

深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司
非公开发行股票申请文件反馈意见的回复

二零一六年六月

中国证券监督管理委员会：

根据贵会2016年5月24日出具的《中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书》（152771号）（简称“反馈意见”）的要求，深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就反馈意见所提问题逐项进行了认真核查及讨论，并对有关问题进行了说明、论证分析和逐一落实。现将具体情况回复说明如下，请审阅。

注：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与预案中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

● 黑体（不加粗）：	反馈意见所列问题
● 宋体（不加粗）：	对反馈意见所列问题的回复
● 宋体（加粗）：	中介机构核查意见

目录

一、重点问题	4
重点问题一.....	4
重点问题二.....	6
重点问题三.....	31
重点问题四.....	47
重点问题五.....	55
重点问题六.....	68
重点问题七.....	68
二、一般问题	72

一、重点问题

重点问题一

1、根据申请材料，本次发行拟使用募集资金 23,532 万元建设“旅游互联网金融综合服务平台（第一期）”项目、拟使用 16,268 万元建设“旅游及互联网金融大数据平台（第一期）”项目。

（1）请申请人和申请人律师针对上述募投项目是否涉及资金中介业务发表明确意见。

（2）请申请人补充披露：①募投项目提供的产品或服务、目标客户类型、运营模式和盈利模式。②披露募集资金具体用途，说明投资构成、具体金额及测算依据，说明其合理性；说明投资规模是否与公司现有资产和业务规模相匹配。③根据预案，投资构成中包含咨询费、研究开发费用（费用化部分）等内容，请说明使用募集资金进行非资本性支出的合理性。④说明项目建设进度安排。⑤说明募投项目与公司现有业务之间的关系；涉及业务转型或相关领域的，说明实施募投项目战略考虑以及是否具备有关资质、技术、人员等资源储备，充分揭示有关风险。⑥结合已披露的效益预测情况进一步说明效益测算的依据及其谨慎性。

（3）请保荐机构针对上述事项予以核查并发表明确意见。

回复：

公司拟搭建旅游互联网金融综合服务平台是基于公司实施“旅游×互联网×金融”，建设大旅游生态圈的发展战略。项目拟建设的互联网旅游金融综合服务平台是公司机票、酒店、旅游、购物、支付等产品的集约化支撑平台，为公司多元化的旅游及配套产品配套统一账户、统一支付、统一清结算、应收账款管理、客户权益及积分管理、航旅及其他专项保险推广等功能，从而为客户提供更好的旅游及配套服务产品。本项目是公司现有业务和产品的支撑平台系统，因此本项目不涉及资金中介业务。

公司拟搭建的旅游及互联网金融大数据平台是基于目前业界先进的云计算、

大数据、智能分析和移动互联网新技术构建的数据经营与支撑系统平台，是公司未来大数据战略布局的关键。项目第一期将建设基于腾邦国际航旅用户数据的商旅大数据平台，预计项目完成后，将能够为每年数千万人次的公司商旅用户提供全面的商务与旅行一站式大数据支持服务，帮助客户更好的选择出行时间，安排出行计划与行程；给商旅客户画像，精准提供旅游产品，更好的提升客户体验，提高商旅客户的整体满意度。该系统通过对客户交易记录的分析和监测以及抓取公司金融配套服务产生的数据，能够实现风险控制、信用评价的功能。本项目是公司现有机票、差旅管理、旅游、配套金融服务等业务的数据提取系统，不涉及以货币为商品在平台上进行交易的业务，不作为资金供求方的中介，不形成资金池，因此本项目不涉及资金中介业务。

鉴于本次拟投入的 O2O 国际全渠道运营平台项目及差旅管理云平台项目是公司业务发展的核心项目，公司计划使用本次募集资金先行实施这两个项目，使用自有资金培育其他项目。因此“旅游互联网金融综合服务平台（第一期）”和“旅游及互联网金融大数据平台（第一期）”项目不再作为本次募投项目。

根据发行人分别于 2015 年第三次临时股东大会、2016 年第一次临时股东大会通过的《关于提请股东大会授权董事会办理非公开发行股票相关事宜的议案》和《关于延长董事会办理非公开发行股票授权期限的议案》的授权，公司董事会可根据本次非公开发行方案的实施情况、市场条件、政策调整以及监管部门的意见，在法律、法规及规范性文件和《公司章程》及股东大会决议允许的范围内，终止本次非公开发行股票方案或对本次非公开发行具体方案进行调整，调整后继续办理本次非公开发行的相关事宜。公司董事会综合考虑公司的战略规划、投资项目实施进度等因素，经公司第三届董事会第二十七次会议审议通过，决定取消《关于公司非公开发行股票方案的议案》中募集资金用于投入的“旅游互联网金融综合服务平台（第一期）”和“旅游及互联网金融大数据平台（第一期）”项目，募集资金总额从 159,800 万元调减至 120,000 万元。公司取消上述两个项目已经履行必要的授权和审批程序，合法有效。

经核查发行人董事会、股东会会议记录、会议决议、募投项目可行性研究分析报告、公司战略规划等文件，保荐机构及发行人律师认为公司取消“旅游互联网金融综合服务平台（第一期）”和“旅游及互联网金融大数据平台（第一期）”

项目，已经履行了必要的授权和审批程序，合法有效且符合目前市场状况及公司经营情况。

重点问题二

2、针对“国际全渠道运营平台”和“差旅管理云平台（第一期）”项目，请补充披露：

①募集资金具体用途，说明投资构成、具体金额及测算依据，说明其合理性；说明项目建设进度安排；说明投资规模是否与公司现有资产和业务规模相匹配。②说明募投项目与公司现有业务之间的关系；涉及业务转型或相关领域的，说明实施募投项目战略考虑以及是否具备有关资质、技术、人员等资源储备。③结合已披露的效益预测情况进一步说明效益测算的依据及其谨慎性。

请保荐机构针对上述事项予以核查并发表明确意见。

回复：

一、国际全渠道运营平台项目

（一）项目概况

O2O 国际全渠道运营平台是公司“构建大旅游生态圈”战略目标的具体实施载体。本项目拟搭建旅游 B2B 线上运营系统，对机票、酒店、门票、邮轮或综合旅游产品的采购和对旅行社、旅游门店、OTA 等 B 端客户的销售均通过系统平台完成，从而实现对旅游产品的快速分销。公司充分利用自身强大的机票分销及获客能力，在线下围绕运营服务中心，打造落地服务能力和本地旅游资源获取能力。一方面通过在当地设立的运营服务中心，公司尽可能多的获得本地旅游资源和本地合作商，丰富公司旅游产品；另一方面通过运营服务中心向旅行社、门店等 B 端客户提供集中的旅游资源展示、产品选择、信息咨询、方案设计等服务，以帮助其集合更多终端游客，最终实现公司产品的快速分销。国际线下运营中心落地在境外旅游目的地，主要选择韩国、法国、澳大利亚等地，协助旅行社提供本地旅游服务及产品，提升游客的旅游体验满意度，同时强化公司在目的地资源获取能力，提升旅游产品的竞争力。

本项目的实施，通过线下获客、线下服务、线上交易，从而降低交易成本，提升产品体验，持续改善产品质量，最大限度满足客户的消费需求。

（二）募集资金投资项目具体用途

本项目总投资 89,465 万元，分别用于三个子项目的投入，三个子项目为：

①O2O 线上运营平台系统建设项目；②国内线下运营服务中心项目；③国际线下运营服务中心项目。

本项目的投资总额在三个子项目之间的分配情况如下表所示：

单位：万元

投资明细	投资金额	占比
O2O 线上运营平台系统	25,850	28.89%
国内线下运营服务中心	46,599	52.09%
国际线下运营服务中心	17,016	19.02%
合计	89,465	100.00%

（三）募集资金投资构成情况及测算依据

本项目的募集资金投资构成明细如下表所示：

单位：万元

序号	投资项目	金额	占比
1	办公场地购置及租赁	32,793	36.65%
	其中：O2O 线上运营平台系统	7,500	8.38%
	国内线下运营服务中心	17,260	19.29%
	国际线下运营服务中心	8,033	8.98%
2	装修工程	8,690	9.71%
	其中：O2O 线上运营平台系统	855	0.96%
	国内线下运营服务中心	5,715	6.39%
	国际线下运营服务中心	2,120	2.37%
3	硬件及办公设备购置	8,518	9.52%
	其中：O2O 线上运营平台系统	6,000	6.71%
	国内线下运营服务中心	1,958	2.19%
	国际线下运营服务中心	560	0.63%
4	无形资产购置	8,570	9.58%
	其中：O2O 线上运营平台系统	8,570	9.58%
	国内线下运营服务中心	-	-
	国际线下运营服务中心	-	-

5	渠道建设	5,378	6.01%
	其中：O2O 线上运营平台系统	2,925	3.27%
	国内线下运营服务中心	1,608	1.80%
	国际线下运营服务中心	845	0.94%
6	铺底流动资金	25,516	28.52%
	其中：O2O 线上运营平台系统	-	-
	国内线下运营服务中心	20,058	22.42%
	国际线下运营服务中心	5,458	6.10%
合计		89,465	100%

1、O2O 线上运营平台系统

O2O 线上运营系统主要包括线上采购、线上运价、线上产品和线上销售系统。

采购系统针对大型供应商或信息技术较好的供应商，通过接口方式对接供应商产品库完成线上采购交易，同时，针对小型供应商或信息技术比较落后的供应商，为每个供应商提供一个独立的后台管理账号，供应商可以将产品直接上传到采购系统，并可以管理产品，下载报表等。

运价系统可以将不同航空公司、不同日期、不同时刻、不同舱位价格以及每个舱位座位数量等分别显示，方便线上客户更快地获得准确的机票价格。

线上销售系统可以提供接口给国内外旅行社、OTA、机票代理等客户销售公司产品，也可以提供给下游分销客户独立的子销售系统，线上销售公司产品。

线上产品系统根据用户需求及购买习惯对从供应商采购获得的产品进行组合包装形成新的产品组合。

O2O 线上运营平台系统拟投入 25,850 万元，其中用于办公场地购置 7,500 万元，装修工程 855 万元，硬件购置 6,000 万元，购买无形资产 8,570 万元及渠道建设 2,925 万元。具体投资构成如下：

（1）办公场地购置及装修

O2O 线上运营平台项目搭建完成之后，正式运营阶段需新增 40 名以上的管理、业务、运营维护人员，同时公司及供应商的产品需要展厅向客户进行集中展示，公司现有办公场所无法容纳。公司拟在深圳总部同一区域购置 1,500 平米办公用房，其中 500 平米用于 O2O 线上运营平台项目日常运营的集中办公场所，1,000 平米将建成资源展示厅。办公场地购置共投入 7,500 万元，装修工程共计

投入 855 万元。

①办公场地购置

根据深圳市福田区写字楼的出售价格，公司拟购置的办公楼楼面均价为 5 万元/平米，办公场地购置支出为 7,500 万元。

②室内装修投入

根据公司以往装修新办公场地的费用为参考，估算对新购办公场所需要投入的平均装修成本为 1,800 元/平米。装修工程投入计算公式为：

装修工程投入=1,500 平米*1,800 元/平米=270 万元

③深圳资源展示厅建设

O2O 线上运营平台系统是公司的主要业务系统及销售平台，为吸引更多客户资源和供应商资源，提高平台交易活跃度和知名度，本项目拟在深圳建成 O2O 产品资源的展示厅，用于将公司各类旅游产品进行集中展示，并吸引旅游行业上游机票、酒店、邮轮等产品供应商或合作机构进行展示宣传。公司各类旅行社、旅游门店、OTA 等 B 端客户可在线下更直观地了解线上旅游产品，鼓励客户通过 O2O 运营平台系统进行下单。

本项目拟使用 585 万元用于展厅建设，投资明细如下：

项目	单项金额（万元）
展厅室外工程	100
布线、空调、网线等智能化建设	80
LED 显示屏、音响、灯光等展示配套设备	180
小型显示器、平板电脑等电子设备	150
展会活动厅	75
合计	585

（2）硬件购置

本项目的硬件配置是根据平台系统的用户量、交易量和交易笔数、数据量进行配置，拟购置的硬件产品单价参照市场价格或根据向第三方供应商询价信息进行估算。线上运营平台的硬件购置投入 6,000 万元，具体明细如下：

序号	设备名称	单价（万元）	数量（个/套）	金额（万元）
1	WAF 防火墙	25	2	50
2	路由器	2.5	4	10
3	万兆交换机	52	2	104

4	千兆交换机	0.8	21	17
5	灾备数据保护服务器（CDP）（套）	250	1	250
6	高端存储机头	71.9	2	144
7	中端存储机头	40	2	80
8	磁盘阵列（套）	1.55	150	233
9	网络入侵防护（ISP）	22.5	2	45
10	数据库审计服务器	15	2	30
11	负载均衡设备	35	16	560
12	广域网加速	15	24	360
13	堡垒机（套）	25	8	200
14	高端服务器	18.35	28	514
15	中端服务器	10.5	140	1,470
16	低端服务器	3.8	130	494
17	信息安全回溯分析设备	120	1	120
18	应用性能监测设备（APM）（套）	220	1	220
19	呼叫中心（套）	220	5	1,100
合计				6,000

（3）无形资产购置

本项目拟搭建线上采购系统、线上运价系统、线上产品系统及线上销售系统等主要系统，公司拟购买第三方软件开发公司为公司业务需要进行定制化开发的系统。无形资产购置投入金额为 8,570 万元。

第三方软件开发公司根据系统平台拟实现的功能和规模进行系统开发工作量的预估，根据公司要求的开发时间进度等要素确定外包团队人数和配置，并据此核算定制化系统价格。公司验收开发完成的模块，并根据进度支付定制化系统购买费用，从而取得源代码和软件著作权，计入公司无形资产。

（4）渠道建设

本项目将在国内主要城市的旅行社、机票代理合作商及其他合作方门店安装 LED 滚动屏、广告机等宣传推广设施，用于宣传 O2O 线上运营平台，吸引上游资源方加盟，同时建设下游客户渠道。

本项目第一年将选择 35 家合作机构安装各类 LED 灯箱或广告机，第二年 60 家，第三年 100 家，每家宣传推广设施投入 15 万元，渠道建设投入合计为 2,925

万元。

2、国内线下运营服务中心项目

国内线下运营服务中心建设涉及在国内主要旅游城市新设 22 个运营服务网点。国内运营服务中心的规划如下：

区域	待建设的运营服务中心
东北区域	大连、长春、哈尔滨
华北区域	石家庄、太原、呼和浩特、济南
华东区域	合肥、温州、宁波
华中区域	长沙、郑州、南昌
华南区域	海口、三亚、南宁
西北区域	兰州、西宁、银川
西南区域	贵阳、昆明、拉萨

公司目前已在北京、上海、广州、天津等地设立了 17 个线下运营服务中心，开拓区域市场并为客户提供属地化服务。公司将利用原运营服务中心的成功经验，在大连、长春、宁波、三亚等城市新建 22 个线下运营服务中心。其中，公司选取三亚、昆明、宁波、大连、合肥 5 个旅游区域中心城市建立线下旅游区域目的地管理运营中心，向客户进行本地旅游资源集中展示推介，为客户提供属地化服务，并可以实现撮合同业旅游资源的功能。公司将在其余 17 个城市建立线下运营服务中心，实现旅游资源获取、推广公司各系列旅游产品等功能。

该部分投资包括：办公场地购置及租赁投入 17,260 万元，装修工程投入 5,715 万元，硬件及办公设备购置 1,958 万元，渠道建设投入 1,608 万元及铺底流动资金 20,058 万元。

（1）办公场所购置与租赁

公司拟在三亚、昆明、宁波、大连、长沙市区中心地段购置办公用房，用于区域目的地管理运营服务中心的建设。同时，公司拟在济南和太原购置办公用房，用于建设运营服务中心，并为未来增加目的地管理功能做筹备。办公场所购置与租赁共计投入 17,260 万元。

用于运营服务中心的拟购置办公用房单价与金额如下：

城市	所在区域	面积（平米）	单价（元/平米）	总额（万元）	服务中心性质
三亚	河东河西区	2,000	18,000	3,600	区域目的地管理 服务中心

昆明	五华区盘龙区官渡区西山区	2,000	15,000	3,000	区域目的地管理服务中心
宁波	海曙区，东部新城	1,500	15,000	2,250	区域目的地管理服务中心
大连	星海湾和中山城区附近	1,500	20,000	3,000	区域目的地管理服务中心
长沙	芙蓉区	1,000	15,000	1,500	区域目的地管理服务中心
济南	万达广场、世贸广场，历下区、市中区附近	800	15,000	1,200	运营服务中心
太原	府西街、迎泽大街、高新区、南内环晋阳街附近	800	17,000	1,360	运营服务中心
合计				15,910	

公司在其余 15 个城市建设的运营服务中心将采取租赁的形式，单个运营服务中心面积为 500 平米。根据目前公司各地运营服务中心的租金估算平均月租金为 150 元/平米。单个运营服务中心第一年的租金为开办投入，则该部分投入为：

开办投入=500 平米*150 元/平米*12*15=1,350 万元

（2）装修工程

国内线下运营服务中心装修工程投入共计 5,715 万元。

①区域目的地管理服务中心装修工程

目的地管理运营服务中心包括了办公、本地旅游资源展示、本地特色商品陈列等功能。服务中心的装修工程包括室内装修、室外工程、展厅及商品陈列厅建设。展示厅建设包括展示台搭建、3D 显示系统安装、音响、灯光嵌入等内容。陈列厅建设包括展示架、广告显示器安装、照明工程等项目。

根据公司现有区域目的地管理服务中心的装修测算，场地室内装修工程投入为 1,800 元/平米，其余项目根据公司现有服务中心的预算进行测算，具体明细如下：

服务中心	面积（平米）	项目	单项金额（万元）	金额小计（万元）
三亚、昆明	2000	室内装修	360	1,060
		室外工程	200	
		智能化、布线等	150	
		展示厅	200	
		商品陈列厅	150	
宁波、大连	1500	室内装修	270	810
		室外工程	150	
		智能化布线等	120	

		展示厅	150	
		商品陈列厅	120	
长沙	1000	室内装修	180	610
		室外工程	100	
		智能化布线等	80	
		展示厅	150	
		商品陈列厅	100	
合计				4,350

②运营服务中心装修工程

公司对其余 17 个运营服务中心的装修规划是按照满足开展经营的最低条件进行测算。装修费用根据公司现有营销服务中心的标准进行测算，室内装修为 1,500 元/平米，运营服务中心的装修投入合计为 1,365 万元。

（3）硬件及办公设备购置

线下运营服务中心硬件设施主要是监控系统、门禁、电脑、桌椅、服务器等办公、技术设备，公司以现有营业网点硬件配置为基础进行硬件需要量的估算，并按照现有网点的采购价格估算采购单价。

国内线下 22 个运营网点的设备购置投入共计 1,958 万元，具体明细如下：

名称	单价（万元）	数量总计（个）	金额（万元）
监控安防系统（套）	15	22	330
电脑	0.5	704	352
桌椅	0.5	704	352
服务器	10.5	88	924
合计			1,958

（4）渠道建设

国内线下运营服务中心渠道建设投入共计 1,608 万元。

①区域目的地管理运营服务中心

区域目的地管理运营服务中心的渠道建设投入主要是目的地旅游资源宣传册印制费用、外墙灯箱搭建、用于展示或销售的旅游目的地特产商品备货以及本地旅游资源供应商与旅行社、代理人的渠道交流、撮合活动的布置。根据公司区域服务中心建设经验，单网点宣传册印制成本 20 万元，LED 滚动屏布置 15 万元。根据各地旅游吞吐量不同，单一区域目的地管理运营服务中心商品备货为

68-100 万。根据网点规模不同，渠道交流活动每个服务中心第一年计划进行 1-2 次，布置投入为 60-100 万元。

②运营服务中心

运营服务中心的渠道建设投入主要是：接待区布置和宣传册印制，按单网点测算为 30 万元；本地旅游资源渠道交流活动选取三个城市举办，第一年共举办 3 场，每场布置投入 25 万元。

根据上述测算，5 个区域目的地管理运营服务中心及 17 个线下运营服务中心的渠道建设投入如下表所示：

区域目的地管理运营服务中心	
项目	投资金额（万元）
目的地旅游资源宣传册印制	100
外墙灯箱	75
旅游目的地特产商品备货	428
LED 滚动屏、广告机及其他展示设备	420
小计	1,023
运营服务中心	
项目	投资金额（万元）
接待区布置及宣传册印制	510
LED 滚动屏、广告机及其他展示设备	75
小计	585
渠道建设合计	1,608

（5）铺底流动资金

线下运营服务中心主要通过分销机票、旅游等产品赚取佣金，公司向产业链上游如航空公司、旅游景点、酒店、租车、邮轮等产品提供方采购产品，以及向下游票务代理公司、旅行社、企业或个人客户销售旅游产品过程中，将会产生较大额的交易流水。由于供应商一般为现款交易或预付款交易，而公司会给客户一定账期，因此在交易过程中会产生一定的应收账款。

公司的业务具有资金驱动型特征，线下运营服务中心的铺底流动资金测算公式如下：

铺底流动资金=产品交易流水总额/产品应收账款周转率

根据公司现有运营模式，国内旅游产品账期一般 1 个月，即每年周转 12 次；

机票产品平均账期为 9 天，每年周转 40 次。22 个国内线下运营服务中心建设期三年内新增铺底流动资金具体测算如下：

单位：万元

项目	建设期		
	第一年	第二年	第三年
单网点机票产品交易总额	50,000	60,000	72,000
单网点旅游产品交易总额	1,000	1,500	2,250
机票产品应收账款	1,250	1,500	1,800
旅游产品应收账款	83.33	125	188
单网点每年新增流动资金	1,333	292	363
产生效益的运营服务中心数量	6	14	22
项目每年新增流动资金	8,000	4,083	7,975
合计	20,058		

综上所述，线下运营服务中心建设期三年内业务启动必须的流动资金最低金额为 20,058 万元，该部分资金主要用于国内机票、酒店及其他国内旅游产品的采购。

3、国际线下运营服务中心项目

国际线下运营服务中心项目涉及在首尔、巴黎、悉尼、芝加哥新设 4 个国际目的地管理运营服务中心，并对原香港分公司进行功能升级，建成服务于香港地区旅游业务的运营服务中心，主要服务于国内客户的出境游及国内企业客户的海外商务出行。

该部分投资包括：办公场所购置与租赁投入 8,033 万元，装修工程 2,120 万元，硬件及办公设备购置 560 万元，渠道建设投入 845 万元及铺底流动资金 5,458 万元。

(1) 办公场所购置与租赁

国际线下运营服务中心的办公场所购置和租赁投入共计 8,033 万元。

公司拟在首尔、巴黎、悉尼、芝加哥 4 个海外旅游城市中心区域租赁办公场所，用于海外运营服务中心的日常运营与游客接待。单个运营服务中心第一年的租金为开办投入，则该部分投入如下表所示：

城市	面积（平米）	租金（元/平米/月）	总额（万元）	服务中心性质
首尔	800	400	384	区域目的地管理服务 中心

巴黎	600	755	544	区域目的地管理服务 中心
悉尼	600	724	521	区域目的地管理服务 中心
芝加哥	600	2,477	1,783	区域目的地管理服务 中心
合计			3,232	

公司拟在香港中环购置 300 平米的办公用房用于运营服务中心新增团队的日常办公和客户接待。根据向地产中介询价，办公用房售价约为 16 万元/平米，香港运营服务中心办公用房购置投入为 4,800 万元。

（2）装修工程

国际线下运营服务中心装修工程包括了室内装修及展示厅建设费用，共计 2,120 万元。室内装修、布线等费用为 3,000 元/平米，装修工程明细如下：

城市	面积（平米）	室内装修（万元）	展示厅装修（万元）
首尔	800	240	500
香港	300	90	-
巴黎	600	180	450
悉尼	600	180	300
芝加哥	600	180	-
合计（万元）	2,120		

（3）设备购置

线下运营服务中心硬件设施主要是监控系统、门禁、电脑、桌椅、服务器等办公、技术设备，国内线下 5 个运营网点的设备购置投入共计 560 万元，具体明细如下：

名称	单价（万元）	数量（个）	金额合计（万元）
监控系统	15	5	75
电脑	0.5	100	50
桌椅	0.5	100	50
IP 电话	0.5	100	50
数字电话交换机	25	5	125
服务器	10.5	20	210
合计			560

（4）渠道建设

海外运营服务中心的渠道建设投入主要是目的地旅游资源宣传册印制费用、

外墙灯箱搭建、LED 滚动屏安装、本地旅游资源供应商与旅行社、代理人的渠道交流活动布置及其他资源维护投入，共计 845 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

城市	目的地旅游资源 宣传册印制	本地旅游资源渠道 交流活动布置	外墙灯箱、LED 滚动屏 及其他宣传设施布置
首尔	30	50	100
香港	25	50	50
巴黎	30	50	100
悉尼	30	50	100
芝加哥	30	50	100
小计	120	225	500
合计	845		

（5）铺底流动资金

根据公司现有运营模式，国际旅游产品账期一般 1 个月，即每年周转 12 次；机票产品平均账期为 9 天，每年周转 40 次。5 个国际线下运营服务中心建设期三年内新增铺底流动资金具体测算如下：

单位：万元

项目	建设期		
	第一年	第二年	第三年
单网点机票产品交易总额	-	40,000	48,000
单网点旅游产品交易总额	-	5,000	5,500
机票产品应收账款	-	1,000	1,200
旅游产品应收账款	-	417	458
单网点每年新增流动资金	-	1,417	242
产生效益的运营服务中心数量	-	3	5
项目每年新增流动资金	-	4,250	1,208
合计	5,458		

综上所述，线下运营服务中心建设期三年内业务启动必须的流动资金最低金额为 5,458 万元，该部分资金主要用于国际机票、酒店及其他国际旅游产品的采购。

（四）项目投资进度

1、O2O 线上运营平台项目投资进度

O2O 线上运营平台项目采取逐步开发逐步建设的方式进行，项目建设期三

年。募集资金投资进度安排如下表所示：

单位：万元

项目	第一年		第二年		第三年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公场地购置及装修	7,770	30.06%	585	2.26%	-	-
硬件购置	1,873	7.25%	1,980	7.66%	2,146	8.30%
购置无形资产	2,656	10.27%	3,026	11.71%	2,888	11.17%
渠道建设	525	2.03%	900	3.48%	1,500	5.80%
小计	12,824	49.61%	6,491	25.11%	6,534	25.28%
投资金额合计	25,850					

O2O 运营服务系统搭建第一年实现对公司内部所有的机票系统的整合；开发国内、国际机票运价系统、政策系统、采购及销售平台，实现标准接口的封装以及移动化。第二年实现对公司内部所有旅游系统的整合；能够实现旅游产品的多产品、多供应商、多渠道对接。第三年完成核心数据库及运算规则，实现产品自由组合及反向采购；实现对所有资源方的直接对接。

2、国内线下运营服务中心项目投资进度

国内线下运营服务中心项目计划分三年建设完成国内 22 个线下运营服务中心，计划第一年建设 6 个落地服务点，第二年建成 8 个落地服务点，第三年建成 8 个落地服务点。

项目募集资金投资进度如下：

单位：万元

项目	第一年		第二年		第三年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公场地购置及租赁	4,050	8.69%	3,630	7.79%	9,580	20.56%
装修工程投入	1,435	3.08%	1,585	3.40%	2,695	5.78%
硬件及办公设备购置	534	1.15%	712	1.53%	712	1.53%
渠道建设	385	0.83%	445	0.95%	778	1.67%
铺底流动资金	8,000	17.17%	4,083	8.76%	7,975	17.11%
小计	14,404	30.91%	10,455	22.44%	21,740	46.65%
合计	46,599					

3、国际线下运营服务中心投资进度

国际线下运营服务中心项目计划分三年建设完成国内 5 个线下运营服务中

心。第一年计划在首尔建成 1 个海外目的地管理运营服务中心；第二年在巴黎新建 1 个目的地管理运营服务中心，并完成香港运营服务中的升级改造建设；第三年在悉尼和芝加哥分别建设 1 个运营服务中心。

项目募集资金投资进度如下：

单位：万元

项目	第一年		第二年		第三年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公场所购置与租赁	384	2.26%	5,344	31.41%	2,305	13.55%
装修工程	740	4.35%	720	4.23%	660	3.88%
硬件及办公设备购置	112	0.66%	224	1.32%	224	1.32%
渠道建设	180	1.06%	305	1.79%	360	2.12%
铺底流动资金	-		4,250	24.98%	1,208	7.10%
小计	1,416	8.32%	10,843	63.72%	4,757	27.96%
合计	17,016					

（五）募投项目与公司现有业务之间的关系

本项目主要是对公司原有投资项目、发展战略的延续和升级。公司自上市以来积极进行全国布局，新建落地服务中心。通过本次募投项目的实施，公司将继续新增 22 个国内运营服务中心，实现对国内省会城市及副省级城市全覆盖，形成能覆盖 90%的国内出行人口的服务网络，从而为更多客户提供更好的产品和服务。通过新增 5 个国际运营服务中心，能够实现对国际主要商旅城市的初步布局。

本项目的建设能够实现公司旅游产品线的延伸，推进公司大旅游生态圈的建立。公司将继续扩大机票代理业务的市场份额，同时，也能够将在机票细分市场上的优势延伸到景区门票、租车、邮轮、跟团游、自由行等更多产品销售，并通过系统搭配出更多的组合产品进行打包销售。

从管控的角度来看，本项目可以让公司对各地分子公司进行更好地管控，可以对公司内部的 IT 系统、产品、销售渠道、供应商资源进行更好地整合。

公司上市以来已经完成建设了近 20 个运营服务中心，培养了一大批实施该项目需要的系统运维、市场营销、销售、客服等相关岗位人才。公司近年来已利用自身机票分销行业的市场、资金及服务网点优势，开始进入大旅游领域。2015 年公司的旅游业务收入已占营业收入的 25.97%。因此，本项目是在公司原业务基础上的延伸，不涉及跨行业转型，公司具备实施该项目的技术、人员等储备，

公司对本项目的投资与公司的资产和业务规模相匹配。

（六）效益测算的依据及谨慎性

本项目的效益来源于本项目新增的国内线下运营服务中心和国际线下运营服务中心的机票、酒店综合产品和旅游产品销售佣金。O2O 线上运营服务平台为支撑系统，不直接带来项目收益。

线下运营服务中心收入来源于机票、酒店及其他旅游产品的销售佣金。网点营业收入测算公式为：单网点营业收入=机票、酒店综合产品平均销售流水*综合产品平均佣金费率+旅游产品平均销售流水*旅游产品平均佣金费率。因此首先需要测算机票、酒店综合产品及旅游产品的销售交易流水金额，再分别乘以不同产品的佣金费率，最终得出销售收入金额。

1、营业收入测算

（1）国内线下运营服务中心的营业收入测算

公司目前单一区域运营服务中心的机票等产品的销售交易流水可达 8 亿元以上。根据公司现有运营服务中心的销售数据和运营经验，新设运营服务中心第一年机票、酒店等产品的单一网点平均交易流水将略低于现有成熟运营服务中心，第一年单一网点机票、酒店等综合产品平均交易流水总额为 50,000 万元。最近一年，公司成熟的区域销售服务中心机票平均销售总额增长率达到 30%以上。根据公司实际经营情况及市场情况，项目建设期第二、第三年机票、酒店等综合产品的交易流水增长率测算为 20%。随着市场的成熟和交易基数的增大，建设期后的实施期内，第四年开始增长率将逐渐下降至 15%、6%，交易流水增长幅度趋缓。

旅游产品销售作为新起步业务交易流水总额将会低于机票、酒店等产品，根据公司制定的销售目标，第一年单一网点旅游产品的平均交易流水总额为 1,000 万元。近年来国内旅游市场增长较快，与公司的旅游产业业务模式近似的同行业上市公司众信旅游，近 5 年营业收入复核增长率达 51%。由于项目第一年旅游产品销售流水基数较低，建设期内第二年、第三年单一运营服务中心旅游产品交易流水的增长率能达到 50%。随着市场的成熟和交易基数的增大，建

设期后的实施期内，第四年开始旅游产品增长率将逐渐下降至 30%、10%，交易流水增长幅度趋缓。

交易佣金的测算是参照目前区域运营服务中心的佣金费率，机票、酒店产品的佣金费率为 1.5%，旅游产品毛利率为 5%。

（2）国际运营服务中心的营业收入测算

国际运营服务中心在海外进行建设和投入，考察、规划及建设的周期比国内略长。建设期第一年运营服务中心建设和功能试运营期，不产生交易流水和营业收入，第二年新建服务中心开始正式运营。

根据公司对海外服务中心国际机票、酒店等综合产品销售情况的市场调研，每个门店平均每天接到 200-300 个订单。根据平均客单价 5,000 元测算，年销售流水总额在 3.6 亿-5.5 亿元之间。目前公司国际机票销售流水已到 80 亿元，凭借公司在国际产品销售领域的市场基础和运营经验，新建的国际运营服务中心第一年机票、酒店等综合产品交易流水总额测算为 40,000 万元。近年来，国内出境游市场呈现较快增长。根据国家旅游局数据，2015 年旅行社组织的出境游人数增长 35.2%。根据公司实际经营情况及市场情况，项目建设期第二、第三年机票、酒店等综合产品的交易流水增长率测算为 20%。随着市场的成熟和交易基数的增大，建设期后的实施期内，第四年开始增长率将逐渐下降至 15%、10%，交易流水增长幅度趋缓。

根据公司对海外主要服务于中国客人出境旅游门店的市场调研，国际旅游产品目前年平均销售额约为 10,000 万元。根据公司实际运营经验和制定的销售目标，国际旅游产品第一年交易流水总额测算为 5,000 万元。由于国际旅游产品销售属于公司新开拓的业务领域，公司将逐渐培育及发展出境游产品市场，国际旅游产品销售业务将平稳增长，增长率测算为 10%。

根据公司目前的业务情况，国际机票、酒店综合产品服务费率为 2%，旅游产品毛利率为 8%。

（3）销售收入测算

根据上述测算原则，本项目的销售收入测算如下：

单位：万元

项目	指标项目	金额
	机票、酒店综合产品年平均交易总额	2,113,278

国内运营服务中心 销售收入	机票、酒店综合产品佣金费率	1.5%
	旅游产品年平均交易总额	112,983
	旅游产品毛利率	5%
	机票、酒店综合产品年平均销售收入	31,699
	旅游产品年平均销售收入	5,649
	国内合计	37,348
国际运营服务中心 销售收入	机票、酒店综合产品年平均交易总额	339,289
	机票、酒店综合产品佣金费率	2%
	旅游产品年平均交易总额	32,949
	旅游产品毛利率	8%
	机票、酒店综合产品年平均销售收入	6,786
	旅游产品年平均销售收入	2,636
	国际合计	9,422
项目年平均销售收入合计		46,770

2、成本费用测算

本项目的营业税金及附加费用按照所得税 25%；营业税 5.6%；城市维护建设税、教育费附加；城市维护建设税税率为 7%；教育费附加税率为 3%来计算。

本项目的成本主要为人员工资支出、折旧与摊销费用、销售费用及其他期间费用。

人员工资按照单一运营服务中心对应的员工人数、目前公司员工薪资水平进行测算。

折旧和摊销根据项目拟投入的固定资产和无形资产规模进行计算，根据公司现有折旧政策，房屋建筑物折旧年限为 40 年，机器设备和软件按照 10 年计提折旧和摊销。

销售费用及其他费用根据项目的市场推广计划、客户订单规模等进行合理测算。

3、效益测算

本项目的效益测算指标如下表所示：

单位：万元

项目	金额
年均销售收入	46,770
销售税金及附加	2,572
总成本及费用	27,699

年均利润总额	16,499
所得税	4,125
年均净利润	12,374
净利率	26.46%

本项目实施期十年，年均销售收入为 46,770 万元，年均净利润为 12,374 万元，净利率 26.46%。公司过去商旅业务的净利率约为 25%，本项目的销售收入根据客户规模进行合理预测，成本及费用参照公司现有业务进行了充分估算，因此项目的效益测算是合理和谨慎的。

二、差旅管理云平台（第一期）项目

（一）募集资金具体用途、投资构成及项目进度安排

1、募集资金的具体用途

公司本次拟投入 18,035 万元用于建设差旅管理平台系统。为了满足现有政企客户日益增长的内部精细化管理需求，公司在进一步提升原有系统的机票预订服务功能的同时，还将实现多样化的企业差旅管理功能。该系统能实现的功能主要有：①差旅规划、差旅预订、救援服务、地面服务等，这些功能可以提升差旅的保障能力，提高出行的效率、异常事件的处理能力，提高员工出差的安全性、满意度，降低差旅成本；②实现差旅管理与财务管理一体化解决方案，包括自动生成报销申请、差旅行为记录、审批复核、单据管理、单据验真等，这些功能帮助企业提升财务效率和管控效力，在提升员工满意度的同时可以降低费用报销的处理成本，规避因员工违规行为而引起的损失；③合规检查、预算管控、费用分析报告等，这些功能主要可以对报销人填写的信息进行综合的对比和分析，确保所有的报销内容符合企业的规章制度要求，从不同的维度为企业生产经营提供统计分析报告，提升企业差旅活动的有效性。

差旅管理系统的功能模块如下图所示：

端到端的差旅管理解决方案



从技术架构上来看，为保证客户数据的安全性，同时提供良好的系统扩展能力，本项目将在机房中采用私有云技术搭建整个系统的基础设施架构。在技术上，私有云和公有云属于同样的技术架构，但私有云作为专用环境，可以向专属的应用对象和应用环境开放，可以充分利用专属使用场景的特点规避掉某些公有云存在的安全隐患。同时，在目前的大环境下，公有云服务商的可持续性还没得到充分的保证，对于费用管理这类对数据的安全和长期保存有很高要求的应用，私有云仍是较为稳妥的解决方案。

2、项目投资构成

差旅管理云平台主要投资内容包括场地装修、硬件设备购置、系统开发、市场推广营销及项目必要的铺底流动资金投入。具体投资构成如下：

投资明细	投资金额	占比
装修投入	104	0.58%
设备购置	6,622	36.72%
无形资产购置	4,138	22.94%
渠道建设与品牌推广	5,000	27.72%
不可预见费用	673	3.73%
铺底流动资金	1,498	8.31%
合计	18,035	100.00%

(1) 场地装修

本项目计划利用公司原有办公楼和场地，项目实施估算需要 1,000 平米的办公场所，在原有办公场所重新进行装修的成本估算为 1,040 元/平米，场地装修投入估算需 104 万元。

（2）硬件设备购置

本项目硬件设备购置投入共计 6,622 万元，明细情况如下：

序号	设备名称	单价（万元）	数量（个/套）	金额（万元）
1	物理防火墙	3	22	66
2	WAF 防火墙	25	2	50
3	路由器	2.5	4	10
4	万兆交换机	52	2	104
5	千兆交换机	0.8	21	16.8
6	灾备数据保护服务器(CDP)(套)	250	1	250
7	高端存储机头	71.9	2	143.8
8	中端存储机头	40	4	160
9	磁盘阵列（套）	1.55	550	852.5
10	网络入侵防护（ISP）	22.5	2	45
11	数据库审计服务器	15	1	15
12	负载均衡设备	35	12	420
13	堡垒机（套）	25	5	125
14	高端服务器	18.35	76	1394.6
15	中端服务器	10.5	32	336
16	低端服务器	3.8	334	1269.2
17	信息安全回溯分析设备	120	1	120
18	应用性能监测设备（APM）（套）	220	1	220
19	网络性能监测设备（NPM）（套）	60	1	60
20	呼叫中心（套）	220	3	660
21	笔记本电脑	0.7	80	56
22	其他办公设备			248
合计				6,622

（3）无形资产购置

本项目拟搭建差旅管理系统平台、移动报销系统平台、费用管理服务系统平台三大主要系统，公司拟购买第三方软件开发公司为公司业务需要进行定制化开发的系统，无形资产购置投入共计 4,138 万元。

第三方软件开发公司根据系统平台拟实现的功能和规模进行系统开发工作量的预估，根据公司要求的开发时间进度等要素确定外包团队人数和配置，并据此核算定制化系统价格。公司验收开发完成的模块，并根据进度支付定制化系统

购买费用，从而取得源代码和软件著作权，计入公司无形资产。

（4）渠道建设与品牌推广

差旅管理作为服务型业务主要面向企业客户，项目建设期内需要通过广告推广树立品牌及建立知名度，从而在主要商业城市获得更多客户资源，建立销售渠道。同时，本项目中的费用管理服务属于差旅管理的延伸业务，需要向客户进行宣传。本项目的渠道建设主要通过：①在深圳、广州、上海、北京、重庆等 10 个城市购置机场、高速公路 LED 屏，每个城市拟安装 2 块屏幕，屏幕单价 180 万元；②在现有 20 个落地服务中心城市搭建公交车站广告屏，每个城市安装数量 30 个，公交广告屏单价 3.6 万元；③在深圳、广州、上海、北京等主要商业城市商业中心放置广告机或其他广告显示设备，每个城市放置 20 个，单位成本 10 万元。相关设备采购金额如下所示：

单位：万元

项目	金额
高速路、机场广告屏	1,800
公交广告屏	2,160
广告机	800
宣传册印制等其他投入	240
合计	5000

（5）不可预见费用

不可预见费用主要包括：①未在硬件购置明细里列支的硬件安装调试费用，按照硬件购置的 10%进行测算；②未在硬件购置明细中列支的硬件设备需要的布线、辅助器件等。不可预见费用使用明细如下：

单位：万元

项目	金额
硬件环境测试、安装调试投入	631
智能化布线等	42
合计	673

（6）铺底流动资金

本项目的铺底流动资金主要是项目在建设期初始运营所需要的最基本的周转资金金额。根据差旅管理业务性质，流动资金的计算方法如下：

①流动资产：应收账款周转次数 5 次，现金及其他流动资产周转次数 2 次；

②流动负债：应付项目（主要为应付职工薪酬）周转次数 12 次。

根据上述原则计算得出建设期内流动资金缺口 1,498 万元。

3、项目投资进度安排

本项目建设期三年，采取逐步完善系统功能的方式进行投入，投资具体进度如下：

单位：万元

项目	第一年		第二年		第三年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
装修投入	104	0.58%	-	-	-	-
设备投资	837	4.64%	1,686	9.35%	4,099	22.73%
无形资产购置	807	4.47%	1,972	10.93%	1,359	7.54%
渠道建设与品牌推广	1,530	8.48%	1,030	5.71%	2,440	13.53%
硬件调试及辅助设备	163	0.90%	166	0.92%	344	1.91%
铺底流动资金及其他	91	0.50%	99	0.55%	1,308	7.25%
小计	3,532	19.58%	4,953	27.46%	9,550	52.95%
合计	18,035					

公司第一年将完成差旅管理云平台系统的功能延伸以及费用报销、单据管理、费用报告初级功能（主要是发票号码的连号合规、地点合规等）。第二年完成系统的费用预算、发票验真、费用报告高级功能（时间合规、采购合规等）。第三年完成系统的单据物流、遵从报告、外部产品集成功能。

（二）募投项目与公司现有业务之间的关系

公司自 2012 年开始布局差旅客户市场，差旅客户增长速度较快。公司目前的差旅管理业务以向政企、集团客户提供传统的差旅机票预订服务为主。随着国内企业规模的扩大和内部管理机制的日趋成熟，客户对差旅管理服务的要求也在提高，因此公司将对原差旅管理的服务内容进行延伸，对原差旅管理系统功能进行拓展和升级，以提供企业客户更成熟及多样化的服务。项目实施后，除传统的差旅产品预订外，公司可为客户的差旅出行提供出行协助、工作协助、安全协助服务，移动费用报销系统与客户的差旅管理系统进行无缝集成，并为客户的 ERP 系统提供数据对接，对购买全套服务系统的高端客户，也可提供整体的费用管理外包服务。

本项目是在公司原有战略和业务的基础上进行的服务延伸，不属于公司跨行

业转型业务。公司目前已经为大量企业客户提供了差旅管理服务，累积了较多的高质量潜在用户，可快速进行交叉销售覆盖，并且能够进行快速推广。经过多年的培养，公司已拥有较强的技术团队和业务团队，能够实现系统有效运营，保障差旅与费用管理之间的无缝数据对接与业务流转。因此，公司实施此项目已具备技术、人员基础，公司对本项目的投资与公司的资产和业务规模相匹配。

（三）效益测算的依据及谨慎性

本项目销售收入的计算公式为：销售收入=企业移动系统服务订单数*每单服务费单价+费用管理外包服务订单数*每单服务单价。

1、销售收入测算

（1）单价测算

差旅管理业务主要向企业客户收取服务费用，分为企业移动系统服务和企业费用管理外包业务服务。移动系统服务主要是出售软件系统使用权给客户，按实际处理的每笔订单进行收费。费用管理外包服务指完成费用收据的接收、处理以及管理等一站式服务，按每笔订单进行收费。

根据公司前期市场调研及向现有差旅客户询价的结果，公司测算移动系统服务收费平均单价为每单 5 元，费用管理外包业务服务收费平均单价为每单 10 元。

（2）数量测算

差旅管理服务订单的数量计算公式为：订单数量=每家企业提交的订单数*企业客户家数

根据公司对现有企业客户的调研及公司过往差旅机票的销售数据，差旅移动系统服务每家客户提交单数预计为 5,000 单/年。大型集团企业的费用报销数量基本在 1.5-2 万笔/月，中等规模企业客户的费用报销数量为 1,000-3,000 单/月，因此估算本项目提供的费用管理外包服务每家客户提交单数预计为 10,000 单/年。

差旅费用管理作为新业务在前期市场开拓初期客户基数相对较小，待接受程度上升形成良好口碑后将形成一定的市场规模，订单提交量每年将会有较大幅度增长。根据公司前期对现有差旅客户的调研，预估第一年至少有 30 家移动

系统服务客户，5 家费用管理外包客户。随着业务的推广与成熟，客户数量也将会在五年内快速增长。第二、第三、第四年、第五年，移动系统服务客户将分别达到 60 家、400 家、1,000 家和 1,300 家，至第十年客户数量将达到 3,235 家，第五年后平均增长率估计为 20%；费用管理外包服务客户将分别达到 10 家、80 家、200 家和 260 家，至第十年客户家数将达到 650 家左右，第五年后平均增长率估计为 20%。

公司目前已有 5,000 家企业客户通过公司进行差旅管理。根据艾瑞咨询的 2015 年《中国商旅管理市场发展趋势报告》的数据，2012-2015 年中国差旅管理市场规模的增长率分别为 19.2%、28.1%、17.2%、15.6%，预测未来三年的增长率依旧在 15-20%之间。根据行业平均增长，十年后公司的差旅客户有望达到 10,000 家以上。

根据 Aberdeen Group 的统计，市场上 68%的企业存在明确的费用管理服务的需求。本项目测算第十年使用公司移动系统服务客户将达到 3,235 家，使用公司费用管理服务的客户将达 650 家，客户转化率约 30%，是符合行业特征和市场发展趋势的。

（3）销售收入测算

根据上述测算原则，本项目的销售收入测算如下：

项目	金额
移动系统服务单价（单/元）	5
移动系统服务年平均数量（万单）	720
移动系统服务年平均销售收入（万元）	3,600
费用管理外包服务单价（单/元）	15
费用管理外包服务年平均数量（万单）	288
费用管理外包业务年平均销售收入（万元）	4,315
项目合计年平均销售收入（万元）	7,915

2、成本及费用测算

本项目的营业税金及附加费用按照所得税 25%；营业税 5.6%；城市维护建设税、教育费附加；城市维护建设税税率为 7%；教育费附加税率为 3%来计算。

本项目的成本主要为人员工资支出、折旧与摊销费用、销售费用及其他期间费用。

人员工资按照每年销售收入对应的员工人数、目前公司员工薪资水平进行测算。

折旧和摊销根据项目拟投入的固定资产和无形资产规模进行计算，根据公司现有折旧政策，机器设备和软件按照 10 年计提折旧和摊销。

销售费用及其他费用根据项目的市场推广计划、客户订单规模等进行合理测算。

3、效益测算

本项目的效益测算如下表所示：

单位：万元

项目	金额
年均销售收入	7,915
销售税金及附加	488
总成本及费用	3,246
利润总额	4,181
所得税	1,045
年均净利润	3,136
净利率	39.62%

本项目实施期十年，年均销售收入为 7,915 万元，年均净利润为 3,136 万元，年均净利率 39.62%。由于目前国内尚无公司专门从事与本项目类似的业务，根据公司对国外从事类似业务的公司 HRG、CWT、美国运通等公司的市场调研，上述公司的差旅管理业务板块均能获得较高的利润率水平。由于本项目不涉及物业购置投入，机器设备和无形资产投入相对较少，因此项目的净利润率略高于公司商旅业务板块的净利率水平。

综上所述，本项目的销售收入根据客户规模进行合理预测，成本及费用参照公司现有业务进行了充分估算，项目的效益测算是合理和谨慎的。

经查阅发行人可行性研究分析报告、公司战略规划、行业研究报告等文件，保荐机构经核查后认为，公司的 O2O 国际全渠道运营平台及差旅管理云平台项目投资构成合理，投资规模与公司现有资产和业务规模相匹配。上述两个募投项目均为公司现有业务的延伸，不涉及业务转型，公司具备实施募投项目的技

术、人员等资源储备。募投项目效益测算合理、谨慎。

重点问题三

请会计师结合首发招股书披露的募集资金披露情况（超募资金投资项目或收购项目，其预计效益需摘自首次披露的相关信息公告、项目可行性报告等），说明实际效益相关数据的测算口径和方法，对比说明前次募集资金使用情况鉴证报告的编制是否符合《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的相关规定。请保荐机构对比说明公司本次证券发行是否符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第(一)项有关“前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致”的规定。同时，针对首发募集资金使用进度迟延的项目，请保荐机构说明是否已经及时披露迟延的程度、造成迟延的原因，发行人是否及时履行了决策程序和信息披露义务，是否积极采取措施加以补救；请保荐机构量化分析说明未达到预计效益的原因，并结合公司上市前后的盈利能力情况，分析说明募集资金对发行人净利润的影响。

回复：

一、请会计师结合首发招股书披露的募集资金披露情况（超募资金投资项目或收购项目，其预计效益需摘自首次披露的相关信息公告、项目可行性报告等），说明实际效益相关数据的测算口径和方法，对比说明前次募集资金使用情况鉴证报告的编制是否符合《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的相关规定。

（一）前次募集资金相关公告披露的效益测算口径和方法

1、首次公开发行募投项目效益测算口径和方法

根据腾邦国际公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称首发招股说明书）披露的募集资金使用计划，首次公开发行募集资金扣除发行费用后，将用于国际商旅运营中心和营销服务中心项目。同时，募集资金扣除发行费用后的净额除用于前述项目外，将全部用于腾邦国际公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。首次公开发行募投项目的效益测算口径和方法如下：

（1）国际商旅运营中心项目

根据首发招股说明书披露，本项目是在利用公司现有的电子商务平台、服务体系和十余年从业经验的基础上提出的，公司拟实施的国际商旅运营中心项目的建设将使公司电子商务平台可以满足更多的客户对商旅服务及相关增值服务的需求。本项目计算期 10 年，采取分期分批建设投入使用，即在建设期即可产生效益，其中建设期 3 年，正常运行期 7 年。预计在项目运行的 10 年内（包括建设期 3 年与正常运行期 7 年），合计将给公司带来新增营业收入 296,858 万元，净利润 88,131.63 万元。

根据募投项目可研报告，本项目是按照公司根据《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的整体收入和净利润的增长进行核定。

（2）营销服务中心项目

根据首发招股说明书披露，本项目是在利用公司现有的电子商务基础、服务体系和十余年从业经验的基础上提出的，公司拟实施的营销服务中心建设项目将扩大公司服务产品的覆盖范围，可以满足更多的客户对商旅服务及相关售后服务的需求。本项目计算期 10 年，采取分期分批建设投入使用，即在建设期即可产生效益，其中建设期 3 年，正常运行期 7 年。预计在项目运行的 10 年内（包括建设期 3 年与正常运行期 7 年），合计将给公司带来新增营业收入 248,865.93 万元，净利润 93,431.71 万元。

根据募投项目可研报告，本项目是按照新增营销服务网点根据《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的收入和净利润进行核定。

2、超募资金投资项目效益测算口径

（1）增资网购科技建设网络支付服务系统平台项目

根据本项目的可研报告，本项目计算期 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。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。项目计算期 10 年内年平均净利润为 4,181.09 万元。项目效益是按照该项目根据《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（2）投资设立深圳市腾邦创投资有限公司

根据本项目的可研报告，本项目 2014-2016 年的净利润分别为 0、222 万元

及 2,009 万元。项目效益是按照新设子公司深圳市腾邦创投资有限公司经营产生的净利润作为效益指标进行核定，当期实现的效益为该公司根据《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（3）收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资

根据公司与被投资公司原股东签订的股权转让协议，约定了被投资公司在签订股权转让协议后的三个会计年度应完成的净利润，并以此作为效益指标进行核定。项目当期实现的效益即为被投资公司按照《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（4）其他项目

财务业务一体化平台项目与西南基地办公用房项目均不直接产生经济效。

3、募集资金变更项目的测算口径

（1）重庆腾邦增资及收购重庆新干线国际旅行社有限公司股权项目

根据公司与被投资公司原股东签订的股权转让协议，本次收购和增资约定了被投资公司在签订股权转让协议后的三个考核年度应完成的净利润，并以此作为效益指标进行核定。项目当期实现的效益即为被投资公司按照《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（2）投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司（筹）项目

根据项目可研报告，本项目效益是按照新设子公司经营产生的净利润作为效益指标进行核定，当期实现的效益为该公司根据《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（3）收购厦门欣欣信息有限公司部分股权项目

根据公司与被收购公司原股东签订的股权转让协议，本次收购约定了收购标的在签订股权转让协议后的三个考核年度应完成的净利润，并以此作为效益指标进行核定。项目当期实现的效益即为被投资公司按照《企业会计准则》编制的财务报表为基础计算得出相应的净利润指标。

（二）实际效益测算口径

《前次募集资金使用情况鉴证报告》中用于评定项目是否达标的主要考核指标为项目产生的净利润，实际效益测算口径与项目披露的测算口径和方法基本一

致。具体如下：

序号	募投项目	实际效益测算口径
1	国际商旅运营中心项目	本项目为平台型项目，该项目产生的效益与该平台能为公司带来的整体新增的营业收入和净利润挂钩。公司自上市以来的业务模式、收入结构和产品结构发生了较大的变化，目前公司已开始提供多元化的产品，公司机票及其他业务收入的增长已无法依靠单一系统，同时该项目建设的系统平台除支持传统机票业务外，也用于支持差旅管理业务、旅游产品业务及各项配套服务等。因此，公司上市以来的新增效益已无法单独拆分出本项目的贡献量进行精确测算，公司出于谨慎性考虑，将本项目效益评价披露为“不适用”。
2	营销服务中心项目	实际效益是按新增营销服务中心(包括北京、上海、成都、重庆、西安、大连、香港及武汉营销中心)合计归属于母公司的净利润来计算新增效益。
3	增资网购科技建设网络支付服务系统平台项目	本项目通过腾邦国际公司全资子公司深圳市腾付通电子支付科技有限公司实施，实际效益是按深圳市腾付通电子支付科技有限公司归属于母公司的净利润，并剔除了深圳市腾付通电子支付科技有限公司不属于募投项目建设范围内的新增 POS 和 MPOS 业务成本和投入后项目实现的净利润作为本项目的效益核定指标。
4	收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资事项	实际效益是按深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司归属于母公司的净利润来计算，由于该公司收益未达到承诺，已于 2014 年原价将其出售，腾邦国际公司未产生损失。
5	上海腾邦收购厦门欣欣信息有限公司 12.00%股权项目	效益从 2015 年开始计算，实际效益是根据厦门欣欣信息有限公司的净利润按上海腾邦对其持股比例 12.00%计算得出
6	投资设立深圳市腾邦创投有限公司项目	实际效益是按深圳市腾邦创投有限公司归属于母公司的净利润来计算
7	重庆腾邦增资及收购重庆新干线国际旅行社有限公司股权项目	实际效益按照考核期内实现的净利润进行核定，本项目业绩考核期是从 2015 年 2 月 1 日开始计算，截至 2015 年 12 月 31 日尚未结束第一个考核年度
8	投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司	本项目尚未开始投入，暂无法测算效益

(三) 前次募集资金使用情况鉴证报告的编制与《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的对比

报告规定	上市公司实际情况	是否符合相关规定
第二条：上市公司申请发行证券，且前次募集资金到账时间距今未满五个会计年度的，董事会应按照本规定编制前次募集资金使用情况报告，对发行申请文件最近一期经审计的财务报告截止日的最近一次（境内或境外）募集资金实际使用情况进行详细说明，并就前次募集资金使用情况报告	腾邦国际公司编制了截至 2014 年 12 月 31 日的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》，并于 2015 年 6 月 2 日召开了第三届董事会第六次会议，通过了与此报告相关的议案，同时通过的议案包括：《关于公司符合非公开发行股票条件的议案》、《关于公司非公开发行股票	是

报告规定	上市公司实际情况	是否符合相关规定
作出决议后提请股东大会批准。 第三条：前次募集资金使用情况报告在提请股东大会批准前应由具有证券、期货相关业务资格的会计师事务所按照《中国注册会计师其他鉴证业务准则第 3101 号—历史财务信息审计或审阅以外的鉴证业务》的相关规定出具鉴证报告。注册会计师应当以积极方式对前次募集资金使用情况报告是否已经按照本规定编制以及是否如实反映了上市公司前次募集资金使用情况发表鉴证意见。 第四条：前次募集资金使用情况报告应说明前次募集资金的数额、资金到账时间以及资金在专项账户的存放情	方案的议案》、《关于<深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司非公开发行股票预案>的议案》、《关于公司非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告的议案》、《关于公司签订<附条件生效的股份认购合同>的议案》、《关于公司本次非公开发行股票涉及重大关联交易的议案》、《关于公司非公开发行股票方案论证分析报告的议案》、《关于<深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司未来三年（2015-2017 年）股东回报规划>的议案》等。 本所于 2015 年 6 月 2 日出具了《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况鉴证报告》（天健审（2015）3-260 号），并发表了鉴证结论：“腾邦国际公司董事会编制的《前次募集资金使用情况报告》符合中国证券监督管理委员会发布的《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的规定，如实反映了腾邦国际公司截至 2014 年 12 月 31 日的前次募集资金使用情况。” 腾邦国际公司于 2015 年 6 月 18 日召开了 2015 年第三次临时股东大会，审议通过了以上事项。 腾邦国际公司编制了截至 2015 年 12 月 31 日的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》，并于 2016 年 5 月 31 日召开了第三届董事会第二十六次会议，通过了与此报告相关的议案。 本所于 2016 年 5 月 31 日出具了《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况鉴证报告》（天健审（2016）3-140 号），并发表了鉴证结论：“腾邦国际公司董事会编制的《前次募集资金使用情况报告》符合中国证券监督管理委员会发布的《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的规定，如实反映了腾邦国际公司截至 2015 年 12 月 31 日的前次募集资金使用情况。” 腾邦国际公司于 2016 年 6 月 16 日召开了 2016 年第一次临时股东大会审议通过了以上事项。	是
经核查，腾邦国际公司编制的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》中包含第	是	是

报告规定	上市公司实际情况	是否符合相关规定
况（至少应当包括初始存放金额、截止日余额）。	四条规定中关于前次募集资金的数额、资金到账时间以及资金在专项账户的存放情况(至少应当包括初始存放金额、截止日余额)的描述。	
第五条：前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书或非公开发行股票相关信息披露文件中关于募集资金运用的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况，包括（但不限于）投资项目、项目中募集资金投资总额、截止日募集资金累计投资额、项目达到预定可使用状态日期或截止日项目完工程度。 前次募集资金实际投资项目发生变更的，应单独说明变更项目的名称、涉及金额及占前次募集资金总额的比例、变更原因、变更程序、批准机构及相关披露情况；前次募集资金项目的实际投资总额与承诺存在差异的，应说明差异内容和原因。 前次募集资金投资项目已对外转让或置换的(前次募集资金投资项目在上市公司实施重大资产重组中已全部对外转让或置换的除外)，应单独说明在对外转让或置换前使用募集资金投资该项目的金额、投资项目完工程度和实现效益，转让或置换的定价依据及相关收益，转让价款收取和使用情况，置换进入资产的运行情况(至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况和效益贡献情况)。 临时将闲置募集资金用于其他用途的，应单独说明使用闲置资金金额、用途、使用时间、批准机构、批准程序以及收回情况。前次募集资金未使用完毕的，应说明未使用金额及占前次募集资金总额的比例、未使用完毕的原因以及剩余资金的使用计划和安排。	经核查，腾邦国际公司编制的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》中的附件1 包含了第五条规定中“以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况”，并对投资项目、项目中募集资金投资总额、截止日募集资金累计投资额、项目达到预定可使用状态日期或截止日项目完工程度进行了统计与描述。 对于前次募集资金实际投资项目发生变更的、前次募集资金投资项目已对外转让或置换的以及临时将闲置募集资金用于其他用途的，均根据规定要求进行了说明与统计。	是
第六条：前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书或非公开发行股票相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金投资项目最近 3 年实现效益的情况，包括（但不限于）	经核查，腾邦国际公司编制的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》中的附件2，包括了规定中关于编制“前次募集资金投资项目实现效益情况对照表”的规定，并且对前次募集资金中无法单独核算效益的项目,以及募集资金投资项目	是

报告规定	上市公司实际情况	是否符合相关规定
实际投资项目、截止日投资项目累计产能利用率、投资项目承诺效益、最近 3 年实际效益、截止日累计实现效益、是否达到预计效益。实现效益的计算口径、计算方法应与承诺效益的计算口径、计算方法一致，并在前次募集资金使用情况报告中明确说明。前次募集资金投资项目无法单独核算效益的，应说明原因，并就该投资项目对公司财务状况、经营业绩的影响作定性分析。募集资金投资项目的累计实现的收益低于承诺的累计收益 20%（含 20%）以上的，应对差异原因进行详细说明。	累计实现的收益低于承诺的累计收益 20%(含 20%)以上的项目进行了详细说明。	
第八条：前次募集资金使用情况报告应将募集资金实际使用情况与公司定期报告和其他信息披露文件中披露的有关内容做逐项对照，并说明实际情况与披露内容是否存在差异。如有差异，应详细说明差异内容和原因。	腾邦国际公司在《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司前次募集资金使用情况报告》中说明“本公司前次募集资金实际使用情况与本公司各年度定期报告和其他信息披露文件中披露的内容不存在差异。”	是

综上所述，发行人会计师已就截至 2014 年 12 月 31 日及 2015 年 12 月 31 日的前次募集资金使用情况分别于 2015 年 6 月 2 日及 2016 年 5 月 31 日出具了《前次募集资金使用情况的鉴证报告》（天健审（2015）3-260 号及天健审（2016）3-140 号）。经核查，会计师认为，前次募投项目实际效益相关数据的测算口径与首发招股说明书及其他项目的披露文件中的内容基本一致。前次募集资金使用情况鉴证报告编制内容符合《关于前次募集资金使用情况报告的规定》的相关规定。

二、请保荐机构对比说明公司本次证券发行是否符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第(一)项有关“前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致”的规定。

（一）前次募集资金使用情况分析

公司前次募集资金投资项目使用进度如下表所示：

单位：万元

序号	实际投资项目	募集后承诺投	实际投资金额	实际投入金额
----	--------	--------	--------	--------

		资金额		占承诺投资金额比例
1	国际商旅运营中心项目	15,334.76	15,334.76	100.00%
2	营销服务中心项目	10,618.21	10,618.21	100.00%
3	增资网购科技建设网络支付服务系统平台项目	9,900.00	9,900.00	100.00%
4	财务业务一体化平台项目	2,000.00	2,000.00	100.00%
5	收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资事项	1,868.79	1,868.79	100.00%
6	上海腾邦收购厦门欣欣信息有限公司 12.00% 股权项目	3,531.60	3,531.60	100.00%
7	西南基地办公用房	1,500.00	1,500.00	100.00%
8	投资设立深圳市腾邦创投有限公司	1,000.00	1,000.00	100.00%
9	重庆腾邦增资及收购重庆新干线国际旅行社有限公司股权项目	4,720.94	4,720.94	100.00%
10	投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司	5,000.00	-	-
11	归还银行贷款	4,300.00	4,300.00	100.00%
合计		59,774.30	54,774.30	91.64%

截至 2015 年 12 月 31 日，募集资金实际投资金额合计为 54,774.30 万元，占募集资金净额 59,774.30 万的 91.64%。

1、首次公开发行承诺投资项目的募集资金使用情况

公司首次公开发行在招股书中披露的募集资金投资项目为国际商旅运营中心和营销服务中心。

（1）国际商旅运营中心

国际商旅运营中心项目募集前承诺投资总额为 22,376.00 万元。由于公司已建设的国际商旅运营平台系统已能初步满足公司的业务需求，并提升了公司的整体业绩，公司本着谨慎的态度暂时不再对呼叫中心扩建和研发培训中心两个子项目新增建设投入。

2014 年 4 月 9 日，公司第二届董事会第二十三次会议审议通过了《关于变

更部分募集资金投向暨投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司的议案》，同意公司将募集资金投资项目国际商旅运营中心项目中的 5,000 万元用于投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司（筹），开展保险经纪业务。上述决议已经公司股东会批准。变更后国际商旅运营中心投资金额调整为 17,376.00 万元。

截至 2014 年 12 月 31 日，公司对该项目的实际投资金额为 15,334.76 万元，实际投资金额比募集后承诺投资金额少 2,041.24 万元。上述差额主要是建设支付结算系统节余的少量资金，以及计划用于建设呼叫中心和研发培训中心的备用资金和流动资金暂时不使用。2014 年 12 月 31 日，公司第三届董事会第四次会议审议通过《关于变更部分募集资金投向及使用超募资金暨对外投资的议案》，同意公司将国际商旅运营中心项目的 2,041.24 万元用于对全资子公司重庆腾邦进行增资，本次变更金额占前次募集资金总额的 3.11%。该议案已经股东会审议通过。2015 年 3 月 4 日，公司已完成对重庆腾邦增资的工商登记变更手续，承诺投资资金已完成投入。

（2）营销服务中心项目

营销服务中心项目募集前承诺投资总额为 12,171.00 万元，实际投资金额为 10,618.21 万元。实际投资金额比募集后承诺投资金额少 1,552.79 万元，主要是根据项目规划，前次募集资金项目中的海外营销中心是以入境游为战略导向，因 2014 年之前受欧债危机影响，海外经济受到一定影响。公司本着谨慎的态度，计划对海外营销中心战略定位重新进行规划，暂不对欧洲、北美、澳洲三个海外区域中心进行投入，待时机成熟再启动建设。因此，营销服务中心项目的投资差额主要为上述三个区域中心建设尚未使用的资金。

2014 年 12 月 31 日，公司第三届董事会第四次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投向及使用超募资金暨对外投资的议案》，同意公司将募集资金投资项目营销服务中心项目中的 1,552.79 万元用于对全资子公司重庆腾邦进行增资，本次变更金额占前次募集资金总额的 2.36%。该议案已经股东大会审议通过。公司已于 2015 年 3 月 4 日完成了对重庆腾邦增资的工商登记变更手续，承诺投资资金已完成投入。

2、超募资金投资项目的资金使用情况

公司使用超募资金投资建设了增资网购科技建设网络支付服务系统平台项

目、财务业务一体化平台项目、西南基地办公用房项目，并使用超募资金投资设立深圳市腾邦创投有限公司、收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资。

（1）增资网购科技建设网络支付服务系统平台项目

2011 年 4 月 6 日，公司第一届董事会第二十六次会议审议通过了《关于使用部分超募资金对全资子公司深圳市网购科技有限公司增资的议案》，公司拟使用超募资金 9,900 万元对全资子公司深圳市网购科技有限公司进行增资，用于建设网络支付服务系统平台项目。截至 2015 年 12 月 31 日，该项目的实际投资金额 9,900 万元，已投入使用完毕。

（2）财务业务一体化平台项目

2012 年 4 月 20 日，公司第二届董事会第七次会议审议通过了《关于使用部分超募资金投资“财务业务一体化平台项目”的议案》，公司拟使用超募资金 2,000 万元投资建设财务业务一体化平台项目。截至 2015 年 12 月 31 日，该项目的实际投资金额 2,000 万元，已投入使用完毕。

（3）西南基地办公用房项目

公司于 2013 年 7 月 8 日召开的第二届董事会第十八次会议审议通过了《关于使用超募资金购置办公场所的议案》，公司拟使用不超过人民币 1,500 万元的超募资金购置西南基地办公场所。截至 2015 年 12 月 31 日，该项目原定投入的 1,500 万元超募资金已全部使用完毕。

（4）投资设立深圳市腾邦创投有限公司

2014 年 5 月 12 日，公司第二届董事会第二十五次会议审议通过了《关于使用超募资金投资设立深圳市腾邦创投有限公司的议案》，同意公司使用超募资金 1,000 万元投资设立深圳市腾邦创投有限公司，开展 P2P 业务。截至 2014 年 12 月 31 日，该项目的实际投资金额 1,000 万元，已投入使用完毕。

（5）收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资

2012 年 5 月 25 日，公司第二届董事会第八次会议审议通过了《关于使用部分超募资金收购深圳市世纪风行国际旅行社有限公司（并购后更名为深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司）股权并对其进行增资的议案》，使用超募资金

1,868.79 万元收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司 30.00%的股权并对其进行增资。公司收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司后，因其业务受政策变化影响，公司及其管理层积极通过推动目标公司业务转型等，期望改善其经营效益，但整体进展与公司预期有一定差异，且未达到收购时的预期业绩。公司 2014 年 6 月 24 日召开的第二届董事会第二十七次会议审议通过，公司已将持有的深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权全部原价出售，款项已于 2014 年 7 月全部收回，公司未因此项收购遭受实际损失。

3、募集资金变更项目的资金使用情况

（1）重庆腾邦增资及收购重庆新干线国际旅行社有限公司股权项目

2014 年 12 月 31 日，公司第三届董事会第四次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投向及使用超募资金暨对外投资的议案》，同意公司将募集资金投资项目国际商旅运营中心项目中的 2,041.24 万元、营销服务中心项目中的 1,552.79 万元、尚无明确使用计划的超募资金 1,126.91 万元以及募集资金利息收入 779.06 万元，共计 5,500.00 万元，用于对公司全资子公司重庆腾邦的增资。截至 2015 年 12 月 31 日，该项目资金已投入使用完毕。

（2）投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司（筹）项目

2014 年 4 月 9 日，公司第二届董事会第二十三次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投向暨投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司的议案》，同意公司将募集资金投资项目国际商旅运营中心项目中的 5,000 万元用于投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司（筹），开展保险经纪业务。深圳前海腾邦保险经纪有限公司注册资本 5,000 万元，设立后公司持有其 100%股权，为公司全资子公司。截至 2015 年 12 月 31 日，上述金额尚未投入。

（3）增资上海腾邦项目

公司使用超募资金 3,531.60 万元对全资子公司上海腾邦航空服务有限公司进行增资，主要用于其收购上海普汇航空技术有限公司 60.00%股权。2012 年 9 月 28 日，公司完成了对上海腾邦航空服务有限公司的增资。2013 年 10 月，因交易各方对股权转让交易相关细节问题最终未能达成一致，公司与对方签署解除合作协议，交易终止。为了提高超募资金使用效率，2014 年 11 月 11 日公司召

开 2014 年第二次临时股东大会，审议通过将已增资至上海腾邦航空服务有限公司的超募资金 3,531.60 万元变更用于收购厦门欣欣信息有限公司部分股权项目，并已完成了付款和交割。

综上所述，截至 2015 年 12 月 31 日，公司已使用募集资金净额为 54,774.30 万元，占募集资金净额的 91.64%，募集资金使用进度已达 90%以上，因此前次募集资金已基本使用完毕。

（二）募投项目投资进度分析

公司分别于 2013 年 4 月 18 日和 2013 年 5 月 15 日召开第二届董事会第十六次会议和 2012 年年度股东大会，审议通过了《关于调整部分募集资金投资项目投资进度的议案》，同意公司将国际商旅运营中心项目和营销服务中心项目计划达到预定可使用状态日期延期至 2014 年 12 月 31 日，并于 2013 年 4 月 22 日在中国证监会指定创业板上市公司信息披露网站巨潮资讯网进行了披露。截至 2014 年 12 月 31 日，上述两个项目已达到了预定可使用状态，均已建设完毕。

截至目前，除投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司暂未进行投入外，其他项目均按照披露进度建设完毕。

（三）募投项目效益分析

公司前次募集资金使用项目的效益情况分析如下：

实际投资项目		承诺效益						实际效益					截止日 累计承 诺效益	截止日 累计实 现效益	截止日实 际效益/ 承诺效益
序号	项目名称	2011	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	其他年度	2011	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年			
1	营销服务中心项目 ^{注1}	项目运行的 10 年内，新增公司净利润共 93,431.71 万元						-186.33	-430.23	-486.85	416.7	1,138.71	379.4	452.00	119.14%
2	增资网购科技建设网络支付服务系统平台项目 ^{注2}		-153.16	-1,033.14	849.17	1,491.34	2016-2020 年共 36,475.65 万元		-835.05	-72.49	1,102.47	1,004.60	1,154.21	1,199.54	103.93%
3	收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权并增资事项		771	1,079.00	1,510.00				18.76	-96.15	-109.12	-	1,120.00	-186.51	-16.65%
4	上海腾邦收购厦门欣欣信息有限公司 12.00%股权项目 ^{注3}					470.00	2016-2017 年共 7,540.00 万 元					136.10	56.40	136.10	241.31%
5	投资设立深圳市腾邦创投有 限公司					222.00	2,009.00				34.42	2,917.95	222.00	2,952.37	1329.90%
6	国际商旅运营中心项目 ^{注4}	项目运行的 10 年内，新增公司净利润共 88,131.63 万元													不适用
7	财务业务一体化平台项目	不适用													不适用
8	西南基地办公用房	不适用													不适用
9	重庆腾邦增资及收购重庆新 干线国际旅行社有限公司股 权项目 ^{注5}					2015 年 2 月 1 日 -2016 年 1 月 31	2016 年 2 月 1 日-2018 年 1 月 31 日 2,032.80								不适用

						日 880 万元	万元								
10	投资设立深圳前海腾邦保险经纪有限公司	尚未投入暂不适用													不适用
11	归还银行贷款	不适用													不适用
可进行效益预测的项目合计累计实现效益/承诺实现效益												2,932.01	4,553.50	155.30%	

注 1：营销服务中心项目 2014 年 12 月 31 日达到预定可使用状态，承诺效益按照可研报告规划的建设期效益加上实施期第一年效益得出。

注 2：深圳市腾付通电子支付科技有限公司的 2011-2015 年归属于母公司的净利润累计 625.26 万元。为扩大第三方支付收入，公司以自有资金投入 POS 和 MPOS 项目，测算本项目实现效益时需将新业务效益和投入剔除，剔除新项目投入后，前次募投项目腾付通实现效益为 1,199.54 万元。

注 3：收购厦门欣欣项目的效益按照标的公司经审计净利润*收购股权比例（12%）进行计算。

注 4：国际商旅运营中心为平台型项目，该项目产生的效益与该平台能为公司带来的整体新增的营业收入和净利润挂钩。公司自上市以来的业务模式、收入结构和产品结构发生了较大的变化，目前公司已开始提供多元化的产品，公司机票及其他业务收入的增长已无法依靠单一系统，同时该项目建设的系统平台除支持传统机票业务外，也用于支持差旅管理业务、旅游产品业务及各项配套服务等。因此，公司上市以来的新增效益已无法单独拆分出本项目的贡献量进行精确测算，公司出于谨慎性考虑，将本项目效益评价披露为“不适用”。

注 5：该收购项目第一个业绩考核期是从 2015 年 2 月 1 日至 2016 年 1 月 31 日，截至 2015 年 12 月 31 日尚未结束第一个考核年度。

公司使用超募资金 1,868.79 万元收购深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司 30.00%的股权并对其增资，但由于标的公司业务受政策变化影响，未达到承诺业绩，公司 2014 年 6 月 24 日召开的第二届董事会第二十七次会议审议通过，将持有的深圳市腾邦国际会展旅游集团有限公司股权全部原价出售，出售价款已于 2014 年 7 月全部收回，公司未受损失。除该项目外，公司其余可测算效益的募投项目均已达到预测效益。

综上所述，公司前次募集资金基本已使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致，符合《创业板上市证券发行管理暂行办法》第十一条第(一)项的相关要求。

三、针对首发募集资金使用进度迟延的项目，请保荐机构说明是否已经及时披露迟延的程度、造成迟延的原因，发行人是否及时履行了决策程序和信息披露义务，是否积极采取措施加以补救。

公司分别于 2013 年 4 月 18 日和 2013 年 5 月 15 日召开第二届董事会第十六次会议和 2012 年年度股东大会，审议通过了《关于调整部分募集资金投资项目投资进度的议案》，同意公司将国际商旅运营中心项目和营销服务中心项目计划达到预定可使用状态日期延期至 2014 年 12 月 31 日，并于 2013 年 4 月 22 日在中国证监会指定创业板上市公司信息披露网站巨潮资讯网进行了披露。

在 4 月 18 日披露的《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司关于调整部分募集资金投资项目投资进度的公告》公司对涉及调整项目的原因进行了详细说明：

“1、国际商旅运营中心项目：由于公司 2011 年对发展战略进行了调整，确定了“以 B2B 业务为基础，重点发展 TMC 业务，OTA 作为长期培育的业务”的发展战略，而国际商旅运营中心项目是以 OTA 为重点制定的业务规划，与公司调整后的战略存在一定的差异。公司本着谨慎的态度，适当放缓了呼叫中心坐席扩建、研发培训中心两个子项目的投资进度，需要对本项目的投资进度进行调整。

2、营销服务中心项目：根据公司 2011 年对发展战略的调整，公司拓展将首

要考虑满足 B2B 和 TMC 业务发展的策略,且近三年将重点进行亚太地区商旅市场布局,并推动公司在商业模式、产品和服务方面获得长足发展。受欧洲主权债务危机的影响,全球经济在 2011 年开始出现二次探底,特别是欧洲和北美的旅游行业呈现萎缩,尤其是航空旅游和酒店的情况越加不景气,使得公司对海外投资的投资回报预期变得不确定。综合上述理由,公司本着谨慎的态度,适当放缓了欧洲、北美、澳洲三个海外区域中心的投资进度。”

截至 2014 年 12 月 31 日,上述两个项目已达到了预定可使用状态,均已建设完毕。

综上所述,上市公司因战略调整原因提前延期项目进度,不存在披露延迟程度的描述,但是详细披露了造成延迟的原因并且履行了决策程序以及信息披露的义务,项目延期后积极实施建设内容,并且按时完成了项目的建设。

四、请保荐机构量化分析说明未达到预计效益的原因,并结合公司上市前后的盈利能力情况,分析说明募集资金对发行人净利润的影响。

前次募集资金投资项目中,除收购国际会展旅游集团有限公司项目因标的公司业务受政策影响,导致业绩承诺未达到外,不存在未达到预计效益的项目。

前次募投项目实施后,公司扩大了机票代理业务的规模,丰富了旅游产品线,进一步拓展了企业客户差旅管理业务。公司通过自建、收购、参股控股等形式,有计划、分步骤、积极稳妥地介入国内外商旅服务市场,确立了公司在商旅服务市场的优势地位,公司的盈利能力有了较大的提升。

公司 2011 年在创业板挂牌上市。公司上市前一年即 2010 年,上市公司营业收入为 17,004.90 万元,归属母公司净利润为 8,168.79 万元,至 2015 年公司营业收入 92,820.32 万元,归属于母公司的净利润为 14,551.44 万元,较公司 2010 年分别增长 445.84%和 78.13%。公司 2011 年至 2015 年营业收入平均值为 36,460.35 万元,同期归属母公司净利润平均值为 9,790.74 万元,两项指标相比 2010 年的增长率分别为 114.41%和 19.86%。剔除前次募投资金所产生的年平均效益为 910.70 万元,2011 年至 2015 年归属母公司净利润平均值为 8,880.04 万元,相比 2010 年净利润上升了 8.71%。

募投项目投入以来,公司的营业收入和净利润实现了较快的增长,募投项目的效益已经充分得到体现。

保荐机构查阅了发行人的前次募集资金鉴证报告、历年年报、招股说明书、可行性研究报告及与募投项目相关的董事会、股东会决议文件，保荐机构经核查后认为，公司前次募投项目符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第（一）项有关“前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致”的规定。对于前次募集资金使用中的延迟项目，发行人已经履行了决策程序和信息披露义务，并积极加快建设进度，截至目前已达到预定可使用状态。公司自上市以来，通过对募投项目的实施，较大地提升了公司的盈利能力。

重点问题四

根据申请材料，本次发行预计募集资金总额不超过 15.98 亿元人民币，其中，拟使用 1.25 亿元补充流动资金。

请申请人：（1）根据报告期营业收入增长情况，经营性应收（应收账款、预付账款及应收票据）、应付（应付账款、预付账款及应付票据）及存货科目对流动资金的占用情况，说明本次补充流动资金的测算过程。请结合目前的资产负债率水平与同行业的比较情况、银行授信情况，说明通过股权融资补充流动资金的考虑及经济性。（2）说明本次非公开发行相关董事会决议日前六个月起至今，除本次募集资金投资项目以外，公司实施或拟实施的重大投资或资产购买的交易内容、交易金额、资金来源、交易完成情况或计划完成时间、标的资产业务与公司主业的关系。同时，请申请人说明有无未来三个月进行重大投资或资产购买的计划。请申请人结合上述情况说明公司是否存在变相通过本次募集资金补充流动资金以实施重大投资或资产购买的情形。请保荐机构对上述事项进行核查，并就申请人是否存在变相通过本次募集资金补充流动资金以实施重大投资或资产购买的情形发表意见。上述重大投资或资产购买的范围，参照证监会《上市公司信息披露管理办法》、证券交易所《股票上市规则》的有关规定。

请保荐机构：（1）针对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）就申请人

是否存在变相通过本次募集资金补充流动资金以实施重大投资或资产购买的情形发表明确意见。

回复：

一、本次补充流动资金的测算过程

发行人本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 120,000.00 万元，其中 12,500.00 万元将用于补充流动资金。

补充流动资金的测算过程及相关参数的确定依据如下：

（一）测算原理

按照销售百分比法，并结合公司自身实际情况，对需补充的营运资金量进行如下测算：

新增营运资金=基期销售额×（1+增长率）×经营性资产销售百分比—基期销售额×（1+增长率）×经营性负债销售百分比—基期营运资金

（二）销售收入预测

2013 年度、2014 年度和 2015 年度，公司营业收入分别为 35,702.56 万元、46,377.79 万元和 92,820.32 万元，增长率分别为 38.18%、29.90%及 100.14%，三年复合增长率为 61.24%。公司 2015 年营业收入增长较快，主要是因为 2015 年实现旅游收入 24,103.38 万元，较上年度增长 471.70%，同时公司其他业务板块也实现了较快的增长。

公司未来三年营业收入仍将保持较快增长，主要原因为：1、经过公司的前期培育，公司以机票销售作为流量入口，已初步将产品线扩展到整个旅游产业链，本次募投项目实施后，将极大地丰富旅游板块产品，增加旅游产业链销售额。2、由于公司进入旅游领域，公司客户群体正在逐渐扩大，公司将增加大量的旅行社、OTA 等客户，从而增加公司机票销售金额。3、本次募投项目实施后，公司新增的运营服务中心将会进一步增加覆盖的区域，从事旅游业务的区域和覆盖的客户将增加，从而较快地扩大旅游产业的业务规模。4、公司近年来差旅业务增长较快，本次募投项目实施后，公司将增强差旅客户的粘性，为公司切入 MIEC（会展旅游）业务及个人特色旅游服务提供了系统平台渠道，从而提高对企业客户的

产品销售额。

公司 2016 年 1-3 月营业收入为 22,843.41 万元，较上年同期增长 63.87%。综合上述分析，营业收入增长率以 2013-2015 年公司的复合增长率 61.24%作为未来增长率的测算基础较为合理。即公司 2016 年至 2018 年的测算营业收入分别为 149,663.16 万元、241,316.36 万元和 389,097.66 万元。

（三）经营性资产及经营性负债占营业收入的比例

参考公司最近三年各项经营性资产及经营性负债占营业收入比例的平均值，测算 2016 年至 2018 年各项经营性资产及经营性负债占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2015 年度/2015 年末		2014 年度/2014 年末		2013 年度/2013 年末		平均 占比
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
应收账款	37,268.10	40.15%	19,181.99	41.36%	13,903.61	38.94%	40.15%
预付款项	3,798.80	4.09%	1,560.76	3.37%	2,513.85	7.04%	4.83%
应收票据	-	-	600	1.29%	-	-	0.43%
存货	-	-	-	-	-	-	-
各项经营性资产合计	41,066.90	44.24%	21,342.75	46.02%	16,417.46	45.98%	45.42%
应付账款	17,730.02	19.10%	11,339.11	24.45%	9,293.27	26.03%	23.19%
预收账款	5,953.62	6.41%	3,934.13	8.48%	2,661.26	7.45%	7.45%
应付票据	-	-	-	-	-	-	-
各项经营性负债合计	23,683.64	25.52%	15,273.24	32.93%	11,954.53	33.48%	30.64%
营业收入	92,820.32	100.00%	46,377.79	100.00%	35,702.56	100.00%	100.00%

根据上述条件，公司按照销售百分比法测算未来三年需要补充的流动资金情况如下：

单位：万元

项目	基期	预测期		
	2015 年度/2015 年末	2016 年度/2016 年末	2017 年度/2017 年末	2018 年度/2018 年末
营业收入	92,820.32	149,663.16	241,316.36	389,097.66
应收账款	37,268.10	60,091.75	96,891.72	156,227.88

项目	基期	预测期		
	2015 年度/2015 年末	2016 年度/2016 年末	2017 年度/2017 年末	2018 年度/2018 年末
预付款项	3,798.80	7,233.24	11,662.86	18,805.15
应收票据	-	645.41	1,040.65	1,677.95
存货	-	-	-	-
各项经营性资产合计	41,066.90	67,970.40	109,595.24	176,710.98
应付账款	17,730.02	34,712.17	55,969.78	90,245.48
预收账款	5,953.62	11,150.35	17,978.79	28,988.94
应付票据	-	-	-	-
各项经营性负债合计	23,683.64	45,862.52	73,948.57	119,234.42
营运资金占用额	17,383.26	22,107.88	35,646.67	57,476.56
基期营运资金	-	17,383.26	22,107.88	35,646.67
预测期营运资金需求		4,724.62	13,538.79	21,829.90
2016 年至 2018 年预测期营运资金需求合计		40,093.30		

公司未来三年流动资金缺口为 40,093.30 万元，公司流动资金缺口大于本次非公开发行补充流动资金数额。

二、通过股权融资补充流动资金的考虑及经济性

（一）通过股权融资补充流动资金的考虑

（1）公司的经营模式及战略实施导致负债水平逐年上升

最近三年一期公司的资产负债率呈逐年上升趋势。公司近年来业务发展较快，业务规模不断扩大，公司需要增加短期借款维持公司业务的正常经营，因此使公司的偿债能力逐年下降。2016 年 3 月末公司资产负债率(合并)已达 57.53%，发行完成后公司资产负债率将有一定幅度的下降，将下降至 42.74%。

公司的负债水平与同行业上市公司相比处于较高水平。选取 Wind 行业分类：工业-运输-交通基础设施-机场服务类可比上市公司，公司与同行业可比上市公司资产负债率水平对比如下：

2015.12.31		
证券代码	证券简称	资产负债率（%）
300178.SZ	腾邦国际	56.20
600004.SH	白云机场	20.71

600897.SH	厦门空港	18.50
600009.SH	上海机场	19.27
000089.SZ	深圳机场	14.22
平均值		25.78
中位值		19.27

数据来源：Wind

（2）银行授信情况

单位：万元

借款银行	授信总额度	已使用授信额度	尚未使用授信额度
中国农业银行	19,600.00	19,600.00	-
中信银行	30,000.00	30,000.00	-
兴业银行	25,000.00	12,000.00	13,000.00
浦发银行	6,000.00	6,000.00	-
上海银行	6,000.00	6,000.00	-
中国工商银行	61,200.00	40,000.00	21,200.00
江苏银行	5,000.00	5,000.00	-
民生银行	6,000.00	6,000.00	-
华夏银行	2,500.00	2,500.00	-
交通银行	10,000.00	10,000.00	-
广发银行	20,000.00	2,500.00	17,500.00
合计	191,300.00	139,600.00	51,700.00

截至本反馈回复出具之日，公司授信总额 191,300.00 万元，已使用授信额度 139,600.00 万元，尚未使用授信额度 51,700.00 万元。公司已使用授信额度占授信总额的 72.97%。公司保留部分授信额度，有利于公司根据业务发展的需要，随时增加借款，把握商业机遇。公司通过进一步增加银行借款满足流动资金需求的空间较小。

（二）通过股权融资补充流动资金的考虑及经济性

截至 2016 年 3 月 31 日，公司短期借款余额 10.05 亿元。2013-2015 年，公司利息支出分别为 235.85 万元、1,056.33 万元及 4,513.89 万元，占净利润的比例分别为 2.59%、8.24%及 28.77%。

以股权融资方式补充流动资金的经济性测算相关参数的确定如下：

- (1) 补充流动资金总额为 12,500.00 万元；
- (2) 本次发行不超过 7,000 万股，按照补充流动资金占本次募集资金总额的比例测算，补充流动资金对应的发行股数为 729.17 万股；
- (3) 公司获得融资的时间为 2016 年 1 月 1 日；
- (4) 债务融资利率按照中国人民银行公布的一年期人民币贷款基准利率；
- (5) 2016 年归属于母公司所有者的净利润增长率为 30%；
- (6) 企业所得税税率为 15%。

不同融资方式对公司每股收益和净资产收益率的影响如下：

单位：万元

项目	全部用债务融资	全部用股权融资	股债结合融资
债务融资金额	12,500.00	-	6,250.00
股权融资金额	-	12,500.00	6,250.00
2015 年归属母公司股东净利润	14,551.44	14,551.44	14,551.44
2016 年预测归属母公司股东净利润	18,916.88	18,916.88	18,916.88
增量债务融资的利息费用率	4.30%	4.30%	4.30%
增量净利息费用	537.50	-	268.75
2016 年度归属于母公司股东净利润的减少额	456.88	-	228.44
2016 年模拟调整后的归属于母公司股东净利润	18,460.00	18,916.88	18,688.44
2015 年底归属于母公司股东净资产	138,345.57	138,345.57	138,345.57
模拟调整后的归属于母公司股东净资产	156,805.57	169,762.44	163,284.01
模拟调整后的净资产收益率	11.77%	11.14%	11.45%
目前股份数（万股）	55,548.06	55,548.06	55,548.06
融资增加股份数（万股）	-	729.17	364.59
模拟调整后的股份总数（万股）	55,548.06	56,277.23	55,912.65
模拟调整后的基本每股收益（元/股）	0.3323	0.3361	0.3342

根据以上测算，全部采用股权融资的每股收益最高，全部采用债务融资的净资产收益率最高，股债结合的方式相关指标介于二者之间。如果归属于母公司所有者的净利润采用 0%-60% 的增长率测算，上述结论不变。

综合分析，在债务融资的基础上通过股权融资的方式能实现相对较高的净资产收益率和每股收益，融资效率更高。因此，发行人未来将尽量采取股权融资和

债务融资相结合的方式筹措资金。

三、关于重大投资或资产购买的实施情况及实施计划

根据《上市公司信息披露管理办法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2014年修订）》等规定，本次非公开发行相关董事会决议日前六个月起至今（董事会召开日为2015年6月2日，对应期间为：2014年12月3日至2016年5月30日），公司实施或拟实施的成交金额占上市公司最近一期经审计净资产的10%以上，或公司认为重要的投资或资产购买的交易内容、交易金额、资金来源、交易完成情况或计划完成时间情况如下：

项目名称	交易内容	交易金额 (万元)	资金来源	交易完成情况或计划完成时间	标的资产业务与公司主业的关系
收购重庆新干线国际旅行社有限公司股权	使用 3,492 万元用于收购重庆新干线 60%股权；上述收购完成后使用 1200 万元对该公司进行增资；使用 693.925 万元收购标的公司实际控制人名下办公楼	5,385.925	使用募集资金 4,720.94 万元；其余使用自有资金投入	2015 年 3 月已完成交割	相同
收购深圳腾邦保险经纪有限公司 100%股权	100%股权	1,421.46	自有资金	2015 年 6 月已完成交割	新增业务
投资新设深圳腾邦征信有限公司	100%股权	5,000.00	自有资金	2015 年 8 月已完成设立登记	新增业务
投资参股深圳市腾邦梧桐在线旅游投资企业(有限合伙)	部分股权	10,000.00	自有资金	2015 年 1 月已完成设立登记	投资业务
竞买前海股权交易中心（深圳）有限公司部分股权	8.49%股权	21,000.00	自有资金	2015 年 11 月已完成变更登记	区域性股权交易市场
发起设立信美相互人寿保险公司（筹）	占其初始运营资本的 5%	5,000.00	自有资金	保监会审批中，资金暂未投入	相互人寿保险

投资参与发起设立前海再保险股份有限公司	10%股权	30,000.00	自有资金	2016年3月25日收到中国保险监督管理委员会《关于筹建前海再保险股份有限公司的批复》（保监许可[2016]209号），资金暂未投入	再保险
对全资子公司深圳市腾邦创投资有限公司增资	向全资子公司增资	9,000.00	自有资金	2015年4月已完成变更登记	P2P网贷
向全资子公司深圳市前海融易行小额贷款有限公司增资	向全资子公司增资	20,000.00	自有资金	2015年3月已完成变更登记	小额贷款
向全资子公司深圳市前海融易行小额贷款有限公司增资	向全资子公司增资	10,000.00	自有资金	2015年12月已完成变更登记	小额贷款
向深圳市喜游国际旅行社有限公司增资	约4.17%股权	50,000,000.00	自有资金	尚未签订合同	旅游
向杭州荷杭假期旅行社有限公司增资	约14.29%股权	50,000,000.00	自有资金	尚未签订合同	旅游

2015年11月16日，公司公告拟以发行股份购买资产的方式收购深圳市喜游国际旅行社有限公司55%股权。以2015年8月31日为审计评估基准日，喜游国旅的预估值约为160,592万元，经交易双方协商，喜游国旅55%的股权预计交易价格为88,000万元，其中，上市公司将以发行股份方式向交易对方支付交易作价的85%，以现金方式向上述交易对方支付交易作价的15%。

2016年5月12日，公司第三届董事会第二十五次会议决议通过了终止本次重大资产重组事宜的议案。公司本次重大资产重组的重要前提是标的公司完成境内外股权整合。鉴于标的公司的体量较大，境内外主体较多，股权结构较为复杂，

其架构的调整涉及多个境内外部门的前置审批程序，因此，中介机构尽职调查及标的公司股权架构调整等事项均花费了比公司原预期更长的时间。根据目前的进展情况，公司未能在本次重组首次董事会后6个月内完成标的公司的尽职调查、审计、评估等工作并发出股东大会通知，公司认为本次重大资产重组条件不成熟。公司承诺，在终止本次重大资产重组事项之日起三个月内不再筹划重大资产重组事项。同时，公司拟以自有资金联合其他资本合计不超过两亿元对标的公司深圳市喜游国际旅行社有限公司进行增资，公司拟对其增资不超过人民币5000万元，增资完成后公司将持有标的公司约4.17%的股权。

截至目前，除上述事项外，公司未来三个月暂无进行其他重大投资或资产购买的计划，若未来三个月由于市场条件发生变化而需要进行重大投资或资产购买时，公司承诺不使用本次募集资金来实施上述行为，公司不存在变相通过本次募集资金补充流动资金以实施重大投资或资产购买的情形。

保荐机构查阅了公司历年年报、银行借款合同、授信合同、同行业上市公司资料、公司战略规划及与资产购买相关的董事会决议文件等，保荐机构经核查后认为，本次通过股权融资补充流动资金有助于降低公司资产负债率，增强公司业务竞争力，具有必要性和经济性，未损害上市公司及中小股东的利益。发行人自本次非公开发行相关董事会决议日前六个月起至今，所有实施或拟实施的重大投资或资产购买行为均履行了必要审批程序，部分已使用自有资金完成投资行为，除上述已披露的尚未实施完毕重大投资或资产购买计划外，发行人未来三个月没有进行其他重大投资或资产购买的计划；发行人不存在变相通过本次募集资金补充流动资金用以实施重大投资或资产购买的情形。

重点问题五

申请人及其子公司业务范围涵盖小额贷款、互联网金融、支付、保险等内容。根据公司2015年半年度报告：资产负债表日公司存在的债权受让业务涉及的借款金额为6.13亿元，其中5.99亿元为P2P平台借款。

(1) 请申请人补充披露上述业务的具体内容及业务模式，说明公司及其子公司是否具备开展上述业务的相关资质，相关业务的开展是否符合有关法律、

法规、规范性文件及监管要求的规定。请保荐机构、申请人律师进行核查并发表意见。(2) 请申请人说明上述债权受让业务的性质、违约率、责任承担方式、申请人所履行的审议程序,说明申请人是否存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第九条第(六)项规定的情形,并就上述业务风险进行补充披露。请保荐机构、申请人律师进行核查并发表意见。

回复:

一、公司小额贷款、互联网金融、支付、保险等业务的业务模式、相关资质及是否符合法律法规要求

发行人及其子公司的小额贷款、互联网金融、支付、保险的具体内容、业务模式及取得相关业务资质如下:

(一) 小额贷款业务

发行人通过其全资子公司深圳市前海融易行小额贷款有限公司从事小额贷款业务,即为中小企业目标客户解决资金融通需求。

融易行主营业务为循环贷、订单贷、接力贷。循环贷,主要面向各行业需要循环使用资金的小微企业;订单贷,为中小微企业提供专项融资服务,帮助企业业务拓展,新增设备,缓解上下游资金周转压力。只要企业拥有长期合作伙伴、稳定的订单来源,均可申请融资;接力贷,帮助自身资信条件与银行要求尚有差距的企业,提供增信帮助。通过“接力棒”融资模式,为小微企业提供融资服务,逐步实现企业与银行的直接对接。

融易行取得深圳市人民政府金融发展服务办公室于2013年3月28日出具的深府金小[2013]25号《关于批准深圳市前海融易行小额贷款有限公司业务资格的函》,核准业务范围为在深圳市行政辖区内专营小额贷款业务(不得吸收公众存款)。

保荐机构及发行人律师认为,融易行开展小额贷款业务已取得监管部门的批准,符合深府[2011]135号《深圳市小额贷款公司试点管理暂行办法》等法律、法规、规范性文件及监管要求的相关规定。

(二) 互联网金融业务

发行人通过其全资子公司深圳市腾邦创投有限公司从事互联网金融业务中的信息中介业务，即在其互联网平台（<http://www.p2p178.com>）上为借款人和出借人提供订立合同的信息、机会或其他中介服务。

腾邦创投通过连接互联网平台上的借贷双方，为有融资需求的借款人与有闲置资金的投资人提供在线撮合服务、咨询服务、对账服务。在实现资金借贷的过程中，腾邦创投不参与任何资金交易，通过第三方机构在中国人民银行认可的银行开立备付金账户进行资金托管，接入第三方增信机构对交易进行资金担保与赔付。目前，腾邦创交易撮合业务主要分为两类：一类为由增信合作机构推送的资产项目，并通过平台募集资金，进行借贷交易撮合；一类为公司自行承接的资产项目，委托增信合作机构提供增信后，通过平台募集资金，进行借贷交易撮合。目前，腾邦创投具体业务流程如下：

①腾邦创投对借款人、投资人进行实名认证；②腾邦创投对借款人的借款标的进行发标初审；③腾邦创投筛选增信机构，由增信机构对发标进行复核；④发标审核通过后，借款人与腾邦创投签订服务协议、操作委托协议；⑤投资人（即出借人）投标；⑥投标未满足标的，融资失败，选择其他融资渠道；投标满足标的，签订相关借款协议（即投资人、借款人、增信机构与腾邦创投签订四方借款协议），借款资金从投资人第三方支付账户划转至借款人第三方支付账户或指定收款账户；⑦借款人到期向投资人还款付息，借款协议履行完毕；借款人到期未向投资人还款付息的，由第三方增信机构进行赔付。

根据上述业务流程及相关协议，腾邦创投承担主要责任包括：对借款人、投资人进行实名认证；对借款人的借款申请进行审核；为借款人筛选增信机构；发布借款人的借款需求；与借款人、投资人、增信机构签订借款合同；经委托进行资金划转及计算；如借款人出现违约事件，经投资人通知或委托，停止发放贷款、要求借款人提前偿还借款本息。借款人和投资人委托授权腾邦创投根据借款协议所采取的全部行为和措施的法律后果均归属于借款人和投资人；在任何情况下，腾邦创投不是借款协议项下任何借款或债务的债务人或需要以其自有资金偿还借款协议项下的任何借款或债务。同时，投资人出借的资金和借款人的借款均在投资人、借款人的第三方支付机构账户或委托收款账户划转，腾邦创投不持有投

资人资金。腾邦创投不存在在其平台设立资金池、发放贷款、非法集资、虚假宣传、虚构标的等情况。

根据中国人民银行等十部门发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，网络借贷包括个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）和网络小额贷款。个体网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。在个体网络借贷平台上发生的直接借贷行为属于民间借贷范畴，受《合同法》、《民法通则》等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范。

保荐机构及发行人律师认为，腾邦创投开展信息中介业务符合《合同法》、《民法通则》等法律、法规、规范性文件及监管要求的相关规定。

（三）支付业务

发行人通过全资子公司深圳市腾付通电子支付科技有限公司从事互联网支付、移动电话支付、银行卡收单业务，互联网支付、移动电话支付即通过计算机、手机等设备，依托互联网发起支付指令、转移货币资金的服务业务；银行卡收单业务即腾付通作为收单机构与特约商户签订银行卡受理协议，在特约商户按约定受理银行卡并与持卡人达成交易后，为特约商户提供交易资金结算服务的业务。

互联网支付与移动电话支付，分别通过 PC 端、APP 端进行，根据客户需求，在合规前提下，通过各类通道完成资金的扣划和支付，以完成资金流和信息流的交互，具体实现方式为快捷支付、网银支付、代收代付、账户支付、认证支付等。银行卡收单业务主要以 POS、MPOS 为载体的线下收单，持卡人以插卡、挥卡等方式在 POS 机具上进行交易，资金划拨至签约商户的指定账户。

腾付通持有广东省通信管理局于 2015 年 7 月 27 日核发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，准许经营增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务和信息服务业务（仅限互联网信息服务），业务覆盖范围为广东省，有效期至 2020 年 7 月 27 日。

保荐机构及发行人律师认为，腾付通互联网支付涉及互联网信息服务已取得相应经营许可证，腾付通开展互联网信息服务符合《中华人民共和国电信条例》、《电信业务经营许可证管理办法》的相关规定。

腾付通持有中国人民银行于 2013 年 7 月 22 日核发的《中华人民共和国支付业务许可证》（许可证编号：Z2006844000016），认可业务类型为互联网支付、移动电话支付、银行卡收单，业务覆盖范围为全国，有效期至 2016 年 12 月 21 日。

保荐机构及发行人律师认为，腾付通开展互联网支付、移动电话支付、银行卡收单已取得相应业务许可证，符合中国人民银行令〔2010〕第 2 号《非金融机构支付服务管理办法》、中国人民银行公告〔2013〕第 9 号《银行卡收单业务管理办法》等法律、法规、规范性文件及监管要求的相关规定。

报告期内，腾付通存在未按规定办理相关备案手续等原因受到非金融机构监管部门的行政处罚，具体如下：

1、2014 年 7 月 14 日，中国人民银行深圳市中心支行作出深人银罚〔2014〕9 号《中国人民银行深圳市中心支行行政处罚决定书》，以腾付通在北京地区存在未按规定办理相关备案手续，未按规定落实收单业务本地化经营和管理责任为由，对公司处以罚款人民币 2 万元，并要求公司进行整改，向当地人民银行进行报备。腾付通已缴纳上述罚款，并按要求整改。

2、2014 年 12 月 8 日，中国人民银行深圳市中心支行作出深人银告〔2014〕19 号《中国人民银行深圳市中心支行行政处罚意见告知书》，以腾付通在天津、广东（除深圳）、海南、四川、贵州、河南、厦门等省市存在未按规定办理相关备案手续，未按规定落实收单业务本地化经营和管理责任为由，对公司处以罚款人民币 3 万元，并要求公司进行整改，向当地人民银行进行报备。腾付通已缴纳上述罚款，并按要求整改。

3、2015 年 3 月 18 日，中国人民银行深圳市中心支行作出深人银告〔2015〕2 号《中国人民银行深圳市中心支行行政处罚意见告知书》，以腾付通在江西、广西、新疆等省区存在未按规定办理相关备案手续，未按规定落实收单业务本地化经营和管理责任为由，对公司处以罚款人民币 3 万元，并要求公司进行整改，向当地人民银行进行报备。腾付通已缴纳上述罚款，并按要求整改。

4、2016 年 3 月 7 日，中国人民银行南京分行作出（南银）罚字〔2016〕第 27

号《行政处罚决定书》，以腾付通江苏分公司超范围布放移动 POS 机，非个体工商户违规使用个人结算账户作为收单账户，商户类别码设置不规范，多家商户共用一个商户编码，商户档案管理不规范，未自主完成资金结算，未自主完成特约商户资质审核为由，对公司违规行为责令立即改正，并处以 3 万元罚款。腾付通江苏分公司已缴纳上述罚款，并按要求整改。

根据腾付通的整改报告及缴纳罚款的凭证，腾付通已缴纳上述罚款，并已改正上述违规的经营行为。上述行政处罚适用《非金融机构支付服务管理办法》第四十二条、第四十三条的规定，支付机构未按规定办理相关备案手续的，中国人民银行分支机构责令其限期改正，并给予警告或处 1 万元以上 3 万元以下罚款。支付机构有超出核准业务范围或将业务外包的、未按规定存放或使用客户备付金、其他危及支付机构稳健运行、损害客户合法权益或危害支付服务市场的违法违规情形，中国人民银行分支机构责令其限期改正，并处 3 万元罚款；情节严重的，中国人民银行注销其《支付业务许可证》；涉嫌犯罪的，依法移送公安机关立案侦查；构成犯罪的，依法追究刑事责任。上述行政处罚未涉及注销业务许可证等限制企业经营活动的处罚，不会导致腾付通不得开展支付业务；上述行政处罚经过一般程序作出，不属于情节严重的情形。上述行政处罚所涉及的罚款金额不会对腾付通的经营产生重大不利影响；腾付通已就上述违规行为进行整改并报备监管部门。

保荐机构及发行人律师认为，上述违规行为不属于重大违法违规行为。

（四）保险业务

1、保险兼业代理

发行人从事保险兼业代理业务，即受保险公司的委托，在从事自身主营业务的同时，代理销售航空意外保险、住宿旅客平安险、旅客平安险、人身意外险。

发行人主要依托其航空客票销售业务，通过航空客票销售渠道代理销售航空意外保险等人身保险。

发行人持有中国保险监督管理委员会深圳监管局与 2016 年 4 月 25 日核发的《保险兼业代理业务许可证（A 类）》，代理险种为航空意外保险、住宿旅客平安

险、旅客平安险、人身意外险，有效期至 2019 年 3 月 17 日。

保荐机构及发行人律师认为，发行人已取得从事兼业代理销售航空意外保险、住宿旅客平安险、旅客平安险、人身意外险的业务许可证，其开展保险兼业代理业务符合《保险兼业代理管理暂行办法》等法律、法规、规范性文件及监管要求的相关规定。

2、保险经纪

发行人通过其全资子公司深圳腾邦保险经纪有限公司从事保险经纪业务，即基于投保人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金。

腾邦保险针对客户的特定需求，运用自身的专业优势，为客户提供专业的保险计划和风险管理方案。在同客户签订委托协议后，由腾邦保险组织市场询价或招投标，选择综合承保条件最优越的保险公司作为承保公司。客户确定最终投保方案及保险公司后，妥善办理投保手续。在接到客户出险报案后，协助被保险人或受益人进行索赔。

腾邦保险持有中国保险监督管理委员会深圳监督局于 2015 年 9 月 16 日核发的《经营保险经纪业务许可证》，业务范围：在全国区域内（港、澳、台除外）为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续；协助被保险人或受益人进行索赔，再保险经纪业务；为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务，中国保监会批准的其他业务。有效期至：2018 年 9 月 29 日。

保荐机构及发行人律师认为，腾邦保险已取得保险经纪业务的相应业务许可证，其开展保险经纪业务符合《中华人民共和国保险法》、《保险经纪机构监管规定》等法律、法规、规范性文件及监管要求的相关规定。

保荐机构和发行人律师经核查后认为，发行人及其子公司具备开展小额贷款、互联网金融、支付、保险等业务的相关资质，相关业务的开展符合有关法律、法规、规范性文件及监管要求的规定。

二、发行人债权受让业务的性质、违约率、责任承担方式及履行的审议程序

（一）发行人债权受让业务基本情况

1、发行人债权受让业务的余额

根据发行人《2015 年半年度报告》，资产负债表日公司存在的债权受让业务涉及的借款金额为 6.13 亿元，其中 5.99 亿元为 P2P 平台借款。根据发行人《2015 年年度报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，公司的债权受让业务情况如下：

单位：万元

序号	借款人	贷款人	受让人	借款金额	借款到期日
1	间接授信借款人	华夏银行股份有限公司 深圳深南支行	深圳市前海融易行小额贷款有限公司	600	2016.8.10
2	间接授信借款人	江苏银行股份有限公司 深圳分行	深圳市前海融易行小额贷款有限公司	600	2016.2.25
3	P2P平台借款人	P2P平台投资人	深圳市前海融易行小额贷款有限公司	41,860.80	2016.12.31
合计				43,060.80	

注：P2P 平台借款人的或有债权受让系由多笔金额汇总所致，借款到期日取最晚到期日列示。

截至 2016 年 6 月 20 日，公司或有债权受让余额为 2,725 万元，其中 2,125 万元为 P2P 平台借款。出于经营稳健性考虑，公司正在逐步减少债权受让业务。

2、债权受让业务流程

上述债权受让业务发生在发行人子公司融易行的接力贷业务和 P2P 平台借款的业务模式中。融易行融资类业务的流程如下：

（1）借款人向融易行提出融资需求；

（2）融易行审贷会进行审核；（3）融易行审贷会审核通过的，在借款人或其他担保人提供担保的前提下，与借款人签订最高额授信合同，同时融易行与担保人签订担保合同；

（4）融易行确定以自有资金贷款的，向借款人发放贷款，如借款人到期还款付息，借款合同履行完毕，如借款人到期未还款，启动催收程序，要求借款人还款付息或直接要求担保人还款付息；融易行确定不以自有资金贷款的，与借款人签订财务顾问合同，向借款人推荐第三方融资渠道，主要包括通过 P2P 平台借款、银行接力贷业务等；

(5) 借款人选择银行接力贷融资的：①由银行授信审核；②审核通过的，签订相关业务合作协议（包括借款人、银行、融易行、担保人签订的四方业务合作协议，借款人、银行、融易行签订的三方借款合同，银行、融易行与担保人签订的担保合同）；③向借款人发放贷款；④借款人到期还款付息的，借款合同履行完毕；借款人未如期还款付息的，银行将债权转让给融易行，融易行向银行支付转让对价后，融易行向借款人或担保人追偿；

(6) 借款人选择 P2P 平台融资的：①发标审核；②发标审核通过后，借款人与 P2P 平台签订服务协议、操作委托协议；③投资人（即出借人）投标；④投标未满标的，融资失败，选择其他融资渠道；投标满标的，签订相关借款协议（即投资人、借款人、融易行与 P2P 平台签订四方借款协议）；⑤借款人到期向投资人还款付息，借款协议履行完毕；借款人到期未向投资人还款付息的，投资人将债权转让给融易行，融易行向投资人支付转让对价后，融易行向借款人或担保人追偿。

（二）债权受让业务的性质

根据上述业务流程，债权受让的目的是为了保障银行或投资人的资金安全，为债权人实现债权提供一种合同保障，而非直接代借款人向债权人清偿债务，不属于担保责任，仅属于合同义务。

根据上述业务流程，在借款人未按期还款付息时，债权人有权将债权转让给融易行，融易行受让债权后支付相应对价，融易行对债权人负有受让债权并支付对价的合同义务，该合同义务并非从属于债权人与借款人之间的借款合同，有别于担保条款或担保合同从属于主债权合同的性质。根据《担保法》第五条的规定，担保合同是主合同的从合同，主合同无效，担保合同无效。主债权无效，担保条款即无效，而借款合同债权转让的效力不以主债权的效力为前提。

债权受让业务涉及的业务合同不属于担保合同，具体如下：

1、融易行接力贷协议不属于担保合同的范畴

根据融易行、银行与借款人签订的合作协议及借款合同，该等合作协议及合同属于《中华人民共和国合同法》规定的借款合同，融易行与银行及融易行与借款人之间仅存在债权债务关系，适用《合同法》的相关规定。

融易行与合作银行签订的《卖断型接力贷业务合作协议》约定的合作方式，融易行与合作银行分两个融资时段向经双方共同认可的借款人发放贷款。第一融资时段贷款资金由合作银行直接发放给借款人，贷款利息由合作银行收取；第二融资时段合作银行将其对借款人的债权转让给融易行，贷款利息由融易行收取，期限届满，借款人向融易行归还全部贷款本息。

合作银行、融易行分别与借款人签订《借款合同》，约定第一融资时段，贷款资金由合作银行直接发放给借款人。第二融资时段，合作银行将其对借款人的债权转让给融易行，融易行为第二融资时段的贷款人。如合作银行因协议约定之原因在第一融资时段到期日前将其对借款人的债权转让给融易行，则第二融资时段起始日为债权转移日。在借款合同中，借款人不偿还债务时，融易行承担的责任为债权受让的补救措施。

根据《中华人民共和国担保法》（下称“担保法”）第二条第二款规定的抵押、质押、留置和定金四种担保方式，融易行与合作银行签订的上述协议及合同均不涉及融易行向合作银行提供质押物、抵押物、留置物、定金的情况，不属于《中华人民共和国担保法》（下称“担保法”）第二条第二款规定的抵押、质押、留置和定金四种担保方式。

《担保法》第六条规定的保证是指保证人和债权人约定，当债务人不履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的行为。《借款合同》约定，借款人不履行债务时，融易行应受让合作银行的债权，未约定融易行须代借款人履行债务，且融易行支付的是转让债权的对价，而非借款人的债务；融易行向合作银行支付的是债权转让的对价，不包括借款人不履行债务造成合作银行的违约金、损害赔偿金和实现债权的费用，而《担保法》第二十一条规定的保证的范围包括主债权及利息、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用，因此与代借款人履行债务性质不同，履行债务的范围也不同；融易行作为第二时段的债权人，合作银行须将债权转让给融易行，该债权的转让不以借款人不履行债务为前提，即借款人即使履行债务，债权也应转让给融易行，与借款人不履行债务时，保证人方应履行债务不同。因此，《借款协议》中约定借款人不履行债务时，融易行应受让债权人的债权，不符合《担保法》关于保证的定义，仅属于《合

同法》第七十九条规定的债权转让，即债权人可以将合同的权利全部或者部分转让给第三人。

根据《合同法》第八十条的规定，债权人转让权利的，应当通知债务人。未经通知，该转让对债务人不发生效力。合作银行通知借款人将债权转让给融易行后，借款人方有义务向融易行偿还借款，而不同于《担保法》第三十一条关于保证人承担保证责任后，有权向债务人追偿的规定。即保证人承担保证责任后，可向债务人追偿，无须通知债务人。

2、P2P 平台的债权受让约定不属于担保法规定的担保范畴

根据出借人（即投资人）、借款人、腾邦创投（即 P2P 平台运营方）、融易行签订的借款协议，该协议属于合同法规定的借款合同及居间合同，腾邦创投与出借人、借款人为居间关系，融易行与出借人及融易行与借款人之间仅存在债权债务关系，适用《合同法》的相关规定。

根据出借人、借款人、腾邦创投、融易行签订的《借款协议》约定，腾邦创投为运营腾邦创投平台并在平台上为借款人和出借人提供订立合同的信息、机会或其他中介服务的企业法人。融易行为当借款人逾期还款或发生其他违反本合同约定的行为时，接受出借人转让本合同项下债权及相关担保的具有完全民事行为能力能力和民事行为能力的法人。腾邦创投仅作为居间人，向借款人和出借人提供订立借款合同的机会，不存在为借款人向出借人提供担保的情况。在借款协议中，如借款人出现违约事件，经投资人通知或委托，腾邦创投停止向借款人发放贷款，要求借款人提前偿还借款本息。

根据《借款协议》约定，借款人发生逾期，出借人同意将本合同项下的全部债权转让予融易行，转让于借款到期日次日自动生效。融易行以本合同约定的转让价格向出借人买受本合同项下的全部债权，转让金于转让生效日支付。转让价格为原债权剩余本金及应付未付利息的总和。根据上述约定，未约定融易行须代借款人履行债务，融易行受让债权人的债权后，融易行向债权人支付的是债权转让的对价，而非借款人的债务；融易行向债权人支付的是债权转让的对价，不包括借款人不履行债务造成债权人的违约金、损害赔偿金和实现债权的费用，而《担保法》第二十一条规定的保证的范围包括主债权及利息、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用，因此与代借款人履行债务性质不同，履行

债务的范围也不同，借款协议中关于债权转让的约定不符合《担保法》关于保证的定义和保证的范围，仅属于《合同法》第七十九条规定的债权转让，即债权人可以将合同的权利全部或者部分转让给第三人。在借款协议中，借款人不偿还债务时，融易行承担的责任为债权受让的补救措施。

根据《合同法》第八十条的规定，债权人转让权利的，应当通知债务人。未经通知，该转让对债务人不发生效力。出借人通知借款人将债权转让给融易行后，借款人方有义务向融易行偿还借款，而不同于《担保法》第三十一条关于保证人承担保证责任后，有权向债务人追偿的规定。即保证人承担保证责任后，可向债务人追偿，无须通知债务人。

（三）债权受让业务的违约率及责任承担方式

截至目前，在上述或有债权受让业务中，因借款人未按期偿还本息，致使融易行发生过一笔债权受让业务，融易行受让债权涉及本金金额为 201.38 万元，借款人已偿还该笔款项的本金及利息。实际发生债权受让涉及金额占或有债权受让余额（截至 2016 年 6 月 20 日）的比例为 7.39%，违约率较低。

上述债权受让业务的责任承担方式为，融易行承继债权后，融易行与借款人形成债权债务关系。借款人向融易行继续履行还本付息义务、支付罚息，在接力贷中，借款人还需向融易行支付实现债权的费用。借款人提供担保人、抵押物或质物的，由融易行向担保人主张担保责任或实现抵押权、质权。

（四）债权受让业务的审议程序

债权受让业务不涉及发行人的担保事项，融易行在接力贷与 P2P 平台借款中债权转让业务属于日常经营事项，均在《深圳市小额贷款公司试点管理暂行办法》规定的对同一借款人的贷款余额不得超过小额贷款公司资本净额的 5%，且同一借款人的贷款余额上限为 500 万元的限额内，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第九条第（六）项的规定。

融易行与银行合作开展接力贷业务，需要先取得合作银行的授信额度，同时需要发行人对该授信额度做出担保。发行人对授信额度及相关担保事项的审议程序如下：

1、2014年2月27日，发行人第二届董事会第二十二次会议审议通过《关于为公司全资子公司申请银行授信提供担保的议案》，同意公司全资子公司深圳市腾付通电子支付科技有限公司与深圳市前海融易行小额贷款有限公司因经营需要，分别向金融机构申请总额不超过人民币5,000万的综合授信额度，公司拟对上述合计不超过人民币1亿元综合授信额度提供连带责任担保。

2、2015年2月12日，发行人第三届董事会第六次会议审议通过《关于为公司全资子公司申请银行授信提供担保的议案》，同意公司全资子公司深圳市前海融易行小额贷款有限公司因经营需要，向银行申请授信，额度不超过人民币9,000万元，期限为一年，公司在该额度范围以内向债权人提供连带保证责任担保。2015年3月3日，发行人2015年第二次临时股东大会审议通过上述议案。

发行人对授信额度及相关担保事项已经发行人董事会、股东大会审议通过，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第九条第（六）项的规定。

（五）关于债权受让等创新金融业务的风险提示

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，如果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。

经查阅发行人子公司的营业执照、业务资质、业务流程、内控制度文件、业务合同等文件，保荐机构及发行人律师经核查后认为，发行人的债权受让业务非直接代借款人向债权人清偿债务，不属于担保责任，仅属于合同义务。上述债权受让业务不涉及发行人的担保事项，发行人为融易行向合作银行申请授信额度及提供担保的相关事项已经发行人董事会、股东大会审议通过。因此，发行人最近十二个月内不存在违规对外提供担保的情形，不存在违反《创业板

上市公司证券发行管理暂行办法》第九条第（六）项规定的情形。

重点问题六

请申请人补充披露本次募投项目的实施主体及资金投入方式。

回复：

本次募投项目中，O2O 国际全渠道运营平台项目由上市公司负责实施，募集资金以资本金方式投入募投项目建设。

差旅管理云平台（第一期）由上市公司负责实施，募集资金以资本金方式投入募投项目建设。

本次非公开发行募集资金不再用以投入旅游互联网金融综合服务平台（第一期）及旅游及互联网金融大数据平台（第一期）两个项目。

重点问题七

除申请人外，公司控股股东及实际控制人还控制多家企业。请申请人补充披露上述企业与申请人之间的业务关系，控股股东及实际控制人是否与申请人存在同业竞争，申请人是否存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第（四）项规定的情形。请保荐机构、申请人律师进行核查并发表意见。

回复：

公司控股股东及实际控制人控制的企业主营业务及与发行人的业务关系如下：

序号	企业名称	主营业务	与发行人的业务关系
1	腾邦集团有限公司	投资控股，无实体业务。	无
2	深圳市腾邦物流股份有限公司	价值链、名酒交易、仓储物流、物联网等业务。	因员工出差等日常经营原因向发行人购买机票等产品，同时发行人向其租赁办公房屋

3	深圳腾邦盐田港国际物流配送中心有限公司	海捣网大厦建设、运营。	无
4	深圳前海腾邦价值链有限公司	铅酸电池、电子组件、通讯产品等产品采购分销供应链服务。	无
5	深圳市腾邦价值链有限公司	汽车零配件综合物流服务。	无
6	深圳腾邦名酒有限公司	葡萄酒进口与销售。	向发行人销售红酒等产品以供客户积分商城兑换商品
7	深圳前海腾邦国际名酒交易中心有限公司	酒类理财产品发售。	无
8	国际名酒交易中心有限公司（HK）	葡萄酒销售。	无
9	腾邦价值链有限公司	葡萄酒贸易；投资控股。	无
10	腾邦控股（香港）有限公司	投资控股，无实体业务。	无
11	腾邦仓储（深圳）有限公司	保税仓储及报关报检配送等增值服务。	无
12	深圳市物联网科技有限公司	葡萄酒相关智能设备研发销售。	无
13	深圳腾邦物联通科技有限公司	未开展业务。	无
14	豪特（BVI）投资有限公司	投资控股，无实体业务。	无
15	腾邦豪特有限公司（HK）	投资控股，无实体业务。	无
16	腾邦豪特（深圳）大健康产业有限公司	华南区 OTO 健康及保健产品销售及品牌推广。	发行人向其提供 ERP 咨询服务
17	深圳市腾邦资产管理股份有限公司	深圳福田（国际）互联网金融产业园相关资产管理和投资管理。	无
18	深圳前海腾邦项目担保有限公司	担保业务（不含融资性担保业务）。	无
19	深圳前海腾邦商业保理有限公司	保付代理业务（非银行融资类）。	无
20	深圳市腾邦保税跨境电子商务有限公司	跨境电商业务，海捣网。	无

21	深圳前海腾邦保税跨境电子商务有限公司	跨境电商业务，海捣网	无
22	成都腾邦保税跨境电子商务有限公司	跨境电商业务	无
23	厦门海捣网跨境电商有限公司	跨境电商业务	无
24	井冈山腾邦跨境电子商务有限公司	跨境电商业务	无
25	瑞金腾邦保税跨境电子商务有限公司	跨境电商业务	无
26	贵州腾邦跨境电子商务有限公司	跨境电商业务	无
27	深圳海捣网跨境电商有限公司	跨境电商业务，海捣网。	无
28	腾邦跨境商品全球采购中心有限公司(HK)	跨境电商业务，海捣网。	无
28	海捣网全球跨境电商有限公司(HK)	跨境电商业务，海捣网。	无
29	深圳腾邦平行进口汽车有限公司	未开展业务。	无
30	深圳市腾邦国际文化保税品展示中心有限公司	未开展业务。	无
31	腾邦资产管理（亚洲）有限公司（HK）	投资控股，无实体业务。	无
32	深圳（福田）国际互联网金融产业园有限公司	深圳福田（国际）互联网金融产业园建设和运营。	无
33	深圳诚联物流有限公司	深港运输、保税仓储及相关服务。	无
34	深圳市赛格储运有限公司	深港运输、保税仓储及相关服务。	无
35	赛格储运(香港)有限公司	深港运输、保税仓储及相关服务。	无
36	深圳福保赛格实业有限公司	保税仓储及相关服务。	无

37	香港深航电子通讯贸易有限公司	未开展业务。	无
38	深圳金仓利实业有限公司	未开展业务。	无
39	深圳市腾邦物业管理有限公司	物业管理。	向发行人提供物业管理服务
40	深圳腾邦智慧科技有限公司	计算机软件设计、开发；计算机系统集成。	无
41	深圳市平丰珠宝有限公司	投资控股，无实体业务。	无
42	腾邦控股有限公司（HK）	OTO 健康和保健产品的研发、生产和销售。	无
43	腾邦投资控股（香港）有限公司	未开展业务。	无
44	四川陆鹰达贸易有限公司	煤炭批发经营。	无
45	耀智有限公司	投资控股；无实体业务。	无
46	豪特新加坡有限公司	主营 OTO 产品在新加坡的销售。	无
47	豪特国际（澳门）一人有限公司	主营 OTO 产品在澳门的销售业务。	无
48	豪特保健（香港）有限公司	按摩保健品牌。	无
49	豪特马来西亚有限公司	主营 OTO 产品在马来西亚的销售。	无
50	豪特（香港）投资有限公司	无运营实体业务。	无
51	腾多商贸（上海）有限公司	主营 OTO 产品在中国大陆区域的销售业务。	无
52	深圳市同学商业服务有限公司	无开展业务。	无
53	深圳腾邦价值链股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资（具体项目另行申报）；投资管理、投资咨询（根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。	无
54	腾邦跨境商业服务有限公司	主要经营国际知名品牌奶粉的进口贸易业务，主要销售渠道为中国区的跨境电商平台。	无
55	上海腾邦供应链有限公司	无开展业务	无

根据发行人公司章程及 2015 年年度报告，发行人主营业务是以航空客运销售代理业务为主，为客户提供专业商旅解决方案，业务涵盖机票平台、旅游平台、

差旅管理、金融服务四大板块。综上，控股股东及实际控制人控制的企业在主营业务内容、业务模式上与发行人不存在相同或类似的情况，与发行人不存在同业竞争。

本次募集资金用于 O2O 国际全渠道运营平台、差旅管理云平台（第一期）两个项目以及补充流动资金。上述募投项目均在发行人的主营业务范围内，均由发行人实施。本次募集资金投资项目实施后，不会与控股股东、实际控制人产生同业竞争或者影响公司生产经营的独立性，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第（四）项的规定。

经查阅发行人控股股东对外投资公司情况、控股股东控制公司的营业执照、公司章程、股东结构、业务资料等文件，保荐机构及发行人律师经核查后认为，发行人控股股东及实际控制人控制的企业均不与发行人从事相同或类似业务，与发行人不存在同业竞争关系。本次募集资金投资项目实施后，不会与控股股东、实际控制人产生同业竞争或者影响公司生产经营的独立性，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第（四）项的规定。

二、一般问题

请申请人按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的规定履行审议程序和信息披露义务。即期回报被摊薄的，填补回报措施与承诺的内容应明确且具有可操作性。请保荐机构对申请人落实上述规定的情况发表核查意见。

回复：

根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号）、证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）等文件的有关规定，公司就本次非公开发行股票事宜对即期回报摊薄的影响进行了分析、提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行做出了承诺，具体内容如下：

一、本次非公开发行对公司每股收益的影响

本次非公开发行募集资金总额（含发行费用）上限为 120,000 万元，非公开发行股票数量不超过 7,000 万股（含本数）。以该上限计算，公司股本规模将由 55,548.06 万股增加至 62,548.06 万股，归属于母公司的净资产将有大幅增加，公司的每股收益和加权平均净资产收益率等指标将面临下降的风险。

（一）主要假设

以下假设仅为测算本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，不代表对公司 2016 年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承诺赔偿责任。

测算假设：

1、假设公司 2016 年 8 月 31 日完成本次非公开发行，该完成时间仅为公司估计，最终以经中国证监会核准后实际发行完成时间为准；

2、假设宏观经济环境、证券行业情况没有发生重大不利变化；

3、截至 2015 年 12 月 31 日，公司股本数为 55,548.06 万股；

4、假设本次非公开发行股份数量为 7,000 万股；

5、不考虑发行费用，假设本次非公开发行募集资金到账金额为 120,000 万元；

6、公司 2015 年归属于母公司股东的净利润为 14,551.44 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 14,361.90 万元。2016 年收益有以下三种情形：

（1）公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与 2015 年持平；

（2）公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润比 2015 年增长 10%；

(3)公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润比 2015 年增长 20%;

7、根据 2015 年度分红预案计算利润分配, 假设公司于 2016 年 7 月 1 日最终完成利润分配;

8、未考虑其他非经常性损益、不可抗力因素对公司财务状况的影响;

9、公司经营环境未发生重大不利变化;

10、未考虑本次发行募集资金到账后, 对公司经营、财务状况(如财务费用、投资收益)等的影响。

(二) 对公司主要财务指标的影响

基于上述假设情况, 公司测算了本次非公开发行对即期主要收益指标的影响, 具体情况如下:

项目	2015 年	2016 年	
		未考虑非公开发行	考虑非公开发行
假设公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与 2015 年持平			
归属于母公司股东的净利润（万元）	14,551.44	14,551.44	14,551.44
扣非后归属于母公司股东的净利润（万元）	14,361.90	14,361.90	14,361.90
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	138,345.57	152,726.97	272,726.97
基本每股收益（元/股）	0.27	0.26	0.25
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.26	0.23
扣非后基本每股收益（元/股）	0.27	0.26	0.25
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.26	0.26	0.23
每股净资产（元）	2.49	2.75	4.36
加权平均净资产收益率（%）	11.16%	9.99%	7.84%
假设公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润比 2015 年增长 10%			
归属于母公司股东的净利润（万元）	14,551.44	16,006.59	16,006.59
扣非后归属于母公司股东的净利润（万元）	14,361.90	15,798.09	15,798.09
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	138,345.57	154,182.11	274,182.11
基本每股收益（元/股）	0.27	0.29	0.28
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.29	0.26

扣非后基本每股收益（元/股）	0.27	0.28	0.27
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.26	0.28	0.25
每股净资产（元）	2.49	2.78	4.38
加权平均净资产收益率（%）	11.16%	10.93%	8.59%
假设公司 2016 年度归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润比 2015 年增长 20%			
归属于母公司股东的净利润（万元）	14,551.44	17,461.73	17,461.73
扣非后归属于母公司股东的净利润 （万元）	14,361.90	17,234.28	17,234.28
期末归属于母公司的所有者权益 （万元）	138,345.57	155,637.26	275,637.26
基本每股收益（元/股）	0.27	0.31	0.30
稀释每股收益（元/股）	0.26	0.31	0.28
扣非后基本每股收益（元/股）	0.27	0.31	0.30
扣非后稀释每股收益（元/股）	0.26	0.31	0.28
每股净资产（元）	2.49	2.80	4.41
加权平均净资产收益率（%）	11.16%	11.87%	9.33%

二、本次非公开发行摊薄即期收益风险的特别提示

本次发行完成后，随着募集资金的到位，公司总股本将有所增加，由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目全部建成后才能逐步达到预期的收益水平，因此公司营业收入及净利润难以立即实现同步增长，故公司短期内存在每股收益被摊薄的风险。敬请广大投资者理性投资，并注意投资风险。

同时，本公司在分析本次发行对即期回报的摊薄影响过程中，对 2016 年归属于上市公司普通股股东净利润及扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股股东净利润的假设分析并非公司的盈利预测，为应对即期回报被摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出保证，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。提请广大投资者注意。公司将在定期报告中持续披露填补即期回报措施的完成情况及相关承诺主体承诺事项的履行情况。

三、公司选择本次融资项目的必要性和合理性

本次拟通过非公开发行股票募集资金总额（含发行费用）不超过 12 亿元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

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

（一）O2O 国际全渠道运营平台项目实施的必要性和合理性

1、本项目的实施是公司发展战略的延续和升级

公司上市以来推行全国布局的发展战略，建设 O2O 运营平台项目就是在全国各地和“一带一路”主要覆盖国家设立运营服务中心，同时打造线上采购分销平台，实现线上线下互动。这是对原有战略的升级。

2、本项目的实施是满足客户需求及应对国际竞争的需要

近年来随着国家“走出去”战略的实施，越来越多的企业开展了跨国投资业务、在开拓市场的同时，随之而来的国际商务出行也愈加频繁。为了能够满足客户新增需求，公司也需要随着客户“走出去”，从而提供落地服务，甚至能为向全球扩张的企业提供包括差旅、会议、奖励旅游、海外救援等服务。

随着国民收入的不断提高，出境游行业的规模发展迅速，为了能够更好的服务客户，公司需要采购更多的国外旅游资源，导入国内。同时设立国外主要旅游目的地的运营服务中心，从而一方面有效减少交易成本，一方面提高产品的竞争力。

近年来欧美国家的旅游企业不断地在中国设立营业机构，利用其从国外获取的产品优势及管理经验进入国内市场，为应对全球性的竞争需要，公司必须不断拓宽视野，提升竞争力，向国际化的商旅服务平台行列进军。

3、本项目的实施是资源整合、渠道集中管理的需要

建设 O2O 运营平台能够汇集供应商集群，为客户提供更多、更好的产品，从而促进腾邦国际的销售和服务质量；又可以有效地梳理和整合销售渠道，获取关键的市场数据，并通过大数据分析，增强公司对上下游的议价能力，从而获取更高的收益。

4、本项目的实施是构建依托于 O2O 运营平台的服务网络的需要

随着移动互联网的迅速发展，线上+线下的 O2O 商业模式逐步被市场接受并成为主流的发展方向。相比互联网 O2O 模式，线上+线下的 O2O 商业模式可以将客户服务落地。无论是企业差旅客户还是分销客户乃至个人客户均需要通过落地服务来了解客户的真实需求，我们通过移动终端或 PC 端数据了解到客户购买意向，然后由旅游顾问通过一对一服务方式为客户提供咨询，根据客户具体需要，提供定制个性化的旅游服务产品。公司通过完善运营网络来强化落地服务能力并提升用户体验，增强客户粘性，占领线下流量入口。

（二）差旅管理云平台（第一期）项目实施的必要性和合理性

1、项目的建设符合国内企业差旅管理服务升级日益增长的需求

目前，差旅管理服务在国内主要侧重于出行预订服务。随着国内企业规模的扩大和内部管理机制的日趋成熟，企业对规范差旅管理的诉求日趋明显，但缺乏专业的服务商来提供对应的服务。

差旅管理服务内容中涉及的费用预算、出差标准、报销制度、合规等管理方面的要求，需要与后端的报销及账务处理相互结合，以此完成相互勾稽、账目相符的闭环管理。大量全国性的企业兴起，随着业务的逐步成熟与扩张，其财税制度也需要进行整体规划、统筹与执行。用人工的方法难以保障对各细项业务流程的执行力度、合规检查与管理分析。更多的企业需要专业的系统集成商为其提供闭环、一体化的差旅管理和费用管理解决方案。

2、本项目的实施符合公司产业链延伸的战略规划

从公司战略规划角度看，腾邦国际确定了以商旅业务为主业，同时提供配套管理、支付、金融等方面的服务，形成“旅游 互联网 金融”的商业模式。

在商旅业务板块方面，差旅管理服务是公司围绕自身主营业务并计划长期发展的支柱型产业，不仅可以为腾邦国际聚集具有高粘合度的、开展多项综合业务和增值服务的企业客户群，而且能够以此为基础，挖掘并收集具有高附加值的个人客户群体，形成差旅咨询、POS 收单、资金清结算等全产业链综合解决方案。

3、本项目的实施有利于增强客户黏性，提高公司核心竞争力

传统的差旅管理难以为客户提供高附加值的服务，导致客户对服务提供商的替换成本低廉并且压低了服务商的利润空间。

通过介入客户的管理从而提供更深层次的服务，特别是在合规管理方面，通过与客户内部管理更充分的结合，达到良好的协同效应，将有效提高客户满意度，拓展与加强腾邦国际对客户业务需求的覆盖面和客户粘性。同时，通过对客户账务的辅助处理，能够有效梳理出客户自身的管理要求、管理成熟度、风险级别，为公司开展多种经营服务提供良好的数据支撑。

在差旅管理系统平台基础上新增费用管理服务以及合规管理，将打通原有的差旅服务与金融配套服务，有助于腾邦国际获得在创新商旅业务市场的先发优势，提高对企业客户差旅管理的综合服务能力，提高服务产品的附加值，增强公司核心竞争力及盈利能力。

（三）补充流动资金的必要性和合理性

基于行业资金驱动特性，以及公司实际业务发展需要，公司本次拟募集资金12,500万元补充流动资金。本次部分募集资金补充流动资金，可以更好地满足公司生产，运营需要，降低公司运营成本，提高资金使用效率，增强公司竞争力。

四、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

2015年公司提出了“大旅游×互联网×金融”的发展战略，本次募投项目均是基于公司发展战略对原有业务的升级、延展及整合。

公司本次拟投入建设的差旅管理云平台项目主要是对传统的差旅管理平台系统进行服务升级化设计，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基础上，增加费用报销外包等线下服务，为客户公司提供企业差旅管理线上线下一体化解决方案。

公司本次拟投入建设的O2O国际全渠道运营平台项目，其中的国际国内线下运营服务中心建设项目是对公司原“全国布局”的发展战略延续和升级，同时

O2O 运营平台项目是基于公司整合资源、渠道的需要，对公司现有产品管理系统、销售管理系统等现有 IT 系统的整合，并增加了许多新的功能。

公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况如下：

（一）人员储备

公司自上市以来一直致力于培养业务及管理方面的人才，为此专门设立了腾邦商学院，引入了专业的培训讲师团队，开发了针对性的培训课程，为公司培养了一大批业务及管理人才，并向公司体系内各个分子公司进行人才输出。

公司还通过外招及并购方式吸纳全国各地突出的行业人才，特别是通过并购已经在全国建立控股子公司，把当地最优秀的行业人才纳入公司，并可以依托其在当地的优势向周边辐射。因此公司具备开展募投项目所需的各方面人才。

（二）技术储备

旅游行业是中国信息化及互联网程度最高的行业之一，公司自成立以来一直致力于技术研发，取得了多项专利及软件著作权，并获得国家级高新技术企业资质。公司经过多年的积累，培养了一大批技术骨干，并通过长期外包合作，获得了稳定的外部技术力量支持。

（三）市场储备

公司为募投项目的市场开发做好了充足的准备。公司常年与报纸、网络媒体及电视媒体等行业媒体保持紧密联系并定期举办品牌宣传推荐会。持续的品牌宣传使得公司各项业务在全国均具有广泛的知名度和受众，为募投项目提供广泛的市场空间。公司募投项目的提出都来源于市场和客户的新需求，因此均符合当前行业发展趋势，具有良好的市场发展前景。

五、公司应对本次非公开发行摊薄即期回报及提高未来回报能力采取的措施

（一）公司现有业务运营情况、发展态势和面临的主要风险

1、宏观经济波动的风险

公司收入和利润的主要来源为旅游业务以及金融配套服务，而旅游业务的市场需求受消费者实际可支配收入水平、消费者收入结构、消费者信心指数、消费倾向等多种因素影响，这些因素则直接受到宏观经济的影响，因此旅游业务的市场需求容易受经济周期波动的影响。近几年，我国经济处于结构调整阶段，经济增速放缓可能会导致旅游消费需求在上升通道中出现一定的短时波动。

2、行业竞争加剧风险

近年来，在国家政策的重点扶持及众多出境游利好消息的出台等影响下，旅游行业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 X 互联网 X 金融”商业模式具有一定的优势，且随着各板块布局的日渐完善，相互联动的乘数效应将更加凸显。

3、航空公司提直降代及运营政策变动的风险

航空公司提直降代，并出台一系列规范机票代理商退、改、签等运营政策，迫使代理人行业整合加速，传统代理模式都将受到不同程度的影响，外部经营环境的变化将增加公司业务开展的风险。

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已连续几年保持快速增长，此外，公司的商业模式也不断调整，从单纯的采销到升级至为整个产业链提供行业解决方案再到建设行业生态圈。公司内部的业务发展及战略布局已初见成效，抗风险能力及核心竞争实力均得到强化。

4、管理风险

公司继续通过并购手段加大对行业价值链上核心资源的战略布局，面对多业态、管理精细程度参差不齐的新并购公司，管理难度增大，而外部监管对上市公司规范化的要求日益提高和深化，随着公司业务规模的发展，可能会对经营造成一定风险。

为此，公司充分考虑各业态特征设置事业群架构，加强集团化管控，并在财务、人力等管理关键点加强内审及跟踪机制，保障公司整体健康、有序地发展。

(二) 提高公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩的具体措施

为保证本次募集资金有效使用、有效防范股东即期回报被摊薄的风险和提高公司未来的持续回报能力，本次非公开发行股票完成后，公司将通过加快募投项目投资进度、加大市场开拓力度、努力提高销售收入、提高管理水平、提升公司运营效率，增厚未来收益，以降低本次发行摊薄股东即期回报的影响。公司拟采取的具体措施如下：

1、全面提升公司管理水平，做好成本控制

公司将改进完善业务流程，加强对管理、销售、采购各环节的信息化管理，加强销售回款的催收力度，提高公司资产运营效率，提高营运资金周转效率。同时公司将加强预算管理，严格执行公司的采购审批制度，加强对董事、高级管理人员职务消费的约束。另外，公司将完善薪酬和激励机制，建立有市场竞争力的薪酬体系，引进市场优秀人才，并最大限度地激发员工积极性，挖掘公司员工的创造力和潜在动力。通过以上措施，公司将全面提升公司的运营效率，降低成本，并提升公司的经营业绩。

2、加快募投项目投资进度，尽快实现项目预期效益

公司本次非公开发行股票募集资金主要用于 O2O 国际全渠道运营平台项目、差旅管理云平台（第一期）项目等，符合国家产业政策和公司的发展战略，具有良好的市场前景和经济效益。随着项目逐步进入回收期后，公司的盈利能力和经营业绩将会显著提升，有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。本次发行募集资金到位前，为尽快实现募投项目效益，公司将积极调配资源，提前实施募投项目的前期准备工作；本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募投项目建设，争取募投项目早日实现预期效增强以后年度的股东回报，降低本次发行导致的股东即期回报摊薄的风险。

3、加强募集资金的管理，提高资金使用效率、提升经营效率和盈利能力

公司已按照《公司法》、《证券法》、《上市规则》、《规范运作指引》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定制定了《募集资金管理办法》，规范了募

集资金的使用。本次非公开发行股票结束后，募集资金将按照制度要求存放于董事会指定的专项账户中，专户专储、专款专用，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险。公司未来将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，设计更合理的资金使用方案，合理运用各种融资工具和渠道，控制资金成本，提升资金使用效率，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险，提升经营效率和盈利能力。

4、严格执行分红政策，保障公司股东利益回报

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》等相关文件规定，结合公司实际情况和公司章程的规定，制定了公司未来三年股东回报规划，公司通过以上程序明确了利润分配特别是现金分红的具体条件、比例等，建立了科学、持续、稳定的分红机制，增加利润分配决策透明度、维护公司股东利益。未来，公司将严格执行公司分红政策，强化投资者回报机制，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护，从而防范即期回报被摊薄的风险，提高公司的回报能力。

综上，本次发行完成后，公司将提升管理水平，合理规范使用募集资金，提高资金使用效率，采取多种措施持续改善经营业绩，加快募投项目投资进度，尽快实现项目预期效益。在符合利润分配条件的前提下，积极推动对股东的利润分配，以提高公司对投资者的回报能力，有效降低原股东即期回报被摊薄的风险。

六、相关主体出具的承诺

公司控股股东、实际控制人根据中国证监会相关规定，对公司非公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施，做如下承诺：

“本公司/本人承诺不越权干预腾邦国际经营管理活动，不侵占腾邦国际利益。”

公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定，对公司填补回报措施能够得到切实履行做出如下承诺：

“1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

- 2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。
- 3、本人承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。
- 4、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会在制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。
- 5、若公司后续推出公司股权激励政策，本人承诺拟公布的股权激励行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

七、关于本次发行摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的审议程序

董事会对公司本次融资摊薄即期回报事项的分析、填补即期回报措施及相关主体承诺等事项已经公司第三届董事会第二十五次会议审议通过，并经公司2016年一次临时股东大会表决。

保荐机构对公司所预计的即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及公司董事及高级管理人员出具的相关承诺事项进行了核查。保荐机构经核查后认为，发行人所预计的即期回报摊薄情况合理，填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项符合国办发〔2013〕110号《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中“引导和支持上市公司增强持续回报能力。上市公司应当完善公司治理，提高盈利能力，主动积极回报投资者。公司首次公开发行股票、上市公司再融资或者并购重组摊薄即期回报的，应当承诺并兑现填补回报的具体措施”等相关规定，保护了中小投资者的合法权益。

（本页无正文，为《深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》签章页）

深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司
年 月 日