

## 概覽

## 關於我們

根據灼識諮詢的資料，就二零二二年的交易量而言，我們是全國最大的二手車交易服務提供商。作為一家連接二手車買家及賣家的交易媒介，我們透過旗下交易平台以同步拍及在線拍兩種拍賣形式促成二手車交易。二零二二年，通過我們的交易平台交易的二手車約為160,000輛，在中國二手車交易服務提供商的市場份額為12.6%。二零二三年，通過我們的交易平台交易的二手車約為176,000輛。我們也是全國線下拍場數量最多、線下服務地理覆蓋最廣的二手車交易服務提供商。截至二零二三年十二月三十一日，我們在中國的74個城市戰略性地設立79個拍場，而所提供的線下服務覆蓋全國317個城市。

作為一家連接二手車買家及賣家的交易媒介，我們提供多種多樣的二手車相關服務，藉此促成二手車交易。自二零一四年成立開始，我們近十年來始終致力於重塑中國的二手車交易流程，引領中國的二手車行業走向標準化、高效率及透明化，積累了深厚的行業經驗。與具有標準車況及零售價格的新車不同，二手車並無通用的車況及估價標準，屬於技術型產品，且通常缺乏可公開取得的車況記錄和資料，這使得一般消費者在評估二手車價值及確定其交易價格時面臨很大挑戰。同時，大部分二手車業務參與者在地理上頗為分散，上游賣家難以有效地與大量下游買家的需求配對。因此，中國二手車交易通常缺乏標準、對買賣雙方的透明度均不足，效率不高。我們認為我們的交易平台可充分解決該等痛點。我們主要通過同步拍提供二手車拍賣服務，讓全國各地的二手車買家可以線下參與或通過我們的移動應用程式實時線上參與現場拍賣，

<sup>1</sup> 指於某一曆年內在我們的交易平台上購買三輛或以上二手車的買家數目。倘買家於某一曆年內在我們的交易平台上購買的二手車數目少於三輛，但在不同平台合共購買三輛或以上二手車，則彼也可能是專業買家，但我們並不知道該類買家的確實數量。

<sup>2</sup> 該戰略性支持包括(i)與我們訂立長期諮詢協議以為我們的二手車業務提供指導及支持；(ii)派遣一名高級人員及一支二手車專家團隊，現場監督我們的業務營運及提供戰略指導；(iii)通過Rob Huting先生(Cox Automotive委任的董事之一)提供行業先見，協助我們制定許多戰略決策；及(iv)Cox Automotive管理團隊亦會定期到訪我們的上海總部，親身出席會議商討我們的業務營運。於二零一四年，我們通過二手車行業的共同友人結識Cox Automotive，當Cox決定對本集團進行投資並提供戰略支持後，我們的合作就此展開。

<sup>3</sup> Cox Automotive提供的全套解決方案包括：(i)雲端經銷管理系統解決方案，可全方位支援經銷商的日常營運；(ii)存貨管理及定價解決方案，可為經銷商提供新掛牌車等資訊作其新車定價、營銷及推廣決定的指引；(iii)二手車買賣平台，此平台整合了拍賣、經銷商及主機廠存貨渠道，為經銷商的庫存管理需求提供端到端解決方案；(iv)市場營銷解決方案；(v)估值及定價解決方案，利用線上工具幫助經銷商進行價格談判；及(vi)交付汽車的物流解決方案等。

同時讓彼等能接觸到二手車資訊及估價。通過我們線上線下一體化的拍賣模式，並結合我們全方位的增值服務，我們提供端到端、高度標準化及可靠的二手車交易解決方案，幫助賣家(主要是4S店)及買家(主要是專業買家)優化二手車交易流程，提高其二手車業務的效率及盈利能力。截至二零二三年十二月三十一日，已有超過6,900家4S店曾透過我們的平台處置二手車。於往績記錄期間，超過16,000名買家為專業買家(即於任何既定年度在我們的交易平台上購買了三輛或以上的二手車)<sup>1</sup>。

我們的第二大股東Cox Automotive(通過其附屬公司Manheim Investments, Inc.投資我們)亦為我們的持續發展提供了戰略性的支持。<sup>2</sup>Cox Automotive為汽車經銷商提供幾乎覆蓋二手車業務營運每個方面的全套解決方案。<sup>3</sup>我們以Cox Automotive為標杆，致力於構建全生命週期服務生態系統，為中國二手車買賣雙方提供多種多樣的解決方案。Cox Automotive在二手車拍賣業務模式、交易流程和拍場管理等方面擁有廣泛的行業洞察力、運營知識，並為我們提供技術支持，自我們成立以來就讓我們獲益良多。截至最後可行日期，我們是中國唯一一家獲得Cox Automotive投資的二手車交易服務提供商，是對我們運營能力的有力背書。

### 市場機遇和挑戰

隨著中國二手車供應和需求的持續上升、政策法規支持、跨區域交易增加、社交媒體渠道發展和其他技術進步的推動下，中國二手車<sup>1</sup>行業處於快速增長的階段。中國二手車交易量從二零一九年的11.1百萬輛增加到二零二三年的14.4百萬輛，同期的複合年增長率為6.9%。預計二零二八年中國二手車交易量將達到27.3百萬輛，從二零二三年到二零二八年的複合年增長率為13.7%。然而，相比美國等成熟市場，中國二手車市場仍處於快速增長前夜，二手車銷量對比新車銷量佔比較低，二手車滲透率較美國低。二零二二年二手車交易僅佔中國乘用車總銷量(包括新車銷量和二手車銷量)的34.3%，而美國達到72.8%。此外，二零二二年中國二手車滲透率僅為4.6%，而美國為16.4%。這預示著中國二手車市場的高速增長潛力，有望快速向美國等成熟市場演進。

<sup>1</sup> 除非另有說明，指二手乘用車。

<sup>2</sup> 中國的二手車整售平台包括二手車交易服務提供商，二手車經銷商(包括專業買家)及經銷商集團。

二手車交易分為整售交易(包括個人賣家與整售平台<sup>2</sup>之間的交易，以及整售平台之間的交易)及零售交易(個人賣家與消費者之間的交易)。與具有標準車況及零售價格的新車不同，二手車並無通用的車況及估價標準，屬於技術型產品，這使得一般消費者在評估二手車價值及確定其交易價格時面臨很大挑戰。此外，對於普通收入水平的消費者而言，二手車屬於大額購買項目，通常需要慎重決策。再者，二手車一旦購買，最好能長期使用，這意味著一般消費者不會頻繁買賣二手車。基於上述因素，大部分二手車交易均屬整售交易(而非零售交易)。二手車整售市場隨著整體二手車市場同步增長，二零二三年二手車整售市場交易量達到13.9百萬輛，佔中國二手車總交易量的96.3%。二手車整售交易在可預見的將來將繼續在中國的二手車交易中佔據絕對主導地位。二手車整售市場交易量於二零二八年預計將達到26.6百萬輛，二零二三年至二零二八年的複合年增長率為13.9%。

憑藉二手車交易服務提供商在交易效率、信息透明度和客戶體驗方面的核心競爭力，越來越多二手車交易(包括二手車整售交易)通過二手車交易服務提供商進行。於二零二二年，經中國二手車交易服務提供商的交易量為1.3百萬輛，佔中國二手車整售市場總交易量的10.5%，而二零一八年則為8.9%。於二零二七年，經中國二手車交易服務提供商市場的交易量預計將達到3.4百萬輛，二零二二年至二零二七年的複合年增長率為21.6%，佔中國二手車整售市場總交易量的14.1%。

雖然二手車行業(特別是二手車交易服務提供商市場)增長潛力巨大且增長迅速，但行業依然高度分散且被諸多痛點所困擾，具體來說：

**就賣家而言：**

**處置效率低：**二手車交易流程冗長而複雜，包括評估檢測、定價談判、收購、售後服務等環節，導致二手車處置效率低下。同時，由於缺乏能夠集中大規模處置二手車的渠道，賣家大多依賴個人人脈及資源與來自不同地域的買家對接，亦導致了二手車處置效率低下。

**業務參與者缺乏經驗：**與新車銷售不同，由於二手車並無通用標準，二手車行業的業務參與者(主機廠及經銷商集團)通常缺乏運營二手車業務的經驗，對二手車的收購及處置沒有成熟且高效的管理方法。

**缺失估價機制：**中國的二手車行業目前還沒有一個被廣泛認可的二手車估價機制，可能導致車輛定價不公允及買賣雙方議價時間過長，交易效率難以提升。

就買家而言：

**車況不透明：**二手車通常缺乏可公開取得的車況記錄，包括維修、保養歷史以及過往發生的嚴重事故，且該等狀況較難在例行檢測中發現。在沒有詳細而可信的車況報告的情況下，消費者對二手車交易的信任度和信心較低。

**缺乏本地化的服務：**大多數二手車的車源來自二線及以上城市的賣家(例如在購買新車時置換二手車的消費者)，然而這些二手車的目標買家通常是較低線城市的消費者，二手車的供需側在區域上不匹配。由於二手車交易的特性，買家對於驗車、辦證過戶等服務均有本地化的需求。然而，全國目前能夠提供本地化服務的二手車交易服務提供商非常少。

**缺乏高信用交易服務提供商的背書：**二手車是技術含量高的產品，交易過程複雜且耗時，對於普通收入家庭來說屬於大額購買項目，購買頻率通常較低，因此，消費者通常依賴專業買家作為二手車交易的代理人和中介。與此同時，專業買家需要穩定可靠的平台來保證優質的車源供給，從而保證其高頻交易。因此，無論是消費者還是專業買家均需要高信用的交易服務提供商背書。然而，全國目前高信用的二手車交易服務提供商非常少。

### 我們的解決方案

我們相信我們線上線下一體化的二手車拍賣服務能夠有效解決上述行業痛點，在遍佈全國各地的買賣雙方之間促成即時、透明和高效的二手車交易，通過多種多樣的服務，遍佈全國的拍場網絡和技術來徹底改變二手車交易體驗：

**服務：**我們線上線下一體化的拍賣模式能夠促成即時確認交易，拍賣價格透明，買賣雙方無需後續議價，有效解決傳統二手車拍賣的效率低下及操作複雜性，以高效、透明的交易模式保證了買賣雙方的利益。同時，我們提供拍後服務(包括辦證過戶和物流服務)來滿足買賣雙方多元化的需求。我們的二手車服務進一步延伸至二手車拍賣之外，幫助買賣雙方提高其二手車業務的透明度、效率和盈利能力。從車輛採購、評估檢測、拍賣及辦證過戶到物流，我們的增值服務不僅提高了用戶滿意度和忠誠度，還增加了通過我們交易平台處置的二手車數量，並為我們提供了額外的變現機會。

**網絡覆蓋：**我們已經建立了全國性的線下拍場網絡，使我們能夠在拍賣前對二手車進行車輛歸集和評估檢測，並使我們的潛在買家能夠實地預覽二手車，從而在我們和買賣雙方之間建立起信任，充分保障在我們平台上交易二手車的透明度、真實性及可靠性。結合我們的技術能力，我們能夠提供真正線上線下一體化的拍賣體驗，使買家能夠接觸到外地市場的二手車庫存，從而增加了跨區域交易。

**科技：**我們的整個二手車交易流程由我們自主開發的數字化工具提供支持，該等工具利用人工智能、機器學習及大數據分析等技術。該等工具包括我們的EQS系統(該系統提高了我們拍賣前評估檢測的準確性和一致性)，ADMS系統(該系統幫助賣家更好地管理其二手車運營)以及定價模型(能夠基於我們的歷史交易數據和每台二手車的具體車況自動生成建議保留價)，使我們的買家和賣家能夠有信心和高效地購買、出售和管理二手車。

我們的線上線下一體化二手車交易平台有效地連接了上游賣家(主要是經常需要大量處置消費者置換汽車的4S店)及下游買家(主要是頻繁、經常性有二手車收購需求的專業買家)，為賣家提供了一個能夠高效整售其二手車並接觸全國數以千計的買家的渠道，並為買家提供了各種品牌、型號、價格、車齡和行車里數的二手車的實況：

- **我們的賣家。**截至二零二三年十二月三十一日，我們已與中國303家經銷商集團(包括以二零二三年收入計所有中國十強經銷商集團以及百強經銷商集團中的69家)開展廣泛的二手車業務。在該等經銷商集團之中，我們已與137家經銷商集團(例如廣匯汽車服務集團股份公司、利星行汽車有限公司、貴州通源汽車、恒信汽車集團有限公司及國機汽車股份有限公司)達成了戰略合作，據此，我們被指定為其4S店的首選拍賣渠道。截至同日，我們也與23家主機廠(包括上汽集團、東風日產、一汽集團等領先的傳統主機廠及新能源汽車主機廠)達成了戰略合作，據此，我們被指定為他們旗下的4S店的首選二手車拍賣渠道之一。由於經銷商集團和主機廠是中國二手車的主要上游供應方，這些廣泛的合作使我們能夠從其4S店獲取大量、穩定和來自各地的不同品牌、型號、價格、車齡和行車里數的二手車供應，且這些二手車是具有經常性的真實處置需求的。截至二零二三年十二月三十一日，中國超過6,900家4S店通過我們的平台處置了二手車。
- **我們的買家。**於往績記錄期間，超過16,000名買家(或同期約64%的買家)為專業買家(即於任何既定年度在我們的交易平台上購買了三輛或以上二手車)。由於專業買家通常擁有豐富的行業知識和專長且有現成的消費者基礎，將專業買家(而不是消費者)作為我們的主要下游買家使我們能夠以更高的效率和頻率以及更低的成本促成二手車交易。

## 業 務

以下圖片展示了我們的交易平台在二手車交易中起到的關鍵作用以及我們的交易平台如何連接中國二手車行業的不同市場參與者：



我們的經營和財務表現



註：

1. 截至二零二三年十二月三十一日。
2. 於二零二三年。
3. 於往績記錄期間。

† 交易完成率的計算方法是將(1)某段期間內的二手車交易量除以(2)同一期間內成功拍出的二手車總數。(1)與(2)有所差別，因為部分賣家或買家可能會在二手車成功拍出後拒絕完成交易。一般而言，交易完成率高，顯示我們的交易平台在促進二手車交易上非常可靠且具備強大實力。對於(1)和(2)，單筆交易內有一輛二手車通過我們的平台分別成功交易或成功拍出，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車於成功拍賣或交易前有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。

交易完成率有別於交易成功率，後者的計算方法是將(1)某段期間內的二手車交易量除以(2)同一期間內上拍的二手車總數。一般而言，交易成功率為二手車賣家提供二手車可透過我們平台成功交易的整體可能性參考。相比之下，交易完成率則為二手車賣家和買家提供二手車拍出後成功交易的可能性參考。

我們的經營和財務業績進一步鞏固了我們的行業領先地位。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易量分別約為261,000輛、160,000輛及176,000輛。主要由於新型冠狀病毒病於二零二二年在中國多個地區再次肆虐，導致買家購買二手車的意願下降，及上游賣家委託我們的二手車數目減少，使我們二零二二年的交易量下跌，但隨著中國的新型冠狀病毒病情況於二零二三年有所好轉，我們的交易量在二零二三年增長了10.1%，顯示出我們的業務模式於市場波動中的韌性。我們交易平台的上拍量從二零二一年的約359,000輛上升至二零二三年的約384,000輛，複合年增長率為3.4%。因此，於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易成功率分別約為73%、51%及46%，反映出上拍二手車供應快速增加以及我們的上游賣家更傾向利用交易平台處置二手車，而下游買家於購買二手車方面維持相對保守。<sup>\*\*</sup>於二零二一年、二零二二年及二零二三年，在我們的交易平台交易的二手車總交易額分別為人民幣13,719.7百萬元、人民幣6,747.0百萬元及人民幣7,398.2百萬元。於整個往績記錄期間，我們的交易完成率也持續高企：於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的平台交易中分別有98.7%、98.0%及97.8%的賣家在車輛成功拍賣後落實交易，而我們的平台交易中分別有98.5%、98.0%及97.4%的買家在車輛成功拍賣後落實交易。我們的二手車拍賣業務的平均單車收入從二零二一年的人民幣1,280元上升至二零二三年的人民幣1,636元，複合年增長率為13.1%。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的毛利率分別為62.8%、60.9%及63.5%。我們於二零二一年、二零二二年及二零二三年的年度溢利分別為人民幣165.1百萬元、人民幣69.0百萬元及人民幣9.3百萬元。二零二一年至二零二二年的年度溢利減少，主要由於二零二二年的毛利減少所致，此乃由於(i)二零二二年二手車的交易量因新型冠狀病毒病再度爆發而銳減，及(ii)我們聘請更多拍賣師和評估檢測師而令勞工成本增加所致。我們的年度溢利於二零二二年至二零二三年下降，主要因為我們錄得以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動虧損人民幣75.0百萬元，與本公司估值因預期是次發售而上升一致。

<sup>\*\*</sup> 交易成功率的計算方法是將(1)某段期間內的二手車交易量除以(2)同一期間內上拍的二手車總數。對於(1)，單筆交易內有一輛二手車通過我們的平台成功交易，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。對於(2)，單筆交易中上拍的同一輛二手車，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。根據灼識諮詢的資料，於二零二三年，二手車交易量相對較大的中國二手車交易服務提供商的交易成功率通常在30%至50%之間。



## 競爭優勢

我們相信，下列優勢是我們的表現和持續增長的基礎，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

### 全國最大的二手車交易服務提供商

根據灼識諮詢的資料，就二零二二年的交易量而言，我們是全國最大的二手車交易服務提供商。二零二二年，通過我們的交易平台交易的二手車約為160,000輛，在中國二手車交易服務提供商的市場份額為12.6%。二零二三年，通過我們的交易平台交易的二手車約為176,000輛。

我們相信憑藉著我們的數字化工具及線上線下覆蓋，我們的二手車交易平台的交易效率將優於傳統二手車整售平台。就二零二二年的交易量而言，我們亦是全國最大的二手車整售平台。

我們相信我們的市場領導地位將繼續使我們從競爭對手中脫穎而出，使我們能夠抓住中國蓬勃發展的二手車行業的重大增長機會。

### 以線上線下一體化的拍賣模式推動中國二手車行業變革

我們建成並運營中國首批使用線上線下一體化的拍賣模式的二手車交易平台之一。我們可以實現二手車的線下歸集、評估檢測，預覽以及拍後服務的全國線下網絡，加上我們讓遍佈全國的潛在買家能夠實時參與拍賣的線上平台，是我們從中國其他二手車交易服務提供商中脫穎而出的又一項核心優勢。具體而言：

**線下。**截至二零二三年十二月三十一日，我們在中國的74個城市戰略性地設立79個拍場，包括47個拍賣中心及32個拍點，而所提供的線下服務覆蓋全國317個城市。我們是全國線下拍場最多、線下服務地理覆蓋最廣的二手車交易服務提供商。在拍賣前，我們將二手車歸集至我們的線下拍場，由我們經驗豐富的內部評估檢測師對相關車輛進行詳盡且標準化的拍賣前評估檢測，生成詳細、公正且易於理解的車況報告，對車況進行詳細說明。我們自建了由約200名評估檢測師組成的專門評估檢測團隊，我們所有的評估檢測師均具備多年二手車評估檢測經驗。我們是中國少數幾家可以自主提供專業的二手車評估檢測服務的二手車交易服務提供商之一。潛在買家也可以選擇來我們的拍場預覽二手車，從而在我們的買家、賣家和我們之間建立了信任。我們遍佈全國的線下網絡也是我們的主要拍賣形式「同步拍」不可或缺的一個部分。這種拍賣形式促成即時交易，大大縮短了我們的交易週期。擁有全國性的線下基礎設施也使我們能夠提供或促成一系列拍後服務，在進一步提高買家滿意度的同時為我們賺取服務費，多元拓展我們的收入來源。

**線上。**通過我們的線上平台，全國各地的線上買家可以實時參與到我們的拍賣之中，線下買家也可以接觸到在他們的本地市場之外的二手車車源，提高了我們買家的積極性。我們也提供部分僅供在線拍的二手車，以補充我們線上線下一體化的拍賣模式。於往績記錄期間，共有約43,000名註冊用戶向我們的平台賬戶存入交易保證金(註冊用戶只有在向我們的平台賬戶存入交易保證金後才能在我們的平台拍賣二手車)。於往績記錄期間，我們的平台累計為合共約25,000名買家促成二手車收銷。

我們覆蓋全國的線下網絡和數字化線上運營無縫結合，使我們能夠以透明的價格即時確認交易，避免了買賣雙方後續在平台之外再議價(這種現象在業內十分普遍)，因此極大地提高了交易效率及成功率，並有效降低爭議率：

**最高的交易效率。**二零二三年，我們平台上的二手車交易平均需要3.5天完成<sup>1</sup>，在中國所有二手車交易服務提供商中效率最高。

**最高的交易完成率。**二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的平台交易中分別有98.7%、98.0%及97.8%的賣家和98.5%、98.0%及97.4%的買家在車輛成功拍賣後落實交易，在中國所有二手車交易服務提供商中均為最高。

**最低的爭議率。**我們平台的爭議率(因實際車況與車況報告不符而導致爭議的概率)在中國所有二手車交易服務提供商中維持最低。二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們平台的爭議率均低於1%。

**高效處置、獨立身份及高品質服務使我們成為經銷商集團及主機廠首選的二手車處置平台，保障我們獲得大量且穩定的二手車車源**

憑藉我們的線上線下一體化的拍賣模式，我們切實提高了上游賣家的二手車處置效率，並保障交易定價的公允性。我們高效處置二手車的能力，加上我們的獨立身份和高品質服務，使我們成為眾多經銷商集團和主機廠的首選業務夥伴。

**我們的獨立身份保證公允性。**我們不隸屬任何一家經銷商集團或主機廠，因此，我們不會在拍賣價格、拍賣頻次、拍賣曝光度等方面優待任何經銷商集團或主機廠的二手車。同時，我們的所有二手車拍賣相關信息、拍賣過程及拍賣結果經由線上及線下同步公示，有效避免純線下二手車交易中非常普遍的欺詐行為。此外，我們建立了數據保護措施來保證經銷商集團和主機廠的銷售數據不被濫用，從而維護其商業秘密。

<sup>1</sup> 指從委託我們拍賣二手車到車輛在我們的平台上成功拍出後支付交易款的時間。

**我們的高品質增值服務進一步提高用戶忠誠度。**近年來，經銷商集團和主機廠也有誘因去擴大他們的二手車業務，以此作為額外的收入來源和促進新車銷售的一種方式。然而，他們可能缺乏以具有成本效益的方式擴大二手車業務的相關經驗、資源或專業知識。除了高效的二手車處置外，我們還提供一整套增值服務，使經銷商集團和主機廠能夠精簡、優化其二手車業務並提高其二手車業務的效率和盈利能力，進一步深化我們與他們的戰略合作。例如，在我們經驗豐富的評估檢測師的協助下，以及參考我們根據評估結果提供的類似車況二手車的最新交易價格，經銷商集團能夠根據最新的市場供求情況以及置換車輛的具體車況確定更合理的收車價格。在置換車輛完成收車後，4S店可以使用我們的ADMS系統來有效地管理其二手車庫存。

以上優勢使我們能夠與中國眾多的經銷商集團和主機廠形成深入的合作。截至二零二三年十二月三十一日，我們已與中國303家經銷商集團(包括以二零二三年收入計所有中國十強經銷商集團以及百強經銷商集團中的69家)開展廣泛的二手車業務。在該等經銷商集團之中，我們已與137家經銷商集團(例如廣匯汽車服務集團股份公司、利星行汽車有限公司、貴州通源汽車和恒信汽車集團有限公司)達成了戰略合作，據此，我們被指定為這些經銷商集團經營的4S店的首選拍賣渠道。截至同日，我們也與23家主機廠(包括上汽集團、東風日產、一汽集團等領先的傳統主機廠及新能源汽車主機廠)形成戰略合作，據此，我們被指定為該等主機廠旗下4S店的首選二手車拍賣渠道之一。截至二零二三年十二月三十一日，超過6,900家經銷商集團和主機廠的4S店通過我們的平台處置了二手車。

經銷商集團和主機廠的4S店是中國二手車的主要車源方。二零二二年，中國約55%的二手車車源來自於4S店的消費者置換汽車。我們與眾多有持續且真實處置需求的經銷商集團和主機廠的堅實合作關係使我們得到了大量且穩定的二手車車源供給，為下游買家提供了更多選擇。

### **大量且穩定的二手車車源及多元化服務組合為我們帶來了龐大的專業買家基礎**

得益於我們線上線下一體化的拍賣模式及與經銷商集團和主機廠的堅實合作關係，我們的平台獲得了穩定且持續的高品質二手車車源供給，使我們能夠以較低的獲客成本擁有龐大的下游買家群體。

在提供二手車拍賣服務的基礎上，我們為買家提供一系列拍後服務，包括辦證過戶服務和物流服務。我們也為買家提供多樣化的增值服務。通過成為我們的會員，買家可以透過我們的平台查閱過往二手車交易的大量信息，例如維修和保養記錄以及保險理賠歷史。此外，我們還會為買家提供再驗車服務，並據此出具車況報告。

大量且穩定的高品質二手車車源及多元化服務切實提高了買家的客戶體驗，也為我們帶來了龐大的專業買家群。於往績記錄期間，超過16,000名買家為專業買家（即於任何既定年度在我們的交易平台上購買了三輛或以上二手車）。專業買家在中國二手車行業中發揮著至關重要的作用，中國大多數二手車交易的買家均為專業買家。專業買家的二手車收車需求非常頻繁且持續，而我們將戰略重心投放在專業買家，使我們能夠實現較低的獲客成本和更高的交易效率，成功率和盈利能力。

### 專有的數字化工具及海量交易數據有助提升交易效率及用戶滿意度

我們的整個交易流程由自主開發的數字化工具提供支持，該等工具利用人工智能、機器學習和大數據分析等技術，使我們的買家和賣家能夠有信心和高效地購買、出售和管理二手車。

**ADMS系統。**中國的經銷商集團通常沒有專門的內部二手車管理系統。我們自主研發的ADMS系統提供一系列直觀、易於使用的數字化工具，使經銷商集團能夠集中、快速、系統地管理其4S店的二手車庫存，解決其二手車業務從上游收車到內部管理等各個環節的核心挑戰，提高其二手車業務的整體透明度、效率和盈利能力。我們的ADMS系統自動生成在我們的交易平台上銷售的類似車況車輛的最新交易價格，使經銷商集團能夠更準確地定價和收購消費者的置換車輛。同時，經銷商集團可以在ADMS系統上設置和跟蹤其4S店的關鍵績效指標，例如置換車輛的數量和處置率，使他們能夠充分了解其門店的績效。我們的ADMS系統還使經銷商集團能夠進行庫存分析，優化他們的二手車收購和銷售策略。通過我們的ADMS系統，經銷商集團的4S店可以在需要時通過我們的交易平台方便地處置二手車。

我們的ADMS系統已獲市場參與者廣泛認可，已有36家經銷商集團（包括貴州通源汽車、長久汽車、中匯集團等）及一家主機廠（上汽集團）使用。我們計劃通過持續宣傳推廣，推出更多定制化解決方案以及優化我們ADMS系統的部分功能以滿足經銷商集團、主機廠及4S店的特定需求，將ADMS系統推廣到越來越多的經銷商集團、主機廠及4S店。

**EQS系統。**我們自主開發的EQS系統由人工智能及機器學習技術驅動，用於提高每筆二手車交易在拍賣前評估檢測方面的準確性和一致性。我們的EQS系統在整個檢測過程中為每個步驟提供詳細的指導，確保檢測能夠涵蓋與二手車估值相關的所有重要方面，同時減少因評估檢測師偏離標準流程而導致人為錯誤的機會。檢測完成後，我們的EQS系統會自動生成一份詳細、公正且易於車商閱讀的車況報告，以文字、圖片及視頻的形式向潛在買家說明車況，讓潛在買家可以在我們的移動應用程式上方便地預覽。

**定價模型。**我們多年來積累的大量二手車交易數據進一步使我們從競爭對手中脫穎而出。中國公開的二手車狀況和交易數據非常有限，這使得二手車的定價非常困難。我們促成的大量且不斷增長的二手車交易以及我們多年來積累的大量真實交易數據為賣家提供了寶貴的參考，有效幫助賣家確定更公平、更接近現行市場價格的保留價，從而提高我們拍賣的效率和成功率。在大數據分析的支持下，我們新推出的定價模型為中國二手車行業第一款完全基於歷史交易數據所構建的估值模型。有別於其他單純依賴算法對未來價格進行預測的定價模型，我們的定價模型以美瀚市場報告(美瀚拍賣的二手車估值數據分析工具)為基準，能夠根據我們的歷史交易數據和二手車的具體情況自動生成特定二手車的建議保留價，進一步提高了我們拍賣的效率和成功率。我們相信這種以我們多年來積累的海量交易數據為後盾的定價模型，將被我們的買賣雙方廣泛接受，並最終幫助制定二手車行業標準。

我們相信，我們多年來積累的專有數字化工具和海量交易數據將提高交易效率和成功率，提升用戶滿意度和忠誠度，進一步鞏固我們的行業領導地位。

### **經驗豐富的高級管理層團隊，並由中國及海外知名投資者支持**

我們由一支在中國二手車行業擁有豐富的經驗和洞察力以及強大的執行能力的高級管理層團隊領導。我們的創始人楊愛華先生在汽車經銷行業擁有30餘年的經驗，積累了廣泛的人脈和資源。在他的帶領之下，我們已與廣匯汽車服務集團股份公司、恒信汽車集團有限公司、貴州通源汽車、國機汽車股份有限公司等多家中國20強經銷商集團簽訂了戰略合作協議，成為眾多經銷商集團首選的處置渠道。楊先生負責本集團的整體運營管理。我們的高級管理人員平均擁有超過20年的相關工作經驗，在汽車分銷流通領域擁有豐富的專業知識和經驗，來自汽車行業、科技公司、金融機構等多元化背景。此外，我們研發人員的核心成員擁有信息技術和二手車行業的跨學科專業知識，平均在相關領域擁有七年以上的工作經驗。我們相信，我們對我們行業的深入了解、在整個行業價值鏈中的廣泛資源、高效運營全國線下基礎設施的行業領先能力，以及我們將技術無縫結合到二手車業務運營中的能力，已成功將我們從競爭對手中脫穎而出。

我們得到來自中國和海外的知名戰略投資者的支持，包括Cox Automotive、行業領先的經銷商集團以及大型互聯網企業及頂級財務投資人(如騰訊、京東及華興資本)。我們的第二大股東Cox Automotive，是以下公司的母公司：(i)美瀚拍賣，世界上最大的二手車整售拍賣公司；(ii)凱利藍皮書，深受汽車行業認可的車輛估值及汽車研究公司；和(iii) Autotrader.com, Inc.，一個面向汽車買家和賣家的線上買賣平台。自成立以來，我們就對標Cox Automotive，致力於打造全生命週期服務生態系統，為中國二手車行業上下游市場參與者提供多種多樣的解決方案。具體而言，我們的二手車拍賣業務受益於美瀚拍賣在二手車拍賣業務模式、交易流程和拍場管理方面廣泛的行業洞察力、運營知識和技術支持。在美瀚拍賣的持續支持下，我們最近推出了以美瀚拍賣美瀚市場報告為基準的全新定價模型，有望進一步提升我們拍賣的效率和成功率。截至最後可行日期，我們也是中國唯一一家獲得Cox Automotive投資的二手車交易服務提供商，這是對我們運營能力的有力認可。另外，大型互聯網企業及頂級財務投資人的加持亦進一步增強了我們平台的曝光度和運營能力。我們相信，我們與這些戰略投資者的合作將繼續為我們帶來技術、行業洞察和業務發展機會方面的寶貴支持。

### 我們的增長戰略

我們計劃實施以下戰略來實現可持續增長。

#### 擴大並升級拍場網絡

我們計劃通過建立新的拍賣中心和拍點選擇性擴展我們的拍場網絡，以覆蓋更多對二手車拍賣有重大需求的城市，並加強我們在現有市場的地位。預計更廣泛的線下地理覆蓋將使我們能夠接觸更大的二手車庫存並為更廣泛的買家和賣家群體提供服務。

我們還尋求升級拍場的設施以滿足不斷增長的交易量和不斷變化的客戶需求，包括擴大拍場的規模、將拍場搬遷至更寬敞的地點以及升級拍場設施。此外，我們打算進一步擴大我們拍場的專業團隊，例如評估檢測師和銷售及營銷人員，以更好地滿足買賣雙方不斷變化的需求。

#### 增加買賣雙方基數

利用我們的行業領導地位，我們尋求繼續增加買賣雙方基數。對於上游賣家，我們計劃吸引新的經銷商集團和主機廠，並加深與現有經銷商集團和主機廠的合作，這有望進一步增加他們通過我們的交易平台處置二手車的4S店數量。為了進一步豐富我們的賣家基礎和二手車庫存，我們還打算與更多新能源汽車主機廠以及有二手車處置需求的企業形成戰略合作。與更多新能源汽車主機廠的合作將要求我們調整我們的服務和交易流程以迎合新能源汽車的技術特點和處置模式，因為新能源汽車與傳統燃油車的技術特點及處置模式截然不同。

對於下游買家，我們計劃在我們已經開展線下業務的市場中增加買家數量，並隨著我們繼續擴展線下基礎設施而在新市場吸引更多買家。我們相信，對上游賣家和下游買家更廣泛的覆蓋可以使我們受益於規模經濟的增長並實現可持續的業務增長。

此外，通過其4S店，主機廠和經銷商集團目前主要使用我們的交易平台來處置二手車，而不是購買二手車。隨著我們提供更廣泛的增值服務以協助主機廠和經銷商集團擴大他們的二手車業務(例如，從只專注於購買和銷售消費者置換車輛到購買和銷售來源更廣的二手車)，我們還將尋找機會將他們轉化為我們的下游買家。同樣，向普遍使用我們的交易平台購買二手車的專業買家提供增值服務以促進其二手車業務的增長也有望為我們提供機遇，以將越來越多的專業買家轉化為上游賣家。我們相信此舉也將增加我們的買家和賣家基礎，使我們能夠更快地擴展我們的業務並實現更大的規模經濟。

### 多元化拓展服務種類和收入來源

我們努力通過以下舉措進一步多元化拓展我們的服務種類及收入來源：

- 我們計劃繼續推廣並提高我們拍後服務的滲透率，包括辦證過戶和物流服務，這將進一步增加我們二手車拍賣業務產生的收入；
- 我們還致力增加二手車增值服務的收入貢獻。特別是，我們擬在我們的賣家和買家中不斷推廣和提高我們現有增值服務的滲透率，例如收購前檢測、使用我們的ADMS系統和再驗車服務。隨著我們的增值服務越來越被我們的賣家和買家所廣泛接受，我們打算開始就我們目前免費提供的增值服務進行收費並創造額外的收入來源(例如使用我們的ADMS系統)，並向其他市場參與者進一步推廣這些服務；及
- 我們還打算進一步擴大上下游的增值服務種類，以涵蓋整個二手車交易週期的更多主要方面，例如車輛整備和融資服務。我們相信，提供額外的二手車增值服務將進一步提高買賣雙方的忠誠度，並創造更多的盈利機會。

## 繼續推行數字化舉措

我們努力繼續在整個二手車生命週期中推行各種數字化舉措，以進一步提高賣家及買家的滿意度和忠誠度，並鞏固我們的行業領導地位：

- 隨著越來越多的經銷商集團安裝和使用我們的ADMS系統，我們計劃在該系統中增加額外的功能，例如在經銷商集團之間共享脫敏的二手車處置相關數據，我們相信這將使經銷商集團能夠更好地了解市場供求動態，更有效地管理二手車業務；
- 我們計劃持續優化我們大數據分析驅動的定價模型，進一步提高定價的準確性及公允性，從而提高我們拍賣的效率和成功率；及
- 我們計劃不斷升級我們的移動應用程式以優化其界面的用戶友好性並推出新功能。例如，利用我們交易平台上的大量交易數據，我們計劃在我們的移動應用程式上推出更多與二手車相關的數據功能，例如使買家能夠估算二手車殘值的功能。

## 戰略合作或收購

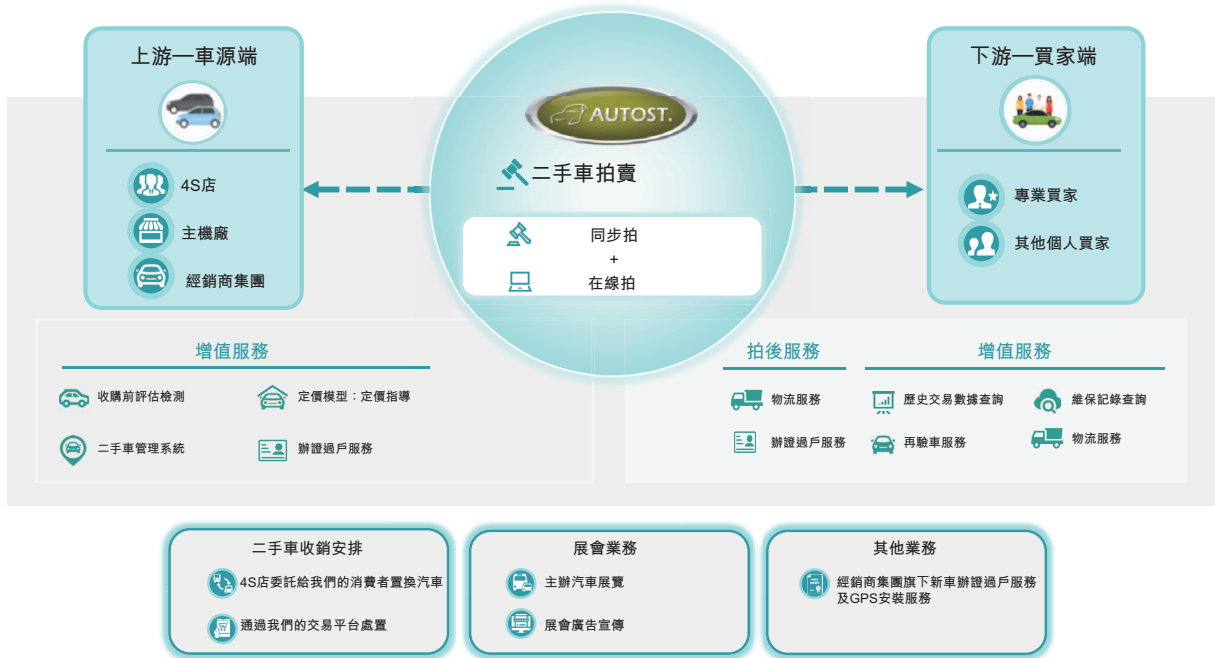
我們計劃通過戰略性收購以及夥伴關係，拓展我們的二手車拍賣業務。我們擬選擇性地投資或與(i)國內其他二手車交易服務提供商；及／或(ii)與其他二手車交易服務提供商相關行業(例如互聯網企業)建立戰略夥伴關係，以進一步拓展我們共同的專業知識及資源以及服務能力。我們將考慮潛在目標公司的業務範圍，且僅收購或投資於我們認為可與現有業務形成互補的公司。於作出收購或投資決定前，我們將審慎考慮我們的選擇並開展全面的盡職審查。於最後可行日期，我們尚未物色到或確定任何收購目標。

## 我們提供的服務

根據灼識諮詢，就二零二二年的交易量而言，我們為中國規模最大的二手車交易服務提供商。作為一家連接二手車買家及賣家的交易媒介，我們提供多種多樣的二手車相關服務，藉此促成二手車交易。憑藉我們的核心二手車拍賣服務，輔以多種多樣增值服務及其他服務，我們提供的端對端解決方案重塑賣家(主要為需要經常大量處置消費者置換汽車的4S店)與買家(主要為個人，包括專業買家及消費者)的二手車交易週期。從汽車採購及收購、評估檢測、拍賣及辦證過戶以至物流，我們均以高效方式連接賣家與買家，並提高彼等二手車業務的盈利能力及效率。



## 業 務



我們提供的服務涵蓋以下領域：

- **二手車拍賣。**我們線上線下一體化的交易平台連接二手車上游賣家與下游買家，並促成大量高效兼具透明度的二手車拍賣。我們的收入主要來自二手車拍賣業務，包括(i)就交易平台上的成功二手車交易向買家收取的佣金；及(ii)就拍後服務(包括獲我們委聘的第三方服務提供商提供的辦證過戶及物流服務)向買家收取的服務費。我們預計，我們的二手車拍賣業務依然是我們的核心業務，並且繼續為我們的收入作出重大貢獻。
- **二手車增值服務。**我們向上游賣家及下游買家提供多項收費或免費的二手車增值服務，以精簡、優化及提升其二手車業務的效益及盈利能力。該等增值服務主要包括：(i)就賣家而言：收購前評估檢測、二手車收購支援、提供我們的ADMS系統以及就並非在我們交易平台交易的二手車提供辦證過戶服務；及(ii)就買家而言：二手車資料查詢及再驗車。
- **二手車收銷安排。**我們與若干經銷商集團合作，在該等經銷商集團的4S店安排收銷消費者置換的二手車。該等二手車由二手車車主或4S店委託給我們，隨後主要在我們的交易平台通過拍賣處置。

## 業 務

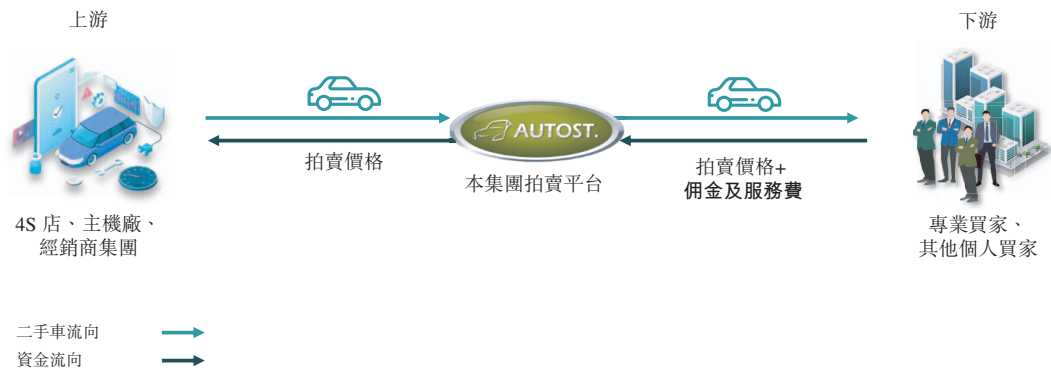
- **展會業務**。我們主辦多個汽車展覽，並會就租借展覽攤位及廣告宣傳向參與的主機廠及經銷商集團收取費用。
- **其他**。我們提供其他車輛相關服務，主要包括為與我們合作的4S店提供新車辦證過戶服務及GPS安裝服務。

下表列載所示期間我們按業務分部劃分的收入明細(以絕對金額及佔收入總額的百分比列示)：

	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
二手車拍賣	334,444	49.4	240,044	51.3	287,202	58.4
二手車增值服務	73,148	10.8	74,959	16.0	73,814	15.0
二手車收銷安排	154,088	22.7	79,254	17.0	63,567	12.9
展會業務	89,556	13.2	62,864	13.4	54,770	11.1
其他	26,451	3.9	10,510	2.3	12,615	2.6
<b>總計</b>	<b>677,687</b>	<b>100.0</b>	<b>467,631</b>	<b>100.0</b>	<b>491,968</b>	<b>100.0</b>

於二零二一年至二零二二年期間，各業務分部的收入幾乎全線下滑，主要原因是新型冠狀病毒病捲土重來及中國各地的地方政府實施限制措施，對我們的業務營運造成破壞及干擾，並降低市場對二手車的需求。儘管我們的業務營運於二零二三年逐步恢復，但由於年初中國確診病例激增，我們的交易量於二零二三年第一季度略為下降。自二零二三年第二季度開始，新型冠狀病毒病情況終於穩定下來，我們的復甦步伐顯著加快，於二零二二年至二零二三年，來自二手車拍賣業務的收入以及總收入因而增加。詳見「財務資料—新型冠狀病毒病大流行對經營業績的影響」。

### 二手車拍賣業務



附註：粗體字為二手車拍賣業務項下確認的收入

我們通過二手車交易平台提供產品及服務，該平台整合了線上線下拍賣模式，連接中國各地的買家及賣家並促成即時、透明且高效的二手車交易。自我們於二零一四年推出二手車拍賣以來，按交易量計，我們已成為中國規模最大的二手車交易服務提供商：於二零二二年，共有約160,000輛二手車通過我們交易平台進行交易，根據灼識諮詢，此交易量在中國的二手車交易服務提供商中位居第一。二零二三年，通過我們的平台交易的二手車合共約176,000輛。

我們的交易平台為賣家提供大量處置二手車及接觸全國成千上萬買家之高效渠道，另為買家提供實時查看資訊，從品牌、型號、價格、車齡及行車里數全方位廣泛甄選二手車。於往績記錄期間，按每年的交易量計，在我們的平台上交易的二手車五大品牌包括大眾(最受歡迎的車型：波羅、朗逸、寶來、帕薩特及速騰)、別克(最受歡迎的車型：英朗、英朗GT、君威、君越及GL8)、本田(最受歡迎的車型：雅閣、思域、思威、飛度及鋒范)、日產(最受歡迎的車型：軒逸、騏達、天籟、逍客、陽光及奇駿)、福特(最受歡迎的車型：福克斯、蒙迪歐、嘉年華、福睿斯及翼虎)、豐田(最受歡迎的車型：卡羅拉、凱美瑞、威馳、卡羅拉EX及RAV4)及雪佛蘭(最受歡迎的車型：科魯茲、賽歐、樂風、邁銳寶及景程)，在我們的平台上交易的大部分二手車車齡均為五年以上。

於往績記錄期間，在我們平台上交易的大部分二手車均為二手燃油車，我們預計二手燃油車未來將繼續為我們的交易量作出重大貢獻。隨著中國新能源汽車市場持續發展，於往績記錄期間在我們平台上交易的二手新能源汽車比例呈整體上升趨勢。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，二手新能源汽車的交易量分別佔總交易量的0.8%、1.1%及2.8%。

於往績記錄期間，按每年的交易量計，在我們的平台上交易的五大二手新能源汽車品牌包括豐田(最受歡迎車型<sup>1</sup>：卡羅拉、雷凌、凱美瑞、普銳斯、亞洲龍、威蘭達和C-HR)、BJ(最受歡迎車型：EV、EC、EU、EX和E-Series)、本田(最受歡迎車型：雅閣、CR-V、奧德賽、艾力紳、英仕派和皓影)、凌志(最受歡迎車型：CT、ES、NX、RX和UX)、比亞迪(最受歡迎車型：秦、唐、元、宋、漢和E5)、長安汽車(最受歡迎車型：EADO、奔奔、CS75、悅翔和E-Pro)、榮威(最受歡迎車型：i5、RX5、550、i6和科萊威)及五菱(最受歡迎車型：宏光、Nano EV、繽果、星辰和EV50)，而往績記錄期間內在我們的平台上交易的二手新能源汽車車齡平均值為3.8年。於往績記錄期間，在我們的平台上交易的二手新能源汽車的交易價格大多介乎約人民幣30,000元至人民幣150,000元。

<sup>1</sup> 此段提到的車型中，同時擁有燃油車版及新能源汽車版的，僅指其新能源汽車版。此段提到的其他車型亦同。

## 業 務

就我們的二手車拍賣業務而言，我們向買家收取下述佣金及服務費：

- (i) **佣金**：我們就成功於我們的交易平台上進行的二手車交易向買家收取佣金。於往績記錄期間，我們收取的佣金費率一般介乎二手車拍賣價的2.5%至3.5%，我們就每筆交易收取的佣金總額下限通常為人民幣100元，上限為人民幣3,000元。自二零二三年二月一日起，我們將交易平台上所有二手車交易的佣金費率上調，以致我們通常按二手車拍賣價的約3.5%收取佣金，我們就每筆交易收取的佣金總額下限為人民幣500元，上限為人民幣3,000元。中國二手車交易的佣金費率一般為1.0%至5.0%不等，我們的佣金費率符合行業標準。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，來自二手車拍賣佣金的收入分別為人民幣275.2百萬元、人民幣172.7百萬元及人民幣224.2百萬元，佔同期收入總額的40.6%、36.9%及45.6%；及
- (ii) **服務費**：我們亦會促成第三方服務提供商就交易的二手車提供拍後服務，包括協助辦證過戶服務(我們在賣家選擇時提供，並就此服務收取的服務費一般介乎每輛車人民幣400元至人民幣1,600元)及物流服務(我們在買家選擇時提供，並就此服務按每輛車收取服務費，視乎距離及其他相關因素而定，通常介乎人民幣350元至人民幣3,500元)。該等服務由與我們合作的第三方服務提供商提供，而我們則為有關服務的交易媒介及促進者。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，來自二手車拍賣服務費的收入分別為人民幣59.2百萬元、人民幣67.4百萬元及人民幣63.0百萬元，佔同期收入總額的8.8%、14.4%及12.8%。

下表列載二手車拍賣佣金及服務費所產生的收入明細：

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
	(人民幣千元)		
二手車拍賣佣金	<u>275,234</u>	<u>172,661</u>	<u>224,242</u>
二手車拍賣服務費：			
辦證過戶服務	58,460	58,859	60,536
物流服務	<u>750</u>	<u>8,524</u>	<u>2,424</u>
	<u>59,210</u>	<u>67,383</u>	<u>62,960</u>
二手車拍賣佣金及服務費	<u><u>334,444</u></u>	<u><u>240,044</u></u>	<u><u>287,202</u></u>

## 業 務

下表列載我們二手車拍賣業務的若干關鍵營運指標。

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
拍賣場次	6,542	8,410	9,732
二手車交易數目	~261,000	~160,000	~176,000
平均單車收入(人民幣元)	1,280	1,505	1,636
每場拍賣上拍二手車數目範圍	1至250	3至197	1至188
每場拍賣平均上拍二手車數目	55	37	39
每場拍賣平均交易二手車數目	40	19	18

我們的二手車拍賣會場次由二零二一年的6,542次增加至二零二二年的8,410次，主要由於(1)我們於二零二二年持續擴展拍場網絡，而拍場數目則由二零二一年十二月三十一日的41個增加至二零二二年十二月三十一日的73個；(2)在新型冠狀病毒病的影響下，我們規模較大、交易量較高的拍場不得不取消已排期的拍賣會，因此，應若干上游賣家的要求，我們在受新型冠狀病毒病影響較少的較小型拍場增加拍賣會場數，作為後備方案；及(3)我們亦增加已排期拍賣會場數以加強應對上游賣家的二手車處置需求。我們的二手車拍賣會場次於二零二三年進一步增加至9,732次，主要因為(1)我們的拍場隨著新型冠狀病毒病情況緩和於二零二三年第二季度已逐步恢復正常營運；及(2)我們亦增加已排期拍賣會場數以加強應對上游賣家的二手車處置需求。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易成功率(二手車交易量佔上拍二手車數量的百分比)分別約為73%、51%及46%<sup>†</sup>。於往績記錄期間，交易成功率波動主要反映因多項超出我們控制範圍的因素，導致同期二手車交易量及上拍二手車數量的相關變動。具體而言，於二零二二年交易成功率下降主要由於與上拍二手車數量下降相比，二手車交易量的下降更為明顯，因我們的業務營運於二零二二年受新型冠狀病毒病的不利影響。由於在二零二二年新型冠狀病毒病情況加重下，下游買家不太願意增加彼等的二手車庫存，故此參與二手車交易(包括二手車拍賣)的活躍程度有所下降。請參閱「財務資料—新型冠狀病毒病大流行對經營業績的影響」以了解更多詳情。該下降與於二零二一年至二零二二年中國二手車拍賣交易成功率下降一致。於二零二三年，交易成功率下降主要由於上拍二手車供應量增長更快及上游賣家增加對二手車交易服務提供商的依賴，而下游買家於購買二手車方面維持相對保守。

<sup>†</sup> 根據灼識諮詢的資料，於二零二三年，二手車交易量相對較大的中國二手車交易服務提供商的交易成功率通常在30%至50%之間。

我們平台的二手車交易數目由二零二一年的約261,000輛減少至二零二二年的約160,000輛，主要由於(1)新型冠狀病毒病於中國多個地區再次肆虐，買家購買二手車的意願下降：每場拍賣會向我們出價的買家平均人數由二零二一年的每場拍賣會44.9名減少至二零二二年的39.7名；及(2)新型冠狀病毒病於中國多個地區再次肆虐，上游賣家委託給我們的二手車數量由二零二一年的約359,000輛減少至二零二二年的315,000輛。隨著新型冠狀病毒病情況於二零二三年有所緩和，我們平台的二手車交易數目於二零二三年增加至約176,000輛，顯示出我們的業務模式於市場波動中的韌性。

我們的平均單車收入由二零二一年的人民幣1,280元增加至二零二二年的人民幣1,505元，主要因為(i)我們於二零二二年開始將不同拍場的二手車拍賣佣金費率上調，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%(早前若干拍場的佣金費率較低，藉此吸引更多二手車買家)，致使我們就二手車拍賣所收取的整體佣金費率有所提高；及(ii)更多買家採用我們的拍後服務。平均單車收入於二零二三年進一步增加至人民幣1,636元，主要因為自二零二三年二月一日起，我們上調交易平台上所有二手車交易的佣金費率至二手車拍賣價的約3.5%，但受制於上下限。我們能夠成功上調佣金費率，主要是因為：我們擁有行業領先的市場份額及交易效率、大量及穩定的二手車供應，以及最廣泛的線下地理覆蓋，使我們在設定二手車拍賣佣金費率方面具有更強的定價能力，而經調整的佣金費率仍然符合行業標準。

於二零二一年至二零二二年期間，每場拍賣平均上拍二手車數目和每場拍賣平均交易二手車數目均見下跌，乃主要由於(1)交易量和上拍車輛數目如上所述因新型冠狀病毒病的負面影響而減少；及(2)我們舉辦的拍賣場次增加。我們自二零二二年起以較短的拍賣會(即拍賣會的時間更短、上拍車輛較少)取代大型拍賣會，藉該等較短的拍賣會提供更佳用戶體驗(例如拍賣師可對較少車輛投入更多更周到的服務，二手車買家可更專注及積極參與拍賣)。雖然我們的交易量由二零二二年約160,000輛增至二零二三年約176,000輛，上拍二手車數目由二零二二年約315,000輛增至二零二三年約384,000輛，但每場拍賣平均上拍二手車數目及每場拍賣平均交易二手車數目並無顯著上升，乃主要由於拍賣場次因上述原因而持續增加。由於舉辦較短的拍賣會，二零二二年及二零二三年的每場拍賣上拍二手車最大數目亦較二零二一年低。每場拍賣上拍二手車數目範圍相對較闊，乃主要由於新開設拍場的上拍二手車數目通常較低，而隨著拍場日趨成熟，我們與當地上游賣家的關係變得更緊密後，上拍二手車數目將會增加。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間在我們的交易平台上交易的二手燃油車及二手新能源汽車的總交易價格、交易量及平均交易價格明細。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年
<b>總交易價格(人民幣百萬元)</b>			
二手燃油車	13,119	6,333	6,690
二手新能源汽車	<u>230</u>	<u>157</u>	<u>402</u>
所有汽車	<u><u>13,348</u></u>	<u><u>6,490</u></u>	<u><u>7,092</u></u>
<b>交易量(輛)</b>			
二手燃油車	~259,000	~158,000	~171,000
二手新能源汽車	<u>~2,000</u>	<u>~2,000</u>	<u>~5,000</u>
所有汽車	<u><u>~261,000</u></u>	<u><u>~156,000</u></u>	<u><u>~176,000</u></u>
<b>平均交易價格(人民幣元)</b>			
二手燃油車	~51,000	~40,000	~39,000
二手新能源汽車	<u>~111,000</u>	<u>~89,000</u>	<u>~83,000</u>
所有汽車	<u><u>~51,000</u></u>	<u><u>~41,000</u></u>	<u><u>~40,000</u></u>

由於新型冠狀病毒病於二零二二年對我們的業務營運產生負面影響，二零二二年在我們的平台上交易的二手燃油車及二手新能源汽車的總交易價格、交易量及平均交易價格均較二零二一年下降。隨著二零二三年新型冠狀病毒病的情況緩和以及地方政府逐步取消疫情防控措施，我們的業務於二零二三年回升。因此，由二零二二年至二零二三年，我們的平台上交易的二手燃油車及二手新能源汽車的總交易價格及交易量均有增長，其中二手新能源汽車的增長較二手燃油車更為顯著，這與新能源汽車在中國二手車市場的滲透率日益提高相符。此外，二手新能源汽車的交易量於二零二二年至二零二三年亦有所增加，表明了新能源汽車對我們二手車拍賣業務的重要性與日俱增。儘管總交易價格及交易量均有增長，但由於二零二三年新車銷售價格普遍下降，對二手車市場的復甦造成不利影響，二手車銷售價格承壓，因此二零二三年在我們的平台上交易的二手燃油車及二手新能源汽車的平均交易價格均略微下降。根據灼識諮詢的資料，新車銷售價格於二零二四年初維持相對穩定。

## 業 務

我們根據以下各項訂定我們的佣金費率及服務費：(i)我們提供相關服務的成本；及(ii)有關服務的當前市價及競爭格局。具體而言，

- 在訂定佣金費率時，我們的目標是與現行市場上的佣金費率保持一致，同時確保交易的盈利能力。中國二手車交易的佣金費率通常介於1.0%至5.0%之間，因此於往績記錄期間，我們將佣金費率設定在中間水平，使我們的佣金費率具有競爭力，同時確保我們的佣金足以支付所產生的相關成本。自二零二三年二月一日起，考慮到我們的行業領先地位及高交易效率，我們將佣金費率調整至約3.5%。
- 我們的辦證過戶服務費包括(1)第三方辦證過戶服務提供商的報價；及(2)我們安排服務的費用，主要參考當地二手車交易市場所收取的服務費而釐定。
- 我們的物流服務費包括(1)第三方物流及交付服務提供商的報價，根據交付距離及地區而有所差異；及(2)我們安排服務的費用，主要參考同行公司提供類似服務的收費率而釐定。

我們目前並無就通過我們的交易平台處置二手車向我們的賣家收取任何佣金或服務費。

二手車拍賣佣金及服務費由二零二一年的人民幣334.4百萬元減少28.2%至二零二二年的人民幣240.0百萬元，並於二零二三年增加19.6%至人民幣287.2百萬元。於往績記錄期間，二手車拍賣佣金及服務費波動主要是由於我們平台的二手車交易量出現變動。二零二一年至二零二二年的下降因二零二二年有更多買家採用辦證過戶及物流服務而被部分抵銷。此外，二手車拍賣佣金及服務費於二零二三年有所增加，亦由於自二零二三年二月起，我們將平台上所有二手車交易的二手車拍賣佣金費率上調，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%。我們能夠成功上調佣金費率，主要是因為：我們擁有行業領先的市場份額及交易效率、大量及穩定的二手車供應，以及最廣泛的線下地理覆蓋範圍，使我們在設定二手車拍賣佣金費率方面具有更強的定價能力，而經調整的佣金費率仍然符合行業標準。

二手車拍賣佣金及服務費的毛利由二零二一年的人民幣193.1百萬元減少39.1%至二零二二年的人民幣117.5百萬元，並於二零二三年增加43.6%至人民幣168.7百萬元。往績記錄期間二手車拍賣佣金及服務費的毛利波動與此業務分部所產生的收入波動大致相符。二手車拍賣佣金及服務費的毛利率由二零二一年的57.7%降至二零二二年的49.0%，主要是由於二零二二年(1)拍後服務獲更多採用，而該服務的毛利率相對較低；及(2)我們的二手車拍賣業務人員(包括拍賣師及評估檢測師)增加，勞工成本亦隨之增加。鑒於二零二一年交易量和業務表現迅速增長，並基於我們當時對新型冠狀病毒病狀況



整體受控的信念和評估，我們在二零二一年繼續按照先前的擴張計劃，擴充拍賣師和評估檢測師團隊。具體而言，我們在二零二一年聘請12名拍賣師和124名評估檢測師。因此，二零二一年至二零二二年的勞工成本有所增加。二手車拍賣佣金及服務費的毛利率於二零二三年增加至58.8%，主要由於自二零二三年二月起，我們將平台上所有二手車交易的二手車佣金費率上調，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%。

更多詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

### 我們的賣家

中國的二手車庫存非常分散，主要上游供應來源為4S店，其一般由經銷商集團營運及附屬於主機廠。憑藉我們在二手車拍賣及提供多種多樣的二手車增值服務(請參閱「一 二手車增值服務」以獲得更多詳情)方面的行業領導地位，我們在全國與數目最多的經銷商集團及主機廠旗下的4S店成功達成深度合作。該等廣泛的戰略合作有助我們獲得經由此等4S店處置的大量、穩定及多元的二手車供應。於二零二三年十二月三十一日，我們已與中國303家經銷商集團(包括以二零二三年收入計所有中國十強經銷商集團以及百強經銷商集團中的69家)開展廣泛的二手車業務。其中，我們已與137家經銷商集團(例如廣匯汽車服務集團股份公司、利星行汽車有限公司、貴州通源汽車及恒信汽車集團有限公司)，以及23個主機廠(包括上汽集團、東風日產、一汽集團等領先的傳統主機廠及新能源汽車主機廠)建立長期戰略合作。因此，於二零二三年十二月三十一日，共有逾6,900間4S店通過我們的平台處置二手車。

在該等戰略合作下，我們的賣家主要包含4S店。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，分別有約2,900名、4,000名及4,900名賣家，或68.9%、77.0%及81.0%的賣家為4S店。同期，該等賣家通過我們的交易平台分別處置了約229,000輛、142,000輛及149,000輛二手車，分別佔同期總交易量的87.7%、89.2%及85.1%。

我們的賣家亦包含專業買家以及汽車出租公司及共乘公司等機構，惟比例相對較少。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，分別有約1,300名、1,200名及1,200名賣家，或31.1%、23.0%及19.0%的賣家為其他賣家(包括專業買家及機構賣家)。同期，該等賣家通過我們的交易平台分別處置了約32,000輛、17,000輛及26,000輛二手車，分別佔同期總交易量的12.3%、10.8%及14.9%。

我們的交易平台為賣家提供整售彼等二手車的高效渠道，並可接觸全國數以千計的買家。此外，隨著中國的二手車產業持續發展，我們交易平台的賣家基礎亦日益多元化。

與賣家所訂立協議的重要條款

**框架合作協議。**我們一般與主機廠訂立為期一至三年的框架合作協議，據此我們獲主機廠的若干或全部4S店指定為首選二手車處置渠道之一，而主機廠同意向旗下4S店積極推廣我們的交易平台及服務，並鼓勵旗下4S店通過我們的交易平台處置二手車。作為回報，我們同意向主機廠提供(其中包括)(i)彼等的4S店在我們的交易平台處置二手車的資料；及(ii)讓主機廠開發其內部二手車管理系統的技術支援。訂約雙方一般可通過事先書面同意重續或終止框架合作協議。

**拍賣合作協議。**我們一般與經銷商集團、4S店及其他賣家訂立為期一至三年的拍賣合作協議，其載列賣家的二手車將如何在我們的交易平台拍賣以及在拍賣流程進行之前、期間及之後賣家與我們各自的權利及義務。倘賣家擬通過我們線上線下一體化的交易平台處置二手車，彼等可通過我們的系統上載相關二手車的資料，或以書面形式向我們寄發相關汽車清單。賣家需要向我們通報汽車的重大狀況，包括任何重大質量問題、汽車曾發生的任何重大事故、可能阻礙汽車辦證過戶的任何貸款、質押或產權負擔、欠缺汽車辦證過戶所需文件以及未獲妥善處理的任何違反規則及法規的情況。如賣家未能向我們通報上述任何情況，我們有權拒絕繼續進行拍賣。

我們的賣家亦需要在某些特定情況下根據我們的標準爭議解決程序對我們及／或有關買家作出賠償，該等特定情況包括但不限於：二手車存在所有權爭議、拒絕或延遲提交汽車及相關文件以及汽車存在未披露缺陷或已披露的資料與實際汽車狀況存在差異。該協議亦訂明，倘賣家／買家在汽車被成功拍賣後選擇不繼續進行交易，則無違約一方將根據我們的標準爭議解決程序獲得賠償。有關我們的標準爭議解決程序的詳情，請參閱「我們的交易流程」。

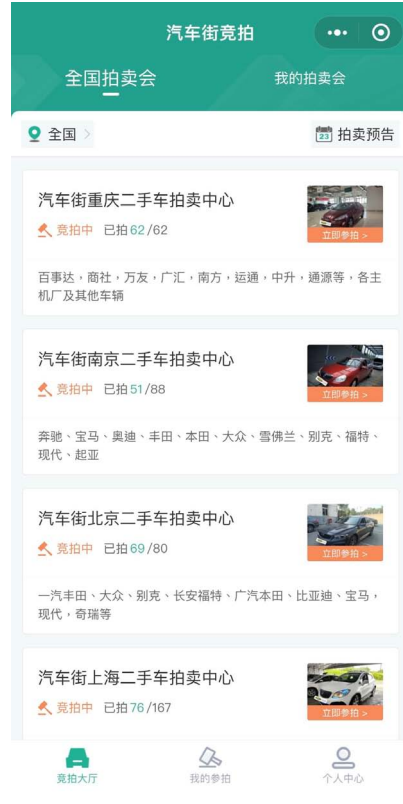
我們通常不會就車輛拍賣向賣家收取任何佣金或服務費。如二手車已被成功拍賣，我們需要在收到我們的買家付款後的第二個營業日把二手車的拍賣價轉賬至我們的賣家。賣家可向我們收回未成交的二手車。款項一般通過銀行轉賬方式支付。如雙方並無提出任何書面反對，拍賣合作協議在屆滿後一般可自動重續一年。

## 我們的買家

我們的交易平台歡迎所有類型買家。只要已完成註冊程序及已存入至少人民幣2,000元的交易保證金，任何用戶均可輕易在我們的交易平台競投及購買二手車。買家向我們存入交易保證金的具體金額取決於買家的購買需求。對於每筆二手車交易，買家的交易保證金中的人民幣2,000元將被凍結，直至買家付清二手車交易的全部款項，包括車輛拍賣價、佣金及服務費。於最後可行日期，我們的買家主要為專業買家。我們的買家亦包含4S店及其他個人買家，惟比例相對較少。中國二手車買家一般受地域限制，並且在尋找合適庫存(尤其是在彼等地方市場以外的二手車)方面面臨重大挑戰。我們的交易平台讓我們的買家可方便及快捷地覓得所提供的二手車，並通過線上或線下方式從包含多個品牌、型號、價格、車齡、行車里數及規格的龐大及日益增加的庫存中競買符合其具體需要及要求的二手車。為提升用戶體驗，我們亦協助向我們的買家提供拍後服務，包括辦證過戶及物流服務。

於往績記錄期間，已有約43,000名註冊用戶向我們存入交易保證金(註冊用戶僅在向我們存入交易保證金後才可在我們的平台競買二手車)，顯示潛在買家基礎龐大。於往績記錄期間，在中國累計約有25,000名買家在我們的交易平台購買二手車。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，分別有約9,700名、6,900名及7,100名買家，或63.0%、58.7%及63.4%的買家為專業買家。同期，該等買家通過我們的交易平台分別購買約254,000輛、153,000輛及170,000輛二手車，分別佔同期總交易量的約97.1%、96.0%及96.8%。於往績記錄期間，我們交易平台上共有超過16,000名買家為專業買家。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，分別有約5,700名、4,900名及4,100名買家，或37.0%、41.3%及36.6%的買家為其他買家(包括4S店及其他個人買家)。同期，該等買家通過我們的交易平台分別購買約7,500輛、6,300輛及5,500輛二手車，分別佔同期總交易量的2.9%、4.0%及3.2%。

我們的線上線下一體化的二手車交易平台為買家提供高效、便捷及可靠的平台，全方位提供廣泛的二手車選擇。有興趣的買家可到訪我們的拍場、近距離查看將被拍賣的汽車及親身到場參加拍賣會。另一方面，我們易於使用的移動應用程式讓我們的買家可方便地瀏覽大量正在拍賣的二手車及預覽將被拍賣的二手車清單。買家亦可通過自訂篩選條件(例如地點、車齡、品牌、型號及行車里數)搜索及查找二手車。買家可點選其有興趣的二手車以查閱有關汽車的車況報告，並比較該等選項的價格及規格以作出更知情的決定。買家亦可設定當有符合彼等偏好規格的二手車被列入即將拍賣的名單時獲得信息提示。下圖載列我們移動應用程式的示例界面。



通過我們專有的人工智能及大數據分析驅動的模型和算法，我們的拍賣系統為每名買家創建並持續更新一個用戶檔案，並根據彼等在我們的交易平台上的瀏覽、投標及購買歷史，自動推薦用戶可能最感興趣的二手車，有效指導用戶的購買決策。當有二手車資料上載至我們的拍賣系統時，我們的系統會根據買家的偏好設定，自動識別一組可能對汽車最感興趣的買家，並向同一組買家推送通知或發送短信以作提示。我們的銷售及營銷人員可向該等買家進一步傳達汽車的資料，以提高交易成功率。

### 與買家所訂立協議的重要條款

**參拍協議。**每名競買人在參拍前均需要在我們這裏註冊一個參拍賬戶，並在賬戶開立時與我們訂立參拍協議。倘競買人繼續使用註冊賬戶，該等協議一般會自動重續。有關協議訂明我們的競買人就參與我們交易平台之拍賣的權利及義務。根據協議，各競買人需要完成實名核證，並承諾競買人提供的所有資料均為真實、準確及完整。倘競買人違反任何規則或侵犯任何第三方權利，我們有權隨時終止協議。

**拍賣交易確認單。**所有已付交易保證金的註冊競買人均可參與我們的拍賣及競買。拍賣成功後，我們的系統會自動生成拍賣交易確認單，其載列獲購買二手車的詳情(包括品牌、型號、車牌號碼及汽車識別號碼)、二手車拍賣價、買家(即出價最高競買人)姓名以及將須向我們支付的佣金及服務費。銷售落實後，該拍賣交易確認單連同參拍協議及我們的拍賣規則及規程構成買家與我們之間的具法律效力和約束力的協議，據此買家同意按拍賣價購買有關汽車並支付佣金及服務費。

### 兩大模式並重的拍賣模式

我們開創兩大模式並重的線上線下一體化的拍賣模式，包含同步拍及在線拍，這種拍賣模式補足我們的同步拍，從而增加車輛的曝光率並提高我們的交易成功率。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易成功率(二手車交易量佔上拍二手車數量的百分比)分別約為73%、51%及46%。<sup>†</sup>該兩類拍賣模式容許於現場、線上或直接從賣家的4S店買賣二手車，我們相信兩者結合可有效解決傳統二手車拍賣及交易中存在的效率低下及操作複雜的問題，讓我們能夠迅速擴大及發展我們的業務。

<sup>†</sup> 交易成功率的計算方法是將(1)某段期間內的二手車交易量除以(2)同一期間內上拍的二手車總數。對於(1)，單筆交易內有一輛二手車通過我們的平台成功交易，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。對於(2)，單筆交易中在我們的平台上拍的同一輛二手車，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。

## 同步拍

同步拍為我們的主要拍賣模式，其讓全中國的二手車買家通過在我們的拍場或若干臨時地點線下參與或通過我們的移動應用程式實時線上參與現場拍賣。我們偶爾亦會在我們的拍場以遠程方式舉行同步拍，借此進一步擴大我們線下網絡的覆蓋範圍。通過提供不同模式的同步拍，我們成功在往績記錄期間每天舉行二手車拍賣會。

有興趣的買家如欲作更詳細預覽，可在拍賣前一天線上查閱每輛待拍賣汽車的車況報告，而二手車通常會於拍賣開始前數小時在相關拍場展示。在我們拍場的拍賣師的帶領下，親身或通過線上出席的買家可以同時對上拍的二手車相互競價。我們的現場拍賣師將主持拍賣，接受線上線下競買人的出價。倘最高出價達到或超越汽車的保留價，銷售會被即時確認。我們的同步拍全部均以「公開」拍賣形式進行，有興趣買家均知悉競標金額，我們的交易平台促成具透明度的二手車交易，使我們成為獲專業買家高度信任的平台。



倘待拍賣二手車所在城市我們並無任何拍場，且基於時間、成本或其他考慮因素而無法跨城運輸，我們亦能夠在我們的拍場以遠程方式為該等汽車舉行同步拍。具體而言，我們的評估檢測師將前往二手車所在地以檢測二手車，並通過聯播方式將二手車的車況及規格直播予在我們鄰近拍場線下參與及通過我們移動應用程式線上參與拍賣的競買人。



除在我們的拍場舉行同步拍外，我們亦不時在我們未設立任何拍場的城市的臨時場地舉行同步拍，以滿足當地市場需求(例如，當4S店已累積大量二手車庫存以供處置時)。我們派出包括評估檢測師、拍賣師及其他拍賣所需人員的整支團隊前往賣家所在的城市，在臨時場地(例如4S店的店面)舉行我們的同步拍。

就在同步拍期間流拍的二手車(最高出價仍未觸及汽車所定保留價)而言，我們會把有關汽車放在我們的全網拍(一種主要的在線拍模式)，其為同步拍的替代解決方案，旨在增加汽車的曝光率及提高汽車交易成功率。賣家可決定彼等在我們平台上展示二手車以進行全網拍的開始時間和持續時間。有興趣的競買人可在全網拍期間出價。一般而言，倘在同步拍流拍的二手車在隨後的全網拍再次流拍，我們會與二手車賣家商討調整汽車定價策略或將汽車退還賣家。

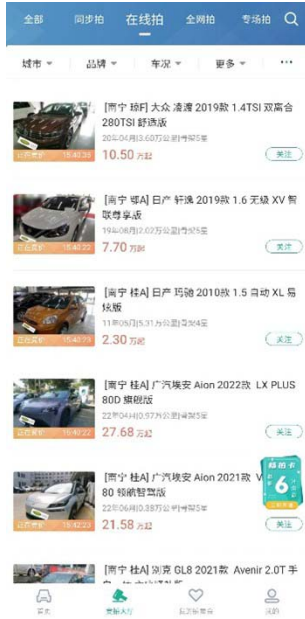


於往績記錄期間，每月平均有超過13,200名競買人(包括線上線下參與的競買人)在我們的移動應用程式閱覽二手車，每月平均有超過6,600名競買人在我們的同步拍出價及每月平均有超過3,800名競買人在我們的平台成功拍賣至少一輛二手車。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們在中國分別舉行了6,542次、8,410次及9,732次同步拍，與拍場網絡持續擴充相符。通過讓大量競買人在線上線下參與，我們的同步拍大幅提高汽車處置效率及二手車拍賣成功率。此外，我們在全國的拍場網絡地域覆蓋範圍廣闊，加上我們以高頻率方式定期舉行拍賣會，有助有效應對我們的上游賣家就處置二手車的需要，使我們成為我們眾多賣家的首選二手車交易平台。

### 在線拍

憑藉我們技術基礎設施及強大的技術實力，我們亦為買家提供完全線上進行的拍賣選項。我們的在線拍補足同步拍，而我們在線拍大部分拍賣的二手車是已經在我們的同步拍中流拍的汽車。我們的在線拍進一步增加二手車在我們交易平台的曝光率及提高交易成功率。就我們的在線拍而言，我們的評估檢測師將前往賣家所在地以進行拍賣前評估檢測，隨後將進行全線上競投流程。在我們確認最高出價之前，我們通常會開放拍賣最多至24小時，而競買人全日均可通過我們的移動應用程式線上出價。我們的在線拍為「公開」拍賣，據此每名競買人皆知悉另一競買人的出價。競買人可在一天中隨時查閱在線拍項下仍接受出價的二手車清單。





## 我們的拍場網絡

我們在中國所有二手車交易服務提供商中擁有規模最大的線下地域覆蓋範圍。於二零二三年十二月三十一日，我們在中國74個城市戰略性地設有合共79個拍場，包括47個拍賣中心及32個拍點：

- 拍賣中心。**我們的拍賣中心一般位於二手車交易量相對較大及穩定的城市。我們的拍賣中心設有固定及經常性的拍賣時間表，每星期至少舉行一場拍賣會。我們可進行在拍賣中心舉行的同步拍的整個交易流程，包括車輛歸集、拍賣前評估檢測、拍賣、辦證過戶、汽車交付及物流以及爭議解決。我們在各拍賣中心一般配置的員工，主要包含管理人員及其他辦公室人員、拍賣服務的專業人員(例如我們的評估檢測師及拍賣師)以及銷售團隊。各拍賣中心另有一支獨立財務會計團隊。
- 拍點。**與我們的拍賣中心相比，我們的拍點一般舉行較少拍賣會，每月至少舉行兩次。除舉行同步拍外，我們的拍點亦會促成在線拍。我們在各拍點一般配置的員工，主要包含拍賣服務的專業人員(例如我們的評估檢測師及拍賣師)以及銷售團隊。我們通常在拍點可維持較大及穩定的二手車交易量(平均每月交易量一般超過200輛)時將拍點升級為拍賣中心。

## 業 務

以下地圖列示於二零二三年十二月三十一日我們在中國的拍場所在地：



我們的拍場為我們定期舉行拍賣會的固定場址，除此之外，我們不時在我們並無設立任何拍場的城市的臨時場地舉行同步拍。有關更多詳情，請參閱「一兩大模式並重的拍賣模式—同步拍」。我們一般在二手車歷史交易量波動較大的低線城市設立臨時拍賣會。此外，就我們的拍場目前並無覆蓋的城市而言，倘我們的上游賣家累積了足夠額量的二手車，我們可派遣我們的評估檢測師團隊前往賣家所在地，以對該等二手車進行檢查，並上載汽車資料至我們的系統以便隨後進行拍賣。倘該等城市可在一段長時間內保持大量及穩定的二手車供應，則該等城市可進一步成為我們擴大拍場網絡的候選城市。我們認為，這是一個更具成本效益的模式，可在全國擴大我們的地域覆蓋範圍，增強我們在當地市場的影響力。於二零二三年十二月三十一日，除我們拍場實際所在的74個城市外，此業務模式讓我們涉足中國另外243個城市，能夠為合共317個城市提供線下服務。

## 業 務

我們的拍場遍佈全國主要一、二線城市。尤其是，我們的拍場網絡覆蓋中國所有一線城市以及幾乎所有省會城市。這全國拍場網絡讓我們能夠接觸到中國絕大多數主機廠、經銷商集團及專業買家，把握重大交易機會。我們的全國拍場網絡是我們業務模式的重要基礎設施，為我們龐大及日益增長的二手車交易量提供服務。我們的內部系統根據當地的乘用車保有量及當地的二手車供需情況，將城市分為四類，我們相信該系統有助我們更好地監控及管理我們的二手車拍賣業務。A/B/C級城市是指擁有A/B/C級拍賣中心的城市，D級城市是指擁有拍點的城市。擁有多個級別拍賣中心的城市將根據其擁有的最高級別拍賣中心進行分類(即同時擁有A級及B級拍賣中心的城市將被視為A級城市)。下表載列於往績記錄期間我們的二手車拍賣業務按城市級別劃分的交易量明細。

	二零二一年	二零二二年 千輛	二零二三年
<b>位於以下級別城市的拍場的交易量：</b>			
A級城市 <sup>(1)</sup>	74	40	43
B級城市 <sup>(1)</sup>	87	60	62
C級城市 <sup>(1)</sup>	86	43	51
D級城市 <sup>(1)</sup>	14	17	20
	261	160	176
<b>總計</b>	<b>261</b>	<b>160</b>	<b>176</b>

附註：

於二零二三年十二月三十一日，A級城市包括上海、北京、成都和重慶。B級城市包括蘇州、南京、貴陽、武漢、西安、合肥、寧波、濟南、無錫、天津、深圳、杭州和廣州。C級城市包括臨沂、青島、南寧、淄博、長沙、荷澤、徐州、溫州、南通、瀋陽、哈爾濱、大連、長春、呼和浩特、唐山、鄭州、石家莊、烏魯木齊、昆明、遵義、宜昌、南充、六盤水、廈門、太原、襄陽、蘭州、南昌、惠州及常州。D級城市包括我們拍場網絡下的其他城市。

我們計劃選擇性地擴大拍場網絡的地域覆蓋範圍，以覆蓋更多城市，並隨著市場對我們的二手車拍賣及其他二手車相關服務需求的增加，鞏固我們在若干現有市場的定位。我們目前正在升級四個現有拍場及建設一個新拍場。我們根據多項因素為我們的拍場甄選潛在地點，主要包括當地市場需求及經濟狀況、當地的乘用車保有量、二手車交易量以及潛在可接觸賣家與買家的數目。

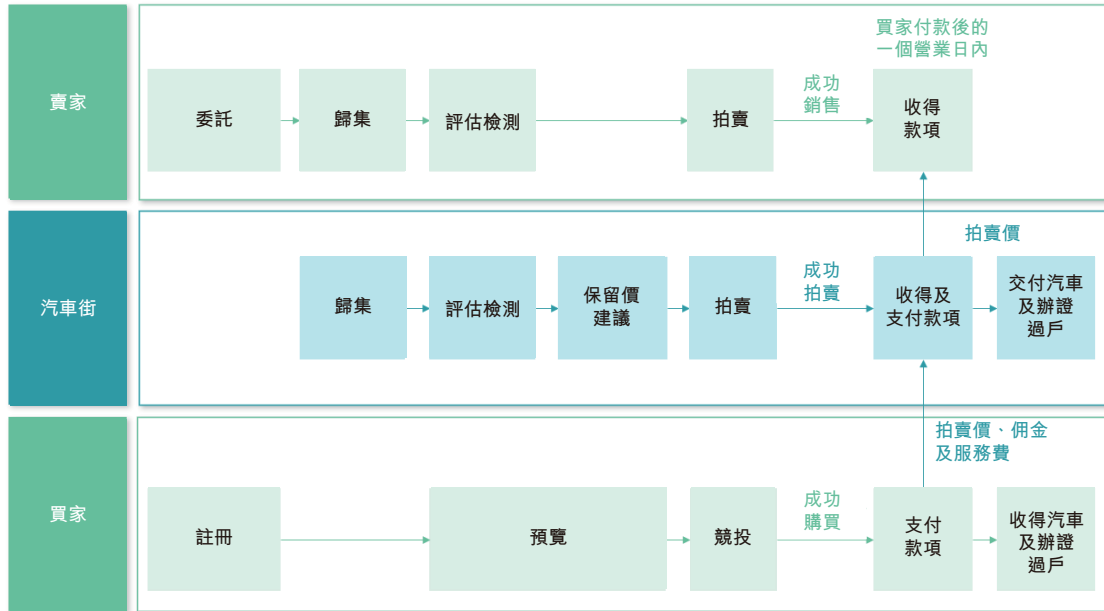
我們各個拍場均有一支由內部評估檢測師、拍賣師及銷售和營銷人員組成的專屬團隊，且我們合作的大部分第三方服務提供商亦駐留或鄰近我們的拍場。憑藉我們在全國的拍場網絡，我們能夠更有效地完成我們的拍賣流程，並在拍賣前、拍賣期間及拍賣後為賣家和買家提供多種多樣的二手車服務：

- **拍賣前**。在二手車於我們的交易平台拍賣前，其將由第三方服務提供商從賣家運送至我們其中一個鄰近的拍場，並在現場經我們的評估檢測師進行詳盡的拍賣前評估檢測。有關更多詳情，請參閱「我們的交易流程」。因此，競買人可親身預覽二手車，以更好地評估汽車狀況及價值，並在拍賣前確保我們的車況報告準確度，這樣有助競買人與我們之間建立信任關係，同時提高我們的交易效率及成功率。
- **拍賣期間**。我們的拍場亦為我們的同步拍不可或缺的部分，而同步拍為我們的主要拍賣形式。我們各個拍場均有一支資深的內部經認證專業拍賣師團隊，其負責介紹及描述待拍賣汽車、主導拍賣流程、確認最高出價及銷售。於最後可行日期，我們所有拍賣師均為符合《中華人民共和國拍賣法》要求的經認證專業拍賣師。
- **拍賣後**。我們的拍場亦向我們的買家提供一系列收取服務費的拍後服務，包括辦證過戶及物流服務。辦證過戶及物流服務均由與我們合作且駐留或鄰近我們拍場的第三方服務提供商提供。
- **接觸賣家與買家**。我們分佈廣泛的拍場網絡使我們能夠接觸當地主機廠、經銷商集團及彼等的4S店、專業買家及消費者，並開展有效的銷售及營銷活動。該等銷售及營銷活動讓我們能夠累積關於賣家與買家統計數據、當地知識及專業知識的寶貴見解，使我們能夠不斷豐富我們提供的服務及優化交易流程。

我們的全國線下網絡亦使買家能夠獲得彼等當地市場以外的汽車庫存，優化中國的二手車庫存分配。

## 我們的交易流程

我們線上線下一體化的二手車交易平台以無縫、直觀及高效的方式綜合二手車買賣流程各個階段。下圖列示我們的交易平台所促成的端對端二手車拍賣：



### 步驟1：委託及下單

我們一般與我們的賣家訂立為期一至三年的委託拍賣協議，其中載列賣家的二手車將如何在我們的交易平台拍賣，以及在拍賣流程進行之前及之後賣家與我們各自的權利及義務。根據委託拍賣協議，當二手車已準備好處置，賣家可輕鬆地通過我們的移動應用程式、我們的ADMS系統或已與我們的拍賣系統整合的其他系統向我們下單。

我們在合作經銷商集團的4S店直接購買的二手車亦可以通過我們的交易平台處置。有關更多詳情，請參閱「一 二手車收銷安排」。

### 步驟2：歸集

二手車其後會由第三方服務提供商運送至我們其中一個鄰近拍場，而該二手車的資料將被輸入我們的拍賣系統，讓我們可實時追蹤其狀況。

儘管在交易過程中，二手車實際存放在我們的拍場，但其仍然由賣家擁有，直到在拍賣成功後將其出售予買家或買家指定的一方並完成辦證過戶。我們僅擔任拍賣交易的促成者，汽車的所有權不會轉讓予我們。

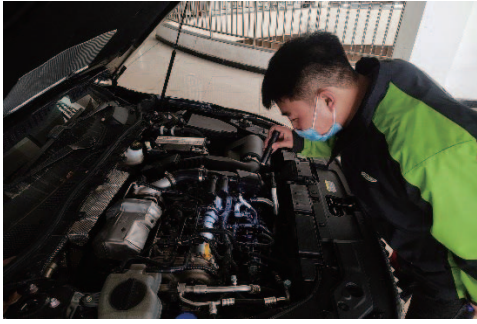


### 步驟3：拍賣前評估檢測

在我們的交易平台將予拍賣的每輛二手車通常在拍賣前一天須經過我們的標準化詳盡拍賣前評估檢測。該評估檢測由我們駐於有關拍場的資深內部評估檢測師進行，一般需時約45分鐘完成，針對汽車五大方面檢測約160個詳細數據點，包括：

- (i) 結構評估，其確定過去曾進行的維修、維修質量及目前存在的損壞情況；
- (ii) 汽車外觀不規整情況，包括塗料質量；
- (iii) 汽車內部不規整情況，包括污漬及磨損；
- (iv) 運作狀況評估，其確定引擎漏油、汽車引擎聲音異常等問題，並確定是否已查明相關成因；及
- (v) 電器狀況評估，其上報車燈及安全氣囊等汽車改裝及更換記錄。

這標準評估檢測流程由我們自主開發的EQS系統指導，只有在整個檢測過程完成後，才可上載檢測結果生成車況報告。這要求確保檢測可涵蓋與二手車估值相關的所有重要方面，同時減低檢測過程中發生人為錯誤的機率。



檢測結果會即時上載至我們的EQS系統，其在我們專有的大數據分析模型及演算法驅動下，自動生成詳細車況報告，以直觀且易於查看的方式概述二手車的機械、結構及外觀狀況。報告還包含引擎及各項內部和外部零部件的視頻剪輯及相片，以協助潛在買家評估汽車狀況。報告亦詳述汽車的規格、汽車五大方面的檢測結果及其他有用資料，包括汽車的維修及保養記錄以及從第三方渠道另外獲得的保險索賠記錄。買家可便捷地通過我們的移動應用程式免費查閱車況報告。我們亦歡迎有興趣買家在拍賣前到我們的拍場親身預覽二手車。我們相信，提供該等詳細及透明的汽車資訊有助買家作出知情的購買決定。

車輛詳情

凯迪拉克 XT6 2021款 48V2.0T 手自一体 6座四驱铂金型

非營運 企业

陕C | 2021年07月 | 1.9万公里 | 骨架:5星

起拍价: 305000元 | 交易保证金:2000元/辆 | 加价幅度:500元

車輛評分

外觀	3星	8項
內飾	4星	3項
工況	5星	0項
骨架	5星	0項
電器	5星	0項

豐田 亞洲龍 2019款 2.0 無級 豪華版

車輛概況 查看維保 車輛信息 手續信息 檢測報告

車輛評分

外觀	3星	10項
內飾	3星	3項
工況	5星	0項
骨架	1星	8項
電器	5星	0項

綜合描述

【特別提醒】：

- 1.請拍前自行查驗(維保記錄)拍后不接受維保爭議，車輛提供預展及試車場地，供大家試車驗車。
- 2.車輛公里數只記錄當前表顯里程，不對調表爭議，請查看報告所有圖片和視頻！
- 3.如該車有改裝，三元催化缺失，買受人自行承擔相應責任！
- 4.該車為靜態檢測，無路試！動態部分不作為爭議點！
- 5.凡1星骨架車輛不作車況爭議！
- 6.中標車輛打款前請實受人自行現場驗車，異地車商可以下第三方驗車。打款即認可車況與同意汽車街仲裁規則條例！
- 7.過戶費500元只包含主城、區縣提檔過戶，區縣車輛提檔過程中油費、高速路過路費、代駕費自行負責。外地商戶需內過平轉輸出，如果需要辦重慶暫住證費用由買家自行負責！
- 8.該車為二手車待銷售車輛的，需按照上家要求過戶！

評估師: [redacted]  
商戶諮詢: [redacted]

起亞 K3 2016款 1.6 手自一体 GLS

車輛概況 查看維保 車輛信息 手續信息 檢測報告

- 1 左前翼子板:曾整形(钣金整形);
- 2 左前门:已更换;
- 3 左前裙边:曾整形(钣金整形);
- 4 左后门:曾整形(钣金整形); 破裂;
- 5 左后裙边:曾整形(钣金整形);
- 6 左右翼子外板:曾整形(钣金整形); 划痕(中度);
- 7 前保险杠:划痕(轻度);
- 8 右前大灯:已更换;
- 9 前盖:曾整形(钣金整形); 破裂;
- 10 后盖:已更换;
- 11 后保险杠:已更换;
- 12 右前翼子板:划痕(轻度);
- 13 右前门:曾整形(钣金整形);
- 14 右后门:曾整形(钣金整形);

< 大众 速腾 2015款 1.6 手自一体舒... >>>

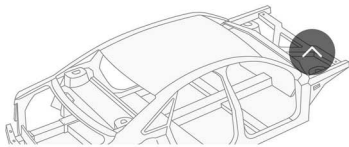
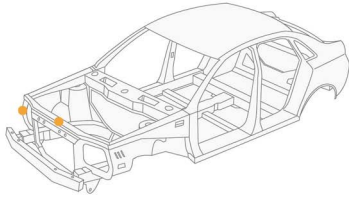
车辆概况 查看维保 车辆信息 手续信息 **检测报告**

检测报告

骨架 ★★★★★ ☆ 2项损伤

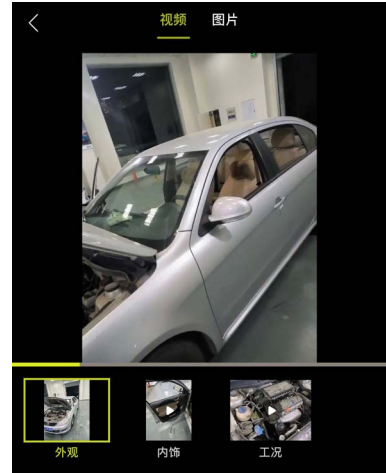
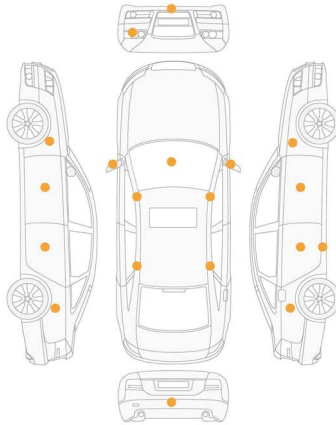
收起 ^

- ① 水箱框架上部:拆装痕迹;
- ② 右前大灯架:拆装更换;



< 中华 H530 2011款 1.6 手动 舒适版 >>>

车辆概况 查看维保 车辆信息 手续信息 **检测报告**



我們亦設有內部評估及分類制度，從多個方面定期審視評估檢測師的表現，包括(其中包括)相關內部培訓的完成情況、檢測汽車數量以及車況報告的錯誤及偏差。我們建構晉升機制，並根據評估檢測師的專業表現提供適當獎勵。我們相信，這一制度能夠激勵我們的評估檢測師提供高質量及一致的檢測結果。

#### 步驟4：釐定拍賣形式及保留價

在完成拍賣前的車輛評估檢測後，我們會把自拍賣前評估檢測所歸集二手車的數據及資料提交賣家審查。為供賣家參考，我們還將我們交易平台上可比較汽車的最新交易價格包含在內。在參考有關資料後，賣家將釐定汽車的保留價並向我們發出相應通知。

在大數據分析驅動下，我們新推出的定價模型能夠根據我們的歷史交易數據及二手車具體狀況，為特定二手車自動生成建議保留價，以供賣家參考。



### 步驟5：買家預覽及針對性建議

在二手車被拍賣前，有興趣買家可在有關拍場預覽二手車。有關資料亦可在我們的移動應用程式廣泛查閱，讓買家可在拍賣前評估二手車狀況。此外，當二手車準備就緒拍賣時，我們的系統會利用人工智能及大數據分析技術，根據買家在我們的交易平台的瀏覽、競投及購買行為，自動識別一組可能對汽車最感興趣的買家，並將汽車資料發送予該等買家。

### 步驟6：拍賣

我們各個拍場均有相對固定的拍賣時間表，但實際拍賣時間表可因應將予拍賣的二手車數目而不時變動。就我們的同步拍而言，我們駐於相關拍場的拍賣師將描述將予拍賣的二手車之詳細狀況及規格，並以我們設定的起拍價開始拍賣。競買人在支付交易保證金後，可通過在相關拍場線下參與或通過我們的移動應用程式實時線上參與拍賣。當觸及保留價後，我們的拍賣師將繼續接受出價，並將汽車出售予出價最高的競買人。倘最高出價未能觸及保留價，我們將與賣家商討二手車是否應進行後續拍賣或被退還。有關更多詳情，請參閱「一兩大模式並重的拍賣模式」。

### 步驟7：付款、結算及拍後服務

一旦二手車在拍賣中售出，銷售會立即按對所有競買人透明的拍賣價確認，買家與賣家無需進行中國二手車交易行業常見的任何後續價格談判。我們的系統會自動生成拍賣交易確認單，其載列汽車詳情、買家姓名(即出價最高競買人)以及買家須支付的拍賣價、佣金及我們拍後服務的服務費。我們目前提供以下類型的拍後服務：

- **辦證過戶**。根據賣家的決定，我們會聘用可派駐員工到我們拍場的第三方辦證過戶服務提供商即時促成被成功拍賣的二手車辦證過戶。
- **物流**。根據買家的決定，我們亦可安排將二手車運送至買家指定的地點，方便買家收貨。我們與第三方物流服務提供商合作提供我們的物流服務。

儘管我們在我們的檢測報告內已詳述二手車的狀況，但我們不會對汽車的質量作出任何保證。買家須在汽車出售後兩個營業日內支付拍賣價、佣金及服務費。我們在收取款項後會在下個營業日將汽車的拍賣價轉賬予賣家，並確認佣金及服務費為我們的收入。

根據《中華人民共和國拍賣法》及《拍賣管理辦法》，拍賣人應當向競買人說明拍賣標的的瑕疵，而競買人有權了解拍賣標的的瑕疵、有權查驗拍賣標的和查閱有關拍賣資料。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，我們有法律義務披露在我們平台上將予拍賣的二手車的缺陷。倘我們未有披露在我們平台上拍賣的二手車的缺陷，從而對買家造成損失，則買家將有權向我們索賠。我們已制定標準的爭議解決程序來處理投訴和爭議(包括與我們出具的檢測報告相關的投訴和爭議)，該等程序於我們與買家訂立的參拍協議中提述並構成該等協議不可分割的一部分。因此，倘買家就我們未有在檢測報告中披露二手車的缺陷而提出爭議，我們將根據爭議解決程序來處理爭議。有關爭議解決程序的更多詳細資料，請參閱「步驟8：爭議解決」。

據我們的中國法律顧問所告知，我們在出具檢測報告方面的操作符合中國相關法律法規。

### 步驟8：爭議解決

我們已制定處理投訴及爭議的標準程序，而該等程序乃於我們與買家簽訂的參拍協議中提述，並構成該等協議不可分割的一部分。就我們的交易平台的投訴及爭議一般可分為三類：(i)未能出售或購買已拍賣的二手車，例如基於賣家或買家改變主意；(ii)汽車狀況與我們的車況報告所示的似乎有所偏差；及(iii)涉及二手車辦證過戶的爭議。

倘有任何涉及未能買賣在拍賣流程中已成功拍賣的二手車的爭議，我們將對違約方處以罰款並賠償另一方。罰款的確切數額取決於違約方及拍場的位置。具體而言：

- 倘買家在拍賣後未能購買該二手車，我們將從買家支付予我們的保證金中扣除一定金額作為罰款，並按照我們的標準程序規定向賣家作出相應金額的賠償。在設立違約買家的罰款金額及向賣家賠償的金額時，我們主要考慮類似情況下的現有賠償水平。此外，我們在部分拍場根據當地標準及當地市場其他二手車公司的做法，設定不同罰款金額及賠償金額。一般而言，每輛車的罰款金額通常在人民幣2,000元至人民幣8,000元之間，其中人民幣1,000元將給予賣家以作賠償。
- 倘賣家在拍賣後拒絕出售該二手車，我們將會向賣家徵收罰款。我們亦於特定情況下向買家作出賠償。在設立向違約賣家收取的罰款金額及向買家賠償的金額時，我們主要考慮類似情況下的現有賠償水平。此外，我們在部分拍場根據當地標準及當地市場其他二手車公司的做法，設定不同罰款金額及賠償金額。一般而言，倘買家於賣家拒絕出售時尚未付款，我們一般會向賣家徵收每輛車人民幣300元的罰款。買家將無需付款而我們將不會向買家作出賠償。倘買家已完成付款，我們一般向賣家徵收每輛車人民幣2,000元的罰款，其中

人民幣1,000元將給予買家以作賠償。於若干拍場，無論買家是否已完成付款，我們亦會向賣家收取拒絕出售二手車的罰款。我們在該等拍場制定不同規則，這與當地市場其他二手車公司的做法一致。於該等拍場，我們一般向賣家徵收每輛車人民幣2,000元或人民幣4,000元的罰款，其中人民幣1,000元給予我們，餘額則給予買家以作賠償。

倘買家與賣家之間存在任何爭議或汽車狀況與我們的車況報告所示的似乎有所偏差，我們將根據我們的爭議解決政策在相關拍場啟動爭議解決機制。一般而言，爭議解決將釐定(1)汽車的實際狀況是否與我們的車況報告所示的有所偏差；及(2)與維修及重整有問題汽車有關的成本。倘爭議解決結果的結論為汽車的實際狀況與我們的車況報告並無偏差，或即使有所偏差，汽車維修及重整所需的成本並未超過我們爭議解決規則所規定的特定界限值，則交易須繼續進行。該等界限值通常會隨二手車的拍賣價格增加，汽車維修及重整所需的成本乃參考當地市場持牌汽車維修店可能所需的成本而作出估計。該等界限值於我們的爭議解決標準程序中列明，有關程序獲納入作為參拍協議一部分。倘買家拒絕繼續進行交易，買家未能購買二手車將被視為違約方，需要繳納上述規定的罰款。倘爭議解決結果的結論為汽車的實際狀況與我們的車況報告存在重大偏差，導致汽車維修及重整所需的成本超過相關界限值，則交易將被取消，我們將就每輛此類汽車向買家及賣家作出各人民幣300元的賠償。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，此類賠償的總額分別為人民幣0.6百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.6百萬元。我們並無就此類賠償的潛在責任計提撥備，因為賠償金額一直微不足道，由此造成的損失亦無對我們的財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。買家有時亦會根據車輛的維修及保養記錄或車輛的保險索賠記錄提出有關車況的問題，而我們會按上述的相同機制來解決爭議。我們的爭議解決規則進一步列出若干不會被我們納入我們的爭議解決機制的爭議情況，例如當買家使用第三方出具的車況報告作為汽車狀況偏差的依據及當爭議圍繞在汽車的若干低價值零部件上之情況。在該等情況下，倘買家拒絕繼續進行交易，則買家未能購買汽車將被視為違約方，並需繳納上述罰款。

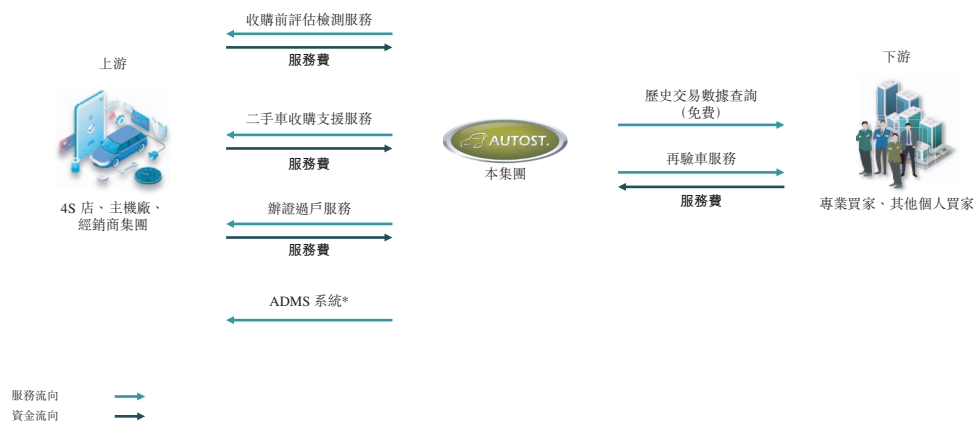
一般而言，買家須在購買二手車時便要提出所察覺汽車狀況與我們的車況報告有偏差的任何有關問題。倘並無提出有關問題，我們會要求買家簽署一份確認函，聲明二手車的狀況與車況報告相符。

然而，倘買家購買了我們二手車增值服務項下的再驗車服務，再驗車報告與車況報告或實際車況存在重大偏差，有關買家仍可要求我們排解上述爭議。詳情請見「[二手車增值服務—下游賦能](#)」。

## 業 務

涉及二手車辦證過戶的爭議主要關於未能在協定期限內完成辦證過戶流程。當發生此類爭議但訂約方仍同意繼續進行交易時，我們會首先釐定其是否由於賣家、買家或我們的錯誤所致。倘延誤是由於我們的錯失所致，我們將給予買家相應賠償。誠如爭議解決規則所述，在協定期限過後，我們須承擔每日人民幣100元的費用，直至辦證過戶完成。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，此類賠償總額分別約為人民幣63,000元、人民幣40,000元及人民幣46,000元。我們並無就此類賠償的潛在責任計提撥備，因為賠償金額一直微不足道，由此造成的損失亦無對我們的財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。倘延誤是由於買家或賣家的錯失所致，我們將對違約方施加罰款，罰款方式為扣除違約方向我們存入的交易保證金，並給予另一方相應賠償。誠如爭議解決規則所述，在協定期限過後，違約方須承擔每日人民幣100元的費用，直至辦證過戶完成。倘辦證過戶因買家或賣家的錯失而延誤，且延誤超過五個營業日，另一方有權取消交易，違約方將被視為未能出售或購買(視情況而定)已被成功拍賣的二手車，另一方將獲得相應賠償。當買家為違約方，倘交易尚未取消，且由於罰款的累積致使買家的保證金用盡，則違約買家將被要求支付超過保證金的金額以賠償非違約賣家。具體而言，該金額將計入交易轉讓的所得款項總額。當賣家為違約方，在交易尚未取消的情況下，違約賣家僅獲得交易所得款項總額並扣除相應金額的罰款，而非違約買家將獲得相應賠償。倘情況更嚴重(例如遺失或偽造辦證過戶文件)導致未能辦證過戶，我們亦會施加罰款及根據我們內部爭議解決規則規定的金額給予訂約方賠償。

### 二手車增值服務



附註：粗體字為二手車增值服務業務項下確認的收入

附註\*：ADMS系統目前一般免費提供

我們致力成為提供廣泛服務的解決方案供應商，滿足二手車買賣雙方不斷變化的各種需求。為此，除提供二手車拍賣服務外，我們利用數據及技術在整個二手車交易週期向賣家及買家提供端對端增值服務。對賣家而言，我們的二手車增值服務，包括從準確評估與檢測潛在消費者置換汽車、協助賣家獲得消費者置換汽車的其他服務以及有效管理被收購二手車，到為並非在我們交易平台交易的二手車提供辦證過戶服務。我們亦協助我們的買家重新檢測彼等購買的二手車，並讓彼等可查閱海量的二手車相關資訊。該等增值服務有效協助我們的賣家與買家解決往往為彼等二手車業務的有效及獲利營運構成挑戰的痛點，讓彼等精簡二手車交易流程。我們認為，該等服務進一步增強我們與我們的賣家及買家的合作，最終增加通過我們的交易平台進行交易的二手車數目。

二手車增值服務在以下主要方面有別於拍後服務：

- **目標客戶**。拍後服務是在二手車買家成功在拍賣會上購買二手車後向彼等提供。相較之下，二手車增值服務乃取決於特定服務類別向二手車賣家或買家提供，並不一定與二手車拍賣有關。
- **服務目的**。我們提供拍後服務的目的是為了方便及簡化買家成功在拍賣會上購買二手車後必須進行的拍後程序。相較之下，二手車增值服務是在整個二手車交易生命週期的不同階段所提供的個別服務，以解決賣家及買家在其二手車業務各個方面的痛點，而該等服務不一定與二手車拍賣有關。

### 上游賦能

憑藉我們現有的二手車拍賣業務所提供的二手車相關服務，以及我們多年來在二手車交易方面積累的經驗及專業知識，我們為經銷商集團、主機廠及彼等的4S店的二手車業務營運提供免費或收費的營運及技術支援。我們為經銷商集團、主機廠及彼等的4S店提供多種多樣的增值服務及數字工具，其解決彼等在二手車管理的很多關鍵方面面臨的挑戰，包括收購前評估檢測、二手車收購支援、庫存管理、汽車處置及辦證過戶，協助彼等數字化、優化及提高二手車營運的效率及盈利能力。我們相信向該等4S店提供多樣服務，可大大提升其二手車業務的營運效率，使我們成為其二手車業務的首選合作夥伴。我們提供的二手車增值服務不僅進一步擴闊我們的收入來源，同時也使我們能夠加強與經銷商集團的業務關係，因為經銷商集團是我們二手車拍賣業務的主要上游二手車供應來源。

### 收購前評估檢測及二手車收購支援

與根據品牌及型號在質量及車況方面具有相同標準的新車不同，每輛二手車的車況及估值均有所不同，二手車賣家在評估消費者置換汽車的價值及釐定其合適的定價時均面臨很多挑戰。在二手車拍賣業務的基礎上，當中我們的內部評估檢測師對二手車進行詳盡的拍賣前評估檢測，我們擁有熟練的專業人員，並在確定二手車車況及估值方面積累了豐富的經驗及專業知識。因此，針對上游賣家在收購消費者置換汽車時面臨的痛點，我們提供以下增值服務：

**收購前評估檢測：**在收購消費者置換汽車時，經銷商集團需要對汽車進行評估檢測，以確定合適的購買價，但彼等可能不具備評估檢測此類汽車所需的人員或專業知識。因此，我們派遣資深的評估檢測師協助經銷商集團的4S店就彼等計劃收購的消費者置換汽車進行現場初步評估檢測。我們的專業評估檢測師可以更準確地評估汽車狀況，並識別可能影響汽車估值的缺陷、損壞及劃痕。根據檢測結果，我們向4S店提供在我們交易平台上銷售的具有可比品牌、型號、車齡、行車里數及車況的二手車的最近交易價，使彼等能夠根據最新的市場供需情況以及置換汽車的特定車況釐定更公平的收購價。我們借助內部研發的數字工具，於近期引入新的定價模型，可根據我們的歷史交易數據及特定二手車的特定車況，自動生成該二手車的建議保留價，促進買賣雙方有信心和有效率地交易及管理二手車。對於收購前評估檢測，我們通常對每輛車收取人民幣100元至人民幣380元的費用。我們根據同行公司於往績記錄期間在當地市場提供類似服務的收費率對服務費進行定價。

我們二手車拍賣業務下的評估檢測服務和我們二手車增值服務下的收購前評估檢測服務，是在二手車全生命週期的不同階段向不同接收者針對不同目的提供的，且彼等於以下方面有明顯區別：

- **提供服務的時問。**我們二手車增值服務下的收購前評估檢測服務，是在4S店向二手車車主收購消費者置換汽車之前及相關過程中提供的。相比之下，我們的二手車拍賣業務下的拍賣前評估檢測是在二手車拍賣之前及相關過程中提供的，是我們二手車拍賣標準交易流程中的一項關鍵步驟。
- **服務的目的。**我們增值服務下的收購前評估檢測，旨在協助4S店更準確地釐定消費者置換汽車的估值。相比之下，我們的二手車拍賣業務下的拍賣前評估檢測服務就每輛將予拍賣的二手車生成一份詳細的車況報告，以供參加我們拍賣會的有興趣買家查看。

- **服務接受方。**就我們二手車增值服務業務而言，我們向4S店提供收購前評估檢測服務，因為4S店需要釐定是否及以何種價格向二手車車主收購消費者置換汽車。相比之下，就我們二手車拍賣業務而言，拍賣前評估檢測服務及由此生成的車況報告主要是為參加我們拍賣會的有興趣買家而製作的。

服務接受方的不同與各業務分部的不同收入模式相對應。就我們二手車增值服務業務而言，我們向4S店收取服務費以提供收購前評估檢測服務，不論4S店最終是否向二手車車主收購消費者置換汽車，亦不論該車輛隨後是否在我們的交易平台上通過拍賣處置。相比之下，就我們二手車拍賣業務而言，4S店於我們平台上處置二手車時，我們不向其收取任何費用；相反，我們向在我們交易平台上成功拍賣的每輛二手車的二手車買家收取佣金(該佣金的定價水平足以涵蓋提供相關服務的成本，包括拍賣前評估檢測服務的成本)。

- **服務內容及範圍：**就我們的二手車增值服務而言，收購前評估檢測服務旨在提供若干與消費者置換汽車估值相關的初步而重要資料(如缺陷、損壞及劃痕)。相比之下，就我們的二手車拍賣業務而言，拍賣前評估檢測及由此生成的車況報告就將予拍賣的二手車提供更全面及詳細資料。詳情請見「— 二手車拍賣業務—我們的交易流程—步驟3：拍賣前評估檢測」。

下表載述增值服務業務下的收購前評估檢測服務與二手車拍賣業務下的拍賣前評估檢測服務之服務內容及範圍並概述兩者之分別：

項目	增值服務業務下的 收購前評估檢測服務	二手車拍賣業務下的 拍賣前評估檢測服務
集中範圍及 指導原則	此服務旨在協助4S店更準確地釐訂消費者置換汽車的估值，故此服務主要集中於查找重大缺陷和其他可能嚴重影響收購價的特徵。	此服務旨在為將予拍賣的汽車生成全面的車況報告，故此服務集中於就二手車提供詳盡客觀的事實及資料，從而準確公正地展示二手車車況。

## 業 務

項目	增值服務業務下的 收購前評估檢測服務	二手車拍賣業務下的 拍賣前評估檢測服務
檢測範圍	集中於車架狀況及是否存在重大缺陷等主要檢測項目(例如重大事故、引擎及變速箱狀況、車輛是否曾被水淹)，致力於短時間內高效地辨別出及發現對估值影響最大的項目。	遵從標準檢測程序，一般需時約45分鐘來檢測約160個詳盡數據點，涵蓋車輛的五大範疇，包括： <ul style="list-style-type: none"><li>(i) 結構評估，辨別出之前曾進行的維修、維修品質及現存損毀；</li><li>(ii) 車身問題，包括油漆品質；</li><li>(iii) 內籠問題，包括污漬及磨損；</li><li>(iv) 行車狀況評估，辨別出引擎漏油、車輛引擎聲響異常等問題，並查明有否發現相關原因；及</li><li>(v) 電子設備評估，報告車輛的更動及替換記錄(例如照明及氣囊)。</li></ul>



項目	增值服務業務下的 收購前評估檢測服務	二手車拍賣業務下的 拍賣前評估檢測服務
檢測的 詳細程度	就主要檢測項目而言，評估檢測師可進行仔細的檢測及核實。例如，為檢測車架狀況，我們會集中於是否存在任何結構損壞。為確定車輛是否發生過重大事故或曾被水淹，我們會集中於與此類事故相關的典型特徵，包括油漆狀況及整體行車狀況。關於引擎及變速箱的狀況方面，我們會在認為必要時索取車輛的維修及保養記錄以及保險索賠記錄。就車輛的其他方面而言，評估檢測師只會進行一般檢查(甚至不作檢查)。	就車況報告所載涵蓋車輛五大範疇的約160個詳盡數據點而言，評估檢測師會利用專業工具進行嚴密有序的檢測，以便辨別出任何缺陷並簡要描述每個數據點。
檢測程序	應4S店的要求，我們將派遣評估檢測師前往4S店並進行現場評估檢測。根據檢測結果及利用我們的新定價模型，我們將提供二手車的建議保留價，以作為4S店與置換客戶進行價格磋商的參考。	此標準評估檢測流程以本集團自家開發的EQS系統為指導原則。只有在完成整個檢測流程後方可上載檢測結果以生成車況報告，再供參拍人士查閱。

**二手車收購支援：**在經營二手車業務方面缺乏專業知識或資源的經銷商集團在收購消費者置換汽車時可能需要較多支援。因此，我們協助經銷商集團與消費者進行價格磋商，並提供其他必要服務(包括但不限於收購前評估檢測，取決於經銷商集團的需求)，以確保成功收購二手車，並在成功收購二手車後向經銷商集團收取服務費。我們對二手車收購支援服務的服務費進行定價，視乎於我們就此提供該等服務的消費者置換汽車數量、提供該等服務的成本及我們實際提供的服務範圍而定。於往績記錄期間，我們收取的服務費一般介於每筆交易人民幣1,100元至人民幣1,300元之間。

## 業 務

在收購置換汽車後，4S店可利用我們的二手車管理系統有效管理其二手車庫存。更多詳情見「一二手車管理系統」。

### 辦證過戶

作為二手車拍賣業務的一部分，我們聘請第三方服務提供商為在我們平台上交易的二手車提供拍賣後的辦證過戶服務。因此，對於該等4S店所收購的最終並非在我們交易平台上交易的二手車(如經銷商集團直接向專業買家處置二手車)，我們亦可以通過第三方服務提供商提供辦證過戶服務，這與我們在二手車拍賣業務中提供的拍賣後辦證過戶服務大致相同。該等服務由與我們合作的第三方服務提供商提供，而我們則為有關服務的交易媒介及促進者。此舉使經銷商集團毋須自行與第三方辦證過戶服務提供商接洽，而是可以利用與我們的既有業務關係，使其可以更加專注於自己的核心業務。該等辦證過戶服務的收費率及定價政策與我們在二手車拍賣業務中提供的辦證過戶服務大致相同。更多資料，請參閱「一二手車拍賣業務」。

### 營運指標

下表列載我們二手車增值服務的關鍵營運指標：

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
二手車數目 <sup>1</sup>	~79,000	~149,000	~220,000
平均單車收入(人民幣元)	788	446	310

附註：

1. 指獲提供以下增值服務的二手車總數：收購前評估檢測、二手車收購支援及辦證過戶服務。

獲提供二手車增值服務的二手車數目由二零二一年的約79,000輛增加至二零二二年的約149,000輛，主要由於4S店對我們的收購前評估檢測服務需求大增，其次是增加提供辦證過戶服務。獲提供二手車增值服務的二手車數目於二零二三年進一步增加至約220,000輛，主要由於4S店對我們的收購前評估檢測服務需求增加。

二手車增值服務的平均單車收入由二零二一年的人民幣788元減少至二零二二年的人民幣446元，並進一步減少至二零二三年的人民幣310元，主要由於我們的收購前評估檢測服務佔比增加，與其他二手車增值服務相比，我們就該服務收取較低的單車服務費。

### 二手車管理系統

中國的經銷商集團對擴展彼等的二手車業務的需求日增，此舉可作為額外收入來源及推廣彼等的新車銷售之方法。然而，中國的經銷商集團往往並無專屬的內部系統用作二手車管理。我們專有的ADMS系統特別為經銷商集團而設，其提供直觀且易於使用的數字工具，讓經銷商集團可集中兼有系統地管理彼等在旗下4S店的二手車庫存，並提高彼等二手車業務的整體透明度、效率及盈利能力：

- **集中式門店管理**。經銷商集團可就彼等的4S店制定關鍵績效指標，例如置換汽車數目及處置率，並以單一兼易於使用的介面實時追蹤各門店的關鍵績效指標，讓彼等可全面了解彼等門店的表現。因此，經銷商集團毋須完全依賴個別門店所用的傳統兼不透明及可受操控的自行匯報方法。
- **庫存分析**。我們的ADMS系統亦讓經銷商集團能夠進行庫存分析，有助彼等優化其二手車收購及出售策略。
- **二手車處置**。通過與我們的拍賣系統無縫整合，我們的ADMS系統亦有助相關經銷商集團的4S店在需要時通過我們的交易平台輕易處置二手車。

我們目前免費向經銷商集團提供ADMS系統，我們計劃將這系統推廣至更多的經銷商集團及彼等的4S店。我們亦為採用我們的ADMS系統的經銷商集團的僱員提供免費培訓，包括為協助僱員熟悉系統而提供入職培訓及為協助僱員利用系統有效管理二手車而提供持續培訓。我們相信，我們的ADMS系統能夠促進經銷商集團二手車業務的有機及可持續增長。隨著彼等利用我們的ADMS系統繼續發展二手車業務，彼等的二手車庫存預計會增加，而彼等可以選擇通過我們與ADMS系統無縫整合的交易平台來處置該等庫存。

隨著中國的二手車產業持續增長，主機廠迫切需要數字工具以協助彼等監督旗下經銷商集團的二手車營運，而並非僅僅依賴各經銷商集團所用的傳統兼不透明的自行匯報方法。我們的ADMS系統亦可向主機廠提供，以協助彼等更高效地監督旗下經銷商集團的二手車營運。我們亦能夠為主機廠定制我們的ADMS系統，以滿足彼等特定的二手車管理需求。我們相信，我們的ADMS系統能夠促進主機廠二手車業務的有機及可持續增長。此外，通過滿足主機廠特定需求的定制功能，我們可以進一步鞏固我們作為主機廠首選業務夥伴的地位，滿足彼等所有與二手車相關的需要及需求。

截至二零二三年十二月三十一日，上汽集團屬下共有811家4S店使用了我們的ADMS系統。我們就提供及持續維護該系統向上汽集團收取服務費，因為該系統具有滿足上汽集團特定需要及要求的定制功能。此系統使上汽集團能夠(其中包括)高效監督其4S店的二手車管理(如消費者置換及後續處置二手車)及協助上汽集團就4S店收購消費者置換汽車向彼等提供回扣。截至同日，提供ADMS系統所產生的所有收入均來自上汽集團的4S店。

我們計劃日後向更多主機廠提供我們的ADMS系統。與我們和4S店的做法類似，我們打算先向主機廠免費提供該系統，藉此提高主機廠對該系統的採用率。然而，視乎主機廠所需的特定功能範圍，如果需要進行大量的定制及研發工作，則我們可能會收取費用。

### 下游賦能

除我們就二手車拍賣業務提供的拍後服務外，我們另提供可促進我們的下游買家的二手車業務的服務。我們的下游賦能注重提供易於使用的工具，協助專業買家以極具成本效益的方式查閱二手車資料。我們與第三方數據服務提供商合作，為買家免費提供平台內外二手車的特定車輛資料，例如維修和保養記錄以及保險索賠歷史記錄。該等服務目前免費提供。

部分買家未必能夠親自來到我們拍場並親身檢測二手車(如買家位於不同城市或買家通過我們的移動應用程式實時線上參與拍賣)。因此，彼等可能希望若干人士代其所購買車輛進行再驗車。為滿足該等買家的需求，我們為彼等提供二手車再驗車服務，並分配評估檢測師重點檢查車輛的若干重大缺陷。倘再驗車報告與車況報告或實際車況存在重大偏差，相關買家可要求我們解決爭議。有關此類標準爭議解決的詳情，請參閱「一 二手車拍賣業務 — 我們的交易流程 — 步驟8：爭議解決」。於往績記錄期間，再驗車服務產生的收入數額極小。於往績記錄期間，並無任何購買我們再驗車服務的買家要求我們解決爭議，我們也沒有因提供再驗車服務而招致任何賠償。對於二手車再驗車服務，我們通常按每輛車收取人民幣149元(只檢驗重大缺陷)或人民幣299元(全面檢驗)。我們在釐定服務費時，會考慮同行公司在當地市場提供類似服務的收費率。

總體而言，該等服務有助我們的買家(主要是專業買家)更準確地評估二手車價值，並作出更明智的購買決定。我們相信，提供該等服務能有效解決買家在二手車業務中普遍面臨的痛點(尤其是二手車資料透明度低的問題)，並進一步鼓勵買家參與我們交易平台上的二手車拍賣。

## 財務表現

二手車增值服務產生的收入由二零二一年的人民幣73.1百萬元輕微增加2.5%至二零二二年的人民幣75.0百萬元。二手車增值服務產生的收入於二零二三年保持相對穩定，為人民幣73.8百萬元。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，二手車增值服務的毛利保持相對穩定，分別為人民幣60.4百萬元、人民幣61.0百萬元及人民幣61.1百萬元。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，二手車增值服務的毛利率保持相對穩定，分別為82.6%、81.3%及82.8%。

下表載列二手車增值服務業務於往績記錄期間的收入及成本明細：

	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
			(人民幣千元)			
收購前評估檢測	10,522	2,719	35,052	6,085	59,789	9,941
二手車收購支援	40,675	6,811	13,239	2,182	6,615	1,716
辦證過戶	11,340	2,933	17,982	4,832	1,711	543
二手車管理系統	10,611	244	8,686	894	5,699	506

更多詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

## 二手車收銷安排

部分亦為我們上游二手車賣家的經銷商集團有興趣探索及發展彼等本身的二手車業務，而我們配備所需專業知識及經驗，能幫助他們以具成本效益的方式開展有關業務。為深化與該等經銷商集團的合作及補充我們交易平台的二手車供應，我們亦會在有合作關係的經銷商集團的4S店安排收銷消費者置換汽車。一如我們的二手車拍賣業務，我們在二手車收銷安排業務下，作為委託方(二手車車主或經銷商集團)的代理人，處置委託方委託給我們銷售的二手車。我們選擇性地進行此業務，主要與知名及信譽良好的經銷商集團合作，確保我們可以商業上可行的方式執行商機。在過程中，我們亦可協助經銷商集團培訓專營汽車置換業務的專業員工(這些培訓包括對整個二手車置換流程的各個步驟進行詳盡說明和演示，從車況檢驗、估值到與二手車車主進行價

## 業 務

格協商，再進一步到二手車收購及隨後使用數碼工具對被收購的二手車進行日常管理)，並且培養彼等開展二手車業務的整體營運和管理能力。我們相信，此類業務合作可為我們及該等經銷商集團創造長遠協同效益，彼等日後可向消費者採購更多二手車，同時繼續擔任我們穩定的二手車供應商。根據相關合作，我們的評估檢測師會被派遣至相關經銷商集團的4S店，以便對消費者置換汽車進行收購前評估檢測，並根據檢測結果直接與消費者磋商置換價。

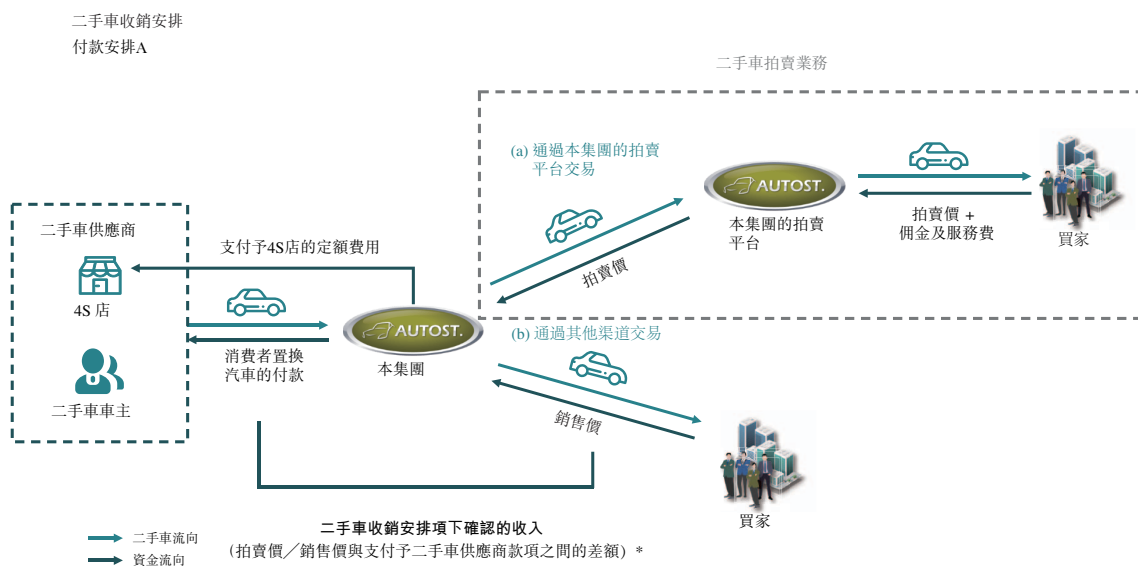
於二零二一年、二零二二年及二零二三年，該業務分部交易約55,000輛、34,000輛及30,000輛二手車，其中大部分車輛其後通過我們的交易平台交易。因此，我們的二手車收銷安排業務使我們能夠進一步補充我們交易平台上的二手車供應，同時賺取相應的佣金及拍後服務費，作為我們二手車拍賣業務的收入。

除了為我們的二手車拍賣業務帶來收入貢獻外，我們的二手車收銷安排業務亦使我們能夠加深與該等知名及信譽良好的經銷商集團的業務關係，創造長期的交叉銷售機會。通過我們的二手車收銷安排服務，我們協助(包括培訓其專業人員及分享技術知識)經銷商集團培養其自行收購消費者置換汽車的整體能力。在此等既有業務合作下，許多曾是我們二手車收銷安排業務客戶的經銷商集團，後來成為我們二手車拍賣業務的主要上游賣家。例如，我們於二零二零年向一家領先經銷商集團提供二手車收銷安排服務後，該經銷商集團自二零二一年開始自行收購消費者置換汽車，並成為我們二手車拍賣業務的主要上游賣家。於二零二三年十二月三十一日，我們已向14家經銷商集團提供二手車收銷安排服務，該等經銷商集團其後均已成為我們二手車拍賣業務的上游賣家。

我們根據兩種付款安排進行二手車收銷安排業務。下表載列於往績記錄期間二手車收銷安排業務按兩種付款安排劃分所產生的收入明細：

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
		(人民幣千元)	
付款安排A	54,325	47,017	25,062
付款安排B	99,763	32,237	38,505
	<u>154,088</u>	<u>79,254</u>	<u>63,567</u>

付款安排A



附註：粗體字為二手車收銷安排項下確認的收入

附註\*：在(a)及(b)情況下均應予以確認或支付

在第一種情況下(「付款安排A」)，二手車由(i)置換該等二手車的二手車車主，或(ii)4S店(倘二手車已由4S店向二手車車主收購)委託予我們，隨後主要在我們的交易平台上通過拍賣處置。二手車置換安排的條款及條件由二手車車主(即二手車原車主)與4S店協商，我們不參與這一過程。委託方會建議後續出售二手車的交易價格。我們將根據我們對二手車的評估檢測以及我們交易平台上類似車況二手車的最新交易價格來評估有關建議交易價格是否合理。倘我們認為有關建議交易價格合理，我們將接受委託並與委託方訂立單車收銷協議，以將二手車委託給我們進行後續銷售。倘我們認為有關建議交易價格過高，我們將建議委託方下調建議交易價格，並只會在建議交易價格調整至預期低於二手車在隨後銷售的最終交易價格的水平時，才接受委託並與委託方訂立單車收銷協議。訂立單車收銷協議後，我們將向委託方支付建議交易價格，以確保獲得二手車車源及取得處置車輛的獨家權。我們不會將委託的二手車計入庫存，並將該等付款入賬為向二手車供應商的預付款。

## 業 務

我們接受委託及與委託方訂立單車收銷協議後，二手車首先會在我們的交易平台上拍。我們將為二手車設定一個高於建議交易價格的保留價(二手車可以出售的最低價格)。如果二手車未能在一輪或多輪拍賣中成功拍賣出去，我們將根據具體情況調整處置策略，包括降低保留價或線下將二手車出售予專業買家(在此情況下，我們將與專業買家協商最終交易價格，以獲得最大收入)。我們將向委託方支付的款項與該二手車最終交易價格之間的差額入賬為收入。由於二手車存在價格波動的風險，我們會嘗試透過我們的交易平台或線下渠道盡快處置二手車。

因此，如上文所示，我們通常能夠避免進行虧損交易，並僅在極少數情況下產生虧損(即當售出二手車的最終交易價格低於我們支付的建議交易價格時)。更多詳情見「一關鍵營運指標」。

下表載列於往績記錄期間根據付款安排A的資金流向：

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
	(人民幣千元)		
資金流入 <sup>(1)</sup>	868,853	835,044	476,521
資金流出 <sup>(2)</sup>	<u>(814,528)</u>	<u>(788,027)</u>	<u>(451,459)</u>
差額	<u>54,325</u>	<u>47,017</u>	<u>25,062</u>

附註：

- (1) 指我們成功安排收銷的消費者置換汽車的所得款項。
- (2) 指我們就已成功安排收銷的消費者置換汽車，向二手車車主/4S店支付的款項。

一般而言，在4S店置換二手車的二手車車主持有車輛的所有權，直到車輛最終通過我們的交易平台售出或以其他方式處置，屆時所有權將由二手車車主直接轉移予車輛的買家。在少數情況下，二手車車主會先將所有權出售並轉移予4S店，4S店再委託我們安排收銷該等二手車。在此情況下，4S店持有車輛的所有權，直到車輛最終通過我們的交易平台交易或以其他方式交易，所有權相應地將從4S店直接轉移予車輛的最終買家。據我們的中國法律顧問所告知，基於以下原因，向我們委託二手車進行後續銷售並不構成二手車的擁有權或所有權從委託方轉移給我們：(i)雖然我們根據付款安排A向委託方支付預付款，但此舉是為了確保車源，並獲得為委託方處置二手車的獨家權，而非為了獲得車輛；(ii)我們與委託方簽訂的單車收銷協議規定，二手車的擁有



權屬於委託方(而非我們)；(iii)根據單車收銷協議，倘二手車在委託給我們後三個月內未能處置，我們有權終止協議，委託方須退還我們已支付的任何款項；及(iv)如上所述，委託方(在4S店置換二手車的二手車車主或4S店)持有車輛的所有權直到車輛最終交易，屆時所有權將從委託方直接轉移予車輛的最終買家；於整個車輛收銷安排的過程中，我們並無取得二手車的所有權。一般而言，在處置前，置換二手車通常存放在置換車輛的4S店，二手車車主或4S店(倘彼等已向車主購買車輛並獲得車輛所有權)承擔該等車輛的存貨風險，並對該等車輛在處置前的任何損壞負責。

倘車輛隨後通過我們的交易平台進行交易，則將遵循我們規範的二手車拍賣程序，並進行相應的運輸及存儲。詳見「一 二手車拍賣業務—我們的交易流程」。

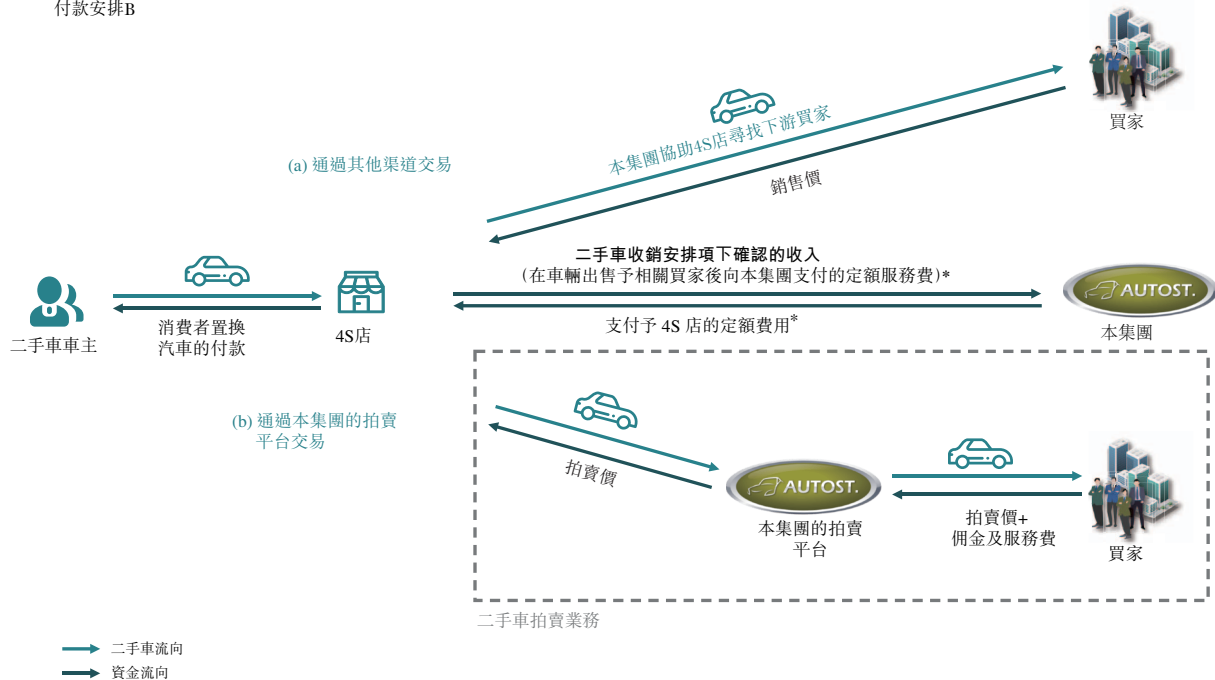
### 協議的重要條款

**框架合作協議。**就付款安排A而言，我們一般會與合作的經銷商集團訂立為期一年的框架合作協議，其列明雙方各自的權利與義務。在協議期內，經銷商集團不得就同類業務與第三方合作。就車主提供作出售的每輛二手車而言，經銷商集團須知會我們，而我們負責該經銷商集團的指定員工將對汽車進行檢測，以及與二手車車主直接協商置換價。我們負責汽車的辦證過戶(包括相關支出)，而經銷商集團須就完成辦證過戶提供必要的協助。就我們成功安排收銷的置換二手車而言，我們一般在三個營業日內直接向二手車車主或經銷商集團支付汽車置換價作為預付款，並向經銷商集團支付協議內列明按每輛車為基準計算的定額費用，該費用按月結算。根據付款安排A，費用金額通常為每輛車人民幣500元至人民幣3,000元不等，視乎我們安排收銷的汽車的置換價(即向二手車車主支付的款額)而定。一般而言，置換價越高，我們支付予經銷商集團的費用就越多。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們向經銷商集團支付的費用分別為人民幣36.9百萬元、人民幣10.2百萬元及人民幣11.9百萬元。該等款項一般通過銀行轉賬方式結付。該等協議一般並不包含任何續期條文，但可通過事先發出一個月書面通知而終止。

**單車收銷協議。**就每輛我們安排收銷的二手車而言，我們將與置換該等二手車的二手車車主或已向二手車車主收購該等二手車的4S店訂立單車收銷協議，其列明雙方各自的權利與義務。根據協議，該等二手車是由二手車車主或4S店(倘適用)委託予我們，以供隨後按建議交易價格通過我們的交易平台或其他處置渠道進行銷售。此外，我們將向二手車車主或4S店支付建議交易價格，以確保獲得二手車車源及取得處置車輛的獨家權。二手車車主或4S店須向我們提供二手車交易及隨後的辦證過戶所需的有關汽車文件。我們有權終止本協議，而二手車車主或4S店須退還我們已付的任何金額，並就若干特定情況下的任何損失向我們作出進一步賠償，包括：(i) 二手車車主或4S店未能提供二手車的擁有權證明，或所提供的擁有權證明屬虛假或有缺陷，致使隨後的二手車辦證過戶無法於協定期間內完成；(ii) 置換二手車的人士或4S店並無處置二手車的合法權利；(iii) 二手車的實際車況與二手車車主或4S店描述的車況不符，或二手車車主或4S店未能及時協助我們在協定期間內完成二手車辦證過戶；或(iv) 未能於置換汽車委託予本集團後的三個月內處置二手車。倘協議乃由4S店與我們訂立，我們只會要求4S店退款，退款過程不涉及原置換客戶。然而，實際上，即使我們預期某項特定交易會產生虧損，我們也不會終止有關協議或要求退款，因為(i) 我們重視與經銷商集團的長期合作及穩固的關係；(ii) 我們衡量與經銷商集團的二手車收銷安排交易的整體盈利能力，而不是著眼於單項虧損交易，而與相關經銷商集團的二手車收銷安排交易整體上有利可圖；及(iii) 我們亦通過二手車拍賣賺取委託給我們的二手車的佣金及服務費，入賬為我們二手車拍賣業務的收入。實際上，於往績記錄期間，除上述前三種情況外，於二手車收銷安排業務下進行的交易一般都在一個月內順利完成。

付款安排B

二手車收銷安排  
付款安排B



附註：粗體字為二手車收銷安排項下確認的收入

附註\*：在(a)及(b)情況下均應予以確認或支付

我們亦不時根據不同付款安排與若干經銷商集團合作(「付款安排B」)，該等經銷商集團(而非我們)就消費者置換汽車作出付款，並直接向終端買家收取該等汽車的銷售價，再就我們的二手車收銷安排服務逐輛汽車向我們支付定額服務費。就付款安排B而言，我們將所收取的服務費記錄為我們的收入。

與付款安排A類似，根據付款安排B，二手車置換安排的條款及條件由二手車車主(即二手車原車主)與4S店協商釐定，我們不參與這一過程。此外，委託我們進行後續銷售的二手車通常將首先在我們的交易平台上拍。根據我們進行的車況檢驗及評估以及我們交易平台上類似狀況二手車的最新交易價格，我們將為委託方建議二手車保留價，而確定保留價的酌情權仍在委託方。付款安排B下二手車後續銷售的流程與付款安排A實質上相同。

由於我們不會根據付款安排B向委託方支付任何預付款，而是在成功處置二手車後按每輛車收取定額服務費，因此我們不會根據付款安排B產生任何損失。

### 協議的重要條款

根據付款安排B，我們通常與經銷商集團訂立為期三年的框架合作協議，其列明雙方各自的權利與義務。根據協議，我們負責處置經銷商集團委託予我們收銷的消費者置換汽車，而經銷商集團根據協議內所列明按每輛車向我們支付定額費用，該費用按月結算。根據協議，按照我們與合作經銷商集團以個別情況的磋商，以及考慮到彼等業務規模及對我們二手車業務的戰略重要性等因素，有關費用金額通常為每輛車人民幣1,000元至人民幣3,000元不等。該等付款一般通過銀行轉賬方式結付。就根據付款安排B成功安排收銷的置換二手車而言，我們亦根據協議內所列明按每輛車向經銷商集團支付定額費用，該費用按月結算。該等協議可能包含續期條文。

### 關鍵營運指標

由於我們的二手車收銷安排服務主要是為了實現上文概述的戰略目的，因此我們會根據不斷變化的情況，包括經銷商集團對此類服務的需求、該業務分部的風險及盈利能力，以及我們的整體業務營運及戰略重點，主動調整該業務的規模。例如，我們於二零二一年加強與貴州及湖南省的若干經銷商集團的業務關係，為其提供二手車收銷安排服務，以協助其建立二手車業務。該等經銷商後來成為我們二手車拍賣業務的上游賣家，因此我們減少了與其在二手車收銷安排業務方面的合作。此外，由於二零二二年新型冠狀病毒病干擾了我們拍場的營運，我們不得不取消已排期的拍賣會，因此，置換的二手車最終能否以及何時能夠處置變得更加難以預測。因此，我們於二零二二年進行二手車收銷安排業務時變得更加謹慎，並有意減少交易量。

下表載列我們二手車收銷安排業務的若干關鍵營運指標。

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
已交易的消費者置換汽車數目 <sup>1</sup>	~55,000	~34,000	~30,000
平均單車收入(人民幣元)	2,777	2,319	2,104

已交易的消費者置換汽車數目由二零二一年的約55,000輛減少至二零二二年的約34,000輛，主要由於我們向若干經銷商集團的二手車收銷安排服務於二零二二年逐漸減少，因為彼等開始通過拍賣在我們的交易平台處置消費者置換汽車，並成為我們二

<sup>1</sup> 大部分該等二手車在我們的交易平台上通過拍賣交易，其餘則通過其他渠道交易。

手車拍賣業務的上游賣家。於二零二三年，已交易的消費者置換汽車數目減少至約30,000輛，主要由於我們的合作經銷商集團面對汽車行業不斷變化的形勢(包括新車售價下跌，為其二手車業務的盈利能力帶來更多不確定性)，調整了彼等收購消費者置換汽車的策略，並減少彼等對我們二手車收銷安排服務的需求。

每輛已交易的消費者置換汽車的平均收入由二零二一年的人民幣2,777元減少至二零二二年的人民幣2,319元，並於二零二三年進一步減少至人民幣2,104元，主要由於同期二手車其後交易的價格持續下降。根據灼識諮詢的資料，於二零二二年，由於新型冠狀病毒病對中國二手車行業的負面影響，二零二二年全年中國二手車平均交易價格呈下降趨勢，從二零二二年一月的人民幣7.12萬元下降至二零二二年十二月的人民幣5.93萬元。根據灼識諮詢的資料，於二零二三年，由於新車銷售價格下降，對二手車市場造成價格壓力，並對其復甦造成不利影響，中國二手車平均交易價格由二零二二年的人民幣6.63萬元下降至二零二三年的人民幣6.40萬元。此下降趨勢導致我們安排收銷的消費者置換汽車價格下降，因為買家在購買消費者置換汽車時更加保守。

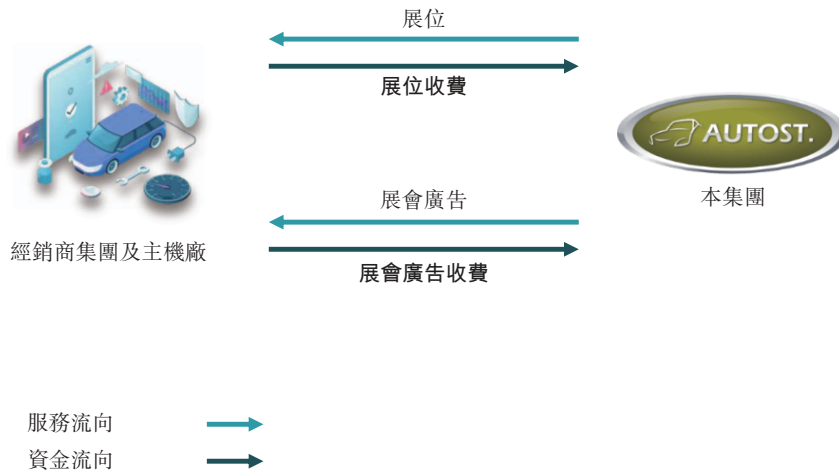
二手車收銷安排產生的收入由二零二一年的人民幣154.1百萬元減少48.6%至二零二二年的人民幣79.3百萬元，並減少19.8%至二零二三年的人民幣63.6百萬元。二手車收銷安排產生的收入出現波動，主要是由於我們此業務分部下安排收銷的消費者置換汽車數目出現波動，這與此業務規模縮減及不斷變化的形勢(包括新車售價下跌，為其二手車業務的盈利能力帶來更多不確定性)導致合作經銷商集團對二手車收銷安排服務的需求轉變一致。

於往績記錄期間，所有置換二手車已通過交易平台成功交易或直接向專業買家銷售。在有限情況下，二手車的交易價格低於就相同車輛支付予置換消費者或4S店的墊款，我們因而在該等交易中產生虧損。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們因分別在該業務項下交易的約1,800輛、1,400輛及1,500輛二手車(或佔該業務項下交易的二手車的3.2%、4.0%及5.0%)而產生虧損，我們因該等交易產生的虧損分別為人民幣6.6百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣2.9百萬元。我們承擔虧損交易置換二手車的風險。我們毋須就此類虧損交易向任何第三方作出賠償，而因為實際上我們不會終止與消費者/4S店的代理服務協議或要求退款，故此消費者或4S店亦不會就此類損失向我們作出賠償。

二手車收銷安排的毛利由二零二一年的人民幣115.3百萬元減少41.2%至二零二二年的人民幣67.8百萬元，並於二零二三年進一步減少24.9%至人民幣50.9百萬元。二手車收銷安排的毛利波動與此業務分部的收入波動大致相符。二手車收銷安排的毛利率由二零二一年的74.9%上升至二零二二年的85.5%，主要是由於我們減少與若干毛利率相對較低的經銷商集團有關二手車收銷安排業務的合作。二手車收銷安排的毛利率於二零二三年下降至80.0%，主要由於我們安排收銷的消費者置換汽車的最終交易價格(即最終出售予下游買家的價格)下降。

更多詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

展會業務



附註：粗體字為展會業務項下確認的收入

我們的展會業務主要包括(1)主要為經銷商集團及主機廠不時舉辦車展及展會，例如長春國際汽車工業展覽會及天津國際汽車工業展覽會；及(2)不定期提供若干廣告服務。在舉辦該等活動時，我們負責籌辦活動的所有重要事宜，包括場地租賃、佈置設計與裝飾、活動宣傳、參展邀請及廣告投放。與行業慣例一致，我們展會業務的收入主要來自向參與我們所主辦車展的經銷商集團及主機廠收取的展位費及廣告費。在展位方面，我們收取的費用一般為每平方米人民幣600元至人民幣1,400元不等。收費率根據展位的大小及位置、展覽規模及展覽時間長短而定。

經銷商集團及主機廠是中國二手車的主要供應來源。儘管經銷商集團及主機廠正在推出及擴大其二手車業務，但彼等傳統上一直專注於新車銷售，並經常參加車展及展會以促進其新車銷售。因此，我們認為舉辦車展及展會是我們二手車生態系統的重要組成部分，同時具有多種商業目的：

- (1) **強大的品牌知名度。**我們選擇性地主辦高知名度的車展及展會，如長春國際汽車工業展覽會及天津國際汽車工業展覽會。作為知名車展及展會的主辦方，這充分證明我們的行業領導地位及品牌知名度，為我們的交易平台及服務組合帶來強大的公信力。

## 業 務

- (2) *高效的溝通渠道*。由於車展及展會在同一實體空間聚集了大量的經銷商集團及主機廠，我們能夠以高效的方式輕鬆地接觸潛在及／或現有的業務夥伴。對於尚未合作的經銷商集團及主機廠，我們可以向彼等推廣我們的交易平台及服務組合，從而提高我們的品牌知名度，並有可能獲得二手車增值服務業務的客戶或二手車拍賣業務的上游賣家。對於作為我們現有的業務夥伴的經銷商集團及主機廠，我們可以與彼等互動，收集反饋意見，交叉銷售我們的其他服務。
- (3) *節省銷售及營銷開支，同時創造額外收入*。舉辦車展及展會在帶來額外收入的同時，亦節省了大量與推廣二手車拍賣及其他服務組合有關的銷售及營銷開支，否則我們可能因要單獨與分散在中國各地的經銷商集團及主機廠接觸而產生該等開支。

截至二零二三年十二月三十一日，十家主機廠在出席我們主辦的車展及展會後與我們達成戰略合作，指定我們作為其所屬4S店二手車的首選拍賣場地之一。截至同一日，超過2,600家其所屬4S店通過我們的交易平台處置二手車。與該等主機廠所建立的廣泛業務關係，表明了我們展會業務的戰略重要性及其與我們其他業務分部的顯著協同效應。

下表列載我們展會業務的若干關鍵營運指標。

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
展會天數	32	21	32
參展方數目	535	310	312

展會天數由二零二一年的32天減少至二零二二年的21天，主要由於地方政府因應新型冠狀病毒病疫情實施的限制措施。展會天數增加至二零二三年的32天，主要由於地方政府因應新型冠狀病毒病疫情實施的限制措施遭取消。

參展方數目由二零二一年的535名減少至二零二二年的310名，主要因為(i)地方政府因應新型冠狀病毒病疫情實施的限制措施，我們於二零二二年舉辦的車展及展會數量減少；及(ii)經銷商集團和主機廠於二零二二年不大願意參與車展及展會，因為在新型冠狀病毒病限制下，參加該等活動的入場人次較少。於二零二三年，參展方數目保持相對穩定於312名。

主辦車展及展會不僅讓我們的收入來源更多元化，亦可讓我們獲得接觸參展的經銷商集團及主機廠、與彼等開展戰略合作及向彼等推廣我們的二手車拍賣服務的寶貴機會。

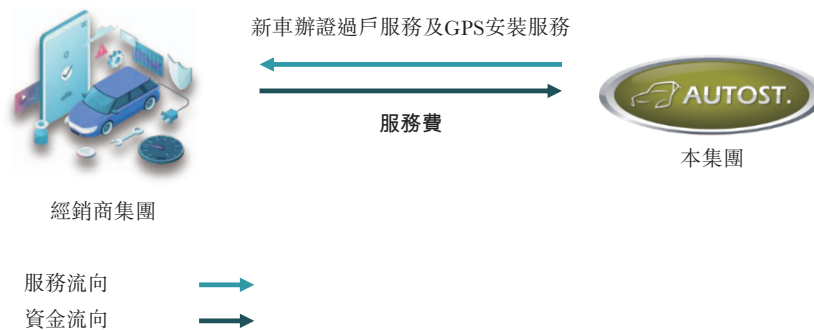
## 業 務

展會業務產生的收入由二零二一年的人民幣89.6百萬元減少29.8%至二零二二年的人民幣62.9百萬元，主要是由於新型冠狀病毒病於二零二二年再次肆虐所致。展會業務產生的收入於二零二三年減少12.9%至人民幣54.8百萬元，主要由於參與的主機廠及經銷商集團對於產生有關車展展位及廣告的開支更為保守。我們預期，日後展會業務的收入水平將相對穩定。

展會業務的毛利由二零二一年的人民幣37.8百萬元減少17.6%至二零二二年的人民幣31.2百萬元，大致與同期此業務分部產生的收入減少一致。展會業務的毛利於二零二三年減少至人民幣23.3百萬元。展會業務的毛利率由二零二一年的42.3%上升至二零二二年的49.6%，主要因為我們於二零二二年終止提供若干電台廣告投放業務，而該業務的毛利率相對較低。展會業務的毛利率於二零二三年下降至42.6%，主要因為於二零二三年，參與的主機廠及經銷商集團對於產生有關車展展位及廣告的開支更為保守，而汽車展會的成本(主要包括租金開支及設施成本)，為主辦該等汽車展會的一般所需開支，並且無論參展的主機廠及經銷商集團的最終參與人數如何，開支亦維持相對穩定。

更多詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

### 其他業務



附註：粗體字為其他業務項下確認的收入

為了進一步深化我們與經銷商集團的業務關係，我們亦能夠滿足經銷商集團不時出現的臨時業務需求，包括為經銷商集團的新車提供辦證過戶服務及GPS安裝服務。我們向其提供新車辦證過戶服務的經銷商集團一般為我們的現有業務夥伴，彼等與我們在二手車拍賣及/或增值服務方面合作。我們一般對每輛車收取人民幣1,500元的服務費，其中包括(1)相關政府部門在辦理新車產權登記時收取的費用；及(2)我們安排服務的費用，主要參考當地市場上同行公司提供同類服務的收費率而釐定。



其次，我們亦為經銷商集團的新車提供GPS安裝服務，協助其在新車上安裝GPS設備，並收取相應的安裝服務費。

我們相信，我們提供該等服務可進一步加強我們與經銷商集團的業務關係，鞏固我們作為經銷商集團首選業務夥伴的地位，能夠滿足彼等與二手車及新車相關的需要和需求。

其他服務產生的收入由二零二一年的人民幣26.5百萬元減少60.3%至二零二二年的人民幣10.5百萬元，並於二零二三年增加20.0%至人民幣12.6百萬元。二零二一年至二零二三年的波動主要是由於與我們合作的4S店對新車辦證過戶服務的需求改變。

其他服務的毛利由二零二一年的人民幣18.8百萬元減少60.9%至二零二二年的人民幣7.4百萬元，並於二零二三年增加14.3%至人民幣8.4百萬元。二零二一年至二零二三年的波動與此業務分部同期所得收入波動大致相符。於二零二一年及二零二二年，其他服務的毛利率保持相對穩定，分別為71.1%及70.0%。於二零二三年，其他服務的毛利率降至66.7%，主要由於我們向經銷商集團提供若干服務價格折扣，以拓展其他服務業務。

更多詳情請參閱「財務資料—經營業績」。

### 新能源汽車發展的影響

雖然二零二二年二手新能源汽車僅佔中國乘用車總體保有量的4.6%，但預計有關比例將快速增長，於二零二七年達到20.5%。整體而言，我們認為新能源汽車日益普及為我們的業務同時帶來機遇和挑戰，並在多個層面上影響我們的業務分部。新能源汽車方面的行業政策及消費者行為會對中國二手車行業及我們的業務營運造成影響。舉例而言，政府促進新車銷售的政策及新能源汽車的相關行業政策(如新能源汽車的保費較高，其中又以二手新能源汽車為甚)可能會降低我們平台上的二手新能源汽車供應量及交易量，並對我們的業務造成不利影響。此外，二手新能源汽車的技術特點與二手燃油車截然不同，我們需要根據二手新能源汽車的特殊性定制服務內容。更多詳情請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們因新能源汽車業發展而面臨相關風險及不確定性」。為把握市場機遇及應對挑戰，我們已與新能源汽車主機廠形成戰略合作，積極拓展服務種類至促成二手新能源汽車交易：

- **與新能源汽車主機廠的戰略合作。**與經由經銷商集團的4S店出售新車的傳統燃油車主機廠不同，新能源汽車主機廠一般採用直銷模式及透過其門店銷售新能源汽車。因此，二手新能源汽車置換乃透過新能源汽車主機廠的門店進行，而並非透過經銷商集團的4S店進行。此外，因新能源汽車主機廠仍在探索及建立其二手車處置渠道，其傾向與二手車交易服務提供商合作以處置其置換汽車。故此，我們相信與新能源汽車主機廠合作對於確保二手新能源汽車的大量穩定供應至關重要。此外，新能源汽車主機廠更傾向於透過領先的二手車交易服務提供商處置二手新能源汽車，因為該等平台的處置效率較高。我

們與多家行業領先的新能源汽車主機廠合作處置二手新能源汽車，並計劃日後與更多新能源汽車主機廠合作。我們認為，與該等新能源汽車主機廠合作，將有助取得穩定的二手新能源汽車供應，以供我們二手車拍賣業務之用。

- **研發舉措及服務提供。**我們正在調整我們的服務及交易流程，以適應新能源汽車與燃油車截然不同的技術特點。例如，我們一直對新能源汽車電池殘值評估及二手新能源汽車估值的其他方面進行研發，並探索與主要新能源汽車電池製造商合作。新能源汽車電池殘值可嚴重影響二手新能源汽車估值，以及新能源汽車電池評估與該等二手燃油車評估在方式及技術方面均有重大差異。在中國二手車行業中，我們是少數具足夠經驗及專業知識為二手新能源汽車估值的從業者，我們相信我們在二手新能源汽車估值方面的經驗及專業知識對於鞏固我們在中國二手車行業的領導地位至關重要。我們相信該等研發舉措以及為二手新能源汽車提供量身定制的服務及配套設施，有助於使我們的交易平台成為高效、公平及透明的二手新能源汽車處置渠道，從而令新能源汽車主機廠更願意向我們供應二手新能源汽車。

於往績記錄期間，在我們的平台上交易的二手新能源汽車比例持續增加，證明了該等舉措的成效。受惠於該等舉措，我們相信越來越多的新能源汽車主機廠將願意與我們合作，向我們提供二手新能源汽車進行處置，而我們亦有能力高效地完成此類交易。

但一般而言，不論是二手燃油車還是二手新能源汽車，所有二手車都屬於高技術性的無標準產品，所需人才、技能和經驗通常不同於新車銷售和相應類型車輛的日常維修保養。我們因此認為，當新能源汽車開始大量進入二手車流通後，二手新能源汽車的上游賣家(包括新能源汽車主機廠)將越來越需要第三方二手車交易服務提供商提供服務，以在二手新能源汽車置換交易各環節和後續處置協助該等賣家，情況與二手燃油車類似。具體而言，預計新能源汽車日益普及將對我們的業務分部產生以下影響：

- **二手車拍賣業務。**不論上游賣家(包括新能源汽車主機廠及經銷商集團)如何採購二手新能源汽車，彼等通常會與二手車交易服務提供商合作處置二手新能源汽車。例如，在與我們合作的八家新能源汽車主機廠中，有四家曾在往績記錄期內通過我們的交易平台處置二手新能源汽車。根據灼識諮詢的資料，新能源汽車主機廠與二手車交易服務提供商合作處置二手新能源汽車的情況十分普遍。

目前，二手新能源汽車在二手車銷售總量中的佔比仍然較小。根據灼識諮詢的資料，二零二三年的二手新能源汽車交易量約為763,000輛，佔二零二三年二手車銷售總量的5.3%。此外，於二零二三年，二手新能源汽車的平均更換週期僅為3.0年，而所有二手車的平均更換週期為6.0年，顯示新能源汽車通常在產品週期的較早階段進入二手車市場。因此，鑒於近年新能源汽車新車銷售快速增長，我們預計未來數年將有相應數量的二手新能源汽車快速進入二手

車市場，對我們這一類處置二手新能源汽車的交易平台的需求亦將相應增加。我們需要繼續投資與二手新能源汽車相關的設施和研發活動，為滿足日益增長的二手新能源汽車交易需求做好準備。

- **二手車增值服務。**我們的二手車增值服務主要側重於為上游賣家的二手車置換交易提供便利，例如收購前評估檢測服務、二手車收購支援及辦證過戶服務。根據灼識諮詢的資料，該等需求對於二手新能源汽車和二手燃油車來說大同小異。無論新能源汽車主機廠是直接向置換客戶還是通過4S店採購二手車，彼等均可能發現委聘第三方二手車交易服務提供商提供相關服務更具成本效益，情況與二手燃油車主機廠類似。

我們目前提供的二手車增值服務中，為二手新能源汽車提供的二手車增值服務佔總量的極少部分。我們計劃擴充為二手新能源汽車提供的二手車增值服務。然而，由於二手新能源汽車的技術特點與二手燃油車截然不同，執行具體二手車增值服務所需的經驗和技能亦不盡相同，我們需要根據二手新能源汽車的特殊性定制服務內容。此外，我們計劃直接接洽新能源汽車主機廠，了解其具體業務需求和痛點，並相應地向彼等推廣我們的二手車增值服務。

- **二手車收銷安排。**當新能源汽車主機廠進行二手新能源汽車置換交易時，無論是直接進行或通過4S店進行，均可能需要第三方提供相關的專業知識和經驗，以協助彼等以高效率和具成本效益的方式執行該項業務。我們的二手車收銷安排業務主要旨在協助經銷商集團開展二手車業務，同時補充我們的交易平台上的二手車供應量。我們因此認為，此業務模式及其商業理據在很大程度上同樣適用於二手新能源汽車。目前二手新能源汽車僅佔我們二手車收銷安排的極少部分。然而，我們相信，隨著二手新能源汽車交易量不斷增加，新能源汽車主機廠的二手新能源汽車對二手車收銷安排服務的需求亦會相應增加。

由於新能源汽車主機廠亦是二手新能源汽車的主要供應商，我們計劃在經銷商集團之外與新能源汽車主機廠建立聯繫，以擴大該業務分部的客戶群。同時，由於二手新能源汽車與二手燃油車的技術特點不同，我們必須因應二手新能源汽車的特殊性，在若干方面對該業務分部進行調整，例如車況檢驗和置換價格的談判策略。

- **展會業務。**由於我們的展會業務主要包括為經銷商集團和主機廠主辦車展和展覽會，以及偶爾提供廣告服務，我們相信該業務分部提供的服務與新能源汽車的經銷商集團和主機廠高度相關。展會業務與我們的整體二手車生態系統產生強大的協同效應，此情況亦普遍適用於二手新能源汽車。就我們的二手車業務而言，主辦車展和展覽會具有多重商業目的，詳情請參閱「一展會業務」。事實上，新能源汽車主機廠在往績記錄期間經常參與我們舉辦的車展和展覽會。例如，於二零二三年，共有30家主機廠曾參與我們主辦的各種車展和展覽會，其中有七家是新能源汽車主機廠。我們相信，隨著新能源汽車主機廠不斷推出更多新車型，以及新能源汽車市場的競爭日趨激烈，新能源汽車主機廠將利用各種渠道推廣其品牌和新能源汽車，包括車展和展覽會。
- **其他業務。**我們的其他業務分部旨在滿足經銷商集團不時出現的臨時業務需求，包括提供新車辦證過戶服務及GPS安裝服務。因此，我們可以根據主機廠和經銷商集團的具體業務需求，靈活調整其他業務分部的服務內容。我們目前尚未在其他業務下為新能源汽車提供服務，但我們正因應新能源汽車的技術特點開展研發活動和調整服務，並計劃在出現此類業務需求時迅速推出與二手新能源汽車相關的臨時服務。由於部分新能源汽車主機廠直接向客戶銷售新能源汽車新車，我們可能需要擴大該業務分部的客戶群至新能源汽車主機廠，直接與彼等合作，讓彼等更加理解我們提供此類服務的能力。

此外，雖然二手新能源汽車的滲透率不斷提高，但預期中國二手車交易量將繼續主要由二手燃油車交易量增長帶動。根據灼識諮詢的資料，於二零二三年，中國乘用車中有268.0百萬輛為燃油車，佔中國乘用車保有總量的92.6%。因此，燃油車預期於可見未來仍然佔中國二手車供應的絕大部分。根據灼識諮詢的資料，中國二手燃油車交易量於二零二三年達到13.7百萬輛，佔二零二三年中國二手車總交易量的94.7%。中國二手燃油車交易量預期於二零二八年達到22.3百萬輛，二零二三年至二零二八年的複合年增長率為10.3%，預期於二零二八年繼續佔中國二手車總交易量的80%以上。我們於往績記錄期間促成的二手車交易中絕大部分是二手燃油車交易。我們因此認為，即使新能源汽車滲透率將於日後增高，連帶將二手新能源汽車的交易量拉高，但鑒於二手燃油車交易將持續增長，我們提供的服務將有充足需求，且我們的市場份額仍有很大的增長空間。

## 研究與開發

我們的營運在二手車買賣過程的各個階段均獲技術支援，讓我們的買家及賣家有信心和高效率地購買、出售及管理二手車。我們非常重視研發，以不斷改進我們的技術，開發與現有技術及服務互補的新技術及服務，並找出更好的方法來支持及滿足我們的買家及賣家不斷演化的需求。於二零二三年十二月三十一日，我們共有38名研發人員，而我們的研發人員很多具有對產品開發及我們平台的系統維護至關重要的電腦科學及電子工程學的背景，在相關領域平均擁有七年工作經驗。尤其是，我們所有的核心研發成員除了在編程、測試和產品開發領域擁有各自的技術專長外，還在二手車拍賣領域擁有數年經驗。研發團隊的主要職責包括：(i)改善及升級系統和軟件；(ii)就ADMS系統及定價模型等系統和軟件，為銷售團隊提供內部培訓，再由銷售團隊為上游賣家及下游買家提供培訓；及(iii)確保數據庫的安全。這支多元化且經驗豐富的團隊熟悉拍賣業務細節，對我們為實際的前線業務營運開發具有非常適合及方便的技術特性的系統至關重要。我們的研發人員主要駐於上海，但可前往我們的拍場或賣家的地點以進一步支持我們的二手車拍賣及其他相關服務的技術提升及暢順營運。

### 我們持續的研發工作

基於我們現有的平台基礎設施及技術，我們亦專門就進一步促進中國二手車交易而開發我們的數據庫以及由人工智能及大數據驅動的技術。我們以協助賣家及買家有信心和高效率地進行二手車交易為目標，在這願景下，我們的研發工作旨在解決我們行業的痛點，提高泛用性以支持我們的快速增長，同時保持高水平的數據安全。於最後可行日期，我們正在開展的主要項目包括以下各項：

- **用戶檔案及二手車推薦算法。**我們不斷提升我們的大數據分析能力，以創建資訊更豐富的用戶檔案及更準確的推薦算法。為了實現此目標，我們正在對買家互動及其他數據進行更深入分析，而我們相信這將使我們能夠根據二手車買家可能感興趣的汽車品牌、型號及價格範圍作出更針對性的二手車推薦，從而提高二手車買家在我們平台上的活躍程度。
- **基於圖像識別的汽車評估檢測。**根據我們現有的二手車圖像數據庫，我們正在開發人工智能賦能的數字工具，用於偵測及分析二手車圖像以自動識別缺陷及確認二手車狀況。例如，這些數字工具可以確認汽車是否曾經歷碰撞及維修，並可提醒我們的評估檢測師注意汽車狀況中的若干異常情況，需要仔

細檢查。我們期望該等數字工具可為專業評估檢測師進行標準拍前評估檢測時提供大量協助，從而提高評估檢測師的檢測效率及評估準確性。

- **持續數字化計劃。**我們不斷提高我們業務營運的電子化及數字化程度。為此，我們正在升級相關系統，並為我們的拍場營運及集團管理開發自動化流程。我們期望該等數字化計劃可減少我們各業務環節的人為錯誤，並通過使其更加規範及有效來優化我們的內部控制系統，從而降低我們的營運成本及提高我們的營運效率和客戶滿意度。
- **二手新能源汽車評估。**隨著新能源汽車市場迅速發展，我們預計未來數年二手新能源汽車的處置數目將有相應增長。由於新能源汽車的技術特性及處置模型與傳統燃油車顯著不同(尤其是若干高度技術性層面，例如電池組的估值，在我們的行業中其未必有公認及既定的指南可供參考)，我們已開始努力調整我們的服務及交易流程以促成新能源汽車拍賣。

### 銷售及營銷

我們的銷售及營銷工作主要側重於教育潛在賣家及買家我們提供的服務可帶來的好處，吸引新賣家及買家以及維繫與現有賣家及買家的關係。於二零二三年十二月三十一日，我們有182名內部銷售代表，分為兩支專門團隊：

- **以上游賣家為目標的銷售團隊。**其中一支團隊專注提高我們在主機廠、經銷商集團及彼等的4S店的知名度，向彼等宣傳我們的ADMS系統及其他系統，並與彼等建立及維繫關係。我們通過迭代式四階段方法，從計劃、執行、改變至行動(「PDCA」)的客戶服務週期持續改善我們的客戶服務、解決問題及深化我們與賣家的戰略合作，藉此與賣家保持密切關係。根據PDCA方法，我們會主動接觸有意處置二手車的賣家，並通過拍出二手車展示我們交易平台的效率及效益。在過程中，我們會與有關賣家定期溝通，以了解彼等的體驗和如何進一步改善我們的平台及服務以滿足彼等的需求。然後，我們會實施有關變更以確保賣家在未來將繼續使用我們的平台，從而深化我們的合作及完成PDCA週期。具體而言，銷售團隊在集團層面按季及按年與合作的經銷商集團進行業務檢討及溝通，詳細分析其營運及業務指標，再定制方案解決其問題。於店舖層面，銷售團隊通過定期拜訪與4S店保持緊密溝通，及時解決其問題及處理其需要；及
- **以下游買家為目標的銷售團隊。**另一支團隊專注協助買家識別符合他們偏好的車源，並指導彼等完成二手車購買過程的每個階段，並提供更加個人化的客戶服務。例如，當二手車準備就緒作拍賣時，我們會根據買家在我們的交易平台的瀏覽、競投及購買行為，識別一組可能對汽車最感興趣的買家，而我們的銷售代表會向該等買家傳送汽車的資料。我們相信，該等量身定制的推薦有助我們的買家更有效識別及競投符合其特定需要及要求的二手車。我們根

## 業 務

據買家在我們平台的瀏覽、競投及交易歷史將彼等分為五個層級，並根據每名買家的層級進行不同的銷售及營銷工作，以挽留買家及提高彼等在我們平台的參與度。我們亦會向買家派發優惠券，以提高彼等在我們平台的參與度。此外，這支團隊亦負責擴大我們的客戶群，並向潛在買家推廣我們的品牌、平台及產品與服務。

我們的銷售代表大部分均駐於我們遍佈中國的拍場，彼等具備豐富二手車業務經驗，擁有所負責當地市場的專業知識。面向上游賣家的銷售團隊，成員主要包括有4S店過往工作經驗的人士，這使彼等更為熟識二手車收購及處置流程及上游賣家需要。面向下游買家的銷售團隊，成員背景更為多元，當中包括具買賣二手車經驗的人士。我們的地方銷售代表由企業層面團隊管理，專注制定及實施最佳標準常規，並拓展與主要經銷商集團的關係。

我們亦會定期舉行車展及展會，例如長春國際汽車工業展覽會及天津國際汽車工業展覽會，借此增加曝光率及提升我們的行業聲譽。詳情請參閱「一展會業務」。另外，我們會定期參與各個行業會議，例如中國汽車流通協會的年會，借此及時了解最新的行業政策及趨勢，並與我們行業的其他公司及潛在客戶交流想法和資訊。此外，我們亦受惠於對我們服務感到滿意的大量二手車買家及賣家的口碑推薦。我們擬繼續改進我們的服務，以爭取更多的推薦及轉介，我們相信這是宣傳我們業務的有效而具有成本效益的方式。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的銷售及分銷開支分別為人民幣79.8百萬元、人民幣88.9百萬元及人民幣90.0百萬元。

### 我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括(i)通過我們的交易平台購買二手車的專業買家；及(ii)我們向其提供二手車增值服務及二手車收銷安排的經銷商集團。我們的客戶位於中國。於往績記錄期間各年度，來自我們五大客戶的共計收入分別為人民幣181.0百萬元、人民幣120.2百萬元及人民幣124.5百萬元，佔各段期間我們收入總額的26.8%、25.7%及25.3%；於往績記錄期間各年度，來自我們最大客戶的共計收入分別為人民幣71.0百萬元、人民幣65.1百萬元及人民幣78.9百萬元，佔各段期間我們收入總額的10.5%、13.9%及16.0%。

## 業 務

下表載列往績記錄期間各年度的五大客戶詳情：

截至二零二一年十二月三十一日止年度

排名	客戶	業務簡介	主要提供產品	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	交易金額 (人民幣 百萬元)	收入貢獻 (%)
1	貴州通源投資有限公司連同其附屬公司及貴州通源汽車集團有限公司連同其附屬公司1(「貴州通源集團」)	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一六年	電匯	71.0	10.5
2	廣匯汽車服務集團股份公司	上海證券交易所公眾上市公司(SH.600297)，主要從事汽車銷售、汽車部件零售及批發、汽車裝飾品銷售、汽車租賃、資訊諮詢服務、二手車收銷	二手車拍賣及相關服務	30日	二零一六年	電匯	57.5	8.5



## 業 務

排名	客戶	業務簡介	主要提供產品	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	交易金額 (人民幣 百萬元)	收入貢獻 (%)
3	客戶A	私營公司，主要從事汽車銷售、潤滑油銷售、二手車收銷。其為一家獲20多個國際及國內知名汽車品牌授權的知名經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣50億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務 及其他服務	30日	二零一八年	電匯	23.8	3.5
4	客戶B	私營公司，主要從事汽車及汽車部件銷售。其業務營運遍佈中國多個省份及直轄市。於二零二二年，其總收入超過人民幣100億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一八年	電匯	15.5	2.3
5	客戶C	私營公司，主要從事汽車銷售。其獲世界知名汽車品牌授權，且主要於一個中國南方省份經營服務網絡。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一九年	電匯	13.2	2.0
<b>總計</b>							181.0	26.8

**附註：**

- (a) 貴州通源投資有限公司連同其附屬公司及(b)貴州通源汽車集團有限公司連同其附屬公司為由本公司附屬公司貴州信通二手車拍賣有限公司的董事臧奉江先生控制的同系附屬公司。貴州信通二手車拍賣有限公司負責開展二手車拍賣服務及相關服務，以及二手車增值服務。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，該附屬公司貢獻的收入分別佔總收入的12.7%、18.3%及20.3%。更多詳情，請參閱「關連交易」。

## 業 務

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排名	客戶	業務簡介	主要提供產品	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	交易金額 (人民幣 百萬元)	收入貢獻 (%)
1	貴州通源集團	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一六年	電匯	65.1	13.9
2	客戶D	私營公司，主要從事汽車銷售、二手車收銷。其為浙江省寧波汽車貿易行業領先企業之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一九年	電匯	20.7	4.4
3	客戶C	私營公司，主要從事汽車銷售。其獲一個世界知名汽車品牌授權，且主要於一個中國南方省份經營服務網絡。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一九年	電匯	13.0	2.8

## 業 務

排名	客戶	業務簡介	主要提供產品	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	交易金額 (人民幣 百萬元)	收入貢獻 (%)
4	客戶B	私營公司，主要從事汽車及汽車部件銷售。其業務營運遍佈中國多個省份及直轄市。於二零二二年，其總收入超過人民幣100億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一八年	電匯	12.1	2.6
5	客戶A	私營公司，主要從事汽車銷售、潤滑油銷售、二手車收銷。其為一家獲20多個國際及國內知名汽車品牌授權的知名經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣50億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務 及其他服務	30日	二零一八年	電匯	9.2	2.0
總計							120.2	25.7

## 業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	客戶	業務簡介	主要提供產品	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	交易金額 (人民幣 百萬元)	收入貢獻 (%)
1	貴州通源集團	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務	30日	二零一六年	電匯	78.9	16.0
2	廣匯汽車服務集團股份公司	上海證券交易所公眾上市公司(SH.600297)，主要從事汽車銷售、汽車部件零售及批發、汽車裝飾品銷售、汽車租賃、資訊諮詢服務、二手車收銷。	二手車拍賣及相關服務	30日	二零一六年	電匯	20.5	4.2
3	客戶A	私營公司，主要從事汽車銷售、潤滑油銷售、二手車收銷。其為一家獲20多個國際及國內知名汽車品牌授權的知名經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣50億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車收銷安排、 二手車增值服務 及其他服務	30日	二零一八年	電匯	16.0	3.3
4	客戶E	主要從事二手車收銷的專業買家。	二手車拍賣及相關服務	30日	二零一七年	電匯	5.1	1.0
5	客戶F	納斯達克全球精選市場公眾上市公司，主要於中國從事汽車零售	二手車拍賣及相關服務	30日	二零二一年	電匯	4.0	0.8
總計							124.5	25.3

據董事所深知，除貴州通源集團及廣匯汽車服務集團股份公司外，往績記錄期間各年度的五大客戶各自均為獨立第三方。貴州通源集團為本公司的關連人士。更多詳情見「關連交易」。於最後可行日期，廣匯汽車服務集團股份公司並非本公司的關連人士，而是間接股東，實益擁有本公司約7.7%的權益。更多詳情見「主要股東」。於最後可行日期，楊愛華先生透過Yang Chuyu女士(楊愛華先生的女兒)與TMF (Cayman) Ltd.設立的一個全權信託，於廣匯汽車服務集團股份公司附屬公司廣匯寶信汽車集團有限公司(HK.1293)間接持有7.73%權益。於最後可行日期，楊漢松先生於廣匯寶信汽車集團有限公司持有約1%股權。除上文所披露者外，據董事所深知，董事、擁有已發行股份5%以上的股東或彼等各自的任何聯繫人於往績記錄期間各年度概無在我們任何五大客戶中擁有任何權益。於二零二一年十二月三十一日，我們與廣匯汽車服務集團股份公司簽訂戰略合作協議。有關戰略合作協議的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 公司重組 — (ii) 向若干戰略商業夥伴發行股份」。除上文所披露者外，據董事所深知，於最後可行日期，廣匯汽車服務集團股份公司及／或廣匯寶信汽車集團有限公司及其附屬公司、董事、高級管理層、主要股東及／或彼等各自的聯繫人(為一方)與本集團、本公司董事、高級管理層及／或主要股東及彼等各自的任何聯繫人(為另一方)並無其他關係。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們與廣匯汽車服務集團股份公司的交易及合作乃按正常商業條款進行。

## 我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括經銷商集團、辦證過戶、物流及廣告等服務的第三方服務提供商，以及展場出租人。我們的供應商位於中國。於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的共計採購額分別為人民幣84.0百萬元、人民幣35.6百萬元及人民幣37.4百萬元，佔各段期間我們採購總額的33.3%、19.7%及20.8%；於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣36.7百萬元、人民幣9.6百萬元及人民幣11.7百萬元，佔各段期間我們採購總額的14.6%、5.3%及6.5%。

## 業 務

下表載列往績記錄期間各年度的五大供應商詳情：

截至二零二一年十二月三十一日止年度

排名	供應商	業務簡介	主要供應產品及/或服務	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購總額 百分比 (%)
1	廣匯汽車服務集團股份公司	上海證券交易所公眾上市公司(SH.600297)，主要從事汽車銷售、汽車部件零售及批發、汽車裝飾品銷售、汽車租賃、資訊諮詢服務、二手車收銷	二手車交易支援服務，包括關於二手車拍賣業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一六年	電匯	36.7	14.6
2	供應商A	私營公司，主要從事汽車及汽車部件銷售。其業務營運遍佈中國多個省份及直轄市。於二零二二年，其總收入超過人民幣100億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車交易支援服務，包括關於二手車收銷安排業務及二手車增值服務業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一八年	電匯	17.5	6.9
3	貴州通源集團	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車交易支援服務，包括關於二手車收銷安排業務及二手車增值服務業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一六年	電匯	12.0	4.8

## 業 務

排名	供應商	業務簡介	主要供應產品及/或服務	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購總額 百分比 (%)
4	供應商B	私營公司，主要從事汽車銷售、二手車經銷及經紀、汽車保養。其為知名經銷商集團，其業務營運遍佈中國內地、台灣以及亞洲及歐洲若干其他城市和地區。於二零二二年，其總收入超過人民幣900億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車交易支援服務，包括關於二手車收銷安排業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一七年	電匯	9.9	3.9
5	供應商C	私營公司，主要從事展會及場地租賃，總部位於吉林省長春市。	展會及場地租賃服務	180日	二零一八年	電匯	7.9	3.1
<b>總計</b>							<u>84.0</u>	<u>33.3</u>

## 業 務

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排名	供應商	業務簡介	主要供應產品及/或服務	信貨期	建立業務關係的時間	付款方法	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購總額 百分比 (%)
1	貴州通源集團	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車交易支援服務，包括關於二手車收銷安排業務及二手車增值服務業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一六年	電匯	9.6	5.3
2	廣匯汽車服務集團股份公司	上海證券交易所公眾上市公司(SH.600297)，主要從事汽車銷售、汽車部件零售及批發、汽車裝飾品銷售、汽車租賃、資訊諮詢服務、二手車收銷	二手車交易支援服務，包括關於二手車拍賣服務業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一六年	電匯	8.0	4.4
3	供應商D	私營公司，主要從事電腦軟件開發、網絡科技、通訊科技及產品、指定代駕服務，致力於將指定代駕服務數字化並提高其效率。	物流服務	30日	二零一六年	電匯	7.0	3.9



## 業 務

排名	供應商	業務簡介	主要供應產品及/或服務	信貸期	建立業務關係的時間	付款方法	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購總額 百分比 (%)
4	供應商E	私營公司，主要從事貨運、技術服務、軟件開發，致力於汽車物流過程數字化，提供一站式全國點到點汽車運輸服務。	物流服務	30日	二零二二年	電匯	5.7	3.2
5	供應商F	私營公司，主要從事汽車技術服務，總部位於北京。	辦證過戶服務	30日	二零一九年	電匯	5.2	2.9
	總計						<u>35.6</u>	<u>19.7</u>

## 業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	供應商	業務簡介	主要供應產品及／ 或服務	信貨期	建立業務關 係的時間	付款方法	採購金額 (人民幣 百萬元)	佔採購總額 百分比 (%)
1	貴州通源集團	私營公司，主要從事汽車銷售、汽車維修保養、二手車收銷。其於中國汽車經銷行業中擁有超過30年經驗，獲30多個世界知名汽車品牌授權。其業務營運遍佈中國11個省份及直轄市及25個城市，並成為中國西部其中一家最大的經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣300億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	二手車交易支援服務，包括關於二手車收銷安排業務及二手車增值服務業務的車輛採購相關信息及其他營運支援	90日	二零一六年	電匯	11.7	6.5
2	供應商D	私營公司，主要從事電腦軟件開發、網絡科技、通訊科技及產品、指定代駕服務，致力於將指定代駕服務數字化並提高其效率。	物流服務	30日	二零一六年	電匯	9.2	5.1
3	供應商C	私營公司，主要從事展會及場地租賃，總部位於吉林省長春市。	展會及場地租賃服務	180日	二零一八年	電匯	5.9	3.3
4	供應商G	私營公司，主要從事汽車銷售、潤滑油銷售、二手車收銷。其為一家獲20多個國際及國內汽車品牌授權的知名經銷商集團。於二零二二年，其總收入超過人民幣50億元，按二零二二年收入計，其為中國百大經銷商集團之一。	辦證過戶服務	90日	二零一八年	電匯	5.3	3.0
5	供應商F	私營公司，主要從事汽車技術服務，總部位於北京。	辦證過戶服務	30日	二零一九年	電匯	5.3	2.9
<b>總計</b>							37.4	20.8

據董事所深知，除貴州通源集團及廣匯汽車服務集團股份公司外，往績記錄期間各年度的五大供應商各自均為獨立第三方。貴州通源集團為本公司之關連人士，而廣匯汽車服務集團股份公司並非本公司之關連人士。除上文「我們的客戶」所披露者外，據董事所深知，董事、擁有已發行股份5%以上的股東或彼等各自的任何聯繫人於往績記錄期間各年度概無在我們任何五大供應商中擁有任何權益。

### 同時是供應商的客戶

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，據董事所深知及確信，分別有38名、29名及32名客戶亦為我們的供應商。彼等為我們的二手車拍賣業務、二手車增值服務業務、二手車收銷安排業務及展會業務的客戶，亦為我們主要在二手車增值服務業務及二手車收銷安排業務的供應商。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，向同時亦為供應商的所有客戶的銷售額分別佔總收入的約30.2%、28.4%及25.6%。同期，向該等客戶的採購額分別佔我們採購總額的約39.0%、26.8%及21.9%。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，據董事所深知及確信，我們五大客戶中的五名、五名及三名客戶(包括二零二一年、二零二二年及二零二三年的貴州通源集團，二零二一年及二零二三年的廣匯汽車服務集團股份公司，二零二一年、二零二二年及二零二三年的客戶A，二零二一年及二零二二年的客戶B，二零二一年及二零二二年的客戶C，及二零二二年的客戶D)分別亦為我們的供應商。該等客戶是我們二手車拍賣業務、二手車增值服務業務、二手車收銷安排業務及其他服務業務的客戶。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們向該等客戶的銷售額分別佔總收入的26.7%、25.7%及23.5%。同期，我們向該等客戶的採購額分別佔採購總額的30.1%、10.3%及11.7%。該等實體既是我們的客戶，也是我們的供應商，主要因為在提供二手車收銷安排及二手車增值服務予彼等的過程中，有關實體向我們提供支援服務以配合所提供的該等服務(主要包括提供人員支援及實體空間，以供我們提供相關服務)，而我們亦就此支付相關款項。除該等客戶外，據董事所深知及確信，於往績記錄期間，我們並無任何其他同時是供應商的主要客戶。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，據董事所深知及確信，我們五大供應商中的四名、兩名及兩名供應商(包括二零二一年、二零二二年及二零二三年的貴州通源集團，二零二一年及二零二二年的廣匯汽車服務集團股份公司，二零二一年的供應商A，二零二一年的供應商B，及二零二三年的供應商G)分別亦為我們的客戶。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們向該等供應商的採購額分別佔採購總額約30.2%、9.7%及9.5%。同期，我們向該等供應商的銷售額分別佔總收入約21.4%、14.2%及19.3%。該等實體既是我們的客戶，也是我們的供應商，主要因為上述的相同原因。除該等供應商外，據董事所深知及確信，於往績記錄期間，我們並無任何其他同時是客戶的主要供應商。

我們與重疊客戶和供應商簽訂的合約條款乃經公平磋商，並與我們與其他客戶和供應商分別簽訂的類似服務的合約條款基本相同。我們與重疊客戶和供應商之間的交易定價和其他條款與我們與其他客戶和供應商之間的交易定價和其他條款沒有重大差異。此外，根據灼識諮詢的資料，我們與重疊客戶和供應商簽訂的合約條款與行業慣例一致，因為二手車交易服務提供商為其他實體提供二手車收銷安排或二手車增值服務時，接受服務的實體為二手車交易服務提供商提供各項支援服務，並據此收取相關費用，實屬業界的慣常做法。

### 影響本集團及行業的重大監管變動

#### 新規例

於二零二二年七月五日，商務部等十七個部門發佈的新規例制定了一系列措施，旨在規範管理及激勵中國二手車交易的發展。該等措施取消了二手車業務參與者難以滿足或在商業上屬不可行的各種繁瑣的要求，以為二手車業務參與者提供更好的業務環境。舉例而言，法人實體為進行二手車銷售，其營業地址須位於當地二手車交易市場，且其辦事處規模須達至若干最低門檻。新規例取消了該等限制，不論其營業地址是否位於當地的二手車交易市場，亦不論其辦事處規模大小，法人實體現在均可進行二手車銷售。此外，以前，二手車管理部門在辦理二手車辦證過戶登記手續時，實際上只接受當地二手車交易市場開具的發票。自二零二二年十月一日起，由其他從事二手車業務的實體開具的發票亦可用於二手車辦證過戶登記手續，極大簡化及提升了二手車交易的效率。

新規例亦規定，自二零二三年一月一日起，對自然人在一個曆年內出讓持有時間少於一年的二手車達到三輛及以上的，不得為其辦理辦證過戶登記手續（「辦證過戶限制」）。辦證過戶限制旨在通過激勵更多二手車業務參與者註冊為法人實體來進一步規範管理及提高中國二手車交易的透明度，此舉可使有關部門更容易有系統地監督二手車業務參與者。截至最後可行日期，辦證過戶限制尚未實際大規模實施。

新規例並非特別針對我們這一類二手車交易服務提供商，因此亦無對我們這一類沒有出具發票或辦理辦證過戶的二手車交易服務提供商施加任何額外的特定要求或義務。有關新規例的更多詳情，請參閱「監管概覽—關於二手車流通管理的法規」。

新規例為中國二手車市場帶來積極影響：

- **二手車交易量**。於二零二三年，中國二手車交易量達至14.4百萬輛，較二零二二年的12.5百萬輛增加15.0%。
- **增加跨區域交易**。因新規例簡化了二手車交易程序，跨區域交易佔二手車交易總量的百分比由二零二二年的24.9%增加至二零二三年的27.2%。

董事認為，新規例已為中國二手車市場帶來且預期持續帶來積極影響，及隨之為如我們的二手車交易服務提供商的業務營運帶來積極影響。具體而言，辦證過戶限制並未且預期不會對我們於往績記錄期間及日後的業務營運及財務表現造成任何重大不利影響，理由如下：

- 根據新規例，若實體(1)開具二手車收銷發票及(2)辦理有關二手車辦證過戶登記，彼將有責任確保辦證過戶限制得到遵守。據中國法律顧問所告知，由於我們並無開具二手車收銷發票或辦理二手車辦證過戶登記，新規例並無對我們施加任何法律義務，以核實(a)通過我們的交易平台購買二手車的個人買家是消費者還是專業買家，(b)即使有關監管當局認為買家為專業買家，該買家是否已根據現行的二手車流通法規(包括《二手車流通管理辦法》(「**現行規例**」))，例如其是否註冊為法人實體)取得其業務營運所需的資格、批文或備案，或(c)買家是否超過辦證過戶限制；
- 據中國法律顧問所告知，在新規例下，如專業買家的業務活動不涉及超出辦證過戶限制的二手車辦證過戶，且並無被監管當局視為二手車經銷及／或經紀，則專業買家可繼續於一個曆年內在我們的交易平台購買三輛或以上的二手車。此外，就觸發辦證過戶限制及／或被監管當局視為二手車經銷及／或經紀的專業買家而言，相對於現行規例，如上所述，彼等更容易根據新規例註冊為法人實體；及
- 辦證過戶限制於二零二三年一月一日生效後，我們的交易量、用戶活躍度及買家基礎持續增長。於二零二二年及二零二三年十二月三十一日，分別共有15,684名及17,112名註冊用戶向彼等於我們交易平台<sup>3</sup>的賬戶存入交易保證金。於二零二二年及二零二三年，分別有約160,000輛及176,000輛二手車通過我們交易平台拍賣售出。二手車拍賣的佣金及服務費亦由二零二二年的人民幣240.0百萬元增加19.6%至二零二三年的人民幣287.2百萬元。此外，於貴州省貴陽，辦證過戶限制已經大規模實施，於二零二三年，我們約32%的註冊用戶為

<sup>3</sup> 註冊用戶只有在向彼等於我們平台的賬戶存入交易保證金後才能在我們的平台拍賣二手車。

法人實體(二零二二年：約17%)，我們的業務營運仍有所增長：於貴陽的交易量由二零二二年的約6,000輛增加14.9%至二零二三年的約7,000輛，而向我們出價的買家人數由二零二二年的485人增加至二零二三年的641人。

我們已一直並擬繼續密切注視新規例對我們業務營運的影響。我們有意迅速應對持續演變的市場狀況及監管要求，並適時設置及加強我們的內部控制措施，確保持續全面遵守相關監管要求。

### 試行辦法及配套指引

於二零二三年二月十七日發佈並於二零二三年三月三十一日生效的試行辦法及配套指引將通過採用以備案為基礎的監管制度，對中國境內公司的直接和間接證券境外發行和上市進行監管。根據試行辦法及配套指引，如果發行人向海外主管監管機構提交首次公開發行的申請，該發行人必須在該申請提交後三個營業日內向中國證監會備案。試行辦法及配套指引還要求已完成境外發行上市的發行人，在發生控制權變更、自願或強制退市等重大事件時，應向中國證監會提交後續報告。

具體而言，遵循實質重於形式的原則，倘發行人同時符合以下條件，該發行人進行的境外發行和上市將被視為中國境內公司的間接境外發行和上市：(1)發行人境內經營實體最近一個會計年度的資產總值、資產淨值、營業收入或利潤，任一指標佔發行人同期經審核綜合財務報表相關數據的比例超過50%；及(2)主要經營活動在中國開展或其主要營業場所位於中國，或負責發行人經營管理的高級管理人員多數為中國公民或其常居地位於中國。

根據上述及是次全球發售的現有預期時間表，中國法律顧問認為是次全球發售應被視為中國境內公司的間接境外發行，我們須在提交是次全球發售的申請後三個營業日內向中國證監會備案。據董事及中國法律顧問所確認，我們在向聯交所提交是次全球發售的申請後，已按試行辦法及配套指引的規定在指定時限內向中國證監會提交備案。於最後可行日期，我們已完成有關備案程序。我們計劃尋求相關監管機構及中國法律顧問的指引，繼續在所有重大方面遵守試行辦法及配套指引的相關規定。

此外，根據於二零二三年二月二十四日發佈並於二零二三年三月三十一日生效的保密和檔案管理規定，境外證券監管機構和境外主管部門可以要求對境內企業在境外發行和上市的情況進行檢查、調查或取證，也可以要求對為該境內企業進行相關業務的境內證券公司和證券服務提供商進行檢查、調查和取證，這種檢查、調查和取證應在跨境監管合作機制下進行，中國證監會或其他中國主管部門將根據雙邊和多邊合作機制提供必要協助。境內公司、證券公司和證券服務提供商在配合境外證券監管機構或境外主管部門的檢查和調查，或提供該檢查和調查所要求的文件和材料之前，應首先獲得中國證監會或其他中國主管部門的批准。具體而言，境內公司計劃直接或通過境外上市實體公開披露或向證券公司、證券服務提供商、境外監管機構等相關個人或實體提供：(i)含有國家秘密或政府機構工作秘密的文件及材料，應先經主管部門批准並向保密行政主管部門備案；(ii)其他一旦洩露將損害國家安全或公共利益的文件及材料，應嚴格履行國家有關規定的有關程序。境內公司向證券公司、證券服務提供商提供文件及材料的，應當遵守國家有關保密規定以處理有關文件及材料，並同時向有關證券公司、證券服務提供商出具書面說明。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無自任何中國主管部門(包括中國證監會)接獲有關是次全球發售或先前合約安排的負面問詢、意見、指示、指導或其他關注。我們亦正積極關注法律的變動及監管發展，並將在外部律師的協助下開展相關工作，以確保遵守法律及法規。

更多詳情，請參閱「監管概覽—關於併購及海外上市的法規」。

### 第三方付款安排

#### 背景

以往，我們平台上曾出現過成功交易的二手車的拍賣價格、佣金及服務費由第三方(「實際付款人」)而非已註冊參拍賬戶的買家(「相關買家」)支付的情況(「第三方付款安排」)。於二零二一年及二零二二年：

- 根據第三方付款安排與我們結算交易的買家數目分別為6,858名及3,968名，分別佔我們平台總買家的44.5%及33.8%；
- 涉及第三方付款安排的交易數目分別為67,772宗及25,038宗，分別佔我們平台總交易數目的25.9%及15.7%；

## 業 務

- 涉及第三方付款安排的交易所得佣金及服務費分別為人民幣92.2百萬元及人民幣35.5百萬元，分別佔我們二手車拍賣業務下佣金及服務費總額的27.6%及14.8%；
- 涉及第三方付款安排的交易總資金流入<sup>11</sup>分別為人民幣3,631.0百萬元及人民幣1,243.3百萬元，分別佔我們涉及第三方付款安排的相關業務總資金流入的26.5%及18.4%；及
- 涉及第三方付款安排的交易所得收入<sup>12</sup>分別為人民幣100.1百萬元及人民幣36.3百萬元，分別佔我們總收入的14.8%及7.8%。

於往績記錄期間，概無牽涉第三方付款安排的個人買家貢獻收入超過2.0%。

於往績記錄期間，我們並無提出或鼓勵任何第三方付款安排，我們亦無參與任何相關買家與任何實際付款人之間就任何交易結算的任何獨立安排。此外，我們並無向相關買家或實際付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促使或激勵第三方付款安排。我們與相關買家訂立的協議的定價及付款條款與非參與第三方付款安排的買家所協議者相同。

於往績記錄期間，實際付款人主要包括相關買家的家族成員及業務夥伴。除部分實際付款人亦為我們平台註冊的買家外，實際付款人與本集團以往或現在並無其他關係或交易，且據我們所知，實際付款人與我們的股東、董事或其各自任何聯繫人以往或現在並無其他關係或交易。董事確認，所有實際付款人均獨立於我們現任及前任董事、高級管理層及股東，且彼等都不是本集團的關連人士。

11 包括(i)就在我們交易平台拍賣而非來自二手車收銷安排業務的二手車而言，(a)涉及第三方付款安排的二手車拍賣價，我們其後會轉賬予相關賣家且不入賬為我們的收入；及(b)有關二手車的佣金及服務費(入賬為我們二手車拍賣業務的收入)；及(ii)就我們二手車收銷安排業務下委託給我們而隨後在我們的交易平台拍賣的二手車而言，(a)涉及第三方付款安排的二手車拍賣價(有關拍賣價與我們就有關二手車作出的付款之間的差額入賬為我們二手車收銷安排業務的收入)；及(b)有關二手車的佣金及服務費(入賬為我們二手車拍賣業務的收入)。

12 包括(i)我們二手車拍賣業務下涉及第三方付款安排的交易的佣金及服務費；及(ii)我們二手車收銷安排業務下涉及第三方付款安排的二手車所得收入，指我們就置換二手車所作付款與有關二手車拍賣價之間的差異。



## 業 務

我們於二零二二年九月底完成系統升級後已終止所有第三方付款安排，我們要求在往績記錄期間牽涉第三方付款安排的相關買家及實際付款人簽署付款委託函（「付款委託函」），其要求有關相關買家及實際付款人確認（其中包括）：(i) 彼等獨立於本集團及其每名現任及前任董事、高級管理層及股東；(ii) 除在我們平台購買二手車及第三方付款安排外，相關買家與實際付款人（作為一方）與本集團（作為另一方）並無其他安排；及(iii) 相關買家與實際付款人的關係性質，如家族成員、業務夥伴，或將會進一步具體指出的其他關係。自二零二二年十月一日起直至最後可行日期，我們並無參與任何涉及第三方付款安排的交易。於最後可行日期，減少及終止第三方付款安排並未對我們的二手車拍賣業務造成不利影響。下表列載於終止第三方付款安排之前及之後的若干季度營運數據：

	截至以下日期止三個月				
	二零二二年 六月三十日	二零二二年 九月三十日	二零二二年 十二月三十一日	二零二三年 三月三十一日	二零二三年 六月三十日
交易量(輛)	<u>~34,000</u>	<u>~44,000</u>	<u>~37,000</u>	<u>~35,000</u>	<u>~43,000</u>
	於				
	二零二二年 六月三十日	二零二二年 九月三十日	二零二二年 十二月三十一日	二零二三年 三月三十一日	二零二三年 六月三十日
已付交易保證金的 註冊競買人數量	<u>16,571</u>	<u>16,560</u>	<u>15,684</u>	<u>17,385</u>	<u>17,581</u>

自二零二二年六月我們開始減少涉及第三方付款安排的交易以來，二零二二年第三季度的交易量出現強勁增長。交易量由二零二二年第二季度的約34,000輛增加至二零二二年第三季度的約44,000輛，主要是由於新型冠狀病毒病大流行緩和及相關限制措施(如隔離、社交距離、封鎖及出行限制)的放寬。截至二零二二年六月三十日及九月三十日，已付交易保證金的註冊競買人數量保持相對穩定。

我們的交易量由二零二二年第三季度的約44,000輛減少至二零二二年第四季度的約37,000輛，已付交易保證金的註冊競買人數量由二零二二年九月三十日的16,560名減少至二零二二年十二月三十一日的15,684名。該減少主要是由於二零二二年十月至十一月期間，新一輪新型冠狀病毒病再度爆發，導致中國多個城市嚴格實施新型冠狀

病毒病相關的限制措施。此外，自二零二二年年末及二零二三年年初起，該等限制措施解除後，中國新型冠狀病毒病確診病例激增。新型冠狀病毒病大流行的廣泛傳播迫使民眾留在家中，導致經濟活動下滑，當中包括中國二手車交易量暫時減少。中國二手車總交易量於二零二二年第二季度、第三季度及第四季度分別約為3.0百萬輛、3.5百萬輛及3.3百萬輛，我們交易平台的交易量增減趨勢與中國二手車總交易量大致相符。

然而，隨著新型冠狀病毒病大流行開始逐漸緩和，交易量及競買活動已恢復增長。我們的交易量由二零二二年的約160,000輛上升至二零二三年的約176,000輛，已付交易保證金的註冊競買人數由二零二二年十二月三十一日的15,684名增加至二零二三年十二月三十一日的17,112名，由此可見一斑。整體而言，我們的二手車拍賣佣金及服務費由二零二二年的人民幣240.0百萬元增加19.6%至二零二三年的人民幣287.2百萬元，主要由於(i)我們的交易量由二零二二年的約160,000輛增加至二零二三年的約176,000輛，及(ii)我們自二零二三年二月起上調我們平台上所有二手車拍賣交易的佣金費率，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%。

基於上述情況，董事確認，終止第三方付款安排並無對我們的業務營運或財務業績構成任何重大不利影響。

### 第三方付款安排的理由

第三方付款安排主要出於以下理由：

- (i) 中國二手車市場高度分散，中國二手車行業的商業參與者以個人身份從事二手車交易業務屬常見商業慣例。同時，中國絕大部分的二手車交易業務都是小規模經營，因此，買家以個人身份而非以公司實體的身份開展此業務更為經濟和靈活。因此，很多專業買家不會以公司實體形式而僅會以個人身份經營其業務，並通過其個人銀行賬戶結算款項；
- (ii) 由於很多專業買家僅經營小規模的二手車交易業務，彼等傾向委託其認為值得信賴及可靠的人士(通常包括其家族成員或業務夥伴)作為財務主管及財務經理，並通常使用彼等的個人賬戶來結算付款；及
- (iii) 專業買家(作為個別人士)通常將家族成員或業務夥伴的個人財務資源集中起來，以滿足經營二手車交易業務的現金流需求。因此，個人專業買家通過其家族成員或業務夥伴使用個人賬戶代該專業買家付款，實屬常見及較為便利的做法。

因此，競買人可能會通過其自有的註冊參拍賬戶在我們的平台競拍二手車，並指定其家族成員或業務夥伴以其本身的個人銀行賬戶付款，因而出現第三方付款安排。根據灼識諮詢的資料，由於上述相同理由，第三方付款安排於中國二手車市場實屬常見。

### 與第三方付款安排有關的影響

董事認為，我們的賬目及記錄在所有重大方面均屬準確及完整，且不存在任何與第三方付款安排有關的偽造交易，依據如下：

- (i) **反欺詐、反洗錢措施。**我們已實施多項「了解你的客戶」程序，以有效防止欺詐或洗錢活動。個人或實體在我們的交易平台註冊成為競買人，需提供詳細資料，例如個人買家的姓名、身份證資料及電話號碼，以及企業買家的營業執照及其法定代表和參拍賬戶所有者的身份證資料。註冊時，各競買人亦需完成實名認證，並承諾其所提供的所有資料均屬真實、準確及完整。每位中標者還需要在簽署銷售確認書之前向我們提交其銀行賬戶資料。

此外，我們要求通過銀行轉賬結算付款，一般不接受現金付款或微信或支付寶等移動支付，這進一步降低了欺詐及洗錢風險，因為此類付款已經過銀行嚴格的審查程序。相較於現金付款或移動支付，銀行轉賬可更有效地降低洗錢風險的原因如下：

- a. 匯款完成後，銀行會開具匯款收據或銀行單據，列明付款明細，包括交易日期、付款人和收款人的姓名和銀行賬戶資料、交易金額和已交易二手車的車牌號碼，這使我們能夠將付款與相應的二手車交易配對，並驗證和跟蹤現金流。根據我們的內部政策，我們將檢查每筆付款並將其與相應的二手車交易配對。
- b. 據中國法律顧問所告知，根據《中華人民共和國反洗錢法》，中國的金融機構在法律上有義務遵守反洗錢法律法規，發現和防止洗錢活動，並報告可疑交易。我們因此相信，銀行作為高度受規管的金融機構，通常設有系統化反洗錢內控程序，包括實名賬戶註冊、身份驗證和身份證驗證等有關銀行賬戶持有人的「了解你的客戶」程序。進行銀行轉賬時，銀行通常會進一步驗證使用該服務的付款人是否與銀行賬戶上的姓名相同。因此，一般情況下，如果可以使用銀行賬戶並可以處理來自該賬戶的付款，則可以合理地推斷相關銀行沒有發現與該銀行賬戶有關的任何洗錢風險。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無遇到付款因銀行發現任何洗錢問題而不獲受理的情況。

- c. 相反，如果使用現金付款或移動支付，則收款人較難驗證實際付款人的身份，因而使收款人面臨較高的洗錢風險。雖然移動支付可能要求用戶完成實名驗證，收款人可獲得的支付信息未必一定顯示付款人的完整真實姓名，使收款人難以核實付款人的身份。
- (ii) *真實的相關交易及內部控制措施*。我們平台上的所有交易均有真實的相關交易支持。與消費品不同，在我們平台上交易的每輛二手車有其個別車輛識別號碼，可以在整個交易過程中即時追蹤。此外，我們過往實施各種內部控制措施，以確保妥善識別並記錄涉及第三方付款安排的每筆交易。對於我們收到的付款，我們要求付款人在付款單上註明二手車的車牌號碼，這使我們能夠將付款與相應的二手車交易配對，核實並跟蹤資金流向。倘付款人姓名或銀行賬戶號碼與我們檔案中的買家最新資料不一致，我們的人員將與買家聯繫，確認是針對哪輛拍賣車輛付款。該等步驟使我們能夠確保收到的每一筆涉及第三方付款安排的付款均能與我們平台上交易的某一特定二手車配對，從而將欺詐或洗錢的風險降到最低。
- (iii) *相關買家及實際付款人的書面確認*。我們已經要求於往績記錄期間涉及第三方付款安排的所有相關買家及實際付款人簽訂付款委託函，當中已註明：
- a. 實際付款人代表相關買家為某一特定二手車(註明交易號碼、車牌號碼、車輛識別號碼及車輛型號)付款；
- b. 實際付款人的付款是應相關買家的要求而進行，並且交易是真實的；
- c. 用於結算交易的資金來源是合法的，並且不是來自任何犯罪或非法活動；
- d. 相關買家及實際付款人之間並無涉及第三方付款安排的任何爭議或分歧，實際付款人不會要求我們退回資金或對我們提出任何其他索賠；
- e. 實際付款人對第三方付款安排的任何法律及其他後果承擔全部責任；及
- f. 所有相關買家及實際付款人均獨立於本集團以及我們的現任及前任董事、高級管理人員、股東及僱員；除了在我們平台上購買二手車及第三方付款安排之外，相關買家及實際付款人(作為一方)與本集團(作為另一方)之間概無其他安排。

於二零二三年十二月三十一日，我們已經收到的付款委託函涉及的交易，(1) 其佣金及服務費佔往績記錄期間涉及第三方付款安排的交易所產生總佣金及服務費的90%以上；及(2)其收入佔往績記錄期間涉及第三方付款安排的交易所產生總收入的90%以上。於二零二三年十二月三十一日，我們未收到有關於二零二一年和二零二二年分別進行的9,506宗(交易總額為人民幣563.7百萬元)及283宗(交易總額為人民幣26.6百萬元)交易的付款委託函。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無接獲任何實際付款人要求退回資金，而據我們所知，並無涉及任何第三方付款安排的實際或未解決爭議或分歧。

雖然我們仍就盡可能多的交易收集付款委託函，但我們預期不會在上市前收到所有涉及第三方付款安排的相關買家及實際付款人的付款委託函，原因如下：(i)於相關期間，部分涉及第三方付款安排的相關買家及實際付款人不再使用我們的交易平台購買二手車，我們預計不會收到當中大部分買家的經簽署付款委託函，及(ii)涉及第三方付款安排的買家群零散，致使我們難以從所有相關買家及實際付款人收取已簽署付款委託函。於二零二一年一月一日至二零二二年九月三十日期間，我們合計有約8,000名涉及第三方付款安排的相關買家。具體而言，部分涉及第三方付款安排的相關買家及實際付款人，尤其是交易頻率較低的相關買家，可能會選擇不回應我們的請求。

據中國法律顧問所告知，就涉及第三方付款安排而沒有收到付款委託函的交易而言，相關實際付款人有權要求我們退回有關資金。然而，我們相信，有關實際付款人向我們要求退回有關資金的風險相對較低，原因如下：

- 如上文所述，實際付款人通常是相關買家的家庭成員或經營同一家二手車經銷店的業務夥伴。基於這種關係的性質，實際付款人不大可能代表相關買家要求我們退還付款；及
- 於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無被任何實際付款人要求退回資金，而據董事所深知，並無涉及任何第三方付款安排的實際或未解決爭議或分歧。

就涉及第三方付款安排而收到付款委託函的交易而言，據中國法律顧問所告知，第三方付款安排是相關買家向實際付款人轉讓付款義務的行為，付款委託函一經簽署，根據《中華人民共和國民法典》，即構成相關買家向實際付款人轉讓付款義務的同意，具法律效力及具約束力，因此，我們被認定為有義務向已簽訂付款委託函的實際付款人退回資金的風險極低。

此外，於往績記錄期間，我們有少數員工曾參與涉及第三方付款安排的交易。過往出現這種情況主要與以下情況有關：(1)員工偶爾代其朋友及親人參與二手車拍賣或付款；及(2)我們的員工代少數買家參與二手車拍賣或付款，包括：(i)就若干不熟悉我們的交易流程且不懂得如何參與我們的二手車拍賣的買家，我們的員工為了方便該等買家在我們的平台上進行二手車交易而代該等買家出價及購買二手車，買家直接與我們結算二手車付款；及(ii)就若干在我們的拍賣中中標二手車的買家無法在規定時間內使用我們指定的付款方式(即銀行轉賬)向我們結付款項(例如買家傾向使用微信或支付寶付款)，我們的員工為了促成有關交易代該等買家透過銀行轉賬向我們支付二手車費用。對於涉及員工向我們付款的交易，我們的員工一般在收到相關買家的資金後向我們付款，且所有涉及此等交易的員工均已收到來自相關買家的資金。於往績記錄期間，所有相關交易均為真實交易，且相關交易所產生的收入計入收入總額。

過往涉及第三方付款安排及員工參與競投或付款流程的二手車交易數量極低，相應的收入貢獻微乎其微。於二零二一年及截至二零二二年九月三十日止九個月，在涉及第三方付款安排的交易中，我們確認我們的員工參與競投或付款流程的總數分別為143宗和39宗。此等交易產生的收入／總資金流入僅佔我們各期間相關業務總收入／總資金流入的不足0.1%。

為配合是次全球發售，我們改善及提升我們的內部控制政策及系統，以禁止我們的僱員(包括高級管理層)在我們的交易平台上參與二手車交易。自二零二二年九月底完成系統升級以來及截至最後可行日期，我們並未在我們的平台上發現我們的僱員參與競投及／或付款流程的任何二手車交易。我們主要通過以下方式核實相關買家及實際付款人是否為我們的僱員：

- 就相關買家而言，彼等在我們的平台上註冊賬戶時需要提交個人身份信息，而我們的系統會記錄拍賣會中競買人的身份。我們會在系統抽查競買人的身份信息，以檢查我們的僱員有否在拍賣會中出價。
  - 就實際付款人而言，其身份會在與銀行轉賬付款結算有關的匯款收據／銀行單據中披露，我們將核對身份信息以檢查實際付款人是否為我們的僱員。
  - 我們要求我們的僱員申報由僱員及／或其聯屬人士進行的任何涉及我們的業務活動(包括我們交易平台的二手車交易)。
  - 我們實時更新及維護僱員名單，並定期對照僱員名單檢查我們的註冊參拍賬戶。一旦我們發現任何由我們的僱員註冊的參拍賬戶，有關賬戶將被註銷。
- (iv) 申報會計師進行的工作。董事確認，於往績記錄期間及截至最後可行日期，涉及第三方付款安排的所有交易均已採用與我們其他交易所採用一致的會計政策記錄於我們的賬簿及記錄中。我們的核數師及申報會計師安永會計師事務所對往績記錄期間的歷史財務資料進行工作時，並無發現任何與彼等進行的工作有關的重大問題。

誠如中國法律顧問告知，(i)我們的第三方付款安排並無違反任何適用的中國法律或法規；及(ii)第三方付款安排是相關買家向實際付款人轉讓付款義務，而付款委託函一經正式簽署，根據《中華人民共和國民法典》，即構成相關買家向實際付款人轉讓付款義務的同意，具法律效力及具約束力。鑒於(i)我們已經要求於往績記錄期間第三方付款安排所涉及的所有相關買家及實際付款人提交付款委託函，並且已經從涉及第三方付款安排的交易中收到超過80%的付款委託函；及(ii)於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無接獲任何實際付款人要求退回資金，而且據我們所知，並無涉及任何第三方付款安排的實際或未解決糾紛或爭議，故中國法律顧問認為，我們被認定為有義務向已簽訂有關付款委託函的實際付款人退回資金的風險極低。

根據聯席保薦人進行的獨立盡職審查工作、本公司提供的證明文件、經考慮本公司就預期不會收到100%付款委託函而提供的理由、申報會計師進行的工作及中國法律顧問的意見，聯席保薦人並無注意到任何事項，足以導致其對截至最後可行日期付款委託函超過80%的覆蓋範圍在任何重大方面是否充足產生合理懷疑。

根據《中華人民共和國刑法》第191條，只有當我們作出《中華人民共和國刑法》第191條所述的若干行為，以掩飾、隱瞞毒品犯罪、黑社會性質的組織犯罪、恐怖活動犯罪、走私犯罪、貪污賄賂犯罪、破壞金融管理秩序犯罪、金融詐騙犯罪的所得及其產生的收益的來源和性質而作出某些行為，方會構成洗錢罪。

根據我們的「了解你的客戶」程序，我們沒有理由相信我們的買家涉及上述犯罪行為，我們亦無理由相信相關付款涉及此類犯罪的所得或其產生的收益。我們已經獲得部分相關買家及實際付款人對相關付款來源合法性的確認，彼等在第三方付款安排方面不存在非法目的或參與任何洗錢或其他非法活動。我們已經從人民銀行徵信中心獲得本集團所有參與二手車拍賣業務的成員公司的企業信用報告，該等報告未顯示任何與洗錢有關的負面信息。我們進一步確認，我們從未作出任何掩蓋或隱瞞任何犯罪所得或其產生的收益的來源和性質的行為。截至最後可行日期，我們未受到任何主管部門已決或正在進行的與洗錢有關的刑事制裁、公安調查或行政處罰。

基於上述分析，中國法律顧問認為，我們過去接受第三方付款的做法被認定為構成洗錢罪並須承擔相關刑事責任的風險很低。

### 加強內部控制措施及補救措施

為保護我們的利益免受與第三方付款安排相關的風險，我們自二零二二年六月起實施以下過渡性措施，以停止有關做法：

- (i) 我們已經要求於往績記錄期間第三方付款安排所涉及的所有相關買家及實際付款人簽訂付款委託函，而截至最後可行日期，我們已經從於往績記錄期間涉及第三方付款安排的交易中收到超過80%的付款委託函；
- (ii) 自二零二二年六月起，我們一直在積極與相關買家溝通，以盡量減少第三方付款安排。例如，我們正在敦促相關買家通過彼等自身在我們平台上的參拍賬戶付款；
- (iii) 我們更加積極地提醒買家不要參與第三方付款安排。在整個交易過程中，我們提醒買家通過彼等自身的參拍賬戶支付拍賣價和佣金及服務費。例如，我們在拍場的顯眼位置設置標誌，拍賣師在每次拍賣過程中會至少三次提醒買家只應通過彼等自身的參拍賬戶付款(而不是通過第三方)，並在確認銷售的短信中提醒中標者我們不再接受第三方付款安排；



- (iv) 我們的財務人員一直在檢查及檢驗涉及第三方付款安排的交易。任何由第三方付款人支付的款項將由財務人員退回；
- (v) 我們已經修訂在交易過程中與買家及賣家簽訂的協議，以納入禁止第三方付款安排的條款。每名賣家或買家在我們平台註冊時簽訂的經修訂參拍協議規定：
  - (i) 買家需使用自身的銀行賬戶付款；
  - (ii) 競買人需直接與我們結算付款；及
  - (iii) 我們有權退回任何涉及第三方付款安排的付款。買家在確認銷售後所簽署的交易確認單亦包含類似條款；及
- (vi) 我們已經採用書面的反洗錢政策，並成立由法律、財務、風險管理及合規人員組成的專責反洗錢工作小組。該等政策包括驗證買家身份、記錄每筆二手車交易、識別大額可疑交易、防止欺詐或洗錢活動的標準化規程及程序。我們亦更新了與買家及賣家簽訂的協議，以納入反洗錢相關條款。

除過渡性措施外，我們亦已經實施相應的加強內部控制措施，以防止今後再次發生第三方付款安排。我們於二零二二年九月完成系統升級，主要包括以下步驟：

- (i) 我們實施更嚴格的競買人身份驗證要求。註冊競買人必須完成身份驗證，方可參與我們平台上的二手車拍賣。註冊競買人可被驗證為個人會員或實體會員。作為個人會員，競買人必須提供其個人信息，包括其姓名及公民身份證號碼，其真實性通過與我們合作的第三方平台進行驗證。作為實體會員，除了提供個人會員所需的此類資料外，實體會員亦必須進一步提供與該實體有關的資料，包括實體名稱及商業註冊號。我們通過與我們合作的第三方平台及我們自身的工作人員核實實體會員所提供資料的真實性。競買人提供的身份資料是我們監控交易付款的依據，確保由競買人直接付款；及
- (ii) 我們與招商銀行(作為我們的收款銀行)合作，為我們的大多數相關附屬公司建立銀行卡賬戶註冊系統，要求註冊競買人將其名下持有的扣賬卡與彼等在我們平台上的註冊賬戶連接。我們要求競買人在進行二手車交易時使用其註冊的扣賬卡結算付款，我們的系統會自動將付款人的資料及交易金額與競買人的資料以及該競買人的交易資料進行比對，以識別該交易是否涉及第三方付款安排，然後再記錄付款結算。倘使用競買人賬戶下註冊的扣賬卡付款，我們的系統將自動接受該付款。倘使用未在競買人賬戶下註冊的扣賬卡付款，付款資料將直接發送到我們財務部的指定人員，彼等將檢查及核實銀行賬戶的資料。倘銀行賬戶持有人名稱與註冊競買人名稱相符，則該付款將被接受，

我們的客戶服務團隊將與競買人跟進，提醒競買人將該扣賬卡與其賬戶連接，或使用其賬戶註冊扣賬卡進行未來交易。倘我們斷定該付款是由第三方付款人作出，該付款將不被接受，財務人員將把該付款退回該第三方付款人。

自二零二二年十月一日起及截至最後可行日期，我們並無參與任何涉及第三方付款安排的交易。基於上述情況，董事認為，上述升級後的系統及相關措施在防止第三方付款安排方面屬有效及充足。根據聯席保薦人進行的獨立盡職審查工作，並考慮到本公司內部控制顧問所進行的工作及程序，聯席保薦人並無發現任何事項，足以導致聯席保薦人在任何重大方面不同意董事的上述觀點。

### 給予業務夥伴補助資金

#### 背景

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們向我們於日常業務過程中與之合作的若干經銷商集團提供補助資金，以支持其二手車業務營運並加強我們的合作。向業務夥伴提供補助資金的結餘於綜合財務狀況表的預付款、交易保證金及其他應收款項列賬，而給予業務夥伴補助資金的利息收入於綜合損益表的其他收入及收益淨額列賬。更多詳情請參閱「財務資料—選定綜合財務狀況表分析—預付款、交易保證金及其他應收款項—向業務夥伴提供補助資金」及「財務資料—綜合損益表主要組成部分—其他收入及收益淨額」。截至二零二三年十二月三十一日，我們向業務夥伴提供補助資金的未償還結餘為人民幣61.9百萬元。

#### 商業理由及合規

中國的經銷商集團傳統上注重並通常將其現有財務資源用於新車銷售。因此，彼等在開展二手車相關業務時通常需要外部財務資助。由於經銷商集團的4S店為中國主要上游二手車供應來源以，絕大部分經由我們交易平台出售的二手車均來自經銷商集團的4S店，我們認為4S店是我們重要的業務夥伴，並盡力迎合彼等不斷改變的二手車相關需求。為支持經銷商集團二手車業務的營運，我們與彼等簽訂框架協議，提供涵蓋整個二手車業務生命週期的服務，包括(1)派遣專業人員到其4S店，提供全面的現場二手車服務，以協助彼等完成整個二手車交易流程；(2)提供增值服務及數碼工具(例如我們的ADMS系統)，使經銷商集團能夠從客戶收購二手車並集中及有系統地管理其4S店的二手車庫存；(3)使經銷商集團能夠方便、高效地處置二手車的交易平台；及(4)提供資金以滿足經銷商集團與其二手車業務相關的臨時資金需求。我們相信，作為我們向經銷商集團提供的廣泛服務的一部分，我們向經銷商集團提供補助資金會進一步

深化及加強我們與彼等的業務關係，並產生顯著的協同效應；隨著該等經銷商集團的二手車業務逐步擴展，彼等能夠收購及管理更多二手車，基於我們與其深厚且值得信任的現有關係，彼等更傾向於通過我們的交易平台處置二手車。

經銷商集團根據其不時的營運資金需要向我們申請補助資金。我們已就補助資金安排實施全面的內部控制程序。首先，在決定是否向經銷商集團提供補助資金以及釐定補助資金的條款時，我們會考慮多項因素，包括經銷商集團的業務規模、財務表現、資金需求、整體商譽及信譽，以及我們與該經銷商集團現有及預期未來的業務合作。根據中國汽車流通協會按二零二二年收入排名的中國百大經銷商集團名單，我們於往績記錄期間向其提供補助資金的所有經銷商集團均為中國百大經銷商集團。我們亦會評估業務合作能否及如何能協助我們實施擴張計劃和策略並實現業務目標。同時，請求補助資金的各經銷商集團須向我們提出申請，而我們在對經銷商集團請求資助的二手車項目進行系統性評估及確定該等項目的真實性及商業合理性後，將進一步簽立協議並提供補助資金，支持經銷商集團提議進行的各個二手車項目和發展計劃。第二，於補助資金期內，我們會評估經銷商集團的還款表現，例如還款期長短及還款次數（例如給予該等經銷商集團的補助資金週轉天數），確保我們借出的補助資金獲準時償還，且能夠於需要時及時對補助資金條款作出相應調整。再者，我們於年度結束時評估我們年內與各經銷商集團的業務合作及預測我們與相關經銷商集團的未來業務合作，並對我們向相關經銷商集團提供補助資金的條款（如金額）作出適當調整。我們收取利息收入以彌補資金成本，我們不擬藉借出補助資金賺取溢利。

董事確認，(1)於往績記錄期間給予業務夥伴的補助資金全部都是在日常業務過程中與相關各方進行的；(2)補助資金一般是為了相關各方的二手車業務的日常業務營運及其資金需要而發放，包括二手車收購及二手車置換業務的營運需要；(3)我們並無將補助資金安排當成借貸業務來經營；我們作出該安排是為了深化與業務夥伴的合作，而非從利息收款中獲利；及(4)我們向業務夥伴提供補助資金並不涉及《中華人民共和國民法典》第146、153及154條或關於民間借貸案件的司法解釋第13條所載的情況。業務夥伴補助資金於合約結束時的利率並無超出一年或以內到期貸款的市場利率的四倍。於最後可行日期，我們並無因向業務夥伴發放該等補助資金而遭受任何行政處罰、調

查、執法行動或收到任何監管部門有關任何行政處罰、調查或執法行動的任何通知。於往績記錄期間及直至最後可行日期，(1)我們並無遇到任何補助資金遭拖欠的情況；及(2)我們與相關經銷商集團並無就該等補助資金發生任何重大糾紛。

我們曾在人民銀行總部網站作出查詢，根據人民銀行的回覆，其確認《貸款通則》規範借款人及貸款人(根據《貸款通則》，貸款人指在中國境內依法設立的經營貸款業務的中資金融機構)之間的借貸行為，而我們在查詢所述的補助資金安排(即私營公司使用自有資金支持其業務夥伴並獲得報酬)並不構成《貸款通則》所監管的行為。

此外，於往績記錄期間，我們主要通過兩間地方附屬公司作出補助資金安排。於二零二三年九月，我們與人民銀行溫州分行及人民銀行貴州省份行進行訪談，這兩間人民銀行分行為該兩間附屬公司所在地區的主管監管機構，而我們確認人民銀行並無對我們上述的民間借貸進行監管。

根據中國法律顧問及聯席保薦人的中國法律顧問對截至二零二三年六月三十日與我們有補助資金安排的主要業務夥伴所進行的訪問，彼等確認(1)彼等與我們已建立長期的夥伴關係，而補助資金為我們提供的廣泛服務的一部分；(2)彼等不時因應其二手車業務的需要向我們申請補助資金；及(3)彼等僅將補助資金用於其二手車業務事宜，而並無作其他用途。

中國法律顧問基於上文所述認為，(1)我們與業務夥伴訂立的上述補助資金協議為有效且具有法律約束力；(2)我們因上述補助資金安排而遭處罰的風險甚微；及(3)上述補助資金安排在所有重大方面均符合適用的中國法律及法規，且並無不符合亦無違反任何適用的中國法律及法規。

根據灼識諮詢的資料，我們向經銷商集團提供財務資助以支持其二手車業務發展，連同相關會計處理，均符合行業慣例。就中國及海外二手車行業的市場參與者而言，向業務夥伴提供財務資助並不罕見。位於中國、日本及美國的多個其他大型二手車交易服務提供商亦向彼等之業務夥伴(包括經銷商集團)提供財務資助。近年來，經銷商集團面臨著巨大的市場生存壓力。新車及二手車業務都需要大量資本資源，彼等在開展該兩項業務時通常需要外部財務資助。我們向身為我們重要業務夥伴的經銷商集團

提供補助資金，而我們提供的補助資金不僅幫助彼等實現業務發展，亦加深彼等對我們的信任及增強我們與彼等的長期業務關係。基於上文所述，灼識諮詢認為我們向經銷商集團提供財務資助符合行業慣例。

### 重大條款、結餘及結算

於往績記錄期間，根據相關協議，我們向經銷商集團提供補助資金的期限一般為一年，利率一般介乎1.5%至8.6%。利率的主要釐定依據為(a)在我們提供有關補助資金的同期，第三方金融機構所提供貸款的現行利率；及(b)相關經銷商集團的業務經營狀況，例如其收入、淨利潤、現金流狀況及營運規模。我們提供補助資金通常不會要求擔保或抵押品，因為我們向其提供補助資金的經銷商集團為穩健且信譽良好的企業，擁有穩定的財務表現及強健的現金流管理能力。相關協議明確指出我們向該等經銷商集團提供的補助資金僅用於開展其二手車業務。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日，我們給予業務夥伴的補助資金未償還結餘分別為人民幣299.0百萬元、人民幣294.8百萬元及人民幣61.9百萬元，分別提供予四家、四家及兩家經銷商集團。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們給予業務夥伴的補助資金利息收入分別為人民幣20.8百萬元、人民幣14.3百萬元及人民幣9.0百萬元。於二零二三年十二月三十一日，我們給予業務夥伴的補助資金未償還結餘乃提供予兩家經銷商集團，利率介乎1.7%至4.5%，與第三方金融機構所提供貸款的現行利率相符。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，補助資金的加權平均利率分別為5.6%、4.3%及3.7%。於整個往績記錄期間，補助資金的加權平均利率穩步下調，主要由於中國主要金融機構於同期提供的貸款利率持續下降，而我們參考該等貸款利率以釐定我們的補助資金利率。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無遇到向經銷商集團提供之補助資金遭嚴重拖欠的情況。由於我們向其提供補助資金的經銷商集團均屬信譽良好、財務表現穩健的企業，其違約風險較低，因此於二零二三年十二月三十一日，我們概無計提任何撥備。

## 業 務

下表列載我們向業務夥伴提供的補助資金詳情：

### 截至二零二一年十二月三十一日止年度

身份	於二零二零年 十二月 三十一日		於二零二一年 十二月 三十一日		週轉天數 <sup>(1)</sup> 上限金額	與本集團的業務關係	年內收入/ 採購額及貢獻 (人民幣 百萬元/%)
	利率	獲發 資金金額	已償還 資金金額	的未償還結餘			
經銷商集團A	6.0%-8.6%	265.6	218.6	154.5	234.9 人民幣180.6百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二一年，此經銷商集團供應454輛或0.2%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣34.5百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.3%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二一年，我們向此經銷商集團的4,839輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的6.3%。</p>	<p>收入： 15.5 (2.3%)</p> <p>採購額： 17.5 (6.9%)</p>
貴州通源集團	1.7%	1,663.9	1,598.5	85.5	7.2 人民幣50百萬元， 或經申請及批准後 人民幣100百萬元	<p>二手車收銷安排：於二零二一年，我們向此經銷商集團安排收銷8,560輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的15.4%。</p> <p>二手車拍賣：於二零二一年，此經銷商集團供應15,875輛或6.1%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣907.5百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的6.6%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二一年，我們向此經銷商集團的42,299輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的55.4%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二一年，我們向此經銷商集團安排收銷21,041輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的37.9%。</p>	<p>收入： 71.0 (10.5%)</p> <p>採購額： 12.0 (4.8%)</p>

## 業 務

身份	於二零二零年 十二月 三十一日 利率		於二零二一年 十二月 三十一日 已償還 資金額		週轉天數 <sup>(1)</sup> 上限金額	與本集團的業務關係	年內收入/ 採購額及貢獻 (人民幣 百萬元/%)
	的未償還結餘	獲發 資金額 (人民幣百萬元)	資金額	的未償還結餘			
經銷商集團B	5.0%	53.0	107.0	114.3	145.5 人民幣60百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二一年，此經銷商集團供應1,355輛或0.5%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣42.5百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.3%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二一年，我們向此經銷商集團的4,874輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的6.4%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二一年，我們向此經銷商集團安排收銷2,068輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的3.7%。</p> <p>其他：我們促成第三方服務提供商為此經銷商集團提供新車辦證過戶服務。</p>	<p>收入： 23.8 (3.5%)</p> <p>採購額： 6.8 (2.7%)</p>
廣匯汽車服務 集團股份 公司 <sup>(1)</sup>	4.35%	無	388.4	375.1	69.0 人民幣210百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二一年，此經銷商集團供應120,618輛或46.1%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣6,988.0百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的50.9%。</p>	<p>收入： 57.5 (8.5%)</p> <p>採購額： 36.7 (14.6%)</p>

### 附註：

(1) 此經銷商集團於二零二零年十二月三十一日並無任何未償還結餘。

(2) 相等於年內月均未償還結餘除以年內償還的資金金額再乘以360。週轉天數反映年內有關經銷商集團的平均還款期及還款次數。

## 截至二零二二年十二月三十一日止年度

身份	於二零二一年 十二月 三十一日 的未償還結餘		於二零二二年 十二月 三十一日 的未償還結餘		週轉天數 <sup>(3)</sup>	上限金額	與本集團的業務關係	年內收入/ 採購額及貢獻 (人民幣 百萬元/%)
	利率	獲發 資金金額 (人民幣百萬元)	已償還 資金金額	週轉天數 <sup>(3)</sup>				
經銷商集團A	6.0%-8.6%	154.5	74.5	61.8	167.2	778.5 人民幣180.6百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二二年，此經銷商集團供應320輛或0.2%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣19.2百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.3%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二二年，我們向此經銷商集團的1,150輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的0.8%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二二年，我們向此經銷商集團安排收銷3,311輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的9.7%。</p>	<p>收入： 12.1 (2.6%)</p> <p>採購額： 1.6 (0.9%)</p>
廣匯汽車服務 集團股份 公司	4.35%	13.3	255.9	209.2	60.0	65.0 人民幣210百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二二年，此經銷商集團供應32,844輛或20.6%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣1,520.7百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的22.5%。</p>	<p>收入： 1.1 (0.2%)</p> <p>採購額： 8.0 (4.4%)</p>
貴州通源集團	1.7%	85.5	527.1	557.6	55.0	40.5 人民幣50百萬元， 或經申請及批准後 人民幣100百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二二年，此經銷商集團供應14,471輛或9.1%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣728.7百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的10.8%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二二年，我們向此經銷商集團的113,750輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的76.6%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二二年，我們向此經銷商集團安排收銷14,854輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的43.5%。</p>	<p>收入： 65.1 (13.9%)</p> <p>採購額： 9.6 (5.3%)</p>



## 業 務

身份	於二零二一年 十二月 三十一日 利率的未償還結餘		於二零二二年 十二月 三十一日 已償還 資金金額 的未償還結餘		週轉天數 <sup>(1)</sup>	上限金額	與本集團的業務關係	年內收入/ 採購額及貢獻 (人民幣 百萬元/%)
	獲發 資金金額 (人民幣百萬元)	21.0	12.6	110.8				
經銷商集團C <sup>(1)</sup>	無	33.6	21.0	12.6	110.8	人民幣20百萬元	<p>收入：5.4 (1.1%)</p> <p>採購額：無</p> <p>二手車拍賣：於二零二二年，此經銷商集團供應677輛或0.4%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣26.0百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.4%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二二年，我們向此經銷商集團安排收銷1,824輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的5.3%。</p>	
經銷商集團B <sup>(2)</sup>	45.7	95.1	140.8	無	79.2	人民幣60百萬元	<p>收入：9.2 (2.0%)</p> <p>採購額：2.9 (1.6%)</p> <p>二手車拍賣：於二零二二年，此經銷商集團供應735輛或0.5%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣19.4百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.3%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二二年，我們向此經銷商集團的1,877輛二手車提供/促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的1.3%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二二年，我們向此經銷商集團安排收銷2,204輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的6.4%。</p>	

其他：我們促成第三方服務提供商為此經銷商集團提供新車辦證過戶服務。

### 附註：

- (1) 此經銷商集團於二零二一年十二月三十一日並無任何未償還結餘。
- (2) 此經銷商集團於二零二二年十二月三十一日並無任何未償還結餘。
- (3) 相等於年內月內均未償還結餘除以年內償還的資金金額再乘以360。週轉天數反映年內有關經銷商集團的平均還款期及還款次數。

## 截至二零二三年十二月三十一日止年度

身份	於二零二二年 十二月 三十一日 的未償還結餘		於二零二三年 十二月 三十一日 的未償還結餘		週轉天數 <sup>(1)</sup> 上限金額	與本集團的業務關係	年內收入 ／採購額及貢獻 (人民幣 百萬元／%)
	利率	獲發 資金金額 (人民幣百萬元)	已償還 資金金額	週轉天數 <sup>(1)</sup> 上限金額			
經銷商集團A	4.35%-8.6%	167.2	56.8	172.1	51.9	233.3 人民幣180.6百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二三年，此經銷商集團供應322輛或0.2%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣21.0百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的不足0.1%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二三年，我們向此經銷商集團的490輛二手車提供／促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的0.2%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二三年，我們向此經銷商集團安排收銷528輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的1.7%。</p>
貴州通源集團	1.7%	55.0	374.2	419.2	10.0	28.6 人民幣50百萬元，或經申請及批准後人民幣100百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二三年，此經銷商集團供應15,973輛或9.1%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣721.4百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的9.8%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二三年，我們向此經銷商集團的140,183輛二手車提供／促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的63.7%。</p> <p>二手車收銷安排：於二零二三年，我們向此經銷商集團安排收銷18,038輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的59.7%。</p>
廣匯汽車服務集團股份公司 <sup>(1)</sup>	4.35%	60.0	291.4	351.4	無	25.7 人民幣210百萬元	<p>二手車拍賣：於二零二三年，此經銷商集團供應29,120輛或16.6%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣1,412.4百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的19.1%。</p> <p>二手車增值服務：於二零二三年，我們向此經銷商集團的70,467輛二手車提供／促成二手車增值服務，佔同期接受我們增值服務的二手車的32.0%。</p>

身份	於二零二二年 十二月 三十一日 利率的未償還結餘		於二零二三年 十二月 三十一日 已償還 資金額 的未償還結餘		週轉天數 <sup>(1)</sup> 上限金額	與本集團的業務關係	年內收入 /探購額及貢獻 (人民幣 百萬元/%)
	獲發 資金額 (人民幣百萬元)	81.5	68.9	81.5			
經銷商集團 <sup>(2)</sup>	1.5%	12.6	68.9	81.5	42.9 人民幣20百萬元	無	收入：0.3 (0.1%) 探購額：0.1 (0.0%)

二手車拍賣：於二零二三年，此經銷商集團供應583輛或0.3%的二手車於我們的平台上交易，總交易額為人民幣21.1百萬元，佔同期於我們平台上交易的二手車總交易額的0.3%。

二手車收銷安排：於二零二三年，我們向此經銷商集團安排收銷1,481輛消費者置換汽車，佔同期我們安排收銷的消費者置換汽車的4.9%。

附註：

- (1) 此經銷商集團於二零二三年十二月三十一日並無任何未償還結餘。
- (2) 相等於年內月均未償還結餘除以年內償還的資金金額再乘以360。週轉天數反映年內有關經銷商集團的平均還款期及還款次數。

## 業 務

除上述因素外，我們在決定是否向經銷商集團提供補助資金、有關補助資金的上限金額、利率及其他重大條款時，亦會考慮我們與經銷商集團的業務合作規模、經銷商集團的還款期、經銷商集團對業務運作的重要性等，我們亦會持續評估與經銷商集團的業務合作，據此對補助資金的該等重大條款作出調整。

於往績記錄期間，我們與貴州通源集團訂立了為期三年的標準補助資金協議，其條款與我們與其他業務夥伴訂立的協議大致相似。根據該協議，我們同意向貴州通源集團提供不超過上限金額的補助資金。貴州通源集團可於協議期限內隨時借用及償還資金，惟(1)提供的資金金額不得超過上限金額及(2)須於三年期限結束時結清所有結餘；該還款期限與我們在其他經銷商集團協議中提供予彼等的還款期限相同。於往績記錄期間，向貴州通源集團提供的補助資金上限為人民幣50百萬元，經貴州通源集團申請及本公司批准後，上限可提高至人民幣100百萬元。於往績記錄期間，未超過該上限金額。我們根據多項因素，包括貴州通源集團在當地市場的領導地位及其對我們業務運作的重要性、貴州通源集團經營二手車業務的資金需求及其及時還款的能力，以及我們本身業務營運的現金流需求，藉以釐定給予貴州通源集團的補助資金上限。我們每年都會根據業務合作情況、貴州通源集團的還款記錄及其未來還款能力，進一步審查上限金額，以確定是否需要修訂。於往績記錄期間，我們向其他經銷商集團提供的補助資金金額亦須遵守彼等各自的上限金額，範圍在人民幣20百萬元至人民幣210百萬元之間。於往績記錄期間，並無超過任何該等上限金額。

於往績記錄期間，我們亦向貴州通源集團收取1.7%的較低年利率，主要由於貴州通源集團(1)還款期短及(2)對我們的業務十分重要：

- **還款期短。**貴州通源集團通常在短期內償還補助資金，於二零二一年，二零二二年及二零二三年的補助資金週轉天數分別為7.2天、40.5天及28.6天，分別比其他商業夥伴同年的週轉天數短，由此可證。第三方金融機構提供的一年期貸款的現行利率為4.35%，儘管並無第三方金融機構提供的一年期以下貸款的現行利率，但通常貸款期限越短，利率越低。

- **對我們的業務十分重要。**貴州通源集團對我們在貴州省的業務拓展亦具有重要意義。憑藉服務多個貴州城市、分佈廣泛的4S店網絡，貴州通源集團能夠為我們的二手車拍賣及二手車收銷安排業務提供大量二手車，而我們與該等4S店的合作成為我們在貴州建立線下拍場基礎設施的基石。同時，憑藉與貴州通源集團的合作經驗，我們逐步與貴州省的其他當地經銷商集團建立合作關係、進一步擴大我們在貴州二手車市場的影響力，在貴州二手車市場佔據的市場份額是中國二手車市場整體市場份額的三倍。

由於向其提供補助資金的週轉天數相對較短，貴州通源集團在往績記錄期間獲提供及償還的補助資金總額，較其他經銷商集團獲提供及償還的補助資金總額為高。我們相信，有關補助資金總額與我們和貴州通源集團的業務合作規模相稱。如上表所示，貴州通源集團主要為我們的二手車拍賣業務及二手車收銷安排業務提供二手車，於二零二一年、二零二二年及二零二三年，單是該集團為我們的二手車拍賣業務提供的二手車，其總交易額就分別達人民幣907.5百萬元、人民幣728.7百萬元及人民幣721.4百萬元，與相應期間授出的資金額相稱。

此外，在往績記錄期間，我們考慮到經銷商集團C對我們的戰略重要性，以及我們與該集團的預期業務合作，亦向經銷商集團C收取了1.5%的較低年利率。於二零二一年，我們計劃擴大業務的省份中，經銷商集團C是當地的資深經銷商集團，而經銷商集團C亦需要資金來開展二手車業務。因此，我們向經銷商集團C提供了較低的初始利率，以便與經銷商集團C建立業務合作關係，擴大我們在該省的業務經營。我們還持續評估與經銷商集團C的實際業務合作情況，據此及時調整與經銷商集團C的補助資金安排。由於自二零二二年起，我們與經銷商集團C的合作規模逐漸減少，我們於二零二三年六月三十日結算對經銷商集團C的補助資金，自此不再向經銷商集團C提供任何補助資金。整體而言，經銷商集團C所供應二手車的交易量由二零二二年的677輛減至二零二三年的583輛，相應的二手車總交易額由二零二二年的人民幣26.0百萬元減至二零二三年的人民幣21.1百萬元。

據我們所深知，除上文及「歷史、重組及公司架構」、「關連交易」及「主要股東」所披露者外，該等業務夥伴與本公司或我們的附屬公司、股東、董事、監事、高級管理層、或彼等各自的任何聯繫人之間於過往及／或現在並無任何關係(包括但不限於業務、家庭、融資及信託關係)。

## 業 務

下表列載我們於所示日期向業務夥伴提供之補助資金的賬齡分析及其後結算。

	二零二一年	二零二二年	二零二三年	於 二零二四年 三月三十一日
				(人民幣千元)
一年內或按要求	<u>298,952</u>	<u>294,812</u>	<u>61,948</u>	<u>10,733</u>
總計	<u>298,952</u>	<u>294,812</u>	<u>61,948</u>	<u>10,733</u>

於二零二一年、二零二二年及二零二三年向業務夥伴提供的補助資金中，分別有人民幣299.0百萬元、人民幣294.8百萬元及人民幣10.7百萬元已隨後於二零二四年三月三十一日償還，分別佔未償還金額的100.0%、100.0%及17.3%。

由於我們向其提供補助資金的經銷商集團為穩健及信譽良好的企業，彼等通常能夠從金融機構獲得貸款。因此，我們認為該等經銷商集團在開展其二手車業務時不會依賴我們以獲得此類財務資助。

### 未來計劃

日後我們或會按照自訂準則並在業務夥伴需要時選擇性地向彼等提供補助資金。具體而言，我們將會終止與貴州通源集團及廣匯汽車服務集團股份公司的補助資金安排，並於上市前結清該兩間公司的補助資金未償餘額(如有)。我們相信結清向業務夥伴提供的補助資金不會對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響，此乃考慮到(i)我們是二零二二年中國交易量最大的二手車交易服務提供商，市場地位穩固；(ii)主要因為我們的市場地位，相關經銷商集團視我們為優秀可信的業務夥伴；及(iii)於二零二三年六月與相關經銷商集團進行的訪談中，彼等表示結清該等補助資金將不會影響彼等與我們的業務關係，截至最後可行日期，該等經銷集團仍然與我們保持合作。例如，儘管貴州通源集團於二零二三年十二月三十一日的補助資金未償還餘額較二零二二年十二月三十一日有所減少，但我們與貴州通源集團的每月總交易量(包括二手車拍賣業務及二手車收銷安排業務的交易量，以及二手車增值服務業務下收購前評估的服務量)由截至二零二三年六月三十日止六個月的超過73,000輛增加至截至二零二三年十二月三十一日止六個月的超過100,000輛。同樣，在我們結清與廣匯汽車服務集團股份公司截至二零二二年十二月三十一日的未償還餘額後，我們與廣匯汽車服務集團股份公司的交易量由截至二零二二年十二月三十一日止六個月的約13,000輛增加至二零二三年同期的約17,000輛。

然而，我們並不打算在未來完全停止提供補助資金。我們日後擬根據需要，選擇性地向與我們合作的經銷商集團提供補助資金，以幫助彼等發展其二手車業務，皆因我們相信提供此類資金援助符合我們的整體業務戰略，並進一步使我們能夠從經銷商集團獲得大量、穩定的二手車供應，供我們在交易平台上拍賣。我們將繼續謹慎選擇提供補助資金的業務夥伴，並確保有關補助資金的條款符合適用法律及法規。

有關我們給予業務夥伴的補助資金的更多詳情，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們可能因往績記錄期間向業務夥伴提供補助資金而受到人民銀行的處罰或不利的司法裁決」及「財務資料 — 選定綜合財務狀況表分析 — 預付款、交易保證金及其他應收款項 — 向業務夥伴提供補助資金」。

### 知識產權

我們的知識產權包括專利、商標、商業秘密、軟件著作權和其他知識產權的註冊及申請。我們尋求通過中國及香港的專利、商標、商業秘密及著作權相關法律，並結合保密協議和其他措施以保護我們的知識產權。截至二零二三年十二月三十一日，我們已在中國及香港取得六項註冊專利和18項待批專利申請、32項註冊商標以及41項註冊軟件著作權。截至同一日期，我們亦已註冊19個域名，包括我們的主網站 [www.autostreets.com](http://www.autostreets.com)。根據僱員與我們的僱傭合約及我們的內部政策，我們的僱員必須履行與保密及知識產權保護有關的義務，彼等進一步同意，其於受僱於我們期間開發的與工作職責有關的知識產權歸屬於我們。我們亦與大多數業務夥伴訂立保密及所有權協議。此外，我們定期監察正在開發的產品和服務的知識產權狀況，以避免侵犯第三方權利或第三方對我們權利的侵犯。我們有意繼續就我們的技術提出更多專利申請。

隨著上述知識產權保護措施的實施，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無以申索人或抗辯人身份牽涉任何知識產權訴訟或收到任何侵犯知識產權的索償通知，我們亦不知悉交易方有任何違反上述保密或不競爭義務的行為。基於上文所述，董事相信，我們於往績記錄期間及直至最後可行日期並無涉及任何未決、或據其所知的潛在或遭威脅提起的知識產權侵權、訴訟或索償。

## 數據安全及保護

### 監管變化

#### 數據和網絡安全審查辦法及網絡數據安全條例草案

於二零二一年七月十日，中國國家互聯網信息辦公室（「網信辦」）發佈了《網絡安全審查辦法（修訂草案徵求意見稿）》，該辦法規定，掌握超過一百萬用戶個人信息的數據處理者赴「國外」上市，必須申報網絡安全審查。於二零二一年十二月二十八日，網信辦頒佈了《網絡安全審查辦法》（「網絡安全審查辦法」），於二零二二年二月十五日生效。根據網絡安全審查辦法，(i) 關鍵信息基礎設施運營者（「關鍵信息基礎設施運營者」）採購網絡產品和服務、網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或可能影響國家安全的，應當接受網絡安全審查辦公室的網絡安全審查，該部門負責執行網信辦的網絡安全審查；(ii) 處理超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者，應於該運營者的證券在國外上市前申請網絡安全審查；及(iii) 倘相關政府機構認為網絡產品或服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，有關政府機構可啟動網絡安全審查。

於二零二一年十一月十四日，網信辦發佈了《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」），以進一步擴大網絡安全審查的適用範圍，草案規定，赴香港上市的數據處理實體影響或可能影響國家安全的，必須申報網絡安全審查。網絡數據安全條例草案第13條規定，數據處理者開展以下活動，應當按照相關法律法規申報網絡安全審查：(i) 匯聚掌握大量關係國家安全、經濟發展、公共利益的數據資源的互聯網平台運營者實施合併、重組、分立，影響或可能影響國家安全的；(ii) 處理一百萬人以上用戶個人信息的數據處理者赴國外上市的；(iii) 數據處理者赴香港上市，影響或可能影響國家安全的；及(iv) 其他影響或可能影響國家安全的數據處理活動。除了上述網絡安全審查程序外，網絡數據安全條例草案還規定了數據處理者開展數據處理活動的原則、應採取的相關措施和應建立的機制。網絡數據安全條例草案中的大部分監管詳情已經體現在目前生效的《中華人民共和國網絡安全法》（「網絡安全法」）、《中華人民共和國數據安全法》（「數據安全法」）及《中華人民共和國個人信息保護法》（「個人信息保護法」）。截至最後可行日期，網絡數據安全條例草案尚未正式採納。



### 數據出境辦法

於二零二二年七月七日，網信辦頒佈了《數據出境安全評估辦法》（「**數據出境辦法**」），於二零二二年九月一日生效。該辦法規定，境內數據處理者向境外提供數據，有下列情形之一的，應當通過所在地省級網信部門向國家網信部門申報數據出境安全評估：(i) 數據處理者向境外提供重要數據；(ii) 關鍵信息基礎設施運營者或處理1,000,000人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(iii) 自上年一月一日起累計向境外提供100,000人個人信息或者10,000人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；及(iv) 網信辦規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。於二零二三年二月二十二日，網信辦頒佈《個人信息出境標準合同辦法》（「**標準合同辦法**」）。該辦法規定，境內數據處理者向海外提供數據，有下列情形之一的，應當使用標準合同，並向國家網信部門備案相關文件：(i) 並非關鍵信息基礎設施運營者；(ii) 處理少於一百萬人的個人信息；(iii) 自上年一月一日起累計向境外提供少於100,000人的個人信息；及(iv) 自上年一月一日起累計向境外提供少於10,000人敏感個人信息。

### 《工業和信息化領域數據安全管理辦法(試行)》

於二零二二年十二月八日，工業和信息化部頒佈《工業和信息化領域數據安全管理辦法(試行)》（「**工業數據安全管理辦法**」）。根據有關辦法的法律規定，工業和信息化領域數據分為一般數據、重要數據和核心數據三級。同時，數據處理者須向地方工業監管部門備案其重要和核心數據目錄，以作記錄。此外，該辦法澄清了各數據分類於數據生命週期中的處理規定。數據處理者凡違反該辦法的，須根據有關辦法及其他相關法律及行政規定承擔相關責任。

### 汽車數據安全規定

我們亦須遵守《汽車數據安全管理若干規定(試行)》（「**汽車數據安全規定**」）的相關要求。根據汽車數據安全規定，汽車數據運營者應當對其基本數據運營活動進行風險評估，並向相關政府機構報告。請參閱「監管概覽 — 關於數據安全和個人信息保護的法規 — 關於數據安全的法規」。我們的業務和提供的服務涉及處理車輛數據、物流分

析數據及超過100,000人的個人信息，而該等數據可能被汽車數據安全規定的監管機構視為「重要數據」。於最後可行日期，我們並無因為數據處理活動違反汽車數據安全規定而受處罰。

### 對我們業務的影響

#### 數據和網絡安全審查辦法及網絡數據安全條例草案

誠如中國法律顧問所述，我們相信，網絡安全審查辦法及網絡數據安全條例草案不會對我們的業務營運或我們擬於香港上市產生重大不利影響，原因如下：

- 首先，就關鍵信息基礎設施運營者而言，根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》的規定，主管部門以及特定重要行業及領域的監督和行政部門負責保障關鍵信息基礎設施運營者的安全（「保障機關」）。保障機關應制定關鍵信息基礎設施的認定規則，並根據該認定規則負責組織對有關行業或領域的關鍵信息基礎設施進行認定，並將認定結果及時告知相關運營者。截至最後可行日期，我們並無收到任何保障機關的通知，指彼等認定我們是關鍵信息基礎設施運營者，因此，誠如中國法律顧問所述，關鍵信息基礎設施運營者進行網絡安全審查辦法所提及的網絡安全審查的義務，於最後可行日期並不適用於我們。
- 第二，就影響或可能影響國家安全的情況而言，網絡安全審查辦法第10條規定了網絡安全審查中須評估的國家安全風險因素。儘管我們不需要根據網絡安全審查辦法第7條主動申報網絡安全審查，但我們仍已審慎評估以下因素，該等因素可能被視為屬於影響或可能影響國家安全的情況：(i)使用產品和服務可能帶來非法控制、干擾或破壞關鍵信息基礎設施（「關鍵信息基礎設施」）的風險；(ii)發生此類產品和服務供應中斷時對關鍵信息基礎設施業務連續性的損害；(iii)產品和服務來源的安全性、公開性、透明度和多樣性，供應渠道的可靠性，以及因政治、外交和貿易因素導致供應中斷的風險；(iv)產品和服務提供商對中國法律法規及部門規章的遵守情況；(v)核心數據、重要數據或大量個人信息被竊取、洩露、損壞、非法使用或非法出口的風險；(vi)如果公司上市，關鍵信息基礎設施、核心數據、重要數據或大量個人信息被外國政府影響、控制或惡意使用的風險，以及網絡信息安全風險；及(vii)其他可能損害關鍵信息基礎設施安全、網絡安全和數據安全的因素。根據中國法律顧問的

意見，由於缺乏進一步的澄清或詳細的規則條例，「其他可能損害關鍵信息基礎設施安全、網絡安全和數據安全的因素」的闡釋和適用性問題仍存在不確定性，須待網信辦或相關監管機構進一步澄清，且中國政府機構在闡釋及執行該等措施及法規方面可能有較大酌情權，因此，我們無法排除這種情況適用於我們的可能性。在確定像我們一樣的公司擬在香港上市是否影響或可能影響國家安全方面仍存在不確定性。

然而，誠如中國法律顧問所述，我們相信，我們擬於香港上市不會產生有關國家安全審查的上述風險，原因如下：

- (1) 尚未生效的網絡數據安全條例草案第13條明確區分了「香港上市」與「國外上市」。由於網絡安全審查辦法中的「國外上市」豁免在香港上市的強制性網絡安全審查事前申報義務，我們毋須根據網絡安全審查辦法第7條申報網絡安全審查；
  - (2) 網絡安全審查辦法第10條第(i)至(iv)項的情況主要集中在與關鍵信息基礎設施運營者購買特定網絡產品和服務有關的安全風險，並不適用於我們，因為截至最後可行日期，我們並無收到任何保障機關的通知，指彼等認定我們為關鍵信息基礎設施運營者；及
  - (3) 我們不大可能觸發網絡安全審查辦法第10條第(v)至(vi)項的情況，因為：(i) 我們在中國內地境內作為業務營運一部分收集的用戶數據一直存儲在中國內地境內；(ii) 於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無遇到任何重大數據或個人信息洩露或遺失、數據或個人信息被侵犯或重大信息安全事故，亦無受到任何最近頒佈的數據及網絡安全法律、法規或政策的制裁；及(iii) 我們已建立適當的技術及組織措施，並將繼續致力防止可能觸發第(v)至(vi)項情況的相關風險。
- 第三，我們已採取適當且必要的措施、政策和程序，包括我們的網絡安全、數據和個人信息風險管理過程中涉及的法律控制，例如文件要求、訪問控制、安全及應急機制和預防措施。詳情見「我們的數據保護措施」。
  - 最後，於最後可行日期，網絡數據安全條例草案尚未正式採納，未來的監管變化是否會對我們這樣的公司施加額外的限制，仍存在不確定性。儘管我們在現階段無法預測網絡數據安全條例草案的影響(如有)，但我們將就新法規的最新發展和要求與有關當局保持持續溝通，並在我們的境內外律師團隊的協助下及時採取必要措施。

基於上述分析，且誠如中國法律顧問告知，董事認為(i)網絡安全審查辦法及網絡數據安全條例草案(如以目前形式實施)將不會對我們的業務營運或我們擬於香港上市產生重大不利影響；(ii)董事預期我們在遵守網絡安全審查辦法及網絡數據安全條例草案的所有重要方面並無任何重大障礙。

### 數據出境辦法

於最後可行日期，我們的移動應用程式僅在中國生產、開發和運作。我們僅使用中國境內的伺服器存儲數據，我們業務營運過程中的所有數據和個人信息的收集及處理活動均在中國進行。此外，我們依賴蘋果公司的應用程式商店和其他中國主要安卓應用程式商店在中國境內發佈我們的移動應用程式。

誠如中國法律顧問告知，基於上文所述及彼等對數據出境辦法及標準合同辦法的理解，出境數據傳輸安全評估及標準合同的要求不適用於我們。首先，個人用戶通過其註冊賬戶自行決定是否允許海外訪問自己的數據，因此我們並非主動向海外提供國內數據。其次，相關信息的展示和披露只是為了讓國內用戶個人使用該等信息，而非供國外收集和使用該等個人信息或將該等信息轉移至外國個人或實體。

儘管我們的中國法律顧問認為，截至最後可行日期，本集團並無進行任何可能違反數據出境辦法的海外數據轉移，我們的中國法律顧問進一步表示，數據出境辦法的闡釋及應用仍存在不確定性且會不斷演變，因此無法保證中國監管當局未來不會採納與上述理解相反或不同的觀點。我們將與政府主管部門保持持續溝通，及時了解法規的最新發展，並在有需要時及時採取必要措施。

### 汽車數據安全規定

根據汽車數據安全規定，當汽車數據運營者需要就商業目的跨境轉移重要數據時，該運營者需要通過網信辦及其他相關政府機構組織的安全評估。然而，誠如中國法律顧問所述，儘管我們的業務和我們提供的服務可能根據汽車數據安全管理規定被監管機構視為涉及「重要數據」處理，但我們並無進行此類「重要數據」的跨境轉移，因此我們不需要根據汽車數據安全管理規定接受與「重要數據」跨境轉移有關的安全評估。基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，我們不會面臨汽車數據安全規定的重大法律風險。

## 我們的數據保護措施

在我們的日常業務過程中，我們在二手車交易需要的範圍內及遵守相關法律法規的情況下收集和存儲敏感數據，主要包括與我們的個人註冊競買人有關的個人信息(例如姓名、銀行賬戶、身份證信息及電話號碼)及與交易有關的車輛信息(例如車輛品牌、行車里數、車齡和交易價格)，我們利用專有技術並實施內部政策以保護該等數據的安全性和保密性。對於我們收集的註冊競買人的個人信息，我們採取措施確保在獲得註冊競買人的事先同意或其他法律的依據後收集，所收集信息的性質和範圍不超出相關業務目的，全部均根據適用的法律法規收集。同時，為了滿足相關法律法規的要求，我們已建立關於網絡安全、數據安全和個人信息保護的內部管理制度和相關操作程序。我們要求利用我們信息系統的每個部門都要遵守每個系統的相關操作規程。我們亦為我們數據安全的關鍵方面設計以下指引，藉此確保我們業務信息的完整性和安全性。

- **數據訪問、授權及使用。**相關數據管理部門根據我們的信息系統用戶訪問管理辦法建立和管理我們的內部用戶授權，該辦法規定了基於資歷和工作職責的授權制度。我們使用技術，並不斷加以改進，以保護我們的註冊競買人的個人信息，並對獲授權訪問該等信息的人士以及相關授權的範圍實施嚴格控制。被授權人應在其規定的授權範圍內使用和操作信息系統。對於敏感信息，例如我們的註冊競買人的電話號碼及其個人識別號碼，當有關信息被我們的客戶服務人員訪問時，我們採取措施，以確保有關敏感信息不被洩露或披露。我們亦不斷改進該等技術，以更好地保護我們註冊競買人的數據安全和隱私。數據導出和修改必須提交申請，且必須得到部門主管的批准。數據管理部門應審查將要導出的數據是否包含敏感數據，如果包含，我們的法律部門和內部控制部門將進行額外審查。我們在處理相關數據時備存記錄。我們的僱員必須確保其用戶信息和密碼的安全，不得向他人披露。彼等獲確認身份後方可訪問我們的內聯網，並通過虛擬私人網絡進行遠程訪問。

- **數據存儲及備份。**數據存儲介質必須符合適用於此類介質的技術規範及要求。我們已聘請行業領先的雲服務提供商作為我們數據和信息的存儲介質。我們定期審查及檢查其安全措施，以確保數據存儲的正常運作和安全以及備份內容的準確性。我們要求存儲介質的位置滿足存儲條件，並配備防盜、防水、防火設施。數據管理部門將根據各信息系統的特點制定數據備份策略，包括數據備份、特殊備份、版本升級備份，以及數據存儲期限、備份方式、備份介質、數據清洗週期等。具體而言，我們要求雲服務提供商將我們的信息和數據備份在兩個物理位置的備份系統中，以減少數據丟失或洩露的風險。
- **數據修改。**根據相關內部管理系統，對我們數據的任何修改均須事先申請。有關申請應根據數據修改的重要性提交相關部門，獲批准後，我們的數據管理部門應處理並負責數據修改。經修改數據在進入我們的系統之前必須經過檢查。
- **數據保密及安全。**首先，我們已採取各種措施，以確保數據保密及安全，包括管理訪問資料庫的許可權、異常預警、保留數據審核日誌、數據加密等。第二，我們亦已採取技術措施，對我們的系統及數據環境進行數據安全方面的監控，包括利用監控平台，在發現核心經營數據流的數據流量及系統壓力有任何異常時發出警報，以及定期進行跨區域及遠端備份。第三，我們進一步採取相應措施，降低員工在我們系統上進行數據處理活動的數據保密及安全風險。例如，我們已採取相關訪問管理及數據脫敏措施，並實施數據應用審批程序，以控制員工的數據處理活動的風險。相關數據處理行為將備存記錄並可進行審核。

此外，為了提高僱員對數據合規事項的意識，我們定期為僱員舉辦網絡安全、數據安全和個人信息保護方面的培訓。

關於數據隱私和安全漏洞的潛在影響和相關風險，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們收集、處理、存儲、分享、披露及使用個人信息及其他數據，任何實際或被認為未能保護該等資料及信息的行為均可能損害我們的聲譽及品牌，並損害我們的業務及經營業績。」

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未在中國或任何海外市場遇到任何重大信息洩露或用戶資料遺失，亦未遇到任何與數據隱私、安全及保護有關的重大調查、罰款、訴訟或法律程序。我們的中國法律顧問認為，我們在所有重大方面均遵守目前有效及已頒佈的適用中國網絡安全和數據保護法律法規。

## 執照及許可證

誠如中國法律顧問告知，董事確認，於最後可行日期，我們已從相關適格監管機構獲得中國業務營運所須且對業務非常重要的所有必要執照、許可證、批准及證書。下表列載我們目前持有的重要執照、許可證及批准。

執照／許可證	持有者	初次授予日期	到期日
拍賣經營批准證書	12家附屬公司及13家分公司	二零一九年十月十四日至 二零二四年三月十二日 之間的不同日期	二零二七年十二月六日至 二零三四年三月十二日 之間的不同日期

我們已為我們的附屬公司及分公司取得必要的批准證書，以於相關拍場開展我們的拍賣服務，該等批准證書的固定期限為五年至13年，須定期重續。每張批准證書都能支持多個拍賣中心和拍場的運作。目前我們預計，在我們的重要許可證及執照到期時(如適用)及時重續不會有任何重大障礙。有關我們須於中國遵守的法律法規的更多資料，請參閱「監管概覽」。

## 獎項及表彰

實體	獎項名稱	頒獎機構／部門	獲獎日期
本公司	二零二零年汽車流通行業 綜合實力傑出企業獎	中國汽車流通協會	二零二零年十一月
	二零二一年汽車流通行業 優秀會員—品牌建設獎	中國汽車流通協會	二零二一年十一月
	二零二二年汽車流通行業 優秀會員—行業創新獎	中國汽車流通協會	二零二二年十一月

## 業 務

實體	獎項名稱	頒獎機構／部門	獲獎日期
上海常信拍賣有限公司	二零二三年汽車流通行業綜合競爭力獎	中國汽車流通協會	二零二三年十一月
	以二零二二年(1)汽車拍賣量及(2)交易量計在中國30強企業中排名第一	中國拍賣行業協會	二零二三年九月

### 競爭

我們業務的每個方面均在高度競爭性的二手車市場中運作。我們面臨來自其他二手車交易服務提供商的競爭，無論彼等專門服務的是整售或零售賣家及買家，我們亦面臨來自二手車交易服務提供商的競爭。就二手車增值服務而言，我們在市場上的主要競爭對手主要包括(i)其他二手車交易服務提供商，其提供一種或多種的類似服務，例如評估檢測、二手車管理系統及辦證過戶服務；及(ii)其他小型第三方服務提供商，其通常提供單一種類的服務，例如評估檢測服務。詳情請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們面對之競爭可導致市場佔有率流失、收入減少、費用增加、合資格員工離職及與競爭對手發生糾紛。」。進入二手車行業的主要門檻有(其中包括)：(i)行業經驗及知識；(ii)取得二手車供應及提供增值服務的能力；(iii)品牌聲譽及本地化工作；及(iv)來自技術實力的分析能力。

我們相信，與現有及潛在競爭對手相比，我們的主要競爭優勢包括全國性線下拍場網絡、與二手車賣家及買家以及其他二手車交易服務提供商的良好業務關係、強大的研發能力，為中國二手車賣家及買家設計的易於使用的服務產品，以及我們具有深厚行業知識和經驗的高級管理層及專業團隊。具體而言，截至二零二二年十二月三十一日，我們的線下拍場網絡在中國二手車交易服務提供商中具有最廣的地理覆蓋範圍。截至二零二二年十二月三十一日，我們的線下網絡包含79個拍場，使我們一共可在317個城市提供線下服務。截至二零二二年十二月三十一日，在中國二手車交易服務提供商中，有最多4S店透過我們的平台處置二手車，足證我們與二手車賣家保持良好業務關係。截至二零二三年十二月三十一日，已有超過6,900家4S店曾透過我們的平台處置二手車。於往績記錄期間，我們的交易平台上超過16,000名買家為專業買家，足見我們與二手車買家具有良好業務關係。



## 業 務

基於此等競爭優勢，我們就二零二二年的交易量而言是中國最大二手車交易服務提供商。於二零二二年，通過我們交易平台交易的二手車約為160,000輛，於中國二手車交易服務提供商市場的佔有率達12.6%。此外，於二零二三年，通過我們交易平台交易的二手車約為176,000輛。

### 季節性

受多重因素的影響，我們的季度收入及其他經營業績過去有所波動，並可能繼續波動，其中諸多因素是我們無法控制的。我們的業務面臨與中國二手車需求有關的季節性變化。中國二手車的銷量通常在每年第一季度(特別是中國新年之前)及第四季度較高，這是二手車的傳統銷售旺季。此外，我們的展會業務面臨季節性波動。按照行業慣例，我們的汽車展會及展覽大多在每年的下半年舉辦。因此，我們於每年下半年錄得的展會業務所得收入一般較高。因此，我們的經營業績可能在各季度之間波動。此外，由於我們的每條業務線可能有不同的季節性因素，而且我們的收入來源組合可能每年都有變化，我們過去的業績可能並不代表未來的趨勢。另見「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們的業務受季節性影響。」

### 僱員

於二零二三年十二月三十一日，我們有845名僱員，其中36名為兼職員工。下表列載於二零二三年十二月三十一日按職能分類的僱員數目：

	數目	佔僱員總數 百分比%
拍場營運：		
銷售人員	182	21.5%
評估檢測師	191	22.6%
拍賣師	30	3.6%
其他	155	18.3%
小計	558	66.0%
展會服務	80	9.5%
二手車增值服務	64	7.6%
二手車收銷安排	25	2.9%
總部層級：		
行政	80	9.5%
研發	38	4.5%
小計	118	14.0%
僱員總數	845	100.0%

## 業 務

我們相信，我們為僱員提供具競爭力的薪酬待遇、培訓和發展計劃，以及一個鼓勵主動性和唯才是用的動態工作環境。因此，我們一直能夠吸引並留住優秀人才，並保持一個穩定的核心管理團隊。

我們擬結合短期績效評估及長期激勵安排，藉以建立一支有能力、忠誠及高度積極的員工隊伍。我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係，我們未曾因任何勞工短缺、重大勞動糾紛或罷工而對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

我們在社會保險及住房公積金供款方面的若干做法可能被視為不符合相關法律及法規，因此我們可能需要額外供款及／或受到相關中國部門的處罰。更多資料，請見「—法律訴訟及監管合規—不合規情況—社會保險及住房公積金供款」及「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們若干有關社會保險及住房公積金供款的做法可能使我們受到處罰」。

### 保險

我們相信，我們的保險覆蓋符合行業常規，足以保障我們的主要資產、設施及責任。中國法規要求為所有汽車投購法定汽車責任保險，故此汽車因交通事故而造成損壞及損失可獲該等保險保障。根據我們與上游賣家的協議，彼等在合約約束下須確保通過我們平台拍賣的汽車已投購適當的法定汽車責任保險。此外，我們用作為停車場、辦公室及拍場之物業均為租賃物業，而中國法律並無要求我們就租賃物業投購任何保險。截至最後可行日期，我們上海總部的出租人已購買物業保險，以保障該等物業的損失或損壞。我們認為，根據我們的營運需要，該物業保險足以保障我們租賃物業的損失或損壞，我們相信我們對車輛及租賃物業的承保範圍符合行業慣例。根據中國法律，我們為僱員提供社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險和醫療保險。跟隨整體市場慣例，我們並無投購任何業務中斷保險（營運所在司法權區的相關法律並無強制投購有關保險）。我們並無投購關鍵人員保險，亦無就僱員、平台用戶或業務夥伴的不當或非法行為引致的責任投購任何保險，而此乃行業常規。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無作出亦無承受任何重大保險索償。中國法律顧問認為，我們已在所有重大方面遵照相關中國法律及法規投購所有法定強制保單。詳見「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們並未投購任何業務責任、中斷或訴訟保險。」

## 物業

我們的總部位於上海。截至最後可行日期，我們並不擁有任何不動產。截至最後可行日期，我們租賃50處重大物業，主要位於43個城市，總樓面面積為117,261.89平方米，該等物業用作我們的拍場及辦公場所。我們相信，我們現有的設施總體上足以應付我們目前的需要，但我們預計將按需尋求額外的空間，以適應未來增長。

我們面對若干與我們部分租賃物業有關的問題，因而承受相關風險。於最後可行日期，(1)我們於中國有48項租賃物業(總面積約為99,447.68平方米，用作日常營運的辦公空間及拍場)的相關出租人未能提供必要的文件讓我們向當地政府當局登記租賃，因此未按要求向有關當局登記；(2)我們有20項租賃物業(總建築面積約25,990.12平方米)的相關出租人尚未提供有效的不動產權證書或出租人有權出租該物業的任何其他證明文件；(3)我們有五項租賃物業(總建築面積約4,546平方米)在出租予我們之前已抵押予中國若干第三方；及(4)我們使用的15項租賃物業(總建築面積約為40,274.22平方米)的使用方式可能被視為不屬於該等物業所在土地的批准使用範圍。在50名相關出租人中，我們已向35名出租人取得有關以下事宜的確認(「出租人確認函」)：(1)出租人有權將相關物業出租予我們；及(2)不存在可能影響我們根據相關租賃協議使用物業的特定情況，即使存在此等情況，彼等亦須就根據租賃協議產生的任何損失承擔責任。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，該37項租賃的租賃開支分別佔我們租賃開支總額的85.0%、78.0%及78.9%。鑒於(i)我們的業務營運不涉及任何依賴固定資產或生產設備的生產活動；(ii)概無租賃物業對本集團而言屬重要物業，且我們的業務營運並無十分依賴任何租賃物業；(iii)倘我們需要搬遷至不同位置，我們能夠以較低成本搬遷；及(iv)我們已向絕大部分租賃物業的出租人取得以上確認，董事認為，租賃協議的相關問題將不會對我們的業務營運造成重大不利影響。更多有關我們租賃物業的資料，請參閱本招股章程「一法律訴訟及監管合規一不合規情況一與租賃物業有關的不合規情況」及「風險因素一有關我們業務及行業的風險一我們使用若干租賃物業或會面臨第三方或政府當局質疑，其可能令我們承擔潛在罰款，並對我們能否使用所租賃物業有負面影響」。

於二零二三年十二月三十一日，概無我們租賃的物業的賬面值佔我們資產總值的15%或以上。因此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵守條文)通知》第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，毋須就本集團所有土地或建築物權益提供估值報告。

### 健康、安全、社會及環境事宜

我們希望通過探索保護環境及支援社會事業的方法，成為環境、社會及治理(「環境、社會及管治」)責任方面的領導者。我們致力履行社會責任，並認為環境、社會及管治對我們的持續業務發展和成功至關重要。我們已採取多種措施，以盡量減少我們的業務對環境的任何影響。

我們相信，我們的商業模式本身有深厚的環境、社會及管治理念支撐：在我們的營運過程中，我們通過促進二手車的再利用以幫助減少對環境的影響，有效地延長車輛的使用年限，從而最大限度地減少與新車製造有關的碳排放。因此，我們的業務營運越成功，我們就能成功促成越多二手車交易，進而為社會貢獻更多的環境、社會及管治影響及利益。我們通過業務營運處理和經手的每輛汽車都是世界經濟和生態系統的現有元素，與其製造相關的碳排放和其他環境影響則是沉沒成本。我們通過延長車輛的使用年限減少未來對環境的危害，從而取代了新車製造所產生的碳排放。我們的二手車交易平台亦精簡了二手車交易流程，使二手車交易更加有效率，更節省成本及更環保。此外，倘經銷商集團為上游賣家，我們會向彼等提供二手車購買及檢測服務，簡化了客戶處置二手車的流程。我們相信，我們的平台是一個高效的二手車處置渠道，有助整體行業節能減排。

根據我們的企業戰略，我們致力在員工、工作環境以及商業夥伴中培養可持續發展的心態。通過提供廣泛的二手車選擇及吸引各類二手車賣家及買家到我們的交易平台，我們相信我們已經發展出一個對環境、社會及管治有利的循環型可持續商業模式，符合環境、社會及管治的原則。隨著我們不斷努力創造一個持續增長的二手車生態系統，我們相信，我們正在為減少廢物和發展循環經濟作出實質性貢獻，從而促進資源節約和環境保護。

我們的業務營運受多項中國勞動法律法規的限制，該等法律法規涉及員工健康、工作安全和環境保護。我們已採取工作安全政策，以確保我們的業務符合適用法律法規。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在營運過程中並無遇到任何有關職業健康或安全的重大事故，亦無因不遵守健康、安全或環境法規而受到任何重大罰款或其他懲罰。

### 環境、社會及管治事務

#### 環境、社會及管治監督

我們已將環境、社會及管治管理納入我們的發展戰略、業務及日常營運中。我們的平台大大提高了二手車交易效率、延長車輛生命週期及為買家提供更方便及可靠的服務。為提升我們的環境、社會及管治理念以及環境、社會及管治實踐，我們已制定全面的環境、社會及管治治理框架、政策及程序以管理及監測環境、社會及管治事務。

#### 環境、社會及管治工作組

董事會已採用一項環境、社會及管治政策（「**環境、社會及管治政策**」），其中列明我們與環境、社會及管治相關的主要目標和責任。根據我們的環境、社會及管治政策，董事會需要每年審視我們在環境、社會及管治事務方面的核心原則，包括保持環境、社會及管治作為員工的關鍵優先事項；培養按照環境、社會及管治政策行事的文化；以及監察和報告關鍵的環境及社會風險、緩解方案及改進機會。根據環境、社會及管治政策，我們將建立一個環境、社會及管治監督委員會向董事會報告，該環境、社會及管治監督委員會將負責識別、評估、管理與環境、社會及管治有關的重大事項並按優次排序。誠如我們的環境、社會及管治政策所規定，環境、社會及管治監督委員會最初將由我們的核心管理層代表組成，並不時進行適當調整。有關我們高級管理層的資格及經驗的更多詳情，請參閱「**董事及高級管理層 — 高級管理層**」。環境、社會及管治監督委員會將每年至少召開一次會議，以確定、評估並管理董事會同意的年度關鍵環境、社會及管治目標的進展。如果環境、社會及管治監督委員會認為有必要，則可聘請第三方顧問以支援我們實現環境、社會及管治目標。如果我們聘請第三方顧問，環境、社會及管治監督委員會將負責管理該第三方顧問。我們將把環境、社會及管治相關事項納入僱員的各項培訓計劃。環境、社會及管治監督委員會亦將主要負責編寫我們的環境、社會及管治報告。環境、社會及管治監督委員會將每年向董事會報告。董事會將每年審視環境、社會及管治政策、目標及指標，並負責批准環境、社會及管治報告的發行。董事會亦將審視環境、社會及管治政策以確保其有效性，並討論及批准不時需要作出的任何修訂。此外，我們將在環境、社會及管治監督委員會下建立一個環境、社會及管治工作組，負責開展特定的環境、社會及管治事務。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的業務營運並未受到重大的健康、工作安全、社會或環境風險的影響。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無因為不遵守或違反中國的健康、工作安全、社會或環境法律法規而受到任何重大罰款或行政處罰，從而對我們的財務及業務運營產生重大不利影響。

**重大性評估及機會識別**

我們高度重視各種環境、社會及管治事宜的重大性評估和機會識別，這將有助於我們改善環境、社會及管治管理，加強環境、社會及管治倡議，降低環境、社會及管治風險。下表載列重大環境、社會及管治議題及其對我們業務的潛在積極影響。

**重大環境、社會**

**及管治議題**

**對我們業務的影響**

**潛在機會**

**能源及排放**

- 提高營運效率，優化營運方式，降低能源和資源消耗，減少污染物和廢物的排放。
- 與其他新能源汽車主機廠建立戰略合作關係，擴大我們在二手新能源汽車行業的業務。

- 減少我們的營運和業務對環境的影響。
- 降低因違反相關環境保護法律而產生的潛在合規風險，包括訴訟和行政處罰。
- 與新能源汽車主機廠的戰略合作使我們能夠消除碳排放。根據中國汽車技術研究中心發佈的《中國汽車低碳行動計劃(二零二二年)》研究報告，在其全生命週期內，新能源汽車比燃油車少43.4%的碳排放。此外，中國政府計劃繼續提高可再生能源在電網中的比例，這可能會使新能源汽車的碳排放量在未來變得更低，因為電力是新能源汽車的動力來源。

重大環境、社會  
及管治議題

對我們業務的影響

潛在機會

勞工管理

- 促進員工多元化及平等。
- 保護員工的合法權利及利益。
- 提升員工的福利及福祉。
- 建立更多溝通渠道以促進管理層與員工之間的溝通。

- 增加僱傭穩定性及減少員工流失率。
- 消除辦公場所的不平等及歧視。
- 遵照當地的僱傭法律及法規、保護員工的合法權利及利益以及降低勞工糾紛的風險。

信息安全及  
客戶隱私

- 提高信息安全保護技術及管理措施以確保數據隱私安全。

- 洩露客戶數據、數據隱私遭侵犯或發生網絡安全事故將對我們的聲譽及我們與客戶的關係造成負面影響，從而可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。

客戶服務

- 提高服務流程的標準化以提高服務效率。
- 預設投訴解決及管理程序及評估方法以提升服務質量。
- 持續開展定期客戶調查以評估及提升服務質量。

- 杜絕及減少客戶投訴及糾紛。
- 提升品牌價值及客戶滿意度。

我們已制訂多維度風險管理方法及措施以防範環境、社會及管治對我們的營運及業務的潛在風險。例如，我們已製定了《辦公耗材和電器使用規則》、《招聘及用人管理制度》，並獲得信息系統安全等級保護(三級)證明以管控多種風險。

## 環境事宜

### 氣候相關風險及風險評估及管理

我們遵守所有適用環境政策及指引，並承擔減輕氣候相關風險及減少溫室氣體排放的社會責任。具體而言，我們已評估及識別下列氣候相關風險，並已制定適當的風險管理行動。

風險類別	氣候相關風險	風險管理行動
實體風險	氣候變化的風險(如颶風及洪水等極端天氣事件)可能對我們的業務營運及財產安全造成不利影響，包括車輛存儲及維護、拍賣會暫停或取消、拍場營運中斷、二手車的及時交付及二手車交易延遲。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 優化拍賣流程及保障機制以保護財產安全。</li> <li>• 持續監察氣候變化為我們營運所在的地區帶來的風險事件及影響，並及時採取措施以避免對拍場造成損害。</li> </ul>
過渡風險	我們須遵照氣候相關信息披露要求及碳排放限制，這將導致我們的成本及營運開支增加並帶來潛在訴訟風險。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 持續監察及管理營運產生的碳排放，如進行汽車碳排放評估。</li> <li>• 遵照相關政策及行業指引，包括有關碳排放的披露要求。</li> </ul>



環境及氣候相關目標及指標

下表載列我們於所示期間的環境及氣候相關指標：

指標／單位	二零二一年	二零二二年	二零二三年
<b>空氣污染物<sup>(1)</sup>(公斤)</b>			
氮氧化物排放量	101.14	90.13	137.20
硫氧化物排放量	1.49	1.33	2.02
粒子排放量	7.45	6.64	10.10
<b>溫室氣體<sup>(2)</sup></b>			
溫室氣體排放總數			
(噸二氧化碳當量)	1,739.14	1,580.80	1,885.88
— 範圍1溫室氣體排放量	231.21	206.05	313.65
— 範圍2溫室氣體排放量	665.80	619.98	727.30
— 範圍3溫室氣體排放量	842.13	754.77	844.92
每單位收入的溫室氣體排放量			
(噸二氧化碳當量／ 人民幣百萬元)	2.6	3.4	3.8
<b>能源消耗<sup>(3)</sup></b>			
能源消耗(間接) <sup>(4)</sup> (千瓦時)			
	1,140,265	1,087,118	1,275,298
每單位收入的能源消耗(間接)			
(千瓦時／人民幣百萬元)	1,682.58	2,324.73	2,592.24
能源消耗(直接) <sup>(5)</sup> (噸標準煤)			
	111.91	99.73	151.81
每單位收入的能源消耗(直接)			
(噸標準煤／人民幣百萬元)	0.17	0.21	0.31
<b>用水量<sup>(6)</sup></b>			
市政用水量(噸)			
	11,036	12,621	13,526
每單位建築面積的市政用水量			
(噸／1,000平方米)	110.24	113.78	105.20

附註：

- (1) 空氣污染物排放量主要產生自我們的車輛行駛，根據香港環境保護署EMFAC-HK汽車排放計算模型及美國環境保護署MOBILE 6.1顆粒排放系數計算得出。
- (2) 溫室氣體排放量根據世界資源研究所及世界企業永續發展委員會所頒佈的溫室氣體核算體系、中國產品全生命週期的溫室氣體排放量系數集(二零二二年)、二零二一年環保署供應鏈溫室氣體排放系數資料庫及二零二一年英國政府供公司報告用溫室氣體轉換因子計算得出。

- (3) 能源消耗根據中國綜合能耗計算通則(GB2589-2020)、企業溫室氣體排放核算方法與報告指南—發電設施等計算得出。
- (4) 能源消耗(間接)來自外購電力。
- (5) 能源消耗(直接)來自自有車輛的汽油消耗。
- (6) 用水量來自我們的辦公室及拍場及倉庫。

我們將繼續致力於業務運營減少使用燃油車，有效管理能源及資源消耗及減少環境污染。

### 我們的平台如何減少碳排放

我們相信使用我們的交易平台可透過以下方式為環境帶來正面影響：(1)消費者可重用現存的二手車而非購買新車；(2)提高二手車交易的交易效率；及(3)延長車輛的使用年限，推遲並可能減少與車輛報廢相關的環境影響。具體而言：

- (1) 根據由一家中國頂尖汽車製造商發佈的環境、社會及管治報告，於二零二三年，製造一輛新車平均產生的碳排放量約為7.7噸二氧化碳當量。於二零二三年約有176,000輛二手車經我們平台交易，亦即與消費者購買新車比較，於二零二三年減少約1.4百萬噸二氧化碳當量的碳排放；
- (2) 此外，在傳統二手車交易流程之下，二手車通常在專業買家之間經過多次流轉及運送後才被消費者購買，這主要是由於信息散播的效率不足。與該種低效率交易流程比較，我們的平台藉提高透明度可優化整個二手車交易流程，從而減少同一輛車在專業買家之間的交易次數。此高效率交易過程可進一步降低二手車在最終由消費者獲得前的交易過程中(例如同一輛車在不同專業買家之間的運送過程)所產生的碳排放量；及
- (3) 處置廢舊汽車可能會造成環境污染，包括洩漏製冷劑、棄置汽車電池等有害廢料以及棄置廢電子零件。廢舊汽車的再利用較直接處置更為環保。此外，中國政府現正發佈及實施法規指導二手車處置過程，使之總體上更高效及環保。因此，倘若在我們平台推動下二手車的再利用可推遲其報廢時間，則隨著法規要求及相關技術發展，二手車有更大機會最終以更環保方式報廢。

於往績記錄期間，我們的主要耗能為電力。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的全年耗電量分別約為1.1百萬千瓦時、1.1百萬千瓦時及1.3百萬千瓦時。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的年度範圍1排放量(自有或受控來源的直接排放)分別約為231噸二氧化碳當量、206噸二氧化碳當量及314噸二氧化碳當量。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的年度範圍2排放量(外購能源產生的間接排放)分別約為666噸二氧化碳當量、620噸二氧化碳當量及727噸二氧化碳當量。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的年度範圍3排放量(即範圍2未有包括的其他間接排放)分別約為842噸二氧化碳當量、755噸二氧化碳當量及845噸二氧化碳當量。範圍3排放主要包括產生自外購商品、員工出差、第三方服務提供商提供的物流及運輸以及使用第三方數據中心產生的排放。我們鼓勵在業務營運中實施綠色環保措施，以減少範圍3排放，包括綠色出行(如選擇低碳客運方式及避免不必要的行程)及綠色採購(如採購低碳節能產品)。

### 節約能源及環保

我們在開展業務時將環境影響考慮在內。作為二手車交易服務提供商，我們不參與任何製造活動，因此我們的業務營運不會排放大量的溫室氣體、廢棄物或污染物。此外，我們的業務模式本身也有助於減少碳排放，並通過促進二手車的再利用及延長車輛的使用年限來提高能源效率。儘管我們的業務具減排性質，我們仍實施了並計劃繼續實施各種措施，以提高我們日常業務營運中的能源及用水效率，而隨著我們繼續擴大我們拍賣中心的規模及升級我們的拍點以達致更佳規模經濟效益，我們預計會減少業務營運中按每車計算的年度電力、汽油、天然氣及水消耗量。

我們承諾於業務營中運嚴格遵守《中國環境保護法》及其他環境法律及法規。我們亦就辦公室資源及設備的使用制定內部規則以進一步提升我們的環境管理系統。

我們致力於繼續優化拍場的運作，積極節約能源。例如，我們一直在使用並期望繼續使用環保設備及設施，亦將利用我們的視頻監控系統，避免在非工作時間預計外用電及用水。樓宇管理人員亦會進行巡視，以確保所有暖氣、通風和空氣調節系統及照明系統都在非工作時間關閉。我們亦設定及監控溫度以環保地使用空調。我們定期進行水管測漏，防止任何可能浪費食水的情況，我們的拍場及辦公室的水壓被設置為最低水平，以降低水流量，以防出現不必要用水情況。我們設法於非工作時間關閉辦公室的電力設備，並於辦公室劃分出超時工作區以避免分散耗電。此外，我們鼓勵雙面打印及辦公室廢物分類以減少廢物。

## 業 務

我們相信，我們的業務營運較業內其他公司取得更環保的績效。三家分別來自中國、日本及美國的主要同業(即優信有限公司、USS Auto Auction及Copart)已在其環境、社會及管治報告中披露營運碳排放數據(範圍1及範圍2)及電力消耗。此等公司為領先的線上二手車交易服務提供商，我們認為彼等與我們的營運相若。因此，我們認為其碳排放及電力消耗結果可作為評估我們績效的指標。根據優信有限公司、USS Auto Auction及Copart各自最近一份環境、社會及管治報告，其營運碳排放強度分別為每百萬美元收入21.1、28.3及21.7噸二氧化碳當量。相對之下，於二零二零年、二零二一年及二零二二年，我們的營運碳排放強度(範圍1及範圍2)分別為每百萬元人民幣收入1.2、1.3及1.8噸二氧化碳當量。我們的營運碳排放強度顯著低於業內其他公司。就我們主要同業的電力消耗而言，優信有限公司、USS Auto Auction及Copart的強度分別為每百萬美元收入36.4、46.2及11.2兆瓦時。相對之下，於二零二零年、二零二一年及二零二二年，我們的間接能源消耗(來自外購電力)的強度分別為每百萬元人民幣收入1.4、1.7及2.3兆瓦時，明顯低於主要同業。三家主要同業當中，USS Auto Auction(碳排放量基線最高)披露其目標為於二零三一年將範圍1及範圍2的碳排放降至較二零二二年底42%的水平。據我們所知，其他兩家主要同業優信有限公司及Copart，並無披露彼等減少碳排放之目標，以及三家主要同業中概無披露彼等減少電力消耗之目標。

我們的目標是繼續降低營運碳排放強度(範圍1及範圍2)，使之於二零三零年前達致較二零二三年低20%的水平。我們擬採取的減碳措施包括：在業務拓展中租用更節能的辦公空間及設施、直接購買及使用可再生能源、購買節能辦公設備，以及不斷提高員工的節能意識。此外，我們有意在未來繼續降低我們每名員工的燃料及水電用量，主要是通過提高員工的節約意識，如在工作場所張貼節約用水海報及提示，提醒員工在使用後完全關閉電燈及水龍頭，並通過各種培訓計劃及相關活動在本集團內部培養節約文化。我們期望此舉亦能間接減少我們每名員工的燃料及水電平均用量。下表載列我們於二零三零年前減低營運碳排放強度(範圍1及範圍2)的量化目標明細。

年份	二零二三年	二零二四年	二零二五年	二零二六年	二零二七年	二零二八年	二零二九年	二零三零年
減排目標	基準年	3%	6%	9%	12%	15%	18%	20%

## 業 務

我們亦通過採用環境可持續技術，力求將環境影響降到最低。例如我們考慮委聘第三方太陽能公司於我們的拍場及辦公室安裝屋頂光伏板，為我們的業務營運供電，從而減少二氧化碳排放。

我們業務營運中的汽油消耗來源主要包括(i)我們的員工乘車出差，如拜訪上游經銷商集團，與彼等建立業務合作；及(ii)在現場拍賣及聯播拍賣時駕駛二手車來往拍場拍賣區及停車場。我們一直致力於在業務營運中減少燃料消耗。例如，我們已經購買環保車輛，如新能源汽車，供我們的員工在商務旅行中使用。我們亦為二手車司機準備指導手冊，提供節省燃料的秘訣，以進一步減少燃料消耗。我們計劃在未來貫徹該等措施。

### 社會事項

#### 職業健康與安全

我們遵守中國的相關職業健康及安全法律及法規，並制定《拍場安全管理手冊》以確保員工安全。

我們致力於為員工提供一個安全及健康的工作場所，由嚴格的政策、培訓及安全表彰工作所支撐。我們已經為業務實施安全準則及操作程序，特別是針對拍場的運作。

我們為員工提供職業安全教育及培訓，內容包括有關勞動安全的相關法律及法規，與我們的二手車業務及拍場運作有關的風險，以及減少該等風險的措施，從而提高彼等的安全意識。我們定期進行檢查，以確保彼等遵守規定。我們亦定期對工作場所及拍場進行檢查，以消除工作環境中的任何潛在危險。此外，我們為新員工進行入職健康檢查。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無發生任何重大工作場所事故，亦無因不遵守適用職業健康與工作安全法律或法規而受到中國政府當局有任何重大罰款或處罰。下表載列我們於所示期間的職業健康及安全評估詳情：

指標／單位	二零二一年	二零二二年	二零二三年
工傷事故數目	0	0	0
工傷事故死亡數目	0	0	0
工傷事故死亡率(%)	0	0	0
因工傷事故損失天數	0	0	0
每百萬工作時數的工傷事故數目	0	0	0
每百萬工作時數的職業病患數目	0	0	0

## 僱傭

為保護員工的合法權利及確保我們遵守相關中國勞工法律及法規，我們已制定招聘及僱傭管理政策，以提升招聘及晉升的公平性。

## 促進多樣性及人才培養

我們重視性別平等多元，並努力為僱員提供多元的工作環境及形形色色的職業發展機會。我們致力擴大女性僱員的影響力，使她們能夠在本集團的各個部門以及整個汽車行業中大放異彩。我們相信女性僱員從我們的婦女賦權活動和計劃中受益。我們亦積極支持婦女的經濟賦權和促進婦女的領導作用。截至二零二三年十二月三十一日，女性僱員佔我們高級管理層約50%。

## 人才發展

我們相信，僱員的知識、經驗及專業發展會為我們的增長作出貢獻。我們已制定僱員培訓政策，並建立全面的僱員培訓系統。

我們致力創造職業發展機會，培養以成長為導向的工作環境。我們為僱員提供職業發展機會。我們設計了多種僱員培訓課程，涵蓋的主題包括領導力、專業能力、僱員權利與責任等。於二零二三年，我們舉辦了60次培訓課程，共有超過2,700名僱員參加該等課程。此外，我們每年為管理層團隊舉辦有關管理技術的培訓。

## 晉升及福利

我們致力為員工提供有競爭力的薪金及福利和公平的晉升渠道，藉此為彼等提供良好的職業發展路徑。具體而言，我們已制定僱員晉升及調職政策以及薪金管理政策。此外，我們已建立良好的薪金及福利津貼制度。

## 反貪污

我們禁止任何貪污、賄賂、勒索、欺詐及洗錢活動。我們已建立強大的反貪污制度及發佈了反賄賂及反貪污政策以及反欺詐管理政策。為高效監察貪污及賄賂活動，我們鼓勵員工報告違規行為並為檢舉人提供必要的保護。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無發生任何重大貪污、賄賂、勒索、欺詐或洗錢活動。

## 社會責任及慈善事業

作為我們經營的重要宗旨之一，我們矢志成為一家具社會責任感的公司，回饋社會，使社區和社會受益。雖然參與慈善活動可能會在短期內招致額外費用，但我們相信該等活動會令僱員產生自豪感和責任感，並有助長遠建立本公司的聲望。在這一承諾的指導下，我們已規劃並參與多個線上和線下慈善活動，觸及中國的重大社會問題，包括自然災害救濟及就新型冠狀病毒病大流行進行捐贈。例如，在新型冠狀病毒病大流行期間，我們積極支持中國在全國範圍內遏制新型冠狀病毒病的傳播，並推出各種舉措抗擊疫情和支援社區。於二零二零年，我們允許因新型冠狀病毒病大流行而無法從家鄉回到辦公室的員工在家工作。同時，我們定期對辦公區域進行消毒，對前來辦公的員工進行體溫監測，並購買防疫用品，旨在為員工提供安全健康的工作環境。對所處城市被當地政府採取限制措施的員工，我們積極與區域辦事處合作，為被隔離在家中的員工送上必需品和物資，並為他們提供諮詢和照顧，確保他們心理健康。此外，在我們從政府實施的限制措施中恢復業務營運前，我們對辦公室和拍場進行了全面清潔和消毒，以確保我們員工以及前來拍場的人士(包括賣家、買家和第三方服務提供商)的安全。我們亦把僱員的健康與安全作為疫情期間的首要任務。在新型冠狀病毒病爆發期間，我們為僱員提供急需和短缺的防護裝備，包括口罩。我們相信，我們在此時期的扶持工作加強了我們與所服務社區的聯繫，並鞏固了我們履行社會責任的長久價值觀。我們擬繼續進行線上和線下慈善活動，以體現我們對企業社會責任及社區服務的承擔。

## 法律訴訟及監管合規

我們可能不時受到正常業務過程中產生的各項法律或行政索賠及訴訟的影響。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在各重大方面已遵守相關法律法規，而我們從未且並無涉及可能導致罰款、執法行動或其他懲罰的任何違規事件，從而單獨或總體上對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

## 不合規情況

### 社會保險及住房公積金供款

根據中國法規的要求，我們參加各種政府法定員工福利計劃，包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險，以及住房公積金。根據中國法律規定，我們必須按員工工資、獎金及若干津貼的特定百分比向員工福利計劃供款，最高金額由當地政府法規不時規定。於往績記錄期間，我們使用第三方人力資源機構代我們為我們在規模有限的拍場工作的部分僱員繳納社會保險及住房公積金。我們委聘第三方機構繳納社會保險及住房公積金，主要由於我們的拍場網絡龐大，我們的部分僱員在中國不同城市的拍場工作；彼等寧願在各自居住地繳納社會保險及住房公積金，而不願在與其建立僱傭關係的相關單位所在城市繳納，以方便就地使用該等利益。因此，我們於往績記錄期間就該等僱員在其居住城市作出此類安排。雖然有關安排在中國並不罕見，但未有嚴格遵守適用中國法律法規。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們分別經第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金供款人民幣7.4百萬元、人民幣11.0百萬元及人民幣6.7百萬元，分別佔同期社會保險及住房公積金供款總額的約29%、33%及20%。於二零二三年十二月三十一日，我們直接為所有僱員繳納社會保險及住房公積金供款。我們計劃今後繼續直接為員工繳納社會保險及住房公積金供款。

根據中國法律及法規，(i)我們應主動申報並及時足額繳納社會保險費。倘我們未能在招聘日起30天內為員工向社會保險經辦機構完成社會保險登記，中國有關部門可能會責令我們在規定的期限內改正，並可能自到期日起按日加收逾期金額0.05%或0.2%的滯納金(視乎情況而定)。倘我們未能在規定的期限內改正，我們亦可能被處以應繳社會保險費金額一到三倍的罰款；及(ii)聘用新員工時，我們應自招聘日起30天內向住房公積金管理中心辦理繳存登記，並代員工辦理住房公積金賬戶的設立或過戶手續。倘我們未辦理住房公積金繳存登記或未為員工辦理住房公積金賬戶設立手續，住房公積金管理中心可責令我們在規定的期限內辦理相關手續。倘未能在規定的期限內辦理相關手續，我們亦可能被處以人民幣10,000元以上人民幣50,000以下的罰款。因此，相關政府部門可能會認定，通過第三方人力資源機構為我們的部分員工繳納社會保險及住房公積金並不完全符合中國法律法規的相關要求。因此，我們可能因未能履行我們作為僱主支付社會保險及住房公積金供款的義務而被中國有關當局徵收額外供款及／或罰款，或被責令改正。



於最後可行日期，我們未因上述事項受到任何行政處罰，亦未發現僱員就社會保險或住房公積金供款有任何重大投訴或糾紛。我們亦獲得(1)第三方人力資源機構的確認，證明其已於往績記錄期間及直至最後可行日期根據相關法律規定代我們為相關僱員悉數繳納社會保險及住房公積金供款；及(2)相關僱員的確認，證明彼等同意由第三方人力資源機構代為繳納社會保險及住房公積金供款，且彼等不會就該等安排向我們提出索償或以其他方式提起訴訟。此外，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們已足額繳付餘下社會保險及住房公積金供款。因此，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們直接或透過第三方人力資源機構繳交的社會保險及住房公積金供款均無任何欠繳情況。然而，倘日後相關政府部門認定我們過往使用第三方人力資源機構繳納社會保險及住房公積金不合規，並責令我們在規定期限內繳納供款，楊愛華先生已同意為該等供款以及因不合規而可能產生的滯納金及／或罰款提供全額彌償。據中國法律顧問所告知，基於上述情況、現行政策法規以及相關政府部門的監管現狀，在無相關員工向相關政府部門投訴的情況下，我們因通過第三方人力資源機構繳付社會保險及住房公積金供款而受到有關政府部門處以重大罰款的可能性很低。董事因此認為，往績記錄期間的社會保險或住房公積金供款安排不會對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響，因此於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們未有就社會保險及住房公積金供款計提任何撥備。

我們已採取下述內部控制措施以監察持續遵守相關中國僱傭法律法規的情況，避免日後在社會保險及住房公積金供款方面出現不合規情況，該等措施包括：(i)定期與相關政府部門及機構溝通，確保供款安排符合相關法律法規；(ii)密切留意中國法律法規在社會保險及住房公積金方面的最新變動；(iii)定期諮詢中國法律顧問以充分理解及詮釋相關中國法律法規，及時發現不合規事項；(iv)定期編製供款進度報告供管理層審閱，內容包括供款金額及繳付方式；及(v)委派人力資源部檢討及監察社會保險及住房公積金的匯報及供款情況，如定期隨機抽查拍場及辦公室，確保駐有關場所僱員的社會保險及住房公積金供款以符合相關法律法規的金額及方式繳付。

更多詳情請見「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們若干有關社會保險及住房公積金供款的做法可能使我們受到處罰。」

與租賃物業有關的不合規情況

於最後可行日期，我們有48項關於中國物業的租賃尚未按規定向相關部門登記，當中涉及日常營運所用的辦公空間及拍場，總樓面面積為99,447.68平方米，原因是相關出租人未能提供所須文件供我們向地方政府部門登記有關租賃。該等物業用作辦公室及用於二手車拍賣業務，包括提供服務、泊車位及車輛展示。中國法律顧問指出，未有為租約辦理登記備案，不會影響租約的有效性或使我們需要遷離租賃物業。然而，中國有關當局可以要求租約訂約方在規定期限內完成租賃登記，逾期不辦理的，可以對每項未登記租賃處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。因此，根據現時生效的協議，我們因不遵守規定登記備案租約而遭處的最高罰款總額為人民幣480,000元。如我們遭勒令完成租賃登記，我們會與相關出租人合作，盡快於指定時限內完成租賃登記。

董事考慮上述情況後認為，不論是獨自或綜合考慮，上述未登記租賃均不會嚴重影響我們的業務及經營業績，理據為：(i)於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們未有因尚未登記備案相關租約而遭處罰；(ii)如可遵照相關法律法規於申請日期後合理時間內或有關政府當局勒令的指定時限內辦妥租賃登記，我們因該等租賃物業而遭政府部門處以重罰的風險不大；及(iii)我們已委派團隊(包括我們的網絡開發部門及法律部門下的員工)專責處理租賃登記，彼等會主動聯絡出租人尋求其合作及索取申請文件以登記有關租賃，我們亦計劃於申請文件備妥後盡快遞交有關文件以登記租賃。

此外，於最後可行日期，有15處租賃物業可能被視作超出獲批物業用途，該等物業用作辦公室及用於二手車拍賣業務，包括提供服務、泊車位及車輛展示，總樓面面積為40,274.22平方米。中國法律顧問指出，凡未根據獲批用途使用物業的，相關行政部門可勒令租客停止使用物業甚或宣佈出租人與租客之間的租約無效。因此，倘相關行政部門判定我們的租賃物業用途不符合獲批用途，我們可能無法繼續使用有關物業，且可能須遷往替代物業，在此情況下，我們估計將產生最多人民幣4.0百萬元的搬遷成本。

董事認為，不論是獨自或綜合考慮，該16處物業涉及的不合規情況均不會嚴重影響我們的業務及經營業績，理據為：(i)我們的業務營運不涉及任何生產活動，亦不依賴固定資產或生產設備；(ii)該等租賃物業均不是本集團的重要物業，且我們的業務營運並不嚴重依賴任何該等租賃物業；(iii)我們已向所有該等物業的相關出租人取得出租人確認函；及(iv)倘須遷至另一地點，我們可以較低成本完成搬遷。

有關租賃物業的相關風險，更多資料見本招股章程「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們使用若干租賃物業或會面臨第三方或政府當局質疑，其可能令我們承擔潛在罰款，並對我們能否使用所租賃物業有負面影響」。

為避免再次發生上述不合規事件，我們已加強內部控制措施及程序，包括(i)加強盡職審查，如實地考察及檢查核實業權證明和其他必須文件，於訂立新租賃前確定並無業權問題或其他不合規情況；(ii)在物業業權及遵守中國物業法律法規方面徵詢中國法律顧問意見；(iii)制定一系列租約政策及程序以加強內部審批程序；及(iv)委派網絡發展部及法律部監察上述措施的執行情況，定期查證有否持續不合規情況。

### 風險管理及內部控制

我們的經營活動面臨各種風險，因此，風險管理對我們的業務十分重要。有關我們面臨的各種經營風險的詳情，請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險。」此外，我們面臨各種財務風險，如一般業務過程中產生的信貸、流動性及利率風險。詳情請參閱「財務資料—財務風險管理的目標與政策」。為識別、評估和控制可能對我們的業務造成阻礙的風險，我們已設計並實施多項政策和程序，有助確保在我們的經營活動中有效管理風險。

我們已採用一套綜合風險管理政策，當中載有風險管理框架，以持續識別、評定、評估和監控與我們的戰略目標相關的關鍵風險。風險管理政策由我們的審核委員會實施並最終由董事監督。對於管理層識別的風險，將根據可能性和影響程度進行分析，由本集團妥善跟蹤、緩解和整改，並向董事報告。我們已採用或將繼續採用(其中包括)以下原則：

- 建立一個審核委員會，審視及監督我們的財務報告過程和內部控制體系。具體而言，審核委員會將密切關注我們拍賣中心的財務報告和管理，並將對欺詐、貪污和不合規事件進行專項調查。審核委員會由三名成員組成，即李莫愁女士、王建平先生及嚴駿先生。委員會主席為李莫愁女士。有關該等成員的資格和經驗，請參閱「董事及高級管理層」；

## 業 務

- 採取各種政策以確保遵守上市規則，包括但不限於有關風險管理、關連交易及信息披露的政策；
- 根據《中國人民共和國拍賣法》的有關要求，建立規範的拍賣程序，編寫概述該程序的操作手冊，並對我們拍賣中心的有關人員進行相應培訓，從而確保拍賣符合有關法律法規；
- 建立內部舉報機制，令僱員能夠向人力資源部門及高級管理層報告不當行為。具體而言，我們在拍賣中心的當眼和易達的位置安裝了內部舉報熱線，供僱員舉報任何與拍賣過程有關的不當行為。我們另設獎勵措施以鼓勵內部舉報；
- 聘請外部法律顧問就遵守上市規則向我們提供意見，並確保我們遵守相關監管規定及適用法律(如需)；
- 就網絡安全及數據保護採取各種措施、程序及政策。更多詳情見「— 數據安全及保護」；
- 採取各種措施、程序及政策來杜絕第三方付款安排，持續監察買家對法定政策的合規情況，將反洗錢相關風險降至最低。更多詳情見「— 第三方付款安排— 加強內部控制措施及補救措施」；
- 為我們的僱員採納行為守則，並為我們的僱員提供入職培訓及有關行為守則規定的指引。我們進一步為高級管理層及僱員提供定期的反貪污及反賄賂合規培訓，以提高其對適用法律法規的認識和遵守；及
- 安排董事及高級管理層出席有關上市規則規定及香港上市公司董事責任的培訓講座。

於二零二三年五月二十五日，我們已經任命一位內部控制顧問，負責審查與我們主要業務流程相關的內部控制措施的有效性，以確定需要改進的不足之處，提出整改措施的建議，並審查該等措施的實施情況。內部控制顧問的工作範圍涵蓋審查及評估營運的各個方面，包括公司層級的營運、銷售管理及應收賬款、採購及應付賬款、拍場管理、研發、有形資產管理、人力資源及薪金、現金及資金管理、財務匯報及披露監控，以及對資訊科技系統的整體監控。

我們的內部控制顧問在審查過程中發現了若干內部控制事宜，我們的內部控制顧問已作出建議，以協助我們(i)建立風險管理及內部控制系統，使我們可合理地將遇到的主要風險管理在合理水平；及(ii)制定相關政策和程序，使我們日後可合理地防止或及時發現涉及該等事宜的風險。具體而言，我們的內部控制顧問已識別若干與我們的第三方付款安排有關的風險，並已向我們建議若干內部控制措施以防止日後再次發生第三方付款安排。更多詳情，請見「— 第三方付款安排 — 與第三方付款安排有關的影響」及「— 第三方付款安排 — 加強內部控制措施及補救措施」。我們已經採納了內部控制顧問提出的建議，我們的內部控制顧問已就我們於二零二三年六月十六日所採取的行動完成內部控制系統的跟進程序，且並無發現我們的內部控制系統有任何重大缺陷。

計及已採納的內部控制措施，董事認為經加強的內部控制措施屬充分有效，能兼顧本公司及董事在上市規則及其他相關法律及監管規定下的責任。