

创投风向

募资转型两不误 PE扎堆挂牌新三板

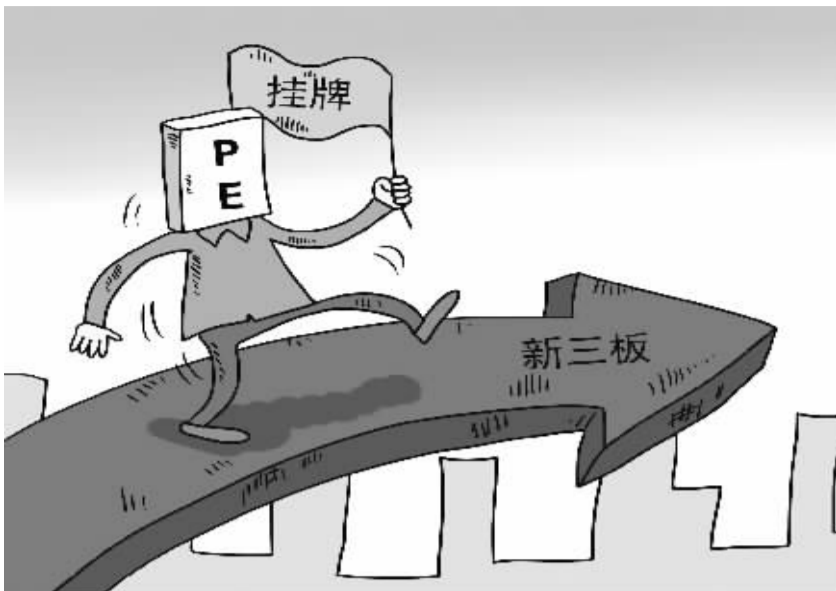
□本报记者 任明杰

近期，全国股转系统对明石创新投资公司申报挂牌文件进行了公示，不出意外，明石创新将继续九鼎投资、中科招商、硅谷天堂和同创伟业后，成为第5家选择登陆新三板市场的PE机构。业内人士指出，PE扎堆挂牌新三板一方面将开辟新的募资渠道，另一方面意在借助新三板平台，加快大资管时代的业务转型。

开辟募资新渠道

根据全国股转系统公布的明石创新投资公司申报挂牌文件，明石创新将同步开展定向增发，募集资金额不超过70亿元人民币。而除了九鼎投资、中科招商、硅谷天堂、同创伟业和明石创新5家PE机构外，中国证券报记者了解到，另有多家PE机构正在推进挂牌事宜。PE机构扎堆新三板将成为日益火爆的新三板市场的一大胜景。

市场人士指出，PE机构扎堆挂牌新三板将有效缓解LP的退出压力。以首家挂牌新三板的PE机构九鼎投资为例，其允许LP以份额置换九鼎股权，便利LP减持退出。此外，在新三板所募资金属于PE机构自有，与LP资金混合投资可有效降低LP资金退出压力。



CFP图片

不过，九鼎投资执行总裁何强表示，“挂牌新三板后，当时市场对我们最大的解读就是迫于LP的压力，管理投资（LP）退不出去，通过新三板进行退出，这是对我们最大的质疑。实际上不是，我们做这一步是很早之前就考虑好的，而且新三板挂牌时，把想法与很多LP沟

通时，他们非常认同。把他们自己的份额也转了一下，同时有很多新LP进入，经过两次定增融了差不多90亿元。”

“PE登陆新三板能够在客观上改善既有LP份额的流动性，但我不认为PE机构扎堆挂牌新三板是迫于LP的退出压力。随着新三板日益火爆，PE机构无疑多

了一条重要的退出渠道。除此之外，新三板对于PE来讲还有一项重要作用——增加了募资渠道。按照国外PE运作方式，让PE机构主体或基金主体公开上市募集资金本身就是一个很好的选择方式，比如KKR、黑石集团、凯雷投资等著名PE机构早已在美国上市。”北京某PE机构人士在接受中国证券报记者采访时说。

2015年以来募资市场不景气，使新三板市场作为PE的新增募资渠道显得更为重要。清科数据显示，2015年4月中外创业投资及私募股权投资机构新募基金共计60只，54只基金披露募资金额，新增资本量16.84亿美元，与2015年3月25.69亿美元募资规模相比下降34.4%；与2014年同期的32.50亿美元的募资规模相比，下降48.2%；自2015年1月以来，新增资本量在缓慢下降；但新募基金数量在持续增加，加大了私募股权市场的募资难度。

另外，在登录新三板后，PE未来转板上市A股并非没有可能，到时PE的募资渠道将更为丰富。不过，登陆新三板乃至未来登陆A股后，PE的运行方式将不可避免地发生相应改变。在近期的2015年中国股权投资论坛上，君联资本董事总经理首席财务官王能光指出，“现在一些PE机构去新三板挂牌，会对未来收益预期产生影

响，或是将来在A股市场上市，都会使其运行方式产生巨大改变。”

资管时代谋转型

业内人士指出，除了开辟新募资渠道外，PE扎堆挂牌新三板还意在借助新三板平台加快大资管时代的业务转型。

5家PE机构均从不同程度上公布了发展大资管业务的规划，以刚刚公布申报挂牌文件的明石创新为例，公司表示计划进一步巩固和扩大私募股权投资业务规模，并从现有投资领域向VC领域和并购领域两端延伸，逐步设立专门的创投基金与并购基金，逐渐扩大创业投资业务和并购投资业务的比重。二级市场上，公司即将设立私募证券投资基金，组建专门的投资团队，适时申请公募基金管理业务牌照，培育起专注于二级市场的投资力量。除股权投资外，公司还计划建立起以固定收益为核心的夹层基金。通过上述多层次、全方位的战略布局，公司将实现对企业诞生、成长、扩张、上市和产业整合等发展全过程的投资价值挖掘，形成涵盖股权、债权、证券等投资的完整产品线。

打通二级市场，加快大资管时代的业务转型近年来一直为PE机构所关注。清科指出，事实上，私募机构从2012年开

始就一直在尝试开拓二级市场业务，包括鼎晖、红杉、深创投等众多行业知名机构一直试图设立二级市场业务平台，并获得了一定成果，比如深创投于2012年同红塔证券及北京华远集团合作设立红塔红土基金，其中深创投占股26%。

PE布局大资管的政策障碍也被陆续扫除。2013年2月18日，证监会公布《资产管理机构开展公募证券投资基金管理业务暂行规定》，适当降低了证券公司、保险资产管理公司、私募证券投资基金机构三类机构直接开展公募基金管理业务的门槛，增加了符合条件的股权投资管理机构、创业投资管理机构等其他资产管理机构也可以申请开展基金业务的规定。

随着政策障碍的解除，PE打通二级市场，构建完备资管平台不再只是梦想。2014年6月，深创投成立的红土基金管理有限公司获准设立；紧接着，九鼎旗下的九泰基金管理有限公司获准设立；随后，新沃资本与北京奇付通科技合作的新沃基金管理有限公司，以及高瓴资本与腾讯合作设立的企鹅公募基金也逐渐浮出水面。

“中科招商等PE登陆新三板后，都陆续公布了定增方案，通过引进战略投资者，PE在大资管时代的业务转型将相应加快。”上述PE界人士说。

悦宝园完成A轮融资 后期将启动挂牌新三板

□本报记者 傅嘉

新三板未来或再添一家早教公司，2015年5月22日，美国悦宝园早教中国区对外宣布完成A轮融资，投资方为上海鼎锋资产管理有限责任公司和长茂基金等。中国证券报记者获悉，悦宝园中国此次融资达3000万元。公司管理层表示，随着A轮融资完成，公司挂牌新三板的动作也已开始启动。

A轮估值接近3亿元

早教行业作为中国市场的新宠已不是什么新鲜事，目前在新三板中，已有嘉达早教和爱乐祺等公司挂牌。

据了解，悦宝园品牌发源于美国知名早

教品牌Romp n' Roll。Romp n' Roll在美国本土属于高端早教品牌，以拥有大型教室和完整课程体系著称。Romp n' Roll的早教课程，经“哈佛大学幼儿早期教育研究项目组”设计开发，由“运动”、“音乐”和“艺术”三大板块构成，是当前早教市场中鲜有的、具有完整体系和明确科研背景支撑的教学课程。2009年，Romp n' Roll进入中国，命名为“悦宝园”，全程同步Romp n' Roll在美课程，为国内0—8岁的幼儿提供早期教育服务。

分析人士表示，在当前消费升级的背景下，早教行业的发展空间巨大，从区域发展来看，欧美等国家发达国家由于对早期教育的认识较早，目前已经形成了较为完善的早教理论，并结合早教理论研究成果形成了成

熟的早教培训和早教产品市场，而新兴经济体国家呈现快速增长态势。新兴经济体国家的行业潜力巨大，一方面，新兴经济体国家早教产品刚性需求明显；另一方面，随着新兴经济体国家经济不断增长，政府及个人对早期教育的重视程度逐步提高。

资本助推行业发展

悦宝园公司负责人表示，公司在中国的发展有止步于科研背景这一既有优势，而是积极推动本土化运作。在本次A轮融资完成之前，悦宝园已在国内拥有超过100家早教中心，绝大多数采取加盟合作形式。这是因为在同样拥有海外背景的早教机构中，悦宝园给出了包括“合理加盟费用”、“加盟中心回购”等合作条件。

另外，悦宝园与红星、万达等商业地产项目建立战略同盟关系，储备优质的经营场所资源，提供给加盟商，使得悦宝园这一海外品牌在中国市场并没有遭遇水土不服，而是在5年间快速而稳定地发展。

“本次A轮融资的成功，代表了机构投资者对悦宝园品牌的看好。”悦宝园总裁赵鲁印表示，本轮融资资金将主要用于悦宝园创新业务模式的拓展，及高端人才引进计划的实施，希望能真正做出一个具有长期发展前景的教育服务产品，让悦宝园成为中国早期教育行业的第一梯队公司。

赵鲁印透露，在此次完成挂牌后公司将启动新三板挂牌程序，公司将利用融资资金进一步做大做强，以保证后期利润稳步增长。

上海天植信息技术有限公司企业及其项目进展公告

天地合一 合作共赢
我们推崇的是我们的生活方式和理念，我们提供的是全方位金融服务，我们的使命是成为为各国家国际贸易经济技术合作公共服务平台，我们打造的是全球最大的综合金融服务平台，我们张开臂膀欢迎来自五洲四海的每一位朋友，为每一位投资者打造一个无限梦想的舞台。一切均在改变，我们一直领先！

我们的愿景：全球最大、技术领先、服务最全面、回报率最高
一、企业概况及主要技术
1、企业概况

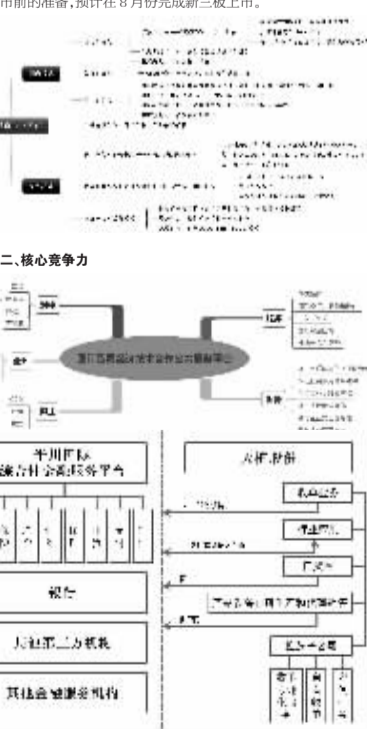
上海天植信息技术有限公司坐落于上海浦东新区东方环球企业中心，业务涵盖国际贸易经济技术公共服务平台及项下的移动支付、支付工具生产、技术解决方案、银行联名卡、金融等服务业务。公司下设市场部中心、研发中心、运营中心和全国各分支机构。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

2013年上海自贸区成立，天植股份率先入驻，结合自身优势，迅速开展了跨境业务。通过与银联移动支付系统系统的绑定，以O2O、B2B、B2C等模式，完成国际贸易技术合作、进出口贸易、转口贸易、C2M等业务，成功搭建了联通用户、商家、银行的平台，为企业和客户提供保险、退税、跨境支付、商检、物流、保险等一系列服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

2、项目进展
4月18日，天植股份为了各行业领域技术方案的定制支付结构工具，银联支付APP、银联移动支付智能结算一体机、银联移动支付系统（两款）等，将广泛应用于各行业。目前已与中国银联和各大银行签约，正在进行市场推广，5月底正式上线，将实现月交易额400—500亿元。同时，天植股份正在与国际信用卡联盟Visa、Master、JCB、美国运通等洽谈，全球发卡业务。

5月15日，天植股份成功并购了上海某环保科技公司，目前正在做上市前的准备，预计在8月份完成新三板挂牌。



国际贸易经济技术合作公共服务平台——国贸网，依托政府权威部门认证体系，有选择、有重点地引入正规、品质型商家上线，以解决正品服装鞋帽、美容护肤、电子产品、保健食品、食品等直接面向全球终端消费者，并提供与之配套的报关、商检、保税退税、营销、支付、金融、保险等服务，以信息流、资金流、物流等一系列解决方案，为国内外消费者提供一个在线的垂直电商门户，丰富的产品和严格的供应链管理，让消费者足不出户就能采购到全球的优质商品，实现引进来、销出去、产供销的一站式的服务，将极大提升国际经济技术合作、贸易、贸易、贸易的安全、快速、便捷性。

国贸网国际经济技术合作公共服务平台提供覆盖多个国家的网站，在最初阶段支持中文、英文、俄文，后续根据市场布局与营销

拓展需要，确定支付目标市场国家的其他币种。国贸网国际贸易经济技术合作公共服务平台采用O2O架构，支持大用户支付模式，具备快速支付能力，支持大金额商品展示图片存储，提供包括银联支付、支付宝、微信支付、银联、支付宝等多种在线支付方式。

通关服务平台、电子口岸平台、“银联”国际支付平台等共同组成一个完整的国际贸易经济技术合作公共服务平台，分别解决国际贸易的信息流和资金流问题。

三、核心产品
1、银联支付系统定制一体机
手机与智能支付一体机，除一般手机功能外，支持NFC支付功能，出厂自带银联支付APP。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。

简单理解就是首先该款APP具有安全性，使用了智能NFC手机安全支付系统以后，手机所存储的是银行卡的芯片信息，就相当于直接在银行柜台办理业务（预计将来也会取代柜台的POS机），手机里不会有存储银行卡号、密码等个人信息，银行卡支付系统最高资金从银行直接到银联账户后转账给商家，这样对银行造成极大压力，也存在很大的安全隐患。而银联国际智能NFC手机安全支付系统提供自动识别PIN密码功能，银行卡每刷一次会自动更新，保证数据安全，如银行卡丢失，在任何一款手机都无法操作存取款，手机刷卡后，后台系统直接发出指令走银行通道，账户资金直接划转给商家。

其次，银联国际智能NFC手机安全支付系统操作便捷，只要具备NFC功能的手机，有芯片的银行卡，把PayOK文件安装到NFC手机里，只要靠近银行柜台，刷一下银行卡，或者靠近POS机，只要靠近银行柜台，刷一下银行卡，银联国际NFC安全支付平台就能自动识别并支付。

银联支付APP将通过线上和线下两种方式进入国内推广，目前已与北京、上海、四川、云南、山西、贵州等地区签订了战略合作协议，正在国内全面推广，海外将采取手机出厂前植入APP然后出口的方式进行推广（目前已与美国、土耳其等国家达成协议）。与此同时，银联国际已与中国银联和各大银行签约，正在进行市场推广，5月底正式上线，将实现月交易额400—500亿元。

2、防篡改移动支付系统一体机
天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

天植股份自主研发移动支付系统——银联支付APP，将5月底上线，后台采用了多层加密技术，安全性领先欧美等国家10—15年。通过智能工具实现安全、便捷、实时支付结算，手机不留存任何缓存信息，避免公共不安全Wi-Fi和电话监听带来的经济损失。天植股份以专业、专业的经营理念、凭借雄厚的开发力量和丰富的金融服务业经验，为各行业提供安全、便捷的技术解决方案和全方位的金融服务。

（一）收单业务发展近五年预测目标
我司预计第一年共实现人民币卡收单交易额2700亿元，其中代理线下收单交易额1800亿元，企业行业应用交易额600亿元，国际网络交易额120亿元，收单专业化服务交易额300亿元。另外，预计近五年内共实现交易量为37484亿元，分年度增长率按一、二、三、四、五年分别为20%、20%、20%、20%、20%。第三年实现交易额776亿元，第四年实现交易额9331亿元，第五年实现交易额11197亿元。

（二）具体业务预测
1、代理商户收单业务
利用银联支付系统具有非接触式移动支付、非接触式识别、硬加密和信息交互等先进功能，极大的提高银行卡结算安全性及交易效率，通过与信息交互等先进功能，搭建银行与各家银行间无任何转换平台的专用业务结算通道，资本运作更加流畅，资金流转更加安全。通过T+0结算方式及市场消费手续费，根据总体测算，第一年通过代理商户实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到1800亿元，收单收益为1.26亿元。第二年人民币卡收单交易额达到4342亿元，收单收益为3.04亿元。第三年人民币卡收单交易额达到5210亿元，收单收益为3.69亿元。第四年人民币卡收单交易额达到6252亿元，收单收益为4.38亿元。第五年人民币卡收单交易额达到7502亿元，收单收益为5.25亿元。

2、行业应用渠道
该部分由线下收单业务及网上支付业务组成，预测第一年该部分业务量将总计达到480亿元。利用银联支付系统具有非接触式移动支付、非接触式识别、硬加密和信息交互等先进功能，极大的提高银行卡结算安全性及交易效率，通过与信息交互等先进功能，搭建银行与各家银行间无任何转换平台的专用业务结算通道，资本运作更加流畅，资金流转更加安全。通过T+0结算方式及市场消费手续费，根据总体测算，第一年通过代理商户实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到1800亿元，收单收益为1.26亿元。第二年人民币卡收单交易额达到4342亿元，收单收益为3.04亿元。第三年人民币卡收单交易额达到5210亿元，收单收益为3.69亿元。第四年人民币卡收单交易额达到6252亿元，收单收益为4.38亿元。第五年人民币卡收单交易额达到7502亿元，收单收益为5.25亿元。

移动支付业务应用方面，银联支付系统具有自主创新NFC为技术支撑，结合移动支付需求，高效实现人民币自助支付、信用卡还款、预授权支付、手机刷卡、公共事业缴费等服务，能够实时收款、银行卡余额查询、手机刷卡还款、手机话费充值、绑定银行卡还款、火车票、机票预订、个人资产管理、个人金融服务、扫码面对面支付、交易平台接入入口等功能，预测第一年实现新增客户50万人次，实现交易额人民币300亿元，实现收单收益为0.3亿元。预测第二年实现新增客户156万人次，实现交易额人民币723亿元，实现收单收益为0.72亿元。预测第三年实现新增客户61万人次，实现交易额人民币608亿元，实现收单收益为0.61亿元。预测第四年实现新增客户67万人次，实现交易额人民币1042亿元，实现收单收益为1.04亿元。预测第五年实现新增客户74万人次，实现交易额人民币1249亿元，实现收单收益为1.25亿元。

3、国际网络平台支付业务
网上支付业务方面，通过银联支付系统与银联旗下国际网络经济技术合作公共服务平台——国贸网的绑定，服务于B2B、B2C等企业模式，依托国家十七部委发起的“诚信经营信用等级评价”企业集群，汇集国内外优秀企业产品及产品，构筑全球贸易联合体，并通过与海外平台合作，借助上海自贸区贸易政策，引进海外优质产品，拓展国内电商渠道，提供低成本的支付，引导客户理性消费，同时通过各类资源和资源，实现更优的社会价值。通过多层次、多角度业务运营，预计第一年实现新增交易金额人民币120亿元，实现收单收益为0.06亿元。第二年实现新增交易金额人民币259亿元，实现收单收益为0.13亿元。第三年实现新增交易金额人民币311亿元，实现收单收益为0.16亿元。第四年实现新增交易金额人民币373亿元，实现收单收益为0.19亿元。第五年实现新增交易金额人民币448亿元，实现收单收益为0.22亿元。

4、收单专业化服务
目前，金融创新日新月异，一方面，由于支付渠道增多，支付产品创新，微信、支付宝等新型支付方式给传统现金支付行业带来挑战；另一方面，随着收单渠道增多，市场集中度提高，收单渠道竞争加剧。作为银联收单行专业化服务的必要产品——山东、专业服务收单机构建设，各专业化服务机构不断提升机构，为应对这种竞争，拥有综合支付能力、平台设立迅速在银联、提高商户体验度，完善增值业务服务已成为了共识。

我司与收单机构（银行）进行签约合作，放权银联收单机构，由银联收单机构有效推荐给商户收单机构使用并负责管理，服务商户，结合我司拓展，每台140元/月的收益成为我司前期主要收入来源，第一年预计放权银联收单机构5万台，实现收单收益8400万元，装机数量逐年增长——年度数量增长20%，分别为第一年实现装机6万台，实现收单收益1.01亿元；第三年实现装机为7.2万台，实现收单收益1.21亿元；第四年实现装机为8.64万台，实现收单收益1.45亿元；第五年实现装机为10.34万台，实现收单收益1.74亿元。

根据银联收单模式测算，第一年专业化服务渠道实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到300亿元，收单收益为0.21亿元。第二年人民币卡收单交易额达到360亿元，收单收益为0.26亿元。第三年人民币卡收单交易额达到432亿元，收单收益为0.36亿元。第四年人民币卡收单交易额达到518.4亿元，收单收益为0.43亿元。第五年人民币卡收单交易额达到622.08亿元，收单收益为0.52亿元。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

五、业务预测
根据银联收单模式测算，第一年专业化服务渠道实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到300亿元，收单收益为0.21亿元。第二年人民币卡收单交易额达到360亿元，收单收益为0.26亿元。第三年人民币卡收单交易额达到432亿元，收单收益为0.36亿元。第四年人民币卡收单交易额达到518.4亿元，收单收益为0.43亿元。第五年人民币卡收单交易额达到622.08亿元，收单收益为0.52亿元。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

（一）收单业务发展近五年预测目标
我司预计第一年共实现人民币卡收单交易额2700亿元，其中代理线下收单交易额1800亿元，企业行业应用交易额600亿元，国际网络交易额120亿元，收单专业化服务交易额300亿元。另外，预计近五年内共实现交易量为37484亿元，分年度增长率按一、二、三、四、五年分别为20%、20%、20%、20%、20%。第三年实现交易额776亿元，第四年实现交易额9331亿元，第五年实现交易额11197亿元。

（二）具体业务预测
1、代理商户收单业务
利用银联支付系统具有非接触式移动支付、非接触式识别、硬加密和信息交互等先进功能，极大的提高银行卡结算安全性及交易效率，通过与信息交互等先进功能，搭建银行与各家银行间无任何转换平台的专用业务结算通道，资本运作更加流畅，资金流转更加安全。通过T+0结算方式及市场消费手续费，根据总体测算，第一年通过代理商户实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到1800亿元，收单收益为1.26亿元。第二年人民币卡收单交易额达到4342亿元，收单收益为3.04亿元。第三年人民币卡收单交易额达到5210亿元，收单收益为3.69亿元。第四年人民币卡收单交易额达到6252亿元，收单收益为4.38亿元。第五年人民币卡收单交易额达到7502亿元，收单收益为5.25亿元。

2、行业应用渠道
该部分由线下收单业务及网上支付业务组成，预测第一年该部分业务量将总计达到480亿元。利用银联支付系统具有非接触式移动支付、非接触式识别、硬加密和信息交互等先进功能，极大的提高银行卡结算安全性及交易效率，通过与信息交互等先进功能，搭建银行与各家银行间无任何转换平台的专用业务结算通道，资本运作更加流畅，资金流转更加安全。通过T+0结算方式及市场消费手续费，根据总体测算，第一年通过代理商户实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到1800亿元，收单收益为1.26亿元。第二年人民币卡收单交易额达到4342亿元，收单收益为3.04亿元。第三年人民币卡收单交易额达到5210亿元，收单收益为3.69亿元。第四年人民币卡收单交易额达到6252亿元，收单收益为4.38亿元。第五年人民币卡收单交易额达到7502亿元，收单收益为5.25亿元。

移动支付业务应用方面，银联支付系统具有自主创新NFC为技术支撑，结合移动支付需求，高效实现人民币自助支付、信用卡还款、预授权支付、手机刷卡、公共事业缴费等服务，能够实时收款、银行卡余额查询、手机刷卡还款、手机话费充值、绑定银行卡还款、火车票、机票预订、个人资产管理、个人金融服务、扫码面对面支付、交易平台接入入口等功能，预测第一年实现新增客户50万人次，实现交易额人民币300亿元，实现收单收益为0.3亿元。预测第二年实现新增客户156万人次，实现交易额人民币723亿元，实现收单收益为0.72亿元。预测第三年实现新增客户61万人次，实现交易额人民币608亿元，实现收单收益为0.61亿元。预测第四年实现新增客户67万人次，实现交易额人民币1042亿元，实现收单收益为1.04亿元。预测第五年实现新增客户74万人次，实现交易额人民币1249亿元，实现收单收益为1.25亿元。

3、国际网络平台支付业务
网上支付业务方面，通过银联支付系统与银联旗下国际网络经济技术合作公共服务平台——国贸网的绑定，服务于B2B、B2C等企业模式，依托国家十七部委发起的“诚信经营信用等级评价”企业集群，汇集国内外优秀企业产品及产品，构筑全球贸易联合体，并通过与海外平台合作，借助上海自贸区贸易政策，引进海外优质产品，拓展国内电商渠道，提供低成本的支付，引导客户理性消费，同时通过各类资源和资源，实现更优的社会价值。通过多层次、多角度业务运营，预计第一年实现新增交易金额人民币120亿元，实现收单收益为0.06亿元。第二年实现新增交易金额人民币259亿元，实现收单收益为0.13亿元。第三年实现新增交易金额人民币311亿元，实现收单收益为0.16亿元。第四年实现新增交易金额人民币373亿元，实现收单收益为0.19亿元。第五年实现新增交易金额人民币448亿元，实现收单收益为0.22亿元。

4、收单专业化服务
目前，金融创新日新月异，一方面，由于支付渠道增多，支付产品创新，微信、支付宝等新型支付方式给传统现金支付行业带来挑战；另一方面，随着收单渠道增多，市场集中度提高，收单渠道竞争加剧。作为银联收单行专业化服务的必要产品——山东、专业服务收单机构建设，各专业化服务机构不断提升机构，为应对这种竞争，拥有综合支付能力、平台设立迅速在银联、提高商户体验度，完善增值业务服务已成为了共识。

我司与收单机构（银行）进行签约合作，放权银联收单机构，由银联收单机构有效推荐给商户收单机构使用并负责管理，服务商户，结合我司拓展，每台140元/月的收益成为我司前期主要收入来源，第一年预计放权银联收单机构5万台，实现收单收益8400万元，装机数量逐年增长——年度数量增长20%，分别为第一年实现装机6万台，实现收单收益1.01亿元；第三年实现装机为7.2万台，实现收单收益1.21亿元；第四年实现装机为8.64万台，实现收单收益1.45亿元；第五年实现装机为10.34万台，实现收单收益1.74亿元。

根据银联收单模式测算，第一年专业化服务渠道实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到300亿元，收单收益为0.21亿元。第二年人民币卡收单交易额达到360亿元，收单收益为0.26亿元。第三年人民币卡收单交易额达到432亿元，收单收益为0.36亿元。第四年人民币卡收单交易额达到518.4亿元，收单收益为0.43亿元。第五年人民币卡收单交易额达到622.08亿元，收单收益为0.52亿元。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

我们坚持“开放、合作、共赢”的原则，我们积极与每一家企业、商家、投资者交朋友，增进了解与互信，同时我们也希望我们能够成为这些未来行业领袖型企业投资者的长期战略合作伙伴，谋求与您共同发展，帮助您与投资者的各行业提供技术支持、金融服务及解决方案。

（一）收单业务发展近五年预测目标
我司预计第一年共实现人民币卡收单交易额2700亿元，其中代理线下收单交易额1800亿元，企业行业应用交易额600亿元，国际网络交易额120亿元，收单专业化服务交易额300亿元。另外，预计近五年内共实现交易量为37484亿元，分年度增长率按一、二、三、四、五年分别为20%、20%、20%、20%、20%。第三年实现交易额776亿元，第四年实现交易额9331亿元，第五年实现交易额11197亿元。

（二）具体业务预测
1、代理商户收单业务
利用银联支付系统具有非接触式移动支付、非接触式识别、硬加密和信息交互等先进功能，极大的提高银行卡结算安全性及交易效率，通过与信息交互等先进功能，搭建银行与各家银行间无任何转换平台的专用业务结算通道，资本运作更加流畅，资金流转更加安全。通过T+0结算方式及市场消费手续费，根据总体测算，第一年通过代理商户实现传统线下收单渠道人民币卡收单交易额达到1800亿元，收单收益为1.26亿元。第二年人民币卡收单交易额达到4342亿元，收单收益为3.04亿元。第三年人民币卡收单交易额达到5210亿元，收单收益为3.69亿元。第四年人民币卡收单交易额达到6252亿元，收单收益为4.38亿元。第五年人民币卡收单交易额达到7502亿元，收单