

海联金汇科技股份有限公司

2019年度董事会工作报告

2019年，海联金汇科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》的相关规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，促进公司持续、健康、稳定的发展。现就公司 2019 年度董事会工作情况向董事会做总结汇报。

一、2019年度公司发展经营情况及主要工作回顾

受国内经济下行、行业政策变化以及公司自身业务调整等因素影响，公司 2019年实现营业收入530,283.87万元，较同期增长5.82%，归属于上市公司股东的净利润-245,586.72万元，较同期下降1,943.20%，不考虑商誉减值因素，公司实现归属于上市公司股东的净利润-38,647.72万元，较同期下降191.32%。

1、金融科技板块

报告期内，受外部经济环境低迷、行业政策调整、行业竞争加剧等因素影响，公司金融科技板块继续贯彻产业转型升级战略部署，积极推进业务转型升级、产品创新赋能，于报告期内加大团队建设、研发投入、业务拓展力度，同期相比业务成本明显上升。鉴于公司金融科技板块业务的投入未能及时产出收益，且部分创新金融增值服务业务在报告期出现较大损失，公司报期中适时对金融科技各业务线重新梳理、整顿及优化，及时关停重复或收益不佳的业务，并对相关业务团队进行调整，这对金融科技板块报告期利润影响较大。报告期内，公司金融科技板块实现营业收入 95,537.05 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 -40,590.10 万元。

（1）第三方支付服务

公司第三方支付线上业务受行业政策影响明显，“断直连”政策持续削弱了公司第三方支付业务对于通道侧的议价能力，导致公司第三方支付线上业务营业成本在报告期显著增加，毛利率下降，同时随着监管政策的逐步加强，为确保公司业务合法合规开展，公司不断优化客户结构，并淘汰了高风险客户和低附加值客户，致使本报告期线上支付业务收入大幅下降。为此公司对第三方支付线上业务重新战略定位，未来主打B端市场，聚焦细分行业，提供深度定制解决方案，

打造差异化经营优势；为及时弥补第三方支付线上业务下滑对公司造成的损失，公司报告期内重点布局线下支付业务，大力开展线下收单业务规模。但受行业竞争加剧及团队经验不足等因素影响，公司第三方支付线下业务交易规模未达预期，公司投入大量成本费用未获得相应产出，鉴于此，公司及时调整市场营销政策，进一步优化客户结构，同时在充分发挥平台优势的基础上，加大业务创新和产品创新力度，不断优化产品和运营体验，全方位服务客户，以期稳健实现线下支付业务突破发展；报告期内，除稳步经营国内主营产品外，还成功申请了香港MSO牌照，公司跨境支付继续保持良好发展，交易规模实现996,200万元，较上年同期增长23%。报告期内，公司第三方支付业务整体收入为37,814.84万元，较上年同期下降30.88%。

公司第三方支付业务在合规经营为前提下，聚焦“交通出行、B2B产业互联网、金融业、线下实体经济场景”等领域业务，利用资源优势，主动进行业务转型升级，加大业务创新和产品创新力度，为客户提供“支付+”的定制化综合解决方案。

（2）数字科技服务

报告期内，公司数字科技业务继续执行以科技创新推动业务创新的经营方针，持续构建核心竞争力，一方面加大对多边计算、人工智能、智能建模等业务相关技术的研发储备，另一方面根据市场及客户需求，进一步聚焦打磨智能风控、智慧营销等产品功能和服务能力，为客户提供一站式综合金融科技服务解决方案，帮助持牌金融机构建立用户全生命周期的主动管理系统，帮助合作伙伴提升风险管控能力，降低获客成本，降低业务风险，提高业务效能。同时，数字科技业务根据市场及产品需要进行团队调整补充，不断增强产品和市场销售能力。但报告期内，受客户需求减少、市场竞争加剧、新增客户验证周期长等因素影响，公司数字科技业务下降较大。数字科技业务是公司未来重点发展的业务之一，为加快数字科技业务发展，公司于2019年12月成立了联动优势（北京）数字科技有限公司，公司将继续加大产品化投入和市场拓展力度，深挖存量合作伙伴新产品合作机会，通过整合的解决方案锁定用户需求，确保数字科技业务的持续稳定发展。除金融领域，后续也将加大政府监管部门及大型行业客户金融科技服务需求，扩大服务领域和范围。报告期内，公司数字科技业务实现营业收入9,685.60万元，较上年同期下降33.68%，毛利率为73.78%，较上年同期下降5.10%。

同时，公司在区块链研究与应用方面有了新的进展。自主研发的区块链底层框架优链系统（英文名：UChains）继2018年通过中国信息通信研究院可信区块链标准测试后，于报告期内中标了中国信息通信研究院金融科技服务平台子项目“区块链实时监控平台”以及广州商品清算中心股份有限公司非现场监管区块链存证系统；基于优链区块链底层平台研发的“海联金汇供应链金融服务系统”成为第一批在国家互联网信息办公室完成备案的区块链信息服务，备案编号：京网信备11010219195169690017号；截至报告期末，公司有41项区块链专利申请获得受理，其中获得授权1项；同时与多家高校合作共建区块链合作实验室；还承担了中国支付清算协会、中国互联网金融协会、中国信通院等多项课题研究。

（3）移动信息服务

报告期内，结合公司整体战略，移动信息服务业务在力保存量MAS业务的前提下，加大通道储备，降低综合短信通道成本，扩大客户拓展范围，以金融机构、类金融机构为拓展目标，加快技术升级与产品研发效率，参与了中国移动5G消息创新开放实验室，加大与产业各环节融合合作，积极拓展自主联信通业务，通过联信通智能沟通云平台满足客户的多样化需求，进一步提升获客能力。但报告期内，新增市场竞争加剧，5G相关创新业务尚未形成成熟产品，未能产生收入，同时受移动运营商通道政策调整影响，业务利润空间进一步被挤压。报告期内，通过不断加大客户拓展力度，移动信息服务业务实现营业收入25,834.48万元，较上年同期增长39.23%，但由于受行业环境、通道成本上升等因素的影响，移动信息业务整体毛利率较上年同期下降7.11%。

（4）移动运营商计费结算服务

受移动运营商政策以及其他支付方式的影响，原有的移动运营商计费结算业务规模逐渐下降，自2018年开始公司移动运营商计费结算服务开始寻求转型，积极拓展互联营销服务。报告期内，公司继续执行既定发展战略，进一步降低从运营商分润和运营支撑类业务占比，提升科技服务收入的占比，并在以往的运营商代计费业务基础上，为运营商提供话费支付风控解决方案。同时，积极发挥自身优势，基于人工智能技术，面向三大电信运营商、银行及其他金融机构、知名互联网行业如优酷、天猫、苏宁、作业帮等提供全消费场景接入及智慧互联营销解决方案并实施，以期加速实现业务模式转型，形成新的收入增长点，带动公司整体业务收入和利润的增长。报告期内，场景营销等新业务先后签约苏宁、物美、

超市发、肯德基、呷哺呷哺等商户。由于原运营商计费结算服务收入基数大，但新增互联网营销业务尚未能弥补原有业务的下滑，毛利额较上年同期下降43.32%。

(5) 金融增值服务

为聚焦提升以移动互联网、数字科技、人工智能等新一代科技为基础的金融科技服务能力，公司从银行等金融机构聘请了具有金融背景的高管、业务和技术人员，快速组建团队、积极进行业务创新和产品创新。在投入大量人工和研发后，仍未达到预期，且部分创新金融增值服务业务在报告期出现较大损失。针对该状况，公司进行适时调整，及时关停部分重复或收益不佳的业务，并对相关业务团队进行调整，截至报告期末业务调整和团队调整已基本完成。为增加金融科技板块其他业务线与客户的粘度，报告期内新增保理业务，为客户提供供应链金融服务。报告期内，公司金融增值服务实现收入6,677.28万元，较上年同期增长42.21%，毛利率为42.55%，较上年同期下降43.10%。

2、智能制造板块保持平稳发展

2019年，国际环境复杂，经济下行压力大，消费增速放缓，同时受机动车排放新标准提前实施的影响，公司智能制造板块所在汽车行业下滑超过预期，市场竞争异常激烈。为适应市场变化，公司继续保持产业聚焦、转型升级、优化提效的发展战略，同时加大新产品研发和技改力度，不断满足客户需求，使得公司智能制造板块保持平稳发展。报告期内，公司智能制造板块实现营业收入434,746.82万元，同比增长11.73%，受产品成本上升以及研发等费用增加影响，归属于上市公司股东的净利润1,942.38万元。

(1) 整合资源继续聚焦乘用车配件产业发展

2019年中国乘用车产销量同比较2018年下降较大，行业景气度继续下行，但随着新能源补贴政策的延期，新能源汽车将迎来新的发展机遇。报告期内，公司一方面通过整合内外部资源，使得公司汽车配件产品在各主机厂的业务范围和比重不断增加，另一方面加大研发和技改投入，以技术为导向，深入主机厂前端为客户制定解决方案，由产品提供商逐渐向服务商转型，不断提高客户满意度，增强客户与公司的粘性。在压力与机遇并存的2019年，公司乘用车配件业务营业收入较上年同期下降9%。

(2) 公司继续推行“以模养件”的轻资产运营产业链

公司在聚焦乘用车配件产业的同时，大力发展汽车模具产业。公司通过汽车模具的自主研发、生产、制造，不断提升公司乘用车配件产业竞争优势的同时，也促进了公司模具产业的自身发展。报告期内，公司模具类产品实现营业收入较上年同期增长555.41%。

(3) 持续优化产品和客户结构

随世界各国对燃油汽车禁售的倒计时，各大汽车主机厂加快了产品结构升级，新能源、智能驾驶将是汽车行业未来发展趋势。报告期内，公司持续优化和丰富产品结构，新能源、轻量化产品以及汽车功能性电机成为公司智能制造板块未来重点发展方向。同时，在报告期内继续优化客户结构，拓展了三一重工等规模较大、抗风险能力较强的大中型客户，优化了部分低毛利且风险较高的中小客户，公司自身抗风险能力不断得到提升。

(4) 深化改革，创新经营管理

报告期内，公司智能制造板块继续推行创新经营管理，通过组织架构梳理、精简管理层级，实现扁平化管理。公司倡导一专多能，提薪不增岗，对职能重叠、交叉的部门及岗位进行合并，推动实现精员增效，助力公司智能制造核心竞争力的进一步提升。

3、加强与高校合作，提高自身研发能力

报告期内，公司乘用车技术研发中心继续保持国内多所高校合作，提升公司在汽车轻量化产品研发、高精尖汽车零部件开发、新技术孵化、模具设计等方面的核心能力；公司子公司联动优势与多家高校合作共建区块链合作实验室，加强在区块链方面的研究与应用。

4、持续加强内控体系建设，规范运作

报告期内，随着公司业务体系的不断发展、扩大，高效的内部管理显得十分重要，公司按照上市公司内部控制要求以及公司需求，由公司内控审计部门牵头，优化更加适合公司管理模式的内部控制体系，不断完善公司内部风险管控制度，推进全员内部控制培训工作的持续开展，以达到公司相关部门和人员做到学习、吸收、学以致用、防范风险的目的。

5、积极维护股东权益

报告期内，公司基于未来发展战略、财务状况、长效激励机制等因素，利用自有资金和部分节余募集资金，实施股份回购，积极维护股东权益。截止报告期

末，累计回购公司股份28,608,500股，占公司总股本的2.30%。

6、完善人才培养机制

公司不断完善人才培养机制及薪酬体系建设工作，加强高层次人才引进力度，同时与高等院校开展合作，加快人才梯队建设，为实现公司持续成长与健康发展储备力量。

二、董事会召开情况

报告期内，公司董事会共召开七次会议，累积审议33项议案，其中定期会议四次，临时会议三次。董事会的召开情况具体如下：

1、2019年02月27日召开了第四届董事会第三次（临时）会议，会议审议通过了《关于公司2018年度计提资产减值准备的议案》。

2、2019年04月15日召开了第四届董事会第四次会议，会议审议通过了《<公司2018年度报告>全文及摘要》等24项议案。

3、2019年04月29日召开了第四届董事会第五次会议，会议审议通过了《海联金汇科技股份有限公司2019年第一季度报告全文及正文》。

4、2019年05月10日召开了四届董事会第六次（临时）会议，会议审议通过了《关于采用集中竞价方式回购公司股份的方案》。

5、2019年07月01日，第四届董事会第七次（临时）会议在公司召开，审议通过了《关于聘任公司高级管理人员的议案》，公司聘任陈军先生为公司副总裁、财务负责人。

6、2019年08月22日召开了第四届董事会第八次会议，会议审议通过了《<公司2019年半年度报告>全文及摘要》等3项议案。

7、2019年10月30日召开了第四届董事会第九次会议，会议审议通过了《海联金汇科技股份有限公司2019年第三季度报告全文及正文》和《关于会计政策变更的议案》。

三、专门委员会履职情况

1、战略委员会

2019年度，公司第四届董事会战略委员会共召开2次会议：1）基于“全球视野、客户导向、创新驱动、价值多赢”的战略目标，公司第四届董事会战略委员会根据国内经济形势、行业发展趋势等因素，调整了公司经营方针；2）在国家

防控金融风险、大力推进供给侧结构性改革的背景下，2019年监管政策进一步加强，公司金融科技板块所在行业竞争愈加激烈，面对严峻的行业竞争，公司应加强对金融科技板块各业务线的整顿及优化，及时关停重复或收益不佳的业务，加大对第三方支付及数字科技业务的投入力度。

2、审计委员会

2019年度，公司第四届董事会审计委员会共召开4次会议，对公司审计及聘请外部审计机构等事项给予了合理建议，就公司提报的2018年年度、2019年一季度、2019年半年度、2019年三季度财务会计报表及募集资金进行了审议，并对公司2019年度审计工作进行了部署。

3、薪酬与考核委员会

2019年度，公司第四届董事会薪酬与考核委员会共召开2次会议。1) 公司第四届董事会薪酬与考核委员会对公司领薪董事和高级管理人员2018年度的履职情况进行了考评；2) 公司第四届董事会薪酬与考核委员会根据《2018年限制性股票激励计划实施考核管理办法》审议通过了因未达到第一个限售期条件的限制性股票380万股进行回购注销，并督促董事会根据考核管理办法落实与有效执行。

4、提名委员会

2019年度，公司第四届董事会提名委员会共召开2次会议。1) 公司第四届董事会提名委员会对公司任董事、监事、高级管理人员的任职资格进行了复查；2) 公司第四届董事会提名委员会对拟任财务负责人、副总裁陈军先生进行了资格审查。

四、行业发展趋势和公司面临的竞争格局

金融科技领域：金融科技继续沿纵深领域快速发展。一方面，云计算、大数据、人工智能以及区块链等新一代信息技术进一步发展成熟；另一方面，科技和金融的融合更加广泛、深入，涵盖互联网支付、大数据风控、智能投资顾问、互联网财富管理等领域，创新商业模式和创新业态不断涌现，行业分工和业务边界日渐清晰。与此同时，监管机构进一步强化金融科技创新规范引导，推动金融科技成为服务实体经济、防控金融风险、深化金融供给侧结构性改革的重要力量。当前金融科技仍然具备政策红利和市场前景，具备广阔的发展空间。日益成熟的金融科技行业主要趋势包括：一是监管政策逐渐强化、成熟，合规成为行业发展

创新的基本要求；二是企业更加注重原创型金融科技研发，行业专利数量持续上升，用户体验迅速更新迭代；三是行业跨界合作更加细化，金融科技平台赋能金融机构和实体企业，金融科技基础服务输出有效的提升了全行业的智能化水平，金融科技成为推动普惠金融、绿色金融发展的重要力量；四是金融科技企业开拓国际化市场，特别是在新兴经济体国家，中国金融科技企业市场份额和品牌影响力快速提升。

智能制造领域：在国内经济下行压力加大，消费增速减慢，有效投资增长乏力的大经济环境下，中国汽车市场难以呈现以前的发展态势，但“以旧换新”、“消费升级”也带来广阔的市场空间，同时，随着近期国务院常务会议对新能源汽车补贴延期政策的出台，新能源汽车的发展将迎来新的机遇。随着行业格局的持续优化，行业集中度将逐渐提高，中小配套厂商将逐渐被淘汰，各大主机厂对优质配套厂商的需求更大，逐步向头部企业集中。随着近年来对智能制造板块的积极布局，公司在该领域的技术优势显现、核心竞争能力增强，公司所处的以汽车及配件产业为主导的智能制造产业风险与机遇并存。

五、公司未来发展规划

1、第三方支付：2020年，公司将以支付为基础，通过为商户提供产品及服务获取价值，并成为公司主要流量来源；通过提供以支付为基础的产品，同时利用集团化优势，与其他板块一起为商户提供金融、风控、营销等服务。聚焦“交通出行、B2B产业互联网、金融业、医美教育、线下实体经济场景”等领域，为客户提供“支付+”的定制化综合解决方案。公司未来将提升市场服务资源整合能力及面向个人消费与投资的服务水平，业务发展主导策略是聚焦企业服务市场，深耕细分行业。在商户拓展上围绕垂直电商、医美教育、保险行业、消费金融、交通出行业务等五大主要方向开展，在产品能力上根据行业痛点精准定制，打造差异化优势，在运营服务上通过更强大的系统和工具提升服务水平和响应速度，为公司持续发展创造新的盈利空间。

2、数字科技：随着合规要求趋紧，单纯数据源市场呈现加速衰退趋势，以数字为基础，与业务深度结合的数字科技服务能力输出，成为未来的发展趋势。联动优势将依托已在业内领先的区块链、大数据等技术能力，构建开放式数字金融生态体系，为金融机构、产业互联网和电子商务赋能，助力普惠金融和实体经

济发展，建立全方位数字科技服务形态，使数据在业务中产生闭环应用，提供整体解决方案，吸引更多合作伙伴。同时实现虚拟与现实的数据化创新、结合金融机构业务场景，提供风控全流程整体服务。2020年，公司数字科技将更加聚焦在智能风控、智慧营销和监管科技等方面打磨，整合已有的清结算能力，信息服务等能力，为合作伙伴提供更加综合闭环的解决方案，加大与单一客户的合作深度及广度。通过帮助合作伙伴建立用户全生命周期的主动管理系统，实现业务合作的长效化，提升业务的稳定和持续性。在区块链方面，公司将在已有自主知识产权底层链技术的基础上，大力拓展应用场景，实现区块链从技术到产品和业务的转化，逐步提高盈利能力。

3、移动信息：信息服务将结合公司整体战略，以金融机构、类金融机构为拓展目标，通过对存量业务的深耕及客户行业的拓展来扩大市场份额，同时抓住国家大力发展新基建，全面推广5G应用落地的机遇，加大对5G消息产品的研发投入，形成新一代的互动消息产品，为客户提供核心价值的沟通平台，满足客户的多样化需求，增强与客户的粘性，同时实现公司产品的升级和业务的持续创新发展。

4、跨境支付：在稳定发展国内团队业务发展的同时，围绕香港MSO牌照搭建境外金融服务体系，加强海外公司运营体系建设。继续以国内、国外金融监管为基础，顺应国家一带一路策略，通过产品创新、渠道创新、技术创新，为国内外中小型跨境贸易企业提供完整的跨境支付解决方案，并针对跨境电商进出口零售业，从其供应链金融方面做出全方位的金融解决方案，为其实现一站式金融服务。未来将持续完善跨境金融服务链条，打造公司国际品牌。

5、运营商计费结算服务：互联网营销是公司运营商计费结算服务未来发展的重点。加强产品创新，打造权益智能组合与交换平台，搭建高效的营销渠道发布体系；打造营销生态，实现运营商、互联网巨头和银行的权益组合与营销交叉互动，并深度组织和发布营销活动；建设渠道合伙人，通过整合线下运营商营业厅、商户门店、店员资源，形成高效的线下渠道推广体系，完善公众号用户标签，实现在线推广。加快互联营销权益及场景互动营销等新业务的发展，形成新的盈利点。

6、继续深化乘用车配件产业发展：2020年公司乘用车配件业务将坚持客户

导向，洞察客户需求，为客户创造价值，成为客户可信赖的核心供应商；坚持研发驱动，为客户提高解决方案；坚持组织扁平化、柔性化建设，实施人才驱动，打造自主经营的无边界团队。通过“三坚持”，在行业危机中寻求进一步发展，提高市场份额。

7、持续优化原有产品结构，提升产品竞争力：2020年，公司在聚焦技术含量高、产品附加值高的冷箱专用车及汽车总成业务的同时，提高汽车功能性电机的研发、生产及销售力度，进一步提升高附加值产品的比重。

8、积极布局智能化工厂：新冠疫情的爆发，更加坚定了公司继续推进智能化工厂建设的决心。公司将继续引进全自动生产线，同时进行信息化升级，提高生产效率，降低对人的依赖。

9、继续加强内部控制建设，提升公司抗风险能力：新冠病毒疫情的爆发，使得国内经济将继续下行，部分企业尤其是中小企业存在着巨大的经营风险。通过全面推进内部控制培训，强化业务部门的风险防范意识。通过问责、管理及以上各环节的衔接，将公司各类风险控制在最小损失范围内，提升公司整体抗风险能力。

特此报告。

海联金汇科技股份有限公司董事会

2020年4月28日