

財務資料

閣下應將以下討論及分析與本文件附錄一所載會計師報告的合併財務報表及隨附附註一併閱讀。我們的合併財務報表乃根據國際財務報告準則編製，該準則可能在重大方面與其他司法管轄區的公認會計原則存在差異。閣下應閱讀整份會計師報告，而不應僅依賴本節所載資料。

以下討論及分析載有前瞻性陳述，反映我們當前對未來事件及財務表現的看法。該等陳述乃基於我們根據經驗及對歷史趨勢、當前狀況及預期未來發展的看法，以及我們認為在有關情況下屬適當的其他因素而作出的假設及分析。然而，實際結果及發展是否符合我們的預期及預測，取決於我們無法控制的多項風險及不明朗因素。於評估我們的業務時，閣下應審慎考慮本文件所提供的所有資料。

就本節而言，除非文義另有所指，否則對2021年、2022年及2023年的提述均指我們截至該年度12月31日止財政年度。除非文義另有所指，否則本節所述財務資料乃按合併基準列示。

概覽

我們是市場領先的乘用車高級輔助駕駛(ADAS)和高階自動駕駛(AD)解決方案供應商，擁有專有的軟硬件技術。我們的解決方案整合了算法、專用的軟件和處理硬件，為高級輔助和高階自動駕駛提供核心技術，從而提高駕駛員和乘客的安全性和體驗感。依託已大規模部署的前裝量產解決方案，我們成為了智能汽車轉型及商業化的關鍵推動者。根據灼識諮詢的資料，自我們2021年我們大規模量產解決方案起，按解決方案總裝機量計算，我們是首家且每年均為最大的提供前裝量產的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的中國公司。按2023年及2024年上半年解決方案總裝機量計算，我們在中國所有全球高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案提供商中排名第四，市場份額分別為9.3%及15.4%。我們作為二級供應商，擁有龐大的全球客戶群，包括行業領先的OEM和國產汽車製造一級供應商。作為市場領導者，我們抓住行業的巨大發展機會，業務在過去三年中實現顯著的規模性增長。截至2024年6月30日，合共25家OEM直接與我們合作或通過一級供應商客戶合作，我們的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案裝備於其其中一款車型中。

財務資料

智能汽車轉型是一個大趨勢，正在重塑汽車、出行和道路運輸行業，這些市場2023年全球規模達13.0萬億美元。得益於近年來快速的技術發展及高漲的消費者需求，高級輔助駕駛功能在當今汽車中變得越來越普遍。根據灼識諮詢的資料，2023年全球及中國的高級輔助駕駛滲透率均超過50%。同時，行業參與者仍不懈努力，致力於更廣泛地採用自動化水平不斷提高的高階自動駕駛。我們相信對高階自動駕駛解決方案的需求在未來幾年將繼續大幅增長。根據灼識諮詢的資料，全球高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場規模在2023年已達人民幣619億元，並預計將以49.2%的複合年增長率在2030年增長至人民幣10,171億元。

然而，要實現高級輔助駕駛和高階自動駕駛支持的智能汽車的大規模應用，需要解決一些核心挑戰。高級輔助駕駛和高階自動駕駛系統高度複雜，因而需要具備高處理能力、高可靠性、低延遲及低能耗的方案，且需要具有高性價比。因此，高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案需要軟件及硬件的協同設計，以實現駕駛功能必需的系統級性能及可靠性。在車輛上搭載該等解決方案還需在保證性能的同時實現最優能效。此外，高級輔助駕駛和高階自動駕駛的大規模應用需要走開放平台的路徑，讓所有產業鏈參與者均可被技術賦能，開發符合其需求的功能及產品，同時縮短車型上市時間。

我們針對這些行業根本性的挑戰來設計我們解決方案的架構，從而為這場智能汽車革命提供核心的技術賦能。我們提供全場景的智能駕駛解決方案，覆蓋從主流的高級輔助駕駛到高階自動駕駛。經過九年的開發、測試和迭代改進，我們的軟硬一體的解決方案已成功通過驗證、實現商業化落地，並獲得大規模量產部署。憑藉我們的產品成熟度、技術優勢及商業成功，我們已成為當之無愧的市場領導者。如下文所概述，我們解決方案矩陣的全面性及獨特性使我們能夠快速滲透市場，實現高客戶黏性，並佔據產業鏈的重要部分。

我們為我們的解決方案提供完整的技術棧，包括支持高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法、運行算法的底層處理硬件，以及加速我們解決方案開發、迭代和部署的開發工具鏈。

我們採取軟硬協同的開發理念，並認為該理念對實現最佳運算效率和最優成本至關重要，因此是實現高階自動駕駛未來的正確技術途徑。我們還認為，賦能生態合作夥伴的開放平台路徑能夠加速高階自動駕駛解決方案的大規模開發和量產。

財務資料

我們擁有高度靈活及可擴展的業務模式。我們的客戶能夠在我們從算法到軟件和開發工具，再到處理硬件的全棧產品中選擇任何解決方案或組件的任何組合。這種靈活性幫助我們不斷獲得新客戶並擴大市場份額。此外，我們的業務模式具有高度可擴展性。我們通常憑藉我們OEM客戶的提名已定點車型上量來擴大我們的解決方案的部署。此外，在彼等其中一款車型中使用我們的解決方案取得成功的OEM客戶亦通常會將與我們的合作擴展至更多車型。此外，我們有機會從我們的產品組合中向客戶銷售更領先的解決方案及更多組件。這有助於我們構建穩定的在手訂單。

於往績記錄期，我們靈活及可擴展的業務模式令我們的業務大幅增長，並為我們日後的持續成功奠定基礎。我們的收入由2021年的人民幣466.7百萬元增加人民幣439.0百萬元或94.1%至2022年的人民幣905.7百萬元，並進一步增加人民幣645.9百萬元或71.3%至2023年的人民幣1,551.6百萬元。我們的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣371.5百萬元增加人民幣563.1百萬元或151.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣934.6百萬元。我們的毛利由2021年的人民幣331.0百萬元增加至2022年的人民幣627.7百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,094.3百萬元。我們的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣226.6百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣738.7百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們分別擁有70.9%、69.3%及70.5%的較高且穩定的毛利率。我們的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的61.0%增加至截至2024年6月30日止六個月的79.0%。

編製基準

本集團的歷史財務資料乃根據國際會計準則理事會頒佈的所有適用國際財務報告準則（「國際財務報告會計準則」）編製。歷史財務資料乃根據歷史成本慣例編製，並就可轉換可贖回優先股、按公允價值計入損益的其他金融負債及按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產的重估作出修訂。

編製符合國際財務報告準則的歷史財務資料需要使用若干估計。其亦要求管理層在應用本集團會計政策的過程中作出判斷。涉及較高程度判斷或複雜性的範疇，或對歷史財務資料屬重大的假設及估計範疇，於本文件附錄一會計師報告附註4中披露。

財務資料

影響我們經營業績的主要因素

一般因素

我們的業務及經營業績受到影響智能汽車及高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場的一般因素影響，包括：

對汽車的整體需求

我們的業務表現受OEM的汽車銷售及產量影響。中國及全球的經濟狀況會對新車的需求及生產造成重大影響，從而影響我們的收入。此外，許多其他因素，如汽車行業的整體增長、消費者的人均可支配收入、消費支出的增長、汽車組件供應鏈的動態變化及汽車行業的競爭環境等均會影響汽車的需求及生產，從而可能影響我們的收入增長。

智能汽車普及

我們的經營業績很大程度上取決於中國及全球智能汽車的滲透率。根據灼識諮詢的資料，於2023年，高級輔助駕駛技術在中國及全球乘用車市場的滲透率均超過50%。隨著行業從駕駛輔助轉向高度自動化，高階自動駕駛技術正經歷一場突破性的演進，而這需要日益先進的解決方案，推動了並預期將繼續推動對我們高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的需求，使其成為智能汽車的重要推動力。在2023年全球售出的60.3百萬輛新乘用車中，其中約39.5百萬輛為安裝了高級輔助駕駛和高階自動駕駛功能的智能汽車，滲透率為65.6%。預計到2026年及2030年，智能汽車的銷量將分別進一步增加至55.9百萬輛及81.5百萬輛，滲透率分別為80.3%及96.7%。我們認為，智能汽車的日益普及為我們的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案帶來了巨大的市場機遇，預期將對我們的業務規模、經營業績及財務狀況產生積極影響。

- **消費者需求不斷增長。** 消費者對更強大的智能汽車的需求快速增長。根據灼識諮詢的資料，一家全球一級供應商於2022年進行的一項全球調查顯示，89%的中國受訪者、75%的日本受訪者、57%的美國受訪者及50%的德國受訪者認為自動駕駛為乘用車的有益發展。智能汽車集成了越來越多的軟件組件以實現智能功能，如高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案。因此，消費者對配備高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的智能汽車的需求將顯著影響我們的財務表現。

財務資料

- **OEM採用高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案增加。**OEM在其乘用車型中集成更先進高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的意願不斷增加，以在汽車市場取得競爭優勢。他們不斷致力於向消費者推出更先進的高階自動駕駛技術，這將影響我們的經營業績及財務狀況。然而，實際技術進步、實際上市時間及相關高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的性價比，均將影響OEM採用我們高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的程度及進度。

季節性

我們的經營業績(尤其是產品解決方案)於各期間可能受到諸多因素的影響，包括受汽車行業市場趨勢影響的可能影響對我們產品解決方案需求的季節性因素。我們客戶的銷量通常在上半年農曆新年假期期間及之後經歷淡季，因此可能對我們第一季度的銷量產生影響。我們產品解決方案的銷量於下半年趨於增長，這與中國汽車行業的整體趨勢基本一致。該等波動具有季節性，務請閣下不要過分依賴該等波動作為我們全年經營業績的指標。

公司特定因素

我們認為，有若干重要因素已經並預計將繼續影響我們的經營業績：

推出先進解決方案和技術的能力

我們推出先進解決方案的能力是我們業務成功的基礎。我們預計將繼續提升現有的解決方案並推出新的解決方案以保持競爭力。此外，我們需要專注於提升現有技術的各個支柱，即我們的算法、BPU、地平線天工開物、地平線踏歌及地平線艾迪，並開發新技術以滿足客戶不斷變化的需求及偏好。此外，隨著技術不斷創新，我們可更好地協助客戶順利有效地在他們的車輛中實施、運行及升級我們的解決方案。我們通過解決方案及技術的持續創新為客戶帶來更多價值的能力會影響客戶選擇我們的決定，從而影響我們的經營業績及財務狀況。

贏得新客戶及拓展與現有客戶的關係的能力

我們吸引新客戶的能力會影響我們的業務規模、經營業績及財務狀況。為獲得新客戶的定點，從我們與客戶建立初步聯繫開始到客戶選擇我們的解決方案用於其一款或多款特定車型，我們均須投入大量精力及資源。我們維持及持續加大投入對擴大我們的客戶群至關重要，預期這將對我們的業務規模、經營業績及財務狀況產生影響。

財務資料

維持及加深與現有客戶特別是OEM的合作及信任的能力對我們的業務成功至關重要。通過加深該等關係，我們可以通過OEM客戶的車輛量產來大規模部署我們的解決方案。OEM在其一款車型中成功使用我們的解決方案後通常會將與我們的合作擴展到更多車型上。此外，我們可以從我們的產品中向OEM客戶提供更先進的解決方案和更多組件。維持及拓展該等客戶關係直接影響我們的經營業績及財務狀況。

我們的業務組合

不同來源的營收組合會影響我們的盈利水平。例如，由於業務性質不同，我們授權及服務業務的毛利率與產品解決方案業務的不同。因此，我們產品解決方案業務與授權及服務業務的收入組合變動將影響我們的經營業績及財務狀況。

此外，於往績記錄期，我們向客戶提供非車解決方案，其毛利率通常低於我們的汽車解決方案。不同業務分部的收入組合的任何變化亦將影響我們的財務表現。

優化成本結構及提升營運效率的能力

雖然我們重視並鼓勵在創新方面的支出，但我們實現及維持盈利能力部分取決於我們控制成本的能力。於往績記錄期，我們的銷售成本主要包括銷貨成本。隨著我們的業務擴張，我們有效控制該等成本的能力已經並將繼續對我們的財務業績產生影響。我們的目標是加深與供應商的合作，以提高供應的穩定性和性價比並優化我們的成本結構。

此外，我們的經營效率受我們控制經營開支的能力影響。研發開支是我們經營開支的最大組成部分。於往績記錄期，我們確保研發效率及將研發費用維持在與我們的收入規模相若的合理水平的能力對我們的經營業績及財務狀況至關重要。此外，控制行政開支及銷售及營銷開支對我們的成功亦至關重要。隨著我們進一步增加收入，我們預計將受益於規模化效應並進一步提高我們的運營效率。

財務資料

識別及管理戰略合作的能力

我們可能會評估及考慮一系列潛在合作，以產生更多商機及擴大我們的收入。該等合夥日後可能需要額外資金並可能帶來利潤或產生虧損。例如，於合營企業及聯營公司的投資（例如我們於酷睿程的投資）已影響並將影響我們投資活動的現金流量。此外，相關合營企業及聯營公司的經營虧損在我們的財務報表中錄作採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額。與我們合營企業及聯營公司的合作以及合營企業及聯營公司的經營業績會影響我們的財務狀況及經營業績。

重大會計政策資料及估計

我們的部分會計政策要求我們對會計項目作出估計及複雜的判斷。我們在應用會計政策時所使用的估計及判斷會對我們的財務狀況及經營業績產生重大影響。我們的管理層根據過往經驗及其他因素（包括可能對實體產生財務影響的未來事件以及在有關情況下對未來事件的合理預期），持續評估該等估計、假設及判斷。我們管理層的估計或假設與實際結果之間並無任何重大偏差，且我們於往績記錄期並無對該等估計或假設作出任何重大變動。我們預期該等估計及假設在可預見未來亦不會發生任何重大變動。

下文載列我們認為對我們至關重要或涉及編製我們的財務報表時所使用的最重要估計、假設及判斷的會計政策。我們的重大會計政策資料、估計及判斷對了解我們的財務狀況及經營業績至關重要，有關進一步詳情載於本文件附錄一會計師報告附註4。

收入確認

我們於履行履約責任時（即特定履約責任相關商品或服務的控制權轉移至客戶時）確認收入。倘符合下列標準之一，則控制權隨時間轉移，而收入則參照完全履行相關履約責任的進度而隨時間確認：

- 於我們履約時，客戶同時取得並耗用所提供的利益；
- 我們的履約產生及提升一項資產，而該項資產於我們履約時由客戶控制；
或
- 我們的履約並未產生對我們有替代用途的資產，且我們對迄今已完成履約的付款具有可強制執行的權利。

財務資料

倘貨品及服務的控制權隨時間轉移，則參考完全履行履約責任的進度於合同期間確認收入。否則，收入於客戶取得貨品及服務控制權時確認。

與客戶訂立的合同可能包括多項履約責任。就該等安排而言，於合同訂立日期，我們根據各項履約責任的相對獨立售價分配收入。我們根據向客戶收取的價格（倘其可直接觀察）釐定獨立售價。倘獨立售價不可直接觀察，則考慮到我們的慣常業務慣例，合同訂明的價格被認為最能反映合同中履約責任的相對獨立售價。於估計每項不同履約責任的相對售價時，我們已作出假設及估計，而對該等假設及估計的判斷變動可能會影響收入確認。

倘合同的任何一方已履約，則我們會根據實體履約與客戶付款之間的關係，在財務狀況表中將合同呈列為合同資產或合同負債。

合同資產指我們向客戶轉讓貨品及服務時收取對價的權利。應收款項於我們擁有無條件收取對價的權利時入賬。倘於支付對價前僅須經過一段時間，則收取對價的權利即為無條件。

倘客戶支付對價或我們有權收取無條件的對價金額，則在我們向客戶轉讓商品或服務之前，我們會在付款或應收款項入賬時（以較早者為準）呈列合同負債。合同負債指我們有責任向我們已收到客戶對價（或已到期的對價金額）的客戶轉讓貨品或服務。

收入於扣除增值稅後入賬。於合併虧損表中呈列的收入包括來自產品解決方案銷售收入、授權安排以及向汽車業務客戶提供設計及技術服務以及提供非車解決方案的收入。

汽車解決方案 – 產品解決方案

我們銷售汽車產品解決方案，其將我們自主開發的處理硬件與專有算法及軟件相結合。

來自汽車產品解決方案的銷售收入於客戶接受承諾的產品解決方案時確認，其金額反映了我們在交換該等產品解決方案時預期收取的對價。收入於扣除折扣及向客戶收取的任何稅項後確認。

財務資料

我們通常為客戶提供保證類質保，而該等質保不被視為對客戶的明確履約責任。我們根據國際會計準則第37號將質保入賬，而於往績記錄期的估計質保成本並不重大。

汽車解決方案 – 授權及服務業務

我們授權客戶使用我們的算法及軟件。授權有時與培訓服務及合同後服務（「PCS」）一同出售。培訓服務及PCS均為不同的履約責任及於往績記錄期並不重大。我們授予的授權屬於知識產權使用權，因此來自授權安排的收入於向客戶提供算法或軟件包且客戶能夠使用並自授權獲益時確認。培訓服務收入於培訓期間確認。PCS收入於服務期間按比例確認。我們亦為客戶提供設計及技術服務，以幫助其將我們的解決方案整合到其車輛中，並根據其需求設計特定性能。

對於我們就迄今已完成的履約享有可強制執行的獲得付款的權利的合同，或當客戶在我們履約時同時收取並消耗我們履約所提供的利益，設計及技術服務收入乃根據完全履行履約責任的進度，採用投入法在一段時間內確認。投入法是根據迄今已完成的履約所產生的成本佔完成合同的估計成本總額的比例而釐定，但前提是該金額能可靠計量且被視為可能收回。就其他設計及技術服務合同而言，收入於客戶接受服務成果時確認。

非車解決方案

我們亦提供結合我們的處理硬件及算法的非車產品解決方案業務。相關收入於客戶接受承諾的產品解決方案業務時確認。

實際權宜之計及豁免

倘於合同開始日期，我們預計我們向客戶轉讓所承諾的商品或服務與客戶就該商品或服務付款之間的期間為一年或更短，則未就合同中的重大融資部分的影響作出調整。當預期攤銷期為一年或以下時，我們選擇將取得客戶合同的增量成本列作費用。

財務資料

合併及權益會計原則

附屬公司

附屬公司為我們控制的所有實體。當我們因參與該實體而承擔可變回報的風險或享有可變回報的權利，並有能力透過我們對實體活動之主導權影響該等回報時，則我們控制該實體。附屬公司於控制權轉移至我們之日全面合併入賬。彼等於控制權終止之日起停止合併入賬。

集團內公司間交易、結餘及交易的未實現收益予以抵銷。未實現虧損亦予以抵銷，除非交易有證據顯示所轉讓資產出現減值。本公司已在必要情況下對附屬公司的會計政策作出修訂，以確保與我們所採納的政策一致。

於附屬公司的業績及權益之非控股權益分別單獨呈列於合併損益表、全面收益表、權益變動表及資產負債表。

聯營公司

聯營公司指所有我們對其有重大影響力而無控制權或共同控制權的實體。我們通常於該等聯營公司持有20%-50%的投票權或擁有董事會席位。於聯營公司的投資初步按成本確認，其後採用權益會計法入賬。

合營企業

根據國際財務報告準則第11號合營安排，合營安排的投資分類為共同經營或合營企業。有關分類視乎每名投資者的合同權利及責任（而非合營安排的法律結構）而定。我們已評估合營安排的性質，並將其確定為合營企業。於合營企業的權益於合併資產負債表初步按成本確認，其後採用權益法入賬。

權益法

根據權益會計法，投資初步按成本確認，其後調整以於損益中確認我們分佔投資對象的收購後利潤或虧損，並於其他全面收益中確認本集團分佔投資對象的其他全面收益的變動。已收或應收聯營公司及合營企業的股息確認為投資賬面值扣減。

財務資料

倘我們分佔採用權益法入賬的投資虧損等於或超過我們於該實體的權益（包括任何其他無抵押長期應收款項），則我們不會確認額外虧損，除非我們已代表另一實體承擔責任或付款。

我們與我們的聯營公司及合營企業之間交易的未實現收益按我們於該等實體的權益對銷。未實現虧損亦會對銷，除非該交易顯示已轉讓資產減值的證據。按權益法入賬的投資對象的會計政策已在需要時調整，以確保與我們所採納會計政策一致。按權益法入賬的投資賬面值根據本文件附錄一會計師報告附註13所述政策進行減值測試。

優先股

我們發行的優先股可在發生若干未來事件時由持有人選擇贖回。其持有人可隨時選擇將其轉換為我們的普通股，或於本次[編纂]完成後自動轉換為普通股。

我們不將任何嵌入式衍生工具與主工具分開，而是將整份優先股工具指定為按公允價值計入損益的金融負債，其公允價值變動於合併損益表入賬，與我們自身信貸風險相關的公允價值變動則於其他全面收益確認。計入其他全面收益的與信貸風險有關的金額不會轉入損益，惟於變現時轉撥至留存收益。任何直接應佔交易成本於產生時支銷。

可轉換借款

我們的可轉換借款將於借款到期後自動及強制轉換為相關股權。發生違約事件時，貸款人有權要求我們償還所有未償還及未付本金。因此，我們並無無條件權利避免交付現金以結清貸款。

我們不將任何嵌入式衍生工具與主工具分開，而是將整份可轉換借款指定為按公允價值計入損益的金融負債，其公允價值變動於合併損益表入賬，與我們自身信貸風險相關的公允價值變動則於其他全面收益確認。

財務資料

非金融資產減值

當發生事件或情況轉變表明賬面值可能無法收回時，則對非金融資產進行減值測試。減值虧損按資產的賬面值超出可收回金額的差額確認。可收回金額相當於資產的公允價值扣除出售成本或使用價值兩者之間的較高者。就評估減值而言，資產按可獨立識別現金流入的最低層次分類，有關現金流入大致上獨立於其他資產或資產組別的現金流入（現金產生單位）。已減值的非金融資產（除商譽外）於各報告期末檢討是否可能撥回減值。

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的非金融資產主要包括租賃辦公樓、土地使用權、在建辦公樓、計算機及電子設備以及技術授權及軟件。該等非金融資產主要用於或將用於本集團的研發活動及日常營運，其本身並不產生獨立現金流量。本集團整體經營業務，專注於研發專有軟件及硬件並提供乘用車汽車解決方案及非車解決方案，並無自行持有製造設施或發展製造能力。本集團整體的設計、研發、供應鏈管理、銷售、支持及其他日常運營職能進行了重大垂直整合以實現優化，因此，就減值測試而言，確定本集團為單一現金產生單位（「現金產生單位」）。由於該等非金融資產在本集團層面集中管理且無法獨立產生現金流量，故考慮在本集團層面進行減值測試。由於公允價值減出售成本超過現金產生單位的賬面值，且於往績記錄期各期末有足夠空間，故認為無須對該等非金融資產進行減值。

重大估計及判斷

按公允價值計入損益的金融資產的公允價值

並非在活躍市場買賣的金融工具的公允價值採用估值技術釐定。本集團基於判斷選取多種方法，並主要根據每個報告期末當時的市場情況作出假設。有關所用主要假設的詳情及該等假設變動的影響，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註3.3。

財務資料

按公允價值計入損益的金融負債的公允價值

優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債並非在活躍市場買賣，其各自的公允價值乃採用估值技術釐定。已使用貼現現金流量法釐定我們的權益總值，並已採納期權定價法、權益分配模型及遠期定價模式釐定金融工具的公允價值。關鍵假設（如貼現率、無風險利率、缺乏適銷性貼現率或流動性折讓及基於我們的最佳估計的波幅）於本文件附錄一所載會計師報告附註28中披露。

應收款項信用虧損撥備

貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項的預期信貸虧損乃基於違約及預期虧損率的風險的假設而定。我們根據我們的往績、現行市況及於各報告期末之前瞻性估計，於作出該等假設及選擇輸入數據以計算虧損撥備時使用判斷。有關所採用的主要假設及輸入數據的詳情於本文件附錄一所載會計師報告附註3.1中披露。

以股份為基礎的支付開支

我們向僱員及董事授出購股權及受限制股份單位（「受限制股份單位」）。購股權的公允價值於授出日期使用二項式期權定價模式釐定，並預期於各歸屬期內支出。重大假設（包括相關股權價值、無風險利率、預期波幅、股息收益率及期限）乃由董事及第三方估值師作出。

受限制股份單位於授出日期的公允價值乃參考相關普通股於授出日期的公允價值釐定。我們使用貼現現金流量法釐定我們的權益總值，並採用權益分配模型釐定普通股的公允價值。貼現率、無風險利率、流動性折讓及波幅等關鍵假設於本文件附錄一會計師報告附註28中披露。

即期及遞延所得稅

我們估計於可見未來很可能產生足夠應課稅利潤可用於抵銷可扣減虧損時確認遞延所得稅資產。遞延所得稅資產確認主要涉及管理層對已有稅項虧損的公司的應課稅利潤時間及金額的判斷及估計。

財務資料

盈利路徑

儘管我們快速發展，我們於往績記錄期錄得虧損。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別產生期內虧損人民幣2,063.6百萬元、人民幣8,720.4百萬元、人民幣6,739.1百萬元、人民幣1,888.5百萬元及人民幣5,098.1百萬元，而經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量指標）分別為人民幣1,103.2百萬元、人民幣1,891.4百萬元、人民幣1,635.2百萬元、人民幣996.0百萬元及人民幣803.9百萬元。於往績記錄期，我們的收入大幅增加，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣466.7百萬元、人民幣905.7百萬元、人民幣1,551.6百萬元、人民幣371.5百萬元及人民幣934.6百萬元。於往績記錄期，我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量指標）佔收入的百分比大幅收窄。未來幾年，我們計劃通過實施擴大收入規模、維持毛利率水平、提升經營槓桿及酷睿程的經營提升的業務舉措來實現收支平衡並實現盈利。於往績記錄期，我們的有關虧損主要是由於：

- *需要大量前期投資。*高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場競爭激烈且複雜，需要在技術進步、人才招聘、客戶參與及監管合規等方面進行大量前期投入。為獲得客戶及消費者對高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的認可，我們需要投入大量資源為以創建算法、專用的軟件和處理硬件的廣泛研發工作提供資金。此外，為保持技術進步的領先優勢，我們需要招募頂尖人才。為吸引及留住能夠推動我們技術創新及演變的專業人員，我們必須提供有競爭力的福利待遇及激勵措施。此外，拿到客戶的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的定點本身就極具挑戰。例如，為深化我們與OEM客戶的關係，我們在客戶接觸的早期需要作出大量投入以便最終將我們的算法、軟件及處理硬件無縫集成到其車型中。此外，遵守不斷演變的行業法規及標準通常具有挑戰性且成本高昂，這需要資源以了解各種監管規定、進行嚴格的安全測試並持續遵守監管規定。因此，所有該等因素引致大量前期投資，導致我們於往績記錄期出現虧損。
- *規模經濟效應尚未釋放。*我們目前處於快速增長階段。值得注意的是，按裝機量計算，在中國OEM高級輔助駕駛解決方案提供商中，我們的市場份額由2022年的3.7%大幅增加至2023年的21.3%。然而，儘管增長迅速，但我們的產量尚未達到足以充分利用規模經濟效應的程度。隨著我們業務規模的擴大，我們受益於規模經濟，而我們的經營開支佔收入總額的百分比由2021年的約358.7%下降至2022年的281.8%，並進一步下降至2023年的

財務資料

202.2%。我們的經營開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的378.7%減少至截至2024年6月30日止六個月的199.1%。儘管出現了這些積極的變化，高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場的技術發展及市場滲透仍需要時間。雖然規模經濟可以提供顯著的成本優勢，但實現這種效益是一個循序漸進的過程，尤其是對於產生大量前期投資且經營所在行業不斷動態發展的我們而言。

- *採用權益法入賬的分佔投資業績。*於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別錄得採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額人民幣2.5百萬元、人民幣34.3百萬元、人民幣112.1百萬元、人民幣16.8百萬元及人民幣181.6百萬元。2023年及截至2024年6月30日止六個月採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額大幅增加主要是由於我們於酷睿程的分佔虧損所致。
- *優先股及其他金融負債的公允價值變動。*於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們於合併損益表中分別錄得期內優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣764.0百萬元、人民幣6,655.4百萬元、人民幣4,760.4百萬元、人民幣713.6百萬元及人民幣4,012.7百萬元。優先股及其他金融負債的公允價值變動主要來自我們的優先股及可轉換借款的賬面值變動。該等公允價值變動為非現金性質。待[編纂]完成後，所有該等優先股將自動轉換為B類普通股。於到期後，可轉換借款的所有本金及應計利息將自動強制轉換為B類普通股。

擴大我們的收入規模

我們是一家快速發展的公司。於往績記錄期，我們的收入大幅增加，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣466.7百萬元、人民幣905.7百萬元、人民幣1,551.6百萬元、人民幣371.5百萬元及人民幣934.6百萬元，於2022年、2023年及截至2024年6月30日止六個月的同比收入增長率分別為94.1%、71.3%及151.6%。由於以下因素，我們預計我們的收入將進一步增長：

- *乘借行業東風。*受益於消費者對智能汽車的接受度及偏好、更高的駕駛安全標準以及強勁的技術發展，預計未來中國及全球智能汽車市場將保持顯著的增長勢頭。根據灼識諮詢的資料，於2023年，裝有高級輔助駕駛及／或高階自動駕駛功能的智能汽車銷量達39.5百萬輛，預計到2026年及2030年將分別進一步增加至55.9百萬輛及81.5百萬輛，滲透率分別為65.6%、

財務資料

80.3%及96.7%。此外，根據灼識諮詢的資料，2023年中國的智能汽車銷量達12.4百萬輛，預計到2026年及2030年將分別達20.4百萬輛及29.8百萬輛，滲透率分別為57.1%、81.2%及99.7%。因此，預期高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場亦將快速增長。有關詳情，請參閱「行業概覽－智能汽車市場概覽」及「行業概覽－高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場的概覽」。中國的高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案市場較為集中，少數頭部供應商佔據大部分市場份額。高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案市場的主要市場參與者包括(i)專注於汽車行業的高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案供應商；(ii)一般處理硬件供應商；及(iii)少數開發內部解決方案的OEM。請參閱「高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場的概覽－競爭格局」。根據灼識諮詢的資料，於2023年，按裝機量計算，我們是中國OEM在國內市場最大的中國高級輔助駕駛解決方案提供商。值得注意的是，我們的市場份額由2022年的3.7%大幅增加至2023年的21.3%。儘管中國高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案市場的市場競爭預期加劇，但隨著越來越多的市場參與者進入市場，我們認為我們處於有利地位，能夠利用我們行業領先地位、獨特的軟硬協同的開發理念、研發實力、全面的產品組合及具有蓬勃發展的生態系統的開放平台抓住市場潛力、維持競爭優勢及高毛利率及實現可持續增長。

- *行業領先地位*。開發安全可靠的高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案是項複雜且需投入大量資金的工作，從產品設計到量產需經多年大量投入。我們已憑藉多年的產品開發週期、大量的研發投入以及龐大的汽車行業領先優質客戶加高了壁壘，並保持了我們作為乘用車高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案領先供應商的地位，在量產方面擁有成熟的工程能力。
- *獨特的軟硬協同的開發理念*。我們擁有獨特的軟硬協同的開發理念，使我們能夠設計出更能滿足汽車行業中軟件和算法不斷演進需求的硬件。同時，我們先進的算法和精密的軟件能充分利用我們的處理硬件潛力。這種協同理念使我們從競爭對手中脫穎而出，因為我們可以通過幫助客戶實現最佳系統級性能來提高競爭力，我們龐大的客戶群印證了這一點。
- *業內知名的研發實力*。我們已組建一支由全球知名科學家領頭的業內知名研發團隊，主攻前段研發。截至2024年6月30日，我們73.5%的研發人員擁有研究生學歷。此外，我們亦培養一批優秀人才，不斷走

財務資料

在算法進步和高階自動駕駛產品開發的前沿，從而使我們能夠持續推出極具競爭力的行業領先產品，並不斷吸引人才。

- *全面的產品組合*。在我們專有、技術先進的軟件和硬件組合基礎上，我們提供全面的高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案組合。我們的高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案可滿足從主流輔助駕駛到高級自動駕駛的不同客戶需求。
- *具有蓬勃發展的生態系統的開放平台*。我們已採用開放技術平台法，提供大量開發工具鏈及高度靈活的業務模式。我們的開放平台法使我們的客戶和生態合作夥伴能夠開發自己的軟件應用程序，以滿足彼等的特定需求。這種方法促進了我們與客戶自其產品計劃及概念設計至量產等貫穿產品開發階段的深度合作，從而培育了超過100家客戶及生態合作夥伴的健康的生態系統並提高客戶忠誠度。

有關維持競爭優勢及實現較高毛利率的舉措的更多詳情，請參閱「一 維持毛利率狀況」。展望未來，受益於行業領先地位、獨特的軟硬協同的開發理念、研發實力、全面的產品組合及具有蓬勃發展的生態系統的開放平台，我們有望保持這一勢頭，並延續我們的收入增長軌跡。

- *利用大量的訂單儲備*。OEM客戶群及定點數量為創收潛力的關鍵指標，因為該等指標反映了高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案的市場接受度及需求。我們擁有中國最大的OEM客戶群，且截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們已分別累計獲得44款、101款、210款及275款車型定點（不包括終止項目）。於2021年、2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月，分別僅有五個、四個、四個及零個項目終止。由於我們需要與客戶在汽車生產週期的多個階段進行長期深入合作，因此我們的客戶更換其他高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案提供商需付出昂貴代價。截至最後實際可行日期，我們的軟硬一體的解決方案已獲得27家OEM（42個OEM品牌）採用，裝備於超過285款乘用車型。截至最後實際可行日期，我們達成SOP的車型累計數量為152個。由於我們廣泛的OEM覆蓋範圍，我們已獲得大量尚未量產車型訂單儲備。截至2024年6月30日，尚未實現量產的車型佔我們已獲得定點的所有車型的50%以上。截至最後實際可行日期，在我們的全部定點中，超過135款車型正處於量產開

財務資料

發階段，代表我們尚未量產的車輛的潛在積壓訂單。該等尚未實現量產的車型在未來的商業化可進一步支持我們未來幾年的收入增長。我們通常從開發及工程服務、授權或潛在交付產品解決方案中產生收入（即使車型尚未實現量產）。截至2021年12月31日，在我們獲得定點的44款車型中，42款車型已於往績記錄期量產，其餘兩款車型亦於同期產生收入。同樣，截至2022年12月31日，在我們獲得定點的101款車型中，82款車型已於往績記錄期量產，其餘19款車型亦於同期產生收入。

- **吸引新客戶。**我們計劃利用我們靈活的業務模式及行業領先的開放平台進一步擴大我們的客戶群規模。客戶可在我們的全棧產品中任意選擇各種解決方案或組件的組合，為客戶選擇解決方案提供了最適合彼等需求的靈活性，從而幫助我們不斷獲得新客戶並擴大市場份額。此外，通過精心設計的平台，允許行業參與者開發滿足其特定需求的高級輔助駕駛和高階自動駕駛功能，我們可以吸引更多願意使用我們的開放平台來使自身業務受益的新客戶。隨著更多的OEM和第三方開發商在我們的平台上進行開發，我們可以擴大我們的行業滲透率，引導新客戶使用我們的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案。此外，我們將持續專注於研發，為市場帶來更多尖端技術，從而提升我們的聲譽並吸引新客戶。此外，我們擬進一步加強銷售及營銷力度，提高我們的市場知名度。例如，我們計劃通過贊助行業展覽、產品發佈會、試駕活動及市場研究或調查來加強我們的營銷活動。我們已與全球OEM建立戰略合作夥伴關係，優先考慮國內的合作機會。這使我們能夠探索國內擴張的可能性並提高我們的聲譽。此外，我們正積極與安波福、博世、大陸集團、電裝及采埃孚等全球知名的一級供應商合作，這擴大了我們的收入來源並創造了營銷效果。由於上述原因，於往績記錄期，我們的OEM客戶群增加，截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日分別達到14、20、23及25個。

財務資料

- *與現有客戶擴大合作*。我們的未來增長取決於我們維持及加深與現有客戶關係的能力。通過致力於拓展及深化該等關係，我們可以隨著客戶配備我們解決方案的車型的產量增加，而拓展部署我們的解決方案。此外，在其中一款車型使用我們的解決方案取得成功的OEM通常會將與我們的合作擴展到更多車型上。此外，通過不斷更新我們的解決方案及引入更先進的功能，我們有機會從我們的產品中向客戶提供更先進的解決方案及更多組件。為取得該等機會，我們的銷售團隊定期與OEM進行交談，爭取未來就更多車型進行進一步合作，並與我們的客戶建立多元的合作夥伴關係。例如，通過與比亞迪的首次合作，我們深入了解其在開發、生產及售後流程的各個階段的定制要求，並為比亞迪提供了非常滿意的服務。由於上述原因，比亞迪已與我們建立戰略及協同合作夥伴關係。我們與比亞迪的合作目前涵蓋多種汽車平台上針對不同場景的自動駕駛解決方案。於往績記錄期，我們與比亞迪的定點數量已大幅增加。展望未來，我們計劃繼續通過(i)擴大銷售團隊、(ii)利用數字分析工具追蹤客戶的互動行為、偏好及服務經歷、(iii)通過定期簽到和改進反饋系統加強客戶溝通及(iv)持續監控並分析客戶數據以提供更好的解決方案及服務來增強我們現有的銷售及營銷工作。
- *拓展新市場*。我們計劃將我們的業務擴展到中國以外的市場，並將我們的解決方案帶給全球合作夥伴。目前，我們絕大部分收入均來自中國。我們擬通過與全球OEM及一級供應商合作以開拓全球市場(尤其是日本、韓國及歐洲)以增強我們的國際影響力。隨著全球對先進駕駛自動化的需求增長，我們可以通過擴大與客戶的全球業務來利用該等機遇。我們相信，受益於中國OEM不斷增加的國際市場佔有率，我們與彼等的戰略夥伴關係可轉化為巨大的收入增長潛力。此外，我們擬與其他全球行業領導者建立戰略及商業合作夥伴關係，以提高全球市場份額，並為協作創新鋪平道路。[我們擬加強與在中國運營的全球OEM的合作夥伴關係，以形成長期互利的關係，為彼等的海外業務的未來合作機會鋪路。我們亦將與目標市場的全球一級公司合作，以提高我們在全球範圍內的知名度。我們與安波福達成戰略合作，為中國乘用車OEM量身定制全面一體化軟硬件解決方案。該等解決方案已集成於2024年量產的車型中。我們正與博世合作量產嵌入我們下一代處理硬件的車型。我們正在與大陸集團通過合資企業共同開發下

財務資料

一代行泊一體域控制器，該控制器將支持具有更高級別自動泊車輔助功能的高級自動駕駛(2+級)。我們正與電裝合作量產嵌入我們下一代處理硬件的車型。我們與采埃孚就開發采埃孚的高性能計算平台解決方案達成戰略合作。我們協助設計的首個采埃孚解決方案預計將於2024年上市。儘管我們目前與該等全球領先一級供應商的長期合作及戰略夥伴關係主要針對中國市場，但我們認為，這種合作和夥伴關係將為我們提供對全球一級供應商及全球OEM的需求和期望的寶貴見解。這進而將增強我們對全球市場趨勢、行業需求以及這些全球一級供應商具有重大影響力的國外地區(包括日本、韓國和歐洲)最佳實踐的了解。此外，我們亦計劃(i)建立一支具有全球視野及海外經驗的銷售及客服團隊及(ii)為增強海外客戶參與度的針對性舉措提供資金，例如(其中包括)設立海外辦事處、進行客戶拜訪、探索全球合作機會及組織本地化營銷活動。詳情請參閱「業務－我們的增長策略－繼續賦能全球合作夥伴」及「未來計劃及[編纂]用途」。

- 推出價格更高的新解決方案以滿足對智能汽車激增的需求。我們將繼續推出具有更先進技術的新解決方案。我們正在豐富我們的解決方案組合，包括基於我們的下一代硬件開發更先進的高階自動駕駛解決方案。我們亦打算繼續投資於與我們新一代硬件協同設計及優化的先進的算法及高階自動駕駛應用軟件，以進一步優化運算效率、提升性能及盡量減少延遲。我們於2020年達成搭載征程2處理硬件的Horizon Mono的量產首發。隨後，我們於2021年達成搭載征程3處理硬件的Horizon Mono的量產首發。Horizon Mono能夠提供主流的高級輔助駕駛功能。2022年，我們達成搭載征程3處理硬件及征程5處理硬件的Horizon Pilot的量產首發。Horizon Pilot能夠執行更高級的任務，例如自動上／下匝道、交通擁堵時自動匯入／匯出、自動變道、高速公路自動駕駛等。由於該等先進特性及功能，我們能夠就Horizon Pilot收取較Horizon Mono更高的溢價。我們於2024年4月推出Horizon SuperDrive。Horizon SuperDrive有望在所有城市、高速公路和泊車場景中提供流暢和擬人的高階自動駕駛功能。截至最後實際可行日期，我們已與約七家OEM及三家一級供應商就多款車型展開Horizon SuperDrive的合作。在未來幾年，我們將主要專注於商業化我們的Horizon

財務資料

SuperDrive，加大與OEM的合作，集成Horizon SuperDrive到更多車型中，並協助OEM量產該等車型。我們亦計劃持續開發基於新一代處理硬件的Horizon SuperDrive，以更好地滿足對全駕駛場景的需求，包括城市、高速、泊車、人車交互和人車共駕場景等。我們的目標是為客戶提供更安全、更高效、更舒適的駕駛體驗，提供全場景覆蓋、功能全面及一貫友好的用戶體驗。我們認為更先進的駕駛自動技術使我們能夠收取更高的價格。消費者和擁抱創新的客戶願意為更愉快的出行體驗支付更高的價格。我們認為，高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的相關價格提升可推動我們的收入增長。

維持毛利率狀況

我們未來的盈利水平取決於我們能否維持目前的利潤水平並推出具有高利潤的新解決方案。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為70.9%、69.3%、70.5%、61.0%以及79.0%。我們預期通過實施以下措施維持我們的毛利率：

- **持續創新。**我們需要採取積極主動的方法，不斷推出較高利潤率的新解決方案，以維持我們的盈利能力。如此，我們可以證明溢價合理性，並在競爭中脫穎而出，維持長期的盈利能力。
- **供應鏈管理和完善。**我們將優化供應鏈以降低成本。例如，我們將通過培養長期合作夥伴關係，加強與供應商的關係，並多元化現有供應商隊列，以獲取穩定及具性價比的物料供應。我們打算專注於採取措施，使我們能夠更好地與各種車型兼容，增強模塊集成及周邊設備多樣化，以優化系統層面的成本。此外，我們將加強我們的存貨及供應鏈管理實踐，以確保我們能夠始終維持適合我們長期利益的合理充足的存貨水平。
- **業務組合優化。**我們將進一步調整業務組合以維持我們的毛利率。我們將繼續專注於汽車解決方案，以維持我們的毛利率。就汽車產品解決方案而言，我們預計將持續推出具有先進技術的新產品解決方案，並推出更多高階自動駕駛解決方案，其相較我們的高級輔助駕駛解決方案通常具有更高的價值及毛利率。隨著AD解決方案的滲透率提高，我們預計業務組合將包括更多高利潤的AD解決方案。我們亦會持續更新現有的AD解決方案，以提供更出色的系統效能和更高的效率，並推出功能更強大的新的AD解決方

財務資料

案，以維持我們的優質定價。我們還將持續更新現有的高階自動駕駛解決方案，以提供更好的系統性能和更高的效率，並推出具有更高級的特性和功能的新高階自動駕駛解決方案，以維持我們的溢價。我們認為該策略將為高端定價提供理據，從而提高汽車產品解決方案的毛利率。此外，就汽車牌授權及服務業務而言，我們將通過進一步豐富我們的軟件及開發工具鏈來實現我們的授權及服務業務的商業化落地，將授權及服務業務的收入比重保持在最佳水平，從而維持我們的整體毛利率。我們亦將通過持續研發努力，向市場推出新的算法授權、軟件及開發工具鏈，以維持我們授權及服務業務的高毛利率。

提升經營槓桿

於往績記錄期，我們產生大量經營開支(包括研發開支、行政開支以及銷售及營銷開支)，以開發、管理及推廣汽車解決方案。未來，我們將繼續優化我們的研發以及銷售及行政職能，以支持我們的長期業務增長。

- **研發。**於往績記錄期，我們在研發方面分配了大量資源，專注於擁有綜合研發能力，以支持算法、專用軟件和處理硬件的開發。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣1,143.6百萬元、人民幣1,879.9百萬元、人民幣2,366.3百萬元、人民幣1,049.0百萬元及人民幣1,419.7百萬元。我們認為，我們目前有關研發的資源分配策略已經帶來巨大利益。例如，汽車行業的長規劃週期要求我們在研發方面進行大量前期投資，而研發投入可能需要數年時間。儘管如此，由於我們對開放平台及靈活業務模式有針對性的研發方法，我們能夠利用生態合作夥伴的能力來承擔基於我們技術支柱的部分研發。該等前期投資可以支持我們未來的產品管線，並以較低的額外成本維持我們的技術優勢。此外，由於我們為現有及新客戶的不同車型批量生產解決方案，並在多年的研發中積累經驗，使我們能夠更有效地進行研發，因此我們實現了顯著的規模經濟效益。由於上述原因，我們的研發開支佔收入總額的百分比由2021年的245.0%下降至2022年的207.6%，並進一步降至2023年的152.5%。我們的研發開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六

財務資料

個月的282.4%下降至截至2024年6月30日止六個月的151.9%。我們預計研發開支將仍在我們的經營開支中佔較高比例，以支持我們未來的業務擴張，但我們的研發開支佔收入的比例會持續下降。

- **行政開支。**於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的行政開支分別為人民幣319.0百萬元、人民幣373.9百萬元、人民幣443.4百萬元、人民幣215.0百萬元及人民幣243.1百萬元。我們的行政開支佔收入總額的百分比由2021年的68.3%下降至2022年的41.3%，並進一步下降至2023年的28.6%。我們的行政開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的57.9%下降至截至2024年6月30日止六個月的26.0%。該減少主要是由於我們的業務擴張推動收入增加及規模經濟。我們將繼續積極監控我們的行政開支並提升運營效率。我們預計未來行政開支的絕對金額將隨著我們的業務擴張而增加，但我們的行政開支佔收入的百分比持續下降。
- **銷售及營銷開支。**於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣211.4百萬元、人民幣298.5百萬元、人民幣327.2百萬元、人民幣142.7百萬元及人民幣198.4百萬元。我們的銷售及營銷開支佔收入總額的百分比由2021年的45.3%下降至2022年的33.0%，並進一步下降至2023年的21.1%。我們的銷售及營銷開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的38.4%下降至截至2024年6月30日止六個月的21.2%。該減少主要是由於收入大幅增加、規模經濟以及與我們客戶的緊密聯繫。我們預計未來銷售及營銷開支的絕對金額將隨著我們的業務擴張而增加，但我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比持續下降。展望未來，我們將進一步利用我們與客戶的牢固直接關係及強大的溝通渠道，贏得更多合同及以更具成本效益的方式鎖定客戶。

酷睿程的經營提升

我們通過酷睿程與全球行業巨頭大眾汽車集團進行戰略合作，以把握未來在中國定制高階自動駕駛解決方案的機會。酷睿程於2023年11月成立，目前仍處於起步階段，並無產生收入。自酷睿程成立以來，我們一直承擔其虧損，分佔使用權益法入賬的投資虧損。由於酷睿程仍在不斷發展，我們預期將繼續承擔有關虧損份額。受益於與大眾汽車集團（酷睿程的最大股東及客戶）的協同效應，酷睿程擁有明確的市場化策略，即為大眾汽車集團在中國銷售的汽車提供量身定制的產品和服務並可通過完成大

財務資料

眾汽車集團的訂單有效推動收入增長。因此，我們相信酷睿程將能持續將其產品部署至量產汽車，尤其是大眾汽車集團的汽車。此外，我們作為酷睿程的股東，也將提供敏捷的研發流程以及本地化的見解，積極參與其業務運營。作為酷睿程的股東，我們的目標是提高我們的經濟效益，同時保持業務協同效應及投資的長期收益。

我們相信，上述方法能夠對我們的盈利能力產生積極影響。具體而言，擴大收入規模具有提高利潤的同時提高利潤率的潛力，尤其是當我們以諸如持續創新、供應鏈管理和改善及業務組合優化的措施努力維持利潤率。此外，通過不斷優化我們的研發以及銷售及行政職能來提升經營槓桿，進一步優化我們的經營開支，以支持長期業務增長。由於該等努力，於往績記錄期，我們的收入及毛利有所增加，而經營開支佔總收入的百分比有所下降。我們將進一步採取措施提升酷睿程的經營業績及效率，以盡量減少酷睿程分佔虧損對我們業務的影響。我們認為該等努力能夠共同影響我們的表現及財務狀況，鞏固我們在市場上的競爭優勢，這可能會進一步推動交付量並吸引更多定點及OEM客戶以推動可持續增長。

於往績記錄期，我們主要以股東的資本出資及[編纂]前投資融資滿足現金需求。請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資」。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的經營現金流出淨額分別為人民幣1,111.0百萬元、人民幣1,557.3百萬元、人民幣1,744.5百萬元、人民幣1,166.0百萬元及人民幣726.0百萬元；截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，銀行現金分別為人民幣9,352.7百萬元、人民幣7,821.6百萬元、人民幣12,077.5百萬元及人民幣11,187.4百萬元；截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，現金及現金等價物分別為人民幣8,050.0百萬元、人民幣6,608.7百萬元、人民幣11,359.6百萬元及人民幣10,452.4百萬元。我們的現金結餘總額足以滿足我們經營活動的現金需求，並為我們的擴張及增長策略提供充足的流動資金。因此，在考慮到我們可獲得的財務資源後，我們認為我們擁有充足的營運資金來為我們的運營提供資金。

基於上文所述，董事認為我們的業務可持續。根據盡職調查，聯席保薦人並無發現任何事項會合理導致其在任何重大方面不同意上文所載的董事意見。

財務資料

合併損益表選定項目的說明

下表載列我們於所示各期間的合併損益表選定項目，乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告所載合併損益表。我們於下文呈列的過往業績未必代表未來任何期間的預期業績。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣	2022年 人民幣	2023年 人民幣	2023年 人民幣 (未經審計)	2024年 人民幣
			(以千元計)		
來自客戶合同的收入	466,720	905,676	1,551,607	371,491	934,599
銷售成本	(135,734)	(277,963)	(457,297)	(144,879)	(195,861)
毛利	330,986	627,713	1,094,310	226,612	738,738
研發開支	(1,143,642)	(1,879,888)	(2,366,255)	(1,048,991)	(1,419,656)
行政開支	(319,003)	(373,909)	(443,366)	(214,997)	(243,144)
銷售及營銷開支	(211,390)	(298,500)	(327,249)	(142,728)	(198,421)
金融資產減值(虧損)／					
收益淨額	(5,098)	(13,039)	(20,793)	(7,164)	(53,237)
其他收入	14,483	43,662	66,222	13,227	34,109
其他(虧損)／收益淨額	(1,669)	(238,055)	(33,391)	(63,274)	36,193
經營虧損	(1,335,333)	(2,132,016)	(2,030,522)	(1,237,315)	(1,105,418)
財務收入	28,239	104,528	167,473	87,268	214,552
財務成本	(16,592)	(7,548)	(8,651)	(4,585)	(3,789)
財務收入淨額	11,647	96,980	158,822	82,683	210,763
採用權益法入賬的					
分佔投資業績	(2,530)	(34,298)	(112,074)	(16,803)	(181,633)
優先股及計入損益的其他					
金融負債的公允價值變動	(763,984)	(6,655,367)	(4,760,354)	(713,566)	(4,012,726)
除所得稅前虧損	(2,090,200)	(8,724,701)	(6,744,128)	(1,885,001)	(5,089,014)
所得稅優惠(開支)	26,650	4,273	5,075	(3,490)	(9,091)
年內／期內虧損	(2,063,550)	(8,720,428)	(6,739,053)	(1,888,491)	(5,098,105)
下列各方應佔虧損：					
本公司擁有人	(2,061,293)	(8,719,410)	(6,739,021)	(1,888,475)	(5,098,088)
非控股權益	(2,257)	(1,018)	(32)	(16)	(17)

財務資料

非國際財務報告準則計量指標

為補充根據國際財務報告準則呈列的合併損益表，我們使用經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量指標）作為非國際財務報告準則計量指標，國際財務報告準則對其並無規定或並非根據國際財務報告準則呈列。於往績記錄期，我們的經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量指標）佔收入的百分比大幅收窄。

我們將經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）定義為通過加回(i)以股份為基礎的支付（屬非現金性質）及(ii)與[編纂]有關的[編纂]開支而調整的期內經營虧損。我們將經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量指標）定義為通過加回(i)以股份為基礎的支付（屬非現金性質）、(ii)與[編纂]有關的[編纂]開支及(iii)優先股及其他金融負債的公允價值變動（屬非現金性質）而調整的年內虧損。所有優先股及其他金融負債將於轉換後重新分類至權益，且一旦轉換日後不再按公允價值計量。我們認為，非國際財務報告準則計量指標有助於比較經營業績，並為投資者及其他人士提供有用資料，以通過與我們管理層相同的方式了解及評估我們的經營業績。然而，我們呈列的期內非國際財務報告準則計量指標未必可與其他公司呈列的類似計量指標進行比較。使用非國際財務報告準則計量指標作為分析工具存在局限性，投資者不應視其為獨立於或可代替對我們根據國際財務報告會計準則所呈報的經營業績或財務狀況所作的分析。

下表為呈列的期內非國際財務報告準則計量指標與根據國際財務報告會計準則編製的可比指標的對賬。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
				(未經審計)	
	(人民幣千元)				
經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）的對賬：					
經營虧損.....	(1,335,333)	(2,132,016)	(2,030,522)	(1,237,315)	(1,105,418)
加回：					
以股份為基礎的支付 ⁽¹⁾	196,369	173,698	341,751	178,931	240,600
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）.....	<u>(1,138,964)</u>	<u>(1,958,318)</u>	<u>(1,686,991)</u>	<u>(1,058,384)</u>	<u>(823,980)</u>

財務資料

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
				(未經審計)	
	(人民幣千元)				
經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量指標)的對賬：					
年內／期內虧損.....	(2,063,550)	(8,720,428)	(6,739,053)	(1,888,491)	(5,098,105)
加回：					
以股份為基礎的支付 ⁽¹⁾	196,369	173,698	341,751	178,931	240,600
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
優先股及其他金融負債的公允價值變動 ⁽²⁾	763,984	6,655,367	4,760,354	713,566	4,012,726
經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量指標).....	<u>(1,103,197)</u>	<u>(1,891,363)</u>	<u>(1,635,168)</u>	<u>(995,994)</u>	<u>(803,941)</u>

附註：

- (1) 以股份為基礎的支付與(i)我們根據2018年股份激勵計劃向我們的僱員及董事提供的股份獎勵相關及(ii)交易價格超過A類普通股的公允價值，乃經參考第三方估值報告，其被視為交換創始人服務的補償性質，因此被確認為以股份為基礎的支付開支並計入股份溢價。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24(b)、附註26(a)以及附註26(b)。
- (2) 優先股及其他金融負債的公允價值變動主要來自我們優先股及與融資活動有關的可轉換借款的賬面值變動。該等公允價值變動屬非現金性質。所有優先股及其他金融負債將於轉換後重新分類至權益，且一旦轉換日後不再按公允價值計量。

合併損益及其他全面收益表選定組成部分的說明

收入

我們的收入來自兩大分部，即(i)汽車解決方案，包括產品解決方案以及授權及服務業務及(ii)非車解決方案。我們的收入主要來自我們汽車解決方案，這反映了我們的戰略重點。我們亦有一小部分收入來自於非車解決方案。

財務資料

下表載列我們於所示各期間按收入來源劃分的收入明細（包括絕對金額及佔收入總額的百分比）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)			
汽車解決方案										
產品解決方案	208,083	44.6	319,312	35.3	506,386	32.7	192,298	51.8	222,264	23.8
授權及服務業務	202,081	43.3	481,826	53.2	963,978	62.1	152,706	41.1	690,830	73.9
小計	410,164	87.9	801,138	88.5	1,470,364	94.8	345,004	92.9	913,094	97.7
非車解決方案	56,556	12.1	104,538	11.5	81,243	5.2	26,487	7.1	21,505	2.3
收入總額	466,720	100.0	905,676	100.0	1,551,607	100.0	371,491	100.0	934,599	100.0

汽車解決方案

我們的收入主要來自汽車解決方案，包括產品解決方案以及授權及服務業務。

產品解決方案

於往績記錄期，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，產品解決方案產生的收入分別為人民幣208.1百萬元、人民幣319.3百萬元、人民幣506.4百萬元、人民幣192.3百萬元及人民幣222.3百萬元，分別佔我們同期收入總額的44.6%、35.3%、32.7%、51.8%及23.8%。我們通過向OEM及一級供應商銷售及交付我們的產品解決方案產生收入，該等解決方案將我們自主開發的處理硬件與專有算法及軟件相結合。各產品解決方案的價格視乎所涉及算法及軟件類型以及所整合處理硬件的類型及數量而定。

授權及服務業務

於往績記錄期，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，授權及服務業務產生的收入分別為人民幣202.1百萬元、人民幣481.8百萬元、人民幣964.0百萬元、人民幣152.7百萬元及人民幣690.8百萬元，分別佔我們同期收入總額的43.3%、53.2%、62.1%、41.1%及73.9%。有關我們授權及服務業務的詳情，請參閱「業務－我們的產品及服務－授權及服務業務」。

財務資料

下表載列我們於所示期間的授權及服務業務收入明細（包括絕對金額及佔總收入的百分比）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(未經審計)									
	(以千元計，百分比除外)									
授權	132,916	28.5	237,580	26.2	536,692	34.6	36,715	9.9	582,724	62.4
服務	69,165	14.8	244,246	27.0	427,286	27.5	115,991	31.2	108,106	11.5
	202,081	43.3	481,826	53.2	963,978	62.1	152,706	41.1	690,830	73.9

於往績記錄期，我們授權及服務業務產生的收入大幅增加，主要受對ADAS及AD解決方案及相關服務的各種算法、開發工具及軟件的強勁需求所推動。尤其是，於2023年及截至2024年6月30日止六個月，來自授權的收入大幅增長乃由該等期間授予酷睿程的授權所推動。我們的服務收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣116.0百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣108.1百萬元，主要是由於根據客戶的研發項目計劃，於2024年上半年確認收入的設計及技術服務合同數量較2023年同期有所減少。

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，分別有六名、八名、八名、七名及五名OEM客戶及15名、28名、43名、33名及24名一級供應商客戶直接與我們合作以獲取授權及服務業務，貢獻了授權及服務業務收入。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，合共有53份、66份、83份、59份及41份合同分別產生授權及服務業務收入。上述合同的合同金額差異較大，介乎每份合同約人民幣6,000元至約人民幣14億元，視乎多項因素而定，例如（其中包括）所提供授權及服務業務的性質、客戶的特定需求、我們所需的資源及服務期限長短。

截至2024年6月30日，應收第三方授權及服務業務的貿易應收款項及票據未償還金額為人民幣379.4百萬元。截至2024年8月31日，人民幣52.2百萬元（佔該等應收款項的13.7%）已於其後結清。截至2024年6月30日，應收第三方授權及服務業務的貿易應收款項及票據未償還金額的77.8%的賬齡最長為六個月，而應收第三方授權及服務業務的貿易應收款項及票據未償還金額的9.6%的賬齡為六個月至一年，以及來自授權及服務業務的應收第三方授權及服務業務的貿易應收款項及票據未償還金額的12.6%的賬齡超過一年。

財務資料

截至2024年6月30日，應收關聯方授權及服務業務的貿易應收款項及票據未償還金額為人民幣63.8百萬元。截至2024年8月31日，人民幣18.3百萬元（佔該等應收款項的28.7%）已於其後結清。應收關聯方貿易款項及應收票據的後續結算相對較低，主要是由於截至最後實際可行日期，該等應收款項大部分尚未到期。我們將努力監察及收回到期的貿易應收款項及應收票據。

對於我們收取授權費的典型許可協議，我們通常要求客戶自交付及接受授權算法及軟件之日起兩個月內支付大部分授權費。倘有關於期末結餘付款的單獨安排，我們可根據客戶的業務里程碑（如SOP及量產）分期收取剩餘金額。儘管如此，我們通常要求客戶在接受授權算法及軟件後兩年內結清餘額。對於我們收取特許權使用費的許可協議，我們通常授予客戶自增值稅發票開具之日起一個月的信貸期。

就我們按里程碑收取服務費的典型服務協議而言，我們通常就首付款授予不超過一個月的信貸期，以及就後續付款向客戶發出增值稅發票之日起最多兩個月的信貸期。我們通常根據客戶的業務里程碑開具增值稅發票，其中包括脫模樣品、SOP及量產。

非車解決方案

我們的非車解決方案使設備製造商能夠設計和製造具有更高智能水平的設備和器具（例如割草機），從而帶來更好的用戶體驗。由於非車解決方案並非我們的戰略重點，非車解決方案的收入佔收入總額的比例由2021年的12.1%下降至2022年的11.5%，並進一步下降至2023年的5.2%。我們的非車解決方案收入佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的7.1%降至截至2024年6月30日止六個月的2.3%。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本包括與向客戶提供解決方案直接相關的成本。下表載列我們於所示各期間按收入來源劃分的銷售成本明細（以絕對金額及佔銷售成本總額百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月				
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年		
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	
	(未經審計)										
	(以千元計，百分比除外)										
汽車解決方案											
產品解決方案	65,494	48.2	121,006	43.5	280,160	61.3	95,262	65.8	129,519	66.1	
授權	1,775	1.3	4,722	1.7	3,147	0.7	2,076	1.4	19,294	9.9	
服務	14,330	10.6	53,991	19.5	103,345	22.6	25,158	17.4	29,348	15.0	
小計	81,599	60.1	179,719	64.7	386,652	84.6	122,496	84.6	178,161	91.0	
非車解決方案	54,135	39.9	98,244	35.3	70,645	15.4	22,383	15.4	17,700	9.0	
銷售成本總額	<u>135,734</u>	<u>100.0</u>	<u>277,963</u>	<u>100.0</u>	<u>457,297</u>	<u>100.0</u>	<u>144,879</u>	<u>100.0</u>	<u>195,861</u>	<u>100.0</u>	

我們的銷售成本主要包括與汽車解決方案相關的成本。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的銷售成本分別為人民幣135.7百萬元、人民幣278.0百萬元、人民幣457.3百萬元、人民幣144.9百萬元及人民幣195.9百萬元。於往績記錄期，我們的產品解決方案的銷售成本佔我們銷售成本總額的最大部分，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣65.5百萬元、人民幣121.0百萬元、人民幣280.2百萬元、人民幣95.3百萬元及人民幣129.5百萬元。我們的非車解決方案銷售成本佔銷售成本總額的百分比由2021年的39.9%大幅下降至2023年的15.4%，並由截至2023年6月30日止六個月的15.4%下降至截至2024年6月30日止六個月的9.0%，這與我們優先考慮汽車解決方案的戰略重點一致。

下表載列我們按性質劃分的銷售成本明細（以絕對金額及佔銷售成本總額百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(未經審計)									
	(以千元計，百分比除外)									
銷貨成本	122,883	90.5	240,279	86.4	392,101	85.7	129,694	89.5	180,019	91.9
僱員福利開支	12,851	9.5	37,684	13.6	65,196	14.3	15,185	10.5	15,842	8.1
銷售成本總額	<u>135,734</u>	<u>100.0</u>	<u>277,963</u>	<u>100.0</u>	<u>457,297</u>	<u>100.0</u>	<u>144,879</u>	<u>100.0</u>	<u>195,861</u>	<u>100.0</u>

財務資料

就按性質劃分的銷售成本而言，銷貨成本（主要為處理硬件及周邊設備的物料清單成本）為我們最大的成本組成部分。我們的銷貨成本佔銷售成本總額的百分比由2021年的90.5%下降至2023年的85.7%，主要是由於往績記錄期與提供授權及服務業務相關的僱員福利開支增長較快。我們的銷貨成本佔總銷售成本的百分比由截至2023年6月30日止六個月的89.5%增加至截至2024年6月30日止六個月的91.9%，主要是由於以下各項的綜合影響所致：(i)處理硬件的交付量增加及(ii)向我們的客戶（尤其是酷睿程）授予的授權所產生的收入貢獻增加，其通常不會產生高額的僱員福利開支。

毛利及毛利率

毛利等於我們的收入減銷售成本。我們的毛利佔收入的百分比為毛利率。於往績記錄期，我們的毛利由2021年的人民幣331.0百萬元大幅增加至2022年的人民幣627.7百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,094.3百萬元，這與我們的收入增長一致。我們的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣226.6百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣738.7百萬元。我們的毛利率於2021年、2022年及2023年保持相對穩定，分別為70.9%、69.3%及70.5%。我們的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的61.0%增加至截至2024年6月30日止六個月的79.0%。下表載列我們於所示各期間按收入來源劃分的毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	
	(未經審計)									
	(以千元計，百分比除外)									
汽車解決方案										
產品解決方案	142,589	68.5	198,306	62.1	226,226	44.7	97,036	50.5	92,745	41.7
授權	131,141	98.7	232,858	98.0	533,545	99.4	34,639	94.3	563,430	96.7
服務	54,835	79.3	190,255	77.9	323,941	75.8	90,833	78.3	78,758	72.9
小計	328,565	80.1	621,419	77.6	1,083,712	73.7	222,508	64.5	734,933	80.5
非車解決方案	2,421	4.3	6,294	6.0	10,598	13.0	4,104	15.5	3,805	17.7
總計	330,986	70.9	627,713	69.3	1,094,310	70.5	226,612	61.0	738,738	79.0

財務資料

我們的毛利及毛利率已經並將繼續受到多項因素的影響，包括產品解決方案以及授權及服務業務的收入組合、我們的定價策略、汽車及非車解決方案的收入組合、銷貨成本及僱員福利開支以及季節性等因素。由於我們的授權及服務業務相較產品解決方案產生較低的銷貨成本，故我們的授權及服務業務收入通常比產品解決方案收入具有更高的毛利率。我們的整體毛利率每期有所不同，視乎不同收入來源的不斷演變的組合而定。

於往績記錄期，我們的汽車及非車解決方案的毛利率有所不同。汽車解決方案的毛利率較高乃由於我們對汽車解決方案的定價能力較高，原因為（其中包括）解決方案應用場景的不同、所需標準的不同及相關技術複雜性的不同。

研發開支

研發開支包括(i)僱員福利開支（包括研發僱員的薪資、福利及以股份為基礎的支付）；(ii)用於研發活動的物業、廠房及設備、無形資產及使用權資產的折舊及攤銷；(iii)與研發活動有關的技術服務費；(iv)外包費用，主要與研發活動外包人員產生的費用有關；及(v)其他開支（其中包括差旅開支、水電費及物業管理費）。下表載列我們於所示各期間研發開支的明細，均以絕對金額及佔研發開支總額的百分比呈列。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(未經審計)									
	(以千元計，百分比除外)									
研發開支										
僱員福利開支.....	751,150	65.7	1,175,565	62.5	1,435,620	60.7	686,864	65.5	837,101	59.0
折舊及攤銷.....	138,525	12.1	275,500	14.7	337,581	14.2	161,463	15.4	212,250	15.0
技術服務費.....	101,475	8.9	176,315	9.4	253,225	10.7	83,427	8.0	214,564	15.1
外包費用.....	44,985	3.9	164,293	8.7	150,821	6.4	81,732	7.8	91,591	6.5
其他開支.....	107,507	9.4	88,215	4.7	189,008	8.0	35,505	3.3	64,150	4.4
研發開支總額.....	<u>1,143,642</u>	<u>100.0</u>	<u>1,879,888</u>	<u>100.0</u>	<u>2,366,255</u>	<u>100.0</u>	<u>1,048,991</u>	<u>100.0</u>	<u>1,419,656</u>	<u>100.0</u>

財務資料

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們產生的研發開支分別為人民幣1,143.6百萬元、人民幣1,879.9百萬元、人民幣2,366.3百萬元、人民幣1,049.0百萬元及人民幣1,419.7百萬元。於往績記錄期，僱員福利開支仍是我們研發開支的最大組成部分，分別佔2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月研發開支總額的65.7%、62.5%、60.7%、65.5%及59.0%。

我們認為，對研發的持續投資對我們的未來增長至關重要。我們將繼續投資於研發，包括招募更多技術人才、獲取所需的授權證、設施及設備，以及開發具有更強處理能力及更高能效的新處理硬件，以支持我們汽車解決方案的開發。因此，我們預計在可預見的未來，我們的研發開支的絕對金額將會增加。

行政開支

我們的行政開支包括：(i)僱員福利開支(包括行政人員的薪資、福利及以股份為基礎的支付)；(ii)與法律、財務及稅務及其他相關事務有關的專業服務及其他諮詢費用；(iii)與我們行政人員有關的差旅開支；(iv)附加費相關稅項；及(v)其他(其中包括折舊及攤銷、及物業管理費)。下表載列我們於所示各期間行政開支的明細，均以絕對金額及佔行政開支總額的百分比呈列。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月				
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年		
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	
	(未經審計)										
	(以千元計，百分比除外)										
行政開支											
僱員福利開支.....	187,756	58.9	205,582	55.0	302,245	68.2	166,971	77.7	138,719	57.1	
專業服務及											
其他諮詢費.....	83,560	26.1	99,393	26.5	65,526	14.8	22,588	10.5	73,054	30.0	
差旅開支.....	23,449	7.4	18,957	5.1	19,669	4.4	6,888	3.2	8,493	3.5	
附加費相關稅項.....	2,936	0.9	9,243	2.5	19,714	4.4	3,197	1.5	3,119	1.3	
其他開支.....	21,302	6.7	40,734	10.9	36,212	8.2	15,353	7.1	19,759	8.1	
行政開支總額.....	319,003	100.0	373,909	100.0	443,366	100.0	214,997	100.0	243,144	100.0	

財務資料

於2021、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們產生的行政開支分別為人民幣319.0百萬元、人民幣373.9百萬元、人民幣443.4百萬元、人民幣215.0百萬元及人民幣243.1百萬元。於往績記錄期，僱員福利開支仍是我們行政開支的最大組成部分，分別佔2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月行政開支總額的58.9%、55.0%、68.2%、77.7%及57.1%。

我們預期行政開支將在可預見的未來增加，乃由於我們擴大經營。然而，隨著我們提高營運效率並從規模經濟中獲益，我們預計行政開支佔收入總額的百分比將會下降。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支包括：(i)僱員福利開支(包括銷售人員的薪資、福利及以股份為基礎的支付)；(ii)銷售人員產生的營銷業務開發、會議及差旅開支；(iii)與外包人員有關的外包費用以及與銷售及營銷活動有關的專業服務費用；及(iv)其他(其中包括折舊及攤銷、水電費及物業管理)。下表載列我們於所示各期間銷售及營銷開支的明細，均以絕對金額及佔銷售及營銷開支總額的百分比呈列。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月				
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年		
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	
	(未經審計)										
	(以千元計，百分比除外)										
銷售及營銷開支											
僱員福利開支.....	115,786	54.8	183,809	61.6	210,996	64.5	98,988	69.4	126,502	63.8	
營銷會議及											
差旅開支.....	54,778	25.9	53,162	17.8	59,014	18.0	17,914	12.6	36,781	18.5	
外包費用.....	20,468	9.7	47,516	15.9	35,967	11.0	16,854	11.8	24,294	12.2	
其他開支.....	20,358	9.6	14,013	4.7	21,272	6.5	8,972	6.2	10,844	5.5	
銷售及營銷開支											
總額	211,390	100.0	298,500	100.0	327,249	100.0	142,728	100.0	198,421	100.0	

財務資料

於2021、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們產生的銷售及營銷開支分別為人民幣211.4百萬元、人民幣298.5百萬元、人民幣327.2百萬元、人民幣142.7百萬元及人民幣198.4百萬元。於往績記錄期，僱員福利開支仍是我們銷售及營銷開支的最大組成部分，分別佔2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月銷售及營銷開支總額的54.8%、61.6%、64.5%、69.4%及63.8%。

我們計劃繼續投入銷售及營銷，以推廣我們的品牌、加深我們與現有客戶的關係並吸引新客戶。因此，我們預計在可預見的未來，我們的銷售及營銷開支的絕對金額將會增加。同時，由於我們受益於品牌知名度的提升、成熟的客戶群及規模經濟，我們預計銷售及營銷開支佔總收入的百分比將下降。

金融資產減值(虧損)/收益淨額

我們的金融資產減值(虧損)/收益包括(i)貿易應收款項及應收票據；及(ii)其他應收款項確認的減值(虧損)/收益。於往績記錄期，我們於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月確認的金融資產減值虧損淨額分別為人民幣5.1百萬元、人民幣13.0百萬元、人民幣20.8百萬元、人民幣7.2百萬元及人民幣53.2百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3.1(b)。

其他收入

我們的其他收入主要指(i)財政補貼；及(ii)根據政府扶持企業的政策與增值稅退稅及增值稅附加扣除有關的退稅。下表載列我們於所示各期間其他收入的明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(未經審計)									
	(以千元計，百分比除外)									
其他收入										
財政補貼.....	10,810	74.6	30,503	69.9	50,238	75.9	8,474	64.1	20,669	60.6
退稅.....	3,673	25.4	13,159	30.1	15,984	24.1	4,753	35.9	13,440	39.4
其他收入總額.....	<u>14,483</u>	<u>100.0</u>	<u>43,662</u>	<u>100.0</u>	<u>66,222</u>	<u>100.0</u>	<u>13,227</u>	<u>100.0</u>	<u>34,109</u>	<u>100.0</u>

財務資料

其他(虧損)/收益淨額

我們的其他(虧損)/收益淨額包括(i)按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動，反映我們對所投資且我們持有少數權益的未上市公司的估值及對我們所購買理財產品的估值；(ii)因匯率變動而產生的匯兌差額淨額；(iii)捐贈；(iv)出售附屬公司的(虧損)/收益；及(v)其他。下表載列我們於所示各期間的其他(虧損)/收益淨額明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
							(未經審計)			
	(以千元計，百分比除外)									
按公允價值計入										
損益的金融資產的										
公允價值變動.....	(5,286)	316.7	29,715	(12.5)	8,852	(26.5)	121	(0.2)	21,782	60.2
匯兌差額淨額.....	11,080	(663.9)	(264,660)	111.2	(40,334)	120.8	(63,158)	99.8	11,149	30.8
捐贈.....	(4,415)	264.5	—	—	(672)	2.0	—	—	—	—
出售附屬公司的										
(虧損)/收益.....	(3,142)	188.3	—	—	623	(1.9)	—	—	—	—
其他.....	94	(5.6)	(3,110)	1.3	(1,860)	5.6	(237)	0.4	3,262	9.0
其他(虧損)/										
收益淨額.....	<u>(1,669)</u>	<u>100.0</u>	<u>(238,055)</u>	<u>100.0</u>	<u>(33,391)</u>	<u>100.0</u>	<u>(63,274)</u>	<u>100.0</u>	<u>36,193</u>	<u>100.0</u>

財務收入

我們的財務收入主要包括來自為現金管理目的持有的金融資產的利息收入，例如活期存款和定期存款的利息。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的財務收入分別為人民幣28.2百萬元、人民幣104.5百萬元、人民幣167.5百萬元、人民幣87.3百萬元及人民幣214.6百萬元。

財務資料

財務成本

我們的財務成本包括(i)租賃負債的利息；及(ii)就我們的融資活動向投資者發行優先股已付的財務費用。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註10。下表載列我們於所示各期間的財務成本明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)			
財務成本										
租賃負債的利息.....	(4,711)	28.4	(7,548)	100.0	(8,651)	100.0	(4,585)	100.0	(3,789)	100.0
就發行優先股已付 的財務費用.....	(11,881)	71.6	-	-	-	-	-	-	-	-
財務成本總額.....	(16,592)	100.0	(7,548)	100.0	(8,651)	100.0	(4,585)	100.0	(3,789)	100.0

採用權益法入賬的分佔投資業績

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們於合併損益表中分別錄得採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額人民幣2.5百萬元、人民幣34.3百萬元、人民幣112.1百萬元、人民幣16.8百萬元及人民幣181.6百萬元，主要反映了我們合營企業及聯營公司的虧損。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註13。

優先股及其他金融負債的公允價值變動

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們於合併損益表中分別錄得優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣764.0百萬元、人民幣6,655.4百萬元、人民幣4,760.4百萬元、人民幣713.6百萬元及人民幣4,012.7百萬元，該等變動主要指優先股及可轉換借款的公允價值變動。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

所得稅優惠／(開支)

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得所得稅優惠人民幣26.7百萬元、人民幣4.3百萬元及人民幣5.1百萬元，指預期於未來實現的結轉稅項虧損。我們於截至2023年6月30日止六個月錄得所得稅開支人民幣3.5百萬元及於截至2024年6月30日止六個月錄得所得稅開支人民幣9.1百萬元，主要是由於來自位於多個不同稅務司法管轄區的金融機構的存款利息收入的預扣所得稅。

財務資料

年內／期內虧損

由於上述原因，我們分別錄得2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月的年內／期內虧損人民幣2,063.6百萬元、人民幣8,720.4百萬元、人民幣6,739.1百萬元、人民幣1,888.5百萬元及人民幣5,098.1百萬元。

稅務

開曼群島

我們於開曼群島註冊成立。根據開曼群島現行法律，我們無須就收入或資本增益納稅。此外，我們於開曼群島向股東支付股息後，開曼群島將不徵收預扣稅。

香港

我們於香港的附屬公司（包括我們的全資附屬公司地平線香港）須就其在香港進行的活動就200萬港元以下的應課稅利潤按8.25%的稅率繳納香港利得稅，而就任何超過200萬港元的部分應課稅利潤按16.5%的稅率繳納香港利得稅。我們的香港附屬公司向其股東支付股息無須繳納任何香港預扣稅。

中國

我們位於中國的附屬公司為根據中國法律註冊成立的公司並因此須根據相關中國所得稅法就其應課稅收入繳納中國企業所得稅。根據於2008年1月1日生效的《中華人民共和國企業所得稅法》，除適用特別優惠稅率外，外商投資企業及內資企業一般適用25%的統一企業所得稅稅率。

我們五家主要附屬公司享有15%的企業所得稅優惠稅率。於往績記錄期，該等附屬公司已獲得高新技術企業（「高新技術企業」）資格，因此可於三年期間享有15%的優惠稅率。該資格須受限於每三年重新申請高新技術企業資格的規定。我們將為所有該等附屬公司申請重續高新技術企業資格，且我們相信，該等附屬公司各自於三年期間後將繼續符合高新技術企業資格的可能性較大。因此，該等實體的遞延稅項自其獲認定為高新技術企業的年度起按15%的稅率計算。

我們須就所提供的解決方案繳納增值稅。我們亦須根據中國法律繳納增值稅附加費。

財務資料

倘我們在開曼群島的控股公司或我們在中國境外的任何附屬公司根據中國企業所得稅法被視為「居民企業」，則須就其全球收入按25%的稅率繳納企業所得稅。請參閱「風險因素－與在中國經營業務有關的風險－倘若就中國企業所得稅而言，我們被歸類為中國居民企業，該分類可能對我們及我們的非中國股東造成不利的稅務後果」。

經營業績的討論

截至2024年6月30日止六個月與截至2023年6月30日止六個月的比較

收入

我們的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣371.5百萬元增加人民幣563.1百萬元或151.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣934.6百萬元，主要是由於我們的客戶群的增加以及現有客戶的貢獻增加，我們汽車解決方案的銷售增長所致。

汽車解決方案

- **產品解決方案。**我們銷售產品解決方案的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣192.3百萬元增加15.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣222.3百萬元，主要是由於處理硬件的交付量由截至2023年6月30日止六個月的約0.7百萬台增加至截至2024年6月30日止六個月的約1.0百萬台。我們的交付量有所增長，由於(i)下游智能汽車市場的快速發展及強勁增長，推動對產品解決方案的需求增加及(ii)擁有一級供應商及OEM的成熟客戶群使我們能夠推動產品解決方案銷售。尤其是，憑藉如此龐大的客戶群，我們能夠(i)憑藉我們OEM客戶的已定點車型上量來擴大我們的解決方案的部署，(ii)將我們的產品解決方案與來自OEM客戶的更多車型整合，及(iii)向我們的OEM客戶銷售更先進的解決方案及我們產品中的更多組件。此外，我們亦吸引新客戶採用我們的產品解決方案，從而進一步推動收入增長。我們的汽車產品解決方案的平均售價由截至2023年6月30日止六個月的每台處理硬件人民幣256元下降至截至2024年6月30日止六個月的每台處理硬件人民幣231元，主要是由於我們於2024年上半年向若干現有客戶提供更具競爭力的現有產品解決方案價格的戰略決策。
- **授權及服務業務。**我們的授權及服務業務所得收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣152.7百萬元增加352.4%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣690.8百萬元，主要受(i)智能汽車行業的顯著增長，預期將推動對

財務資料

汽車解決方案相關授權及服務業務的需求不斷增加及(ii) OEM及一級供應商對設計及定制高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法、各種開發工具及技術服務授權的需求不斷增加所推動。尤其是，我們向酷睿程(我們與大眾汽車集團的合資企業)授予的授權及服務業務產生人民幣351.0百萬元收入，佔我們授權及服務業務收入的50%以上。相較而言，該大幅收入貢獻主要是由於(i)我們於2023年與酷睿程訂立知識產權授權協議，而於2024年上半年將若干授權交付予酷睿程，促使於同期確認收入，及(ii)與酷睿程順流交易利益的實現。我們的服務收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣116.0百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣108.1百萬元，主要是由於根據客戶的研發項目計劃，截至2024年6月30日止六個月確認收入的设计及技術服務合同數量較2023年同期有所減少。

非車解決方案

由於我們戰略聚焦於汽車解決方案，我們來自非車解決方案的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣26.5百萬元減少18.9%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣21.5百萬元。

銷售成本

我們的銷售成本總額由截至2023年6月30日止六個月的人民幣144.9百萬元增加35.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣195.9百萬元，主要是由於(i)產品解決方案的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣95.3百萬元增加35.9%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣129.5百萬元以及(ii)授權及服務業務的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣27.2百萬元增加78.7%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣48.6百萬元，部分被非車解決方案的銷售成本所抵銷，其由截至2023年6月30日止六個月的人民幣22.4百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣17.7百萬元。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣226.6百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣738.7百萬元。我們的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的61.0%增加至截至2024年6月30日止六個月的79.0%，乃由於我們的收入來源組合及其各自的毛利率發生變化。

財務資料

汽車解決方案

- **產品解決方案。**產品解決方案的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的50.5%減少至截至2024年6月30日止六個月的41.7%，主要是由於2024年上半年的銷售存貨成本高於2023年同期。因此，儘管收入增加，但我們的產品解決方案毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣97.0百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣92.7百萬元。由於每年上半年大部分銷售存貨成本主要來自上一年度，於2023年汽車半導體的採購價格與2022年相比增加10.5%導致截至2024年6月30日止六個月的相應成本高於2023年同期。截至2024年6月30日止六個月及截至2023年6月30日止六個月，處理硬件的物料清單成本分別佔已售汽車產品解決方案總成本的92.8%及98.2%。有關詳情，請參閱「截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度的比較－毛利及毛利率－汽車解決方案」。根據灼識諮詢的資料，汽車半導體的採購價格增加符合市場趨勢。此外，我們亦戰略性地降低現有汽車產品解決方案的定價，以在高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案市場中獲得額外的市場份額。因此，我們汽車產品解決方案的平均售價由截至2023年6月30日止六個月的每台處理硬件人民幣256元下降至截至2024年6月30日止六個月的每台處理硬件人民幣231元。儘管出現下降情況，汽車產品解決方案所產生的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣192.3百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣222.3百萬元。詳情請參閱「業務－我們的產品及服務－汽車解決方案－汽車解決方案收入貢獻」。然而，儘管產品解決方案的平均售價暫時下降，我們將持續更新現有的汽車產品解決方案，以提供更好的系統性能和更高的效率，並推出具有更先進特性及功能的新汽車產品解決方案，以證明溢價合理。請參閱「盈利路徑－維持毛利率狀況」。
- **授權及服務業務。**授權及服務業務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的82.2%增加至截至2024年6月30日止六個月的93.0%，主要是由於已授出許可的收入貢獻（其毛利率一般高於服務）佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的9.9%增加至截至2024年6月30日止六個月的62.4%。具體而言，我們向酷睿程授予的授權於2024年上半年具有較高的毛利率，乃由於相關合同責任的履行需要較低的存貨及期內僱員福利開支。

財務資料

非車解決方案

我們非車解決方案的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的15.5%增加至截至2024年6月30日止六個月的17.7%，主要由於我們的運營管理改善及專業知識增強致使非車解決方案的毛利率較高。

研發開支

我們的研發開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣1,049.0百萬元增加35.3%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣1,419.7百萬元，主要由於支付予研發人員的僱員福利開支、折舊及攤銷、技術服務費及其他開支增加所致。由於我們的收入持續增長且我們日益注重研發效率，我們的研發開支佔收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的282.4%下降至截至2024年6月30日止六個月的151.9%。

行政開支

我們的行政開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣215.0百萬元增加13.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣243.1百萬元，主要由於專業服務及其他諮詢費用（包括[編纂]開支）增加，被僱員福利開支減少所抵銷，原因是我們於2023年上半年向行政人員獎勵更多以股份為基礎的支付導致授予行政人員的以股份為基礎的支付減少。由於我們的收入持續增長以及我們更加注重行政效率，我們的行政開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的57.9%下降至截至2024年6月30日止六個月的26.0%。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣142.7百萬元增加39.0%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣198.4百萬元，主要是由於為推廣新的及現有汽車解決方案而僱用的人員以及營銷及差旅開支增加。由於我們的收入持續增長以及我們更加注重銷售及營銷效率，我們的銷售及營銷開支佔總收入的百分比由截至2023年6月30日止六個月的38.4%降低至截至2024年6月30日止六個月的21.2%。

財務資料

金融資產減值(虧損)/收益淨額

我們的金融資產減值虧損淨額由截至2023年6月30日止六個月的人民幣7.2百萬元增加643.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣53.2百萬元，主要是由於根據預期信貸虧損模型，貿易應收款項的虧損撥備隨著若干客戶的賬齡增加而增加，以及若干貿易應收款項的虧損撥備。

其他收入

我們的其他收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣13.2百萬元大幅增加157.9%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣34.1百萬元，主要是由於財政補貼由截至2023年6月30日止六個月的人民幣8.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣20.7百萬元，以及根據政府扶持企業的政策，我們享有的額外增值稅進項抵扣額增加。

其他(虧損)/收益淨額

截至2023年6月30日止六個月，我們錄得其他虧損淨額人民幣63.3百萬元，而截至2024年6月30日止六個月，我們錄得其他收益淨額人民幣36.2百萬元。該等變動主要是由於截至2023年6月30日止六個月的匯兌虧損淨額人民幣63.2百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的匯兌收益淨額人民幣11.1百萬元，原因是匯率變動以及我們對匯率風險的管理控制，以及按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動由截至2023年6月30日止六個月的人民幣0.1百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣21.8百萬元。

經營虧損

由於上述原因，我們於截至2023年及2024年6月30日止六個月分別錄得經營虧損人民幣1,237.3百萬元及人民幣1,105.4百萬元。

財務收入淨額

我們的財務收入淨額由截至2023年6月30日止六個月的人民幣82.7百萬元增加154.9%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣210.8百萬元，乃受持作現金管理目的金融資產的利息收入增加所推動。

採用權益法入賬的分佔投資業績

我們採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額由截至2023年6月30日止六個月的人民幣16.8百萬元大幅增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣181.6百萬元，此乃主要由於酷睿程(我們與大眾汽車集團的合營企業)虧損淨額所致。

財務資料

優先股及其他金融負債的公允價值變動

我們的優先股及其他金融負債的公允價值變動由截至2023年6月30日止六個月的人民幣713.6百萬元大幅增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣4,012.7百萬元，主要由於本公司估值的變動。

所得稅優惠／(開支)

截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別錄得所得稅開支人民幣3.5百萬元及人民幣9.1百萬元，主要由於來自不同稅務司法管轄區的金融機構存款利息收入的預扣所得稅。

期內虧損

由於上述原因，我們於截至2023年及2024年6月30日止六個月分別錄得期內虧損人民幣1,888.5百萬元及人民幣5,098.1百萬元。

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入由2022年的人民幣905.7百萬元大幅增加71.3%至2023年的人民幣1,551.6百萬元，主要是由於我們的客戶群的增加以及現有客戶的支出增加。

汽車解決方案

- **產品解決方案**。我們銷售產品解決方案的收入由2022年的人民幣319.3百萬元增加58.6%至2023年的人民幣506.4百萬元，主要是由於處理硬件的交付量由2022年的約1.5百萬台增加至2023年的約2.1百萬台。除交付量增加外，我們亦見證了汽車產品解決方案的平均售價由2022年的每台處理硬件人民幣213元增加至2023年的每台處理硬件人民幣239元。儘管汽車半導體的全球平均價格於2023年下降約5.0%，我們仍見證汽車產品解決方案平均售價的強勁增長。該增長主要受高階自動駕駛解決方案（即Horizon Pilot）的收入貢獻增加所推動，其平均售價高於高級輔助駕駛解決方案（即Horizon Mono）。我們的交付量及汽車產品解決方案平均售價均有所增長，

財務資料

由於(i)下游智能汽車市場的快速發展及強勁增長，推動對產品解決方案的需求增加、(ii)高階自動駕駛解決方案滲透率提高，促進單車價值量提升及(iii)擁有一級供應商及OEM的成熟客戶群使我們能夠推動產品解決方案銷售。尤其是，憑藉如此龐大的客戶群，我們能夠(i)憑藉我們OEM客戶的已定點車型上量來擴大我們的解決方案的部署，(ii)將我們的產品解決方案與來自OEM客戶的更多車型整合，及(iii)向我們的OEM客戶銷售更先進的解決方案及我們產品中的更多組件。此外，我們亦吸引新客戶採用我們的產品解決方案，從而進一步推動收入增長。

- **授權及服務業務。**我們的授權及服務業務所得收入由2022年的人民幣481.8百萬元增加100.1%至2023年的人民幣964.0百萬元，主要受(i)智能汽車行業的顯著增長，預期將推動對汽車解決方案相關授權及服務業務的需求不斷增加及(ii) OEM及一級供應商對設計及定制高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法、各種開發工具及技術服務授權的需求不斷增加所推動。因此，我們與客戶的合同數量及價值增加。於2023年，我們吸引了許多貢獻授權及服務業務收入的新客戶。期內錄得收入的授權及服務業務合同數目由2022年的66份增加至2023年的83份。

非車解決方案

由於我們戰略聚焦於汽車解決方案，我們非車解決方案的收入由2022年的人民幣104.5百萬元減少至2023年的人民幣81.2百萬元，乃由於來自經銷商的收入減少所致。

銷售成本

我們的銷售成本總額由2022年的人民幣278.0百萬元增加64.5%至2023年的人民幣457.3百萬元，主要是由於(i)產品解決方案的銷售成本由2022年的人民幣121.0百萬元增加131.5%至2023年的人民幣280.2百萬元以及(ii)授權及服務業務的銷售成本由2022年的人民幣58.7百萬元增加81.4%至2023年的人民幣106.5百萬元，部分被非車解決方案的銷售成本所抵銷，其由2022年的人民幣98.2百萬元減少至2023年的人民幣70.6百萬元。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由2022年的人民幣627.7百萬元增加至2023年的人民幣1,094.3百萬元。

我們的毛利率保持相對穩定，於2022年及2023年分別為69.3%及70.5%，是由於我們的收入來源組合及其各自的毛利率發生變化。

財務資料

汽車解決方案

- **產品解決方案。**產品解決方案的毛利率由2022年的62.1%減少至2023年的44.7%，主要是由於於2023年汽車半導體的採購價格與2022年相比增加10.5%，因此，與2022年相比，2023年的已售存貨成本較高。處理硬件的物料清單成本分別佔2023年和2022年已售汽車產品解決方案總成本的97%。由於全球汽車零件供應短缺，我們在採購方面產生了更高的購買價格。根據灼識諮詢的資料，汽車半導體的採購價格增加符合市場趨勢。此外，我們亦降低Horizon Mono的定價，以在高級輔助駕駛解決方案市場中獲得市場份額。因此，儘管汽車產品解決方案的平均售價總體上升，Horizon Mono的平均售價由2022年的每台處理硬件人民幣168元下降至2023年的每台處理硬件人民幣157元。儘管如此，由於該策略，銷售Horizon Mono所產生的收入由2022年的人民幣181.9百萬元增加至2023年的人民幣263.3百萬元。根據灼識諮詢的資料，高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案提供商會或可能會戰略性地選擇在產品成熟及產量規模擴大時降低其定價以佔據市場份額。詳情請參閱「業務－我們的產品及服務－汽車解決方案－汽車解決方案收入貢獻」。
- **授權及服務業務。**授權及服務業務的毛利率保持相對穩定，於2022年及2023年分別為87.8%及89.0%。毛利率的輕微波動主要是由於規模經濟及專業知識增強導致我們向客戶提供授權及服務業務的履行成本相對較低。此外，授權及服務業務的整體毛利率增加亦受已授出許可的收入貢獻增加所推動，其毛利率一般高於服務，佔總收入的百分比由2022年的26.2%增加至2023年的34.6%。

非車解決方案

我們非車解決方案的毛利率由2022年的6.0%增加至2023年的13.0%，主要由於我們的專業知識提升使得非車產品解決方案的毛利率提高。

研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣1,879.9百萬元增加25.9%至2023年的人民幣2,366.3百萬元，主要是由於支付予研發人員的僱員福利開支增加所致。由於我們的收入持續增長且我們日益注重研發效率，我們的研發開支佔收入的百分比由2022年的207.6%下降至2023年的152.5%。

財務資料

行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣373.9百萬元增加18.6%至2023年的人民幣443.4百萬元，主要是由於向履行行政職能的僱員支付的僱員福利開支增加所致。隨著我們的收入持續增長以及我們更加注重行政效率，我們的行政開支佔收入的百分比由2022年的41.3%下降至2023年的28.6%。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2022年的人民幣298.5百萬元增加9.6%至2023年的人民幣327.2百萬元，主要是由於為推廣新的及現有汽車解決方案而僱用的人員有所增加所致。隨著我們的收入持續增長以及我們更加注重銷售及營銷效率，我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比由2022年的33.0%下降至2023年的21.1%。

金融資產減值損失淨額

我們的金融資產減值虧損淨額由2022年的人民幣13.0百萬元增加59.5%至2023年的人民幣20.8百萬元，主要是由於我們的業務擴張導致貿易應收款項的虧損撥備相應增加所致。

其他收入

我們的其他收入由2022年的人民幣43.7百萬元增加51.7%至2023年的人民幣66.2百萬元，主要是由於財務補助由2022年的人民幣30.5百萬元增加至2023年的人民幣50.2百萬元，以及根據政府扶持企業的政策，增值稅退稅，退稅額因此增加。

其他虧損淨額

我們的其他虧損淨額由2022年的人民幣238.1百萬元減少至2023年的人民幣33.4百萬元，主要是由於我們的外匯虧損淨額由2022年的人民幣264.7百萬元減少至2023年的人民幣40.3百萬元，反映了外匯匯率變動以及我們管理及控制外匯風險。

經營虧損

由於上述原因，我們於2022年及2023年錄得經營虧損人民幣2,132.0百萬元及人民幣2,030.5百萬元。

財務資料

財務收入淨額

我們的財務收入淨額由2022年的人民幣97.0百萬元增加63.8%至2023年的人民幣158.8百萬元，此乃受持作現金管理目的的金融資產的利息收入增加所推動。

採用權益法入賬的分佔投資業績

我們採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額由2022年的人民幣34.3百萬元增加226.8%至2023年的人民幣112.1百萬元，此乃主要由於酷睿程（我們與大眾汽車集團的合營企業）虧損淨額所致。

優先股及其他金融負債的公允價值變動

我們的優先股及其他金融負債的公允價值變動由2022年的人民幣6,655.4百萬元減少28.5%至2023年的人民幣4,760.4百萬元，乃由於本公司估值的變動。

所得稅優惠

我們的所得稅優惠由2022年的人民幣4.3百萬元增加18.8%至2023年的人民幣5.1百萬元，此乃因結轉稅項虧損而確認的遞延所得稅優惠。

年內虧損

由於上述原因，我們於2022年及2023年錄得年內虧損人民幣8,720.4百萬元及人民幣6,739.1百萬元。

截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入由2021年的人民幣466.7百萬元增加94.1%至2022年的人民幣905.7百萬元，主要是由於我們的客戶群的增加以及現有客戶的支出增加。

汽車解決方案

- **產品解決方案**。我們銷售產品解決方案的收入由2021年的人民幣208.1百萬元增加53.5%至2022年的人民幣319.3百萬元，主要是由於交付量由2021年的約1.0百萬台增加至2022年的約1.5百萬台。除交付量增加外，我們亦見證了汽車產品解決方案的平均售價由2021年的每台處理硬件人民幣208元增加至2022年的每台處理硬件人民幣213元。根據灼識諮詢的資料，汽車

財務資料

產品解決方案平均售價上漲總體上符合行業標準。我們的交付量及汽車產品解決方案平均售價均有所增長，由於(i)下游智能汽車市場的快速發展及強勁增長，推動對產品解決方案的需求增加、(ii)高階自動駕駛解決方案滲透率提高，促進單車價值量提升及(iii)擁有一級供應商及OEM的成熟客戶群使我們能夠推動產品解決方案銷售。尤其是，憑藉如此龐大的客戶群，我們能夠(i)憑藉我們OEM客戶的已定點車型上量來擴大我們的解決方案的部署、(ii)將我們的產品解決方案與來自OEM客戶的更多車型整合及(iii)向我們的OEM客戶銷售更先進的解決方案及我們產品中的更多組件。此外，我們亦吸引新客戶採用我們的產品解決方案，從而進一步推動收入增長。

- **授權及服務業務。**我們的授權及服務業務收入由2021年的人民幣202.1百萬元大幅增加138.4%至2022年的人民幣481.8百萬元，主要受(i)智能汽車行業的顯著增長，預期將推動對汽車解決方案相關授權及服務業務的需求不斷增加及(ii) OEM及一級供應商對設計及定制高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法、各種開發工具及技術服務授權的需求不斷增加所推動。因此，我們與客戶的合同數量增加所推動。我們吸引了許多貢獻授權及服務業務收入的新客戶。我們亦自現有客戶產生額外的授權及服務業務收入。期內錄得收入的授權及服務業務合同數目由2021年的53份增加至2022年的66份。

非車解決方案

於2021年及2022年，我們非車解決方案的收入分別為人民幣56.6百萬元及人民幣104.5百萬元，受來自經銷商的收入增加所致。

銷售成本

我們的銷售成本由2021年的人民幣135.7百萬元增加104.8%至2022年的人民幣278.0百萬元，主要是由於(i)產品解決方案的銷售成本由2021年的人民幣65.5百萬元增加84.8%至2022年的人民幣121.0百萬元、(ii)授權及服務業務的銷售成本由2021年的人民幣16.1百萬元增加264.6%至2022年的人民幣58.7百萬元及(iii)非車解決方案的銷售成本由2021年的人民幣54.1百萬元增加81.5%至2022年的人民幣98.2百萬元。

財務資料

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由2021年的人民幣331.0百萬元大幅增加至2022年的人民幣627.7百萬元。

我們的毛利率保持相對穩定，於2021年及2022年分別為70.9%及69.3%，乃由於我們的收入來源組合及其各自的毛利率發生變化。

汽車解決方案

- **產品解決方案。**產品解決方案的毛利率由2021年的68.5%減少至2022年的62.1%，主要是由於2021年及2022年全球汽車零部件供應短缺導致於2022年汽車半導體的採購價格與2021年相比增加14.5%，因此，與2021年相比，2022年產品解決方案的已售存貨成本較高。處理硬件的物料清單成本分別佔2022年和2021年已售汽車產品解決方案總成本的97%和94%。根據灼識諮詢的資料，汽車半導體的採購價格增加符合市場趨勢。此外，我們亦戰略性地降低Horizon Mono的定價，以在高級輔助駕駛解決方案市場中獲得市場份額。因此，儘管汽車產品解決方案的平均售價總體上升，Horizon Mono的平均售價由2021年的每台處理硬件人民幣185元下降至2022年的每台處理硬件人民幣168元。儘管如此，由於該策略，銷售Horizon Mono所產生的收入由2021年的人民幣104.5百萬元增加至2022年的人民幣181.9百萬元。根據灼識諮詢的資料，高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案提供商會或可能會戰略性地選擇在產品成熟及產量規模擴大時降低其定價以佔據市場份額。詳情請參閱「業務－我們的產品及服務－汽車解決方案－汽車解決方案收入貢獻」。
- **授權及服務業務。**授權及服務業務的毛利率由2021年的92.0%減少至2022年的87.8%，乃由於2022年為我們客戶提供定制服務而產生相對較高的成本所推動。服務的毛利率由2021年的79.3%下降至2022年的77.9%。此外，授權及服務的整體毛利率減少亦受已提供服務的收入貢獻增加所推動，其毛利率一般低於已授出許可的毛利率，佔總收入的百分比由2021年的14.8%增加至2022年的27.0%。

財務資料

非車解決方案

我們非車解決方案的毛利率由2021年的4.3%增加至2022年的6.0%，主要由於我們非車產品解決方案的平均銷售成本下降。

研發開支

我們的研發開支由2021年的人民幣1,143.6百萬元增加64.4%至2022年的人民幣1,879.9百萬元，主要是由於支付予研發人員的僱員福利增加所致。由於我們的收入持續增長及我們日益注重研發效率，我們的研發開支佔收入的百分比由2021年的245.0%下降至2022年的207.6%。

行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣319.0百萬元增加17.2%至2022年的人民幣373.9百萬元，主要是由於向履行行政職能的僱員支付的僱員福利開支增加以支持我們的業務。由於我們的收入持續增長及我們日益注重行政效率，我們的行政開支佔收入的百分比由2021年的68.3%下降至2022年的41.3%。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2021年的人民幣211.4百萬元增加41.2%至2022年的人民幣298.5百萬元，主要是由於為擴大我們在汽車行業的業務佈局及向顧客推廣新的及現有解決方案及服務而僱用的人員有所增加所致。由於我們的收入持續增長及我們日益注重銷售及營銷效率，我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比由2021年的45.3%下降至2022年的33.0%。

金融資產減值損失淨額

我們的金融資產減值虧損淨額由2021年的人民幣5.1百萬元增加155.8%至2022年的人民幣13.0百萬元，主要是由於我們的業務擴張導致貿易應收款項的虧損撥備相應增加所致。

其他收入

我們的其他收入由2021年的人民幣14.5百萬元大幅增加至2022年的人民幣43.7百萬元，主要是由於財政補貼由2021年的人民幣10.8百萬元增加至2022年的人民幣30.5百萬元，以及根據政府扶持企業的政策，增值稅退稅，退稅額因此增加。

財務資料

其他虧損淨額

我們於2021年及2022年分別產生其他虧損淨額人民幣1.7百萬元及人民幣238.1百萬元，主要是因為我們於2022年錄得外匯虧損淨額人民幣264.7百萬元，這主要是由於本公司及其中國內地以外的附屬公司持有的以人民幣計值的貨幣性資產及負債，其功能貨幣美元於2022年大幅波動。

經營虧損

由於上述原因，我們於2021年及2022年分別錄得經營虧損人民幣1,335.3百萬元及人民幣2,132.0百萬元。

財務收入淨額

於2021年及2022年，我們的財務收入淨額分別為人民幣11.6百萬元及人民幣97.0百萬元，此乃受持作現金管理目的的金融資產的利息收入增加所推動。

採用權益法入賬的分佔投資業績

我們採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額由2021年的人民幣2.5百萬元增加1,255.7%至2022年的人民幣34.3百萬元，此乃受我們所投資聯營公司及合營企業的虧損所推動。

優先股及其他金融負債的公允價值變動

我們的優先股及其他金融負債的公允價值變動由2021年的人民幣764.0百萬元增加771.1%至2022年的人民幣6,655.4百萬元，乃由於本公司估值的變動。

所得稅優惠

我們的所得稅優惠由2021年的人民幣26.7百萬元減至2022年的人民幣4.3百萬元，乃由於我們於2022年動用了部分積累的結轉稅項虧損。

年內虧損

由於上述原因，我們於2021年及2022年錄得年內虧損人民幣2,063.6百萬元及人民幣8,720.4百萬元。

財務資料

合併財務狀況表選定項目的討論

下表載列我們截至所示日期的合併財務狀況表選定項目。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
資產				
非流動資產				
物業、廠房及設備	123,866	220,945	433,261	578,432
使用權資產	170,984	258,357	217,369	191,268
遞延稅項資產	79,944	88,916	99,967	100,648
無形資產	197,440	319,075	302,906	283,532
採用權益法入賬的投資	27,082	64,034	1,107,659	853,495
按公允價值計入損益				
的金融資產	46,338	68,838	80,825	85,639
受限制現金	5,512	8,564	8,098	8,116
預付款項及其他非流動資產	32,279	62,819	85,713	107,885
非流動資產總值	683,445	1,091,548	2,335,798	2,209,015
流動資產				
存貨	113,912	363,532	790,898	703,099
預付款項及其他流動資產	282,992	206,452	136,729	173,735
貿易應收款項及應收票據	169,355	420,672	541,091	687,601
定期存款	1,284,293	1,204,365	—	—
受限制現金	12,856	2	709,716	726,865
現金及現金等價物	8,050,034	6,608,657	11,359,641	10,452,449
流動資產總值	9,913,442	8,803,680	13,538,075	12,743,749
資產總值	10,596,887	9,895,228	15,873,873	14,952,764
負債				
非流動負債				
租賃負債	77,266	154,176	112,346	88,963
借款	—	12,515	112,844	243,895
其他非流動負債	7,570	15,652	61,954	47,603
非流動負債總額	84,836	182,343	287,144	380,461

財務資料

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
流動負債				
貿易應付款項.....	8,040	3,822	11,164	13,648
合同負債.....	5,546	63,079	24,875	12,143
租賃負債.....	38,248	50,615	52,010	43,944
僱員福利責任.....	242,418	304,333	384,042	250,657
應計費用及其他應付款項.....	270,525	278,245	540,444	284,312
優先股及按公允價值計入損益的 其他金融負債.....	18,341,195	26,451,328	39,239,578	43,782,659
流動負債總額.....	18,905,972	27,151,422	40,252,113	44,387,363
流動負債淨額總額.....	(8,992,530)	(18,347,742)	(26,714,038)	(31,643,614)
負債總額.....	18,990,808	27,333,765	40,539,257	44,767,824

資產

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括計算機及電子設備、租賃裝修、車輛及車載設備、辦公家具及設備以及在建工程。下表載列我們截至所示日期的物業、廠房及設備明細。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
物業、廠房及設備				
計算機及電子設備.....	81,365	119,852	178,673	220,268
租賃裝修.....	18,472	30,010	19,132	15,431
車輛及車載設備.....	16,664	24,966	34,385	50,251
辦公家具及設備.....	2,488	4,418	3,773	3,226
在建工程.....	4,877	41,699	197,298	289,256
總計.....	123,866	220,945	433,261	578,432

財務資料

我們的物業、廠房及設備由截至2021年12月31日的人民幣123.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣220.9百萬元及截至2023年12月31日的人民幣433.3百萬元，並進一步增加至截至2024年6月30日的人民幣578.4百萬元，主要是因業務擴張而採購計算機及電子設備、採購用於研發目的的車輛及車輛設備以及因興建新辦公樓而導致的在建工程額外增加所致。

使用權資產

我們的使用權資產主要指我們的辦公場所租賃、土地使用權及汽車租賃。我們的使用權資產由截至2021年12月31日的人民幣171.0百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣258.4百萬元，主要由於我們租賃的辦公場所增加。我們的使用權資產進一步減少至截至2023年12月31日的人民幣217.4百萬元，並進一步減少至截至2024年6月30日的人民幣191.3百萬元，主要是由於現有租賃折舊且無新增重大租賃。

遞延稅項資產

我們估計於可見未來很可能產生足夠應課稅利潤可用於抵銷可扣減虧損時確認遞延稅項資產。當有法定可執行權利將即期可回收所得稅與即期所得稅負債抵銷，且遞延所得稅資產及負債涉及由同一稅務機關對同一應課稅實體或不同應課稅實體徵收的所得稅，並有意按淨額基準結算結餘，則可將我們的遞延稅項資產抵銷。我們的遞延稅項資產由截至2021年12月31日的人民幣79.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣88.9百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣100.0百萬元，主要是由於待使用累計稅項虧損。截至2024年6月30日，我們的遞延稅項資產進一步增加至人民幣100.6百萬元。

無形資產

我們的無形資產主要包括技術授權及計算機軟件。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的無形資產分別為人民幣197.4百萬元、人民幣319.1百萬元、人民幣302.9百萬元及人民幣283.5百萬元。我們通常在每一代汽車解決方案的開發週期的開始階段採購無形資產。於整個往績記錄期，我們無形資產的賬面值變動受技術授權採購及攤銷的影響。

採用權益法入賬的投資

我們採用權益法入賬的投資指與我們的聯營公司及合營企業有關的投資。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們採用權益法入賬的投資分別為人民幣27.1百萬元、人民幣64.0百萬元、人民幣1,107.7百萬元及人民幣853.5百萬元。2023年出現大幅變動的主要原因是，我們與大眾汽車集團成立了一家合營企業酷睿程。請參閱文件附錄一會計師報告附註13。

財務資料

我們通過於2023年成立的合營企業酷睿程與大眾汽車的聯屬公司進行戰略合作。酷睿程從事研發、製造高階自動駕駛應用軟件及高階自動駕駛系統，並提供產品的售後服務、培訓、諮詢、測試及技術服務。在短期內，酷睿程的主要客戶將為大眾汽車集團，其產品將應用於在中國銷售的大眾汽車。大眾汽車和我們分別於酷睿程持有60%及40%的股權。由於有關對酷睿程回報有重大影響的活動的決定需要CARIAD及我們的一致同意，酷睿程由雙方共同控制，因此於往績記錄期，酷睿程以權益法於我們的財務報表中入賬為投資。

下表載列酷睿程分別於2023年及截至2024年6月30日止六個月的賬面值變動。

	截至 12月31日止年度 2023年	截至 6月30日止六個月 2024年
	(人民幣千元)	
於年初／期初的賬面值	–	965,901
添置	1,351,000	2,790
分佔酷睿程虧損淨額	(88,395)	(169,141)
抵銷順流交易產生的未實現損益	(296,704)	(105,458)
貨幣換算差額	–	5,393
於年末／期末的賬面值	<u>965,901</u>	<u>699,485</u>

我們於酷睿程的投資賬面值減少主要歸因於我們對酷睿程註冊資本的出資、基於我們的所有權百分比的分佔酷睿程虧損淨額及抵銷順流交易產生的未實現損益的綜合影響。由於截至2023年12月31日及2024年6月30日的可收回金額高於酷睿程投資的賬面值，故於2023年及截至2024年6月30日止六個月並無確認減值。

財務資料

按公允價值計入損益的金融資產

我們按公允價值計入損益的非流動金融資產包括我們對我們持有少數權益的未上市公司股本證券的投資。我們按公允價值計入損益的非流動金融資產由截至2021年12月31日的人民幣46.3百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣68.8百萬元，再增加至截至2023年12月31日的人民幣80.8百萬元，並進一步增加至截至2024年6月30日的人民幣85.6百萬元。該等變動主要是由於我們所投資的未上市公司的估值變動所致。請參閱文件附錄一會計師報告附註3.3。

我們過往並預期將繼續審慎評估及審議與我們的業務相輔相成的新興業務的廣泛潛在投資，以實施長期增長戰略及開發解決方案。我們有專責人員負責確定、檢討和進行策略性投資，包括對非上市公司的投資。這些人員在技術和汽車行業的企業融資和併購方面擁有豐富經驗。我們基於相關行業、目標公司的技術實力、目標公司的業務及財務表現以及目標公司與我們之間的協同效應選擇投資目標公司。在作出投資決策時，我們會採取審慎的評估和審批程序。在確定合適的投資目標後，我們會由一個涉及多個部門的項目小組進行初步盡職調查。盡職調查的結果將提交給我們的管理團隊進行預先審批。在獲得管理團隊的預先批准後，我們將組織一個項目工作組，委聘第三方專業人士進行全面盡職調查，與目標公司進行談判，以及評估與投資相關的風險。任何超過5.0百萬美元的外部投資須經董事會批准。於報告期末的最大風險敞口為該等投資的賬面值。我們的經理負責購買、監控及調整投資、評估相關風險及我們的流動資金、編製分析並向管理團隊定期報告。我們對金融資產投資採取嚴格審慎的內部控制機制。我們密切關注所投資的非上市公司的運營和財務表現。根據我們的投資策略，我們的管理團隊負責管理我們的金融資產投資，旨在將金融風險降至最低。

我們將遵守上市規則第14章的相關規定，並於[編纂]後在必要及適當情況下披露我們的投資或其他須予公佈交易的詳情。

財務資料

預付款項及其他資產

下表載列截至所示日期我們的預付款項、其他流動資產及其他資產明細。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
預付款項及其他資產				
非流動：				
租賃按金.....	13,359	17,067	16,856	17,590
物業、廠房及設備預付款項.....	16,151	6,266	12,826	10,445
無形資產預付款項.....	142	4,027	2,824	4,286
其他應收款項.....	2,627	2,058	1,544	1,392
在建工程預付款項.....	—	33,401	61	13,423
預付獎金.....	—	—	51,602	38,417
貿易應收款項.....	—	—	—	24,755
減：虧損撥備.....	—	—	—	(2,423)
預付款項及其他非流動資產.....	<u>32,279</u>	<u>62,819</u>	<u>85,713</u>	<u>107,885</u>
流動：				
供應商預付款項.....	221,118	154,152	65,284	64,629
預付獎金.....	—	—	26,370	26,370
進項增值稅抵扣.....	61,449	32,169	23,345	73,424
應收關聯方款項.....	—	—	18,383	1,572
其他應收款項.....	348	6,843	2,356	1,350
租金及其他可退還按金.....	80	399	1,332	2,840
遞延[編纂]開支.....	—	—	—	3,667
承諾衍生工具.....	—	13,017	—	—
減：虧損撥備.....	(3)	(128)	(341)	(117)
預付款項及其他流動資產.....	<u>282,992</u>	<u>206,452</u>	<u>136,729</u>	<u>173,735</u>
預付款項及其他資產總值.....	<u>315,271</u>	<u>269,271</u>	<u>222,442</u>	<u>281,620</u>

財務資料

我們的預付款項及其他資產的非流動部分包括(i)租賃按金、(ii)物業、廠房及設備預付款項、(iii)無形資產預付款項、(iv)其他應收款項、(v)在建工程預付款項、(vi)為招募若干頂尖人才以鼓勵彼等留任而支付的預付獎金，且該等獎金與若干特定服務期掛鉤及(vii)貿易應收款項。預付款項及其他資產的非流動部分由截至2021年12月31日的人民幣32.3百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣62.8百萬元，主要是由於我們就上海辦公樓的在建工程預付款項。截至2023年12月31日，我們的預付款項及其他資產的非流動部分增加至人民幣85.7百萬元，主要由預付獎金增加所推動，惟部分被在建工程預付款項減少所抵銷。其進一步增加至截至2024年6月30日的人民幣107.9百萬元，主要由與若干合同有關的非流動貿易應收款項增加所推動，其中雜項最終款項與客戶的若干長期業績里程碑（如SOP）有關，但不遲於雙方協定的時間。

我們的預付款項及其他資產的流動部分包括(i)供應商預付款項、(ii)為招募若干頂尖人才以鼓勵彼等留任而支付的預付獎金，而該等獎金與若干特定服務期掛鉤、(iii)進項增值稅抵扣、(iv)應收關聯方款項、(v)其他應收款項、(vi)租金及其他按金及(vii)承諾衍生工具指我們承諾自簽署相應協議起至我們收到貸款金額之時按預定貸款金額向CARIAD發放可轉換借款。該承諾作為衍生工具入賬，並入賬列作按公允價值計入損益的金融資產。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的預付款項及其他資產的流動部分分別為人民幣283.0百萬元、人民幣206.5百萬元、人民幣136.7百萬元及人民幣173.7百萬元。2021年至2023年，我們的預付款項及其他資產的流動部分減少主要是由於(i)我們於2021年及2022年就供應鏈管理作出相對較大數額的預付款項，導致對供應商的預付款項減少、(ii)進項增值稅抵扣減少，反映出COVID-19大流行期間政府對若干合資格的企業暫時退還進項增值稅，部分被應收關聯方款項增加所抵銷，反映出我們為酷睿程成立階段提供的支持，預計金額將於[編纂]前結清。此外，我們的承諾衍生工具由截至2022年12月31日的人民幣13.0百萬元減少至截至2023年12月31日至2024年6月30日的零及零，乃由於在2023年發放可轉換借款時終止確認承諾衍生工具。截至2024年6月30日，我們的預付款項及其他資產的流動部分其後增加至人民幣173.7百萬元，主要是由於隨著我們持續購買資產及服務以支持我們的研發以及其他經營活動，將予扣除的進項增值稅增加，且被與我們收入產生相關的增值稅銷項稅所抵銷。

存貨

我們的存貨主要包括(i)製成品，主要包括處於最終測試階段的處理硬件；(ii)在製品，主要包括處於製造早期階段的處理硬件；及(iii)原材料，主要包括電子組件及材料。

財務資料

下表載列截至所示日期我們的存貨明細。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
存貨				
製成品	61,842	100,675	359,755	287,918
在製品	57,208	267,271	431,649	424,210
原材料	11,845	11,309	22,763	8,447
合同履行成本	159	1,687	1,455	909
存貨總額	131,054	380,942	815,622	721,484
減：減值撥備	(17,142)	(17,410)	(24,724)	(18,385)
存貨總額	113,912	363,532	790,898	703,099

我們的存貨由截至2021年12月31日的人民幣113.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣363.5百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣790.9百萬元，主要是由於(i)為滿足對我們處理硬件不斷增長的下游客戶需求而增加庫存水平戰略決策；及(ii)為抵銷汽車行業的週期性波動（尤其是2021年和2022年的汽車組件供應短缺）而進一步積累和儲存安全供應存貨的戰略決策。截至2024年6月30日，我們的存貨進一步減少至人民幣703.1百萬元，主要由於我們處理硬件的消耗，這與我們業務運營一致。

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別錄得存貨減值撥備人民幣17.1百萬元、人民幣17.4百萬元、人民幣24.7百萬元及人民幣18.4百萬元。存貨按成本及可變現淨值兩者中的較低者列賬。存貨成本主要包括處理硬件及周邊設備的物料清單成本。可變現淨值為日常業務中的估計售價減估計完成成本及進行銷售所需的估計成本。於往績記錄期，我們不時評估存貨減值，倘存貨到期或損壞，或其價格下跌，且其可變現價值大幅減少，我們可能會作出撥備以將存貨撇減至可變現淨值。

財務資料

下表載列我們於往績記錄期的存貨週轉天數：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2021年	2022年	2023年	2024年
存貨週轉天數 ⁽¹⁾	192	313	461	694

附註：

- (1) 按該期間存貨的期初結餘及期末結餘的平均值除以相關期間的銷售成本，再乘以該期間的天數計算。

我們的存貨週轉天數由2021年的192天增加至2022年的313天，2023年增加至461天，截至2024年6月30日止六個月進一步增加至694天，主要是由於我們建立庫存水平以(i)滿足下游OEM的需求及(ii)積極管理汽車行業汽車零部件的潛在供應鏈短缺風險。隨著我們的業務規模繼續快速擴張，我們須提前備足存貨以確保供應充足，能夠滿足未來幾年內不斷增長的下游需求，尤其是考慮到處理硬件較長的生產週期。截至2024年6月30日止六個月的存貨週轉天數增加至694天，主要是由於上述存貨增加導致截至2024年6月30日止六個月的存貨平均期初及期末結餘相對較高所致。該等存貨結餘未能於六個月內顯著減少是由於生產週期及消耗製成品所需的時間較長。截至2024年6月30日止六個月，存貨週轉天數增加亦歸因於該年度上半年產生銷售成本較慢。根據灼識諮詢的資料，受季節性影響，各年度上半年(尤其是第一季度)通常並非汽車銷售旺季，這影響了產品解決方案的交付量及相關銷售成本。與截至2023年12月31日止年度相比，該等因素已反映在截至2024年6月30日止六個月的收入組合的變化中。2024年上半年來自授權及服務業務的收入佔總收入的百分比增加，導致毛利率上升及銷售成本按比例下降，從而令截至2024年6月30日止六個月的存貨週轉天數增加。然而，隨著全球汽車零部件供應短缺的逐漸緩解，我們預計未來的存貨水平不會大幅增加。

財務資料

下表載列截至所示日期我們存貨的賬齡分析。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
一年以內.....	112,633	338,931	714,078	379,193
一年至兩年.....	13,806	24,976	71,386	330,664
兩年以上.....	4,615	17,035	30,158	11,627
存貨，總值.....	131,054	380,942	815,622	721,484

我們的絕大部分存貨的賬齡均少於兩年。經考慮(i)我們從高級輔助駕駛到高階自動駕駛解決方案的綜合汽車解決方案組合均需配備各種精細的處理硬件、(ii)處理硬件的生產週期相對較長、(iii)涉及製造過程的多個階段、(iv)我們的策略是先發制人地增加庫存水平，以抵消汽車行業的週期性，並確保有足夠的供應來滿足未來幾年不斷增長的下游需求；及(v)我們在產品及供應鏈管理方面的持續努力，我們認為，我們已於往績記錄期對存貨計提足夠的減值撥備，且我們的現有存貨並無無法收回或過時的重重大風險。

截至2024年8月31日，人民幣74.3百萬元（佔截至2024年6月30日存貨人民幣703.1百萬元的10.6%）的存貨已於其後使用。

貿易應收款項及應收票據

我們的貿易應收款項及應收票據主要指(i)與我們日常業務有關的貿易應收款項及(ii)與客戶以銀行承兌票據形式付款有關的應收票據。下表載列截至所示日期按性質劃分的貿易應收款項及應收票據明細。

財務資料

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
非流動：				
貿易應收款項				
第三方債務人.....	-	-	-	24,755
貿易應收款項及應收票據，總額.....	-	-	-	24,755
減：信用虧損撥備.....	-	-	-	(2,423)
總貿易應收款項及應收票據，淨額....	-	-	-	22,332
流動：				
應收票據.....	2,350	68,666	3,434	560
貿易應收款項				
第三方債務人.....	169,332	336,385	504,820	716,167
關聯方.....	8,390	38,440	76,190	64,937
貿易應收款項及應收票據，總額.....	180,072	443,491	584,444	781,664
減：信用虧損撥備.....	(10,717)	(22,819)	(43,353)	(94,063)
總即期貿易應收款項及應收票據，淨額	169,355	420,672	541,091	687,601
總貿易應收款項及應收票據，淨額....	169,355	420,672	541,091	709,933

我們的貿易應收款項及應收票據由截至2021年12月31日的人民幣169.4百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣420.7百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣541.1百萬元。於2021年至2023年的增長主要是由於我們的業務營運擴大導致貿易應收款項增加。截至2022年12月31日，我們錄得應收票據人民幣68.7百萬元，乃由於我們於2022年向部分客戶收取銀行承兌票據且2023年所有該等票據已兌現。截至2024年6月30日，我們的貿易應收款項及應收票據增加至人民幣709.9百萬元，此乃受2024年上半年確認的收入於信貸期內新增以及上一年為支付信貸期較長的付款而錄得的部分應收賬款的綜合影響。截至2024年6月30日，我們錄得非流動貿易應收款項人民幣24.8百萬元，其與若干合同有關，其中雜項最終付款與客戶的若干長期業績里程碑（如SOP）有關，但不遲於雙方協定的時間。

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別錄得貿易應收款項及應收票據虧損撥備人民幣10.7百萬元、人民幣22.8百萬元、人民幣43.4百萬元及人民幣96.5百萬元。無法合理預期收回貿易應收款項時，對其予以撇銷。無法合理預期收回的跡象包括（其中包括）債務人無法與我們達成還款計劃，且顯示陷

財務資料

入嚴重財政困難。我們已對貿易應收款項及應收票據進行減值分析，以計量預期信貸虧損，且我們認為，於往績記錄期，我們已就貿易應收款項作出足夠減值撥備。有關貿易應收款項及應收票據減值撥備的詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註3.1(b)(ii)。

經考慮(i)貿易應收款項結餘主要來自與我們有持續業務關係的客戶，(ii)與該等客戶並無持續的重大糾紛，(iii)該等客戶一直向我們作出持續的後續還款，且於往績記錄期其過往還款模式大致保持一致，且(iv)我們持續執行嚴格的信貸管理政策並加大貿易應收款項的回收力度，我們認為貿易應收款項及應收票據並無重大可收回性問題。

下表載列截至所示日期我們貿易應收款項及應收票據的賬齡分析。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
六個月以內.....	131,741	381,618	451,029	498,034
六個月至一年.....	19,416	25,306	71,117	212,339
一年以上.....	28,915	36,567	62,298	96,046
總計	180,072	443,491	584,444	806,419

下表載列我們於所示各期間的貿易應收款項及應收票據的週轉天數。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2021年	2022年	2023年	2024年
貿易應收款項及應收票據				
總週轉天數.....	122	119	113	122

附註：

- (1) 一個年度的貿易應收款項及應收票據週轉天數等於年初及年末貿易應收款項及應收票據結餘(扣除撥備)的平均值除以相關期間的收入，再乘以該期間的天數。

財務資料

我們的貿易應收款項及應收票據週轉天數由2021年的122天減少至2022年的119天，再減少至2023年的113天，此乃由於我們管理貿易應收款項及加強收款力度。例如，我們開始密切監控貿易應收款項的回款進度，就尚未收回的款項對客戶進行定期跟進以及根據回款進度評估僱員表現。倘貿易應收款項的可收回性不及預期，我們可能就貿易應收款項計提減值撥備。截至2024年6月30日止六個月，我們的貿易應收款及應收票據週轉天數增加至122天，原因是賬齡相對較長的貿易應收款增加，其中最終款項與客戶的若干長期業績里程碑（如SOP）有關，但不遲於雙方協定的時間。

截至2024年8月31日，我們截至2024年6月30日的貿易應收款項及應收票據中的人民幣115.8百萬元或16.3%已於其後結清。

定期存款

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的定期存款分別為人民幣1,284.3百萬元、人民幣1,204.4百萬元、零及零。截至2023年12月31日，我們的定期存款以美元計值，已結清至零，主要是由於根據我們的現金管理計劃，定期存款於期末到期。

受限制現金

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的受限制現金分別為人民幣18.4百萬元、人民幣8.6百萬元、人民幣717.8百萬元及人民幣735.0百萬元。截至2023年12月31日，受限制現金大幅增加主要是由於根據與CARIAD可轉換借款有關的若干財務限制條款持有的受限制現金。

現金及現金等價物

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣8,050.0百萬元、人民幣6,608.7百萬元、人民幣11,359.6百萬元及人民幣10,452.4百萬元。我們於各期末的現金及現金等價物波動主要是由於使用現金支持經營活動及投資活動的現金流出。有關詳情，請參閱「流動資金及資本資源－現金流量」。

負債

租賃負債

租賃負債指我們租賃協議下未償還租賃付款的現值。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別錄得非流動租賃負債人民幣77.3百萬元、人民幣154.2百萬元、人民幣112.3百萬元及人民幣89.0百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別錄得流動租賃負債人民幣38.2百萬元、人民幣50.6百萬元、人民幣52.0百萬元及人民幣43.9百萬元。

財務資料

借款

我們的借款指來自中國商業銀行的貸款。我們的借款由截至2021年12月31日的零增加至截至2022年12月31日的人民幣12.5百萬元再增加至截至2023年12月31日的人民幣112.8百萬元，並進一步增加至截至2024年6月30日的人民幣243.9百萬元，主要是由於為辦公樓建設而獲取的銀行貸款。

其他非流動負債

我們的其他非流動負債由截至2021年12月31日的人民幣7.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣15.7百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣62.0百萬元，主要由於後續確認為其他收入的財政補貼增加所致。截至2024年6月30日，我們的其他非流動負債減少至人民幣47.6百萬元，主要是由於2024年上半年將授出的財政補貼確認為其他收入。

貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要包括就日常業務中產生的若干第三方服務費的應付款項。與我們的整體業務規模相比，我們的貿易應付款項相對較少，主要是由於我們通常向提供必要存貨或服務的供應商預付或按訂單付款。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的貿易應付款項分別為人民幣8.0百萬元、人民幣3.8百萬元、人民幣11.2百萬元及人民幣13.6百萬元。

下表載列截至所示日期我們貿易應付款項的賬齡分析。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
六個月以內.....	7,752	3,435	10,647	12,672
六個月至一年.....	18	33	262	708
一年以上.....	270	354	255	268
貿易應付款項總額.....	8,040	3,822	11,164	13,648

財務資料

下表載列我們於所示各期間的貿易應付款項週轉天數。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2021年	2022年	2023年	2024年
貿易應付款項週轉天數	22	8	6	12

附註：

- (1) 貿易應付款項週轉天數按年初及年末貿易應付款項結餘的平均值除以相關期間的銷售成本再乘以該期間的天數計算。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無任何有關支付貿易應付款項的重大違約情況。

截至2024年8月31日，我們截至2024年6月30日的貿易應付款項中的人民幣11.4百萬元或83.7%已於其後結清。

合同負債

我們的合同負債主要包括汽車解決方案收入確認的預收款項。截至2021年12月31日，我們的合同負債為人民幣5.5百萬元，截至2022年12月31日為人民幣63.1百萬元，截至2023年12月31日為人民幣24.9百萬元，及截至2024年6月30日為人民幣12.1百萬元。

截至2024年8月31日，我們截至2024年6月30日的合同負債人民幣5.8百萬元或47.6%已於其後結清。

僱員福利責任

我們的僱員福利責任指工資及薪金、住房公積金、醫療保險及其他社會保險、僱員休假權利、獎金計劃及離職福利。我們的僱員福利責任由截至2021年12月31日的人民幣242.4百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣304.3百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣384.0百萬元，與我們的業務擴張一致。我們的僱員福利責任隨後減少至截至2024年6月30日的人民幣250.7百萬元，主要受2024年上半年支付年終花紅等僱員福利所推動。

應計費用及其他應付款項

應計費用及其他應付款項包括(i)所得稅負債；及(ii)其他應付款項，包括就我們研發活動購買無形資產及應付第三方服務費及按金、就往績記錄期前購回優先股向若干前投資者的應付款項及其他。下表載列截至所示日期的應計費用及其他應付款項。

財務資料

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
應計費用及其他應付款項				
所得稅負債.....	13,794	32,444	142,618	37,929
其他應付款項				
購買無形資產應付款項.....	165,068	142,413	171,559	30,749
應付第三方服務費及按金....	49,753	74,539	173,775	173,571
在建工程應付款項.....	12	3,812	30,803	10,500
應計保修責任.....	2,500	2,490	3,768	4,620
就往績記錄期前購回優先股				
向若干前投資者的				
應付款項.....	9,433	10,304	583	587
購買物業、廠房及設備的				
應付款項.....	—	—	—	8,960
應計[編纂]費用.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他.....	29,965	12,243	17,338	16,099
應計費用及其他應付款項總額..	270,525	278,245	540,444	284,312

截至2021年12月31日及截至2022年12月31日，我們的應計費用及其他應付款項保持相對穩定，分別為人民幣270.5百萬元及人民幣278.2百萬元。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278.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣540.4百萬元，主要由於(i)所得稅負債由截至2022年12月31日的人民幣32.4百萬元增加至2023年同日的人民幣142.6百萬元；及(ii)應付第三方服務費及按金由截至2022年12月31日的人民幣74.5百萬元增加至截至2023年同日的人民幣173.8百萬元，主要由於供應商A提供若干原型處理硬件的製造以支持我們的研發。有關供應商A的背景及交易金額，請參閱「業務－我們的供應商」。我們的應計費用及其他應付款項由截至2023年12月31日的人民幣540.4百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣284.3百萬元，主要是由於(i)所得稅負債由截至2023年12月31日的人民幣142.6百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣37.9百萬元，乃由於2024年上半年繳納稅項所致；(ii)購買無形資產應付款項由人民幣171.6百萬元減少至人民幣30.7百萬元，乃由於支付知識產權款項；及(iii)在建工程應付款項由截至2023年12月31日的人民幣30.8百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣10.5百萬元。

財務資料

優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債

我們的優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債主要包括優先股及可轉換借款。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們錄得優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債分別為人民幣18,341.2百萬元、人民幣26,451.3百萬元、人民幣39,239.6百萬元及人民幣43,782.7百萬元。優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債將隨我們估值的增加而增加。於[編纂]後，該等優先股將因自動轉換為普通股而由金融負債重新指定為權益。

流動資產及負債

下表載列我們截至所示日期的流動資產及流動負債。

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年	2024年
					(未經審計)
	(人民幣千元)				
流動資產					
存貨	113,912	363,532	790,898	703,099	673,481
預付款項及其他流動資產...	282,992	206,452	136,729	173,735	212,059
貿易應收款項及應收票據...	169,355	420,672	541,091	687,601	807,872
按公允價值計入損益 的金融負債.....	—	—	—	—	2,494,703
定期存款.....	1,284,293	1,204,365	—	—	—
受限制現金.....	12,856	2	709,716	726,865	730,402
現金及現金等價物	8,050,034	6,608,657	11,359,641	10,452,449	7,374,664
流動資產總值.....	9,913,442	8,803,680	13,538,075	12,743,749	12,293,181
流動負債					
貿易應付款項.....	8,040	3,822	11,164	13,648	22,637
合同負債.....	5,546	63,079	24,875	12,143	19,344
租賃負債.....	38,248	50,615	52,010	43,944	51,399
僱員福利責任.....	242,418	304,333	384,042	250,657	267,527
應計費用及其他應付款項...	270,525	278,245	540,444	284,312	274,384

財務資料

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年	2024年
					(未經審計)
	(人民幣千元)				
優先股及按公允價值計入					
損益的其他金融負債	18,341,195	26,451,328	39,239,578	43,782,659	42,935,951
流動負債總額	<u>18,905,972</u>	<u>27,151,422</u>	<u>40,252,113</u>	<u>44,387,363</u>	<u>43,571,242</u>
流動負債淨額	<u>(8,992,530)</u>	<u>(18,347,742)</u>	<u>(26,714,038)</u>	<u>(31,643,614)</u>	<u>(31,278,061)</u>

我們的流動負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣8,992.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣18,347.7百萬元，主要由於流動負債增加及流動資產減少所致。流動負債增加主要是由於優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債由截至2021年12月31日的人民幣18,341.2百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣26,451.3百萬元，此乃由於我們業務的公允價值增加。流動資產總值減少主要是由於我們的現金及現金等價物由截至2021年12月31日的人民幣8,050.0百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣6,608.7百萬元，此乃由於使用現金支援我們的整體營運。

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣18,347.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣26,714.0百萬元，主要是由於我們的流動負債增加超過流動資產增加。我們的流動負債增加主要是由於我們業務的公允價值增加導致優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債由截至2022年12月31日的人民幣26,451.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣39,239.6百萬元。該增加部分被現金及現金等價物由截至2022年12月31日的人民幣6,608.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣11,359.6百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣26,714.0百萬元增加至截至2024年6月30日的人民幣31,643.6百萬元，主要由於流動負債增加及流動資產減少所致。流動負債增加主要由於優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債由截至2023年12月31日的人民幣39,239.6百萬元增加至截至2024年6月30日的人民幣43,782.7百萬元，這來源於我們業務的公允價值增加。流動資產總值減少主要是由於我們的現金及現金等價物由截至2023年12月31日的人民幣11,359.6百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣10,452.4百萬元，此乃由於使用現金支援我們的整體營運所致。

財務資料

我們的流動負債淨額由截至2024年6月30日的人民幣31,643.6百萬元減少至截至2024年8月31日的人民幣31,278.1百萬元，主要是由於流動負債減少，部分被流動資產減少所抵銷。流動資產減少主要歸因於我們將現金用於支持我們的整體運營，導致現金及現金等價物減少。流動負債減少主要歸因於優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債由截至2024年6月30日的人民幣43,782.7百萬元減少至截至2024年8月31日的人民幣42,936.0百萬元，乃由於優先股的公允價值變動，反映出隨著本次[編纂]的可能性增加，終止相關優先權的可能性亦有所增加。考慮到於往績記錄期的現金及現金等價物以及經營現金流出淨額，我們認為我們的現金結餘總額足以覆蓋我們經營活動的現金需求，並為我們的擴張及增長策略提供充足的流動資金。因此，經計及我們可獲得的財務資源後，我們認為我們擁有足夠的營運資金來為我們的運營提供資金。

主要經營數據

下表載列我們截至所示日期或期間的主要經營數據。

	截至12月31日			截至6月30日	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
OEM客戶群 ⁽¹⁾	14	20	23	20	25
OEM客戶累計數量 ⁽²⁾ ，其中： . . .	9	12	12	12	12
產品解決方案	4	5	6	6	6
授權及服務業務	7	9	10	10	10
一級供應商客戶累計數量，					
其中 ⁽³⁾ ：	76	98	124	113	133
產品解決方案	68	89	108	100	117
授權及服務業務	20	40	61	54	64
車型定點累計數量					
(不包括終止項目) ⁽⁴⁾	44	101	210	151	275
達成SOP的車型累計數量 ⁽⁴⁾	27	56	109	71	131
年內／期內貢獻收入的					
OEM客戶	6	9	9	9	5
產品解決方案	1	2	4	4	4
授權及服務業務	6	8	8	7	5
年內／期內貢獻收入的					
一級供應商客戶	61	60	68	52	46
產品解決方案	53	52	48	35	35
授權及服務業務	15	28	43	33	24

附註：

- (1) OEM客戶群包括直接選擇我們的產品解決方案及通過一級供應商客戶選擇我們的產品解決方案的OEM。在該等OEM客戶群中，我們將直接與我們合作開展業務的OEM視為我們的OEM客戶。儘管如此，由於OEM通常擁有選擇高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案提供商的最終酌情權，因此，OEM客戶群的數量是指導我們業務的關鍵營運指標。

財務資料

- (2) 指截至所示日期直接選擇我們的產品解決方案並貢獻收入的OEM客戶數量；「產品解決方案」及「授權及服務業務」列指截至所示日期我們在相應模式下合作的OEM客戶數量。出於獲得更好的解決方案性能或其他原因，OEM客戶可通過兩種模式採購我們的解決方案。
- (3) 指截至所示日期我們的一級供應商客戶數量；「產品解決方案」及「授權及服務業務」列指截至所示日期根據相應模式與我們合作的一級供應商客戶數量。出於獲得更好的解決方案性能或其他原因，一級供應商客戶可通過兩種模式採購我們的解決方案。
- (4) 截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別累計獲得16個、56個、145個及199個新能源汽車（NEV，包括純電動汽車、混合動力汽車及燃料電池電動汽車）定點，以及累計獲得28個、45個、65個及76個非新能源汽車定點。我們的目標是所有可裝配高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案的乘用車（不論其為新能源汽車還是非新能源汽車）。
- (5) SOP指開始生產，表示項目已由合同階段推進至量產階段。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
	(人民幣千元，另有說明的除外)				
來自OEM客戶收入 ⁽¹⁾ ，其中：					
產品解決方案	88	48,074	221,182	74,945	94,109
授權及服務業務	148,709	258,585	747,572	52,793	424,397
來自一級供應商客戶的收入 ⁽¹⁾ ，					
其中：					
產品解決方案	158,887	266,964	283,442	115,929	127,508
授權及服務業務	42,348	178,803	209,197	94,530	260,874
平均OEM客戶價值 ⁽²⁾⁽³⁾ ，其中					
產品解決方案	88	24,037	55,295	18,736	23,527
授權及服務業務	24,785	32,323	93,447	7,542	84,879
平均一級供應商客戶價值 ⁽³⁾⁽⁴⁾ ，					
其中：					
產品解決方案	2,998	5,134	5,905	3,312	3,643
授權及服務業務	2,823	6,386	4,865	2,865	10,870
期內交付處理硬件數量（百萬件）	1.0	1.5	2.1	0.7	1
汽車產品解決方案平均售價 ⁽⁵⁾					
（人民幣元／套）	208	213	239	256	231
期內錄得收入的授權及服務業務					
合同數量	53	66	83	59	41

附註：

- (1) 來自OEM及一級供應商客戶的收入包括來自該等客戶的量產項目的收入。於往績記錄期，我們亦自(i) OEM及一級供應商客戶的預量產項目，(ii)與既非OEM亦非一級供應商但其主要業務重點為汽車行業的客戶的項目（如生態系統合作夥伴，請參閱「業務－我們的客

財務資料

戶－我們的生態合作夥伴」），及(iii)與既非OEM亦非一級供應商且其主要業務重點並非汽車行業的客戶的項目中產生收入。

- (2) OEM客戶平均價值指年內／期內自OEM客戶產生的收益除以於各年度／期間直接聘用我們並貢獻收益的OEM客戶數目。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，分別有合共1名、2名、4名、4名及4名OEM客戶直接聘用我們並就產品解決方案貢獻收入，而合共6名、8名、8名、7名及5名OEM客戶直接聘用我們並就授權及服務業務貢獻收入。
- (3) 授權及服務業務的合同金額以及於年度／期間確認的相應收入存在顯著差異，取決於多種因素，例如（其中包括）所提供授權及服務業務的複雜性和種類、客戶的具體需求、人員數量、所需數量和服務期限。同樣地，我們汽車產品解決方案的合同金額以及於年內／期內確認的相應收入亦因OEM及一級供應商自身的生產計劃以及相關車型的下游需求而有顯著差異。由於平均客戶價值受異常值或極端值的嚴重影響，導致平均客戶價值在不同期間出現大幅波動，從而導致結果異常。因此，此處呈列的計算僅供參考。
- (4) 平均一級供應商客戶價值指年度／期內來自一級供應商客戶的收益除以於各年度／期間直接聘用我們並貢獻收益的一級供應商客戶數目。於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，合共53名、52名、48名、35名及35名一級供應商客戶直接聘用我們並就產品解決方案貢獻收入，合共15名、28名、43名、33名及24名一級供應商客戶直接聘用我們並就授權及服務業務貢獻收入。
- (5) 年內汽車產品解決方案的平均售價等於產品解決方案產生的收入除以相關年度內集成算法及軟件的處理硬件的交付量。

OEM客戶群

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的OEM客戶群分別為14名、20名、23名及25名。於往績記錄期的增長主要是由於我們通過推出、更新及商業化我們的汽車解決方案不斷努力擴大我們的客戶群以及增加與現有客戶的合作。於往績記錄期，我們的OEM客戶群增長率有所放緩，因為我們已有效覆蓋中國大部分OEM客戶。根據灼識諮詢的資料，截至2024年6月30日止六個月，共有30家OEM的平均月銷量超過100輛，截至2024年6月30日，我們已覆蓋該等OEM的83.3%。

OEM客戶累計數量

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的產品解決方案累計OEM客戶數分別為4名、5名、6名及6名，而我們的授權及服務業務累計OEM客戶數量分別為7名、9名、10名及10名。於往績記錄期的增長與我們的業務擴張及商業化努力一致。於往績記錄期，我們的OEM客戶累計數目增長放緩，因為我們已

財務資料

有效覆蓋中國大部分OEM客戶。此外，部分OEM偏好通過一級供應商採購自動駕駛解決方案，從而使得OEM客戶增長放緩。

累計一級供應商客戶數

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們的產品解決方案一級供應商客戶累計數量分別為68名、89名、108名及117名，授權及服務業務的一級供應商客戶累計數量分別為20名、40名、61名及64名。於往績記錄期的增長主要是由於我們擴大新OEM客戶群及與現有OEM客戶就新車型加強合作，從而擴大與多個新一級供應商客戶的合作。根據灼識諮詢的資料，OEM就不同的汽車解決方案及不同的車型委聘不同的一級供應商乃屬行業慣例。

車型累計設計中標數量（扣除已終止的項目）

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，由於我們的客戶基礎增加及與現有客戶的合作加深，我們已累計獲得44款、101款、210款及275款車型的設計中標（扣除已終止項目）。

累計達到SOP的車型數量

此外，截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，受益於我們持續協助OEM客戶實現量產，我們達到SOP的車型累計達到27款、56款、109款及131款。

平均客戶價值

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們按產品解決方案劃分的平均OEM客戶價值分別為人民幣88,000元、人民幣24.0百萬元、人民幣55.3百萬元、人民幣18.7百萬元及人民幣23.5百萬元。同時，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們按授權及服務業務劃分的平均OEM客戶價值分別為人民幣24.8百萬元、人民幣32.3百萬元、人民幣93.4百萬元、人民幣7.5百萬元及人民幣84.9百萬元。於2021年，每個產品解決方案的平均OEM客戶價值為人民幣88,000元，主要是由於我們的生產解決方案處於早期開發階段及我們的核心產品處於量產前階段。於往績記錄期的增長主要是由於(i)早期銷售增長的完成，使得對我們汽車產品解決方案及授權及服務業務的需求增加以及(ii)持續改進現有解決方案以提高系統性能和效率以及推出具有先進功能的新高階自動駕駛解決方

財務資料

案，從而帶來更高的定價溢價。於2023年及截至2024年6月30日止六個月，授權及服務業務的平均OEM客戶價值大幅增加，主要歸因於我們於2023年下半年與酷睿程訂立的知識產權許可協議。

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們按產品解決方案劃分的一級供應商客戶平均價值分別為人民幣3.0百萬元、人民幣5.1百萬元、人民幣5.9百萬元、人民幣3.3百萬元及人民幣3.6百萬元。產品解決方案平均客戶價值的增長主要是由於(i)早期銷售增長的完成，使得對我們的汽車產品解決方案以及授權及服務業務的需求增加，以及(ii)持續改進現有解決方案以提高系統性能和效率以及推出具有先進功能的高階自動駕駛解決方案，從而帶來更高的定價溢價。我們按授權及服務業務劃分的平均一級供應商客戶價值由2022年的人民幣6.4百萬元減少至2023年的人民幣4.9百萬元。隨著從高級輔助駕駛到高階自動駕駛技術的進步，OEM現在越來越多地參與到高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的開發過程中。這種轉變使得我們的一些高價值廣告授權及服務業務被OEM直接使用，而我們的一級供應商客戶則傾向於滿足OEM客戶的敏捷開發需求或以組裝為導向的開發。因此，於該年度，我們與一級供應商客戶進行了若干合同價值相對較低的相對標準授權及服務業務項目。按授權及服務業務劃分的一級供應商客戶平均價值由截至2023年6月30日止六個月的人民幣2.9百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣10.9百萬元，主要是由於在2024年第二季度與一名一級供應商客戶訂立了許可協議。

處理硬件交付量

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的處理硬件交付量分別為1.0百萬件、1.5百萬件、2.1百萬件、0.7百萬件及1.0百萬件。於往績記錄期的增長主要是由於下游智能汽車市場的快速發展及強勁增長，推動對產品解決方案的需求增加以及我們客戶群的擴大。

汽車產品解決方案平均售價

我們的汽車產品解決方案平均售價由2021年的每個處理硬件人民幣208元增加至2023年的每個處理硬件人民幣239元，主要是由於Horizon Pilot的收入貢獻增加，其平均售價高於Horizon Mono。汽車產品解決方案的平均售價由截至2023年6月30日止六個月的每個處理硬件人民幣256元減少至截至2024年6月30日止六個月的每個處理硬件人民幣231元，主要由於我們汽車產品解決方案降價的策略性決定，以此獲得額外市場份額。

財務資料

於本年度／期間錄得收入的授權及服務業務合同數量

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，合共分別有53份、66份、83份、59份及41份合同產生授權及服務業務收入。2021年至2023年合同數量增加主要是由於(i)智能汽車行業的顯著增長，預期將推動對汽車解決方案相關授權及服務業務的需求不斷增加，及(ii) OEM及一級供應商對設計及定制高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法、各種開發工具及技術服務的需求不斷增加。期內錄得收入的授權及服務業務合同數量由截至2023年6月30日止六個月的59份減少至截至2024年6月30日止六個月的41份，但授權及服務業務所得收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣152.7百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣690.8百萬元。授權及服務業務合同數量可能會根據基礎合同的複雜程度而隨時波動，從而影響每份合同的價值和合同總數。

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或於所示各期間的主要財務比率。

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日 止六個月／ 截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
收入增長.....	不適用 ⁽¹⁾	94.1%	71.3%	151.6%
毛利增長.....	不適用 ⁽¹⁾	89.6%	74.3%	226.0%
毛利率.....	70.9%	69.3%	70.5%	79.0%
淨虧損率.....	(442.1%)	(962.9%)	(434.3%)	(545.5%)
經調整淨虧損率(非國際 財務報告準則計量指標)...	(236.4%)	(208.8%)	(105.4%)	(86.0%)
資產回報率.....	(19.5%)	(88.1%)	(42.5%)	(34.1%)
流動比率.....	52.4%	32.4%	33.6%	28.7%
速動比率.....	51.8%	31.1%	31.7%	27.1%

附註：

(1) 由於截至2020年12月31日止年度的財務資料不在往績記錄期內，故標記為「不適用」。

請參閱「一 合併損益表選定項目的說明」。

財務資料

流動資金及資本資源

概覽

於往績記錄期，我們依賴股東的資本出資作為流動資金的主要來源。我們亦自銷售汽車解決方案產生現金。**[編纂]**後，我們擬通過股權融資活動及債務融資活動以平衡方式為我們的未來資本需求提供資金。我們預計未來為我們的運營提供資金的方式不會發生任何變化。隨著業務發展及擴張，我們預期通過現有商業化解決方案銷售收入增加、推出新的解決方案、優化成本控制及提高營運效率改善我們的經營現金流量。

現金流量

下表載列我們於所示各期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
				(未經審計)	
				(人民幣千元)	
經營活動所用現金淨額	(1,111,016)	(1,557,285)	(1,744,508)	(1,165,996)	(725,954)
投資活動所用現金淨額	(1,384,168)	(214,506)	(667,286)	20,486	(526,129)
融資活動所得／(所用)					
現金淨額	6,299,413	212,412	7,218,868	(18,334)	284,734
現金及現金等價物增加／					
(減少)淨額	3,804,229	(1,559,379)	4,807,074	(1,163,844)	(967,349)
期初現金及現金等價物	4,296,055	8,050,034	6,608,657	6,608,657	11,359,641
匯率變動對現金及現金等					
價物的影響	(50,250)	118,002	(56,090)	(4,675)	60,157
期末現金及現金等價物	8,050,034	6,608,657	11,359,641	5,440,138	10,452,449

經營活動

於往績記錄期，我們的經營活動產生負現金流量。我們預計將通過以下方式改善我們的淨經營現金流量：(i)通過擴大我們的OEM和一級供應商客戶群來增加收入；(ii)升級及商業化現有解決方案，並推出新解決方案，為我們的客戶帶來更多價值，從而推動收入進一步增長；(iii)優化成本結構，提高經營效率，將經營開支維持在與我們的收入規模相當的合理水平；及(iv)通過加強應收款項催收、改善存貨管理以確保充足

財務資料

供應以滿足下游不斷增長的需求，以及有效及審慎地利用財務資源，從而提高營運資金效率。詳情請參閱「一 盈利路徑」。考慮到於往績記錄期的現金及現金等價物以及經營現金流出淨額，我們認為我們的現金結餘總額足以滿足我們經營活動的現金需求，並為我們的擴張及增長策略提供充足的流動性。因此，經計及我們可獲得的財務資源後，我們認為我們擁有足夠的營運資金來為我們的運營提供資金。

截至2024年6月30日止六個月，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣726.0百萬元，主要歸因於我們的除所得稅前虧損人民幣5,089.0百萬元經非現金及非經營性項目調整所致，調整項目主要包括(i)優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣4,012.7百萬元、(ii)以股份為基礎的支付人民幣236.6百萬元、(iii)採用權益法入賬的分佔投資虧損淨額人民幣181.6百萬元、(iv)無形資產攤銷人民幣141.6百萬元及(v)抵銷順流交易的未實現損益人民幣113.3百萬元。該金額隨營運資金變動而進一步調整，主要包括貿易應收款項及應收票據增加人民幣223.6百萬元、其他經營負債減少人民幣160.3百萬元及其他應付款項減少人民幣122.8百萬元，部分被存貨減少人民幣78.2百萬元所抵銷。

於2023年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣1,744.5百萬元，主要歸因於我們的除所得稅前虧損人民幣6,744.1百萬元經非現金及非經營項目調整所致，調整項目主要包括(i)優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣4,760.4百萬元、(ii)以股份為基礎的支付人民幣341.8百萬元、(iii)抵銷順流交易的未實現損益人民幣297.3百萬元及(iv)無形資產攤銷人民幣228.3百萬元。該金額隨營運資金變動而獲進一步調整，主要包括受限制現金增加人民幣709.2百萬元及存貨增加人民幣434.7百萬元，部分被其他應付款項增加人民幣260.7百萬元所抵銷。

於2022年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣1,557.3百萬元，主要歸因於我們的除所得稅前虧損人民幣8,724.7百萬元經非現金及非經營項目調整所致，調整項目主要包括(i)優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣6,655.4百萬元、(ii)匯兌差額淨額人民幣264.7百萬元及(iii)以股份為基礎的支付人民幣173.7百萬元。該金額隨營運資金變動而進一步調整，主要包括存貨增加人民幣249.9百萬元以及貿易應收款項及應收票據增加人民幣264.2百萬元，部分被其他經營負債增加人民幣64.4百萬元所抵銷。

財務資料

於2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣1,111.0百萬元，主要歸因於我們的除所得稅前虧損人民幣2,090.2百萬元經非現金及非經營項目調整所致，調整項目主要包括(i)優先股及其他金融負債的公允價值變動人民幣764.0百萬元及(ii)以股份為基礎的支付人民幣196.4百萬元。該金額隨營運資金變動而進一步調整，主要包括經營資產增加人民幣233.1百萬元及存貨增加人民幣88.9百萬元，部分被其他經營負債增加人民幣141.3百萬元所抵銷。

投資活動

截至2024年6月30日止六個月，投資活動所用現金淨額為人民幣526.1百萬元，主要乃由於(i)就按公允價值計入損益的金融資產付款人民幣5,404.2百萬元、(ii)支付無形資產人民幣271.1百萬元及(iii)支付土地使用權、物業、廠房及設備人民幣241.9百萬元，部分被出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣5,421.3百萬元所抵銷。

於2023年，投資活動所用現金淨額為人民幣667.3百萬元，主要乃由於(i)就按公允價值計入損益的金融資產付款人民幣4,399.8百萬元、(ii)購買按使用投資權益法入賬的投資人民幣1,453.0百萬元及(iii)存放定期存款人民幣367.6百萬元，部分被(i)出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣4,410.1百萬元及(ii)已到期的定期存款人民幣1,596.9百萬元所抵銷。

於2022年，投資活動所用現金淨額為人民幣214.5百萬元，主要乃由於(i)支付按公允價值計入損益的金融資產人民幣4,948.7百萬元、(ii)存放定期存款人民幣3,791.4百萬元及(iii)支付無形資產人民幣352.8百萬元，部分被(i)出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣4,944.1百萬元及(ii)已到期的定期存款人民幣4,201.3百萬元所抵銷。

於2021年，投資活動所用現金淨額為人民幣1,384.2百萬元，主要乃由於(i)支付按公允價值計入損益的金融資產人民幣1,305.4百萬元及(ii)存放定期存款人民幣1,291.8百萬元，部分被(i)出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣1,295.6百萬元及(ii)已到期的定期存款人民幣155.4百萬元所抵銷。

融資活動

截至2024年6月30日止六個月，融資活動所得現金淨額為人民幣284.7百萬元，主要乃由於發行優先股所得款項人民幣185.2百萬元及借款所得款項人民幣131.1百萬元所致，部分被租賃付款的本金部分人民幣26.3百萬元所抵銷。

財務資料

於2023年，融資活動所得現金淨額為人民幣7,218.9百萬元，此乃由於發行優先股負債的所得款項人民幣7,188.6百萬元所致。

於2022年，融資活動所得現金淨額為人民幣212.4百萬元，主要乃由於發行優先股負債的所得款項人民幣254.8百萬元所致，部分被租賃付款的本金部分人民幣41.3百萬元所抵銷。

2021年，融資活動所得現金淨額為人民幣6,299.4百萬元，主要乃由於發行優先股負債的所得款項人民幣6,348.2百萬元所致，部分被租賃付款的本金部分人民幣32.2百萬元所抵銷。

營運資金充足

董事認為，經考慮下文所述我們可動用的財務資源，我們擁有充足的營運資金滿足目前需求，以及自本文件日期起計未來至少12個月的需求：

- 現金及現金等價物；
- 可動用的股權融資及銀行融資；及
- [編纂]的估計[編纂]淨額。

經就我們的營運資金向管理層作出合理查詢後，聯席保薦人並無發現任何事項會合理導致聯席保薦人對董事的觀點產生疑問。

資本開支

我們的資本開支主要包括我們的物業、廠房及設備、土地使用權以及無形資產。下表載列我們於所示各期間的資本開支。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
				(未經審計)	
				(人民幣千元)	
土地使用權、物業、廠房及設備的付款.....	174,213	196,450	259,446	58,215	241,948
無形資產的付款.....	49,817	352,765	194,526	141,419	271,075
總計	224,030	549,215	453,972	199,634	513,023

財務資料

我們預期透過現金及現金等價物、我們現有的銀行借款及[編纂]淨額為我們的資本開支提供資金。我們於任何未來期間的流動資本開支計劃可能會變動，我們可能會根據我們的未來現金流、我們的經營業績及財務狀況、我們的業務計劃、市場狀況及各種其他因素調整我們的資本開支。亦請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。

債務

下表載列截至所示日期的金融債務明細。

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年	2024年
					(未經審計)
					(人民幣千元)
流動					
租賃負債.....	38,248	50,615	52,010	43,944	51,399
優先股及按公允價值 計入損益的其他 金融負債.....	18,341,195	26,451,328	39,239,578	43,782,659	42,935,951
非流動					
租賃負債.....	77,266	154,176	112,346	88,963	91,444
借款.....	—	12,515	112,844	243,895	265,391
總計	18,456,709	26,668,634	39,516,778	44,159,461	43,344,185

租賃負債

租賃負債指我們租賃協議項下的未結算租賃付款的現值。另請參閱「— 合併財務狀況表選定項目的討論— 負債— 租賃負債」。

借款

我們的借款指來自一家中國商業銀行的銀行貸款。另請參閱「合併財務狀況表選定項目的討論— 負債— 借款」。

截至2024年8月31日，我們擁有尚未動用的銀行融資人民幣579.1百萬元。

財務資料

董事確認，截至最後實際可行日期，我們的未償還債務概無重大契諾，而於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無違反任何契諾。董事進一步確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在取得銀行貸款及其他借款方面並無遇到任何困難，亦並無拖欠銀行貸款及其他借款或違反契諾。

優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債

我們的優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債主要包括優先股及可轉換借款。另請參閱「合併財務狀況表選定項目的討論－負債－優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債」。

倘我們被要求贖回所有該等優先股，則贖回價格總額應為(i)各輪既定發行價的100%，複合年利率為百分之十(10%)，另加(ii)各適用優先股的任何應計但未派付股息。截至2024年6月30日，我們擁有合共7,798,405,226股已發行及發行在外優先股，已發行優先股對價總額相當於2,361百萬美元。倘我們被要求贖回可轉換借款，則贖回價格總額應為可轉換借款的未償還本金額，連同所有應計及未付利息。有關詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。贖回優先股及可轉換借款(如觸發)可能會對我們的現金及流動性狀況以及財務狀況產生負面影響。請參閱「風險因素－有關我們財務前景的風險－優先股及其他金融負債的公允價值變動及相關估值不確定性可能會對我們的經營業績及財務狀況產生重大影響」。

於6月，D-Robotics採用不同投票權架構，向本公司創始人發行43,940,218股A類普通股，向D-Robotics的僱員持股平台D-GUA Brother LP發行87,500,000股A類普通股，向D-Robotics的一項僱員信託D-Gua International Limited發行43,940,218股A1系列優先股及向若干投資者發行83,695,656股A1系列優先股。於該等股份發行前後，本公司的全資附屬公司Horizon Together Holding Ltd. (「Horizon Together」)持有D-Robotics的600,000,000股B類普通股。

根據Horizon Together與D-GUA Brother LP之間的一致行動協議，以及本公司創始人就D-Robotics董事會成員任命事宜向Horizon Together授予的授權書，本集團繼續控制D-Robotics，因為其透過持有69.84%已發行股本而面臨並有權獲得D-Robotics的可變回報，並有能力透過控制D-Robotics的72.23%投票權影響D-Robotics的回報以及擁有任命D-Robotics董事會多數成員的權利。

財務資料

根據本公司目前的評估，向投資者發行的優先股將確認為「優先股及按公允價值計入損益的其他金融負債」，而發行予本公司創始人的A類普通股將在本集團合併財務報表中入賬列示為非控股權益。所發行工具的公允價值超出發行價格的任何部分將在本集團的合併財務報表中記錄為以股份為基礎的付款開支。

向僱員持股平台和僱員信託發行的股份對本集團發行日的合併財務報表無影響，因為這些股份是為未來向僱員進行股份安排而預留的，仍處於本集團的控制之下，無權尚未有任何經濟權益，因此應被視為D-Robotics的庫存股。相關股權激勵在依照相關條款向相關受讓人授予相關股票時確認。

除上文所討論者外，截至2024年8月31日（即債務報表日期），我們並無未償還債務或任何已發行及未償還或同意將予發行的借貸資本、銀行透支、貸款或類似債務、承兌負債（一般貿易票據除外）、承兌信貸、債權證、按揭、押記、融資租賃或租購承擔、擔保或其他或然負債或與之相關的任何契諾。經審慎周詳考慮後，董事確認，自2024年8月31日起及直至最後實際可行日期，我們的債務並無重大變動。

合同義務

資本開支相關承擔

我們的資本承擔與物業、廠房及設備、無形資產以及非上市公司投資將產生但尚未入賬為負債的資本開支有關。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們已簽約但尚未產生的資本開支分別為人民幣22.7百萬元、人民幣87.7百萬元、人民幣72.1百萬元及人民幣68.1百萬元。我們預期使用經營所得現金、[編纂]將取得的[編纂]及我們可用的銀行借款履行我們的資本承擔。

經營承擔

我們的經營承擔與我們的存貨投資及其他經營開支有關。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們已簽約但尚未產生的經營開支分別為人民幣158.3百萬元、人民幣362.5百萬元、人民幣188.7百萬元及人民幣137.4百萬元。我們預期將使用現金及現金等價物、[編纂]淨額及我們可用的銀行借款履行我們的經營承擔。

財務資料

對聯營公司及合營企業的承諾

我們對聯營公司及合營企業的承諾是我們根據相關投資協議或合營企業協議作出的出資承諾。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，該等承諾分別為人民幣14.8百萬元、人民幣15.3百萬元、人民幣1,730.9百萬元及人民幣2,098.4百萬元。我們預期使用我們的現金及現金等價物、將收取的[編纂]淨額及我們可用的銀行借款履行對聯營公司及合營企業的承諾。

或然負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們並無任何重大或然負債。截至最後實際可行日期，我們的或然負債並無重大變動或安排。

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

關聯方交易

我們不時與關聯方訂立交易。董事確認，於往績記錄期的所有重大關聯方交易均按公平基準進行，且不會使我們於往績記錄期的經營業績失實或導致我們於往績記錄期的過往業績無法反映我們預期的日後表現。除應收酷睿程款項人民幣1.6百萬元（主要反映我們為酷睿程成立階段提供的支持）外，我們所有的關聯方交易均為貿易性質。請參閱「合併財務狀況表選定項目的討論－資產－預付款項及其他資產」。我們預期於[編纂]前與酷睿程結清非貿易關聯方結餘。請參閱本文件附錄一會計師報告附註34。

市場風險的定性及定量披露

我們面臨各種市場及其他財務風險，包括市場風險、信貸風險及流動資金風險。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。

財務資料

市場風險

外匯風險

未來商業交易或已確認資產及負債乃按我們的附屬公司各自的功能性貨幣以外的貨幣計值，則產生外匯風險。在中國大陸外的功能性貨幣為美元，而在中國大陸營運的附屬公司的功能性貨幣為人民幣。我們透過對本集團的外匯淨額風險敞口進行定期評估，以管理其外匯風險，並盡可能透過自然對沖盡量減低此等風險。

人民幣兌美元及其他貨幣的價值在過往且日後可能繼續大幅波動，受（其中包括）政治及經濟狀況的變化以及中國政府採納的外匯政策的影響。我們於2021年錄得貨幣換算差額產生的其他全面收益人民幣270.2百萬元，於2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別錄得貨幣換算差額產生的其他全面虧損人民幣898.2百萬元、人民幣371.9百萬元、人民幣931.7百萬元及人民幣208.1百萬元，乃由於將本公司及其中國大陸之外附屬公司的業績及財務狀況由其功能貨幣美元換算為我們的呈列貨幣人民幣時因美元兌人民幣匯率波動而產生貨幣換算差額。功能貨幣有別於呈列貨幣的本集團所有實體的業績及財務狀況均會換算為呈列貨幣，而所有由此產生的匯兌差額於其他全面收益或虧損中確認。與本公司記賬本位幣相同的附屬公司相關的累計折算調整作為其他全面收益項目的一部分列示，該等項目將不會重新分類至損益。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨外幣匯率波動的風險，而該等波動可能對我們的融資安排、業務營運、經營業績及財務狀況造成不利影響」。

利率風險

除現金及現金等價物、受限制現金、定期存款及長期借款外，本集團並無重大計息資產及借款。

本公司董事預期利率變動不會對計息資產及借款產生重大影響，此乃由於上述計息資產及借款的利率預計不會出現重大變動。

財務資料

價格風險

我們面臨的股本證券價格風險來自本集團持有並於資產負債表內分類為按公允價值計入損益的非上市公司投資。

為管理股本證券投資產生的價格風險，我們分散投資組合。每項投資均由我們的高級管理層單獨管理。敏感度分析由我們的管理層執行，詳情請參閱附錄一附註3.3。

我們亦主要投資於低風險理財產品，而建議投資不得干擾我們的日常營運及業務前景。我們在作出與理財產品相關的投資決策時，會在充分考慮多項因素（包括但不限於宏觀經濟環境、整體市場狀況及工具的預期利潤或潛在虧損）後，根據具體情況作出決策。

信貸風險

信貸風險來自現金及現金等價物、受限制現金、定期存款以及貿易應收款項及應收票據及其他應收款項。上述各類金融資產的賬面值指本集團就相應類別金融資產所面臨的最大信貸風險。

為管理來自貿易應收款項及應收票據的風險，我們已制定政策確保向信貸記錄妥當的交易對手授予信貸期，且管理層會持續評估交易對手的信貸。貿易應收款項及應收票據已根據共同信貸風險特徵及賬齡進行分組，以計量預期信貸虧損。無法合理預期收回貿易應收款項及應收票據時，對其予以撇銷。貿易應收款項及應收票據的減值虧損於經營利潤內呈列為減值虧損淨額。其後收回先前已撇銷的金額將計入同一會計項目。就其他應收款項而言，管理層根據歷史結算記錄及過往經驗對其他應收款項的可收回性進行定期集體評估及個別評估。

現金及現金等價物、受限制現金及定期存款主要存放於信譽良好的中國及國際金融機構。該等金融機構近期概無違約記錄。預期信貸虧損並不重大。

流動資金風險

我們擬維持充足的現金及現金等價物。鑒於相關業務性質多變，我們的政策是定期監控我們的流動資金風險，並維持充足的流動資產（如現金及現金等價物及定期存款）或保留足夠的融資安排以滿足我們的流動資金需求。

財務資料

股息

我們未曾就我們的股份宣派或派付定期現金股息。股息的任何宣派及派付以及金額均將受細則及開曼公司法規限。我們目前並無任何股息政策指導我們股息的宣派或派付。董事會可酌情決定派付中期股息及建議股東派付末期股息，並將視乎多項因素而定，包括我們的盈利、資本需求、整體財務狀況及合同限制。我們可通過普通決議案議決以任何貨幣宣派股息，並授權從本公司合法可用的資金中派付股息，惟(i)股息不得超過董事會建議的金額及(ii)不得以本公司已實現或未實現利潤、股份溢價賬或法律允許的其他方式派付股息。據我們的開曼群島法律顧問告知，根據開曼公司法，開曼群島公司可以利潤及／或股份溢價賬派付股息，惟以股份溢價派息後公司須仍有能力償付日常業務中的到期債務。鑒於本文件披露的累計虧損，我們於可預見未來不大可能符合資格以利潤派付股息。然而，我們仍可以股份溢價賬派付股息，惟派息不得致使本公司無力償付日常業務中的到期債務。概無法保證，我們將於任何年度宣派任何金額之股息。據我們的開曼群島法律顧問告知，我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，負債淨額的財務狀況並不禁止我們向我們的股東宣派及派付股息，原因是不論我們能否實現盈利，我們仍可以從我們的股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是我們的組織章程大綱及細則不禁止有關派付，且本公司於有關派付後能夠立即償還日常業務中到期的債務。

倘我們於未來派付股息，為向股東分派股息，我們將於一定程度上倚賴中國附屬公司分派的任何股息。中國附屬公司向我們作出的任何股息分派均須繳納中國預扣稅。此外，中國法規目前僅允許中國公司以根據組織章程細則以及中國會計準則及法規釐定的可供分派累計除稅後利潤派付股息。請參閱本文件「風險因素－與在中國經營業務有關的風險」。

可供分派儲備

截至2024年6月30日，本公司並無可供分派予權益股東的任何保留盈利。

財務資料

[編纂]

假設[編纂]未獲行使，基於[編纂]為[編纂]港元（即我們的[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），本公司應付的[編纂]總額估計約為[編纂]港元（或約人民幣[編纂]元），約佔[編纂]總額的約[編纂]%。在該等估計[編纂]總額中，(i)[編纂]相關開支（包括[編纂]）預計約為[編纂]百萬港元，及(ii)非[編纂]相關開支約為[編纂]港元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]百萬港元及(b)其他費用及開支約[編纂]港元。

在應付[編纂]總額[編纂]港元中，[編纂]港元預期將透過損益表支銷，而餘下金額[編纂]港元直接歸屬於股份發行及權益扣減。截至2024年6月30日，我們產生透過損益表支銷的[編纂]港元及預期[編纂]港元將於往績記錄期後自損益表扣除。

未經審計[編纂]經調整有形資產淨值報表

[編纂]

財務資料

[編纂]

財務資料

[編纂]

財務資料

無重大不利變動

董事確認，直至最後實際可行日期，我們的財務、經營或交易狀況自2024年6月30日（即載於本文件附錄一的本集團最近期經審計合併財務資料的編製日期）起並無重大不利變動。自2024年6月30日以來，概無發生會對本文件附錄一會計師報告所述資料產生重大影響的事件。

根據上市規則須予披露的資料

董事確認，截至最後實際可行日期，除與大眾汽車集團訂立的可轉換借款（其中余博士的僱傭關係或控股權益終止可能觸發CARIAD的贖回權）外，並無其他情況導致須遵守上市規則第13.13至13.19條項下的披露要求。有關可轉換借款的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－可轉換借款」。