

深圳市普路通供应链管理股份有限公司

2019年度董事会工作报告

2019年度，公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》、《中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，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。公司经营团队积极开展各项工作，各职能部门各司其职，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会2019年工作情况汇报如下：

一、2019年度公司经营情况

2019年，面对错综复杂的国内外形势和日益激烈的竞争环境，公司管理层根据发展战略，积极应对外部环境的变化，紧抓内部管理，对内落实精细化管理以实现降本增效，并充分整合内外部资源，坚持以客户需求为导向，以提升服务质量为目标，积极把握市场和行业的发展趋势，保持公司业绩持续稳定发展。

报告期内，公司实现营业收入6,512,430,900.39元，同比增长12.82%；实现营业利润83,683,931.08元，同比下降32.31%；实现利润总额83,753,974.93元，同比下降32.15%；实现归属于上市公司股东的净利润62,942,762.72元，同比下降38.36%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润57,771,958.16元，同比下降20.73%。主要系：（1）受2019年国际政治、经济大环境影响，造成公司部分客户的业务受到一定影响；（2）因国内整体金融环境趋严、行业风险加大，公司坚持稳健经营，选择服务规模大、资信好、风险低的客户为主，因此公司向客户收取的综合服务费率有所降低；（3）组合售汇产品收益下降；（4）本报告期内公司对乐视的应收款项进一步计提至100%。

二、2019年度董事会日常工作情况

报告期内，公司控股股东变更为广东省绿色金融投资控股集团有限公司，实际控制人变更为广州市人民政府。公司本次控制权变更是建立在良性合作、优势互补的商业基础之上，各方将充分发挥各自优势，以规范治理、商业信用提升、净/总资产增长、多元化业务拓展等为共同目标，实现做大做强上市公司的目的。公司也将借助国有资本的平台与实力，进一步提升市场占有、扩展业务与资源，

将供应链管理服务的经验发挥到更多领域，并为股东创造回报。

鉴于公司控股股东、实际控制人发生变更，公司董事会进行了改选，更换了4名董事和2名独立董事，并重新选举了董事长，增设了副董事长，同时重新选举了公司董事会下设的战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会成员。

（一）董事会会议召开情况

2019年度，公司第四届董事会共召开8次会议，对董事会职权范围内的重大事项进行了认真的研究、审议和决策；全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》赋予的职责，全体董事无缺席会议的情况，对提交董事会审议的议案未提出异议，公司历次董事会会议决议公告均及时登载在《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>），供投资者查阅。

（二）董事会专门委员会工作情况

1、战略委员会

报告期内，公司战略委员会共召开1次会议，主要明确公司长期发展方向，持续优化升级公司的发展战略，探讨论证公司的战略规划。并对2019年的主要经营计划和目标做了规划，结合公司所处行业领域的发展现状及公司实际情况，向董事会提出了多项合理化建议。

2、审计委员会

报告期内，公司审计委员会共召开6次会议，对公司日常关联交易预计、2018年年度报告及摘要、2018年年度审计报告、内部控制自我评价报告、2018年度财务决算报告、2018年度利润分配、续聘及更换会计师事务所、2019年各定期报告、聘任公司内部审计机构负责人等事项进行了审查。并对公司内审部门进行实时监督，加强内部审计与外部审计的沟通，发挥审计委员会的监督作用，保障公司内部控制的有效性。

3、薪酬与考核委员会

报告期内，公司薪酬与考核委员会共召开1次会议，对公司董事、监事及高级管理人员的薪酬情况进行了审核，确定了年度薪酬发放方案，进一步完善公司董事、监事及高级管理人员的薪酬管理。

4、提名委员会

报告期内，公司提名委员会共召开了2次会议，对公司更换部分董事及聘任高级管理人员进行了资格审核，认真研究董事、高级管理人员的选择标准和聘任程序，并向董事会提出建议，确保相关人员符合《公司法》和《公司章程》规定的担任上市公司相应职务任职资格的条件。

（三）独立董事工作情况

2019年度，公司独立董事严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事的指导意见》及《公司章程》等相关法律法规和规范性文件的要求，本着独立、客观、审慎的原则认真履行职责，了解和关注公司的经营发展情况，对提交董事会的全部议案进行审议并表决。同时发挥各自领域的专业优势，对需要独立董事发表意见的重大事项发表书面独立意见并提出相关建议，维护公司及全体股东特别是中小股东的合法权益。

报告期内，公司独立董事对以下事件发表了独立意见：使用闲置自有资金进行委托理财；开展金融衍生品交易业务；更换公司部分非独立董事及独立董事；开展日常关联交易预计；利润分配预案；会计政策变更；内部控制的自我评价报告；董事、监事、高级管理人员薪酬；续聘及更换审计机构；控股股东及其他关联方占用资金情况；聘任副总经理；对外担保情况等。公司董事会充分尊重独立董事的履职行为，高度重视并认真采纳独立董事的意见和建议，不存在独立董事建议未被采纳的情形。

（四）信息披露与投资者关系管理

报告期内，公司严格按照《公司法》、《股票上市规则》、《中小企业板上市公司规范运作指引》等相关法律法规和规范性文件的要求，真实、准确、完整地履行信息披露义务，并指定《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网

（<http://www.cninfo.com.cn>）为公司信息披露的报纸和网站。公司通过多种方式进行投资者关系管理，如投资者关系电话专线、投资者关系电子邮箱、互动易、约调研、全景·路演天下等多种渠道与投资者进行沟通交流；同时通过举办网上业绩说明会、建设公司官网、运营微信公众号、开通传真等多种方式帮助投资者了解公司情况；并通过易董等专用工具定期对公司股东名册进行分析、接待分析师调研为公司出具研究报告、召开股东大会对投资者来访进行参观接待等模式进

行投资者关系管理，以保证中小投资者信息沟通的公平性，提高公司信息透明度。

三、公司未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

1、供应链管理行业

根据国务院办公厅 2017 年 10 月 13 日发布的《国务院办公厅关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（国办发【2017】84 号），我国各地政府部门已开始重视供应链服务产业对拉动地区经济增长的卓越贡献，并已开始制定发展规划和政策，促进供应链服务的研究和发展，同时，《意见》指出，要着力构建符合我国国情的供应链发展新技术、新模式，到 2020 年基本形成我国重点产业智慧供应链体系，培育 100 家左右的全球供应链领先企业；重点产业的供应链竞争力进入世界前列，中国成为全球供应链创新和应用的重要中心。《意见》从鼓励技术和商业模式创新、龙头企业培育、智慧供应链体系建设等多个维度提出了具有前瞻和战略性的规划，将我国的供应链发展推向全新高度。

中国供应链服务市场潜力很大，推动中国现代物流及供应链贸易服务发展的主要因素有三点，第一是跨国公司正在将更多的业务转向中国，甚至将发展重心转移到中国，这会产生大量的供应链贸易服务需求；第二是中国公司为降低成本和增强核心竞争力也增加了对物流及供应链贸易服务的需求；第三是政府的激励措施也刺激了中国现代物流及供应链贸易服务市场的发展。目前来看，国内企业对专业化供应链服务的需求正日益强烈，国内也有越来越多的企业开始向物流及供应链外包发展，并已经开始在内部供应链管理体系不断优化的基础上尝试使用专业化的供应链服务。可见，目前我国企业对专业化供应链服务的需求已日见显，专业化供应链服务具有较为广阔的发展前景。据《2017-2022 年中国供应链物流行业全景调研与发展战略研究报告》，预计 2020 年我国供应链管理市场规模将达到 3.1 万亿美元。

2、ICT 行业

近年来，随着移动网络与各行各业的融合应用，形态各异的移动终端如 VR/AR 眼镜、智能手表、智能手环等可穿戴设备及无人机、机器人、各类摄像头、传感器、汽车等，在各种无线移动场景的成功应用不断给用户带来惊喜。随着 5G 技术的快速成熟，智能移动终端也将迎来更新换代浪潮。

根据中国国际经济交流中心和中国信息通信研究院联合编写的《中国 5G 经济报告 2020》指出，现阶段 5G 移动终端主要以手机、CPE 为主。由于当前适用于各类终端的 5G 通信模组尚在制作样片或试用阶段，大多类型的移动终端尚且依靠 5G CPE 接入 5G 网络，因此在 5G 商用初期，设备技术成熟的 5G 手机和 CPE 将继续成为最常见的移动终端以满足增强移动宽带的场景。未来 5G 移动终端的形态有无限可能，也将更多应用在相关行业。5G 模组成熟后，智能穿戴设备、无人机、机器人等会在各种应用场景变为主流。就市场而言，通信电子产品将首先直接受益，智能手机以流量入口地位成为 5G 商用的利好平台，根据 IDC 预测数据，到 2023 年，5G 手机出货量将达到 4 亿台，占全球整体手机出货量的 26%。并且，5G 手机将进一步带动产业链上下游发展，上游的元器件制造商、中游的通信设备商和下游的终端厂商都将获益，预计 2025 年 5G 相关产品和服务市场规模将达到 1.15 万亿元。

3、医疗器械行业

根据艾媒《2019-2022 中国医疗器械市场大数据及标杆企业运行监测报告》，目前中国医疗器械中的高端产品主要依赖进口，中国医疗器械高端产品市场中，外资品牌占据绝大部分，尤其是在医学影像设备如 CT 机、磁共振设备、超声波仪器等技术壁垒较高的领域，这些外资品牌的平均市场占有率超过 80%。截至 2018 年，中国老年人口数量超过 1.6 亿人，老龄人口的增加将不断扩大对医疗器械的需求。中国药品监督管理局研究会发布的《2017 年中国医疗器械行业发展蓝皮书》指出，医疗器械行业的市场将持续扩大，到 2020 年我国医疗器械的年销售总额预计将超过 7000 亿元人民币，未来 10 年我国医疗器械行业发展速度将继续保持在年均 10% 以上的增幅。

4、医疗器械融资租赁

医疗设备融资租赁业务符合国家政策导向和医疗领域的发展需求，有望更多地在实践中采用，能有力地推动医疗服务快速发展，国家出台了一系列利好政策推动医疗融资租赁业务步入快速发展轨道：在《关于加快融资租赁业发展的指导意见》和《关于促进医药产业健康发展的指导意见》中，国家肯定了融资租赁在各类所有制医疗机构采购大型医疗设备业务中的积极作用，支持医疗设备生产企业、医疗机构与租赁公司的合作，支持通过融资租赁方式引进国外先进设备，扩

大高端设备进口，提升国内技术装备水平。根据中投顾问产业研究中心对 2018-2022 年中国医疗设备融资租赁市场规模预测，预计未来五年（2018-2022）年均复合增长率约为 15.92%，2022 年中国医疗设备融资租赁市场规模将达到 2322 亿元。

5、跨境电商

根据艾媒《2019 中国跨境电商发展趋势专题研究报告》数据显示，中国跨境电商交易规模增长迅速，预计在 2019 年达到 10.8 万亿元，在 2020 年将达到 12.7 万亿元。目前越来越多商户和平台关注跨境电商领域，行业有望沿 B2C 电商早期发展轨迹，进入快速增长期。随着相关政策法规的完善、市场监管趋严，商家在供应链升级、产品质量保障方面不断进步，跨境电商的市场将继续扩大，未来行业仍然保持高速发展的态势。

（二）公司发展战略

公司将根据国家发展战略、产业政策、行业形势以及自身情况，始终坚持“做最贴近客户的供应链管理服务商”的理念，针对客户痛点，满足客户需求，整合优质资源，为客户创造供应链价值，实现合作共赢；鉴于公司控股股东绿色金控作为集融资和投资于一体、政策性和商业性互补的新型金融服务集团，未来公司将结合控股股东的平台优势及资本市场的平台，通过投资并购、多元化融资等方式，提升市场占有，扩展业务与资源，将供应链管理服务的经验发挥到更多领域，增强公司核心竞争力。

（三）公司 2020 年度经营计划

2020 年公司各业务板块将延续既定的战略发展目标，保持持续稳健的经营，经营计划主要包括以下内容：

1、坚持专业化经营 ICT 及医疗事业供应链服务，促进核心业务做大做强

（1）、公司 ICT 行业供应链管理业务目前主要专注于移动智能终端、互联网设备、PC 及其周边产品等，主要服务的产品类型集中在智能手机、智能电视、智能硬件、可穿戴设备、安防监控等领域。5G 开启的万物互联新时代，将带来众多应用终端更迭的需求，成为 ICT 行业长期增长引擎，未来市场前景广阔。公司作为 ICT 领域供应链的优质整合者，将凭借专业的供应链管理服务优势，面对行业的变革，抓住市场机遇，推动公司业务实现强劲的内生增长。

(2)、公司目前已与众多名列前茅的国际知名医疗器械厂商建立了战略的合作关系,并凭借着这一重要服务优势成功开拓了医疗器械领域的供应链管理服务。随着“两票制”的推行,医疗器械流通环节势必将变革为核心的产业链上下游的相互延伸、渗透,供应链管理的价值也将会更加凸显。在新的政策环境和行业变革下,公司将以多年在医疗器械行业供应链管理积累的经验及优势,有效整合市场资源,加大力度拓展国内医疗器械行业市场份额。

2、逐步推进医疗器械融资租赁领域布局,提升融资租赁业务规模

随着国内大型医疗器械更新换代的速度加快,更多的医院、诊所、诊疗中心等医疗机构的资金压力日益加大,融资需求更为迫切,而医疗器械的融资租赁解决了医疗机构急需引进医疗设备而苦于短期资金缺乏的棘手问题,合理配置了医疗机构资金资源,公司看好医疗器械融资租赁的行业前景。在当前金融监管环境趋严且竞争加剧情况下,公司通过重新组建融资租赁团队,引进高素质人才,增强运营能力,将风险把控严格落实到全流程各环节,稳步推进融资租赁的发展步伐。

3、深耕跨境电商业务,稳步推进跨境电商服务平台建设

未来公司将发挥进出口业务的专业优势,顺应跨境电商发展趋势,继续深耕境内外重点客户,持续推动业务体量的增长,实现跨境电商业务的稳步增长,并加强内部体系和业务的精细化管理,稳步推进跨境电商服务平台建设。

4、借助国有平台拓展业务空间,提升公司整体业务规模

公司控股股东绿色金控主营业务为投资、基金管理、保理和资产管理等。在法律许可和业务独立的基础上,绿色金控将为公司在资金及业务规模等方面提供强大支持。借助及整合国有资本平台的资源优势,公司的授信规模及融资能力将得到大幅提升;公司也将依托绿色金控的产业资源,优势互补,积极拓展供应链管理外包业务,公司子公司广州普路通已与广州市广百物流有限公司等客户开展国内供应链管理业务;依托绿色金控的产业优势,结合公司自身业务需求,积极探索及开展供应链金融服务,提升公司盈利能力。

5、整个资源构建全球化体系,持续推进全球交付平台的布局,实现“没有做不到的交付”

全球交付平台作为公司长远战略规划中的重要一环,公司将在保持业务稳健经营的情况下,逐步实施全国范围内交付中心的建立,同时也将随大客户国际化

的发展脚步，在国外建立交付中心，向大客户提供服务的同时，拓展和延伸当地的资源及客户，并逐步复制成熟的行业经验，最终完善全球交付的战略布局，实现“没有做不到的交付”。

2020 年度，公司董事会将持续发挥自身在公司治理中的核心作用，扎实做好日常工作，科学决策重大事项，积极推进公司发展战略的实施，达成公司业绩目标。

深圳市普路通供应链管理股份有限公司

董事会

2020 年 4 月 29 日