

財務資料

以下章節應與本文件附錄一會計師報告所載我們的綜合財務資料連同隨附的附註一併閱讀。我們於往績記錄期間的綜合財務資料乃根據香港財務報告準則編製，可能在重大方面有別於其他司法權區的公認會計原則。

以下討論及分析載有反映我們現時對未來事件及財務表現的觀點的前瞻性陳述。該等陳述乃以我們根據經驗及對過往趨勢的見解、目前狀況及預期未來發展以及我們認為於有關情況下適合的其他因素作出的假設及分析為依據。然而，實際結果及發展會否與我們的預期及預測一致，則取決於多項風險及不確定因素。我們的未來業績可能與該等前瞻性陳述的預期出現重大差異。在評估我們的業務時，應審慎考慮本文件提供的資料，包括但不限於「風險因素」及「業務」章節。

概覽

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，按2021年的總賬單金額計，於跨境電商中排名第三，市場份額為6.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。多年來，我們一直致力於賦能中國營銷主獲取用戶，以便更好地向全球客戶推廣並與該等客戶聯繫起來，同時與主要及著名媒體發佈商合作，幫助他們探索變現機會。

利用我們對營銷主不斷變化的需求的深入了解，以及在跨境數字營銷支出的推動下，加上中國企業拓展海外業務的需求日益增長，截至2022年9月30日，我們已為超過1,900家營銷主提供服務，涵蓋電子商務、線上遊戲及應用程序多個垂直行業。我們於往績記錄期間絕大部分的總賬單金額來自自己與我們連續合作三年以上的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。我們是中國眾多知名營銷主的數字營銷服務提供商，根據弗若斯特沙利文的資料，其中包括(i)最大的跨境電商市場(以2021年收入計)，(ii)最大的女裝獨立線上購物平台(以2021年收入計)，(iii)最大的跨境社交網絡平台運營商(以2021年每月活躍用戶計)，及(iv)中國其中一家領先的線上遊戲公司。

財務資料

截至2022年9月30日，我們與19家全球主要及著名媒體發佈商進行策劃及合作，當中包括媒體發佈商A、谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜尋引擎及短視頻媒體平台，以及超過50個專注於特定垂直領域的媒體發布商。截至2022年9月30日，我們服務的媒體覆蓋範圍遍及全球240多個國家和地區，於往績記錄期間合共分別達到約5,940億次曝光次數及150億次點擊次數。我們自2017年開始與媒體發佈商A合作成為其經銷商，為媒體發佈商A在中國的一級數字營銷代理。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數具有能力為行業營銷主提供服務的媒體發佈商A的經銷商之一。

多年來，隨著我們加強數字營銷及SaaS能力，我們建立並完善由兩條業務線組成的業務模式，即：(i)我們的SaaS平台Adorado所聚焦的跨境數字營銷服務，及(ii)由我們的SaaS平台Powershopy所支持的跨境網店SaaS解決方案。於往績記錄期間，我們大部分收入均來自跨境數字營銷服務，我們以此為中國的營銷主提供標準化、定製化及／或基於SaaS的解決方案，以滿足他們的跨境營銷需求。於2018年，我們推出Adorado平台，以數據驅動水平更高和更自動化的方式向營銷主提供跨境數字營銷服務。於2021年11月，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，試推出我們的Powershopy平台，使跨境電商商家能夠以「一體化」的方式為本身的獨立網店構建、運營、管理和進行營銷。

在該雙模式下，我們致力於為客戶提供跨媒體及全渠道服務及一站式體驗，向他們的全球目標客戶推廣和銷售產品和服務，從而為他們的跨境業務建立更強大的網上市場。如此，我們亦能深化與主要及著名媒體發佈商的合作，將他們與來自我們充滿活力的營銷主的更廣泛變現機會聯繫起來。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國數家轉型為「數字營銷+網店SaaS」雙業務模式的數字營銷服務提供商之一，為中國整條行業價值鏈的電商商家提供服務。

我們相信我們的雙業務模式能夠創造更好的協同效應。一方面，我們能夠將我們的營銷主從跨境數字營銷服務轉至跨境網店SaaS業務，原因為當中部分營銷主計劃建立和開發他們自身的獨立網店，並需要SaaS賦能供應鏈相關服務，而這些服務可以通過我們的Powershopy平台獲取。同時，隨著我們的跨境網店SaaS解決方案不斷發展，使用該等解決方案的客戶將無可避免地需要以更整合的方式推廣和營銷其網店，從而為我們的跨境數字營銷服務（特別是Adorado數字營銷平台）保留一批營銷主，原因為其功能可以嵌入至Powershopy平台，為客戶提供整合的服務體驗。

財務資料

通過利用我們與營銷主和媒體發佈商的緊密聯繫、我們的行業洞察力和才幹以及 SaaS 和數據分析能力，我們於往績記錄期間快速增長。我們的總賬單金額由 2019 年的 357.9 百萬美元增加至 2020 年的 477.1 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 610.8 百萬美元。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的總賬單金額為 337.8 百萬美元。我們的收入由 2019 年的 9.5 百萬美元增加至 2020 年的 11.7 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 14.3 百萬美元，2019 年至 2021 年的複合年增長率為 22.7%。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的收入為 10.2 百萬美元。

呈列基準

於往績記錄期間，我們透過在香港註冊成立的力盟傳媒及我們於中國註冊成立的附屬公司經營業務。重組完成後，本公司成為現時組成本集團各公司的控股公司，其中涉及加入新成立且沒有實質經營業務的投資控股實體作為力盟傳媒及其附屬公司的控股公司，而在重組之前及之後，本集團的擁有權及業務在經濟實質上均無改變。因此，歷史財務資料乃按照其作為本集團業務綜合財務報表之延續進行編製及呈列，在重組之前，資產及負債按其過往賬面值確認及計量。

本集團於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表包括現時組成本集團各公司的財務表現及現金流量，猶如目前的集團架構在整個往績記錄期間或其各自的註冊成立或成立日期起（以較短期者為準）已經存在及維持不變。本集團於 2019 年、2020 年及 2021 年 12 月 31 日以及 2022 年 9 月 30 日的綜合財務狀況表乃按截至該等日期現時組成本集團各公司的財務狀況編製及呈列，猶如目前的集團架構於截至各日期已經存在，經計及各自的註冊成立或成立日期（如適用）。在編製歷史財務資料時，集團內部結餘及交易均已全數對銷。

影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績及財務狀況受多項因素影響，包括載於本文件「風險因素」一節及下文討論的因素：

跨境數字營銷及電商行業的增長

我們的業務增長受中國跨境數字營銷及跨境電商行業的整體增長所驅動。從事跨境數字營銷以中國為基地的企業一般會同時在相同或不同類型的多媒體發佈商平台

財務資料

進行營銷。跨境數字營銷市場規模是指以中國為基地的營銷主的海外數字營銷支出總額。根據弗若斯特沙利文的資料，受到數字化、互聯網普及和國內企業擴張至海外市場的趨勢刺激，中國的跨境數字營銷行業在過去數年已見證快速增長，營銷主的應佔總賬單由2016年的48億美元增加至2021年的223億美元，複合年增長率為36.0%，且由於科技創新（如AR、AI及大數據）及以中國為基地的營銷主對跨境數字營銷服務的需求不斷增長，預期該行業會持續增長，總賬單預期將於2026年增加至616億美元，2021年至2026年的複合年增長率達到22.5%。我們的總賬單由2019年的357.9百萬美元增加至2020年的477.1百萬美元，以及進一步增加至2021年的610.8百萬美元。截至2022年9月30日止九個月，我們的總賬單為337.8百萬美元。我們來自跨境數字營銷服務的收入，即我們於往績記錄期間內產生的大部分收入，於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，分別為9.5百萬美元、11.7百萬美元、14.3百萬美元、10.1百萬美元及9.6百萬美元。

此外，我們於往績記錄期間跨境數字營銷服務的大部分總賬單，來自從事跨境電商行業營銷活動的營銷主，而我們的跨境網店SaaS解決方案亦以中國跨境電商商家及業務為目標。因此，我們的業務增長一直及預期將主要由中國跨境電商行業的發展驅動。根據弗若斯特沙利文的資料，中國跨境電商市場的GMV總量由2016年的0.6萬億美元增加至2021年的1.7萬億美元，複合年增長率為22.0%，並估計將於2026年達到3.0萬億美元，即2021年至2026年的複合年增長率為12.6%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，因跨境電商業務帶動，跨境網店SaaS解決方案的市場規模在過去數年已上升，並預期未來將隨科技創新、社交媒體發展與繁榮和政府支持而增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，跨境數字營銷開支總額及我們經營所在行業將繼續增長，而且我們相信其對我們服務的需求將繼續增加。然而，如果我們經營所在行業發展或增長較預期緩慢，我們的過往增長未必預示未來的業績表現。此外，倘若我們未能與其他市場參與者有效競爭，我們可能失去客戶、媒體發佈商或其他業務夥伴，而我們的收入可能下降。

營銷主基礎及營銷主的跨境數字營銷支出

我們的經營業績受我們營銷主基礎的規模、多元化及質量和該等營銷主的跨境數字營銷開支所影響。我們的營銷主基礎已迅速增長，而我們的業務服務來自不同行業及具有規模的營銷主基礎，包括跨境電商、線上遊戲及應用程序。我們相信營銷主基礎的規模、多元化及質量能使我們的收入增長，並使我們處於繼續取得可持續增長

財務資料

的位置。尤其是我們的營銷主基礎證實具有高度客戶黏性，根據弗若斯特沙利文的資料，我們於往績記錄期間超過70%的總賬單來自與我們一起合作達三年以上的營銷主，較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。

此外，我們通過服務提高營銷主的營銷支出的能力，取決於若干主要因素，包括(i)我們對最新市場趨勢的洞察力以捕捉營銷主不斷演變的用戶獲取需求，(ii)我們對技術、營銷優化能力及科技的持續創新以提供更精準定向的數字營銷服務，及(iii)我們應用行業經驗及科技於服務交付方面以回應市場趨勢，從而為營銷主取得最大化營銷效果的能力。

倘若我們未能挽留現有營銷主、深化或擴展我們與營銷主的關係、或吸引新營銷主，對我們的經營業績及前景可能造成不利影響。尤其是營銷主的總賬單與我們來自跨境數字營銷的收入具有相關性，如果營銷主減少或終止與我們的合作，將會妨礙營銷主的總賬單增長，對我們的經營業績及業務前景會造成重大影響。

如需更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若我們無法挽留現有營銷主及媒體發佈商，深化或擴大與彼等的關係，吸引新的營銷主及媒體發佈商，或向營銷主提供符合標準的優質服務或向媒體發佈商提供變現機會，我們的品牌及聲譽、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響」及「業務－跨境數字營銷的業務模式－營銷主」。

與媒體發佈商的關係

我們與不同媒體發佈商合作獲取用戶流量以實施符合營銷主需要的營銷活動，最終帶動我們的收入。我們的經營業績受到與我們合作的不同類型媒體發佈商所影響，以及我們適時取得優質、具成本效益及符合營銷主需要的用戶流量的能力所影響。截至2022年9月30日，我們已經與全球19個主要及著名媒體發佈商合作。尤其是，我們自2017年起成為媒體發佈商A於中國的經銷商，而媒體發佈商A是往績記錄期間內我們的最大媒體發佈商，我們對其的總支出於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月分別為355.7百萬美元、472.7百萬美元、608.0百萬美元及336.1百萬美元，佔各期間支出總額的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。頂級媒體發佈商，如媒體發佈商A，一般對經銷商及代理有嚴謹的甄選程序，並對其合作的業務夥伴特別強調可提供金錢回報機會、交付相關的優質營銷活動、留住及吸引用戶群。因此，倘若我們無法有效滿足媒體發佈商金錢回報的需要，我們未必能為營

財務資料

銷主獲得足夠及有效的用戶流量及維持我們與媒體發佈商的合作，從而將會（其中包括）對我們向營銷主提供的服務及我們的整體業務等造成不利影響。有關更多資料，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－定價模式－媒體發佈商的定價模式」及「業務－跨境數字營銷的業務模式－媒體發佈商」。

此外，媒體發佈商（或其經銷商或代理）授予的返利率將影響我們的淨返利率，並影響我們標準化數字營銷業務的經營業績。詳情請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。下表載列我們於所示期間經參照我們淨返利率波動所作出的淨利潤敏感度分析，當中假設該等變動僅因平均返利率下降導致（而所有其他因素保持不變）：

	截至12月31日止年度			截至9月30日
	2019年	2020年	2021年	止九個月 2022年
淨返利率	1.5%	1.4%	1.2%	1.6%
淨利潤(千美元)	5,204	5,891	5,775	2,721
假設淨返利率下降				
0.1個百分點				
對淨利潤的影響				
(千美元)	(301)	(404)	(514)	(293)
假設淨返利率下降				
0.2個百分點				
對淨利潤的影響				
(千美元)	(602)	(807)	(1,027)	(585)

技術與服務能力

我們的經營業績取決於我們的技術及服務能力，包括我們用於營銷優化的大數據分析及AI能力、我們的IT基礎設施實力及我們對SaaS平台的服務能力。我們認為，我們開發及應用改進技術及服務標準的能力會影響我們為營銷主實現更好的營銷表現及為媒體發佈商實現更高的變現效率的能力，從而產生營銷主的總賬單、與媒體發佈商的總支出及跨境數字營銷服務的隨後收入。我們的基於SaaS的跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案業務分別由我們的Adorado及Powershop SaaS平台提供支持。我們必須緊跟不斷變化的行業趨勢和技術標準，並繼續增強和改善我們技術和服務的功能性和可擴展性。此外，我們加強技術能力及IT基礎設施的能力將影響我們吸引及挽留客戶及媒體發佈商的能力，並影響我們的運營效率。

財務資料

控制成本及開支的能力

我們認為，我們未來的成功取決於我們吸引、聘用、挽留及激勵對我們的業務運營及未來發展至關重要的合資格及熟練人才的能力，包括但不限於我們專職的整合營銷專家、優化師、創意設計師、業務營運經理、銷售經理、產品開發及技術升級及支持的研發人員團隊。對於高技能和經驗豐富的專業人士的競爭非常激烈，這已經並可能繼續增加我們吸引及挽留人才的成本和開支。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的員工成本（計入銷售成本）分別為0.5百萬美元、0.8百萬美元、1.8百萬美元、1.4百萬美元及1.8百萬美元，分別佔我們各期間總銷售成本的47.9%、53.3%、82.8%、82.0%及88.4%。我們的其他員工開支總額分別為0.5百萬美元、0.9百萬美元、1.8百萬美元、1.2百萬美元及1.3百萬美元，分別佔各期間營銷及行政開支總額的25.9%、52.1%、45.5%、55.3%及37.1%。於往績記錄期間，員工成本及開支合共佔我們總銷售成本以及營銷及行政開支的百分比相對較高。這主要是由於為了激勵及挽留人才以擴展業務，我們於2020年及2021年落實員工大幅加薪，加幅水平遠高於2019年。除此之外，隨著我們業務的自然增長，我們預期員工成本及開支於日後將維持相對穩定的增幅。此外，由於我們會進一步開發運營效率更高之基於SaaS的服務，我們計劃將員工成本及開支保持在控制範圍內。倘我們未能以適當步伐開發有關業務，或倘我們未能有效聘用及挽留高素質人才，或以其他方式管理我們的員工成本及開支，我們的業務及經營業績將受到不利影響。

若干關鍵會計政策以及會計估計及判斷

我們已識別對編製財務報表而言屬重要的若干會計政策。我們的部分會計政策涉及主觀假設及估計，以及與會計項目有關的複雜判斷。在每種情況下，該等項目的釐定需要管理層根據未來期間可能發生變化的資料和財務數據作出主觀和複雜的判斷。於審閱我們的財務報表時，閣下應考慮(i)我們的主要會計政策、(ii)影響該等政策應用的會計判斷及估計以及其他不確定因素，及(iii)所呈報業績對條件及假設變動的敏感度（如適用）。我們於下文載列我們認為對我們至關重要或涉及編製財務報表時所用的最重要估計及判斷的會計政策。我們的主要會計政策對了解我們的財務狀況及經營業績至關重要，其進一步詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2。有關我們應用會計政策時的關鍵會計判斷及主要會計估計的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

財務資料

本集團於往績記錄期間的財務資料乃根據香港財務報告準則編製，包括香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的所有適用個別香港財務報告準則、香港會計準則及詮釋，以及香港公認會計原則。香港會計師公會已頒佈多項新訂及經修訂香港財務報告準則。為編製本文件中我們於往績記錄期間的財務資料，我們已採納於2022年1月1日開始的會計期間所有適用的新訂及經修訂香港財務報告準則。我們並無提早採納於2022年1月1日開始的會計期間尚未生效的任何其他新準則或詮釋。已頒佈但於2022年1月1日開始的會計期間尚未生效的經修訂及新訂會計準則及詮釋詳列於本文件附錄一附註28。本文件中我們於往績記錄期間的財務資料亦符合上市規則的適用披露條文。下文所載及附錄一進一步詳述的會計政策已於我們往績記錄期間的財務資料內所有呈列期間貫徹應用。我們截至2021年9月30日止九個月的中期財務資料乃根據我們就截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月的財務資料所採納的相同編製及呈列基準而編製。

收入確認

跨境數字營銷服務

於往績記錄期間，我們大部分收入來自提供跨境數字營銷服務。我們通常就有關服務採用CPM定價模式，其餘則按CPC基準。我們基於CPM或CPC基準於提供相關服務時確認收入。收入按已收取或應收對價的公允價值計量，指就已履行服務預期應收款項扣除折扣、退貨及增值稅。

我們遵循有關委託人與代理人關係考慮的會計指引，以評估本集團在轉讓予營銷主（作為顧客）前是否控制指定服務，其指標包括但不限於(a)該實體是否主要負責履行承諾提供指定的服務、(b)在指定服務轉讓給顧客之前，該實體是否存在庫存風險，及(c)該實體是否有酌情權決定指定貨品或服務的價格。管理層一併考慮上述因素，因為並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，並當須根據各種不同情況評估指標時作出判斷。

就我們的跨境數字營銷服務而言，我們不會向營銷主承諾營銷活動的有效性，亦不會在將相關媒體資源轉移予營銷主之前對其進行控制。因此，我們作為代理人提供跨境數字營銷服務，且不會將代媒體發佈商收取的營銷主的任何款項計入收入。

財務資料

(i) 標準化數字營銷服務

我們作為中介將營銷主與媒體發佈商聯繫起來並促成其交易。我們主要按協定的媒體發佈商已賺返利金額（經扣除授予營銷主的激勵）確認收入。進一步詳情請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。

(ii) 定製化數字營銷服務及基於SaaS的數字營銷服務

來自有關服務的收入按向營銷主收取的協定金額確認，有關金額通常基於營銷主就特定媒體發佈商平台的總賬單的若干百分比計算。

跨境網店SaaS解決方案

跨境網店SaaS解決方案收入包括使用費及佣金。在訂閱期間，客戶可以訪問我們的SaaS平台，但不得佔有該平台或轉讓與該平台有關的專有權。使用費為客戶在通過我們的跨境網店SaaS解決方案建立的獨立網店以及我們的Powershop平台銷售產品及處理交易時每月收取的費用。使用費通常按每家網店收取，並根據網店對我們解決方案的訂購計劃收取。使用費於訂閱期限內按直線基準攤銷。佣金包括客戶通過我們的Powershop平台建立的獨立網店銷售產品所賺取的GMV分成，並在完成相關交易時確認。

貿易應收款項

貿易及其他應收款項於本集團有無條件權利收取對價時確認。倘對價僅隨時間推移即會成為到期應付，則收取對價的權利為無條件。貿易及其他應收款項利用實際利率法按攤銷成本減信貸虧損撥備列賬。請參閱本文件附錄一附註2(g)(i)。

我們透過評估預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）估計貿易應收款項的虧損撥備。其需要使用估計及判斷。預期信貸虧損乃根據本集團的過往信貸虧損經驗，並就債務人的特定因素及對目前與預計的整體經濟狀況評估於報告期末作出調整。倘估計與原先估計不同，該等差異將影響貿易應收款項的賬面值，並因有關估計的變動以致期內減值虧損亦受影響。我們會繼續評估貿易應收款項於彼等預期存續期內的預期信貸虧損。我們按相等於全期預期信貸虧損（使用撥備矩陣計算）的金額計量貿易應收款項的虧損撥備。由於我們過往的信貸虧損經驗並無顯示不同客戶分部的虧損模式有重大差異，根據賬齡狀況得出的虧損撥備並無於我們不同客戶基礎之間進一步區分。

財務資料

所得稅及遞延稅項資產

本集團須繳納不同司法權區的所得稅。於往績記錄期間，我們的若干中國附屬公司向我們其中一家香港附屬公司力盟傳媒提供集團內研發服務及商業支持服務。評估有關類型交易的不確定課稅情況涉及對最終結果、解釋及應用相關稅項法律及確定反映價值創造定位的適用轉讓定價等的重大判斷。有關進一步資料，請參閱本文件附錄一附註3(c)。

遞延稅項資產乃就可扣減暫時差額確認。由於該等遞延稅項資產僅於可能有未來利潤可用於抵銷可扣減暫時差額時確認，故管理層須作出判斷以評估未來應課稅利潤的可能性。

選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明

下表載列我們於所示期間的選定綜合損益及其他全面收益表。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9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
收入	9,531	100.0	11,686	100.0	14,346	100.0	10,124	100.0	10,171	100.0
銷售成本	(977)	(10.3)	(1,461)	(12.5)	(2,177)	(15.2)	(1,711)	(16.9)	(2,016)	(19.8)
毛利	8,554	89.7	10,225	87.5	12,169	84.8	8,413	83.1	8,155	80.2
營銷開支	(211)	(2.2)	(434)	(3.7)	(785)	(5.5)	(577)	(5.7)	(451)	(4.4)
行政開支	(1,570)	(16.5)	(1,245)	(10.7)	(3,222)	(22.4)	(1,523)	(15.0)	(3,044)	(29.9)
貿易應收款項的										
預期信貸虧損	(44)	(0.4)	(768)	(6.6)	(158)	(1.1)	(197)	(1.9)	(291)	(2.9)
其他收入/(虧損)	1	-	18	0.2	(11)	(0.1)	(10)	(0.1)	5	0.0
經營利潤	6,730	70.6	7,796	66.7	7,993	55.7	6,106	60.4	4,374	43.0
財務成本	(577)	(6.0)	(903)	(7.7)	(1,188)	(8.3)	(859)	(8.5)	(1,281)	(12.6)
金融資產的										
公允價值變動	28	0.3	60	0.5	56	0.4	43	0.4	43	0.4
除稅前利潤	6,181	64.9	6,953	59.5	6,861	47.8	5,290	52.3	3,136	30.8
所得稅	(977)	(10.3)	(1,062)	(9.1)	(1,086)	(7.5)	(825)	(8.2)	(415)	(4.0)
年/期內利潤	<u>5,204</u>	<u>54.6</u>	<u>5,891</u>	<u>50.4</u>	<u>5,775</u>	<u>40.3</u>	<u>4,465</u>	<u>44.1</u>	<u>2,721</u>	<u>26.8</u>

財務資料

收入

於往績記錄期間，我們大部分收入均來自跨境數字營銷服務。我們的跨境數字營銷服務分為三種服務類型：(i)標準化數字營銷、(ii)定製化數字營銷，及(iii)基於SaaS的數字營銷。於2021年第四季度，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，並自其產生收入。下表載列我們於所示期間按業務線及服務類型劃分的總收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境數字營銷業務										
— 標準化數字營銷	6,087	63.9	7,153	61.2	7,764	54.1	5,500	54.3	5,661	55.7
— 定製化數字營銷	2,250	23.6	2,950	25.3	3,827	26.7	3,088	30.5	2,496	24.5
— 基於SaaS的 數字營銷	1,194	12.5	1,583	13.5	2,724	19.0	1,536	15.2	1,410	13.9
小計	9,531	100.0	11,686	100.0	14,315	99.8	10,124	100.0	9,567	94.1
跨境網店SaaS 解決方案	-	-	-	-	31	0.2	-	-	604	5.9
總計	<u>9,531</u>	<u>100.0</u>	<u>11,686</u>	<u>100.0</u>	<u>14,346</u>	<u>100.0</u>	<u>10,124</u>	<u>100.0</u>	<u>10,171</u>	<u>100.0</u>

跨境數字營銷服務收入

標準化數字營銷服務

於往績記錄期間，我們來自標準化數字營銷服務的收入按淨額基準計算，據此(i)我們向營銷主收取總賬單並給予他們適當獎勵(如有)，其淨業績被視為我們的「淨賬單」；及(ii)我們向媒體發佈商平台支付總支出，並從媒體發佈商(或其經銷商或代理)獲得適用返利(如有)，其淨業績被視為我們的「淨支出」。淨賬單與淨支出的差額以來自標準化數字營銷服務的收入列賬。有關進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。

財務資料

下表進一步詳細載列我們於往績記錄期間的標準化數字營銷服務收入的不同組成部分：

		截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
營銷主						
— 總賬單	(1)	357,942	477,143	610,767	468,791	337,807
— 激勵	(2)	28,532	39,283	50,923	39,007	27,101
— 淨賬單	(3) = (1) – (2)	329,410	437,860	559,844	429,784	310,706
媒體發佈商						
— 總支出	(4)	357,232	476,509	610,295	468,630	337,398
— 返利	(5)	33,909	45,802	58,215	44,346	32,353
— 淨支出	(6) = (4) – (5)	323,323	430,707	552,080	424,284	305,045
標準化數字營銷						
服務收入	(7) = (3) – (6)	6,087	7,153	7,764	5,500	5,661

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們來自標準化數字營銷服務的收入分別為6.1百萬美元、7.2百萬美元、7.8百萬美元、5.5百萬美元及5.7百萬美元。由2019年至2020年的增加主要是由於我們的業務擴張及跨境數字營銷業務（特別是與電子商務及線上遊戲行業若干主要客戶有關的業務）的總賬單整體增加所致。截至2022年9月30日止九個月與2021年同期相比有所增長，主要由於我們傾向於向其授予較低獎勵率（或有時甚至在首次參與時不給予獎勵）的SMB營銷主的總賬單貢獻增加，導致我們的平均獎勵率下跌。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的標準化數字營銷服務收入分別佔我們跨境數字營銷服務總收入的63.9%、61.2%、54.3%、54.3%及59.2%。

財務資料

定製化數字營銷服務

我們的定製化數字營銷服務專注於為營銷主優化目標營銷效果，並以更加注重實效和基於績效的方式實現用戶獲取目標。於往績記錄期間，我們以向營銷主收取服務費的形式產生定製化數字營銷服務的收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們來自定製化數字營銷服務的服務費分別為2.2百萬美元、2.9百萬美元、3.8百萬美元、3.1百萬美元及2.5百萬美元。2019年至2021年的收入增加，主要受我們營銷主對定製化營銷服務的需求增加及需要有關服務的營銷主數目增加所推動。截至2022年9月30日止九個月的定製化數字營銷服務收入較2021年同期減少，主要是由於該等服務的營銷主（主要是電商營銷主）的總賬單減少，因中國的COVID-19疫情再現，特別是於2022年上半年，導致其業務放緩，隨後對定製化營銷服務的需求下降。

基於SaaS的數字營銷服務

我們通過自有的SaaS平台Adorado提供基於SaaS的數字營銷服務。於往績記錄期間，我們以向營銷主收取服務費的形式產生基於SaaS的數字營銷服務的收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們基於SaaS的數字營銷服務的服務費分別為1.2百萬美元、1.6百萬美元、2.7百萬美元、1.5百萬美元及1.4百萬美元。於2019年至2021年，我們基於SaaS的數字營銷服務的收入增加，主要是由於(i)我們基於SaaS的數字營銷服務的其中一名主要客戶營銷主A的總賬單增加；及(ii)同期使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目增加。截至2022年9月30日止九個月，基於SaaS的數字營銷服務的收入較2021年同期減少，主要是由於就營銷主A採用的經調整服務費率減少0.6個百分點，以促進我們協商縮短我們授予營銷主A的信貸期。

跨境網店SaaS解決方案收入

於2021年11月，隨著我們的Powershopy平台的試點推出，我們開始提供跨境網店SaaS解決方案。我們從Powershopy平台獲得收入的形式為(i)就使用我們的平台收取固定的包月使用費；及／或(ii)按客戶通過Powershopy平台產生的GMV的預定百分比計算的佣金。我們目前提供三種包月套餐，即基礎版、進階版及旗艦版，並收取不同的使用費，這主要視乎我們為每個獨立網店授權使用我們的Powershopy平台的運營商客戶的數量而定。截至2021年12月31日止年度，我們的跨境網店SaaS解決方案收入為

財務資料

31,034美元，而截至2022年9月30日止九個月則達603,784美元。截至2021年12月31日止年度至截至2022年9月30日止九個月的收入大幅增加，主要是由於：(i)使用費同期由31,034美元增加至422,617美元，主要是由於(a)自我們於2021年11月開展該業務以來，我們短期內錄得2021年的使用費，及(b)截至2022年9月30日止九個月的使用費增加乃由於我們幫助建立的網店數量由截至2021年12月31日的500多家增加至截至2022年9月30日的1,900多家；及(ii)截至2022年9月30日止九個月產生佣金181,167美元，而我們於2021年並無產生有關收入，原因是我們自2022年起方開始根據GMV向客戶收取佣金。

銷售成本

我們的銷售成本指與提供服務直接相關的成本，包括(i)員工成本，指(a)我們業務人員(如整合營銷專家、優化師、創意設計師及業務營運經理)，及(b)產品開發及技術支持的研發人員的薪金及福利、(ii)主要與升級我們的CRM系統以及開發Powershop平台的一些模塊組件有關的研發外包成本、(iii)稅項及附加費，及(iv)其他成本，主要指服務器成本，以及尤其是為線上遊戲營銷主定製化數字營銷的內容製作成本。下表載列於所示期間的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工成本	468	47.9	778	53.3	1,803	82.8	1,402	82.0	1,782	88.4
研發的外包成本	485	49.7	650	44.5	240	11.0	240	14.0	-	-
稅項及附加費	9	0.9	12	0.8	26	1.2	21	1.2	11	0.5
其他	15	1.5	21	1.4	108	5.0	48	2.8	223	11.1
總計	<u>977</u>	<u>100.0</u>	<u>1,461</u>	<u>100.0</u>	<u>2,177</u>	<u>100.0</u>	<u>1,711</u>	<u>100.0</u>	<u>2,016</u>	<u>100.0</u>

財務資料

下表載列我們於所示期間按業務線及服務類型劃分的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境數字營銷服務										
— 標準化數字營銷	600	61.4	861	58.9	1,113	51.1	913	53.4	865	42.9
— 定製化數字營銷	260	26.6	447	30.6	639	29.4	529	30.9	489	24.3
— 基於SaaS的 數字營銷	117	12.0	153	10.5	331	15.2	269	15.7	269	13.3
小計	977	100.0	1,461	100.0	2,083	95.7	1,711	100.0	1,623	80.5
跨境網店SaaS 解決方案 ⁽¹⁾	-	-	-	-	94	4.3	-	-	393	19.5
總計	977	100.0	1,461	100.0	2,177	100.0	1,711	100.0	2,016	100.0

附註：

(1) 我們自2021年11月起開始提供跨境網店SaaS解決方案。

下表載列我們於所示期間跨境網店SaaS解決方案業務的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工成本	-	-	-	-	54	57.5	-	-	241	61.3
服務器成本	-	-	-	-	32	34.0	-	-	150	38.2
研發外包成本	-	-	-	-	7	7.7	-	-	-	-
稅項及附加費	-	-	-	-	1	0.8	-	-	2	0.5
總計 ⁽¹⁾	-	-	-	-	94	100.0	-	-	393	100.0

附註：

(1) 我們自2021年11月起開始提供跨境網店SaaS解決方案。

財務資料

與截至2021年12月31日止年度相比，我們跨境網店SaaS解決方案業務的銷售成本於截至2022年9月30日止九個月大幅增加，主要由於：(i)我們僅自2021年11月起提供有關服務，因而2021年的銷售成本僅記錄自其開始以來的短暫時間；及(ii)我們繼續就跨境網店SaaS解決方案業務的擴展產生員工成本（特別是研發人員的成本）及服務器成本。

毛利及毛利率

我們的毛利等於收入減銷售成本。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的毛利分別為8.6百萬美元、10.2百萬美元、12.2百萬美元、8.4百萬美元及8.2百萬美元。

我們的毛利率指毛利佔收入的百分比。我們的整體毛利率主要受我們的成本控制（尤其是員工成本）、業務組合及業務規模所影響。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為89.7%、87.5%、84.8%、83.1%及80.2%。

下表載列於所示期間我們按業務線及服務類型劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利/ (損)	毛利/ (損)率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境數字營銷服務										
— 標準化數字營銷	5,487	90.1	6,292	88.0	6,651	85.7	4,587	83.4	4,797	84.7
— 定製化數字營銷	1,990	88.4	2,503	84.8	3,188	83.3	2,559	82.9	2,006	80.4
— 基於SaaS的 數字營銷	1,077	90.2	1,430	90.3	2,393	87.8	1,267	82.5	1,141	81.0
跨境網店SaaS 解決方案	—	—	—	—	(63)	(203.2)	—	—	211	35.0
總計／整體	<u>8,554</u>	89.7	<u>10,225</u>	87.5	<u>12,169</u>	84.8	<u>8,413</u>	83.1	<u>8,155</u>	80.2

財務資料

於往績記錄期間，我們的跨境數字營銷業務的毛利率相對較高，主要由於我們的銷售成本的性質及結構與我們服務的收入確認一致。我們的銷售成本主要包括員工成本，且並不包括與媒體發佈商的總支出相關的任何獲取用戶流量的成本，此乃由於：(i) 標準化數字營銷服務的收入按淨額基準確認，據此，獲取用戶流量的總支出不計入銷售成本中的成本項目，及(ii) 從收入確認的角度來看，我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務不涉及用戶流量採購階段，因此該等服務的銷售成本亦不包括用戶流量採購成本。有關跨境數字營銷業務收入確認的進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式」及「－若干關鍵會計政策以及會計估計及判斷－收入確認－跨境數字營銷服務」。此外，儘管我們的員工成本於往績記錄期間大幅增加，但我們相信與相同收入規模的勞動密集型行業相比，其比例仍相對較小。根據弗若斯特沙利文的資料，在可比較的範圍內調整適用的收入確認基準後，我們的跨境數字營銷業務的毛利率處於與同行公司的合理範圍內。

於往績記錄期間，我們的整體毛利率下降。這主要是由於(i) 員工成本增加，而該增加是因為我們的業務人員及研發人員數目於往績記錄期間有所增加，加上特別是於2019年至2021年該等員工的平均工資顯著增加；及(ii) 我們的跨境網店SaaS解決方案業務於截至2021年12月31日止年度錄得毛損率203.2%，而截至2022年9月30日止九個月錄得35.0%相對較低的毛利率。2021年的毛損率主要由於(a) 我們於2021年11月（當時該業務規模相對較小）才試點推出Powershopy平台，在相對較短的時間錄得此等收入；及(b) 開展業務時，我們主要向客戶收取使用費，而不會對其通過我們的平台建立的獨立網店賺得GMV的客戶收取任何佣金。此外，我們自試點推出以來亦產生較大部分的銷售成本，主要是員工成本（尤其是研發人員）及服務器成本，此乃開展該業務及發展Powershopy平台的必要成本。此亦導致我們跨境網店SaaS解決方案業務於2021年的毛損率及截至2022年9月30日止九個月相對較低的毛利率。我們的跨境網店SaaS解決方案業務成功從截至2021年12月31日止年度的毛損轉為於截至2022年9月30日止九個月錄得毛利，主要反映因我們擴張跨境網店SaaS解決方案的用戶群及業務規模帶來的規模經濟。

財務資料

營銷開支

我們的營銷開支包括(i)我們銷售及營銷人員的員工薪金及福利，及(ii)其他，主要指我們銷售及營銷員工的差旅費。

下表載列我們於所示期間的營銷開支明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工薪金及福利	179	84.8	429	98.8	772	98.3	572	99.1	449	99.6
其他	32	15.2	5	1.2	13	1.7	5	0.9	2	0.4
總計	<u>211</u>	<u>100.0</u>	<u>434</u>	<u>100.0</u>	<u>785</u>	<u>100.0</u>	<u>577</u>	<u>100.0</u>	<u>451</u>	<u>100.0</u>

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的營銷開支分別佔我們總收入約2.2%、3.7%、5.5%、5.7%及4.4%。2019年至2021年，我們的營銷開支增加，主要是由於我們的銷售及營銷僱員人數增加以及該等僱員的薪金及福利增加所致。我們的營銷開支由截至2021年9月30日止九個月的0.6百萬美元減少至截至2022年9月30日止九個月的0.5百萬美元，主要是由於2022年上半年我們的銷售及營銷人員結構優化。

行政開支

行政開支包括(i)行政人員的員工薪金及福利、(ii)服務費，主要指(a)向深圳英寶通廣告有限公司(「深圳英寶通」，該公司於2021年註銷前為李先生控制的關聯方)就採購跨境數字營銷的配套服務(如賬戶管理及客戶服務)支付的服務費；有關進一步詳情，請參閱「關聯方交易及結餘—關聯方交易—購買服務」；(b)我們的中國附屬公司與我們的香港附屬公司之一力盟傳媒之間的集團內公司間交易所產生的增值稅開支。於往績記錄期間，我們的若干中國附屬公司就力盟傳媒提供的跨境數字營銷服務向力盟傳媒提供研發服務及商業支援服務。本集團就該等集團內公司間交易所收取的服務費支付增值稅，但由於力盟傳媒不受中國增值稅法的規限，故無法確認相應的

財務資料

增值稅進項以作進一步扣減。因此，從本集團角度而言，該等增值稅實質上被視為開支，並相應於行政開支項下確認；及(c)其他服務費，包括審核及稅務諮詢費、招聘、公證、IP應用及翻譯費、(iii)折舊，主要指辦公室租賃及辦公設備的折舊、(iv)銀行手續費，指有關銀行貸款的服務費、(v)辦公室開支，主要指電訊、互聯網及辦公用品開支、(vi)[編纂]，及(vii)其他，指交通、差旅、商務招待及公用事業開支。

下表載列於所示期間的行政開支明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工薪金及福利	283	18.0	445	35.7	1,052	32.7	590	38.7	847	27.8
服務費	849	54.1	327	26.3	517	16.0	364	23.9	318	10.4
[編纂]	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂]	[編纂]
折舊	233	14.8	224	18.0	313	9.7	216	14.2	278	9.1
銀行手續費	9	0.6	10	0.8	27	0.8	18	1.2	26	0.9
辦公室開支	37	2.4	48	3.9	215	6.7	113	7.4	59	1.9
其他	159	10.1	191	15.3	323	10.0	222	14.6	289	9.5
總計	<u>1,570</u>	<u>100.0</u>	<u>1,245</u>	<u>100.0</u>	<u>3,222</u>	<u>100.0</u>	<u>1,523</u>	<u>100.0</u>	<u>3,044</u>	<u>100.0</u>

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的行政開支分別佔我們總收入的16.5%、10.7%、22.4%、15.0%及29.9%。

貿易應收款項的預期信貸虧損

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們分別錄得貿易應收款項的預期信貸虧損44,000美元、0.8百萬美元、0.2百萬美元、0.2百萬美元及0.3百萬美元。

財務資料

其他收入或虧損

其他收入或虧損主要包括(i)利息收入，主要指銀行存款利息、(ii)外匯虧損，及(iii)其他開支或收入，主要包括與下列各項有關的其他收入：(a)出售與我們租賃物業有關的使用權資產的收益，及(b)與穩崗補貼有關的政府補助。

財務成本

財務成本指(i)銀行貸款利息，指我們的銀行貸款(主要與香港一家金融機構訂立的若干保理安排有關)的利息，及(ii)租賃負債利息，主要與我們於中國北京、深圳及杭州的第三方租賃物業有關。有關進一步詳情，請參閱「一債務」。

下表載列於所示期間的財務成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
銀行貸款利息	555	96.2	881	97.6	1,169	98.4	845	98.4	1,271	99.2
租賃負債利息	22	3.8	22	2.4	19	1.6	14	1.6	10	0.8
總計	<u>577</u>	<u>100.0</u>	<u>903</u>	<u>100.0</u>	<u>1,188</u>	<u>100.0</u>	<u>859</u>	<u>100.0</u>	<u>1,281</u>	<u>100.0</u>

金融資產的公允價值變動

金融資產的公允價值變動指我們購買的壽險產品的存款部分的公允價值變動，據此，我們有權收取保底回報以及非保證投資回報。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們錄得金融資產的公允價值變動分別為28,000美元、60,000美元、56,000美元、43,000美元及43,000美元。有關該等壽險產品的詳情，請參閱「一選定綜合財務狀況表項目的說明一以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」及本文件附錄一附註16。

財務資料

所得稅

我們的所得稅開支包括即期稅項及遞延稅項。下表載列我們於所示期間的所得稅開支明細：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元) (未經審核)	2022年 (千美元)
即期稅項					
年內撥備	960	1,188	1,114	860	459
遞延稅項					
產生及撥回暫時差額	17	(126)	(28)	(35)	(44)
總計	<u>977</u>	<u>1,062</u>	<u>1,086</u>	<u>825</u>	<u>415</u>

本集團須就產生於或源自本集團成員公司所在及經營所在司法權區的利潤按實體基準繳納所得稅。

本公司根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，並因此獲豁免繳納開曼群島所得稅。根據英屬維京群島的規則及法規，本集團於英屬維京群島註冊成立的附屬公司毋須繳納任何所得稅。

香港利得稅是按往績記錄期間的估計應評稅利潤以16.5%的稅率計提，惟本集團一家附屬公司在利得稅兩級制下為合資格公司除外。就該香港附屬公司而言，應評稅利潤的首2.0百萬港元按8.25%的稅率徵稅，餘下應評稅利潤則按16.5%稅率徵稅。2019年及2020年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2018/19及2019/20課稅年度給予各業務扣減75%應付稅項（寬免上限為20,000港元）後計算。2021年及2022年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2020/21及2021/22課稅年度給予各業務扣減100%應付稅項（寬免上限為10,000港元）後計算。

中國即期所得稅撥備乃根據企業所得稅法釐定的中國附屬公司應評稅利潤的法定稅率25%計算。

財務資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的實際所得稅稅率分別為15.8%、15.3%、15.8%、15.6%及13.2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉稅務機關就我們的稅務申報提出任何未決查詢、審核、調查、質疑或處罰。

各期間比較

截至2022年9月30日止九個月與截至2021年9月30日止九個月比較

收入

收入由截至2021年9月30日止九個月的10.1百萬美元增加0.5%至截至2022年9月30日止九個月的10.2百萬美元，主要由於如下文所述我們的標準化及基於SaaS的數字營銷服務以及跨境網店SaaS解決方案的收入增加，部分被我們的定製化數字營銷服務的收入下降所抵銷：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的5.5百萬美元增加2.9%至截至2022年9月30日止九個月的5.7百萬美元。儘管截至2022年9月30日止九個月與2021年同期相比，我們的總賬單有所下降（主要是由於2022年（尤其是2022年上半年）中國的COVID-19疫情再現），但我們截至2022年9月30日止九個月的標準化數字營銷服務收入與2021年同期相比輕微增加。該增加主要是由於該期間的淨返利率增加，此乃主要由於平均獎勵率下降，乃歸因於我們傾向對授予較低獎勵（或有時在首次參與時不給予獎勵）的SMB營銷主的總賬單貢獻增加。
- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的3.1百萬美元下降19.2%至截至2022年9月30日止九個月的2.5百萬美元。該下降主要是由於2022年COVID-19疫情再現，導致我們定製化數字營銷服務的營銷主（主要是電商營銷主）的總賬單減少，其業務放緩，隨後對定製化營銷服務的需求下降。

財務資料

- **基於SaaS的數字營銷。**來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的1.5百萬美元下降8.2%至截至2022年9月30日止九個月的1.4百萬美元。該下降主要是由於與2021年同期相比，截至2022年9月30日止九個月就營銷主A所採用基於SaaS的數字營銷的服務費率減少。

銷售成本

銷售成本由截至2021年9月30日止九個月的1.7百萬美元增加17.8%至截至2022年9月30日止九個月的2.0百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於我們的研發人員（尤其是開發我們的網店SaaS解決方案業務）增多導致我們的員工成本增加，部分被我們採用內部人力令研發外包成本下降所抵銷。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2021年9月30日止九個月的8.4百萬美元下降3.1%至截至2022年9月30日止九個月的8.2百萬美元。毛利下降主要是由於銷售成本增加，特別是我們跨境網店SaaS解決方案業務的研發人員成本及服務器成本。我們的整體毛利率由截至2021年9月30日止九個月的83.1%下降至截至2022年9月30日止九個月的80.2%，主要是由於(i)因上述來自定製化數字營銷服務的收入減少，導致定製化數字營銷服務的毛利率下降，及(ii)截至2022年9月30日止九個月，我們跨境網店SaaS解決方案業務的毛利率相對較低，為35.0%。

營銷開支

營銷開支由截至2021年9月30日止九個月的0.6百萬美元下降21.8%至截至2022年9月30日止九個月的0.5百萬美元，主要是由於2022年我們的銷售及營銷人員結構優化。

行政開支

行政開支由截至2021年9月30日止九個月的1.5百萬美元增加99.9%至截至2022年9月30日止九個月的3.0百萬美元，主要是由於截至2022年9月30日止九個月產生[編纂]美元的[編纂]，而截至2021年9月30日止九個月並無產生該等開支。

財務資料

貿易應收款項的預期信貸虧損

我們於截至2021年及2022年9月30日止九個月貿易應收款項的預期信貸虧損分別為0.2百萬美元及0.3百萬美元。

財務成本

財務成本由截至2021年9月30日止九個月的0.9百萬美元增加49.1%至截至2022年9月30日止九個月的1.3百萬美元。該增加主要是由於截至2022年9月30日止九個月市場利率增加（主要由美國聯邦儲備局於2022年期間多次加息引發），令銀行貸款利息增加0.4百萬美元。例如，我們的財務成本主要與保理安排相關的銀行貸款利息有關，截至2022年9月30日止九個月，此類銀行貸款的年利率範圍約為1.85%至5.05%，而2021年同期的年利率則明顯處於較低水平，一般為1.83%至2.11%。

所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2021年9月30日止九個月的0.8百萬美元下降至截至2022年9月30日止九個月的0.4百萬美元，原因是我們的稅前利潤於同期由5.3百萬美元下降至3.1百萬美元。

期內利潤

由於上文所述，我們的期內利潤由截至2021年9月30日止九個月的4.5百萬美元下降39.1%至截至2022年9月30日止九個月的2.7百萬美元。我們的淨利潤率（即期內利潤佔收入的百分比）由截至2021年9月30日止九個月的44.1%下降至截至2022年9月30日止九個月的26.8%，主要是由於行政開支（尤其是[編纂]）增加。

截至2021年12月31日止年度與截至2020年12月31日止年度比較

收入

收入由截至2020年12月31日止年度的11.7百萬美元增加22.8%至截至2021年12月31日止年度的14.3百萬美元，主要由於如下文所述我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務的收入增加所致：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的7.2百萬美元增加8.5%至截至2021年12月31日止年度的7.8百萬美元。該增加主要是由於電子商務及線上遊戲行業若干主要營銷主的應佔總賬單增加，令我們的總賬單增加。

財務資料

- *定製化數字營銷*。來自定製化數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的2.9百萬美元增加29.7%至截至2021年12月31日止年度的3.8百萬美元。該增加主要歸因於營銷主對定製營銷服務的需求增加，以及使用我們定製化數字營銷服務的營銷主數目於同期有所增加。
- *基於SaaS的數字營銷*。來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的1.6百萬美元增加72.1%至截至2021年12月31日止年度的2.7百萬美元。該增加主要歸因於營銷主A的應佔總賬單增加，以及使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目於同期大幅增加。

銷售成本

銷售成本由截至2020年12月31日止年度的1.5百萬美元增加49.0%至截至2021年12月31日止年度的2.2百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於(i)我們的業務人員及研發人員增多，及(ii)為了激勵及挽留人才以擴展業務，我們於2021年為員工大幅加薪，加薪幅度遠高於過往年度，因而導致員工成本增加，部分被我們採用更多的內部人力升級CRM系統令研發外包成本下降所抵銷。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2020年12月31日止年度的10.2百萬美元增加19.0%至截至2021年12月31日止年度的12.2百萬美元。毛利增加主要是由於我們的業務規模擴張及總收入增加所致。我們的整體毛利率由截至2020年12月31日止年度的87.5%下降至截至2021年12月31日止年度的84.8%，主要是由於標準化、定製化及基於SaaS的數字營銷服務各自的毛利率減少所致。有關減少主要是由於員工成本增加，而員工成本增加主要是由於(i)各項服務相關的業務人員及研發人員的數目增加，及(ii)2021年的員工平均薪金較2020年大幅增加。我們的標準化數字營銷服務的毛利率減少也是由於我們於2021年向線上遊戲行業的若干營銷主提供更高的獎勵率，以維持我們的市場競爭力，而我們從媒體發佈商那裡獲得的返利率相對與之持平。

財務資料

營銷開支

營銷開支由截至2020年12月31日止年度的0.4百萬美元增加80.9%至截至2021年12月31日止年度的0.8百萬美元，原因是我們的銷售及營銷員工人數及其薪金和福利水平於同期有所提高。

行政開支

行政開支由截至2020年12月31日止年度的1.2百萬美元大幅增加158.8%至截至2021年12月31日止年度的3.2百萬美元，主要是由於(i)2021年產生[編纂][編纂]美元，而2020年並無該等開支；及(ii)我們的業務擴張令行政員工人數及其薪金和福利水平於同期有所提高，導致員工薪金及福利增加0.6百萬美元。

貿易應收款項的預期信貸虧損

貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2020年12月31日止年度的0.8百萬美元減少79.4%至截至2021年12月31日止年度的0.2百萬美元。

財務成本

財務成本由截至2020年12月31日止年度的0.9百萬美元增加31.6%至截至2021年12月31日止年度的1.2百萬美元。該增加主要是由於為支持我們的業務擴張而增加銀行貸款，令銀行貸款利息增加0.3百萬美元。

所得稅開支

截至2020年及2021年12月31日止年度，我們的所得稅開支保持相對穩定在1.1百萬美元。

年內利潤

由於上文所述，我們的年內利潤保持相對穩定，截至2020年及2021年12月31日止年度，分別為5.9百萬美元及5.8百萬美元。我們的淨利潤率（即年內利潤佔收入的百分比）由截至2020年12月31日止年度的50.4%下降至截至2021年12月31日止年度的40.3%，原因是截至2021年12月31日止年度我們的行政開支及銷售成本較2020年大幅增加。

財務資料

截至2020年12月31日止年度與截至2019年12月31日止年度比較

收入

收入由截至2019年12月31日止年度的9.5百萬美元增加22.6%至截至2020年12月31日止年度的11.7百萬美元，主要由於如下文所述我們的標準化及定製化數字營銷服務的收入增加所致：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的6.1百萬美元增加17.5%至截至2020年12月31日止年度的7.2百萬美元。該增加主要由於電子商務及線上遊戲行業的營銷主要應佔的總賬單增加，因為同期此類營銷主數目增加。
- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的2.2百萬美元增加31.1%至截至2020年12月31日止年度的2.9百萬美元。該增加主要是由於營銷主為獲取用戶（尤其是從電商營銷主獲取）而增加對定製營銷服務的需求。
- **基於SaaS的數字營銷。**來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的1.2百萬美元增加32.6%至截至2020年12月31日止年度的1.6百萬美元。該增加主要是由於營銷主A的應佔總賬單增加，以及使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目較同期增加。

銷售成本

銷售成本由截至2019年12月31日止年度的1.0百萬美元增加49.5%至截至2020年12月31日止年度的1.5百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於(i)有關員工人數及其薪金和福利水平隨著我們的業務擴展而提高，及(ii)研發CRM系統的外包成本增加。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2019年12月31日止年度的8.6百萬美元增加19.5%至截至2020年12月31日止年度的10.2百萬美元。毛利增加主要是由於總收入隨著我們的業務規模擴張而增加。我們的整體毛利率由截至2019年12月31日止年度的89.7%下降至截至2020年12月31日止年度的87.5%，主要是由於定製化及標準化數字營銷服務的毛利率

財務資料

減少所致，有關減少主要是由於員工成本增加，而員工成本增加主要是由於(i)服務相關業務人員及研發人員的數目增加，及(ii)2020年該等員工平均工資較2019年有所增加。基於SaaS的數字營銷服務的毛利率分別於2019年及2020年保持相對穩定。

營銷開支

營銷開支由截至2019年12月31日止年度的0.2百萬美元增加105.7%至截至2020年12月31日止年度的0.4百萬美元。該增加乃由於我們的銷售及營銷員工人數及其薪金和福利水平較同期有所提高。

行政開支

行政開支由截至2019年12月31日止年度的1.6百萬美元減少20.7%至截至2020年12月31日止年度的1.2百萬美元，主要由於我們就向深圳英寶通採購跨境數字營銷配套服務而於2019年產生服務費0.8百萬美元，而於2020年則無產生有關開支，但部分被員工薪金及福利增加0.3百萬美元所抵銷，主要原因是我們行政員工的薪金及福利水平有所提高。

貿易應收款項的預期信貸虧損

貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2019年12月31日止年度的44,000美元大幅增加至截至2020年12月31日止年度的0.8百萬美元，而結餘較高的賬齡較長的貿易應收款項則面臨預期信貸虧損。

財務成本

財務成本由截至2019年12月31日止年度的0.6百萬美元增加56.5%至截至2020年12月31日止年度的0.9百萬美元。該增加主要是由於為支持因我們的業務擴張而增加的經營資金需求而使銀行貸款增加，導致銀行貸款利息增加0.3百萬美元。

所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2019年12月31日止年度的1.0百萬美元增加至截至2020年12月31日止年度的1.1百萬美元，原因是我們的稅前利潤由同期6.2百萬美元增加至7.0百萬美元。

財務資料

年內利潤

由於上文所述，我們的年內利潤由截至2019年12月31日止年度的5.2百萬美元增加13.2%至截至2020年12月31日止年度的5.9百萬美元。我們的淨利潤率（即年內利潤佔收入的百分比）由截至2019年12月31日止年度的54.6%下降至截至2020年12月31日止年度的50.4%，主要是由於如上文所闡釋，貿易應收款項的預期信貸虧損及財務成本有所增加。

選定綜合財務狀況表項目的說明

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表：

	截至12月31日			截至
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	9月30日 2022年 (千美元)
非流動資產				
物業、廠房及設備	8	21	51	34
使用權資產	766	324	411	408
無形資產	—	—	7	40
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產	630	1,447	1,487	1,517
遞延稅項資產	657	783	811	855
	<u>2,061</u>	<u>2,575</u>	<u>2,767</u>	<u>2,854</u>
流動資產				
貿易及其他應收款項	97,976	94,311	132,309	87,094
現金及現金等價物	9,549	24,434	15,422	13,587
預付所得稅	—	—	—	225
	<u>107,525</u>	<u>118,745</u>	<u>147,731</u>	<u>100,906</u>
流動負債				

財務資料

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
				(千美元)
貿易及其他應付款項	82,535	81,430	91,075	72,089
合約負債	1,931	3,755	4,025	3,845
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374
租賃負債	280	173	312	280
即期稅項	1,114	1,990	533	9
	<u>105,588</u>	<u>111,492</u>	<u>141,101</u>	<u>99,597</u>
流動資產淨值	<u>1,937</u>	<u>7,253</u>	<u>6,630</u>	<u>1,309</u>
總資產減流動負債	<u>3,998</u>	<u>9,828</u>	<u>9,397</u>	<u>4,163</u>
非流動負債				
銀行貸款	383	806	633	504
租賃負債	497	158	105	118
	<u>880</u>	<u>964</u>	<u>738</u>	<u>622</u>
資產淨值	<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>
資本及儲備				
股本	10	10	10	10
儲備	<u>3,108</u>	<u>8,854</u>	<u>8,649</u>	<u>3,531</u>
權益總額	<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括辦公室設備，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為8,000美元、21,000美元、51,000美元及34,000美元。截至2019年12月31日至2021年12月31日的結餘增加主要是由於隨著我們業務擴張而招聘更多員工，導致加購辦公室設備（例如電腦及傢具）。

財務資料

使用權資產

租賃於租賃開始日確認為使用權資產和相應負債。當我們就一項低價值資產訂立租賃時，我們決定是否以逐項租賃基準將租賃資本化。於租賃資本化時確認的使用權資產初步按成本計量，其中包括租賃負債的初始金額，再加上於開始日期或之前作出的任何租賃付款以及任何所產生的初始直接成本。倘適用，使用權資產的成本亦包括拆卸及移除相關資產或還原相關資產或該資產所在場所而產生的估計成本，並貼現至其現值，以及扣減任何所收的租賃優惠。使用權資產隨後按成本減累計折舊及減值虧損列賬。更多詳情請參閱本文件附錄一附註2(f)、2(g)(ii)及附註13。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，與我們在中國租賃物業有關的使用權資產分別為0.8百萬美元、0.3百萬美元、0.4百萬美元及0.4百萬美元。

無形資產

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們分別錄得無形資產零、零、7,000美元及40,000美元。截至2021年12月31日及2022年9月30日的無形資產結餘與我們於2021年購買的財務管理軟件（旨在提高我們財務員工的工作效率及準確性）以及我們於2022年購買的若干辦公軟件有關。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產分別為0.6百萬美元、1.4百萬美元、1.5百萬美元及1.5百萬美元，該等金額為我們向香港一家持牌保險公司購買的若干人壽保險產品存款部分的公允價值，我們據此可享有保底回報及非保證投資回報。本集團（作為保單持有人及實益擁有人）持有該等與李先生及余女士（作為受保人）訂立的人壽保險合同，有關合同不僅包含保險部分，亦包含存款部分。我們採用香港財務報告準則第4號保險合同（類比），於初始確認後分拆保險部分及存款部分。於本集團預期持有保險合同期間，就承保範圍預付的一次性初始收費按預付開支入賬，並將攤銷至開支。餘下所支付的預付保單費（經扣除預付收費）被視為存款部分，並根據香港財務報告準則第9號金融工具入賬。由於我們有權享有保底回報及非保證投資回報，故此存款部分並無產生僅為支付本金及未償還本金利息的現金流量。根據香港財務報告準則第9.4.1.4號，存款部分以公允價值計量且其變動計入當期損益。更多詳情請參閱本文件附錄一附註16及附註25(e)。

財務資料

我們將會根據內部投資政策投資金融產品。[編纂]後，我們將會在擁有並非用於任何營運資金用途的盈餘現金時考慮投資金融產品，以從我們多餘的現金中獲得比常規銀行存款更高的投資回報。作為我們內部控制政策及措施的一部分，我們將考慮投資目標、投資期限、投資金額、預期回報率、資金來源及相關風險分析等因素進行投資決策，並編製投資方案，而其將由董事會審閱及批准。董事會將就主要投資的狀況進行審閱。[編纂]後，我們於投資該等金融產品時將嚴格遵守上市規則第十四章的規定及我們的內部政策。

公允價值計量的分類乃參考估值技術所用輸入數據的可觀察性及重要性而釐定。於往績記錄期間，本集團持有的保險合約的存款部分的第三級公允價值計量乃根據保險公司提供的報表中的價值計量。根據香港財務報告準則第13.93(d)號及香港財務報告準則第13.BC195號，由於我們使用保險公司報表中所述的價值而並無作出調整，我們並未制定公允價值的定量不可觀察輸入數據，因此我們無需編製定量資料，例如對不可觀察輸入數據變動的敏感度。

我們的董事已進行以下事項，以滿足該等以第三級公允價值計量金融資產的估值的合理性：(i)審閱保險合約的條款；(ii)向保險公司索取報表並核對保險合約的存款部分結餘；及(iii)考慮我們對該等保險合約的投資的內部控制。

有關第三級金融工具的公允價值計量的詳情於本文件附錄一所載會計師報告附註25(e)中披露，其由本公司的申報會計師根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報委聘準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」頒佈。我們的申報會計師對本集團於往績記錄期間歷史財務資料的整體意見已載於本文件附錄一第I-2頁。

經考慮董事及申報會計師完成的工作，並根據獨家保薦人進行的盡職調查工作，包括但不限於：(i)取得及審閱有關金融資產的相關協議條款；(ii)取得並檢查保險合同的保單報表及存款部分結餘；(iii)與本集團管理層討論以了解有關第三級金融資產估值的相關政策及程序；(iv)與申報會計師討論以了解彼等在編製會計師報告過程中就該等金融資產進行的工作；及(v)審閱會計師報告內有關該等金融資產的相關附註，獨家保薦人並無注意到任何事項會合理地導致對上述董事及申報會計師的解釋的合理性產生疑問。

財務資料

貿易及其他應收款項

貿易及其他應收款項於我們擁有收取對價的無條件權利時確認。如僅需經過一段時間，該對價便須到期支付，收取對價的權利則屬無條件。

下表載列截至所示日期貿易及其他應收款項的明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
				(千美元)
貿易應收款項				
應收第三方款項	96,421	90,706	125,321	91,103
應收關聯方款項	—	449	276	7
	<u>96,421</u>	<u>91,155</u>	<u>125,597</u>	<u>91,110</u>
減：貿易應收款項的虧損撥備	<u>(3,968)</u>	<u>(4,736)</u>	<u>(4,894)</u>	<u>(5,185)</u>
	<u>92,453</u>	<u>86,419</u>	<u>120,703</u>	<u>85,925</u>
其他應收款項				
應收關聯方款項	4,683	4,133	10,929	35
應收第三方款項	840	3,759	677	1,134
	<u>5,523</u>	<u>7,892</u>	<u>11,606</u>	<u>1,169</u>
	<u>97,976</u>	<u>94,311</u>	<u>132,309</u>	<u>87,094</u>

貿易應收款項

貿易應收款項主要指於日常業務過程中應收客戶的無抵押及非計息結餘。於往績記錄期間，我們一般給予客戶30至90天的信貸期，自發票日期起計。我們一般不會就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信用增級。

財務資料

於往績記錄期間，我們應收第三方的貿易應收款項主要有關應收營銷主的總賬單及跨境數字營銷服務費。我們應收第三方的貿易應收款項由截至2019年12月31日的96.5百萬美元減至截至2020年12月31日的90.8百萬美元，主要由於我們於近2020年底加快收取及結付應收營銷主的貿易應收款項及基於彼等當時所動用的營銷預算，到2020年底，我們的部分主要營銷主並無產生如此多的營銷支出。應收第三方的貿易應收款項由截至2020年12月31日的90.8百萬美元增至截至2021年12月31日的125.3百萬美元，主要由於(i)因我們跨境數字營銷服務的業務擴張，我們的營銷主總賬單有所增加，及(ii)於2021年，我們延長其中一名主要客戶營銷主A的信貸期。應收第三方的貿易應收款項由截至2021年12月31日的125.3百萬美元減少至截至2022年9月30日的91.1百萬美元，主要由於(i)截至2022年9月30日止九個月，我們的營銷主總賬單減少，及(ii)我們加快收取及結算應收營銷主的貿易應收款項。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日應收營銷主A的貿易應收款項的99.4%已於其後結清。

就我們向一名獨立第三方營銷主（「**營銷主D**」）提供的跨境數字營銷服務及總賬單而言，我們應收關聯方貿易款項與由李先生及余女士擁有的關聯方Powerwin Technology Pte. Ltd.（「**Powerwin Tech Pte**」）有關，此乃根據(i)Powerwin Tech Pte與營銷主D訂立的業務合約，及其後(ii)Powerwin Tech Pte與我們其中一間提供該等服務的香港附屬公司力盟傳媒訂立的業務合約（「**間接安排**」）。有關間接安排的進一步詳情，請參閱「關聯方交易及結餘—關聯方交易—提供服務」及本文件附錄一附註26(d)。由於間接安排已於2022年3月終止，我們截至2022年9月30日的應收關聯方的貿易應收款項分別較截至2020年及2021年12月31日有所減少。截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的全部應收Powerwin Tech Pte的貿易應收款項7,000美元已於其後結清。

截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的貿易應收款項總額中的60.8百萬美元或66.8%已於隨後結付。

財務資料

我們務求對我們未結付的貿易應收款項維持嚴格控制，藉此監測我們的信貸風險。高級管理層會定期檢討逾期結餘。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能在收取貿易應收款項方面面臨若干風險，如未能收款，則可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及經營現金流量產生重大不利影響」。下表載列截至所示日期按發票日期及未計減值撥備前計算的貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
一個月內	41,085	35,758	27,986	39,629
一至兩個月	28,316	24,385	46,166	20,199
兩至三個月	16,470	13,491	19,657	2,041
三至六個月	3,309	2,557	18,498	6,773
六至十二個月	1,140	6,702	4,422	10,123
十二個月以上	6,101	8,262	8,868	12,345
	<u>96,421</u>	<u>91,155</u>	<u>125,597</u>	<u>91,110</u>

下表載列我們截至2022年9月30日按賬齡劃分的貿易應收款項的其後結付情況（根據發票日期及截至所示日期未計減值撥備前）：

	截至2022年	截至2023年1月31日	
	9月30日的 貿易應收 款項結餘 (千美元)	直至2023年1月31日 的其後結付 (千美元)	(%) (未經審核)
一個月內	39,629	34,128	86.1
一至兩個月	20,199	18,376	91.0
兩至三個月	2,041	554	27.1
三至六個月	6,773	1,945	28.7
六至十二個月	10,123	4,235	41.8
十二個月以上	12,345	1,611	13.1
	<u>91,110</u>	<u>60,849</u>	66.8

財務資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項分別為4.4百萬美元、9.3百萬美元、22.9百萬美元及16.9百萬美元，分別佔截至各日期未計減值撥備前貿易應收款項的4.6%、10.2%、18.2%及18.5%。截至2022年9月30日，在三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項16.9百萬美元中，(i)該等結餘的約41%與我們於往績記錄期間的兩名最大客戶有關，即營銷主A及客戶A，其均為中國跨境電商行業信譽良好且成熟的市場參與者，擁有龐大運營規模、良好的財務狀況、明確的付款計劃及與本集團多年的穩定及深入合作關係，過往並無任何壞賬，(ii)該等餘額中約30%與五名財務狀況良好的SMB跨境電商營銷主有關，該等營銷主一般與本集團合作至少兩年且過往並無出現任何壞賬，及(iii)該等結餘的餘下部分乃與超過50名其他營銷主有關，而各自涉及金額相對有限的未結付貿易應收款項，且過往並無任何壞賬。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項中的36.6%已於其後結清。我們的董事認為，我們已就賬齡超過三個月以上但十二個月以內的貿易應收款項作出充足撥備。考慮到我們的過往信貸虧損經驗、與相關營銷主的過往交易經驗及彼等的財務狀況，該等貿易應收款項結餘（於並無作出撥備的情況下）並無可收回性問題。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，十二個月以上未結付的貿易應收款項分別為6.1百萬美元、8.3百萬美元、8.9百萬美元及12.3百萬美元，分別佔截至有關日期未計減值撥備前貿易應收款項的6.3%、9.1%、7.1%及13.5%。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的十二個月以上未結付的貿易應收款項的13.1%其後已結清。截至2022年9月30日，十二個月以上未結付的貿易應收款項中，(i)該等結餘中約45%與三家跨境電商營銷主有關，而彼等均涉及相對較高的未結付的貿易應收款項。延遲付款乃因營銷主在財務或經營上出現困難或因內部業務調整而造成障礙，我們已向該三名營銷主提出訴訟以結算未結付的貿易應收款項，(ii)該等結餘中約32%與其他兩名與我們有兩年以上業務關係並因內部業務調整而延遲付款的營銷主有關，及(iii)該等結餘的餘下部分與超過300名其他SMB營銷主有關，而各自涉及金額相對有限的未結付貿易應收款項。我們根據適用香港財務報告準則基於該等賬齡較長的貿易應收款項各自的預期信貸虧損率計提撥備。這包括就來自一名總部位於深圳及服務覆蓋東南亞市場的跨境電商營銷主（「營銷主C」）的貿易應收款項單獨作出的撥備。有關詳情，請參閱「一 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 累計虧損」。我

財務資料

們一直與相關營銷主就十二個月以上未結付的貿易應收款項的可行結算時間表進行磋商，尤其是該等未結付的貿易應收款項結餘較高者。尤其是，截至2022年9月30日，對於合計佔我們十二個月以上未結付的貿易應收款項約77%的五名營銷主，我們通常要求該等營銷主於2023年第一或第三季度前分期結付其未結付的貿易應收款項。截至2022年9月30日，應收該等五名營銷主的虧損撥備前的十二個月以上未結付的貿易應收款項為9.4百萬美元，扣除虧損撥備3.8百萬美元，應收該五名營銷主的十二個月以上未結付的貿易應收款項淨額為5.6百萬美元。截至最後實際可行日期，上述五名營銷主均已根據結算時間表結付相關餘額。根據我們就賬齡較長的貿易應收款項的財務管理政策，截至最後實際可行日期，我們已向逾期貿易應收款項相對較高的三名營銷主提出訴訟，包括一項針對營銷主C股東的訴訟（由於營銷主C已於2019年解散）。截至最後實際可行日期，上述兩項訴訟（包括針對營銷主C股東的訴訟）已由法院作出對我們有利的裁決，剩餘一項訴訟仍在法院審理中。除上述訴訟外，截至最後實際可行日期，本集團與我們的營銷主之間概無就有關各超過1.0百萬美元的未結付貿易應收款項的糾紛。董事認為，我們已就賬齡超過十二個月的貿易應收款項作出充足撥備。考慮到我們的過往信貸虧損經驗、與相關營銷主的過往交易經驗、彼等的財務狀況以及我們針對相關營銷主的訴訟程序，該等貿易應收款項結餘（於並無作出撥備的情況下）並無可收回性問題。

下表載列截至所示日期我們應收第三方的貿易應收款項根據付款到期日及減值撥備前的賬齡分析：

	截至			
	截至12月31日			9月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)
未逾期	72,721	67,673	93,271	54,232
6個月內	16,522	9,150	20,372	18,271
6個月以上但於1年內	1,400	6,711	3,674	6,996
1年以上但於2年內	2,060	1,538	2,946	4,515
2年以上但於3年內	58	1,795	842	3,014

財務資料

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
3年以上	<u>–</u>	<u>179</u>	<u>594</u>	<u>1,163</u>
小計	92,761	87,046	121,699	88,191
個別撥備	<u>3,660</u>	<u>3,660</u>	<u>3,622</u>	<u>2,912</u>
	<u>96,421</u>	<u>90,706</u>	<u>125,321</u>	<u>91,103</u>

有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註25(a)。

下表載列截至2022年9月30日按賬齡劃分的應收第三方的貿易應收款項的其後結付情況（根據截至所示日期付款到期日及減值撥備前）：

	截至2022年 9月30日的 應收第三方的 貿易應收 款項結餘 (千美元)			直至2023年1月31日 的其後結付 (千美元)		(%)
				(未經審核)		
未逾期	54,232	48,589	89.6			
6個月內	18,271	8,151	44.6			
6個月以上但於1年內	6,996	2,794	39.9			
1年以上但於2年內	4,515	547	12.1			
2年以上但於3年內	3,014	112	3.7			
3年以上	<u>1,163</u>	<u>50</u>	4.3			
小計	88,191	60,243	68.3			
個別撥備	<u>2,912</u>	<u>599</u>	20.6			
	<u>91,103</u>	<u>60,842</u>	66.8			

財務資料

截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的上述應收第三方的逾期貿易應收款項的66.8%已於其後結清。

下表載列我們於所示期間的平均貿易應收款項周轉天數：

	截至			
	截至12月31日止年度			9月30日
	2019年	2020年	2021年	止九個月 2022年
平均貿易應收款項周轉天數 ⁽¹⁾	73	77	70	94

附註：

- (1) 於某一特定年度或期間的平均貿易應收款項周轉天數，乃按有關年初及年末或期間的貿易應收款項結餘算術平均數(扣除減值撥備)除以年度或期間的總賬單、服務費(減向營銷主提供的激勵)、固定包月費用及佣金的總和，再乘以相關年度或期間天數計算得出。

平均貿易應收款項周轉天數表示我們就所提供服務收取現金款項所需的平均時間。平均貿易應收款項周轉天數由2019年的73天增加至2020年的77天，主要由於2019年初的貿易應收款項結餘較低，此與我們當時的業務規模及信貸期相對較長的營銷主的總賬單增加一致。平均貿易應收款項周轉天數由2020年的77天減少至2021年的70天，乃由於我們加快收回及結算與營銷主的貿易應收款項。平均貿易應收款項周轉天數由2021年的70天增加到截至2022年9月30日止九個月的94天，主要是由於(i)我們截至2022年9月30日止九個月的總賬單減少，(ii)同期，我們定製化及基於SaaS的數字營銷服務的服務費減少，以及(iii)如上文所述，我們於2021年下半年延長營銷主A的信貸期。

我們已設立信貸風險管理政策，據此對要求信貸超過特定金額的所有客戶進行個別信貸評估。該等評估專注於客戶過往到期付款記錄及當前支付能力，並計及客戶的特定資料及客戶經營所在經濟環境的資料。於釐定貿易應收款項虧損撥備時，我們考慮應收款項的信貸風險有否顯著增加。為評估信貸風險是否顯著增加，我們將於報告日期產生的應收款項違約風險與初步確認日期的違約風險進行比較。我們基於過往信貸虧損經驗，使用撥備矩陣按整個存續期的預期信貸虧損金額計量貿易應收款項的虧損撥備，並根據債務人的特定因素及於報告日期對當前及預計一般經濟狀況的評估進行調整。有關我們貿易應收款項面對的信貸風險及預期信貸虧損的更多詳情，請參閱

財務資料

本文件附錄一附註25(a)。我們應收第三方的貿易應收款項虧損撥備由2019年12月31日的4.0百萬美元增加至2020年12月31日的4.7百萬美元，並進一步增加至2021年12月31日的4.9百萬美元及截至2022年9月30日的5.2百萬美元，其與截至有關日期我們應收第三方的貿易應收款項的整體增加一致，特別是由於賬齡為十二個月以上預計損失率較高的應收第三方的貿易應收款項增加。

我們密切監控未償還貿易應收款項，尤其是賬齡較長的貿易應收款項，並要求定期向管理層報告收款情況以便採取進一步行動。我們已採取多項措施加大該等貿易應收款項的收款力度，包括與相關客戶磋商及設定貿易應收款項收款率作為我們從事該等工作的相關業務人員的績效指標。倘多次收款失敗後發生重大付款延誤，我們或會訴諸法律程序收回欠款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已向拖欠付款的若干客戶提起法律訴訟以尋求自客戶收回逾期欠款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們向關聯方及第三方收取貿易應收款項時並無遇到任何重大困難，以致對我們的業務或財務表現造成重大影響。

我們已與香港一家商業銀行訂立附有追索權的多項保理安排，據此，我們自若干主要客戶欠結未付的發票金額取得預付款項。在此等安排下，該銀行在客戶欠款原定期到付款之日向我們支付款項的協定部分，然後由客戶於60日後為我們繳付有關預付款項。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及截至2022年9月30日，該等保理安排涉及的貿易應收款項金額分別為21.2百萬美元、24.9百萬美元、51.7百萬美元及21.1百萬美元。

其他應收款項

應收關聯方的其他應收款項主要為向關聯方提供的墊款，包括：(i)提供予李先生的墊款，有關結餘分別為2.6百萬美元、2.5百萬美元、10.9百萬美元及零，主要與我們於2018年及2021年所協定李先生向本集團的借款有關；(ii)提供予李先生控制（直至2020年10月為止）的關聯方Huanyu Technology Development Co., Ltd.（「**Huanyu Technology**」）的墊款，用於滿足其於業務啟動階段的經營所需，結餘分別為2.1百萬美元、零、零及零；及(iii)提供予李楠先生（李先生的直系親屬）控制的關聯方北京蠻牛科技有限公司（「**北京蠻牛**」）的墊款，結餘分別為零、1.6百萬美元、零及零，用於滿足其開展針對高等教育機構及公共機構的信息技術項目的經營所需。截至2022年9月30日，所有上述所有關聯方墊款已結付。由於上述原因，我們應收關聯方的其他應收款項由截至2019年12月31日的4.7百萬美元減少至截至2020年12月31日的4.1百萬美元，

財務資料

並增加至截至2021年12月31日的10.9百萬美元，及大幅減少至截至2022年9月30日的35,000美元。我們應收關聯方的其他應收款項均為無抵押、免息及無固定還款期。有關進一步詳情，請參閱「關聯方交易及結餘」及本文件附錄一附註26(d)。截至最後實際可行日期，Huanyu Technology為一家主要向跨境電商商家提供商品採購服務的私營公司，已發行股本為1.0百萬港元。於往績記錄期間，除上述向Huanyu Technology作出的墊款外，我們概無與Huanyu Technology進行任何交易。截至最後實際可行日期，北京蠻牛為一家主要從事軟件開發業務的私營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元及其最終實益擁有人為李楠先生。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應收第三方的其他應收款項分別為0.8百萬美元、3.8百萬美元、0.7百萬美元及1.1百萬美元，其主要指：(i)提供予Huanyu Technology的墊款，截至2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為2.1百萬美元、零及零，原因是Huanyu Technology於2020年10月後不再由李先生控制，當時李先生考慮到本集團的業務重心為跨境數字營銷而非Huanyu Technology的商品採購業務，而將其於Huanyu Technology的全部股權轉讓予一名獨立第三方人士（於截至最後實際可行日期為Huanyu Technology的唯一股東及最終實益擁有人）；(ii)提供予一名獨立第三方（為我們過往的潛在業務夥伴）的墊款以滿足其經營所需，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為零、1.0百萬美元、零及零。該獨立第三方為一家私人公司，於截至最後實際可行日期主要從事數字營銷業務，已發行股本為10,000港元，並由另一名獨立第三方個人最終全權擁有；(iii)截至2022年9月30日與[編纂]有關的其他應收款項[編纂]美元；及(iv)應收第三方的其他應收款項的其他雜項。

於往績記錄期間，本集團的任何關聯方或關連人士或任何獨立第三方概無承擔任何與我們業務營運或資本開支有關且並無向我們收取的成本或開支。

現金及現金等價物

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的現金及現金等價物（即銀行及手頭現金）分別為9.5百萬美元、24.4百萬美元、15.4百萬美元及13.6百萬美元。

財務資料

貿易及其他應付款項

貿易及其他應付款項主要包括(i)貿易應付款項；(ii)應付增值稅及其他稅項；(iii)應付工資；(iv)其他應付款項及應計費用；及(v)應付股息。下表載列截至所示日期的貿易及其他應付款項明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
貿易應付款項－第三方	81,815	81,001	84,442	70,479
應付增值稅及其他稅項	28	73	86	23
應付工資	160	350	339	274
其他應付款項及應計費用	532	6	208	15
應付股息	—	—	6,000	1,298
總計	82,535	81,430	91,075	72,089

所有貿易及其他應付款項（包括應付關聯方款項）預期將於一年內或按要求償付。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的貿易及其他應付款項付款並無出現重大延遲。

貿易應付款項

貿易應付款項主要指我們在日常業務過程中為從媒體發佈商獲取媒體資源的付款義務。貿易應付款項通常為免息。截至2019年及2020年12月31日，貿易應付款項保持相對穩定，結餘分別為81.8百萬美元及81.0百萬美元，截至2021年12月31日則增加至84.4百萬美元，主要因為隨著我們擴充業務，營銷主的總賬單有所增加，而與媒體發佈商的總支出隨之增加。貿易應付款項由截至2021年12月31日的84.4百萬美元減少至截至2022年9月30日的70.5百萬美元，主要是由於與媒體發佈商的總支出減少。

財務資料

下表載列截至所示日期按發票日期計算的貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
一個月內	43,821	42,952	37,013	41,688
一至三個月	37,994	38,049	47,429	28,791
	<u>81,815</u>	<u>81,001</u>	<u>84,442</u>	<u>70,479</u>

下表載列我們於所示期間的平均貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
				止九個月
平均貿易應付款項周轉天數 ⁽¹⁾	65	69	55	2022年
				70

附註：

- (1) 於某一特定年度或期間的平均貿易應付款項周轉天數，乃按有關年初及年末的貿易應付款項結餘算術平均數除以年度或期間的總支出（減來自媒體發佈商的返利），再乘以相關年度或期間的天數計算得出。

平均貿易應付款項周轉天數表示我們須向對手方支付現金的平均時間。我們的平均貿易應付款項周轉天數由2019年的65天增加至2020年的69天，主要由於2019年初的貿易應付款項結餘較低，此與我們當時的業務規模一致。我們的平均貿易應付款項周轉天數由2020年的69天減少至2021年的55天，主要是由於我們根據保理安排已收的預付款項令我們其後加快結算與媒體發佈商的款項。我們的貿易應付款項周轉天數由2021年的55天增至截至2022年9月30日止九個月的70天，主要原因是，儘管截至2022年9月30日止九個月貿易應付款項的期末結餘低於2021年貿易應付款項的期初結餘，媒體發佈商截至2022年9月30日止九個月的總支出相較2021年同期仍有所減少。

財務資料

截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的所有貿易應付款項總額已於隨後結付。

其他應付款項

其他應付款項主要包括(i)應付增值稅及其他稅項、(ii)應付工資，主要包括員工薪金、住房公積金及社會保險、(iii)其他應付款項及應計費用、及(iv)與截至2021年12月31日及2022年9月30日已宣派但未支付股息有關的應付股息。截至2019年12月31日的其他應付款項及應計費用0.5百萬美元主要指向營銷主退還最終並無提供服務的預先付款，因為該營銷主向我們預先付款後終止其營銷活動。截至2022年9月30日的應付股息1.3百萬美元將於[編纂]前使用本集團自有資金結清。

合約負債

合約負債指我們提供訂約服務的義務。我們的合約負債主要來自客戶就跨境數字營銷服務仍待提供相關服務時預付的款項。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的合約負債分別為1.9百萬美元、3.8百萬美元、4.0百萬美元及3.8百萬美元，其整體增加主要是由於預付客戶（大部分為SMB營銷主）數目增加，以及業務增長所致。截至2021年12月31日的合約負債增加亦乃由於若干應付營銷主的返利獲重新分類為合約負債，原因是相關營銷主其後並無就應付激勵啟動任何營銷支出，以貿易應收款項抵銷總賬單。

截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的合約負債的1.1百萬美元或28.1%已於其後主要通過向客戶提供服務確認為收入。經考慮過往其後結算模式後，我們預期我們客戶將於短期內動用彼等支付予我們的預付款項以滿足彼等的營銷需求。然而，其後動用客戶支付予我們的預付款項乃視乎彼等的實際營銷需求。即使有任何長期未償還合約負債，我們不認為將對我們的業務或財務狀況構成任何重大不利影響。

累計虧損

截至2019年1月1日，我們的累計虧損為2.1百萬美元，乃由於(i)2019年前數年間在我們業務發展初步階段的利潤相對較低及(ii)截至2019年1月1日，就當時其中一家主要電商營銷主的逾期貿易應收款項個別計提3.9百萬美元虧損撥備。於2017年，我們成為媒體發佈商A於中國的經銷商，並逐漸開始將跨境數字營銷業務從B2B模式轉為

財務資料

B2C業務模式。於2018年，我們仍處於B2C業務模式的初期階段，所經營的營銷主基礎規模相對較小，而我們的Adorado平台於同年新推出。為發展我們的業務及營銷主基礎並擴大我們的市場份額，與往後年度相比，相對於我們的總收入，我們於2018年產生較高水平的成本及開支。由於上述原因，我們於2019年前數年錄得較低的利潤。此外，由於我們當時的主要客戶之一營銷主C因自身經營及財務困難於2018年拖欠我們的款項，我們於截至2019年1月1日就營銷主C的逾期貿易應收款項進一步錄得3.9百萬美元的個別計提的虧損撥備。因上述虧損撥備，我們於截至2019年1月1日錄得累計虧損2.1百萬美元。營銷主C於2018年12月不再為我們的客戶並且其後於2019年解散，而我們於往績記錄期間並未自營銷主C產生任何收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應收營銷主C的虧損撥備前的貿易應收款項各自為2.9百萬美元，個別計提虧損撥備分別3.6百萬美元、3.6百萬美元、3.6百萬美元及2.6百萬美元後，我們截至相關日期應收營銷主C的貿易應收款項淨額分別為零、零、零及0.3百萬美元。我們已向營銷主C的股東提出訴訟，要求彼等支付總賬單和服務費及相關合約罰款。法院已於2020年12月裁定我們勝訴，截至最後實際可行日期，該判決正在執行中。截至2023年1月31日，我們應收營銷主C截至2022年9月30日的貿易應收款項0.6百萬美元或20.6%已於其後結清。截至2019年12月31日及2020年1月1日，我們的保留利潤為3.1百萬美元，其歸因於我們業務擴張而產生截至2019年12月31日止年度的年內利潤5.2百萬美元。

債務

於往績記錄期間，我們的債務主要包括銀行貸款及租賃負債。截至2019年、2020年及2021年12月31日、2022年9月30日以及2023年1月31日，我們的銀行貸款結餘合共分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元、23.9百萬美元及61.5百萬美元。截至相同日期，我們的租賃負債分別為0.8百萬美元、0.3百萬美元、0.4百萬美元、0.4百萬美元及0.3百萬美元。

財務資料

下表載列截至所示日期我們的債務明細：

	截至12月31日			截至	截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日	1月31日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)
<i>即期</i>					
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374	61,061
租賃負債	280	173	312	280	190
	<u>20,008</u>	<u>24,317</u>	<u>45,468</u>	<u>23,654</u>	<u>61,251</u>
<i>非即期</i>					
銀行貸款	383	806	633	504	446
租賃負債	497	158	105	118	75
	<u>880</u>	<u>964</u>	<u>738</u>	<u>622</u>	<u>521</u>
總計	<u>20,888</u>	<u>25,281</u>	<u>46,206</u>	<u>24,276</u>	<u>61,772</u>

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認我們在貿易及非貿易應付款項以及借款的付款方面並無任何重大拖欠及／或違約情況。除本文件所披露者外，截至2023年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期），我們並無任何銀行融資（無論有否動用）、未償還貸款資本、銀行透支及承兌負債或其他類似債務、債權證、抵押、押記或貸款，或承兌信貸或租購承諾、擔保或其他重大或然負債或與之相關的任何契約。董事確認，本集團的債務及或然負債自流動資金披露的最新日期及直至最後實際可行日期並無任何重大變動。

銀行貸款

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的銀行貸款分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元及23.9百萬美元，按當前市場利率計息。於往績記錄期間的有關銀行貸款乃關於我們與香港及中國內地持牌商業銀行訂立的多項銀行融資協議。截至2023年1月31日，我們的銀行貸款為61.5百萬美元。截至2023年1月31日，我們銀行貸款的最高信貸額度為89.5百萬美元，未動用的金額為28.0

財務資料

百萬美元。我們的銀行貸款主要用於向媒體發佈商採購媒體資源，而銀行貸款的餘額由截至2019年12月31日至截至2021年12月31日有所增加，與我們與媒體發佈商的總支出隨著我們的業務增長而增加基本一致。截至2022年9月30日，銀行貸款較截至2021年12月31日有所減少，主要是因為我們對銀行貸款的需求減少，以及截至2022年9月30日止九個月我們與媒體發佈商的總支出減少，加上同期加快向客戶收款的速度。有關我們的銀行貸款的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註18(c)及附註21。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，有關銀行貸款已按以下方式由本集團關聯方或其自有物業作出擔保及／或抵押：

- 與本集團所持壽險產品有關分別為0.5百萬美元、1.0百萬美元、0.8百萬美元及0.7百萬美元的銀行貸款。有關銀行貸款由李先生及余女士共同擔保，並由本文件「— 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」及附錄一附註16詳述的壽險合約項下的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產抵押；
- 分別為14.6百萬美元、18.4百萬美元、35.5百萬美元及16.7百萬美元的銀行貸款，有關貸款由李先生及余女士擔保，並由本文件「— 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 貿易及其他應收款項 — 貿易應收款項」以及附錄一附註17詳述的與保理安排有關的貿易應收款項抵押；
- 截至2019年、2020年及2021年12月31日，分別為5.0百萬美元、5.0百萬美元及9.5百萬美元的銀行貸款，有關貸款由李先生擔保；
- 截至2020年12月31日為0.6百萬美元的銀行貸款，有關貸款(i)由（其中包括）李先生及余女士通過獨立第三方擔保服務供應商（其按一般銀行融資及融資動用實際金額的固定百分比收取擔保費用）作擔保，及(ii)由本集團關聯方（即李先生的親屬）實際擁有的物業作抵押。截至最後實際可行日期，有關銀行貸款已由相關擔保及其後解除的抵押悉數清償；及
- 截至2022年9月30日為6.5百萬美元的銀行貸款由李先生及余女士擔保。

財務資料

董事確認，我們關聯方提供的擔保將於[編纂]後獲解除或以本集團將予提供的公司擔保取代。請參閱本文件「關聯方交易及結餘－關聯方結餘及擔保」及附錄一附註21(b)。

下表載列截至所示日期我們的銀行貸款到期概況：

	截至12月31日			截至
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	9月30日 2022年 (千美元)
一年內或按要求	19,728	24,144	45,156	23,374
一年後但兩年內	76	172	172	172
兩年後但五年內	228	518	445	332
五年後	79	116	16	—
小計	383	806	633	504
總計	20,111	24,950	45,789	23,878

我們的銀行貸款須符合與金融機構的貸款安排常見的有關本集團若干財務表現指標（如資產負債表比率）的契諾。倘我們違反契諾，則須於要求時償還銀行貸款。我們定期監察對該等契諾的遵守情況。有關流動性風險管理的進一步詳情，請參閱本文件附錄一附註25(b)。

截至最後實際可行日期，我們的債務中並無可能嚴重限制我們承擔額外債務或股權融資的能力的重大限制性契約，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期亦無違反任何有關已提取銀行融資的契約。董事確認，自2023年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期）起，我們的債務狀況並無重大變動。

財務資料

租賃負債

我們的租賃負債主要與我們於中國租賃物業作為辦公室有關，而該等租賃負債乃按租期內尚未支付的租賃付款的淨現值計量。於往績記錄期間，有關物業租賃一般租期介乎一至四年。我們的租賃負債由截至2019年12月31日的0.8百萬美元減少至截至2020年12月31日的0.3百萬美元，其主要由於2020年5月，我們深圳辦公室的租賃建築面積有所減少。我們的租賃負債由截至2020年12月31日的0.3百萬美元增加至截至2021年12月31日的0.4百萬美元，其主要由於我們擴展業務，令我們於2021年租賃更多物業。我們的租賃負債由截至2021年12月31日的0.42百萬美元減少至截至2022年9月30日的0.40百萬美元，主要由於我們於截至2022年9月30日止九個月並未訂立新租賃而支付的租賃租金。

或然負債

截至2019年、2020年及2021年12月31日、2022年9月30日以及2023年1月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何未償還擔保或其他重大或然負債。董事確認，自流動資金披露的最新日期起直至最後實際可行日期，本集團的債務、資本承擔及或然負債並無重大變動。

流動資金及資本資源

我們業務運營及擴展需要大量資金，包括獲取媒體資源、加強服務能力、提升技術能力、升級信息技術基礎設施及體系，以及其他營運資金需求。我們過往通過經營所得現金及銀行貸款，為資本開支及營運資金需求提供資金。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們分別擁有現金及現金等價物9.5百萬美元、24.4百萬美元、15.4百萬美元、13.6百萬美元及27.6百萬美元，其包含銀行及手頭現金。於[編纂]及[編纂]完成後，我們擬繼續主要通過經營活動產生的現金流量淨額，連同任何我們可得且適合的債務或股權融資，為現金需求注資。

財務資料

下表載列我們於往績記錄期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
營運資金變動前的					
經營現金流量	7,014	8,802	8,483	6,534	4,959
營運資金變動	(12,395)	3,487	(34,054)	(22,554)	19,967
已付所得稅	(2)	(312)	(2,571)	(1,678)	(1,208)
經營活動(所用)／所得 現金淨額	(5,383)	11,977	(28,142)	(17,698)	23,718
投資活動所用現金淨額	(347)	(791)	(54)	(43)	(40)
融資活動所得／(所用) 現金淨額	15,152	3,752	19,182	24,125	(25,480)
現金及現金等價物 增加／(減少)淨額	9,422	14,938	(9,014)	6,384	(1,802)
年／期初的現金及 現金等價物	221	9,549	24,434	24,434	15,422
匯率變動的影響	(94)	(53)	2	(43)	(33)
年／期末的現金及 現金等價物	9,549	24,434	15,422	30,775	13,587

財務資料

經營活動所用或所得現金流量

經營活動所用或所得現金流量指就以下項目作出調整後的除稅前利潤：(i)若干非現金或非經營活動相關項目（如折舊、無形資產攤銷、財務成本、出售使用權資產收益、貿易應收款項預期信貸虧損及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動）、(ii)營運資金變動的影響（如貿易及其他應收款項、貿易及其他應付款項及合約負債的變動）及(iii)已付所得稅。

截至2022年9月30日止九個月，我們的經營活動所得現金淨額為23.7百萬美元，其乃由於除稅前利潤3.1百萬美元以及營運資金的正面變動所致。營運資金的正面變動主要反映貿易及其他應收款項減少44.9百萬美元，主要是由於(i)應收第三方的貿易應收款項減少，這通常與總賬單減少以及我們加快向客戶收取款項一致，及(ii)由於向李先生結算墊款導致應收關聯方款項減少，部分被貿易及其他應付款項減少24.8百萬美元所抵銷，主要是由於(i)我們與媒體發佈商的總支出減少導致應付第三方的貿易應付款項減少，及(ii)由於部分支付已宣派股息導致應付股息減少所致。

截至2021年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額為28.1百萬美元，其乃由於除稅前利潤6.9百萬美元以及營運資金的負變動所致。營運資金的負變動主要反映貿易及其他應收款項增加38.2百萬美元，主要是由於貿易應收款項因以下各項而增加：(i)由於跨境數字營銷服務的業務擴張，營銷主的總賬單增加，及(ii)於2021年，我們延長其中一名主要客戶（營銷主A）的信貸期，部分被貿易及其他應付款項增加3.8百萬美元所抵銷，乃主要因應付股息增加6.0百萬美元所致。

截至2020年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為12.0百萬美元，其乃由於除所得稅前利潤7.0百萬美元及營運資金的正面變動所致。營運資金的正面變動主要反映(i)貿易及其他應收款項減少2.8百萬美元，主要是由於貿易應收款項減少，原因為我們在2020年底加快從營銷主收回及結算貿易應收款項的速度，且根據當時營銷主使用的營銷預算，我們部分主要營銷主在2020年底並無產生那麼多的營銷支出，及(ii)合約負債增加1.8百萬美元，部分被貿易及其他應付款項減少1.1百萬美元所抵銷。

財務資料

截至2019年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額為5.4百萬美元，其乃由於除稅前利潤6.2百萬美元及營運資金的負變動所致。營運資金的負變動主要反映貿易及其他應收款項增加61.2百萬美元，主要是由於貿易應收款項增加，此與我們的營銷主總賬單隨我們的業務擴張增加大致一致，部分被貿易及其他應付款項增加47.7百萬美元所抵銷，這主要是由於主要與我們對媒體發佈商的付款責任有關的應付第三方的貿易應付款項增加。

投資活動所用現金流量

截至2022年9月30日止九個月，我們的投資活動所用現金淨額為40,000美元，主要反映就購買與若干辦公軟件有關的無形資產付款。

截至2021年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為54,000美元，其反映(i)就購買物業、廠房及設備(主要包含辦公室設備)付款，及(ii)就購買財務管理軟件有關的無形資產付款。

截至2020年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為0.8百萬美元，其主要涉及就我們從香港一家持牌保險公司購買壽險產品的存款部分購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產0.8百萬美元。有關詳情，請參閱「選定綜合財務狀況表項目的說明－以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」。

截至2019年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為0.3百萬美元，主要用於就上述壽險產品存款部分購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產0.3百萬美元。

融資活動所得或所用現金流量

截至2022年9月30日止九個月，我們的融資活動所用現金淨額為25.5百萬美元，主要反映償還銀行貸款354.5百萬美元及向本公司權益股東派付股息1.6百萬美元，部分被新銀行貸款所得款項332.5百萬美元抵銷。

截至2021年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為19.2百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項500.9百萬美元，部分被償還銀行貸款480.0百萬美元抵銷。

財務資料

截至2020年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為3.8百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項385.9百萬美元，部分被償還銀行貸款381.1百萬美元抵銷。

截至2019年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為15.2百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項119.7百萬美元，部分被償還銀行貸款103.7百萬美元抵銷。

流動資產淨值

下表載列我們截至所示日期的流動資產、流動負債及流動資產淨值：

	截至12月31日		截至	截至
	2019年	2020年	9月30日	1月31日
	(千美元)	(千美元)	2022年	2023年
			(千美元)	(千美元)
				(未經審核)
流動資產				
貿易及其他應收款項	97,976	94,311	132,309	87,094
現金及現金等價物	9,549	24,434	15,422	13,587
預付所得稅	—	—	—	225
	<u>107,525</u>	<u>118,745</u>	<u>147,731</u>	<u>100,906</u>
				<u>145,145</u>
流動負債				
貿易及其他應付款項	82,535	81,430	91,075	72,089
合約負債	1,931	3,755	4,025	3,845
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374
租賃負債	280	173	312	280
即期稅項	1,114	1,990	533	9
	<u>105,588</u>	<u>111,492</u>	<u>141,101</u>	<u>99,597</u>
				<u>139,087</u>
流動資產淨值	<u>1,937</u>	<u>7,253</u>	<u>6,630</u>	<u>1,309</u>
				<u>6,058</u>

財務資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們的流動資產淨值分別為1.9百萬美元、7.3百萬美元、6.6百萬美元、1.3百萬美元及6.1百萬美元。截至上述各日期的流動資產淨值狀況主要歸因於我們的貿易及其他應收款項及現金及現金等價物，部分被我們的貿易及其他應付款項、銀行貸款及合約負債抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2022年9月30日的1.3百萬美元增加至截至2023年1月31日的6.1百萬美元。這主要是由於貿易及其他應收款項增加30.4百萬美元，主要是由於(i)部分主要營銷主傾向於日曆季度後期與我們結付更多貿易應收款項及(ii)自2022年第四季度中國放寬或取消大多數與COVID-19相關的防護措施以來，我們的營銷主增加了營銷支出，令貿易應收款項增加，部分被銀行貸款增加37.7百萬美元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的6.6百萬美元大幅減少至截至2022年9月30日的1.3百萬美元。這主要是由於貿易及其他應收款項減少45.2百萬美元，主要是由於(i)貿易應收款項減少，這通常與總賬單減少以及我們加快向客戶收取款項一致，及(ii)應收關聯方款項減少，乃由於該等來自李先生的款項根據本公司與控股股東協定的抵銷安排，以抵銷應付李先生的股息的方式結算。上述貿易及其他應收款項的減少部分被銀行貸款減少21.8百萬美元以及貿易及其他應付款項減少19.0百萬美元所抵銷，主要是由於與媒體發佈商的總支出減少導致應付第三方的貿易應付款項減少以及應付股東股息減少。

截至2021年12月31日，我們的流動資產淨值為6.6百萬美元，與截至2020年12月31日的流動資產淨值7.3百萬美元相比有所減少。該變動主要是由於貿易及其他應付款項增加9.6百萬美元，主要是由於截至2021年12月31日的應付股息6.0百萬美元。這部分被貿易及其他應收款項增加38.0百萬美元抵銷。

截至2020年12月31日，我們的流動資產淨值為7.3百萬美元，與截至2019年12月31日的流動資產淨值1.9百萬美元相比有所增加，主要是由於現金及現金等價物增加14.9百萬美元，部分被主要是銀行貸款增加4.4百萬美元抵銷。有關進一步詳情，請參閱「— 流動資金及資本資源 — 經營活動所用或所得現金流量」。

營運資金充足性

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們有足夠的現金及現金等價物滿足我們的營運資金需求。截至2019年及2021年12月31日止年度，我們分別錄得經營活動所用現金淨額5.4百萬美元及28.1百萬美元，主要是由於(i)於往績記錄期間，我們給予營銷主的信貸期（通常為自發票日期起30至90天）

財務資料

比媒體發佈商給予我們的信貸期（通常為自發票日期起30至60天）相對較長；及(ii)貿易應收款項的增加，主要反映我們的業務擴張及我們於2021年給予營銷主A（我們的主要客戶之一）自發票日期起60天至90天的延長信貸期。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們自經營活動錄得負現金流量，並可能面臨流動資金風險，加上相對較高的債務權益比率，這可能限制我們營運的靈活性及營運資金充足性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。我們實行多項措施，透過以下方式提升經營現金流量狀況：(i)縮短或限制延長信貸期等措施，以更適時及具效率的方式與我們的主要營銷主進行溝通以結清發票。尤其是，我們已與營銷主A協商，並自2022年9月起將我們給予營銷主A的信貸期由自發票日期起90天恢復至60天，及(ii)鼓勵我們相關業務人員積極跟進加快收款，並設定貿易應收款項收款率作為該等人員的主要績效指標。截至2022年9月30日止九個月，我們錄得經營活動所得現金淨額23.7百萬美元，而於2021年則錄得經營現金流出，這主要是由於同期與媒體發佈商的總支出減少加上我們實施上述措施加快向客戶收款以改善我們的經營現金流狀況所致。

董事認為，考慮到本集團可用的財務資源，如可用的銀行貸款及[編纂]的估計[編纂]、即期銀行及手頭現金及預期經營現金流量，我們有足夠的營運資金滿足現有需求及自本文件日期起計至少未來12個月的需求。

資本開支

於往績記錄期間，我們產生的資本開支主要用於購買物業、廠房及設備（即我們的辦公室設備，例如電腦及傢具）以及無形資產（即我們的財務管理以及辦公軟件及系統）。有關我們於往績記錄期間的資本開支用途的更多資料，請參閱「流動資金及資本資源－投資活動所用現金流量」。

關聯方交易及結餘

關聯方交易

於往績記錄期間，我們有若干關聯方交易，主要涉及(i)提供服務、(ii)購買服務及(iii)向關聯方墊款及關聯方還款。

財務資料

該等關聯方交易乃根據我們與各關聯方協定的條款進行。董事確認，於往績記錄期間的所有上述關聯方交易均按公平原則於一般及日常業務過程中進行。董事進一步確認，該等關聯方交易不會嚴重歪曲我們於往績記錄期間的經營業績，亦不會令我們的過往業績無法反映我們的未來表現。

提供服務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們確認來自Powerwin Tech Pte (一間於新加坡註冊成立的公司，為由李先生及余女士擁有的關聯方) 的收入分別為零、18,000美元、20,000美元、14,000美元及零，佔我們於各自期間總收入的零、0.2%、0.1%、0.1%及零。該等來自關聯方的收入與我們根據間接安排向獨立第三方營銷主D提供的跨境數字營銷服務有關，在該間接安排下，(i)Powerwin Tech Pte與營銷主D訂立業務合約，及其後(ii)Powerwin Tech Pte與力盟傳媒(我們一間提供該等服務的香港附屬公司)訂立業務合約。間接安排乃自2020年起因應營銷主D的要求而作出，因為其內部政策為不與香港實體直接訂立合約。按照間接安排，跨境數字營銷服務仍由本集團向營銷主D提供，而來自營銷主D的付款由Powerwin Tech Pte代表本集團收取。因此，由於Powerwin Tech Pte為力盟傳媒的訂約方，故我們已於往績記錄期間確認來自Powerwin Tech Pte作為關聯方的收入及貿易應收款項。於2022年3月，由於Powerwin Tech Pte及營銷主D訂立協議終止其上述業務合約，因此間接安排終止，而本集團與Powerwin Tech Pte之間的業務合約亦大致於同一時間屆滿。除間接安排外，Powerwin Tech Pte自其註冊成立以來並無從事任何其他業務活動。由於往績記錄期間Powerwin Tech Pte作出的收入貢獻微乎其微，因此我們的董事認為終止間接安排預期並不會對本集團的業務營運造成重大影響。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們就間接安排應收Powerwin Tech Pte的貿易應收款項分別為零、449,000美元、276,000美元及7,000美元。由於該等結餘與向營銷主D支付的總賬單有關，故其金額高於我們於往績記錄期間各年度或期間自Powerwin Tech Pte確認的收入，即僅指向營銷主D提供的標準化數字營銷服務按淨額基準確認的收入。截至2023年1月31日，應收Powerwin Tech Pte截至2022年9月30日的全部貿易應收款項7,000美元其後已結清。另請參閱「一 選定綜合財務狀況表項目的說明－貿易及其他應收款項－貿易應收款項」。

財務資料

購買服務

於往績記錄期間，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們已向深圳英寶通（於2021年註銷前，由李先生控制的關聯方）採購若干跨境數字營銷配套服務，例如服務器、內容製作、賬戶管理及客戶服務，涵蓋所有相關服務的服務費分別為0.8百萬美元、零、零、零及零。於2019年，由於我們的中國營運附屬公司當時成立不久，我們的跨境數字營銷服務的部分配套功能於某一交易時段由我們外包予深圳英寶通。我們通過考慮取得深圳英寶通有關服務的成本及提供類似服務的市場利潤率範圍等因素協商及釐定服務費。根據弗若斯特沙利文的資料，用於釐定向深圳英寶通作出的服務費所採納的利潤率屬合理，亦屬同類服務的現行市場範圍內。我們自2020年起不再委聘深圳英寶通，相關服務由我們自身的中國附屬公司承擔。因此，我們於2019年之後與深圳英寶通並無產生任何相關關聯方交易金額。另請參閱「一 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明 — 行政開支」。

深圳英寶通於註銷前主要從事數字營銷業務，註冊資本為人民幣10.0百萬元。就 [編纂] 而言，深圳英寶通並未納入本集團，主要是因為其主要專注於提供針對國內媒體發佈商的數字營銷服務，而本集團專注於通過與海外媒體發佈商合作提供跨境數字營銷服務。由於李先生不再有意從事任何該等目標為國內媒體發佈商的業務，因此深圳英寶通逐步停止其業務，並最終於2021年註銷。經我們的董事確認，於往績記錄期間，深圳英寶通並無涉及任何重大申索、監管查詢、訴訟或法律訴訟（無論是實際或潛在）。深圳英寶通於2021年註銷前根據其截至2020年12月31日止年度的管理賬目錄得淨利潤。經李先生確認，深圳英寶通於註銷時具備償付能力。

向關聯方墊款及關聯方還款

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們錄得向關聯方墊款總額分別為4.1百萬美元、5.7百萬美元、9.0百萬美元、0.3百萬美元及零，及我們錄得關聯方還款總額分別為4.1百萬美元、4.2百萬美元、2.2百萬美元、1.6百萬美元及10.9百萬美元。有關金額主要與我們向(i)李先生、(ii)北京蠻牛，及(iii) Huanyu Technology 墊款及其後來自彼等的還款（討論載於「一 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 貿易及其他應收款項 — 其他應收款項」）有關。有關更多資料，請參閱本文件附錄一附註26(c)。

財務資料

關聯方結餘及擔保

下表載列我們截至所示日期的關聯方結餘明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
貿易性質：				
應收關聯方貿易款項	–	449	276	7
非貿易性質：				
其他應收關聯方款項	4,683	4,133	10,929	35
應付股息	–	–	6,000	1,298

所有應收及應付關聯方的未償還款項（屬非貿易性質）將於[編纂]前悉數結清。有關關聯方交易及結餘的進一步詳情，請參閱本文件附錄一附註26。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們由本集團關聯方或其自有物業擔保及／或抵押的銀行貸款分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元及23.9百萬美元。董事確認，我們的關聯方提供的擔保將於[編纂]後解除或以本集團將予提供的公司擔保取代。截至最後實際可行日期，本集團的一名關聯方通過該關聯方擁有的物業提供的抵押已就上述其中一項銀行貸款解除。有關進一步資料，請參閱本文件「－債務－銀行貸款」及附錄一附註21(b)及附註26(e)。

資產負債表外承擔及安排

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無為擔保任何第三方的付款責任而訂立任何財務擔保或其他承擔。我們並無訂立任何與我們的股權掛鈎並分類為股東權益的衍生協議，亦無訂立未有反映於我們的綜合財務報表的衍生協議。我們並無任何重大的資產負債表外安排，亦無於轉讓予未綜合實體作為對該實體的信貸、流動資金或市場風險支持的資產中擁有任何保留或或有權益。我們並無於向我們提供融資、流動資金、市場風險或信貸支持或與我們從事租賃、對沖或研發服務的任何未綜合實體中擁有任何可變權益。

財務資料

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示期間與本集團有關的若干財務比率：

	截至12月31日 / 截至該日止年度			截至 9月30日 / 截至該日 止九個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
流動比率 ⁽¹⁾	1.02	1.07	1.05	1.01
股本回報率 ⁽²⁾	166.9%	66.5%	66.7%	無意義 ⁽⁸⁾
總資產回報率 ⁽³⁾	4.8%	4.9%	3.8%	無意義 ⁽⁸⁾
資產負債比率 ⁽⁴⁾	645.0%	281.5%	528.8%	674.3%
債務權益比率 ⁽⁵⁾	338.7%	5.8%	350.7%	290.6%
毛利率 ⁽⁶⁾	89.7%	87.5%	84.8%	80.2%
淨利潤率 ⁽⁷⁾	54.6%	50.4%	40.3%	26.8%

附註：

- (1) 流動比率按截至所示日期的流動資產總值除以流動負債總額計算。
- (2) 股本回報率按相關年度的年內利潤除以年末權益總額結餘再乘以100%計算。
- (3) 總資產回報率按相關年度的年內利潤除以年末總資產結餘再乘以100%計算。
- (4) 資產負債比率按截至所示日期的借款總額除以權益總額再乘以100%計算。
- (5) 債務權益比率按截至所示日期的借款總額(扣除現金及現金等價物)除以權益總額再乘以100%計算。
- (6) 毛利率按相關年度或期間的毛利除以總收入計算。
- (7) 淨利潤率按相關年度或期間的年內利潤除以總收入計算。
- (8) 中期數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

流動比率

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的流動比率分別為1.02倍、1.07倍、1.05倍及1.01倍，且截至該等日期維持相對穩定。有關往績記錄期間流動資產及流動負債變動的更多詳情，請參閱「— 流動資金及資本資源 — 流動資產淨值」。

財務資料

股本回報率

我們的股本回報率由2019年的166.9%下降至2020年的66.5%，乃由於2019年至2020年的權益總額增幅超過年內利潤增幅所致。股本回報率分別於2020年及2021年維持相對穩定於66.5%及66.7%。截至2022年9月30日止九個月的數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

總資產回報率

我們的總資產回報率於2019年及2020年維持相對穩定，分別為4.8%及4.9%。總資產回報率由2020年的4.9%下降至2021年的3.8%，是由於總資產增幅（主要歸因於貿易及其他應收款項增加）超過年內利潤增幅。截至2022年9月30日止九個月的數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

資產負債比率

我們的資產負債比率由截至2019年12月31日的645.0%下降至截至2020年12月31日的281.5%，是由於權益總額在銀行貸款結餘增多的情況下仍有所增加。資產負債比率由截至2020年12月31日的281.5%升至截至2021年12月31日的528.8%，是由於銀行貸款結餘增加及我們於2021年下半年宣派股息導致權益總額減少所致。儘管銀行貸款結餘減少，但我們的資產負債比率由截至2021年12月31日的528.8%大幅增加至截至2022年9月30日的674.3%，此乃由於我們於2022年1月宣派股息導致權益總額減少所致。

債務權益比率

我們的債務權益比率由截至2019年12月31日的338.7%大幅下降至截至2020年12月31日的5.8%，是由於現金及現金等價物以及權益總額在銀行貸款結餘增多的情況下仍有所增加。現金及現金等價物的增加主要是由於(i)隨著我們業務的增長，我們的新銀行貸款與我們與媒體發佈商的總支出增長一致，(ii)於2020年末前加快向營銷主收取及結算貿易應收款項，及(iii)隨著我們業務的增長，我們從客戶（主要是SMB營銷主）收到的預付款項所致。權益總額增加主要歸因於我們於2020年的利潤。債務權益比率由截至2020年12月31日的5.8%大幅增至截至2021年12月31日的350.7%，乃由於銀行貸款結餘增加而現金及現金等價物以及權益總額減少所致。儘管我們於2022年1月宣派股息導致現金及現金等價物減少以及權益總額減少，但我們的債務權益比率由截至2021年12月31日的350.7%減少至截至2022年9月30日的290.6%，此乃由於銀行貸款結餘減少所致。

財務資料

毛利率及淨利潤率

有關往績記錄期間毛利率及淨利潤率變動的更多詳情，請參閱「一 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明 — 毛利及毛利率」及「一 各期間比較」。

金融風險

在正常業務過程中，我們面臨各類金融風險，主要包括信貸風險、流動資金風險及利率風險。我們的整體風險管理着重金融市場的不可預測性，並致力於盡量減低對我們財務表現的潛在不利影響。更多詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

信貸風險

信貸風險指交易對手違反其合約責任而令本集團蒙受財務損失的風險。我們的信貸風險主要歸因於貿易應收款項。我們預計因現金及現金等價物而面臨的信貸風險有限，因為交易對手是我們認為信貸風險較低的銀行。我們的管理層已實施信貸政策，持續監察此等信貸風險。

我們已制訂信貸風險管理政策，並據此對信貸要求超過一定金額的所有客戶進行獨立信貸評估。此等評估着重於客戶以往到期時的還款記錄及現時的還款能力，並考慮客戶的特定資料及與客戶經營所在地區的經濟環境有關的資料。

我們於客戶經營所屬行業或所在國家或地區並無重大信貸風險集中情況。重大信貸風險集中主要在本集團存在對個別客戶的重大風險時產生。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，往績記錄期間貿易應收款項總額中分別有67%、62%、63%及53%為應收五大客戶款項。

有關我們的信貸風險的更多資料，請參閱本文件附錄一附註25(a)。

流動資金風險

本集團的獨立經營實體自行負責其現金管理，包括現金盈餘的短期投資及籌集貸款以滿足預期現金需求。我們的政策是定期監察流動資金需求及對貸款契諾的合規情況，以確保我們維持足夠現金儲備來滿足短期和長期的流動資金需求。有關我們按不同到期組別劃分的金融負債的更多詳情，請參閱本文件附錄一附註25(b)。

財務資料

利率風險

我們的利率風險主要來自按固定利率及浮動利率發放的銀行貸款，租賃負債也會令我們面臨現金流量利率風險。倘若利率上升或下降100個基點，且所有其他變量維持不變，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的稅後利潤將分別減少或增加約0.2百萬美元、0.2百萬美元、0.4百萬美元及0.2百萬美元，主要是由於我們就浮息負債面臨利率風險所致。更多詳情請參閱本文件附錄一附註25(c)。

股息

我們於2021年下半年宣派股息6.0百萬美元及於2022年1月宣派股息7.8百萬美元，據此，(i)應付股息10.9百萬美元已於2022年上半年根據本公司與控股股東協定的抵銷安排，通過抵銷應收李先生的其他應收款結算。該等應收李先生的其他應收款項10.9百萬美元與李先生於2018年及2021年協定的向我們的借款有關，該等借款為無抵押、免息及無固定還款期；及(ii)應付股息1.6百萬美元已於2022年上半年以現金結算。截至2022年9月30日，餘下應付股息1.3百萬美元將於[編纂]前結清。除此之外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司自註冊成立以來並無宣派或派發股息。我們過往的派息記錄不得用作釐定我們可能於日後宣派或派付的股息水平的參考或基準。

按照組織章程細則及開曼公司法的條文規定，我們可通過股東大會宣派股息，但所宣派股息只可從利潤或股份溢價賬撥付，且股息不得超出董事會建議的金額。然而，任何股息宣派均視乎我們的經營業績、營運資金及現金狀況、未來業務及盈利、資本要求、合約限制(如有)以及董事不時認為相關的任何其他因素而定。董事會也可不時派付其認為就本公司利潤而言屬合理的中期股息，以及按其認為適當的金額和日期就任何類別的股份派付特別股息。我們無法保證日後將以何種形式派付股息。此外，任何股息的宣派和派付以及股息金額均須受以下條文規限：(i)組織章程細則，當中規定任何末期股息均須經股東於股東大會上批准；及(ii)開曼公司法，當中規定股息可從其股份溢價賬的進賬金額中派付，惟緊隨派付股息後，本公司須有能力償還其於日常業務過程中到期的債務。未來任何股息的宣派及派付將由董事酌情決定，並可能須取得股東批准。根據適用的中國法律，我們位於中國的各附屬公司須在就彌補累計虧損作出分配或計提撥備並分配至法定儲備後方可分派稅後利潤。

財務資料

可供分派儲備

截至2022年9月30日，本公司並無任何可供分派儲備。

[編纂]

與[編纂]有關的[編纂]總額估計為約[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，且未計及[編纂]），其中，(a)約[編纂]港元直接與發行股份有關，並將於[編纂]完成後計入權益，(b)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）及[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）已分別計入我們截至2021年12月31日止年度及截至2022年9月30日止九個月的綜合損益及其他全面收益表，及(c)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）將計入我們於往績記錄期間結束後的綜合損益及其他全面收益表。我們的[編纂]總額佔我們[編纂][編纂]約[編纂]（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，未計及[編纂]）。上述約[編纂]港元的估計[編纂]包括：(i)約[編纂]港元的[編纂]相關開支（包括但不限於佣金及費用），及(ii)約[編纂]港元的非[編纂]相關開支，包括約[編纂]港元的法律顧問及會計師費用及開支以及約[編纂]港元的其他費用及開支。我們相信該等費用及開支的水平與市場水平一致，且並非異常高昂。上述[編纂]為我們最新可行估計，僅供參考，實際金額可能有所不同。基於該估計，董事預期上述[編纂]將會對我們截至2022年12月31日止年度的經營業績產生不利影響。

近期發展

有關近期發展對我們業務、運營、財務表現及監管環境的影響的更多詳情，請參閱「概要－近期發展及無重大不利變動」。

未經審核[編纂]經調整有形資產淨值

有關本集團的未經審核[編纂]經調整有形資產淨值報表，請參閱本文件附錄二A部分，當中載列有關報表以說明[編纂]對截至2022年9月30日本公司權益股東應佔本集團有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2022年9月30日進行，並假設[編纂]未獲行使。

財務資料

並無重大不利變動

董事確認，自2022年9月30日起直至本文件日期，(i)我們的跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務均持續增長，且我們的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動，亦無發生會對本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表列示的資料造成重大不利影響的事件；及(ii)我們的業務、我們經營所在的行業及／或我們所處的市場或監管環境並無重大不利變動。

毋須根據上市規則作出額外披露

董事確認，截至最後實際可行日期，倘若股份於該日在聯交所[編纂]，概無出現任何情況而會導致須根據上市規則第13.13至13.19條的規定作出披露。

截至2022年12月31日止年度的未經審核初步財務資料

截至2022年12月31日及截至該日止年度的未經審核初步財務資料已獲本公司申報會計師根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號(經修訂)「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作作出同意。有關詳情，請參閱本文件附錄三。