

证券代码：300178

证券简称：腾邦国际

公告编号：2016-044

深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司 关于公司非公开发行股票预案修订情况说明的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司（以下简称“公司”）于 2015 年 6 月 2 日召开的第三届董事会第九次会议审议通过了关于公司非公开发行股票方案的相关议案；经综合考虑各方面因素和审慎分析论证，公司于 2016 年 6 月 20 日召开第三届董事会第二十七次会议，对公司非公开发行股票预案进行了修订，预案修订稿对原预案所作的修订具体如下：

原预案内容：

特别提示

1、本次非公开发行股票预案已经公司 2015 年 6 月 2 日召开的第三届董事会第九次会议审议通过。根据有关规定，本次发行方案尚需经公司股东大会逐项审议通过及中国证监会核准。

.....

3、本次非公开发行的股票数量不超过 7,000 万股，募集资金总额不超过 159,800 万元，其中公司实际控制人钟百胜先生认购金额不低于 1.6 亿元，认购股份比例不低于本次发行股份总数的 10%。具体发行数量将提请股东大会授权公司董事会与保荐人（主承销商）协商确定。若公司股票在关于本次非公开发行

的定价基准日至发行日期间有除权、除息行为，本次非公开发行的股票数量将做相应调整。

.....

5、本次非公开发行募集资金总额不超过 159,800 万元，扣除发行费用后将用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）、旅游互联网金融综合服务平台（第一期）、旅游及互联网金融大数据平台(第一期)建设项目以及补充流动资金。

.....

7、公司重视对投资者的合理投资回报，牢固树立回报股东的意识，并兼顾公司的可持续发展，利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司利润分配事项的决策程序和机制，根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》的规定，公司于 2015 年 6 月 2 日召开第三届董事会第九次会议，审议通过了《关于修改公司章程的议案》，对《公司章程》相关分红条款进行了修改，该议案尚需提交公司股东大会审议通过后方可实施。修改后的《公司章程》中有关利润分配政策具体内容见本预案“第四节利润分配情况”。

.....

9、本次非公开发行股票方案尚需公司股东大会批准及中国证券监督管理委员会的核准。

.....

调整后：

特别提示

1、本次非公开发行股票预案已经公司 2015 年 6 月 2 日召开的第三届董事会第九次会议审议通过，并于 2015 年 6 月 18 日经公司 2015 年第三次临时股东大会逐项审议通过。公司于 2016 年 5 月 12 日召开第三届董事会第二十五次会议，

延长本次非公开发行股票股东会决议有效期,并于 2016 年 6 月 16 日经公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过。公司已于 2016 年 6 月 20 日召开第三届董事会第二十七次会议,审议通过了《关于调整公司非公开发行股票方案的议案》,对本次非公开发行的募集资金总额进行了调整。根据有关规定,本次发行方案尚需经中国证监会核准。

.....

3、本次非公开发行的股票数量不超过 7,000 万股,募集资金总额不超过 120,000 万元,其中公司实际控制人钟百胜先生认购金额不低于 1.6 亿元,认购股份比例不低于本次发行股份总数的 10%。具体发行数量将提请股东大会授权公司董事会与保荐人(主承销商)协商确定。若公司股票在关于本次非公开发行的定价基准日至发行日期间有除权、除息行为,本次非公开发行的股票数量将做相应调整。

.....

5、本次非公开发行募集资金总额不超过 120,000 万元,扣除发行费用后将用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台(第一期)及补充流动资金。

.....

7、公司重视对投资者的合理投资回报,牢固树立回报股东的意识,并兼顾公司的可持续发展,利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司利润分配事项的决策程序和机制,根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》的规定,公司于 2015 年 6 月 2 日召开第三届董事会第九次会议,审议通过了《关于修改公司章程的议案》,对《公司章程》相关分红条款进行了修改,该议案已经 2015 年 6 月 18 日召开的 2015 年第三次临时股东大会审议通过。修改后的《公司章程》中有关利润分配政策具体内容见本预案“第四节利润分配情况”。

.....

9、本次非公开发行股票方案尚需中国证券监督管理委员会的核准。

.....

11、本次发行完成后发行人股本总额和净资产规模将增加，而募集资金投资项目实现其经济效益需要一定的时间，短期内发行人每股收益、净资产收益率等财务指标与上年同期相比可能出现一定程度的下降，发行人股东将面临即期回报被摊薄的风险。

原预案内容：

释义

腾邦控股	指	腾邦投资控股有限公司，系公司控股股东
------	---	--------------------

调整后：

腾邦集团	指	腾邦集团有限公司，曾用名腾邦投资控股有限公司，系公司控股股东
------	---	--------------------------------

原预案内容：

第一节 本次非公开发行股票方案概要

一、公司基本情况

注册资本	53,825.2 万元
------	-------------

二、本次非公开发行的背景和目的

.....

（二）本次非公开发行目的

公司本次拟投入建设的差旅管理云平台意在满足现有政企客户群体日益增长的内部精细化管理需求，对传统的差旅管理平台系统进行服务升级，在实现差旅管理平台机票预订、行程管理、费用线上结算等基本功能的基础上，增加

差旅报销、费用管理服务，为客户提供企业差旅费用管理线上线下一体化解决方案。

随着国内移动互联网技术的快速发展，以及移动端交易及支付场景的成熟，将促使 O2O 模式从概念变为现实，O2O 概念的落地将极大地促进传统商旅业务商业模式的转变，并将有效的支持本行业的发展。基于这样的市场背景，公司计划利用移动互联网技术，建立 O2O 线上运营平台并结合线下布局，实现商旅及旅游产品的线上采购、线上销售及线下服务全流程 O2O 运营，线上线下无缝对接，并更注重商旅、旅游服务产品本身的个性化、本地化特性。

为更好地发挥 O2O 线上平台的功能，公司将在搭建线上平台的同时，继续拓展线下服务网点的布局，积极构建 O2O 服务网络，除完善全国布局以外，还需要开拓国际营销服务网点，实现对国际商旅产品的覆盖及本地化的服务。

另外，建立商旅产业链应用整合平台将有效的释放于公司客户产业链中，借助行业大数据分析，对旅游产业链上下游客户进行风险可控的授信，增添赢利点；根据客户旅游融资需求开发相关产品，通过引入外部金融服务产品，实现客户资金的保值与增值。大数据业务的建设将为产业融合提供的必要基础，有效推动产业升级转型，帮助企业实现发展战略。

三、发行对象及其与公司的关系

本次发行对象为包括公司实际控制人钟百胜先生个人在内的不超过 5 家特定对象，除钟百胜先生以外的其他发行对象为符合规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、其他境内法人投资者和自然人等合法投资者。证券投资基金管理公司以其管理的 2 只以上基金认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

本次发行股票的特定对象中，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦控股 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，合计控制公司 35.97%的股份，系公司实际控制人。除钟百胜之外，公司本次发行尚无其他确定的对

象，因而无法确定其他发行对象与公司的关系。其他发行对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

所有发行对象均以人民币现金方式认购本次发行股票。钟百胜先生承诺以现金方式并且与其他认购对象相同的价格认购，认购比例不低于本次发行股份总数的10%，认购金额不低于1.6亿元。本次发行后，钟百胜先生对公司的实际控制人地位保持不变。

四、本次非公开发行股票方案概要

.....

（四）发行数量

本次发行的募集资金总额不超过 159,800.00 万元。非公开发行股票数量约不超过 7,000 万股。在上述范围内，公司将提请股东大会授权董事会根据证监会相关规定及实际认购情况与保荐机构（主承销商）协商确定最终发行数量。

若公司在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，本次非公开发行的股票数量将作相应调整。

.....

五、募集资金用途

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 159,800 万元，扣除发行费用后拟用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）、旅游互联网金融综合服务平台（第一期）、旅游及互联网金融大数据平台（第一期）建设项目以及补充流动资金。募集资金具体投资项目如下：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	募集资金拟投入额 (万元)
1	O2O国际全渠道运营平台	89,465	89,465
2	差旅管理云平台（第一期）	18,035	18,035
3	旅游互联网金融综合服务平台（第一期）	23,532	23,532
4	旅游及互联网金融大数据平台（第一期）	16,268	16,268
5	补充流动资金	12,500	12,500

合计	159,800	159,800
----	---------	---------

在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

若实际募集资金数额（扣除发行费用后）少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

.....

七、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至本预案公告日，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦控股 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，合计控制公司 35.97%的股份，系公司实际控制人，发行完成后，其作为公司实际控制人的地位不会发生改变。因此，本次非公开发行股票不会导致公司控制权发生变化。

八、本次发行方案已取得有关主管部门批准情况以及尚需呈报批准的程序

本次非公开发行股票方案已经公司 2015 年 6 月 2 日召开的第三届董事会第九次会议审议通过，尚需公司股东大会的批准及中国证监会的核准。

在获得中国证监会核准后，公司将向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司和深圳证券交易所办理本次发行股票的登记及上市事宜，完成本次非公开发行股票呈报批准程序。

.....

调整后：

第一节 本次非公开发行股票方案概要

一、公司基本情况

注册资本	55,548.06 万元
------	--------------

二、本次非公开发行的背景和目的

.....

（二）本次非公开发行目的

公司本次拟投入建设的差旅管理云平台意在满足现有政企客户群体日益增长的内部精细化管理需求，对传统的差旅管理平台系统进行服务升级，在实现差旅管理平台机票预订、行程管理、费用线上结算等基本功能的基础上，增加差旅报销、费用管理服务，为客户提供企业差旅费用管理线上线下一体化解决方案。

随着国内移动互联网技术的快速发展，以及移动端交易及支付场景的成熟，将促使 O2O 模式从概念变为现实，O2O 概念的落地将极大地促进传统商旅业务商业模式的转变，并将有效的支持本行业的发展。基于这样的市场背景，公司计划利用移动互联网技术，建立 O2O 线上运营平台并结合线下布局，实现商旅及旅游产品的线上采购、线上销售及线下服务全流程 O2O 运营，线上线下无缝对接，并更注重商旅、旅游服务产品本身的个性化、本地化特性。

为更好地发挥 O2O 线上平台的功能，公司将在搭建线上平台的同时，继续拓展线下服务网点的布局，积极构建 O2O 服务网络，除完善全国布局以外，还需要开拓国际营销服务网点，实现对国际商旅产品的覆盖及本地化的服务。

三、发行对象及其与公司的关系

本次发行对象为包括公司实际控制人钟百胜先生个人在内的不超过 5 家特定对象，除钟百胜先生以外的其他发行对象为符合规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、其他境内法人投资者和自然人等合法投资者。证券投资基金管理公司以其管理的 2 只以上基金认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

本次发行股票的特定对象中，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦集团 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，直接持有本公司 0.33%的股权，合计控制公司 35.18%的股份，系公司实际控制人。除钟百胜之外，公司本次发行尚无其他确定的对象，因而无法确定其他发行对象与公司的关系。其他发行对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

所有发行对象均以人民币现金方式认购本次发行股票。钟百胜先生承诺以现金方式并且与其他认购对象相同的价格认购，认购比例不低于本次发行股份总数的 10%，认购金额不低于 1.6 亿元。本次发行后，钟百胜先生对公司的实际控制人地位保持不变。

四、本次非公开发行股票方案概要

.....

（四）发行数量

本次发行的募集资金总额不超过 120,000 万元。非公开发行股票数量约不超过 7,000 万股。在上述范围内，公司将提请股东大会授权董事会根据证监会相关规定及实际认购情况与保荐机构（主承销商）协商确定最终发行数量。

若公司在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，本次非公开发行的股票数量将作相应调整。

.....

五、募集资金用途

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 120,000 万元，扣除发行费用后拟用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）建设项目以及补充流动资金。募集资金具体投资项目如下：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	募集资金拟投入额 (万元)
1	O2O国际全渠道运营平台	89,465	89,465
2	差旅管理云平台（第一期）	18,035	18,035

3	补充流动资金	12,500	12,500
合计		120,000	120,000

在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

若实际募集资金数额（扣除发行费用后）少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

.....

七、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至本预案公告日，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦集团 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，直接持有本公司 0.33%的股权，合计控制公司 35.18%的股份，系公司实际控制人，发行完成后，其作为公司实际控制人的地位不会发生改变。因此，本次非公开发行股票不会导致公司控制权发生变化。

八、本次发行方案已取得有关主管部门批准情况以及尚需呈报批准的程序

本次非公开发行股票预案已经公司 2015 年 6 月 2 日召开的第三届董事会第九次会议审议通过，并于 2015 年 6 月 18 日经公司 2015 年第三次临时股东大会逐项审议通过。公司于 2016 年 5 月 12 日召开第三届董事会第二十五次会议，延长本次非公开发行股票股东会决议有效期，并于 2016 年 6 月 16 日经公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过。公司已于 2016 年 6 月 20 日召开第三届董事会第二十七次会议，审议通过了《关于调整公司非公开发行股票方案的议案》，对本次非公开发行的募集资金总额进行了调整。根据有关规定，本次发行方案尚需经中国证监会核准。

在获得中国证监会核准后，公司将向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司和深圳证券交易所办理本次发行股票的登记及上市事宜，完成本次非公开发行股票呈报批准程序。

.....

原预案内容：

第二节 钟百胜先生基本情况及股票认购合同摘要

一、钟百胜先生基本情况

（一）发行对象概况

钟百胜先生，中国国籍。1965 年 4 月出生，腾邦控股创始人、董事局主席。2008 年 4 月至今任本公司董事长、现任政协深圳市常务委员。

.....

（三）本次发行完成后，发行对象与公司之间的同业竞争及关联交易情况

根据《深圳证券交易所上市规则》相关规定，截至本预案公告日，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦控股 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，合计控制公司 35.97%的股份，系公司实际控制人。

.....

调整后：

第二节 钟百胜先生基本情况及股票认购合同摘要

一、钟百胜先生基本情况

（一）发行对象概况

钟百胜先生，中国国籍。1965 年 4 月出生，腾邦集团创始人、董事局主席。2008 年 4 月至今任本公司董事长、现任政协深圳市常务委员。

.....

(三) 本次发行完成后，发行对象与公司之间的同业竞争及关联交易情况

根据《深圳证券交易所上市规则》相关规定，截至本预案公告日，钟百胜先生持有本公司控股股东腾邦集团 67.00%的股权，持有本公司股东百胜投资 28.50%的股权，直接持有本公司 0.33%的股权，合计控制公司 35.18%的股份，系公司实际控制人。

.....

原预案内容：

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 159,800 万元，扣除发行费用后拟用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）、旅游互联网金融综合服务平台（第一期）、旅游及互联网金融大数据平台（第一期）建设项目以及补充流动资金。募集资金具体投资项目如下：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	募集资金拟投入额 (万元)
1	O2O国际全渠道运营平台	89,465	89,465
2	差旅管理云平台（第一期）	18,035	18,035
3	旅游互联网金融综合服务平台（第一期）	23,532	23,532
4	旅游及互联网金融大数据平台（第一期）	16,268	16,268
5	补充流动资金	12,500	12,500
合计		159,800	159,800

在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

若实际募集资金数额（扣除发行费用后）少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照

项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的基本情况与前景

（一）项目概述

公司自 2011 年上市以来，凭籍资本助力，基于行业现金驱动特性及对行业的认识，采取了差异化竞争策略，提出“旅游×互联网×金融”大战略。通过给产业链下游的中小代理商提供业务管理系统、支付结算服务及金融解决方案，扶持中小代理发展，大大提高了下游代理商的动能，同时促进了公司主业的发展。公司目前已完成了业务网络的全国布局，机票分销市场占有率全国排名第二，形成良性循环。同时，公司通过收购兼并全国布局，快速发展成为全国性公司并把优势覆盖至大旅游市场，搭建大旅游生态圈。

传统的商旅业务市场环境近年来发生了巨大的变化，竞争日趋激烈。公司应对行业变化，积极进行业务转型，公司本次计划投资实施的募投项目，即是落实公司战略的有力举措，其战略必要性如下：

1、行业环境变化，带来新的商业机会

（1）客户类型多样化，产生新的需求

在大旅游市场，客户分为三类：分销客户（以下简称“B2B”）、政企客户（以下简称“TMC”）、个人/家庭客户（以下简称“B2C”）。B2B 客户的需求是获取丰富多样的旅游要素，包括机票、酒店、景点、租车、邮轮等产品。B2B 客户将囊括“吃、住、行、游、购、娱”的产品自由组合，向其下游客户提供丰富的选择。而 TMC 客户的需求已经从简单的差旅出行的预定，扩展到日程管理、差旅政策执行、费用的合规审查、差旅分析等。B2C 客户的需求是丰富的产品、更多的自由行线路选择以及移动解决方案等。

（2）行业互联网化发展趋势明显

公司客户以 B2B 和 TMC 为主，客户对互联网的应用有强烈的需求。从实践看，实施“互联网+”战略，需要在三个层次体现：第一，交易的互联网化：借助

行业交易平台，实现采购的多样化与销售的最大化。目前在旅游分销行业，尚未形成垄断性的综合旅游要素分销平台；腾邦国际作为全国最大的机票分销商，同时拥有全国领先的机票分销平台和旅游分销平台，在交易互联网化方面具有先发优势。第二，客户管理的互联网化：通过网站、微信、微博、App 等手段，实现与客户的互动，并且需要将交易记录、互动记录与后端客户管理系统对接。目前在旅游分销行业，尚没有成熟的客户管理工具，腾邦国际通过多年的业务积累和经验沉淀，有能力为 B2B 和 TMC 客户提供客户管理的互联网工具。第三，运营的互联网化：无论是 B2B 客户还是 TMC 客户，均需要借助系统打通采购、产品管理、销售、财务结算、资金管理、客户管理等功能。借助互联网手段，帮助客户实现生产运营的全流程管理，不仅可以提高客户的效率，更能减低运营成本和消除操作风险。

（3）基于旅游行业的互联网金融前景广阔

旅游行业具有支付场景多样化、资金分布不均的特点，另外旅游行业从业者和客户对于保险、资金归集、理财等产品具有强烈的需求，开展互联网金融前景广阔。腾邦国际拥有第三方支付、保险经纪和 P2P 平台等金融配套服务资产，在开展旅游互联网金融方面已经积累了一定的经验，继续做大做强、构建有效保障机制将成为公司的重要任务。

（4）行业大数据的运用成为新的蓝海

公司目前每年机票交易量超过 200 亿元，预计三年后旅游产品的交易量也将超过百亿元。无论是机票还是旅游交易，其数据都具有高保真、及时更新的特点，深入挖掘数据资源，对于产品分析、精准营销等应用都具有很高的商业价值。

2、顺应行业趋势，公司实施战略升级

（1）实施大旅游国际化战略，开拓企业成长空间

本次提出的“O2O 国际全渠道运营平台”项目，主要目的是建成覆盖全国主要口岸城市的 O2O 运营网络，并且在“一带一路”覆盖的国家获取当地的核心旅游资源（机票、酒店、景点等），深耕当地的旅行社、代理人市场。向腾邦国际

体系内的 GSS（Global Sales System，全球销售系统）、八千翼（国内领先的机票分销平台）以及欣欣旅游（国内领先的旅游分销平台）提供优势旅游产品，将线上供销和线下互动相结合，构建稳固的营销网络。

在建成 O2O 国际全渠道运营平台的同时，腾邦国际的 TMC 客户将获得更丰富的产品以及更好的落地服务，公司将继续挖掘客户价值，实现互联网旅游企业的优势发展。

通过构建线上线下相结合的旅游资源营销网络，腾邦国际将从千亿级的机票分销市场迈入万亿级的旅游市场。另外，腾邦国际将顺应出境游火爆的趋势，贯彻国家“一带一路”大战略，在相应的国际区域进行布局，开辟企业高速增长空间。

（2）实施互联网战略，助力客户升级

除了提供丰富的旅游产品以汇聚客户之外，公司还将针对客户的运营不足之处提供综合性解决方案，为客户提供深层次的价值，与客户建立长期合作，构建大旅游生态圈。

“O2O 国际全渠道运营平台”项目将建设云产品平台、云采购系统和云销售系统，将分销企业的生产经营与后台管理（财务、结算、人员管理等）对接，建成实用的行业 ERP。

“差旅管理云平台”项目，将为全球 TMC 客户提供包括出行预订、紧急救援、差旅政策实施、合规检查、差旅分析等服务，提供应收账款管理、企业金融服务等接口，涵盖企业差旅管理的全流程，为企业的内部运营提供更有效的互联网管理手段。

移动互联网是未来发展趋势，针对行业客户缺乏技术力量开发移动解决方案的难点，此次“差旅管理云平台项目”和“O2O 国际全渠道运营平台项目”将提供移动互联网解决方案，包括“差旅助手”、“移动报销平台”、“微店助手”等。这些方案的提出将极大提高客户的运营效率，使移动互联网成为行业客户必备的生产工具。

（3）实施互联网金融战略，挖掘行业大数据，开辟高速成长的蓝海

“旅游互联网金融综合服务平台”项目将整合公司自建公司和并购公司的系统，打通旅游业务系统和各金融配套服务系统。通过升级改造，将统一技术平台、统一监控、统一实施云计算。公司将实现更高级别的产融结合，系统稳定性和扩展性将得到较大的提高，系统运行将更高效、对各项业务的支持也将更到位。

“旅游互联网金融综合服务平台”项目将升级腾邦国际原有的金融服务体系，丰富支付手段，将交易业务场景和支付手段紧密结合，进一步提升客户体验。将理财、授信等流程嵌入到交易环节中，实现更好的风险控制。

通过实施“旅游及互联网金融大数据平台”项目，将深入挖掘数据价值，实现产品分析、信用分析和客户精准营销。今后公司将基于大数据开展产品设计、产品众筹，并将结合自有的平台开展尾单甩卖、特价促销等活动，极大提升腾邦国际及上下游企业的盈利能力。通过整合大数据开展信用管理，防范化解金融风险。结合内外部数据，形成准确的客户画像，开展精准营销。未来还将跨界合作，为其他行业提供旅游数据，获取新的盈利增长点。

（二）O2O 国际全渠道运营平台

.....

5、项目备案及环评情况

本项目的备案及环评手续正在办理之中。

（三）差旅管理云平台（第一期）

.....

6、项目备案及环评情况

本项目的备案及环评手续正在办理之中。

（四）旅游互联网金融综合服务平台（第一期）

1、项目背景

公司作为国内细分行业领军企业，自成立以来从传统的商业服务型公司不断向“旅游×互联网×金融服务”转型，目前除了在传统商旅行业占有绝对领先优势，还拥有第三方支付公司、P2P 公司、保险经纪等金融配套服务资产。借助国家对“互联网+”行业政策持续利好的背景下，积极打造完善金融平台，助力主业升级，努力夯实线下和线上业务，增厚盈利空间将是公司长远规划的重点内容。

随着公司近年来在全国范围内的业务拓展，目前已经在全国 18 个城市成立或收购了 22 家公司，而总部和各被并购的公司缘于各自独立的业务系统，在客户信息、账户管理、交易记录、资金清结算、客户营销和风险防控管理等方面形成了独立的业务和信息孤岛，总部和分支机构、各业务板块的职能与客户管理未能实现账户统一、信息共享，造成了资源浪费。同时，随着大数据运用在行业发展的普及，腾邦国际需要对客户进行统一信用评级。另外，精准营销和产品设计更需要对现有技术平台进行改造、升级，建立统一的技术支撑平台，便于应用功能的统一开发和数据征集。

在完成综合业务平台的搭建后，其金融应用功能将有效释放于客户产业链中，对旅游产业链上下游客户进行风险可控的授信，增添赢利点；将客户旅游融资需求产品化，通过引入金融服务产品，实现客户资金的保值与增值。

鉴于此，公司计划搭建的“旅游互联网金融综合服务平台”，将统一客户资源管理、账户管理、支付管理、清算管理、流动资金管理以及信用管理。

本项目投资金额 23,532 万元，投入的计划如下表所示：

单位：万元

投资明细	投资金额	占比
硬件设备购置	4,684.00	19.90%
软件购置	2,400.00	10.20%
开发支出、外部咨询费用、办公设备、流动资金	16,448.00	69.90%
合计	23,532.00	100.00%

2、项目必要性

第一，公司内部资源整合的需要

随着公司规模扩大，企业管理的复杂程度也日益增加，对资金管理、资源和业务整合的要求越来越高，在管理过程中由于无法达到统一协调而增加了集团的管理成本，公司亟需建立一套统一的系统进行管理。本项目的实施有利于实现上市公司下属各成员公司产品资源的共享，进行同一规划，搭建统一架构，采用统一的数据格式，使各公司的业务、财务、支付系统形成无缝对接，从而可以更好地在公司内部进行资金的调配整合，提高资金使用效率。

第二，防范化解客户信用风险的需要

公司的机票销售代理业务会产生大量的客户支付结算和赊销，公司对客户资料统一管理、授信管理、支付清结算管理、资金管理等方面的需求逐步提高。本次募投项目拟建立统一的账户体系和清结算平台，可以将客户的交易记录、信用记录等统一管理，实现对客户的信用额度的科学调整，有效预测客户的信用风险。

第三，提升客户体验，深挖客户价值

公司客户包括分销客户、企业客户、个人客户，服务的对象包括航空公司、酒店、租车公司、船务公司、机票代理商、酒店分销商、旅行社等。客户类型和交易渠道的多样化，决定了业务模式的多样化。统一金融应用平台的建立可以整合公司内部营销工具，实施统一的客户忠诚度管理计划，将积分、红包、优惠券等商业营销模式进行统一管理，优化客户体验，提升营销效率，同时可构建完整的客户管理体系，满足客户随时随地采购、支付的需求，形成交易数据的无缝对接和交易数据的实时同步，从而可以提升客户的服务体验，并进一步挖掘客户的附加值。

3、项目建设规划

（1）项目实施主体

本项目实施主体为腾邦国际及其子公司。

（2）项目建设规划

本项目计划通过自行开发、委托开发或外购搭建集团内统一商旅产业链应用整合平台，打通公司体系内各业务链条，并在此平台基础上实现公司内部资源整合和业务深化。该平台的应用架构如下图所示：

“旅游互联网金融综合服务平台”应用架构



该平台下各系统的主要功能如下表所示：

平台	子系统	功能说明
产融结合基础平台	统一账户系统	统一归集和识别腾邦体系各业务单位的客户信息和账户信息，达到客户资源共享。系统支撑多种客户类型和账户类型，例如交易账户、支付账户、投资账户、融资账户等。系统支持公司以客户为中心，围绕客户需求提供创新服务，并为统一管理风险奠定基础
	统一支付系统	与上游资金渠道的对接和管理，包括银联、银行、第三方，为各业务应用提供整合的支付能力；提供整合的互联网支付、移动支付、银行卡收单等支付工具和手段
	统一清结算系统	统一清结算为商户、平台、各业务参与方提供交易清分、对账和资金划拨的处理
	营销工具	统一管理集团各类积分、红包、优惠券等营销工具，提供建立、发放、使用、清算的全生命周期管理功能
	现金管理系统	管理集团和成员企业的内部账户，资金进行统一归集

		和调拨，实现现金集中，形成企业集团“现金池”，并构建企业债务的风险管理，该方案也适用于行业客户
	信用数据系统	通过整合客户（企业和个人）在各平台上的交易，建立统一、可信的信用平台，积累客户的业务信息、支付信息、财务信息、评价信息、资金信息等等，结合外部征信，对客户资信进行评估，为各平台提供客户资信报告
	风险管理系统	技术上提供统一的风控规则和处理机制，覆盖业务操作过程的事前、事中及事后，以及各类应用场景和渠道，有效管控各类操作风险
客户服务应用平台	智慧生活	为个人及关联企业员工提供丰富的生活类服务（如手机充值、水电煤缴费等），提高客户粘度
	行业应用	提供诸如资金归集、B2B 分账、企业转账等面向企业的资金解决方案
	保险	提供与公司商旅业务挂钩的保险产品代销，如旅游保险、航空保险等
支付渠道及场景	渠道系统	金融客户服务的界面，包括官网、POS、移动 APP、微信公众号、电话语音，以及各类自助设备
商旅产业链行业应用		将金融类解决方案（如支付、理财、现金管理等）应用于腾邦国际的各类业务主体，包括 TMC、GSS、八千翼、欣欣旅游、飞人网等
IT 基础设施	统计技术平台	金融板块的基础技术框架和平台，业务应用的开发、运行、维护平台，为业务应用提供基本技术支撑
	统一监控中心	基于统一技术平台的统一监控，为运维部门提供统一入口管理金融板块的业务系统
	云计算	提供虚拟化技术，并为应用提供各类公共基础服务，如安全框架、分布式数据库访问、分布式消息队列、分布式锁、服务总线、搜索引擎、工作流等

（3）项目建设进度

项目预计建设期三年。

4、项目发展前景

本项目为第一期，建设完成后可以满足公司统一客户管理、统一账户管理、统一支付管理、统一清结算管理、现金管理和统一营销等要求。

通过实施该项目，将实现旅游板块和金融板块更高层次的融合，实现集团内客户共享、产品共享和统一风险管理，极大提高公司的运营效率，同时极大提升客户体验。该项目将极大提升腾邦国际的管理能力和服务能力。

通过该项目的实施，公司的整体架构将具备极大的扩展能力，为公司今后承载更多的业务类型以及更多的客户提供基础，公司将成长为一个旅游和金融紧密结合的综合体。它是实施“旅游×互联网×金融”战略的必由之路。该项目对公司未来发展具有较大的战略价值。

5、项目预期收益

本项目建成后将为公司主营业务起到支撑性作用，间接对公司的财务状况和经营成果产生积极影响。

6、项目备案及环评情况

本项目的备案及环评手续正在办理之中。

（五）旅游及互联网金融大数据平台（第一期）

1、项目背景

随着互联网深入到传统行业的各个角落，信息生成的速度将几何式增长，信息加工、实时分析处理的需求将会变得无比庞大，由此引出的数据业务将会实现飞速的发展。根据 IDC 中国对国内大数据行业发展的预测，近几年数据应用服务产业将以至少 50%的复合增长率发展。伴随分布式存储、计算和数据整理技术的成熟，因此未来对人类行为分析和商业数据收集所产生的文字、图像、音频、信号等均可以被作为数据分析的来源。而数据整理、分析及应用的技术，也在随着大数据应用需求的爆发高速发展，数据服务的市场需求潜力巨大。

公司机票代理业务目前日交易量 10 万张以上，覆盖中国约 10%出行人口；预计能够每年累计收集 3,600 万人次的乘机信息；按照 2014-2019 年计算，可积累约 2 亿-3 亿人次的乘机信息。而这些数据反映了客户对空公司的偏好、乘机时间偏好、城市偏好、舱位偏好等信息，对于分析乘机人航旅习惯是极为重要

的数据来源。另一方面，公司也可以通过企业差旅管理和欣欣旅游多渠道收集客户数据，丰富数据来源。

通过上述方式所收集到的有效数据能够通过数据分析形成准确的客户定位，分析结果将有效的反馈于业务和数据主体，从而为公司的数据平台搭建奠定了重要基础。

数据采集和行业应用，与产业密不可分。从数据采集、整理、分析挖掘到应用整个数据分析过程中，产业业务流始终都是交织在其中。目前公司现有数据资产内缺损数据的补全，各个不同部门、分子公司汇集数据字段的标准等诸多整理工作，需要对航旅、TMC、旅游业务流程的理解。而数据分析结论根据航旅、旅游和 TMC 的具体业务场景，直接嵌入到业务流程中，反作用于业务环节，并在业务实施过程中动态采集数据、即时分析挖掘、再应用，则有利于形成业务与数据分析良性的优化迭代。为了充分实现业务与数据的高效协同，公司拟实施大数据分析平台的搭建和后期运营。

本项目总投资额为 16,268 万元，投入的计划如下表所示：

单位：万元

投资明细	投资金额	占比
硬件设备、办公设备及软件工具购置	11,411.00	70.14%
研究开发费用	4,857.00	29.86%
合计	16,268.00	100.00%

2、项目必要性

第一，大数据业务为产业融合提供的必要基础

数据已经不同程度地渗透到每个行业和领域，并促进不同行业的融合发展。随着网络环境、移动终端的不断普及，网上购物、社交网站、电子邮件、即时通讯已不可或缺，社会主体的日常活动在虚拟的环境下通过网络和数据得到承载和体现。在技术和业务的促进下，跨领域、跨系统、跨地域的数据共享成为可能，数据支持着机构业务决策和管理决策的精准性与科学性，社会整体层面的业务协同效率提高。发展数据业务成为了产业融合的重要基础。

第二，数据业务有效推动产业升级转型

基于传统架构的信息系统很难应付爆发式增长的海量数据，传统产业面临着有效存储、实时分析、高性能计算等挑战，这将对软件产业、芯片以及存储产业产生重要影响。信息消费作为一种以信息产品和服务为消费对象的活动，覆盖多种服务形态，多种信息产品，多种服务模式。当围绕数据的业务在数据规模、类型和变化速度达到一定程度时，数据对于产业发展的影响随之显现。通过数据业务建设，数据将促进网络通信技术与传统产业更为密切的融合，未来数据发展将不仅催生软硬件及服务市场产生大量价值，也将对有关的传统行业转型升级产生重要影响。

第三，发展数据业务是腾邦国际实现发展战略的必要选择

（1）公司机票业务商业模式亟待数据分析优化

机票产品同质化，急需产品创新。机票信息电子化后标准化程度高，代理进入门槛低，长期造成整个市场较为分散，且竞争异常激烈。加上很多航空公司已经或拟取消佣金前端返还，强调与代理规模挂钩的佣金后端返还政策，导致代理人一边倒的以低价换取业务量为导向。通过数据分析，能够细分乘机人的需求和偏好，针对不同人群优化定价策略，实现优化定价的产品精准推向特定人群；此外，基于数据分析的机票业务可预判在未来某时段内机票供需的情况，并对此进行动态的修正，在了解未来供需的基础，可从容实现切位或包机等资源控制。

（2）旅游业务的扩张需要数据分析支撑

通过数据分析，公司的旅游互联网服务将得到不断提升：通过分析旅游大交通的数据，可以帮助航旅社为自由行的客户提供精准的产品的营销，甚至还可以和大交通一起打包进行销售；通过分析旅游产品的历史交易，可预判未来某一时段内的供需情况，并可依托服务平台可发起旅游资源的集中采购和集中分销，提前低价获取某些旅游资源的库存，为平台所有航旅社提供差异化服务。

3、项目建设规划

（1）项目实施主体

本项目实施主体为腾邦国际及其子公司。

（2）项目建设规划

本项目通过自建与外购方式相结合方式进行，将分两个步骤实施，第一步是建立公司统一数据仓库，第二步是优化业务产品，辅助公司决策，从数据端支持各分子公司及业务板块渠道共用。具体建设内容如下：

①建立大数据库

建立大数据库是针对包括乘机信息、产业链交易信息、旅游产品信息在内的所有腾邦国际数据，从各个分子公司和业务部门实现汇集，而后根据业务逻辑在数据仓库内对数据字段定义进统一和行标准化；在此基础之上，开通数据仓库的逆向输出接口，将标准数据字段再翻译对应到各分子公司和业务部门的个性数据字段内，实现公司内部所有数据的互联互通。

该步骤需要建立的系统及功能如下：

系统	实现功能
基础系统环境	搭建数据仓库的硬件和软件基础，实现愈150个存储/计算节点的分布式存储、计算。
数据汇集系统	统一数据仓库能够将分散在各分子公司和业务部门的数据自动汇集。
数据标准化系统	对数据字段根据业务逻辑进行定义统一和格式标准化，实现不同业务部门和分子公司数据的统一存储。
数据输出系统	在统一数据仓库上开通API接口，使授权业务部门或分上子公司可以互相调取数据进行业务分析。

②以大数据平台为基础优化业务产品

建立统一大数据平台后，将实现从产业链上各个主体在旅行特征上的精确画像，根据客户需求的分析，支持产品段实现集采、众筹或众包；同时，为整个公司盈亏销售实时分析、客户行为偏好分析及潜在需求挖掘提供支持。

该步骤需要建立的系统及功能如下：

产出系统	实现功能
SKU分析系统	通过对统一数据的分析，可实时了解各业务部门和分子公司产品库存的变动情况，为相应的产品协同销售、甩卖、众筹/众包等提供支持。
平台产品盈亏分析系统	在SKU系统基础上，汇总各业务部门和分子公司的行销数据，对公司各业务线的、各个业务核算单元的盈亏状况有系统展示，并其中原因，为盈利改善决策提供支持。
平台资源集采系统	基于SKU分析和盈亏系统，对现时公司各个业务单元特征一致或高度重叠的产品供需情况进行汇总、分析甚至预测，以实现在整个腾邦国际各产品线供需关系的灵活调整，以及各业务线行销渠道特定条件下的共用。
客户画像和潜在需求分析系统	基于上述三个系统汇集的数据和业务逻辑，根据不同画像特征划分的客户需求，集合腾邦国际各分子公司资源，推出针对性的产品，提高产品的差异化和附加值；同时，分析客户出行和采购腾邦国际产品的特点，寻找新的产品设计点。

4、项目发展前景

通过该项目的实施，公司将实现航旅业务线数据的汇总、整理、分析和统一输出，有助于实现公司内部各个业务部门、各个分子公司业务数据的互联互通；实现交易数据、客户评价记录的互联互通。在差旅业务方面，基于腾邦国际沉淀的航旅产业数据，优化的业务流程，丰富的产品管理工具，有助于实现全平台盈亏即时分析、库存实时监控、产品尾单甩卖、资源众筹管理。在业务拓展方面，数据业务将阶段性实现从产业链上各个主体在航旅、商旅及旅游特征上的精确定位，帮助各代理商精准分析其服务客户的需求特征，实现客户盈亏销售实时排名、客户行为偏好分析、潜在需求挖掘，从而支持航旅供应链信用评分及金融业务。

5、项目预期收益

目前公司已经具备航旅数据的统一数据汇集、整理、分析挖掘及应用的能力，该项目的实施，将有助于完成公司各业务部门、分子公司数据自动流转互通；开发全平台跨部门和各分子公司的即时经营分析系统、SKU 监控系统、集团内产品资源调配系统；建立业务部门和分子公司的产品优化分析/反馈系统，

建立产品精准定位和营销的体系，建立航旅产业链主体信用评分体系。项目作为公司现有业务的重要补充，将为公司业务发展起到支撑作用，间接对公司的财务状况和经营成果产生积极影响。

6、项目备案及环评情况

本项目的备案及环评手续正在办理之中。

调整后：

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 120,000 万元，扣除发行费用后拟用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）建设项目以及补充流动资金。募集资金具体投资项目如下：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	募集资金拟投入额 (万元)
1	O2O国际全渠道运营平台	89,465	89,465
2	差旅管理云平台（第一期）	18,035	18,035
3	补充流动资金	12,500	12,500
合计		120,000	120,000

在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

若实际募集资金数额（扣除发行费用后）少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况与前景

（一）项目概述

公司自 2011 年上市以来，凭籍资本助力，基于行业现金驱动特性及对行业的认识，采取了差异化竞争策略，提出“旅游×互联网×金融”大战略。通过给产业链下游的中小代理商提供业务管理系统、支付结算服务及金融解决方案，扶持中小代理发展，大大提高了下游代理商的动能，同时促进了公司主业的发展。公司目前已完成了业务网络的全国布局，机票分销市场占有率全国排名第二，形成良性循环。同时，公司通过收购兼并全国布局，快速发展成为全国性公司并把优势覆盖至大旅游市场，搭建大旅游生态圈。

传统的商旅业务市场环境近年来发生了巨大的变化，竞争日趋激烈。公司应对行业变化，积极进行业务转型，公司本次计划投资实施的募投项目，即是落实公司战略的有力举措，其战略必要性如下：

1、行业环境变化，带来新的商业机会

（1）客户类型多样化，产生新的需求

在大旅游市场，客户分为三类：分销客户（以下简称“B2B”）、政企客户（以下简称“TMC”）、个人/家庭客户（以下简称“B2C”）。B2B 客户的需求是获取丰富多样的旅游要素，包括机票、酒店、景点、租车、邮轮等产品。B2B 客户将囊括“吃、住、行、游、购、娱”的产品自由组合，向其下游客户提供丰富的选择。而 TMC 客户的需求已经从简单的差旅出行的预定，扩展到日程管理、差旅政策执行、费用的合规审查、差旅分析等。B2C 客户的需求是丰富的产品、更多的自由行线路选择以及移动解决方案等。

（2）行业互联网化发展趋势明显

公司客户以 B2B 和 TMC 为主，客户对互联网的应用有强烈的需求。从实践看，实施“互联网+”战略，需要在三个层次体现：第一，交易的互联网化：借助行业交易平台，实现采购的多样化与销售的最大化。目前在旅游分销行业，尚未形成垄断性的综合旅游要素分销平台；腾邦国际作为全国最大的机票分销商，同时拥有全国领先的机票分销平台和旅游分销平台，在交易互联网化方面具有先发优势。第二，客户管理的互联网化：通过网站、微信、微博、App 等

手段，实现与客户的互动，并且需要将交易记录、互动记录与后端客户管理系统对接。目前在旅游分销行业，尚没有成熟的客户管理工具，腾邦国际通过多年的业务积累和经验沉淀，有能力为B2B和TMC客户提供客户管理的互联网工具。第三，运营的互联网化：无论是B2B客户还是TMC客户，均需要借助系统打通采购、产品管理、销售、财务结算、资金管理、客户管理等功能。借助互联网手段，帮助客户实现生产运营的全流程管理，不仅可以提高客户的效率，更能减低运营成本和消除操作风险。

2、顺应行业趋势，公司实施战略升级

（1）实施大旅游国际化战略，开拓企业成长空间

本次提出的“O2O 国际全渠道运营平台”项目，主要目的是建成覆盖全国主要口岸城市的 O2O 运营网络，并且在“一带一路”覆盖的国家获取当地的核心旅游资源（机票、酒店、景点等），深耕当地的旅行社、代理人市场。向腾邦国际体系内的 GSS（Global Sales System，全球销售系统）、八千翼（国内领先的机票分销平台）以及欣欣旅游（国内领先的旅游分销平台）提供优势旅游产品，将线上供销和线下互动相结合，构建稳固的营销网络。

在建成 O2O 国际全渠道运营平台的同时，腾邦国际的 TMC 客户将获得更丰富的产品以及更好的落地服务，公司将继续挖掘客户价值，实现互联网旅游企业的优势发展。

通过构建线上线下相结合的旅游资源营销网络，腾邦国际将从千亿级的机票分销市场迈入万亿级的旅游市场。另外，腾邦国际将顺应出境游火爆的趋势，贯彻国家“一带一路”大战略，在相应的国际区域进行布局，开辟企业高速增长空间。

（2）实施互联网战略，助力客户升级

除了提供丰富的旅游产品以汇聚客户之外，公司还将针对客户的运营不足之处提供综合性解决方案，为客户提供深层次的价值，与客户建立长期合作，构建大旅游生态圈。

“O2O 国际全渠道运营平台”项目将建设云产品平台、云采购系统和云销售系统，将分销企业的生产经营与后台管理（财务、结算、人员管理等）对接，建成实用的行业 ERP。

“差旅管理云平台”项目，将为全球 TMC 客户提供包括出行预订、紧急救援、差旅政策实施、合规检查、差旅分析等服务，提供应收账款管理、企业金融服务等接口，涵盖企业差旅管理的全流程，为企业的内部运营提供更有效的互联网管理手段。

移动互联网是未来发展趋势，针对行业客户缺乏技术力量开发移动解决方案的难点，此次“差旅管理云平台项目”和“O2O 国际全渠道运营平台项目”将提供移动互联网解决方案，包括“差旅助手”、“移动报销平台”、“微店助手”等。这些方案的提出将极大提高客户的运营效率，使移动互联网成为行业客户必备的生产工具。

（二）O2O 国际全渠道运营平台

.....

5、项目备案及环评情况

本项目已获得深圳市福田区发改局神福田发改备案【2015】0087 号项目备案证。本项目无需进行环评。

（三）差旅管理云平台（第一期）

.....

6、项目备案及环评情况

本项目已获得深圳市福田区发改局神福田发改备案【2015】0083 号项目备案证。本项目无需进行环评。

原预案内容：

第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、公司业务、章程、股东结构、高管人员结构、业务收入结构变化

（一）对公司业务与收入结构的影响

本次非公开发行将进一步做大公司资本与净资产规模，有助于公司围绕商旅服务的主营业务，搭建完整的 O2O 国际全渠道运营平台、运营管理及资源采购体系，并在原有企业差旅机票预订业务基础上，全面进军企业差旅及费用管理领域，同时搭建差旅管理云平台，旅游互联网金融综合服务平台、旅游及互联网金融大数据平台的建设布局公司大旅游产业生态圈。本次非公开发行将提高公司行业地位，增强盈利能力，扩大收入规模，为公司实现国际化战略奠定良好基础。认购对象以现金方式认购发行人本次非公开发行股票。

本次发行不会形成对上市公司现有业务及资产的整合。

调整后：

第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、公司业务、章程、股东结构、高管人员结构、业务收入结构变化

（一）对公司业务与收入结构的影响

本次非公开发行将进一步做大公司资本与净资产规模，有助于公司围绕商旅服务的主营业务，搭建完整的 O2O 国际全渠道运营平台、运营管理及资源采购体系，并在原有企业差旅机票预订业务基础上，全面进军企业差旅及费用管理领域，同时搭建差旅管理云平台的建设布局公司大旅游产业生态圈。本次非公开发行将提高公司行业地位，增强盈利能力，扩大收入规模，为公司实现国际化战略奠定良好基础。

本次发行不会形成对上市公司现有业务及资产的整合。

原预案内容：

第五节 本次发行相关的风险说明

.....

二、经营与管理风险

（一）旅游行业竞争升级的风险

2014 年，旅游行业在国家政策的重点扶持、众多出境游利好消息出台以及行业在线渗透率低等行业影响下，吸引了社会各类资本进入，各主要在线旅游商已从原本单纯的价格战比拼，升级为资本和资源综合的综合竞争。针对行业竞争的升级，公司独特的旅游与金融相结合的商业模式具有一定的优势，但随着在线旅游的行业竞争的加剧，公司面临的外部竞争压力增加，可能会对公司在在线旅游项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响。

（二）新并购公司的整合过渡期风险

公司继续通过并购手段实施战略扩张，除了横向并购外，更加大了对行业价值链上核心资源的战略布局，为此，公司将逐步实施集团化管控、业务下沉在保持各分、子公司充分业务自由度的同时以集团总部的大平台实现专业职能的输出，同时在集团领域加强内审能力，为公司体系内各业务单元的运作保驾护航。但由于并购需要整合过渡期，公司在扩充自身资源的同时也带来了不同业态的融合管理风险，存在短期内投入产出不匹配的风险。

（三）航空公司代理费及运营政策变动的风险

经过多年的沉淀，公司目前已经拥有颇具规模的直客平台，企业差旅机票预订业务连续几年保持快速增长，此外公司的商业模式也逐步调整，从单纯的采销到建设行业生态圈，到为整个产业链提供行业解决方案。公司内部的业务发展及战略调整，虽然有助于抵御外部经营环境带来的冲击，但由于近年来各航空公司相继调低代理费，整个代理人行业的商业模式都将受到不同程度的影响，外部经营环境的变化将对公司业务开展带来一定程度的风险。

（四）管理风险

本次非公开发行完成后，公司资产和业务规模扩大，业务模式与产品品类进一步丰富，渠道数量进一步增加，运营管理的跨度和幅度将有所增加。如果公司在业务流程、内部控制、人员招聘和培养等方面未能及时适应和调整，可能引发管理风险，从而影响到公司的战略发展规划的顺利实施。

.....

四、与本次发行相关的其他风险

（一）募集资金投资项目实施风险

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 159,800.00 万元，扣除发行费用后拟用于“差旅管理云平台（第一期）建设项目”、“O2O 国际全渠道运营平台建设项目”、“旅游互联网金融综合服务平台（第一期）”、“旅游及互联网金融大数据平台（第一期）建设项目”与“补充流动资金”。公司在确定投资项目之前进行了科学严格的论证，募投项目符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景。但未来若出现产业政策变化、市场环境变化，可能会对项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响。

.....

（四）审批风险

本次非公开发行股票需经公司股东大会审议批准，本方案存在无法获得公司股东大会表决通过的可能；本次非公开发行股票尚需取得中国证监会的核准，能否取得相关的核准，以及最终取得核准的时间存在不确定性。

.....

调整后：

第五节 本次发行相关的风险说明

.....

二、经营与管理风险

（一）旅游行业竞争升级的风险

2014 年，旅游行业在国家政策的重点扶持、众多出境游利好消息出台以及行业在线渗透率低等行业影响下，吸引了社会各类资本进入，各主要在线旅游商已从原本单纯的价格战比拼，升级为资本和资源综合的综合竞争。针对行业竞争的升级，公司独特的旅游与金融相结合的商业模式具有一定的优势，但随

着在线旅游的行业竞争的加剧，公司面临的外部竞争压力增加，可能会对公司在线旅游项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响。

（二）新并购公司的整合过渡期风险

公司继续通过并购手段实施战略扩张，除了横向并购外，更加大了对行业价值链上核心资源的战略布局，为此，公司将逐步实施集团化管控、业务下沉在保持各分、子公司充分业务自由度的同时以集团总部的大平台实现专业职能的输出，同时在集团领域加强内审能力，为公司体系内各业务单元的运作保驾护航。但由于并购需要整合过渡期，公司在扩充自身资源的同时也带来了不同业态的融合管理风险，存在短期内投入产出不匹配的风险。

（三）航空公司代理费及运营政策变动的风险

经过多年的沉淀，公司目前已经拥有颇具规模的直客平台，企业差旅机票预订业务连续几年保持快速增长，此外公司的商业模式也逐步调整，从单纯的采销到建设行业生态圈，到为整个产业链提供行业解决方案。公司内部的业务发展及战略调整，虽然有助于抵御外部经营环境带来的冲击，但由于近年来各航空公司相继调低代理费，整个代理人行业的商业模式都将受到不同程度的影响，外部经营环境的变化将对公司业务开展带来一定程度的风险。

（四）管理风险

本次非公开发行完成后，公司资产和业务规模扩大，业务模式与产品品类进一步丰富，渠道数量进一步增加，运营管理的跨度和幅度将有所增加。如果公司在业务流程、内部控制、人员招聘和培养等方面未能及时适应和调整，可能引发管理风险，从而影响到公司的战略发展规划的顺利实施。

（五）关于债权受让等创新金融业务的风险

公司利用下游票务代理企业众多的客户资源优势，从为下游客户提供配套金融服务开始，逐步进入供应链金融领域。公司目前从事的金融业务主要为小额贷款业务和互联网金融 P2P 业务。公司除以自有资金借贷外，也会利用第三方融资渠道为资质客户解决资金问题，部分产品或协议会附借款人未按期偿付时由公司受让债权的约定。虽然公司对金融业务执行严格的风险控制制度，在

贷款客户类型的选择上主要以违约风险较小的商旅客户及供应链金融客户为主，且借款人均通过严格的资质审核，并提供给公司抵押、质押、保证金等担保措施，但在借款人财务状况恶化且无法追偿担保、抵押物时，公司子公司融易行可能因借款人的违约行为导致损失借贷本息的风险。

.....

四、与本次发行相关的其他风险

（一）募集资金投资项目实施风险

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 120,000 万元，扣除发行费用后拟用于“差旅管理云平台（第一期）建设项目”、“O2O 国际全渠道运营平台建设项目”与“补充流动资金”。公司在确定投资项目之前进行了科学严格的论证，募投项目符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景。但未来若出现产业政策变化、市场环境变化，可能会对项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响。

.....

（四）审批风险

本次非公开发行股票尚需取得中国证监会的核准，能否取得相关的核准，以及最终取得核准的时间存在不确定性。

.....

原预案内容：

第六节 公司股利分配政策及股利分配情况

.....

三、最近三年公司利润分配情况

(一) 最近三年公司利润分配方案

公司重视对投资者的合理投资回报，牢固树立回报股东的意识，并兼顾公司的可持续发展，保持连续、稳定的利润分配政策。

2012 年年度利润分配方案：以 2012 年 12 月 31 日总股本 12,230 万股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 1 元人民币现金（含税），合计派发现金股利 12,230,000.00 元（含税）。

2013 年年度利润分配方案：以 2013 年 12 月 31 日总股本 122,40 万股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 1.5 元人民币（含税），合计派发现金股利 18,360,000 元（含税）；同时以资本公积向全体股东按每 10 股转增 10 股，合计转增股本 122,40 万股，转增后公司总股本增加至 244,80 万股。

2014 年年度利润分配方案：以 2014 年 12 月 31 日总股本 244,660,000 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 0.6 元人民币（含税），合计派发现金股利 14,679,600 元（含税）；同时以资本公积向全体股东按每 10 股转增 12 股，合计转增股本 293,592,000 股，转增后公司总股本将增加至 538,252,000 股。

(二) 最近三年公司现金股利分配情况

单位：元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2014 年	14,679,600.00	129,859,812.52	11.30%
2013 年	18,360,000.00	90,990,555.47	20.18%
2012 年	12,230,000.00	65,617,201.65	18.64%
最近三年年均净利润			95,489,189.88
最近三年累计现金分红额/最近三年年均净利润			47.41%

.....

调整后：

.....

三、最近三年公司利润分配情况

(一) 最近三年公司利润分配方案

公司重视对投资者的合理投资回报，牢固树立回报股东的意识，并兼顾公司的可持续发展，保持连续、稳定的利润分配政策。

2013 年年度利润分配方案：以 2013 年 12 月 31 日总股本 122,40 万股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 1.5 元人民币（含税），合计派发现金股利 18,360,000 元（含税）；同时以资本公积向全体股东按每 10 股转增 10 股，合计转增股本 122,40 万股，转增后公司总股本增加至 244,80 万股。

2014 年年度利润分配方案：以 2014 年 12 月 31 日总股本 244,660,000 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 0.6 元人民币（含税），合计派发现金股利 14,679,600 元（含税）；同时以资本公积向全体股东按每 10 股转增 12 股，合计转增股本 293,592,000 股，转增后公司总股本将增加至 538,252,000 股。

2015 年度利润分配方案：以 2015 年 12 月 31 日总股本为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利 0.3 元人民币（含税），合计派发现金股利 16,664,418.00 元，剩余未分配利润结转以后年度。

(二) 最近三年公司现金股利分配情况

单位：万元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2015 年	1,666.44	14,551.44	11.45%
2014 年	1,467.96	12,420.98	11.82%
2013 年	1,836.00	9,099.06	20.18%
最近三年年均净利润			12,023.83
最近三年累计现金分红额/最近三年年均净利润			41.34%

深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司

董 事 会

2016 年 6 月 20 日