

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，並應與本文件全文一併閱讀。由於本文僅屬概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的全部資料。閣下於決定[編纂][編纂]以前，應閱讀整份招股章程，包括我們的財務報表及其附註。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是一家技術驅動的平台，主要通過提供順風車平台服務共享私人乘用車的閒置車座，旨在創造更多交通運力，同時減少對環境的影響。我們亦提供規模相對較小的智慧出租車服務，旨在提高中國出租車行業內相關利益相關者的效能及效率。我們藉此改善每個人的出行體驗。

按交易總額及順風車搭乘次數計，我們於2023年經營中國第二大的順風車平台，順風車交易總額為人民幣86億元，順風車搭乘次數為130.3百萬次，按交易總額計的市場份額為31.8%，按順風車搭乘次數計的市場份額為31.0%。截至2023年12月31日，我們在全國366個城市提供基於App的順風車平台服務，擁有約15.6百萬名認證私家車車主，其中5.0百萬名或32.0%為2023年活躍認證私家車車主。自我們成立以來及直至2023年12月31日，我們已為約69.4百萬名單獨順風車乘客提供服務。以技術助力的順風車服務在中國仍處於起步階段。出租車和網約車各自在中國汽車客運市場中的市場份額均遠超順風車。具體而言，按2023年交易總額計，出租車、網約車及順風車的市場份額分別為54.2%、41.4%及4.4%。中國順風車市場的交易總額預期將由2024年的人民幣371億元增加至2028年的人民幣1,039億元，於2028年將佔中國汽車客運市場8.4%的市場份額，2024年至2028年的複合年增長率為29.4%。我們已做好充分準備把握不斷增長的市場機遇。

我們於2017年推出智慧出租車服務，重點發展由嗒嗒出租車司機App提供的網約車解決方案。截至最後實際可行日期，我們已在中國98個城市提供出租車網約服務，包括83個我們就由我們促成的出租車搭乘而向出租車司機收取服務費的城市。於2023年，我們按完成搭乘次數計的市場份額為0.09%，而按中國整個出租車市場的交易總額計的市場份額則為0.07%。展望未來，我們預計將在達成每日完成搭乘次數約1,000次、響應率約50%（可視乎城市規模調整）後逐步在其他城市收取服務費，我們認為這可確保用戶獲得最低限度的滿意體驗。我們亦已就揚招開發出其他智慧出租車服務，通過各種數字工具包提供服務，將移動互聯網的便利帶入到出租車揚招及乘車體驗之中。我們就我們的出租車網約服務及其他智慧出租車服務與地方交通運輸部門、出租車公司及協會合作。

概 要

我們的業務模式

我們通過順風車平台共享私人乘用車閒置車座，並通過我們的智慧出租車服務來提高出租車的運力利用率及改善用戶體驗。於2021年、2022年及2023年，我們從順風車平台服務產生的收入分別為人民幣695.1百萬元、人民幣514.9百萬元及人民幣774.0百萬元，分別佔我們同年總收入的89.0%、90.5%及95.0%。同時，我們同年從智慧出租車服務產生的收入分別為人民幣32.6百萬元、人民幣19.4百萬元及人民幣11.3百萬元，分別佔我們總收入的4.2%、3.4%及1.4%。我們還利用用戶流量提供廣告及其他服務。我們通過我們的移動App（包括**嘀嗒出行App**及**嘀嗒出租車司機App**）及**嘀嗒出行**微信小程序主要為個人用戶提供服務。我們還通過雲出租車管理工具包**鳳凰出租車雲平台**為公司客戶（包括出租車營運商及出租車協會）提供服務。

順風車平台

我們於2014年推出基於App的順風車平台服務，該平台促成私家車車主與出行路線相近的乘客共享其個人汽車內的閒置座位。我們主要通過**嘀嗒出行App**運營順風車平台。私家車車主可通過**嘀嗒出行App**發佈行程，而順風車乘客可事先預訂順風車搭乘。我們的目標順風車乘客主要包括在日常通勤或其他定期出行中搭乘順風車的乘客（其有預先計劃的出行路線，而非按需出行），以及在非日常出行（如城際出行、週末長途同城出行或節假日返鄉出行）中尋求具有成本效益的替代方案的乘客。我們採用標準化匹配算法，將在相似時間出行方向相近的乘客與私家車車主匹配為潛在匹配對象。我們的移動App可在整個順風車行程中為乘客及私家車車主提供多項服務及功能。

智慧出租車服務

我們已推出智慧出租車服務，重點發展由面向出租車司機的**嘀嗒出租車司機App**及面向乘客的**嘀嗒出行App**提供的網約車解決方案。我們亦已就揚招開發出其他智慧出租車服務，該等服務由乘客可從**嘀嗒出行**微信小程序訪問的**出租車智慧碼**及**出租車打車助手**提供。此外，我們於2018年8月面向出租車公司及協會推出基於雲端的出租車管理軟件**鳳凰出租車雲平台**，以通過監控出租車司機的工作量和表現提高其營運及管理效率。

廣告及其他服務

利用我們平台上積累的龐大用戶群，我們通過直接向第三方商家或通過廣告服務提供商出售App內置廣告位提供廣告服務。通過在平台上投放廣告及鏈接，將私家車車主及出租車司機與第三方汽車增值服務提供商相對接，我們亦能夠促使用戶選擇汽車服務（如加油及汽車保養）提供商。

概 要

我們的收入模式

就我們的順風車平台服務而言，我們的收入主要來自向在我們平台提供順風車搭乘服務的私家車車主收取服務費。我們可能會每月審閱當地城市的經濟狀況及戰略因素並據此調整費用水平。此前，服務費通常包括最低起步價及基於預期行程距離按分級基準計算的預定固定金額，且不論行程距離均有一定上限。服務費於2023年2月變更為車費的固定百分比以符合不斷變化的行業慣例。截至2023年12月31日，該百分比約為10.5%，且在不同城市及不同情況下可能略有不同。就我們的智慧出租車服務而言，我們的收入主要來自就由我們的出租車網約服務促成的出租車搭乘而向出租車司機收取的服務費。我們根據主要運營指標（其中包括訂單量、應答率及當地出租車價格）將我們已覆蓋的城市進行分組，並採用分級定價模型，按距離計算每次行程的服務費。我們每次行程的服務費設有特定上限，視乎地點而定。我們亦從廣告及其他服務產生收入。我們通常根據第三方商家在我們平台上所展示廣告的位置、形式、數量及時段，向其收取固定金額的廣告費，並根據第三方汽車增值服務提供商通過我們平台產生的銷售線索或獲得的新客戶數量，向其收取佣金。

作為純信息服務平台，我們並無擁有或租賃車隊車輛，亦不承擔任何與持有車輛相關的成本。私家車車主收取的乘車費用通常用以分擔出行成本，而非賴以謀生，且非出於經濟報酬的動機（如通過共享閒置車座幫助有需要的乘客），通常在車主們決定提供順風車搭乘時起著不可或缺的作用。例如，通過我們的感恩計劃，私家車車主可能會收到乘客寄出的虛擬鮮花和感謝信，以表達他們對在搭乘過程中受到的款待和幫助的感激之情。正因如此，我們可按對乘客具吸引力的價格促成順風車服務，同時實現盈利，因為一旦我們的平台獲得市場接納，則我們一般毋須向私家車車主提供大額補貼。於往績記錄期間，我們向私家車車主提供的補貼一般介乎每次順風車出行交易總額的零至10%，具體視乎出行距離及當地城市經濟狀況等多項因素而定。於2021年、2022年及2023年，我們產生的私家車車主補貼及順風車乘客用戶獎勵總額分別為人民幣1億元、人民幣1億元及人民幣2億元，分別佔同年我們順風車平台交易總額1.8%、1.9%及1.8%。同樣，我們亦毋須提供大額補貼來留住出租車司機，因為彼等主要使用我們的服務獲取網上訂單以補充揚招訂單，進而增加彼等的盈利，同時提高汽車的利用率。

概 要

我們的業務在COVID-19疫情帶來的挑戰當中仍能保持韌性，因為我們無需承擔任何汽車所有權成本或相關折舊，亦無需為支持疫情後的業務恢復而承擔大量資本支出。於2021年、2022年及2023年，我們錄得收入分別為人民幣780.6百萬元、人民幣569.1百萬元及人民幣815.1百萬元。按經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）計算，我們於往績記錄期間保持盈利。於2021年、2022年及2023年，我們的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣238.0百萬元、人民幣84.7百萬元及人民幣225.6百萬元，而同年經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）則分別為30.5%、14.9%及27.7%。有關我們的年內利潤／虧損與經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）的對賬，請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。

業務規模

截至2023年12月31日，我們在中國366個城市提供基於App的順風車平台服務。於往績記錄期間，我們在46個城市產生了我們順風車平台服務的絕大部分合計交易總額。下表載列於所示年度我們按地區劃分的順風車平台服務產生的交易總額明細。

地區	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣百萬元，百分比除外)					
廣東.....	2,686	34.7	1,877	31.0	2,383	27.6
上海、江蘇及浙江.....	1,926	24.8	1,537	25.4	2,442	28.3
四川及重慶.....	884	11.4	833	13.7	1,049	12.1
東北地區 ⁽¹⁾	917	11.8	766	12.6	1,074	12.4
北京、天津及河北.....	693	9.0	491	8.1	891	10.3
其他.....	645	8.3	557	9.2	797	9.2
總計	7,751	100.0	6,061	100.0	8,636	100.0

(1) 包括山東省、黑龍江省、遼寧省及吉林省。

於2021年、2022年及2023年，我們分別促成約129.7百萬次、94.2百萬次及130.3百萬次的順風車搭乘，同年交易總額分別約為人民幣78億元、人民幣61億元以及人民幣86億元。於2022年，我們促成的順風車搭乘次數減少，主要是因為COVID-19疫情在多個地方（尤其是我們開展主要業務的城市）區域性復發。例如，上海於2022年3月至2022年6月，北京於2022年3月至5月及11月至12月，以及深圳、東莞及廣州於2022年2月至2022年4月均出現疫情大規模局部爆發，亦導致同期交易總額減少。此外，隨著一家主要出行平台於2019年12月重新推出其順風車平台服務，競爭格局進一步演

概 要

變，其按交易總額計的市場份額由2020年的10.8%增長至2021年的19.6%，其後於2022年保持相對穩定在18.4%。我們在中國順風車市場的市場份額（按交易總額計）受到負面影響，由2020年的43.4%下降至2021年的35.4%。由於COVID-19疫情在地域及影響程度上的差異，加上競爭格局的演變，我們的順風車平台服務於2021年產生的交易總額並無跟上整體市場的步伐，並於2022年有所減少，我們按順風車搭乘次數計的市場份額由2021年的38.1%降至2022年的32.5%，而我們按交易總額計的市場份額由2021年的35.4%降至2022年的31.8%。請參閱「業務－我們提供的服務－順風車平台」。

於2022年至2023年，我們順風車平台服務的交易總額有所增加，同時我們的業務已從COVID-19疫情的不利影響中恢復。於2023年，我們來自廣東的順風車平台服務的交易總額佔我們交易總額的百分比與2022年相比有所下降，主要是由於廣東省（若干其他市場參與者的主要業務重點所在）本地市場的市場競爭加劇，而我們並沒有優先考慮該地區。我們在廣東省開展順風車平台服務的時間相對較早，因此於2021年及2022年，廣東省分別在我們順風車平台服務的交易總額中佔比最大。然而，隨著當地市場的成熟及競爭日益激烈，我們戰略性地決定優先考慮具有更大增長潛力的中國其他省份。因此，我們來自上海、江蘇及浙江的順風車平台服務的交易總額佔同年交易總額的百分比有所增加，主要是由於2023年，我們在上海的業務與2022年相比有所恢復及增長，該地區於2022年3月至2022年6月爆發了嚴重的COVID-19疫情。

於2021年、2022年及2023年，我們分別促成約35.5百萬次、21.5百萬次以及12.1百萬次的出租車網約搭乘，同年交易總額分別約為人民幣827.2百萬元、人民幣427.4百萬元及人民幣223.9百萬元。於往績記錄期間，我們促成的出租車網約搭乘次數及相應的交易總額普遍下降，主要是由於出租車網約行業競爭格局的變化以及網約車行業競爭加劇導致出租車行業整體下滑。請參閱「業務－我們提供的服務－智慧出租車服務－出租車網約」。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：(1) 技術驅動的順風車及智慧出租車平台，(2) 業務模式造就網絡效應，(3) 以用戶為中心支持長期增長，(4) 致力為環境及社會帶來積極影響，(5) 先進技術促進出行解決方案，及(6) 經驗豐富而遠見卓識的管理層。

概 要

我們為主要利益相關者提供獨特的價值主張。對於乘客，我們的平台通過私家車車主或出租車司機提供不同價格、時間及出行偏好的多種預先安排或即時出行選擇。我們的平台亦保持高標準的安全及服務質量，並提供熱情美好的乘車體驗。對於私家車車主，他們可通過與順風車乘客分攤出行相關的成本來節省油費及通行費，並享有非財務獎勵，例如為綠色環境作出貢獻。我們以與保護乘客相若的安全標準為私家車車主提供保障，並為每次順風車行程提供透明的預設定價，以避免糾紛。就出租車行業而言，通過我們的智慧出租車服務，我們助力提高出租車司機的效率和盈利及提升傳統出租車服務質量。通過向出行生態系統中的主要利益相關者提供價值主張，我們為整個社會提供可持續的長期利益。

發展戰略

我們擬採取以下策略來進一步發展我們的業務：(1)通過擴大我們的用戶群並強化我們的營銷及推廣活動來鞏固於順風車行業的市場地位，(2)繼續擴大我們智慧出租車服務的地理覆蓋範圍，並探索與越來越多出租車公司和協會合作的機會，(3)通過進一步發展廣告及其他服務，在全國範圍內加大變現力度，並探索智慧出租車服務的其他服務收費類型來提升變現能力並豐富變現渠道，(4)通過投資先進技術及招募行業人才來提升我們的技術能力及運營效率，及(5)在中國出行市場的整個價值鏈尋求戰略聯盟、投資及收購以進一步增強我們的競爭力。

風險及挑戰

我們的業務及運營涉及若干風險及不確定因素，包括本文件「風險因素」一節所載者。我們面臨的若干主要風險包括但不限於以下各項：

- 我們有限的經營歷史及不斷發展的業務使我們難以評估前景及我們可能面臨的風險及挑戰。
- 我們經營所在的順風車市場可能不會繼續增長、增長速度可能低於我們所預期或增長無法達到我們所預期的程度。
- 我們面對激烈的競爭，並可能因競爭對手而失去市場份額。我們可能無法有效執行我們的策略以進一步擴大我們的智慧出租車服務。
- 我們過去曾經歷虧損淨額、負債淨額及流動負債淨額，而我們日後可能無法維持盈利能力、回歸資產淨值或流動資產淨值狀況。
- 我們面臨與潛在市場（尤其是順風車市場）法規有關的挑戰。

概 要

由於不同投資者於釐定風險重要性時可能會有不同的闡釋及標準，在決定[編纂]我們的股份前，閣下應細閱「風險因素」一節。

我們的客戶及供應商

我們的客戶主要包括使用我們平台的個人私家車車主及出租車司機，以及就我們的廣告及其他服務委聘我們的公司客戶，包括提供汽車相關服務的公司、技術及互聯網公司、電子商務公司及媒體公司。於往績記錄期間，我們的廣告及其他服務的五大客戶均為公司客戶。於往績記錄期間各年度，來自我們五大客戶的收入分別佔我們於2021年、2022年及2023年總收入的5.4%、4.6%以及2.7%。請參閱「業務－客戶及供應商－我們的客戶」。

我們的供應商主要包括第三方支付處理商、保險提供商、客戶服務外包供應商、營銷服務提供商，以及服務器託管、雲計算、軟件服務及其他技術服務提供商。我們根據服務質量、價格及業務需求甄選供應商。於往績記錄期間各年度，來自我們五大供應商的採購額分別佔我們於2021年、2022年及2023年總採購額的41.9%、39.0%以及40.8%。請參閱「業務－客戶及供應商－我們的供應商」。

除客戶A（於2021年、2022年及2023年分別為我們的五大客戶之一，亦於2022年及2023年分別為我們的供應商）外，於往績記錄期間各年度，我們的主要客戶均非我們的主要供應商。客戶A分別於2021年、2022年及2023年購買應用內程序化廣告展位的廣告服務。同時，客戶A分別於2022年及2023年向我們提供API接口開發服務。請參閱「業務－客戶及供應商－客戶及供應商重疊」。

競爭

中國的出行市場（包括我們的潛在市場）競爭異常激烈，其特點是技術日新月異，用戶喜好不斷變化以及新服務及新產品的頻繁湧現。具體而言，中國汽車客運市場包括順風車、出租車及網約車三種主要的不同出行方式。如下圖所示，三種主要的出行方式在若干方面各有不同。

概 要

	順風車	傳統出租車	網約車 ⁽¹⁾	
市場份額 ⁽²⁾	4.4%	54.2%	41.4%	
出行供應及管理	<ul style="list-style-type: none"> 私家車車主 	<ul style="list-style-type: none"> 出租車公司 	<ul style="list-style-type: none"> 個人司機及租賃公司車輛 	<ul style="list-style-type: none"> 網約車平台
監管限制	<ul style="list-style-type: none"> 僅允許由私人乘用車為非商業目的而提供 受限於市政當局頒佈的法規，例如每日順風車出行次數限制及費用分攤標準 	<ul style="list-style-type: none"> 為商業目的而提供 受有關客運業務經營的規定所規限，例如執照及許可證的要求 	<ul style="list-style-type: none"> 為商業目的而提供 受有關客運業務經營的規定所規限，例如執照及許可證的要求 	
運輸業經營許可	<ul style="list-style-type: none"> 車輛：無許可證規定 司機：無許可證規定 	<ul style="list-style-type: none"> 車輛：道路運輸證 司機：巡遊出租汽車駕駛員證 	<ul style="list-style-type: none"> 平台：網絡預約出租汽車經營許可證 車輛：網絡預約出租汽車運輸證；44.4%於2023年提供網約車服務的車輛獲得該許可證⁽³⁾ 司機：網絡預約出租汽車駕駛員證 	
服務提供者	<ul style="list-style-type: none"> 私家車車主 費用分攤 	<ul style="list-style-type: none"> 專業司機 主要收入來源 	<ul style="list-style-type: none"> 主要為專業司機⁽⁴⁾ 主要收入來源 	<ul style="list-style-type: none"> 專業司機 主要收入來源
每筆訂單的補貼成本	<ul style="list-style-type: none"> 低 	<ul style="list-style-type: none"> 低 	<ul style="list-style-type: none"> 高 	
出行方式的性質	<ul style="list-style-type: none"> 互助 	<ul style="list-style-type: none"> 商業 	<ul style="list-style-type: none"> 商業 	
定價	<ul style="list-style-type: none"> 當地出租車價格的0.3倍至0.5倍 	<ul style="list-style-type: none"> 當地出租車價格的1.0倍 	<ul style="list-style-type: none"> 經濟：當地出租車價格的0.8倍 優質：當地出租車價格的1.8倍至2.0倍 豪華：當地出租車價格的3.6倍至4.0倍 	
網約車平台收入	<ul style="list-style-type: none"> 佣金率⁽⁵⁾ (所收取費用的8%-10%) 	<ul style="list-style-type: none"> 佣金率⁽⁵⁾ (所收取費用的0%-6%) 	<ul style="list-style-type: none"> 由第三方提供出行服務的平台 的佣金率⁽⁵⁾ (所收取費用的20%-30%) 	<ul style="list-style-type: none"> 就擁有自營車隊的平台而言，所收取費用的100%作為收入
增長潛力	<ul style="list-style-type: none"> 高 	<ul style="list-style-type: none"> 對傳統出租車而言有限 可從數字化轉型中受益，提高利用效率 	<ul style="list-style-type: none"> 高 	
主要參與者示例	<ul style="list-style-type: none"> 嗒嗒出行 公司A⁽⁶⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> 北京的一家傳統出租車公司，擁有超過20,000輛出租車，提供出租車揚招服務、汽車租賃服務及其他服務。 上海的一家已於上海證券交易所上市的公眾公司，擁有超過9,000輛出租車，提供傳統的出租車揚招服務。 	<ul style="list-style-type: none"> 公司B⁽⁶⁾⁽⁷⁾，一家提供網約車、出租車網約、順風車及其他服務的出行平台，按2023年交易總額計，其在中國網約車市場及順風車市場的市場份額分別為76.0%及17.3%。 	<ul style="list-style-type: none"> 公司E⁽⁷⁾

數據源：弗若斯特沙利文報告

- (1) 共有兩種不同的模式，具體取決於相關運營策略，包括(i)自行提供網約車服務的網約車平台，及(ii)將用戶引導至其他網約車平台且通常不直接提供網約車服務的聚合網約車公司。
- (2) 指按2023年交易總額計的中國汽車客運市場三種出行模式各自的市場份額。
- (3) 於2023年，共有6.29百萬輛網約車，當中約2.79百萬輛獲得許可證。
- (4) 約70%的網約車司機為每天駕駛超過六小時的專業司機。

概 要

- (5) 向私家車車主和網約車司機收取。
- (6) 有關市場參與者的詳細描述，請參閱「行業概覽－中國順風車市場概覽－競爭格局」。
- (7) 有關市場參與者的詳細描述，請參閱「行業概覽－中國出租車市場概覽－競爭格局」。

如上表所示，與網約車服務業務相比，順風車服務業務以（其中包括）較低的定價及互助的出行模式為特點。按出行距離計，中國順風車的滲透率預計將從2024年的0.36%增至2028年的0.80%。另一方面，與網約車相比，順風車有其局限性。由於順風車並非按需提供的商業出行服務，且需要高度相似的出行路線，因此未必總能及時匹配或根本無法匹配潛在的順風車乘客。因此，順風車的市場規模可能無法與網約車相提並論。此外，順風車市場在整個汽車客運行業的增長潛力因網約車服務提供商及其他市場參與者的市場主導地位、業務規模擴大及司機群體不斷擴大所帶來的競爭而受到限制。

於往績記錄期間，由於主要參與者的變化，中國順風車市場的競爭格局發生變化。具體而言，由於於2018年8月至2019年12月暫停其順風車平台服務的一家主要市場參與者於2019年12月正式重新推出其順風車平台服務，其按交易總額計的市場份額由2020年的10.8%增加至2021年的19.6%，其後於2022年保持相對穩定在18.4%，對我們在中國順風車市場的市場份額（按交易總額計由2020年的43.4%降至2021年的35.4%）造成影響。由於COVID-19疫情在地域及影響程度上的差異，加上競爭格局的演變，我們的順風車平台服務於2021年產生的交易總額並無跟上整體市場的步伐，並於2022年有所減少，我們按順風車搭乘次數計的市場份額由2021年的38.1%降至2022年的32.5%，而我們按交易總額計的市場份額由2021年的35.4%降至2022年的31.8%。我們預計競爭將會持續，該競爭既來自可能已經有一定規模並享有較多資源或其他戰略優勢的現有競爭對手，亦來自新進入市場的競爭對手，其中一些競爭對手將來有可能會成為業內重要參與者。除其他順風車平台服務提供商外，我們亦面臨來自中國汽車客運市場的網約車服務提供商及其他市場參與者的競爭。有關競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

財務資料概要

下表呈列我們於往績記錄期間的財務資料概要，並須與本文件附錄一會計師報告所載財務資料（包括其附註）一併閱覽。

概 要

綜合損益表概要

下表載列於所示年度我們的綜合損益表概要。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	780,583	100.0	569,078	100.0	815,085	100.0
服務成本.....	(149,319)	(19.1)	(141,515)	(24.9)	(209,714)	(25.7)
毛利	631,264	80.9	427,563	75.1	605,371	74.3
除稅前利潤／(虧損)	1,791,278	229.5	(185,484)	(32.6)	320,251	39.3
所得稅開支.....	(60,272)	(7.7)	(2,147)	(0.4)	(19,867)	(2.4)
年內利潤／(虧損)	<u>1,731,006</u>	<u>221.8</u>	<u>(187,631)</u>	<u>(33.0)</u>	<u>300,384</u>	<u>36.9</u>

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用國際財務報告準則並無規定或並非按國際財務報告準則呈列的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）作為額外的財務計量。我們將經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）界定為就以股份為基礎的付款開支、優先股的公允價值變動及[編纂]作出調整的年內利潤／(虧損)。以股份為基礎的付款開支屬非現金性質，乃向5brothers Limited及其他高級管理層及僱員授出受限制股份及購股權所產生。關於優先股的公允價值變動，於[編纂]完成後，優先股將自動轉換為普通股，我們預計[編纂]後不會再錄得與該等工具估值變動有關的收益或虧損。[編纂]為與我們的[編纂]有關的開支。因此，我們認為，於計算我們的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）時，應就該等項目作出調整，從而方便潛在[編纂]評估我們的表現，尤其是對我們營運及財務表現作出年度比較及評估其概況。有關詳情，請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。下表為我們根據國際財務報告準則呈列的經調整年內利潤淨額（非國際財務報告準則計量）（即年內利潤／(虧損)）的對賬。

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年內利潤／(虧損)	1,731,006	(187,631)	300,384
就以下項目作出調整：			
以股份為基礎的付款開支	22,725	29,804	110,351
優先股的公允價值變動	(1,521,173)	234,138	(209,282)
[編纂]	5,484	8,397	24,102
經調整年內利潤淨額(非國際財務 報告準則計量)	238,042	84,708	225,555

收入

下表載列於所示年度我們按經營分部劃分的收入明細(以絕對金額及佔總收入百分比列示)。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
提供順風車平台服務	695,131	89.0	514,899	90.5	774,012	95.0
提供智慧出租車服務 ⁽¹⁾	32,629	4.2	19,421	3.4	11,328	1.4
提供廣告及其他服務	52,823	6.8	34,758	6.1	29,745	3.6
總計	780,583	100.0	569,078	100.0	815,085	100.0

(1) 於往績記錄期間，我們的智慧出租車服務收入全部來自出租車網約服務。

於2021年至2022年，我們提供順風車平台服務所得收入的絕對值減少，主要是由於COVID-19疫情在多個地區的區域性復發致使我們促成的順風車搭乘次數減少。於2022年至2023年，我們提供順風車平台服務產生的收入有所增加，主要是由於同年我們促成的順風車搭乘次數及平均每次順風車搭乘車費均有所增加。於2021年至2022年，我們提供的智慧出租車服務產生的收入減少，主要由於同年COVID-19疫情在多個地區的區域性復發導致我們促成的出租車網約搭乘次數減少。於2022年至2023年，我們提供智慧出租車服務產生的收入有所減少，主要由於市場競爭加劇及我們終止與聚合平台就出租車網約服務進行合作導致我們促成的出租車網約搭乘次數減少。詳情請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－收入」。

概 要

服務成本

下表載列於所示年度按性質劃分的服務成本明細（以絕對金額及佔總服務成本百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
付款處理成本.....	54,316	36.4	42,436	30.0	58,933	28.1
第三方服務成本.....	25,855	17.3	27,881	19.7	61,122	29.1
提供予私家車車主的補貼 ⁽¹⁾	8,800	5.9	17,575	12.4	29,002	13.8
保險成本.....	19,165	12.8	17,359	12.3	27,755	13.2
員工成本.....	8,168	5.5	14,152	10.0	14,948	7.1
安全成本.....	9,579	6.4	6,898	4.9	8,099	3.9
辦公室相關成本.....	5,913	4.0	6,124	4.3	4,492	2.1
外包廣告服務成本.....	11,705	7.8	6,939	4.9	2,782	1.4
其他 ⁽²⁾	5,818	3.9	2,151	1.5	2,581	1.3
總計	149,319	100.0	141,515	100.0	209,714	100.0

(1) 指超出相應搭乘所確認收入的補貼部分。

(2) 主要包括城市維護及建設稅。

於2021年至2022年，我們的付款處理成本有所減少，並於2023年有所增加，這與我們於往績記錄期間促成搭乘的交易總額變化一致。於往績記錄期間，我們的第三方服務成本增加，主要由於我們加強了技術基礎設施及安全措施，導致運維服務費增加。此外，於2023年，我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，並導致同年我們的第三方服務成本增加。於往績記錄期間，我們提供予私家車車主的補貼（入賬列作服務成本）增加，主要是由於我們戰略性地加大對私家車車主的營銷力度，以激勵彼等在我們的平台上提供搭乘服務。於2021年至2022年，我們的保險成本有所減少，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數減少，部分被就順風車搭乘投保的保險範圍上限增加所抵銷。於2022年至2023年，我們的保險成本有所增加，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數增加及承保上限高於同城出行的城際出行比例增加。詳情請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－服務成本」。

概 要

毛利及毛利率

下表載列於所示年度我們按經營分部劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利/ (毛損)	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
提供順風車平台服務.....	593,668	85.4%	409,594	79.5%	587,358	75.9%
提供智慧出租車服務.....	2,526	7.7%	(7,107)	(36.6)%	(5,781)	(51.0)%
提供廣告及其他服務.....	35,070	66.4%	25,076	72.1%	23,794	80.0%
總計.....	<u>631,264</u>	<u>80.9%</u>	<u>427,563</u>	<u>75.1%</u>	<u>605,371</u>	<u>74.3%</u>

於2021年至2022年，我們提供順風車平台服務的毛利及毛利率有所下降，主要是由於(1)我們持續增加了向私家車車主提供的補貼，(2)我們繼續產生與提供順風車平台服務相關的若干固定成本，如員工成本，而相關收入因COVID-19疫情而減少，及(3)由於我們提高了就順風車搭乘投保的保險範圍上限，我們的保險成本下降速度低於同期相關收入的下降速度。於2022年至2023年，我們提供順風車平台服務的毛利有所增加，同時我們提供順風車平台服務產生的收入亦增加，而同年相應毛利率則下降，主要是由於與我們提供順風車平台服務有關的服務成本增加較快，原因是(1)運維服務費以及支付予聚合平台的服務費增加導致第三方服務成本增加；及(2)由於我們進一步提高了就順風車搭乘投保的保險範圍上限，保險成本有所增加。

於2022年及2023年，我們分別就提供智慧出租車服務錄得毛損，而於2021年至2023年，我們提供智慧出租車服務的毛利率有所下降，主要是由於(1)我們提供智慧出租車服務所得收入因我們促成的出租車網約搭乘次數減少而減少，此乃由於(i) COVID-19疫情在多個地區復發(尤其是2022年)造成的影響；(ii)2023年，我們平台上的月均活躍認證出租車司機人數減少，原因為出租車網約行業競爭動態的變化以及網約車行業競爭加劇導致出租車行業整體下滑，從而對我們的服務量造成了負面影響；及(iii)我們逐步終止與出租車網約服務相關的聚合平台合作；(2)我們就智慧出租車服務產生若干固定運維成本(包括維護人員的工資成本及辦公相關成本)，該等成本與智慧出租車服務的交易量並無直接關係；及(3)我們根據我們助力的出租車搭乘總次數(包括我們尚未收取服務費的出租車搭乘次數)按比例將若干可變運維成本(包括基礎設施成本、安全成本及短信服務費)分配至智慧出租車服務，因為此類乘車亦使用了相

概 要

關運維服務，並產生了相應成本，而該等成本於我們在2021年及2022年助力的出租車搭乘總次數中所佔比例不斷上升。詳情請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－毛利／(毛損)及毛利率」及「財務資料－經營業績的年度對比」。因此，我們於2022年及2023年分別錄得負毛利率36.6%及51.0%。

於2021年至2022年，我們提供廣告及其他服務的毛利率有所增加，主要是由於我們的程序化廣告服務擴張，其毛利率相對高於直接出售App內置廣告位。於2022年至2023年，我們提供廣告及其他服務的毛利率有所增加，乃由於我們較少使用第三方服務來與廣告主建立聯繫，轉而更多地依賴更具成本效益的內部研發。詳情請參閱「財務資料－主要損益項目的說明－毛利／(毛損)及毛利率」。

所得稅開支

於2021年，我們的所得稅開支為人民幣60.3百萬元，為(1)使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤及(2)一家中國附屬公司因獲授予優惠稅項地位的稅率變動，導致遞延稅項資產撥回人民幣22.8百萬元。於2022年，我們的所得稅開支為人民幣2.1百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。於2023年，我們的所得稅開支為人民幣19.9百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。

年內利潤／(虧損)

我們於2023年確認利潤淨額，而於2022年則確認虧損淨額，主要是由於(1)優先股公允價值下降與本公司的估值一致；及(2)我們順風車平台服務產生的收入增加，以及我們促成的順風車搭乘次數及平均每次順風車搭乘車費均有所增加。我們於2022年確認虧損淨額，而於2021年則確認利潤淨額，主要是由於(1)優先股的公允價值因優先股公允價值大幅增加而產生的變動與本公司的估值一致，及(2)我們的銷售及營銷開支以及研發開支分別佔總收入的百分比增加。所有優先股將會於[編纂]完成時毋須支付額外代價而自動轉換為普通股，因此，我們預期於[編纂]後不會就優先股的公允價值變動進一步確認任何虧損或收益。

概 要

綜合資產負債表概要

下表載列截至所示日期我們的綜合資產負債表概要。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
非流動資產總值	124,416	121,512	98,357
流動資產總值	1,077,201	1,140,284	1,475,002
流動負債總額	2,874,856	4,981,600	4,880,952
流動負債淨額	(1,797,655)	(3,841,316)	(3,405,950)
資產總值減流動負債	(1,673,239)	(3,719,804)	(3,307,593)
非流動負債總額	1,886,100	586	1,899
負債淨額	(3,559,339)	(3,720,390)	(3,309,492)

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的流動負債淨額分別為人民幣1,797.7百萬元、人民幣3,841.3百萬元及人民幣3,406.0百萬元，主要是由於優先股的即期部分因贖回日期自資產負債表日期起計少於一年的優先股的公允價值入賬列作流動負債。截至2021年、2022年及2023年12月31日，金額分別為人民幣2,342.5百萬元、人民幣4,465.6百萬元及人民幣4,256.2百萬元的優先股可於資產負債表日期起一年內贖回，並入賬列作流動負債。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得負債淨額分別為人民幣3,559.3百萬元、人民幣3,720.4百萬元及人民幣3,309.5百萬元，主要是由於我們優先股的公允價值在國際財務報告準則項下被視為負債。我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣3,559.3百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣3,720.4百萬元，主要是由於(1)自2022年12月中國政府戰略性調整疫情防控政策並大力取消旨在控制COVID-19病毒傳播的限制性措施以來，行業復甦導致本公司估值增加，從而令累計虧損增加人民幣187.6百萬元，及(2)以股份為基礎的付款儲備增加人民幣29.8百萬元。我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣3,720.4百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣3,309.5百萬元，主要是由於本年度錄得全面收入總額人民幣300.0百萬元。所有優先股將會於[編纂]完成時毋須支付額外代價而自動轉換為普通股。因此，我們預期在[編纂]後將錄得資產淨值及流動資產淨值。

概 要

截至2023年12月31日，我們的應付用戶款項為人民幣538.3百萬元，為尚未提取的私家車車主、出租車司機以及順風車乘客在我們平台上的用戶賬戶結餘。我們擁有充足的資本及銀行融資來維持營運所需的足夠現金流量水平，以應對相關用戶可能提取大量應付款項，此乃考慮到(1)截至2023年12月31日，我們的銀行結餘及現金為人民幣685.5百萬元，該等款項具有高度流動性並可隨時動用；(2)截至同日我們的受限制現金為人民幣386.6百萬元，指持牌商業銀行託管的銀行賬戶持有的應付用戶款項及用戶賬戶結餘，可用於向用戶還款；及(3)截至同日我們按公允價值計入損益的金融資產為人民幣352.8百萬元，主要指我們自中國一家信譽良好的持牌商業銀行購買的短期理財產品，該等理財產品具有較高流動性，無固定期限並可隨時提取。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示年度綜合現金流量表的概要。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金淨額	135,412	107,391	230,220
投資活動(所用)／所得現金淨額	(100,346)	72,662	(197,707)
融資活動所用現金淨額	(67,209)	(3,515)	(10,250)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額.....	(32,143)	176,538	22,263
年初現金及現金等價物	520,309	486,299	663,230
外匯匯率變動的影響	(1,867)	393	29
年末現金及現金等價物， 指銀行結餘及現金	486,299	663,230	685,522

概 要

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期及於所示年度的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
盈利比率			
毛利率	80.9%	75.1%	74.3%
經調整淨利潤率 (非國際財務報告準則計量)	30.5%	14.9%	27.7%
	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
流動性比率			
流動比率	0.4	0.2	0.3

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量) 30.5%、14.9%及27.7%。於2021年至2022年，我們的經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)減少乃主要由於我們的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)於同年分別減少人民幣238.0百萬元及人民幣84.7百萬元，原因是(1)我們增加了向私家車車主提供的補貼，以獎勵彼等在我們平台上提供搭乘服務，及(2)我們提高了順風車搭乘投保的保險範圍上限，並繼續產生與提供順風車平台服務相關的若干固定成本，而相關收入因COVID-19疫情而減少。於2022年至2023年，我們的經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)有所增加，同時我們的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)於同年由人民幣84.7百萬元增至人民幣225.6百萬元，乃由於我們於2023年確認淨利潤，而2022年為淨虧損，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數以及平均每次順風車搭乘車費增加導致我們順風車平台服務產生的收入有所增加。請參閱「財務資料－主要財務比率」。

我們的股權架構

我們的一組控股股東

截至最後實際可行日期，我們的聯合創始人通過彼等的共同控股公司(即5brothers Limited)實益擁有已發行股份總數約33.57%的權益。根據我們現行有效的組織章程大綱及細則，5brothers Limited持有的股份合計所附帶的投票數與所有其他股東所持有的股份所附帶的投票數相同，因此，5brothers Limited所持有的股份獲授佔於本公司股東大會上所有投票權50%的投票權。

概 要

鑒於[編纂]，於2024年[●]，我們的股東已議決採納緊接[編纂]前生效的新組織章程大綱及細則，以取代我們現行組織章程大綱及細則，並終止授予現有股東的所有特殊權利，以遵守[編纂]後的適用法律及法規。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使且不計及根據股份獎勵計劃可能發行的任何股份），我們的聯合創始人通過5brothers Limited及其各自的主要英屬處女群島控股公司將於本公司股東大會上控制所有投票權的約[編纂]%，包括彼等自身通過5brothers Limited實益擁有的約[編纂]%及由代理投資者授予5brothers Limited的約[編纂]%，並將連同5brothers Limited及彼等各自的主要英屬處女群島控股公司繼續為我們的一組控股股東。詳情請參閱「歷史及公司架構－本公司及主要股權變更－投票代理」。

[編纂]投資

自成立以來，我們吸引了許多知名及有影響力的機構或企業投資者投資本公司，例如蔚來資本、IDG、CRCI、易車網、高瓴、京東及攜程。有關詳情，請參閱「歷史及公司架構－[編纂]投資」。

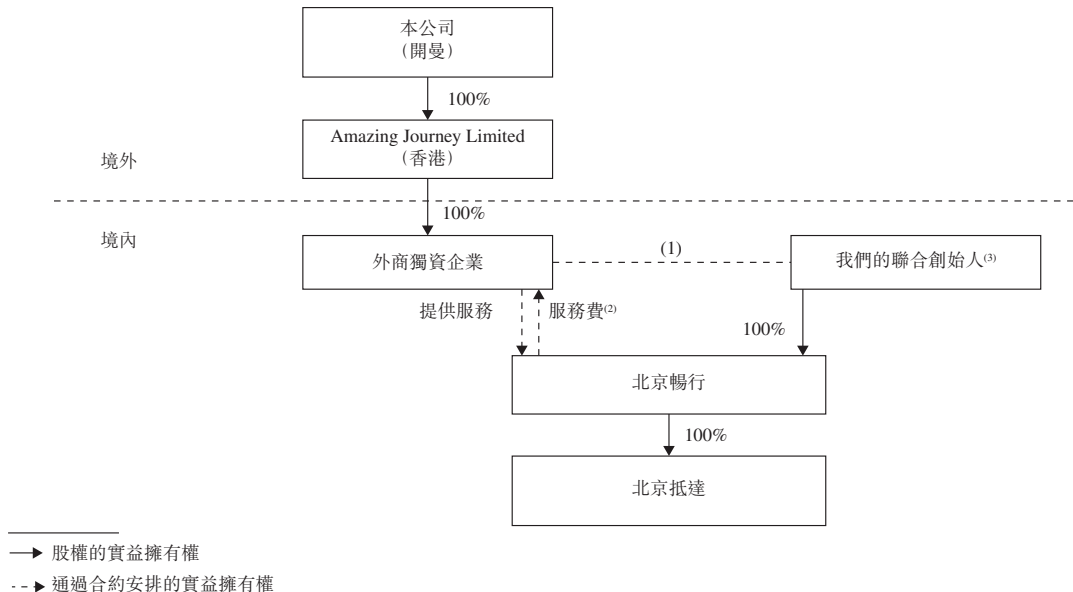
股份獎勵計劃

我們已採納[編纂]股份獎勵計劃及[編纂]受限制股份單位計劃。該等股份獎勵計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料－D.股份獎勵計劃」一節。

合約安排

我們提供的服務受中國法律對外資擁有權的禁令及限制所規限。我們一直通過我們的中國營運實體（即北京暢行及其附屬公司）經營業務。為遵守中國法律及法規並維持對北京暢行及其附屬公司的有效控制，我們已訂立合約安排，藉此我們可控制北京暢行及其附屬公司的營運並享有其業務所帶來的所有經濟利益。以下簡圖說明合約安排所訂明的由北京暢行及其附屬公司流向本集團的經濟利益。詳情請參閱「合約安排」。

概 要



- (1) 外商獨資企業通過與登記股東的協議控制綜合聯屬實體的業務：(i)獨家購買權協議及獨家資產收購協議，(ii)股權質押協議，(iii)授權書，及(iv)貸款協議。
- (2) 外商獨資企業通過獨家業務合作協議控制綜合聯屬實體的業務。
- (3) 截至最後實際可行日期，北京暢行由登記股東宋先生、朱敏先生、李金龍先生、李躍軍先生及段劍波先生分別擁有60.5755%、10.5362%、10.5362%、10.5362%及7.8159%。

股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。根據我們於[●]採納的股息政策、組織章程細則及適用法律法規，派付股息的決定將由董事酌情決定，並將取決於(其中包括)財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資本需求及開支計劃、任何股息派付限制以及董事認為相關的其他因素。我們並無預定的派息比率。我們將繼續根據我們的財務狀況及當前經濟環境重新評估我們的股息政策。

誠如我們的開曼法律顧問告知，我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，累計虧損的財務狀況並不禁止我們向股東宣派及派付股息，因為不論我們的盈利能力如何，我們仍然可自股份溢價賬宣派及派付股息，惟本公司須符合開曼公司法所載的償付能力測試。

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]委員會申請批准已發行[編纂]、根據[編纂]將予發行[編纂] (包括因[編纂]獲行使而將予發行的[編纂]) 及根據[編纂]受限制股份單位計劃將予發行的[編纂][編纂]及[編纂]，其前提為 (其中包括) 經參考(1)我們截至2023年12月31日止年度的收入超過500百萬港元，以及(2)我們[編纂]時的預期[編纂] (按指示性[編纂]的下限計算) 超過40億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收入測試。

COVID-19疫情及對我們業務的影響

我們的業務及經營業績取決於我們有效處理健康流行病、自然災害及其他災難爆發的能力。在中國或其他地方發生此類災難或長期爆發的傳染病或其他不利的公共衛生事件可能嚴重干擾我們的業務及運營。例如，席捲中國的COVID-19疫情對中國的順風車及出租車行業造成負面影響，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。中國順風車市場的交易總額於2016年至2021年間有所波動。在波動的市場環境中，於2021年及2022年，我們促成的順風車搭乘次數以及相應的交易總額均有所減少，主要是由於COVID-19疫情於多地復發，特別是在我們有主要業務的城市。例如，上海於2021年7月至2021年9月及2022年3月至2022年6月，北京於2022年3月至5月及11月至12月，成都及重慶於2021年7月、8月及11月，以及深圳、東莞及廣州於2022年2月至2022年4月，均出現疫情大規模局部爆發，這亦導致同一時期的交易總額下跌。

我們的董事已就COVID-19對我們運營的影響進行了全面審查，並確認儘管於往績記錄期間COVID-19疫情對我們的業務造成不利影響，但截至本文件日期，考慮到市場及我們業務的復甦，疫情對本集團業務運營的影響為暫時性。我們的業務量已於2023年恢復至COVID-19疫情之前的水平。例如，於2023年，我們促成了約130.3百萬次順風車搭乘，較2022年的約94.2百萬次增加38.3%。此外，於2023年，我們的順風車平台產生的交易總額達到約人民幣86億元，比2022年的人民幣61億元增長42.5%。請參閱「一 最新業務發展」。

概 要

我們正密切監察疫情的發展，以及其他健康流行病、自然災害及特殊事件，並持續評估對我們業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。有關COVID-19疫情對我們業務的影響，請參閱「財務資料－COVID-19疫情及對我們業務的影響」，以及有關風險及挑戰，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－發生任何自然災害、廣泛傳播的衛生傳染病或其他疫情可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

關於順風車服務的法規及行政處罰

作為中國新興的出行方式，順風車市場仍處於起步階段並正在迅速發展。市政規則及法規的應用、詮釋及實施正朝著更加清晰及一致的方向發展。因此，我們偶爾會受到若干市政交通運輸部門的行政處罰。於2020年及2021年，共發生57宗與我們的順風車平台有關的行政處罰。具體而言，於2020年，我們收到56宗行政處罰，包括合肥市47宗、北京市六宗、廣州市一宗、重慶市一宗及眉山市一宗。於2021年，我們在昆明市收到一宗行政處罰。自2021年11月在昆明收到最近一宗行政處罰起及直至本文件日期，我們並無收到任何行政處罰。

就合肥所有47宗行政處罰而言，我們積極與相關市政交通運輸部門溝通，向市政交通運輸部門澄清我們作為順風車平台服務提供商的業務性質，並確認先前的行政處罰主要是因為執法人員將順風車與網約車混淆，因為這是一種相對較新的出行模式，因此，執法人員誤解了我們作為順風車平台服務提供商的業務性質。我們從其他五個城市收到的其他零星行政處罰主要是由於與我們作為順風車平台服務提供商的業務性質無關的原因，例如在疫情期間違反政府限制。詳情請參閱「業務－關於順風車服務的法規及行政處罰－過往行政處罰與差異」。

截至本文件日期，36宗該等行政處罰其後已被撤銷。餘下21宗未執行的行政處罰尚未撤銷，主要由於(1)經我們的中國法律顧問確認，就合肥的11宗行政處罰而言，根據適用的中國法律在相關訴訟時效屆滿後要求撤銷該等行政處罰並不可行，及(2)對於其他五個城市的其餘10宗行政處罰，考慮到(i)相對於我們在該等城市促成的搭乘次數而言，我們收到的行政處罰的程度較輕及數量較小，(ii)每宗案例的罰款金額介於人民幣5,000元至人民幣30,000元，與我們的業務規模相比微不足道，及(iii)行政處罰為偶發事件，我們並無申請撤銷該等各項行政處罰。截至本文件日期，我們已悉數支付餘下21宗行政處罰的罰款。

概 要

國家關於順風車業務經營的法規主要包括：(1)由國務院辦公廳頒佈的《國務院辦公廳關於深化改革推進出租汽車行業健康發展的指導意見》(「《國家指導意見》」)，認可順風車對參與者各方互惠互利，並有別於網約車，及(2)《網絡預約出租汽車經營服務管理暫行辦法》(「《暫行辦法》」)，其中明確規定，順風車不受網約車發牌制度規限。此外，《國家指導意見》及《暫行辦法》均規定，市政交通運輸部門為制定順風車服務法規的責任及主管部門，並對在相關城市提供順風車平台服務的平台進行監管。在我們的中國法律顧問的協助下以及聯席保薦人及其中國法律顧問的參與下，我們於2023年2月6日通過交通運輸部官方網站上公開的電話號碼與交通運輸部進行了電話諮詢，並獲得對上述結論的肯定確認，即(1)市政交通運輸部門為負責制定順風車服務法規並對各城市提供順風車平台服務的平台進行監管的相關主管部門，及(2)從事順風車服務的實體應向其經營所在城市的市政部門進行諮詢。此外，於2024年2月21日，在我們的中國法律顧問的協助下以及在聯席保薦人及其中國法律顧問的參與下，我們通過與先前相同的方式與交通運輸部進行了進一步的電話諮詢，再次確認了上述結論。

於2022年12月至2023年2月，在聯席保薦人、我們的中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問的參與下，我們與共計46個主要城市的市政交通運輸部門代表就我們業務的監管合規性及與順風車平台服務有關的當地法規進行了現場諮詢(「諮詢」)，包括(1)自2020年起及於整個往績記錄期間，於至少一個報告期內貢獻超過我們順風車平台服務交易總額0.5%的絕大部分城市(包括所有各自貢獻超過1.0%的城市)；及(2)於2020年及2021年，我們受到行政處罰的所有城市。在與主要城市的市政交通運輸部門代表進行諮詢期間，我們已與代表溝通我們作為順風車平台服務提供商的業務性質及我們順風車平台的運營機制(包括我們目前及／或過往有關順風車搭乘費及每日順風車搭乘次數限制的內部規則)以及我們的過往行政處罰(如適用)。於諮詢期間，在了解我們業務運營的實質後，各市政交通運輸部門確認，鑒於我們順風車平台的整體運營機制仍符合國家原則，(1)根據現行監管制度，我們運營順風車平台無需取得網約車所須取得的任何牌照，且在任何重大方面均不違反適用於相關城市的中國法律法規；(2)我們在相關市政當局並無任何重大不合規問題；及(3)過往的行政處罰或與任何特定方面的若干地方規定的差異(如適用)，不構成重大不合規或危及我們作為順風車平台服務提供商的業務性質，或使我們須遵守適用於網約車服務提供商的發牌規定。

概 要

此外，於2024年2月至2024年3月，在我們的中國法律顧問的協助下以及在聯席保薦人及其中國法律顧問的參與下，我們與共計14個主要城市的市政交通運輸部門代表就我們業務的監管合規性及與順風車平台服務有關的當地法規進行了進一步的電話及現場諮詢（「補充諮詢」），該等主要城市於2023年合共貢獻我們順風車平台服務交易總額的54.5%。該14個主要城市包括(1)2023年對我們順風車平台服務交易總額貢獻最高的前十個城市，我們在該等城市產生的交易總額合共佔該年度我們順風車平台服務交易總額的50.2%；及(2)對當地實施細則進行修訂的五個城市，其中包括(i)兩個城市，即無錫及煙台，對細則進行了實質性修訂，及(ii)三個城市，即濟南（截至本文件日期，有關細則已失效，有待重新實施）以及珠海和杭州（有關細則僅有文字修訂，而有關規定並無實質性變化），而杭州亦是我們上述統計的2023年對我們交易總額貢獻最高的前十個城市之一。在補充諮詢期間，我們就上述先前諮詢的結論再次獲得確認。詳情請參閱「業務－關於順風車服務的法規及行政處罰－監管制度及市政實施細則」。

主要運營數據

在中國各級政府戰略性地調整了流行病防控政策，並大幅取消旨在抑制COVID-19病毒傳播的限制性措施後，我們的業務量於2023年恢復到了COVID-19疫情爆發之前的水平。下表載列於所示年度我們的順風車平台服務及出租車網約服務的主要運營數據。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
順風車平台服務			
交易總額.....	人民幣78億元	人民幣61億元	人民幣86億元
我們促成的順風車搭乘次數.....	129.7百萬	94.2百萬	130.3百萬
平均每次順風車搭乘車費.....	人民幣59.8元	人民幣64.3元	人民幣66.3元
平均每公里順風車搭乘車費 ⁽¹⁾	人民幣1.1元	人民幣1.2元	人民幣1.1元
月均活躍認證私家車車主人數.....	1.6百萬	1.2百萬	1.6百萬
月均活躍順風車搭客人數.....	4.8百萬	3.7百萬	4.8百萬
新乘客.....	0.8百萬	0.7百萬	0.9百萬
其他乘客.....	4.0百萬	3.0百萬	3.9百萬

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
每名乘客的平均每月搭乘次數 ⁽²⁾	2.3	2.1	2.3
每名認證私家車車主的平均每月收入 ⁽²⁾	人民幣36.7元	人民幣34.6元	人民幣40.5元
淨服務費率 ⁽³⁾	7.4%	7.1%	7.8%
出租車網約服務⁽⁴⁾			
交易總額 ⁽⁵⁾	人民幣 827.2百萬元	人民幣 427.4百萬元	人民幣 223.9百萬元
我們促成的出租車網約搭乘次數	35.5百萬	21.5百萬	12.1百萬
平均每次出租車網約搭乘車費	人民幣23.3元	人民幣19.9元	人民幣18.6元
平均每公里出租車網約搭乘車費 ⁽⁶⁾	人民幣4.4元	人民幣3.6元	人民幣3.6元
月均活躍認證出租車司機人數	200,000	140,000	102,000
月均活躍出租車乘客人數	1.7百萬	0.8百萬	0.5百萬
每名認證出租車司機的平均每月收入 ⁽²⁾	人民幣13.6元	人民幣11.5元	人民幣9.2元
淨服務費率 ⁽³⁾	2.1%	1.8%	3.3%

- (1) 特定期間內的平均每公里順風車搭乘車費按該期間通過我們平台促成的所有順風車搭乘的交易總額除以所有該等順風車搭乘的估計總里程數(以公里為單位)計算。
- (2) 有關每名乘客的平均每月搭乘次數、每名認證私家車車主的平均每月收入及每名認證出租車司機的平均每月收入的計算，請參閱「業務－我們提供的服務」。
- (3) 有關淨服務費率的計算，請參閱「詞彙表」。
- (4) 我們出租車網約服務的運營指標不包括我們其他智慧出租車服務的數據(例如我們透過*出租車打車助手*及*出租車智慧碼*助力的出租車搭乘)，我們尚未開始將該等服務變現。
- (5) 交易總額不包括我們通過其他智慧出租車服務(如*出租車打車助手*及*出租車智慧碼*)助力的出租車搭乘，我們尚未開始將該等服務變現。隨著我們擴大其他智慧出租車服務的用戶群以及加深與當地出租車公司及協會的合作，我們將加大變現力度。
- (6) 特定期間內的平均每公里出租車網約搭乘車費按該期間通過我們平台促成的所有出租車網約搭乘的交易總額除以所有該等出租車網約搭乘的估計總里程數(以公里為單位)計算。

於2022年，我們促成的順風車搭乘次數減少，主要是因為COVID-19疫情在多個地方(尤其是我們開展主要業務的城市)出現區域性復發，其亦導致同年交易總額減少。於2022年至2023年，隨著我們的業務從疫情的不利影響中恢復，我們順風車平台服務的交易總額有所增加。

與2022年相比，於2023年我們的出租車網約服務產生的交易總額及我們促成的出租車網約搭乘次數均有所減少，主要是由於(1)我們平台上月均活躍認證出租車司機人數減少，此乃由於出租車網約行業競爭動態的變化以及網約車行業競爭加劇導致出租車行業整體下滑，對我們的服務量造成負面影響；相比之下，我們的順風車服務受到的影響較小，因為其依賴私家車車主(而非專業司機)及其互助(而非商業)性質；及

概 要

(2) 我們逐步終止與出租車網約服務相關的聚合平台合作，主要是因為該等聚合平台開始專注於建立其自身的出租車網約業務，或為獲得更高佣金而優先派單予網約車司機而非出租車司機。

最新業務發展

下表分別載列截至2024年2月29日止兩個月以及2021年、2022年及2023年相應期間我們的順風車平台服務及出租車網約服務的主要經營數據。

	截至2月28日或29日止兩個月			
	2021年	2022年	2023年	2024年
順風車平台服務				
交易總額.....	人民幣12億元	人民幣11億元	人民幣13億元	人民幣13億元
我們促成的順風車搭乘次數.....	19.2百萬	17.0百萬	17.6百萬	18.4百萬
月均活躍認證私家車車主人數.....	1.5百萬	1.4百萬	1.5百萬	1.6百萬
月均活躍順風車乘客人數.....	4.4百萬	4.4百萬	4.3百萬	4.6百萬
出租車網約服務⁽¹⁾				
交易總額.....	人民幣 120.0百萬元	人民幣 100.1百萬元	人民幣 48.1百萬元	人民幣 20.9百萬元
我們促成的出租車網約搭乘次數....	5.5百萬	4.5百萬	2.5百萬	1.1百萬
月均活躍認證出租車司機人數.....	201,000	165,000	114,000	69,000
月均活躍出租車乘客人數.....	1.4百萬	1.0百萬	0.6百萬	0.3百萬

(1) 我們出租車網約服務的運營指標不包括我們其他智慧出租車服務的數據（例如我們透過出租車打車助手及出租車智慧碼助力的出租車搭乘），我們尚未開始將該等服務變現。

概 要

與截至2022年及2023年2月28日止相應期間相比，截至2024年2月29日止兩個月，隨著我們的業務從疫情的不利影響中恢復，我們通過順風車平台服務促成的順風車搭乘次數有所增加。截至2024年2月29日止兩個月，我們的出租車網約服務產生的交易總額及我們促成的出租車網約搭乘次數分別較截至2021年、2022年及2023年2月28日止相應期間有所減少，主要原因與上文詳述於2023年減少的原因相同。請參閱「一 主要運營數據」。

已建立的順風車平台及出租車網約平台擁有先進的技術及成熟的市場認可度，能夠對不斷變化的需求作出迅速反應，最大限度地提高用戶滿意度和信任度，推動行業復甦，並在後疫情時代鞏固其市場地位。展望未來，我們將繼續利用我們平台的網絡效應，通過優化我們的服務和改善用戶體驗來擴大我們的用戶群。例如，為加強我們在中國順風車行業的市場地位和品牌影響力，我們計劃通過運營經驗和技術進步進一步提高匹配效率。於2023年，我們啟動了八個新的研發項目，主要涉及人工智慧算法設計、銷售和營銷管理、大數據技術、地圖信息點（「POI」）搜索和路線規劃。此外，我們還將進一步提高我們的變現能力。對於我們的順風車平台，我們打算進一步開發廣告和其他服務，如汽車增值服務，以抓住中國出行市場價值鏈上的變現機會。對於我們的智慧出租車服務，我們打算在全國範圍內加大變現力度，並在繼續完善我們的服務和產品並擴大我們的用戶群的同時，探索更多類別的服務收費項目。例如，截至2023年12月31日，我們已與79個城市的地方交通運輸部門、出租車公司及／或市、區級出租車協會就我們的出租車網約及／或其他智慧出租車服務訂立戰略合作協議或備忘錄，而截至2020年12月31日則為21個城市。

近期監管發展

境外上市

於2023年2月17日，中國證券監督管理委員會（「中國證監會」）發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「《試行辦法》」）及五項配套指引，於2023年3月31日生效。根據《試行辦法》，境內企業尋求直接或間接境外發行證券或上市（「境外發行上市」），應履行備案程序並向中國證監會報告相關信息。具體而言，遵循實質重於形式的原則，倘發行人同時滿足下列兩個條件的，其境外發行上市將被認定為境內企業間接境外發行上市：(1)發行人境內經營實體最近一個財政年度的總資產、淨資產、收入或利潤佔發行人同一財政年度經審核綜合財務報表相關數據的50%以上；及(2)主要經營活動在中國境內進行或主要營業場所位於中國境內，或負責發行人經營管理的高級管理人員主要為中國公民或定居在中國境內。《試行辦法》亦規定，已完成境外發行上市的發行人發生控制權變更或自願或強制退市等重大事件，應向中國證監會提交後續

概 要

報告。同日，中國證監會亦就《試行辦法》的發佈舉行了新聞發佈會，並發佈了《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》（「《通知》」），其中包括對現有發行人的若干過渡安排。有關詳情，請參閱「法規－關於境外發行及上市的法規」及「風險因素－與在中國開展業務有關的風險－我們可能須就未來的集資活動取得中國證監會或其他中國政府機關的批准、備案或遵守其他規定，並且如果需要，我們無法預測我們能否取得有關批准或完成有關備案」。

據我們的中國法律顧問告知，基於《試行辦法》及《通知》，董事認為我們需要按照《試行辦法》規定在[編纂]完成前提交及完成備案。根據聯席保薦人的中國法律顧問的意見，聯席保薦人（並非法律專家）並無注意到任何事項以致其對該等董事意見產生疑問。我們於2023年4月1日提交備案報告，及於2024年2月6日完成向中國證監會備案並取得備案通知書。此外，經與我們的中國法律顧問討論後，董事確認我們不存在《試行辦法》第8條所載的任何情形之一，不會因此被禁止境外發行及上市。我們已採取全面措施確保我們符合相關法律法規，並將繼續密切關注《試行辦法》的實施以及有關境內企業境外上市的立法及監管發展。

網絡安全及數據安全

2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室（「國家網信辦」）、國家發改委、工信部及若干其他中國政府部門聯合發佈《網絡安全審查辦法》，該辦法於2022年2月15日生效。2021年11月14日，國家網信辦發佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「《網絡數據安全條例草案》」）。有關詳情，請參閱「法規－有關網絡安全、數據安全及保護個人信息的法規」。於2023年1月31日，我們的中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問與中國網絡安全審查技術與認證中心（「CCRC」，根據我們中國法律顧問的意見，其為主管部門）進行了電話諮詢。CCRC確認，(1)《網絡安全審查辦法》項下的「國外上市」條款不適用於香港上市，因此我們無需就在香港[編纂]主動提交網絡安全審查申請；及(2)由於《網絡數據安全條例草案》尚未生效或正式實施，因此我們目前無需根據《網絡數據安全條例草案》申請網絡安全審查。

概 要

倘《網絡數據安全條例草案》以當前形式實施，董事相信我們的業務營運及財務表現不會受到重大不利影響，且我們目前在履行所有重大方面可能適用於我們的義務方面不會有重大障礙，依據為：

- (1) 截至最後實際可行日期，我們並無因違反網絡安全及數據保護法律法規而受到任何主管機關的任何重大罰款或行政處罰、強制整改或其他制裁；且我們並無重大洩露數據或個人信息或違反網絡安全及數據保護及隱私法律法規而對我們的業務營運造成重大不利影響的情況；
- (2) 我們並無牽涉任何由國家網信辦發起的網絡安全審查調查，亦無就該方面收到任何查詢、通知、警告或制裁；
- (3) 我們已實施有效的網絡安全及數據保護政策、程序及措施，以確保數據的安全存儲及傳輸以及預防未經授權訪問或使用數據；及
- (4) 我們持續關注網絡安全及數據保護方面的法律及監管發展，維持與相關政府機關的持續溝通，並及時實施所有必要措施，以確保持續遵守相關法律及法規。

基於上文所述及向CCRC作出的諮詢，我們的中國法律顧問告知我們，本公司於所有重大方面在採取措施遵守《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》方面不會有任何重大法律障礙（倘其以現行形式獲採用）。經計及上述本公司及中國法律顧問的觀點及分析以及所進行的盡職調查後，聯席保薦人並無注意到任何事項會導致彼等不認同董事以下觀點的合理性：(1)我們能夠在所有重大方面遵守《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》（如按現行形式實施）；及(2)《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》（如按現行形式實施）不會對我們的業務、經營業績、財務狀況或[編纂]產生重大不利影響。

此外，於2022年7月7日，國家網信辦頒佈《數據出境安全評估辦法》（「《安全評估辦法》」），自2022年9月1日生效。請參閱「法規－有關網絡安全、數據安全及保護個人信息的法規」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們日常營運並無牽涉任何數據跨境傳輸。我們預計《安全評估辦法》在數據出境傳輸方面不會對我們日常營運產生重大影響。

我們將密切關注有關網絡安全及數據隱私法律的進一步監管發展的立法進展，包括網絡安全審查的發展，並及時尋求相關監管部門的指導，以確保我們採取適當措施。

概 要

我們致力於保護用戶的個人信息和隱私。我們已實施各種協議及程序，確保我們持續遵守有關網絡安全、信息安全、隱私及數據安全的適用法規。有關詳情，請參閱「業務－數據隱私及安全」。

反壟斷

於2021年2月7日，國務院反壟斷委員會發佈《關於平台經濟領域的反壟斷指南》，規定互聯網平台的若干活動可能被認定為壟斷，而涉及可變利益實體的經營者集中亦須接受反壟斷審查。此外，全國人民代表大會常務委員會頒佈於2022年6月24日最新修訂及於2022年8月1日生效的《反壟斷法》（「經修訂的《反壟斷法》」）規定，被視為集中並涉及特定成交額門檻的交易方的交易必須經由相關反壟斷部門批准後方可完成。其亦要求業務經營者不得濫用數據、算法、技術、資本優勢及平台規則排除或限制競爭。鑒於(1)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在業務經營中並無採取任何壟斷行為，亦無訂立任何壟斷協議；(2)我們並無因反壟斷活動而受到任何處罰、監管行動或調查，因此我們的中國法律顧問認為經修訂的《反壟斷法》將不會對我們產生任何重大不利影響。然而，該等法律及指引可能會限制我們在中國通過收購實現增長的能力。請參閱「風險因素－與在中國開展業務有關的風險－併購規定及若干其他中國法規就外國投資者收購中國公司制定複雜程序，可能令我們難以在中國通過收購實現增長」。

根據當前所知的情況，我們的董事認為，我們將不會因上述反壟斷相關法律及法規的變動而產生重大的額外成本，或須對我們的業務運營作出重大改變。基於上文所述，我們的董事認為上述變動將不會對我們的業務及營運造成重大不利影響。經考慮上述因素以及我們的董事及中國法律顧問的意見，聯席保薦人及其中國法律顧問概無注意到任何事項會令彼等不認同董事上述觀點的合理性。

無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，我們的財務、營運或交易情況自2023年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間末）以來無重大不利變動。

概 要

[編纂]統計數據

下表中的所有統計數據均基於以下假設：(1)[編纂]已完成，並根據[編纂]發行或出售[編纂]股股份，(2)根據[編纂]授出的購股權未獲行使，及(3)概無根據股份獎勵計劃可能發行的任何股份。

	基於[編纂]每股 [編纂]港元	基於[編纂]每股 [編纂]港元
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本公司擁有人應佔本集團未經審核 [編纂]經調整綜合每股有形資產減負債 ⁽²⁾ ..	[[編纂]港元]	[[編纂]港元]

(1) 市值乃基於於[編纂]完成後預期將發行及流通在外的[編纂]股股份計算。計算市值所用的[編纂]股股份包括本文件附錄二所用的[編纂]股股份、[編纂]股優先股（預計[編纂]完成後可轉換為普通股）及Firefiles Limited持有的[編纂]股股份，該等股份於本文件附錄二中被視為庫存股且不計入普通股。

(2) 本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產減負債乃按緊隨[編纂]完成後（就[編纂]財務資料而言，假設於2023年12月31日）已發行及流通在外的[編纂]股股份（並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份）的基準並經調整後計算得出，不包括截至2023年12月31日我們持有的11,648,137股股份（作為庫存股份），有關股份預留作為根據2020年股份獎勵計劃所授出的購股權或受限制股份，以及於[編纂]完成後優先股自動轉換為普通股。本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合[編纂]減負債乃按1.0港元兌人民幣[0.9093]元的匯率由人民幣兌換為港元。

截至2023年12月31日，我們優先股的賬面值人民幣4,256.2百萬元被確認為金融負債。於合資格[編纂]結束後，優先股將自動轉換為普通股，而無需支付任何額外代價。請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

假設當時轉換於2023年12月31日按一比一基準進行，則本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債按[編纂]每股股份[編纂]港元計算將由約人民幣[編纂]百萬元增加至約人民幣[編纂]百萬元，或按[編纂]每股股份[編纂]港元計算將由約人民幣[編纂]百萬元增加至約人民幣[編纂]百萬元。按[編纂]分別為每股股份[編纂]港元及[編纂]港元計算，本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產減負債將分別增至人民幣[編纂]元（[編纂]港元）及人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。

概 要

[編纂]

我們預期就[編纂]產生合共約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）的[編纂]，估[編纂][編纂]約[編纂]%（假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數，並假設[編纂]未獲行使），包括(1)[編纂]相關費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(2)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），其中包括(i)法律顧問及會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(ii)其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）。截至2023年12月31日，在預期[編纂]中，我們產生約人民幣37.34百萬元，其中約人民幣32.50百萬元於我們的綜合損益表中扣除，而直接歸屬於發行股份的餘下金額約人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]完成後自權益中扣除。我們預期[編纂]完成後將進一步產生[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元預期將於我們的綜合損益表中扣除，而約人民幣[編纂]百萬元預期將自權益中扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與此估計不同。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），並假設[編纂]未獲行使，我們估計[編纂][編纂]將約為[編纂]百萬港元（經扣除我們於往績記錄期間支付及於2023年12月31日後應付的與[編纂]有關的估計[編纂]及其他費用及開支）。我們目前擬將[編纂][編纂]按下文所載金額用作以下用途：

- 約[50.0%]或[編纂]百萬港元將用於擴大我們的用戶群並加強我們的營銷和促銷活動；
- 約[35.0%]或[編纂]百萬港元將用於提升技術能力及提升安全機制；及
- 約[15.0%]或[編纂]百萬港元將用於增強變現能力。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。