



智产智融
Smart P&L

Smart P&L
智产智融

商业计划书

by Sparklefish



目录

一、摘要	1
二、项目介绍	2
2.1 项目背景	2
2.1.1 中小企业融资的困难和原因	2
2.1.2 解决中小企业融资困难的现有对策	3
2.1.3 发展“智产智融”中小企业融资平台的有利条件	4
2.2 功能简介	4
2.3 项目亮点	6
2.3.1 基于合作伙伴关系网的企业间借贷关系	6
2.3.2 企业间担保业务	7
2.3.3 基于企业在平台上的使用信息构建的企业信用评级	7
三、市场分析	8
3.1 中小企业融资市场概况	8
3.1.1 直接融资市场状况	8
3.1.2 间接融资市场状况	9
3.2 基于波特五力模型的行业分析	10
3.2.1 现存竞争者威胁分析	10
3.2.2 潜在竞争者威胁分析	12
3.2.3 替代品威胁分析	12
3.2.4 购买者议价能力分析	13
3.2.5 供应商议价能力分析	13
3.3 基于 VRIO 模型的企业内部条件分析	13
3.3.1 价值性 (Value) 问题	13
3.3.2 稀有性 (Rareness) 问题	14
3.3.3 不可模仿性 (Inimitability) 问题	14
3.3.4 组织 (Organization) 问题	15
3.4 市场规模估算	15
四、发展与推广战略	15
4.1 经营战略选择与规划	15
4.1.1 第一阶段 (2018 年~2019 年)	15
4.1.2 第二阶段 (2020 年~2021 年)	17
4.1.3 第三阶段 (2021 年之后)	19
4.2 营销策略	20
4.2.1 战略定位	20
4.2.2 推广措施	21
五、盈利模式与财务分析	23





5.1 盈利模式	23
5.1.1 匹配广告	23
5.1.2 企业贷款和担保的官方评估费用	23
5.1.3 达成交易后的中介费	23
5.1.4 管理费用	24
5.2 初始项目投资	24
5.3 运营期收支预测	24
5.3.1 项目收入预测	25
5.3.2 项目支出预测	26
5.4 利润预测	27
5.5 项目现金流预测	28
5.6 项目投资收益分析	28
5.6.1 净现值法	28
5.6.2 回收期法	28
5.6.3 内含报酬率法	29
5.7 敏感性分析	29
六、风险分析	30
6.1 产品风险概述	30
6.2 基于风险矩阵的风险分析	30
6.2.1 市场风险分析	31
6.2.2 信用风险识别	32
6.2.3 操作风险识别	33
6.2.4 政策风险法规识别	34
6.2.5 声誉风险识别	35
6.2.6 项目整体风险识别	35
6.3 基于风险矩阵的风险度量	37
6.3.1 确定风险权重	37
6.3.2 得到项目总体风险	38
6.3.3 风险控制应对措施	38
七、技术实现	39
7.1 前后端框架的选择	39
7.1.1 前端框架使用 vue.js	39
7.1.2 后端框架选择 Express	40
7.2 工具的选择	40
7.3 复杂业务的流程化处理	41
八、团队管理	41





8.1 公司组织.....	41
8.2 当前团队架构	41
8.2.1 项目部	42
8.2.2 战略部.....	42
8.2.3 技术部.....	42
8.2.4 设计部.....	42
8.3 团队介绍	43
8.3.1 团队简介	43
8.3.2 团队成员	43
8.3.3 团队理念	43
8.3.4 团队目标	43



一、摘要

随着我国经济的快速发展，中小企业的规模迅速发展壮大，在我国经济发展中的作用越来越强。中小企业已经占全国企业总量的 99% 以上，成为我国市场经济发展和经济增长的重要因素。根据国家工商总局的统计，在我国登记的中小企业和个体工商户 2013 年已经超过 1500 万家，2016 年已经超过 7000 万家，年增速超过 10%。预计到 2020 年，我国中小企业和个体工商户将会超过 9000 万家。根据我国十八大“推动大众创业万众创新，不断培育新增量、新动能，促进中小企业实现持续健康发展”的发展方针和我国市场经济的深入发展情况，中小企业数量和规模将会继续发展。

在中小企业蓬勃发展的同时，中小企业的融资环境却十分不容乐观。中国银行 2014 年公布的数据表明，至 2013 年 6 月，占全国企业总数的 5651 万户中小企业中，能从银行获得信贷支持的却不到 10%。中国的中小企业的融资当前面临的融资困难、融资渠道窄、融资成本高“三座大山”正变得日益沉重。

“智产智融”中小企业融资平台立足于这样的发展背景，紧紧抓住市场发展机遇，进入中小企业融资领域，致力于改善中小企业融资现状，降低中小企业融资成本，为中小企业的企业间借贷与担保提供便捷和规范的服务。本平台在注册企业的用户基础上建立企业合作伙伴关系网，并基于合作伙伴关系网开展中小企业的借贷业务、担保业务、债权交易业务，为企业融资提供便捷的信息对接匹配、信用审核和风险评估服务。

“智产智融”的主要特点为：

(1) 为企业用户建立合作伙伴关系网，让企业间的融资业务联系更加方便与规范，同时用企业之间的相互了解来控制风险；

(2) 创造性地为企业间相互担保业务提供了规范的参考模式，让企业间相互担保高效且便捷；

(3) 基于企业在平台上的使用历史记录，增加企业的信用评级信息，为金融机构放贷和信用审核提供更多信息；

(4) 为企业和金融机构提供买卖企业债权的业务，帮助企业快速获得现金流。

“智产智融”平台面向两类客户，分别是中小企业和与企业借贷业务相关的金融机构。我们致力于为中小企业进行融资提供更多选择的同时，通过金融机构借贷的智能推荐功能，实现金融机构和中小企业业务的信息对接和匹配。通过平台，中小企业基于他们各自的合作伙伴关系网络完成企业融资的相关业务（企业间借贷、企业间担保、企业贷款），让中小企业更加规范，方便和高效率；而合作的金融机构也可以利用平台开展更多有担保的企业

贷款业务，获得更多的企业信息，从而达到扩大业务的同时有效控制贷款风险的目标。

二、项目介绍

2.1 项目背景

2.1.1 中小企业融资的困难和原因

在最近的 20 年中，随着我国市场经济体制的建立与完善，中小企业得到了迅速发展。中小企业不仅成为推动我国国民经济持续、稳定、快速增长的重要力量，而且在调整经济结构、扩大社会就业、发展地方经济、增加财政收入等方面都发挥着重要的作用。然而，中小企业自身的缺陷和我国金融体制的不健全以及社会各方面合力不够到位等原因使得资金紧缺、融资困难成为中小企业发展的瓶颈，严重地阻碍了中小企业的健康发展。其中尤为突出的就是中小企业贷款难问题。

由于中小企业的信息披露并不如上市企业完整，中小企业融资数据也难以获得，我们只可以从银行及第三方机构的分析报告中看到中小企业的融资现状。根据中国人民银行公布的相关统计数据表明，至 2013 年，我国中小企业中可以从银行获得信贷支持的不到 10%。而广东省发布的《2011 广东省中小企业融资调研报告》显示，本省中小企业近七成企业缺钱，而融资成本相较于 2008 年上升近 20%。中国的中小企业的融资面临着融资困难、融资渠道窄、融资成本高三个巨大的问题。

中小企业陷入融资困难的背后，有多个层面的原因：

(1) 中小企业多数存在制度和结构问题。由于中小企业企业规模较小，很多中小企业的管理结构和制度存在缺陷，企业法人财务观念淡薄，在企业经营文件上不规范。这导致中小企业不能向相关金融机构提供达到要求的财务数据，从而难以获得融资。

(2) 银行放贷需要充分考虑风险。由于中小企业的财务状况不透明，因此相比向中小企业放贷，银行更加愿意向大公司放贷，这使得许多有还款能力的中小企业最终不能通过银行贷款的审批，出现融资困难的情况。并且在缺乏专门针对中小企业进行金融支持的管理机构出现之前，这种情况不会发生改变。

(3) 中小企业本身具有很多不利于金融机构放贷的特性。一方面，中小企业的规模小，由于中小企业规模小，在信息收集、分析市场方面投入成本少，因而易受经济景气性、

金融环境以及行业变化的影响，这对于以稳健经营为宗旨的银行来说意味着还款的不确定性增加；另一方面，中小企业可用于抵押担保的资产不足，即使银行愿意进行放贷，由于中小企业固定资产比率低的财务特征，所能用于抵押的资产相对十分匮乏，因此商业银行不愿意对中小企业放贷。

（4）政府对于中小企业的财政扶持不够规范和有效。虽然国家在十三五规划中明确提出要以大众创业，万众创新为指导发展经济，但是却仍然缺乏对于中小企业融资的扶持政策。目前，我国央行通过窗口指导，对全国性商业银行在原有信贷规模基础上调增 5%，对地方性商业银行调增 10%，并要求这部分额度必须用于中小企业、农业或地震灾区；随后出台政策放宽中小企业贷款额度，对个人小额担保贷款的最高额度从 2 万元提高到 5 万元；对劳动密集型小企业小额担保贷款的最高额度从 100 万元提高到 200 万元。虽然这些政策有较强的针对性和操作性，但长期来看，仅靠增加贷款很难从根本上解决中小企业的融资难题。比照国际经验，许多国家依据中小企业所有制类型和行业特性，对其融资都采取了各种优惠政策进行扶持。

此外，还有中小企业信用问题等多个方面成为银行控制向中小企业贷款的原因。

2.1.2 解决中小企业融资困难的现有对策

针对中小企业融资困难的现状，许多学者和政府已经提出了许多解决途径和对策，大致可以分为以下几点。

（1）中小企业应该加强自身建设，尤其是建立规范的财务制度。中小企业需要建立健全现行的管理制度和财务制度，加强领导阶层的管理意识和风险意识，提升企业资产价值，改变企业形象，才能更好地吸引融资。

（2）建立中小金融机构，与传统金融机构不同，中小金融机构应该把放款主体确定为中小企业，相比之下更偏向于为中小企业提供融资服务，且并不完全以盈利为目的，而是带有促进社会经济发展的目的开展业务。同时要出台相对应的政策鼓励引导民间零散资金向中小金融机构集中以形成较大资金，用于中小企业甚至是大企业的融资。

（3）政府应该深刻认识到中小企业现阶段以及未来在我国经济发展中所能发挥的重大重要，在给予中小企业财政政策支持的同时，也应该考虑到中小企业对资金的需要。在由政府公开招标以及政府采购方面，在质量能得到保证的前提条件下，可以尽量多考虑一下采用中小企业所提供的商品和劳务，这样有利于缩小中小企业与大企业之间融资的差距，有利于中小企业在竞争之中取得优势地位，扩大企业规模和企业资产。另一方面应加大相

关支持中小企业融资政策的落实力度，加强监督管理，对符合条件的企业进行资金和财政支持。

(4) 加强规范民间融资管理，应完善相关法律法规，将当前活跃的民间融资行为规范化，对民间融资行为加强监管，对于民间资本借贷过程中产生的一系列问题要及时处理，通过有效的风险预警系统使民间资本尽快走上科学透明的发展道路，为中小企业的融资创造一个良好的社会环境。

可以看到，有关专家和学者针对中小企业融资困难的问题，从企业、金融机构、政府和民间借贷的角度提出了相关的解决意见。

2.1.3 发展“智产智融”中小企业融资平台的有利条件

从创新金融应用的角度出发，我们希望可以切实有效地帮助改善中小企业融资困难中我们能够改善的问题。

中小企业当前的融资渠道主要有三个：银行、正规金融机构、民间借贷。对于银行和正规金融机构而言，虽然目前中小企业的主要融资渠道还是银行，但是由于大部分金融机构的业务是面向整个社会的，专门为中小企业服务的金融机构还没有出现，因此中小企业在融资时的一些固有属性，如企业规模较小、企业经营稳定性差、企业可用于抵押的固定资产较少等因素会让企业获得融资较为困难。更深层次来说，中小企业的信息披露不完善和金融机构对于中小企业不了解，以及中小企业可用于抵押的资产过少，是中小企业获得融资亟待解决的问题。

而对于民间借贷而言，由于民间借贷有着手续简单，债权和债务方相互联系更加紧密的特点，近年来民间借贷蓬勃发展，成为了中小企业融资的重要方式。但是民间借贷存在利率较高、风险较大、市场不规范等问题导致民间借贷所占市场比例较小，无法作为中小企业融资的首要选项。企业也往往是在正规金融机构不能获得贷款后，被迫转向民间借贷。

向金融机构提供更多中小企业信息，让企业的担保和抵押资产更多，让企业间的借贷更加规范，这都是中小企业融资中的一个发展方向，也是“智产智融”中小企业融资平台发展的有利条件。

2.2 功能简介

“智产智融”中小企业融资平台是面向中小企业、金融机构的企业融资平台。平台基于企业用户群建立的合作伙伴关系网为中小企业提供多渠道融资服务，并与相关金融机构之

间形成了合作伙伴关系。

在用户注册和合作上，平台对企业和金融机构采取密切合作，谨慎审核的态度。对于企业用户，为了保证用户信息的真实性，防止企业利用平台欺诈，平台在用户注册建立严格的审核机制，并与第三方征信机构进行合作，保证企业的信息真实可靠。同时为了防止不法机构利用平台欺诈的可能性，“智产智融”平台在与相关金融机构达成合作关系前，也将执行检验核对金融机构资格的职责。

对于与平台达成合作关系的金融机构，平台与金融机构进行深入了解和仔细审核，在充分辨别金融机构资质和了解金融机构需求之后，为金融机构提供符合要求的企业融资信息对接服务。

在企业用户完成注册程序之后，用户将可以在申请成为平台已注册用户的合作伙伴，当对应企业同意申请之后，双方互为合作伙伴关系，纳入到合作伙伴关系网络中。通过这种方式，每个用户可以将多家企业纳入到自己的合作伙伴通讯录中，建立各自的企业合作伙伴关系网。平台依托企业伙伴关系网，只允许在关系网内的企业之间进行相互借贷，保证企业之间互相了解，从而达到控制风险的，和促成融资合同达成的目的。关系网让每个企业依托企业合作伙伴关系网进行企业融资信息和企业间相互担保合作信息的发布，同时促进企业之间相互担保向银行贷款以及企业间贷款等业务的达成。此外，企业间合作伙伴关系网还创新性地为解决了企业间借贷中借贷双方不了解的问题，企业之间互为合作伙伴的过程，本身就要以企业双方相互了解为前提，因此，平台还为熟人借贷的筛选提供了一个明确的标准和便捷的方式。企业用户的绝大部分业务，将基于平台的合作伙伴关系网络进行。

对于普通企业用户，“智产智融”平台坚持以中小企业为核心，基于不同企业的合作伙伴关系网络，让中小企业通过平台便捷高效地发布和接收担保需求信息和企业间融资需求信息。

对于有融资需求的企业，主要有四项业务可供选择：

（1）企业间借贷业务。有融资需求的企业可以根据自己的需要在不同级别的合作伙伴网络内发布融资需求信息，与相关企业达成企业间借贷意向；

（2）企业间担保业务。当有融资需求的企业不能够顺利地金融机构获得贷款的时候，企业可以通过合作伙伴网络发布企业担保请求，在支付一定费用的前提下让合作伙伴关系网的企业为本企业贷款进行担保，从而获得银行贷款；

（3）企业向金融机构贷款。有融资需求的企业可以通过本平台直接向与平台合作的金融机构进行贷款，金融机构通过将企业在平台的历史信息、信誉记录纳入考量，让企业更加容易获得贷款；

(4) 企业和其他企业或相关金融机构进行债权交易。当企业需要进行融资时,可以选择将拥有的债权(如于其他企业的应收账款)进行抵押或者交易,从而获得资金。对于没有融资需求的企业,也可以通过企业间借贷的方式将手中多余的资金进行利用,或者通过为其他企业的贷款进行担保的方式获得额外收入。

对于金融机构来说,需要与平台达成合作伙伴关系,合作的金融机构可以通过平台对于向本机构贷款的企业进行企业信用审核,简化放贷流程;同时,平台还可以与金融机构合作,建立较为规范的企业担保放贷体系;金融机构还可以参与企业债权的收购业务。

此外,平台将建立企业信息数据,对企业的注册信息规范管理,对企业的每一次借贷业务进行记录并纳入历史记录数据库。平台还将会基于企业注册信息和历史数据建立企业用户信用评级系统,并基于该系统对于企业的借贷款额度给出业务评级,促使企业合理借款。企业用户的信用和历史记录信息也将在企业向金融机构进行贷款的时候作为金融机构的参考信息。

基于五力分析模型、VIRIO 分析模型等对于“智产智融”发展的内外部环境进行分析,我们认为平台发展空间巨大。此外“智产智融”还将通过广告、企业贷款和担保的官方评估费用、中介费用、管理费用进行盈利。“智产智融”的目标是发展成第一个基于企业合作伙伴关系网络的中小企业融资平台。

2.3 项目亮点

2.3.1 基于合作伙伴关系网的企业间借贷关系

虽然当前中小企业融资的需求巨大,但是中小企业从银行和正规金融机构获得贷款的难度日益增加。这促进了企业间借贷的蓬勃发展,让网络贷款,P2P 借贷等各种民间形式的借贷层出不穷。但是,企业间借贷所占借贷市场的份额只能维持在较小的份额,其中的原因有两点:(1) 企业间借贷时需要对每一家企业进行沟通,信息沟通成本较高;(2) 企业在进行企业间借贷会存在企业经营状况泄密等方面的顾虑。

而在“智产智融”平台,企业用户的融资信息只在合作伙伴关系网络内进行发布,可以以极低的信息沟通成本将企业融资需求通知到圈内企业,在降低了信息沟通成本的同时,让融资信息的发布十分便捷。此外,融资信息只能在合作伙伴中看到,可以做到信息保密;最后,由于合作伙伴相互之间较为了解,对于贷款用途和融资企业的状况更加了解,因此在合作伙伴之间开展的企业间借贷可以更加有效地控制风险。

2.3.2 企业间担保业务

由于中小企业的注册资本较小，可用于银行抵押贷款的资本较少，往往不能够得到可以满足中小企业需求的贷款数额。在这样的情况下，企业要想从银行获得贷款，只能通过第三方作为担保人的方式来获得贷款。而第三方担保业务主要氛围担保公司担保和企业或个人担保。

目前我国的担保业务主要由担保公司主导，而我国的信用担保公司主要分成三种类型：第一类是信用担保机构一般由政府 and 银行共同组建；第二类是互助担保机构，由中小企业自发组建；第三类是商业担保公司。这些担保公司的担保背景各不相同，共同构成了担保业务的主体。

但是，我国担保业发展仍然处在初期阶段，仍然有着许多发展的问题。问题主要有以下几个：第一，担保机构注册资本担保能力担保需求矛盾冲突。根据调查显示，我国大多数担保机构普遍存在实力不足、业务规模偏小、自身信用不足的问题；第二，担保体系构成不变。担保机构少，担保品种单一，寻求担保困难，不同地方的省级担保机构至今还没有成立，各地的担保机构之间还没有形成业务合作分散风险的机制。因此中小企业找担保公司担保的困难重重。

“智产智融”平台在促成企业间担保业务上可以满足如下的服务：

- 一、为企业之间进行担保提供先例，建立受到广泛认可的企业间担保模式；
- 二、基于企业合作伙伴关系网进行担保信息的发布，企业之间较为熟悉，有效减少信息不对称的情况，更加容易促成企业间担保；
- 三、为企业间担保中贷款企业和担保企业的权利与义务进行规范化的规定，促成企业间担保业务的规范化发展。

2.3.3 基于企业在平台上的使用信息构建的企业信用评级

本平台所保存的企业数据主要分为两个大块：（1）企业在注册和之后完善的企业用户信息；（2）企业在平台上开展各项业务的历史记录信息。

“智产智融”平台基于企业注册信息和历史数据建立企业用户信用评级系统，并基于该系统对于企业的借贷款额度给出业务评级，促使企业合理借款。同时，其他企业和金融机构在与融资企业开展相关业务时，都可以将企业的信用智能评级纳入考虑。平台还可以根据企业数据，给企业的融资额度等多个方面提出智能建议。

三、市场分析

3.1 中小企业融资市场概况

根据我国《中小企业促进法》规定，中小企业是指在中华人民共和国境内设立的有利于满足社会需要、增加就业、符合国家产业政策、生产经营规模属于中小型的各种所有制和各种形式的企业。

中小企业融资可以分为内源性融资和外源性融资。内源性融资主要是中小企业的原始投入和生产经营过程中的自我积累，即中小企业利用自己所拥有的资金满足自身的资金需求，主要包括资本金、留存收益、折旧基金等。外源性融资则是指利用企业外部资金来进行融资。按照是否有金融机构参与，外源性融资又可以分为直接融资和间接融资两种，主要包括发行股票、发行债券、商业信用、民间借贷、银行贷款、融资租赁等。

3.1.1 直接融资市场状况

中小企业直接融资的主要方式有股票融资、债券融资和民间融资等，直接融资方式取决于我国的资本市场发育程度和民间资金的充裕状况。

（1）股票融资。目前我国绝大多数中小企业不能在公开的证券市场进行融资，所以只能在一定范围内进行筹资，通常是在发起人、相关部门和内部职工之间认股，这在一定程度上限制了中小企业融资的范围。

（2）债券融资。大多数中小企业在公开的资本市场上发行债券无一席之地，即使有条件的中小企业又受到“规模控制、集中管理、分级审批”的约束。因此中小企业多在非公开的资本市场上，在小范围内发放企业债券，以满足企业对资金的需求。如在关联企业之间，内部职工之间等，这种债券一般时间多为1年左右，利息高于银行同期利息。

（3）民间融资。中小企业在申请银行贷款被拒、在资本市场又无上市资格的情况下，民间融资则成为了中小企业主要的资金融通来源之一。民间融资是一种最原始的融资方式，是个人与个人之间、个人与企业之间的融资，如亲戚朋友之间的借贷、个人财产抵押借款等。

在我国改革开放之前，个人之间的借贷只有用于维持最基本生存所需要的消费，改革开放之后，民间融资才逐渐进入生产领域。由于中小企业，尤其是民营中小企业不能从金融机构获得贷款，资本市场发展不完善，因此在一些地方，如浙江的宁波和温州等经济发达地区，民间融资成为私营企业融资的重要渠道。

综上所述，我国中小企业直接融资市场以民间融资为主，在不同地区之间发展十分不平衡。

3.1.2 间接融资市场状况

中国中小企业的间接融资方式中以银行贷款为主。银行贷款由于具有服务品种多样，手续简单方便快捷等优势，成为中小企业获得外部融资的主要渠道。但是实际上间接融资除了银行贷款，还有融资租赁、基金融资等。受到企业体制和经营者思想观念等因素的影响，我国中小企业通过设备租赁进行融资的量非常少。各种风险投资基金和创业基金，对绝大多数中小企业而言还是一个新生事物，只有少数高科技中小企业利用这一间接融资方式进行融资。

此外，由于信用担保体系尚未确立，银行对于信贷方向采取了专注于抓大项目大企业和个人消费信贷的策略，以及中小企业本身风险高，管理不规范，信用观念淡漠等原因，中小企业难以从银行获得贷款。

3.2 基于波特五力模型的行业分析

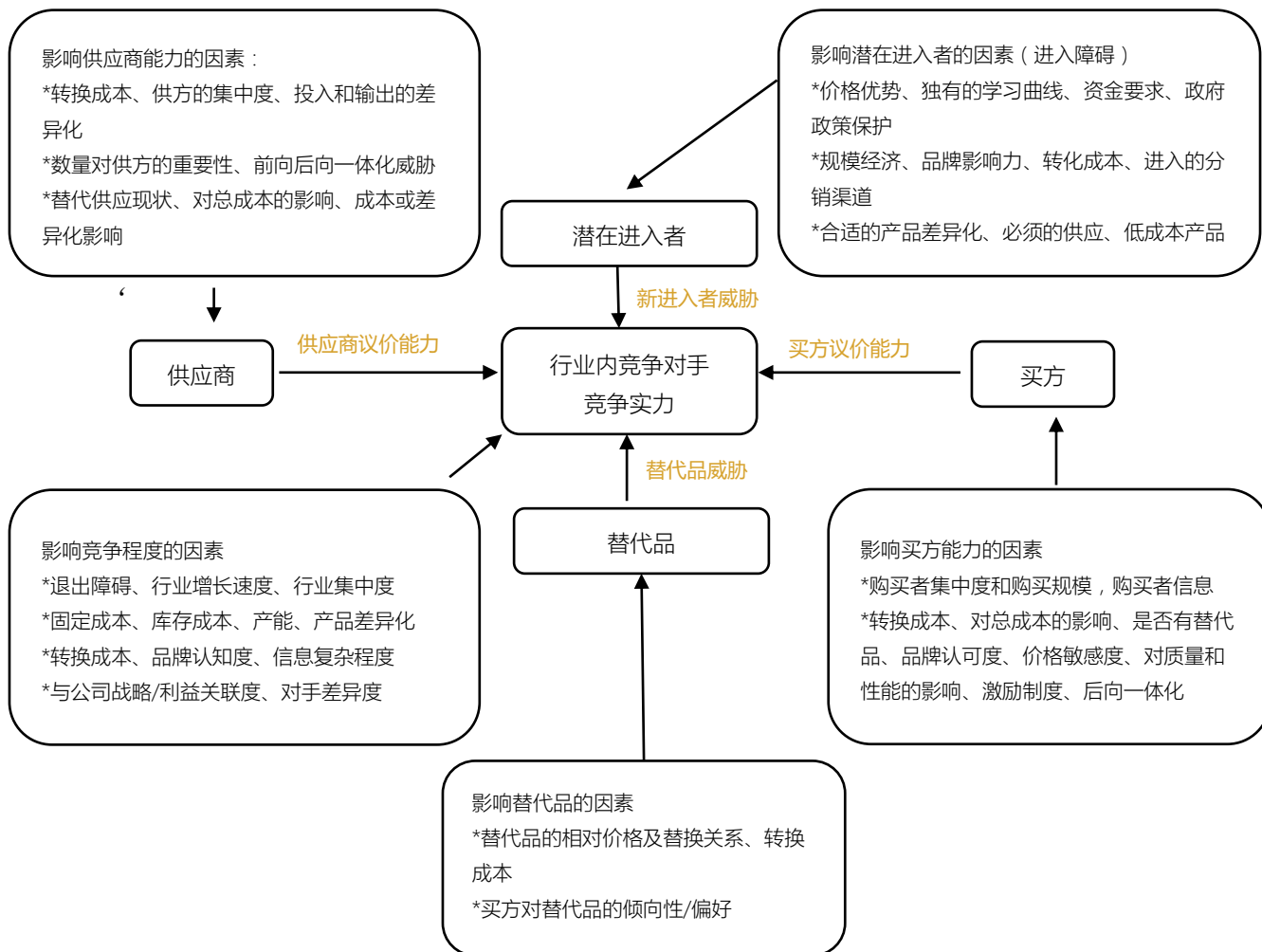


图 1 波特五力模型分析

3.2.1 现存竞争者威胁分析

当前中小企业贷款主要分企业信用贷款、企业抵押贷款、企业担保贷款（联保贷款）三类。企业信用贷款是一种流程简单、审批快捷、放款迅速的贷款，但信用额度较低，只适用于资金缺口小的企业；企业抵押贷款则是企业用自身的土地或有产权的房产、有价值的设备或商品库存作为抵押物进行贷款，相对于信用贷款，抵押贷款的额度会相对较高；而企业担保贷款则是在以上所说的两种贷款无法进行时企业通过选择有银行任何第三方提供连带责任的担保，申请担保贷款。



根据平台竞争主体进行竞争者划分，由于银行信贷是企业贷款难的源头，因此我们不将银行纳入我们的主要竞争对手。而在剩下的民间借贷中，以个人为主体的零散借贷由于不具有规模，发展零散，因此也不作为主要考虑的竞争对象。因此平台的主要竞争对手也是各种类型的接待平台，尤其是网络借贷平台。我们根据企业的在现存市场上，根据投融资对象的不同而提供资金支持的平台主要分为 P2B,P2B,P2C 三大类。

分类	功能	应用
P2B	P2B 全称是互联网融资服务平台，个人对企业的一种贷款模式，P2B 平台只针对中小微企业提供投融资服务，借款企业及其法人（或控股的大股东）要提供企业及其个人的担保，并且基本上不提供纯粹的信用无抵押借款，再加上类似担保模式的借款保证金账户，因此从投资风险角度分析，P2B 比 P2P 具有更高的投资安全性。	鑫合汇、爱投资、PPmoney、中汇在线、花果金融、理财范、银豆网、星投资、爱钱帮、金银猫
P2P	又称点对点网络借贷，是指以公司为中介机构，把借贷双方对接起来实现各自的借贷需求。借款方可以是无抵押贷款或是有抵押贷款，而中介一般是收取双方或单方的手续费为盈利目的或者是赚取一定息差为盈利目的的新型理财模式	陆金所、宜人贷、点融网、人人贷、拍拍贷、微贷网、搜易贷、爱钱进、开鑫贷、投哪网
P2C	P2C 网贷（Person to company）模式是一种个人与企业之间的融资借贷模式，通过线下开发优质的中小企业客户，并引进实力的融资性担保机构对项目进行担保，在线上通过互联网平台寻找普通投资者	积木盒子、人人贷、爱投资、玖富

表 1 企业借贷市场的平台分类

通过对于现有针对现有中小企业的接待平台进行分析，我们认为虽然这些平台的竞争目标相近，但是现有针对中小企业的投融资平台面临的困境主要在于信用评估与风险管理。在大力鼓吹高回报率大力吸金的同时，这些平台却面临着接连不断的网贷安全事件，同时这些网络借贷平台的高利率贷款在加重了企业负担的同时，也增加了其资金池的风险。



相对于 P2P、P2B 和 P2C 平台，“智产智融”平台通过直接建立企业间生态圈和职能评估提高企业信用评估的可信度与精确性，并避开自建资金池带来的流动性风险，从而提高平台的安全性与可靠性。与此同时，“智产智融”平台在作为第三方金融服务平台基础上提供了自主搭建企业交流圈、寻找多方企业申请联保型贷款的功能，目前现有投融资平台尚未综合上述所有功能，因而，“智产智融”平台具有较强的竞争力。

综上所述，平台目前所在的目标市场虽然具有一定数目的竞争者，由于平台目标客户的细分，已经平台定位上的不同，在目标市场上，平台所面临的竞争压力较小。

3.2.2 潜在竞争者威胁分析

一般而言，主要的行业进入壁垒有以下几个方面：资本投入、客户忠诚度、成本优势、技术壁垒、供应商资源、销售渠道使用权、规模经济、政府政策等。

根据产品类别、服务对象等分析，“智产智融”平台的潜在竞争者可能存在于供应链金融领域。目前供应链金融平台发展迅速，但是由于存在行业间千差万别，目前平台上的理财产品也千差万别，从电商、木材供应到金属冶炼，均有不同的供应链金融平台。并且因为受限于科技水平，目前区块链技术、大数据追踪、云计算等并未真正应用到供应链金融的风险管控层面，信用违约风险突发情况得不到有效解决，因而潜在竞争者的威胁目前也比较薄弱。

3.2.3 替代品威胁分析

在现存市场上，“智产智融”的替代品主要是除企业间借贷之外提供其他投融资形式的产品，包括 P2B、P2C、P2P 平台上的理财产品。一方面，由于国内互联网借贷平台众多，理财产品同质化现象严重；而另一方面，由于对融资对象企业生产经营情况不了解，信息存在严重的不对称性，大部分平台产品同时也面临着不低的违约风险。

“智产智融”平台则主要以第三方金融服务平台为基础为企业用户提供借贷服务以及联保贷款服务。基于企业生态圈与严格的信用审核与智能推荐，平台能够通过建造一个借贷双方彼此了解企业生态圈，降低信息的不对称性，做到每个企业在进行投资或为对方企业担保的同时能对于合作的企业的业务与经营情况有较多的了解，从而降低信用违约风险，并通过企业间智能匹配与推荐，提高融资贷款效率。

然而，鉴于目前市场上相关理财产品较多，因此平台面对的替代品威胁较大。

3.2.4 购买者议价能力分析

平台的服务对象主要为受困于融资问题的中小企业以及合作的金融机构。

中小企业客户议价能力较弱。对于中小企业而言，由于目前国内市场上同时提供联系企业间借贷与担保业务的平台尚未出现，“智产智融”平台的推广能够以其独特性与先入性优势迅速占领市场。客观合理的管理费用、独具特色的企业洽谈圈、多种贷款类型的综合应用能够有效地吸引中小企业。同时不断发展的企业用户群也会产生集聚效应，从而提高用户忠诚度。因此当平台用户达到一定规模后，中小企业的议价能力较弱。

金融机构用户议价能力较强。对于金融机构而言，平台的各项服务，如信用评级、担保评估能否被金融机构认可平台是否具有竞争力的关键因素之一，因此平台需要一直听取金融机构的需求，满足金融机构对于信用审核，信息提供的要求，因此金融机构的议价能力较强。

3.2.5 供应商议价能力分析

我们将“智产智融”的供应商看作企业数据提供商和行业分析的提供商。由于“智产智融”的企业信用评级数据库是基于企业注册信息和企业在平台上的使用记录共同构成，因此仅有企业初始的注册数据需要相关提供方如第三方征信机构的合作。而行业分析信息部分，大部分行业新闻与咨询企业均可以通过爬虫技术实现获取，平台本身也会提供相关分析。因此数据提供方的议价能力较弱。

3.3 基于 VRIO 模型的企业内部条件分析

目前，本平台在筹建期间拥有的资源包括技术资源、人力资源、组织资源等等。我们将基于 VRIO 模型对本平台的资源和能力进行分析，找出自身的优势和不足之处。

3.3.1 价值性 (Value) 问题

作为专业的中小企业融资服务平台，本平台充分体现了“智产智融”的技术亮点，通过建立企业间合作伙伴关系网，依托合作伙伴关系网发布企业融资信息和企业间相互担保合作信息，提供便捷的信息对接匹配，规范化交易服务，企业间相互担保服务，促进企业之间相互担保向银行贷款以及企业间贷款等业务的达成。平台利用自身技术优势创造企业间

融资担保的“朋友圈”，助力中小企业贷款融资和借贷双方的信息对称，显著缓解中小企业的借贷难题。在当前中小企业融资困难、融资渠道窄、融资成本高的背景下，本平台瞄准中小企业这一经济发展重要推力，创新建造企业间借贷融资的桥梁，帮助企业解决借贷难题的同时开拓蓝海市场。“智产智融”团队的目标为打造市场第一款联结企业与企业、企业与金融机构的借贷无忧平台和“朋友圈”，并以规范中小企业借贷交易，维护市场秩序为愿景，运用区块链等前沿理论潜心研发控制交易市场道德风险的创新技术。团队团结程度高，目标明确，并且具有强大的应变能力，将“智产智融”打造成市场上第一款成熟的中小企业融资伙伴圈，抓住市场暂不存在这一类型平台的机遇以抢占市场先机。

在未来的发展中，平台计划与现有的电子商务平台，如阿里巴巴等达成合作意向，做到与这些公司信息共享，或依托电子商务平台快速完成用户群体构建的业务。当平台大规模应用于中小企业借贷市场时，将很大程度均摊成本，提高公司利润。

3.3.2 稀有性 (Rareness) 问题

“智产智融”平台最大的独特性在于建立起企业合作伙伴圈，搭建关联企业联络平台，在相互了解企业中公布企业借贷信息，避免企业信息外泄，同时控制风险，促进供应链金融的发展。在当前中小企业借贷市场中，虽已存在众多的企业借贷平台，但大多只是充当 P2F 的“信息公告栏”和企业贷款“辅导老师”的角色。“智产智融”平台首创地建立企业伙伴圈，监控借贷双方业务往来，为 P2P、P2F 提供关系更密切的资金来源，同时为伙伴圈内的信息共识打下坚实基础。“智产智融”率先进入中小企业贷款和供应链金融的互联网市场，将抢占市场先机，成为企业融资平台中稀有的一员。此外，“智产智融”团队敏锐的市场决策能力和平台业务机制实际及客户信息分析是“智产智融”有力的核心资源。

3.3.3 不可模仿性 (Inimitability) 问题

“智产智融”中小企业的核心竞争力在于基于“企业合作伙伴关系网”的业务开展和基于企业历史数据的信用评估机制。在平台层面上，其所依托的合作伙伴关系网和其中的信用评估算法是“智产智融”区别于其他公司的显著特征。然而这在技术上较容易被其他企业复制，因此，在用户体验和用户群体所带来的优势才是企业需要去争取的地方。

“智产智融”中小企业融资平台率先提出基于“熟人借贷”的合作伙伴网络模式，并率先提出企业间担保的规范流程，这在市场上具有先动优势。而平台的价值将随着平台使用用户的增加而成倍增长。当平台的用户规模和历史数据带来的技术优势无法被其他平台

模仿时。长时间发展的积淀将让平台在经验、技术和用户体验上胜出，大规模也使得我们在竞争上具有成本优势。因此，当平台好好利用先动优势，在市场上获得足够的市场份额之后，其他竞争对手将不可模仿。

3.3.4 组织 (Organization) 问题

“智产智融”平台设置了金融研究部、商业规划部、技术研发部、设计宣传部等部门，职能式与矩阵式的扁平化组织架构相结合是公司高效运行的重要保证。由于处于初步进入市场的时期，市场潜力的挖掘以及消费者对新产品的接受还需要一定的时间，但采取绩效与薪酬相结合的激励模式，有助于鼓励人才创新，提高竞争力。此外，平台计划与现有的电子商务平台，如阿里巴巴等达成合作意向，做到与这些公司信息共享，或依托电子商务平台快速完成用户群体构建的业务，更加能够有效控制企业资源和架构。

3.4 市场规模估算

根据 2010 年中国银行公布的金融资料，2009 年末全国共发放短期贷款 74248 亿元，其中私营企业及个体贷款 1059 亿元，仅占 1.43%。由此来看，我国中小企业的间接融资是严重不足的。此外，根据 2013 年国家信息中心的数据显示，81% 的企业的流动资金不能满足需求，60.5% 的企业无法获得中长期贷款。这也反映了中小企业融资缺口的巨大。由于 2017 年中国注册中小企业和个体户已经超过五千万家，因此我们保守估计，我国的中小企业融资缺口规模应达到 5000 亿元以上，且将不断增加。

四、发展与推广战略

4.1 经营战略选择与规划

根据对行业与市场环境的分析，同时结合未来 5 年内的预计发展趋势和团队的自身发展能力，我们为公司未来的发展制订“三步走”的战略规划：

第一阶段以产品模型的完善、扩大市场份额、提高数据处理分析系统的准确率为主要目标，为公司的发展打造坚实的服务质量基础和用户基础；

第二阶段则主要着重于主要业务的深化，进一步加强与银行等金融机构方面的合作，同时采取多种策略提高用户黏性，积极发展战略合作伙伴；

第三阶段将结合公司累积的竞争优势，依据同心多元化战略，发展其他相关的金融服务业务如保险、基金、股权融资等，为用户提供一个安全优质、多元体验的金融服务平台。

以下将根据“三步走”的发展战略规划，具体阐述各个阶段的主要内容。

4.1.1 第一阶段（2018 年~2019 年）

第一阶段公司处于初创时期，根据资料显示，目前已有同类竞争者较少，产品和服务处于市场导入期，此阶段是占领市场的最好时期，公司应以完善产品服务、提高服务质量、扩大市场份额为主要任务，围绕占领市场的目标，着重向合作的金融机构以及各中小企业经营者推广“智产智融”融资平台，初步建立公司品牌。

4.1.1.1 经营范围

为企业间借贷业务及相互担保业务、企业向金融机构借贷业务、企业和其他企业或相关金融机构的债权交易提供第三方中介服务平台。

4.1.1.2 经营层次

金融机构与中小企业客户间信息传播；中小企业借贷产品咨询；第三方合作推广平台。

4.1.1.3 战略目标

2018 年 1 月之前，“智产智融”融资平台产品正式在互联网平台上线；

到 2018 年 6 月份，“智产智融”平台用户注册量达到 10 万，活跃用户达到 30%以上，初步覆盖广州及周边珠三角地区的主要城市，与珠三角地区 10 家以上金融机构达成合作协议并展开业务对接试点；

到 2018 年底，平台用户注册量达到 20 万以上，活跃用户百分比有较好的保持，在持续增加合作的金融机构网点数量的同时，进一步深化和金融机构的业务对接，同时不断地提高产品的安全性、稳定性与灵活性，结合用户反馈，完善平台功能与线下服务体系；

完善公司内部管理运营，包括一系列技术研发、产品创新、组织管理和营销推广体系；

完善公司商业模式，实现盈利并保持较高的利润增长率，树立品牌形象。



4.1.1.4 战略规划

不断完善公司内部体系。以任务性质为依据，根据不同任务的人才要求，建立并不断发展管理、技术、推广团队，以适应公司规模扩大和发展；针对校园内外进行适当的人才招聘，充实公司的人才资本。

初步建立公司品牌。公司创立之初就应该拥有品牌意识，依据自身的竞争优势，结合用户的反馈，不断建立、培育、经营自己的品牌，通过时间的积累，为之后品牌的做大做强奠定坚实基础。

以广东作为首要战略发展市场。广东珠三角地区毗邻港澳，拥有广州、深圳等金融业与互联网行业均高度发展的大城市，创业氛围浓厚且已形成较为完善的支持体系，拥有一大批具有良好发展前景的中小企业，适合互联网金融的发展。

提高分析系统的准确性。公司创立之初，产品的分析系统还不够成熟，为了满足产品快速扩张的需要，公司应该着力于研发分析系统，采用科学的方法，优化系统，提高准确率，为金融机构提供更为准确的中小企业经济状况信息，更好地推动借贷款业务发展。

寻求多种盈利方式，调整商业模式。作为发展初期的创业公司，盈利模式的多样化有利于提高公司的发展潜力。而初期的“智产智融”融资平台致力于为中小企业的债权融资交易服务，盈利来源主要是中介费用以及一些广告推广费用。较为单一的盈利模式必然不能成为公司日后长期发展的模式，因此公司需要在这一期间探索出一种可持续化发展的多元化业务发展模式。

4.1.2 第二阶段（2020年~2021年）

经过初期的推广，产品已经拥有了一定的用户基础和行业口碑，市场追随者开始出现；与此同时，较多同类竞争者也开始进入市场。因此，公司该阶段的主要任务是一方面持续深化与金融机构的业务合作，发展企业的战略合作伙伴，初步建立战略联盟；另一方面针对平台用户，需要通过多种策略提高用户粘性，并加快扩大用户群体。在以这两个任务为重点的基础上，进一步建立公司的品牌形象，提高公司的核心竞争力。此外，启动针对中小企业金融服务需求的业务单元，扩大用户群与资金流动规模，拓宽公司的业务范围，提升公司获利能力。

4.1.2.1 经营范围

中小企业金融借贷业务信息的传播与分析；中小企业金融借贷项目推荐；中小企业融



资深度咨询；用户数据库资源开发与商务应用。

4.1.2.2 经营层次

金融机构与中小企业客户间信息传播；中小企业金融借贷产品咨询；金融机构战略合作伙伴；中小企业用户个人融资平台。

4.1.2.3 战略目标

到 2020 年 6 月，“智产智融”融资平台用户注册量达到 80 万，并将在广东的运营模式复制到华南地区其他省份，加强与金融机构的战略合作，增强用户粘性，提升企业品牌形象；

到 2021 年 6 月，平台用户量达到 100 万，与超过 50 个金融机构达成合作意向，借助分析系统的优势，深化业务内容，进一步提供中介沟通、企业信息管理、借贷担保等服务，为中小企业用户带来优质体验；

采取多种策略提高用户黏性，开展多种形式的线上活动，形成平台与用户、用户之间的互动，拓宽企业关系网；实现利润达到 50 万，并保持 20%以上的利润增长率；

尝试引入与企业相关的消费者端口，扩大资金来源，不断探索业务合作方式与商业模式创新。

4.1.2.4 战略规划

深化核心业务发展，形成地区战略布局。“智产智融”的核心业务是为中小企业的债权融资及企业间相互担保交易提供中介性质服务，促进企业之间相互担保向银行贷款以及企业间贷款等业务的达成。在第二发展阶段，一方面应着重建设优秀的商务推广团队，增加合作的金融机构网点数量，扩大借贷业务规模，拓宽中小企业融资空间；另一方面，应建设针对客户关系管理的营销团队，提高用户黏性；地区方面，着重针对华南地区进行战略布局，以珠三角为中心，呈辐射状形成覆盖华南地区的线下服务网络。

发展战略合作，构建竞争壁垒。由于逐渐过渡到产品生命周期的“发展-成熟”阶段，出于对公司市场优势地位的保护以及未来发展的考虑，此阶段应充分利用公司先进的技术、丰富的数据库资源以及广大的用户基础，逐步与银行等金融机构形成战略合作伙伴关系，发挥协同作用，以构建有力的竞争壁垒。

深入研究中小企业金融借贷需求。组建独立业务小组，为公司未来发展空间做进一步的探索，深入了解中小企业金融服务需求的变化趋势，运用与其他金融机构已有的合作机



制，并尝试增加消费者端口，扩大借贷资金来源，从而完善需求与服务的对接环节。

4.1.3 第三阶段（2021年之后）

此阶段，公司发展已经有一定规模，业务模式、技术开发、公司管理等体系都较为成熟，在金融领域具有一定的品牌影响力。鉴于单一业务单元发展空间的限制，公司应遵循同心多元化战略，启用企业累积的优势资源，发展多元化业务，进军金融业行业除资金借贷业务外的其他领域。

4.1.3.1 经营范围

中小企业金融借贷业务信息的传播与分析；中小企业金融借贷项目推荐；中小企业融资深度咨询；用户数据库资源开发与商务应用。

4.1.3.2 经营层次

金融机构战略合作伙伴；中小企业用户全方位的资金借贷服务中心。

4.1.3.3 战略目标

截止到 2022 年底，“智产智融”融资平台用户量达到 150 万，活跃用户保持在 30%以上；服务网点覆盖国内各大城市，并逐步向三线城市发展业务；

契合新时代中小企业的融资与投资需求，发展综合型的中小企业金融借贷服务中心，实现中小企业融资与投资的一体化、优质化和个性化，提供一站式的全方位金融借贷服务，成为有行业影响力的金融服务提供商；

消费者融资端口体系进入完善与发展阶段，着重凸显互助与投资等金融服务。

4.1.3.4 战略规划

(1) 改进运营机制，加速多元化进程

利用与战略合作伙伴的业务合作，逐步发展除金融借贷外的其他金融领域内的业务，如可尝试除资金融资形式外的股权融资业务，不断加速自身的多元化进程。

(2) 打造品牌核心优势

为了取得公司的长足发展，公司需要打造品牌的核心优势和核心竞争力，从而提高用户忠诚度，为行业潜在竞争者设计更高的准入和模仿壁垒。



(3) 探索全面革新领域

公司希望能够研发出更多契合时代的技术，因此研发部门需要保持与时俱进的精神，时刻准备探索全面的革新领域。

4.2 营销策略

为了更好地将“智产智融”中小企业融资平台推向市场，我们运用 STP 理论和营销组合等营销工具，为“智产智融”划分目标市场，精准定位，并设计了切实可行的推广方案。

4.2.1 战略定位

我们基于 STP 理论，对“智产智融”进行了市场定位。具体来讲分为三个层次，即市场细分 (Segmenting)，目标市场 (Targeting) 和市场定位 (Positioning)。以下将根据三个层次依次进行分析。

4.2.1.1 市场细分 (Segmenting)

出于对“智产智融”融资平台功能类型的考虑，主要将范围集中在互联网金融借贷产品方面。

贷款方	借款方	类型	功能	代表产品
个人	个人	P2P 网络借贷平台类	个人通过第三方平台 (P2P 公司) 向其他个人提供小额贷款 的金融模式	借贷宝、 拍拍贷等
企业	企业和 金融机构	B2C 网络贷款平台类	银行以及一些贷款公司为个人 提供贷款的平台	智慧投融、 淘钱宝等
	个人	P2B 网络贷款平台类	个人对(非金融机构)企业提供 贷款的平台，只针对中小微企 业提供投融资服务	鑫合汇、 PPmoney 等

根据平台主体客体的不同，我们将主要的互联网金融借贷产品分为以上三种类型。可以很明显的看到，不同类型的产品，其运营主体、主要目标对象、产品与购置渠道有一定

的差别。企业一般选择向其他企业和金融机构借贷以获得资金，如银行、投资公司等。同时，企业也有可能向其他非金融企业借款，此类现象在同一供应链中更为突出。

4.2.1.2 目标市场 (Targeting)

“智产智融”融资平台的目标市场主要定位为面临融资难题的中小企业。由于中小企业具有规模较小，经营稳定性差，可用于抵押的固定资产较少等固有属性，加之政府缺乏对中小企业融资的政策扶持、缺乏专门的金融机构对中小企业融资进行处理等外在因素，中小企业经常会面临融资困难、融资渠道窄、融资成本高的难题。这导致了我国中小企业融资缺口巨大的现状。中小企业融资缺渠道、缺担保、缺信用审核。解决这三大问题，就能更好地缓解中小企业融资难题，同时也为第三方融资平台创造了极大的市场机遇。

4.2.1.3 市场定位 (Positioning) ——中小企业互联网投融资合作伙伴网络

根据市场细分和选定的目标市场，“智产智融”平台将定位为“基于合作伙伴网络的中小企业融资平台”。本平台设计了联结关联企业的“企业合作伙伴关系网络”，方便企业投融资业务和担保业务的信息沟通，通过构筑企业间关系网来实现企业间的借贷以及担保业务，利用区块链等前沿技术控制中小企业借贷中存在的道德风险，帮助中小企业获得贷款优势。平台通过别具一格的“合作伙伴网络设计”，加强借贷企业的相互了解和互相监督，未来发展潜力十足，具有相当高的可行性。

4.2.2 推广措施

根据“中小企业互联网投融资朋友圈”的市场定位，本平台作为对接借贷和债券交易双方的第三方机构，是面向企业的 B2B 服务企业。B2B 服务企业的目标客户更为理性，更强调服务实质。因此，要更好地推广自己的产品，B2B 服务企业的营销策略应强调“传达”和“解释”的工作，向顾客传递“产品是什么”、“为什么需要该产品”的理念。

一个平台的商业价值除了其具有价值的功能外，还包含该平台的用户价值。因而在产品开发完善的同时，也要着重于平台的推广，扩大用户群并维护与客户之间的互惠关系，以此来提升应用的商业价值。因而营销战略的主要目的主要有两个方面：一是通过产品策略，渠道策略提高应用的曝光量，扩大用户群；另一方面是通过定价策略和推广策略，进一步维护与发展同客户之间良好的互惠关系。产品策略在平台职能设计和完善中能得到很

好的实施，下面，我们将针对 4P 营销组合中选取渠道策略和推广策略来设计本平台的推广措施。

4.2.2.1 SEM：借助搜索引擎提高曝光度

平台以互联网为基础打造在线实时借贷交易平台，完善平台网页建设至关重要。官网的建设有利于产品功能的演示与宣传，同时也是平台服务外化的有效渠道之一。平台网站是客户了解平台的直接有形证据，需要对平台进行站内优化和修和站外优化，对搜索引擎进行完善，提高提高的网站关键词排名以及公司产品的曝光度。同时搭配在各大论坛投放链接导流，提高平台的曝光率和转化率，扩大用户群体。

4.2.2.2 精准投放线下广告

平台的目标客群为面临融资难题的中小企业，因此，平台的广告设计应该针对企业客户的理性人特质更加直接地展示平台的专业特质。此外，平台可以将线下广告定点投放到工业园区、写字楼的宣传栏、电梯广告电视等渠道。同时在广告中设置公众号二维码等信息进行线下导流，将客户引至线上，引导顾客自主学习平台功能。

4.2.2.3 发展内容营销，建立专业可靠的品牌形象

作为一家面向企业的互联网服务公司，平台需要将无形的服务利用有形介质传达有关企业的相关内容来给客户信心，促进销售，通过合理的内容创建、发布及传播，向用户传递有价值的信息，从而实现网络营销的目的。常见的内容营销手段除了平台 logo、网站等有形证据外，平台还可以使用白皮书，在线研讨会和博客等手段。白皮书和在线研讨会通常需要一个长期的发展过程，这有助于搜集并发展未来的企业数据库。长远来看，这些都有助于企业建立长期的品牌形象与价值。此外，在内容方面，平台可以充分利用口碑宣传，向客户传递成功案例辅证平台价值。

4.2.2.4 基于大数据，实现营销自动化

营销自动化能大大简化了 B2B 企业在数字营销方面的操作流程与工作时长。邮件自动化营销只需要简单的设计一次模板就可以按照设定的触发机制进行发送。此外，自动化邮件更及时，个性化并与收件人息息相关的，所以会有更高的点击率。这种营销手段可以实

现最快速和可观的投资回报。

随着移动社交时代的到来，微信微博等社交应用的打开率已经超过 50%。除了利用邮件实现营销自动化之外，平台将尝试与钉钉等企业即时通讯平台达成合作，实现广告对中小企业的定点投放。

五、盈利模式与财务分析

5.1 盈利模式

5.1.1 匹配广告

匹配广告费是指平台通过分析企业注册信息、历史业务数据与历史借贷数据向为在本平台注册的企业推送相匹配的企业、金融机构贷款业务信息，从而向合作的企业、金融机构收取推广的广告费用。智能排序、匹配投放的方法将大大提升金融机构贷款业务广告投放的效率与效益，金融机构可通过平台与更多、贷款供需匹配度更高的企业。而一些限于地区知名度业务范围被限制在一定的区域范围内的金融机构，可通过平台接触到更多合适的、不同地区的客户，并为更多中小企业所了解。我们预计按年度向有广告需求的金融机构收取费用，以 10 万元/年的标准收费。此外，金融机构可与平台达成协议，投入一定的竞价排名费用以提高广告展示排序。

5.1.2 企业贷款和担保的官方评估费用

评估费用是指平台审核中小企业注册时上交的资料，并对中小企业的盈利能力及还款能力进行客观评估时所收取的费用。平台结合中小企业注册时的资料以及不断更新的企业经营状况，客观评估企业盈利能力和还款能力，给出一个可靠的贷款额度和担保额度，并对企业收取一定的评估费用，预计收取每位企业用户 800 元/年的费用。

5.1.3 达成交易后的中介费

中介费用是指处于合作伙伴关系网中的各中小企业或中小企业与金融机构达成借贷

合作时,我们根据借贷金额按比例抽取的佣金,这是我们收入构成中最直接最广泛的来源。借鉴比较各网络金融借贷平台收取的中介费用,我们预计按用户借贷金额的 0.01%收取。根据第四部分提出的“三步走”战略,随着每年注册用户的增长,中介费用也应呈上涨趋势。

5.1.4 管理费用

管理费用是指企业入驻平台以及平台维护的相关费用。中小企业完成注册后,自己的业务发展水平经营状况等信息会同步在本平台,并借助平台与有业务联系和交集的企业建立合作伙伴关系网,与伙伴企业或金融机构进行借贷交易;平台负责企业信息、借贷交易的管理以及平台的日常维护。我们计按年收费,保守估计收取每位用户 200 元/年的年费。

5.2 初始项目投资

初始项目投资总共 25 万,主要用于项目平台的开发和固定资产的购置,具体明细如下表格:

序号	初始投资项目	金额(万元)	会计处理
1	“智产智融”平台开发	10	资本化计入无形资产
2	购置服务器	6	计入固定资产
3	营业执照申请费用	1	资本化计入无形资产
4	购置设备	8	计入固定资产
	合计	20	

5.3 运营期收支预测

在项目的收入与支出预测中我们遵循以下假设条件:

- 1) 市场宏观环境良好,需求平稳增长,无突发宏观因素影响。
- 2) 市场对本项目逐步认可,项目规模逐步扩大。
- 3) 数据预测参考行业标准,遵循谨慎原则。
- 4) 收益与费用计算范围采取一致性原则,确保项目效益估计的真实性。

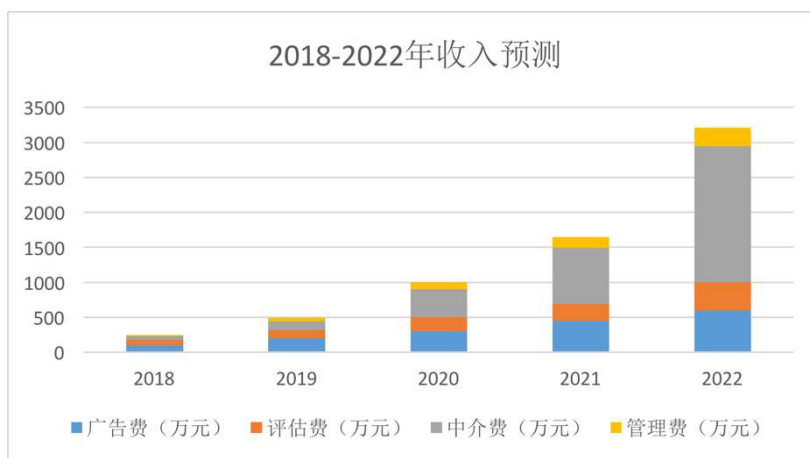


5.3.1 项目收入预测

通过资料收集与分析，我们得知目前中小企业融资面临困难重重，企业与金融机构对优质的中小企业融资信息平台都有着较高的需求而且呈增长趋势。而目前国内融资信息平台由于信息庞杂繁琐，流程管理不规范，因此我们已有同类竞争者较少，产品和服务处于市场导入期。

根据前述的“三步走”战略部署，我们预计未来使用我们平台的投资者投资回报率将大大增加，并且随着我们平台的推广和与企业、金融机构的深入合作，在业界形成良好口碑，将有更多企业会使用平台规范借贷业务、提升管理水平。因此基于合理增长率预测，得到下表：

收入名称	2018	2019	2020	2021	2022
广告费（万元）	100	200	300	450	600
评估费（万元）	80	120	200	240	400
中介费（万元）	50	125	400	800	1950
管理费（万元）	20	50	100	160	260
总营业收入（万元）	250	495	850	1250	3210



可以看到，总收入每年逐步增长，第二年增长率接近 100%，较为可观，而此后年度收入增长率呈上升趋势。主要原因在于。第一年，平台尚处于导入期，尚未在企业与机构中形成知名度与影响力，平台促成的借贷额度较小，此时收入大部分来自基于拓展市场获得新增用户的评估费与广告费。但到了第二、三年及以后，随着宣传推广与业绩的积累形



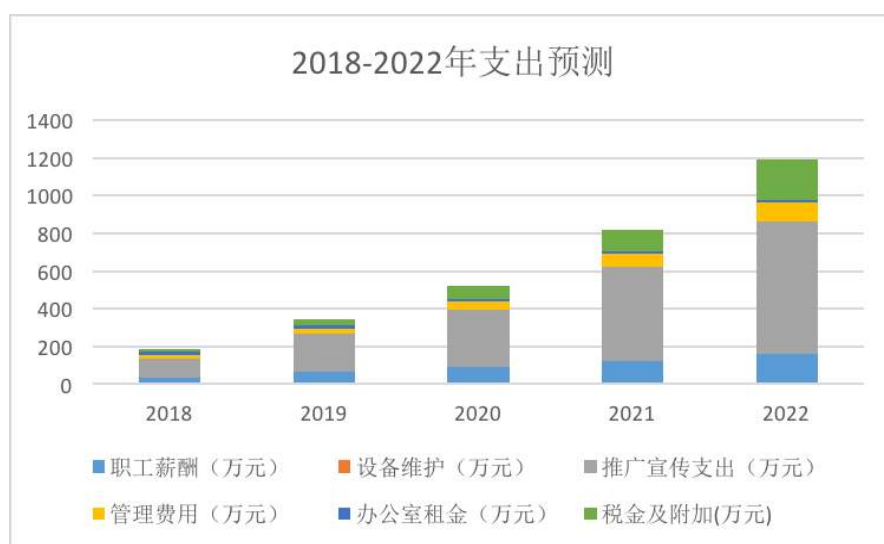


成口碑，平台将与更多金融机构达成合作，吸纳更多的用户使用平台。在用户数量不断增加的同时，单笔借贷资金额度增长趋势更加显著，基于总借贷金额的中介费大幅上升，成为收入的主要来源。这与我们自身的定位和目标十分契合，也为未来平台的发展奠定坚实基础，为发展方向提供了可靠的依据。

5.3.2 项目支出预测

项目支出预测的支出是指由于生产经营活动或者投资筹资活动而导致的自由现金流的减少。本项目的支出主要为经营性支出。为更为准确地进行估算，我们对有关的成本或费用进行了市场调查，并基于稳健性原则，采用了加大成本或费用的方法。

支出名称	2018	2019	2020	2021	2022
职工薪酬（万元）	35	64.68	91.48	122.98	159.88
设备维护（万元）	2	2	2.00	2.00	2.00
推广宣传支出（万元）	100	200	300.00	500.00	700.00
管理费用（万元）	20	30	45.00	67.50	101.25
办公室租金（万元）	15	15	15.00	15.00	15.00
税金及附加(万元)	16.80	33.26	67.20	110.88	215.71
总费用	188.8	344.944	520.68	818.36	1193.84



说明：

①职工薪酬：运营期间雇佣 3 名软件维护人员、2 名管理人员，第一年月工资 7000





元，此后每年新增 2 名软件维护人员且工资按照每年 10% 的速率增长。②设备维护：折旧按照现行会计制度，该项目固定资产（PC）采用平均直线折旧法来计算。

③电子类产品预计使用年限 5 年，残值为 0。无形资产为研发期的研发投入，摊销期为 5 年。

④推广宣传支出，包括广告、销售人员工资、平台推广以及洽谈过程中产生的必需费用。

⑤管理费用：随着平台的发展，假定管理费用以每年 50% 的速度增长。

⑥工作室租金：第一年年租为 15 万元，签订 5 年价格协议。

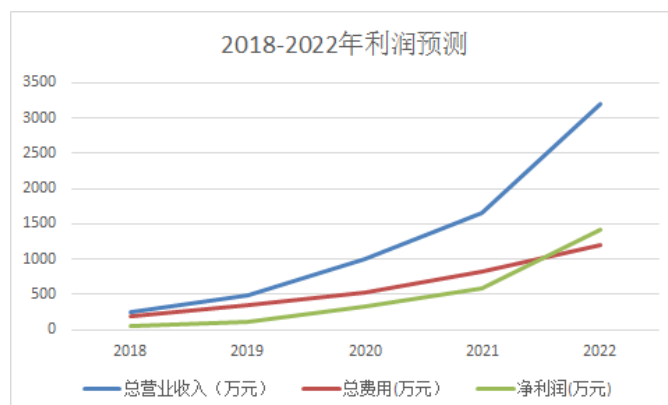
⑦税金及附加：根据最新营改增的规定，金融业由原来的营业税改征增值税，税率为 6% 且允许抵扣进项税额，而且城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加这三税是以抵扣完之后的增值税应纳税额作为税基，税率分别为 7%、3%、2%。由于目前尚未对银行等金融业的抵扣项目有明确规定，因此考虑最不利的情况——进项税额全为零，营业收入即为增值税税基，增值税连同其他三税合计为营业收入的 6.72%

5.4 利润预测

由收入与支出状况估算未来 5 年的利润情况：

	2018	2019	2020	2021	2022
营业利润(万元)	61.2	150.06	479.32	831.64	2016.16
净利润(万元)	42.84	105.04	335.53	582.14	1411.31

净利润由营业利润按 30% 扣除所得税后所得。项目投入使用后，随着经营规模的不断扩大，盈利能力增强且增长速度加快。第二年净利润增长率超过 140%，而当平台发展进入成熟阶段时，净利润以超过 100% 的速度增长。项目发展势头良好，符合我们做出的战略规划和目标。





5.5 项目现金流预测

	2018	2019	2020	2021	2022
净现金流(万元)	42.84	105.04	335.53	582.14	1411.31
净现金流现值(万元)	37.252174	79.424726	220.61	332.84	701.67

由表可知,以 15%为折现率的情况下,在导入期过后项目的现金流现值为正值并且保持良好的上升势头。

5.6 项目投资收益分析

5.6.1 净现值法

根据上表关于现金流现值的预测,未来五年现金流量的总现值为:1731.81 万元,项目的预计成本为 25 万元,根据净现值计算公式

$$\sum_{t=1}^n \frac{NFC(t)}{(1+K)^t} - I$$

计算得该项目的 NPV=1731.81-25=1706.81 万元

NPV 远大于零,故本项目十分值得投资。

5.6.2 回收期法

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
净现金流(万元)	-25	42.84	105.0392	335.53	582.14	1411.31
净现金流现值(万元)	-25	37.252174	79.424726	220.61	332.84	701.67

(1) 静态回收期

静态回收期采用每年的净现金流估算回收期。





根据上表的数据，

$$N=1+25/42.84=0.583567$$

即预计项目在 5-6 个月内能收回初始投资资金。

(2) 动态回收期

考虑资金的时间价值，用现金流的现值估算回收期，以 15%取折算率。

$$N=1+25/37.252174=0.460618825$$

即预计项目在 6-7 个月内能收回初始投资资金。

无论采用静态回收期还是动态回收期，项目的资金回收速度都是非常快的，说明项目投资具有价值。

5.6.3 内含报酬率法

内含报酬率是指项目实施后的预期未来税后增量现金流的现值与初始投资相等的贴现率，即令项目的净现值等于零时所得到的贴现率。

根据调整现金流量表及内含报酬率计算公式：

$$0 = \sum CF_t / (1 + IRR)^t$$

项目内部收益率为：IRR = 255%，由于内部收益率本身不受项目资本成本的影响，取决于项目的增量现金流，反映了项目固有的内在特性，比较客观地体现了项目本身的实际收益能力。可以看到，该项目的内部收益率大于要求报酬率，项目盈利性好。

5.7 敏感性分析

总结分析项目在经营过程中的敏感性因素，选择对现金流入、现金流出作为敏感因素进行分析，分别计算在现有预测下正负变动 10%对内含收益率 IRR 和 NPV 的影响程度，如下页表所示：

	-10%	0	10%
NPV	1234.6248	1371.8054	1508.9859
IRR	229.5%	255%	280.5%

从结果可以看出，在最坏的情况下 NPV 还是能达到 1508 万以上，IRR 也远远超过市场要求水平，且我们在进行财务预测分析的时候一直采用谨慎原则，实际的变化率应该为



正数，即往好的情况发展。综上，经财务预测分析得，项目发展前景可观，盈利能力良好。

六、风险分析

6.1 产品风险概述

“智产智融”是一个重点着眼于中小企业融资和担保的中小企业融资平台，主要包括提供企业间借贷、企业间担保、债权交易以及企业向金融机构的快捷贷款等多项功能，通过企业合作伙伴关系网，可以帮助中小企业建立规范的企业间借贷和担保流程，促进解决中小企业融资困难的问题。

然而平台的存在只能为中小企业的融资提供另外一个快速方便的渠道，中小企业进行融资，同样会存在我们常见的市场风险、信用风险、操作风险等其他风险。能否对于产品的风险进行良好的评估起到了十分决定性的作用。

风险矩阵是在项目管理过程中识别风险重要性的一种结构性方法，并且还是对项目风险潜在影响进行评估的一套方法论。使用风险矩阵来评估创业投资项目风险，可以将风险清晰、直观地展现在人们面前，识别哪一种风险是对项目影响最为关键的风险，可在创业投资项目的全过程中评估和管理风险，还能为创业投资项目风险管理提供制定风险应对措施的依据和详细的可供进一步研究的历史纪录。基于风险矩阵的创业投资项目风险评估方法体系主要由风险矩阵设计、风险因素重要性排序、总体风险水平评价所构成。

我们将会对于以上风险进行测量和识别，建立风险识别矩阵进行分析。我们的项目分析分为以下几个部分：（1）基于风险矩阵的风险识别；（2）基于风险矩阵的风险量化分析；（3）基于风险矩阵的风险应对计划制定；（4）基于风险矩阵的风险评估结论的确定。

6.2 基于风险矩阵的风险识别

项目的风险因素的种类很多，根据中小企业融资平台的实际情况，可以将其概括为市场风险、信用风险、操作风险、政策法规风险、声誉风险。

6.2.1 市场风险识别

市场风险是指项目的新产品与市场需求不匹配的风险，主要表现为市场接受能力的不确定性、市场接受时间的不确定性、产品扩散速度的不确定性等。

具体在我们面向中小企业的债权融资服务平台项目中，市场风险一方面体现产品进入市场初期，中小企业用户规范配合平台对其提交初始信息的服务要求的不确定性。另一方面体现在金融机构用户对有贷款需求的企业信用状况评估与平台对其进行的信用评估之间是否能无缝对接的不确定性。

6.2.1.1 中小企业无法规范提交运营信息的风险

平台进行企业融资信息和企业间相互担保合作信息的发布，促进企业之间相互担保向银行贷款以及企业间贷款等业务的达成均需以建立企业间合作伙伴关系网为基础，而合作伙伴关系网正是建立于企业提供的交易合同、提货单等运营数据。对于中小企业用户，限于公司规模与管理水平，存在生产运营流程管理水平较低、财务管理较随意的问题，从而无法规范配合平台注册要求完整提供真实客观的运营数据，放弃在平台上注册或仅注册而无其他活跃行为的可能性。这不仅造成部分用户流失，也加大项目开拓市场的难度。此种市场风险有一定可能性发生，一旦发生经费只有小幅增加，项目周期延长不大，项目需求的各项指标仍能保证，故该风险属于低等水平。

6.2.1.2 与金融机构在企业信用评估上无法对接的风险

对于金融机构用户，平台与之不仅是服务提供商与用户的关系，更是合作伙伴关系。金融机构可通过平台对向本机构贷款的企业进行企业信用审核，简化放贷流程；也可参与抵押或出售债权意愿企业的债权交易。作为中介，平台如信息枢纽将有借贷款及债权交易需求的企业与金融机构二者连接起来。平台发展初期知名度较小，用户较少，与金融机构达成合作具有一定难度。初期以后，平台拥有企业注册信息、历史运营数据、历史借贷款信息等海量数据资源，可通过智能审核企业贷款信息与债权信息，分析历史数据得出企业信用评估结果。这可能与金融机构按内部规定对企业的信用评估之间有出入，不仅影响平台与金融机构开展企业贷款、企业债权交易等业务合作，也影响平台的整体发展与市场接受度。此种市场风险有一定可能性，一旦发生，会导致经费一定程度增加，项目周期一般性延长，但仍能满足项目重要的要求，故该风险属中等水平。

6.2.2 信用风险识别

6.2.2.1 中小企业融资的信用风险

信用风险是指受信方拒绝或无力按时全额支付债务时，给授信方带来的潜在损失。贷款与债权交易等活动要求企业、金融机构在签订合同之前对借款人的信用水平做出判断，从而决定贷款、交易请求的接受与否以及授信额度等。

中小企业由于经营规模较小、盈利能力较低、经营状况较不稳定等天生缺陷信用水平较低，也未建立起较完善的信用体系。同时由于中小企业违约成本较小，尤其在我国现阶段发展尚不完善的金融体系中，信息不对称所导致的道德风险，即贷款人不完全承担风险后果时所采取的自身效用最大化、损害贷款人利益的自私行为，频频发生，更加大了中小企业融资的信用风险。

6.2.2.2 基于合作伙伴关系网的信用风险

信用风险具有不对称性、传递性、数据不易获得性的特点。不对称性即贷款人在贷款合约期限内有较大可能收回贷款并获得约定的收益，但贷款一旦违约，则贷款人将发生远大于利息收入的大规模损失，且这种贷款的预期损失却会随着借款人的经营业绩的恶化而增加。传递性即在金融交易过程中，随着交易方的不断增加，信用风险会一直传递和延续，从而引起加总信用风险呈指数增长。不易获得性即由于信用资产的流动性差，加之贷款持有期长、违约事件频率少等原因，信用风险数据并不会像市场风险那样容易得到。特别是在我国信用制度不健全、信用体系尚未建立的大环境下，有关企业违约以及违约率的历史数据严重缺乏，这些都严重影响了信用风险体系的建立。

平台基于交易合同、提货单、发票等运营数据建立企业合作伙伴关系网，基于企业海量的历史运营数据、借贷信息进行智能评估企业信用、审核贷款寄债权信息，提高了数据的真实性与披露程度，从一定程度地成因上降低了中小企业的信用风险。

6.2.2.3 企业融资担保业务的信用风险

平台依托企业合作伙伴关系网促进企业之间相互担保向金融机构贷款。当有融资需求的企业不能够顺利地从金融机构获得贷款的时候，企业可以通过合作伙伴朋友圈发布企业担保请求，在支付一定费用的前提下让合作伙伴关系网的企业为本企业贷款进行担保，从而获得机构贷款。

虽然担保业务对借款企业又增强信用，提高其获得金融机构贷款的可能性及授信额

度，但也正是由于担保带来的信用增级功能，其信用风险往往会通过放大倍数的杠杆效应，放大了所经营的业务冲击其净资产的力量，对整个经济关系网产生较大影响，个别项目产生的担保损失将需要更多的担保业务收益才能覆盖。同时，互为合作伙伴关系、产业链上下游之间和行业内的信用风险存在传递性。如果其中一个公司出现风险，信用风险在相关主体之间会连锁反应，个别项目出现风险可能会影响多个主体，甚至直接产生更多的损失。且担保公司承担的是连带保证责任，一旦发生风险，担保公司将无条件地代位偿付，直接表现为货币资金的损失。

综上所述，信用风险是项目有一定概率发生，一旦风险发生，会导致经费一般程度增加，但项目周期大幅延长，产生较恶劣影响，对项目的目标指标有较大影响的风险，故信用风险为项目的关键风险。

6.2.3 操作风险识别

操作风险指的是由于内部程序、人员和系统的不完备或失效，或由于外部事件造成损失的风险。“智产智融”面临的操作风险主要有技术风险，企业信息保密风险，企业信用审核风险以及平台信息跟踪风险。

所谓的技术风险是指项目在开发过程中新产品，新技术能否被开发出来的风险，具体的表现有很多方面，主要体现在技术成功的不确定性，技术前景的不确定性以及技术效果的不确定性。

6.2.3.1 技术风险

在“智产智融”项目的开发过程中，所面对的技术风险比较小。项目可以分为企业信息的录入与审核，数据库的建立，金融模型的应用，以及最后相关业务的匹配呈现在平台上。通过明确的分工，我们很好的解决这些问题。数据的来源主要来源于企业信息的录入，以及企业在平台上的一切交易行为，通过前端发送给后端建立数据库，然后将数据应用于金融组提供的模型，得到相应业务的匹配结果，最后呈现在平台上。

对于数据的获取，平台会纳入企业经过审核的信息，以及在平台上的历史交易行为，做到定期更新，以此不断更新企业的信用评级，所以技术效果相对有保障。至于技术前景的不确定性，主要表现在如何实现从发布业务到得出匹配结果以及之后双方之间进行联系的一体化过程，需要平台实现多个步骤的自动化，其中还涉及到跟后台处理的对接，这种多技术的自动化存在一定的技术风险，即为技术前景的不确定性。另一方面，随着中小企业的发展，企业间借贷款以及相互担保的行情在不断变化，因为金融模型随着这种发展也需要进一步发展而更为复杂，对于技术实现是一个未知的挑战。总体

而言，整个“智产智融”项目开发所存在的技术风险相对较小。

6.2.3.2 企业信息保密风险

平台因技术和系统原因导致被黑客攻击，造成企业和金融机构的信息泄露，丢失，甚至造成企业和金融机构的严重损失。一旦平台发生这类事故，将引起平台用户的不信任和撤离，甚至造成用户的大量流失，给平台的运转和维护带来困难。另外不能忽视的是，平台内部管理存在的缺陷也容易导致内部人员受利益驱使而泄露了企业的信息。

6.2.3.3 企业信用审核风险

企业信用审核风险指对企业实际信用情况的审核和评估由于各种原因而出现较大差别，增大了企业与企业之间，企业与金融机构之间借贷的风险，对平台的盈利和声誉都会造成一定的影响。这种风险的诱因主要有两方面。

一是因平台若内控机制不足而导致内部操作人员私自篡改企业客户登记的资产信息，经营状况，在平台上产生的信用记录等信息，干涉审核流程，增大了借贷违约风险，对平台造成不良影响。内部管理机制不合理，不严格，没能对内部人员的行为进行有效的规范，都会加大此类风险隐患。

二是因企业提供的信息真实性在辨别方面存在一定的困难。如果平台未能识别出企业伪造的信息，并将其用于企业信用的评估和审核，则也可能会使审核结果偏差比较大，降低了平台审核评估结果的有效性，进一步加大了借贷违约的风险。

6.2.3.4 平台信息跟踪风险

平台对线下实际情况的跟踪存在一定的困难，这会造成平台上所获得的信息有可能并不符合实际情况。企业用户有可能为了降低贷款过程平台的收费，上报至平台的贷款金额有可能低于线下实际贷款的金额，这对平台的盈利来说影响是比较不利的。

6.2.4 政策法规风险识别

政策法规风险是指国家对创业投资有关的经济政策导向不明确、法规不健全可能给主体带来的风险，同时，政策和法规的调整变化也会给主体带来风险，主要表现为创业投资政策的不完善性、宏观政策不稳定性和不连续性、国家产业政策的变化趋势。

关于企业之间的借贷业务，根据最高人民法院于 1991 年颁布的《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》对民间借贷主体仅限于至少一方是公民（自然人），而对于企业与

企业之间的借贷，按央行 1996 年颁布的《贷款通则》和最高人民法院相关司法解释的规定，一般以违反国家金融监管被认定为无效。这在很长时间内限制了企业间借贷发展。

虽然从 2015 年 9 月最高法院的司法解释开始承认了企业间民间借贷的合法有效，但是在企业间借贷的利率等因素方面仍然缺少明确的规定。同时，虽然国家从 2010 年开始已经鼓励包含了企业间民间借贷的民间借贷业务的发展，但是地方政府在之后的一段时间内对于企业间借贷合同的签订，仍然持有观望态度。此外，以平台的方式进行企业间相互担保业务，仍然缺少先例，在政策和法规上相对不明朗。综上，在政策法规上面仍然存在一定的宏观经济风险。

6.2.5 声誉风险识别

声誉风险本质上是其他风险引起的衍生风险，这类风险主要反映在金融机构的客户关系。由于金融企业的声誉和企业的经营表现和融资成本紧密相连，所以尽管这种风险的测量非常困难，但获得了越来越多的关注。

“智产智融”中小企业融资平台的核心竞争力之一便是平台的声誉，当平台的声誉较高时，其他用户更加愿意使用平台，更进一步地通过集聚效应形成良性循环。然而如果在平台发展初期不能建立良好的声誉，对于企业的负面影响将会十分巨大。

声誉风险往往用一些代理指标来评估，例如，高风险账户比例就是一个常用的指标。如果金融机构吸纳的账户包括很多无法获得受益人的详细信息，或者往来交易账户经常是不恰当的账户池等，就可能反映了该金融企业具有较高的声誉风险。其他一些可能的风险指标有法规和监管指标、客户关系指标（如法律纠纷数目及严重性、客户投诉等）、内部治理指标（如各种事故、合作纠纷、内部纠纷和工作形象等）。声誉风险的测量要考虑相关风险因子的变化影响，同时要考虑各种风险缓释工具的效果。

声誉风险很难进行准确的定量分析，所以应该在内部治理方面着重对声誉风险的管理，相关的方法包括建立稳健的客户风险轮廓档案。建立清晰和稳妥的客户投诉受理程序、完善风险管理责任和角色。理想的风险治理环境中，金融机构要建立有效地机制，利用各种对风险的定性和定量测量和分析，针对声誉风险制定各种合理的管理制度和规则。

6.2.6 项目整体风险识别

根据以上 5 个大方面的分析，我们结合风险矩阵模型进行分析。
风险矩阵原始矩阵形式如下：



表格 1 风险矩阵模型

风险 R	影响 I	风险概率 RP	风险等级 RR

其中，风险栏(Risks)描述具体的风险因素;影响栏(Impacts)评估风险对项目的影响，一般分为五个影响等级；风险概率栏(Risk Probability)估计风险发生概率；风险等级栏(Risk Rating)由影响栏和风险概率栏共同决定。

表格 2 风险影响等级的定义

风险影响等级	定义或说明
关键	一旦风险发生，将导致整个模块的目标失败
严重	一旦风险发生，将导致模块的目标指标严重下降
一般	一旦风险发生，对应的模块目标受到中度影响，但能部分达标
微小	一旦风险发生，对应的模块目标受到的影响较少，仍能达标
可忽略	一旦风险发生，对应的模块目标不受影响，仍能完全达到

表格 3 风险发生概率的解释性说明

风险概率范围	解释或说明
0-10%	非常不可能发生
11-40%	不可能发生
41-60%	可能在项目中预期发生
61-90%	可能发生
91-100%	极有可能发生

表格 4 风险等级对照表

风险影响等级 风险概率范围	可忽略	微小	一般	严重	关键
0-10%	低	低	低	中	中
11-40%	低	低	中	中	高
41-60%	低	中	中	中	高
61-90%	中	中	中	中	高
91-100%	中	高	高	高	高

因此，根据我们之前对于整个项目各个方面风险的分析，可以知道项目整体的风险



识别可以通过如下表格来实现。

表格 5 系统项目整体风险识别

风险 R	影响 I	风险概率 RP	风险等级 RR
市场风险	关键	41-60%	高
信用风险	严重	61-90%	高
操作风险	微小	11-40%	低
政策法规风险	微小	11-40%	低
声誉风险	严重	61-90%	中

6.3 基于风险矩阵的风险度量

6.3.1 确定风险权重

得出风险等级（RR）后，还需要对于各个风险对项目的影响进行细分，需要引入定量方法来确定整个项目的风险。初步确定的风险等级有三个：高、中、低。为了从这些风险中区分出最关键的风险，为制定风险管理计划提供更具体、准确的指导，Borda 序值方法。具体的算法如下：

设 N 为风险因素总个数，i 为某一个特定风险，k 表示某一准则。风险矩阵有两个准则：用 k=1 表示风险影响 RI，k=2 表示风险概率 RP。如果 r_{ik} 表示风险 i 在准则 k 下的风险等级，则风险 i 的 Borda 值可由下式给出：

$$b_i = \sum (N - r_{ik})$$

计算出各风险因素的 Borda 值后，采用风险权重(Risk Weightiness)来描述各风险因素的权重。风险权重 RW 的取值大小由 Borda 值和风险等级决定，全部风险的权重之和为 1。

表格 6 系统项目风险权重

风险 R	影响 I	风险概率 RP	风险等级 RR	Borda 值	风险权重 RW
市场风险	关键	41-60%	高	1	0.24
信用风险	严重	61-90%	高	0	0.3
操作风险	微小	11-40%	低	2	0.2



政策法规风险	微小	11-40%	低	4	0.1
声誉风险	严重	61-90%	中	3	0.16

根据表中的 borda 序值对该创业项目风险按照重要性从大至小排序的结果是：信用风险、市场风险、操作风险、声誉风险、政策法规风险。

6.3.2 得到项目总体风险

将风险矩阵的风险等级 RR 量化之后，再乘以各个风险中的风险权重，便可以得到本项目的总体风险水平 RT:

本项目的总体风险水平 $RT=0.686$ ，总体风险处于中等偏上水平。

风险等级 RR	量化标准
高	1
中	0.6
低	0.2

6.3.3 风险控制应对措施

针对上述风险，我们采取如下应对措施加以控制：

(1) 在应对市场风险方面。我们发现市场风险的等级第二高，而且一旦出现，将会使得我们的中小企业信息规范化程度大大降低，将会让我们的平台亮点完全消失。因此我们应该采取全方位的措施认真来防范市场风险。在应用投入市场之前，我们会进行反复有效的沟通，根据市场和业界的评价进行调整，在注册端保证企业的信息真实有效。同时和合作金融机构进行反复的沟通，从而保证平台的信用审核系统不断完善，切实帮助金融机构的放贷进程。

(2) 在信用风险方面。我们发现信用风险的等级最高，对于我们平台的影响至关重要。因此，我们需要加强规范企业的信息完善过程，并且充分发挥“合作伙伴关系网”中伙伴企业相互了解的特性来进行风险控制。在和相关金融机构合作时，反复进行沟通，吸取金融机构的信用审核要求，根据金融机构的要求提供最直观详细有效的企业平台信用信息。同时不断调整企业注册信息，定期更新，并与第三方征信机构合作，保持信用信息的可对接性和有效性。此外，平台还会提供规范的线上意向签订流程，利用与信用评分挂钩的方式，杜绝企业违约的信用风险。



（3）在操作风险上面。技术风险对我们咨询系统的威胁仍然十分重要，虽然风险较小，但不可轻视，要有相关的策略进行防范。而在企业信息审核和企业信息保密方面，我们将会严格按照“对应信息只能够有关系网内企业可见”的原则进行进一步开发，同时加强平台从业人员的培训和管理，减少操作风险的发生。

（4）在政策法规风险上面。虽然现在国家鼓励民间借贷的趋势明显，平台在未来的长期发展的预期政策是有利的，但是我们仍然不可以轻视其重要性。因此我们呼吁呼吁国家加快推行与完善企业间担保和借贷，减少消费者的顾虑，同时呼吁企业建立更加完善的征信评级制度，呼吁第三方征信机构和担保机构的发展。

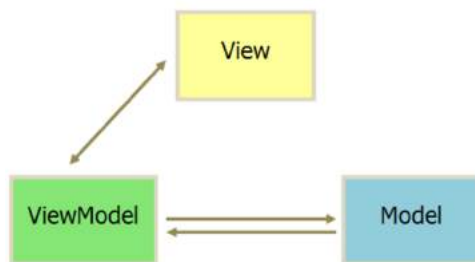
（5）在声誉风险上面。由于行业的先入者会较快地获得行业的领头羊地位，因此平台能否在创业初期能够发展并且维持良好的声誉，完成成功的推广变得十分重要。在这种背景下，平台需要在前期推广过程中，加大宣传推广的力度，通过各种形式的广告提高应用的知名度和影响力，并通过免收管理费和增值服务迅速占领市场，让中小企业快速接收和认可，从而建立良好的声誉。

七、技术实现

7.1 前后端框架的选择

7.1.1 前端框架使用 vue.js

前端框架我们采用使用 MVVM 模式的 vue.js 。MVVM 模式将应用分为三层，Model、ViewModel 和 View。通过在 Model 层的数据变化驱动 ViewModel、进一步驱动 View 的变化。并在 View 层和 ViewModel 层之间实现了数据的双向绑定，即 View 层的变动也将反过来触发 ViewModel 层的变化。具体结构图如下：



sparklefish 团队



选择使用的 MVVM 模型的 Vue.js,正是基于以下几点优势：

- (1) 低耦合。View 可以独立于 Model 变化和修改，一个 ViewModel 可以绑定到不同的 View 上，当 View 变化的时候 Model 可以不变，当 Model 变化的时候 View 也可以不变。
- (2) 可重用性。Vue.js 提供了灵活的组件系统，通过把应用组件化，能够实现一个组件在不同的地方复用。
- (3) 独立开发。开发人员可以专注与业务逻辑和数据的开发(ViewModel)。设计人员可以专注于界面(View)的设计。
- (4) 可测试性。因为三个逻辑层相互之间耦合度低，因此对单独的一层进行测试变得更为简单。
- (5) 轻量灵活，需要遵循的规则较少，可与其他库进行配合。

7.1.2 后端框架选择 Express

在后端开发上，我们使用的是近年来兴起的 Node.js。Node.js 是一个基于 Chrome V8 引擎的 JavaScript 运行环境，使用了一个事件驱动、非阻塞式 I/O 的模型，使其轻量又高效。同时 Node.js 的包管理器 npm，是全球最大的开源库生态系统。

使用的服务器框架是 express，express 是当前正流行的后端框架，其提供了路由-中间件模型，通过中间件形式把业务逻辑细分，简化，一个请求通过路由组件分配到不同的中间件中，经过一系列中间件处理后再响应给用户，这样的流程能够把一个复杂的请求过程简化分割成若干个专注于一点的中间件，开发难度大大降低。我们的项目业务具有复杂性，并且具有流程性，所以在这一点上，express 在我们后台处理相关业务基于了很大帮助，让处理业务的逻辑更加清晰。数据库选用的是 no-SQL 数据库 MongoDB，其相比传统的 MySQL 有更灵活的数据存取方式和更好的性能。

7.2 工具的选择

在开发过程中，我们团队中使用 Webstorm、VSCode、Atom 作为开发环境，通过 ESLint 作为团队代码风格统一和质量检查的工具；Postman 用以测试服务端 API；Robomongo 作为数据库的可视化工具；Gulp 与 Webpack 作为自动构建工具。使用 nodemon 作为开发期自动检测代码变动、自动重启的工具。

版本控制，选取 Git 作为技术开发中进行团队合作与版本控制的工具，Git 是一个优秀的分布版本控制系统。版本控制系统可以保留一个文件集合的历史记录，并能回滚文件集合到另一个状态（历史记录状态）。另一个状态可以是不同的文件，也可以是不同的文件内容。在一个分布版本控制系统中，每个人都有一份完整的源代码（包括源代码所有的历史记录信息），而且可以对这个本地的数据进行操作。利用 GitHub 进行项目资源托管，团队开发中可以将项目存档，与其他人分享交流，同时，GitHub 支持多人共同完成一个项目，因此开发人员可以在同一页面进行对话交流

7.3 复杂业务的流程化处理

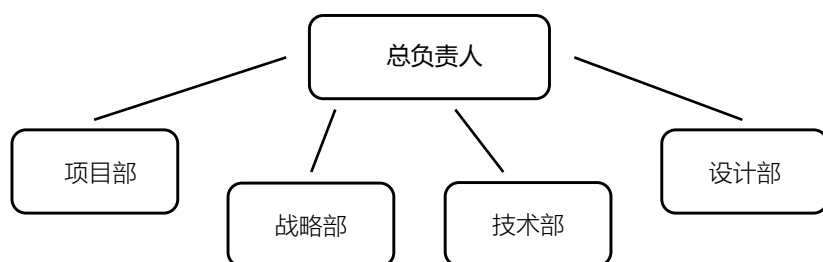
我们的项目涉及到不同类型的业务，包括寻求担保以及为别人担保，企业间借贷款，以及向金融机构贷款，相对应的业务之间通过金融模型存在匹配关系，每个业务在处理过程也需要很复杂的流程。在项目开发中，我们利用 express 路由-中间件的模型把一个复杂的请求过程简化分割成若干个专注于一点的中间件，这样把每个业务进行细化，避免出现业务处理不当的情况出现，在相应业务进行匹配的时候，我们利用已有的数据库信息，通过中间件进行处理，最后返回结果给前端。

八、团队管理

8.1 公司组织

公司采用扁平化管理，在减少管理层次的同时形成一条最短的指挥链，实现了沟通环节精简以及反馈高效化，有利于管理幅度的加大和工作效率的提高，适合初创的扩张型公司。

8.2 当前团队架构



以上为公司初期的组织架构图,公司团队主要负责产品研发、技术支援以及市场开拓,以下是对各部门的具体介绍。

8.2.1 项目部

项目部,即项目管理组织(organization of project management),是一个为完成项目管理目标而建立的管理组织。根据团队战略及业务发展需要,组织项目计划实施与协调,为项目生产要素的优化配置和动态管理服务,并推进团队生产经营活动全过程的质量管理工作,不断建立健全项目管理制度,从而实现公司团队项目总体协调与调度。

8.2.2 战略部

致力于分析行业发展趋势和竞争对手情况,根据市场动态做出即时高效的判断,对团队战略进行调整。基于充分的市场调研,结合市场预期与团队现状,分析团队的优劣势,明确项目定位,拟定公司团队的经营发展规划,为团队高层决策提供战略分析建议,为团队制定一系列战略,如竞争力方案、营销推广策略等。

8.2.3 技术部

分析用户需求并设计软件开发方案,将项目构想实现。致力于开发出一套高效健壮的软件系统,以系统化开发的方法制定开发计划、测试计划,设计用户操作流程、用户交互界面、底层数据库实现,提供齐全的软件系统说明书,包括概要设计说明书、详细设计文档、系统需求说明书及用户操作手册,并对软件系统进行系列的功能测试。

8.2.4 设计部

负责项目的设计工作与团队的 Logo 设计,以及视觉系统方案。按照提升用户体验的原则,根据项目制定相应的风格,设计软件系统交互界面样式以及宣传推广材料。利用统





一美观的配色方案，表达团队为用户服务的宗旨与积极上进的精神风貌。

8.3 团队介绍

8.3.1 团队简介

我们的团队着眼于为各企业提供一个更为便捷可靠的金融借贷平台，让广大的企业能够在拓展关系圈的同时更方便安全地获取用于拓展业务及经营管理等方面的资金。我们有规范的组织和统一管理，不光于追求自主创新，提高软件开发的技术与水准，也十分注重用户体验，不断满足客户对金融服务的需求。

8.3.2 团队成员

导师：

➤ 杨子晖

现任中山大学岭南学院金融系教授、博士生导师、以及金融系系主任。他也是 2009 年全国百篇优秀博士学位论文获得者（教育部、国务院学位委员会）、2011 年“教育部新世纪优秀人才”入选者（教育部）、2012 年美国斯坦福大学（Stanford University）经济系访问学者和 2010 年美国麻省理工（MIT）Sloan 商学院访问学者。

➤ 曾燕

现任中山大学岭南学院金融学系副教授，博士，博士生导师和 硕士生导师。2011 年他毕业于中山大学数学与计算科学学院并获理学博士学位。他曾在美国麻省理工学院(MIT)、加拿大滑铁卢大学、香港大学访问。2016 年他获得了中国决策科学青年科技奖和霍英东教育基金高等院校青年教师项目，2015 年获得广东省自然科学杰出青年基金项目，2014 年入选广东省高等学校“千百十人才培养工程”校级培养对象。他的研究领域包括金融工程（资产定价与配置、风险管理）、金融经济学、互联网金融、供应链金融等。

学生：

➤ 王量

目前于香港中文大学（深圳）攻读金融工程硕士，本科为中山大学国际金融学院经济学专业，本科期间担任中山大学区域经济研究中心和中国转型与开放经济研究所助理研究员，获得大学生创新训练项目国家级立项和省级立项，美国大学生数学建模比赛一等奖。个人研究兴趣方向为土地政策、政府行为和金融领域。





➤ 邹蕙宇

中山大学管理学院大三学生，主修会计学，双专业市场营销，曾参加第五届北京大学光华管理学院案例分析大赛、中山大学管理学院“黄埔杯”案例分析大赛、Bridge+全国青年商战模拟大赛等学术竞赛，现任中山大学 FDT 金融俱乐部主席顾问。

➤ 郑思齐

中山大学管理学院大三学生，主修财务管理专业，专业绩点年级前 30%，与团队拟研究题目《我国上市公司股权激励对绩效的影响——基于不同行业的对比实证研究》获学校推荐为 2017 年国家级大学生创新训练计划项目。

➤ 郑婕

中山大学岭南学院金融系学生。

➤ 郑伟林

中山大学数据科学与计算机学院 软件工程专业 熟悉 Android 开发和 web 应用开发，曾经获得第十二届花期杯优秀奖（全国第十九名）以及校级软件创意创新大赛决赛二等奖。

➤ 朱楚

中山大学 2015 级软件工程。曾获 2016 广东省 ACM 省赛二等奖、2016 CCF 大学生计算机系统与程序设计竞赛二等奖、2016 学校一等奖学金。

➤ 林树奎

中山大学 16 级数据科学与计算机学院软件工程。对计算机科学充满兴趣，高中获信息学奥赛全市二等奖，在大一也积极的学习了各种开发技术，如安卓开发，web 应用开发等。

➤ 庄凯芸

中山大学 16 级管理学院，专业方向为市场营销；大一担任公关部干事，曾与雀巢、腾讯等企业洽谈合作，帮助其进行校园市场分析与系列宣传活动。

➤ 谢洁琪

中山大学传播与设计学院，网络与新媒体 2015 级学生。2016-2017 年赴台湾科技大学工商业设计系交换。2015-2016 学年度获得校优秀学生奖学金一等奖。2015-2016 任年中大创行项目经理。

➤ 招凤仪

中山大学 15 级传播与设计学院网络与新媒体专业。2016 年获中山大学逸仙杯书画比赛绘画组二等奖，2017 年获全国大学生广告比赛广东赛区二等奖。

➤ 周桃李

中山大学 15 级传播与设计学院网络与新媒体学生。曾任东校园学生会干事，团工委宣



传部副部长等。曾获 2016 年教育部全国高校网络安全公益广告征集活动大赛优胜奖，2016 年中山大学两学一做专题大赛漫画组优秀奖微电影组三等奖，2017 年中山大学软件创新赛三等奖，2017 年 TLS 校园营销策划大赛季军，2017 年第 26 届时报金犊奖平面类优选奖，影片类优选奖。

8.3.3 团队理念

公司秉承诚信、规范、高效的工作原则，用创意创新赢得市场，用风险防控取得信誉，竭诚为广大企业客户提供优质、高效、快捷的服务。面向未来，坚持自主创新。

8.3.4 团队目标

让企业有更为便捷安全的融资渠道，让金融机构有更多可靠的企业信息来源。

8.3.5 团队性质

提供一个可供有交易关联的各企业相互交流与进行资金借贷的平台。