

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容僅為概要，故並未載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定[編纂]於我們的B類普通股前，務請閱讀本文件全文。任何[編纂]均附帶風險。[編纂]於我們股份的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂]於我們的B類普通股前，務請細閱該節。本節所用多個詞彙均在本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節界定。

### 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至少一款車型中。

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。儘管我們的增長迅速，但我們於往績記錄期仍處於虧損狀態。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－盈利路徑」。

---

## 概 要

---

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。

我們提供全面的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案組合從主流輔助駕駛 (L2 級) 到高階自動駕駛 (符合中國監管合規的2+級)，即Horizon Mono、Horizon Pilot及Horizon SuperDrive，以滿足客戶的不同需求。根據灼識諮詢的資料，截至最後實際可行日期，中國尚未量產搭載3級或以上自動駕駛的乘用車。

- **Horizon Mono**。Horizon Mono是我們的主動安全高級輔助駕駛解決方案，旨在提高日常駕駛的安全性及舒適性，可實現自動緊急制動(AEB)及智能大燈(IHB)等安全功能，提高乘客及道路使用者的安全性，亦可實現自適應巡航控制(ACC)及交通擁堵輔助(TJA)等舒適功能，提升駕駛體驗。我們目前在Horizon Mono上嵌入征程2或征程3處理硬件。
- **Horizon Pilot**。Horizon Pilot是我們的高速自動領航(NOA)解決方案(歸類為高階自動駕駛解決方案)，提供安全、高效的駕駛體驗。除了增強的主動安全功能外，Horizon Pilot還能完成更高階的駕駛任務，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。這些功能可提升終端用戶尤其是長途通勤時的駕乘體驗。同時，Horizon Pilot還提供先進的停車輔助功能，例如自動泊車輔助系統(APA)及自動記憶泊車(VPA)等功能。我們目前在Horizon Pilot上嵌入征程3或征程5處理硬件。

---

## 概 要

---

- **Horizon SuperDrive**。Horizon SuperDrive是我們領先的高階自動駕駛解決方案，配備了我們領先的處理硬件，旨在於所有城市、高速公路和泊車場景中實現流暢和擬人的自動駕駛功能。預計Horizon SuperDrive將能夠應對各種複雜的道路狀況，採用更積極和更具互動性的駕駛風格，實現諸如優雅避障、擬人的柔和制動、動態速度控制、平穩的無保護左轉等功能。我們計劃在Horizon SuperDrive中嵌入最新的征程6處理硬件。

我們的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案建基於全面的技術棧，包括用於駕駛功能的算法、底層處理硬件，以及促進軟件開發和定制的各種工具。

- **算法**。我們的算法專門為廣泛駕駛場景而構建和優化，在我們的專有軟硬件協同設計解決方案中扮演重要角色。我們的全方位算法能力涵蓋感知、環境建模、規劃及控制以及駕駛功能，能夠滿足各個層面的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的開發要求。
- **BPU**。BPU是我們專門為汽車應用（包括高級輔助駕駛和高階自動駕駛功能）量身定制的專有處理架構。我們把對先進軟件和算法的深入理解融入BPU架構，使處理硬件在運行算法時具有出色的性能、高能效和低延遲。
- **地平線天工開物**。地平線天工開物是我們靈活易用的算法開發工具鏈，包含一系列即用型模塊和參考算法。憑藉對用戶極為友好的界面和豐富的輔助工具，地平線天工開物使用戶能夠在我們的處理硬件上準確高效地部署算法和軟件。
- **地平線踏歌**。地平線踏歌是一套面向高階自動駕駛的安全、簡單且易於使用的嵌入式中間件。地平線踏歌提供標準化車規級服務和工具，以幫助加快開發、集成和驗證工作，從而大幅推動和加速量產進程。
- **地平線艾迪**。地平線AIDI艾迪是我們的軟件開發平台，旨在高效完成模型的自動迭代改進。通過提供各種工具和應用程序界面以及簡化的工作流程，AIDI艾迪幫助軟件開發人員優化從部署、訓練、驗證、評估到迭代的整個軟件開發流程。

## 概 要



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，通過提供靈活合作的商業模式及開放易用的開發工具，我們的生態合作夥伴能夠加速高階自動駕駛解決方案的大規模開發和量產。該等關鍵理念支持我們的產品設計及技術架構，使我們的解決方案具有以下明顯的差異化優勢：

- 系統性能。我們協同開發並優化軟件及硬件，以確保在整合時達到最佳系統性能。
- 高效率，高性價比。由於我們採取軟硬協同的開發理念，我們的解決方案非常高效，在提供出色的處理性能的同時，做到了低功耗和低延遲，這對於車規級部署至關重要。此外，我們的解決方案具有高性價比，為大規模採用奠定了基礎。
- 開放平台。我們提供一系列基礎模型、工具鏈、框架和參考解決方案，使我們的客戶和生態合作夥伴能夠開發出滿足定制化需求的應用軟件，幫助他們顯著縮短開發週期並降低開發成本。

我們獨特的解決方案和開放的平台戰略為我們贏得了越來越多的忠誠客戶和生態合作夥伴。我們作為二級供應商，直接與OEM合作，也通過一級供應商與OEM合作，以將我們的軟硬一體的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案安裝到量產的車輛中。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

## 概 要

品牌) 採用，裝備於超過285款車型，價格介乎約人民幣86,800元至人民幣429,800元。十大中國OEM均已選擇我們的解決方案用於彼等乘用車型的量產。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)。僅在2023年，我們就獲得了超過100款新車型定點。定點是指OEM或一級供應商客戶在特定車型中採用我們的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的選擇過程。定點並不保證我們的客戶將以對我們有利的價格大量購買我們的解決方案。OEM可能對定點的初步預測作出修訂，且未必能代表與該等定點相關的未來產量。此外，OEM可能需要很長時間來開發與該等定點相關的車型，甚至可能推遲或取消該等車型。因此，獲得定點並不能保證收入。此外，OEM可能選擇為其高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案獨立開發特定組件。這可能對我們解決方案的售價以及我們的收入及盈利能力造成影響。有關進一步涵義，請參閱「風險因素－我們投入大量精力及資源尋求OEM選擇我們的解決方案，且無法保證該等努力將帶來特定型號量產，亦無法保證我們的OEM客戶或OEM終端客戶即使在我們獲得定點後將以任何特定數量或任何特定價格購買我們的解決方案，或我們將與現有OEM及一級供應商維持或發展業務關係，並且我們獲得定點至實現車型收入時間上可能存在重大延遲。」於2021年、2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月，我們分別有五個、四個、四個及零個終止項目。下表載列採用了我們解決方案的部分對外公佈的主流OEM及一級供應商，以及部分生態合作夥伴。該等生態合作夥伴與我們合作以應對從軟件開發到一體化解決方案的挑戰。

### 部分OEM和品牌客戶



### 部分一級供應商客戶



### 部分生態合作夥伴



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

## 概 要

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。請參閱「業務－我們的產品及服務」。我們亦向客戶提供授權及服務業務、其他汽車解決方案及非車解決方案。

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%。我們過往一直錄得虧損，並預期於日期繼續錄得虧損。請參閱「風險因素－有關我們財務前景的風險－於往績記錄期，我們產生了虧損及經營現金流出以及流動負債淨額及負資產，而我們無法保證我們將會有盈利或隨後維持盈利」。

我們記錄來自銷售和交付高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案（「解決方案交付模式」）及／或向客戶提供授權及相關服務（「授權及服務業務模式」）的收入。在解決方案交付模式下，我們透過向OEM和一級供應商銷售和交付解決方案來獲得收入，這些解決方案將我們自主開發的處理硬件與專有算法和軟件相結合。各產品解決方案的價格取決於所涉及算法及軟件的複雜程度及數量，以及所集成處理硬件的類型及數量。在產品解決方案中，我們允許客戶選擇我們從算法、軟件、處理硬件到開發工具鏈的全端產品中的任何解決方案或組件的任意組合，多個適應性組件通常以套餐形式提供，並向客戶收取套餐價格而不是獨立收費。就授權及服務業務模式而言，我們通過向客戶提供授權算法、軟件及開發工具鏈產生授權收入，使他們能夠開發滿足特定需求的應用程序。我們通常根據所涉及算法、軟件及開發工具鏈的複雜性、先進性及種類收取預定固定金額的授權費。在少數情況下，我們根據類似因素收取基於量產車輛數量的經常性特許權使用費。我們擁有大量的高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的算法及軟件代碼，我們可通過開放平台或白盒方式授權使用。我們的客戶可靈活選擇其需要的算法及／或軟件，並將該等知識產權整合至其產品中，以實現所需的高級輔助駕駛和高階自動駕駛功能。除授權外，我們亦有償向客戶提供設計及技術服務，幫助客戶實現定制化的高級輔助駕駛和高階自動駕駛功能。我們的服務費通常參考所涉及的專業知識及工程師人數、工期、工作的複雜程度及所開發的功能而設定。

---

## 概 要

---

有關進一步詳情，請參閱「業務－授權及服務業務」；有關開放平台方式的特點，請參閱「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－開放平台與封閉平台」。

### 我們的競爭優勢

我們認為，以下優勢有助於我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 公認的市場領導者，並取得重大商業成功，具有極高的壁壘；
- 植根中國的技術能力和經驗確保我們在當今及未來的領先地位；
- 擁有高黏性的龐大優質客戶群；
- 軟硬協同的一體化解決方案；
- 開放的技術平台助力打造繁榮的產業生態；
- 高度靈活及可擴展的業務模式；及
- 富有遠見且經驗豐富的管理團隊及具有競爭思維的人才。

有關詳情，請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

### 我們的增長策略

我們計劃執行以下策略以推動我們的未來增長：

- 繼續投資技術並豐富我們的解決方案組合，以抓住行業發展機遇；
- 贏得現有及新客戶的更多量產合同；
- 繼續豐富我們的產業生態；
- 吸引頂尖人才並擴大我們的團隊；及
- 繼續賦能全球合作夥伴。

有關詳情，請參閱「業務－我們的增長策略」。

## 概 要

### 技術與創新

我們採取的軟硬協同的開發理念使我們從競爭對手中脫穎而出。我們擁有獨特的技術能力組合：我們不僅擁有專有的軟件和算法能力，包括高級輔助駕駛和高階自動駕駛算法框架、算法趨勢分析以及有效算法的儲備，亦具備設計架構及為處理硬件優化該架構的能力。此外，我們擁有汽車工程能力及量產方面的深厚行業經驗。這使我們能夠解決挑戰並將高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的要求融入到量產中，為我們的客戶提供量身定制的服務，並幫助其實現最佳的產品性能並提高其競爭力。下文載列的所有核心關鍵技術均為自主開發。有關詳情，請參閱「業務－我們的技術－軟硬協同的開發理念」。

我們是中國首家及全球首批設計和開發高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案以及汽車處理硬件的公司之一。我們亦是中國首家及全球首批成功將高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案整合至量產汽車的公司之一。我們的處理硬件亦是全球首批達到ISO 26262下ASIL-B級的處理硬件之一。我們在全球範圍內率先推出8百萬像素單目視覺高級輔助駕駛解決方案。

我們於2019年推出了我們的高級輔助駕駛解決方案Horizon Mono，於2021年開始創收，並於2021年第二季度開始量產。我們於2021年推出高速NOA解決方案Horizon Pilot，於2022年開始創收，並於2022年第二季度開始量產。於2024年4月，我們推出了我們的高階自動駕駛解決方案Horizon SuperDrive。我們預期Horizon SuperDrive將於2024年開始通過算法及軟件授權創收並於2026年開始量產，惟視乎市場而定。

我們的解決方案極具競爭力，下表載列我們提供的現有的各解決方案的選定性能指標及功能定位及優勢：

	Horizon Mono	Horizon Pilot	Horizon SuperDrive
定位 .....	主動安全高級輔助駕駛	高速公路NOA	全場景城市NOA
推出時間 <sup>(1)</sup> .....	2019年	2021年	2024年
開始創收 .....	2021年	2022年	2024年*
量產首發 .....	2021年	2022年	2026年*
典型傳感器組 .....	高達8MP的前視攝像頭	攝像頭及雷達 <sup>(2)</sup>	攝像頭、雷達、激光雷達 <sup>(3)</sup>



## 概 要

	Horizon Mono	Horizon Pilot	Horizon SuperDrive
選擇性功能及亮點 . . .	主流高級輔助駕駛功能，包括AEB、IHB、ACC、LCC、ICA、TJA等 全球範圍內率先推出8MP單目視覺高級輔助駕駛解決方案	增強的主動安全和舒適功能，包括自動上／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、APA、VPA等	於所有城市、高速公路和泊車場景中的流暢和擬人的高階自動駕駛功能
支持安全認證 . . . . .	Euro-NCAP五星級 C-NCAP五星級	Euro-NCAP五星級 C-NCAP五星級	待認證
生態協同 . . . . .	地平線天工開物、地平線踏歌及AIDI艾迪	地平線天工開物、地平線踏歌及AIDI艾迪	地平線天工開物、地平線踏歌及AIDI艾迪
平均接管里程 <sup>(9)</sup> . . . . .	不適用 <sup>(4)</sup>	在平均車流量中為200公里	不適用 <sup>(5)</sup>
圖像處理能力 (每秒幀數) . . . . .	174 <sup>(6)</sup>	1,283 <sup>(7)</sup>	不適用 <sup>(5)</sup>
車載攝像頭像素容量 .	高達8MP <sup>(8)</sup>	8MP <sup>(7)</sup>	不適用 <sup>(5)</sup>
能耗 . . . . .	2.5瓦特 <sup>(8)</sup>	30瓦特 <sup>(7)</sup>	不適用 <sup>(5)</sup>

附註：

- \* 預計時間，可能隨實際開發及生產進度而有所變化。
- (1) 指初始發佈時間，並不表示已完成投產(SOP)或量產。
- (2) Horizon Pilot的典型傳感器包括11個攝像頭，包括830萬像素前置攝像頭、250萬像素側置攝像頭、290萬像素環繞攝像頭、250萬像素後置攝像頭以及5個毫米波雷達和12個超聲波雷達。
- (3) Horizon SuperDrive的典型傳感器組預計包括11個830萬像素、300萬像素和250萬像素的攝像頭，以及3個毫米波雷達、12個超聲波雷達和1個激光雷達。
- (4) 根據灼識諮詢的資料，使用平均接管里程(MPI)來評估高級輔助駕駛解決方案並不常見。作為安全示範的替代方案，Horizon Mono的誤激活率在200,000公里里程內低於一次。
- (5) Horizon SuperDrive已於2024年4月推出，仍在測試中，因此截至最後實際可行日期並無可用數據。
- (6) 在為評估性能而創建的情景下使用截至發佈年度的行業標準應用程序模型進行測試，其代表搭載一個征程3處理硬件的參數。
- (7) 指嵌入式征程5處理硬件的參數。
- (8) 指嵌入式征程3處理硬件的參數。

---

## 概 要

---

- (9) 平均接管里程(MPI)是一種性能指標，用於衡量車輛在需要人工干預或駕駛員接管之前可以自動行駛的距離。根據灼識諮詢的資料，截至2023年12月31日，平均交通流量平均接管里程的行業水平在50公里至250公里之間。

### 客戶及供應商

我們作為產業鏈中的二級供應商，絕大部分收入來自向OEM及一級汽車供應商銷售高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案以及相應的授權及服務業務。

於往績記錄期，我們的大部分收入來自我們的汽車解決方案。於2021年、2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月，我們五大客戶產生的收入總額分別為人民幣283.1百萬元、人民幣482.1百萬元、人民幣1,067.0百萬元及人民幣727.0百萬元，分別佔我們收入的60.7%、53.2%、68.8%及77.9%。同期，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣115.2百萬元、人民幣145.3百萬元、人民幣627.3百萬元及人民幣351.6百萬元，分別佔我們收入的24.7%、16.0%、40.4%及37.6%。於2023年及截至2024年6月30日止六個月，我們自酷睿程產生可觀金額收入人民幣627.3百萬元及人民幣351.6百萬元，分別佔對應期間總收入的40.4%及37.6%。於往績記錄期，我們各年度／期間的五大客戶包括我們汽車解決方案的OEM及一級供應商客戶以及我們非車解決方案的經銷商。除大眾汽車集團及上汽（均為本公司股東）外，據我們所知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的五大客戶均為獨立第三方。除酷睿程及上汽外，我們的董事、彼等的聯繫人或我們的任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本的5%以上）概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

於2021年、2022年及2023年以及截至2024年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購總額分別為人民幣251.6百萬元、人民幣890.2百萬元、人民幣1,177.9百萬元及人民幣392.4百萬元，分別佔採購總額的52.0%、61.8%、50.2%及40.8%。同期，向我們最大供應商的採購額分別為人民幣100.7百萬元、人民幣226.3百萬元、人民幣458.5百萬元及人民幣115.5百萬元，分別佔我們採購總額的20.8%、15.7%、19.5%及12.0%。於往績記錄期，我們各年度／期間的五大供應商包括製造商、組裝及測試服務提供商，以及IP供應商及EDA供應商，其中，於往績記錄期，我們依賴供應商A及供應商C製造、組裝及測試我們的處理硬件。於往績記錄期，我們並無出現供應商設定的價格大幅波動或供應商嚴重違約的情況。截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或我們的任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本的5%以上）於我們的五大供應商中擁有任何權益。

## 概 要

### 我們與大眾汽車集團的合作關係

我們通過於2023年成立的合營企業酷睿程(北京)科技有限公司(「酷睿程」)與大眾汽車集團(「大眾汽車」)的聯屬公司進行戰略合作，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。於2023年及截至2024年6月30日止六個月，我們向酷睿程提供汽車解決方案產生的收入為人民幣627.3百萬元及人民幣351.6百萬元，分別佔總收入的40.4%及37.6%。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們與大眾汽車集團的合作關係－酷睿程－我們與大眾汽車集團的合營企業」。

### 不同投票權架構

本公司設有不同投票權架構。根據我們的不同投票權架構，我們的股本包括A類普通股及B類普通股。就需要於本公司股東大會投票表決的任何事項而言，每股A類普通股賦予持有人行使十票的權利，而每股B類普通股則賦予持有人行使一票的權利，惟須遵守上市規則第8A.24條保留事項應按一股一票基準投票表決的規定。

下表載列不同投票權受益人在[編纂]完成後享有的實益權益及通過彼等的控制實體持有的投票權(假設[編纂]未獲行使)：

	所持A類 普通股數目	佔已發行 股本實益 權益的概約 百分比	投票權的 概約百分比 <sup>(1)</sup>
余博士 <sup>(2)</sup> . . . . .	1,733,612,127	[編纂]%	[編纂]%
黃博士 <sup>(2)</sup> . . . . .	390,777,143	[編纂]%	[編纂]%

附註：

- (1) 基於每股B類普通股賦予股東一股一票的投票權及每股A類普通股賦予股東每股十票的投票權。
- (2) 有關不同投票權受益人的股權架構詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－資本化」一節的附註1及附註2。

---

## 概 要

---

本公司採用不同投票權架構，使不同投票權受益人可對本公司行使投票控制權。不同投票權受益人目光長遠，實施長期策略，其遠見及領導能使本公司長期受益。考慮到不同投票權受益人對本集團的貢獻，該安排符合本公司及其股東的整體最佳利益。

有意[編纂]務請留意[編纂]不同投票權架構公司的潛在風險，特別是不同投票權受益人的利益未必總與股東整體利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人將能夠行使其更高的投票權來影響本公司事務及股東決議案的結果。

有意[編纂]務請經過審慎周詳的考慮後方決定是否[編纂]本公司。有關本公司採用不同投票權架構的風險詳情，請參閱「風險因素－有關不同投票權架構的風險」。除A類普通股所附帶的不同投票權外，兩類股份所附帶的權利屬一致。有關A類普通股及B類普通股的權益、優先權、特權及限制的進一步資料，進一步詳情請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要－2 組織章程細則」。

### 控股股東

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），1,733,612,127股A類普通股（約佔(i)我們已發行股本於股東大會上投票權的[編纂]%（有關保留事項的決議案除外）及(ii)我們已發行股本於股東大會上投票權的[編纂]%（針對有關保留事項的決議案））將由Everest Robotics Limited持有，而Everest Robotics Limited由Bigsur Robotics Limited持有99%及由Horizon Robotics, Inc.持有1%。Horizon Robotics, Inc.由余博士全資擁有。Bigsur Robotics Limited由Rock Street Trust（余博士（作為財產授予人）為余博士及其家族利益而設立的家族信託）的受託人恒泰信託（香港）有限公司全資擁有。因此，余博士、Everest Robotics Limited及Horizon Robotics, Inc.將於[編纂]後共同構成本公司的一組控股股東。

### [編纂]前投資

我們已進行多輪[編纂]前投資。有關[編纂]前主要投資者的背景及[編纂]前投資的主要條款的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」。

## 概 要

### [編纂]前股權激勵計劃的攤薄影響

截至本文件日期，根據2018年股份激勵計劃授出的所有B類普通股已發行予本公司與獨立專業受託人公司設立的僱員持股平台。因此，[編纂]後行使尚未行使的購股權及股份獎勵不會對股東的股權產生任何攤薄影響，亦不會對每股盈利產生任何影響。

### 歷史財務資料概要

#### 合併損益表概要

下表載列我們於所示各期間的合併損益表。

	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)			(未經審計)	
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)
<b>毛利</b>	<b>330,986</b>	<b>627,713</b>	<b>1,094,310</b>	<b>226,612</b>	<b>738,738</b>
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
<b>經營虧損</b>	<b>(1,335,333)</b>	<b>(2,132,016)</b>	<b>(2,030,522)</b>	<b>(1,237,315)</b>	<b>(1,105,418)</b>
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)
<b>除所得稅前虧損</b>	<b>(2,090,200)</b>	<b>(8,724,701)</b>	<b>(6,744,128)</b>	<b>(1,885,001)</b>	<b>(5,089,014)</b>
所得稅優惠(開支)	26,650	4,273	5,075	(3,490)	(9,091)
<b>年內/期內虧損</b>	<b>(2,063,550)</b>	<b>(8,720,428)</b>	<b>(6,739,053)</b>	<b>(1,888,491)</b>	<b>(5,098,105)</b>
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)

## 概 要

### 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。有關詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量指標」。我們將經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量指標）界定為通過加回：(i)非現金性質的以股份為基礎的支付，及(ii)與[編纂]有關的[編纂]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）界定為通過加回：(i)非現金性質的以股份為基礎的支付、(ii)與[編纂]有關的[編纂]，及(iii)優先股及其他金融負債的公允價值變動（非現金項目）而調整的期內虧損。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。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 .....	196,369	173,698	341,751	178,931	240,600
[編纂] .....	[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）.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

## 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.....	196,369	173,698	341,751	178,931	240,600
[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.....	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).....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

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。虧損狀況主要是由於我們對研發的持續投資所致。2023年及截至2024年6月30日止六個月的經調整虧損淨額收窄(非國際財務報告準則計量指標)主要由於收入分別由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，並由截至2023年6月30日止六個月的人民幣371.5百萬元增加151.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣934.6百萬元。

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)									
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

---

## 概 要

---

我們的收入由2021年的人民幣466.7百萬元大幅增加至2022年的人民幣905.7百萬元，並進一步增加至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371.5百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣934.6百萬元。汽車解決方案產生的收入佔我們總收入的絕大部分，分別佔我們2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月總收入的87.9%、88.5%、94.8%、92.9%及97.7%。於往績記錄期，汽車解決方案的收入大幅增加主要歸因於(i)下游智能汽車市場的快速發展及強勁增長，推動了對我們汽車解決方案的需求，(ii)我們的客戶群的增加以及現有客戶對產品解決方案業務的支出增加，(iii)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(iv) OEM及一級供應商對設計及定制高級輔助駕駛及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授權需求不斷增加。於往績記錄期，我們來自授權及服務業務的收入顯著增加，主要是由於ADAS和AD解決方案及相關服務的各種算法、開發工具和軟件的授權需求強勁增長所致。例如，我們於2023年向酷睿程（我們與大眾汽車集團的聯屬公司成立的合營企業）授權使用我們與高級輔助駕駛及高階自動駕駛解決方案相關的算法及軟件。因此，於2023年及截至2024年6月30日止六個月，我們分別錄得來自酷睿程的收入人民幣627.3百萬元及人民幣351.6百萬元（經抵銷與酷睿程的交易產生的未實現損益）。

我們的銷售成本由2021年的人民幣135.7百萬元大幅增加至2022年的人民幣278.0百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣457.3百萬元，這與我們的收入增長基本一致。我們的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣144.9百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣195.9百萬元。汽車解決方案的銷售成本佔銷售成本總額的大部分，分別佔2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月銷售成本總額的60.1%、64.7%、84.6%、84.6%及91.0%。就按性質劃分的銷售成本而言，已售存貨成本（主要為處理硬件及外圍設備的材料清單）為我們的最大成本組成部分。



## 概 要

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
授權及服務業務	185,976	92.0	423,113	87.8	857,486	89.0	125,472	82.2	642,188	93.0
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	<u>330,986</u>	<u>70.9</u>	<u>627,713</u>	<u>69.3</u>	<u>1,094,310</u>	<u>70.5</u>	<u>226,612</u>	<u>61.0</u>	<u>738,738</u>	<u>79.0</u>

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226.6百萬元大幅增加至截至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%。於往績記錄期，我們的毛利率受我們的收入組合影響。例如，於往績記錄期，我們錄得授權及服務業務的收入貢獻增加，由於銷售許可出售的存貨成本較低以及由於規模經濟及專業知識增強，我們向客戶提供設計及技術服務的履行成本相對較低，因此毛利率高於我們的產品解決方案業務的毛利率。該增加部分被產品解決方案業務的毛利率下降所抵銷，原因是我們於2021年至2023年產生用於處理硬件的較高物料清單採購成本及對早期產品解決方案採取更具競爭力的定價策略以提高市場份額。

## 概 要

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，我們的研發開支的絕對金額增加，原因是我們分配大量資源以增強我們的研發能力，以支持算法、軟件及處理硬件的開發。於往績記錄期，研發開支增加主要是由於支付予研發人員的僱員福利開支增加所致。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%。我們的研發開支佔總收入的百分比由2021年的245.0%下降至2022年的207.6%，並進一步下降至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日止六個月的282.4%下降至截至2024年6月30日止六個月的151.9%。於往績記錄期，研發開支佔總收入的百分比減少主要是由於(i)基於開放平台的針對性研發方法及靈活的業務模式，使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；(ii)由於我們為現有及新客戶的不同車型批量生產解決方案，因此實現了顯著的規模經濟效益；及(iii)多年來積累的研發經驗，使我們能夠更有效地進行研發。我們預計研發開支在未來仍為經營開支的很大一部分以支持我們的業務擴張，但我們預期研發開支佔收入的百分比將繼續減少。

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，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，分別佔我們同期總收入的68.3%、41.3%、28.6%、57.9%及26.0%。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，分別佔同期總收入的45.3%、33.0%、21.1%、38.4%及21.2%。除因以股份為基礎的支付減少而導致截至2023年6月30日止六個月至2024年同期行政人員的僱員福利開支減少外，於往績記錄期，我們的行政開支以及銷售及營銷開支的絕對金額增加主要是由於我們為支持業務增長而增加人員人數導致的僱員福利開支增加。於往績記錄期，行政開支以及銷售及營銷開支佔總收入的百分比減少，主要是由於我們業務擴張帶來的收入增加及規模經濟效益。

## 概 要

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，我們的期內經營虧損分別為人民幣1,335.3百萬元、人民幣2,132.0百萬元、人民幣2,030.5百萬元、人民幣1,237.3百萬元及人民幣1,105.4百萬元，期內虧損淨額分別為人民幣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。我們的虧損淨額狀況主要是由於我們於往績記錄期為增強我們的關鍵核心技術而產生的大額研發開支以及優先股及其他金融負債的公允價值變動。

有關詳情，請參閱「財務資料－經營業績的討論」。

### 合併財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的合併財務狀況表的選定資料。

	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)			
非流動資產總值.....	683,445	1,091,548	2,335,798	2,209,015
流動資產總值.....	9,913,442	8,803,680	13,538,075	12,743,749
<b>資產總值.....</b>	<b>10,596,887</b>	<b>9,895,228</b>	<b>15,873,873</b>	<b>14,952,764</b>
非流動負債總額.....	84,836	182,343	287,144	380,461
流動負債總額.....	18,905,972	27,151,422	40,252,113	44,387,363
<b>負債總額.....</b>	<b>18,990,808</b>	<b>27,333,765</b>	<b>40,539,257</b>	<b>44,767,824</b>
<b>流動負債淨額.....</b>	<b>(8,992,530)</b>	<b>(18,347,742)</b>	<b>(26,714,038)</b>	<b>(31,643,614)</b>
<b>負債淨額.....</b>	<b>(8,393,921)</b>	<b>(17,438,537)</b>	<b>(24,665,384)</b>	<b>(29,815,060)</b>
非控股權益.....	250	(75)	(107)	861

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣8,992.5百萬元、人民幣18,347.7百萬元、人民幣26,714.0百萬元及人民幣31,643.6百萬元。於往績記錄期，我們的流動負債淨額增加，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增加。優先股及其他按公允價值計入損益的金融負債由截至2021年12月31日的人民幣18,341.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣39,239.6百萬元，並進一步增加至截至2024年6月30日的人民幣43,782.7百萬元，主要歸因於本公司估值變動。

## 概 要

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日，我們亦分別錄得負債淨額人民幣8,393.9百萬元、人民幣17,438.5百萬元、人民幣24,665.4百萬元及人民幣29,815.1百萬元。我們負債淨額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，截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年6月30日分別為人民幣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。負債淨額於各期間的波動主要是由於本期間產生的虧損所致，2021年為人民幣2,063.6百萬元，2022年為人民幣8,720.4百萬元、2023年為人民幣6,739.1百萬元及截至2024年6月30日止六個月為人民幣5,098.1百萬元。於往績記錄期，負債淨額增加亦歸因於指定為按公允價值計入損益的金融負債的信貸風險變動、外幣換算及以股份為基礎的支付的影響。有關詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告有關我們權益變動表的詳細說明。我們預期於[編纂]後達致資產淨值狀況，原因是優先股將因自動轉換為普通股而由金融負債重新分類為權益。有關詳情，請參閱「財務資料－合併財務狀況表選定項目的討論－流動資產及負債」。

### 合併現金流量表概要

下表載列我們於所示各期間的現金流量。

	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 (未經審計)	2024年
	(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)
投資活動所得／(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)
年初／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 . . . . .	<b>8,050,034</b>	<b>6,608,657</b>	<b>11,359,641</b>	<b>5,440,138</b>	<b>10,452,449</b>

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，主要由於我們產生重大研發開支而產生除所得稅前虧損。

## 概 要

### 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 <sup>(1)</sup> .....	14	20	23	20	25
OEM客戶累計數量 <sup>(2)</sup> ，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 <sup>(3)</sup> ，其中..	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) <sup>(4)</sup> .....	44	101	210	151	275
達成SOP的車型累計數量 <sup>(4)</sup> .....	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。
- (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並貢獻收入的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。

## 概 要

- (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 <sup>(1)</sup> ，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 <sup>(1)</sup> ，					
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 <sup>(2)(3)</sup> ，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 <sup>(3)(4)</sup> ，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	1.0
汽車產品解決方案平均售價 <sup>(5)</sup>					
（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「一業務－我們的客戶－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。

## 概 要

- (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。

有關經營數據的分析及趨勢，請參閱「財務資料－主要經營數據」。

## 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 <sup>(1)</sup>	94.1%	71.3%	151.6%
毛利增長 . . . . .	不適用 <sup>(1)</sup>	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%

## 概 要

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」。

### 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、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、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；
- 規模經濟效應尚未釋放；
- 採用權益法入賬的分佔投資業績；及
- 優先股及其他金融負債的公允價值變動。

### 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／同期收入增長率分別為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。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。



---

## 概 要

---

- *利用大量的訂單儲備。*我們已獲得大量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，在我們的所有定點中，超過135款車型正處於量產開發階段，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）。
- *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，來進一步擴大我們的客戶群規模。
- *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我們解決方案的裝機量。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提供更先進的解決方案及更多組件。
- *拓展新地域市場。*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。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。
- *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。*我們計劃推出具有更先進技術的新解決方案。我們認為，更先進的高階自動駕駛技術使我們能夠收取更高的價格，從而進一步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亦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。具體而言，我們預期將通過實施(i)持續創新、(ii)供應鏈管理和完善及(iii)業務組合優化來優化我們的毛利率。

---

## 概 要

---

### 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。

### 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，以把握未來在中國制定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，為大眾汽車集團在中國銷售的汽車提供量身定制的產品及服務，並可通過完成大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，亦將提供敏捷的研發流程及本土經驗，積極參與其業務運營。

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，我們主要以股東出資及[編纂]前投資融資為我們的現金需求提供資金。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

---

## 概 要

---

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。

基於上文所述，董事認為我們的業務可持續。更多詳情，亦請參閱「財務資料－盈利路徑」。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。閣下於決定[編纂]我們的股份前，應仔細閱讀該節的全部內容。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們在競爭激烈的市場中經營，並受到不斷變化的環境的影響。倘我們未能以及時且具成本效益的方式改進現有解決方案及引入新解決方案來滿足不斷變化的客戶需求或行業創新的步伐，則我們的競爭地位將受到影響，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響；
- 我們持續並計劃繼續對研發進行大量投資，倘若我們的研發工作不成功，我們的競爭地位將受到負面影響，而我們的業務、經營業績及財務狀況將受到不利影響；
- 我們無法保證未來市場將充分採用高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案從而支撐我們的增長，我們亦無法保證行業發展以及高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的市場接受度將朝著對我們有利的方向發展。倘智能汽車及高級輔助駕駛和高階自動駕駛解決方案的市場停滯不前，或該等趨勢未如預期般迅速或正面增長，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響；
- 第三方合作夥伴的必要服務中斷可能會使我們面臨供應鏈風險，從而損害我們的業務；
- 我們依賴數量有限的第三方業務合作夥伴提供若干基本材料、設備及服務；

---

## 概 要

---

- 我們的第三方服務提供商面臨著監管和公眾審查加強的風險。倘這些第三方、其聯營公司及／或網絡成員受到監管或公眾審查，如調查和負面宣傳，我們的聲譽、業務和經營業績可能會受到不利影響。
- 我們的客戶集中度較高，目前我們從有限數量的客戶中獲得大部分收入。仍存在客戶集中的風險，倘我們失去任何主要客戶或無法向彼等銷售產品，我們的收入可能會受到不利影響；
- 我們面臨與制裁及出口管制法律法規、國際貿易政策以及制定有關智能汽車及相關技術的國內外法律法規相關風險，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響；及
- 於往績記錄期，我們產生了虧損及經營現金流出以及流動負債淨額及負資產，而我們無法保證我們將會有盈利或隨後維持盈利。

### 營運資金充足

董事認為，經考慮我們可動用的財務資源，包括(i)現金及現金等價物、(ii)可動用的股權融資及銀行融資及(iii)[編纂]的估計[編纂]淨額，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。

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。

[編纂]

---

## 概 要

---

### [編纂]

#### 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，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。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「財務資料－股息」。

---

## 概 要

---

### 法律訴訟及合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規造成重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們所從事的業務營運在所有重大方面均符合適用的中國法律法規。

### 未來計劃及[編纂]用途

假設並無[編纂]獲行使及[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數），我們的[編纂]淨額，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，將約為[編纂]港元，產生[編纂]總額為[編纂]港元，[編纂]為[編纂]港元。

我們擬將[編纂]淨額用作以下用途，惟須視乎我們持續發展的業務需求及不斷變化的市況而有所調整：

- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來五年期間分配用於研發用途；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於銷售及營銷相關開支；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於我們合營企業（特別是酷睿程）未來的戰略投資，從而拓寬及增強我們的技術能力；及
- 約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於一般公司用途及營運資金需求。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

---

## 概 要

---

### [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]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]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。

[編纂]

## 概 要

### 近期發展

截至2024年9月30日，我們已獲得290款車型定點，並累計有152款車型達成SOP。截至2024年8月31日，我們擁有現金及現金等價物人民幣7,374.7百萬元及未動用銀行貸款人民幣579.1百萬元。

我們預期截至2024年12月31日止年度的虧損將大幅增加，主要是由於(i)我們對研發的持續投資。與2023年同期相比，截至2024年8月31日止八個月我們錄得的研發開支有所增加；(ii)估值變動導致優先股及可轉換借款的公允價值變動及(iii)我們與酷睿程(大眾汽車集團的合營企業計劃)的預期虧損淨額所推動的按權益法入賬的投資虧損淨額。由於酷睿程於2023年11月20日成立，目前仍處於起步階段，並無產生收入，我們預期截至2024年12月31日止年度將繼續錄得分佔酷睿程的投資虧損。

### COVID-19的影響

自2020年12月起COVID-19疫情的爆發對我們的運營造成了暫時性的干擾，同時也對OEM造成了不利影響；由於臨時實施的限制措施，加上全球汽車零部件(例如原材料及組件)供應短缺，OEM的研發、製造和銷售等業務活動普遍放緩。此外，受COVID-19及相關限制措施的影響，部分客戶已延遲推出新車型。根據灼識諮詢的資料，COVID-19疫情導致汽車零部件供應鏈中斷，如停產、減產和交貨期延長等問題。由於市場對汽車零部件的需求依然強勁，這些中斷導致全球出現不同程度的汽車零部件短缺，其中包括汽車半導體。因此，2022年全球汽車半導體平均價格上漲約10.4%。根據灼識諮詢的資料，從2023年下半年開始，汽車半導體短缺對全球汽車行業及我們的運營的影響開始減弱，全球汽車半導體供應逐漸恢復正常，這反映於2023年全球汽車半導體平均價格增速放緩至約5.0%，預計2024年將轉為負增長。鑒於與COVID-19相關的限制措施已基本解除，全球範圍內的業務活動正在恢復正常化，董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，COVID-19未對我們的業務造成重大不利影響。

### 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。