

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)

**截至二零二二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(「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」)截至二零二二年十二月三十一日止年度之經審核綜合業績連同截至二零二一年十二月三十一日止年度之比較數據。

本集團財務摘要

- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的包括代理服務收入在內的綜合收入為人民幣735.21億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣792.05億元下降7.2%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的包括代理服務收入在內的綜合毛利為人民幣78.86億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣90.41億元下降12.8%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的新車收入為人民幣581.92億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣637.82億元下降8.8%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的豪華品牌新車收入為人民幣504.49億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣539.50億元下降6.5%。

- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的售後服務收入為人民幣100.99億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣115.43億元下降12.5%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車交易量為80,832台，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的71,605台增長12.9%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的代理服務收入為人民幣14.97億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣13.07億元增長14.5%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的淨利潤為人民幣14.86億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣26.18億元下降43.3%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的本公司擁有人應佔淨利潤為人民幣14.25億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣24.80億元下降42.5%。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的庫存周轉天數為22.1天，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的23.1天減少1.0天。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的汽車銷售服務業務的經營活動所得現金淨額為人民幣42.32億元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣48.68億元減少13.0%。
- 截至二零二二年十二月三十一日的淨負債比率為10.5%，較截至二零二一年十二月三十一日的18.3%下降7.8個百分點。
- 截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的基本每股盈利為人民幣0.72元（截至二零二一年十二月三十一日止十二個月：人民幣1.26元）。

管理層討論與分析

市場回顧

根據乘用車市場信息聯席會（「乘聯會」）的數據，二零二二年全年整體乘用車零售銷量完成2,054.3萬台，同比增長1.9%，其中豪華車銷量完成270.2萬台，同比增長1.9%。根據二零二二年交強險數據，寶馬（含MINI）零售銷量為79.9萬台，同比下降6.2%；保時捷零售銷量為9.4萬台，同比增長0.9%。二零二二年全年來看，因受國內新冠疫情的影響，上半年開始上海等地較長時間處於封控狀態，全國其他地區也由於各地的疫情管控升級無法正常開展業務，對整體市場需求及產業供應鏈均產生了較大影響。自二零二二年十二月份以來，全國新冠疫情管控策略實行了全面調整，新增新冠感染人數的快速增加也對行業及市場帶來了短期的影響。

根據乘聯會的數據，二零二二年新能源乘用車同比增長90.0%，達到567.4萬台，新能源乘用車銷量達到整體乘用車總銷量的27.6%。新能源傳統自主品牌比亞迪、吉利、長安、廣汽等增長迅速，塞力斯與華為合作的問界品牌也在二零二二年第四季度異軍突起；新勢力車企中，哪吒和零跑憑借高同比增長打破了之前「蔚小理」的競爭格局。同時，新能源市場規模的提升促進了配套設施日益優化，充換電基礎設施建設速度明顯加快，累計建立動力電池回收服務網點已經超過1萬個，相關產業逐漸開始形成規模效應。預計國內新能源汽車產業在未來的一段時間內，除了自身高速增長以外還會帶動一系列配套產業進入快速發展的窗口期。

根據中國汽車流通協會的數據，二零二二年全年中國的二手車交易量達到1,602.8萬輛，同比下降8.9%，其中車齡在六年以內的車型佔總銷量的70.2%。二手車於二零二二年迎來一系列利好政策：對符合國五排放標準的小型非營運二手車的遷入限制已在全國範圍內取消；臨時產權交易制度進一步完善，明確了非二手車交易市場可以開展經銷業務等。上述政策將長期困擾行業的問題一攬子地予以明確和解決，從二零二二年下半年具體業務開展的情況來看，相關政策都在陸續落地實施，在新冠疫情管控策略調整之後，相信中國的二手車交易市場將會迎來一個快速增長的階段。

根據中國公安部交通管理局統計，截至二零二二年十二月底，全國汽車保有量已經達到3.2億輛，其中新能源汽車保有量達1,310.0萬輛，佔汽車總量的4.1%。豪華車保有量仍保持較快速度的增長，因忠誠度和利潤率較高的因素，豪華車售後維修保養市場獲利能力顯著高於市場平均水平。未來中國的汽車消費市場將保持差異化的發展趨勢，一方面在限牌城市和有較好新能源消費基礎的區域市場，新能源汽車的保有量將會實現快速提升，另一方面龐大的汽車保有基盤的消費升級需求將對豪華品牌產生持續拉動的效果。

二零二二年七月初，商務部等17部門印發了《關於搞活汽車流通擴大汽車消費若干措施的通知》，通知聚焦支持新能源汽車購買使用、活躍二手車市場、促進汽車更新消費、支持汽車平行進口、優化汽車使用環境、豐富汽車金融服務等，提出了6個方面、12條政策措施。同時，二零二二年下半年也推出了符合條件的新車銷售可以享受購置稅減半的政策，全國各地也紛紛推出當地的汽車消費支持政策，有力的提升了市場的恢復。伴隨新冠疫情管控策略的調整，市場開始進入了後疫情時代的恢復階段，在國家一系列的經濟恢復和消費拉動政策下，預計二零二三年整體乘用車市場會得到逐步修復，實現穩中有升。

業務回顧

二零二二年，由於受到新冠疫情的嚴重影響，包括代理服務收入在內，我們的綜合收入及綜合毛利分別為人民幣735.21億元和人民幣78.86億元，較二零二一年同期分別下降了7.2%及12.8%。我們的淨利潤及本公司擁有人應佔淨利潤分別為人民幣14.86億元和人民幣14.25億元，較二零二一年同期分別下降了43.3%及42.5%。

二零二二年，由於我們較好的控制了存貨進銷節奏和佔用資金額度，我們的存貨周轉天數保持在較為良性的22.1天，較二零二一年減少了1.0天。二零二二年，我們的汽車銷售服務業務經營活動所得現金淨額為人民幣42.32億元，雖然較二零二一年同期下降了13.0%，但仍處於較為良好的水平，有效地對沖了淨利潤下降對我們的影響。同時，我們截至二零二二年十二月三十一日的淨負債比率為10.5%，較二零二一年十二月三十一日的18.3%下降了7.8個百分點。

二零二二年，我們的業務發展概述如下：

新車銷售業務保持穩定

二零二二年新車銷量187,276輛，新車銷售收入為人民幣581.92億元，其中豪華品牌銷售收入佔比達到86.7%，同比提升2.1個百分點。我們一直以來積極推廣利用本集團及各品牌企業資源協同優勢，做好保有客戶的數據分析、流轉分配、實時跟蹤、成交轉化等工作，促進企業自身經銷車型增換購規模的同時打通本集團內同系升級品牌車型的增換購及跨品牌銷售線索資源的獲取及成交，促進豪華品牌新車銷量規模的提升；同時我們還時刻關注國家及地方政府出臺的新車消費補貼政策，乘勢利用線上、線下各類渠道進行大力宣傳也取得了非常好的效果，有效地提升了新車線索的獲取量及零售銷量的增長，從而促進了新車銷量規模的快速復甦。

二零二二年，我們的新車銷售毛利率為2.47%，較二零二一年同比下降1.02個百分點；我們的豪華品牌新車銷售毛利率為2.73%，較二零二一年同比下降1.36個百分點。二零二二年，多地爆發新冠疫情，從供給端看，疫情影響了整車廠的正常生產，造成產品供給中斷、運輸受阻，導致部分高盈利車型及走量車型無法正常到店交付，影響企業的車型交付規模、結構，降低企業商務政策獲取比例和新車銷售延伸業務收益，我們以資金周轉效率(含預付)提升為前提，通過利用數字化管理工具將企業新車進、銷、存與運營資金管理相結合實現資源庫存深度與資金額度控制的前置管理，從而進一步促進庫存、資金周轉效率的提升。

二零二二年，我們的新車周轉天數為20.9天，較二零二一年同比下降1.6天，我們通過新車銷售沙盤系統，實時掌握所有品牌新車資源的供需情況，並精準的對當月、次月、季度進行研判預測，並以此為管理抓手有效且及時調整品牌廠方新車供需配額計劃和加強新車銷售節奏的提升，最終實現新車供需額度合理化、精準化，並由品牌事業部牽頭對下屬企業進行新車資源的統一協調、交換，提升客戶訂單需求的滿足，實現新車周轉效率最大化。

售後服務管理質量穩步提升

二零二二年，受疫情影響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收入實現人民幣100.99億元，較二零二一年同期下降12.5%。二零二二年，我們的售後服務毛利率為44.81%，與二零二一年同期相比基本保持穩定。

我們始終關注並不斷提升用戶運營能力，通過線上方式加強用戶溝通、關懷，二零二二年第四季度我們全面推廣了永達汽車服務平台，截至二零二二年末，我們的服務平台APP已有註冊用戶突破100萬。用戶可通過我們的APP自主開展維保、上門取送車預約，並完成維修費用在線支付，有效提升用戶服務體驗。用戶也可通過我們的APP及時獲取我們推出的各類活動信息，確保及時獲取相應權益。同時，我們不斷健全粘性產品體系，確保在銷售端、售後端保持高滲透率，以確保我們下屬門店售後業務在疫情緩解後快速恢復。我們繼續利用機電維保線索數字化管理工具開展主動預約，在二零二二年疫情影響嚴重的情況下，我們的管理內用戶規模仍保持提升。

在事故車業務提升方面，代理保費規模持續提升為我們從保險公司處獲取更多有效線索及更優理賠政策提供了保障。同時，我們全面推進了事故線索全員營銷及輕小損主動拉修工作，結合自主開發的事故車線索數字化管理工具，有效提升了事故線索獲取效率、質量及留修管理成效，促使我們事故車業務結構持續優化。

在庫存效率控制方面，我們根據業務變化及時調整採購策略，嚴格控制零部件用品採購，我們的零部件用品庫存規模得到有效控制。

金融保險業務提質增量

二零二二年，我們的金融保險代理服務收入達到人民幣14.40億元，較二零二一年增長13.4%。

在代理汽車金融業務方面，我們在保障業務數量的前提下，加大業務質量的管理及提升，有效增加金融產品的期數，使客戶享受優質金融產品的同時，大幅提升與店端的粘性。金融機構和佈局方面，我們積極與廠方金融及銀行機構開展緊密合作，主要以廠方貼息機構及具備全國性展業能力的國有銀行為主，區域優勢機構為輔，滿足零售展廳的客戶覆蓋。業務合作方面，我們就重點品牌及重點區域，充分借助集團規模效應分別開展政策洽談，提升金融佣金及獲得金融機構獨家流量資源。二零二二年，我們的金融代理業務收入達到人民幣11.36億元，同比提升22.2%，其中金融佣金收入達到人民幣10.3億元，同比提升39.4%；金融台次滲透率達到65.4%，同比去年增長2.6個百分點。

代理保險業務方面，我們持續開展精細化管理，不斷提升續保及非車險業務規模及質量，二零二二年代理保費規模、續保台次、非車險台次較二零二一年分別增長7.8%、13.5%、113.5%，增加了與保險公司溝通話語權，爭取到了保險佣金、事故車理賠、二手車承保等多方面政策支持。同時，保險業務也進一步促進了客戶忠誠度的提升。

二手車經銷規模和新舊比大幅攀升，業務快速升級發展

二零二二年，受疫情、供應鏈、價格波動等因素影響，我們採取穩健的二手車業務策略，加快周轉效率及控制業務風險，同時，我們的經銷業務快速增長，基本形成了經銷化、零售化、數字化的全新業務格局。二零二二年，我們的二手車交易規模80,832台，同比增長12.9%，其中：經銷規模16,684台，同比增長50.6%，所帶來的經銷收入人民幣33.70億元，同比增長50.2%；二手車經銷毛利人民幣2.94億元，同比增長42.1%。本集團整體新舊比同比二零二一年的33.5%快速提升至43.2%，實現了存量市場二手車運營能力的快速攀升。

我們積極打造「2+1」二手車新零售商業模式，實現線上線下融合的數字化、平台化的業務格局。我們全新升級了「永達官方認證二手車」品牌，在行業中率先推行「品質保障，30天無理由可退」以及八大服務承諾，打造全新產品和服務體系。我們通過快速提升二手車零售業務佔比，帶動金融、保險等延伸業務增長，進一步提升二手車獲利能力及保客規模。二零二二年，我們平均單台經銷收入人民幣20.2萬元，毛利率達8.72%，周轉天數穩定控制在30天之內。我們的保時捷、寶馬、奧迪、沃爾沃、捷豹路虎等品牌的多家4S店在廠家年度官方認證考評中，名列全國領先。

我們持續加強二手車核心能力建設，完善評估檢測、定價和處置能力，建立完整的二手車收購及處置管理要求，實施標準化的業務管控，保證業務開展的合規與利益最大化；嚴格控制存貨周轉，針對零售及批發車輛分別制定精細化的庫存管理及強制平倉機制，保證庫存健康和良性運營。

我們積極探索新能源新渠道二手車的業務機會，與多家主流新能源廠家就新渠道二手車檢測、營銷、運營進行了合作；同時積極推進新能源二手車出口和廠家車輛回購業務，加快佈局進入賽道。針對新能源新渠道的二手車置換場景，我們全新上線了獨立收車子品牌，探索開放化、市場化、平台化運營，實現業務增量。

我們不斷強化數字化運營能力，升級二手車ERP管理系統，實現二手車業務和財務一體化高效管理。積極打造官網、新媒體和垂媒結合的營銷矩陣，加強私域建設，推進線上交易。

新能源汽車業務持續深入發展

新增授權方面，二零二二年全年，我們進一步拓展了頭部新能源汽車品牌的門店授權，共計獲取28個獨立新能源網點授權，獨立新能源品牌總網點數達到36個。新獲取的授權涵蓋了AITO、小鵬、比亞迪、smart、路特斯、歐拉、智己、嵐圖、阿維塔、哪吒等熱點獨立新能源品牌，其中，獲得路特斯、smart、智己等品牌授權數量均處於該品牌授權商前列。網絡類型涵蓋綜合性4S店以及售後維修中心。

銷量方面，二零二二年，雖然反覆受到疫情影響，我們所有品牌新能源汽車銷量達24,603台，同比增長54.5%，佔整體銷量12.9%。同時，我們在獨立新能源品牌業務的運營管理上也實現了巨大提升，達成銷量9,591台，同比增長了221.2%，其中經銷模式銷量為5,730台，直銷模式銷量為3,861台。

二零二二年，我們在獨立新能源品牌業務的售後運營管理上實現了巨大提升：全年維修收入為人民幣4,469萬元，同比增長40%；維修毛利率為44%，同比增長4個百分點，其中，AITO和smart品牌的平均單車產值都超過人民幣兩千元，接近或達到了主流豪華品牌水平，展現了新能源板塊售後業務的增長潛力。

我們在新能源汽車用戶群體中建立了積分體系和社群運營，二零二二年永達新能源汽車小程序總註冊用戶為21,816名，小程序運營端做到代理全品牌展示、用戶裂變、用戶升級、卡券發放和積分使用等功能，發佈230場活動，報名人數3,928人次，更緊密地圍繞用戶、增加用戶的黏性。

網絡高質量發展

二零二二年，我們一方面持續不斷優化品牌網絡結構，繼續鞏固已有重點豪華品牌的市場份額，同時不斷拓展其他重點豪華品牌的網絡佈局，成功獲得了位於成都的1家保時捷授權，及5家寶馬新授權，另一方面通過自身的渠道及管理優勢，積極規劃與各新能源品牌的網絡合作。在網絡擴張的同時，對於經營質量不佳的門店，我們加快關停並轉，利用富餘的門店資源，加快對新能源品牌網絡的擴張，不斷提昇平均單店盈利能力。

二零二二年，我們自建新開業了36家品牌網點，其中包括7家豪華品牌，4家中高端品牌，23家獨立新能源品牌及2家永達二手車商城。

二零二二年，我們新獲44個品牌授權，其中傳統豪華品牌12家，中高端品牌4家，獨立新能源品牌28家。

截止到二零二二年底，我們運營的網點共計263家，已授權待開業網點14家。從品牌結構分析，豪華品牌佔比62%，中高端品牌佔比19%，獨立新能源品牌佔比14%，永達二手車商城佔比5%。

下表載列我們截止二零二二年十二月三十一日的已開業網點詳情及變動：

	截至二零二一年 十二月三十一日 已開業網點	截至二零二二年 十二月三十一日 已開業網點	網點變動
豪華及超豪華品牌4S店	133	136	+3
豪華品牌城市展廳	22	24	+2
豪華品牌授權維修中心	3	3	-
豪華及超豪華品牌網點小計	158	163	+5
中高端品牌4S店	43	43	-
中高端品牌城市展廳	4	6	+2
中高端品牌網點小計	47	49	+2
獨立新能源品牌4S店	10	30	+20
獨立新能源品牌維修中心	3	6	+3
獨立新能源品牌網點小計	13	36	+23
永達二手車商城網點	13	15	+2
網點總計	231	263	+32

二零二二年，我們新開業36家網點，詳情如下：

**豪華品牌
共開業7家**

品牌明細

4S店5家

寶馬(3)，阿斯頓
馬丁(1)，沃爾沃
(1)

展廳2家

上汽奧迪(2)

**中高端
共開業4家**

品牌明細

4S店2家

哈弗(1)，WEY (1)
坦克(1)，領克(1)

展廳2家

**新能源
共開業23家**

品牌明細

4S店20家

AITO(3)，smart(6)，智
己(2)，路特斯(3)，嵐
圖(2)，零跑(1)，比亞
迪(1)，雷達(1)，北汽
極狐(1)

維修中心3家

高合(3)

永達二手車商城共開業2家

管理不斷提升

二零二二年是疫情三年以來最困難的一年，總體對行業的影響有變化快、管控政策複雜、影響持續時間長等特點，針對疫情及後疫情時期的經營管理特點，為全面提升抵禦風險的能力，本公司在二零二二年在管理方面主要有以下重點提升。

應對疫情下經營的不穩定，重點確保公司經營現金流保持在良好的水平。二零二二年全年，我們通過數字化系統對影響經營現金流的主要環節—新車銷售業務從新車採購、庫存和銷售與運營資金進行關聯，逐步細化到具體車型車系的運營資金使用效率分析與管控，同時進一步強化了銷售節奏、超期庫存的管控，以及內外部資源的協調。通過提升運營效率，我們有效的對沖了疫情管控帶來的銷售節奏上的影響，保持新車周轉天數及財務費用在一個合理的水平。

後疫情時代持續做好品牌和網點發展管理的優化，不斷提升資產的利用效率。在電動化趨勢下，傳統品牌、自主品牌和新勢力品牌紛紛尋求轉型升級，我們密切關注各品牌的發展趨勢，在網絡發展方面進一步夯實現有頭部豪華品牌基礎，積極尋求新能源領域有潛力的自主品牌與新勢力品牌進行選擇性發展，逐步形成新的品牌網絡佈局，不斷提升整體網絡的運營效率。同時，我們繼續推進對運營效率低下、不產生盈利且不符合我們長期經營戰略的網點的關停並轉工作，助力未來我們資產的整體投資回報率的可持續提升。

以用戶為中心，積極推進數據驅動的數字化轉型。面對互聯網和數字化的發展趨勢，汽車消費者的購買決策及服務體驗越來越依賴數字化工具，我們持續推進以用戶為中心的數字化建設工作，目標是實現從傳統經銷商向未來數字化新零售服務商的轉型。在營銷端，我們制定了清晰的線上營銷戰略，充分利用傳統垂媒及新媒體渠道，通過直播、公眾號和短視頻平台(拓展公域流量)，實現老帶新、線上互動營銷等與用戶直接溝通的交流新途徑(裂變私域流量)。同時，二零二二年，我們已經上線了永達汽車服務平台，廣大用戶通過我們的APP可以完成新車、二手車及售後服務的線上業務開展，在疫情期間很好的提升了門店的運營效率，進一步改善了用戶的服務體驗。上述用戶數字化建設工作，不僅可以持續降低我們的獲客成本，帶來更多精準新用戶，還能幫助我們更好的維繫好保有用戶，實現高效的全生命週期用戶運營。

積極推動組織變革與轉型，持續提升公司核心競爭力。應對後疫情時代業務模式及消費者服務需求的變化，我們始終尋求更優的管理模式以實現更好的用戶服務體驗、實現更低成本及更高效率的運營。二零二二年，我們初步規劃了全新的前中後台運營組織體系，快速推進業務運營中台與共享服務中心的建設，圍繞用戶運營通過業務運營中台更高效的進行用戶觸達及服務體驗提升，賦能我們的成員企業實現業務規模的持續提升，圍繞支持服務通過共享服務中心更高效的實現我們的成員企業運營資源的配置和管理效率提升，結合前述數字化轉型工作真正實現我們未來的轉型升級，更好的面對將來的機遇與挑戰。

持續關注團隊建設對產業轉型升級及新產業板塊的支持與賦能。我們在二零二二年初提出了傳統豪華車、新能源汽車及二手車三大業務增長方向，同時明確了數字化轉型作為我們的核心戰略。在內部人才培養方面，我們緊密圍繞上述產業及戰略方向：一方面我們重點關注對青年管理人才的培養，通過豐富的內部培養機制，通過主業為新能源、二手車等需要快速發展的產業板塊輸送人才；另一方面針對如維修技術、數字化等專業性強的崗位，我們通過專業人才盤點、內推外招等機制進行選拔。我們已經形成了與未來產業發展相匹配的內部人才培養體系，近期也會聚焦新能源、二手車、數字化等發展較快的業務板塊進行集中組織賦能。

綜合損益表

截至二零二二年十二月三十一日止年度

	附註	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
持續經營業務			
收入			
貨物及服務		71,532,452	77,389,975
租賃		491,436	526,579
總收入		72,023,888	77,916,554
銷售及服務成本	3A/B	(65,634,545)	(70,163,869)
毛利		6,389,343	7,752,685
其他收入以及其他收益及虧損	4	1,549,711	1,404,527
分銷及銷售費用		(3,799,708)	(3,534,258)
行政費用		(1,835,484)	(1,813,993)
經營溢利		2,303,862	3,808,961
分佔合營公司(虧損)溢利		(800)	1,481
分佔聯營公司溢利		90,293	70,710
融資成本		(320,688)	(506,390)
除稅前溢利	6	2,072,667	3,374,762
所得稅開支	5	(587,090)	(837,027)
持續經營業務的年內溢利		1,485,577	2,537,735
非持續經營業務			
非持續經營業務的年內溢利淨額		-	80,338
年內溢利		1,485,577	2,618,073

	附註	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
以下各項應佔年內溢利：			
本公司擁有人			
－來自持續經營業務		1,425,439	2,399,760
－來自非持續經營業務		-	80,338
		<u>1,425,439</u>	<u>2,480,098</u>
非控股權益應佔年內溢利			
－來自持續經營業務		60,138	137,975
		<u>1,485,577</u>	<u>2,618,073</u>
每股盈利			
來自持續經營及非持續經營業務			
－基本	8	<u>人民幣0.72元</u>	<u>人民幣1.26元</u>
－攤薄	8	<u>人民幣0.72元</u>	<u>人民幣1.26元</u>
來自持續經營業務			
－基本	8	<u>人民幣0.72元</u>	<u>人民幣1.22元</u>
－攤薄	8	<u>人民幣0.72元</u>	<u>人民幣1.22元</u>

綜合損益及其他全面收益表

截至二零二二年十二月三十一日止年度

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
年內溢利	1,485,577	2,618,073
其他全面開支		
不會重新分類至損益的項目：		
按公平值計入其他全面收入（「按公平值計入其他全面收入」）的股本工具投資的公平值虧損	<u>(1,254)</u>	<u>(3,532)</u>
年內全面收益總額	<u>1,484,323</u>	<u>2,614,541</u>
以下各項應佔年內全面收益總額：		
本公司擁有人	1,424,185	2,476,566
非控股權益	<u>60,138</u>	<u>137,975</u>
	<u>1,484,323</u>	<u>2,614,541</u>
本公司擁有人應佔年內全面收益總額		
－來自持續經營業務	1,424,185	2,396,228
－來自非持續經營業務	<u>-</u>	<u>80,338</u>
	<u>1,424,185</u>	<u>2,476,566</u>
非控股權益應佔年內全面收益總額		
－來自持續經營業務	<u>60,138</u>	<u>137,975</u>
	<u>1,484,323</u>	<u>2,614,541</u>

綜合財務狀況表

於二零二二年十二月三十一日

	附註	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		6,059,015	5,838,423
使用權資產		2,995,670	3,129,191
商譽		1,672,160	1,672,160
其他無形資產		2,817,249	2,860,100
收購物業、廠房及設備支付的按金		94,196	82,871
收購使用權資產支付的按金		144,728	34,653
按公平值計入其他全面收入的股本工具		8,035	9,415
按公平值透過損益記賬(「按公平值透過損益記賬」)的金融資產		312,142	350,180
於合營公司之權益		51,951	47,632
於聯營公司之權益		750,178	666,636
遞延稅項資產		255,875	186,868
其他資產	9	68,195	71,195
定期存款		2,500	—
		15,231,894	14,949,324
流動資產			
存貨	10	4,555,391	4,037,703
貿易及其他應收款項	9	8,017,640	9,126,717
按公平值透過損益記賬的金融資產		255,011	2,453
應收關連方款項		69,809	147,626
在途現金		68,816	81,845
定期存款		5,000	8,100
受限制銀行結餘		2,008,024	962,523
銀行結餘及現金		2,185,797	2,250,347
衍生金融資產		3,878	—
		17,169,366	16,617,314

	附註	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
流動負債			
貿易及其他應付款項	11	8,390,619	5,569,010
應付關連方款項		87,396	58,690
稅項負債		1,205,786	1,277,046
借款		2,287,511	3,595,518
合約負債		1,723,948	2,479,537
租賃負債		274,157	235,685
中期票據－流動	12	369,763	－
衍生金融負債		－	112,014
		<u>14,339,180</u>	<u>13,327,500</u>
流動資產淨額		<u>2,830,186</u>	<u>3,289,814</u>
總資產減流動負債		<u>18,062,080</u>	<u>18,239,138</u>
非流動負債			
借款		1,079,905	911,478
租賃負債		1,508,717	1,894,076
遞延稅項負債		808,583	776,066
中期票據	12	－	368,653
		<u>3,397,205</u>	<u>3,950,273</u>
淨資產		<u>14,664,875</u>	<u>14,288,865</u>
資本及儲備			
股本		16,233	16,262
庫存股份		(46,659)	(8,953)
儲備		14,191,192	13,701,157
本公司擁有人應佔權益		14,160,766	13,708,466
非控股權益		504,109	580,399
總權益		<u>14,664,875</u>	<u>14,288,865</u>

綜合財務報表附註

截至二零二二年十二月三十一日止年度

1. 一般資料

中國永達汽車服務控股有限公司(「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上市。本公司的註冊辦事處位於89 Nexus Way, Camana Bay, Grand Cayman KY1-9009, 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、提供汽車經營租賃服務，以及分銷汽車保險產品和汽車金融產品。本公司及其附屬公司統稱為本集團。

綜合財務報表以人民幣(「人民幣」)呈列，亦為本公司的功能貨幣。

2. 應用經修訂國際財務報告準則(「國際財務報告準則」)

於本年度強制生效的經修訂國際財務報告準則

為編製綜合財務報表，本集團已於本年度首次採用國際會計準則委員會(「國際會計準則委員會」)頒佈的於二零二二年一月一日開始的本集團年度期間強制生效的下列經修訂國際財務報告準則：

國際財務報告準則第3號修訂本	概念框架指引
國際會計準則第16號修訂本	物業、廠房及設備：擬定用途前所得款項
國際會計準則第37號修訂本	虧損合約－履約成本
國際財務報告準則修訂本	國際財務報告準則二零一八年至二零二零年的年度改進

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

3A. 收入

(i) 持續經營業務客戶合約收入之分拆

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
貨物或服務類型		
新車收入：		
－豪華及超豪華品牌(附註a)	50,388,466	53,751,031
－中高端品牌(附註b)	6,808,491	9,723,985
－獨立新能源品牌(附註c)	870,992	134,869
二手車經銷收入(附註d)	3,369,991	2,243,011
	<u>61,437,940</u>	<u>65,852,896</u>
服務		
－售後服務	10,094,512	11,537,079
	<u>10,094,512</u>	<u>11,537,079</u>
總計	<u>71,532,452</u>	<u>77,389,975</u>
地理市場		
中國大陸	<u>71,532,452</u>	<u>77,389,975</u>
收益確認時間		
時間點	61,437,940	65,852,896
按時段	10,094,512	11,537,079
	<u>10,094,512</u>	<u>11,537,079</u>
總計	<u>71,532,452</u>	<u>77,389,975</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、阿斯頓馬丁、英菲尼迪、林肯、凱迪拉克、沃爾沃、梅賽德斯－奔馳及雷克薩斯。
- 中高端品牌包括別克、雪佛蘭、大眾、福特、斯柯達、豐田、本田、榮威、現代、馬自達、領克及其它。
- 獨立新能源品牌包括比亞迪、AITO、長城歐拉、零跑等。
- 經銷模式下的二手車業務銷售收入按總額基準確認。

以下載列客戶合約收入與分部資料所披露金額的對賬：

	截至二零二二年 十二月三十一日止年度		截至二零二一年 十二月三十一日止年度	
	乘用車銷售 人民幣千元	售後服務 人民幣千元	乘用車銷售 人民幣千元	售後服務 人民幣千元
分部資料中披露的收益				
外部客戶	61,437,940	10,094,512	65,852,896	11,537,079
分部間	123,702	4,569	171,964	5,495
總計	61,561,642	10,099,081	66,024,860	11,542,574
抵銷	(123,702)	(4,569)	(171,964)	(5,495)
客戶合約收益	<u>61,437,940</u>	<u>10,094,512</u>	<u>65,852,896</u>	<u>11,537,079</u>

(ii) 客戶合約的履約責任

新車收入及二手車經銷收入於乘用車轉讓至客戶且客戶取得該車輛的控制權時予以確認。

售後服務方面，本集團的履約提升了客戶控制的車輛，收入隨時間推移予以確認。

一般而言，銷售乘用車概不授予信貸期，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60日的信貸期。

(iii) 分配至客戶合約項下的餘下履約責任之交易價

由於相關合約之最初預期期限少於一年，故本集團採用實際權宜方法，就乘用車銷售及售後服務不披露分配至尚未完成履約責任之交易價。

(iv) 其他分部收入

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
汽車經營租賃服務	<u>491,436</u>	<u>526,579</u>

3B. 經營分部

呈報予本公司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及汽車經營租賃服務而言，本公司執行董事檢閱各網點或實體的財務資料，故各網點或實體構成一個獨立的經營分部。然而，各網點及實體的經濟特性類似，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，所有網點或實體匯總為各自的可呈報分部，即「乘用車銷售及服務」及「汽車經營租賃服務」，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；及(ii)提供售後服務，主要包括維修及保養服務、若干乘用車銷售相關配套服務及提供其他乘用車相關服務；及
- 汽車經營租賃服務。

分部收入及業績

以下為本集團可呈報分部收入及業績的分析：

持續經營業務

	乘用車 銷售及服務 人民幣千元	汽車經營 租賃服務 人民幣千元	抵銷 人民幣千元	總計 人民幣千元
截至二零二二年十二月三十一日止年度				
外部收入	71,532,452	491,436	-	72,023,888
分部間收入	128,271	6,718	(134,989)	-
分部收入(附註a)	71,660,723	498,154	(134,989)	72,023,888
分部成本(附註b)	(65,401,456)	(361,361)	128,272	(65,634,545)
分部毛利	6,259,267	136,793	(6,717)	6,389,343
服務收入	1,496,673	-	-	1,496,673
分部業績	<u>7,755,940</u>	<u>136,793</u>	<u>(6,717)</u>	7,886,016
其他收入以及其他收益及虧損(附註c)				53,038
分銷及銷售費用				(3,799,708)
行政費用				(1,835,484)
融資成本				(320,688)
分佔合營公司虧損				(800)
分佔聯營公司溢利				<u>90,293</u>
除稅前溢利				<u>2,072,667</u>

持續經營業務

	乘用車 銷售及服務 人民幣千元	汽車經營 租賃服務 人民幣千元	抵銷 人民幣千元	總計 人民幣千元
截至二零二一年十二月三十一日止年度				
外部收入	77,389,975	526,579	-	77,916,554
分部間收入	177,459	11,388	(188,847)	-
分部收入(附註a)	77,567,434	537,967	(188,847)	77,916,554
分部成本(附註b)	(69,927,461)	(413,867)	177,459	(70,163,869)
分部毛利	7,639,973	124,100	(11,388)	7,752,685
服務收入	1,306,992	-	(18,428)	1,288,564
分部業績	<u>8,946,965</u>	<u>124,100</u>	<u>(29,816)</u>	9,041,249
其他收入以及其他收益及虧損(附註c)				115,963
分銷及銷售費用				(3,534,258)
行政費用				(1,813,993)
融資成本				(506,390)
分佔合營公司溢利				1,481
分佔聯營公司溢利				<u>70,710</u>
除稅前溢利				<u>3,374,762</u>

附註：

- 截至二零二二年十二月三十一日止年度，乘用車銷售及服務的分部收入約為人民幣71,660,723,000元(二零二一年：人民幣77,567,434,000元)，其中包括乘用車銷售額約人民幣61,561,642,000元(二零二一年：人民幣66,024,860,000元)，售後服務收入約人民幣10,099,081,000元(二零二一年：人民幣11,542,574,000元)。
- 截至二零二二年十二月三十一日止年度，乘用車銷售及服務的分部成本約為人民幣65,401,456,000元(二零二一年：人民幣69,927,461,000元)，其中包括乘用車銷售成本約人民幣59,828,273,000元(二零二一年：人民幣63,591,116,000元)及售後服務成本約人民幣5,573,183,000元(二零二一年：人民幣6,336,345,000元)。
- 該金額不包括乘用車銷售及服務分部產生的服務收入，該收入計入上述分部業績。

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，惟無分配其他收入以及其他收益及虧損(服務收入除外)(附註4)、分銷及銷售費用、行政費用、融資成本、分佔合營公司(虧損)溢利及分佔聯營公司溢利。此乃呈報予本公司執行董事以供資源分配及表現評估的方式。因本公司執行董事並未對分部資產及負債進行定期檢討，故並無呈列其分析。

地區資料

本集團的絕大部分收入來自中國，且本集團營運的主要非流動資產均位於中國。

有關主要客戶的資料

於截至二零二二年及二零二一年十二月三十一日止年度內，概無單一客戶佔本集團收入的10%或以上。

4. 其他收入以及其他收益及虧損

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
持續經營業務		
其他收入包括：		
服務收入(附註a)	1,496,673	1,288,564
政府補貼(附註b)	28,100	30,968
銀行存款之利息收入	35,642	57,958
	<u>1,560,415</u>	<u>1,377,490</u>
其他收益及虧損包括：		
出售物業、廠房及設備及其他無形資產的(虧損)收益	(13,446)	27,378
按公平值透過損益記賬的金融資產公平值變動的收益	24,053	6,922
匯兌虧損淨額	(77,420)	(96,819)
衍生金融工具公平值變動之收益淨額	71,640	98,470
出售附屬公司的虧損	(559)	(10,411)
出售一間聯營公司的虧損	-	(3,644)
出售一間合營公司的收益	-	2,231
其他	(14,972)	2,910
	<u>(10,704)</u>	<u>27,037</u>
總計	<u>1,549,711</u>	<u>1,404,527</u>

附註：

- 服務收入主要來自在中國分銷汽車保險產品、汽車金融產品及代理廠方新車銷售的服務收入。服務收入於代理服務完成時(即客戶接獲服務的時間點)確認。信貸期通常為開具發票起30日至60日內。由於相關合約之最初預期期限少於一年，故本集團採用實際權宜方法，就服務收入不披露分配至尚未完成履約責任之交易價。
- 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. 所得稅開支

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
持續經營業務		
即期稅項：		
中國企業所得稅(「企業所得稅」)	640,593	888,540
過往年度中國企業所得稅(超額撥備)撥備不足	(16,354)	489
	624,239	889,029
遞延稅項：		
本年度抵免	(37,149)	(52,002)
	587,090	837,027

6. 除稅前溢利

持續經營業務的除稅前溢利乃經扣除(抵免)下列各項後而得出：

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
員工成本，包括董事酬金：		
薪金、工資及其他福利	2,146,680	1,995,592
退休福利計劃供款	159,406	146,238
以股份為基礎的付款開支	44,748	37,870
員工成本總額	2,350,834	2,179,700
核數師酬金：		
— 本公司的審核服務	6,920	6,920
— 本公司附屬公司法定審核服務	2,718	3,735
核數師酬金總額	9,638	10,655
確認為開支的存貨成本	64,685,462	69,718,751
物業、廠房及設備折舊	803,848	787,831
使用權資產折舊	371,893	284,062
其他無形資產攤銷	100,886	78,600
與Covid-19相關租金優惠(於有關開支扣除)	(18,922)	—

7. 股息

二零二二年
人民幣千元

二零二一年
人民幣千元

於年內確認為分派予本公司普通股股東的股息：

二零二一年末期股息－每股人民幣0.479元

(二零二零年末期股息－每股人民幣0.288元)

948,826

569,065

董事會已建議就截至二零二二年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.292元，金額總共約為人民幣570百萬元，且須待股東於即將召開的股東週年大會上批准後，方可作實。

8. 每股盈利

持續經營及非持續經營業務

本公司擁有人應佔持續經營和非持續經營業務基本及攤薄盈利乃根據下列數據計算：

二零二二年
人民幣千元

二零二一年
人民幣千元

盈利數據計算如下：

本公司擁有人應佔年內溢利

1,425,439

2,480,098

二零二二年
千股

二零二一年
千股

股份數目

計算每股基本盈利的普通股加權平均數

1,966,529

1,974,777

具潛在攤薄影響之普通股的影響：

購股權

392

1,293

計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數

1,966,921

1,976,070

持續經營業務

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：

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
盈利數字計算如下：		
本公司擁有人應佔年內溢利	<u>1,425,439</u>	<u>2,480,098</u>
減：		
本公司擁有人應佔非持續經營業務之年內溢利	<u>-</u>	<u>80,338</u>
計算持續經營業務每股基本及攤薄盈利之盈利	<u>1,425,439</u>	<u>2,399,760</u>

每股基本及攤薄盈利所使用的分母與上文詳述者相同。

非持續經營業務

二零二一年非持續經營業務的每股基本及攤薄盈利基於二零二一年非持續經營業務之年內溢利人民幣80百萬元及上文詳述的二零二一年每股基本及攤薄盈利的分母計算。

9. 貿易及其他應收款項／其他資產

本集團授予其客戶的信貸政策如下：

- 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60日的信貸期；
- b. 就汽車經營租賃服務而言，本集團一般授予其客戶30日至90日的信貸期。

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
流動		
貿易應收款項	976,182	915,739
應收票據	-	6,354
	<u>976,182</u>	<u>922,093</u>
流動		
預付款及其他應收款項包括：		
支付予供應商的預付款	3,101,871	4,681,462
支付予供應商的按金	476,606	394,735
為借款而支付予供應商所控制實體的按金	128,177	243,798
與物業相關的預付款及押金	171,571	196,378
來自供應商的應收返利	2,443,162	2,077,110
應收金融及保險佣金	258,908	177,342
員工墊款	3,531	5,079
可收回增值稅	203,964	196,787
墊付予附屬公司非控股股東的款項(附註a)	36,510	57,161
墊付予獨立第三方的款項(附註a)	2,090	7,520
其他	215,068	167,252
減：預期信貸虧損模式項下的減值虧損撥備	-	-
	<u>7,041,458</u>	<u>8,204,624</u>
	<u>8,017,640</u>	<u>9,126,717</u>
非流動		
其他資產：		
處置土地使用權的應收款項	<u>68,195</u>	<u>71,195</u>

附註：

- a. 截至二零二二年十二月三十一日止年度，餘額均為無抵押、免息及按要求償還。截至二零二一年十二月三十一日止年度，除人民幣6,900,000元的墊付予附屬公司非控股股東的款項按固定年利率4.9%計息以外，餘額均為無抵押、免息及按要求償還。

於二零二一年一月一日、二零二一年十二月三十一日及二零二二年十二月三十一日，來自客戶合約的貿易應收款項分別為人民幣941,397,000元、人民幣827,865,000元及人民幣851,025,000元。

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

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
0至90日	<u>976,182</u>	<u>922,093</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貨質素出現任何惡化的情況。接納任何新客戶前，本集團會對潛在客戶的信貨質素進行評估並釐定客戶的信貸限額。

10. 存貨

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
汽車	4,007,158	3,504,540
零部件及配件	548,233	533,163
	<u>4,555,391</u>	<u>4,037,703</u>

於二零二二年十二月三十一日，本集團總賬面值為人民幣1,191,716,000元(二零二一年：人民幣1,202,793,000元)的若干存貨作為本集團借款的抵押品。

於二零二二年十二月三十一日，本集團總賬面值為人民幣2,177,567,000元(二零二一年：人民幣1,123,451,000元)的若干存貨作為本集團應付票據的抵押品。

11. 貿易及其他應付款項

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
流動		
貿易應付款項	926,892	832,292
應付票據	6,537,661	3,781,745
	<u>7,464,553</u>	<u>4,614,037</u>
其他應付款項		
其他應付稅項	152,664	165,607
收購物業、廠房及設備的應付款項	79,707	43,086
應付工資及福利	249,077	224,837
應計利息	25,860	24,181
應計核數師費用	5,320	5,600
收購附屬公司應付的代價	6,783	48,008
來自附屬公司非控股股東的墊款(附註)	39,211	47,629
應付附屬公司非控股股東的股息	448	12,340
其他應計開支	93,873	117,521
其他	273,123	266,164
	<u>926,066</u>	<u>954,973</u>
	<u>8,390,619</u>	<u>5,569,010</u>

附註：結餘為無抵押、免息及按要求償還。

本集團的貿易應付款項乃主要與採購零部件及配件相關。若干供應商一般就本集團採購零部件及配件而向本集團授出不超過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，其信貸期為一至六個月。

以下為本集團於報告期末按發票日期呈列的貿易應付賬款及應付票據的賬齡分析：

	二零二二年 人民幣千元	二零二一年 人民幣千元
0至90日	7,399,105	4,489,419
91至180日	65,448	124,618
	<u>7,464,553</u>	<u>4,614,037</u>

12. 中期票據

於二零一八年五月二十四日，上海永達投資收到中國銀行間市場交易商協會發出的接受註冊通知書，以發行註冊總額為人民幣12億元的中期票據。根據通知書，該註冊金額將自通知書發出之日起計兩年內有效。

於二零二零年三月十七日，上海永達投資已發行註冊總額為人民幣3.7億元的中期票據，中期票據應自發行日期起計三年內償還。於二零二二年十二月三十一日，中期票據自報告期末起12個月內到期，並重分類至流動負債。

中期票據無抵押，按4.8%的年利率計息。利息須按年支付。中期票據已發行予中國境內機構投資者（為獨立第三方）。發行中期票據的所得款項淨額擬用於償還銀行貸款。

於截至二零二二年十二月三十一日止年度，中期票據變動如下：

	人民幣千元
於二零二一年十二月三十一日	368,653
加：利息開支－攤銷交易成本	<u>1,110</u>
於二零二二年十二月三十一日	<u>369,763</u>

財務回顧

持續經營業務

收入

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的收入為人民幣72,023.9百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣77,916.6百萬元下降7.6%。下降主要由於受新冠疫情的嚴重影響所致。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：

	金額 (人民幣千元)	截至十二月三十一日止年度			二零二一年	
		二零二二年 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)
新車銷售						
豪華及超豪華品牌	50,448,541	133,338	378	53,950,033	141,067	382
中高端品牌	6,872,118	48,208	143	9,697,923	71,717	135
獨立新能源品牌(經銷模式)	870,992	5,730	152	133,893	1,123	119
小計	58,191,651	187,276	311	63,781,849	213,907	298
二手車經銷	3,369,991	16,684	202	2,243,011	11,080	202
售後服務	10,099,081			11,542,574		
汽車經營租賃服務	498,154			537,967		
減：分部間抵銷	-134,989			-188,847		
總計	<u>72,023,888</u>			<u>77,916,554</u>		

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部新車銷售數量為187,276台，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的213,907台下降12.4%。

其中截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的豪華及超豪華品牌新車銷售數量為133,338台，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的141,067台下降5.5%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部新車銷售收入為人民幣58,191.7百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣63,781.8百萬元下降8.8%。

其中截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的豪華及超豪華品牌新車銷售收入為人民幣50,448.5百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣53,950.0百萬元下降6.5%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車經銷數量為16,684台，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的11,080台增長50.6%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車經銷收入為人民幣3,370.0百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,243.0百萬元增長50.2%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部售後服務收入為人民幣10,099.1百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣11,542.6百萬元下降12.5%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的汽車經營租賃服務分部收入為人民幣498.2百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣538.0百萬元下降7.4%。

銷售及服務成本

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的銷售及服務成本為人民幣65,634.5百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣70,163.9百萬元下降6.5%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部新車銷售成本為人民幣56,752.2百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣61,555.0百萬元下降7.8%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車經銷成本為人民幣3,076.1百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,036.1百萬元增長51.1%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部售後服務成本為人民幣5,573.2百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣6,336.3百萬元下降12.0%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的汽車經營租賃服務分部成本為人民幣361.4百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣413.9百萬元下降12.7%。

毛利及毛利率

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的毛利為人民幣6,389.3百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣7,752.7百萬元下降17.6%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的毛利率為8.87%，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的毛利率9.95%下降1.08個百分點。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部新車銷售毛利為人民幣1,439.5百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,226.9百萬元下降35.4%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的新車銷售毛利率由截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的3.49%下降至2.47%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車經銷毛利為人民幣293.9百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣206.9百萬元增長42.1%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的二手車經銷毛利率為8.72%，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的毛利率9.22%下降0.50個百分點。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部售後服務毛利為人民幣4,525.9百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣5,206.2百萬元下降13.1%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的售後服務毛利率為44.81%，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的45.10%略微下降0.29個百分點。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的汽車經營租賃服務分部毛利為人民幣136.8百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣124.1百萬元增長10.2%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的汽車經營租賃服務毛利率為27.46%，與截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的23.07%相比增長4.39個百分點。

其他收入和其他收益及虧損

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的其他收入和其他收益及虧損為淨收益人民幣1,549.7百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣1,404.5百萬元增長10.3%。

其中截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的乘用車銷售及服務分部金融和保險相關的代理服務收入人民幣1,439.9百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣1,270.2百萬元增長13.4%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的獨立新能源品牌直銷車輛代理銷售數量3,861台，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的1,863台增長107.2%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的獨立新能源品牌直銷車輛代理服務收入人民幣56.8百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣36.7百萬元增長54.5%。

分銷及銷售費用和行政費用

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的分銷及銷售費用和行政費用為人民幣5,635.2百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣5,348.3百萬元增長5.4%。

由於我們二零二二年的收入受新冠疫情的嚴重影響而有一定程度的同比下降，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的銷管費用率為7.82%，與截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的6.86%相比增加0.96個百分點。

經營利潤

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的經營利潤為人民幣2,303.9百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣3,809.0百萬元下降39.5%。

融資成本

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的融資成本為人民幣320.7百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣506.4百萬元下降36.7%。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的融資成本率由截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的0.65%下降至0.45%。

除稅前溢利

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的除稅前溢利為人民幣2,072.7百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣3,374.8百萬元下降38.6%。

所得稅開支

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的所得稅開支為人民幣587.1百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣837.0百萬元下降29.9%。由於二零二二年我們列支了人民幣146.3百萬元的中國大陸附屬公司向海外分派溢利預扣所得稅，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，我們的實際所得稅率為28.3%，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的24.8%有所增加。

持續經營業務溢利

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的持續經營業務溢利為人民幣1,485.6百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,537.7百萬元下降41.5%。

非持續經營業務溢利

由於本集團於二零二一年六月二十九日通過簽訂一系列股權轉讓協議的方式直接或間接出售上海永達融資租賃有限公司(「永達融資租賃」) 80%的股權，而該出售已於二零二一年十二月二十二日完成，因此自二零二一年十二月起永達融資租賃的淨利潤按20%的比例計入本集團分佔聯營公司溢利。永達融資租賃截至二零二一年十一月三十日止十一個月的收入、成本、費用及溢利計入非持續經營業務溢利，該期間的相關非持續經營業務溢利為人民幣80.3百萬元。

溢利

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月的溢利為人民幣1,485.6百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,618.1百萬元下降43.3%。

本公司擁有人應佔溢利

綜合上文所述，截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，本公司擁有人應佔溢利為人民幣1,425.4百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日止十二個月的人民幣2,480.1百萬元下降42.5%。

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。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，我們經營活動所得現金淨額為人民幣4,232.5百萬元。截至二零二一年十二月三十一日止十二個月，我們經營活動所得現金淨額為人民幣5,014.8百萬元，其中，汽車銷售服務業務經營活動所得現金淨額為人民幣4,867.7百萬元，金融自營業務經營活動所得現金淨額為人民幣147.1百萬元。

二零二二年，我們的汽車銷售服務業務經營活動所得現金淨額雖然較二零二一年同期下降了13.0%，但仍處於較為良好的水平，有效地對沖了淨利潤下降對我們的影響。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，我們投資活動所用現金淨額為人民幣1,455.2百萬元，主要包括購置物業、廠房及設備，使用權資產和無形資產款項人民幣1,776.4百萬元，該等款項部分由出售物業、廠房及設備，無形資產及使用權資產所得款項人民幣505.8百萬元所抵銷。截至二零二一年十二月三十一日止十二個月，投資活動所用現金淨額為人民幣282.2百萬元。

截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，我們融資活動所用現金淨額為人民幣2,841.8百萬元，主要包括淨償還借款人民幣1,255.5百萬元，支付利息人民幣317.9百萬元，支付上市公司股東股息人民幣948.8百萬元，支付附屬公司少數股東的股息人民幣128.5百萬元，償還租賃負債人民幣237.4百萬元。截至二零二一年十二月三十一日止十二個月，融資活動所用現金淨額為人民幣5,562.2百萬元。

存貨

我們的存貨主要包括乘用車及零配件。

截至二零二二年十二月三十一日，我們的存貨為人民幣4,555.4百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日的人民幣4,037.7百萬元增加12.8%。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	
	二零二二年	二零二一年
平均存貨周轉天數	<u>22.1</u>	<u>23.1</u>

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，使用權資產及無形資產以及收購附屬公司，部分由出售物業、廠房及設備，無形資產及使用權資產所得款項所抵銷。截至二零二二年十二月三十一日止十二個月，我們資本開支總額為人民幣1,311.9百萬元。下表載列我們於所示期間的資本開支明細：

	截至二零二二年 十二月三十一日 止十二個月 (人民幣百萬元)
購置物業、廠房及設備開支—試駕車和用於經營租賃車輛	796.1
購置物業、廠房及設備開支和使用權資產開支—主要用於新建和 升級改造汽車銷售服務網點	908.2
購置無形資產(汽車牌照和軟件)開支	72.2
收購附屬公司開支	41.2
出售物業、廠房及設備，無形資產及使用權資產(主要為試駕車和 用於經營租賃車輛)	<u>(505.8)</u>
總計	<u><u>1,311.9</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)及發行的債券為我們的營運資金及網絡擴張需求而融資。截至二零二二年十二月三十一日，我們的借款及債券餘額為人民幣3,737.2百萬元，較截至二零二一年十二月三十一日的人民幣4,875.6百萬元下降23.4%。下表載列截至二零二二年十二月三十一日我們借款及債券的到期狀況：

	截至二零二二年 十二月三十一日 (人民幣百萬元)
一年以內	2,657.3
一至兩年	73.1
兩至五年	1,006.8
總計	<u>3,737.2</u>

截至二零二二年十二月三十一日，我們的淨負債比率(即負債淨額除以總權益)為10.5%(截至二零二一年十二月三十一日：18.3%)。負債淨額等於借款和中期票據減現金及現金等價物和定期存款。

截至二零二二年十二月三十一日，我們的若干借款乃以我們的抵押或質押資產提供擔保。截至二零二二年十二月三十一日，我們的抵押或質押資產包括(i)金額為人民幣1,191.7百萬元的存貨；(ii)金額為人民幣33.9百萬元的物業、廠房及設備；(iii)金額為人民幣81.2百萬元的土地使用權；及(iv)金額為人民幣635.5百萬元的附屬公司股權。

或然負債

茲提述本公司於二零二一年六月二十九日及二零二一年十二月二十二日刊發的公告(「該等公告」)，其中披露本公司直接或間接出售永達融資租賃80%的股權(「出售」)，出售已於二零二一年十二月二十二日完成。

出售前，本集團曾就永達融資租賃的一系列授信(「現存授信」)及相應債務分別以中國若干銀行為受益人為其提供擔保(「過往擔保」)。

永達融資租賃截至二零二一年十二月三十一日已經提取與過往擔保相關的借款已於二零二二年內償還，在永達融資租賃償還上述款項後，本集團已不再就以上借款產生擔保責任。

出售後，本集團就永達融資租賃的新增授信(「**新增授信**」)及相應債務按照本集團佔有永達融資租賃20%的股權比例進行擔保，該等擔保按一般商務條款進行，且為個別擔保。截至二零二二年十二月三十一日，出售後的永達融資租賃在新增授信項下已提取的借款餘額為人民幣11.81億元，其中本集團提供擔保的金額人民幣2.36億元。

截至二零二二年十二月三十一日，除上述事項外，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及有擔保隔夜利率(SOFR)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。我們目前使用衍生金融工具以對沖我們的部分利率風險。

我們的絕大部分收入、成本及開支均以人民幣計值。我們亦使用人民幣作為我們的申報貨幣。截至二零二二年十二月三十一日，我們有若干金融負債以外幣計價，考慮到外幣匯率波動性，我們使用衍生金融工具以對沖我們所面臨的外幣匯率風險。

新型冠狀病毒疫情的影響

自二零二二年三月下旬起到二零二二年五月，本集團的業務及營運受到新冠疫情較大的影響，中國政府於新冠疫情爆發的地區採取關閉工作場所及實施出行及旅遊限制的措施以遏止病毒傳播。我們已採取措施降低新冠疫情的影響，包括我們的部分經營實體及服務網點按照相關政府發佈的規章嚴格執行隔離及消毒措施。二零二二年六月起，本集團各項業務逐步恢復正常。

鑒於新冠疫情發展當前仍具有不確定性和無法預測性，新冠疫情對我們的經營業績、財務狀況和現金流的影響程度將取決於新冠疫情的未來發展，給我們的業務帶來了營運挑戰。此外，倘若中國整體經濟因新冠疫情受損，我們的經營業績可能受到不利影響。

發展展望及策略

二零二二年對汽車流通行業而言，無疑是極為艱難的一年。反反覆覆地疫情突襲，不僅直接導致全國範圍內的4S店出現不同程度的閉店和產品供應節奏被打亂，而且還引發門店客流大幅下滑和物流不暢，給汽車經銷商日常經營工作造成巨大壓力。期內，中國汽車市場雖然遭遇到遠超預期的下行衝擊，但也迎來國內一次最大利好政策組合拳和新能源車產業鏈公司實現彎道超車的歷史發展機遇。汽車市場加快進入數字經濟時代，新技術革命帶動大數據、智能網聯、雲計算迅猛發展，行業正經歷著前所未有之大變革。

面對逆境，我們不等不靠，從危機中尋新機，快速落實以豪華車、二手車、新能源汽車三根增長曲線拉動本集團未來發展的總戰略，加快推進本集團整體業務的數字化轉型，努力擴大及深化新能源品牌授權和銷售網絡的佈局，積極推動組織變革與轉型，成功實現了本集團核心競爭力的大幅提升，在高質量發展方面取得了良好的成果。我們的業務經受住了二零二二年汽車市場的冰與火的雙重考驗，充分驗證了我們戰略的精準性和管理層的優秀執行力。

展望新的一年，我們除了進一步鞏固和提升在寶馬和保時捷兩個豪華車品牌已成功建立的領先地位和競爭壁壘外，會在傳統汽油車這個「現金牛」業務上持續精耕細作，不斷擴大規模，優化現有網絡結構，加強降本增效，提升盈利能力。我們也將快速做大做強二手車，積極發展新能源產業、佈局「電池管家」新業務，並將通過「電動化」、「數字化」、「共享化」三個維度來實現在新能源大變革時代中的突圍和勝出。

做大做強「永達二手車」

作為深耕豪華汽車銷售服務領域多年的香港上市公司，我們憑借雄厚的集團產業鏈優勢，持續推動廠方官方認證二手車和永達認證二手車零售能力建設，形成了經銷化、零售化、數字化的業務新格局，全速推進「永達二手車」業務，成為我們在汽車服務主業增長的火車頭。二手車政策放開促進行業進入高速發展期，我們將加快由二手車經紀模式向經銷模式升級、由傳統運營模式向數字化、全渠道運營模式升級，從而實現規模、零售及盈利能力的全面提升。我們將通過「2+1」渠道策略，即線下4S店網點和二手車連鎖商城雙渠道，結合線上二手車商城門戶，形成線上線下一體的全渠道「新零售」模式；通過提升門店置換率、存量客戶營銷、積極與主機廠和第三方的實施批量車源協同等策略，進一步擴大優質二手車來源；通過渠道能力建設和加強永達二手車品牌營銷推廣，進一步提升認證二手車零售規模和盈利質量。我們希望做到：「永達二手車，您最信任的二手車管家。」

積極發展「永達新能源」

抓住新能源汽車高速增長機遇期，加快加大融入新能源汽車產業鏈佈局，順勢而變實現彎道超車。我們成立了「永達新能源」專職機構和專職團隊，提供獨立的培訓體系和激勵機制，與SMART、小鵬、比亞迪等多個國內頭部新能源品牌車企展開全方位戰略合作，充分發揮自身在服務網絡、精細化運營管理、數字化客戶運營和新媒體運營等方面的領先優勢，於二零二二年已成功發展36家新能源銷售服務網點。同時，我們也持續加強與寶馬、保時捷等傳統豪華車企業的電動車板塊的業務合作；圍繞新能源汽車市場拓展、區域品牌新零售模式、新能源汽車產業鏈服務、互聯網用戶運營等汽車關聯業務，我們全面推進新能源業務發展，核心產品的「全面電動化」正在成為永達汽車的行業新標籤。此外，我們也通過合作開始前瞻性佈局新能源汽車動力電池維修和回收業務，打造新能源汽車電池的全生命週期管理價值鏈商業機會。

加快實現公司數字化轉型

國內汽車市場加快進入汽車新零售及數字經濟時代，我們也正在全面推進數字化轉型，未來將以數字驅動精益化運營，激活用戶價值。我們將構建和實現「廣前端+強後台」的一體兩翼數字化戰略，通過梳理和更新零售服務流程，實現全網絡之間的互聯互通和網點效率提升，持續優化線上線下一體化的零售體驗；通過建立以客戶需求為核心的線上觸點，以永達汽車APP、小程序等為載體，挖掘客戶全生命週期價值，打造和擁有自有服務品牌，穩定忠實的客戶群體的私域運營體系「護城河」，推動公司實現從「汽車經銷商」到「汽車用戶全生命週期服務提供商」的轉型升級與發展，從而實現整體經營效率提高、成本降低，以及用戶粘性與盈利能力同步提升。

「共享化平台」助力效能提升

日趨激烈的市場競爭讓我們充分意識到，必須與時俱進，實現企業精細化運營。我們確定了未來產業發展「平台共享化」的總方略。首先，通過組織機構變革，梳理職能和流程，通過整合打破常規部門職能設置壁壘，實現中台職能更廣範圍覆蓋。其次，憑借已成功構建以數據治理、數據評估、數據運營以及數據服務為核心的數據管理體系，形成統一管理運營的若干共享平台賦能企業和員工，包含線索管理、客戶運營、財務處理和人力資源等，使一線員工服務客戶時能更加精準和周到，並大幅提升工作效率。構建一站式的「共享化平台」，不僅有利於為客戶提供更加便捷的汽車服務，同時也大幅提升我們各業務單元間(包括傳統燃油車、新能源、二手車等)的流量共享與價值創造能力，從而加強我們對客戶全生命週期中長尾價值的把握能力，最終實現企業效率提升和成本的有效控制。

以人為本，人才至上，股東至上

未來，我們也將同步加強公司在新能源、二手車、新媒體及互聯網領域的人才儲備，優化我們的考核管理和激勵機制，打造符合未來趨勢、具備數字化能力的專業人才梯隊。沒有一個冬天無法逾越，沒有一個春天無法到來，經過二零二二年的市場洗禮，我們將憑借更完善的產品矩陣、佈局更合理的全國營銷網絡、更具競爭力的新零售業務模式、更高效的數字一體化營銷平台、綜合能力更全面的完整人才梯隊，積極參與和持續響應國家「低碳」戰略並致力於踐行ESG相關企業社會責任，打造長期可持續成長的能力，使我們在未來競爭中始終立於不敗之地，用更穩健的業績增長回報我們的股東和投資者。

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(「聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)附錄14所載企業管治守則(「企業管治守則」)的原則及守則條文並於截至二零二二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的標準守則(「標準守則」)。經向全體董事作出特定查詢後，董事確認於截至二零二二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

於截至二零二二年十二月三十一日止年度，本公司於聯交所購回合共13,751,000股本公司普通股(「購回股份」)，總代價約為76,683,075港元。購回股份的情況如下：

年／月	購回股份的數目	每股所付價格		總代價 (港元)
		最高 (港元)	最低 (港元)	
二零二二年一月	1,300,000	9.5	8.78	11,776,670.00
二零二二年七月	600,000	7.45	6.82	4,327,790.00
二零二二年八月	200,000	5.6	5.51	1,108,220.00
二零二二年九月	1,000,000	5.66	4.65	5,193,710.00
二零二二年十月	258,500	3.62	3.5	913,487.30
二零二二年十一月	2,342,000	4.4	3.48	9,657,201.80
二零二二年十二月	8,050,500	5.71	4.81	43,705,995.75
總計	<u>13,751,000</u>			<u>76,683,074.85</u>

於二零二二年一月購回的1,300,000股股份、於二零二二年七月至九月購回的合共1,800,000股股份及於二零二二年十月至十二月購回的合共10,651,000股股份已分別於二零二二年二月十一日、二零二二年十一月四日及二零二三年二月二十二日註銷。於截至二零二二年十二月三十一日止年度本公司股份購回乃由董事根據日期為二零二一年五月二十日及二零二二年六月一日的股東週年大會授予董事的一般授權而進行，旨在通過提高每股資產淨值及／或每股收益使本公司及股東受益。

除上述披露外，截至二零二二年十二月三十一日止年度，本公司或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)、呂巍先生以及牟斌瑞先生)組成，其職權範圍符合上市規則。

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二零二二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二零二二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。

股東週年大會的記錄日

於二零二三年五月二十五日(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二零二三年六月一日(星期四) 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號舖。

末期股息

董事會議決於本公司在二零二三年六月一日(星期四) 舉行的股東週年大會上向本公司股東建議分派截至二零二二年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.292元。末期股息預期於二零二三年六月三十日(星期五) 或前後派付予於二零二三年六月十三日(星期二) 名列本公司股東名冊的股東。根據截至二零二三年二月二十八日本公司已發行股本總數1,955,704,513股並扣除已回購並預期於二零二三年六月八日(星期四) 前註銷的股份3,500,000股，預計末期股息的金額合共約為人民幣570百萬元。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。

暫停辦理股份過戶登記

本公司將於二零二三年六月九日(星期五) 至二零二三年六月十三日(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，須於二零二三年六月八日(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號舖。

報告期後事項

於本公告日期，概無須本公司予以披露的二零二二年十二月三十一日之後的重大事項。

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)。

截至二零二二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

董事會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。

承董事會命
中國永達汽車服務控股有限公司
董事長
張德安

中國，二零二三年三月二十四日

於本公告日期，董事會由(i)六名執行董事，即張德安先生、蔡英傑先生、王志高先生、徐悅先生、陳昶女士及唐亮先生；及(ii)三名獨立非執行董事，即朱德貞女士、呂巍先生及牟斌瑞先生組成。