速發展

據中國汽車工業協會的信息，隨著二零一五年中國新能源汽車產業大發展元年爆發之後，二零一六年中國新能源汽車產業繼續高速發展，全年新能源汽車產銷量超過50萬台，同比二零一五年增長超過50%，二零一六年，雖然受騙補調查、地區補貼出台延遲和進口電池管制政策影響，中國新能源汽車產銷量與年初目標有差距，但隨著下半年相關扶植產業政策的落實等因素影響，加之合資廠商和自主品牌新能源新車型的密集投放，產銷量繼續保持了快速增長。與此同時，新能源汽車經銷商、新能源汽車租賃服務商和充電服務提供商的產業規模也在顯著提升，根據該協會的信息，可以預期，中國很快會形成年銷量百萬輛級的新能源汽車消費市場。

我們積極把握這一產業發展動向，早在二零一五年即註冊成立新能源汽車產業投資發展公司，二零一六年是我們新能源汽車產業起步和發展的第一個年份，我們著力在新能源汽車銷售服務、公司公務車油改電、充電樁布網等領域開拓，全力以赴力爭使新能源汽車產業成為本集團未來發展的重要產業。

二零一六年，我們獲得上汽新能源、北汽新能源、江淮新能源、騰勢新能源等國內主流新能源汽車品牌代理，首批6家新能源汽車銷售服務中心已建成開業。新車銷售服務業務快速提升，相繼贏得「環球租車」等集團大用戶採購招標。與此同時我們的公務車油改電工作順利推進，使用成本降低和示範效益明顯。二零一六年，我們自建充電樁工作快速推進，電樁管理平台正式運行，同時積極推進與知名電樁運營平台併網工作。

二零一六年，我們相繼與國際和國內若干知名新能源汽車研發生產廠商、充電樁生產運營企業、國際電網、國家新能源汽車產業協會、上海市新能源汽車產業和充電行業聯盟等建立業務聯繫和合作關係，為未來本集團新能源汽車產業全面發展打下堅實基礎。

## 信息化與互聯網電商

我們於二零一四年提出借勢「互聯網+汽車」在汽車電商領域佈局與轉型的概念，旨在通過線上線下(O2O)全渠道建設，在實現營運效率的全面提升的同時改善客戶的服務體驗，從而搭建起我們的自有垂直服務平台，構建保有客戶的汽車服務產業鏈生態閉環，從而打造永達汽車車生活生態圈。

二零一六年，對內我們已初步完成了客戶主數據的搭建，實現了所有品牌客戶數據的清洗和滙集，初步實現了新車、售後、二手車、金融等實際業務場景對用戶數據進行大數據智能分析。同時，正式上線了專屬於永達汽車用戶的會員服務平台——「永達汽車達人滙」，通過為永達汽車會員提供專屬的活動、關懷和增值服務，以提升整個用戶的粘性。「永達汽車達人滙」上線半年會員數已經突破十萬，活躍度超過70%。外部合作方面，我們繼續加強了與阿里汽車、美團點評、易車、汽車之家等垂直類和平台類電商的合作，在新車銷售、售後維養等方面已經形成了穩定的線上線下的整合。我們與汽車之家在二零一六年年末正式簽署戰略合作協議，雙方將進一步在汽車銷售與服務電商、汽車金融和用戶大數據應用等方面開展更為深入的合作。

我們目前已經啓動新一輪三年的整體信息化規劃，未來我們將以客戶資產管理為核心，集團多元化產業協同為戰略指導思想，最終實現經營管理過程全數字化，客戶服務全渠道化，以數據驅動現有產業的升級轉型。

## 網絡持續優化提升

二零一六年，在網點建設和佈局上，我們秉持不斷優化提升廠方授權網絡結構，積極推動自有網點發展的戰略。

在廠方授權網點的發展上，持續貫徹本集團「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以及新能源品牌，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，同時對盈利能力不強的網點有計劃地實施關閉、出售以及轉型等優化提升措施。

二零一六年，我們獲得了以豪華及超豪華和新能源品牌為主的13家新乘用車銷售和服務網點授權，包括1家捷豹路虎4S店、1家林肯4S店、1家沃爾沃4S店、2家榮威4S店、1家斯柯達4S店、1家一汽大眾4S店、1家上海大眾4S店、1家北汽新能源4S店、1家江淮新能源4S店、1家保時捷城市展廳和2家寶馬摩托車城市展廳。

二零一六年，我們有以豪華及超豪華和新能源品牌為主的10家乘用車銷售和服務網點新建成開業，包括1家捷豹路虎4S店、1家賓利4S店、2家沃爾沃4S店、1家阿斯頓馬丁4S店、1家別克4S店、1家騰勢電動車4S店、1家北汽新能源4S店、1家江淮新能源4S店和1家寶馬快修店。

在自有網點的建設方面，我們更多關注二手車、綜合展廳、綜合維修、汽車金融和經營租賃等業務的佈局和發展，從而使我們現有和未來的網點的效能得到充分的發揮。二零一六年，我們分別新增了12家汽車融資租賃分公司、8家二手車綜合展廳、3家乘用車綜合展廳和4家「車易修」。

同時，我們秉承本集團的低成本收購兼併戰略，積極抓住收購兼併的市場機遇，二零一六年上半年成功收購了江蘇寶尊投資集團有限公司及旗下18家以豪華品牌為主的4S店的100%股權，包括寶馬、凱迪拉克、別克等。有關詳情請參閱本公司日期為二零一六年四月八日之公告。

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。截至二零一六年十二月三十一日，我們已開業及已獲授權待開業的共計271家網點遍佈中國的4個直轄市和20個省的60個市，其中包括廠方授權已開業網點147家、自有已開業網點108家及已獲授權待開業網點16家。

## 管理不斷提升

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。二零一六年，在我們持續穩健推進業務的同時，我們繼續推進以客戶需求為導向，以員工發展為核心的管理理念，將客戶服務作為一切管理工作的出發點，不斷改善創新，提升我們的流程效率和服務標準；將員工的培養和發展作為企業可持續發展的核心，提升我們的人才隊伍特別是青年人才隊伍建設，通過以下措施，持續優化管理，打造我們的核心競爭力：

**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，通過貫徹服務專家的理念，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，努力塑造本集團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，並通過客戶全生命周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。

## 年度業績

### 綜合損益及其他全面收入表

截至二零一六年十二月三十一日止年度

	附註	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
收入	3	43,032,502	35,657,593
銷售及服務成本		<u>(39,227,078)</u>	<u>(32,630,645)</u>
毛利		3,805,424	3,026,948
其他收入和其他收益及虧損	4	760,367	414,569
分銷及銷售費用		(1,915,093)	(1,503,417)
行政費用		(1,052,121)	(730,091)
融資成本		(479,492)	(447,070)
分佔合營公司溢利		8,109	12,530
分佔聯營公司溢利		<u>24,809</u>	<u>3,066</u>
除稅前溢利	5	1,152,003	776,535
所得稅開支	6	<u>(244,227)</u>	<u>(209,201)</u>
年內溢利及全面收入總額		<u>907,776</u>	<u>567,334</u>
以下各項應佔年內溢利及全面收入總額：			
本公司擁有人		851,272	524,468
非控股權益		<u>56,504</u>	<u>42,866</u>
		<u>907,776</u>	<u>567,334</u>
每股盈利 — 基本	8	<u>人民幣0.58元</u>	<u>人民幣0.35元</u>
每股盈利 — 攤薄	8	<u>人民幣0.56元</u>	<u>人民幣0.35元</u>

# 綜合財務狀況表

於二零一六年十二月三十一日

	附註	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		3,941,738	3,578,068
預付租賃款項		1,115,713	978,275
商譽		478,860	286,624
無形資產		827,440	530,053
收購物業、廠房及設備支付的按金		29,292	118,683
收購土地使用權支付的按金		16,000	24,607
可供出售投資		94,690	91,845
於合營公司之權益		99,085	80,109
於聯營公司之權益		354,989	166,068
應收融資租賃款項	9	301,751	207,719
應收貸款	10	7,687	—
應收關連方款項		32,356	—
遞延稅項資產		83,793	92,756
		<b>7,383,394</b>	<b>6,154,807</b>
<b>流動資產</b>			
預付租賃款項		31,487	28,504
存貨	11	4,317,443	4,083,064
應收融資租賃款項	9	788,934	569,926
應收貸款	10	275,951	—
貿易及其他應收款項	12	4,362,340	3,533,562
應收關連方款項		89,353	67,382
在途現金		214,666	99,817
定期存款		21,000	—
已抵押銀行存款		1,118,744	1,138,209
銀行結餘及現金		1,771,813	1,531,993
		<b>12,991,731</b>	<b>11,052,457</b>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	13	5,201,419	4,682,769
應付關連方款項		3,665	2,508
所得稅負債		127,659	442,789
借款		5,319,251	3,902,214
短期融資券		799,333	797,422
中期票據		—	1,157,472
可換股債券		978,837	—
		<b>12,430,164</b>	<b>10,985,174</b>
<b>流動資產淨額</b>		<b>561,567</b>	<b>67,283</b>
<b>總資產減流動負債</b>		<b>7,944,961</b>	<b>6,222,090</b>

	附註	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
<b>非流動負債</b>			
借款		157,521	250,928
公司債券	14	1,990,344	—
可換股債券		—	928,911
其他負債	13	207,137	337,398
遞延稅項負債		187,026	104,418
		<u>2,542,028</u>	<u>1,621,655</u>
<b>淨資產</b>		<u><u>5,402,933</u></u>	<u><u>4,600,435</u></u>
<b>資本及儲備</b>			
股本		12,066	12,065
儲備		4,949,693	4,225,130
		<u>4,961,759</u>	<u>4,237,195</u>
本公司擁有人應佔權益		4,961,759	4,237,195
非控股權益		441,174	363,240
		<u>441,174</u>	<u>363,240</u>
<b>總權益</b>		<u><u>5,402,933</u></u>	<u><u>4,600,435</u></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於中華人民共和國（「中國」）從事汽車銷售、提供售後服務、提供汽車租賃服務、融資租賃及小額貸款服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」。

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」）

本年度，本集團已首次採用下列由國際會計準則委員會（「國際會計準則委員會」）頒佈的國際財務報告準則的修訂本：

國際財務報告準則第11號修訂本	收購合營權益的會計處理
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	折舊及攤銷可接受方法之澄清
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
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周期的年度改進

於本年度應用國際財務報告準則之修訂本對本集團於本年度及過往年度的財務表現及狀況及／或該等綜合財務報表所載之披露事項並無重大影響。

## 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單元。然而，各網點的經濟特性類似，且有關產品及服務、客戶、分銷產品及提供服務的方式及監管環境均類似。因此，所有網點匯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、若干輔助汽車銷售相關服務、其他汽車相關服務，如汽車檢測、所有權過戶與登記及二手車代理等；
- 汽車租賃服務；及
- 融資租賃及小額貸款服務。



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	融資租賃及 小額貸款 服務 人民幣千元	抵銷 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至二零一六年</b>					
<b>十二月三十一日止年度</b>					
外部收入	42,586,275	363,991	82,236	—	43,032,502
分部間收入	164,305	—	40,077	(204,382)	—
分部收入 (附註a)	<u>42,750,580</u>	<u>363,991</u>	<u>122,313</u>	<u>(204,382)</u>	<u>43,032,502</u>
分部成本 (附註b)	<u>39,104,843</u>	<u>260,054</u>	<u>26,486</u>	<u>(164,305)</u>	<u>39,227,078</u>
分部毛利	<u>3,645,737</u>	<u>103,937</u>	<u>95,827</u>	<u>(40,077)</u>	<u>3,805,424</u>
服務收入	<u>711,842</u>	—	—	(5,681)	<u>706,161</u>
分部業績	<u>4,357,579</u>	<u>103,937</u>	<u>95,827</u>	<u>(45,758)</u>	<u>4,511,585</u>
其他收入和其他收益及虧損 (附註c)					54,206
分銷及銷售費用					(1,915,093)
行政費用					(1,052,121)
融資成本					(479,492)
分佔合營公司溢利					8,109
分佔聯營公司溢利					<u>24,809</u>
除稅前溢利					<u>1,152,003</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	融資 租賃服務 人民幣千元	抵銷 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至二零一五年</b>					
<b>十二月三十一日止年度</b>					
外部收入	35,235,308	330,183	92,102	—	35,657,593
分部間收入	130,387	—	34,564	(164,951)	—
分部收入(附註a)	<u>35,365,695</u>	<u>330,183</u>	<u>126,666</u>	<u>(164,951)</u>	<u>35,657,593</u>
分部成本(附註b)	<u>32,527,648</u>	<u>221,722</u>	<u>35,968</u>	<u>(154,693)</u>	<u>32,630,645</u>
分部毛利	<u>2,838,047</u>	<u>108,461</u>	<u>90,698</u>	<u>(10,258)</u>	<u>3,026,948</u>
服務收入	<u>432,126</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(10,384)</u>	<u>421,742</u>
分部業績	<u>3,270,173</u>	<u>108,461</u>	<u>90,698</u>	<u>(20,642)</u>	<u>3,448,690</u>
其他收入和其他收益及虧損 (附註c)					(7,173)
分銷及銷售費用					(1,503,417)
行政費用					(730,091)
融資成本					(447,070)
分佔合營公司溢利					12,530
分佔聯營公司溢利					3,066
除稅前溢利					<u>776,535</u>

附註：

- 截至二零一六年十二月三十一日止年度，乘用車銷售及服務的分部收入包括銷售乘用車金額約人民幣37,304,149,000元(二零一五年：人民幣31,230,199,000元)及售後服務收入金額約人民幣5,446,431,000元(二零一五年：人民幣4,135,496,000元)。
- 截至二零一六年十二月三十一日止年度，乘用車銷售及服務的分部成本包括銷售乘用車成本約人民幣36,148,357,000元(二零一五年：人民幣30,276,099,000元)及售後服務成本金額約人民幣2,956,486,000元(二零一五年：人民幣2,251,549,000元)。融資租賃及小額貸款服務的分部成本主要由融資成本組成。
- 結餘乃經扣除乘用車銷售及服務分部產生之服務收入，已計入上述分部業績。

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，惟無分配其他收入和其他收益及虧損(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。

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、提供汽車租賃服務、融資租賃及小額貸款服務，且本集團營運的全部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

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
乘用車銷售：		
— 豪華及超豪華品牌(附註a)	29,297,654	25,128,211
— 中高端品牌(附註b)	7,849,887	5,977,097
小計	37,147,541	31,105,308
售後服務	5,438,734	4,130,000
汽車租賃服務	363,991	330,183
融資租賃及小額貸款服務	82,236	92,102
	<b>43,032,502</b>	<b>35,657,593</b>

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、阿斯頓•馬丁、英菲尼迪、林肯、凱迪拉克、沃爾沃及雷克薩斯。
- 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、福特、斯柯達、豐田、本田、榮威及其他。

#### 4. 其他收入／其他收益及虧損

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
其他收入包括：		
服務收入(附註a)	706,161	421,742
來自汽車製造商的廣告支持(附註b)	1,323	14,789
政府補貼(附註c)	51,363	24,845
銀行存款的利息收入	14,649	13,271
關連方利息收入	921	—
其他	4,670	2,498
	<b>779,087</b>	<b>477,145</b>
其他收益及虧損包括：		
出售物業、廠房及設備的收益(虧損)	423	(10,749)
可供出售投資之減值虧損	(9,806)	(14,030)
其他應收款項之減值虧損	—	(8,020)
撥回其他應收款項的減值虧損	1,600	—
應收貸款之減值虧損	(2,865)	—
融資租賃應收款項減值虧損	(1,440)	—
外匯匯兌虧損淨額	(2,196)	(29,263)
出售一間附屬公司的虧損	(1,221)	—
其他	(3,215)	(514)
	<b>(18,720)</b>	<b>(62,576)</b>
總計	<b>760,367</b>	<b>414,569</b>

附註：

- 服務收入主要來自分銷汽車保險產品及汽車金融產品。
- 來自汽車製造商的廣告支持與彼等的市場推廣活動有關。
- 政府補貼指收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：

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
員工成本，包括董事酬金：		
薪金、工資及其他福利	894,210	761,078
退休福利計劃供款	97,586	86,782
以股份為基礎的付款開支	22,036	16,012
員工成本總額	<u>1,013,832</u>	<u>863,872</u>
核數師酬金：		
— 本公司的審計服務	6,500	6,000
— 本公司附屬公司法定審計服務	2,659	2,764
核數師總酬金	<u>9,159</u>	<u>8,764</u>
確認為開支的存貨成本	38,916,997	32,356,696
物業、廠房及設備折舊	440,248	366,283
解除預付租賃款項	30,581	14,454
無形資產攤銷	19,068	12,552
可供出售投資之減值虧損	9,806	14,030
其他應收款項之減值虧損	—	8,020
撥回其他應收款項的減值虧損	(1,600)	—
應收貸款之減值虧損	2,865	—
融資租賃應收款項減值虧損	1,440	—
經營租賃開支	<u>228,159</u>	<u>169,379</u>

## 6. 所得稅開支

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
即期稅項：		
中國企業所得稅(「企業所得稅」)	245,846	202,927
過往年度中國企業所得稅超額撥備	(1,487)	—
	<u>244,359</u>	<u>202,927</u>
遞延稅項		
本年度	(132)	6,274
	<u>244,227</u>	<u>209,201</u>

## 7. 股息

於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間，截至二零一五年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.105元已獲宣派，並按中國人民銀行於二零一六年五月九日公佈的人民幣兌換港幣(「港幣」)的匯率中間值(即港幣1.00元兌換人民幣0.83899元)由股份溢價以港幣派付予本公司擁有人。截至二零一六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155,401,000元。

於截至二零一五年十二月三十一日止年度期間，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幣的匯率中間值(即港幣1.00元兌換人民幣0.78863元)由股份溢價以港幣派付予本公司擁有人。截至二零一五年十二月三十一日止年度，已宣派並派付的末期股息總額約為人民幣148,002,000元。

董事已建議就截至二零一六年十二月三十一日止年度擬派末期股息每股港幣0.19元，且須待股東於即將召開的股東週年大會上批准。

## 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：

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
<b>盈利</b>		
本公司擁有人應佔年度溢利	851,272	524,468
具潛在攤薄影響之普通股： 可換股債券之利息	64,926	—
計算每股攤薄盈利之盈利	<u>916,198</u>	<u>524,468</u>
	千	千
<b>股份數目</b>		
計算每股基本盈利之普通股加權平均數目	1,480,052	1,480,022
具潛在攤薄影響之普通股： 可換股債券	158,260	—
計算每股攤薄盈利之普通股加權平均數目	<u>1,638,312</u>	<u>1,480,022</u>

因其具有反攤薄作用，故截至二零一五年十二月三十一日止年度並無為計算每股攤薄盈利而作出兌換可換股債券之假設。

截至二零一六年及二零一五年十二月三十一日止年度期間該等尚未行使的購股權對本公司截至二零一六年及二零一五年十二月三十一日止年度的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. 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。租賃所有的固有效率乃根據租賃條款於合約日期釐定。

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
按如下分類分析：		
流動	788,934	569,926
非流動	301,751	207,719
	<u>1,090,685</u>	<u>777,645</u>

	最低租賃付款		最低租賃付款的現值	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
融資租賃應收款項包括：				
一年內	803,388	593,010	788,934	569,926
一年以上但不超過兩年	261,416	200,983	226,679	176,406
兩年以上但不超過五年	87,520	37,529	76,512	31,313
	<u>1,152,324</u>	<u>831,522</u>	<u>1,092,125</u>	<u>777,645</u>
減：未賺取之財務收入	(60,199)	(53,877)	不適用	不適用
減：減值虧損撥備	(1,440)	—	(1,440)	—
應收最低租賃付款的現值	<u>1,090,685</u>	<u>777,645</u>	<u>1,090,685</u>	<u>777,645</u>

於二零一六年十二月三十一日，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207,137,000元(二零一五年：人民幣337,398,000元)及人民幣273,983,000元(二零一五年：人民幣180,001,000元)(附註13)分別被確認為其他非流動負債及流動負債。

## 10. 應收貸款

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
已擔保無抵押貸款	123,333	—
已抵押無擔保貸款		
— 由物業抵押之貸款	<u>163,170</u>	<u>—</u>
應收貸款總額	<u>286,503</u>	<u>—</u>
減：減值虧損撥備		
— 組合評估	<u>(2,865)</u>	<u>—</u>
應收貸款淨額	<u><u>283,638</u></u>	<u><u>—</u></u>
按如下分類分析：		
流動	275,951	—
非流動	<u>7,687</u>	<u>—</u>
	<u><u>283,638</u></u>	<u><u>—</u></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及／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：

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
應收固定利率貸款：		
— 一年內	275,951	—
— 一年以上但不超過兩年	4,782	—
— 兩年以上但不超過三年	<u>2,905</u>	<u>—</u>
	<u><u>283,638</u></u>	<u><u>—</u></u>

概無應收貸款於報告期末逾期。

## 11. 存貨

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
汽車	3,887,906	3,559,841
零部件及配件	<u>429,537</u>	<u>523,223</u>
	<u><u>4,317,443</u></u>	<u><u>4,083,064</u></u>

## 12. 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180日的信貸期。

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
貿易應收款項	757,363	305,247
應收票據	71,273	—
	<u>828,636</u>	<u>305,247</u>
其他應收款項包括：		
支付予供應商的款項及按金	1,048,103	797,719
存放為借款支付予供應商控制實體的按金	151,002	107,720
有關物業的付款及租賃按金	52,768	56,341
來自供應商的應收返利	1,659,630	1,753,903
應收保險佣金	72,307	53,500
員工墊款	8,888	8,835
可收回增值稅	270,817	257,244
墊付予非控股股東的款項(附註)	46,899	39,549
墊付予獨立第三方的款項(附註)	20,000	25,100
出售一間附屬公司的應收款項	6,420	6,420
其他	203,290	130,004
減：呆賬撥備	(6,420)	(8,020)
	<u>3,533,704</u>	<u>3,228,315</u>
	<u>4,362,340</u>	<u>3,533,562</u>

附註：結餘為無抵押、免息及按要求償還。

本集團於二零一六年十二月三十一日所持應收票據將於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：

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
0至180日	<u>828,636</u>	<u>305,247</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

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
一月一日	(8,020)	—
已確認的其他應收款項減值虧損	—	(8,020)
其他應收款項減值虧損撥回	1,600	—
十二月三十一日	<u>(6,420)</u>	<u>(8,020)</u>

### 13. 貿易及其他應付款項／其他負債

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
<b>流動</b>		
貿易應付款項	282,007	325,854
應付票據	2,774,540	2,540,682
	<u>3,056,547</u>	<u>2,866,536</u>
<b>其他應付款項</b>		
其他應付稅項	170,718	88,652
客戶墊款及按金	1,101,267	1,035,324
收購物業、廠房及設備的應付款項	40,157	112,436
應付租金	27,526	29,895
應付工資及福利	51,273	47,786
應計利息	55,479	30,827
應計核數師費用	4,300	3,800
其他應計費用	13,683	10,703
發行短期融資券所應付的交易成本	—	1,000
發行中期票據所應付的交易成本	626	626
發行可換股債券所應付的交易成本	—	16,912
收購附屬公司應付的代價(附註)	86,206	17,045
來自非控股股東的墊款(附註)	103,492	126,781
來自被收購附屬公司前股東的墊款	2,688	2,688
根據融資租賃自客戶收取的按金(附註9)	273,983	180,001
其他	213,474	111,757
	<u>2,144,872</u>	<u>1,816,233</u>
	<u>5,201,419</u>	<u>4,682,769</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)	<u>207,137</u>	<u>337,398</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。本集團的貿易應付款項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：

	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
0至90日	<u>3,056,547</u>	<u>2,866,536</u>



## 14. 公司債券

於二零一六年十月十二日，上海永達投資控股集團有限公司(「上海永達投資」)已收到中國證券監督管理委員會向合格投資者發行公司債券的核准批覆(「核准批覆」)，以發行額度不超過人民幣20億元的公司債券(「公司債券」)。核准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」)，基礎發行規模為人民幣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調整票面利率選擇權和投資者回售權。

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)。

於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間，第一期公司債券的變動如下：

	人民幣千元
於二零一六年十一月二日發行	2,000,000
減：與發行有關的資本化交易成本	(10,000)
加：利息開支	344
	<hr/>
於二零一六年十二月三十一日	<u>1,990,344</u>

於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間，本集團支付交易成本約人民幣10,000,000元。

於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間，利息開支約人民幣13,433,000元已獲確認。於二零一六年十二月三十一日，未支付利息開支約為人民幣13,433,000元已計入其他應付款項。

## 財務回顧

### 收入

二零一六年的收入為人民幣43,032.5百萬元，較二零一五年的人民幣35,657.6百萬元增長20.7%，這主要是由於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：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年	二零一六年		二零一五年		
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	29,409,498	83,456	352	25,226,251	68,664	367
中高端品牌	7,894,651	63,806	124	6,003,948	47,775	126
小計	<u>37,304,149</u>	<u>147,262</u>	<u>253</u>	<u>31,230,199</u>	<u>116,439</u>	<u>268</u>
售後服務	5,446,431	—	—	4,135,496	—	—
汽車經營租賃服務	363,991	—	—	330,183	—	—
融資租賃及 小額貸款服務	122,313	—	—	126,666	—	—
減：分部間抵銷	(204,382)	—	—	(164,951)	—	—
總計	<u>43,032,502</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>35,657,593</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

二零一六年的乘用車銷售及服務分部銷售數量為147,262台，較二零一五年的116,439台增長26.5%，其中二零一六年的豪華及超豪華品牌乘用車銷售數量為83,456台，較二零一五年的68,664台增長21.5%。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售收入為人民幣37,304.1百萬元，較二零一五年的人民幣31,230.2百萬元增長19.4%，其中二零一六年的豪華及超豪華品牌乘用車銷售收入為人民幣29,409.5百萬元，較二零一五年的人民幣25,226.3百萬元增長16.6%。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部售後服務收入為人民幣5,446.4百萬元，較二零一五年的人民幣4,135.5百萬元增長31.7%。

二零一六年的汽車經營租賃服務分部收入為人民幣364.0百萬元，較二零一五年的人民幣330.2百萬元增長10.2%。

二零一六年的融資租賃及小額貸款服務分部收入為人民幣122.3百萬元，較二零一五年的人民幣126.7百萬元下降3.4%。

## 銷售及服務成本

二零一六年的銷售及服務成本為人民幣39,227.1百萬元，較二零一五年的人民幣32,630.6百萬元增長20.2%，此增長與我們的收入增長大體一致。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售成本為人民幣36,148.4百萬元，較二零一五年的人民幣30,276.1百萬元增長19.4%，此增長與我們的乘用車銷售收入增長大體一致。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部售後服務成本為人民幣2,956.5百萬元，較二零一五年的人民幣2,251.5百萬元增長31.3%。此增長與我們的售後服務收入增長大體一致。

二零一六年的汽車經營租賃服務分部成本為人民幣260.1百萬元，較二零一五年的人民幣221.7百萬元增加17.3%，此增長比我們的汽車租賃服務收入略高。

二零一六年的融資租賃及小額貸款服務分部成本為人民幣26.5百萬元，較二零一五年的人民幣36.0百萬元下降26.4%，此下降比我們的融資租賃及小額貸款服務收入略高。

## 毛利及毛利率

綜上所述，二零一六年的毛利為人民幣3,805.4百萬元，較二零一五年的人民幣3,026.9百萬元增長25.7%。二零一六年的毛利率由二零一五年的8.49%提升至8.84%。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部乘用車銷售毛利為人民幣1,155.8百萬元，較二零一五年的人民幣954.1百萬元上升21.1%。二零一六年的乘用車銷售毛利率由二零一五年的3.06%提升至3.10%。

二零一六年的乘用車銷售及服務分部售後服務毛利為人民幣2,489.9百萬元，較二零一五年的人民幣1,883.9百萬元增長32.2%。二零一六年的售後服務毛利率由二零一五年的45.56%提升至45.72%。

二零一六年的汽車經營租賃服務分部毛利為人民幣103.9百萬元，與二零一五年的人民幣108.5百萬元相比下降4.2%。二零一六年的汽車經營租賃服務毛利率為28.55%，與二零一五年的32.85%相比略有下降。

二零一六年的融資租賃及小額貸款服務分部毛利為人民幣95.8百萬元，較二零一五年的人民幣90.7百萬元增長5.7%。由於融資成本降低，二零一六年的融資租賃及小額貸款服務毛利率為78.35%，與二零一五年的71.60%相比有所增加。

### 其他收入和其他收益及虧損

二零一六年的其他收入和其他收益及虧損為人民幣760.4百萬元，較二零一五年的人民幣414.6百萬元增長83.4%。該增長主要是由於二零一六年乘用車銷售及服務分部金融和保險相關的後市場代理服務收入達到人民幣711.8百萬元，較二零一五年的人民幣432.1百萬元增長64.7%所致。

### 分銷及銷售費用

二零一六年的分銷及銷售費用為人民幣1,915.1百萬元，較二零一五年的人民幣1,503.4百萬元增長27.4%。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，主要由於二零一五年下半年及二零一六年新開業網點尚處於初期發展期，二零一六年的分銷及銷售費用率由二零一五年的4.22%上升至4.45%。

### 行政費用

二零一六年的行政費用為人民幣1,052.1百萬元，較二零一五年的人民幣730.1百萬元增長44.1%。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，主要由於二零一五年下半年及二零一六年新開業網點尚處於初期發展期，二零一六年的行政費用率由二零一五年的2.05%上升至2.44%。

### 融資成本

二零一六年的融資成本為人民幣479.5百萬元，較二零一五年的人民幣447.1百萬元增長7.3%，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，二零一六年的融資成本率由二零一五年的1.25%下降至1.11%。

### 除稅前溢利

綜合上文所述，二零一六年的除稅前溢利為人民幣1,152.0百萬元，較二零一五年的人民幣776.5百萬元上升48.4%。

### 所得稅開支

二零一六年的所得稅開支為人民幣244.2百萬元，較二零一五年的人民幣209.2百萬元上升16.7%。

## 溢利及全面收入總額

綜合上文所述，二零一六年的溢利及全面收入總額為人民幣907.8百萬元，較二零一五年的人民幣567.3百萬元增加60.0%。

## 本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額

綜合上文所述，二零一六年，本公司擁有人應佔溢利及全面收入總額為人民幣851.3百萬元，較二零一五年的人民幣524.5百萬元增加62.3%。

## 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的債務。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。

二零一六年，我們經營活動所得現金淨額為人民幣571.1百萬元，較二零一五年的經營活動所得現金淨額人民幣1,968.2百萬元減少人民幣1,397.1百萬元。主要是由於二零一六年，我們支付所得稅導致的經營活動現金淨流出比二零一五年增加人民幣353.3百萬元，融資租賃及小額貸款服務分部的經營活動現金淨流出比二零一五年增加人民幣877.4百萬元及由於二零一六年末，廠方金融公司階段性放款緩慢導致的應收款項比二零一五年增加人民幣292.8百萬元所致。截止本公告日期，該等增加的應收款項已全額收回。扣除上述因素後，二零一六年，我們經營活動所得現金淨額為人民幣2,094.6百萬元，較二零一五年的經營活動所得現金淨額人民幣1,968.2百萬元有所增加。

二零一六年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣1,311.0百萬元，主要包括購置固定資產、土地使用權、無形資產款項人民幣987.3百萬元，收購附屬公司人民幣502.8百萬元以及投資聯營及合營公司人民幣186.0百萬元，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348.3百萬元，及收到以前年度多支付的土地使用權款項人民幣71.2百萬元所抵銷。二零一五年，我們投資活動所用現金淨額為人民幣1,571.1百萬元。

二零一六年，我們融資活動所得現金淨額為人民幣979.8百萬元，主要包括來自銀行貸款及其他借款所得款項人民幣28,681.4百萬元，發行公司債所得款項人民幣2,000.0百萬元，發行短期融資券所得款項人民幣800.0百萬元，該等款項部分由償還銀行貸款及其他借款人民幣27,783.4百萬元，償還中期票據人民幣1,160.0百萬元，償還短期融資券人民幣800.0百萬元，支付利息人民幣471.0百萬元，為借款存放受限資金人民幣106.0百萬元及支付股息人民幣155.4百萬元所抵銷。二零一五年，融資活動所用現金淨額為人民幣739.3百萬元。

### 存貨及存貨預付款項

我們的存貨主要包括乘用車及零配件，存貨預付款項為採購乘用車及零配件而預付給供應商的款項。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的存貨為人民幣4,317.4百萬元，較截至二零一五年十二月三十一日的人民幣4,083.1百萬元上升5.7%。下表載列我們於所示期間的平均存貨周轉天數：

	截至十二月三十一日 止年度	
	二零一六年	二零一五年
平均存貨周轉天數 <sup>(1)</sup>	<u>39.1</u>	<u>47.0</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365日。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的存貨及存貨預付款項合計為人民幣5,227.9百萬元，較截至二零一五年十二月三十一日的人民幣4,746.2百萬元增加10.1%。下表載列我們於所示期間的平均存貨及存貨預付款項周轉天數：

	截至十二月三十一日 止年度	
	二零一六年	二零一五年
平均存貨及存貨預付款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	<u>46.4</u>	<u>54.2</u>

附註：

(1) 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365日。

二零一六年，我們的平均存貨及存貨預付款項周轉天數為46.4天，而二零一五年為54.2天，主要是由於我們持續加強存貨及預付款項周轉管理所致。

## 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、收購附屬公司及投資聯營及合營公司。二零一六年，我們包括購置固定資產、土地使用權、無形資產、收購附屬公司及投資聯營及合營公司在內的資本開支總額為人民幣1,676.1百萬元。下表載列我們於所示期間的資本開支明細：

	截至二零一六年 十二月三十一日 止年度 (人民幣百萬元)
購置物業、廠房及設備開支	929.1
購置土地使用權開支	16.9
購置無形資產開支	41.3
收購附屬公司開支	502.8
投資聯營及合營公司開支	186.0
	<hr/>
總計	<u><u>1,676.1</u></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。截至二零一六年十二月三十一日，我們的借款、債券及可換股債券餘額為人民幣9,245.3百萬元，較截至二零一五年十二月三十一日的人民幣7,036.9百萬元增加31.4%。下表載列截至二零一六年十二月三十一日我們借款及債券的到期狀況：

	截至二零一六年 十二月三十一日 (人民幣百萬元)
一年以內	7,097.4
一至兩年	103.5
兩至五年	2,044.4
	<hr/>
總計	<u><u>9,245.3</u></u>

截至二零一六年十二月三十一日，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68.7%(截至二零一五年十二月三十一日：68.1%)。負債淨額為總負債減現金及現金等價物、定期存款、已抵押銀行存款及在途現金。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。截至二零一六年十二月三十一日，我們的抵押或質押資產包括(i)金額為人民幣670.1百萬元的存貨；(ii)金額為人民幣234.8百萬元的物業、廠房及設備；(iii)金額為人民幣239.1百萬元的土地使用權；及(iv)金額為人民幣106.0百萬元的已抵押銀行存款。

## 或然負債

截至二零一六年十二月三十一日，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所面臨的利率風險。

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，募集資金用於設立及收購4S經銷店，及擴充運營資金。

## 未來展望及策略

二零一六年，受益於國家產業消費政策推動及汽車廠商與經銷商之間更和諧默契的溝通與配合，整體汽車市場回暖效應顯著。特別是豪華車市場，在消費結構升級和更多車型覆蓋細分市場的雙重因素推動下，豪華車銷售規模首次突破200萬輛，同比增長16.3%，超過整體乘用車市場平均增速。與此同時，我們也注意到，汽車銷售及服務行業的互聯



網電商泡沫正在逐步消退，客戶的新車購買和車輛維修行為，又回歸到以4S店為主流的實體渠道中來。而以實體經濟為主業的汽車經銷商，特別是規模化的經銷商集團，在經歷了這些年的互聯網電商衝擊之後，無論在線上渠道開拓引流和線下服務的精細化運營、改善客戶消費體驗、產業升級轉型、後市場領域拓展等各方面，都取得了可喜的進步。

未來，隨著中國城鎮化進程和車輛升級消費的推動，預計中國汽車市場仍將保持穩定的增長趨勢，特別是豪華和超豪華車市場，預計仍將保持相對較快的增速。在經歷了近年來的高速增長之後，我們預計汽車維修、二手車、汽車裝潢、美容和養護等延伸服務業務、汽車金融和保險服務及汽車租賃服務等後市場業務將迎來蓬勃的發展，蘊藏無限商機。同時，新能源汽車的快速發展、車聯網和無人駕駛技術的逐步成熟都將在未來給汽車產業帶來巨大變化和全新機遇。因此，我們將秉持「客戶導向」的理念，繼續深耕汽車行業。

目前，中國汽車零售服務市場正在經歷兼併收購整合時期，集中度逐步加強。強勢的經銷商集團憑藉產業鏈上下游的議價和整合能力，以及管理輸出能力，借助資本平台的收購兼併，從而獲得持續提升業務區塊鏈的份額和覆蓋率的良機，逐漸形成規模資源的協同優勢，並佔據終端渠道市場的話語權。同時我們也堅信未來十年內，4S店模式仍然是中國汽車銷售及服務市場的主流形態。為此，我們將繼續佈局國內汽車銷售服務網絡，通過自建和兼併收購，擴充主流豪華品牌網點，致力形成規模與質量並重的全國化網絡格局。

我們關注到奔馳在二零一六年的強勢增長表現，並認同強勢豪華品牌在強勢產品周期內的中國市場巨大機遇。因此，我們將重點關注並積極推進寶馬、奧迪、保時捷等一線豪華強勢品牌的網絡拓展。特別是寶馬品牌，將在二零一七年開始迎來新產品推出和重量級產品換代的新一輪升級周期，未來兩年共計將推出10多款全新產品和升級換代產品。包括二零一七年的全新1系、5系換代產品，二零一八年的X3、X5換代及全新X7、X2、8系在內的強勢產品，將樹立同級別競爭新的標杆，並覆蓋更多細分市場需求，真正進入產品強勢新一輪周期。同時寶馬廠商也調整對經銷商返利政策，包括增加批售點數、加快返款周期等措施，這必定將為我們業務提升和成本降低注入強大的動力。奧迪品牌也

將在二零一八年開啓全新產品換代升級的大幕。所以，在二零一七年乃至未來，持續鞏固並提升我們作為全國最大寶馬經銷商集團的網點數量和市場份額，並拓展以寶馬品牌為代表的主流豪華汽車品牌的業務規模，將是我們策略的重中之重。

我們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強有力的基礎支持和擴展平台。通過營銷、運維管理、支持、數據四大平台的搭建與整合，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，形成以客戶體驗為中心的營銷服務專業垂直類互聯網電商平台，其中包括基於位置的即時商品信息服務、基於社交媒體的推廣營銷、移動支付全場景化以及基於車聯網的手機、車輛兩大移動端的大數據抓取和分析，最終形成大數據智能應用下的內、外部一體化數字生態系統。未來，大數據智能運用場景將貫穿客戶車輛保有全生命周期，提供實時交互、精準預測、點對點、個性化的服務與體驗。

我們也將二手車業務作為近期發展重點，通過打造集統一報價、估值及認證的中後台系統，發展前端輕資產的連鎖實體網點，結合線上一站式商城的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，計劃二零二零年致力實現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。同時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。預計二零二零年致力實現二手車交易總量十萬台，其中零售佔比不低於80%。

我們將進一步全面深入佈局金融業務，以創新為驅動力，拓寬渠道網絡，產品與服務不斷優化升級，進一步提升金融服務與汽車產業的協同效應，在積極拓展代理業務的同時，穩健發展自營業務。在代理業務方面，我們將通過更多的金融工具進一步提升金融

滲透率，通過整合集中優勢資源，與國內金融機構建立總對總的戰略合作模式，取得更多資源支持，並且積極轉變保險代理業務思路，不斷升級優化產品服務。在自營業務方面，我們將借助產業鏈優勢，通過餘值管理，大力發展低月供的以租代售產品，主推分期模式，打造汽車產業鏈中的各種分期產品，滿足用戶的多元化需求。

同時，我們也將充分利用行業政策環境的利好轉變，積極拓展獨立售後維修、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的獨立售後模式。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，積極開展商務、會務、旅遊、代步等短租業務，並積極嘗試互聯網約租車的車隊管理服務等。我們將持續關注並推進新能源汽車和車聯網相關產業合作等機會，以迎接未來汽車市場發展機遇。

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。特別是同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資本市場的工作，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」)的原則及守則條文並於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間一直遵守企業管治守則內之守則條文。

### 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10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，董事確認於截至二零一六年十二月三十一日止年度期間彼等均已遵守標準守則。

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。

### 購買、出售或贖回上市證券

於截至二零一六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、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，其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二零一六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二零一六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

董事局議決於二零一七年五月二十六日(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二零一六年十二月三十一日止年度的末期股息每股港幣0.19元(約每股人民幣0.17元)。末期股息預期於二零一七年六月三十日(星期五)或前後派付予於二零一七年六月二日(星期五)名列本公司股東名冊的股東。根據截至二零一六年十二月三十一日本公司已發行股本總數為1,480,122,000股，預估末期股息的金額合共約為港幣281.2百萬元。實際應付末期股息總金額將根據本公司釐定合資格領取末期股息之股東之記錄日的已發行股本總數而定。上述分派末期股息之建議須待股東於股東週年大會上考慮及批准。

## 股東週年大會的記錄日

於二零一七年五月二十二日(星期一)(「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二零一七年五月二十六日(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。

## 暫停辦理股份過戶登記

本公司將於二零一七年六月二日(星期五)至二零一七年六月六日(星期二)(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續，以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，須於二零一七年六月一日(星期四)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。

## 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](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([www.ydauto.com.cn](http://www.ydauto.com.cn))。

截至二零一六年十二月三十一日止年度的年度報告(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，二零一七年三月二十八日

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。