

深圳市腾邦国际票务股份有限公司

网络支付服务系统平台项目  
可行性研究报告

赛迪顾问股份有限公司

二〇一一年三月

# 目 录

第 1 章 总论.....	1
一、项目名称及承办单位.....	1
二、项目建设概要.....	1
（一）主要建设内容.....	1
（二）项目建设目标.....	1
三、编制依据.....	2
四、研究结论.....	2
（一）主要经济指标.....	2
（二）可行性研究结论.....	3
第 2 章 项目背景和建设必要性.....	6
一、项目背景.....	6
（一）政策监管趋于明朗，产业升级带来发展良机.....	6
（二）网络支付市场交易规模快速增长，行业发展驶入快车道.....	7
（三）移动支付处于起步阶段，市场前景看好.....	7
二、项目建设的必要性分析.....	8
（一）从行业发展趋势看，我国电子商务的发展需要方便、快捷、安全的网络支付系统.....	8
（二）从自身角度看，腾邦国际的发展战略和新的赢利点均需要网络支付系统的支撑.....	8
（三）从竞争角度看，激烈的竞争格局要求公司开发出安全、快捷的支付系统尽快抢占制高点.....	9
第 3 章 网络支付行业市场分析.....	11
一、中国网络支付行业发展现状.....	11
（一）网络支付阶段性发展，便捷支付工具模式成市场发展加速器.....	11
（二）网络支付市场交易规模快速增长，行业发展驶入快车道.....	12
（三）移动支付处于起步阶段，交易规模快速增长.....	13
二、中国网络支付行业竞争状况.....	15
三、中国网络支付行业应用领域分析.....	18
四、网络支付市场前景分析.....	19
（一）银行卡发卡量猛增，网民规模高涨将助推网络支付市场交易规模持续增长.....	19
（二）移动互联网市场快速增长，移动支付业务将迎来发展良机.....	20
五、网络支付行业政策监管分析.....	22
第 4 章 项目建设单位竞争力分析.....	24
一、公司发展历程.....	24
二、公司业务状况.....	25
三、公司组织架构.....	25
四、公司竞争力分析.....	27
（一）技术优势.....	27
（二）电子商务信息处理经验优势.....	28
（三）集成化的商业营销优势.....	28
（四）营销渠道和客户资源优势.....	28

(五) 市场品牌形象优势 .....	29
(六) 区位优势 .....	29
第 5 章 项目实施方案和目标 .....	31
一、项目内容 .....	31
二、项目建设目标 .....	31
三、项目实施规划 .....	32
四、项目盈利模式 .....	33
(一) 网络支付系统平台外部客户交易佣金收入 .....	33
(二) 网络支付系统平台给腾邦集团节约的佣金支出 .....	34
(三) 网络支付系统平台增值服务收入 .....	34
第 6 章 项目技术方案 .....	35
一、支付业务处理流程 .....	35
(一) 正常支付处理流程 .....	35
(二) 商户清算处理流程 .....	37
(三) 支付退款处理流程 .....	37
二、支付业务技术实现手段 .....	39
三、支付项目所需设备选型 .....	40
(一) 硬件设备 .....	40
(二) 软件设备 .....	40
第 7 章 项目建设地点与条件 .....	42
一、项目建设地点 .....	42
二、项目建设条件 .....	42
(一) 市政设施 .....	42
(二) 供水供电 .....	43
第 8 章 环境保护、节能消防及职业安全 .....	44
一、项目对环境的影响评价 .....	44
(一) 主要污染及治理措施 .....	44
(二) 环境影响评价 .....	44
二、节能措施 .....	44
(一) 节能设计的主要原则 .....	44
(二) 主要节能措施 .....	45
三、消防措施 .....	45
四、职业安全 .....	46
第 9 章 项目管理与人力资源配置 .....	47
一、项目管理 .....	47
二、人员编制 .....	48
三、人员培训 .....	49
第 10 章 项目投资估算与资金筹措 .....	51
一、项目投资估算 .....	51
(一) 投资估算方法及说明 .....	51
(二) 投资估算结果 .....	51
二、流动资金投资估算 .....	51
三、项目总投资 .....	51
四、资金筹措 .....	52

第 11 章 项目经济分析与财务评价 .....	53
一、基本经济指标 .....	53
(一) 项目计算期 .....	53
(二) 成本费用 .....	53
(三) 营业收入及税金 .....	53
二、财务评价 .....	54
(一) 财务盈利能力分析 .....	54
(二) 不确定性分析 .....	54
第 12 章 项目风险分析及管理措施 .....	57
一、风险分析 .....	57
(一) 市场风险 .....	57
(二) 网络安全风险 .....	57
(三) 洗钱风险 .....	58
(四) 内部操作风险 .....	58
二、风险管理 .....	59
(一) 市场风险管理 .....	59
(二) 网络安全风险管理 .....	59
(三) 洗钱风险管理 .....	59
(四) 内部操作风险管理 .....	60
第 13 章 附件 .....	62

# 第1章 总论

## 一、项目名称及承办单位

项目名称：网络支付服务系统平台建设项目

承办单位：深圳市腾邦国际票务股份有限公司

## 二、项目建设概要

### （一）主要建设内容

深圳市腾邦国际票务股份有限公司（以下简称：腾邦国际）投资建设的网络支付服务系统平台项目将分三个阶段进行。其主要建设内容是完成系统平台的开发，实现前台、中台和后台的各种功能，从而保障支付系统的顺利运行。

网络支付系统平台后台核心是移植于银行核心账务系统的核心账务平台，保存了系统核心数据以及数据处理功能，提供所有的账务处理和事务一致性保障以及交易日志的处理；中台是基于银行大前置架构的渠道整合平台，集成了多种通讯协议，可以根据不同的接口进行客户化配置，进行各种渠道的整合功能。前台、中台和后台的有机结合从架构上完全满足了一般金融业务（含支付业务）的需求。

### （二）项目建设目标

本项目将在第一年投资 1708.61 万元用于项目的首期开发，第二年首期开发成果上线运行；第二年在第一年开发结果的基础上投资 4063.94 万元用于项目的二期开发，第三年二期开发成果上线运行；

第三年在前两年的基础上在异地设立分机机构,投资 3340.75 万元用于项目的末期开发,并最终完成项目的全部开发过程,使其正常运营,达到产业化目标。

### 三、编制依据

- 1、《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006—2020)》;
- 2、《2006—2020 年国家信息化发展战略》;
- 3、《电子货币发行和清算办法》;
- 4、《中华人民共和国反洗钱法》;
- 5、《中国人民银行反洗钱调查实施细则 ( 试行 )》;
- 6、《支付清算组织反洗钱和反恐怖融资指引》;
- 7、《支付清算组织管理办法》;
- 8、《非金融机构支付服务管理办法》;
- 9、《非金融机构支付服务管理办法实施细则》;
- 10、国家现行的其他有关法规、标准、规范等;
- 11、腾邦国际提供的有关资料;
- 12、赛迪顾问股份有限公司 ( 以下简称“赛迪顾问”) 提供的相关资料。

### 四、研究结论

#### (一) 主要经济指标

项目建设总投资为 9113.30 万元,其中第一期、第二期和第三期分别投入 1708.61 万元、4063.94 万元和 3340.75 万元。项目正常生

产年平均利润为 4181.09 万元,全部投资税后内部收益率为 28.31%,投资回收期为 6.68 年(静态、含三年建设期)。如去掉建设期,全部投资回收期为 3.38 年。

**表 1 网络支付项目主要经济指标**

序号	项目	单位	指标
一	项目总投资	万元	9113.30
1	办公场所及设备投资	万元	3953.28
2	技术与软件开发费用	万元	3755.94
4	其他费用	万元	60
5	基本预备费	万元	155.38
6	铺底流动资金	万元	1188.69
二	年均净利润(不含第一年建设期)	万元	4181.09
三	内部收益率	%	28.31
四	财务净现值(ic=10%)	万元	12186.81
五	投资回收期(含三年建设期)	年	6.68
六	投资利润率	%	41.29
七	盈亏平衡点(正常生产年第1年)	%	50.57

数据来源:腾邦国际 2011, 03

## (二) 可行性研究结论

### 1、网络支付项目顺应行业发展趋势的必然要求

随着电子商务市场交易规模的快速增长,安全快捷的电子支付系统在行业中的地位越来越重要,并成为电子商务行业快速发展的保障和助推器。在这样的背景下,腾邦国际实施的网络支付项目是改变传统支付模式,提升支付安全性和便捷性的必要条件,成为顺应行业发展趋势的必然要求。该项目具备良好的技术基础,并且完全符合行业发展趋势,顺应了市场需求方向,具有良好的市场发展前景。

### 2、腾邦国际具备实施本项目的实力

首先,腾邦国际一直坚持走自主创新、自主研发路线,其良好的市场竞争力为项目的实施提供了有力保证;其次,经过多年积累腾邦国际在电子商务信息处理方面累积了相当的经验,并在时间、资金、

人力等方面为项目实施做了充分准备，能够迅速完成项目技术开发和产业化工作。最后，为配合本项目，腾邦国际加大了平台建设开发的技术研发力度，大量引进技术人员，力争保障系统安全快捷的运行。因而，腾邦国际在各方面为网络支付项目做好了准备，完全具备实施本项目的实力。

### 3、腾邦国际网络支付项目符合中国人民银行相关政策规定

2010年6月，中国人民银行先后出台了《非金融机构支付服务管理办法》及其实施细则，对支付行业准入资格及相应权责做出了规定，并明确规定非金融机构从事支付业务需要取得中国人民银行颁发的支付业务许可证。中国人民银行除了在办法中对《支付业务许可证》的申请人条件作出了硬性要求之外，还在实施细则中对各种条件进行了详细的说明。

**表 2 《支付业务许可证》申请人基本条件**

序号	条件
1	在中华人民共和国境内依法设立的有限责任公司或股份有限公司，且为非金融机构法人
2	有符合本办法规定的注册资本最低限额
3	有符合本办法规定的出资人
4	有 5 名以上熟悉支付业务的高级管理人员
5	有符合要求的反洗钱措施
6	有符合要求的支付业务设施
7	有健全的组织机构、内部控制制度和风险管理措施
8	有符合要求的营业场所和安全保障措施
9	申请人及其高级管理人员最近 3 年内未因利用支付业务实施违法犯罪活动或为违法犯罪活动办理支付业务等受过处罚

数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

腾邦国际从事电子商务业务长达 13 年之久，并持续为电子商务领域提供信息处理服务，现在已经拥有“可可西、飞人、网购”等多个专业电子商务品牌，在支付方面和多家银行、支付机构保持密切合作关系，在人才、技术、经验、资金、设施等方面均做好了充分的准



备，完全符合中国人民银行关于《支付业务许可证》对申请人的要求。

#### **4、该项目具备较强的抗风险能力**

本项目的预测销售收入和投入，完全是基于企业对行业发展长年的驾驭和把握，并做了适当的保守估计。从经济指标和敏感性分析的数据来看，本项目内部收益率达到了 **28.31%**，在投资额不变的情况下，即使营业收入减少 **5%**，项目成本也可在 **7.20** 年（含三年建设期）之内回收。如果除去项目三年的建设期，则全部成本可在 **4.20** 年收回，项目的抗风险能力很强。

综上所述，本项目市场前景广阔，且符合产业发展方向。腾邦国际在人才、技术、经验、资金、设施等方面有保障，并且完全符合中国人民银行对非金融机构支付企业的有关要求。另外，良好的营销网络和丰富的电子商务信息处理经验为该项目的顺利执行提供了强有力的保障。因此，本项目目标能顺利实现，项目是可行的。

## 第2章 项目背景和建设必要性

### 一、项目背景

#### （一）政策监管趋于明朗，产业升级带来发展良机

2010年6月21日，中国人民银行正式公布了《非金融机构支付服务管理办法》，并于2010年9月21日公布了该办法的实施细则征求意见稿，对包括网络支付在内的第三方支付等非金融机构的支付服务进行了相应规范。办法的出台将第三方支付企业纳入国家监管体系，并要求非金融机构从事第三方支付服务必须取得中国人民银行颁发的支付业务许可证，未取得许可证的企业将禁止从事第三方支付服务。

办法的出台标志着第三方支付行业结束了原始成长期，被正式纳入国家监管体系，拥有合法的身份。未来第三方支付行业将面临行业高度集中与差异化优势并存的格局，并迎来盈利模式的变革突破，同时也意味着第三方支付行业将迎来优胜劣汰的发展环境。有实力的第三方支付企业和潜在进入者在政策的监管下将快速成长，而不合规的企业将逐步被清理出支付行业的队伍，整个第三方支付行业将面临着新一轮的产业结构调整 and 升级。

腾邦国际从事电子商务业务长达13年之久，并持续为电子商务领域提供信息处理服务，在人才、技术、经验、设施等方面有保障，并且完全符合中国人民银行对非金融机构支付企业的有关要求。另外，腾邦国际于2011年登陆创业板后，在资金实力上保证了其网络

支付项目的顺利进行。

## **（二）网络支付市场交易规模快速增长，行业发展驶入快车道**

近年来，在电子商务快速发展的背景下，网络支付行业市场规模呈现出快速增长的趋势。2010年，中国网络支付行业市场交易规模达到11285亿元，同比增长96.0%，增速较2008年和2009年有所放缓。虽然增速放缓，但网络支付仍是整个网络经济中增长最快的行业之一。

一方面，随着网络支付的安全性和易用性的提高，网络支付将越来越受到网民的青睐，已有用户的黏性进一步提高；另一方面，网络支付平台积极而踏实的深耕和拓展应用行业，使得网络支付的应用领域延伸至日常生活的各个方面，因而提高了交易规模；更为重要的是，随着中国人民银行将网络支付企业逐步纳入监管范围，网络支付企业的运营将逐步得到规范，整个网络支付行业将驶入正规化发展的快车道。

## **（三）移动支付处于起步阶段，市场前景看好**

2010年，中国移动支付市场用户数量达5885.6万人，相比于2009年4006.7万人，增幅达46.9%，预计2011年，中国移动支付市场的用户数量将达到8000万人以上。2010年，中国移动支付市场交易规模达878.4亿元人民币，较2009年增幅达50.9%。从两个关键数据情况来看，中国移动支付市场增长潜力较大，随着移动电子商务的快速发展，作为其关键环节的移动支付必将快速增长。

## 二、项目建设的必要性分析

### （一）从行业发展趋势看，我国电子商务的发展需要方便、快捷、安全的网络支付系统

电子商务作为一种全新的商务形式，为客户提供了更简捷的交易方法和更低廉的交易成本。随着互联网应用的大规模推广，电子商务在中国得到了快速的发展。2010年，中国电子商务交易规模达到4.8万亿元，较2009年的3.6万亿元增长33.3%。中国的电子商务正处于快速发展时期，预计到2013年将达到13万亿元左右。

在电子商务快速发展的同时，其运行过程中的安全性越来越受到重视，并且正逐步成为阻碍其健康发展的最大障碍。电子支付给越来越多的消费者带来便利快捷的支付手段的同时，也随之也带来了有关信息与资金安全、系统稳定以及消费者权益保护等问题。

电子商务的快速发展需要安全的电子支付系统为其扫清障碍，电子支付已经成为电子商务行业发展不可或缺的重要环节。在这样的背景下，公司实施的网络支付项目成为顺应行业发展趋势的必然要求，是提升我国电子支付产业结构，加快电子商务行业快速发展的必要条件，也顺应了时代发展和进步的要求。

### （二）从自身角度看，腾邦国际的发展战略和新的赢利点均需要网络支付系统的支撑

腾邦国际作为一家以航空客运代理销售业务为主，并提供酒店预订、商旅管理和旅游度假服务的综合商旅服务提供商，建立了具有行

业领先水平的电子商务平台，是成功运用电子商务技术对传统服务流程进行改造的高技术服务企业。

公司未来的发展战略将定位于基于电子商务模式的现代服务业。公司将充分利用在电子商务领域累计的经验和市场资源，抓住中国商旅服务市场高速发展的战略机遇和良好的外部环境，积极开发并利用先进电子商务技术，大力发展并完善公司电子商务模式和信息技术平台，通过电子商务模式积极拓展服务能力和领域。

当下，商旅代理服务市场竞争激烈，市场洗牌正在进行，腾邦国际在做好现有商旅业务、夯实已有经营模式的基础上，应居安思危，积极拓宽生存空间、增厚盈利点，利用已有的电子商务平台，结合电子支付特别是新兴的支付手段（如移动支付），积极推进直销和扩充会员规模，研发出多层次、全方位的商旅电子商务产品。

综上所述，作为一家电子商务领域内的大型企业，电子支付是公司必然的发展战略选择，项目的顺利实施在增加公司新的赢利点的同时，还能为公司电子商务的发展提供强有力的保障。因此，本项目的发展符合公司的战略方向。

### **（三）从竞争角度看，激烈的竞争格局要求公司开发出安全、快捷的支付系统尽快抢占制高点**

目前从事电子商务的参与企业众多，行业内部之间的竞争较为激烈，并且行业进入门槛低。随着电子商务的快速发展，大量的有实力的企业将进入电子商务领域，届时，行业内部的竞争将更为激烈。电子支付作为电子商务领域内不可忽略的重要环节之一，处于整个价值

链的最高点，且关系到整个电子商务行业的安全健康的发展。随着国家对电子支付监管的逐步严格，行业将迎来新一轮的整合大潮。

腾邦国际目前必须抓住中国电子支付规范化发展的大趋势，把握市场发展方向，以用户需求为导向，加大系统技术投入，尽早推出适应行业发展需求的、安全快捷的网络支付系统，从而推动企业电子商务的发展，使公司能够在未来电子商务市场整合中处于主动位置。

因此，加大对网络支付系统的研发投入，利用公司多年提供电子商务信息处理所积累的宝贵经验，借电子支付规范化发展的东风，使公司的总体规模上升到一个新的台阶，符合公司的市场竞争需要。

## 第3章 网络支付行业市场分析

### 一、中国网络支付行业发展现状

按照中国人民银行《非金融机构支付服务管理办法》的定义，网络支付是指依托公用网络或专用网络在收付款人之间转移货币资金的行为，包括货币兑换、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等。

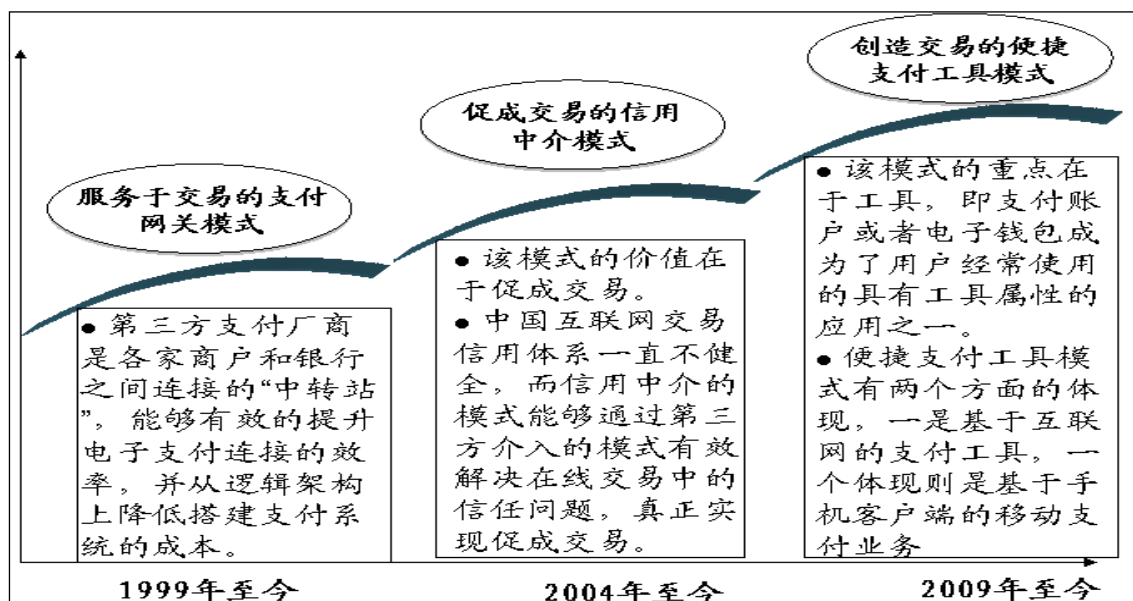
狭义的网络支付定义为通过第三方支付平台实现的支付，包括互联网在线支付、移动支付和电话支付。由于电话支付在中国发展相对缓慢，所占市场份额较小，仅为 0.3%左右，因此，狭义的网络支付主要包括互联网在线支付和移动支付。

#### （一）网络支付阶段性发展，便捷支付工具模式成市场发展加速器

网络支付早在银联网关之前就已经建立，但是网上银行功能是网络支付得以迅速发展的基础。2002 年之前，各大商业银行的网络银行业务在不断发展完善中，并且各自向商家提供不同规范的支付接口。2002 年 3 月，中国银联的成立解决了多银行接口继承的问题，促使网络支付实现了飞跃式的发展。

基于对网络支付的深入研究，将中国网络支付市场的发展总结为服务业交易的支付网关模式、促成交易的信用中介模式和创造交易的便捷支付工具模式三个阶段，不同发展阶段呈现出不同的特点。

图 1 中国网络支付市场发展历程



数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

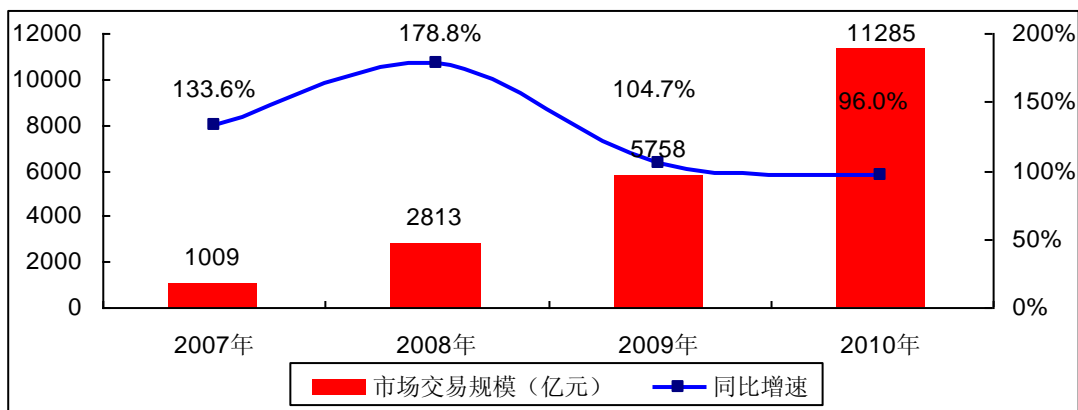
中国网络支付市场的发展已经经过了前两类模式的加速助推，虽然现阶段信用中介以及支付网关模式仍是市场份额最大的模式，但未来便捷支付工具的模式将是该市场加速发展的最强推动力。

## （二）网络支付市场交易规模快速增长，行业发展驶入快车道

近年来，在电子商务快速发展的背景下，网络支付行业市场规模呈现出快速增长的趋势。2010年，中国网络支付行业市场交易规模达到11285亿元，同比增长96.0%，增速较2008年和2009年有所放缓。虽然增速放缓，但网络支付仍是整个网络经济中增长最快的行业之一。

图 2 2007-2010 年中国网络支付行业市场交易规模及增速





数据来源：赛迪顾问 2011，03

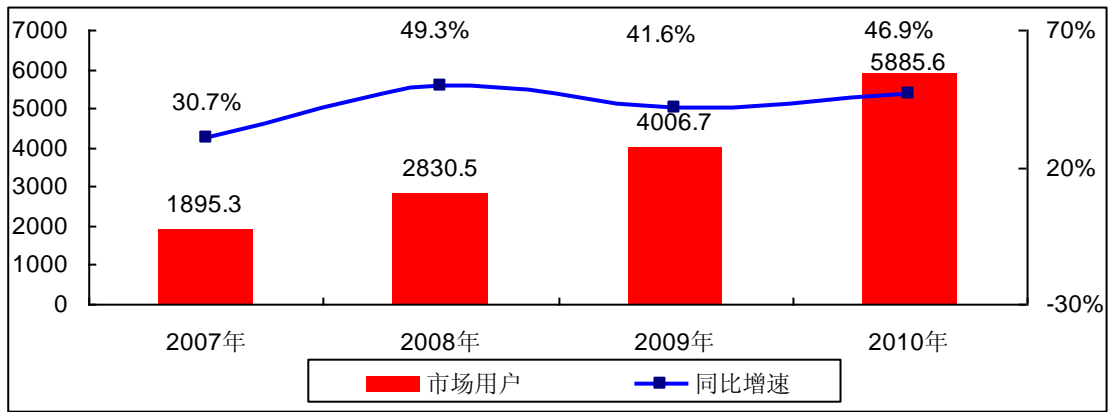
一方面，随着网络支付的安全性和易用性的提高，使得网络支付越来越受到网民的青睐，已有用户的黏性进一步提高；另一方面，网络支付平台积极而踏实的深耕和拓展应用行业，使得网络支付的应用领域延伸至日常生活的各个方面，因而提高了交易规模。更为重要的是，随着中国人民银行将网络支付企业逐步纳入监管范围，网络支付企业的运营将逐步得到规范，整个网络支付行业将驶入正规化发展的快车道。

### （三）移动支付处于起步阶段，交易规模快速增长

广义的移动支付是指用户使用其移动终端设备对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务形式。目前，移动支付具体的实现形式大致分为五种：一是移动代收费业务；二是手机银行卡捆绑缴费支付；三是手机登陆网上银行或第三方支付；四是手机钱包小额支付；五是基于 RFID 或者 NFC 的手机钱包现场支付。

2010 年，中国移动支付市场用户数量达 5885.6 万人，相比于 2009 年 4006.7 万人，增幅达 46.9%，预计 2011 年，中国移动支付市场的用户数量将达到 8000 万人以上。

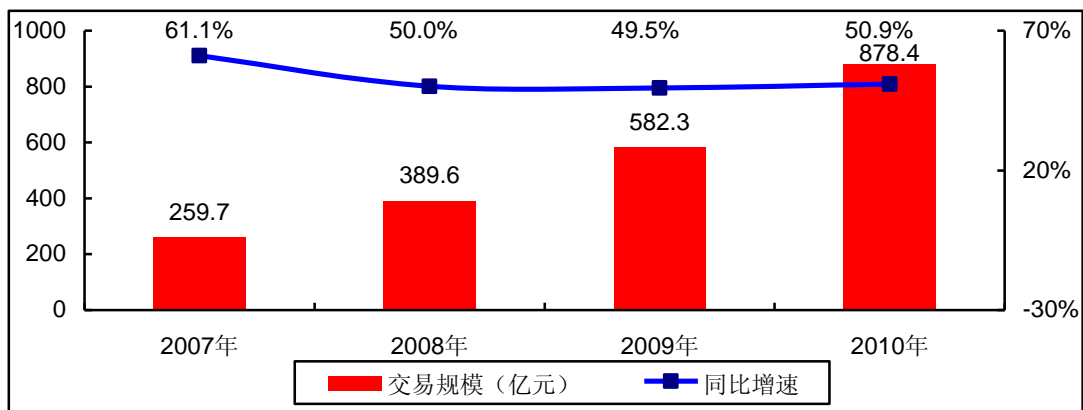
图 3 2007-2010 年中国移动支付用户规模及增速



数据来源：赛迪顾问 2011，03

从移动支付的交易规模情况来看，2010 年，中国移动支付市场交易规模达 878.4 亿元人民币，较 2009 年增幅达 50.9%。从两个关键数据情况来看，中国移动支付市场增长潜力较大，随着移动电子商务的快速发展，作为其关键环节的移动支付必将快速增长。

图 4 2007-2010 年中国移动支付市场交易规模及增速



数据来源：赛迪顾问 2011，03

狭义移动支付特指基于移动互联网的在线支付方式，属于网络支付的一个分支，实现方式分为 WAP 和手机客户端等方式。作为一种新型的网络支付服务，大多数第三方支付厂商在 2009 年前后才进入移动支付市场，该市场刚刚进入起步阶段。2010 年中国移动支付市场的交易规模仅为 12.8 亿元，占广义移动支付的份额仅为 1.5%，

主要应用于手机网游、彩票等业务。

目前，中国移动支付市场正处于起步阶段，交易规模的数字大小并无实际意义，需关注市场的发展潜力。中国移动支付市场的应用集中于移动互联网上的各项针对个人用户的收费应用，2010年中国移动互联网收入规模达 347.5 亿元，其中针对个人用户的收费应用达 106.8 亿，主要包括无线音乐、手机游戏、手机邮箱、手机阅读等。未来移动支付应用在该领域的渗透将是市场发展的主要方向之一。

## 二、中国网络支付行业竞争状况

网络支付行业是一个相对比较集中的行业，近十家运营商占据了整个市场九成以上的份额，并呈现出一家独大的现象。交易份额排名在十名以内的网络支付公司无论在客户端和用户端都存在比较激烈的竞争，而一些较小的公司则生存比较困难。

表 3 中国主要网络支付企业特点

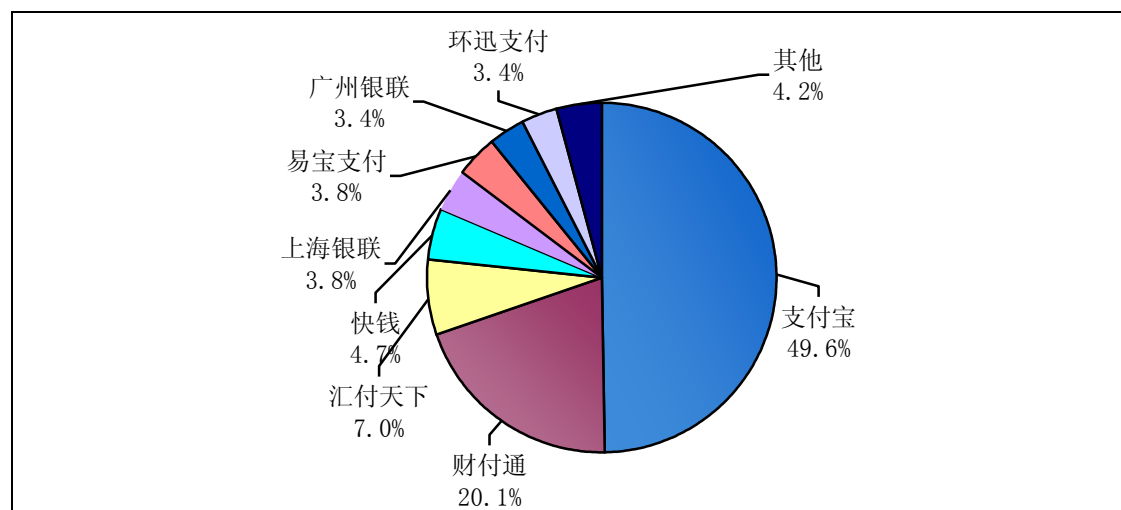
企业	特点
支付宝 财付通	背靠强大的互联网企业资源，有自身的电子商务平台相互支持。拥有庞大的用户群，支付平台多元化，应用行业较多。
银联电子支付	母公司为银联，有独特的银行背景和资源优势，在大额支付领域扩展较早（航空、基金等），典型的国企运作风格
快钱 易宝	依靠风险投资崛起，善于发现市场，创造新兴产品和鲜活概念，在市场中表现活跃，应用行业较多，但不够深入
环迅 首信易	成立时间较早，在多年发展中聚集了稳定的合作伙伴，形成了鲜明的运营特色，运营稳健，多已盈利，但几年创新不足，步调趋缓
汇付天下 盛大电子	成立时间稍晚，背后有特殊资源，在特定的有潜力的行业深度挖掘，运营风格扎实，但应用行业较单一，运营风险较大
PSI 电子	国际知名支付公司的全资子公司，在中国面临水土不服的现状，发展艰难，扩展商户和用户难度极大，还面临政策风险
好支付 钱保	规模较小，多为地方科技公司成立或下属，数量在 30 左右，近年发展艰难，已有部分倒闭，面临较大的运营风险和政策风险。

数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

从主要竞争企业的市场份额来看，支付宝处于绝对领先优势，占

据全部市场份额的 49.6%左右，而财付通、汇付天下和快钱分别占 20.1%、7.0%和 4.7%的市场份额。

图 5 中国网络支付市场主要厂商市场份额



数据来源：赛迪顾问 2011，03

为了避免由竞争引发的价格战，各网络支付公司采取差异化的发展战略。2009 年主要网络支付公司除了涉足航空领域外，行业拓展也深入到生活支付、信用卡还款等领域，2010 年主要支付公司在行业拓展战略上也各有侧重。

表 4 主要网络支付公司差异化发展战略

公司名称	2009 年行业拓展战略	2010 年行业拓展战略
支付宝	航旅、外部 B2C 收单、生活支付	航旅、保险、直销
财付通	航空、电信充值、信用卡还款	航空
广州银联	航空、网购	航空
易宝	航空、电信	保险
快钱	保险、教育、信用卡还款	保险、教育、信用卡还款
环迅	外卡收单、信用卡	保险、基金

数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

2010 年 6 月，中国人民银行推出《非金融机构支付服务管理办法》，对网络支付准入资格及相应权责做出规定，要求从事网络支付的企业必须向中国人民银行申请支付牌照。监管政策的日趋严格将使

行业面临新一轮的洗牌，众多实力较小，运营不规范的企业将被淘汰出局，而现有的和新进的有经验和实力的网络支付企业将在行业政策的监管下快速发展，整个网络支付行业将迎来产业升级的良机。

**表 5 主要网络支付公司移动支付业务及竞争优势**

公司名称	移动支付业务简介	移动支付业务竞争优势
支付宝	2008 年初手机版淘宝上线，支付宝由此推出手机支付业务以配合淘宝的移动互联网业务。支付宝已经发布基于 Windows Mobile、塞班、iPhone、Android、Blackberry 等智能机的客户端，其功能包括查询、支付、水电燃气缴费、话费充值、娱乐消费等功能，属于典型的远程在线支付模式。	支付宝现阶段移动支付业务的主要交易来自于淘宝手机版业务，支付宝的账户支付模式降低了其进入移动支付市场的门槛，而超过 2 亿的注册用户规模则是支付宝在移动支付市场最核心的竞争力。
财付通	财付通于 2008 年底推出手机支付产品，并在小范围应用，并于 2009 年底发布手机支付战略。财付通也推出手机客户端 Android V1.1.0，可以用手机给银行充值、信用卡还款、买彩票、邮政汇款以及查阅航班动态	财付通进入移动支付市场的策略与支付宝类同，其具备与支付宝类似的竞争优势，且拥有数亿 QQ 用户潜在用户规模优势。
Chinapay	Chinapay 尚未推出移动支付业务	半官方的银联背景，未来的潜力不容忽视。
快钱	快钱于 2008 年初推出基于 WAP 的移动支付产品，并与 2010 年初高调宣布全面进入移动支付市场	快钱的创新能力以及市场执行力是最核心的竞争力
环迅支付	环迅支付早在 2005 年就推出了 WAP 支付产品，并保持对移动支付市场持续的关注的调研	2009 年里与联通的全面合作也奠定了未来大力进军移动支付的基础。
联动优势	联动优势是少数直接定位移动支付市场的第三方支付厂商，但由于市场成熟度不足，其移动支付业务的开展多年来并未形成有效的规模优势。	联动优势毕竟拥有中国移动以及银联的资源优势，未来将仍是该市场重要的参与者。
易宝	易宝支付于 2008 年推出非银行卡的 WAP 支付方式，并在该领域占有领先的市场份额	进入时间较早，具备市场领先先发优势

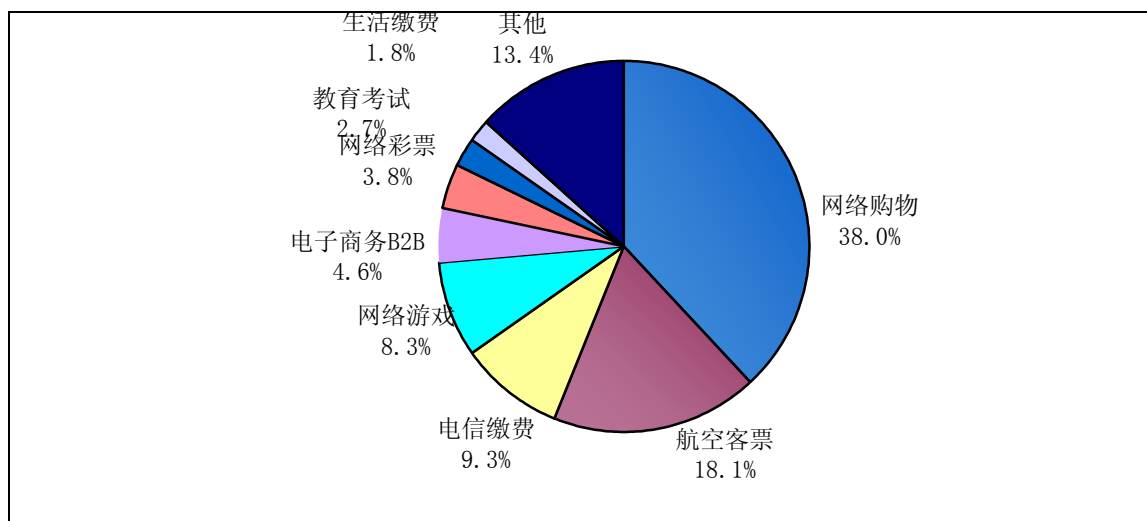
数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

在狭义移动支付领域，由于大多数网络支付厂商进入该领域的时间较短，整体市场规模较小。但是随着移动互联网和智能手机的快速发展，越来越多的网络支付厂商推出手机客户端，抢占基于移动互联网的在线支付市场。

### 三、中国网络支付行业应用领域分析

网络购物是最成熟的第三方在线支付应用市场，特别是第三方在线支付市场，在网络支付的应用领域中，网络购物的占据 38.0% 的市场份额。中国网上零售市场的商家基本全部接入了第三方在线支付的服务，而一般大中型 B2C 厂商为了降低消费者购买的门槛，也提供货到付款的服务。

图 6 网络支付行业应用领域分布图



数据来源：赛迪顾问 2011，03

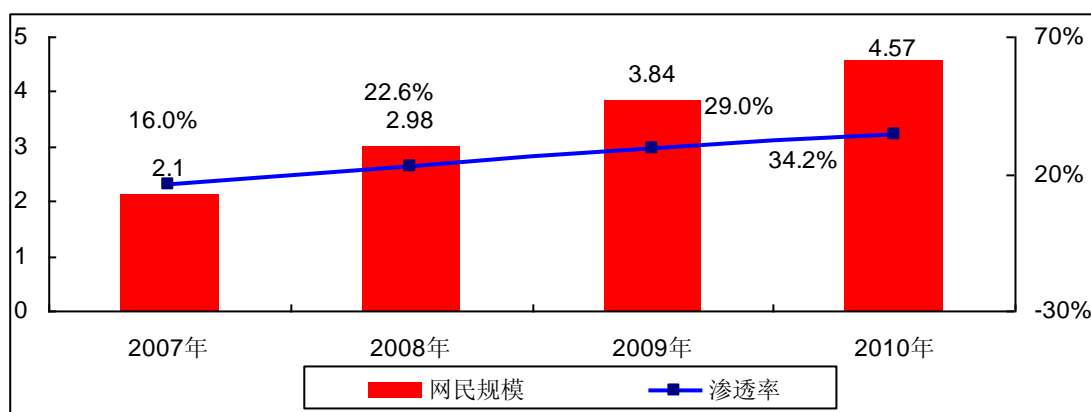
机票数字化引发整个机票渠道的变革，航空公司的互联网渠道直营成为近年来该市场最大的发展趋势。而直营则带来网络支付更大市场机会，同时也能够充分发挥支付平台的营销价值。市场的商户除了航空公司外，还包括通过互联网销售机票的其他代理商。从 2B 端来说，由于第三方支付能够提供信贷服务以及实用的支付软件，因此在航空 B2B 领域，第三支付的渗透率高于银行，尤其是从一级代理到二级代理的支付领域；但从 2C 端来说，由于涉及大额支付，消费者对银行的认可要高于第三方支付。

## 四、网络支付市场前景分析

### （一）银行卡发卡量猛增，网民规模高涨将助推网络支付市场交易规模持续增长

银行卡用户、网名用户都是网络支付用户的重要发展基数。截止到 2010 年底，中国银行卡发卡总量已达 23.6 亿张，同比增长 16.9%。银行卡转账、消费业务占比不断提高，银行卡渗透率继续快速增加，银行卡功能不断加强，用户使用银行卡的意愿和习惯都已逐步成熟。

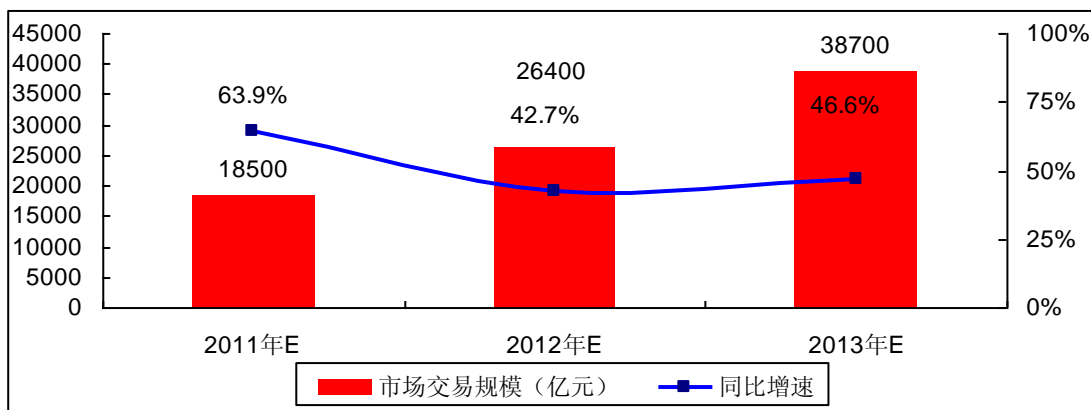
图 7 2007-2010 年中国网民规模及渗透率



数据来源：CNNIC，赛迪顾问整理 2011，03

据 CNNIC 的数据显示，2010 年底，中国网民规模在 2010 年底达到 4.57 亿，中国网民数量在五年内保持了高速增长的势头，占人口渗透率已经达到 34.2%。

图 8 2011-2013 年中国网络支付市场交易规模预测



数据来源：赛迪顾问 2011，03

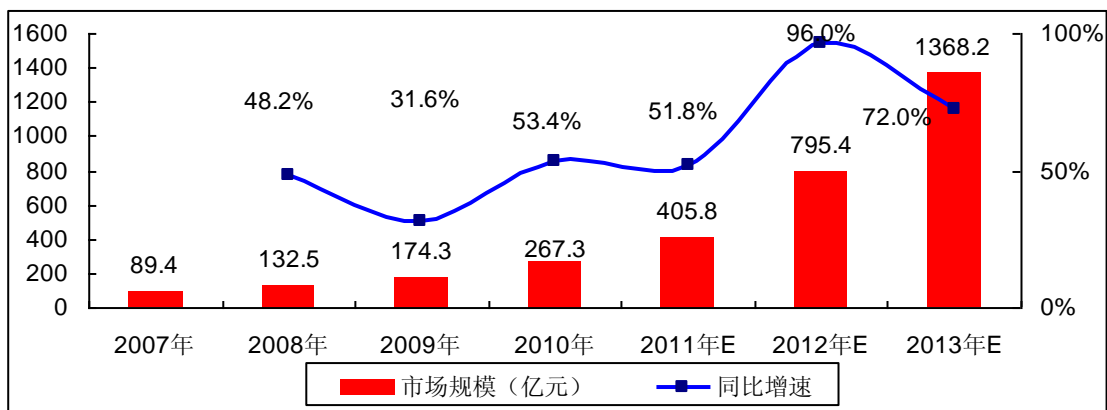
电子商务的快速发展、网民数量和银行卡发卡量的持续增长将推动网络支付市场交易规模快速增长。赛迪顾问预计到 2011 年中国网络支付市场交易规模将达到 18500 亿元，同比增长 63.9%，到 2013 年，整个市场交易规模将达到 38700 亿元。另外，监管政策的落地实施以及网络支付的多元化发展将给行业创造更加广阔的市场空间，产业结构将逐步优化。

## （二）移动互联网市场快速增长，移动支付业务将迎来发展良机

2010 年电信运营商强化 SP 计费通道治理力度，移动增值服务市场整体低迷，随着年底治理逐渐收尾，移动增值市场开始复苏。此外，受手机电子商务和手机游戏等细分行业在本年度良好的市场表现，以及基于手机应用商店为核心的产业链生态的初步形成，中国移动互联网市场稳步提升，2010 年市场规模达 267.3 亿元，同比增长 53.4%。预计随着细分行业的发力及新型服务创新，2011 年移动互联网市场将迎来强劲增长，市场规模将达到 405.9 亿元，到 2013 年达到 1368.2 亿元。

图 9 2007-2013 年中国移动互联网市场规模及增速



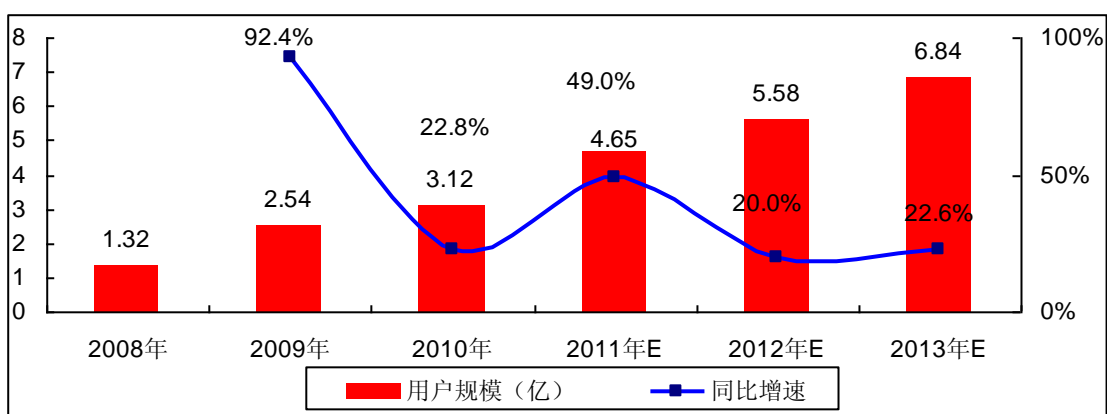


数据来源：赛迪顾问 2011，03

从移动互联网用户规模来看，2010年达到3.12亿，随着电信运营商切实推进3G网络建设和推广，调整手机上网资费，引入明星终端，市场需求及用户消费意愿极大的得到了刺激。

另外，手机应用商店模式使得基于不同操作系统平台的手机应用数量大幅提升，极大丰富了用户个性化需求，提升用户黏性和体验度。预计到2011年，中国移动互联网用户规模将达到4.65亿，到2013年达到6.84亿。

图 10 2008-2013 年中国移动互联网用户规模及增速

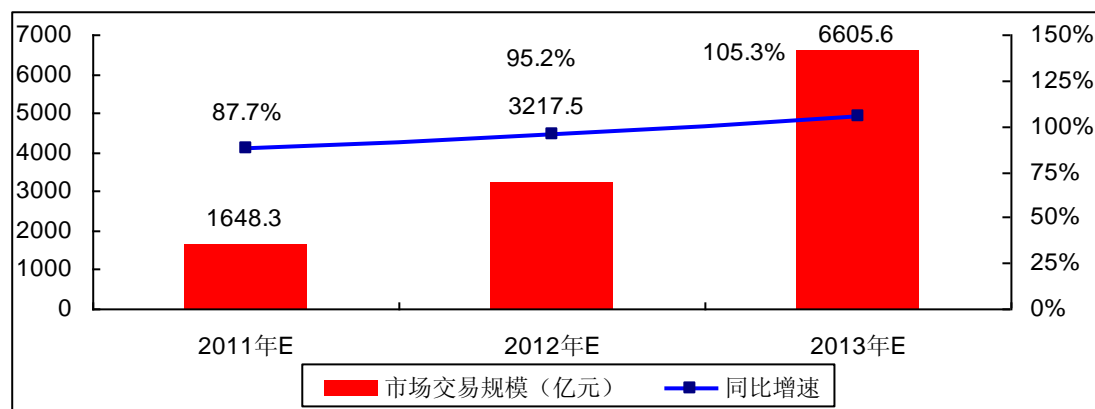


数据来源：赛迪顾问 2011，03

移动互联网市场的快速发展以及3G网络的大力推进必将带动移动支付市场交易规模呈现出爆发式的增长。赛迪顾问预计2011年中

国移动支付市场交易规模将达到 1648.3 亿元，同比增速达到 87.7%。  
2013 年整体市场交易规模将达到 6605.6 亿元，同比增速更是高达 105.3%。

图 11 2011-2013 年中国移动支付市场规模预测



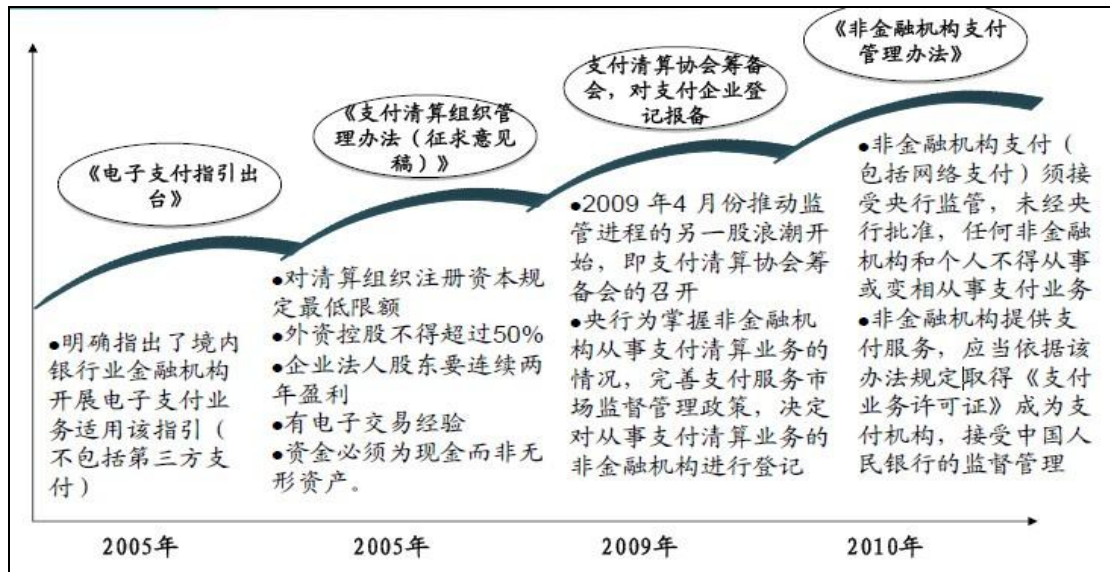
数据来源：赛迪顾问 2011，03

就基于移动互联网在线支付的狭义移动支付而言，得益于 3G 网络建设以及智能手机的推广，其市场交易规模在 2012 年将达到 100 亿元，为 2010 年的 8 倍左右。

## 五、网络支付行业政策监管分析

完善的监管措施是一个行业健康发展的必要条件，中国人民银行对网络支付企业的监管措施出台始于 2005 年，当年先后颁布了《电子支付指引》和《支付清算组织管理办法（征求意见稿）》。并于 2009 年筹备了支付清算协会，对支付企业实行登记备报。

图 12 中国网络支付行业政策监管进程



数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

2010 年 6 月，中国人民银行先后推出了《非金融机构支付管理办法》及其实施细则，对支付行业准入资格及相应权责做出了规定，并明确非金融机构从事支付业务需要取得中国人民银行颁发的支付业务许可证。

监管政策的出台将在一定程度上规范我国网络支付行业的发展。众多小型的，不具备实力的支付企业将逐步被淘汰出局，而实力雄厚的企业和即将进入支付领域的企业将在政策监管措施的规范下迎来发展良机。

## 第4章 项目建设单位竞争力分析

### 一、公司发展历程

深圳市腾邦国际票务股份有限公司创立于1998年，总部设在中国深圳，目前已在北美、香港、上海、深圳等国家和地区设立分支机构，业务网络覆盖全球。

表 6 腾邦国际发展历程

时间	重大事件
2011年	成功登陆A股创业板，股票代码为300178
2010年	首次公开发行并在创业板上市获得中国证监会审核通过、与全球最大的数据库软件公司甲骨文建立战略合作关系
2009年	浙江维科入股腾邦国际、深圳创新投入股腾邦国际、国信弘盛直投腾邦国际
2008年	腾邦国际收购昼夜通实业发展有限公司100%股权、深圳市腾邦国际票务股份有限公司设立
2007年	业内第一张联名信用卡“中银-可可西信用卡”，推出机票分期付款业务、腾邦可可西机票MALL诞生
2006年	获得国航颁发的“优秀代理人奖”、南航颁发的“木棉五星奖”、被评为“中国年度十佳雇主企业”单位
2005年	海南航空公司授予“优秀代理人”称号；获得南航深圳分公司颁发的“南航客运销售优秀代理商”称号
2004年	获得中国国际航空公司颁发的“销售银奖”、当选为航空运输业协会副会长单位
2003年	获得中国国际航空公司颁发的“优秀代理人”称号
2000年	获得北方航空公司颁发的“获得北方航空公司信得过代理人”称号，同年销售北航客票获得销量第一
1998年	腾邦国际成立

数据来源：腾邦国际 2011，03

经过多年的发展，腾邦国际成功整合了现代高科技产业与传统商旅行业，以消费需求为市场细分导向，在腾邦国际主品牌下针对个人高端尊贵出行、个人大众经济出行、集团商旅出行，分别打造“飞人”、“可可西”、“管仕”三个副品牌，并依据各自出行需求，在国际、国内机票预定，酒店预定，旅游度假服务、商旅管理等服务的基础上设计个性化出行服务产品。目前，公司是国内各大航空公司金牌合作商、

70 多家国际航空公司战略合作伙伴。

## 二、公司业务状况

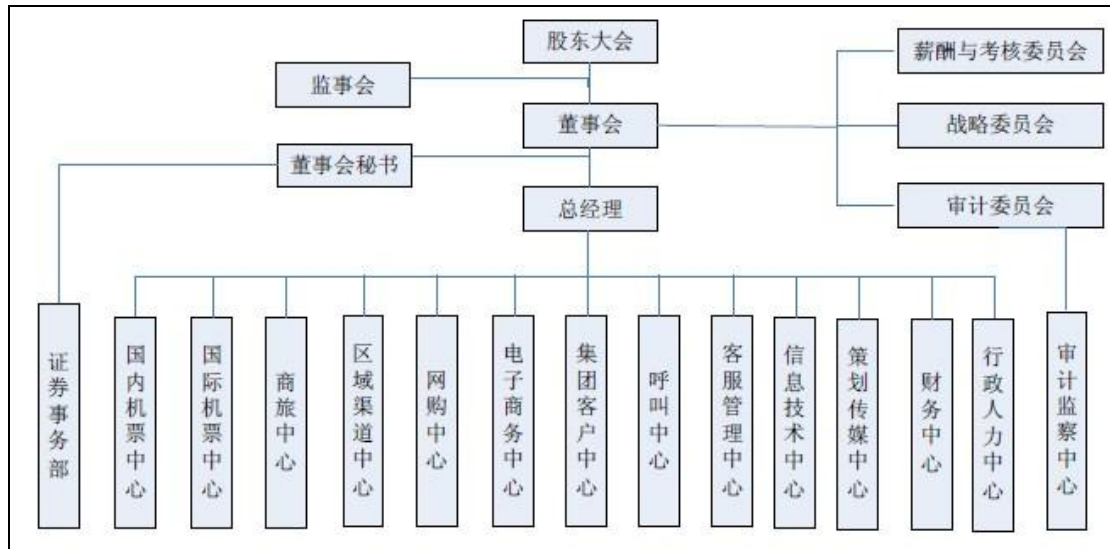
腾邦国际是一家以航空客运销售代理业务为主，并提供酒店预订、商旅管理和旅游度假等服务的综合商旅服务提供商。公司建立了具有行业领先水平的电子商务平台，是成功运用电子商务技术对传统服务流程进行改造的高技术服务企业。

公司以服务产品化、产品标准化、管理精细化、市场全球化为经营方针，设计出机票、机票+酒店、商旅管家、旅游等系列产品，实现了机票销售、酒店预订、商旅管理、旅游度假等商旅服务细分市场的全面覆盖。

## 三、公司组织架构

腾邦国际建立了比较科学和规范的法人治理结构，其股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度健全。公司实行董事会授权下的总经理负责制，设总经理1名，负责日常经营管理工作。公司董事会下设战略委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会等。

图 13 腾邦国际组织结构图



数据来源：腾邦国际 2011，03

公司下设部门主要包括财务中心、行政人力中心、策划传媒中心、信息技术中心、客户管理中心、呼叫中心、集团客户中心、电子商务中心、网购中心、区域渠道中心、商旅中心、国际机票中心和国内机票中心。各部门的主要职责如下表所示：

表 7 腾邦国际主要部门职责描述

部门	主要职责
证券事务部	负责筹办股东大会和董事会、信息披露、投资者关系管理，为促进公司法人治理提供支持
审计委员会	负责公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作
战略委员会	负责公司长期发展战略规划、重大投融资建议及监督工作
薪酬与考核委员会	负责制定董事及高级管理人员的薪酬计划，审查董事及高级管理人员的职责履行情况并对其进行年度绩效考评
审计监察中心	负责拟定公司财务审计工作计划，组织对公司及子公司的财务状况、经营成果及资金运营效益进行审计；负责对公司及子公司的会计核算体系、财务管理体系的健全性、实效性、及账务处理合规性、财务报告准确性和完整性进行审计
国内/国际机票中心	负责国内国际机票市场调研、市场预测和相关行业信息整合，对发展趋势和竞争对手进行调研，编制新产品方案，设计产品；制定机票产品销售策略，跟踪销售指标的完成情况，并进行资源的总体调度工作；出票及配送的集中管理
商旅中心	旅游、酒店、租车、度假等产品资源的整合，编制新产品方案，设计产品；制定旅游、酒店、租车、度假等产品销售策略，市场销售渠道的拓展，完成销售指标
区域渠道中心	负责公司业务渠道的拓展，对合作销售方进行管理，销售计划及策略的制订并组织实施，监控市场销售进度与销售动态；同时负责市场销售数据的统计与分析等工作

<b>网购中心</b>	负责调研收集用户体验，分析市场，配合产品提出对网购产品的需求规划、用户体验改进需求、市场推广方案；开发商户，维护商务合作关系，规划合作项目计划及进度执行
<b>电子商务中心</b>	负责电子商务技术的引进和应用，制定网站运营指标、年度发展计划；负责网络渠道拓展，管理网络交易行为，组织、实施网站运营中与相关网站、媒体、机构在营销方面的合作；负责产品网上竞争分析及需求分析，建设网上销售渠道、信息资源开发及利用，进行网上产品推广及销售。
<b>集团客户中心</b>	负责集团客户拓展、渠道开拓方案的策划、实施，完成集团客户销售业绩目标；客户的维护管理，收集并整理、分析市场行业数据，策划应对措施，增加集团客户的忠诚度。
<b>呼叫中心</b>	通过电话方式进行直接销售，接受客户咨询及订单处理；执行公司拟定的服务流程，定期提交服务质量分析报告；培训及考核坐席接听人员的业务水平。
<b>客服管理中心</b>	负责公司会员客户的拓展及其个人信息资料的维护管理；同时负责会员客户相关活动的策划、实施、验收以及客户积分、服务质量的监督、客服投诉处理等工作。
<b>信息技术中心</b>	制定公司中长期技术发展规划及执行工作，公司新技术、新产品的研究开发和对外技术合作；研究技术应用趋势，为业务战略提供技术支撑；负责开发项目的实施、验收、交付，以及交付前的培训工作。
<b>策划传媒中心</b>	负责策划、制订、管理品牌发展规划和宣传推广计划；执行品牌形象的建立、宣传和日常维护工作；制定和执行品牌的市场推广策略和方案，以及媒体宣传的策划与投放。
<b>财务中心</b>	负责编制年度财务预算、资金预算；负责公司财务会计核算及财务管理；负责提供财务数据、相关报表及其财务分析，保证公司财务运转良好，努力降低公司运转成本。
<b>行政人力中心</b>	根据公司发展战略，组织制定公司人力资源管理职能战略；根据公司人力资源职能战略及具体业务拓展需要，负责编制公司年度人力资源配置规划和管理规划；负责制定员工及部门的绩效考核制度和流程，对考核方案的科学性、合理性进行评价。

数据来源：腾邦国际 2011，03

## 四、公司竞争力分析

### （一）技术优势

腾邦国际从事电子商务业务长达十余年，积累了大量的电子商务基础技术，且腾邦国际注重公司技术的开发和应用，持续投入大量资金研发电子商务领域先进技术，以保障其在行业内的领先地位。公司先后与西安交通大学、厦门大学、全国高校电子商务联合实验室建立了长期战略合作关系，从而保障公司技术水平的持续升级。腾邦国际在电子商务领域内的技术基础成为其从事网络支付业务得天独厚的

技术优势。

## （二）电子商务信息处理经验优势

腾邦国际创立以来，牢牢抓住了电子客票全面推行的契机，将先进电子商务技术和十余年行业经验有效结合，建立了以可可西网站、飞人网、网购 B2B 电子客票交易平台为窗口，呼叫中心为运营载体、电子支付为支撑的电子商务平台，构建了“实体营销网络+电子营销网络”的营销模式。多年的电子商务信息处理经验使得公司对电子商务产业链的各个环节能够精准的把握和定位，为公司从事网络支付奠定了良好的经验优势。

## （三）集成化的商业营销优势

腾邦国际在电子商务领域采取“直销+合作销售”的集成化商业营销模式。该模式利用现代互联网技术和信息集成方法，将销售渠道、合作销售方和商旅服务产品集成起来，提高了运营效率。公司独特的商业营销模式为公司网络支付营销提供了可借鉴经验，该模式充分体现了公司业务增长通过直销和合作销售两大源泉，有利于公司打造行业品牌、积累市场资源，有利于公司完善电子商务产业链，在现有电子商务领域内向网络支付领域深度拓展。

## （四）营销渠道和客户资源优势

腾邦国际构建了网上和网下有机结合的营销服务体系，除了采用营业部、呼叫中心等传统销售渠道外，公司建立了针对普通商旅客户的可可西网站和高端商旅客户的飞人网、针对合作销售方的网购 B2B 电子客票交易平台，同时公司采取合作销售的方式借助合作销售方的



服务网络扩大服务范围、利用淘宝网等其他网上直销平台拓宽销售渠道。畅通的销售、服务渠道为公司的客户资源积累、业绩提升及可持续发展提供了有力保证。截至 2010 年 9 月 30 日，公司已拥有可可西会员客户超过 10.03 万人，并与 706 家合作销售方签订了合作协议，其中包括 293 家集团客户。公司在电子商务领域十余年间积累的客户资源是公司向网络支付拓展的最重要的优势之一。另外，腾邦国际在从事电子商务业务期间，与各大支付公司、银行等金融机构形成了良好的战略合作伙伴关系，这些都为公司从事网络支付带来了无可复制的优势。

#### **（五）市场品牌形象优势**

腾邦国际在从事电子商务业务期间，凭借对电子商务领域的深刻把握和精准定位，分别打造出“腾邦国际可可西”、“腾邦国际飞人”、“腾邦国际管仕”等“个性化”客户服务品牌，并在三个品牌下分别开发出匹配其客户贴合的“个性化”产品与服务，在客户中形成了良好的品牌影响力。腾邦国际已经树立好的品牌形象能够帮助其更容易的进入网络支付领域。

#### **（六）区位优势**

目前，国内电子商务服务企业主要分布在长三角、珠三角一代以及北京、上海等经济较为发达的省市。在企业区域分布上，广东省排名全国第二，仅次于浙江。而公司所在地深圳市作为广东省最大的电子商务城市之一，网民基础雄厚、消费习惯超前、电子商务配套完善，为腾邦国际从事网络支付提供了良好的环境基础。因此，地处深圳市

的腾邦国际相比而言存在着良好的区位优势。

## 第5章 项目实施方案和目标

### 一、项目内容

腾邦国际投资建设的网络支付服务系统平台项目将分三个阶段进行。其主要建设内容是完成系统平台的开发，实现前台、中台和后台的各种功能，从而保障支付系统的顺利运行。

网络支付系统平台后台核心是移植与银行核心账务系统的核心账务平台，提供所有的账务处理和事务一致性保障以及交易日志的处理；中台是基于银行大前置架构的渠道整合平台，集成了多种通讯协议，可以根据不同的接口进行客户化配置，进行各种渠道的整合功能；而后台则保存了系统核心数据以及数据处理功能。前台、中台和后台的有机结合从架构上完全满足了一般金融业务(含支付业务)的需求。

### 二、项目建设目标

本项目将在第一年投资 1708.61 万元用于项目的首期开发，第二年首期开发成果上线运行；第二年在第一年开发结果的基础上投资 4063.94 万元用于项目的二期开发，第三年二期开发成果上线运行；第三年在前两年的基础上在异地设立分机机构，投资 3340.75 万元用于项目的末期开发，并最终完成项目的全部开发过程，使其正常运营，达到产业化目标。

### 三、项目实施规划

根据网络支付项目建设的特点，该项目将分三年按三期完成，其中第一年完成项目的首期开发，其建设期为 12 个月。首期项目按照“统一规划、分步实施、突出重点”的原则分 6 个阶段完成。各阶段采取统筹方法，在不影响项目质量的情况下各阶段同步进行。

图 14 网络支付首期项目实施规划表

	时间安排	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	.....	T+11	T+12
1	实施方案设计及审批	→								
2	办公场所配置和装修			→						
3	软硬件平台设计			→						
4	人员引进与培训			→						
5	项目设计开发			→						
6	测试, 产品化									→

资料来源：腾邦国际 2011, 03

注：T 代表项目资金到位年，3、6 等数字代表月份数

第一阶段（T+2）为项目实施方案设计及审批。主要完成网络支付项目的需求研究，制定出本项目的功能性能要求、总体方案和技术路线，并设计出项目可行性研究报告，报相关部门审批。

第二阶段（T+3）为办公场所配置和装修阶段。

第三阶段（T+5）为软硬件平台设计阶段。主要完成网络支付项目各种硬件设备和软件设备的购置及搭建。

第四阶段（T+5）为人员引进与培训阶段。

第五阶段（T+11）为网络支付项目的全面建设阶段。主要工作内容为网络支付系统平台的开发和设计。

第六阶段（T+12）为网络支付系统的测试和产品化阶段。主要工作内容为对所开发出的网络支付系统进行测试，并根据测试结果将

其产品化，最终完成项目的建设。

项目的二期和末期实施规划将根据首期项目实施结果，参照首期项目进度安排分阶段实施。

#### 四、项目盈利模式

本项目建设成功后，将有效的解决客户在手机或其他可上网的终端上使用银行卡支付产品。该网络支付系统平台将在移动终端上实现用户注册、登陆、订单查询、支付、账户管理等基本功能，并将诸如移动购物、公共缴费等生活应用功能结合起来，形成一种以支付为中心，生活应用相辅的综合移动商城。

通过对包括移动支付在内的网络支付行业的深入研究，结合腾邦国际所开发的网络支付系统平台战略定位，本项目将通过以下三种方式实现营业收入并盈利：

##### （一）网络支付系统平台外部客户交易佣金收入

目前，中国的网络支付市场主流的商业模式是向商户收费，一般的收费方式包括接入费用、服务费和交易佣金。

**表 8 网络支付系统商户收费模式**

费用名称	简介
接入费用	商户首次接入到网络支付厂商支付系统需缴纳的费用，一般为一次性费用。
服务费	网络支付企业按年度向商户收取的服务费用。
交易佣金	商户根据具体的交易情况向商户收取的服务费用，一般按照交易金额的一定比例收取，或者按照交易笔数付款，也有包月或包年等多种佣金收取方式，相对较为灵活，适合不同规模的商户。

数据来源：赛迪顾问整理 2011，03

腾邦国际的网络支付系统平台项目考虑到目前该领域内市场竞争较为激烈，将采取只收取交易佣金的模式，免除前期的接入费和服

务费，以尽快提高市场占有率，从流量上保证项目佣金收入的提升。

## （二）网络支付系统平台给腾邦国际节约的佣金支出

腾邦国际作为一家以电子商务为主业的上市公司，其每年的网上交易额高达 40 亿元左右。以网上机票销售为例，公司在 2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-9 月网上销售机票金额分别为 12.78 亿元、21.70 亿元、27.02 亿元和 30.49 亿元，随着未来公司电子商务业务的快速发展，年度网上交易金额将保持高速的增长趋势。

目前，腾邦国际每年因网上交易而支付给第三方支付公司的佣金高达千万元。随着公司网络支付系统平台的建设完成，腾邦国际部分网上交易金额将通过内部支付系统完成，并且随着公司网络支付系统平台的逐步完善，通过内部支付系统完成的网上交易金额比例将逐步提高，因而给腾邦国际每年节约近千万元的佣金支出。

## （三）网络支付系统平台增值服务收入

随着网络支付行业的不断发展，行业之间的竞争将更加激烈，各大企业必将通过降低佣金率来提升市场份额，仅靠佣金收入维持企业运营将使得企业处于微利甚至亏损状态。因此，腾邦国际拟开发的网络支付系统平台将不断创新，将诸如移动购物、公共缴费等生活应用功能结合起来，形成一种以支付为中心，生活应用相辅的综合移动商城，并通过引入小额授信服务、三次清分服务、银行卡理财服务等增值服务提高营业收入，创造新的赢利点。

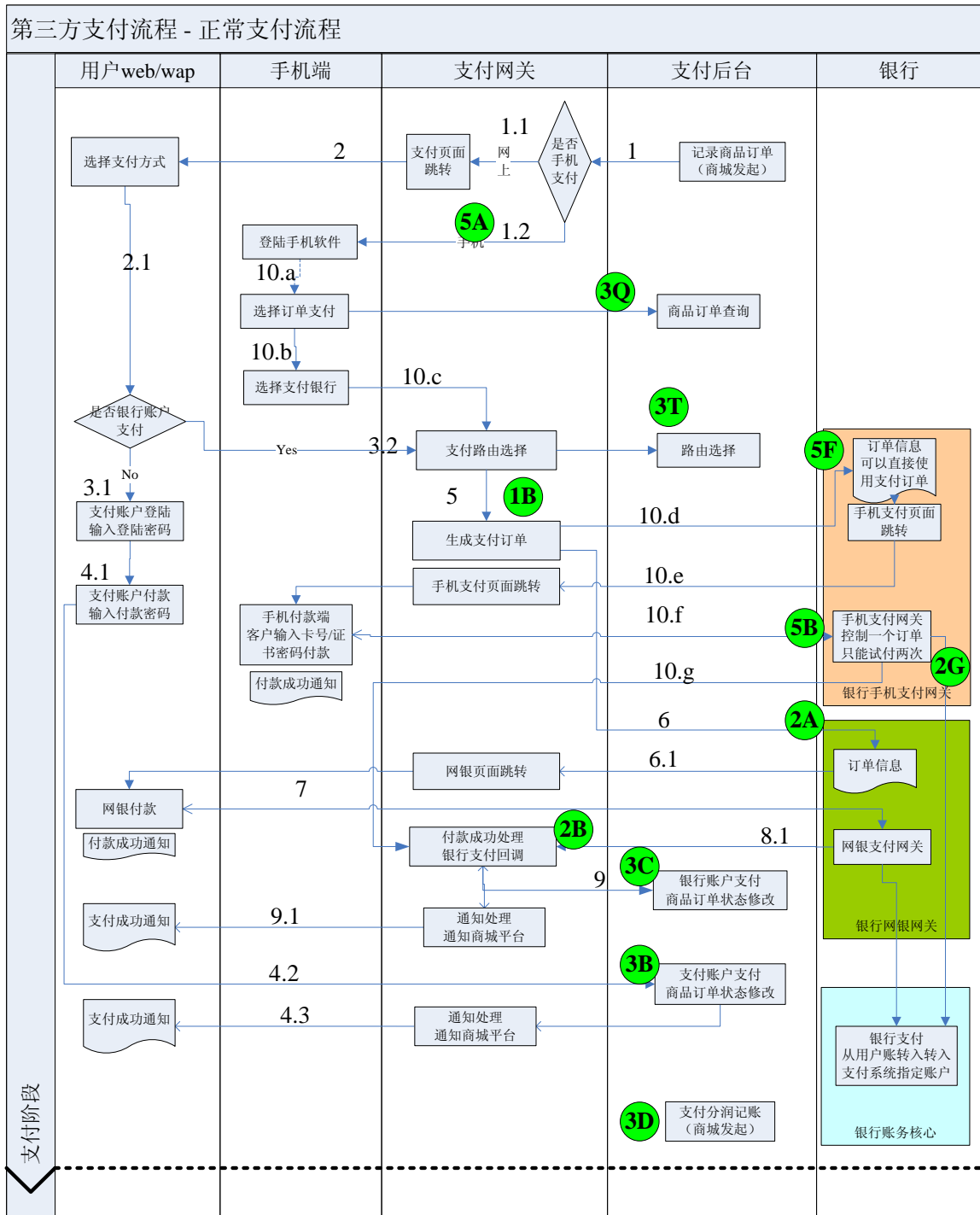
## 第6章 项目技术方案

### 一、支付业务处理流程

#### (一) 正常支付处理流程

该网络支付系统在进行支付业务处理时，首先会调用支付系统的建立商品订单结构在支付系统中建立商品订单，然后支付系统会自动检查该订单式采用移动支付还是网上支付方式。如果是网上支付，该系统将返回支付页面给商品交易平台，并将支付页面跳转到客户的web端；如果是移动支付，支付网关发送短信到手机，并由用户在手机上打开并登陆支付客户端。

图 15 网络支付业务正常支付流程



数据来源：腾邦国际 2011，03

客户选择的支付方式包括采用支付账户进行支付和通过银行进行支付。若果客户选择支付账户进行支付，系统将提示用户登陆支付系统，并输入支付密码后发起后台的支付账户支付交易，在交易成功后将返回付款成功信息到 web 服务器。若客户选择银行账户进行支

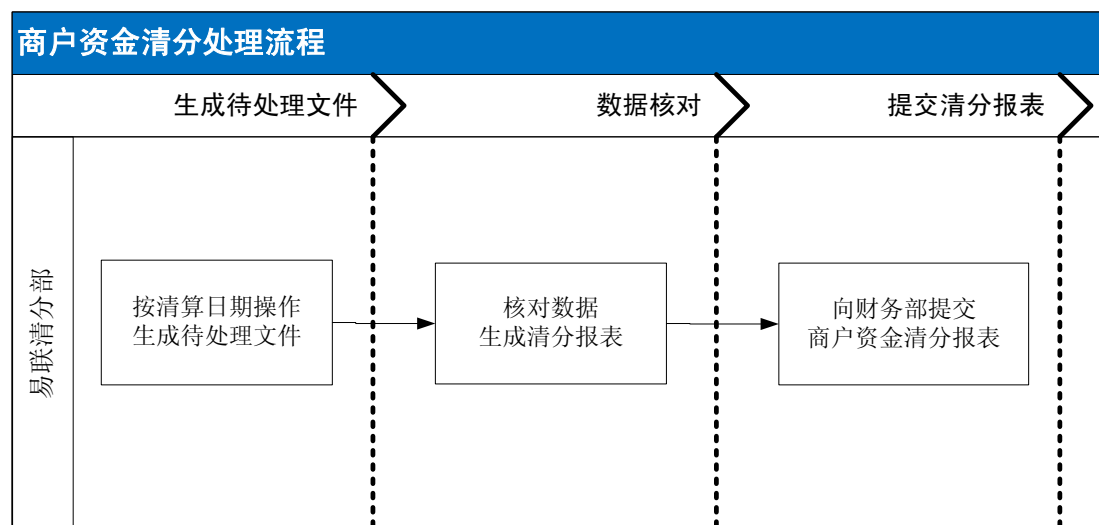


付，支付系统将选择路由并产生支付订单，调用银行提供的生产银行订单接口。银行记录支付系统传送过来的支付订单后会生成动态网银页面并同步返回给支付系统的支付网关，客户在输入银行账号和密码后进行银行付款处理。付款成功后，支付系统进行银行付款的后续处理。

## （二）商户清算处理流程

系统在日终批处理时，首先会根据设定的自动结算周期和频率，判断当天商户需要结算的，计算商户可结算金额，产生结算信息放到银行付款结算队列，等待清结算人员授权之后，生成清算文件通过接口传至银行。

图 16 网络支付系统商户资金清分处理流程



数据来源：腾邦国际 2011，03

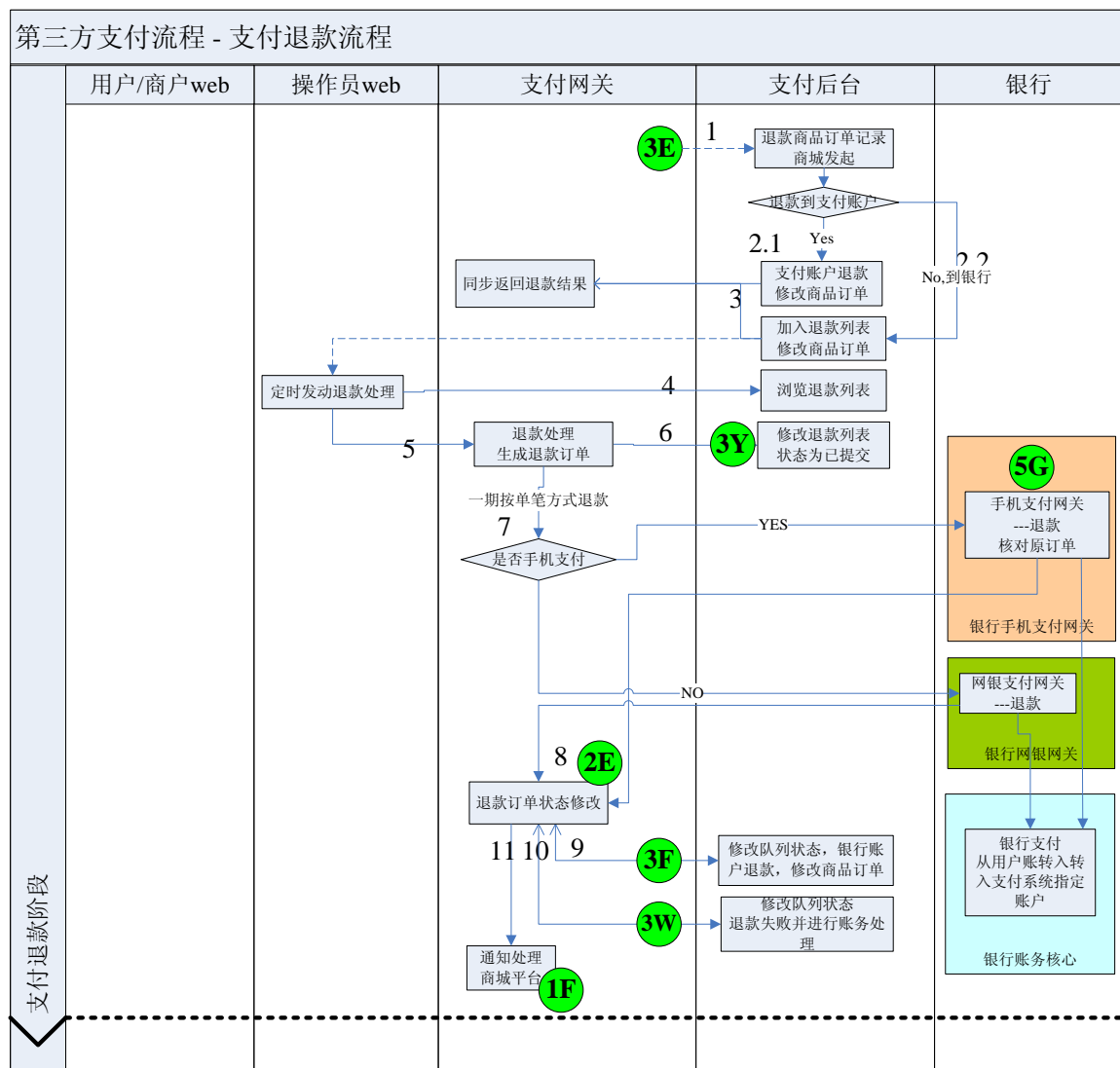
然后银行获得清算文件后批量划款到商户银行账户，完成整个商户资金清分处理流程。

## （三）支付退款处理流程

用户通过商品交易平台发起退款后，商品交易平台进行相应的流

程审批等处理，若确认退款，则调用支付系统的退款功能来完成退款处理，支付系统通过后台记录商品退款订单。如果是退款到支付账户，则后台修改商品订单状态为已经退款并进行后台退款账务处理，并返回信息给相关商户平台；若是退款到银行，直接将退款订单加入退款队列中，返回信息给相关平台。

图 17 支付系统退款业务处理流程



数据来源：腾邦国际 2011，03

系统通过操作员自动发起退款处理，并通过支付网关生产退款订单，并检查是手机支付还是网上支付。退款成功后，系统将调用后台银行账户退款成功接口进行后续处理；如果退款失败，系统将调用后

台银行账户退款失败结构进行后续护理。支付网关将根据退款订单的回调地址实现对商城平台的退款回调处理。

## 二、支付业务技术实现手段

腾邦综合账务管理系统平台支付业务处理流程各环节的技术实现手段是在参考腾邦集团具体情况和已有技术基础之上，并结合先进的平台开发技术和数据加密技术而确定的。

在支付平台与商户的互联环节，该项目采用 **CFCA** 证书验签技术。支付平台给商户发 **CFCA** 证书，商户把证书私钥整合进自己的系统中，商户系统与支付平台采用 **Https** 协议传输数据，数据通过 **CFCA** 私钥加密。

在手机客户端与服务器的互联环节和支付平台与银行的互联环节，支付系统在采用 **CFCA** 证书验签技术的基础之上，通过非对称加密算法加密后对密码进行传输。

在整个综合账务管理系统平台开发过程中，使用到 **Web** 软件为 **IBM Http Server**、中间件为 **IBM Websphere7.0ND**、数据库 **IBM DB2**  
9.7、开发语言为 **JAVA**、操作系统为 **Windows 2008 R2**。

### 三、支付项目所需设备选型

#### (一) 硬件设备

表 9 网络支付系统首期项目主要开发硬件

硬件名称	单位	数量	单价(万元)	总价(万元)
IBM X3650M3	台	6	1.92	11.52
IBM X3650M3	台	2	2.46	4.92
IBM X3650M3	台	3	1.44	4.32
IBM X3650M3	台	1	1.68	1.68
IBM X3650M3	台	1	1.56	1.56
IBM P750	台	2	180	360
IBM P740	台	2	120	240
IBM DS5000 存储阵列	台	1	50	50
IBM BR424 口光纤交换机	台	2	5	10
IBM 3100 磁带库	台	1	10	10
F5 负载均衡	台	2	12.5	25
网络入侵防护系统	台	1	13.6	13.6
应用防火墙	台	1	16.52	16.52
防毒墙	台	1	8.7	8.7
加密机	台	2	10.6	21.2
防火墙 CISCO ASA5520-K8	台	1	2.75	2.75
交换机 CISCO WS-C3560G-24TS-E	台	1	0.7	0.7
开发用 PC 机	台	7	0.5	3.5
总计		37		785.97

数据来源：腾邦国际 2011，03

#### (二) 软件设备

表 10 网络支付系统首期项目主要开发软件

软件名称	单位	数量	单价(万元)	总价(万元)
IBM WEBSPPHERE APPLICATION SERVER NT	套	1	31.95	31.95
IBM DB2	套	1	100	100
IBM Websphere	套	1	80	80
灾备系统	套	1	20	20
网站防篡改软件	套	1	7	7
防病毒软件(8 用户)	套	1	3.7	3.7
日志分析系统	套	1	15	15
IBM DB2 ENTERPRISE SERVER EDITION	套	1	40.84	40.84
中间件\数据库现场技术顾问支持服务	套	7	1	7

双机热备软件	套	1	1.2	1.2
操作系统	套	1	0.57	0.57
腾邦综合账务管理系统	套	1	141.5	141.5
渠道整合平台 TDS	套	1	20	20
总计		19		468.76

数据来源：腾邦国际 2011，03

在项目的二期开发和末期开发中，腾邦国际将根据投资估算结果，按照项目需求选择相应的硬件设备和软件设备。

## 第7章 项目建设地点与条件

### 一、项目建设地点

本项目首期建设地点位于深圳市福田区，详细地址为中国广东省深圳市福田区桃花路9号腾邦集团大厦5楼。首期项目机房使用面积为20m<sup>2</sup>，办公面积为200m<sup>2</sup>。随着二期项目的进行，公司将租用腾邦集团大厦更多面积作为项目机房用地和办公场所。项目末期开发阶段，公司将择机选择异地设立分支机构，完成项目系统平台末期的开发和建设。

福田保税区是1991年5月28日经国务院批准成立，1993年2月18日隔离围网设施通过海关总署验收。整个保税区总面积为1.35平方公里，配套生活区面积为0.33平方公里。福田保税区东起皇岗口岸，北邻广深珠高速公路，南沿深圳河，西至红树林自然保护区，比邻兴建中的深圳地铁与香港西北铁路接驳的皇岗地铁总站。保税区完善的配套设施完成能够保证本项目的顺利实施。

### 二、项目建设条件

#### （一）市政设施

福田保税区内各项市政设施均已完善，已完成通路、通水、通电、通电话、通邮、通排污。配套生活区内建有宝瑞轩、朗庭豪园、居雅苑、京隆苑等供家庭居住的豪华寓所，另有充足的员工宿舍可供租用。区内银行、保险公司、律师事务所和报关行等一应俱全。

## （二）供水供电

福田保税区的供水供电均采用市政供应。保税区内的深圳市福田保税区水电服务有限公司是深圳市保税区管理局直属国有服务性企业，成立于 1997 年 8 月，主要负责福田区供水、供电网络的日常运行、维护、检修、10KV 以下电力电气施工安装及代管变配电所等业务。

## 第8章 环境保护、节能消防及职业安全

### 一、项目对环境的影响评价

#### （一）主要污染及治理措施

本项目的实施对环境无不良影响，项目实施过程中产生的废弃纸张、光盘等各类介质由碎纸机、回收桶等进行回收处理，保证办公环境和周围环境不受污染；本项目引入的设备为开发与测试设备，不产生噪音等污染；项目涉及的能源为办公场所的正常照明用电、开发设备用电、电脑用电、空调用电等，无特殊工业用电需求，用电亦按规定采取相应安全保护措施。

#### （二）环境影响评价

本项目属高新技术产业项目，本身对环境的要求较高，对环境造成的污染较轻，对环境影响小。项目在其设计、建设和生产经营中贯彻可持续发展战略，采取有效的综合防治和利用措施，做到废物减量化、无害化、资源化、其污染物的排放达到国家标准的规定，符合环保要求。

### 二、节能措施

#### （一）节能设计的主要原则

1、按照国家节能设计规范要求，采用先进、可靠的新技术标准研发与办公设备。

2、对各种能源消耗均按照国家规定配置相应的计量器具。



## （二）主要节能措施

本项目在办公设备选择过程中，把节能作为一个重要的指标作为参考，均采用先进、可靠、节能的办公产品。项目功能为客户提供支付服务及一揽子解决方案而设计，场所以办公、研发以及设备仓储为主，属于污染因素简单、污染物种类少和产生量较小及毒性低的对环境无特别影响的建设项目。该项目选用的设备均为国内外最先进的产品，效率高能耗低。

办公室内空调分组控制，尽量选用节能空调及制冷设备。空调主机负荷从 30%~100%自动调节，净化空调根据温湿度变频调节，空调水泵等连续运转设备都安装变频器，根据负荷自动控制。

选用节能灯具。对各种能源消耗均按照国家规定配置相应的计量器具。

## 三、消防措施

本项目所租赁的物业，均符合国家工程建设消防技术标准，并通过国家公安机关消防机关的验收和备案。

本项目的物业装修将严格按照国家消防法的规定执行，不使用易燃易爆物资。办公场所在装修时留有人员疏散信道。

本项目所有物业在投入使用前，均会向场所所在地的地方人民政府公安机关消防机构申请消防安全检查。

## 四、职业安全

公司重视职业安全卫生管理，建立健全了职业卫生管理制度，职业卫生教育、培训制度，职业病危害因素检测评价、公示制度，职工健康检查与治疗制度，职业病危害告知制度，职业病防护设施维护管理制度，个人防护用品发放管理制度，职业卫生检查与奖惩制度，职业卫生安全操作规程，职业病危害事故应急救援预案。并指定安全管理专门人员，全面负责管理、监督检查职业安全卫生管理制度的落实情况。

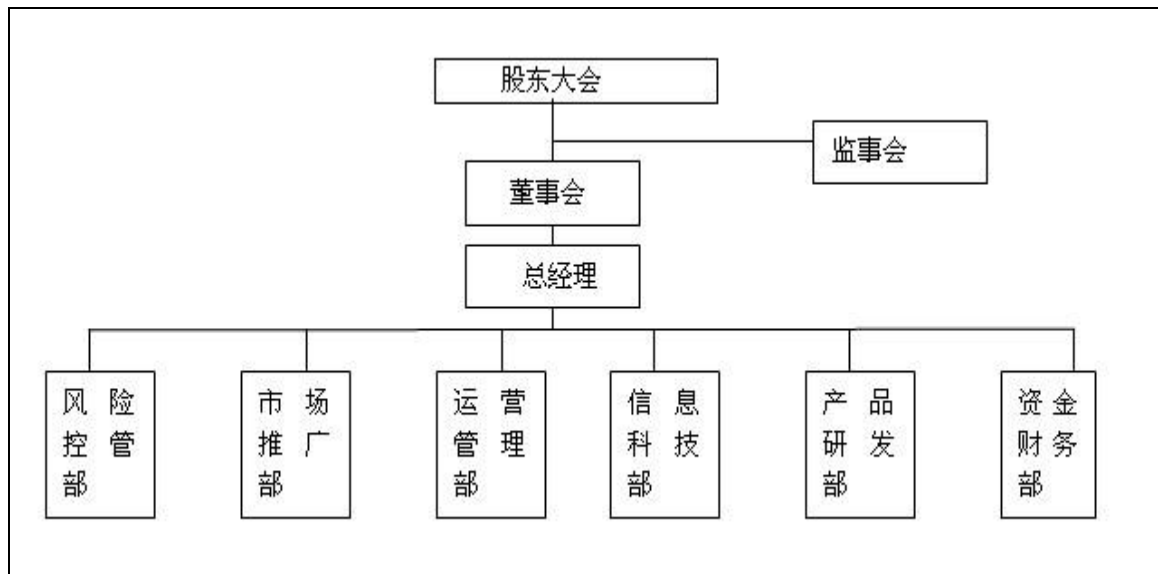
该项目所用办公室环境要求空调。空调参数为  $16^{\circ}\text{C} \sim 30^{\circ}\text{C}$ ，相对湿度  $30\% \sim 70\%$ 。办公室装修采取防静电措施，防静电接地电阻  $<100$  欧姆。办公室要求噪音  $<40$  dB。办公室照明度  $>300$  LUX，设置局部排风。总体来说，该项目办公条件优良，卫生安全条件良好。

## 第9章 项目管理与人力资源配置

### 一、项目管理

本项目建成后，纳入公司现有的组织、管理体系。执行总经理负责制，由总经理全面负责项目的实施管理及进度的落实。

图 18 网络支付项目组织结构图



数据来源：腾邦国际 2011，03

**表 11 网络支付项目各部门及主要职责**

部门	主要职责
总裁办	设计公司发展战略规划，制定以战略为基础的公司工作计划，搭建组织架构，培养选拔部门管理人员，督促各部门制定日常工作计划和绩效考核指标，建设高效、务实和人性化管理的企业文化，带领团队不断提升专业能力和素养，增创利润，提高公司和员工价值。
风险控制部	制定公司风险控制制度，监督公司各部门管理行为合规性；结合外部监管部门要求，对公司产品、业务运营和市场营销提出必要的风控要求，进行预测和管控；客户信用评级；组建团队，将风控意识融入企业文化。
市场推广部	收集、跟踪行业市场信息；组建市场营销团队，构建市场营销渠道，制定绩效考核办法；搭建、稳固与银行、商户的合作通道，积极拓展业务市场；提出产品研发需求，协助制定公司业务发展战略规划和工作计划。
运营管理部	制定公司运营业务操作标准和规章制度，完善运营服务流程，监测运营操作风险，提高运营内控水平，实施新产品运营与控管，建设运营队伍；负责业务运营和客户服务工作。
信息科技部	制定公司信息技术操作标准和规章制度，组建技术管理团队，拟定并执行技术升级计划；保障和监督系统日常运维，配合产品部门设计产品研发方案，负责新产品和功能技术开发和上线，并配合产品研发部门做好测试工作；监管外部合作开发单位项目进度。
产品研发部	收集市场产品信息，研讨产品设计方案，编写业务需求，负责业务研发和功能优化，组织新产品和功能业务开发和测试工作；编写产品操作手册。
资金财务部	负责公司银行账户、用户和商户虚拟账户管理，资金核对、清算；资金头寸管理；公司内部财务核算；产品成本预估；提供项目收益核算支持。

数据来源：腾邦国际 2011，03

该网络支付项目所有的研发项目都要经过项目立项、项目完成、项目验收三个阶段，在项目研发过程中，召开阶段性会议，对各阶段的进度、质量控制等进行把关。

## 二、人员编制

腾邦综合账务管理系统平台项目的顺利完成，计划共投入人员 189 人，其中首期投入 39 人，二期和末期分别增加 90 人和 60 人。项目所需人员将全部通过外部招聘和内部招聘解决。计划所需资金全部到位以后，增加相关人员投入。具体人员配置情况如下表所示：

**表 12 腾邦国际网络支付项目人员配置情况表**

角色	首期	二期	末期	合计
总经理/副总经理	1	1	1	3
风险控管部	2	4	3	9
运营管理部	4	10	8	22
信息科技部	7	20	16	43
产品研发部	4	12	10	26
资金财务部	3	4	4	11
市场推广部	18	39	18	75
总计	39	90	60	189

数据来源：腾邦国际 2011，03

腾邦国际将积极安排、选用多年从事电子商务信息处并具有丰富的管理经验的人担任该项目经理，抽调具有同类系统开发实施经验的精明强干的管理人员、技术人员构成项目主要管理人员。

### **三、人员培训**

在人员的培训上，该项目均采取公司总体培训与项目内部培训相结合的原则。项目员工除了接受公司级别的总体培训，熟悉整个腾邦国际的各种规章制度和业务流程外，还要接受项目内部的专业技能培训，提升员工的专业技能。

根据对员工培训现状需求分析，结合公司战略发展和人力规划并结合公司的实际情况，制定员工的培训计划如下：

**表 13 腾邦国际网络支付项目人员培训计划表**

培训对象	培训项目	培训时间	培训方式	培训次数
新员工	企业文化培训	员工到岗后 1 周内	内训	1 次/月
	新员工基础知识培训	员工到岗后 2 周内	内训	1 次/月
	各部门岗位培训	随时	内训、外训	
	转正培训	员工转正前 1 周	内训	1 次/月
部门负责人	管理课程培训	不定时		3 次/年
全体员工	每周例会学习	每周 5 下午	内训	1 次/周
	各部门内部专业培训	随时		
	外部行业论坛、峰会等培训	不定时	外训	6 次/年

数据来源：腾邦国际 2011，03

## 第10章 项目投资估算与资金筹措

### 一、项目投资估算

#### (一) 投资估算方法及说明

1、开发和测试所需软硬件按生产厂家的报价，并参照国家有关规定的取费标准；其中涉及进口设备均为购买代理商设备。

2、按国家税务总局国税发[1999]158文件精神，该项目固定资产投资方向调节税暂缓征收。

3、预备费按建设投资的2%计列，其中，基本预备费2%，价差预备费按国家计委计投资[1999]1340号文规定暂不计列。

#### (二) 投资估算结果

本项目总投资为9113.30万元，投资估算结果详见附表15。

### 二、流动资金投资估算

流动资金用分项详细估算法进行估算。项目正常生产第一年需流动资金估算为 875.73 万元。

### 三、项目总投资

项目总投资:	9113.30万元
其中： 办公场所租赁	114.66万元
设备购置	3838.62万元
技术与软件开发投资	3755.94万元
其他费用	60万元
预备及铺底流动资金	1344.08万元

#### **四、资金筹措**

本项目所需资金全部为公司自有资金。



# 第11章 项目经济分析与财务评价

## 一、基本经济指标

### （一）项目计算期

项目计算期10年，其中第一年为项目首期建设期，第二年为项目二期建设期，第三年为项目末期建设期。

### （二）成本费用

原材料：根据公司历年采购成本占营业收入的比例再结合实际情况综合考虑。

工资及福利费：首期研发人员工资及福利费1.2万元/月，二期研发人员工资1.4万元/月，末期研发人员工资为1.6万元/月。其他人员工资及福利按照0.8万元/月，以后各年按10%的增长率递增。

折旧与摊销：折旧按平均年限法计算，固定资产中设备折旧年限按10年计算，残值率为5%。软件和技术开发费按10年摊销，残值率为0%。

管理费用：管理费用由房屋租金和一般管理费用构成，其中一般管理费用按照营业收入的3%计算。

营业费用：按当年营业收入的6%计提。

财务费用：无。

税率：以企业所得税税率25%计算。

总成本费用估算表详见附表16。

### （三）营业收入及税金

项目的营业收入根据企业的建设安排和现行运营经营预测得来，

项目应交税金按照国家税法相关规定缴纳。

## 二、财务评价

### （一）财务盈利能力分析

- |                   |            |
|-------------------|------------|
| 1、财务内部收益率         | 28.31%     |
| 2、财务净现值(ic = 10%) | 12186.81万元 |
| 3、投资回收期（含三年建设期）   | 6.88       |

### （二）不确定性分析

#### 1、盈亏平衡点

当营业收入达到项目预期（第一年）的**50.57%**时，项目即可不亏不盈。

#### 2、敏感性分析

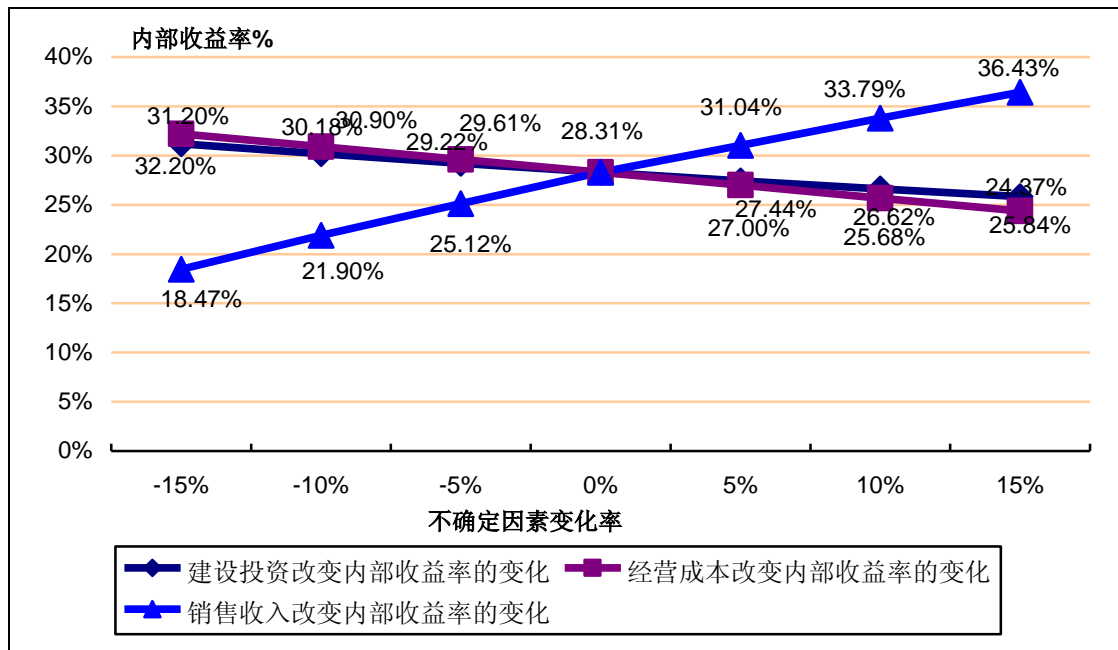
项目实施过程中有很多因素可能发生变化，现就建设投资、经营成本、营业收入发生**±5%**、**±10%**、**±15%**变化时，对财务内部收益率的影响进行分析。

**表 14 网络支付项目财务敏感性分析**

变化因素	变化率	内部收益率	净现值（万元）	投资回收期（含三年建设期：年）
基本方案	0%	28.31%	¥12,186.81	6.88
建设投资改变	5%	27.44%	¥11,875.91	6.97
	-5%	29.22%	¥12,497.71	6.80
经营成本改变	5%	27.00%	¥11,282.53	7.04
	-5%	29.61%	¥13,091.09	6.72
销售收入改变	5%	31.04%	¥14,325.25	6.57
	-5%	25.12%	¥9,682.57	7.20
建设投资改变	10%	26.62%	¥11,565.00	7.04
	-10%	30.18%	¥12,808.61	6.72
经营成本改变	10%	25.68%	¥10,378.25	7.19
	-10%	30.90%	¥13,995.37	6.56
销售收入改变	10%	33.79%	¥16,646.59	6.33
	-10%	21.90%	¥7,361.23	7.57
建设投资改变	15%	25.84%	¥11,254.10	7.10
	-15%	31.20%	¥13,119.51	6.63
经营成本改变	15%	24.37%	¥9,473.97	7.34
	-15%	32.20%	¥14,899.65	6.42
销售收入改变	15%	36.43%	¥18,967.93	6.12
	-15%	18.47%	¥5,039.89	8.05

数据来源：腾邦国际 2011，03

图 19 网络支付项目敏感性分析



数据来源：腾邦国际 2011，03

经测算，销售收入的变化对内部收益率的影响最大。从内部收益率来看，项目具有较强的抗风险能力。

## 第12章 项目风险分析及管理措施

### 一、风险分析

#### (一) 市场风险

2010年，中国网络支付市场交易规模同比增速高达96%，随着电子商务的不断发展，赛迪顾问预计到2011年中国网络支付市场交易规模将达到18500亿元，同比增长63.9%，到2013年，整个市场交易规模将达到38700亿元。另外，监管政策的落地实施以及网络支付的多元化发展将给行业创造更加广阔的市场空间，产业结构将逐步优化。因此，从需求方面来看，风险较小。

另外，本项目是腾邦国际在电子商务领域内产业链的延伸，公司具备丰富的电子商务信息处理经验且拥有良好的技术基础。但是，作为一家新进入公司，面临着市场经验不足，渠道建设相对落后的市场风险。

#### (二) 网络安全风险

网络支付的业务及风险控制工作均是由电脑程序和软件系统完成，故网上支付系统的安全是网络支付面临的重要风险。虽然腾邦国际的网络支付系统平台设计有多层安全系统，并将不断开发和应用具有更高安全性的技术及方案，以保护支付平台的平稳运行。但从总体上来说，其安全系统仍面临着巨大的风险。这种风险可来自计算机内部，比如系统停机、磁盘损坏等不确定因素，也会来自网络外部的黑客攻击，以及计算机病毒破坏等因素。

安全风险主要体现在三个方面：一是数据传输过程中遭到攻击，威胁用户资金安全；二是网上支付应用系统本身存在的安全设计上的缺陷可能被黑客利用，危害整个系统的安全，造成重大损失；三是计算机病毒可能突破网络防范，入侵网上支付的主机系统，造成数据丢失等严重后果。

### **（三）洗钱风险**

随着电子支付技术的发展，洗钱等犯罪活动也日益高科技化、隐蔽化，电子支付作为新兴的先进的支付方式，也成为犯罪分子洗钱的手段，成为洗钱活动易发、高危的领域之一。国际反洗钱的实践经验证明：犯罪分子总是千方百计希望通过金融系统、电子支付系统将非法收入“转变”成合法收入。因此，腾邦国际的网络支付系统面临着被犯罪分子利用从事洗钱的风险。

洗钱犯罪活动预防的关键在于：加强对资金流向的日常监控和反洗钱宣传，通过技术手段控制资金安全，通过宣传教育抑制潜在的犯罪意识，达到反洗钱预防目的。

### **（四）内部操作风险**

内部操作风险是指腾邦国际内部工作人员违规操作或操作失误造成用户或商户机构资金损失，或者工作人员利用职务之便，与不法分子勾结、串通作案，引起用户或商户机构资金损失的风险。与外部欺诈风险和中介机构交易风险相比，此类风险不具有普遍性，但是由于是内部专业人员作案，手段更加隐蔽，对网络支付企业声誉的影响、社会危害性也更严重。

## 二、风险管理

风险管理是项目管理的有机组成部分，通过风险分析，有效地控制风险，减少项目实施过程中的不确定性，保证项目的顺利实施。

### （一）市场风险管理

针对市场风险，腾邦国际将不断加强企业营销网络的建设，直接面向各地客户，深入挖掘市场的切实需求，以更好的为其提供优质服务。

### （二）网络安全风险管理

针对网络安全风险，腾邦国际首先将加大支付系统技术的研究，建立网络安全防范体系，从防火墙、滤波、加密技术、网络使用记录检查评定技术、人体特征识别技术等方面保证支付系统信息流通和操作安全。其次，腾邦国际将加强制度的建设，从制度流程上保证支付系统的安全性。

### （三）洗钱风险管理

针对洗钱风险，腾邦国际将高度重视、积极开展反洗钱相关工作，认真履行反洗钱法定义务，加强反洗钱犯罪内控措施建设，开展可疑交易监测及监控，利用对电子支付业务流程的熟悉，在向银行和商户提供电子支付服务技术方案时，利用独特的技术控制手段，对异常资金交易进行监控，弥补社会预防和司法预防等方式的不足。

#### 1、成立反洗钱工作小组，健全和完善内控机制

腾邦国际建立一整套切实可行的鉴别、分析、报告可疑支付交易的操作办法、指标体系，方便一线人员操作。

## **2、商户身份识别**

为确保支付系统不被犯罪分子利用为洗钱的渠道，腾邦国际拟采取技术手段对商户的真实身份进行识别。商户在申请入网均需进行资质审查及核实，商户申请必须“三证”齐全，且真实、有效，并在境内有固定营业场所。腾邦国际同时规范保存所有特约商户信息和影像资料。

## **3、保存身份资料和交易记录**

腾邦国际按照安全、准确、完整、保密原则，建立客户资料管理制度，妥善保存客户身份资料和交易记录，确保能随时提供识别客户身份、监测分析交易情况、调查可疑交易活动和查处洗钱案件所需的信息。

## **4、对大额、可疑交易进行识别和控制**

腾邦国际建立了大额、可疑资金支付报告制度，以识别和控制大额、可疑资金交易。

## **5、加强员工培训和宣传教育**

腾邦国际切实加强教育培训工作，使重点岗位的业务人员具有高度的反洗钱意识和熟练的反洗钱技能，掌握反洗钱操作程序、可疑资金的识别和分析等知识，熟悉有关反洗钱方面的规定、反洗钱操作规程及发现和处理可疑交易的措施办法。

### **（四）内部操作风险管理**

一方面，腾邦国际积极完善网络支付业务内控制度，提高制度执行力。另一方面，腾邦国际将从各类风险事件中吸取教训，建立有效的内部监督机制，确保内控制度的落实，把网络支付业务纳入到内部



审计工作的整体计划中，结合案件专项治理工作，建立合规风险管理的长效机制。同时，腾邦国际高度重视对干部员工的教育和思想动态管理，加强宣传教育，提高风险防范能力，加强内部员工的合规和职业操守教育，重视对有异常活动员工的排查。

## 第13章 附件

**表 15 总投资估算表 单位：万元**

序号	项目名称	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计
一、	办公场所	<b>21.06</b>	<b>54.00</b>	<b>39.60</b>	<b>114.66</b>
1.1	办公场所（包括机房）租赁	21.06	54.00	39.60	114.66
二、	设备购置	<b>809.29</b>	<b>1641.89</b>	<b>1387.45</b>	<b>3838.62</b>
2.1	办公设备	23.32	69.95	51.30	144.57
2.2	系统开发设备	785.97	1571.94	1336.15	3694.06
三、	技术与软件开发费用	<b>606.27</b>	<b>1748.68</b>	<b>1400.99</b>	<b>3755.94</b>
3.1	开发软件	327.26	1145.41	916.33	2389.00
3.2	开发人员工资	86.40	201.60	172.80	460.80
3.3	系统技术开发费	141.50	325.45	254.70	721.65
3.4	项目前期论证费	13.00	0.00	0.00	13.00
3.5	项目其他费用	38.11	76.22	57.17	171.50
四、	其他费用	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>60.00</b>
4.1	咨询费	10.00	10.00	10.00	30.00
4.2	培训费	10.00	10.00	10.00	30.00
五、	基本预备费（2%）	<b>29.13</b>	<b>69.29</b>	<b>56.96</b>	<b>155.38</b>
六、	铺垫流动资金	<b>222.86</b>	<b>530.08</b>	<b>435.75</b>	<b>1188.69</b>
	合计	<b>1708.61</b>	<b>4063.94</b>	<b>3340.75</b>	<b>9113.30</b>

**表 16 成本费用表 单位：万元**

单位(万元)	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
1 人员工资		411.84	1498.46	2414.97	2656.46	2922.11	3214.32	3535.75	3889.33	4278.26
2 折旧		76.88	232.86	364.67	364.67	364.67	364.67	364.67	364.67	364.67
3 摊销		64.73	247.00	393.06	393.06	393.06	393.06	393.06	393.06	393.06
4 维修费用及其他		7.69	23.29	36.47	36.47	36.47	36.47	36.47	36.47	36.47
<b>5 制造成本合计</b>		<b>561.14</b>	<b>2001.61</b>	<b>3209.16</b>	<b>3450.66</b>	<b>3716.31</b>	<b>4008.52</b>	<b>4329.95</b>	<b>4683.52</b>	<b>5072.46</b>
6 营业费用		30.26	73.92	314.27	392.26	543.81	727.98	942.42	1220.20	1580.08
7 管理费用		38.29	121.84	294.06	346.75	437.59	546.25	671.69	830.63	1032.62
8 财务费用		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>9 期间费用合计</b>		<b>68.55</b>	<b>195.76</b>	<b>608.33</b>	<b>739.02</b>	<b>981.40</b>	<b>1274.23</b>	<b>1614.11</b>	<b>2050.83</b>	<b>2612.70</b>
<b>10 总成本费用</b>		<b>629.69</b>	<b>2197.38</b>	<b>3817.50</b>	<b>4189.68</b>	<b>4697.70</b>	<b>5282.74</b>	<b>5944.06</b>	<b>6734.35</b>	<b>7685.16</b>
<b>11 固定成本</b>		<b>187.60</b>	<b>624.99</b>	<b>1088.26</b>	<b>1140.95</b>	<b>1231.79</b>	<b>1340.44</b>	<b>1465.89</b>	<b>1624.83</b>	<b>1826.82</b>
<b>12 可变成本</b>		<b>442.10</b>	<b>1572.38</b>	<b>2729.23</b>	<b>3048.73</b>	<b>3465.92</b>	<b>3942.30</b>	<b>4478.17</b>	<b>5109.53</b>	<b>5858.34</b>
<b>13 经营成本</b>		<b>488.08</b>	<b>1717.51</b>	<b>3059.77</b>	<b>3431.95</b>	<b>3939.97</b>	<b>4525.01</b>	<b>5186.33</b>	<b>5976.63</b>	<b>6927.43</b>

**表 17 销售收入及税金表 单位：万元**

		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
销售收入		0.00	504.27	1231.99	5237.80	6537.70	9063.44	12133.01	15706.99	20336.69	26334.70
营业税	5%	0.00	25.21	61.60	261.89	326.89	453.17	606.65	785.35	1016.83	1316.73
销售税金及附加		0.00	2.52	6.16	26.19	32.69	45.32	60.67	78.53	101.68	131.67
城市维护建设税	7%	0.00	1.76	4.31	18.33	22.88	31.72	42.47	54.97	71.18	92.17
教育附加费	3%	0.00	0.76	1.85	7.86	9.81	13.60	18.20	23.56	30.51	39.50

**表 18 现金流量表 单位：万元**

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
现金流入	0.00	504.27	1231.99	5237.80	6537.70	9063.44	12133.01	15706.99	20336.69	33072.41
销售商品收到的现金	0.00	504.27	1231.99	5237.80	6537.70	9063.44	12133.01	15706.99	20336.69	26334.70
回收固定资产余值										611.53
回收流动资金										5651.80
收到的税费返还										
回收的摊销费用										474.39
现金流出	1708.61	4707.73	5339.87	4506.63	4569.29	5938.65	7384.48	9026.51	11185.94	13928.55
利用原有的固定资产投资										
新增固定资产、无形资产及其它资产支付支付的现金	1485.75	3533.86	2905.00							
流动资金支付资金	222.86	658.05	649.60	875.73	280.66	533.37	646.42	751.54	969.85	1252.42
经营活动支付的现金		488.08	1717.51	3059.77	3431.95	3939.97	4525.01	5186.33	5976.63	6927.43
支付的各项税费		27.73	67.76	571.14	856.69	1465.30	2213.05	3088.65	4239.47	5748.69
净现金流量	(1708.61)	(4203.45)	(4107.88)	731.17	1968.41	3124.80	4748.53	6680.48	9150.75	19143.86
累计净现金流量		(5912.07)	(10019.94)	(9288.77)	(7320.36)	(4195.57)	552.96	7233.44	16384.19	35528.05

**表 19 流动资金估算表 单位：万元**

			第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
一	流动资产	年周转次数		<b>127.97</b>	<b>341.82</b>	<b>1217.55</b>	<b>1498.20</b>	<b>2031.58</b>	<b>2677.99</b>	<b>3429.53</b>	<b>4399.37</b>	<b>5651.80</b>
1	应收帐款	5		100.85	246.40	1047.56	1307.54	1812.69	2426.60	3141.40	4067.34	5266.94
2	存货	3		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	现金	18		27.12	95.42	169.99	190.66	218.89	251.39	288.13	332.03	384.86
二	流动负债			<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
1	应付帐款	现款现货		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三	流动资金			<b>127.97</b>	<b>341.82</b>	<b>1217.55</b>	<b>1498.20</b>	<b>2031.58</b>	<b>2677.99</b>	<b>3429.53</b>	<b>4399.37</b>	<b>5651.80</b>
1	新增流动资金			<b>127.97</b>	<b>213.85</b>	<b>875.73</b>	<b>280.66</b>	<b>533.37</b>	<b>646.42</b>	<b>751.54</b>	<b>969.85</b>	<b>1252.42</b>
2	铺底流动资金		<b>222.86</b>	<b>530.08</b>	<b>435.75</b>							
3	每年所需流动资金		<b>222.86</b>	<b>658.05</b>	<b>649.60</b>	<b>875.73</b>	<b>280.66</b>	<b>533.37</b>	<b>646.42</b>	<b>751.54</b>	<b>969.85</b>	<b>1252.42</b>

**表 20 损益表 单位：万元**

单位(万元)	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年
销售收入	<b>0.00</b>	<b>504.27</b>	<b>1231.99</b>	<b>5237.80</b>	<b>6537.70</b>	<b>9063.44</b>	<b>12133.01</b>	<b>15706.99</b>	<b>20336.69</b>	<b>26334.70</b>
减：销售税金及附加	0.00	2.52	6.16	26.19	32.69	45.32	60.67	78.53	101.68	131.67
减：营业税	0.00	25.21	61.60	261.89	326.89	453.17	606.65	785.35	1016.83	1316.73
减：直接人工	0.00	411.84	1498.46	2414.97	2656.46	2922.11	3214.32	3535.75	3889.33	4278.26
减：制造费用	0.00	149.30	503.15	794.20	794.20	794.20	794.20	794.20	794.20	794.20
产品销售利润	<b>0.00</b>	<b>-84.61</b>	<b>-837.38</b>	<b>1740.56</b>	<b>2727.47</b>	<b>4848.65</b>	<b>7457.18</b>	<b>10513.16</b>	<b>14534.65</b>	<b>19813.83</b>
减：营业费用	0.00	30.26	73.92	314.27	392.26	543.81	727.98	942.42	1220.20	1580.08
减：管理费用	0.00	38.29	121.84	294.06	346.75	437.59	546.25	671.69	830.63	1032.62
减：财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	<b>0.00</b>	<b>-153.16</b>	<b>-1033.14</b>	<b>1132.23</b>	<b>1988.45</b>	<b>3867.25</b>	<b>6182.95</b>	<b>8899.05</b>	<b>12483.82</b>	<b>17201.13</b>
减：所得税	0.00	0.00	0.00	283.06	497.11	966.81	1545.74	2224.76	3120.95	4300.28
税后利润	<b>0.00</b>	<b>-153.16</b>	<b>-1033.14</b>	<b>849.17</b>	<b>1491.34</b>	<b>2900.44</b>	<b>4637.21</b>	<b>6674.29</b>	<b>9362.86</b>	<b>12900.85</b>
投资利润率		<b>41.29%</b>								
毛利润率		<b>-16.78%</b>	<b>-67.97%</b>	<b>33.23%</b>	<b>41.72%</b>	<b>53.50%</b>	<b>61.46%</b>	<b>66.93%</b>	<b>71.47%</b>	<b>75.24%</b>
净利润率		<b>-30.37%</b>	<b>-83.86%</b>	<b>16.21%</b>	<b>22.81%</b>	<b>32.00%</b>	<b>38.22%</b>	<b>42.49%</b>	<b>46.04%</b>	<b>48.99%</b>
盈亏平衡点		<b>1372.14%</b>	<b>-127.11%</b>	<b>50.57%</b>	<b>37.13%</b>	<b>24.26%</b>	<b>17.76%</b>	<b>14.04%</b>	<b>11.40%</b>	<b>9.48%</b>
平均利润		<b>4181.09</b>								