
業 務

概覽

關於本公司

本公司是中國的數字支付解決方案提供商，具備服務世界各地客戶的全球支付能力。

本公司提供數字支付服務及增值服務，以賦能全球貿易活動，提高資金與信息的流動效率。本公司的客戶主要是商業客戶，包括中小商戶及企業。在全球，本公司幫助商戶客戶將銷售商品及提供服務取得的資金轉回境內，並通過本公司在由全球商業銀行背書的賬戶下分配給客戶的虛擬賬戶，實現快捷、可靠的支付。在中國，本公司主要作為支付服務提供商，通過為企業客戶提供數字化平台，整合終端買家在購買商品時發起的各種線上及線下支付方式的支付信息，幫助企業客戶簡化其收款流程並降低運營成本。本公司的服務最終促進了支付流程的完成。

作為全球電商的關鍵支柱之一，資金流數字化在實現商業活動現代化方面扮演了重要角色，在縮短資金到賬時間的同時，可提高透明度及降低支付流程的成本。自2011年取得首張支付牌照以來，連連致力於構建全球性的支付網絡，通過數字化轉型，幫助世界各地的當地商家接入全球市場，提升交易及運營效率。本公司獨有的技術實力奠定了本公司在中國及全球範圍內構建支付能力的基礎。

根據弗若斯特沙利文的資料，本公司是中國率先在全球範圍內提供廣泛支付解決方案的數字科技公司之一。作為一家非銀行支付機構，本公司的綜合數字支付解決方案包括向商戶（主要通過電商平台與終端買家開展零售業務的商家）及企業（直接向公司及機構等終端買家銷售商品或提供服務的商家）提供數字支付服務及增值服務。按功能分類，本公司的數字支付服務主要包括收款、付款、收單、匯兌、虛擬銀行卡及聚合支付。增值服務多數與支付相關，包括商業服務及技術服務，其中，商業服務包括數字化營銷、運營支持及引流服務；技術服務包括賬戶及電子錢包以及軟件開發服務。

通過為中國及全球的商戶及企業制定和提供全方位解決方案，本公司深入涉足多個不同行業的全球貿易活動。截至2022年12月31日，本公司為全球各行業（包括電商、服務業及製造業等）累計超過1.8百萬家商戶及企業提供服務。2022年，本公司的數字支付服務總支付額（「TPV」）達到人民幣11,530億元。截至2023年9月30日，本公

業 務

司服務的商戶及企業數量累計增至約3.2百萬家，截至2023年9月30日止九個月的TPV為人民幣13,120億元。

在本公司開展業務經營的所有司法管轄區，支付均是受到監管的商業領域。通過在全球主要金融市場建立業務並取得和維護當地支付牌照，本公司在應對全球貿易錯綜複雜的法律和監管環境過程中，積累了豐富經驗、專業知識及能力。因此，本公司能夠為客戶提供符合監管規定的解決方案，為合規、安全且可靠的資金及信息流動提供支持。根據弗若斯特沙利文的資料，在所有中國的數字支付解決方案提供商中，本公司擁有最廣泛的全球業務佈局及牌照覆蓋範圍，且本公司是唯一一家在美國所有州均持有貨幣轉移牌照的公司。截至2023年12月31日，本公司建立了由64項支付牌照及相關資質組成的全球牌照佈局。憑藉這些牌照以及在本公司不具備支付牌照或資質的地區與業務合作方開展合作，本公司能夠為客戶在全球及區域性電商平台開展貿易活動提供服務，範圍覆蓋超過100個國家及地區並支持使用超過130種貨幣進行交易。

本公司的專有技術平台是業務營運及成功的關鍵所在。本公司自建的技術平台，能夠為支付、資金轉賬、全球資金分發、匯兌處理、風險管理、反洗錢評估及交易真實性核查提供穩定、安全、靈活的系統支持。此外，本公司的技術平台與全球主要電商平台以及客戶的內部營運及財務系統進行整合，提供一站式全方位數字解決方案以滿足其業務需求。作為一家數字科技公司，本公司通過應用先進技術，不斷推動業務增長及解決方案優化。本公司正在探索應用區塊鏈技術以進一步開拓業務。例如，本公司已向香港證券及期貨事務監察委員會提交虛擬資產服務提供商牌照申請，以在香港成立虛擬資產交易平台。通過申請虛擬資產服務提供商牌照，本公司能夠利用區塊鏈技術，使用監管合規框架內的虛擬數字資產促進跨境支付的進行。具體而言，為提升支付效率，本公司利用區塊鏈分布式賬本的不可更改和防篡改特性，讓參與支付交易的各方均能夠實現實時交易完成和結算，共享統一的數據集以減少結算時間並降低數據不一致的風險。此外，利用區塊鏈技術的智能合約和加密技術，可以根據預定的條件自動執行支付交易。因此，本公司還可以簡化支付流程，提高其自動化水平和透明度，最終提高支付交易效率並降低成本。該平台建立後，本公司將能夠服務更多商戶及企業客戶，並通過採用全球區塊鏈技術提升服務質量及安全性。

業 務

為了更好、更有效地服務本公司的商戶及企業客戶，本公司致力於與電商生態系統的主要參與者（例如Amazon、Shopee、Shopify及Shopyy等電商平台、商業銀行、清算機構及第三方服務提供商）構建緊密的合作關係。為此，本公司與美國運通公司（「美國運通」）的關聯公司通過2017年成立的合資企業連通（杭州）技術服務有限公司（「連通」）進行戰略合作。根據本公司與美國運通關聯公司的協議，本公司將幫助連通建立其本地網絡、基礎設施和系統，並在監管溝通方面向其提供支持，美國運通將以專業知識、經驗及資源，幫助連通建立網絡、開發產品，並在技術等領域為連通提供業務營運支持。連通在四方模式支付網絡中作為清算和結算機構，該網絡的參與方包括持卡人、發卡行、商戶及收單機構。在網絡方面，本公司利用本地運營經驗及合作資源，協助連通與中國主要商業銀行建立合作關係。連通的基礎設施投資主要包括清算系統、風險控制及管理平台、IDC設施和運營支持系統。本公司幫助連通選擇及啟動其IDC設施，以及開發運營平台。在監管溝通方面，本公司協助連通進行本地工商登記及銀行卡清算業務許可證申請（需要中國人民銀行批准）。美國運通幫助連通制定了營運規章制度，實現連通的中國網絡與美國運通的全球網絡間的互通，並與發卡行合作開發美國運通品牌的銀行卡產品。根據弗若斯特沙利文的資料，連通於2020年6月獲得銀行卡清算業務許可證，成為中國成立的首家中外合資銀行卡清算機構。連通為中國發卡行發行的帶有「美國運通」品牌名稱的銀行卡提供結算、清算及相關功能，為其網絡內的發卡行和商戶收單機構提供銀行卡清算及結算服務，為中國消費者在中國及全球各地提供持卡人權益。

投資合資企業是連連的一項重要戰略舉措。本公司與美國運通的關聯公司成立連通，主要旨在(i)為全球商業客戶及消費者提供最佳的支付及支付相關服務，(ii)把握中國擴大金融業對外開放及深化金融供給側改革的機遇及(iii)為金融消費者提供多元化且差異化的支付服務。本公司對連通的戰略投資有長期目標，其中考慮到：(i)其銀行卡清算業務許可證具有重大戰略價值，作為中國金融基礎設施的重要一環，對支付行業價值鏈極為重要，(ii)作為中國首家取得許可證的中外合資銀行卡清算機構，其在交易相關服務及銀行卡相關服務方面擁有巨大的增長潛力，(iii)在發展連通的本地網絡、產品及服務、電商用戶場景、規模經濟過程中，本公司可以不斷提升與連通的業務協同，及(iv)連通可以利用美國運通的優勢（尤其是全球網絡、產品開發及運營支持（包括技術領域）方面的優勢）。本公司相信連通的業務在走出投資階段後將為本公司及本公司股東帶來長期經濟效益。

業 務

本公司的市場機遇

全球貿易市場規模巨大且逐年穩步增長。根據弗若斯特沙利文的資料，全球貿易總額由2018年的51.0萬億美元增加至2022年的64.0萬億美元，複合年均增長率為5.8%。全球跨境電商滲透率於2022年僅為7.5%，預期到2027年將達12.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，全球範圍內從事跨境電商業務的商戶及企業受開戶門檻高、銀行費用高及優質服務缺乏等因素的影響。此外，隨著不同司法管轄區的法律及監管要求日益複雜且持續演化，商戶及企業倍感壓力。

中國對外貿易的數字化程度處於領先水平。根據弗若斯特沙利文的資料，2022年，全球跨境電商的滲透率為7.5%，而中國跨境電商的滲透率為14.3%，且預計到2027年將上升至27.7%。中國出口市場的數字化與中國境內市場的數字化日益緊密相連。根據弗若斯特沙利文的資料，以跨境及境內數字支付服務的TPV計，預計到2027年，中國數字支付服務市場的市場規模將由2022年的人民幣181.2萬億元增至人民幣353.6萬億元，2022年至2027年的複合年均增長率為14.3%。隨著商戶及企業的業務持續擴張，其對增值服務的需求也持續增加。根據弗若斯特沙利文的資料，中國跨境及境內數字支付解決方案提供商的增值服務收入預計將由2022年的人民幣339億元增至2027年的人民幣883億元，2022年至2027年的複合年均增長率為21.1%。

商戶和企業在參與全球貿易時，需要長期且專注的數字支付解決方案提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國，有兩類第三方支付解決方案提供商，即獨立和非獨立數字支付解決方案提供商。獨立數字支付解決方案提供商是指並非由金融機構擁有或控制，且並不高度依賴關連方（如大型電商平台）所貢獻業務的數字支付解決方案提供商。得益於中立性，獨立數字支付解決方案提供商贏得了客戶的信任。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年的TPV計，本公司是中國最大的獨立數字支付解決方案提供商，市場份額達到9.1%。憑藉本公司的全球業務佈局、專有技術平台、對全球貿易的洞察以及在中國市場的深厚積累，本公司相信本公司的數字解決方案可解決數字支付解決方案行業痛點及需求，且本公司處於引領全球貿易數字化轉型的最佳地位。

本公司的價值主張

本公司對全球貿易利益相關方的價值主張如下：

- 藉助全球支付網絡加快資金周轉、增強交易透明度。
- 降低貿易門檻和交易成本，使客戶專注於自身核心業務。

業 務

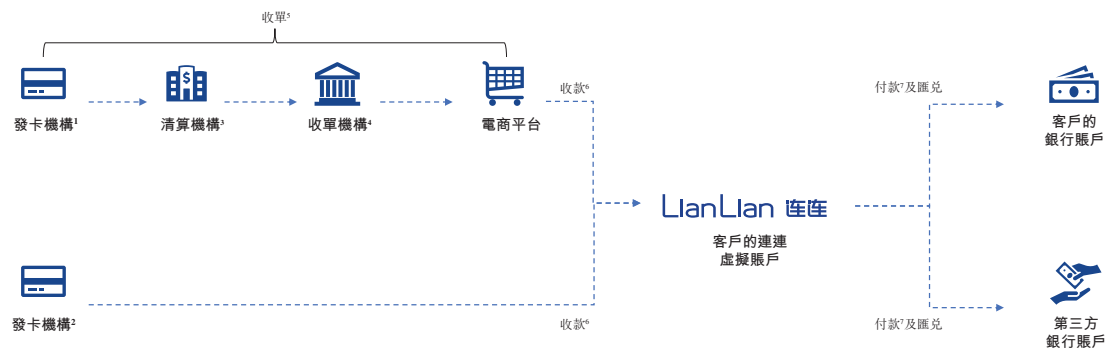
- 協助客戶應對全球監管挑戰。
- 有效觸達全球消費者。
- 提供安全、穩定及可靠的技術平台。
- 推動數字化轉型、創造更多價值和利潤。

本公司的業務模式

本公司的服務

依託全球牌照佈局、專有技術平台及廣泛的合作方網絡，本公司建立了全球支付網絡，向中國及全球客戶提供廣泛的數字支付服務及增值服務。

按地理區域範圍分類，本公司的數字支付服務包括全球支付及境內支付。就全球支付而言，本公司主要幫助在全球及地區性電商平台上銷售商品的商戶轉回其資金。通過將連連在自身當地銀行賬戶下設置的虛擬賬戶分配給商戶（這些商戶一般由於沒有當地住所而難以開立境外銀行賬戶），本公司讓商戶能夠在當地從電商平台收取資金並將資金跨境轉回其境內的銀行賬戶。為方便理解，本公司將資金流分為兩個階段，即收款及付款。收款指收取資金的過程，而付款指分發資金的過程，通常是將資金轉入客戶境內的銀行賬戶或支付給第三方。有關進一步詳情及本公司服務的其他應用場景，請參閱「一 主要應用場景」。下圖列示包含本公司收單、收款、付款及匯兌服務的典型交易流程：



附註：

1. 指消費者（終端買家）的(i)向持卡人發行銀行卡的發卡行或付款銀行或(ii)支付寶及微信支付等數字錢包發行機構（其為消費者開通關聯到銀行賬戶的數字錢包）。
2. 指企業的終端買家在發卡行／付款銀行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。

業 務

3. 清算機構主要連接發卡行和收單機構，為終端買家與商戶間的交易結算提供便利。清算機構可以建立支付網絡內的業務規則和標準，確保交易條款得到遵守，並處理資金轉移。清算機構通過促進有序結算、管理風險並在發生違約時提供安全網，實現交易的順利、安全結算。清算機構的主要功能包括建立標準和規則、交易清算、資金結算和風險管理。
4. 收單機構是與商戶合作，使商戶能夠接受付款的實體。收單機構為商戶提供處理支付交易所需的基礎設施，將其連接到支付網絡，使其能夠接受多種支付方式，並提供安全的交易處理和風險管理等必要服務。收單機構的主要功能包括支付接入、交易處理、風險管理和資金結算。收單機構代表商戶的利益並為商戶提供服務。清算機構與收單機構在角色和功能方面通常沒有重疊。
5. 收單指連連的收單服務，在這項服務中連連通過整合客戶用以從其終端買家收款的不同支付方式，幫助客戶就線上交易向終端買家收取資金。連連的收單服務減輕客戶在處理各類不同支付方式上的負擔，並在客戶與銀行或其他金融機構之間發揮通道作用。
6. 指連連的收款服務－收取資金的過程。連連全球支付業務涉及電商平台的一個典型收款場景是，連連以其賬戶向商戶分配虛擬賬戶，使商戶能夠在本地從電商平台接收資金。
7. 指連連的付款服務－分發資金的過程。連連全球支付業務中的一個典型付款場景是，連連幫助客戶將資金從連連賬戶下分配給客戶的虛擬賬戶轉入客戶境內的銀行賬戶或第三方銀行賬戶以進行支付。

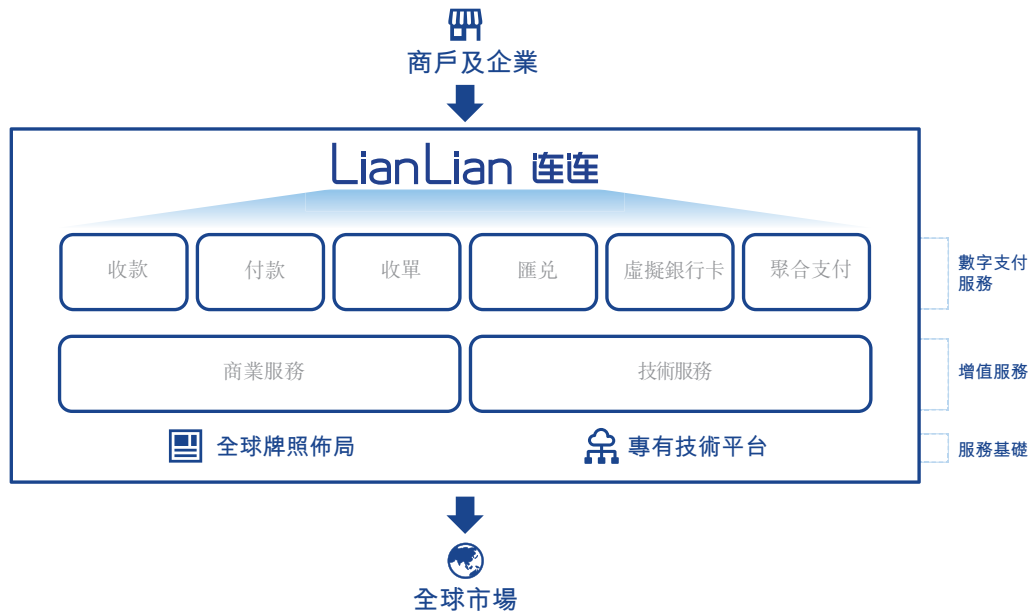
就境內支付而言，本公司主要作為支付服務提供商，通過為企業客戶提供數字化平台，整合終端買家在購買商品時發起的各種線上及線下支付方式的支付信息，幫助企業客戶簡化其收款流程並降低運營成本。本公司的服務最終促進了支付流程的完成。通過整合客戶用以從其終端買家收款的不同支付方式，本公司減輕了客戶在處理不同支付方式上的管理負擔，並在商戶與銀行或其他金融機構之間發揮通道作用。本公司在支付流程中提供的服務主要是收單服務。有關收款、付款、匯兌及收單的定義，請參閱「術語及慣用語」。

按功能分類，本公司的服務包括數字支付服務及增值服務。除收款、付款、收單及匯兌外，本公司的數字支付服務還包括虛擬銀行卡及聚合支付。增值服務包括商業服務及技術服務。商業服務包括數字化營銷、運營支持(例如在電商平台開設店鋪及安排發貨)及引流服務。技術服務包括賬戶及電子錢包服務以及軟件開發服務。

業 務

就本公司的數字支付服務而言，本公司的收入主要來自按照TPV的一定百分比向客戶收取服務費及／或按每筆交易向客戶收取固定服務費。就本公司的增值服務而言，本公司的收入主要來自按照TPV及／或服務範圍收取服務費。

下圖列示本公司的各種支付及相關服務：



主要應用場景

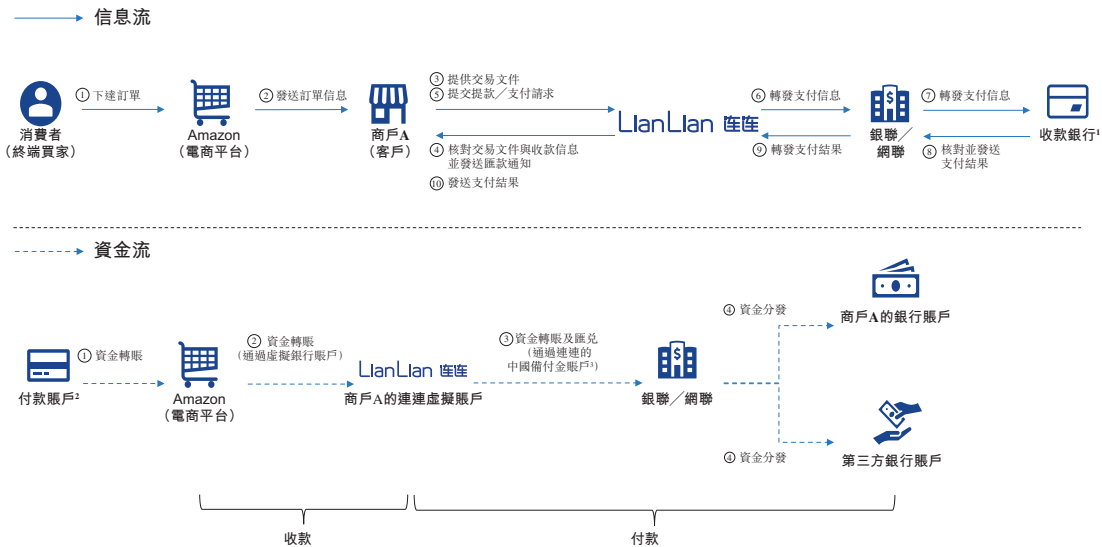
以下段落及流程圖基於報告期內對TPV的貢獻度列示本公司的主要服務場景。這些場景對應「本公司的解決方案－概覽」所述本公司服務的四類客戶，即中國跨境商戶（場景1至2）、中國跨境企業（場景3）、境外商戶及企業（場景4）及境內企業（場景5）。按地理區域範圍分類，場景1至4為本公司的全球支付業務，場景5為本公司境內支付業務。

場景1－中國跨境商戶：本公司提供收款及付款服務

商戶A是一家通過在跨境電商平台Amazon上開設的店鋪銷售商品的中國商戶。當終端買家在Amazon上訂購商戶A的產品時，本公司會幫助商戶A通過本公司提供給商戶A的虛擬賬戶從Amazon收取美元資金，將資金跨境匯至香港，轉入商戶A在本公司香港銀行賬戶下的虛擬賬戶（收款服務），將資金從美元或其他當地貨幣兌換為人民幣（匯兌服務），並將兌換所得資金轉回商戶A的中國內地銀行賬戶（付款服務）。商戶A還可使用其虛擬賬戶的資金向第三方支付廣告及物流服務費用（付款服務）。

業 務

如以下資金流向圖所示，向電商平台Amazon收款並轉入商戶A在本公司的虛擬賬戶的過程是本公司提供收款服務的過程。資金從商戶A的虛擬賬戶轉入銀聯／網聯，之後再分發到商戶A的銀行賬戶或第三方銀行賬戶的過程是本公司提供付款服務的過程。下圖進一步詳細說明本場景中所涉及的信息流、資金流、各關鍵方的角色及職能：



附註：

1. 指商戶A在發卡行或支付寶及微信支付等數字錢包發行機構開立的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。
2. 指消費者在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。
3. 指連連在中國人民銀行開立的備付金集中存管賬戶或在中國人民銀行指定的備付金銀行開立的備付金賬戶。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司為中國跨境商戶提供收款及付款服務貢獻的TPV分別佔本公司全球支付服務TPV的96.4%、93.5%、86.8%及77.8%。

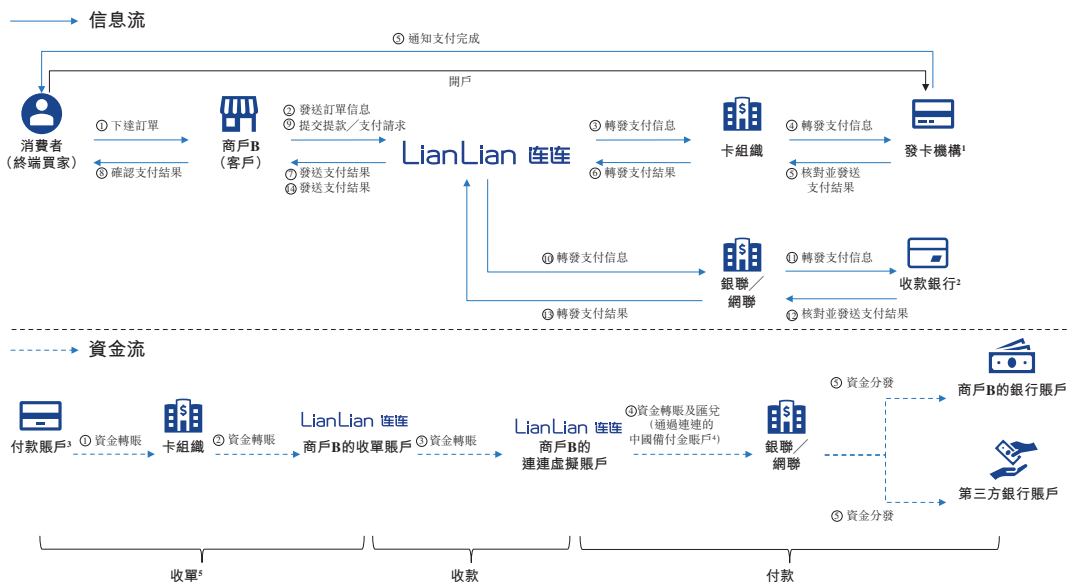
場景2— 中國跨境商戶(獨立站賣家)：本公司提供收單、收款及付款服務

商戶B是一家從事跨境電商業務的中國商戶，在Shopify(獨立站平台)擁有店舖。當終端買家在商戶B通過Shopify平台建立的網站上訂購商戶B的產品時，本公司幫助商戶B提供主流的付款方式(包括國際信用卡、本地支付、銀行卡支付、電子錢包)及向其終端買家收款，轉入其在本公司的收單賬戶(收單服務)，並將資金從其收

業 務

單賬戶轉入在本公司的虛擬賬戶（收款服務），將外幣資金兌換為人民幣（匯兌服務）並將人民幣轉回商戶B的中國內地銀行賬戶（付款服務）。商戶B還使用其虛擬賬戶的資金向第三方支付廣告及物流服務費用（付款服務）。

如以下資金流向圖所示，將資金從終端買家的付款賬戶轉入卡組織，之後再轉入商戶B在本公司的收單賬戶的過程是本公司提供收單服務的過程。資金從商戶B的收單賬戶轉入其在在本公司的虛擬賬戶的過程是本公司提供收款服務的過程。資金從商戶B的虛擬賬戶轉入銀聯／網聯，之後再分發到商戶B的銀行賬戶或第三方銀行賬戶的過程是本公司提供付款服務的過程。下圖進一步詳細說明本場景中所涉及的信息流、資金流、各關鍵方的角色及職能：



附註：

1. 發卡機構指：(i)向持卡人發卡的發卡行或(ii)支付寶及微信支付等數字錢包發行機構。
2. 指商戶B在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。
3. 指終端買家在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。
4. 指連連在中國人民銀行開立的備付金集中存管賬戶或在中國人民銀行指定的備付金銀行開立的備付金賬戶。
5. 本公司與當地有資質的金融機構合作，在本公司無相關資質的國家和地區提供收單服務。

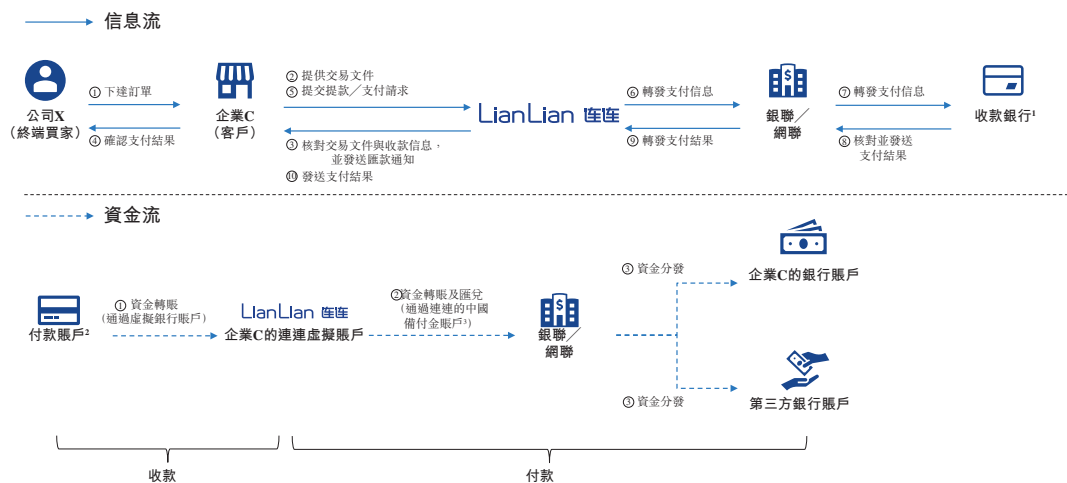
業 務

於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司為中國跨境商戶提供收單、收款及付款服務貢獻的TPV分別佔本公司全球支付服務TPV的零、0.1%、0.3%及0.9%。

場景3— 中國跨境企業：本公司提供收款及付款服務

企業C是一家從事國際貿易的中國企業。當公司X（終端買家）購買企業C的產品時，本公司幫助企業C通過虛擬賬戶向其終端買家收取外幣資金，將資金跨境匯至香港，轉入企業C在本公司香港銀行賬戶下的虛擬賬戶（收款服務），將外幣資金兌換為人民幣（匯兌服務）並將兌換所得資金轉回企業C的中國內地銀行賬戶（付款服務）。企業C還使用其虛擬賬戶的資金向第三方支付廣告及物流服務費用（付款服務）。

如以下資金流向圖所示，從終端買家的付款賬戶收款並轉入企業C在本公司的虛擬賬戶的過程是本公司提供收款服務的過程。將資金從企業C的虛擬賬戶轉入銀聯／網聯，之後再分發到企業C的銀行賬戶或第三方銀行賬戶的過程是本公司提供付款服務的過程。下圖進一步詳細說明本場景中所涉及的信息流、資金流、各關鍵方的角色及職能：



附註：

1. 指企業C在發卡行或支付寶及微信支付等數字錢包發行機構開立的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。
2. 指公司X（終端買家）在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。
3. 指連連在中國人民銀行開立的備付金集中存管賬戶或在中國人民銀行指定的備付金銀行開立的備付金賬戶。

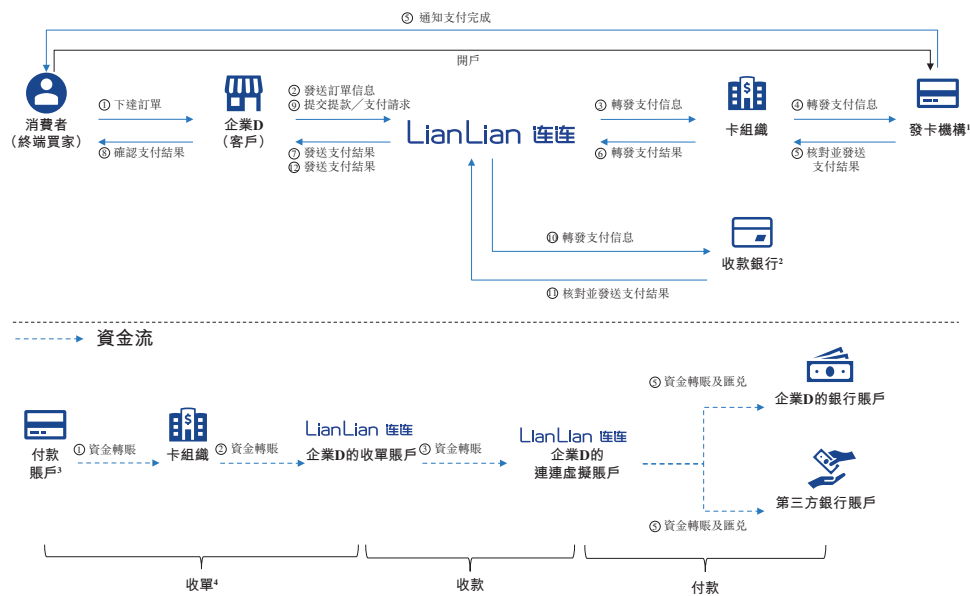
於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司為中國跨境企業提供收款及付款服務貢獻的TPV分別佔本公司全球支付服務TPV的3.6%、6.2%、12.3%及19.2%。

業 務

場景4— 境外商戶及企業：本公司提供收單、收款及付款服務

企業D是一家從事電商業務的泰國企業，擁有自有的獨立網站。企業D可利用連連的收單服務整合國際信用卡、本地支付、銀行卡支付及電子錢包。連連主要作為收單機構（或與當地有資質的金融機構合作）為企業D提供收單服務。本公司幫助企業D通過本公司提供的虛擬賬戶開展國際收支（收款及付款服務）。

如以下資金流向圖所示，將資金從終端買家的付款賬戶轉入卡組織，之後再轉入企業D在本公司的收單賬戶的過程是本公司提供收單服務的過程。資金從企業D的收單賬戶轉入其在本公司的虛擬賬戶的過程是本公司提供收款服務的過程。在資金轉入中國內地的情形下，資金從企業D的虛擬賬戶轉入銀聯／網聯，之後再分發到企業D的銀行賬戶或第三方銀行賬戶的過程是本公司提供付款服務的過程。下圖進一步詳細說明本場景中所涉及的信息流、資金流、各關鍵方的角色及職能：



附註：

1. 發卡機構指：(i)向持卡人發卡的發卡行或(ii)支付寶及微信支付等數字錢包發行機構。
2. 指企業D在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。
3. 指終端買家在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。
4. 本公司與當地有資質的金融機構合作，在本公司無相關資質的國家和地區提供收單服務。

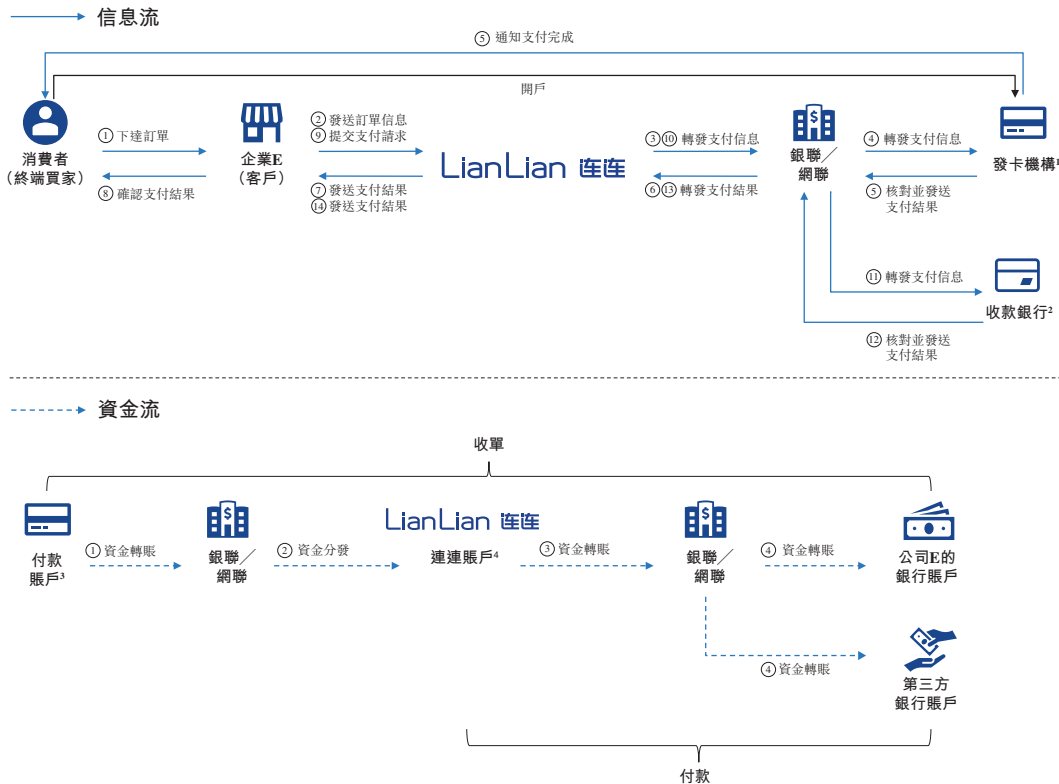
業 務

於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司向境外商戶及企業提供收單、收款及付款組合服務貢獻的TPV分別佔本公司全球支付服務TPV的零、0.2%、0.5%及2.1%。

場景5— 境內企業：本公司提供收單、收款及付款服務

企業E是一家通過其開發的微信小程序銷售商品的中國電商企業。本公司幫助企業E向其終端買家（終端買家可以使用多種付款方式付款）收款，本公司之後將收到的款項轉入企業E自己的境內銀行賬戶（收單服務）。在某些情形下，本公司還幫助企業E使用收到的資金向第三方付款（付款服務）。企業E也可以選擇向本公司的備付金賬戶充值（收款服務），之後使用這些資金進行支付（付款服務）。

如以下資金流向圖所示，資金流包括資金從終端買家的付款賬戶轉入銀聯／網聯，之後將資金分發至本公司的客戶備付金賬戶，然後將資金轉入銀聯／網聯，再將資金轉入企業E的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。下圖進一步詳細說明本場景中所涉及的信息流、資金流、各關鍵方的角色及職能：



業 務

附註：

1. 發卡機構指：(i)向持卡人發卡的發卡行或(ii)支付寶及微信支付等數字錢包發行機構。
2. 指企業E在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。
3. 指終端買家在發卡行或數字錢包發行機構開立的銀行賬戶。
4. 指連連在中國人民銀行開立的備付金集中存管賬戶或在中國人民銀行指定的備付金銀行開立的備付金賬戶。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司向境內企業提供收單、收款及付款組合服務貢獻的TPV分別佔本公司境內支付服務TPV的49.6%、54.2%、85.1%及92.2%。

本公司的營運及財務摘要

本公司在報告期內實現有韌性的增長。截至2023年9月30日，本公司累計服務的客户數量增長到約3.2百萬名。本公司的數字支付服務的TPV由2020年的人民幣8,494億元增加至2021年的人民幣9,712億元，並進一步增加至2022年的人民幣11,530億元。本公司的收入由2020年的人民幣588.5百萬元增加至2021年的人民幣643.6百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣742.7百萬元，複合年均增長率為12.3%。本公司的總收入由截至2022年9月30日止九個月的人民幣532.4百萬元增長38.4%至截至2023年9月30日止九個月的人民幣736.7百萬元。於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司的毛利率分別為64.3%、68.2%、62.7%及57.9%。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，本公司分別產生淨虧損人民幣368.7百萬元、人民幣746.8百萬元、人民幣916.9百萬元、人民幣648.5百萬元及人民幣606.7百萬元。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，本公司的EBITDA(非國際財務報告準則指標)分別為虧損人民幣313.7百萬元、虧損人民幣726.5百萬元、虧損人民幣874.7百萬元、虧損人民幣619.9百萬元及虧損人民幣575.5百萬元，而本公司的經調整EBITDA(非國際財務報告準則指標)分別為虧損人民幣202.7百萬元、虧損人民幣656.7百萬元、虧損人民幣822.4百萬元、虧損人民幣580.7百萬元及虧損人民幣423.2百萬元。

本公司的優勢

本公司相信以下優勢造就本公司的成功，並使本公司從競爭對手中脫穎而出。

業 務

中國數字支付解決方案市場以及全球貿易數字化的領導者

根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年的TPV計，本公司是中國最大的獨立數字支付解決方案提供商，市場份額達到9.1%。按2022年的TPV計，本公司還是中國第七大數字支付解決方案提供商，市場份額達到0.6%。得益於作為獨立數字支付解決方案提供商的中立性，本公司贏得了客戶的信任。本公司能夠通過深度合作為客戶提供服務，並且與客戶共同成長。進一步詳情請參閱「行業概覽－中國數字支付解決方案市場的競爭格局」。

根據弗若斯特沙利文的資料，本公司是中國率先在全球範圍內提供廣泛支付解決方案的數字科技公司之一。多年來，本公司已實現全球牌照佈局並在當地及全球發展出強大的服務能力。得益於中國在全球貿易中的重要角色，本公司作為擁有全球業務覆蓋的中國數字支付解決方案提供商，在推動實現全球貿易數字化方面具備優勢，並將受益於數字化轉型的機會。

基於全球牌照佈局與監管合規框架的全球業務

根據弗若斯特沙利文的資料，在所有中國的數字支付解決方案提供商中，本公司擁有最廣泛的全球業務佈局及牌照覆蓋範圍，且本公司是唯一一家在美國所有州均持有貨幣轉移牌照的公司。截至2023年12月31日，依託本公司的全球牌照佈局（包括64項支付牌照及相關資質）及與業務合作方的合作，本公司能夠通過覆蓋超過100個國家及地區並支持使用超過130種貨幣進行交易的全球支付網絡為客戶提供服務。本公司全面的牌照佈局有助於確保通過公司平台進行的所有交易均在合規、安全且可靠的支付網絡下進行。截至最後實際可行日期，通過本公司的服務，本公司幫助全球商戶及企業在超過100個電商平台上開設線上店鋪，在30多個互聯網平台上進行營銷，並將貨物運送至全球29個主要港口。

此外，通過建立全球牌照佈局，本公司在應對全球貿易錯綜複雜的法律和監管環境過程中，積累了豐富經驗、專業知識及能力。因此，本公司能夠為客戶提供符合監管規定的解決方案，為合規、安全及可靠的資金及信息流通提供支持。本公司良好的合規記錄增強了本公司在不同國家和地區的監管機構（包括中央銀行）中的信譽。本公司與領先的國際金融機構保持著持續深入的業務合作關係，也驗證了本公司的合規承諾。本公司相信，本公司的監管合規框架已贏得監管機構、客戶及合作方的信任，賦能本公司客戶在全球貿易數字化轉型中取得成功。

業 務

針對全球貿易複雜性而設計的專有技術平台

針對全球貿易多渠道、高頻率、監管規定複雜及發展迅速的特點及複雜性，本公司憑藉多年來積累的大數據、AI、雲計算及區塊鏈等技術專長及專業知識，已開發出一個專有技術平台。本公司的技術平台能夠為支付、資金轉賬、全球資金分發、匯兌處理、風險管理、反洗錢評估及交易真實性核查提供穩定、安全、靈活的系統支持。同時，其靈活性及可擴展性極高，令本公司能夠快速適應新垂直行業及業務場景的業務需求，使公司能夠持續創新迭代解決方案。本公司在全球支付服務中分配予客戶的虛擬賬戶創建自本公司的技術平台，與傳統的銀行賬戶相比，採用虛擬賬戶提高了資金及信息流的效率。

本公司先進的技術基礎設施有以下特點：(i)具備每秒上萬宗交易審查能力的先進反洗錢系統，(ii)PB級（相當於2的50次方個字節）的數據處理能力，(iii)具備毫秒級的風險控制指標的風險管理及監控，可以從不同角度識別和管理潛在風險，(iv)具備支付網絡動態選路功能的分佈式支付平台技術，能夠識別信息在網絡中的最佳傳輸路徑及(v)平均200毫秒內的單筆支付訂單處理時間。本公司依託先進的技術平台取得了市場認可，在中國及全球獲得了諸多獎項和榮譽，如2020年中華人民共和國商務部確認的第二批數字商務企業及2019年浙江省人民政府科學技術進步獎一等獎。

一體化的解決方案幫助客戶實現商業成功

本公司通過簡化交易流程及大幅降低交易壁壘，幫助商戶及企業輕鬆進入全球市場。憑藉本公司的綜合數字支付服務及增值服務，它們可以通過更具時效性的方式觸達全球各類第三方服務提供商，使它們快速在全球各地開設店鋪、篩選產品、進行營銷、進行交易、安排貨運及向終端買家收款。

多年來，本公司在全球市場及各行業積累深厚見解。通過分析該等見解，本公司為客戶開發定制化數字解決方案，使其能夠專注於其核心業務，並於全球範圍內取得成功。例如，於截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日止12個月，本公司的新增中國跨境商戶的平均TPV擴展率分別為284%、199%、211%及320%。

業 務

快速增長及忠誠的客戶群體

本公司致力於為客戶提供綜合解決方案及滿意的客戶服務，在2019年及2020年的「金耳嚙杯」客戶中心評選中被評為中國最佳客戶中心。因此，於報告期，本公司的中國跨境客戶群快速增長，忠誠度提高。本公司的活躍中國跨境商戶數量由2020年的421,885家增至2022年的845,102家，2020年至2022年的複合年均增長率為41.5%，並在截至2023年9月30日止12個月超過了1.1百萬家。本公司的活躍中國跨境企業數量由2020年的11家大幅增至2022年的1,956家，並進一步增至截至2023年9月30日止12個月的4,249家。

此外，本公司利用全球牌照佈局及在本地和全球拓展的能力，向境外商戶及企業提供數字解決方案。本公司的活躍境外商戶及企業數量由2020年的82家大幅增至2022年的2,312家，並進一步增至截至2023年9月30日止12個月的3,560家。

具有國際專業知識的管理團隊

本公司的成功與管理團隊的國際專業知識密不可分。在發展初期，本公司在全球範圍內與電商平台、商業銀行、美國運通在內的清算機構及第三方服務提供商建立了長期合作關係。本公司的管理層著眼全球貿易數字化，深耕中國市場的同時擴展本公司在全球的業務、牌照及運營。截至最後實際可行日期，本公司在九個國家及地區設有16個海外辦事處。本公司管理團隊的主要成員均擁有領先國際商業機構工作的經驗。本公司相信，管理團隊深厚的專業知識將持續推動本公司的長期發展及成功。

本公司的策略

本公司計劃實行以下策略，推動本公司的未來增長。

進一步拓展本公司的全球業務

本公司將繼續加大投資，進一步拓展全球業務，為本公司已建立的全球網絡帶來更多業務流量。為達成此目標，本公司將繼續申請及取得在更多地區開展業務所需牌照。本公司亦將加強與全球合作方的關係，進一步深化合作，以增強本公司為全球貿易搭建的技術平台。就重點區域而言，本公司將加強在東南亞、中東及拉丁美洲的業務。本公司計劃在這些地區為當地商戶及企業提供服務，並支持當地客戶的全球業務活動。

業 務

探索最新技術在數字支付的應用

本公司認為最新技術的應用是數字支付解決方案提供商降低全球貿易的成本與壁壘的關鍵。本公司將繼續探索包括區塊鏈和人工智能在內的先進技術在數字支付的應用，持續開發創新的技術平台。本公司相信，該等努力將提升本公司面對複雜和不斷變化的全球貿易環境更好服務全球客戶的能力。此外，本公司計劃與多家開發出並利用先進技術的公司及機構合作，為本公司的平台引入更多開放技術。

持續創新迭代解決方案

通過應用最新技術及本公司多年來服務全球客戶所取得的行業洞見，本公司將持續創新迭代解決方案。本公司擬應用最新技術，以更便捷及高效的方式提供數字解決方案，同時亦將更多特色及功能融入至本公司的數字解決方案。本公司將利用其行業洞察力，設計更多行業特定解決方案，使本公司能夠在更多行業中拓展業務並開發客戶。

吸引、保留及激勵人才

本公司相信，人才是所有事業的根本和基礎。因此，本公司將繼續大力投資人才。本公司計劃從全球各地招聘具有國際視野、行業知識、技術專長及當地經驗的一流人才加入到本公司的團隊。本公司亦將通過本公司的全球業務網絡為本公司僱員的職業發展及表現提供廣闊舞台。

本公司的解決方案

概覽

本公司憑藉全球牌照佈局建立了全球支付網絡，提供綜合數字支付解決方案，包括數字支付服務及增值服務。下表列示本公司的數字支付解決方案：

數字支付服務	增值服務
(i) 收款	<u>商業服務</u>
(ii) 付款	(i) 數字化營銷
(iii) 收單	(ii) 運營支持
(iv) 匯兌	(iii) 引流服務
(v) 虛擬銀行卡	
(vi) 聚合支付	<u>技術服務</u>
	(i) 賬戶及電子錢包
	(ii) 軟件開發

業 務

多年來，本公司在應對全球貿易錯綜複雜的法律和監管環境過程中，積累了豐富經驗、專業知識及能力。因此，本公司能夠為客戶提供符合其所在司法管轄區的監管規定的解決方案。本公司亦利用專用技術平台及穩健的風險管理，確保實施本公司的監管合規框架。本公司相信，本公司對監管合規的承諾及相關努力已贏得監管機構、客戶及合作方的信任，賦能本公司客戶在全球貿易數字化轉型中取得成功。

憑藉數字支付服務及增值服務，本公司為客戶提供滿足其核心需求的一站式服務。這兩種服務在提升運營效率方面具有強大的協同效應，並形成良性互補。

於報告期，本公司的大部分收入來自數字支付服務，尤其是全球支付服務。同時，本公司的增值服務實現快速增長，成為重要的收入來源。下表列示本公司於所示期間的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
收入										
數字支付服務	537,930	91.4%	588,003	91.3%	630,097	84.8%	456,533	85.8%	625,675	84.9%
全球支付 ⁽ⁱ⁾	378,111	64.2%	440,543	68.4%	478,622	64.4%	341,314	64.1%	484,127	65.7%
境內支付 ⁽ⁱⁱ⁾	159,819	27.2%	147,460	22.9%	151,475	20.4%	115,219	21.6%	141,548	19.2%
增值服務	7,798	1.3%	21,810	3.4%	91,052	12.3%	59,085	11.1%	96,768	13.1%
其他 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	42,774	7.3%	33,831	5.3%	21,599	2.9%	16,732	3.1%	14,247	1.9%
總計	588,502	100.0%	643,644	100.0%	742,748	100.0%	532,350	100.0%	736,690	100.0%

附註：

- (i) 指跨境或發生在中國境外的支付。
- (ii) 指在中國發生的支付交易。
- (iii) 除提供數字解決方案的核心業務外，本公司還經營若干其他業務，主要包括物業租賃、小額貸款及保理服務。有關詳情，請參閱「其他業務」。

業 務

本公司的數字支付解決方案客戶主要包括商戶（其主要通過電商平台開展與終端買家的零售業務）及企業（其主要向終端買家（包括公司及機構）銷售貨品或提供服務）。於報告期，本公司的多數活躍客戶為中國跨境商戶。本公司的業務戰略重心之一是服務中國跨境商戶，把握全球貿易以及中國出口數字化帶來的巨大且不斷增長的市場機遇。下表列示本公司於所示期間的活躍客戶數量：

	截至12月31日止年度			截至9月30日 止12個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	活躍客戶數量⁽ⁱ⁾				
中國跨境商戶 ⁽ⁱⁱ⁾	421,885	688,825	845,102	826,466	1,102,604
中國跨境企業 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	11	33	1,956	1,192	4,249
境外商戶及企業 ^(iv)	82	506	2,312	1,764	3,560
境內企業 ^(v)	3,482	3,406	3,328	4,062	3,228
新增中國跨境商戶的 平均TPV擴展率^(vi)	284%	199%	211%	193%	320%

附註：

- (i) 活躍客戶數量指分別於截至2020年、2021年、2022年12月31日以及2022年及2023年9月30日止12個月通過本公司的解決方案至少交易一次的客戶。
- (ii) 指從事跨境交易的中國商戶，其支付交易涉及來自不同司法管轄區的終端買家。
- (iii) 指從事跨境交易的中國企業，其支付交易涉及來自不同司法管轄區的對手方。
- (iv) 指在中國境外的商戶和企業。
- (v) 指支付交易僅在中國境內處理的中國企業。
- (vi) 新增中國跨境商戶的平均TPV擴展率指一個期間的新增中國跨境商戶的TPV除以上個期間的TPV。新增中國跨境商戶的平均TPV擴展率由2020年的284%下降至2021年的199%，主要由於新冠疫情的影響，新冠疫情限對跨境貿易及本公司客戶的業務活動造成了負面影響。新增中國跨境商戶的平均TPV擴展率之後在2022年上升至211%，主要由於隨著時間的推移，實施的暫時性限制措施培養了一大批習慣於線上購物的消費者，推升了跨境貿易需求及本公司客戶的TPV。新增中國跨境商戶的平均TPV擴展率由截至2022年9月30日止12個月的193%上升至截至2023年9月30日止12個月的320%，主要由於新冠疫情相關限制措施已基本解除，全球商業活動逐步恢復。

業 務

下表列示於所示期間本公司數字支付服務的TPV：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2020年	2021年		2022年		2022年	2023年			
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
數字支付服務的TPV										
全球支付	106,284	12.5%	135,184	13.9%	134,813	11.7%	96,944	10.7%	121,750	9.3%
中國跨境商戶	102,507	12.1%	126,572	13.0%	117,507	10.2%	85,416	9.5%	95,854	7.3%
中國跨境企業	3,777	0.4%	8,320	0.9%	16,626	1.4%	11,130	1.2%	23,351	1.8%
境外商戶及企業	-	-	292	0.0%	680	0.1%	398	0.0%	2,545	0.2%
境內支付	743,110	87.5%	836,040	86.1%	1,018,219	88.3%	804,954	89.3%	1,190,218	90.7%
境內企業	743,110	87.5%	836,040	86.1%	1,018,219	88.3%	804,954	89.3%	1,190,218	90.7%
總計	<u>849,394</u>	<u>100.0%</u>	<u>971,224</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,153,032</u>	<u>100.0%</u>	<u>901,898</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,311,968</u>	<u>100.0%</u>

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，全球支付服務的TPV分別佔本公司數字支付服務TPV的12.5%、13.9%、11.7%、10.7%及9.3%。同期，全球支付服務產生的收入分別佔本公司總收入的64.2%、68.4%、64.4%、64.1%及65.7%。通常，當本公司按照客戶交易TPV百分比收取服務費時，本公司全球支付服務的費率通常高於境內支付服務，主要因為(i)本公司全球支付服務涵蓋的範圍更廣，例如匯兌服務，以及(ii)全球支付和境內支付產品因市場及業務性質而存在的結構性差異。因此，儘管於報告期內，境內支付貢獻了本公司數字支付服務絕大部分的TPV，但境內支付的收入貢獻相對較低。

業 務

數字支付服務

概覽

在全球電商行業，貿易商經常在不同國家及地區的多個電商平台開展業務，其要求國際付款準確及時結算，這要求在業務經營所在的各個司法管轄區開設及管理銀行賬戶，以及有義務遵守此類金融機構繁瑣且漫長的規定。隨著業務擴展，貿易商面臨遵守多個電商平台的規定及採用不同支付系統的問題，對於許多中小規模貿易商，開立合規的境外銀行賬戶並非易事。傳統的資金轉賬方式亦伴隨跨境銀行轉賬時間長、銀行間手續費高、匯率風險不可預測等重重困難。此外，實際資金轉移通常牽涉不同司法管轄區的多家銀行或金融機構，而其中的任何錯誤均可能破壞整個交易過程。

通過本公司與電商平台、商業銀行及清算機構的良好合作，本公司提供全套數字支付服務，主要包括收款、付款、收單、匯兌、虛擬銀行卡及聚合支付，解決上述挑戰，協助企業管理具有透明度、快捷且安全的國際支付。下表列示本公司於所示期間按服務類型及性質劃分的數字支付服務收入的明細：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
				(未經審計)	
	(人民幣千元)				
收款／付款／收單／ 虛擬銀行卡	530,542	581,251	623,972	452,238	624,154
聚合支付	7,388	6,752	6,125	4,295	1,521
總計	537,930	588,003	630,097	456,533	625,675

一般而言，本公司的數字支付服務按以下順序開展：

開戶

1. 潛在客戶通過本公司的網站發起申請以使用本公司的解決方案。

業 務

2. 本公司採取標準化的KYC/KYB程序，會按照適用法律法規以及本公司的內部控制程序，收集額外的文件及資料以核實客戶的身份及資質。
3. 完成KYC/KYB和開戶之後，客戶就可以訪問其客戶界面。

服務

4. 客戶界面提供獲得本公司服務(包括虛擬賬戶、虛擬銀行卡及各種其他增值服務)的途徑。
5. 客戶通過客戶界面選擇所需的產品及服務，如通過本公司的收款服務進行收款，本公司根據標準慣例收取費用(一般按交易額的一定百分比或固定費用收取)。
6. 客戶使用本公司的付款服務將資金轉入其自有賬戶，若涉及多種貨幣，則可能包括本公司的匯兌服務。

一般而言，本公司會與每名客戶簽訂數字支付服務的非排他性標準合同。合同規定了詳細的服務範圍及服務費用。若本公司未能按照合同規定提供服務，本公司可能會被終止合同或須向客戶作出賠償，但賠償金額通常不會超過就相關服務向客戶收取的服務費總額。然而，對於因(i)本公司事先通知的系統停機維護，(ii)由於電信錯誤或不可抗力因素而導致的傳輸延遲、中斷或故障，或(iii)無法繼續按照法律法規或政府政策履行協議而導致的服務失敗，本公司概不負責。

本公司的權利和義務包括日常維護及改進本公司的數字支付系統。本公司致力於通過以下方式確保客戶資金的安全、準確託管和即時轉賬，助力客戶管理資金並分析交易數據：(i)對客戶進行風險評估，(ii)為其提供基礎培訓及系統使用的持續指導，(iii)為支付流程提供技術諮詢及支持，及(iv)向客戶推薦風險防範策略。在提供數字支付服務過程中，本公司需要負責進行盡職調查，評估客戶信息的真實性和交易的合法性。如果出現以下情況，本公司有權單方面終止服務，凍結客戶資金，並向相關監管部門報告：(i)本公司發現客戶進行可疑或非法交易，或者從事被認為非法或不誠實地使用賬戶及個人數據的行為，(ii)本公司認為客戶可能從事詐騙或其他非法活動，(iii)客戶被列入監管黑名單，因違反適用法律法規而受到調查或處罰，(iv)本公司懷疑客戶提供的身份信息及相關材料不正確、不真實、過時或不完整，(v)客戶未能糾正其業務

業 務

經營中的某些重大缺陷，(vi)本公司認為客戶違反協議或以其他方式損害本公司的利益或聲譽。根據本公司與客戶訂立的合同條款，由非法交易導致的任何責任均由客戶承擔，除非該等非法交易因本公司所致。有關與客戶的重大條款詳情，請參閱「一 客戶及供應商 – 客戶 – 與客戶的協議」。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司按照中國及其他主要司法管轄區的相關法律法規提供數字支付服務，且並未因促成非法交易而被任何主管政府部門認定為有責任或受到處罰。

鑒於此，截至最後實際可行日期，(i)本公司並未在任何與協助非法交易有關的刑事案件中被列為被告或需要承擔任何刑事責任；(ii)本公司並未收到主管監管機構的任何整改通知或處罰；(iii)本公司已經執行KYC和KYB程序，驗證客戶的身份及資格；及(iv)本公司的服務協議要求本公司的客戶承諾其服務不會被用於協助非法目的或活動，並需要就造成的損失及相關費用對本公司進行賠償，本公司的中國法律顧問在審閱相關支付服務協議、牌照、資質及經營文件並在相關官方司法網站進行案例搜索後，認為本公司並未協助非法交易，且本公司未曾因非法交易而被任何政府主管部門追究責任或受到處罰。

收款

本公司向客戶提供全球數字化資金收款服務並幫助他們從不同來源收取資金。截至2023年9月30日，本公司在超過100個電商平台上提供支付解決方案。在使用本公司的收款服務後，客戶通常會繼續使用本公司的付款服務。因此，在向客戶收取費用時，本公司將付款與收款服務視為綁定項目。有關本公司定價的詳情，請參閱「一 付款 – 收款及付款的收入與定價」。

收款是一種資金流向，(i)就本公司的全球支付業務而言，指本公司的客戶在電商平台銷售商品後資金流入連連在銀行合作方開立的企業賬戶下分配予客戶的虛擬賬戶，或(ii)就本公司的境內支付業務而言，指客戶指定數額的資金流入連連的備付金賬戶，其一般通過以下方式進行：

1. 從電商平台收款 – 終端買家在電商平台上確認訂單，並發出指令將資金從其支付賬戶轉至電商平台後，應付本公司客戶的資金在經扣除平台手續費後轉入連連的銀行賬戶，並可以在本公司設置的相關客戶的虛擬賬戶中查看。

業 務

2. **從企業收款** – 終端買家直接與企業(如獨立站經營者)確認訂單，並發出指令將資金從其支付賬戶轉出後，應付本公司客戶的資金在經扣除適用手續費(如有)後轉入連連的銀行賬戶，並可以在本公司設置的相關客戶的虛擬賬戶中查看。

付款

本公司為客戶提供全球數字化資金付款服務。本公司的數字支付服務使本公司的客戶能夠通過簡單一體化線上程序，將多種貨幣的資金轉賬至其自身銀行賬戶或包括合作方及供應商在內的第三方的賬戶。本公司還可在提供付款服務的同時根據需要提供匯兌服務及虛擬銀行卡服務。本公司的付款資金流一般按以下方式進行：

1. **轉賬至客戶自身賬戶** – 本公司客戶發出指令，將資金提取至他們自己的銀行賬戶。若涉及不同種類的貨幣，他們可以在提款過程中選擇使用本公司的匯兌服務。資金從連連的銀行賬戶轉入客戶自己的銀行賬戶。
2. **轉賬至第三方賬戶** – 本公司的客戶發出指令，將資金轉入第三方，如供應商、合作方等。本公司會根據需要為相關轉賬提供匯兌服務及虛擬銀行卡服務。資金從連連的銀行賬戶轉入第三方的銀行賬戶。

本公司收款及付款服務的價值

本公司客戶經營電商業務並向其遍佈全球的終端買家銷售商品。其面臨兩項挑戰：其一，交易頻率高以及單一交易價值較低令較為昂貴的傳統電匯對其不具吸引力，且越來越多的跨境電商平台要求使用當地銀行賬戶完成交易。本公司的許多客戶為並無當地運營實體的中小型商戶及企業，在開立境外銀行賬戶上面臨困難，可能會耗費大量時間或無法成功開立賬戶。其二，不同國家及地區間的跨境支付法規大不相同。這對本公司客戶在了解及遵守其中各項法規方面造成負擔，從而令其產生合規風險。本公司能夠協助客戶在數小時內完成跨境轉賬，而根據弗若斯特沙利文的資料，在2022年，即使本公司的客戶能夠順利在傳統銀行開立境外銀行賬戶，相同的一套跨境轉賬通常也會耗費一兩個星期左右才能完成。

業 務

本公司為客戶提供一套虛擬賬戶及增值服務，協助其解決這些問題。與傳統銀行相比，利用本公司的虛擬賬戶，本公司的客戶能夠實時付款並快速且可靠地收款，而無需開立自有境外銀行賬戶。此外，本公司客戶可以利用本公司的境內外支付牌照及資質，降低其合規成本。

收款及付款的收入與定價

一般而言，本公司付款服務的收入主要來自收取服務費，服務費基於與客戶的協議按照一定百分比收取，或對每筆交易向客戶收取固定費用。對於全球支付業務，本公司一般按照客戶交易TPV的百分比（通常介於零至2.0%）收取客戶服務費。對於境內支付業務，本公司一般按照客戶交易TPV的百分比（通常介於零至0.03%）收取客戶服務費，或向客戶收取固定費用（通常介於每筆交易零至人民幣10元）。本公司收款及付款服務的多數收入按客戶交易TPV的一定百分比收取。收入於支付服務完成時確認。本公司的定價策略主要以市場為驅動。本公司服務費的費率一般參考結算程序及方式、支付渠道及電商平台成本、相關司法管轄區的業界同行就提供相關服務的定價、本公司未來業務發展戰略以及客戶的業務規模及本公司與相關客戶的商業關係等確定。根據弗若斯特沙利文的資料，本公司付款服務的費率處於行業平均水平範圍內。

收款及付款示例

商戶A從事跨境電商業務。在連連官網成功註冊和認證（包括由KYC及KYB信息收集程序組成的連連開戶流程、驗證、監管及連連特定的篩查程序）後，商戶A向連連發出設立關聯連連賬戶的商戶虛擬賬戶的請求，之後將該賬戶關聯到其銷售產品或服務的電商平台。在商戶A完成一筆銷售時，終端買家的資金會從其支付賬戶轉賬到電商平台。資金在經扣除平台費用後轉入連連賬戶。連連會協助商戶A將資金從電商平台轉賬到連連賬戶，同時向商戶A在連連的虛擬賬戶發送匯款通知。本公司成功代表商戶A收取款項即標誌著收款程序完成。然後，商戶A可以發起提款指示，將資金從連連賬戶轉賬到銀行賬戶。此外，商戶A也可以使用連連的賬戶向第三方服務提供商支付產品採購、促銷活動、物流管理、財務合規等費用，確保資金到達相關提供商指定的銀行賬戶。資金成功提取到商戶A的銀行賬戶或代表商戶A向第三方付款即標誌著付款程序完成。

業 務

企業B從事國際貿易業務。在連連官網成功註冊和認證後，連連向企業B分配一個關聯連連賬戶的虛擬賬戶。在企業B向終端買家發出產品且相關終端買家支付相應款項的交易完成後，終端買家資金會轉入連連的賬戶，而本公司會同時向企業B在連連的虛擬賬戶發送匯款通知。本公司成功代表企業B收取款項即標誌著收款程序完成。在後續操作中，企業B可以自行決定從其關聯連連賬戶的虛擬賬戶提取資金並轉入其銀行賬戶，或留存餘額，亦可使用本公司的付款服務，包括向第三方服務提供商支付產品採購、促銷活動、物流管理、財務合規等費用，確保資金到達相關提供商指定的銀行賬戶。資金成功提取到企業B的銀行賬戶或代表企業B向第三方付款即標誌著付款程序完成。

收單

本公司向客戶提供全球收單服務，幫助其就線上交易向終端買家收取資金。本公司的客戶還能從以下服務中獲益：(i)實時交易監控，以追蹤資金流向狀況，(ii)交易後數據分析，以進一步提高運營效率，及(iii)退款申訴服務，確保退款得到有效處理。目前，本公司初步在中國和泰國經營收單服務。

本公司的收單服務具有以下特點：

- 多種場景 — 本公司提供適合客戶不同場景需求的多元化支付選擇，無論是線上還是線下，為其提供便捷、安全、高效的支付選擇。
- 方便接入 — 本公司提供多種對接渠道，包括(i)統一的API(應用程序編程接口)及SDK(軟件開發工具包)以及集成的多連接應用程序界面，(ii)統一支付渠道配置，包括境內企業的定制支付渠道及(iii)統一系統升級，包括支付渠道優化及改進，而不會對API及SDK進行前端調整。
- 優質服務 — 本公司提供(i)高性價比及可靠的收款渠道及(ii)提供貼心的客戶服務後勤系統，協助及時回應客戶的需求。

業 務

本公司計劃在近期擴充收單服務，並將重點放在獨立站賣家以及在目標行業經營的商戶上，原因如下：

- **交易量增長及市場份額。**擴充利潤較低的收單服務可以作為一種搶占更大市場份額、增加整體交易量和擴充客戶群的策略。即使每筆交易的利潤較低，但隨著經營規模擴大，最終也能夠提升成本效益和增加總利潤。
- **打造收款及付款生態系統。**收單服務是數字支付服務的重要基石。本公司致力於打造能夠使客戶從一整套相互關聯的支付服務中獲益的生態系統，而收單服務在其中扮演重要角色。該生態系統能夠(i)通過激勵客戶使用多種服務，創造交叉銷售機會(尤其是在綜合解決方案能夠提供便利或財務激勵的情況下)；(ii)通過無縫一站式解決方案體驗，提升客戶滿意度及忠誠度，吸引新客戶並留住現有客戶，從而提升本公司的長期收入；(iii)保持競爭力並在戰略細分上實現與競爭對手的差異化。
- **有效觸達全球支付客戶。**通過收單服務，本公司幫助客戶有效觸達境外個人消費者。

在強化自身的全球支付牌照組合以及收單服務資質的同時，本公司將繼續加強與全球收單渠道的合作以提升本公司的渠道能力。此外，本公司還將加強服務能力，建立綜合性的賬戶管理系統，提升合規與風險控制技術。這種多維度上的努力有望提高本公司的交易處理能力、風險管理系統、系統整合度、服務質量及支付覆蓋範圍等，從而提升本公司在收單服務市場的市場競爭力。

收單示例

一家保險公司是連連在中國的客戶。藉助連連的收單服務，幫助其通過微信公眾號線上銷售商業保險產品。當其用戶選擇一款產品並下單時，連連會收集並處理訂單，然後將支付信息傳送給清算機構。清算機構繼續將支付信息轉發給用戶的發卡行。在取得用戶同意和授權後，發卡行將資金轉賬給清算機構，然後清算機構將資金轉賬給連連賬戶。連連將資金轉賬給中國的銀聯或網聯，銀聯或網聯之後將資金轉賬到保險公司的銀行賬戶。至此，線上購買商業保險產品的交易即告完成。本公司代表保險公司成功收取款項即標誌著收單程序完成。

業 務

本公司是中國內地和新加坡卡組織的主要會員，可以通過這些司法管轄區的清算機構（包括美國運通、銀聯、Visa及萬事達卡）直接提供收單服務。成為卡組織成員的主會員，本公司需要滿足以下等條件：(i)擁有支付服務資質及相關牌照，(ii)與卡組織簽訂協議，列明卡組織的合作條款及條件，(iii)遵守卡組織的規則與規定，(iv)具備與卡組織的支付處理系統集成的技術能力，確保交易處理的順暢性與可靠性，及(v)建立風險管理制度，管控與使用卡組織服務及產品相關的風險。在其他司法管轄區，本公司與具有相關資質的當地金融機構合作，提供收單服務。

本公司收單服務的價值

本公司的客戶在中國面對兩個主要挑戰：首先，許多企業需要在中國的移動互聯網環境中運營多個線上及線下銷售渠道。因此，企業需要適應終端買家可能使用的各種支付方式，從而運營及維護多個支付渠道，這可能會產生高昂成本。其次，互聯網營銷方式，如中國流行的團購和直播，可能需要支持信用支付方式及創新功能，如擔保交易。市場需要合規、靈活及值得信賴的支付服務。

本公司的收單服務可以幫助客戶整合各種線上及線下支付渠道（如移動支付方式及POS機）並降低其運營成本。此外，憑藉本公司的合規支付系統、風險控制流程及技術支持，本公司可滿足中國典型互聯網環境下的複雜市場需求。

此外，就海外收單服務而言，本公司亦向客戶提供在「一付款—本公司收款及付款服務的價值」中所討論的類似增值服務。

收單的收入與定價

本公司收單服務的收入主要來自按照客戶交易TPV的一定百分比（就全球支付業務而言通常介於3.2%至5.5%，就境內支付業務而言介於0.05%至1.1%）向客戶收取服務費。本公司收單服務的絕大部分收入按客戶交易TPV的一定百分比收取。收入在收單服務完成時確認。本公司主要基於市場制定定價策略。本公司服務費的費率一般參考結算流程及方式、支付渠道及電商平台成本、相關司法管轄區的業界同行所採用的服務定價、本公司未來業務發展戰略以及客戶的業務規模及本公司與相關客戶的商業關係等確定。根據弗若斯特沙利文的資料，本公司收單服務的費率處於行業平均水平範圍內。

業 務

收款／付款及收單的差異

本公司的收單服務不同於收款及付款服務。主要差異為資金收取程序是否涉及收單機構牌照。就本文件的說明用途而言，收單服務是指持牌支付機構處理從終端買家的銀行卡／錢包賬戶至客戶在相關持牌支付機構的收單賬戶的付款。作為持牌收單機構，本公司能夠通過美國運通、銀聯、Visa及萬事達卡等卡組織處理交易結算。本公司將付款請求轉發給終端買家的發卡行或機構，從他們的卡中扣除資金，並將資金存入本公司客戶的指定賬戶。收款是指通常代表本公司的客戶從電商平台或終端買家收款並轉入到其關聯到連連賬戶的虛擬賬戶的過程。收單及收款服務均為收取資金的過程。另一方面，付款服務是分發資金的過程。付款是指利用本公司的境內或全球分發渠道，將資金從商戶或企業的關聯到連連賬戶的虛擬賬戶分發到其銀行賬戶或其他第三方服務提供商的賬戶以進行付款。

匯兌

本公司向指示連連進行跨境資金轉賬的客戶提供全球匯兌服務（通常作為配套服務）。本公司與本地、地區及全球銀行及其他協助提供匯兌服務的金融中介機構合作。本公司憑藉與合作夥伴建立的長期合作關係，為客戶提供便捷服務。

本公司匯兌服務的收入主要來自本公司合作金融機構報價與客戶兌換匯率間的息差。收入在匯兌交易完成時確認。本公司主要基於市場制定定價策略。根據弗若斯特沙利文的資料，本公司就匯兌服務收取的服務費符合行業慣例。

本公司的全球匯兌服務具有以下特點：

- 多種外幣選擇 — 本公司可兌換多種外幣。該等貨幣包括人民幣、美元、歐元、英鎊、日圓及港元等主流貨幣。本公司亦可兌換為其他貨幣，如印尼盾、阿聯酋迪拉姆、波蘭茲羅提、巴西雷亞爾、泰銖、印度盧比、馬來西亞林吉特、菲律賓披索及沙特里亞爾等。
- 低匯率風險的便捷平台 — 本公司為客戶提供全天候綜合匯兌服務，報價模式透明化，如實時參考報價，使客戶能夠像進行交易一樣收到確切的金額，避免匯率波動風險，並協助監控預設目標匯率及支持自動換算，節省客戶的時間及精力。

業 務

虛擬銀行卡

本公司與發卡機構合作提供虛擬銀行卡服務，為客戶擴大支付網絡，提供便利性
及實用性。通過與美國運通、Visa及萬事達卡等卡組織合作，連連使用在這些卡組織
及其發卡機構開設的自有賬戶為客戶提供虛擬銀行卡服務。虛擬銀行卡的持卡人可以
按與銀行借記卡相同的方式在線上交易中使用虛擬銀行卡。客戶可以將其現有資金充
值到虛擬銀行卡中並使用可用金額作各種付款用途。使用虛擬銀行卡支付並由卡組織
結算的方式被全球企業廣泛接受，因而支付變得更為便捷。例如，本公司的客戶可使
用虛擬銀行卡支付與第三方供應商提供的營銷或物流服務相關的費用。本公司虛擬銀
行卡業務的收入來自向客戶及卡組織收取的服務費。收入在虛擬銀行卡服務完成時確
認。

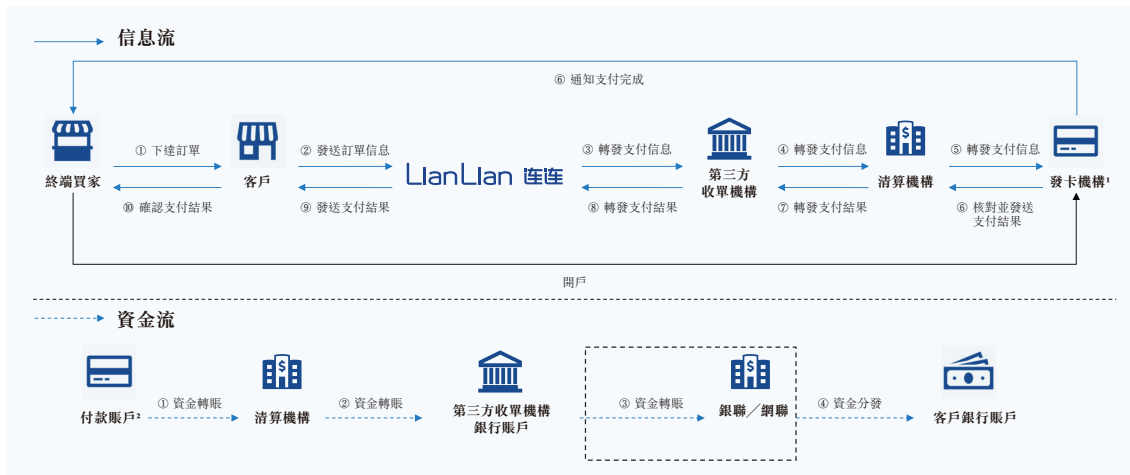
聚合支付

本公司的聚合支付主要向若干行業的企業提供支付解決方案。本公司提供可嵌入
第三方支付公司基礎支付服務的定制軟件解決方案，為客戶提供支持終端買家支付和
數字化交易管理等的便捷高效工具。本公司的聚合支付為中國終端買家將支付寶、微
信支付、信用卡、借記卡等多種支付方式整合在一個統一平台上。根據弗若斯特沙利
文的資料，對於全球支付業務而言，相比中國，中國境外的終端買家使用多種支付方
式的情況並不常見。因此，本公司的聚合支付服務目前主要針對境內支付業務。

本公司的聚合支付收入主要來自按百分比收取服務費或對每筆交易向客戶收取固
定費用。對於基於百分比的費用安排，本公司按照客戶交易TPV的一定百分比（通常介
於零至1.1%）收取客戶服務費。對於固定費用安排，本公司向客戶收取固定費用（通常
介於每筆交易零至人民幣35元）。本公司聚合支付服務的多數收入按客戶交易TPV的一
定百分比收取。收入在聚合支付服務完成時確認。本公司的定價策略主要以市場為驅
動。本公司服務費的費率一般參考業界同行的定價、本公司未來業務發展戰略、支付
渠道成本及客戶業務規模以及本公司與相關客戶的商業關係等確定。根據弗若斯特沙
利文的資料，本公司聚合支付服務的費率處於行業平均水平範圍內。

業 務

下圖說明本公司的聚合支付服務的信息流、資金流、所涉及的各關鍵方的角色與職能以及現實示例：



附註：

1. 發卡機構指：(i)向持卡人發卡的發卡行或(ii)支付寶及微信支付等數字錢包發行機構，其為終端用戶開立關聯到銀行賬戶的數字錢包。
2. 指終端買家在發卡行開立的銀行賬戶或數字錢包。

[] 就在中國處理的支付交易而言，连连將資金直接轉賬給銀聯或網聯，而後銀聯或網聯將資金轉賬到客戶的銀行賬戶或第三方銀行賬戶。

聚合支付示例

一家藥品零售集團是连连在中國的客戶。其擁有數百家線下門店，並在微信公眾號、微信小程序等多個線上平台上開展業務。利用连连的聚合支付服務，該藥品零售集團能夠將各種線上和線下支付方式無縫整合進其支付系統。通過整合涵蓋POS刷卡和二維碼掃描等線下支付方式，以及微信支付和支付寶等線上移動支付方式，實現了統一的資金收取和對賬服務。以使用二維碼掃描進行的交易為例，下訂單後，消費者可以選擇任何支持的支付方式進行付款。连连之後會收集和處理支付信息，然後將支付請求轉發給第三方收單機構。第三方收單機構接受並處理訂單，然後將支付信息轉發給清算機構，清算機構再將支付信息轉發給消費者的發卡行。在消費者確認和授權後，發卡行會將資金轉賬給清算機構。清算機構再將資金轉賬到第三方收單機構的銀行賬戶，第三方收單機構會將資金轉賬到中國的銀聯或網聯。銀聯或網聯最終將資金分發到該藥品零售集團的銀行賬戶。通過连连提供的聚合支付服務，二維碼支付交易完成。

業 務

增值服務

概覽

為補充本公司的數字支付服務，並協助滿足本公司客戶的多樣化需求，本公司利用對全球貿易及各行業深刻的洞察，與多家第三方服務提供商緊密合作，提供廣泛的增值服務。本公司的目標是讓企業專注於其核心業務，並在全球範圍內取得成功。於截至2023年9月30日止12個月，51.4%的中國跨境商戶在使用本公司的數字支付服務後使用了本公司的增值服務。於報告期，所有增值服務客戶均為數字支付服務的現有客戶。本公司的增值服務包括商業服務及技術服務。

商業服務

商業服務包括數字化營銷、運營支持及引流服務。本公司主要通過按客戶的TPV百分比收取服務費的方式產生商業服務收益。本公司認為該方法為衡量本公司的服務附加值提供了定量指標。本公司的利益與本公司客戶擴張其TPV的利益相一致。該定價政策使本公司能夠把握客戶的增量增長，幫助本公司與客戶形成長期的關係，並與其共同增長。

數字化營銷

本公司與第三方服務提供商合作，為客戶提供營銷解決方案。本公司的客戶可以通過權益包(如產品折扣及獎勵積分)開展精準營銷，從而獲取終端買家，提高營銷效率及效果。憑藉其數字支付服務及客戶基礎，本公司利用行業洞察力，對數字化營銷服務進行升級，並探索更多元化及創新性的服務內容。例如，通過將商業銀行信用卡業務的營銷資源與本公司客戶應用本公司服務的業務場景相結合，本公司為客戶提供營銷解決方案，促進其終端買家的消費。部分場景中，第三方服務提供商是本公司的業務合作方及本公司客戶的供應商，提供廣告服務，讓本公司客戶能夠獲取開展數字化營銷所需的用戶流量數據及其他營銷資源。

運營支持

本公司與各類第三方服務提供商合作提供解決方案，為客戶提供運營支持。本公司的運營支持解決方案旨在滿足客戶不斷變化的業務需求，例如，本公司提供的解決方案使跨境客戶能夠通過整合線上開店申請程序並連接至本公司的數字支付服務的虛擬賬戶，在電商平台(如Amazon、Shopee、Shopify及Shopyy等)上開設店舖及安排發

業 務

貨，在全球範圍內進行交易。在運營支持解決方案方面，本公司提供綜合性平台，客戶可以通過這個平台選擇電商平台開展業務並完成線上開店申請，電商平台將審核通過本公司的平台提交的有關申請。物流服務方面，本公司提供定制的主流海運物流解決方案，幫助客戶獲取由第三方物流提供商提供的可靠、可負擔的國際物流服務。

於2023年2月，本公司與中遠海運物流供應鏈有限公司、杭州普泰物流科技有限公司及中普連海創(嘉興)企業管理合夥企業(有限合夥)成立合營企業(即中普連科技)。憑藉股東於物流及技術方面的能力，通過中普連科技的服務，本公司幫助商戶(尤其是可能不具備強大議價能力的中小企業)獲得定制的主流海運物流解決方案，或連接至可靠及可負擔的國際物流服務。本公司認為，該合營企業可幫助客戶降低成本、消除不確定性、提高運營效率，並更有效地與全球市場建立聯繫。中普連科技已於2023年3月開始運營。

引流服務

本公司向金融機構(其向本公司中國跨境商戶及企業客戶提供融資解決方案或其他金融產品)提供引流服務。本公司能夠協助客戶高效地獲得融資解決方案，進一步賦能其成為所處行業的全球參與者。金融機構進行自身的獨立風險評估。本公司在提供引流服務方面並不承擔任何信用風險。在提供引流服務過程中，本公司作為中介人和服務商，利用基於真實交易行為的數據分析，幫助金融機構開發或修改金融解決方案或產品，並提供一個綜合性的平台，本公司的客戶可以通過這個平台獲取各種金融解決方案或產品。商業銀行和其他持牌機構等金融機構開發融資解決方案或產品，為本公司的客戶提供資金並承擔信用風險。

本公司的引流服務具有以下特點：

- 為中國跨境商戶及企業量身定制的一站式融資服務平台；
- 背靠強大數字基礎設施的快速便捷申請程序；及
- 為客戶提供高效的支付解決方案，以提高其資金周轉效率。

業 務

技術服務

隨著數據及線上技術能力的進步，許多行業正在將其活動從線下渠道轉向數字線上渠道。憑藉本公司在支付行業的豐富經驗，本公司提供技術服務，通過數字化、系統升級及技術基礎設施建設協助各行業的企業將線下業務轉移至線上數字平台。本公司的技術服務主要包括賬戶及電子錢包服務及軟件開發。本公司不斷開展服務開發與定制以滿足客戶對支付交易及資金管理不斷變化的需求。本公司的技術服務收入主要通過收取基於公平協商及商業約定條款確定的服務費產生。本公司的技術服務針對不同客戶的定價具有顯著差異，會根據具體情況進行協商，並考慮多種因素，如(其中包括)工作範圍及類型、所要求的服務的複雜程度及精細化程度、相關項目的持續時間及競爭對手的定價。

賬戶及電子錢包

本公司為中國及全球商戶和企業提供綜合賬戶及電子錢包服務，主要包括以下應用：

- 通過提供賬戶及電子錢包服務，本公司幫助企業在整個供應鏈及分銷渠道中與其交易對手進行數字支付交易，並有效管理開支和員工報銷。
- 通過提供電子錢包服務，本公司幫助商戶實時管理及監控其在各電商平台上的資金情況，並通過多種支付方式進行資金轉賬。

於2022年，使用賬戶及電子錢包服務的活躍境內企業客戶數量增至485家，2020年至2022年的複合年均增長率為116.0%，並進一步增至截至2023年9月30日止12個月的674家。

軟件開發

本公司提供軟件開發服務，與客戶共享本公司獨有的技術能力。本公司依託深厚的市場與行業洞察，為企業提供軟件開發服務。

業 務

其他業務

除提供數字解決方案的核心業務外，於報告期，本公司亦就本公司自有物業提供物業租賃，以及小額貸款及保理服務（自2021年5月起已終止）。

物業租賃

本公司在中國杭州擁有連連大廈。連連大廈部分用作本公司的辦公空間，部分出租予其他租戶。有關連連大廈的其他詳情，請參閱「物業」。本公司的收益主要來自租戶支付的租金。

小額貸款及保理

於報告期，本公司收入的一小部分來自小額貸款及保理收入。本公司於2021年5月終止小額貸款及保理服務，原因為中國人民銀行及中國銀保監會於2020年11月聯合發佈的《網絡小額貸款業務管理暫行辦法（徵求意見稿）》建議設定跨區域經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司的註冊資本不低於人民幣50億元。考慮到該業務並非本公司的核心業務，本公司作出商業決定，不將如此大筆資金投入到小額貸款及保理服務。有關其他詳情，請參閱「財務資料」及「附錄一—附註32」。

基於相關監管機構確認(i)從事小額貸款服務的實體並未因涉嫌違法或不合規行為而受到任何紀律處分，且從事小額貸款服務的實體並沒有涉及存在重大違法行為或重大行政處罰的報告；及(ii)從事保理服務的實體一直遵守有關商業保理的相關法律、法規及規範性文件，且並未違反有關法規或受到行政處罰，本公司的中國法律顧問認為，本公司過往的小額貸款及保理業務於報告期內始終合法合規。

合作方

本公司已建立龐大的合作方網絡，為本公司的數字支付及增值服務提供支持。本公司的合作方有助於為客戶提供差異化及更多樣化的體驗。本公司已與各類合作方建立戰略合作關係，包括電商平台、商業銀行、清算機構及第三方服務提供商。

這些合作涵蓋廣泛活動，包括支付結算、匯兌服務、營銷及物流服務以及其他增值服務，以滿足客戶不斷變化的需求。

業 務

電商平台

本公司與境內外電商平台合作密切。本公司的電商合作方包括Amazon、Shopee、Shopify、Shopyy等。這些合作關係為商戶開展其產品及服務營銷提供了重要渠道，並構成本公司業務營運的重要部分。本公司與這些平台的持續合作至關重要，主要是本公司正在加大與電商平台商戶的互動。通過將本公司的服務整合至這些平台，本公司能夠使電商商戶接觸到龐大的客戶群，並擴大其業務的全球覆蓋範圍。

按客戶數量計，於報告期，中國跨境商戶是本公司最大的客戶群，它們在電商平台銷售產品。雖然本公司可能會與某些主要電商平台訂立若干服務費安排，但電商平台通常並非本公司的直接客戶。但本公司能夠與電商平台建立互惠互利的關係，以促使中國跨境商戶在這些電商平台上經營業務，而在電商平台上經營店舖的商戶數量增加將很可能使電商平台上的交易量增加，從而提升電商平台及本公司的經營業績及財務狀況。

對於沒有官方支付服務提供商計劃的電商平台，本公司通常直接與其商戶客戶簽訂服務協議。在此情況下，只要商戶客戶給予本公司所需的授權，本公司即能夠提供數字支付服務。

對於若干擁有官方支付服務提供商計劃的電商平台，如Amazon，本公司會與電商平台簽訂非排他性服務協議。某些電商（如Amazon）平台的中國跨境商戶使用本公司的支付服務的原因在於本公司與該等電商平台的合作。協議的主要條款通常包括各方的義務和權利以及終止條款。根據協議，電商平台須在其平台將本公司標示為第三方支付服務提供商，並讓使用其平台的所有商戶均可以使用本公司的服務。本公司須在遵守所有適用法律法規的情況下向商戶提供服務。本公司通常不會就向電商平台商戶提供服務而向電商平台收取費用，而是在商戶使用本公司的支付服務時直接向商戶收取費用。某些電商平台並不會向本公司收取任何費用，而對於某些電商平台，本公司會以若干經常性固定費用或按照本公司通過其平台提供的服務所產生的TPV／收入的一定百分比計算的收入分成費用的形式就其所提供支付及營銷合作（涵蓋本公司的收款、付款、收單及／或匯兌服務）向其支付服務費。於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司在數字支付服務項下向電商平台支付的服務費分別約為人民幣1.3百萬元、人民幣3.5百萬元、人民幣3.1百萬元及人民幣2.5百萬元，約

業 務

佔本公司於報告期的總成本的0.6%至1.7%。本公司與電商平台的協議可由任何一方在提前書面通知的情況下隨時以任何理由終止。本公司與電商平台的協議期限通常為一年，並將在到期後自動續期。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，電商平台貢獻的TPV分別約佔數字支付服務總TPV的10.3%、10.4%、7.9%及5.8%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，電商平台貢獻的TPV分別約佔全球支付服務TPV的82.2%、74.9%、67.6%及62.0%。

為吸引新電商平台合作夥伴及留住現有電商平台合作夥伴，本公司邀請商戶及企業於該等平台開設店鋪或服務，並與電商平台及客戶舉辦若干營銷及推廣活動，以擴大電商平台的品牌及影響力。此外，本公司亦向若干電商平台提供定制產品及服務，以加強本公司的合作。

就招攬客戶而言，本公司(i)通過社交媒體及搜索引擎網站開展線上營銷活動，(ii)線下營銷會議(如行業研討會或峰會)，及(iii)與多家企業(如物流公司)進行營銷合作，以從電商平台獲取新客戶。為留住現有客戶，本公司提供(i)高效的用戶運營機制及忠誠度計劃，(ii)專業的客戶經理團隊，以確保客戶服務的及時性及質量，(iii)增值服務，如協助客戶在電商平台拓展銷售、支持全球稅務支付及廣告，及(iv)針對不同客戶量身定制的支付方式。

本公司深知與電商平台保持健康關係對雙方均有利。因此，本公司努力通過各種舉措加強與電商平台的合作關係，其中包括開展線上及線下聯合營銷活動以吸引優質商戶，並利用本公司龐大的商戶數據庫及銷售資源向電商平台推薦合適的商戶。例如，於2023年，本公司與一家大型電商平台合作在中國開展營銷活動。過程中，該平台獲得了數百家商戶客戶並推薦相關商戶使用本公司的數字支付服務。此外，本公司與多家電商平台合作，通過優化本公司的解決方案並提供優惠價來降低商戶的運營成本，提高了成本效益。本公司與電商平台共同為商戶的店鋪提供支持，提高其運營效率。另外，憑藉本公司在支付行業的專業知識，本公司協助電商平台拓展國際市場，確保提供可靠的支付解決方案，以滿足新的支付需求。本公司認為這些努力將鞏固本公司與電商平台的合作，推動雙方共同發展。

業 務

商業銀行

本公司與商業銀行的合作關係對於向客戶提供必要的支付基礎設施及渠道至關重要。本公司與多家全球及本地銀行合作，確保無縫高效及安全地進行付款。全球銀行擅長全球流動資金管理，而本地銀行在特定地區擁有強大的分發及支付能力。由於不同國家的金融法規不同，若干業務活動僅可通過合作銀行進行。因此，本公司需要與當地銀行維持穩健的合作關係，以滿足監管規定及優化本公司所提供的服務。

數字支付服務方面，本公司與全球及本地商業銀行合作，以使本公司能夠接入其支付基礎設施及渠道。商業銀行將本公司接入其支付渠道，通過電子交易界面將本公司的交易設施連接到商業銀行合作方使用電子、基於計算機或基於網頁的方式（如網站或移動設備）開發的界面，促成支付交易。本公司向商業銀行支付手續費，通常為支付金額的一定百分比。本公司根據具體情況與每家銀行協商費用。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，本公司向商業銀行支付的手續費分別為人民幣120.4百萬元、人民幣103.1百萬元、人民幣99.2百萬元、人民幣74.3百萬元及人民幣107.7百萬元。本公司與商業銀行的協議中的保密條款要求雙方保護彼此了解的機密及／或個人信息。本公司同意維持充足的安全措施，並採取合理的預防措施，以防止機密信息的濫用、未經授權或無意披露或丟失。如果出現以下情況，商業銀行可以終止協議：(i)本公司未能保護客戶信息，對其權利造成不利影響，(ii)本公司的商戶客戶或本公司從事違反相關國家或地區的法律、法規或相關規定的活動，或(iii)本公司失去了相關司法管轄區的支付資質（如支付牌照）。本公司與商業銀行的協議通常為期一年，且在沒有任何一方提出書面異議的情況下可自動展期。本公司與商業銀行的協議通常使本公司須承擔篩選商戶客戶及其支付交易的責任，以確保其真實性。根據有關協議，本公司通常需要建立交易真實性驗證系統，以實時監控欺詐性支付。本公司通常需要承擔因虛假商戶或支付交易而產生的所有損失。

報告期內，於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司分別與40個、49個、57個及61個第三方支付渠道（主要是商業銀行及非銀行支付機構）合作。本公司僅在部分情況下才會使用第三方支付渠道，例如(i)本公司在若干國家（如智利及哥倫比亞）並不持有本地支付牌照，(ii)本公司自己的支付渠道無法支持若干貨幣與其他主流貨幣的兌換，及(iii)本公司現有的銀行合作方無法根據當地監管政策提供支持。本公司的中國法律顧問已確認，於報告期內及直至最後實際可行日期，本

業 務

公司已遵守規管本公司管理及經營自有支付渠道的相關法律及法規。此外，本公司同期分別採用了四個、六個、六個及六個自有支付渠道。一般而言，相比第三方支付渠道，本公司的自有支付渠道對本公司的業務規則及程序有更深、更好的了解。因此，本公司與本公司的自有支付渠道能夠共同為本公司客戶提供高效、無縫的綜合性解決方案。儘管本公司的自有支付渠道存在多種優勢，本公司還是與各類第三方支付渠道建立合作關係，以便本公司能夠依據不同的交易場景、合規要求、定價和費用等，選擇合適的支付渠道為客戶提供服務。

清算機構

本公司與清算機構（如銀聯、網聯、Visa、萬事達卡及美國運通）的合作關係使本公司能夠在中國及全球範圍提供資金結算服務。自2018年6月30日起，中國境內涉及銀行賬戶的所有非銀行支付機構的網絡支付業務都必須通過網聯處理。本公司與國際清算機構合作，利用其便捷的全球支付網絡，本公司能夠直接為境外卡交易提供服務。本公司合作的清算機構通過其網絡為本公司的支付服務提供清算服務。例如，本公司的合作清算機構銀聯運作有跨行交易結算系統，該系統允許銀行系統之間的連接和切換，以及其成員銀行所發行銀行卡的跨行、跨地區使用。對於它們處理的每筆交易，它們按交易價值或固定費用收取交換費。清算機構還為本公司提供服務，以支持本公司為客戶提供的結算服務，但需支付額外費用。清算機構為本公司提供其自己的清算系統軟硬件平台，供本公司用於資金處理，包括線上交易查詢系統，讓本公司能夠查看交易信息。清算機構還可能向本公司發放數字證書，賦予本公司一些基本權限，包括發起和查詢交易以及退款，方便本公司向其提交指令。清算機構有權根據本公司的信用評級及清算狀態要求提供保證金。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，本公司向清算機構支付的手續費分別為人民幣19.8百萬元、人民幣36.7百萬元、人民幣41.7百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣28.3百萬元。本公司與清算機構的協議通常要求本公司遵守它們制定的業務規則，包括但不限於(i)確保本公司通過清算機構處理的每一筆交易均得到適當的授權，並符合所有安全要求，(ii)遵守法律和行業規範，確保交易過程中商戶數據的安全，以及(iii)實施防欺詐措施，監控交易中的可疑活動，保護商戶免受欺詐交易的損害。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並未在任何重要方面違反這些業務規則。清算機構

業 務

有權監控及審查本公司業務運營的各個方面，包括風險管理、賬戶信息及數據安全。若本公司未能達到該標準，或未能在指定期限內補足缺陷或化解潛在風險，清算機構有權暫停其服務或撤銷本公司的會員資格。本公司還須根據協議規定遵守清算機構的標準，為本公司的支付服務開發、核驗及管理商戶。清算機構也有權在出現以下情況時單方面終止協議：(i)本公司將其系統及服務用於任何非法目的，(ii)本公司從事任何違反法律、法規和相關規定的活動，(iii)本公司的行為損害清算機構的品牌與聲譽，或者(iv)本公司因開始清算程序或失去本公司的牌照或其他支付資質而無法履行本公司的義務。清算機構在發生違約時提供安全網，且本公司有責任對本公司造成的損失、本公司發展的商戶進行的欺詐行為及本公司處理的虛假交易向清算機構作出賠償。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並未經歷任何與本公司合作的清算機構暫停服務或撤銷成員資格的情況，也並未對由本公司或本公司的客戶欺詐行為所造成的損失向本公司合作的清算機構作出任何賠償。於報告期，本公司並未遭受任何因本公司自身原因或因本公司的客戶的欺詐行為而導致的損失，本公司也並未因任何欺詐案件而被任何主管監管機關處罰。

第三方服務提供商

本公司與眾多第三方服務提供商合作，提供營銷、物流及其他服務，以支持本公司客戶的業務運營。本公司的第三方服務提供商合作方在本公司的平台上提供其產品及服務，可以輕鬆觸達本公司的客戶。本公司的平台為客戶提供綜合性的界面，讓客戶能夠清楚看到可選擇的增值服務以及相關服務提供商，允許客戶選用第三方服務提供商提供的相關增值服務。通過與這些服務提供商密切合作，本公司了解它們的專長，並開發定制的支付服務及增值服務，以支持客戶持續變化的業務需求。

連通

本公司通過2017年成立的合資企業連通與美國運通達成戰略合作。根據弗若斯特沙利文的資料，連通於2020年6月獲得銀行卡清算業務許可證(該許可證長期有效，未規定到期日)，成為中國成立的首家中外合資銀行卡清算機構，而萬事達卡的銀行卡清算合資企業於2023年11月經批准後成為中國第二家中外合資銀行卡清算機構。根據本公司與美國運通的協議，連通的合資期限可延長到2067年10月17日，經中國相關監管部門批准，可以在到期後續期。本公司與美國運通均需遵守為期十年(連通正式開始許可業務及運營之日起計算)的股權、表決權及經濟利益轉讓限制期。在限制期屆滿後，如果擬進行轉讓，轉讓方應向非轉讓方發出書面通知，附上正式版的擬轉讓協議和轉

業 務

讓的背景資料，非轉讓方將有權在三十個營業日內以大致相同的條款及條件優先購買所有待轉讓股權，或同意擬議轉讓。本公司與美國運通之間的合資協議可在合資期限屆滿時終止，或在合資期限屆滿前經雙方書面約定終止，但須經過中國人民銀行和其他主管部門批准。如果本公司按照合資協議的條款在合資期限屆滿前主動終止合資，本公司沒有義務向美國運通支付賠償。截至最後實際可行日期，連通註冊資本總額為人民幣5,760百萬元，其中，本公司已全額繳納其注資人民幣2,604.6百萬元，且據本公司所深知，美國運通也已全額繳納其所屬部分金額。於2023年7月，本公司向連通注資人民幣130百萬元。於2023年12月，本公司及美國運通分別向連通額外注資人民幣74.6百萬元及人民幣625.4百萬元，以支持其營運。截至最後實際可行日期，本公司及美國運通將分別持有連通45.2%及54.8%股權。在本公司履行對連通註冊資本的出資義務後，本公司沒有進行任何進一步出資的合同義務。然而，本公司預計連通未來仍將需要股東的資金支持，這可能以出資及／或股東貸款的形式進行。資金的數額和形式將取決於連通的業務需求、商業決策及相關監管部門批准。對於注資，如果一項注資計劃得到連通董事會的一致批准，本公司將需要與美國運通一起向連通出資，但須經連通股東之間就修訂合資協議和連通的公司章程達成約定，以及獲得相關監管部門批准，這些事項的結果都涉及不確定性並會耗費大量時間。當連通提出一項注資計劃時，本公司將行使本公司作為股東的權利（包括通過本公司指定的連通董事會席位，本公司指定的連通董事會席位可以投票贊成或反對注資計劃，而如果有任一董事會席位投票反對計劃，則相關計劃將不獲通過），並考慮本公司自己的業務策略和財務狀況。但是，如果本公司不同意一項注資計劃提議，連通很可能需要尋求其他資金來源，這可能導致本公司在連通的股權被稀釋、本公司通過董事會席位對連通的影響力減弱或者連通可能停止運營，這些都可能對本公司造成不利後果。請參閱「風險因素－與本公司的業務及行業有關的風險－本公司面臨與連通有關的若干風險，主要來自本公司的經營虧損以及對連通的投資產生的應佔虧損」。除經連通董事會及相關監管機關批准按持股比例進行的連通利潤／股息常規分配外，本公司與美國運通之間並不存在任何利潤分成安排。

業 務

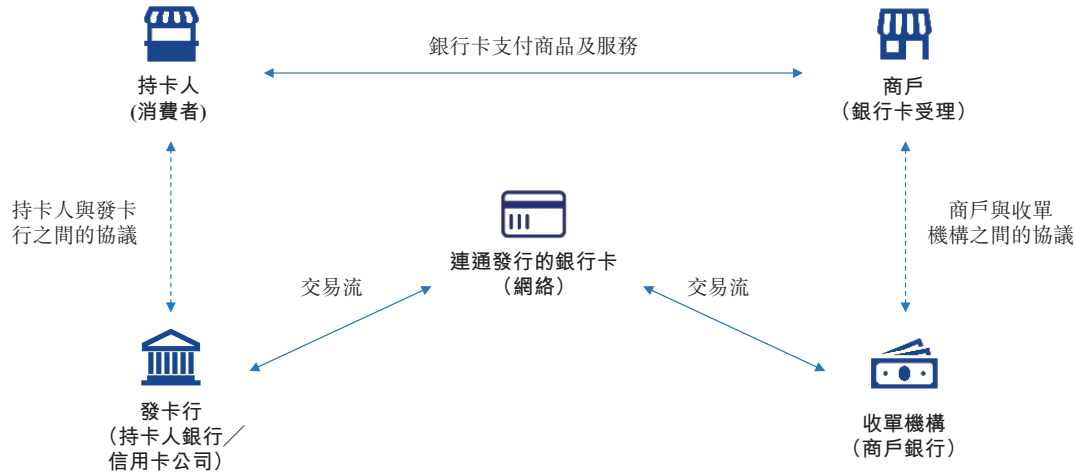
連通為中國發卡行發行的帶有「美國運通」品牌名稱的銀行卡提供結算、清算及相關功能，為其網絡內的發卡行和商戶收單機構提供銀行卡清算及結算服務，為中國乃至全球的中國消費者提供持卡人權益。連通的銀行卡清算服務主要包括(i)授權參與銀行發行美國運通品牌的銀行卡；(ii)向其網絡內的發卡行及商戶收單機構提供銀行卡交易清算和結算服務；(iii)操作相關銀行卡清算系統；及(iv)協助資金結算的其他活動。根據弗若斯特沙利文的資料，連通是中國銀行卡清算市場的新進入者，銀聯於過往20年一直佔據主導地位，目前佔據了絕大部分市場份額。據本公司中國法律顧問告知，獲得銀行卡清算許可證的必要條件包括註冊資本不低於人民幣10億元、有符合資質的主要股東、標準的銀行卡清算系統、獨立的基礎設施及遠程備份系統、具備充足專業知識的董事及高級管理人員及中國人民銀行批准。詳情請參閱「監管概覽－與本公司在中國的業務有關的法律法規－有關銀行卡清算機構組織的法規」。如果銀行卡清算組織未能在規定期限內開業或其通過欺騙、賄賂等不正當手段取得許可證，則其銀行卡清算許可證可被收回。據本公司中國法律顧問告知，中國人民銀行沒有對銀行卡清算組織進行定期檢查的法定義務，但連通的業務經營受到中國人民銀行的監督。截至2023年9月30日，連通與中國22家發卡行合作，為持卡人在中國及海外提供權益。這些銀行卡權益廣泛涵蓋餐飲、購物、醫療保健、酒店、旅行、文化及娛樂領域。例如，浦發銀行美國運通白金卡的持卡人在交易金額達標後，可享受免費機場接送、貴賓廳使用權限、酒店住宿、主題公園門票及航班延誤保險等權益。

作為銀行卡清算網絡，連通按四方模式運作，在一項典型交易中，各參與方的角色如下：

- *網絡(連通)*：銀行卡交易清算及結算。
- *發卡行*：向持卡人及消費者發行借記卡／信用卡、管理賬戶、授權信用卡交易及擔保付款。
- *收單機構*：為商戶提供接受這些銀行卡的付款所必要的財務支持及基礎設施。它們還負責確保數據流的安全，並在發生糾紛時先行承擔責任。

業 務

- 商戶：接受信用卡／借記卡在銷售點購買商品及服務。



附註：僅為說明本流程圖及相關描述之目的，商戶應包括線上商戶及線下商戶。

連通的收入包括(i)交易相關費用，包括發卡行及收單機構的網絡清算費、品牌費及跨境交易服務費；及(ii)發卡行的銀行卡相關品牌特許權使用費。除若干交易類型外，交易相關費用將在清算及結算時確認，而品牌特許權使用費將按季度收取。交易相關品牌費及銀行卡相關品牌特許權使用費按銀行卡等級收取。跨境交易服務費基於競爭性因素確定。

連通的成本包括(i)可變成本，包括激勵、營銷及福利費用，與新卡發行及TPV存在直接關係，及(ii)其他成本，包括技術及基礎設施、人員及其他運營成本，這些成本對於連通的運營而言相對固定。由於可變成本在總成本中所佔的比例相對較小，且同比變化不大，因此預計總成本將相對穩定，而收入預計將隨著新卡發行及TPV的增長而增加。於報告期，固定成本分別約佔連通總成本及費用的55%至85%；可變成本分別約佔連通總成本及費用的15%至45%。於報告期，連通的固定成本佔總成本及費用的比例同比下降，而相應的連通的可變成本佔總成本及費用的比例同比上升，主要原因是固定成本的組成(包括技術和基礎設施、人員及其他運營成本)性質上相對穩定，而可變成本則隨新卡發行及TPV增長而增加。

業 務

下表列示連通於報告期的主要運營數據：

	截至12月31日止年度			截至9月30日 止九個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
	總交易量 (人民幣百萬元)	2,883	48,344	115,691
總交易數(千筆)	11,436	178,174	377,724	420,812

	截至12月31日			截至 9月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	累計發卡數量	1,088	7,651	13,897

(千張)

截至最後實際可行日期，本公司持有連通45.2%股權。本公司對連通的經營沒有控制權，也並未將連通合併入賬至本公司的財務報表。本公司及美國運通有權分別委任連通董事會五名董事中的兩名及三名。美國運通有權委任董事會主席。連通通過董事會決議案需要出席董事會會議董事的簡單多數贊成票，但某些保護性權利(如註冊資本變更、合併或分立、清算、清盤及公司章程修訂)將需要出席董事會會議的所有董事一致投票贊成。此外，就連通管理機構的組成而言，美國運通有權提名連通的各高管人員，包括其首席執行官、財務總監、首席技術官、首席運營官、法律總顧問及連通的任何其他高級管理人員，而本公司僅有權提名一名副財務總監及／或一名副首席技術官。特別是，連通的日常運營管理由美國運通提名的代表負責(經連通董事會批准)。

本公司對連通的戰略投資有長期目標，考慮到：(i)其銀行卡清算業務許可證具有重大戰略價值，作為中國金融基礎設施的重要一環，對支付行業價值鏈極為重要，(ii)作為中國首家取得許可證的中外合資銀行卡清算機構，其在交易相關服務及銀行卡相關服務方面擁有巨大的增長潛力，(iii)在發展連通的本地網絡、產品及服務、電商用

業 務

戶場景、規模經濟過程中，本公司可以不斷提升與連通的業務協同，及(iv)連通可以利用美國運通的優勢(尤其是全球網絡、產品開發及運營支持(包括技術領域)方面的優勢)。本公司相信連通的業務在走出投資階段後將為本公司及本公司股東帶來長期經濟效益。

連通的清算系統十分複雜，且與行業慣例一致，該系統的建立與維護需要大量初始投資，尤其是合作方激勵、營銷及福利開支、技術及基礎設施、服務外包成本、人員及其他運營成本方面。根據弗若斯特沙利文的資料，像連通這樣的新參與者通常須花費數年方可實現盈虧平衡。自連通於2020年8月投入運營起，合資企業已主要在以下方面進行投資，(i)技術及清算網絡、基礎設施搭建及產品開發；及(ii)獲取新客戶及擴大受眾範圍。於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，由於連通擴大其經營規模，連通經營虧損中：(i)其技術及基礎設施開支，以及與向發卡行及收單銀行／機構支付的激勵成本、推廣、業務開發人員福利以及高端持卡人服務相關的銷售及營銷費用，約佔55%至80%；及(ii)與折舊及攤銷費用以及僱員福利開支相關的一般及行政開支，約佔25%至40%。新冠疫情對消費者的旅行、消費並因此對支付行為產生了負面影響，導致連通自其投入運營起的銷售額及收入表現不佳。此外，於2022年7月頒佈的關於提升信用卡行業整體質量的信用卡業務通知令連通的新卡發行增長放緩，從而對其2022年的收入增長造成負面影響。詳情請參閱「監管概覽－有關信用卡業務的法規」。

收入及成本的確認方式也是連通虧損的原因之一。新卡發行的激勵總額在獲取消費者時作為成本入賬，而銀行卡的收入(包括品牌特許權使用費及交易相關費用)將在銀行卡的生命週期(通常為五年)內變現，這導致在連通專注於獲取新客戶的業務初始階段，確認的成本與收入相比不成比例。

藉助中國擴大金融業對外開放及深化金融供給側改革的機遇，本公司相信連通處於把握未來市場發展的有利位置。本公司相信，連通將繼續構建其持卡人基礎、擴大其接受網絡及提高其運營效率及效益。因此，從長遠來看，預期於連通的初始投資將會收回，為連通實現盈利鋪平道路。除經連通董事會及相關監管機構批准外，本公司與美國運通訂立的合資協議不包含任何對股息分派的限制。在獲得董事會批准及初始股東投資已全數收回後，連通股東可能會獲得派息。

業 務

中普連科技

於2023年2月，本公司與中遠海運物流供應鏈有限公司、杭州普泰物流科技有限公司及中普連海創(嘉興)企業管理合夥企業(有限合夥)成立中普連科技。中普連科技註冊資本為人民幣10百萬元。本公司、中遠海運物流供應鏈有限公司及杭州普泰物流科技有限公司各出資人民幣3百萬元。中普連海創(嘉興)企業管理合夥企業(有限合夥)認繳人民幣1百萬元並約定在未來出資。各股東對中普連科技無額外的投資承諾。中普連科技通過其線上跨境物流平台及線下產業中心為客戶提供綜合性跨境物流解決方案。中普連科技的成立和業務經營利用了其股東的能力，包括中遠海運物流供應鏈有限公司在跨境物流方面的獨特優勢，杭州普泰物流科技有限公司的技術能力，本公司的客戶群及對跨境電商的深刻洞察，以及中普連海創(嘉興)企業管理合夥企業(有限合夥)的兩名合夥人在物流領域的豐富經驗。中普連海創(嘉興)企業管理合夥企業(有限合夥)是一家有限合夥企業，有兩名合夥人，分別擔任中普連科技的總經理及副總經理。

本公司並未將中普連科技併入本公司的財務報表。本公司對中普連科技的投資主要是為了滿足本公司客戶在跨境電商運營中對物流服務的巨大需求。本公司通過數字支付服務為大量從事跨境業務的客戶提供服務，而本公司也獲得了對商戶業務運營中的信息流和資金流的深入了解，以及相關客戶在物流成本和可靠性方面的痛點。通過中普連科技，本公司助力為客戶(尤其是可能沒有強大議價能力的中小企業)賦能，讓他們能夠獲得定制的主流海運物流解決方案，或取得可靠及可負擔的國際物流服務。因此，通過相關運營支持服務，本公司還能夠增加本公司客戶的忠誠度，並從物流的角度深化本公司對跨境電商的洞察。

業 務

本公司的技術及研發

研發

概覽

本公司認為，研發對本公司的業務營運、未來增長及在業內保持競爭力的能力至關重要。本公司致力於提高研發能力，專注於人工智能及區塊鏈等最新技術的應用，以推動數字化解決方案升級及創新、優化本公司的技術平台及提升用戶體驗及運營效率。本公司已向香港證券及期貨事務監察委員會提交虛擬資產服務提供商牌照申請，以在香港成立虛擬資產交易平台。本公司預期該牌照及平台將為本公司帶來額外的選擇，以擴大本公司的服務範圍及提高本公司的服務質量及安全性。

截至2023年9月30日，本公司的研發團隊由321名僱員組成，他們在系統開發、基礎設施、大數據、人工智能、系統運行、IT管理及運維方面擁有專業知識。本公司的研發團隊內部設有兩個部門，即技術中心和數據智能中心。除增強內部研發能力外，本公司亦與研究機構合作，探討利用最新技術。於2020年、2021年、2022年及截至2023年9月30日止九個月，本公司分別產生研發成本人民幣124.1百萬元、人民幣174.2百萬元、人民幣210.4百萬元及人民幣188.6百萬元，分別佔本公司收入的21.1%、27.1%、28.3%及25.6%。本公司開展應用最新技術的研發項目，以提高本公司的產品質量及服務效率。本公司開發的反洗錢系統建立在內存計算引擎及實時決策引擎之上。該系統利用大數據優化客戶身份驗證，管理客戶風險分類，及自動過濾、分析及報告可疑交易。在大多數情況下，該系統可實時決策，從而提高發現可疑交易及打擊洗錢的效率。本公司還開發了AIGC（「人工智能生成內容」）客服系統。其利用大型語言模型技術，如基於開源大模型的監督微調技術、基於語義相似度的緩存技術及內容過濾方法。這套系統可基於本公司客戶服務知識庫為客戶提供標準回答，以及基於本公司客戶標籤提供個性化服務。其顯著提高了本公司的問題解決比率和服務效率，提升了本公司的客戶體驗。本公司已啟用兩個本地數據中心，以滿足業務和中國監管部門對系統可用性的要求。此外，本公司利用雲服務，已建立雲數據中心，數據儲存在私有雲中。本公司持續投資打造研發能力，擴大研發團隊，以支持業務增長及保持技術優勢。

業 務

技術中心

本公司的技術中心是本公司技術能力的核心，專注於提升技術平台、探索最新技術的應用，以及開發和升級各行業的解決方案。技術中心由產品開發、質量保證、運行維護、信息安全等團隊組成。

數據智能中心

作為本公司數字化戰略的一部分，本公司於2021年3月成立數據智能中心，旨在打造數據樞紐，構建數據驅動的運營、營銷及風險管理體系，以更有效地管理本公司的數據和信息。數據智能中心主要專注於管理本公司的大數據平台，包括數據資產積累與管理、數據應用、大數據分析及人工智能算法。

專有技術平台

本公司自主研發設計技術平台，為本公司的業務經營提供支持。本公司的專有技術平台能夠為支付、資金轉賬、全球資金分發、匯兌處理、風險管理、反洗錢評估及交易真實性核查提供穩定、安全、靈活的系統支持。不僅如此，本公司的技術平台擁有良好的可拓展性，可以根據業務需求迅速支持新的行業和新的商業場景，從而使本公司能夠持續不斷地創新本公司的解決方案。

支付與資金轉賬平台

全球及境內支付與資金轉賬服務是本公司的核心服務，由本公司的專有支付與資金轉賬平台提供支持。該平台採用分佈式多功能架構，可靈活地融入不同系統。本公司的支付與資金轉賬平台提升了本公司的支付網絡管理能力，實現了支付網絡路由功能，有助於支持每天數百萬次支付的後台交易。結合本公司的風控體系，此平台為客戶提供安全、穩定、便捷的支付服務，同時滿足全球商戶多幣種結算需求，實現對資金的靈活管理。

業 務

全球資金分發技術

全球資金分發技術主要包括兩個引擎，即交易識別引擎及路由決策引擎。交易識別引擎摘錄每筆資金交易的特點，並將其提交路由決策引擎執行。路由決策引擎基於預設的系統規則和算法、交易功能、路由因素以及支付網絡的可用性，以最有效和最高效的方式完成交易。

本公司的全球資金分發技術可用於跨境人民幣提現、外幣支付、資金轉賬、納稅及跨境支付的收付款交易。此項技術擁有重要作用，支持境內跨境商戶及向中國銷售貨品與服務的境外商戶的資金流轉需求。

匯兌處理技術

本公司擁有專有的匯兌處理技術，為本公司的匯兌服務能力保駕護航。本公司的專有匯兌處理技術採用分佈式多功能架構，是本公司匯兌服務的支柱。該系統屬於自動化系統，根據錄入系統的預設指示運作以及處理訂單，不需要人工干預。該系統內置外匯流動性需求監測系統，可降低市場風險和延遲風險。

本公司匯兌處理技術通過與許多合作銀行及清算機構進行合作，獲得最新的市場利率和趨勢，以確保本公司為客戶提供優惠的利率。

風險管理系統

本公司的風險管理系統在監察交易風險方面發揮重要作用。本公司利用大數據、實時風控功能、風險計量算法和決策引擎技術開發出此系統，並嵌入專家規則和機器學習模型。本公司的風險管理系統具備自動化的決策手段，能夠實現精準高效的毫秒級決策能力。為滿足不同業務板塊不同的風險承受能力及管理要求，本公司的風險管理系統可接受進一步定制。

除此之外，本公司的風險管理系統為本公司的支付業務提供事前、事中及事後風險管理，以確保交易安全和資金安全。

業 務

反洗錢系統

本公司的反洗錢系統是本公司整體風險管理的關鍵一環，有助於確保本公司遵守重要的反洗錢規則與法規。該系統基於多維度、多場景的反洗錢監測規則而設計。其核心功能包括進行風險計算的能力、關聯數十億個交易數據、KYC審核及客戶盡職調查，創建客戶風險評級模型，並實現每項實時交易的毫秒級風險識別。該系統利用大數據分析，對包括大額交易在內的可疑交易進行資金流向監測和審計，能夠評價交易的合規性和安全性。該系統亦提供針對客戶風險水平的反洗錢風險排查及監控能力，包括事前審查、事中監控及事後風險管理服務。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司始終在所有重大方面遵守本公司經營所在司法管轄區的相關反洗錢法律法規。

交易真實性核查系統

本公司的交易真實性核查系統有助於識別線上完成交易的真實性。就收款和數字支付而言，必須要核實交易是否屬正當的商業交易，並非用作非法目的。本公司的系統內置自動化數據收集、分析、處理及識別控制功能，顯著提升交易核查效率。本公司的專有技術有助於取代傳統的人工逐一審核流程，並能夠高效進行大量交易分析，同時減少錯誤。

隱私與數據安全

保護隱私與數據安全是本公司的首要任務之一。本公司已制定一系列嚴格的數據安全政策，以確保數據的收集、使用、存儲、傳輸和傳播符合所有適用法律及法規，優化數據治理，並保護本公司的客戶、僱員和其他第三方的利益。本公司的政策包括數據管理、運營及維護程序以及業務系統訪問控制。有關隱私和數據安全法規的其他資料，請參閱「監管概覽」。

本公司實施場景化管理，以應對數據可用性、完整性及保密性的威脅和風險。本公司實施健全的內部認證和授權系統，嚴格限制和監控僱員獲取用戶數據。該系統旨在確保機密和重要數據僅可通過電腦訪問，實現授權使用，而且僅獲授權員工可訪問該等電腦。本公司的僱員只可訪問與其職責直接相關且必需的數據，僅用於受限用途，並且每次訪問時均須驗證授權。本公司向獲授權僱員提供數據隱私保護培訓，並要求如發現任何潛在數據洩漏情形，及時向本公司報告。

業 務

數據使用

本公司主要收集及存儲與客戶背景信息有關的數據，主要包括本公司通過KYC/KYB程序取得的地址、聯絡信息及執照等商戶及企業識別信息，以及提供數字支付服務時的交易數據，主要包括支付時間、地點、金額、渠道、交易類型及終端、身份認證及交易授權信息。相關信息是根據適用的法律法規在取得事先同意的情況下收集的。本公司採用標準的數據使用和隱私政策，相關政策可在本公司的網站上查閱。具體而言，本公司承諾根據適用法律管理和使用用戶數據，並盡合理努力防止未經授權訪問、洩漏、篡改或丟失個人信息。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並未因未經授權使用或洩漏個人信息而受到任何用戶索賠或監管部門處罰，從而對本公司的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

數據分享與轉移

除非獲得事先明確同意，否則本公司不會向任何人士分享或轉移本公司所收集或保存的資料與數據。未經用戶同意，本公司不得向任何第三方披露用戶數據，除非該等披露獲法院或行政命令授權。本公司已採納健全的內部規則與程序，旨在防止非法及／或未經授權的跨境數據傳輸。本公司要求任何跨境數據轉移均須通過嚴格的審批程序，以確保僅有效且合法的請求會得到處理。本公司應用多項技術確保數據安全，並對數據的任何跨境傳輸進行全流程監控和記錄。本公司還為員工提供培訓，以預防任何不當或未經授權的數據跨境傳輸。

數據保護

本公司認為，從數據輸入到數據銷毀的生命週期數據管理非常重要。本公司採用各種技術保護用戶委託予本公司的數據。例如，本公司以加密格式存儲用戶數據。本公司通常會對機密的個人資料進行去標識化和加密處理，並採取其他技術措施以確保數據得到安全處理、傳送與使用。若該等個人資料與本公司的業務有關，則本公司將竭力減少僱員訪問該等資料，並密切監察其訪問頻次。本公司亦採用完全備份與增量備份相結合的方式，確保本公司收集的數據得到妥善維護。本公司利用分佈式數據存儲和多個數據複製功能提高安全級別。特別是，本公司不斷改善敏感數據的內部分類及分級系統。所有敏感數據均受字段級加密保護。本公司已採用敏感應用程序界面參數，以防止數據在流通過程中洩漏或丟失。截至最後實際可行日期及於報告期，本公司並無發生任何數據洩露事件。

業 務

數據安全意識

本公司亦與僱員訂立保密協議。保密協議規定(其中包括)，本公司的僱員有法定義務不得向任何人士(包括其他無權訪問有關資料的僱員)分享、分發或出售機密資料。本公司的僱員也有法定義務於僱傭關係中斷或終止後退還所擁有的所有機密材料，其後仍有義務對該等材料保密。若本公司的僱員違反其保密義務或以其他方式作出不當行為導致機密資料洩漏，則可能會受到處罰。

網絡安全風險管理

本公司實施穩健的應用程序和基礎設施安全控制，旨在預防、識別和應對信息安全威脅。本公司已採用標準操作程序來應對任何潛在的黑客或數據洩露事件。在終端安全層面，本公司的系統能夠識別終端風險，並在終端數據丟失預防產品的幫助下，可以提供追溯分析，緩解安全風險。本公司密切監控終端敏感用戶數據的流動，發現任何異常時，會及時發出預警。本公司聘用第三方網絡安全公司進行定期滲透測試，以識別本公司系統中的缺陷並評估其安全性。如果發現問題，本公司將立即採取行動調整或升級本公司的系統，並減輕可能損害本公司系統安全性的任何潛在問題。

於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司在一切重大方面均遵守有關用戶數據隱私以及安全的適用法律及法規，依據如下：(i)本公司按照有關用戶數據隱私及安全的適用法律法規，制定了內部政策及程序並指定專門負責人，(ii)本公司並未因未經授權使用或洩漏個人信息而受到任何用戶索賠或監管部門處罰，從而對本公司的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響，及(iii)截至最後實際可行日期，根據《數據出境安全評估辦法》，本公司已提交有關多個事項(如跨境支付、匯兌服務、反洗錢及合規以及收單服務等)的數據出境安全評估申請材料，並已獲中華人民共和國國家互聯網信息辦公室的批准。

根據《網絡安全審查辦法》，(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，影響或者可能影響國家安全的，或(ii)網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，包括掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外[編纂]，應當進行網絡安全審查。

業 務

據中國法律顧問告知，出於以下原因，本公司無需申報網絡安全審查：(i)本集團的主營業務為數字支付服務及數字增值服務，不涉及重要行業和領域的關鍵信息基礎設施的運營，亦未涉及一旦遭到破壞、喪失功能或者數據洩露可能嚴重危害國家安全、國計民生、公共利益的重要網絡設施、信息系統等；(ii)本公司建議[編纂]並非境外[編纂]；及(iii)中國法律顧問已致電諮詢中國網絡安全審查技術與認證中心，其對於網絡安全審查並非必要的觀點並無異議。

銷售及營銷

本公司通過提供優質服務和營銷活動來提高品牌知名度。本公司通過有效的線上及線下品牌推廣及營銷力度，從本公司的平台直接獲取客戶。同時，本公司通過聘用第三方服務提供商擴大客戶群。

本公司設有國際及境內營銷部門，以通過線下及線上渠道提升品牌知名度及推廣本公司的產品及服務。為增加本公司的客戶群及其參與度，本公司已制定各種營銷策略，並定期進行部署及監控。本公司利用線上營銷渠道(如應用商店廣告、搜索引擎優化及流行社交媒體平台上的營銷活動)接觸目標受眾群體。此外，本公司亦參與各種線下活動，如行業會議、產品發佈及行業沙龍，以展示本公司的技術進步，並與行業參與者建立關係。本公司不時以折扣或優惠券的形式提供獎勵，以吸引更多客戶使用本公司的平台。此外，本公司積極參與政府舉措，以促進數字商務並加強各利益相關方的合作。例如，本公司與中國國際投資促進會合作，於2023年發起了一個項目，以通過線上數字渠道促進中國的出口，降低壁壘及成本。

截至2023年9月30日，本公司擁有一支由296名員工組成的團隊，專注於銷售及營銷工作。本公司以銷售及營銷團隊的專業知識為抓手，提高市場滲透率，面向多個領域，有效推廣本公司的產品與服務，建立強大的市場影響力並推動可持續增長。

業 務

客戶及供應商

客戶

本公司的客戶主要包括中國跨境商戶及企業、境外商戶與企業以及境內企業。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年9月30日止九個月，本公司於報告期各年前五大客戶產生的總收入分別為人民幣61.1百萬元、人民幣71.7百萬元、人民幣63.1百萬元及人民幣70.5百萬元，分別佔本公司總收入的10.4%、11.1%、8.5%及9.6%。同期，來自最大客戶的收入分別為人民幣26.0百萬元、人民幣36.7百萬元、人民幣17.5百萬元及人民幣21.8百萬元，分別佔本公司總收入的4.4%、5.7%、2.4%及3.0%。下表列示於報告期各年度／期間本公司的五大客戶詳情：

排名	客戶	所採購產品及 服務的類型	背景	截至最後 實際可行 日期的業 務關係概 約年數	付款期限	收入 ⁽ⁱ⁾⁽ⁱⁱ⁾ (人民幣 千元)	佔總收入 的百分比
<i>截至2020年12月31日止年度</i>							
1	客戶A	賬戶及電子錢包 服務及數字支 付服務	一家於2020年在浙江成立的軟件及IT服務行業大數據科技公司，為一家上海證券交易所上市公司(該公司2022年的收入為人民幣76.2億元)的子公司，註冊股本為人民幣100.00百萬元	3年	1個月內到期	26,007	4.42%
2	客戶B	數字支付服務	一家於2016年在北京成立的軟件及IT服務行業私有科技公司，註冊股本為人民幣300.00百萬元	6年	即時收取	16,328	2.77%

業 務

排名	客戶	所採購產品及 服務的類型	背景	截至最後 實際可行 日期的業 務關係概 約年數	付款期限	收入 ⁽ⁱ⁾⁽ⁱⁱ⁾ (人民幣 千元)	佔總收入 的百分比
3	客戶C	數字支付服務	一家於2015年在上海成立的軟件及IT服務行業私有信息技術公司，註冊股本為人民幣26.93百萬元	4年	1個月內到期	7,830	1.33%
4	客戶D	數字支付服務	一家於2015年在北京成立的金融行業私有基金銷售公司，註冊股本為人民幣100.00百萬元	5年	1個月內到期	6,573	1.12%
5	客戶E	數字支付服務	一家於2012年在上海成立的軟件及IT服務行業私有金融信息服務公司，註冊股本為人民幣20億元	5年	即時收取	4,352	0.74%

業 務

排名	客戶	所採購產品及服務的類型	背景	截至最後實際可行日期的業務關係概約年數	付款期限	收入 (人民幣千元)	佔總收入的百分比
<i>截至2021年12月31日止年度</i>							
1	客戶A	賬戶及電子錢包服務及數字支付服務	一家於2020年在浙江成立的軟件及IT服務行業大數據科技公司，為一家上海證券交易所上市公司(該公司2022年的收入為人民幣76.2億元)的子公司，註冊股本為人民幣100.00百萬元	3年	1個月內到期	36,722	5.71%
2	客戶F	數字支付服務	一家於2017年在江蘇成立的軟件及IT服務行業數字化貨運平台，在紐約證券交易所上市，2022年的收入為人民幣67.3億元	6年	1個月內到期	11,990	1.86%
3	客戶G	賬戶及電子錢包服務及數字支付服務	一家於2001年在上海成立的零售業投資公司，為一家巴黎泛歐證券交易所上市公司(該公司2022年的收入為285.9億歐元)的子公司，註冊股本為224.00百萬美元	2年	1個月內到期	9,153	1.42%
4	客戶D	數字支付服務	一家於2015年在北京成立的金融行業私有基金銷售公司，註冊股本為人民幣100.00百萬元	5年	1個月內到期	8,570	1.33%
5	客戶C	數字支付服務	一家於2015年在上海成立的軟件及IT服務行業私有信息技術公司，註冊股本為人民幣26.93百萬元	4年	1個月內到期	5,294	0.82%

業 務

排名	客戶	所採購產品及 服務的類型	背景	截至最後 實際可行 日期的業 務關係概 約年數	付款期限	收入	佔總收入 的百分比
						(人民幣 千元)	
<i>截至2022年12月31日止年度</i>							
1	客戶A	賬戶及電子錢包服 務及數字支付服 務	一家於2020年在浙江成立的軟 件及IT服務行業大數據科技公 司，為一家上海證券交易所上 市公司(該公司2022年的收入 為人民幣76.2億元)的子公司， 註冊股本為人民幣100.00百萬 元	3年	1個月內到期	17,486	2.35%
2	客戶H	數字化營銷服務	一家於2007年在新加坡成立的支 付行業數字支付服務提供商， 為一家紐約證券交易所上市公 司的子公司，2022年的收入為 32.9億美元	2年	3個月內到期	14,955	2.01%
3	客戶I	數字化營銷服務及 數字支付服務	一家於2014年在江蘇成立的技 術服務行業私有供應鏈管理公 司，註冊股本為人民幣28.33百 萬元	1年	1個月內到期	11,291	1.52%
4	客戶G	賬戶及電子錢包服 務及數字支付服 務	一家於2001年在上海成立的零售 業投資公司，為一家巴黎泛歐 證券交易所上市公司(該公司 2022年的收入為285.9億歐元) 的子公司，註冊股本為224.00 百萬美元	2年	1個月內到期	9,959	1.34%
5	客戶J	數字支付服務	一家於2017年成立，總部位於浙 江省，經營電商平台，主要從 事信息技術服務行業業務的技 術集團	2年	1天內到期	9,445	1.27%

業 務

排名	客戶	所採購產品及服務的類型	背景	截至最後實際可行日期的業務關係概約年數	付款期限	佔總收入的百分比	
						收入	(人民幣千元)
<i>截至2023年9月30日止九個月</i>							
1	客戶K	數字化營銷服務及數字支付服務	一家於1996年在北京成立的金融行業商業銀行，註冊資本為人民幣437.8億元，2022年的收入為人民幣1,424.8億元	7年	1個月內到期	21,799	2.96%
2	客戶L	數字支付服務	一家於2015年在上海成立的金融行業商業銀行，註冊資本為人民幣30.0億元，2022年的收入為人民幣970.16百萬元	2年	1個月內到期	15,517	2.11%
3	客戶N	賬戶及電子錢包服務及數字支付服務	一家於1993年在浙江成立的金融行業商業銀行，注資資本為人民幣212.7億元，2022年的收入為人民幣611.5億元	2年	1個月內到期	12,258	1.66%
4	客戶O	數字化營銷服務及數字支付服務	一家於2015年在北京成立的民營電信公司，注資資本為人民幣319億元	1年	1個月內到期	10,986	1.49%
5	客戶P	數字化營銷服務	一家於2018年在香港成立的虛擬商業銀行卡、外匯及匯款行業的民營公司	1年	3個月內到期	9,955	1.35%

附註：

- (i) 收入並不包括匯兌服務收入，主要由於匯兌交易合併支付且不會於賬冊中單獨分配予個人客戶。
- (ii) 若就本公司所知，於報告期內，本公司因提供服務而自其獲得收入的兩間或以上實體由同一集團公司控制，則該客戶收入乃按綜合基準入賬。

業 務

在本公司所知範圍內，於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司的客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，沒有董事、其聯繫人或任何股東（擁有或在董事所知範圍內擁有本公司已發行股本5%以上）於任何前五大客戶中擁有任何權益。

與客戶的協議

一般而言，本公司與每名客戶就本公司的數字支付服務訂立非排他性的格式協議。格式協議規定詳細的服務範圍及服務費用。於報告期，本公司的絕大部分收入來自數字支付服務。於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年9月30日止九個月，來自數字支付服務的收入分別佔本公司總收入的91.4%、91.3%、84.8%、85.8%及84.9%。下表概述本公司與客戶就數字支付服務簽訂的格式協議中所包含的主要條款：

期限 本公司與客戶簽訂的數字支付服務協議一般無固定期限，可根據協議條款中止或終止。

費用和定價 本公司的數字支付服務的定價基於所使用的服務類型。有關本公司按服務類型定價的詳情，請參閱「本公司的解決方案－數字支付服務」。本公司有權不時調整所收取的服務費，但需要提前在本公司網站和主要營業地點發出通知。

記錄及保密 本公司的客戶可聯繫客服查詢交易數據。客戶如有異議，以銀行對賬單中的交易記錄為準。

本公司定期記錄並向客戶報告所有交易記錄，以供查詢及核實。

本公司將收集及存儲客戶的個人及交易數據與信息以便本公司提供服務。本公司將盡最大努力保護所收集的有關數據與信息的安全及隱私。然而，本公司有權向本公司的業務合作夥伴提供相關數據與信息以便本公司提供服務。

業 務

責任範圍

本公司客戶須就其違反服務條款、不當使用本公司服務、違反適用法律法規及因與本公司無關的原因而受到第三方索賠，對本公司進行賠償並使公司免受損害。

對於因以下原因造成的服務故障：(i)本公司事先告知的維護的系統停機，(ii)由於電信出錯或不可抗力因素導致的傳輸延遲、中斷或故障，或(iii)無法根據法律法規或政府政策繼續履行協議，本公司不承擔責任。

本公司僅承擔協議中列明的責任，例如本公司未能履行以下義務：(i)系統升級及維護；(ii)資金安全和及時結算；(iii)答覆交易記錄查詢；(iv)風險評估及檢查；及(v)提供服務支持和基本培訓。本公司僅根據客戶的指示辦理客戶的賬款事項，而不會參與任何預付款、墊款、按金、透支或其他融資服務。

本公司的客戶須承擔與相關交易有關的風險，包括但不限於欺詐、偽造卡、被盜卡、洗錢、貪污、侵吞、挪用資金。

本公司不會對本公司的服務提供任何形式的保證。

業 務

中止及終止

如發生以下情況，本公司有權單方面終止服務，凍結客戶的資金，並向相關監管機構報告：(i)本公司發現客戶進行可疑或非法交易，或做出任何被視為非法或不當使用賬戶和個人數據的行為，(ii)本公司認為客戶可能從事欺詐或其他非法活動，(iii)客戶因違反適用法律或法規而被列入監管黑名單，受到調查或處罰，(iv)本公司懷疑客戶提供的身份信息及相關材料不正確、不真實、不及時或不完整，(v)客戶未能糾正其業務運營中的若干重大缺陷，或(vi)本公司認為客戶違反協議或以其他方式損害本公司的利益或聲譽。

任何非法交易引起的任何責任均應由客戶承擔，除非有關非法交易由本公司造成。

發送通知

在本公司網站發佈或向本公司登記的本公司客戶地址或電子郵件地址送達通知即構成送達。通知被視為(i)在24小時內送達(如果本公司在本公司網站發佈通知或向本公司登記的賬戶發送電子郵件)；(ii)在三(3)日送達(在本公司通過郵遞方式發送通知時)。如果本公司客戶需要更改通知發送地址，客戶須提前以書面形式通知本公司。

修訂及修改

如果本公司提前在本公司網站發佈雙方之間的最新協議或發送電子郵件通知，本公司有權在不另行通知的情況下單方面修改或修訂服務協議。

如果本公司的客戶繼續使用本公司的服務，它們將被視為已閱讀、理解及同意相關修訂。

業 務

供應商

本公司的供應商主要包括商業銀行、清算機構（向本公司收取手續費）以及渠道合作方（向本公司收取服務費）。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度及截至2023年9月30日止九個月，本公司於報告期各年向前五大供應商進行採購的總採購額分別為人民幣105.6百萬元、人民幣114.9百萬元、人民幣122.1百萬元及人民幣154.2百萬元，分別佔本公司總採購額的62.8%、68.6%、53.0%及56.6%。同期，向本公司最大供應商進行採購的採購額分別為人民幣28.8百萬元、人民幣38.0百萬元、人民幣44.9百萬元及人民幣59.1百萬元，分別佔本公司總採購額的17.1%、22.7%、19.5%及21.7%。下表列示於報告期各年度／期間本公司的五大供應商詳情：

排名	供應商	所提供產品及 服務的類別		主營業務	截至最後實 際可行日期 的業務關係 概約年數	採購金額	佔本公司 採購總額 的百分比
						(人民幣 千元)	
<i>截至2020年12月31日止年度</i>							
1	供應商A	結算及清算服務		一家於2007年在上海成立的金融行業商業銀行，註冊股本為人民幣39.7億元，2022年的收入為人民幣56.2億元	6年	28,805	17.14%
2	供應商B	結算及清算服務		一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣3,564.1億元，2022年的收入為人民幣9,179.9億元	6年	24,655	14.67%

業 務

排名	供應商	所提供產品及 服務的類別	主營業務	截至最後實 際可行日期 的業務關係 概約年數	採購金額 (人民幣 千元)	佔本公司 採購總額 的百分比
3	供應商C	結算及清算服務	一家於上海成立的金融業國有清算機構，註冊股本為人民幣29.3億元	10年	19,888	11.84%
4	供應商D	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣3,499.8億元，2022年的收入為人民幣7,248.7億元	10年	16,872	10.04%
5	供應商E	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣2,500.1億元，2022年的收入為人民幣8,224.7億元	7年	15,373	9.15%

業 務

排名	供應商	所提供產品及 服務的類別	主營業務	截至最後實 際可行日期 的業務關係 概約年數	採購金額	佔本公司 採購總額 的百分比
					(人民幣 千元)	
<i>截至2021年12月31日止年度</i>						
1	供應商A	結算及清算服務	一家於2007年在上海成立的金融行業商業銀行，註冊股本為人民幣39.7億元，2022年的收入為人民幣56.2億元	6年	37,961	22.67%
2	供應商C	結算及清算服務	一家於上海成立的金融業國有清算機構，註冊股本為人民幣29.3億元	10年	36,612	21.86%
3	供應商E	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣2,500.1億元，2022年的收入為人民幣8,224.7億元	7年	18,914	11.29%
4	供應商B	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣3,564.1億元，2022年的收入為人民幣9,179.9億元	6年	11,676	6.97%
5	供應商D	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣3,499.8億元，2022年的收入為人民幣7,248.7億元	10年	9,696	5.79%

業 務

排名	供應商	所提供產品及 服務的類別	主營業務	截至最後實 際可行日期 的業務關係 概約年數	採購金額 (人民幣 千元)	佔本公司 採購總額 的百分比
<i>截至2022年12月31日止年度</i>						
1	供應商A	結算及清算服務	一家於2007年在上海成立的金融行業商業銀行，註冊股本為人民幣39.7億元，2022年的收入為人民幣56.2億元	6年	44,912	19.49%
2	供應商C	結算及清算服務	一家於上海成立的金融業國有清算機構，註冊股本為人民幣29.3億元	10年	41,667	18.08%
3	供應商E	結算及清算服務	一家於北京成立的金融業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣2,500.1億元，2022年的收入為人民幣8,224.7億元	7年	14,996	6.51%
4	供應商F	營銷服務(包括線上推廣)的渠道合作方	一家於北京成立的軟件及IT服務行業私有數字支付平台，註冊股本為人民幣2.24百萬元	1年	11,160	4.84%
5	供應商G	營銷服務(包括線上推廣)的渠道合作方	一家於上海成立的商業服務業私有商業諮詢公司，註冊股本為人民幣10.00百萬元	1年	9,343	4.05%

業 務

排名	供應商	所提供產品及 服務的類別	主營業務	截至最後實 際可行日期 的業務關係 概約年數	採購金額	佔本公司 採購總額的 百分比
					(人民幣 千元)	
截至2023年9月30日止九個月						
1	供應商A	結算及清算服務	一家於2007年在上海成立的金融行業商業銀行，註冊股本為人民幣39.7億元，2022年的收入為人民幣56.2億元	6年	59,089	21.67%
2	供應商H	營銷服務(包括線上推廣)的渠道合作方	一家於深圳成立的軟件及IT服務行業私有媒體技術公司，註冊股本為人民幣1百萬元	2年	39,987	14.67%
3	供應商C	結算及清算服務	一家於上海成立的金融行業國有清算機構，註冊股本為人民幣99.6億元	10年	27,872	10.22%
4	供應商J	渠道合作方	一家於2018年在上海成立的專注軟件及IT服務行業的私有公司，註冊資本為人民幣10百萬元	3年	14,299	5.24%
5	供應商E	結算及清算服務	一家於北京成立的金融行業商業銀行，為一家香港聯交所及上海證券交易所上市公司，註冊股本為人民幣2,500.1億元，2022年的收入為人民幣8,224.7億元	7年	12,933	4.74%

於報告期，本公司未發生供應商導致的任何重大價格波動或供應商嚴重違約的情況。截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或任何股東(擁有或在董事所知範圍內擁有本公司已發行股本5%以上)於本公司任何前五大供應商中擁有任何權益。

業 務

渠道合作方

本公司利用渠道合作方的營銷推廣能力以及龐大的客戶群，為本公司的數字支付解決方案拓展更多的潛在客戶。本公司就推廣本公司的服務及獲取新客戶，向渠道合作方支付服務費。本公司與渠道合作方簽訂非排他性服務協議。服務協議的主要條款通常包括服務範圍及費用、各方的義務與權利，以及終止條款。根據服務協議，渠道合作方主要負責幫助本公司在指定的地理區域或行業內接觸及獲得客戶，包括本公司的服務推廣及廣告、擴大本公司的市場及行業覆蓋範圍，以及推薦其平台客戶使用本公司的服務。本公司主要按照通過渠道合作方服務所產生的TPV向其支付代理商服務費。本公司利用渠道合作方的服務，幫助本公司的客戶獲取流量數據及其他營銷資源。例如，作為本公司為商業銀行提供的數字化營銷解決方案的一部分，渠道合作方將各種基金和貿易公司引介給本公司。本公司憑藉其對數字支付服務的行業洞察力，幫助本公司的商業銀行探索滿足基金和貿易公司需求的多元化創新方式。如果相關基金和貿易公司最終成為商業銀行的新客戶，則商業銀行將根據這些新客戶交易TPV的一定百分比向本公司支付服務費。本公司之後會就渠道合作方的引介向其支付相關交易TPV的一定百分比。本公司與相關渠道合作方開展合作是出於它們的行業洞察力和關係。在大多數情況下，渠道合作方是與各種行業參與者存在業務合作、戰略聯盟和關係的相關行業參與者。詳情請參閱「— 增值服務 — 商業服務 — 數字化營銷」。於報告期，本公司所有的渠道合作方均為獨立第三方。服務協議的期限通常為一年，到期後不會自動延長。本公司會不時評估本公司的渠道合作方的表現，並根據相關法律法規和行業慣例審核其資質和聲譽。如果渠道合作方從事包括但不限於以下活動：(i)將本公司的平台用於任何非法目的或從事任何違反相關國家或地區法律、法規和相關規定的交易，(ii)向任何第三方披露本公司的客戶信息，以及(iii)參與任何導致客戶信息或交易數據洩露、操縱或破壞的不當行為，本公司有權終止協議並針對渠道合作方尋求救濟。

客戶服務

本公司相信，本公司卓越的客戶服務可優化服務質量，提升客戶忠誠度和品牌形象。本公司的客戶服務團隊致力於為全球客戶提供優質高效的服務。本公司的支持範圍極廣，包括客戶服務、賬戶及電子錢包服務、客戶審批、付款審批、風險管理、銀行卡營運、客戶實施及配置管理。本公司迅速處理查詢及投訴，並與其他部門合作提供有效解決方案。本公司利用豐富的行業洞見來分析客戶服務需求，使本公司能夠及

業 務

時及於若干情況下主動地解決客戶擔憂。客戶可直接通過本公司的網站、電子郵箱及社交媒體或致電本公司的客戶服務熱線提出問題或投訴，本公司能夠通過多個渠道用多種語言進行回覆。本公司也會使用客戶服務機器人全天候高效處理客戶的投訴及諮詢。本公司的客戶投訴通常是常規投訴，主要涉及理解及應用服務規則及程序，以及在日常業務過程中核實扣款交易。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並未收到任何重大客戶投訴。本公司制定有處理客戶投訴的內部控制措施，包括(i)記錄所有客戶的請求、查詢或投訴，並分配特定的案件編號，(ii)安排客服人員處理分配給他們的案件，並跟進直到案件關閉或得到解決並獲得客戶滿意，及(iii)將客戶的反饋納入本公司的決策過程。通過專門的客戶服務，本公司可以在全球範圍內客戶提供服務，無論客戶來自何處或身在何地經營業務，本公司均可幫助他們實現全球業務本地化。

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年9月30日止九個月，本公司分別收到並解決客戶投訴1,359件、1,671件、1,509件及1,041件，這些投訴均為常規性投訴，主要涉及對服務規則的理解及程序的應用，以及在日常業務過程中對扣款交易的核實。所有相關投訴均已根據本公司的內部程序處理，未對本公司的業務運營及財務狀況造成任何重大不利影響。

競爭

數字支付解決方案行業競爭激烈，且不斷演變。本公司面臨境內和國際的激烈競爭。在中國，本公司主要與提供數字化服務的支付服務提供商及以技術為重心的數字化解決方案提供商競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，中國人民銀行已經向超過190家第三方支付提供商發放支付業務許可證，其中超過100家第三方支付提供商擁有開展數字支付業務的支付業務許可證，超過30家第三方支付提供商獲得國家外匯管理局跨境外匯支付業務試點資格。同時，在國際上，本公司還與其他提供跨境及本地數字支付解決方案提供商競爭。本公司認為，本公司的主要競爭優勢主要包括以全球牌照佈局作為支撐的全球業務、技術能力以及綜合解決方案。本公司的部分競爭對手較本公司擁有更悠久的經營歷史、更廣闊的全球版圖、更高的市場認可度及接受程度以及更強大的研發能力。請參閱本文件「風險因素－與本公司的業務及行業有關的風險－重大且日益激烈的競爭可能會損害本公司的業務。若本公司無法有效競爭，本公司的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到重大不利影響」。此外，該行業受政府法規及政策變動的影響。若本公司無法採納或遵守該等變動，本公司可能無法有效競爭。欲詳細了解本公司產品及服務的各相關市場的競爭形勢，請參閱「行業概覽」。

業 務

風險管理與內部控制

風險管理

本公司秉承「合規先行」的原則，致力於成為具有強大風險管理能力的數字支付解決方案提供商。本公司面臨多種風險，包括市場風險（包括外匯風險、現金流量及公允價值利率風險）、信用風險及流動資金風險。本公司的整體風險管理專注於金融市場的不可預測性，並尋求盡量降低對本公司財務表現的潛在不利影響。本公司已建立穩健、全面及技術驅動的風險管理體系，以有效管理和緩解本公司業務的固有風險，從而保護本公司、本公司的客戶及合作方，同時履行監管義務。

本公司採用全面的「三道防線」體系進行風險管理。運營部門對自身業務活動中的風險承擔第一道防線管理責任。專業風險管理部門提供戰略指引及支持，幫助相關部門建立與實施穩健的風險管理程序，並作為第二道防線監督該等程序的執行效果，參與重大風險決策。內部審計部門作為風險管理體系審核人，履行第三道防線的職責，對整體風險管理體系進行監督，對公司治理架構進行風險評估，並對重點領域開展定期檢查。利用這一風險管理框架，本公司旨在確保公司各項風險持續得到有效管理。本公司的風險管理涵蓋整個交易程序：

- **事前預防措施** — 在與商戶及企業建立業務關係前，本公司實施准入程序（包括財務盡職調查）。對於重點商戶及企業，本公司設有專職審核人員進行面談或實地考察，以核實身份並查明業務的真實性。本公司綜合運用各項自動化核驗與人工審核措施對商戶及企業的信譽、業務持續性及業務活動的真實性進行評估，最終幫助本公司在客戶准入階段理清潛在風險，排除異常商戶及企業。本公司還會根據本公司的財務盡職調查及風險評估的結果，要求部分商戶保留一定比例的風險保證金，以預防任何破產或資金不足情況。本公司還可能因終端買家在商戶破產或解散時提出退款要求而面臨損失。因此，除准入程序外，本公司要求客戶存入風險押金以彌補本公司可能因終端買家提出退款請求而蒙受之損失。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並未收到任何終端買家退款請求或因退款請求而產生任何損失。

業 務

- **事中監測** — 本公司設有相應的監控機制，以檢測營運過程中的非法活動並評估本公司商戶客戶的信譽。本公司長期致力於識別非法商戶在資金轉移等各項行為方面的共同特徵，本公司的風險管理系統以及反洗錢系統依託數據驅動的分析方法與機器學習算法，建立了超過一千種基於規則的模型（例如客戶風險評級模型），涵蓋超過一百種風險場景（例如重大或可疑交易）。基於大量的交易數據及風險清單，這些系統會對每筆交易進行相關分析以及實時評估，能夠在數毫秒內識別並攔截風險交易。此外，本公司通過人臉識別功能，在登錄過程中核實商戶的真實性。本公司積累及調整非法商戶與異常行為的識別模型，以便及時準確識別與管理相關風險。
- **事後評審與改進** — 發現任何風險事件後，本公司會進行全面評審，加強風險預防策略。為此，本公司需要對事件展開分析，找出根本原因，並實施必要的改進措施，以防止未來出現類似風險。

此外，本公司已採取以下具體措施進行風險管理：

法律與合規風險管理

本公司已建立由董事會、高級管理層、法律合規部門以及其他各個部門組成的合規風險管理組織框架，負責合規及風險管理的部門獨立運作，不受其他部門或個人的干涉或影響。這些部門直接向董事會及高級管理層匯報。本公司藉助這一系統制定了完善的合規管理政策與流程，確保所有相關法律法規持續得到遵守。本公司建立了專業的法律合規部門，設置合規主管，負責密切追蹤相關法律、法規與政策的變化。法律合規部門的負責人在中國銀行等金融相關行業任職或服務客戶過程中積累了豐富的法律及監管合規經驗。法律合規部門及時識別有關變化可能對於本公司經營活動的重大影響，相應調整本公司各項政策、流程及合規標準。此外，法律合規部門會落實各項合規與風險管理活動及措施，以確保本公司的法律與合規風險保持在可接受的限度內，主要包括(i)監察本公司開展業務經營的司法管轄區的監管變動，了解本公司所經營行業的最新發展，評估相關變動及發展對本公司業務經營的潛在影響；(ii)維持清晰明確的最新政策與程序，定期提供具體培訓，為員工提供合規事宜的相關指導；(iii)在

業 務

推出新產品或服務或對現有產品或服務進行重大更改之前進行內部風險評估；(iv)建立系統，及時而積極地編製並向不同司法管轄區的監管部門提交有關財務交易、反洗錢措施、防止欺詐和其他監管規定的報告；(v)與不同司法管轄區的監管部門溝通，尋求對於合規事宜的可行指引；及(vi)協助並監督各部門履行其合規職責的情況，以確定潛在的合規風險並解決風險，以確保符合適用法律和法規。

本公司制定有全面的程序，用於監測本公司遵守本公司合作清算機構所制定的主要業務規則和標準的情況。相關程序涵蓋清算機構與本公司之間業務合作的各個主要方面，包括清算網絡准入、KYC、臨時合規審查及查詢，以及年度合規審查與信息更新。對於清算機構的臨時和年度合規審查及查詢，本公司將準備所需信息，主要包括公司信息、相關財務和業務信息、反洗錢和反恐怖主義融資政策、IT及業務系統狀況及其他合規與風險管理政策，並及時回應，以確保清算機構不會中斷服務且不影響本公司的業務運營。

此外，本公司已實施一系列措施，以確保本公司的業務遵守本公司業務經營所處司法管轄區適用的反賄賂和反腐敗法規，主要包括：(i)制定《反腐敗和反賄賂政策》，明確本公司打擊腐敗的承諾，並為所有部門和員工界定相關原則、規則和責任；(ii)在三個月的入職培訓期間為新入職人員提供強制性的《反腐敗和反賄賂政策》培訓，並每年提供有關最新相關法律法規的反腐敗和反賄賂培訓；(iii)實施與本公司的第三方合作夥伴有關的反腐敗措施，例如進行反腐敗盡職問卷調查，並在合同中加入反腐敗條款，以保留本公司立即終止合作關係並尋求任何因第三方合作夥伴參與賄賂或腐敗而造成的損失的賠償的權利；(iv)要求員工在知道任何合作機構或個人要求可能涉及腐敗的利益時進行報告；及(v)通過內部審計進行風險評估和審計，以評估反腐敗和反賄賂措施的實施情況，以確保嚴格遵守本公司的政策。

合作金融機構風險管理

本公司已制定全面的制度與政策，與銀行等合作金融機構共同管理風險。本公司的風險管理團隊定期跟進本公司與合作金融機構之間的合作。在正式聘用前，本公司會通過一系列客觀指標全面評估金融機構是否合適。一旦建立正式的業務關係，本公

業 務

司會持續監控該等關係。除持續監控外，本公司對所有合作金融機構均進行審查，並根據外部因素和市場發展調整本公司的風險管理政策。

財務報告風險管理

本公司已就財務報告風險管理制定一套會計政策，涵蓋預算管理、庫務管理、財務報表編製及員工管理。本公司已實施相關程序，建立IT系統，推動實施會計政策和審閱管理賬目。本公司亦定期為財務部門僱員提供培訓，以確保他們第一時間了解本公司的財務管理和會計政策。

內部控制

為確保本公司的業務經營嚴格遵守適用規則與法規，本公司已設計並採納一套全面的內部控制政策。本公司的內部控制團隊負責監督該等政策的實施，並負責(i)開展集團層面的風險評估，(ii)就風險管理實踐提供意見及(iii)制定授權與審批方案。

客戶備付金

本公司嚴格區分客戶備付金與自有資金，並在中國人民銀行及其他監管機關認可的機構開設客戶備付金賬戶。所有客戶備付金均將直接存入相關備付金賬戶，以確保其安全。本公司開發了專門的結算管理軟件和系統，以監測和報告相關備付金的狀況，與中國人民銀行及其他機構建立持續的對賬機制，定期向監管機關報告客戶備付金的狀況，並為本公司的客戶提供賬戶變動和餘額查詢服務，以確保其透明度、準確性且符合相關法律法規。本公司的中國法律顧問已確認，於報告期內及直至最後實際可行日期，就客戶備付金賬戶開戶及賬戶管理、客戶備付金的存放及管理、使用及劃轉，以及防止客戶備付金被挪用、佔用及借用等方面而言，本公司均符合《非銀行支付機構客戶備付金存管辦法》之規定。

業 務

環境、社會及管治

概覽

本公司致力推動企業社會責任及可持續發展，並將其融入業務營運的所有主要範疇。因此，董事會已根據上市規則附錄C2的標準採納有關環境、社會及企業管治責任的全面政策（「**環境、社會及管治政策**」），當中概述（其中包括）(i)環境、社會及管治事宜的適當風險管治，包括氣候相關風險及機遇，(ii)環境、社會及管治策略制定程序，(iii)環境、社會及管治風險管理及監察，(iv)識別關鍵績效指標（「**關鍵績效指標**」）及(v)相關措施及紓緩措施。

本公司的環境、社會及管治政策亦列示管理環境、社會及管治事宜的各方各自職責及權限。本公司董事會全面負責監督及確定影響本公司的環境、社會及氣候相關風險及機遇，制定及採納本公司的環境、社會及管治政策及目標，並每年根據環境、社會及管治目標檢討本公司的表現，並於發現與目標有重大差異時適當修訂環境、社會及管治策略。董事會已成立由五名成員（包括環境、社會及管治部門的管理人員）組成的環境、社會及管治工作小組。環境、社會及管治工作小組在執行協定環境、社會及管治政策、目標及策略方面為本公司董事會提供支持；對環境相關、氣候相關及社會相關風險進行重要性評估，並評估本公司如何應對氣候變化對業務的影響；於編製環境、社會及管治報告時從各方收集環境、社會及管治數據；以及持續監察應對本集團環境、社會及管治相關風險的措施的實施情況。環境、社會及管治工作小組須每半年向本公司董事會匯報本公司的環境、社會及管治表現以及環境、社會及管治系統的成效。

本公司的中國法律顧問已確認，於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並無就健康、工作安全、社會及環境保護遭受任何重大索賠或處罰，並無涉及任何意外或死亡事故，且在所有重大方面已遵守相關中國法律及法規。

福利待遇

本公司致力提供具競爭力的薪酬以吸引及保留員工。本公司的綜合福利待遇包括強制性社會保險計劃及額外商業保險。此外，本公司提供餐補、通訊補貼、交通補貼、年度體檢及其他福利，確保員工的福祉得到全面保障。

業 務

為進一步支持專業發展，本公司亦參與外部培訓計劃，並購入與特定職位相關的培訓資源。這包括邀請外部導師，而外部導師被視為公司的福利之一。通過提供持續學習及成長的機會，本公司旨在提升僱員技能及知識，促進其在組織內的專業發展。

本公司亦將專注於在招聘、培訓、健康以及專業及個人發展方面發展本公司組織內的多元化及對所有僱員給予平等及尊重的待遇。最大程度為所有人提供平等職業機會的同時，本公司亦將繼續促進工作與生活的平衡，並為所有僱員打造愉快的工作場所。

工作場所安全

本公司已採納及保持一系列規則、標準營運程序及措施，以維持僱員的健康及安全環境。本公司實施安全指引以列示有關潛在安全隱患的資料。本公司要求新僱員參加安全培訓，以熟悉相關安全規則及程序。此外，本公司已制定政策並採取相關措施，以確保本公司工作環境的衛生及僱員的健康。由於本公司並無運作任何生產設施，故本公司並無面臨重大健康、工作安全、社會或環境風險。為確保遵守適用法律及法規，本公司的人力資源部將在必要時及諮詢本公司的法律顧問後調整本公司的人力資源政策，以適應相關勞動及安全法律法規的重大變動。

環境、社會及管治相關風險的潛在影響

本公司的核心業務為數字支付服務。本公司並無參與任何製造活動或建築項目，因此並無產生大量排放物及廢物，亦無嚴重污染。儘管如此，本公司對可能影響本公司業務、策略及財務表現的環境及氣候相關風險進行監督，並分別從短期、中期、長期的層面評估其所造成影響的程度。

解決環境、社會及管治相關風險的策略

氣候相關問題是本公司的主要議程之一。在董事會的監督下，本公司積極識別及監控短期、中期及長期的氣候相關風險及機遇，並尋求將該等氣候相關問題納入本公司的業務、策略及財務規劃。

業 務

本公司還通過以下方式實施內部政策（如節能節水），以減少本公司的碳足跡：

- (i) 安裝節能照明，並確保在不使用時手動或通過自動傳感器關閉照明；
- (ii) 在淡季關閉部分IT設備或自動關閉部分系統及設備；
- (iii) 通過最低溫度要求、定期維護空氣製冷設備和最佳定時控制等措施控制空調的使用；及
- (iv) 在辦公室張貼節約用水的標語，呼籲員工在日常生活中節約用水。

本公司亦在本集團內推廣無紙化辦公。本公司鼓勵員工就日常文檔編製和會議使用在線辦公工具。本公司亦在需要文件複印本的情況下要求雙面打印。

與IT基礎設施相關的氣候風險

本公司已啟用兩個本地數據中心以及一個雲數據中心。維護這些IT基礎設施的服務器群組及數據中心由於高能耗及碳排放，對環境影響極大。這些設施需要消耗大量電能為服務器、冷卻系統等設備供電，導致對發電廠（其中許多為化石燃料發電）的供能需求增加。煤炭及天然氣等化石燃料發電導致溫室氣體（主要為二氧化碳）的排放，推動全球變暖和氣候變化。此外，數據中心的冷卻系統通常使用的製冷劑可能破壞臭氧層並推動全球變暖。

由於本公司的業務經營依賴這些IT基礎設施，本公司可能會面臨若干氣候風險，包括：

- *能源價格波動*。隨著能源需求增加，能源成本波動可能會增加，導致潛在價格上漲，從而可能影響服務器群組及數據中心的運營成本，並最終影響本公司獲得的服務器託管及／或雲服務所收取的價格。
- *極端天氣事件帶來的物理風險*。服務器群組及數據中心可能易受洪水、颶風和火災等物理風險的影響，其可能會損壞關鍵基礎設施、中斷服務及導致客戶停機。

業 務

- **監管風險。**政府和監管機構正在採取越來越多的行動應對氣候變化，這可能導致產生影響服務器群組和數據中心運營的新法規和政策。
- **聲譽風險。**客戶和利益相關者越來越關注服務器群組和數據中心的環境影響，可能會選擇避免與被認為對環境有負面影響的公司開展業務。

為降低氣候風險，本公司在選擇服務提供商及合作方時會優先考慮能源效率，並會優先選擇落實可持續發展舉措並承諾降低碳排放的數據中心及雲服務提供商。

本公司會監測以下指標，以評估並管理本公司的業務運營所帶來的環境及氣候相關風險。

- **耗電量。**本公司定期監測耗電量水平，並採取措施提高能源效率。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年9月30日止九個月，本公司的耗電量分別為3,454.5兆瓦時、3,510.2兆瓦時、3,614.8兆瓦時及2,238.3兆瓦時；
- **耗水量。**本公司定期監測耗水量水平，並採取措施提倡節水。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年9月30日止九個月，本公司的耗水量分別為36,552.8噸、47,642.1噸、51,953.0噸及30,741.1噸；及
- **溫室氣體排放量。**本公司定期監測溫室氣體（「**溫室氣體**」）排放量水平。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年9月30日止九個月，本公司的溫室氣體排放量（範圍2）分別約為2,107.6噸二氧化碳當量、2,141.6噸二氧化碳當量、2,205.4噸二氧化碳當量及1,365.6噸二氧化碳當量。

本公司環境、社會及管治工作委員會將在[編纂]後根據上市規則附錄C2及任何其他相關規則及法規的披露要求，於各財政年度開始時為每個重要的關鍵績效指標設定目標，其中包含(i)建立綠色管理體系；(ii)對廢棄物處理制定嚴格規則；(iii)資源效率；及(iv)應對氣候變化。重要的關鍵績效指標的相關目標將每年進行審核，以確保其仍然適合本公司的需求。

本公司致力於倡導低碳辦公和低碳出行，並實施了多項措施，包括：(i)電燈及電氣設備的低碳使用；(ii)通風設備及空調的低碳使用；(iii)節約用水；(iv)無紙化辦公；(v)辦公用品回收再利用；(vi)改善辦公室的工作環境；(vii)綠色出行；(viii)購買環保產品；及(ix)珍惜食物，避免浪費。

業 務

由於本公司的核心業務是數字支付服務，本公司只會產生上市規則下範圍2排放。於報告期，溫室氣體排放（範圍2）總量為7,820.2噸二氧化碳當量。未來，本公司將繼續推動低碳辦公和低碳出行，並實施其他措施來減少溫室氣體排放。

指標及目標

董事會將根據上市規則附錄C2的披露規定及[編纂]後的其他相關規則及法規，於各財政年度開始時就各重大關鍵績效指標設定目標。重大關鍵績效指標的相關目標將每年進行檢討，以確保其仍然符合本集團的需要。在設定關鍵績效指標的目標時，本公司已考慮其各自的歷史水平，並全面及審慎地考慮本公司未來的業務增長，以平衡業務增長及環境保護，實現可持續發展。

本公司消耗能源和水資源來支持本公司的日常業務運營，主要包括辦公設施。本公司分別使用年度用電量和年度用水量這兩項指標來評估本公司的能源和水資源使用水平。於2022年，本公司杭州總部的辦公設施年度用電和用水量分別為3.6百萬千瓦時及51,953立方米。本公司努力通過上文所述措施主動節約能源和水資源。本公司亦在培訓過程中提高僱員的節能和節水意識。本公司計劃在未來繼續努力降低用電量及用水量。

獨立第三方服務器服務的範圍3排放

本公司利用服務供應商及合作夥伴提供的越來越多的雲服務器及數據中心服務來運營。能源消耗成為數據中心環境足跡的主要組成部分。供應商（如本公司的服務供應商及合作夥伴）的排放在環境、社會及管治披露中被算入範圍3排放，該等排放往往為自願報告，以避免重複計算。為減輕服務供應商及合作夥伴對本公司的間接影響，本公司計劃加強本公司的環境、社會及管治慣例，積極研究第三方服務供應商的碳足跡，並將環境保護能力作為本公司評估該等服務供應商時的評估要素之一，以確保本公司的服務供應商及合作夥伴開展可持續運營時完全勝任，並不斷努力減少對環境的影響。在未來篩選服務器服務供應商時，低碳將為本公司的首要標準，其評估指標強調環境影響、能源及資源利用、可再生能源使用及其他產生更小碳足跡的創新方式。

業 務

反洗錢與反恐融資

為確保本公司的運營符合本公司經營所在司法管轄區的相關反洗錢法規，本公司已制定全面反洗錢政策和程序。本公司的反洗錢政策涵蓋管理反洗錢、反恐融資、金融犯罪及制裁合規相關風險的具體角色及職責。本公司已根據該等政策制定相關程序，包括「了解你的客戶」程序、交易監控、可疑交易報告及記錄保留。在本公司的上述盡職調查程序中，本公司會對潛在企業或商戶客戶進行全面的調查，並持續監控其經營狀況。其中不僅涉及核實基本登記信息，還可能涵蓋對其經營場所進行嚴格的實地評估。本公司的調查重點關注證明客戶資金來源的合法性、審查其供應商網絡、評估其後勤安排，均旨在確證其經營活動的真實性。與潛在企業或商戶客戶進行合作須按本公司專職合規團隊決定，在成功通過該多層級審查程序後才能獲得有條件批准。為實現持續監督，本公司建立了能夠觸發立即審查程序的系統。觸發因素包括但不限於企業狀況變化、牌照即將到期、參與重大或可疑交易以及顯示存在潛在風險的其他事件。本公司還利用技術手段提高反洗錢程序的運作效率。為確保僱員了解最新監管要求和反洗錢政策與程序，本公司定期開展僱員培訓。

知識產權

知識產權對本公司的業務至關重要。本公司主要依賴專利、著作權、商標、域名及商業秘密以及僱員及第三方保密、保密性及其他類型的合同安排來保護本公司的知識產權。

截至2023年9月30日，本公司在中國擁有251項商標、36項專利、262個註冊域名及97項軟件著作權。截至2023年9月30日，本公司已經在中國提交一項商標申請以及在海外司法管轄區提交23項商標申請。本公司也有意在本公司認為有利且具成本效益的情況下，在經營所處的市場尋求額外的知識產權保護。

有關本公司重大知識產權的詳情，請參閱「附錄八－法定及一般資料－有關本公司業務的進一步資料－知識產權」。

本公司計劃大力保護本公司的技術和專有權，但無法保證本公司的相關努力能夠取得成功。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司與第三方並無任何有關知識產權的重大糾紛或任何其他未決法律訴訟。

業 務

僱員

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日，本公司分別共有697名、861名、1,007名及896名僱員。截至2023年9月30日，本公司有92.5%僱員位於中國，7.5%僱員位於海外（主要位於東南亞及美國）。

下表列示截至2023年9月30日按職能劃分的本公司僱員明細。

職能	人數	所佔百分比
研發	321	35.8%
銷售及營銷	296	33.0%
一般及行政	279	31.2%
總計	896	100.0%

本公司的成功取決於本公司吸引、保留及激勵合資格人員的能力，而本公司相信優質人才庫是本公司的核心優勢之一。本公司的招聘採用高標準及嚴格的程序，包括校園招聘、網上招聘、內部推薦及通過獵頭進行招聘，以滿足本公司的需求。本公司就保密、知識產權、僱傭、商業道德及不競爭與本公司所有行政人員及絕大部分僱員訂立標準合同及協議。本公司與員工簽訂標準勞動合同和保密協議。本公司還會與部分主要員工簽訂競業禁止協議。本公司非常重視為僱員提供自我增值的平台及機會。本公司根據不同部門僱員的需求提供定期及專門培訓。本公司亦推出線上學習平台，以配合本公司現有的線下培訓計劃。除本公司的內部培訓計劃外，本公司亦聘用外部培訓人員。所有培訓計劃均定期及分階段進行，以確保僱員持續學習及發展。

根據中國法律及法規的規定，本公司參與多個由市級及省級政府組織的僱員社會保障計劃，包括養老金、生育保險、失業保險、工傷保險、健康保險及住房公積金。截至2023年9月30日，本公司已在中國設立工會，工會可以代表員工進行集體談判。本公司相信，本公司與僱員維繫良好的工作關係，且於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司不存在任何重大勞資糾紛或在為本公司的營運招聘員工時遇到任何困難的情形。

業 務

保險

本公司已就若干潛在風險及責任投購保險，如財產損失保險、董事及高級管理人員責任保險、僱主責任保險、營業場所公共責任保險、信息技術職業責任保險、網絡中斷及電子數據恢復的網絡安全保險等。於報告期，本公司並無就本公司的業務提出任何重大保險索賠。本公司的僱員相關保險包括中國法律及法規規定的養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。本公司亦為本公司的僱員購買補充商業醫療保險及意外保險。本公司認為，本公司的保險範圍足夠，因為本公司已投購中國法律及法規規定的所有強制性保險，並符合本公司所處行業的商業慣例。然而，本公司的保單受限於標準的扣減、排除及限制。因此，本公司的保單可能無法保障本公司的所有損失，且本公司無法保證本公司不會招致或蒙受超出保單限額或相關保險範圍的損失或索償。請參閱本文件「風險因素－與本公司的業務及行業有關的風險－本公司可能沒有足夠的保險覆蓋本公司的業務風險」。

物業

自有物業

本公司的總部位於浙江省杭州市濱江區長河街道越達巷79號連連大廈。本公司持有連連大廈的法定產權，並用作本公司及聯屬公司的辦公場所以及出租予其他租戶。連連大廈總面積為56,394.6平方米。

獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司（仲量聯行）於2023年11月30日對本公司的物業權益進行估值，認為本公司的物業權益於該日期的總額為人民幣275.6百萬元。有關該物業權益的物業估值函件及概要披露載於本文件附錄四。

租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司於中國租賃六處物業，總建築面積為1,875平方米，及於海外租賃16處物業，總建築面積約為2,042平方米，用作辦公場所。

本公司相信，本公司的現有設施足以滿足本公司的短期需求，且可按商業上合理的條款獲取額外空間以滿足本公司的未來需求。本公司預計租約到期時展期租約不會有太大困難。

業 務

牌照及許可證

根據相關法律法規的要求，本公司須取得及持有各種牌照及許可證，以於中國及全球經營業務。截至2023年12月31日，本公司已建立起由64項支付牌照及相關資質組成的牌照組合，覆蓋本公司七個重要市場，包括中國內地、香港、新加坡、美國、英國、泰國及印度尼西亞。有關本公司須遵守的法律及法規的更多詳情，請參閱本文件「監管概覽」。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司已向經營所在司法管轄區的相關監管機構取得對本公司運營至關重要的所有必要牌照及許可證。

下表列示64項支付牌照及相關資質的牌照組合的完整清單：

牌照／許可證	實體	國家／地區	到期日	說明	相關服務組合
中華人民共和國支付業務許可證	連連銀通電子支付有限公司	中國	2026年 8月28日	在中國提供(1)互聯網支付及(2)手機支付服務的許可證	收款、付款及收單服務
電子商務跨境人民幣結算業務備案 ⁽ⁱ⁾	連連銀通電子支付有限公司	中國	不適用	在中國提供跨境貿易人民幣結算服務的許可證	收款及付款服務
國家外匯管理局支付機構外匯業務許可	連連銀通電子支付有限公司	中國	2024年 12月30日	在中國提供跨境外匯服務的許可證	收款、付款及匯兌服務
國家外匯管理局跨境外匯支付試點	連連銀通電子支付有限公司	中國	不適用	在中國提供跨境外匯服務的許可證	收款、付款及匯兌服務
中國證監會基金銷售支付結算機構備案	連連銀通電子支付有限公司	中國	不適用	在中國提供基金支付服務的許可證	收款、付款及收單服務

業 務

牌照／許可證	實體	國家／地區	到期日	說明	相關服務組合
中華人民共和國銀行卡清算業務許可證	連通(杭州)技術服務有限公司	中國	不適用	在中國提供銀行卡清算服務的許可證	銀行卡清算
香港海關經營金錢服務的牌照	連連國際支付有限公司	香港	2025年 8月15日	金錢服務經營牌照	收款、付款及 匯兌服務
香港海關經營金錢服務的牌照	利達支付有限公司	香港	2025年 4月5日	金錢服務經營牌照	收款、付款及 匯兌服務
貨幣轉移牌照 ⁽ⁱⁱ⁾	LL Pay U.S., LLC	美國	多個日期	作為(1)匯款人，(2)旅行支票、匯票或儲值的發行人，(3)旅行支票、匯票或儲值的賣方或贖回商，及(4)貨幣交易或兌換商的經營許可證	收款及付款服務
授權支付機構(API)	LL Pay UK Limited	英國	不適用	在英國提供匯款服務的許可證	收款及付款服務
指定支付服務許可證 (電子收款服務— 支付促成服務)	Lianlian Pay Electronics Payment (Thailand) LTD	泰國	不適用	在泰國提供銀行卡支付服務的許可證	收單服務 ⁽ⁱⁱⁱ⁾
指定支付服務許可證 (電子收款服務— 代收服務)	Lianlian Pay Electronics Payment (Thailand) LTD	泰國	不適用	在泰國作為授權交易商的经营許可證	收單服務 ⁽ⁱⁱⁱ⁾

業 務

牌照／許可證	實體	國家／地區	到期日	說明	相關服務組合
主要支付機構	Starlink Financial Technologies Pte. Ltd.	新加坡	不適用	在新加坡提供(1)開戶；(2)境內匯款；(3)跨境匯款；(4)商戶收單及(5)電子貨幣發行服務的牌照	收款、付款及收單服務
資金轉移經營者牌照	PT Internasional Sukses Remiten	印度尼西亞	無限期	在印度尼西亞提供支付及數據處理服務的牌照	收款及付款服務

附註：

- (i) 本公司持有兩份電子商務跨境人民幣結算業務備案，分別用於中國人民銀行不同的地方分支機構。
- (ii) 本公司持有覆蓋49個州（美國境內除蒙大拿州外的所有州）及哥倫比亞特區之50張州級貨幣轉移牌照。蒙大拿州目前並未要求貨幣轉移牌照。截至最後實際可行日期，本公司正分別在俄克拉荷馬州和路易斯安那州進行本公司貨幣轉移牌照的續期工作。本公司於2023年12月在有關牌照到期日之前提交了續期申請，本公司預計將在2024年第一季度獲得續期，且不會出現任何重大困難。此外，根據當地法律法規，本公司可以在續期期間內在這兩個州提供服務。因此，本公司可以在美國全部50個州以及哥倫比亞特區開展本公司的服務。
- (iii) 本公司在泰國依據當地的監管豁免提供收款及付款服務。因此，本公司無需就本公司在泰國的收款及付款服務獲取特定的牌照。

法律程序及合規

法律程序

於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司並無牽涉任何本公司認為可能會對本公司的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的法律、仲裁或行政程序，亦並不知悉任何前述法律、仲裁或行政程序的威脅。本公司可能會不時成為正常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序的一方。

業 務

法律合規

本公司主要在中國經營業務，並一直向其他多個國家及地區擴張業務，本公司的業務在不同監管環境下受監管及監督。本公司受本公司經營所在司法管轄區的監管機構頒佈的各種監管規定及指引所規限。本公司致力於關注監管環境，並採取充分的內部程序及指引管理本公司的業務，以避免潛在的不合規或不當行為。於報告期內及直至最後實際可行日期，本公司未曾及並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，相關罰款、執法行動或其他處罰可能單獨或總體上對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

獎項及成就

下表列示本公司截至最後實際可行日期獲中國相關機構及組織頒發的部分重要認證及獎項：

獎項／認可	頒發機構	獲獎年份
科學技術進步獎一等獎	浙江省人民政府	2019年
浙江省外貿綜合服務貿易試點企業	浙江省商務廳	2020年
第二批數字商務企業	中國商務部辦公廳	2020年
數字金融創新示範企業	中國(浙江)自由貿易試驗區 杭州	2021年
浙江省製造業首批產品企業 (科技創新類)	浙江省人民政府	2021年
2020年杭州市製造業高質量發展 重點獎項目錄	杭州市人民政府	2021年
2020年度浙江省數字貿易 百強企業	浙江省人民政府；浙江省商 務廳	2021年

業 務

獎項／認可	頒發機構	獲獎年份
數字化金融領域社會服務 創新成果	中國互聯網金融協會；全球 數字金融中心（杭州）	2022年
2021年（第21屆）浙江省電子信息 50家成長性特色企業	浙江省經濟和信息化廳	2022年
浙江省自由貿易試驗區建設 「十大」成果	中國（浙江）自由貿易試驗區	2022年
2021年數字賦能促進新業態新模式的 典型企業和平台	浙江省發展和改革委員會及 國土資源廳	2022年
2022年全球前100跨境支付企業	FXC Intelligence	2022年
2022年中全球獨角獸榜	胡潤財富報告； 廣州市商務局	2022年
2022年全球數字貿易行業企業Top 100	福布斯中國	2022年
全球數字貿易博覽會先鋒獎銅獎	浙江省商務廳	2022年
電子商務示範企業	中國商務部電子商務和信息 化司	2023年
2022年（第22屆）浙江省 電子信息50家成長性特色企業	浙江省經濟和信息化廳	2023年
2022年度浙江省數字貿易高質量發展 重點項目	浙江省商務廳	2023年