

## 業 務

本概要旨在為閣下提供本文件所載數據的概覽。由於僅為概要，故未必載有對閣下而言可能屬重要的所有數據。閣下在決定是否[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」，閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱該節。

### 我們的使命

我們的使命是通過科技和創新來重新定義和改造供應鏈金融。

### 概覽

我們是一家中國領先的供應鏈金融科技解決方案提供商。我們的雲原生解決方案可優化供應鏈交易的支付周期，實現供應鏈金融全工作流程的數字化。我們為核心企業和金融機構客戶提供高效可靠的供應鏈金融科技解決方案，並提升整個供應鏈金融生態系統中的透明度和連通性。根據灼識諮詢數據，在2020年前9個月，我們處理的供應鏈金融交易金額達人民幣1,223億元，在中國供應鏈金融科技解決方案提供商中排名第一，市場份額為20.5%。

供應鏈金融科技解決方案市場有着巨大的機遇。通過以供應鏈中高資信的較大型企業（通常稱為核心企業）為中心的解決方案，供應鏈金融幫助供應鏈上的企業以高效的方式改善營運資金狀況和提高融資效率。越來越多的核心企業使用供應鏈金融作為其供應鏈體系內新的支付手段。根據灼識諮詢數據，中國供應鏈金融的融資餘額到2024年底預計將達人民幣40.3萬億元，雖然市場規模廣闊，但需要全面的數字化轉型來實現這一領域的增長潛力。傳統的供應鏈金融模式由於交易流程的透明度低以及嚴重依賴人工流程而不能有效地驗證相關交易真實性和管理風險。人工智能（「AI」）、區塊鏈、大數據和雲技術等新科技的出現，使供應鏈金融業務流程更加透明、高效、智能，改變了傳統的運作方式。因此，灼識諮詢預計供應鏈金融領域的核心企業及金融機構用於科技解決方案的總支出將從2019年的人民幣434億元增長到2024年的人民幣1,642億元，複合年增長率為30.5%。

意識到供應鏈金融科技解決方案領域的巨大市場潛力，我們自2016年起踏上了征途，在業內率先提供企業級、基於雲技術和數字化的供應鏈金融解決方案。我們的先發優勢、專業化以及對創新的專注形成了我們的競爭壁壘，也為我們的不斷成功奠定了堅實的基礎。自2016年成立以來，我們已服務290多家核心企業，其中包括25%以上的中國100強企業，並與超過180家金融機構合作。截至2020年9月30日，我們在中國已累積幫助客戶和合作夥伴處理近人民幣2,500億元的供應鏈金融交易。

## 業 務

**解決方案。**我們提供數字化和專業化解決方案來優化供應鏈金融及支付方式。我們的科技解決方案幫助核心企業和金融機構高效驗證供應鏈交易真實性，促進生態系統內的多方協作，有效管理運營風險，並實現一體化的供應鏈管理。我們還利用區塊鏈科技，重塑供應鏈上的交易和支付流程，為供應商應從核心企業獲得的應收賬款創建不可篡改、可追溯的數字憑證Digipo。供應商可以對Digipo進行拆分，全額或部分支付給其上游供應商，或利用其從金融機構獲得融資。我們基於雲端的解決方案支持即插即用模式，也可以為客戶提供與其內部系統深度整合以及能用白標的方式輸出的定制解決方案。

我們將解決方案劃分為：

- 供應鏈金融科技解決方案：基於核心企業的信用狀況、實現供應鏈金融及支付流程數字化的整套雲原生科技解決方案
  - 核心企業雲：旨在使核心企業實現供應鏈管理的數字化轉型並優化供應鏈上各方支付周期的解決方案
  - 金融機構雲：旨在助力金融機構實現供應鏈金融服務的數字化、自動化和精簡化的解決方案
- 新興解決方案：可補充和豐富我們現有的供應鏈金融科技解決方案的一系列創新解決方案
  - 跨境雲：為核心企業和金融機構提供促進跨境貿易供應鏈金融和支付的智能解決方案
  - 中小企業信用科技解決方案：數字驅動的風險分析解決方案，利用供應鏈生態系統中的數據，助力金融機構為核心企業的中小供應商和經銷商提供融資

**核心科技。**我們的自研科技是我們能充分滿足客戶需求並增強我們在行業的市場領導地位的核心。截至2020年9月30日，我們擁有一支由341名經驗豐富的技術專家組成的團隊，佔員工總數的62%。我們專注於開發行業領先的科技，包括人工智能、區塊鏈及大數據。截至最後實際可行日期，我們已申請及註冊340多項專利和版權。我們的科技能力已獲得世界範圍內的認可，包括獲得CMMI-DEV 1.3版第三級評級，該證書代表了工程和軟件開發中高質量以及最佳應用實踐的國際基準。我們的科技解決方案具有敏捷、高效、靈活、透明和可靠的特點。

- 敏捷性：我們有約580個微服務和502項組件，作為我們解決方案的組裝零件，使我們能夠快速並具有規模經濟效益地推出滿足核心企業和金融機構不斷變化的需求的創新解決方案和相應功能。我們的雲原生、多租戶技術架構使我們能夠有效地擴大規模並提高交易處理能力。

## 業 務

- **高效率：**我們的解決方案利用光學字符識別（「**OCR**」）技術和自然語言處理（「**NLP**」）技術將繁瑣、耗時的工作流程（如發票驗證）自動化，從而提升效率、節約成本並降低誤差。我們的AI引擎是專門針對供應鏈相關文件和數據的分析而開發的，這讓我們具備行業領先的AI準確率以及交易處理能力。例如，我們處理1,000張發票用時僅需5分鐘，處理1,000頁合同文本用時僅需15分鐘。
- **靈活性：**我們的解決方案可以通過連網設備隨時隨地使用。例如，我們的解決方案能促進電子化KYC及遠程開戶流程，參與核心企業供應鏈金融項目的供應商只需掃描相關文件，並通過微信小程序上傳圖片即可，無需提交任何其他書面文件。這種以靈活性為主導的模式為我們的客戶及合作夥伴提供了更大的便利和優質的用戶體驗。
- **透明度：**基於我們獨有的區塊鏈平台，我們做到了交易數據的不可篡改、可追溯和透明化，從而讓供應鏈金融生態系統中的各方建立了信任，得以更好地了解供應鏈中的交易和資金流向。
- **可靠性：**我們強大的基於數據驅動的風險管理能力，加上一流的系統安全水平，是我們服務大型企業和金融機構客戶能力的基礎。例如，我們於2020年11月獲得中國工信部下屬的可信區塊鏈評測專家評審會的可信區塊鏈評測認證，成為僅有的兩家在區塊鏈應用於供應鏈金融專項獲認證的企業之一。



## 業 務

**市場策略。**我們通過獨特的推廣策略來獲取我們的目標客戶。通過服務垂直行業中領軍企業並提供以客戶為中心的方案，我們在供應鏈金融及支付科技領域積累了良好的口碑，這使我們能夠吸引金融機構和大型企業等廣泛的客戶群。除了擁有約90名員工組成的直接銷售隊伍外，我們還利用整個供應鏈金融生態系統中合作夥伴的相互推薦來觸達目標客戶而不產生額外的獲客成本。受益於我們的客戶和合作夥伴之間日益緊密的業務聯繫，我們實現了不斷獲客的良性循環，形成了飛輪效應。比如，引入我們的解決方案後，金融機構會引入其企業客戶，這些企業客戶可以轉換成我們的客戶，進而向我們引薦與他們合作的其他金融機構，後者又會帶來更多企業客戶。通過為核心企業提供服務，我們能以極具規模效益的方式觸達這些核心企業的大量供應商和經銷商，從而提高了我們的解決方案對金融機構客戶的吸引力。我們受益於較高的客戶忠誠度，2020年前9個月，我們的供應鏈金融科技解決方案客戶留存率高達99%。此外，我們還與全球領先的包括Infor在內的軟件供應商以及B2B平台合作，拓展至海外市場，發展我們的國際業務。

**生態系統。**截至2020年9月30日，我們連接了供應鏈金融生態系統中的290餘家核心企業、180餘家金融機構、93,000餘家中小企業（「中小企業」）及近100家專業機構和數據提供商。我們的科技平台是供應鏈生態系統的核心，可與各方的運營和融資流程無縫銜接。我們利用科技減少信息不對稱，並在供應鏈金融生態系統的相關方之間建立信任。隨着我們繼續處理更多的供應鏈交易並積累更深的供應鏈數據洞見，我們對交易和信息流的預見性也將大大提高，從而吸引更多的參與者並增強生態系統的互聯互通。





## 業 務

**業務和收入模型。**我們的主要收入模式為基於交易量收取科技解決方案的服務費用。我們的SaaS模式為客戶提供了較低的使用成本，使他們不必從頭建設基礎設施和技術架構，從而節省了高昂的前期成本和投入。根據灼識諮詢估計，自主研發具有AI和大數據技術能力的供應鏈金融系統通常需要人民幣30百萬元至人民幣40百萬元的前期成本，以及每年人民幣5百萬元至人民幣15百萬元的維護升級費用，而我們通常不收取或僅收取有限的前置實施費，一般在人民幣5百萬元以內。該收入模式使我們得以從客戶業務的增長和持續性交易中獲益。我們與核心企業和金融機構簽訂的協議通常為多年期，培養忠誠的客戶群體。我們的解決方案可深入整合客戶的經營和業務流程，有助於穩固客戶關係及促使客戶持續採用我們的解決方案。我們的供應鏈金融科技解決方案客戶淨擴張率在2019年約為125%，在截至2020年9月30日止九個月約為116%。有關淨擴張率計算，請參閱本文件「技術詞彙及慣用語」一節。我們通過持續迭代，不斷為客戶升級和改進我們的解決方案，增強了客戶對我們解決方案的黏性，並讓我們可以持續收取費用。我們的收入模式為我們的業務和財務表現提供了很強的可預見性。

**快速增長。**近年來，我們實現了快速增長。我們的供應鏈金融科技解決方案處理的總交易額從2018年的人民幣293億元增長到2019年的人民幣826億元，實現了182%的快速增長，繼而又增長到截至2020年9月30日止九個月的人民幣1,223億元，同比2019年增長92%。我們的收入及收益也從2018年的人民幣3.83億元增長到2019年的人民幣7.00億元，增速達83%，並在截至2020年9月30日止九個月實現52%的同比增長，達到人民幣8.08億元。得益於我們的高經營槓桿，在我們不斷擴大業務規模的過程中同時能夠提高利潤率和盈利能力。我們的經調整淨利潤截至2020年9月30日止九個月達到人民幣1.3億元，而2019年同期為人民幣3,700萬元。有關年／期內經調整利潤／(虧損)與年／期內利潤／(虧損)的對賬，請參閱本文件「財務資料－非國際財務報告準則計量」一節。

### 市場機遇

健康的支付周期和充足的流動性來源是產業供應鏈穩定的關鍵。根據灼識諮詢報告，2019年，儘管中國中小企業對GDP的貢獻超過60%，卻僅獲得了約30%的社會融資。此外，中小企業的營運資金也受到應收賬款較長付款周期的壓力。2019年中國中小企業平均約有92天的應收賬款賬期，遠遠超過同期美國51天的平均賬期。若再考慮到核心企業確認發票和完成整個付款流程所需要的時間，中小企業實際要等6到12個月才能最終收到賬款。鑑於中小企業對整個經濟和社會的重要性，中國政府和監管機構已經出台了一系列支持政策，將資金引流至中小企業，包括為銀行設定中小企業貸款增長目標等。事實證明，供應鏈金融是填補中小企業融資缺口的有效途徑，因為其使中小企業能夠利用核心企業的優質信用狀況，及早收到資金，並享受低成本融資。

有利的監管環境以及強勁的增長需求，繼續推動中國成為全球最大、增長最快的供應鏈金融市場之一。根據灼識諮詢報告，預計中國國內供應鏈金融市場總規模將從2019年的人民幣23.0萬億元增長到2024年的人民幣40.3萬億元，複合年增長率為11.8%。

---

## 業 務

---

供應鏈金融行業亟待全面的數字化轉型來支持上述市場增長潛力。但長期以來，由於數據可信度和信息透明度較弱，傳統的供應鏈金融模式效率較低。除此之外，供應鏈金融流程通常涉及大量的文書工作以及人工處理，使得產業難以擴大規模，並容易出現欺詐風險和運營風險。隨着政府政策在促進供應鏈金融數字化方面的明顯利好，科技有望在改善風險控制、加強供應鏈信息共享以及提高標準化自動化方面發揮重要作用，從而最終優化行業運營效率並降低企業融資成本。這使得供應鏈金融的數字化轉型比以往任何時候都更為迫切，行業對支付、融資和供應鏈管理的綜合科技解決方案的需求不斷上升。根據灼識諮詢預測，科技解決方案在中國供應鏈金融市場的滲透率預計將從2019年的9.0%升至2024年的20.0%。

由於內部開發科技解決方案通常意味着大量的前期投入和持續的維護成本，並且很多企業和金融機構缺乏足夠的科技水平和專門的AI和數據科學家團隊來打造成熟的供應鏈金融科技平台，金融機構和企業日益轉向由第三方供應商提供的安全高效的科技解決方案。根據灼識諮詢報告，中國核心企業及金融機構在第三方供應鏈金融科技解決方案的總支出預計在2024年將達到人民幣693億元。其中中國使用第三方科技解決方案處理的交易總值預計將增長到2024年的人民幣5.2萬億元。與此同時，全球貿易的複雜程度和擴大推動了跨境供應鏈金融的數字化轉型。以我們現在目標市場，即亞洲出口歐洲北美的貿易的跨境供應鏈金融為例，相關的第三方科技解決方案支出預計在2024年會達到13億美元，而第三方科技解決方案處理的跨境供應鏈金融市場規模預計將會達到958億美元。得益於我們深刻的行業洞見和革命性的科技，我們處於有利地位，並能夠充分把握巨大的市場機遇。

### 我們的價值主張

通過我們定制化的解決方案和行業領先的科技基礎設施，我們能夠為供應鏈金融生態圈的各方帶來切實的價值，並為重塑供應鏈金融行業帶來深遠的影響力。我們致力於向核心企業和金融機構提供世界領先的解決方案，滿足他們不斷變化的業務和科技需求，並幫助他們為其中小企業提供卓越的用戶體驗。

### 對核心企業的價值

由於信息不對稱，如何有效地管理供應鏈上的供應商和經銷商是核心企業面臨的挑戰。缺乏信息透明度導致無法實現對現金流、支出和庫存的有效管理。此外核心企業也在傳統支付方式外尋求新的支付方式。我們量身定制的解決方案有助於解決這些問題，通過以下方式使核心企業受益：

- 優化支付條款及提高採購效率
- 優化營運資金和現金流

---

## 業 務

---

- 增加交易和資金流動的可見性
- 增強供應鏈運營的穩定，建立和供應商互惠互利的關係

### 對金融機構的價值

金融機構(尤其是銀行)正在尋求安全、數字化和可靠的科技解決方案，以發展供應鏈金融業務。它們已有的系統可能無法滿足其不斷變化的複雜需求。證券公司和信託公司也希望在供應鏈金融業務領域承擔更活躍的角色(例如擔任證券化交易的項目管理人)，並且它們需要數字化系統來提升運營效率及連接至供應鏈金融生態系統的其他各相關方。我們的目標是通過提供以下服務，加強金融機構開拓供應鏈金融業務的能力：

- 通過工作流程的自動化和數字化實現具成本效益的供應鏈金融流程
- 增加相關資產的透明度，提高數據的可信度
- 穩健的數據驅動風險管理，降低合規風險和操作風險
- 獲取高質量資產的同時完成為中小企業提供普惠融資的戰略目標

### 對中小企業的價值

供應鏈全鏈條上存在着大量的中小企業。冗長的付款周期已經成為中小企業越來越大的阻礙，它們通常缺乏可靠的財務數據和運營歷史來獲得融資。而深層級中小企業更難獲得融資，由於它們與大型企業沒有直接的業務關係，導致資金方較難依賴核心企業的信用來評估相應風險。通過向核心企業和金融機構提供科技解決方案，我們希望填補中小企業的融資缺口並助其實現：

- 通過利用核心企業的優質信用概況，獲得低成本融資，將中小企業的融資成本從通常的10-20%有效降至5-6%
- 縮短支付周期，改善現金流
- 提高獲得融資的機會
- 數字化、高效、便捷的融資流程

在分別服務各利益相關方外，我們致力成為肩負社會責任的公司，為供應鏈金融生態系統整體創造長遠而正面的環境、社會及企業管治(或ESG)影響。傳統供應鏈金融牽涉冗長人工及紙質化處理，而我們的科技解決方案則以數字化為本，致使我們以及客戶和合作夥伴實現無紙化，減少碳足跡，長遠而言，推動便利性、成本效益及生產力。有關ESG舉措的更多資料，參閱「環境、社會和企業管治」。

## 業 務

### 我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢使我們能夠把握住中國供應鏈金融科技行業中的機遇：

#### 1. 蓬勃發展的供應鏈金融科技行業的領導者和先行者

- **領導者。**根據灼識諮詢數據，按2020年前9個月處理的交易量統計，我們是中國最大的供應鏈金融科技解決方案提供商。在此期間，我們的解決方案幫助客戶處理了人民幣1,223億元的供應鏈金融交易，我們在中國供應鏈金融科技提供商中佔20.5%市場份額。
- **先行者。**我們處於在供應鏈金融及支付科技領域創新的最前沿，並致力於用尖端的科技和解決方案實現產業轉型。
  - 根據灼識諮詢數據，我們於2017年在國內率先為供應鏈資產證券化設計了全面的數字化科技解決方案。我們的AMS雲和ABS雲可在證券化交易的整個周期中實現工作流程的自動化（從標的資產收集和管理到證券化產品的結構化和發行），並為包括評級機構、會計師事務所及律師事務所在內的各種專業機構提供安全的信息接口。
  - 根據灼識諮詢數據，在大型的中國供應鏈金融科技解決方案提供商中，我們率先應用區塊鏈科技，提升供應鏈金融及支付的可追溯性和真實性。2017年6月，我們開發了多級流轉雲並引入了代表應收賬款的數字憑證即「Digipo」。供應商可使用Digipo以清償供應鏈上的付款義務（全額或部分）或進行融資，使供應商（尤其是更深層級的供應商）能夠利用核心企業的信用狀況以更低成本快速回籠資金。目前，Digipo已可以流轉至供應鏈上的7級供應商，並有潛力觸達更深層級的供應商。
  - 根據灼識諮詢數據，我們於2019年在中國市場率先推出基於區塊鏈的跨境供應鏈金融科技解決方案。我們的數據驅動模型使金融機構能夠利用海關、物流公司、ERP系統、國際B2B平台、保險公司等渠道的廣泛數據，對跨境貿易進行有效驗證，為多級供應商提供融資。
- **巨大的市場潛力。**各行各業的企業都在尋求數字化轉型，以有效管理供應鏈，優化營運資金。同時，金融機構正在尋找兼具成本效益和安全性的科技解決方案，以改變傳統繁瑣、低效的流程，管理供應鏈金融的欺詐和運營風險。旺盛的需求，加之政府對於用科技推動產業現代化和服務實體經濟的重視，正推動着中國供應鏈金融科技解決方案行業的蓬勃發展。根據灼識諮詢數據，預計核心企業和金融機構在第三方供應鏈金融科技解決方



---

## 業 務

---

案上的年度支出將從2019年的人民幣100億元增長至2024年的人民幣693億元，年複合增長率為47.3%。根據同一資料來源，在第三方解決方案的支出在科技總支出中的佔比也預計將從2019年的23.0%升至2024年的42.2%。作為供應鏈金融科技領域的先行者和領軍者，我們在把握市場潛力方面處於更有利的地位。

### 2. 專業打造端到端科技解決方案

- **定制化的全方位解決方案。**基於我們深厚的行業洞察力，我們為客戶提供端到端的解決方案，以解決供應鏈金融及支付周期中的各種痛點。我們的解決方案經過專業打造，重點通過提供便捷的接口和精簡優化的流程來提供卓越的用戶體驗。我們的科技專為供應鏈金融及支付的應用場景設計，能夠提供一流的客戶體驗。作為該領域的專家，我們還受益於成立以來積累的大量領域專屬的數據，這些數據對於訓練模型和通過算法優化解決方案至關重要。我們的微服務和產品的模塊化特性使我們能夠快速為各類規模和各行業客戶提供量身定制的解決方案，大大縮短了投入市場的時間。2020年前9個月裡，我們的每位客戶平均使用了我們的232個組件和77項微服務。我們還為客戶提供科技基礎設施和組件，方便為我們的客戶開發定制化的解決方案或新功能。
- **先進的科技實力。**我們利用人工智能、區塊鏈、大數據和雲技術等變革性技術持續創新解決方案的能力是我們維持競爭優勢的基石。
  - 我們利用自主研發且由人工智能驅動的OCR和NLP技術以及數據分析能力，使得傳統上需要大量人工作業且有操作風險的工作流程自動化。我們的人工智能識別準確率在行業內處於領先地位，OCR技術對一般文件的準確率達到95%以上，複雜的法律文件和合同的準確率達到90%以上。
  - 我們利用區塊鏈技術來解決信息透明和安全問題，這是供應鏈金融各相關方的一個主要顧慮。由於交易數據記錄在不可篡改的分佈式賬本上，我們可以讓不同相關方準確地追溯和驗證交易，從而增進可信度，更有效地管理風險。
  - 我們的解決方案部署在雲端，可以通過移動設備或在線門戶隨時隨地使用。SaaS模式有助於減輕系統實施、升級和託管的相關負擔，從而提供卓越的用戶體驗，並有利於客戶快速部署實施。

### 3. 高品質、多元化、忠誠的客戶基礎

- **高品質和多元化的客戶基礎。**在2020年前9個月，我們服務或建立合作夥伴關係的核心企業超過290家，金融機構超過180家。我們覆蓋了25%以上的中國百強企業，並且我們大多數的核心企業客戶的信用等級均為AA+或

## 業 務

AAA。我們服務的金融機構包括全部的中國前20大商業銀行，以及中國前20大券商中的16家。我們能夠與中國最大型的企業和金融機構合作，是我們卓越科技和服務能力的有力證明。

- **高效的獲客。**我們具有高效的營銷和獲客策略。我們受益於供應鏈金融生態系統中的龐大合作夥伴網絡，這些合作夥伴通常會非常積極向我們引薦他們自身的客戶或合作機構，因為這也有利於他們自身業務的增長。例如，採用我們解決方案的金融機構往往會協助我們與其龐大的企業客戶網絡對接，使其參與供應鏈金融流程。我們很多企業客戶又會將我們的解決方案推薦給與他們日常合作的其他金融機構，以使其供應鏈金融流程更為精簡便捷。因此，我們能夠實現獲客的飛輪效應，提高客戶參與度，使我們的業務能夠在控制獲客成本的情況下實現指數型增長。通過服務核心企業並與其合作，我們還能夠觸達其龐大的供應商和經銷商。
- **強勁的客戶留存。**我們的解決方案深深植根於客戶和合作夥伴的運營中，再加上我們提供的切實價值，我們擁有了忠誠且有黏性的客戶基礎。2020年前9個月裡，我們的供應鏈金融科技解決方案客戶留存率達到99%。與客戶和合作夥伴的緊密合作，也為我們提供了交叉銷售和追加銷售我們解決方案的機會，增加了我們的滲透率和客戶生命週期價值。

#### 4. 可擴展、輕資本的商業模式和顯著的經營槓桿

- **可持續性。**我們受益於供應鏈金融生態系統的網絡效應。生態系統中的核心企業和供應商持續生產和交易商品或服務，從而產生源源不斷的融資需求。隨着使用我們解決方案的交易的增加，信息和交易數據的透明度將進一步提高，人工智能引擎和風險模型也得以進一步改進，從而吸引更多相關方使用我們的解決方案。通過服務大量的各類型客戶，我們也將深化專業知識，增進對整個行業的了解，從而能夠保持我們的競爭力並不斷完善產品。與此同時，我們吸引更多參與者加入生態系統，從而進一步加強各方之間的合作，最終使供應鏈金融流程更加高效。這種良性循環創造了一個自我強化的供應鏈金融生態系統，鞏固了我們商業模式的可持續性。
- **可擴展性。**我們日益標準化的產品和以交易量為基礎的收入模式為我們提供了巨大的機會來擴大我們的業務規模並與客戶共同成長。我們為每個幫助其供應商參與到核心企業供應鏈金融項目的核心企業客戶平均處理的供應鏈資產從2018年的逾320筆增長一倍以上到2020年前9個月的逾850筆，參與到核心企業供應鏈金融項目中的各個供應商在截至2020年9月30日止九個月裡成功融資的平均次數也因此達到5次。由於客戶不斷增加對我們的解決方案的使用，我們的供應鏈金融科技解決方案業務的客戶淨擴張率在2020年前9個月約為116%。我們的持續性收入模式使我們能夠通過供應鏈

## 業 務

金融生態系統中增加的交易活動實現可持續增長。我們的收入模式，加上客戶的高留存率，使我們能夠清晰預見我們未來的強勁業務增長和財務狀況。

- **顯著的經營槓桿。**我們採用可擴展的輕資產運營模式並受益於規模經濟效應和顯著的經營槓桿效應。在我們引入客戶並將我們的解決方案與其運營流程整合後，維系客戶關係和處理新的供應鏈金融交易的額外成本是有限的。持續的產品標準化還有助於降低與引入新客戶和實施新產品相關的實施成本。高經營槓桿使我們能夠在擴大業務規模的過程中提高利潤率和盈利能力。

### 5. 金融行業洞察力與科技專長緊密結合

- **具備豐富經驗和專業素質的管理團隊。**受益於創始人和高級管理層的深刻洞察力，我們的業務得以提供卓越的解決方案和服務而滿足客戶的需求。憑藉多年在科技和金融服務行業積累的科技知識和業務經驗的組合，創始人與管理層形成了對供應鏈金融生態系統痛點的深刻理解，使公司能夠通過持續創新解決這些痛點。
  - 我們的管理層平均擁有超過20年的金融服務或科技行業經驗，曾在滙豐、摩根大通以及騰訊等知名機構擔任重要職務。
- **有力的股東支持。**得益於與騰訊、渣打等股東的緊密戰略合作，公司進一步夯實了科技和金融方面的專業知識。與騰訊的緊密合作關係使我們可以共享騰訊領先的區塊鏈、人臉識別、雲技術和支付等基礎科技。同時，通過與渣打銀行的合作，我們能夠開拓跨境供應鏈金融市場並擴大產品範圍。強大的股東夥伴關係，加上自主科技，使我們能夠通過最先進的科技解決方案持續在供應鏈金融領域進行創新。

### 我們的增長戰略

我們計劃實施以下戰略，以加強在供應鏈金融科技行業的領導地位：

#### 1. 不斷拓展和優化我們的解決方案

利用我們深厚的行業知識和尖端科技，我們將繼續開發新產品和解決方案以滿足客戶不斷變換的需求，並尋求交叉銷售和追加銷售的機會。我們還將努力增加客戶對產品的採購率和使用率。我們服務的前五大核心企業利用我們科技解決方案處理的供應鏈金融資產交易量僅佔其截至2019年底的應付賬款餘額的4.2%，說明我們仍有巨大的潛力進一步提高滲透率。鑑於我們以交易量為基礎的收入模

---

## 業 務

---

式，隨着我們平台和解決方案處理更多交易，我們能夠實現收入的持續增長。隨着與客戶合作關係的不斷深化，我們預計將提高客戶黏性並不斷增長客戶滲透率。

### 2. 拓寬客戶基礎，提高垂直行業領域的覆蓋率

我們將持續夯實我們在各行業的客戶基礎。中國境內有超過4,500家評級AA或以上的企業和超過4,500家商業銀行、券商、信託公司和保險公司，我們有巨大的潛力進一步擴大客戶群。除了直接銷售外，我們還致力於利用與金融機構合作夥伴和軟件供應商之間的關係來加強我們對核心企業的觸達。核心企業的大型網絡將有助於進一步吸引其供應商和經銷商（其中大多數是中小企業）採用我們的融資和支付解決方案，並有效地擴大用戶基礎。我們還希望進一步擴大我們的行業範圍，加深在建築、製造、醫藥等領域的滲透率。我們的目標是在中期內服務1,000多家核心企業和金融機構客戶，幫助其為100萬戶中小企業處理超過人民幣1萬億元供應鏈融資。

### 3. 拓展與並強化供應鏈金融生態系統

憑藉我們在供應鏈金融及支付科技領域的領導地位，我們努力深化與供應鏈金融生態系統各方的合作。隨着更多客戶使用我們的平台，我們將會促成更多的供應鏈金融交易，從而積累更深入的數據洞察和更準確的算法和模型，吸引更多的客戶和合作夥伴採用我們的解決方案。這一良性循環使我們能夠與各方建立緊密的夥伴關係，共建一個自我強化的供應鏈金融生態系統。

### 4. 持續進行科技和基礎設施的投資

我們認為科技進步和創新是鞏固我們競爭壁壘的關鍵所在。我們將繼續在區塊鏈等科技方面進行投資，優化人工智能引擎，為客戶提高運營效率、增強風險管理。我們將提升平台能力，通過開放API開發平台來加強與其他科技解決方案提供商的合作。我們將進一步對解決方案進行標準化和模塊化，以盡可能減少新產品部署的邊際成本，縮短系統上線的時間。我們將繼續通過推進人工智能、區塊鏈和大數據的科技應用，引領科技創新，持續改進我們的解決方案，以滿足客戶不斷變化的需求

### 5. 進一步開拓國際市場

憑藉我們與全球核心企業、國際金融機構和供應鏈合作夥伴的緊密關係，我們致力於戰略性地擴展海外業務佈局，並在海外市場上成功復制我們的商業模式。2019年我們開始提供跨境供應鏈金融及支付科技解決方案，將繼續利用與世界領先軟件供應商及B2B平台的合作關係，在全球範圍內開拓大型核心企業。我們將進一步開發跨境供應鏈金融科技平台的新功能，並將應用擴展到不同的國際貿



## 業 務

易結算方式，以滿足跨境供應鏈金融及支付過程中各方的需求。我們將繼續實施「更早期，更深層」的策略，以在交易初期階段為跨境供應鏈中的長尾供應商提供融資。此外，我們積極尋求向海外科技領域擴張，例如2020年12月，我們及我們的合作財團共同獲頒了新加坡的數字批發銀行牌照。我們亦將探索合適的合作和收購機會以拓展我們的國際業務。

### 我們的解決方案

下表列示我們的解決方案。

解決方案	創新／科技／解決方案及應用概述	
供應鏈金融科技解決方案	核心企業雲－旨在使客戶(核心企業)實現供應鏈管理數字化轉型，並優化供應鏈上各方的支付週期	AMS雲 數字化、自動化及精簡化核心企業的供應鏈資產管理，實現實時資產處理及資產支持融資的雲原生集中操作平台
		多級流轉雲 為一級供應商對核心企業的應收賬款創建不可篡改且可追溯的數字憑證，供應鏈上的供應商可用於支付及作融資用途的區塊鏈驅動智能平台
	金融機構雲－旨在助力客戶(金融機構)數字化、自動化及精簡化供應鏈金融服務	ABS雲 精簡化供應鏈資產證券化流程，為參與證券化發行的金融機構(主要包括證券公司及信託公司)提供廣泛的證券化發行管理服務及發行後管理服務的區塊鏈驅動智能平台
	e鏈雲 為尋求加強供應鏈金融能力的銀行、信託公司、保理公司及其他金融機構提供各種定制和一體化科技解決方案的預構建微服務，如流程管理、智能資產收集及驗證，以及區塊鏈驅動的供應鏈資產轉讓	

## 業 務

### 解決方案 創新／科技／解決方案及應用概述

<p>新興解決方案</p> <p style="margin-left: 100px;">跨境雲</p> <p style="margin-left: 100px;">中小企業信用科技解決方案</p>	<p>為核心企業及金融機構提供促進跨境貿易供應鏈金融及支付的智能解決方案</p> <p>協助金融機構根據供應鏈生態系統的數據，為核心企業的中小企業供應商及經銷商提供融資的數據驅動的風險分析解決方案</p>
--	--

下表載列我們於所示期間按解決方案劃分的總收入及收益明細。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2018年		2019年		2019年		2020年	
	(未經審核)							
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
<b>供應鏈金融科技</b>								
<b>解決方案</b>								
核心企業雲 . . . . .	89,068	23.3	288,407	41.2	245,726	46.3	391,454	48.5
金融機構雲 . . . . .	276,879	72.3	313,292	44.8	226,891	42.7	335,502	41.5
小計 . . . . .	365,947	95.6	601,699	86.0	472,617	89.0	726,956	90.0
<b>新興解決方案</b>								
跨境雲 . . . . .	-	-	2,153	0.3	228	0.0	15,399	1.9
中小企業信用科技 解決方案 . . . . .	16,786	4.4	95,741	13.7	58,210	11.0	65,307	8.1
小計 . . . . .	16,786	4.4	97,894	14.0	58,438	11.0	80,706	10.0
<b>總計 . . . . .</b>	<b>382,733</b>	<b>100.0</b>	<b>699,593</b>	<b>100.0</b>	<b>531,055</b>	<b>100.0</b>	<b>807,662</b>	<b>100.0</b>

在我們的解決方案中，我們使用「客戶」一詞形容使用我們的解決方案並與我們訂立創收合約的企業及組織，主要包括核心企業及金融機構，以及使用「合作夥伴」一詞廣泛形容我們的客戶，以及我們的解決方案服務到的其他企業及組織。例如，ABS雲方面，倘若我們與證券公司及信託公司等金融機構訂立創收合約，我們將該等金融機構視為客戶，並將涉及相關交易的核心企業以及登入和使用ABS雲的第三方投資者視為合作夥伴。

## 業 務

下表載列於所示期間我們的解決方案的若干關鍵營運指標。如下表及本文件其他部分的應用，除另有指明外，就特定解決方案而言：(i)指定期間的客戶數目指於該期間與我們訂立至少一份創收合約的客戶總數，及(ii)指定期間的合作夥伴數目指於該期間有使用該解決方案的合作夥伴總數。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2018年	2019年	止九個月 2020年
<b>合作夥伴總數</b>			
核心企業.....	52	148	294
金融機構.....	51	135	182
<b>供應鏈金融科技解決方案</b>			
核心企業客戶數目.....	20	52	98
金融機構客戶數目.....	23	53	79
客戶留存率.....	100%	91%	99%
淨擴張率 <sup>1</sup> .....	-	125%	116%

附註：

- 為計算當前期間的淨擴張率，我們首先確定上年同期的客戶，之後按當前期間同一組客戶所得收入除以上年同期彼等所產生收入的商數計算當前期間的淨擴張率。

下表載列於所示期間由我們的科技解決方案處理的供應鏈資產總量或（就中小企業信用科技解決方案而言）科技解決方案促成的融資總值的明細。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
	(人民幣百萬元)			
<b>供應鏈金融科技解決方案</b> .....	29,338.1	82,594.0	63,775.4	122,329.2
核心企業雲.....	9,071.6	44,931.0	34,280.4	80,810.9
金融機構雲.....	20,266.4	37,663.0	29,495.0	41,518.2
<b>新興解決方案</b> .....	907.6	5,935.8	2,888.0	4,800.4
跨境雲.....	不適用 <sup>1</sup>	303.8	63.3	2,894.9
中小企業信用科技解決方案.....	907.6	5,632.0	2,824.7	1,905.5

附註：

- 不適用，因為我們的跨境雲於2019年推出。

---

## 業 務

---

### 我們的供應鏈金融科技解決方案

我們視乎客戶類型而將供應鏈金融科技解決方案分類為(1)核心企業雲及(2)金融機構雲。根據灼識諮詢的資料，截至2020年9月30日止九個月，按已處理交易量計，我們在供應鏈金融科技解決方案市場排名第一。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，供應鏈金融科技解決方案的客戶數目分別為43名、105名及177名。

我們的供應鏈金融科技解決方案的收入主要是基於使用該解決方案處理的供應鏈資產量而收取的服務費，以及在若干情況下，根據我們與客戶之間協議的前置實施費。前述服務費通常呈列為處理供應鏈資產量的百分比。

### 核心企業雲

核心企業雲是一組雲原生解決方案，旨在令核心企業實現供應鏈管理數字化轉型，並優化供應鏈上各方的支付週期，包括AMS雲及多級流轉雲。核心企業雲讓核心企業能夠優化其現金流、幫助其供應商獲取流動資金、提升整個供應鏈的透明度及改善其供應鏈管理。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們的核心企業雲處理的供應鏈資產總量分別為人民幣9,071.6百萬元、人民幣44,931.0百萬元及人民幣80,810.9百萬元。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，核心企業雲的客戶數目分別為20名、52名及98名，涵蓋房地產業、能源業、建築業、醫藥業及製造業等廣泛行業的國有企業、上市公司及其他大型企業。同期，核心企業雲產生的收入及收益分別為人民幣89.1百萬元、人民幣288.4百萬元及人民幣391.5百萬元，分別佔同期總收入及其他收益的23.3%、41.2%及48.5%。

我們通常與核心企業訂立為期多年的框架協議。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，核心企業雲分別為每個幫助其供應商通過核心企業已獲得融資的核心企業客戶平均處理約323筆、571筆及853筆應收賬款交易，並分別使核心企業供應鏈的每名供應商平均能夠獲取2.7次、4.3次及5.0次融資。

### AMS雲

AMS雲是一個雲原生數字平台，幫助核心企業數字化、自動化及精簡化對各種供應鏈資產的管理，主要包括供應商對核心企業的應收賬款，以及其他類型的資產如商業匯票和核心企業應收賬款等，實現實時、集中的資產處理及資產支持融資。根據灼識諮詢的資料，AMS雲是中國供應鏈金融科技解決方案市場上最早及最大的供應鏈資產管理平台之一。



## 業 務

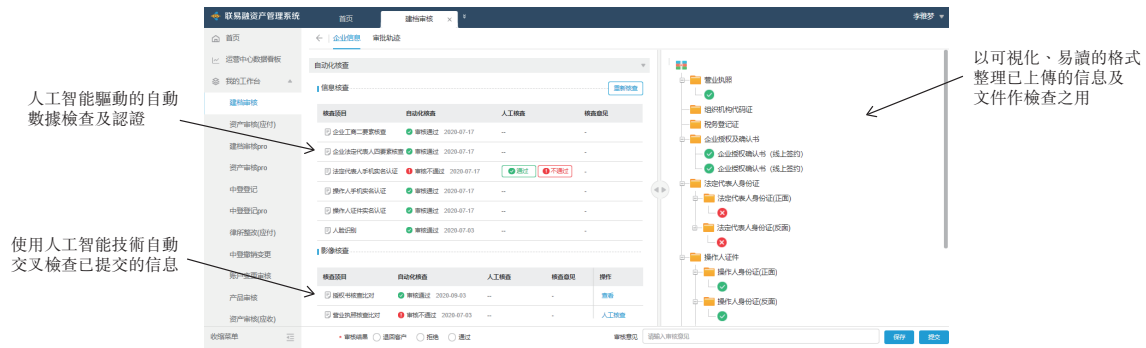
AMS雲服務於供應鏈資產管理流程上幾乎每一個主要環節，包括供應商參與及註冊、資產數字化及驗證、供應鏈管理、簽立電子合約，以及通過中國人民銀行徵信中心的動產融資統一登記公示系統（即中國人民銀行統一登記系統）所處理的資產轉讓自動化登記。

AMS雲建立於雲端，並可供核心企業及供應商通過網頁及移動端帳戶在線註冊及登入使用。自推出以來，AMS雲處理了大量供應鏈資產。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，AMS雲為與我們訂立創收合約的核心企業客戶處理及管理的供應鏈資產總量分別為人民幣9,063.1百萬元、人民幣38,075.0百萬元及人民幣70,014.2百萬元。

AMS雲具有以下功能：

- **供應商參與及註冊。**AMS雲讓已在核心企業供應鏈融資項目註冊的供應商可通過我們便捷的網頁帳戶或微信小程序上傳營業執照及其法人代表和授權人士身份證明文件等身份信息。AMS雲採用人工智能驅動的人臉識別技術來核對向AMS雲上傳文件及信息的人士身份。之後，AMS雲會對這些身份信息進行在線查驗及認證，並為符合條件的用戶創建線上客戶賬號及配置文件。
- **資產數字化及驗證。**供應商可在其身份信息獲得認證後，提交各種交易文件及信息，如與核心企業的合約、採購訂單、發票及證明其履行合約義務和合約義務有效性的其他證明文件，以記錄其供應鏈資產信息。此外，使用AMS雲的核心企業可將商業證書、背景信息及列明其履行供應商合約責任的文件上傳至AMS雲。我們的人工智能驅動分析引擎可以準確定位及提取各類文件中的關鍵信息，例如發票金額、合約條款或交易方內部政策。AMS雲採用OCR技術準確、自動地辨識上傳文件上的文字，大大降低與手動搜索及數據輸入相關的成本。根據灼識諮詢的資料，與傳統手動程序相比，OCR技術可節省高達90%的勞工成本，並有效縮短就每項交易處理一般文件所需的時間。引擎亦可在公共搜索引擎及中國法院的數據庫中進行自動搜索，確定交易各方是否存在爭議或法律訴訟，或是否涉及可能損害供應鏈資產質量的負面信息。AMS雲運用人工智能技術，通過各種數據庫（包括中國政府部門的數據庫）的自動實時交叉核查，驗證供應鏈資產概況、發票及提交的信息的有效性。核心企業可通過AMS雲便捷地在線上確認供應鏈資產是否真實，並容許供應商加入供應鏈融資項目。AMS雲亦使用人工智能語音機器人在文件及資訊提交流程中對供應商進行引導。以下截圖展示我們用作資產數字化及認證的AMS雲的控制面板及界面。

## 業 務



- **供應鏈管理。**AMS雲可直接連接核心企業自有的企業資源規劃（「ERP」）系統，提供一整套科技解決方案，提升核心企業的供應鏈管理能力。例如，AMS雲自動更新核心企業應收賬款的到期及支付狀況。其利用我們的人工智能技術對供應商提交的身份信息進行集中檢查，並對供應鏈資產進行驗證，大大提升我們客戶的運營效率。AMS雲讓核心企業可查閱資產處理的狀態，例如供應鏈資產的收集、核實及改正。此外，AMS雲可以將合格的供應鏈資產打包成金融工具並出售給第三方投資者。
- **簽立電子合約及自動登記資產轉讓。**AMS雲生成有關供應鏈資產的交易協議，並讓相關訂約方以電子方式簽署。於簽立購買協議後，由於AMS雲與中國人民銀行的統一登記系統直連，因此能通過我們的人工智能技術自動檢查供應鏈資產的資質，從而確保這些資產沒有另行轉讓、被抵押或附帶其他產權負擔，以及在中國人民銀行的統一登記系統為合格供應鏈資產的轉讓進行登記。憑藉全自動化的資產轉讓登記程序，AMS雲幫助客戶免於耗時的傳統人工資產登記程序。

作為科技解決方案提供商，我們提供AMS雲以協助核心企業邀請尋求為其供應鏈資產變現的供應商向AMS雲提交相關文件及信息，讓供應商根據於AMS雲處理的供應鏈資產獲得低成本融資。這些經處理資產可連結我們的ABS雲，並在ABS雲被集中打包成各類證券化產品（如ABS及ABN），以通過（其中包括）證券交易所或銀行間市場售予第三方投資者。有關ABS雲的詳細討論，請參閱本文件「— 金融機構雲 — ABS雲」。在AMS雲上經過處理的供應鏈資產亦可轉換為各類金融工具，直接出售給機構投資者，例如銀行或保險公司。截至2020年9月30日止九個月，依託核心企業的信用狀況，使用AMS雲的核心企業幫助其中小供應商獲得低成本融資，平均融資成本為5.4%。根據灼識諮詢的資料，該融資成本大幅低於依賴中小企業本身信譽而發放的融資成本（一般介於10%至20%）。供應商的低成本融資進而能優化核心企業的供應鏈管理及現金流。

---

## 業 務

---

我們相信，AMS雲具有下列主要益處：

- **效率。**根據灼識諮詢的資料，AMS雲能達到90%以上的行業領先自動化水平，高於大多數同行。在人工智能、數據分析及其他技術的支持下，AMS雲能有效地收集、處理及驗證大量供應鏈數據。其利用先進的人工智能技術將重要工作步驟自動化，例如收集和驗證交易文件以及已上傳的供應鏈資產相關信息。用戶可在智能手機或個人電腦上提交交易文件或信息，與傳統的親身或紙質交付過程相比，這為用戶節省了大量時間。根據灼識諮詢的資料，在AMS雲上，每宗交易的信息驗證流程僅需數分鐘，而依賴人手操作的傳統同行則需要1-2星期完成程序。
- **準確性。**AMS雲可提供自動化操作，取代速度慢、成本高且易出錯的傳統紙質流程。該雲原生平台在線記錄所有提交文件及信息，避免信息丟失及不準確。根據灼識諮詢的資料，我們的OCR技術自動化處理一般文件的準確率及法律及合約文件的準確率分別超過95%及超過90%，是業內領先的水準。我們以人工智能驅動的引擎可高效地交叉檢查提交文件中的信息，大大降低了與手動、紙質流程相關的出錯可能性。AMS雲利用人工智能技術對中國人民銀行統一登記系統中的供應鏈資產進行自動核查，亦將人臉識別技術應用於供應商的身份檢查。
- **透明度。**AMS雲提供一系列便捷的工具協助驗證及分析供應鏈數據以幫助核心企業提升供應鏈及供應鏈資產的透明度。例如，上傳的信息及文件以可視化、易讀取的格式保存及整理，可供我們的內部人員及核心企業檢查。
- **融資靈活性及優化支付週期。**供應商的應收賬款等供應鏈資產在AMS雲獲得認證後，可以轉移至ABS雲進行證券化，或直接售予金融機構。因此，供應商可根據作為有關交易的對手方（即核心企業）的主要信用狀況，直接獲得流動資金，亦通過優化支付週期，幫助核心企業改善供應鏈的整體流動性。

## 業 務

以下截圖整體展示了AMS雲的易用界面。



### 案例分析 – 公司Z

作為全球最大基建公司之一及財富世界500強公司，公司Z是我們AMS雲最早的核心企業客戶之一。我們於2018年開始與公司Z合作，並自此維持緊密的業務關係。通過AMS雲，我們成功幫助公司Z聯屬公司的供應商得到與公司Z相近的融資成本，因而增加供應商的營運資金及提升其運營效率。此有助公司Z改善其現金流狀況及加強供應鏈管理。我們的AMS雲已幫助公司Z解決了商業匯票發行中存在已久的欺詐問題，以及為其供應商解決兌現商業匯票的困難以及相關的高貼現成本。因此，AMS雲有助提升整個供應鏈金融生態系統的供應商管理及信息透明度。截至2020年9月30日，我們的AMS雲已為公司Z處理約人民幣65億元的供應鏈資產，並幫助其超過800個供應商按4.3%的平均融資成本取得融資，而最低融資成本僅為3.2%。

### 多級流轉雲

多級流轉雲是一個以區塊鏈驅動的智能平台，其為一級供應商對核心企業的應收賬款創建不可篡改及可追溯的數字憑證（「Digipo」），供應鏈的供應商可以此來履行其沿供應鏈的付款義務或從金融機構獲得融資。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，多級流轉雲促成的供應鏈資產總量分別為人民幣8.5百萬元、人民幣6,856.0百萬元及人民幣10,796.8百萬元。同期，多級流轉雲的客戶數目分別為2名、20名及42名。

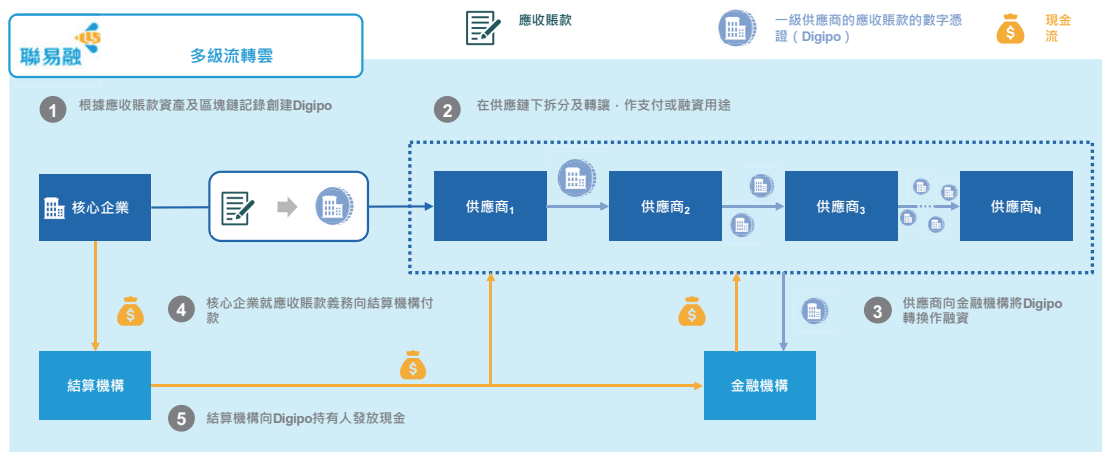


## 業 務

作為行業先驅，我們於2017年6月推出多級流轉雲，是市場第一個基於區塊鏈的多級應收賬款流轉平台，根據灼識諮詢的資料，自推出起，多級流轉雲憑藉其創新及獨特的價值主張，贏得行業認可。於2020年11月，多級流轉雲獲北京大學選為有關中國供應鏈金融科技解決方案行業創新的商學院案例研究，用作大學教學及研究用途。

作為基於雲端的解決方案，多級流轉雲可通過即插即用模式使用，或將其定制並深入整合至客戶的現有系統，讓客戶能以白標方式建立其自身品牌的科技平台。

以下簡圖展示多級流轉雲的主要流程，以及通過使用Digipo促成供應鏈融資的方法。



1. 我們的多級流轉雲面向核心企業部署，讓他們的一級供應商（即供應鏈中直接向核心企業出售產品或服務的供應商）進行註冊。為記錄一級供應商的應收賬款，一級供應商須通過我們的網頁或移動端帳戶上傳身份證明文件及交易信息及文件，例如其身份證明文件或營業執照、商業合約、發票以及列明其履行合約責任的其他文件。多級流轉雲其後利用NLP技術分析及解釋上傳圖片或文件中的文本信息。核心企業須驗證及核實應收賬款屬真實且不涉及任何爭議。驗證完成後，多級流轉雲通常在區塊鏈驅動的數字賬本上記錄交易數據，並為一級供應商創建代表其對自核心企業應收賬款的Digipo。
2. 一級供應商可以持有Digipo並於到期日從核心企業獲得款項，其亦可選擇邀請其本身的供應商（即二級供應商）於多級流轉雲註冊並向二級供應商流轉全部或部分Digipo以履行其應付有關二級供應商的付款義務。二級供應商以及供應鏈中的深層級供應商擁有相同選擇權。於多級流轉雲註冊的二級及深層級供應商應提供身份證明文件或營業執照等基本信息和文件以認證他們的身份，且我們要求流轉Digipo的供應商與獲得Digipo的供應商之間現存真實相關的供應鏈交易。

---

## 業 務

---

3. 金融機構(如銀行、保理公司和信託公司)受邀於多級流轉雲註冊作為資金方。除持有Digipo直至到期並沿著供應鏈流轉，供應商亦可從該等已註冊資金方選擇，並向提供最優惠融資條款的資金方出售Digipo所表示的應收賬款。
4. 若干商業銀行以及財付通(為騰訊營運的線上第三方支付服務提供商)可作為多級流轉雲的結算機構。於到期日前或於到期日，核心企業將會個別地向結算代理匯付相等於Digipo所表示應付一級供應商的付款義務總值的現金。
5. 當應收賬款到期，我們通知結算機構Digipo持有人的詳情。結算機構隨後將分派從核心企業收取的現金予Digipo持有人(無論是供應商或上述向供應商提供融資的金融機構)，金額相等於他們持有的Digipo各自所表示的應收賬款。由於結算代理的系統與多級流轉雲已整合，當作出分派時，Digipo將在多級流轉雲上記錄為已結算。

Digipo僅可在已於多級流轉雲註冊的供應商間流轉。由於多級流轉雲為區塊鏈驅動，故其為一級供應商及核心企業之間的相關供應鏈交易和應收賬款創建不可篡改、可追溯的記錄，以及作為Digipo的創建、流轉及結算，確保在供應鏈上的交易安全和透明。多級流轉雲令Digipo能夠抵抗或網絡攻擊，原因是相關交易及供應鏈資產的有關信息記錄於區塊鏈上一組個別的節點。有關的更詳細討論，請參閱「我們的技術－專屬技術棧－區塊鏈」。

我們相信，我們的多級流轉雲提供以下獨特的價值主張：

- **更靈活及更易獲取的融資。**多級流轉雲讓深層級供應商能夠以多種方式利用Digipo，以滿足其特定需求，例如與上游供應商結算付款義務或通過分拆、轉讓或變現應收賬款申請流動資金。在Digipo被創建之前，核心企業須確認其與供應商的合約權利，這使深層級供應商能夠依賴核心企業的信用狀況，以較低融資成本(通常介於3.8%至6.2%之間)獲得流動資金。
- **供應鏈透明度。**多級流轉雲可提高整個供應鏈的透明度，因為其利用不可篡改的數字賬本記錄供應鏈數據，澄清核心企業、一級供應商與深層級供應商之間的複雜關係。核心企業可清晰了解供應鏈深層信息，如與其供應鏈及營運範疇有關的資料、資金流及交易方身份。這種透明度亦有助金融機構有效降低其向供應商提供融資時通常面臨的欺詐風險。

## 業 務

- **交易效率。**多級流轉雲於供應鏈上創建更高效的融資流程。通過多級流轉雲，供應商可在幾分鐘內快速在線完成整個融資流程，如融資申請及資產轉讓。

### 案例分析－公司S

公司S是中國智能製造產業的龍頭企業及中國500強企業。多級流轉雲通過與公司S的ERP系統整合，為公司S帶來全自動化的數據傳輸、應付賬款管理及資金分配，使其供應商能取得便捷及低成本的供應鏈融資，同時幫助公司S實現數字化供應鏈管理。多級供應商已沿供應鏈使用Digipo（即代表供應商應收公司S的應收賬款的數字憑證）作支付及融資用途，並已深入至公司S的第七級供應商。因為有關資料已於區塊鏈記錄，金融機構及供應商能追蹤每項轉讓的狀況及供應鏈資產的處理情況。該平台令深層供應商能憑藉公司S的信用狀況，從渣打銀行及中國銀行等多間銀行取得低成本融資。截至2020年9月30日，公司S已幫助約1,000名供應商獲得融資，融資成本低至3.8%。截至2020年9月30日，該平台已處理的供應鏈資產價值合共近人民幣37億元，而通過平台提供予供應商的融資金額超過人民幣19億元。

### 金融機構雲

金融機構雲提供廣泛的新興解決方案，旨在幫助金融機構數字化、自動化及精簡化其供應鏈金融服務，主要包括(1)ABS雲及(2)e鏈雲。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，金融機構雲處理的供應鏈資產總量分別為人民幣20,266.4百萬元、人民幣37,663.0百萬元及人民幣41,518.2百萬元。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，金融機構雲的客戶數目分別為23名、53名及79名。同期，金融機構雲產生的收入及收益為人民幣276.9百萬元、人民幣313.3百萬元及人民幣335.5百萬元，分別佔同期總收入及收益的72.3%、44.8%及41.5%。

### ABS雲

ABS雲是一個區塊鏈驅動的智能平台，幫助參與證券化發行的金融機構（主要包括證券公司、信託公司及商業銀行）管理供應鏈資產證券化的整個生命週期，當中供應鏈資產被打包成證券化產品，主要包括ABS或ABN。ABS雲提供的主要解決方案包括創建資產池、協同盡職調查及文件審查、資產打包以及存續期管理及分析工具。根據灼識諮詢的資料，我們是中國主要行業參與者中為供應鏈資產支持的證券化產品提供綜合線上管理解決方案的在線平台的先驅。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，ABS雲為與我們訂立創收合約的金融機構客戶處理的供應鏈資產總量分別為人民幣20,106.4百萬元、人民幣31,274.0百萬元及人民幣24,650.1百萬元。

---

## 業 務

---

ABS雲上的主要功能包括以下各項：

- **創建資產池。**ABS雲自動就供應鏈資產(包括AMS雲所處理的資產)輸入各種結構化數據。有關AMS雲詳細討論，請參閱「我們的解決方案－我們的供應鏈金融科技解決方案－核心企業雲－AMS雲」。憑藉我們的核心數據分析能力，我們能夠根據一系列資產分類標準，如到期日、相關交易類型、核心企業或供應商經營所在行業以及投資者的風險偏好，有效地創建資產池。
- **協同盡職調查及文件審查。**ABS雲讓涉及證券化交易的參與者，如擔任承銷商的金融機構、律師事務所、評級機構、會計師事務所，通過各自的用戶界面存取及聯合審查與基礎供應鏈資產有關的資料，以同時進行盡職調查、必要的監管審查及內部風險控制程序。ABS雲並具有實時評論功能，允許這些參與者即時對所基礎的供應鏈資產作出標記並提供反饋意見。由於該等交易數據全部記錄在區塊鏈驅動且不可篡改的數字賬本上，ABS雲有助提升數據可信度，並可有效的便利這些參與者進行文件查核。ABS雲亦向我們或承銷商在證券化交易篩選及邀請的意向投資者(如商業銀行及保險公司)開放。我們給予對特定證券化交易有興趣的有意投資者獨特權限，允許彼等僅查驗有關該等交易的資料及文件。證券化產品的發行及銷售由承銷商與投資者在ABS雲以外個別完成。
- **資產打包。**為打包合格資產為證券化產品，ABS雲會圍繞供應鏈資產質量進行全面分析。例如，為方便證券化發行的不同參與者進行審查，ABS雲會生成含有監管要求披露的關鍵指標的可視化分析報告，如賣家及買家的集中度、關連交易量，或供應鏈資產是否涉及爭議或訴訟等。在資產審查之後，資產池中的合格資產將打包成可供第三方投資者購買的優質證券化產品。
- **存續期管理及分析工具。**ABS雲能夠根據預先設定的規則實現資產池中供應鏈資產的自動替換。例如，ABS雲可按照相近標準創建多個資產池，並以新合格資產替換某個資產池中的到期資產，使第三方投資者能夠更有效地管理不同期限的投資組合。ABS雲會在資產到期前及時通知相關方。其亦設有智能工具包，提供估計金融工具發行規模及計算購買價格等一系列功能。



## 業 務

我們相信，ABS雲具有下列主要益處：

- **效率與便利。** ABS雲採用全自動化線上工作流程，讓金融機構能夠以高效及具成本效益的方式進行證券化發行。此外，ABS雲與多種工具包整合，就供應鏈資產證券化的主要環節提高效率。例如，其提供智能小工具，以計算供應鏈資產的合適折價率，或進行全面的關連交易搜尋。
- **透明度及數據可信度。** ABS雲利用區塊鏈技術確保供應鏈資產相關數據的真實性、準確性和不可篡改性。例如，ABS雲就交易信息、供應鏈資產及交易方身份創建透明、可驗證的數字記錄，這大大提升了證券化產品發行中各方之間的信任。其以可視化及易於存取的格式保存與證券化產品、供應商及供應鏈資產相關的信息記錄，允許金融機構及其他參與者在證券化產品發行時或發行後進行查驗，從而消除了打印大量文件的沉重負擔，並允許律師事務所、投資者或其他參與者便利地查看或下載交易文件、盡職調查報告及與證券化產品相關的其他信息。ABS雲亦利用我們先進的AI技術，使金融機構能夠自動審查供應鏈資產和相關交易文檔，並進行發行後風險分析。

憑藉上述優點，ABS雲能幫助金融機構數字化及優化供應鏈資產的證券化過程，允許他們有效確定供應鏈資產的資質及參與證券化發行的核心企業的資格。

下列屏幕截圖顯示我們ABS雲面向金融機構合作夥伴的控制面板及界面。



## 業 務

作為向客戶提供的端對端解決方案的一部分，且為確保優質用戶體驗，在一個典型的證券化發行過程中，相關資產（主要為供應商對核心企業的應收賬款）於轉移至專門為證券化發售而成立的特殊目的公司（SPV）前會先從供應商轉移至我們的聯屬公司一段短時間。有關資產其後將打包成證券化產品並於證券交易所或銀行間市場發行，或直接售予金融機構。於證券交易所或銀行間市場發行通常須取得事先批准的發行額度。截至最後實際可行日期，我們的客戶及合作夥伴的事先獲批准的發行額度超過人民幣7,000億元。

相關資產的收購通常由(i)核心企業或其聯屬公司、(ii)我們從第三方金融機構借入的短期過橋貸款或(iii)使用我們的自有資本提供資金。從收購相關資產開始到收取證券化發行的所得款項結束的過程稱為「過橋」，倘資產收購由短期過橋貸款或我們自有資金出資，相應過橋流程一般在一至兩星期內完成。就過橋貸款而言，我們通常會與資金方及核心企業訂立安排，據此我們通過以下方法償還從資金方借入的貸款：(i)使用證券化發行的所得款項及(ii)如因市況不利導致發售不成功，使用核心企業向我們支付的款項。在後者的情況中，核心企業將於我們償還貸款前將金額轉至我們，因為根據上述協議，他們的應付供應商的應收賬款將即時到期或他們須向我們購回應收賬款。有關我們與證券化發行有關的信用風險的詳細討論，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能承受與ABS雲支持的證券化發行中的過橋應收賬款相關的風險」一節。

我們選擇一般具有AA+或以上信用評級的大型核心企業作為合作夥伴。ABS雲協助發行的證券化產品過往自推出起並無信用違約或逾期，且該等資產亦無捲入任何訴訟及法律糾紛或牽涉欺詐交易。

### 案例分析－公司P

公司P為中國領先的證券公司，特別是證券化發行領域。我們早在2017年便開始與公司P合作，當時我們獲公司P委聘提供多項與證券化發行業務有關的服務，如資產檢查、資產池管理及存續期管理。ABS雲使公司P的效率提升，並加強了其證券化發行過程中的風險管理。截至2020年9月30日，我們協助公司P完成43次證券化發行並服務參與這些證券化發行的10家核心企業及逾4,000家供應商。截至2020年9月30日，ABS雲為公司P處理的供應鏈資產量共計約為人民幣239億元。

## 業 務

### e鏈雲

e鏈雲是一組預構建微服務，為尋求提升供應鏈金融能力的銀行、信託公司、保理公司及其他金融機構提供各種定制的一體化科技解決方案，如自動化交易驗證、區塊鏈支持的供應鏈資產轉讓及針對具體應用案例的解決方案。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們的e鏈雲處理的供應鏈資產總量分別為人民幣160.0百萬元、人民幣6,389.0百萬元及人民幣16,868.2百萬元。同期，e鏈雲客戶數目分別為1名、12名及21名。

e鏈雲旨在幫助金融機構提升其供應鏈金融服務的科技能力，實現工作流程數字化轉型及改善其開發內部技術基礎設施的能力。e鏈雲使金融機構能夠精簡化供應鏈金融工作流程的所有關鍵環節，使其可以通過定制的用戶界面使用我們的各種關鍵模塊，例如資產收集、資產驗證、資產打包、資產轉讓、智能合同及資產轉讓自動登記。傳統上，供應鏈數據被埋沒在不同系統及數據庫的孤島中，而e鏈雲可輕鬆地與金融機構的現有核心系統整合，助其打破信息孤島，將非結構化數據轉化為具可用性的信息。

作為基於雲端的解決方案，e鏈雲可通過即插即用模式使用，或將其定制並深入整合至客戶的現有系統，讓客戶能挑選及選擇最適合其運營需求的模塊，以白標方式建立其自身品牌的科技平台。

這些模塊的組合主要提供以下主要功能及特色：

- **自動化交易驗證。**e鏈雲提供一套幫助金融機構自動、有效地檢查及驗證發票、交易背景及與基礎交易有關的信息的功能。例如，金融機構利用資產收集模塊及資產驗證模塊對供應商或核心企業提交的文件及信息進行交叉核對，對供應鏈資產進行全面的分析。
- **區塊鏈驅動的供應鏈資產轉讓。**e鏈雲利用此模塊使金融機構能夠為供應鏈中的深層供應商提供端對端融資選擇。e鏈雲創建供應商應收賬款的數字憑證(Digipo)，供應商可藉此利用核心企業的信用狀況，並通過結算自身的付款義務或申請融資來滿足流動資金需求。有關應收賬款的數字憑證的詳細討論，請參閱本節「我們的解決方案－我們的供應鏈金融科技解決方案－核心企業雲－多級流轉雲」。
- **針對具體應用案例的解決方案。**e鏈雲提供專門為一些最關鍵需求及供應鏈管理中的應用案例定制的其他模塊。例如，資產打包模塊使保理公司能夠根據第三方投資者預先制訂的準則自動將相關資產打包。e鏈雲亦讓核心企業通過系統整合可與其聯屬保理公司實現實時的信息交換及處理。

## 業 務

### 案例分析－銀行S

銀行S為中國前20大商業銀行之一。我們以白標方式提供e鏈雲，聯同銀行S開發一個其自身品牌的科技平台銀行S e鏈。銀行S e鏈支持供應商的供應鏈資產進行流轉。銀行S e鏈協助銀行S實現供應鏈金融系統數字化，並向其客戶提供增值服務。銀行S通過該平台已連繫多個核心企業及其各自的供應商，並為供應商提供流動資金。截至2020年9月30日，銀行S已通過銀行S e鏈服務合共38家核心企業，且向該等核心企業的近2,000家供應商提供共計超過人民幣31億元的融資。

### 新興解決方案

我們推出了一系列創新的數據驅動新興解決方案，以補充及豐富我們的現有供應鏈金融科技解決方案，主要包括(1)跨境雲及(2)中小企業信用科技解決方案。我們的一部分總收入產生自新興解決方案，通過根據我們與客戶訂立的協議收取服務費。這些服務費一般以所處理供應鏈資產數量百分比(如屬跨境雲)或金融機構發放的融資金額(如屬中小企業信用科技解決方案)列示。由於新興解決方案處於早期發展階段，為積累足夠數據以訓練算法和向客戶展示其可靠性和穩健性，我們利用自有資本為新興解決方案促成的融資交易出具部分資金，我們從這些交易中賺取利息收益。

### 跨境雲

跨境雲提供一套為核心企業及金融機構提供跨境貿易供應鏈金融及支付的智能解決方案。於2019年及截至2020年9月30日止九個月，跨境雲處理的供應鏈資產總量分別為人民幣303.8百萬元及人民幣2,894.9百萬元。於2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們的跨境雲分別服務7家及18家主要位於歐洲及美國的核心企業，以及零家及五家金融機構。同期，跨境雲產生的收入及收益分別為人民幣2.2百萬元及人民幣15.4百萬元，佔同期總收入及收益的0.3%及1.9%。根據灼識諮詢的資料，跨境雲是中國第一個基於區塊鏈的、旨在促進跨境供應鏈金融的科技解決方案。

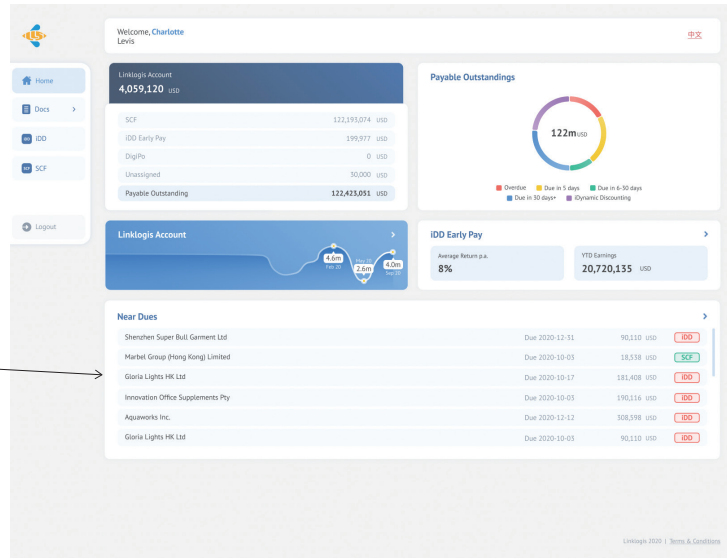
我們的跨境雲已實踐「更早期、更深層」(「go early, go deep」)的策略，旨在於貿易早期階段提供供應鏈融資並覆蓋深層供應商。利用數據驅動的風險管理能力，跨境雲讓金融機構驗證國際貿易背景，並於國際貿易相對早期階段，如於核心企業開具訂單時或貨物已派發給進口商時向供應商提供融資。其亦會將供應鏈資產及交易相關的數據記錄於以區塊鏈驅動的數字賬本，使跨境供應鏈中的深層供應商可以基於對核心企業的應收賬款創建的數字憑證取得融資。



## 業 務

以下截圖展示我們的跨境雲的控制面板及界面。

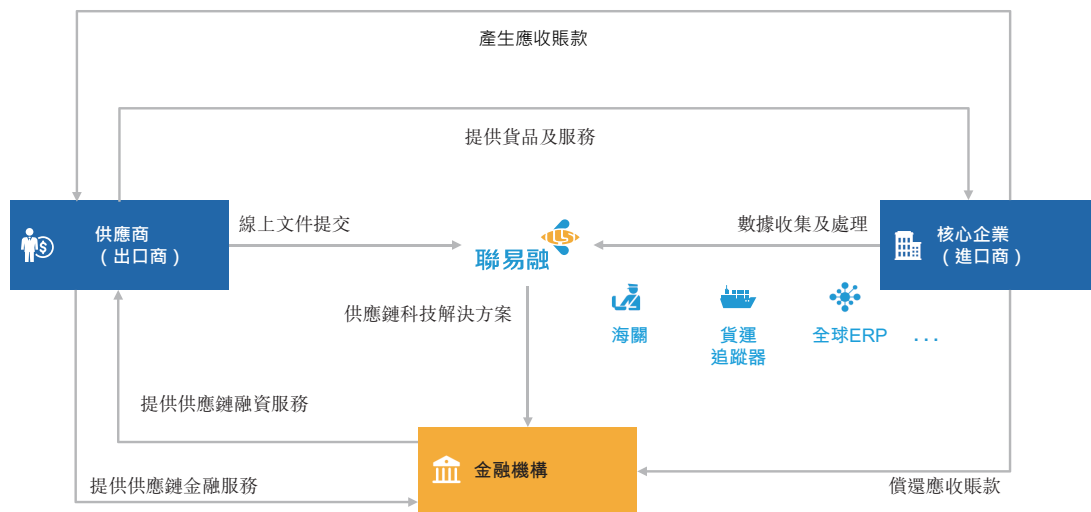
為用戶顯示  
關鍵信息，  
允許用戶單擊  
查看詳細信息



跨境雲可提升我們的服務覆蓋範圍，擴展創新場景以把握全球供應鏈數據的價值。目前，跨境雲服務的供應商遍佈14個國家和地區。儘管跨境雲近期剛推出，但其價值主張及技術創新得到海外市場認可。例如，於2020年12月4日，鑒於我們的商業模型出色的價值主張、技術創新及增長前景，新加坡金融管理局宣佈，授予我們的香港附屬公司Linklogis Hong Kong Limited和我們的兩個戰略合作夥伴組成的財團在新加坡經營數字批發銀行的牌照，令該財團成為共14名合資格申請人中僅有的兩名數字批發銀行成功申請人之一。

作為基於雲端的解決方案，跨境雲可使用即插即用模式，或定制並深度整合到我們客戶的現有系統中。

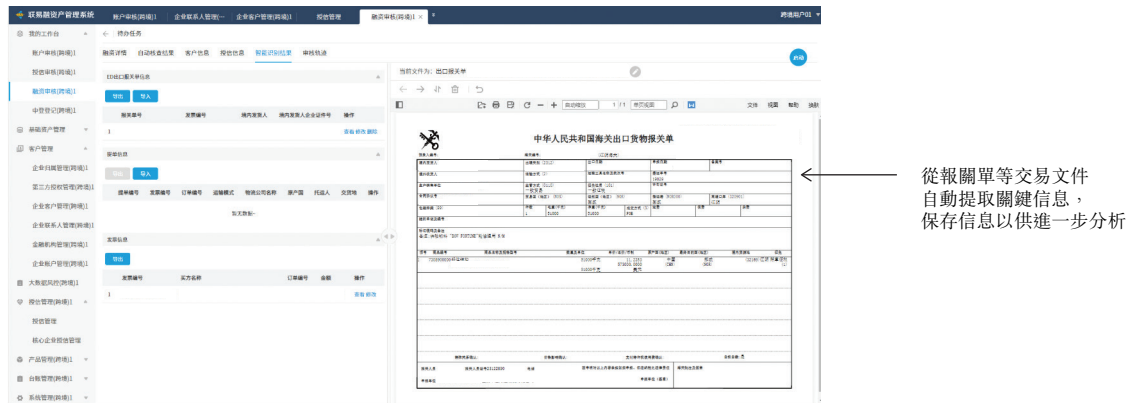
以下簡圖展示跨境雲如何服務於國際貿易的重要工作流程及相關方。



## 業 務

我們的跨境雲包括以下主要模塊。

- **交易信息審核**。該模塊可以讓金融機構利用從國際B2B平台及其他可靠第三方來源（如進出口國家的海關及船運公司）檢索到的數據驗證國際貿易的背景。
- **KYC審核**。利用該模塊，金融機構可以使用來自進出口國家的政府數據庫的匯總數據完成對進口商及出口商的KYC審核。
- **智能合同**。該模塊可以讓交易方及金融機構便捷地使用中國金融認證中心提供的電子簽署服務，從而使其能夠使用經過驗證的數字簽名以電子方式簽署合約。
- **自動化文件驗證**。跨境雲採用機器學習算法，自動審查發票、提單及其他國際貿易文件。如以下屏幕截圖所示，跨境雲利用OCR技術自動從貿易文件中截取關鍵信息，協助金融機構利用從國外海關取得的數據驗證國際貿易中的報關文件。



- **促進無紙化跨境支付流程**。通過對接中國國際貿易單一窗口，跨境雲提供無紙化解決方案，協助銀行處理進口商的跨境支付。
- **數字化供應鏈資產**。當核心企業批准其與供應商的交易，跨境雲能夠創建應收賬款的數字憑證，供應商可以將其用於清償自己的付款義務或從金融機構獲得融資。有關應收賬款數字憑證的詳細討論，請參閱本節「我們的解決方案－我們的供應鏈金融科技解決方案－多級流轉雲」。

---

## 業 務

---

- **狀態跟蹤**。我們的數據分析模塊可以使客戶實現無縫的數據交換，例如向核心企業自動發送有關驗證相關資產的要求，更可以實時跟踪多個國家及地區的船運狀態及發票狀態。
- **風險警報**。該模塊可幫助金融機構監控融資後履約表現，並在任何預定的指標被觸發時收到自動發出的風險警報。

通過這些模塊的解決方案組合，跨境雲為核心企業及金融機構提供數字化供應鏈金融解決方案，以及貿易營運以及風險管理解決方案。此外，跨境雲讓供應商可以依託核心企業的信用狀況獲取通常介乎5%至7%的低成本便捷融資。

跨境雲的部分收入來源於收取服務費，該等費用通常以使用跨境雲處理的供應鏈資產量的百分比表示。由於跨境雲尚處於開發的早期階段，為了積累足夠的數據來訓練我們的算法並向客戶展示其可靠性及穩健性，我們有時候會在跨境雲平台上受讓供應商對核心企業的應收賬款，用自有資金為供應商提供融資服務。這部分使用自有資金的融資稱為「自有資金」融資交易。同時，為與金融機構建立長期業務關係，我們有時候在剛建立合作關係時會採用試運營模式，即我們向供應商購買應收賬款隨後將應收賬款轉讓至金融機構，他們在核心企業發生違約或逾期支付時可向我們追索未清償款項。我們將上述合同安排所保障的融資交易稱為「保障」融資交易。於2019年及截至2020年9月30日止九個月促成的自有資金及保障融資交易量分別為人民幣303.8百萬元及人民幣1,666.8百萬元。自推出以來，跨境雲促成的這些融資交易從未發生過信用違約或逾期的情況。

## 業 務

### 案例分析－公司U

我們自2020年開始與公司U合作，公司U為領先的美國品牌兼運動產品及服裝生產商。跨境雲提供更清晰的數據流及透明度更高的信息流，從而優化公司U的供應鏈管理。通過我們與國際B2B平台的合作關係整合公司U的ERP系統數據，令金融機構及公司U的供應鏈參與者取得全面、真實及可靠的供應鏈和供應商數據，消除傳統跨境供應鏈金融流程普遍存在的信息鴻溝。跨境雲亦使得公司U位於新加坡、香港及洪都拉斯的供應商，以5.2%的平均融資成本，便利地獲得低成本融資，進而提高公司U的供應鏈穩定性。

截至2020年9月30日，通過我們與公司U合作的跨境雲，基於公司U應付的應收賬款，公司U的供應商基於與核心企業的應收賬款融資規模合共為56百萬美元，平均期限為68天。

### 中小企業信用科技解決方案

我們的中小企業信用科技解決方案由一系列數據驅動的風險分析解決方案組成，旨在幫助金融機構基於安全有效的供應鏈生態信息及數據，為核心企業的中小企業供應商及經銷商提供融資。在2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，我們的中小企業信用科技解決方案提供的融資總值分別為人民幣907.6百萬元、人民幣5,632.0百萬元及人民幣1,905.5百萬元。同期，中小企業信用科技解決方案產生的收入及收益分別為人民幣16.8百萬元、人民幣95.7百萬元及人民幣65.3百萬元，分別佔同期總收入及收益的4.4%、13.7%及8.1%。

中小企業信用科技解決方案使金融機構能夠通過便捷的微信小程序界面接觸到更廣泛的客戶群。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月，我們的中小企業信用科技解決方案分別為4家、32家及40家金融機構提供服務。我們還提供一種白標方式的中小企業信用科技解決方案，可由金融機構輕鬆定制，具有契合特定受眾及用例的功能和界面。

中小企業信用科技解決方案使基於發票的融資像網購一樣簡單快捷。金融機構使用中小企業信用科技解決方案，通過以下主要步驟為其中小企業客戶提供服務。

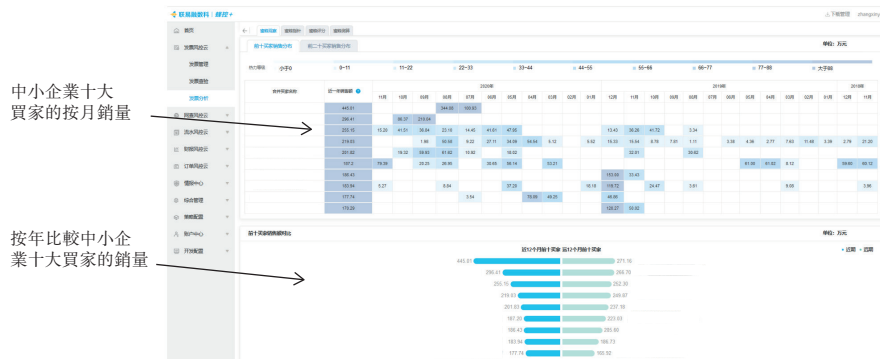
- **獲取借款人。**我們與核心企業及B2B平台的深厚關係使我們能夠以具成本效益的方式接觸其供應鏈中的中小企業供應商及經銷商，即代表金融機構的廣泛潛在借款人群體。截至2020年9月30日止九個月，我們分別與22家核心企業及34家B2B平台合作，為金融機構獲取借款人。



## 業 務

- **融資申請。**通過便捷的微信小程序界面，中小企業可申請融資並選擇(1)上傳一張或多張發票的影印件，(2)通過我們專有的發票收集模塊提交其所有發票(請參閱下文「數據驅動的風險管理」)或(3)提供發票以外的其他增信資料，例如商業匯票質押、核心企業背書以及第三方提供的擔保。
- **數據驅動的風險管理。**中小企業信用科技解決方案以我們專有的數據驅動型風險管理解決方案，利用從不同來源檢索到的有關中小企業的信息(包括但不限於其過往業務及財務表現、交易對手方及經營穩定性)幫助金融機構實現風險評估流程的數字化和精簡化。

如以下屏幕截圖所示，我們的風險管理解決方案能協助金融機構作出更可靠的判斷，以更加準確及高效地進行風險分析，並彌合由於信息不對稱而導致的信息鴻溝，從而幫助其為中小企業的融資申請建立全面分析體系。



中小企業信用科技解決方案亦提供一個發票收集模塊，經中小企業授權後，該模塊會直接從其內部納稅申報系統下載數據。該模塊可自動分析從中小企業的內部系統存儲的發票檢索到的信息，因此，該解決方案可以使金融機構更好地了解中小企業的財務表現及經營業績，並有效地增強基於發票融資的風險分析。截至2020年9月30日，中小企業信用科技解決方案收集及分析的發票上記錄的總金額約為人民幣3.8萬億元。

於往績記錄期，各中小企業通過中小企業信用科技解決方案可取得的最高融資金額為(1)人民幣500,000元(如果中小企業上傳一張或多張發票的影印本)，平均年化費率為13.9%，平均期限為三個月；(2)人民幣1,000,000元(如果中小企業通過發票收集模塊提交所有發票)，平均年化費率為17.8%，平均期限為三個月；(3)人民幣10,000,000元(如果中小企業提供額外的抵押品來支持其融資申請，例如商業匯票質押)，平均年化費率為14.3%，平均期限為六個月。現時，授予中小企業的融資年化費率不超過15.4%，即中國的基準一年期貸款市場報價利率的四倍。

## 業 務

以下屏幕截圖顯示我們的中小企業信用科技解決方案如何協助中小企業通過便捷的微信小程序界面申請融資。



1. 拍攝發票



2. 發起融資



3. 上傳資料、  
身份鑒權



4. 錄入金額、  
在線簽約



5. 人臉識別



6. 完成融資申請

我們通過收取服務費從中小企業信用科技解決方案產生一部分的總收入，這些費用通常以金融機構提供的融資金額的百分比表示。為了積累足夠數據以訓練我們的算法並向客戶展示其可靠性及穩健性，我們在若干情況下使用自有資金來資助由中小企業信用科技解決方案促進的融資交易，在這種情況下，我們從這些交易中賺取利息收益。我們有時候會保障金融機構通過中小企業信用科技解決方案向中小企業提供融資時免受損失。我們將這些融資交易稱為自有資金及保障融資交易。於2018年及2019年以及截至2020年9月30日止九個月促成的自有資金及保障融資交易量分別為人民幣907.6百萬元、人民幣2,883.5百萬元及人民幣1,450.7百萬元。與這些融資交易有關的信用風險的詳細討論，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與提供若干新興解決方案相關的信用風險」。

## 業 務

### 案例分析－公司C

公司C為中國最大的糧油食品公司之一及財富全球500強企業。為協助解決公司C經銷商所面對的流動資金挑戰，我們通過白標方式將中小企業信用科技解決方案與公司C的聯屬信託公司的內部系統整合。該平台允許公司C的下遊經銷商登入中小企業信用科技解決方案的個人電腦界面，並迅速提出融資申請。加上公司C的交易數據及累積多年的行業經驗，我們的定制風險管理解決方案協助公司C的聯屬信託公司對公司C的經銷商通過自動化篩選及風險管理進行風險分析。故此，公司C的經銷商能夠有效地獲得低成本融資，平均融資成本為10.1%及平均期限為五個月，大幅提高其資金周轉效率。截至2020年9月30日，我們已幫助公司C的經銷商獲得接近人民幣40百萬元的融資，且並無違約情況。

### 研發

科技創新是我們成功的關鍵。自成立以來，我們在增強研發能力上進行了大量投資，以支持我們現有的業務、產品及服務，同時為現有解決方案添加新特性及功能。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們分別產生人民幣41.3百萬元、人民幣59.9百萬元及人民幣79.2百萬元的研發費用，分別佔同期我們總收入及收益的10.8%、8.6%及9.8%。

截至2020年9月30日，我們擁有一支由341名經驗豐富的專業技術人員組成的團隊，佔我們員工總數的62%。我們的研發團隊由精心挑選的人才組成，他們的專長涵蓋AI、區塊鏈、大數據和雲技術等廣泛領域。我們將研發人才劃分成通常由6至8名成員組成的精簡及敏捷的研發小組，每個成員的專業領域包括軟件設計、產品開發、性能測試到運維等。因此，這些研發小組具備了全面的技術能力，使他們能夠有效地構建滿足客戶需求的定制解決方案。

由於我們不斷投資於研發能力，我們作為創新者的領先地位受到了中國政府機構以及國際機構及貿易組織等業界的認可。例如，我們於2019年11月就我們為供應鏈金融業務而設的以人工智能驅動的智能資產檢查平台，獲深圳市地方金融監督管理局授予深圳金融科技特別獎，以及於2020年12月市場首個在線跨境貿易金融平台，獲深圳市前海深港現代服務業合作區管理局定為優秀金融創新案例。此外，我們最近於2020年12月獲工業和信息化部可信區塊鏈計劃評估專家小組對功能、安全性及供應鏈金融三

---

## 業 務

---

方面所進行的評估，認證為僅有的兩家獲供應鏈金融評估認證的企業之一。我們亦於2019年9月獲CMMI研究所合作夥伴頒發成就證書，證明我們達成CMMI-DEV 1.3版第三級評級。有關我們獲得的獎項及殊榮的詳細討論，請參閱本文件「－ 獎項及殊榮」。

於2020年9月，我們在湖北省武漢市正式成立第二個研發中心，利用當地的研發人才資源增強及擴大我們的研發能力。我們擬在武漢研發中心建立技術開發中心、硬件中心及運營中心。截至2020年9月30日，該新建研發中心擁有30多名專業研發人員。

### 我們的技術

我們的技術解決方案受到我們(1)一體化模塊化能力、(2)專屬技術棧及(3)編程平台的支持。一體化模塊化能力沉澱了供應鏈金融解決方案中的各類共性及個性化功能；技術中台包含我們的最核心的底層技術(如AI、區塊鏈、大數據及雲技術)以及技術運用能力。我們開發了6個雲原生編程平台，其中包含編行軟件及技術開發所需的所有必要組件。

通過基於雲原生的低代碼能力，我們不斷對技術通過模塊化搭建的方式進行搭建，能高效地開發並升級即插即用科技解決方案。通過強大的技術和輕部署模式，我們幫助客戶和合作夥伴持續系統迭代、產品創新及與不同相關方的鏈接。

### 模塊化能力

我們的科技解決方案包括廣泛且日益擴展的微服務庫，這些微服務專為供應鏈金融行業中最常見的技術及流程而構建，如規則配置、AI語音機器人及簽立電子合約。這些微服務全部為模塊化、非耦合及預先編碼，因此可以輕易操作並直接用作構建模塊，以快速提供針對客戶特定需求及偏好的專屬解決方案，而無需我們重新編寫代碼。截至2020年9月30日，我們已開發約580個微服務。

### 專屬技術棧

我們的模塊化能力由下列的專屬技術棧支持。

#### 人工智能

我們將AI技術運用到我們的主要服務及業務流程中，以提高智能化及效率，從而為供應鏈金融板塊中的生態圈各方參與者提供更高價值。

我們不斷發展我們的AI能力，並將戰略重點放在以下應用上。

- **圖像識別／OCR**。OCR技術可以讓我們高效識別海量文字或文本交易文件。我們開發的專有OCR技術專門用於從合同、發票、業務訂單、提單等供應鏈文件中準確識別關鍵信息。根據灼識諮詢的資料，我們行業領先的OCR技術，使我們能



---

## 業 務

---

夠自動處理一般文件以及法律及合約文件，準確度分別為95%以上及90%以上，屬業內最高水平之一。

- **NLP**。我們使用NLP算法，以及上下文分析引擎來分析、整理、提取、分類及處理交易文件的內容。我們使用這些算法從非結構化文件或其他信息來源中提取結構化數據邏輯，以便對其進行有效的處理及分析。我們的NLP算法專門針對於理解和分析供應鏈金融各業務語境設計。NLP算法能夠自動從大量文本中精準地提取信息(如實體、個人、交易及法律條款)。根據灼識諮詢的資料，我們的NLP技術可以對法律及合約文件的資料進行分析，準確率逾92%，顯著高於我們大部分同行。
- **供應鏈知識圖譜**。在AI技術和大數據的支持下，供應鏈知識圖譜為我們提供了一個數字化圖譜，供應鏈中的每個參與者均被表示為一個節點，而這些參與者之間的連接性通過線段表示。供應鏈知識圖譜能夠釐清與供應鏈參與者有關的多維信息，例如其業務範圍、業務營運風險、司法風險、知識產權和財務資料。因此，受益於單個知識圖譜上的綜合信息，我們可以為客戶提供廣泛的智能服務，以促進他們在相關交易中的決策過程，例如業務和財務風險預測以及輿情分析。

### 區塊鏈

我們開創了區塊鏈技術在傳統供應鏈金融行業的實際應用。我們利用一系列區塊鏈技術，涵蓋先進的密碼學、點對點通信及智能合約，以確保供應鏈金融交易中的信任、透明性及安全性。區塊鏈技術使用數據共享算法及加密技術，使核心企業及供應商能夠在不可篡改的數字賬本上記錄其相關交易及應收賬款，從而建立可靠的交易記錄，為整個供應鏈金融生態圈帶來安全性及透明度。該技術廣泛應用於我們的許多解決方案中，包括多級流轉雲、ABS雲、e鏈雲及跨境雲，這些基於雲端的解決方案可以獨立運行，並提供予核心企業或金融機構，或與其現有系統集成在一起。例如，我們利用區塊鏈基礎架構構建多級流轉雲，在多級流轉雲上將供應商的應收賬款記錄在分佈式賬本上並創建Digipo。由於Digipo對整個供應鏈中的一級供應商、多級供應商與核心企業之間的交易進行了驗證，供應商可利用核心企業的信用狀況來滿足其自身變化的融資需求，例如結算上遊供應商的支付義務或從資金提供者獲得融資。

### 大數據

我們受益於大數據技術的使用(即利用先進的分析技術來分析來自不同來源的龐大且多樣化的數據集)。在新興解決方案中，我們運用大數據技術，使我們的客戶可以對相關交易的背景進行驗證，並深入了解供應鏈，以作出更明智的業務及融資決策，而這在

---

## 業 務

---

傳統的紙質流程中是不可能做到的。我們將大數據技術運用於科技解決方案，使客戶可利用來自可靠來源的大量數據增強其風險管理能力。

### 雲技術

我們基於雲端的技術使我們能夠實時處理大量數據，同時確保高速及穩定的性能，以適應及支持日益複雜多樣的業務營運。我們使用雲原生技術確保我們的系統及數據的靈活性及安全性，以及啟用容錯、可管理及可觀察的鬆散耦合系統。這些技術的主要益處之一是讓我們的軟件工程師專注開發我們系統的業務邏輯，並加快系統優化及升級，盡量減少投放於數據庫管理系統的系統維護及監察等低層細節的時間。例如，我們的許多關鍵技術能力以可獨立運行或與我們的客戶的現有系統集成在一起的雲端解決方案的方式（例如AMS雲、ABS雲及多級流轉雲）提供予客戶。這使我們可以極大地改善客戶體驗，提高解決方案相對於本地部署模型的適銷性，並可減少硬件投入方面的資本支出。

### 編程平台

為進一步提高我們的運營效率，我們開發了6個雲原生編程平台，其中包含編程人員及開發人員編寫、編譯、調試及執行軟件及技術開發所需的所有必要組件、應用程序編程語言庫。我們的編程平台包括Mockplus原型庫、代碼生成器、組件庫、軟件測試中心、維護中心以及開發與運營中心。我們的內部工程團隊運用雲原生技術，於高度自動化、可擴展及高可用的底層基礎設施上使用有效的自動化建設工具開發該等平台。這些雲原生平台通過產生用於編碼、測試、編程以及系統維護的基本工具，幫助我們輕鬆、協作、敏捷實現應用程序開發。利用這些平台，我們可以持續有效率地對我們的科技解決方案進行升級，以適應科技發展日新月異的中國供應鏈金融科技解決方案行業，我們截至2020年9月30日已發佈超過300個版本的科技解決方案，足以證明我們的能力。

### 我們與戰略股東的關係

我們極大受益於我們與股東建立的戰略合作關係。

舉例而言，我們自2018年起在供應鏈金融科技領域與騰訊展開商業合作。我們於2018年與深圳市騰訊計算機系統有限公司訂立《供應鏈金融平台戰略合作協議》，以在供應鏈金融科技解決方案領域及區塊鏈應用方面成為戰略夥伴，建立戰略合作。根據合作協議，我們同意在技術及產品開發、客戶推廣及業務發展方面進行合作。通過這些合作，我們與騰訊計劃通過緊密互動及資源共享的互補優勢，為市場開發更多全面的供應鏈金融科技解決方案。業務層面上，我們與騰訊共同合作多個項目，為核心企業及

---

## 業 務

---

金融機構提供供應鏈金融科技解決方案。技術層面上，騰訊以騰訊雲的金融雲基礎設施、騰訊的專有線上支付系統財付通以及騰訊的相關區塊鏈技術框架等頂尖技術為我們提供支持。

此外，我們於2019年2月與渣打銀行簽署合作備忘錄，在為銀行服務開發科技解決方案方面建立深度戰略合作，包括深層供應鏈金融、大數據風險管理、跨境供應鏈流程管理及供應鏈金融系統全面升級。依托我們的區塊鏈技術基礎設施及渣打銀行自身專注為買方提供金融服務的業務基礎，我們在中國聯合推出深層供應鏈金融產品，來簡化供應鏈管理流程，並使核心企業與上游供應商及下游經銷商之間的結算流程數字化及自動化。我們亦與渣打銀行合作，參與合作營銷及品牌推廣。

### 環境、社會和企業管治

我們相信將社會價值融入我們的業務會推動我們的持續增長。自成立以來，我們一直致力為客戶、合作夥伴和供應鏈金融生態系統中更普遍的參與者創造一個長遠而正面的環境、社會和企業管治（「ESG」）影響。

我們將ESG因素融入到產品和增長決策中。傳統供應鏈金融流程一般涉及大量文書工作和冗長的人工處理，我們將科技解決方案設計為數字化和雲原生，這不僅使我們以及客戶和合作夥伴實現無紙化，大量減少碳足跡，亦促成更精簡和可追蹤的工作流程，以推動長遠效益、透明度和生產力。

作為我們提供無紙化流程的眾多例子之一，ABS雲讓涉及證券化交易的參與者，如承銷商、律師事務所、評級機構、會計師事務所在數字門戶通過各自的用戶界面存取及聯合審查與基礎供應鏈資產有關的資料，省卻他們印刷、交付及存放大量紙張的需要。我們估計自ABS雲成立起，已節省紙張總共約1,300噸。更多資料請參閱「我們的解決方案－我們的供應鏈金融科技解決方案－金融機構雲－ABS雲」。除這些直接正面影響外，無紙化亦為我們提供大量間接益處，如履行社會責任、提升聲譽。

我們的雲端科技解決方案的價值在COVID-19疫情期間進一步加強。我們即插即用、SaaS的交付方式為我們的客戶及合作夥伴應對疫情造成的意料之外的業務中斷等挑戰帶來靈活性，在疫情限制下，企業和金融機構增加對我們的解決方案和技術的使用，以替代人工、線下文件的工作流程。我們預期這種趨勢將於疫情後繼續存在，長遠推動供應鏈融資數字化及對優質科技解決方案的需求。

我們現時並無運營任何生產設施。我們並無面臨重大健康、工作安全或環境風險。為確保遵守適用法律法規，我們人力資源部將不時（如必要及經諮詢我們法律顧問）調整

---

## 業 務

---

人力資源政策，以適應相關勞動及安全法律法規的重大變化。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無因不遵守健康、安全或環境法規而面臨任何重大罰款或其他處罰。

### 銷售及營銷

我們主要通過我們的內部直銷團隊銷售及營銷我們的科技解決方案，截至2020年9月30日包括89名僱員，他們均具備豐富的金融及技術領域專業知識。我們亦利用網絡效應以及整個供應鏈金融生態系統中利益相關者的口碑推薦戰略性地擴展我們的市場佔有率並以具有成本效益的方式快速擴展我們的業務規模。

有關核心企業，截至2020年9月30日止九個月，我們合共為294間核心企業合作夥伴提供服務，涵蓋中國百強企業的26間。我們核心企業客戶包括國有企業、上市公司及其他大型企業，橫跨房地產、能源、建築、醫藥及製造等多個行業。有關金融機構，截至2020年9月30日止九個月，我們合共為182名金融機構合作夥伴，包括48間商業銀行（其中包括中國前20位的大型商業銀行），以及44間證券公司、24間保理公司、19間信託公司、18間投資基金管理公司、4間保險公司及保險資產管理公司，以及25間其他金融機構。

由於我們的客戶與合作夥伴之間的聯繫越來越緊密，我們享有供應鏈金融生態系統利益相關者的飛輪效應及口碑推薦，在獲取客戶方面達到良性循環。舉例而言，使用我們科技解決方案的金融機構可以將我們與其企業客戶聯繫起來，而該等企業客戶其後可能成為我們的客戶，並向其金融機構合作夥伴推薦我們，從而吸引更多核心企業使用我們的解決方案。此外，我們與核心企業的緊密關係使我們能夠接觸其供應鏈上的大量供應商及經銷商，增加了我們解決方案對金融機構客戶的吸引力，也為我們帶來穩定、可持續的優質供應鏈資產來源。此外，我們通過與我們合作的軟件提供商及B2B平台的推薦擴大科技解決方案的市場佔有率。

我們戰略性採用上述銷售及營銷策略以多管齊下的方式擴大我們的業務規模並產生收入，這使我們能夠以具有成本效益的方式實現業務增長。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們的銷售及營銷費用分別為人民幣42.8百萬元、人民幣68.1百萬元及人民幣60.7百萬元，分別佔同期我們總收入及收益的11.2%、9.7%及7.5%。

### 風險管理及內部控制

作為供應鏈金融市場的科技解決方案提供商，我們在日常業務運營中面臨多種風險，包括操作風險、信用風險、數據隱私風險、法律及合規風險、反洗錢與反恐融資風險、內部控制風險及業務意外風險。



---

## 業 務

---

為有效識別及緩減這些風險，我們已成立風險管理委員會，由不同職能部門的管理團隊高級管理人員所組成。為積極監控我們面臨的風險並確保風險管理政策的有效實施，風險管理委員會須每月出席定期會議並在有需要時安排臨時會議。風險管理委員會負責設計及落實我們認為適合業務運營的風險管理及內部控制相關的政策及程序。我們致力於繼續改善這些系統。我們在業務運營不同方面已採用及實施針對我們業務運營特點的全面風險管理政策，側重於通過大數據驅動的風險管理、全面的盡職調查及風險分析、獨立的信息審查以及多層審批流程，有效發現、管理及控制風險。

### 操作風險管理

我們主要面臨與日常運營有關的操作風險。我們亦面臨與向客戶提供的科技解決方案有關的操作風險。

#### 日常運營中的操作風險

我們日常運營中的主要操作風險來自於內部控制及制度不健全或無效、人為失誤、IT系統故障或外部事件等。我們將該等操作風險視為我們業務中的主要風險，並相信通過健全的運營政策及程序，可以控制及降低固有風險。

根據日常操作風險為我們運營所帶來潛在不利影響的嚴重性，我們將其劃分為五個級別。我們已採取相應的措施監控及控制各個級別的操作風險。3級至5級操作風險指可能導致刑事及民事案件、嚴重事件以及客戶資金及我們的資金或聲譽遭受重大損失的風險。視乎潛在的不利影響，這些風險將分別上報給我們的風險管理部門、各業務部門主管及總裁，他們將負責處理操作風險、制定解決此類操作風險的全面計劃及監督風險補救及控制措施的實施。有效解決這些風險後，我們將保留整改報告，以備未來參考及內部培訓之用。1級及2級操作風險指可能導致較小風險或合規問題的風險。運營部門經理監督由我們內部人員完成的1級及2級操作風險的補救。

此外，我們亦建立了強大及全面的風險管理系統，以應對日常運營中的其他風險，例如管理(1)我們的內部財務紀錄，(2)公司印簽、印章及簽名，(3)關鍵資產，(4)我們運營過程的視頻記錄及(5)業務文件。

#### 與科技解決方案有關的操作風險

我們的主要科技解決方案及基礎架構的良好性能、可靠性及可用性對於我們的運營、客戶服務、聲譽以及我們留存現有業務合作夥伴及吸引新業務合作夥伴的能力至關重要。我們將與科技解決方案有關的操作風險視為我們業務中的主要風險之一。



---

## 業 務

---

我們不斷升級我們的解決方案，以維護及改善其性能。我們旨在通過使用人工智能(AI)、區塊鏈、大數據和雲技術等先進技術，使我們的營運及解決方案更加精簡、自動化及更具成本效益。

### 信用風險管理

我們面臨(1)與來自新興解決方案中與自有資金有關及保障融資交易有關的信用風險及(2)與ABS雲促成的證券化發行相關的信用風險。在後者，倘證券化發行是利用我們向第三方資金提供者借入的短期過橋貸款，或利用我們的自有資本(倘發售不成功，而核心企業未能對我們履行還款義務)收購相關資產，我們便面臨證券化發行相關的信用風險。

### *與若干新興解決方案相關的信用風險*

在跨境雲支持的一些融資交易中，我們可使用自有資金向供應商收購其應收核心企業款項，或從供應商處購入應收賬款，並將這些應收賬款轉予對我們有追索權的金融機構。因此，我們面臨與核心企業拖欠支付責任相關的風險。我們謹慎地選擇向信用狀況良好、流動資金狀況良好及國際貿易市場聲譽良好的核心企業提供有關服務，來應對與跨境雲相關的信用風險。

我們面臨與通過中小企業信用科技解決方案提供予中小企業的自有資金及保障融資交易相關的信用風險。在該等融資交易中，我們承諾保障金融機構在向中小企業提供融資時免受損失，或使用自有資金為提供予中小企業的部分融資撥付資金。有關該等新興解決方案的詳細討論，請參閱「我們的解決方案－新興解決方案－中小企業信用科技解決方案」。因此，我們在中小企業拖欠或逾期支付的情況下承受相關的信用風險。

我們利用數據驅動的風險管理措施有效地識別、緩減及控制與中小企業信用科技解決方案支持的融資交易相關的信用風險。我們主要為與核心企業有穩定、長期及穩健合作關係的中小企業提供服務。為了深入分析中小企業，我們會檢查其背景資料、業務趨勢、合作核心企業的質素、過往業績、市場聲譽以及中國政府及司法數據庫內的相關負面信息。我們根據從中小企業收集的信息(包括所提交發票及各項其他評估標準(如位置、信用紀錄或是否牽涉任何法律程序))確定我們可用於支持自有資金交易的最高額度。

### *與ABS雲支持的證券化發行中的過橋應收賬款相關的信用風險*

在部分情況下，倘發行不成功，而核心企業未能對我們履行還款義務，我們面臨與ABS雲業務中證券化發行相關的信用風險。有關證券化發行及相關信用風險的詳細討論，請參閱本文件「風險因素－我們可能承受與ABS雲支持的證券化發行中的過橋應收賬款相關的風險」。

---

## 業 務

---

為識別、監控及緩減與證券化發行有關的風險，我們已建立了強大的信用風險審查團隊及信用風險管理委員會，負責通過數據驅動的風險管理、交易審批程序及全面的風險分析控制該等風險。根據我們的內部風險管理政策，我們會考慮如信用評級、行業、過往業績、股權架構、市場排名及認可等多項標準，審慎挑選核心企業。此外，在我們使用(i)向第三方資金提供者借入的短期過橋貸款及(ii)自有資金收購相關資產的情況下，我們要求核心企業具備AA+或以上信用評級。

### 數據安全及網絡安全

我們在經營中面臨與數據安全及網絡安全有關的風險。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務處理大量供應鏈數據，而該等數據的收集、託管、使用或披露不當可能會損害我們的聲譽，並對我們的業務及前景造成重大不利影響」。我們已實施嚴格的內部控制程序，以確保我們在業務過程中收集、處理及儲存的大量數據有完整性及安全性的保證。

我們獲得明確的數據收集授權，且我們僅在對我們提供解決方案必要的範圍內收集有關信息。我們已制定及維持安全措施，以限制及監控對用戶數據的存取。例如，我們每個客戶的數據均獨立存儲於系統中，從而消除了數據洩露或誤放的可能性。我們的信息安全團隊致力於維護我們平台的安全基礎設施。我們的團隊成員定期進行網絡安全檢查。我們亦已實施一系列內部規定，以防止對數據進行任何不當或未經授權使用及披露。

### 法律及合規風險管理

我們的業務經營須受到國家、省級及地方政府機構的規管及監管，而相關規管及監管可能有所變動。與我們業務經營有關的適用法律法規的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」。倘我們未能遵守這些法律法規，我們可能需要進行補救及可能面臨處罰及損失。於往績記錄期，我們並無因任何重大不合規事件而遭任何監管機構提出質疑。

此外，我們已通過採取以下措施強化我們的法律及合規風險管理：

- 財務部門每月審查管理賬目，以監測我們運營的主要財務指標；
- 在我們的系統中設定風險監控閾值，以監控及識別我們經營中的違規及不合規事件；
- 監控法律更新，包括相關監管機構對適用法律法規的詮釋更新；及
- 對我們的僱員，特別是新聘僱員重申遵守我們操作規程及程序的重要性，以確保我們操作規程及程序的有效實施。

---

## 業 務

---

### 反洗錢與反恐融資風險管理

為確保我們日常經營遵守我們經營所在司法權區的適用反洗錢法規，我們已制定全面的反洗錢政策及程序。

我們的反洗錢政策程序明確載列風險管理團隊、反洗錢團隊、審核團隊以及業務部門在管理與反洗錢、反恐融資、金融犯罪及制裁合規相關的風險時的職責。基於這些政策，我們已設定特定反洗錢程序，如「了解客戶 (KYC)」程序、交易監控、可疑交易報告及記錄保留。我們亦憑藉技術提升運行反洗錢程序的效率。例如，我們已開發智能反洗錢系統來監控及識別可疑交易。

為確保我們的僱員一直獲得有關法規更新以及我們的反洗錢政策及程序的最新資訊，我們定期向負責反洗錢的僱員提供培訓。

### 內部控制風險管理

為確保我們的業務經營嚴格遵守適用的規則及法規，我們已設計並採納一套全面的內部控制政策。這些政策的實施受風險管理委員會監管。

為增強控制環境並確保我們整個組織內部控制的有效性，風險管理委員會與我們的業務部門及職能部門（如法律及合規、財務、採購及安全）密切合作，以監控及改善我們日常業務經營中內部控制流程的實施。

我們持續審查我們風險管理政策及措施，以確保我們政策及實施有效且充足。

### 業務應急措施

為確保我們業務的持續性，我們已制定應急計劃，以檢測及應對緊急事件。我們的風險管理委員會負責檢測緊急事件，如任何違規活動及外部投訴。在發生緊急事件時，我們的應急計劃列出適用於我們各業務部門的規定應對措施方案。此外，我們的風險管理委員會將對緊急事件的發生進行全面評估，並（如必要）制定其他應對措施。

我們將持續評估我們應急計劃的有效性，並將在每次應急事件後進行檢討，以確定可能需要改進的方面。我們亦定期進行應急反應演練，以確保我們的僱員熟悉我們的應對措施方案。

### 知識產權

知識產權對我們的業務至關重要，我們投入大量時間及資源進行知識產權的開發及保護。自成立以來，我們在知識產權開發方面的大量投資使得我們擁有的知識產權數目

---

## 業 務

---

大幅增加。我們通過中國的專利、商標、版權及域名保護以及保密程序及合同條文，以多管齊下的方法來保護我們的知識產權。

一般而言，我們的僱員須訂立一份標準的僱傭合約，其中包括一項條款，確認他們在受我們僱傭期間所產生的一切發明、商業秘密、開發及其他工序均屬我們的財產，並將他們在這些工作中可能獲得的任何擁有權轉讓予我們。

截至最後實際可行日期，我們的專利組合包括233項專利及專利申請，其中三項已註冊。我們所有專利及專利申請已在中國大陸進行備案。

截至最後實際可行日期，我們擁有141項商標，包括92項多類別商標已在中國商標局註冊及49項商標在多個其他司法權區註冊。此外，截至最後實際可行日期，我們有超過60項商標正在申請註冊。在我們的商標中，其中九項被我們認為對業務很重要的多類別商標已在中國商標局註冊，以及一項被我們認為對業務很重要的商標於香港註冊。

截至最後實際可行日期，我們持有114項版權註冊，包括112項軟件版權及兩項其他版權。在我們的版權註冊中，截至最後實際可行日期在中國國家版權局登記的30項被我們視為對業務很重要的版權。

截至最後實際可行日期，我們擁有52項註冊域名，包括5項被我們視為對業務很重要的註冊域名。

有關我們重要知識產權的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2. 知識產權」一節。

儘管我們已採取預防措施，第三方可能會在未經我們同意情況下取得及使用我們所擁有或授權的知識產權。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無識別到與第三方發生有關知識產權的任何重大糾紛或任何其他未決重大法律訴訟。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權及因維護我們的知識產權免遭未經授權使用而產生的費用，可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們未必能防止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能會損害我們的業務、品牌、聲譽及競爭地位」。

### 我們的客戶

我們的客戶主要包括核心企業及金融機構。我們服務的大部分核心企業於房地產、能源、建築、醫藥及製造等行業運營。我們亦為銀行、證券公司、信託公司及保理公司等各類金融機構提供服務。

我們與最大客戶們保持長期合作關係。截至2020年9月30日止九個月，與前五大客戶（按收入貢獻計）的合約年期實際上介乎一至三年。



---

## 業 務

---

於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，來自前五大客戶的收入及收益分別佔我們同期總收入及收益的69.0%、47.6%及37.9%。

### 我們的供應商

於2018年、2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們五大供應商分別佔我們同期採購額45.5%、33.7%及32.6%。這些最大供應商有包括提供與ABS雲所支持的證券化發行有關的承銷服務的證券公司。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們最大供應商佔我們同期採購額22.5%、16.3%及12.7%。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，就我們董事所知，概無董事及其各自聯繫人或者任何持有我們已發行股本5%以上的股東擁有我們五大客戶或供應商任何權益。於往績記錄期，我們概無與供應商發生任何重大糾紛，亦無出現供應商造成的任何嚴重經營中斷。

就董事所知及所信，於往績記錄期，我們前五大客戶中的三名客戶亦屬我們於往績記錄期的五大供應商中的三名供應商。全部三名均為使用ABS雲進行證券化交易，亦於證券化交易當中以項目管理人的身份提供承銷服務。

董事確認，我們向上述重疊客戶／供應商提供服務以及我們從其購買承銷服務的條款乃按個案基準進行磋商，同時我們的服務及承銷服務購買的條款彼此無關，而且與該等重疊客戶／供應商所進行交易的主要條款乃與我們與其他客戶及供應商所進行交易的條款相若，故董事認為該等條款屬一般商業條款。

### 競爭

儘管我們相信我們的業務模式與眾不同，且並無其他公司以相同方式運營業務，我們的解決方案須保持競爭力，使我們能夠維持並增加客戶數量。

我們面對的激烈競爭主要來自第三方供應鏈金融科技解決方案提供商。部分這些競爭對手可能已建立強大的品牌識別度、穩健的科技能力及雄厚的財務資源，或提供相似的科技解決方案或具備相近的業務規模。隨著我們發展新業務並擴展至新市場及地區，我們面臨這些領域及地區內具有品牌知名度、強大技術實力及大量財務資源的第三方供應鏈金融科技解決方案提供商的競爭。此外，我們面臨提供類似科技解決方案，或業務規模與我們相近的供應鏈金融科技解決方案提供商所帶來的競爭亦日益激烈。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在競爭日益激烈的環境中經營。若我們未能有效競爭，我們或會失去我們的客戶及合作夥伴，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。



## 業 務

### 僱員

截至2020年9月30日，我們共擁有548名僱員。我們的僱員人數增加主要由業務及經營規模迅速擴展所驅動。我們絕大多數僱員長駐中國。截至2020年9月30日，我們約62%僱員主要從事技術相關工作，其中很多僱員已為我們的創新及研發工作作出貢獻。我們相信，我們與僱員維持良好工作關係，且我們自成立以來未曾遭遇任何嚴重勞動糾紛。

下表載列截至2020年9月30日按職能劃分的僱員明細：

分部	僱員人數
研發 .....	341
銷售及營銷 .....	89
一般行政管理 .....	118
總計 .....	<u>548</u>

我們根據僱員的職能、職位及責任向所有層面的僱員提供內部及外部培訓。培訓課程涵蓋軟技能及技術技能。我們亦按地區提供額外培訓以滿足特定國家需求。

於往績記錄期，我們並未遭遇任何對業務及經營造成重大不利影響的罷工、停工、勞動糾紛或訴訟。

於中國，我們須向有關政府機構進行登記並代表我們僱員向若干社會保險及住房公積金作出供款。於往績記錄期，我們一直遵守這些規定的所有重要方面且未曾被處以任何重大行政罰款或處罰。

### 物業

截至最後實際可行日期，我們在中國並無擁有任何自有物業。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃16項物業，總建築面積為約6,400平方米。

截至最後實際可行日期，按賬面值計，概無單項物業佔我們合併資產總值的15%或以上。因此，本文件獲豁免遵守香港上市規則第五章及公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述須根據公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條在估值報告中載入土地及樓宇權益的規定。

### 租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃16項建築面積約6,400平方米的物業。截至同日，我們亦在中國內地境外租賃一項建築面積超過200平方米的物業，在香港擁有建築

---

## 業 務

---

面積2,220平方呎。這些物業主要用作我們業務經營的辦公場所。這些租賃協議的條款一般介乎1年至5年。倘我們無法重續任何租約或繼續使用任何有關物業，董事相信，我們可將經營業務搬遷至新物業而避免承擔不合理的成本或導致我們業務中斷。

根據適用的中國法律法規，物業租賃合約須在中國住房和城鄉建設部的當地分支機構進行備案。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃的7項物業並未進行租約備案。原因主要是由於我們的出租人目前沒有配合備案該等租約，而該等租約的備案需要我們的出租人配合。我們將採取一切切實可行的合理措施，確保為尚未備案的租約進行備案。我們的中國法律顧問告知我們，根據中國法律，未備案租賃合約不會影響租賃協議的有效性，彼等亦告知我們，每份未備案租約最高可被罰款人民幣10,000元。估計最高罰款總值為人民幣70,000元。

### 保險

我們已購買保險以保障若干潛在風險及責任。我們並無購買關鍵人員人壽保險。於往績記錄期，我們並無就業務進行重大保險索償。根據中國法律法規的規定，我們的僱員相關保險包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。我們亦為僱員購買補充商業醫療保險及意外保險。

我們已按中國法律法規的要求及根據本行業的商業慣例購買所有強制規定的保險，故此我們認為我們擁有充足的保險保障。然而，我們的保險受限於標準的免賠、除外及限制條款。因此，我們的保險可能無法覆蓋我們所有損失，我們亦無法保證我們不會蒙受超出我們所購買保額上限或相關保單保障範圍的損失或索賠。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們對若干事件可能造成的損失及索償投購的保險有限」一節。

### 法律訴訟及不合規

我們在日常業務過程中不時牽涉及未來可能牽涉訴訟、申索或其他糾紛，其中可能涉及追回客戶欠款。根據我們往績記錄期中處理欠款的經驗，我們相信我們提起欠款相關的法律訴訟並無對我們業務造成任何重大影響或者構成任何重大風險。我們過去亦曾牽涉，且未來可能牽涉未必由我們日常業務經營產生的訴訟、監管調查或問詢以及行政程序，如證券集體訴訟以及證券監管機構的調查或問詢。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無作為被告牽涉任何重大訴訟。此外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們或董事概無牽涉任何重大訴訟、申索或仲裁，就董事所知，我們或董事亦無任何尚未了結或面臨威脅的重大訴訟、申索或仲裁。

## 業 務

我們主要在中國經營業務，但自從業務擴展到其他幾個國家和地區，我們業務在不同的監管環境之下被規管及監管。在我們經營所在的各個國家和地區，我們已獲得我們業務必需的所有牌照及資格，並致力於使我們的經營遵守適用法律法規規定。我們旨在與監管機構建立建設性關係，監控不斷變化的監管環境並採用充足的內部程序及指引管理我們的經營，以避免潛在不合規或不當行為。政策及程序因業務活動、所提供產品以及地方法律法規的規定而異。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重要方面遵守與我們業務有關的法律法規。

### 獎項及殊榮

下表載列截至最後實際可行日期我們獲得的主要獎項及項目概要：

年份	獎項／認證	頒發機構
2020年	優秀金融創新案例	深圳市前海深港現代服務業合作區管理局
2020年	創科挑戰賽金獎	香港金融管理局與國際結算銀行共同營運的國際結算銀行創新樞紐香港中心
2020年	亞洲最佳財資與金融戰略獎	國際金融媒體《Corporate Treasurer》
2020年	在性能、安全及供應鏈金融三個方面獲得認證	工業和信息化部轄下中國信息通信研究院設立的可信區塊鏈推進計劃
2020年	中國供應鏈金融優秀金融科技服務商	中國人民大學中國供應鏈戰略管理研究中心
2020年	IDC Financial Insights FinTech Fast 101 企業名單	IDC
2020年	全球金融科技250強(Global Fintech 250)	CB Insights

---

## 業 務

---

年份	獎項／認證	頒發機構
2019年	深圳市金融科技專項獎	深圳市地方金融監督管理局
2019年	高新技術企業證書	深圳市科技創新委員會、深圳市財政局及 國家稅務總局深圳市稅務局
2019年	成就證書(CMMI-DEV 1.3版第三級評級)	CMMI研究院合作夥伴
2019年	中國資產證券化論壇年度傑出機構獎	中國資產證券化論壇年會
2018年	2018金融科技影響力品牌	中國財經峰會組委會
2018年	區塊鏈與供應鏈白皮書	中國信通院、騰訊金融科技

## 業 務

### 牌照及許可證

截至最後實際可行日期，我們擁有在我們經營所在司法權區經營業務必需的所有重要牌照、許可證及批文，且這些牌照、許可證及批文仍具有有效效力。我們未曾有我們經營業務必要的任何重要牌照、許可證或批文被拒絕重續。下表載列我們在中國及海外經營所需的重要牌照的有關詳情：

證書／牌照／許可證	頒發／公佈機構	最後授出／ 公佈日期	屆滿日期
增值電信業務經營許可證	湖北省通信管理局	2020年11月30日	2025年11月30日
增值電信業務經營許可證	廣東省通信管理局	2020年3月30日	2025年3月30日
金錢服務經營者牌照(License for Operating Money Service)	香港海關	2019年11月25日	2021年12月8日
增值電信業務經營許可證	中華人民共和國工業和信息化部	2019年3月18日	2024年3月18日
增值電信業務經營許可證	廣東省通信管理局	2020年2月17日	2024年12月11日