

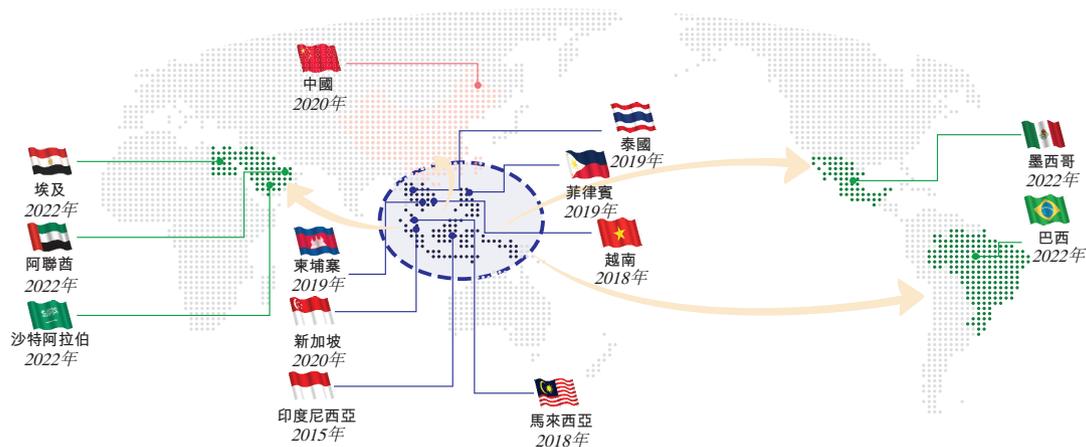
概 要

本概要旨在概述本文件所載的資料，因屬概要，並不包含對閣下可能屬重要的所有資料。在決定[編纂][編纂]之前，閣下應閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。在決定[編纂][編纂]之前，閣下應仔細閱讀該節。

業務概覽

我們是一家全球物流服務提供商，我們的快遞業務在東南亞處於領先地位，在中國具有競爭力，且不斷擴展至拉丁美洲及中東。我們的快遞服務跨越13個國家，包括全球範圍內規模最大及發展最快的新興快遞市場。我們的業務在2015年始於印度尼西亞。憑藉我們在印度尼西亞取得的成功，我們擴展到東南亞其他國家，包括越南、馬來西亞、菲律賓、泰國、柬埔寨及新加坡。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年包裹量計，我們為東南亞排名第一的快遞運營商，市場份額為22.5%。我們於2022年在東南亞處理了2,513.2百萬件境內包裹，而2020年為1,153.8百萬件，複合年增長率為47.6%。而截至2023年6月30日止六個月，我們處理了1,438.3百萬件境內包裹，較截至2022年6月30日止六個月的1,215.0百萬件境內包裹增長18.4%。我們於2020年進軍中國快遞市場，於2022年處理了12,025.6百萬件境內包裹，根據弗若斯特沙利文的資料，按包裹量計，我們的市場份額達到10.9%。截至2023年6月30日止六個月，我們在中國處理了6,445.6百萬件包裹，較截至2022年6月30日止六個月的5,602.3百萬件包裹增長15.1%。截至2023年6月30日，我們的網絡已全面覆蓋東南亞七個國家及地區，在中國的縣區地理覆蓋率亦超過99%。我們亦為亞洲首家進駐沙特阿拉伯、阿聯酋、墨西哥、巴西及埃及的成規模的快遞運營商，在我們所合作的電商平台拓展新市場時為彼提供支持。為牢牢把握跨境物流機遇及加強我們所服務國家之間的聯繫，我們已拓展跨境物流服務，涵蓋小件包裹、貨運代理及倉儲解決方案。



概 要

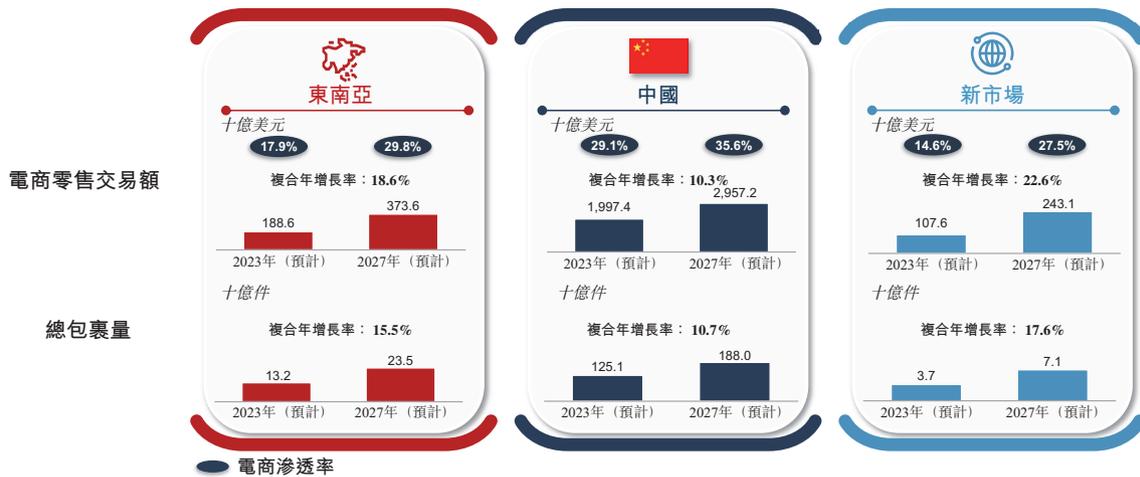
我們為領先的電商平台提供快遞服務，助力他們在進軍新市場過程中的快速發展。我們一直以來幫助電商平台觸達傳統物流服務提供商服務欠缺的地區。我們為Shopee、Lazada、Tokopedia、拼多多、淘寶、天貓、Shein及Noon等領先的電商平台，以及TikTok、抖音及快手等短視頻及直播平台上的商戶及消費者提供全套的快遞服務。隨著電商的不斷發展，我們相信我們已做好充分準備，能夠利用我們廣泛的網絡，全面的專業知識及強大的執行能力，推動電商市場的進一步發展。我們預計能憑藉不斷擴張的全球業務版圖為跨境物流提供服務。



附註：

- 按2022年包裹量計，數據來自弗若斯特沙利文

東南亞、中國及我們經營所在的新市場為我們提供了巨大的增長機會：



資料來源：弗若斯特沙利文

概 要

重心向電商遷移。東南亞的電商零售顯著增長，交易額由2018年的383億美元增至2022年的1,548億美元，複合年增長率為41.8%。東南亞互聯網基礎設施的完善可能將會進一步帶動零售渠道由線下向線上的轉變。根據弗若斯特沙利文的資料，預計東南亞電商零售交易額將由2023年的1,886億美元增至2027年的3,736億美元，複合年增長率為18.6%，電商滲透率將由2023年的17.9%上升至2027年的29.8%。根據弗若斯特沙利文的資料，中國電商零售交易額由2018年的10,585億美元增至2022年的17,771億美元，複合年增長率為13.8%，且預計將由2023年的19,974億美元增至2027年的29,572億美元，複合年增長率為10.3%，電商滲透率由2023年的29.1%增至2027年的35.6%。此外，我們預計，短視頻及直播等社交電商的興起，將推動更多的電商交易，以及對高性價比的物流服務的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，東南亞社交電商零售市場由2018年的92億美元迅速增長至2022年的602億美元，複合年增長率為59.9%，且預計將由2023年的807億美元增至2027年的1,798億美元，2023年至2027年的複合年增長率為22.2%。中國社交電商零售市場亦由2018年的985億美元迅速增長至2022年的6,265億美元，複合年增長率為58.8%，且預計將由2023年的8,397億美元增至2027年的16,604億美元，複合年增長率為18.6%。東南亞及中國社交電商滲透率預計將於2027年分別達到48.1%及56.1%。

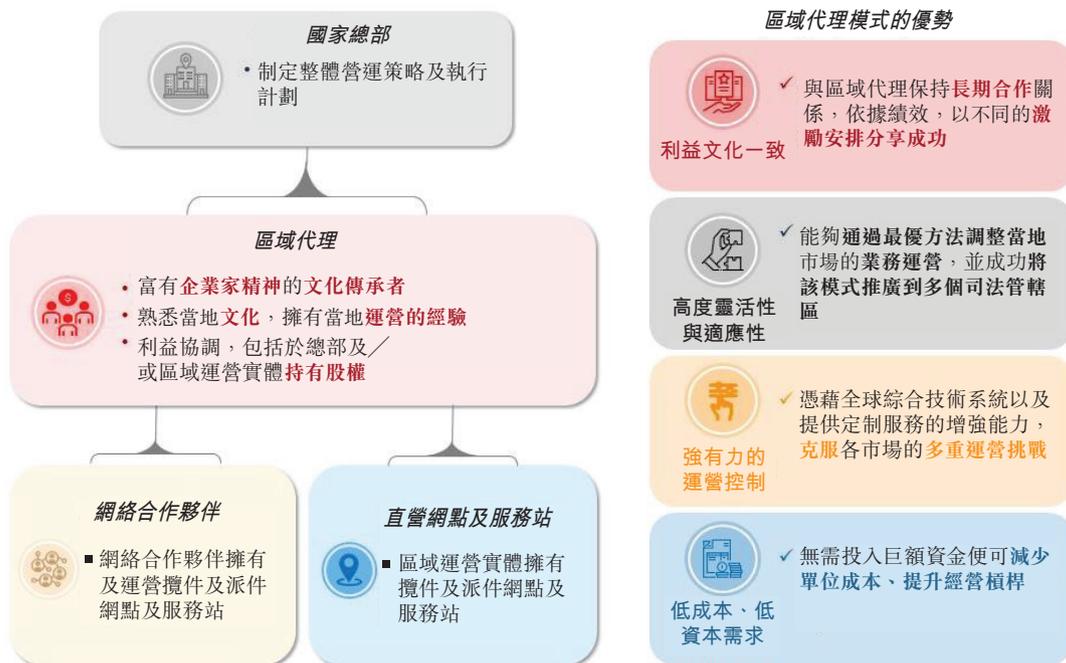
快遞服務需求。根據弗若斯特沙利文的資料，受益於巨大的電商市場，東南亞及中國形成全球規模最大及發展最快的快遞服務市場。根據弗若斯特沙利文的資料，東南亞運送的包裹總量由2018年的33億件迅速增至2022年的111億件，複合年增長率為36.0%，且預計會由2023年的132億件增至2027年的235億件，複合年增長率為15.5%，而中國則由2018年的507億件增至2022年的1,106億件，複合年增長率為21.5%，且預計會由2023年的1,251億件增至2027年的1,880億件，複合年增長率為10.7%。

來自新市場的需求。於2022年，我們戰略性地擴展至全球其他大型及高增長市場，包括沙特阿拉伯、阿聯酋、墨西哥、巴西及埃及，我們將其稱之為新市場。該等市場擁有繁榮發展的電商產業，且隨著消費者從傳統零售轉向網上購物，該等市場正在經歷一個關鍵性的轉變。根據弗若斯特沙利文的資料，新市場的電商零售交易總額於2022年達到857億美元，自2018年起的複合年增長率為27.5%，並預計將進一步增至2027年的2,431億美元，自2023年起的複合年增長率為22.6%。在電商零售市場增長及電商滲透率的推動下，該等市場的快遞包裹總量於2022年達到3,095.8百萬件，預計自2023年起將以17.6%的複合年增長率進一步增至2027年的7,137.7百萬件。

跨境服務需求。憑藉我們經營所在的每個市場的成功經驗，我們正在發展跨境服務，將該等市場與全球電商網絡進行連接。根據弗若斯特沙利文的資料，按交易額計，東南亞及中國的跨境電商零售市場總額由2018年的2,138億美元增加至2022年的4,922億美元，複合年增長率為23.2%，且預計將由2023年的6,052億美元增加至2027年的12,570億美元，複合年增長率為20.0%。我們相信，跨境電商市場的崛起將推動跨境快遞市場的增長。根據弗若斯特沙利文的資料，全球跨境物流市場預計將由2023年的4,561億美元達到2027年的6,807億美元，複合年增長率為10.5%。

概 要

我們的成功取決於我們創新的商業模式。我們已通過我們的合作夥伴（我們稱之為區域代理）建立一種具有高度適應性的商業模式，且我們是目前東南亞及中國唯一一個成功大規模採用該模式的快遞運營商。通過在地域多樣化且具有獨特運營挑戰的各國採用該模式，我們迅速擴張，為多個地區地理位置分散的商戶和消費者提供服務並助推電商交易的增長。區域代理通過與我們的國家總部合作，在不同的市場執行我們的戰略，扮演著重要的角色。我們的區域代理通常持有相關運營實體及／或我們的國家總部的股權。我們的國家總部制定每個市場的整體運營策略及執行計劃，包括轉運中心的密度及地理位置、幹線運輸路線規劃及網絡承載能力，其中區域代理負責區域日常管理運營。區域代理通過相應的區域運營實體管理我們的網絡合作夥伴。某些地區的區域代理亦通過相關的區域運營實體直接運營攬件及派件網點及服務站。區域代理的管理職責包括建立本地運營、銷售和營銷、客戶服務及員工和網絡合作夥伴培訓。有關創新商業模式的更多詳情，請參閱「業務－我們的區域代理模式－我們的業務模式的優勢與創新」。



截至2023年6月30日，我們擁有104個區域代理及約8,700個網絡合作夥伴。截至2023年6月30日，我們運營265個轉運中心，超過8,400輛幹線運輸車輛，其中包括4,400多輛自有幹線運輸車輛及約3,900條幹線路線，以及超過18,600個攬件及派件網點。通過與國際及當地合作夥伴的合作，我們可提供覆蓋亞洲、北美洲、南美洲、歐洲、非洲及大洋洲的跨境服務。

概 要

自我們於2015年在印度尼西亞開展業務以來及於往績記錄期間，我們實現顯著增長。於東南亞，我們的包裹量持續增長，並得以於2020年至2022年及截至2022年6月30日止六個月至截至2023年6月30日止六個月實現經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）層面盈利。我們於2020年將業務拓展至中國市場，並專注於鞏固我們於中國的市場地位。下表載列於所示期間按地理分部劃分的收入、經調整虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）總額：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(以千美元計)			(未經審計)	
收入	1,535,425	4,851,800	7,267,428	3,402,543	4,030,439
東南亞	1,046,504	2,377,544	2,381,726	1,177,929	1,246,076
中國	478,847	2,181,368	4,096,177	1,960,145	2,203,070
其他 ⁽²⁾	10,074	292,888	789,525	264,469	581,293
非國際財務報告準則計量					
經調整虧損（非國際財務報告準則計量） ⁽¹⁾	(475,861)	(1,177,666)	(1,488,297)	(418,983)	(264,026)
經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量） ⁽¹⁾	(321,163)	(794,450)	(894,090)	(138,725)	39,169
東南亞	266,561	427,436	331,582	156,737	184,060
中國	(616,227)	(1,206,014)	(722,658)	(222,158)	(44,967)
其他 ⁽²⁾	1,652	(14,028)	(168,789)	(45,613)	(66,431)
未分配 ⁽³⁾	26,851	(1,844)	(334,225)	(27,691)	(33,493)

附註：

- (1) 更多詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。
- (2) 包括跨境服務及新市場的國內快遞服務。
- (3) 指我們集團和控股公司層面產生的(i)若干開支、收益及虧損，包括一般及行政開支及匯兌收益及虧損；及(ii)截至2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，將不會在[編纂]完成後從負債重新指定為權益的其他集團實體的金融負債的公允價值變動分別為301.9百萬美元、32.9百萬美元及8.9百萬美元。

概 要

於往績記錄期間，我們的包裹量增長主要受我們網絡的持續擴張、我們服務的電商平台上的商戶數量增加以及對應的市場對快遞服務的需求增加的推動。我們於2022年的全球年包裹量為146億件，較2021年的105億件增加39.0%及較2020年的32億件增加350.6%。截至2023年6月30日止六個月，我們的全球包裹量為7,967.1百萬件，較截至2022年6月30日止六個月的6,825.0百萬件增長16.7%。下表闡述於所示期間我們在東南亞及中國的包裹量增長情況以及於該等地理分部的2022年市場份額：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月		2020年至 2022年 的複合 年增長率	2022年的 市場份額
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年		
	(以百萬計)						
東南亞	1,153.8	2,160.8	2,513.2	1,215.0	1,438.3	47.6%	22.5%
中國	2,083.5	8,334.3 ⁽¹⁾	12,025.6	5,602.3	6,445.6	140.2%	10.9%

附註：

(1) 於2021年12月8日，我們完成向百世集團收購百世快遞中國，並合併百世快遞中國自2021年12月8日起的業績。

我們在2022年進入新市場，在該等市場經營的歷史有限。根據弗若斯特沙利文的資料，按包裹量計，我們於2022年的包裹量達49.1百萬件，市場份額約為1.6%。截至2023年6月30日止六個月，我們的包裹量達83.2百萬件。

我們的優勢

我們相信，以下競爭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：

- 在東南亞處於領先地位的全球快遞運營商，服務規模最大及發展最快的新興快遞市場；
- 獨立的電商賦能者，連接市場及商戶至新市場及消費者；
- 可擴展的區域代理模式推動新市場的迅速滲透及增長；
- 持續專注創新的自研技術體系賦能全球運營；
- 滿足區域客戶及市場需求的優質服務；及
- 富有創業精神及經驗豐富的管理團隊和區域代理，致力於培養領導者及促進我們網絡的發展。

概 要

我們的戰略

為實現我們的願景及使命，我們計劃實施下列戰略：

- 鞏固我們的領先地位並繼續擴大我們的市場份額；
- 擴大我們的規模和承載能力，並提升我們物流網絡的效率和連通性；
- 開拓新市場及新服務類別；及
- 投資創新、技術及環境可持續性。

風險因素

我們的運營及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，均載於「風險因素」。閣下決定投資股份前，應細閱該章節全文。我們面臨的部分主要風險包括：

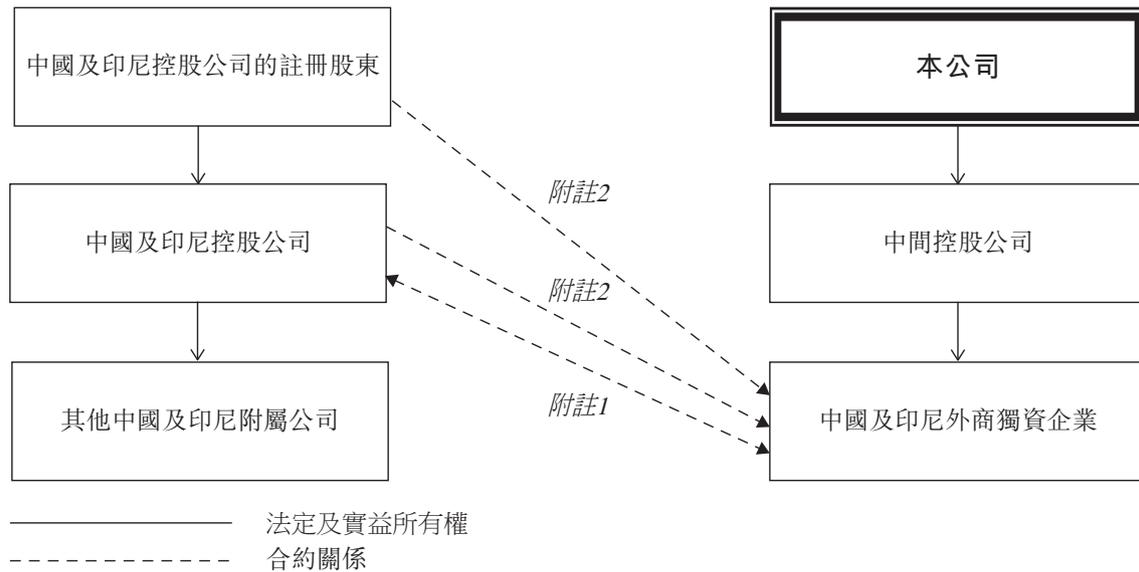
- 我們的業務及增長高度依賴我們經營所在市場電商行業的發展。
- 我們在管理全球業務、進軍及擴展到多個國家方面面臨風險。
- 我們依賴且可能繼續依賴若干知名電商平台。
- 我們面臨與區域代理、未併表區域運營實體、網絡合作夥伴及其僱員及人員相關的風險。
- 無形資產可能出現的減值虧損或會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

合約安排

本集團在或可能在受現行中國及印度尼西亞法律法規限制規限的若干行業運營。為了遵守相關法律法規，同時利用國際資本市場及保持對我們所有業務的有效控制，我們通過於2023年1月18日訂立的中國合約安排及於2022年3月29日訂立的印度尼西亞合約安排來控制我們的關聯併表實體。我們並未直接擁有我們的關聯併表實體的任何股本權益。根據合約安排，我們對我們的關聯併表實體的財務及經營政策具有有效控制權，並有權享有關聯併表實體經營產生的所有經濟利益。我們並無就合約安排投購任何保險。進一步詳情請參閱「風險因素－與我們的企業架構有關的風險」及「合約安排」。

概 要

下列簡圖闡明合約安排項下規定的自我們的關聯併表實體至本公司的經濟利益流向：



附註：

- (1) 中國外商獨資企業提供技術支持、業務支持及相關諮詢服務，以分別換取中國控股公司的服務費。請參閱「合約安排－我們的合約安排－中國合約安排項下協議及其他主要條款概要－獨家業務合作協議」。印尼外商獨資企業向印尼控股公司提供綜合管理諮詢服務，以換取服務費。請參閱「合約安排－我們的合約安排－印尼合約安排下的協議摘要及其項下的其他主要條款－獨家技術服務協議」。
- (2) 中國控股公司的登記股東已以中國外商獨資企業為受益人訂立獨家購買權協議，以收購中國控股公司的全部或部分股權及全部或部分資產。請參閱「合約安排－我們的合約安排－中國合約安排項下協議及其他主要條款概要－獨家購買權協議」。中國控股公司的登記股東已以中國外商獨資企業為受益人訂立股東權利委託協議，以行使中國控股公司的所有股東權利。請參閱「合約安排－我們的合約安排－中國合約安排項下協議及其他主要條款概要－股東權利委託協議」。中國控股公司的登記股東已以中國外商獨資企業為受益人授出中國控股公司全部股權的擔保權益。請參閱「合約安排－我們的合約安排－中國合約安排項下協議及其他主要條款概要－股權質押協議」一節。印尼個人及公司的登記股東已以印尼外商獨資企業為受益人訂立若干協議，以允許印尼外商獨資企業鞏固對印尼控股公司的控制權，並從印尼控股公司獲得全部經濟利益。請參閱「合約安排－印尼合約安排－印尼合約安排下的協議摘要及其項下的其他主要條款」。

中國有關外商投資的立法發展

《外商投資法》由全國人民代表大會於2019年3月15日批准並於2020年1月1日生效。《外商投資法實施條例》由國務院於2019年12月26日頒佈並於2020年1月1日生效。《外商投資法》取代《中外合資經營企業法》、《外資企業法》及《中外合作經營企業法》，成

概 要

為在中國進行外商投資的法律基礎。《外商投資法》規定若干形式的外國投資，但並無明確規定合約安排作為外商投資的一種形式。《外商投資法實施條例》亦無提及外商投資是否包括合約安排。

因此，在無任何其他已頒佈的國家法律、行政法規、行政法例或監管規定禁止或限制合約安排的運作或影響合約安排合法性的情況下，《外商投資法》將不會對中國合約安排產生重大不利影響，中國合約安排項下的各項協議以及中國合約安排的合法性及有效性不會受到影響。

有關合約安排的風險，更多詳情請參閱「風險因素 — 與我們的企業架構有關的風險」。

不同投票權架構及我們的控股股東

我們提議採用不同投票權架構，擬於[編纂]完成後立即生效。在該架構下，我們的股本將包括A類股份及B類股份。就每項決議案而言，每股A類股份賦予其持有人10票投票權，而每股B類股份賦予其持有人1票投票權，惟須於股東大會上以投票方式表決，有關保留事項的決議案則除外，而有關此決議案的A類股份及每股B類股份賦予其持有人於本公司的股東大會上1票投票權。

為嘉獎李先生對本公司持續作出的貢獻及為確保李先生的利益與本公司及其股東的利益進一步保持一致，本公司現有股東一致同意於2023年5月17日按面值向李先生控制的公司Jumping Summit Limited發行24,557,934股每股面值為0.00001美元的B類普通股（「創始人獎勵股份」）。於重新分類、重新指定及股份拆分後，該等每股面值為0.00001美元的B類普通股將被重新指定為A類股份。李先生已承諾，如果其自[編纂]起計四年期間不再擔任董事會主席或首席執行官或等同於首席執行官的有關其他職位，將按比例放棄創始人獎勵股份（假設重新分類、重新指定及股份拆分已完成，相當於A類股份）。有關進一步詳情，請參閱「歷史及公司架構 — 發行創始人獎勵股份」。

緊隨[編纂]完成後，不同投票權受益人將為李先生。假設(i)[編纂]未獲行使及(ii)重新分類、重新指定以及股份拆分已完成，(a)李先生將透過Jumping Summit Limited於[979,333,410]股A類股份中擁有權益並控制該等股份，相當於我們已發行股本總額的約[編纂]%，以及就有關保留事項的股東決議案持有本公司約[編纂]%的總投票權，以及本公司就有關保留事項以外的事項持有約[編纂]%的總投票權；(b)於不計及創始人獎勵股份（假設重新分類、重新指定及股份拆分已完成，相當於A類股份）（有可能放棄）的情況下，李先生將透過Jumping Summit Limited於856,543,740股A類股份中擁有權益並控制該等股份，相當於我們已發行股本總額的約[編纂]%，及佔本公司保留事項總投票權的約[編纂]%，以及佔本公司保留事項以外事項總投票權的約[編纂]%。

概 要

Topping Summit Limited (李先生的全資擁有實體) 持有Jumping Summit Limited的5% 股權並行使所有表決權，而Jumping Summit Limited的餘下95%股權不附帶任何表決權，由Exceeding Summit Holding Limited持有，Vistra Trust (Singapore) Pte. Limited (「受託人」) 作為由設立人李先生為其自身及其家族創立的家族信託(「**Jet Family Trust**」) 的受託人擁有Exceeding Summit Holding Limited的全部股權。此外，作為Jumping Summit Limited的唯一董事，根據其公司章程，李先生負責管理、指導及監督Jumping Summit Limited的運營和事務，因此，李先生保留對Jumping Summit Limited及Jumping Summit Limited所持A類股份的相關投票權的直接控制。因此，[編纂] 後，李先生、Jumping Summit Limited、Topping Summit Limited及Exceeding Summit Holding Limited將成為我們的控股股東。

有關進一步詳情，請參閱「股本－不同投票權架構」及「與控股股東的關係」。

儘管不同投票權受益人並無擁有本公司股本的大部分經濟利益，但我們的不同投票權架構將使不同投票權受益人可對我們行使投票控制權。鑒於我們目光長遠，實施長期策略，將控制我們的不同投票權受益人的遠見及領導將使我們長期受益。

李先生創建了本公司，目前任執行董事、首席執行官兼董事會主席，多年來負責執行決策、領導我們的快速發展。李先生多次創業，擁有20多年的銷售及創業經驗。

李先生對本集團的發展及成功至關重要，一直以來並將繼續負責領導我們的戰略方向、業務管理及發展、商業化、新業務提案、企業文化、宣傳、政府事務、品牌、我們的生態系統維護與發展、戰略收購、財務、法律、人才招聘及海外擴張。

李先生是構建區域代理模式的中心人物。李先生利用其經驗及洞見，最先識別、招聘及組織了為於印度尼西亞的成功做出貢獻的區域代理。其還進一步設計了招聘區域代理的方法，讓其參與各自區域的業務，並在J&T的業務擴張到其他司法管轄區時，帶領大家定製模式。

考慮到東南亞市場對可靠、以客戶為中心的物流解決方案的潛在市場及需求，李先生制定了拓展全球業務的舉措、帶領團隊研究市場競爭力佈局並根據戰略定位作出進軍其他司法管轄區的決策。李先生率先與東南亞的主要電商平台合作。李先生還將跨境及國際業務納入J&T International品牌麾下。

我們致力於持續優化我們的創新業務模式及在亞洲快遞行業的領先地位。在李先生的創新願景及領導下，我們尋求持續創新，並保持在行業前列，向物流服務欠發達地區擴張，成為發展中的電商平台的首選合夥人並應用新科技改變亞洲及全球的快遞服務格局。我們認為採用提議的不同投票權架構是實現該願景不可缺少的一部分。

概 要

有意投資者務請留意投資於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始終與我們股東的整體利益一致，不同投票權受益人能夠對本公司的事務及股東會決議的結果施以重大影響，無論其他股東如何投票。有意投資者應僅在審慎及仔細考慮後，方作出投資本公司的決定。有關本公司所採納的不同投票權架構相關風險的進一步資料，請參閱「風險因素－與不同投票權架構有關的風險」。

[編纂]前投資者

2017年至2023年，我們從[編纂]前投資者獲得多輪股權融資，以支持我們不斷擴大的業務經營。我們廣泛而多元化的[編纂]前投資者群體包括騰訊、博裕、ATM、D1、高瓴、紅杉、順豐速運、Dahlia、SAI Growth及招銀國際。更多詳情，請參閱「歷史及公司架構－[編纂]前投資」。

我們的客戶及供應商

就快遞及跨境服務而言，我們的客戶包括網絡合作夥伴、電商平台、若干企業及個人客戶及未併表區域運營實體。就跨境業務而言，我們的客戶包括貨運代理商，其代表自己的終端客戶下單。我們的直接客戶主要是網絡合作夥伴、未併表區域運營實體、電商平台和其他需要定制快遞服務的企業客戶及個人。於2020年、2021年、2022年各年及截至2023年6月30日止六個月，我們的五大客戶於各自期間分別佔我們總收入的44.6%、39.4%、25.7%及29.9%。有關詳情，請參閱「業務－客戶」。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括提供第三方運輸服務、人力資源服務及快遞服務的供應商，包括我們的網絡合作夥伴及未併表區域運營實體。於2020年、2021年、2022年各年及截至2023年6月30日止六個月，我們的五大供應商於各自期間分別佔我們採購總額的15.6%、12.3%、10.0%及10.3%。有關詳情，請參閱「業務－供應商」。

我們的科技

我們的成功亦歸結為創新科技。我們於東南亞的科技創新始於2015年，將領先的科技引入市場，由此快速擴張了我們的網絡。我們於中國的業務始於2020年，面臨來自同業激烈的競爭，但在創新技術的支持下，我們實現了強勁增長，佔得市場份額的領先地位。

我們開發了一個全球技術平台，專注於我們的專有JMS系統與我們對外開放的平台以及各類專為僱員及網絡參與者設計的應用。全球科技平台由多種專有技術平台支撐，為我們業務的多個關鍵領域賦能並提升了效率。我們在全球範圍內部署了一種混合雲及公有雲端基礎設施以協助全球技術平台，該平台易擴展，並打造了一個集模式化功能及應用為一體的微服務結構。更多詳情請參閱「業務－科技」。

概 要

競爭格局

東南亞的快遞行業較為分散，我們主要與國家郵政機構提供的快遞服務及我們經營所在各個國家的領先私營境內快遞公司競爭。我們在跨境服務方面與在東南亞和中國經營的國際運營商進行競爭。我們認為我們的全球網絡、創新的區域代理業務模式及卓越的運營能力以及優質服務使我們具備了競爭優勢。雖然我們在核心市場保持領先地位，但若干更成熟的電商公司可能會通過建設自己的物流運力與我們競爭。此外，若干當地行業競爭者可能會尋求區域擴張並在相同地區與我們競爭。我們認為，我們的核心優勢為我們提供較現有及潛在的競爭對手優越的競爭優勢。有關我們產業的詳情，請參閱「行業概覽」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料的綜合財務數據概要，摘錄自本文件附錄一當中的會計師報告。下文所載綜合財務數據概要應與本文件所載綜合財務報表（連同相關附註）一併閱讀，並以其整體為準。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合收益表數據

下表載列所示期間我們的綜合收益表數據摘要：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
收入	1,535,425	100.0	4,851,800	100.0	7,267,428	100.0	3,402,543	100.0	4,030,439	100.0
營業成本	(1,796,913)	(117.0)	(5,396,544)	(111.2)	(7,537,666)	(103.7)	(3,468,602)	(101.9)	(3,836,899)	(95.2)
(毛損)/毛利	(261,488)	(17.0)	(544,744)	(11.2)	(270,238)	(3.7)	(66,059)	(1.9)	193,540	4.8
銷售、一般及行政開支	(365,869)	(23.8)	(1,129,024)	(23.3)	(1,095,528)	(15.1)	(526,328)	(15.5)	(1,767,875)	(43.9)
研發費用	(14,129)	(0.9)	(41,031)	(0.8)	(44,483)	(0.6)	(20,912)	(0.6)	(18,874)	(0.5)
金融資產減值虧損淨額	(9,488)	(0.6)	(41,320)	(0.9)	(37,219)	(0.5)	(25,033)	(0.7)	(11,814)	(0.3)
其他收入	17,056	1.1	82,542	1.7	98,149	1.4	48,080	1.4	12,228	0.3
其他收益/(虧損)淨額	27,474	1.8	26,370	0.5	(40,246)	(0.6)	(31,659)	(0.9)	(43,423)	(1.1)
經營虧損	(606,444)	(39.5)	(1,647,207)	(34.0)	(1,389,565)	(19.1)	(621,911)	(18.3)	(1,636,218)	(40.6)
財務收入	1,965	0.1	9,476	0.2	22,002	0.3	8,025	0.2	11,367	0.3
財務成本	(13,831)	(0.9)	(99,077)	(2.0)	(99,499)	(1.4)	(44,647)	(1.3)	(56,002)	(1.4)

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)			
財務成本淨額.....	(11,866)	(0.8)	(89,601)	(1.8)	(77,497)	(1.1)	(36,622)	(1.1)	(44,635)	(1.1)
按公允價值計入損益的 金融負債的 公允價值變動.....	-	-	(4,383,532)	(90.3)	3,050,694	42.0	2,028,151	59.6	1,020,747	25.3
分佔聯營公司業績.....	(323)	(0.0)	1,208	(0.0)	(302)	(0.0)	(222)	0.0	(84)	0.0
除所得稅前(虧損)/溢利..	(618,633)	(40.3)	(6,119,132)	(126.1)	1,583,330	21.8	1,369,396	40.2	(660,190)	(16.4)
所得稅[編纂].....	(45,530)	(3.0)	(73,126)	(1.5)	(10,763)	(0.2)	2,876	0.1	(6,579)	(0.1)
年/期內(虧損)/溢利....	<u>(664,163)</u>	<u>(43.3)</u>	<u>(6,192,258)</u>	<u>(127.6)</u>	<u>1,572,567</u>	<u>21.6</u>	<u>1,372,272</u>	<u>40.3</u>	<u>(666,769)</u>	<u>(16.5)</u>
以下人士應佔：										
本公司擁有人.....	(564,836)	(36.8)	(6,046,983)	(124.6)	1,656,168	22.8	1,413,479	41.5	(640,967)	(15.9)
非控股權益.....	(99,327)	(6.5)	(145,275)	(3.0)	(83,601)	(1.2)	(41,207)	(1.2)	(25,802)	(0.6)
	<u>(664,163)</u>	<u>(43.3)</u>	<u>(6,192,258)</u>	<u>(127.6)</u>	<u>1,572,567</u>	<u>21.6</u>	<u>1,372,272</u>	<u>40.3</u>	<u>(666,769)</u>	<u>(16.5)</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編製及呈列的綜合業績，我們採用並非國際財務報告準則要求或並非按國際財務報告準則呈列的經調整(虧損)/溢利淨額(非國際財務報告準則計量)及經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)，作為額外財務計量。我們認為，該等非國際財務報告準則計量通過消除項目的潛在影響(例如若干非現金項目、交易及與[編纂]相關的項目)，有助於比較不同期間及不同公司的經營業績。該等非國際財務報告準則計量用作一種分析工具存在局限性，閣下不應將其脫離按照國際財務報告準則所申報的經營業績或財務狀況而獨立看待，將其視為對按照國際財務報告準則所申報的經營業績或財務狀況的替代，或認為其優於按照國際財務報告準則所申報的經營業績或財務狀況。此外，該等非國際財務報告準則財務計量的定義或會與其他公司所用類似定義不同，亦未必可與其他公司同類計量項目比較。

我們將年/期內經調整虧損(非國際財務報告準則計量)定義為年/期內(虧損)/溢利，且經加回各項作出調整：(i)以股份為基礎的付款及開支；(ii)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動及(iii)[編纂]作出調整。我們將經調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)定義為年/期內(虧損)/溢利，且經加回各項作出調整：(i)以股份為基礎的付款及開支；(ii)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動；(iii)[編纂]開支；(iv)折舊及攤銷；(v)財務收入；(vi)財務成本；及(vii)所得稅開支/(抵免)。尤其是，(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動為非現金性質，因為本公司所有優先股將於[編纂]完成後自動轉化為普通股，(ii)與員工福利有關的以股份為基礎的薪酬開支、與股權交易有關的以股份為基礎的付款以及其他以股份為基礎的薪酬開支均為非現金開支；(iii)[編纂]開支與[編纂]相關；及(iv)折舊及攤銷、財務收入、財務成本及所得稅開支/(抵免)為我們認為於評估我們的相關核心業績時應作出調整的項目，尤其是在對我們的經營及財務表現進行不同期間比較及評估其概況時。

概 要

下表分別載列截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月的非國際財務報告準則財務計量與根據國際財務報告準則編製的最接近計量之對賬：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(以千美元計)			(未經審計)	
年／期內(虧損)／溢利	(664,163)	(6,192,258)	1,572,567	1,372,272	(666,769)
加					
以股份為基礎的薪酬開支 ⁽¹⁾	188,302	619,012	281,366	260,594	1,426,868
按公允價值計入損益的					
金融負債的公允價值變動 ⁽²⁾	–	4,383,532	(3,352,590)	(2,061,022)	(1,029,661)
[編纂]開支	–	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整年／期內虧損 (非國際財務報告準則計量)	(475,861)	(1,177,666)	(1,488,297)	(418,983)	(264,026)

附註：

- (1) 包括以股份為基礎的薪酬相關僱員福利開支、與股權交易相關的以股份為基礎的付款及其他以股份為基礎的薪酬開支。
- (2) 包括[編纂]後將轉換為權益的金融工具。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(以千美元計)			(未經審計)	
年內(虧損)／溢利	(664,163)	(6,192,258)	1,572,567	1,372,272	(666,769)
加					
以股份為基礎的薪酬開支 ⁽¹⁾	188,302	619,012	281,366	260,594	1,426,868
按公允價值計入損益的					
金融負債的公允價值變動 ⁽²⁾	–	4,383,532	(3,352,590)	(2,061,022)	(1,029,661)
折舊及攤銷	97,302	220,489	505,947	246,512	251,981
[編纂]開支	–	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
財務收入	(1,965)	(9,476)	(22,002)	(8,025)	(11,367)
財務成本	13,831	99,077	99,499	44,647	56,002
所得稅開支／(抵免)	45,530	73,126	10,763	(2,876)	6,579
經調整EBITDA (非國際財務報告 準則計量)	(321,163)	(794,450)	(894,090)	(138,725)	39,169
東南亞	266,561	427,436	331,582	156,737	184,060
中國	(616,227)	(1,206,014)	(722,658)	(222,158)	(44,967)
其他 ⁽³⁾	1,652	(14,028)	(168,789)	(45,613)	(66,431)
未分配 ⁽⁴⁾	26,851	(1,844)	(334,225)	(27,691)	(33,493)

概 要

附註：

- (1) 包括以股份為基礎的薪酬相關僱員福利開支、與股權交易相關的以股份為基礎的付款及其他以股份為基礎的薪酬開支。
- (2) 包括[編纂]後將轉換為權益的金融工具。
- (3) 包括跨境服務及新市場的快遞服務。
- (4) 指我們集團和控股公司層面產生的(i)若干開支、收益及虧損，包括一般及行政開支及匯兌收益及虧損；及(ii)截至2022年12月31日止年度以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，將不會在[編纂]完成後從負債重新指定為權益的其他集團實體的金融負債的公允價值變動分別為301.9百萬美元、32.9百萬美元及8.9百萬美元。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們分別產生虧損淨額664.2百萬美元、6,192.3百萬美元、1,572.6百萬美元及666.8百萬美元。於往績記錄期間，我們產生虧損淨額，主要由於(i)我們在中國的業務有關的虧損總額，其次是我們的跨境業務及在2022年擴展至新市場；及(ii)非經營性虧損，包括可轉換可贖回優先股的公允價值變動。2022年，我們的淨利潤1,572.6百萬美元，主要由於我們的可轉換可贖回優先股的重大公允價值收益。按經調整非國際財務報告準則基準計算，我們亦於2022年產生虧損淨額。於2020年、2021年及2022年，我們的虧損總額分別為261.5百萬美元、544.7百萬美元及270.2百萬美元，主要由於我們於2020年3月進入中國市場產生的成本以及我們於2022年繼續努力擴大市場份額及擴展至新市場。截至2023年6月30日止六個月，我們錄得毛利193.5百萬美元，原因是我們進一步提升在中國及東南亞的規模經濟並優化了運營。

此外，我們於2021年及2022年的經營業績亦受到與收購百世快遞中國有關的整合成本的影響，分別為266.3百萬美元及387.8百萬美元。截至2022年6月30日止六個月，我們亦產生整合成本28.9百萬美元。2022年完成整合後，我們不再產生相關整合成本。整合成本主要包括(i)作為整合計劃一部分的百世快遞中國員工的若干離職補償金；(ii)已整合被確認為百世快遞中國冗餘的物業、廠房及設備減值；(iii)出於同一原因，我們確定為冗餘的物業、廠房及設備的減值，以及其他商譽、物業、廠房及設備及無形資產的減值；(iv)與百世快遞中國歷史經營有關的終止客戶和法律索賠的應計撥備；以及(v)其他雜項整合成本。於往績記錄期間，我們錄得若干減值虧損，主要與我們就整合百世快遞中國而認定為多餘及計劃出售的物業、廠房及設備有關。於2021年，我們就收購百世快遞中國錄得大量商譽。於2022年，我們根據同業表現及整體行業趨勢錄得若干一次性商譽減值。

於往績記錄期間，我們的毛利率持續改善。於2020年、2021年及2022年，我們的負毛利率分別為17.0%、11.2%及3.7%。截至2023年6月30日止六個月，我們的毛利率為4.8%。毛利率提高反映了我們全球運營的網絡效應及規模經濟。

概 要

綜合資產負債表數據

	於12月31日			於6月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(以千美元計)			
非流動資產總額	628,286	3,028,218	3,089,262	3,325,390
流動資產總額	1,614,754	3,516,424	2,846,297	2,747,389
資產總額	2,243,040	6,544,642	5,935,559	6,072,779
非流動負債總額	1,966,519	10,975,327	9,188,190	9,681,802
流動負債總額	1,147,020	2,205,739	1,731,617	1,920,567
負債總額	3,113,539	13,181,066	10,919,807	11,602,369
流動資產淨值	467,734	1,310,685	1,114,680	826,822
股本	7	14	14	17
股份溢價	33,184	607,734	603,829	598,256
其他儲備	(166,468)	(525,822)	(434,108)	(243,798)
累計虧損	(625,953)	(6,672,936)	(5,016,768)	(5,657,735)
本公司擁有人應佔權益 / (虧絀)	(759,230)	(6,591,010)	(4,847,033)	(5,303,260)
非控股權益	(111,269)	(45,414)	(137,215)	(226,330)
虧絀總額	(870,499)	(6,636,424)	(4,984,248)	(5,529,590)

我們的流動資產淨值從截至2022年12月31日的1,114.7百萬美元減至截至2023年6月30日的826.8百萬美元，主要由於(i)現金及現金等價物減少308.8百萬美元，(ii)借款、應計開支及其他應付款項以及租賃負債導致流動負債增加；及(iii)貿易應收款項減少108.6百萬美元。

我們的流動資產淨值從截至2021年12月31日的1,310.7百萬美元減少至截至2022年12月31日的1,114.7百萬美元，主要由於(i)現金及現金等價物減少598.4百萬美元，及(ii)預付款項、其他應收款項及其他資產減少179.2百萬美元。

我們的流動資產淨值由截至2020年12月31日的467.7百萬美元增加至截至2021年12月31日的1,310.7百萬美元，主要由於(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加136.8百萬美元，(ii)隨著我們業務的增長，貿易應收款項增加154.1百萬美元，以及(iii)現金及現金等價物增加1,502.0百萬美元。增加部分被(i)應計開支及其他應付款項增加611.0百萬美元，乃因我們根據擴張增加採購，以及(ii)貿易應付款項增加351.6百萬美元所抵銷。

概 要

截至2020年、2021年、2022年12月31日及2023年6月30日，我們的負債淨額分別為870.5百萬美元、6,636.4百萬美元、4,984.2百萬美元及5,529.6百萬美元，乃由於以下各項(i)本公司價值變動導致可轉換優先股的公允價值變動的會計處理；及(ii) (其中包括) 以股份為基礎的薪酬獎勵、購回普通股及可轉換股份以及向股東支付的股息在較小程度上會影響權益變動。詳情請參閱本文件附錄一「合併權益變動表」。**[編纂]**及**[編纂]**完成後，我們與可轉換優先股相關的按公允價值計入損益的金融負債將從負債重新指定為權益，而我們截至2023年6月30日的負債淨額在緊隨**[編纂]**後會轉為資產淨值。

合併現金流量表數據

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(以千美元計)			(未經審計)	
經營活動(所用)/所得現金					
淨額	(154,700)	(967,174)	(519,817)	(350,120)	2,797
投資活動所用現金淨額	(635,086)	(1,001,006)	(859,757)	(551,475)	(366,038)
融資活動所得現金淨額	1,285,166	3,469,507	881,328	1,000,146	64,171
現金及現金等價物(減少)/					
增加淨額.....	495,380	1,501,327	(498,246)	98,551	(299,070)
年/期初現金及現金等價物	97,173	600,425	2,102,448	2,102,448	1,504,048
外匯匯率變動對現金及現金					
等價物的影響	7,872	696	(100,154)	(67,768)	(9,714)
年/期末現金及現金等價物	600,425	2,102,448	1,504,048	2,133,231	1,195,264

截至2023年6月30日止六個月，我們經營活動所得現金淨額為2.8百萬美元。我們的所得稅前虧損為660.2百萬美元，經調整加回非現金項目，包括(i)以股份為基礎的付款及薪酬開支1,426.9百萬美元，(ii)與我們優化運營及調整網絡有關的使用權資產折舊及物業、廠房及設備折舊分別134.0百萬美元及104.4百萬美元，部分被以公允價值計入損益的金融負債公允價值變動1,020.8百萬美元等項目所抵銷。該金額經營運資金的變動進一步調整，主要包括(i)貿易應收款項增加95.1百萬美元，(ii)退還受限制現金16.0百萬美元，被(i)預付款項、其他應收款項及其他資產減少86.1百萬美元及(ii)應計開支及其他應付款項減少29.3百萬美元所抵銷。

概 要

2020年至2022年，我們產生了經營現金流出淨額。關於產生經營現金流出淨額的理由的更多詳情，請參閱「一 業務可持續性 — 我們的過往表現」。2022年，我們經營活動所用現金淨額為519.8百萬美元，主要是由於於2022年，我們的除所得稅前利潤為1,583.3百萬美元，經調整加回非現金項目，包括(i)以股份為基礎的薪酬346.6百萬美元，(ii)與優化運營及調整網絡有關的使用權資產折舊及物業、廠房及設備折舊分別257.2百萬美元及227.9百萬美元，(iii)長期資產減值虧損219.1百萬美元，(iv)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動3,050.7百萬美元，(v)出售物業、廠房及設備的虧損淨額1.9百萬美元，及(vi)金融資產減值虧損37.2百萬美元，部分被融資成本99.5百萬美元及匯兌虧損17.3百萬美元等項目所抵銷。該金額經運營資金變動進一步調整，主要包括(i)貿易應收款項增加191.1百萬美元，(ii)貿易應付款項減少84.7百萬美元，(iii)客戶墊款減少73.6百萬美元，及(iv)預付款項、其他應收款項及其他資產增加42.2百萬美元，被(i)應計開支及其他應付款項增加118.2百萬美元，及(ii)返還受限制現金45.8百萬美元所抵銷。

2021年，我們經營活動所用現金淨額為967.2百萬美元，主要是由於2021年的所得稅前虧損為6,119.1百萬美元，經調整加回非現金項目，回包括(i)可轉換優先股公允價值變動4,383.5百萬美元，(ii)619.0百萬美元的以股份為基礎的薪酬，因增加僱員人數以支持我們的全球擴張而產生，及(iii)使用權資產折舊113.9百萬美元，(iv)物業、廠房及設備折舊104.4百萬美元，及(v)長期資產減值虧損250.3百萬美元，部分被包括其他收入82.5百萬美元及匯兌收益19.9百萬美元在內的項目抵銷。該金額因運營資金變動而進一步調整，主要包括(i)貿易應付款項減少305.4百萬美元，(ii)預付款項、其他應收款項及其他資產增加105.5百萬美元；(iii)存貨增加8.6百萬美元及(iv)貿易應收款項增加4.3百萬美元，被(i)應計開支及其他應付款項增加128.3百萬美元，及(ii)客戶墊款增加62.8百萬美元所抵銷。

2020年，我們經營活動所用現金淨額為154.7百萬美元，反映我們的所得稅前虧損618.6百萬美元，經調整加回非現金項目，包括(i)以股份為基礎的薪酬188.3百萬美元，因增加僱員人數以支持我們的全球擴張而產生，(ii)使用權資產折舊56.0百萬美元及(iii)物業、廠房及設備折舊39.3百萬美元，被匯兌收益29.4百萬美元抵銷。該金額因運營資金變動而進一步調整，主要包括(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加203.9百萬美元，(ii)貿易應收款項增加128.1百萬美元，以及(iii)存貨增加9.9百萬美元，被(i)應計開支及其他應付款項增加324.1百萬美元，(ii)貿易應付款項增加189.5百萬美元，以及(iii)客戶墊款增加68.8百萬美元所抵銷。

概 要

COVID-19疫情對經營業務的影響

於2020年1月30日，世界衛生組織國際衛生條例突發事件委員會宣佈COVID-19疫情為國際關注的突發公共衛生事件，而於2020年3月11日，世界衛生組織宣佈全球爆發的COVID-19疫情成為全球大流行病。我們業務所在的國家受到COVID-19疫情及不同的政府不時出台的各種措施的影響。我們的辦公室、轉運中心及網點根據適用措施營業。我們在東南亞所有國家的設施短暫關閉後於2020年及2021年陸續重新開放。此外，我們的設施分佈在中國各地，2020年至2022年期間，許多城市的攬件及派件網點因疫情出現了不同程度的勞動力短缺、關閉或產能縮減的情況。我們的設施暫時關閉及勞動力短缺並未對我們的運營產生任何重大不利影響。不同地區和國家的復工時間表各不相同。總體上，我們的業務運營於2023年第一季度開始回歸正常水平。

鑒於我們的龐大網絡，臨時、定期關閉我們的設施、勞動力短缺或延遲派件並未對我們的經營業績產生任何重大不利影響。在COVID-19疫情爆發之初，儘管由於不同司法管轄區的控制措施導致我們的業務活動有所下降，但許多消費者（特別是在東南亞的消費者）在COVID-19疫情期間開始通過電商平台購物以盡量減少接觸公共場所及潛在病毒傳播。因此，我們經營所在的國家對快遞服務的需求激增。此外，COVID-19疫情對我們財務業績的若干影響屬一次性及非經常性。例如，在COVID-19疫情結束後，我們可能無法受益於COVID-19相關的政府政策支持，例如一次性社保補貼或稅收減免，我們認為這不會對我們的業務及財務業績產生重大影響。

儘管受到COVID-19疫情的影響，我們的收入由2020年的1,535.4百萬美元增加216.0%至2021年的4,851.8百萬美元，並進一步增加49.8%至2022年的7,267.4百萬美元。此外，我們的收入從截至2022年6月30日止六個月的3,402.5百萬美元增長18.5%至截至2023年6月30日止六個月的4,030.4百萬美元。由於COVID-19疫情已消散，我們預計不會對我們的業務及財務表現造成進一步重大不利影響。

業務可持續性

根據弗若斯特沙利文的資料，於2021年及2022年，按包裹量計，我們是東南亞排名第一的快遞運營商，其中2022年的市場份額為22.5%。按2022年包裹量計，我們是中國最大的運營商之一，佔10.9%的市場份額。於2022年，我們進一步擴展至包括沙特阿拉伯、阿聯酋、墨西哥、巴西及埃及在內的新市場。於往績記錄期間，我們產生了毛損、經營虧損及經營現金流出淨額。截至2023年6月30日止六個月，我們實現了毛利。受以股份為基礎的付款及薪酬開支、財務成本以及其他銷售、行政及一般開支影響，我們持續產生大量非經營性開支，我們預計2023年的經營業績將繼續錄得淨虧損。

概 要

我們的過往表現

我們於2015年在印度尼西亞創立，自2020年起進入中國市場。於往績記錄期間，東南亞業務一直在產生利潤，預計會保持穩健的利潤率。相較於現有的、累積十多年經驗的同行而言，我們在中國市場是後起之秀。自2020年起，我們通過拓展電商平台的合作、具有競爭力的定價及對搭建物流網絡所需的基礎設施的資本支出，迅速提高我們的包裹量。於2021年12月，我們收購百世快遞，隨後於2022年完成其網絡整合。就該交易而言，我們在中國的服務質量及市場份額出現一定波動，且我們亦發現若干資產（包括轉運中心、設備及車輛）出現若干冗餘。因此，於往績記錄期間，中國業務產生了毛損及經營虧損。由於我們於2021年才開展跨境業務並於2022年進入新市場（兩者均處於早期發展階段），「其他」分部造成負毛利率進一步加大。截至2020年1月1日，我們整體錄得累計虧損，主要由於進軍東南亞若干新市場及為進入中國市場開展的籌備活動，導致2019年出現虧損淨額。總體而言，我們在中國及其他地區產生毛損及經營虧損，抵銷了東南亞的毛利及經營利潤。於往績記錄期間，東南亞部分國家因不同的經營環境及國家戰略或重點而產生經營虧損，但東南亞整體利潤率穩健。由於上述原因，我們亦於往績記錄期間各期間產生了經營現金流出淨額。

我們盈利的途徑

長遠來看，為了繼續實現收入的潛在增長及盈利能力，我們計劃進一步(i)提高我們的包裹量及市場份額，(ii)保持靈活的定價策略，(iii)控制成本、收窄毛損以及提高利潤率；及(iv)提高經營槓桿。

- 提高我們的包裹量及市場份額：我們專注於提高包裹量，以鞏固市場份額及領先的市場地位。在東南亞，我們預計通過以下途徑來提高我們的包裹量及市場份額：(i)增進與現有電商客戶的合作及拓展與更多電商平台的合作夥伴關係，(ii)持續提升我們區域網絡和服務的質量以及挽留現有客戶和獲取新客戶的能力，及(iii)保持市場領先地位，進一步獲得增長。在中國，我們預計通過以下途徑來提高我們的包裹量及市場份額：(i)強化與現有電商客戶的合作及拓展與更多電商平台的合作夥伴關係，(ii)優化網絡合作夥伴的管理，帶動服務質量持續提升，(iii)多元化來自各類電商平台上商戶的包裹量，及(iv)持續加大開發非電商客戶的力度，以進一步擴大包裹來源。
- 保持靈活的定價策略：我們基於營運市場的競爭格局及業務調整服務的價格。在東南亞，憑藉我們顯著的領先市場地位、廣泛的網絡及完善的基礎設施，我們預計在提高我們的包裹量及市場份額同時，亦能保持適當、靈活的定價策略。在中國，我們預計會維持和優化我們的定價條款，方法為持續(i)深化與各類電商平台的合作夥伴關係、優化網絡合作夥伴的管理及持續提升全網絡的服務質量；及(ii)通過優化後的品牌形象豐富客戶基礎並獲取優質企業客戶。我們會維持具有競爭力及可持續性的平均單票收入。

概 要

- 控制成本、收窄毛損以及提高利潤率：我們主要控制營業成本並減少平均單票成本，以收窄毛損以及提高利潤率。
 - 我們在分析平均單票成本時，還評估攬件及派件成本、運輸成本、分揀成本及其他單票成本。有關平均單票成本組成部分的更多詳情，請參閱「業務－業務可持續性」。
 - 在東南亞，隨著我們優化運營、提升自有車隊運力及改進技術系統，我們預計平均單票成本將會下降。具體而言，我們計劃(i)通過選擇性地委聘網絡合作夥伴來持有及經營網點來優化我們的單件包裹的攬件及派件成本，從而降低與我們經營網點相關的整體成本，同時保持整個網絡的服務質量，(ii)通過合併東南亞若干轉運中心、升級自動化設備以及提高轉運中心的員工和外部勞動力的效率來維持單件分揀成本的彈性，以進一步提高效率，及(iii)選擇性地使用第三方車隊的同時建立我們的自營車隊，優化我們的運輸成本效益；通過優化轉運中心的覆蓋安排，提高我們的幹線運輸效率；通過更大載量的車輛提高車隊和運輸人員的效率。
 - 在中國，隨著我們的規模效益增強、自有車隊的運力及轉運中心的運營效率提升，我們預計我們的平均單票成本將下降。具體而言，我們計劃(i)隨著包裹量的規模和密度進一步增加，通過向網絡合作夥伴支付穩定的派件費來維持單件包裹的攬件及派件成本，(ii)通過擴大我們的自有運輸車隊（尤其是運力高的幹線車輛）來提高運輸效率，並通過更好地規劃和監控擴大後的網絡來優化運輸路線；及(iii)通過進一步部署自動化分揀設備來提高轉運中心的效率，加強員工及外部勞動力的管理和培訓，並在整合百世快遞中國後持續優化轉運中心設施的規劃。
- 提高經營槓桿：我們的經營開支主要包括銷售、一般及行政開支，其次為研發開支。於往績記錄期間，我們截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月的經營開支（當中包括2022年的商譽減值117.5百萬美元）佔收入的百分比（不包括以股份為基礎的付款）分別為12.5%、11.4%、11.8%及8.9%。我們預計，通過以下方式逐步降低我們的銷售、一般及行政開支佔收入的百分比：(i)隨著全球運營規模的不斷擴大，通過某些總部職能可以同時支持我們的增長計劃，從而實現更大的規模經濟；及(ii)由於我們過往的戰略營銷項目和活動提高了品牌知名度並增加了用戶心智，推廣及營銷費用的增長速度將慢於收入的增長速度。由於我們謹慎擴大研發團隊並選擇性地投資於技術升級，我們預計研發開支佔收入的百分比將保持穩定。

概 要

有關我們為實現盈利而計劃採取的詳細策略及措施，進一步詳情請參閱「業務－業務可持續性」。

運營資金的充足性

考慮到我們可獲得的財務資源，包括我們的手頭現金及現金等價物、可獲得的融資額度以及預計[編纂][編纂]淨額，董事認為，我們有充足的運營資金滿足目前及本文件日期起未來至少12個月的需求。同時，我們主動根據整體經濟狀況及我們的短期業務計劃，檢討和調整現金管理政策及運營資金需求。截至最後可行日期，我們已動用銀行融資54.6百萬美元，我們將提取該筆資金用於支持運營資金需求。此外，鑒於我們於往績記錄期間的經營活動現金流出淨額，我們計劃利用上述措施縮減虧損淨額及提高盈利，確保運營資金充足，此舉將帶來經營現金流量淨額的改善。經過往權益融資活動證實，我們在成功向知名投資者籌集資金為業務提供資金方面具有良好的往績記錄。請參閱本文件「歷史及公司架構－[編纂]前投資」一節。我們相信，潛在外部融資渠道（包括我們在[編纂]後將有機會獲得的融資）將能提供額外資金來支持我們的業務運營及擴張，直至我們實現盈利及取得正經營現金流量為止。

經考慮我們採納的營運資金管理政策，以及聯席保薦人進行的盡職審查工作，包括但不限於(i)審閱[編纂]附錄一所載的會計師報告；(ii)對我們於往績記錄期間的過往財務資料進行財務盡職審查，以及與我們管理層討論其營運資金預測；及(iii)我們就營運資金充足性提供的書面確認，聯席保薦人並無注意到任何重大事項會對我們以下結論構成疑問：我們擁有充足的營運資金以應付我們目前及自本文件日期起計至少12個月的需要。

申請在聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8A章申請以不同投票權架構[編纂]，並符合上市規則第8A.06(1)條項下的市值規定，該條規定尋求以不同投票權架構上市的新申請人上市時市值必須至少為400億港元。

我們亦根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，且經參考(i)我們截至2022年12月31日止年度的收入約73億美元（相當於約570億港元），遠超上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值，根據第8.05(3)條的規定，按指示性[編纂]範圍的下限計算，大幅超過40億港元，我們符合市值／收入測試。

概 要

我們已向上市委員會申請已發行B類股份(包括來自轉換[編纂]前優先股的B類股份)及根據(i)[編纂]，(ii)行使[編纂]及(iii)按一兌一基準將A類股份轉換為B類股份擬發行的B類股份及轉換A類股份予以發行的B類股份[編纂]及買賣。

近期發展

我們的全球包裹量在2023年7月及8月保持增長。在東南亞，我們在2023年7月及8月的平均單日包裹量(即當月平均包裹數量除以當月天數)為9.7百萬件及10.5百萬件，較2022年7月及8月的平均單日包裹量7.1百萬件及7.1百萬件增長36.7%及增長48.4%；在中國，我們在2023年7月及8月的平均單日包裹達43.9百萬件及46.0百萬件，2023年7月的市場份額為12.6%，較2022年7月及8月的平均單日包裹量36.2百萬件及34.7百萬件增長21.3%及增長32.6%；而在新市場，我們在2023年7月及8月的平均單日包裹達0.8百萬件及0.8百萬件，較2022年7月及8月的平均單日包裹量0.2百萬件及0.2百萬件增長395.7%及增長331.9%。

收購豐網信息

於2023年5月12日，我們與順豐控股股份有限公司(股份代號：002352.SZ)的附屬公司深圳市豐網控股有限公司(「豐網控股」)訂立股份轉讓協議，以收購豐網控股的全資附屬公司深圳市豐網信息技術有限公司(「豐網信息」)的全部股權，總對價為人民幣1,183百萬元。收購已於2023年6月27日完成。關於收購豐網信息的更多資料請參閱「歷史及公司架構－重大收購、出售及合併－收購豐網信息」。

境外[編纂]相關的法規

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈《境內企業境外上市和上市管理試行辦法》及五項配套指引，或備案規定。備案規定於2023年3月31日生效，規定境內企業直接或間接境外發行上市的，應當在向擬上市地的相關監管機構提交上市申請文件後的三個工作日內向中國證監會備案。根據該等法規，申請境外上市的境內企業應當(其中包括)完成備案手續並按要求向證券監管機構報送相關信息。此外，就訂有合約安排的發行人而言，在為該等新法規舉行的新聞發佈會上，中國證監會官員聲明中國證監會將向相關政府機關就中國的合約安排尋求建議並允許訂有合約安排的發行人及符合相關監管要求的發行人向中國證監會備案其境外發行上市。詳情請參閱本文件附錄三「監管概覽－與境外上市及併購有關的法規」。

概 要

於2023年9月15日，中國證監會發佈有關本公司完成B類股票在聯交所[編纂]及[編纂]的中國備案程序的通知。

據我們的中國法律顧問告知，本公司已向中國證監會提交有關[編纂]及[編纂]的所有必要備案。

近期海外監管發展

印尼貿易部最近頒佈了《2023年第31號貿易部長令》(「《2023年第31號貿易部長令》」)，通過電子系統對進行商務的商業參與者的企業許可、廣告、輔導及監督進行規管，於2023年9月26日生效。《2023年第31號貿易部長令》對社交媒體平台上發生的電子貿易活規定加若干限制。根據《2023年第31號貿易部長令》第21(2)及(3)條，禁止通過電子系統進行交易的「商業參與者」(定義見《2023年第31號貿易部長令》)充當產品製造商，亦禁止社交媒體平台在其電子系統上進行支付交易。雖然我們並非電商或社交媒體平台，但我們與印尼的多個電商及社交媒體平台合作。由於《2023年第31號貿易部長令》於近期頒佈，新規則對印尼不同電商及社交媒體平台(其中部分為我們的客戶)的影響仍存在重大不確定性。於往績記錄期間，來自印尼社交電商平台的收入微不足道。我們的董事相信2023年第31號貿易部長令不會對我們的業務運營和財務表現產生重大不利影響。有關風險的描述，請參閱「風險因素－我們的業務及增長高度依賴我們經營所在市場電商行業的發展」。我們將繼續監察《2023年第31號貿易部長令》的實施及詮釋進展，以及由於《2023年第31號貿易部長令》的頒佈印尼電商及社交媒體平台所採用的做法。

無重大不利變動

董事認為，直至本文件日期，自2023年6月30日(即本文件附錄一會計師報告所報告期間的截止日期)以來，我們的財務或交易狀況、債務、按揭、或然負債、擔保或前景並無重大不利變動。

未來股息

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。未來宣派及派付任何股息的決定將由董事會酌情作出，並將取決於(其中包括)我們能否從附屬公司獲得股息、我們的盈利、資本及投資需求、債務水平及董事會認為相關的其他因素。誠如我們的開曼群島法律顧問所告知，根據開曼群島法律，處於累計虧損的狀況未必會限制我們提取利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息，然而，倘派付股息會導致緊隨建議派付分派或股息之日後公司無法償還日常業務過程中到期的債務，則在任何情況下均不得派付股息。投資者不應只為獲得現金股息而購買我們的股份。向股東作出的股息分派於股息獲股東或董事(如適用)批准期間確認為負債。我們並無固定派息率。

概 要

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]開支

基於[編纂]的中位數[編纂]計算，假設[編纂]未獲行使、重新分類、重新指定以及股份拆分已完成，則與[編纂]有關的估計[編纂]總額約為[編纂]百萬港元。假設[編纂]未獲行使，估計[編纂]開支總額將佔[編纂][編纂]總額約[編纂]億港元的約[編纂]%。[編纂]開支[編纂]百萬美元已扣除自我們截至2023年6月30日止六個月的綜合收益表。我們估計2023年的[編纂]總額約為[編纂]百萬美元，將扣除自我們截至2023年12月31日止年度的綜合收益表。餘下約[編纂]百萬美元（主要包括[編纂]佣金）預計將於[編纂]完成後入賬列作權益扣減。該等[編纂]主要包括已付及應付專業人士就[編纂]及[編纂]提供專業服務的費用，以及就[編纂]項下[編纂]的[編纂]應付[編纂]的[編纂]佣金及獎勵。

下表載列[編纂]的明細。

[編纂]開支（包括佣金及費用）.....	[編纂]百萬港元
[編纂]開支.....	[編纂]百萬港元
— 法律顧問及會計師的費用及開支.....	[編纂]百萬港元
— 其他費用及開支.....	[編纂]百萬港元
	<hr/>
總計.....	[編纂]百萬港元

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]（即每股股份[編纂]至[編纂]的[編纂]範圍的中位數），我們估計，經扣除[編纂]佣金及我們就[編纂]已付及應付的其他估計開支並假設[編纂]未獲行使，我們將自[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]億港元。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]所作的用途及具體金額如下：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於拓寬我們的物流網絡，升級我們的基礎設施及強化我們在東南亞和其他現有市場的分揀及倉儲能力及容量；

概 要

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於開拓新市場及擴大我們的服務範圍；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用於研發及技術創新；及
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元將用作一般企業目的及運營資金需求。

倘[編纂]定為高於或低於本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂][編纂]淨額的分配將按比例調整。