

## 財務資料

閣下應將以下討論及分析與本文件「附錄一 — 會計師報告」所載的綜合財務報表(包括其附註)及本文件其他章節呈列的選定歷史財務資料一併閱讀。我們的綜合財務報表乃按照國際財務報告準則編製。

以下討論及分析包含涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。有關陳述基於我們考慮我們的經驗與對過往趨勢、當前狀況及預期未來發展的看法作出的假設及分析，以及我們認為在有關情況下屬適當的其他因素。然而，我們的實際業績可能與前瞻性陳述所預測者存在重大差異。可能導致未來業績與前瞻性陳述所預測者存在重大差異的因素包括但不限於「風險因素」、「前瞻性陳述」及本文件其他章節討論的因素。

### 概覽

我們是中國的出行服務公司，主要提供網約車服務。於2021年、2022年及2023年，網約車服務所得收入分別佔我們總收入的99.2%、91.0%及83.9%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的交易額計，我們的出行服務在大灣區排名第二，市場份額為5.6%。我們服務並連接出行行業的各類參與者，包括乘客、司機、整車製造商、車輛服務提供商及自動駕駛解決方案供應商。我們提供(i)出行服務；(ii)技術服務，主要為人工智能數據及模型解決方案以及高精地圖；及(iii)為司機及運力加盟商提供全套支持的車隊銷售及維修。自成立以來，網約車業務是收入主要來源，經過多年致力於優質服務，我們建立了廣泛及不斷擴張的用戶群並享有海量寶貴場景數據，推動了其他各項業務的發展。我們網約車服務的廣泛乘客群和行為數據為技術服務積累了大量的場景數據。於2022年，我們開始提供車隊銷售及維修，即利用我們綜合的行業資源提供全套的車輛及司機支持解決方案。

我們致力於在廣泛的地理區域提供高效及高品質的出行服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們開展業務的城市數量分別為6個、18個及24個。截至同日，聚焦城市數量分別為五個、七個及九個(大部分位於大灣區)。我們出行服務的交易額由2021年的人民幣1,347.4百萬元增加至2022年的人民幣1,795.6百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣2,741.0百萬元，年複合增長率為42.6%。我們計劃通過實施地域擴張戰略持續推進大灣區外其他省市佈局。

---

## 財務資料

---

我們於往績記錄期間錄得快速增長。我們的收入由2021年的人民幣1,013.5百萬元增加35.0%至2022年的人民幣1,368.4百萬元，並進一步增加57.9%至2023年的人民幣2,161.1百萬元。

### 呈列基準

本公司於2019年4月30日在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。我們的歷史財務資料已按國際會計準則理事會頒佈的國際財務報告準則編製，並以人民幣呈列。我們的歷史財務資料乃根據歷史成本基準編製，但按公允價值計入損益的金融資產（乃按公允價值計量）除外。

於往績記錄期間，本集團的若干業務乃透過祺宸科技及其子公司開展。於2019年7月10日，本公司的間接全資子公司宸祺出行（「外商獨資企業」）與祺宸科技及其登記股東訂立一系列合約安排（「合約安排」）。合約安排的詳情載於文件「合約安排」一節。整體而言，合約安排使外商獨資企業能夠有效控制祺宸科技並獲得祺宸科技的絕大部分經濟利益。因此，祺宸科技及其子公司被視為本集團的控股子公司，且祺宸科技及其子公司的財務狀況及經營業績於往績記錄期間併入本集團的歷史財務資料。

編製符合國際財務報告準則的歷史財務報表需要使用若干關鍵會計估計，亦需要我們的管理層在應用會計政策過程中作出判斷。涉及高度判斷或極為複雜的範疇，或對歷史財務資料屬重大的假設及估計的範疇於本文件附錄一所載會計師報告附註2及3披露。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績已經並預期將繼續受到若干因素的重大影響，其中一些因素超出我們的控制範圍。該等因素包括但不限於以下各項：

#### 影響我們經營業績的一般因素

#### **整體經濟狀況及市場趨勢**

隨著中國經濟的增長，中國的智慧出行市場、自動駕駛技術服務市場及智慧出行車隊銷售及維修市場存在巨大的機遇及持續增長的潛力。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年中國智慧出行市場規模達到人民幣3,194億元，預計於2030年將進一步增加至人民幣15,352億元，於2023年至2030年的年複合增長率為17.1%。我們的經

---

## 財務資料

---

營業績在很大程度上受到影響該等中國市場各種因素的影響，尤其是我們有強大業務影響力的大灣區。該等因素包括整體經濟狀況、乘客出行需求及偏好的變化、技術進步（如大數據分析、物聯網及AI技術）及不斷變化的監管環境。該等因素的變化可能導致我們正在探索更多商機的市場的需求增長或下降。我們預測及應對行業趨勢的潛在變化的能力將對我們的未來表現產生重大影響。

### 監管環境

我們的業務及經營業績受適用於我們經營所在行業的政策及法律法規的影響。近年來，中國各級政府一直關注出行服務市場的有序發展，並實施了一系列政策、法律法規來規範該行業。例如，於2016年7月，交通運輸部會同其他有關部門聯合頒佈《網絡預約出租汽車經營服務管理暫行辦法》（「《網約車辦法》」），通過建立網約車服務出行平台、車輛及司機的監管制度，規範網約車服務的業務活動，確保乘客的安全。此外，於2022年2月，交通運輸部會同其他有關部門聯合頒佈《關於加強網絡預約出租汽車行業事前事中事後全鏈條聯合監管有關工作的通知》，進一步加強了中國各級不同政府部門的聯合監督。請參閱「監管概覽」。中國政府頒佈的新法律法規可能會增加我們的合規成本並影響我們的業務及經營業績。

### 競爭

智慧出行市場在中國競爭激烈，其特點是技術進步迅速、用戶偏好不斷變化及新服務頻繁推出以更好地滿足乘客需求。為保持我們的競爭地位，我們必須通過留住及吸引乘客、通過提供卓越的乘客體驗以及增強我們的安全控制機制來擴大我們的運營規模。與競爭對手相比，我們維持具有競爭力的聲譽、知名度、價格、性能及可靠性的能力亦將影響我們的市場地位。隨著我們擴大業務並增加市場份額，來自具有更多資源或戰略優勢的競爭對手對我們的持續增長構成重大挑戰。與我們相比，我們的競爭對手在我們經營所在市場可能擁有更多的財務、技術、營銷、研發及其他資源、更強的品牌知名度、更長的經營歷史或更大的用戶群。彼等可能會在推廣及營銷其服務方面投入更多資源，擴大產品範圍，並為更多乘客提供服務及為司機提供更多獎勵，從而可能對我們的競爭力產生不利影響。我們預期來自現有成熟競爭對手及市場新進入者（日後可能成為重要競爭對手）的競爭將持續。

## 財務資料

### COVID-19的影響

自2020年初開始，COVID-19的爆發對中國及世界造成了嚴重影響。為控住該病毒，在受疫情影響的地區實施了預防及控制措施，例如關閉業務及工作場所、出行限制、社交距離措施及緊急隔離等。因此，COVID-19疫情給中國出行服務公司帶來了前所未有的挑戰，其爆發嚴重影響出行服務的需求。於2021年及2022年，COVID-19疫情對我們的出行服務的影響尤為嚴重。於2022年，疫情在中國各地（包括我們主要業務經營所在地的大灣區）零星復現。儘管於2022年有COVID-19疫情的影響，惟我們設法從網約車服務中錄得增長，主要由於(i)我們經歷了業務快速擴張的時期；特別是，我們於2021年中下半年在更多城市開始運營，這為我們2022年的收入穩健成長做出了貢獻；(ii)我們積極擴充至新城市以延伸乘客群；(iii)我們致力改善服務質量，如確保司機遵守相關健康規定，加強客戶信任；及(iv)減少向客戶提供的每筆訂單獎勵，乃由於我們更審慎的客戶獎勵政策。

除上文所述的業務干擾外，我們的業務經營於往績記錄期間並無因COVID-19疫情而遭受任何其他重大不利影響。作為一家科技公司，我們大部分的核心職能均可通過遠程辦公履行。我們的員工可居家辦公，使用計算機執行任務並通過電話會議及其他實時通訊方式相互溝通。

從長遠來看，預計我們的業務將不會發生嚴重干擾。中國於2022年12月解除限制性措施後，全國的經濟活動便自2023年1月起開始復甦及回歸正常。因此，出行服務的供需已逐步恢復。根據弗若斯特沙利文的資料，就供求而言，中國出行服務的整體市況已恢復至COVID-19之前的水平。根據同一資料來源，2019年中國網約車服務的日均訂單量約為21.0百萬單，於2023年達到24.9百萬單。於2023年，受益於我們在現有市場既有的品牌知名度及我們忠實的用戶群，我們的網約車業務已恢復正常。網約車服務的交易額由2022年的人民幣1,756.9百萬元增加54.5%至2023年的人民幣2,714.0百萬元，網約車服務的訂單量由2022年的66.0百萬單增加47.6%至2023年的97.3百萬單。

基於上文所述，董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的業務及經營業績並無任何重大不利影響。然而，我們無法完全確定COVID-19疫情的影響何時會完全緩解。任何持續時間長的COVID-19爆發均可能對我們的業務及財務表現造成不利影響。我們正密切監察COVID-19疫情及其他健康流行病、自然災害及特殊事件的發展，並持續評估對我們業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的業務可能受到自然災害、公共衛生危機（如COVID-19疫情）、政治危機、經濟衰退或其他意外事件的不利影響」。

---

## 財務資料

---

### 影響我們經營業績的具體因素

除一般因素外，我們認為以下具體因素亦會對我們的經營業績產生重大影響。

#### *我們在平台上挽留及吸引用戶的能力*

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自網約車服務。於2021年、2022年及2023年，網約車服務所得收入分別佔我們總收入的99.2%、91.0%及83.9%。我們出行服務的收入規模在很大程度上取決於我們的網約車服務的交易額和訂單量，而這主要與我們用戶群規模（主要包括乘客和司機）有關。因此，我們在平台上挽留及吸引用戶的能力對我們的業務增長至關重要。於2021年、2022年及2023年，我們出行服務的月均活躍乘客人數分別為1,031.7千名、1,203.8千名及1,047.3千名。我們出行服務的月均活躍乘客人數由2022年至2023年減少乃主要由於我們於2023年履行來自第三方出行服務平台的訂單量持續大幅增加，該等訂單由2022年的18.7百萬單增加至2023年的57.0百萬單，期間第三方出行服務平台的服務成本已於收入成本中確認。我們不斷優化成本結構，戰略性地減少推廣及營銷開支以及對乘客的獎勵，目的是留住重視我們服務質量的客戶群，從而減少了我們平台上對價格敏感的用戶。有關第三方出行服務平台訂單增加的原因，請參閱「業務－與行業夥伴的關係－第三方出行服務平台－第三方用戶流量合作」。為吸引乘客並培養乘客黏性及忠誠度，我們致力於提高我們的服務品質及運營效率，我們亦致力通過將我們的足跡擴展至更多城市擴大地域範圍，並開展各種推廣活動提高品牌知名度，包括提供乘客獎勵、鼓勵乘客推薦、跨行業推廣活動及在商業區及交通樞紐的地推活動。

除挽留及吸引乘客外，我們亦注重建立及擴大我們的運力。在充足的運力保障下，我們可以保持及穩步提高我們出行服務的接起率，從而吸引更多的乘客在我們的平台上下訂單。為保持及擴大我們的運力，我們為司機提供透明和全面的平台服務，幫助其實現更加穩定的收入，降低車輛維修費用。請參閱「業務－我們的優勢－高品質出行服務」。

我們不時提供獎勵以吸引新用戶。向網約車服務乘客提供的獎勵以訂單折扣的形式授予，該折扣從我們錄得的收入中扣除。在我們的平台上完成相應行程後，我們會向司機給予獎勵，該獎勵計入司機服務費，並確認為我們的收入成本。此外，我們亦向使用我們的順風車服務及將我們的出行服務推薦予新乘客的乘客給予獎勵，該等獎勵錄得為推薦獎勵，並確認為我們的銷售及營銷開支。請參閱「重大會計政策資料、判斷及估計－收入－出行服務業務－獎勵」。展望未來，我們可能會根據業務表現及需求不時戰略性地調整我們的營銷方式。

## 財務資料

### 我們拓展收入來源的能力

我們致力於憑藉我們運營出行服務平台積累的經驗及資源來探索及拓展我們的收入來源，我們認為這對我們的業務增長至關重要。我們自2019年開始提供網約車服務以來，我們一直致力於擴大我們的服務產品矩陣。憑藉我們作為出行服務提供商的核心競爭力，我們於2022年推出有人駕駛網約車與Robotaxi服務的示範商業化混合運營。除出行服務外，於往績記錄期間，我們亦自向企業客戶提供技術服務產生收入。此外，於2022年，我們進軍車隊銷售及維修業務，涵蓋車輛及零部件銷售、保養及維修。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自提供出行服務（包括網約車服務及其他）。我們亦自(i)技術服務（主要包括人工智能數據及模型解決方案及高精地圖）及(ii)車隊銷售及維修（我們為司機及運力加盟商提供全套支持）產生收入。展望未來，我們計劃進一步擴大我們的服務產品矩陣並提高豐富我們業務經營的能力，從而受益於我們不同業務分部之間的協同效應，並實現持續的業務增長。我們計劃進一步推進Robotaxi的商業化。我們亦計劃豐富及變現我們的技術服務產品矩陣，包括人工智能數據及模型解決方案、高精地圖及其他。截至最後實際可行日期，我們已獲得合約總值為人民幣57.9百萬元的技術服務合約。此外，我們立志打造一站式標準化汽車服務平台，與各行業夥伴、乘客及司機共創行業網絡。

### 我們管理成本及開支的能力

我們有效管理成本及開支的能力對我們的持續業務增長及經營業績至關重要。

於2021年、2022年及2023年，我們的收入成本分別為人民幣1,258.6百萬元、人民幣1,514.3百萬元及人民幣2,311.5百萬元，分別佔同期總收入的124.2%、110.7%及107.0%。例如，從司機的角度來看，我們利用自有平台的優質用戶流量和多元化的第三方出行服務平台合作夥伴，結合我們科學均衡的算法和調度機制，為司機提供獲得大量出行訂單的機會，讓他們得以獲得穩定收入。再者，我們開發了一套數據分析系統，向司機顯示訂單密度熱圖，並建議司機停留在有更多訂單的區域附近，透過縮短到達上車點的出行時間和等待訂單時間來幫助司機，並將提高我們的接起率。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於2021年、2022年及2023年的接起率分別為81.5%、84.8%及88.9%，高於行業平均水平。此外，我們的車隊銷售及維修以較低的價格為司機提供全套服務，例如購車、車輛保養及維修服務，幫助他們管理及優化成本結構，這意味著司機可以保持車輛在良好狀態並降低停駛時間，否則可能會導致收入損失。我們提供的全面支持和服務在司機之間建立信任，當他們感到支持和重視時，他們更有可能

---

## 財務資料

---

在我們的平台上保持活躍，從而帶來更穩定的收益。由於上述原因，我們已能夠提高司機黏性及控制向司機提供的獎勵。向提供網約車服務的註冊司機提供的每筆訂單的獎勵由2021年的人民幣2.87元減少至2022年的人民幣1.71元，並進一步減少至2023年的人民幣1.46元，根據弗若斯特沙利文的資料，低於行業平均水平。根據弗若斯特沙利文的資料，由於現有城市及目標新城市的競爭格局相似，我們優於行業平均水平的接起率以及支付予註冊司機的每筆訂單獎勵表明，不論是在我們運營的現有城市，還是在我們計劃運營的新城市，我們皆有能力以更具競爭力的成本吸引及挽留司機。

於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣264.7百萬元、人民幣231.4百萬元及人民幣218.9百萬元，分別佔同期總收入的26.1%、16.9%及10.1%。於整個往績記錄期間，我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比有所下降，主要是由於我們不斷提升我們的品牌知名度。透過地域擴張戰略，我們能夠持續有效地擴展我們的出行服務，推動我們從廣州擴展至更廣闊的大灣區，並進一步擴展至周邊地區。此外，我們的優質服務亦幫助我們通過口碑吸引更多乘客。

於2021年、2022年及2023年，我們的一般及行政開支分別為人民幣99.9百萬元、人民幣106.8百萬元及人民幣155.0百萬元，分別佔我們同期總收入的9.9%、7.8%及7.2%。於往績記錄期間，我們的一般及行政開支佔我們總收入的百分比總體有所下降，主要是因為我們努力優化我們的運營，以在提高運營效率的同時實現對運營成本的有效控制。

我們的經營業績及長期增長前景亦取決於我們緊跟尖端技術及開發平台的能力。多年來，我們技術、平台核心功能模塊及內部運營系統的開發及提升方面投入了大量資源，這使我們能夠提高服務質量、增加用戶黏性並提升運營效率。我們認為，提升我們的品牌知名度、專注實施地域擴張戰略，以及我們不同業務分部之間的協同效應可以幫助我們更好地管理成本及開支並提高運營效率。

### 季節性

於往績記錄期間，我們的出行服務運營受季節性影響，通常表現為第一季度我們運營所在城市的出行服務訂單量因中國新年假期期間人們返回家鄉而出行服務需求相對減少而降低。通常我們夏季及冬季的訂單量會迎來高峰，在這兩個季節，個人對網約車服務的需求通常更高。我們預計該季節性趨勢未來可能會持續，且我們的收入會因影響出行服務市場的季節性因素而持續波動。

---

## 財務資料

---

### 重大會計政策資料、判斷及估計

我們根據國際財務報告準則編製財務報表，其要求我們作出判斷、估計及假設。我們在應用會計政策時作出的判斷與使用的估計及假設對我們的財務狀況及經營業績有重大影響。管理層根據最新可得資料、過往經驗及其他因素（包括行業慣例及在有關情況下被視為合理的有關未來事件的預期），持續評估該等判斷、估計及假設。於往績記錄期間，管理層的估計或假設與實際業績並無出現嚴重偏離。我們預計在可預見的未來該等估計及假設不會出現任何重大變動。

下文載列我們認為對我們編製財務報表至關重要的會計政策、判斷及估計。有關我們的重大會計政策資料、判斷及估計（對理解我們的財務狀況及經營業績具有重大意義）的進一步詳情，載於本文件附錄一會計師報告附註2及3。

### 收入

本集團將在其日常業務過程中提供服務或銷售商品產生的收入分類為收入。

收入在服務或商品的控制權轉移予客戶時確認，其金額為本集團預期將有權收取之承諾對價，且不包括代表第三方收取的有關金額。具體而言，收入不包括增值稅，且扣減任何貿易折扣及銷售返利。

當有另一方涉及向客戶提供服務或商品時，本集團釐定其承諾性質是否屬自行提供特定服務或商品（即本集團為主要責任人）或安排由另一方提供該等服務或商品（即本集團為代理人）的履約責任。該釐定是通過識別合約中向客戶承諾的各項特定服務或商品，並評估在將特定服務或商品轉移予客戶前該實體是否獲得對特定服務或商品的控制權而作出。

倘本集團控制將由另一方提供的特定服務的權利，使本集團能夠主導該方代表本集團提供服務，或從另一方獲得商品的控制權並將其轉移予客戶，則本集團為主要責任人。



---

## 財務資料

---

倘我們的履約責任為安排另一方提供特定服務或商品，則我們為代理人。在此情況下，在將服務或商品轉移予客戶之前，本集團並不控制另一方提供的特定服務或商品。倘本集團作為代理人行事，其按淨額基準確認其預期有權收取的任何費用或佣金的收入，該金額為實體向其他各方支付後保留的對價淨額。

本集團收入確認政策的進一步詳情如下：

### 出行服務業務

#### 網約車服務

本集團通過自有出行服務平台及其乘客可選擇向我們下達訂單的合作第三方出行服務平台，委聘註冊司機為乘客提供網約車服務。請參閱「業務－訪問我們的平台」。由於本集團控制提供予乘客的服務，本集團已確定本集團為該等網約車服務的主要責任人並將乘客視為其客戶。其中，本集團在向乘客提供承諾服務前擁有控制權，因其有接受及拒絕乘客訂單的酌情權；本集團能指派及主導我們的註冊司機代表本集團提供服務；本集團規定註冊司機在提供服務時須遵守的服務標準及規則；本集團根據該等標準及規則定期評估其註冊司機的表現；本集團可分別自行確定服務價格及對註冊司機的收費；根據中國相關法規及服務協議，本集團為主要負責履行服務的一方。

於完成出行服務後，本集團就預期有權收取的出行服務費金額按總額基準確認收入。第三方出行服務平台（其乘客通過該平台向我們下訂單）的服務成本確認為收入成本。

本集團亦提供服務，以幫助第三方網約車服務提供商匹配自有出行服務平台所接收到的乘車訂單。在此情況下，我們的乘客可以選擇向合作的第三方平台下單。請參閱「業務－出行服務－網約車」。由於無法指派及主導第三方網約車服務提供商的司機提供出行服務，本集團已確定其作為該等服務的代理人並視第三方網約車服務提供商為客戶。本集團按自第三方網約車服務提供商收取的金額確認服務費收入。本集團於出行訂單完成後確認該等服務費收入。

---

## 財務資料

---

### *Robotaxi*服務

本集團亦作為主要責任人通過自有自動駕駛汽車Robotaxi為乘客提供網約車服務。於完成出行服務後，本集團就本集團預期有權收取的出行服務費金額按總額基準確認收入。

### *順風車*服務

本集團提供順風車服務，以幫助私家車車主通過其自有出行服務平台與乘客匹配及連接到其他順風車平台。由於本集團無法指派及主導私家車車主，本集團已確定本集團為該等服務的代理人。本集團按淨額基準確認於該等順風車服務的收入。本集團自私家車車主（本集團視其為客戶）賺取信息服務費，並於順風車行程完成後確認信息服務費。

### 獎勵

本集團向乘客及司機提供各類獎勵，包括優惠券、直接付款扣減及服務折扣。主要獎勵的會計政策如下。

#### 對客戶的獎勵

本集團將向使用網約車服務的乘客及提供順風車服務的私家車車主（視為本集團的客戶）的獎勵入賬為收入扣減，以向客戶收取的費用為限，因本集團並未以換取付款而獲得特定服務。當該等獎勵金額超過按訂單基準計算的收入時，超出部分計入收入成本。

#### 對提供網約車服務的註冊司機的獎勵

向提供網約車服務的註冊司機的獎勵確認為收入成本，因其乃本集團完成網約車服務項下履約責任的部分履約成本。

#### 本集團作為代理人時對乘客的獎勵

本集團將在幫助第三方網約車服務提供商匹配所接收到的乘車訂單的服務或順風車服務中所提供的乘客獎勵於乘客兌換時入賬為銷售及營銷開支。

## 財務資料

### 用戶推薦

乘客及司機向本集團推薦新用戶所獲得的獎勵以換取特定服務獲兌付，並計入獲客成本。本集團將該等獲客成本於產生時入賬為銷售及營銷開支。

下表載列我們於所示期間提供的獎勵金額：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
	(未經審計)		
對客戶的獎勵	265,769	370,680	513,909
對提供網約車服務的註冊司機的獎勵	132,187	112,813	142,299
本集團作為代理人時對乘客的獎勵	8,337	865	397
用戶推薦	14,121	12,343	11,033

於2021年、2022年及2023年，我們對客戶的獎勵分別為人民幣265.8百萬元、人民幣370.7百萬元及人民幣513.9百萬元，同期每筆訂單獎勵分別為人民幣5.78元、人民幣5.62元及人民幣5.28元。於整個往績記錄期間，我們向客戶提供的每筆訂單獎勵呈整體下降趨勢，主要是由於我們在提供乘客獎勵方面越來越謹慎，因為我們通過提高品牌知名度與實施地域擴張戰略取得滲透率。此外，我們於往績記錄期間加強與第三方出行服務平台的合作，使我們能夠接觸到更廣泛的客戶群，從而降低了我們的用戶獲取成本。於2021年、2022年及2023年，我們向客戶提供的獎勵分別佔同年我們網約車服務交易額的20.3%、21.1%及18.9%，總體呈下降趨勢，於2022年略有增加，主要歸因於我們地域擴張的影響。

於2021年、2022年及2023年，我們對提供網約車服務的註冊司機的獎勵分別為人民幣132.2百萬元、人民幣112.8百萬元及人民幣142.3百萬元，於同期每筆訂單的獎勵分別為人民幣2.87元、人民幣1.71元及人民幣1.46元。每筆訂單對提供網約車服務的註冊司機的獎勵自2021年起下降，主要是由於我們通過精細化營運及致力為司機提供各類協助及支持增加司機與我們之間的黏性，從而建立並維持穩定及強大的運力，使我們較少依賴獎勵來吸引及留住司機。

---

## 財務資料

---

本集團作為代理人時對乘客的獎勵主要與我們的順風車服務有關。本集團作為代理人時對乘客的獎勵由2021年的人民幣8.3百萬元減少至2022年的人民幣0.9百萬元，並減少至2023年的人民幣0.4百萬元，主要是由於我們對出行服務的戰略調整。

於2021年、2022年及2023年，我們的用戶推薦保持相對穩定，分別為人民幣14.1百萬元、人民幣12.3百萬元及人民幣11.0百萬元。

於往績記錄期間，得益於我們提供上述獎勵的策略，我們實現強勁的收入增長及業務規模的快速擴大。未來，隨著我們品牌知名度的提升及在我們經營所在市場的可觀滲透率，我們預計將保持廣泛而忠誠的乘客群及專業的運力，同時我們預計將控制獎勵的增長並減少獎勵佔收入及成本的百分比，這將有助於我們實施提高毛利率的策略並於未來實現盈利。請參閱「業務－盈利路徑」。

### 技術服務業務

於往績記錄期間，技術服務主要包括軟件開發、智慧出行解決方案及其他技術服務。當合約結果可以合理計量時，合約收入於開發過程根據實際產生的成本佔估計總成本的比例在一段時間內確認，為服務轉讓提供真實描述。

### 車隊銷售及維修業務

車隊銷售及維修業務主要包括銷售車輛及零部件以及提供維修保養服務。

#### 銷售車輛及零部件

銷售商品產生的收入於商品的控制權按各自協定的交付條款轉移時確認。

#### 維修保養服務

維修保養服務產生的收入於提供服務時確認。

### 可行權宜方法

本集團已利用國際財務報告準則第15號第63段的可行權宜方法，由於融資期為12個月或以下，故並無就重大融資部分的任何影響調整對價。

---

## 財務資料

---

本集團亦已應用可行權宜方法，不披露根據國際財務報告準則第15號第121(a)段分配至原預期期限為一年或以下合約的剩餘履約責任交易價格總額的有關資料。

本集團亦已根據國際財務報告準則第15號第94段應用可行權宜方法，並將因攤銷期為一年或以下而產生的獲客成本列為支出。

### 股份支付付款

本集團實行若干以權益結算的股份支付薪酬計劃，據此，本集團從僱員獲得服務，作為本集團權益工具的對價。

授予僱員的股份獎勵的公允價值確認為僱員成本，而股份支付付款儲備會相應增加。公允價值於授出日期計量，並計及授出股份獎勵的條款及條件。倘僱員須符合歸屬條件方可無條件享有該等股份獎勵，則計及股份獎勵將歸屬的可能性後，股份獎勵的估計公允價值總額於歸屬期內分攤。

預期將歸屬的股份獎勵數目須於歸屬期內作出審閱。除非原本僱員開支合資格確認為資產，對過往年度確認的累計公允價值作出的任何所需調整均於回顧期間的損益中扣除／計入，並對股份支付付款儲備作出相應調整。於歸屬日，確認為開支的金額會作出調整，以反映已歸屬的股份獎勵的實際數目（並對權益作出相應調整）。購股權的權益金額於資本公積中確認，直至購股權獲行使（此時有關金額計入就已發行股份而於股本中確認的金額）或購股權屆滿（此時有關金額直接轉撥至保留利潤）。受限制股份單位的權益金額於資本公積中確認，直至獎勵股份獲歸屬。

倘向僱員授出新的股份獎勵，且於授出該等新股份獎勵當日，實體將授出的新股份獎勵確定為已註銷股份獎勵的替代股份獎勵，實體須按視同對原授出股份獎勵進行修訂的方式將授出的替代股份獎勵進行會計處理。

在剩餘歸屬期內倘修訂增加了所授予權益工具的公允價值，則所授的公允價值增量計入已獲服務所確認的金額內確認。倘修訂減少所授予權益工具的公允價值，或採用了其他不利於僱員的方式，則本集團繼續按已授出權益工具（除非該等權益工具已沒收）於原授出日期公允價值計量的最低金額確認所獲服務，猶如該修訂並無發生。

---

## 財務資料

---

### 可轉換可贖回優先股

可轉換可贖回優先股產生金融負債，原因是其可於發生若干超出本集團及優先股東控制範圍的觸發事件時贖回。

於初始確認時，可轉換可贖回優先股產生的贖回負債按贖回金額的現值計量。後續贖回負債賬面值變動於損益中確認。

當可轉換可贖回優先股轉換為普通股時，金融負債的賬面值轉撥至股本及股份溢價。

### 認股權證及相關貸款

於往績記錄期間，本公司向若干投資者發行認股權證，賦予彼等認購本公司可轉換可贖回優先股的權利。就發行認股權證而言，投資者同時向本集團的子公司提供貸款。待若干特定事件完成後，本集團須向投資者償還貸款，而投資者須行使認股權證及認購本公司可轉換可贖回優先股。

於綜合財務報表中，當有足夠跡象顯示發行認股權證及相關貸款實質上構成單一金融工具時，認股權證及相關貸款合併計算並作為單一金融工具處理。認股權證及相關貸款作為單一金融工具，由於其於發生若干超出本集團及投資者控制範圍的觸發事件時贖回，故產生金融負債。於初始確認時，認股權證及相關貸款產生的贖回負債按贖回金額的現值計量。贖回金額的現值與就發行認股權證及相關貸款所收取的對價之間的差額於權益中確認。後續贖回負債賬面值的變動於損益中確認。

### 貿易及其他應收款項預期信貸虧損撥備

本集團使用撥備矩陣計算貿易及其他應收款項的預期信貸虧損。撥備矩陣初步基於本集團的歷史觀察違約率。於各報告期末，會檢查歷史觀察違約率以確定是否需要更新，並分析前瞻性估計的變動。

---

## 財務資料

---

歷史觀察違約率、預測經濟狀況及預期信貸虧損之間的相關性評估為重大估計。預期信貸虧損金額容易受到環境及預測經濟狀況變動的影響。本集團的過往信貸虧損經歷及對經濟狀況的預測亦未必能代表客戶日後的實際違約情況。

### 確認遞延稅項資產

有關稅項虧損及可扣減暫時性差額的遞延稅項資產的確認僅可以很有可能取得用於抵扣稅項虧損及可扣減暫時性差額的未來應課稅利潤為限。因此，我們須作出判斷以評估未來應課稅利潤的可能性。我們的評估會在必要時進行修訂，並在未來應課稅利潤可能使遞延稅項資產收回的情況下確認額外遞延稅項資產。

### 透過合約安排對祺宸科技的控制權評估

如附錄一所載會計師報告附註2(c)(ii)所披露，董事已確定，儘管本集團並無直接或間接擁有祺宸科技股權的法定所有權，但其通過合約安排對祺宸科技擁有控制權。然而，合約安排在向本集團提供對祺宸科技的直接控制權方面可能不如直接法定所有權有效，且中國現行法律制度的不確定性可能限制本集團執行合約安排的能力。根據中國法律顧問的意見，董事認為，根據中國法律，與祺宸科技的合約安排屬合法、有效及具約束力。因此，祺宸科技及其子公司於往績記錄期間作為控股子公司入賬。

## 財務資料

### 綜合損益表

下表載列我們於所示期間的綜合損益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	1,013,529	1,368,359	2,161,063
收入成本	<u>(1,258,646)</u>	<u>(1,514,269)</u>	<u>(2,311,508)</u>
毛損	<b>(245,117)</b>	<b>(145,910)</b>	<b>(150,445)</b>
其他收入	47,455	31,750	54,315
銷售及營銷開支	(264,667)	(231,354)	(218,895)
一般及行政開支	(99,860)	(106,772)	(154,979)
研發開支	(116,623)	(105,401)	(118,943)
貿易及其他應收款項的			
信貸虧損	(872)	(3,905)	(2,203)
其他淨虧損	<u>(3,791)</u>	<u>(47)</u>	<u>(2,703)</u>
經營虧損	<b>(683,475)</b>	<b>(561,639)</b>	<b>(593,853)</b>
財務成本	(1,152)	(2,640)	(2,615)
可轉換可贖回優先股的			
賬面值變動	–	(10,407)	(64,502)
向投資者發行的其他			
金融負債的			
賬面值變動	<u>–</u>	<u>(52,097)</u>	<u>(31,824)</u>
除稅前虧損	<b>(684,627)</b>	<b>(626,783)</b>	<b>(692,794)</b>
所得稅	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>–</u>
年內虧損	<b><u>(684,627)</u></b>	<b><u>(626,783)</u></b>	<b><u>(692,794)</u></b>



## 財務資料

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量通過消除若干項目的潛在影響，有助於對各期間及公司間的經營表現進行比較。

我們認為，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）以如同為管理層提供幫助的相同方式為投資者及其他人士了解及評估我們的經營業績提供了有用資料。然而，我們呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與其他公司所呈列相似名稱的計量未必具有可比性。將該非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況作出的分析。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回可轉換可贖回優先股的賬面值變動、向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動、以權益結算的股份支付付款及與[編纂]有關的[編纂]開支進行調整的年內淨虧損。

下表載列我們於所呈列期間的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則呈列的年內虧損的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年內虧損與經調整淨虧損 (非國際財務報告準則計量)的對賬：			
年內虧損	<u>(684,627)</u>	<u>(626,783)</u>	<u>(692,794)</u>
加：			
— 可轉換可贖回優先股的賬面值變動 <sup>(1)</sup>	—	10,407	64,502
— 向投資者發行的其他金融負債的 賬面值變動 <sup>(2)</sup>	—	52,097	31,824
— 以權益結算的股份支付付款 <sup>(3)</sup>	16,009	33,166	26,386
— [編纂] <sup>(4)</sup>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
經調整淨虧損（非國際財務報告準則 計量）	<u>(668,618)</u>	<u>(531,113)</u>	<u>(541,216)</u>

## 財務資料

附註：

- (1) 可轉換可贖回優先股的賬面值變動主要指我們根據融資協議向投資者發行的若干優先股的賬面值變動。所有可轉換可贖回優先股將因[編纂]後自動轉換為我們的股份而由金融負債重新指定為權益。
- (2) 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動主要指我們就認購可轉換可贖回優先股向若干投資者發行的認股權證及投資者提供的相關貸款的賬面值變動。
- (3) 以權益結算的股份支付付款指我們就獎勵關鍵僱員產生的非現金僱員福利開支。於任何特定期間，該等開支預期不會導致日後的現金支出。
- (4) [編纂]。

### 我們經營業績的主要組成部分說明

#### 收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自提供出行服務，包括網約車服務及其他。我們亦自(i)技術服務及(ii)車隊銷售及維修產生收入。於往績記錄期間，我們的所有收入均來自中國。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入金額明細及佔我們總收入的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
出行服務	1,012,464	99.9	1,249,768	91.3	1,814,133	84.0
— 網約車服務	1,005,188	99.2	1,244,956	91.0	1,812,133	83.9
— 其他 <sup>(1)</sup>	7,276	0.7	4,812	0.3	2,000	0.1
技術服務	1,065	0.1	-	-	26,545	1.2
車隊銷售及維修	-	-	118,591	8.7	320,385	14.8
總計	<u>1,013,529</u>	<u>100.0</u>	<u>1,368,359</u>	<u>100.0</u>	<u>2,161,063</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他主要包括(i) Robotaxi服務、(ii)順風車服務及(iii)營銷及推廣服務。

---

## 財務資料

---

### 出行服務

我們的出行服務主要包括網約車服務，其於往績記錄期間對我們的收入貢獻最大。網約車服務的收入主要來自我們向使用網約車服務的乘客收取的乘車費。於往績記錄期間，網約車服務收入增加主要是由於我們的網約車交易額大幅增加，而這主要是由於我們忠實且不斷擴大的乘客群以及訂單量的增加。

於2021年至2022年，我們的月活躍乘客數量及訂單量增加，主要是由於(i)由於我們致力於實施地域擴張戰略，我們的業務規模隨著地理覆蓋範圍的擴大及現有市場滲透率的提高而擴大、(ii)我們的優質服務及提升的品牌知名度及(iii)我們開展各種推廣及營銷活動，以鼓勵與現有及新乘客的互動。

自2022年至2023年，我們錄得訂單量增長，尤其於第三方出行服務平台的訂單數由2022年的18.7百萬單增加至2023年的57.0百萬單，乃由於(i)第三方出行服務平台與我們之間的互惠關係，據此，第三方出行服務平台更願意將更多訂單分配給擁有合格及合規服務車隊的服務供應商，使彼等能夠實現更高的接起率並增強其乘客體驗，而我們受益於額外的訂單量及交易額，這可擴大我們的品牌知名度，並為我們的司機提供更多訂單及更高收入，尤其是在我們努力提高我們業務的城市。因此，我們與第三方出行服務平台一直致力於深化合作，以履行該模式下產生的更多訂單；及(ii)我們於往績記錄期間(尤其是自2022年下半年起)我們獲准得到更多與該等平台相關的用戶流量合作的第三方出行服務平台數目增加，導致第三方出行服務平台的訂單數量大幅增加。根據弗若斯特沙利文的資料，有關增長與近年的趨勢一致，即網約車服務提供商通過履行透過其他平台下達的訂單而與各方更緊密地合作。此外，第三方出行服務平台傾向於優先考慮與合規記錄更好且運力更勝一籌的服務提供商合作。

截至2023年12月31日，我們已與二十個第三方出行服務平台建立互惠互利合作。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們專注於運營的聚焦城市數量分別為五個、七個及九個(其中大部分位於大灣區)。受益於上述措施，我們能夠維持忠實用戶群。

---

## 財務資料

---

我們的其他出行服務主要包括(i) Robotaxi服務、(ii)順風車服務及(iii)營銷及推廣服務。我們於2020年擴張推出順風車服務並於2022年開始將Robotaxi運營商業化。我們的推廣及營銷服務主要專注於向廣告商提供移動應用程序及微信小程序的線上廣告服務。於往績記錄期間，其他出行服務的收入主要來自於2021年完成的推廣及營銷項目。因此，於2021年、2022年及2023年，其他出行服務的收入分別為人民幣7.3百萬元、人民幣4.8百萬元及人民幣2.0百萬元，分別佔我們同期總收入的0.7%、0.3%及0.1%。

### 技術服務

我們的技術服務分為(i)人工智能數據及模型解決方案、(ii)高精地圖及(iii)其他技術服務(主要包括智能交通解決方案)。於2021年、2022年及2023年，技術服務的收入分別為人民幣1.1百萬元、零及人民幣26.5百萬元。於往績記錄期間，我們的技術服務收入出現波動，主要是由於(i)我們於2021年及2022年的技術服務運營戰略集中於研發，以加強技術能力及競爭實力；(ii)提供技術服務以項目為基礎並受客戶需求驅動；及(iii)於2023年，我們開始加大技術服務的銷售及營銷力度。我們在提供網約車服務方面積累了技術和分析能力，我們認為這有助於滿足自動駕駛解決方案供應商在研發和測試過程中的需求。於往績記錄期間，由於技術服務尚處於早期階段，我們並無從該業務產生大量收入。我們主要向中國領先的自動駕駛解決方案供應商推薦我們的技術服務，以加深與彼等的合作。隨著我們出行服務業務的快速增長，我們相信我們的技術能力將使我們能夠發展及擴大我們在該業務領域的影響力，從而在本分部下獲得更多合約。截至最後實際可行日期，我們已獲得合約總值為人民幣57.9百萬元的技術服務合約。

### 車隊銷售及維修

我們於2022年4月開始提供車隊銷售及維修，我們的收入主要來自車輛銷售及向使用我們在本分部下提供的保養及維修服務的司機收取的服務費。於2021年、2022年及2023年，車隊銷售及維修的收入分別為零、人民幣118.6百萬元及人民幣320.4百萬元，分別佔該等期間總收入的零、8.7%及14.8%，主要由於我們於2022年4月方才開展車隊銷售及維修，並於2023年實現快速增長。

## 財務資料

### 收入成本

我們的收入成本主要包括(i)司機服務費(主要指就完成訂單而向司機提供的司機收入及獎勵)、(ii)汽車租賃成本、(iii)支付予運力加盟商的管理費(主要指我們就運力加盟商提供的司管服務向其支付的費用)、(iv) IT服務費(主要指就數據存儲及服務器的運營及維護向提供商支付的服務費)、(v)技術服務成本、(vi)付款處理成本、(vii)第三方出行服務平台的服務成本、(viii)順風車服務司機獎勵、(ix)折舊及攤銷及(x)汽車服務站的成本(主要包括與車隊銷售及維修相關的車輛採購成本)。下表載列我們於所示期間按性質劃分的收入成本明細及佔我們總收入成本的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
司機服務費	1,177,283	93.5	1,289,603	85.2	1,794,833	77.6
汽車租賃成本	588	0.0	144	0.0	30	0.0
支付予運力加盟商的管理費	38,441	3.1	40,466	2.7	38,455	1.7
IT服務費	15,834	1.3	30,757	2.0	37,150	1.6
技術服務成本	938	0.1	-	-	21,880	1.0
付款處理成本	6,102	0.5	6,176	0.4	10,205	0.4
第三方出行服務平台的 服務成本	6,910	0.5	26,894	1.8	95,517	4.1
順風車服務司機獎勵	6,534	0.5	-	-	-	-
折舊及攤銷	3,859	0.3	6,661	0.4	6,059	0.3
汽車服務站的成本	-	-	112,393	7.4	306,389	13.3
其他	2,157	0.2	1,175	0.1	990	0.0
<b>總計</b>	<b>1,258,646</b>	<b>100.0</b>	<b>1,514,269</b>	<b>100.0</b>	<b>2,311,508</b>	<b>100.0</b>

於往績記錄期間，我們收入成本的最大組成部分為司機服務費。於往績記錄期間，司機服務費增加，這與我們業務規模的擴大相符。司機服務費佔收入成本的百分比由2021年的93.5%下降至2022年的85.2%，並進一步下降至2023年的77.6%，主要是由於(i)由於司機黏性增強，提供予司機的激勵減少，此乃由於(a)我們充裕的訂單資源及先進的匹配演算法帶來穩定收入及(b)車隊銷售及維修提供的一系列車輛購買、維護及維修服務，幫助彼等優化成本結構並增強彼等對我們平台的信任；及(ii)於2022年開始車隊銷售及維修後車輛採購成本增加，導致各期間汽車服務站的成本絕對金額及佔收入成本的百分比增加。

## 財務資料

於2021年、2022年及2023年，我們錄得少量汽車租賃成本，主要與我們提供予企業客戶的其他汽車租賃服務有關。截至最後實際可行日期，我們已終止提供有關汽車租賃服務。

於往績記錄期間支付予運力加盟商的管理費佔我們總收入成本的百分比有所下降，主要是由於我們運力加盟商的成本管理及運營效率有所改善。我們支付予運力加盟商平均管理費率於2021年及2022年保持穩定在3.5%，並其後減少至2023年的2.4%。請參閱「業務－與行業夥伴的關係－運力加盟商」。為提高我們的運營效率，同時擴大我們的出行服務業務規模，我們開發了自有車輛和司管系統，並免費提供給我們的運力加盟商。此外，我們不時為運力加盟商提供培訓，協助彼等提高運營效率。再者，所提供的車輛銷售及維保服務等車隊銷售及維修幫助我們的運力加盟商降低成本。憑藉我們獨特的行業資源以及與汽車製造商（包括廣汽集團）的密切關係，我們為我們的運力加盟商及司機提供汽車集中採購。我們整合運力加盟商及司機的需求，直接與汽車製造商協商集體交易，有關交易通常按現行市場價格優惠定價。我們向運力加盟商及部分個人車主提供標準化保養及維修服務以及配套服務，例如洗車及電動汽車充電。請參閱「業務－我們的服務產品矩陣－車隊銷售及維修」。

IT服務費主要指就數據存儲及服務器的運營及維護向提供商支付的服務費。IT服務費由2021年的人民幣15.8百萬元增加至2022年的人民幣30.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣37.2百萬元，主要用於擴大我們的業務規模。

技術服務成本指提供技術服務的成本。技術服務成本於往績記錄期間波動，與技術服務收入的波動一致。

付款處理成本主要指第三方支付處理商就以下事項向我們收取的服務費：(i)個人乘客通過我們的平台（包括移動應用程序及微信小程序）下達的訂單及(ii)通過我們同意承擔付款處理成本的第三方出行服務平台下達的訂單。對於通過與我們並無訂立有關協議的第三方出行服務平台下達的訂單，我們不承擔付款處理成本。付款處理成本通常根據付款金額乘以第三方支付處理商收取的費率釐定。於往績記錄期間的各年度，第三方支付處理商收取的費率均保持在0.6%。於2022年，我們出行服務的收入由2021年的人民幣1,012.5百萬元增加23.4%至2022年的人民幣1,249.8百萬元，而付款處理成本保持相對穩定，於2021年及2022年分別為人民幣6.1百萬元及人民幣6.2百萬元，主要是由於以下原因：(i)通過我們不承擔付款處理成本的第三方出行服務平台下達的網約車服務訂單產生的收入由2021年的人民幣50.4百萬元增加至2022年的人民幣228.9百萬元；及(ii)於2021年及2022年，應由我們承擔付款處理成本的網約車服務訂單產生的收入保持相對穩定，分別為人民幣941.2百萬元及人民幣970.7百萬元。我們出行服務

## 財務資料

的收入由2022年的人民幣1,249.8百萬元增加45.2%至2023年的人民幣1,814.1百萬元，而付款處理成本由2022年的人民幣6.2百萬元增至2023年的人民幣10.2百萬元，主要是由於應由我們承擔付款處理成本的網約車服務訂單產生的收入由2022年的人民幣970.7百萬元增加40.5%至2023年的人民幣1,363.9百萬元。

第三方出行服務平台的服務成本主要指應付我們合作的第三方出行服務平台（其乘客可向我們下單，而有關訂單由我們完成）的服務費。於往績記錄期間，這些第三方出行服務平台就這些合作關係向我們收取的費用界於乘客付費的2%至15%，與當前市價同步。我們的服務在大多數主流第三方出行服務平台直接可達。請參閱「業務－與行業夥伴的關係－第三方出行服務平台」。於往績記錄期間，第三方出行服務平台的服務成本有所增加，主要是由於通過合作的第三方出行服務平台向我們下達的訂單量增加。

順風車服務司機獎勵主要指我們向在我們的平台上提供順風車服務的司機提供的獎勵。由於我們於2020年開始順風車服務，我們錄得順風車服務司機獎勵人民幣6.5百萬元，主要是為了吸引司機在我們的平台上提供順風車服務。受惠於司機黏性提高，我們隨後減少該等獎勵。

### 毛損及毛利率

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的（毛損）／毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)
出行服務	(245,244)	(24.2)	(152,108)	(12.2)	(169,106)	(9.3)
技術服務	127	11.9	-	-	4,665	17.6
車隊銷售及維修	-	-	6,198	5.2	13,996	4.4
<b>總計</b>	<b>(245,117)</b>	<b>(24.2)</b>	<b>(145,910)</b>	<b>(10.7)</b>	<b>(150,445)</b>	<b>(7.0)</b>

(人民幣千元，百分比除外)

## 財務資料

附註：

- (1) 無法按業務子分部進一步劃分(毛損)/毛利及毛利率，主要是因為(i)按出行服務項下不同類型的服務分配若干收入成本(如IT服務費)不準確，原因是我們提供的所有三項服務分擔相同的IT服務費；及(ii)於往績記錄期間，我們的網約車服務佔我們總收入的絕大部分，而其他業務分部及子分部的毛利率對我們的整體毛利率並無重大影響。

儘管於往績記錄期間經歷了顯著增長，但我們於整個往績記錄期間產生毛損，主要是由於我們於業務發展初期階段擴大地理覆蓋範圍及獲取新用戶而產生高昂收入成本。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的毛損分別為人民幣245.1百萬元、人民幣145.9百萬元及人民幣150.4百萬元；同期，我們的毛損率分別為-24.2%、-10.7%及-7.0%。出行服務的毛損率自2021年起已改善，主要是由於(i)我們通過提高品牌知名度與實施地域擴張戰略使乘客黏性及滲透率提高，從而授出的每筆訂單乘客獎勵減少及(ii)我們持續提升運營效率。此外，技術服務及車隊銷售及維修處於業務發展的早期階段，其各自的毛利率於往績記錄期間有所波動。尤其是，我們按項目交付技術服務且該等服務的價格乃按具體情況協商，因此於往績記錄期間的毛利率各有不同。此外，我們於2022年及2023年錄得車隊銷售及維修的毛利率分別為5.2%及4.4%，主要是由於維護服務本質上通常具有較高且穩定的利潤率。

### 其他收入

我們的其他收入主要包括(i)政府補助及(ii)銀行存款利息收入。

於2021年、2022年及2023年，我們的其他收入分別為人民幣47.5百萬元、人民幣31.8百萬元及人民幣54.3百萬元。

政府補助主要指地方政府授予本集團若干子公司的現金獎勵。政府補助主要包括與我們出行服務的經濟貢獻、研發經營開支相關的補貼。政府補助由2021年的人民幣36.7百萬元減少至2022年的人民幣19.2百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣39.7百萬元。我們錄得有關波動，主要是由於(i)我們於2021年收到人民幣14.5百萬元政府專項資金，其為就我們業務發展及對地方經濟貢獻給予的一次性現金獎勵，而我們於2022年並無收到該等現金獎勵；及(ii)我們於2023年根據廣州開發區管理委員會為促進智慧出行平台企業的發展而開展的一個補貼項目取得補貼。我們預期我們將於日後繼續合資格申請類似性質的補貼。



## 財務資料

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括(i)推廣及營銷開支、(ii)員工開支及(iii)客戶服務外包開支。下表載列我們於所示期間銷售及營銷開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
推廣及營銷開支	221,602	83.8	162,393	70.1	143,980	65.8
— 廣告及地面推廣費	181,235	68.7	133,966	57.9	122,739	56.1
— 品牌推廣服務費	16,733	6.3	14,182	6.1	8,566	3.9
— 對向新乘客推薦我們的 網約車服務的用戶獎勵	14,121	5.3	12,343	5.3	11,033	5.0
— 對使用我們的順風車 服務的乘客獎勵	8,337	3.1	865	0.4	397	0.2
— 其他推廣及營銷開支	1,176	0.4	1,037	0.4	1,245	0.6
員工開支	30,950	11.7	54,485	23.6	56,164	25.7
客戶服務外包開支	6,477	2.4	8,244	3.6	10,598	4.8
其他 <sup>(1)</sup>	5,638	2.1	6,232	2.7	8,153	3.7
<b>總計</b>	<b>264,667</b>	<b>100.0</b>	<b>231,354</b>	<b>100.0</b>	<b>218,895</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括折舊及攤銷開支以及電訊開支。

我們的銷售及營銷開支佔我們收入的百分比由2021年的26.1%下降至2022年的16.9%，並進一步下降至2023年的10.1%。有關下降主要是由於(i)我們持續提高品牌知名度；(ii)我們通過地域擴張戰略實現出行服務的可持續及有效擴展；及(iii)受益於我們的優質服務，我們通過口碑吸引更多乘客。

於往績記錄期間，推廣及營銷開支佔我們銷售及營銷開支的絕大部分，主要包括(i)以績效為基礎的廣告及地面推廣產生的費用、(ii)品牌推廣服務費（主要用於提高品牌知名度的品牌營銷活動及項目）、(iii)對向新乘客推薦我們的網約車服務的用戶獎勵及(iv)對使用我們的順風車服務的乘客獎勵。於往績記錄期間，廣告及地面推廣費佔我

## 財務資料

們營銷開支的大部分。廣告及地面推廣費由2021年的人民幣181.2百萬元減少至2022年的人民幣134.0百萬元，並進一步減少至2023年的人民幣122.7百萬元，主要是由於我們在成功建立用戶群後優化我們的推廣及營銷開支。

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支主要包括(i)員工開支、(ii)折舊及攤銷、(iii)專業服務費，主要為應付我們為開展融資活動而委聘的專業人士的費用、(iv)辦公相關開支、(v)租賃及物業管理費、(vi)招聘開支、(vii)IT服務費、(viii)附加稅及(ix)其他。下表載列我們於所示期間一般及行政開支的組成部分明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
員工開支	67,584	67.6	71,762	67.2	77,506	50.0
折舊及攤銷	9,347	9.4	10,755	10.1	17,272	11.1
專業服務費	7,573	7.6	4,670	4.4	32,141	20.7
辦公相關開支	3,786	3.8	4,189	3.9	5,859	3.8
租賃及物業管理費	2,215	2.2	2,794	2.6	2,971	1.9
招聘開支	1,222	1.2	2,134	2.0	1,359	0.9
IT服務費	4,068	4.1	8,267	7.7	6,611	4.3
附加稅	2,762	2.8	767	0.7	8,212	5.3
其他 <sup>(1)</sup>	1,303	1.3	1,434	1.4	3,048	2.0
<b>總計</b>	<b>99,860</b>	<b>100.0</b>	<b>106,772</b>	<b>100.0</b>	<b>154,979</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括不可抵扣進項增值稅及網絡租賃費。

於2021年、2022年及2023年，我們的一般及行政開支分別為人民幣99.9百萬元、人民幣106.8百萬元及人民幣155.0百萬元，分別佔同期總收入的9.9%、7.8%及7.2%。於2021年至2023年，我們的一般及行政開支佔收入的百分比有所下降，主要是由於業務擴張帶來的規模經濟效益以及我們努力提高運營效率。

## 財務資料

### 研發開支

我們的研發開支主要包括(i)研發人員的員工開支、(ii)研發外包開支、(iii)折舊及攤銷、(iv)Robotaxi自動駕駛安全員服務費用，及(v)其他。下表載列我們於所示期間研發開支組成部分的明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
員工開支	41,884	35.9	68,553	65.0	77,760	65.4
研發外包開支	73,442	63.0	34,758	33.0	24,811	20.9
折舊及攤銷開支	1,092	0.9	1,534	1.5	9,270	7.8
Robotaxi自動駕駛 安全員服務費用	—	—	—	—	5,850	4.9
其他 <sup>(1)</sup>	205	0.2	556	0.5	1,252	1.0
<b>總計</b>	<b>116,623</b>	<b>100.0</b>	<b>105,401</b>	<b>100.0</b>	<b>118,943</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括Robotaxi自動駕駛相關收費及保險費以及辦公室相關開支。

於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣116.6百萬元、人民幣105.4百萬元及人民幣118.9百萬元，分別佔我們同期收入的11.5%、7.7%及5.5%。我們於2021年錄得相對較高的研發開支，主要是由於我們為升級移動應用程序、開發開放平台以授權訪問第三方平台及開發智能操作系統而增加研發活動，於該年產生較高的研發外包開支，作為對內部研發力量的補充。外包研發服務使我們自有研發團隊能夠專注於開發及優化我們的專有核心技術。有關我們於往績記錄期間的研發活動詳情，請參閱「業務－我們的服務產品矩陣－出行服務－Robotaxi」及「業務－我們的服務產品矩陣－車隊銷售及維修」。

### 貿易及其他應收款項的信貸虧損

貿易及其他應收款項的信貸虧損指貿易及其他應收款項的減值撥備。於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得貿易及其他應收款項的信貸虧損人民幣0.9百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣2.2百萬元。

## 財務資料

### 其他淨虧損

我們的其他淨虧損主要包括(i)出售物業、廠房及設備的淨虧損、(ii)匯兌虧損、(iii)罰款開支、(iv)賠償收入及(v)其他。

下表載列所示期間其他淨虧損明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
出售物業、廠房及設備 的淨虧損	(3,324)	–	–
匯兌虧損	–	–	(3,413)
罰款開支	(821)	(775)	(1,133)
賠償收入	83	298	112
其他	271	430	1,731
<b>總計</b>	<b>(3,791)</b>	<b>(47)</b>	<b>(2,703)</b>

罰款開支主要指我們為在我們平台上服務的未獲得許可的車輛及司機支付的過往行政罰款。於2021年、2022年及2023年，罰款開支較為穩定，分別為人民幣0.8百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣1.1百萬元。

賠償收入主要指(i)司機因違反與我們訂立的服務協議所載行為準則及我們的政策而作出的賠償；(ii)與若干用戶不誠實使用我們的網約車服務有關的訴訟賠償。於往績記錄期間，司機違反與我們訂立的服務協議所載行為準則及我們政策的行為主要包括(i)虛構訂單騙取非法獎勵；(ii)無合理理由取消向其分派的訂單；(iii)蓄意且嚴重偏離規劃路線；及(iv)與乘客發生嚴重衝突且態度惡劣。此外，於往績記錄期間，部分用戶在我們的平台上惡意註冊虛假賬戶。該等用戶通過其虛假賬戶為其他乘客下達訂單並向其收取行程費用，但並不向我們作出付款。根據弗若斯特沙利文的資料，該等非法行為在業內並非特例。我們通過常規內部控制措施識別該等虛假賬戶，並通過和解或法院判決獲得有關賠償。賠償收入由2021年的人民幣0.1百萬元增加至2022年的人民幣0.3百萬元並進一步減少至2023年的人民幣0.1百萬元，主要是由於(i)於2022年，我們通過和解或法院判決獲得與上述用戶不誠實使用我們的網約車服務有關的賠償；(ii)我們於2023年並無獲得此類賠償；及(iii)我們獲得與營銷合作夥伴未能達到規定的營銷效果有關的相對有限的賠償金額。

---

## 財務資料

---

### 財務成本

我們的財務成本主要包括計息及其他借款利息以及租賃負債利息。於2021年、2022年及2023年，我們的財務成本分別為人民幣1.2百萬元、人民幣2.6百萬元及人民幣2.6百萬元。

### 可轉換可贖回優先股的賬面值變動

我們於2022年向A輪投資者發行可轉換可贖回優先股。因此，我們於2022年及2023年分別錄得可轉換可贖回優先股的賬面值變動虧損人民幣10.4百萬元及人民幣64.5百萬元。請參閱本文件附錄一會計師報告附註26。

### 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動

於2022年及2023年，我們分別錄得向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動虧損人民幣52.1百萬元及虧損人民幣31.8百萬元，主要由於向A輪投資者及B輪投資者發行的認股權證及相關貸款的贖回金額出現變動。請參閱本文件附錄一會計師報告附註27。

### 所得稅

我們須按實體就產生自或源自我們成員公司所在及經營所在稅務司法管轄區的利潤繳納所得稅。根據開曼群島的規則及規例，我們作為根據開曼群島公司法註冊成立的獲豁免有限公司，獲豁免繳納開曼群島所得稅。

我們就中國業務的所得稅乃根據與之有關的現行法例、詮釋及慣例，就年內估計應課稅利潤按適用稅率計算。我們須按法定中國企業所得稅率25%繳納稅項。

我們的香港子公司須就其於香港經營產生的應課稅收入按16.5%的稅率繳納香港利得稅。於2018年引入的利得稅兩級制規定公司所賺取的首2.0百萬元應課稅利潤將按現行稅率的一半(8.25%)徵稅，而餘下利潤將繼續按16.5%徵稅。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已根據稅務法規繳納所有相關稅項，且與相關稅務部門並無任何爭議或未解決的稅務問題。

---

## 財務資料

---

### 各期間經營業績比較

#### 截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較

##### 收入

我們的總收入由2022年的人民幣1,368.4百萬元增加57.9%至2023年的人民幣2,161.1百萬元，主要是由於(i)出行服務的收入增加及(ii)車隊銷售及維修的收入增加。

我們出行服務的收入由2022年的人民幣1,249.8百萬元增加45.2%至2023年的人民幣1,814.1百萬元，主要是由於網約車服務收入增加，由2022年的人民幣1,245.0百萬元增加45.6%至2023年的人民幣1,812.1百萬元。該增加主要是由於我們的網約車交易額由2022年的人民幣1,756.9百萬元增加至2023年的人民幣2,714.0百萬元，主要是由於(i)每筆訂單的平均交易額由2022年的人民幣26.6元增加至2023年的人民幣27.9元及(ii)訂單量由2022年的66.0百萬單增加至2023年的97.3百萬單，其中第三方出行服務平台的訂單量自2022年的18.7百萬單增加至2023年的57.0百萬單。我們網約車服務每筆訂單的平均交易額增加主要歸因於我們的品牌知名度提升及優質服務令我們獲得更多長途訂單的能力更強。於2022年至2023年，來自第三方出行服務平台的訂單數量有所增加，主要是由於(i)第三方出行服務平台與我們之間的互惠關係，在有關模式下，第三方出行服務平台偏向向擁有合格合規的服務車隊的服務提供商分配較多訂單，以提高接起率並改善乘客體驗，而我們亦可獲得額外訂單量和交易額，藉以提升我們的品牌知名度並為司機提供更多訂單及收入，尤其是在我們致力擴充業務的城市。因此，第三方出行服務平台與我們一直致力深化合作，以完成在該模式下產生的更多訂單；(ii)於往績記錄期間(尤其是自2022年下半年起)我們獲准得到更多與該等平台相關的用戶流量，我們合作的第三方出行服務平台數目有所增加，導致第三方出行服務平台的訂單數量大幅增加。

我們車隊銷售及維修的收入由2022年的人民幣118.6百萬元增加至2023年的人民幣320.4百萬元，原因為我們於2022年4月才開始車隊銷售及維修，並於2023年實現快速增長。於2022年及2023年，我們技術服務的收入分別為零及人民幣26.5百萬元，主要由於我們於2022年的技術服務運營戰略集中於研發，以加強技術能力及競爭實力，而於2023年，我們已開始加大技術服務的銷售及營銷力度。

---

## 財務資料

---

### 收入成本

我們的收入成本由2022年的人民幣1,514.3百萬元增加52.6%至2023年的人民幣2,311.5百萬元，主要是由於(i)司機服務費增加，與我們的網約車業務增長一致；(ii)汽車服務站的成本增加，原因為與我們車隊銷售及維修相關的車輛採購成本增加；及(iii)第三方出行服務成本增加，乃由於通過我們合作的第三方出行服務平台向我們下達的訂單量增加導致應付予我們合作的第三方出行服務平台的服務費增加。

### 毛損及毛利率

我們的毛損由2022年的人民幣145.9百萬元增加3.1%至2023年的人民幣150.4百萬元，而我們的毛利率則由2022年的-10.7%改善至2023年的-7.0%。儘管中國出行市場競爭加劇，我們的毛利率仍實現進一步改善，主要是由於(i)車隊銷售及維修以及技術服務的收入有所增長，其中毛利率本質上高於網約車業務；及(ii)我們出行服務的毛損率有所改善，主要是由於(a)我們向客戶提供的每筆訂單獎勵由2022年的人民幣5.62元下降至2023年的人民幣5.28元，乃由於我們在有效提高滲透率後採取更加審慎的客戶獎勵政策；(b)每筆訂單對司機的獎勵由2022年的人民幣1.71元下降至2023年的人民幣1.46元，歸因於我們的車隊銷售及維修為司機提供一系列購車、保養及維修服務，幫助彼等優化成本結構並鞏固彼等對我們平台的信任，且用戶流量增加導致訂單量增加，確保訂單產生的收入足以滿足司機的收入預期，從而消除對司機額外激勵的必要性；及(c)我們向運力加盟商支付的單均管理費由2022年的人民幣0.61元下降至2023年的人民幣0.40元，歸因於我們免費為運力加盟商提供的專有車輛及司機管理系統的訪問權限以及為我們運力加盟商提供的培訓，提高彼等的效率並加強成本管理。

### 其他收入

於2022年及2023年，我們的其他收入分別為人民幣31.8百萬元及人民幣54.3百萬元。

### 銷售及營銷開支

由於我們致力於實施地域擴張戰略帶來了更高的品牌知名度，我們的銷售及營銷開支有所減少，於2022年及2023年分別為人民幣231.4百萬元及人民幣218.9百萬元，同期收入實現穩定增長。

---

## 財務資料

---

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2022年的人民幣106.8百萬元增加45.1%至2023年的人民幣155.0百萬元，主要是由於(i)我們因[編纂]產生的專業服務費增加、(ii)員工開支增加，主要是由於行政人員人數增加及薪酬水平提高及(iii)由於網約車服務的增值稅稅率由2022年的免徵增值稅改為2023年的3%，導致按增值稅款徵收的附加稅增加。

### 研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣105.4百萬元增加12.8%至2023年的人民幣118.9百萬元，主要是由於(i)我們為提升研發能力而招聘新的研發人員，從而使員工開支增加及(ii)與我們於2023年購買的Robotaxi車輛及相關軟件有關的折舊及攤銷開支增加人民幣7.4百萬元及研發活動引致Robotaxi自動駕駛安全員服務費用增加人民幣5.9百萬元。

### 貿易及其他應收款項的信貸虧損

我們的貿易及其他應收款項信貸虧損由2022年的人民幣3.9百萬元減少至2023年的人民幣2.2百萬元，主要是由於(i)2023年貿易應收款項較2022年增加40.6%，大幅低於2022年貿易應收款項相比2021年的141.2%增幅，及(ii)2023年預付款項、按金及其他應收款項較2022年增加16.5%，大幅低於2022年預付款項、按金及其他應收款項相比2021年的474.0%增幅。請參閱「若干主要資產負債表項目的討論－貿易應收款項」及「預付款項、按金及其他應收款項」。

### 其他淨虧損

我們的其他淨虧損由2022年的人民幣0.05百萬元增加至2023年的人民幣2.7百萬元，主要由於2023年1月美元存款兌換為人民幣引致美元兌人民幣貶值，故我們於2023年錄得匯兌虧損人民幣3.4百萬元。

### 財務成本

於2022年及2023年，我們的財務成本保持相對穩定，分別為人民幣2.6百萬元及人民幣2.6百萬元。



---

## 財務資料

---

### 可轉換可贖回優先股的賬面值變動

於2022年及2023年，我們因可轉換可贖回優先股的賬面值變動分別錄得虧損人民幣10.4百萬元及虧損人民幣64.5百萬元，主要是由於我們向A輪投資者發行的可轉換可贖回優先股的贖回金額變動。請參閱本文件附錄一會計師報告附註26。

### 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動

於2022年及2023年，我們因向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動而分別錄得虧損人民幣52.1百萬元及虧損人民幣31.8百萬元，主要是由於向A輪投資者及B輪投資者發行的認股權證及相關貸款的贖回金額變動。請參閱本文件附錄一會計師報告附註27。

### 年內虧損

由於上述原因，我們的淨虧損由2022年的人民幣626.8百萬元增加10.5%至2023年的人民幣692.8百萬元。

### 截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較

#### 收入

我們的總收入由2021年的人民幣1,013.5百萬元增加35.0%至2022年的人民幣1,368.4百萬元，主要是由於出行服務的收入增加，其次是我們於2022年開始提供的車隊銷售及維修的收入。

我們出行服務的收入由2021年的人民幣1,012.5百萬元增加23.4%至2022年的人民幣1,249.8百萬元，主要是由於網約車服務收入由2021年的人民幣1,005.2百萬元增加23.9%至2022年的人民幣1,245.0百萬元。該增加主要是由於我們的網約車交易額由2021年的人民幣1,310.5百萬元增加至2022年的人民幣1,756.9百萬元，主要是由於(i)我們的乘客群擴大，我們網約車服務的月均活躍乘客由2021年的980.0千名增加至2022年的1,160.7千名及(ii)我們網約車服務的訂單量由2021年的46.0百萬單增加至2022年的66.0百萬單。我們實現乘客群擴大及網約車服務訂單量增加主要是由於(i)我們擴大地理覆蓋範圍，聚焦城市由2021年的五個增加至2022年的七個、(ii)我們不斷提高服務質量及品牌知名度及(iii)得益於我們的地域擴張戰略，我們不斷提高已建立業務的現有市場的滲透率，實現更高的乘客黏性。儘管2022年受到COVID-19疫情的影響，我們的出行服務收入仍錄得增長，但與2021年相比，2022年的增長速度較慢。

---

## 財務資料

---

我們於2022年4月開始提供車隊銷售及維修。車隊銷售及維修於2022年的收入為人民幣118.6百萬元。我們的技術服務於2021年及2022年的收入分別為人民幣1.1百萬元及零。於2021年及2022年，我們技術服務的收入分別為人民幣1.1百萬元及零。請參閱「— 我們經營業績的主要組成部分說明 — 收入」。

### 收入成本

我們的收入成本由2021年的人民幣1,258.6百萬元增加20.3%至2022年的人民幣1,514.3百萬元，主要是由於(i)我們於2022年錄得汽車服務站的成本人民幣112.4百萬元，其包括我們於同年開始提供車隊銷售及維修後的車輛採購成本及(ii)司機服務費增加，原因是我們的網約車服務訂單量及網約車交易額隨著我們的業務擴張而增加。

### 毛損及毛利率

我們的毛損由2021年的人民幣245.1百萬元減少40.5%至2022年的人民幣145.9百萬元，我們的毛利率由2021年的-24.2%改善至2022年的-10.7%，主要是由於(i)我們向客戶提供的每筆訂單獎勵由2021年的人民幣5.78元減少至2022年的人民幣5.62元，歸因於我們在有效提高客戶黏性及滲透率以及2022年COVID-19反彈後實施更為審慎的客戶獎勵政策；(ii)每筆訂單對司機的獎勵自2021年的人民幣2.87元減少至2022年的人民幣1.71元，歸功於我們的車隊銷售及維修幫助司機優化成本結構並增加用戶流量，確保滿足司機的收入預期；及(iii)我們向運力加盟商支付的平均每筆訂單管理費自2021年的人民幣0.84元下降至2022年的人民幣0.61元，歸功於我們的專有車輛及司機管理系統以及培訓，提高運力加盟商的效率及成本管理。

### 其他收入

我們的其他收入由2021年的人民幣47.5百萬元減少33.1%至2022年的人民幣31.8百萬元，主要是由於政府補助減少。我們於2021年獲得促進經濟發展的大額政府專項資金，該款項為就我們業務發展及對地方經濟的貢獻給予的一次性現金獎勵。我們於2022年並無收到該等現金獎勵。政府補助減少部分被銀行存款利息收入增加所抵銷，而銀行存款利息收入增加主要是由於我們的融資活動帶來的現金結餘增加。

### 銷售及營銷開支

我們力爭於2022年實現收入增長35.0%，同時將銷售及營銷開支由2021年的人民幣264.7百萬元減少12.6%至2022年的人民幣231.4百萬元，此乃受益於(i)我們的品牌知名度提高及我們在現有及新市場持續實施地域擴張戰略，乘客獲取更有效及(ii)我們提升服務及旅途體驗，擁有忠實乘客群且客戶黏性提高。

---

## 財務資料

---

### 一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2021年的人民幣99.9百萬元增加6.9%至2022年的人民幣106.8百萬元，主要是由於(i)為支持我們經擴大的業務規模而增加的IT服務費及(ii)員工開支的增加，主要是由於(a)隨著業務擴張，行政人員人數增加及(b)支付予行政人員的以權益結算的股份支付付款增加。

### 研發開支

我們的研發開支保持相對穩定，於2021年及2022年分別為人民幣116.6百萬元及人民幣105.4百萬元。我們於2021年就研發活動產生更多外包開支，而於2022年並無產生有關外包開支；有關減少被員工開支增加所抵銷，主要是由於我們擴大研發團隊，表明我們持續開發關鍵專有技術的努力。

### 貿易及其他應收款項的信貸虧損

我們的貿易及其他應收款項的信貸虧損由2021年的人民幣0.9百萬元增加347.8%至2022年的人民幣3.9百萬元，主要是由於貿易應收款項增加，主要歸因於(i)我們順風車服務規模擴大及(ii)於2022年開始提供車隊銷售及維修，我們據此向相關客戶授出部分信貸期。

### 其他淨虧損

我們於2021年錄得其他淨虧損人民幣3.8百萬元，原因是我們於2021年提前終止一棟辦公樓的租約。我們於2022年並無作出類似出售。

### 財務成本

我們的財務成本由2021年的人民幣1.2百萬元增加129.2%至2022年的人民幣2.6百萬元，主要是由於為補充營運所需的營運資金而增加銀行借款，使得銀行貸款及其他借款利息增加。

### 可轉換可贖回優先股的賬面值變動

我們於2022年因可轉換可贖回優先股的賬面值變動錄得虧損人民幣10.4百萬元，該等股份於2022年發行予數名投資者。請參閱本文件附錄一會計師報告附註26。

### 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動

我們於2022年因向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動錄得虧損人民幣52.1百萬元，其與認股權證及相關貸款有關。請參閱本文件附錄一會計師報告附註27。

## 財務資料

### 年內虧損

由於上述原因，我們的淨虧損由2021年的人民幣684.6百萬元減少8.4%至2022年的人民幣626.8百萬元。

### 若干主要資產負債表項目的討論

#### 流動淨負債

下表載列我們截至所示日期的流動資產及負債：

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	4月30日
		(人民幣千元)		(未經審計)
<b>流動資產</b>				
存貨	–	7,142	18,311	2,037
貿易應收款項	5,913	14,261	20,044	24,464
預付款項、按金及其他應收款項	18,620	106,876	124,549	176,694
受限制現金	18,725	987	–	–
現金及現金等價物	86,981	553,666	612,858	423,894
<b>流動總資產</b>	<b>130,239</b>	<b>682,932</b>	<b>775,762</b>	<b>627,089</b>
<b>流動負債</b>				
貿易應付款項及應付票據	52,845	58,070	78,168	68,618
應計費用及其他應付款項	232,139	424,400	153,043	173,531
貸款及借款	10,000	23,011	14,033	25,104
合約負債	1,292	2,140	2,837	2,335
租賃負債	9,854	11,535	31,007	7,578
可轉換可贖回優先股	–	247,973	1,161,283	2,101,867
向投資者發行的其他金融負債	–	726,813	888,913	–
<b>流動總負債</b>	<b>306,130</b>	<b>1,493,942</b>	<b>2,329,284</b>	<b>2,379,033</b>
<b>流動淨負債</b>	<b>(175,891)</b>	<b>(811,010)</b>	<b>(1,553,522)</b>	<b>(1,751,944)</b>
<b>淨負債</b>	<b>(151,738)</b>	<b>(749,640)</b>	<b>(1,430,164)</b>	<b>(1,623,622)</b>

## 財務資料

我們的流動淨負債由截至2023年12月31日的人民幣1,553.5百萬元增加至截至2024年4月30日的人民幣1,751.9百萬元，主要是由於現金及現金等價物減少人民幣189.0百萬元，主要與我們業務擴張導致的經營活動所用現金淨額有關。

我們的流動淨負債由截至2022年12月31日的人民幣811.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,553.5百萬元，主要是由於(i)繼A輪投資者行使A輪認股權證以認購本公司A輪優先股後，可轉換可贖回優先股增加人民幣913.3百萬元，主要與(a)額外發行A輪優先股及(b)向A輪投資者發行的其他金融負債轉換為可轉換可贖回優先股有關及(ii)向投資者發行的其他金融負債增加人民幣162.1百萬元(乃由於我們向投資者發行就本公司B輪優先股的額外認股權證及相關貸款，以及在A輪投資者行使A輪認股權證後將向投資者發行的其他金融負債轉換為可轉換可贖回優先股的淨影響)，部分被(i)現金及現金等價物增加人民幣59.2百萬元(主要是由於2023年完成A輪融資及B輪融資)及(ii)應計費用及其他應付款項減少人民幣271.4百萬元(主要是由於投資者預付款由2022年的人民幣249.9百萬元減少至2023年的零，乃由於2023年完成B輪融資)所抵銷。

我們的流動淨負債由截至2021年12月31日的人民幣175.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣811.0百萬元，主要是由於(i)向投資者發行的其他金融負債增加人民幣726.8百萬元，歸因於我們就本公司A輪優先股向若干投資者發行的認股權證及相關貸款、(ii)可轉換可贖回優先股增加人民幣248.0百萬元及(iii)應計費用及其他應付款項增加人民幣192.3百萬元，主要是由於B輪投資者預付款項增加，部分被(i)現金及現金等價物增加人民幣466.7百萬元及(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣88.3百萬元所抵銷。

我們的淨負債由截至2021年12月31日的人民幣151.7百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣749.6百萬元，主要是由於2022年的虧損人民幣626.8百萬元，部分被(i)以權益結算的股份支付交易人民幣33.2百萬元及(ii)股東豁免支付開支及成本人民幣1.4百萬元所抵銷。我們的淨負債由截至2022年12月31日的人民幣749.6百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,430.2百萬元，主要是由於2023年的虧損人民幣692.8百萬元，部分被(i)以權益結算的股份支付交易人民幣26.4百萬元、(ii)視作投資者出資人民幣12.5百萬元及(iii)股東豁免支付開支及成本人民幣2.6百萬元所抵銷。往績記錄期間股東豁免支付開支及成本指一名股東在我們的業務發展早期為支持我們而豁免支付營銷及推廣開支以及平台服務成本。請參閱本文件附錄一會計師報告附註20(e)。截至最後實際可行日期，我們與該股東並無任何其他類似安排。然而，未來我們可能與其商討及達成其他類似性質的合作。

## 財務資料

截至2023年12月31日，我們錄得淨負債人民幣1,430.2百萬元，主要歸因於截至2023年12月31日的可轉換可贖回優先股人民幣1,161.3百萬元及向投資者發行的其他金融負債人民幣888.9百萬元。截至最後實際可行日期，就B輪認股權證向投資者發行的所有其他金融負債已在B輪認股權證行使後轉換為可轉換可贖回優先股。我們預期可轉換可贖回優先股賬面值的持續波動將影響我們直至[編纂]的財務狀況。所有可轉換可贖回優先股將因[編纂]後自動轉換為我們的股份而由金融負債重新分類為權益，因此淨負債狀況將轉為淨資產狀況。倘我們需要於[編纂]完成前對可贖回可轉換優先股及向投資者發行的其他金融負債進行重新計量，則該等可贖回可轉換優先股及向投資者發行的其他金融負債贖回金額的任何變動均可能對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，我們擬通過如下多項措施進一步改善流動淨負債狀況：

- (i) 我們計劃改善經營現金流量，減少經營活動所用淨現金。具體而言，我們計劃在實施戰略及措施的同時，鞏固營運資金及現金狀況，以便在日後扭虧為盈。此外，我們計劃與銀行保持穩定的關係，以利用銀行承兌匯票等金融工具；
- (ii) 隨著我們的業務規模不斷擴大，我們預期我們與供應商的議價能力將有所提升，且我們計劃與供應商協商更佳的信貸條款以延長付款週期。例如，我們計劃利用與廣汽工業的關係，就車隊銷售及維修的車輛採購爭取更有利的信貸條款及支付條款。此外，我們計劃與銷售及營銷服務供應商協商以獲得對我們更為有利的信貸條款及商業條款；
- (iii) 我們計劃繼續根據收到的訂單採購車輛並優化存貨水平。此外，我們在車輛交付前收取客戶付款，此舉亦改善了我們的現金狀況；及
- (iv) 我們計劃繼續實施有效的評價體系及嚴格的措施，以加強我們的貿易應收款項管理並保持穩定的貿易應收款項收回。於往績記錄期間，我們的貿易應收款項周轉天數於2021年、2022年及2023年保持穩定在三天。

## 財務資料

### 存貨

我們的存貨主要包括我們在車隊銷售及維修業務中採購以向客戶銷售的汽車。下表載列我們截至所示日期存貨的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
1至90天	–	4,740	18,289
91至180天	–	2,395	18
181至365天	–	4	4
1年以上	–	3	–
	<u>–</u>	<u>7,142</u>	<u>–</u>
<b>總計</b>	<b><u>–</u></b>	<b><u>7,142</u></b>	<b><u>18,311</u></b>

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的存貨中的人民幣17.2百萬元或93.9%已售出或已使用。根據我們的存貨管理政策，我們定期評估存貨的價值，以確定是否確認減值撥備。經考慮(i)截至2023年12月31日大部分存貨的賬齡少於90天；(ii)後續銷售或使用；(iii)我們的存貨乃根據收到的訂單採購；及(iv)存貨的成本低於可變現淨值。因此，我們於往績記錄期間並無計提撥備。

### 貿易應收款項

於往績記錄期間，我們的貿易應收款項主要涉及應收(i)行程結束後故意延遲付款的個人乘客的款項、(ii)我們出行服務項下企業用車解決方案的企業客戶的款項、(iii)我們技術服務客戶的款項及(iv)我們車隊銷售及維修業務項下維保服務的客戶的款項。下表載列截至所示日期貿易應收款項明細：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項	12,012	22,672	30,151
減：虧損準備	<u>(6,099)</u>	<u>(8,411)</u>	<u>(10,107)</u>
	<u>5,913</u>	<u>14,261</u>	<u>20,044</u>
<b>總計</b>	<b><u>5,913</u></b>	<b><u>14,261</u></b>	<b><u>20,044</u></b>

## 財務資料

我們的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣5.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣14.3百萬元，主要是由於(i) 2022年末廣州COVID-19反彈期間，我們網約車服務的企業客戶與我們延期結算及(ii)於2022年我們開始車隊銷售及維修業務項下的維保服務，為此我們向客戶授予20至30天的信貸期。我們的貿易應收款項由截至2022年12月31日的人民幣14.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣20.0百萬元，主要是由於出行服務業務的貿易應收款項增加，與網約車服務的收入增長大致上一致。

下表載列截至所示日期基於發票日期及扣除虧損撥備的貿易應收款項賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
0至30天	3,821	6,465	12,798
31至60天	1,089	2,154	4,660
61至180天	723	5,628	2,000
180天以上	280	14	586
<b>總計</b>	<b>5,913</b>	<b>14,261</b>	<b>20,044</b>

下表載列我們於所示期間貿易應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(天)		
貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	3	3	3

附註：

- (1) 按該等年度貿易應收款項的年初結餘及年末結餘的平均值除以相關年度的收入，再乘以該等年度的天數（即一個財政年度為365天）計算。

我們的貿易應收款項周轉天數於2021年、2022年及2023年保持穩定在三天。



---

## 財務資料

---

我們認為，我們已實施有效的信用評價體系及政策，據此，我們會對所有需要超過一定金額信貸的客戶進行個別信貸評估。該等評估側重於客戶的過往到期付款記錄及當前的付款能力，並考慮客戶的特定資料以及與客戶經營所在經濟環境有關的資料。就出行服務業務而言，貿易應收款項主要來自個人乘客及企業客戶。對於個人乘客，我們要求在旅程完成後立即結算。就企業客戶而言，我們通常授予30日內的信貸期。就車隊銷售及維修業務而言，我們通常要求在交付貨物前就銷售車輛預付款項，並就提供維修及保養服務授予20至30天信貸期。我們一般不會收取客戶的抵押品。

我們亦實施貿易應收款項管理政策，以監控日常業務過程中的貿易應收款項管理並加快收回貿易應收款項。例如，我們於2021年成立了風險管理團隊以加強應收款項管理，並在我們的移動應用程序中推出了快捷支付功能，使用戶可進行免密支付，從而方便並加快付款結算。我們按相等於全期預期信貸虧損的金額（使用撥備矩陣計算）計量貿易應收款項的虧損撥備。由於不同客戶分部的虧損模式不同，我們根據客戶類型分類貿易應收款項。請參閱本文件附錄一會計師報告附註31。基於上文所述，我們認為我們的貿易應收款項結餘並無任何重大可收回性問題，且已作出充足撥備。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項中的人民幣16.9百萬元或84.3%已結清。

### 預付款項、按金及其他應收款項

我們的預付款項、按金及其他應收款項主要包括：(i)主要與採購車輛、進行維保服務的車輛零部件、行車記錄儀網絡流量、技術服務（如風險管理查詢服務以及我們的辦公自動化及客戶服務系統的運營及維護服務）、推廣及廣告服務以及其他有關的預付款項。相關供應商通常要求我們就採購車輛預先支付一部分或全部款項；(ii)可收回增值稅；(iii)主要與辦公室物業租賃有關的按金；(iv)應收在線支付平台款項；及(v)應收第三方出行服務平台（代表我們收取款項）的乘車服務費款項（主要指我們通常就在合作的第三方出行服務平台下達並由我們完成的訂單向乘客收取的乘車服務費）。

## 財務資料

下表載列我們截至所示日期的預付款項、按金及其他應收款項：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
預付款項	2,417	81,461	62,869
可收回增值稅	411	6,123	12,048
按金	3,328	4,169	6,895
應收在線支付平台款項	4,542	3,616	6,415
應收第三方出行服務平台(代表 本集團收取)的乘車服務費款項	7,764	10,031	17,087
應收車輛供應商採購返利款項	–	–	17,675
其他	158	1,476	1,560
<b>總計</b>	<b>18,620</b>	<b>106,876</b>	<b>124,549</b>

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣18.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣106.9百萬元，主要是由於(i)預付款項增加，主要與我們於2022年開始提供車隊銷售及維修因而採購車輛有關。截至2022年12月31日，有641輛汽車待交付，截至同日我們已支付預付款項人民幣77.9百萬元；及(ii)可收回增值稅增加，該稅項主要指我們採購但尚未出售車輛的相關稅項抵免。

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣106.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣124.5百萬元，主要是由於應收車輛供應商的採購返利款項增加，乃由於我們的車隊銷售及維修擴大規模所致。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的預付款項、按金及其他應收款項中的人民幣81.2百萬元或65.2%已結清。

### 貿易應付款項及應付票據

我們的貿易應付款項主要包括(i)司機服務費、(ii)就司管服務應付運力加盟商的款項、(iii)汽車內飾採購成本及(iv)與技術服務有關的應付款項。於往績記錄期間，我們的應付票據主要與我們車隊銷售及維修業務項下的車輛採購有關。

## 財務資料

我們的貿易應付款項及應付票據由截至2021年12月31日的人民幣52.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣58.1百萬元。有關增加總體符合我們的收入增長。我們的貿易應付款項及應付票據由截至2022年12月31日的人民幣58.1百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣78.2百萬元，主要是由於與我們的技術服務及網約車服務相關的貿易應付款項增加，部分被應付票據的減少所抵消，而應付票據的減少乃由於我們在2022年年底結算了與我們採購的車輛有關的應付款項。

下表載列我們於所示期間的貿易應付款項及應付票據周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應付款項及應付票據			
周轉天數 <sup>(1)</sup>	11	13	11

附註：

- (1) 按該等年度貿易應付款項及應付票據的年初結餘及年末結餘的平均值除以相關年度的收入成本，再乘以該等年度的天數（即一個財政年度為365天）計算。

我們的貿易應付款項及應付票據周轉天數由2021年的11天增加至2022年的13天，主要是由於我們於2021年聘請管理司機的運力加盟商數量有所增加。我們的貿易應付款項及應付票據周轉天數由2022年的13天減少至2023年的11天，主要是由於結算與我們於2022年底採購的車輛有關的應付款項。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項及應付票據中的人民幣73.1百萬元或93.5%已結清。

### 應計費用及其他應付款項

我們的應計費用及其他應付款項主要包括(i)與推廣及營銷開支有關的應付款項、(ii)應計工資及福利、(iii)與研發開支有關的應付款項、(iv)平台用戶按金、(v)與信息技術服務開支有關的應付款項、(vi)企業客戶按金、(vii)其他應付稅項、(viii)代表終端用戶的應付款項，指我們應代乘客就通過我們的平台下達並由第三方出行服務平台完成的訂單支付的應付款項及(ix)投資者預付款項。

## 財務資料

下表載列我們截至所示日期的應計費用及其他應付款項明細：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
與推廣及營銷開支有關的應付款項	82,841	36,102	35,446
應計工資及福利	19,612	26,970	27,426
與研發開支有關的應付款項	73,165	48,253	14,976
平台用戶按金	3,146	5,404	4,833
與信息技術服務開支有關的應付款項	11,764	18,924	9,702
企業客戶按金	2,634	3,072	2,776
其他應付稅項	6,693	1,603	7,267
代表終端用戶的應付款項	9,670	17,460	10,316
投資者預付款項	–	249,924	–
與[編纂]開支有關的應付款項	–	–	10,720
其他	22,614	16,688	29,581
<b>總計</b>	<b>232,139</b>	<b>424,400</b>	<b>153,043</b>

我們的應計費用及其他應付款項由截至2021年12月31日的人民幣232.1百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣424.4百萬元，主要是由於B輪投資者預付款項增加，部分被以下項目所抵銷：(i)與推廣及營銷開支有關的應付款項減少，主要是由於我們受益於品牌知名度升高及地域擴張戰略以更具成本效益的方式獲取及挽留乘客令推廣及營銷投資減少及(ii)與研發開支有關的應付款項減少，主要是由於2022年研發外包開支減少。

我們的應計費用及其他應付款項由截至2022年12月31日的人民幣424.4百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣153.0百萬元，主要是由於(i)因於2023年完成B輪融資以及我們向B輪投資者發行認股權證，投資者預付款項由2022年的人民幣249.9百萬元減少至2023年的零；及(ii)與研發費用相關的應付款項減少，主要由於2023年我們的研發外包開支減少。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的應計費用及其他應付款項中的人民幣84.0百萬元或54.9%已結清或終止確認，包括與第三方出行服務平台、[編纂]費用、促銷及營銷費用以及員工費用相關的應計費用及其他應付款項。

---

## 財務資料

---

### 合約負債

我們的合約負債主要指來自客戶的網約車服務、車輛及零部件以及維修預付款項。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的合約負債分別為人民幣1.3百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣2.8百萬元。我們的合約負債由截至2022年12月31日的人民幣2.1百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣2.8百萬元，主要是由於我們的車隊銷售及維修業務項下的車輛銷售預付款項增加。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的合約負債中的人民幣1.0百萬元或34.0%已確認為收入。

### 物業、廠房及設備、使用權資產及無形資產

我們的物業、廠房及設備主要包括(i)辦公設備及傢俱、(ii)營運設備、(iii)租賃裝修及(iv)車輛。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的物業、廠房及設備分別為人民幣28.3百萬元、人民幣28.2百萬元及人民幣63.8百萬元。

我們的使用權資產主要包括租賃物業及車輛。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的使用權資產分別為人民幣22.2百萬元、人民幣15.2百萬元及人民幣45.4百萬元。

我們的無形資產主要包括軟件。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的無形資產分別為人民幣4.4百萬元、人民幣11.7百萬元及人民幣29.3百萬元。

董事於各報告期末評估物業、廠房及設備、使用權資產及無形資產的任何減值跡象，並於任何跡象出現時釐定可收回金額，即公平值減出售成本與其價值兩者中的較高者。根據我們的評估，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們概無就物業、廠房及設備、使用權資產及無形資產計提減值準備。

### 流動資金及資本資源

截至2023年12月31日，我們的現金及現金等價物為人民幣612.9百萬元。我們的現金主要用於為我們的營運資金需求及其他經常性開支提供資金。於往績記錄期間，我們主要通過經營活動及股權融資活動所得現金為我們的運營提供資金。於可預見未來，我們相信，我們的流動資金需求將通過經營活動所得現金流量、[編纂]淨[編纂]及不時從資本市場籌集的其他資金得到滿足。我們將密切監控我們的營運資金水平，並認真審閱未來現金流量需求及調整我們的運營及擴張計劃（倘必要），以確保我們維持充足的營運資金以支持我們的業務經營。

## 財務資料

下表載列我們於所示期間的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
除稅前虧損	(684,627)	(626,783)	(692,794)
就非現金及非經營性項目作出的調整	24,295	108,573	148,117
營運資金變動	217,356	(147,609)	(38,450)
已付所得稅	—	—	—
經營活動所用淨現金	(442,976)	(665,819)	(583,127)
投資活動所用淨現金	(10,165)	(37,608)	(27,188)
融資活動所得淨現金	4,525	1,159,160	673,006
現金及現金等價物淨(減少)/增加額	<b>(448,616)</b>	<b>455,733</b>	<b>62,691</b>
年初現金及現金等價物	535,597	86,981	553,666
匯率變動對所持現金的影響	—	10,952	(3,499)
年末現金及現金等價物	<b>86,981</b>	<b>553,666</b>	<b>612,858</b>

### 經營活動所用淨現金

於2023年，我們的經營活動所用淨現金為人民幣583.1百萬元。我們的經營活動所用淨現金歸因於除稅前虧損人民幣692.8百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣148.1百萬元調整，並經營運資金變動進一步調整，而營運資金變動主要包括(i)應計費用及其他應付款項減少人民幣34.2百萬元；及(ii)存貨增加人民幣11.2百萬元，部分被貿易應付款項及應付票據增加人民幣20.1百萬元所抵銷。

於2022年，我們的經營活動所用淨現金為人民幣665.8百萬元。我們的經營活動所用淨現金歸因於除稅前虧損人民幣626.8百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣108.6百萬元調整，並經營運資金變動進一步調整，而營運資金變動主要包括(i)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣91.7百萬元、(ii)應計費用及其他應付款項減少人民幣45.9百萬元及(iii)遞延收入減少人民幣18.3百萬元，部分被受限制現金減少人民幣17.7百萬元所抵銷。

---

## 財務資料

---

於2021年，我們的經營活動所用淨現金為人民幣443.0百萬元。我們的經營活動所用淨現金歸因於除稅前虧損人民幣684.6百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣24.3百萬元調整，並經營運資金變動進一步調整，而營運資金變動主要包括(i)應計費用及其他應付款項增加人民幣175.0百萬元、(ii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣31.9百萬元及(iii)受限制現金減少人民幣12.7百萬元，部分被貿易應收款項減少人民幣2.8百萬元所抵銷。

我們預計，我們的經營淨現金流出狀況將與經營業績同步改善，主要憑藉以下措施：(i)擴大我們的客戶群並提高用戶參與度、(ii)通過提高我們的運營效率以更少的成本及開支擴大我們的地理覆蓋範圍、(iii)不斷提高我們的服務及解決方案的質量，以提高客戶為優質體驗付費的意願、(iv)建立及優化我們的車隊銷售及維修，幫助司機減少充電及車輛維修的開支，從而提高司機對我們平台的參與度，同時使我們能夠降低司機服務費佔我們收入的百分比、(v)通過利用AI分析技術提高推廣及營銷效率、(vi)加強與社交媒體平台及其他應用程序及網站的合作，以降低獲客成本及(vii)通過優化我們的服務價格及擴大我們的服務產品矩陣以增強及豐富變現機會。

### 投資活動所用淨現金

於2023年，我們的投資活動所用淨現金為人民幣27.2百萬元，主要是由於(i)購買物業、廠房及設備付款人民幣20.3百萬元及(ii)購買無形資產付款人民幣21.4百萬元，部分被已收利息人民幣14.5百萬元所抵銷。

於2022年，我們的投資活動所用淨現金為人民幣37.6百萬元，主要是由於(i)購買物業、廠房及設備付款人民幣38.3百萬元及(ii)購買無形資產付款人民幣11.6百萬元，部分被已收利息人民幣12.3百萬元所抵銷。

於2021年，我們的投資活動所用淨現金為人民幣10.2百萬元，主要是由於(i)購買物業、廠房及設備付款人民幣17.4百萬元及(ii)購買無形資產付款人民幣3.6百萬元，部分被已收利息人民幣10.9百萬元所抵銷。

### 融資活動所得淨現金

於2023年，我們的融資活動所得淨現金為人民幣673.0百萬元，主要是由於(i)行使認股權證所得款項人民幣680.0百萬元；(ii)向投資者發行其他金融負債所得款項人民幣468.6百萬元；及(iii)投資者預付款項人民幣125.0百萬元，部分被向投資者償還其他金融負債人民幣667.5百萬元所抵銷。

---

## 財務資料

---

於2022年，我們的融資活動所得淨現金為人民幣1,159.2百萬元，主要是由於(i)向投資者發行其他金融負債所得款項人民幣667.5百萬元、(ii)投資者預付款項所得款項人民幣249.9百萬元及(iii)發行可轉換可贖回優先股所得款項人民幣226.2百萬元，部分被(i)償還貸款及借款人民幣10.0百萬元及(ii)已付租金的資本部分人民幣9.6百萬元所抵銷。

於2021年，我們的融資活動所得淨現金為人民幣4.5百萬元，主要是由於貸款及借款所得款項人民幣10.0百萬元，部分被(i)已付租金的資本部分人民幣4.2百萬元及(ii)已付租金的利息部分人民幣1.0百萬元所抵銷。

### 營運資金充足性

我們於往績記錄期間錄得負經營現金流量。我們日後可能會繼續錄得經營活動負現金流量，在此情況下，我們的營運資金可能有限，而我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們於往績記錄期間錄得毛損、淨虧損及淨現金流出，且日後可能繼續錄得毛損、淨虧損或錄得淨現金流出」。

儘管我們於往績記錄期間錄得負經營現金流量，但鑒於我們的財務能力(包括來自股東的投資以及貸款及銀行借款)，我們認為我們擁有充足的營運資金滿足經營需求。

經計及[編纂]淨[編纂]及我們可用的財務資源(包括現金及現金等價物)，董事認為，且聯席保薦人認同，我們擁有充足的營運資金滿足現時(即自本文件日期起計至少12個月)的需求。



## 財務資料

### 債務

下表載列我們截至所示日期的債務詳情：

	截至12月31日		截至2024年	
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	(人民幣千元)		(未經審計)	
<b>即期</b>				
貸款及借款	10,000	23,011	14,033	25,104
租賃負債	9,854	11,535	31,007	7,578
可轉換可贖回優先股	—	247,973	1,161,283	2,101,867
向投資者發行的其他金融負債	—	726,813	888,913	—
<b>非即期</b>				
貸款及借款	—	17,027	13,000	—
租賃負債	15,816	6,211	10,916	13,695
<b>總計</b>	<b>35,670</b>	<b>1,032,570</b>	<b>2,119,152</b>	<b>2,148,244</b>

### 貸款及借款

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貸款及借款分別為人民幣10.0百萬元、人民幣40.0百萬元及人民幣27.0百萬元。我們主要將資金用於補充營運資金。截至2021年12月31日，銀行借款為無抵押，按固定年利率3.85%計息，且已於2022年9月悉數償清。截至2022年12月31日，我們擁有兩筆金額為人民幣20.0百萬元的短期無抵押貸款，年利率分別為3.7%及3.65%，須於一年內償還。截至2022年12月31日，我們從中國一家銀行獲得一筆人民幣20.0百萬元的長期無抵押借款。固定年利率為4.35%，且該筆借款須於三年內分期償還。截至2023年12月31日，我們有一筆長期無抵押銀行借款人民幣17.0百萬元，固定年利率為4.2%；截至同日，我們有一筆短期無抵押銀行借款合共人民幣10.0百萬元，年利率為3.65%。截至2024年4月30日，我們有未動用銀行融資人民幣50.0百萬元。請參閱本文件附錄一會計師報告附註23。

## 財務資料

### 租賃負債

租賃負債於租賃開始日期按租期內將予支付的租賃付款的現值確認。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別確認租賃負債人民幣25.7百萬元、人民幣17.7百萬元及人民幣41.9百萬元。我們的租賃負債由截至2021年12月31日的人民幣25.7百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣17.7百萬元，主要是由於2022年底到期的長期租約數量增加。我們的租賃負債由截至2022年12月31日的人民幣17.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣41.9百萬元，主要是由於流動租賃負債增加人民幣19.5百萬元，主要與我們租賃Robotaxi車輛以進一步發展Robotaxi服務有關。

### 或然負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們並無任何重大或然負債。

### 債務聲明

董事確認，截至最後實際可行日期，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就任何未償還債務訂立任何重大契諾，亦無違反任何契諾。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在取得銀行貸款及其他借款方面並無遇到任何困難、並無拖欠銀行貸款及其他借款或違反契諾。

除上文披露者外，截至最後實際可行日期，我們並無任何銀行貸款或借款或按合併基準計算的其他銀行融資。董事已確認，自2023年12月31日起直至最後實際可行日期，我們的債務並無重大變動。

### 主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
各期間收入增長(%)	150.9	35.0	57.9
毛利率(%) <sup>(1)</sup>	(24.2)	(10.7)	(7.0)
經調整淨利潤率(非國際 財務報告準則計量)(%) <sup>(2)</sup>	(66.0)	(38.8)	(25.0)

附註：

- (1) 毛利率等於期內毛利除以收入再乘以100%。
- (2) 經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)等於期內經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)除以收入再乘以100%。有關淨虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「非國際財務報告準則計量」。

## 財務資料

有關影響我們各期間經營業績的因素的討論，請參閱本節「各期間經營業績比較」。

### 資本開支

於往績記錄期間，我們的資本開支主要包括購買物業、廠房及設備以及購買無形資產。確認為我們的物業、廠房及設備的車輛指我們自有的Robotaxi。下表載列我們於所示期間的資本開支：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
購買物業、廠房及設備	17,433	38,262	20,303
購買無形資產	3,582	11,606	21,382
<b>總計</b>	<b>21,015</b>	<b>49,868</b>	<b>41,685</b>

於2021年、2022年及2023年，我們的資本開支分別為人民幣21.0百萬元、人民幣49.9百萬元及人民幣41.7百萬元。我們預計於2024年將產生額外資本開支，主要用於購買物業、廠房及設備。我們預期將透過經營現金流量撥付有關資本開支。我們可根據我們的發展計劃或根據市況及我們認為適當的其他因素調整任何特定期間的資本開支。

### 資本承擔

下表載列我們截至所示日期的未履行資本承擔：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
已訂約採購軟件	1,461	8,009	425
已訂約採購物業、廠房及設備	4,549	13,789	7,411
<b>總計</b>	<b>6,010</b>	<b>21,798</b>	<b>7,836</b>

## 財務資料

### 重大關聯方交易

於往績記錄期間，我們訂立多項關聯方交易。下表載列我們於所示期間的重大關聯方交易：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
購買服務及商品	126,186	106,314	337,174
自關聯方租入車輛	307	57	–
提供服務及銷售商品	5,020	19,982	114,138
代表本集團支付的開支	1,343	1,372	2
其他 <sup>(1)</sup>	460	127	1,691

附註：

(1) 其他主要包括向關聯方租出車輛、自關聯方收取的按金及向關聯方支付的按金。

有關我們重大關聯方交易的更多詳情，請參閱本文件「關連交易」及附錄一所載的會計師報告附註33。

### 資產負債表外承諾及安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何重大資產負債表外承諾或安排。

### 財務風險披露

我們面臨本集團日常業務過程中產生的信貸、流動資金、利率及貨幣風險。我們管理及監控該等風險，以確保及時有效地採取適當措施。

#### 信貸風險

信貸風險指因交易對手方日後不履行合約責任而導致本集團蒙受財務虧損的風險。本集團的信貸風險主要來自貿易應收款項、按金及其他應收款項。本集團因現金及現金等價物以及受限制現金承受的信貸風險有限，乃由於交易對手方為擁有穩健信貸評級的銀行及金融機構，而本集團認為其信貸風險較低。

有關詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註31(a)。

---

## 財務資料

---

### 流動資金風險

本集團的個別經營實體負責其本身的現金管理，包括籌集貸款以滿足預期現金需求，惟於借款超過一定的預定授權水平時須取得本公司董事會的批准。本集團的政策是定期監察其流動資金需求，以確保本集團維持充足的現金儲備，以及來自主要金融機構的充足承諾資金額度可以滿足本集團短期及較長期流動資金需要。

有關我們金融負債合約到期情況的更多詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註31(b)。

### 利率風險

利率風險為金融工具的公允價值或未來現金流量因市場利率變動而波動的風險。本集團並無於各報告期末入賬任何按公允價值計入損益的固定利率金融工具。因此，按固定利率計息的金融工具並無使本集團面臨公允價值利率風險。本集團的利率風險主要來自按浮動利率計息的銀行存款，其使本集團面臨現金流量利率風險。

請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註31(c)。

### 貨幣風險

本集團面臨的貨幣風險主要來自以與交易相關業務的功能貨幣以外的貨幣計值的交易或已確認的貨幣資產及負債。本集團於中國的交易主要以人民幣計值。本公司及本集團其他地區的子公司一般採用當地貨幣作為功能貨幣，並以該當地貨幣進行交易。因此，於往績記錄期間，董事預期不會有任何重大外匯風險可能導致本集團產生貨幣風險。於往績記錄期間，本集團主要面臨與以外幣計值的現金結餘有關的貨幣風險。於各報告期末，以外幣計值的現金結餘並不重大。

### 公允價值計量

截至2021年、2022年及2023年12月31日，本集團按攤銷成本列賬的金融工具的賬面值與其公允價值並無重大差異。

---

## 財務資料

---

### 股息

於往績記錄期間，我們並無宣派或分派任何股息。

根據組織章程細則及適用法律法規，是否派付股息將由董事酌情決定，並將取決於（其中包括）財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資金需求及開支計劃、股息派付的任何限制及董事或認為相關的其他因素。我們並無預定的派息率。我們將根據財務狀況及當前的經濟環境評估我們的股息政策。

根據開曼群島公司法，我們可通過股東大會宣派股息，惟股息僅可以利潤或股份溢價賬宣派，且不得超過董事會建議的金額。任何股息將由董事視乎未來的營運及盈利、資金需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素全權酌情宣派。董事會亦可不時基於本公司利潤衡量而派付其認為恰當的中期股息，並就任何類別股份於董事會認為恰當的日期派付其認為恰當金額的特別股息。我們無法保證未來將採用何種方式派付股息。據我們的開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島公司法，累計虧損狀況未必會限制我們向股東宣派及派付股息，故仍可從我們股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是緊隨建議派付股息之日後，我們將能夠支付我們日常業務過程中到期的債務。

由於我們為一家控股公司，因此，我們宣派及派付股息的能力亦將取決於可否自我們的子公司（包括我們的中國公司）獲得股息。中國法律規定，股息僅可自按照中國會計原則計算的淨利潤派付。中國法律亦規定外商投資企業將其部分淨利潤留作法定儲備，該儲備不可用於現金股息分派。我們子公司作出的分派亦可能因子公司產生債務或虧損或我們或我們的子公司日後可能訂立的銀行信貸融資或其他協議內的任何限制性契諾而受到限制。

### 可供分派儲備

截至2023年12月31日，我們並無任何可供分派儲備。

---

## 財務資料

---

[編纂]

### 無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，自2023年12月31日（即最近期經審計財務報表的結束日期）起，我們的財務或交易狀況或前景並未發生重大不利變動，且自2023年12月31日起並未發生將對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。

### 根據上市規則第13.13至13.19條須作出的披露

董事確認，截至最後實際可行日期，並無出現我們須根據上市規則第13.13至13.19條作出披露的情況。