

证券代码：300418

股票简称：昆仑万维



北京昆仑万维科技股份有限公司
非公开发行股票预案
(第二次修订稿)

二〇一六年一月

公司声明

本公司及董事会全体成员保证本预案真实、准确、完整，并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本次发行完成后，公司经营与收益的变化，由公司自行负责；因本次发行引致的投资风险，由投资者自行负责。

本预案是公司董事会对本次非公开发行股票的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

本预案所述事项并不代表审批机关对于本次非公开发行股票相关事项的实质性判断、确认或批准，本预案所述本次非公开发行股票相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机关的批准或核准。

特别提示

1、本次非公开发行股票方案已经公司 2015 年 8 月 4 日召开的第二届董事会第十四次会议和 2015 年 8 月 24 日召开的 2015 年第四次临时股东大会审议通过，尚需中国证监会核准。根据股东大会对董事会关于非公开发行事宜的授权，公司于 2016 年 1 月 6 日召开第二届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于调整公司非公开发行股票方案的议案》、《关于公司非公开发行股票预案（修订稿）的议案》，并对《非公开发行股票预案》进行了修订。修订后，公司本次非公开发行的发行股份数量明确为不超过 10,000 万股，除上述事项外，本次非公开发行的发行对象、发行价格和定价方式等均不发生变化。

2、本次非公开发行股票的发行对象不超过 5 名（含），为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他境内法人投资者、自然人，最终发行对象由股东大会授权董事会在获得中国证监会发行核准文件后，按照中国证监会相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐人（主承销商）协商确定。本次发行对象认购的股票自发行结束之日起，持股期限根据《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》规定执行：（1）发行价格不低于发行期首日前一个交易日公司股票均价的，本次发行股份自发行结束之日起可上市交易；（2）发行价格低于发行期首日前二十个交易日公司股票均价但不低于百分之九十，或者发行价格低于发行期首日前一个交易日公司股票均价但不低于百分之九十的，本次发行股份自发行结束之日起十二个月内不得上市交易。限售期结束后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

3、本次非公开发行募集资金不超过 25 亿元，扣除发行费用后拟用于海淘金 P2P 平台项目（流量导入海外第三方互联网金融产品的效果营销平台项目，以下简称“海淘金项目”）、海外互联网金融 P2P 平台项目（东南亚、日本、韩国当地开展互联网金融业务的 P2P 平台，以下简称“海外 P2P 项目”）、游戏互动 P2P 平台项目（游戏用户导入境内第三方互联网金融产品的效果营销平台项目，以下简称“游戏互动项目”）、1Mobile 线下手机分发渠道建设项目。

4、本次非公开发行 A 股股票的定价基准日为本次非公开发行 A 股股票发行期首日。发行价格的定价原则为：发行价格不低于发行期首日前二十个交易日公司股票均价的百

分之九十，或者发行价格不低于发行期首日前一个交易日公司股票均价的百分之九十。定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额÷定价基准日前二十个交易日股票交易总量。最终发行价格由公司股东大会授权董事会在取得中国证监会关于本次发行的核准批复后，按照中国证监会相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。若公司自定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将相应调整。

5、本次非公开发行股票数量不超过 10,000 万股。若公司股票在公司定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行数量将根据发行价格的调整进行相应调整。认购方均以人民币现金方式认购公司本次发行的股票。

6、本次发行完成后，公司股权分布符合深圳证券交易所的上市要求，不会导致不符合股票上市条件的情形发生，不会导致公司控股股东和实际控制人发生变化。

7、公司利润分配政策的制定情况、最近 3 年现金分红金额及比例、未分配利润使用安排情况如下：

（1）公司利润分配政策的制定情况

公司每年利润分配预案由公司董事会结合《公司章程》的规定、盈利情况、资金需求提出和拟定，经董事会审议通过并经半数以上独立董事同意后提请股东大会审议。独立董事及监事会对提请股东大会审议的利润分配预案进行审核并出具书面意见。

董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见；独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流（包括但不限于提供网络投票表决、邀请中小股东参会等），充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

在当年满足现金分红条件情况下，董事会未提出以现金方式进行利润分配预案或者按低于《公司章程》规定的现金分红比例进行利润分配的，还应说明原因并在年度报告中披露，独立董事应当对此发表独立意见。同时在召开股东大会时，公司应当提供网络投票等方式以方便中小股东参与股东大会表决。

监事会应对董事会和管理层执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督，并应对年度内盈利但未提出利润分配预案的，就相关政策、规划执行情况发表审核意见。

股东大会应根据法律法规和《公司章程》的规定对董事会提出的利润分配预案进行表决。

（2）最近 3 年现金分红金额及比例

最近三年公司现金分红金额及归属于上市公司普通股股东的净利润的比率如下表所示：

单位：元

分红年度	现金分红金额	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2014 年度	115,000,000.00	326,382,276.82	35.23%
2013 年度	220,000,000.00	435,906,412.74	50.47%
2012 年度	180,000,000.00	218,365,226.42	82.43%

（3）未分配利润使用安排情况

为保持公司的可持续发展，公司扣除分红后的其余未分配利润作为公司业务发展资金的一部分，用于企业的生产经营。

目 录

释 义	7
第一节 本次非公开发行股票方案概要	8
一、公司基本情况.....	8
二、本次非公开发行的背景和目的.....	8
三、本次非公开发行股票方案概要.....	13
四、本次非公开发行是否构成关联交易.....	15
五、本次发行是否导致公司控制权发生变化.....	15
六、本次发行方案已取得有关主管部门批准的情况及尚须呈报批准的程序.....	16
第二节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	17
一、本次募集资金的使用计划.....	17
二、本次募集资金投资项目的可行性分析.....	17
三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响.....	66
第三节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	67
一、本次发行后公司业务及资产、公司章程、股东结构、高管人员结构、业务结构的变化情况.....	67
二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况.....	67
三、公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况.....	68
四、本次发行完成后，公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形.....	68
五、公司负债结构是否合理，是否存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，是否存在负债比例过低、财务成本不合理的情况.....	69

六、本次股票发行相关的风险说明.....	69
七、本次发行前后公司的股利分配政策.....	77
八、与本次发行相关的董事会声明及承诺事项.....	80

释 义

本预案中，除非文意另有所指，下列词语具有如下含义：

公司、本公司、公司、昆仑万维 指 北京昆仑万维科技股份有限公司，或依文中所意，有时亦指本公司及附属公司

昆仑有限 指 北京昆仑万维科技有限公司，即公司前身

《公司章程》 指 《北京昆仑万维科技股份有限公司章程》

中国证监会 指 中国证券监督管理委员会

第一节 本次非公开发行股票方案概要

一、公司基本情况

注册中文名称:	北京昆仑万维科技股份有限公司
注册英文名称:	Beijing Kunlun Tech Co., Ltd.
注册资本:	28,000 万元
法定代表人:	周亚辉
成立日期:	2008 年 3 月 27 日
股票上市地:	深圳证券交易所
A 股简称:	昆仑万维
A 股代码:	300418
住所:	北京市海淀区知春路 118 号知春大厦 B 座 605E
邮政编码:	100080
电话号码:	(010) 65210288
传真号码:	(010) 65210399
互联网网址:	www.kalends.cn
电子信箱:	ir@kunlun-inc.com

二、本次非公开发行的背景和目的

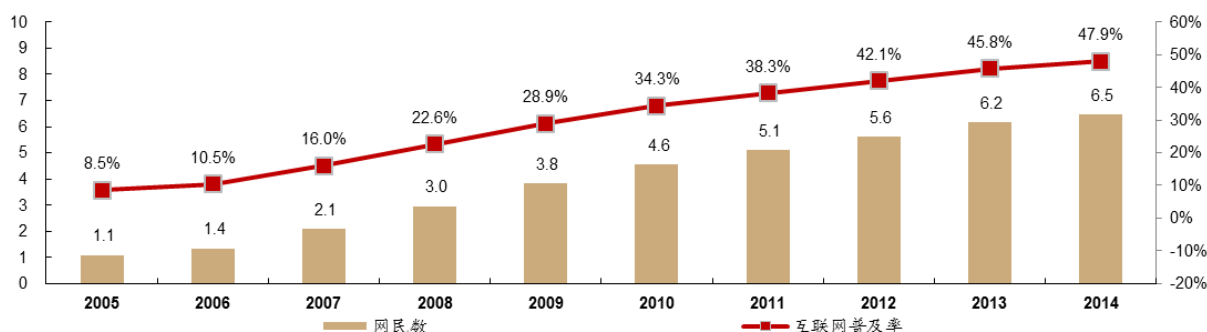
(一) 本次非公开发行的背景

1、互联网行业现状

近年来,中国互联网行业迅猛发展,根据中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的《第 35 次中国互联网络发展状况统计报告》,截至 2014 年 12 月,中国网民数量已达 6.49 亿人,全年新增网民 3,117 万人,2005 至 2014 年复合增长率达 21.7%。2014 年互联网普及率达 47.9%,较 2013 年底提升了 2.1 个百分点。根据国际电信联盟(International Telecom Union)的统计,中国网民数量已经达到全球第一。

2005-2014中国网民规模和互联网普及率

单位: 亿人

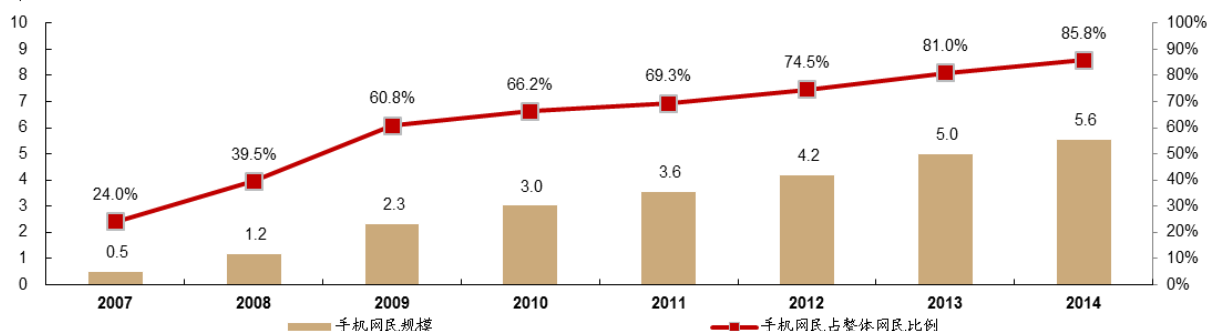


数据来源: 中国互联网络信息中心

截至 2014 年 12 月, 我国手机网民规模达 5.57 亿人, 较 2013 年增加 5,672 万人, 2007 年至 2014 年复合增长率达 40.9%。网民中使用手机上网的人群占比由 2013 年的 81.0%提升至 85.8%。

2007-2014中国手机网民规模及其占网民比例

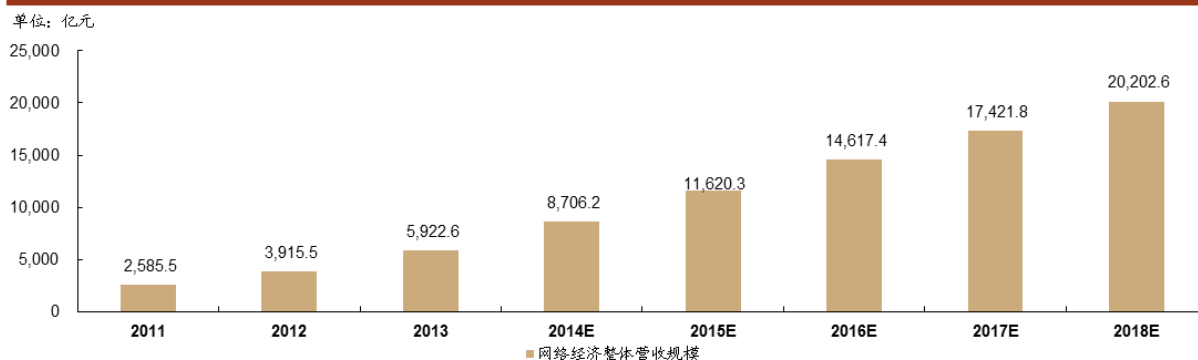
单位: 亿人



数据来源: 中国互联网络信息中心

根据艾瑞咨询《2014 年网络经济核心数据发布》以及《2014 移动互联网核心数据发布》的统计, 2014 年中国网络经济营收总规模达 8,706.2 亿元, 同比增长 47.0%。2011-2014 年, 中国网络经济复合增长率为 49.9%, 增长迅速。

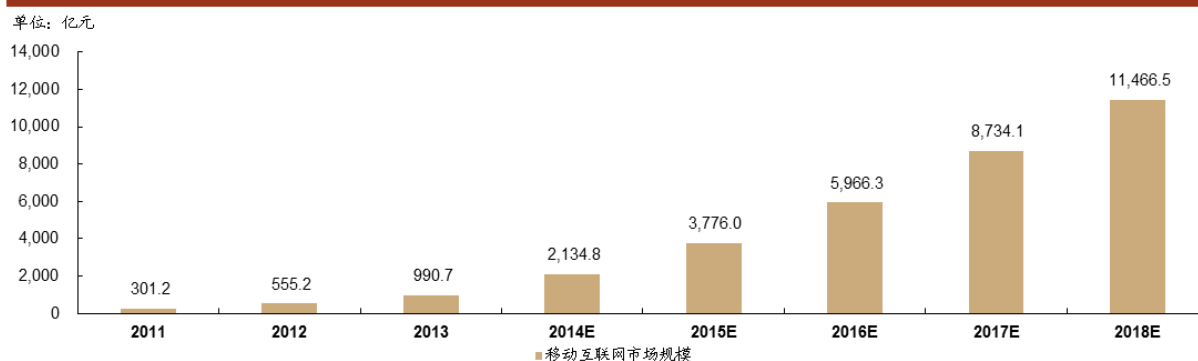
2011-2018中国网络经济市场规模及预测



数据来源: 艾瑞咨询

伴随着中国移动终端用户爆发式增长的同时, 中国移动互联网市场呈现蓬勃发展趋势。2014 年移动互联网市场规模达 2,134.8 亿元, 同比增长 115.5%。2011 年至 2014 年, 中国移动互联网市场规模复合增长率为 92.1%, 超过中国网络经济增长速度, 成为互联网行业中最主要的增长点之一。

2011-2018中国移动互联网市场规模及预测



数据来源: 艾瑞咨询

2、互联网行业发展趋势

(1) 移动终端用户呈爆发式增长, 其中 Android 系统用户大幅超过 iOS

根据艾瑞咨询《2014 移动互联网核心数据发布》的统计, 2014 年移动互联网市场规模达 2,134.8 亿元, 同比增长 115.5%, 同时预计未来依旧会保持高速增长, 到 2018 年整体移动互联网市场规模将突破 1 万亿元。另外, 据国际数据公司(IDC)统计, Android 系统用户在 2014 年四季度已达到市场份额的 76.6%, 而 iOS 系统用户则占市场份额的 19.7%。虽然 iOS 平台比 2013 年增长了 2.2%, 但 Android 系统用户仍为市场主力。

（2）全球范围内互联网金融领域增长迅速

自 2005 年全球第一家提供 P2P 金融信息服务的企业 Zopa 于英国伦敦成立以来，互联网金融领域不断推陈出新，衍生出包括互联网联结的货币市场基金、网络银行、网络经纪商、P2P 借贷、网络众筹等多种不同的模式，行业规模得到了爆发式增长。2014 年 12 月，美国最大的 P2P 网贷公司 Lending Club 于纽约证券交易所完成 IPO，发行当日股价较发行价涨幅达 56.2%，市值超过 85 亿美元，体现出国际资本市场对于互联网金融行业发展现状的认可及发展前景的期待。

中国互联网金融近年呈爆发式增长，在传统线上支付的基础上，多种新的互联网金融商业模式百花齐放，出现了基于电子商务平台实现的金融产品在线销售，以及基于线上渠道的网络融资等多种商业模式。各种互联网金融新模式蓬勃发展，以 P2P 网贷平台为例，根据艾瑞咨询《2014 年 P2P 小额信贷典型模式案例研究报告》，截至 2012 年，我国共有 P2P 贷款公司近 300 家，放贷规模达到 228.6 亿元，同比增长 271.4%。根据艾瑞咨询预测，P2P 贷款规模未来两年仍将保持超过 100%的年均增速。其中，P2P 网贷平台通过聚集小额度资金借贷给有资金需求的对象，提高社会闲散资金的利用率，成为了互联网金融服务业的一种重要发展模式，具有良好的发展前景。随着互联网金融行业的蓬勃发展，我国也陆续出台政策对互联网金融行业加强监管，2015 年 7 月中国人民银行并其他九个部委联合发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，对互联网金融发展提出指导性意见，同时明确了监管分工。

（3）平台型互联网公司成为行业发展趋势

随着互联网行业的客户需求向着深度和广度两个方向发展，一方面互联网用户数和普及率进一步扩大，另一方面互联网产品在用户日常生活中的渗透率不断提升，用户的互联网需求呈多样化发展趋势。为适应该变化趋势，阿里巴巴、腾讯、百度、360 以及小米等行业领军企业纷纷推动“平台化”发展战略的执行，以用户资源为核心，围绕用户需求提供多种类增值服务，整合商业联盟及合作商资源，打造闭合生态系统，在新的互联网时代充分挖掘并满足用户各方面的需求，形成新时代互联网公司新的竞争模式。

综上所述，在互联网行业飞速发展的大背景下，本次非公开发行股票募集资金投资于海淘金项目、海外 P2P 项目、游戏互动项目以及 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目，符合行业发展趋势。

（二）本次非公开发行的目的

1、增强公司资金实力，提高行业竞争力

公司自成立以来即致力于发展成为全球领先的互联网综合服务提供商。为确保在商业循环的起伏、市场行情的变化、竞争局势的演变等不同环境变化中降低业务集中于游戏单一领域的经营风险，增强适应外部环境的应变能力，公司不断通过在现有经营范围的基础上开拓互联网行业不同领域业务，实行多元化经营战略。为实现这一重要的战略发展目标，本次非公开发行募集资金将投资于海淘金项目、海外 P2P 项目、游戏互动项目以及 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目。以上项目的实施有利于提高公司在互联网领域的行业竞争力，完善公司产业链布局，使公司保持持续快速发展的势头。

2、优化公司资本结构，改善公司财务状况

截至 2015 年 6 月 30 日，公司合并口径资产负债率为 23.03%，通过本次非公开发行可以进一步增加公司的货币资金储备和所有者权益，降低资产负债率，增强公司的抗风险能力，为公司的健康、稳定发展奠定坚实的基础。

3、布局互联网金融，平台型互联网公司发展

为了打造平台型互联网综合服务提供商的战略地位，公司已经陆续投资了北京信达天下科技有限公司、趣分期（Qufenqi Inc.）、随手科技（Suishou Technology Holding Inc.）等互联网金融细分领域的龙头企业，为公司开拓互联网金融领域奠定了一定基础。本次非公开发行募集资金拟投入的项目将协助公司整合内外部资源，深度挖掘和利用客户在互联网金融等领域的需求，为实现公司向平台型互联网公司进一步转型奠定基础。

4、进一步增强原有优势，强化海外布局

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司除游戏业务外，同时开发并运营全球软件商店（桌面端 Brothersoft、移动端 1mobile）。在互联网产品平台的多年运营中，公司积累了大量的海外流量和用户资源，锻炼了一支执行高效、创新能力强的海外营销和运营团队，为公司互联网产品及互联网金融业务的全球化布局打下了坚实的基础。公司通过本次非公开发行募集资金拟投入海淘金项目、海外 P2P 项目、游戏互动项目以及 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目，实现现有业务的拓展，在用户和上下游资源方面相互促进，共同发展，进而持续提升公司整体竞争力，强化海外布局。

三、本次非公开发行股票方案概要

（一）发行股票的种类和面值

本次非公开发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式

本次发行的股票全部采用向特定对象非公开发行 A 股股票的方式，在获得中国证监会核准后 6 个月内择机向特定对象发行。

（三）发行对象及认购方式

本次非公开发行的发行对象为不超过 5 名（含）的特定投资者，为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他境内法人投资者、自然人。最终发行对象由股东大会授权董事会在获得中国证监会发行核准文件后，按照中国证监会相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐人（主承销商）协商确定。

认购方均以人民币现金方式认购公司本次发行的股票。

（四）定价基准日、发行价格及定价方式

本次非公开发行 A 股股票的定价基准日为本次非公开发行 A 股股票发行期首日。发行价格的定价原则为：发行价格不低于发行期首日前二十个交易日公司股票均价的百分之九十，或者发行价格不低于发行期首日前一个交易日公司股票均价的百分之九十。
$$\text{定价基准日前二十个交易日股票交易均价} = \frac{\text{定价基准日前二十个交易日股票交易总额}}{\text{定价基准日前二十个交易日股票交易总量}}$$

最终发行价格由公司股东大会授权董事会在取得中国证监会关于本次发行的核准批复后，按照中国证监会相关规定，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将进行相应调整，调整公式如下：

派发现金股利： $P1=P0-D$

送红股或转增股本： $P1=P0/(1+N)$

两项同时进行： $P1=(P0-D)/(1+N)$

其中， $P0$ 为调整前发行价格，每股派发现金股利为 D ，每股送红股或转增股本数为 N ，调整后发行价格为 $P1$ 。

（五）发行数量

本次非公开发行股票数量不超过 10,000 万股。若公司自定价基准日定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积转增股本等除权、除息事项，本次发行数量将相应调整。

（六）限售期

本次发行对象认购的股票自发行结束之日起，持股期限根据《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》规定执行：（1）发行价格不低于发行期首日前一个交易日公司股票均价的，本次发行股份自发行结束之日起可上市交易；（2）发行价格低于发行期首日前二十个交易日公司股票均价但不低于百分之九十，或者发行价格低于发行期首日前一个交易日公司股票均价但不低于百分之九十的，本次发行股份自发行结束之日起十二个月内不得上市交易。限售期结束后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

（七）募集资金投向

本次非公开发行股票的募集资金总额不超过 25 亿元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目备案文号
1	海淘金 P2P 平台 （流量导入海外第三方互联网金融产品的效果营销平台项目）	76,218.88	70,000.00	京东城发改（备） 【2015】11 号
2	海外互联网金融 P2P 平台 （东南亚、日本、韩国当地开展互联网金融业务的 P2P 平台）	60,022.16	60,000.00	京发改境外备 2015119 号
3	游戏互动 P2P 平台 （游戏用户导入境内第三方互联网金融产品的效果营销平台项目）	62,904.00	60,000.00	京东城发改（备） 【2015】12 号

序号	募集资金投向	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目备案文号
4	1Mobile 线下手机分发渠道建设	60,324.60	60,000.00	京发改境外备 2015120 号
合计		259,469.64	250,000.00	

本次发行的募集资金未到位前，公司将利用自筹资金先行投入，募集资金到位后将用于支付项目剩余款项、置换先行投入的自筹资金。如本次实际募集资金少于项目所需资金，不足部分由公司自筹解决。

（八）上市地点

本次非公开发行的股票的锁定期届满后，在深圳证券交易所上市交易。

（九）本次发行前公司滚存未分配利润安排

本次发行前公司滚存未分配利润由本次发行完成后的新老股东共享。

（十）本次发行股票股东大会决议的有效期限

本次发行股东大会决议的有效期为自本议案提交股东大会审议通过之日起 12 个月，若国家法律、法规对非公开发行有新的规定，公司将按新的规定对本次发行进行调整。

四、本次非公开发行是否构成关联交易

本次发行面向符合中国证监会规定的机构投资者以及其他投资者，采用竞价方式进行；目前，本次发行尚未确定具体发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次非公开发行股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的发行情况报告书中披露。

五、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至本预案签署日，公司控股股东周亚辉直接持有公司 35.09%股份，并通过盈瑞世纪控制公司 17.78%股份，合计控制比例为 52.87%。

本次非公开发行股票数量不超过 10,000 万股，据此计算，本次发行后周亚辉合计控制公司股份比例将不低于 48.56%。因此，本次发行后，周亚辉仍是公司的控股股东

和实际控制人，本次非公开发行股票不会导致公司控制权发生变化。

六、本次发行方案已取得有关主管部门批准的情况及尚须呈报批准的程序

本次发行方案已经公司 2015 年 8 月 4 日召开的第二届董事会第十四次会议和 2015 年 8 月 24 日召开的 2015 年第四次临时股东大会审议通过，尚需中国证监会核准。根据股东大会对董事会关于非公开发行事宜的授权，公司于 2016 年 1 月 6 日召开第二届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于调整公司本次非公开发行股票方案的议案》、《关于公司非公开发行股票预案（修订稿）的议案》，并对《非公开发行股票预案》进行了修订，并于 2016 年 1 月 14 日召开第二届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于修订非公开发行股票预案的议案》，并对《非公开发行股票预案（修订稿）》进行了修订。

第二节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行股票的募集资金总额不超过 25 亿元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目备案文号
1	海淘金 P2P 平台 (流量导入海外第三方互联网金融产品的效果营销平台项目)	76,218.88	70,000.00	京东城发改(备) 【2015】11 号
2	海外互联网金融 P2P 平台 (东南亚、日本、韩国当地开展互联网金融业务的 P2P 平台)	60,022.16	60,000.00	京发改境外备 2015119 号
3	游戏互动 P2P 平台 (游戏用户导入境内第三方互联网金融产品的效果营销平台项目)	62,904.00	60,000.00	京东城发改(备) 【2015】12 号
4	1Mobile 线下手机分发渠道建设	60,324.60	60,000.00	京发改境外备 2015120 号
合计		259,469.64	250,000.00	

公司将组建独立的项目团队执行本次募集资金投向项目。其中，海淘金项目主要针对境外第三方互联网金融平台提供流量导入的效果营销服务，游戏互动项目主要针对境内第三方互联网金融平台提供游戏用户流量导入的效果营销服务，而海外 P2P 项目为在东南亚、日本、韩国开展撮合当地借款人及出借人的 P2P 平台业务。

本次发行的募集资金未到位前，公司将利用自筹资金先行投入，募集资金到位后将用于支付项目剩余款项、置换先行投入的自筹资金。如本次实际募集资金少于项目所需资金，不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的可行性分析

(一) 海淘金 P2P 平台项目(流量导入海外第三方互联网金融产品的效果营销平台项目)

1、项目概述

（1）项目简介

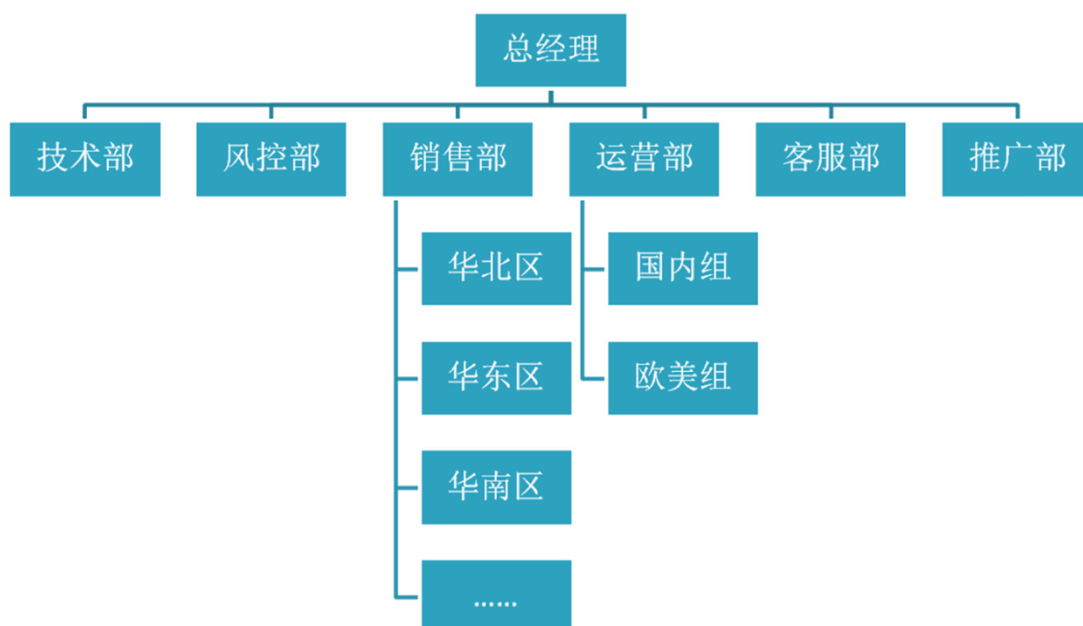
海淘金项目计划在未来 4 年内，以昆仑万维为实施主体，通过对接欧美优质互联网金融平台向境内投资者提供投资境外优质非标债权产品的信息推广平台。该项目通过与境内银行、第三方支付机构对接，让境内个人投资者利用每年个人外汇兑换额度兑换外汇后，除满足自用需求，可以在海淘金平台上选择境外互联网金融平台出售的优质债权产品进行购买，实际交易发生在境外互联网金融平台。海淘金将成为境内个人投资者对境外优质互联网金融平台所提供的非标债权产品进行集中甄选、投资、转让的长期优质信息渠道。海淘金是境内个人投资者与境外互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

该项目的实施主要达到以下目标：（1）完成海淘金项目的研发、测试、推广、上线、运营；（2）完成包括产品的软硬件环境建设、研发队伍建设、运营队伍建设、推广运营的具体实施，并在运营中达到较高的营收水平；（3）将昆仑万维的境内用户优势、境外布局优势联通，并有效为境外互联网金融平台合作伙伴提供高质量的效果营销方案，实现公司互联网金融的内外融通的战略布局；（4）打造以昆仑万维品牌为核心的全球化互联网生态链，向“全球领先的互联网综合服务提供商”这一发展目标迈进。

（2）管理模式

公司拟组建海淘金项目团队，该团队采取扁平化管理，团队总经理下设技术部、风控部、销售部、运营部、客服部、推广部等。其中销售部按地域分为华北区、华东区、华南区等，运营部分国内部和欧美组。

项目的具体组织架构图如下：



其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；技术部负责平台/APP 的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、政策制定、境外互联网金融平台的审核等；销售部负责开发银行网点，驻场销售与咨询等，具体按照区域由各组负责；运营部国内组负责产品设计与开发，运营部欧美组负责与欧美优质互联网金融平台对接；客服部负责维护用户互动平台，解决客户的问题等；推广部负责线上线下的市场宣传、公关、广告等。

此外，财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配，在该项目部门中并不设立相关的二级部门。

(3) 运营模式

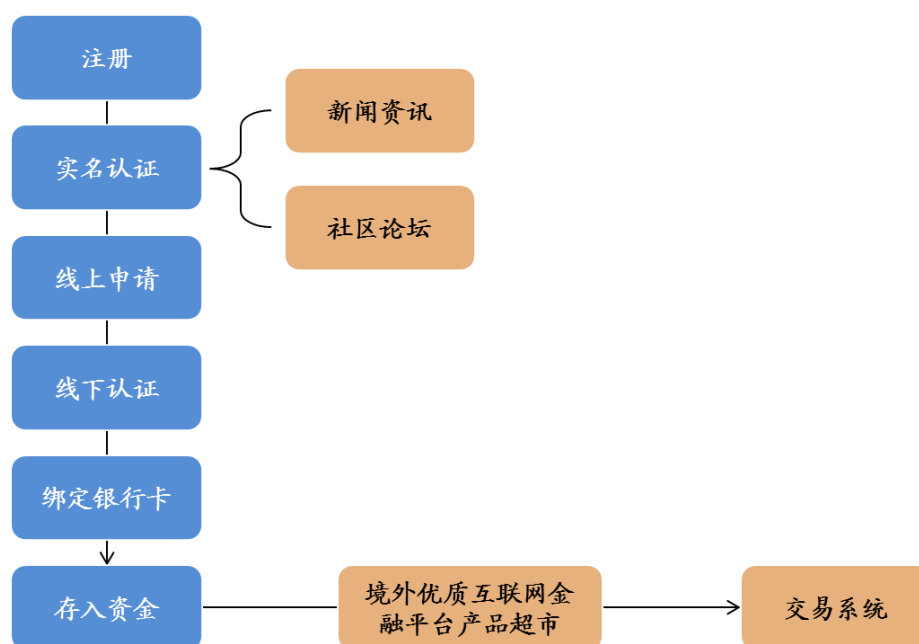
海淘金项目的主要运营模式示意如下：



作为一个境外优质互联网金融平台的信息交互及效果营销渠道，海淘金项目将建立一个整合在线投资、第三方支付、社区论坛、新闻资讯、理财顾问等功能在内的平台

/APP，向境内个人投资者展示从境外合作伙伴获取的可投资优质非标债权资产的产品信息、提供信息推广服务，由投资者自主进行投资决策及换汇等操作，海淘金平台则根据投资者发出的投资指令协助投资者与合作伙伴进行后台对接、完成结算及确权，后续产品到期或转让后，投资者通过第三方境外互联网金融平台取得返还本金及收益。项目拟在资金端对接具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力，并且对欧美优质非标债权有投资配置需求境内的个人投资者，用户来源主要通过项目线上及线下自主推广、与公司其他业务线合作推广等方式获得；在资产端则主要与欧美地区符合当地规定经营、较为优质、已积累一定资产来源的互联网金融平台合作，与其对接资产资源、供境内个人投资者投资，成为联通境内外需求与供给的桥梁。

其中，投资人在海淘金平台上的注册、认证及交易流程示意图如下：



（4）目标客户

海淘金项目的目标客户主要为具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力，并且对欧美优质非标债权有投资配置需求的境内个人投资者。

（5）融资对象

海淘金项目本身不直接面对融资对象，资产来源为境外互联网金融合作伙伴，最终融资对象可能包括欧美等境外地区存在融资需求的个人借款人、中小型企业、金融机构

等、范围较广，视具体对接的合作伙伴及具体产品而定。海淘金项目本身并不对外融资，仅提供信息中介及效果营销业务。

(6) 投入人员

本项目的执行共需在前 18 个月中，在海内外共计配置 130 人的运营团队，后续人员配置保持稳定。另外财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配。项目计划在第一年及第二年将人员逐步配置完成，第三年及第四年的人员保持稳定，前两年的具体人员投入规划如下表所示：

单位：人

部 门	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
总经理	1							
技术部	20	30	30	30	30	30	30	30
风控部	8	16	20	20	20	20	20	20
销售部	3	7	18	20	25	30	30	30
运营部	1	7	18	20	25	30	30	30
客服部	0-	2	5	9	13	15	15	15
推广部	1	2	2	3	4	4	4	4
总计	34	65	94	103	118	130	130	130

(7) 技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。例如：

1) 在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其高效及安全。

2) 在服务器、数据安全和网络服务方面，公司采购知名大厂的服务器，并与海

内外主流数据托管（IDC）和内容分发（CDN）服务提供商建立长期、稳定的合作关系，有效保证了数据中心的稳定和安全，这些在公司已有业务运用到的渠道安全及信息安全保障措施对于海淘金平台的打造及信息安全保障提供良好的技术支持。

3）在大数据分析及运营方面，公司通过现有网络游戏等业务的多年积累，已拥有实时高效的数据统计系统、数据分析平台等工具，能够对大量数据进行实时监控，及时收集相关运营数据，并对数据进行严密的分析，客观评估产品运营状况并据此选择最佳运营活动，具有业内领先的运营能力。相关大数据分析能力及经验同样有助于公司在拓展互联网金融业务时，对投资人的基本信息、行为数据、资产端对接合作伙伴的整体评价等方面进行及时、高效的数据分析，从而最优化互联网金融产品的推广、运营。

（8）盈利模式

海淘金项目的主要收入来源为向欧美优质互联网金融平台按照投资者完成投资金额的一定比例收取营销推广费。

（9）项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

人民银行等十部委于 2015 年 7 月发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称“《指导意见》”），确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融共 6 类互联网金融主要业态的定义及界定标准。其中，《指导意见》对网络借贷的定义为：“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。……网络小额贷款是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。”2015 年 12 月 28 日，银监会发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》，同样提出：“在中国境内从事网络借贷信息中介业务活动，适用本办法，法律法规另有规定的除外。本办法所称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。个体包含自然人、法人及其他组织。网络借贷信息中介机构是指依法设立，专门从事网络借贷信息中介业务活动的金融信息中介企业。该类机构以互联网为主要渠道，为借款人与出借人（即贷款人）实现直接借贷提供信息搜集、信息公布、资信评估、信息交互、借贷撮合等服务。”

海淘金项目拟为境内对欧美优质非标债权有投资需求的个人投资者通过境外互联网金融平台投资欧美优质非标债权搭建方便、快捷、低成本的投资信息推广渠道，实质为境外互联网金融平台提供效果营销业务。

鉴于海淘金项目仅作为欧美优质互联网金融平台在境内的推广渠道，并不直接为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务，亦不控制小额贷款公司，不直接向客户提供贷款，因此该项目具体而言不属于《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》（征求意见稿）适用范围内的网络借贷业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

海淘金项目不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能获得客户的部分基础信息。在投资人方面，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，海淘金项目不直接面对境外最终借款人，而是与境外互联网金融平台合作、向境内投资者展示可投资产品信息，因此主要由境外合作伙伴负责借款人信息核实、与境外征信机构对接进行信用调查等工作，公司仅负责对境外合作伙伴的资质进行审核。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术（例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

公司与外部机构合作方向及已签署的合作意向如下：

境外互联网金融平台合作伙伴（资产提供方）：公司将建立完善严格的筛选机制，与境外合法合规运营、拥有相关必要资质（如有）的互联网金融平台建立合作伙伴关系。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道

网络。对于境内主要支付渠道，公司已与支付宝、银联、网上银行（如招商银行网上银行、建设银行网上银行等）等机构签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

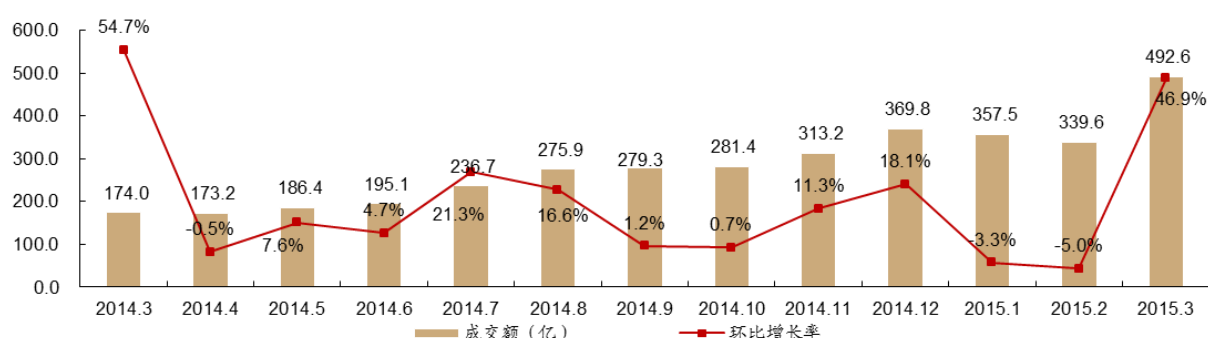
2、项目背景及必要性

在中国境内 P2P 用户需求持续升温、海外互联网金融发展迅速不断创新以及中国境内个人投资者海外投资需求日渐提升的大背景下，配置境外优质非标债权资产成为境内个人投资者构建境外多元化投资组合的一个新的选择。

（1）中国境内 P2P 用户需求持续升温

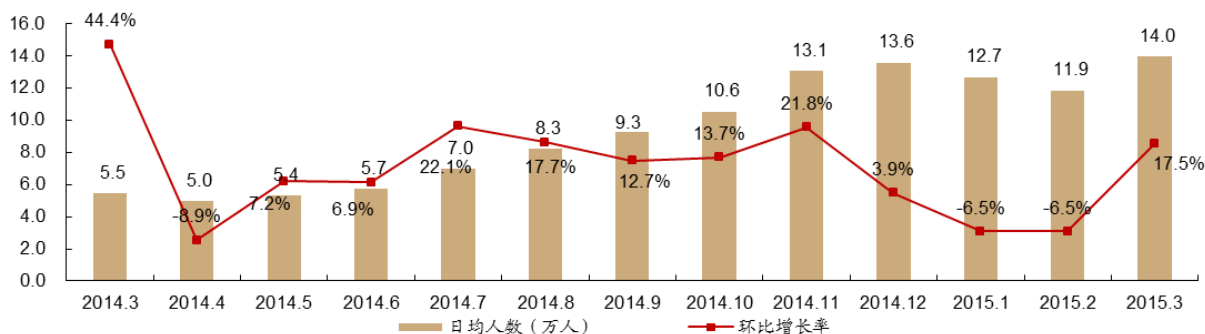
根据速途研究院的统计，2014 年 3 月-2015 年 3 月，全国 P2P 网贷月成交额持续增长，2015 年 3 月已经达到 492.6 亿元，环比增长 45%，同比增长 183%。在网贷月成交量迅速增长的同时，众多互联网金融平台不断推出更多的投资项目，同时针对用户给予更多的优惠，吸引更多的新用户。按照目前发展趋势，预计 2015-2016 年 P2P 网贷市场仍将继续快速发展。

全国 P2P 网贷总成交额趋势图



根据速途研究院的统计，2015 年 3 月份，全国 P2P 网贷日均参与人数日均达到 13.97 万人，环比增长 17.49%，同比增长 154%，再次创造了历史新高。网贷人数的增长主要依靠口碑传播，让越来越多的投资者了解 P2P 市场，对其风控系统及收益体系产生进一步的认识，预计 2015 年 P2P 网贷日均用户数量将会持续爆发增长。

2015年3月全国P2P网贷日均人数走势图



(2) 海外互联网金融发展迅速、模式不断创新

自 2005 年以来，境外互联网金融产品不断推陈出新，衍生出包括互联网联结的货币市场基金（如 PayPal 货币基金等）、网络银行（如 Ally Bank 等）、P2P 借贷（如 Lending Club、Prosper 等）、网络经纪商（如 Motif 等）、网络众筹（如 Kickstarter 等）等多种不同的互联网金融模式，新的业务模式层出不穷。

(3) 境内个人投资者投资海外资产需求尚未开发，潜力较大

根据《福布斯》中文版联合宜信财富发布的《2015 中国大众富裕阶层财富白皮书》，预计到 2015 年底，中国大众富裕阶层人数将达到 1,528 万，但其中仅有 9.6% 拥有海外资产，而拥有海外资产的人群中超过 60% 的人的海外投资资产总额占个人总资产在 20% 以下。境内个人投资者投资海外资产需求尚待充分挖掘，越来越多的个人投资者希望在个人结汇和境内个人购汇年度总额管理的前提下，适当配置海外资产以分散风险。

本项目实施完成后，将极大丰富公司在互联网金融领域的产品线及竞争力，与其他针对境外市场的互联网金融产品产生协同效应，进一步扩大公司在该领域的实力及市场份额，树立昆仑万维作为中国互联网行业“投资世界”桥梁与纽带的品牌形象，并通过满足不同用户的投资需求夯实公司用户忠诚度及活跃度。同时，根据中国人民银行并其他九个部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，本项目完全符合其中的指导性意见，仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

3、项目实施进度

公司拟在 48 个月内，建立一个帮助国内个人投资者投资欧美优质非标债权产品的

投资平台及 APP——海淘金，预计前期研发期 4 个月，测试期 1 个月，计划在 18 个月内搭建完成平台及上线 APP，并逐步实现商业化运营。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年												第二年					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6
硬件设备购买																		
平台/APP建设及维护	建设	建设	建设	建设	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护
与各境外成熟P2P公司对接、获得欧美优质非标债权资源																		
银河网点合作																		
平台推广、客户导流与培育																		
平台测试																		
商业化运营																		

4、项目投资测算

海淘金项目投资包括服务器及其他硬件、软件及其他无形资产、人工费用、宽带费用、市场推广费、风险准备金、铺底流动资金等。预估投资总额为 76,218.88 万元，拟投入募集资金 70,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资比例
服务器及其他硬件	271.80	0.36%
软件及其他无形资产	96.30	0.13%
人工费用	32,061.31	42.06%
带宽费用	160.00	0.21%
市场推广费	40,000.00	52.48%
铺底流动资金	3,629.47	4.76%
合计	76,218.88	100.00%

本项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类主要投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

（1）服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 271.80 万元主要用于服务器、交换机等硬件以及电脑等办公设备，具体明细如下：

序号	硬件设备型号	数量	单价（万元/台）	拟投入金额（万元）
1	戴尔 DELL PowerEdge R610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELL PowerEdge R710	1	4.20	4.20

序号	硬件设备型号	数量	单价 (万元/台)	拟投入金额 (万元)
3	戴尔 DELL PowerEdge R720	2	7.00	14.00
4	戴尔 DELL PowerEdge R620	1	6.50	6.50
5	戴尔 DELL PowerEdge M910	1	200.00	200.00
6	戴尔 DELL PowerEdge R630	1	7.00	7.00
7	华为 9306 交换机	1	13.00	13.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	1	1.70	1.70
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	1	2.10	2.10
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	1	1.70	1.70
11	Cisco 2960	1	1.50	1.50
12	Cisco 3750	2	5.00	10.00
13	Cisco 3560	1	2.30	2.30
合计				271.00

(2) 软件及其他无形资产

本项目软件及其他无形资产投入 96.30 万元主要用于购置 Windows、Adobe 等软件、CentOS、Ubuntu 等操作系统及 Aruba 无线技术解决方案等，具体明细如下：

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
1	Centos 6. x64	1.99
2	Centos 5. x64	1.99
3	Ubuntu 10. X64	1.99
4	Ubuntu 12. X64	1.99
5	debian 7. x64	1.99
6	USG5150 防火墙	1.99
7	ARUBA 3400 无线 AC	1.99
8	ARUBA 135 无线 AP	1.99
9	ARUBA 205 无线 AP	1.99
10	深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
11	用友 NC5.7 考勤系统	1.99
12	用友 U8 OA	1.99
13	上网带宽 300Mb	1.99
14	Adobe 软件	15.73
15	Windows 套装软件	33.93

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
16	软件 Autodesk-3DMAX2015	14.12
17	软件 Autodesk-MAYA2015	4.46
18	用友 ERP-NC 系统	2.19
合计		96.30

（3）人工费用

本项目人员配置投入 32,061.31 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，合计配置 321 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人·年）
总经理		1	60.00
技术组	技术总监	3	30.00
	开发工程师	5	
	网络工程师	5	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	12	
运营部	运营总监	5	30.00
	运营经理	15	
	运营专员	60	
销售组	销售总监	5	40.00
	华北区、华东区、华南区销售经理	20	
	销售主管	30	
	销售专员	25	
客服组	客服总监	5	20.00
	客服经理	20	
	客服主管	20	
	客服专员	35	
风控组	风控总监	3	20.00
	风控经理	10	
	风控主管	15	
	风控专员	12	
推广组	推广总监	1	40.00

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量 (人)	项目建设期第一年平均薪酬 (万元/人·年)
	推广经理	2	
	推广主管	2	
	推广专员	5	

人工费用预算制定中，假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长 10%。

(4) 市场推广费

项目的市场推广费用拟投入 40,000.00 万元，具体推广方式及费用情况如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	500.00
	品牌形象广告	2,000.00
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	2,000.00
	网址导航广告投放	250.00
	APP 应用市场投放	7,000.00
	互联网广告平台投放	5,750.00
	活动运营	625.00
	手机厂商和方案商合作推广	375.00
	自媒体传播	500.00
	移动端信息流媒体采购	2,750.00
线下市场宣传及推广	户外媒体	250.00
	公交媒体	1,000.00
	楼宇广告	750.00
	电视广告	8,750.00
运营成本	运营活动等费用	7,500.00
合计		40,000.00.00

(5) 其他项目投入

除上述投资内容外，海淘金项目在建设期内，还拟合计投入带宽费用 160.00 万元，以与平台用户及交易规模匹配；项目将投入 3,629.47 万元铺底流动资金，以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率预计可达 78.21%，静态投资回收期

为 2.55 年。

（二）海外互联网金融 P2P 平台项目（东南亚、日本、韩国当地开展互联网金融业务的 P2P 平台）

1、项目概述

（1）项目简介

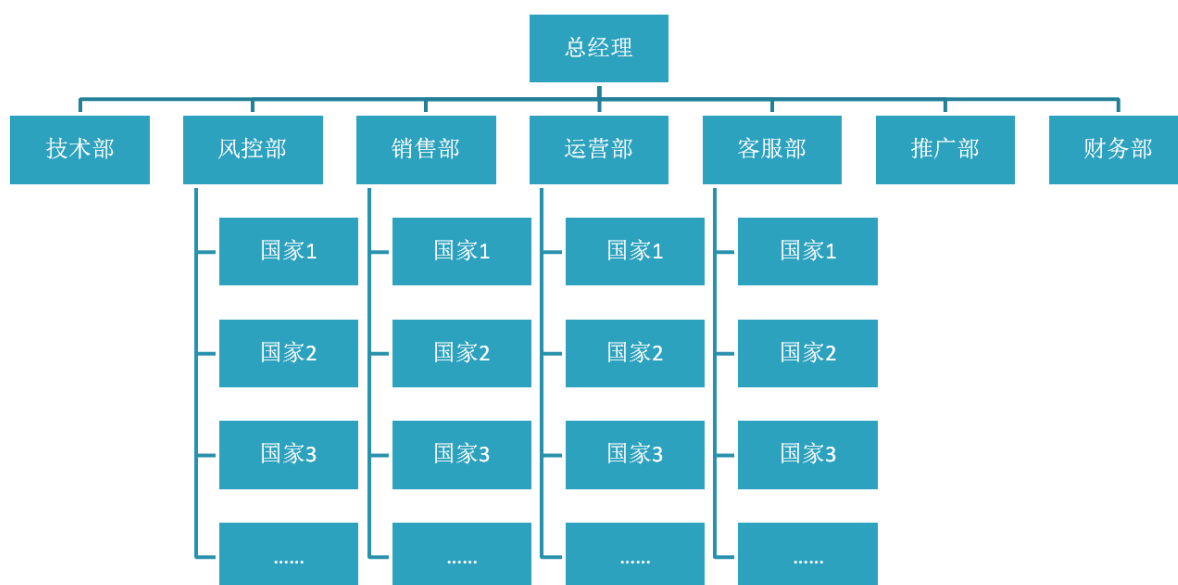
该项目拟以昆仑万维海外 P2P 平台为统一品牌，在未来 4 年内，以昆仑万维为实施主体，分别在东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）及日本、韩国等地，组建当地运营团队，搭建针对当地用户的海外 P2P 平台，作为当地投资者与融资者的信息中介服务平台，并推进各地平台的推广和运营。

该项目的实施要达到以下目标：（1）基于昆仑万维品牌，分别搭建面向马来西亚、泰国、越南、新加坡、韩国、日本当地用户的 P2P 平台；（2）锻炼和培养一支国际化的互联网金融团队；（3）丰富公司的业务链条，提升公司的盈利能力；（4）提高公司在东南亚及日韩地区现有的互联网游戏的用户粘性，通过游戏用户和互联网金融用户的相互转化，充分挖掘用户需求，形成业务闭环，致力于成为国际化互联网综合服务提供商。

（2）管理模式

公司对于海外 P2P 项目的执行拟在海内外配置相应的运营团队，在管理模式上采用矩阵式管理架构，拟设置总经理 1 名以负责该项目的整体运营和管理，下设技术部、运营部、销售部、客服部、风控部、推广部、财务部等，其中运营部、销售部、客服部和风控部将在每个国家地区单独设立，各个国家随着业务开展配备相应的区域总监。

项目的具体组织架构图如下：

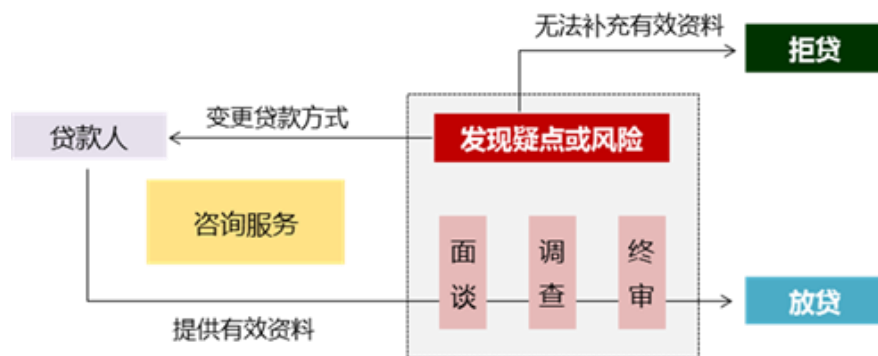


其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；项目总监负责所在国家的平台整体运营；技术部负责平台/APP 的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、政策制定、信用审核等；销售部负责业务销售与咨询等；运营部负责 P2P 产品设计、借款人的挖掘和引入、与相关金融机构的对接等；客服部负责维护 P2P 互动平台、解决客户的问题以及反馈等；推广部负责线上线下的市场宣传、公关、广告等；财务部负责制定财务制度、财务预算、报表编制、工资发放等，以及与昆仑万维财务部的对接。

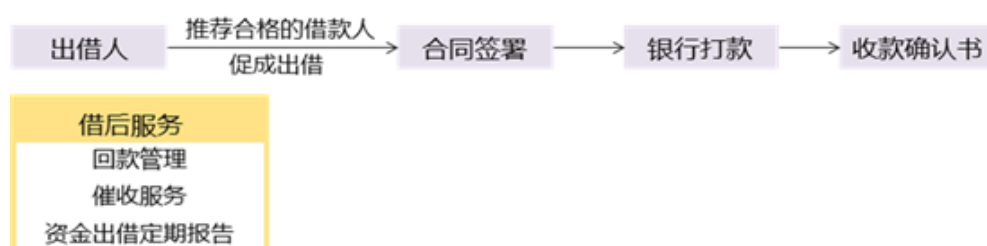
（3）运营模式

作为一个面向东南亚以及日韩市场的 P2P 平台，海外 P2P 项目将建立一个涵盖在线投资及融资、第三方支付、社区论坛、新闻资讯、投融资顾问等功能在内的平台/APP，向日本、韩国及东南亚的投资者和融资者提供安全、透明的网上借贷平台和信息中介服务，协助资金出让方和资金受让方实现资金需求和供给的高效、精准匹配。项目的目标客户为日本、韩国和东南亚当地具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力的个人及企业投资者，融资对象主要为日本、韩国和东南亚当地存在资金需求且信用记录良好的个人及中小企业客户；用户来源一方面可通过公司现有游戏业务及平台，将东南亚和日韩等地的游戏玩家导流至该平台，另一方面可通过市场开发和客户培育，吸引对互联网金融有需求的新客户。

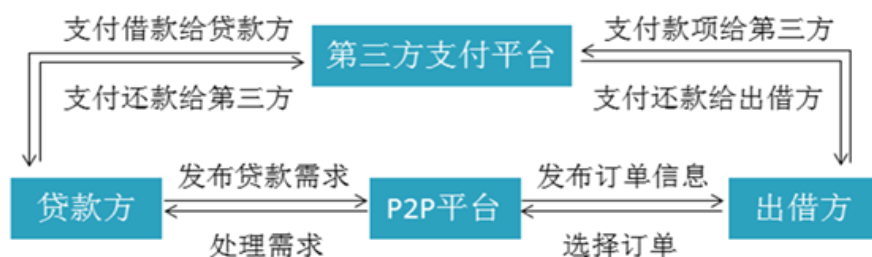
其中，贷款流程为：



借款流程为：



第三方支付流程为：



(4) 目标客户

海外 P2P 项目的目标客户为东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）、日本和韩国当地有较强理财需求、具有金融消费习惯、对网上交易和支付流程熟悉、以及能够理解接受互联网金融产品和服务、有意愿承担一定风险并利用该类产品进行资金配置的高质量个人及企业客户。

(5) 融资对象

海外 P2P 项目的融资对象主要为东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）、日本和韩国当地存在资金需求、借款额度较小、信用记录良好、并有意愿通过互联网信贷服务快速便捷地满足自身现实资金需求的个人及中小企业客户。

（6）投入人员

本项目的执行共需在四年中，在海内外共计配置 423 人的运营团队，包括总经理 1 名，各个国家随着业务开展配备相应的区域总监。另外设置技术部、运营部、销售部、客服部、风控部、推广部、财务部。其中运营部、销售部、客服部和风控部将在每个国家单独设置。

按照公司现有业务链条及海外公司设立现状，公司拟于第一年搭建针对马来西亚、泰国的 P2P 平台和配套团队，第二年搭建针对韩国和新加坡 P2P 平台和团队的同时扩充针对泰国和马来西亚 P2P 的团队规模，第三年搭建针对日本 P2P 平台和团队并继续扩充前述团队，第四年搭建针对越南 P2P 平台和团队。具体人员投入规划如下表所示：

单位：人

部 门	第一年				第二年				第三年	第四年
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1-Q4	Q1-Q4
总经理	1									
各区域总监	2	2	2	2	4	4	4	4	5	6
技术部	5	5	10	10	10	10	10	10	15	30
运营部	5	5	10	10	30	30	30	30	70	100
销售部	-	4	6	10	50	50	50	50	100	150
客服部	-	-	10	10	10	10	20	20	30	44
风控部	-	10	10	10	30	30	30	30	40	60
推广部	5	5	6	6	10	10	10	10	10	12
财务部	2	2	3	3	6	6	6	6	15	20
总计	20	34	58	62	151	151	161	161	286	423

（7）技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。相关情况参见本节“二、本次募集资金投资项目的可行性分析”之“（一）海淘金 P2P 平台项目”之“1 项目概述”之“（7）技术情况”。

（8）盈利模式

海外 P2P 项目的主要收入来源为提供信息中介服务收取的手续费。公司将在投资者成功完成投资后，从中根据投资金额的一定比例收取服务手续费。

（9）项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

海外 P2P 项目拟作为日本、韩国及东南亚投资者与融资者的信息中介服务平台，为当地用户提供安全、透明的网上贷款融资和信息沟通平台，通过互联网、移动互联网和大数据技术为用户提供安全、专业、规范、便捷的个人借款与投资咨询服务，协助资金出让方和资金受让方实现资金需求和供给的高效、精准匹配。

鉴于海外 P2P 项目面向个人投资者，投资标的为债权类资产，应属于《指导意见》中规定的网络借贷业态；公司在运营此项目时并不控制小额贷款公司，不直接向客户提供贷款，仅提供信息中介服务，因此该项目具体而言应属于网络借贷中的个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

海外 P2P 项目本身不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能与境外第三方征信机构合作以核实借款人的信息和信用评价，并在平台上展示必要信息。在投资人方面，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，海外 P2P 项目将与境外第三方征信机构合作以核实借款人的信息和信用评价，并向投资者展示相关信用信息。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

公司与外部机构合作方向或已签署的合作意向如下：

境外第三方征信机构：公司将在获得用户充分授权的情况下，可能会向第三方征信机构查询、核实用户的征信记录和其他信息，后续将根据运营区域、产品实际需要确定具体合作机构和方式。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道网络，并已与 PayPal、Moneybookers 等境外主要支付渠道签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

2、项目背景及必要性

在全球范围内，互联网金融市场方兴未艾，但主要的发展和集中创新在美国、欧洲及中国。东亚及东南亚地区尚有很大的发展空间，东南亚互联网金融市场尚处萌芽阶段，日韩市场虽然已经经历了一段时间的发展，但受政策及企业模式影响，发展速度等方面均落后于中国。另外一方面，P2P 网贷平台提供金融服务中最基础的借贷服务，作为新的金融业态的重要组成部分已成定局。因此，开展海外 P2P 项目具有充分的必要性，是抓住全球金融转型与升级历史机遇的重要举措。

公司如果能够率先进入东南亚及日韩 P2P 平台领域，可迅速抢占当地 P2P 市场发展先机，并将成为公司搭建国际化互联网金融业务链条的关键一步。

3、项目实施进度

公司将在未来 48 个月内，建设昆仑万维海外 P2P 项目，并推进其商业化运营。按照公司现有业务链条及海外公司设立运营现状，公司拟于第一年搭建针对马来西亚、泰国的 P2P 平台和配套团队，第二年搭建针对韩国和新加坡 P2P 平台和团队的同时扩充针对泰国和马来西亚 P2P 的团队规模，第三年搭建针对日本 P2P 平台和团队并继续扩充前述团队，第四年搭建针对越南 P2P 平台和团队。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年				第二年				第三年				第四年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
硬件设备购买																
办公室地址（家）	2	2	4	4	7	7	9	9	13	13	15	15	19	20	22	22
平台/APP建设及维护	建设	建设	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护
产品设计，建立风控体系																
平台推广，客户培育																
债权产品开发																
平台测试																
商业化运营																

4、项目投资测算

海外 P2P 项目预估投资总额为 60,022.16 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
服务器及其他硬件	356.40	0.59%
软件及其他无形资产	126.90	0.21%
人工费用	23,968.64	39.93%
带宽费用	144.00	0.24%
市场推广费	13,750.00	22.91%
办公租金成本	519.40	0.87%
风险准备金	18,298.62	30.49%
铺底流动资金	2,858.20	4.76%
合计	60,022.16	100.00%

本项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类主要投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

（1）服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 356.40 万元主要用于服务器、交换机等硬件以及电脑等办公设备，具体明细如下表所示：

序号	硬件设备型号	数量	单价（万元/台）	拟投入金额（万元）
1	戴尔 DELL PowerEdge R610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELL PowerEdge R710	4	4.20	16.90
3	戴尔 DELL PowerEdge R720	3	7.00	21.00
4	戴尔 DELL PowerEdge R620	3	6.50	19.50

序号	硬件设备型号	数量	单价（万元/台）	拟投入金额（万元）
5	戴尔 DELL PowerEdge M620	1	190.00	190.00
6	戴尔 DELL PowerEdge R630	1	7.00	7.00
7	华为 9306 交换机	3	13.00	39.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	3	1.70	5.10
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	3	2.10	6.30
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	3	1.70	5.10
11	Cisco 2960	2	1.50	3.00
12	Cisco 3750	5	5.00	25.00
13	Cisco 3560	5	2.30	11.50
合计				356.40

（2）软件及其他无形资产

本项目软件及其他无形资产投入 126.90 万元主要用于购置 Windows、Adobe 等软件、CentOS、Ubuntu 等操作系统及 Aruba 无线技术解决方案等，具体明细如下表所示：

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
1	Centos 6. x64	1.99
2	Centos 5. x64	1.99
3	Ubuntu 10. X64	1.99
4	Ubuntu 12. X64	1.99
5	debian 7. x64	1.99
6	USG5150 防火墙	1.99
7	ARUBA 3400 无线 AC	1.99
8	ARUBA 135 无线 AP	1.99
9	ARUBA 205 无线 AP	1.99
10	深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
11	用友 NC5.7 考勤系统	1.99
12	用友 U8 OA	1.99
13	上网带宽 300Mb	1.99
14	Adobe 软件	15.73
15	Windows 套装软件	64.53
16	软件 Autodesk-3DMAX2015	14.12
17	软件 Autodesk-MAYA2015	4.46

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
18	用友 ERP-NC 系统	2.19
合计		126.90

（3）人工费用

本项目人员配置投入 23,968.64 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，在海内外配置共计 423 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人 年）
总经理		1	60.00
项目总监		6	40.00
技术组	技术总监	1	25.00
	开发工程师	2	
	网络工程师	10	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	12	
运营组	运营总监	1	25.00
	日本、韩国及东南亚运营经理	3	
	运营主管	30	
	运营专员	66	
销售组	销售总监	1	15.00
	日本、韩国、东南亚销售经理	3	
	销售主管	6010	
	销售专员	136	
客服组	客服总监	1	10.00
	客服经理 5	5	
	客服主管 15	15	
	客服专员 23	23	
风控组	风控总监	1	20.00
	风控经理	10	
	风控主管	15	
	风控专员	34	
推广组	日本、韩国、东南亚推广总监	1	15.00

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人·年）
	推广经理	4	
	推广主管	2	
	推广专员	5	
财务组	财务总监	1	10.00
	财务经理	2	
	财务主管	2	
	财务专员	15	

人工费用预算制定中，考虑到项目人员主要分布的东南亚地区人员成本相比国内较低，经济发展水平不如国内，因此假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长5%。

（4）市场推广费

项目的市场推广费用拟投入 13,750.00 万元，具体推广方式及费用情况如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	171.80
	品牌形象广告	687.50
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	687.50
	网址导航广告投放	85.93
	APP 应用市场投放	2,406.25
	互联网广告平台投放	1,976.56
	活动运营	214.84
	手机厂商和方案商合作推广	128.90
	自媒体传播	171.88
	移动端信息流媒体采购	945.31
线下市场宣传及推广	户外媒体	85.93
	公交媒体	343.75
	楼宇广告	257.81
	电视广告	3,007.81
运营成本	运营活动等费用	2,578.23
合计		13,750.00

（5）风险准备金

为提高海外 P2P 项目风险管理及应对能力,公司拟投入风险准备金 18,298.62 万元,按照预测期末贷款余额的一定比例计提,在平台借款人发生违约或逾期时视需要应对平台潜在的资金垫付需求。

(6) 其他项目投入

除上述投资内容外,海外 P2P 项目在建设期内,还拟合计投入带宽费用 144.00 万元,以与平台用户及交易规模匹配;在日本、韩国、东南亚等目标市场初步预计将逐步租赁约 20 余处办公场所,拟合计投入办公租金成本 519.40 万元;项目将投入 2,858.20 万元铺底流动资金,以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后,项目内部收益率预计可达 27.60%,静态投资回收期为 3.56 年。

(三) 游戏互动 P2P 平台项目(游戏用户导入境内第三方互联网金融产品的效果营销平台项目)

1、项目概述

(1) 项目简介

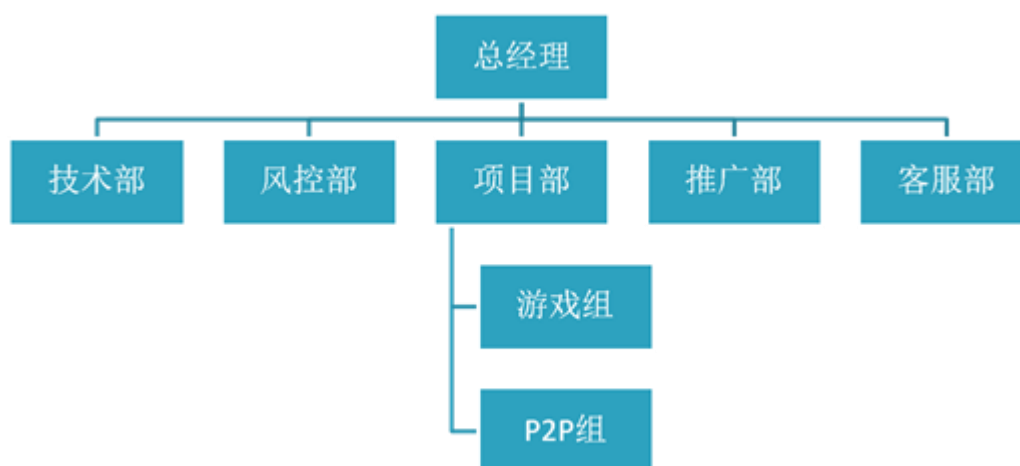
该项目拟以昆仑万维为实施主体,在未来 4 年内,搭建全球第一个游戏互动项目,并开始商业化运营。游戏互动项目是一个为现有的 P2P 公司提供效果营销服务的创新平台,初步将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内,与公司自有游戏运营平台合作,改变传统的游戏充值购买道具模式,具备理财需求的游戏玩家在游戏中被导入第三方 P2P 平台,在其购买一定金额的互联网金融产品后,游戏平台按照在第三方 P2P 平台交易额的一定换算比例赠予游戏玩家游戏币使用,用于在游戏中购买虚拟道具等。公司资产端对接银客网、洋钱罐、趣分期等 P2P 合作伙伴,从游戏玩家购买互联网金融产品的交易中,公司按照比例向第三方 P2P 平台收取营销推广费。游戏玩家将玩游戏与理财有机结合,不仅能从第三方 P2P 平台得到收益,而且在一定程度上替代了游戏充值,真正实现了“免费”玩游戏的目的。该项目在 P2P 行业及互联网游戏行业均属首创,是对细分行业深耕的产物。公司在其中作为信息服务及效果营销中介,提供信息交互等中介服务,为现有用户提供除游戏运营外更多的增值服务。

该项目实施要达到以下目标：（1）通过游戏平台的用户基础，进一步发展互联网金融相关业务，完善互联网金融的战略布局，建立综合性互联网服务平台；（2）通过游戏互动项目的建设，进一步提升公司互联网平台用户的整体活跃度，与游戏业务形成协同效应，促进公司的多方面业务增长；（3）通过游戏互动项目建设，公司可以抓住互联网金融的热潮，伴随第三方 P2P 平台共同发展，获得可观的经济效益。

（2）管理模式

公司拟组建游戏互动项目团队。该团队将由总经理负责，下设技术部、风控部、项目部（下设游戏组和 P2P 组）、推广部、客服部。另外财务部、人力资源部、行政部等从昆仑万维统一调配。

项目的具体组织架构图如下：



其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；技术部负责平台的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、政策制定、P2P 平台及产品的审核、游戏币返点规则设计等；项目部的游戏组负责游戏互动项目与公司原有游戏运营平台的对接；项目部的 P2P 组负责与第三方 P2P 平台及其他金融机构的对接；推广部负责线上线下的市场宣传，如广告、公关、活动等；客服部负责维护游戏和 P2P 互动平台，解决玩家/理财用户的问题以及反馈等。

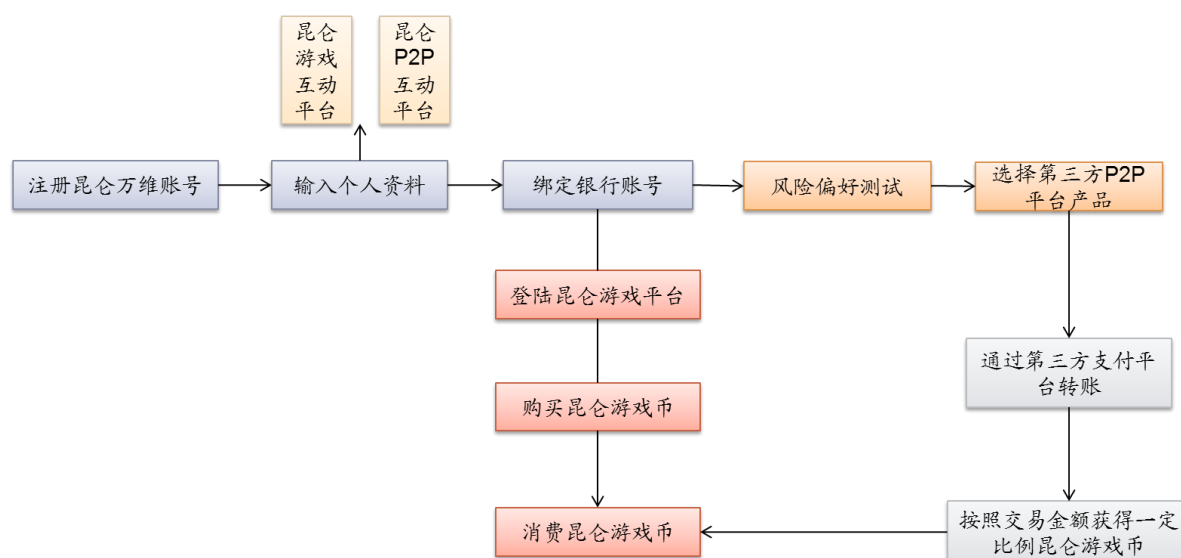
（3）运营模式

游戏互动项目的主要运营模式示意如下：



游戏互动项目作为一家 P2P 交易的信息服务及效果营销中介平台，初步将用户群体锁定在昆仑自研网络游戏玩家范围内，与公司游戏运营平台合作，由具有理财观念的玩家被导入第三方 P2P 平台上进行交易，同时游戏平台按照一定的换算比例返予该玩家游戏币，交易金额越大所能兑换的游戏币就越多。公司资产端对接银客网、洋钱罐、趣分期等 P2P 合作伙伴，公司向第三方 P2P 合作伙伴按照成交情况收取营销推广费用。在玩家投资到期时，玩家将与合作伙伴直接结算本金利息。玩家将玩游戏与理财有机结合，不仅能得到收益，而且在一定程度上替代了游戏充值。

其中，游戏互动项目与公司现有游戏运营平台对接流程如下（以一个典型玩家在平台注册、选择产品及交易、获得游戏币的流程为例）：



玩家可以根据自己的风险偏好来选择适合自己的 P2P 产品，但所获得的游戏币金额仅与交易金额挂钩、由平台统一设定，与具体交易的产品类别无关。

(4) 目标客户

游戏互动项目将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内。鉴于公司游戏用户具有较强的粘着力，尤其是付费用户具备良好的付费习惯及能力，为未来项目的

良好运转锁定了优质的目标群体。

(5) 融资对象

游戏互动项目本身不直接面对融资对象，资产来源为合规运作的境内互联网金融合作伙伴，最终融资对象可能包括境内存在融资需求的个人借款人、中小型企业等，范围较广，视具体对接的合作伙伴及具体产品而定。

(6) 投入人员

本项目的执行共需在前 21 个月中，配置 115 人的运营团队，后续保持稳定运营。其中游戏组的运作可以与昆仑万维游戏现有团队进行联动。另外财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配。项目计划在第一年及第二年将人员配置完成，第三年及第四年的人员保持稳定，前两年的具体人员投入规划如下表所示：

单位：人

部门	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
总经理	1							
技术部	10	20	30	30	30	30	30	30
风控部	2	10	15	15	20	20	30	30
项目部-游戏组	2	5	5	5	10	10	15	15
项目部-P2P 组	2	5	10	10	15	15	15	15
推广部	1	1	2	4	4	4	4	4
客服部	-	1	3	6	10	15	20	20
总计	18	43	66	71	90	95	115	115

(7) 技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。相关情况参见本节“二、本次募集资金投资项目的可行性分析”之“（一）海淘金 P2P 平台项目”之“1 项目概述”之“（7）技术情况”。

(8) 盈利模式

游戏互动项目的主要收入来源为提供信息中介及效果营销服务，并按照营销效果（达成的交易额）向第三方 P2P 平台收取的营销推广费。

（9）项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

游戏互动项目为昆仑万维的自主研发游戏的玩家提供通过投资此平台上的 P2P 产品免费赚取游戏币来玩游戏的产品服务，实质为第三方 P2P 平台的效果营销平台。即游戏玩家在昆仑游戏互动平台上进行投资，根据其在平台上的成交额按照一定比例免费获得一定量的游戏金币奖励。玩家可以利用该游戏金币在昆仑游戏平台上进行消费，同时从所投资的 P2P 产品中获取收益。对于公司而言，昆仑万维向第三方 P2P 平台导入流量，并根据导入流量的实际交易情况向第三方 P2P 平台收取效果营销费用。

鉴于游戏互动项目面向个人投资者，投资标的为债权类资产，整体大行业属于《指导意见》中规定的网络借贷业态；公司在运营此项目时并不控制小额贷款公司，不直接向客户提供贷款，仅提供信息中介服务，因此该项目具体而言与网络借贷中的个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）业态更加接近。然而，本项目资产端直接对接银客网、趣分期、洋钱罐等境内 P2P 合作伙伴，公司并不控制任何小额贷款公司、亦不直接向客户提供小额贷款，并没有直接为借款人与出借人（即贷款人）实现直接借贷提供信息搜集、信息公布、资信评估、信息交互、借贷撮合等服务，实质上是第三方 P2P 平台的效果营销中介，因此不属于《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》（征求意见稿）适用范围内的网络借贷业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

游戏互动项目不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能获得客户的部分基础信息。在投资人方面，目标人群锁定在公司自主研发游戏的玩家中，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，游戏互动项目不直接面对最终借款人，而是与境内互联网金融平台合作、向投资者展示可投资产品信息，因此主要由境内合作伙伴负责借款人信息核实、与征信机构对接进行信用调查等工作，公司主要对境内合作伙伴的资质进行审核。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

境内互联网金融平台合作伙伴（资产提供方）：公司将建立完善严格的筛选机制，与境内合法合规运营、拥有相关必要资质（如有）的互联网金融平台建立合作伙伴关系。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道网络。对于境内主要支付渠道，公司已与支付宝、银联、网上银行（如招商银行网上银行、建设银行网上银行等）等机构签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

2、项目背景及必要性

2015 年 3 月的十二届全国人大三次会议上，李克强总理在《政府工作报告》中首次提出“互联网+”战略，“互联网+”要求充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。这种新的经济形态正引领着各行各业创新驱动发展“新常态”。本项目正是网络游戏与互联网金融跨界合作的创新产品，项目连接了 P2P 网贷平台与网络游戏玩家，在 P2P 行业及网络游戏尚属首创，是互联网行业蓬勃发展的历史产物，也是昆仑万维的独特创新。同时，根据中国人民银行并其他九个部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，本项目完全符合其指导性意见，仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

在当前政府政策鼓励之下，大众创业、万众创新，以个体工商户、小微企业、大学生、白领人士为代表的各行各业社会群体均在积极谋求创新及创业。在此时代背景下，社会资金的需求量在高速增长。而在 P2P 网贷平台出现之前，银行等传统金融机构对于小额、分散的金融需求重视程度不高，小微企业及个人因在传统银行借款困难，相当部分选择了民间借贷，承担了较高的利率，很大程度上制约了业务的进一步发展。而在 P2P 网贷出现后，伴随着 P2P 网贷的发展，民间借贷的利率得以降低，同时缩短了借款时间，大大改善了社会资源配置成本。

此外，随着理财观念和互联网金融知识的推广，社会财富的不断积累，个人投资配置观念出现较大程度的转变，由传统存款为主的个人资产结构开始逐渐转向多元化的投资产品配置。在此基础上，传统理财利率较低，黄金投资、证券投资、债券投资风险相对较大且个人投资者认知程度有限，房地产等投资项目进入调整期，投资市场出现空白领域。顺应而生的 P2P 行业具有收益较高、风险相对可控、投资门槛较低、个人投资者认知程度较高等特点，越来越多的个人投资者接受了这种形式的投资产品。

3、项目实施进度

本项目的实施期为 48 个月，其中前 6 个月内完成平台及 APP 建设，启动借款人及优质债权对接、项目测试和前期推广，第 7 个月起逐渐进入商业化运营。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年				第二年				第三年				第四年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
平台/APP建设																
对接借款人及优质债权																
项目测试和前期推广																
商业化运营																

4、项目投资测算

游戏互动项目投资包括服务器等硬件设备成本、软件及其他无形资产成本、人工成本、带宽费用、市场推广费、风险准备金、铺底流动资金等。预估投资总额为 62,904.00 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
服务器及其他硬件	317.00	0.50%

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
软件及其他无形资产	34.50	0.05%
人工费用	16,249.49	25.83%
带宽费用	108.14	0.17%
市场推广费	24,504.33	38.96%
风险准备金	18,695.12	29.72%
铺底流动资金	2,995.43	4.76%
合计	62,904.00	100.00%

游戏互动项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

（1）服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 317.00 万元主要用于服务器、交换机等设备，具体明细如下所示：

序号	名称	数量	单价 (万元/台)	拟投入金额 (万元)
1	戴尔 DELLPowerEdgeR610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELLPowerEdgeR710	2	4.20	8.40
3	戴尔 DELLPowerEdgeR720	2	7.00	14.00
4	戴尔 DELLPowerEdgeR620	2	6.50	13.00
5	戴尔 DELLPowerEdgeM620	1	190.00	190.00
6	戴尔 DELLPowerEdgeR630	4	7.00	28.00
7	华为 9306 交换机	2	13.00	26.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	2	1.70	3.40
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	3	2.10	6.20
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	2	1.70	3.40
11	Cisco2960	2	1.50	3.00
12	Cisco3750	2	5.00	10.00
13	Cisco3560	2	2.30	4.60
合计				317.00

（2）软件及其他无形资产

游戏互动项目软件及其他无形资产投入 34.50 万元主要用于购置 Adobe 软件等，具体明细如下所示：

名称	拟投入金额（万元）
Centos5.x64	1.99
Ubuntu12.X64	1.99
debian7.x64	1.99
USG5150 防火墙	1.99
ARUBA205 无线 AP	1.99
深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
用友 NC5.7 考勤系统	1.99
上网带宽 300Mb	1.99
Adobe 软件	11.93
软件 Autodesk-MAYA2015	4.46
用友 ERP-NC 系统	2.19
合计	34.50

（3）人工费用

游戏互动项目拟投入 16,249.49 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，配置共计 115 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体职责	项目建设期满后 人员数量（人）	项目建设期第一年平均 薪酬（万元/人•年）
总经理	总经理	1	60.00
技术部	技术总监	3	30.00
	开发工程师	5	
	网络工程师	10	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	7	
风控部	风控总监	3	40.00
	风控经理	10	
	风控主管	10	
	风控专员	7	

部门	具体职责	项目建设期满后 人员数量（人）	项目建设期第一年平均 薪酬（万元/人•年）
项目部-游戏组	游戏组项目总监	2	20.00
	项目经理	5	
	项目主管	5	
	项目专员	3	
项目部-P2P 组	P2P 组项目总监	2	30.00
	项目经理	5	
	项目主管	5	
	项目专员	3	
推广部	推广总监	1	20.00
	推广经理	1	
	推广主管	1	
	推广专员	1	
客服部	客服总监	2	20.00
	客服经理	5	
	客服主管	5	
	客服专员	8	

人工费用预算制定中，假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长 10%。

（4）市场推广费

游戏互动项目的市场推广费拟投入 24,504.33 万元，具体推广方式及费用如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	306.33
	品牌形象广告	1,225.35
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	1,225.35
	网址导航广告投放	153.15
	APP 应用市场投放	4,288.20
	互联网广告平台投放	3,522.45
	活动运营	382.88
	手机厂商和方案商合作推广	229.73
	自媒体传播	306.30
	移动端信息流媒体采购	1,684.65

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
线下市场宣传及推广	户外媒体	153.15
	公交媒体	612.60
	楼宇广告	459.45
	电视广告	5,360.25
运营成本	运营活动等费用	4,594.50
合计		24,504.33

（5）风险准备金

虽然本项目实质为效果营销平台，不属于 P2P，并不承担相关兑付风险。但为提高游戏互动项目声誉风险管理及应对能力，同时考虑到游戏互动项目与公司现有业务紧密相关，如果第三方 P2P 平台上发生的交易出现违约可能会影响公司游戏互动项目的声誉，甚至波及公司本身的游戏业务运营，因此公司拟投入风险准备金 18,695.12 万元，按照预测期末成交余额的一定比例计提，在第三方 P2P 平台借款人发生违约或逾期时视需要应对平台潜在的资金垫付需求。

（6）其他项目投入

除上述投资内容外，游戏互动项目在建设期内，还拟合计投入带宽费用 108.14 万元，以与平台用户及交易规模匹配；项目将投入 2,995.43 万元铺底流动资金，以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率为 183.90%，项目静态投资回收期为 2.02 年。

（四）1Mobile 线下手机分发渠道建设项目

1、项目概述

该项目拟以昆仑万维为实施主体，在未来 3 年内，计划完成 1Mobile 线下手机分发渠道建设。1Mobile 是主要针对安卓系统手机用户和手机应用开发者推出的手机应用（包括软件、游戏等）发布与下载服务平台，迄今为止已提供了包括英语、韩语、日语、德语、法语、意大利语、俄语、泰语、印尼语等多达 20 种语言版本，已收录超过 160 万款各类软件、游戏应用，目前月活跃用户数已突破 1400 万，月均分发突破 1.2 亿次。

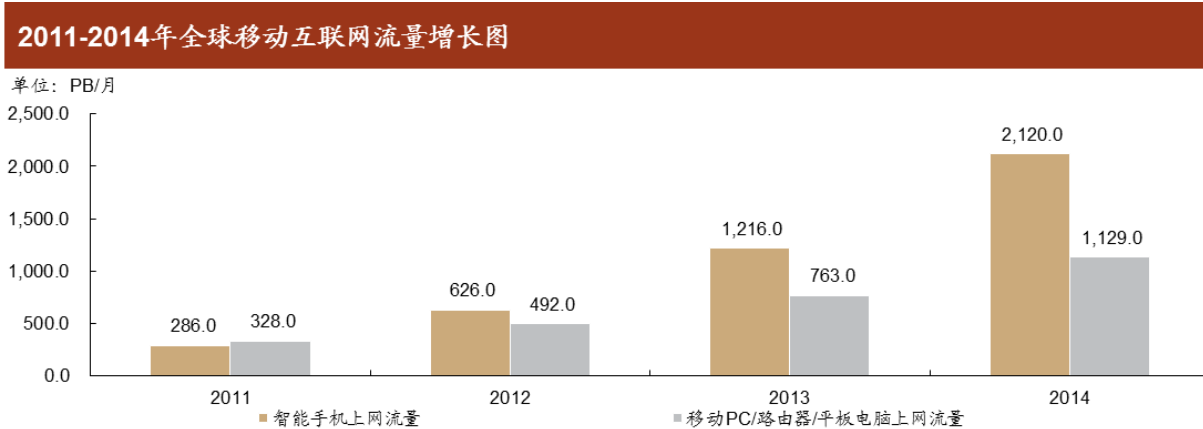
随着移动网民人数的快速增长，以及移动流量的突飞猛进增长，为了配合公司在移动游戏发行业务领域的发展，公司计划开展 1Mobile 线下手机分发渠道建设，提升 1Mobile 的品牌影响力，助力其实现全球顶级安卓平台第三方应用商店的目标。

本项目拟通过与目标市场运营商渠道以及连锁手机商店渠道合作的方式，建立起覆盖整个东南亚手机终端市场的 1Mobile 应用服务中心网络。“1 Mobile 应用服务中心”终端服务站将配备专用的软件安装设备，可为购买手机或需要手机软件配置服务的客户提供一站式软件安装服务，安装以 1Mobile 应用商店为核心的定制软件环境。项目计划以泰国为试点市场切入，重点围绕东南亚市场的线下手机分发渠道建设展开，完成可覆盖该市场大部分智能手机用户人群的“1Mobile 应用服务中心”终端服务站建设。本项目是公司进一步以线上、线下结合互动的方式，以东南亚为重点目标市场发展软件应用商店业务的重要举措，属于软件分发服务业态。

该项目实施要达到以下目标：（1）提升 1Mobile 的品牌影响力，形成较强的区域辐射能力，提升市场份额，应用服务中心的终端日装机量力争突破 10 万台；（2）丰富营销推广模式，促使线上、线下的渠道分发形成合力；（3）增强昆仑万维在全球移动互联网领域的影响力，摸索与积累线下营运经验与资源。

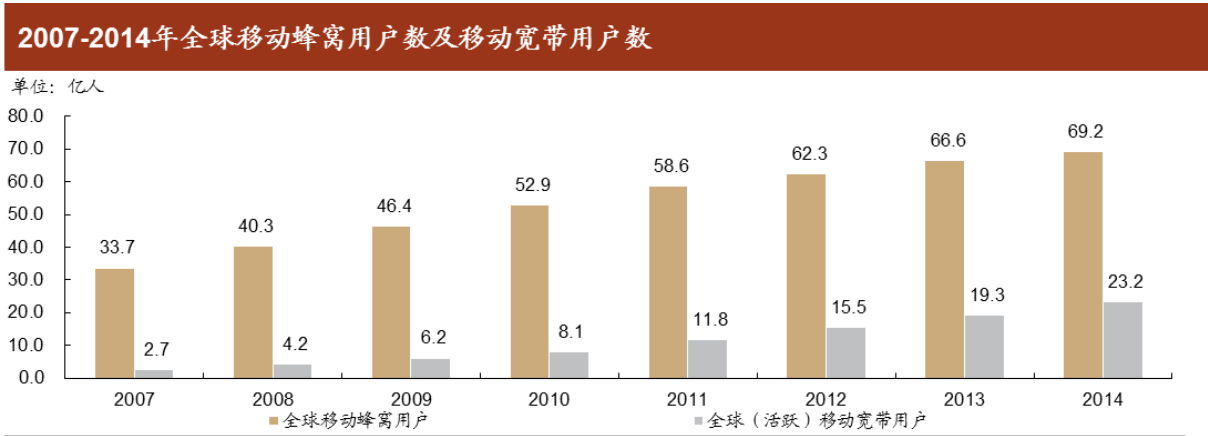
2、项目背景及必要性

近年来，全球移动互联网流量规模持续高速增长。据赛迪智库发布的《移动互联网产业发展白皮书 2015 版》提供的数据显示，2011 年，全球每月移动互联网流量约为 600PB，2014 年这一数字上升至 3,200PB。智能手机是移动互联网流量增长的最大驱动力。2014 年，智能手机的移动互联网流量为 2011 年流量的 7 倍有余，2012-2014 年，智能手机上网流量都保持每年 2 倍及以上的速度增长。



来源：赛迪智库发布的《移动互联网产业发展白皮书 2015 版》

在市场总体规模提升的同时，移动互联网的用户比例也在快速攀升，且在很多新兴市场区域智能手机已成为大部分用户唯一的上网设备，甚至成为了唯一的内容消费渠道。



来源：国际电信联盟（ITU）ICTIndicators 数据库，赛迪智库整理，2015.3

随着移动互联网入口争夺越来越激烈，用户也逐渐走向成熟并开始具备多样化需求以及对产品体验的要求越来越高。为保证企业与产品的持续竞争力，公司必须了解当前市场发展趋势以及品牌建设的新方向，营造品牌形象的同时更加亲近用户，而线下手机渠道分布建设的终端服务恰好满足这两者的共同需求。

公司自成立以来就致力于发展成为全球领先的互联网综合服务提供商，围绕这一战略目标布局业务线，定义品牌目标，梳理产品标杆与提升服务质量，而该项目的实施可以在较短时间内帮助公司提升移动互联网产品业务线的层级，向全球用户输送高品质的各类软件、游戏等应用，契合公司的战略定位和发展目标。

3、项目实施进度

该项目计划在 36 个月内，完成 1Mobile 线下手机分发渠道建设的战略布局，以泰国为试点市场切入，重点围绕东南亚市场的线下手机分发渠道建设展开，完成可覆盖该市场大部分智能手机用户人群的“1Mobile 应用服务中心”终端建设，在 12 至 36 个月周期内建成不少于 10,000 家终端服务站。其中泰国作为试点区域将在 18 个月内完成项目建设，其它区域的建设也将在试点区域获得成功后分批次迅速展开。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年				第二年				第三年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
试点区域												
1、选择合作伙伴，完成协议签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												
后续第一批次（2-3个国家市场）												
1、选择合作伙伴，完成系已签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												
后续第二批次（2-3个国家市场）												
1、选择合作伙伴，完成系已签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												

4、项目投资测算

1Mobile 线下手机分发渠道建设项目投资包括线下装机成本、人工成本、硬件设备成本、市场推广成本、设备维修及更新成本等。预估投资总额为 60,324.60 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元。具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
线下装机成本	31,945.50	52.96%
维修及更新费用	1,431.25	2.37%
海外线下人工费用	5,187.50	8.60%
线下店面市场推广费用	4,293.75	7.12%
总体市场推广费	6,000.00	9.95%
国内产品运营人员人工费用	9,466.60	15.69%
刷机设备一次性投入	2,000.00	3.32%
合计	60,324.60	100.00%

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率为 38.31%，项目静态投资回收期为 2.48 年。

（五）海淘金项目、海外 P2P 项目、游戏互动项目的合法合规性情况

1、本次募投项目拟投资的 P2P 项目的合法合规性

（1）境内项目

目前，P2P 网络借贷等互联网金融业务在我国正处于起步阶段，行业监管方面还没有形成完备的体系，尚需进一步完善。P2P 网络借贷等互联网金融业务是传统金融行业

与互联网精神相结合的新兴领域，互联网“普惠、竞争、创新”的精神往传统金融业态渗透，形成互联网金融行业的独特特色。近年来，虽然我国互联网金融行业得到快速发展，但是，目前还没有形成专门规范互联网金融业务的法律法规体系。

互联网金融作为一种创新型的金融形态，在起步阶段得到了国家政策的大力支持，国家对互联网金融创新持开放包容态度，行业监管也以促进和规范行业健康发展为目标。李克强总理在 2014 年、2015 年的政府工作报告分别指出，“促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制”、“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场”。

2015 年 7 月 18 日，央行等十部委联合印发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，明确提出鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，明确监管责任，规范市场秩序。其中，明确将 P2P 网络借贷界定为个体与个体之间通过互联网平台实现的直接借贷，要求 P2P 网络借贷坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。P2P 网络借贷要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资。该意见的出台，进一步打开了互联网金融业务的发展空间，并提供了强力的政策支持。

2015 年 12 月 28 日，中国银行业监督管理委员会会同工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室等部门研究起草了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》（以下简称“《暂行办法（征求意见稿）》”），并公开向社会征求意见。《暂行办法（征求意见稿）》界定了网络借贷的内涵，明确了网络借贷的适用范围及活动基本原则、监管机制体制及各相关主体责任、网络借贷机构登记备案程序、业务规则及风险管理要求，强化信息披露监管等，待征求意见并完善出台后，将有利于治理行业乱象，引导行业进入规范经营和稳健发展的轨道，并为下一步完善相关基础设施和配套措施提供依据，促进普惠金融发展。

根据公司提供的说明并经保荐机构、发行人律师核查，在本次募投项目拟投资的海淘金项目、游戏互动项目中，公司仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台，公司不设立资金池，也不会为投融资双方提供任何形式的担保等增信措施

或安排，且公司未通过吸收资金、未通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传，也不承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报，不符合《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2010]18号，2010年11月22日由最高人民法院审判委员会第1502次会议通过，自2011年1月4日起施行）的有关规定中应被认定为非法吸收公众存款、集资诈骗等非法集资行为的构成要件，不涉及非法集资等违法违规行为，不存在不符合《暂行办法（征求意见稿）》中禁止性条款的情形。

（2）境外项目

根据日本青山法律事务所出具的《关于 P2P 互联网金融在日本的法律规制》，P2P 互联网金融是个人对个人的小额融资的中介服务，在日本存在媒介型和基金型两种形态。其中，公司将从事的媒介型 P2P 互联网金融指 P2P 互联网金融事业者对希望融资的个人与希望投资的个人进行介绍的方式，这种介绍行为要根据《贷款业法》进行登记后，即可展开进行 P2P 互联网金融业务。

根据韩国 Baekseok 律师事务所出具的《法律意见书》，韩国目前有投资型和贷款型两种 P2P 互联网金融形态。其中，公司将从事的贷款型 P2P 互联网金融业务方面没有针对性的法律对其进行规范，有意从事该新业务领域的企业允许根据现行法律《金融借贷法》设立，实践中大多数经营贷款型 P2P 互联网金融业务的企业都以互助储蓄银行或线下的金融贷款公司的子公司的形式运作。

根据新加坡 DREW&NAPIER LLC 出具的《法律意见书》，该国目前还没有形成专门规范互联网金融业务的法律法规体系，根据新加坡的现行法律法规，P2P 互联网金融业务可以开展。

根据马来西亚 H.S.TAY BAHARIN&PARTNERS 出具的《法律意见书》，该国现行有效的法律法规体系要求贷款人需要办理许可证书，因此，在遵守前述规定条件下，可以开展 P2P 互联网金融业务，或者在获得豁免的情况下，可以向未取得许可证书的贷款人开展 P2P 互联网金融业务；同时，据悉，马来西亚的证券委员会将于今年制定 P2P 互联网金融业务的相关政策，因此，P2P 互联网金融业务未来具有发展前景。

根据越南 RAJAH&TANNLCTLAWYERS 出具的《法律意见书》，该国目前没有具体的、明确的法律法规禁止 P2P 互联网金融业务的开展。

根据泰国 FAR EAST LEGAL COUNSELLORS LTD 出具的《法律意见书》，该国目前还没有形成专门规范 P2P 互联网金融业务的法律法规，但是，由于 P2P 互联网金融业务涉及公众利益并且与金融和银行的业务属性相近，因此，在泰国经营 P2P 互联网金融业务应当遵循《民商法典》关于借款金额超过 2,000 泰铢应当签署书面的文件、借款利率不得超过年利率 15%（金融机构可豁免该限制，但须受泰国银行的控制）等规定。

2、本次募投项目拟投资的 P2P 项目涉及的资质、特许经营权及有权主管部门的审批情况

（1）境内项目

根据 2015 年 7 月 18 日发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，电信主管部门对互联网金融业务涉及的电信业务进行监管，国家互联网信息管理部门负责对金融信息服务、互联网信息内容等业务进行监管；网络借贷业务由银监会负责监管；任何组织和个人开设网站从事互联网金融业务的，除应按规定履行相关金融监管程序外，还应依法向电信主管部门履行网站备案手续，否则不得开展互联网金融业务。目前互联网金融领域立法尚在研究中，国家将适时出台相关管理规章，营造有利于互联网金融发展的良好制度环境。

公司本次募投项目拟投资的海淘金项目、游戏互动项目中，公司均仅作为信息中介机构，仅提供信息交互、效果营销中介平台服务等，在目前法律监管下除取得电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证）并对相关网站进行备案等外，不需要金融业务方面的特别经营资质。而目前，公司相关募投项目尚未开始建设，公司承诺如未来监管机构就本次募投项目的运营模式发布新的监管规则，公司承诺将严格按照相关规定申请相关的业务资质。

（2）境外项目

根据日本青山法律事务所出具的《关于 P2P 互联网金融在日本的法律规制》，在日本从事媒介型 P2P 互联网金融业务需要按《贷款业法》的下述要求进行登记：（1）登记人（法人的场合为专职董事）在贷款业务方面有 3 年以上的工作经验；（2）需要聘任贷款业务负责人且需要其具备 5,000 万日元以上的纯资产；（3）要建立和完善经营管理体制、内部管理体制、内部监查体制等。

根据韩国 Baekseok 律师事务所出具的《法律意见书》，在韩国从事贷款型 P2P 互联网金融业务需要根据《金融借贷法》的相关要求从当地政府部门注册并取得经营执照。当地政府应要求企业提供必要的资料 and 文件包括合伙人列表、雇员表、营业地租赁合同、业务详情等。

根据新加坡 DREW&NAPIER LLC 出具的《法律意见书》，该国目前对开展 P2P 互联网金融业务无需取得金融方面的许可或注册登记，同时，如果开展 P2P 互联网金融业务的网站使用“.sg”网站域名，需进行注册登记并遵守该国的互联网行为守则。

根据马来西亚 H.S.TAY BAHARIN&PARTNERS 出具的《法律意见书》，该国现行有效的法律法规体系要求贷款人需要办理许可证书，因此，在遵守前述规定条件下，可以开展 P2P 互联网金融业务，或者在获得豁免的情况下，可以向未取得许可证书的贷款人开展 P2P 互联网金融业务。

根据越南 RAJAH&TANNLCTLAWYERS 出具的《法律意见书》，发行人若在该国开展 P2P 互联网金融业务，需要在当地申请注册经营实体并取得企业登记证书，且在此前取得投资局的投资注册证书；发行人还需向该国互联网信息中心提交域名注册，并为运营网站申请注册执照；关于 P2P 互联网金融业务是否涉及金融或信贷方面的特殊主管部门的批准和许可，目前没有明确的法律法规对此予以要求。

根据泰国 FAR EAST LEGAL COUNSELLORS LTD 出具的《法律意见书》，该国目前对开展 P2P 互联网金融业务没有特殊资质要求。

公司承诺，在现行监管体系下，公司具备在相关区域进行 P2P 互联网金融业务登记或注册的必备条件，完成相应的登记或注册手续不存在实质性障碍；公司在境外开展 P2P 互联网金融业务时，将严格根据当地法律、法规要求及时办理登记或注册手续。

（3）公司拥有的其他经营资质

作为综合性互联网服务提供商，公司已取得了经营现有互联网业务所需的电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证）等必要资质，并合法拥有经营所需的域名等无形资产，未来实施募投项目时将视业务开展需要，及时履行必须的网站备案等手续。公司拥有的经营现有互联网业务所需的必要资质情况如下：

1) 公司

证书名称	证书编号	有效期至	备注
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 080262 号	2018/06/28	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务业务），网站名称为昆仑在线，网址为 www.kunlun.com ，通过历次年检
网络文化经营许可证	京网文 [2014]0934-234 号	2017/12/31	经营范围为利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行），网站域名为 www.kunlun.com
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 083 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

2) 昆仑在线

证书名称	证书编号	有效期至	备注
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 090864 号	2019/12/31	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；服务项目为互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、电子公告服务；网站名称为快乐游，网址为 www.klyou.com ；已通过历次年检
网络文化经营许可证	京 网 文 [2013]0925-974 号	2016/11/11	经营范围为利用信息网络经营从事网络文化产品的展览、比赛活动，艺术品；网站域名为 www.klyou.com
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 161 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

3) 昆仑乐享

证书名称	证书编号	有效期至	备注
网络文化经营许可证	京网文 [2013]0534-161 号	2016/09/12	经营范围为利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行），网站域名为 www.koramgame.cn
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 140181 号	2019/04/29	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；服务项目为互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保障、药品和医疗器械、电子公告服务；网站名称为昆仑游戏；网址为 koramgame.cn ；已通过历次年检
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 281 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

经保荐机构、发行人律师核查，公司及其子公司拥有的上述资质取得过程合法、合规，且已通过历年年检。经保荐机构、发行人律师核查，发行人及其子公司拥有的上述经营资质不存在无法续期的实质性障碍。

（六）本次募投项目不涉及资金中介业务

公司本次募集资金投资项目中，海淘金项目、游戏互动项目、海外 P2P 项目均向平台用户提供信息中介服务，不涉及任何资金中介服务，此外，海外 P2P 项目将选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构，对客户资金进行管理和监督。上述项目业务模式符合《指导意见》中“个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。个体网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资”的相关要求。

公司本次募集资金均用于项目建设，公司不会使用募集资金进行持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，亦不涉及直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第三项的相关规定。

经核查，保荐机构认为：公司本次募集资金投资项目不涉及资金中介业务，符合《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的相关规定；公司本次募集资金用途不涉及进行持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，亦不涉及直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第三项的相关规定。

（七）项目相关的技术、人员、资源储备情况

1、技术储备

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。例如：

（1）在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其高效及安全。

(2) 在服务器、数据安全和网络服务方面，公司采购知名大厂的服务器，并与海内外主流数据托管（IDC）和内容分发（CDN）服务提供商建立长期、稳定的合作关系，有效保证了数据中心的稳定和安全，这些在公司已有业务运用到的渠道安全及信息安全保障措施对于海淘金平台的打造及信息安全保障提供良好的技术支持。

(3) 在大数据分析及运营方面，公司通过现有网络游戏等业务的多年积累，已拥有实时高效的数据统计系统、数据分析平台等工具，能够对大量数据进行实时监控，及时收集相关运营数据，并对数据进行严密的分析，客观评估产品运营状况并据此选择最佳运营活动，具有业内领先的运营能力。相关大数据分析能力及经验同样有助于公司在拓展互联网金融业务时，对投资人的基本信息、行为数据、资产端对接合作伙伴的整体评价等方面进行及时、高效的数据分析，从而最优化互联网金融产品的推广、运营。

2、人员储备

公司对于拟建设的海淘金项目、海外 P2P 项目及游戏互动项目已经从内部及外部行业专家做好了开展相关业务的准备：

(1) 内部行业专家

严峻先生，昆仑万维市场副总监，在互联网及游戏行业有多年市场营销经验，曾主导多款千万用户级互联网产品的全球营销工作，精通线上、线下广告运作模式，是业内少有的具有数亿美金市场费用投放实操经验的行业专家。

(2) 外部行业专家

公司已投资了米投科技（旗下品牌为“洋钱罐”）、趣分期、银客网、LendInvest 等多家互联网金融公司，并将在未来自主发展互联网业务时与所投资公司共享行业经验，由外部行业专家提供专业建议。未来计划以米投科技的核心管理层为主，作为公司的外部行业顾问，这些外部行业顾问均拥有丰富的互联网金融行业经验，具体如下：

刘永延先生，是前 Facebook 全球支付平台负责人，业内顶尖的互联网金融、支付、安全专家，率团队为 Facebook 广告、电子商务、个人支付等多条业务线的高速增长提供了坚实的保障，创造了系统年交易量 100 亿美金的辉煌历史。2007-2009 年就职于 Google，将 Google 购物搜索带出美国，走进中日韩。

耿博先生，前微软美国资深架构师，负责 Bing 图像搜索的后台架构和大数据平台。作为全世界第二大的图像搜索平台的核心技术领袖，带领团队奠基并将该产品发展为十亿级用户量级的应用。

卜友军先生，拥有 14 年北美和亚洲保险行业投资、精算和风险管理经验，曾就职于多家跨国保险公司，担任精算师和金融风险主管，直接向亚洲区 Chief Risk Officer 和总精算师汇报。他在资产配置、资产负债管理、风险管理、偿付能力管理和保险公司产品设计和创新领域所取得的成果，广泛为雇主和业内人士所认同。

贾旭东先生，前聚美优品母婴业务负责人兼产品总监，先后在京东、新浪微博任职。仅用四个月时间造就中国最大跨境母婴电商，是拥有运营、营销、产品综合经验的创业者。

王剑先生，前 HSBC 亚太区副总裁，曾任职于汇丰零售银行与财富管理风险部（香港）和汇丰环球数据分析中心（上海），参与管理过汇丰亚太 19 个国家/地区 90 多个零售产品约 850 亿美元的信贷资产。此前他曾在大数据科技公司 Opera Solutions（纽约）任职高级咨询顾问等职位，为 Wells Fargo、American Express、JP Morgan Chase 等北美大型零售银行和信用卡发卡机构提供基于大数据和先进数据分析的咨询服务。

张政先生，前 Bloomberg 股票交易系统项目负责人，带领团队搭建 Bloomberg 第二代交易系统。曾担任国内初创公司通联数据的美国市场负责人，将金融数据产品成功打入美国市场。

此外，除内外部行业专家外，公司还在逐步准备互联网金融人员的储备，计划从目前领先的互联网企业及互联网金融企业中招聘优秀人才，待项目计划正式启动时，将会组建相关的风控、测试、运营等团队，构建完成的运营闭环。

3、资源储备

公司从设立之初就始终致力于发展成为全球领先的互联网综合服务提供商。在经营过程中，公司凭借精准的布局和强大的执行能力，在网络游戏的开发和全球发行中占据了优势地位，在海外平台类互联网产品中积累了丰富的运营经验，同时在海内外积攒了广泛的互联网资源。

（1）品牌资源、用户资源和渠道资源

公司作为国内游戏行业最早进入海外游戏市场的先行者，已积累了深厚的行业影响力和广泛的用户知名度。公司通过游戏业务和软件应用商店业务在国内外市场建立了良好的品牌影响力，并积累了丰富的互联网用户资源、海内外营销渠道资源。

公司可以充分利用已有的用户资源，向新开展的互联网金融业务导入流量，为用户提供更好的服务，更好地发掘用户的付费潜力。另外一方面，品牌资源和渠道资源也有助于公司推广新的产品及业务，更有效率地实现用户推广这一目的。

（2）互联网金融资源

公司上市以来，已经陆续投资了北京信达天下科技有限公司、趣分期(Qufenqi Inc.)、随手科技(Suishou Technology Holding Inc.)、银客网(Yinker Inc.)、LendInvest Limited及米投科技(Mitou Hong Kong Limited)等互联网金融细分领域的龙头企业，具体如下表所示：

公告日期	投资标的	投资标的简介
2015 年 2 月 17 日	北京信达天下科技有限公司	是一家提供端到端的互联网信息化运营服务以及移动互联网整体解决方案的公司，其服务客户包括中国联通等世界 500 强企业
2015 年 4 月 15 日	Suishou Technology Holding Inc. (“随手科技”)	是国内最大的个人理财应用提供商，旗下拥有随手记、卡牛等多款明星应用产品。在个人记账领域，随手记拥有中国最大规模的个人手机记账理财用户，截至 2015 年 4 月，平均每日活跃用户接近 500 万，公司以此优势为基点不断拓展新业务。在信用卡管理领域，卡牛在 2014 年为中国用户管理超过 2,000 亿元的信用卡帐，为客户更好进行资金管理提供支持。在理财投资社交领域，截至 2015 年 4 月，随手记理财论坛月访问人数超过 800 万，对于众多用户理财知识的普及和应用打下良好基础。在理财市场，随手记理财市场也正在快速扩展，自开始运营的 2 个季度来（截至 2015 年 4 月），月销售额成长超 60 倍，从而为用户的资产保值增值提供更高效率快捷的渠道
2015 年 4 月 8 日	Qufenqi Inc. (“趣分期”)	是国内领先的面向大学生提供分期消费的金融服务平台。截至 2015 年 3 月 31 日，覆盖了全国近 3,000 万大学生用户，累计商业化用户 120 万，并逐步扩展到互联网白领等各垂直分期领域，成为互联网金融优质用户的入口。趣分期通过一端对接各大电商公司、线下商户，一端对接 P2P 投资理财平台为用户提供优质分期消费服务，同时拥有强大的风控能力和线下地面推广团队，对分期市场有深刻理解和丰富的经验
2015 年 6 月 13 日	Yinker Inc.	运营的银客网(www.yinker.com)是国内领先的互联网金

公告日期	投资标的	投资标的简介
		融平台。银客网依托互联网创新技术，为小微企业主提供高效、便捷的融资服务，同时为广大投资用户提供年化收益 8%-15%的安全投资理财产品。截至 2015 年 6 月，银客网注册用户超过 50 万，交易额超过 17 个亿，并持续保持快速、稳定的增长趋势
2015 年 6 月 13 日	LendInvest Limited	是一家注册于英国伦敦的 P2P 互联网金融公司，主要业务为通过 P2P 平台帮助英国商业及住宅地产投资人贷款融资，同时为平台投资人提供相当于短期房地产抵押债权的较高收益回报。LendInvest Limited 是英国增长最快的 P2P 平台之一，截至 2015 年 6 月，P2P 市场占有率已超过 16%
2015 年 11 月 17 日	米投科技（Mitou Hong Kong Limited）	致力于帮助国内有资产管理需求的白领构建一个安全稳健，透明高效的全球资产配置平台，借助领先的互联网技术和专业的国际金融背景，让投资者享受到高端私人银行定制服务的同时轻松获得全球获得最高收益的投资契机，实现个人资产的保值和增值。公司核心团队由硅谷互联网精英和华尔街金融专家组成，金融团队成员有近 20 年的金融投资及风险把控经验，技术团队拥有 Facebook、Google、Apple、Microsoft、Oracle、腾讯、百度、360、网易等国内外顶级互联网企业多款产品的研发经验

上述投资均为公司实现“全球领先的互联网综合服务提供商”并进一步开拓互联网金融市场奠定了基础，通过本次募投项目的实施，公司的业务链条可在用户、上下游资源等方面进一步打通、共享、相互促进、共同发展。同时这些投资标的公司也会为公司提供外部专家顾问服务，分享其开展互联网金融业务的丰富经验。综合以上两方面，公司在互联网金融领域的投资企业资源将与公司最大限度地发挥协同效应，持续提升公司整体竞争力，助力公司募投项目的顺利开展。

（八）募投项目与现有业务的关联度和整合计划

公司已经在全球范围内积累了可观的活跃游戏用户，建立了境内外分发、运营平台及合作伙伴网络，通过进一步发展互联网金融业务，公司有望实现与现有网络游戏、软件商店业务的协同发展，通过各类互联网金融产品充分挖掘现有互联网用户的金融需求，为客户提供“娱乐+金融”一站式解决方案，产生“平台+用户+产品”聚合化学反应。本次非公开发行的募投项目与现有业务的关联度和整合计划具体如下：

1、游戏互动项目

游戏互动项目初步将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内，与公司自有游戏运营平台合作，改变传统的游戏充值购买道具模式，具备理财需求的游戏玩家在游戏中被导入 P2P 平台，购买一定金额的互联网金融产品后，游戏平台按照互联网理财产品交易额的一定换算比例赠予游戏玩家游戏币使用，用于在游戏中购买虚拟道具等。本项目以公司自研游戏为入口，开展前端 P2P 平台业务，在项目实施中需要与公司游戏产品的研发、运营等各环节深入互动，具有较高的关联性和协同效应：

在用户方面，公司自研游戏现有的用户群体能为游戏互动项目提供具有一定规模和消费能力的初始用户群体，有助于帮助项目快速转化、拓展用户，以实现预期的交易规模及效益；同时，游戏互动项目提供的新颖、便捷的理财方式以及具有市场竞争力的理财收益，也能够帮助公司游戏业务吸引新用户、提高用户活跃度及付费意愿，促进游戏业务的发展。整体而言，游戏用户与 P2P 用户将相互促进、共同有机增长，有效提升公司的产品及服务能力，保持公司竞争力。

在技术支持方面，游戏互动项目可以依托公司游戏业务现有的账号资金系统及数据分析运营能力，迅速建立面向大规模用户、响应迅速、高容错率的用户系统，并有望根据游戏玩家已有的数据进行精准营销、个性化理财推送等大数据创新服务模式，通过有效利用公司现有的技术资源提高项目建设及运营效率，降低成本。

在市场形象方面，该项目将在中国网络游戏行业内首创游戏与互联网金融结合的服务模式，有助于提高上市公司的品牌知名度及市场地位，有利于公司现有业务的长期发展。

2、海淘金项目、海外 P2P 项目

海淘金项目及海外 P2P 项目均为公司拟推出的跨境或境外互联网金融平台，与昆仑游戏海外发行等现有互联网业务结合能够形成集团化战略运营模式，提高公司全球网络游戏用户的粘性，实现游戏用户和互联网金融用户之间的相互转化，形成业务闭环，提升公司品牌知名度，提升公司的全球竞争实力。上述 2 个项目与公司现有业务资源在多方面能够有机结合，创造战略价值：

在用户推广及渠道方面，公司已经积累了大量的全球流量和用户资源，树立了较高的品牌知名度，建设了全面的境内外推广合作网络。公司境内外发行的游戏产品、软件

商店均能够利用现有的用户及流量，在境内帮助海淘金项目、在境外帮助当地海外互联网金融 P2P 平台进行推广及导入流量，从而迅速提高这两个项目的用户数量，从而为项目运营推广打下了坚实的基础。

在互联网金融战略合作伙伴方面，公司已投资或合作的优秀互联网金融企业为海淘金项目及海外 P2P 项目的建设建立了良好的资源网络。

在境外团队及运营方面，通过多年的互联网产品平台运营，公司已在欧美、日韩、东南亚地区建立了全球化的成熟运营平台，拥有在当地经营多年的本地化团队，熟悉各国具体情况，对境外当地市场、用户特点及需求进行了深入耕耘和了解，为海淘金项目及海外 P2P 项目的建立创造了良好的基础。

在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其高效及安全。全球化的支付渠道和资金安全体系能够为海淘金项目及海外 P2P 项目提供有效保障。

3、1Mobile 线下手机分发渠道建设项目

1Mobile 软件应用商店是公司综合性互联网增值服务的重要构成，与网络游戏业务板块本身已具有良好的协同效应。软件应用商店拓展了公司的业务领域，并为公司推广网络游戏业务提供了有利渠道，通过其在安卓手机平台良好的用户基础，可以向广大用户推广公司的移动网络游戏产品，为游戏板块积累流量，开拓更多的用户资源。

公司从 2011 年开始运营 1Mobile 软件应用商店，主要针对安卓系统手机用户和手机应用开发者推出手机应用（包括软件、游戏等）发布与下载。截至 2014 年 12 月 31 日，1Mobile 已收录超过 160 万款各类软件、游戏应用，目前月活跃用户数已突破 1,400 万，月均分发突破 1.2 亿次。

根据谷歌在 2014 年末台北 Mobile First World 大会上发布的数据显示，亚太地区的智能手机出货量已超过美洲近一倍有余，亚洲已经成为全球移动互联网最具发展潜力的

地区。根据公司前期市场调研，东南亚智能手机市场近年来进入加速发展阶段，市场前景巨大；以泰国市场为例，多数手机品牌均采用直供模式的经销方式，故此在整体手机通路中较为强势的是零售商终端，线下渠道价值由此凸显。因此，为了配合公司在手机游戏发行业务领域的发展，提升 1Mobile 的品牌影响力，助力其成为全球顶级安卓平台第三方应用商店，在东南亚市场开展 1Mobile 线下手机分发渠道建设势在必行。

公司通过建设 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目，能够有效以线下、线上互动结合的方式促进 1Mobile 软件应用商店业务的发展，把握东南亚新兴市场智能手机领域的用户入口，提升当地市场占有率及品牌，为公司未来进一步在东南亚市场深耕软件应用商店业务、拓展其他互联网服务提供基础。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次非公开发行募集资金主要用于开展公司互联网金融业务和软件商店业务，有助于公司进一步提升业务竞争力，募集资金项目实施完毕后，公司盈利能力也将得到一定的提升。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金后，将显著提升公司的货币资金储备，增强公司在行业竞争中抵御风险的能力。同时，随着募集资金项目的实施，公司收入结构也将得到优化，形成网络游戏、互联网金融、软件商店三块业务齐头并进的格局，盈利能力有望持续提升。

第三节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务及资产、公司章程、股东结构、高管人员结构、业务结构的变化情况

（一）本次发行对公司业务及资产的影响

本次募集资金投资项目将加强公司行业的领先地位，提升公司的市场竞争力，有利于公司实现互联网增值业务提供商的战略目标。本次发行后，公司的主营业务范围保持不变，不会导致公司业务和资产发生重大变化。

（二）本次发行对公司章程的影响

本次发行完成后，公司注册资本将发生变化。公司将根据发行结果对《公司章程》进行相应修改，并办理工商变更登记。除此之外，暂无其他调整计划。

（三）本次发行对股东结构的影响

本次发行后，公司将扩大股本数量。本次发行前控股股东周亚辉直接持股和间接控制公司股份合计占比为 52.87%。本次非公开发行股票数量不超过 10,000 万股，据此计算，本次发行后周亚辉合计控制公司股份比例将不低于 48.56%。因此，本次发行后，周亚辉仍是公司的控股股东和实际控制人，不会导致公司控制权发生变化。

（四）本次发行对高管人员结构的影响

本次非公开发行不会导致高管人员的结构发生变动。

（五）本次发行对业务结构的影响

本次发行将增强公司主营业务的盈利能力，提升市场占有率水平，不会导致公司业务结构发生重大变化。

二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

本次非公开发行募集资金到位后，公司的总资产及净资产规模将有较大幅度增加，

财务状况将得到较大改善，盈利能力进一步提高，整体实力得到增强。本次非公开发行对公司财务状况、盈利能力及现金流量的具体影响如下：

（一）对财务状况的影响

截至 2015 年 6 月 30 日，公司合并报表资产负债率为 23.03%，本次发行完成后，公司资产负债率及财务风险进一步降低；公司财务结构将更加稳健合理，经营抗风险能力将进一步加强。

（二）对盈利能力的影响

本次非公开发行募集资金到位后，随着募集资金投资项目的实施，公司互联网金融及软件商店领域的收入和净利润有望持续提升，进一步加强公司整体的盈利能力。

（三）对现金流量的影响

本次非公开发行完成后，由于发行对象以现金认购，公司的筹资活动现金流入将大幅增加。待募集资金投资项目如期完成并产生效益之后，公司的经营活动现金流入将相应增加。

三、公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次非公开发行后，公司与控股股东、实际控制人及其关联人之间的业务、管理关系和同业竞争状况不发生变化。

四、本次发行完成后，公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形

公司的资金使用或对外担保严格按照法律法规和《公司章程》的有关规定履行相应授权审批程序并及时履行信息披露义务，不存在被控股股东及其关联人违规占用资金、资产或违规为其提供担保的情形。本次发行完成后，公司不会因本次发行产生被控股股东及其关联人占用公司资金、资产或为其提供担保的情形。

五、公司负债结构是否合理，是否存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，是否存在负债比例过低、财务成本不合理的情况

截至 2015 年 6 月 30 日，公司合并报表资产负债率为 23.03%。本次发行不存在大量增加负债（包括或有负债）的情况，也不存在负债比例过低、财务成本不合理的情况。本次非公开发行股票完成后，公司的资产负债率将有所下降，资产负债结构进一步优化，偿债能力进一步提高，抗风险能力进一步加强。

六、本次股票发行相关的风险说明

（一）募投项目风险

1、《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的具体规范性要求及相关风险

《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）针对各类互联网金融业态进行了较为明确的界定，分类指导、明确互联网金融监管责任，其中对网络借贷相关规范性要求如下：“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。个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。个体网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资。网络小额贷款是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。网络小额贷款应遵守现有小额贷款公司监管规定，发挥网络贷款优势，努力降低客户融资成本。网络借贷业务由银监会负责监管。”

本次非公开发行的募集资金投资项目中，海淘金项目、游戏互动项目均为向投融资双方提供信息交互等信息中介服务的互联网平台，项目在资产端直接对接境内外 P2P 合作伙伴，公司并不控制任何小额贷款公司、亦不直接向客户提供小额贷款，公司实际

为境内外 P2P 平台的效果营销平台，因此严格意义上并不属于《指导意见》中界定的个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）业态，但整体行业仍属于《指导意见》中所处的业态范畴。公司将严格遵守《指导意见》中对个体网络借贷业务的规范性要求，坚持信息中介性质，不提供增信服务、不从事非法集资，并将在后续项目实施过程中严格关注和遵守银监会等有权监管部门的监管规定。海外 P2P 项目为在境外开展 P2P 业务的互联网平台，由于其业务区域范围为东南亚、日本、韩国等地，并不属于《指导意见》的监管范围。

由于海淘金项目、游戏互动项目计划采取资产端直接对接境内外 P2P 合作伙伴，公司按照比例向合作伙伴收取营销推广费、不直接经营网络小额贷款的信息中介模式，在达成同等成交额的情况下，可获取的营销推广费收入一般将少于直接自营网络小额贷款模式；此外，项目收取的营销推广费用率将与各合作伙伴通过市场化方式协商确定，受到 P2P 网络贷款整体行业环境、市场上竞争对手的费率水平、投资者需求等多方面因素限制。因此，本次募集资金投资项目存在盈利水平受限的风险。

2、监管不断完善的政策风险

互联网金融是互联网与金融的结合，是利用大数据、云计算、社交网络和搜索引擎等互联网技术实现资金融通的一种新型金融服务模式，其横跨互联网和金融两个行业。随着互联网、移动互联网技术的不断革新，推动了互联网金融的快速发展，使得金融服务模式和金融产品不断创新，互联网金融正日益成为人们经济社会生活的重要组成部分。金融作为现代经济的核心，是把双刃剑，合理利用将成为经济的助推器和稳定器，一旦失控将严重危害经济发展，其对于任何一个国家的经济发展至关重要。因此，各国对于本国的金融行业和金融机构都有严格的监管。

然而，互联网金融作为一个仍在不断创新中的新兴行业，互联网行业 and 传统金融行业原有的监管体系都无法完全适用，造成相关法律法规的不健全。自人民银行等十部委于 2015 年 7 月发布的《指导意见》后，2015 年 12 月银监会发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》并向社会公开征求意见，但该规定的修订及落地仍需时间，行业监管尚待进一步完善。

为规范互联网金融行业的健康发展，国家将出台新的法律法规、部门规章或修改现有制度将互联网金融相关业务纳入监管范围，例如银监会可能对《网络借贷信息中介机

构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》在现有基础上进一步修改调整，各地金融办也可能在《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》基础上出台细则要求，届时可能对公司募集资金投资项目中海淘金项目、游戏互动项目的实施及互联网金融业务的开展造成一定影响，使公司面临一定的法律监管风险。

此外，在海外各地对于互联网金融的监管都处于探索阶段，监管体系处于逐渐完善的过程中。公司募集投资项目中海外 P2P 项目在东南亚等地区开展业务，这些地区对于互联网金融的监管力度各有差异，未来随着监管的逐步完善，可能会出台新的而规定，有可能会对海外 P2P 项目的实施产生一定影响，届时公司在各国的互联网金融业务运营可能面临着一定的法律监管风险。

3、渠道推广等期间费用以及相关固定资产折旧金额对经营业绩影响的风险

本次非公开发行募集资金将用于海淘金项目、海外 P2P 项目、游戏互动项目及 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目。在项目运营中，为达到预期的经济效益，需要在项目所在地区进行大面积市场推广，涉及中国、东南亚、日韩等境内外众多地区，需要投入大量的渠道推广费用；另外，随着技术和需求的不断革新，在固定资产建设、更新及升级（如服务器、1Mobile 装机终端设备等）方面，同样需要较大的资金投入。各个项目在实施期内合计拟投入的市场推广费用、固定资产投资金额及实施期内产生的折旧费用预估如下：

单位：万元

项目名称	市场推广费 投资额	固定资产 投资额	建设期内 固定资产 折旧费用
海淘金 P2P 平台项目 （流量导入海外第三方互联网金融产品的效果营销平台项目）	40,000.00	271.80	118.40
海外互联网金融 P2P 平台项目 （东南亚、日本、韩国当地开展互联网金融业务的 P2P 平台）	13,750.00	356.40	139.65
游戏互动 P2P 平台项目 （游戏用户导入境内第三方互联网金融产品的效果营销平台项目）	24,504.33	317.00	146.49
1Mobile 线下手机分发渠道建设项目	6,000.00	2,000.00	591.38
合计	84,254.33	2,945.2	995.92

虽然公司对上述募集资金投资项目进行了可行性分析及论证，在考虑市场推广费用、固定资产折旧后，各项目均仍能保持较为良好的预期内部收益率，但鉴于互联网金

融行业、移动互联网行业及境内外市场环境变化迅速，上述项目存在因实际收入不及预期甚至无法弥补市场推广费投入、固定资产折旧等费用，从而出现项目亏损的风险。因此，本次募集资金投资项目存在渠道推广等期间费用以及相关固定资产折旧金额对经营业绩影响的风险。

4、经营资质不能取得的风险

本次非公开发行的募投项目实施主体均为公司母公司，其中，海淘金项目、游戏互动项目为面向中国境内用户开展的互联网金融信息中介平台项目，但不直接向用户提供贷款等金融服务，根据现行法规不需要金融业务经营资质。根据《指导意见》，“任何组织和个人开设网站从事互联网金融业务的，除应按规定履行相关金融监管程序外，还应依法向电信主管部门履行网站备案手续，否则不得开展互联网金融业务。工业和信息化部负责对互联网金融业务涉及的电信业务进行监管，国家互联网信息办公室负责对金融信息服务、互联网信息内容等业务进行监管，两部门按职责制定相关监管细则。”作为综合性互联网服务提供商，公司已取得了经营现有互联网业务所需的电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证）等必要资质，并合法拥有经营所需的域名等无形资产，未来实施募投项目时，将视业务开展需要，及时履行必须的网站备案等手续，未来会根据具体监管细则的出台履行相关的审批备案手续。公司海淘金项目、游戏互动项目从事的业务与《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》中规范的范畴存在一定差别，如果各地监管机构要求公司从事上述两个项目的实施主体履行《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》中的主体备案规定，公司将会对原有实施主体进行备案或新设实施主体履行相关备案。

海外 P2P 项目拟在在东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）及日本、韩国等地搭建针对当地用户的海外互联网金融 P2P 平台，向当地投资者与融资者提供信息中介服务。根据境外律师出具的法律意见书，公司在相关区域从事 P2P 互联网金融业务不存在违反法律、法规禁止性规定的情形；根据公司的承诺，在现行监管体系下，公司具备在境外相关区域进行 P2P 互联网金融业务登记或注册的必备条件，完成相应的登记或注册手续不存在实质性障碍；公司在境外开展 P2P 互联网金融业务时，将严格根据当地法律、法规要求及时办理登记或注册手续。

1Mobile 线下手机分发渠道建设项目拟在泰国等东南亚市场进行线下分发渠道建

设，完成可覆盖该市场大部分智能手机用户人群的“1Mobile 应用服务中心”终端服务站建设，为购买手机或需要手机软件配置服务的客户提供一站式软件安装服务，安装以 1Mobile 应用商店为核心的定制软件环境。目前东南亚市场对于提供建设线下店面及提供手机软件安装服务尚未提出经营资质要求，公司开展此项业务不存在无法取得经营资质的风险。

综上所述，若我国监管部门未来新出台的互联网金融监管法规对 P2P 网络借贷业务提出了新的经营资质要求，或海淘金项目、游戏互动项目未能完成电信主管部门网站备案等必要手续，则该等项目将存在未能取得经营资质的风险；若海外 P2P 项目的境外实施地政府部门对互联网金融 P2P 平台提出新的资质要求，则该项目亦存在无法取得经营资质的可能性。因此，本次发行募集资金投资项目中海淘金项目、游戏互动项目、海外 P2P 项目存在不能取得经营资质的风险。

5、运营风险

（1）借款人进行风险评估风险、产品定价风险

本次非公开发行的募投项目中的海外 P2P 项目采取信息中介平台模式运营，不向借款人提供直接贷款、增信或担保服务，亦不承担连带赔偿责任，由平台投资人根据借款人或合作方提供的金融产品相关信息自主进行投资决策。公司在本项目中收取交易手续费，不直接承担借款人违约风险及产品定价风险。然而，若公司运营的互联网金融平台发生较大规模的借款人违约事件，将可能影响平台的市场声誉，并降低吸引、保留投融资用户的能力；若平台提供的产品交易手续费定价不当，则可能影响投资者、借款人、产品合作提供方在平台进行交易的积极性。上述情形均将影响公司互联网金融平台的用户量、成交规模及长期经营前景，可能对公司构成不利影响。因此，海外 P2P 项目存在因对平台借款人风险评估或控制能力不足、定价能力不足等，影响项目实际经营效益的风险。

本次非公开发行的募投项目中的海淘金项目和游戏互动项目是为现有的 P2P 合作伙伴提供效果营销服务的创新平台，公司只在其中作为信息服务及效果营销中介，借款人与 P2P 合作伙伴直接进行借贷对接，因此海淘金项目和游戏互动项目不存在对借款人进行风险评估风险和定价风险。

（2）系统安全和交易信息保密方面的风险

互联网金融具有互联网和金融双重属性，因此其信息安全既包括网络信息安全又包括金融安全。以大数据为核心资源的互联网金融通过对数据的分析，有助于解决金融领域的信息不对称和信用问题，如通过数据分析可以掌握客户的偏好、信用情况等信息，为客户提供针对性、多样化的服务与产品，而一旦数据遭到窃取、泄露、非法篡改将对客户隐私、客户权益及人身安全构成威胁；同时，互联网金融的金融属性，要求对用户的资金信息、业务处理信息和数据交换信息等保证绝对安全和保密。

虽然公司长期从事综合性互联网增值服务，并已通过对外投资等方式涉足互联网金融领域，在互联网及金融信息安全方面积累了一定经验，但公司在开拓互联网金融领域的过程中，将依然面临计算机软硬件发生故障、系统遭到黑客攻击、数据安全受到威胁等系统及信息安全风险。

6、跨行业的经营风险

公司主营业务为综合性互联网增值服务，具体包括网络游戏的发展和全球发行、软件应用商店的运营等，并在本次发行前通过投资北京信达天下科技有限公司、趣分期（Qufenqi Inc.）、随手科技（Suishou Technology Holding Inc.）、银客网（Yinker Inc.）、LendInvest Limited、米投科技（香港）有限公司等国内外互联网金融细分领域的龙头企业进入互联网金融领域。为了建立综合性互联网服务平台，本次募集资金将部分用于自建海淘金项目、游戏互动项目、海外 P2P 项目。上述项目充分考虑了互联网金融行业未来发展趋势，同时结合自身资金、技术、人才、市场、风险控制、运营管理等方面的实际能力，与公司发展战略相契合。虽然已经经过了充分的分析论证，但是本次募投项目是公司首次以自建平台方式经营互联网金融业务，互联网金融业务与互联网游戏、软件商店属于互联网行业中的不同细分行业，存在一定程度的差异，存在公司人才不足、运营团队经验不足、对互联网金融用户特征理解不深入、产品效果及效益不及预期等跨细分行业经营风险。

（二）行业监管政策风险

网络游戏行业与互联网金融行业是国家鼓励的新兴互联网行业，我国乃至全球互联网行业处于快速发展的过程中。伴随着技术的持续创新、业务模式的不断升级，我国互联网、网络游戏和互联网金融行业的法律监管体系也正处于不断发展和完善的过程中。

如果国家对互联网、网络游戏和互联网金融行业监管政策发生不利变化，可能会对公司的经营业绩产生一定程度的不利影响。此外，中国人民银行并其他九个部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，对中国互联网金融行业发展予以指导并就监管分工进行明确，但目前中国银行业监督管理委员会及其他监管机构尚未出台相关监管细则，未来具体监管细则的出台也可能对公司业务发展方向及经营业绩产生一定的不利影响。同时，由于本次公司计划开展的多个项目均在日本、韩国、东南亚等境外区域开展，当地行业监管政策变化也会对公司的发展产生一定程度的影响。

同时，若公司未能持续拥有已取得的相关批准和许可，或者未能符合相关主管部门未来提出的新监管要求，将可能受到罚款、限制甚至终止运营等处罚，对公司的经营发展产生不利影响。

（三）市场竞争加剧的风险

网络游戏行业在产品服务、市场渠道等方面已经形成激烈的行业竞争格局。随着互联网娱乐产业内容的多样化与精细化，网络游戏用户对产品的要求也日趋提高。如果未来市场竞争进一步加剧，将影响本公司未来业务的发展和产品的推广，给公司带来一定的发展压力。

互联网金融行业全球范围内蓬勃发展，部分细分行业竞争激励。随着全球范围互联网金融业务的创新、传统金融企业进入互联网金融行业以及互联网巨头在互联网金融行业的布局，日趋激烈的竞争将会对公司发展互联网金融业务产生一定的不利影响。

（四）境外市场经营风险

由于公司业务涉及的地域范围较广，各个国家或地区的政治环境、法律、税务等政策存在差异，如果公司对当地政局风险的把握不够、对相关法律法规、税务要求的了解不够全面，可能会面临境外运营的产品无法满足当地监管政策要求的风险。如果公司的运营触犯了当地政府的法律法规，还可能会遭受处罚，甚至导致运营平台关闭，无法正常运营。

（五）核心管理和技术人才流失的风险

对于互联网公司而言，掌握行业核心技术与保持核心技术团队稳定是公司生存和发展的根本。互联网企业一般都面临人员流动大、知识结构更新快的问题，行业内的市场

竞争也越来越体现为高素质人才之间的竞争。为了稳定公司的管理、技术和运营团队，公司提供有竞争力的薪酬福利和建立公平的竞争晋升机制，提供全面、完善的培训计划，创造开放、协作的工作环境，提倡“专注、创新”的企业文化，吸引并培养管理和技术人才，公司的核心骨干人员也直接或间接持有公司股份。但是，如果公司本次股票发行之后核心骨干人员流失且无法吸引新的优秀人才加入，将对公司的经营造成不利影响。

（六）毛利率与净利率持续下降的风险

2012-2014 年度公司毛利率分别为 83.05%、71.49%和 69.07%，同期扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润率分别为 26.60%、16.37%和 16.60%，总体呈现下降趋势，主要原因包括：一方面，公司游戏产品运营模式构成有所变化，代理游戏收入占游戏收入比例持续提高，代理游戏采用总额法确认收入，需要向游戏授权商支付数额较大的游戏授权金及分成款，因此代理运营游戏的毛利率低于自主运营游戏的毛利率；另一方面，公司游戏类型有所变化，2013 年开始公司重点发展移动网络游戏，移动网络游戏收入占游戏收入比例从 2012 年的 4.36%上升到 2014 年度的 69.49%，移动网络游戏的充值渠道手续费率高于网页游戏和客户端游戏。未来公司会根据情况平衡自主运营与代理运营、授权运营三种模式的比例，仍会大力发展自研及代理移动网络游戏，但如果未来代理运营游戏占比持续增加、移动网络游戏占比持续增加，公司毛利率与净利率可能继续下降。此外，互联网金融业务的发展情况存在一定不确定性，也可能对公司毛利率和净利率产生不利影响。

（七）公司规模扩大带来的管理风险

未来公司将采取内生增长加外延发展的战略布局。内生方面，公司产业链愈加丰富，海外布局愈加广泛，这将对公司的经营管理、财务规划以及人力资源配置等提出更高要求；外延方面，随着公司投资并购的项目逐渐增多，经营规模愈加庞大，组织结构愈加复杂，投后管理将尤为重要。如果公司的管理水平不能随之提升，可能面临相应的运营管理和内部控制等方面的挑战。

（八）因发行新股导致原股东分红减少、表决权被摊薄的风险

本次发行前公司总股本为 11.27 亿股，本次发行股份数量将根据本次发行价格计算确定，本次发行完成后公司总股本增加，短期内将导致净资产收益率下降以及每股收益等财务指标出现一定程度的摊薄。未来随着公司的持续经营和稳步发展，公司的净资产

收益率和每股收益将逐步上升。

同时，本次发行亦将导致公司原股东分红减少、表决权被稀释的风险。未来，公司将修订利润分配政策、制定股东未来回报规划，并在未来公司的经营管理决策中，更多听取股东尤其中小股东的意见和建议。

（九）股市波动风险

股票市场的投资收益与投资风险并存。股票价格的波动不仅受公司盈利水平和发展前景的影响，而且受国家宏观经济政策调整、金融政策的调控、股票市场的投机行为、投资者的心理预期等诸多因素的影响。公司本次发行相关审批工作尚需要一定的时间方能完成，在此期间股票市场价格可能出现波动，从而给投资者带来一定的风险。

七、本次发行前后公司的股利分配政策

（一）公司最近三年现金分红情况

公司于 2013 年 2 月 21 日召开 2012 年年度股东大会，决议向股东分配利润 18,000 万元。

公司于 2013 年 9 月 18 日召开 2013 年第一次临时股东大会，决议向股东分配利润 10,000 万元。公司于 2014 年 3 月 10 日召开 2013 年年度股东大会，决议向股东分配利润 12,000 万元。

公司于 2014 年 8 月 22 日召开 2014 年第二次临时股东大会，决议向股东分配利润 4,500 万元。公司于 2015 年 5 月 15 日召开 2014 年年度股东大会，决议以公司总股本 280,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发 2.5 元现金，合计 7,000 万元。

最近三年公司现金分红金额及归属于上市公司普通股股东的净利润的比率如下表所示：

单位：元

分红年度	现金分红金额	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2014 年度	115,000,000.00	326,382,276.82	35.23%
2013 年度	220,000,000.00	435,906,412.74	50.47%

分红年度	现金分红金额	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2012 年度	180,000,000.00	218,365,226.42	82.43%

（二）公司利润分配政策

根据现行《公司章程》，公司利润分配政策如下：

1、股利分配原则

公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配在重视对投资者的合理投资回报基础上，兼顾公司的可持续发展。在公司当年盈利且现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法。公司董事会和股东大会在对利润分配政策的制定和决策过程中应充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

2、股利的分配方式

公司可采取现金或者股票方式或者现金与股票相结合的方式或者法律法规允许的其他方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配。公司拟实施现金分红的，应同时满足以下条件：（1）公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值；（2）审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

在满足上述现金分红条件情况下，公司应当采取现金方式分配利润，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红。

现金分红比例：公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

存在股东违规占用公司资金情况的，公司在进行利润分配时，应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

3、利润分配的决策程序和机制

公司每年利润分配预案由公司董事会结合《公司章程》的规定、盈利情况、资金需求提出和拟定，经董事会审议通过并经半数以上独立董事同意后提请股东大会审议。独立董事及监事会对提请股东大会审议的利润分配预案进行审核并出具书面意见。

董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见；独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流（包括但不限于提供网络投票表决、邀请中小股东参会等），充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

在当年满足现金分红条件情况下，董事会未提出以现金方式进行利润分配预案或者按低于《公司章程》规定的现金分红比例进行利润分配的，还应说明原因并在年度报告中披露，独立董事应当对此发表独立意见。同时在召开股东大会时，公司应当提供网络投票等方式以方便中小股东参与股东大会表决。

监事会应对董事会和管理层执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督，并应对年度内盈利但未提出利润分配预案的，就相关政策、规划执行情况发表审核意见。

股东大会应根据法律法规和《公司章程》的规定对董事会提出的利润分配预案进行表决。

4、利润分配政策调整

公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要等原因需调整利润分配政策的，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，提请股东大会审议并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过；调整后的利润分配政策应以股东权益保护为出发点，且不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；调整利润分配政策的相关议案需分别经监事会和二分之一以上独立董事同意后提交董事会、股东大会批准，提交股东大会的相关提案中应详细说明修改利润分配政策的原因。公司调整利润分配政策，应当提供网络投票等方式为公众股东参与股东大会表决提供便利。

（三）未分配利润使用安排

为保持公司的可持续发展，公司扣除分红后的其余未分配利润作为公司业务发展资金的一部分，用于企业的生产经营。

八、与本次发行相关的董事会声明及承诺事项

（一）董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，根据已经规划及实施的投资项目进度，综合考虑公司资本结构、融资成本等因素，公司未来 12 个月内不排除安排其他股权融资计划。

（二）本次发行摊薄即期回报的，公司董事会按照国务院和中国证监会有关规定作出的有关承诺并兑现填补回报的具体措施

本次发行完成后，公司净资产和股本规模将有较大幅度增长，而募集资金投资项目从资金投入到产生效益需要一定的时间，从而摊薄公司即期回报，请投资者注意公司即期回报被摊薄的风险。为保证募集资金有效使用，防范即期回报被摊薄的风险，提高未来回报能力，公司将采取以下措施提高公司未来的盈利能力和回报能力：

1、积极稳妥的实施募集资金投资项目。根据募集资金投资项目可行性研究报告，从中长期来看，本次募集资金投资项目具有较高的投资回报率，若募集资金项目能按时顺利实施，将进一步帮助公司拓展互联网金融业务，建立综合性互联网服务平台，显著提升中长期的盈利能力及对投资者的回报能力。募集资金未到位前，公司将利用自筹资金先行投入，募集资金到位后将用于支付项目剩余款项、置换先行投入的自筹资金，从而提升募集资金投资项目的实施效率和财务回报。

2、提高营运资金规模和运营效率，提升公司经营业绩。公司将进一步提高资金运营效率，降低公司运营成本，通过加快新产品研发、市场推广及综合性互联网金融增值业务发展提升公司经营业绩，应对行业波动给公司经营带来的风险，同时积极把握行业内的并购机会以使公司跨越式发展，保证公司长期的竞争力和持续盈利能力。具体如下：

（1）巩固移动网络游戏领域的领先地位和竞争优势

公司将积极把握移动网络游戏市场的快速增长趋势，结合自身在网页游戏领域多年积累的研发实力和发行运营能力，以及近一两年在移动网络游戏市场的成功运营经验，通过新技术研发战略和新产品战略，进一步开拓移动网络游戏市场，提高市场份额，建立领先地位。

（2）进一步推进网络游戏的全球发行和运营

为响应国家对网络游戏产业“走出去”的号召，公司自创立以来一直推行全球化的发

展思路,在不断增强国内市场领先优势的基础上,大力推进网络游戏新产品的全球发行,并在较短时间内在海外市场取得了良好的市场表现。未来,公司将坚持“中国研发、全球运营”的理念,通过设立子公司或办事处以及和境外平台联合运营的方式,在港澳台、韩国、日本、东南亚、欧洲、美国等地区持续大力拓展网络游戏的发行及运营业务。

(3) 完善 1Mobile 平台的系统建设和市场开发,实现平台效应

公司将借助 1Mobile 的用户资源和平台效应,搭建有效的游戏推广平台,为移动网络游戏产品导入用户,减少公司网络游戏产品的用户获取成本。除网络游戏产品外,1Mobile 安卓应用商店将作为一个以用户为中心,软件开发自行发布下载应用软件的平台,为未来公司其他互联网产品提供营销和推广的平台,并进行系统的数据分析及整合,形成专业的移动互联网应用数据库,使公司在互联网行业的激烈竞争中处于优势地位。

(4) 战略性进军互联网金融

目前,公司已经陆续投资了北京信达天下科技有限公司、趣分期(Qufenqi Inc.)、随手科技(Suishou Technology Holding Inc.)、米投科技等互联网金融细分领域的龙头企业,为公司开拓互联网金融领域奠定了一定基础,后续还将通过内生和外延发展相结合的方式,整合内外部资源,深度挖掘和利用客户在互联网金融等领域的需求,持续做大做强互联网金融业务,并实现其与网络游戏、软件商店业务的协同发展,为实现公司向平台型互联网公司进一步转型奠定基础。

(5) 引进专业人才并培养后备人员

公司将根据业务发展需要,不断引进包括研发、运营、管理等各方面的专业人才,同时公司也将进一步完善现有员工的培训和激励制度,不断地充实培训内容、改进培训形式、提升培训水平,培养后备人员,为公司未来的快速发展提供强有力的人力资源保障。

3、公司全体董事及高级管理人员将忠实、勤勉的履行职责,维护公司和全体股东的合法权益,并对公司填补回报措施能够得到切实履行作出承诺:

(1) 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) 承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；

(3) 承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

(4) 承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

(5) 承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

4、公司控股股东、实际控制人周亚辉承诺：其将不会越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

此外，公司董事会将制定持续稳定的现金分红方案，在符合《公司法》、《公司章程》、《分红回报规划》等规定的情形下，持续履行其在就摊薄即期回报做出的承诺，促使董事会制定符合前述承诺的现金分红方案，并将在董事会表决相关议案时投赞成票，从而通过现金分红方式持续回报股东。

公司提请投资者注意，公司制定的上述填补摊薄即期回报的措施不等于对公司未来利润做出保证。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。

（本页无正文，为《北京昆仑万维科技股份有限公司非公开发行股票预案（第二次修订稿）》之盖章页）

北京昆仑万维科技股份有限公司

2016 年 1 月 14 日