（上接B28版）

对于电信运营商而言其集通讯网络建设与运营等多种功能于一身，互联网话费充值需要依赖于专业的电子商务平台，虽然各大电信运营商目前都能在线充值，但是在客户数量与群体上尚无法与各大电商平台相比，且电商平台建设需要专业化的运营与投入，在互联网话费充值方面无法也无意与电商平台对抗。对于兑换业务而言，充值卡不加密数字货币的特点要求必须在封闭的电子渠道内使用，一旦泄露价值就是会消失，而三大运营商的充值卡不能通用，返销给电信运营商或者直接销售给消费者的过程都存在数据泄露导致一卡多充的情况。

由于互联网话费充值业务需要预付现金给电信运营商，充值业务需要与三大电运营商的多省公司接入，每个接入点还需要备份接入保证充值业务的稳定性，这需要大量技术和人员支撑。充值业务的特点是流量集中度高，近40%的流量在每月的25日至次月的5日完成，需要沉淀大量现金用于预存电信运营商或购买实体卡，而一方面互联网平台公司不具备此方面的技术和接入资源，另一方面互联网平台公司多是轻资产运营，不可能提供大量资金用于预存话费，且收益相对平台运营而言较低。高阳捷迅做为国内最大的运营商支付业务提供商在技术和接入资源方面的显著优势。

收卡再卖出和流通渠道销卡商的交易没有区别，只不过一个是电子卡数据另一个实体卡，不涉及业务许可和行业壁垒。近年来，由于商业模式的逐步成熟及行业良好的发展前景，市场上有许多新入者，导致此行业目前竞争较为激烈，使得互联网兑换业务的利润率有所下降。虽然并无明显的市场门槛，但是如果要提高交易量，需要有资金的支持，由于此业务属于轻资产行业，不容易获取银行借款，此外由于商业模式已经成熟，竞争者较多，获得创投资金支持的机会也不大，因此资金成为此行业做大做强的门槛。

高阳捷迅是国内最早从事此业务的公司之一，是业务模式的一种创新，由于兑换业务收入的卡需要快速消化，否则就会存在一卡多卖的风险，而快速消化则需要交易量的支撑，只有交易量达到一定规模时，互联网收入的卡才能够在极短的时间消化，从而避免风险。交易量的扩大需要资金的支持，公司自成立开始就获得了红杉的资金投入，此后又有清科资本、优势资本等知名的创投公司陆续对公司注资，后新颖的业务模式又吸引了银行借款。依靠清晰的定位、业务模式的创新及资金的支持，公司的交易量迅速增长，能够保证互联网渠道收入的卡无风险的迅速消化。此外，公司在长期运营过程中已经与电信运营商及充值卡的供应商建立了良好的合作关系，具有渠道优势。最后，目前高阳捷迅拥有业内领先连接三大运营商并覆盖全网的充值平台，日处理充值量超过500万笔，高阳捷迅在技术和接入资源方面的显著优势。而此种优势使支付宝、天猫、京东及各大游戏公司与高阳捷迅持续的开展合作。而上述优势亦使高阳捷迅的交易量迅速增长，目前充值业务及兑换业务均迅速发展。

目前公司在互联网充值与兑换业务的主要竞争对手有千行你我（北京）科技有限公司、上海祥钻信息技术有限公司、易宝、欧飞和神州付等。

目前对互联网充值及兑换业务相关的监管法律主要是《非金融机构支付服务管理办法实施细则》中国人民银行公告［2010］第17号），该《办法》第二条明确规定《办法》所称预付卡不包括：（一）仅限于发放社会保障金的预付卡；（二）仅限于乘坐公共交通工具的预付卡；（三）仅限于缴纳电话费等通信费用的预付卡；（四）发行机构与特约商户为同一法人的预付卡。"因此充值卡未纳入给金融机构支付的监管范畴，因此互联网充值及兑换业务不违反法律规定的。

④互联网话费充值与兑换业务的采购、销售模式及收入确认

互联网话费充值业务的采购渠道可分为在市场上直接采购实体卡和数据卡，另外一种是以空中接口的方式向运营商直接购卡，目前公司采购的中国电信和中国移动的卡多采用空中充值的方式，而中国联通的充值卡则以市场采购为主。公司的充值卡目前保持着很高的周转速度，平均周转天数为2–3天。兑换业务为有话费充值卡消化需求的公司服务，充值卡主要来源于支付宝及各游戏公司等。

在销售上，高阳捷迅主要与天猫、京东、拍拍、淘宝等各大知名电商平台合作进行销售。这种销售模式是利用各大电商平台现有的客户群体，能够为高阳捷迅带来巨大的客户流量。此外，亦有部分较小的互联网话费充值运营者将无法处理的订单转至高阳捷迅进行处理。

充值卡兑换业务的收入高阳捷迅负责向客户提供卡兑换服务，并按照交易金额根据合同约定的比例收取一定的服务费用。待高阳捷迅业务部门通过系统平台确认充值卡有效时确认收入的实现。在高阳捷迅的充值卡兑换客户中，支付宝在合同中约定，高阳捷迅除获得服务费用外，还需向支付宝支付一定比例的系统服务费，因此高阳捷迅支付给支付宝的系统服务费作为其充值卡兑换业务的成本。

互联网充值业务高阳捷迅按销售价格和采购价格的差额确认营业收入的实现。待业务部门通过系统平台确认无值或卡已失效时，按销售价格和采购价格的差额确认营业收入的实现。在充值业务中，高阳捷迅需要使用第三方支付公司（例如财付通、支付宝、盛付通）代为收款，高阳捷迅因此向第三方支付公司支付的手续费作为充值业务的成本。

⑤支付结算模式

①兑换业务的结算模式

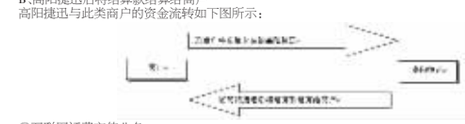
高阳捷迅通过互联网收卡业务，为商户提供卡兑换服务，同时收进话费充值卡。高阳捷迅按照交易金额向商户收取的一定比例的服务费用，作为收入。高阳捷迅将交易金额扣除属于自己的服务费用后，其余款项作为结算款结算给商户。

A、高阳捷迅在商户预先存入款项

高阳捷迅与此类商户的资金流转如下图所示：

B、高阳捷迅后将结算款结算给商户

高阳捷迅与此类商户的资金流转如下图所示：



②互联网话费充值业务

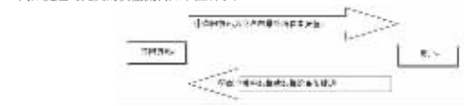
商户对高阳捷迅的结算方式分为两种：商户在高阳捷迅预先存入款项和商户后将结算款结给高阳捷迅。

A、高阳捷迅预收商户的款项

高阳捷迅与此类商户的资金流转如下图所示：

B、商户后将结算款结算给高阳捷迅

高阳捷迅与此类的资金流转如下图所示：



2.支付软件业务

高阳捷迅的软件业务以电信运营商充值缴费系统的软件开发、集成和维护服务为主，目前长期客户包括中国联通总公司和22个省分公司及香港地区的联通公司、中国电信总公司和5个省分公司、歌华有线等等，公司是中国联通和中国电信核心的合作伙伴之一。

以和中国联通公司的合作为例，高阳捷迅目前负责为中国联通22个省分公司和香港地区开发和维护"一卡充系统"，个人用户可以通过拨打10011或登录联通网站使用这套充值系统。中国联通的"一卡充"系统于2007年10月启动，历时1年多完成了系统建设及测试，2008年9月1日正式进入试用期，在国内运营商中率先实现了后付费及预付费用户全国范围内统一的充值服务，破解了当时国内各大运营商一直都未能解决的异地充值问题。这套系统还在全国范围内统一了接入号10011以及IVR流程，建立了短信、IVR及网上营业厅等多渠道标准化的客户缴费充值体验。目前"一卡充"的充值服务功能已经扩展至中国联通的全部业务范围。

高阳捷迅同时与电信领域的另一大运营商中国电信也展开合作，负责中国电信五个省分公司的统一充值平台的软件开发和集成工作。中国电信的统一充值平台系统类似于联通的"一卡充"系统，涉及多个网络实体，主要由充值业务处理、卡信息管理等业务功能构成；包括接收来自IVR或自服务平台的充值请求、对充值卡进行鉴权、对被充值帐本进行归属认证、向被充值用户余额归属系统OCSHotBillingSRD其他系统发送充值通知和将结果返回IVR或自服务平台等不同功能模块，高阳捷迅负责整个平台的软件开发和系统集成工作。

除去在电信领域保持竞争优势以外，高阳捷迅还加强拓展与电信运营商以外其他领域企业的合作。2012年高阳捷迅与北京歌华有线签订了开发业务卡管理系统的合作协议。北京歌华有线在2012年底开始推出业务充值卡，主要应用于除月租费以外的点播等收费业务领域，高阳捷迅负责业务卡系统、业务卡系统网关、业务卡系统接入代理三个模块的开发和系统集成工作。

高阳捷迅的支付软件业务在多年的运营商充值缴费系统、建设和运行中积累了丰富的研发经验和大型交易系统项目实施的能力，可以高效地实现与运营商自有系统的对接，同时公司还培养了一支具备专业技术和经验的团队。经过多年的努力，高阳捷迅已经在电信行业的缴费充值软件开发和系统维护领域中获得了稳定领先的市场份额，与电信运营商建立了长期深厚的合作关系，支付软件业务成为公司长期稳定的收入来源。今后高阳捷迅计划将充值软件领域的研发和实施优势陆续推广到其它领域中去，寻求更多有充值缴费需求企业的合作。

软件业务中，项目过程分为上线、初验等3个时间节点、终验。客户会根据上述3个时间节点，分别支付一定比例的项目款，例如上线支付60%，初验支付30%，终验支付10%（根据合同约定而定）。

软件业务收入：对自主研发的软件业务，高阳捷迅按照软件开发的工作量，以完工百分比法确认收入的实现。

3.第三方支付

北京一九付支付科技有限公司（简称"一九付"）于2010年成立，作为高阳捷迅下属全资子公司。一九付于2012年获得了中国人民银行发放的第三方支付牌照，目前的业务内容主要面对个人用户提供支付和清结算的服务。

一九付面向个人用户提供的第三方支付服务包括信用卡还款、手机充值、水电煤缴费等生活金融类服务，用户可以通过登录一九付的网站来获取这些服务。一九付面向的企业用户目前主要分高阳捷迅和一九易。企业用户可以通过登录一九付网银支付网关连接到全国十余家银行进行在线支付。目前一九付的支付平台已经支持多家银行的借记卡和信用卡。合作的主要银行有招商银行、工商银行、建设银行等15家银行，基本涵盖了所有全国性的大型银行。

一九付网银支付业务流程，如下：

第三方支付业务中，一九付专家提供代收付款业务，向服务的客户收取手续费。以年费和按交易金额乘以费率方式结算两种。一九付按年费收取服务费时，客户一次性支付年费，一九付为该客户提供代收付款业务。一九付按交易金额乘以费率方式结算时，一九付先为客户提供服务，客户之后按照交易金额向一九付支付手续费。

支付业务收入的收入确认原则：对网络支付业务，高阳捷迅根据协议代客户执行收付款业务，待收款或付款成功时，按协议收取手续费，确认收入的实现。

独立财务顾问认为：高阳捷迅从事的业务符合我国有关法律、法规和规范性文件的规定。

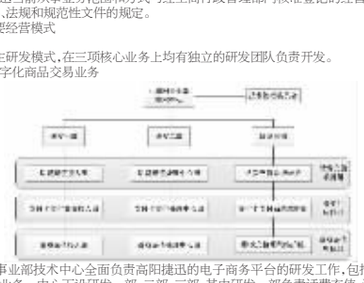
律师认为：高阳捷迅当前从事业务范围和方式与经工商行政管理部门核准登记的经营范围与经营方式相一致，符合我国有关法律、法规和规范性文件的规定。

（二）高阳捷迅主要经营模式

1.研发模式

高阳捷迅采取自主研发模式，在三项核心业务上均有独立的研发团队负责开发。

①互联网小额数字化商品交易业务



高阳捷迅互联网事业部技术中心全面负责高阳捷迅的电子商务平台的研发工作，包括线上话费充值、游戏卡充值、充值卡支付等业务。中心下设研发一部、二部、三部，其中研发一部负责话费充值、游戏充值、充值卡支付等对外系统接口的开发；研发二部是核心技术部门，负责话费充值处理、充值卡支付、游戏充值业务的后台处理系统开发；研发三部负责公司整体IT系统建设及业务系统运营维护工作。此外，公司还设立了技术管理委员会，由技术中心领导和各部门业务、技术专家组成，承担产品开发、技术研究的决策评审；定期对技术研发、系统运行过程中的问题进行风险评估、制定风险管理计划、执行风险管控措施。

②支付软件业务

高阳捷迅软件事业部是高阳捷迅最早成立的一个部门，主要为电信运营商提供软件开发与技术支持服务。软件事业部现有成员46人，其中销售及售前支持人员有5位，开发与测试人员有13位，工程实施人员有27位，管理人员1位。技术团队具备C++开发和Java开发能力，熟练掌握Oracle数据库的开发与使用技术，核心人员都具备5年以上的开发或工程实施经验。高阳捷迅在软件开发上遵循国际标准化的软件开发流程，符合ISO9001的标准化管理流程，在质量管理和版本管理方面有严格规范的管理流程。

目前公司已经开发出来的产品有IVR语音接入系统软件、综合缴费支付系统、电信卡管理系统、联通一卡充系统、电信VC充值平台、空中充值系统、综合监控维护管理系统等。

③第三方支付

一九付第三方支付业务拥有独立的研发团队，按照研发管理涉及的不同分工进行管理。研发人员分为产品经理、项目经理、UI设计、开发人员、测试人员、QA、配置管理员和运维人员等，按照研发的流程参与到软件产品的开发过程中。

一九付的研发团队负责公司第三方支付系统的开发工作，其中包括面对企业用户和个人用户的支付系统，POS业务支付系统，手机等客户端的移动支付系统等。软件质量的控制过程分为开发、测试、上线三个阶段，按照正式软件和补丁软件两种开发流程运作。

2、采购模式

高阳捷迅的采购主要集中在电信充值卡。目前公司已经形成了互联网收卡及向电信运营商及其代理商购卡两种渠道的采购方式。公司互联网收卡主要和支付宝等国内知名的线上销售平台以及国内知名的游戏运营商合作，形成了稳定的收卡来源。除互联网收卡外，公司还与电信运营商及其代理商建立了稳定的合作关系，采用空中直充、数据包发送或者直接购入实物卡的形式进行采购。

软件业务方面，如果在公司与客户签订的合同里面包含有设备采购需求，会由公司采购部根据客户合同中规定的硬件设备配置进行采购。

高阳捷迅制定了统一、明确、完整的采购流程，整套采购工作由公司财务与资金结算中心、采购部、运营部和供应商之间协调完成。

报告期内，高阳捷迅从不同采购渠道的采购金额、占比情况如下：

单位：万元

业务种类	渠道	2014年上半年		2013年		2012年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
互联网小额数字化商品交易业务	话费实体卡、数据包	173,980.88	13.56%	246,670.88	28.56%	198,726.27	34.18%
	话费空中直充	1,057,131.45	82.38%	504,183.18	58.37%	316,885.39	54.51%
	游戏点卡数据包	3,337.69	0.26%	14,911.41	1.73%	1,307.29	0.22%
	游戏点卡空中直充	48,710.35	3.80%	97,840.00	11.33%	10,004.08	1.72%
支付软件业务	硬件供应商	110.82	0.01%	220.24	0.03%	100.01	0.02%
	合计：	1,283,271.18	100.00%	863,825.71	100.00%	581,344.04	100.00%

在互联网小额数字化商品交易业务中，高阳捷迅对话费充值卡的采购分为实体卡和空中直充两种；对游戏点卡的采购分为数据包和空中直充两种。空中直充操作方便，资金使用效率高，占比逐年上升。

独立财务顾问认为：阳捷迅报告期内不同采购渠道的采购金额和占比符合其实际经营情况。

会计师认为：高阳捷迅报告期内不同采购渠道的采购金额和占比符合其实际经营情况。

高阳捷迅近两年及一期的前五大供应商如下：

2014年上半年

单位：元

排名	单位名称	交易量	形式
1	北京易迅无限信息技术股份有限公司	1,593,995,772.00	空中直充
2	杭州手拉手电子商务有限公司	1,037,656,850.00	空中直充
3	广州点博通信技术有限公司	1,037,656,850.00	空中直充
4	四川悦纪银通科技有限公司	797,298,705.00	空中直充
5	周浩	622,591,601.00	实体卡、数据包

2013年度

单位：元

排名	单位名称	交易量	形式
1	苏州宜盛网络技术有限公司	678,847,363.00	数据包
2	广州点博通信技术有限公司	597,395,606.00	空中直充
3	杭州手拉手电子商务有限公司	578,667,707.00	空中直充
4	周浩	567,750,239.00	数据包、实体卡
5	四川悦纪银通科技有限公司	423,143,696.00	空中直充

2012年度

单位：元

排名	单位名称	交易量	形式
1	王燕学	950,337,320.00	实体卡
2	北京广海旭日科贸有限公司	697,509,900.00	实体卡、数据包
3	广州点博通信技术有限公司	581,124,848.16	空中直充
4	北京创盛佳企业管理有限公司	483,224,800.00	数据包
5	北京蜂星讯通网络有限公司	446,732,038.36	空中直充

前述供应商与高阳捷迅及高鸿股份均不存在关联关系。

①高阳捷迅报告期内主要供应商变动较大的原因

高阳捷迅主要供应商的变化主要有以下原因：

①运营商渠道市场的变化

采用空中直充方式充值，在质量、资金使用效率等方面都要优于实体卡、数据包。高阳捷迅逐渐侧重于使用空中直充渠道的供应商作为主要供应商。例如，使用空中直充方式的杭州手拉手电子商务有限公司和四川悦纪银通科技有限公司，于2013年成为主要供应商。2012年主要供应商中，同样侧重空中直充方式的北京蜂星讯通网络有限公司是由于自身销售政策原因，2013年供应给如高阳捷迅等线上充值平台的量减少，与高阳捷迅的交易量减为61,434.907元，故未成为主要供应商，但仍在继续合作。

②供应商本身能力、质量、价格的变化导致采购量的变化

总体来说，质量好、价格低、供应能力强、客服支持好的渠道，将优先使用。日常运营中根据各渠道供应商的能力、质量、价格等会相应的进行分流选择，综合表现好的渠道交易量会增加，达不到标准的还会淘汰，有新的好的渠道也会引入。例如，四川悦纪银通科技有限公司对于中国电信充值卡的供应能力强，也是其2013年成为主要供应商的原因之一。

近两年及一期其他前五大供应商变化的具体情况如下：

王燕学为话费充值卡批发市场上摊位的法人，但实际委托给自然人熊贵平经营，2013年高阳捷迅从防控风险的角度考虑，规范了采购规则，要求供货商必须为摊位法人，因此于2013年下半年终止了从王燕学处采购充值卡。

高阳捷迅从供应商本身能力供应能力、质量、价格的变化等因素考虑，减少了对北京广海旭日科贸有限公司与北京创盛佳企业管理有限公司的采购量，2013年对上述公司的采购量分别为94,079,885元和74,746,400元，但合作仍继续。

苏州宜盛网络技术有限公司主要供应中国联通的数据包，随着高阳捷迅联通业务量的增长，联通的库存采购需求增加，原有的供应商无法满足需求，因此作为新招展的供应商引入，该供应商供应能力强，成为2013年主要供应商。

2014年上半年主要供应商与2013年相比未发生重大变化，北京易迅无限信息技术股份有限公司于2013年即为第六大供应商，2013年交易量为408,385,775元。北京易讯无限信息技术股份有限公司主要向高阳捷迅供应中国移动的空中直充，因供应能力强、平台稳定，成为2014年第一大供应商。

②向个别自然人供应商采购金额较大的原因

高阳捷迅采购的话费充值卡的形式分为实体卡和空中直充两种。实体卡虽然需要有刮卡、录入数据等环节，但在对充值的手机号所在的省份基本没有限制，而空中直充有的运营商一般会限定为某些省份，因此在采购时亦会采购一定数量的实体卡。高阳捷迅采购实体卡时，考虑到运输问题，基本都在北京采购。而北京地区最大的话费充值卡（实体卡）批发市场为马甸邮币卡市场。北京马甸邮币卡市场主营邮票、钱币和话费充值卡，摊位有数百个，话费充值卡的主要供应商都在此聚集，这些摊位大多是个体工商户。此外，高阳捷迅的空充业务在充值高峰时期也需要和小型的空充供应商（一般是地市一级）建立合作关系，这些供应商也可能是自然人。因此，高阳捷迅存在自然人供应商是业务特点决定的。

③向自然人供应商的付款方式

①向个人供应商采购的付款方式的必要性及金额

高阳捷迅向个人供应商的付款主要通过在合作电商平台的第三方支付账户完成，方式有两种，一种方式直接将上述账户的资金转账或提现至个人供应商的第三方账户或者银行账户，另外一种方式先将第三方支付账户的资金提现至指定自然人的银行账户，再由指定自然人账户转账至个人供应商个人账户。

①采购实体卡的必要性

出色的处理实体卡充值能力是高阳捷迅公司与其它线上充值企业竞争的核心竞争力之一，主要原因如下：

A、实体卡充值方式是提供电信运营商电话充值业务关键补充

互联网话费充值业务的采购渠道可分为在市场上直接采购实体卡和数据卡，另外一种是以空中接口的方式向运营商直接购卡，目前公司采购的中国电信和中国移动的卡多采用空中充值的方式，而中国联通的充值卡则以市场采购为主。由于历史原因，中国移动充值业务高阳捷迅主要与其空中充值代理商合作提供业务，空中直充一般会限定为某些省份，当某省合作的中国移动空充代理商由于技术、市场或资金原因暂无法提供服务时，高阳捷迅就只能通过实体卡完成7*24充值服务。中国联通的空充只有部分省提供空充接口，必须通过市场采购实体卡。因此，实体卡是高阳捷迅完成三大电信运营商7*24小时充值业务的关键补充。

B、高阳捷迅具有实体卡充值的优势

a、高阳捷迅位处北京，北京马甸邮币批发市场是覆盖中国北部最大的充值卡集散地，能够满足高阳捷迅业务对实体卡的巨量需求。

b、高阳捷迅有专门的技术可以将实体充值卡数字化。由于各省发行的实体充值卡形式不同、印刷方式不同，在充值业务中需要将实体充值卡数字化，高阳捷迅依靠多年运营积累了丰富经验和专有技术可以快速高效完成实体卡向数字化的转换，这是高阳捷迅多年运营积累形成的，是公司核心竞争力之一。

c、高阳捷迅拥有将数字化充值卡快速高效完成充值的关键技术。高阳捷迅是电信运营商充值平台的主要技术提供方，因此掌握多种话费充值接入方式。特别是当合作个别省运营商空中直充接口因技术、资金和市场原因中断时，可以通过呼叫运营商IR系统充数字化充值卡的方式完成充值，而IVR技术是实现充值平台的关键技术，也是高阳捷迅公司的核心技术。

购买充值卡是付款后发货的方式，因此选择信誉好、充值卡产品稳定、供货量大的实体供货方是采购选择的难点，高阳捷迅经营多年的运营形成的稳定的实体卡供货商，转换供货商的风险很大。

C、向个人供应商付款方式的必要性

提供实体卡充值销售的很多为个体工商户，没有开立或者不愿意以单位结算账户（对公账户）结算，而是以个人账户作为资金收付的主要账户。而银行对公账户向个人账户划款在金额和性质上都有所限制，而且非工作时间银行对公账户的资金划转限制也较多，而高阳捷迅的业务为7*24小时，非工作时间也经常会发生采购付款，因此银行账户付款不能满足公司的业务需求，高阳捷迅不能采用银行账户向自然人供应商付款，而是通过在合作电商中用于收款的第三方支付账户完成付款。

第三方支付账号付款的方式有两种，其中一种方式通过将上述账户提现或转账至自然人供应商的银行账户或第三方支付账户，这种付款方式一般用于需要预付款项的空充业务；另外一种方式先将第三方支付账户的资金提现至指定的自然人银行账户，再由指定自然人账户转账至个人供应商账户，这种支付方式一般用于购买充值卡。采用指定自然人账户付款的原因如下：电信运营商一般根据运营计划定期向其代理商供应充值卡（实卡），在放卡时高阳捷迅会向合作的供应商报送采购需求，由供应商通过其渠道汇总至电信运营商。运营商会参考统计的需求计划确定放卡数量，而且只有收到资金才会将卡供应给各代理商，如果代理商付款不及时，不但无法获取充值卡，还会影响代理商在运营商的考核，因此此种采购方式下对付款速度要求非常高。但是电信运营商在放卡的时间和数量上可能都会有所调整和变化，与需求方的采购计划会有差异，如果将资金预付给供应商，在供卡时间滞后或者数量减少的情况下，资金安全将难以保证，综上只能在资源确定时及时付款才能解决上述问题。此外供应商一般也会保有一定库存，在平时供应市场，但是基于资金周转的考虑，库存一般也控制在一定数量之内，货源总体比较紧张，要想取得货源必须保证资金及时到位。因此，高阳捷迅的采购业务对资金周转效率要求非常高，非但银行账户付款不能满足上述要求，第三方账户支付的方式也有局限性，因为第三方账户提现一般需要几个小时的时间才能到账，这个时间差会影响到上述采购的正常进行。目前，在各种支付方式下，只有个人账户对个人账户的划款才能保证实时到账，保证业务的正常运营，因此高阳捷迅采取了通过第三方账户提现至指定自然人账户，再由指定自然人账户向供应商个人账户付款的方式。

高阳捷迅的指定自然人账户如下：

户名	开户行
刘惠兰	招商银行股份有限公司北京中关村西区支行
王元军	中国工商银行股份有限公司北京紫竹桥支行
王世成	中国农业银行股份有限公司北京四西路支行
张岩	中国工商银行股份有限公司北京中关村支行

上述四个自然人中，张岩、王世成、王元军均为高阳捷迅的原股东，刘惠兰为股东之一叶军之岳母，高阳捷迅的工资卡为招商银行卡，为了避免账户混同，只能用亲属的账户。由于上述四人均为公司股东或亲属，相比通过普通员工或直接预付给自然人，更能够保障资金的安全。上述账户中，刘惠兰的招行账户为主要资金划转往来方，张岩的工行账户2013年度停止为高阳捷迅使用，王元军的工行账户自2013年开始为高阳捷迅使用。之所以开立四个账户，主要是由于节假日招行跨行转账有所限制，其他三个人为节假日转账之备用账户。2014年开始，农行的账户也停止使用，目前仍在使用的只有刘惠兰的招行账户及王元军的工行账户。

上述四个账户的银行卡及电子银行等均由高阳捷迅公司控制，四个自然人已经出具声明："上述账户为北京高阳捷迅信息技术有限公司（以下简称"高阳捷迅"）购供应商付款之用，本人已经将相应的银行卡片、电子银行手续等一切可以操作上述账户的资料交由高阳捷迅，相应的资金收支均由高阳捷迅操作。上述账户内所有资产均属于高阳捷迅，本人对账户内资产不具有任何权利，未来也不会主张权利，直至高阳捷迅主动停止使用上述银行账户。"

由于是按照采购计划将资金划入上述备用账户，因此一般资金在备用账户停留的时间极短，便划付给供应商。

②通过指定自然人账户向供应商付款的金额及占比

2012年度、2013年度及2014年1–6月，通过指定自然人账户付款的银行流水（不含上述四个账户之间的互转金额）分别为67.51亿元、18.03亿元及11.41亿元，占话费业务对外直接采购量的比重分别为66.71%，24.01%及9.27%，如果包含话费充换业务的采购额，则上述银行支付流水占交易总额的49.17%、15.58%及7.98%。

2012年度通过自然人账户支付的流水显著较大，主要是因为2012年度高阳捷迅经营的业务除目前经营的互联网话费充值、软件业务及支付业务外，还经营线下业务，此外2012年11月份前一九易公司也委托高阳捷迅进行话费充值卡采购，11月后又通过此自然人账户独立进行采购付款，因此2012年度自然人账户除承担高阳捷迅的付款任务外，还承担着一九易公司的付款任务，所以交易量显著较大。从2012年末开始，高阳捷迅的线下业务停止经营，一九易公司也不再委托高阳捷迅采购，而且用于采购业务的自然人账户也开始区分，不再共用，其中刘惠兰的招行账户、王元军的工行账户主世成的农行账户只由高阳捷迅使用，张岩的工行账号由一九易公司使用。自此，双方定位清晰，采购相互独立，用于支付的自然人账户也不再共用。2013年度指定自然人账户的付款额较2012年大幅下降，由2012年度的67.51亿元下降至18.03亿元，下降幅度达到73.29%，占话费业务对外直接采购量（不含兑换业务）的比例也由66.71%下降至24.01%，下降幅度显著。与此同时，高阳捷迅也不断对采购渠道进行优化和调整，2014年1–6月，上述自然人账户的付款额占话费业务对外直接采购量（不含兑换业务）的比例进一步下降至9.27%，未来随着采购渠道的进一步优化，上述比重会继续下降。

③采购流程内部控制措施

①自然人供应商的选择

在确定自然人供应商时除应遵循《话费充值卡采购管理制度》外，还需遵循以下规定：a）对于有合作历史且合作情况良好的自然人供应商应该优先选择；b）对于需选用新供应商的，应考察其在业内口碑、信用情况、供货实力以及供货价格，经整体评价通过后，方可与其合作。在合作前，需取得自然人供应商的个体工商户登记证书、税务登记证及身份证明。

②自然人供应商的合作

在开始合作前应签订合同，结算账户应与合同主体同名，随合同附件同时提供合同主体的个体户经营执照、及身份证复印件等资质。在合作初期，应合理控制资金量。

合作过程中，应着重考察其货源情况、供货速度、供货价格等，并着重把握其供货质量，对于供应不及时或者卡存在问题的，应及时要求其改进，问题严重的，应停止合作。

③付款控制

为保障资金安全，如无特别必要，对于实体卡（含数据卡）自然人供应商应避免预付账款，在实际购买时再予以支付。

④对于通过指定自然人账户付款的控制程序

A、自然人账户的一切手续，包括银行卡片及相应的电子银行手续均需由高阳捷迅保管，并由高阳捷迅财务部门操作。

B、实际采购金额确定后，由采购部门根据实际的采购量和付款金额制作采购单，经业务主管副总裁审批并经财务结算主管复核无误后，由财务人员划转至自然人供应商账户。

C、采购部门应该合理预估款项划付时间和到货时间，款项不得提前预付给自然人供应商，也不得在周转账户上长时间滞留。

综上，高阳捷迅已经根据自然人供应商及付款方式的特点制定了相应的内控措施，针对自然人供应商的选择、采购及付款等流程进行了风险控制。

④独立财务顾问对上述事项的核查

①获取四个指定自然人账户的银行对账单，计算其付款流水及占各年度同类采购的比例，了解采购量变动的原因。

②获取高阳捷迅的第三方支付账户的历史交易记录及台帐，比较第三方账户向上述自然人账户提现的金额与银行对账单收款流水，并抽取相关的收款凭证，关注是否在除高阳捷迅外的其他账户向自然人账户中提现或汇款的情形。

经核查，各年度银行对账单收款流水高于第三方账户向银行提现的金额，其中主要差异如下：

A、一九易公司将款项汇入至指定自然人账户

2012年11月前，一九易公司委托高阳捷迅采购话费充值卡；2012年11月后，一九易公司自行采购充值卡，并通过高阳捷迅使用的自然人账户进行付款，因此自然人账户2012年的付款流水包含了高阳捷迅和一九易两个公司。一九易公司在委托高阳捷迅采购或者自行采购时，一般直接将其第三方支付账户的资金直接提现至上述自然人的银行账户。

此外，由于一九易公司的商户遍布全国各地，而且大部分商户收现金收款多，出于便利性的考虑，有些商户愿意直接将资金存入一九易公司指定的自然人银行账户上，再由其代交给一九易公司，代一九易公司收款的自然人主要为牛雅娴，为股东叶军之妻。当一九易公司需要采购充值卡时，则直接将牛雅娴上述账户的款项转入指定自然人账户委托高阳捷迅采购或自行采购。

2012年度，一九易公司通过第三方支付账户共向自然人账户提现21.45亿，2012年度牛雅娴向刘惠兰招行账户汇入资金约2.45亿元，向张岩账户汇入资金约1.1亿元，一九易公司通过两种方式合计向自然人账户汇入资金25亿元，其中委托高阳捷迅采购的资金为17.3亿元，一九易公司自行采购的资金为7.7亿元。

2013年1月开始，高阳捷迅与一九易公司各自独立经营，一九易公司不再委托高阳捷迅采购充值卡，两家用于采购的自然人账户也相应的分开，其中刘惠兰账户、王元军账户及王世成账户由高阳捷迅使用，而张岩账户则由一九易公司使用。

B、客户将预付款项直接汇入自然人账户

广州点博为高阳捷迅的合作商，高阳捷迅利用自己此内领先的话费充值服务与其合作共同完成话费充值。为保证上述业务正常进行，广州点博需要在高阳捷迅缴纳预付款，为了避免对公账户在非工作时间不能进行资金划付，以上述自然人账户为补充进行收款，同时也保证了高阳捷迅采购业务的正常进行。2012年度，上述账户收到了广州点博的预付款项为1588万元、2013年度为1.69亿元、2014年1–5月为3.77亿元，随着高阳捷迅供应商的逐步优化，通过指定自然人账户付款的比例已经大大降低，从2014年5月初开始，广州点博的预付款不再汇入上述自然人账户。

经核查广州点博的工商资料及对广州点博的访谈，其与高阳捷迅不存在关联关系。

③根据指定自然人账户的银行对账单，核查其收款人的采购合同、采购单及业务系统中的采购明细。

获取收款人的采购合同或者核查其采购单，并将采购单与业务系统中的采购明细进行核对。

经结合核查采购合同及采购单等凭证，收款人可以分为供应商或代供应商收款以及其工。

对于供应商或代供应商收款的类型，获取了相应的合同、采购单进行了验证。

对于员工代收款发生的情形主要有①）当地空充代理商只接受本地银行卡支付的款项，因此只能用驻地员工的银行卡进行支付；②）另外一种为通过运营商网站购卡时，当地运营商只接受当地IP登录，只能通过当地员工进行操作，为了保证资金安全，只能将需要付款的款项先行支付到一个自然人卡上，最后再予以支付。上述代付款的员工卡全部由高阳捷迅统一保管，并由高阳捷迅统一进行操作。通过员工代付款的交易量总体占比较低。

对于上述交易均抽取相应的凭证，查看其入库单和业务系统中的库存情况，验证交易的真实性。对于员工代付的情形，还通过访谈等方式验证了交易的真实性。

④对主要自然人收款的情况访谈了供应商或收款方，核查其与高阳捷迅是否存在关联关系，了解了相应的付款方式。

对主要自然人收款的情况进行了走访，了解与高阳捷迅的合作情况、收款方式等信息，确认高阳捷迅通过指定自然人账户支付了款项。

⑤对于财务真实性的核查

经了解高阳捷迅的财务处理流程及抽查相应的财务凭证，高阳捷迅相应的财务处理如下：

对于通过自然人账户付款的情形，高阳捷迅将相应的款项划付至自然人账户时，按照划付金额增加相应的其他流动资产（话费充值卡）；在自然人账户实际支付给供应商时，不再进行账务处理，将采购单留存备查。对于广州点博将资金直接划入指定自然人账户的情形，高阳捷迅在收到相应款项时已经增加相应的其他流动资产科目（话费充值卡）。对于一九易公司和牛雅娴等人将款项汇入上述自然人账户委托高阳捷迅采购的，高阳捷迅已经增记相应的预付账款科目。

在上述会计处理下，将会导致高阳捷迅在将款项划入自然人账户时即确认库存，而非从自然人账户实际支付给供应商时，这样导致高阳捷迅提前确认库存，差异体现为指定自然人账户的期末余额，但是由于自划入指定自然人账户至划付给供应商的速度非常快，其影响不大。2012年度指定自然人账户期末余额为7,919,656.81元，即多记其他流动资产7,919,656.81元，占2012年末高阳捷迅合并总资产391,449,609.86元的2.02%；2013年度，指定自然人账户的期末余额为274,544.00元，即多记其他流动资产274,544.00元，占2013年合并总资产480,731,534.01元的比例仅为0.057%，影响较小。2014年6月30日，上述账户余额为2,213,024.49元，已经调减库存商品科目。

总之，高阳捷迅已经上述账户纳入公司账务处理，虽然账务处理有一定的差异，但是总体影响较小。

经核查，独立财务顾问认为：高阳捷迅付款方式也是根据供应商的特点和业务实际情况确定，用于周转的自然人银行账户已经由高阳捷迅实际控制，相应的自然人已经出具不主张账户资产的声明。高阳捷迅已经根据向自然人采购的业务特点及付款方式制定了控制制度，并有效的实施。

2012年度，由于线下业务的存在，代一九易公司采购及一九易公司也使用上述账户付款采购，使得上述期间自然人账户支撑的业务种类繁多，业务量庞大，因此年度相应的支付流水