智度投资股份有限公司

发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金

暨关联交易报告书（草案）（修订稿）

上市地点：深交所	股票简称：智度投资	股票代码：000676

交易对方：		
上海易晋网络科技有限公司	上海今耀投资控股有限公司	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司
深圳市隽川科技有限公司	深圳市零零伍科技有限公司	刘伟
深圳市来玩科技有限公司	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	昱烽晟泰投资管理有限公司
上海翌卓投资管理有限公司	张丽芬	深圳市前海新合力投资管理有限公司
潘耀坚	深圳市永兴正科技有限公司	深圳市锋行天下科技有限公司
深圳市红煌科技有限公司	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）	计宏铭
北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	罗川	袁聪
缪志坚	徐锋	盈聚投资
Sales, Rodrigo	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	Levit, Michael
Michael Levit 2014 Annuity Trust	Johnson, Jason	Sales, Celeste
Linda R. Beaty Trust	Richard D. Stubblefield Living Trust	Peter I.A. Bosco Trust
Stephens, Ryan		
配套融资投资者：		
北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司		

独立财务顾问

华泰联合证券 HUATAI UNITED SECURITIES

签署日期：二〇一六年四月

董事会声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员保证本报告书内容的真实、准确、完整，保证不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，本公司全体董事、监事、高级管理人员将暂停转让其在本公司拥有权益的股份。

本公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证本报告书及其摘要中财务会计资料真实、准确、完整。

本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易完成后，公司经营与收益的变化，由公司自行负责；因本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本报告书存在任何疑问，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。

发行对象声明与承诺

一、境内标的公司交易对方及配套融资投资者声明

本次发行股份购买资产的交易对方上海猎鹰网络有限公司之全体股东上海易晋网络科技有限公司、上海今耀投资控股有限公司、拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司、深圳市隽川科技有限公司、深圳市零零伍科技有限公司、刘伟、深圳市来玩科技有限公司、深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）、昱烽晟泰投资管理有限公司、上海翌卓投资管理有限公司、张丽芬、深圳市前海新合力投资管理有限公司、潘耀坚、深圳市永兴正科技有限公司、深圳市锋行天下科技有限公司和深圳市红煌科技有限公司，及，

北京掌汇天下科技有限公司股东罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资，及，

上海亦复信息技术有限公司全体股东上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）、计宏铭、北京智度德普股权投资中心（有限合伙），及，

参与本次重组的配套融资投资者北京智度德普股权投资中心（有限合伙）和西藏智度投资有限公司承诺如下：

本人/本公司保证为本次交易事项所提供的有关信息均真实、准确和完整；保证上述信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

如本公司/本企业/本人本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，不转让本公司/本企业/本人在智度投资拥有权益的股份。

二、Spigot 交易对方声明

本次支付现金购买 Spigot 100%股权的交易对方已出具承诺：

本人承诺，将根据交易要求及时向上市公司提供本次交易的相关信息，且根

据本人的合理所知，所提供的信息在重大方面是真实、准确、完整的，并且在相关情况下符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十六条的要求。本人同时承诺，如因提供的信息存在欺诈、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将根据《上市公司重大资产重组管理办法》第二十六条依法承担赔偿责任。

中介机构声明

本次交易的独立财务顾问、法律顾问、审计机构、资产评估机构同意智度投资股份有限公司在《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》及其摘要中援引各机构出具的结论性意见，并保证所引用的内容已经各机构审阅，确认《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

中介机构承诺

根据中国证监会《进一步优化审核流程提高审核效率推动并购重组市场快速发展》及 2015 年 11 月 11 日发布的《关于并购重组申报文件相关问题与解答》中的规定，本次交易的独立财务顾问、法律顾问、审计机构、资产评估机构承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，中介机构未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

修订说明

智度投资股份有限公司（以下简称“本公司”）于 2016 年 3 月 4 日披露了《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）（以下简称“报告书”及其摘要）》（具体内容详见公司刊登于巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 的相关公告）。根据中国证监会对本公司发行股份及支付现金购买资产申请文件的审核意见，本公司对报告书进行了相应的修订、补充和完善。报告书补充和修改的主要内容如下（本说明中的简称与报告书中的简称具有相同含义）：

1、本次发行股份购买资产已经中国证监会上市公司并购重组委员会的审核无条件通过，并取得中国证监会核准文件，在报告书“重大事项提示”、“第一节 本次交易概况”中修订、增加了本次交易获得并购重组委审核通过和取得证监会核准文件的说明。

2、本次交易已经取得证监会核准文件，本次交易方案将不再发生变化，在报告书“重大风险提示”和“第十七节 风险因素”中删除了“本次交易未获审批的风险”的相关内容。

3、根据本次交易中国证监会上市公司监管部的审核意见，已在报告书“重大事项提示”之“九、本次重组对上市公司的影响”之“（二）本次重组对上市公司股权结构的影响”以及“十、本次重组各方出具的承诺”之“（三） 关于上述承诺的履行情况”中补充披露不考虑配套融资情况下交易前后上市公司股权结构和本次重组符合 2014 年 12 月实际控制权变更时相关承诺的情况。

4、根据本次交易中国证监会上市公司监管部的审核意见，已在报告书“第十节 股份发行情况”之“二、发行股份募集配套资金”之“（十二）募投项目进展情况和审批备案情况”中补充披露了本次配套募投项目建设进展情况和审批备案情况。

5、根据本次交易中国证监会上市公司监管部的审核意见，已在报告书“第五节 交易标的基本情况——猎鹰网络”之“七、猎鹰网络主营业务发展情况”之“（九）主营业务其他事项说明”中补充披露了猎鹰网络报告期内来源于互联

网彩票软件推广收入情况以及财政部等八部委相关政策对于猎鹰网络主营业务的影响。

重大事项提示

本节简称所指同释义，提示投资者特别关注下列事项：

一、本次交易方案简述

公司原名河南思达高科技股份有限公司，成立于 1993 年 9 月 18 日，并于 1996 年 12 月 24 日在深交所上市。公司曾是我国最早从事电测计量检测设备和电子式电能电表产品的研发、制造、销售的企业，是国家大中型高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、中国优秀民营科技企业、河南省重点高新技术企业和郑州市重点保护企业。

近年来，受宏观经济景气度下降和国内经济结构调整的影响，公司主要产品的市场需求持续萎缩，客户订单大幅下滑，从而导致公司的经营业绩较长时期内很不理想，2011 年-2014 年，公司历年的营业利润均为负数，除了 2013 年因取得拆迁款使得净利润转正外，其他年度的净利润也均为亏损。为了保护上市公司中小股东的利益，公司业务转型的需求迫在眉睫。2014 年 11 月 10 日，公司因重大事项停牌，迄今为止完成了实际控制人的变更，名称变更为智度投资股份有限公司，主营业务增加了投资与资产管理、投资咨询，并拟通过本次重组完成主营业务的转型。

本次重组，上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买一批优质的移动互联网资产，上市公司的主营业务也将变更为移动互联网流量经营业务，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司，上市公司将坚持以移动互联网业务为主业，并逐步收缩原有发展方向的业务规模。

该等资产对应的经营实体主要包括移动互联网广告业务平台——猎鹰网络、移动应用商店——掌汇天下、数字整合营销平台——亦复信息和海外互联网软件开发、分发平台——Spigot 公司。

（一）发行股份收购猎鹰网络、掌汇天下和亦复信息的股权

猎鹰网络成立于 2010 年 1 月 25 日，主营为移动互联网广告业务，致力于成为搭建互联网流量级平台，为客户提供精准、高效的整合营销推广服务，且注重自研产品开发的互联网企业。截至本报告书签署之日，猎鹰网络旗下拥有游戏研发子公司范特西、线下预装子公司新时空、从事有声读物开发的子公司优美动听、运营移动应用商店的子公司掌汇天下以及猎鹰香港、猎鹰胜效等六家子公司。

本次交易，公司拟向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技共 16 名猎鹰网络的股东发行股份购买其合计持有的猎鹰网络 100%股权，整体作价 86,819.99 万元。

掌汇天下成立于 2010 年 11 月，系孵化于创新工场的移动互联网项目，目前运营国内知名的 Android 移动应用商店——应用汇 Appchina.com，应用汇通过开发者上传、爬虫搜索等方式，不断上架、更新手机软件产品，从而为移动互联网用户提供优质、便利的应用服务，截至本报告书签署之日，应用汇提供的第三方软件已累计被下载逾 90 亿次。应用汇因此也聚合移动互联网内规模级用户流量，逐渐演变为国内移动互联网市场上知名的流量入口，截至本报告书签署之日，应用汇手机客户端总独立用户数已逾 8,000 万，在具有黏性的规模级用户流量基础上，掌汇天下通过广告和游戏来实现商业变现。

本次交易，公司拟向罗川、袁聪、徐锋、缪志坚、盈聚投资共 5 名交易对方发行股份购买其合计持有掌汇天下 46.875%股权，整体作价 4,687.5 万元。

亦复信息成立于 2014 年 7 月，主要从事数字整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司分别运营，分为搜索引擎整合营销、精准营销、“万流客”SSP（Supply Side Platform）、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务。

本次交易，公司拟向计宏铭、亦复壹投资和智度德普共 3 名亦复信息的股东发行股份收购其合计持有亦复信息 100%股权，整体作价 38,500 万元。

猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息的交易对方以其所持标的资产的股权认购上市公司非公开发行股份的具体情况如下表所示：

标的公司	交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付股票（股）
猎鹰网络	易晋网络	24.4268	241,825,320	43,106,117
	今耀投资	18.5067	183,216,330	32,658,882
	拉萨智恒	22.0000	95,999,907	17,112,282
	隽川科技	11.7234	116,061,660	20,688,352
	零零伍	5.1998	51,478,020	9,176,117
	刘伟	3.3333	32,999,670	5,882,294
	来玩科技	3.2889	32,560,110	5,803,941
	前海信中鼎	3.1111	30,799,890	5,490,176
	昱烽晟泰	1.5556	15,400,440	2,745,176
	翌卓投资	1.4000	13,860,000	2,470,588
	张丽芬	1.4000	13,860,000	2,470,588
	前海新合力	1.0184	10,082,160	1,797,176
	潘耀坚	0.9332	9,238,680	1,646,823
	永兴正科技	0.9054	8,963,460	1,597,764
	锋行天下	0.8804	8,715,960	1,553,647
	红煌科技	0.3170	3,138,300	559,411
小计		100	868,199,907	154,759,334
亦复信息	亦复壹投资	6.1900	23,831,500	4,248,039
	计宏铭	55.7110	214,487,350	38,233,039
	智度德普	38.0990	146,681,150	26,146,372
小计		100	385,000,000	68,627,450
掌汇天下	罗川	19.8750	19,875,000	3,542,780
	袁聪	11.1250	11,125,000	1,983,065
	缪志坚	4.0000	4,000,000	713,012
	徐锋	4.8750	4,875,000	868,983
	盈聚投资	7.0000	7,000,000	1,247,771
小计		46.875%	46,875,000	8,355,611

注:交易对方以标的资产作价认购股份时，对不足认购一股的余额，交易对方同意赠予上市公司。

（二）支付现金收购境外资产

Spigot 公司成立于 2011 年，注册于美国内华达州，其主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，致力成为连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案的领先提供商。Spigot 公司为电商平台、搜索引擎以及其他用户开发浏览器插件，并将插件分发到相关浏览器中以及其他流行的应用软件中，通过网络为广告用户提供全球覆盖机会，并由此为应用开发者提供商业变现机会。

本次交易，公司拟向 Rodrigo Sales、The Rodrigo Sales Grantor Retained

Annuity Trust、Michael Levit、Michael Levit 2014 Annuity Trust、Jason Johnson、Celeste Sales、Linda R. Beaty Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust、Peter I.A. Bosco Trust 和 Ryan Stephens 共 10 名交易对方支付现金收购其合计持有 Spigot 公司的 100%股权，整体作价 25,169.671 万美元，按 1 美元兑 6.4 元人民币折算，相当于人民币 1,610,858,944 元。

Spigot 的交易对方以其所持 Spigot 的股权作为对价，从上市公司收取的现金对价情况如下表所示：

交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付现金（元）
Sales,Rodrigo	54.4037	876,366,867	876,366,867
TheRodrigoSalesGrantorRetainedAnnuityTrust	6.0448	97,373,201	97,373,201
Levit,Michael	25.0921	404,198,337	404,198,337
MichaelLevit2014AnnuityTrust	5.6743	91,404,969	91,404,969
Johnson,Jason	2.3921	38,533,357	38,533,357
Sales,Celeste	0.2668	4,297,772	4,297,772
LindaR.BeatyTrust	0.5161	8,313,643	8,313,643
RichardD.StubblefieldLivingTrust	0.5161	8,313,643	8,313,643
PeterI.A.BoscoTrust	0.3440	5,541,355	5,541,355
Stephens,Ryan	4.75	76,515,800	76,515,800
合计	100%	1,610,858,944	1,610,858,944

注：中国银行 2015 年 8 月 31 日美元外汇卖出价是 1 美元=6.3903 元人民币，本次交易相关测算按取整汇率 1 美元兑 6.4 元人民币计算，下同。

（三）配套融资

公司拟分别向控股股东智度德普、控股股东的普通合伙人西藏智度发行不超过 349,748,501 股和 69,633,187 股股份，共发行不超过 419,381,688 股股份，共募集不超过 2,818,244,954 元，其中：1,610,858,944 元为支付给 Spigot 公司股东的现金对价，40,000,000 元用于支付本次重组相关费用，1,167,386,010 元用于支付猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下的募投项目所需资金，合计不超过本次交易总对价 100%，即 2,910,933,851 元。

本次募集配套资金的生效和实施以本次资产重组的生效和实施为条件，但最终配套融资发行成功与否不影响资产重组的实施。

本次重组，上市公司总计共发行不超过 651,124,083 股股份，其中，向控股股东智度德普及其一致行动人共发行不超过 462,640,342 股股份，上市公司新增 24 名股东。

二、本次交易构成重大资产重组

标的公司经审计的主要财务数据、交易作价与上市公司的 2014 年度财务数据比较如下：

单位：万元

财务指标	标的公司小计	智度投资	财务指标占比
资产总额与交易金额孰高	291,093.38	62,892.72	462.84%
资产净额与交易金额孰高	291,093.38	14,198.11	2050.23%
2014 年营业收入	37,980.26	37,307.56	101.80%

智度投资 2014 年末的资产总额、2014 年末净资产额及 2014 年度的营业收入取自勤信审字[2015]第 1312 号《审计报告》。

根据《重组办法》规定购买标的资产为股权的，标的资产总额以被投资企业的资产总额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入与该项投资所占股权比例的乘积为准，资产净额以被投资企业的净资产额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，因此上表中标的资产总额和资产净额均为本次交易标的作价金额。

猎鹰网络 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660011 号《上海猎鹰网络有限公司 2014 年度财务报表审计报告》、掌汇天下 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660013 号《北京掌汇天下科技有限公司 2014 年度财务报表审计报告》、亦复信息 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660007 号《上海亦复信息技术有限公司 2014 年度财务报表审计报告》、Spigot 公司 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2016]01660007 号《Spigot 公司 2014 年度财务报表审计报告》。

本次交易中，菲索广告为标的公司亦复信息的全资子公司，因为亦复信息于 2014 年 7 月 1 日成立，所以菲索广告 2014 年 1-6 月的营业收入并未体现在亦复信息审计报告中，范特西为标的公司猎鹰网络于 2015 年 6 月通过非同一控制下

企业合并收购的全资子公司，根据企业会计准则，范特西 2014 年度营业收入未体现在猎鹰网络审计报告中。上述两个子公司为标的公司重要组成部分，按照《重大资产重组管理办法》购买股权各计算指标就高原则，在计算重大资产重组营业收入指标时，谨慎起见，也将上述子公司所产生的营业收入纳入计算。因此，该重大资产重组指标计算正确，不影响本次交易类型的认定。

范特西 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660011 号《审计报告》。

猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下、Spigot 公司的 2015 年 9 月末的资产总额、2015 年 9 月末的资产净额为其各自股权的交易作价 86,819.99 万元、38,500 万元、4,687.50 万元和 161,085.89 万元，菲索广告 2015 年 9 月末资产总额和资产净额包含在亦复信息相应指标中，范特西 2015 年 9 月末的资产总额和净资产额包含在猎鹰网络相应指标中。

根据《重组办法》的规定，本次交易构成中国证监会规定的上市公司重大资产重组行为。

三、本次交易构成关联交易

（一）上市公司与其控股股东智度德普及其一致行动人之间的交易构成关联交易

本次交易前，智度德普持有上市公司 66,180,000 股股份，占上市公司总股本的 21.04%，为公司的控股股东。

本次交易，上市公司向智度德普发行 26,146,372 股股份购买其持有亦复信息 38.0990%股权，向智度德普的一致行动人拉萨智恒发行 17,112,282 股股份收购其持有猎鹰网络 22%股权。

本次交易，上市公司向智度德普、西藏智度共发行不超过 419,381,688 股股份，募集不超过 2,818,244,954 元，配套融资用于向 Spigot 公司的股东支付现金对价、支付本次重组相关费用以及支付猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下的募投项目所需资金。

本次交易，上市公司向控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计发行 462,640,342 股股份，本次交易后，上市公司控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计持有上市公司 528,820,342 股股份，占本次交易后上市公司的股比为 54.76%，智度德普依然为上市公司控股股东。因此，上市公司与其控股股东及其一致行动人之间的交易，构成关联交易。

（二）上市公司与其关联自然人肖燕之间的交易构成关联交易

截至本报告书签署之日，自然人肖燕持有猎鹰网络交易对方易晋网络 100%股权，持有猎鹰网络交易对方今耀投资 66.70%股权，因此，易晋网络及今耀投资属于同一控制人控制的关联企业，本次交易后，易晋网络和今耀投资为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 7.84%，依《上市规则》10.1.5、10.1.6 之规定，肖燕在未来十二个月内将直接或间接持有上市公司 5%以上股份，为上市公司的关联自然人。

此外，根据《发行股份购买资产协议之补充协议》约定，本次重组完成后，易晋网络将推荐 1 名董事进入上市公司董事会。依《上市规则》10.1.6 之规定，易晋网络为上市公司的关联法人。

因此，本次交易是上市公司与其关联自然人和关联法人之间的交易，构成关联交易。

除此之外，本次交易前，上市公司与除智度德普、西藏智度、拉萨智恒外的 32 名交易对方不存在关联关系。

在上市公司董事会审议相关关联议案时，关联董事赵立仁和孙静回避表决，由非关联董事表决通过。

四、本次交易未导致公司实际控制权变化，亦不构成借壳

（一）上市公司实际控制权的变更

2014 年 12 月 29 日，正弘置业与智度德普签订股权转让协议，正弘置业将其持有的上市公司股权 63,000,000 股转让给智度德普，占本公司总股本的比例为

20.03%，转让总价款为 6.3 亿元。

上述所转让的股权已于 2014 年 12 月 31 日在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了交割和登记变更。

股权转让完成后，智度德普持有上市公司 63,000,000 股股份，占本公司总股本的 20.03%，为本公司的控股股东，吴红心为上市公司实际控制人。实际控制权于 2014 年 12 月 31 日变更。

为积极响应中国证监会 《关于上市公司大股东及董事、监事和高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》（证监发［2015］51 号）的文件精神，践行共同维护资本市场平稳健康发展的社会责任，同时基于对公司未来发展前景的信心，智度德普分别于 2016 年 1 月 18 日和 19 日，通过二级市场增持公司股份 2,590,000 股和 440,000 股，分别占公司股份总数的 0.82%和 0.14%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,030,000 股，占公司已发行股份总数的 20.99%。智度德普承诺，6 个月内不减持本次增持的公司股票。

2016 年 3 月 10 日，智度德普通过二级市场增持公司股份 150,000 股，占公司股份总数的 0.048%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,180,000 股，占公司已发行股份总数的 21.037%。

（二）向收购人及其关联方购买的资产总额未达上市公司 2013 年末资产总额的 100%

本次交易，上市公司向智度德普发行股份购买其持有亦复信息 38.0990%股权，亦复信息 100%股权交易价格为 38,500 万元，因此，本次交易中上市公司向智度德普购买亦复信息 38.0990%的股权对应的资产总额为 14,668.12 万元。

猎鹰网络的股东拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度也是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人，因此拉萨智恒是上市公司控股股东智度德普的关联方。本次交易，为更好地保护中小投资者利益，让利予中小股民，上市公司大股东拟将持有的股权以初始出资价格，平价出售给上市公司，因此，本次交易中上市公司向智度德普及其关联方购买猎鹰网络 22%股权对

应资产总额为 9,599.99 万元。

除此之外，其他交易对方中并无智度德普或其关联方。本次交易，上市公司向其控股股东智度德普及其关联方购买的资产总额为 24,268.11 万元。

上市公司 2013 年末的资产总额为 72,235.43 万元，本次交易，上市公司向智度德普及其关联人购买的资产总额，占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例并未达到 100%。

因此，本次交易并不构成《重大资产重组管理办法》第十三条规定的借壳上市。

五、本次交易标的的评估及定价情况

标的资产的作价参考中通诚出具的资产评估结果，由交易各方协商确定。

中通诚分别采取资产基础法和收益法对猎鹰网络 100%股权、掌汇天下 46.875%股权、亦复信息 100%股权、Spigot 公司 100%股权进行评估，并选用收益法评估结果作为最终评估结论。

独立财务顾问和评估师认为：各标的公司收益法评估中营业收入、毛利率、净利润预测依据及合理性，充分考虑了互联网业务培育过程中的不确定性因素、风险因素及市场竞争因素。

根据中通诚对各标的公司出具的《资产评估报告》、瑞华所对各标的公司出具的《审计报告》，各标的资产的账面净资产、评估值、评估增值如下表所示：

单位：万元

标的公司	账面净资产	审计报告	评估值	评估增值率	评估报告
猎鹰网络	5,995.88	01660005 号	99,480.98	1559.16%	243 号
掌汇天下	1,288.54	01660013 号	4,693.17	264.22%	246 号
亦复信息	3,562.57	01660007 号	38,922.71	992.55%	245 号
Spigot 公司（万美元）	318.35	01660008 号	25,734.27	7983.64%	247 号

注：账面净资产和评估值分别指猎鹰网络 100%股权、掌汇天下 46.875%股权，亦复信息 100%股权及 Spigot 公司 100%股权的账面净资产和评估值；

注：瑞华所对各标的公司出具的审计报告文号均以“瑞华专审字[2015]”开头；

注：中通诚评估对各标的资产出具的评估报告文号均以“中通评报字[2015]”开头。

经交易各方友好协商，本次交易标的资产交易价格合计为 291,093.38 万元，

其中猎鹰网络 100%的股权交易价格为 86,819.99 万元，掌汇天下 46.875%的股权交易价格为 4,687.5 万元，亦复信息 100%的股权交易价格为 38,500 万元，Spigot 公司 100%的股权交易价格为 251,696,710 美元，按照上市公司第七届董事会第六次会议召开时，1 美元兑换 6.4 元人民币的即期汇率，约合人民币 161,085.89 万元。

本次交易中，猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下共设计了 8 个募投项目，收益法评估中均未包含募集资金投入带来的收益。

从业务类型上看，猎鹰网络（或亦复信息或掌汇天下）收益法评估系评估师结合猎鹰网络（或亦复信息或掌汇天下）报告期内各项业务的开展情况、业务数据以及在手客户等现有数据所独立预测的，并不考虑未来可能由于管理层变动、经营策略调整和追加投资等情况导致的经营能力变化。而募投项目的预测是猎鹰网络（或亦复信息或掌汇天下）管理层对拟投入项目的未来前景做出的盈利预测，并未包含在猎鹰网络（或亦复信息或掌汇天下）的收益法评估中；从营业收入数据上看，收益法评估的营业收入远小于募投项目合计所产生营业收入，两者之间并没有勾稽关系。

六、上市公司控股股东关联方拉萨智恒在 2015 年 6、7 月入股猎鹰网络的价格与本次交易估值存在差别的原因及合理性说明。上市公司控股股东关联方拉萨智恒拟将持有的猎鹰网络股权以入股猎鹰网络的初始出资价格平价出售给上市公司。

（一）估值差异的原因及合理性

1、上市公司大股东关联方拉萨智恒在 2015 年 6 月增资入股猎鹰网络的价格与本次交易估值存在差异的原因及合理性说明

（1）拉萨智恒 2015 年 6 月增资情况

上市公司控股股东关联方拉萨智恒在 2015 年 6 月对猎鹰网络进行了 2 次增

资，具体情况如下：

增资			认缴出资（万元）	实际出资（万元）	占认缴出资后的比例	估值（万元）
1	2015 年 6 月 22 日	拉萨智恒	476.19	5,999.98	20.00%	30,000
		联泰汇佳	238.10	3,000.01	10.00%	30,000
2	2015 年 6 月 25 日	易晋科技	285.71	2,400.00	8.00%	30,000
		拉萨智恒	71.43	600.00	2.00%	30,000
		零零伍	185.71	1,559.95	5.20%	30,000
		隽川科技	418.69	3,517.02	11.72%	30,000
		来玩科技	117.46	986.67	3.29%	30,000
		前海新合力	36.37	305.54	1.02%	30,000
		永兴正科技	32.33	271.61	0.91%	30,000

（2）拉萨智恒 6 月 22 日增资猎鹰网络价格与本次交易估值差异原因及合理性说明

①拉萨智恒与猎鹰网络谈判时间较早，入股价格合理

拉萨智恒的实际控制人西藏智度与猎鹰网络于 2015 年 4 月份完成谈判并签订了投资意向书，双方按照猎鹰网络 2015 年 1 季度业绩情况对其进行估值为 3 亿元（以该估值确定拉萨智恒的增资入股价格）。根据猎鹰网络内部管理报表，2015 年 1 季度实现营业收入约 3,000 万元，净利润约 800 万元。年化净利润约 3,200 万元，本次入股价格接近 10 倍 PE。由于完成交割和工商变更需要一定时间，拉萨智恒首次增资在 6 月 22 日方完成。

②因猎鹰网络新收购 2 家公司导致评估范围增加，加上其自身业绩的快速增长，本次交易估值较拉萨智恒增资时的估值相应增加，具有合理性

本次交易对猎鹰网络的评估值为 9.90 亿元，估值变化的主要原因是由于评估范围的增加和猎鹰网络业绩的快速增长。拉萨智恒入股猎鹰网络的价格为猎鹰网络所有股东中最高，与同期谈判的其他投资者入股价格一致，不存在利益输送行为，估值变化的具体情况如下：

A、猎鹰网络收购了范特西和掌汇天下，本次交易增加了评估范围，新增加的 2 家公司对应的股权估值，共计 3.88 亿元。

本次交易估值基准日为 2015 年 6 月 30 日，估值范围新增范特西以及掌汇天

下两家子公司，持股比例分别为 100%和 53.125%（对应 531.25 万元注册资本）。

根据中通诚资产出具的中通诚报字[2015]243 号《评估报告》，截至 2015 年 6 月 30 日，范特西的全部股东权益的评估价值为 33,486.91 万元。根据中通诚报字[2015]246 号《评估报告》，掌汇天下的全部股东权益的评估价值为 10,012.19 万元。因此，由于合并范围的变化，新增的范特西 100%股权以及掌汇天下 53.125%股权，增加猎鹰网络的估值 38,805.89 万元。

B、猎鹰网络自身业绩的快速增长，内在价值相应增长，母公司评估值较谈判时点估值增加 3.06 亿元。

拉萨智恒的实际控制人西藏智度与猎鹰网络按照猎鹰网络 2015 年 1 季度业绩情况完成谈判并签订了投资意向书。2015 年第 2 季度猎鹰网络经营业绩出现较大增长，净利润接近 1,600 万元，约为 2015 年第 1 季度 800 万元净利润的 2 倍，其对应的估值也相应得到提升。本次评估中猎鹰网络母公司评估值为 6.06 亿元，约为谈判时点估值的 2 倍，增加了 3.06 亿元，估值增长情况与其业绩增长情况相符，是猎鹰网络内在价值的合理体现。

③本次交易价格合理，市盈率水平相对较低

根据上市公司与猎鹰网络 16 位股东签署的《盈利预测补偿协议之补充协议》，猎鹰网络 2015 年度实现的税后净利润（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）数额不低于 8,838.42 万元。本次交易对猎鹰网络作价 86,819.99 万元，动态市盈率水平仅为 9.82 倍。

2015 年 1-9 月，猎鹰网络经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 4,881.81 万元，全年可以实现业绩承诺。

④本次交易标的公司股东股份锁定期较长，中小股东利益得到强有力的保护

本次交易完成后，上市公司主营业务变为移动互联网流量经营业务，为了保持标的公司其经营、管理人员的稳定性，同时强化标的资产股东的责任，从而更好保护上市公司和中小股东的利益，本次交易对猎鹰网络交易对方（包括拉萨智恒）设置了较长的股份限售期，自法定限售期满开始至新增股份上市之日起 60

个月满为止，并根据交易对方取得标的公司股权时间等因素制定不同的限售期股份解锁比例。

综上所述，本次交易时猎鹰网络在估值范围和自身业绩增长有了较大改变，同时结合本次交易估值的市盈率水平，拉萨智恒 6 月 22 日增资入股猎鹰网络的价格与本次交易对猎鹰网络的估值的差异存在合理性。

2、拉萨智恒 6 月 25 日增资猎鹰网络的价格与本次交易估值存在差异的原因及合理性说明

（1）猎鹰网络与范特西之间实质为“换股交易”

2015 年 6 月 23 日，范特西召开股东会，一致同意隽川科技、零零伍、禅游科技、永兴正科技、锋行天下、红煌科技以及前海新合力所持有的全部范特西股权转让给猎鹰网络，范特西 100%股权作价为 9,999.99 万元。

2015 年 6 月 25 日，隽川科技、零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下以及红煌科技七位投资者对猎鹰网络以 30,000 万元名义价格进行增资，增资价款合计 6,999.99 万元，占增资后猎鹰网络股权比例合计为 23.33%。该七位投资者除来玩科技外均为原范特西股东，来玩科技为原范特西股东禅游科技的全资子公司。因此，该七位投资者对于猎鹰网络的增资实质是以各自持有的范特西股权换取猎鹰网络股权的“换股交易”，交易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例。关于本次范特西该次股权转让与本次交易价格之间的差异的详细解释请见报告书“第五节　交易标的基本情况——猎鹰网络四、下属子公司基本情况 11、范特西最近三年股权转让、增资及资产评估情况 5）整体转让给猎鹰网络”部分内容。

（2）易晋网络及拉萨智恒以现金方式参与猎鹰网络本次增资，以补足范特西原股东与猎鹰网络换股时投入猎鹰网络的资金缺口

原范特西股东出于个人资金需求等因素考虑，在取得猎鹰网络支付的 9,999.99 万元收购对价后，并未将全部对价金额以增资方式投入到猎鹰网络，而是将对价部分中 6,999.99 万元以增资方式投入，剩余 3,000 万元并未继续投入猎鹰网络。由于猎鹰网络处于业务急速扩张周期，对于资金需求较高，为支持猎鹰

网络的业务发展，猎鹰网络主要股东易晋科技和拉萨智恒，以自有资金分别增资2400万元与600万元，补足了尚未回流的资金缺口。

综上所述，猎鹰网络现金收购范特西，范特西原股东通过对猎鹰网络增资形式实现猎鹰网络与范特西之间的换股交易，但范特西原股东出于个人资金需求考虑，并未将全部资金增资到猎鹰网络，为了支持猎鹰网络业务开展，拉萨智恒补足了资金缺口，因此拉萨智恒增资价格与本次交易相比虽然存在差异但是具备合理性。

3、上市公司大股东关联方拉萨智恒在2015年7月受让猎鹰网络股权价格与本次交易估值存在差异的原因及合理性说明

（1）2015年7月拉萨智恒参与的猎鹰网络股权转让具体情况

序号	增资时间	增资方		认缴出资额(万元)	实缴出资额（万元）	占认缴出资后的比例	估值（万元）
1	2015年6月22日	联泰汇佳		238.10	3,000.01	10.00%	30,000
序号	**股权转让时间**	**转让方**	**受让方**	**转让出资额(万元）**	**转让对价（万元）**	**占转让时点注册资本比例**	**估值（万元）**
2	2015年7月15日	联泰汇佳	易晋网络	238.10	3,000.01	6.67%	44,977.66
3	2015年7月24日	易晋网络	拉萨智恒	238.10	3,000.01	6.67%	44,977.66

（2）2015年7月股权转让价格与本次交易估值存在差异的原因及合理性说明

①联泰汇佳于2015年6月22日参与猎鹰网络增资，取得成本对应当时猎鹰网络整体估值为30,000万元。本次投资后，国内A股市场出现系统性持续大幅下跌，联泰汇佳综合考虑资本市场变化情况、投资风险收益以及企业自身发展状况等因素决定退出猎鹰网络。由于在短时间内难以找到合适的买方，再加之投资时间相对较短，从投资入股到股权转出尚不足一个月，因此以其初始投资成本退出。在实际操作中，由猎鹰网络控股股东易晋网络先行受让该部分股权，再由易晋网络转让给拉萨智恒。两次股权转让价格一致，均为联泰汇佳初始取得成本。

②本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

综上所述，拉萨智恒在 2015 年 7 月受让标的资产猎鹰网络股权的价格与本次交易估值之间虽然存在差异，但主要是原股东受资本市场变化影响，按原入股价格退出的原因，具有合理性。

（二）上市公司控股股东关联方拉萨智恒拟将持有的猎鹰网络股权以入股猎鹰网络的初始出资价格平价出售给上市公司。

拉萨智恒在 2015 年 6-7 月份增资入股猎鹰网络实际出资合计为 9,599.99 万元，对应持有猎鹰网络股权比例为 22.00%。猎鹰网络本次交易的估值为 99,480.98 万元，拉萨智恒持有的猎鹰网络 22.00%股权对应的估值为 21,885.82 万元，拉萨智恒入股猎鹰网络的价格与其对应的估值存在 12,285.83 万元的差异。为了维护中小股东的利益，拉萨智恒拟以原始出资价格将其持有的猎鹰网络股权平价出售给上市公司。

拉萨智恒入股猎鹰网络	方案（万元）
入股价	9,599.99
与上市公司交易作价	9,599.99
差价	**0.00**

七、本次发行股份的定价和限售期

本次发行分为两部分，发行股份购买资产和募集配套资金，定价基准日均为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日。

（一）发行股份购买资产之定价

根据《重组办法》，上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价的 90%，市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价＝决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。根据双方协商，本次发行股份购买资产市场参考价为智度投资第七届董事会第六次会议决

议公告日前 120 个交易日的公司股票均价，上市公司本次发行股份购买资产的发行价格为定价基准日前 120 个交易日股票交易均价 6.23 元/股的 90%，即 5.61 元/股。

（二）发行股份购买资产之限售期

根据《重组办法》第四十六条之规定，“特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份上市之日起12个月内不得转让；属于下列情形之一的，36 个月内不得转让：

1、特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；

2、特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权；

3、特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足12个月。”

根据上述原则，《发行股份购买资产协议》中约定，如截至交易对方取得本次发行的股份时，其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月，则其相应取得的股份，自上市之日起三十六个月内不得转让；如截至交易对方取得本次发行的股份时，其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则其相应取得的股份，自上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。

根据猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三个标的公司共24名交易对方入股标的公司的时间情况及其出具的《股份锁定承诺函》，24名交易对方本次以资产认购的上市公司股份自上市之日起的限售情况具体如下：

标的资产	交易对方	持有标的资产股权比例（%）	支付股票（股）	取得标的资产权益的时间	对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间是否不足 12 个月	法定限售期
猎鹰网络	易晋网络	24.4268	43,106,117	2015 年 6 月	是	36
	拉萨智恒	22.0000	17,112,282	2015 年 6 月	是	36
	今耀投资	18.5067	32,658,882	2014 年 10 月	否	36
	隽川科技	11.7234	20,688,352	2015 年 6 月	是	36
	零零伍	5.1998	9,176,117	2015 年 6 月	是	36

标的资产	交易对方	持有标的资产股权比例（%）	支付股票（股）	取得标的资产权益的时间	对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间是否不足 12 个月	法定限售期
	刘伟	3.3333	5,882,294	2015 年 6 月	是	36
	来玩科技	3.2889	5,803,941	2015 年 6 月	是	36
	前海信中鼎	3.1111	5,490,176	2015 年 6 月	是	36
	昱烽晟泰	1.5556	2,745,176	2015 年 6 月	是	36
	翌卓投资	1.4000	2,470,588	2015 年 6 月	是	36
	张丽芬	1.4000	2,470,588	2014 年 12 月	否	12
	前海新合力	1.0184	1,797,176	2015 年 6 月	是	36
	潘耀坚	0.9332	1,646,823	2015 年 6 月	是	36
	永兴正科技	0.9054	1,597,764	2015 年 6 月	是	36
	锋行天下	0.8804	1,553,647	2015 年 6 月	是	36
	红煌科技	0.3170	559,411	2015 年 6 月	是	36
亦复信息	亦复壹	6.1900	4,248,039	2014 年 12 月	否	12
	计宏铭	55.711	38,233,039	2014 年 10-12 月	否	12
	智度德普	38.0990	26,146,372	2015 年 7 月	是	36
掌汇天下	罗川	19.8750	868,984	2015 年 6 月	是	36
			2,673,796	2011 年-2012 年	否	12
	袁聪	11.1250	1,983,065	2011 年-2012 年	否	12
	缪志坚	4.0000	713,012	2015 年 6 月	是	36
	徐锋	4.8750	868,983	2015 年 6 月	是	36
	盈聚投资	7.0000	1,247,771	2015 年 8 月	是	36

注：今耀投资于2014年10月取得猎鹰网络股权，截至本报告书签署之日，持有猎鹰网络的股权已满12个月，但根据《猎鹰网络发行股份购买资产协议》，其于第一顺位承担零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技的分期锁定义务，故其法定限售期仍为36个月。

本次交易完成后，上市公司主营业务变为移动互联网流量经营业务，移动互联网行业核心价值之一是其经营、管理人员的稳定性，为了尽可能延长猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下各交易对方在标的资产的服务期限，从而更好保护上市公司和中小股东的利益，本次交易对境内各标的公司相关交易对方设置了较长的股份限售期，具体如下：

1、猎鹰网络和亦复信息相关交易对方分期解锁安排

（1）猎鹰网络和亦复信息相关交易对方分期解锁原则

1）法定限售期为三十六个月的分期解锁原则

法定限售期为三十六个月的，自新增股份上市之日起三十六个月届满后且猎鹰网络（或亦复信息）完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度猎鹰网络（或亦复信息）盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的 30%；前述关于“猎鹰网络（或亦复信息）完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺”包括了其实现了承诺的业绩以及未实现承诺业绩但补偿义务人承担了补偿责任的两种情形，并在第二种情形下，可解锁的股份为股份补偿后业绩承诺人所持上市公司股份总数(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 30%，以下类同。

自新增股份上市之日起四十八个月届满后，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%；

自新增股份上市之日起六十个月届满后，相关交易对方可解锁其他全部未解锁部分股份；

2）法定限售期为十二个月的分期解锁原则

法定限售期为十二个月的,自新增股份上市之日起十二个月届满后且猎鹰网络（或亦复信息）完成其相应 2015 年度、2016 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2016 年度猎鹰网络（或亦复信息）盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；亦复信息发行股份购买资产协议中还约定：“前述关于标的公司完成其相应 2015 年度、2016 年度业绩承诺”包括了其实现了承诺的业绩以及未实现承诺业绩但补偿义务人承担了补偿责任的两种情形，并在第二种情形下，可解锁的股份为股份补偿后业绩承诺人所持甲方股份总数（需减去已用于业绩补偿的股份数）的 5%，以下类同。”

自新增股份上市之日起二十四个月届满后且猎鹰网络（或亦复信息）完成其相应 2017 年度的业绩承诺，、在注册会计师出具 2017 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；

自新增股份上市之日起三十六个月届满后且猎鹰网络（或亦复信息）完成其2018年度的业绩承诺，在注册会计师出具2018年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后30个工作日起，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的20%；

自新增股份上市之日起四十八个月届满后，相关交易对方可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的50%；

自新增股份上市之日起六十个月届满后，相关交易对方可解锁其他全部未解锁部分股份；

3）分期解锁原则的调整

在《发行股份购买资产协议》签署后，相关交易对方将按照上述约定出具股份锁定承诺函，如其取得本次发行的股份时，各自用于认购股份的资产持续拥有权益的时间发生变化，则相关交易对方可相应调整法定限售期及分期解锁期。

限售期的安排最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。限售期内，前述股份因上市公司送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。

（2）猎鹰网络相关交易对方易晋网络、今耀投资、隽川科技分期解锁

1）易晋网络、今耀投资、隽川科技分期解锁之特别规则

《猎鹰网络发行股份购买资产协议》同时约定，零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技所持上市公司股份于法定限售期三十六个月满后即可全部解锁。其后续分期锁定义务由易晋网络、今耀投资、隽川科技额外分担，其中易晋网络优于今耀投资承担上述分期锁定义务，今耀投资优先于隽川科技承担上述分期锁定义务。

若易晋网络、今耀投资、隽川科技的法定限售期与零零伍、来玩科技、前海

新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技的法定限售期不一致，在未承担零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技分期锁定义务之前，易晋网络、今耀投资、隽川科技的股份不得解锁。

由于易晋网络、今耀投资、隽川科技和拉萨智恒将优先承担《发行股份购买资产协议中》及《猎鹰网络盈利预测补偿协议》中约定的相关补偿义务，若承担补偿义务后易晋网络、今耀投资、隽川科技所持有的全部股份不足以全额承担零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技的分期锁定义务，对于差额部分，由零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技按照其在猎鹰网络中的相对持股比例自行承担《猎鹰网络发行股份购买资产协议》中相应的分期锁定义务。

零零伍曾为范特西的财务投资者，前海新合力为范特西的员工持股平台，目前均无法主导猎鹰网络或范特西的实际经营决策；来玩科技、永兴正科技、锋行天下、红煌科技等四个小股东曾经为范特西子公司沸腾科技的股东，该四名小股东目前均无法主导猎鹰网络、范特西和沸腾科技的经营决策。

为了保障上市公司和中小股东的权益，上述股东亦承诺 36 个月限售期，并作出业绩承诺。但他们同时也提出：作为上市公司的小股东，他们无法主导标的公司的经营决策，完成业绩承诺后，若股份继续锁定总周期长达 60 个月，对小股东而言不尽合理。为了顺利推进本次交易，上市公司同意上述小股东履行完 2015 年至 2018 年的业绩承诺（即猎鹰网络出具 2018 年度盈利情况专项审核报告和减值测试报告）义务后，上述小股东所持股份可以一次性解锁。

同时，标的公司的股东整体完成 60 个月的股份锁定义务是保障上市公司利益有效手段，易晋网络、今耀投资和隽川科技作为实际参与猎鹰网络（范特西）经营决策的控股股东，将代为承担上述六个小股东的分期锁定义务。

综上所述，分期解锁之特别规则兼顾了标的公司小股东的利益，强化标的公司经营层的责任，同时也未损害上市公司和中小股东的权益。

2）易晋网络、今耀投资、隽川科技分期解锁之实施安排

自新增股份上市之日起三十六个月届满后，且猎鹰网络完成其相应 2015 年

度至 2018 年度的业绩承诺，注册会计师已出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告，如需要进行股份补偿的，则易晋网络、今耀投资、隽川科技根据《盈利预测补偿协议》承担补偿义务，对于补偿后的全部剩余股份的 30%则为易晋网络、今耀投资、隽川科技本应可解锁的股份数量（下称“本应解锁数量”）；同时，需要承担零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技所持全部可解锁股份的 70%的额外分期锁定义务（上述股东的法定限售期为 36 个月，满 36 个月可以解锁 30%股份，但由于其法定限售期满即解锁，70%股份超出可解锁的范围，需由易晋网络、今耀投资、隽川科技额外承担，以下额外分期锁定义务的原理类似，下称“额外锁定份额总额 1”）；易晋网络、今耀投资、隽川科技依次以其本应解锁数量减去额外锁定份额总额 1 的余额即为其各自本期实际可以解锁的股份数量。

自新增股份上市之日起四十八个月届满后，易晋网络、今耀投资、隽川科技各自本应解锁股份数量为其各自所持补偿后的全部剩余股份的 80%减去已解禁股份数量（下称“本应解锁数量”）；同时，需要承担零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技所持全部可解锁股份的 20%的额外分期锁定义务（下称“额外锁定份额总额 2”）；易晋网络、今耀投资、隽川科技依次以其本应解锁数量减去额外锁定份额总额 2 后的余额即为其各自本期实际可以解锁的股份数量

自新增股份上市之日起六十个月届满后，易晋网络、今耀投资、隽川科技可解锁其他全部未解锁部分股份。

（3）亦复信息和猎鹰网络相关交易对方分期解锁测算

根据以上分期解锁条款可分别测算出猎鹰网络、亦复信息各交易对方于法定限售期满后各期股份解锁安排。

1）亦复信息各交易对方于法定限售期满后各期股份解锁安排

单位：股

交易对方	本次发行股数	法限	12 个月	24 个月	36 个月	48 个月	60 个月
亦复壹投资	4,248,039	12	212,401	212,401	849,607	2,124,019	849,611
计宏铭	38,233,039	12	1,911,651	1,911,651	7,646,607	19,116,519	7,646,611
智度德普	26,146,372	36	-	-	7,843,911	13,073,186	5,229,275

合计	68,627,450		1,911,651	1,911,651	16,764,929	34,313,724	13,725,495
占比			3.10%	3.10%	23.81%	50.00%	20.00%

注：法限指法定限售期，其单位为月；

注：12 个月指新增股份上市之日起满 12 个月，且出具 2016 年度亦复信息盈利预测实现情况专项审核报告；24 个月指新增股份上市之日起满 24 个月且出具 2017 年度亦复信息盈利预测实现情况专项审核报告；36 个月指新增股份上市之日起满 36 个月且出具 2018 年度亦复信息盈利预测实现情况专项审核报告、亦复信息减值测试专项审核报告；48 个月指新增股份上市之日起满 48 个月；60 个月指新增股份上市之日起满 60 个月；

注：上述表格未考虑因未达到《亦复信息盈利预测补偿协议》中约定的业绩承诺而触发的股份补偿；

2）猎鹰网络各交易对方于法定限售期满各期股份解锁安排如下表所示：

序号	交易对方	本次发行股数（股）	法定限售期	12 个月		24 个月		36 个月		48 个月		60 个月	
				解锁股数	比例	解锁股数	比例	解锁股数	比例	解锁股数	比例	解锁股数	比例
1	易晋网络	43,106,117	36					-	0%	30,387,284	70.4941%	12,718,833	29.5059%
2	今耀投资	32,658,882	36					8,387,858	25.68%	17,739,247	54.3168%	6,531,777	20%
3	拉萨智恒	17,112,282	36					5,133,685	30%	8,556,141	50%	3,422,456	20%
4	隽川科技	20,688,352	36					6,206,505	30%	10,344,176	50%	4,137,671	20%
5	零零伍	9,176,117	36					9,176,117	100%	-	0%	-	0%
6	刘伟	5,882,294	36					1,764,688	30%	2,941,147	50%	1,176,459	20%
7	来玩科技	5,803,941	36					5,803,941	100%	-	0%	-	0%
8	前海信中鼎	5,490,176	36					1,647,052	30%	2,745,088	50%	1,098,036	20%
9	昱烽晟泰	2,745,176	36					823,552	30%	1,372,588	50%	549,036	20%
10	上海翌卓	2,470,588	36					741,176	30%	1,235,294	50%	494,118	20%
11	张丽芬	2,470,588	12	123,529	5%	123,529	5%	494,117	20%	1,235,294	50%	494,119	20%
12	前海新合力	1,797,176	36					1,797,176	100%	-	0%	-	0%
13	潘耀坚	1,646,823	36					494,046	30%	823,411	50%	329,366	20%
14	永兴正科技	1,597,764	36					1,597,764	100%	-	0%	-	0%
15	锋行天下	1,553,647	36					1,553,647	100%	-	0%	-	0%
16	红煌科技	559,411	36					559,411	100%	-	0%	-	0%
合计		**154,759,334**		**123,529**	**0.08%**	**123,529**	**0.08%**	**46,180,735**	**29.84%**	**77,379,670**	**50.00%**	**30,951,871**	**20.00%**

注：股票单位为股，12 个月指新增股份上市之日起满 12 个月，且出具 2016 年度猎鹰网络盈利预测实现情况专项审核报告；24 个月指新增股份上市之日起满 24 个月且出具 2017 年度猎鹰网络盈利预测实现情况专项审核报告；36 个月指新增股份上市之日起满 36 个月且出具 2018 年度猎鹰网络盈利预测实现情况专项审核报告及猎鹰网络减值测试专项审核报告；48 个月指新增股份上市之日起满 48 个月；60 个月指新增股份上市之日起满 60 个月。上述表格未考虑因未达到《猎鹰网络盈利预测补偿协议》中约定的业绩承诺而触发的股份补偿。

2、掌汇天下相关交易对方分期解锁安排

1）法定限售期为三十六个月的分期解锁原则

罗川、徐锋、缪志坚和盈聚投资本次认购的上市公司新股自上市之日起法定锁定期为三十六个月的部分，自法定限售期届满后按照以下方式解锁：

①自新增股份上市之日起三十六个月届满，掌汇天下相关交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 30%；

②自新增股份上市之日起四十八个月届满，掌汇天下相关交易对方对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 50%；

③自新增股份上市之日起六十个月届满，掌汇天下相关交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。

2）法定限售期为十二个月的分期解锁原则

罗川、袁聪本次认购的上市公司新股自上市之日起法定锁定期为十二个月的部分，自法定限售期届满后按照以下方式解锁：

①自新增股份上市之日起十二个月届满，掌汇天下的交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 5%；

②自新增股份上市之日起二十四个月届满，掌汇天下的交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 5%；

③自新增股份上市之日起三十六个月届满，掌汇天下的交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 20%；

④自新增股份上市之日起四十八个月届满，掌汇天下的交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的 50%；

⑤自新增股份上市之日起六十个月届满，掌汇天下的交易对方分别解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。

《掌汇天下发行股份购买资产协议》签署后，掌汇天下交易对方将出具股份锁定承诺函，如其取得本次发行的股份时，各自用于认购股份的资产持续拥有权

益的时间发生变化，则其相应调整法定限售期及分期解锁期，

掌汇天下交易对方本次所认购上市公司新股的限售期，最终将按照中国证监会或深圳证券交易所的审核要求执行。

按照《掌汇天下发行股份购买资产协议》及交易对方出具的股份锁定承诺函，掌汇天下各交易对方取得上市公司本次发行的新股的各期解锁进度如下表所示：

单位：股

交易对方	本次发行股数	法定限售期	12 个月	24 个月	36 个月	48 个月	60 个月
罗川	868,984	36	-	-	260,695	434,492	173,797
	2,673,796	12	133,689	133,689	534,759	1,336,898	534,761
袁聪	1,983,065	12	99,153	99,153	396,613	991,532	396,614
缪志坚	713,012	36	-	-	213,903	356,506	142,603
徐锋	868,983	36	-	-	260,694	434,491	173,798
盈聚投资	1,247,771	36	-	-	374,331	623,885	249,555
总和	8,355,611		232,842	232,842	2,040,995	4,177,804	1,671,128
占比			2.79%	2.79%	24.43%	50.00%	20.00%

注：N 个月指新增股份上市之日满 N 个月；

注：各期可解锁股份数额均向下取整，余额放在最后一期解锁。

（三）发行股份配套融资之定价

按照《发行办法》、《实施细则》，智度投资第七届董事会第六次会议决议向智度德普、西藏智度发行股份募集配套资金，发行价格为 6.72 元/股，为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日前二十个交易日股票交易均价的百分之九十。

（四）发行股份配套融资之限售期

根据智度德普、西藏智度出具的承诺函，本次募集配套资金所发行股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不转让。

自限售期届满后按照以下方式解锁：

1、自本次新增股份上市之日起三十六个月届满，解锁限售期届满部分的 30%；

2、自本次新增股份上市之日起四十八个月届满，解锁限售期届满部分的

50%；

3、自本次新增股份上市之日起六十个月届满，解锁限售期届满部分的未解锁部分。

发行结束后，由于公司送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。

上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、交易对方、配套融资投资者已作出承诺，如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，本人不转让在该上市公司拥有权益的股份。

八、本次交易相关盈利承诺及业绩补偿

为了充分保障上市公司和中小股东的利益，2015 年 9 月 23 日，上市公司与猎鹰网络、亦复信息的全体交易对方分别签署了附条件生效的《盈利预测补偿协议》，2015 年 11 月-12 月，上市公司与猎鹰网络、亦复信息的全体交易对方分别签署了附条件生效的《盈利预测补偿协议之补充协议》和《盈利预测补偿协议之补充协议（二）》，上述两个标的资产的业绩承诺期限均为 4 个会计年度，即 2015 年度、2016 年度、2017 年度和 2018 年度，相关各方将以本次交易聘请的具有相关证券业务资格的资产评估机构对猎鹰网络、亦复信息出具的评估报告载明的净利润预测数为参考，并以此为基础确定补偿期内各年度猎鹰网络、亦复信息的承诺净利润。

（一）猎鹰网络

易晋网络共 16 名交易对方承诺猎鹰网络 2015 年度实现的税后净利润（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）数额不低于人民币 8,838.42 万元，2016 年税后净利润不低于人民币 11,700 万元，2017 年税后净利润不低于人民币 15,210 万元，2018 年税后净利润不低于人民币 18,252 万元。若猎鹰网络 2015 年、2016 年、2017 年和 2018 年各年度实现的实际净利润数低于上述当年

净利润预测数的，则易晋网络共 16 名交易对方应按《标的资产盈利预测补偿协议》的约定向上市公司进行补偿。

上述净利润指标均以猎鹰网络合并财务报表口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准。

如果本次募投项目可以由猎鹰网络单独核算的，则该等募投项目产生的损益不纳入当期实际净利润和承诺净利润的计算范围。

如果本次募投项目猎鹰网络无法单独核算的，则与该等募投项目相关的募投资金自其进入到猎鹰网络账户之日（设当月为 m 月）起，在计算猎鹰网络当期实际净利润时，按照“猎鹰网络实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-m÷12）×（1-25%）”的计算方式相应扣除；在计算猎鹰网络后续盈利承诺年度实际净利润时，按照“猎鹰网络实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-25%）”的计算方式相应扣除。

具体补偿办法详见本报告书之“第二节 本次交易的具体方案”。

（二）亦复信息

计宏铭、亦复壹投资、智度德普承诺亦复信息 2015 年税后净利润不低于人民币 3,500 万元；2016 年税后净利润将在 2015 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币 4,550 万元）；2017 年税后净利润将在 2016 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币 5,915 万元）；2018 年税后净利润将在 2017 年预测净利润的基础上增长不低于 20%（即不低于人民币 7,098 万元）。若亦复信息 2015 年、2016 年、2017 年和 2018 年各年度实现的实际净利润数低于上述当年净利润预测数的，则计宏铭、亦复壹投资、智度德普应按本协议约定向上市公司进行补偿。

上述净利润指标均以亦复信息合并财务报表口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准。

如果本次募投项目可以由亦复信息单独核算的，则该等募投项目产生的损益不纳入当期实际净利润和承诺净利润的计算范围。

如果本次募投项目亦复信息无法单独核算的，则与该等募投项目相关的募投资金自其进入到亦复信息账户之日（设当月为 m 月）起，在计算亦复信息当期实际净利润时，按照“亦复信息实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-m÷12）×（1-25%）”的计算方式相应扣除；在计算亦复信息后续盈利承诺年度实际净利润时，按照“亦复信息实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-25%）”的计算方式相应扣除。

具体补偿办法详见本报告书之“第二节 本次交易的具体方案”。

（三）Spigot 公司

根据上市公司与 Spigot 公司交易对方签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》之附件 A， Spigot 公司 2015 年-2018 年为初始对赌年份（Initial Earnout Year），在此期间，Spigot 公司的对赌目标（Earnout Target）为 Spigot, Inc.的净利润，具体数额如下表所示：

项目/年份	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

如初始对赌年份中，Spigot, Inc.未能完成对赌目标，则上市公司通过续展对赌年份、调整向卖方支付的对赌款项等方式来实现对 Spigot 估值的调整，从而达到保护上市公司及中小股东权益之目的，具体办法详见本报告书之“第二节 本次交易的具体方案”。

（四）业绩承诺高于盈利预测的原因

2015 年-2018 年，猎鹰网络的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万元

项目	2015年	2016年	2017年	2018年
猎鹰网络业绩承诺	8,838.42	11,700.00	15,210.00	18,252.00

猎鹰网络母公司盈利预测	6,258.45	7537.35	8421.38	8825.51
范特西盈利预测	1,904.82	3,560.42	3,868.87	4,000.07
掌汇天下盈利预测	-384.50	184.69	820.61	1,157.89
盈利预测合计	7,480.89	11,195.89	12,726.20	13,440.71
盈利预测合计/业绩承诺	85%	96%	84%	74%

注：猎鹰网络业绩承诺是指按照《猎鹰网络盈利预测补偿协议》及补充协议，猎鹰网络交易对方承诺的 2015 年-2018 年，猎鹰网络合并口径的扣非后归属于母公司股东的净利润；

注：猎鹰网络盈利预测是指猎鹰网络母公司预测净利润；范特西盈利预测是指范特西的预测净利润（合并口径）；掌汇天下盈利预测是指掌汇天下的预测净利润。

2015 年-2018 年，亦复信息的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
业绩承诺	3,500	4,550	5,915	7,098
盈利预测	3,308.07	4,307.25	5,573.39	6,672.68
盈利预测/业绩承诺	94.48%	94.66%	94.22%	94.01%

注：亦复信息业绩承诺是指按照《盈利预测补偿协议》及其补充协议，亦复信息在 2015 年-2018 年合并口径扣非后归属母公司股东的净利润；

注：亦复信息盈利预测是指评估师预测亦复信息合并口径的净利润；

2015 年-2018 年，Spigot 公司的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万美元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
Spigot 业绩承诺	1,721	2,561	3,409	4,006
Spigot 盈利预测	1,616.9	2,498.26	3,084.42	3,399.41
盈利预测/业绩承诺	93.95%	97.55%	90.48%	84.86%

注：Spigot 公司的业绩承诺为《Spigot 公司股权购买协议》中约定的 2015 年-2018 年对赌目标（Earnout Target），亦为 Spigot, Inc.该期间的净利润目标；

注：Spigot 盈利预测是指评估师预测 Spigot 公司合并口径的净利润；

各标的公司管理层本着审慎的态度、独立作出猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司的盈利预测，该预测建立在标的公司现有的商业模式、产品（服务）结构、客户资源、推广渠道等基础因素之上，未考虑本次交易后，上市公司通过有机整合，发挥各标的公司之间的协同性，亦未考虑募投项目之实施为前创造的增量业绩。

本次交易标的作价参考了基于上述盈利预测的收益法估值，但交易对方的业

绩承诺并非通过计算或预测而得出，系经交易各方友好协商而得出的市场化商业谈判结果，该等业绩承诺一方面以中通诚评估的盈利预测为基础，另一方面，各交易对方看好移动互联网发展前景，以及本次交易后上市公司的商业模式和发展战略，并充分考虑了本次交易后的协同性和整合效应，所以业绩承诺的净利润相比盈利预测的净利润有部分溢价，具有合理性。

关于本次交易后，上市公司的商业模式、协同性和整合措施，详见报告书“重大事项提示\九、本次重组对上市公司的影响\（一）本次重组对上市公司业务的影响”。

为了保障交易对方业绩承诺的可实现性，上市公司与交易对方签订了《发行股份购买资产协议》、《盈利预测补偿协议》以及《Spigot,Inc,股权购买协议》，其中设置了更长的股份限售期（分期付款期）、更严格的业绩补偿条款，具体情况详见“重大事项提示\七、本次发行股份的定价和限售期”、“第二节\本次交易的具体方案\一、本次收购境内标的资产的交易方案”和“第二节\本次交易的具体方案\二、收购 Spigot.Inc.方案的主要内容”该等方案能更有效的保障上市公司和中小股东的利益。

（五）2015 年业绩承诺可完成性分析

1、2015 年猎鹰网络业绩承诺完成情况

根据猎鹰网络提供的经审计的 2015 年 1-9 月合并财务报表、未经审计的 2015 年 10-12 月合并财务报表，猎鹰网络业绩实现情况如下表所示：

（单位：万元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于猎鹰网络母公司净利润	4,881.81
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于猎鹰网络母公司净利润	4,354.05
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于猎鹰网络母公司净利润（A）	9,235.86
收益法盈利预测 2015 年猎鹰网络净利润（B）	7,480.89
2015 年业绩承诺数（C）	8,838.42
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	123.46%
2015 年业绩承诺完成比例（A/C）	104.50%

注：猎鹰网络盈利预测是指猎鹰网络母公司预测净利润、范特西预测净利润（合并口径）以及掌汇天下预测净利润（按持股 53.125%计算）之和。

掌汇天下和范特西作为猎鹰网络子公司，并未单独进行业绩承诺。

猎鹰网络 2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数和业绩承诺数之间不存在重大差异，未经审计的净利润超过盈利预测数和业绩承诺数。

2、2015 年亦复信息业绩承诺完成情况

根据亦复信息提供的经审计的 2015 年 1-9 月合并财务报表、未经审计的 2015 年 10-12 月财务数据，亦复信息业绩承诺完成情况如下表所示：

（单位：万元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于亦复信息母公司净利润	2,424.55
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于亦复信息母公司净利润	1,242.13
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于亦复信息母公司净利润（A）	3,666.68
收益法盈利预测 2015 年亦复信息净利润（B）	3,308.07
2015 年业绩承诺数（C）	3,500.00
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	110.84%
2015 年业绩承诺完成比例（A/C）	104.76%

亦复信息 2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数和业绩承诺数之间不存在重大差异，未经审计的净利润超过盈利预测数和业绩承诺数。

3、2015 年 Spigot 的营业收入和净利润情况

根据 Spigot 提供的经审计的 2015 年 1-9 月合并财务报表、未经审计的 2015 年 10-12 月合并财务报表，Spigot 业绩实现情况如下：

（单位：万美元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于 Spigot 母公司净利润	1,105.41
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于 Spigot 母公司净利润	634.59
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于 Spigot 母公司净利润（A）	1,740.00
收益法盈利预测 2015 年 Spigot 净利润（B）	1,616.90
2015 年业绩承诺数（C）	1,721.00
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	107.61%
2015 年业绩承诺完成比例（A/C）	101.10%

Spigot2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数和业绩承诺数之间不存在重大差异，未经审计的净利润超过盈利预测数和业绩承诺数。

4、掌汇天下 2015 年业绩实现情况

根据掌汇天下提供的经审计的 2015 年 1-9 月合并财务报表、未经审计的 2015 年 10-12 月合并财务报表，掌汇天下业绩实现情况如下：

（单位：万元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于掌汇天下母公司净利润	102.16
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于掌汇天下母公司净利润	64.08
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于掌汇天下母公司净利润（A）	166.24
收益法盈利预测 2015 年掌汇天下净利润（B）	-384.5
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	-

注：掌汇天下作为本次交易标的之一猎鹰网络的控股子公司，并未独立做出业绩承诺。

掌汇天下 2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数之间不存在重大差异，未经审计的全年净利润超过盈利预测数。

掌汇天下 53.125%股权收益法预测假设前提和市场环境未发生重大不利变化，不会对评估结果产生不利影响。

5、范特西 2015 年业绩实现情况

根据范特西提供的经审计的 2015 年 1-9 月合并财务报表、未经审计的 2015 年 10-12 月合并财务报表，范特西业绩实现情况如下：

（单位：万元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于范特西母公司净利润	624.63
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于范特西母公司净利润	1,299.87
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于范特西母公司净利润（A）	1,924.50
收益法盈利预测 2015 年范特西净利润（B）	1,904.82
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	101.03%

注：范特西作为本次交易标的之一猎鹰网络的全资子公司，并未独立做出业绩承诺。

范特西 2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数之间不存在重大差异，未经审计的全年净利润超过盈利预测数。

范特西 100%股权收益法预测假设前提和市场环境未发生重大不利变化，不会对评估结果产生不利影响。

综上所述，本次重组收购的四家标的公司未经审计的 2015 年度净利润均已

超过其业绩承诺数和盈利预测数。

九、本次重组对上市公司的影响

（一）本次重组对上市公司业务的影响

1、本次交易后，上市公司的财务数据和主营业务构成

根据《备考审阅报告》， 2014 年度和 2015 年 1-9 月，上市公司母公司和各标的子公司的营业收入情况如下表所示：

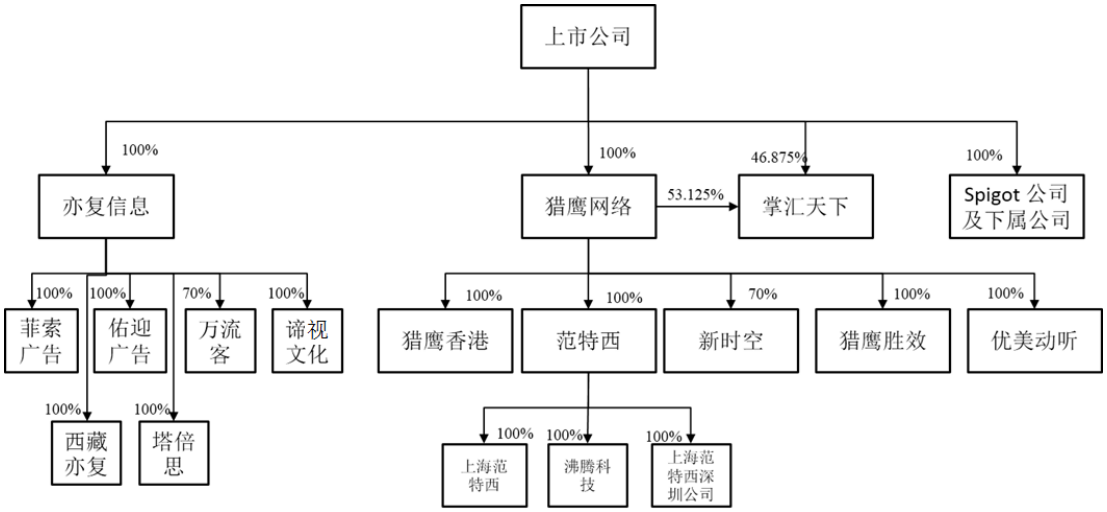
单位：万元

期间	合计	智度投资	猎鹰网络	掌汇天下	范特西	优美动听	亦复信息	Spigot
2015 年 1-9 月	150,709.87	24,691.86	13,422.97	3,496.44	4,197.92	161.78	84,487.53	20,251.36
2014 年度	90,092.96	37,307.56	1,921.76	5,462.68	8,650.93	201.71	7,238.54	29,309.78

本次交易完成后，上市公司的 2015 年 1-9 月营业收入中传统行业约为 24,691.86 万元，占比 16.38%；移动互联网行业收入约为 126,018.00 万元，占比 83.62%。上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量经营。

2、本次交易后，上市公司组织架构

本次交易完成后，上市公司将直接和间接持有猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 100%股权以及 Spigot 100%股权，其基本组织架构图如下所示：



3、本次交易后，上市公司的经营发展战略

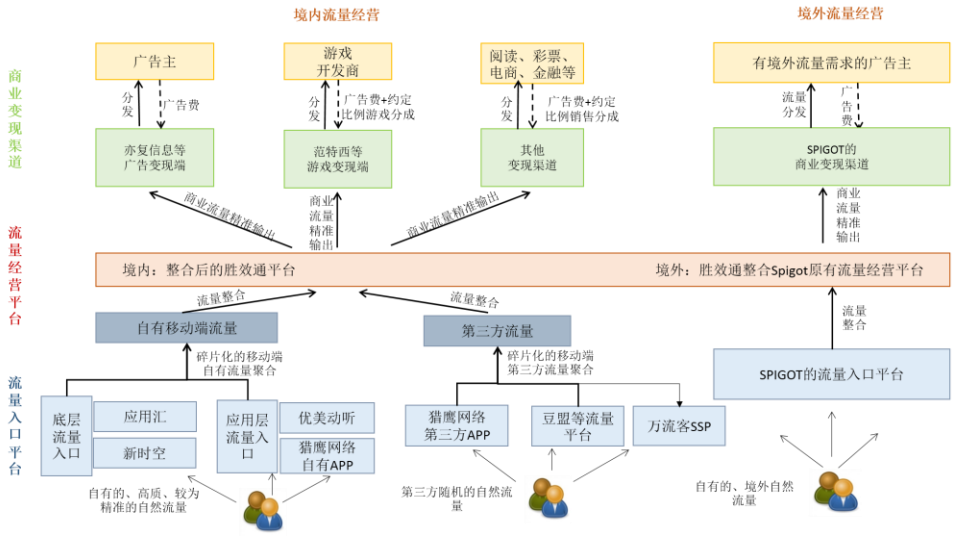
交易完成后，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。未来，上市公司的经营战略主要包括：

第一、在自有流量的基础上，整合搭配移动互联网第三方流量，打造上市公司全面、多层次的流量入口平台，构造上市公司的规模级流量矩阵；

第二、整合、升级胜效通平台，将之打造境内流量经营平台；以胜效通平台为基础整合 Spigot 的流量经营平台，将之打造境外经营平台。流量经营平台的作用是高效、系统地管理自然流量，通过大数据处理技术和优化算法技术，将自然流量分层为具有不同属性和商业价值的流量（商业流量）。

第三、将商业流量精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。

上市公司重组后的具体商业模式如下图所示：



如图所示，上市公司移动互联网流量经营生态体系架构将包括三个层面：流量入口平台、流量经营平台以及商业变现渠道。各标的公司主要定位如下表所示：

平台	猎鹰网络	掌汇天下	亦复信息	范特西	新时空	优美动听	Spigot
流量入口平台	√（自有 App）	√			√	√	√
流量经营平台	√						
商业变现平台（开放平台）	√		√	√			√

（1）流量入口平台

1）自有流量

掌汇天下运营市场排名第四的 Android 应用商店——应用汇，截至 2015 年 12 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 8,000 万，平均月度活跃用户数为 806 万，将成为上市公司优质的底层流量入口，未来应用汇将进一步上架猎鹰网络自有的 App，构建上市公司流量矩阵。

猎鹰网络的子公司新时空主要从事智能手机应用软件预装业务，具备较强的预装能力，将成为上市公司重要的底层流量入口，将和应用汇产生强大的协同效应。

猎鹰网络依托自有平台胜效通，承载了优质精品流量和丰富的用户营销场景，截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络自有 APP 已接近 110 余款，涵盖包括 WIFI，听书，阅读类 APP 与精品休闲游戏，覆盖用户超 9000 万，MAU（月活

跃用户数）超 6000 万，每一款自有 App 都将成为上市公司重要的应用层流量入口，能聚集移动互联网内碎片化、规模级的流量。报告期内具备分发能力的自有 App 数量、终端用户数、活跃用户数、下载次数等指标情况如下：

	累计 App 数量（款）	月活跃用户数（万人）	累计用户数（万人）	累计下载次数（万次）
截至 2014 年 12 月底	44	640.58	681.74	653.73
截至 2015 年 9 月底	113	6,001.47	9,617.10	8,257.07

猎鹰网络的子公司优美动听主要向用户提供高质量的音频内容来吸引用户，每月有声读物产量稳定在 2500-3000 集，与行业内处于领先地位的天方听书网和央广之声录制规模较为接近，能聚集移动互联网内垂直化流量，是重要的应用层流量入口。

Spigot 插件月活跃用户数超过 6600 万，是 Yahoo 的重要合作伙伴，也将成为上市公司未来境外优质的自有流量。

2）第三方流量

为了满足广告主日益增长的广告投放需求，上市公司未来将在优质的自有流量的基础上，整合移动互联网行业内高性价比的第三方流量，构建上市公司流量矩阵，通过用户数庞大的应用软件、形式多样的第三方移动流量与猎鹰网络自有流量的互补，帮助广告主找到更多的潜在用户。

猎鹰网络目前与 600 余款移动应用软件建立了稳定合作关系，包括游戏、工具、生活服务、教育学习、阅读、视频、社交通讯、资讯等多种类型，覆盖人群广泛。猎鹰网络主要媒体资源的分类情况如下：

类别	**数量**		
	第三方 App	**自有 App**	**合计**
游戏类	312	50	362
工具类	104	8	112
生活服务类	70	3	73
教育学习类	13	0	13
阅读视频类	36	2	38
商务类	5	0	5
社交通讯类	14	3	17

资讯类	21	2	23
电商类	0	45	45
合计	575	113	688

（2）流量经营平台

以胜效通平台为境内流量经营平台，该平台基于大数据处理、精准营销算法等核心技术能力，并整合各标的资产的相关技术、人员和经验，系统升级为上市公司移动互联网生态体系中能提供精准效果的整合营销平台，起着管理流量、经营流量的核心作用。具体而言，该平台能通过大数据处理技术和优化算法技术，将底层聚合的规模级的自然流量予以处理、分析、识别，精准分发给高附加值的变现渠道。

（3）商业变现渠道

上市公司通过猎鹰网络（包含子公司范特西）、亦复信息和其他资产的商业变现渠道，凝聚了一批优质的广告主、游戏厂商等开发者，广告主通过实时竞价等模式对流量经营平台分发的精准商业流量进行竞价，实现广告的精准投放，涵盖了广告、游戏、电商、彩票、阅读在内的多元化的商业变现渠道。

上市公司通过聚合流量规模—分类流量属性—精准流量变现，从而构建移动互联网生态系统的闭环。同时还将整合境内外商业变现渠道，开拓中国、美国市场，境内外广告主通过“交叉投放”方式实现自身产品和服务的迅速推广。

3、标的公司之间的协同效应

本次重组进入上市公司的四家标的公司涉及移动互联网生态圈的不同领域四家标的公司的强强联合，具有现实的互补及协同效应，将依托上市公司平台进行资源整合，为上市公司的长远发展提供保证。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 公司更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得

从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

（1）流量入口平台的协同效应

从上述流量入口平台的协同效应而言，自有移动端流量入口之间、自有移动端流量入口和第三方移动端流量入口之间以及境内流量入口和境外流量入口之间均存在明显的业务协同关系。具体而言：

1）自有移动端流量入口之间的业务协同

从流量入口平台重要度而言，可以划分为底层流量入口平台和应用层流量入口平台，虽然其两者均是直接的流量入口，但是底层流量入口主要定位于满足移动互联网用户的基本使用需求，如应用软件分发和应用软件预装，用户通过底层入口获得各种应用的直接下载和安装，因此底层入口能够最大限度聚合移动互联网碎片化的流量；应用层流量入口主要定位于满足移动互联网用户具体使用需求，如网络应用、社区交友、图形图像、生活服务、游戏娱乐等，因此应用入口更多地聚集具有相同、相似使用需求的某一类别移动互联网用户。从引流角度而言，底层入口和应用层入口主要是“孵化”和“反哺”的关系。底层入口平台，如新时空和应用汇，可以无差别地最大限度地向应用层入口导入碎片化的移动互联网流量，在底层入口的“孵化”下，应用层入口能够短时间内形成有效流量聚合；反言之，应用层入口平台，如猎鹰自有 App 应用，定位于满足移动互联网用户具体使用需求，伴随着应用层具体功能的完善和增加，能够吸引更多外部用户的加入，从而对底层入口形成“反哺”作用。

2）自有移动端入口和第三方移动端入口之间的业务协同

作为第三方移动端流量入口的猎鹰网络三方 App，其可以通过自有移动端入口平台进行推广，如通过新时空、应用汇等进行推广和引流，帮助其在较短时间内形成用户规模和影响力。

3）境内流量入口和境外流量入口之间的业务协同

境内和境外流量入口平台也能够形成良好的业务促进关系。目前，Spigot 主要以应用软件作为境外流量重要入口平台，考虑到境内入口平台特别是自有入口

平台中拥有众多的优秀应用软件，未来可以选择在境内已经成熟运营并适合国际化的相关应用软件将其置入 Spigot 流量入口平台，建立海外工具 App 产品矩阵，从而增强 Spigot 的流量导入能力。

上市公司立足自有流量入口，在不同标的公司业务整合以及协同效应的发挥的基础上构建自有流量网络，并通过与第三方网盟（如与猎鹰网络胜效通平台合作的第三方 App 和豆盟等流量平台）合作的方式，予以聚合移动互联网行业内的大量碎片化自然流量，并根据商业变现渠道的要求和行业规则，按照一定比例打包输送给猎鹰旗下的胜效通进行下一阶段的流量整合。

（2）四家标的公司销售模式和客户的协同效应

四家标的公司均主要通过广告和游戏盈利，下游客户主要是具有推广需求的广告主或者游戏厂商，无论是搜索引擎推广还是应用推广，其销售模式主要采取 CPD、CPA、CPC、CPT、CPS 等，客户也具有协同性，如猎鹰网络最终广告主包括 500 彩票、高德导航、大众点评、支付宝、天猫、驴妈妈、1 号店、奔跑吧三国、全民奇迹等知名移动互联网应用或游戏，而这些广告主同时也在应用汇做推广，或者通过亦复信息的搜索引擎优化进行关键字推广，销售模式和客户具有较广泛的协同效应。

（3）技术研发的协同效应

技术进步是移动互联网行业发展的重要驱动之一。猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigot 在业务的开展过程中，分别积累了较为先进的技术经验。本次交易完成后，为了更加便捷精准的经营和分发流量，为广告主和游戏的开发商或代理商提供更优质的服务，上市公司将整合、升级胜效通平台，建立更为精准的流量分发系统，并实行客户、媒体的数据收集共享，为四家公司有协同的共同开展业务提供强大的数据支持。

（4）企业文化的协同效应

四家标的公司同属移动互联网生态链，对移动互联网行业具有深刻的认识和理解。作为一个高速发展的新兴行业，提供创新、高效、精细、全面的服务是四家标的公司的共识。跟随移动互联网发展大潮，引领行业发展趋势是四家公司共

同目标。

（二）本次重组对上市公司股权结构的影响

截至本报告书签署之日，上市公司总股本为 314,586,699 股，按照本次交易方案，预计公司本次将发行普通股 231,742,395 用于购买资产，将发行不超过 419,381,688 股进行配套融资，预计合计发行不超过 651,124,083 股。本次发行前后，上市公司的股权结构变化如下表所示：

序号	股东名称	本次重组前持股数量（股）	本次重组前持股比例	本次交易发行股数（股）	本次重组后的持股数（股）	本次重组后的持股比例
1	智度德普	66,180,000	21.04%	375,894,873	442,074,873	45.78%
2	上市公司原其他股东	248,406,699	78.96%	-	248,406,699	25.72%
3	亦复壹投资	0	0.00%	4,248,039	4,248,039	0.44%
4	计宏铭	0	0.00%	38,233,039	38,233,039	3.96%
5	罗川	0	0.00%	3,542,780	3,542,780	0.37%
6	袁聪	0	0.00%	1,983,065	1,983,065	0.21%
7	缪志坚	0	0.00%	713,012	713,012	0.07%
8	徐锋	0	0.00%	868,983	868,983	0.09%
9	盈聚投资	0	0.00%	1,247,771	1,247,771	0.13%
10	易晋网络	0	0.00%	43,106,117	43,106,117	4.46%
11	今耀投资	0	0.00%	32,658,882	32,658,882	3.38%
12	拉萨智恒	0	0.00%	17,112,282	17,112,282	1.77%
13	隽川科技	0	0.00%	20,688,352	20,688,352	2.14%
14	零零伍	0	0.00%	9,176,117	9,176,117	0.95%
15	刘伟	0	0.00%	5,882,294	5,882,294	0.61%
16	来玩科技	0	0.00%	5,803,941	5,803,941	0.60%
17	前海信中鼎	0	0.00%	5,490,176	5,490,176	0.57%
18	昱烽晟泰	0	0.00%	2,745,176	2,745,176	0.28%
19	翌卓投资	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.26%
20	张丽芬	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.26%
21	前海新合力	0	0.00%	1,797,176	1,797,176	0.19%
22	潘耀坚	0	0.00%	1,646,823	1,646,823	0.17%
23	永兴正科技	0	0.00%	1,597,764	1,597,764	0.17%
24	锋行天下	0	0.00%	1,553,647	1,553,647	0.16%
25	红煌科技	0	0.00%	559,411	559,411	0.06%
26	西藏智度	0	0.00%	69,633,187	69,633,187	7.21%
总和		314,586,699	100%	651,124,083	965,710,783	100%

1、本表格按照向智度德普发行 375,894,873 股，向西藏智度发行 69,633,187 股募集配套资金而测算，其中：上市公司向智度德普发股中，349,748,501 股为配套融资发股，26,146,372 股为购买资产而发股；

2、截至本报告书签署之日，拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普

的普通合伙人及执行事务合伙人。因此，本次交易后，拉萨智恒、智度德普、西藏智度互为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 54.76%；

3、截至本报告书签署之日，自然人肖燕持有易晋网络 100%股权，持有今耀投资 66.70%股权，因此，本次交易后，易晋网络和今耀投资为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 7.85%。

4、截至本报告书签署之日，亦复信息的股东计宏铭为另一股东亦复壹投资的执行事务合伙人，因此，本次交易后，计宏铭和亦复壹投资为一致行动人，所持上市公司的股份比例应合并计算，为 4.3989%。

5、截至本报告书签署之日，掌汇天下的股东袁聪亦为另一股东盈聚投资的普通合伙人，因此，本次交易后，袁聪和盈聚投资为一致行动人，其持上市公司的股份比例应合并计算，为 0.3346%。

本次交易前，上市公司控股股东为智度德普，其持有上市公司的股份比例为 21.04%，实际控制人为吴红心先生。本次交易完成后，智度德普直接和通过一致行动人西藏智度、拉萨智恒间接持有公司合计 54.76%的股权，仍为上市公司控股股东，吴红心为上市公司实际控制人。本次交易未导致公司控制权发生变化。

在不考虑配套融资的情况下，交易前后上市公司股权结构变化情况如下：

序号	股东名称	本次重组前持股数量（股）	本次重组前持股比例	本次交易发行股数（股）	本次重组后的持股数（股）	本次重组后的持股比例
1	智度德普	66,180,000	21.04%	26,146,372	92,326,372	16.90%
2	上市公司原其他股东	248,406,699	78.96%	-	248,406,699	45.47%
3	亦复壹投资	0	0.00%	4,248,039	4,248,039	0.78%
4	计宏铭	0	0.00%	38,233,039	38,233,039	7.00%
5	罗川	0	0.00%	3,542,780	3,542,780	0.65%
6	袁聪	0	0.00%	1,983,065	1,983,065	0.36%
7	缪志坚	0	0.00%	713,012	713,012	0.13%
8	徐锋	0	0.00%	868,983	868,983	0.16%
9	盈聚投资	0	0.00%	1,247,771	1,247,771	0.23%
10	易晋网络	0	0.00%	43,106,117	43,106,117	7.89%
11	今耀投资	0	0.00%	32,658,882	32,658,882	5.98%
12	拉萨智恒	0	0.00%	17,112,282	17,112,282	3.13%
13	隽川科技	0	0.00%	20,688,352	20,688,352	3.79%
14	零零伍	0	0.00%	9,176,117	9,176,117	1.68%
15	刘伟	0	0.00%	5,882,294	5,882,294	1.08%
16	来玩科技	0	0.00%	5,803,941	5,803,941	1.06%
17	前海信中鼎	0	0.00%	5,490,176	5,490,176	1.00%
18	昱烽晟泰	0	0.00%	2,745,176	2,745,176	0.50%
19	翌卓投资	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.45%
20	张丽芬	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.45%
21	前海新合力	0	0.00%	1,797,176	1,797,176	0.33%
22	潘耀坚	0	0.00%	1,646,823	1,646,823	0.30%
23	永兴正科技	0	0.00%	1,597,764	1,597,764	0.29%

24	锋行天下	0	0.00%	1,553,647	1,553,647	0.28%
25	红煌科技	0	0.00%	559,411	559,411	0.10%
总和		314,586,699	100%	231,742,395	546,329,094	100%

拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人。因此，本次交易后，拉萨智恒、智度德普互为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 20.0316%。

（三）本次重组对上市公司财务的影响

单位：元

指标		2015 年 1-9 月		变动	
		交易前	交易后	金额	比例
归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益	-0.07	0.20	0.27	385.71%
	稀释每股收益	-0.07	0.20	0.27	385.71%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益	-0.07	0.21	0.28	400.00%
	稀释每股收益	-0.07	0.21	0.28	400.00%

注：上述每股收益计算不考虑配套融资的影响

本次交易完成后，上市公司的收入规模和盈利水平有较大提高，每股收益显著提升，不存在因并购重组交易而导致即期每股收益被摊薄的情况。

依据盈利预测承诺，猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司 2015 年度、2016 年度、2017 年度、2018 年度的净利润均将实现持续增长：

单位：万元

标的公司	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络	8,838	11,700	15,210	18,252
亦复信息	3,500	4,550	5,915	7,098
Spigot 公司	11,014	16,390	21,818	25,638
合计	23,514	32,640	42,943	50,988

十、本次重组各方出具的承诺

（一）本次重组方出具的承诺

上市公司出具的承诺

1	智度投资股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事项承诺	智度投资	一、本公司及本公司现任董事、监事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形。 二、本次交易申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 三、本公司最近十二个月内不存在未履行向投资者作出的公开承诺的情形。 四、本公司及下属子公司最近三年不存在因违反法律、行政法规、规章受到工商局、国税局、地税局、劳动和社会保障局、住房公积金管理中心、质量技术监督局、公安局、外汇管理局、安全生产监督局、商务局、海关、环境保护局、国土资源局等政府主管部门行政处罚且情节严重，或者受到刑事处罚，或者因违反证券法律、行政法规、规章受到中国证监会的行政处罚的情形；最近十二个月内未受到过证券交易所的公开谴责；不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。 五、本公司控股股东、实际控制人最近十二个月内不存在因违反证券法律、行政法规、规章，受到中国证监会的行政处罚，或者受到刑事处罚的情形。 六、本公司现任董事、监事和高级管理人员不存在违反《公司法》第一百四十七条、第一百四十八条规定的行为，或者最近三年内受到中国证监会的行政处罚、最近十二个月内受到证券交易所的公开谴责的情形；不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。 七、本公司不存在损害投资者的合法权益和社会公共利益的其他情形。
2	关于未对认购方提供资金支持承诺函	智度投资	本次募集配套资金的认购方为北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司。本公司及下属子公司不会直接或间接向北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司提供财务资助或支持。
3	关于提供资料真实、准确、完整的承诺	智度投资	本次交易所披露或提供的信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。
4	关于确保发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨	智度投资董事及高级管理人员	为维护公司和全体股东的合法权益，确保智度投资股份有限公司（以下简称“公司”）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易填补回报措施能够得到切实履行，根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17 号）、

	关联交易填补回报措施得以切实履行的承诺		《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号）以及中国证券监督管理委员会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等相关法律、法规和规范性文件的规定，智度投资股份有限公司董事及高级管理人员承诺如下事项： 1、承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益； 2、承诺不得无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益； 3、承诺对本人职务消费行为进行约束； 4、承诺不得动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动； 5、承诺在自身职责和权限范围内，全力促使公司董事会或者提名与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，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）； 6、如果公司拟实施股权激励，承诺在自身职责和权限范围内，全力促使公司拟公布的股权激励行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）； 7、承诺严格履行本人所作出的上述承诺事项，确保公司填补回报措施能够得到切实履行。如果承诺人违反本人所作出的承诺或拒不履行承诺，承诺人将按照《指导意见》等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给公司或者股东造成损失的，承诺人愿意依法承担相应补偿责任。
上市公司控股股东、实际控制人及其关联方出具的承诺			
1	智度投资股份有限公司控股股东关于重组信息准确性、完整性、合法性的承诺	智度德普	本公司保证本次交易的信息披露和申请文件均为真实、完整、准确的，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对披露信息和申请文件的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。 如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，本公司不转让在智度投资拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交智度投资董事会，由智度投资董事会代本公司向证券

			交易所和登记结算公司申请锁定；本公司未在两个交易日内提交锁定申请的，授权智度投资董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本公司的身份信息和账户信息并申请锁定；智度投资董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本公司的身份信息和账户信息的，本公司授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现本公司存在违法违规情节，本公司承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
2	本次交易前所持上市公司股份的锁定期承诺	智度德普	本企业作为智度投资的控股股东承诺：按照《证券法》、《上市公司收购管理办法》的要求，本企业在本次交易完成后的 12 个月内不转让本次交易前所持有的智度投资股份。
3	关于延长锁定期的承诺函	智度德普及其关联方西藏智度、拉萨智恒	本次交易完成后 6 个月内如智度投资股票连续 20 个交易日的收盘价低于发行价,或者交易完成后 6 个月期末收盘价低于发行价的,本企业持有智度投资股票的锁定期自动延长至少 6 个月。如本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，不转让本企业在智度投资拥有权益的股份。
4	智度投资股份有限公司控股股东、实际控制人关于重组信息准确性、完整性、合法性的承诺	上市公司实际控制人吴红心	本人保证本次交易的信息披露和申请文件均为真实、完整、准确的，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对披露信息和申请文件的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。 如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，本人不转让在智度投资拥有权益的股份（包括直接和间接拥有的），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交智度投资董事会，由智度投资董事会代本人向证券交易所和登记结算公司申请锁定；本人未在两个交易日内提交锁定申请的，授权智度投资董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；智度投资董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息的，本人授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现本人存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
5	智度投资股份有限公司实际控制人关于募集配套资金失败补充方案的	上市公司实际控制人吴红心	若本次重组之配套募集资金未取得中国证监会核准或募集失败，本人将根据公司的需要，为公司向本次重组交易对方支付现金对价事项提供必要的财务支持，包括但不限于股东借款、担保贷款等方式。届时，本人将与公司另行签署协议，并履行公司相关关联交易内部决策程序。

	承诺		
6	规范关联交易	上市公司实际控制人吴红心	在本次交易完成后，本人及本人控制的公司/企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本人及本人控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。
7	避免同业竞争	上市公司实际控制人吴红心	一、本人及本人控制的公司/企业现时与智度投资之间不存在同业竞争的情况。 二、本人在直接或间接持有智度投资 5%及以上股份时，如果本人控制的公司/企业与智度投资及其子公司构成同业竞争，则智度投资享有优先购买本人控制的公司/企业的权力。 三、本人及本人控制的公司/企业违反本承诺的，本人及本人控制的公司/企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资损失的（包括直接损失和间接损失），本人及本人控制的公司/企业将无条件的承担全部赔偿责任。 四、本人直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
标的公司实际控制人出具的承诺			
1	关于无违法的承诺	猎鹰网络、掌汇天下实际控制人肖燕及亦复信息实际控制人计宏铭	一、本人现时不存在负有数额较大债务，到期未清偿，且处于持续状态的情形；最近 3 年不存在重大违法行为或者涉嫌有重大违法行为；最近 3 年不存在严重的证券市场失信行为。 二、本人最近五年均未受到过与证券市场有关的行政处罚、刑事处罚或涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼及仲裁的情形。
2	保持上市公司独立性的承诺	猎鹰网络、掌汇天下实际控制人肖燕及亦复信息实际控制人计宏铭	在本次交易完成后，本人保证将按照有关法律、法规和规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。
3	关于规范与智度投资关联交易的承诺函	猎鹰网络、掌汇天下实际控制人肖燕及亦复信息实际控制人计宏	在本次交易完成后，本人及本人控制的企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本人及本人控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披

		铭	露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。
4	关于提供材料真实、准确、完整的承诺	猎鹰网络、掌汇天下实际控制人肖燕及亦复信息实际控制人计宏铭	本人保证为本人及猎鹰网络就本次交易事项所提供的有关信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。
5	避免同业竞争承诺函	猎鹰网络实际控制人肖燕	1、自本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不生产、开发任何与猎鹰网络及其下属子公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与猎鹰网络及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与猎鹰网络及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。 2、自本承诺函签署之日起，如本人及本人控制的公司进一步拓展产品和业务范围，本人及本人控制的公司将不与猎鹰网络及其下属子公司拓展后的产品或业务相竞争；若与猎鹰网络及其下属子公司拓展后的产品或业务产生竞争，则本人及本人控制的公司将以停止生产经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到猎鹰网络经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。 3、在本人及本人控制的公司与猎鹰网络存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。 如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，本人将违反承诺所获得的全部收益将归公司所有，如本人未将违反本承诺收益上交猎鹰网络，则猎鹰网络有权扣留应付本人现金分红中与本人应上交猎鹰网络的违反本承诺的收益金额相等的部分，且本人将承担相应的法律责任。
6	避免同业竞争承诺函	亦复信息实际控制人计宏铭	一、本人及本人控制的公司/企业现时与智度投资、上海亦复之间不存在同业竞争的情况。 二、本人及本人控制的公司/企业未来不会从事或开展任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。 三、本人及本人控制的公司/企业违反本承诺的，本人及本人控制的公司/企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资、上海亦复损失的（包括直接损失和间接损失），本人及本人控制的公司/企业将无条件的承担全部赔偿责任。 四、本人直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且

			不可撤销之承诺。
本次交易各交易对方出具的承诺			
1	关于无违法违规的承诺	上海猎鹰网络有限公司自然人股东	一、本人现时不存在负有数额较大债务，到期未清偿，且处于持续状态的情形；最近五年不存在重大违法行为或者涉嫌有重大违法行为；最近五年不存在严重的证券市场失信行为。 二、本人未受到过中国证监会的行政处罚，也未受到过证券交易所公开谴责；本人不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会等行政主管部门立案调查之情形。 三、本人最近五年均未受到过与证券市场有关的行政处罚、刑事处罚或涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼及仲裁的情形。
2	关于无违法违规的承诺	上海猎鹰网络有限公司非自然人股东	一、本公司现时不存在负有数额较大债务到期未清偿，且处于持续状态的情形； 本公司成立以来不存在任何重大违法行为或者涉嫌有重大违法行为；不存在任何证券市场失信行为。 二、本公司设立至今未受到过中国证监会的行政处罚，也未受到过证券交易所公开谴责；本公司不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会等行政主管部门立案调查之情形。 三、本公司、本公司法定代表人及其委托代表、本公司主要管理人员，最近五年均未受到过与证券市场有关的行政处罚、其他行政处罚、刑事处罚或涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼及仲裁的情形。
3	关于无违法违规的承诺	亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	一、本人/本企业成立至今不存在负有数额较大债务到期未清偿、未履行承诺；不存在被中国证监会采取行政监管措施或行政处罚，以及受到证券交易所纪律处分或公开谴责的情况；不存在任何重大违法行为或者涉嫌有重大违法行为以及因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会等行政主管部门立案调查之情形；不存在任何证券市场失信行为。 二、本人/本企业成立至今均未受到过刑事处罚、与证券市场有关的行政处罚、或涉及与经济纠纷有关的民事诉讼及仲裁的情形。 上述承诺均系真实、准确、完整，不存在任何虚假、误导及遗漏之处，本人/本企业愿就上述承诺内容承担相应法律责任。
4	关于提供资料真实、准确、完整的	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自	本人/本公司保证为本次交易事项所提供的有关信息均真实、准确和完整；保证上述信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律

	承诺	然人股东	责任。
	关于提供资料真实、准确、完整的承诺		如本公司/本企业/本人本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，不转让本公司/本企业/本人在智度投资拥有权益的股份。”
5	关于保证智度投资股份有限公司独立性的承诺函	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	为了保护智度投资的合法利益，维护广大中小投资者的合法权益，本人/本公司承诺：在本次交易完成后，本人/本公司保证将按照有关法律、法规、规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。
6	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺	猎鹰网络交易对方之易晋网络、上海今耀、隽川科技	1、本公司承诺遵守以下法定限售期及分期解锁义务： 本公司通过本次交易取得的智度投资新增股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不得以任何形式转让；并承诺在上述法定限售期满后履行以下分期解锁义务：I.自新增股份上市之日起三十六个月届满后且标的公司完成本公司相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起，本公司可解锁持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的 30%；前述关于“标的公司完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺”包括了其实现了承诺的业绩以及未实现承诺业绩但补偿义务人承担了补偿责任的两种情形，并在第二种情形下，可解锁的股份为股份补偿后业绩承诺人所持智度投资股份总数(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 30%，以下类同；II.自新增股份上市之日起四十八个月届满后，本公司可解锁其持有的全部(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%；III.自新增股份上市之日起六十个月届满后，本公司可解锁其他全部未解锁部分股份； 2、如截至本公司取得本次发行的股份时，本公司用于认购股份的猎鹰网络资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本公司相应取得的股份，调整为自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。相应在法定限售期满后履行以下分期解锁义务： I.自新增股份上市之日起十二个月届满后且标的公司完成其相应 2015 年度、2016 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2016 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，本公司可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；II.自新增股份上市之日起二十四个月届满后且标的公司完成其相应 2017 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2017 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，本公司可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；III.自新

			增股份上市之日起三十六个月届满后且标的公司完成其 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起，本公司可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的 20%；IV.自新增股份上市之日起四十八个月届满后，本公司可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%；V.自新增股份上市之日起六十个月届满后，本公司可解锁其他全部未解锁部分股份； 3、本公司同意除承担上述法定限售及分期解锁义务外，还与上海今耀投资控股有限公司、深圳市隽川科技有限公司共同承担深圳市零零伍科技有限公司、深圳市来玩科技有限公司、深圳市前海新合力投资管理有限公司、深圳市永兴正科技有限公司、深圳市锋行天下科技有限公司、深圳市红煌科技有限公司（以下简称“被承担人”）的分期解锁义务，本公司同意优先于上海今耀投资控股有限公司、深圳市隽川科技有限公司，以本公司本次认购智度投资的股份承担上述分期解锁义务。具体如下： （1）自新增股份上市之日起三十六个月届满后，且标的公司已完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺，注册会计师已出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告，如需要进行股份补偿的，则本公司根据另行签署协议承担补偿义务，对于补偿后的全部剩余股份的 30%则为本公司本应可解锁的股份数量（下称“本应解锁数量”）；同时，需要承担被承担人所持全部可解锁股份的 70%的额外分期锁定义务（下称“额外锁定份额总额 1”）；本公司依次以其本应解锁数量减去额外锁定份额总额 1 的余额即为本公司本期实际可以解锁的股份数量。 （2）自新增股份上市之日起四十八个月届满后，本公司本应解锁股份数量为本公司所持补偿后的全部剩余股份的 80%减去已解禁股份数量（下称“本应解锁数量”）；同时，需要承担被承担人所持全部可解锁股份的 20%的额外分期锁定义务（下称“额外锁定份额总额 2”）；本公司依次以其本应解锁数量减去额外锁定份额总额 2 后的余额即为本公司本期实际可以解锁的股份数量。 （3）自新增股份上市之日起六十个月届满后，本公司可解锁其他全部未解锁部分股份。 4、本公司本次所认购智度投资新股的限售期，最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。锁定期内，前述股份因智度投资送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。
7	关于限售期内不转让本	猎鹰网络交易对方之智恒咨询、	1、本公司/本人通过本次交易取得的智度投资新增股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不得以任何形式转让；并承诺在上

	次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺	信中鼎、昱烽晟泰、上海翌卓、刘伟、潘耀坚、张丽芬	述法定限售期满后履行以下分期解锁义务：I.自新增股份上市之日起三十六个月届满后且标的公司完成本公司相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起，本公司/本人可解锁持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的 30%；前述关于“标的公司完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺”包括了其实现了承诺的业绩以及未实现承诺业绩但补偿义务人承担了补偿责任的两种情形，并在第二种情形下，可解锁的股份为股份补偿后业绩承诺人所持智度投资股份总数(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 30%，以下类同；II.自新增股份上市之日起四十八个月届满后，本公司/本人可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%；III.自新增股份上市之日起六十个月届满后，本公司/本人可解锁其他全部未解锁部分股份； 2、如截至本公司/本人取得本次发行的股份时，本公司/本人用于认购股份的猎鹰网络资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本公司/本人相应取得的股份，调整为自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。相应在法定限售期满后履行以下分期解锁义务：I.自新增股份上市之日起十二个月届满后且标的公司完成其相应 2015 年度、2016 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2016 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，本公司/本人可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；II.自新增股份上市之日起二十四个月届满后且标的公司完成其相应 2017 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2017 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起，本公司/本人可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%；III.自新增股份上市之日起三十六个月届满后且标的公司完成其 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起，本公司/本人可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿、标的资产减值补偿的股份数)的 20%；IV.自新增股份上市之日起四十八个月届满后，本公司/本人可解锁其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%；V.自新增股份上市之日起六十个月届满后，本公司/本人可解锁其他全部未解锁部分股份。
8	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺函	猎鹰网络交易对方之零零伍、来玩科技、新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技	1、本公司通过本次交易取得的智度投资新增股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不得以任何形式转让；如截至本公司取得本次发行的股份时，本公司用于认购股份的猎鹰网络资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本公司相应取得的股份，调整为自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。 2、本公司本应承担的分期锁定义务由上海易晋网络科技有限公司、上海今耀投资控股有限公司、深圳市隽川科技有限公司共同

			承担。 如上海易晋网络科技有限公司、上海今耀投资控股有限公司、深圳市隽川科技有限公司所持全部可解锁股份足以全额承担本公司上述分期锁定义务的前提下，本公司的锁定期为自新增股份上市之日起三十六个月。如上海易晋网络科技有限公司、上海今耀投资控股有限公司、深圳市隽川科技有限公司承担补偿义务后所持有的全部股份不足以全额承担本公司的分期锁定义务，对于差额部分，由本公司按照其在标的资产中的相对持股比例自行承担相应的分期锁定义务。
9	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺函	亦复信息交易对方之计宏铭	1、本人通过本次交易取得的智度投资新增股份，自新增股份上市之日起十二个月内不转让。 2、在上述锁定期的基础上，为保证本次交易标的资产交易盈利预测补偿承诺的实现，本人同意自法定限售期届满后按照如下方式分期解锁转让本次交易取得的智度投资股份： （1）自新增股份上市之日起十二个月届满且标的公司完成其相应 2015 年度、2016 年度业绩承诺,在注册会计师出具 2016 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%。 （2）自新增股份上市之日起二十四个月届满且标的公司履行了其至 2017 年度的业绩承诺,在注册会计师出具 2017 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%。 （3）自新增股份上市之日起三十六个月届满且标的公司履行了其至 2018 年度的业绩承诺,在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 20%。 （4）自新增股份上市之日起四十八个月届满，可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%。 （5）自新增股份上市之日起六十个月届满，可转让或交易其他全部未解锁部分股份。 3、本人在转让本次交易中取得的智度投资股份时，如担任智度投资的董事、监事、高管职务，其减持股份数量还应遵守《公司法》等法律法规的限制性规定。 4、本人本次所认购智度投资新股的限售期，最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。锁定期内，前述股份因智度投资

			送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。
10	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺函	亦复信息交易对方之亦复壹投资和智度德普	1、本企业通过本次交易取得的智度投资新增股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不转让。 2、在上述锁定期的基础上，为保证本次交易标的资产交易盈利预测补偿承诺的实现，本企业同意自法定限售期届满后按照如下方式分期解锁本次交易取得的智度投资股份： （1）自新增股份上市之日起三十六个月届满且标的公司完成其相应 2015 年度至 2018 年度的业绩承诺，在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 30%。 （2）自新增股份上市之日起四十八个月届满，可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 50%。 （3）自新增股份上市之日起六十个月届满，可转让或交易其他全部未解锁部分股份。 3、如截至本企业取得本次发行的股份时，本企业用于认购股份的猎鹰网络资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本企业相应取得的股份，调整为自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。在法定限售期届满后，将按照以下分期解锁方式履行： （1）自新增股份上市之日起十二个月届满且标的公司完成其相应 2015 年度、2016 年度业绩承诺，在注册会计师出具 2016 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%； （2）自新增股份上市之日起二十四个月届满且标的公司履行了其至 2017 年度的业绩承诺,在注册会计师出具 2017 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 5%。 （3）自新增股份上市之日起三十六个月届满且标的公司履行了其至 2018 年度的业绩承诺,在注册会计师出具 2018 年度标的资产盈利预测实现情况专项审核报告、减值测试专项审核报告后 30 个工作日起可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的 20%

			（4）自新增股份上市之日起四十八个月届满，可转让或交易不超过其持有的全部股份(需减去已用于业绩补偿的股份数)的50%。 （5）自新增股份上市之日起六十个月届满，可转让或交易其他全部未解锁部分股份。 4、本公司本次所认购智度投资新股的限售期，最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。锁定期内，前述股份因智度投资送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。
11	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺函	掌汇天下交易对方之罗川、袁聪、徐锋、缪志坚	一、如截至本人取得智度投资本次发行的股份时，本人用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月，则本人相应取得的股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不得以任何形式转让；如截至本人取得智度投资本次发行的股份时，本人用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本人相应取得的股份，自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。 二、在上述锁定期的基础上，为保证本次交易标的资产交易盈利预测补偿承诺的实现，本人同意自法定限售期届满后按照如下方式分期解锁本次交易取得的智度投资股份： 1、法定锁定期为十二个月的部分，自法定限售期届满后按照以下方式解锁： （1）自新增股份上市之日起十二个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 5%； （2）自新增股份上市之日起二十四个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 5%； （3）自新增股份上市之日起三十六个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 20%； （4）自新增股份上市之日起四十八个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 50%；（5）自新增股份上市之日起六十个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。 2、锁定期为三十六个月的部分，自法定限售期届满后按照以下方式解锁： （1）自新增股份上市之日起三十六个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 30%； （2）自新增股份上市之日起四十八个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 50%；

			（3）自新增股份上市之日起六十个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。 三、如本人取得本次发行的股份时，用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已满 12 个月，则可参照限售期为 12 个月的安排相应调整法定限售期和分期解锁期。 四、本人在转让本次交易中取得智度投资的股份时，如担任智度投资的董事、监事、高管职务，其减持股份数量还应遵守《公司法》等法律法规的限制性规定。 五、本人本次所认购智度投资新股的限售期，最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。锁定期内，前述股份因智度投资送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。
12	关于限售期内不转让本次交易所认购智度投资股份有限公司股份的承诺函	掌汇天下交易对方之盈聚思成	一、如截至本企业取得智度投资本次发行的股份时，本企业用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月，则本企业相应取得的股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不得以任何形式转让；如截至本企业取得智度投资本次发行的股份时，本企业用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已超过十二个月，则本企业相应取得的股份，自新增股份上市之日起十二个月内不得以任何形式转让。 二、在上述锁定期的基础上，为保证本次交易标的资产交易盈利预测补偿承诺的实现，本企业同意自法定限售期届满后按照如下方式分期解锁本次交易取得的智度投资股份： 1、法定锁定期为十二个月的部分，自法定限售期届满后按照以下方式解锁： 自新增股份上市之日起十二个月届满，分别解锁法定锁定期限届满部分的 5%； （2）自新增股份上市之日起二十四个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 5%； （3）自新增股份上市之日起三十六个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 20%； （4）自新增股份上市之日起四十八个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 50%； （5）自新增股份上市之日起六十个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。 2、锁定期为三十六个月的部分，自法定限售期届满后按照以

			下方式解锁： （1）自新增股份上市之日起三十六个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 30%； （2）自新增股份上市之日起四十八个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的 50%； （3）自新增股份上市之日起六十个月届满，解锁法定锁定期限届满部分的未解锁部分。 三、如其取得本次发行的股份时，用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已满 12 个月，则可参照限售期为 12 个月的安排相应调整法定限售期及分期解锁期。 四、本企业本次所认购智度投资新股的限售期，最终将按照中国证监会或深交所的审核要求执行。锁定期内，前述股份因智度投资送红股、资本公积金转增股本等原因变动而增加的股份，亦应遵守上述锁定承诺。若根据证券监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于前述锁定期的，将根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。
13	关于持有上海猎鹰网络有限公司股权合法、完整、有效性的承诺	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	标的公司不存在股东出资不实、抽逃出资以及其他影响其合法存续、正常经营的情况。 本人/公司作为标的公司的股东，合法、完整、有效地持有标的公司相应份额股权；本人/本公司依法有权处置该部分股权。该部分股权产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情形。 在本次交易实施完成前，本人/本公司将确保标的资产产权清晰，不发生抵押、质押等权利限制的情形，不发生涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形。 如果上述承诺不实，本人/本公司愿意承担相应的法律责任。
14	关于规范与智度投资股份有限公司关联交易的承诺函	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	在本次交易完成后，本人/本公司及本人/本公司控制的其他公司/企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本人/本公司及本人/本公司控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。
15	避免同业竞	猎鹰网络交易对方之易晋网络、	一、本人/本公司及本人/本公司控制的公司/企业现时与智度投

	争承诺函	今耀投资、隽川科技	资、标的公司之间不存在同业竞争的情况。 二、本人/本公司及本人/本公司控制的公司/企业与智度投资签署的《发行股份购买资产协议》生效后 5 年内，不会从事或开展任何与智度投资、标的公司构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、标的公司构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。 三、本人/本公司及本人/本公司控制的公司/企业违反本承诺的，本人/本公司及本人/本公司控制的公司/企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资、标的公司损失的（包括直接损失和间接损失），本人/本公司及本人/本公司控制的公司/企业将无条件的承担全部赔偿责任，并按实际发生交易获利金额的 10 倍或按智度投资核算的标的公司实际损失金额的 10 倍向猎鹰网络支付赔偿。 四、本人/本公司直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
16	避免同业竞争承诺函	亦复信息交易对方之亦复壹投资、计宏铭	一、本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业现时与智度投资、上海亦复之间不存在同业竞争的情况。 二、本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业未来不会从事或开展任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。 三、自发行股份购买资产协议生效后的 5 年内，本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业违反本承诺的，按实际发生交易获利金额的 10 倍或按智度投资核算的上海亦复的实际损失金额的 10 倍向上海亦复支付赔偿。本企业同意与本企业/本人按照在标的资产中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由北京智度德普股权投资中心(有限合伙)承担。 四、本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
17	避免同业竞争承诺函	亦复信息交易对方之智度德普	一、本企业及本企业控制的公司/企业现时与智度投资、亦复信息之间不存在同业竞争的情况。 二、本企业及本企业控制的公司/企业未来不会从事或开展任何与智度投资、亦复信息构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、亦复信息构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。 三、自发行股份购买资产协议生效后的 5 年内，本企业及本企业控制的公司/企业违反本承诺的，按实际发生交易获利金额的 10

			倍或按智度投资核算的亦复信息的实际损失金额的 10 倍向亦复信息支付赔偿。由股东计宏铭与上海亦复壹投资管理合伙企业(有限合伙)按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由本企业承担。 四、本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
18	避免同业竞争承诺函	掌汇天下全体交易对方	一、本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业现时与智度投资、掌汇天下之间不存在同业竞争的情况。 二、本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业未来不会从事或开展任何与智度投资、掌汇天下构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、掌汇天下构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。 三、自发行股份购买资产协议生效后的 5 年内，本企业/本人及本企业/本人控制的公司/企业违反本承诺的，按实际发生交易获利金额的 10 倍或按智度投资核算的掌汇天下的实际损失金额的 10 倍向亦复信息支付赔偿。本企业同意与本企业/本人按照在标的资产中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由猎鹰网络承担。 四、本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
19	关于避免资金占用的承诺函	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	一、本公司及本公司相关人员现时不存在资金占用的情形。 二、本次交易完成后，本公司及本公司相关人员不会出现资金占用的情形。
20	关于执行劳动保障情况的承诺函	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东	标的公司及其子公司依法参加社会保险和住房保障，已按《劳动法》、《劳动合同法》等规定，为员工依法缴纳各项强制性社会保险费和住房公积金。如有在交割日前未依法足额缴纳或支付的上述社会保险费和住房公积金等员工福利（已在账上计提的部分除外）的情形，且有权部门或权利人在任何时候要求标的公司或其子公司补缴，或对标的公司或其子公司处罚，或向标的公司或其子公司追索，本单位（本人）将全额承担该部分补缴、被处罚或被追索的支出及费用，且在承担后不向标的公司或其子公司追偿，保证标的公司或其子公司不会因此遭受任何损失。
21	其他承诺	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下自然人股东/非自然人股东（除智	1、本人/公司未控制其他上市公司； 2、本人/公司与智度投资不存在任何关联关系；

		度德普）	3、本人/公司未向智度投资推荐董事或高级管理人员； 4、本人/公司在本次交易中获得的股份均为本公司自身持有，不存在任何为他人持有股份的情形。
22	其他承诺	亦复信息交易对方之智度德普	一、本企业未控制其他上市公司； 二、本企业为智度投资的实际控制人； 三、本企业在本次交易中获得的股份均为本企业自身持有，不存在任何为他人持有股份的情形。 如果上述承诺不实，本企业愿意承担相应的法律责任。
23	Letter of Certification	Spigot 全体股东	1、标的公司为根据美国内华达州法律合法注册、有效存续且运营良好的公司； 2、本人已履行了标的公司《公司章程》规定的股东出资义务； 3、本人合法、完整持有标的公司股权，有权依法占有、使用、收益及处分本人持有的标的公司的相应股权；且不存在代替他人持有公司股权的情形； 4、本人所持有的标的公司股权权属清晰，不存在任何权属纠纷；根据本人合理所知，标的公司股权权属清晰，不存在任何权属纠纷； 5、本人持有的标的公司股权不存在质押、抵押、其他担保或第三方权益或限制情形，也不存在法院或其他有权机关冻结、查封、拍卖标的股权之情形；该股权不存在任何的影响本次交易的实质性障碍或瑕疵。 6、本人拥有签署本次交易之协议以及履行协议项下相关义务的必要权限； 7、本人与上市公司之间不存在任何关联关系，未向上市公司推荐董事或者高级管理人员； 8、本人及公司主要管理人员最近五年未受到与中国证券市场有关的行政处罚、刑事处罚，或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁； 9、根据本人合理所知，本人及标的公司的董事、雇员于上市公司股票因本次交易首次停牌日前六个月起至今未曾对上市公司股票进行任何交易，未曾向任何第三方披露有关本次交易的内幕信息； 10、本人及公司主要管理人员最近五年内无未按期偿还大额债务等情况； 11、标的公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，其

			他主要管理方或持有拟购买标的5%以上股份股东在前五名供应商或客户中未占有权益。 本人承诺，将根据交易要求及时向上市公司提供本次交易的相关信息，且根据本人的合理所知，所提供的信息在重大方面是真实、准确、完整的，并且在相关情况下符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十六条的要求。本人同时承诺，如因提供的信息存在欺诈、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将根据《上市公司重大资产重组管理办法》第二十六条依法承担赔偿责任。
标的公司出具的承诺			
1	关于提供资料真实、准确、完整的承诺	猎鹰网络	本公司保证为本次交易事项所提供的有关信息均真实、准确和完整；保证上述信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。
2	关于提供资料真实、准确、完整的承诺	亦复信息、掌汇天下	本公司保证：本次交易所披露或提供的信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。 本公司承诺：向智度投资及相关中介机构所提供本次交易相关信息、资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。如因提供的信息、资料存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给智度投资或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。
3	关于无违法违规的承诺	猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下	一、公司成立以来，合法开展生产经营活动，经营情况良好；现时不存在因营业期限届满、股东会决议、合并或分立等事项应予解散的情形；不存在因不能清偿到期债务依法宣告破产、违反法律法规被依法吊销营业执照、责令关闭或者被撤销等事项应予终止的情形；不存在影响公司合法存续、正常经营的其他情形。 二、公司成立以来，各股东出资情况真实、充实、有效，不存在出资不实或者抽逃出资的情形。现时，本公司股东合法、完整、有效地持有公司股权；本公司股权不存在抵押、质押等权利限制的情形，且不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍股权转让的其他情形。 三、公司最近三年不存在重大违法违规事项，亦未受到过任何行政/刑事处罚。 四、公司最近三年不存在重大诉讼及仲裁案件；现时不存在尚

			未了结的或可预见的诉讼、仲裁及行政处罚案件；亦不存在重大偿债风险、影响持续经营的担保等重大或有事项。 五、公司董事、监事、高级管理人员具备合法的任职资格，不存在《公司法》及公司章程中规定的不得担任董事、监事及高级管理人员的情形。
配套融资投资者出具的承诺			
1	配套融资投资者相关事项承诺	智度德普	一、本企业在最近三年内未受过刑事处罚、与证券市场相关的行政处罚，没有涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁的情况，也未受到过证券交易所公开谴责，不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会等行政主管部门立案调查之情形。 二、本企业不存在负有数额较大债务到期未清偿且处于持续状态；最近三年本企业不存在重大违法行为或涉嫌重大违法行为；最近三年本企业不存在严重的证券市场失信行为。 三、本企业为智度投资的控股股东，本企业与本次重大资产重组独立财务顾问（承销商）不存在关联关系：除作为本次重组的标的公司上海亦复信息技术有限公司的股东、与标的公司猎鹰网络的股东拉萨智恒存在关联关系及一致行动关系外，与本次重组其他交易对方及标的公司不存在关联关系及一致行动关系。 四、本企业用于认购本次配套融资的资金全部来源于本企业自有资金或自筹资金，资金来源不包含结构化产品，不存在资金来源不合法的情形，不存在利用本次认购的股份向银行等金融机构质押取得融资的情形，不存在资金直接或间接来源于智度投资及其关联方的情况。 五、认购智度投资本次非公开发行股份后，本企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本企业及本企业控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。 本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。 六、本企业现时与智度投资及其子公司之间不存在同业竞争的情况。 本企业未来不会从事或开展任何与智度投资及其子公司构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；

			本企业及一致行动人在直接或间接持有智度投资 5%及以上股份时，如果本企业控制的公司/企业与智度投资及其子公司构成同业竞争，则智度投资享有优先购买本企业控制的公司/企业的权力。 本企业违反本承诺的，本企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资及其子公司损失的（包括直接损失和间接损失），本企业将无条件的承担全部赔偿责任。 本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。 七、认购智度投资本次非公开发行股份后，本企业将按照有关法律、法规、规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。 八、本企业保证为本次重大资产重组事项所提供的有关信息均真实、准确和完整；保证上述信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。 本企业直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
2	配套融资投资者相关事项承诺	西藏智度	一、本公司在最近三年内未受过刑事处罚、与证券市场相关的行政处罚，没有涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁的情况，也未受到过证券交易所公开谴责，不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会等行政主管部门立案调查之情形。 二、本公司不存在负有数额较大债务到期未清偿且处于持续状态；最近三年本公司不存在重大违法行为或涉嫌重大违法行为；最近三年本公司不存在严重的证券市场失信行为。 三、本公司与本次重大资产重组独立财务顾问（承销商）不存在关联关系； 除作为本次重大资产重组的标的公司上海猎鹰网络有限公司的股东拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司的唯一股东、与本次重组的标的公司亦复信息的股东及智度投资的控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）存在关联关系及一致行动关系外，与本次重组其他交易对方及标的公司不存在关联关系及一致行动关系。 四、本公司用于认购本次配套融资的资金全部来源于本公司自有资金或自筹资金，资金来源不包含结构化产品，不存在资金来源不合法的情形，不存在利用本次认购的股份向银行等金融机构质押

			取得融资的情形，不存在资金直接或间接来源于智度投资及其关联方的情况。 五、认购智度投资本次非公开发行股份后，本公司将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本公司及本公司控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。 本公司直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。 六、本公司现时与智度投资及其子公司之间不存在同业竞争的情况。 本公司未来不会从事或开展任何与智度投资及其子公司构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务； 本公司及一致行动人在直接或间接持有智度投资 5%及以上股份时，如果本公司控制的公司/企业与智度投资及其子公司构成同业竞争，则智度投资享有优先购买本公司控制的公司/企业的权力。 本公司违反本承诺的，本公司所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资及其子公司损失的（包括直接损失和间接损失），本公司将无条件的承担全部赔偿责任。 本公司直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。 七、认购智度投资本次非公开发行股份后，本公司将按照有关法律、法规、规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。 八、本公司保证为本次重大资产重组事项所提供的有关信息均真实、准确和完整；保证上述信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。 本公司直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。
3	关于认购股份锁定的承诺	智度德普、西藏智度	本次认购的智度投资非公开发行之股份自本次发行结束之日起，三十六个月内不进行转让；本次认购的智度投资新股自限售期届满后按照以下方式解锁：

			（1）自本次股份发行结束之日起三十六个月届满，解锁限售期届满部分的 30%； （2）自股份发行结束之日起四十八个月届满，解锁限售期限届满部分的 50%； （3）自股份发行结束之日起六十个月届满，解锁限售期限届满部分的未解锁部分。 本次发行完成后，由于智度投资送股、转增股本等原因增持的公司股份，亦遵守上述锁定期安排。
其他承诺			
1	关于深圳市范特西科技有限公司及其开发、运营的产品合法合规的承诺	范特西法定代表人汤克云	1、范特西及其附属公司已经取得法律、法规、规范性文件所规定的，研发及/或运营网络/网页/手机游戏产品的企业所必需的经营资质证照。 2、范特西及其附属公司目前研发及/或运营的游戏产品，以及正在研发的游戏产品，包括范特西或其附属公司作为合作方、运营方所涉及的游戏产品，均已经依法履行了法律、法规、规范性文件规定的义务，不存在因研发或运营该等游戏产品而受到任何行政处罚，目前不存在任何诉讼及/或仲裁。 3、本人在此承诺，如因范特西过去及目前研发及/或运营的游戏产品存在任何法律瑕疵或侵权责任导致范特西及/或智度投资股份有限公司产生的损失，本人将承担相应的责任，保证范特西及/或智度投资股份有限公司不因该等事项遭受任何损失。
2	避免同业竞争承诺函	范特西法定代表人汤克云	1、自本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不生产、开发任何与猎鹰网络及其下属子公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与猎鹰网络及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与猎鹰网络及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。 2、自本承诺函签署之日起，如本人及本人控制的公司进一步拓展产品和业务范围，本人及本人控制的公司将不与猎鹰网络及其下属子公司拓展后的产品或业务相竞争；若与猎鹰网络及其下属子公司拓展后的产品或业务产生竞争，则本人及本人控制的公司将以停止生产经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到猎鹰网络经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。 3、在本人及本人控制的公司与猎鹰网络存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。 如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，本人将违反承诺所

			获得的全部收益将归公司所有，如本人未将违反本承诺收益上交猎鹰网络，则猎鹰网络有权扣留应付本人现金分红中与本人应上交猎鹰网络的违反本承诺的收益金额相等的部分，且本人将承担相应的法律责任。

（二）2014 年 12 月实际控制权变更时相关承诺

根据思达高科 2014 年 12 月 31 日发布的《河南思达高科股份有限公司关于本次权益变动相关方出具承诺事项的公告》（公告编号：2014-45）和智度投资提供的吴红心、智度德普、西藏智度签署的相关承诺函，2014 年 12 月上市公司实际控制权发生变更时，相关主体主要承诺内容如下：

1、关于维持控股地位的承诺

实际控制人吴红心和西藏智度共同承诺，自股权过户完成之日起三年内不让渡对上市公司的控制权，且共同控制的股份不低于上市公司总股本的 20.03%。

2、关于资产注入的承诺

智度德普、西藏智度和实际控制人吴红心均承诺如下：

自本次协议收购股份过户完成之日起 12 个月内向思达高科股东大会提交经思达高科董事会审议通过的重大资产重组方案或非公开发行股份募集资金购买资产方案，并于本次协议收购股份过户完成之日起 24 个月内完成重大资产重组方案或非公开发行股份募集资金购买资产方案，即完成注入资产过户。本次收购完成后，收购方拟向思达高科注入医疗健康、TMT（通讯、传媒、互联网）、文化体育、新材料或能源等领域具有较高成长性的优质资产。

收购方计划在上市公司完成股权过户后，将依据承诺尽快启动向上市公司注入优质资产。优质资产注入将采取发行股份购买资产进行重大资产重组，或非公开发行股份募集资金购买资产方案形式进行，尽快恢复上市公司持续经营与盈利。

3、关于股份锁定的承诺

智度德普承诺，本次协议收购股份过户完成之日起 12 个月内不转让其持有的上市公司股份；西藏智度作为智度德普的普通合伙人、吴红心先生作为智度德

普实际控制人共同承诺：本次权益变动完成之日起 36 个月内，西藏智度所控制的思达高科股权比例不低于 20.03%，且维持对思达高科的控制地位。

（三）关于上述承诺的履行情况

1、根据思达高科 2015 年 1 月 6 日发出的公告，智度德普受让正弘置业持有的上市公司 20.03%的股权已于 2014 年 12 月 31 日在中证登深圳分公司完成交割和登记变更。

2、经查验，2015 年 10 月 9 日，智度投资召开 2015 年第三次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易具体方案的议案》等与置产注入相关的议案。智度投资董事会在智度德普受让正弘置业持有的上市公司 20.03%的股权过户完成之日起 12 个月内向公司股东大会提交了经董事会审议通过的重大资产重组方案，并获得股东大会非关联股东审议通过，符合前述承诺的要求；自智度德普受让正弘置业持有的上市公司 20.03%的股权过户完成之日至本报告书出具日期限尚不足 24 个月。

3、根据中证登深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》，智度德普自受让正弘置业持有的上市公司 20.03%的股权过户完成之日未减持过上市公司股权。

4、为积极响应中国证监会 《关于上市公司大股东及董事、监事和高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》（证监发［2015］51 号）的文件精神，践行共同维护资本市场平稳健康发展的社会责任，同时基于对公司未来发展前景的信心，智度德普分别于 2016 年 1 月 18 日和 19 日，通过二级市场增持公司股份 2,590,000 股和 440,000 股，分别占公司股份总数的 0.82%和 0.14%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,030,000 股，占公司已发行股份总数的 20.99%。智度德普承诺，6 个月内不减持本次增持的公司股票。

5、2016 年 3 月 10 日，智度德普通过二级市场增持公司股份 150,000 股，占公司股份总数的 0.048%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,180,000 股，占公司已发行股份总数的 21.037%。在考虑配套融资的情况下，本次重组完成后，智度德普及其一致行动人持有上市公司股份 528,820,342 股，占公司股份总数的

54.76%，不低于 20.03%；在不考虑配套融资情况下，本次重组完成后，智度德普及其一致行动人持有上市公司股份 109,438,654 股，占公司股份总数 20.032%，不低于 20.03%。

综上所述，独立财务顾问和律师认为，截至本报告书出具之日，本次重组不存在违反 2014 年 12 月实际控制权变更时相关承诺的情形。

十一、本次交易尚需履行的审批程序

境内各标的公司已经分别召开股东会审议通过了本次重组方案。各法人交易对方内部决策机构已经批准本次重组方案；

2015 年 9 月 23 日，智度投资召开第七届董事会第六次会议，审议通过了本次重大资产重组草案的相关议案，已会同中介机构答复了深交所关于本次重组的问询函并于 2015 年 10 月 9 日公告；

同日，智度投资已分别与各标的资产相关交易对方签署了《发行股份购买资产协议》、《盈利预测补偿协议》，与智度德普、西藏智度签署了《附条件生效的股份认购协议》；

2015 年 10 月 9 日，智度投资召开 2015 年第三次临时股东大会，审议通过了本次重大资产重组草案的相关议案，审议通过了免除北京智度德普股权投资中心（有限合伙）及其一致行动人履行要约收购义务的议案。

根据河南省商委的要求，智度投资已就设立作为境外投资平台的智度投资（香港）有限公司完成河南省商委的备案程序，取得《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4100201500106 号）。按照相关规定，智度投资应在智度投资（香港）有限公司收购 Spigot 的境外法律手续办理完成后，向河南省商务厅提交境外再投资的事后报告文件。

根据《河南省境外投资项目备案暂行管理办法》的相关规定，中方投资额 3 亿美元以下的境外投资项目，由河南省发改委进行备案管理。经查验，智度投资已向郑州高新技术产业开发区管委会经济发展局就收购 Spigot 公司项目申请备案，2015 年 11 月 6 日，郑州高新技术产业开发区管委会经济发展局认为本项目

属于《境外投资产业指导目录》中鼓励类境外投资产业，同意该项目备案实施，并将该项目备案申请材料提交郑州市发展和改革委员会。2015 年 11 月 12 日，郑州市发展和改革委员会同意该项目备案，2015 年 11 月 24 日，河南省发展和改革委员会出具《河南省发展改革委员会关于智度投资股份有限公司在美国收购 Spigot,Inc.的项目备案的通知》豫发改外资[2015]1405 号，同意对智度投资在美国收购 Spigot,Inc.的项目备案。

截至本报告书签署之日，智度投资已就境外投资项目办理了发改委境外投资项目备案程序和商务主管部门境外投资备案程序，分别取得了河南省发改委批准本境外投资项目备案的通知以及河南省商务厅颁发的《企业境外投资证书》。

截至本报告书出具日，智度投资已在中信银行郑州分行办理完毕境外直接投资项下的外汇登记，并向河南省商务厅提交了境外再投资的事后报告文件。

2015 年 12 月 31 日，中国证监会上市公司并购重组审核委员会于 2015 年 12 月 31 日召开的 2015 年第 113 次工作会议审核，公司本次重大资产重组事项未获得通过。

2016 年 1 月 3 日，智度投资召开第七届董事会第十二次会议，审议通过了《关于继续推进公司本次重大资产重组事项的议案》。

2016 年 3 月 3 日，智度投资召开第七届董事会第十四次会议，审议通过了重大资产重组草案修订稿等相关议案。

2016 年 3 月 30 日，中国证监会上市公司并购重组委员会于 2016 年 3 月 30 日召开的 2016 年第 22 次工作会议审核，公司本次重大资产重组事项获得无条件通过。

2016 年 4 月 19 日，智度投资收到中国证监会证监许可【2016】834 号《关于核准智度投资股份有限公司向北京智度德普股权投资中心（有限合伙）等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》，核准公司发行股份及支付现金购买资产事宜。

十二、范特西最近三十六个月内参与重大资产重组情况

2014 年 8 月 20 日，深圳市新国都技术股份有限公司（股票简称“新国都”，证券代码：300130.SZ）公告了《深圳市新国都技术股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》，宣布拟以发行股份及支付现金的方式，收购范特西 100%股权。参考中企华评估出具的《资产评估报告》（中企华评报字[2014]第 1189 号）的评估结果并经各方友好协商，范特西 100%股权的总对价确定为 69,000 万元。

2014 年 12 月 11 日，新国都发布《紧急停牌公告》，称范特西员工李秀文、郭闫闫、林华润、杜展扬、周杨、白璐因出现严重违纪行为，被范特西公司开除，经公司核查，上述事件属实。2014 年范特西员工李秀文、郭闫闫、林华润、杜展扬、周杨、白璐五人，因在外私设公司，从事体育类游戏的，构成与范特西同业竞争，严重违纪，被范特西公司开除。

2014 年 12 月 18 日，新国都发布《深圳市新国都技术股份有限公司关于终止重大资产重组事项并撤回申请暨股票复牌的公告》，称经新国都第三届董事会第六次会议审议通过，同意终止本次重大资产重组并拟向中国证券监督管理委员会申请撤回重大资产重组行政审批申请材料，独立董事对上述事项发表了独立意见。同时，新国都已向本次交易的交易对方发送《关于终止非公开发行股份及支付现金购买深圳市范特西科技有限公司全部股权的通知》，汤克云等交易对方已签署《确认书》，确认同意终止本次交易事项，并且互不承担违约责任。

在离职人员中，李秀文、郭闫闫、林华润、杜展扬属于范特西核心技术人员，其中李秀文担任范特西运营总监，郭闫闫和杜展杨担任范特西技术总监，林华润担任范特西项目总监；周扬在范特西从事行政工作，白璐在范特西从事美术支持工作。在核心技术人员中，郭闫闫和杜展杨开发了范特西的后台技术框架，同时负责对各项目出现的重大技术难题进行指导和公关；林华润主要负责跟踪和管理公司各项目的项目进度和解决项目问题以及协调项目资源；李秀文负责管理运营部门和客服部门，把控在营项目的运营和客服工作。2014 年末，上述核心技术人员离职时，其参与开发的《篮球经理》等游戏，均已经上线运营超过一年，游戏产品最为关键的研发调试工作均已经全部完成，游戏产品的主要相关工作在于

日常的更新和运维。根据范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》及《补充协议》约定，范特西报告期内运营的与 NBA 相关的游戏，如《篮球经理》等将不晚于 2016 年 3 月底前全部下线，《美职篮范特西》将是未来范特西主打篮球游戏也是其主要收入来源。上述离职人员除杜展扬于 2015 年重新回到范特西就职外，其余 3 名核心技术人员，均从未参与《美职篮范特西》页游版及手游版的研发，因此不会对未来范特西游戏的运营造成不利影响。

目前《美职篮范特西》项目部核心人员及其基本情况如下：

姓名	职位	从业年限	从业经历
汤政	游戏负责人、制作人兼主策划	7 年	范特西创始人
谢沛然	页游运营总监	11 年	曾在北京奇虎 360 任运营总监
曲汶鑫	页游项目经理	4 年	曾在立辰科技有限公司从事软件开发工作
王金贵	页游前端主程	6 年	曾在南京云游科技有限公司、南京守望者网络科技有限公司、南京千镜网络科技有限公司、深圳中青宝科技有限公司任前端主程
刘子扬	页游美术主管	7 年	曾在上海优辣客艺术有限公司任主美、深圳华强文化科技集团任美术组长、深圳乐在科技任主美
陈丕敏	页游测试经理	5 年	曾在在腾讯游戏负责游戏测试工作及团队管理工作
张波	手游制作人	7 年	长期在范特西及沸腾科技任职
何平	手游项目经理兼策划	6 年	长期在范特西及沸腾科技任职
孙煌	手游项目前端主管	6 年	曾在时代赢客任职，随后加入范特西、沸腾科技
李树恩	手游项目前端主管	10 年	曾在启智城实业有限公司（丰讯科技）、上海指游网络科技、深圳盈佳世纪、深圳骄阳任职，随后加入范特西
陶江坪	手游项目运营主管	4 年	曾在中国联通深圳市分公司、国人快线网络有限公司任职，随后加入范特西
胡学森	手游项目后台技术管控	5 年	曾在信和集团、森鑫源实业有限公司范特西科技、深圳益游网络、深圳中青宝任职，随后加入范特西
夏祥	手游项目美术主管	5 年	曾在深圳市搜了网络科技股份有限公司、深圳市禅游科技有限公司任职，随后加入范特西
麦伟鹏	手游项目测试	2 年	曾在星沙森林网络工作室、长沙乐通数码科技有限公司任职，随后加入深圳范特西科技有限公司

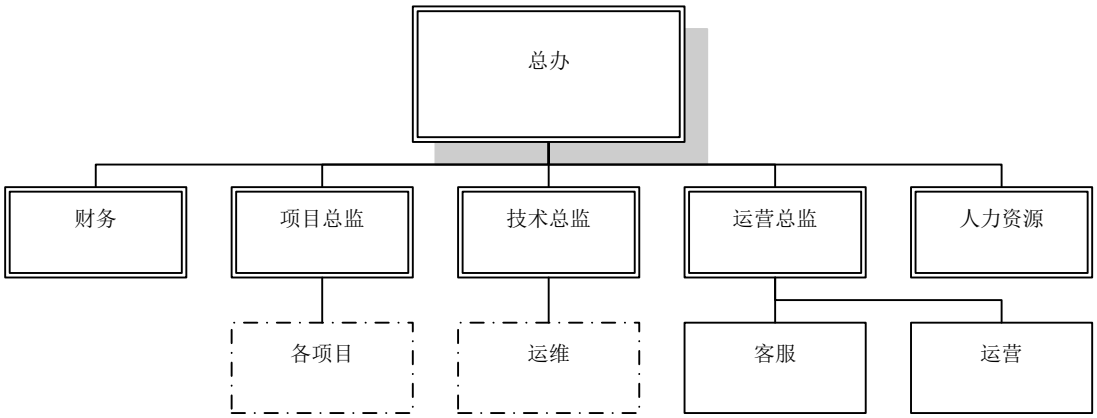
当前，《美职篮范特西》是范特西公司主打的游戏产品，也是未来公司主要的收入来源。范特西对此项目高度重视，由范特西公司创始人汤政亲任游戏项目负责人、制作人兼主策划，同时配备各技术环节的核心骨干。从上表可见，《美职篮范特西》核心人员均有多年的从业经验，且经过多年磨合，保证了游戏的品

质，是范特西打造精品游戏的有力保证。

受游戏生命周期因素及市场竞争环境加剧的影响，范特西报告期内营业收入有所下滑。核心技术人员离职后，范特西内部组织架构的改变，也在一定程度上影响了范特西的营业收入水平。

2014 年末，范特西部分核心技术人员离职后，范特西立即主动调整了公司架构，优化了项目管理制度，改变了原有的总监负责制，转而执行项目管理制，以求将核心技术人员离职的影响减少到最低。

在上述核心技术人员离职之前，范特西组织架构如下：

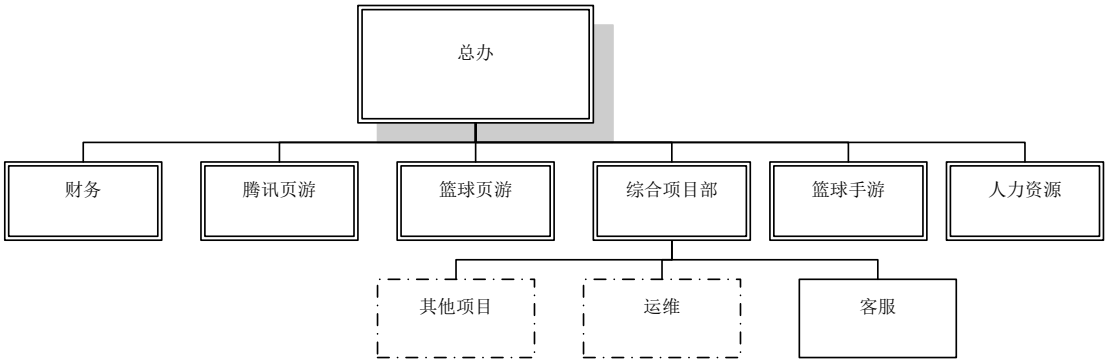


在范特西核心技术人员发生变动后，范特西改变了公司组织架构，并在一个月内完成了“总监负责制”（即分别由技术、产品、项目、运营总监把控各个产品项目研发运营过程）向“项目管理制”（即各游戏研发项目均由具有独立制作经验的制作人进行把控，并设有独立的主程和产品经理，对游戏研发项目的技术和产品方向分别进行把控）的过渡。项目管理制是为目前游戏行业公司所普遍使用，可以令产品研发和项目运营更具灵活性，项目更多自主权，更易于调动项目成员积极性。

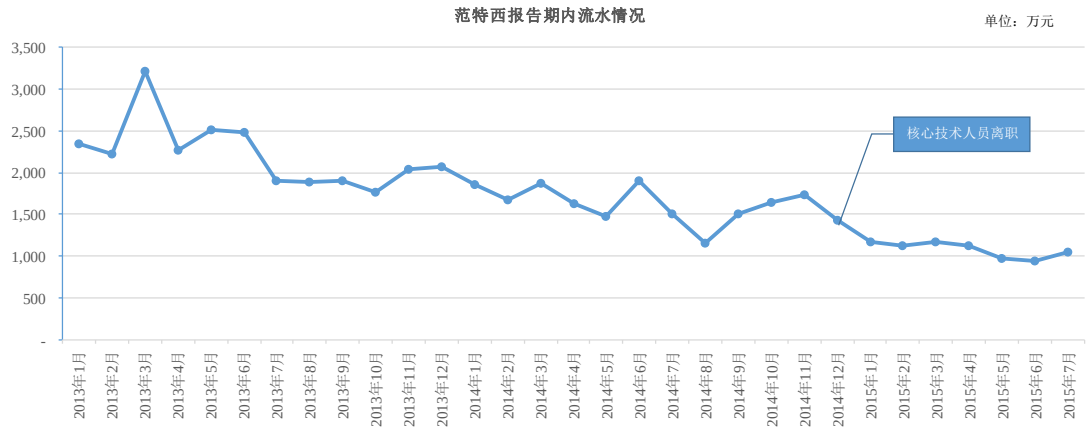
目前，范特西的各个在营项目及在研项目分别由具有多年行业经验的数位制作人（外聘及公司内部提拔）进行全面管理，并分别向 CEO 汇报。其中，刘畅（IBM 从事项目管理超过 10 年经验）分管综合项目部，下设客服、运维及足球类小型项目；张波（超过 5 年篮球经理项目管理及运营经验）分管篮球大亨项目；

陈剑峰（超过 5 年篮球经理项目管理及运营经验）分管篮球手游项目；汤政（CEO）分管 NBA 范特西页游项目。

目前范特西组织结构如下：



从 2014 年 12 月范特西核心技术人员离职至今，范特西项目管理制度有效运营超过 8 个月，各在营项目数据均保持平稳，符合游戏生命周期特点，业绩未出现大幅下滑，各在研项目均按照指定的计划有效执行。



由上图可见，报告期内范特西游戏流水总额呈波动下降趋势。其中，在核心技术人员离职的 2014 年 12 月，范特西营业收入出现下滑。除范特西主动调整游戏推广策略、游戏进入生命周期衰退期、市场竞争格局变化等因素外，范特西核心人员离职、内部组织架构的改变，也在一定程度上影响了范特西的营业收入水平。进入 2015 年后，范特西内部组织架构调整完毕，“项目管理制”运行流畅，公司营业收入水平趋于平稳，基本消除了核心技术人员离职对范特西经营业绩的影响，各在营项目数据均保持平稳。

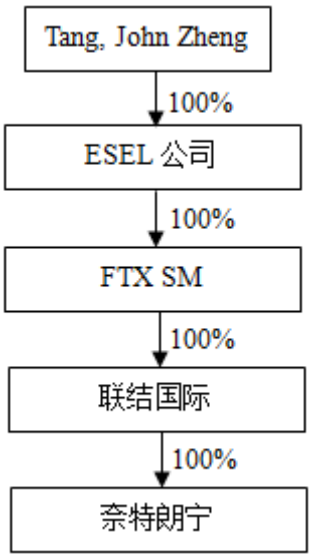
经核查，独立财务顾问认为：范特西参与前次重大资产重组时导致终止的事项已经消除，不会对本次交易和范特西未来经营造成不利影响。

十三、范特西的 VIE 架构的设立与解除

（一）范特西 VIE 架构的设立及拆除前后的控制关系

2011 年 12 月 16 日，经范特西届时唯一股东、执行董事汤克云作出决定，同意范特西、汤克云与深圳市奈特朗宁科技有限公司共同签署了《独家技术服务协议》、《独家购买权协议》、《股东表决权委托协议》及《股权质押协议》（下统称“VIE 系列协议”）。根据 VIE 系列协议：（1）范特西排他性地聘请奈特朗宁为其提供相关的技术服务，并同意为该等技术服务向奈特朗宁支付相应的服务费；（2）汤克云应在中国法律允许的条件下，根据奈特朗宁的要求，向奈特朗宁和/或其指定的任何其他实体或个人转让其在范特西中持有的全部或者部分股权；范特西应根据奈特朗宁的要求，向其和/或其指定的任何其他实体或个人转让其所持有的任何资产；（3）汤克云不可撤销地全权委托奈特朗宁届时指定的人士代表汤克云行使其在范特西中的全部股东表决权利；（4）汤克云以其原持有的范特西100%的股权为上述合同义务提供质押担保。VIE 系列协议的签署目的为使 FTX SM 公司达到境外上市的要求。

在上述 VIE 系列协议签署之时，奈特朗宁的股权控制关系如下：



注：Tang, John Zheng，中文名为汤政，系汤克云之子

上述 VIE 架构设立原因系受众多国内互联网公司境外上市影响，早期范特西曾考虑于境外上市。

VIE 架构设立后，VIE 系列协议并未实际履行，范特西亦未向境外支付利润，VIE 架构的设立对范特西的经营活动未产生任何实质性影响。

VIE 架构设立前后，范特西的控制关系不变，仍由届时唯一股东汤克云控制。

经独立财务顾问和律师对范特西提供的《独家技术服务协议》、《独家购买权协议》、《股东表决权委托协议》及《股权质押协议》的查验，范特西在搭建 VIE 架构时，所涉及的境外主体联结国际，ESEL 公司，FTX SM 公司的出资方均为境外自然人汤政，在 VIE 架构设立后，范特西未向境外支付利润，不存在违反我国税务及外汇管理规定的情形。

经独立财务顾问和律师对范特西提供的境外主体转让的登记资料及奈特朗宁的注销资料，在拆除 VIE 架构过程中，境外主体联结国际，ESEL 公司，FTX SM 公司 100%股权以注册资本的价格转让给了邹波。境内主体深圳市奈特朗宁科技有限公司已经于 2014 年 12 月 31 日办理完各项税务事宜，核准注销税务登记。上述境外主体股权转让过程及境内主体注销过程不存在违反我国税务及外汇管理规定的情形。

（二）范特西 VIE 架构变动

2012 年 5 月 23 日，China Equity (Union) Investment CO.,Ltd（以下简称“CEI 公司”）与 Tang, John Zheng、ESEL 公司、FTX SM、联结国际、奈特朗宁、范特西签署《SERIES A PREFERRED SHARE PURCHASE AGREEMENT》及《SHAREHOLDERS AGREEMENT》（下合称“《境外收购协议》”），约定 CEI 公司以相当于人民币 2,000 万元的价格购买 FTX SM 发行的 40 万股优先股。2012 年 6 月 26 日，CEI 公司按协议约定取得 FTX SM 向其发行的股份。

（三）范特西 VIE 架构的解除

根据范特西出具的书面说明：1、公司设立 VIE 架构是为了实现公司战略发展需要进行海外融资。2、公司在实际经营过程中并未实际履行 VIE 架构协议，也未向境外支付利润，在对公司的实际经营没有任何影响的情况下，公司解除

VIE 系列协议后更利于公司在国内进行融资并在互联网体育游戏行业中取得更好的发展。

2014 年 1 月 7 日，汤克云、范特西与奈特朗宁签署了《关于协商一致解除〈独家技术服务协议〉、〈独家购买权协议〉、〈股东表决权委托协议〉及〈股权质押协议〉之协议书》（以下简称“《VIE 系列协议解除协议》”，约定自该协议签署之日起，各方不再履行 VIE 系列协议项下的相应义务，亦不再享有 VIE 系列协议项下的全部权利，范特西自主经营不再受 VIE 系列的任何约束及限制。

2014 年 1 月 7 日，CEI 公司与 Tang, John Zheng、ESEL 公司、FTX SM、联结国际、范特西、奈特朗宁签署了《SHARE TRANSFER AND TERMINATION AGREEMENT》，约定由 ESEL 公司以相当于 3,520 万元人民币的美元受让 CEI 公司所持 FTX SM 40 万优先股的股权，相对其初始投资成本 2,000 万元，投资增值率约为 76%；各方均同意解除《境外收购协议》，CEI 公司即不再直接或间接地持有 FTX SM 及其分子公司（包括直接持股或通过协议或其他方式控制的公司）的股权或股份或股东权益，CEI 公司也不会就此提出任何诉讼或请求。

2014 年 2 月，Travers Thorp Alberga 律师事务所出具法律意见书，确认前述《SHARE TRANSFER AND TERMINATION AGREEMENT》合法、有效；截至本报告书出具之日，ESEL 公司持有 FTX SM 公司全部股份。

CEI 公司、Tang, John Zheng、ESEL 公司、FTX SM、联结国际、奈特朗宁（以下简称“各承诺人”）出具确认函，确认：（1）VIE 系列协议及《境外收购协议》均已解除；（2）各承诺人已不再直接或间接地持有范特西及其分子公司的股权或股份，对范特西及其分子公司不享有任何直接或间接的股东权益；（3）各承诺人对 FTX SM、范特西及其分子公司现有的股权状况无任何异议，也不会就此提出任何权益，各承诺人和范特西的股东之间无任何纠纷及诉讼；（4）各承诺人不再对范特西及其分子公司享有任何权益；（5）VIE 系列协议未进行实质性的执行，就 VIE 系列协议，各承诺人和范特西及其分子公司无任何争议及纠纷。2014 年 2 月，境外 Travers Thorp Alberga 律师事务所出具法律意见书，确认前述《SHARE TRANSFER AND TERMINATION AGREEMENT》合法、有效；截至法律意见书出具日，ESEL 公司持有 FTX SM 公司全部股份。

汤克云作为范特西的法定代表人出具了《关于确认深圳市范特西科技有限公司境外上市架构及相关协议安排均已解除的承诺函》，确认范特西境外上市架构及相关协议安排均已解除，不存在纠纷或争议；如因范特西境外上市架构及相关协议安排产生的纠纷或争议可能导致范特西或智度投资的损失，或者因建立或解除境外上市架构及相关协议安排可能产生的负担（如补缴税费等），将由其个人承担，保证范特西或智度投资不因该等事项遭受损失。

（四）范特西 VIE 架构解除后续影响分析

由于范特西 VIE 架构设立后，VIE 系列协议并未实际履行，范特西亦未向境外支付利润，VIE 架构的设立对范特西的经营活动未产生任何实质性影响。因此，采取以注册资本价格转让境外主体股权和注销境内主体的方式拆除 VIE 架构。

2014 年 9 月，汤政以注册资本价格将 ESEL 公司、FTX SM 公司以及联结国际 100%股权转让给受让方邹波。2014 年 9 月 10 日，ESEL 公司、FTX SM 公司、联结国际唯一股东已经由汤政已经为自然人邹波。上述变更完成后，汤政已经对前述公司不具备控制力和影响力并不在上述公司担任任何职位。

2014 年 12 月 31 日，深圳市南山区地方税务局出具《注销税务登记通知书》（深地税南登[2014]5472 号），确认奈特朗宁已经于 2014 年 12 月 31 日办理完各项税务事宜，核准注销税务登记。

独立财务顾问通过核查 VIE 架构主体登记注册文件、股权变更文件、主要管理人员变更文件以及奈特朗宁《注销税务登记通知书》等文件，确认范特西在 VIE 架构解除过程中不存在大额补税风险。

鉴于 VIE 协议签署后并未实际履行，VIE 系列协议解除后，对范特西现有的业务及经营不会产生任何实质性影响。

（五）VIE 协议控制架构拆除后，标的资产的生产经营是否符合国家产业政策相关法律法规等规定。

鉴于 VIE 协议签署后并未实际履行，VIE 系列协议解除后，对范特西现有的业务及经营不会产生任何实质性影响，范特西生产经营符合国家产业政策相关法律法规的规定。

十四、本次重组对中小投资者权益保护的安排

为保护投资者尤其是中小投资者的合法权益，本次交易过程将采取以下安排和措施：

（一）严格履行上市公司信息披露的义务

公司严格按照《上市公司信息披露管理办法》、《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》等相关法律、法规的要求对本次交易方案采取严格的保密措施，切实履行信息披露义务，公平地向所有投资者披露可能对上市公司股票交易价格产生较大影响的重大事件。本次报告书披露后，公司将继续严格按照相关法律法规的要求，及时、准确地披露公司本次交易的进展情况。

（二）严格履行相关程序

公司在本次交易过程中严格按照相关规定履行法定程序进行表决和披露。本次交易报告书及报告书（草案）在提交董事会讨论时，独立董事就该事项发表了独立意见。本次交易标的资产已由具有证券业务资格的会计师事务所、资产评估公司进行审计、评估，确保拟收购资产的定价公允、公平、合理。本次交易的独立财务顾问已就本次交易出具独立财务顾问报告，律师已就本次交易出具法律意见书。

（三）网络投票安排

公司将严格按照《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》等有关规定，在表决本次交易方案的股东大会中，采用现场投票和网络投票相结合的表决方式，充分保护中小股东行使投票权的权益。

十五、交易标的持有的业务资质

本次重组，各标的公司持有开展业务所必须的业务资质情况如下：

序号	经营主体	发证单位	证件名称	证件编号	核准业务范围	有效期
1	猎鹰网络	上海市通信管理局	增值电信业务经营许可证	沪 B2-20100093	业务种类：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）；业务覆盖范围：上海市。不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械的互联网信息服务和互联网电子公告服务。	2016.01.04-2020.12.29
2	猎鹰网络	上海市文化广播影视管理局	网络文化经营许可证	沪网文[2013]1000-130号	利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）	2013.12-2016.12
3	范特西	广东省通信管理局	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20090093	业务种类：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）；业务覆盖范围：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、广播电影电视节目、电子公告服务，含文化）。	2014.02.27-2019.02.27
4	范特西	广东省文化厅	网络文化经营许可证	粤网文[2015]2212-481号	利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）	2015.12.29-2018.12.28

序号	经营主体	发证单位	证件名称	证件编号	核准业务范围	有效期
5	范特西	中华人民共和国国家新闻出版广电总局	互联网出版许可证	新出网证（粤）字 66 号	互联网游戏、手机游戏出版	2014.06.14-2018.06.14
6	范特西	深圳市经济贸易和信息化委员会	软件企业认定证书	深 R-2013-0068	——	2013.04.27-长期
7	沸腾科技	广东省通信管理局	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20110472	业务种类：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）；业务覆盖范围：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、文化、广播电影电视节目、电子公告服务）。	2013.01.24-2016.08.16
8	沸腾科技	深圳市经济贸易和信息化委员会	软件企业认定证书	深 R-2013-0137	——	2013.04.27-长期
9	上海范特西	上海市经济和信息化委员会	软件企业认定证书	沪 R-2014-0225	——	2014.7.30-长期
10	上海范特西	上海市文化广播影视管理局	网络文化经营许可证	沪网文[2014]0560-110号	游戏产品运营；网络游戏虚拟货币发行	2014.08.01-2017.07
11	上海范特西	上海市通信管	增值电信业	沪 B2-20140150	业务种类：第二类增值	2014.11.12-

序号	经营主体	发证单位	证件名称	证件编号	核准业务范围	有效期
		理局	务经营许可证		电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；业务覆盖范围：上海市。不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械的互联网信息服务和互联网电子公告服务。	2019.11.11
12	掌汇天下	北京市文化局	网络文化经营许可证	京网文[2015]0631-261号	网站域名：www.appchina.com	截止日为2018.06.30
13	掌汇天下	工业和信息化部	增值电信业务经营许可证	B2-20120275	业务种类：第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；业务覆盖范围：全国；	2014.09.30-2017.12.07
14	掌汇天下	北京市通信管理局	电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 120337 号	业务种类：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：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：应用汇；网址：appchina.com；	2014.10.30-2017.05.08

猎鹰网络、掌汇科技及子公司目前拥有的、开展业务所必须的相关的资质均

在有效期内，猎鹰网络、掌汇天下及子公司报告期内不存在未取得相关许可或备案而从事相关业务的行为。

亦复信息及子公司主要从事数字整合营销专业服务的主营业务，该等业务中涉及互联网广告发布、代理事项均通过业务合同关系在其他网站发布、代理，不存在自有网站发布、代理广告及增值电信服务情况，根据《广告法》、《公司法》的有关规定，亦复信息的经营范围中已经工商登记管理机关核准了“设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告（增值电信业务除外）”的经营范围，亦复信息及子公司可以合法从事主营业务。

根据国枫律师对 Spigot, Inc.股东、高级管理人员问卷调查情况以及 Spigot 实际控制人的书面确认，Spigot, Inc.及其子公司依据其所在地法律不需取得从事主营业务的资质，Spigot, Inc.及其子公司合法设立并存续，依法开展其现时所进行的业务。

根据《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》、《电信业务经营许可管理办法》、《互联网文化管理暂行规定》、《软件企业认定管理办法》、《互联网出版管理暂行规定》等法规中关于办理《网络文化经营许可证》、《增值电信业务经营许可证》、《软件企业认定证书》、《互联网出版许可证》、《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》等相关法规的规定，掌汇科技、猎鹰网络及其子公司目前拥有的与开展业务相关的资质均在有效期内，目前均符合上述法规规定的有关资质证书的办理条件，在符合前述规定要求的情况下，掌汇科技、猎鹰网络及其子公司到期续办相关资质证书不存在法律障碍。

十六、独立财务顾问的保荐机构资格

公司聘请华泰联合证券有限责任公司担任本次交易的独立财务顾问，华泰联合证券有限责任公司经中国证监会批准依法设立，具备保荐人资格。

十七、上市公司若出现即期回报被摊薄的情况，拟采取的填补措施及董事、高级管理人员的承诺

（一）上市公司若出现即期回报被摊薄的情况，拟采取的填补措施

本次重组实施当年，上市公司若出现即期回报被摊薄的情况，则拟采取以下填补措施，增强公司持续回报能力：

1、通过并购重组优质标的资产切入移动互联网行业，完成移动互联网流量经营布局，实现公司主营业务的转型

本次交易，上市公司通过资本市场平台收购四家标的公司，一方面在用户端整合了不同规模的流量入口，另一方面打造了流量经营平台，并整合了不同的商业渠道，由一家主要经营电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务公司变更为一家同时拥有移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司，从而初步打造了移动互联网流量经营产业链的布局，为今后长期深耕移动互联网行业打下了坚实的基础。

2、充分发挥标的公司之间的协同效应

本次重组进入上市公司的四家标的公司涉及移动互联网生态圈的不同领域四家标的公司的强强联合，具有现实的互补及协同效应，将依托上市公司平台进行资源整合，为上市公司的长远发展提供保证。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 公司更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

3、提升上市公司的盈利能力，为中小股东创造价值

本次交易完成后，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigo 将成为智度投资全资子公司，纳入合并报表范围。依据盈利预测承诺，猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司 2015 年度、2016 年度、2017 年度、2018 年度的净利润均将实现持续增长：

单位：万元

盈利预测承诺	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络	8,838	11,700	15,210	18,252
亦复信息	3,500	4,550	5,915	7,098
Spigot 公司	11,014	16,390	21,818	25,638
合计	23,514	32,640	42,943	50,988

注：Spigot 公司的净利润为按照 1 美元兑换 6.4 元人民币的汇率折算得出

上述四家标的公司所处的移动互联网行业具有良好的发展前景，且在各自的细分领域均具有较强的竞争力，因此本次交易完成后，上市公司盈利能力将大幅度提升、可持续发展能力将大大增强。

4、加强募集资金管理，提高募集资金使用效率

本次重大资产重组募集资金到帐后，公司将严格按照《上市公司监管指引 2 号集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司募集资金管理办法》以及公司《募集资金管理办法》的有关规定，加强募集资金使用的管理，公司董事会将持续监督对募集资金进行专户存储、保障募集资金用于募投项目、配合保荐机构等对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险，提高募集资金使用效率。

5、继续完善利润分配政策，优化投资者回报机制及权益保护

公司将根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引 3 号—上市公司现金分红》的有关要求，并在充分听取广大中小股东意见的基础上，结合公司经营情况与发展规划，持续完善现金分红政策，努力提升股东回报。

（二）公司董事及高级管理人员对填补回报措施能够得到切实履行作出承诺

为确保公司本次交易摊薄即期回报事项的填补回报措施能够得到切实履行，根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17 号）、《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办

发[2013]110 号）以及中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等相关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事及高级管理人员签署了《关于确保发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金填补回报措施得以切实履行的承诺》，承诺事项如下：

1、本人承诺忠实、勤勉地履行职责，维护上市公司和全体股东的合法权益。

2、本人承诺不得无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害上市公司利益。

3、本人承诺对本人职务消费行为进行约束。

4、本人承诺不动用上市公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

5、本人承诺在自身职责和权限范围内，全力促使上市公司董事会或者薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对上市公司董事会和股东大会审议的相关议案投赞成票（如有表决权）。

6、如果上市公司拟实施股权激励，本人承诺在自身职责和权限范围内，全力促使上市公司拟公布的股权激励的行权条件与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对上市公司董事会和股东大会审议的相关议案投赞成票（如有表决权）。

7、本人承诺严格履行本人所作出的上述承诺事项，确保上市公司填补回报措施能够得到切实履行。如果本人违反本人所作出的承诺或拒不履行承诺，本人将按照《指导意见》等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给上市公司或者股东造成损失的，本人愿意依法承担相应补偿责任。

十八、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划

为更好地发挥治理与整合效果，上市公司制定了详细的治理与整合方案，对上市公司及标的公司的组织架构和人员安排进行适当调整，以达到上市公司持续

经营的目的。具体如下：

（一）上市公司对标的公司的整合、治理架构安排及持续经营

为更好地对本次收购的标的公司进行统一管理，上市公司拟对标的公司进行治理架构调整与整合。

1、上市公司对标的公司的董事会改组

上市公司大股东现已向猎鹰网络、亦复信息分别派驻董事，作为标的公司董事会成员之一参与标的公司重大决策。根据协议约定，在本次重组完成后，标的公司的董事会成员及监事将由上市公司推荐委派。

2、标的公司管理层稳定

本次交易完成后，标的公司将继续由原有管理层开展相关业务。考虑到主要管理层、核心技术人员对于标的公司的运营发展起着至关重要作用，为保证公司持续发展并保持竞争优势，上市公司与标的公司股东在协议中进行了相关约定：

（1）标的公司主要管理层人员在业绩承诺期最后一年，即 2018 年经审计年度报告出具前不得离职，且不得在与各自任职的标的公司、上市公司及其子公司经营或拟经营相同、相似业务的其他企业兼职。

（2）在协议生效后的 5 年内，标的公司原股东将不会直接或间接地在标的公司之外雇佣标的公司员工或唆使任何标的公司高级管理人员和核心技术人员离开标的公司。

（3）标的公司的所有股东均承诺了 60 个月的超长锁定期安排，显示了对上市公司未来持续良好经营的充分信心。

此外，上市公司将通过建立开放、高效的管理机制，切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪酬保障机制，充分适应移动互联网行业特点，确保管理团队稳定。

3、财务统一管控

在财务管控方面，上市公司设立财务中心，统一管理上市公司及各标的公司

的财务业务。境内财务人员与上市公司母公司签署劳动合同，财务人员统一由上市公司财务部门管理及调派；按区域设立区财务中心，负责区域各标的公司的财务业务；境内所有标的公司均将使用同一套财务系统；聘请熟悉国际财务制度的境外财务人员，协助上市公司财务总监分管 Spigot 财务工作。上市公司拟向境内标的资产方委派财务人员，将对其资金支出进行监督管控，未经上市公司财务人员同意，境内标的资产方不得对外支付任何款项。

4、统一大行政管理

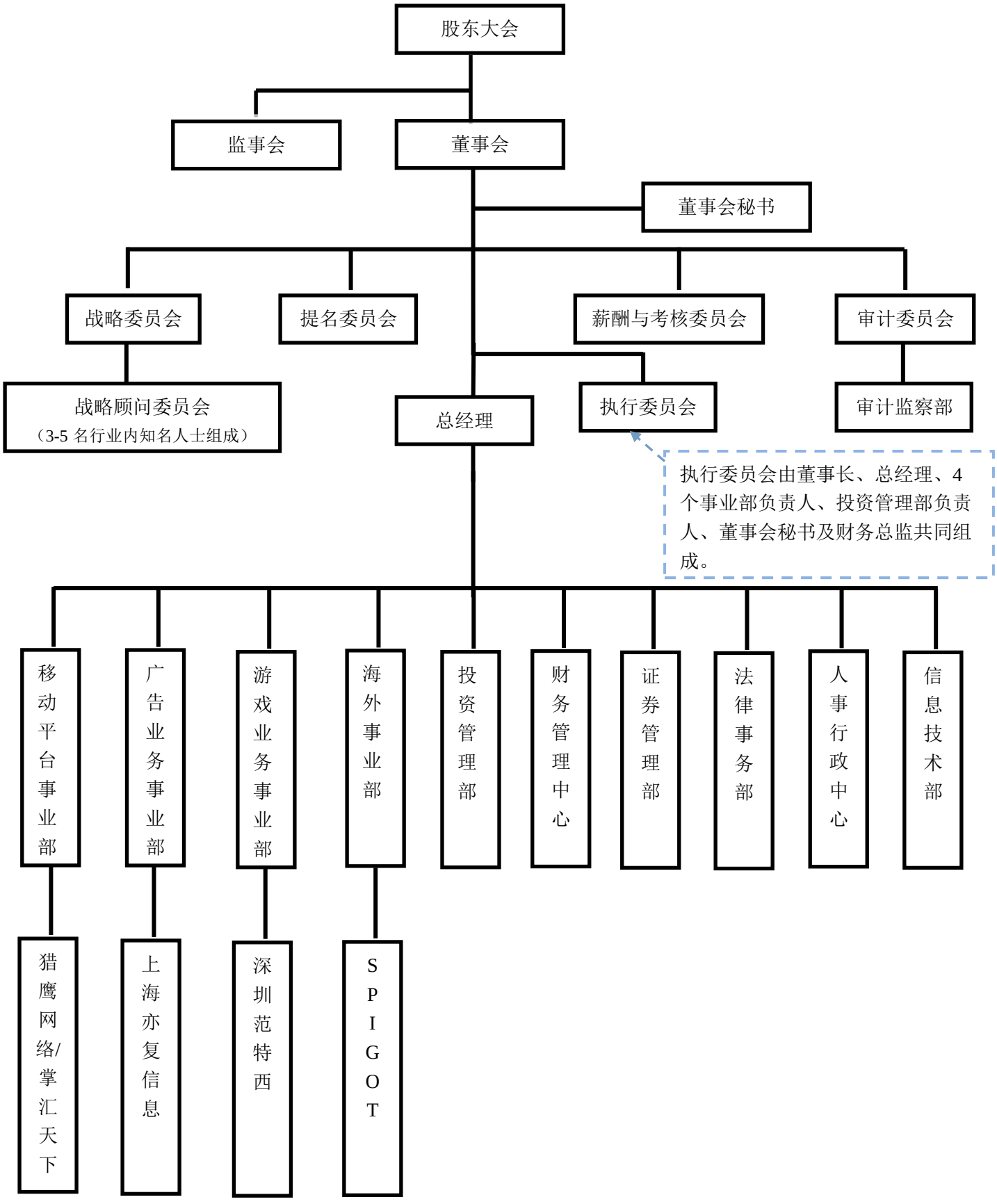
在行政管控方面，上市公司按地域设立行政中心，标的公司除业务事业部外的行政后勤部门全部划归上市公司母公司下属的区域行政中心管理，实现集团化“大行政”管理，实现对各子公司的后勤、人力资源的服务与管理，提供行政资源的配置与利用。截止目前为止，北京行政中心、上海行政中心、深圳行政中心正在设立中。

5、上市公司 IT 信息系统全覆盖，以信息化手段对上市公司及下属子公司进行管控

上市公司围绕“人、财、物”三驾马车通过 IT 信息技术手段伴以制度标准完善，逐步对标的公司的业务办公流、财务资金流、业务数据流三方面进行梳理与整合。上市公司将上线统一的业务管理系统、财务管理系统、人力资源管理系统、OA 办公自动化系统平台，形成内部的业务管理、财务管理、办公协同和数据中心。截止目前为止，上市公司对各标的公司财务管理及执行人员已经进行了 3 次财务系统培训工作和一对一的系统试用培训。2016 年 1 月，上市公司实现了财务系统的总账、报表、资产 3 大模块的部署上线。2016 年上半年，所有标的公司将完成财务账套在财务系统录入使用，通过该系统模块，上市公司母公司及各子公司统一了系统、科目、报表口径，上市公司母公司可随时查看子公司账务及资产情况。预计 6 月份资金系统模块将上线，通过该系统模块，上市公司母公司将统一上市公司体系的资金收付，对资金情况进行实时监控和收付管控。

（二）整合后上市公司的治理架构与持续经营

整合后上市公司治理架构如下：


股东大会
监事会
董事会
董事会秘书
战略委员会
提名委员会
薪酬与考核委员会
审计委员会
战略顾问委员会
（3-5 名行业内知名人士组成）
总经理
执行委员会
审计监察部
执行委员会由董事长、总经理、4个事业部负责人、投资管理部负责人、董事会秘书及财务总监共同组成。
移动平台事业部
广告业务事业部
游戏业务事业部
海外事业部
投资管理部
财务管理中心
证券管理部
法律事务部
人事行政中心
信息技术部
猎鹰网络/掌汇天下
上海亦复信息
深圳范特西
SPIGOT

（1）标的公司股东将推选一名董事进入上市公司董事会

重组完成后，标的公司猎鹰网络大股东易晋网络将推选一名董事进入上市公司董事会。

（2）拟聘请业内专业人士担任上市公司 CEO

上市公司拟聘请具有多年互联网行业经验、并曾在 BAT 公司担任移动互联网业务负责人的业内专业人士担任上市公司 CEO，全面负责管理上市公司移动互联网业务。目前已与有关候选人达成一致意向，未来将按照上市公司章程履行相关聘任程序。

（3）聘请外部专家设立战略顾问委员会

上市公司董事会战略委员会将聘请 3 至 5 名互联网领域行业内知名、资深人士组成战略顾问委员会，为上市公司制定发展战略及规划、重大事务决策提供建议及支持。目前已经与有关专家达成一致意向，未来将按照上市公司章程履行相关聘任程序。

（4）上市公司成立业务事业部对接子公司业务，子公司负责人担任业务事业部负责人

上市公司层面将分别成立移动平台事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部以及海外事业部。其中，移动平台事业部主要对接猎鹰网络、应用汇等境内移动互联网流量入口资产端，猎鹰网络负责人担任上市公司移动事业部负责人；广告业务事业部主要对接亦复信息以及其他资产的广告变现端，亦复信息负责人担任上市公司广告事业部负责人；游戏业务事业部主要对接范特西以及其他资产的游戏变现端，范特西负责人担任上市公司游戏事业部负责人；海外事业部主要对接 Spigot 境外业务，同时还将负责对接境内移动互联网流量入口资产端，从中发掘已在国内成熟运作并适合国际化的工具 App，协助 Spigot 建立海外工具 App 产品矩阵以及开发广告技术，SPIGOT 负责人担任上市公司海外事业部负责人。

（5）标的公司负责人作为上市公司执行委员会成员参与上市公司经营决策

为更好地发挥各标的公司之间业务协同效应及经营决策的合理性及可执行性，上市公司将在董事会下设专门的执行委员会，执委会是公司常设的管理机构，是为贯彻、落实公司董事会确定的路线和方针而设立的最高经营管理机构。执委会委员是公司高管，各标的公司负责人作为相应事业部的负责人作为执行委员会的成员。

（三）各子公司业务实际开展情况

1、猎鹰网络及其下属子公司业务实际开展情况

（1）猎鹰网络

猎鹰网络 2014 年 10 月后正式进入移动互联网广告业务领域，主要与上海横纵通网络科技有限公司合作进行互联网彩票软件的推广，2014 年该公司为猎鹰网络第一大客户，收入金额为 1,869.85 万元。鉴于猎鹰网络积累的优质媒体资源，为客户带来了更高的投放转化效率，因此 2015 年与上海横纵通网络科技有限公司的合作开始拓展到推广高德导航、大众点评等地图导航、生活服务类软件；同时猎鹰网络新开发了上海智趣广告有限公司、北京灵指互动广告有限公司以及北京摩游世纪科技有限公司等客户，合作内容以收集游戏推广为主。猎鹰网络主要客户粘性较高，稳定客户包括上海横纵通网络科技有限公司、上海智趣广告有限公司、苏州天域联众文化传媒有限公司等。凭借媒体资源质量优势，猎鹰网络能够持续开拓新的广告客户。此外，猎鹰网络核心管理层均在国内一线互联网及高科技企业拥有超过十年的运营经验，积累了丰富的互联网营销经验和广泛的客户基础，与广告代理商、广告主、App 开发者建立了深厚的合作关系。

猎鹰网络目前已覆盖智能手机用户超过 15,000 万个，为广告主带来累计 2,700 万次成功下载，流量来源即包括自有 App 也包括第三方流量，其中具备流量分发能力的自有 App 接近 70 款，覆盖智能手机用户 9,000 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,000 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 26.88%。

（2）掌汇天下

掌汇天下成立于 2010 年，目前运营的拳头产品是一款 Android 移动应用商店——应用汇 Appchina.com，该商店是移动互联网最早的应用商店之一，目前在上方网的综合排名第四。掌汇天下的核心功能是通过开发者上传、爬虫技术来汇聚移动互联网规模级的应用软件，通过推荐、榜单、搜索、分类以及其他的 App 发现功能，为用户提供移动 App 的发现、浏览、搜索、下载、安装、评价、攻略、社区等服务，截至本答复出具之日，应用汇提供的软件已累计被下载逾 90

亿次。结合规模级移动互联网的流量积累，应用汇通过广告模式和游戏模式进行商业变现，商业变现渠道较为成熟。

（3）范特西

范特西成立于 2008 年 11 月，自成立至今始终专注于体育类网络游戏的研发和运营，2009 年 9 月，范特西推出了首款自主开发的篮球模拟经营类网页游戏《范特西篮球经理》，其后又先后运营了《梦之队》和《篮球 2》两款篮球模拟经营类网页游戏。上述三款游戏取得了市场的高度认可。截至 2015 年 9 月 30 日，三款游戏总注册用户数达到 4,140.03 万人，报告期内新增注册用户数 1,774.40 万人，用户累计充值金额达到 44,272.72 万元，是报告期内范特西收入的主要来源。通过这三款游戏的成功，范特西确立了其在体育类网页游戏，特别是篮球类网页游戏细分领域的行业龙头地位。为继续加强范特西在这一细分领域的影响力，范特西与 NBA 中国经过多次谈判协商正式获得关于其在相关游戏中使用 NBA 知识产权的授权许可，未来范特西将继续深化与 NBA 的合作伙伴关系，并借助 NBA 官方授权优势继续强化在篮球类网页游戏中的龙头地位。

范特西在篮球模拟经营类游戏取得成功后，逐步加大培育研发队伍，扩充游戏产品种类，自 2012 年以来先后推出了足球类《范特西足球经理》等足球类网页游戏。同时，受中国高速增长的移动游戏行业的影响，范特西积极布局手游市场，在网页游戏开发、运营能力不断提高的基础上，通过《梦之队（手机版）》等游戏将产品领域拓展到移动互联网游戏，最新开发的《美职篮范特西》（又名：NBA 范特西）也于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

（4）优美动听

优美动听成立于 2012 年 2 月，主营业务是向移动互联网用户提供高质量的音频服务，基本业务模式是以分成或预付的方式从文字内容版权拥有者（主要包括作者、出版社或书商）处购买读物内容版权并进行后期的音频制作与发布。目前，优美动听主要靠内容来吸引用户，每月有声读物产量在 2,500-3,000 集，与行业内处于领先地位的天方听书网和央广之声录制规模较为接近。截至 2015 年 10 月底，优美动听累计注册用户数已达到 228 万人，已完成录制的音频时长合计超过 10,000 小时。优美动听定位是上市公司的应用层流量入口，当用户形成

一定的规模及收听习惯后，优美动听能够聚集碎片化的移动互联网流量资源，通过导入胜效通平台后精准分发到广告、游戏等变现资产端变现，从而实现流量变现。

（5）新时空

新时空成立于 2015 年 1 月，其基本业务模式是从手机批发商处获得手机，再通过自行研发的程序包将数款应用软件通过安装在手机上，使消费者在取得手机后即使用这些应用软件，提高了消费者的用机体验。新时空向手机批发商支付推广费用，并根据用户与预装情况，新时空从手机应用程序开发商处取得推广费用。截至 2015 年 10 月底，新时空已累计完成软件预装的智能手机超过 17 万部。与目前行业内主要竞争对手，包括北京鼎开互联信息技术有限公司、郑州神龙软件开发有限公司、北京帆悦信息技术有限公司的业务规模差距逐渐缩小。新时空目前线下渠道主要集中在上海、深圳、西安、济南、郑州等一线和省会城市，未来将逐步下沉渠道至二、三线城市。凭借其较强的线下推广能力以及直达最终用户的渠道深度，新时空的客户包括百度、腾讯、墨迹风云等行业领先客户，推广的软件包括百度手机助手、百度地图以及腾讯新闻、QQ 阅读、腾讯手机管家、手机 QQ 浏览器、墨迹天气等。

（6）猎鹰胜效

猎鹰胜效成立于 2014 年 12 月，系猎鹰网络为未来业务储备而设立的公司。截至本报告出具之日，猎鹰胜效尚未开展任何具体业务。

（7）猎鹰香港

猎鹰香港成立于 2015 年 6 月，系猎鹰网络为未来业务储备而设立的公司。截至本报告出具之日，猎鹰香港尚未开展任何具体业务。

2、亦复信息业务实际开展情况

亦复信息的主要业务包括搜索引擎营销业务、精准营销业务、SSP 业务、娱乐影视整合营销和社交媒体营销业务，分别由其 5 家子公司进行运营。

（1）搜索引擎营销——菲索广告和佑迎广告

亦复信息的搜索引擎类营销业务由子公司菲索广告和佑迎广告进行运营，主要为 KA 客户提供定制化的搜索引擎营销解决方案，服务内容涵盖互联网营销活动中的各项关键环节，包括：搜索引擎营销策略制定、媒介及服务采购、广告投放、关键词优化与竞价、竞争力分析、账户报表分析等；同时，根据客户的需要，亦复信息也为客户提供搜索引擎优化服务，在了解搜索引擎自然排名机制的基础上，对网站进行内部及外部的调整优化，改进网站在搜索引擎中的关键词自然排名，帮助客户获得更多的流量。搜索引擎业务的盈利主要来自于媒体返点，媒体的返点主要是根据年度客户投放金额，媒体按照客户所在行业、季度、年度投放金额等各项指标给予相应的返点。

（2）精准营销业务——菲索广告

亦复信息的精准营销业务由子公司菲索广告进行运营，该类业务以满足客户的需求为导向，客户的精准广告投放主要为两类，一类是指定特定媒体进行精准投放，另一类是通过 DSP 进行精准投放。因此，亦复信息的精准投放就是与特定媒体合作或代理 DSP 业务，为客户实现精准投放的需求，精准营销业务的盈利主要来自于媒体和 DSP 的返点或价差。

（3）SSP 业务——万流客

亦复信息的 SSP 业务由子公司万流客进行运营，万流客服务于网络媒体端，通过“万流客”平台将网络媒体的库存广告位资源汇集起来，并通过对接广告交易平台或 DSP，以实时竞价的方式实现广告位的销售，帮助媒体实现流量变现。合作网络媒体则根据最终交易额对万流客分成。

（4）娱乐影视整合营销——谛视文化

亦复信息的娱乐影视整合营销业务由子公司谛视文化进行运营，谛视文化专注为广告主提供跨界娱乐整合营销解决方案，将娱乐节目或影视剧内容方、广告主和媒体三方整合在一起，同时打通 PC 端和移动端，基于对消费者特征的多维度分析、借势影视娱乐产业的内容方，选择营销效果最优的媒介组合和营销方式，对品牌进行精准营销和推广，充分利用了各方的优势资源，将营销效果得到提升。娱乐影视整合营销的盈利模式较为多样化，主要来自于媒体的返点、媒体采购的

价格差等。

（5）社交媒体营销——塔倍思

亦复信息的娱乐影视整合营销业务由子公司谛视文化进行运营，以在线社区、博客、微博、微信等平台为营销传播媒体，为客户制定相应的社交媒体营销策略、制作内容与发布内容等服务，对其进行口碑营销、广告、O2O 解决方案等社交媒体整合营销服务，其盈利来自于自媒体采购和销售的差价。

3、Spigot 业务实际开展情况

（1）Spigot, Inc.

Spigot 公司可为电商平台、搜索引擎以及其他用户开发浏览器插件，并将插件分发到相关浏览器以及其他流行的应用软件中，通过网络为广告用户提供全球覆盖机会，并由此为应用开发者提供商业变现机会。Spigot 公司目前主要业务可以分为四类，分别是工具栏搜索引擎、工具栏电子商务、应用软件许可服务和其他应用服务。

（2）GreenTree Applications S.R.L.

GreenTree Applications S.R.L.成立于 2011 年 9 月，作为 Spigot 的全资子公司，主要负责公司相关软件的研发工作，为 Spigot 公司提供技术支持和产品研发服务。目前公司运转情况良好，核心技术人员稳定，能与客户及供应商进行有效沟通，快速及时解决相关产品的技术问题，并能按时完成相关软件开发计划。公司为 Spigot 的软件研发中心，在财务核算上作为费用中心并入 Spigot, Inc.的管理费用核算，不产生利润。

（3）Azureus Software, Inc.

Azureus Software, Inc.成立于 2012 年 5 月，成立目的为收购 Vuze 资产的特殊目的公司，Azureus Software, Inc.持有 Vuze 及 Vuze Leap 两款软件的相关知识产权和软件许可证，此两款软件的主要功能为 BitTorrent 用户端程序，满足用于 P2P 下载需求，用户使用后可简化查找、下载及播放种子文件的程序，Vuze 软件平台也可作为艺术家、音乐家、作家及制片人的宣传平台。Azureus Software, Inc.

的盈利模式与 Spigot 相似，终端用户可选择安装 Vuze 的广告发布插件并接受相关广告推广，终端用户点击广告后，公司确认相关广告收入。目前公司业务情况较稳定。

（4）GMGP LLC

GMGP LLC 成立于 2014 年 1 月，成立目的仅用于为 TuneUp 产品获取安全类认证证书，目前无业务运营。

（5）SearchMe Technologies, Inc.

SearchMe Technologies, Inc. 成立于 2013 年 4 月，成立目的仅用于收购“SearchMe”商标，目前无业务运营。

（四）各子公司业务整合计划

为提高整合效率，充分发挥标的资产之间的协同作用，上市公司制定了相关的整合计划和措施，同时上市公司与各子公司已经开始了业务的初步整合，并取得初步的整合效应：

1、境内业务整合计划

根据上市公司战略规划，未来将分为流量入口平台、流量经营平台和商业变现渠道（开放平台）分别整合。

流量入口平台由自有流量和第三方流量组成，其中第三方流量又分为合作 App、联盟流量和代投放流量；自有流量、合作 App 和联盟流量的发展主体是猎鹰网络（包括子公司掌汇天下），通过自主研发运营及并购、开发者合作、联盟合作而形成多形态的产品矩阵。代投放流量的执行主要责任主体是亦复信息，通过发挥其与大型互联网媒体的代理投放合作，增加流量规模，满足广告客户对获客规模的要求。

（1）境内流量整合的具体计划

1） 第一阶段

完成胜效通对应用汇的流量整合，把应用汇目前单纯的 CPT 的广告形式，

通过胜效通平台转化成 CPD、CPA、CPT、CPC、CPS 的复合计费模式；

逐渐把广告主定价的模式转化为分发平台主导定价的模式；

同时，利用胜效通的平台产品能力把原来应用汇的空余流量进行商业化填充，提升应用汇的商业变现能力。

2）第二阶段

完成各类媒体原生程序化广告的原形验证。通过原生广告、程序化交易技术逐步整合自有 App 矩阵，如应用市场的原生广告、新闻客户端的 Feed、浏览器的 Feeds 流广告等实现用户体验与流量变现的最佳平衡；

通过资本投资的方式控股或控股各类中大型媒体，将其 CPD 发量或 CPC 的广告量整合进胜效通平台。建立专业的流量投资团队，不断提升流量变现效率。2016 年力争达到行业的 Top5 的水平；2017 年力争达到行业 TOP3；2018 年争取达领导产业发展的目标。

3）第三阶段

2016 年第二季度起，通过胜效通联盟整合目前行业的 TOP5-TOP10 的分发平台的流量以及 Top100 App 的内部分发流量。

4）第四阶段

完成行业 TOP100 的中小长尾分发流量的整合；

接入应用市场 TOP1-TOP5 分发媒体（包括 B3T、华为、小米等）的 ADX 及联盟，广告流量形态在 2016 年完善应用分发、视频、Adx、H5 等媒体形态。通过自有广告主的销售能力、胜效通平台的技术能力充分从主流分发媒体的 Exchange 获得大量的分发流量，进一步提升竞价单价；

完成对主流的广告网络的接入如 Google 、FBx、Inmobi 等。

5）第五阶段

完成全球应用分发媒体的整合，成为全球最大的应用分发联盟；

完成全球 top20 的广告网络的 ADx 的接入。

（2）流量经营平台的整合计划

1）第一阶段，胜效通流量经营平台计划于 2015 年 12 月底完成基础运营门户、接入平台、投放平台（RTB、pCTR）、大数据平台（推荐引擎、DMP）、业务平台等产品的建设；

2）第二阶段，完成算法 LR（逻辑回归算法）、GBDT、SVM 等优化算法优化。算法实现 V2.0 版本上线，将交易效率再提升 10%；

3）第三阶段，完善第一方案数据、第二方案数据、第三方数据的数据量，实现对流量的更精准分析；

4）第四阶段，实现在人群画像的能力建设达到行业前 5 的水平，实现 1 亿用户 的 100 个用户基础属性标签的绘制。

（3）开放平台（商业变现渠道）的整合计划

1）第一阶段完善自身直客、代理商（含 Trading Desk）平台的产品设计，同时完成与亦复信息在广告主预算管理、投放管理平台的整合规划；

2）第二阶段完成 DSP（Demand Side Platform，需求方平台）、AdX（Ad Exchange，广告交易平台）等各类合作伙伴及广告主的接入能力的建设。并成功完成各类形式新媒体的 1 个商业案例；

3）第三阶段完成 1000 家直客、10 家主流代理、10 家主流 ADX 接入；TOP 10 DSP 的系统对接完成。同时在 2016 年完成 Spigot 的 DSP 对接，实现 Spigot 的海外广告主在国内媒体的程序化投放；

4）第四阶段在充分挖掘应用分发广告主的基础上实现对品牌客户的规模拓展，完成对品牌客户的全案大数据营销的能力建设。完成 10 个主流品牌客户的全案投放；

5）2018 年努力成为全球 Top5 的移动大数据营销方案提供商。把胜效通品牌建成全球在广告行业的知名品牌。

2、境外业务整合计划

（1）上市公司正在筹划收购完成后猎鹰网络与 Spigot 的流量整合及填充，

通过胜效通平台帮助国内广告主获取海外用户，同时完成 Spigot 的 DSP 对接，实现 Spigot 的海外广告主在国内媒体的程序化投放。

（2）上市公司也在筹划收购完成后亦复信息和 Spigot 之间的资源搭配整合，预计此整合可以创造出大量新的商业机会：Spigot 将为亦复信息的广告客户提供一个额外的广告发布渠道。Spigot 拥有的流量中，有相当比例来自于美国之外的地区，但是由于其目前的客户资源所限，并未能很好利用这些流量。亦复信息的广告客户则有强烈的需求向中国之外的一些地区（例如东欧和东南亚地区）投放广告。通过双方的资源结合，Spigot 的流量资源将得到充分利用，极大提升变现水平。而亦复信息亦能通过运用 Spigot 的资源拓展现有客户和新客户的国际广告投放需求，提高客户回报。

（3）Spigot 目前限于其人力和技术水平，尚无法做到向其用户直接制作、投放广告。上市公司正筹划由亦复信息、范特西和猎鹰网络的技术团队在交易完成后向 Spigot 提供技术支持，协助其开发软件广告，与其现有软件以及 Spigot 收购的 GetJar 应用商店相结合，提高其直接承接广告业务能力，从而提升变现能力。

综上，本次并购之后，上市公司拥有了流量端-技术端-变现端的完整的产业链，上市公司从而变为一家覆盖移动流量入口、移动流量经营平台、商业变现渠道的三位一体的移动流量生态级的公司。也正是由于对智度的移动流量业务产业链整合模式的信心，本次四个标的公司的原股东都愿意承诺 60 个月的超长锁定期。从移动流量产业链来看，各个标的资产分别属于产业链上的流量端、技术端和变现端的资产，彼此之间有着天然的协同效应。从现在各个标的资产的业务表现和财务数据来看，上市公司重组整合之后的基本面会出现根本性的，积极的变化。作为一个拥有全产业链的上市公司，与单一业务的同业上市公司相比将有极强的竞争力。上市公司重组整合后规模效应明显，上市公司聚合越多的流量端，商业变现生态就更多样化，商业变现能力就越强，业务抗风险能力就越高，从而有效保障上市公司的持续经营能力。

重大风险提示

投资者在评价本公司此次重大资产重组时，还应特别认真地考虑下述各项风险因素。

一、本次交易有关的风险

（一）公司持续经营的风险

移动互联网行业作为一个迅速崛起的新兴行业，具有行业变化快、技术水平要求高、人才资源稀缺等特点，与上市公司原有业务的行业特点、技术水平、经营模式和管理方法存在较大差异。本次交易完成后，公司将新增 4 家子公司，管理、协调和信息披露工作量及工作难度和持续经营的风险相应增加。若公司不能加强合规管理，则可能面临公司治理的风险。

为提高整合效率，充分发挥标的资产之间的协同作用，上市公司制定了相关的整合计划和措施，包括：

1、调整上市公司管理模式。本次交易完成后，上市公司将逐渐由具体业务经营向战略规划、风险管控、资源支持以及行政管理方向转变。未来上市公司将聘请具备互联网专业知识和管理经验的经营管理团队，统一制定标的公司移动互联网发展战略和规划、并整合内外部资源以及向标的公司提供大行政统一管理方面的支持。此外，上市公司将成立独立的事业部对接本次收购的标的公司。上市公司层面将分别成立移动平台事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部以及海外事业部，其中，移动平台事业部主要对接猎鹰网络、应用汇等境内移动互联网流量入口资产端，广告业务事业部主要对接亦复信息以及其他资产的广告变现端，游戏业务事业部主要对接范特西以及其他资产的游戏变现端、海外事业部主要对接 Spigot 境外业务，同时还将负责对接境内移动互联网流量入口资产端，从中发掘已在国内成熟运作并适合国际化的工具 App，协助 Spigot 建立海外工具 App 产品矩阵以及开发广告技术。未来，上市公司移动互联网经营业务在管理架构上将形成三个层次，即上市公司、事业部、标的公司。其中，上市公司主要定位于战略规划、风险管控、后台资源支持和大行政统一管理，事业部定位于标的

公司业务统筹部门，主要负责落实公司制定的移动互联网发展规划、对各标的公司业务进行协调、督导期业务实际执行情况。各标的公司作为具体业务的落实主体，将继续维持原管理团队不变。

2、管理团队稳定措施。由于上市公司对新业务在人才、技术、客户和媒体资源等方面缺少积累，本次交易完成后，标的公司将继续由原有管理层开展相关业务。考虑到主要管理层、核心技术人员对于标的公司的运营发展起着至关重要作用，为保证标的公司持续发展并保持竞争优势，上市公司与标的公司股东在《发行股份购买资产协议》中进行了相关约定：

①标的公司主要管理层人员在业绩承诺期最后一年，即 2018 年经审计年度报告出具前不得离职，且不得在与各自任职的标的公司、上市公司及其子公司经营或拟经营相同、相似业务的其他企业兼职。

②在协议生效后的 5 年内，标的公司原股东将不会直接或间接地在标的公司之外雇佣标的公司员工或唆使任何标的公司高级管理人员和核心技术人员离开标的公司。

此外，上市公司将通过建立开放、高效的管理机制，切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪酬保障机制，充分适应移动互联网行业特点，确保管理团队稳定。

3、将吸纳行业人才，积极学习和提升移动互联网行业相关知识和管理水平，为公司长远发展提供必要保障。

虽然上市公司拟采取一系列措施保障本次交易整合的实施，但仍有可能因整合措施落实不到位而导致上市公司整合效果未达预期，从而影响上市公司的持续经营能力，提示投资者关注上市公司本次交易完成后的治理、整合以及业务转型的风险。

（二）交易标的评估增值率较高的风险

本次交易拟购买的资产为猎鹰网络 100%的股权、掌汇天下 46.875%的股权、亦复信息 100%的股权以及 Spigot 公司 100%的股权，本次交易对标的资产的定

价参考收益法评估的价值。

本次交易以2015年6月30日为评估基准日，各标的资产母公司账面净资产、评估值、评估增值、评估增值率情况如下：

单位：万元

标的资产	账面净资产	评估值	评估增值	评估增值率
猎鹰网络100%股权	5,995.88	99,480.98	93,485.1	1559.16%
掌汇天下46.875%股权	1,288.54	4,693.17	3,404.6	264.22%
亦复信息100%股权	3,562.57	38,922.71	35,360.1	992.55%
Spigot公司（万美元）	318.35	25,734.27	25,415.92	7983.64%

2015年9月30日各标的资产母公司账面净资产、评估基准日评估值、评估增值、评估增值率情况如下：

单位：万元

标的资产	账面净资产	评估值	评估增值	评估增值率
猎鹰网络100%股权	26,372.05	99,480.98	73,108.93	277.22%
掌汇天下46.875%股权	1,422.77	4,693.17	3270.40	229.86%
亦复信息100%股权	7,555.07	38,922.71	31,367.64	415.19%
Spigot公司（万美元）	86.66	25,734.27	25,647.61	29595.67%

独立财务顾问和评估师认为：

各标的公司收益法评估中营业收入、毛利率、净利润预测依据及合理性，充分考虑了互联网业务培育过程中的不确定性因素、风险因素及市场竞争因素。

根据交易双方已经确定的交易价格，标的资产的成交价格较账面净资产增值较高，提示投资者关注上述风险。

（三）标的资产承诺业绩无法实现的风险

根据《盈利预测与补偿协议》，业绩承诺补偿义务人分别对猎鹰网络、亦复信息、Spigot公司2015年度-2018年度净利润数额做出了一定承诺，具体参见“第二节 本次交易的具体方案”。业绩承诺补偿义务人将努力经营，尽量确保上述盈利承诺实现。但是，如遇宏观经济波动、不可抗力、市场竞争形势变化等冲击因素，则可能出现业绩承诺无法实现的情况。尽管《盈利预测与补偿协议》约定的业绩补偿方案可在较大程度上保障上市公司及广大股东的利益，降低收购风险，但如果未来标的公司在被上市公司收购后出现经营未达预期的情况，则会影

响上市公司的整体经营业绩和盈利水平。提示投资者关注上述风险。

（四）业绩对赌补偿实施违约的风险

根据《盈利预测与补偿协议》的约定，智度投资与猎鹰网络、亦复信息、Spigot相关交易对方、签署了明确可行的业绩对赌补偿措施，相关交易对方将在业绩不达目标时向上市公司进行补偿。

1、境内标的公司的业绩补偿实施风险

依据《盈利预测与补偿协议》，境内标的公司猎鹰网络、亦复信息的全体交易对方均为其业绩承诺人，其中猎鹰网络的业绩补偿义务优先由易晋网络、今耀投资、隽川科技和拉萨智恒承担，亦复信息的业绩补偿义务由计宏铭、亦复壹投资和智度德普按照相对持股比例承担，由于交易对方于本次交易中获得的100%对价为上市公司的股份，且除零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技之外，其他交易对方均按照60个月分期解锁，股份锁定期长，完全能覆盖业绩承诺期，也能有效保障其业绩承诺之履约能力。

如在某个业绩承诺年度，猎鹰网络或亦复信息触发补偿义务，上市公司将以1元总价回购并注销相关股份，剩余股份才能由交易对方按照比例分期解锁。该等业绩补偿条款的特点是股份锁定期长、股份对价比例很高（为100%）、先补偿再解锁、补偿股份是按照当年实现业绩和当年承诺业绩为基础进行测算，比中国证监会《中国证监会上市部关于上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》所规定的指导原则更严格，更有效保障了上市公司及中小股东的权益。

此外，《盈利预测补偿协议》约定，如业绩承诺补偿义务人的股份补偿不足，则采取现金方式对上市公司补偿，交易对方多为投资基金及移动互联网业内资深人士，从业多年，商业信用良好，且具备较强的财务实力，预计能履行现金补偿义务，如因交易对方未能足额、按时履行现金补偿义务的情形发生，上市公司已和全体交易对方签订《盈利预测补偿协议》，将采取仲裁、诉讼等措施维护自身利益，提示投资者该等风险。

2、Spigot公司业绩补偿实施风险

《Spigot, Inc.股权购买协议》的附件A（EXHIBIT A）中对Spigot公司的业

绩承诺和补偿条款约定如下：

Spigot 的对赌净利润目标如下：

年份	2015	2016	2017	2018
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

以上 4 年对赌目标共计 116,970,000 美元。

如果对赌年份的净利润少于对赌净利润目标，则：

1、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/116,970,000 美元[1]]* 251,696,710 美元[2]的值不少于当年对赌分期款项时，则上市公司不需向 Spigot 交易对方支付任何对赌款项；且 Spigot 交易对方应向上市公司支付现金，金额等于[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值与当年对赌分期款项的差额。该金额不超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%。

2、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值小于当年对赌分期款项时，则上市公司需向 Spigot 交易对方支付以上两金额的差额。

如出现以上第 1 种情况 Spigot 交易对方需向上市公司支付现金，且金额超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%，上市公司可对对赌年限进行延展，直至延展年份的实际净利润不少于该延展年度的净利润目标。展续对赌年份的对赌目标为前一年对赌目标的 1.10 倍，如出现展续对赌年份，则初始对赌年份的对赌目标相应延后，直至延展年份的实际净利润不少于该延展年度的净利润目标，此时展续对赌终止，并继续未完成的初始对赌年份对赌目标的执行。

当 Spigot 公司未能完成业绩目标时，如距离业绩目标差距不大，则上市公司可通过调整对 Spigot 分期付款款项而保障其合法权益，如距离业绩目标差距较大（且金额超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%），则上市公司可通过延长对赌年份来保障合法权益，但仍可能出现 Spigot 业绩大幅下

[1] 116,970,000 美元为 2015-2018 年对赌目标之和，下同。

[2] 251,696,710 美元为本次交易的首付款 118,000,000 美元与 2015-2018 年对赌分期款项共计 133,696,710 美元支和，下同。

滑，导致 Spigot 交易对方需向上市公司支付现金，虽然 Spigot 交易对方已于前期获得的首付款足以承担其业绩补偿义务，但仍有可能会出现现金补偿不足的情形，且可能因跨国执行存在一定难度引致跨境诉讼风险，从而影响上市公司及中小股东合法权益。

（五）收购境外资产涉及的相关风险

本次交易的标的资产之一为美国 Spigot 公司 100%股权，就收购该标的资产所可能涉及的风险如下，提示投资者关注。

1、海外并购的政治、政策风险

本次交易的标的资产之一为美国 Spigot 公司，属新兴移动互联网行业，涉及的境外政治、政策风险较小，但仍有可能因为美国国家或者地方政策、法规的变化或者中美关系的影响，使得并购 Spigot 的交易进程延缓或者失败，进而影响上市公司的利益。

2、外汇风险

本次交易中收购 Spigot 100%股权的现金对价款系以美元结算，交易对价为 251,696,710 美元，其中首付款为 118,000,000 美元，年度对赌分期款项合计 133,696,710 美元，于 2015 年-2018 年分期支付，目前和未来可预见的一段时期内，人民币对美元汇率贬值的可能性较大，将可能影响上市公司的当期损益和现金流，给上市公司带来较大的财务压力。本次交易后，如汇率波动幅度扩大，则有可能影响上市公司并表后的净利润，提示投资者关注外汇波动风险。

3、境外子公司的整合风险

在移动互联网国际化的大背景下，上市公司本次并购 Spigot 100%股权的主要目的是加强与其他各标的公司之间的协同性，并且积极进行全球化布局，从而进一步完善其移动互联网的生态系统。通过海外并购重组，上市公司迅速获得了技术、人才、品牌、渠道等方面的综合优势，由于这是上市公司业务转型后的初次国际化尝试，因此其并购后必须进行谨慎而有效的整合，否则会存在一定的风险：

（1）文化整合风险

境外收购后的文化整合是上市公司面临的第一个问题，文化整合失败也是跨国并购重组整合中最大的风险。企业文化是在一定的社会经济条件下通过社会实践形成的为全体成员遵循的共同意识、价值观、行为规范和准则的总和，是一个企业在自身发展过程中形成的以价值为核心的独特的文化管理模式，主要包括思想意识和企业制度。企业文化塑造企业的经营方式和经营理念，影响企业员工的价值观和思维方式。企业并购是不同企业组织的一次大调整、大变革，这必然会对员工固有的思维方式和价值观形成强大的冲击，给其带来很大的不适应。这是企业文化碰撞的必然结果。这种碰撞经常为企业并购完成后的整合工作带来困难。

上市公司系初次进行跨国并购，文化整合问题比较重要。如果企业文化存在误解或对立，将可能造成人员大量流失，管理陷入瘫痪，从而导致人力资源管理和企业经营管理中的较大风险。

（2）跨国管理人才的缺失导致协同性无法充分发挥的风险

在流量入口端，Spigot 目前拥有 7 个软件，是较大规模的境外自有流量入口之一，此外，Spigot 还广泛与境外第三方软件以分成的模式进行合作，进行流量整合；在商业变现端，而 Spigot 目前最大的下游合作方为 Yahoo! Inc.，通过搜索分成的模式来实现流量变现。本次交易完成后，Spigot 将纳入上市公司移动互联网生态体系中，上市公司将积极利用 Spigot 和其他标的公司之间的业务协同性来支持 Spigot 业务进一步发展，一方面，借助其他标的资产在移动互联网方面的经验，帮助 Spigot 完成从 PC 端产品向移动端产品的转型；另一方面，和掌汇天下境内流量入口产生协同效应，后二者所占据的自有流量可以支持境外广告主，增加 Spigot 的收入，从而增加上市公司的盈利能力。

上述整合计划能否有效实施，能否在上市公司、Spigot 和其他标的资产之间真正形成协同效应，在很大程度上受制于上市公司是否拥有一批认同上市公司文化、了解移动互联网行业发展规律、熟悉美国互联网市场和当地移动互联网经营环境的跨国经营管理人才。这些高级管理人员必须具有丰富的移动互联网管理经验和能力，这样才可能顺利地使得协同效应的充分发挥。而且，即便上述高级管

理人员已到位，但跨国经营管理以及协调也需要一个磨合的过程，在此期间，Spigot 的协同性可能无法充分发挥，影响上市公司整体战略的发展。提示投资者关注跨国管理人员的缺位导致协同性无法充分发挥的风险。

（3）财务管理风险

本次交易后，境外标的公司 Spigot 变成上市公司的全资子公司，但仍由其原创始人管理层负责经营管理。上市公司需加强对其运营和财务的密切监管才能保证上市公司境外资产的安全。虽然上市公司未来可能整合包括 Spigot 在内的各标的资产的财务人员和系统，也可能将派驻自身的财务人员，但如果上市公司的财务人员不能较好的理解和运营国际会计准则，则存在对标的公司监管不力的可能，提示广大投资者注意投资风险。

4、交易损失全部诚意金的风险

智度投资于签订《Spigot, Inc.股权购买协议》后即向 Spigot,Inc.的交易对方或卖方代表支付相当于 500 万美元的诚意金，如果《Spigot, Inc.股权购买协议》因下列原因无法交割，则卖方可以保留诚意金：（1）买方违约；（2）除卖方原因之外的其他原因无法取得中国政府批准；（3）买方无法取得足够资金付款；但如果存在因上市公司违反上述约定的情形导致其损失全部诚意金，将会对公司产生一定的现金流压力。

以上对诚意金的约定，基于买卖双方谈判的结果，卖方希望上市公司支付一定金额的定金，以保证卖方权益，防止上市公司无故终止收购，如因买方违约，Spigot 公司将可从诚意金中追回因此造成的损失。上市公司控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）已承诺，如因上市公司违约造成上市公司损失全部诚意金，上市公司控股股东会向上市公司补偿该部分损失，上市公司及中小股东的权益不受影响。

针对因前次证监会行者许可申请被否决的情况，买卖双方进行了友好谈判，决定继续进行本次交易，并签署补充协议，继续执行前述《Spigot, Inc.股权购买协议》。Spigot 及其交易对方不会因前次行政许可被否决的情况要求保留诚意金。截至本报告书签署之日，上市公司未损失上述诚意金。

5、Spigot 对赌条款的实施影响当期净利润及现金流的风险

按照《Spigot, Inc.股权购买协议》，如果 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年四个会计年度实现的净利润不小于目标净利润，则智度投资将向卖方支付如《Spigot, Inc.股权购买协议》中规定的买方对赌款项。

如果 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年四个会计年度实现的净利润小于目标净利润，则智度投资将有可能向卖方支付如《Spigot, Inc.股权购买协议》中规定的部分买方对赌款项。

就对赌期限内的任何初始对赌年份，如果该年份的净利润超过适用的对赌目标，买方与卖方管理层同意，促使 Spigot, Inc.向届时的高级管理团队奖励业绩分红,该分红的总金额为该年实际净利润超出该年的对赌目标部分的 40%。接受分红的人员名单，其各自享有的净利润目标分红金额，以及相关的条款和条件须获买方、Spigot, Inc.首席执行官和总裁的一致同意。

如果 Spigot, Inc.实现上述情况的净利润，则根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定实际支付相关对赌条款及分红金额时，会影响上市公司当期净利润和现金流。

提示投资者关注此项风险。

根据买卖双方签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》，在完成 Spigot 公司交割后，双方将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的时点及金额支付相应的对赌款，截至本报告书签署之日，本交易尚未达成《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的交割前置条件，即买卖双方尚未完成 Spigot 公司的交割，也未触及对赌条款的执行。

6、Spigot 在收购完成后需缴纳美国公司税，影响 Spigot 净利润的风险

Spigot 目前为 S 型公司，按照美国税法规定，不需缴纳美国联邦公司税；但收购完成后，Spigot 按照美国法律要求，必须变成 C 型公司（S 型公司不允许有外国股东），需缴纳美国联邦公司税。Spigot 在收购完成后需缴纳美国联邦公司税将影响公司当期净利润，提示投资者关注此风险。

7、针对境外资产整合风险的应对措施

境外并购的整合工作流程较长，且面临一系列风险，上市公司拟从战略整合、人才整合等两个方面予以应对。

（1）重视战略整合

战略整合包括战略决策组织的一体化及各子系统战略目标、手段、步骤的一体化。它是指并购企业在综合分析目标企业情况后，将目标企业纳入其发展战略内，使目标企业的总资产服从并购企业的总体战略目标及相关安排与调整，从而取得一种战略上的协同效应。

上市公司本次并购 Spigot 公司后，将积极适应国际化经营环境，要求上市公司和 Spigot 公司高层管理者的工作方式和决策做国际化调整，并不断的根据新的信息对战略进行反馈修正，能确保战略的可行性。

（2）打造国际化团队进行人才整合

上市公司将致力于打造国际化经营管理团队，尤其是领导团队，使之逐步具备在国际环境下的工作能力。公司已经开始招聘具备专业知识的海外管理团队，待重组完成后立即进驻海外公司进行管理。同时，上市公司将根据国际化的进度和需求，调整治理管控模式，使之能够在经营目标、管理范畴和业务流程上给予海外业务独立发展的空间。

（六）商誉减值风险

智度投资本次发行股份及支付现金购买猎鹰网络 100%的股权、掌汇天下 46.875%的股权、亦复信息 100%的股权以及 Spigot100%的股权形成非同一控制下企业合并，本次交易完成后，在智度投资合并资产负债表将增加较大金额的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。未来包括但不限于宏观经济形势及市场行情的恶化、行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等均可能对标的公司的经营业绩造成影响，进而上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。

（七）配套融资不足乃至募集失败的风险

本次配套融资将用于本次交易中支付 Spigot 交易对方的现金对价以及重组相关费用，支持猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下募投项目建设资金。

本次募集配套资金的生效和实施以本次资产重组的生效和实施为条件，但最终配套融资发行成功与否不影响资产重组的实施，本次配套融资投资者为智度德普、西藏智度，为上市公司控股股东及其关联方，预计融资失败概率较小。

但如因宏观经济波动、境内资本市场波动等原因导致配套融资不成功，上市公司将通过借款方式从控股股东智度德普筹措资金用以支付收购 Spigot 公司 100%股权的款项和重组相关费用以及支持标的公司募投项目建设，不会影响其发行股份购买资产的实施，但可能会影响上市公司实施当期的现金流，给上市公司造成一定的经营压力。此外借款将会增加上市公司财务费用，从而影响上市公司当期净利润和现金流，假设本次配套融资失败，则从 2016 年开始每年影响上市公司财务费用数据如下表所示：

单位：万元

用途	总金额	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及以后
支付Spigot公司的现金对价	161,085.89	4,053.04	4,914.81	6,061.94	7,409.95	7,409.95
支付本次重组相关费用	4,000.00	184	184	184	184	184.00
亦复信息募投项目：						-
1、Admath Trading Desk开发项目	5,729.94	61.13	144.62	263.58	263.58	263.58
2、中小企业数字营销体系建设项目	43,007.06	390.86	1,030.45	1,978.32	1,978.32	1,978.32
掌汇天下募投项目：					-	-
1、Android项目	8,600.00	163.85	395.60	395.60	395.60	395.60
2、iOS项目	5,900.00	97.85	271.40	271.40	271.40	271.40
猎鹰网络募投项目：				-	-	-
1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	9,359.85	176.34	430.55	430.55	430.55	430.55
2、游戏业务的海外发行及推广项目	14,848.38	478.57	683.03	683.03	683.03	683.03
3、新游戏项目的研发项目	11,887.00	109.24	546.80	546.80	546.80	546.80
4、外购超级App项目	17,406.38	800.69	800.69	800.69	800.69	800.69
合计	**281,824.50**	**6,515.57**	**9,401.95**	**11,615.91**	**12,963.92**	**12,963.92**

提示投资者关注配套融资不足乃至失败给上市公司经营业绩造成影响的风险。

（八）募投项目未能达到预期的风险

本次交易，上市公司拟向智度德普、西藏智度共发行不超过 419,381,688 股股份，募集不超过 2,818,244,954 元配套资金，为更好地支持猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三个标的公司业务发展，配套融资中的 1,167,386,010 元用作上述三公司共 8 个募投项目的建设资金。投资项目的可行性分析是基于上述三标的公司所处行业的市场发展情况、生态体系、运营能力、科研能力、技术基础、人才储备等多方面因素而考虑的。虽然上市公司在决策过程中综合考虑了各方面的情况，为投资项目作了多方面的准备，认为募集资金投资项目有利于丰富标的公司产品种类、拓宽标的公司推广渠道、拓展标的公司市场份额、提升标的公司运营效率、完善标的公司管理体系、增强标的公司未来持续盈利能力、加强标的公司市场综合竞争力等，但项目在实施过程中可能受到市场竞争加剧、市场环境变化、国家产业政策变化、知识产权纠纷、管理水平滞后等因素的影响，致使项目的实际盈利水平和开始盈利时间与上市公司的预测出现差异，从而影响项目的回收期以及投资收益。因此，本次发行股份募集配套资金投资项目是否能够顺利实施、是否能够实现预期效益均具有一定的不确定性，甚至有可能出现公司于上市后将根据项目建设条件的变化而变更募集资金用途的情形。提示广大投资者注意相关风险。

二、交易标的有关风险

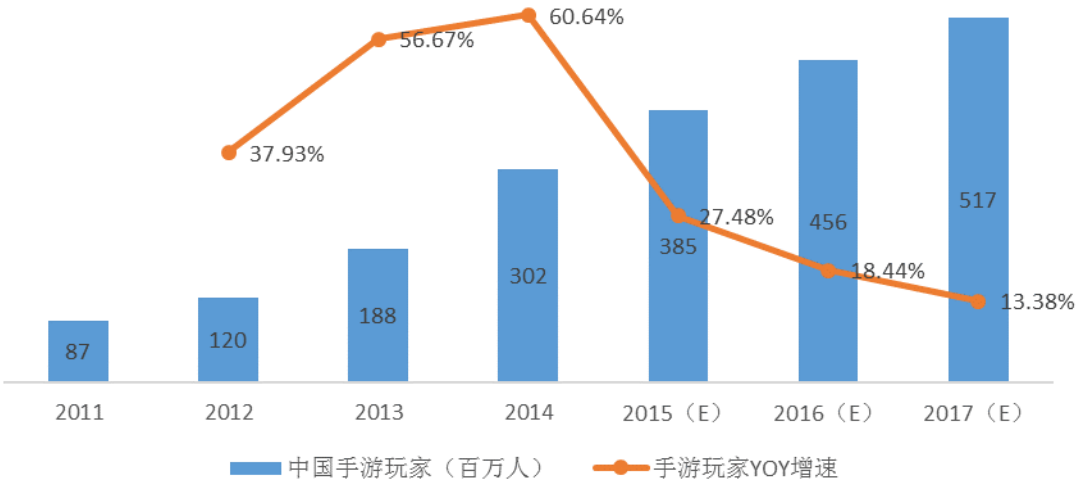
（一）标的资产可能面临的共性风险

1、移动互联网流量红利下降和流量成本不断攀升的风险

移动互联网的发展离不开流量红利，占据流量入口，分发大量的流量，是移动互联网的基本商业模式。中国移动互联网的发展始于 2009 年，彼时 3G 网络兴起，智能手机悄然流行，移动互联网生态圈开始构建，数以万计的移动开发者涌现，伴随着资本持续投入，中国移动互联网迎来了 2010 年-2015 年黄金爆发期。

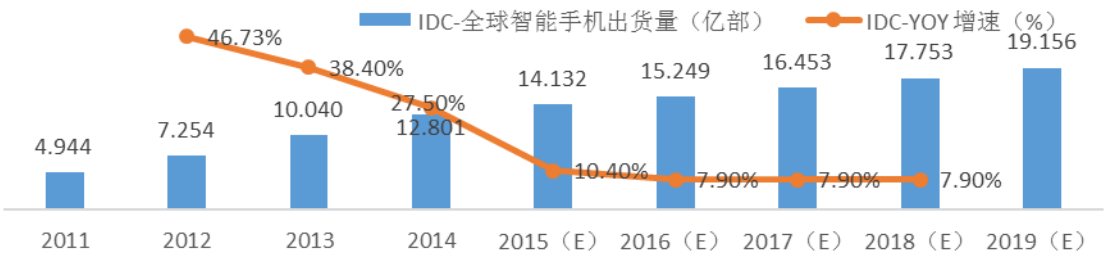
而前几年移动互联网发展，很大程度上依靠人口红利驱动，其标志事件是功能机转化智能机的换机潮。从 2011 年第二季开始，中国智能手机出货量经历连

续九个季度的爆炸性增长，中国成为全球第一大智能手机大国，因此也孕育了全球第一大规模的移动互联网市场。以游戏人数为例，2011 年中国手游用户仅为 8000 万人，到了 2014 年，该规模迅速增长到 3 亿人，2011 年-2017 年年均复合增速约 35%。



数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

但从 2014 年开始，全球智能手机销售量和出货量均呈现下降趋势，2015 年 8 月，IDC 下调了 2015 年全球智能手机出货量增速，从 11.3%降到 10.4%，前后两个数据均与 2014 年 27.5%的市场增速存在巨大的差距。



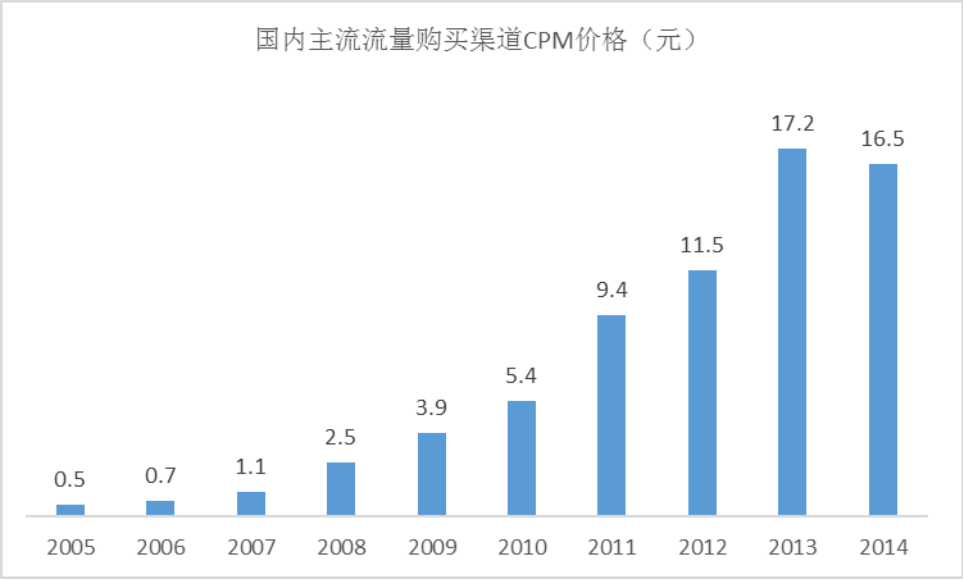
数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

全球智能手机出货量增长预测减缓的一个重要原因是中国智能手机市场正逐渐趋于成熟，中国是智能手机销售第一的国家，但增速于 2013 年第三季首次下降，2014 年全年占据了全球 32.3%的智能手机出货量，2015 年第二季度占全球智能手机总销量的 30%，但目前中国智能手机出货量主要面对更新换代需求，

IDC 预测 2015 年中国智能手机出货量增长率仅为 1.2%，远低于 2014 年的 19.7%，预计其在全球所占份额将在 2019 年下降至 23.1%。

智能手机出货量增速下降至直接导致了移动互联网用户数量增长的放缓，如从 2014 年到 2017 年，手游玩家年均复合增速仅为 19.63%，远低于 2011 年到 2014 年，手游玩家年均复合增速 51.41%。

与流量红利下降伴生的是，在资本的推动下，国内主流移动互联网渠道购买流量的价格持续攀升，该现象对产业的发展是双刃剑，一方面，占据流量入口的大型企业的流量商业变现价值得以提升，上下游议价能力和竞争力逐渐增强；另一方面，业内大量企业因为无法负担高昂的流量购买成本而错失产业发展的黄金时期，逐渐被边缘化，总体而言，流量的价格持续攀升容易导致垄断，强化企业间差距，进而不利于整个行业的创新。



数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

本次交易后，上市公司成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道的移动互联网公司，竞争能力大大增强，且希望能进一步海外扩张，但如果全球特别是中国本土移动互联网流量红利持续下降，导致标的公司的产品用户黏性下降甚至丧失；如果流量成本进一步抬升，标的公司则有可能在激烈的竞争中面临竞争优势下降的风险，提示投资者关注此行业风险。

2、移动互联网行业日新月异的发展，现有商业模式、产品形态跟不上行

业的发展而导致竞争力下降的风险

移动互联网的发展本质都在于充分围绕信息不对称性来进行流量的获取、经营和分发，但呈现形式却非常多样化。从 2010 年以来，中国的移动互联网产业，每年都发育出很多新的概念和热点，如微博、团购、电商、微信、O2O、互联网金融、互联网教育、云计算、大数据等，且在资本热钱的追捧下，行业内的商业模式和产品形态更新迭代周期也大大缩短，创新速度也在不断提升，企业保持竞争力的唯一途径就是跟随行业的发展不断创新，如果上市公司及各标的公司未能持续创新，将有可能在行业日新月异的发展中丧失竞争优势，提示投资者关注这一风险。

3、核心人员流失的风险

（1）存在核心人员流失的风险

本次交易，上市公司收购的 3 个境内标的公司均为移动互联网领域的领先企业，虽然处于移动互联网生态链条中的不同环节，但均为轻资产企业，拥有高素质、稳定、充足的平台技术开发人才队伍是这些公司保持领先优势的保障。本次交易，上市公司与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》，对管理层的人员范围和任职做了明确的约定：“各标的公司目前的管理层人员在 2018 年度审计报告出具之前不得从相关标的公司中离职，且不得在与相关标的公司、上市公司及其控股子公司经营或拟经营相同或相似业务的其他企业兼职。如果管理层人员违反上述约定，猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下的交易对方将向上市公司赔偿相当于违约管理层人员 10 倍年薪的违约金，且就上述违约事宜承担连带赔偿责任。”

尽管该等条款从经济利益层面部分保障了上市公司、各标的公司的利益，但如果标的公司无法通过对核心开发人员进行有效的激励，从而保持和增强核心人员的工作积极性和创造热情，甚至出现核心人员的离职、流失，将会对标的公司保持领先的开发优势造成不利影响。同时随着标的公司业务规模的发展、扩大，如果不能通过自身培养或外部引进获得足够多的核心开发人员，将会产生由于核心开发人员不足，而给标的公司经营运作带来的不利影响。

（2）猎鹰网络核心技术人员和研发团队流失的相关安排

猎鹰网络的核心人员包括肖燕、彭琛豪和赖震宇。其中肖燕、彭琛豪的任职行为由《发行股份购买资产》中的任职期限条款予以约束，猎鹰网络的副总经理、核心技术人员赖震宇出具《承诺》，承诺自本次交易完成之日起，将在猎鹰网络持续服务时间不少于3年，在任职期间以及离职后2年内负有竞业禁止义务，该承诺有利于保持猎鹰网络核心技术人员和研发团队的稳定性。

（3）掌汇天下核心技术人员和研发团队流失的相关安排

掌汇天下的全体核心员工名单如下表所示，掌汇天下通过设立有限合伙企业盈聚投资激励、约束相关人员：

序号	姓名	职务	合伙人	持有盈聚思成份额	持有掌汇天下股权比例
1	万翔宇	产品经理	LP	10.714%	0.7500%
2	胡洁清	产品经理	LP	7.321%	0.5125%
3	梅红园	工程师	LP	6.429%	0.4500%
4	彭显志	工程师	LP	6.429%	0.4500%
5	姜孟晋	工程师	LP	6.429%	0.4500%
6	靳毛毛	销售总监	LP	6.429%	0.4500%
7	杨晓亮	工程师	LP	5.357%	0.3750%
8	罗飞	工程师	LP	4.286%	0.3000%
9	孙瑜	内容运营经理	LP	3.571%	0.2500%
10	赵旭辉	工程师	LP	3.214%	0.2250%
11	张淑彦	财务经理	LP	2.679%	0.1875%
12	张萌萌	设计师	LP	2.679%	0.1875%
13	张雅琴	BD	LP	2.143%	0.1500%
14	郑强	工程师	LP	2.143%	0.1500%
15	董健	工程师	LP	2.143%	0.1500%
16	张宇	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
17	陈宇	工程师	LP	2.143%	0.1500%
18	赖春娟	高级公关经理	LP	2.143%	0.1500%
19	王欣	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
20	危志刚	工程师	LP	2.143%	0.1500%
21	张鹏娇	法务	LP	1.607%	0.1125%
22	闫春雷	工程师	LP	1.607%	0.1125%
23	王迪	工程师	LP	1.607%	0.1125%
24	路英明	工程师	LP	1.607%	0.1125%

25	王伟	工程师	LP	1.429%	0.1000%
26	王飞	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
27	国腾	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
28	刘莹莹	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
29	薛海博	工程师	LP	1.071%	0.0750%
30	余姣	公关经理	LP	1.071%	0.0750%
31	曹刚	销售	LP	1.071%	0.0750%
32	刘媛媛	出纳	LP	1.071%	0.0750%
33	郑辉	内容运营	LP	0.536%	0.0375%
34	袁聪	CEO	GP	1.429%	0.1000%

上述人员均签署了《北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）经修改和重述的合伙协议》中约定了员工激励对象的劳动关系解除时有限合伙企业份额的处理：

“30.2　如果公司上市或被上市公司收购之前，激励对象与公司（包括其下属企业）之间的劳动关系终止或者发生下述情形之一的，除非公司与该激励对象另有约定，否则普通合伙人和公司均有权要求该激励对象从有限合伙企业退伙或无偿转让给普通合伙人或其指定的第三方：

（1）激励对象患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由公司另行安排的工作的；

（2）激励对象不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍然不能胜任工作的；

（3）激励对象被依法追究刑事责任的；

（4）激励对象严重失职，营私舞弊，给公司造成重大损害的；

（5）公司有充分证据证明该激励对象在任职期间，存在受贿、索贿、贪污、盗窃、泄露经营和技术秘密等损害公司利益、声誉等违法违纪行为，直接或间接损害公司利益；

（6）激励对象违反法律、员工手册及公司规章制度的规定，其行为已经构成了公司可以直接开除的情形；

（7）激励对象在劳动合同期限未满前提前主动提出辞职的；

（8）激励对象在劳动期限届满后未与公司续签劳动合同的；

（9）激励对象死亡或宣告死亡，其继承人放弃继承激励股权的；

（10）激励对象私自转让有限合伙企业份额，或者将其用于担保或偿还债务的。”

“31.2 掌汇天下被上市公司收购之后，有限合伙人届时通过合伙企业间接所持有的上市公司的股份自上市公司重组发行股份结束之日分期解禁：法定限售期满后第一年（指12个自然月，下同）有限合伙人间接持有的上市公司股份合计解禁30%，第二年合计解禁80%，第三年合计解禁100%。

但有限合伙人在目标公司被上市公司收购之后的三年之内与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一的，普通合伙人和目标公司均有权要求该有限合伙人从合伙企业退伙并将其在合伙企业中所持的全部份额转让给普通合伙人，届时应支付给该有限合伙人的对价为该有限合伙人实际出资金额或购买全部合伙份额的原始价格。

但如果有限合伙人在目标公司被上市公司收购的第三年之后第四年之前与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一的，则普通合伙人和目标公司均有权要求该有限合伙人将其在合伙企业中所持的70%的合伙份额转让给普通合伙人，届时应支付给该有限合伙人的对价为该有限合伙人实际出资金额或购买全部合伙份额的原始价格。

有限合伙人在目标公司被上市公司收购的第四年之后将对其持有的合伙份额享有完整的权益，即使该等有限合伙人与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一，除非该等有限合伙人同意，普通合伙人和目标公司无权要求该有限合伙人退伙并转让其持有的任何比例的有限合伙份额。”

（4）Spigot公司

Spigot 公司的核心团队和技术人员包括 Rodrigo Sales、Ryan Stephens 和

George Brad。

Spigot 交易对方与上市公司在《Spigot, Inc.股权购买协议》中约定， Rodrigo Sales 及 Ryan Stephens 需在对赌期内一直在 Spigot 内任职，以便获得其相应部分的对赌款项，如因为 Rodrigo Sales 或 Ryan Stephens 自身的原因造成其离职，则其当期及之后的对赌款项将不予支付。而如果在对赌期内 Spigot 的经营业绩超过对赌目标，则超过部分的 40%将作为员工激励基金，由管理层决定分配给员工。Spigot 公司与其核心技术人员 George Brad 签署了奖金协议，George 在 Spigot 任职期间，将可获得 Spigot 公司每年净利润的 1%作为年度奖金。以上对公司核心员工的奖金及对赌款约定，有效防范了 Spigot 公司在本次交易后核心技术人员流失的风险。

4、部分标的公司前五大客户和供应商占比较高的风险

报告期内，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigot 公司前五大客户和前五大供应商占比如下表所示：

公司	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	前五大客户	前五大供应商	前五大客户	前五大供应商	前五大客户	前五大供应商
猎鹰网络	67.07%	60.36%	99.23%	74.81%	93.60%	44.4%
掌汇天下	34.8%	26.34%	30.64%	33.24%	29.28%	36.42%
亦复信息	63.64%	91.9%	54.82%	96.18%	NA	NA
Spigot 公司	86.47%	90.00%	86.64%	93.77%	80.78%	93.97%

猎鹰网络、亦复信息和 Spigot 公司的主要客户、供应商集中度较高的原因：

猎鹰网络前五大客户集中度较高主要系 2014 年猎鹰网络的广告业务处于发展初期，主要通过横纵通公司开展，对其依赖程度较大，2015 年以来，猎鹰网络的商业模式逐渐完善，业务扩展力度加大，客户资源进一步积累，前五大客户集中度下降；报告期内，猎鹰网络主要第三方渠道购入部分流量以增大其广告业务规模，因此前五大供应商主要是第三方渠道公司，猎鹰网络广告业务发展初期，对外购第三方渠道流量具有一定依存度。

报告期内，亦复信息的主要客户都是广告主，前五大客户集中度较高的原因是亦复信息成立时间较晚，客户资源在逐步扩展中；而其供应商集中度较高的原

因是亦复信息主营业务为搜索引擎广告代理，而国内互联网搜索引擎广告媒体主要为百度、搜狗、360、神马等几家，供应商集中度较高属行业正常现象。

Spigot 公司主要通过在自有软件应用及三方开发的软件应用中嵌入浏览器插件，将软件应用的用户分流至合作门户网站、搜索引擎、电商网站。门户网站、搜索引擎、电商网站在获得广告或购物收入后，根据与 Spigot 约定的分成比例在每月对账后向 Spigot 进行分成，报告期内，其收入主要来源于与 Yahoo!，Adknowledge，Yadex 等门户及搜索网站，其中最大的客户均为 Yahoo!，占其各期营业收入的比例均大于 65%，主要原因为 Spigot 的主要业务集中在北美，Yahoo! 为其在北美的最主要客户。Spigot 前五大供应商主要为与 Spigot 签署分销协议的三方软件开发商及三方软件分销平台。Spigot 报告期内最大的供应商均为 BitTorrent，占其各期采购总金额的比例均大于 50%，主要原因为 BitTorrent 旗下软件为热门软件，下载量较大，用户数量基数庞大，对 Spigot 营业收入的贡献较高，故其对应的营业成本占比较高。

本次交易后，各标的公司将在各自开拓业务，发挥竞争优势的基础上，由上市公司统一整合，充分发挥协同性发展，客户和供应商的集中度预计将进一步降低，但仍可能因为整合不利，或者移动互联网行业形势发生较大变化导致标的公司客户和供应商集中度保持不变甚至上升，从而导致其业绩依赖少数客户和供应商的程度加剧，提示投资者关注猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司客户集中度和供应商集中度较高的风险。

5、本次交易后，各标的公司之间融合、协同风险

本次交易中，上市公司拟收购四个标的资产，分属移动互联网行业的各个环节。上市公司已根据行业特点以及各标的公司的经营特点，从全局出发制定了上市公司未来发展战略规划。但是，上市公司战略的成功实施取决于各标的公司的融合进度以及协同效应的发挥，截至本答复签署之日，掌汇天下用户流量已初步对接猎鹰网络胜效通平台，并且已开始技术层、变现端的整合工作，其他标的公司之间整合工作正在进行之中。

移动互联网发展速度较快，各子公司的经营状况也在不断变化，上市公司的战略需与时俱进，各标的公司的定位亦需跟着上市公司战略动态调整，否则可能

导致上市公司的经营方向分散，无法形成合力，并最终影响上市公司利润，致使上市公司丧失竞争优势。

6、本次交易后，上市公司组织机构协同风险

组织机构的协同是根据上市公司战略目标的需要，通过重新设计上市公司的组织结构，改变原有的经营管理模式，在有效的分工基础上达到各职位、各部门、各层次的协调运转。组织结构的协同运作是保障上市公司业务正常开展的前提和保障，本次交易后，上市公司在组织架构上将形成三个层次，即上市公司、事业部（包括移动平台事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部以及海外事业部）和标的公司，由于标的公司数量较多，可能出现组织协同风险，从而上市公司的运转效率和业绩受到影响。

7、标的公司客户稳定性下降的风险

本次交易，智度投资收购 4 家标的公司，在移动互联网流量入口、流量经营和流量变现等各环节均有业务布局，致力于打造移动互联网行业内三位一体的公司。移动互联网的行业特点是用户流量和客户分离，用户使用移动互联网产品，公司通过游戏客户和广告客户进行商业变现，影响客户稳定性的最大因素是产品流量的变化，本次交易后，各标的公司将继续为移动互联网用户提供高质量的移动互联网产品，预计用户流量将稳定增长，从而客户稳定性不会下降。但仍可能会出现市场份额被同类竞品抢占而丧失竞争优势，从而导致客户稳定性下降的风险。

随着互联网+战略的深入执行，移动互联网行业被高度重视，创业者和竞争者大批涌入该领域，对亦复信息这类主打商业变现渠道的标的公司而言，由于其主要面对企业端客户，竞争压力将明显加剧。如果其未能及时适应行业的竞争格局，未能很好的服务客户，将可能将丧失竞争优势，从而对客户稳定性造成影响，进而影响到经营业绩。

本次交易将促进各标的公司未来业务规模的扩大，充分发挥各标的公司之间的协同性，使之在流量端、经营端、客户端都能更好的服务用户或客户，但仍可能存在客户稳定性下降的风险。

（二）猎鹰网络的相关风险

1、猎鹰网络对渠道代理商的依赖风险

标的资产猎鹰网络主要从事移动互联网广告业务，报告期内主要客户均为渠道代理商。由于移动互联网广告平台数量众多，最终广告主一般不会选择某一家平台进行广告投放，因此通过渠道代理商进行多平台投放成为最终广告主的主要方式之一。报告期内，猎鹰网络最终客户以行业广告主为主，覆盖包括移动互联网行业中生活服务、工具、游戏以及投资理财多个细分领域，具体包括淘宝、天猫、支付宝、高德地图、高德导航、大众点评以及奔跑吧三国、全民奇迹、500彩票、彩票365等。尽管通过渠道代理商获取客户能够一定程度上节省猎鹰网络商务开发成本，使其资源利用更加高效，但未来如果渠道代理商终止与猎鹰网络的代理业务或者降低代理费收入水平，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。虽然猎鹰网络已在内部组织机构中设置商务开拓部，并开始利用行业积累积极拓展直接客户，但是短期内猎鹰网络仍然对渠道代理商具有较大程度依赖，如不能有效开拓直接客户，将存在代理商渠道依赖风险。

2、与广告主结算单价下降的风险

猎鹰网络目前主要通过胜效通平台进行移动互联网广告的推广。在该平台下，猎鹰网络根据约定按照点击量、下载量或激活量与广告主收取广告推广收入，因此在结算量相对固定的情况下，结算单价直接影响到猎鹰网络的盈利能力和盈利水平，是衡量猎鹰网络流量变现能力的主要指标。而结算单价很大程度上受到诸如广告主推广意向、移动广告市场竞争情况等多方面因素影响，具有一定波动性。如果未来移动广告市场结算单价出现较大程度下降，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。

3、与第三方App开发者结算单价提高的风险

猎鹰网络目前主要通过胜效通平台进行移动互联网广告的推广。在该平台下，猎鹰网络根据约定按照下载量向第三方App开发者支付流量使用成本，因此在结算量相对固定的情况下，结算单价的变化将直接影响猎鹰网络毛利率水平的变化，进而影响猎鹰网络盈利水平。随着移动互联网的进一步发展，以及BAT

等互联网巨头不断拓展在移动互联网领域的布局，移动流量将呈现一定程度的集中趋势，而这将加强具备流量优势的超级 App 在移动广告业务中的话语权，并提高其结算单价。尽管猎鹰网络亦在积极研发和外购具有流量优势的 App 产品，目前猎鹰网络自有的具备分发能力的 App 已接近 110 余款，2014 年以来累计分发量超过 1600 万，占猎鹰网络胜效通平台累计分发量的比例接近 30%，在一定程度上已经降低了对第三方 App 流量的依赖，但是如果未来第三方结算单价提升，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。

4、移动互联网广告行业运营模式变化的风险

互联网和相关服务行业具有技术进步快、产品生命周期短、升级频繁的特点，行业内企业需要在准确把握行业发展方向的前提下迅速做出反应，紧跟技术发展和市场需求的最新潮流，不断对原有产品进行更新换代；同时移动互联网广告是近年来我国广告行业兴起的广告发布模式，得益于 2013 年以来移动应用推广需求大幅度增长和积分墙推广模式得到市场广泛认可等外部市场环境的变化，我国移动互联网广告的经营模式逐步清晰，然而随着互联网技术及产品的不断更新换代，移动互联网广告的经营模式亦存在变化的可能性。猎鹰网络如未能适应行业技术、产品发展趋势以及经营模式的变化，将面临市场需求下降，经营业绩下降的风险。

5、猎鹰网络子公司范特西球类游戏授权风险

（1）篮球类游戏授权风险

范特西现有主要篮球类游戏产品《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》，使用了 NBA 球员真实姓名、照片和比赛数据，范特西已分别于 2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日与 NBA 中国就上述游戏的授权签署协议和补充协议，授权使用期至 2017 年 9 月 30 日。根据上述协议约定，在范特西未出现项下违约事件的情况下，就范特西及其关联人对 NBA 知识产权在授权协议生效日前以及自授权协议生效之日起至 2015 年 9 月 15 日后连续的六个月期间内的未经许可使用，NBA 中国不再对范特西及其关联人采取任何法律行动、提起任何行政程序或提出任何其他主张。

根据范特西与 NBA 中国于 2014 年 6 月和 2015 年 9 月签署的《游戏开发许可协议》及其补充协议，双方在《游戏开发许可协议》的第 11 条“提前终止”中，对协议的提前终止进行了明确约定。

在不影响 NBAC 在本协议项下的其他权利，如发生以下情形，NBAC 有权随时终止本协议；

截止 2015 年 9 月 15 日或者 NBA 以书面形式通知的此后的其它日期，范特西未能在许可区域内未开始就至少一个销售渠道对许可产品进行销售及运营。

范特西未能按协议要求，未能按时向 NBAC 或其关联人支付或促使支付任何性质的到期应付款项（包括根据银行保函应支付的款项），且在 NBAC 的书面通知后 30 日内未予以纠正的；然而被许可人仅享有纠正该类型违约的一次机会。

范特西因无能力偿付到期债务，或发生债权人利益而进行的转让，或根据适用法律书面确认其无能力偿付到期债务、破产、启动资源破产程序或允许对其进行前述相关程序（且前述程序在 30 日内未取消）。

范特西或任何第三方服务商 i.未经 NBAC 许可宣传推广、销售、分发任何带有 NBA 标识的产品；ii.未遵守 NBAC 对范特西销售和运营的相关规定；iii.未经 NBAC 事先书面同意，试图转让本协议全部或部分权利义务；iv.在区域外销售许可产品；v.向第三方销售许可产品，且该第三方为被许可人知晓或有理由应知晓计划在区域外销售许可产品。

向第三方销售许可产品，且该第三方为被许可人知晓或合理知晓在出售许可产品给最终用户前更改许可产品，除非该等更改为基于 NBAC 在有效协议项下的事先书面认可。

范特西违反协议约定或法律法规等，进行销售行为，或未经 NBAC 许可与第三方服务商合作，且收到 NBAC 书面通知后未能纠正；或出现严重违反诚实信用原则、严重违反法律法规的行为。

在《补充协议》生效日期之日起至 2016 年 3 月 15 日和游戏上市日期后 6 个月（以先到期的时间为准）的过渡期间内，范特西及其关联方仍然在开发范特西老游戏。

被许可人未遵守或违反本协议任何重要条款或条件，上述条款或条件的重要性与否完全由 NBAC 决定。根据本项的终止将发生在：i.NBAC 发出书面通知后 30 日内未纠正，如该等违反可被完全纠正，但未在该期限内纠正；ii.NBAC 发出书面通知后立即终止，如该等违反不可被完全纠正。“完全纠正”指基于 NBAC 的合理判断，该等违约被纠正后，不会对 NBAC 造成任何或导致任何损失。

除 NBAC 在本协议项下享有的其他权利及救济手段外，在本协议依本条终止后，被许可人与本协议相关的全部义务应被加速，并视为到到期及应付（包括但不限于截至到终止日的许可费用总额、最低保证金额及广告及赞助收入）。且被许可人应在终止生效日后 30 日内将所有应付金额支付给 NBAC，扣除任何已支付给 NBAC 的款项。

一旦本协议依据本协议包括第 11 条的规定而终止，NBAC 有权撤销第 K（vii）段中的豁免，并在任何情况下均不需返还或退还依据本协议所收到的任何费用（包括最低保证金额）给被许可人。

若在协议到期之日前，范特西违反上述协议条款，则存在授权被取消的风险。经核查，截至本反馈意见出具之日，未发现范特西有任何违反上述协议条款的行为。

（2）足球类产品授权风险

范特西现有主要足球相关游戏使用了相关联赛/球队/球员的名称和标识/（头像）等，范特西已于 2014 年 5 月 5 日与 SEFPSA 就西甲联赛下相关足球俱乐部的标识、名称以及相关球员头像、名称等无形资产授权使用签署正式协议，授权使用期至 2017 年 6 月 30 日。

范特西相关足球游戏产品在取得 SEFPSA 相关授权前使用了西甲联赛标识及球员头像等以及相关游戏产品使用了其他联赛中相关球队及球员的中文译名，尽管其并未使用其他联赛俱乐部的真实标识及相关球员的真实头像，而是使用了漫画头像，但范特西使用其他联赛俱乐部的中文译名及球员的中文译名可能存在被权利方追诉的风险。

对于上述风险，范特西原控股股东、实际控制人汤克云出具承诺，由于范特

西在《足球许可协议》签署日之前使用西班牙足球甲级联赛标识及球员的头像，或足球游戏产品未取得任何其他授权或任何其他侵权纠纷或存在的任何问题给智度投资、范特西及其子公司造成的任何经济损失，本人将承担相应的责任，避免因此给智度投资及范特西及其子公司造成任何经济损失。

自然人汤克云持有隽川科技 100%股权，持有零零伍科技 34.11%股权，本次交易完成后，汤克云将间接持有上市公司 23,818,326 股股份，占本次重大资产重组及配套融资股份发行后上市公司总股本的比例为 2.47%。因此，其可以通过间接持有的上市公司股权作为未来可能需要履行承担损失义务的财产担保再加之汤克云实际承担相关损失的可能性较低，因此汤克云具备履行相关承诺的能力。

独立财务顾问经过核查，认为汤克云具备履行相关承诺的能力。

范特西与 SEFPSA 签署的《许可协议》中约定，若在下列任何一种情形中且在非违约方向违约方通知要求对该情形进行补救后三十日内尚未对该情形进行补救时，协议自动终止并失效：

1）如果违约方自愿或者非自愿地进入破产状态或者程序时；

2）如果违约方同意企业或者公司进行解散和/或者清盘时；

3）如果为违约方制定破产阶段人或者受托人时；

4）违约方为了债权人的利益而转让本协议时；

5）违约方未根据本协议规定提供任何对价时；

6）被许可方不正当地使用（指本协议规定之外的使用）许可产品，特别是以个人名义使用足球俱乐部或者与西班牙足球职业联赛有关的体育公司或者组成足球俱乐部或者体育公司的运动员的名称（姓名）、商标、徽章、纹章、图像或者颜色；

7）许可方或者被许可方严重违反本协议的任何其他行为，特别是客户在所界定的区域之外使用交互式内容；

8）根据第三条的规定本协议期间结束时，但另行作出约定的除外。

若在协议到期之日前，范特西违反上述协议条款，则存在授权被取消的风险。经核查，截至本反馈意见出具之日，尚未发现范特西有任何违反西甲授权协议从而导致西甲授权被取消的事项。

范特西与 SEFPSA 授权使用协议截至 2017 年 6 月 30 日。如果范特西在授权游戏产品生命周期内无法持续获得游戏版权，相关游戏将会面临版权到期无法继续运营进而对公司经营业绩、估值产生不利影响的风险。

此外，尽管范特西与 NBA 中国和 SEFPSA 就相关游戏产品中涉及使用 NBA 以及西甲联赛无形资产达成授权协议，但前述授权协议并没有约定范特西为中国区域内（包括台湾地区、香港特别行政区及澳门特别行政区）唯一指定授权对象，因此存在 NBA 中国或 SEFPSA 授权其他主体在开发的游戏产品中使用 NBA 或西甲联赛相关无形资产的情形，范特西也因此面临其他授权主体的竞争风险。

同时，范特西与 NBA 中国、SEFPSA 授权使用协议分别截至 2017 年 9 月 30 日和 2017 年 6 月 30 日，根据范特西与 NBA 中国签署的补充协议，在授权有效期内双方将通过协商积极促成续约事宜，但存在无法获得授权方持续授权以及授权成本大幅增加的风险。如果范特西在授权游戏产品生命周期内无法持续获得游戏版权，相关游戏将会面临版权到期无法继续运营进而对公司经营业绩、估值产生不利影响的风险。根据上市公司与猎鹰网络 16 位股东签署的《盈利预测补偿协议》，若本次交易完成后，猎鹰网络无法完成承诺业绩，则猎鹰网络股东将向上市公司进行补偿，以减少上市公司，尤其是上市公司中小股东的损失。

NBA 授权协议无法顺利续期对范特西估值影响敏感性分析如下表所示：

序号	项目	评估值（万元）	评估值变动率
目前预测	授权许可正常续期	33,486.91	0.00%
情形一	授权许可保底版权金增长 50%，分成比率不变	32,636.53	-2.54%
情形二	授权许可分成率增长 50%，保底版权金不变	32,327.97	-3.46%
情形三	授权许可保底版权金和分成率均增长 50%	30,268.48	-9.61%
情形四	授权许可续期失败(NBA 游戏自 2018 年开始无收益)	18,246.74	-45.51%

6、猎鹰网络子公司范特西收入主要依赖于少数主要游戏的风险

报告期内，范特西的收入主要来源于《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》三款篮球模拟经营类游戏。上述游戏自 2009 年陆续正式上线以来获得市场高度认可。该三款网页游戏报告期内总玩家数量为 4,140.03 万人，玩家累计充值金额达到 46,908.08 万元，对范特西经营业绩产生重要影响。虽然范特西及其子公司通过不断优化升级及运营分析，使得上述游戏在市场同类产品中一直保持领先地位，盈利情况良好。但由于游戏产品均存在一定的生命周期，如果范特西不能准确把握主要游戏产品的发展趋势，及时对正在运营的主打游戏进行改良升级，保持其对玩家的持续吸引力以尽可能延长产品生命周期；或者后续不能及时推出有影响力的新品，则可能导致范特西经营业绩出现大幅下滑。

7、猎鹰网络子公司范特西新游戏产品盈利水平未达预期的风险

报告期内，范特西主要运营的篮球游戏产品为《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》，2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日，范特西与 NBA 中国就篮球游戏相关授权签署了正式的授权协议和补充协议，根据协议约定范特西及关联方应至晚在 2015 年 9 月 15 日前上线经营经 NBA 中国授权同意的篮球类游戏产品，并至晚在 2016 年 3 月 14 日前下架目前所主要经营的三款篮球类游戏。截至本报告书签署日，经 NBA 授权的新篮球游戏——美职篮范特西（或 NBA 范特西）已进行多次内部测试，网页版本已于近期正式上线运营，考虑到报告期内范特西所主要经营的三款篮球游戏将最晚于 2016 年 3 月底前下架，未来范特西经营业绩将主要依靠 NBA 范特西的运营情况，若范特西 NBA 官方授权篮球游戏产品开发进度未达预期，将对公司业绩产生不利影响。

随着移动游戏和网页游戏行业的快速发展，游戏产品的数量大幅增加，同类游戏产品之间的竞争日趋激烈，进而导致移动游戏和网页游戏生命周期相对较短，游戏开发企业难以简单通过依靠成功游戏在较长时间内保持相对稳定的经营业绩水平。因此，范特西必须紧跟行业和技术发展趋势，精准进行市场调研、产品开发及运营，从而持续开发出受到玩家欢迎的游戏产品，用新游戏产品的盈利提升来弥补老游戏产品由于生命周期临近结束而导致的盈利下滑，否则将会影响标的资产经营业绩实现水平。

8、猎鹰网络子公司范特西游戏产品运营渠道集中的风险

腾讯开放平台、新浪游戏等优质渠道聚集了大量游戏玩家资源，游戏开发商通过与上述游戏运营平台联合运营的模式发行、运营其产品，游戏玩家通过运营平台登陆游戏和充值，有运营平台负责游戏推广、支付和计费，之后按照约定比例与游戏开发商分成，因此选择具有优质玩家流量资源的游戏平台合作能够给游戏产品带来客观的收入，并能够迅速提升游戏产品的知名度和盈利水平。

报告期内，范特西主要篮球游戏《篮球大亨》、《梦之队》主要通过腾讯开放平台运营，腾讯开放平台是国内领先的网页游戏运营平台，其凭借社交化、全平台及服务一体化的互联网生态系统在网页游戏平台类公司中具有明显优势。2013年至2015年1-9月，范特西通过腾讯开放平台运营游戏产生的收入占当期收入的比例达到45.60%，占比相对较高。虽然范特西亦逐渐加大与其他联运平台的合作力度，但是短期内腾讯开放平台仍将作为公司游戏产品主要发行和运营渠道，因此如果未来腾讯开放平台终止与范特西的合作或者对收益分成比例政策进行不利调整，将会对公司经营业绩产生影响。

9、猎鹰网络子公司范特西核心技术人员离职风险

2014年8月20日，新国都公告了《深圳市新国都技术股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》，宣布拟以发行股份及支付现金的方式，收购范特西100%股权。2014年12月11日，新国都发布《紧急停牌公告》，称范特西相关员工因在外私设公司，从事体育类游戏的，构成与范特西同业竞争，严重违纪，被范特西公司开除。2014年12月18日，新国都发布《深圳市新国都技术股份有限公司关于终止重大资产重组事项并撤回申请暨股票复牌的公告》，称经新国都第三届董事会第六次会议审议通过，同意终止本次重大资产重组。

范特西在相关人员离职后采取一系列措施降低对业务正常运营的影响，截至目前，范特西参与前次重大资产重组时导致终止的事项已经消除，不会对本次交易产生影响。但是如果范特西无法通过对核心开发人员进行有效的激励、保持和增强核心人员的工作积极性和创造热情，可能出现核心人员的离职、流失，从而对范特西保持领先的开发优势造成不利影响。同时随着范特西业务规模的发展、扩大，如果不能通过自身培养或外部引进获得足够多的核心开发人员，将会由于

核心开发人员不足而给范特西经营运作带来不利影响。

（三）掌汇天下的相关风险

1、产品的吸引力下降导致用户黏性下降甚至流失的风险

随着移动互联网红利下降，移动应用商店也面临较大的竞争压力，前有大的应用商店把控流量入口，占据较大的市场份额，后有运营商、手机厂商加入渠道大战，各方渠道在吸引用户方面的竞争越发激烈，独立的应用商店要想生存并取得发展，需根据市场需求、核心用户群的需求等多种因素制定清晰的发展战略，并在持续的产品创新中树立业界广泛认知的品牌形象，应用汇的核心用户的年龄段在 25 岁以下，包括学生和二次元用户（二次元用户形容那些热爱漫画游戏的，喜欢在虚拟世界遨游的玩家），这些年轻用户对品牌有忠诚度，本身也有重度传播和推广的意识，未来也有很大的成长空间，应用汇针对其用户的特色，通过持续的功能改进和产品创新，为用户提供了便利的同时也加深了品牌形象的辨识度。但不可否认的是，移动应用商店的同质化竞争也存在，如果应用汇的创新能力下降，对市场需求或核心用户的需求把握不足，导致竞争对手开发出其他更具竞争力的应用商店产品，则可能导致应用汇的用户黏性下降甚至流失，提示投资者关注此风险。

2、技术不能保持行业领先的风险

移动应用商店作为移动互联网时代的入口级产品，具有较高的技术壁垒。移动互联网时代技术的飞速发展和不断涌入的竞争者将推动移动互联网行业不断创新、迅速迭代。对 App 进行实时爬取以保证更新的及时性与完整性的搜索技术、为与应用开发者进行对接构建移动生态的开发者系统、为提供更流畅的支付体验同时方便开发者对账的支付系统以及对跨平台产品持续投入的技术研发能力，对移动分发行业的新进入者形成较强的技术壁垒。尽管标的公司的管理团队有着资深的移动互联网领域从业经历，拥有领先行业的管理运营经验；但若未来标的公司无法适应行业技术创新乃至迭代的变化，持续更新技术水平，将可能面临运营成本上升、活跃用户流失的不利局面，对标的公司未来业绩的可持续增长和行业地位的保持造成不利影响。

3、未来成本和费用不断上升的风险

掌汇天下的经营业务是通过应用商店为用户提供浏览并下载免费/付费应用的服务，营业成本主要为游戏分成、广告分销与市场推广费用。随着智能手机出货量增速的放缓，之前处于高速增长状态的应用分发市场在未来很难享受到“人口红利”带来的巨大增量，若未来掌汇天下为了应对移动分发行业日益激烈的竞争和新进入者带来的压力，吸引开发者，维持市场份额，通过提高游戏的分成比例或加大市场推广费用，则掌汇天下将面临毛利率降低的风险。此外，若掌汇天下为维持人才储备、技术先进性，提高员工薪资或研发费用，将降低其净利率。

为了应对可能的盈利能力削减风险，掌汇天下将充分利用自身的行业经验和品牌优势，尽可能保持自身在移动分发产业链中的主导地位，通过多元化变现手段、提升渠道运营效率等方式，吸引应用开发者持续稳定的在应用汇的平台上进行分发，同时在产品层面提升用户体验，保持较高的用户活跃度及分发效率。

4、运营商对于计费通道严格把控，导致单机游戏收入锐减，从而影响应用商店的游戏业绩的风险

2014 年中国单机游戏占比超过全部手机游戏的一半，单机手游主要都采用运营商短代支付的模式，因此使得运营商和相关各方收入增长较快，掌汇天下游戏业务中的运营商支付部分所产生的收入占比也从 2013 年 5%左右上升到 2014 年 24%以上，并于 2015 年第一季度继续上升。2015 年从第二季度起，在工信部的监管压力下，运营商对计费通道的严格把控，运营商自身的单机手游收入锐减，比如 2015 年 4 月开始，中国移动 MM 由于第一季度未能把用户投诉总量及比例降低至标准的要求，因此各省市相继暂停中移动 MM 的计费业务，运营商单机游戏政策收紧也直接导致了掌汇天下相关收入出现一定程度的波动。

2015 年以来，三大运营商高层人事变动，预计在未来一段时间内，三大运营商很可能会进一步收窄计费通道、并且加强对短代支付的监控以降低投诉率，预计掌汇天下的这部分游戏收入近期也将受到一定程度的影响。

由于短信付费渠道的管制来自于三家电信运营商，具有不确定性、往复性等特点，在本次交易的评估中，2015 年下半年及后续年度，均按管制较严格的较低水平游戏用户付费率 2.5%来进行预测。一方面体现了盈利预测的谨慎性，另

一方面避免了因不可控的电信运营商的政策原因导致收入波动的差异，掌汇天下100%股权估值与单机游戏收入的敏感性分析如下表所示：

序号	单机游戏收入变化	评估值（万元）	评估值变动比率
1	+15%	10,468.59	+4.56%
3	+10%	10,316.42	+3.04%
3	+5%	10,164.25	+1.52%
4	原预测收入数据	10012.09	0.00%
5	-5%	9,859.92	-1.52%
6	-10%	9,707.75	-3.04%
7	-15%	9,555.58	-4.56%

掌汇天下100%股权估值与运营商游戏付费率的敏感性分析如下表所示：

序号	运营商游戏付费率	评估值（万元）	变动比率
1	1.0%	8,186.07	-18.24%
3	1.5%	8,794.74	-12.16%
3	2.0%	9,403.42	-6.08%
4	预测付费率2.5%	10,012.09	0.00%
5	3.0%	10,620.76	6.08%
6	3.5%	11,229.43	12.16%
7	4.0%	11,838.10	18.24%
8	4.5%	12,446.77	24.32%

提示投资者关注运营商对计费通道严格把控从而导致估值变化、未来单机游戏收入减少的风险。

5、规划中的iOS应用分发体系产品的风险

相比Andorid系统，iOS系统更加封闭，大量开发者找不到推广渠道，而目前iOS的用户流量几乎全被App store控制，但iOS用户单价比Android高1-2倍，因此更有商业价值，掌汇天下未来拟开发iOS应用分发体系产品，为开发者和用户提供更大的价值。

2012年10月，苹果更新了《应用商店审核指南》，其中新增了2.25条款规定“若您的应用以销售或推广为目的，展示他人开发的应用，且操作方式与苹果应用商店类似或混淆，那么将无法通过审核。” 指南更新后不久，苹果便将美国知名的限免应用推荐工具AppShopper下架。在被下架前，用户量已经达到数千万。

（1）拟规划 iOS 分发体系的可行性

近年来，智能手机市场中的 iOS 设备占有率持续上升、但终端用户与应用开发者对 iOS 应用分发状态不满意率均较高，掌汇天下拟规划 iOS 应用商店既符合移动设备市场占有率的变化趋势，也符合一般用户与开发者的诉求。掌汇天下旗下的“应用汇”产品属于国内最早一批应用商店，在应用商店相关技术、产品运营、开发者关系、广告主关系方面均有大量积累。应用内容组织富有特色、对应用理解深刻组织良好、“小组”社区活跃、搜索精准全面，具备 iOS 应用商店所需的各类软硬件实力。

（2）面临的风险和不确定性

虽然掌汇天下拥有较好的 android 应用商店的基础，从技术和团队上保障了 iOS 应用商店的可行性，但其拟规划 iOS 应用商店相对于其他公司起步较晚，如其他 iOS 分发产品推广力度较大，已经占据了部分终端客户，则对掌汇天下的产品造成一定压力。

掌汇天下在前期开发 Android 应用商店的经验基础上，充分调研了当前 iOS 分发生态，并制定开发 iOS 应用商店的规划。其拟规划的 iOS 应用商店，为 iOS 的综合分发体系，主要功能系为苹果公司 App store 导入用户流量，从而获取流量分成收益，是苹果 App store 的合作伙伴或上下游产品，不涉及开发者上架应用，因此不能称之为完全功能的 iOS 应用商店，和苹果公司 App store 不存在直接竞争关系，预计未来将不会被苹果公司所禁止。此外，掌汇天下拟采取相应措施最大限度避免苹果公司对其 iOS 应用商店的限制，即除使用的第三方开源库(libimobiledevice，采用 LGPL 开源协议)外均采用由苹果本身提供的分发安装方式。但是苹果公司仍可能不定期变更条款或者规则，从而导致该产品被下架。

（3）对评估的影响

掌汇天下目前收入主要来自 android 应用商店，其 iOS 产品尚未正式上线，在评估基准日时点也没有此项产品所产生的收入，根据谨慎性原则以及公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致的收益法具体评估假设，评估师未对其相关收入成本进行测算，评估值也不包含 iOS

产品的价值。

本次交易后，掌汇天下将开发 iOS 分发体系产品，但相对于其他 iOS 应用商店起步较晚。另一方面对灰色内容（如破解资源）保持克制，在内容上存在弱项；此外，苹果不定期的条款、规范变更可能影响部分产品形态，提示投资者关注此风险。

6、掌汇天下未来净利润不能转正的风险

2013 年，中国的移动互联网处于发展初期阶段，变现模式尚未成熟，掌汇天下的主要经营策略是提升产品体验，更好服务用户，在此基础上扩大品牌影响力并初步探索盈利模式，故尚未盈利；2014 年，受移动互联网行业的影响，掌汇天下董事会采取较为激进的推广手段，扩大广告分销业务规模、加大线上、线下推广力度，但彼时流量价格已上涨，掌汇天下也并未掌握较为精准的推广方法，导致收入增长远低于成本、费用支出的增长，因此，2014 年，掌汇天下亏损同比放大，2015 年 1-9 月，新任管理层在做好产品，提升用户体验的基础上，积极扩展免费流量渠道，探索更为优化的广告分销模式或推广方法，在不考虑股份支付影响的情况下，1-9 月净利润为 104.61 万元。

移动应用商店作为移动互联网流量入口，其经营态势具有如下特点：

1）流量越大，应用商店的收入越大，广告方面表现为媒体愈发引广告主竞折腰，媒体的话语权一步步增强，结算模式从 CPA\CPD\CPC 到 CPT 甚至竞价，广告位价格愈发稀缺，单价不断上升，游戏方面则是转化率一定，付费金额将有较大提升；

2）流量规模超过一定阈值后，媒体将形成更大的溢价权，广告收入增速将进一步加快，经核查，日活 10 万的产品和日活 100 万的产品在广告收入方面存在较大的差距，主要体现在单价上升、商业化率提升（广告变现位置更多）。比如京东、阿里；游戏方面的产品将吸引更多的游戏上架，从而进一步提升转化率，提升游戏收入；

3）企业获取流量的途径包括免费和付费两种模式，前者主要依靠提升产品体验，改进推广策略、综合利用包括在应用商店中上架、换量在内的更多投放策

略等方式获取免费流量，免费流量的特点是质量较高，针对性较强，但规模有限，难以在短时间内铺开，比较适合成熟稳定的产品；后者是“烧钱"获取流量，包括广告分销、SEM、预装等，付费流量的特点是用户黏性有限，但规模效应强大，适合初期产品；任何一种互联网产品的市场策略都是免费流量+付费流量的组合，只是不同公司，其搭配比例有所不同，初期产品要想迅速开拓市场，烧钱在所难免，但一旦产品达到一定规模后，将依靠自身的产品、品牌形象、商务关系获取大量免费流量；

从整个应用分发行业来看，经过前几年跑马圈地式的野蛮生长，很多中小第三方渠道未能在残酷的竞争中生存下来而遭淘汰，目前中国移动互联网应用商店的数量有限，集中度较高，应用分发渠道愈发稀缺，未来能掌握流量入口的产品，其话语权将进一步提升。掌汇天下应用商店的本质是流量经营，2015 年 1-6 月，掌汇天下平均日活约为 70 万，未来掌汇天下将延续上述思路，以获取用户流量、提升日活为核心而逐步实现盈利，要实现这一目标，掌汇天下未来拟从如下方面着手：

第一、致力于提升产品性能，注重用户产品体验，注重为用户提供更大价值，从而进一步提升用户黏性；

第二、适度开发新的产品，满足不同用户的需求；

第三、加大推广力度，寻找和开发多种免费用户渠道，尽可能降低付费用户成本，使单位新增用户成本持续下降。

在按照上述规划开展业务后，掌汇天下 2015 年 10-12 月净利润、2016 年-2020 年净利润预测分别为：

单位：万元

时间	2015 年 10-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
净利润	64.08	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91

以上规划是掌汇天下根据应用商店产品特点和自身发展阶段所做的规划，未来仍有可能无法实现净利润转正，提示投资者关注此风险。

（四）亦复信息的相关风险

1、市场竞争加剧的风险

尽管亦复信息已在较快的时间内发展成为互联网整合营销领域内为数不多的具有较强竞争优势的领先企业，但互联网技术和模式的发展日新月异，基于互联网的营销形式也日趋丰富多样，客户对于互联网营销的认识和要求也在不断提高，国际 4A 公司正在加快进入互联网营销领域，亦复信息如果不能持续提升技术水平、引进优秀人才、拓展优质客户、扩大业务规模、增强资本实力和抗风险能力、准确把握互联网及互联网营销行业的发展趋势和客户对互联网营销需求的变化，将无法继续保持领先的行业竞争地位，进而对亦复信息经营业绩产生重大不利影响。

2、核心人员流失的风险

作为以自主研发为主的互联网企业，拥有稳定、高素质的技术开发人才队伍是亦复信息保持技术领先优势的重要保障。如果亦复信息不能有效保持核心人员的激励机制并根据环境变化而不断完善，将会影响到核心人员积极性、创造性的发挥，甚至造成核心人员的流失。如果亦复信息不能从外部引进并保留与亦复信息发展所需密切相关的技术及运营人才，亦复信息的经营运作、发展空间及盈利水平将会遭受不利的影响。

根据亦复信息主要人员出具的相关承诺，本次交易完成后，为最大限度降低核心人员流失的风险，保证核心人员稳定性的相关措施包括交易结构设置、任职期限安排、在职期间竞业禁止和离职后竞业禁止，但在完成业绩承诺和任职期限承诺后，亦复信息管理人员仍存在离职的可能，将可能对亦复信息的经营造成不利影响。

3、知识产权侵权或被侵权的风险

互联网营销行业技术属性较强，业务经营中所涉及的互联网及其他领域的专利技术、非专利技术、软件著作权等知识产权数量较多、范围较广。亦复信息所拥有的核心技术是其核心竞争力的重要体现。尽管亦复信息一贯遵守知识产权相关的法律法规，注意保护自身的知识产权，但如果亦复信息遭遇与知识产权相关的诉讼、纠纷或索赔，或者亦复信息自身知识产权受到不法侵害，如果解决不力，可能会影响亦复信息的市场声誉，并对亦复信息经营产生不利影响。

4、与搜索引擎媒体持续合作的风险

目前，亦复信息与搜索引擎媒体签署的框架协议或代理合同，按照行业惯例采用一年一签的方式。

我国搜索引擎行业已建立起以搜索引擎媒体为主导，搜索引擎媒体营销服务商为辅的产业价值链，任何一方都难以完全依靠自身力量推动搜索引擎业务发展。搜索引擎公司与搜索引擎媒体营销服务商属于互相依附的关系，一方面搜索引擎媒体营销服务商通过搜索引擎获得媒体投放渠道，另一方面搜素引擎公司需要优质搜索引擎媒体营销服务商帮助他们扩展和服务客户，增加市场份额和客户广告投放效果。但是如果亦复信息未能达到搜索引擎媒体关于年度业绩和服务指标考核要求，则面临无法顺利续签相关框架协议或推广代理合同的风险，对亦复信息经营带来不利影响。

5、搜索引擎媒体政策调整风险

亦复信息的部分利润来源于搜索引擎媒体返点和客户服务费。目前，主要搜索引擎媒体市场的竞争处于均衡状态，对下游 SEM 服务商的销售政策也基本稳定。但是如果搜索引擎媒体之间的竞争加剧，从而调整对 SEM 服务商的销售返点政策，降低返点比例或减少对 SEM 服务商的支持力度，将会导致亦复信息毛利率降低的风险。

6、互联网系统安全性的风险

互联网广告业务正常运营需要有优质和稳定的互联网为基础，这与亦复信息服务器的分布、网络系统和带宽的稳定性、电脑硬件和软件效率息息相关。由于互联网作为面向公众的开放性平台，其客观上存在网络设施故障、软硬件漏洞及黑客攻击等导致运营系统损毁、运营服务中断和运营数据丢失的风险。如果亦复信息不能及时发现并阻止上述外部干扰，可能会对亦复信息的经营业绩造成不利影响。虽然亦复信息对信息安全制定并实施了一系列有效措施，但无法完全避免上述风险。

（五）Spigot 公司相关风险

1、标的公司 Spigot, Inc.的收入过于依赖核心客户的风险

Spigot, Inc.的业务收入主要来源于全球互联网的搜索引擎广告及门户网站广告收入，目前此部分广告收入主要来源于 Yahoo! Inc.，如果 Yahoo!结束与 Spigot, Inc.的合作，将可能对 Spigot, Inc.的业绩有重大影响。

2、Spigot, Inc.与最大客户 Yahoo! Inc.合同续约的风险

Spigot, Inc.与公司最大客户 Yahoo! Inc.的合同已经过期，Yahoo! Inc.管理层已经邮件确认目前合同已自动续约。《Spigot, Inc.股权购买协议》中明确规定，与 Yahoo!的书面续约将作为本次交易的交割前置条件之一。如果与 Yahoo! Inc.的合同书面续约不能及时完成，将影响本次交易的交割。

3、本次交易后 Spigot, Inc.股权质押的风险

作为对买方对赌款项的担保，智度投资同意在交割的同时，根据并且受限于《Spigot, Inc.股权购买协议》中的股权质押条件，以 Spigot, Inc.公司的 5,795,057 股普通股向卖方代表 Rodrigo Sales 先生进行质押。当智度投资就 2015-2018 年中的每一会计年份，向卖方代表付清买方对赌款项，卖方应当立即不可撤销地取消质押 25%的被质押股权。特此提示广大投资者注意交易后的标的公司股权的质押情况。

4、Spigot, Inc.插件安装量及终端用户数不能维持的风险

由于 Spigot, Inc.自有软件及第三方软件开发商开发的软件存在一定的生命周期，如果 Spigot, Inc.不能准确把握软件产品的发展趋势，及时对目前的自有软件产品进行改良升级，并持续选择优质的三方软件开发商，从而尽可能延长软件的生命周期；或者后续不能及时发现高质量的软件，将有可能导致安装 Spigot 浏览器插件的用户下降，广告点击量下降，从而导致 Spigot, Inc.的业绩出现波动。

由于 Spigot, Inc.对其合作的三方软件开发商的软件应用推广方式的不可控性，如果合作的三方软件开发商采用了不受终端用户欢迎的软件应用推广方式，将可能导致终端用户流失，广告点击量下降，从而导致 Spigot, Inc.的业绩出现波动。

5、Spigot, Inc.过于依赖核心供应商的风险

Spigot的供应商主要为与Spigot签署分销协议的三方软件开发商及三方软件分销平台。Spigot 报告期内最大的供应商均为 BitTorrent，占其各期采购总金额的比例均大于 50%，主要原因为 BitTorrent 旗下软件为热门软件，下载量较大，用户数量基数庞大，对 Spigot 营业收入的贡献较高，故其对应的营业成本占比较高。如果 BitTorrent 结束与 Spigot, Inc.的合作，将可能对 Spigot, Inc.的业绩有重大影响。

6、Spigot, Inc.对供应商的分成比例及方式变动的风险

Spigot 与主要供应商签订的合同主要为业务收入分成合同，Spigot 通过供应商提供的终端用户流量确认的收入，将按照约定比例支付给供应商。如未来供应商分成比例变化，将可能对 Spigot 盈利有影响。Spigot 从 2014 年起在与新的第三方分销伙伴签署合作协议时更倾向于采取预付费的模式而非之前所采取的收入分成模式，预付费的合作模式一方面会导致合作前期的成本偏高，但后期会给 Spigot 带来更多的毛利润，最终毛利润水平稳定。如 Spigot 未来更多采用以上新的分销模式，将可能对 Spigot 近期的业绩产生影响。

目录

董事会声明 1
发行对象声明与承诺 2
中介机构声明 4
中介机构承诺 5
重大事项提示 2
重大风险提示 99
目录 138
释义 143
第一节　本次交易的背景和目的 151
一、本次交易的背景 151
二、本次交易的目的 156
第二节　本次交易的具体方案 163
一、本次收购境内标的资产的交易方案 163
二、收购 Spigot.Inc.方案的主要内容 171
三、募集配套资金 174
四、本次发行股份具体情况 175
五、本次重组对上市公司的影响 177
六、本次交易构成关联交易 188
七、本次交易构成重大资产重组 189
八、本次交易尚需履行的审批程序 190
第三节　上市公司的基本情况 193
一、上市公司基本情况简介 193
二、历史沿革及股本变动情况 193
三、最近三年控制权变动情况 200
四、最近三年重大资产重组情况 201
五、控股股东及实际控制人概况 201
六、主营业务发展情况 214
七、最近三年主要财务数据和财务指标 215
八、最近三年合法合规情况 216
第四节　发行对象的基本情况 217
一、猎鹰网络交易对方的基本情况 217
二、掌汇天下交易对方的基本情况 271
三、亦复信息交易对方的基本情况 278
四、Spigot 交易对方 281
五、配套融资投资者的基本情况 290
六、其他说明事项 297

第五节　交易标的基本情况——猎鹰网络 306
一、猎鹰网络的基本情况 306
二、猎鹰网络历史沿革 306
三、股权结构及控制关系 314
四、下属子公司基本情况 315
五、猎鹰网络组织结构、人员构成、管理层与核心人员 392
六、猎鹰网络最近两年及一期的主要财务数据 394
七、猎鹰网络主营业务发展情况 395
八、猎鹰网络所获得的业务资质 429
九、猎鹰网络主要资产、对外担保及主要负债情况 429
十、猎鹰网络商标、域名及软件著作权情况 435
十一、猎鹰网络报告期内主要会计政策及相关会计处理 437
十二、猎鹰网络最近三年股权转让、增资及资产评估情况 443
第六节　交易标的基本情况——掌汇天下 471
一、掌汇天下基本情况 471
二、掌汇天下历史沿革 471
三、掌汇天下股权结构及控制关系情况 476
四、掌汇天下下属公司情况 477
五、掌汇天下出资及合法存续情况 477
六、掌汇天下主营业务发展情况 477
七、掌汇天下主要财务数据 520
八、掌汇天下主要资产、负债、对外担保及或有负债情况 521
九、掌汇天下所获业务资质 522
十、掌汇天下租赁、商标、域名、软件著作权及软件产品登记证书情况 523
十一、掌汇天下报告期内主要会计政策及相关会计处理 525
十二、掌汇天下最近三年股权转让、增资及资产评估情况 538
第七节　交易标的基本情况——亦复信息 544
一、基本情况 544
二、历史沿革 544
三、股权结构及控制关系 547
四、参控股公司及分公司基本情况 547
五、亦复信息主要财务数据 564
六、亦复信息主要资产、负债、对外担保及或有负债情况 565
七、交易标的出资及合法存续情况 571
八、亦复信息最近三年股权转让、增资及资产评估情况 571
九、主营业务发展情况 578
十、标的公司会计政策及相关会计处理 604
十一、对交易标的其他情况的说明 607
第八节　交易标的基本情况——Spigot 608
一、Spigot 基本情况 608
二、Spigot 历史沿革 608
三、Spigot 股权结构及控制关系情况 611

四、Spigot 下属公司情况.....613
五、Spigot 出资及合法存续情况.....615
六、Spigot 主营业务发展情况.....615
七、Spigot 主要财务数据.....639
八、Spigot 主要资产、对外担保及主要负债情况.....640
九、Spigot 租赁、商标、域名、软件著作权及软件产品登记证书情况.....641
十、Spigot 最近三年股权转让、增资及资产评估情况.....650
十一、Spigot 会计政策及相关会计处理.....657
十二、其他重要事项说明.....662
第九节 交易标的的评估.....668
一、猎鹰网络 100%股权评估情况.....668
二、掌汇天下 46.875%股权的评估情况.....708
三、亦复信息 100%股权的评估情况.....752
四、Spigot 100%股权的评估情况.....811
五、范特西 100%股权评估情况.....862
六、本次交易评估作价的合理性.....899
七、本次交易采用收益法评估作价的合理性及评估增值的合理性.....912
八、独立董事对本次交易评估事项的意见.....920
第十节 股份发行情况.....922
一、发行股份购买资产.....922
二、发行股份募集配套资金.....923
第十一节 本次交易合同的主要内容.....1010
一、发行股份购买境内标的公司股权的相关合同.....1010
二、支付现金购买 Spigot 100%股权之《Spigot 股权购买协议》.....1018
三、募集配套资金之《股份认购协议》.....1036
第十二节 本次交易的合规性分析.....1039
一、本次交易符合《重组办法》第十一条规定.....1039
二、本次交易不适用《重组办法》第十三条的说明.....1048
三、本次交易符合《重组办法》第四十三条规定.....1049
四、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第 12 号的说明.....1054
五、不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形.....1054
六、收购猎鹰网络、掌汇天下、范特西的必要性.....1055
七、独立财务顾问的核查意见.....1064
八、律师事务所的核查意见.....1065
第十三节 管理层讨论与分析.....1066
一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果的讨论分析.....1066
二、各标的公司行业特点.....1072
三、交易标的行业地位及竞争优势.....1122
四、猎鹰网络财务状况分析.....1144
五、猎鹰网络盈利能力分析.....1155

六、掌汇天下财务状况分析.....1171
七、掌汇天下盈利能力分析.....1184
八、亦复信息财务状况分析.....1199
九、亦复信息盈利能力分析.....1212
十、Spigot 财务状况分析.....1228
十一、Spigot 盈利能力分析.....1242
十二、范特西财务状况分析.....1252
十三、范特西盈利能力分析.....1259
十四、标的资产及其子公司报告期股份支付情况.....1292
十五、 本次交易对上市公司的持续盈利能力、未来发展前景、当期每股收益等财务指标和非财务指标的影响分析.....1296
十六、标的资产 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性.....1306
十七、本次交易合并成本、可辨认净资产公允价值和商誉确认依据及合理性，相应风险及对上市公司财务报表的影响.....1309
十八、猎鹰网络报告期收购子公司相关商誉确认依据、合理性及对业绩的影响.....1312
第十四节 财务会计信息.....1315
一、标的公司财务报告.....1315
二、上市公司一年一期的备考财务报表.....1337
第十五节 同业竞争与关联交易.....1341
一、上市公司报告期同业竞争与关联交易分析.....1341
二、交易标的报告期同业竞争与关联交易分析.....1342
三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争和关联交易情况.....1352
四、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争和关联交易情况.....1355
第十六节 本次交易对上市公司治理机制的影响.....1359
一、本次交易完成后上市公司的治理结构.....1359
二、本次交易完成后上市公司的独立性.....1361
第十七节 风险因素.....1364
一、本次交易有关的风险.....Error! Bookmark not defined.
二、交易标的有关风险.....1375
第十八节 其他重要事项.....1402
一、本次交易完成后，不存在上市公司资金、资产占用及被实际控制人或其他关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情形.....1402
二、本次交易完成后，上市公司负债结构合理性的说明.....1402
三、上市公司在最近十二个月内发生资产交易情况.....1402
四、关于利润分配政策及现金分红规划.....1403
五、关于本次交易相关人员买卖上市公司股票的自查情况.....1408
六、本次交易的相关主体和证券服务机构不存在依据《关于加强与上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形的说明.....1409
七、对股东权益保护的安排.....1410
八、已披露有关本次交易的所有信息的说明.....1410

九、交易标的及其子公司历史股份代持及清理情况.....1410
十、上市公司股票停牌前价格波动的说明.....1413
第十九节　独立董事及中介机构关于本次交易的意见.....1415
一、独立董事意见.....1415
二、独立财务顾问结论性意见.....1416
三、律师结论性意见.....1417
第二十节　本次有关中介机构情况.....1420
一、独立财务顾问.....1420
二、律师.....1420
三、审计机构.....1420
四、资产评估机构.....1421
第二十一节　董事及有关中介机构声明.....1422
一、董事声明.....1422
二、独立财务顾问声明.....1423
三、律师声明.....1424
四、审计机构声明.....1425
五、审计机构声明.....1426
六、评估机构声明.....1427
第二十二节　备查文件.....1428
一、备查文件目录.....1428
二、备查地点.....1428

释义

一般术语		
公司/上市公司/智度投资/买方	指	智度投资股份有限公司
交易标的/标的资产/标的股权	指	猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权、Spigot100%股权
上市公司控股股东/智度德普	指	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）
上市公司实际控制人	指	吴红心
西藏智度	指	西藏智度投资有限公司
思达发展	指	河南思达科技（集团）股份有限公司
正弘置业	指	河南正弘置业有限公司
德普投资中心	指	北京智度德普投资中心（有限合伙）
智度德诚	指	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）
智度德正	指	北京智度德正投资有限公司
国创开元	指	国创开元股权投资基金（有限合伙）
思达电子	指	河南思达电子仪器有限公司
猎鹰网络	指	上海猎鹰网络有限公司，为本次重大资产重组的标的公司之一
游韵网络	指	上海游韵网络科技有限公司
今耀投资	指	上海今耀投资控股有限公司
舟山天智	指	舟山天智投资合伙企业（有限合伙）
舟山天卓	指	舟山天卓投资管理有限公司
范特西	指	深圳市范特西科技有限公司
奈特朗宁	指	深圳市奈特朗宁科技有限公司
禅游科技	指	深圳市禅游科技有限公司
来玩科技	指	深圳市来玩科技有限公司
零零伍	指	深圳市零零伍科技有限公司
昱烽晟泰	指	昱烽晟泰投资管理有限公司（原名为深圳市昱烽晟泰投资管理有限公司）
联泰汇佳	指	深圳市联泰汇佳壹号投资企业（有限合伙）
锋行天下	指	深圳市锋行天下科技有限公司
隽川科技	指	深圳市隽川科技有限公司
前海信中鼎	指	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）
永兴正科技	指	深圳市永兴正科技有限公司
易晋网络	指	上海易晋网络科技有限公司
拉萨智恒	指	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司
红煌科技	指	深圳市红煌科技有限公司
前海新合力	指	深圳市前海新合力投资管理有限公司
翌卓投资	指	上海翌卓投资管理有限公司

掌汇天下	指	北京掌汇天下科技有限公司，为本次重大资产重组的标的公司之一
创新方舟	指	北京创新方舟科技有限公司，报告期内曾为掌汇天下的股东
创新工场	指	北京创新工场投资中心（有限合伙），报告期内曾为掌汇天下的股东
盈聚投资	指	北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙），持有掌汇天下 7%股权
芳晟基金	指	北京芳晟投资基金中心（有限合伙），报告期内曾为掌汇天下的股东
贝眉鸿科技	指	北京贝眉鸿科技有限公司，报告期内曾为掌汇天下的股东
亦复信息	指	上海亦复信息技术有限公司，为本次重大资产重组的标的公司之一
菲索广告	指	上海菲索广告有限公司，亦复信息子公司
佑迎广告	指	上海佑迎广告有限公司，亦复信息子公司
万流客	指	万流客网络科技（上海）有限公司，亦复信息子公司
谛视文化	指	上海谛视文化传媒有限公司，亦复信息子公司
塔倍思	指	南京塔倍思信息科技有限公司，亦复信息子公司
西藏亦复	指	西藏亦复广告有限公司，亦复信息子公司
亦复壹投资	指	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙），亦复信息股东
新国都	指	深圳市新国都技术股份有限公司
Spigot	指	Spigot, Inc.，为本次重大资产重组的标的公司之一
Spigot 交易对方/Spigot 卖方/Spigot 股东	指	Rodrigo Sales, The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust, Michael Levit, The Michael Levit 2014 Annuity Trust, Jason Johnson, Celeste Sales, Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006, Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009, Peter I.A. Bosco Trust, Ryan Stephens
Rodrigo Trust	指	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust，为自然人 Rodrigo Sales 设立的信托，受托人为 Rodrigo Sales，设立主要目的为个人税收规划
Michael Trust	指	The Michael Levit 2014 Annuity Trust，为自然人 Michael Levit 设立的信托，受托人为 Michael Levit，设立主要目的为个人遗产筹划
Linda Trust	指	Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006，为自然人 Linda Beaty 设立的信托，受托人为 Linda R. Beaty，设立主要目的为个人遗产筹划
Richard Trust	指	Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009，为自然人 Richard D. Stubblefield 设立的信托，受托人为 Richard D. Stubblefield, Jr.，设立主要目的为个人遗产筹划
Peter Trust	指	Peter I.A. Bosco Trust，为自然人 Peter Bosco 设立的信托，受托人为 Peter I.A. Bosco，设立主要目的为个人遗产筹划
境内标的资产	指	猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权以及掌汇天下 46.875%股权
交易对方	指	猎鹰网络、亦复信息和 Spigot 的全体股东，以及掌汇天下的股东

		罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资
业绩承诺补偿义务人	指	猎鹰网络和亦复信息的全体股东
配套融资投资者	指	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司
发行对象	指	包括交易对方和配套融资投资者
本次交易	指	智度投资发行股份购买猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权和掌汇天下 46.875%的股权，支付现金购买 Spigot 公司 100%股权，并募集配套资金
本次发行	指	发行股份购买资产和配套募集资金的非公开发行
本次重大资产重组、本次重组、本次收购、发行股份及支付现金购买资产	指	智度投资发行股份购买猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权和掌汇天下 46.875%股权，支付现金购买 Spigot 公司 100%股权
募集配套资金、配套融资	指	智度投资向北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司非公开发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过本次交易标的的总对价的 100%
本报告书/重组报告书	指	智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）
《发行股份购买资产协议》	指	智度投资与猎鹰网络全体股东签署的《猎鹰网络发行股份购买资产协议》、与亦复信息全体股东签署的《亦复信息发行股份购买资产协议》，与掌汇天下的股东罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资签署的《掌汇天下发行股份购买资产协议》
《盈利预测补偿协议》	指	智度投资与业绩承诺补偿义务人签署的《盈利预测补偿协议》
《股份认购协议》	指	智度投资分别与北京智度德普股权投资中心（有限合伙）、西藏智度投资有限公司签署的《发行股份及支付现金购买资产之配套融资非公开发行股份认购协议》
《Spigot,Inc,股权购买协议》	指	《Stock purchase agreement among GENIMOUS INVESTMENT CO., LTD. and RODRIGO SALES, in his capacity as sellers' representative and sellers named herein relating to the purchase and sale of the Common Stock of Spigot, INC.》
独立财务顾问、华泰联合证券、承销商	指	华泰联合证券有限责任公司
瑞华所	指	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）
中勤万信所	指	中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）
评估机构、中通诚评估	指	中通诚资产评估有限公司
国枫律师	指	北京国枫律师事务所
《重组办法》	指	《上市公司重大资产重组管理办法》（中国证券监督管理委员会令第 109 号）

《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《发行办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
《实施细则》	指	《上市公司非公开发行股票实施细则》
《格式准则 26 号》	指	《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号－上市公司重大资产重组》
《财务顾问办法》	指	《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》（中国证券监督管理委员会令第 54 号）
《上市规则》	指	《深圳证券交易所股票上市规则》
《收购办法》	指	《上市公司收购管理办法（2014 年修订）》
中国证监会/证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
登记结算公司	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
工信部	指	中国工业与信息化部
发行股份的定价基准日	指	智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日
交割日	指	标的股权在工商管理部门变更登记在智度投资名下之日
新增股份上市之日	指	本次交易新增股份于深圳证券交易所上市之日
评估基准日	指	2015 年 6 月 30 日
审计基准日/报告期末	指	2015 年 9 月 30 日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
最近两年	指	2013 年和 2014 年
最近一期	指	2015 年 1-9 月
专业术语		
iOS	指	由苹果公司开发的移动操作系统
Android	指	一个以 Linux 为基础的开源移动设备操作系统，主要用于智能手机和平板电脑，由 Google 成立的 Open Handset Alliance（OHA，开放手持设备联盟）持续领导与开发中。Android 系统目前是全球第一大智能手机操作系统。
App	指	英文 Application 的简称，是智能手机、社交网站上运用的第三方开发的应用软件程序。
应用商店、App Store、应用分发平台	指	用以展示、下载手机适用的应用软件的平台
应用汇、AppChina	指	掌汇天下的主要产品，是一款基于 Android 系统的本土化应用商店
艾瑞咨询	指	艾瑞咨询集团（iResearch），专业的市场调查研究和咨询服务研究机构。
艾媒咨询	指	艾媒咨询（iiMedia Research），全球领先的移动互联网第三方数据挖掘与整合营销机构，是中国第一家专注于移动互联网、智能

		手机、平板电脑和电子商务等产业研究的权威机构。
渠道成本	指	甲方通过其在线支付和消耗系统向用户销售和提供游戏服务而发生的，需要向乙方外的第三方支付的佣金和费用。
SDK	指	针对移动开发者研发并提供的手机端软件开发包、服务端开发包，同时包含相应示例源码、开发手册等用于创建移动应用的开发工具集合。
游戏币	指	用户在进行授权游戏过程中使用的虚拟货币，仅能用于在授权游戏中购买指定的虚拟道具等物品。
运营收入	指	授权游戏在掌汇天下的平台正式运营后（指授权游戏正式向用户开始收费），使用授权游戏的用户充值的人民币总金额，包括但不限于掌汇天下通过向用户销售游戏币、游戏点卡或游戏虚拟道具、虚拟形象等获得的充值收益及许可用户进行在线游戏活动而向用户收取的服务费。在本报告书中，运营收入具体指用户根据授权游戏内的定价规则兑换游戏币所充值的人民币总额。运营收入的统计不可扣除任何成本费用，包括但不限于渠道费、通道费、坏账成本或任何第三方收取的费用。
坏账成本	指	用户使用信用卡或类似先消费后付款等用户非即时支付的渠道进行充值，到期后用户未准时还款导致的坏账成本。
虚拟货币	指	非真实的货币。在本报告书中，虚拟货币一是指“应用汇”的虚拟货币，用于购买“应用汇”中的服务；二是指游戏的虚拟货币，用于购买游戏中使用的道具等。
应用豆	指	“应用汇”的虚拟货币，可以等价于人民币购买游戏道具、VIP。好处在于可以在“应用汇”不同游戏间通用。
APK	指	Android 安装包，是 Android Package 的缩写,通过将 APK 文件直接传到 Android 模拟器或 Android 手机中执行即可安装。
XPK	指	由“应用汇”定义并特别开发的一种全新的文件格式，是大型安卓游戏的 APK 文件和数据包进行整合打包后优化生成的文件（即 XPK=APK+游戏数据包），轻松解决了游戏大数据包的分别下载问题。
爬虫	指	又称网络爬虫，是一种自动获取网页内容的程序，是搜索引擎的重要组成部分。
IDC	指	IDC 业务是指电信运营商为用户提供的逐级托管或者租赁、机位或机柜出租、带宽租赁、虚拟主机、以及相关的基于 CMNET 的因特网（Internet）接入等增值服务
CPS	指	按销售付费，英文全称 Cost Per Sales。一指广告投放过程中以实际销售商品数量支付广告费的计费方式；二指联运游戏，通过游戏内付费来进行分成的一种模式。在本报告书中，CPS 指的是按游戏内消费分成计费。
CPD	指	按天计费，英文全称 Cost Per Day。
CPT	指	按时长付费，英文全称 Cost Per Time。广告投放过程中以时间支付广告费的计费方式。
CPA	指	按行动付费，英文全称 Cost Per Action。广告投放过程中以注册量、二跳率等特定指标为要求付费的计费方式。

CPC	指	Cost Per Click，一种广告计费模式，以点击量作为指标来计算广告费用
网盟	指	网站的广告联盟，是精准投放广告的一种。
搜索竞价排名	指	搜索引擎关键词广告的一种形式，按照付费最高者排名靠前的原则，对购买了同一关键词的网站进行排名的一种方式。竞价排名一般采取按点击收费的方式。
CDN	指	全称是 Content Delivery Network，即内容分发网络。其基本思路是尽可能避开互联网上有可能影响数据传输速度和稳定性的瓶颈和环节，使内容传输的更快、更稳定。通过在网络各处放置节点服务器所构成的在现有的互联网基础之上的一层智能虚拟网络，CDN 系统能够实时地根据网络流量和各节点的连接、负载状况以及到用户的距离和响应时间等综合信息将用户的请求重新导向离用户最近的服务节点上。其目的是使用户可就近取得所需内容，解决 Internet 网络拥挤的状况，提高用户访问网站的响应速度。
产品经理	指	本报告书中指的是互联网产品经理，负责互联网产品的计划和推广，以及互联网产品生命周期的演化。
UI 设计师	指	“UI”的本义是用户界面，是英文 User Interface 的缩写。UI 设计师是指从事对软件的人机交互、操作逻辑、界面美观的整体设计工作的人。
交互设计师	指	秉承以用户为中心的设计理念，以用户体验度为原则，对产品与它的使用者之间的互动机制进行分析、预测、定义、规划、描述和探索，并开展设计的工作人员。
UGC	指	用户原创内容，英文全称 User Generated Content。UGC 的概念最早起源于互联网领域，即用户将自己原创的内容通过互联网平台进行展示或者提供给其他用户。UGC 是伴随着以提倡个性化为主要特点的 Web2.0 概念兴起的。
CP	指	内容提供商，英文全称 Content Provider，在本报告书中指的是游戏开发商。
BOSS 系统	指	BOSS（Business & Operation Support System，BOSS）指的是业务运营支撑系统。通常所说的 BOSS 分为四个部分：计费及结算系统、营业与账务系统、客户服务系统和决策支持系统。
水军	指	受雇于网络公关公司，为他人发帖回帖造势的网络人员，以注水发帖来获取报酬。
Google Play	指	前名为 Android Market，是一个由 Google 为 Android 设备开发的在线应用程序商店。
移动 MM 商城	指	中国移动推出的手机应用商城
联通沃商店	指	中国联通推出的手机应用商店
电信天翼空间	指	中国电信推出的手机应用商店
360 手机助手	指	奇虎 360 推出的安卓应用商店
百度手机助手	指	百度 91 无线旗下的安卓应用商店
腾讯应用宝	指	腾讯旗下的安卓应用商店
豌豆荚	指	北京卓易讯畅科技有限公司旗下的安卓应用商店

安智市场	指	安智旗下的安卓应用商店，是用户数量最先破千万的国内第三方应用市场
机锋市场	指	机锋旗下的安卓应用商店
木蚂蚁市场	指	木蚂蚁旗下的安卓应用商店
小米应用商店	指	小米旗下的安卓应用商店
华为应用市场	指	华为旗下的安卓应用商店
联想乐商店	指	联想旗下的安卓应用商店
Yahoo!	指	Yahoo!, Inc.
Adknowledge	指	Adknowledge, Inc.
Zako	指	Zako Solutions, Ltd.
BitTorrent	指	BitTorrent, Inc.
CBSi	指	CBS Interactive, Inc.
IObit	指	IObit Corporation
SEM	指	Search Engine Marketing，搜索引擎营销
SEO	指	Search Engine Optimization，搜索引擎优化
Ad Network	指	广告网络
DSP	指	Demand Side Platform，广告需求方平台，帮助广告主在互联网或者移动互联网上进行广告投放，DSP 可以使广告主更简单便捷地遵循统一的竞价和反馈方式，对位于多家广告交易平台的在线广告，以合理的价格实时购买高质量的广告库存
SSP	指	Supply Side Platform，媒体资源供应商平台，为媒体的广告投放进行全方位的分析和管理的平台，与 DSP 需求方平台相对应，是媒体优化自身收益的工具
DMP	指	Data Management Platform，数据管理平台，是把分散的第一、第三方数据进行整合纳入统一的技术平台，并对这些数据进行标准化和细分，让用户可以把这些细分结果推向现有的互动营销环境里
RTB	指	Real Time Bidding，实时竞价
Ad Exchange	指	互联网广告交易平台
CNNIC	指	中国互联网络信息中心（China Internet Network Information Center）
KA	指	Key Account，关键客户
BAT	指	百度、阿里巴巴和腾讯
B3T	指	百度、360 和腾讯
cookie	指	网站为了辨别用户身份、进行 session 跟踪而储存在用户本地终端上的数据（通常经过加密）。
4A 广告公司	指	4A 词源于美国，The American Association of Advertising Agencies 的缩写，中文为“美国广告代理协会”。因名称里有四个单词是以 A 字母开头，故简称为 4A。后来世界各地都以此为标准，取其从事广告业、符合资格、有组织的核心规则，再把美国的国家称谓改为各自国家或地区的称谓，形成了地区性的 4A 广告公司。
广告主	指	为推销商品或者服务，自行或者委托他人设计、制作、发布广告的自然人、法人或者其他组织。

CPM	指	Cost Per Mille，每千人成本，指的是广告投放过程中，听到或者看到某广告的每一人平均分担到多少广告成本
DAU	指	Daily Active User，日活跃用户数量
MAU	指	Monthly Active Users，月活跃用户数量
UED	指	User Experience Design，用户体验设计
文网文证	指	《网络文化经营许可证》
NBA	指	美国职业篮球协会（National Basketball Association）
NBA 中国	指	NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司
SEFPSA	指	SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FUTBOL PROFESIONAL S.A.U.
西甲、西甲联赛	指	西班牙足球甲级联赛（Liga de Fútbol Profesional）

第一节　本次交易的背景和目的

一、本次交易的背景

（一）上市公司原主营业务增长压力较大，拟通过并购重组完成转型

公司原名河南思达高科技股份有限公司，成立于 1996 年 12 月，曾是我国最早从事电测计量检测设备和电子式电能表产品的研发、制造、销售企业，是国家大中型高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、中国优秀民营科技企业、河南省重点高新技术企业和郑州市重点保护企业。

近年来，受宏观经济景气度下降和国内经济结构调整的影响，公司主要产品的市场需求持续萎缩，客户订单大幅下滑，从而导致公司的经营业绩较长时期内很不理想，2011 年-2014 年，公司历年的营业利润均为负数，除了 2013 年因收到拆迁款使得净利润转正外，其他年度的净利润也均为亏损。为了保护上市公司中小股东的利益，因此，公司急需通过并购重组完成业务转型。2014 年 11 月 10 日，公司因重大事项停牌，迄今为止完成了实际控制人的变更，名称变更为智度投资股份有限公司，主营业务增加了投资与资产管理、投资咨询，且公司拟通过本次重组完成主营业务转型。

（二）我国移动互联网规模巨大，为行业发展奠定了重要基础

据 IDC 最新报告，中国智能手机的出货量增速虽然在放缓，仍将成为全球最大的智能手机市场，截至 2015 年 7 月末，我国移动电话用户数量达 12.95 亿户，移动宽带用户(即 3G 和 4G 用户)总数达到 6.95 亿户，对移动电话用户的渗透率达 53.7%，较上年末提高 8.4%。2014 年以来，4G 用户数进一步提升，截至 2014 年底，中国 4G 用户达到 9728.4 万，截至 2015 年 7 月底，中国的 4G 用户数已突破 2.5 亿户，增速超过 156%，占移动电话用户的比重达到 19.4%。

2014 年末，中国移动互联网用户总数已达 8.75 亿户，2015 年 1-7 月，中国移动互联网用户总数净增超过 6,220.6 万户，总数规模达到 9.37 亿户，同比增长

7.5%。2015 年 1-7 月移动互联网接入流量累计达 20.2 亿 G，同比增长 95.3%，月户均移动互联网接入流量达到 330.9M，同比增长 85.1%。相比其他信息获取的媒介，中国网民每天花在手机和平板电脑上的时间越来越多，74%的中国网民拥有一部智能手机，且每天手机上网时长达 2 小时。

我国 4G 用户绝对数量和户均流量、在线时长等指标的高速增长、用户渗透率的进一步提升带动了全行业规模持续增长，为移动互联网行业发展奠定了重要基础。

（三）全球范围内移动互联网的市场空间广阔，中国移动互联网公司海外发展的机会较大

截至 2015 年 1 月，全球接入互联网的移动设备总数超过 70 亿台，几乎平均全球人手一台。作为最主要的移动终端设备，智能手机仍然保持高速增长，智能手机的高速增长是移动互联网发展的重要基础。

2011 年，全球每月移动互联网流量约为 600PB，2014 年则上升至 3,200PB，其中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超过 2011 年流量的 7 倍，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，过去几年移动互联网流量的持续增长显示了全球用户对移动互联网的黏性持续提升。

据预测，未来 5 年中，全球移动互联网用户将增加 10 亿人，从 2014 年的 43 亿人增加到 52 亿人，其中亚太地区增长趋势最为迅猛。移动设备将超过 100 亿部。移动连接速度将从 2014 年的 1.7Mbps 增加到 4Mbps。移动网络用户和移动设备将促使移动数据流量增长 10 倍。

PC 互联网是美国发展并引领潮流的产业，在 PC 互联网时代，中国互联网公司的国际化收效不大，如 BAT 都曾大举进军海外互联网市场，但均未收显著成效；但在移动互联网时代，美国用户所体验的手机应用要落后于亚洲国家，因此中国在移动互联网上有走向全球的巨大历史机遇，事实上，近年来很多本土移动互联网企业在海外扩张方面确实取得了显著成果，如猎豹移动、微信、久邦数码、艾维邑动、触控科技、UC 等均在海外业务上取得了长足的发展，其来自海

外移动互联网的用户和收入均占比较高，其原因在于中国企业由于人力成本较低，迭代速度较快，在移动互联网一些细分领域上具有较大优势，且全世界有50%以上的智能手机在中国制造，华为、中兴、联想、酷派这些手机走出去的同时，许多中国 App 随着他们一起预装走向世界。因此，在中国移动互联网行业竞争日益激烈的现状下，抓住进军海外市场的国际化机会是部分中国移动互联网的必然选择，从地域上来看，新兴亚太地区(中国除外)、东欧与中东非洲是成长最快的地区，中国移动互联网企业利用技术、成本等优势，可以这些新兴区域为抓手，开启海外扩张的进程。

（四）移动互联网时代流量具有显著的碎片化特征，为移动互联网行业的流量整合奠定了基础

无论是互联网还是移动互联网，其核心要素均为流量。互联网时代的流量，往往被某几个巨头所垄断，比如 PC 时代的百度、阿里均垄断了广告、电商的最大份额，而在移动互联网时代，随着技术门槛和创业门槛持续降低，各类移动互联网应用供给呈井喷状态，因而较少出现像 PC 时代一家垄断绝大部分流量的局面，各类应用的市场份额会比较分散，移动互联网应用市场极其碎片化，更公平地给各家厂商带来发展机遇，因而也更有利于全行业的规模化创新。在移动电商领域，除了阿里仍占据较大的流量份额外，还出现了大大小小多品类的垂直电商，在吸引用户上也是各有千秋；如广告领域，除了百度，还出现各类移动互联网应用商店、手机浏览器、超级 App 和手机桌面，均成为流量入口，同时也吸引着大大小小的广告主进行广告投放，以应用商店为例，目前国内如百度助手、360手助、豌豆荚、UC、应用汇等不下 20 多家应用商店，每家都有固定的用户群，用户保有数量极为分散，其他的品种，如手机浏览器、移动搜索也呈现百花齐放的市场格局。

在移动互联网时代，各类公司充分挖掘其竞争优势后，找准自己在细分领域的定位，通过深耕细分行业而获得生存发展空间，各细分市场的前几位的应用均有盈利空间，因此，移动互联网流量的碎片化为整合流量资源提供了较大的空间。

（五）移动互联网变现渠道日益丰富，是移动互联网流量经营的

重要保障

移动互联网生态体系的基础是流量汇聚、流量整合，但最后一公里是流量变现，其本质是将用户价值转变为营销价值，将自然流量转变为精准的商业流量，流量变现渠道是否畅通和丰富，是移动互联网商业模式优劣的主要检验标准之一。

和互联网时代的变现渠道相比，移动互联网更加“接地气”，流量碎片化特征明显，因此也导致其变现渠道更丰富，除了面对终端用户直接收取会员费或者传统的关键字搜索盈利外，移动互联网的盈利模式还包括移动游戏、移动广告和移动电商等形式。从移动游戏角度而言，据中国音数协游戏工委、CNG 中新游戏研究(伽马数据)发布的《2014 年中国游戏产业报告·市场版》显示，2014 年，中国移动游戏市场实际销售收入 274.9 亿元人民币，比 2013 年增长了 144.6%，2014 年，中国移动游戏市场占有率达到 24%，比 2013 年上升了 10.5 个百分点，包括腾讯、阿里、百度、盛大等传统互联网公司在移动游戏市场的集中发力，成为移动互联网当中最大的增量。

随着移动互联网用户持续增长，中国的移动广告市场规模也在近几年爆发性增长。报告指出，移动广告市场潜力巨大，不仅是因为移动设备的使用时间在增长，而且它能有效带动销售转化。39%的消费者表示智能手机是最能够影响他们购买意愿的数字设备，高于台式电脑(30%)和平板电脑(23%)。eMarketer 的最新数据表明 2014 年中国移动互联网广告市场规模为 73.6 亿美元，比 2013 年的 9.2 亿美元增长 700%。

移动互联网广告同样也是全球广告支出的增长引擎。欧洲互动广告局(IAB)和全球信息公司 IHSTechnology 最新公布的报告中可以看出，2014 年，全球移动端的广告收入为 319 亿美元，较 2013 年的 193 亿美元增长了 64.8%。2013 至 2016 年间，移动互联网广告预计将增长 350 亿美金，占全球新增广告支出的 42%，排在第二和第三位的则分别是电视广告(占 30%)和 PC 互联网广告(占 28%)。

由于移动用户规模增大、移动支付的逐渐成熟，目前移动电商也在逐年加速增长，占比逐年攀升。根据艾瑞咨询发布的数据，2013 年移动购物在整个网络购物市场规模的占比仅为 9.1%，2014 年中国网络购物市场规模增长 48.7%，达 2.8 万亿元，其中移动购物市场规模 9,297.1 亿元，占网络购物市场规模的 33%，

预计 2015 年移动购物在整个网上零售中所占的比例将达 40%。此外，2014 年中国移动购物用户规模突破 3 亿，增长速度超过 35%，高于 PC 购物用户 25%的增长速度。总体来看，移动端流量的争夺已经成为各大电商平台竞争最为激烈的领域之一，预计到 2016 年，各大电商平台来自移动端的流量将超过 PC 端。

（六）国家产业政策支持移动互联网行业发展

2008 年 4 月，科技部、财政部、国家税务总局联合印发的《国家重点支持的高新技术领域》将移动通信系统的配套技术、业务运营支撑管理系统、电信网络增值业务应用系统等通信技术列为国家重点支持的高新技术领域。2009 年 4 月，国务院发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，明确指出要在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点，加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长，建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。2012 年 5 月，工信部发布的《通信业“十二五”发展规划》将“全面深化信息服务应用”列为发展重点，提出“积极推动信息通信技术与传统工业技术、生产制造、经营管理流程和企业组织模式深度整合，发展生产性信息服务。面向工、农业生产和商贸流通等重点行业和企业，以及工业园区、产业集群的发展需要，打造网络化公共信息服务平台，发展集成化行业信息化解决方案，支持和培育互联网数据中心、呼叫中心等业务发展。面向广大中小企业，大力发展经济实用、安全免维护的‘一站式’企业信息化解决方案等服务。”2013 年 2 月，国务院发布《产业结构调整指导目录（2011 年本）（修正）》，将“增值电信业务平台建设”列为信息产业中鼓励发展的业务。该政策将有力推动移动信息服务行业持续快速发展，刺激投资大幅增加，为具备较强创新研发能力和服务实施能力的通信技术服务企业带来更多市场机会。2015 年 3 月 5 日，李克强总理在第十二届全国人民代表大会第三次会议上提出制定“互联网+”行动计划，并在政府工作报告中提出，“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。”

（七）国家政策鼓励上市公司实施产业并购

自 2013 年以来，国内并购市场呈现爆发式增长，根据清科研究中心统计数据显示，2013 年中国并购市场共完成交易 1,232 起，同比年增长 24.3%；2014 年前 11 个月，中国并购市场共完成交易 1,610 起，同比增长 58.6%。国内并购市场的高速发展，是在国家利好政策频出、上市公司积极转型升级及当前资本市场环境推动等因素下的共同结果。 2014 年 3 月 24 日，国务院发布《关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》，从行政审批、交易机制等方面进行梳理，发挥市场机制作用，全面推进并购重组市场化改革。2014 年 5 月 9 日，国务院发布了《进一步促进资本市场健康发展的若干意见》，提出发展多层次股票市场，鼓励市场化并购重组，充分发挥资本市场在企业并购重组过程中的作用，拓宽并购融资渠道，破除市场壁垒和行业分割。2014 年 10 月 23 日，证监会修改并发布了新的《上市公司重大资产重组管理办法》以及《上市公司收购管理办法》，大幅取消了上市公司重大购买、出售、置换资产行为的审批，体现了“管制政策放松、审批环节简化、定价机制市场化”的特点。2015 年 8 月 31 日，证监会、财政部、国资委、银监会四部委联合发布《关于鼓励上市公司兼并重组、现金分红及回购股份的通知》，旨在建立健全投资者回报机制,提升上市公司投资价值，促进结构调整和资本市场稳定健康发展。在国家政策的大力鼓励、资本市场的鼎力扶持和行业高速发展的大背景下，国内移动互联网产业迎来了并购浪潮。部分信息技术上市公司通过并购重组，积极整合互联网行业资源，进入新的细分领域，扩大竞争优势，提升市场地位。而在移动互联网产业的并购热潮中，跨界并购成为突出现象，部分传统制造企业或周期性行业的上市公司，纷纷通过并购重组“触网”，积极进行业务转型升级，在新兴行业中寻找新的利润点。

二、本次交易的目的

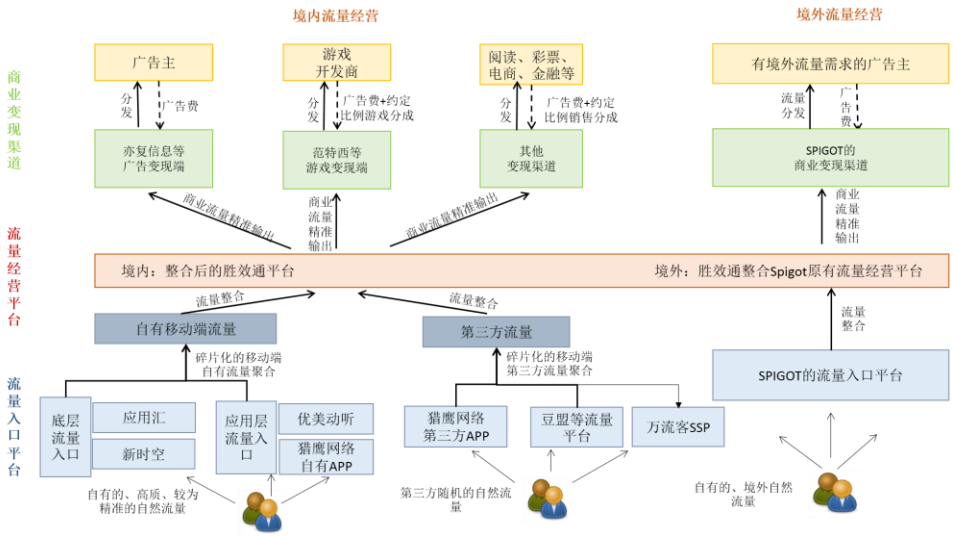
（一）依托上市公司平台，打造移动互联网商业模式

本次交易完成后，上市公司将直接和间接持有猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 100%股权以及 Spigot 100%股权。其中，猎鹰网络下属还包括新时空、优美动听以及范特西等子公司。

交易完成后，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经

营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。未来，上市公司一方面将利用所收购移动互联网流量入口资产，广泛与第三方网盟开展合作，聚合移动互联网行业内规模级的碎片化、情景化的流量；另一方面，通过整合、升级境内以猎鹰网络下属胜效通平台为代表的境内流量经营平台和以 Spigot 流量经营平台为代表的境外经营平台，得以高效、系统地管理其自然流量，使之转化为具有较高商业价值的流量，输出给包括猎鹰网络（包括下属公司范特西、优美动听）、亦复信息以及 Spigot 等境内外具有较强商业变现渠道的公司，再精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。其中，猎鹰网络在上市公司业务整合中居于承上启下的战略核心地位。

上市公司重组后的具体商业模式如下图所示：



如图所示，上市公司未来将分别建立境内和境外两个完整的移动互联网流量经营生态体系，境内体系将以整合后的胜效通平台为核心，境外体系将以 Spigot 公司流量经营平台为核心。从移动互联网流量经营生态体系架构而言，生态体系将包括三个层面：流量入口平台、流量经营平台以及商业变现渠道。具体如下：

流量入口平台：移动互联网行业自然流量包括自有流量和第三方流量，其中自有流量更加稳定、优质，具有一定的稀缺性，因此在整个上市公司移动互联网业务中，流量端特别是优质自有流量的入口平台居于战略性核心地位。此外，考

虑到移动互联网的流量分布更加情景化、碎片化，单一的流量入口平台已经不能满足对碎片分布流量的高效率整合，因此需要构建多流量入口平台的流量网络。本次重组中，上市公司拟收购的猎鹰网络（包括下属子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 均是优质自有流量的重要入口平台，未来上市公司将通过对上述入口平台的有效整合，构建完整的流量入口网络。

上述流量入口平台在各自领域均具有重要影响力，其中猎鹰网络直接拥有 110 余款工具类、生活类 App 应用，涉及手机客户端总用户数已超过 9,000 万，月活跃用户数超过 6,000 万；掌汇天下运营的 Android 移动应用分发商店—应用汇 App 手机客户端总独立用户数已逾 8,000 万，月活跃用户超过 700 万；Spigot 自有软件和第三方伙伴软件年总下载量超过 1.2 亿次，Spigot 插件月活跃用户数超过 6600 万，是 Yahoo 的重要合作伙伴；猎鹰网络子公司新时空主要从事智能手机应用软件预装业务，具备较强的预装能力，是自有流量重要的线下入口平台。

流量经营平台：包括猎鹰旗下的胜效通（境内）和 Spigot 流量经营平台（境外），目前以胜效通平台为主。该平台基于大数据处理、精准营销算法等核心技术能力，并整合各标的资产的相关技术、人员和经验，系统升级为上市公司移动互联网生态体系中能提供精准效果的整合营销平台，起着管理流量、经营流量的核心作用，具体而言，该平台能通过大数据处理技术和优化算法技术，将底层聚合的规模级的自然流量予以处理、分析、识别，并整合成具有商业价值的精准流量，分发给有变现需求的开发者，并为开发者创造高水质的商业价值。

商业变现渠道：上市公司通过所收购的猎鹰网络（包含子公司范特西、优美动听）以及亦复信息和其他资产的商业变现渠道，凝聚了一批优质的广告主、游戏厂商等开发者，通过打造出具有影响力的自有流量入口的品牌，整合升级出具有高技术水平的移动互联网流量经营管理平台，分发更为精准的商业流量，广告主再通过实时竞价等模式对商业流量进行竞价，实现广告的精准投放。从而能贯通包括广告、游戏、电商、彩票、阅读在内的多元化的商业变现渠道，上市公司完成移动互联网生态系统的闭环。此外，由于同时涉足境内外移动流量经营业务，境内外商业变现渠道的协同作用将更加明显，未来试图开拓中国、美国市场的广告主可以通过“交叉投放”方式实现自身产品和服务的迅速推广。

（二）收购四家标的公司，充分发挥标的公司之间的协同效应

本次重组进入上市公司的四家标的公司涉及移动互联网生态圈的不同领域四家标的公司的强强联合，具有现实的互补及协同效应，将依托上市公司平台进行资源整合，为上市公司的长远发展提供保证。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 公司更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

1、流量入口平台的协同效应

从上述流量入口平台的协同效应而言，自有移动端流量入口之间、自有移动端流量入口和第三方移动端流量入口之间以及境内流量入口和境外流量入口之间均存在明显的业务协同关系。具体而言：

（1）自有移动端流量入口之间的业务协同

从流量入口平台重要度而言，可以划分为底层流量入口平台和应用层流量入口平台，虽然其两者均是直接的流量入口，但是底层流量入口主要定位于满足移动互联网用户的基本使用需求，如应用软件分发和应用软件预装，用户通过底层入口获得各种应用的直接下载和安装，因此底层入口能够最大限度聚合移动互联网碎片化的流量；应用层流量入口主要定位于满足移动互联网用户具体使用需求，如网络应用、社区交友、图形图像、生活服务、游戏娱乐等，因此应用入口更多地聚集具有相同、相似使用需求的某一类别移动互联网用户。从引流角度而言，底层入口和应用层入口主要是“孵化”和“反哺”的关系。底层入口平台，如新时空和应用汇，可以无差别地最大限度地向应用层入口导入碎片化的移动互联网流量，在底层入口的“孵化”下，应用层入口能够短时间内形成有效流量聚合；反

言之，应用层入口平台，如猎鹰自有 App 应用，定位于满足移动互联网用户具体使用需求，伴随着应用层具体功能的完善和增加，能够吸引更多外部用户的加入，从而对底层入口形成“反哺”作用。

（2）自有移动端入口和第三方移动端入口之间的业务协同

作为第三方移动端流量入口的猎鹰网络三方 App，其可以通过自有移动端入口平台进行推广，如通过新时空、应用汇等进行推广和引流，帮助其在较短时间内形成用户规模和影响力。

（3）境内流量入口和境外流量入口之间的业务协同

境内和境外流量入口平台也能够形成良好的业务促进关系。 目前，Spigot 主要以应用软件作为境外流量重要入口平台，考虑到境内入口平台特别是自有入口平台中拥有众多的优秀应用软件，未来可以选择在境内已经成熟运营并适合国际化的相关应用软件将其置入 Spigot 流量入口平台，建立海外工具 App 产品矩阵，从而增强 Spigot 的流量导入能力。

上市公司立足自有流量入口，在不同标的公司业务整合以及协同效应的发挥的基础上构建自有流量网络，并通过与第三方网盟（如与猎鹰网络胜效通平台合作的第三方 App 和豆盟等流量平台）合作的方式，予以聚合移动互联网行业内的大量碎片化自然流量，并根据商业变现渠道的要求和行业规则，按照一定比例打包输送给猎鹰旗下的胜效通进行下一阶段的流量整合。

2、四家标的公司销售模式和客户的协同效应

四家标的公司均主要通过广告和游戏盈利，下游客户主要是具有推广需求的广告主或者游戏厂商，无论是搜索引擎推广还是应用推广，其销售模式主要采取 CPD、CPA、CPC、CPT、CPS 等，客户也具有协同性，如猎鹰网络最终广告主包括 500 彩票、高德导航、大众点评、支付宝、天猫、驴妈妈、1 号店、奔跑吧三国、全民奇迹等知名移动互联网应用或游戏，而这些广告主同时也在应用汇做推广，或者通过亦复信息的搜索引擎优化进行关键字推广，销售模式和客户具有较广泛的协同效应。

3、技术研发的协同效应

技术进步是移动互联网行业发展的重要驱动之一。猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigot 在业务的开展过程中，分别积累了较为先进的技术经验。本次交易完成后，为了更加便捷精准的经营和分发流量，为广告主和游戏的开发商或代理商提供更优质的服务，上市公司将整合、升级胜效通平台，建立更为精准的流量分发系统，并实行客户、媒体的数据收集共享，为四家公司有协同的共同开展业务提供强大的数据支持。

4、企业文化的协同效应

四家标的公司同属移动互联网生态链，对移动互联网行业具有深刻的认识和理解。作为一个高速发展的新兴行业，提供创新、高效、精细、全面的服务是四家标的公司的共识。跟随移动互联网发展大潮，引领行业发展趋势是四家公司共同目标。

（三）通过并购重组优质标的资产切入移动互联网行业，完成移动互联网流量经营布局，实现公司主营业务的转型

本次交易，上市公司通过资本市场平台收购四家标的公司，一方面在用户端整合了不同规模的流量入口，另一方面打造了流量经营平台，并整合了不同的商业渠道，由一家主要经营电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务公司变更为一家同时拥有移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司，从而初步打造了移动互联网流量经营产业链的布局，为今后长期深耕移动互联网行业打下了坚实的基础。

（四）收购优质资产，提升上市公司的盈利能力，为中小股东创造价值

面对当前的宏观形势及市场状况，上市公司在努力巩固自身业务的同时，也正积极寻找战略发展的突破点，而移动互联网行业作为目前正在高速发展的新兴行业，具有广阔的市场前景和强大的爆发潜力，得到国家众多的政策支持。因此，上市公司选择移动互联网行业作为公司发展的突破口，通过并购具有协同效益的优质企业，打造移动互联网生态布局。 本次交易完成后，猎鹰网络、掌汇天下、

亦复信息、Spigo 将成为智度投资全资子公司，纳入合并报表范围。依据盈利预测承诺，猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司 2015 年度、2016 年度、2017 年度、2018 年度的净利润均将实现持续增长：

单位：万元

盈利预测承诺	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络	8,838	11,700	15,210	18,252
亦复信息	3,500	4,550	5,915	7,098
Spigot 公司	11,014	16,390	21,818	25,638
合计	23,514	32,640	42,943	50,988

注：Spigot 公司的净利润为按照 1 美元兑换 6.4 元人民币的汇率折算得出

上述四家标的公司所处的移动互联网行业具有良好的发展前景，且在各自的细分领域均具有较强的竞争力，因此本次交易完成后，上市公司盈利能力将大幅度提升、可持续发展能力将大大增强。

第二节　本次交易的具体方案

本次交易方案由三部分构成：发行股份收购三个境内资产：猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权以及掌汇天下 46.875%股权，支付现金收购境外公司 Spigot,Inc.100%股权，以及发行股份募集配套资金。

一、本次收购境内标的资产的交易方案

本次交易涉及猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息三个境内标的公司。上市公司拟向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技共 16 名交易对方非公开发行股份，购买其持有的猎鹰网络 100%股权；拟向罗川、袁聪、徐锋、缪志坚、盈聚投资非公开发行股份，购买其持有的掌汇天下 46.875%股权；拟向亦复壹投资、计宏铭和智度德普非公开发行股份，购买其持有的亦复信息 100%股权。

（一）本次交易方案的主要内容

1、发行股份购买境内标的资产

本次交易，上市公司拟以发行股份的方式，购买猎鹰网络 100%股权和掌汇天下 46.875%股权；拟以发行股份方式购买亦复信息 100%股权。本次交易中交易标的资产猎鹰网络 100%股权的收益法评估估值为 99,480.98 万元，公司与猎鹰网络全体股东协商确定猎鹰网络 100%股权交易价格为 86,819.99 万元；掌汇天下 46.875%股权收益法评估估值 4,693.17 万元，经公司与掌汇天下的交易对方协商确定其 46.875%股权交易价格为 4,687.5 万元；亦复信息 100%股权收益法评估估值为 38,922.71 万元，经公司与亦复信息全体交易对方协商确定亦复信息 100%股权交易价格为 38,500 万元。

（1）上市公司拟发行股份购买猎鹰网络 100%股权

上市公司与猎鹰网络股东易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技于 2015 年 9 月 23 日签署了《猎鹰网

络发行股份购买资产协议》。根据该协议，上市公司拟向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技非公开发行股份购买其合计持有的猎鹰网络 100%股权。

本次交易，猎鹰网络 100%股权收益法评估估值为 99,480.98 万元，经交易各方友好协商，拟确定猎鹰网络 100%股权交易对价为 86,819.99 万元，均以上市公司的股份进行支付，发行股份价格为 5.61 元/股（为定价基准日前 120 个交易日公司股票交易的均价的 90%），共计发行 154,759,334 股。

上市公司向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技分别支付对价的金额及发股数如下表所示：

交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付股票（股）
易晋网络	24.4268	241,825,320	43,106,117
今耀投资	18.5067	183,216,330	32,658,882
拉萨智恒	22.0000	95,999,907	17,112,282
隽川科技	11.7234	116,061,660	20,688,352
零零伍	5.1998	51,478,020	9,176,117
刘伟	3.3333	32,999,670	5,882,294
来玩科技	3.2889	32,560,110	5,803,941
前海信中鼎	3.1111	30,799,890	5,490,176
昱烽晟泰	1.5556	15,400,440	2,745,176
翌卓投资	1.4000	13,860,000	2,470,588
张丽芬	1.4000	13,860,000	2,470,588
前海新合力	1.0184	10,082,160	1,797,176
潘耀坚	0.9332	9,238,680	1,646,823
永兴正科技	0.9054	8,963,460	1,597,764
锋行天下	0.8804	8,715,960	1,553,647
红煌科技	0.3170	3,138,300	559,411

合计	100	868,199,907	154,759,334

（2）上市公司拟发行股份购买掌汇天下 46.875%股权

上市公司与掌汇天下股东罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资于 2015 年 9 月 23 日签署了《掌汇天下发行股份购买资产协议》。根据该协议，上市公司拟向罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资非公开发行股份购买其合计持有的掌汇天下 46.875%股权。

本次交易，掌汇天下 46.875%股权收益法评估估值为 4,693.17 万元，经交易各方友好协商，拟确定其交易对价为 4,687.5 万元，均以股份支付，发行股份价格为 5.61 元/股（不低于定价基准日前 120 个交易日公司股票交易的均价的 90%），共计发行 8,355,611 股。

上市公司向罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资分别支付对价的金额及发股数如下表所示：

交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付股票（股）
罗川	19.8750	19,875,000	3,542,780
袁聪	11.1250	11,125,000	1,983,065
缪志坚	4.0000	4,000,000	713,012
徐锋	4.8750	4,875,000	868,983
盈聚投资	7.0000	7,000,000	1,247,771
合计	46.875%	46,875,000	8,355,611

（3）上市公司拟发行股份购买亦复信息 100%股权

上市公司与亦复信息股东亦复壹投资、计宏铭、智度德普于 2015 年 9 月 23 日签署了《亦复信息发行股份购买资产协议》。上市公司拟向亦复壹投资、计宏铭、智度德普非公开发行股份，购买其持有的亦复信息 100%股权。

本次交易，亦复信息 100%股权收益法评估估值为 38,922.71 万元，经交易双方友好协商，拟确定亦复信息 100%股权交易对价为 38,500 万元。上市公司发行股份价格为 5.61 元/股（不低于定价基准日前 120 个交易日公司股票交易的均价的 90%），共计向亦复壹投资、计宏铭、智度德普发行 68,627,450 股。

上市公司向亦复壹投资、计宏铭、智度德普分别支付对价的金额及发股数如

下表所示：

交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付股票（股）
亦复壹投资	6.1900	23,831,500	4,248,039
计宏铭	55.711	214,487,350	38,233,039
智度德普	38.0990	146,681,150	26,146,372
合计	100	385,000,000	68,627,450

（二）业绩承诺和补偿

本次交易，猎鹰网络和亦复信息相关交易对方对各自标的资产的相关盈利情况分别进行了承诺。

1、业绩承诺情况

（1）猎鹰网络

易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技承诺猎鹰网络 2015 年度实现的税后净利润（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）数额不低于人民币 8,838.42 万元，2016 年税后净利润不低于人民币 11,700 万元，2017 年税后净利润不低于人民币 15,210 万元，2018 年税后净利润不低于人民币 18,252 万元。

上述净利润指标均以猎鹰网络合并财务报表口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准。

如果本次募投项目可以由猎鹰网络单独核算的，则该等募投项目产生的损益不纳入当期实际净利润和承诺净利润的计算范围。

如果本次募投项目猎鹰网络无法单独核算的，则与该等募投项目相关的募投资金自其进入到猎鹰网络账户之日（设当月为m月）起，在计算猎鹰网络当期实际净利润时，按照“猎鹰网络实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-m÷12）×（1-25%）”的计算方式相应扣除；在计算猎鹰网络后续盈利承诺年度实际净利润时，按照“猎鹰网络实际获得的上市公司投

入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-25%）”的计算方式相应扣除。

（2）亦复信息

计宏铭、亦复壹投资和智度德普承诺亦复信息2015年税后净利润（净利润指扣除非经常性损益前后的孰低原则确定的归属于亦复信息股东的净利润）不低于人民币3,500万元；2016年税后净利润将在 2015 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币4,550万元）；2017年税后净利润将在 2016 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币5,915万元）；2018年税后净利润将在 2017 年预测净利润的基础上增长不低于 20%（即不低于人民币7,098万元）。

上述净利润指标均以亦复信息合并财务报表口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准。

如果本次募投项目可以由亦复信息单独核算的，则该等募投项目产生的损益不纳入当期实际净利润和承诺净利润的计算范围。

如果本次募投项目亦复信息无法单独核算的，则与该等募投项目相关的募投资金自其进入到亦复信息账户之日（设当月为 m 月）起，在计算亦复信息当期实际净利润时，按照“亦复信息实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-m÷12）×（1-25%）”的计算方式相应扣除；在计算亦复信息后续盈利承诺年度实际净利润时，按照“亦复信息实际获得的上市公司投入的募集配套资金额×一年期贷款基准利率×（1-25%）”的计算方式相应扣除。

2、利润未达到承诺利润数的补偿

如猎鹰网络在承诺期内未能实现承诺净利润，则猎鹰网络的全体交易对方易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技为猎鹰网络的业绩承诺补偿义务人。

若亦复信息 2015 年、2016 年、2017 年和 2018 年各年度实现的实际净利润数低于上述当年净利润预测数的，则计宏铭、亦复壹投资和智度德普为亦复信息

的业绩承诺补偿义务人。

业绩承诺补偿义务人应先以其本次交易取得的股份按本次出让股权比例进行补偿，上述各方补偿期内当期当年应补偿上市公司的股份数额按下述公式计算：

当年应补偿股份数量=（猎鹰网络或亦复信息当年承诺净利润数－猎鹰网络或亦复信息当年实际净利润数）÷猎鹰网络或亦复信息在利润补偿期间内各年的承诺净利润数总和×（猎鹰网络或亦复信息 100%股权作价÷本次重大资产重组发行股份的每股发行价格）

业绩承诺补偿义务人承诺在履行上述义务期间内，如上市公司发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项导致约定补偿股份的价值发生变化的，业绩承诺补偿义务人同意在保证补偿股份价值不低于本次交易时相应股份交易价值的原则下，对补偿股份的数量进行相应的调整。

若出现业绩承诺补偿义务人所持有的上市公司的股票数量不足补偿的情况，业绩承诺补偿义务人将以现金折股方式进行补偿。需现金补偿金额的计算公式如下：当年应补偿现金金额=（猎鹰网络或亦复信息当年承诺净利润－猎鹰网络或亦复信息当年实际净利润）÷猎鹰网络或亦复信息在利润补偿期间内各年的承诺净利润数总和×猎鹰网络或亦复信息 100%股权交易价格－业绩承诺补偿义务人当年已补偿的股份总金额（其中：已补偿的股份总金额=当年已补偿股份数×本次重大资产重组发行股份的每股发行价格）。

上市公司、业绩承诺补偿义务人同意并确认，业绩承诺补偿义务人按照本协议约定向上市公司进行补偿金额以猎鹰网络或亦复信息的交易价格为限。

3、减值测试及补偿

在业绩补偿期届满时，上市公司将对猎鹰网络 100%股权和亦复信息 100%股权进行减值测试并由其聘请的具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所出具专项审核意见。

若补偿期届满时猎鹰网络 100%股权（亦复信息 100%股权）减值额＞补偿

期内业绩承诺补偿义务人已补偿股份数额×新股发行价格+已补偿现金数额，则猎鹰网络（亦复信息）业绩承诺补偿义务人应向上市公司进行补偿。补偿期届满时猎鹰网络100%股权(亦复信息100%股权)减值额为本次交易中猎鹰网络100%股权（亦复信息100%股权）交易价格减去补偿期届满时猎鹰网络100%股权（亦复信息100%股权）评估值并排除补偿期限内的股东增资、接受赠予以及利润分配对标的资产评估值的影响数。

业绩承诺补偿义务人分别应先以其本次交易取得的限售期届满且尚未出售的股份进行补偿；若限售期届满且尚未出售的股份不足以补偿的，业绩承诺补偿义务人应以其最近一期可解除限售的股份进行补偿，以此类推。业绩承诺补偿义务人减值补偿的股份数额份数额按下述公式计算：

减值补偿的股份数额＝（猎鹰网络100%股权（亦复信息100%股权）减值额－补偿期内业绩承诺补偿义务人已补偿股份数额×新股发行价格－补偿期内业绩承诺补偿义务人已补偿现金数额）÷新股发行价格

按照前述公式计算减值补偿的股份数额时出现非整数股份情况的，按照四舍五入原则处理。如果补偿期限内上市公司因转增或送股方式进行分配而导致业绩承诺补偿义务人持有的上市公司股份数发生变化的，则减值补偿的股份数额调整为：按上款公式计算出的减值补偿的股份数额×（1+转增或送股比例）。

业绩承诺补偿义务人减值补偿的全部股份将由上市公司无偿回购并予以注销，并按照《猎鹰网络（亦复信息）盈利预测补偿协议》的规定办理相关手续。

业绩承诺补偿义务人承诺在履行上述义务期内，如上市公司发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项导致约定补偿股份的价值发生变化的，业绩承诺补偿义务人同意在保证补偿股份价值不低于本次交易时相应股份交易价值的原则下，对补偿股份的数量进行相应的调整。

若业绩承诺补偿义务人进行减值股份补偿后仍不足以补偿的，未予补偿的差额部分由业绩承诺补偿义务人另行以现金形式向上市公司进行补偿。业绩承诺补偿义务人标的资产减值现金补偿的金额按下述公式计算：

猎鹰网络100%股权（亦复信息100%股权）减值现金补偿金额＝（减值补

偿的股份数额－减值股份补偿已补偿股份数额）×新股发行价格。上述公式中，“减值补偿的股份数额”为按《猎鹰网络（亦复信息）盈利预测补偿协议》第4.3款规定的公式计算出的减值补偿的股份数额。

若业绩承诺补偿义务人根据《猎鹰网络（亦复信息）盈利预测补偿协议》约定须就猎鹰网络100%股权（亦复信息100%股权）减值承担现金补偿责任的，业绩承诺补偿义务人应在相关减值测试专项审核报告出具之日起二十个工作日内，按上述约定向上市公司支付标的资产减值现金补偿款。

4、盈利补偿义务的承担比例

对业绩承诺期内每个年度猎鹰网络或亦复信息发生的股份、现金补偿及业绩承诺期后猎鹰网络或亦复信息的减值测试补偿，《盈利预测补偿协议》中约定，由各业绩承诺补偿义务人如下顺序进行补偿。

（1）猎鹰网络

易晋网络、今耀投资、隽川科技和拉萨智恒本次认购上市公司的新股优先按照其在标的资产中的相对持股比例履行《猎鹰网络盈利预测补偿协议》约定的股份补偿义务，不足部分由其他各方业绩承诺补偿义务人以本次认购上市公司新股的比例履行股份补偿义务。如进行现金补偿，易晋网络、今耀投资、隽川科技和拉萨智恒按照其在标的资产中的相对持股比例承担补偿义务，不足部分由其他各方业绩承诺补偿义务人按照本次认购上市公司新股的比例承担。

（2）亦复信息

计宏铭、亦复壹投资和智度德普本次认购上市公司的新股按照其在标的资产中的相对持股比例承担《亦复信息盈利预测补偿协议》约定的股份补偿义务。如进行现金补偿，计宏铭、亦复壹投资和智度德普按照其在标的资产中的相对持股比例承担补偿义务。

（三）奖励对价

由于上市公司控股股东及其一致行动人参与本次发行股份购买资产交易，本

着保护上市公司和中小股东利益的原则，2015 年 12 月 16 日，上市公司分别与猎鹰网络交易对方和亦复信息交易对方签署《发行股份购买资产协议之补充协议》，约定取消业绩奖励。

二、收购 Spigot.Inc.方案的主要内容

（一）本次交易方案的主要内容

本次交易，上市公司拟向 Rodrigo Sales、The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust,、Michael Levit、Michael Levit 2014 Annuity Trust、Jason Johnson、Celeste Sales、Linda R. Beaty Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust、Peter I.A. Bosco Trust 和 Ryan Stephens 共 10 名交易对方支付现金收购其合计持有 Spigot 公司 100%股权。

本次交易，上市公司与美国 Spigot, Inc.签署《Spigot, Inc.股权购买协议》（《Stock purchase agreement among GENIMOUS INVESTMENT CO., LTD. and RODRIGO SALES, in his capacity as sellers' representative and sellers named herein relating to the purchase and sale of the Common Stock of Spigot, INC.》）。本次交易将由上市公司以支付现金的方式收购 Spigot, Inc.股东 Rodrigo Sales（卖方代表）等十名交易对方所持有的 Spigot 公司 100%股权。

本次收购 Spigot 公司所支付的对价包括首付款和对赌付款两部分。其中首付款为 118,000,000 美元（按照 1 美元兑换 6.4 元人民币的汇率约合 755,200,000 元）（“首付款”），在交割时支付；交割时买卖双方需分别满足协议中约定的一些前提条件。对赌付款则以 2015 年至 2018 年四年内（“对赌期”）Spigot 实现业绩目标付款为支付前提，分四次支付，并可根据业绩目标完成情况下调。如果对赌期内每一年 Spigot 公司业绩均达到或超过对赌目标，则对赌付款共计 133,696,710 美元（折合人民币约 855,658,944 元）（“对赌付款”），对赌付款的支付进度为：

项目（单位：美元）	2015	2016	2017	2018
年度对赌分期款项	19,671,030	29,272,230	38,964,870	45,788,580

该对赌付款将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的对赌对价调整机制进

行调整。

如 Spigot 公司绩均达到或超过对赌目标，上市公司合计向 Spigot 的交易对方分别支付的现金对价如下表所示：

交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付现金（元）
Sales, Rodrigo（卖方代表）	54.4037	876,366,867	876,366,867
The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	6.0448	97,373,201	97,373,201
Levit, Michael	25.0921	404,198,337	404,198,337
Michael Levit 2014 Annuity Trust	5.6743	91,404,969	91,404,969
Johnson, Jason	2.3921	38,533,357	38,533,357
Sales, Celeste	0.2668	4,297,772	4,297,772
Linda R. Beaty Trust	0.5161	8,313,643	8,313,643
Richard D. Stubblefield Living Trust	0.5161	8,313,643	8,313,643
Peter I.A. Bosco Trust	0.344	5,541,355	5,541,355
Stephens, Ryan	4.75	76,515,800	76,515,800
		1,610,858,944	1,610,858,944

汇率暂按 1 美元兑 6.4 元人民币计算。

本次收购 Spigot 公司 100%股权的交易为市场化跨境交易，交易价格由交易双方公平谈判确定，并参考具有相关证券业务资格的资产评估机构提供的评估结果。截至 2015 年 6 月 30 日，采用收益法评估的 Spigot, Inc.100%股权价值为 25,734.27 万美元。经交易双方友好协商，Spigot 100%股权的交易对价为 25,169.67 万美元，约为 161,085.89 万元人民币。

（二）对赌付款、业绩承诺与补偿

《Spigot, Inc.股权购买协议》的附件 A（EXHIBIT A）中对 Spigot 公司的业绩承诺和补偿条款约定如下：

Spigot 的对赌净利润目标如下：

年份	2015	2016	2017	2018
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

以上 4 年对赌目标共计 116,970,000 美元。

如对赌年份的净利润不少于对赌净利润目标，则相应对赌年份上市公司应支

付给 Spigot 交易对方的对赌分期款项如下：

项目（单位：美元）	2015	2016	2017	2018
年度对赌分期款项	19,671,030	29,272,230	38,964,870	45,788,580

以上 4 年对赌分期款项共计 133,696,710 美元，本次交易总对价为 4 年对赌款项共计 133,696,710 美元与 118,000,000 美元首付款项之和，为 251,696,710 美元。

如果对赌年份的净利润少于对赌净利润目标，则：

1、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/116,970,000 美元[3]]* 251,696,710 美元[4]的值不少于当年对赌分期款项时，则上市公司不需向 Spigot 交易对方支付任何对赌款项；且 Spigot 交易对方应向上市公司支付现金，金额等于[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值与当年对赌分期款项的差额。该金额不超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%。

2、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值小于当年对赌分期款项时，则上市公司需向 Spigot 交易对方支付以上两金额的差额。

如出现以上第 1 种情况 Spigot 交易对方需向上市公司支付现金，且金额超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%，上市公司可对对赌年限进行延展，直至延展年份的实际净利润不少于该延展年度的净利润目标。展续对赌年份的对赌目标为前一年对赌目标的 1.10 倍，如出现展续对赌年份，则初始对赌年份的对赌目标相应延后。

对赌款项的具体支付时点及对赌年限延展的净利润目标详见本报告书第十一节“二、（三）协议的具体情况内容”

[3] 116,970,000 美元为 2015-2018 年对赌目标之和，下同。

[4] 251,696,710 美元为本次交易的首付款 118,000,000 美元与 2015-2018 年对赌分期款项共计 133,696,710 美元之和，下同。

三、募集配套资金

在发行股份购买三个境内标的资产的同时，根据中国证监会《重组办法》、《上市公司证券发行管理办法》的相应规定，上市公司拟通过锁价方式，向控股股东智度德普、智度德普的普通合伙人西藏智度非公开发行股份募集配套资金，所募配套资金用于本次交易 Spigot 公司现金对价部分的支付、猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三个标的公司的募投项目建设以及支付本次重组相关费用。

经 2016 年 3 月 3 日召开第七届董事会第十四次会议，公司拟通过本次配套融资投向 8 个募投项目。

此外，按照中国证监会 2015 年 4 月公布的《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第 12 号》，上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核；超过 100%的，一并由发行审核委员会予以审核。本次重组拟购买资产交易价格分别为：猎鹰网络 86,819.99 万元人民币，亦复信息 38,500 万元人民币，掌汇天下 4,687.5 万元人民币，Spigot 公司 251,696,710 美元（按照 1 美元兑换 6.4 元人民币计算约为 1,610,858,944 元人民币），本次配套融资的上限约为 2,910,933,844 元人民币，

本次募集配套资金的用途分为三部分：

（1）用于支付本次交易 Spigot 交易对方现金对价，为 251,696,710 美元，按照 1 美元兑 6.4 元人民币，约为 1,610,858,944 元人民币；

（2）用于猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下共 8 个募投项目的建设，约为 1,167,386,010 元；

（3）用于支付其他相关费用，约 4,000 万元；

以上三部分金额的总和为 2,818,244,954 元，未超过本次配套募集资金的上限，亦未超过本次拟购买资产交易价格的 100%。

本次募集配套资金的具体用途如下表所示：

用途	金额（万元）	是否单独核算

支付 Spigot 公司的现金对价	161,085.89	
支付本次重组相关费用	4,000.00	
亦复信息募投项目：		
1、Admath Trading Desk 开发项目	5,729.94	是
2、中小企业数字营销体系建设项目	43,007.06	是
掌汇天下募投项目：		
1、Android 项目	8,600.00	是
2、iOS 项目	5,900.00	是
猎鹰网络募投项目：		
1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	9,359.85	否
2、游戏业务的海外发行及推广项目	14,848.38	是
3、新游戏项目的研发项目	11,887.00	是
4、外购超级 App 项目	17,406.38	是
合计	**281,824.50**	

注：标的资产的收益法评估值并未包含募投项目所产生的效益。猎鹰网络募投项目中的运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目为内部系统平台升级，不直接产生效益，因此无法单独核算。

本次募集配套资金金额不足的部分由上市公司自筹资金解决。

本次募集配套资金的生效和实施以本次资产重组的生效和实施为条件，但最终配套融资发行成功与否不影响资产重组的实施。

四、本次发行股份具体情况

本次交易涉及两次发行：（1）发行股份购买资产：智度投资拟向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技发行股份支付其收购猎鹰网络 100%股权之全部对价款，即 86,819.99 万元；智度投资拟向亦复壹投资、计宏铭和智度德普发行股份支付其收购亦复信息 100%股权之全部对价款，即 38,500 万元；智度投资拟向罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资发行股份支付其收购掌汇天下 46.875%股权之全部对价款，即 4,687.5 万元；（2）发行股份募集配套资金：智度投资拟向智度德普、西藏智度发行股份募集配套资金不超过人民币 2,818,244,954 元。

1、发行种类和面值

发行的股票为人民币普通股（A 股），每股面值人民币 1.00 元。

2、发行方式及发行对象

（1）发行股份购买资产

本次发行股份购买资产的发行方式为非公开发行，发行对象包括猎鹰网络股东易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技，亦复信息股东亦复壹投资、计宏铭和智度德普以及掌汇天下股东罗川、袁聪、缪志坚、徐锋和盈聚投资。

（2）发行股份募集配套资金

本次发行股份募集配套资金的发行方式为非公开发行，发行对象为智度德普、西藏智度。

3、发行股份的定价依据、定价基准日和发行价格

（1）发行股份购买资产

本次发行股份购买资产的定价基准日为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日。

经上市公司与交易对方协商一致并确定，本次发行的发行价格为 5.61 元/股，不低于本次交易定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易均价的 90%（交易均价的计算公式为：本次发行的定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易均价＝定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易总额÷定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易总量）。

（2）募集配套资金

本次发行股份募集配套资金的定价基准日为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日。

经上市公司与配套融资投资者协商一致并确定，本次发行的发行价格为 6.72 元/股，不低于本次交易定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 90%（交易均价的计算公式为：本次发行的定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价＝定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易总额÷定价基准日前 20

个交易日上市公司股票交易总量）。

五、本次重组对上市公司的影响

（一）本次重组对上市公司业务的影响

1、本次交易后，上市公司的财务数据和主营业务构成

根据《备考审阅报告》， 2014 年度和 2015 年 1-9 月，上市公司母公司和各标的子公司的营业收入情况如下表所示：

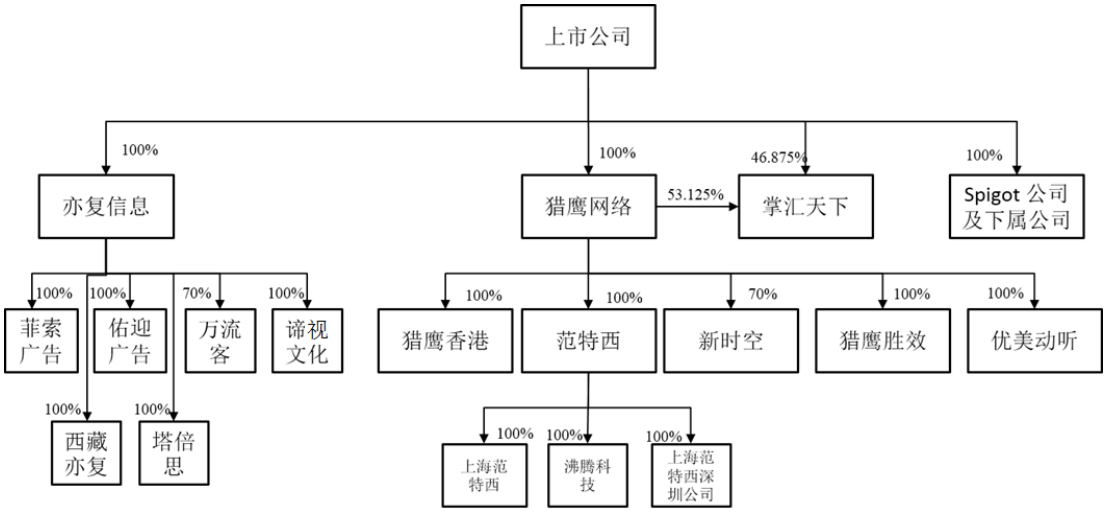
单位：万元

期间	合计	智度投资	猎鹰网络	掌汇天下	范特西	优美动听	亦复信息	Spigot
2015 年 1-9 月	150,709.87	24,691.86	13,422.97	3,496.44	4,197.92	161.78	84,487.53	20,251.36
2014 年度	90,092.96	37,307.56	1,921.76	5,462.68	8,650.93	201.71	7,238.54	29,309.78

本次交易完成后，上市公司的 2015 年 1-9 月营业收入中传统行业约为 24,691.86 万元，占比 16.38%；移动互联网行业收入约为 126,018.00 万元，占比 83.62%。上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量经营。

2、本次交易后，上市公司组织架构

本次交易完成后，上市公司将直接和间接持有猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 100%股权以及 Spigot 100%股权，其基本组织架构图如下所示：



3、本次交易后，上市公司的经营发展战略

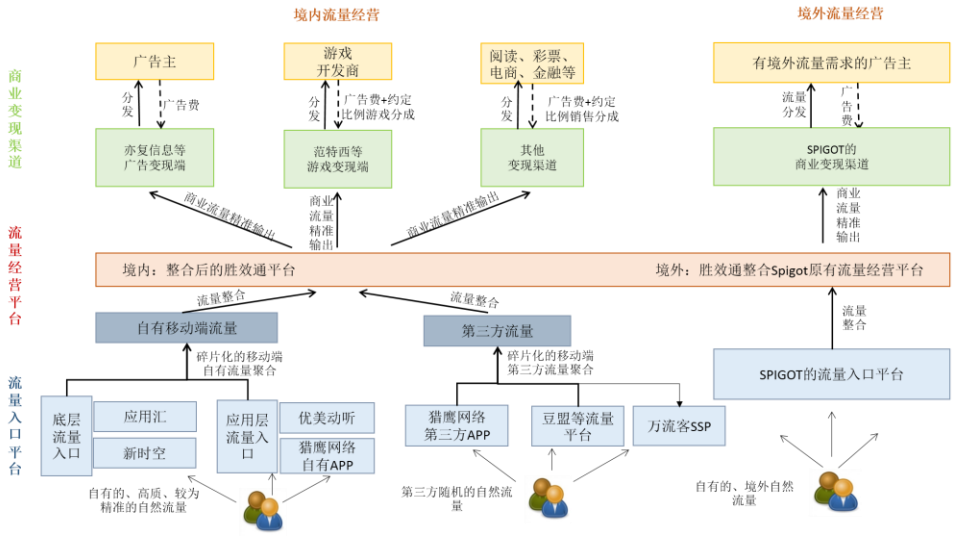
交易完成后，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。未来，上市公司的经营战略主要包括：

第一、在自有流量的基础上，整合搭配移动互联网第三方流量，打造上市公司全面、多层次的流量入口平台，构造上市公司的规模级流量矩阵；

第二、整合、升级胜效通平台，将之打造境内流量经营平台；以胜效通平台为基础整合 Spigot 的流量经营平台，将之打造境外经营平台。流量经营平台的作用是高效、系统地管理自然流量，通过大数据处理技术和优化算法技术，将自然流量分层为具有不同属性和商业价值的流量（商业流量）。

第三、将商业流量精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。

上市公司重组后的具体商业模式如下图所示：



如图所示，上市公司移动互联网流量经营生态体系架构将包括三个层面：流量入口平台、流量经营平台以及商业变现渠道。各标的公司主要定位如下表所示：

平台	猎鹰网络	掌汇天下	亦复信息	范特西	新时空	优美动听	Spigot
流量入口平台	√（自有 App）	√			√	√	√
流量经营平台	√						
商业变现平台（开放平台）	√		√	√			√

（1）流量入口平台

1）自有流量

掌汇天下运营市场排名第四的 Android 应用商店——应用汇，截至 2015 年 12 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 8,000 万，平均月度活跃用户数为 806 万，将成为上市公司优质的底层流量入口，未来应用汇将进一步上架猎鹰网络自有的 App，构建上市公司流量矩阵。

猎鹰网络的子公司新时空主要从事智能手机应用软件预装业务，具备较强的预装能力，将成为上市公司重要的底层流量入口，将和应用汇产生强大的协同效应。

猎鹰网络依托自有平台胜效通，承载了优质精品流量和丰富的用户营销场景，截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络自有 APP 已接近 110 余款，涵盖包括 WIFI，听书，阅读类 APP 与精品休闲游戏，覆盖用户超 9000 万，MAU（月活

跃用户数）超 6000 万，每一款自有 App 都将成为上市公司重要的应用层流量入口，能聚集移动互联网内碎片化、规模级的流量。报告期内具备分发能力的自有 App 数量、终端用户数、活跃用户数、下载次数等指标情况如下：

	累计 App 数量（款）	月活跃用户数（万人）	累计用户数（万人）	累计下载次数（万次）
截至 2014 年 12 月底	44	640.58	681.74	653.73
截至 2015 年 9 月底	113	6,001.47	9,617.10	8,257.07

猎鹰网络的子公司优美动听主要向用户提供高质量的音频内容来吸引用户，每月有声读物产量稳定在 2500-3000 集，与行业内处于领先地位的天方听书网和央广之声录制规模较为接近，能聚集移动互联网内垂直化流量，是重要的应用层流量入口。

Spigot 插件月活跃用户数超过 6600 万，是 Yahoo 的重要合作伙伴，也将成为上市公司未来境外优质的自有流量。

2）第三方流量

自有流量数量有限，为了满足广告主日益增长的广告投放需求，上市公司未来将在优质的自有流量的基础上，整合移动互联网行业内高性价比的第三方流量，构建上市公司流量矩阵，通过用户数庞大的应用软件、形式多样的第三方移动流量与猎鹰网络自有流量的互补，帮助广告主找到更多的潜在用户。

猎鹰网络目前与 600 余款移动应用软件建立了稳定合作关系，包括游戏、工具、生活服务、教育学习、阅读、视频、社交通讯、资讯等多种类型，覆盖人群广泛。猎鹰网络主要媒体资源的分类情况如下：

类别	数量		
	第三方 App	自有 App	合计
游戏类	312	50	362
工具类	104	8	112
生活服务类	70	3	73
教育学习类	13	0	13
阅读视频类	36	2	38
商务类	5	0	5
社交通讯类	14	3	17

资讯类	21	2	23
电商类	0	45	45
合计	575	113	688

（2）流量经营平台

以胜效通平台为境内流量经营平台，该平台基于大数据处理、精准营销算法等核心技术能力，并整合各标的资产的相关技术、人员和经验，系统升级为上市公司移动互联网生态体系中能提供精准效果的整合营销平台，起着管理流量、经营流量的核心作用。具体而言，该平台能通过大数据处理技术和优化算法技术，将底层聚合的规模级的自然流量予以处理、分析、识别，精准分发给高附加值的变现渠道。

（3）商业变现渠道：上市公司通过猎鹰网络（包含子公司范特西）、亦复信息和其他资产的商业变现渠道，凝聚了一批优质的广告主、游戏厂商等开发者，广告主通过实时竞价等模式对流量经营平台分发的精准商业流量进行竞价，实现广告的精准投放。涵盖了广告、游戏、电商、彩票、阅读在内的多元化的商业变现渠道。

上市公司通过聚合流量规模—分类流量属性—精准流量变现，从而构建移动互联网生态系统的闭环。同时还将整合境内外商业变现渠道，开拓中国、美国市场，境内外广告主通过“交叉投放”方式实现自身产品和服务的迅速推广。

3、标的公司之间的协同效应

本次重组进入上市公司的四家标的公司涉及移动互联网生态圈的不同领域四家标的公司的强强联合，具有现实的互补及协同效应，将依托上市公司平台进行资源整合，为上市公司的长远发展提供保证。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 公司更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得

从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

（1）流量入口平台的协同效应

从上述流量入口平台的协同效应而言，自有移动端流量入口之间、自有移动端流量入口和第三方移动端流量入口之间以及境内流量入口和境外流量入口之间均存在明显的业务协同关系。具体而言：

1）自有移动端流量入口之间的业务协同

从流量入口平台重要度而言，可以划分为底层流量入口平台和应用层流量入口平台，虽然其两者均是直接的流量入口，但是底层流量入口主要定位于满足移动互联网用户的基本使用需求，如应用软件分发和应用软件预装，用户通过底层入口获得各种应用的直接下载和安装，因此底层入口能够最大限度聚合移动互联网碎片化的流量；应用层流量入口主要定位于满足移动互联网用户具体使用需求，如网络应用、社区交友、图形图像、生活服务、游戏娱乐等，因此应用入口更多地聚集具有相同、相似使用需求的某一类别移动互联网用户。从引流角度而言，底层入口和应用层入口主要是“孵化”和“反哺”的关系。底层入口平台，如新时空和应用汇，可以无差别地最大限度地向应用层入口导入碎片化的移动互联网流量，在底层入口的“孵化”下，应用层入口能够短时间内形成有效流量聚合；反言之，应用层入口平台，如猎鹰自有 App 应用，定位于满足移动互联网用户具体使用需求，伴随着应用层具体功能的完善和增加，能够吸引更多外部用户的加入，从而对底层入口形成“反哺”作用。

2）自有移动端入口和第三方移动端入口之间的业务协同

作为第三方移动端流量入口的猎鹰网络三方 App，其可以通过自有移动端入口平台进行推广，如通过新时空、应用汇等进行推广和引流，帮助其在较短时间内形成用户规模和影响力。

3）境内流量入口和境外流量入口之间的业务协同

境内和境外流量入口平台也能够形成良好的业务促进关系。 目前，Spigot 主要以应用软件作为境外流量重要入口平台，考虑到境内入口平台特别是自有入

口平台中拥有众多的优秀应用软件，未来可以选择在境内已经成熟运营并适合国际化的相关应用软件将其置入 Spigot 流量入口平台，建立海外工具 App 产品矩阵，从而增强 Spigot 的流量导入能力。

上市公司立足自有流量入口，在不同标的公司业务整合以及协同效应的发挥的基础上构建自有流量网络，并通过与第三方网盟（如与猎鹰网络胜效通平台合作的第三方 App 和豆盟等流量平台）合作的方式，予以聚合移动互联网行业内的大量碎片化自然流量，并根据商业变现渠道的要求和行业规则，按照一定比例打包输送给猎鹰旗下的胜效通进行下一阶段的流量整合。

（2）四家标的公司销售模式和客户的协同效应

四家标的公司均主要通过广告和游戏盈利，下游客户主要是具有推广需求的广告主或者游戏厂商，无论是搜索引擎推广还是应用推广，其销售模式主要采取 CPD、CPA、CPC、CPT、CPS 等，客户也具有协同性，如猎鹰网络最终广告主包括 500 彩票、高德导航、大众点评、支付宝、天猫、驴妈妈、1 号店、奔跑吧三国、全民奇迹等知名移动互联网应用或游戏，而这些广告主同时也在应用汇做推广，或者通过亦复信息的搜索引擎优化进行关键字推广，销售模式和客户具有较广泛的协同效应。

（3）技术研发的协同效应

技术进步是移动互联网行业发展的重要驱动之一。猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigot 在业务的开展过程中，分别积累了较为先进的技术经验。本次交易完成后，为了更加便捷精准的经营和分发流量，为广告主和游戏的开发商或代理商提供更优质的服务，上市公司将整合、升级胜效通平台，建立更为精准的流量分发系统，并实行客户、媒体的数据收集共享，为四家公司有协同的共同开展业务提供强大的数据支持。

（4）企业文化的协同效应

四家标的公司同属移动互联网生态链，对移动互联网行业具有深刻的认识和理解。作为一个高速发展的新兴行业，提供创新、高效、精细、全面的服务是四家标的公司的共识。跟随移动互联网发展大潮，引领行业发展趋势是四家公司共

同目标。

4、本次交易后，上市公司的业务管理模式

为更好地发挥治理与整合效果，上市公司制定了详细的治理与整合方案，对上市公司及标的公司的组织架构和人员安排进行适当调整，以达到上市公司持续运营的目的。具体如下：

（1）在与本次交易的各标的公司签订协议后，上市公司已经开始对标的公司进行治理架构调整与整合：

1）统一设立财务中心

在财务管控方面，上市公司设立财务中心，统一管理上市公司及各标的公司的财务业务。境内财务人员编制划归上市公司母公司，财务人员统一由上市公司财务部门管理；境内所有标的公司均将使用同一套财务系统；聘请熟悉国际财务制度的境外财务人员，协助上市公司财务总监分管 Spigot 财务工作。截至目前，上市公司对境内标的资产方已经安排财务人员，对其资金支出进行监督管控，未经上市公司财务人员同意，境内标的资产方不得对外支付任何款项。

2）统一大行政管理

在行政管控方面，上市公司按地域设立行政中心，标的公司除业务事业部外的所有部门即大行政部门全部划归上市公司母公司下属的区域行政中心管理，实现集团化“大行政”管理，实现对各子公司的后勤、人力资源的服务与管理，提供行政资源的配置与利用。截止目前为止，北京行政中心、上海行政中心、深圳行政中心正在设立中。

3）上市公司 IT 信息系统全覆盖，以信息化手段对上市公司及下属子公司进行管控

上市公司围绕“人、财、物”三驾马车通过 IT 信息技术手段伴以制度标准完善，逐步对标的公司的业务办公流、财务资金流、业务数据流三方面进行梳理与整合。上市公司将上线统一的财务管理系统、人力资源管理系统、OA 办公自动化系统平台，形成内部的财务管理、业务办公协同和数据中心。截止目前为止，

上市公司对各标的公司财务管理及执行人员已经进行了 3 次财务系统培训工作和一对一的系统试用培训。2016 年 1 月，上市公司实现了财务系统的总账、报表、资产 3 大模块的部署上线，所有标的公司将于 2016 年上半年完成财务账套在财务系统录入使用。通过该系统模块，上市公司母公司及各子公司统一了系统、科目、报表口径，上市公司母公司可随时查看子公司账务及资产情况。预计 6 月份资金系统模块将上线。通过该系统模块，上市公司母公司将统一上市公司体系的资金收付，对资金情况进行实时监控和收付管控。

（2）增强上市公司移动互联网业务运营管理能力

1）拟聘请业内专业人士担任上市公司 CEO

上市公司拟聘请曾在 BAT 公司担任移动互联网业务负责人，具有多年行业经验的业内专业人士担任上市公司 CEO，全面负责管理上市公司移动互联网业务经营。目前已与有关候选人达成一致意向，并将于近期到岗。

2）聘请外脑设立战略顾问委员会

上市公司董事会战略委员会将聘请 3 至 5 名行业内知名、资深人士组成战略顾问委员会，为上市公司制定发展战略及规划、重大事务决策提供建议及支持。目前已经与有关专家达成一致意向，并将于近期到岗。

（3）为标的公司经营负责人参与上市公司的经营决策管理进行专门的制度性安排

1）标的公司负责人进入上市公司董事会

重组完成后，猎鹰网络大股东易晋网络将推选一名董事进入上市公司董事会。

2）上市公司成立业务事业部对接子公司业务，子公司负责人担任业务事业部负责人

移动业务事业部对接猎鹰网络、广告事业部对接亦复信息、游戏事业部对接范特西、海外事业部对接 SPIGOT。

3）标的公司负责人作为上市公司执行委员会成员参与上市公司经营决策

为更好地发挥各标的公司之间业务协同效应及经营决策的合理性及可执行性，上市公司将在董事会下设专门的执行委员会，执委会是公司常设的管理机构，是为贯彻、落实公司董事会确定的路线和方针而设立的最高经营管理机构。执委会委员是公司高管，各标的公司负责人作为相应事业部的负责人作为执行委员会的成员。

（二）本次重组对上市公司股权结构的影响

截至本报告书签署之日，上市公司总股本为 314,586,699 股，按照本次交易方案，预计公司本次将发行普通股 231,742,395 用于购买资产，将发行不超过 419,381,688 股进行配套融资，预计合计发行不超过 651,124,083 股。本次发行前后，上市公司的股权结构变化如下表所示：

序号	股东名称	本次重组前持股数量（股）	本次重组前持股比例	本次交易发行股数（股）	本次重组后的持股数（股）	本次重组后的持股比例
1	智度德普	66,180,000	21.04%	375,894,873	442,074,873	45.78%
2	上市公司原其他股东	248,406,699	78.96%	-	248,406,699	25.72%
3	亦复壹投资	0	0.00%	4,248,039	4,248,039	0.44%
4	计宏铭	0	0.00%	38,233,039	38,233,039	3.96%
5	罗川	0	0.00%	3,542,780	3,542,780	0.37%
6	袁聪	0	0.00%	1,983,065	1,983,065	0.21%
7	缪志坚	0	0.00%	713,012	713,012	0.07%
8	徐锋	0	0.00%	868,983	868,983	0.09%
9	盈聚投资	0	0.00%	1,247,771	1,247,771	0.13%
10	易晋网络	0	0.00%	43,106,117	43,106,117	4.46%
11	今耀投资	0	0.00%	32,658,882	32,658,882	3.38%
12	拉萨智恒	0	0.00%	17,112,282	17,112,282	1.77%
13	隽川科技	0	0.00%	20,688,352	20,688,352	2.14%
14	零零伍	0	0.00%	9,176,117	9,176,117	0.95%
15	刘伟	0	0.00%	5,882,294	5,882,294	0.61%
16	来玩科技	0	0.00%	5,803,941	5,803,941	0.60%
17	前海信中鼎	0	0.00%	5,490,176	5,490,176	0.57%
18	昱烽晟泰	0	0.00%	2,745,176	2,745,176	0.28%
19	翌卓投资	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.26%
20	张丽芬	0	0.00%	2,470,588	2,470,588	0.26%
21	前海新合力	0	0.00%	1,797,176	1,797,176	0.19%
22	潘耀坚	0	0.00%	1,646,823	1,646,823	0.17%
23	永兴正科技	0	0.00%	1,597,764	1,597,764	0.17%
24	锋行天下	0	0.00%	1,553,647	1,553,647	0.16%

25	红煌科技	0	0.00%	559,411	559,411	0.06%
26	西藏智度	0	0.00%	69,633,187	69,633,187	7.21%
总和		314,586,699	100%	651,124,083	965,710,783	100%

1、本表格按照向智度德普发行 375,894,873 股，向西藏智度发行 69,633,187 股募集配套资金而测算，其中：上市公司向智度德普发股中，349,748,501 股为配套融资发股，26,146,372 股为购买资产而发股；

2、截至本报告书签署之日，拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人。因此，本次交易后，拉萨智恒、智度德普、西藏智度互为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 54.76%；

3、截至本报告书签署之日，自然人肖燕持有易晋网络 100%股权，持有今耀投资 66.70%股权，因此，本次交易后，易晋网络和今耀投资为一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 7.85%。

4、截至本报告书签署之日，亦复信息的股东计宏铭为另一股东亦复壹投资的执行事务合伙人，因此，本次交易后，计宏铭和亦复壹投资为一致行动人，所持上市公司的股份比例应合并计算，为 4.1805%。

5、截至本报告书签署之日，掌汇天下的股东袁聪亦为另一股东盈聚投资的普通合伙人，因此，本次交易后，袁聪和盈聚投资为一致行动人，其持上市公司的股份比例应合并计算，为 0.3180%。

本次交易前，上市公司控股股东为智度德普，其持有上市公司的股份比例为 21.04%，实际控制人为吴红心先生。本次交易完成后，智度德普直接和通过一致行动人西藏智度、拉萨智恒间接持有公司合计 54.76%的股权，仍为上市公司控股股东，吴红心为上市公司实际控制人。本次交易未导致公司控制权发生变化。

（三）本次重组对上市公司财务的影响

单位：元

指标		2015 年 1-9 月		变动	
		交易前	交易后	金额	比例
归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益	-0.07	0.20	0.27	385.71%
	稀释每股收益	-0.07	0.20	0.27	385.71%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益	-0.07	0.21	0.28	400.00%
	稀释每股收益	-0.07	0.21	0.28	400.00%

注：上述每股收益计算不考虑配套融资的影响

本次交易完成后，上市公司的收入规模和盈利水平有较大提高，每股收益显著提升，不存在因并购重组交易而导致即期每股收益被摊薄的情况。

依据盈利预测承诺，猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司 2015 年度、2016 年度、2017 年度、2018 年度的净利润均将实现持续增长：

单位：万元

标的公司	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络	8,838	11,700	15,210	18,252
亦复信息	3,500	4,550	5,915	7,098

Spigot 公司	11,014	16,390	21,818	25,638
合计	23,514	32,640	42,943	50,988

六、本次交易构成关联交易

（一）上市公司与其控股股东智度德普及其一致行动人之间的交易构成关联交易

本次交易前，智度德普持有上市公司 66,180,000 股股份，占上市公司总股本的 21.04%，为公司的控股股东。

本次交易，上市公司向智度德普发行 26,146,372 股股份购买其持有亦复信息 38.0990%股权，向智度德普的一致行动人拉萨智恒发行 17,112,282 股股份收购其持有猎鹰网络 22%股权。

本次交易，上市公司向智度德普、西藏智度共发行不超过 419,381,688 股股份，募集不超过 2,818,244,954 元，配套融资用于向 Spigot 公司的股东支付现金对价、支付本次重组相关费用以及支付猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下的募投项目所需资金。

本次交易，上市公司向控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计发行 462,640,342 股股份，本次交易后，上市公司控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计持有上市公司 528,820,342 股股份，占本次交易后上市公司的股比为 54.76%，智度德普依然为上市公司控股股东。因此，上市公司与其控股股东及其一致行动人之间的交易，构成关联交易。

（二）上市公司与其关联自然人肖燕之间的交易构成关联交易

截至本报告书签署之日，自然人肖燕持有猎鹰网络交易对方易晋网络 100%股权，持有猎鹰网络交易对方今耀投资 66.70%股权，因此，易晋网络及今耀投资属于同一控制人控制的关联企业，本次交易后，易晋网络和今耀投资为上市公司的一致行动人，其所持上市公司的股份比例应合并计算，为 7.85%，依《上市规则》10.1.5、10.1.6 之规定，肖燕在未来十二个月内将直接或间接持有上市公司 5%以上股份，为上市公司的关联自然人。

此外，根据《发行股份购买资产协议之补充协议》约定，本次重组完成后，易晋网络将推荐 1 名董事进入上市公司董事会。依《上市规则》10.1.6 之规定，易晋网络为上市公司的关联法人。

因此，本次交易是上市公司与其关联自然人和关联法人之间的交易，构成关联交易。

除此之外，本次交易前，上市公司与除智度德普、西藏智度、拉萨智恒外的 32 名交易对方不存在关联关系。

在上市公司董事会审议相关关联议案时，关联董事赵立仁和孙静回避表决，由非关联董事表决通过。

七、本次交易构成重大资产重组

标的公司经审计的主要财务数据、交易作价与上市公司的 2014 年度财务数据比较如下：

单位：万元

财务指标	标的公司小计	智度投资	财务指标占比
资产总额与交易金额	291,093.38	62,892.72	462.84%
资产净额与交易金额	291,093.38	14,198.11	2050.23%
2014 年营业收入	37,980.26	37,307.56	101.80%

智度投资 2014 年末的资产总额、2014 年末净资产额及 2014 年度的营业收入取自勤信审字[2015]第 1312 号《审计报告》。

根据《重组办法》规定购买的资产为股权的，标的资产总额以被投资企业的资产总额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入与该项投资所占股权比例的乘积为准，资产净额以被投资企业的净资产额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，因此上表中标的资产总额和资产净额均为本次交易标的作价金额。

猎鹰网络 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660011 号《上海猎鹰网络有限公司 2014 年度财务报表审计报告》、掌汇天下 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660013 号《北京掌汇天下科技有限公司 2014 年度财务报表

审计报告》、亦复信息 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660007 号《上海亦复信息技术有限公司 2014 年度财务报表审计报告》、Spigot 公司 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2016]01660007 号《Spigot 公司 2014 年度财务报表审计报告》。

本次交易中，菲索广告为标的公司亦复信息的全资子公司，因为亦复信息于 2014 年 7 月 1 日成立，所以菲索广告 2014 年 1-6 月的营业收入并未体现在亦复信息审计报告中，范特西为标的公司猎鹰网络于 2015 年 6 月通过非同一控制下企业合并收购的全资子公司，根据企业会计准则，范特西 2014 年度营业收入未体现在猎鹰网络审计报告中。上述两个子公司为标的公司重要组成部分，按照《重大资产重组管理办法》购买股权各计算指标就高原则，在计算重大资产重组营业收入指标时，谨慎起见，也将上述子公司所产生的营业收入纳入计算。因此，该重大资产重组指标计算正确，不影响本次交易类型的认定。

范特西 2014 年度营业收入取自瑞华专审字[2015]01660011 号《审计报告》。

猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下、Spigot 公司的 2015 年 9 月末的资产总额、2015 年 9 月末的资产净额为其各自股权的交易作价 86,819.99 万元、38,500 万元、4,687.50 万元和 161,085.89 万元，菲索广告 2015 年 9 月末资产总额和资产净额包含在亦复信息相应指标中，范特西 2015 年 9 月末的资产总额和净资产额包含在猎鹰网络相应指标中。

根据《重组办法》的规定，本次交易构成中国证监会规定的上市公司重大资产重组行为。

八、本次交易尚需履行的审批程序

境内各标的公司已经分别召开股东会审议通过了本次重组方案。各法人交易对方内部决策机构已经批准本次重组方案；

2015 年 9 月 23 日，智度投资召开第七届董事会第六次会议，审议通过了本次重大资产重组草案的相关议案，已会同中介机构答复了深交所关于本次重组的问询函并于 2015 年 10 月 9 日公告；

同日，智度投资已分别与各标的资产相关交易对方签署了《发行股份购买资产协议》、《盈利预测补偿协议》，与智度德普、西藏智度签署了《附条件生效的股份认购协议》；

2015 年 10 月 9 日，智度投资召开 2015 年第三次临时股东大会，审议通过了本次重大资产重组草案的相关议案，审议通过了免除北京智度德普股权投资中心（有限合伙）及其一致行动人履行要约收购义务的议案。

根据河南省商委的要求，智度投资已就设立作为境外投资平台的智度投资（香港）有限公司完成河南省商委的备案程序，取得《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4100201500106 号）。按照相关规定，智度投资应在智度投资（香港）有限公司收购 Spigot 的境外法律手续办理完成后，向河南省商务厅提交境外再投资的事后报告文件。

根据《河南省境外投资项目备案暂行管理办法》的相关规定，中方投资额 3 亿美元以下的境外投资项目，由河南省发改委进行备案管理。经查验，智度投资已向郑州高新技术产业开发区管委会经济发展局就收购 Spigot 公司项目申请备案，2015 年 11 月 6 日，郑州高新技术产业开发区管委会经济发展局认为本项目属于《境外投资产业指导目录》中鼓励类境外投资产业，同意该项目备案实施，并将该项目备案申请材料提交郑州市发展和改革委员会。2015 年 11 月 12 日，郑州市发展和改革委员会同意该项目备案，2015 年 11 月 24 日，河南省发展和改革委员会出具《河南省发展改革委员会关于智度投资股份有限公司在美国收购 Spigot,Inc.的项目备案的通知》豫发改外资[2015]1405 号，同意对智度投资在美国收购 Spigot,Inc.的项目备案。

截至本报告书签署之日，智度投资已就境外投资项目办理了发改委境外投资项目备案程序和商务主管部门境外投资备案程序，分别取得了河南省发改委批准本境外投资项目备案的通知以及河南省商务厅颁发的《企业境外投资证书》。截至本报告书出具日，智度投资已在中信银行郑州分行办理完毕境外直接投资项下的外汇登记，并向河南省商务厅提交了境外再投资的事后报告文件。

2015 年 12 月 31 日，中国证监会上市公司并购重组审核委员会于 2015 年 12 月 31 日召开的 2015 年第 113 次工作会议审核，公司本次重大资产重组事项

未获得通过。

2016 年 1 月 3 日，智度投资召开第七届董事会第十二次会议，审议通过了《关于继续推进公司本次重大资产重组事项的议案》。

2016 年 3 月 3 日，智度投资召开第七届董事会第十四次会议，审议通过了重大资产重组草案修订稿等相关议案。

2016 年 3 月 30 日，中国证监会上市公司并购重组委员会于 2016 年 3 月 30 日召开的 2016 年第 22 次工作会议审核，公司本次重大资产重组事项获得无条件通过。

2016 年 4 月 19 日，智度投资收到中国证监会证监许可【2016】834 号《关于核准智度投资股份有限公司向北京智度德普股权投资中心（有限合伙）等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》，核准公司发行股份及支付现金购买资产事宜。

第三节　上市公司的基本情况

一、上市公司基本情况简介

公司名称：	智度投资股份有限公司
公司英文名称：	Genimous Investment CO.,LTD
股票上市地：	深圳证券交易所
证券代码：	000676
证券简称：	智度投资
公司类型：	其他股份有限公司（上市）
注册地址：	中国河南郑州高新技术产业开发区玉兰街 101 号
办公地址：	中国河南省郑州市郑东新区 CBD 商务外环 27 号景峰国际 23 层
邮政编码：	450046
联系电话：	0371-65793200
传真：	0371-65793200
公司网站：	http://www.hnstar.com/
注册资本：	314,586,699 元
法定代表人：	赵立仁
营业执照注册号：	410000100019968
税务登记证号	豫国税郑高字 410102170000388
经营范围：	投资与资产管理，投资咨询，经济贸易咨询，仪器仪表、工业自动化设备、电子计算机软硬件及设备的开发、生产、加工、销售；自动化工程；信息服务，高、低压配电设备，经营本企业自产产品及技术的出口业务，代理出口将本企业技术转让给其他企业所生产的产品。
成立日期：	1996 年 12 月 16 日

二、历史沿革及股本变动情况

（一）智度投资首次公开发行并上市后的股权结构

河南思达电子仪器有限公司是 1993 年经河南省经济体制改革委员会以（1993）153 号文批准，由思达发展、洛阳春都（集团）股份有限公司于 1993 年共同发起设立的有限责任公司，是河南思达科技（集团）股份有限公司的控股企业。1996 年经思达电子申请，河南省体改委豫体改字（1995）125 号文、河南省体改委豫股批字（1996）7 号文和河南省证券委豫证券字（1996）4 号文批准，

思达电子由有限责任公司变更为股份有限公司。根据《公司法》规定，另增三家发起人，分别是白鸽（集团）股份有限公司、郑州高新技术产业开发区丰远实业有限公司、河南隆达通讯有限公司，并为增加资本经中国证监会（证监发字[1996]350 号）批准向社会公开发行 1,250 万股 A 股，每股发行价格为 5.20 元。

郑州会计师事务所有限责任公司对此次变更出具了《审计报告》（郑会证审字（1996）008 号）和《验资报告》（郑会证验字（1996）009 号）。

上市公司变更募集设立时，股权结构为：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	37,500,000	75.00%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	34,831,681	69.66%
洛阳春都（集团）股份有限公司	1,068,319	2.14%
白鸽（集团）股份有限公司	1,000,000	2.00%
郑州高新技术产业开发区丰远实业有限公司	500,000	1.00%
河南隆达通讯有限公司	100,000	0.20%
二、流通股份	12,500,000	25.00%
境内上市人民币普通股（A 股）	12,500,000	25.00%
合计	**50,000,000**	**100%**

（二）智度投资上市以来历次股本变动情况

1、1998 年 10 月送红股和资本公积转增股本

上市公司于 1998 年 4 月 6 日召开的 1997 年度股东大会审议通过了每 10 股送 5 股红股、另用资本公积金按每 10 股转增 2 股的比例转增股本的利润分配方案。1998 年 10 月 12 日，郑州会计师事务所出具《验资报告》（郑会证验字（98）040 号），验证：截至 1998 年 9 月 30 日，思达电子已收到配股款 3,750 万元，扣除配股有关费用后，思达电子增加投入资本 36,089,961.96 万元，其中股本 3,750,000.00 元、资本公积 32,339,961.96 元；变更后总股本为 8,875 万元。

此次增资完成后，上市公司股本结构作如下变更：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	63,750,000	71.83%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	59,213,857	66.72%
二、流通股份	25,000,000	28.17%
境内上市人民币普通股（A 股）	25,000,000	28.17%
合计	**88,750,000**	**100%**

2、2000 年 3 月控股股东股份转让

2000 年 3 月 9 日，思达发展与河南五星电气自动化设备有限公司签署《股权转让协议》，将其持有的上市公司法人股 1,530,000 股转让给河南五星电气自动化设备有限公司。

此次转让完成后，上市公司股本结构作如下变更：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	63,750,000	71.83%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	57,683,857	65.00%
二、流通股份	25,000,000	28.17%
境内上市人民币普通股（A 股）	25,000,000	28.17%
合计	**88,750,000**	**100%**

3、2000 年 8 月上市公司更名

2000 年 6 月 30 日，河南省工商行政管理局《企业名称预先核准通知书》（（豫工商）名称预核内字[2000]第 01336 号），核准使用“河南思达高科技股份有限公司”作为公司名称，有效期至 2000 年 12 月 29 日。

2000 年 8 月 20 日，思达电子召开 2000 年第一次临时股东大会，会议审议通过了《变更公司名称的议案》。

4、2000 年 11 月送红股和资本公积转增股本

2000 年 8 月 20 日，思达电子召开 2000 年度第一次临时股东大会审议通过了以 1999 年末总股本为基数向全体股东按每 10 股送 3 股的比例派送红股、同时用公积金按每 10 股转增 7 股的比例转增股本的利润分配方案。

2000 年 11 月 15 日，河南华为会计师事务所出具《验资报告》（华为审字

（2000）第 120 号），验证：截至 2000 年 10 月 31 日，思达高科变更后的投入资本总额为 230,422,506.40 元，其中股本 177,500,000 元、资本公积 7,770,561.04 元、盈余公积 14,561,258.20 元，未分配利润 30,590,687.16 元。

转增完成后，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	127,500,000	71.83%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	115,367,714	65.00%
二、流通股份	50,000,000	28.17%
境内上市人民币普通股（A 股）	50,000,000	28.17%
合计	**177,500,000**	**100%**

5、2001 年 2 月配股

2000 年 3 月 8 日，思达电子召开 1999 年年度股东大会审议通过了《公司 2000 年增资配股议案》。2001 年 2 月 8 日，中国证监会下发《关于河南思达高科技股份有限公司申请配股的批复》（证监公司字[2001]29 号），批准公司配售 755.1 万股普通股，其中向社会法人股东配售 5.1 万股，向社会公众股东配售 750 万股，配股完成后上市公司股权结构如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	127,551,000	68.93%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	115,418,714	62.37%
二、流通股份	57,500,000	31.07%
境内上市人民币普通股（A 股）	57,500,000	31.07%
合计	**185,051,000**	**100.00%**

6、2001 年 6 月控股股东股份转让

2001 年 6 月 12 日，思达发展与河南郑工橡塑模具国家工程研究中心有限公司签署《股权转让协议》，将其持有的法人股 9,252,550 股转让给河南郑工橡塑模具国家工程研究中心有限公司。本次转让后，思达发展持有上市公司股份 106,166,164 股，占总股本 57.37%。

经过上述变更，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	127,551,000	68.93%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	106,166,164	57.37%
二、流通股份	57,500,000	31.07%
境内上市人民币普通股（A 股）	57,500,000	31.07%
合计	**185,051,000**	**100%**

7、2001 年 8 月送红股和资本公积金转增股本

经 2001 年 8 月 20 日召开的 2001 年度第一次临时股东大会审议批准了上市公司以 2001 年 6 月 30 日总股本 1850.51 万股为基数，每 10 股派送红股 1.8 股，同时用公积金每 10 股转增 5.2 股的股利分配方案。上市公司总股本变更为 314,586,699 股。

2004 年 4 月，中洲光华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（中洲光华（2004）验字第 005 号），验证：截至 2001 年 8 月 31 日，上市公司已收到股东配股及转增股本增加的注册资本合计 137,086,699 元，累计股本总额为 314,586,699 元。

该方案实施后，上市公司股本结构做如下变更：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、尚未流通股份	216,836,699	68.93%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	180,482,478	57.37%
二、流通股份	97,750,000	31.07%
境内上市人民币普通股（A 股）	97,750,000	31.07%
合计	**314,586,699**	**100%**

8、2006 年 7 月股权分置改革

2006 年 7 月，上市公司开始股权分置改革，改革方案要点为：非流通股股东为其持有的非流通股获得流通权以送股的方式向流通股股东作出对价安排；流通股股东每 10 股获付 3.2 股，非流通股东共计送出 31,280,001 股。

经过上述变更，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、有限售条件股份	185,556,694	58.98%
其中：河南思达科技（集团）股份有限公司	154,446,792	49.10%
二、无限售条件股份	129,030,005	41.02%
合计	**314,586,699**	**100%**

9、2009 年 9 月控股股东、实际控制人变更

截至 2009 年 1 月 23 日，思达发展尚持有上市公司股份 134,603,312 股，占总股本的 42.78%。2009 年 9 月 30 日，思达发展与正弘置业签订股权转让协议，思达发展将其持有的上市公司股权 9,200 万股转让给正弘置业，占上市公司总股本的 29.24%，转让总价款为 606,385,000 元。转让双方于 2009 年 11 月 18 日在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了登记和交割变更，上市公司控股股东变更为正弘置业，实际控制人变更为李向清先生。本次股权转让完成后，正弘置业持有上市公司 9,200 万股股份，占上述公司总股本的 29.24%，为上市公司第一大股东。

思达发展持有上市公司的股权为 37,473,412 股，占上市公司总股本的 11.91%，并于 2009 年 12 月 15 日全部减持。

经过上述变更，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、有限售条件股份	6,768,000	2.15%
二、无限售条件股份	307,818,699	97.85%
其中：河南正弘置业有限公司	92,000,000	29.24%
合计	**314,586,699**	**100%**

10、2014 年 12 月控股股东、实际控制人变更

2014 年 12 月 29 日，上市公司控股股东正弘置业与智度德普签订了《股权转让协议》，智度德普受让正弘置业持有的上市公司 20.03%的股权，合计 6,300 万股，转让总价款为 6.3 亿元。双方于 2014 年 12 月 31 日在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了登记和交割变更。本次股权转让完成后，上市公司的控股股东变更为智度德普，实际控制人变更为吴红心。

2015 年 1 月 28 日，上市公司召开 2015 年第一次临时股东大会，大会决议公司名称变更为智度投资股份有限公司。

经过上述变更，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、有限售条件股份	63,578,000	20.21%
其中：北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	63,000,000	20.03%
河南隆达通讯有限公司	578,000	0.18%
二、无限售条件股份	251,008,699	79.79%
其中：河南正弘置业有限公司	29,000,000	9.22%
合计	**314,586,699**	**100%**

11、2015 年 2 月上市公司更名

2015 年 2 月 4 日，公司公告了《关于变更公司全称、简称及经营范围的公告》，公司根据《企业名称预先核准通知书》（[国]名称变核内字[2015]第 108 号）更名为“智度投资股份有限公司”，变更后股票简称为“智度投资”，股票代码仍为“000676”。

12、2015 年 8 月主要股东股份转让

2015 年 8 月 26 日，正弘置业与李向清签署《股权转让协议》，将其持有的上市公司 2,900 万股股份全部转让给李向清，转让总价款 1.305 亿元。本次转让后，李向清持有上市公司 2,900 万股，占总股本 9.22%。

经过上述变更，上市公司股本结构变更如下：

持股人	持股数量（股）	持股比例
一、有限售条件股份	63,578,000	20.21%
其中：北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	63,000,000	20.03%
河南隆达通讯有限公司	578,000	0.18%
二、无限售条件股份	251,008,699	79.79%
其中：李向清	29,000,000	9.22%

持股人	持股数量（股）	持股比例
合计	**314,586,699**	**100%**

13、大股东通过二级市场增持

为积极响应中国证监会《关于上市公司大股东及董事、监事和高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》（证监发［2015］51 号）的文件精神，践行共同维护资本市场平稳健康发展的社会责任，同时基于对公司未来发展前景的信心，智度德普分别于 2016 年 1 月 18 日和 19 日，通过二级市场增持上市公司股份 2,590,000 股和 440,000 股，分别占公司股份总数的 0.82%和 0.14%。

增持完成后，智度德普共持有上市公司股份 66,030,000 股，占上市公司已发行股份总数的 20.99%。智度德普承诺，6 个月内不减持本次增持的公司股票。

2016 年 3 月 10 日，智度德普通过二级市场增持公司股份 150,000 股，占公司股份总数的 0.048%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,180,000 股，占公司已发行股份总数的 21.037%。

（三）上市公司前十大股东情况

截至 2016 年 1 月 31 日，上市公司前 10 大股东情况如下：

序号	股东名称	持股数	持股比例
1	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	66,030,000	20.99%
2	李向清	29,000,000	9.22%
3	浙江新建纺织有限公司	2,605,589	0.83%
4	丁朵玲	2,444,700	0.78%
5	赵兴宝	2,385,990	0.76%
6	郭旭	2,182,196	0.69%
7	陆玉芝	2,150,368	0.68%
8	天治基金－光大银行－天治盛世金牛分级 1 号资产管理计划	2,007,153	0.64%
9	廖咏姬	1,917,300	0.61%
10	薛鼎男	1,816,116	0.58%
上市公司股份总数		**314,586,699**	**100.00%**

三、最近三年控制权变动情况

上市公司近三年的控制权发生变动。2014 年 12 月股份转让完成后，上市公司的控股股东由河南正弘置业有限公司变更为北京智度德普股权投资中心（有限合伙），实际控制人由李向清变更为吴红心。

本次变动的具体情况，请见本节“智度投资上市以来历次股本变动情况/10、2014 年 12 月，控股股东变更、实际控制人变更”。

四、最近三年重大资产重组情况

上市公司最近三年未进行过重大资产重组。

五、控股股东及实际控制人概况

截至本报告书签署之日，智度德普持有上市公司 66,180,000 股股份，占上市公司总股本的 21.04%，是上市公司控股股东。

智度德普的执行事务合伙人为西藏智度，西藏智度为智度德正的全资子公司。吴红心先生持有智度德正 70.00%的股权，是智度德正的控股股东，通过智度德正实际控制西藏智度，吴红心先生通过实际控制西藏智度，从而成为智度德普的实际控制人；同时吴红心先生出资 6 亿元，为智度德普的有限合伙人。

吴红心先生是智度投资的实际控制人，对智度投资股东大会、董事会、董事和高级管理人员的提名和任免、经营决策和业务运营具有实质支配作用。

（一）控股股东基本情况

公司名称：	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）
执行事务合伙人：	西藏智度投资有限公司（委派孙静为代表）
营业执照注册号：	110107018293784
组织机构代码：	31837675-3
税务登记证：	京税证字 110107318376753
注册资本：	41.6181 亿元
公司住所：	北京市顺义区临空经济核心区机场东路 2 号
成立时间	2014 年 12 月 10 日

营业期限：	2014 年 12 月 10 日至 2021 年 12 月 09 日
经营范围：	投资管理；资产管理；投资咨询；项目投资。（下期出资时间为 2015 年 12 月 31 日。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

智度德普总共有 22 位法人合伙人和 26 位自然人合伙人。其中，西藏智度为智度德普的执行事务合伙人。

截至本报告书签署之日，智度德普的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
1	西藏智度投资有限公司	普通合伙人	1,300	0.312%
2	北京智度德普投资中心（有限合伙）	有限合伙人	97,281	23.38%
3	吴红心	有限合伙人	60,000	14.42%
4	国创开元股权投资基金（有限合伙）	有限合伙人	20,000	4.81%
5	杭州载川投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	15,000	3.60%
6	宁波盛唐伯乐股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	10,400	2.50%
7	拉萨百年德化投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
8	海航投资集团股份有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
9	西藏康瑞盈实投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
10	苏州海厚泰肆号投资管理中心(有限合伙)	有限合伙人	10,000	2.40%
11	林奇	有限合伙人	10,000	2.40%
12	刘冬梅	有限合伙人	10,000	2.40%
13	刘莉	有限合伙人	10,000	2.40%
14	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	9,000	2.16%
15	刘义智	有限合伙人	9,000	2.16%
16	上海中城永昱投资中心（有限合伙）	有限合伙人	8,600	2.07%
17	北京湖商智本资产管理中心(有限合伙)	有限合伙人	8,000	1.92%
18	甘霖	有限合伙人	6,700	1.61%
19	程浩	有限合伙人	6,500	1.56%
20	万向信托有限公司	有限合伙人	6,000	1.44%
21	辛泽	有限合伙人	6,000	1.44%
22	毛岱	有限合伙人	6,000	1.44%
23	北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
24	荣盛创业投资有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%
25	嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	5,000	1.20%
26	李国辉	有限合伙人	5,000	1.20%
27	钱永革	有限合伙人	4,900	1.18%
28	山东太阳纸业股份有限公司	有限合伙人	4,800	1.15%
29	李琳	有限合伙人	4,500	1.08%
30	孙伟琦	有限合伙人	4,000	0.96%
31	北京盛景联度投资中心（有限合伙）	有限合伙人	3,500	0.84%
32	天津华胜天成信息技术有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
33	福建冠坤投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
34	霍尔果斯光辉岁月投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
35	周海昌	有限合伙人	3,000	0.72%
36	罗雪琴	有限合伙人	3,000	0.72%
37	刘丽芳	有限合伙人	3,000	0.72%
38	安俊杰	有限合伙人	3,000	0.72%
39	益士医疗产业投资控股有限公司	有限合伙人	2,000	0.48%
40	范秀莲	有限合伙人	2,000	0.48%
41	孙来东	有限合伙人	2,000	0.48%
42	朱琼	有限合伙人	2,000	0.48%
43	吴富贵	有限合伙人	1,400	0.34%
44	王俊民	有限合伙人	1,000	0.24%
45	赵昌华	有限合伙人	1,000	0.24%
46	何迟	有限合伙人	1,000	0.24%
47	刘峰	有限合伙人	1,000	0.24%
48	叶曼萍	有限合伙人	300	0.07%
合计		**-**	**416,181**	**100%**

1、普通合伙人概况

企业名称	西藏智度投资有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区 3 幢 2 单元 4-1 号

法定代表人	柯旭红		
注册资本	1,000 万元		
注册号	540091200012019		
税务登记号	540108397686572		
组织机构代码	39768657-2		
经营范围	投资管理，投资咨询，资产管理，经济贸易咨询。[依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可经营该项目]		
成立日期	2014 年 07 月 18 日		
股权结构	**股东名称**	**出资金额（万元）**	**持股比例**
	北京智度德正投资有限公司	1,000 万元	100.00%

2、有限合伙人概况

（1）北京智度德普投资中心（有限合伙）

北京智度德普投资中心（有限合伙）为智度德普的有限合伙人，其基本情况如下：

企业名称	北京智度德普投资中心（有限合伙）
企业类型	有限合伙企业
企业住所	北京市顺义区临空经济核心区机场东路 2 号
执行事务合伙人	西藏智度投资有限公司
注册资本	97,281.00 万元
注册号	110113019295076
经营范围	投资咨询、资产管理。（1、不得以公开方式募集资金；2、不得公开交易证券类产品和金融衍生品；3、不得发放贷款；4、不得向所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益；下期出资时间为 2015 年 12 月 31 日；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）
成立日期	2015 年 8 月 4 日

北京智度德普投资中心（有限合伙）的合伙人信息如下：

序号	**出资人**	**合伙人性质**	**出资方式**	**出资数额（万元）**	**占出资总额比例**
1	西藏智度投资有限公司	普通合伙人	现金	1.00	0.001%
2	北京百汇颐和股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	现金	20,000.00	20.559%
3	杨军	有限合伙人	现金	13,000.00	13.363%
4	浙江诸永高速公路有限公司	有限合伙人	现金	6,000.00	6.168%

序号	出资人	合伙人性质	出资方式	出资数额（万元）	占出资总额比例
5	安徽文汇股权投资中心（有限合伙）	有限合伙人	现金	5,500.00	5.654%
6	罗耘	有限合伙人	现金	5,100.00	5.243%
7	苏正英	有限合伙人	现金	4,200.00	4.317%
8	西藏植朵商贸有限公司	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
9	余小泉	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
10	张玉珠	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
11	罗会军	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
12	李宁	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
13	李云晋	有限合伙人	现金	3,000.00	3.084%
14	黄泽喜	有限合伙人	现金	2,500.00	2.570%
15	王海江	有限合伙人	现金	2,000.00	2.056%
16	朱旭	有限合伙人	现金	2,000.00	2.056%
17	孙蔷	有限合伙人	现金	2,000.00	2.056%
18	许勇	有限合伙人	现金	2,000.00	2.056%
19	李从军	有限合伙人	现金	2,000.00	2.056%
20	潘友艺	有限合伙人	现金	1,680.00	1.727%
21	陈全华	有限合伙人	现金	1,300.00	1.336%
22	王丽华	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
23	李剑玄	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
24	赵述志	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
25	蔡峥浩	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
26	李青	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
27	张春静	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
28	路林	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
29	窦天天	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
30	陈立英	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
31	刘义智	有限合伙人	现金	1,000.00	1.028%
合计				**97,281.00**	**100.00%**

北京智度德普投资中心（有限合伙）的普通合伙人为西藏智度投资有限公司。西藏智度的具体情况请详见“第四节 发行对象的基本情况/一、猎鹰网络交

易对方基本情况/（二）拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司/6、拉萨智恒控股股东的基本情况”。

北京智度德普投资中心（有限合伙）主要有限合伙人（持股 5%以上）基本信息如下：

① 北京百汇颐和园股权投资合伙企业（有限合伙）

企业名称	北京百汇颐和园股权投资合伙企业（有限合伙）		
企业类型	有限合伙企业		
企业住所	北京市朝阳区建国门外大街 21 号 1 幢 2 层 201E 室		
法定代表人	北京集义投资管理合伙企业（有限合伙）		
注册资本	300,100 万元		
注册号	110105019406236		
经营范围	项目投资；非证券业务的投资管理、咨询；股权投资管理。		
成立日期	2015 年 06 月 29 日		
股权结构	**股东名称**	**出资金额（万元）**	**持股比例**
	百荣投资控股集团有限公司	300,000 万元	99.97%
	北京集义投资管理合伙企业（有限合伙）	100 万元	0.03%

② 杨军

姓名	杨军
性别	男
国籍	中国
身份证号	11010219****040017
住所	北京市朝阳区劲松九区
通讯地址	北京市西城区锦什坊街 26 号恒奥中心 C 座 301
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

③ 浙江诸永高速公路有限公司

企业名称	浙江诸永高速公路有限公司
企业类型	其他有限责任公司
企业住所	杭州市萧山区萧西路 88 号 3 楼

法定代表人	蒋建军		
注册资本	20,000 万元人民币		
注册号	330000000048306		
经营范围	许可经营项目：成品油的零售（限分支机构凭有效《成品油零售经营批准证书》和《危险化学品经营许可证》经营，具体范围详见证书）。一般经营项目：高速公路的投资、管理，润滑油、日用品的零售。		
成立日期	2005 年 10 月 18 日		
股权结构	**股东名称**	**出资金额（万元）**	**持股比例**
	标准投资集团有限公司	2,000	10.00%
	万邦荣致（深圳）股权投资合伙企业	18,000	90.00%

④ 安徽文汇股权投资中心（有限合伙）

企业名称	安徽文汇股权投资中心（有限合伙）		
企业类型	有限合伙企业		
企业住所	安徽省江北产业集中区管委会 B 楼 104-D		
法定代表人	严杰		
注册资本	2,000 万人民币		
注册号	340200000215600		
经营范围	股权投资（涉及前置许可的除外）		
成立日期	2014 年 11 月 21 日		
股权结构	**股东名称**	**出资金额（万元）**	**持股比例**
	马静	1020	51%
	严杰	980	49%

⑤ 罗耘

姓名	罗耘
性别	女
国籍	中国
身份证号	110102196901******
住所	北京市西城区新街口外大街
通讯地址	北京市朝阳区来广营东路长岛澜桥
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）其他有限合伙人

吴红心、柯旭红等其他自然人有限合伙人基本情况如下：

序号	合伙人名称	身份证号码	住所	认缴出资额（万元）
1	吴红心	12011319****16081X	浙江省永康市东城街道银川东路 18 号	60,000
2	林奇	32010619****01243X	上海市松江区新桥镇明中路 275 弄 82 号	10,000
3	刘冬梅	63280119****010064	青海省格木尔市中山路 41 号 3 楼 2 单元 241 室	10,000
4	刘莉	65290119****204329	上海市黄浦区方浜中路 45 弄 22 号	10,000
5	刘义智	63280119****200013	西宁市城西区中华巷 1 号 2 栋 132 室	9,000
6	甘霖	65010219****28005X	乌鲁木齐市新市区河南东路 24 号天康美特小区 4 号楼 2 单元 401 号	6,700
7	程浩	33072219****226413	浙江省杭州市下城区国都公寓 16 幢 3 单元 402 室	6,500
8	辛泽	11010819****21043X	西安市雁塔区科创路 30 号煤气公司家属院 2 号楼 4 单元 503 号	6,000
9	毛岱	33010219****100318	杭州市上城区南山路 232 号 9 室	6,000
10	李国辉	14262919****211016	山西省临汾市尧都区新开路三元新村 12-102 号	5,000
11	钱永革	14010319****170075	山西省太原市杏花岭区西三道巷 7 号平民小区 4 号楼 2 单元 501 室	4,900
12	李琳	41010219****261042	郑州市金水区鑫苑路 18 号院 29 号楼 11 号	4,500
13	孙伟琦	44030119****023835	广东省深圳市福田区南园新村 16-206	4,000
14	周海昌	44010419****204117	广州市东山区农林下路 51 号 702 房	3,000
15	罗雪琴	33260319****176862	浙江省台州市路桥区蓬街镇三条东路 111 号	3,000
16	刘丽芳	44011119****160020	广州市白云区棠涌五园塘一巷 3 号	3,000
17	安俊杰	51012919****243136	广东省深圳市南山区白石二道 8 号中信红树湾花城 6 栋 B1002	3,000

序号	合伙人名称	身份证号码	住所	认缴出资额（万元）
18	范秀莲	21010419****042021	沈阳市铁西区南十三路4-2 号 3-3-3	2,000
19	孙来东	15212219****256019	哈尔滨市道里区地段街 8 号	2,000
20	朱琼	31011519****23582X	上海市浦东新区高桥镇镇北村北街 397 弄 5 号	2,000
21	吴富贵	34070219****152097	上海市黄埔江区中华路 429 弄 1 号 1402 室	1,400
22	王俊民	21010319****122179	成都市高新区新光路 8 号 37 栋 1 单元 2 号	1,000
23	赵昌华	21010319****192139	北京市海淀区西翠路 5 号 5 楼 1508 室	1,000
24	何迟	11010219****212730	北京市海淀区西三环北路 105 号 24 楼 903 号	1,000
25	刘峰	13252519****160034	北京市朝阳区科学园南里风林绿洲 8 号楼 1601 号	1,000
26	叶曼萍	33262719****121527	浙江省玉环县珠港镇坎门浦东 8 号	300

北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司等其他法人有限合伙人基本情况如下：

序号	合伙人名称	营业执照号	住所	认缴出资额（万元）
1	北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司	110108004952150	北京市朝阳区酒仙桥北路 9 号（厂区）10 幢二层 A5-01	5,000
2	荣盛创业投资有限公司	131001000003510	廊坊开发区春明道	5,000
3	拉萨百年德化投资有限公司	540100200000363	拉萨市柳梧新区柳梧大厦	10,000
4	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	540091200012027	拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区三幢二单元 4-1 号	9,000
5	海航投资集团股份有限公司	210200000261664	辽宁省大连市中山区长江路 123 号长江写字楼 2129	10,000
6	山东太阳纸业股份有限公司	370000228006169	山东省济宁市兖州区西关大街 66 号	4,800
7	天津华胜天成信息技术有限公司	120116000180055	天津开发区信环西路 19 号 2 号楼 2203-1 室	3,000

序号	合伙人名称	营业执照号	住所	认缴出资额（万元）
8	北京湖商智本资产管理中心（有限合伙）	110102019270505	北京市西城区丰汇园 11 号楼东翼 1208A	8,000
9	西藏康瑞盈实投资有限公司	540091100005008	拉萨经济技术开发区管委会办公楼 503 室	10,000
10	万向信托有限公司	330000000065832	杭州市体育场路 429 号天和大厦 12-17 层及 4 层（401-403）	6,000
11	国创开元股权投资基金（有限合伙）	320594000181051	苏州工业园区凤里街 345 号沙湖创投中心 1 座 3D01	20,000
12	北京盛景联度投资中心（有限合伙）	110108018477466	北京市海淀区彩和坊路 10 号十三层 1308	3,500
13	宁波盛唐伯乐股权投资合伙企业（有限合伙）	330206000231874	北仑区梅山盐场 1 号办公楼十号 350 室	10,400
14	苏州海厚泰肆号投资管理中心（有限合伙）	320594000418293	苏州工业园区唯正路 8 号	10,000
15	上海中城永昱投资中心（有限合伙）	310120002743154	上海市奉贤区海坤路 99 号第 1 幢 2012 室	8,600
16	嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业（有限合伙）	330402000168910	嘉兴市广益路 705 号嘉兴世界贸易中心 1 号楼 2204 室-41	5,000
17	福建冠坤投资有限公司	350100100443581	福建省福州市马尾区湖里路 27 号 1#楼 2-8B 室（自贸试验区内）	3,000
18	杭州载川投资合伙企业（有限合伙）	330184000362480	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1500 号 6 幢 4 单元 452 室	15,000
19	霍尔果斯光辉岁月投资有限公司	654000055012633	新疆伊犁州霍尔果斯卡拉苏河欧陆经典小区 8 栋 8231 室	3,000
20	益士医疗产业投资控股有限公司	110000017499475	北京市朝阳区霞光里 66 号院 1 号楼 2204 号-03 室	2,000

3、控股股东对外投资情况

截至本报告书签署之日，智度德普的对外投资情况如下：

序号	对外投资企业名称	对外投资企业注册资本（万元）	持股比例%	经营范围
1	北京嘉智游时投资中心（有限合	5,000.00	22.00%	投资管理、资产管理、投资咨询、项目投资。

序号	对外投资企业名称	对外投资企业注册资本（万元）	持股比例%	经营范围
	伙）			
2	上海亦复信息技术有限公司	144.00	38.01%	计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务，电脑图文设计制作，会务服务，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告（增值电信业务除外）。
3	智度德普股权投资（香港）有限公司	1.00 万港币	100.00%	-
4	北京风灵创景科技有限公司	106 万元	10.00%	因特网信息服务业务；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；基础软件服务；计算机系统集成；设计、制作、代理、发布广告；销售自主研发后的产品。（未取得行政许可的项目除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

（二）实际控制人基本情况

吴红心先生，1968 年生，中国国籍，无境外永久居留权，通讯地址：北京市西城区金融街锦什坊街 26 号恒奥中心 C 座。

吴红心先生现任浙江中胜实业集团有限公司、杭州中胜智能科技有限公司杭州中胜燃料有限公司执行董事，上海胜福威热投资中心（有限合伙）执行事务合伙人，浙江浙大网新联合技术发展有限公司、杭州路招网络科技有限公司董事长，四川华都置业有限公司、山西保利裕丰煤业有限公司、蚌埠农村商业银行股份有限公司、贵州航宇科技发展股份有限公司董事，西藏智度投资有限公司监事。

本次权益变动前，吴红心先生与智度投资不存在同业竞争及关联交易情形。

截至本报告书签署之日，吴红心先生控制的核心企业以及关联企业基本情况

如下：

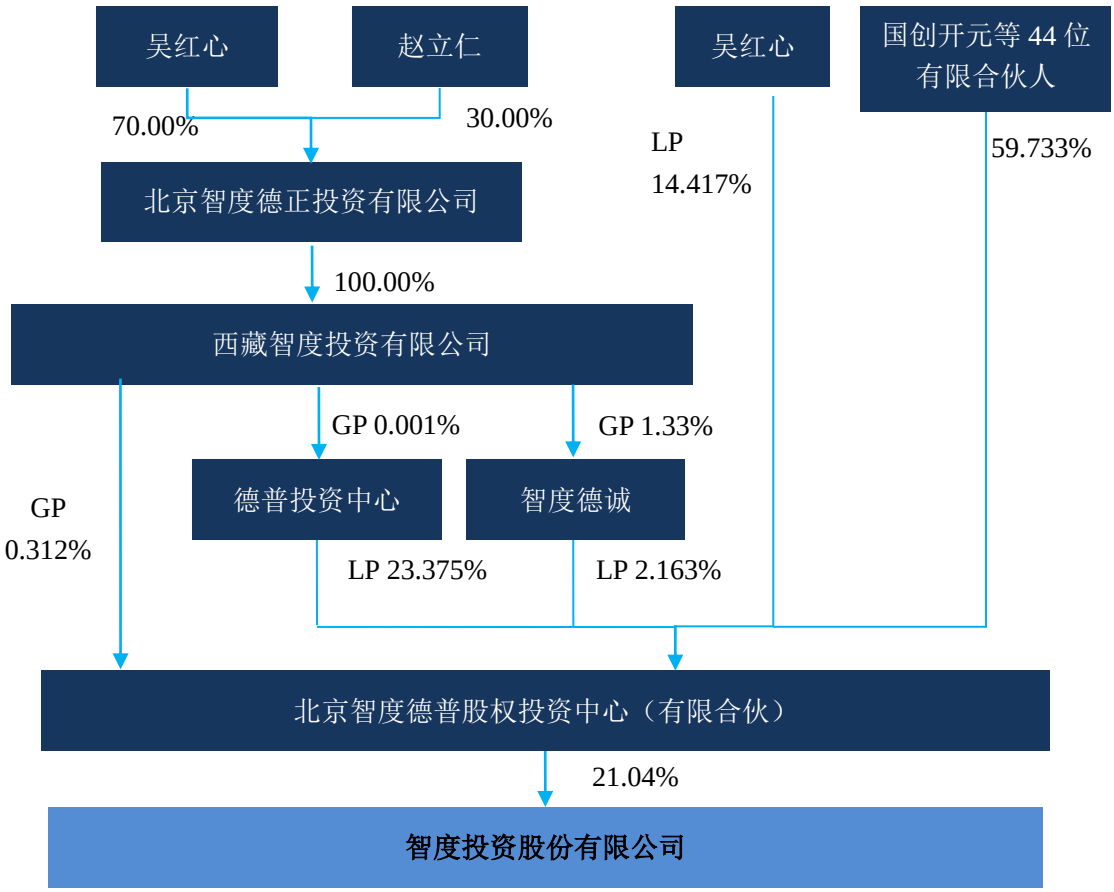
序号	公司名称	主营业务	持股比例	是否为控股股东
1	北京惠旭财智投资中心（有限合伙）	投资；投资管理；投资咨询。	99.98%	是
2	浙江中胜实业集团有限公司	一般经营项目：建筑材料、机械设备及其配件、家用电器、百货、农副产品（不含食品）、针纺织品、化工原料（不含化学危险品和易制毒品）、木材的销售，经营进出口业务。	82.95%	是
3	北京智度德正投资有限公司	投资管理；资产管理；投资咨询；经济贸易咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）	70%	是
4	上海胜福威热投资中心（有限合伙）	实业投资，投资管理及咨询，商务咨询（以上咨询均除经纪）。 [依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	52.00%	是，担任执行事务合伙人
5	北京凤凰财富成长投资中心（有限合伙）	投资管理，资产管理，投资咨询（下期出资时间为 2016 年 04 月 14 日。）	50.00%	否
6	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	投资管理；资产管理；投资咨询；项目投资。（下期出资时间为 2015 年 12 月 31 日。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）	14.42%	是
7	北京凤凰财富投资管理有限公司	投资管理；投资咨询；经济贸易咨询；企业管理咨询；市场调查；技术推广服务。	20.00%	否
8	北京凤凰财智创新投资中心（有限合伙）	投资管理，资产管理，投资咨询下期出资时间为 2016 年 04 月 14 日	16.67%	否
9	青岛金石智信投资中心（有限合伙）	投资咨询，投资管理，自有资金对外投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	15.07%	否
11	宿迁达融渤海投资管理中心（有限合伙）	许可经营项目：无。一般经营项目：投资管理，投资咨	11.43%	否

序号	公司名称	主营业务	持股比例	是否为控股股东
		询。（合伙期限自 2012 年 10 月 24 日至 2016 年 4 月 24 日）。		
12	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资、代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	10.67%	是
13	杭州永宣乐丰创业投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：服务：创业投资业务，创业投资咨询业务，为创业企业提供创业管理服务业务	8.22%	否
14	杭州乐丰泓泰投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：服务：实业投资，投资管理，投资咨询（除证券、期货）	8.09%	否
15	思美传媒股份有限公司	一般经营项目：设计、制作、代理、发布国内外各类广告，企业形象策划，市场调研服务，会展服务，培训服务，经济信息咨询服务。	5.64%	否
16	成都力鼎银科股权投资基金中心（有限合伙）	对非上市企业的股权、上市公司非公开发行的股权等非公开交易的股权投资以及相关咨询服务。（依法须经批准的项目、经相关部门批准后方可开展经营活动）	3.00%	否
17	浙江浙商长海创业投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：创业投资业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询服务	2.99%	否
18	北京怡成生物电子技术股份有限公司	生产生物产品、生物电子产品及设备、医疗保健品、医疗器械产品；开发生物产品、生物电子产品及设备、医疗保健品；提供相关售后服务；销售自产产品、家用血糖仪、血糖试纸条；货物进出口。	2.80%	否

序号	公司名称	主营业务	持股比例	是否为控股股东
19	杭州君溢创业投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：服务：创业投资业务，为创业企业提供创业管理服务业务，创业投资咨询业务	2.50%	否

（三）上市公司与控股股东、实际控制人之间的股权控制关系

上市公司与控股股东、实际控制人之间的股权控制关系结构图如下：



六、主营业务发展情况

上市公司原是一家主营电力二次设备、信息技术产品的开发和生产应用的企业。上市公司是国家大中型高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、中

国优秀民营科技企业、河南省重点高新技术企业和郑州市重点保护企业。

经营业绩方面，由于受到下游市场需求萎缩，主要客户订单下降等因素影响，报告期内上市公司经营状况不够理想。

2014 年智度投资实现营业收入 37,307.56 万元，较上年同期下降 15.29%，营业利润较上年同期下降 272.27%，归属母公司股东的净利润较上年同期下降 425.95%。2015 年 1-9 月，公司实现营业收入 24,691.86 万元，下降 33.82%，利润总额为-2,666.98 万元，净利润为-2,828.12 万元，其中归属于上市公司股东的净利润-2,189.36 万元。

七、最近三年主要财务数据和财务指标

根据中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）审计的智度投资 2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月财务报表，智度投资最近两年一期的财务数据及财务指标情况如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
资产总额	56,003.68	62,892.72	72,235.43
负债总额	43,830.68	47,891.60	49,018.39
归属于母公司股东的所有者权益	12,008.75	14,198.11	21,057.09

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	24,691.86	37,307.56	44,041.13
利润总额	-2,666.98	-7,660.56	1,987.63
净利润	-2,828.12	-8,215.93	1,449.56
归属于母公司股东的净利润	-2,189.36	-6,858.98	2,104.30

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,219.90	-7,353.31	-1,363.71

（三）主要财务指标

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
基本每股收益（元/股）	-0.0696	-0.22	0.07
扣除非经常性损益的基本每股收益（元/股）	-0.0706	-0.23	-0.04
资产负债率	78.26%	76.15%	67.86%
归属于普通股股东加权平均净资产收益率	-16.71%	-38.91%	10.98%
扣除非经常性损益后归属于普通股股东加权平均净资产收益率	-16.94%	-41.71%	-7.12%

八、最近三年合法合规情况

截至报告书签署之日，上市公司不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形，最近三年未受到行政处罚或者刑事处罚。

截至本报告书签署之日，上市公司及其董事、监事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形，上市公司及其董事、监事、高级管理人员最近三年未受到行政处罚或者刑事处罚。

第四节　发行对象的基本情况

一、猎鹰网络交易对方的基本情况

（一）上海易晋网络科技有限公司

1、基本信息

企业名称	上海易晋网络科技有限公司
企业类型	一人有限责任公司（自然人独资）
企业住所	上海市奉贤区正琅路 19 号 1 幢 1202 室
法定代表人	肖燕
注册资本	1,000 万元
注册号	310120002797335
税务登记号	310226342211406
组织机构代码	34221140-6
经营范围	从事网络科技、计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，设计、制作、代理、发布各类广告，数码产品、机电产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的批发、零售。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
成立日期	2015 年 6 月 11 日
营业期限	2015 年 6 月 11 日至 2035 年 6 月 10 日

2、历史沿革

（1）易晋网络的设立

2015 年 6 月 4 日，易晋网络由自然人肖燕出资设立，设立时注册资本为 10 万元。

2015 年 6 月 11 日，易晋网络取得了上海市奉贤区市场监督管理局核发的注册号为 310120002797335 营业执照。

易晋网络设立后，股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
肖燕	10.00	货币	100%

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
合计	**10.00**		**100%**

（2）2015 年 7 月第一次增资

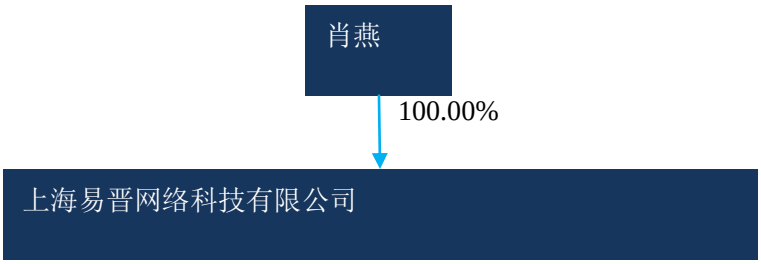
2015 年 7 月 14 日，经易晋网络股东决定，由唯一股东肖燕，以货币形式增加注册资本 990 万元，增加后股东肖燕的出资额为 1,000 万元，出资比例为 100%；股东会决定同意修改公司章程。

2015 年 7 月 20 日，上海市奉贤区市场监督管理局向易晋网络换发了营业执照。

本次增资完成后，易晋网络股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
肖燕	1,000.00	货币	100%
合计	**1,000.00**		**100%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，易晋网络除持有猎鹰网络 24.43%股权外，没有其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

易晋网络成立于 2015 年 6 月 11 日，主要从事计算机技术开发工作，其最近一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	43.02
非流动资产	3,900.00
资产总计	3,943.02
流动负债	3,950.00
非流动负债	-
负债合计	3,950.00
归属于股东的净资产	-6.98
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	-
营业利润	-6.98
利润总额	-6.98
净利润	-6.98

6、主要股东基本情况

易晋网络控股股东和实际控制人为自然人肖燕。其基本情况如下：

（1）概况

姓名	肖燕
性别	女
国籍	中国
身份证号	310106197411******
住所	上海市嘉定区金沙江路
通讯地址	上海市徐汇区桂平路 391 号漕河泾国际商务中心 B 座 2401 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2014 年 10 月至今	猎鹰网络	执行董事	否
2015 年 6 月至今	易晋网络	总经理/执行董事	持股 100%
2014 年 8 月至今	今耀投资	执行董事	持股 66.70%

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2014 年 7 月至今	上海牛散网络科技有限公司	监事	持股 9%

（3）主要对外投资情况

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	易晋网络	100.00%	计算机技术开发	正常经营
2	今耀投资	66.67%	股权投资	正常经营
3	上海牛散网络科技有限公司	9.00%	计算机技术开发	正常经营

（二）拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司

1、基本信息

企业名称	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
企业住所	拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区 3 幢 2 单元 4-1 号
法定代表人	赵立仁
注册资本	10 万元
注册号	540091200014563
税务登记号	藏国税字 540108321410553
组织机构代码	32141055-3
经营范围	投资咨询、企业管理咨询、商务咨询、市场营销咨询；投资管理。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
成立日期	2015 年 1 月 26 日
营业期限	2015 年 1 月 26 日至 2035 年 1 月 25 日

2、历史沿革

（1）拉萨智恒的设立

2015 年 1 月 26 日，拉萨智恒由自然人瞿竹希出资设立，设立时注册资本为 10.00 万元。

2015 年 1 月 26 日，拉萨智恒取得了西藏拉萨经济技术开发区工商行政管理局核发的注册号为 540091200014563 营业执照。

拉萨智恒设立后，股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
瞿竹希	10.00	货币	100%
合计	**10.00**		**100%**

（2）2015 年 8 月，第一次股权转让

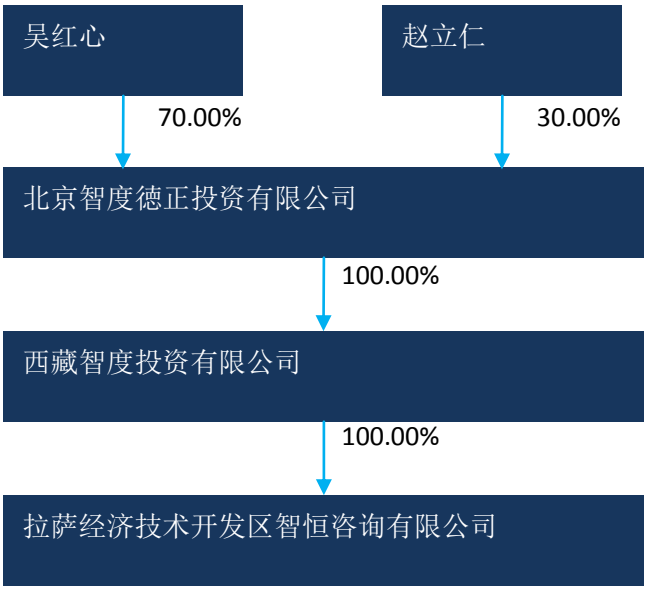
2015 年 8 月 20 日，拉萨智恒召开股东会，同意原股东瞿竹希将其持有的拉萨智恒 100%股权以 10 万元转让给西藏智度投资有限公司。

本次转让完成后，拉萨智恒的唯一股东变更为西藏智度，拉萨智恒法定代表人、执行董事、总经理均由瞿竹希变更为赵立仁。

2015 年 9 月 5 日，西藏拉萨经济技术开发区工商行政管理局向拉萨智恒换发了营业执照。

3、产权及控制关系

截至本报告书签署之日，拉萨智恒的股权控制关系如下：



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，拉萨智恒除持有猎鹰网络 22.00%股权外，无其他

对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

拉萨智恒成立于 2015 年 1 月，主要经营业务为投资咨询，其最近一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	193.89
非流动资产	9,599.99
资产总计	9,793.88
流动负债	9,777.48
非流动负债	-
负债合计	9,777.48
归属于股东的净资产	16.40
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	21.57
营业利润	18.02
利润总额	18.02
净利润	16.40

6、拉萨智恒控股股东的基本情况

拉萨智恒控股股东为西藏智度，实际控制人为吴红心。其中西藏智度基本情况如下：

（1）基本情况

企业名称	西藏智度投资有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区 3 幢 2 单元 4-1 号
法定代表人	柯旭红
注册资本	1,000 万元
注册号	540091200012019
税务登记号	540108397686572
组织机构代码	39768657-2

经营范围	投资管理，投资咨询，资产管理，经济贸易咨询。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
成立日期	2014 年 07 月 18 日

（2）历史沿革

① 公司设立

2014 年 7 月 18 日，西藏智度由自然人吴红心出资设立，设立时注册资本为 1,000.00 万元。

2014 年 7 月 18 日，西藏智度取得了西藏拉萨经济技术开发区工商行政管理局核发的注册号为 540091200012019 营业执照。

西藏智度设立后，股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
吴红心	1,000.00	货币	100%
合计	**1,000.00**		**100%**

② 2015 年 8 月，第一次股权转让

2015 年 8 月 5 日，吴红心通过协议转让方式将其持有的西藏智度 100%股权转让给智度德正，转让价格为 1,000.00 万元。

2015 年 8 月 26 日，西藏智度取得了西藏拉萨经济技术开发区工商行政管理局换发的营业执照。

本次转让完成后，西藏智度股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
智度德正	1,000.00	货币	100%
合计	**1,000.00**	**-**	**100%**

（3）产权控制关系



截至本报告书签署之日，西藏智度的唯一股东为智度德正，吴红心先生通过持有智度德正 70%股权，实际控制西藏智度。

吴红心先生的基本情况，请详见本报告书“第三节 上市公司的基本情况/五、控股股东及实际控制人概况/（二）实际控制人基本情况”。

（4）主营业务发展及主要财务指标

西藏智度成立于 2014 年 7 月，主营业务为投资咨询。其最近一年及一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	26,822.10	400.98
非流动资产	2,375.09	1,250.94
资产总计	29,197.19	1,651.93
流动负债	26,990.76	562.07
非流动负债	-	-
负债合计	26,990.76	562.07
股东权益合计	2,206.43	1,089.86
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	2,080.00	200.00
营业利润	1,227.42	106.35
利润总额	1,227.00	106.35
净利润	1,116.57	89.86

（5）对外投资情况

序号	公司名称	占被投资企业股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	拉萨智恒	100%	股权投资	正常经营
2	智度德普	0.32%	股权投资	正常经营
3	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	1.33%	股权投资	正常经营
4	北京智度德普投资中心（有限合伙）	0.001%	股权投资	正常经营
5	北京智度德广投资中心（有限合伙）	40%	股权投资	正常经营
6	北京智度滑雪旅游有限公司	28.57%	旅游	正常经营
7	北京智度体育旅游有限公司	20%	旅游	正常经营

（三）上海今耀投资控股有限公司

1、基本信息

企业名称	上海今耀投资控股有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	中国（上海）自由贸易试验区奥纳路 79 号 1 幢 3 层 3112 室
法定代表人	肖燕
注册资本	5,000 万元
注册号	310141000098458
税务登记号	310141312138017
组织机构代码	31213801-7
经营范围	实业投资；投资管理；资产管理；投资咨询，商务信息咨询（以上咨询均除经纪），财务咨询（不得从事代理记账）；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）；从事货物及技术的进出口业务；转口贸易；区内企业间贸易机贸易代理（除拍卖），化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、汽车零配件、五金交电、日用百货、皮革制品、箱包、鞋帽、纺织品、电子产品、矿产品（除专项审批项目）、机械零配件的销售。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
成立日期	2014 年 8 月 13 日
营业期限	2014 年 8 月 13 日至 2044 年 8 月 12 日

2、历史沿革

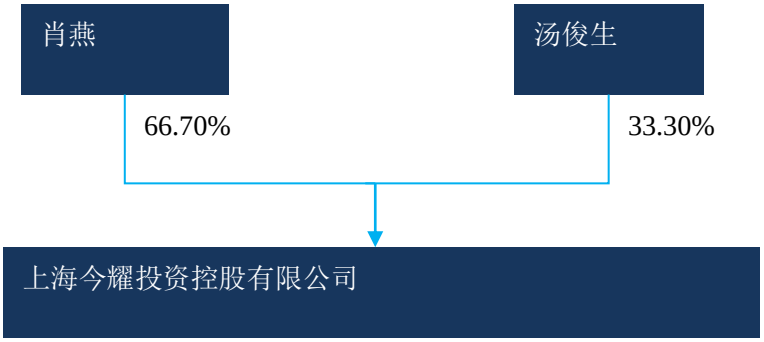
2014 年 8 月 13 日，今耀投资由自然人肖燕和汤俊生共同出资设立，设立时注册资本为 5,000 万元。

2014 年 8 月 13 日，今耀投资取得了上海市工商行政管理局自由贸易试验区分局核发的注册号为 310141000098458 营业执照。

今耀投资设立后，股东信息如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	肖燕	3,335.00	货币	66.70%
2	汤俊生	1,665.00	货币	33.30%
合计		**5,000.00**	**-**	**100.00%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，除持有猎鹰网络 18.5067%股权外，今耀投资的主要对外投资情况如下：

序号	公司名称	所属行业	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	上海重彩网络科技有限公司	计算机信息	48.09%	从事计算机信息科技（除互联网信息服务）、网络科技、电子科技、机械设备（除特种设备）科技领域内技术服务、技术开发、技术咨询，网页设计制作，办公设备、电子数码产品销售，商务信息咨询（除经纪），市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），设计制作各类广告。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	正常运营

5、主营业务发展情况及主要财务指标

今耀投资成立于 2014 年 8 月，主要经营业务为股权投资，其最近一年一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	3,321.93	199.98
非流动资产	689.54	640.42
资产总计	4,011.46	840.40
流动负债	3,942.11	851.72
非流动负债	-	-
负债合计	3,942.11	851.72
归属于股东的净资产	69.36	-11.31
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	-	-
营业利润	-86.20	-11.31
利润总额	-86.20	-11.31
净利润	-86.20	-11.31

6、主要股东基本情况

今耀投资的控股股东为肖燕，其基本情况请见本节“（一）易晋网络基本情

况/6、主要股东基本情况”。

（四）深圳市隽川科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市隽川科技有限公司
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
企业住所	深圳市南山区科技南十二路长虹科技大厦 2406
法定代表人	汤克云
注册资本	1,000 万元
注册号	440301112214444
税务登记号	440300335331936
组织机构代码	32656879-8
经营范围	计算机软件技术开发、技术转让、技术维护与销售；计算机系统维护、技术咨询；网络技术、网络游戏的开发与维护。
成立日期	2015 年 2 月 5 日
营业期限	永续经营

2、历史沿革

（1）隽川科技的设立

隽川科技于 2015 年 2 月 5 日设立，设立时注册资本为 1,000 万元，法定代表人为汤克云。隽川科技设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	汤克云	1,000.00	货币	100.00%
合计		**1,000.00**	**-**	**100.00%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，隽川科技除持有猎鹰网络 11.7234%股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

隽川科技成立于 2015 年 2 月 5 日，经营范围为计算机软件技术开发，其最近一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	4,252.70
非流动资产	3,517.02
资产总计	7,769.72
流动负债	0.01
非流动负债	-
负债合计	0.01
归属于股东的净资产	7,769.71
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	-
营业利润	7,769.72
利润总额	7,769.71
净利润	7,769.71

6、主要股东基本情况

隽川科技控股股东和实际控制人为汤克云，其基本情况如下：

（1）概况

姓名	汤克云
性别	男
国籍	中国
身份证号	110108194707******
住所	北京市朝阳区科学园南里三区
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年任职单位的产权关系

最近三年，汤克云担任范特西董事长，隽川科技董事长，零零伍科技董事长。

截至本报告书签署之日，汤克云持有深圳市隽川科技有限公司 100.00%的股权，持有零零伍科技 34.11%股权。

零零伍科技的基本情况，请见本节“（五）深圳市零零伍科技有限公司基本情况”。

（五）深圳市零零伍科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市零零伍科技有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市南山区南海大道阳光华艺大厦 A 栋 4 楼 4E15
法定代表人	汤克云
注册资本	586.35 万元
注册号	440301107140546
税务登记号	440300067170311
组织机构代码	06717031-1
经营范围	计算机软件技术研发、技术转让、技术维护与销售，计算系系统维护、技术咨询，投资兴办实业，科技行业投资，投资咨询，经济信息咨询，企业管理咨询。
成立日期	2013 年 4 月 16 日
营业期限	2013 年 4 月 16 日至 2023 年 4 月 16 日

2、历史沿革

（1）零零伍科技的设立

零零伍科技于 2013 年 4 月 16 日设立，设立时注册资本为 5 万元，法定代表人为周扬。零零伍科技设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	杜展扬	1.1110	货币	22.22%
2	郭闫闫	1.1110	货币	22.22%
3	林华润	1.1110	货币	22.22%
4	李秀文	1.1110	货币	22.22%
5	周扬	0.556	货币	11.12%
合计		**5.0000**	**-**	**100.00%**

（2）2014 年 1 月第一次股权转让和增资

2013 年 12 月 31 日，零零伍科技召开股东会议，同意杜展扬将其持有的零零伍科技 22.22%股权以人民币 1.1110 万元转让给汤克云，同意郭闫闫将其持有的零零伍科技 22.22%股权以人民币 1.1110 万元转让给汤克云，同意林华润将其持有的零零伍科技 22.22%股权以人民币 1.1110 万元转让给汤克云，同意周扬将其持有的零零伍科 11.12%股权以人民币 0.5560 万元转让给汤克云，同意林华润将其持有的零零伍科技 22.22%股权以人民币 1.1110 万元转让给汤克云。

2014 年 1 月 7 日，零零伍科技股东决定：将公司注册资金由现有的人民币 5 万元增加到人民币 200 万元；将公司经营范围变更为“计算机软件技术研发、技术转让、技术维护与销售，计算系系统维护、技术咨询，投资兴办实业，科技行业投资，投资咨询，经济信息咨询，企业管理咨询”；将公司法定代表人、执行董事、总经理由周扬变更为汤克云；委任吉力为公司监事，免去杜展扬监事职务；修订公司章程。

2014 年 1 月 19 日，转让各方签署股权转让协议。

2014 年 1 月 15 日，深圳市南山区市场监督管理局出具（2014）第 5918320 号《准予登记通知书》，准予零零伍科技变更登记材料。

本次股权转让完成后，零零伍科技股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	汤克云	200.00	货币	100.00%
合计		200.00	-	100.00%

（3）2014 年 5 月第一次住所变更

2014 年 3 月 4 日，零零伍科技召开股东会议，同意变更公司住所为深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 01-02 单元。

2014 年 3 月 4 日，深圳市南山区市场监督管理局出具（2014）第 81626876 号《准予登记通知书》，准予零零伍科技变更公司住所地。

（4）2014 年 8 月第二次住所变更

2014 年 8 月 1 日，零零伍科技召开股东会议，同意变更公司住所为深圳市南山区南海大道阳光华艺大厦 A 栋 4 楼 4E15。

2014 年 8 月 5 日，深圳市南山区市场监督管理局向零零伍科技换发了《企业营业执照》。

（5）2015 年 4 月，第一次增资

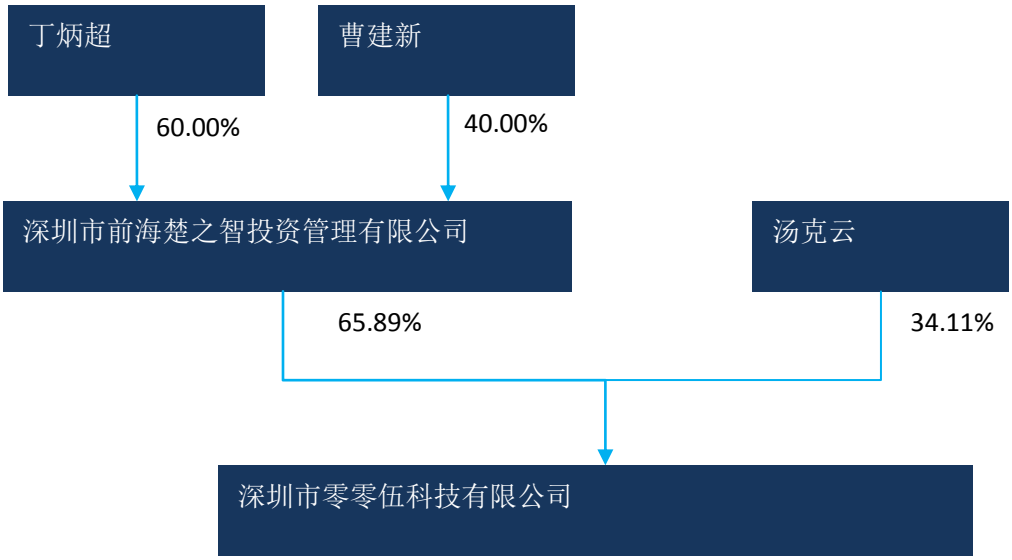
2015 年 4 与 15 日，经零零伍科技股东会决议，同意公司股东由汤克云变更为汤克云和前海楚之智；同意公司注册资本由人民币 200 万元增加到人民币 586.35 万元；股东前海楚之智以货币形式增资 386.35 万元。

2015 年 6 月 5，零零伍科技取得了深圳市市场监督管理局换发的《企业营业执照》。

本次增资完成后，零零伍科技股东信息如下：

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	前海楚之智	386.35	货币	65.89%
2	汤克云	200.00	货币	34.11%
合计		**586.35**	**-**	**100.00%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，零零伍科技除持有猎鹰网络 5.1998%股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

零零伍科技成立于 2013 年 4 月 16 日，经营范围为计算机软件开发，其最近两年一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	1,276.79	1.23	-
非流动资产	1,758.77	198.82	-
资产总计	3,035.56	200.04	4.96
流动负债	125.38	251.92	0.07
非流动负债	-	-	-
负债合计	125.38	251.92	0.07
归属于股东的净资产	2,910.18	-51.88	4.89
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	-	19.42	-
营业利润	2,954.63	-56.73	-0.11

利润总额	2,954.62	-56.76	-0.11
净利润	2,954.62	-56.76	-0.11

（六）刘伟

1、基本情况

姓名	刘伟
性别	男
国籍	中国
身份证号	6501031970********
住所	北京市海淀区世纪城春萌园 8 号楼 6 单元 1007 号
通讯地址	上海市徐汇区桂平路 391 号漕河泾国际商务中心 B 座 2401 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年担任的职务

起止时间	单位	职务
2012 年 9 月~至今	新疆维吾尔自治区青年企业家协会	副会长
2012 年 12 月~至今	新疆维吾尔自治区工商联（商会）	常务副会长
2013 年 8 月~至今	新疆乌鲁木齐齐沙依巴克区工商联	主席（会长）
2014 年 4 月~至今	新疆自治区乌鲁木齐市青联	副主席
2002 年 8 月~至今	新疆君邦投资有限公司	董事长
2015 年 5 月~至今	新疆丝路文化产业投资有限公司	董事长

3、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，刘伟的对外投资情况如下：

序号	公司名称	注册资本	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	新疆君邦投资有限公司	8,300 万元	97.11%	酒店业、餐饮业、娱乐业项目的投资；房屋租赁；停车场服务；以下仅限分支机构经营：餐饮服务；住宿；食品加工；预包装食品、散装食品、烟、日用品的零售；商务信息咨	正常经营

序号	公司名称	注册资本	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
				询；洗涤服务；会议及展览服务；场地租赁。	

（七）深圳市来玩科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市来玩科技有限公司
企业类型	有限责任公司（法人独资）
企业住所	深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山电子商务创新服务基地
法定代表人	杨民
注册资本	10 万元
注册号	440301111306408
税务登记号	440300311785941
组织机构代码	31178594-1
经营范围	从事计算机软件的技术开发、技术转让及相关信息咨询，网页的设计；经营国内贸易、进出口业务；经营电子商务。
成立日期	2014 年 9 月 15 日
营业期限	2014 年 9 月 15 日至 2034 年 8 月 22 日

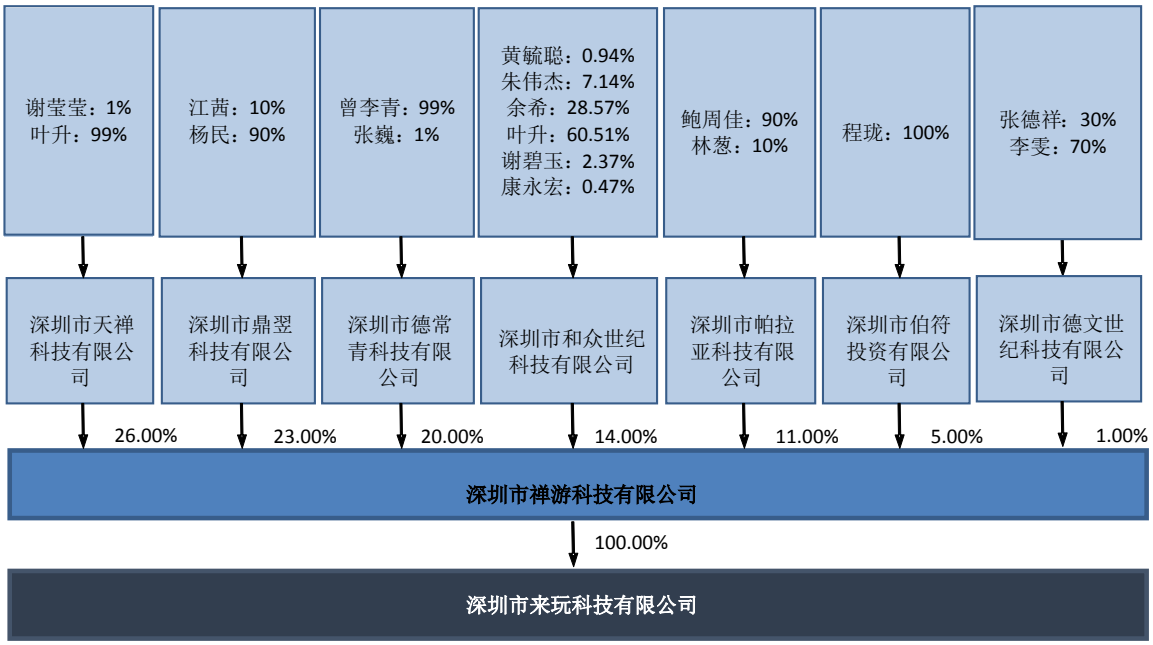
2、历史沿革

来玩科技于 2014 年 9 月 15 日设立，设立时注册资本为 10 万元，法定代表人为杨民。来玩科技设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	深圳市禅游科技有限公司	10.00	货币	100.00%
合计		**10.00**	**-**	**100.00%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，来玩科技除持有猎鹰网络 3.2889%股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

来玩科技成立于 2014 年 9 月，主要从事计算机软件的技术开发，其最近一年一期未经审计的财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	149.55	12.61
非流动资产	986.67	0.00
资产总计	1,136.22	12.61
流动负债	1,093.75	11.85
非流动负债	-	0.00
负债合计	1,093.75	11.85
归属于股东的净资产	42.47	0.77
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	122.85	2.85
营业利润	41.50	-9.24
利润总额	41.70	-9.23

净利润	41.70	-9.23

（八）深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业(有限合伙)

1、基本信息

企业名称	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）
企业类型	有限合伙
企业住所	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
执行事务合伙人	周成武
出资额	500 万元
注册号	440300602454595
税务登记号	440300335331936
组织机构代码	33533193-6
经营范围	股权投资；受托资产管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）；经济信息咨询（不含限制项目）；投资咨询（以上各项根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。
成立日期	2015 年 5 月 5 日

2、历史沿革

（1）前海信中鼎的设立

前海信中鼎于 2015 年 1 月 19 日设立，设立时各合伙人认缴的出资额为人民币 500 万元，普通合伙人为周成武。

2015 年 5 月 5 日，前海信中鼎取得了深圳市市场监督管理局核发的注册号为 440300602454595 的非企业法人营业执照。

前海信中鼎设立时各合伙人的认缴出资情况如下：

单位：万元

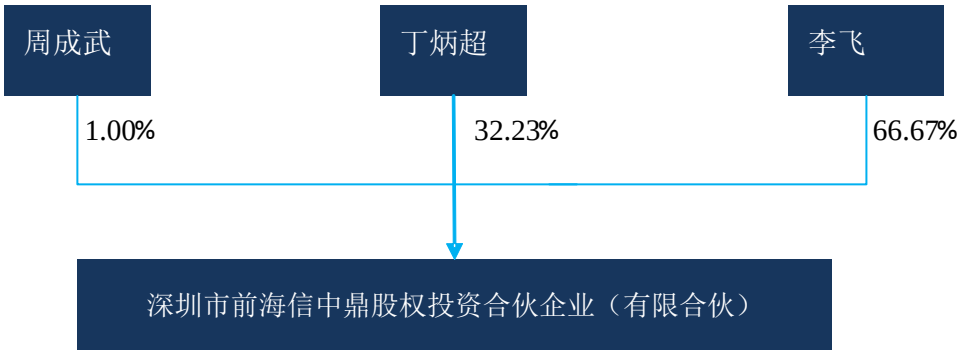
序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	周成武	普通合伙人	5.00	货币	1.00%
2	周咏梅	有限合伙人	161.65	货币	32.33%
3	李飞	有限合伙人	333.35	货币	66.67%
合计			**500.00**	**-**	**100.00%**

（2）第一次股权转让

2015 年 6 月 24 日，前海信中鼎召开合伙人会议，一致同意股东周咏梅将占合伙企业 33.23%的出资以 1 元人民币转让给丁炳超，其他合伙人放弃优先购买权。

2015 年 6 月 24 日，转让双方签署《股权转让协议》。同日，深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20150624112）号。

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，前海信中鼎除持有猎鹰网络 3.1111%股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

前海信中鼎成立于 2015 年 5 月 5 日，主要经营业务为股权投资，其最近一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	1,007.01
非流动资产	-
资产总计	1,340.34
流动负债	840.00
非流动负债	-

负债合计	840.00
归属于合伙人的净资产	500.34
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	-
营业利润	0.34
利润总额	0.34
净利润	0.34

6、主要合伙人基本情况

前海信中鼎的普通合伙人和执行事务合伙人为周成武，其基本情况如下：

（1）基本情况

姓名	周成武
性别	男
国籍	中国
身份证号	4221281975********
住所	广州市白云区黄石东路天云街
通讯地址	深圳市福田区卓越世纪中心 1 号楼 2601
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
2011 年至今	深圳信中利投资管理有限公司	总经理	无
2015年5月至今	前海信中鼎	总经理	持股 1%，普通合伙人

（3）主要对外投资情况

除持有前海信中鼎 1%股权外，周成武的其他对外投资情况如下：

公司名称	注册资本（万元）	出资金额（万元）	持股比例	经营范围
深圳市睿信投资管理有限公司	10.00	3.3333	33.333%	投资管理、受托资产管理、经济信息咨询、投资咨询

公司名称	注册资本（万元）	出资金额（万元）	持股比例	经营范围
深圳市前海楚之信资本管理有限公司	1,000.00	900.00	90.00%	受托资产管理、经济信息咨询、投资咨询
深圳蟋蟀科技发展有限公司	1,111.1111	33.33	3.00%	计算机软硬件技术开发；网络信息系统的技术开发；文化用品销售；多媒体科技、文化广播影视技术开发；多媒体辅助设备、通讯设备的技术开发、技术咨询与销售；
深圳市周兜兜科技有限公司	10.00	8.00	8.00%	网络产品、通讯产品的研发及销售，投资管理，企业管理咨询，投资兴办实业，国内贸易

（九）昱烽晟泰投资管理有限公司

1、基本信息

企业名称	昱烽晟泰投资管理有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
法定代表人	马立雄
注册资本	5,000 万元
注册号	440301112598324
税务登记号	440300335255654
组织机构代码	33525565-4
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资管理、投资咨询（根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）；房地产投资（具体项目另行申报）；投资顾问、财务管理咨询、企业管理咨询、信息咨询（以上均不含限制项目）；受托资产管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理及其他限制项目）；股权投资；受托管理股权投资基金（不得从事证券投资活动，不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）。国内贸易、经营进出口业务（不含专营、专控、专卖商品）。（以上各项涉

	及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）
成立日期	2015 年 4 月 17 日
营业期限	永续经营

2、历史沿革

（1）昱烽晟泰的设立

昱烽晟泰于 2015 年 4 月，由自然人马立雄投资设立，出资额为 1,000 万元。

2015 年 4 月 17 日，深圳市市场监督管理局向昱烽晟泰核发了注册号为 440301112598324 的企业法人营业执照。

昱烽晟泰设立时，股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
马立雄	1,000.00	货币	100%
合计	**1,000.00**	**-**	**100%**

（2）2015 年 10 月，第一次股权转让

2015 年 10 月 13 日，昱烽晟泰召开股东会，同意马立雄将其持有的昱烽晟泰 20%股权以 200 万元转让给自然人刘伟雄，股东会同意修改公司章程。

2015 年 10 月 13 日，交易双方签署《股权转让协议书》。同日，深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20151013083）。

2015 年 10 月 19 日，深圳市市场监督管理局向昱烽晟泰换发了《营业执照》。

本次转让完成后，昱烽晟泰股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
马立雄	800.00	货币	80.00%
刘伟雄	200.00	货币	20.00%
合计	**1,000.00**	**-**	**100%**

（3）2015 年 12 月，第一次增资

2015 年 12 月 17 日，经股东会决议通过，公司第一次增加注册资本。经深圳市市场监督管理局核准，根据该局出具的[2015]第 83873543 号变更（备案）通知书，公司注册资本由人民币 1000 万元增加到人民币 5000 万元，股东持股比例不变。

本次增资完成后，昱烽晟泰股权结构如下：

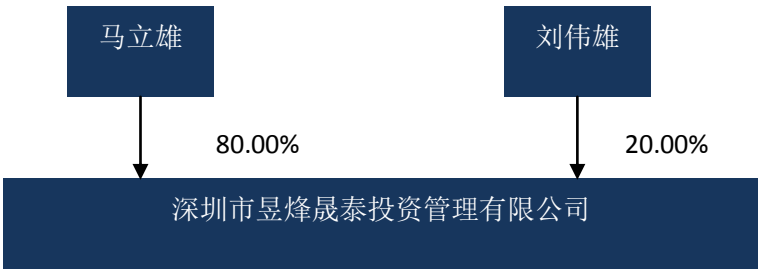
股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
马立雄	4,000.00	货币	80.00%
刘伟雄	1,000.00	货币	20.00%
合计	**5,000.00**	**-**	**100%**

（4）2016 年 1 月，第一次更名

2016 年 1 月 19 日，经股东会决议通过，公司第一次名称变更。经深圳市市场监督管理局核准，根据该局出具的[2016]第 83962838 号变更（备案）通知书，公司名称由“深圳市昱烽晟泰投资管理有限公司”变更为“昱烽晟泰投资管理有限公司”。

2016 年 1 月 19 日，深圳市市场监督管理局向昱烽晟泰换发了《营业执照》。

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，昱烽晟泰除持有猎鹰网络股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

昱烽晟泰成立于 2015 年 4 月，主要经营业务为投资咨询，其最近一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	660.91
非流动资产	397.17
资产总计	1,058.08
流动负债	265.64
非流动负债	-
负债合计	265.64
归属于股东的净资产	792.45
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	43.59
营业利润	-207.55
利润总额	-207.55
净利润	-207.55

6、主要股东基本情况

昱烽晟泰的控股股东为马立雄，其基本情况如下：

（1）基本情况

姓名	马立雄
性别	男
国籍	中国
身份证号	4403011974********
住所	深圳市福田区福荣路
通讯地址	上海市徐汇区桂平路 391 号漕河泾国际商务中心 B 座 2401 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位名称	职务	与任职单位的产权关系
2012 年-2015 年	深圳市嘉亿隆投资管理有限公司	副总裁	无

起止时间	单位名称	职务	与任职单位的产权关系
2015 年 2 月-至今	昱烽晟泰投资管理有限公司	董事长	持股 100%

（3）主要对外投资情况

公司名称	注册资本	出资金额	持股比例	经营范围
深圳市建艺装饰集团股份有限公司	6,090| 万元	50.00 万元	0.821%	室内外装饰工程设计与施工；建筑幕墙工程设计与施工；智能化工程施工；机电安装工程施工；防腐保温工程施工；钢结构工程施工；建筑材料、灯具、卫生洁具、家私的购销；园林技术开发；园林设计、园林绿化（凭资质证书经营）
深圳蟋蟀科技发展有限公司	1111.1111 万元	20.00 万元	1.800%	计算机软硬件技术开发；网络信息系统的技术开发；文化用品销售；多媒体科技、文化广播影视技术开发；多媒体辅助设备、通讯设备的技术开发、技术咨询与销售

（十）上海翌卓投资管理有限公司

1、基本信息

企业名称	上海翌卓投资管理有限公司
企业类型	一人有限责任公司（法人独资）
企业住所	上海市徐汇区宜山路 700 号 83 幢 106-2 室
法定代表人	孙幼龙
注册资本	5,000 万元
注册号	310104000622252
税务登记号	310104342122454
组织机构代码	34212245-4
经营范围	投资管理，实业投资，投资咨询，商务咨询，企业管理咨询（咨询类项目除经纪），市场营销策划，企业形象策划。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
成立日期	2015 年 6 月 24 日
营业期限	2015 年 6 月 24 日至 2045 年 6 月 23 日

2、历史沿革

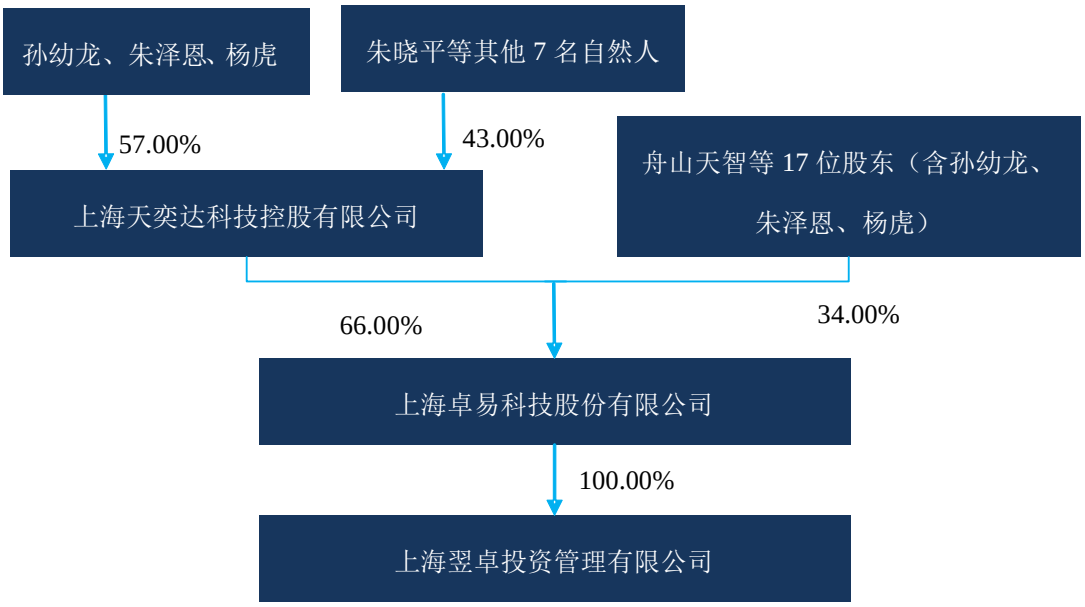
2015 年 6 月 24 日，翌卓投资由卓易科技出资设立，设立时注册资本为 5,000 万元。

2015 年 6 月 24 日，翌卓投资取得了上海市徐汇区市场监督管理局核发的注册号为 310104000622252 营业执照。

翌卓投资设立后，股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
卓易科技	5,000.00	货币	100%
合计	**5,000.00**	-	**100%**

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，翌卓投资除持有猎鹰网络 1.4%股权外，持有他公司股权情况如下：

公司名称	注册资本	出资金额	持股比例	经营范围
上海乐奕创业投资中心（有限合伙）	10,000 万	1,500 万	15%	创业投资，实业投资，投资管理，投资咨询、商务咨询（咨询类项目除经纪），企业形象策划。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
上海天市信息技术有限公司	300 万	30 万	10%	信息技术、计算机技术领域内的技术服务、技术开发、技术转让、技术咨询，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），会务服务，展览展示服务，设计、制作、代理各类广告，从事货物及技术的进出口业

公司名称	注册资本	出资金额	持股比例	经营范围
				务；销售计算机软硬件及配件（除计算机信息系统安全专用产品），通讯设备，电子产品，家用电器，机电设备，办公用品，环保设备，自动化控制设备。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

5、主营业务发展情况及主要财务指标

翌卓投资成立于 2015 年 6 月 24 日，主要经营业务为股权投资，其最近一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	350.06
非流动资产	2,650.00
资产总计	3,000.06
流动负债	0.02
非流动负债	-
负债合计	0.02
归属于股东的净资产	3,000.05
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	-
营业利润	0.06
利润总额	0.06
净利润	0.05

6、控股股东基本情况

翌卓投资的控股股东为卓易科技，其基本情况如下：

（1）基本信息

企业名称	上海卓易科技股份有限公司
企业类型	股份有限公司（非上市）
注册地及办公通讯地址	上海市徐汇区桂平路 391 号 3 号楼 20 层
法定代表人	孙幼龙

注册资本	10,300 万元
注册号	310104000404087
税务登记证号码	310104671143301
组织机构代码	67114330-1
成立日期	2008 年 1 月 25 日
经营范围	通讯设备、计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，信息系统集成服务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），计算机软硬件、电子产品的销售，从事货物及技术的进出口业务。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

（2）历史沿革

① 有限公司设立

卓易科技前身上海天奕达电子科技有限公司（以下简称“天奕达有限”），是经上海市工商行政管理局徐汇分局批准设立的有限责任公司，成立于 2008 年 1 月 25 日。

卓易科技设立时的注册资本为 20 万元，于 2007 年 12 月 10 日缴纳。2007 年 12 月 12 日，上海众合会计师事务所有限公司出具了沪众会验（2007）第 0060 号《验资报告》，对申请设立登记的资本实收情况进行了审验。

卓易科技成立时的出资情况如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
曹建永	20.00	货币	100%
合计	**20.00**	**-**	**100%**

② 2009 年 4 月，第一次增资

2009 年 4 月 20 日，天奕达有限股东会作出决议，同意新增股东孙幼龙；同意增加注册资本 180 万元，由新增股东孙幼龙出资缴纳 102 万元，原股东曹建永缴纳 78 万元。2009 年 4 月 30 日，上海华城会计师事务所有限公司出具了华会事验（2009）第 157 号《验资报告》，对本期新增注册资本的实收情况进行了审验。

本次增资完成后，天奕达有限股东信息如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	孙幼龙	102.00	102.00	货币	51.00%
2	曹建永	78.00	78.00	货币	49.00%
	合计	**200.00**	**200.00**	**-**	**100%**

天奕达有限修改了公司章程，并于 2009 年 5 月 15 办理了工商变更登记手续。

③ 2014 年 6 月，第一次股权转让

2014 年 6 月 20 日，天奕达有限股东会作出决议，同意将公司股东变更为上海天奕达科技控股有限公司（以下简称“天奕达控股”）；同意将孙幼龙的全部出资 102 万元以 956.20 万元的价格转让给天奕达控股，将曹建永的全部出资 98 万元以 918.70 万元的价格转让给天奕达控股。转让各方签订了《股权转让协议》。

本次股权转让后，天奕达有限的出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	天奕达控股	200.00	200.00	货币	100.00%
	合计	**200.00**	**200.00**	**-**	**100.00%**

④ 2015 年 3 月，第二次股权转让

2015 年 3 月 26 日，天奕达有限股东会作出决议，天奕达控股将其所持有公司 15%的股权以人民币 1500 万元的价格转让给舟山天智。转让双方签订了《股权转让协议》。

本次股权转让后，天奕达有限的出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	天奕达控股	170.00	170.00	货币	85.00%
2	舟山天智	30.00	30.00	货币	15.00%
	合计	**200.00**	**200.00**	**-**	**100%**

⑤ 2015 年 4 月整体变更为股份有限公司

2015 年 4 月 22 日，天奕达有限股东会作出决议，同意天奕达有限现有股东作为发起人，以 2015 年 3 月 31 日为改制基准日，以经审计的账面净资产折股，整体变更为股份公司。根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审字[2015]4754 号《审计报告》，截至 2015 年 3 月 31 日，公司净资产为人民币 12,743.50 万元。根据坤元资产评估有限公司出具的坤元评报[2015]159 号《资产评估报告书》，公司截至 2015 年 3 月 31 日经评估的净资产为 13,830.49 万元。有限公司以 2015 年 3 月 31 日经审计的净资产人民币 12,743.50 万元按 1：0.6278 的比例折合成 8,000 万股，每股面值 1 元，超出股本部分 4,743.50 万元计入资本公积，有限公司整体变更为股份公司。

2015 年 5 月 13 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了天健验字[2015]152 号《验资报告》，对本次注册资本的实收情况进行了审验。

变更后各股东持股情况如下：

序号	股东姓名	股份数（万股）	持股比例
1	天奕达控股	6,800.00	85.00%
2	舟山天智	1,200.00	15.00%
	合计	**8000.00**	**100%**

2015 年 5 月 5 日，股份公司取得了上海市工商行政管理局核发的注册号为 310104000404087 的《企业法人营业执照》，股份公司名称为“上海卓易科技股份有限公司”。

⑥ 2015 年 5 月，第二次增资

2015 年 5 月 6 日，卓易科技股东会作出决议，同意新增股东孙幼龙、朱泽恩、杨虎、熊贵成、张丽芬、姚朔斌，按照每股 1.5 元增加注册资本 1,847,65 万元，由孙幼龙增资 326.74 万元，朱泽恩增资 317.13 万元、杨虎增资 317.13 万元、熊贵成增资 88.67 万元、张丽芬增资 443.33 万元、姚朔斌增资 354.66 万元。2015 年 6 月 16 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了天健验（2015）211 号《验资报告》，对本期新增注册资本的实收情况进行了审验。

变更后各股东持股情况如下：

序号	股东姓名	股份数（万股）	持股比例
1	天奕达控股	6,800.00	69.05%
2	舟山天智	1,200.00	12.19%
3	孙幼龙	326.74	3.32%
4	朱泽恩	317.13	3.22%
5	杨虎	317.13	3.22%
6	熊贵成	88.67	0.90%
7	张丽芬	443.33	4.50%
8	姚朔斌	354.66	3.60%
	合计	**9,847.65**	**100%**

卓易科技于 2015 年 5 月 6 日修改了公司章程，并于 2015 年 5 月 25 日办理了工商变更登记。

⑦ 2015 年 5 月，第三次增资

2015 年 5 月 27 日，卓易科技股东会作出决议，同意新增股东北京欧姆量合投资管理有限公司、蒋静安、林思、李响等按照每股 11.65 元增加注册资本 452.35 万元。

2015 年 6 月 18 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了天健验〔2015〕215 号《验资报告》，对本期新增注册资本的实收情况进行了审验。

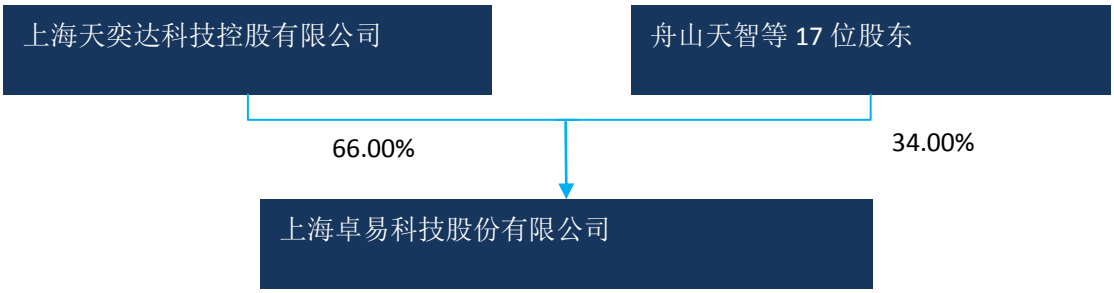
本次变更后各股东持股情况如下：

序号	股东姓名	股份数（万股）	持股比例
1	天奕达控股	6,800.00	66.00%
2	舟山天智	1,200.00	11.65%
3	孙幼龙	326.74	3.17%
4	朱泽恩	317.13	3.08%
5	杨虎	317.13	3.08%
6	熊贵成	103.00	1.00%
7	张丽芬	510.00	4.95%
8	姚朔斌	419.00	4.07%

序号	股东姓名	股份数（万股）	持股比例
9	蒋静安	22.17	0.22%
10	林思	42.92	0.42%
11	李响	91.71	0.89%
12	北京欧姆量合投资管理有限公司	103.00	1.00%
13	田玉环	10.30	0.10%
14	李金兰	6.87	0.07%
15	周伟梅	14.59	0.14%
16	贾晶	6.01	0.06%
17	薛舰	0.06	0.03%
18	洪激	6.87	0.07%
	合计	**10,300.00**	**100%**

卓易科技修改了公司章程，并于 2015 年 5 月 29 日办理了工商变更登记。

（3）产权控制关系



（4）主营业务

卓易科技成立于 2008 年 1 月 25 日，主要致力于移动互联网开放生态系统服务。

（5）最近两年一期的主要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	16,846.95	11,948.20	3,441.01
非流动资产	7,360.45	3,241.86	513.08

资产总计	24,207.40	15,190.06	3,954.09
流动负债	626.34	3,187.13	2,248.47
非流动负债	-	-	-
负债合计	626.34	3,187.13	2,248.47
归属于股东的净资产	23,581.06	12,002.93	1,705.62
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	9,740.26	12,372.44	7,421.33
营业利润	5,445.57	9,472.86	2,233.83
利润总额	5,452.18	9,534.94	2,264.79
净利润	4,736.78	8,460.47	1,619.32

注：卓易科技 2013 年度、2014 年度财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具《审计报告》（天健审[2015]6038 号），卓易科技 2015 年 1-9 月财务数据未经审计。

（5）其他对外投资情况

截至本报告书签署之日，除持有翌卓投资 100%股权外，卓易科技的其他对外投资情况如下：

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	上海卓悠网络科技有限公司	100.00%	网络科技、计算机软硬件科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，商务服务，会务服务，展览展示服务，企业管理，投资管理，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），公关活动策划，企业形象策划，市场营销策划，电子产品、日用百货的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	正常运营
2	香港天奕科技有限公司	100.00%	负责卓易科技海外市场和海外业务的管理、运营、销售、服务中心，正在通过香港天奕科技有限公司在台湾筹建台湾办事处	正常运营
3	深圳市天奕智能科技有限公司	100.00%	通讯设备，计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，信息系统集成服务，经营电子商务（不得从事增值电信，金融业务），计算机软硬件、电子产品的销售	正常运营

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
4	深圳市康永电子有限公司	100.00%	通讯产品、手机、笔记本电脑及其配件的技术开发与销售；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；从事进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	正常运营
5	上海翌卓投资管理有限公司	100.00%	投资管理，实业投资，投资咨询，商务咨询，企业管理咨询（咨询类项目除经纪），市场营销策划，企业形象策划。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	正常运营
6	宁波鹰眼投资有限公司	40.00%	一般经营项目：实业投资	正常运营
7	宁波鹰眼网络科技有限	34.00%	一般经营项目：网络技术研发、推广；汽车零部件、汽车电器、电子产品通讯设备领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询，计算机信息系统集成服务；汽车零部件、汽车电器、汽车电子、计算机软硬件批发、零售；（公司分支机构经营场所设在：宁海县力洋镇金海东路 5 号，经营范围为：汽车零部件、汽车电器、汽车电子、通讯设备的研发、制造、加工；自营和代理货物与技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的货物与技术除外）	正常运营

7、实际控制人基本情况

翌卓投资实际控制人为孙幼龙、朱泽恩、杨虎三人。

① 孙幼龙基本情况如下：

a、概况

姓名	孙幼龙
性别	男
国籍	中国
身份证号	3305011979*******
住所	杭州市西湖区文三路

通讯地址	上海徐汇区桂平路 391 号新漕河泾国际商务大厦 B 座 20/21 楼
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

b、最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2008 年至今	上海卓易科技股份有限公司（原上海天奕达电子科技有限公司）	董事长、总经理	直接持股 3.17%，间接持股 17.83%

c、对外投资

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	上海天奕达科技控股有限公司	23%	实业投资，投资管理，计算机信息科技、电子科技、计算机网络科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，投资咨询，商务咨询（除经纪），电子商务（不得从事增值电信、金融业务），电子产品、百货的销售，从事货物及技术的进出口业务。	正常经营
2	舟山天智投资合伙企业（有限合伙）	22.77%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
3	上海天奕达投资发展有限公司	23%	投资管理，实业投资，投资咨询、商务咨询、企业管理咨询（咨询类项目除经纪），市场营销策划，企业形象策划	正常经营
4	舟山天勤投资合伙企业（有限	22.77%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、	正常经营

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
	合伙）		企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	
5	舟山天卓投资管理有限公司	23%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
6	舟山天奕投资管理有限公司	23%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营

② 杨虎基本情况如下：

a、概况

姓名	杨虎
性别	男

国籍	中国
身份证号	6101211979********
住所	上海市长宁区东诸安浜路
通讯地址	上海徐汇区桂平路 391 号新漕河泾国际商务大厦 B 座 20/21 楼
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

b、最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2008 年 3 月至 2013 年 4 月	上海天奕达电子科技有限公司	软件部经理、研发三部副总经理。	直接持股 3.08%，间接持股 13.18%
2015 年 4 月 28 日至今	上海卓易科技股份有限公司（原上海天奕达电子科技有限公司）	副总经理	直接持股 3.08%，间接持股 13.18%

c、对外投资

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	上海天奕达科技控股有限公司	17%	实业投资，投资管理，计算机信息科技、电子科技、计算机网络科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，投资咨询，商务咨询（除经纪），电子商务（不得从事增值电信、金融业务），电子产品、百货的销售，从事货物及技术的进出口业务。	正常经营
2	舟山天智投资合伙企业（有限合伙）	16.83%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
3	上海天奕达投资发展有限公司	17%	投资管理，实业投资，投资咨询、商务咨询、企业管理咨询（咨询类项目除经纪），市场营销策划，企业形象策划	正常经营
4	舟山天勤投资合伙企业（有限合伙）	16.83%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
5	舟山天卓投资管理有限公司	17%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
6	舟山天奕投资管理有限公司	17%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营

③ 朱泽恩基本情况：

a、概况

姓名	朱泽恩
性别	男
国籍	中国
身份证号	3309211981********
住所	浙江省宁波市鄞州区首南街道
通讯地址	上海徐汇区桂平路 391 号新漕河泾国际商务大厦 B 座 20/21 楼
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

b、最近三年担任的职务及与任职单位的产权关系

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2008 年至今	上海卓易科技股份有限公司（原上海天奕达电子科技有限公司）	原任硬件部经理、研发一部副总经理，现任副总经理职务	直接持股 3.08%，间接持股 13.18%

c、对外投资

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
1	上海天奕达科技控股有限公司	17%	实业投资，投资管理，计算机信息科技、电子科技、计算机网络科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，投资咨询，商务咨询（除经纪），电子商务（不得从事增值电信、金融业务），电子产品、百货的销售，从事货物及技术的进出口业务。	正常经营
2	舟山天智投资合伙企业（有限合伙）	16.83%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、	正常经营

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
			煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	
3	上海天奕达投资发展有限公司	17%	投资管理，实业投资，投资咨询、商务咨询、企业管理咨询（咨询类项目除经纪），市场营销策划，企业形象策划	正常经营
4	舟山天勤投资合伙企业（有限合伙）	16.83%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
5	舟山天卓投资管理有限公司	17%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；货物及技术的进出口。	正常经营
6	舟山天奕投资管理有限公司	17%	一般经营项目：事业投资、投资管理、投资咨询、项目投资、企业策划、企业管理咨询、企业形象策划、营销策划、经济贸易咨询、组织文化艺术交流活动（不含演出）；金属制品、器件及元件、通讯设备、机械设备、电子产品、仪器仪表、五金交电、建筑材料、钢材、煤炭（无仓储）销售；为石油、天然气的开采提供咨询服务；	正常经营

序号	公司名称	占被投资公司股权比例	主营业务	被投企业经营状态
			货物及技术的进出口。	
7	香港天奕达电子科技有限公司	100%		注销过程中

（十一）张丽芬

1、基本情况

姓名	张丽芬
性别	女
国籍	中国
身份证号	3303021974********
住所	浙江省温州市鹿城区五马街道广场路
通讯地址	广州市天河区林和中路 8 号海航大厦 17 楼
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

2001 年至今，张丽芬在赫基国际集团担任品牌总裁。

3、对外投资情况

截至本报告书签署之日，张丽芬除持有猎鹰网络 1.4%股权外，还持有卓易科技 4.95%股权。除上述情况外，张丽芬没有其他对外投资情况。

卓易科技的基本情况，请详见本节“（十）上海翌卓投资管理有限公司/6、控股股东基本情况”

（十二）深圳市前海新合力投资管理有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市前海新合力投资管理有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）

法定代表人	刘畅
注册资本	500 万元
注册号	440301112086982
税务登记号	440300326436023
组织机构代码	32643602-3
经营范围	受托资产管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）、股权管理、投资管理、投资咨询、经济信息咨询。（以上经营范围根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）
成立日期	2015 年 1 月 19 日
营业期限	永续经营

2、历史沿革

（1）前海新合力的设立

前海新合力于 2015 年 1 月 19 日设立，设立时注册资本为 500 万元，法定代表人为刘畅。

2015 年 1 月 20 日，深圳市市场监督管理局向前海新合力核发了注册号为 440301112086982 企业法人营业执照。

前海新合力设立时各股东的认缴出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	刘畅	205.90	货币	41.18%
2	陈剑锋	136.75	货币	27.35%
3	孙煌	64.50	货币	12.90%
4	张波	63.45	货币	12.69%
5	王华祥	29.40	货币	5.88%
合计		**500.00**	**-**	**100.00%**

（2）2015 年 3 月，第一次股权转让

2015 年 3 月 25 日，前海新合力召开股东会，审议通过：同意股东陈剑锋将其持有的前海新合力 4.7%股权以 23.5 万元人民币转让给杜展杨，同意股东张波将其持有的前海新合力 1.18%股权以 5.9 万元转让给杜展杨。其他股东放弃优

先购买权。

2015 年 3 月 25 日，转让各方签署股权转让协议。

2015 年 3 月 25 日，深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20150325166）。

本次转让完成后，前海新合力股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	刘畅	205.90	货币	41.18%
2	陈剑锋	113.25	货币	22.65%
3	孙煌	64.50	货币	12.90%
4	张波	57.55	货币	11.51%
5	王华祥	29.40	货币	5.88%
6	杜展扬	29.40	货币	5.88%
合计		**500.00**	-	**100.00%**

（3）2015 年 7 月，第二次股权转让

2015 年 7 月 20 日，前海新合力召开股东会，同意股东陈剑锋将其持有的 11.11%股权以 55.55 万元转让给桂斯凯，同意陈剑锋将其持有的 5.23%股权以 26.15 万元转让给杜展杨，同意陈剑锋将其持有的 5.23%股权以 26.15 万元转让给王华祥，同意陈剑锋将其持有的 1.08%股权以 5.40 万元转让给刘畅，同意股东孙煌将其持有的 12.9%股权以 64.50 万元转让给刘畅，同意张波将其持有的 11.51%股权以 57.55 万元转让给刘畅；其他股东放弃优先购买权。

2015 年 7 月 30 日，转让各方签署《股权转让协议》。

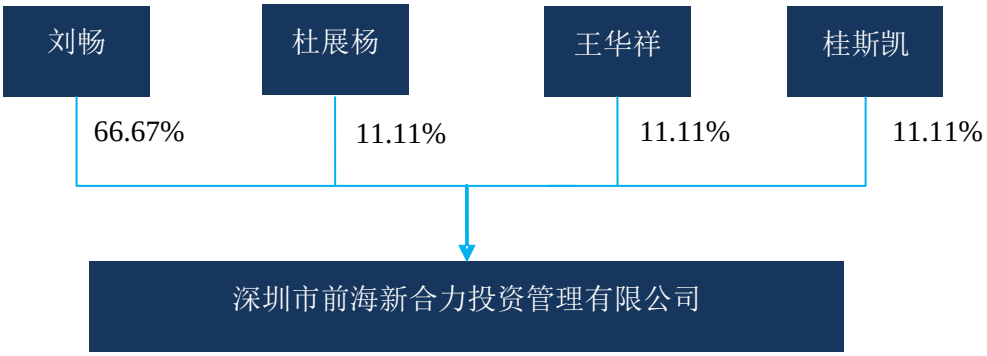
2015 年 7 月 30 日，深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20150730098）。

本次转让完成后，前海新合力股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	刘畅	333.35	货币	66.67%
2	杜展杨	55.55	货币	11.11%

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例
3	王华祥	55.55	货币	11.11%
4	桂斯凯	55.55	货币	11.11%
合计		500.00	-	100.00%

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，前海新合力除持有猎鹰网络股权外，无其他对外投资。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

前海新合力成立于 2015 年 1 月 19 日，主营业务为股权投资，其最近一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	673.25
非流动资产	555.54
资产总计	1,228.79
流动负债	-
非流动负债	-
负债合计	-
归属于股东的净资产	1,228.79
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	-

项目	2015 年 9 月 30 日
营业利润	1,228.79
利润总额	1,228.79
净利润	1,228.79

6、主要股东基本情况

前海新合力的控股股东和实际控制人为刘畅，其基本情况如下：

（1）概况

姓名	刘畅
性别	男
国籍	中国
身份证号	110101197910******
住所	北京市海淀区复兴路
通讯地址	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 03-06 单元
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年任职单位的产权关系

起止时间	公司名称	职务	与任职单位的产权关系
2010 年 9 月~2014 年 6 月	IBM 中国有限公司	资深顾问	无
2014 年 6 月至今	范特西	总裁助理	无

（3）对外投资情况

截至本报告书签署之日，除持有前海新合力 66.67%股权外，刘畅没有其他对外投资情况。

（十三）潘耀坚

1、基本情况

姓名	潘耀坚
性别	男
国籍	中国

身份证号	440622197402******
住所	广东省深圳市罗湖区爱国路
通讯地址	上海市徐汇区桂平路 391 号漕河泾国际商务中心 B 座 2401 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

起止时间	公司名称	职务	与任职单位的产权关系
2012 年 6 月-2015 年 6 月	深圳市中装建设集团股份有限公司	财务总监、副总经理	无
2015 年 6 月~至今	猎鹰网络	财务总监	持股 0.9332%

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，潘耀坚除持有猎鹰网络 0.9332%股权外，没有其他对外投资情况。

（十四）深圳市永兴正科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市永兴正科技有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地
法定代表人	张波
注册资本	10 万元
注册号	440301106268566
税务登记号	440300596758831
组织机构代码	59675883-1
经营范围	在网上从事计算机软件的技术开发、技术咨询；网页设计；在网上从事国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）。
成立日期	2012 年 5 月 25 日
营业期限	2012 年 5 月 25 日至 2022 年 5 月 25 日

2、历史沿革

（1）永兴正科技的设立

永兴正科技于 2012 年 5 月 25 日设立，设立时注册资本为 10 万元，法定代表人为张波。永兴正科技设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	张波	9.00	货币	90.00%
2	罗维燕	1.00	货币	10.00%
合计		**10.00**	**-**	**100.00%**

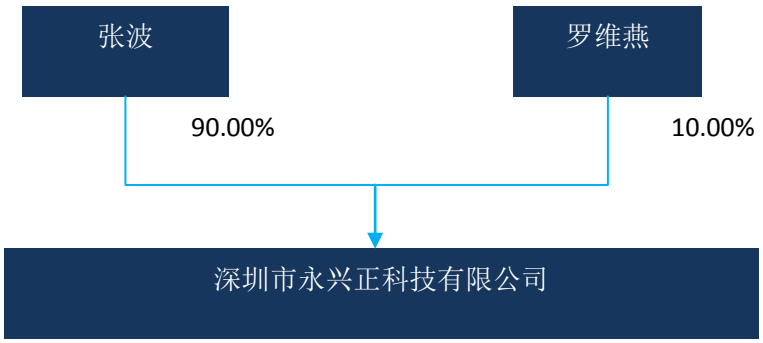
（2）2014 年 5 月第一次住所变更

2014 年 5 月 9 日，永兴正科技召开股东会议，同意变更公司住所至深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地。

2014 年 5 月 16 日，深圳市南山区市场监督管理局出具（2014）第 6214694 号《准予登记通知书》，准予永兴正科技变更公司住所地。

2014 年 5 月 16 日，深圳市市场监督管理局向永兴正科技换发了《企业营业执照》。

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，永兴正科技除持有猎鹰网络 0.9054%股权外，没有其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

永兴正科技成立于 2012 年 5 月 25 日，主要经营业务为计算机软件技术开发，其最近两年及一期未经审计的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	649.59	163.22	299.97
非流动资产	405.51c	141.28	16.73
资产总计	1,055.10	304.50	316.71
流动负债	91.78	0.87	0.85
非流动负债	-	-	-
负债合计	91.78	0.87	0.85
归属于股东的净资产	963.31	303.63	315.85
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	-	-	0.46
营业利润	-13.12	-12.23	-17.45
利润总额	659.91	-12.23	119.76
净利润	659.91	-12.23	119.76

（十五）深圳市锋行天下科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市锋行天下科技有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地
法定代表人	陈剑锋
注册资本	10 万元
注册号	440301106268470
税务登记号	440300596770822
组织机构代码	59677082-2
经营范围	在网上从事计算机软件的技术开发、技术咨询、网页设计；在网上从事国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）
成立日期	2012 年 5 月 25 日

营业期限	2012 年 5 月 25 日至 2022 年 5 月 21 日

2、历史沿革

（1）锋行天下的设立

锋行天下于 2012 年 5 月 25 日设立，设立时注册资本为 10 万元，法定代表人为陈剑锋。锋行天下设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	陈剑锋	9.90	货币	99.00%
2	陈兰芳	0.10	货币	1.00%
合计		**10.00**	**-**	**100.00%**

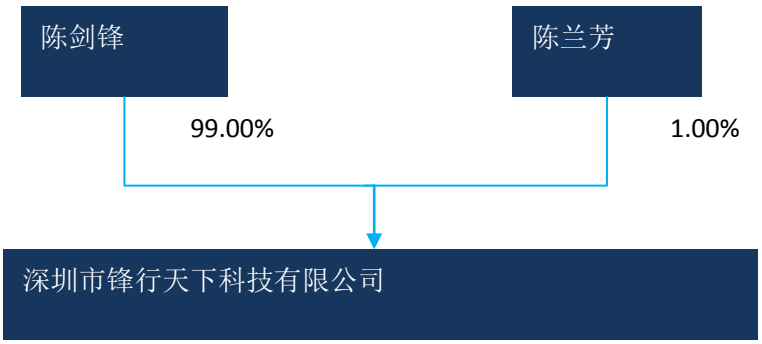
（2）2014 年 5 月第一次住所变更

2014 年 5 月 9 日，锋行天下召开股东会议，同意变更公司住所为深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地。

2015 年 5 月 16 日，深圳市市场监督管理局出具（2014）第 6214662 号《准予登记通知书》，准予锋行天下变更公司住所地。

2014 年 5 月 16 日，深圳市市场监督管理局向锋行天下换发了《企业营业执照》。

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，锋行天下除持有猎鹰网络 0.8804%股权外，没有其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

锋行天下成立于 2012 年 5 月 25 日，主要经营业务为计算机软件的技术开发，其最近两年一期主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	535.50	140.38	151.81
非流动资产	284.17	26.05	33.05
资产总计	819.68	166.43	184.86
流动负债	179.46	10.24	1.70
非流动负债	-	-	-
负债合计	179.46	10.24	1.70
归属于股东的净资产	640.21	156.18	183.16
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	-	-	-
营业利润	484.03	-26.97	-30.65
利润总额	484.03	-26.98	58.53
净利润	484.03	-26.98	58.53

（十六）深圳市红煌科技有限公司

1、基本信息

企业名称	深圳市红煌科技有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地
法定代表人	孙煌
注册资本	3 万元
注册号	440301106268130
税务登记号	440300596768343
组织机构代码	59676834-3

经营范围	在网上从事计算机软件的技术开发、技术咨询、网页设计；在网上从事国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）
成立日期	2012 年 5 月 25 日
营业期限	2012 年 5 月 25 日至 2022 年 5 月 25 日

2、历史沿革

（1）红煌科技的设立

红煌科技于 2012 年 5 月 25 日设立，设立时注册资本为 3 万元，法定代表人为孙煌。红煌科技设立时各股东的认缴出资情况如下：

单位：万元

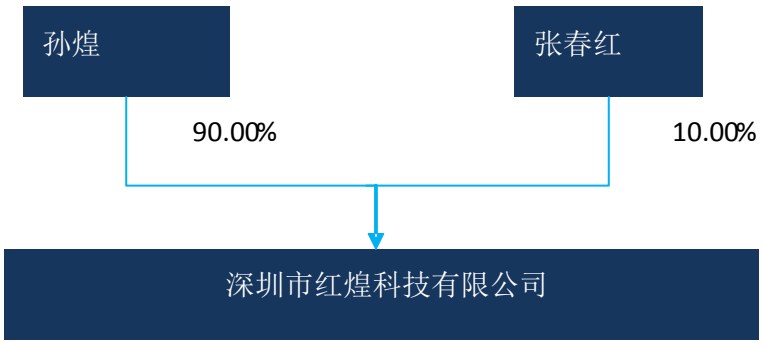
序号	股东名称	认缴出资额	出资方式	出资比例
1	孙煌	2.70	货币	90.00%
2	张春红	0.30	货币	10.00%
合计		**3.00**	**-**	**100.00%**

（2）2014 年 5 月第一次住所变更

2014 年 5 月 9 日，红煌科技召开股东会议，同意变更公司住所为深圳市南山区公园南路蛇口联合工业村 G 栋 A603 南山区电子商务创新服务基地。

2015 年 5 月 16 日，深圳市南山区市场监督管理局出具（2014）第 6214694 号《准予登记通知书》，准予红煌科技变更公司住所地。

3、产权及控制关系



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，红煌科技除持有猎鹰网络 0.3170%股权外，没有其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

红煌科技成立于 2012 年 5 月 25 日，主要经营业务为计算机软件的技术开发，其最近两年一期主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	148.92	4.09	5.72
非流动资产	104.29	12.19	16.38
资产总计	253.21	16.28	22.10
流动负债	108.93	1.78	0.46
非流动负债	-	-	-
负债合计	108.93	1.78	0.46
归属于股东的净资产	144.28	14.50	21.63
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	-	0.60	1.15
营业利润	129.78	-7.15	3.34
利润总额	129.78	-7.13	3.36
净利润	129.78	-7.13	3.36

二、掌汇天下交易对方的基本情况

（一）罗川

1、基本情况

姓名	罗川
性别	男
国籍	中国
身份证号	11010819690706****
住所	北京市昌平区定泗路 88 号 0177
通讯地址	北京市昌平区定泗路 88 号 0177
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2012 年 1 月至 2015 年 1 月	掌汇天下	董事长，总经理	股东
2015 年 1 月至今	掌汇天下	董事长	股东
2015 年 1 月至今	北京道口贷科技有限公司	执行董事，总经理	北京鸿骞腾远投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，罗川担任北京道口贷科技有限公司（以下简称“道口贷”）的法定代表人，道口贷为掌汇天下的关联法人，其基本情况如下表所示：

注册号	110107018248592；
类型	其他有限责任公司；
住所	北京市石景山区实兴大街 30 号院 3 号楼 2 层 A-0577 房间；
法定代表人	罗川；
注册资本	1,000 万元；
成立日期	2014 年 11 月 28 日；
营业期限	2014 年 11 月 28 日至 2034 年 11 月 27 日；
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术推广；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；工程和技术研究与试验发展；经济贸易咨询；投资咨询；投资管理；设计、制作、代理、发布广告；产品设计；模型设计；工艺美术设计；电脑动画设计；企业形象策划。

截至本报告书签署之日，道口贷股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	北京鸿骞腾远投资管理中心（有限合伙）	400	40
2	财富汇盈（北京）投资咨询有限公司	50	5
3	清控三联创业投资（北京）有限公司	200	20
4	北京荷塘投资管理有限公司	300	30
5	北京东方创业科技有限公司	50	5
合计		**1,000**	**100.00**

（二）袁聪

1、基本情况

姓名	袁聪
性别	男
国籍	中国
身份证号	430725197906******
住所	北京朝阳区百子湾东里 413 号楼
通讯地址	北京市太阳宫南街 13 号丰和园 2 号服务楼 6 层(农业银行楼上)
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2012.1 – 2012.11	掌汇天下	运营负责人	股东
2012.11 – 2015.1	掌汇天下	COO	股东
2015.1 – 至今	掌汇天下	CEO	股东

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，袁聪除直接持有掌汇天下 11.125%股权外，没有控制其他核心企业和关联企业。

（三）徐锋

1、基本情况

姓名	徐锋
性别	男
国籍	中国
身份证号	360502197705******
住所	北京市昌平区九台路九台庄园己五-202
通讯地址	北京市朝阳区太阳宫南街 13 号楼 6 层 (农业银行 6 层)
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2012.1 - 至今	掌汇天下	产品总监	股东

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，徐锋除直接持有掌汇天下 4.875%股权外，没有控

制其他核心企业和关联企业。

（四）缪志坚

1、基本情况

姓名	缪志坚
性别	男
国籍	中国
身份证号	33038219860208****
住所	北京海淀区北四环西路卧虎桥甲六号院太极小区 5-5-501
通讯地址	北京海淀区北四环西路卧虎桥甲六号院太极小区 5-5-501
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

起止时间	单位	职务	与任职单位的产权关系
2012.1 – 至今	掌汇天下	技术总监	股东

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，缪志坚除直接持有掌汇天下 4 %股权外，没有控制其他核心企业和关联企业。

（五）北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）

1、基本信息

名称	北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）
主要经营场所	北京市海淀区中关村大街 1 号 9 层 915 室
通讯地址	同上
合伙企业类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	袁聪
营业执照注册号	110108014419524
税务登记证号	国地税沪字 310226342211406 号
组织机构代码	58582749-1
经营范围	投资管理、投资咨询；（未取得行政许可的项目除外）
成立日期	2011 年 11 月 17 日

2、历史沿革

（1）成立

盈聚投资系由罗川、沈沉两位合伙人于 2011 年 11 月 17 日出资设立的有限合伙企业，设立时罗川认缴出资额为 2.55 万元，沈沉认缴出资额 0.4 万元，均为货币出资。罗川担任盈聚投资合伙事务执行人。

2011 年 11 月 17 日，北京市工商行政管理局海淀分局向盈聚投资核发了《营业执照》。

盈聚投资设立时各合伙人出资及出资比例情况如下：

序号	合伙人	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	罗川	2.55	86.44
2	沈沉	0.4	13.56
合计		**2.95**	**100%**

（2）2012 年 3 月合伙人变更

2012 年 3 月，盈聚投资的合伙人及出资变更如下：

序号	合伙人	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	罗川	1	33.9%
2	袁聪	1.95	66.1%
合计		**2.95**	**100%**

（3）2015 年 9 月合伙人变更

2015 年 9 月，盈聚投资向海淀区工商局提交变更申请如下；

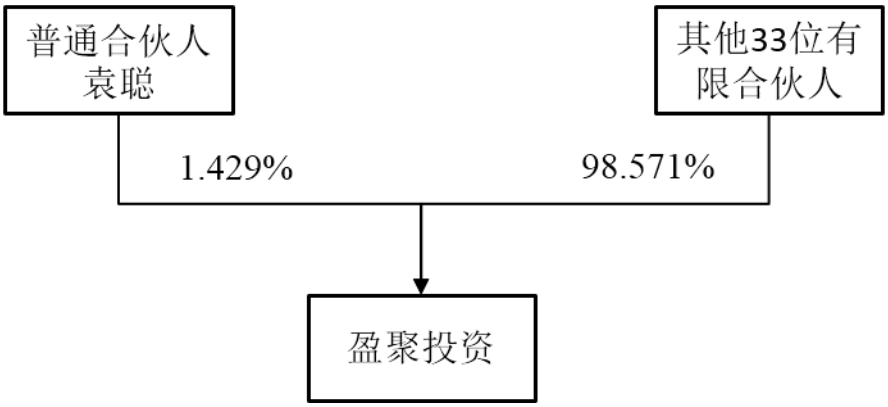
罗川退伙，新增 33 位有限合伙人，均为掌汇天下的在职员工。盈聚投资总出资额增至 3.5 万元，其中各合伙人按如下比例认缴盈聚投资的货币出资：

序号	姓名	职务	合伙人	持有盈聚思成份额	持有掌汇天下股权比例
1	万翔宇	产品经理	LP	10.714%	0.7500%
2	胡洁清	产品经理	LP	7.321%	0.5125%
3	梅红园	工程师	LP	6.429%	0.4500%
4	彭显志	工程师	LP	6.429%	0.4500%
5	姜孟晋	工程师	LP	6.429%	0.4500%
6	靳毛毛	销售总监	LP	6.429%	0.4500%
7	杨晓亮	工程师	LP	5.357%	0.3750%

8	罗飞	工程师	LP	4.286%	0.3000%
9	孙瑜	内容运营经理	LP	3.571%	0.2500%
10	赵旭辉	工程师	LP	3.214%	0.2250%
11	张淑彦	财务经理	LP	2.679%	0.1875%
12	张萌萌	设计师	LP	2.679%	0.1875%
13	张雅琴	BD	LP	2.143%	0.1500%
14	郑强	工程师	LP	2.143%	0.1500%
15	董健	工程师	LP	2.143%	0.1500%
16	张宇	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
17	陈宇	工程师	LP	2.143%	0.1500%
18	赖春娟	高级公关经理	LP	2.143%	0.1500%
19	王欣	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
20	危志刚	工程师	LP	2.143%	0.1500%
21	张鹏娇	法务	LP	1.607%	0.1125%
22	闫春雷	工程师	LP	1.607%	0.1125%
23	王迪	工程师	LP	1.607%	0.1125%
24	路英明	工程师	LP	1.607%	0.1125%
25	王伟	工程师	LP	1.429%	0.1000%
26	王飞	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
27	国腾	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
28	刘莹莹	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
29	薛海博	工程师	LP	1.071%	0.0750%
30	余姣	公关经理	LP	1.071%	0.0750%
31	曹刚	销售	LP	1.071%	0.0750%
32	刘媛媛	出纳	LP	1.071%	0.0750%
33	郑辉	内容运营	LP	0.536%	0.0375%
34	袁聪	CEO	GP	1.429%	0.1000%
合计				100%	100%

同时，全体合伙人委派袁聪作为盈聚投资的执行事务合伙人。

3、产权控制关系结构图



4、主要对外投资情况

截至本报告书签署之日，除掌汇天下外，盈聚投资无其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

为激励员工更有动力在掌汇天下工作，2011 年盈聚投资设立，主要作用为掌汇天下的员工持股平台，未有其他对外投资情况。

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	3.59	0	0
非流动资产	196	2.95	2.95
资产总计	199.59	2.95	2.95
流动负债	0.28	0.1	0.1
非流动负债	0	0.1	0
负债合计	0.28	0.1	0.1
归属于股东的净资产	199.31	2.85	2.85
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年**	**2013 年**
营业收入	0	0	0
营业利润	-0.076	0	0
利润总额	-0.096	0	0
净利润	-0.096	0	0

6、主要合伙人基本情况

盈聚投资的普通合伙人及实际控制人均为袁聪。袁聪详细信息参见本节之

二、掌汇天下交易对方的基本情况之（二）袁聪基本情况。

三、亦复信息交易对方的基本情况

（一）计宏铭

1、基本情况

姓名	计宏铭
性别	男
国籍	中国
身份证号	310102197611******
住所	上海市浦东新区紫叶路
通讯地址	上海市龙华路 2518 弄 12 号
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务

计宏铭最近三年任职情况如下：

起止时间	任职单位	职务	与任职单位是否存在产权关系
2008 年-2013 年	上海宽通广告有限公司	副总裁、平台产品总经理	否
2013 年-2015 年	上海亦复信息技术有限公司	CEO	持股 55.71%

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，计宏铭除直接持有亦复信息 55.71%股权外，没有控制其他核心企业和关联企业。

（二）上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）

1、基本信息

名称	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）
主要经营场所	上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 141 室

通讯地址	上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 141 室
合伙企业类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	计宏铭
营业执照注册号	310104000599167
税务登记证号	310104323205449
组织机构代码	32320544-9
经营范围	投资管理，酒店管理（除住宿、餐饮服务），商务咨询，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），企业管理咨询，投资咨询，房地产咨询（不得从事房地产经纪），设计、制作各类广告，会展会务服务，物业管理，实业投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2014 年 11 月 20 日

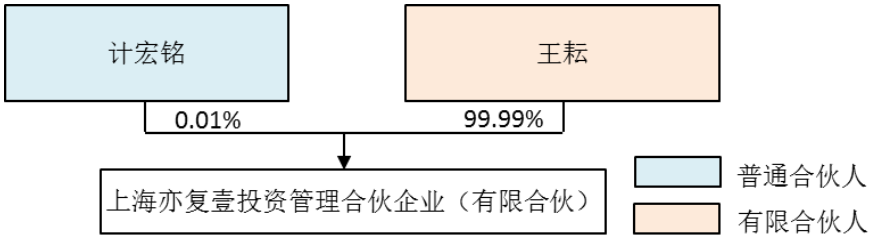
2、历史沿革

亦复壹投资系由计宏铭和王耘两位合伙人于 2014 年 11 月 20 日出资设立的有限合伙企业，设立时全体合伙人认缴出资额为 8 万元，均为货币出资。2014 年 11 月 20 日，上海市徐汇区市场监督管理局向亦复壹投资核发了《营业执照》。

亦复壹投资设立时各合伙人出资及出资比例情况如下：

序号	合伙人	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	计宏铭	0.0008	0.01
2	王耘	7.9992	99.99
合计		**8**	**100%**

3、产权控制关系结构图



4、主要对外投资情况

根据亦复壹投资提供的资料，截至本报告书签署之日，除亦复信息外，亦复壹投资无其他对外投资情况。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

亦复壹投资自设立至今主要从事投资管理，酒店管理（除住宿、餐饮服务），商务咨询，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），企业管理咨询，投资咨询，房地产咨询（不得从事房地产经纪），设计、制作各类广告，会展会务服务，物业管理，实业投资。

亦复壹投资成立于 2014 年 11 月 20 日，2014 年尚未有财务数据，2015 年财务数据如下：

项目	2015 年 12 月 30 日
流动资产	239.63
非流动资产	10.00
资产合计	249.63
流动负债	9.12
非流动负债	-
负债合计	9.12
所有者权益合计	240.51
项目	**2015 年**
营业收入	418.10
营业利润	230.51
利润总额	230.51
净利润	230.51
扣除非经常性损益后的净利润	230.51

6、主要合伙人基本情况

亦复壹投资成立于 2014 年 11 月 20 日，其普通合伙人及实际控制人均为计宏铭。计宏铭详细信息参见本小节之“（一）计宏铭”基本情况。

除普通合伙人，亦复壹投资另有 1 名有限合伙人，其基本情况如下：

姓名	王耘
住址	上海市黄浦区天津路 295 弄 6 号
身份证号码	310101198601******

（三）北京智度德普股权投资中心（有限合伙）

参见“第三节 上市公司的基本情况 / 五、控股股东及实际控制人概况/（一）控股股东基本情况”。

四、Spigot 交易对方

本次交易对方为 Spigot 全体股东，包括自然人 Rodrigo Sales、Michael Levit、Jason Johnson、Celeste Sales、Ryan Stephens 以及个人信托 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust、The Michael Levit 2014 Annuity Trust、Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006、Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009、Peter I.A. Bosco Trust。

以上个人信托设立目的仅为个人税收及遗产筹划，美国法律规定个人信托成立无需注册资本及确立注册地、经营范围，以上信托无实际经营业务，仅作为实体持有 Spigot 及其他公司股权，也无相关财务数据。受托人（Trustee）有权按照委托人（Trustor）的意愿全权管理信托中的资产。

（一）Rodrigo Sales

1、基本情况

姓名：	Rodrigo Sales
性别：	男
国籍：	美国
护照号：	506133XXX
住所：	XXX Hwy 28#8, Crystal Bay, NV, USA 89402
通讯地址：	XXX Mays Blvd. #10-456, Incline Village, NV, USA 89451
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2010 年 7 月至今，Rodrigo Sales 担任 Spigot 公司 CEO。截至本报告书签署之日，Rodrigo Sales 持有 Spigot 公司 54.40%的股权。

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除持有 Spigot 54.40%的股权外，Rodrigo Sales 控制的核心企业和关联企业的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	成立时间	经营范围	持股比例
1	Shogun Spirits, Inc.	2013年12月31日	酒类	50%

Shogun Spirits, Inc.主营业务为酒类产品，截至本报告书签署之日，Shogun Spirits, Inc.与 Spigot, Inc.无业务关系。

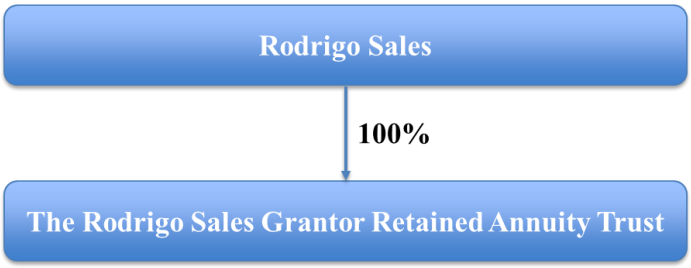
（二）The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust

1、基本情况

信托名称：	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust
税务登记证号码（委托人税务登记证号码）：	47-340608
信托主要办公地点：	XXX Mays Blvd. #10-456, Incline Village, NV, USA 89451
成立时间：	2014 年 6 月 25 日
信托委托人：	Rodrigo Sales
信托受托人：	Rodrigo Sales
信托受益人：	未出生的子孙，未来配偶等
信托类型：	不可撤销信托
设立目的：	税务规划

2、产权控制关系结构图

截至本报告书签署之日，The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 的产权控制关系如下图所示：



3、受托人基本情况

受托人 Rodrigo Sales 基本情况详见本条“（一）Rodrigo Sales”部分。

（三）Michael Levit

1、基本情况

姓名：	Michael Levit
性别：	男
国籍：	美国
护照号：	505572XXX

住所：	XXX Reed Blvd, Mill Valley, CA, USA 94941
通讯地址：	XXX 3rd Street Suite 150 San Francisco, CA, USA 94107
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2010 年 7 月至今，Michael Levit 担任 Spigot 董事会成员。

截至本报告书签署之日，Michael Levit 持有 Spigot 29.84%的股权（其中包含 Ryan Stephens 持有的认股权证可认购的 688,160 股，根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定，交易双方约定在交割日之前，Ryan Stephens 应就总计 688,160 股普通股行使 Michael Levit 颁发的认股权证，以便 Ryan Stephens 能以卖方身份参与《Spigot, Inc.股权购买协议》。具体情况请参见“（十）Ryan Stephens”）。

2010 年 6 月至今，Michael Levit 同时担任 Founders Den 公司的董事合伙人。

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除持有 Spigot 29.84%的股权外，Michael Levit 无其他控制的核心企业和关联企业。

（四）The Michael Levit 2014 Annuity Trust

1、基本情况

信托名称：	The Michael Levit 2014 Annuity Trust
税务登记证号码（委托人税务登记证号码）：	061-60-4972
信托主要办公地点：	XXX 3rd Street Suite 150 San Francisco, CA, USA 94107
成立时间：	2014 年 6 月 26 日
信托委托人：	Michael Levit
信托受托人：	Michael Levit
信托受益人：	Kathy and Larry Levit, Petter and Mary Van Etten, Max and Emma Levit, Greg and Colleen Schwartz, Lane Troyan, Morgan Richard, Betsy Kennedy Ryzewicz, Augusta Farnum, Rodrgio Sales
信托类型：	不可撤销信托
设立目的：	遗产筹划

2、产权控制关系结构图

截至本报告书签署之日，The Michael Levit 2014 Annuity Trust 的产权控制关系如下图所示：



3、受托人基本情况

受托人 Michael Levit 基本情况详见本条“（三）Michael Levit”部分。

（五）Jason Johnson

1、基本情况

姓名：	Jason Johnson
性别：	男
国籍：	美国
护照号：	482532XXX
住所：	XXX San Bruno Ave, San Francisco, CA, USA 94107
通讯地址：	XXX 3rd Street Suite 150 San Francisco, CA, USA 94107
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2012 年 6 月至今，Jason Johnson 为 August 公司的创始人并担任 CEO。

2010 年 6 月至今，Jason Johnson 同时担任 Founders Den 公司的董事合伙人。

2011 年 5 月至 2012 年 10 月，Jason Johnson 为 BlueSprig Inc.的联合创始人并担任 CEO。

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除持有 Spigot 2.39%的股权外，Jason Johnson 控制的核心企业和关联企业的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	成立时间	持股比例

1	Software Farmers	2013年5月	100%

截至本报告书签署之日，Software Farmers 公司与 Spigot, Inc.无业务关系。

（六）Celeste Sales

1、基本情况

姓名：	Celeste Sales
性别：	女
国籍：	美国
身份证号：	CDL C6848XXX
住所：	XXXXX Ski Slope Way, Truckee CA, USA 96161
通讯地址：	XXXXX Donner Pass Road, #C1-155 Truckee CA, USA 96161
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2010 年至今，Celeste Sales 担任 Dancing Wolf Ranch 公司人力资源及财务部门顾问。

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除持有 Spigot 0.27%的股权外，Celeste Sales 无其他控制的核心企业和关联企业。

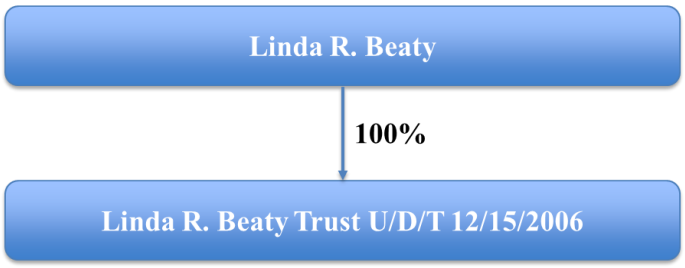
（七）Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006

1、基本情况

信托名称：	Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006
税务登记证号码（委托人税务登记证号码）：	375-62-5860
信托主要办公地点：	XXXX Alameda Diablo, Diablo, CA, USA 94528
成立时间：	2006 年 12 月 15 日
信托委托人：	Linda R. Beaty
信托受托人：	Linda R. Beaty
信托受益人：	Linda R. Beaty
信托类型：	可撤销信托
设立目的：	遗产筹划

2、产权控制关系结构图

截至本报告书签署之日，Linda R. Beaty Trust 的产权控制关系如下图所示：



3、受托人基本情况

（1）基本情况

姓名：	Linda R. Beaty
性别：	女
国籍：	美国
护照号：	511090XXX
住所：	XXXX Alameda Diablo, CA, USA 94528
通讯地址：	PO Box XXX, Diablo, CA, USA, 94528
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

（2）最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

Linda R. Beaty 最近三年无任何任职。

（3）控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除 Linda R. Beaty Trust U/D/T 12/15/2006 持有 Spigot 0.52%的股权外，Linda R. Beaty 无其他控制的核心企业和关联企业。

（八）Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009

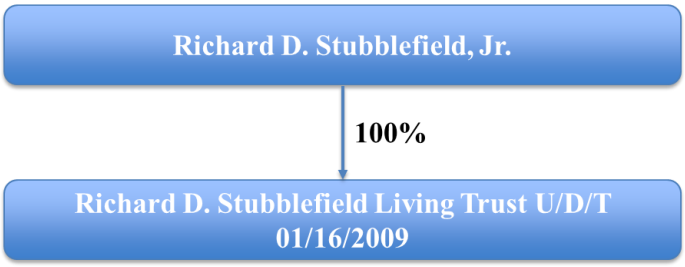
1、基本情况

信托名称：	Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009
税务登记证号码（委托人税务登记证号码）：	560-29-0898
信托主要办公地点：	XXXX Alameda Diablo, Diablo, CA, USA 94528
成立时间：	2009 年 1 月 16 日
信托委托人：	Richard D. Stubblefield, Jr.

信托受托人：	Richard D. Stubblefield, Jr.
信托受益人：	Richard D. Stubblefield, Jr.
信托类型：	可撤销信托
设立目的：	遗产筹划

2、产权控制关系结构图

截至本报告书签署之日，Richard D. Stubblefield Living Trust 的产权控制关系如下图所示：



3、受托人基本情况

（1）基本情况

姓名：	Richard D. Stubblefield, Jr.
性别：	男
国籍：	美国
护照号：	463592XXX
住所：	XXXX Alameda Diablo, CA, USA 94528
通讯地址：	PO Box XXX, Diablo, CA, USA, 94528
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

（2）最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2011 年 12 月至今，Richard D. Stubblefield, Jr.担任 Silverlake Waterman 公司的执行董事。

1994 年 11 月至今，Richard D. Stubblefield, Jr.同时担任 Lighthouse Capital Partner 公司的执行董事。

（3）控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除 Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 01/16/2009 持有 Spigot 0.52%的股权外，Richard D. Stubblefield, Jr.无其他控制的

核心企业和关联企业。

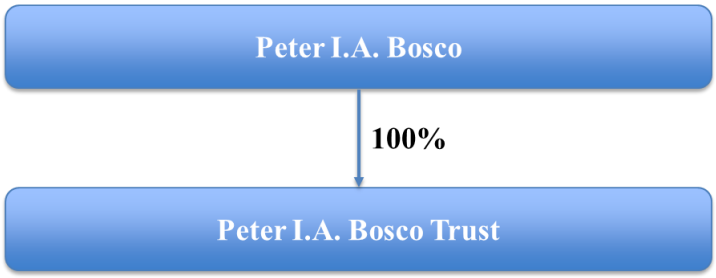
（九）Peter I.A. Bosco Trust

1、信托基本情况

信托名称：	Peter I.A. Bosco Trust
税务登记证号码（委托人税务登记证号码）：	510-82-2133
信托主要办公地点：	XXXXX Lake Edge CT, Truckee CA, USA 96161
成立时间：	2013 年 11 月 5 日
信托委托人：	Peter I.A. Bosco
信托受托人：	Peter I.A. Bosco
信托受益人：	Stephanie S.Bosco
信托类型：	可撤销信托
设立目的：	遗产筹划

2、产权控制关系结构图

截至本报告书签署之日，Peter I.A. Bosco Trust 的产权控制关系如下图所示：



3、受托人基本情况

（1）基本情况

姓名：	Peter I.A. Bosco
性别：	男
国籍：	美国
身份证号：	R0389XXX
住所：	XXXXX Lake Edge CT, Truckee CA, USA 96161
通讯地址：	XXXXX Lake Edge CT, Truckee CA, USA 96161
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

（2）Peter I.A. Bosco 最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2012 年 1 月至今，Peter I.A. Bosco 担任 Bosco Real Estate Development 公司的总裁。截至本报告书签署之日，Peter I.A. Bosco 持有 Bosco Real Estate Development 公司 100%的股权。

（3）Peter I.A. Bosco 控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除 Peter I.A. Bosco Trust 持有 Spigot 0.34%的股权外，Peter I.A. Bosco 控制的核心企业和关联企业的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	成立时间	经营范围	持股比例
1	Bosco Real Estate Development	1978年	房地产	100%

截至本报告书签署之日，Bosco Real Estate Development 公司与 Spigot, Inc. 无业务关系。

（十）Ryan Stephens

1、基本情况

姓名：	Ryan Stephens
性别：	男
国籍：	美国
护照号：	048384XXX
住所：	XXXXX Salinas Way, Bonita Springs, FL, USA 34135
通讯地址：	XXXXX Salinas Way, Bonita Springs, FL, USA 34135
是否取得其他国家或者地区的居留权：	是，美国

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

2015 年 3 月至今，Ryan Stephens 担任 Spigot 总裁。截至本报告书签署之日，Ryan Stephens 持有 Spigot 4.75%股权的认股权证（注：根据 Michael Levit 向 Ryan Stephens 发行的认股权证（Warrants），Ryan Stephens 将有权分别以每股 4.14 美元及 6.90 美元，从 Michael Levit 处分别购买 398,410 及 289,750 股 Spigot, Inc. 普通股，为了保障认股权证的顺利行权，Michael 所持的共计 688,160 股的股份有转让限制（Transfer Restriction），根据约定，Michael Levit 将无法向除 Ryan Stephens 以外的第三方转让上述共 688,160 股有转让限制的 Spigot, Inc.普通股。

根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定，交易双方约定在交割日之前， Ryan Stephens 应就总计 688,160 股普通股行使 Michael Levit 颁发的认股权证，以便 Ryan Stephens 能以卖方身份参与《Spigot, Inc.股权购买协议》。

Ryan Stephens 确认，将会在交割前完成相关认股权证的行权，以便以 Spigot 股东身份参与到本次交易中。Ryan Stephens 已于 2015 年 9 月 14 日签署相关协议，放弃对 Michael Levit 所持有的 688,160 股的股份的转让限制权利。根据该协议约定如 Ryan Stephens 未按照《Spigot, Inc.股权购买协议》约定行使认股权证，Michael Levit 需要将所持 688,160 股 Spigot 股份转让给上市公司，并废除 Ryan Stephens 所持有的认股权证。

如本次交易交割前，Ryan Stephens 按照《Spigot, Inc.股权购买协议》约定正常行权认股权证，则 Ryan Stephens 持有 Spigot 688,160 股普通股，此部分股票的交易对方为 Ryan Stephens，由 Ryan Stephens 及上市公司完成相关股权的过户。如 Ryan Stephens 未按照《Spigot, Inc.股权购买协议》的约定行权认股权证，则上述 Spigot 688,160 股普通股依然为 Michael Levit 所持有，此部分股票的交易对方为 Michael Levit，由 Michael Levit 及上市公司完成相关股权的过户。由此可见，根据目前约定，不存在股权不能转让的法律障碍。

2010 年 4 月至 2015 年 2 月，Ryan Stephens 担任 Adknowledge 公司 App 和新兴业务总经理。

3、控制的核心企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署之日，除持有 Spigot 4.75%股权的认股权证外，Ryan Stephens 无其他控制的核心企业和关联企业。

五、配套融资投资者的基本情况

本次募集配套资金将由上市公司控股股东智度德普、智度德普的执行事务合伙人西藏智度共二位配套融资投资者认购。

（一）智度德普

智度德普的基本情况如下：

1、基本情况

公司名称	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）
执行事务合伙人	西藏智度投资有限公司（委派孙静为代表）
营业执照注册号	110107018293784
组织机构代码	31837675-3
税务登记证	京税证字 110107318376753
注册资本	41.6181 亿元
公司住所	北京市顺义区临空经济核心区机场东路 2 号
成立时间	2014 年 12 月 10 日
营业期限	2014 年 12 月 10 日至 2021 年 12 月 09 日
经营范围	投资管理；资产管理；投资咨询；项目投资。（下期出资时间为 2015 年 12 月 31 日。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

2、历史沿革

（1）2014 年 12 月，智度德普设立

智度德普由西藏智度投资有限公司、北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司、荣盛创业投资有限公司、拉萨百年德化投资有限公司、吴红心、柯旭红、范秀莲、王俊民、罗会云、辛泽、周海昌、程浩、毛岱、孙来东、叶曼萍、李琳、赵昌华等 17 名合伙人于 2014 年 12 月 10 日共同出资设立。

上述各方于 2014 年 12 月 5 日签署《合伙协议》，执行事务合伙人为西藏智度。

2014 年 12 月 10 日，智度德普取得了北京市工商行政管理局顺义分局核发的注册号为 110107018293784 的营业执照。

智度德普设立后，各合伙人持股比例如下：

序号	股东	承担责任	出资额（元）	持股比例
1	西藏智度投资有限公司	普通合伙人	1,300	1.68%
2	北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司	有限合伙人	5,000	6.41%
3	荣盛创业投资有限公司	有限合伙人	5,000	6.41%

序号	股东	承担责任	出资额（元）	持股比例
4	拉萨百年德化投资有限公司	有限合伙人	5,000	6.41%
5	吴红心	有限合伙人	20,000	25.64%
6	柯旭红	有限合伙人	10,000	12.82%
7	范秀莲	有限合伙人	5,000	6.41%
8	王俊民	有限合伙人	5,000	6.41%
9	罗会云	有限合伙人	5,000	6.41%
10	辛泽	有限合伙人	3,000	3.85%
11	周海昌	有限合伙人	3,000	3.85%
12	程浩	有限合伙人	2,500	3.20%
13	毛岱	有限合伙人	2,500	3.20%
14	孙来东	有限合伙人	2,000	2.56%
15	叶曼萍	有限合伙人	1,700	2.18%
16	李琳	有限合伙人	1,000	1.28%
17	赵昌华	有限合伙人	1,000	1.28%
合计			**78,000**	**100.00%**

（2）2015 年 3 月，主要经营场所变更

2015 年 3 月 20 日，智度德普召开合伙人会议，同意将企业经营场所由北京市石景山区石景山路 31 号院盛景国际广场 3 号楼 1117 变更为北京市顺义区临空经济核心区机场东路 2 号，同意修改合伙人协议。

2015 年 3 月 26 日，智度德普取得了北京市工商行政管理局顺义分局换发的营业执照。

（3）2015 年 7 月，第一次增资扩股及股权转让

2015 年 7 月 31 日，智度德普召开合伙人会议，做出如下决议：

1）同意罗会云将在合伙企业 3.85%的份额（认缴出资额 3000 万元）转让给罗雪琴；同意罗会云将在合伙企业 2.56%的份额（认缴出资额 2000 万元）转让给朱琼；同意柯旭红将在合伙企业 12.82%的份额（认缴出资额 10000 万元）转让给北京智度德普投资中心（有限合伙）；同意范秀莲将在合伙企业 3.85%

的份额（认缴出资额 3000 万元）转让给北京智度德普投资中心（有限合伙）；同意王俊民将在合伙企业 5.13%的份额（认缴出资额 4000 万元）转让给北京智度德普投资中心（有限合伙）；同意叶曼萍将在合伙企业 1.79%的份额（认缴出资额 1400 万元）转让给吴富贵。

2）同意拉萨百年德化投资有限公司在合伙企业的出资额由 5000 万元增加至 10000 万元；同意吴红心在合伙企业的出资额由 20000 万元增加至 60000 万元；同意辛泽在合伙企业的出资额由 3000 万元增加至 6000 万元；同意程浩在合伙企业的出资额由 2500 万增加至 6500 万元；同意毛岱在合伙企业的出资额由 2500 万增加至 6000 万元；同意李琳在合伙企业的出资额由 1000 万增加至 4500 万元；同意北京智度德普投资中心（有限合伙）在合伙企业的出资额由 17000 万元增加至 97281 万元。

3）同意何迟以货币方式出资 1000 万元、拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）以货币方式出资 9000 万元、海航投资集团股份有限公司以货币方式出资 10000 万元、山东太阳纸业股份有限公司以货币方式出资 4800 万元、天津华胜天成信息技术有限公司以货币方式出资 3000 万元、北京湖商智本资产管理中心（有限合伙）以货币方式出资 8000 万元、西藏康瑞盈实投资有限公司以货币方式出资 10000 万元、万向信托有限公司以货币方式出资 6000 万元、国创开元股权投资基金（有限合伙）以货币方式出资 20000 万元、北京盛景联度投资中心（有限合伙）以货币方式出资 3500 万元、宁波盛唐伯乐股权投资合伙企业（有限合伙）以货币方式出资 10400 万元、苏州海厚泰肆号投资管理中心（有限合伙）以货币方式出资 10000 万元、上海中城永昱投资中心（有限合伙）以货币方式出资 8600 万元、嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业（有限合伙）以货币方式出资 5000 万元、福建冠坤投资有限公司以货币方式出资 3000 万元、杭州载川投资合伙企业（有限合伙）以货币方式出资 15000 万元、霍尔果斯光辉岁月创业投资有限公司以货币方式出资 3000 万元、甘霖以货币方式出资 6700 万元、林奇以货币方式出资 10000 万元、刘义智以货币方式出资 9000 万元、刘冬梅以货币方式出资 10000 万元、刘莉以货币方式出资 10000 万元、李国辉以货币方式出资 5000 万元、钱永革以货币方式出资 4900 万元、孙伟琦以货币方式出资 4000 万元、刘丽芳以货币方式出资 3000 万元、安俊杰以货币方式出资 3000

万元、刘峰以货币方式出资 1000 万元、益士医疗产业投资控股有限公司以货币方式出资 2000 万元入伙。

（4）同意修改合伙人协议。

2015 年 8 月 6 日，智度德普取得了北京市工商行政管理局顺义分局换发的营业执照。

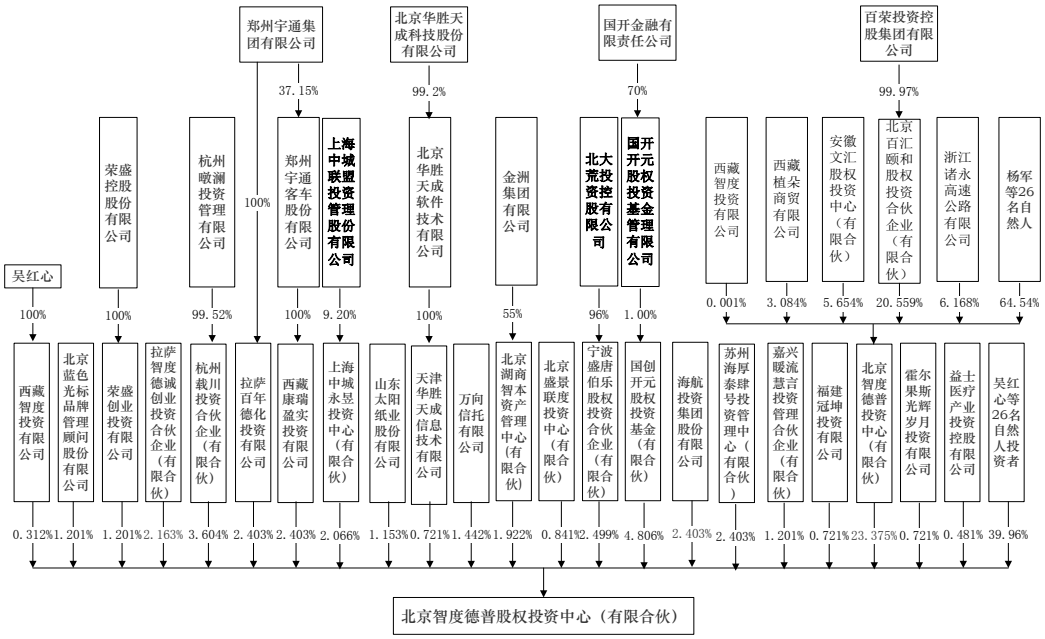
本次增资扩股完成后，智度德普的合伙人信息如下：

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
1	西藏智度投资有限公司	普通合伙人	1,300	0.312%
2	北京智度德普投资中心（有限合伙）	有限合伙人	97,281	23.38%
3	吴红心	有限合伙人	60,000	14.42%
4	国创开元股权投资基金（有限合伙）	有限合伙人	20,000	4.81%
5	杭州载川投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	15,000	3.60%
6	宁波盛唐伯乐股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	10,400	2.50%
7	拉萨百年德化投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
8	海航投资集团股份有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
9	西藏康瑞盈实投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
10	苏州海厚泰肆号投资管理中心（有限合伙）	有限合伙人	10,000	2.40%
11	林奇	有限合伙人	10,000	2.40%
12	刘冬梅	有限合伙人	10,000	2.40%
13	刘莉	有限合伙人	10,000	2.40%
14	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	9,000	2.16%
15	刘义智	有限合伙人	9,000	2.16%
16	上海中城永昱投资中心（有限合伙）	有限合伙人	8,600	2.07%
17	北京湖商智本资产管理中心(有限合伙)	有限合伙人	8,000	1.92%
18	甘霖	有限合伙人	6,700	1.61%
19	程浩	有限合伙人	6,500	1.56%
20	万向信托有限公司	有限合伙人	6,000	1.44%
21	辛泽	有限合伙人	6,000	1.44%
22	毛岱	有限合伙人	6,000	1.44%

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
23	北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%
24	荣盛创业投资有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%
25	嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	5,000	1.20%
26	李国辉	有限合伙人	5,000	1.20%
27	钱永革	有限合伙人	4,900	1.18%
28	山东太阳纸业股份有限公司	有限合伙人	4,800	1.15%
29	李琳	有限合伙人	4,500	1.08%
30	孙伟琦	有限合伙人	4,000	0.96%
31	北京盛景联度投资中心（有限合伙）	有限合伙人	3,500	0.84%
32	天津华胜天成信息技术有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
33	福建冠坤投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
34	霍尔果斯光辉岁月投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
35	周海昌	有限合伙人	3,000	0.72%
36	罗雪琴	有限合伙人	3,000	0.72%
37	刘丽芳	有限合伙人	3,000	0.72%
38	安俊杰	有限合伙人	3,000	0.72%
39	益士医疗产业投资控股有限公司	有限合伙人	2,000	0.48%
40	范秀莲	有限合伙人	2,000	0.48%
41	孙来东	有限合伙人	2,000	0.48%
42	朱琼	有限合伙人	2,000	0.48%
43	吴富贵	有限合伙人	1,400	0.34%
44	王俊民	有限合伙人	1,000	0.24%
45	赵昌华	有限合伙人	1,000	0.24%
46	何迟	有限合伙人	1,000	0.24%
47	刘峰	有限合伙人	1,000	0.24%
48	叶曼萍	有限合伙人	300	0.07%
	合计	**-**	**416,181**	**100%**

3、股权及控制关系

截至本报告书签署之日，智度德普的股权控制关系如下：



4、主要执行事务合伙人介绍

智度德普的执行事务合伙人为西藏智度。西藏智度的详细信息请详见本节之“猎鹰网交易对方/（二）拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司/6、拉萨智恒控股股东的基本情况”。

5、主营业务发展情况及主要财务指标

截至本报告书签署之日，智度德普的主营业务为股权投资。

智度德普成立于 2014 年 12 月，其最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	306,108.01	7,347.67
非流动资产	72,834.12	63,000.00
资产总计	378,942.13	70,347.67
流动负债	10,000.00	12,580.86
非流动负债	-	-
负债合计	10,000.00	12,580.86
归属于股东的净资产	368,942.13	57,766.81
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	-	-
营业利润	-377.30	-33.19
利润总额	-377.29	-33.19

净利润	-377.29	-33.19

6、对外投资情况

截至本报告书签署之日，智度德普的对外投资情况请详见本报告书“第三节 上市公司的基本情况/五、控股股东及实际控制人概况/3、控股股东对外投资情况”。

（二）西藏智度

智度德普的执行事务合伙人为西藏智度。西藏智度的详细信息请详见本节之“一、猎鹰网络交易对方的基本情况/（二）拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司/6、拉萨智恒控股股东的基本情况”。

六、其他说明事项

（一）发行对象与上市公司的关联关系说明

截至本报告书签署之日，拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人。拉萨智恒与上市公司之间存在关联关系。

截至本报告书签署之日，本次交易对方之一和配套融资投资者智度德普为上市公司控股股东，与上市公司存在关联关系。

截至本报告书签署之日，本次配套融资投资者之一西藏智度为上市公司控股股东智度德普的执行事务合伙人，与上市公司存在关联关系。

根据《发行股份购买资产协议之补充协议》约定，本次重组完成后，易晋网络将推荐 1 名董事进入上市公司董事会，因此易晋网络与上市公司存在关联关系。除上述情况外，发行对象与上市公司之间不存在关联关系。

（二）发行对象向上市公司推荐的董事及高级管理人员情况

截至本报告书签署之日，智度德普向上市公司推荐赵立仁、孙静任董事；推荐于应敏、段东辉任独立董事；推荐王科芳和刘韡为上市公司高级管理人员。

根据《发行股份购买资产协议之补充协议》约定，本次重组完成后，易晋网络将推荐 1 名董事进入上市公司董事会。

（三）发行对象之间的关联关系

截至本报告书签署之日，拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人。拉萨智恒与智度德普之间存在关联关系。

截至本报告书签署之日，西藏智度为智度德普的执行事务合伙人，存在关联关系。

截至本报告书签署之日，自然人肖燕持有易晋网络 100%股权，同时持有今耀投资 66.70%股权，易晋网络及今耀投资属于同一控制下关联企业，存在关联关系。

截至本报告书签署之日，掌汇天下的袁聪为盈聚投资的普通合伙人，双方互为关联方。

截至本报告书签署之日，亦复信息的股东计宏铭为亦复壹投资的执行事务合伙人，双方互为关联方。

除上述情况外，发行对象之间不存在关联关系。

（四）发行对象最近五年合法合规情况

发行对象及其主要管理人员最近五年内未受过与证券市场相关的行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

（五）发行对象及其主要管理人员最近五年的诚信情况

发行对象及其主要管理人员最近五年内无未按期偿还的大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况。

出于防范上市公司、相关标的公司主要管理团队竞业风险的需要，上市公司以及境内标的公司与其主要管理人员签订了长期的《劳动合同》，对于管理人员竞业禁止范围、惩处措施进行了明确约定。

同时，标的公司原实际控制人、上市公司实际控制人亦就目前标的公司与上市公司之间不存在同业竞争情形以及未来将避免与上市公司产生同业竞争关系做出相关承诺，具体请参见《重组报告书》/“第十五节 同业竞争与关联交

易”/“四、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争和关联交易情况”相关内容。

经核查，独立财务顾问、律师认为：上市公司、标的公司已经通过与其主要管理人员签订长期的《劳动合同》方式对于管理人员竞业禁止范围、惩处措施进行了明确约定，此外，标的公司原实际控制人、上市公司实际控制人亦就目前标的公司与上市公司之间不存在同业竞争情形以及未来将避免与上市公司产生同业竞争关系做出相关承诺。因此，上述措施能够降低上市公司及标的资产相关人员违反公司董事、高级管理人员竞业禁止法定要求的风险。

（六）关于本次交易的交易对方私募投资基金备案情况

1、本次交易对象中存在私募投资基金

根据《私募投资基金监督管理暂行办法》相关规定，私募投资基金是指在中华人民共和国境内，以非公开方式向投资者募集资金设立的投资基金。本次发行股份购买资产交易对方共有 24 名，包括自然人 8 名；剩余交易对方中易晋网络、隽川科技为自然人独资企业；今耀投资、零零伍，前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技属于自然人控股企业；拉萨智恒为西藏智度全资子公司，来玩科技为婵游科技的全资子公司，翌卓投资为卓易科技全资子公司；根据前海信中鼎、昱烽晟泰提供的《私募投资基金管理人登记证明》，该两家有限合伙企业为私募投资基金管理人；盈聚投资为掌汇天下内部员工持股平台、亦复壹投资的有限合伙人仅为自然人王耘，因此上述交易对方均不属于私募投资基金范畴，不需要办理私募投资基金备案程序。剩余交易对方智度德普属于私募投资基金范畴。本次配套融资交易对方共有两名，包括西藏智度和智度德普，其中根据西藏智度提供的《私募投资基金管理人登记证明》，其作为智度德普私募投资基金管理人，不属于私募投资基金范畴，不需要办理私募投资基金备案程序。因此，本次交易对方中仅有北京智度德普股权投资中心（有限合伙）需要履行私募投资基金备案程序。

截至目前，智度德普产权关系如下：

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
1	西藏智度投资有限公司	普通合伙人	1,300	0.312%
2	北京智度德普投资中心（有限合伙）	有限合伙人	97,281	23.38%
3	吴红心	有限合伙人	60,000	14.42%
4	国创开元股权投资基金（有限合伙）	有限合伙人	20,000	4.81%
5	杭州载川投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	15,000	3.60%
6	宁波盛唐伯乐股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	10,400	2.50%
7	拉萨百年德化投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
8	海航投资集团股份有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
9	西藏康瑞盈实投资有限公司	有限合伙人	10,000	2.40%
10	苏州海厚泰肆号投资管理中心(有限合伙)	有限合伙人	10,000	2.40%
11	林奇	有限合伙人	10,000	2.40%
12	刘冬梅	有限合伙人	10,000	2.40%
13	刘莉	有限合伙人	10,000	2.40%
14	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	9,000	2.16%
15	刘义智	有限合伙人	9,000	2.16%
16	上海中城永昱投资中心（有限合伙）	有限合伙人	8,600	2.07%
17	北京湖商智本资产管理中心(有限合伙)	有限合伙人	8,000	1.92%
18	甘霖	有限合伙人	6,700	1.61%
19	程浩	有限合伙人	6,500	1.56%
20	万向信托有限公司	有限合伙人	6,000	1.44%
21	辛泽	有限合伙人	6,000	1.44%
22	毛岱	有限合伙人	6,000	1.44%
23	北京蓝色光标品牌管理顾问股份有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%
24	荣盛创业投资有限公司	有限合伙人	5,000	1.20%
25	嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	5,000	1.20%
26	李国辉	有限合伙人	5,000	1.20%
27	钱永革	有限合伙人	4,900	1.18%
28	山东太阳纸业股份有限公司	有限合伙人	4,800	1.15%
29	李琳	有限合伙人	4,500	1.08%
30	孙伟琦	有限合伙人	4,000	0.96%

序号	合伙人名称	承担责任	出资数额（万元）	占出资总额比例
31	北京盛景联度投资中心（有限合伙）	有限合伙人	3,500	0.84%
32	天津华胜天成信息技术有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
33	福建冠坤投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
34	霍尔果斯光辉岁月投资有限公司	有限合伙人	3,000	0.72%
35	周海昌	有限合伙人	3,000	0.72%
36	罗雪琴	有限合伙人	3,000	0.72%
37	刘丽芳	有限合伙人	3,000	0.72%
38	安俊杰	有限合伙人	3,000	0.72%
39	益士医疗产业投资控股有限公司	有限合伙人	2,000	0.48%
40	范秀莲	有限合伙人	2,000	0.48%
41	孙来东	有限合伙人	2,000	0.48%
42	朱琼	有限合伙人	2,000	0.48%
43	吴富贵	有限合伙人	1,400	0.34%
44	王俊民	有限合伙人	1,000	0.24%
45	赵昌华	有限合伙人	1,000	0.24%
46	何迟	有限合伙人	1,000	0.24%
47	刘峰	有限合伙人	1,000	0.24%
48	叶曼萍	有限合伙人	300	0.07%
合计		-	416,181	100%

2、关于智度德普私募投资基金管理人登记和基金备案情况

（1）私募投资基金管理人登记情况

截至本报告书签署日，智度德普普通合伙人西藏智度投资有限公司（“西藏智度”）已经根据《私募投资基金监督管理暂行办法》的相关规定，在中国证券投资基金业协会完成了私募投资基金管理人登记并公示，具体登记信息如下：

基金管理人全称（中文）	西藏智度投资有限公司
登记编号	P1007437
组织机构代码	39768657-2
登记时间	2015 年 1 月 29 日
成立时间	2014 年 07 月 18 日

注册地址	拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区 3 幢 2 单元 4-1 号
注册资本	1,000 万元
管理基金主要类别	股权投资基金
法定代表人	柯旭红

（2）私募投资基金管理人管理的基金备案情况

智度德普的基金管理人已于 2014 年 12 月 29 日将智度德普的相关备案材料递交至基金业协会系统并申请备案登记。2015 年 1 月 29 日，智度德普完成私募基金备案程序。

（3）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和律师认为，智度德普的基金管理人已经根据相关法律法规规定完成了私募投资基金管理人登记，并已完成智度德普的基金备案。

（七）交易对方（包括配套融资投资者，下同）之间、交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间的关联关系说明

标的公司	交易对方	交易对方之间是否存在关联关系	交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在关联关系
猎鹰网络	易晋网络	易晋网络、今耀投资同受肖燕控制，构成关联关系	不存在
	今耀投资	易晋网络、今耀投资同受肖燕控制，构成关联关系	不存在
	拉萨智恒	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，构成关联关系	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，存在关联关系
	隽川科技	不存在	不存在
	零零伍	不存在	不存在
	刘伟	不存在	不存在

标的公司	交易对方	交易对方之间是否存在关联关系	交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在关联关系
	来玩科技	不存在	不存在
	前海信中鼎	不存在	不存在
	昱烽晟泰	不存在	不存在
	翌卓投资	不存在	不存在
	张丽芬	不存在	不存在
	前海新合力	不存在	不存在
	潘耀坚	不存在	不存在
	永兴正科技	不存在	不存在
	锋行天下	不存在	不存在
	红煌科技	不存在	不存在
亦复信息	亦复壹投资	计宏铭担任亦复壹投资普通合伙人，双方存在关联关系	不存在
	计宏铭	计宏铭担任亦复壹投资普通合伙人，双方存在关联关系	不存在
	智度德普	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，构成关联关系	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，存在关联关系
掌汇天下	罗川	不存在	不存在
	袁聪	袁聪担任盈聚投资普通合伙人，双方构成关联关系	不存在
	缪志坚	不存在	不存在
	徐锋	不存在	不存在
	盈聚投资	袁聪担任盈聚投资普通合伙人，双方构成关联关系	不存在

标的公司	交易对方	交易对方之间是否存在关联关系	交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在关联关系
Spigot	Rodrigo Sales	Rodrigo Sales 与 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 构成关联关系	不存在
	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	Rodrigo Sales 与 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 构成关联关系	不存在
	Michael Levit	Michael Levit 与 The Michael Levit 2014 Annuity Trust 构成关联关系	不存在
	The Michael Levit 2014 Annuity Trust	Michael Levit 与 The Michael Levit 2014 Annuity Trust 构成关联关系	不存在
	Jason Johnson	不存在	不存在
	Celeste Sales	不存在	不存在
	Linda R. Beaty Trust	不存在	不存在
	Richard D. Stubblefield Living Trust	不存在	不存在
	Peter I.A. Bosco Trust	不存在	不存在
	Ryan Stephens	不存在	不适用
配套融资投资者	智度德普	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，构成关联关系	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，存在关联关系
	西藏智度	拉萨智恒、西藏智度、智度德普	拉萨智恒、西藏智度、智度德普同受吴红心控制，存在关联关系

标的公司	交易对方	交易对方之间是否存在关联关系	交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在关联关系
		同受吴红心控制，构成关联关系	

第五节　交易标的基本情况——猎鹰网络

一、猎鹰网络的基本情况

公司名称	上海猎鹰网络有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	3,571.4299 万人民币
实收资本	3,571.4299 万人民币
法定代表人	肖燕
成立日期	2010 年 1 月 25 日
经营期限	2010 年 1 月 25 日至 2030 年 1 月 24 日
住所	上海市奉贤区正琅路 19 号 1 幢 1110 室
主要办公地址	上海市徐汇区桂平路 391 号漕河泾国际商务中心 B 座 2401 室
企业法人营业执照注册号	310107000581669
税务登记证号码	国地沪税字 310226550052235
组织机构代码	55005223-5
经营范围	从事网络科技、计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，设计、制作、代理、发布各类广告，数码产品、机电产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的批发、零售。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

二、猎鹰网络历史沿革

（一）2010 年 1 月，公司设立

猎鹰网络的前身为上海游韵网络科技有限公司（以下简称“游韵网络”），系由自然人黄希威、罗骏、周秋俊、陈珏以货币方式于 2010 年 1 月 25 日出资设立，设立时注册资本 1,000 万元，首次出资 200 万元。2010 年 1 月 21 日，上海海明会计师事务所有限公司对上述出资进行了验证，并出具了《验资报告》（沪海验内字（2010）第 0286 号）。2010 年 1 月 25 日，游韵网络取得上海市工商行政管理局普陀分局核发的注册号为 310107000581669《企业法人营业执照》。

游韵网络设立时股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	实缴金额（万元）	出资方式	出资比例
黄希威	566.00	113.20	货币	56.60%
罗骏	284.00	56.80	货币	28.40%
周秋俊	75.00	15.00	货币	7.5%
陈珏	75.00	15.00	货币	7.5%
合计	**1,000.00**	**200.00**		**100%**

（二）历次股权变动情况

1、2010 年 3 月，第二期注册资本缴纳

2010 年 2 月 9 日，游韵网络股东会通过《章程修订案》，同意根据出资情况变化修改《公司章程》。

2010 年 3 月 4 日，上海新沃会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（新沃验字（2010）第 A0235 号），确认已经收到游韵网络股东缴纳的第二期出资款，共计 800.00 万元。

2011 年 3 月 4 日，上海市工商行政管理局普陀分局向游韵网络换发了《企业法人营业执照》。

本次注册资本缴纳完成后，游韵网络股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	实缴金额（万元）	出资方式	出资比例
黄希威	566.00	566.00	货币	56.60%
罗骏	284.00	284.00	货币	28.40%
周秋俊	75.00	75.00	货币	7.5%
陈珏	75.00	75.00	货币	7.5%
合计	**1,000.00**	**1,000.00**		**100%**

2、2011 年 11 月，第一次股权转让及经营范围变更

2010 年 12 月 31 日，游韵网络取得上海市通信管理局核发的沪 B2-20100093 号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。

2011 年 11 月 8 日，游韵网络召开股东会，同意股东周秋俊将其持有的游

韵网络 7.5%股权无偿转让给叶瑾；同意股东陈珏将其持有的游韵网络 2.5%股权无偿转让给叶瑾，同意股东陈珏将其持有的游韵网络 5.0%股权无偿转让给黄希威；同意股东罗骏将其持有的游韵网络 13.4%的股权以 134.00 万元的价格转让给黄希威。其他股东放弃优先购买权。同日，游韵网络通过股东会决议，通过修改后的公司章程。同日，转让各方签署股权转让协议。

2011 年 12 月 1 日，上海市工商行政管理局普陀分局向游韵网络换发了《企业法人营业执照》。

本次转让完成后，游韵网络股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
黄希威	750.00	货币	75.00%
罗骏	150.00	货币	15.00%
叶瑾	100.00	货币	10.00%
合计	**1,000.00**		**100%**

3、2012 年 6 月，第二次经营范围变更

2012 年 5 月 28 日，游韵网络通过股东会决议，同意在原经营范围基础上，添加广告制作业务。

2012 年 6 月 7 日，上海市工商行政管理局普陀分局向游韵网络换发了《企业法人营业执照》。

4、2014 年 10 月，第二次股权转让

2014 年 10 月 10 日，游韵网络通过股东会决议，同意黄希威将其持有的游韵网络 75%股权作价 37.5 万元转让给今耀投资，同意罗骏将其持有的游韵网络 15%股权作价 7.5 万元转让给今耀投资，同意叶瑾将其持有的游韵网络 10%股权作价 5 万元转让给今耀投资。所有股东同意放弃优先购买权。同日，转让各方签署股权转让协议。

同日，游韵网络股东决定：委派肖燕为标的公司执行董事兼法定代表人，免去罗骏执行董事兼法定代表人职务；公司名称由上海游韵网络科技有限公司

变更为上海猎鹰网络有限公司；通过公司新章程，废止旧章程。

2014 年 10 月 30 日，上海市工商行政管理局普陀分局向猎鹰网络（原游韵网络）换发了《企业法人营业执照》。

本次股权转让完成后，猎鹰网络股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
今耀投资	1,000.00	货币	100.00%
合计	**1,000.00**		**100%**

5、2014 年 12 月，第三次股权转让

2014 年 12 月 14 日，猎鹰网络召开股东会，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 15%股权以 150 万元人民币转让给舟山天智投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“舟山天智投资”），同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 5%股权以 50 万元转让给张丽芬，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 2%股权作价 20 万元转让给黄高艺。同意修改公司章程。

2014 年 12 月 14 日，转让各方签署股权转让协议。

2014 年 12 月 22 日，上海市工商行政管理局普陀分局向猎鹰网络（原游韵网络）换发了《企业法人营业执照》。

本次股权转让完成后，猎鹰网络股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
今耀投资	780.00	货币	78.00%
舟山天智投资	150.00	货币	15.00%
张丽芬	50.00	货币	5.00%
黄高艺	20.00	货币	2.00%
合计	**1,000.00**		**100%**

6、2015 年 2 月，第一次住所变更

2015 年 2 月 10 日，猎鹰网络召开股东会议，同意将公司住所变更为上海市奉贤区正琅路 19 号 1 幢 1110 室，同时修改公司经营范围。

2015 年 2 月 13 日，上海市普陀区市场监督管理局出具沪迁移函（2015）第 07030034 号《企业迁移通知书》，同意猎鹰网络迁出普陀区并迁入上海市工商行政管理局奉贤分局。

2015 年 3 月 12 日，上海市工商行政管理局奉贤分局向猎鹰网络换发了《企业法人营业执照》。

7、2015 年 6 月，第四次股权转让

2015 年 6 月 16 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 8.667%股权以 86.67 万元转让给易晋网络；同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 1.333%股权以 13.33 万元转让给潘耀坚；同意黄高艺将其持有的猎鹰网络 2.00%股权以 20 万元转让给潘耀坚；同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 5.00%股权以 50.00 万元转让给翌卓投资；其他股东放弃优先购买权。

2015 年 6 月 16 日，交易各方签署股权转让协议。

8、2015 年 6 月，第一次增资

2015 年 6 月 19 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：猎鹰网络注册资本由 1,000 万元增加至 1,666.6691 万元，其中易晋网络认缴增资款 1,500.0000 万元，其中 500.0013 万元计入注册资本；吸收前海信中鼎为公司新股东，认缴增资款 333.3316 万元，其中 111.1107 万元计入注册资本；吸收昱烽晟泰为公司新股东，认缴增资款 166.6711 万元，其中 55.5571 万元计入注册资本。

2015 年 6 月 19 日，增资各方签署增资协议。

9、2015 年 6 月，第五次股权转让及第二次增资

2015 年 6 月 22 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 119.05 万元注册资本，以 1,499.9831 万元转让给刘伟；同意吸收拉萨智恒为公司新股东，认缴增资款 5,999.9791 万元，其中 476.1893 万元计入注册资本；吸收联泰汇佳为公司新股东，认缴增资款 3,000.0116 万元，

其中 238.0964 万元计入注册资本；同意猎鹰网络注册资本由 1,666.6691 万元增加至 2,380.9548 万元。

2015 年 6 月 22 日，股权转让双方签署股权转让协议。

2015 年 6 月 22 日，增资各方签署增资协议。

10、2015 年 6 月，第三次增资

2015 年 6 月 25 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：公司注册资本由 2,380.9548 万元增加至 3,571.4299 万元，其中：易晋网络认缴增资款 2,400.0000 万元，其中 285.7144 万元计入注册资本；拉萨智恒认缴增资款 600.0000 万元，其中 71.4286 万元计入注册资本；吸收隽川科技为公司新股东，认缴增资款 3,517.0181 万元，其中 418.6926 万元；吸收零零五科技为公司新股东，认缴增资款 1,559.9516 万元，其中 185.7085 万元；吸收来玩科技为公司新股东，认缴增资款 986.6739 万元，其中 117.4612 万元计入注册资本；吸收前海新合力为公司新股东，认缴增资款 305.5360 万元，其中 36.3733 万元计入注册资本；吸收永兴正科技为公司新股东，认缴增资款 271.6064 万元，其中 32.3341 万元；吸收锋行天下为公司新股东，认缴增资款 264.1170 万元，其中 31.4425 万元计入注册资本；吸收红煌科技为公司新股东，认缴增资款 95.0870 万元，其中 11.3199 万元计入注册资本。

2015 年 6 月 25 日，增资各方签署增资协议。

2015 年 6 月 26 日，上海市工商行政管理局奉贤分局向猎鹰网络换发了《企业法人营业执照》。

2015 年 6 月的两次股权转让及三次增资完成后，猎鹰网络股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	上海易晋网络科技有限公司	872.39	货币	24.4268%
2	上海今耀投资控股有限公司	660.95	货币	18.5067%
3	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司	547.62	货币	15.3333%
4	深圳市隽川科技有限公司	418.69	货币	11.7234%

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
5	深圳市联泰汇佳壹号投资企业（有限合伙）	238.10	货币	6.6667%
6	深圳市零零伍科技有限公司	185.71	货币	5.1998%
7	刘伟	119.05	货币	3.3333%
8	深圳市来玩科技有限公司	117.46	货币	3.2889%
9	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	111.11	货币	3.1111%
10	昱烽晟泰投资管理有限公司	55.56	货币	1.5556%
11	上海翌卓投资管理有限公司	50.00	货币	1.4000%
12	张丽芬	50.00	货币	1.4000%
13	深圳市前海新合力投资管理有限公司	36.37	货币	1.0185%
14	潘耀坚	33.33	货币	0.9332%
15	深圳市永兴正科技有限公司	32.33	货币	0.9054%
16	深圳市锋行天下科技有限公司	31.44	货币	0.8804%
17	深圳市红煌科技有限公司	11.32	货币	0.3170%
	合计	**3,571.4299**		**100%**

11、2015 年 7 月，第六次股权转让

2015 年 7 月 15 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意股东易晋网络受让联泰汇佳持有的猎鹰网络 6.6667%股权，作价 3,000.0116 万元，其他股东放弃优先购买权。

2015 年 7 月 15 日，股权转让双方签署股权转让协议。

12、2015 年 7 月，第七次股权转让

2015 年 7 月 24 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：同意股东拉萨智恒受让易晋网络持有的猎鹰网络 6.6667%股权，作价 3,000.0116 万元，其他股东放弃优先购买权。

2015 年 7 月 24 日，股权转让双方签署股权转让协议。

2015 年 7 月的两次股权转让完成后，猎鹰网络股权结构如下：

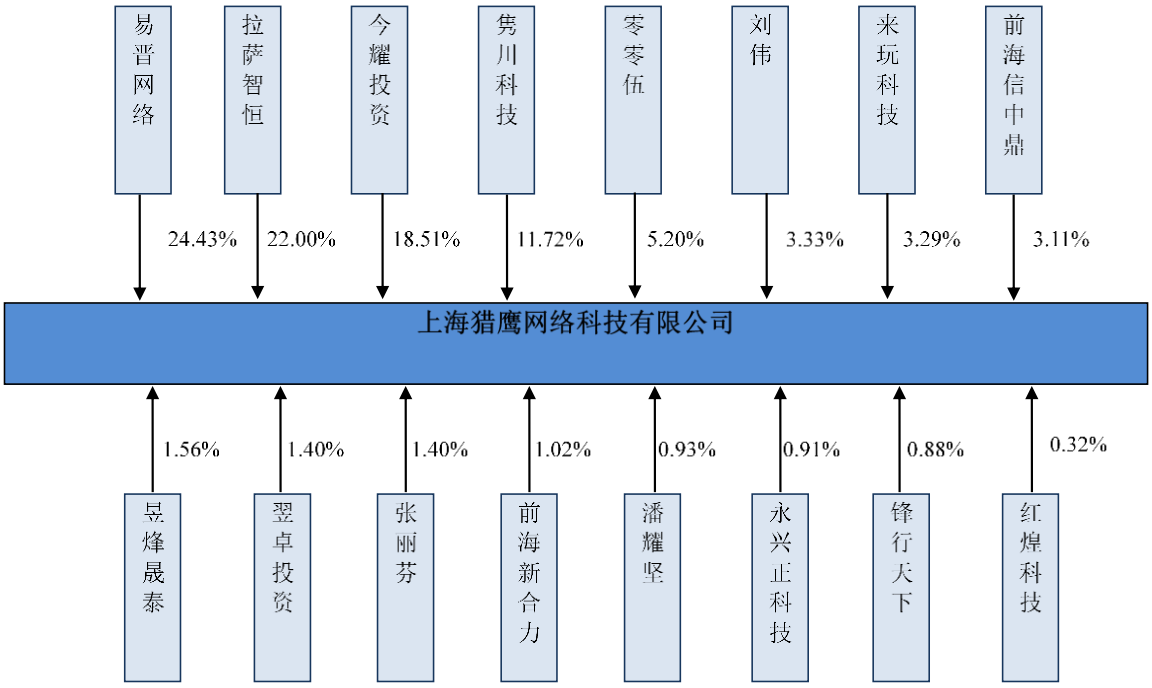
序号	股东姓名（名称）	出资额(万元)	持股比例(%)
1	上海易晋网络科技有限公司	872.3857	24.4268%
2	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司	785.7143	22.0000%
3	上海今耀投资控股有限公司	660.9536	18.5067%
4	深圳市隽川科技有限公司	418.6926	11.7234%
5	深圳市零零伍科技有限公司	185.7085	5.1998%
6	刘伟	119.0464	3.3333%
7	深圳市来玩科技有限公司	117.4612	3.2889%
8	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	111.1107	3.1111%
9	昱烽晟泰投资管理有限公司	55.5571	1.5556%
10	上海翌卓投资管理有限公司	50.0000	1.4000%
11	张丽芬	50.0000	1.4000%
12	深圳市前海新合力投资管理有限公司	36.3733	1.0184%
13	潘耀坚	33.3300	0.9332%
14	深圳市永兴正科技有限公司	32.3341	0.9054%
15	深圳市锋行天下科技有限公司	31.4425	0.8804%
16	深圳市红煌科技有限公司	11.3199	0.3170%
合计		**3,571.4299**	**100.0000%**

2015 年 8 月 26 日，上海天衡会计师事务所有限公司出具了天衡会验[2015]第 12 号《验资报告》，确认截至 2015 年 8 月 18 日止，猎鹰网络已收到股东缴纳的新增注册资本 2,571.4299 万元；猎鹰网络股东共缴纳注册资本 3,571.4299 万元，占注册资本的 100%。

三、股权结构及控制关系

（一）产权控制关系

截至本报告书签署之日，猎鹰网络的产权控制关系如下图所示：



（二）控股股东、实际控制人基本情况

肖燕通过持有易晋网络 100%股权，持有今耀投资 66.70%股权，实际控制易晋网络和今耀投资。易晋网络持有猎鹰网络 24.43%股权，今耀投资持有猎鹰网络 18.51%股权，易晋网络和今耀投资合计持有猎鹰网络 42.94%股权，是猎鹰网络的控股股东。

肖燕通过实际控制易晋网络和今耀投资，为猎鹰网络实际控制人。

肖燕的基本情况请参见本报告书“第四节　发行对象的基本情况/一、猎鹰网络交易对方的基本情况/（一）上海易晋网络科技有限公司/6、主要股东基本情况”的相关内容。

四、下属子公司基本情况

截至本报告书签署之日，猎鹰网络拥有 6 家控股子公司，包括深圳市范特西科技有限公司、北京掌汇天下科技有限公司、深圳市新时空网络科技有限公司、北京优美动听科技有限公司、上海猎鹰胜效网络有限公司、猎鹰香港，其基本情况如下：

（一）下属子公司情况——范特西

1、范特西的基本情况

名称：	深圳市范特西科技有限公司
住所：	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 03-06 单元
法定代表人：	汤克云
公司类型：	有限责任公司
注册资本：	1,000 万
实收资本：	1,000 万
成立日期：	2008 年 11 月 10 日
营业期限：	自 2008 年 11 月 10 日起至 2018 年 11 月 10 日止
企业注册号：	440301103704126
组织机构代码证号：	68204481-9
税务登记证号码：	440300682044819
经营范围：	网络技术开发、网络游戏开发、运营与维护（不含限制项目）。信息服务业务（仅限互联网信息服务，增值电信业务经营许可证编号：粤 B2-20090093，有效期至 2019 年 2 月 27 日）。

2、范特西历史沿革

（1）2008 年 11 月，范特西设立

2008 年 11 月 10 日，范特西由汤克云及其配偶吉力共同出资设立，注册资本 100 万元。范特西成立时的股东信息如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	50.00	10.00	50.00%
2	吉力	50.00	10.00	50.00%

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
合计		**100.0000**	**20.0000**	**100.0000%**

2008 年 11 月 5 日，深圳瑞博会计师事务所出具了深瑞博验内字[2008]554 号《验资报告》，确认截至 2008 年 11 月 5 日止，范特西已收到全体股东首期缴纳的注册资本合计 20 万元整。

（2）2009 年 9 月，第一次增资

2009 年 8 月 26 日，范特西召开股东会并形成决议，同意由原股东同比例增资，将注册资本由 100 万元增至 1,000 万元。

2009 年 9 月 1 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次增资后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	500.00	500.00	50.00%
2	吉力	500.00	500.00	50.00%
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00%**

2009 年 8 月 24 日，深圳中兴信会计师事务所出具了中兴信验字[2009]1511 号《验资报告》，确认截至 2009 年 8 月 24 日止，范特西变更后的累计注册资本为 1,000 万元，实收资本为 1,000 万元。

（3）2010 年 10 月，第一次股权转让

2010 年 9 月 25 日，范特西召开股东会并形成决议，同意吉力将其持有范特西 40%的股权以 400 万元的价格转让给汤克云；同意吉力将其持有范特西 10%的股权以 100 万元的价格转让给黄天威。

2010 年 9 月 27 日，吉力与黄天威和汤克云就本次股权转让分别签订了《股权转让协议书》。

2010 年 10 月 12 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	900.00	900.00	90.00%
2	黄天威	100.00	100.00	10.00%
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00%**

（4）2012 年 02 月，第二次股权转让

2011 年 9 月 25 日，范特西召开股东会并形成决议，同意黄天威将其持有的范特西的 10%的股权以 100 万元的价格转让给汤克云。

2011 年 11 月 3 日，黄天威与汤克云就本次股权转让签订了《股权转让协议书》。

2012 年 2 月 8 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	1,000.00	1,000.00	100.00%
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00%**

（5）2013 年 08 月，第三次股权转让

2013 年 6 月 25 日，范特西唯一股东汤克云作出决定，将其持有的范特西 18%的股权以 1 元的价格转让给杜展扬。本次转让系股东拟以股权对核心团队人员进行激励，据此定价为 1 元。

2013 年 7 月 12 日，汤克云与杜展扬就本次股权转让签订了《股权转让协议书》。

2013 年 8 月 13 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	820.00	820.00	82.00%
2	杜展扬	180.00	180.00	18.00%

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00%**

（6）2013 年 11 月，第四次股权转让

2013 年 10 月 25 日，范特西召开股东会并形成决议，一致同意汤克云将其持有的范特西 4.2091%、3.4116%、2.2763%、2.0580%、1.3380%、0.2058%股权按注册资本作价分别转让给曾李青、叶升、杨民、张波、陈剑锋、孙煌；杜展扬将其持有的范特西 12.0000%股权转让转让给汤克云，转让价格为 1 元。

2013 年 10 月 30 日，各方就本次股权转让签订了《股权转让协议书》。

2013 年 11 月 1 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	805.0120	805.0120	80.5012%
2	杜展扬	60.0000	60.0000	6.0000%
3	曾李青	42.0910	42.0910	4.2091%
4	叶升	34.1160	34.1160	3.4116%
5	杨民	22.7630	22.7630	2.2763%
6	张波	20.5800	20.5800	2.0580%
7	陈剑锋	13.3800	13.3800	1.3380%
8	孙煌	2.0580	2.0580	0.2058%
合计		**1,000.0000**	**1,000.0000**	**100.0000%**

（7）2014 年 1 月，第五次股权转让

2014 年 1 月 7 日，范特西召开股东会并形成决议，同意汤克云将其持有的范特西 19.8815%、1.7000%、0.8000%、4.6343%、0.6615%、0.3022%、0.6069%、0.0196%、0.0677%、0.0304%股权分别转让给零零伍、周杨、李秀文、禅游科技、张波、罗维燕、陈剑锋、陈兰芳、孙煌、张春红；杜展扬将其持有的范特西 1.7000%、0.9000%、1.7000%股权分别转让给郭闫闫、李秀文和林华润；曾李青、叶升、杨民分别将其持有的范特西 4.2091%、3.4116%、2.2763%股权转让给禅游科技，

转让价格均按注册资本定价。

2014 年 1 月 9 日，各方就本次股权转让签订了《股权转让协议书》。

2014 年 1 月 14 日，范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，范特西的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	汤克云	517.9710	517.9710	51.7971%
2	零零伍	198.8150	198.8150	19.8815%
3	禅游科技	145.3130	145.3130	14.5313%
4	张波	27.1950	27.1950	2.7195%
5	陈剑锋	19.4490	19.4490	1.9449%
6	杜展扬	17.0000	17.0000	1.7000%
7	郭闫闫	17.0000	17.0000	1.7000%
8	周杨	17.0000	17.0000	1.7000%
9	李秀文	17.0000	17.0000	1.7000%
10	林华润	17.0000	17.0000	1.7000%
11	罗维燕	3.0220	3.0220	0.3022%
12	孙煌	2.7350	2.7350	0.2735%
13	张春红	0.3040	0.3040	0.0304%
14	陈兰芳	0.1960	0.1960	0.0196%
合计		**1000.0000**	**1000.0000**	**100.0000%**

（8）2015 年 2 月，第六次股权转让

2015 年 1 月 29 日，范特西股东会作出决议，同意：周杨将其持有的范特西 1.7%的股权以 50 万元作价、杜展扬将其持有的范特西 1.7%股权以 50 万元作价、林华润将其持有的范特西 1.7%股权以 50 万元作价、郭闫闫将其持有的范特西 1.7%股权以 50 万元作价以及李秀文将其持有的范特西 1.7%股权以 50 万元作价共同转让给前海新合力。其他股东放弃优先购买权。2015 年 2 月 2 日，各方就该等事项签订了《股权转让协议书》。

2015 年 2 月 11 日，范特西就本次股权转让办理完毕相应的工商变更登记手续。本次股权转让完成后，各股东的持股情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
1	汤克云	517.97	517.97	51.80%
2	零零伍	198.82	198.82	19.88%
3	禅游科技	145.31	145.31	14.53%
4	前海新合力	85.00	85.00	8.50%
5	张波	27.20	27.20	2.72%
6	陈剑锋	19.45	19.45	1.94%
7	罗维燕	3.02	3.02	0.30%
8	孙煌	2.74	2.74	0.27%
9	张春红	0.30	0.30	0.03%
10	陈兰芳	0.20	0.20	0.02%
合计		**1000.00**	**1000.00**	**100.00%**

（9）2015 年 3 月，第七次股权转让

2015 年 2 月 26 日，范特西股东会作出决议，同意：汤克云将其持有的范特西 51.7971%股权以 517.971 万元转让给隽川科技；张波将其持有的范特西 2.7195%股权以 27.195 万元作价、罗维燕将其持有的范特西 0.3022%股权以 3.022 万元作价共同转让给永兴正科技；陈剑锋将其持有的范特西 1.9449%股权以 19.449 万元作价、陈兰芳将其持有的范特西 0.0196%股权以 0.196 万元作价共同转让给锋行天下；孙煌将其持有的范特西 0.2735%股权以 2.735 万元作价、张春红将其持有的范特西 0.0304%股权以 0.304 万元作价转让给红煌科技。其他股东放弃优先购买权。2015 年 2 月 27 日，各方就该等事项签订了《股权转让协议书》。

2015 年 3 月 30 日，范特西就本次股权转让办理完毕相应的工商变更登记手续。本次股权转让完成后，各股东的持股情况如下：

序号	股东姓名	出资金额	持股比例
1	隽川科技	517.97	51.79%
2	零零伍科技	198.82	19.88%
3	禅游科技	145.31	14.53%
4	前海新合力	85.00	8.50%

序号	股东姓名	出资金额	持股比例
5	永兴正科技	30.22	3.02%
6	锋行天下	19.65	1.96%
7	红煌科技	3.04	0.30%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

（10）2015 年 6 月，第八次股权转让

2015 年 6 月 23 日，范特西召开股东会议，一致同意：股东隽川科技将其持有的 51.7971%股权以 5,179.7048 万元作价、股东零零伍将其持有的 19.8815%股权以 1,988.148 万元作价、股东禅游科技将其持有的 14.5313%股权以 1,453.1285 万元作价、股东永兴正科技将其持有的 3.0217%股权以 302.1697 万元作价、股东锋行天下将其持有的 1.9645%股权以 196.4498 万元作价、股东红煌科技将其持有的 0.3039%股权以 30.39 万元作价、股东前海新合力将其持有的 8.5%股权以 849.9992 万元作价共同转让给猎鹰网络；其他股东放弃优先购买权。

2015 年 6 月 25 日，转让各方签署《股权转让协议》。

2015 年 6 月 25 日，深圳联合产权交易所出具了《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20150625090）。

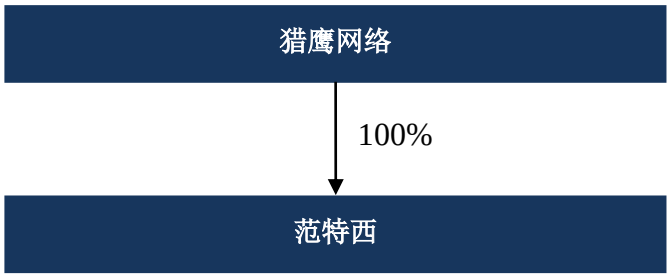
2015 年 6 月 29 日，深圳市市场监督管理局向范特西换发了《企业营业执照》。

本次转让完成后，范特西股东变为猎鹰网络。

序号	股东姓名	出资金额	持股比例
1	猎鹰网络	1,000.00	100.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

3、范特西股权及控制权关系

截至本报告书签署之日，范特西为猎鹰网络全资子公司，其产权控制关系如下图所示：



猎鹰网络是范特西的唯一股东，猎鹰网络实际控制人肖燕为范特西的实际控制人

肖燕的基本情况请参见本报告书“第四节 发行对象的基本情况/一、猎鹰网络交易对方的基本情况/（一）上海易晋网络科技有限公司/6、主要股东基本情况”的相关内容。

4、下属企业基本情况

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西拥有 2 家下属子公司（上海范特西网络科技有限公司、深圳市沸腾科技有限公司）及 1 家分公司（上海范特西网络科技有限公司深圳分公司），其基本信息如下：

（1）上海范特西基本情况

1）基本信息

企业名称	上海范特西网络科技有限公司
企业类型	一人有限责任公司（法人独资）
企业住所	上海市嘉定区南翔镇胜辛南路 1000 号 2 幢 1031 室
法定代表人	汤克云
注册资本	1,000 万元
注册号	310114002586670
税务登记号	310114076449269
组织机构代码	07644926-9
经营范围	从事网络技术及计算机技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机系统集成，网络工程，动漫设计，创意服务，图文设计制作，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）的销售，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），从事货物及技术的进出口业务。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

成立日期	2013 年 8 月 22 日
营业期限	2013 年 8 月 22 日至 2023 年 8 月 21 日

2）历史沿革

① 2013 年 8 月，公司设立

2013 年 8 月 22 日，汤克云、吉力以货币出资设立上海范特西网络科技有限公司，注册资本 1,000 万元。

2013 年 8 月 19 日，上海市佳安会计师事务所出具了《验资报告》（佳安验[2013]第 4000 号），确认截至 2013 年 8 月 16 日，上海范特西已经收到全体股东以货币缴纳的注册资本 1,000 万元。

上海范特西成立时的股东信息如下：

序号	**股东名称**	**认缴出资额（万元）**	**实缴出资额（万元）**	**出资比例**
1	汤克云	990.00	990.00	99.00%
2	吉力	10.00	10.00	1.00%
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00%**

② 2014 年 1 月，第一次股权转让

2014 年 1 月 6 日，上海范特西召开股东会并形成决议，同意原股东汤克云、吉力将所持上海范特西股权转让给范特西，转让价格均按注册资本定价。

2014 年 1 月 6 日，上述各方就本次股权转让事项签订了《股权转让协议书》。

2014 年 1 月 14 日，上海范特西完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，上海范特西的股权结构如下：

序号	**股东名称**	**认缴出资额（万元）**	**实缴出资额（万元）**	**出资比例**
1	范特西	1,000.00	1,000.00	100.00%
合计		1,000.00	1,000.00	100.00%

（3）主营业务情况

截至本报告书签署之日，上海范特西尚未实际开展业务，未来拟主要从事网

页游戏和移动互联网游戏的开发。

（2）沸腾科技

1）基本信息

企业名称	深圳市沸腾科技有限公司
企业类型	有限责任公司
企业住所	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 9 楼 09-10 单元
法定代表人	汤克云
注册资本	100 万元
注册号	440301105262043
税务登记号	深税登字 440300571991792
组织机构代码	57199179-2
成立日期	2011 年 3 月 17 日
营业期限	自 2011 年 3 月 17 日起至 2031 年 3 月 17 日止
经营范围	计算机软硬件技术开发、销售（不含限制项目）；信息服务业务（仅限互联网信息服务业务）（按增值电信业务经营许可证所列范围经营，粤 B2-20110472 有效期至 2016 年 08 月 16 日）；网页设计；国内贸易；经营进出口业务。（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）

2）历史沿革

① 2011 年 3 月，公司设立

2011 年 3 月 17 日，陈舒、吕进军、陈兰芳以货币出资设立沸腾科技，注册资本 100 万元。沸腾科技成立时的股东信息如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈舒	65.00	65.00	65.00%
2	吕进军	22.00	22.00	22.00%
3	陈兰芳	13.00	13.00	13.00%
合计		**100.00**	**100.00**	**100.00%**

② 2011 年 6 月，第一次股权转让

2011 年 5 月 23 日，沸腾科技召开股东会并形成决议，同意原股东陈舒将其

持有沸腾科技 28%的股权以 28 万元的价格转让给叶升、28%的股权以 28 万元的价格转让给杨民、9%的股权以 9 万元的价格转让给余希；同意原股东吕进军将其持有沸腾科技 20%的股权以 20 万元的价格转让给张波、2%的股权以 2 万元的价格转让给孙煌；同意原股东陈兰芳将其持有沸腾科技 13%的股权以 13 万元的价格转让给陈剑锋；其他股东放弃优先购买权。

2011 年 5 月 24 日，上述各方就本次股权转让事项签订了《股权转让协议书》。

2011 年 6 月 3 日，沸腾科技完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，沸腾科技的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	叶升	28.00	28.00	28.00%
2	杨民	28.00	28.00	28.00%
3	张波	20.00	20.00	20.00%
4	陈剑锋	13.00	13.00	13.00%
5	余希	9.00	9.00	9.00%
6	孙煌	2.00	2.00	2.00%
合计		**100.00**	**100.00**	**100.0000%**

③ 2012 年 6 月，第二次股权转让

2012 年 6 月 5 日，沸腾科技召开股东会并形成决议，同意原股东张波将其持有沸腾科技 20%的股权以 20 万元的价格转让给永兴正；同意原股东陈剑锋将其持有沸腾科技 13%的股权以 13 万元的价格转让给锋行天下；同意原股东孙煌将其持有沸腾科技 2%的股权以 2 万元的价格转让给红煌科技；同意原股东杨民将其持有沸腾科技 28%的股权以 28 万元的价格转让给禅游科技；同意原股东叶升将其持有沸腾科技 28%的股权以 28 万元的价格转让给禅游科技；同意原股东余希将其持有沸腾科技 9%的股权以 9 万元的价格转让给禅游科技；其他股东放弃优先购买权。

同日，上述各方就本次股权转让事项签订了《股权转让协议书》。

2012 年 6 月 28 日，沸腾科技完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，沸腾科技的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	禅游科技	65.00	65.00	65.00%
2	永兴正科技	20.00	20.00	20.00%
3	锋行天下	13.00	13.00	13.00%
4	红煌科技	2.00	2.00	2.00%
合计		100.00	100.00	100.00%

④ 2012 年 8 月，第三次股权转让

2012 年 8 月 14 日，沸腾科技召开股东会并形成决议，同意原股东禅游科技将其持有沸腾科技 32.01%的股权以 32.01 万元的价格对外转让给范特西；一致同意原股东永兴正科技将其持有沸腾科技 13.14%的股权以 13.14 万元的价格对外转让给范特西；一致同意原股东锋行天下将其持有沸腾科技 8.54%的股权以 8.54 万元的价格对外转让给范特西；一致同意原股东红煌科技将其持有沸腾科技 1.31%的股权以 1.31 万元的价格对外转让给范特西；其他股东放弃优先购买权。

2012 年 8 月 16 日，上述各方就本次股权转让事项签订了《股权转让协议书》。

2012 年 8 月 21 日，沸腾科技完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，沸腾科技的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	范特西	55.00	55.00	55.00%
2	禅游科技	32.99	32.99	32.99%
3	永兴正科技	6.86	6.86	6.86%
4	锋行天下	4.46	4.46	4.46%
5	红煌科技	0.69	0.69	0.69%
合计		**100.00**	**100.00**	**100.00%**

⑤ 2013 年 10 月，第四次股权转让

2013 年 10 月 28 日，沸腾科技召开股东会并形成决议，同意原股东禅游科技、永兴正科技、锋行天下、红煌科技分别将其持有的沸腾科技 32.9900%、

6.8600%、4.4600%、0.6900%转让给范特西，转让价格均按注册资本定价。

2013 年 10 月 30 日，上述各方就本次股权转让事项签订了《股权转让协议书》。

2013 年 10 月 31 日，沸腾科技完成了本次变更的工商登记手续。

本次股权转让后，沸腾科技的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	范特西	100.00	100.00	100.00%
合计		**100.00**	**100.00**	**100.00%**

3）主营业务情况

沸腾科技主要业务为网页游戏和移动网络游戏的开发，其开发的代表作品为《梦之队》手游及页游版本。

（3）上海范特西深圳分公司

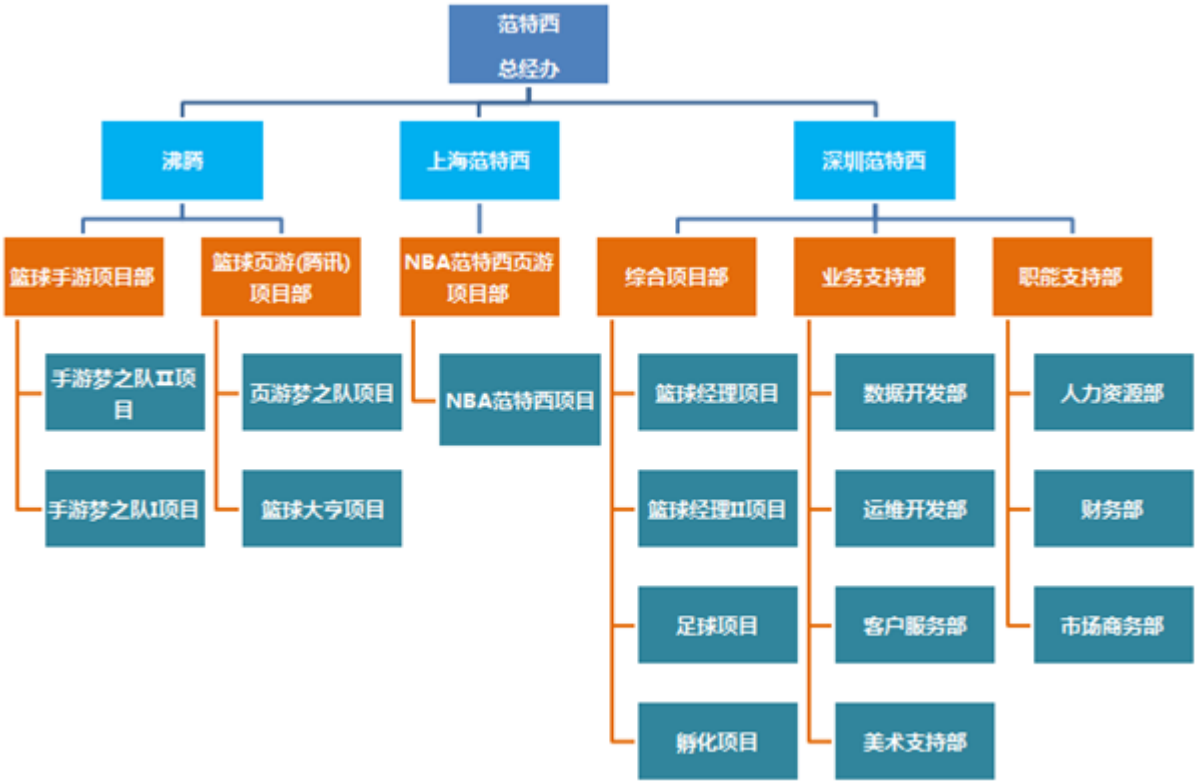
企业名称	上海范特西网络科技有限公司深圳分公司
企业类型	有限责任公司分公司（非上市）
企业住所	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 03-06 单元
负责人	刘畅
分支机构营业执照号	440301111964033
组织机构代码	32630018-5
税务登记证	深税登字 440300326300185
经营范围	从事网络技术及计算机技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机系统集成，网络工程，动漫设计，创意服务，图文设计，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）的销售，从事经营进出口业务。第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）。
成立日期	2014 年 12 月 30 日
营业期限	2014 年 12 月 30 日——2022 年 12 月 30 日

（4）持有其他公司股权情况

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西持有深圳市云帆时代网络有限公司 36%股权。

5、范特西组织结构、人员构成、管理层与核心人员

（1）组织结构



篮球手游项目部下设：手游梦之队 I 项目、手游梦之队 II 项目

NBA 范特西页游项目部下设：NBA 范特西项目

综合项目部下设：篮球经理项目、篮球 2 项目、孵化项目

业务支持部下设：数据开发部、运维开发部、客户服务部、美术支持部

职能支持部下设：人力资源部、财务部、市场商务部

其中，各部门主要职能如下：

部门/岗位	职责和权限
各游戏项目部	保证各产品的方向，游戏功能、玩法设定等符合市场需求，根据用户意见做产品的修改和完善，延长游戏生命周期。
数据开发部	范特西各个产品数据采集与初步分析工作，能及时、有效的提供准确的数据
运维开发部	范特西生产服务器的稳定运行，生产环境的部署和运维，服务器以

部门/岗位	职责和权限
	及网络设备的质量鉴定，保证范特西内部办公环境的安全稳定运行。
客户服务部	为产品团队提供有效改良产品的信息。以用户满意度为工作使命，履行好范特西与用户之间的“窗口”职责。
美术支持部	美术风格的整体把握，为项目部提供美术支持，保障范特西所有项目美术质量
人力资源部	范特西人力资源各项管理，包括但不限于招聘、绩效、培训、员工关系、职业发展、企业文化建设及行政后勤管理、内控制度及信息化建设、固定资产管理等。
财务部	范特西资金运作管理，日常财务管理与分析，跟据范特西业务发展制定财务预算及财务内部控制
市场商务部	范特西整体品牌定位、公共关系维护、产品推广发布

（2）人员构成

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西共有员工 144 名，员工组成结构如下：

1）按职能部门结构划分

部门	人数	占比
管理人员	16	11.11%
研发人员	99	68.75%
综合人员	14	9.72%
客服人员	15	10.42%
合计	**144**	**100.00%**

2）按受教育程度划分

学历	人数	占比
硕士及以上	1	0.69%
本科	73	50.69%
大专	50	34.72%
中专及以下	20	13.89%
合计	**144**	**100%**

3）按员工年龄划分

年龄	人数	比率（%）
35 岁以上	2	1.39%
25-35 岁	95	65.97%
21-24 岁	45	31.25%
20 岁以下	2	1.39%
合计	**144**	**100%**

6、范特西最近两年及一期的主要财务指标

根据瑞华审计出具的范特西 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-9 月《审计报告》（瑞华专审字[2016] 01660016 号），范特西 2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-9 月的主要财务指标如下：

单位：万元

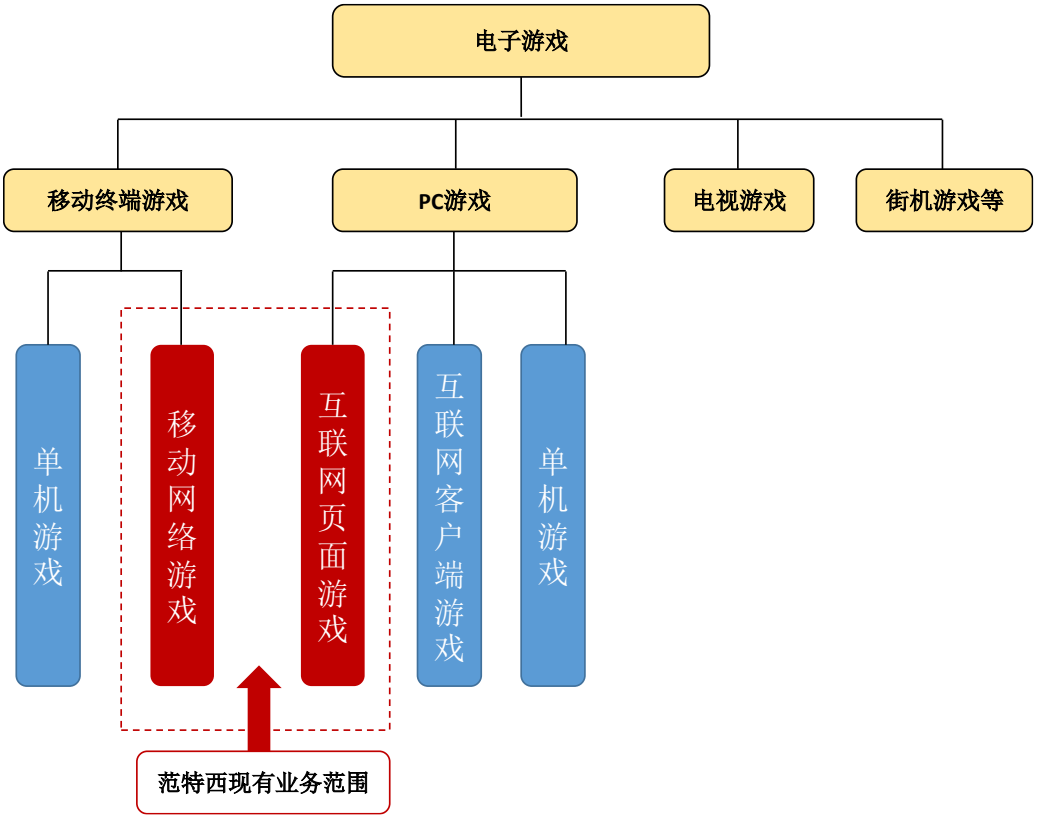
项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
总资产	6,278.27	12,748.27	9,952.45
总负债	1,026.26	2,570.70	2,787.50
所有者权益	5,252.01	10,177.57	7,164.95
营业收入	4,197.92	8,650.93	9,478.19
利润总额	858.47	-161.89	6,863.50
净利润	674.44	-692.37	6,533.76
经营活动产生的现金流净额	1,290.31	5,484.87	7,599.33
资产负债率	16.35%	20.17%	28.01%
毛利率	94.14%	95.81%	97.50%

7、范特西主营业务发展情况

（1）范特西的主营业务概况

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订稿）》，范特西所处行业属于“I64 互联网和相关服务业”。

报告期内，范特西的主营业务为网络游戏产品的开发与运营，其游戏产品涉及网页游戏以及移动网络游戏，是国内体育类网络游戏行业的领先企业之一。



根据终端类型的不同，电子游戏可以分为移动终端游戏、PC 端游戏、电视端游戏以及街机游戏等。范特西目前业务主要集中在移动终端的网络游戏（或“手游”）以及 PC 端的互联网页面游戏（或“页游’）。其中，移动终端网络游戏指运行于手机或其他移动终端上，通过移动网络下载或依靠移动网络进行的网络游戏；PC 端互联网页面游戏是指基于网页开发技术，以标准协议为基础传输形式的，无客户端或基于浏览器内核的微客户端网络游戏。

范特西自成立至今始终专注于体育类网络游戏的研发和运营，2009 年 9 月，范特西推出了首款自主开发的篮球模拟经营类网页游戏《范特西篮球经理》，其后又先后运营了《梦之队》和《篮球 2》两款篮球模拟经营类网页游戏。上述三款游戏取得了市场的高度认可。截至到 2015 年 9 月 30 日，三款游戏总注册用户数达到 4,140.03 万人，报告期内新增注册用户数 2,032.32 万人，用户累计充值金额达到 46,908.08 万元，是报告期内范特西收入的主要来源。通过这三款游戏的成功，范特西确立了其在体育类网页游戏，特别是篮球类网页游戏细分领域的行业龙头地位。为继续加强范特西在这一细分领域的影响力，范特西与 NBA 中国经过多次谈判协商正式获得关于其在相关游戏中使用 NBA 知识产权的授权许

可，未来范特西将继续深化与 NBA 的合作伙伴关系，并借助 NBA 官方授权优势继续强化在篮球类网页游戏中的龙头地位。

范特西在篮球模拟经营类游戏取得成功后，逐步加大培育研发队伍，扩充游戏产品种类，自 2012 年以来先后推出了足球类《范特西足球经理》等足球类网页游戏。同时，受中国高速增长的移动游戏行业的影响，范特西积极布局手游市场，在网页游戏开发、运营能力不断提高的基础上，通过《梦之队（手机版）》等游戏将产品领域拓展到移动互联网游戏，最新开发的《美职篮范特西》（又名：NBA 范特西）移动网络版本已于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

（2）范特西的盈利模式及运营模式

1）范特西的盈利模式

范特西的游戏产品采用的是按虚拟道具收费模式。按虚拟道具收费是指，游戏为玩家提供网络游戏的免费下载和免费的游戏娱乐体验，而游戏的收益则来自于游戏内虚拟道具的销售。游戏玩家注册一个游戏账户后，即可参与游戏而无须支付任何费用，若玩家希望进一步加强游戏体验，则需付费购买游戏中的虚拟道具。

除了按虚拟道具收费模式以外，网络游戏市场中还存在按时间收费模式、游戏内置广告收费等方式。对范特西来说，其主要盈利模式是通过虚拟道具收费来获取利润，通过虚拟道具收费也是国内主流的网络游戏盈利模式。

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西已经上线运营的主要游戏产品情况如下：

序号	游戏名称	游戏来源	运营方式	主要运营平台
1	梦之队页游	自主研发	第三方平台联合运营	腾讯开放平台
2	范特西篮球经理（包括篮球大亨*）	自主研发	自主运营和第三方平台联合运营	FTX.COM 平台，腾讯开放平台，以及 360 平台、三七玩平台等 73 家第三方联运平台
3	篮球 2	自主研发	自主运营和第三方平台联合运营	FTX.COM 平台，91 平台、三七玩平台等 56 家第三方联运平台

注：《范特西篮球大亨》是范特西针对腾讯开放平台在《范特西篮球经理》基础上研发的同类模拟经营游戏

2）范特西的运营模式

根据游戏运营平台的所有权划分，目前范特西的网络游戏运营模式包括自主运营和联合运营两种。

① 自主运营模式

在自主运营模式下，范特西通过自主研发获得网络游戏产品的经营权后，利用其自有 http://www.ftxgame.com/、http://www.ftx.cn/游戏平台发布并运营游戏产品，在自主运营模式下，范特西全面负责游戏产品的推广、客户服务、技术支持和维护等工作。游戏玩家直接在上述平台注册并进入游戏，通过对游戏充值获得游戏内的虚拟货币，使用虚拟货币进行游戏道具的购买，范特西将游戏玩家实际充值并消费的金额确认为营业收入。

② 联合运营模式

联合运营模式指范特西将网络游戏产品与腾讯、百度、新浪、千橡，37wan，51wan 等游戏平台公司进行合作，共同联合运营的一种网络游戏运营方式。游戏玩家需要注册成为上述游戏平台公司的用户，在平台公司的充值系统中进行充值从而获得虚拟货币后，再在游戏中购买虚拟道具。在联合运营模式下，通常游戏平台公司负责网络游戏平台的提供和推广、充值服务以及计费系统的管理，范特西负责游戏版本的更新及技术支持和维护，并提供客户服务。在联合运营模式下，范特西根据游戏玩家实际充值的金额，按照与游戏平台公司合作协议所计算的分成金额确认为营业收入。根据合作谈判情况，范特西还可以就提供的游戏产品额外收取一定金额的版权金。

联合运营的优势在于整合合作双方的资源优势，降低运营风险；同时范特西可以充分利用各游戏平台的资源运营游戏，扩展了游戏的覆盖面，增加了游戏的盈利机会和市场地位。

③ 范特西游戏产品的取得方式

报告期内，范特西的收入主要来自自主研发的体育类网页游戏产品。通过自主研发的明星产品在自有平台上的成功运营，自有平台也逐步沉淀了一定数量的用户。为进一步加强对自有平台的建设水平和服务功能，更好的开发和利用自有

平台的用户资源。

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西自主平台的累积注册用户数为 1,014.84 万，2015 年 1-9 月均新增用户数 18.13 万，2015 年 1-9 月平均活跃用户数为 21.38 万。

（3）范特西的主要业务流程

范特西的业务流程可细分为产品开发流程、发行推广流程和运营分析流程。范特西在每个流程上都建立了严密的质量控制措施，形成了完善的质量控制体系，从而确保高质量的网络游戏能够按计划推出、上线，满足游戏玩家的需求。

1）产品开发流程

① 新游戏调研阶段。由范特西各开发团队负责人根据市场的发展趋势、玩家需求变化、同类产品市场反应、创新产品市场预期和竞争对手反应等信息，为一款新游戏产品做出初步规划。

② 项目立项申请阶段。由范特西各开发团队负责人在游戏策划方案的基础上完成项目的立项申请报告，即新项目立项申请书。申请书主要内容包括：项目成员编制、研发计划、产品卖点、竞争分析、项目风险、成本预算等方面。研发团队负责人将计划书发送给范特西专家组，专家组召开立项评审会议对新游戏立项进行评审，并对产品方向和策划案提出修改建议。通过立项的项目将进入第一阶段的研发。

③ Alpha 版本开发及评审阶段。项目团队的负责人将组建包括程序人员、美工人员、策划人员在内的开发团队，对通过立项的游戏项目进行前期开发。在 Alpha 版本开发中，项目组主要完成策划文档整理，实现游戏几个核心系统的功能。第一阶段开发的成果，是完成了能够展现游戏重要玩法和基础功能的 Demo。在完成了 Demo 后，范特西将启动针对 Alpha 版本开发的 Demo 评审，重点审查 Demo 对立项方案的实现程度，并结合当时游戏行业的市场状况，对项目是否继续开发进行决议。

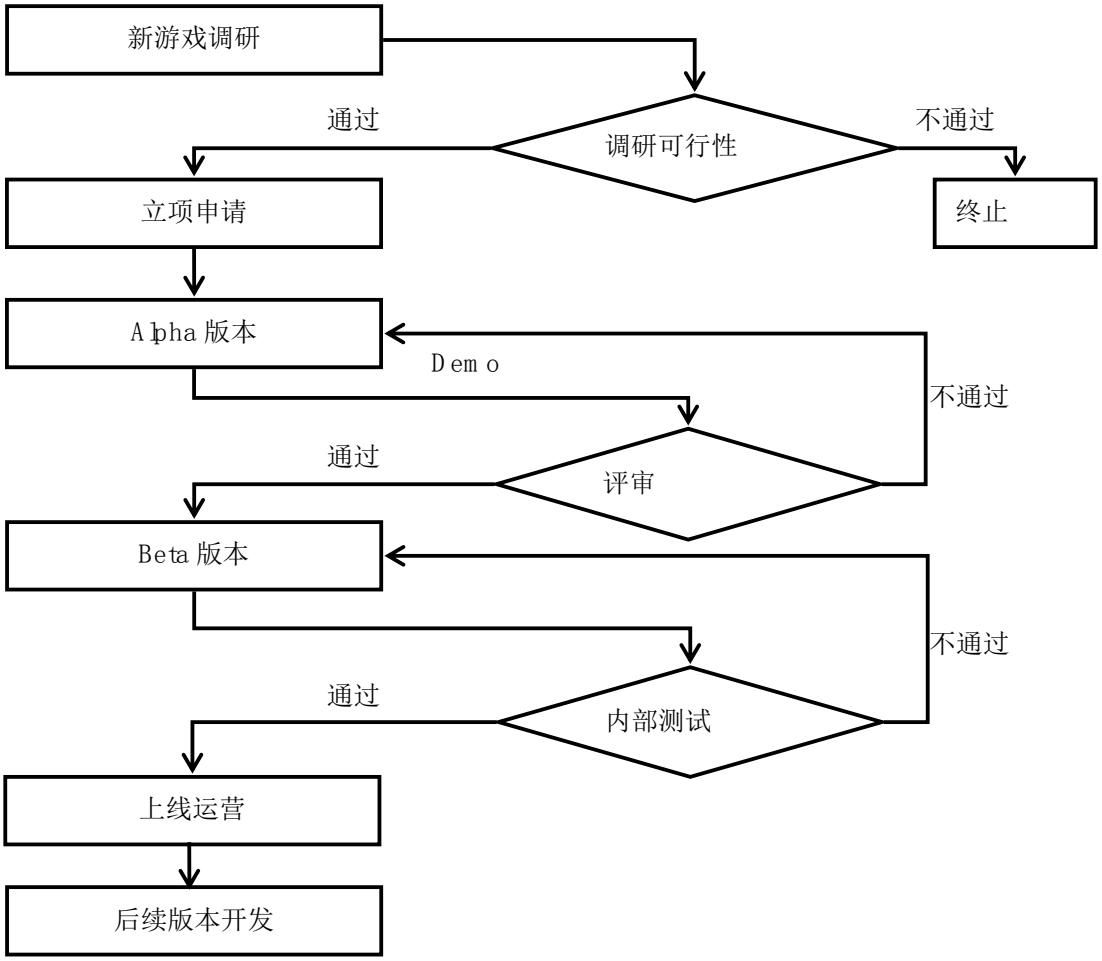
④ Beta 版本开发及内测阶段。通过 Demo 评审的项目，将继续 Beta 版本开发，完善各种具体系统功能，并形成游戏产品。在项目组完成 Beta 版本开发后，范特西会组织测试人员，根据产品策划案制订针对性的内部测试，测试过程中涉

及游戏产品的重大功能时，将会调动范特西其他部门的人力配合，进行更大范围和更深层次的产品测试。测试结果将反馈给项目组，项目组根据反馈报告对游戏作出相应的修改和调整。内部测试还会对游戏产品的合规性进行审查，以保证游戏产品符合法律法规的规范性要求。

⑤ 外部测试及形成正式游戏产品阶段。在新游戏产品通过内部测试后，范特西会将其发布到体验服务器上，邀请一部分玩家进行试玩测试。由于内部测试在网络环境、游戏参与人数等方面的限制，无法进行诸如游戏产品压力测试等重要检测，外部测试可以发现在内测中未发现的问题和漏洞。外部测试保证了游戏产品在正式发布时的稳定性与可靠性，同时也会根据游戏玩家反馈的意见，进行上线运营前的修改调试。为保证游戏品质和获得推广资源，范特西以外部测试平台的反馈数据达到合作平台推广或独家代理的要求作为通过测试的标准，确认无误的游戏产品，将成为上线收费运营的最终版游戏产品。

⑥ 游戏产品上线运营。成功开发的游戏产品，将根据游戏上线计划上线运营。

⑦ 后续游戏版本更新。在游戏上线运营后，游戏开发团队依然要密切关注游戏中玩家的需求变化，不断推出新的玩法，进行游戏版本的升级，保持游戏对玩家持续的吸引力，从而提升游戏的生命力。



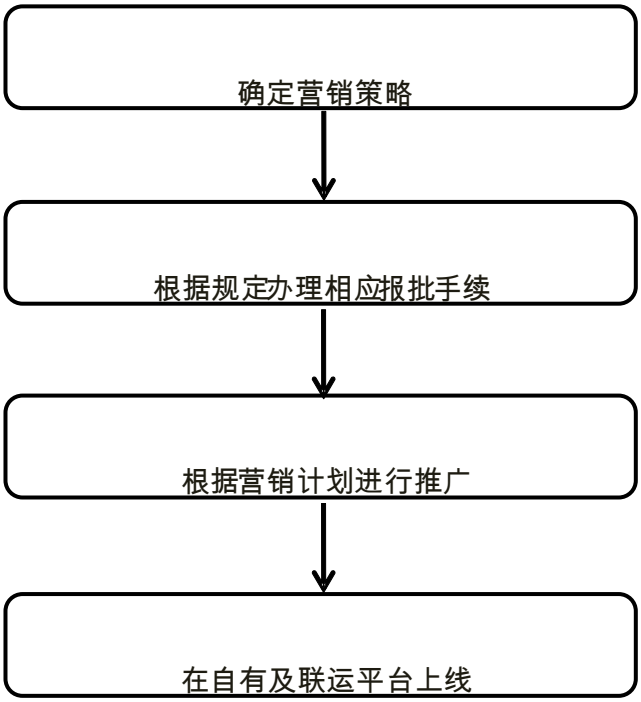
2）发行推广流程

① 范特西的游戏运营团队与游戏研发团队对接讨论，形成新游戏的营销计划；

② 由运营支持完成新游戏产品在文化部、新闻出版总署的备案、审批手续；

③ 运营团队根据产品的营销计划，对游戏产品进行市场宣传；

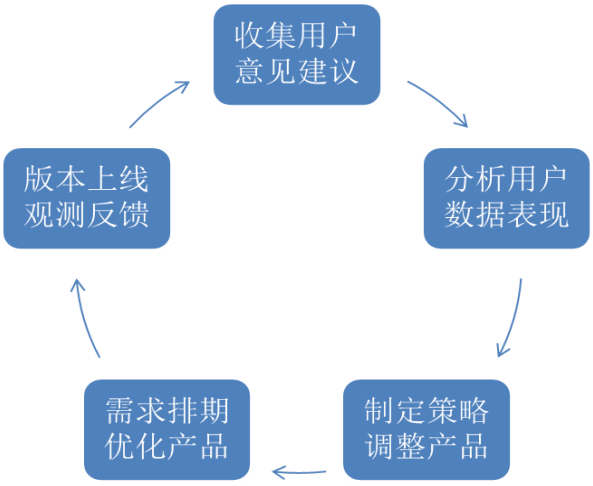
④ 在自有游戏平台上发布游戏，并进行联运推广、运营；



3）运营分析流程

① 范特西利用自有的业务数据库，每日搜集、监控上线运营游戏的在线玩家人数、新增玩家人数、玩家留存率、充值金额、道具销售金额、月 ARPU 值等关键运营数据，通过对其及时有效的分析，监管各游戏的运营状况。

② 范特西根据运营数据的分析结果，针对性的调整宣传策略和力度，并根据用户反馈、用户体验产品的习惯和付费情况的变化，对游戏进行修改和升级，从而延长游戏的生命力，增强盈利能力。



（4）范特西的业务发展状况

1）主要上线产品情况

①《范特西篮球经理》



范特西于2009年9月推出《范特西篮球经理》，该游戏是国内第一款与真实体育赛事相联系并保持实时互动的网络体育类模拟经营游戏，游戏推出后获得了众多体育游戏玩家的欢迎和喜爱。玩家将在游戏中扮演一支NBA球队的总经理，坐拥完全真实的NBA球星，玩家需要通过不断的交易、选秀、签约/解雇来完善球队阵容，加强球队战斗力。游戏中各篮球游戏球员与真实NBA球员进行匹配，其与篮球比赛相关的能力定时根据真实NBA球员的能力同步变化，并且基于特定算法使游戏能够相对准确、逼真的模拟比赛的结果，给专业游戏玩家带来独特的游戏体验。

《范特西篮球经理》目前同时通过范特西自有平台，腾讯开放平台，以及新

浪、51 玩等七十多家游戏平台进行运营，该游戏曾连续两年获得 07073 网颁发的金页奖——最佳模拟经营类游戏大奖。

《范特西篮球经理》，最近两年及一期的主要运营数据如下：

主要运营数据	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
月均活跃用户数（人）	339,955	480,634	739,135
月均付费玩家数量（人）	5,391	9,441	13,725
月均 ARPPU 值（元）	451.43	428.18	373.61
总流水（万元）	2,130.86	4,902.79	5,913.84
消费金额（万元）	2,121.48	4881.22	5887.82

注：上表运营数据中，不包含腾讯开放平台运营的数据

《范特西篮球经理》腾讯开放平台版本《篮球大亨》，最近两年及一期的主要运营数据如下：

主要运营数据	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
月均活跃用户数（人）	33,462	54,700	106,504
月均付费玩家数量（人）	2,803	3,913	6,264
月均 ARPPU 值（元）	296	263.28	237.08
总流水（万元）	742.14	1,127.06	1,720.44
消费金额（万元）	740.51	1124.58	1716.66

《范特西篮球经理》通过范特西自有平台运营时，游戏用户通过与范特西已建立合作的支付渠道进行充值，由范特西与支付渠道结算充值收入。目前范特西自有平台充值使用的主要支付渠道为易宝、支付宝和财付通。

《范特西篮球经理》在其他联运平台运营时，游戏玩家在联运平台充值渠道进行充值，范特西根据与第三方联合运营方合作协议所计算的分成金额在双方结算完毕核对无误后并按照游戏玩家实际使用虚拟货币购买虚拟道具时确认营业收入。

根据 2015 年二季度活跃玩家统计，《范特西篮球经理》的游戏玩家主要年龄分布区间排序前三位为 25~34 岁、18~24 岁、和 35~44 岁，分布前五的省份地区为广东省、山东省、浙江省、江苏省和福建省。

2015 年 10 月 31 日，《篮球经理》的腾讯开放平台版本《篮球大亨》发布《停

运公告》，宣布将于 2015 年 10 月 31 日 23:59 停止充值服务，并在停止充值服务 60 天后关闭服务器。

2016 年 1 月 3 日，《篮球大亨》正式关闭服务器，正式下线。

② 《梦之队》



《梦之队》是由范特西子公司沸腾科技开发的体育模拟经营类网页游戏。该款游戏于 2011 年 12 月登陆腾讯开放平台运营，该款产品上线即取得良好的市场反应。

《梦之队》腾讯平台上线以来的主要运营数据如下：

主要运营数据	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
月均活跃用户数（人）	249,509	798,351	1,353,351
月均付费玩家数量（人）	25,685	50,116	61,862
月均 ARPPU 值（元）	195.22	172.29	199.78
总流水（万元）	4,498.11	9,394.48	14,223.91
消费金额（万元）	4060.65	9378.51	14199.73

《梦之队》在腾讯开放平台上线运营，由腾讯负责充值服务，范特西子公司沸腾科技根据游戏玩家实际充值的金额，按照与腾讯合作协议所计算的分成金额每月与腾讯结算营业收入。

根据 2015 年三季度活跃玩家统计，《梦之队》的游戏玩家主要年龄分布区间

排序前三位为 18~24 岁、25~34 岁和 17 岁以下，分布前五的省份为广东省、山东省、浙江省、江苏省和福建省。

③ 《篮球 2》



《篮球 2》是由范特西在《篮球经理》的基础上，开发的全新的网页版篮球类模拟经营游戏。《篮球 2》为玩家扮演球队经理提供了更为丰富的游戏玩法，经典的直播类比赛模式，配合战术、球员更换的玩法，更专业的比赛掌控。独创快速反应按键操作，大大增加比赛的竞技性和操作性。在管理、收集、培养、训练球星、挑战各类赛事，形成自己的联盟，打造属于自己的篮球梦之队。

《篮球 2》上线以来的主要运营数据如下：

主要运营数据	2015 年 1-9 月	2014 年 4-12 月
月均活跃用户数（人）	176,354	203,510
月均付费玩家数量（人）	2,851	3,287
月均 ARPPU 值（元）	448	371.97
总流水（万元）	1152.06	1,102.39
消费金额（万元）	1098.26	1050.91

《篮球 2》通过范特西自有平台运营时，游戏用户通过与范特西已建立合作的支付渠道进行充值，由范特西与支付渠道结算充值收入。

《篮球 2》在其他联运平台运营时，游戏玩家在联运平台充值渠道进行充值，范特西根据与第三方联合运营方合作协议所计算的分成金额在双方结算完毕核对无误后并按照游戏玩家实际使用虚拟货币购买虚拟道具时确认营业收入。

根据 2015 年二季度活跃玩家统计，《篮球 2》的游戏玩家主要年龄分布区间排序前三位为 25~34 岁、18~24 岁和 35~44 岁，分布前五的省份为广东省、浙江省、江苏省、山东省和河南省。

2）老游戏下线情况

报告期内，范特西现有主要篮球类游戏产品《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》，使用了 NBA 球员真实姓名、照片和比赛数据，并将在已有游戏的基础上进行创新，开发出带有全新游戏体验的《美职篮篮球经理》（又名：NBA 范特西）。范特西已分别于 2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日与 NBA 中国就上述游戏的授权签署协议和补充协议。根据协议约定范特西及关联方应至晚在 2015 年 9 月 15 日前上线经营经 NBA 中国授权同意的篮球类游戏产品，并至晚在 2016 年 3 月 14 日前下架在报告期内所经营的三款篮球类游戏（《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》）。

其中，2015 年 10 月 31 日，《篮球经理》的腾讯开放平台版本《篮球大亨》发布《停运公告》，宣布将于 2015 年 10 月 31 日 23:59，停止充值服务，并在 2016 年 1 月 3 日正式关闭服务器。

《梦之队》手游版本也在 2015 年 10 月 17 日停止充值服务，并在 2015 年 11 月 20 日关闭服务器。

3）新上线游戏介绍

范特西于 2015 年 8 月推出《美职篮范特西》（又名：NBA 范特西），是范特西继承自有的《范特西篮球经理》和《篮球 2》等过往成功游戏开创的和现实体育赛事关联互动的游戏模式，结合篮球领域第一联赛——美职篮球联赛打造的国内首款采用真实球员全身肖像的篮球模拟经营页游。在保留了《范特西篮球经理》和《篮球 2》的诸多经典玩法外，《美职篮范特西》在游戏中加入了 3D 立体展示、丰富球员培养系统、创新社区模拟系统、创新选秀玩法等多项创新。该款游戏已经取得了 NBA 正版授权，游戏内的球员数据跟随真实 NBA 比赛实时变化，给玩家带来全新的体验。



截至本报告书出具之日，《美职篮范特西》页游版本已经于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，移动网络版本已于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

自 2015 年 8 月 14 日，《美职篮范特西》页游版本正式上线后，市场反应良好。截止 2015 年 12 月 31 日，《美职篮范特西》页游版累计注册用户达到 617,374 人，累计充值 101.21 万元。

A 范特西自有平台

范特西官网自 2015 年 8 月 14 日开放《美职篮范特西》页游版本不删档测试，累计开放两组服务器，作为测试性质服务器。《美职篮范特西》页游版本于 2015 年 10 月 15 日正式取得游戏版号（新广出审〔2015〕1119 号），同日在范特西官方网站开放充值渠道。自 NBA 常规赛开赛后，官网及联运服务器开服频率加大。

截止 2015 年 12 月 31 日，《美职篮范特西》页游版本累计注册用户达到 617,374 人，累计充值 101.21 万元。

B 腾讯平台

《美职篮范特西》腾讯联运版，于 2015 年 10 月 15 日正式上线，共开服务器 5 组。自 2015 年 10 月 29 日，NBA 常规赛开赛后，范特西将与 NBA 中国、

腾讯一起加大宣传推广力度。

《美职篮范特西》腾讯联运版自上线后一个月的具体运营数据如下：

日期	累计注册用户（人）	活跃用户数（人）	付费用户（人）	日流水（元）
2015/10/15	5,924	5,924	378	6,634.00
2015/10/16	13,875	9,251	328	9,387.00
2015/10/17	25,715	13,736	311	11,071.00
2015/10/18	26,484	3,230	219	7,256.00
2015/10/19	26,956	1,970	142	6,100.00
2015/10/20	29,687	4,303	316	11,851.00
2015/10/21	34,419	6,603	321	13,014.00
2015/10/22	38,005	5,750	237	14,567.00
2015/10/23	40,920	5,131	228	11,902.00
2015/10/24	47,484	8,848	404	14,225.00
2015/10/25	49,347	4,632	261	17,205.00
2015/10/26	56,336	9,163	250	10,217.00
2015/10/27	75,668	21,789	255	8,684.00
2015/10/28	118,199	45,376	661	15,662.00
2015/10/29	161,936	47,608	591	11,889.00
2015/10/30	208,853	51,233	532	13,901.00
2015/10/31	230,193	25,763	548	20,844.00
2015/11/1	241,735	16,164	436	10,801.00
2015/11/2	261,501	23,843	385	12,512.00
2015/11/3	270,641	13,723	781	22,735.00
2015/11/4	279,574	14,050	563	23,210.00
2015/11/5	293,557	19,083	536	21,370.00
2015/11/6	306,391	18,174	427	16,313.00
2015/11/7	343,195	42,287	742	27,898.00
2015/11/8	367,606	30,505	637	18,616.00
2015/11/9	387,944	25,679	420	21,979.00
2015/11/10	442,839	60,381	811	41,182.00
2015/11/11	450,996	13,839	530	28,906.00
2015/11/12	475,975	30,532	455	38,289.00

日期	累计注册用户（人）	活跃用户数（人）	付费用户（人）	日流水（元）
2015/11/13	481,509	11,277	433	27,140.00
2015/11/14	545,221	69,383	633	25,232.00
合计				540,592.00

C 其他主要联运平台

《美职篮范特西》与 2015 年 10 月 26 日陆续在其他联运平台上线，主要联运平台包括百度、360 等。

《美职篮范特西》在除腾讯外其他联运平台的主要经营数据如下：

日期	累计注册用户（人）	活跃用户数（人）	付费用户（人）	日流水（元）
2015/10/26	32	32	3	6.00
2015/10/27	582	562	9	297.00
2015/10/28	2,382	1829	44	880.00
2015/10/29	4,216	2099	42	1,366.00
2015/10/30	6,084	2164	45	2,900.00
2015/10/31	7,803	2033	49	2,507.00
2015/11/1	8,982	1,489	36	2,581.00
2015/11/2	10,674	2,026	43	3,272.00
2015/11/3	11,930	1,655	48	3,435.00
2015/11/4	13,030	1,570	39	2,447.00
2015/11/5	14,287	1,787	47	2,149.00
2015/11/6	21,154	7,374	129	6,967.00
2015/11/7	22,847	2,532	51	2,555.00
2015/11/8	24,647	2,489	52	6,596.00
2015/11/9	25,513	1,614	36	2,348.00
2015/11/10	26,836	2,094	55	4,148.00
2015/11/11	27,534	1,461	58	2,877.00
2015/11/12	28,922	2,093	33	3,436.00
2015/11/13	29,832	1,640	73	3,315.00
2015/11/14	31,109	2,013	45	2,594.00
2015/11/1	8,982	1,489	36	2,581.00

日期	累计注册用户（人）	活跃用户数（人）	付费用户（人）	日流水（元）
合计				56,676.00

《美职篮范特西》于 2015 年 10 月 15 日正式取得游戏版号（新广出审〔2015〕1119 号），在取得版号之前，范特西并未开放官方网站及各联运平台的充值渠道，因此新游戏流水从 10 月 15 日开始。在本次交易评估预测中，预计新游戏于 2015 年 8 月正式上线，同时登陆腾讯开放平台，预计 2015 年 9 月陆续登陆其他联运平台。受版号办理进度滞后的影响，导致评估预测与实际情况出现近 2 个半月的滞后。

与以往游戏产品相同，《美职篮范特西》将在范特西官网、腾讯游戏平台以及其他超过 20 家合作联运平台共同运营。随着 2015 年 10 月 29 日 NBA 常规赛的开赛，范特西将与合作伙伴不断加大宣传推广力度，吸引更多玩家加入；同时，在 2015 年 8 月 14 日公开测试版上线后，范特西取得了大量新老玩家对游戏的反馈，并在实际运营中积极的更新迭代，随着迭代工作的持续进行，游戏产品将更加完善成熟，更能满足玩家的不同需求，对范特西业绩的贡献也将越来越大。

自 2009 年 9 月《篮球经理》上线后，范特西就采用自主运营与联合运营并重的模式。在范特西超过 6 年的自主运营时期内，范特西游戏运营团队积累了丰富的经验，具备成功运营游戏产品的能力。

与同类 NBA 题材网络游戏相比，《美职篮范特西》主要竞争优势如下：

1）范特西在篮球模拟经营类游戏行业的丰富经验，其研发运营的《篮球经理》、《梦之队》等游戏均获得了市场的高度认可；

2）根据范特西以往运营的《篮球经理》、《梦之队》等游戏的成功经验，NBA 题材模拟经营类游戏，生命周期较一般游戏较长，可在未来较长时间支撑范特西业绩水平；

3）《美职篮范特西》获得了 NBA 的正版授权，授权期限至 2017 年 9 月 30 日，引领 NBA 主题游戏市场的规范；

4）当前国内获得 NBA 正版授权的游戏产品较少，且多集中于手机游戏。在

当前已经上线的 NBA 题材类网络游戏中，仅有《美职篮范特西》为网页游戏，在网页游戏市场拥有先发优势；

5）与 NBA、腾讯游戏、百度、360 等合作伙伴关系良好，未来将在多个领域展开合作，提高游戏知名度，吸引更多玩家加入；

6）本次重组完成后，上市公司将成为集境内外移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司，范特西则作为商业变现渠道中的游戏变现端，有重要的战略地位。本次重组后，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息等公司将利用其在互联网各细分领域的领先地位，帮助范特西进行市场推广。

综上所述，结合《美职篮范特西》页游版上线后的表现，该游戏对范特西未来业绩有积极的支撑作用。

若未来国内网络游戏市场出现重大变化，导致《美职篮范特西》页游版本/手游版本运营失败，或与 NBA 签署的《游戏开发许可协议》到期后未能顺利续约，范特西将通过以下方式来维持未来业绩水平：

1）范特西在篮球模拟经营类游戏取得成功后，逐步加大培育研发队伍，扩充游戏产品种类。依托范特西在篮球模拟经营类游戏领域丰富的研发、运营经验，范特西确立了其在体育类模拟经营游戏行业中的领先地位，未来范特西将努力将成功经验复制到其他体育类模拟经营游戏中，丰富产品类型，满足玩家对不同体育类型游戏的需求，拓展蓝海市场。

范特西自 2012 年以来，先后推出了足球类《范特西足球经理》等足球类网页游戏，积极拓展其他产品领域，市场反应良好。与此同时，在范特西现有的在研游戏中，一款西甲主题的足球模拟经营类游戏已经基本完成了研发工作，预计将于 2016 年 6 月左右正式上线。

2）本次发行股份募集配套资金，涉及的募投项目中，游戏业务的海外发行及推广项目和新游戏项目的研发项目的实施主体均是范特西。若本次交易完成、配套募集资金顺利到位，上述二个项目将尽快得以开展。若上述二个项目顺利实施，将极大的增强范特西的游戏研发能力以及海外游戏发行能力，提升范特西盈

利能力，巩固范特西国内体育类模拟经营游戏行业中的龙头。

3）由于美国职业篮球协会掌握着篮球领域第一联赛——美国及加拿大职业篮球联盟的版权，具有垄断地位。随着范特西与 NBA 成功签署《游戏开发许可协议》，标志着国内 NBA 主题游戏市场的规范，结束了以往侵权行为普遍、野蛮生长的状态。当前运营的数款游戏，如范特西开发的《美职篮范特西》（页游）、腾讯游戏与 Take-Two 联合开发的《NBA2K Online》（端游）、DeNA 中国研发及运营的《NBA 梦之队 2》（手游）等，均取得了 NBA 的正版授权。正因为游戏市场对版权观念的愈发重视、玩家对游戏品质要求的日益提升，范特西将尽全力争取与 NBA 的续约。根据范特西与 NBAC 在 2015 年 9 月 1 日签署的《补充协议》，双方若在《补充协议》许可期间，在双方未出现违约行为或法律法规规定而导致协议终止的条件下，则双方应本着友好协商的精神，在《游戏开发许可协议》到期日前 2 个月内，排他性的进行续约谈判。

（5）前五大销售客户及供应商

1）范特西前五大销售客户情况

范特西最近两年一期的前五大结算客户如下表：

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	**客户名称**	**与范特西的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	2,382.95	56.76%
2	北京通融通信科技技术有限公司	非关联方	370.18	8.82%
3	香港绿洲游戏网络科技有限公司	非关联方	221.49	5.28%
4	北京当乐信息技术有限公司	非关联方	123.07	2.93%
5	北京汇元网科技有限责任公司	非关联方	115.46	2.75%
	合　计		**3,213.15**	**76.54%**
2014 年度				
序号	**客户名称**	**与范特西的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	3,678.99	42.53%
2	上海风游信息科技有限公司	非关联方	284.26	3.29%
3	香港绿洲游戏网络科技有限公司	非关联方	186.61	2.16%

4	福建博瑞网络科技有限公司(91)	非关联方	172.83	2.00%
5	GAMEGAMMA TECHNOLOGY HOLDINGS INC.	关联方*	147.81	1.71%
	合计		**4,470.50**	**51.68%**
2013 年度				
序号	**客户名称**	**与范特西的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	5,429.48	57.28%
2	Game Gamma Technology Holidings INC	关联方*	350.11	3.69%
3	吉祥好运（北京）商务有限公司	非关联方	213.26	2.25%
4	北京百度网讯科技有限公司	非关联方	182.1	1.92%
5	福建博瑞网络科技有限公司	非关联方	161.91	1.71%
	合计		**6,336.86**	**66.86%**

GameGammaTechnologyHoldingsINC（以下简称“GameGamma”）系猎鹰网络股东来玩科技之股东禅游科技的关联公司，主要从事国内游戏的海外代理和发行业务。GameGamma 主营业务为网页游戏的海外代理和发行，该平台设立于 2010 年，系较早专注于将国内网页游戏推向海外的游戏平台之一。

报告期内，范特西的全资子公司沸腾科技与 GameGamma 存在持续业务往来。沸腾科技设立之初与 GameGamma 于 2011 年 4 月 9 日签署了《梦之队游戏联合运营授权合作协议》，约定 GameGamma 经沸腾科技授权在全球范围内运营《梦之队》游戏，授权运营期间为《梦之队》正式开始在 GameGamma 网站推广并向其推广的专区用户收费之日起 60 个月止。2012 年 8 月，范特西非同一控制下合并沸腾科技后，延续了与 GameGamma 前述业务合作。

除上述情况外，范特西的前五大销售客户与猎鹰网络及交易对方不存在关联关系。

2）范特西前五大供应商情况

报告期内，范特西对前五名供应商采购及其占当年采购总额的比例情况如下：

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	客户名称	与范特西的关系	采购金额	占采购总额比例
1	NBA 体育发展文化有限（北京）有限公司	非关联方	1,099.42	61.05
2	上海德豪电子科技有限责任公司	非关联方	356.10	19.77
3	SEFPSA	非关联方	108.07	6.00
4	深圳长虹科技有限公司	非关联方	88.21	4.90
5	柴明星	非关联方	84.50	4.69
	合计		**1,736.30**	**96.42**
2014 年度				
序号	客户名称	与范特西的关系	采购金额	占采购总额比例
1	深圳长虹科技有限公司	无关联关系	104.16	19.95%
2	四川长虹物业服务有限公司深圳分公司	无关联关系	45.16	8.65%
3	虎扑（上海）文化传播有限公司	无关联关系	43.52	8.34%
4	北京市共和（深圳）律师事务所	无关联关系	40.00	7.66%
5	深圳市新生代投资发展有限公司	无关联关系	39.76	7.61%
	合计		**272.60**	**52.21%**
2013 年度				
序号	客户名称	与范特西的关系	采购金额	占采购总额比例
1	深圳市道为科技有限公司	无关联关系	248.10	45.32%
2	深圳长虹科技有限公司	无关联关系	79.63	14.55%
3	深圳市新生代投资发展有限公司	无关联关系	39.71	7.25%
4	四川长虹物业服务有限公司深圳分公司	无关联关系	37.60	6.87%
5	北京森华易腾通信技术有限公司	无关联关系	37.42	6.84%
	合计		**442.46**	**80.83%**

报告期内，范特西的前五大供应商与范特西及交易对方不存在关联关系。

（6）主要技术及研发情况

1）研发人员情况

范特西自成立以来，不断吸收技术人才，整体研发实力不断增强，已建成一支高效的研发团队，能有效支持公司产品的开发。截至 2015 年 9 月 30 日，范特西共拥有策划、程序设计、美术设计、测试及运营在内各类研发人员共 99 名，人才素质高，结构合理。

2）核心技术人员情况

目前，范特西的核心技术人员情况具体如下：

姓名	出生年份	毕业院校	专业	学历	入司年份	公司任职	任职单位	参与开发代表游戏
汤政	1979	加州大学洛杉矶分校	国际发展/政治	本科	2008	CEO	范特西	《美职篮篮球经理》
刘畅	1979	重庆工商大学	计算机科学	本科	2014	制作人	范特西	《足球经理》
张波	1982	中央广播电视大学	工商管理	专科	2011	制作人	沸腾科技	《梦之队》
陈剑锋	1984	湖南工业大学	计算机科学与技术	本科	2011	技术总监	沸腾科技	《梦之队》

3）核心技术情况

范特西拥有自主研发的游戏开发和运营相关的核心技术，主要包括：

① 开发工具、游戏引擎和其他技术

序号	技术名称	技术功能
1	基于 Java 语言游戏服务器中间件 SharpServer	可用于网页游戏、客户端游戏、手机游戏的通用游戏服务器，单个服务器可支撑上万人同时在线，稳定性良好
2	基于 Flash 的客户端游戏引擎 SharpFlash	提供了 2D 游戏中常用的 UI 组件、粒子引擎、缓动引擎、服务器通讯组件、日志组件和资源管理组件，可以有效缩短开发周期
3	基于 Flash 的手机游戏引擎 SharpMobile	提供了 2D 游戏中常用的 UI 组件、粒子引擎、缓动引擎、服务器通讯组件、日志组件和资源管理组件，并且可以对 iOS 和安卓手机自动适配，可以有效缩短开发周期
4	自动化运维部署系统	系统可以全自动的完成服务器的配置，监控，部署工作，大大简化大量游戏服务器的维护工作

上述技术为范特西同时开发和运营多款网页网络游戏、移动网络游戏奠定了技术基础。成熟开发框架的建立，使得产品研发具有提升开发效率、缩短开发周期、降低维护成本等优势。

② 核心比赛算法

序号	技术名称	特点与功能
1	模拟篮球比赛的网络游戏系统和游戏方法	能使参加游戏的人作为一名篮球经理组织一个篮球队与其它游戏者进行比赛，各篮球游戏球员与真实 NBA 球员进行匹配，其与篮球比赛相关的能力定时根据真实 NBA 球员的能力同步变化，从而使游戏更真实。
2	模拟足球比赛的网络游戏系统和游戏方法	使参加游戏的人能作为一名足球经理组织一个足球队与其它游戏者进行比赛，各足球游戏球员与现实的真实球员进行匹配，其与足球比赛相关的能力定时根据真实球员的能力变化同步，从而使游戏更真实，并把比赛过程用图像展现出来。
3	挑选篮球球员的网络游戏系统和游戏方法	实现类似 NBA 选秀的过程，使篮球比赛网络游戏更具真实性、趣味性和可玩性。

4）最新上线游戏情况

2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日，范特西与 NBA 中国就篮球游戏相关授权签署了正式的授权协议和补充协议，范特西拟借助现有游戏的开发与运营经验，集中精力进一步打造 NBA 题材精品游戏。截至 2015 年 9 月 30 日，《美职篮篮球经理》页游版本和手机游戏版本均处于研发阶段。

截至本报告书签署之日，《美职篮篮球经理》页游版本和手机游戏版本均已上线。新游戏《美职篮范特西》的页游版本于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，移动网络版本于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

5）在研游戏情况

范特西自 2012 年以来，先后推出了足球类《范特西足球经理》等足球类网页游戏，积极拓展其他产品领域，市场反应良好。与此同时，在范特西现有的在研游戏中，一款西甲主题的足球模拟经营类游戏已经基本完成了研发工作，预计将于 2016 年 6 月左右正式上线。

（7）游戏产品的质量控制情况

范特西在游戏产品立项、开发、测试到上线、客户服务等多个业务环节，均采取了严密的质量控制措施，形成了完善的质量控制体系。通过对游戏产品与服务质量进行控制，确保游戏产品上线时能够达到各项阶段指标，在最大程度上保障游戏玩家的利益。

1）立项阶段的质量控制

范特西制定了一套完整的新游戏项目立项管理流程，在立项前会对与立项对象对应的同类运营中游戏进行深入产品体验分析；并向国内外研发商了解未来或即将上线产品的类型、风格、特色等，以对产品上市周期、类型、趋势、区域差异等进行分析；由项目制作人、项目经理、主策划组成的产品研究小组整合各方分析结果，总结未来市场变化趋势、用户特征喜好、产品差异机会等多维度立项支撑依据，用以本部门的项目立项初案；全体制作人、研发骨干、总经办进行初案讨论，得出重点问题；针对重点问题提出解决方案再次立项讨论，直到整体方案适合当下市场机会且无重大疑难问题，即立项通过。

2）项目计划、实施阶段的质量控制

在项目计划阶段，建立项目计划基线，定出重要里程碑时点，在每个里程碑实现时对版本内容进行评审，判断是否符合立项内容，评审通过方可进行继续开发。实施阶段，开发和测试保持同步，每完成一个系统、一个功能即马上测试验证与计划需求是否相符，凡有关联的系统或功能，必须进行多人多次交互测试，确保能及时得到验证。利用项目管理系统进行需求、开发、进度、测试、修正闭环管控，定期形成阶段小结，每周召开例会解决发现问题。

3）产品收尾阶段的质量控制

收尾阶段是一个产品交付评审的过程，产品提交进行全面的功能测试、压力测试、带宽测试、用户体验测试、支付系统测试、新手测试、玩家时长测试、敏感词库测试等整体测试后得出需要修改的内容，研发团队进行再次修改，修改版本再次提交重复全面测试。直到游戏版本稳定、整体性良好后完成内测阶段，然后进行不同玩家规模参与体验的外部测试阶段。团队通过真实玩家的操作痕迹和

数据，对内容进行改进优化，并反复测试直到各项数据良好，可用于商业化发行运营，提交项目完结报告书，评审通过即产品交付完成。

4）发行运营服务阶段的质量控制

产品交付后进入发行运营服务阶段，产品基本保持一周一个版本迭代更新。后台的内部监控系统做到用户行为的实时监控和数据分析，如用户活跃时间段、游戏技能的受欢迎度、用户功能服务购买意愿等细节监控与分析。客户服务 24 小时在线，及时引导、解答用户的问题、建议、投诉。内部自建的客服系统可以监控每位用户的提问记录和客服反馈记录，可见每位客服的服务日志，客服系统拥有服务记录分类功能，专设服务内容分类质检人员，将建议、投诉、咨询等不同记录进行专项类型解决情况跟踪。范特西还制定了《客服星级制度》，提高服务品质，从而保障服务流程的有效执行和提高用户满意度。

（8）主营业务其他事项说明

1）报告期内范特西不存在境外生产经营的情形。

2）范特西相关产品和生产过程不存在高危险、重污染情况。

3）范特西生产经营不涉及立项、环保、安全、行业准入、用地、规划、建设施工等有关报批事项。

8、范特西所获得的业务资质

（1）生产经营许可证

范特西作为网络游戏的运营商，需要取得主管部门颁发的网络文化经营许可证和增值电信业务经营许可证。截至本报告书签署之日，范特西已取得上述业务经营所必需的许可资质，具体情况如下：

序号	证件名称	证号	业务范围	颁发单位	有效期
1	增值电信业务许可证	粤 B2-20090093	信息服务业务（仅限互联网信息服务业务）	广东省通信管理局	2019 年 2 月 27 日
2	网络文化经营许可证	粤网文[2015]2212-481	利用互联网经营游戏产品	广东省文化厅	2018 年 12 月 28 日

序号	证件名称	证号	业务范围	颁发单位	有效期
		号			

2014 年 6 月 14 日，国家新闻出版广电总局出具了《关于同意深圳市范特西科技有限公司从事互联网出版业务的批复》（新广出审〔2014〕792 号），同意范特西从事互联网出版业务，业务范围为互联网游戏、手机游戏出版。

同时，作为范特西的全资子公司，沸腾科技目前主要从事网页游戏和移动互联网游戏的开发，截至本报告书签署之日，沸腾科技取得的业务资质如下：

序号	证件名称	证号	业务种类	颁发单位	有效期
1	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20110472	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）	广东省通信管理局	2016 年 8 月 16 日

作为范特西的全资子公司，上海范特西目前主要从事网页游戏和移动互联网游戏的运营。截至本报告签署之日，上海范特西取得的业务资质如下：

序号	证件名称	证号	业务种类	颁发单位	有效期
1	增值电信业务经营许可证	沪 B2-20140150	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）	上海市通信管理局	2019 年 11 月 11 日
2	网络文化经营许可证	沪网文[2014]0560-110 号	游戏产品运营；网络游戏虚拟货币发行	上海文化广播影视管理局	2017 年 7 月

（2）高新技术企业及软件企业认证

证书名称	证书编号	所属公司	发证日期
软件企业认定证书	深 R-2013-0068	范特西	2013 年 4 月 27 日
软件企业认定证书	深 R-2013-0137	沸腾科技	2013 年 4 月 27 日
软件企业认定证书	沪 R-2014-0225	上海范特西	2014 年 7 月 31 日
高新技术企业证书	GR201244200437	范特西	2012 年 11 月 5 日
高新技术企业证书	GF201544200101	范特西	2015 年 11 月 2 日

2015 年 11 月 2 日，范特西获得高新技术企业认证，有效期为三年，根据国家税收相关法规，范特西能享受 15%的高新技术企业所得税优惠税率。

9、范特西主要资产、对外担保及主要负债情况

（1）范特西 100%股权权属情况

范特西为依法设立并有效存续的有限责任公司，其历次股权变动均履行了必要的审批或确认程序。经核查，范特西唯一股东猎鹰网络已依法对范特西履行了出资义务，合法拥有其所持范特西股权的完整权利；亦未在其持有的范特西股权上设置任何抵押权、质押权、其他物权或其他限制权利，也不存在其所持有的范特西股权被司法机关查封、冻结等可能限制或者禁止交易的情形。

（2）范特西主要资产情况

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西（合并口径）最近两年及一期经审计的主要资产的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	1,955.99	6,364.06	4,281.56
交易性金融资产	1,006.21	3,456.63	-
应收帐款	1,104.32	1,190.34	1,348.70
预付款项	42.48	6.07	34.11
其他应收款	60.67	78.74	1,104.79
其他流动资产	61.27	68.90	2,700.00
流动资产合计	**4,230.93**	**11,164.75**	**9,469.16**
非流动资产：			
可供出售的金融资产	120.00	-	-
固定资产	653.94	371.78	435.75
无形资产	1,161.72	1,130.42	-
长期待摊费用	-	36.14	-
递延所得税资产	111.68	45.18	47.54
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	**2,047.34**	**1,583.52**	**483.29**
资产总计	**6,278.27**	**12,748.27**	**9,952.45**

① 主要固定资产：

根据瑞华审计出具的瑞华专审字[2015]01660011 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，范特西拥有固定资产概况如下表所示：

单位：万元

类别	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
运输设备	10	84.50	21.91	-	62.59
办公设备及其他	5-10	907.82	316.47	-	591.35
合计		**627.85**	**338.38**	**-**	**653.94**

其中，办公设备及其他的账面价值占范特西总固定资产的 90.43%，主要是服务器设备和电脑、空调等办公设备，是范特西与主营业务直接相关的主要资产。

I 自有产权房屋情况

截至本报告书签署之日，范特西无自有产权房屋。

II 房屋租赁情况

截至本报告书签署之日，范特西主要办公场所通过租赁方式取得，具体情况如下：

序号	承租人	出租人	坐落地	产权证书	产权人	租赁面积	租赁期限
1	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路长虹科技大厦 24 楼 01-02 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	475m^2	2014.03.01~2015.12.31
2	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 03-06 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	971m^2	2015.01.01~2015.12.31
3	沸腾科技	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路长虹科技大厦 24 楼 01 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	147m^2	2015.01.01~2015.12.31
4	上海范特西	上海翔康置业有限公司	上海市嘉定区南翔镇胜辛南路 1000 号 2 幢 1031 室	沪房地嘉字（2008）第 023889 号	上海翔康置业有限公司	5 m^2	2015.07.24-2017.07.23

序号	承租人	出租人	坐落地	产权证书	产权人	租赁面积	租赁期限
5	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区高新区南区科技南十二路长虹科技大厦 2401-2406	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	1,446 m^2	2016.01.01-2017.12.31

② 资产抵押、质押及担保情况

截至报告书签署之日，范特西的资产未设置抵押、质押、担保等他项权利。

（3）对外担保

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西不存在对外担保。

（4）范特西主要负债情况

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西（合并口径）最近两年及一期经审计的主要负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款	-	869.00	827.72
应付帐款	24.31	12.61	-
预收货款	170.27	273.18	110.95
应付职工薪酬	0.00	428.88	398.12
应交税费	304.14	250.40	1,076.04
其他应付款	21.91	94.58	2.13
其他流动负债	0.00	48.90	24.82
流动负债合计	**520.63**	**1,977.55**	**2,439.77**
非流动负债：			
递延收益	503.65	593.15	347.73
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	**503.65**	**593.15**	**347.73**
负债合计	**1,024.27**	**2,570.70**	**2,787.50**

10、范特西商标、域名及软件著作权情况

（1）注册商标

据范特西提供的相关《商标注册证》，并登录"中国商标网”进行查询，截至本报告书签署之日，范特西及其附属公司拥有 41 项境内注册商标，具体信息如下：

序号	商标	权利人	注册号	类号	取得方式	有效期
1		范特西	6793361	42	继受取得	2010/09/28-2020/09/27
2		范特西	6793362	41	继受取得	2011/04/14-2021/04/13
3		范特西	8719548	38	原始取得	2011/10/14-2021/10/13
4		范特西	8719549	41	原始取得	2012/09/14-2022/09/13
5		范特西	8719550	42	原始取得	2012/09/14-2022/09/13
6		范特西	8806073	38	原始取得	2011/11/21-2021/11/20
7		范特西	8806043	41	继受取得	2011/12/28-2021/12/27
8		范特西	9301233	28	原始取得	2012/04/14-2022/04/13
9		范特西	9301234	28	原始取得	2012/04/14-2022/04/13
10		范特西	9490335	42	原始取得	2012/07/21-2022/07/20
11		范特西	9490336	41	原始取得	2012/07/21-2022/07/20
12		范特西	9490337	9	原始取得	2012/10/07-2022/10/06
13		范特西	9774721	42	原始取得	2012/09/21-2022/09/20
14		范特西	9774722	41	原始取得	2012/09/21-2022/09/20
15		范特西	9774723	9	原始取得	2012/09/21-2022/09/20
16		范特西	9490328	9	原始取得	2012/10/07-2022/10/06

序号	商标	权利人	注册号	类号	取得方式	有效期
17		范特西	10263619	41	原始取得	2013/02/07-2023/02/06
18		范特西	10263628	41	原始取得	2013/02/07-2023/02/06
19		范特西	10367429	41	原始取得	2013/03/07-2023/03/06
20		范特西	10345995	41	原始取得	2013/07/07-2023/07/06
21		范特西	10919103	41	原始取得	2013/10/28-2023/10/27
22		范特西	10821120	41	原始取得	2013/11/14-2023/11/13
23		范特西	12605142	41	原始取得	2014/10/14-2024/10/13
24		范特西	11960347	41	原始取得	2014/6/14-2024/6/13
25		范特西	11960338	41	原始取得	2014/6/14-2024/6/13
26		范特西	11716946	41	原始取得	2014/7/21-2024/7/20
27		范特西	12926650	9	原始取得	2015/1/7-2025/1/6

序号	商标	权利人	注册号	类号	取得方式	有效期
28	范特西篮球世界	范特西	13692708	41	原始取得	2015/2/14-2025/2/13
29		范特西	13803611	9	原始取得	2015/2/21-2025/2/20
30		范特西	13604978	9	原始取得	2015/2/28-2025/2/27
31	范特西篮球世界	范特西	13692672	9	原始取得	2015/2/21-2025/2/20
32		范特西	13803594	9	原始取得	2015/2/28-2025/2/27
33		范特西	13803701	41	原始取得	2015/2/28-2025/2/27
34		范特西	13604961	9	原始取得	2015/3/14-2025/3/13
35		范特西	14295165	41	原始取得	2015/5/14-2025/5/13
36		范特西	14295223	9	原始取得	2015/5/14-2025/5/13
37		范特西	14295241	9	原始取得	2015/5/14-2025/5/13
38		范特西	14295190	41	原始取得	2015/5/14-2025/5/13

序号	商标	权利人	注册号	类号	取得方式	有效期
39		范特西	13605019	41	原始取得	2015/3/14-2025/3/13
40		沸腾科技	13107681	42	原始取得	2014/12/21-2024/12/20
41		沸腾科技	13107624	41	原始取得	2015/4/21-2025/4/20

此外，根据范特西及其附属公司提供的资料，范特西及其附属公司拥有 9 项境外注册商标，具体信息如下：

序号	商标	权利人	注册号	类号	注册地	有效期
1		范特西	301880776	9 41 42	香港	2011/04/07-2021/04/06
2		范特西	01483062	41	台湾	2011/11/01-2021/10/31
3		范特西	01483107	42	台湾	2011/11/01-2021/10/31
4		范特西	01491060	9	台湾	2011/12/16-2021/12/15
5		范特西	301880785	9 41 42	香港	2011/04/07-2021/04/06
6		范特西	01483108	42	台湾	2011/11/01-2021/10/31
7		范特西	01491061	9	台湾	2011/12/16-2021/12/15
8		范特西	01532567	41	台湾	2012/08/16-2022/08/15
9		范特西	T1414527B	41	新加坡	2014/09/11-2024/09/11
10		范特西	T1414528J	42	新加坡	

序号	商标	权利人	注册号	类号	注册地	有效期
11		范特西	T1414524H	9	新加坡	

（2）域名

根据范特西及其附属公司提供的相关域名注册证书，截至本报告书签署之日，范特西及其附属公司拥有 8 项域名，具体信息如下：

序号	域名	注册人	注册日	到期日
1	www.ftx.cn	范特西	2006/02/24	2017/04/22
2	www.ftxsoccer.com	范特西	2011/05/19	2017/05/19
3	www.ftxzq.com	范特西	2011/06/20	2017/06/20
4	www.pinty.cn	范特西	2011/11/11	2017/11/11
5	www.ftxgame.com	范特西	2008/11/20	2016/11/20
6	www.ftxsports.com	范特西	2008/12/23	2016/12/23
7	www.aboilgame.com	沸腾科技	2011/03/30	2017/03/30
8	www.aboilsport.com	沸腾科技	2013/3/5	2017/3/5

上述域名不存在即将到期的情况。

（3）软件著作权

根据范特西及其附属公司提供的相关《计算机软件著作权登记证书》，并经登录“中国版权保护中心”网站进行查询，截至本报告书签署之日，范特西拥有 45 项软件著作权，具体信息如下：

序号	软件名称及版本号	登记号	首次发表日期	登记日期
1	范特西体育网页实时选秀系统软件 V1.0	2009SR050166	2009/09/10	2009/10/30
2	范特西篮球经理游戏软件V1.0	2010SR002304	2008/06/01	2010/01/14
3	范特西篮球经理游戏软件V2.0	2010SR009402	2009/10/09	2010/03/02
4	范特西即时PK 赛游戏软件V1.0	2011SR020105	2010/12/23	2011/04/13
5	范特西体育球员交易系统软件V1.0	2011SR020106	2011/03/10	2011/04/13
6	范特西联赛游戏软件V1.0	2011SR020947	2010/12/23	2011/04/15
7	范特西体育球员数据系统软件V1.0	2011SR020948	2010/12/23	2011/04/15

序号	软件名称及版本号	登记号	首次发表日期	登记日期
8	范特西NBA 挑战赛游戏软件V1.0	2011SR020950	2010/12/23	2011/04/15
9	范特西篮球经理游戏软件V3.0	2011SR024313	2010/12/25	2011/04/28
10	范特西体育装备系统软件V1.0	2011SR026647	2010/12/23	2011/05/09
11	范特西体育饭友聊天系统软件V1.0	2011SR026648	2010/12/23	2011/05/09
12	范特西杯赛游戏软件V1.0	2011SR026649	2010/12/23	2011/05/09
13	范特西联盟擂台赛游戏软件V1.0	2011SR026650	2010/12/23	2011/05/09
14	范特西足球经理游戏软件V1.0	2011SR031958	—	2011/05/26
15	FTX-Engine 物理引擎软件V1.0	2011SR076882	2011/08/10	2011/10/25
16	范特西快乐抢七游戏软件V1.0	2011SR102874	—	2011/12/29
17	范特西胜利11 人在线游戏软件V1.0	2012SR078191	—	2012/08/23
18	范特西XBALL 在线游戏软件V1.0	2012SR078702	—	2012/08/24
19	范特西篮球经理游戏软件V4.0	2012SR123231	2012/09/28	2012/12/12
20	范特西篮球公园游戏软件V1.0	2012SR124741	—	2012/12/14
21	范特西极速大亨游戏软件V1.0	2012SR137372	—	2012/12/28
22	范特西巅峰足球在线游戏软件V1.0	2013SR027375	—	2013/03/25
23	范特西赛车俱乐部游戏软件V1.0	2013SR031410	—	2013/04/07
24	范特西西甲传奇在线游戏软件V1.0	2013SR035949	—	2013/04/22
25	范特西篮球经理2 在线游戏软件V1.0	2013SR048004	—	2013/05/21
26	范特西篮球大亨OL 游戏软件V1.0	2013SR054348	2013/01/26	2013/06/04
27	范特西篮球世界在线游戏软件V1.0	2013SR066652	—	2013/07/16
28	范特西扫你妹游戏软件V1.0	2013SR109938	—	2013/10/17
29	范特西体育娱乐社区服务平台软件 V1.0	2013SR143954	2013/10/31	2013/12/12
30	范特西篮球在线游戏软件V1.0	2013SR159198	2013/09/02	2013/12/27
31	范特西足球在线游戏软件V1.0	2014SR000123	2013/09/27	2014/01/02
32	胜利足球游戏软件V1.0	2014SR000916	—	2014/01/03
33	范特西篮球2 在线游戏软件V1.0	2014SR007055	—	2014/01/17
34	范特西极速大亨游软件 V1.0	2014SR024981	未发表	2014/2/23

序号	软件名称及版本号	登记号	首次发表日期	登记日期
35	足坛教父游戏软件V1.0	2014SR029101	—	2014/03/11
36	范特西世界杯游戏软件V1.0	2014SR041034	—	2014/04/10
37	巴西世界杯OL 游戏软件V1.0	2014SR042170	—	2014/04/14
38	街机篮球游戏软件V1.0	2014SR062352	—	2014/05/19
39	足坛豪门游戏软件 V1.0	2014SR127124	未发表	2014/8/25
40	范特西 JasmineServer 引擎软件 V1.0	2014SR196916	未发表	2014/12/16
41	范特西 SharpServer 引擎软件 V1.0	2014SR196917	未发表	2014/12/16
42	NBA 范特西游戏软件 V1.0	2015SR062369	未发表	2015/4/13
43	范特西菜菜历险记游戏软件 V1.0	2015SR155214	-	2015/8/11
44	美职篮范特西游戏软件 V1.0	2015SR202261	受让取得	2015/10/21
45	放开那篮球 OL 在线游戏软件 V1.0	2015SR208920	-	2015/10/29

截至本报告书签署之日，范特西全资子公司沸腾科技拥有 6 项软件著作权，具体信息如下：

序号	软件名称及版本号	登记号	首次发表日期	登记日期
1	梦之队游戏软件 V1.0	2011SR061848	2011/07/01	2011/08/30
2	梦之队游戏软件 V1.2	2012SR063726	2011/09/10	2012/07/14
3	梦之队游戏软件 V2.0	2012SR063724	2012/06/26	2012/07/14
4	梦之队足球游戏软件 V1.0	2013SR023864	2013/03/01	2013/03/14
5	篮球王朝游戏软件 V1.0	2013SR136610	2013/10/26	2013/12/04
6	梦之队篮球移动版游戏软件 V1.0	2014SR005559	2013/02/06	2014/01/14

截至本报告书签署之日，范特西全资子公司上海范特西拥有 3 项软件著作权，具体信息如下：

序号	软件名称及版本号	登记号	首次发表日期	登记日期
1	范特西极速大亨游戏软件 V1.0	2014SR024981	未发表	2014/2/28
2	美职篮范特西在线游戏软件 V1.0	2015SR111261	未发表	2015/6/19
3	范特西足球经理 2 游戏软件 V1.0	2015SR240943	2015-11-01	2015/12/02

11、范特西最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（1）股权转让情况

1）与范特西核心团队股权激励引致的一系列股权转让

① 2013 年 7 月 12 日，汤克云与杜展扬签订了《股权转让协议书》，将其持有的 18%股权（对应的出资额 180 万元）以 1 元的价格转让给杜展扬。本次股权转让系范特西实际控制人汤克云拟对核心员工给予股权激励，18%股权池中包含了对现有核心团队人员激励的股权 6%和预留的拟用于未来核心团队人员激励的股权 12%，均暂由杜展扬持有，因此按照 1 元作价。

②2013 年 10 月 30 日，杜展扬和汤克云签订了《股权转让协议书》，将其持有的范特西 12%股权按 1 元作价转让给汤克云。本次股权转让系在前次重组背景下，为保证股权结构的清晰，杜展扬将原股票池中预留的拟用于未来核心团队人员激励的部分股权，合计 12%转回给汤克云。

③ 2014 年 1 月 9 日，汤克云与周杨、李秀文签订了《股权转让协议书》将其持有的范特西 1.7000%、0.8000%股权按注册资本作价分别转让给周杨和李秀文，杜展扬与郭闫闫、李秀文和林华润签订了《股权转让协议书》将其持有的范特西 1.7000%、0.9000%、1.7000%股权按注册资本作价分别转让给郭闫闫、李秀文和林华润。上述股权转让系出于两方面原因：一、为进一步激励核心团队员工，经协商汤克云同意向核心团队员工新增转让 2.5%股权；二、为规范持股形式，将用于激励的股票持有人由杜展扬进一步还原至杜展扬、周杨、李秀文、郭闫闫、林华润五位被激励的核心团队员工。上述股权转让完成后，杜展扬、周杨、李秀文、郭闫闫、林华润五位核心团队员工分别获得了范特西 1.7%的股权。基于上述原因，本次股权转让按注册资本作价。

2）沸腾科技与范特西间股权架构调整引致的一系列股权转让

2014 年，深圳市新国都技术股份有限公司（股票代码：300130，股票简称：新国都）拟收购范特西及沸腾科技的整体权益，同时确定了首先将沸腾科技转为范特西全资子公司，再由新国都收购范特西 100%股权的交易方案。为实施上述方案，范特西和沸腾科技股东进行了反复磋商及一系列股权转让以建立本次交易所需的股权架构。沸腾科技与范特西股权架构调整的主要内容包括：①沸腾科技

原少数股东禅游科技、永兴正、锋行天下、红煌科技将其持有沸腾科技股权按注册资本作价转让给范特西，使沸腾科技成为范特西 100%持股的全资子公司；②同时，范特西大股东汤克云将其持有的部分范特西股权按注册资本作价转让给沸腾科技原少数股东或其股东。具体股权架构调整的过程如下：

① 2013 年 10 月 30 日，沸腾科技原少数股东禅游科技、永兴正、锋行天下、红煌科技与范特西签订了《股权转让协议书》将其持有的沸腾科技 32.9900%、6.8600%、4.4600%、0.6900%按注册资本作价转让给范特西。同日，汤克云与曾李青、叶升、杨民、张波、陈剑锋、孙煌分别签订了《股权转让协议书》，将其持有的范特西 4.2091%、3.4116%、2.2763%、2.0580%、1.3380%、0.2058%股权按注册资本作价分别转让给曾李青、叶升、杨民、张波、陈剑锋、孙煌。在具体实施股权架构调整过程中，出于手续简便考虑，汤克云首先将范特西股权转让给了禅游科技的主要股东曾李青、叶升、杨民，永兴正的主要股东张波，锋行天下的主要股东陈剑锋，红煌科技的主要股东孙煌，根据当时各方协商，各沸腾科技原少数股东取得范特西的股权比例依据沸腾科技单体估值与范特西和沸腾科技整体估值相比 3:10 比例进行换算，即每 1%沸腾科技股权可换得 0.3%范特西股权。

②2014 年 1 月 9 日，汤克云与零零伍、禅游科技、张波、罗维燕、陈剑锋、陈兰芳、孙煌、张春红签订了《股权转让协议书》，将其持有的范特西 19.8815%、4.6343%、0.6615%、0.3022%、0.6069%、0.0196%、0.0677%、0.0304%分别按注册资本作价转让给零零伍、禅游科技、张波、罗维燕、陈剑锋、陈兰芳、孙煌、张春红，同日，曾李青、叶升、杨民与禅游科技签订了《股权转让协议书》分别将其持有的范特西 4.2091%、3.4116%、2.2763%股权按注册资本作价转让给禅游科技。上述股权转让系出于三方面原因：第一，根据范特西股东与沸腾科技股东进一步协商，在计算各沸腾科技原少数股东取得范特西的股权比例时，依据的沸腾科技单体估值与范特西和沸腾科技整体估值相比的比例调整为 4.4:10，即每 1%沸腾科技股权可换得 0.44%范特西股权，因此汤克云向沸腾科技原少数股东或其股东禅游科技、张波、罗维燕、陈剑锋、陈兰芳、孙煌、张春红新增转让了部分股权；第二，为清晰股权结构和规范持股形式，将汤克云于 2013 年 10 月向曾李青、叶升、杨民、张波、陈剑锋、孙煌转让的股权及本次向沸腾科技原少数股东

新增转让的股权，严格按照沸腾科技原少数股东持股比例或其上层股东持股比例，还原至沸腾科技原少数股东或该股东的股东名下。具体来看，沸腾科技原少数股东禅游科技在股权架构调整中应取得的范特西股权最终由禅游科技自身持有，沸腾科技原少数股东永兴正、锋行天下、红煌科技应取得的范特西股权均由永兴正、锋行天下、红煌科技的股东持有；第三，基于建立个人投资平台需要，汤克云将持有的范特西部分股权转让给了其个人100%持股的零零伍。

上述沸腾科技与范特西间股权架构调整引致的一系列股权转让，均系各交易对方为建立本次交易所需的股权架构而进行的内部转让，并非市场化的对外转让，因此均按注册资本作价，与本次交易并不具可比性。

3）因股东退出而进行的股权转让

2015年1月29日，范特西股东会作出决议，同意：（1）周杨将其持有的范特西1.7%的股权以50万元转让给深圳市前海新合力投资管理有限公司；（2）杜展扬将其持有的范特西1.7%股权以50万元转让给深圳市前海新合力投资管理有限公司；（3）林华润将其持有的范特西1.7%股权以50万元转让给深圳市前海新合力投资管理有限公司；（4）郭闫闫将其持有的范特西1.7%股权以50万元转让给深圳市前海新合力投资管理有限公司；（5）李秀文将其持有的范特西1.7%股权以50万元转让给深圳市前海新合力投资管理有限公司。

周扬、杜展杨、林华润、郭闫闫、李秀文取得8.5%范特西股权，实际取得时间为2014年1月，范特西对核心员工进行股权激励时取得，初始取得成本为85万元（每人取得1.7%股份，对价17万元）。截至2015年1月，周扬等5人由于个人原因已不在范特西任职，因此范特西决定收回其5人所持有的用于股权激励的股份，并转让给范特西届时的员工持股平台前海新合力，实际操作中由前海新合力以250万元作价收回。

由于范特西股权激励池中激励对象由于个人原因离职，因此公司对激励范围进行了重新调整，但本次调整并未改变股权激励池的规模，实质上属于前次股权激励所换取激励对象提供服务的延续，因此本次相关股东入股价格较低。

同时，本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，双方对交易的价

格均表示认可，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

4）因建立个人投资平台需要而进行的股权转让

2015 年 2 月 26 日，范特西股东会作出决议，同意：（1）汤克云将其持有的范特西 51.7971%股权以 517.971 万元转让给深圳市隽川科技有限公司；（2）张波将其持有的范特西 2.7195%股权以 27.195 万元转让给深圳市永兴正科技有限公司；（3）罗维燕将其持有的范特西 0.3022%股权以 3.022 万元转让给深圳市永兴正科技有限公司；（4）陈剑锋将其持有的范特西 1.9449%股权以 19.449 转让给深圳市锋行天下科技有限公司；（5）陈兰芳将其持有的范特西 0.0196%股权以 0.196 万元转让给深圳市锋行天下科技有限公司；（6）孙煌将其持有的范特西 0.2735%股权以 2.735 万元转让给深圳市红煌科技有限公司；（7）张春红将其持有的范特西 0.0304%股权以 0.304 万元转让给深圳市红煌科技有限公司。

其中，隽川科技为汤克云 100%持股公司；张波持有永兴正科技 90%股权，罗维燕持有永兴正科技 10%股权，张波与罗维燕系夫妻，；陈剑锋持有锋行天下 99%股权，陈兰芳持有锋行天下 1%股权，陈兰芳与陈剑锋系姐弟；孙煌持有红煌科技 90%股权，张春红持有红煌科技 10%股权，孙煌与张春红系夫妻。

本次转让是各股东因搭建个人持股平台需要进行的内部转让，并非市场化的对外转让，因此均按注册资本作价，与本次交易并不具可比性。

5）整体转让给猎鹰网络

2015 年 6 月 23 日，范特西召开股东会议，一致同意：股东隽川科技将其持有的 51.7971%股权以 5,179.7048 万元转让给猎鹰网络，股东零零伍科技将其持有的 19.8815%股权以 1,988.148 万元转让给猎鹰网络，股东禅游科技将其持有的 14.5313%股权以 1,453.1285 万元转让给猎鹰网络，股东永兴正科技将其持有的 3.0217%股权以 302.1697 万元转让给猎鹰网络，股东锋行天下将其持有的 1.9645%股权以 196.4498 万元转让给猎鹰网络，股东红煌科技将其持有的 0.3039%股权以 30.39 万元转让给猎鹰网络，股东前海新合力将其持有的 8.5%股权以 849.9992 万元转让给猎鹰网络。

本次股权转让，对范特西的估值为 9,999.99 万元人民币，具体原因如下：

① 猎鹰网络与范特西之间实质为“换股交易”

2015 年 6 月 23 日，范特西召开股东会，一致同意隽川科技、零零伍、禅游科技、永兴正科技、锋行天下、红煌科技以及前海新合力所持有的全部范特西股权转让给猎鹰网络，范特西 100%股权作价为 9,999.99 万元。

2015 年 6 月 25 日，隽川科技、零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下以及红煌科技七位投资者对猎鹰网络以 30,000 万元名义价格进行增资，增资价款合计 6,999.99 万元，占增资后猎鹰网络股权比例合计为 23.33%。该七位投资者均为原范特西股东或其全资子公司。因此，该七位投资者对于猎鹰网络的增资实质是以各自持有的范特西股权换取猎鹰网络股权的“换股交易”，交易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例。

②易晋网络以及拉萨智恒以现金方式参与猎鹰网络第三次增资

原范特西股东出于个人资金需求等因素考虑，在取得猎鹰网络支付的 9,999.99 万元收购对价后，并未将全部对价金额以增资方式投入到猎鹰网络，而是将对价部分中 6,999.99 万元以增资方式投回猎鹰网络，剩余 3000 万元并未继续投入猎鹰网络。由于猎鹰网络处于业务急速扩张周期，对于资金需求较高，为支持猎鹰网络的业务发展，猎鹰网络主要股东易晋科技和拉萨智恒，以自有资金补足了尚未回流的资金缺口。

③换股比例是交易双方商业谈判的结果

范特西与猎鹰网络整体 1:3 的换股比例，是范特西原股东和猎鹰网络股东之间经过友好协商的结果，是双方股东根据各自经营状况，结合对未来协同发展的预期，作出的合理判断。交易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例。

在本次交易中，根据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，对猎鹰网络的股东全部权益评估值为 99,480.98 万元，对范特西的股东全部权益的评估价值为 33,486.91 万元，双方评估值比例为 1:2.97，进一步佐证了范特西与猎鹰网络之间确定的 1:3 的换股比例是合理的。

④ 本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

综上所述，本次股权转让价格具有合理性。

（2）增资情况

范特西最近三年未进行过增资。

（3）资产评估情况

2014 年 7 月 31 日，北京中企华资产评估有限责任公司对深圳市范特西科技有限公司 100%股权进行了评估，确定采用资产基础法和收益法两种方法对标的资产进行评估，最终采用了收益法评估结果作为最终评估结论。根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的《资产评估报告》（中企华评报字[2014]第 1189 号），在评估基准日 2013 年 10 月 31 日，范特西总资产账面价值为 9,235.65 万元，总负债账面价值为 6,096.31 万元，净资产账面价值为 3,139.33 万元。收益法评估后的股东全部权益价值为 55,424.27 万元，增值 52,284.94 万元，增值率 1665.48%。

除上述评估外，范特西最近三年未进行过其他资产评估行为。

12、其他事项说明

（1）关于范特西最近三年评估价值差异的说明

2014 年 7 月 31 日，北京中企华资产评估有限责任公司对深圳市范特西科技有限公司 100%股权进行了评估，确定采用资产基础法和收益法两种方法对标的资产进行评估，最终采用了收益法评估结果作为最终评估结论。根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的《资产评估报告》（中企华评报字[2014]第 1189 号），在评估基准日 2013 年 10 月 31 日，范特西总资产账面价值为 9,235.65 万元，总负债账面价值为 6,096.31 万元，净资产账面价值为 3,139.33 万元。收益法评估后的股东全部权益价值为 55,424.27 万元，增值 52,284.94 万元，增值率 1665.48%。

2015 年 9 月 23 日，中通诚评估对范特西的全部股东权益进行了评估，确定采用资产基础法和收益法两种方法对标的资产进行评估，最终采用了收益法评估

结果作为最终评估结论。根据中通诚评估出具的《资产评估报告》（中通评报字〔2015〕243 号），在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，范特西总资产账面价值为 8,518.53 万元，总负债账面价值为 4,000.10 万元，净资产账面价值为 4,518.43 万元。根据收益法评估结果，范特西的股东全部权益的评估价值为 33,486.91 万元，较股东权益账面值 4,518.43 万元增值 28,968.48 万元，增值率 641.12%。

本次评估结果，与 2014 年 7 月北京中企华资产评估有限责任公司对深圳市范特西科技有限公司 100%股权进行评估的评估结果存在差异，主要原因如下：

新国都重组范特西的评估基准日是 2013 年 10 月 31 日，本次评估基准日是 2015 年 6 月 30 日，两个时点相差 20 个月。期间行业环境有较大的变化，市场上涌现出了一些的体育类游戏，虽然范特西依旧能保持在体育类网络游戏行业中的领先地位，但范特西游戏市场占有率相对受到影响。

新国都重组范特西时，范特西承诺：2014 年净利润（扣非后归属于母公司口径）不低于 6,300 万元，2015 年不低于 8,200 万元，2016 年不低于 9,300 万元。

本次重组，由于范特西原股东绝大多数已调整成为猎鹰股东，因此对猎鹰整体业绩进行承诺，并未专门对范特西承诺未来利润，其报告期内历史业绩及在本次收益法评估中对未来收益的预测如下：

单位：万元

科目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
营业收入	9,478.19	8,650.93	3,009.13	4,696.92	10,068.57	10,806.17	12,181.03	12,802.81	13,110.16
营业利润	6,555.08	2,999.21	617.29	1,459.36	4,229.07	4,703.11	5,633.41	5,975.81	6,013.90
利润总额	6,863.50	3,157.51	702.40	1,459.36	4,229.07	4,703.11	5,633.41	5,975.81	6,013.90
净利润	6,533.76	2,627.02	650.69	1,254.13	3,560.42	3,868.87	4,000.07	4,248.53	4,267.52

由上表可见，在实际经营中，范特西的实际经营情况与新国都重组范特西时，存在较大差异。其中 2014 年实际实现净利润（扣非前）4,012.63 万元，低于其对新国都承诺的 6,300 万元扣非后归属于母公司的净利润。

两次评估时，范特西运营情况的变化是导致范特西估值低于新国都重组范特

西项目估值的根本原因：2014 年 6 月，范特西与 NBA 中国签署授权许可协议，双方约定范特西对老游戏停止市场推广行为，开发新游戏同时摊销版权金。由于范特西处于新老游戏交替阶段，一定程度影响了 2014 年至 2015 年的经营情况。两次评估是基于不同经营情况下的估值。

1）两次评估的历史财务数据表现不同

A. 前次评估历史财务数据

合并报表显示范特西科技 2011 年销售收入 2,297.49 万元，净利润为 1,066.46 万元；2012 年销售收入 4,771.94 万元，净利润为 2,832.59 万元；2013 年 1-10 月份销售收入 7,840.06 万元，净利润为 2,381.22 万元（剔除股权支付的净利润为 5,047.52 万元）。具体情况如下：

单位：万元

项目	2011/12/31 （2011 年度）	2012/12/31 (2012 年度)	2013/10/31 （2013 年 1-10 月）
资产	2,543.57	7,087.16	10,621.05
负债	456.27	1,496.25	6,187.62
所有者权益	2,087.29	5,590.92	4,433.44
营业收入	2,297.49	4,771.94	7,840.06
营业成本	151.04	170.79	172.99
净利润	1,066.46	2,832.59	2,381.22

B.本次评估评估历史财务数据

合并报表显示范特西科技 2013 年营业收入 9,478.19 万元，净利润为 6,533.76 万元；2014 年营业收入 8,650.93 万元，净利润为-692.37 万元（剔除股权支付的净利润为 4,012.63 万元）；2015 年 1-6 月份营业收入 3,009.13 万元，净利润为 650.69 万元，具体情况如下：

单位：万元

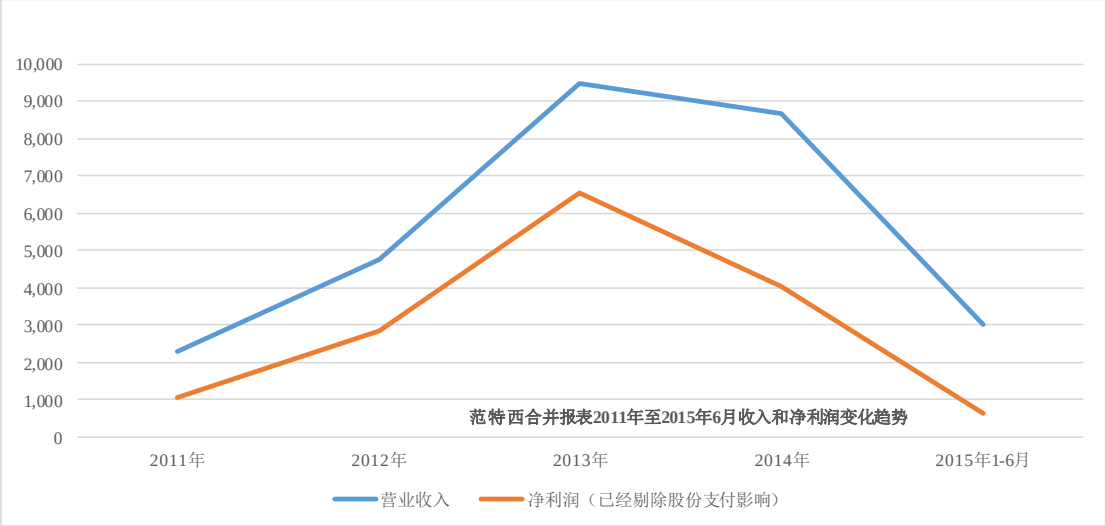
项目	2013/12/31 （2013 年度）	2014/12/31 （2014 年度）	2015/6/30 （2015 年 1-6 月）
资产	9,952.45	12,748.27	8,196.97
负债	2,787.50	2,570.70	2,968.71
所有者权益	7,164.95	10,177.57	5,228.26

项目	2013/12/31 （2013 年度）	2014/12/31 （2014 年度）	2015/6/30 （2015 年 1-6 月）
营业收入	9,478.19	8,650.93	3,009.13
营业成本	236.74	362.65	152.60
净利润	6,533.76	-692.37	650.69

C.财务简析

深圳范特西合并报表 2011 年至 2015 年 6 月收入和净利润趋势：

单位：万元



范特西是国内最早从事以 NBA 为主题的体育竞技网页游戏开发运营商之一，游戏一上线就取得了良好的经营业绩，市场反应较好，是范特西收入的主要来源。

2014 年 6 月，范特西与 NBA 中国签署授权许可协议，双方约定 NBA 默许老游戏之前的经营行为，但停止市场推广行为。同时，NBA 版权金开始摊销，其中 2014 年和 2015 年 1-9 月分别摊销 703.79 万元和 1,053.76 万元，在一定程度上影响了利润规模。而获得 NBA 授权的《NBA 范特西》（以下简称“新游戏”）暂未上线运营，范特西业绩无法及时体现。

因此，在不同的评估基准日，范特西经营情况已经发生了变化，是导致两次评估估值水平差异的主要原因。

2） 两次评估的历史运营情况表现不同

A.前次评估历史运营数据

在前次评估中，报告期内按游戏品种统计收入情况如下：

单位：万元

产品名称	2011 年度	2012 年度	2013 年 1-10 月
范特西母公司：			
篮球经理	2,245.16	2,596.19	3,213.82
足球经理	42.20	368.11	725.49
巅峰足球	-	-	5.81
篮球 OL	-	-	13.01
赛车	-	-	2.37
授权金-篮球经理	10.13	30.39	25.33
授权金-足球经理	-	11.83	15.63
范特西母公司合计	**2,297.49**	**3,006.52**	**4,001.45**
沸腾科技：			
梦之队篮球	20.28	3,560.98	3,620.35
梦之队足球	-	-	31.37
梦之队手机篮球	-	1.34	186.89
沸腾科技合计：	**20.28**	**3,562.32**	**3,838.61**
合并报表收入金额：	**2,297.49**	**4,771.94**	**7,840.06**

注：沸腾 2012 年 9 月份并入范特西科技，合并报表收入仅含沸腾 2012 年 9 月及以后的数据。

B.本次评估历史运营数据

本次评估中，范特西报告期内按游戏品种统计收入情况如下：

单位：万元

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
梦之队	4,187.72	3,231.49	908.76
篮球经理	3,281.78	3,125.98	671.26
篮球 2	-	568.01	408.19
篮球大亨	647.48	451.53	214.41
足球经理	777.49	119.85	-
其他游戏合计	583.72	1,154.08	806.51
合计	**9,478.19**	**8,650.94**	**3,009.13**

C.运营数据简析

范特西运营的游戏数量相比前次评估时数量有所减少，且运营时间已经相对较长。根据 2014 年 6 月范特西与 NBA 签署的《游戏开发许可协议》，老游戏停止市场推广，并不晚于 2016 年 3 月全部下线，从而导致老游戏的运营情况和营业收入也相对较差。而新游戏《美职篮范特西》的页游版本于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，移动网络版本于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

综上所述，截至本次评估基准日 2015 年 6 月 30 日，范特西正处于新老游戏更替的特殊时期，老游戏带来的收入规模呈持续下滑趋势，新游戏尚未上线运营。因此在本次评估基准日，对范特西的估值较 2014 年 7 月时的评估值有所降低。

3) 两次评估存在差异原因对范特西未来经营业绩及持续盈利的影响

范特西拥有大量的客户资源。

范特西当前处在新老游戏更替阶段，在 2014 年 6 月范特西与 NBAC 签署授权许可协议后，原有游戏停止了市场推广，仅维持了最基本的游戏运维和数据更新，因此原有游戏的收入未能实现持续增长。

2015 年 9 月，范特西与 NBAC 就授权许可协议签署了补充协议，对原协议中，对新游戏上线时间、老游戏下线时间等重新做了约定。根据范特西与 NBAC 签署的最新协议，范特西原有游戏将在 2016 年 3 月全部下线。本次评估，在对未来范特西经营业绩预测时，综合考虑了历史情况，结合游戏的生命周期及游戏更新替代进行了较为保守的预测。

范特西游戏 2013 年至评估基准日期间收入情况如下：

单位：万元

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
梦之队	4,606.41	3,398.33	987.43
篮球经理	3,929.26	3,749.69	678.06
篮球经理 II	-	568.01	408.19
篮球大亨	647.48	451.53	214.41
足球经理	777.49	119.85	-
其他	165.03	815.06	714.11

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
合计	**9,478.19**	**8,650.94**	**3,009.13**

范特西游戏预测期收入情况如下：

单位：万元

游戏名称	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	备注
篮球经理 I	913.38	458.65					2016 年下线
范特西足球页游	3.30	930.01	1,829.97	1,834.01	1,778.56	1,515.90	
NBA 范特西页游	1,273.95	4,607.71	5,550.03	6,288.39	6,732.04	7,449.03	
NBA 范特西手游	473.72	1,771.00	2,081.10	2,760.74	2,857.97	2,636.73	
范特西足球手游	385.87	878.51	966.87	890.34	924.81	948.11	
篮球 2	345.10	191.29					2016 年下线
其他	286.80	607.56	378.19	407.55	509.43	560.38	
沸腾梦之队	856.63	516.85					2016 年下线
沸腾篮球手游	158.18	106.99					2016 年下线
合计	**4,696.92**	**10,068.57**	**10,806.17**	**12,181.03**	**12,802.81**	**13,110.16**	

（2）NBA 版权授权和新游戏开发为公司注入新的活力

虽然在 2014 年 7 月评估和本次评估时，范特西经营状况和市场环境有了较大的改变，但是范特西在国内体育类网络游戏行业中仍然保持了领先地位。为继续加强范特西在这一细分领域的影响力，范特西与 NBA 中国经过多次谈判协商正式获得关于其在相关游戏中使用 NBA 知识产权的授权许可，未来范特西将继续深化与 NBA 的合作伙伴关系，并借助 NBA 官方授权优势继续强化在篮球类网页游戏中的龙头地位。

范特西在篮球模拟经营类游戏取得成功后，逐步加大培育研发队伍，扩充游戏产品种类，自 2012 年以来先后推出了足球类《范特西足球经理》等足球类网页游戏。同时，受中国高速增长的移动游戏行业的影响，范特西积极布局手游市

场，在网页游戏开发、运营能力不断提高的基础上，通过《梦之队（手机版）》等游戏将产品领域拓展到移动互联网游戏，最新开发的《美职篮范特西》（页游版）已于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，移动网络版本已于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

《美职篮范特西》（页游版）上线后，取得了良好的市场反应。截止 2015 年 11 月 14 日，《美职篮范特西》累计注册用户达到 617,374 人，累计充值 101.21 万元。未来范特西将继续加大新游戏的推广力度，与 NBA、腾讯等合作伙伴深度合作，提高新游戏的知名度。

虽然在报告期内，范特西的运营情况出现一定程度的变化，两次评估时点对范特西公司的估值也有一定程度的差距，但是随着范特西新老游戏更替工作的完成，范特西运营情况将恢复正常，受益于中国移动游戏行业的高速增长，范特西未来的经营业绩及持续盈利能力将得到保证。

（2）范特西与 NBA 签署的《授权协议》及补充协议主要内容

2014 年 6 月 30 日，范特西和 NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司（以下简称“NBA 中国”）签署了《GAME DEVELOPMENT LICENSE AGREEMENT》（以下简称“《游戏开发许可协议》”），NBA 中国授权范特西在其许可开发的游戏产品中使用 NBA 的标识、标志、名称、球队吉祥物、NBA 全明星、NBA 季后赛、NBA 总决赛、NBA 国际系列赛和双方协议同意的任何其他赛事的标识、NBA 联盟球员的名字、绰号、相片、头像、肖像、签名、NBA 的赛事的数据等被许可的权利（以下简称“NBA 知识产权”），许可期限自该许可协议签署之日起至 2017 年 9 月 30 日，授权区域为中国（包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾，下同）。同时，该许可协议约定，在范特西未出现违约的情况下，就范特西及其关联人对 NBA 知识产权在本协议生效日前以及自上述协议签署之日起至此后连续的八个月期间内（以下简称“过渡期”）的未经许可的使用，NBA 中国应不再对范特西及其关联人采取任何法律行动、提起任何行政程序或提出其他任何主张。

范特西《美职篮范特西》页游版本和手游版本均依赖于 NBA 的授权，因此 NBA《游戏开发许可协议》对范特西有非常重要的影响。为减小《游戏开发许可

协议》到期后无法续约从而对范特西经营造成的影响，范特西与 NBAC 于 2015 年 9 月就《游戏开发许可协议》签署了《补充协议》，补充协议对《游戏开发许可协议》中新游戏上线时间延后至 2015 年 9 月 15 日，并约定：若在《补充协议》许可期间，双方未出现违约行为或法律法规规定而导致协议终止，则双方应本着友好协商的精神，在《游戏开发许可协议》到期日前 2 个月内，排他性的进行续约谈判。

范特西《美职篮范特西》页游版本和手游版本均依赖于 NBA 的授权，因此 NBA《游戏开发许可协议》对范特西有非常重要的影响。为减小《游戏开发许可协议》到期后无法续约从而对范特西经营造成的影响，范特西与 NBAC 于 2015 年 9 月 1 日签署了就《游戏开发许可协议》签署了《补充协议》，补充协议对《游戏开发许可协议》中对于新游戏上线时间延后至 2015 年 9 月 15 日，并约定：若在《补充协议》许可期间，双方未出现违约行为或法律法规规定而导致协议终止，则双方应本着友好协商的精神，在《游戏开发许可协议》到期日前 2 个月内，排他性的进行续约谈判。

综上所述，《游戏开发许可协议》安排合理，具有稳定性。

（3）范特西与 SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FUTBOL PROFESIONAL S.A.U 签署协议的主要内容

2014 年 5 月 5 日，范特西与 SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FUTBOL PROFESIONAL S.A.U 在西班牙马德里签署了《Licensing Agreement》（简称“《许可协议》”）。SEFPSA 授权范特西在其许可开发的游戏产品中使用：1、西班牙足球职业联赛（简称“LFP”）的名称、商标、标示、徽章、标志、官方足球图像（如果存在上述各项）。权利包括西班牙足球职业联赛官方竞赛的名称，例如“西班牙足球甲级联赛”和“西班牙足球乙级联赛”；2、属于西班牙足球职业联赛的各个会员俱乐部（简称“足球俱乐部”）的名称、商标、标示、徽章、标志以及颜色；3、各足球俱乐部的球衣（主场、客场运动员以及守门员的球衣），该球衣上印有服装提供商和俱乐部赞助商的名称和/或者商标。4、足球俱乐部的所有运动员的姓名、昵称、图像以及照片，但前提条件是运动员应当穿戴与国家职业足球联赛相关的官方队服，并作为一个整体在产品中使用。

《许可协议》约定，授权产品为范特西开发的用于个人电脑、平板电脑和手机中的互动足球管理产品，该产品的当前名称为“范特西足球经理”（或者为了营销之目的与西班牙足球职业联赛进行协商并修改的其他名称）；范特西应当以中文形式提供手机游戏，特别是应当为使用智能手机的中国客户提供中文形式的手机游戏；许可适用区域为中国大陆、台湾、香港特别行政区以及澳门特别行政区。《许可协议》在 2014/2015、2015/2016、2016/2017 足球赛季有效，有效期为 2014 年 5 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日。

范特西现有主要足球相关游戏产品《胜利足球》、《范特西足球经理》和《天下足球》等使用了西甲联赛相关球队的标识及球员的头像。

（4）关于报告期内范特西使用相关无形资产情形的说明

1）《篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》等篮球类游戏存在未经许可使用相关无形资产的情形

自游戏上线之日至 2014 年 6 月，范特西开发、运营的《篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》等游戏（以下简称“老游戏”）均未获得 NBA 授权。由于范特西是国内最早从事以 NBA 为主题的体育竞技网页游戏开发运营商之一，游戏一上线就取得了良好的经营业绩，市场反应较好。

根据 2014 年 6 月 30 日，范特西与 NBA 中国签署的许可协议，NBA 中国在范特西未出现违约的情况下，就范特西及其关联人对 NBA 知识产权在本协议生效日前以及自上述协议签署之日起至此后连续的八个月期间内（以下简称“过渡期”）的未经许可的使用，NBA 中国应不再对范特西及其关联人采取任何法律行动、提起任何行政程序或提出其他任何主张。

根据 2014 年 6 月和 2015 年 9 月范特西与 NBA 中国签署的《游戏开发许可协议》及其补充协议，NBA 中国授权范特西在其许可开发的游戏产品中使用 NBA 知识产权，许可期限自该许可协议签署之日起至 2017 年 9 月 30 日，授权区域为中国。根据上述协议，范特西最新开发的《美职篮范特西》取得了 NBA 中国的授权，符合相关法律法规的规定，对未来范特西的生产经营不存在不利影响。

综上所述，范特西在历史上存在未经许可使用相关无形资产的情形，但不会

导致法律风险或经济纠纷，对重组后上市公司经营不存在不利影响。

2）《胜利足球》、《范特西足球经理》和《天下足球》等足球类游戏存在未经许可使用相关无形资产的情形

范特西相关足球游戏产品《胜利足球》、《范特西足球经理》和《天下足球》在取得 SEFPSA 相关授权前使用了西甲联赛标识及球员头像等以及相关游戏产品使用了其他联赛中相关球队及球员的中文译名，尽管其并未使用其他联赛俱乐部的真实标识及相关球员的真实头像，而是使用了漫画头像，但范特西使用其他联赛俱乐部的中文译名及球员的中文译名可能存在被权利方追诉的风险。

对于上述风险，范特西原控股股东、实际控制人汤克云出具承诺，由于范特西在《足球许可协议》签署日之前使用西班牙足球甲级联赛标识及球员的头像，或足球游戏产品未取得任何其他授权或任何其他侵权纠纷或存在的任何问题给智度投资、范特西及其子公司造成的任何经济损失，其本人将承担相应的责任，避免因此给智度投资及范特西及其子公司造成任何经济损失。

自然人汤克云持有隽川科技 100%股权，持有零零伍科技 34.11%股权，本次交易完成后，汤克云将间接持有上市公司 23,818,326 股股份，占本次重大资产重组及配套融资股份发行后上市公司总股本的比例为 2.34%。因此，其可以通过间接持有的上市公司股权作为未来可能需要履行承担损失义务的财产担保再加之汤克云实际承担相关损失的可能性较低，因此汤克云具备履行相关承诺的能力。

（5）范特西报告期研发费用会计处理政策、确认依据、合理性以及实际发生情况

1）会计处理政策

研发费用是指研究与开发某项目所支付的费用。根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；企业内部研究开发项目开发阶段的支出，能够证明下列各项时，应当确认为无形资产：

A、从技术上来讲，完成该无形资产以使其能够使用或出售具有可行性。

B、具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

C、无形资产产生未来经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场；无形资产将在内部使用时，应当证明其有用性。

D、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

E、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于无法区分研究阶段研发支出和开发阶段研发支出的，应当将其全部费用化，计入当期损益（管理费用）。

2）2013 年起范特西及其子公司深圳沸腾、上海范特西分别发生研发费用，其中：2013 年度发生 1,329.18 万元、2014 年度发生 1,448.48 万元、2015 年 1-6 月发生 678.99 万元，主要包括研发人员薪酬、日常费用及研发人员分摊的折旧及房租费等费用。依据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，范特西研发支出未满足资本化条件，于发生时计入管理费用-研发费用列示。

（二）下属子公司情况——猎鹰胜效

1、猎鹰胜效基本情况

名称：	上海猎鹰胜效网络有限公司
住所：	上海市徐汇区桂平路 391 号 3 号楼 2401 室
法定代表人：	肖燕
公司类型：	一人有限责任公司（法人独资）
注册资本：	1,000 万
实收资本：	1,000 万
成立日期：	2014 年 12 月 9 日
营业期限：	2014 年 12 月 9 日至 2044 年 12 月 8 日
企业注册号：	310104000601370
组织机构代码证号：	32463257-3
税务登记证号码：	国地税沪字 310104324632573
经营范围：	从事计算机网络科技、计算机软硬件领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机网络工程，网页设计，计

名称：	上海猎鹰胜效网络有限公司
	算机软件及辅助设备的销售（除计算机信息系统安全专用产品）。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

2、猎鹰胜效历史沿革

（1）猎鹰胜效的设立

2014 年 12 月 9 日，猎鹰胜效由猎鹰网络和自然人张娇共同出资设立，注册资本 1,000 万元。

2015 年 7 月 6 日，猎鹰胜效取得了上海市徐汇区市场监督管理局核发的注册号为 310104000601370 的营业执照。

猎鹰胜效成立时股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
猎鹰网络	900.00	货币	90.00%
张娇	100.00	货币	10.00%
合计	**1,000.00**	**-**	**100%**

（2）2015 年 6 月，第一次股权转让

2015 年 6 月 26 日，猎鹰胜效召开股东会，审议通过股东决定，同意股东张娇将其持有的猎鹰胜效 10%股权作价 1 元人民币转让给猎鹰网络。同意公司股东变更后，猎鹰网络出资 1,000 万元，出资比例为 100%，公司股东发生变动后，公司董事、监事、高管人员不变。

2015 年 6 月 26 日，张娇与猎鹰网络签署《股权转让协议》。

本次转让完成后，猎鹰胜效股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
猎鹰网络	1,000.00	货币	100.00%
合计	**1,000.00**		**100.00%**

3、主要业务情况

截至本报告书签署之日，猎鹰胜效未开展具体业务。

（三）下属子公司情况——优美动听

1、优美动听基本情况

名称：	北京优美动听科技有限公司
住所：	北京市海淀区信息路甲 28 号 B 座 13D-1 座
法定代表人：	肖燕
公司类型：	有限责任公司（法人独资）
注册资本：	100 万元
实收资本：	100 万元
成立日期：	2012 年 2 月 23 日
营业期限：	2012 年 2 月 23 日至 2032 年 2 月 22 日
企业注册号：	11010814647131
组织机构代码证号：	59063443-2
税务登记证号码：	京税证字 110108590634432
经营范围：	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；投资咨询；教育咨询；文化咨询；销售机械设备、计算机、软件及辅助设备、通讯设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

2、优美动听历史沿革

（1）优美动听的设立

2012 年 2 月 23 日，优美动听由自然人尹晓钢和李秀菊共同出资设立，注册资本 50.00 万元。

2012 年 2 月 23 日，优美动听取得了北京市工商行政管理局海淀分局核发的注册号为 11010814647131 的营业执照。

猎鹰胜效成立时股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
尹晓钢	27.50	货币	55.00%
李秀菊	22.50	货币	45.00%
合计	**50.00**		**100%**

（2）2014 年 9 月，第一次增资

2014 年 8 月 28 日，优美动听召开股东会，审议通过股东决定，同意变更注册资本，由股东尹晓钢以货币增加出资 50.00 万元；同意修改公司章程。

2014 年 9 月 2 日，北京市工商行政管理局海淀分局向优美动听换发了营业执照。

本次增资完成后，优美动听股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
尹晓钢	77.50	货币	77.50%
李秀菊	22.50	货币	22.50%
合计	**100.00**		**100.00%**

（3）2015 年 4 月，第一次股权转让

2015 年 3 月 20 日，优美动听召开第一届第三次股东会议，同意新增猎鹰网络为公司新股东，同意尹晓钢将其持有的 75.50 万元股份转让给猎鹰网络，同意李秀菊将其持有的 22.50 万元股份转让给猎鹰网络，同意修改公司章程。

2015 年 3 月 20 日，尹晓钢、李秀菊与猎鹰网络签署《出资转让协议书》。

2015 年 4 月 3 日，北京市工商行政管理局海淀分局向优美动听换发了营业执照。

本次转让完成后，优美动听股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
猎鹰网络	100.00	货币	100.00%
合计	**100.00**		**100.00%**

3、主要业务情况

（1）主营业务开展情况

优美动听于 2015 年 4 月推出自有 App 客户端，截至 2015 年 10 月底，优美动听累计注册用户数已达到 228 万人，已完成录制的音频时长合计超过 10,000 小时。根据优美动听提供的未经审计财务报表，2015 年 1-10 月实现营业收入

206.55 万元。虽然目前经营规模仍相对较小，后续拟通过多种途径拓展下游客户，提升市场影响力，主要方式包括：

1）根据市场需求从内容质量和内容产量方面进行优化调整，从质量角度而言，重点在各大阅读平台或网站的各大榜单 TOP50 中挑选适合制作有声读物的内容；从产量角度而言，将不再单纯以数量为目标，而注重优中选优；

2）根据 2016 年即将推出的电影、电视剧、网络剧、网络游戏为题材的书籍内容每月制作 5-10 本重点有声读物，推广到市场，紧跟市场热点，提升知名度的同时来增加用户数量；

3）对播客人员进行调整。目前优美动听签约播客达到 250 人左右，签约播客人数在同行业名列前茅。2016 年将会继续引入优质的播客加入优美动听，预计同期播客数量达到 400-500 人。通过日常录制书籍质量分析中重点培养有潜力有特点的播客，将个性化有声读物内容登录到各大平台及电台，从而为优美动听吸引用户。

（2）主营业务模式的基本情况

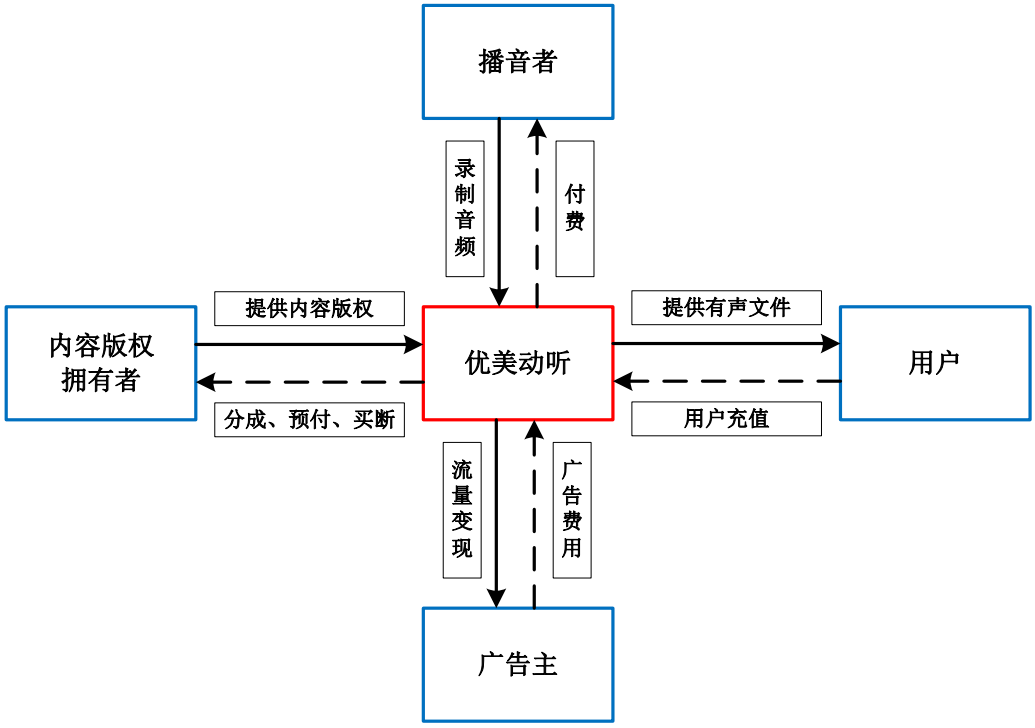
优美动听目前运营一款基于 Android 智能手机的听书软件——优美动听。优美动听主要向用户提供高质量的音频服务，其主要业务模式是以分成或预付的方式从文字内容版权拥有者（主要包括作者、出版社或书商）处购买读物内容版权并进行后期的音频制作与发布，优美动听采取三种方式制作或获取有声读物：一是签约播客（包括学生、爱好者、公司、工作室等）进行音频录制；二是组织自有团队进行音频制作，三是通过分成、预付、买断等方式直接购买有声内容。

有声读物经专业制作并经最终审核后，将上架到优美动听 App 平台上。通过持续的用户积累，优美动听逐渐在业内形成口碑并初具品牌优势，其盈利来源主要包括内容收费、授权合作和在线广告。最主要的来源对用户的内容收费模式包括包月计费、按本计费、点卡计费等三种：

① 包月计费：用户通过包月交费方式，收听全部内容；

② 按本计费：采用前半部分内容免费，后半部分收费方式对用户进行计费；

③点卡计费：通过多种方式充值，购买点卡，网站活动抽取用户奖励点卡，点卡仅在产品内部使用，不可流通或增转，但可以参加优美动听产品相关活动。



优美动听盈利模式为将优质的内容录制成有声读物后放到优美动听手机客户端应用中让用户在线或下载收听，同时利用猎鹰网络的推广平台资源来获取更多的收听用户，当用户形成一定的规模及收听习惯后，优美动听能够聚集碎片化的移动互联网流量资源，通过导入胜效通平台后精准分发到广告、游戏等变现资产端变现，具体而言可以在客户端中加入其它第三方 APP 推广来获取有效的广告收入，也可在有声读物内容中加入音频广告来吸引更多的广告主来投放从中获取更大利益。

（3）优美动听的竞争优势

在有声读物网站/App 竞争日趋同质化的今天，优美动听的核心竞争力包括：

1）自有播客及后期制作团队

优美动听的播客团队成立于 2012 年 6 月，截至 2015 年 7 月共有 320 人，包括原野、七十、墓之声、柴少鸿、明晨等知名播客。Team 成员有多年播客制作经验，月录制 900 万字约 600 小时，效率很高，生产制作了《盘龙》、《星辰变》

等很多优秀的作品。优美动听的编辑团队人员经验丰富，曾参与过电视剧《我是传奇》、《咱爸咱妈 60 年》、电影《走四方》、《我要成功》等作品的前期录音及后期制作，参与过《喜羊羊与灰太狼》有声版、《天线宝宝系列》等作品的角色配音，参与过《上合峰会》、《春之光大型电影音乐会》等大型综艺性晚会现场录制。此外，优美动听自有录音棚隔音效果 30DB 以上，混响时间 0.5S，能够提供专业录音环境。

2）领先的技术优势

优美动听汇集了一批国内优秀的数字音视频技术人才，核心技术团队自 2008 年起开始专业从事音视频技术开发，并参与制定中国音视频国家标准。

3）内容量大，高产高效，用户体验好

由于处在发展的初期阶段，优美动听目前主要靠巨量内容来吸引用户，客户端作品涵盖恐怖悬疑、玄幻奇幻、武侠仙侠、穿越搞笑、都市言情、青春校园、历史军事、官场商战、曲艺杂谈、人文社科、儿童文学、经典名著等多个大类。优美动听在作品产量和效率方面居行业前列，每月制作上线的有声读物数量居行业前茅。未来公司将在注重产量的同时提升作品的质量。优美动听客户端的设置采取了流量保护、定时关闭、拔出耳机自动暂停、播放图书自动添加收藏、边播边缓存、清理缓存等个性化功能，提供了较好的用户体验。

优美动听盈利模式为将优质的内容录制成有声读物后放到优美动听手机客户端应用中让用户在线或下载收听，同时利用猎鹰网络的推广平台资源来获取更多的收听用户，当用户形成一定的规模及收听习惯后，优美动听能够聚集碎片化的移动互联网流量资源，通过导入胜效通平台后精准分发到广告、游戏等变现资产端变现，具体而言可以在客户端中加入其它第三方 APP 推广来获取有效的广告收入，也可在有声读物内容中加入音频广告来吸引更多的广告主来投放从中获取更大利益。

4、主要财务信息

2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，优美动听的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
总资产	71.30	127.65	78.84
净资产	35.08	84.44	36.19
营业收入	161.78	201.71	148.49
营业利润	-49.39	-1.75	-1.13
净利润	-49.35	-1.75	-1.13

（四）下属子公司情况——新时空

1、新时空基本情况

名称：	深圳市新时空网络科技有限公司
住所：	深圳市龙岗区布吉街道东大街桂芳园 7 期 29 栋飞宵阁 A701
法定代表人：	刘卫
公司类型：	有限责任公司
注册资本：	100 万元
实收资本：	100 万元
成立日期：	2015 年 2 月 9 日
营业期限：	永续经营
企业注册号：	440307112239803
组织机构代码证号：	32660164-X
税务登记证号码：	深税登字 44030032660164X
经营范围：	计算机软硬件、电子通信产品的技术开发与销售；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；信息咨询（不含人才中介及其它限制项目）。从事广告业务。

2、新时空历史沿革

（1）新时空的设立

2015 年 2 月 9 日，新时空由李丽出资设立，注册资本 100.00 万元。

2015 年 2 月 10 日，新时空取得了深圳市市场监督管理局核发的注册号为 440307112239803 的营业执照。

新时空成立时股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
李丽	100.00	货币	100.00%
合计	**100.00**		**100%**

（2）2015 年 5 月，第一次股权转让

2015 年 5 月 13 日，新时空召开股东会，审议通过股东李丽将其持有的 70%股权以人民币 70 万元转让给猎鹰网络，股东李丽将其持有的 30%股权以人民币 30 万元转让给刘卫。

2015 年 5 月 13 日，新时空股东李丽与猎鹰网络和自然人刘卫签署《股权转让协议书》。同日，深圳联合产权交易所出具《股权转让见证书》（见证书编号：JZ20150513096）。

2015 年 5 月 18 日，新时空做出《变更决定书》，变更新时空股东，变更法定代表人为刘卫。

2015 年 5 月 18 日，深圳市市场监督管理局向新时空换发了营业执照。

本次增资完成后，新时空股东信息如下：

股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例
猎鹰网络	70.00	货币	70.00%
刘卫	30.00	货币	30.00%
合计	**100.00**	**-**	**100.00%**

3、主营业务情况

（1）主营业务开展情况

截至本报告书签署之日，新时空尚未实际开展业务，未来拟从事手机软件预装业务。

（2）主营业务模式的基本情况

新时空从手机批发商（包括但不限于：个人、网络电商、手机经销商）处获得手机，再通过自行研发的程序包将数款应用软件通过安装在手机上，使消费者

在取得手机后即使用这些应用软件，提高了消费者的用机体验。新时空根据手机型号的不同，结合其他约定的确认条件（包括但不限于：预装软件的手机被用户开机并正常使用等），向手机批发商支付一定的费用。

当用户使用手机中预装的应用程序后，手机应用程序开发商会收到用户的使用记录，新时空亦会收到用户的一系列行为的确认信息（包括但不限于：用户手机开机确认、用户手机首次使用某款应用软件等）。手机应用程序开发商通过这些激活记录（或使用记录）向新时空支付一定的推广费用。

智能手机是移动互联网行业的最重要的移动终端，用户使用移动互联网应用的最终载体。截至 2014 年 12 月，我国移动互联网民已经突破 6.5 亿人。获取移动终端流量入口是移动互联网手机应用开发商及代理商进行产品推广的重要途径。近年移动互联网手机应用开发商越来越重视对移动终端的线下推广模式，与手机生产商合作越来越深入，新手机在生产完成前，预装数款第三方手机应用的现象越来越普遍。

猎鹰网络作为移动互联网流量平台，对用户接入流量非常重视，获得终端用户的数量是其业务水平及市场地位的重要体现。未来新时空将作为猎鹰网络手机应用线下推广的重要渠道，对提升猎鹰网络市场地位，扩大知名度有重要意义；同时，新时空在开展业务的同时，与手机应用开发商建立的良好合作关系，亦将对猎鹰网络后续业务开展产生积极影响。

4、主要财务信息

2015 年 1-9 月，新时空的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月
总资产	106.69
净资产	-192.59
营业收入	10.02
营业利润	-192.89
净利润	-192.59

（五）下属子公司基本情况——猎鹰香港

名称	萬乾網絡有限公司
英文名称	LieyingNetworkCo.,Limited
住所	Unit04,7/FBRIGHTWAYTOWER,NO.33MONKKOKROAD,KOWLOON,HK
股本	1,000,000 港元
已发行股份	1,000,000 股
成立日期	2015 年 6 月 3 日
业务范围	網絡資訊，電子技術開發，技術服務，諮詢，軟體設計與開發
中方投资总额	1,000,000 港元
股权结构	猎鹰网络持股 100%

（六）控股子公司情况——掌汇天下

北京掌汇天下科技有限公司的基本情况请见本报告书“第六节 交易标的基本情况——掌汇天下”

（七）投资的其他企业

截至本报告书签署之日，除上述公司外，猎鹰网络没有其他对外投资情况。

五、猎鹰网络组织结构、人员构成、管理层与核心人员

（一）组织结构

猎鹰网络下设总经办、行政部、人力资源部等职能部门，其中各部门职责情况如下：

部门/岗位	职责
总经办	负责猎鹰网络的总体法务、工商、总体经营合规性的管理、公司合同及印章管理、企业文化管理及建设、公司的档案管理工作
行政部	负责制订猎鹰网络行政管理制度及其实施办法，并负责组织贯彻实施及监督检查、为公司其它部门日常办公提供服务，保证公司的日常办公活动有序进行、固定资产管理及采购、负责公司有关资产、物业的日常维修维护
人力资源部	猎鹰网络员工管理体系建设、公司的组织机构、部门职责、岗位设置及岗位职责的拟定；、负责人事规章制度拟定、人力资源计划、员工的招聘、录用、配置、绩效考评、员工培训与开发、薪酬福利及劳动关系管理工作

部门/岗位	职责
财务管理部	制定与筹划猎鹰网络的筹资投资及资金运营、负责公司的财务管理，制定公司的财务管理制度、依据公司各相关管理制度，对各项经营活动进行监督、审核、编制财务报表，分析财务数据、纳税申报、会计档案管理
技术研发部	对猎鹰网络系统平台提供技术支持、切合公司业务发展需要，制定研发项目，开发相应的产品、对接并监督第三方技术支持的团队，增强公司的整体研发实力
运营部	全面负责猎鹰网络平台的运营管理、优化平台运营的流程，并就提升平台整体的运营质量，提出需求，对接技术研发部，完善平台的功能、后台数据备份与数据分析管理、用户流量采购的管理、负责拓展公司游戏合作项目、负责公司游戏项目的运营及推广
商务拓展部	拓展猎鹰网络的商务渠道、承接各种移动产品的推广业务，并通过公司运营平台的用户流量进行对外推广、把公司自有的各项移动产品，通过渠道的拓展及流量的导入，实现变现

（二）人员构成

截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络共有员工 124 名，员工组成结构如下：

1、按职能部门结构划分

部门	人数	占比
技术研发部	80	64.52%
商务拓展部	12	9.68%
行政部	7	5.65%
总经办	5	4.03%
游戏事业部	8	6.45%
彩票事业部	2	1.61%
人力资源部	4	3.23%
合计	**124**	**100.00%**

2、按受教育程度划分

学历	人数	占比
硕士及以上	5	4.03%
本科	75	60.48%

学历	人数	占比
大专	34	27.42%
中专及以下学历	10	8.06%
合计	**124**	**100.00%**

3、按员工年龄划分

年龄	人数	比率（%）
40 岁以上	3	2.42%
31-40 岁	24	19.35%
21-30 岁	93	75.00%
20 岁以下	4	3.23%
合计	**124**	**100.00%**

六、猎鹰网络最近两年及一期的主要财务数据

根据瑞华审计出具的猎鹰网络 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-9 月《审计报告》（瑞华专审字[2016]01660011 号），猎鹰网络（合并口径）2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-9 月的主要财务指标如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总额	32,506.34	2,043.45	120.91
负债总额	4,737.88	1,656.93	206.27
净资产	27,768.46	386.52	-85.36
归属于母公司所有者的净资产	26,287.42	386.52	-85.36

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	16,042.87	1,921.76	283.76
营业利润	6,051.96	683.36	-16.64

利润总额	6,044.80	684.61	-16.64
净利润	4,227.14	471.87	-16.64

（三）现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,813.25	-21.98	-55.80
投资活动产生的现金流量净额	-13,067.65	-77.97	-8.64
筹资活动产生的现金流量净额	18,817.95	-	-
现金及现金等价物净增加额	9,562.75	-99.96	-64.44

七、猎鹰网络主营业务发展情况

（一）标的公司所属行业的基本情况

本次交易的标的公司之一猎鹰网络主营移动互联网营销服务，属于移动互联网行业中的移动数字营销子行业。根据证监会《上市公司分类指引》（2012 年修订），应归类为“信息传输、软件和信息技术服务业”下的“I64 互联网和相关服务”。

1、移动互联网广告行业基本情况

移动互联网广告是指以移动设备为媒体传播广告，利用移动互联网网络，将广告信息发送至用户手机、PDA 等各类移动通讯终端上，通过这些商业信息来影响接收者的态度、意图和行为，以达到广告宣传的目的。

与传统广告类似，移动互联网广告的本质是广告主将自己的广告信息通过移动互联网传送到用户的移动通讯终端，让用户接收广告主的广告信息，广告主是移动互联网广告信息的投放商，也是整个产业链的投入源。而移动互联网的流量则分散在移动网站、移动搜索、移动应用、移动视频等入口端，因此，移动广告平台作为连接广告主与广告受众之间的桥梁，其核心作用是将分散的场景化、碎片化流量予以聚合，通过有效分析进而分配给上游广告主以实现流量导入和信息传递。

移动广告行业的主体参与者主要为广告主、移动媒体以及服务于两者的中间机构。在广告主端主要涉及到移动广告的投放方式（即选择何种媒体进行投放、如何投放）、购买方式（即采用非程序化还是程序化的手段进行广告购买），在媒体端主要涉及到移动广告的展现方式（即广告以何种形式展现、在何种设备上展现等）和计费方式，由此可将移动广告从不同的视角分为多种类别。

分类依据	分类		举例
按广告形式分类	展示类	文字展示	-
		图片广告	如横幅、插屏、全屏广告等
		视频广告	如前贴片、后贴片等
		应用推荐	如应用墙、应用商店等
		社交媒体类	如原生广告
	搜索类		如在手机百度、淘宝无线客户端搜索之后呈现的广告
按是否有激励分类	激励广告		积分墙广告
	无激励广告		-
按移动媒体属性分类	移动网页广告		-
	应用内广告		-
按投放设备分类	手机		-
	平板电脑		-
按计费方式分类	CPD、CPM、CPV、CPC、CPI、CPA、CPE、CPS		-
按购买方式分类	传统购买		-
	程序化购买	RTB（实时竞价）	-
		非 RTB	-
按广告主类型分类	直投		如百度、阿里巴巴、腾讯等
	代理商		如横纵通、智趣广告等

目前，移动广告正处于快速发展阶段，广告的类型、展现形式、交互形式等都伴随着广告技术与移动设备的发展，正经历着不断的创新与变革。

自 2010 年我国移动广告行业正式起步至今，经过多年激烈的竞争和内部沉淀，行业内涌现出了一批各具业务特色的优质移动广告公司，目前基本形成了较为完整的移动广告产业链。根据艾瑞咨询统计和归纳，目前中国移动应用广告产业链的构成以及具有代表性的公司基本情况如下：



资料来源：《艾瑞咨询-2015 年中国移动应用广告平台市场研究报告》

猎鹰网络在移动广告产业链中，扮演着移动广告网络经营者的角色。

2、移动互联网广告行业监管体制

移动互联网广告行业利用移动互联网作为媒体为广告主传播广告，因而受到国家对广告行业和互联网行业的交叉监管。

（1）广告行业监管

①广告行业管理体制及主管部门

目前，我国广告行业实行政府监管与行业自律相结合的管理机制。我国广告行业的主管部门是国家工商行政管理总局，主要负责广告发布活动和广告经营活动的监督管理工作。我国广告行业的自律管理机构主要包括中国广告协会、中国商务广告协会、中国商务广告协会综合代理专业委员会等。

②广告行业主要法律法规及自律规则

我国广告行业的管理体系主要包括《中华人民共和国广告法》（2015 年修订）、《广告管理条例》以及国家工商行政管理规章和有关职能部门发布的关于

广告管理的规范性文件，地方政府根据国家法律法规制定的适用于本地管理的地方法规和规章。上述法律法规及规章制度对广告经营单位的经营管理、广告内容与广告表现、广告审查以及专门针对特殊行业的广告要求等方面进行了规范。《中国广告行业自律规则》则详细规定了广告内容、广告行为应遵循的一般原则和限制性要求，并明确了相关的自律措施。

③广告行业监管环节

登记管理和行政许可监管：工商行政管理部门负责监管广告公司的登记管理和行政许可。一方面，工商行政管理部门对广告代理经营单位的经营条件进行审核，向符合设立条件的广告公司颁发《企业法人营业执照》，明确经营范围；另一方面，工商行政管理部门对兼营广告业务的广播电台、电视台、报刊出版单位，事业单位以及其他法律、行政法规规定的应当办理广告经营许可登记的单位，实行行政许可制度，对于符合申请条件的，向其颁发《广告经营许可证》。

广告发布监管：广告经营者承办或者代理广告业务，应当查验证明，审查广告内容。对违反相关管理条例规定的广告，不得刊播、设置、张贴。工商行政管理部门会进行必要的监测，对造成不良社会影响及违法违规的广告按照相关规定进行处理。对于电视广告行业，目前多数电视频道也会对广告内容和形式进行审核。

（2）互联网行业监管

①互联网行业管理体制及主管部门

互联网行业的政府主管机构为国务院信息产业主管部门，即中华人民共和国工业和信息化部（“工信部”）和省、自治区、直辖市电信管理机构。根据相关法律法规，国家新闻、出版、教育、卫生、药品监督管理、广播电视、工商行政管理和公安、国家安全等有关主管部门，在各自职责范围内依法对涉及特定领域或内容的互联网信息内容实施监督管理。

互联网行业的自律监管机构为中国互联网行业协会。该行业协会由中国互联网行业及与互联网相关的企事业单位自愿组成，其主要职能是促进政府主管部门与行业内企业之间的沟通，制订并实施互联网行业规范和自律公约，充分发挥行

业自律作用等。

②互联网行业主要法律法规及自律规则

互联网行业相关法规主要是由国务院颁布的《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》等一系列行政法规以及各政府部门颁布的大量部门规章、其他规范性文件。行业的监管政策直接影响到互联网企业的经营和发展。作为典型的新兴产业，互联网行业的相应监管政策随着行业的发展而不断完善。互联网行业的主要法律法规包括电信行业、互联网、知识产权等方面的法律、法规、规章及规范性文件，相关主要内容如下：

文件名称	颁布机构	颁布日期	主要内容
《中华人民共和国电信条例》	国务院	2000/9/25	国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。经营增值电信业务，须取得《增值电信业务经营许可证》
《互联网信息服务管理办法》	国务院	2000/9/25	互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。国家对经营性互联网信息服务实行许可制度；对非经营性互联网信息服务实行备案制度。从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者工信部申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证。依照法律、行政法规以及国家有关规定，从事新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械等互联网信息服务及互联网视听节目服务的，在申请经营许可或者履行备案手续前，应当依法经有关主管部门审核同意，并取得相关许可证
《计算机软件保护条例》	国务院	2002/1/1	中国公民、法人或者其他组织对其开发的软件，不论是否发表，均享有著作权。软件著作权人可以向国家版权局认定的软件登记机构办理登记，以证明其享有著作权
《中国互联网络域名管理办法》	中华人民共和国信息产业部	2004/12/20	域名注册遵循“先申请先注册”的原则，域名注册完成后，域名注册申请人即成为其注册域名的持有者，域名的有效期依据合同约定，国内域名最长为10年；域名有效期满后，原拥有者在规定期限内续费后可继续拥有域名；因持有或使用域名而侵害他人合法权益的，由域名持有者承担责任

（3）主要扶持政策

文件名称	颁布机构	颁布日期	主要内容
《关于深入贯彻落实科学发展观、积极促进经济发展方式加快转变的若干意见》	国家工商总局	2010 年 3 月	支持和引导互联网、移动网、楼宇视频等新兴媒体发挥自身优势，开发新的广告发布形式，提升广告策划、创意、制作水平，拓展广告产业新的增长点等指导意见
《关于深入贯彻落实科学发展观、积极促进经济发展方式加快转变的若干意见》	国家工商总局	2010 年 3 月	支持广告企业跨行业、跨地区、跨媒体和跨所有制进行资产重组，支持符合条件的优质广告公司上市融资，优先推动科技型、创新型广告公司在创业板上市”和“支持和引导互联网、移动网、楼宇视频等新兴媒体发挥自身优势，开发新的广告发布形式，提升广告策划、创意、制作水平，拓展广告产业新的增长点等”等重要指导意见
《关于加快发展服务业的若干政策措施的实施意见》	国务院	2008 年 3 月	加强规划和产业政策引导、深化服务领域改革、大力培育服务领域领军企业和知名品牌、加大服务领域资金投入力度、加强服务业基础工作等指导意见
《文化产业振兴规划》	国务院	2009 年 7 月	明确了文化产业振兴的指导思想。为确保各项任务落到实处，必须深化文化体制改革，激发全社会的文化创造活力；要降低准入门槛，积极吸收社会资本和外资进入政策允许的文化产业领域，参与国有文化企业股份制改造，形成公有制为主体、多种所有制共同发展的文化产业格局；要加大政府投入和税收、金融等政策支持，大力培养文化产业人才，完善法律体系，规范市场秩序，为规划实施和文化产业发展提供强有力的保障

（二）猎鹰网络主营业务概况

1、主营业务基本情况

猎鹰网络的主营业务为移动互联网广告服务业务，致力于搭建互联网流量整合分发平台，为客户在移动互联网领域提供精准、高效的整合营销推广服务，提

高广告转化率和广告的精准度，是移动广告大军中的新生力量。猎鹰网络核心管理层均在国内一线互联网及高科技企业拥有超过十年的运营经验，积累了丰富的互联网营销经验和广泛的客户基础，与广告代理商、广告主、App 开发者建立了深厚的合作关系。

猎鹰网络研发了拥有完整知识产权的自有移动广告平台——胜效通流量管理平台（以下简称“胜效通平台”），并通过不断的研究开发，升级平台的各项功能。胜效通平台作为连接广告主（包括行业广告主和品牌广告主）和媒体渠道（包括猎鹰网络自有 App 应用和第三方 App 应用）的重要渠道，通过对广告主海量需求进行分析、整理，准确的投放到不同的媒体渠道中，从而完成实现精准、高效的营销推广服务。

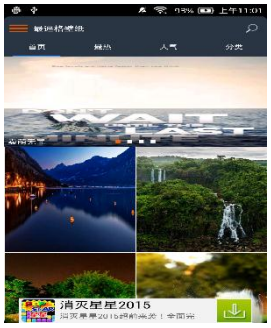
经过运营至今的业务积累，胜效通平台汇集了一批优质、稳定的广告主，包括上海横纵通网络科技有限公司、上海智趣广告有限公司、苏州天域联众文化传媒有限公司等。

依靠高效的运营效率，领先的产品推广能力，胜效通平台吸引了大量第三方 App 开发者，汇聚了行业内众多具有优质流量资源的 App 应用，目前已覆盖智能手机用户超过 15,000 万个，为广告主带来累计 2,700 万次成功下载。此外，猎鹰网络依托于内部研发结合外部购买获得一大批拥有优质流量和稳定客户群体的 App 应用。作为一家拥有优质自有流量资源的移动广告平台，猎鹰网络自有的具备流量分发能力的 App 应用 110 余款，覆盖智能手机用户 9,000 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。

通过丰富的自有 App 资源，猎鹰网络能够更有效的控制广告推广成本，更高效的研究用户行为习惯，分析用户偏好、地区偏好、用户属性等信息，有针对性的分析广告投放策略，从而最大限度提升广告价值，为广告主精准匹配到最佳的推广人群，为用户展示最符合预期的广告，更好的实现一站式移动营销解决方案服务。

2、移动互联网广告服务

猎鹰网络成立至今，已通过胜效通平台累计为超过 240 个应用提供了精准推送服务，并为广告主带来了接近 6,000 万次有效下载（包括自有 App 及第三方 App）。目前，猎鹰网络提供的移动广告主要有积分墙类和展示类两大类型，具体划分为积分墙广告、插屏广告和全屏广告共 3 种移动广告产品。

广告类型	广告产品	主要特点	计价方式	产品图例
积分墙广告		在 App 内展示各种积分任务（下载安装推荐的优质应用、注册、试玩、绑定手机等），以供用户完成任务获得积分的页面。用户通过点击获取积分，开发者获取广告收入	CPC/CPD/CPA	
展示类广告	全屏广告	应用使用过程中或间歇弹出的互动或页面类广告，为广告主提供了广告互动、广告展示等机会	CPC/CPD/CPA	
	插屏广告	应用使用过程中或间歇弹出的横幅广告，一般在屏幕的最上方或最下方	CPC/CPD/CPA	

目前，智能手机、平板电脑等智能终端设备的操作系统主要为 iOS 和 Android。Android 系统作为 Google 公司开发的移动操作系统，开放性较强，被普遍使用在除苹果公司产品以外的大部分智能手机等移动智能终端设备上。iOS 操作系统作为苹果公司移动设备的操作系统，不向其他品牌的硬件开放，平台封闭性较强。

猎鹰网络目前主要通过基于 Android 操作系统的移动应用进行广告推广。

3、猎鹰网络报告期内分业务列示经营业绩情况

猎鹰网络 2013 年实现营业收入 283.76 万元，主要为与游戏产品相关的移动互联网推广收入，收入规模较小主要由于猎鹰网络成立后到今耀投资成为控股股东前，一直在关注互联网行业的发展趋势，并摸索业务的发展方向，未投入很多的资源发展业务，因此 2013 年度的业务规模仍然较小，从而导致收入较低。

猎鹰网络报告期的营业收入（合并口径）按业务类型构成如下：

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
自营业务	3,711.71	283.28	-
开发者媒体业务	5,594.00	345.15	-
渠道媒体业务	3,474.11	1,293.33	283.76
合　计	12,779.82	1,921.76	283.76

注：猎鹰网络 2015 年 1-9 月合并口径移动广告推广业务收入为 13,411.74 万元，剔除合并应用汇相关业务收入后的金额为 12,779.82 万元。

4、猎鹰网络报告期内移动广告推广业务及收入确认情况

（1）猎鹰网络报告期内移动广告业务与收入相关数据情况

2014 年 10 月，猎鹰网络原股东黄希威、罗骏、叶瑾将其持有的共计 100%猎鹰网络的股权转让给今耀投资。今耀投资成为猎鹰网络控股股东前，猎鹰网络主要从事与游戏产品相关的移动互联网推广业务，但投入资源有限，业务规模较小。今耀投资成为猎鹰网络控股股东以后，猎鹰网络明确了移动互联网广告推广并致力打造自身的自媒体广告推送平台为公司的发展方向。在股东的支持下，投入大量的资源，通过建立并优化运营平台、引入各类优秀人才增强技术研发力量、拓展业务渠道等方式提升了自身的业务、管理及盈利能力。

猎鹰网络移动广告推广业务与收入相关的数据情况如下：

数量单位：万个

年　份	点击量	下载量	激活量
2014 年度	1,421.98	804.68	173.80
2015 年 1-9 月	9,633.15	5,185.31	1,259.41
合　计	**11,055.13**	**5,989.99**	**1,433.21**

注：由于猎鹰网络移动广告推广业务不涉及联运，故不存在分成比例。

猎鹰网络作为移动广告平台，根据对接媒体方式的不同，广告推广业务可以划分为自营业务、开发者媒体业务和渠道媒体业务。

自营业务是指，猎鹰网络将广告包在自己开发或购买的 App 中进行推广，形成自营 App 流量池。猎鹰网络在承接广告分包商的广告投放需求后，将广告投放到自营 App 中，并通过积分墙或展示等其他方式向用户进行广告推广。

自营业务与收入相关数据如下：

数量单位：万个

年　份	点击量	下载量	激活量
2014 年度	142.39	101.50	18.1
2015 年 1-9 月	2,723.27	1,563.53	281.80
合　计	2,865.66	1,665.03	299.9

开发者媒体业务是指，App 开发者在猎鹰网络开发者平台上注册，并根据所开发的 App 使用特点下载不同的 SDK（软件开发工具包，如插屏 SDK、BannerSDK、全屏积分墙 SDK 等），从而使得该 App 媒体能够展示猎鹰网络的积分墙页面或展示广告页面等。猎鹰网络在承接广告代理商的广告投放需求后，将广告包投放到开发者的 App 中，并通过积分墙或插屏等展示的方式向用户进行广告推广。

开发者媒体业务与收入相关数据如下：

数量单位：万个

年　份	点击量	下载量	激活量
2014 年度	260.65	148.13	61.96
2015 年 1-9 月	3,267.63	1,871.98	689.19
合　计	**3,528.28**	**2,020.11**	**751.15**

渠道媒体业务是指猎鹰网络将承接的广告以某一价格投放到渠道媒体（豆盟等移动互联网流量联盟），并由渠道媒体继续实现广告的分发。猎鹰网络向广告代理商取得广告收入的同时，向渠道媒体支付广告推广费用，实现渠道价值的收益。

渠道媒体业务与收入相关数据如下：

数量单位：万个

年　份	点击量	下载量	激活量
2014 年度	1,018.94	555.06	93.74
2015 年 1-9 月	3,642.25	1,749.81	288.42
合　计	**4,661.19**	**2,304.87**	**382.16**

自今耀投资成为控股股东后，猎鹰网络明确了业务发展方向，抓住了国内移动互联网高速发展的机遇，在技术研发、平台运营、媒体流量采购、商务拓展等方面都投入较多的人力、资金以及各方资源，通过开发或购买等方式增加自有 App 的数量、通过推广胜效通运营平台汇聚更多的中小开发者 App 以及拓展自媒体流量平台渠道，使得猎鹰网络可调配的流量资源日益增加。在汇聚一定流量的基础上，猎鹰网络加强商务拓展先后引入多个移动互联网广告代理商，促进了广告业务的增长，结合对胜效通平台的有效运营，各项分发量的指标，包括点击量、下载量及激活量等都呈现出稳定的增长。

（2）收入确认的依据及合理性

猎鹰网络的移动广告推广业务收入是根据合同约定的结算方式及按经双方确认的 CPC/CPD/CPA（即点击量、下载量和激活量）数量乘以合同约定单价计算的，既不属于销售商品，也不属于让渡资产使用权，适用《企业会计准则第 14 号—收入》第三章提供劳务收入的规定，该准则“第十一条 提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：（一）收入的金额能够可靠地计量；（二）相关的经济利益很可能流入企业；（三）交易的完工进度能够可靠地确定；（四）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。”

公司使用胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）经猎鹰网络与广告主书面确认后，具备了收入的金额能够可靠地计量的条件；同时，根据合同约定，相关的经济利益很可能流入企业；移动广告业务可以进行实时监控，无需估算完工进度，故不适用于完工进度条件；公司使用胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）数据经媒体与猎鹰网络书面确认后，成本也能够可靠的计量。

因此，猎鹰网络的广告推广业务收入在根据合同约定的结算方式经与广告主核对下载数量（或点击量/激活量）后乘以合同约定单价确认，确认依据合理。

猎鹰网络根据第三方开发者月分发量划分不同等级，对于不同等级采取不同的定价策略，对于广告主而言，其与猎鹰网络之间亦是按照分发量划分不同的等级从而对应不同的结算单价，因此猎鹰网络不存在联运或分成模式下的分成比例。

（三）猎鹰网络主要经营模式

1、业务运营模式

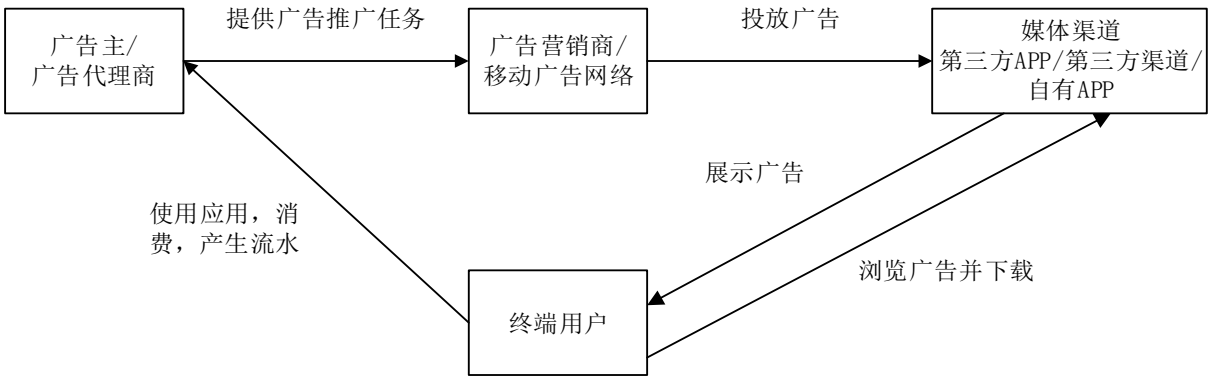
猎鹰网络作为移动广告平台，其核心作用主要是整合移动互联网流量资源为广告主提供基于移动应用的广告推广服务。根据对接媒体方式的不同，猎鹰网络的广告推广业务可以划分为自营业务、开发者媒体业务和渠道媒体业务。

自营业务是指，猎鹰网络将广告包在自己开发或购买的 App 中进行推广，形成自营 App 流量池。猎鹰网络在承接广告分包商的广告投放需求后，将广告投放到自营 App 中，并通过积分墙或展示等其他方式向用户进行广告推广。该模式下，广告推广不再产生成本。截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络自有的具备流量分发能力的 App 应用 110 余款，覆盖智能手机用户 9,000 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。

开发者媒体业务是指，App 开发者在猎鹰网络开发者平台上注册，并根据所开发的 App 使用特点下载不同的 SDK（如插屏 SDK、BannerSDK、全屏积分墙 SDK 等），从而使得该 App 媒体能够展示猎鹰网络的积分墙页面或展示广告页面。猎鹰网络在承接广告代理商的广告投放需求后，将广告包投放到开发者的 App 中，并通过积分墙或插屏展示的方式向用户进行广告推广。当用户点击广告并下载应用后，即算作一次有效广告推广。广告代理商根据广告有效推广的数量，与猎鹰网络进行结算，并按照约定的 CPD 单价向猎鹰网络支付广告推广费用。

渠道媒体业务是指猎鹰网络将承接的广告以某一价格投放到渠道媒体（豆盟等移动互联网流量联盟），并由渠道媒体继续实现广告的分发。猎鹰网络向广告

代理商取得广告收入的同时，向渠道媒体支付广告推广费用，实现渠道价值的收益。



2、销售模式

当客户提出广告投放需求后，运营部门将首先对广告主投放的产品进行定位，并与媒体资源进行匹配分析，随后进行小范围的试投放。通过分析预期结果与小范围试投放实际结果的差别，可以对渠道的选择进行优化调整和产品包的二次优化，例如，当某渠道转化率实际值低于预期结果，或在后一类 App 中投放的广告点击率低下，运营部门将迅速分析具体原因，包括：是否选择了最恰当的展示方式、是否选择了最适合的推广人群。确定具体原因后，运营部门会进行及时调整并进行优化，达到全面推广的标准。

就结算方式而言，截至目前，猎鹰网络主要通过 CPD 方式与广告主进行结算，即根据广告推广带来的有效下载量作为结算依据。实际操作中，猎鹰网络通常会与广告主约定有效下载量的确认标准和单价水平，之后，猎鹰网络运营部门负责按天统计、汇总广告推广实现的有效下载量，当月结束后与广告主通过邮件方式对有效下载量进行核对和确认，并根据确认后的数据按照约定的单价水平与广告主结算收入，一般为次月核对完毕上月有效投放数和结算金额。

受服务对象市场地位、资金周转水平等因素的影响，猎鹰网络与广告主的结算周期一般在一个月至两个月左右。

3、采购模式

（1）开发者媒体业务

在开发者媒体业务中，猎鹰网络采购的主要对象为移动端媒体，即大量的App 应用第三方软件开发者，采购的主要内容是各类 App 在使用过程中产生的客户流量，采购成本则是依据客户流量转变为广告主广告的推广效果来决定。

为了快速拓展媒体资源、巩固媒体资源积累，取得持续稳定的客户流量，猎鹰网络在与第三方软件开发者的结算和支付过程中一般采用较快的标准，并以有效下载作为产品广告有效推广的认定标准。与同行相比，猎鹰网络能够提供给下游媒体持续稳定的、具有竞争的收入报酬，且支付款项周期较短，是第三方软件开发者选择合作伙伴时的首选之一；于此同时，胜效通平台对产品广告有效下载次数进行统计时，依托强大的数据分析能力，根据产品下载时间或点击时间、设备识别码、设备类型等信息判断下载量、点击量是否真实有效。这也使得猎鹰网络能够采购到大量真实、有效的移动互联网流量，实现较好的流量转化率，达成高效广告推广效果。

根据运营部门在开发、日常维护以及不同媒体往常广告投放的效果，猎鹰网络形成了针对媒体资源的标签化管理。通过该方式，猎鹰网络能够有效把握下游不同媒体的最新情况、适用广告产品类型等关键信息，并及时反馈给运营部门。

当广告主提出广告投放的需求后，运营部门会根据广告主的需求挑选与之匹配的媒体资源进行广告投放，通过每日上游广告主提供的投放统计结果，可以及时确认下游媒体资源是否与产品包属性匹配，并及时进行投放效果优化。

（2）渠道媒体业务

在渠道媒体业务中，猎鹰网络采购的对象是移动互联网流量联盟（如豆盟等），采购内容是流量联盟掌握的的客户流量，采购成本则是根据渠道媒体为猎鹰网络分担的广告任务来确定。

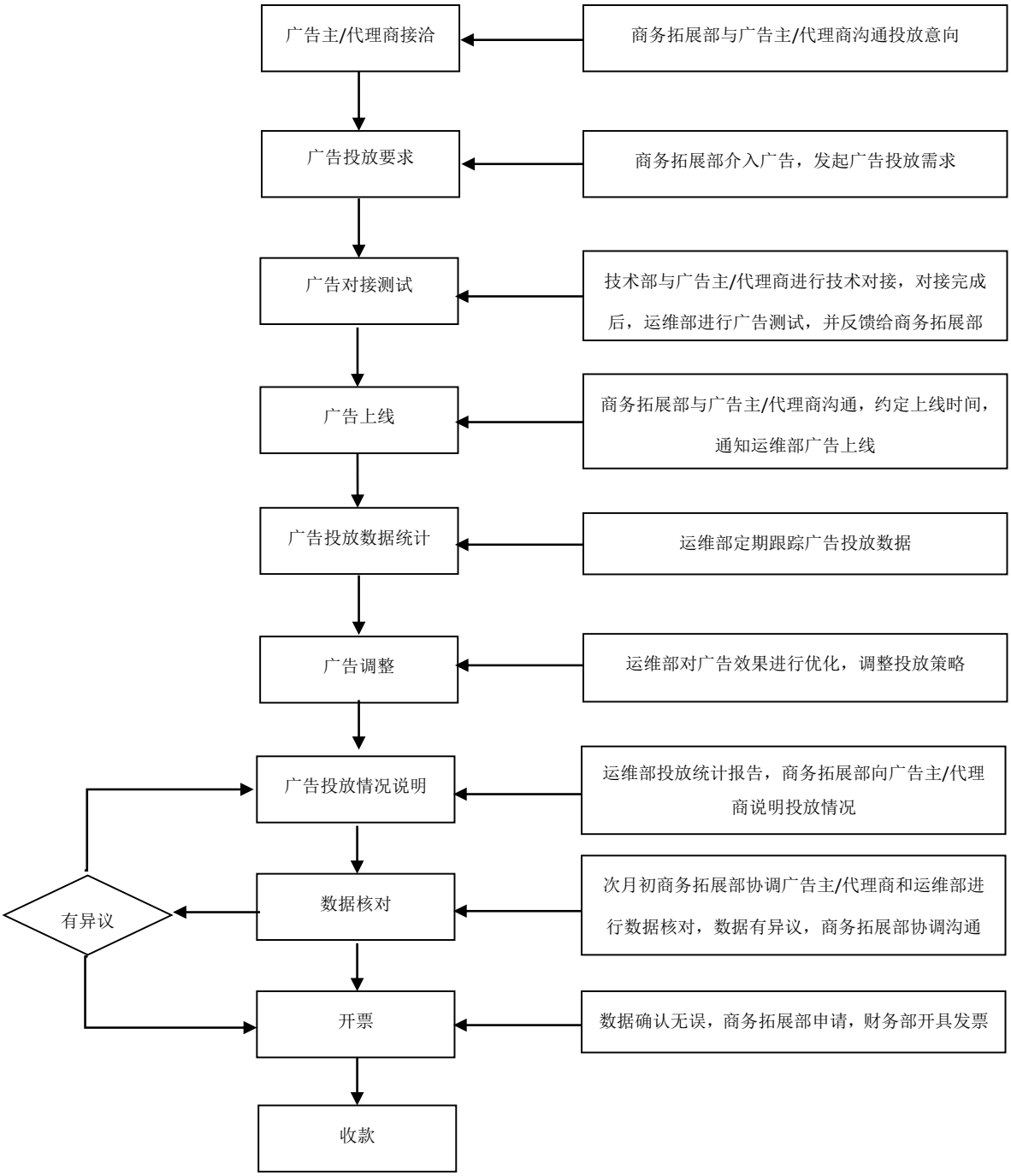
通过渠道媒体业务，猎鹰网络连接了上游广告主和下游加入广告联盟的中小移动网络媒体资源。猎鹰网络通过自身的广告匹配方式为广告主提供高效的网络广告推广渠道，同时也为众多中小移动网络媒体资源提供广告收入的平台。

通过与众多互联网流量联盟以及大量开发者建立的良好的合作关系，猎鹰网

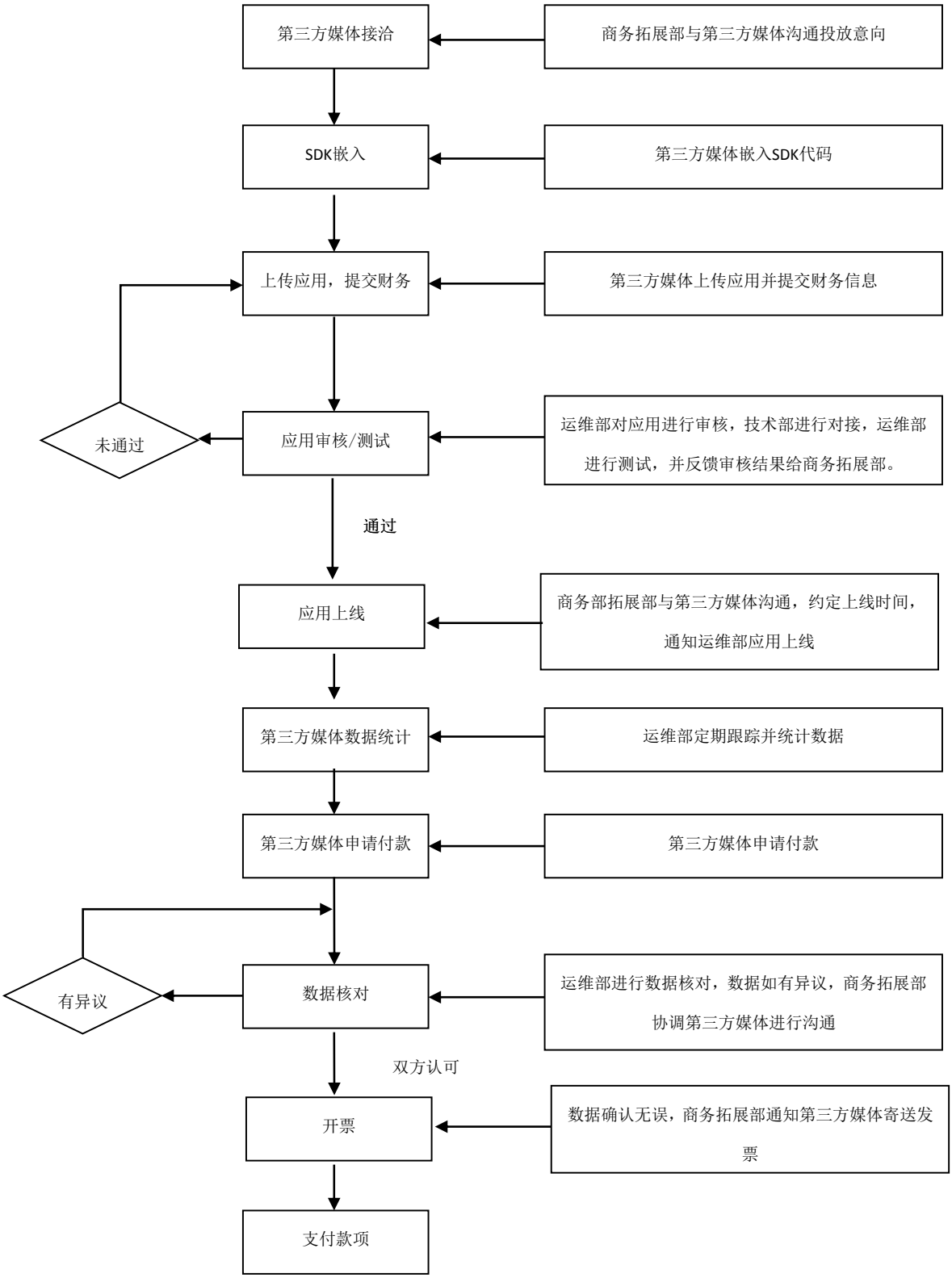
络（通过胜效通平台）迅速的建立庞大的广告推广渠道，直接及间接的覆盖了海量的 App 开发者。同时，胜效通平台又将不同的推广模式进行了统一化的后台管理，不仅更加方便地对接了广告主和广告产品，而且对收入、成本的计量也更为清晰。这种灵活多变，多层次的平台运营能力具有鲜明特色，是猎鹰网络强大平台运营能力的综合体现。

4、主要经营模式业务流程图

（1）销售流程


广告主/代理商接洽
商务拓展部与广告主/代理商沟通投放意向
广告投放要求
商务拓展部介入广告，发起广告投放需求
广告对接测试
技术部与广告主/代理商进行技术对接，对接完成后，运维部进行广告测试，并反馈给商务拓展部
广告上线
商务拓展部与广告主/代理商沟通，约定上线时间，通知运维部广告上线
广告投放数据统计
运维部定期跟踪广告投放数据
广告调整
运维部对广告效果进行优化，调整投放策略
广告投放情况说明
运维部投放统计报告，商务拓展部向广告主/代理商说明投放情况
数据核对
次月初商务拓展部协调广告主/代理商和运维部进行数据核对，数据有异议，商务拓展部协调沟通
有异议
开票
数据确认无误，商务拓展部申请，财务部开具发票
收款

（2）采购流程



5、质量控制情况

猎鹰网络依托胜效通强大的数据分析能力，根据产品下载时间或点击时间、设备识别码、设备类型等信息判断下载量、点击量是否真实有效。

胜效通平台流量监控系统，是胜效流量平台的主要系统模块之一。通过对海量数据的分析和挖掘，并进行优化算法比对有效数据和作弊数据的差异性，开发的流量监控系统。流量监控系统有两个主要功能，广告防作弊和结算筛查。

（1）广告防作弊系统

基于胜效通平台流量监控系统，猎鹰网络可以有效的对广告数据进行筛查和过滤，使真正有效的广告推广进入系统的结算模块进行结算。没有通过广告数据防作弊系统的数据，将会记录下来，作为以后的开发者用户质量分析以及防作弊系统的自我学习（Machine Learning）支撑。

为防止广告作弊，抵制恶意刷量行为，胜效通流量监控系统将会通过以下手段对媒体渠道进行监控：

① ip 防作弊：

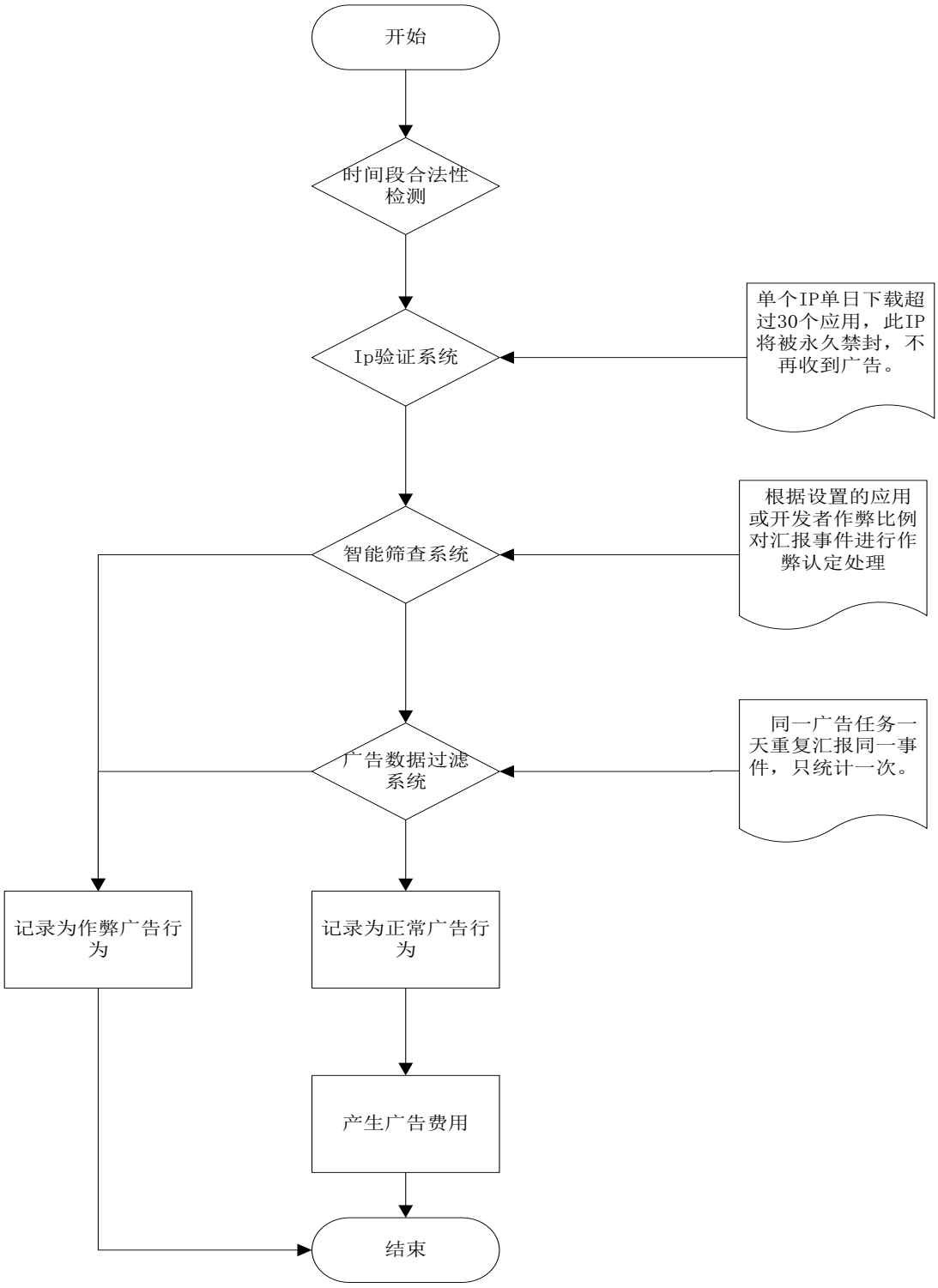
如果单个 ip 下载量超过一定限额，系统会认定此 ip 涉嫌恶意刷量作弊，从而将此 ip 进行封禁，该 ip 下的客户端将不再收到广告。

② 智能防作弊系统：

根据海量数据，胜效通平台流量监控系统将会对反作弊系统记录下的数据进行自主学习（Machine Learning），计算出媒体渠道（如某一 App 开发者、某一渠道媒体）作弊的概率、虚假数据的比例等，分析最新的广告数据，并判断广告数据是否真实有效。

③ 智能筛查系统：

同一个广告任务一天重复汇报同一事件，将只统计一次，同一设备重复下载同一个广告，只结算一次。

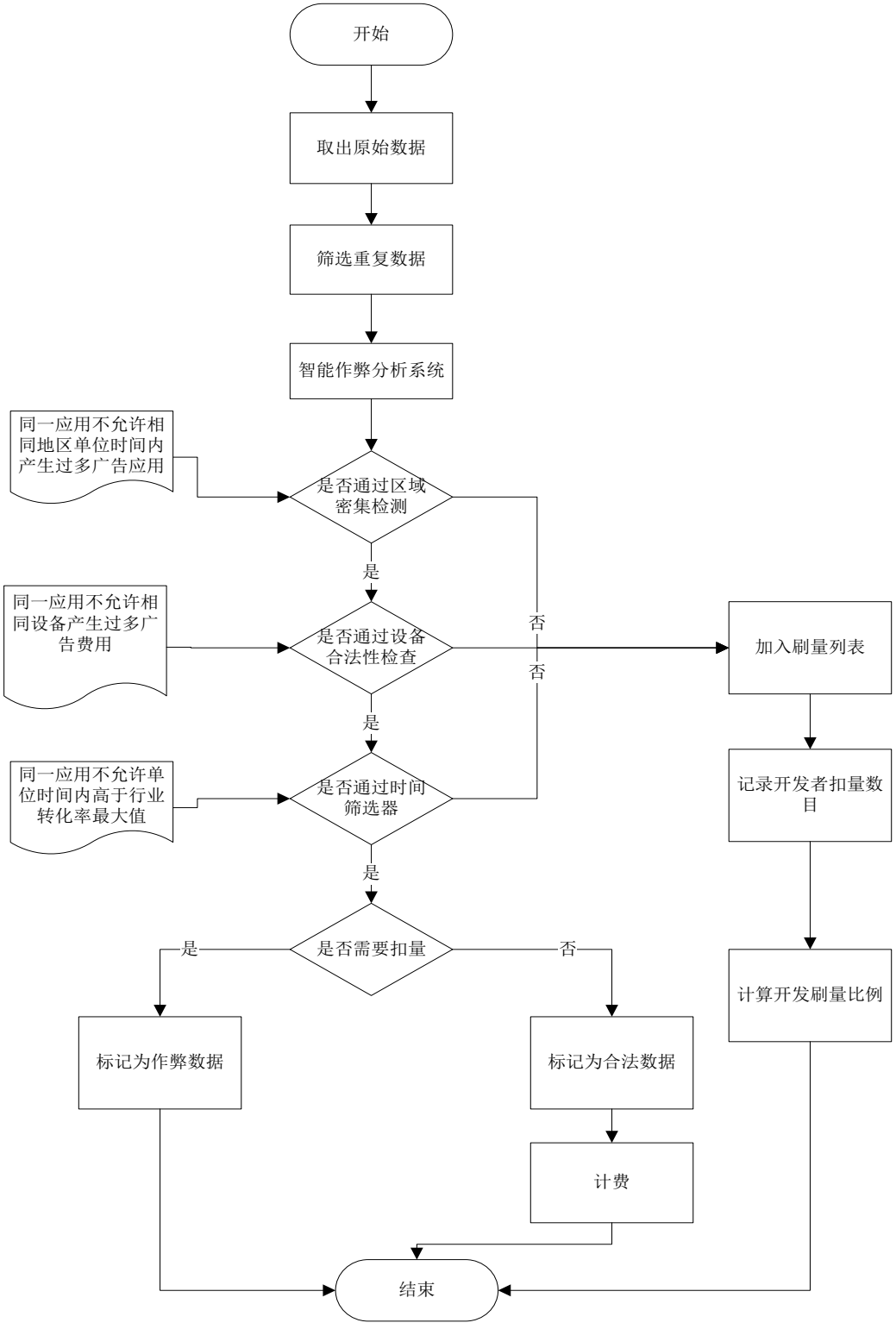


（2）结算数据筛查系统

由于开发者的作弊手段不断的升级，广告系统防作弊系统随着时间的推移，并不能完全预防所有的作弊行为。这时候就需要进行结算数据的筛查处理，结算数据筛查系统将会对所有已经通过广告数据防作弊系统的广告行为数据进行分

析，计算出作弊的比例，从中筛选出有作弊行为的开发者应用，并且在下一次广告行为扣除相应比例的费用。

结算数据筛查系统是广告数据防作弊系统的一种补救行为和学习行为，当有特定的作弊行为成为普遍的行为时，这部分的算法将会从事后的防作弊系统添加至移至广告防作弊系统。



（四）猎鹰网络主要移动广告平台概况

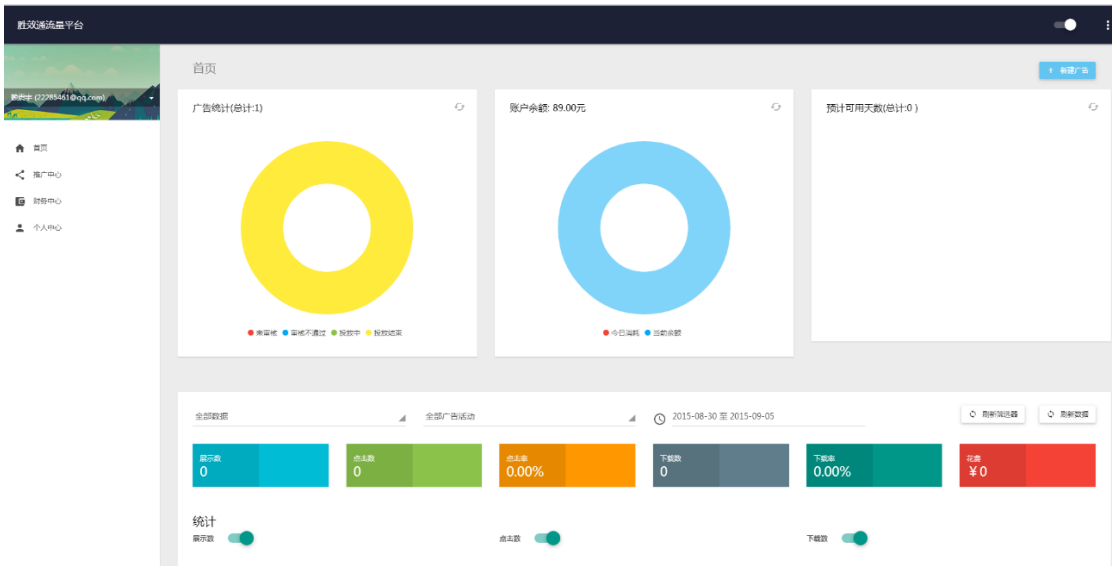
1、基本情况

猎鹰网络以胜效通平台（www.sentshow.com）作为主要的运营平台。胜效通

平台是中国最专业的移动广告网络平台之一，以深度用户模型数据为基础，以强大的数据报表为依托，运用严格的数据筛查算法，最大化广告主广告投放效果，真正做到广告的精准投放，最大程度上保证广告主的投资回报率。



胜效通平台为广告主提供了精准投放、职能策略、投放预测、内容定制、实时推送、数据分析、流量评级等七大特色服务，且具备多种自有媒体流量分发渠道支持，包括应用市场、热门游戏、超级 App、自由开发者、Web 站点、预装等，最大程度的满足广告主个性化的产品推广需求。通过胜效通平台，广告主可以随时查看广告推广进度、推广效果、转化率等一系列信息，方便广告主随时调整广告策略，更新产品广告等，真正做到精准、高效。



猎鹰网络下属胜效通平台拥有庞大的客户基础、广告主用户及变现渠道。目前，胜效通平台在全国范围内已覆盖超过 2.5 亿智能移动终端用户，平台聚合超

过 1000 广告主，1 万款开发者 APP，拥有日均数亿的广告展示量，日均超过 20 万次的成功推送。

2、平台架构

胜效通平台主要由客户端 SDK 库（Android SDK）、API 数据交互接口（API Interface）、胜效通平台用户管理后台（User Console）、胜效通平台运营管理后台（Manager Console）、实时数据处理子系统（Real Time Data Management）、精准投放处理子系统（Precise Delivery Subsystem）、数据挖掘子系统（Data Analysis Subsystem）构成，各部分的工作原理及技术特点简要情况如下：

组成部分	主要作用及技术特点
客户端 SDK 库	客户端 SDK 实现了多种广告样式，另外包含事件统计、事件重发、重复事件过滤、模拟器过滤等多重保障机制，保证所有广告主和开发者的后台数据真实、可信。
API 数据交互接口	采用异步操作和请求缓冲队列，相比传统的同步 API 交互系统，显著提升了系统 API 和 SDK 的请求并发量，在极端情况下保证请求处理的稳定性。
胜效通平台用户管理后台	为胜效通平台的用户，包括广告主和开发者提供详实的数据统计和数据查询功能，根据实时数据处理系统提供的防作弊机制有效的过滤了无效的数据，为广告主和开发者提供最真实的数据支持，帮助广告主和开发者进行更有效的广告投放与广告展示。页面设计采用最新的 MaterialDesign 风格，走在移动互联网行业的最前沿，为用户提供最好的使用体验。
胜效通平台运营管理后台	为胜效通平台运营部门人员提供方便、快捷的平台管理工具，运营人员可以通过管理后台对广告主及开发者的应用进行即时审核，紧急冻结等操作，同时对平台数据进行实时监控，对异常数据提出警报。配置有丰富的权限管理，对所有数据的查、改、软删除都添加权限配置，满足运营部门对平台操作权限的需求。
实时数据处理子系统	胜效通服务器采用负载均衡、主从同步的设计方案，并对数据库进行读写分离，保证每台胜效通服务器的吞吐量随时处于均衡的状态，同时保证服务器的稳定性与安全性，在收集用户行为的同时还配有强大的防作弊机制，对用户点击广告时的时间、事件间隔、地点、IP、设备特征码、设备应用等信息进行统计和分析，有效防止作弊，大幅提升广告主广告价值和媒体广告位产出。
精准投放处理子系统	根据数据挖掘系统提供的设备档案，根据当前的时间、地点、当前应用类型对用户进行针对性的广告投放，返回最优广告，最大化提高用户的点击率和下载率，提高下载/激活转换率，为广告主提供最高效的广告投放。
数据挖掘子系统	对设备数据进行对比分析，对用户进行分群，分析用户在各区域、时段、日期使用广告的频率与转换率，为覆盖设备建立档案，为精准投放系统提供数据支撑。

3、平台迭代发展历史

2014 年 10 月，猎鹰网络正式进军移动广告行业，并成功推出现有胜效通平台的雏形 AdCocoa 平台（www.adcocoa.com）。AdCocoa 平台是第三方软件开发者与猎鹰网络进行合作的重要途径，在猎鹰网络发展初期扮演了非常重要的角色。目前，AdCocoa 平台承担的开发者服务平台功能，已经全部整合进入胜效通平台，使得胜效通平台的用户中，既有广告主亦有媒体渠道，真正意义上的成为连接广告主和媒体渠道的桥梁。

功能列表	V1.0（www.AdCocoa.com）	V2.0（www.sentshow.com）
账户系统	管理 AdCocoa 广告主及开发者信息	拓展至胜效通行证系统，支持包括胜效通、猎鹰市场等猎鹰旗下其它平台的账户服务
支付系统	无	提供支付宝支付、微信支付功能
广告下发系统	定时、限量下发广告，允许设置广告权重	根据不同渠道的投放策略
广告展示 SDK	包括 Banner、插屏、积分墙等主流广告形式	新增自定义广告
数据上报系统	接收上报事件信息并分类入库	调整服务器配置策略，提高服务器吞吐量，支持长时间、大并发量数据上报
作弊过滤系统	数据上报时段、地区、IP、设备多层过滤	新增设备信息分析，分析设备内应用分布判断是否普通用户设备
数据展示后台	后台可以查看广告主、开发者统计数据，运营可以查看平台数据	重新设计了后台 UI，对数据筛选条件进行细分，更直观的体现数据走势
数据广播系统	无	广告主、开发者、运营可以通过手机平台客户端实时查看广告数据，并进行部分紧急操作
数据统计系统	每隔半小时对数据进行统计并更新	实时统计数据信息，实时扣费，广告主可以随时查看广告分发状态
精准投放系统	无	对广告进行定向投放，根据广告主配置的时段、用户群等信息，展示不同广告
数据挖掘系统	无	对用户设备信息进行分析并生成报表提供产品人员进行分析
权限管理系统	实现管理员及用户的角色分级，管理员拥有审核广告并对广告进行下架的权利	可配置型权限管理，超级管理员可以对用户群组或者单个用户权限进行动态配置，允许其对一个或者多个功能的操作权限变更

当前胜效通平台处于 V2.0 的发展阶段，V2.1 版本和 V3.0 版本均在研发过

程中，未来拟加入广告实时竞价系统、银联支付功能，新增 FAB 广告模式、iOS 端 SDK 等重要功能模块。

（五）猎鹰网络前五大结算客户及供应商

1、猎鹰网络的前五大结算客户

猎鹰网络最近两年一期的前五大结算客户如下表：

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	上海横纵通网络科技有限公司	非关联方	4,616.82	28.78%
2	上海智趣广告有限公司	非关联方	3,105.59	19.36%
3	北京灵指互动广告有限公司	非关联方	1,234.75	7.70%
4	苏州天域联众文化传媒有限公司	关联方*	938.97	5.85%
5	北京摩游世纪科技有限公司	非关联方	864.36	5.39%
	合计		**10,760.49**	**67.07%**
2014 年度				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	上海横纵通网络科技有限公司	非关联方	1,869.85	97.56%
2	北京神州付科技有限公司	非关联方	28.77	1.50%
3	福建博瑞网络科技有限公司	非关联方	3.29	0.17%
	合计		**1,901.91**	**99.23%**
2013 年度				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	138.73	48.89%
2	北京神州付科技有限公司	非关联方	61.88	21.81%
3	北京中宏立达科技发展有限公司	非关联方	30.00	10.57%
4	江苏圆周电子商务有限公司	非关联方	23.12	8.15%
5	上海游戏风云文化传媒公司	非关联方	11.88	4.19%
	合计		**265.61**	**93.60%**

注：苏州天域联众文化传媒有限公司的唯一股东为苏州御动文化传媒有限公司，自然人苗荣妹持有苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权，为苏州御动文化传媒有限公司控股股东。苗荣妹与猎鹰网络实际控制人肖燕为母女关系，因此猎鹰网络与苏州天域联众文化传媒有限公司为关联公司。截至本报告书签署日，苏州御动文化传媒有限公司法定代表人已经变更，苗荣妹已将持有的苏州御动文化传媒有限公司转让给无关联自然人刘荣。

2、猎鹰网络的前五大供应商

报告期内，猎鹰网络对前五名供应商采购及其占当年采购总额的比例情况如下：

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**采购金额**	**占营业成本比例**
1	冉十科技（北京）有限公司	非关联方	980.55	17.22%
2	北京掌上云景科技有限公司	非关联方	783.51	13.76%
3	上海涵城数码技术有限公司	非关联方	501.86	8.81%
4	上饶市魅影无限网络科技有限公司	非关联方	595.98	10.47%
5	天津飞讯和沃网络技术有限公司	非关联方	575.13	10.10%
	合计		**3,437.03**	**60.36%**
2014 年度				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**采购金额**	**占营业成本比例**
1	北京亚美云和科技有限公司	非关联方	721.57	74.81%
2	上海启律管理公司	非关联方	1.5	0.16%
	合计		**721.57**	**74.81%**
2013 年度				
序号	**客户名称**	**与猎鹰网络的关系**	**采购金额**	**占营业成本比例**
1	上海天擎信息技术公司	非关联方	70.00	27.22%
2	北京蓝汛通信技术有限责任公司	非关联方	19.32	7.51%
3	上海心动企业发展有限公司	非关联方	14.72	5.72%
4	上海纬盈广告有限公司	非关联方	5.49	2.13%
5	上海艺辉网络科技有限公司	非关联方	4.66	1.81%
	合计		**114.19**	**44.40%**

3、关联方持有前五名客户、供应商权益的情况

猎鹰网络实际控制人肖燕之母亲，持有苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权，为苏州御动文化传媒有限公司控股股东。苏州御动文化传媒有限公司是苏州天域联众文化传媒有限公司的唯一股东。2015 年 1-6 月，猎鹰网络共向苏州天域联众文化传媒有限公司提供劳务 949.95 万元，占当期营业收入总额的 12.47%。

2015 年 8 月 25 日，苗荣妹已经与自然人刘荣就其持有的苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权签署了《股权转让协议》，截至本报告书签署出具日，上述股权转让已完成工商变更程序。

4、猎鹰网络报告期内主要客户和供应商波动的原因

猎鹰网络的前身为游韵网络，主要从事游戏业务发行和推广，但经营情况较差，因此 2014 年 10 月，游韵网络原股东将股权全部转让给自然人肖燕控制的今耀投资，公司主营业务也因此由游戏发行推广业务变更为移动互联网广告业务，从而导致猎鹰网络 2014 年较前一年相比主要客户和供应商均发生重大变化。

2015 年至今，伴随猎鹰网络自身移动互联网广告分发能力的逐渐提升，下游客户范围也因此扩大，从而导致主要供应商客户呈现一定程度波动。其中，除上海横纵通网络科技有限公司仍作为第一大客户外，猎鹰网络持续开拓了如上海智趣广告有限公司、北京灵指互动广告有限公司以及北京摩游世纪科技有限公司等客户。同期，由于胜效通平台聚合媒体资源能力的逐步提升，已经降低了对网盟流量的依赖程度，导致 2015 年上半年主要供应商较此前相比变化较大。

综上所述，独立财务顾问和会计师认为，猎鹰网络在 2014 年底由游戏业务发行和推广服务转向移动互联网广告业务，主营业务内容发生较大变化，因此导致报告期内主要客户和供应商发生较大程度波动。

5、猎鹰网络与主要客户和供应商合作的稳定性分析

猎鹰网络虽然进入移动广告领域时间相对较短，但所运营的移动广告平台已经过多次迭代，从最初的 Adcoco 平台（主要对接第三方 App 开发者）到目前胜效通平台，能够为广告主提供了精准投放、职能策略、投放预测、内容定制、实时推送、数据分析、流量评级等七大特色服务，且具备多种自有媒体流量分发渠道支持。基于胜效通平台聚合的稳定而丰富的媒体资源，猎鹰网络能够为广告主

带来更有转化效率的广告投放，因此服务范围拓展到如淘宝、天猫、支付宝、高德地图、高德导航、大众点评以及奔跑吧三国、全民奇迹、500 彩票、彩票 365 等行业广告主，覆盖包括移动互联网行业中生活服务、工具、游戏以及投资理财多个细分领域。同时，优质广告主资源的持续投放也吸引了行业内大量第三方 App 开发者加盟胜效通平台，从而实现生态系统的良性循环。

猎鹰网络 2014 年 10 月开始进入移动互联网广告业务领域，因此导致该年度标的公司客户和供应商集中度明显高于行业平均水平。伴随公司业务规模的逐渐扩大以及胜效通平台聚合媒体资源能力的逐步提升，因此客户和供应商的集中度均有所下降，目前已处于行业相对合理水平，因此对于主要客户和供应商不存在业务依赖关系。

综上所述，独立财务顾问和会计师认为，猎鹰网络自 2014 年底进入移动互联网业务领域以来，与主要客户和供应商均保持良好的合作，虽然报告期内客户和供应商集中程度相对较高，但是伴随公司业务拓展能力的逐步增强以及胜效通平台聚合媒体资源能力的日渐提升，猎鹰网络对于主要客户和供应商依赖程度会逐渐降低，因此不存在业务上的依赖关系。

6、猎鹰网络客户粘性、客户拓展前景以及未来持续盈利能力

猎鹰网络作为移动广告平台，其核心作用主要是整合移动互联网流量资源为广告主提供基于移动应用的广告推广服务。报告期内，猎鹰网络的广告推广业务可以划分为自营业务、开发者媒体业务和渠道媒体业务。

自营业务是指，猎鹰网络将广告包在自己开发或购买的 App 中进行推广，形成自营 App 流量池。猎鹰网络在承接广告分包商的广告投放需求后，将广告投放到自营 App 中，并通过积分墙或展示等其他方式向用户进行广告推广。

开发者媒体业务是指，App 开发者在猎鹰网络开发者平台上注册，并根据所开发的 App 使用特点下载不同的 SDK（如插屏 SDK、BannerSDK、全屏积分墙 SDK 等），从而使得该 App 媒体能够展示猎鹰网络的积分墙页面或展示广告页面。猎鹰网络在承接广告代理商的广告投放需求后，将广告包投放到开发者的 App 中，并通过积分墙或插屏展示的方式向用户进行广告推广。

渠道媒体业务是指猎鹰网络将承接的广告以某一价格投放到渠道媒体（豆盟等移动互联网流量联盟），并由渠道媒体继续实现广告的分发。猎鹰网络向广告代理商取得广告收入的同时，向渠道媒体支付广告推广费用，实现渠道价值的收益。

猎鹰网络 2014 年 10 月后正式进入移动互联网广告业务领域，进入时间相对较短。业务初期，主要与上海横纵通网络科技有限公司合作进行互联网彩票软件的推广，2014 年该公司为猎鹰网络第一大客户，收入金额为 1,869.85 万元。鉴于猎鹰网络积累的优质媒体资源，为客户带来了更高的投放转化效率，因此 2015 年与上海横纵通网络科技有限公司的合作开始拓展到推广高德导航、大众点评等地图导航、生活服务类软件；同时猎鹰网络新开发了诸如上海智趣广告有限公司、北京灵指互动广告有限公司以及北京摩游世纪科技有限公司等客户，合作内容以手机游戏推广为主。因此，猎鹰网络主要客户粘性较高，并且凭借媒体资源质量优势，能够持续开拓新的广告客户。

7、猎鹰网络报告期内客户、供应商集中度情况分析

1）猎鹰网络客户集中度水平分析

报告期内，同行业主要可比公司客户集中度情况如下表：

项目	最近一期		2014 年度		2013 年度	
	第一大客户集中度	前五大客户集中度	第一大客户集中度	前五大客户集中度	第一大客户集中度	前五大客户集中度
多盟	8.09%	21.62%	7.05%	20.42%	9.08%	28.14%
亿动	39.97%	82.19%	16.63%	52.93%	46.13%	68.11%
微赢互动	5.95%	22.04%	5.19%	22.18%	28.95%	76.46%
云时空	11.15%	44.63%	24.05%	43.93%	12.80%	50.22%
亿起联					7.78%	24.37%
主要可比公司平均水平	16.29%	42.62%	13.23%	34.87%	20.95%	49.46%
猎鹰网络	28.78%	67.07%	97.56%	99.23%	48.89%	93.60%

注：数据来源于公开资料，其中多盟、亿动最近一期是指 2015 年 1-7 月，微赢互动、云时空最近一期是指 2015 年 1-3 月。

猎鹰网络的前身为游韵网络，主要从事游戏业务发行和推广业务，经营规模

相对较小。2014 年 10 月，猎鹰网络经营业务转变为移动互联网广告业务，由于在 2014 年底涉足新行业，业务尚处于起步初期，业务拓展能力相对有限，因此在当年主要开拓了上海横纵通网络科技有限公司这一家客户，导致客户集中度较高。同行业可比公司大多已经在该行业经过多年运营和积累，行业积累优于猎鹰网络，而猎鹰网络作为一家跨入移动互联网业务领域时间较短的企业，在发展初期更是选择主攻渠道代理商方式进行业务拓展。上海横纵通网络科技有限公司作为业内规模较大的渠道代理商之一，客户包括淘宝、天猫、支付宝、高德地图、高德导航、大众点评、彩票 365 以及 500 彩票等，覆盖包括移动互联网行业中生活服务、工具、游戏以及投资理财多个细分领域。因此猎鹰网络在业务发展初期通过与渠道代理商合作方式能够实现快速切入行业并借此谋求进一步发展。

2015 年 1-9 月，伴随猎鹰网络移动互联网广告业务逐步拓展，其对单一客户的依赖也在降低。猎鹰网络先后拓展了上海智趣广告有限公司、北京灵指互动广告有限公司、北京摩游世纪科技有限公司等客户，下游客户范围得以进一步拓广。虽然第一大客户仍为上海横纵通网络科技有限公司，但其收入占比已明显下降。目前在短期内猎鹰网络的移动广告分发能力是制约客户拓展的主要瓶颈。尽管 2015 年 1-9 月其分发能力已经由约 300 万次提高到约 780 万次，但是仍不能满足下游客户广告分发量的需要。因此导致猎鹰网络客户集中度仍高于行业平均水平。伴随猎鹰网络移动广告分发能力的逐步提高，其下游客户也将会进一步分散。

2）猎鹰网络供应商集中度水平分析

报告期内，同行业主要可比公司供应商集中度情况如下：

项目	最近一期		2014 年度		2013 年度	
	第一大供应商集中度	前五大供应商集中度	第一大供应商集中度	前五大供应商集中度	第一大供应商集中度	前五大供应商集中度
多盟	21.08%	33.10%	4.05%	15.77%	4.89%	17.75%
亿动	31.42%	81.15%	13.88%	52.91%	17.67%	65.80%
微赢互动	13.47%	36.94%	8.94%	20.73%	9.17%	39.99%
云时空	18.15%	60.87%	16.08%	53.41%	20.01%	59.11%
亿起联					8.44%	30.10%
主要可比公司平均水平	21.03%	53.02%	10.74%	35.71%	12.04%	42.55%
猎鹰网络	17.22%	60.36%	74.81%	74.81%	27.22%	44.40%

注：数据来源于公开资料，其中多盟、亿动最近一期是指 2015 年 1-7 月，微赢互动、云时空最近一期是指 2015 年 1-3 月。

2013 年标的公司主要从事游戏发行推广业务，2014 年 10 月开始涉足移动互联网广告业务，由于当年主要客户仅有上海横纵通网络科技有限公司一家，再加之公司进入新行业时间较短，Adcoco 平台（胜效通平台前身）自身积累的分发能力有限，因此向移动互联网流量联盟进行流量采购，导致 2014 年猎鹰网络供应商集中度明显高于行业平均水平。

2015 年上半年，猎鹰网络运营的胜效通平台已经积累了大量第三方 App 资源，同时自有 App 分发能力已在逐步提升，对于网盟流量的依赖已经逐步下降，虽然 2015 年 1-9 月猎鹰网络主要供应商集中度虽略高于同行业主要可比公司平均水平，但已处于合理水平范围。

综上所述，独立财务顾问和会计师认为，猎鹰网络报告期内主要客户、供应商集中度虽然较高，但与其行业所处阶段、客户拓展策略以及移动广告的分发能力密切相关，因此处于相对合理的水平，伴随猎鹰网络客户拓展能力的逐步增强、胜效通平台聚合媒体资源能力的日渐提升，猎鹰网络对于重要客户、供应商的依赖程度也将进一步下降。

（六）猎鹰网络技术研发情况

1、研发体系

猎鹰网络研发部门人员由管理人员、产品与交互设计人员、网站前端研发人员、数据接口研发人员、数据库管理人员、Android 研发人员、iOS 研发人员、UI 设计人员、QA 测试人员、数据分析人员构成。

猎鹰网络主要研发工作以项目组为基本单位进行。在项目通过立项审核后，研发管理中心的抽调各类不同人员动态组建项目组。项目组随着研发管理中心的立项而成立，随着项目的结束而解散。在研发管理中心的调配下，并行存在着多个并行研发的项目。此研发方式的优势在于人才资源的即时获取和即时释放，但也存在着数位关键研发人员同时兼顾数个研发任务的情况。所有项目的资源来自同意的技术资源中心，项目立项后，根据项目的需求从统一的技术资源中心配备

各类技术人员，当任务完成后，项目组占用的资源马上释放回技术资源中心，供其他项目选用。

研发管理中心是整个研发体系的领导层，负担着整个研发体系的建设、运营和维护。根据猎鹰网络董事会制定的年度发展计划，研发管理中心需要制定全年度的产品和方案研发和实施计划，配合销售与市场的发展，并根据运营部传递的市场信息，调整研发和方案实施计划，使研发体系的成果与猎鹰网络战略发展目标和外部市场需求相统一。

2、研发流程

与传统互联网公司瀑布流开发模式不同，研发部门采用敏捷开发模式管理团队人员与项目进程，大幅缩短项目开发所需时间、降低由于某项工作进度拖延导致项目进度受到的影响。敏捷开发以用户的需求进化为核心，采用迭代、循序渐进的方法进行软件开发。在敏捷开发中，软件项目在构建初期被切分成多个子项目，各个子项目的成果都经过测试，具备可视、可集成和可运行使用的特征。

猎鹰网络采用的研发流程包含以下几项步骤：

① 项目制定

提出项目大致定义，对实施风险和竞争对手进行评估，对项目大致复杂度与技术难点进行评估。根据现有技术能力与项目大致开发时间，与业务部沟通门确认项目目标，挑选能力相符的人员建立项目组，确认项目组的 PO（ProductOwner）、SM（ScrumMaster）以及项目组成员，共同组成项目组。

② 需求分析与评审

由 PO 准备根据商业价值排好序的产品需求列表（ProductBacklogList），由项目组所有成员进行评审，确认项目最终需要实现的 ProductBacklogList，开展冲刺计划会议（SprintPlanningMeeting），确认每个冲刺（Sprint）的阶段目标，包括产品与交互设计人员、UI 设计人员、技术研发人员在每个 Sprint 中各自负责的工作及所费时间，安排并行任务线，提交研发管理中心和业务部门审核。

③ 项目开发

审核完成后，项目组成员按照 Sprint 计划完成各自工作，在 Sprint 中的每个工作日开展每日站会（DailyScrumMeeting）汇报成果，协调进度，并在每个 Sprint 结束时开展 Sprint 评审，确保 Sprint 目标完成，按此流程重复直至所有 Sprint 完成。

④ QA 测试

QA 测试小组根据需求制作测试用例与测试计划，对项目模块进行测试，对 Bug 进行评级并提交 Bug，开发人员对 Bug 进行修复，并再次提交至 QA 测试小组进行验收。

⑤ 项目交付

研发部门将完成项目上线至线上测试服务器，交付相关技术文档，由业务部门进行验收，验收完毕后，由部署人员根据部署文档进行部署，上线至线上正式服务器。

（七）报告期核心技术人员情况

为提升研发能力、加快研发速度，猎鹰网络始终注重研发人才的引进和培养，并建立了较为完善的技术创新考核和激励机制，以保持核心人员的稳定和企业技术创新能力的不断增强。

猎鹰网络的核心人员为肖燕、彭琛豪、赖震宇，具备多年的互联网广告经验，在互联网广告行业均具有多年的从业经验。

1、肖燕

肖燕女士，1997 年毕业于华东政法学院法学专业。现任猎鹰网络执行董事，全面主持猎鹰网络日常管理工作，制定年度业绩目标及发展战略方案并对其监督、调整，实现公司业务及投资回报的快速增长。

2、彭琛豪

彭琛豪先生，香港大学工商管理硕士，现长江商学院 EMBA 在读。曾担任明基电通有限公司总经理助理，负责手机、移动解决方案及行业定制业务。现任

猎鹰网络总经理一职。

3、赖震宇

赖震宇先生，2012 至 2014 年就职于百度 91 无线，任项目主管；现任猎鹰副总经理。负责公司移动开发部所有项目的产品调研、立项、资源调配、项目计划、项目开发、项目跟进、项目验收等一系列项目管理工作。负责产品：Adcocoa 广告平台、胜效流量平台、51wifi、猎鹰市场、支付 SDK、微吧等。

（九）主营业务其他事项说明

1、报告期内猎鹰网络不存在境外生产经营的情形。

2、猎鹰网络相关产品和生产过程不存在高危险、重污染情况。

3、猎鹰网络生产经营不涉及立项、环保、安全、行业准入、用地、规划、建设施工等有关报批事项。

4、报告期内来源于互联网彩票软件推广收入的情况说明

猎鹰网络 2014 年度的收入主要来自互联网彩票软件推广，其占收入比重为 94.81%。根据猎鹰网络与上海横纵通网络科技有限公司于 2014 年 10 月签署的《互联网信息服务及广告代理框架合同》，互联网彩票软件相关推广期为 2014 年 10 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日。自 2015 年开始至今，猎鹰网络未与上海横纵通网络科技有限公司签署关于互联网彩票软件推广的业务合同。截至目前，猎鹰网络不存在上述互联网彩票软件推广业务，上述业务在猎鹰网络主营业务中的占比为零。

2015 年至今，伴随猎鹰网络自身移动互联网广告分发能力的逐渐提升，猎鹰网络客户合作范围和业务推广类型也在逐渐扩大，虽然第一大客户仍为上海横纵通网络科技有限公司，但其收入占比已由 2014 年底的 97.56%明显下降至 28.78%，双方的合作类型也已拓展到推广高德导航、大众点评等地图导航、生活服务类软件；此外，猎鹰网络新开发了诸如上海智趣广告有限公司、北京灵指互动广告有限公司以及北京摩游世纪科技有限公司等客户，合作内容以手机游戏、生活服务和工具类软件推广为主。2015 年，猎鹰网络销售收入为 2.8 亿元。

综上所述，目前猎鹰网络不存在互联网彩票软件推广业务。财政部等八部委联合公告不会影响猎鹰网络业务的正常运营。

八、猎鹰网络所获得的业务资质

截至本报告书签署之日，猎鹰网络已取得《网络文化经营许可证》：

公司名称	证书编号	经营范围	有效期限	发证机关
猎鹰网络	沪网文[2013]000-130 号	利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）	2013 年 12 月至 2016 年 12 月	上海市文化广播影视管理局

九、猎鹰网络主要资产、对外担保及主要负债情况

（一）猎鹰网络 100%股权权属情况

根据猎鹰网络提供的自设立至今的工商登记资料及今耀投资等 16 名交易对方的承诺：

1、猎鹰网络不存在股东出资不实、抽逃出资以及其他影响其合法存续、正常经营的情况。

2、股权转让交易对方作为猎鹰网络的股东，合法、完整、有效地持有猎鹰网络股权；股权转让交易对方依法有权处置该部分股权。该部分股权产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情形。

3、在本次交易实施完成前，股权转让交易对方将确保标的资产产权清晰，不发生抵押、质押等权利限制的情形，不发生涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形。

（二）猎鹰网络主要资产情况

截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络（合并口径）最近两年及一期经审计的主要资产的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	11,010.18	13.42	113.38
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,006.45	-	-
应收帐款	8,548.36	1,931.24	-
预付款项	116.33	0.95	0.54
应收利息	14.41	-	-
其他应收款	260.95	19.00	-
其他流动资产	125.61	-	-
流动资产合计	**21,082.28**	**1,964.61**	**113.92**
非流动资产：			
可供出售的金融资产	120.00	-	-
固定资产	939.28	23.93	7.00
无形资产	2,736.62	2.15	-
商誉	7,350.49	-	-
长期待摊费用	30.00	41.25	-
递延所得税资产	97.67	-	-
其他非流动资产	150.00	11.51	-
非流动资产合计:	**11,424.05**	**78.84**	**7.00**
资产总计	**32,506.34**	**2,043.45**	**120.91**

1、主要固定资产

根据瑞华审计出具的瑞华专审字[2016]01660011 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络拥有固定资产概况如下表所示：

单位：万元

类别	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
运输设备	10	65.65	9.95	-	55.70
办公设备及其他	5-10	1,211.25	327.67	-	883.58
合计		1,276.90	337.62	-	939.28

其中，办公设备及其他的账面价值占总固定资产的 94.07%，主要是服务器设备和电脑、空调等办公设备，是猎鹰网络与主营业务直接相关的主要资产。

（1）自有产权房屋情况

截至本报告书签署之日，猎鹰网络无自有产权房屋。

（2）房屋租赁情况

截至本报告书签署之日，猎鹰网络（不包括子公司掌汇天下）主要办公场所通过租赁方式取得，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	物业坐落	产权证书	产权人	租赁面积（m2）	租赁期限
1	猎鹰网络	上海临港奉贤经济发展有限公司	上海市奉贤区正琅路 19 号 1 幢 1110 室	沪房地奉字（2014）第 003308 号	上海临港奉贤经济发展有限公司	76	2015 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日
2	猎鹰网络	上海新兴技术开发区联合发展有限公司	上海市漕河泾开发区内桂平路 391 号 3 号楼 2401 号	沪房地徐字（2012）第 006038 号	上海新兴技术开发区联合发展有限公司	860.07	2015 年 1 月 1 日至 2017 年 8 月 31 日
3	猎鹰网络	刘宇	北京市东城区东直门外大街 48 号 1 幢 24 层 B27F	京房权证东字第 029021 号	刘宇	128.12	2015 年 2 月 8 日至 2015 年 12 月 23 日
4	猎鹰网络	李硕	北京市东城区东直门外大街 48 号 1 幢 22 层 B25D	京（2015）东城区不动产权第 0021898 号	李硕	140.43	2015 年 9 月 24 日至 2016 年 9 月 23 日
5	猎鹰网络	沈宝妮	北京市东城区东直门外大街 48 号 1 幢 23 层 B26D	京房权证东字第 025274 号	沈宝妮	140.48	2015 年 12 月 20 日至 2016 年 12 月 19 日
6	优美动听	胡文艳	北京市东城区东直门外大街 48 号 A 座 18F	京房权证东字第 024506 号	胡文艳	79.8	2015 年 11 月 5 日至 2016 年 11 月 9 日
7	新时空	林师明	深圳市福田区车公庙泰然九路海松大厦 A502B	深房地字第 3000477111 号	袁文忠	240	2015 年 5 月 11 日至 2016 年 5 月 10 日

序号	承租方	出租方	物业坐落	产权证书	产权人	租赁面积（m2）	租赁期限
8	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路长虹科技大厦 24 楼 01-02 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	475	2014 年 3 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日
9	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路 18 号长虹科技大厦 24 楼 03-06 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	971	2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日
10	沸腾科技	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区科技南十二路长虹科技大厦 24 楼 01 单元	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	147	2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日
11	上海范特西	上海翔康置业有限公司	上海市嘉定区南翔镇胜辛南路 1000 号 2 幢 1031 室	沪房地嘉字（2008）第 023889 号	上海翔康置业有限公司	5	2015.07.24 至 2017 年 7 月 23 日
12	范特西	深圳长虹科技有限责任公司	深圳市南山区高新区南区科技南十二路长虹科技大厦 2401-2406	深房地字第 4000523325 号	深圳长虹科技有限责任公司	1,446 m^2	2016.01.01-2017.12.31

注：新时空向林师明租赁房产系由产权人袁文忠处转租取得。

上述租赁房产均未履行备案手续。根据《城市房地产管理法》的相关规定，房屋租赁的出租人与承租人应当签订租赁合同并向房产管理部门登记备案。根据《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，未在租赁合同订立后三十日内办理租赁登记备案的，由房地产管理部门责令限期改正，逾期不改正的将被处以罚款。根据《合同法》、最高人民法院《关于适用<中华人民共和国合同法>若干问题的解释（一）》及《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11 号）的有关规定，未办理租赁登记备案手续不影响租赁合同的有效性，当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理备案为由，请求确认合同无效的，人民法院不予支持。

对于因未办理租赁登记备案手续可能存在的法律责任，猎鹰网络原控股股

东、实际控制人肖燕已出具书面承诺：“猎鹰网络及其子公司未就租赁房产办理房屋租赁备案登记手续。如因租赁房产的权属瑕疵或未办理租赁备案手续导致猎鹰网络及其子公司无法继续租赁现有房产，本人将尽一切最大努力寻找相同或类似的可替代性经营房；如因现有租赁资产的权属瑕疵或未办理租赁备案手续导致猎鹰网络及其子公司或智度投资受到任何处罚或承担任何责任，本人将给予猎鹰网络或其子公司或智度投资相应的赔偿。”

考虑到猎鹰网络及其子公司经营场所均位于经济较为发达的城市，同等条件的办公用房供应较为充足。因此，即使需变更经营场所，猎鹰网络及其子公司也可在较短时间寻找到适合的经营场地，不会对生产经营的稳定性造成重大影响。

猎鹰网络向自然人刘宇租赁的位于北京市东城区东直门外大街 48 号 1 幢 24 层 B27F 房屋已于 2015 年 9 月 23 日到期，此后双方签订了《房屋续签协议书》，租赁期相应延长到 2015 年 12 月 23 日。截至本报告书出具日，猎鹰网络已经与自然人李硕、沈宝妮分别签署租赁合同，租赁期分别至 2016 年 9 月 23 日和 2016 年 12 月 19 日到期。

范特西及范特西子公司沸腾科技租赁的位于深圳市南山区长虹科技大厦三处房产拟于 2015 年 12 月 31 日到期，截至目前范特西及子公司沸腾科技已经完成与深圳长虹科技有限责任公司的续约程序，并新签订了房屋租赁合同。

猎鹰网络及其子公司所承租的物业未办理租赁备案登记的情况导致上述租赁行为存在部分瑕疵，但不影响其租赁协议效力及占有使用相关物业。根据相关法律规定，因可归责于出租方的上述法律瑕疵原因导致租赁合同无法继续履行的，出租方应当赔偿。猎鹰网络现有股东也已就赔偿标的公司上述法律瑕疵可能导致的损失做出相关承诺，且猎鹰网络及其子公司的经营活动与经营场所的选址关联度较弱，故上述事项不会对猎鹰网络及其子公司经营稳定性造成重大影响。

经核查，独立财务顾问和律师认为：猎鹰网络及其子公司所承租的物业未办理租赁备案登记的情况不影响其租赁协议效力及占有使用相关物业。根据相关法律规定，因可归责于出租方的上述法律瑕疵原因导致租赁合同无法继续履行的，出租方应当赔偿。猎鹰网络现有股东也已就赔偿猎鹰网络上述法律瑕疵可能导致的损失做出相关承诺，且猎鹰网络及其子公司的经营活动与经营场所的选址关联

度较弱，故上述事项不会对猎鹰网络及其子公司经营稳定性造成重大影响。

2、主要无形资产

截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络（不包括范特西和掌汇天下）的无形资产主要包括经营特许权、技术软件、非专利技术和管理软件。根据瑞华审计出具的瑞华专审字[2016]01660011 号《审计报告》，猎鹰网络无形资产的原值、净值情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计摊销	减值准备	账面价值
经营特许权	3,028.06	1,876.60	-	1,151.46
技术软件	1,543.31	86.85	-	1,456.45
非专利技术	108.09	12.36	-	95.74
管理软件	36.67	3.70	-	32.96
合计	**4,716.13**	**1,979.52**	**-**	**2,736.62**

3、资产抵押、质押及担保情况

截至报告书签署之日，猎鹰网络的资产未设置抵押、质押、担保等他项权利。

（三）猎鹰网络主要对外担保情况

猎鹰网络在报告期内不存在对外担保情况。

（四）猎鹰网络主要负债情况

1、主要负债构成

根据瑞华审计出具的瑞华专审字[2016]01660011 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络（合并口径）最近两年及一期的主要负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动负债：			
应付帐款	1,418.35	19.86	3.00

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
预收货款	204.39	-	-
应付职工薪酬	36.13	-	-
应交税费	2,488.88	277.47	1.36
其他应付款	122.47	1,359.60	201.91
其他流动负债	0.00	-	-
流动负债合计	**4,248.84**	**1,656.93**	**206.27**
非流动负债：			
递延收益	261.46	-	-
递延所得税负债	206.19	-	-
非流动负债合计	467.66	-	-
负债合计	**4,698.98**	**1,656.93**	**206.27**

2、存在的抵押、质押等权利限制的情况

依据猎鹰网络财务报告的记载及易晋网络等 16 名猎鹰网络股东出具的承诺，猎鹰网络未申请银行贷款，也不存在将相关资产进行抵押质押的情况。

3、是否涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议的情况的说明

依据易晋网络等 16 名猎鹰网络股东出具的承诺，猎鹰网络目前未涉及诉讼、仲裁，司法强制执行等重大争议。

（五）资产许可使用之情况说明

截至本报告书签署之日，猎鹰网络不存在许可他人使用自由资产及作为被许可方，使用他人资产的情况。

关于范特西与 NBA 以及 SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FUTBOL PROFESIONAL S.A.U 签署的授权协议主要内容详见“第五节　交易标的基本情况——猎鹰网络/四、下属子公司基本情况/（一）下属子公司情况——范特西/12、其他事项说明”。

十、猎鹰网络商标、域名及软件著作权情况

（一）商标

截至本报告书签署之日，猎鹰网络不存在使用他人商标情形，也不拥有任何商标。

（二）域名

序号	域名	注册人	注册日期	到期日期
1	lieyingnet.cn	猎鹰网络	2015.07.06	2018.07.06
2	sentshow.com	猎鹰网络	2015.06.25	2018.06.25
3	uporigin.com	猎鹰网络	2014.12.12	2017.12.12
4	bizkp.com	猎鹰网络	2014.10.10	2017.10.10
5	falconnect.cn	猎鹰网络	2014.10.09	2017.10.09
6	tataport.com	猎鹰网络	2014.09.25	2017.09.25
7	adtata.com	猎鹰网络	2014.09.25	2017.09.025
8	510wifi.cn	猎鹰网络	2014.08.12	2024.08.12
9	yt521.net	猎鹰网络	2014.05.21	2016.05.21
10	1717bar.com	猎鹰网络	2014.12.01	2017.12.01
11	adcocoa.com	猎鹰网络	2013.07.18	2017.07.19
12	sentshowdev.com	猎鹰网络	2015.06.25	2018.06.25

上述域名不存在即将到期的情况。

www.txwy.com 、www.360rj.com、www.xdtxwy.com、www.jqrdz.com、www.sgtxwy.com、www.imtxwy.com 六家游戏网站，由原游韵网络股东申请注册并实际使用，已由猎鹰网络与上海易凯宏网络信息技术有限公司于 2015 年 9 月签订《资产转让协议》，转让给上海易凯宏网络信息技术有限公司，转让价格为 5 万元。目前，上海易凯宏网络信息技术有限公司已向猎鹰网络支付了 5 万元款项。双方约定因办理域名变更登记产生的成本、费用由协议双方各自承担。

截至本报告书签署日，上述域名已经办理完毕变更登记手续。

经核查，独立财务顾问和律师认为：猎鹰网络及子公司拥有的上述域名不存在即将到期的情况，游韵网络已转出的域名均非猎鹰网络从事主营业务经营所需要的域名，相关域名转出不会对猎鹰网络正常经营产生不利影响，因此上述事项

不会对本次交易和交易完成上市公司产生不利影响。

十一、猎鹰网络报告期内主要会计政策及相关会计处理

（一）移动广告业务收入确认的会计处理方法

猎鹰网络的移动广告业务收入是按经双方确认的 CPC/CPD/CPA 数量（即点击量、下载量和激活量）乘以合同约定单价计算的，既不属于销售商品，也不属于让渡资产使用权，适用《企业会计准则第 14 号——收入》第三章提供劳务收入的规定，该准则“第十一条 提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：（一）收入的金额能够可靠地计量；（二）相关的经济利益很可能流入企业；（三）交易的完工进度能够可靠地确定；（四）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）经猎鹰网络与广告主互相确认后，具备了收入的金额能够可靠地计量的条件；同时，根据合同约定和公司历史的回款情况，相关的经济利益很可能流入企业；移动广告业务可以进行实时监控，无需估算完工进度，故不适用于完工进度条件；胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）数据经媒体与猎鹰网络互相确认后，成本也能够可靠的计量。

因此，标的公司的广告收入在经与广告主核对下载数量（或点击量/激活量）后乘以合同约定单价确认。

经独立财务顾问和会计师核查，标的资产各类业务收入确认的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）移动广告业务成本结转的会计处理方法

为了快速拓展媒体资源、巩固媒体资源积累，取得持续稳定的客户流量，猎鹰网络与开发者媒体及渠道媒体，均按照移动广告下载量作为结算依据。

一般情况下，次月结算确认上月的移动广告下载量计算的收入与成本，收入与成本的归属期与范围基本是一致的，如果出现次月结算的收入与结算的成本不

同步，就按实际结算确认的收入预提对应未结算确认的成本，或预留尚未结算确认收入对应的已结算确认的成本，达到收入与成本的配比。

猎鹰网络的营业成本是按合同约定分成比例支付给媒体的成本，在经与媒体核对下载量后乘以合同约定的分成比例确认。

经独立财务顾问和会计师核查，标的资产各类业务成本结转的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间的差异及对利润的影响

经查阅同行业上市公司年报等资料，猎鹰网络的收入确认原则和计量方法、应收款项坏账准备计提政策、固定资产折旧年限及残值率等主要会计政策和会计估计与同行业上市公司不存在重大差异，对猎鹰网络利润无重大影响。

（四）猎鹰网络移动广告业务点击量、下载量、激活量、流量转化率具体内容、日常核算数据统计方法、数量核对方式

1、核算具体内容

（1）点击量（CPC：Cost-per-Click）

CPC 即根据用户对移动应用的每次点击计算收费的模式。猎鹰网络根据与广告主和代理商签订的业务合同约定的结算单价乘以双方核对认可的点击总次数的方式与广告主或代理商进行业务收入的结算。

（2）下载量（CPD：Cost-per-Download）

CPD 即根据用户对移动应用的首次下载计算收费的模式。猎鹰网络根据与广告主或代理商签订的业务合同约定的结算单价乘以双方核对认可的下载总数的方式与广告主或代理商进行业务收入的结算。

（3）激活量（CPA：Cost-per-Active）

CPA 即根据用户对移动应用的首次激活计算收费的模式。猎鹰网络根据与广

告主或代理商签订的业务合同约定的结算单价乘以双方核对认可的激活总数的方式与广告主或代理商进行业务收入的结算。

（4）流量转化率

是指在一个统计周期内，完成转化行为的次数占广告推广总点击次数的比率。通常的统计周期为按天、周及月度进行。

注：由于猎鹰网络移动广告推广业务不涉及联运或分成模式，故不存在分成比例。

2、日常核算数据统计方法

点击量、下载量及激活量的统计方式：广告主提供由猎鹰网络进行推广的产品会写入唯一编码标识，猎鹰网络对该等产品通过不同类型的媒体渠道推广存在不同的统计方式，具体如下：

（1）该等产品通过胜效通平台的自营 APP 或开发者 APP 媒体进行推广的，猎鹰网络会把该等产品通过胜效通平台推送到植入了其 SDK（软件开发工具包）的自营 APP 或开发者 APP，通过该产品的唯一编码标识及猎鹰网络的 SDK 追踪统计用户对该产品的点击量、下载量及激活量等推广数据，并与广告主或通过代理商与广告主进行核对；

（2）该等产品通过其他渠道媒体进行推广的，猎鹰网络将写入唯一编码标识的产品，提交给该渠道媒体进行推广。该渠道媒体按合同约定的时间向猎鹰网络提供关于该产品的点击量、下载量及激活量数据，猎鹰网络与广告主或通过代理商与广告主进行核对。

3、日常核算数据核对方式

猎鹰网络与广告主或代理商进行产品广告推广数据的核对主要通过月度纸质结算单的形式，具体为：

（1）通过胜效通平台的开发者 APP 或自营 APP 媒体进行推广的，根据双方签订的合同约定的结算时间，猎鹰网络从胜效通平台汇总各产品的推广数据，包括点击量、下载量及激活量等，通过邮件或电话形式与对方进行核对确认，经

过双方确认的数据后，猎鹰网络按双方约定格式的纸质对账单寄给广告主或代理商，并由对方确认寄回。

（2）通过其他渠道媒体进行推广的，根据猎鹰网络分别与渠道媒体方和广告主或代理商签订的合同约定的结算时间，由渠道媒体方通过邮件或电话形式告知猎鹰网络关于与该产品的推广数据，猎鹰网络再把该等推广数据提交给广告主或代理商进行核对确认。经各方核对确认数据后，猎鹰网络分别与渠道媒体方以纸质结算单的形式签署确认推广数据。猎鹰网络根据与广告主或代理商签署确认的结算单数据，确认当期的业务收入。

（3）在核对产品推广数据过程中，出现差异的情况，会根据各方签订的合同条款的约定进行处理。若各方对出现的差异存在异义的，由平台运营方与广告主分别提供与该产品推广相关的详细统计数据及参数（若适用），分析是否存在统计数据出错或选取的参数计算数据的偏差较大而造成等原因，通过协商沟通解决。猎鹰网络在报告期内，不存在与广告主或代理商就产品推广数据存在重大不一致的情况。

注：由于猎鹰网络移动广告推广业务不涉及联运或分成模式，故不存在分成比例。

4、中介机构核查方式

（1）会计师同独立财务顾问对猎鹰网络的主要客户进行了实地走访，通过访谈了解猎鹰网络与客户的业务模式、猎鹰网络的收入来源、客户的付款周期、双方结算方式、双方未来发展趋势等问题。

（2）会计师同独立财务顾问获取猎鹰网络主要客户的销售合同，重点分析销售合同的主要条款，明确双方结算方式、结算周期等信息，关注合同执行情况。

（3）会计师同独立财务顾问获取猎鹰网络报告期内的结算单，将其与账面确认收入进行逐笔核对，并与业务后台数据交叉比对，核对结果一致。

（4）会计师同独立财务顾问对报告期内主要客户收入金额、分发量、结算方式进行了函证，同时对主要客户应收账款余额进行了函证，回函金额与财务数据一致。

（5）会计师同独立财务顾问对主要客户的销售回款情况进行了检查，以此验证收入的真实性，检查了报告期内收入与银行流水的匹配关系，重点关注了银行单据金额、汇款单位名称等信息，与财务数据核对一致。

（6）会计师同独立财务顾问对主要客户 2015 年 9 月 30 日应收账款的期后回款情况进行检查，回款金额及回款进度与合同金额及账期相符。

（7）会计师同独立财务顾问抽取 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日前后的结算单，进行收入截止性测试，猎鹰网络报告期内收入未出现跨期情况。

（五）内控流程及差异处理措施

猎鹰网络关于收入确认（主要包括推广数据核对差异的处理流程）的内控流程：

1、广告产品通过胜效通平台的自营 APP 或开发者 APP 进行推广

（1）猎鹰网络的广告推广业务由商务拓展部进行承接，承接的广告产品交给运维部通过胜效通平台推送到平台自营 APP 或开发者 APP 中；

（2）每月初，运维部数据专员从胜效通后台汇总各产品的详细推广数据，提交给运维部经理进行审核，若出现异常的数据，会重新调取相关数据进行分析，查找异常原因，若由于系统缺陷产生，将提请研发部协调跟进处理；若由于产品问题，将提请商务拓展部，联系广告主，沟通解决相关的问题；

（3）经运维部经理复核的数据，提交主管副总经理审阅后，该等推广数据根据既定的格式提交到商务拓展部，由商务拓展部经理分配给业务专员，对接广告主或代理商，并通过邮件或电话形式进行初步数据的核对；

（4）若广告主或代理商对提供的推广数据存在异议，且差异大于合同约定的差异比例的，业务专员与商务部经理沟通后，将反馈广告主或代理商提供的数据至运维部数据专员核查差异原因，若仍存在差异，将由商务拓展部（经理或业务专员）连同运维部（经理或数据专员）通过电话会议等形式沟通协商解决相关的差异；对于差异在合同约定的范围内，将根据合同条款约定的方式进行处理。

（5）数据经双方确认后，商务拓展部业务专员根据约定模版的结算单填列数据，并盖章寄给广告主或代理商，广告主或代理商盖章确认后寄回业务专员；业务专员将结算单提交部门负责确认后提交到财务部，财务部根据签订的合同及结算单数据确认业务收入。

2、广告产品通过其他渠道媒体进行推广

（1）猎鹰网络的广告推广业务由商务拓展部进行承接，承接的广告产品交给运维部，运维部经过评估各种因素，确定通过其他渠道媒体进行推广的，则与签有合作协议的渠道媒体安排产品推广的沟通，并监督推广过程；

（2）每月初，运维部数据专员会与渠道媒体方对接，从渠道媒体方获取产品推广的详细数据，进行初步审阅，随后把该等数据提交给商务拓展部业务专员，对接广告主或代理商，并通过邮件或电话形式进行初步数据的核对；

（3）若广告主或代理商对提供的推广数据存在异议，且差异大于合同约定的差异比例的，业务专员通过运维部数据专员把广告主或代理商的数据反馈给渠道媒体方进行核对，若仍存在差异，将由商务拓展部业务专员与运维部数据专员分别协调对接广告主或代理商及渠道媒体，明确差异的原因及处理方案。

（4）数据经各方确认后，商务拓展部业务专员根据约定模版的结算单填列数据，并盖章寄给广告主或代理商，广告主或代理商盖章确认后寄回业务专员；业务专员把收到的结算单提交部门负责确认后提交到财务部，财务部根据签订的合同及结算单数据确认业务收入。而运维部数据专员则与渠道媒体方以结算的方式确定数据，将结算单提交部门负责确认后提交财务部核算产品推广成本。

（六）重大会计政策或会计估计差异情况

猎鹰网络的会计政策和会计估计与上市公司不存在重大差异。

（七）研发费用会计处理政策、确认依据及合理性

1、会计处理政策

研发费用是指研究与开发某项目所支付的费用。根据《企业会计准则第 6 号

—无形资产》规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；企业内部研究开发项目开发阶段的支出，能够证明下列各项时，应当确认为无形资产：

（1）从技术上来讲，完成该无形资产以使其能够使用或出售具有可行性。

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

（3）无形资产产生未来经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场;无形资产将在内部使用时，应当证明其有用性。

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于无法区分研究阶段研发支出和开发阶段研发支出的，应当将其全部费用化，计入当期损益(管理费用)。

2、报告期内存在研发支出的公司及确认依据

猎鹰网络 2014 年起发生研发费用，其中：2014 年度发生 2.80 万元，2015 年 1-9 月发生 1,061.99，主要包括研发人员薪酬、日常费用、培训费及研发人员分摊的折旧及房租等费用。依据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，猎鹰网络研发支出未满足资本化条件，于发生时计入管理费用-研发费用列示。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的公司将日常经营中实际发生的研发人员薪酬、日常费用以及分摊的房租折旧等不符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》资本化的部分计入了研发支出，研发支出会计处理符合国家政策，确认依据充分、合理。

十二、猎鹰网络最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（一）股权转让情况

最近三年猎鹰网络发生的股权转让及与本次交易定价的差异合理性分析如

下：

1、2014 年 10 月，第二次股权转让

2014 年 10 月 10 日，游韵网络召开股东会决议，同意黄希威将其持有的游韵网络 75%股权作价 37.5 万元转让给今耀投资，同意罗骏将其持有的游韵网络 15%股权作价 7.5 万元转让给今耀投资，同意叶瑾将其持有的游韵网络 10%股权作价 5 万元转让给今耀投资。所有股东同意放弃优先购买权。同日，转让各方签署股权转让协议。

转让方	受让方	转让注册资本	转让价格
黄希威	今耀投资	750.00	37.50
罗骏		150.00	7.50
叶瑾		100.00	5.00
合计		1,000.00	50.00

本次转让，对游韵网络估值为 50.00 万元，低于其届时注册资本 1,000 万元，具体原因如下：

（1）黄希威等人三人原为某游戏发行公司股东，专注于手机游戏的海外市场发行。黄希威等人创立游韵网络，拟通过借鉴其在海外发行游戏的成功经验，开拓国内游戏发行市场，但国内外游戏发行市场存在巨大差异，黄希威等人未能成功将海外游戏发行经验应用至国内游戏发行市场。与此同时，黄希威等人持有并管理的海外游戏发行公司业绩良好，三名股东难以抽出足够精力对游韵网络进行经营管理。因此黄希威、罗骏、叶瑾决定将持有的游韵网络转让，并将主要精力用于海外游戏研发。

（2）截至 2014 年 10 月，游韵网络已处于持续亏损状态，净资产水平较低，经营前景并不乐观。因此本次转让价格低于游韵网络届时注册资本，具有合理性。

（3）本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

综上，2014 年 10 月，今耀投资以合计 50 万元取得游韵网络 100%股权具有合理性。

2、2014 年 12 月，第三次股权转让

2014 年 12 月 14 日，猎鹰网络召开股东会，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 15%股权以 150 万元人民币转让给舟山天智，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 5%股权以 50 万元转让给张丽芬，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 2%股权作价 20 万元转让给黄高艺。

转让方	受让方	转让注册资本（万元）	转让价格（万元）
今耀投资	舟山天智	150.00	150.00
	张丽芬	50.00	50.00
	黄高艺	20.00	20.00
合计		220.00	220.00

本次转让，对猎鹰网络估值为 1,000.00 万元，高于 2014 年 10 月股权转让对游韵网络的估值 50.00 万元，具体原因如下：

（1）2014 年 10 月，今耀投资收购游韵网络后，改变了原有的经营思路，重新招聘了大量优秀的研发人员，进军移动互联网广告服务行业，并成功推出了开发者平台 AdCocoa 即现有胜效通平台的第一代雏形，经营情况有了明显的改善。

（2）舟山天智是卓易科技股东之一，卓易科技从事移动互联网生态系统服务，与猎鹰网络主营业务存在一定程度协同，其以注册资本价格入股猎鹰网络，一方面是对猎鹰网络经营状况较为满意并看好未来发展前景，另一方面希望能够发挥与猎鹰网络在业务方面的协同优势；张丽芬为财务投资者，对猎鹰网络经营状况较为满意并看好未来发展前景；黄高艺作为当时猎鹰网络员工，由其代为持有未来员工股权激励期权池。

（3）本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

综上所述，2014 年 12 月股权转让价格具有合理性。

3、2015 年 6 月，第四次股权转让

2015 年 6 月 16 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过了：同意舟山天

智投资将其持有的猎鹰网络 8.667%股权以 86.67 万元转让给易晋网络；同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 1.333%股权以 13.33 万元转让给潘耀坚；同意黄高艺将其持有的猎鹰网络 2.00%股权以 20 万元转让给潘耀坚；同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 5.00%股权以 50.00 万元转让给翌卓投资。

转让方	受让方	转让注册资本（万元）	转让价格（万元）
舟山天智	易晋网络	86.67	86.6700
舟山天智	潘耀坚	13.33	13.3300
黄高艺	潘耀坚	20.00	20.0000
舟山天智	翌卓投资	50.00	50.0000
合计		170.00	170.00000

本次股权转让，对猎鹰网络估值为 1,000 万元，低于本次交易对猎鹰网络整体作价 86,819.99 万元，具体原因如下：

（1）舟山天智与翌卓投资为关联企业，两家公司同受孙幼龙、朱泽恩、杨虎共同控制，因此本次转让为同一控制下企业之间股权转让，交易价格不具有参考意义。

（2）舟山天智为卓易科技股东，持股比例为 34%，卓易科技已申请在全国代办股份转让系统挂牌，根据规范性要求，舟山天智作为卓易科技具有重要影响力股东需要对相同或类似业务的对外投资进行清理，因此舟山天智拟转让所持 10%猎鹰网络股权，转让后持股比例下降为 5%，同时也考虑到卓易科技与猎鹰网络之间协同效应相对有限，因此本着友好协商的原则，舟山天智决定以注册资本价格将所持 10%股权（8.667%股权转让给易晋网络，1.333%股权转让给潘耀坚），转让价格与其入股猎鹰网络时成本一致。

（3）猎鹰网络自 2014 年 10 月进军互联网营销行业以来，不断吸收行业内优秀人才加入，同时考虑到黄高艺本人拟不再猎鹰网络继续任职，因此猎鹰网络决定将期权池股权由黄高艺处收回并与舟山天智处收回的 1.333%股权共同以注册资本价格授与潘耀坚，并根据会计准则要求进行了股份支付处理。

（4）本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

经核查，独立财务顾问和评估师认为猎鹰网络本次股权转让交易价格合理。

4、2015 年 6 月，第五次股权转让

2015 年 6 月 22 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 119.05 万元注册资本，以 1,499.9831 万元转让给刘伟。

转让方	受让方	转让注册资本（万元）	转让价格（万元）
今耀投资	刘伟	119.05	1,499.9831

本次股权转让对猎鹰网络的估值为 30,000 万元，高于 2015 年 6 月的股权转让估值 1,000 万元，高于 2015 年 6 月第一次增资时对猎鹰网络的估值 5,000 万元，低于本次交易对猎鹰网络的作价 86,819.99 万元，具体原因如下：

（1）本次股权转让在时间上与 2015 年 6 月第二次增资一致，请详见本节“二、猎鹰网络历史沿革/（二）历次股权变动情况/9 以及 2015 年 6 月，第五次股权转让及第二次增资”。

（2）刘伟作为财务投资者，对猎鹰网络管理层经营能力和行业经验抱有信心，经友好协商，采取受让老股的方式，估值与同日通过增资方式进入的其他财务投资者保持一致。

（3）本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

经核查，独立财务顾问和评估师认为猎鹰网络本次股权转让交易价格合理。

5、2015 年 7 月，第五次及第六次股权转让

2015 年 7 月 15 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意股东易晋网络受让联泰汇佳持有的猎鹰网络 6.6667%股权，作价 3,000.0116 万元。

2015 年 7 月 24 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意股东拉萨智恒受让易晋网络持有的猎鹰网络 6.6667%股权，作价 3,000.0116 万元。

2015 年 7 月的两次股权转让，转让价格一致。主要原因如下：

（1）联泰汇佳在 2015 年 6 月增资猎鹰网络后，综合考虑资本市场变化情况、

投资风险收益、企业自身发展情况等因素决定退出猎鹰网络。在实际操作中，由猎鹰网络控股股东易晋网络先行受让联泰汇佳股权，再由易晋网络以相同价格转让给拉萨智恒。

（2）上述两次股权转让，价格完全一致，与联泰汇佳 2015 年 6 月增资时，出资额一致。

（3）本次股权转让各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

（4）联泰汇佳于 2015 年 6 月 22 日参与猎鹰网络第二次增资，取得成本对应当时猎鹰网络整体估值为 30,000 万元。由于受让该部分股权后，国内 A 股市场出现持续大幅下跌，综合考虑资本市场变化情况、投资风险收益以及企业自身发展状况等因素决定退出猎鹰网络。由于在短时间内难以找到合适的买方，再加之投资时间相对较短，从投资入股到股权转出尚不足一个月，因此以其初始投资成本退出。在实际操作中，由猎鹰网络控股股东易晋网络先行受让该部分股权，再由易晋网络转让给拉萨智恒。两次股权转让价格一致，均为联泰汇佳初始取得成本。

经核查，独立财务顾问和评估师认为猎鹰网络本次股权转让交易价格合理。

（二）增资情况

1、2015 年 6 月，第一次增资

2015 年 6 月 19 日，猎鹰网络召开临时股东会议，形成决议如下：猎鹰网络注册资本由 1,000 万元增加至 1,666.6691 万元，其中易晋网络认缴增资款 1,500.0000 万元，其中 500.0013 万元计入注册资本；吸收前海信中鼎为公司新股东，认缴增资款 333.3316 万元，其中 111.1107 万元计入注册资本；吸收昱烽晟泰为公司新股东，认缴增资款 166.6711 万元，其中 55.5571 万元计入注册资本。

本次增资对猎鹰网络估值为 5,000 万元，高于 2015 年 6 月 16 日猎鹰网络第三次股权转让时估值 1,000 万元，低于 2015 年 6 月 22 日猎鹰网络第二次增资时的估值 30,000 万元。具体原因如下：

（1）前海信中鼎和昱烽晟泰均为财务投资者，对移动互联网营销未来市场非常看好，认可猎鹰网络经营思路，对猎鹰网络管理层经营能力和行业经验抱有信心。

（2）根据商业谈判，前海信中鼎和昱烽晟泰作为财务投资者，按照猎鹰网络 2014.12.31 为基准日确定猎鹰网络整体估值水平为 5000 万元，对应经审计后猎鹰网络 2014 年净利润 417.87 万元的市盈率水平位 10.6 倍。

（3）易晋网络作为猎鹰网络的控股股东，本次以增资的方式增持猎鹰网络股权，加大了对猎鹰网络的投入，表达了大股东坚定看好猎鹰网络未来发展前景的信念；加大资本投入，也符合企业发展要求。本次易晋网络增资，估值参照前海信中鼎与昱烽晟泰增资价格，对猎鹰网络的估值均为 5,000 万元。

（4）本次增资各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而增资的情形。

经核查，独立财务顾问和评估师认为猎鹰网络本次增资交易价格合理。

2、2015 年 6 月，第二次增资

2015 年 6 月 22 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意吸收拉萨智恒为公司新股东，认缴增资款 5,999.9791 万元，其中 547.6179 万元计入注册资本；吸收联泰汇佳为公司新股东，认缴增资款 3,000.0116 万元，其中 238.0964 万元计入注册资本；同意猎鹰网络注册资本由 1,666.6691 万元增加至 2,380.9548 万元。

本次增资，对猎鹰网络估值为 30,000 万元，高于 2015 年 6 月 16 日猎鹰网络第一次增资时的估值 5,000 万元，低于本次交易对猎鹰网络的交易作价 86,819.99 万元。具体原因如下：

（1）联泰汇佳为财务投资者，对移动互联网营销未来市场看好，认可猎鹰网络经营思路，对猎鹰网络管理层经营能力和行业经验抱有信心，希望分享猎鹰网络未来成长。

（2）猎鹰网络在本次重组后的上市公司商业架构中居于战略核心地位，考

虑到标的对于未来上市公司整合发展的重要性，因此由上市公司控股股东智度德普一致行动人拉萨智恒先行对猎鹰网络投资入股，确保上市公司收购交易能够顺利实现。

（3）经拉萨智恒、联泰汇佳与猎鹰网络友好协商，确定了猎鹰网络 30,000 万元的估值水平。增资各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而增资的情形。

经核查，独立财务顾问、评估师认为拉萨智恒入股猎鹰网络后其资产范围出现较大变化，新增资产提升了猎鹰网络整体估值，从而导致上市公司向拉萨智恒支付的交易对价与其取得成本之间存在差异，因此两次交易对于标的资产的估值水平合理。

3、2015 年 6 月，第三次增资

2015 年 6 月 25 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：公司注册资本由 2,380.9548 万元增加至 3,571.4299 万元，其中：易晋网络认缴增资款 2,400.0000 万元，其中 285.7144 万元计入注册资本；拉萨智恒认缴增资款 600.0000 万元，其中 71.4286 万元计入注册资本；吸收隽川科技为公司新股东，认缴增资款 3,517.0181 万元，其中 418.6926 万元；吸收零零五科技为公司新股东，认缴增资款 1,559.9516 万元，其中 185.7085 万元；吸收来玩科技为公司新股东，认缴增资款 986.6739 万元，其中 117.4612 万元计入注册资本；吸收前海新合力为公司新股东，认缴增资款 305.5360 万元，其中 36.3733 万元计入注册资本；吸收永兴正科技为公司新股东，认缴增资款 271.6064 万元，其中 32.3341 万元；吸收锋行天下为公司新股东，认缴增资款 264.1170 万元，其中 31.4425 万元计入注册资本；吸收红煌科技为公司新股东，认缴增资款 95.0870 万元，其中 11.3199 万元计入注册资本。

本次增资，对应猎鹰网络估值为 30,000 万元，低于本次交易对猎鹰网络作价 86,819.99 万元。具体原因如下；

（1）原范特西股东对猎鹰网络增资实质是“换股交易”

2015 年 6 月 25 日，隽川科技、零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科

技、锋行天下以及红煌科技七位投资者对猎鹰网络以 30,000 万元名义价格进行增资，增资价款合计 6,999.99 万元，占增资后猎鹰网络股权比例合计为 23.33%。该七位投资者除来玩科技外均为原范特西股东，来玩科技为原范特西股东禅游科技的全资子公司。因此，该七位投资者对于猎鹰网络的增资实质是以各自持有的范特西股权换取猎鹰网络股权的“换股交易”，交易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例。

（2）易晋网络以及拉萨智恒以现金方式参与猎鹰网络第三次增资

原范特西股东出于个人资金需求等因素考虑，在取得猎鹰网络支付的 9,999.99 万元收购对价后，并未将全部对价金额以增资方式投入到猎鹰网络，而是将对价部分中 6,999.99 万元以增资方式投入，剩余 3,000 万元并未继续投入猎鹰网络。由于猎鹰网络处于业务急速扩张周期，对于资金需求较高，为支持猎鹰网络的业务发展，猎鹰网络主要股东易晋科技和拉萨智恒，以自有资金补足了尚未回流的资金缺口。

（4）本次增资各方均履行了必要的审议和批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而增资的情形。

（三）报告期内猎鹰网络及其控股子公司增减资及股权转让原因、完成情况、关联关系、资金来源、价款支付和履行程序等情况

1、猎鹰网络

（1）猎鹰网络报告期内历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	价款支付	履行审议及批准程序
1	2014 年 10 月	叶瑾	今耀投资	自有资金	原股东退出，今耀投资受让全部股权	无关联关系	无关联关系	已支付	通过股东会决议
		黄希威	今耀投资						
		罗骏	今耀投资						
2	2014 年 12 月	今耀投资	舟山天智	自有资金	更名猎鹰网络后首次引入投资者及合作伙伴	无关联关系	无关联关系	已支付	通过股东会决议
		今耀投资	张丽芬	自有资金					
		今耀投资	黄高艺	自有资金					
3	2015 年 6 月	舟山天智	易晋网络	自有资金	调整合作伙伴股权，巩固控股股东持股比例，同时引入优秀人才	无关联关系	无关联关系	已支付	通过股东会决议
		舟山天智	潘耀坚	自有资金					
		黄高艺							
		舟山天智	翌卓投资	自有资金		同一控制下企业			
4	2015 年 6 月	今耀投资	刘伟	自有资金	采取转让老股的方式引入投资者	无关联关系	无关联关系	已支付	通过股东会决议

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	价款支付	履行审议及批准程序
5	2015 年 7 月	联泰汇佳	易晋网络	自有资金	股东退出	无关联关系	无关联关系	已支付	通过股东会决议
6	2015 年 7 月	易晋网络	拉萨智恒	西藏智度	上市公司控股股东一致行动人受让股权	无关联关系	拉萨智恒是上市公司控股股东的一致行动人	已支付	通过股东会决议

1）2015 年 6 月猎鹰网络第四次股权转让

在 2015 年 6 月，猎鹰网络第四次股权转让中，舟山天智将其持有的部分股权转让给翌卓投资，双方系关联企业，两家公司同受孙幼龙控制，因此本次转让为同一控制下企业之间股权转让。

因此，在本次股权转让中，存在股权转让双方存在关联关系的情况。

2）2015 年 7 月猎鹰网络第七次股权转让

在 2015 年 7 月，猎鹰网络的第七次股权转让中，股权受让方拉萨智恒，与上市公司控股股东存在一致行动关系。拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人。因此，在本次股权转让中，股权受让方与上市公司存在关联关系。

同时，根据西藏智度提供的银行转让凭证，2015 年 7 月 27 日和 2015 年 8 月 11 日，拉萨智恒分两笔将股权转让款 3,000.0116 万元划转给易晋网络。在该次股权转让中，股权受让方的资金来源为受让方的股东即上市公司控股股东的普通合伙人及执行事务合伙人。

因此，在本次股权转让中，存在股权受让方与上市公司存在关联关系、受让方资金来源未来自于自有资金的情况。

（2）猎鹰网络报告期内历次增资情况：

序号	时间	增资方	资金来源	增资方与猎鹰网络的关联关系	增资方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	原因	价款支付	履行审议及批准程序
1	2015 年 6 月	易晋科技	自有资金	猎鹰网络控股股东	无关联关系	引入投资者	已支付	通过股东会决议
		前海信中鼎	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		昱烽晟泰	自有资金	无关联关系	无关联关系			
2	2015 年 6 月	拉萨智恒	自有资金	无关联关系	上市公司控股股东的一致行动人	引入投资者	已支付	通过股东会决议
		联泰汇佳	自有资金	无关联关系	无关联关系			
3	2015 年 6 月	易晋科技	自有资金	猎鹰网络控股股东	无关联关系	范特西原股东使用出售范特西全部股权款项向猎鹰网络增资，猎鹰网络控股股东易晋网络、上市公司控股股东一致行动人拉萨智恒以现金方式参与猎鹰网络第三次增资	已支付	通过股东会决议
		拉萨智恒	自有资金	无关联关系	上市公司控股股东的一致行动人			
		零零伍	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		隽川科技	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		来玩科技	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		前海新合力	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		永兴正科技	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		锋行天下	自有资金	无关联关系	无关联关系			
		红煌科技	自有资金	无关联关系	无关联关系			

（3）关于拉萨智恒通过增资和股权转让方式取得猎鹰网络股权相关事宜的说明

1）拉萨智恒增资和股权转让价款来源，支付价款时西藏智度是否为拉萨智恒股东

2015 年 6 月 22 日，拉萨智恒认缴猎鹰网络增资款 5,999.9791 万元，其中 476.1893 万元计入注册资本。2015 年 6 月 25 日，拉萨智恒认缴猎鹰网络增资款 600.0000 万元，其中 71.4286 万元计入注册资本。经独立财务顾问、律师核查拉萨智恒、猎鹰网络工商登记文件、拉萨智恒提供的相关银行流水凭证以及拉萨智恒与西藏智度、西藏智度与智度德普之间签订的《借款合同》，西藏智度分别于2015年6月22日和6月25日向智度德普借款5,999.9791万元和600.0000万元，并分别于当日将上述款项借与拉萨智恒。西藏智度由于当时账面流动资金不足，因此向智度德普借款支付上述款项，西藏智度为智度德普普通合伙人。

2015 年 8 月 13 日，西藏智度将 5,999.9791 万元、600.00 万元分别转给拉萨智恒，2015 年 8 月 18 日，拉萨智恒将上述增资款支付给猎鹰网络。

2015 年 7 月 24 日，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过：同意股东拉萨智恒受让易晋网络持有的猎鹰网络 6.6667%股权，作价 3,000.0116 万元。经独立财务顾问、律师核查拉萨智恒、猎鹰网络工商登记文件、西藏智度提供的相关银行流水凭证以及拉萨智恒与西藏智度之间签订的《借款合同》，西藏智度于 2015 年 7 月 18 日向拉萨智恒借款 3,000.0116 万元，2015 年 7 月 27 日和 2015 年 8 月 11 日，西藏智度分两次直接将转让价款转给易晋网络。

2015 年 8 月 20 日，拉萨智恒召开股东会，同意原股东瞿竹希将其持有的拉萨智恒 100%股权以 10 万元转让给西藏智度投资有限公司。截至 2015 年 9 月 15 日，拉萨智恒办理完毕股东工商变更手续并取得换发后的营业执照。因此，在支付相关增资和股权转让价款时拉萨智恒股东仍为自然人瞿竹希。

根据拉萨智恒原股东瞿竹希、西藏智度相关负责人的访谈，确认上市公司实际控制人吴红心出于与猎鹰网络商业谈判便利的考虑，委托瞿竹希设立拉萨智恒并投资猎鹰网络。因此，虽然拉萨智恒在支付相关价款时其股东仍为自然

人瞿竹希，但是考虑到拉萨智恒支付价款的来源以及瞿竹希设立拉萨智恒的原因，因此拉萨智恒是在上市公司实际控制人吴红心的安排下对猎鹰网络进行投资。

经核查，独立财务顾问和律师认为，上述增资以及股权转让价款均为拉萨智恒向西藏智度借款取得。由于拉萨智恒股东工商变更时间较长，支付价款时拉萨智恒股东仍为瞿竹希，但是考虑到拉萨智恒支付价款的来源以及瞿竹希设立拉萨智恒的原因，因此拉萨智恒是在上市公司实际控制人吴红心的安排下对猎鹰网络进行投资。

2）代持的原因，是否签订代持协议，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，是否影响相关股权转让或增资的效力，是否已解除，是否存在法律风险，以及对本次交易的影响

经独立财务顾问、律师核查拉萨智恒、猎鹰网络工商登记文件，并与拉萨智恒原股东瞿竹希、西藏智度相关负责人进行了访谈，确认上市公司实际控制人吴红心出于与猎鹰网络商业谈判便利的考虑，口头委托瞿竹希设立拉萨智恒并代西藏智度投资猎鹰网络。由于猎鹰网络曾与多家公司洽谈商业合作事宜，因此由第三方名义出资取得猎鹰网络股权能够确保上市公司收购交易的顺利实现。

根据瞿竹希和吴红心分别出具的《个人声明》，瞿竹希接受吴红心口头委托设立拉萨智恒并投资猎鹰网络，因此双方之间并未签署代持协议。根据双方之间的约定，待猎鹰网络与智度投资交易条件成熟后，即将持有的拉萨智恒股权转让给西藏智度，股权价格以注册资本价格转让，股权转让后，与吴红心先生之间的约定将自动终止。截至 2015 年 9 月 15 日，瞿竹希将持有的拉萨智恒股权以注册资本价格转让给西藏智度，瞿竹希至此不再作为拉萨智恒的名义股东。根据瞿竹希和吴红心分别出具的《个人声明》，其与西藏智度就前述股权转让及工商变更事宜不存在任何纠纷或潜在纠纷，瞿竹希对拉萨智恒股权不享有任何权益或权益主张。

根据拉萨智恒与西藏智度、西藏智度与智度德普之间签订的《借款合同》，拉萨智恒用于取得猎鹰网络股权支付的款项均是通过向西藏智度借款方式取

得，拉萨智恒持有的猎鹰网络股份不存在代持情形。

经核查，独立财务顾问和律师认为，上市公司实际控制人吴红心为顺利达成对猎鹰网络的收购交易，因此委托自然人瞿竹希代为设立拉萨智恒并投资猎鹰网络，不存在被代持人身份不合法而不能直接持股的情形，双方之间并未签署委托协议，通过口头约定方式进行委托。截至 2015 年 9 月 15 日，拉萨智恒的股东已经变更为西藏智度。根据瞿竹希和吴红心出具的《个人声明》，双方之间的约定已经终止，因此不会影响相关股权转让和增资的效力，不存在法律风险，对本次交易亦不构成重大不利影响。拉萨智恒取得的猎鹰网络股权款项均通过向西藏智度借款方式取得，其持有的猎鹰网络股份不存代持情形。

3）标的资产相关股份代持是否已全部披露。

2014 年 12 月，猎鹰网络召开股东会，同意今耀投资将其持有的猎鹰网络 2%股权作价 20 万元转让给黄高艺，黄高艺作为当时猎鹰网络员工，由其代为持有未来员工股权激励期权池。2015 年 6 月，猎鹰网络召开临时股东会议，审议通过了：同意黄高艺将其持有的猎鹰网络 2.00%股权以 20 万元转让给潘耀坚。转让原因为：猎鹰网络自 2014 年 10 月进军互联网营销行业以来，不断吸收行业内优秀人才加入，同时考虑到黄高艺本人拟不再猎鹰网络继续任职，因此猎鹰网络决定将期权池股权由黄高艺处收回并与舟山天智处收回的 1.333%股权共同以注册资本价格授与潘耀坚。

根据吴红心委托，自然人瞿竹希代为设立拉萨智恒并投资猎鹰网络，截至 2015 年 9 月 15 日，瞿竹希已经将所持拉萨智恒股权转让给西藏智度，双方之间的委托约定已经终止。

除此之外，猎鹰网络股东层面不存在股份代持的情形，截至目前，上述代持情形均已解除。

经核查，独立财务顾问和律师认为，猎鹰网络股东层面不存在未披露的股份代持情形。

2、范特西

（1）范特西历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
1	2013 年 8 月	汤克云	杜展杨	自有资金	杜展杨代持员工股权激励股份	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
2	2013 年 11 月	汤克云	曾李青	自有资金	与沸腾科技进行换股交易的一部分	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
			叶升	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			杨民	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			张波	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			陈剑锋	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			孙煌	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		杜展杨	汤克云	自有资金	归还代持部分	已支付	无关联关系	无关联关系	
3	2014 年 1 月	汤克云	零零伍	自有资金	个人持股平台需要	已支付	零零伍由汤克云 100%持有	无关联关系	通过股东会决议
			周杨	自有资金	对核心员工股权激励	已支付	无关联关系	无关联关系	
			李秀文	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			禅游科技	自有资金	与沸腾科技换股交易一	已支付	无关联关系	无关联关系	
			张波	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
			罗维燕	自有资金	部分	已支付	无关联关系	无关联关系	
			陈剑锋	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			陈兰芳	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			孙煌	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			张春红	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		杜展扬	郭闫闫	自有资金	对核心员工股权激励	已支付	无关联关系	无关联关系	
			李秀文	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
			林华润	自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		曾李青	禅游科技	自有资金	还原换股交易的持股比例	已支付	无关联关系	无关联关系	
		叶升		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		杨民		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
4	2015 年 1 月	周杨	前海新合力	自有资金	原被激励员工离职，归还股份	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
		杜展扬		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		林华润		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		郭闫闫		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		李秀文		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
5	2015 年 3 月	汤克云	隽川科技	自有资金	个人持股平台需要	已支付	隽川科技由汤克云 100%持有	无关联关系	通过股东会决议
		张波	永兴正	自有资金		已支付	张波持有永兴正 90%股权	无关联关系	

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
		罗维燕		自有资金		已支付	罗维燕持有永兴正 10%股权	无关联关系	
		陈剑锋	锋行天下	自有资金		已支付	陈剑锋持有锋行天下 99%股权	无关联关系	
		陈兰芳		自有资金		已支付	陈兰芳持有锋行天下 1%股权	无关联关系	
		孙煌	红煌科技	自有资金		已支付	孙煌持有红煌科技 90%股权	无关联关系	
		张春红		自有资金		已支付	张春红持有红煌科技 10%股权	无关联关系	
6	2015 年 6 月	隽川科技	猎鹰网络	自有资金	转让给猎鹰网络	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
		零零伍科技		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		禅游科技		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		前海新合力		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		永兴正		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		锋行天下		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	
		红煌科技		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	

1）2014 年 1 月，范特西第五次股权转让

2014 年 1 月，范特西第五次股权转让中，汤克云将其持有的 198.815 万元出资额转让给零零伍，零零伍届时系汤克云 100%持有，股权转让双方存在关联关系。

2）2015 年 3 月，范特西第七次股权转让

2015 年 3 月，范特西第七次股权转让中，汤克云将其持有的范特西股权转让给隽川科技，隽川科技系汤克云 100%持有，股权转让双方存在关联关系。

2015 年 3 月，范特西第七次股权转让中，张波、罗维燕将其持有的范特西股权共同转让给永兴正科技，其中张波持有永兴正科技 90%股权，罗维燕持有永兴正科技 10%股权，张波、罗维燕系夫妻关系；

2015 年 3 月，范特西第七次股权转让中，陈剑锋、陈兰芳将其持有的范特西股权共同转让给锋行天下，其中陈剑锋持有锋行天下 99%股权，陈兰芳持有锋行天下 1%股权，陈剑锋、陈兰芳系姐弟关系；

2015 年 3 月，范特西第七次股权转让中，孙煌、张春红将其持有的范特西股权共同转让给红煌科技，其中孙煌持有红煌科技 90%股权，张春红持有红煌科技 10%股权，孙煌、张春红系夫妻关系。

3、新时空

（1）新时空历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
1	2015 年 8 月	李丽	猎鹰网络	自有资金	转让控股权	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
			刘卫	自有资金	个人转让	已支付	无关联关系	无关联关系	

4、猎鹰胜效

（1）猎鹰胜效报告期内股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	受让方资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
1	2015年6月	张娇	猎鹰网络	自有资金	转让出资权	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议

5、优美动听

（1）优美动听报告期内股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	资金来源	原因	价款支付	交易双方关联关系	交易双方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
1	2015年3月	尹晓钢	猎鹰网络	自有资金	整体转让给猎鹰网络	已支付	无关联关系	无关联关系	通过股东会决议
		李秀菊		自有资金		已支付	无关联关系	无关联关系	

（2）优美动听报告期内增资情况：

序号	时间	增资方	受让方资金来源	原因	价款支付	增资方与优美动听关联关系	增资方与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	履行审议及批准程序
1	2014年9月	尹晓钢	自有资金	增加注册资本	已支付	优美动听控股股东	无关联关系	通过股东会决议

经核查，独立财务顾问和律师认为：猎鹰网络及其控股子公司历次增减资及股权转让的原因合理，资金来源于自有资金并支付完毕，均通过了股东会决议等必要的审议及批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定。

（四）资产评估情况

除因本次重大资产重组事项进行评估外，猎鹰网络最近三年内未进行过资产评估。

（五）本次交易与2015年6、7月对猎鹰网络增资估值差别较大的原因及合理性说明

2015年6、7月猎鹰网络3次增资情况如下：

增资			认缴出资（万元）	实际出资（万元）	占认缴出资后的比例	估值（万元）
1	2015 年 6 月 19 日	易晋科技	500.00	1,500.00	30.00%	5,000
		前海信中鼎	111.11	333.33	6.67%	5,000
		昱烽晟泰	55.56	166.67	3.33%	5,000
2	2015 年 6 月 22 日	拉萨智恒	476.19	5,999.98	20.00%	30,000
		联泰汇佳	238.10	3,000.01	10.00%	30,000
3	2015 年 6 月 25 日	易晋科技	285.71	2,400.00	8.00%	30,000
		拉萨智恒	71.43	600.00	2.00%	30,000
		零零伍	185.71	1,559.95	5.20%	30,000
		隽川科技	418.69	3,517.02	11.72%	30,000
		来玩科技	117.46	986.67	3.29%	30,000
		前海新合力	36.37	305.54	1.02%	30,000
		永兴正科技	32.33	271.61	0.91%	30,000

1、本次交易与 6 月 19 日猎鹰网络第一次增资估值差异原因说明

本次增资对猎鹰网络估值为 5,000 万元，低于本次交易对猎鹰网络的交易作价 86,819.99 万元，具体原因如下：

A、前海信中鼎和昱烽晟泰均为财务投资者，对移动互联网营销未来市场非常看好，认可猎鹰网络经营思路，对猎鹰网络管理层经营能力和行业经验抱有信心。

B、根据商业谈判，前海信中鼎和昱烽晟泰作为财务投资者，按照猎鹰网络 2014.12.31 为基准日确定猎鹰网络整体估值水平为 5,000 万元，对应经审计后猎鹰网络 2014 年净利润 417.87 万元的市盈率水平为 10.6 倍。

C、易晋网络作为猎鹰网络的控股股东，本次以增资的方式增持猎鹰网络股权，加大了对猎鹰网络的投入，表达了大股东坚定看好猎鹰网络未来发展前景的信念；加大资本投入，也符合企业发展要求。本次易晋网络增资，估值参照前海信中鼎与昱烽晟泰增资价格，对猎鹰网络的估值均为 5,000 万元。

2、本次交易与 6 月 22 日猎鹰网络第二次增资估值差异原因说明

本次交易对猎鹰网络整体作价 86,819.99 万元，与 2015 年 6 月 22 日对猎鹰网络按照估值为 30,000 万元进行增资，两次交易时间间隔较近，但对猎鹰网络的估值存在较大偏差，具体原因如下：

（1）两次估值时间虽然相隔较近，但是估值范围存在较大差异

在 2015 年 6 月 22 日猎鹰网络第二次增资中，对猎鹰网络的估值 30,000 万元人民币，估值范围包括猎鹰网络母公司以及新时空、猎鹰胜效、优美动听以及猎鹰香港四家子公司，该四家公司成立时间较短，业务规模相对较小，对猎鹰网络合并财务报表的经营业绩相对较低。

本次交易作价基准日为 2015 年 6 月 30 日，对应猎鹰网络的交易作价为 86,819.99 万元。估值范围新增范特西以及掌汇天下两家子公司，持股比例分别为 100%和 53.125%（对应 531.25 万元注册资本）。其中范特西主要从事体育类网络游戏的研发和运营，其前后经营了《范特西篮球经理》、《梦之队》和《篮球 2》三款篮球模拟经营类网页游戏，报告期内用户累计充值金额高达 46,908.08 万元，是国内篮球类网页游戏细分领域的行业龙头企业；掌汇天下目前主要运营 Android 移动应用商店——应用汇，该应用商店通过通过开发者上传、爬虫技术来汇聚移动互联网规模级的应用软件，通过推荐、榜单、搜索、分类以及其他的 App 发现功能，为用户提供移动 App 的发现、浏览、搜索、下载、安装、评价、攻略、社区等服务，截至目前，应用汇提供的软件已累计被下载逾 90 亿次。

根据中通诚资产出具的中通诚报字[2015]243 号《评估报告》，截至本次交易评估基准日 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络 100%股权的评估范围较 2015 年 6 月 22 日猎鹰网络增资时已增加了范特西 100%股权和掌汇天下 53.125%股权。截至 2015 年 6 月 30 日，范特西的全部股东权益的评估价值为 33,486.91 万元，根据中通诚报字[2015]246 号《评估报告》，掌汇天下的全部股东权益的评估价值为 10,012.19 万元。因此，即使在不考虑业务协同效应的前提下，猎鹰网络的估值亦会由于合并范围的变化而增加 38,805.89 万元。

（2）猎鹰网络业绩快速增长支撑估值水平提升

第二次增资投资者与猎鹰网络接触时间较早，双方按照猎鹰网络 2015 年 1 季度业绩情况对其进行估值为 3 亿元。根据猎鹰网络内部管理报表，2015 年 1 季度实现营业收入约 3000 万元，净利润约 800 万元。2015 年 2 季度，猎鹰网络收入、利润等盈利指标出现较大幅度增长。根据瑞华所审计数据，猎鹰网络母公司 2015 年上半年已经实现营业收入 7,617.71 万元，净利润 2,362.73 万元（未考虑合并范特西和掌汇天下）。2015 年 2 季度净利润约为 1 季度的 2 倍。在不考虑协同效应的前提下，由于其盈利能力的提升，猎鹰网络本身的估值已得到大幅提

升。假设猎鹰网络 2015 年全年实现 5,000 万元净利润，按 12 倍市盈率水平，猎鹰网络的估值约为 6 亿元（不含范特西和掌汇天下）。

虽然猎鹰网络 2 季度业绩增长迅速，但基于此前交易双方对于估值达成的一致认可并出于长远合作关系的考虑，猎鹰网络同意，仍然以 2015 年 1 季度为作价基准并在 2015 年 6 月 22 日引入新的投资者。

综上所述，拉萨智恒和联泰汇佳 6 月 22 日以 30,000 万元估值对猎鹰网络增资，增资后猎鹰网络估值范围出现较大变化，新增范特西 100%股权和掌汇天下 53.125%股权，由于估值范围的变化导致猎鹰网络估值提升 38,805.89 万元；就 6 月 22 日增资事宜而言，交易双方早已对猎鹰网络整体估值达成一致，而本次交易作价基准日为 2015 年 6 月 30 日，考虑到猎鹰网络 2015 年上半年特别是 4 至 6 月份经营业绩情况出现明显提升，猎鹰网络自身估值亦会由于其盈利能力的提升而大幅提升，因此本次交易对于猎鹰网络整体作价 86,819.99 万元虽然较 6 月 22 日增资估值有了明显提升，但是具备合理性。

（3）本次交易市盈率水平相对合理

猎鹰网络 2014 年实现净利润 471.87 万元。本次交易对猎鹰网络作价 86,819.99 万元，静态市盈率水平为 183.99 倍。

根据上市公司与猎鹰网络 16 位股东签署的《盈利预测补偿协议之补充协议》，猎鹰网络 2015 年度实现的税后净利润（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）数额不低于 8,838.42 万元。本次交易对猎鹰网络作价 86,819.99 万元，动态市盈率水平为 9.82 倍。

（4）本次交易支付节奏合理，股东股份锁定期较长

本次交易完成后，上市公司主营业务变为移动互联网流量经营业务，移动互联网行业核心价值之一是其经营、管理人员的稳定性，为了尽可能延长猎鹰网络股东在标的资产的服务期限，从而更好保护上市公司和中小股东的利益，本次交易对猎鹰网络交易对方设置了较长的股份限售期，自法定限售期满开始至新增股份上市之日起 60 个月满为止，并根据交易对方取得标的公司股权时间等因素制定不同的限售期股份解锁比例。具体情况请参加重组报告书“重大事项提示”之“六 本次发行股份的定价和限售期”之“（二） 发行股份购买资产限售期”。

综上所述，相比于 2015 年 6 月 22 日猎鹰网络第二次增资，猎鹰网络在估值范围有了较大改变，未来猎鹰网络各主体之间协同效应明显，同时结合本次交易作价的市盈率水平来看，本次交易设置的支付节奏、股份锁定等因素，本次交易对猎鹰网络估值水平合理。

3、本次交易与 6 月 25 日猎鹰网络第三次增资估值差异原因说明

本次交易对猎鹰网络整体作价 86,819.99 万元，与 2015 年 6 月 25 日对猎鹰网络第三次增资估值并不具备可比性，主要原因如下：

（1）猎鹰网络与范特西之间实质为“换股交易”

2015 年 6 月 23 日，范特西召开股东会，一致同意隽川科技、零零伍、禅游科技、永兴正科技、锋行天下、红煌科技以及前海新合力所持有的全部范特西股权转让给猎鹰网络，范特西 100%股权作价为 9,999.99 万元。

2015 年 6 月 25 日，隽川科技、零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下以及红煌科技七位投资者对猎鹰网络以 30,000 万元名义价格进行增资，增资价款合计 6,999.99 万元，占增资后猎鹰网络股权比例合计为 23.33%。该七位投资者除来玩科技外均为原范特西股东，来玩科技为原范特西股东禅游科技的全资子公司。因此，该七位投资者对于猎鹰网络的增资实质是以各自持有的范特西股权换取猎鹰网络股权的“换股交易”，交易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例。

（2）易晋网络以及拉萨智恒以现金方式参与猎鹰网络第三次增资

原范特西股东出于个人资金需求等因素考虑，在取得猎鹰网络支付的 9,999.99 万元收购对价后，并未将全部对价金额以增资方式投入到猎鹰网络，而是将对价部分中 6,999.99 万元以增资方式投入，剩余 3000 万元并未继续投入猎鹰网络。由于猎鹰网络处于业务急速扩张周期，对于资金需求较高，为支持猎鹰网络的业务发展，猎鹰网络主要股东易晋科技和拉萨智恒，以自有资金补足了尚未回流的资金缺口。

4、猎鹰网络 2015 年 6 月、7 月三次增资作价依据汇总

增资	估值（万元）	实际出资（万元）	作价原因

1	2015年6月19日	易晋科技	5,000	1,500.00	前海信中鼎和昱烽晟泰均为财务投资者，按照猎鹰网络2014.12.31为基准日确定猎鹰网络整体估值水平为5,000万元，对应经审计后猎鹰网络2014年净利润417.87万元的市盈率水平为10.6倍
		前海信中鼎	5,000	333.33	
		昱烽晟泰	5,000	166.67	
2	2015年6月22日	拉萨智恒	30,000	5,999.98	拉萨智恒与智度德普为一致行动人，联泰汇佳为财务投资者；投资时点估值范围不包括范特西和掌汇天下股权
		联泰汇佳	30,000	3,000.01	
3	2015年6月25日	易晋科技	30,000	2,400.00	补足原范特西股东未继续投入猎鹰网络的差额部分
		拉萨智恒	30,000	600	
		零零伍	30,000	1,559.95	该七位投资者对于猎鹰网络的增资实质是以各自持有的范特西股权换取猎鹰网络股权的“换股交易”，交
		隽川科技	30,000	3,517.02	
		来玩科技	30,000	986.67	
		前海新合力	30,000	305.54	

		永兴正科技	30,000	271.61	易中对范特西 100%股权估值和猎鹰网络 100%股权估值仅为确定换股比例
		锋行天下	30,000	264.12	
		红煌科技	30,000	95.09	

综上所述，猎鹰网络现金收购范特西，范特西原股东通过对猎鹰网络增资形式实现猎鹰网络与范特西之间的换股交易，但范特西原股东出于个人资金需求考虑，并未将全部资金增资到猎鹰网络，为了支持猎鹰网络业务开展，拉萨智恒补足了资金缺口，因此拉萨智恒增资价格与本次交易相比虽然存在差异但是具备合理性。

经核查，独立财务顾问和评估师认为，2015 年 6 月、7 月猎鹰网络共发生四次股权转让和三次增资，虽与本次交易时间较近且作价相差较大，但上述股权转让和增资具有合理的原因和定价依据。

（六）本次交易与 2015 年 6、7 月对猎鹰网络股权转让估值差别较大的原因及合理性说明

1、2015 年 6 月、7 月猎鹰网络共发生四次股权转让。具体情况如下：

序号	股权转让	转让方	受让方	转让出资额(万元)	转让对价（万元）	占转让时点注册资本比例	估值（万元）
1	2015 年 6 月 16 日	舟山天智	易晋网络	86.67	86.67	8.67%	1,000
		舟山天智	潘耀坚	13.33	13.33	1.33%	1,000
		黄高艺	潘耀坚	20.00	20.00	2.00%	1,000
		舟山天智	翌卓投资	50.00	50.00	5.00%	1,000
2	2015 年 6 月 22 日	今耀投资	刘伟	119.05	1,499.98	5.00%	30,000
3	2015 年 7 月 15 日	联泰汇佳	易晋网络	238.10	3,000.01	6.67%	44,977.66
4	2015 年 7 月 24 日	易晋网络	拉萨智恒	238.10	3,000.01	6.67%	44,977.66

2、猎鹰网络 2015 年 6 月、7 月股权转让作价原因

序号	股权转让	转让方	受让方	估值（万元）	交易对价（万元）	作价原因

序号	股权转让	转让方	受让方	估值（万元）	交易对价（万元）	作价原因
1	2015年6月16日	舟山天智	易晋网络	1,000	86.67	舟山天智股东拟进行资本运作，出于规范性考虑，减少同类型业务投资
		舟山天智	潘耀坚	1,000	13.33	股权激励
		黄高艺	潘耀坚	1,000	20	股权激励
		舟山天智	翌卓投资	1,000	50	同一控制下股权转让
2	2015年6月22日	今耀投资	刘伟	30,000	1,499.98	财务投资
3	2015年7月15日	联泰汇佳	易晋网络	44,977.66	3,000.01	出于流动性考虑，联泰汇佳股东退出
4	2015年7月24日	易晋网络	拉萨智恒	44,977.66	3,000.01	

股权转让估值作价与本次交易作价差别较大的原因请参见《重组报告书》/“第五节 交易标的基本情况—猎鹰网络”/“十二、猎鹰网络最近三年股权转让、增资及资产评估情况”/“（一）股权转让情况”。

经核查，独立财务顾问和评估师认为，2015 年 6 月、7 月猎鹰网络共发生四次股权转让和三次增资，虽与本次交易时间较近且作价相差较大，但上述股权转让和增资具有合理的原因和定价依据。

第六节　交易标的基本情况——掌汇天下

一、掌汇天下基本情况

公司名称	北京掌汇天下科技有限公司
公司类型	其他有限责任公司
注册资本（股本）	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
法定代表人	罗川
成立日期	2010 年 11 月 4 日
经营期限	2010 年 11 月 4 日至 2040 年 11 月 3 日
住所	北京市海淀区海淀大街 3 号 1 幢 10 层 1001-031 室
主要办公地址	北京市朝阳区太阳宫南街 13 号楼 6 层
登记机关	北京市工商行政管理局海淀分局
企业法人营业执照注册号	110108013332929
税务登记证号码	京税证字 110108563622575
组织机构代码	56362257-5
经营范围	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；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）（基础电信业务经营许可证有效期至 2017 年 5 月 8 日）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）（增值电信业务经营许可证有效期至 2017 年 12 月 7 日）；基础软件服务；应用软件服务（不含医用软件服务）；技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；计算机设计和管理；销售自主研发的产品；设计、制作、代理、发布广告；技术进出口。（依批准的内容展开经营活动）

二、掌汇天下历史沿革

（一）2010 年 11 月，掌汇天下设立

2010 年 9 月 28 日，北京市工商行政管理局海淀分局“（京海）名称预核（内）字[2010]第 0134161 号”《企业名称预先核准通知书》，核准使用“北京掌汇天下科技有限公司”作为公司名称，有效期至 2011 年 3 月 27 日。

2010 年 10 月 15 日，创新方舟签署了《北京掌汇天下科技有限公司章程》。

2010 年 10 月 20 日，北京天平会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（天平验资（2010）第 2046 号），验证：截至 2010 年 10 月 11 日，掌汇天下（筹）已收到股东缴纳的注册资本（实收资本）合计 10 万元，均为货币出资。

2010 年 11 月 4 日，掌汇天下获得了北京市工商行政管理局海淀分局核发的

注册号为“110108013332929”的《企业法人营业执照》。

掌汇天下设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资(万元)	实缴出资(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	创新方舟	10.00	10.00	100.00	货币
合计		**10.00**	**10.00**	**100.00**	——

（二）历次增资及股权转让情况

1、2011 年 5 月，第一次股权转让

2011 年 4 月 21 日，掌汇天下股东作出决定：新增股东罗川、袁聪、王京、沈沉；创新方舟将持有公司的部分股权分别转让给新增股东，其中：罗川受让 4.55 万元、王京和袁聪各受让 0.65 万元、沈沉受让 0.4 万元。

2011 年 4 月 21 日，罗川、袁聪、王京、沈沉分别与创新方舟签署《出资转让协议书》就股权转让事宜进行了约定。

2011 年 5 月 9 日，掌汇天下完成了本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，掌汇天下的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	创新方舟	3.75	37.50	货币
2	罗川	4.55	45.50	货币
3	袁聪	0.65	6.50	货币
4	王京	0.65	6.50	货币
5	沈沉	0.40	4.00	货币
合计		**10.00**	**100.00**	——

2、2011 年 11 月，第二次股权转让

2011 年 11 月 22 日，掌汇天下股东会作出决议：同意吸收盈聚投资为公司新股东，股东沈沉、罗川分别将其持有的公司 0.40 万元和 2.55 万元出资转让给盈聚投资。

2011 年 11 月 22 日，盈聚投资分别与沈沉、罗川签署《出资转让协议书》就股权转让事宜进行了约定。

2011 年 11 月 28 日，掌汇天下完成了本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	创新方舟	3.75	37.50	货币
2	罗川	2.00	20.00	货币
3	袁聪	0.65	6.50	货币
4	王京	0.65	6.50	货币
5	盈聚投资	2.95	29.50	货币
合计		**10.00**	**100.00**	——

3、2012 年 2 月，第一次增资、第三次股权转让

2011 年 12 月 30 日，掌汇天下股东会作出决议：同意吸收祝庆俊、芳晟基金、创新工场为公司新股东；创新方舟将其持有的公司 4,166.67 元出资转让给祝庆俊；公司注册资本由 10 万元增加至 133,333.31 元，新增 33,333.31 元出资由创新工场和芳晟基金分别认购 16,666.66 元。

2011 年 12 月 30 日，创新方舟与祝庆俊签署《出资转让协议书》，就前述股权转让事宜进行了约定。

2011 年 12 月 30 日，芳晟基金、创新工场、创新方舟、盈聚投资、祝庆俊、掌汇天下、罗川、袁聪和王京共同签署《北京掌汇天下科技有限公司增资协议》，约定：芳晟基金出资 2,000 万元认购掌汇天下 12.5%的股权；创新工场出资 2,000 万元认购掌汇天下 12.5%的股权；创新方舟将其持有的掌汇天下 3.125%的股权以 500 万元的价格转让给祝庆俊。

2012 年 1 月 30 日，中达安永出具《验资报告》（中达安永[2012]验字 002 号），验证：截至 2012 年 1 月 19 日，掌汇天下已收到股东缴纳的注册资本 33,333.32 元，均为货币出资；变更后累计注册资本、实收资本为 133,333,32 元。

2012 年 2 月 10 日，掌汇天下完成了本次增资及股权转让的工商变更登记手续。

本次增资完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(元)	出资比例(%)	出资方式
1	创新方舟	33,333.33	25	货币
2	盈聚投资	29,500	22.125	货币
3	罗川	20,000	15	货币
4	芳晟基金	16,666.66	12.5	货币
5	创新工场	16,666.66	12.5	货币
6	袁聪	6,500	4.875	货币

7	王京	6,500	4.875	货币
8	祝庆俊	4,166.67	3.125	货币
合计		**133,333.32**	**100.00**	——

4、2012 年 3 月，第二次增资

2012 年 2 月 19 日，掌汇天下股东会作出决议：公司注册资本增加至 1,000 万元，新增注册资本 9,866,666.68 元由全体股东按照出资比例以资本公积转增。

2012 年 2 月 29 日，中达安永出具《验资报告》（中达安永[2012]验字 005 号），验证：截至 2012 年 2 月 19 日，掌汇天下已将资本公积 9,866,666.68 元转增为注册资本，变更后注册资本为、累计实收资本为 1,000 万元。

2012 年 3 月 21 日，掌汇天下完成了本次增资的工商变更登记手续。

本次增资完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	创新方舟	250	25	货币
2	盈聚投资	221.25	22.125	货币
3	罗川	150	15	货币
4	芳晟基金	125	12.5	货币
5	创新工场	125	12.5	货币
6	袁聪	48.75	4.875	货币
7	王京	48.75	4.875	货币
8	祝庆俊	31.25	3.125	货币
合计		**1,000.00**	**100.00**	——

5、2012 年 11 月，第四次股权转让

2012 年 11 月 27 日，掌汇天下股东会作出决议：同意增加贝眉鸿科技为公司股东，创新方舟将其持有的公司 250 万元出资转让给贝眉鸿科技。同日，双方签署《出资转让协议书》就前述股权转让事宜进行了约定。

2012 年 12 月 12 日，掌汇天下完成了本次股权转让资的工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	贝眉鸿科技	250	25	货币
2	盈聚投资	221.25	22.125	货币
3	罗川	150	15	货币
4	芳晟基金	125	12.5	货币
5	创新工场	125	12.5	货币

6	袁聪	48.75	4.875	货币
7	王京	48.75	4.875	货币
8	祝庆俊	31.25	3.125	货币
合计		**1,000.00**	**100.00**	——

6、2015 年 6 月，第四次股权转让

2015 年 6 月 11 日，掌汇天下第八届第一次股东会作出决议：

（1）同意增加猎鹰网络为掌汇天下的股东，贝眉鸿科技、芳晟基金、创新工场和祝庆俊将其合计持有掌汇天下 53.125%（531.25 万元出资）转让给猎鹰网络，其中：贝眉鸿科技转让其持有的掌汇天下 25%的股权（250 万元出资），芳晟基金转让其持有的掌汇天下 12.5%的股权（125 万元出资），创新工场转让其持有的掌汇天下 12.5%的股权（125 万元出资），祝庆俊转让其持有的掌汇天下 3.125%的股权（31.25 万元出资）；

（2）王京将其持有的掌汇天下 4.875%的股权（48.75 万元出资）转让给罗川；盈聚投资将其持有的掌汇天下 22.125%的股权（221.25 万元出资）转让给罗川、袁聪、徐锋和缪志坚，其中：罗川受让 0.4375%（4.375 万元出资），袁聪受让 12.8125%（128.125 万元出资），徐锋受让 4.875%（48.75 万元出资），缪志坚受让 4%（40 万元出资）。

同日，相关方签署《股权转让协议书》就前述股权转让事宜进行了约定。

2015 年 6 月 26 日，掌汇天下完成了本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	罗川	203.125	20.3125	货币
2	袁聪	176.875	17.6875	货币
3	缪志坚	40	4.00	货币
4	猎鹰网络	531.25	53.125	货币
5	徐锋	48.75	4.875	货币
合计		**1000**	**100**	——

7、2015 年 8 月，第五次股权转让

2015 年 8 月 28 日，掌汇天下第八届第二次股东会作出决议：

（1）同意增加新股东北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；

（2）同意罗川将其持有掌汇天下 0.4375%的股权（人民币 4.375 万元出资）

转让给北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；袁聪将其持有掌汇天下 6.5625%股权（人民币 65.625 万元出资）转让给北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；

同日，罗川和袁聪与盈聚投资签订《股权转让协议》，约定盈聚投资应合计向罗川、袁聪支付转让对价 196 万元，取得掌汇天下 7%的股权。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

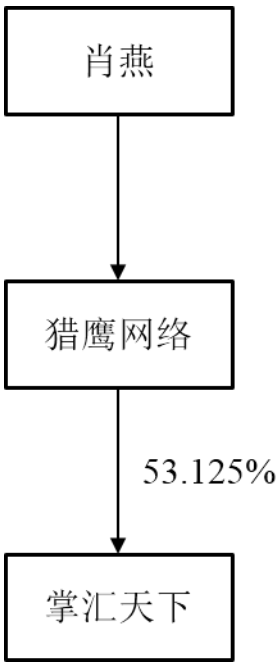
序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	罗川	198.75	19.875	货币
2	袁聪	111.25	11.125	货币
3	缪志坚	40	4.000	货币
4	猎鹰网络	531.25	53.125	货币
5	徐锋	48.75	4.875	货币
6	盈聚投资	70	7.000	
合计		**1000**	**100**	——

三、掌汇天下股权结构及控制关系情况

（一）产权控制关系

报告期内，掌汇天下无实际控制人。2015 年 6 月 26 日，掌汇天下的控股股东变更为猎鹰网络，实际控制人变更为肖燕。

截至本报告书签署之日，掌汇天下的股权控制关系如下图所示：



（二）控股股东、实际控制人基本情况

猎鹰网络持有掌汇天下 53.125%股权，为掌汇天下的控股股东。

掌汇天下的实际控制人为肖燕。

猎鹰网络的基本情况请参见本报告书“第五节 交易标的基本情况—猎鹰网络”，肖燕的基本情况参见本报告书“第四节 发行对方的基本情况/一、猎鹰网络交易对方的基本情况/（一）上海易晋网络科技有限公司”。

四、掌汇天下下属公司情况

截至本报告书签署之日，掌汇天下无下属参控股公司。

五、掌汇天下出资及合法存续情况

1.掌汇天下依法设立且有效存续，其注册资本已全部缴足。掌汇天下及其主要资产、主营业务不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件；掌汇天下最近三年也不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。

2.股权转让方对交易资产拥有合法、完整的所有权，股权转让方真实持有该资产，不存在委托、信托等替他人持有或为他人利益而持有的情形；作为交易资产的所有者，股权转让方有权将交易资产转让给智度投资。

3.交易资产上不存在任何质押、担保，未被司法冻结、查封或设置任何权利限制，不存在法律法规或掌汇天下之公司章程所禁止或限制转让或受让的情形，也不存在可能引致诉讼或可能引致潜在纠纷的其他情形。

4.罗川、袁聪、徐锋、缪志坚、盈聚投资共 5 名交易对方以交易资产认购智度投资发行的股份符合《中华人民共和国公司法》及公司章程等有关规定，不存在法律障碍。

六、掌汇天下主营业务发展情况

（一）掌汇天下的主营业务

1、掌汇天下业务所处行业

（1）标的公司所属行业的基本情况

掌汇天下的主要产品是基于 Android 系统的本土化应用商店“AppChina 应用汇”，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）标准，掌汇天下属于“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”。

（2）应用分发行业的发展状况

作为应用分发行业的核心参与者，应用商店是由手机操作系统提供商、终端设备厂商、运营商和互联网企业开发的应用软件服务平台，应用开发者可以在此类平台上传发布应用，用户在平台上下载免费或付费的应用。作为新型的软件整合分销平台，应用商店革新了数字内容生产和消费的方式，同时也促成了手机软件行业的蓬勃发展。

1）移动互联网市场规模持续增长

根据艾瑞咨询发布的统计，2014 年中国移动互联网市场规模为 2134.8 亿元，同比增长 115.5%；移动互联网市场保持快速增长，商业环境逐渐成熟。2014 年移动互联网的持续高速增长，一是由于智能手机的大面积普及，移动端庞大的用户基数已成定型；二是电商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长。

图：中国移动互联网市场规模及增长率



资料来源：艾瑞咨询

2）中国整体网民及移动网民规模

根据艾瑞咨询的统计，2014 年中国整体网民规模为 6.50 亿，其中 PC 网民规模为 6.00 亿人，增速 0.8%，移动网民 5.6 亿人，增速 11.4%。

图：中国整体网民及移动网民规模



3）中国智能手机出货量持续高速增长

根据艾瑞咨询的统计，随着智能手机换机潮以及 4G 网络建设，中国智能手机出货量保持高速增长，2014 年智能手机出货量为 3.9 亿台，同比增长 21.9%。

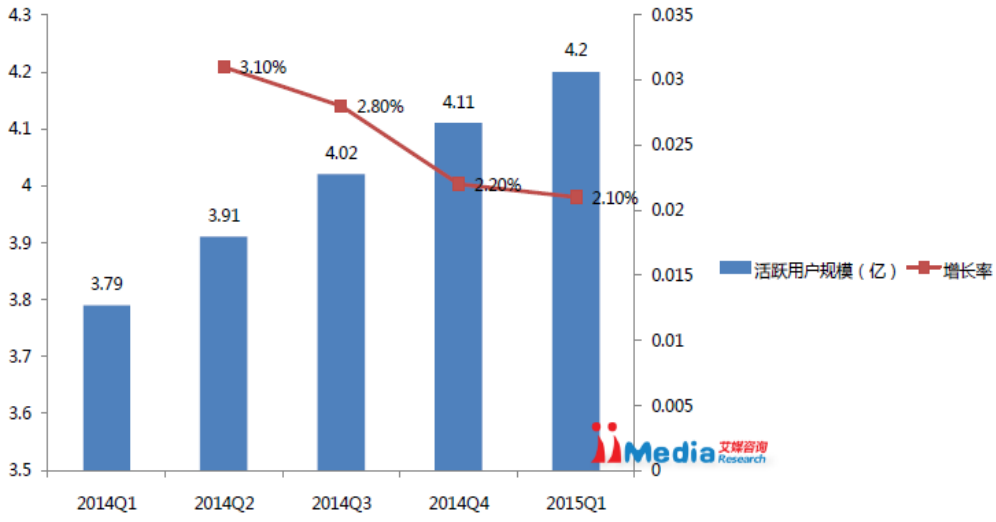
图：中国智能手机出货量



4）第三方手机应用商店活跃用户规模持续增长

根据艾媒咨询的统计，截至 2014 年底，中国第三方手机应用商店活跃用户规模达 4.11 亿（除 App Store 用户、手机厂商自主经营的应用商店用户与运营商旗下的手机应用商店用户）。

图：中国第三方手机应用商店活跃用户规模



资料来源：iiMediaResearch

（3）应用分发行业的经营模式

应用分发行业的经营模式是应用开发者开发 App 应用，用户在应用商店上浏览并下载免费/付费应用。应用商店的商业变现的主要途径是联运游戏和广告。对于联运游戏业务，应用商店帮助游戏开发者获取用户，应用商店与游戏开发者对用户在游戏里的充值消费金额进行分成。对于广告业务，应用商店通过提供推荐应用的服务帮助开发者获取用户推广产品，并从应用开发者处获取推广收入。

（4）应用分发行业的竞争格局与发展趋势

随着移动互联网时代的来临，智能手机普及率提高，日益丰富的手机应用服务以及手机上网用户规模逐步增大，在很大程度上驱动应用商店市场快速发展。目前应用商店的竞争格局及发展趋势如下：

1）行业格局分化，参与主体众多，竞争加剧

手机应用商店的概念源自电信运营商的移动增值业务服务平台。随着移动互联网的迅猛发展，应用分发行业的参与者不断增加，第三方应用服务平台提供商、终端厂商、操作系统提供商以及电信运营商，分别根据各自业务体系和资源优势加入到应用商店这个行业中，不断演进发展应用商店的商业形态。2014 年中国安卓应用用户增长速度逐渐趋缓，应用增长的人口红利已逐步消失。即时通讯类、移动搜索、新闻客户端、移动购物支付、移动视频等用户常用应用的渗透率已渐近饱和，国内手机应用商店市场趋向稳定，移动应用分发渠道日益集中，360 手机助手、腾讯应用宝、百度系应用商店占据大部分市场份额和用户规模。同时，随着国产手机生产厂商加大对应用分发领域的投入，来自于手机厂商的应用商店的下载量正在增加，第三方应用商店不仅要面对互联网巨头凭借流量资源的强势推广，更要面对手机厂商通过自建应用商店的冲击。

2）产品差异化竞争初显

应用商店经过早期的爆发式增长后，产品同质化现象愈发明显。随着应用增长的人口红利逐步消失，主流分发平台都在结合自身优势谋求内容转型。百度手机助手推出 App“人气指数”，通过大数据分析进行 App 推荐。腾讯应用宝和 360 手机助手也在发布基于社交分发的新版应用商店。第三方应用商店在产品设计和分发模式上也已经开始差异化。

3）从用户的竞争转变为对开发者及整个生态的竞争

作为移动生态系统非常重要的一环，应用商店意识到构建完善良性循环的生态系统的重要性，开始在扶持上游开发者方面投入大量资源，在开发、推广、运营及变现环节加强对开发者的扶持。百度推广“开发者孵化计划”和“金熊掌”评选，将用户搜索需求精准对应 App 内容，从资源、渠道与技术等方面帮助开发者推广中长尾应用。腾讯推广腾讯创业基地及“双百计划”，帮助开发者解决初期创业的流量、资金和技术瓶颈。奇虎 360 主要通过其“蒲公英”计划扶持开发者，为创业者提供 VC 服务窗口。

2、掌汇天下主营业务概况

报告期内，掌汇天下主营业务是运营基于 Android 系统的移动应用商店 Appchina.com，该产品的主要介绍详见本节之“（二）掌汇天下主要产品（或服务）”。

截至本报告书签署之日，应用汇的手机客户端总独立用户数已逾 8,000 万。

截至 2015 年 12 月，应用汇各产品平均月度活跃用户数量以及平均每日活跃用户数量如下表所示：

单位：人次

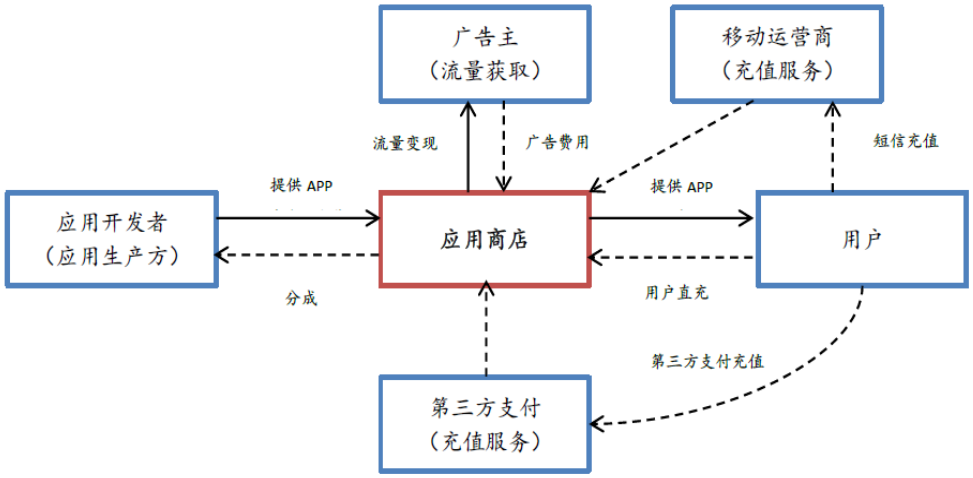
指标	2015 年	2014 年	2013 年
平均月度活跃用户数量	8,058,423	7,203,464	6,370,843
平均每日活跃用户数量	718,278	674,504	676,727

注：月度（日度）活跃用户数量指用户下载应用汇软件后，该月（日）至少登录一次的独立用户数量，平均月度活跃用户数量指当年各月月度活跃用户数量的算术平均值，平均每日活跃用户数量指当年每日活跃用户数量的算术平均值。

3、掌汇天下在应用分发产业链中的位置

应用分发行业的产业链参与者主要包括应用开发者、应用商店、广告主和用户。掌汇天下在应用分发产业链中扮演着应用商店的角色。

依托对开发者的整合和广告主的衔接，应用分发行业逐步发展为一个完备的产业生态系统。应用分发产业链参与者主要包括应用开发者、应用商店、广告主、用户等。整个应用分发产业链具备相对成熟的开发者社区、稳定的内容获取和管理体系、供用户浏览下载并消费内容的跨平台产品、用户认证及信息管理体系和支付结算体系。



1）应用开发者

应用开发者是应用分发产业链中主要的应用生产方与提供者，应用开发者向应用汇平台提交自己的开发的产品，是应用商店内容获取的重要组成部分。

2）应用商店

应用商店是由手机操作系统提供商、终端设备厂商、运营商和第三方互联网企业开发的应用软件分发平台。应用商店将开发者与用户链接起来，应用商店为用户提供免费或付费手机应用软件的浏览和下载服务，同时为应用软件开发者提供开发工具及产品发布渠道。应用商店与用户消费应用的场景最为契合，分发效率最高，所以在整个分发体系中居于核心地位。

3）广告主

广告主主要是应用的开发者，应用开发者为了获取用户，在应用商店中投放广告。广告业务是应用商店商业变现非常重要的途径之一。

4）用户

用户是应用分发产业链中的内容消费者，用户在应用商店上浏览并下载免费/付费应用。对于付费应用，用户通过应用商店、运营商或直接充值的方式进行付费行为。

（二）掌汇天下主要产品（或服务）

1、目前运营的产品

掌汇天下目前运营的拳头产品是一款 Android 移动应用商店——应用汇 Appchina.com，该商店的核心功能是通过开发者上传、爬虫技术来汇聚移动互联网规模级的应用软件，通过推荐、榜单、搜索、分类以及其他的 App 发现功能，为用户提供移动 App 的发现、浏览、搜索、下载、安装、评价、攻略、社区等服务，截至本报告书签署之日，应用汇提供的软件已累计被下载逾 90 亿次。

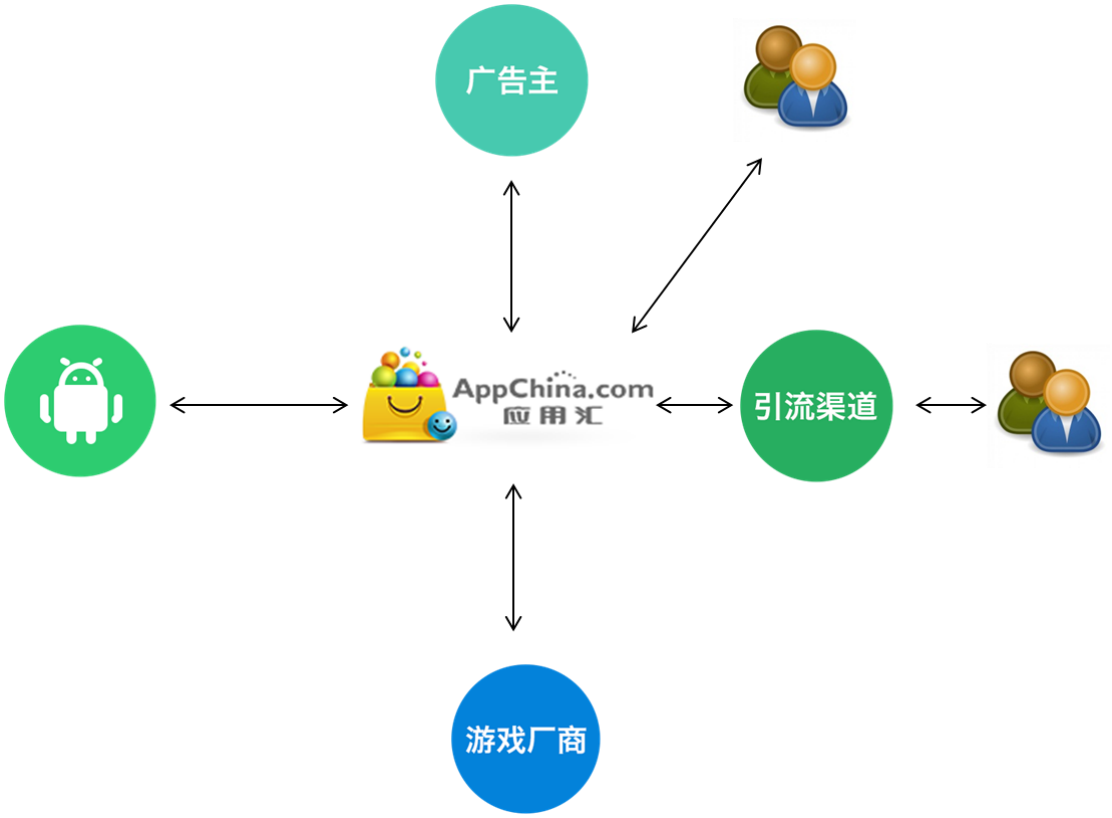
报告期内，掌汇天下前五大开发者、前五大下载软件的情况如下表所示：

2013 年前五大开发者	2013 年前五大应用下载
深圳市腾讯计算机系统有限公司	QQ
北京百度网讯科技有限公司	微信
北京奇艺世纪科技有限公司	爱奇艺视频
深圳市快播科技有限公司	快播
北京搜狗科技发展有限公司	搜狗输入法
2014 年前五大开发者	**2014 年前五大应用下载**
深圳市腾讯计算机系统有限公司	QQ
北京百度网讯科技有限公司	微信
广州酷狗计算机科技有限公司	天天酷跑
深圳市快播科技有限公司	欢乐斗地主
上海连尚网络科技有限公司	酷狗音乐播放器
2015 年五大开发者	**2015 年前五大应用下载**
深圳市腾讯计算机系统有限公司	QQ
上海连尚网络科技有限公司	WiFi 万能钥匙
北京百度网讯科技有限公司	微信
北京新浪互联信息服务有限公司	我的世界 正式版
广州酷狗科技计算机有限公司	全民突击

应用汇的基本功能如下图所示：

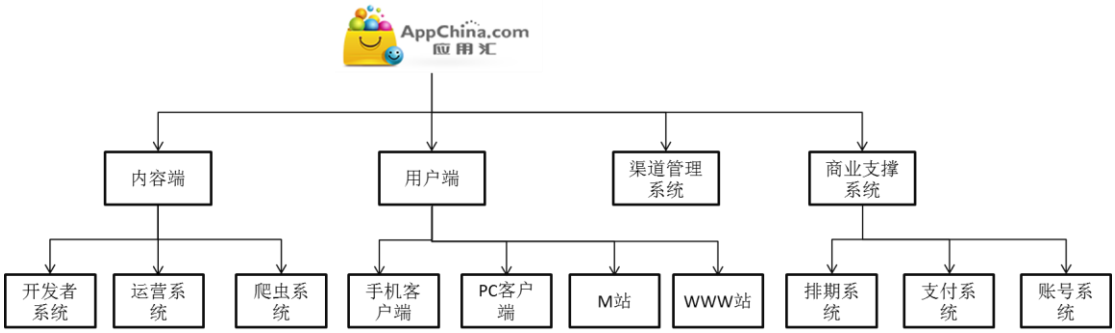


随着业务的逐渐深入，应用汇已经从一个单一的面向用户的下载产品，发展成一个连接用户和开发者，拥有广告主、用户渠道、游戏的开发商或代理商等众多合作伙伴的高品质移动应用商店，其生态体系内参与者如下图所示：



作为连接开发者与用户的移动应用商店，掌汇天下长期致力于建设良好的移动应用分发生态。该生态最基础的两端即开发者与普通用户，开发者生产内容，普通用户消费内容，随着应用汇品牌的逐步成熟，用户规模的壮大，管理应用汇获取用户的渠道以及商业支撑变现成为应用汇产品面对的主要问题，于是，掌汇天下投入相关资源，系统化开发渠道管理系统和商业支撑系统。

应用汇围绕 Android 领域的移动应用分发的生态体系建设，完善了产品的功能和内涵，涵盖了移动应用分发体系的内容端、用户端、渠道管理系统以及商业支撑系统，其产品结构图如下表所示：



（1）内容端

应用汇内容端的主要功能是从移动互联网获取用户需要的内容，并甄别、遴选、整理为用户可用的格式化数据，供用户自行下载、安装。内容端主要由开发者系统、运营系统和爬虫系统组成。

1）开发者系统

鉴于移动应用商店是移动互联网最重要流量入口之一，开发者希望将其开发的应用上传至应用商店，从而获取流量。因此，应用汇的开发者系统是供安卓开发者主动向应用汇提交其产品的平台，是应用汇获取内容的重要来源之一。



2）爬虫系统

因为移动应用的丰富性，每个 App 都像一个独立的孤岛，开发者系统只能收录其中的一部分应用，更多的应用需要通过移动搜索技术来进行收录，爬虫系统就是移动搜索的一个核心部分。掌汇天下的爬虫系统是其自主开发的，具有独立知识产权的核心搜索技术，该系统主要功能是将移动互联网规模级独立 App 爬取、汇聚到应用汇，从而丰富应用汇的内容，满足用户对移动应用的需求。另外，爬虫系统还会建立移动应用索引以便满足用户的快速搜索需求。

3）运营系统

对开发者主动提交的 App，应用汇的内容运营人员，会通过内容运营系统，进行人工甄别和筛选，完成内容编辑整理、上下架以及推荐等运营工作。

（2）用户端

用户端是终端用户使用应用汇产品的平台，帮助用户完成应用软件的发现、下载、安装、管理等工作，是应用汇的流量入口平台，用户端主要包括手机客户端、PC 客户端、M 站和 3W 站。

1）手机客户端

手机客户端是应用汇在用户端的拳头产品，是直接面向终端用户的最主要平台。用户通过登陆应用汇的手机客户端，可以进行软件的搜索及下载，也可以去看应用达人产生的评论、攻略，并和应用达人进行互动，因此，手机客户端是移动互联网的重要流量入口。手机客户端产品不但满足移动应用商店的“全、真、准、快”的基础功能，还通过一系列的微创新，帮助用户发现真正优质的内容，增强用户的体验，实现应用汇与竞品的差异化竞争。

应用汇的手机客户端的基础功能包括：

全面充实的内容：App 收录全、App 更新全、历史版本全、App 数据全；

真实检验的措施：多项广告 SDK 交叉检验、官方精品认证、维护评论真实性、打击刷榜、技术上杜绝山寨应用；

精准的搜索展现：多次用户盲测获选第一、搜索引擎服务于多家移动互联网公司、App 自动适配展现；

快速的下载服务：CDN 服务动态切换、针对国内移动网络的特殊优化、在业界率先推出的应用速递、100%省流量更新、免流量快传功能；

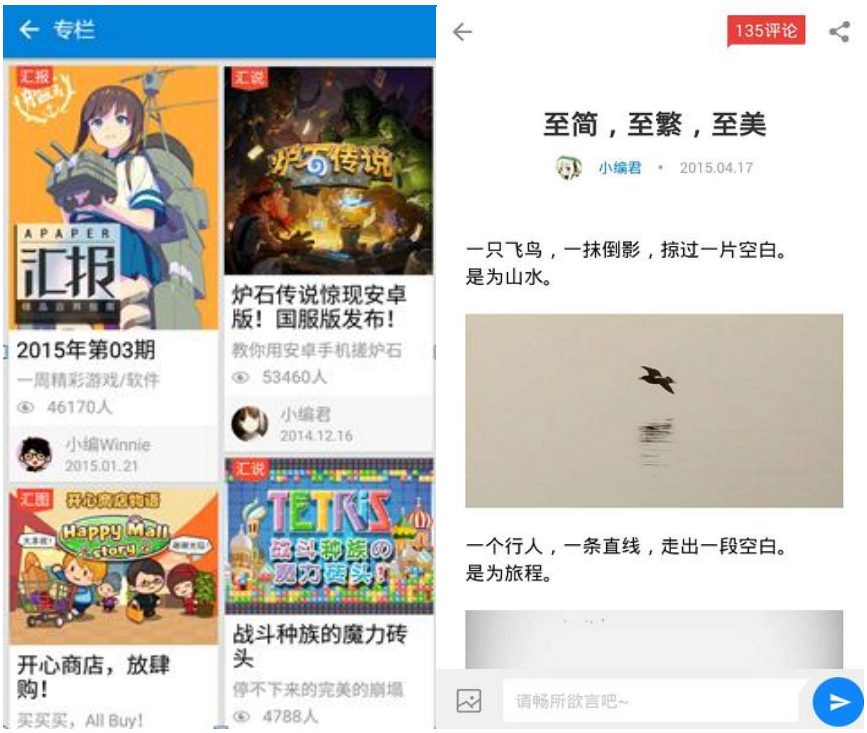
在各大移动应用商店社交化的情况下，应用汇也根据核心用户的需求，推出了很多具有弱社交属性的板块和功能，形成了独特的产品特色，增强了品牌辨识度：

应用基因：应用基因是应用汇的特色核心功能，是应用商店的应用标签的一种。目前常见的应用标签的做法，一种是 UGC，由用户参与生成。这类标签的好处是内容丰富，而且不需要投入太多的运营成本。缺点是标签太发散，不容易收敛。另一种是文本分析，使用算法对内容进行扫描，找出其中的核心关键字。这种方法基于内容自身的描述，所得到的标签有限，缺乏多维度的考虑，而且很

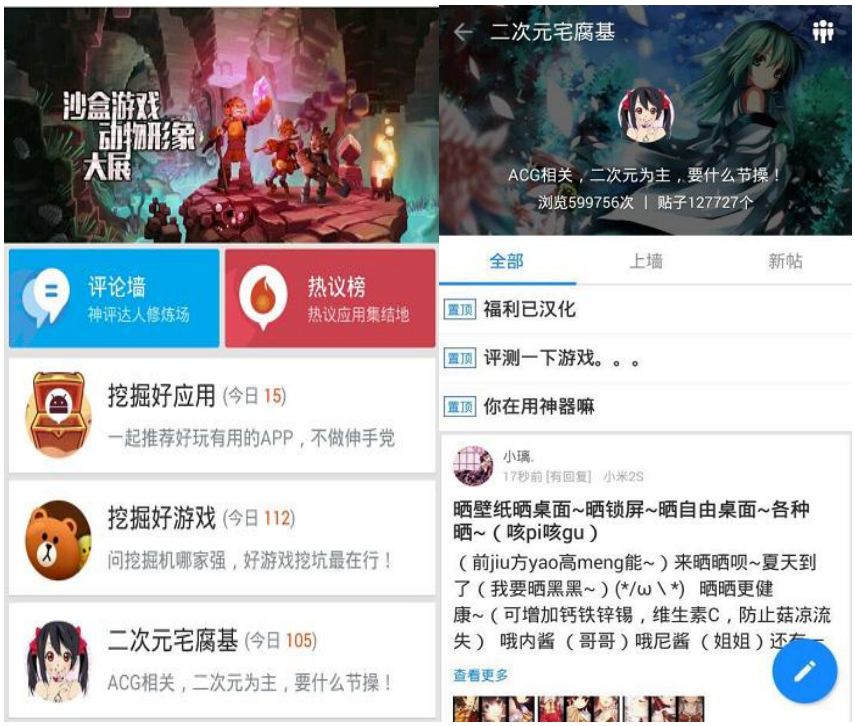
容易被作弊者利用。还有一种方法是 PGC，由专家来生成标签库，应用汇的应用基因就是资深编辑对其属性进行体验、分析、归类，形成了一些很受 90 后喜欢的个性化基因，譬如：萌妹子、二次元、喵星人等。



应用专栏：在应用商店领域率先创造性的将应用组合在一起，应用汇编辑将最新最好玩的游戏与时下的话题相结合，内容形式多样化、以讲应用故事的方式来展现应用；



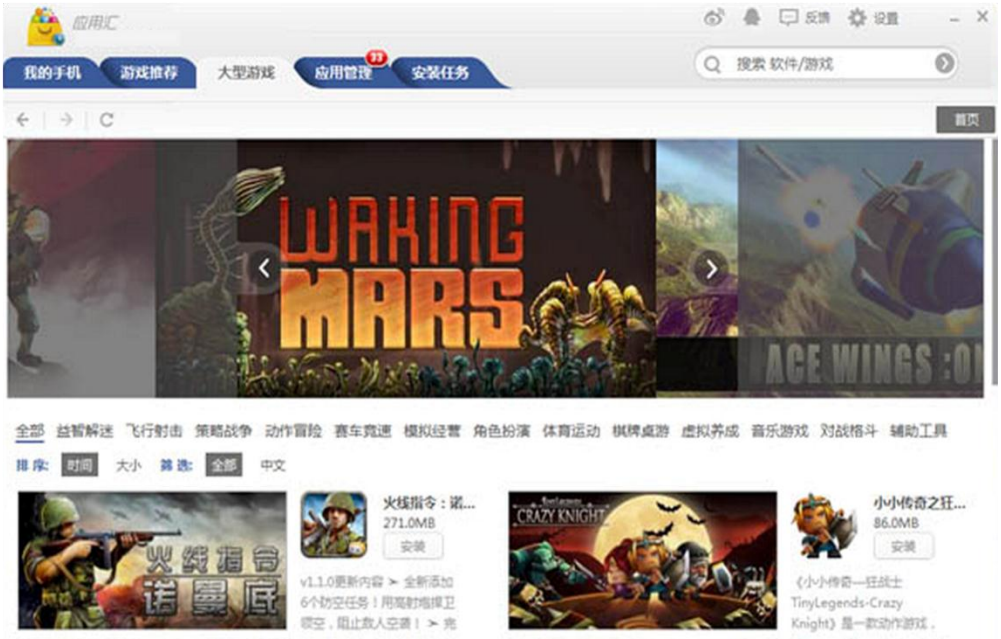
应用社区：通过组织用户 UGC 的方式形成高质量的应用讨论社区，形成了应用商店领域高质量的用户推荐、神评、攻略内容；



2）PC 客户端

PC 客户端又称手机助手，是掌汇天下为安卓用户打造的一款助手软件，用户使用手机助手可以通过电脑和手机连接，将 App 安装到手机中，同时支持对应用的管理功能，可以随时升级和卸载手机内安装的应用。

从效果上来看，手机助手可以为应用汇拓展更多可用设备和用户，是手机客户端的有效补充。



3）应用汇 PC 站

用户可以通过 PC 网站访问应用汇收录的各类应用并进行下载。PC 网站可以为应用汇拓展更多用户，是手机客户端的有效补充。



4）应用汇手机网站

应用汇手机网站是基于 HTML5 开发的专门针对手机用户浏览器的手机站点，可以实现搜索、下载、分类等基本的应用商店功能，是应用汇主要的用户来



源。

（3）渠道管理系统

应用汇作为移动应用商店，重要工作之一就是获取足够多的用户，再将这些用户分发给开发者。因此，应用汇如何获取用户，是非常重要的一项工作。渠道管理系统帮助应用汇记录合作的各个渠道，从每个渠道获得的用户数，用户成本，用户质量，帮助应用汇对渠道进行筛选，获得满足性价比需求的用户。

（4）商业支撑系统

随着应用汇品牌、产品的成熟，商业变现需求变得日益紧迫。商业支撑系统应运而生，该系统连接着内容端、用户端和渠道管理系统，保障以上各环节的正常运营并通过应用广告和联运游戏等方式实现流量变现，完成移动应用商店生态体系的闭环，因此成为移动应用商店的重要环节。应用汇的商业支撑系统有三个重要的子系统：

1）排期系统

应用汇生态中有推广需求的移动应用，无论是广告还是游戏，都需要通过排期系统，确定合作的时间与位置，从而在合作约定的时间内，将广告或游戏推荐给应用汇的用户。

2）支付系统（或充值系统）

支付系统在掌汇天下与游戏的合作中应用最多，该系统包括支付 SDK、用户 SDK 和对账系统，为了掌控全面的支付数据和防止开发者的虚假扣量。掌汇天下通常自建支付系统完成和游戏玩家、游戏开发商之间的支付、对账和结算。游戏开发者会在游戏中内置应用汇的支付 SDK，当用户需要购买虚拟货币或游戏道具的时，可通过应用汇的支付系统完成交易。掌汇天下也通过该系统完成与游戏开发者的对账和结算。

3）账号系统

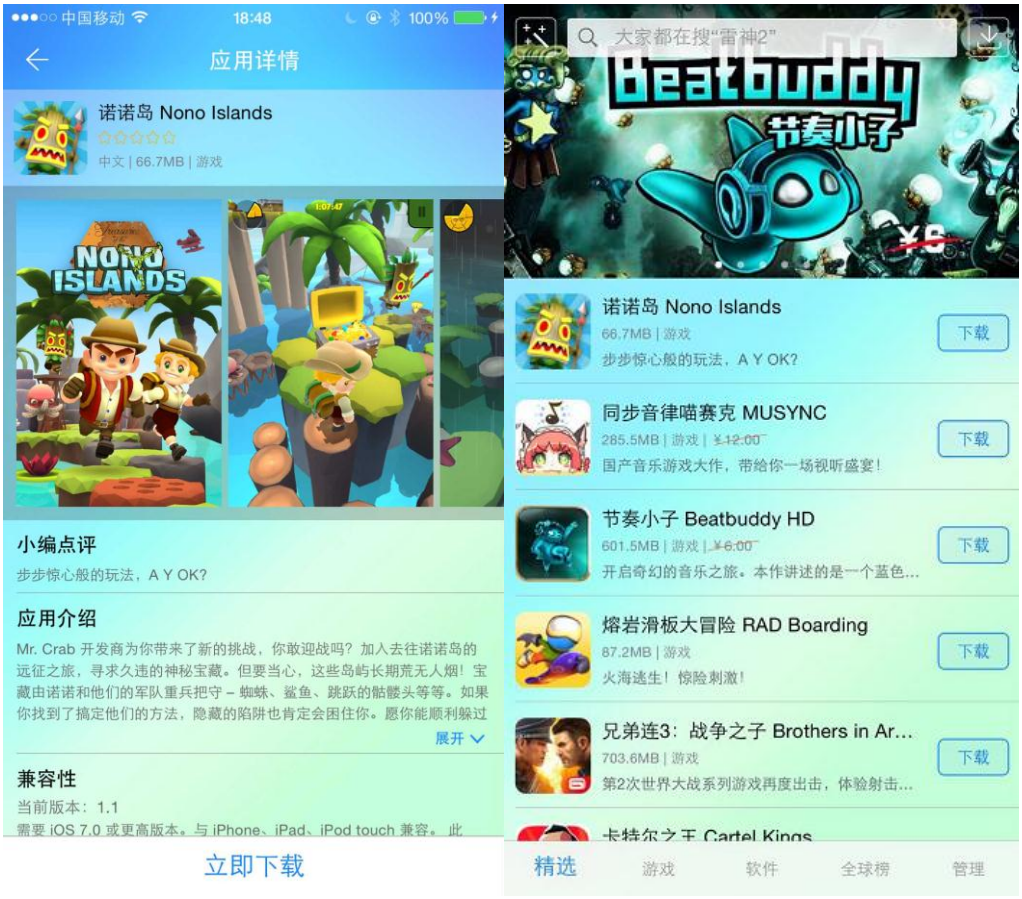
账号系统在应用汇与游戏的合作中使用最多。游戏开发者会在游戏中内置应用汇的用户系统，用户在通过应用汇渠道下载手机游戏后，注册成为游戏用户的同时，会自动成为应用汇渠道的用户，从而使得其在该款游戏的生命周期内，保存其拥有在游戏中的角色信息和道具装备信息。

2、规划中的产品

（1）iOS 应用商店

从工信部公布的数据看，2014 年国内 iOS 设备同比增长 50%，增长速度很快。但是，苹果在 iOS 领域的封闭态度，使得 iOS 应用分发领域问题很多：比如苹果官方 App Store，应用上架的效率很低；有限的推荐位，远远满足不了众多开发者的推广需求。因此，开发者在 iOS 分发领域的需求大量存在。另一方面，苹果在设备与技术上的封闭，使得做一个第三方 iOS 应用商店有一定技术壁垒，竞争不是很激烈。目前，iOS 应用商店已经推出了 Beta 版本，具备推荐展示、搜索、分类、全球榜单、用户中心等应用商店基本功能，下一阶段，应用汇将进一步开发苹果应用商店不具备的差异化功能。

根据掌汇天下目前正在开发的 iOS 应用商店产品流程，该等产品系掌汇天下拥有独立知识产权、所有权的产品，开发完成后由 iOS 系统检测，通过相应检测方可在 iOS 系统上进行传播。掌汇天下未来发展该等业务只要不主动侵犯他人知识产权，同时积极通过软件著作权登记、专利或商标申请等方式保护自身权益，即不存在重大法律风险。



（2）海外应用商店

中国作为全球手机制造中心，移动互联网的发展走在了世界前列。随着智能手机在全球其他地区的普及，印度、东南亚等地移动互联网的发展与中国前几年很类似，因此，符合他们使用的第三方应用商店也存在巨大的机会。

由于人力资源投入压力较大，目前，海外应用商店产品还处于产品市场调研阶段，掌汇天下预计利用本次重组的契机，充分发挥与其他标的资产之间的协同性，进一步整合海内外资源，开发符合海外移动互联网生态要求的应用商店产品。

（3）广告平台业务

在移动应用分发领域，移动应用商店是分发效率最高的产品。除此之外，广告平台也是另一种形态的分发产品。广告平台需要采购开发者的 App 流量，协助其进行广告的分发。应用汇具有良好的开发者关系，能协助应用汇很快获得开发者的 App 流量。同时，公司目前的广告业务，也积累了大量的广告主，是开展广告平台业务的有利基础。

广告平台业务跟海外应用商店一样，目前处于产品前期的市场调研阶段。

3、以前运营但目前已经下线的产品

（1）球球搜

球球搜是应用汇于 2011 年自主研发的一款具有独立知识产权的基于安卓平台的移动应用搜索引擎。用户在手机上可以直接搜索软件，并完成一键安装，也可以通过球球搜独特的个性化推荐来发现适合自己的应用。



球球搜目前已经作为基础技术，整合进应用汇其他产品线：包括爬虫系统以及手机客户端、PC 客户端和网站的搜索功能，都使用到了搜索技术。应用汇的搜索技术作为行业最早的 App 搜索解决方案之一，与多家互联网公司建立了合作，为其提供搜索技术支持。

球球搜在产品理念、产品交互、产品展现形式上虽然颇为新颖，但尚未能有效改变用户下载应用的使用习惯，由于人力资源投入压力较大，掌汇天下目前在球球搜产品上未再投入新的资源进行新功能的开发，处于应用维护阶段。

（2）应用画报

应用画报以媒体的形式为安卓用户提供一种更加直观、更加方便的个性化应用下载途径，用户可以像观赏杂志一样捕获多种应用。这款产品目前已经以专栏独立频道的方式融入到应用汇手机客户端中。

掌汇天下曾经为三星公司开发过一个定制版的应用画报产品，后因为三星内部调整的原因，三星未在此定制产品进行持续投入，因而，掌汇天下将该产品下线。



（三）掌汇天下的业务模式

1、采购模式

报告期内，掌汇天下的主要服务是通过其运营移动应用商店而提供的，与传统型生产企业存在较大区别，即不存在一般意义上的原材料采购。掌汇天下和主营业务相关的采购主要包括游戏业务中的采购游戏内容、广告分销业务中的流量采购，以及相关采购服务器、租赁 IDC 等。

（1）采购游戏

在掌汇天下自建支付系统模式下，游戏玩家向掌汇天下的支付账户中进行充值支付，用以购买虚拟货币或者游戏币，掌汇天下收到充值款后，与游戏开发商或代理商对账、结算，在游戏开发商或代理商向掌汇天下开具增值税专用发票后，掌汇天下按照约定的比例向游戏开发商或代理商打款，构成掌汇天下向游戏开发商或代理商采购。

（2）采购服务器、IDC 等

报告期内，掌汇天下因经营互联网服务，需要服务器和云空间的支撑服务，

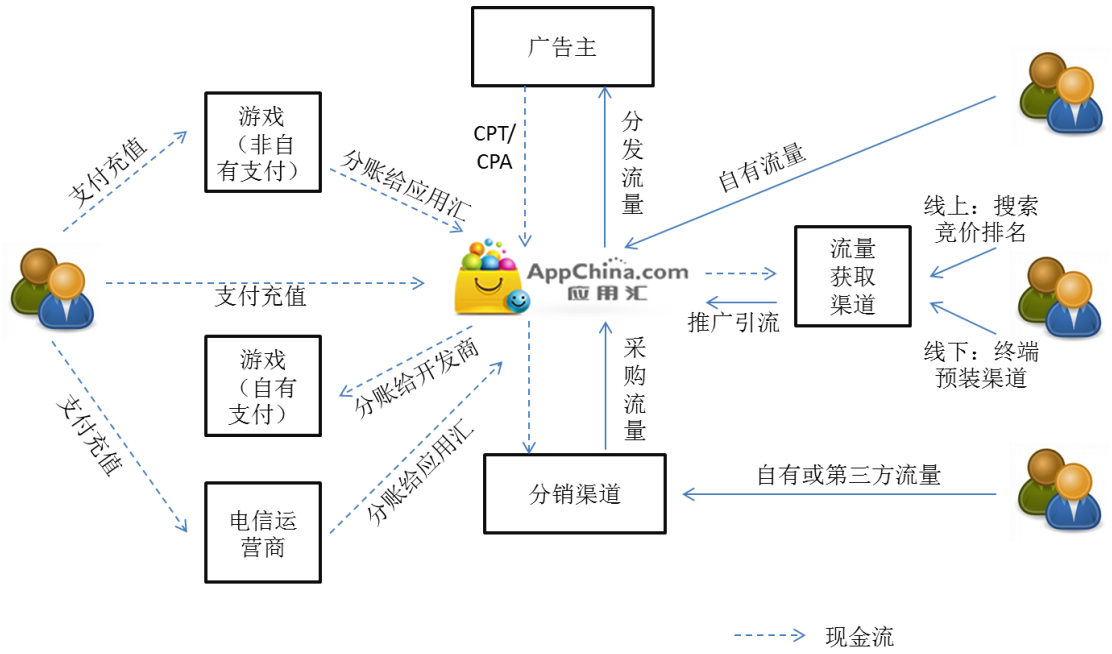
报告期内，掌汇天下向网宿科技、快网、上海七牛信息技术有限公司购买 CDN，向蓝汛科技购买 IDC；为了保证服务可用性，也向云智慧（北京）购买监控服务。

（3）广告分销业务中的流量采购

报告期内，掌汇天下主要以应用汇自有流量为广告主投放广告，但随着移动互联网的蓬勃发展，广告主的广告投放纷纷从线下转到线上，从 PC 端转移到移动端，移动互联网广告需求日趋增长，为了更好地服务广告主的广告投放需求，掌汇天下在充分利用自有流量的基础上，也会向第三方渠道以 CPA 的模式采购部分流量，但目前总体规模较小。

2、销售和盈利模式

掌汇天下的核心产品是 Android 应用商店—应用汇，在用户侧，应用汇通过开发者上传、爬虫搜索等多种方式，不断上架、更新精品手机软件产品，在手机应用“全、真、准、快”的基础上直接吸引移动互联网流量，除此之外，应用汇还通过搜索竞价排名、线下预装等多种渠道来引入部分自有流量，因此，应用汇在移动端聚合了规模级移动互联网流量，形成了移动互联网流量入口，凭藉着应用汇所吸引的流量资源，掌汇天下通过游戏和广告来实现流量变现，在游戏方面，应用汇主要通过和游戏开发商联运模式，向终端玩家销售游戏内置的虚拟货币或虚拟道具，并采用 CPS 模式和游戏开发商进行分成；在广告方面，应用汇主要以自有流量和少量第三方流量为基础，来帮助广告主做线上推广，从而实现广告变现。其基本盈利模型如下图所示：



报告期内，掌汇天下游戏、广告收入及其占比如下表所示：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
广告	13,529,657.22	38.70%	27,740,112.36	50.78%	21,660,284.43	57.01%
游戏	21,434,727.95	61.30%	26,886,674.83	49.22%	16,335,458.21	42.99%
合计	34,964,385.17	100.00%	54,626,787.19	100.00%	37,995,742.64	100.00%

（1）广告模式

广告是应用汇为开发者提供 App 分发服务，帮助开发者获取用户，以收取开发者的市场广告费用的一种盈利模式。

广告售卖主要包括如下三种模式：

CPT：开发者针对应用汇产品内的具体位置按时间购买，可购买的位置包括首页的推荐、分类推荐、装机必备等用户量大的区域。根据位置的不同，收费标准从几千到几万不等，由于应用汇作为国内知名的第三方应用商店，是移动互联网重要流量入口，其广告位具有一定的稀缺性，因此按照 CPT 方式售卖广告位是掌汇天下目前广告业务的主要销售方式。

CPA：开发者按照用户激活的实际数目向掌汇天下付费。掌汇天下对不同广告主的不同产品的收费费用也不尽相同，大体约在 2 元-5 元之间。在该种收费模式下，掌汇天下作为媒体，不能有效掌控激活数据，因此报告期内，该种收费模

式占比很小。

CPD：开发者按照 App 的下载数量向掌汇天下付费，报告期内，该种量很少，2015 年上半年，深圳前海滚雪球财富管理有限公司的“滚雪球理财”按照下载量付费，收入也仅为 1.7 万元。

广告业务模式下，掌汇天下和开发者签订推广合作协议，约定开发者在掌汇天下的应用汇平台上推广其合法所有的手机软件，用户通过应用汇可以联网使用开发者产品，开发者向掌汇天下支付推广服务费。

为了更好的服务多类别广告主的广告投放需求，应用汇有时也会向第三方渠道购买移动互联网流量，称之为分销业务，2013 年，掌汇天下的广告分销业务较少，2014 年，董事会受行业环境的影响，决定调整经营思路，通过扩大广告分销业务的规模和分销费规模提升竞争力，分销支出从 2013 年的 101.28 万元增至 2014 年的 744.39 万元，增幅 634.98%，但 2014 年广告业务收入只增长了 28.07%，其原因是当时移动互联网流量成本已经较高，管理层也并未找到做分销业务的优化的方法，导致流量采购的支出并未收到较好的预期效益，2015 年以来，掌汇天下管理层逐步摸索更为优化的分销方式，主动收缩粗放型的分销业务。

广告业务模式往往适用于非游戏类的手机应用软件，但亦有极少部分游戏软件，也采取广告业务模式进行盈利。

（2）游戏模式

游戏模式下，游戏的开发商或代理商以非排他的形式委托掌汇天下在应用汇平台上发布和推广由开发者独立开发并合法拥有完整著作权（含网络）、发行权和其他知识产权及运营权等相关权利的手机游戏，通过应用汇作为移动互联网流量入口的地位，吸引最终玩家下载并玩游戏，从而向玩家售卖掌汇天下的虚拟货币（应用豆）或者游戏的虚拟货币获取收益，掌汇天下与游戏开发者或代理商就此收益进行分成，采用 CPS 结算。

根据最终玩家的支付充值方式不同，游戏模式又可分为自有支付和非自有支付两类模式，其中非自有支付又可分为玩家向游戏开发商或运营商充值以及玩家通过短信向运营商支付两种子模式，报告期内，游戏模式下，收入分类如下表所示：

单位：元

游戏收入模式	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CP 支付	1,584,026.40	7.39%	3,470,717.45	12.91%	3,648,251.11	22.33%
运营商支付	5,328,673.37	24.86%	6,406,200.13	23.83%	926,973.52	5.67%
自有支付	14,522,028.19	67.75%	17,009,757.25	63.26%	11,760,233.59	71.99%
总和	21,434,727.96	100.00%	26,886,674.83	100.00%	16,335,458.21	100.00%

1）自有支付：掌汇天下负责搭建充值系统，玩家向该充值系统中充值



该模式下，游戏开发商或代理商将自主研发或有权代理的合法游戏产品提交到应用汇平台上，并承诺其已获得合作游戏及其网站、论坛运营相关的资质及许可，掌汇天下负责自建充值系统，将其 SDK 嵌入游戏服务器中，并负责向游戏开发商或代理商提供用户充值查询后台并开通游戏开发商登陆后台的权限，以便其实时查询用户消费数据，同时将用户消费数据与游戏开发商的游戏运营系统对接，以便游戏开发商为用户提供更好的运营支撑服务。

游戏玩家通常可以免费下载并体验游戏，但为了开通游戏中 VIP 功能的权限，玩家则需付出一定的费用，付费产生在以下两类场景下：

第一、玩家在移动终端上玩某款游戏时，直接向游戏充值中心中充值一定金额，购买该款游戏发行的虚拟货币，玩家消费该虚拟货币则获得相应 VIP 功能权限，可以获得更好的游戏体验，报告期内，该场景下玩家支付比例较高；

第二、玩家登陆掌汇天下的充值中心，充值一定金额购买掌汇天下所发行的虚拟货币——应用豆，该等兑换比例为 1 元人民币兑换 10 应用豆。付款成功后玩家可以在充值中心查看账户内的应用豆余额，玩家登陆应用汇的游戏区域，选择某款游戏，将账户内的应用豆兑换成游戏的虚拟道具，从而获得相应 VIP 功能的权限，但由于应用汇并非专业的网页游戏网站，该模式下的用户充值比例不高。

报告期内，掌汇天下主要提供支付宝、财付通等第三方支付渠道供玩家充值。

掌汇天下允许游戏玩家退款，其基本流程为：玩家已兑换应用豆但尚未兑换成为游戏币的部分，掌汇天下在收到玩家退款申请后，对玩家账号内该部分应用

豆订单做退款处理，并扣除与退款金额等值的应用豆，游戏玩家已兑换成游戏币的部分，掌汇天下向玩家说明情况，不予退款；针对玩家直接向游戏服务器内充值购买游戏币的充值款项，掌汇天下已确认收入，故不予退款。

合作期内，掌汇天下与游戏开发商或代理商约定以自然月为结算周期，即每月 1 日零时至每月最后一天 24 时。采用月结算方式，次月就上月玩家的充值消费收益进行结算。但由于有些游戏的月收益较小，为了节省流程，掌汇天下也可能几个月和游戏结算一次。结算的基本步骤分为对账和结算：

①对账

掌汇天下在每月最初 10 个工作日内通过邮件形式向游戏开发商发送上个月分成的结算对账单，游戏开发商或代理商在收到结算对账单后 5 个工作日内进行确认回传给掌汇天下，若双方对实际充值金额的统计数据存在异议，在双方统计数据误差不超过一定比例（通常为 1%-5%）的情况下，以掌汇天下的数据为基数结算，超过该比例时，双方应重新核对。

②结算

双方无异议或统计数据误差不超过一定比例的，游戏开发商或代理商在收到掌汇天下的结算对账单后向掌汇天下开具所分成收入的增值税专用发票，掌汇天下自收到发票之日起 10 个工作日内通过银行转账方式支付给开发者。若游戏开发商或代理商不能向掌汇天下提供合法有效的增值税专用发票，掌汇天下有权暂缓支付。

如果一个结算周期内，掌汇天下应向游戏开发商支付的金额不足一定数额的，则自动累积到下一结算周期进行结算。合同终止或提前终止的，双方应结清所有款项。

③分成比例

该种模式下，掌汇天下和游戏开发商或代理商对合作游戏所产生的总信息费收入扣除 3%-4%综合支付渠道成本以及相应的税费成本后的净收益部分按照一定比例进行分成，比例公式如下所示：

游戏开发商或代理商所得收入=总信息费*（1-综合支付渠道成本-税费成本）

*游戏开发商分成比例；

掌汇天下所得收入=总信息费*（1-综合支付渠道成本-税费成本）*掌汇天下分成比例；

双方就税费成本通常约定如下：如游戏开发商或代理商提供普通发票，则税费成本为 6%；如国税局代开的增值税专用发票，则税费成本 3%；如游戏开发商或代理商开具增值税专用发票，则税费成本为 0。

2013 年，游戏作为移动互联网内较有效率的变现渠道，经过了市场的检验，并深受市场各方的追捧，议价能力较大，掌汇天下与游戏的分成比例通常维持在 3:7 到 4:6 之间，2015 年以来，随着应用汇品牌成熟度进一步提高，市场上游戏品种日趋多元化，游戏与掌汇天下的分成比例提升为 5:5，掌汇天下的游戏分成比例在逐步提高。

2）非自有支付：游戏开发商或代理商负责搭建充值系统或者利用电信运营商的充值系统

报告期内，游戏还存在另外一种支付模式，游戏开发商或代理商负责安装充值系统、计费系统，并负责该系统的安全性及稳定性，该种支付方式主要适用于单机游戏。

当自建充值系统较麻烦的情况下，游戏开发商或代理商通常引入运营商代收费，如掌汇天下和北京凯罗天下科技有限公司签署的游戏联运协议，就引入联通沃商店作为支付渠道。在该种支付模式下，玩家向游戏的充值系统中充值一定金额购买游戏币，游戏开发商或代理商向掌汇天下对账、结算并分成。

①对账

该等模式下，根据游戏销售月充值收入（或者兑换游戏币的金额）计算当月该产品运营收益。充值收入依据游戏的开发商的充值系统确认。双方必须提供平台统计权限给合作对方同时监控，以便双方都可以实时监控后台数据。

双方对分成收入有异议的，在双方统计数据误差不超过一定比例内，以游戏开发商统计的数据为准，如果误差超过正负 0.3%，双方未能达成协商结果的，可委托双方认可的审计机构进行审计，双方应予以配合，分成收益以审计结果为

准，并由过错较大一方承担审计费用。

②结算

双方于每月初的 15 个工作日内，确认上一结算月的合作游戏收入及双方的分成收入。双方确认后，掌汇天下开具等同金额的合法增值税专用发票给游戏的开发商或代理商，后者收到发票后的 10 个工作日内，将掌汇天下应得收入汇至其指定账户。

③分成比例

双方合作游戏收入扣除一定比例的渠道费、坏账后，游戏开发商或代理商与掌汇天下按约定好的比例分成，分成比例通常为 1:1。

通常，掌汇天下和游戏的开发商或代理商约定，后者向前者支付的金额不足一定数额时，自动累积到下一个结算周期进行结算。

3）非自有支付：玩家以短信方式向电信运营商支付充值，电信运营商分别向掌汇天下和游戏开发商分成

运营商支付模式主要适用于单机游戏，是游戏的开发商或代理商、渠道和电信运营商三方博弈的结果，和 CP 支付相比，短代计费虽然支付通道的成本高，但是支付门槛低，付费率高，而且该种支付模式契合用户的消费场景，用户体验较其他模式好。当然也并非所有的单机游戏都采用运营商支付的模式，比如 360 作为平台，也有单机计费 SDK，用户如果未联网则走短代计费通道，联网则使用 360 的支付系统；

截至本报告书签署之日，掌汇天下和中移动手游基地（江苏移动），中移动上海分公司、中移动广东互联网基地、联通沃商店等单位均签署过该类电信运营商代收费合同，约定由运营商负责收取客户每个账期产生的通信费、功能费和信息费，双方按合作推广游戏业务产生的实际费用按比例分成的模式进行推广费用分成，具体分成比例根据运营商、掌汇天下双方及各合作推广内容提供商选择。

以掌汇天下和中国移动江苏省分公司（以下简称“江苏移动”）签订的合同中举例说明：

江苏移动于每月前 15 日前向掌汇天下提供上月结算单，双方核对上月 1 日

至最后一日期间的信息费数额，掌汇天下应在 5 日内反馈对账结果。之后，掌汇天下向江苏移动开具增值税专用发票，

结算基数以江苏移动实际收取的功能费和信息费收入作为双方计费结算的基数，以江苏移动 BOSS 系统提供的数据为准；江苏移动、掌汇天下和内容提供商的分成比例分别是 30%、40%和 30%。

2012 年以前，三大运营商的游戏业务规模较小，且普遍采用业务基地的模式，随着移动互联网蓬勃发展以及基地模式的一些弊端逐渐暴露，三大运营商纷纷将基地独立公司化运作，目的为了增强与互联网公司相比的竞争优势。

2012 年 8 月 6 日，中国电信集团公司为推进移动互联网创新业务发展，优化产品基地体制机制，在游戏业务领域取得更大突破，将原中国电信股份有限公司游戏运营中心（2010 年 8 月 28 日成立）与原中国电信股份有限公司广东增值业务平台运营中心中国游戏中心结合进行公司化改造，设立炫彩互动网络科技有限公司。炫彩互动旗下拥有行业领先的轻游戏互动娱乐平台“爱游戏”，以及大型网络休闲文化社区“中国游戏中心”。

中国移动游戏基地于 2009 年在江苏成立，是国内最具影响力的游戏运营商之一。2015 年，根据中国移动通信集团面向互联网运营的重大战略布局，中国移动游戏基地实施公司化改革，正式成立咪咕互动娱乐有限公司（以下简称“咪咕互娱”）。作为中国移动通信集团全资子公司，咪咕互娱正从传统运营商的游戏业务基地转型成为专业运营游戏的创新型互联网企业。

中国联通旗下应用商店运营中心从原隶属企业中国联通上海市分公司整体剥离，并成立了小沃科技有限公司，于 2014 年 11 月 1 日起正式独立化运作。新成立的小沃科技有限公司为中国联通的全资子公司，定位为联通最核心的应用分发平台、联通唯一的手机游戏运营平台、联通基于移动互联网的能力开放平台。该公司旗下拥有四大产品，分别是综合性应用分发下载平台沃商店客户端，垂直游戏运营平台沃游戏客户端，线下应用分发渠道联通手机服务站，以及专注于家庭娱乐的 V 乐游戏大厅。

2014 年，移动休闲游戏井喷，占手游数量的比例超过 60%，其中除部分游戏是由腾讯、乐元素等大厂商推出的带联网性质的游戏外，都是休闲单机类的手

游。休闲单机手游主要都采用运营商短代支付的模式，因此使得运营商和相关各方收入增长较快，掌汇天下的游戏业务中运营商分成占其全部游戏业务收入的比例也从 2013 年 5%左右上升到 2014 年 24%以上。

2015 年从第二季度起，在工信部的监管压力下，运营商对计费通道的严格把控，休闲单机手游收入锐减，比如 2015 年 4 月开始，中国移动 MM 由于第一季度未能把用户投诉总量及比例降低至标准的要求，因此各省市相继暂停中移动 MM 的计费业务，今年三大运营商更换一把手，预计在未来一段时间内，三大运营商很可能会进一步收窄计费通道、并且加强对短代支付的监控以降低投诉率，单机游戏今年进入寒冬期，预计掌汇天下的这部分游戏收入今年也将受到较大程度的影响。

3、营销推广模式

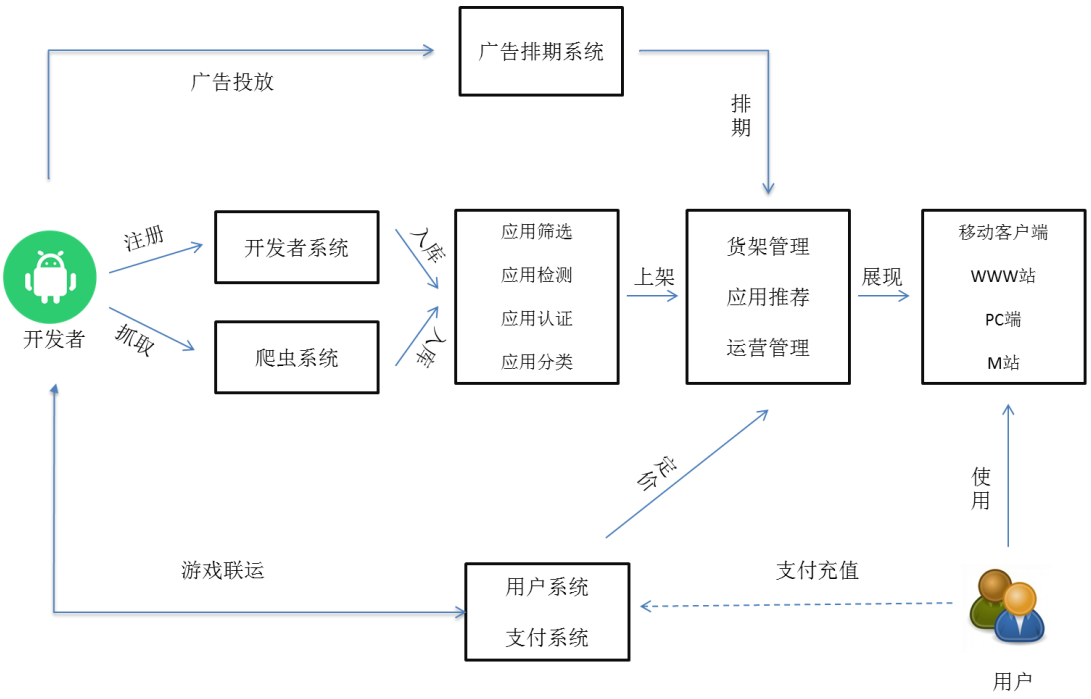
为了吸引更多的流量，报告期内，掌汇天下以线上、线下两种模式来推广其移动应用商店。

线上模式：掌汇天下和北京吉狮互动网络营销技术有限公司等第三方推广机构签订推广框架合同，在收取掌汇天下存入的预存款和押金后，这些机构为掌汇天下设计、优化其在百度、360 等、搜狗等大型搜索引擎的 SEM 方案，帮助其更好的发布、展示、宣传应用汇的产品，从而获取更多的流量。

线下模式：掌汇天下通过和终端渠道进行合作，通过预装等形式获取线下流量。通常，掌汇天下线下推广按照 CPA 结算、付费。

（四）掌汇天下的业务流程

掌汇天下的业务流程如下图所示：



开发者通过在应用汇开发者后台注册账号，通过应用汇的资质审核，成为应用汇开发者的一员。开发者可以上传具有自主版权的应用软件至应用汇平台，若开发者有推广的需求，可以付费获得应用汇的一些推广资源，从而快速积累用户。另外，应用汇的爬虫系统通过搜索引擎技术自动爬取移动互联网规模级的第三方应用并存入应用库，经过一定的检测之后分发给用户。

应用汇负责审核开发者资质，为便于开发者上传应用至应用汇，应用汇也为开发者提供各种支持。应用汇将开发者提交的应用或者爬虫系统爬取过来的应用入库操作后，进行应用删选、应用检测、应用认证、应用分类等处理，完善好相应的数据后，即予以上架。

用户目前可以通过四种方式从应用汇应用商店下载应用：移动客户端、WWW 站、PC 客户端、M 站。但应用最终呈现的位置还与应用本身的品质、是否有投放广告、是否进行游戏联运等有关。为了帮助开发者们尽快获得用户，应用汇为开发者提供游戏联运推广、广告排期等推广服务，开发者利用这种方式进行推广时，应用汇会提前与开发者商定推广排期，从而为开发者分发更多的流量。

另外并非所有的推广资源都需要付费，应用本身的品质很高，为吸引更多的最终用户，这部分开发者应用也能获得应用汇免费的推广资源，比如编辑推荐、专栏的曝光等。

大部分游戏类应用内置付费购买的虚拟道具，其价格和销售方式由游戏开发者决定，并在充值系统中予以定义，在应用货架列表内予以呈现，用户可以选择、购买游戏内的虚拟道具，付费过程是由用户发起，在应用汇自建充值系统的模式下，用户通过应用汇的支付渠道付费购买后，即获得应用里发放的道具。应用汇获得用户支付的收入后，开发者也就可以获得来自应用汇的游戏联运分成。为了提高玩家的付费率，很多开发者会和应用汇定期组织一些运营活动，以吸引用户充值消费。

对于希望利用应用汇平台推广其应用的广告主而言，为了让更多的用户下载使用，开发者会通过应用汇的广告排期系统投放广告，这样，应用汇就获取了广告收入，应用汇系统支持 CPT、CPA、CPD 等多种方式的广告结算模式。

（五）掌汇天下报告期内的业务发展状况

掌汇天下分业务类型营业收入情况如下表所示：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
广告	13,529,657.22	38.70%	27,740,112.36	50.78%	21,660,284.43	57.01%
游戏	21,434,727.95	61.30%	26,886,674.83	49.22%	16,335,458.21	42.99%
合计	34,964,385.17	100.00%	54,626,787.19	100.00%	37,995,742.64	100.00%

（六）前五大结算客户及供应商

1、掌汇天下的前五大结算客户

单位：元

2015 年 1-9 月			
客户名称	营业收入	占比	收入类别
深圳市腾讯计算机系统有限公司	5,989,296.29	17.13%	广告
中国移动通信集团广东有限公司	2,604,254.60	7.45%	游戏
北京京东世纪贸易有限公司	1,711,886.79	4.90%	广告
咪咕互动娱乐有限公司	942,679.58	2.70%	游戏
腾讯科技（北京）有限公司	871,698.11	2.49%	广告
合计	12,119,815.38	34.66%	
2014 年度			
客户名称	营业收入	占比	收入类别
中国移动通信集团广东有限公司	4,869,323.98	8.91%	游戏占比 97.99%
深圳市腾讯计算机系统有限公司	3,713,159.44	6.80%	游戏占比

			99.86%
广州晶东贸易有限公司	3,038,867.92	5.56%	广告
百度在线网络技术（北京）有限公司	3,022,641.51	5.53%	广告
淘宝（中国）软件有限公司	2,094,339.62	3.84%	广告
合计	16,738,332.47	30.64%	
2013 年度			
客户名称	**营业收入**	**占比**	**收入类别**
中国移动通信集团广东有限公司	4,315,459.28	11.36%	90.48%广告
百度在线网络技术（北京）有限公司	2,244,416.98	5.91%	广告
北京触控科技有限公司	1,854,805.53	4.88%	37.94%广告
中国移动通信集团浙江有限公司	1,415,094.34	3.72%	广告
北京蓝坤互动网络科技有限公司	1,295,875.00	3.41%	广告
合计	11,125,651.13	29.28%	

注：北京京东世纪贸易有限公司和广州晶东贸易有限公司的实际控制人均为京东。

报告期内，掌汇天下最主要的客户为深圳市腾讯计算机系统有限公司和中国移动通信集团浙江有限公司（以下简称“浙江移动”）和中国移动通信集团广东有限公司（以下简称“广东移动”，其中浙江移动又为中国移动手机游戏基地，广东移动又为移动 MM（Mobile Market），都是中国移动下属能开展手机游戏的主体，掌汇天下主要为两家移动运营商提供游戏用户，并按照用户在手游基地或游戏 MM 扣除通道费和呆账等因素的短信支付净额从对方获取游戏收入分成。

北京蓝坤互动网络科技有限公司为广告代理商。

掌汇天下与手游基地或移动 MM 签订的合作合同有效期一般都为一年，到期后视合作情况予以续约。

腾讯公司主要是掌汇天下的广告客户，报告期内在应用汇投放腾讯旗下不同产品。

2、掌汇天下的前五大供应商

报告期内，掌汇天下的主要供应商包括游戏联运业务中的游戏开发商或代理商，广告业务中的分销商，以及为掌汇天下从事线上、线下推广服务的机构。

在游戏分成方面，掌汇天下前五大供应商如下表所示：

单位：元

2015 年 1-9 月		
供应商名称	**营业成本**	**占比**

杭州网易雷火科技有限公司	2,130,942.97	17.91%
成都龙渊网络科技有限公司	748,388.39	6.29%
天津卓越晨星科技有限公司	554,630.04	4.66%
上海中清龙图网络科技有限公司	375,495.40	3.16%
成都卓星科技有限公司	307,440.18	2.58%
合计	4,116,896.97	34.61%
2014 年度		
供应商名称	**营业成本**	**占比**
北京有爱互娱科技有限公司	977,330.07	8.17%
成都触控科技有限公司	930,852.46	7.78%
成都龙渊网络科技有限公司	795,422.28	6.65%
天津八八六四网络技术有限公司	646,945.80	5.41%
成都卓星科技有限公司	625,940.18	5.23%
合计	3,976,490.79	33.24%
2013 年度		
供应商名称	**营业成本**	**占比**
北京神奇时代网络有限公司	1,100,002.12	11.04%
北京云游游瑞联科技有限公司	843,715.80	8.47%
北京壳木软件有限责任公司	645,971.06	6.48%
上海美峰数码科技有限公司	553,184.32	5.55%
北京北纬通信科技股份有限公司	486,160.91	4.88%
合计	3,629,034.21	36.42%

注：占比是指占当年游戏成本的比例

报告期内，游戏业务的前五大供应商份额较低，稳定性也较弱，原因是市场热点游戏层出不穷，而游戏玩家的口味和偏好均波动较大，掌汇天下为了满足各类游戏玩家多元的游戏体验，不断加大游戏采购力度，从而提升用户黏性。据统计，2013 年、2014 年以及 2015 年 1-9 月，掌汇天下分别采购了 162 款、470 款和 749 款游戏，因此，游戏业务的前五大供应商的份额较低。此外，游戏是所有应用中生命周期最短的类别，其生命周期仅为 8-12 个月，过气的游戏用户流失率较高，因此，每年度，掌汇天下游戏的供应商更换较频繁，直接导致其前五大供应商稳定性较弱。

在广告分销和推广方面，掌汇天下的前五大供应商如下表所示：

单位：元

2015 年 1-9 月			
供应商名称	**营业成本**	**占比**	**性质**
北京吉狮互动网络营销技术有限公司	2,280,549.94	11.84%	线上推广
北京岚宇网创科技有限公司	1,209,538.13	6.28%	广告分销
深圳市多易随科技有限公司	487,108.95	2.53%	线下推广
深圳市和瑞丰通信技术有限公司	224,566.03	1.17%	线下推广
北京帆悦信息技术有限公司	147,486.80	0.77%	线下推广

合计	4,349,249.85	22.58%	
2014 年度			
供应商名称	**营业成本**	**占比**	**性质**
北京吉狮互动网络营销技术有限公司	5,528,301.86	15.05%	线上推广
橙乐（北京）科技有限公司	2,199,914.94	5.99%	广告分销
湖北翰代科技有限公司	1,970,031.59	5.36%	线下推广
北京触鼎科技有限公司	1,402,947.53	3.82%	广告分销
北京帆悦信息技术有限公司	1,398,706.10	3.81%	线下推广
合计	12,499,902.02	34.03%	
2013 年度			
供应商名称	**营业成本**	**占比**	**性质**
北京帆悦信息技术有限公司	2,496,621.65	11.49%	线下推广
北京百度网讯科技有限公司	1,792,452.86	8.25%	线上推广
北京汇云互动科技有限公司	573,383.48	2.64%	广告分销
深圳市多易随科技有限公司	892,273.86	4.11%	线下推广
北京方寸掌悦移动科技有限公司	502,079.77	2.31%	线下推广
合计	6,256,811.62	28.79%	

注：广告的主要成本是分销费，属于流量采购的主要方式，且广告推广的主要服务于公司整体业务，既包括广告，也包括游戏，因此这里计算占比，所选用分母为营业成本+销售费用

（七）掌汇天下的技术情况

应用汇对移动应用分发相关技术的创新及运用高度重视，经过多年不断提升自身的技术水平，积累形成了以下各项核心技术：

序号	核心技术所在的范畴	核心技术名称	技术概述	先进性	技术优势	自研/外购
1	增量更新	增量更新	应用汇通过分析用户安装的旧版本应用与在线最新版本的应用安装包差异，生成差异部分并将之通过网络传输到客户端组，由客户端结合本地应用数据组装成完整安装包，由此提高了更新速度、极大的节省了更新流量	行业领先、成熟期技术	带宽消耗低，更新速度快	自研
2	内容抓取	应用爬虫	应用汇通过自建分布式爬虫系统实时监控抓取国内外主流应用渠道的信息以此更新、丰富自有资源库，构建了国内最大最新的应用资源库	行业领先、成熟期技术	监控实时、抓取迅速，应用收录数量国内最大	自研
3	搜索技术	应用搜索	应用汇将应用相关的网络内容、专家意见、用户见解、应用下载安装等相关数据注入搜索引擎，深度分析用户搜索意图构建查询，并将引擎、用户行为、专家指导有机的构成数据回环，自动提升搜索质量，搜索至下载转化率达 70%	行业领先、成熟期技术	结果精准、匹配度高	自研

			以上			
4	应用清理	签名库	应用签名可以作为应用发布者的标识，为了清洗海量应用库中的恶意应用，应用汇通过对应用信息进行技术分析，抽取应用签名特征，结合应用来源、分发数据、专家意见等洗炼出了一套黑白签名库，以此清理恶意应用	行业领先、成熟期技术	检测精准快速	自研
5		图标识别	应用图标是应用的主要标识，为处理图标盗版的恶意应用，应用汇通过提取应用图标特征，对应用图标进行特征匹配，识别出山寨应用图标，以此清理山寨应用，保护用户不被假面应用侵害，亦提升了用户使用体验	行业领先、成熟期技术	识别速度快，识别率高，对于经过简单防检测处理的图标仍能正常识别	自研
6	XPK 技术	XPK 打包安装	为解决大数据包应用初次使用长时间等待的问题，应用汇通过将大数据应用的数据包与 apk 通过自研的 XPK 格式打包，由客户端自行帮助用户安装应用并将数据文件导入，极大增强使用体验	行业领先	下载迅速，体验流畅	自研
7	设备连接	手机连接技术	通过分析安卓连接协议，手机设备信息构建了一个较为完整的设备驱动信息库，设备连接率达 95%以上	行业平均	连接速度快	自研
8	iOS 分发	私有账号下载	通过对 iTunes 下载协议分析，可以在 AppStore 之外完成 AppStore 应用购买，由此避免通过企业签名分发带来的签名被禁、应用闪退等问题	行业平均	下载稳定、快速，	自研

1、增量更新

在互联网应用日新月异、快速迭代的当下，应用的更新升级十分频繁，增量更新技术能够为用户提供快速、经济的应用更新体验，在保证应用完整、正确的同时，为用户节约了大量的流量费用、提高了应用更新速度，同时也降低了移动应用分发的流量成本。

2、内容抓取

作为移动应用商店，最重要的资源即应用内容，但内容开发者在各大平台的提交、更新是不均匀的。为向用户提供最全、最新的应用内容，应用汇构建了一套分布式的爬虫系统。通过实时监控国内外（含 GooglePlay）各大渠道的应用信息（含各大新上架列表、重点监控应用列表），通过实时监控、应用抓取、应用分析、应用入库等环节，保证了应用的资源库及时更新。

通过定期对各大渠道的全量扫描（依据网站链接、用户搜索词），及时将较隐蔽的应用挖掘出来，抓取入库，以此保证应用库资源的全面收录，截至报告期应用汇已收录应用独立包名数已达近 200 万。

3、搜索技术

移动互联网的发展，为我们带来了海量的应用，如何在海量应用中找出最符合用户需求的应用是应用汇搜索长久坚持的工作重点。

应用汇通过将对应用多年的理解注入搜索引擎中、并将用户查询进行深度分析，针对不同的用户查询场景构造不同的查询请求，以此将每一次的用户查询与最相关的应用连接到了一起。于此同时仍在不断通过搜索数据的反馈、人工调整，自动、半自动的优化搜索索引查询算法。

4、应用清理

为了提升应用资源库的资源质量，防止用户被恶意应用、山寨应用侵扰，应用汇着力构建了一套应用清理体系，主要包含应用签名清理、图标匹配清理、文本匹配清理。

应用签名清理：安卓对使用作为应用唯一标识的包名没有进行限制，由此恶意开发者可以通过使用相同包名打包应用鱼目混珠。应用本身携带着签名信息，签名信息能够标识应用的开发者身份，但安卓并未提供一套统一的签名查询体系。应用汇通过提取应用签名，结合应用数据及专家意见，洗炼出一套真实可靠的签名库，包含黑签名、白签名两部分。可以通过签名库有效的清理盗用包名的应用。

图标匹配清理：盗用图标是山寨应用欺骗用户的常用手法，通过使用相似或相同包名，应用可以轻易的欺骗用户，获得用户的隐私信息。应用汇通过图像识别技术，提取图标的图像特征进行匹配，既在入库源头禁止了山寨恶意应用的入

库，也对库存的海量海量应用进行了有效清理，杜绝了盗用图标的恶意行为。

文本匹配清理：有些应用会采用相同或相似的应用名称，以期混淆视听，应用汇对应用的名称也会定期自动审查清理，文本匹配系统会自动匹配应用名称，审查出有盗用嫌疑的应用待人工清理。

5、XPK 技术

安卓的应用格式对含大数据包的应用支持欠佳，需要用户在下载安装完成应用之后打开应用再次下载数据包，由于数据包较大，网络传输也没有进行优化，用户往往需要等待很长的时间。应用汇通过分析 APK 数据包的安装协议，定制了一套 XPK 文件格式，当用户下载大数据应用时，会自动通过 CDN 网络将数据包及相关配置信息传输给客户端，由客户端帮助用户完成数据保存、应用安装的工作，极大提升用户使用体验。

6、设备连接

安卓设备由于机型复杂，设备与 PC 不易连接成功，应用汇通过分析数百款主流机型信息，收集设备信息，建立了一个设备连接驱动库、一套设备连接方案，设备连接成功率达 95%以上。

7、iOS 分发

在 iOS 分发方面，应用汇也进行了充分的技术积累，掌握了当前 iOS 分发的完整技术，包括最新的私有账号下载安装技术，通过该技术，能够完美规避企业签名分发由于签名被禁导致的应用闪退问题。

简而言之，应用汇优异的技术能力，使得用户能够以上佳的体验，在应用汇快速、安全、流畅的获得全网络最全最新的应用。

（八）掌汇天下的质量控制情况

1、产品质量控制体系

（1）产品研发各个阶段见下表

	需求	原型	设计	开发	测试	审核	上线	运营
人员	产品经理 UI 设计师交互设计师开发工程师	产品经理 UI 设计师交互设计师开发工程师	UI 设计师交互设计师产品经理	开发工程师产品经理	测试工程师开发工程师交互设计师产品经理	渠道推广经理产品经理	运维经理开发工程师产品经理	产品经理运营经理
工作	需求讨论机会评估技术评估	技术沟通设计建议逻辑流程建议原型设计	细节交互沟通视觉、交互设计	细节沟通开发实现	功能逻辑流程验收视觉交互验收功能特性测试集成测试灰度测试	市场文案撰写提交线上/线下渠道	跟踪上线进度收集用户反馈	用户运营内容运营传播运营活动运营
交付物	需求文档	功能描述逻辑流程描述产品原型	视觉设计稿切图交互方式	DEMO 包	测试通过合版包	审核进度反馈	用户反馈	运营方案

（2）各业务流程中的关键节点

需求阶段	关键节点是需求讨论，需求场景对用户是否有意义是重要影响因素
原型阶段	关键节点是原型设计，原型设计的技术可行性是重要影响因素
设计阶段	关键节点是设觉交互设计，视觉交互设计是否符合当初确定需求是重要影响因素
开发阶段	键节点是开发实现环节，开发是否顺利，工期是否延误是重要影响因素
测试阶段	关键节点是灰度测试环节，灰度测试期间发现的重大问题是重要影响因素
审核阶段	关键节点是渠道审核，渠道审核标准是重要影响因素
上线阶段	关键节点是用户反馈环节，用户是否买单是重要影响因素
运营阶段	关键节点是数据分析环节，能否全面细致进行分析是重要影响因素

2、产品质量测试体系

产品进入开发实现阶段之后，掌汇天下的产品测试人员即开始相关的测试工作。一个完整的测试流程包括：测试启动、设计测试用例、实施测试用例、提交测试用例，编写测试报告。

当产品测试出现问题之后，研发团队会进行相应的修改，修改完成后重新提交测试，测试人员会对修改涉及到的相关功能，进行全面的回归测试。

（1）测试启动

产品经理召集交互设计师、工程师、运营经理开会确定测试交接时间，得到当前最新的产品 PRD 文档。进行规模预估并成立虚拟测试团队，制定测试计划。

关键点	详细说明
输入条件	项目进入开发实现阶段（编码）
工作内容	开发团队与测试团队交接测试内容，对测试目标达成一致，商讨测试计划的可行性，统一目标和测试的工作重点。
退出标准	明确测试内容与重点，测试方提交《测试计划》。

（2）设计测试用例

在需求分析文档确立基线以后，测试组需要针对测试需求编写测试用例，在实际的测试中，测试用例将是唯一实施标准。在用例的编写过程中，具体的任务如下：

关键点	详细说明
输入条件	测试需求明确，测试计划明确
工作内容	根据每一步测试计划编写全部的测试用例
退出标准	测试用例需要覆盖所有的测试需求

（3）实施测试用例

实施测试用例将花费测试组绝大部分时间，这些工作都是建立在前期很多计划工作的基础上。

关键点	详细说明
输入条件	测试用例
工作内容	测试人员根据测试计划中分配给自己的测试任务，实施相应的测试用例，并将测试结果记录测试管理工具中
退出标准	测试用例中的所有任务被执行，结果被记录。

（4）提交测试报告

在约定的测试周期完成之后，测试工程师需要总结此测试的结果，编写测试报告

关键点	详细说明
输入条件	测试组完成了预定周期的测试任务
工作内容	测试工程师根据此轮测试的结果，编写测试报告，主要应包含： ● 测试报告的版本 ● 测试的人员和时间 ● 测试所覆盖的缺陷

	● 上一版本活动缺陷的数量 ● 经过此轮测试，所有活动缺陷的数量及其状态分类 ● 测试评估 ● 急待解决的问题
退出标准	在每轮测试结束之后应尽快将符合标准的测试报告发给测试人员

（5）编写测试报告

测试工作结束或即将结束时，测试人员编写测试报告，对测试进行总结，并且提交给产品经理，为产品的后续工作提供重要的信息支持。

过程要点	详细描述
输入条件	测试组完成了所有的测试工作
工作内容	测试人员根据测试的结果及测试工程师提交的测试报告编写测试报告，测试报告必须包含： ● 测试资源概述 ● 测试结果摘要 ● 缺陷分析 ● 测试需求覆盖率 ● 测试评估 ● 测试组建议
退出标准	测试人员完成了符合标准的测试报告，发送给产品经理

3、应用内容质量控制体系

移动 App 的数量已经达到上百万个，对于庞大的移动 App 库，掌汇天下通过 App 上架前和上架后的持续监控，来自第三方合作伙伴的专业检测，以及庞大的用户群带来的使用反馈，形成了全方位多渠道的 App 质量监控体系。

（1）对于开发者提交的 App，由专业的审核人员，按照相关审核标准进行内容审核，包括知识产权、用户体验、安全、政治、黄赌毒等多方面内容审查。

（2）App 上架前，会交给专业的合作伙伴，进行安全与病毒检测。

（3）App 上架后，会定期从用户的反馈中获取相关信息，并对违反上架要求的 App 进行下架处理。

（4）App 上架后，会定期从合作伙伴以及主管部门获取相关信息，对违反上架要求的 App 进行下架处理。

App 上架会从以下维度进行审核：

（1）应用内容审核

（2）应用非正常运行标准

（3）应用名称标准

（4）应用默认主页标准

（5）应用描述标准

（6）应用内容信息标

4、UGC 内容风险控制体系

应用汇作为一个提供 App 下载的移动应用商店，同时还给用户提供了发表关于应用体验以及测评的渠道，在运营中产生了大量用户 UGC 的文字、图片和外链等内容。应用汇为此建立了一套立体、全方位的内容风险质量控制体系，以维持 UGC 内容的健康有序，并保证平台运营合法合规。

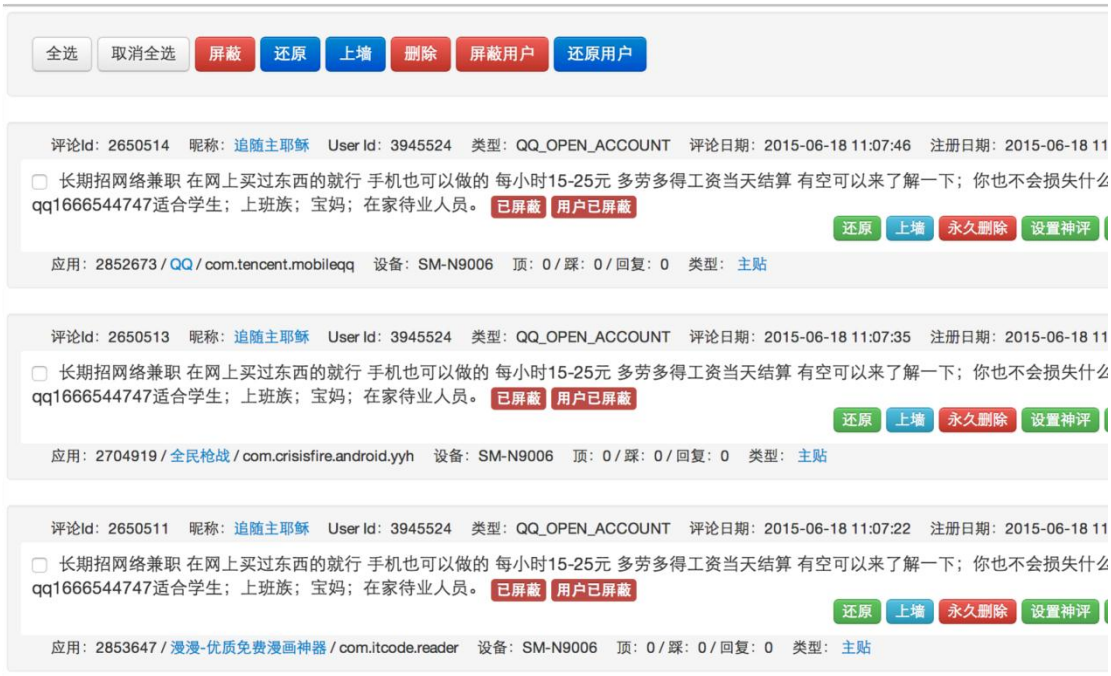
（1）审核规范

1）文字审核

用户产生内容一般会经过至少两轮的筛选，一审人员会通过后台评论审核中心来实时监控。我们一般会 3 小时内进行一次全平台审核。对于不符合规范内容会进行屏蔽、删除和警告、禁言等不同的处理。

二审人员会每个人负责不同的部分，只对自己规定区域负责，这样更精准也能更快发现有可能的潜在问题和漏网之鱼。并依据应用汇制定的详细标准判断相关问题的严重性，采取警告、删帖、封号禁言等惩罚措施，并对违法违规行为进行记录，以备可能的投诉或纠纷情况。

复审人员会定期复查一审、二审人员对违规内容的发现和处理过程，如果发现漏查、误查的情况，会及时予以更正修改。



2）图片审核

针对应用汇平台中用户及达人发布的评论相关图片、用户头像、个人中心背景图等内容，后台系统能够集中整合全部图片信息，审核人员会通过勾选的方式逐一判断每一图片是否有违法违规情况。

热心用户会对一些问题图进行举报，官方审核人员核实后先对图片进行马赛克处理，同时警告该用户尽快更换头像和背景，否则会强制封号。评论中出现的问题图片会立刻删除。

3）外链审核

外链审核主要分为关键词主动屏蔽及达人用户参与者自我监管两部分。

审核团队有一些涉及政治、淫秽、粗俗的关键链接敏感链接地址关键词，并按照主管部门要求定期更新关键词列表。用户在外链中出现敏感链接会尽快核实处理。如果有进一步违法违规行为，会采取禁言、封号等惩罚方式，情况特别严重的会及时上报主管机关。

达人用户参与者自我监管：掌汇天下在产品层面对用户外链点击进行限制，只有达人用户才会颁发可直接点击跳转的外链。达人用户会比一般用户有更多的责任感和自我约束和可控性，起到参与者自我监管的作用。

（2）达人及用户管理

1）帐号

每个用户账号都拥有一个惟一的用户名和登录密码。同时应用汇支持第三方登录。并在后台可以收集到用户登录除密码以外的信息。

2）称号体系

根据用户在应用汇的活跃程度内容贡献度和持久度，将用户分为不同的层级，并授予不同的称号，同时达人用户会拥有比普通用户多的权限。

3）维护

除了客户端的维护，应用汇拥有三个不同等级的用户 QQ 群，针对不同用户进行分开管理和活跃的方式，QQ 群也由用户自己管理，增加用户粘度和活跃度。

（3）身份验证

应用后台服务器维护一个包含用户名和密码的本地文件，并根据它来匹配由客户端提供的用户—口令配对，以实现基础级的身份验证功能。

第三方登录用默认和用户登录密码和第三方一致，支持更改登录后的头像和密码。

如果被封禁的帐号登录时会提示帐号异常，需要找到管理人员核对信息及封禁原因后才会根据情况解禁。

（4）监控审核体系

除了内容审核团队审核及技术手段监控之外，应用汇还通过建评论监管规范制度、达人审核制度、平台自律性规则等制度对用户产生的内容进行控制和规范。

（5）系统保障

最重要的是要做好关键词屏蔽工作：工程师在后台中添加了大量涉及政治、淫秽、粗俗的关键词，并按照主管部门要求定期更新关键词列表。用户在评论中送敏感词后台会给出"评论失败，评论含有敏感内容"的提示。

系统会定期抽查汇总 UGC 内容供业务人员判断。

多次键入相关关键词的用户如果有进一步违法违规行为，会采取禁言、封号

等惩罚方式，情况特别严重的会及时上报主管机关。

以下内容即为通过关键词屏蔽的案例：



5、应用豆管理控制体系

应用豆进入应用汇游戏联运生态系统的方式有三类：玩家充值、测试充豆、运营活动充豆。

玩家充值是玩家通过多种途径（应用汇网站、应用汇微信服务号、应用汇联运游戏）以多种支付方式将人民币或者人民币的等价物转化为应用豆的过程，充值所得的应用豆由系统自动发放。

测试冲豆是指技术人员为了测试各项功能，而向测试账号手动发放应用豆的情况，此类冲豆数量较小，由网游商务负责人进行人工操作。

运营活动冲豆是人工操作和系统操作相结合的冲豆行为，这种类型一般是小型的活动，一般来说包含两种情况：消费返豆和下载注册返豆。消费返豆，是游戏运营商与应用汇网游运营负责人协商，达成一致的运营策略，使得玩家在少数几款游戏中进行消费（购买游戏币）时，会有一定比例的应用豆返还；下载注册返豆，也是游戏运营商和应用汇网游运营负责人商定的一个运营策略，玩家下载游戏后，完成特定的任务（比如注册）后， 会收到固定额度的应用豆。运营活动的应用豆，由系统自动发放与人工手动发放相结合的形式进行发放。

所有的应用豆的发放，无论是系统自动发放还是人工手动发放，后台均有记录和统计，由运营负责人每天进行例行检查，确保虚拟货币体系的稳定。

（九）掌汇天下开发实力情况

掌汇天下的技术部门包括研发和产品部门，根据业务划分按组管理的原则，主要分为：产品、后台、网站、安卓客户端、运维、iOS、PC 客户端，保障了掌汇天下的核心产品应用汇作为移动应用商店的体系完整及良好体验。

掌汇天下的核心技术团队毕业于国内一流学府，且具有一流互联网公司的工作经验，技术人员配置较为合理，技术栈全面，技术能力突出，能够充分满足掌汇天下的业务需求及业务拓展。

报告期内，掌汇天下的核心技术团队保持稳定，其具体名单如下表所示：

姓名	任职时间	所在部门	职务	出生日期	学历	专业	毕业院校
缪志坚	3 年以上	研发	研发工程师	1986/2/8	硕士	软件工程	北京大学
姜孟晋	2 年以上	研发	研发工程师	1985/11/3	硕士	计算机	复旦大学
罗飞	3 年以上	研发	研发工程师	1986/2/28	本科	计算机	云南大学
梅红园	3 年以上	研发	研发工程师	1983/3/19	本科	车辆工程	长安大学
危志刚	2 年以上	研发	运维工程师	1990/8/5	本科	机械工程	北交大学
彭显志	1 年以上	研发	研发工程师	1988/4/30	硕士	软件工程	北交大学

七、掌汇天下主要财务数据

根据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的瑞华专审字[2016] 01660010 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下最近二年一期的财务报表数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总额	3,797.72	3,529.99	4,053.17
负债总额	762.48	599.35	679.08
净资产	3,035.24	2,930.63	3,374.09
归属于母公司所有者的净资产	3,035.24	2,930.63	3,374.09

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57

营业利润	-614.84	-866.95	-249.79
利润总额	-612.39	-869.45	-180.06
净利润	-612.39	-869.45	-180.06
其中：归属于母公司所有者的净利润	-612.39	-869.45	-180.06

（三）现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	141.77	-588.1	243.73
投资活动产生的现金流量净额	-1.95	-50.36	-75.93
筹资活动产生的现金流量净额	0	0	0
现金及现金等价物净增加额	139.82	-638.47	167.8

八、掌汇天下主要资产、负债、对外担保及或有负债情况

（一）主要资产情况

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产：	
货币资金	2,600.07
应收账款	925.10
预付款项	10.60
应收利息	14.41
其他应收款	91.36
其他流动资产	47.42
流动资产合计	3,688.95
非流动资产：	
固定资产	108.77
非流动资产合计	**108.77**
资产合计	**3,797.72**

（二）对外担保情况

截至本报告书签署之日，掌汇天下不存在对外担保情况。

（三）主要负债情况

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动负债：	
应付账款	615.97
预收款项	33.85
应付职工薪酬	17.76
应交税费	50.13
其他应付款	4.77
流动负债合计	**722.48**
非流动负债合计	**40.00**
负债合计	**762.48**

（四）资产许可使用之情况说明

截至本报告书签署之日，掌汇天下不存在许可他人使用自由资产及作为被许可方，使用他人资产的情况。

九、掌汇天下所获业务资质

（一）高新技术企业证书

2014 年 10 月 30 日，掌汇科技获得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局共同颁发的《高新技术企业证书》，编号：GR201411000911；有效期三年。掌汇科技 2014 年度享受国家需要重点扶持的高线技术企业税收优惠，减按 15%的税率征收企业所得税。

（二）网络文化经营许可

2015 年 7 月 20 日，掌汇天下获得了北京市文化局核发的《网络文化经营许可证》（京网文[2015]0631-261 号），网站域名：www.appchina.com，有效期至 2018 年 6 月 30 日。

（三）增值电信业务经营许可

掌汇天下现持有工业和信息化部核发的《增值电信业务经营许可证》（编号：B2-20120275），业务种类：第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；业务覆盖范围：全国；有效期：2014 年 9 月 30 日至 2017 年 12 月 7 日。

（四）电信与信息服务业务经营许可

掌汇天下现持有北京市通信管理局核发的《电信与信息服务业务经营许可证》（编号：京 ICP 证 120337 号），业务种类：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：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：应用汇；网址：appchina.com；有效期：2014 年 10 月 30 日至 2017 年 5 月 8 日。

十、掌汇天下租赁、商标、域名、软件著作权及软件产品登记证书情况

（一）租赁

2013 年 12 月 6 日，掌汇天下与北京诚达天阔商贸发展有限公司（以下简称“北京诚达”）签署《租赁合同》，约定：北京诚达将其合法拥有或拥有转租权的房屋出租给掌汇天下，标的房屋座落：北京市朝阳区太阳宫南街 13 号楼 6 层；建筑面积 670 ㎡；房屋用途：办公；租赁期限：自 2014 年 1 月 5 日至 2017 年 1 月 4 日；2014 年 1 月 5 日至 2015 年 1 月 4 日租金总额为 146.73 万元、2015 年 1 月 5 日至 2015 年 9 月 30 日租金总额为 1,100,475 元、2015 年 10 月 1 日至 2017 年 1 月 4 日租金总额为 2,017,538 元；保证金 366,825 元。

该等房屋租赁的具体信息如下所示：

序号	承租方	出租方	物业地址	租赁期限	房屋所有权人	产权证号
1	掌汇天下	北京诚达天阔商贸发展有限公司	北京市朝阳区太阳宫南街 13 号楼 6 层	2014.01.05-2017.01.04	北京华油服务总公司	X 京房权证朝字第 1061004 号

（二）注册商标

掌汇天下现有注册商标共计 27 项，具体如下：

序号	商标名称/图形	注册号	核定服务项目	有效期	权利取得方式
1	球球	9978580	第 45 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
2	球球	9973175	第 42 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
3		9973170	第 42 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
4		9973158	第 38 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
5		9973142	第 45 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
6	球球	9973135	第 35 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
7		9973131	第 35 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
8	球球	9973089	第 16 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
9		9972878	第 16 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
10		9972840	第 9 类	2012.11.21-2022.11.20	原始取得
11		9789679	第 9 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
12		9789773	第 45 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
13		9789751	第 42 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
14		9789723	第 35 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
15		9789694	第 16 类	2012.10.21-2022.10.20	原始取得
16		9789683	第 9 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
17	应用汇	9667453	第 45 类	2012.08.21-2022.08.20	继受取得
18	应用汇	9667445	第 16 类	2012.08.07-2022.08.06	继受取

序号	商标名称/图形	注册号	核定服务项目	有效期	权利取得方式
					得
19	掌汇天下	9667431	第 9 类	2012.09.21-2022.09.20	继受取得
20	应用汇	9667423	第 9 类	2012.09.07-2022.09.06	继受取得
21	YINGYONGHUI	8504422	第 38 类	2011.08.07-2021.08.06	继受取得
22	YINGYONGHUI	8504421	第 42 类	2012.07.14-2022.07.13	继受取得
23	应用汇	8504429	第 38 类	2011.08.07-2021.08.06	继受取得
24	应用汇	9667434	第 35 类	2012.08.07-2022.08.06	继受取得
25		9789738	第 35 类	2012.09.28-2022.09.27	原始取得
26	掌汇天下	9667463	第 42 类	2012.08.21-2022.08.20	继受取得
27	应用汇	8504428	第 42 类	2014.01.21-2024.01.20	继受取得

（三）计算机软件著作权

掌汇天下现有计算机软件著作权共 6 项，具体如下：

序号	登记号	软件名称	首次发表日期	权利取得方式
1	2012SR112220	应用汇 Android 应用商店游戏助手软件[简称：安卓游戏助手]V1.0	2012.09.10	原始取得
2	2012SR105510	应用汇 Android 应用商店服务端软件[简称：应用汇后端] V1.0	未发表	原始取得
3	2012SR096694	应用汇 Android 应用搜索移动设备客户端软件[简称：球球搜]V1.0	未发表	原始取得
4	2011SR053294	创新方舟支付手机客户端软件 V1.0	2010.08.01	继受取得
5	2012SR105511	应用汇 Android 应用商店移动设备客户端软件[简称：应用汇]V1.0	2010.12.31	原始取得
6	2011SR053293	创新方舟软件市场手机客户端软件 V1.0	2010.08.01	继受取得

十一、掌汇天下报告期内主要会计政策及相关会计处理

（一）掌汇天下收入的确认原则和计量方法

1、商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠

地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

2、提供劳务收入

在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。劳务交易的完工进度按已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：

（1）收入的金额能够可靠地计量；

（2）相关的经济利益很可能流入企业；

（3）交易的完工程度能够可靠地确定；

（4）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

掌汇天下与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

3、广告服务收入

广告服务收入主要源于广告投放。服务产生的收入于报告日按照广告实际投放数量确认。

4、利息收入

按照他人使用掌汇天下货币资金的时间和实际利率计算确定。

5、掌汇天下收入确认原则

掌汇天下收入主要包括广告售卖和游戏联运两部分。广告售卖和游戏联运收入的确认已满足下列条件：1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给

购买方；2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制； 3）收入的金额能够可靠地计量；4）相关的经济利益很可能流入企业；5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

掌汇天下收入已遵循《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定进行确认。详细确认时点及依据详见下述。

广告收入主要是为有推广需求的移动应用进行广告推广，通过排期系统，确定合作的时间与位置，在合作约定的时间内，将广告或游戏推荐给应用汇的用户。广告售卖采用 CPT、CPA、CPD 三种模式进行结算，详细结算方法、确认时点及依据如下：

（1）CPT 结算模式

CPT（Cost Per Time）即根据广告主投放移动应用位置及时间计算收费的模式。在掌汇天下广告售卖模式中，广告主通过购买应用汇平台位置进行广告推广，在合作约定的时间内，掌汇天下依据广告投放时间、广告投放位置进行定价，经对方确认后生成排期表（排期表内容包括合同编号、公司名称、产品名称、投放周期、投放渠道、投放位置、投放形式、投放数量、投放单价、投放总价、双方盖章），掌汇天下按照双方确认的排期表按月确认收入。

（2）CPA 结算模式

CPA（Cost Per Action）即根据用户对移动应用的首次激活计算收费的模式。在掌汇天下广告售卖模式中，广告主通过应用汇平台进行广告推广，在合作约定的时间内，掌汇天下通过排期系统完成广告投放，结算数据根据广告主按月提供当月 APP 用户实际安装激活数量（激活数量是广告主通过投放到掌汇天下平台软件嵌入的 SDK 进行统计），掌汇天下进行复核确认后生成月结算信息单（月结算信息单内容包括合同编号、付款单位、推广产品、推广周期、结算类型、结算标准、产品版本、结算金额、双方盖章），以经双方确认的月结算信息单按月确认收入。即：各月结算收入=经双方确认的各月安装激活量×安装激活量单价。

（3）CPD 结算模式

CPD（Cost Per Download）即根据用户对移动应用的首次下载计算收费的模式。在掌汇天下广告售卖模式中，广告主通过应用汇平台进行广告推广，在合作

约定的时间内，掌汇天下通过排期系统完成广告投放，根据掌汇天下提供的各月软件实际结算数据，乘以合同约定的结算单价，生成推广结算单（推广结算单内容包括合同编号、付款单位、推广产品、推广期间、结算标准、产品版本、结算数据、结算单价、结算金额、双方盖章）。掌汇天下根据经双方确认的推广结算单，按月确认收入。即：各月结算收入=经双方确认的结算数据×结算单价。

上述收入确认原则以权责发生制为基础，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

6、掌汇天下广告售卖单价确定标准、激活量、下载量计算方法、数量核对方法

CPT 结算模式为广告主通过购买应用汇平台位置进行广告推广，在合作约定的时间内，掌汇天下依据广告投放时间、广告投放位置进行定价，经对方确认生成排期表，掌汇天下根据排期表通过排期系统完成广告投放。该模式下单价确定标准为掌汇天下以产品刊例（即“应用汇”刊例）为基准，根据当月销售政策、广告主合作框架进行调整。

CPA 结算模式为广告主通过应用汇平台进行广告推广，在合作约定的时间内，掌汇天下通过排期系统完成广告投放，结算数据由广告主按月提供当月 APP 用户实际安装激活数量（激活数量是广告主通过投放到掌汇天下平台软件嵌入的 SDK 进行统计），掌汇天下根据软件下载量，计算转化率，进行数据复核。该模式下的单价确定标准为参考各大第三方应用市场 CPA 合作单价，同时考量掌汇天下产品转化量级后进行制定。

CPD 结算模式为广告主通过应用汇平台进行广告推广，在合作约定的时间内，掌汇天下通过排期系统完成广告投放，由掌汇天下提供的各月软件实际结算数据，广告主可根据掌汇天下提供的开发者后台对结算数据进行核对。该模式下的单价确定标准为参考各大第三方应用市场 CPD 合作单价，同时考量掌汇天下产品转化量级后进行制定。

7、掌汇天下对结算时差异的处理措施

（1）CPT 模式结算时，掌汇天下对差异的处理措施

针对双方各月结算时出现差异的情况，首先根据排期表约定，检测差异原因，判断差异是否为掌汇天下承担。

若掌汇天下因技术问题或人员误操作导致，则双方根据合同签署的条款，就差异造成的损失进行协商赔偿。

（2）CPA、CPD 模式结算时，掌汇天下对差异的处理措施

针对双方各月结算时出现差异的情况，首先根据合同签署的数据条款，判断该差异是否在掌汇天下应承担的数据损耗范围之内。

若不超过合同约定的由掌汇天下承担的数据损耗，则按合同约定正常进行数据结算；若超过合同约定的由掌汇天下承担的数据损耗，则双方技术人员进行对接，排查各自问题所在。

排查问题后，双方根据实际情况商议结算数据；若排查无法确认问题则引入第三方监测进行排查，并以第三方监测的排除结果作为结算依据。

截至目前，掌汇天下与广告主之间未出现无合理原因的数据差异和异常波动的情况，亦不存在因数据差异导致任何纠纷的情形。

8、掌汇天下所采取的内控措施

（1）对运营数据的监督

掌汇天下通过广告排期系统上架广告，广告排期系统由技术部门实施监控，一方面每日凌晨可自动出具监测报告，监测展现数据与排期业务数据是否一致，另一方面定时自动扫描数据是否异常，同时，还可以跟踪、追溯历史数据。确保掌汇天下的内容展示以及数据可以得到有效的监督。

（2）相关制度建设

首先，掌汇天下设置商务专员，商务专员的一个重要职责是跟踪广告排期，一是负责广告的具体落实，二是确保广告主对掌汇天下的承诺的切实执行。其次，掌汇天下内部工作人员均签署廉洁自律协议，从制度上确保所有的工作是以公司的利益为核心，掌汇天下从合同的拟定，到合同的执行审计，由公司的法务、内控、财务等部分独立核对并且监督，确保合同的执行过程中的多方控管，同时收入确认及成本结转相关单据均需商务部门负责确认后提交财务复核。最后，掌汇

天下各业务部门按年、季度和月做经营规划和总结，在公司董事会批准后做执行并且考核，对于每个部门出现经营上的比较大的波动，财务和内控部门可以随时提出整改意见。

9、掌汇天下游戏分成收入确认时点

游戏分成收入是指掌汇天下通过和游戏开发商联运，向终端玩家销售游戏内置的虚拟货币或虚拟道具，采用 CPS 模式和游戏开发商进行分成，游戏权属归游戏开发商。根据最终玩家的支付充值方式不同，结算模式又可分为自有支付和非自有支付两种，其中非自有支付又可分为玩家向游戏开发商或电信运营商支付充值款和玩家通过短信向电信运营商支付充值款两种子模式。

（1）自有支付结算

自有支付模式下，玩家可直接将充值款通过掌汇天下第三方平台（例如：支付宝、易宝）购买掌汇天下的虚拟货币（应用豆）或者游戏的虚拟货币，月末依据掌汇天下后台系统统计出当月未消费虚拟货币（应用豆），确认预收账，以掌汇天下月末提取的当月第三方平台充值款，扣除已确认预收账款部分，结转主营业务收入。

（2）非自有支付结算

1）游戏开发商游戏分成收入

掌汇天下依据游戏销售月充值金额（或兑换游戏币金额）计算当月该产品运营收益。充值金额由游戏开发商的充值系统提供，掌汇天下根据历史数据及行业情况进行分析性复核，如双方对分成收入有异议，在双方统计数据误差不超过正负 0.3%时，以游戏开发商统计的数据为准，如果误差超过上述比例，双方未能达成协商结果的，可委托双方认可的审计机构进行审计，双方应予以配合，分成收益以审计结果为准，并由过错较大一方承担审计费用。最终，掌汇天下根据双方确认的数据，按月将应分得的游戏充值款部分确认收入。

2）电信运营商游戏分成收入

掌汇天下每月 15 日前通过电信运营商后台获取上月推广游戏分成数据，掌汇天下根据历史数据及行业情况进行分析性复核，经双方确认后，按月将应分得

的游戏充值款部分确认收入。

10、游戏玩家退款的会计处理

1）自有支付结算下的玩家退款

自有支付结算的模式下，玩家通过掌汇天下第三方平台购买虚拟货币（应用豆），由于收到玩家购买虚拟货币（应用豆）款项时未满足收入确认条件，掌汇天下确认预收账款，当玩家提出未消费部分退款要求时，掌汇天下核实退款理由，退回款项的同时转回预收账款。相关具体会计分录如下：

借：预收账款

贷：货币资金

如游戏玩家直接将充值款冲入游戏，即已完成了消费行为，故掌汇天下不提供退款。

2）非自有支付结算的玩家退款

非自有支付结算的模式下，由于玩家游戏充值款不通过掌汇天下账户，故掌汇天下不提供退款。

报告期内，未发生游戏玩家退款行为，掌汇天下未进行会计处理。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，掌汇天下广告业务收入确认时点合理、确认依据充分，广告业务结算时出现差异的处理措施和相应的内控措施较为完善、游戏分成收入分为自有支付和非自有支付两种，自有支付模式下，玩家可直接将充值款通过掌汇天下第三方平台（例如：支付宝、易宝）购买掌汇天下的虚拟货币（应用豆）或者游戏的虚拟货币，月末依据掌汇天下后台系统统计出当月未消费虚拟货币（应用豆），确认预收账款，以掌汇天下月末提取的当月第三方平台充值款，扣除已确认预收账款部分，结转主营业务收入。非自有支付下，掌汇天下根据与游戏开发商或电信运营商确认的数据，按月将应分得的游戏充值款部分确认收入。确认时点合理、确认依据充分，报告期内，未发生游戏玩家退款行为，掌汇天下未进行会计处理。

（二）掌汇天下应收款项的会计政策

1、坏账准备的确认标准

本公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：

（1）债务人发生严重的财务困难；

（2）债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；

（3）债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；

（4）其他表明应收款项发生减值的客观依据。

2、坏账准备的计提方法

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法。

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大是指：金额 200.00 万元以上。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	对于单项金额重大的应收款项，于资产负债表日单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（2）按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法。

1）信用风险特征组合的确定依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
组合 1 账龄组合	对于资产负债表日单项金额非重大的应收款项，采用与经单独测试后未减值的应收款项一起按账龄作为类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。
组合 2 其他组合	合并范围内关联方及押金、保证金不计提坏账准备。

2）根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项目	计提方法
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内		
其中：0-3 个月	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试。
坏账准备的计提方法	结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例

（3）坏账准备的转回

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

（三）掌汇天下会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间的差异及对利润的影响

掌汇天下主营业务为移动应用分发，同行业可比公司主要为杭州掌盟，根据掌汇天下审计报告和北纬通信披露的杭州掌盟审计报告，对掌汇天下和杭州掌盟主要会计政策和会计估计对比如下：

1、收入确认原则和计量方法

杭州掌盟的营业收入主要包括广告收入及游戏分成收入。其中广告收入及游戏分成收入与掌汇天下商业模式较为类似，经比较杭州掌盟的收入确认原则与掌汇天下无重大差异，杭州掌盟的收入确认原则如下：

（1）销售商品收入，在下列条件均能满足时予以确认：

1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

2）公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；

3）与交易相关的经济利益能够流入公司；

4）相关的收入和成本能够可靠地计量。

（2） 提供劳务收入，按下列原则予以确认：

1） 在同一会计年度内开始并完成的劳务，则在劳务已完成，与提供劳务相关的经济利益能够流入公司，相关的收入和成本能够可靠计量时确认收入。

2）如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在下列情况均能满足时在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入：

①劳务总收入和总成本能够可靠地计量；

②与交易相关的经济利益能够流入企业；

③劳务的完成程度能够可靠地确定；

上述条件不能同时满足时，已发生的成本预期可以补偿，按已发生预期可以补偿的成本金额确认为劳务收入，已发生成本不能得到补偿，则不确认收入，将已发生的成本确认为当期费用。

公司的收入确认具体原则为：根据中国移动手机游戏基地、移动应用发行商或开发商提供的对账结算凭据，公司经核对确认后，一般系按照 N+1 月方式进行结算（N 为自然月）确认收入。移动电信运营商或程序开发商或发行商根据合同约定当月提供上月结算数据，公司核对确认后即确认为当月收入。

（3） 让渡资产使用权收入

让渡资产使用权收入在下列条件均能满足时确认：

1）与交易相关的经济利益能够流入企业；

2）收入的金额能够可靠地计量。

2、应收款项坏账准备计提政策

杭州掌盟对应收款项划分为单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项、按信用风险组合计提坏账准备的应收款项、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项三类，分别计提坏账准备。其中根据信用风险组合计提坏账准备的应收款项根据其账龄组合（以账龄作为信用风险特征进行组合），其坏账准备计提方法与掌汇天下对比如下：

公司	账龄组合		
	账龄	应收账款计提比例	其他应收计提比例
掌汇天下	1 年以内（含 1 年）		
	其中：0-3 个月	0%	0%
	4-12 个月	5%	5%
	1-2 年（含 2 年）	20%	20%
	2-3 年（含 3 年）	50%	50%
	3 年以上	100%	100%
杭州掌盟	1 年以内（含 1 年）	1%	1%
	1-2 年（含 2 年）	5%	5%
	2-3 年（含 3 年）	10%	10%
	3 年以上	100%	100%

（四）掌汇天下财务报表编制基础

1、财务报表编制基础

掌汇天下财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 41 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，掌汇天下会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（五）掌汇天下重大会计政策或会计估计差异情况

掌汇天下在运用会计政策过程中，由于经营活动内在的不确定性，掌汇天下需要对无法准确计量的报表项目的账面价值进行判断、估计和假设。这些判断、估计和假设是基于掌汇天下管理层过去的历史经验，并在考虑其他相关因素的基础上做出的。这些判断、估计和假设会影响收入、费用、资产和负债的报告金额以及资产负债表日或有负债的披露。然而，这些估计的不确定性所导致的实际结果可能与掌汇天下管理层当前的估计存在差异，进而造成对未来受影响的资产或负债的账面金额进行重大调整。

掌汇天下对前述判断、估计和假设在持续经营的基础上进行定期复核，会计估计的变更仅影响变更当期的，其影响数在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数在变更当期和未来期间予以确认。

于资产负债表日，掌汇天下需对财务报表项目金额进行判断、估计和假设的重要领域如下：

1、租赁的归类

掌汇天下根据《企业会计准则第 21 号——租赁》的规定，将租赁归类为经营租赁和融资租赁，在进行归类时，管理层需要对是否已将与租出资产所有权有关的全部风险和报酬实质上转移给承租人，或者掌汇天下是否已经实质上承担与租入资产所有权有关的全部风险和报酬，作出分析和判断。

2、坏账准备计提

掌汇天下根据应收款项的会计政策，采用备抵法核算坏账损失。应收账款减值是基于评估应收账款的可收回性。鉴定应收账款减值要求管理层的判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响应收账款的账面价值及应收账款坏账准备的计提或转回。

3、存货跌价准备

掌汇天下根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账

面价值及存货跌价准备的计提或转回。

4、金融工具公允价值

对不存在活跃交易市场的金融工具，掌汇天下通过各种估值方法确定其公允价值。这些估值方法包括贴现现金流模型分析等。估值时掌汇天下需对未来现金流量、信用风险、市场波动率和相关性等方面进行估计，并选择适当的折现率。这些相关假设具有不确定性，其变化会对金融工具的公允价值产生影响。

5、折旧和摊销

掌汇天下对投资性房地产、固定资产和无形资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧和摊销。掌汇天下定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额。使用寿命是掌汇天下根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新而确定的。如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对折旧和摊销费用进行调整。

6、递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，掌汇天下就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要掌汇天下管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

7、所得税

掌汇天下在正常的经营活动中，有部分交易其最终的税务处理和计算存在一定的不确定性。部分项目是否能够在税前列支需要税收主管机关的审批。如果这些税务事项的最终认定结果同最初估计的金额存在差异，则该差异将对其最终认定期间的当期所得税和递延所得税产生影响。

掌汇天下的会计政策和会计估计与上市公司不存在重大差异。

（六）研发费用会计处理政策、确认依据及合理性

1、会计处理政策

研发费用是指研究与开发某项目所支付的费用。根据《企业会计准则第 6

号—无形资产》规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；企业内部研究开发项目开发阶段的支出，能够证明下列各项时，应当确认为无形资产：

（1）从技术上来讲，完成该无形资产以使其能够使用或出售具有可行性。

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

（3）无形资产产生未来经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场;无形资产将在内部使用时，应当证明其有用性。

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于无法区分研究阶段研发支出和开发阶段研发支出的，应当将其全部费用化，计入当期损益(管理费用)。

2、报告期内存在研发支出的公司及确认依据

掌汇天下 2012 年起发生研发费用，其中： 2013 年度发生 423.44 万元、2014 年度发生 798.55 万元、2015 年 1-9 月发生 559.11 万元，主要包括研发人员薪酬、日常费用、测试研发等费用。依据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，掌汇天下研发支出未满足资本化条件，于发生时计入管理费用-研发费用列示。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的公司将日常经营中实际发生的研发人员薪酬、日常费用以及分摊的房租折旧等不符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》资本化的部分计入了研发支出，研发支出会计处理符合国家政策，确认依据充分、合理。

十二、掌汇天下最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（一）最近三年股权转让情况

掌汇天下在本次交易基准日之前的最近三年（2012 年-2015 年）共发生过 3 次股权转让，情况如下：

1、2012 年 2 月，第三次股权转让

2011 年 12 月 30 日，经掌汇天下股东会决议，创新方舟将其持有的公司 4,166.67 元出资转让给祝庆俊。2012 年 2 月 10 日，掌汇天下完成了本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让未聘请评估机构进行评估，转让价格由交易双方协商决定，掌汇天下 100%股权的估值为 16,000 万元。本次转让的背景是 2012 年 2 月，掌汇天下首次增资，引入芳晟基金、创新工场和祝庆俊三个投资人，而创新方舟希望能出售一部分老股，投资人与原股东均同意，由祝庆俊按照与增资相同的估值收购老股，本次股权转让对应的掌汇天下估值和 2012 年 2 月增资相同，具有其合理性。

本次股权转让已获掌汇天下股东会审议通过，掌汇天下其他股东均放弃其优先购买权，且已依法办理了股权转让所涉及的工商变更登记等手续；本次股权转让符合相关法律法规及掌汇天下公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

2、2012 年 11 月，第四次股权转让

2012 年 11 月，创新方舟将其持有的公司 250 万元出资以 91 万元的价格折价转让给贝眉鸿科技，从而退出掌汇天下。根据访谈，本次转让并非市场化的股权转让，交易双方创新方舟和贝眉鸿科技均属创新工场内部控制的基金，仅是创新工厂所属投资主体的变化，是创新工场内部重组的转让，而 91 万元系经创新方舟核算后的投资掌汇天下的净成本，作价在双方认可的前提下是合理的。

本次股权转让已获掌汇天下股东会审议通过，掌汇天下其他股东均放弃其优先购买权，且已依法办理了股权转让所涉及的工商变更登记等手续；本次股权转让符合相关法律法规及掌汇天下公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

3、2015 年 6 月股权转让

2015 年 6 月 11 日，掌汇天下第八届第一次股东会作出决议：

（1）同意增加猎鹰网络为掌汇天下的股东，贝眉鸿科技、芳晟基金、创新工场和祝庆俊将其合计持有掌汇天下 53.125%（531.25 万元出资）转让给猎鹰网

络，其中：贝眉鸿科技转让其持有的掌汇天下 25%的股权（250 万元出资），芳晟基金转让其持有的掌汇天下 12.5%的股权（125 万元出资），创新工场转让其持有的掌汇天下 12.5%的股权（125 万元出资），祝庆俊转让其持有的掌汇天下 3.125%的股权（31.25 万元出资）；

（2）王京将其持有的掌汇天下 4.875%的股权（48.75 万元出资）转让给罗川；盈聚投资将其持有的掌汇天下 22.125%的股权（221.25 万元出资）转让给罗川、袁聪、徐锋和缪志坚，其中：罗川受让 0.4375%（4.375 万元出资），袁聪受让 12.8125%（128.125 万元出资），徐锋受让 4.875%（48.75 万元出资），缪志坚受让 4%（40 万元出资）。

同日，相关方签署《股权转让协议书》就前述股权转让事宜进行了约定。

2015 年 6 月 26 日，掌汇天下完成了本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	罗川	203.125	20.3125	货币
2	袁聪	176.875	17.6875	货币
3	缪志坚	40	4.00	货币
4	猎鹰网络	531.25	53.125	货币
5	徐锋	48.75	4.875	货币
合计		**1000**	**100**	——

本次转让中，猎鹰网络受让掌汇天下 53.125%股权的主要目的如下：

1、猎鹰网络为了充实自有流量入口以扩大其在移动互联网行业中的竞争优势，而移动应用商店是移动分发体系中最有效率的产品形态，应用汇作为知名的移动应用商店品牌，核心团队具有较高的技术水平和产品经验，因此，掌汇天下成为猎鹰网络首选的并购标的；

2、本次转让和智度投资发行股份购买掌汇天下 100%股权实质为一揽子交易，即智度投资最终目的是收购掌汇天下 100%股权，先通过猎鹰网络收购掌汇天下控股权，其目的是减少本次重组中的不确定性。因此，本次上市公司收购掌汇天下 46.875%股权对应的估值与猎鹰网络收购掌汇天下 53.125%股权对应的估值相同。

根据转让方和转让目的不同，本次转让所对应掌汇天下的估值亦有所不同：

1、贝眉鸿科技、芳晟基金、创新工场和祝庆俊为掌汇天下的财务投资者，

本次转让目的是将前期的股权投资予以变现。估值为 10,000 万元，该估值较 2012 年 11 月估值降低的原因是芳晟基金因基金自身缘故，对投资变现的时间要求紧迫，因此愿意以较低的价格争取更快变现。本次重组对掌汇天下的估值也是 10,000 万元。

2、 王京转让所持掌汇天下的 4.875%的股权，作价 162.5 万元，对应估值 3,333 万元，王京原为掌汇天下的技术骨干，本次转让目的系因其主动辞职创业而离职掌汇天下，按照掌汇天下员工股权激励办法，应将所持掌汇天下股权无偿转让，考虑到前期王京为掌汇天下的发展做出了一定贡献，本次转让按照市场价值的三分之一定价，即 3333 万元。

3、盈聚投资将所持掌汇天下的 22.125%的股权转让的目的是对核心员工徐锋、缪志坚进行股权激励，此外，罗川、袁聪受让盈聚投资部分股权的目的是为其他核心员工进行代持，系 0 对价转让。

本次股权转让已获掌汇天下股东会审议通过，掌汇天下其他股东均放弃其优先购买权，且已依法办理了股权转让所涉及的工商变更登记等手续；本次股权转让符合相关法律法规及掌汇天下公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

4、2015 年 8 月股权转让

2015 年 8 月 28 日，掌汇天下第八届第二次股东会作出决议：

（1）同意增加新股东北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；

（2）同意罗川将其持有掌汇天下 0.4375%的股权（人民币 4.375 万元出资）转让给北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；袁聪将其持有掌汇天下 6.5625%股权（人民币 65.625 万元出资）转让给北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）；

同日，罗川和袁聪与盈聚投资签订《股权转让协议》，约定盈聚投资应合计向罗川、袁聪支付转让对价 196 万元，取得掌汇天下 7%的股权。

本次股权转让完成后，掌汇天下股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	罗川	198.75	19.875	货币
2	袁聪	111.25	11.125	货币

3	缪志坚	40	4.000	货币
4	猎鹰网络	531.25	53.125	货币
5	徐锋	48.75	4.875	货币
6	盈聚投资	70	7.000	
合计		**1000**	**100**	——

本次股权转让的目的系掌汇天下因要参与智度投资本次重组而将前期罗川、袁聪为除徐锋、缪志坚等其他核心员工的代持行为还原，对应掌汇天下的估值为2800 万元，系掌汇天下为了保持团队稳定性而给予核心员工的股权激励行为，作价参考 2015 年 6 月 30 日经审计净资产 2,678.43 万元，具有合理性。

本次股权转让已获掌汇天下股东会审议通过，掌汇天下其他股东均放弃其优先购买权，且已依法办理了股权转让所涉及的工商变更登记等手续；本次股权转让符合相关法律法规及掌汇天下公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

（二）最近三年增资情况

1、2012 年 2 月，第一次增资、第三次股权转让

2011 年 12 月 30 日，掌汇天下各股东与芳晟基金、创新工场共同签署《北京掌汇天下科技有限公司增资协议》，约定：芳晟基金出资 2,000 万元认购掌汇天下 12.5%的股权；创新工场出资 2,000 万元认购掌汇天下 12.5%的股权。本次创新工场和芳晟基金增资，增资金额为 4,000 万元，其中注册资本 33,333.31 元，溢价 3,996.67 万元计入掌汇天下的资本公积。本次增资掌汇天下整体估值为 16,000 万元。

2012 年 2 月 10 日，掌汇天下完成了本次增资的工商变更登记手续。

2011 年，移动互联网行业迎来发展的黄金时期，作为移动互联网的流量入口，移动应用商店的前景更为广阔。得益于自成立以来的技术积累和品牌实力，应用汇在一级市场上也受到了投资者的关注，估值增值较大。因此，本次增资的投后估值为 16,000 万元，具有合理性。

2、2012 年 3 月，第二次增资

2012 年 2 月 19 日，掌汇天下股东会作出决议：公司注册资本增加至 1,000 万元，新增注册资本 9,866,666.68 元由全体股东按照出资比例以资本公积转增。

2012 年 3 月 21 日，掌汇天下完成了本次增资的工商变更登记手续。

第七节　交易标的基本情况——亦复信息

一、基本情况

公司名称	上海亦复信息技术有限公司
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
公司住所	上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 119 室
法定代表人	计宏铭
注册资本	144 万元
营业执照注册号	310104000583071
税务登记证号	310104398744797
组织机构代码	39874479-7
经营范围	计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务，电脑图文设计制作，会务服务，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告（增值电信业务除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2014 年 7 月 1 日
营业期限	2044 年 6 月 30 日

二、历史沿革

（一）2014 年 7 月，亦复信息设立

亦复信息系由张和宝和计宏铭2位股东于2014年7月1日共同出资设立，设立时注册资本1,000万元，均为货币出资，由张和宝无偿代计宏铭持有亦复信息65%的股权，且张和宝不实际参与亦复信息的日常经营管理与决策事宜。2014年7月1日，上海市徐汇区市场监督管理局向亦复信息核发了《营业执照》。

亦复信息设立时股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	650	65.00
2	计宏铭	350	35.00
合计		**1,000**	**100.00**

（二）设立后，亦复信息历次股权及注册资本变化

1、2014年10月15日，亦复信息第一次减资

2014年8月9日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本减少至100万元，其中股东张和宝出资额减至65万元，股东计宏铭出资额减至35万元。公司作出决议后随即编制了资产负债表及财产清单，并在十日内通知了债权人，同时于2014年8月16日在上海商报报纸上刊登了减资公告。2014年9月29日，亦复信息已向要求清偿债务或提供担保的债权人清偿了全部债务或提供了相应的担保。2014年10月15日，亦复信息就上述注册资本变动在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次减资完成后，亦复信息股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	65	65.00
2	计宏铭	35	35.00
合计		**100**	**100.00**

2、2014年12月2日，亦复信息第一次股权转让

2014年11月25日，亦复信息通过股东会决议，同意张和宝将其所持55%股权（对应出资额为55万）以55万元的价格转让给计宏铭；同意张和宝将其所持10 %的股权（对应出资额为10万元）以10万元的价格转让给上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）。2014年11月25日，股权转让各方签署了股权转让协议。同时，计宏铭和张和宝自愿解除原先的代持情况。2014年12月2日，亦复信息就上述股权变更在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变动之后，亦复信息有限股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	计宏铭	90	90.00
2	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）	10	10.00
合计		**100**	**100.00**

3、2015年3月30日，亦复信息第一次增资

2015年1月10日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本增加至125万元。其中新股东西藏通美、珠海安赐分别以货币出资1,875万元、625万元合计2,500万元增加注册资本25万元，其余2,475万元进入资本公积。2015年3月30日，亦复

信息就上述股权变更在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变动之后，亦复信息股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	计宏铭	90	72.00
2	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）	10	8.00
3	西藏通美文化产业发展有限公司	18.75	15.00
4	珠海横琴安赐文化互联股权投资基金企业（有限合伙）	6.25	5.00
合计		**125**	**100.00**

4、2015 年 7 月 9 日，亦复信息第二次股权转让及增资

2015年6月10日，亦复信息通过股东会决议，同意西藏通美将其所持15%股权（对应出资额为18.75万元）以4,115.42万元的价格转让给智度德普；同意珠海安赐将其所持5 %的股权（对应出资额为6.25万元）以1,371.81万元的价格转让给智度德普；同意计宏铭将其持有的7.82%股权（对应出资额9.78万元）以3,762.91万元的价格转让给智度德普；同意亦复壹将其持有的0.86%股权（对应出资额1.08万元）以418.10万元的价格转让给智度德普。2015年6月10日，股权转让各方签署了股权转让协议。

2015年6月15日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本增加至144万元。其中智度德普以货币出资5,000万元，增加注册资本19万元，其余4,981万元进入资本公积。

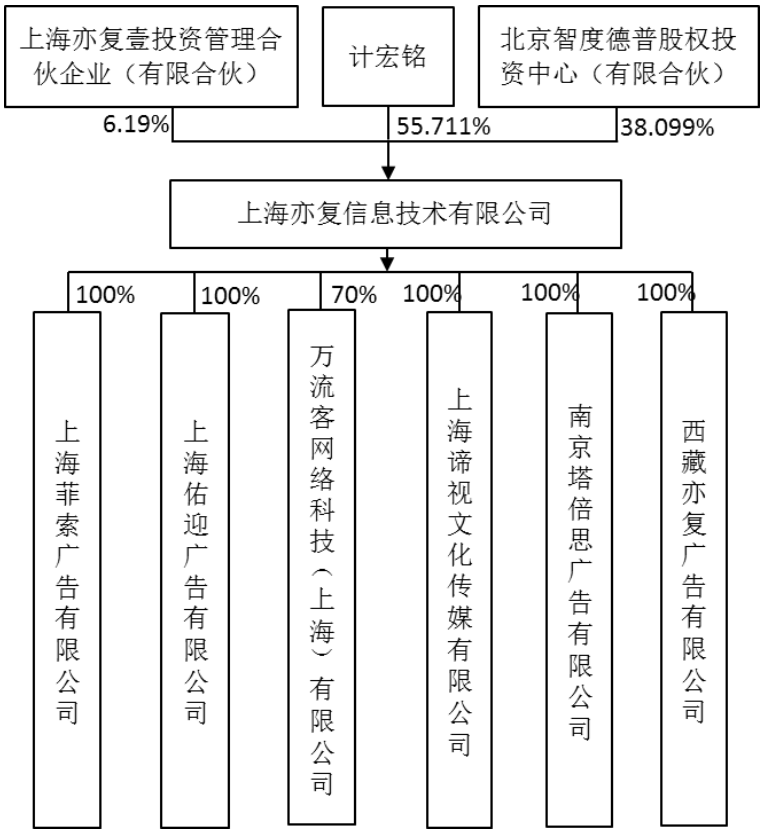
2015年7月9日，亦复信息就上述股权变更及增资在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变动及增资之后，亦复信息有限股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	计宏铭	80.22	55.711
2	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	54.86	38.099
3	上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）	8.92	6.19
合计		**144**	**100.00**

三、股权结构及控制关系

（一）产权控制关系

截至本报告书签署日，亦复信息股权结构及控制关系如下：



（二）控股股东、实际控制人基本情况

计宏铭持有亦复信息 55.711%股权，为亦复信息的控股股东、实际控制人。计宏铭的基本情况请参见本报告书“第四节 发行对象的基本情况/三、亦复信息交易对方的基本情况/（一）计宏铭”相关内容。

四、参控股公司及分公司基本情况

截至本报告书签署日，亦复信息拥有六家子公司，分别为上海菲索广告有限公司、上海佑迎广告有限公司、万流客网络科技（上海）有限公司、上海谛视文化传媒有限公司、南京塔倍思信息科技有限公司、西藏亦复广告有限公司，具体情况如下：

（一）上海菲索广告有限公司

公司名称：	上海菲索广告有限公司
企业类型：	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
成立时间：	2013 年 7 月 4 日
注册资本：	500 万元
营业执照注册号：	310230000594782
法定代表人：	计宏铭
住所：	上海市崇明县长江农场长江大街 161 号 2 幢 225 室（上海长江经济园区）
经营期限：	2023 年 7 月 3 日
经营范围：	设计、制作、代理、发布各类广告，文化艺术交流策划，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，经济信息咨询，会展会务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

1、菲索广告历史沿革

（1）菲索广告设立情况

菲索广告系由张和宝、刘洋于2013年7月4日共同出资设立，设立时注册资本50万元，均为货币出资，张和宝无偿代计宏铭持有菲索广告85%的股权，刘洋无偿代计宏铭持有菲索广告15%的股权，张和宝和刘洋承诺在代持期间不实际参与菲索广告的日常经营管理与决策事宜。2013年6月28日，上海安倍信会计师事务所有限公司针对上述出资出具了沪信师验字[2013]第0150号验资报告。2013年7月4日，上海市崇明县市场监管局向菲索广告核发了《营业执照》。菲索广告设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	42.5	85.00
2	刘洋	7.5	15.00
合计		**50**	**100.00**

（2）菲索广告第一次增资

2013年9月9日，菲索广告作出股东会决议，同意将公司注册资本增加至100万元，其中股东张和宝增加投资42.5万元，股东刘洋增加投资7.5万元。2013年10月10日，上海安倍信会计师事务所有限公司针对上述出资出具了沪信师验字[2013]第0245号验资报告，2013年10月18日，菲索广告就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次增资后，菲索广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	85	85.00
2	刘洋	15	15.00
合计		**100**	**100.00**

（3）菲索广告第一次股权转让

2014年3月26日，菲索广告作出股东会决议，同意股东张和宝将其持有的27.5%股权以27.5万元的价格转让给计宏铭，同意股东刘洋将其持有的7.5%股权以7.5万元的价格转让给计宏铭，各方签署了股权转让协议。2014年5月9日，上海市崇明县市场监管局向菲索广告核发了新的《营业执照》。本次股权转让后，菲索广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	57.5	57.50
2	刘洋	7.5	7.50
3	计宏铭	35	35.00
合计		**100**	**100.00**

（4）菲索广告第二次增资

2014年6月17日，菲索广告作出股东会决议，同意将公司注册资本增加至500万元，增资400万元，其中股东张和宝认缴230万元，股东刘洋认缴30万元，股东计宏铭认缴140万元。2014年6月23日，菲索广告就上述增资在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次增资后，菲索广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张和宝	287.5	57.50
2	刘洋	37.5	7.50
3	计宏铭	175	35.00
合计		**500**	**100.00**

（5）菲索广告第二次股权转让

2014年7月30日，菲索广告作出股东会决议，同意股东张和宝、刘洋、计宏铭将他们分别持有的57.5%、7.5%、35%股权分别以287.5万元、37.5万元、175

万元的价格全部转让给亦复信息，各方签订了股权转让协议。同时，计宏铭和张和宝、刘洋自愿解除原先的代持情况。2014年8月20日，菲索广告就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，菲索广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	500	100.00
合计		**500**	**100.00**

2、菲索广告的产权控制关系

菲索广告是亦复信息 100%持股的公司。

3、菲索广告参股公司及分公司基本情况

菲索广告无参股公司，分公司基本情况如下：

公司名称：	上海菲索广告有限公司广州分公司
企业类型：	有限责任公司分公司(法人独资)
成立时间：	2015 年 03 月 25 日
营业执照注册号：	440106001152875
负责人：	晏宗祺
住所：	广州市天河区牛利岗大街 85 号 5198 房
经营期限：	无期限
经营范围：	广告业;企业管理咨询服务;策划创意服务;会议及展览服务;市场营销策划服务;文化艺术咨询服务;商品信息咨询服务;企业信用咨询服务;企业形象策划服务;美术展览经纪代理服务。

4、菲索广告主要资产、负债、对外担保及或有负债情况

（1）主要资产情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，菲索广告的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产：	
货币资金	3,965.19
应收账款	9,005.05

预付款项	1,188.37
其他应收款	11,103.33
其他流动资产	118.75
流动资产合计	**25,230.68**
非流动资产：	
固定资产	37.59
递延所得税资产	58.78
非流动资产合计	**96.37**
资产合计	**25,327.05**

1）固定资产

截至2015年9月30日，菲索广告拥有固定资产概况如下表所示：

单位：元

类别	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
运输设备	10	260,000.00	63,808.35	-	196,191.65
办公设备及其他	5-10	234,925.23	55,174.86	-	179,750.37
合计		**494,925.23**	**118,983.21**	**-**	**375,942.02**

截至本报告书签署之日，菲索广告无自有产权房屋，主要经营场所为租赁取得，具体如下：

序号	承租方	出租方	物业坐落	租赁期限	租赁面积（平方米）
1	上海亦复信息技术有限公司	上海巨航投资管理有限公司	上海市徐汇区龙漕路 299 号 3 幢 B 座 10 楼	2014 年 12 月 1 日至 2017 年 11 月 30 日	850

2）无形资产

参见本节“六、亦复信息主要资产、负债、对外担保及或有负债情况/（一）主要资产情况/2、无形资产”。

3）资产抵押、质押及担保情况

截至报告书签署之日，菲索广告的资产未设置抵押、质押、担保等他项权利。

（2）对外担保情况

截至本报告书签署之日，菲索广告不存在对外担保情况。

（3）主要负债情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，菲索广告的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动负债：	
应付账款	12,109.52
预收款项	2,623.38
应付职工薪酬	37.04
应交税费	561.25
其他应付款	8,171.12
流动负债合计	**23,502.32**
非流动负债合计	**-**
负债合计	**23,502.32**

5、菲索广告最近三年主营业务发展情况

（1）菲索广告的主营业务

菲索广告从事搜索引擎营销和精准营销服务，其中，搜索引擎营销业务为360、搜狗和神马搜索KA（Key Account）客户的广告代理业务。

1）搜索引擎营销

搜索引擎是搜集、获取信息的主要入口，网民在搜索引擎中进行搜索时，其中部分搜索词明确的表达了某种商业意图，即希望购买某一产品，寻找提供某一服务的提供商，或希望了解该产品/服务相关的信息。同时，提供这些产品/服务的企业也在寻找潜在客户。通过搜索推广的关键词定位技术，可以将高价值的企业推广结果精准地展现给有商业意图的搜索网民，同时满足网民的搜索需求和企业的推广需求。

与展示广告相比，搜索广告具有目标精准、针对性强的特点，在搜索时网民的需求已经通过关键词表现出来，而搜索引擎将根据网民需求给出高度相关的推广结果，最大可能地为企业创造商业价值。

菲索广告为客户提供搜索引擎营销服务主要包括两部分，即搜索引擎营销

（Search Engine Marketing，即 SEM）和搜索引擎优化（Search Engine Optimization，即 SEO）。

① SEM

SEM 是广告主通过搜索引擎自身的竞价排名系统在搜索引擎上推广自己的网站，提高网站的可见度，获得更多的流量。菲索广告为客户提供媒体资源采购、账户充值、账户管理、关键词拓词创意撰写、数据效果分析及优化、媒体新产品推荐、行业竞品分析、口碑维护等服务。

② SEO

SEO 是指在了解搜索引擎自然排名机制的基础上，对网站进行内部及外部的调整优化，改进网站在搜索引擎中的关键词自然排名，获得更多的流量。菲索广告为客户提供热点关键词整理、文案创意撰写、平台内容发布、关键词排名优化及检测等服务。

菲索广告与 360、搜狗和神马三家主流搜索引擎平台建立了长期稳定的合作关系，均为三家搜索引擎平台的核心代理商，经过客户资源的不断积累，菲索广告目前服务多个行业内的多家 KA 客户，与多个优质品牌客户建立了稳定的合作关系，形成了高效、完善的 SEM 行业解决方案和深厚的 SEM 服务经验，打造了强大的销售和客服团队，建立了良好的业内口碑和企业形象。

2）精准营销

精准营销依赖于大数据挖掘技术，能将营销对象精准定位于潜在受众群体，在提高交易频率、降低交易成本的同时，实现更好的营销效果。

菲索广告从事的精准营销分为两类，一类是通过广告网络为客户投放广告，公司通过自有的精准营销系统，使用基于混合了Cookie 及其它定向技术的行为定向技术，依据互联网用户特征、地域来源、上网习惯、行为信息、历史记录等资料，运用海量数据挖掘等技术，对互联网用户进行细分，并把特定的营销内容精准投放给特定的互联网用户，从而可以极大地提高营销效率、降低营销成本。另一类精准营销是通过程序化购买，即通过DSP（Demand Side Platform，即广告需求方平台）以实时竞价的方式获得具体用户访问的广告位上的广告展示，在该类业务中，亦复信息主要从事DSP的代理业务，即帮助客户在其适合的DSP上进行媒体采购。

菲索广告自2013年7月成立开始，主要从事搜索引擎营销和精准营销业务。报告期内，菲索广告的主营业务收入按业务种类分类如下：

报告期内，搜索引擎营销是菲索广告的主要收入来源，也是其为客户提供的核心业务。菲索广告2015年1-9月收入较2014年全年有较大幅度提高，这是由于公司2015年新增搜狗和神马两大搜索引擎KA代理业务，新增客户数量和合同签订总金额都发生大幅增加。客户资源是搜索引擎营销行业的重要资源，客户在选择代理商时看重其技术实力、服务能力、品牌效应等。菲索广告的核心业务人员是具有多年广告行业经验的专业人士，公司成立初期仅作为360搜索引擎的KA代理商，经过近两年的运营，已经在互联网营销行业中形成了良好的口碑和品牌效应，随着公司综合实力的不断提高，越来越多的广告主和媒体对公司的营销能力予以认可，因此，2015年公司便获得了搜狗和神马搜索引擎的KA客户代理资质。同时，公司一直对原有KA客户进行了很好的维护，增加了客户粘性。

6、菲索广告主要财务数据

菲索广告最近两年一期经审计的财务数据如下：

1）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总额	25,327.05	7,069.36	355.13
负债总额	23,502.32	6,592.66	271.62
净资产	1,824.73	476.70	83.51
归属母公司所有者净资产	1,824.73	476.70	83.51

2）利润表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	37,467.47	9,692.86	271.27
营业利润	1,783.22	-2.27	-16.74
利润总额	1,809.03	5.64	-16.74
净利润	1,348.03	-6.81	-16.49
扣除非经常性损益后的净利润	1,348.03	-6.81	-16.49

3）现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	-	2,333.26	-7.84
投资活动产生的现金流量净额	-	-4.37	-41.02
筹资活动产生的现金流量净额	-	400.00	100.00
现金及现金等价物净增加额	-	2,728.89	51.13

7、菲索广告最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（1）股权转让情况

1）2014年3月

2014年3月26日，菲索广告作出股东会决议，同意股东张和宝将其持有的27.5%股权以27.5万元的价格转让给计宏铭，同意股东刘洋将其持有的7.5%股权以7.5万元的价格转让给计宏铭，各方签署了股权转让协议。2014年5月9日，上海市崇明县市场监管局向菲索广告核发了新的《营业执照》。

张和宝和刘洋原本合计持有的菲索广告35%的股权系无偿替计宏铭代持，因此此次股权转让以注册资本为价格进行转让。

上海菲索广告有限公司设立之初，由于计宏铭先生为初次创业，对公司设立流程不熟悉，因此由朋友代为设立公司、并无偿替计宏铭代持菲索广告100%股份。

根据计宏铭和张和宝、刘洋签署的《关于上海菲索广告有限公司股权代持情况的确认函》，计宏铭、张和宝和刘洋对上海菲索广告有限公司历史上的股权代持情况进行确认，张和宝和刘洋在2013年7月4日至2014年7月30日并未实际持有菲索广告任何股权，张和宝和刘洋所持菲索广告股权实际均为无偿代计宏铭持有，且张和宝和刘洋从未实际参与菲索广告的日常经营管理与决策事宜，即菲索广告于前述期间一直为计宏铭完全控制；截至目前，上述股权代持情况已经合意自愿解除，各方在公司层面上不存在任何直接或间接的股权代持情况；截至目前，各方间不存在潜在的、尚未履行完毕的直接或间接的任何债权债务关系；各方间不存在私下签署的任何其他可能损害一方合法权益的协议或安排，如有此类或相似安排，自动视为无效。因此，上述代持不会对菲索广告未来经营产生隐患,不会产生潜在的不利影响。

2）2014年7月

2014年7月30日，菲索广告作出股东会决议，同意股东张和宝、刘洋、计宏铭将他们分别持有的57.5%、7.5%、35%股权分别以287.5万元、37.5万元、175万元的价格全部转让给亦复信息，各方并签订了股权转让协议。同时，计宏铭和张和宝、刘洋自愿解除原先的代持情况。2014年8月20日，菲索广告就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。

张和宝和刘洋合计持有的菲索广告65%的股权系无偿替计宏铭代持，且该次股权转让时，张和宝持有的亦复信息65%的股权系无偿替计宏铭代持，菲索广告和亦复信息实际均为计宏铭100%持股，因此此次股权转让以注册资本为价格进行转让。

（2）增资情况

1）2013年9月

2013年9月9日，菲索广告作出股东会决议，同意将公司注册资本增加至100万元，其中股东张和宝增加投资42.5万元，股东刘洋增加投资7.5万元。2013年10月10日，上海安倍信会计师事务所有限公司针对上述出资出具了沪信师验字[2013]第0245号验资报告，2013年10月18日，菲索广告就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。

此次增资，系张和宝和刘洋无偿替计宏铭代持，因此此次增资价格为注册资本价格。

2）2014年6月

2014年6月17日，菲索广告作出股东会决议，同意将公司注册资本增加至500万元，增资400万元，其中股东张和宝认缴230万元，股东刘洋认缴30万元，股东计宏铭认缴140万元。2014年6月23日，菲索广告就上述增资在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。

此次增资，系张和宝和刘洋无偿替计宏铭代持，因此此次增资价格为注册资本价格。

（3）评估情况

最近三年菲索广告未进行过资产评估。

8、菲索广告出资及合法存续情况

根据亦复信息提供的自设立至今的工商登记资料，菲索广告不存在股东出资不实、抽逃出资以及其他影响其合法存续、正常经营的情况；亦复信息作为菲索广告的股东合法、完整、有效地持有菲索广告股权，依法有权处置该部分股权，该部分股权产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情形。

（二）上海佑迎广告有限公司

公司名称：	上海佑迎广告有限公司
企业类型：	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
成立时间：	2014 年 9 月 15 日
注册资本：	100 万元
营业执照注册号：	310104000591927
法定代表人：	计宏铭
住所：	上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 127 室
经营期限：	2024 年 9 月 14 日
经营范围：	设计、制作、代理、发布各类广告，文化艺术交流策划（除经纪），商务咨询（除经纪），会务服务，企业形象策划，市场营销策划，计算机网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

1、佑迎广告历史沿革

（1）佑迎广告设立情况

佑迎广告系由亦复信息于2014年9月15日出资设立的，设立时注册资本100万元，均为货币出资。2014年9月15日，上海市徐汇区市场监督管理局向佑迎广告核发了《营业执照》。佑迎广告设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	100	100.00
合计		**100**	**100.00**

（2）佑迎广告第一次股权转让

2014年10月28日，佑迎广告作出股东会决议，同意股东亦复信息将其持有的34%、15%股权分别以34万元、15万元转让给唐文君、陈坚，各方同时签订了股权转让协议。唐文君、陈坚无偿代亦复信息持有佑迎广告合计49%的股权，且承诺在代持期间不实际参与佑迎广告的任何日常经营管理与决策事宜。2014年11月12日，佑迎广告就上述股权变更在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，佑迎广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	51	51
2	唐文君	34	34
3	陈坚	15	15
合计		**100**	**100.00**

（3）佑迎广告第二次股权转让

2015年2月19日，佑迎广告作出股东会决议，同意股东唐文君、陈坚将其持有的34%、15%股权转让给亦复信息，各方同时签订了股权转让协议，同时，亦复信息和唐文君、陈坚自愿解除原先的代持情况。2015年6月24日，佑迎广告就上述股权变更在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，佑迎广告的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	100	100.00
合计		**100**	**100.00**

2、佑迎广告简要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	26,925.86	60.19
非流动资产	29.27	0.17
资产合计	**26,955.13**	**60.36**
流动负债	26,531.61	10.00
非流动负债	-	-
负债合计	**26,531.61**	**10.00**

所有者权益合计	**423.52**	**50.36**
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	43,226.85	-
营业利润	433.48	-0.64
利润总额	433.48	-0.64
净利润	**324.16**	**-0.64**
扣除非经常性损益后净利润	324.16	-0.64

（三）万流客网络科技（上海）有限公司

公司名称：	万流客网络科技（上海）有限公司
企业类型：	有限责任公司(自然人投资或控股)
成立时间：	2014 年 6 月 27 日
注册资本：	500 万元
营业执照注册号：	310230000687456
法定代表人：	计宏铭
住所：	上海市崇明县长江农场长江大街 161 号 2 幢 3362 室（上海长江经济园区）
经营期限：	2024 年 6 月 26 日
经营范围：	（网络、电子、计算机）科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，商务服务，企业形象策划，图文设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

1、万流客历史沿革

（1）万流客设立情况

万流客系由计宏铭于2014年6月27日出资设立的，设立时注册资本500万元，均为货币出资。2014年6月27日，上海市崇明县市场监管局向万流客核发了《营业执照》。万流客设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	计宏铭	500	100.00
合计		**500**	**100.00**

（2）万流客第一次股权转让

2014年7月30日，万流客作出股东会决议，同意股东计宏铭将其持有的100%股权以500万元转让给亦复信息，双方同时签订了股权转让协议。2014年8月8日，

万流客就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，万流客的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	500	100.00
合计		**500**	**100.00**

（3）万流客第二次股权转让

2014年12月1日，万流客作出股东会决议，同意股东亦复信息将其持有的30%股权以150万元转让给上海万鎏客投资管理合伙企业（有限合伙），双方同时签订了股权转让协议。2014年12月12日，万流客就上述股权变更在上海市崇明县市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，万流客的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	350	70.00
2	上海万鎏客投资管理合伙企业（有限合伙）	150	30.00
合计		**500**	**100.00**

2、万流客简要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	1,507.76	533.63
非流动资产	363.32	161.69
资产合计	**1,871.08**	**695.32**
流动负债	1,322.48	349.28
非流动负债	-	-
负债合计	**1,322.48**	**349.28**
所有者权益合计	**548.60**	**346.04**
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	2,646.86	674.59
营业利润	69.47	-3.96
利润总额	70.13	-3.98
净利润	**52.56**	**-3.96**

扣除非经常性损益后的净利润	52.56	-3.95

2014年万流客非经常性损益159.72元营业外支出系税收滞纳金。

（四）上海谛视文化传媒有限公司

公司名称：	上海谛视文化传媒有限公司
企业类型：	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
成立时间：	2015 年 1 月 15 日
注册资本：	100 万元
营业执照注册号：	310104000606575
法定代表人：	计宏铭
住所：	上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 160 室
经营期限：	2025 年 1 月 14 日
经营范围：	计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务，文化艺术交流策划（除经纪），公共关系服务，展览展示服务，电脑图文设计制作，会务服务，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告（增值电信业务除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

1、谛视文化历史沿革

（1）谛视文化设立情况

谛视文化系由亦复信息于2015年1月15日出资设立的，设立时注册资本100万元，均为货币出资。2015年1月15日，上海市徐汇区市场监督管理局向谛视文化核发了《营业执照》。谛视文化设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	100	100.00
合计		**100**	**100.00**

（2）谛视文化简要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	2,093.59
非流动资产	9.30
资产合计	**2,102.89**
流动负债	1,746.94

非流动负债	0.00
负债合计	**1,746.94**
所有者权益合计	**355.95**
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	1,936.62
营业利润	343.80
利润总额	343.80
净利润	**255.95**
扣除非经常性损益后的净利润	255.95

（五）南京塔倍思信息科技有限公司

公司名称：	南京塔倍思信息科技有限公司
企业类型：	有限责任公司（法人独资）
成立时间：	2014 年 8 月 12 日
注册资本：	100 万元
营业执照注册号：	320113000234271
法定代表人：	鲁翔
住所：	南京市栖霞区马群街道紫东路 1 号楼 5 幢
经营范围：	电子信息技术研发；计算机软件研发与销售；商务信息咨询、经济信息咨询；企业营销策划；设计、制作、发布、代理国内各类广告。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

1、塔倍思历史沿革

（1）设立情况

塔倍思系由鲁翔、竹浪于2014年8月12日出资设立的，设立时注册资本100万元，均为货币出资。2014年8月12日，南京市栖霞区市场监督管理局向塔倍思核发了《营业执照》。塔倍思设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	鲁翔	51	51.00
2	竹浪	49	49.00
合计		**100**	**100.00**

（2）塔倍思第一次股权转让

2015年6月25日，塔倍思作出股东会决议，同意股东鲁翔将其持有的51%股

权转让给亦复信息，作价102万元；同意股东竹浪将其持有的49%股权转让给亦复信息，作价98万元，股权转让各方签署了股权转让协议。2015年6月26日，塔倍思就上述股权变更在南京市栖霞区市场监管局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。本次股权变更后，塔倍思的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	100	100.00
合计		**100**	**100.00**

2、塔倍思简要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	987.52	502.77
非流动资产	61.92	15.53
资产合计	**1,049.44**	**518.30**
流动负债	659.64	501.34
非流动负债	-	-
负债合计	**659.64**	**501.34**
所有者权益合计	**389.79**	**16.96**
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**
营业收入	679.33	587.74
营业利润	404.97	23.54
利润总额	404.97	23.54
净利润	**313.17**	**16.96**
扣除非经常性损益后的净利润	313.17	16.96

注：以上塔倍思财务数据中2015年9月30日资产负债表数据经瑞华所审计，2014年12月31日资产负债表数据、2014年利润表和2015年1-9月利润表数据经瑞华所审阅。

（六）西藏亦复广告有限公司

公司名称：	西藏亦复广告有限公司
企业类型：	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
成立时间：	2015 年 6 月 11 日
注册资本：	500 万元
营业执照注册号：	540091100005303
法定代表人：	计宏铭

住所：	拉萨市金珠西路 158 号世通阳光新城 2 幢 5 单元 3 号商铺
经营范围：	电脑图文设计制作；设计、制作、代理、发布各类广告；计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务；会展会务服务、企业形象策划、市场营销策划、文化艺术交流策划；商务咨询、经济信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营该项活动）。

1、西藏亦复历史沿革

西藏亦复系由亦复信息于2015年6月11日出资设立的，设立时注册资本500万元，均为货币出资。2015年6月11日，拉萨经济技术开发区工商行政管理局向西藏亦复核发了《营业执照》。西藏亦复设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	500	100.00
合计		**500**	**100.00**

2、西藏亦复简要财务数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产	1,300.59
非流动资产	-
资产合计	**1,300.59**
流动负债	627.01
非流动负债	-
负债合计	**627.01**
所有者权益合计	**673.58**
项目	**2015 年 1-9 月**
营业收入	1,230.98
营业利润	190.77
利润总额	190.77
净利润	**173.58**
扣除非经常性损益后的净利润	173.58

五、亦复信息主要财务数据

根据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的瑞华专审字[2016]01660009号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息最近一年一期的合并报表数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
资产总额	50,408.34	6,802.31
负债总额	40,232.73	6,836.74
净资产	10,175.60	-34.42
归属于母公司所有者的净资产	10,009.83	-34.42

（二）利润表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
营业收入	84,487.53	7,238.54
营业利润	3,226.98	38.74
利润总额	3,253.45	40.43
净利润	2,460.02	27.99
其中：归属于母公司所有者的净利润	2,444.26	27.99
扣除非经常性损益后的净利润	2,424.56	28.00

（三）现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	-616.51	2,790.93
投资活动产生的现金流量净额	-331.81	-174.27
筹资活动产生的现金流量净额	7,739.70	-
现金及现金等价物净增加额	6,791.37	2,616.67

六、亦复信息主要资产、负债、对外担保及或有负债情况

（一）主要资产情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日

流动资产：	
货币资金	9,707.00
应收账款	27,862.56
预付款项	1,848.70
其他应收款	9,863.03
其他流动资产	234.45
流动资产合计	**49,532.74**
非流动资产：	
固定资产	204.60
无形资产	79.13
开发支出	234.28
商誉	226.93
长期待摊费用	43.50
递延所得税资产	87.16
非流动资产合计	**875.60**
资产合计	**50,408.34**

1、固定资产

截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息拥有固定资产概况如下表所示：

单位：元

类别	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
运输设备	10	260,000.00	63,808.35	-	196,191.65
办公设备及其他	5-10	2,071,237.49	221,473.97	-	1,849,763.52
合计		2,331,237.49	285,282.32	-	2,045,955.17

其中，办公设备及其他的账面价值占亦复信息总固定资产的 90.41%，主要是服务器、电脑等办公设备。是亦复信息与主营业务直接相关的主要资产。

（1）自有产权房屋情况

截至本报告书签署之日，亦复信息无自有产权房屋。

（2）房屋租赁情况

截至本报告书签署之日，亦复信息的主要经营场所为租赁取得，具体如下：

序号	承租方	出租方	物业坐落	产权证书	产权人	租赁面积（m2）	租赁期限

1	亦复信息	上海巨航投资管理有限公司	上海市徐汇区龙漕路 299 号 3 幢 B 座 10 楼	沪房地徐字（2010）第 000402 号	上海巨航投资管理有限公司	850	2014 年 12 月 1 日至 2017 年 11 月 30 日
2	谛视文化	刘姝	北京市朝阳区东大桥路 8 号 4 号 1101 室	X 京房权证朝字第 888948 号	刘姝	284.06	2015 年 4 月 16 日至 2017 年 4 月 15 日
3	万流客	甲简呈初文化发展（上海）有限公司	上海市普陀区云岭西路 689 弄 230 号 F 区 2 号楼	沪房地普字（2003）第 020093 号	中盐上海市盐业公司第三批发部	150.00	2016 年 1 月 1 日至 2016 年 6 月 30 日
4	万流客	胡大琦	西安市高新区科技路 37 号海星城市广场 B 座 1108 室	西安市房权证高新区字第 1075106001-25-1-11108~1 号	胡大琦	180.69	2015 年 8 月 25 日至 2016 年 8 月 24 日
5	塔倍思	南京钟山创意产业发展有限公司	南京市栖霞区紫东路 1 号 A1 栋 103 室	宁房权证栖初字第 420710 号	南京钟山创意产业发展有限公司	543.43	2015 年 5 月 20 日至 2018 年 5 月 19 日
6	佑迎广告	王建华	深圳福田区香轩路东海花园 7 栋 14B	深房地字第 3000044825 号	王建华	136	2015 年 9 月 10 日至 2016 年 9 月 9 日

上述租赁房屋权属清晰，不存在产权瑕疵。上述亦复信息向上海巨航投资管理有限公司租赁的位于上海市徐汇区龙漕路 299 号 3 幢 B 座 10 楼的房产已在上海市房地产登记处完成备案，其余几处租赁房产未履行备案手续。

根据《城市房地产管理法》的相关规定，房屋租赁的出租人与承租人应当签订租赁合同并向房产管理部门登记备案。根据《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，未在租赁合同订立后三十日内办理租赁登记备案的，由房地产管理部门责令限期改正，逾期不改正的将被处以罚款。根据《合同法》、最高人民法院《关于适用<中华人民共和国合同法>若干问题的解释（一）》及《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11 号）的有关规定，未办理租赁登记备案手续不影响租赁合同的有效性，当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理备案为由，请求确认合同无效的，人民法院不予支持。

对于因未办理租赁登记备案手续可能存在的法律责任，亦复信息原控股股东、实际控制人计宏铭已出具书面承诺：“亦复信息及其子公司未就部分租赁房产办理房屋租赁备案登记手续。如因租赁房产的权属瑕疵或未办理租赁备案手续导致亦复信息及其子公司无法继续租赁现有房产，本人将尽一切最大努力寻找相

同或类似的可替代性经营房；如因现有租赁资产的权属瑕疵或未办理租赁备案手续导致亦复信息及其子公司或智度投资股份有限公司受到任何处罚或承担任何责任，本人将给予亦复信息或其子公司或智度投资股份有限公司相应的赔偿。”

考虑到亦复信息及其子公司经营场所均位于经济较为发达的城市，同等条件的办公用房供应较为充足。因此，即使需变更经营场所，亦复信息及其子公司也可在较短时间寻找到适合的经营场地，不会对生产经营的稳定性造成重大影响。

综上所述，亦复信息及其子公司租赁期将到期的房产不存在到期无法续租的风险。另一方面，亦复信息及其子公司主要经营行为与经营场所及其地理位置关联度较低，均不存在对单一租赁房产的依赖，上述房屋租赁到期能够续租与否的情况均不会构成对亦复信息及其子公司未来经营的重大影响。

亦复信息及其子公司所承租的物业未办理租赁备案登记的情况导致上述租赁行为存在部分瑕疵，但不影响其租赁协议效力及占有使用相关物业。根据相关法律规定，因可归责于出租方的上述法律瑕疵原因导致租赁合同无法继续履行的，出租方应当赔偿。亦复信息现有股东也已就赔偿亦复信息上述法律瑕疵可能导致的损失做出相关承诺，且亦复信息及其子公司的经营活动与经营场所的选址关联度较弱，故上述事项不会对亦复信息及其子公司经营稳定性造成重大影响。

经核查，独立财务顾问和律师认为：亦复信息及其子公司所承租的物业未办理租赁备案登记的情况不影响其租赁协议效力及占有使用相关物业。根据相关法律规定，因可归责于出租方的上述法律瑕疵原因导致租赁合同无法继续履行的，出租方应当赔偿。亦复信息现有股东也已就赔偿亦复信息上述法律瑕疵可能导致的损失做出相关承诺，且亦复信息及其子公司的经营活动与经营场所的选址关联度较弱，故上述事项不会对亦复信息及其子公司经营稳定性造成重大影响。

2、无形资产

（1）商标

注册商标对于互联网营销公司推广、运营其服务具有重要意义。亦复信息不存在使用他人商标的情形，根据亦复信息提供商标注册证书，截至本报告签署之日，亦复信息拥有如下商标：

序号	商标名称	类别	证书编号	申请人	有效期限
1	菲索	35	14701948	上海菲索广告有限公司	2025-06-27
2	ADMath	35	14701923	上海菲索广告有限公司	2025-06-27

亦复信息目前正在申请的商标具体情况如下：

序号	商标名称	类别	申请号	申请人	申请日期	预计办理完成时间
1	IFUSION	41 42 35 16	17077875 17077976 17078208 17078063	上海亦复信息技术有限公司	2015-05-29	**2017 年 5 月**
2	諦視傳媒 DIGITAL SIGHT	41 42 35 16 9	17076741 17076783 17076940 17077182 17077141	上海谛视文化传播有限公司	2015-05-29	**2017 年 5 月**
3	万流客	35 42	15505091 15505445	万流客网络科技（上海）有限公司	2014-10-14	**2016 年 5 月**

根据亦复信息出具的书面说明，上述商标均依法办理过程中，目前不存在商标争议。亦复信息主要从事数字整合营销专业服务业务，上述商标仅作为公司标识使用，公司目前从事的经营业务与公司具体使用何种商标并无直接关联，因此，上述商标如逾期未办毕不会对本次交易及标的资产经营产生不利影响。

经核查，独立财务顾问和律师认为：亦复信息目前正在申请 3 项注册商标，上述商标均依法办理过程中，目前不存在商标争议。亦复信息主要从事数字整合营销专业服务业务，上述商标如逾期未办毕不会对本次交易及标的资产经营产生不利影响。

（2）软件著作权

截至本报告书签署之日，亦复信息拥有 2 项计算机软件著作权，具体情况如下：

序号	登记号	证书号	软件名称	著作权人	取得方式	权利范围	开发完成日	发证日期
1	2015SR013942	软著登字第 0901024	万流客互联网	万流客网络科	原始取得	全部权利	2014 年 8 月 28 日	2015 年 1 月 24 日

		号	广告供应方交易平台软件V1.5	技（上海）有限公司				
2	2015SR212698	软著登字第1099784号	tbs网络口碑分析系统V2.0	南京塔倍思信息科技有限公司	原始取得	全部权利	2015年6月20日	2015年11月04日

（3）域名

截至本报告书签署之日，亦复信息注册了7项自有域名，具体情况如下：

序号	域名注册人	域名	注册时间	有效期至
1	上海亦复信息技术有限公司	yeefusion.com	2014-09-01	2024-09-01
2	上海谛视文化传媒有限公司	dititalsight.cn	2015-01-24	2020-01-24
3	上海谛视文化传媒有限公司	digitalsight.com.cn	2015-01-24	2020-01-24
4	上海佑迎广告有限公司	searchwin.cn	2014-10-29	2019-10-29
5	上海佑迎广告有限公司	searchwin.com.cn	2015-01-27	2020-01-27
6	万流客网络科技（上海）有限公司	vamaker.com	2014-07-07	2019-07-07
7	上海菲索广告有限公司	admath.cn	2013-06-20	2025-06-20

3、资产抵押、质押及担保情况

截至报告书签署之日，亦复信息的资产未设置抵押、质押、担保等他项权利。

4、资产许可使用之情况说明

截至报告书签署之日，亦复信息不存在许可他人使用自有资产、及作为被许可方使用他人资产的情况。

（二）对外担保情况

截至本报告书签署之日，亦复信息不存在对外担保情况。

（三）主要负债情况

截至2015年9月30日，亦复信息的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015年9月30日

流动负债：	
应付账款	26,105.54
预收款项	3,872.13
应付职工薪酬	156.00
应交税费	1,054.41
其他应付款	9,044.66
流动负债合计	**40,232.73**
非流动负债合计	
负债合计	**40,232.73**

七、交易标的出资及合法存续情况

根据亦复信息提供的自设立至今的工商登记资料及计宏铭、亦复壹和智度德普 3 名交易对方的承诺：

1、亦复信息不存在股东出资不实、抽逃出资以及其他影响其合法存续、正常经营的情况。

2、股权转让交易对方作为亦复信息的股东，合法、完整、有效地持有亦复信息股权；股权转让交易对方依法有权处置该部分股权。该部分股权产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情形。

3、在本次交易实施完成前，股权转让交易对方将确保标的资产产权清晰，不发生抵押、质押等权利限制的情形，不发生涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形。

八、亦复信息最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（一）股权转让情况

亦复信息最近三年内曾进行过的股权转让具体情况如下：

1、2014 年 11 月

2014 年 11 月 25 日，张和宝与计宏铭、亦复壹投资签署了《股权转让协议》，将其持有的亦复信息 55%的股权（对应出资额为 55 万）以 55 万元的价格转让给

计宏铭以及亦复信息 10%的股权（对应出资额为 10 万元）以 10 万元的价格转让给亦复壹投资，从而退出亦复信息。2014 年 12 月 2 日，亦复信息就上述股权变更在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了工商变更登记手续并取得了新的《营业执照》。

张和宝原本持有的亦复信息 65%的股权系无偿替计宏铭代持，亦复壹系计宏铭作为执行事务合伙人的有限合伙企业，因此此次股权转让价格以注册资本为价格。

2、2015 年 6 月

2015 年 6 月 10 日，亦复信息通过股东会决议，同意西藏通美将其所持 15%股权（对应出资额为 18.75 万元）以 4,115.42 万元的价格转让给智度德普；同意珠海安赐将其所持 5 %的股权（对应出资额为 6.25 万元）以 1,371.81 万元的价格转让给智度德普；同意计宏铭将其持有的 7.82%股权（对应出资额 9.78 万元）以 3,762.91 万元的价格转让给智度德普；同意亦复壹投资将其持有的 0.86%股权（对应出资额 1.08 万元）以 418.10 万元的价格转让给智度德普。2015 年 6 月 10 日，股权转让各方签署了股权转让协议。

此次股权转让连同智度德普增资，亦复信息整体估值 3.85 亿元，对应智度德普增资后亦复信息注册资本增至 144 万元。股权转让及增资的具体情况如下：

股权转让方	股权受让方	转让股份份额（万元）	转让价格（元）	每元注册资本价格（元）
计宏铭	智度德普	9.78	37,629,101	384.76
亦复壹		1.08	4,181,011	387.13
西藏通美		18.75	41,154,188	219.49
珠海安赐		6.25	13,718,063	219.49
合计		**36.00**	**96,682,362**	**268.56**
增资方		**增资股份份额（万元）**	**增资价格（元）**	**每元注册资本价格（元）**
智度德普		19.00	50,000,000	263.16

本次股权转让，西藏通美和珠海安赐的股权转让价格为每元注册资本 219.49 元，计宏铭股权转让价格为每元注册资本 384.76 元，亦复壹投资股权转让价格为每元注册资本 387.13 元，智度德普的增资价格为每元注册资本 263.16 元。各

股东股权转让和增资的价格差异的原因如下：

本次重大资产重组中，亦复信息股东获得的股权转让对价是上市公司股份，所获股份需要进行一定期间的锁定，且交易对方需承担盈利预测承诺及补偿义务。原财务投资者西藏通美以及珠海安赐出于对投资回收期和盈利预测补偿义务的考虑，决定在本次重组前将其持有的亦复信息全部股权进行转让。计宏铭及亦复壹投资合伙人均是亦复信息创始人及核心管理人员，是亦复信息经营的决策者，其剩余股份需要承担盈利预测承诺及补偿义务，因此计宏铭和亦复壹投资的股权转让价格高于原财务投资者西藏通美和珠海安赐具有合理性。

本次重大资产重组中，亦复信息的股东计宏铭、亦复壹投资和智度德普为亦复信息的业绩承诺补偿义务人，按照相对持股比例承担《亦复信息盈利预测补偿协议》约定的股份、现金补偿义务。智度德普此前并非亦复信息的实际经营和决策方，其股权增资价格低于计宏铭、亦复壹投资，高于财务投资者西藏通美和珠海安赐具有合理性。

综上所述，综合考虑亦复信息的经营状况、盈利能力、股权转让和增资的背景及目的、是否有业绩承诺人作出业绩承诺等，本次股权转让和增资交易各方作价存在的差异具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为：综合考虑亦复信息的经营状况、盈利能力、股权转让和增资的背景及目的、是否有业绩承诺人作出业绩承诺等，2015 年 6 月亦复信息发生的股权转让及增资各股东股权转让或增资价格存在的差异具有合理性。

本次上市公司发行股份购买亦复信息 100%股权，亦复信息 100%股权作价 38,500 万元，与此次股权转让价格不存在差异。

（二）增减资情况

1、减资情况

（1）2014 年 10 月

2014年8月9日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本减少至100万元，其中股东张和宝出资额减至65万元，股东计宏铭出资额减至35万元。公司作出决

议后随即编制了资产负债表及财产清单，并在十日内通知了债权人，同时于2014年8月16日在上海商报报纸上刊登了减资公告。2014年9月29日，亦复信息已向要求清偿债务或提供担保的债权人清偿了全部债务或提供了相应的担保。2014年10月15日，亦复信息就上述注册资本变动在上海市徐汇区市场监督管理局办理完成了变更登记手续。本次减资原因系出资人资金不足，有无法缴足注册资本的可能性，故进行减资。

2、增资情况

（1）2015 年 1 月

2015 年 1 月 10 日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本增加至 125 万元。其中新股东西藏通美、珠海安赐分别以货币出资 1,875 万元、625 万元合计 2,500 万元增加注册资本 25 万元，其余 2,475 万元进入资本公积。本次增资完成后，西藏通美持有亦复信息 15.00%股权，珠海安赐持有亦复信息 5.00%股权。

本次增资作价未聘请资产评估机构进行评估。亦复信息在 2014 年底和 2015 年初已获得百度、360、搜狗、神马 4 家搜索引擎的代理商资质，且与多家广告主签订了 2015 年广告推广框架协议，收入和盈利较 2014 年有大幅增长具有较大确定性，因此交易各方本着平等自愿、互让互惠的原则，协商确定本次增资亦复信息估值为 12,500 万元，该估值具有合理性。

亦复信息本次增资已获亦复信息股东会审议通过，并已依法办理了增资所涉及的工商变更登记手续；本次增资符合相关法律法规及亦复信息公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而增资的情形。

（2）2015 年 6 月

2015 年 6 月 15 日，亦复信息通过股东会决议，同意将注册资本增加至 144 万元。其中智度德普以货币出资 5,000 万元，增加注册资本 19 万元，其余 4,981 万元进入资本公积。本次增资完成后，智度德普持有亦复信息 38.10%股权。本次股权转让未聘请资产评估机构进行评估，基于 2015 年上半年亦复信息业务模式逐渐成熟且收入持续稳定增长、且布局拓展娱乐影视整合营销和社交媒体营销两个新的营销领域，公司未来盈利前景较好，各方本着平等自愿、互让互惠的原则，协商决定对亦复信息的总体估值为 3.85 亿元。

亦复信息本次增资已获亦复信息股东会审议通过，并已依法办理了增资所涉及的工商变更登记手续；本次增资符合相关法律法规及亦复信息公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而增资的情形。

本次上市公司发行股份购买亦复信息 100%股权，亦复信息 100%股权作价 38,500 万元，与此次增资价格不存在差异。

（三）报告期内亦复信息及其控股子公司增减资及股权转让原因、完成情况、关联关系、资金来源、价款支付和履行程序等情况

1、亦复信息

（1）亦复信息历次增减资情况：

序号	时间	减/增资方	原因	是否完成	股权变动相关方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序
1	2014 年 8 月 9 日	张和宝 计宏铭	出资人资金不足，有无法缴足注册资本的可能性	是	无关联关系	无关联关系	不适用	不适用	通过股东会决议；编制了资产负债表及财产清单，并在十日内通知了债权人；于 2014 年 8 月 16 日在上海商报报纸上刊登了减资公告。2014 年 9 月 29 日，亦复信息已向要求清偿债务或提供担保的债权人清偿了全部债务或提供了相应的担保。
2	2015 年 1 月 10 日	西藏通美 珠海安赐	西藏通美和珠海安赐看好亦复信息的业务发展前景，因此以财务投资者的身份进行投资	是	无关联关系	无关联关系	自有资金	已完成	通过股东会决议
3	2015 年 6 月 15 日	智度德普	智度德普看好亦复信息业务未来的发展前景，预计进行股权投资未来将产生一定的回报率	是	无关联关系	智度德普为上市公司控股股东	自有资金	已完成	通过股东会决议

（2）亦复信息历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	交易双方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序

1	2014年11月25日	张和宝	计宏铭 亦复壹投资	张和宝原本持有的亦复信息65%的股权为无偿替计宏铭代持，通过此次股权转让消除该股权代持关系	是	亦复壹投资的执行事务合伙人为计宏铭，其他各方之间无关联关系	无关联关系	自有资金	已完成	通过股东会决议
2	2015年6月10日	西藏通美 珠海安赐 计宏铭 亦复壹投资	智度德普 智度德普 智度德普 智度德普	智度德普看好亦复信息业务未来发展前景，预计进行股权投资未来将产生一定的回报率	是	亦复壹投资的执行事务合伙人为计宏铭，其他各方之间无关联关系	智度德普为上市公司控股股东	自有资金	已完成	通过股东会决议

2、菲索广告

（1）菲索广告历次增资情况：

序号	时间	增资方	原因	是否完成	股权变动相关方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付情况	履行审议及批准程序
1	2013年9月9日	张和宝 刘洋	公司开展业务的过程中注册资本规模在一定程度上体现了公司的实力，且随着公司业务量的逐步扩大，原有的注册资本已经不能满足业务发展的需求，因此决定对公司进行增资	是	无关联关系	无关联关系	计宏铭自有资金	已完成	通过股东会决议
2	2014年6月17日	张和宝 刘洋 计宏铭	在公司开展业务的过程中注册资本规模在一定程度上体现了公司的实力，且随着公司业务量的逐步扩大，原有的注册资本已经不能满足业务发展的需求，因此决定对公司进行增资	是	无关联关系	无关联关系	计宏铭自有资金	已完成	通过股东会决议

（2）菲索广告历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	股权变动相关方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序
1	2014年3月26日	张和宝 刘洋	计宏铭 计宏铭	张和宝和刘洋原本持有的菲索广告股权为无偿替计宏铭代持，通过此次股权转让消除部分股权代持关系	是	无关联关系	无关联关系	计宏铭自有资金	已完成	通过股东会决议
2	2014年7月30日	张和宝 刘洋	亦复信息 亦复信息	彻底消除此前张和宝、刘洋与计宏铭代持菲索广告；计宏铭计划由亦复信息作为持股公司，由子公司分别运营	是	无关联关系	无关联关系	亦复信息自有资金	已完成	通过股东会决议

		计宏铭	亦复信息	实际业务，因此将股权全部转让给亦复信息						

3、佑迎广告

佑迎广告历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	交易双方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序
1	2014年10月28日	亦复信息	唐文君	亦复信息和唐文君、陈坚均打算拓展广告代理业务，为了增强公司实力，双方决定用交叉持股的形式进行合作，双方协商决定由亦复信息持有佑迎广告51%股权、唐文君和陈坚无偿代亦复信息合计持有佑迎广告49%股权，由唐文君和陈坚合计持有创彩广告51%股权，由亦复信息无偿代唐文君和陈坚持有创彩广告49%股权	是	无关联关系	无关联关系	-	未支付	通过股东会决议
		亦复信息	陈坚							
2	2015年2月19日	唐文君	亦复信息	亦复信息和创彩广告已开始各自分别筹划未来的资本运作，因此为了消除股权代持关系，双方协商决定进行此次股权转让，同时亦复信息将其持有的创彩广告49%的股权转让给唐文君和陈坚	是	无关联关系	无关联关系	-	由于唐文君和陈坚并未支付前次股权转让款，因此此次股权转让不涉及价款支付	通过股东会决议
		陈坚	亦复信息							

4、万流客

万流客历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	交易双方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序
1	2014年7月30日	计宏铭	亦复信息	考虑到万流客与亦复信息未来在互联网广告行业的协同效应，将万流客变为亦复信息的控股子公司将更加有利于未来双方业务的开展	是	计宏铭为亦复信息实际控制人	无关联关系	自有资金	已完成	通过股东会决议
2	2014年12月1	亦复信	上海万鎏客投资管理合伙企	对万流客核心技术人员尹佳君进行股权激励	是	上海万鎏客投资管理合伙企业（有限	无关联关系	自有资	已完成	通过股东会决

	日	息	业（有限合伙）			合伙）的执行事务合伙人为计宏铭		金		议

5、塔倍思

塔倍思历次股权转让情况：

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	交易双方关联关系	与上市公司及其控股股东、实际控制人的关联关系	资金来源	价款支付	履行审议及批准程序
1	2015年6月25日	鲁翔	亦复信息	塔倍思目前规模较小，而亦复信息从事互联网广告营销业务已经初具规模，其与互联网主流媒体已经有较为深入的合作，客户资源也较为丰富，塔贝思成为亦复信息的全资子公司将更有利于塔倍思未来业务发展	是	无关联关系	无关联关系	自有资金	已完成	通过股东会决议

经核查，独立财务顾问和律师认为：亦复信息及其控股子公司历次增减资及股权转让的原因合理，资金来源于自有资金并支付完毕，均通过了股东会决议等必要的审议及批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定。

（四）资产评估情况

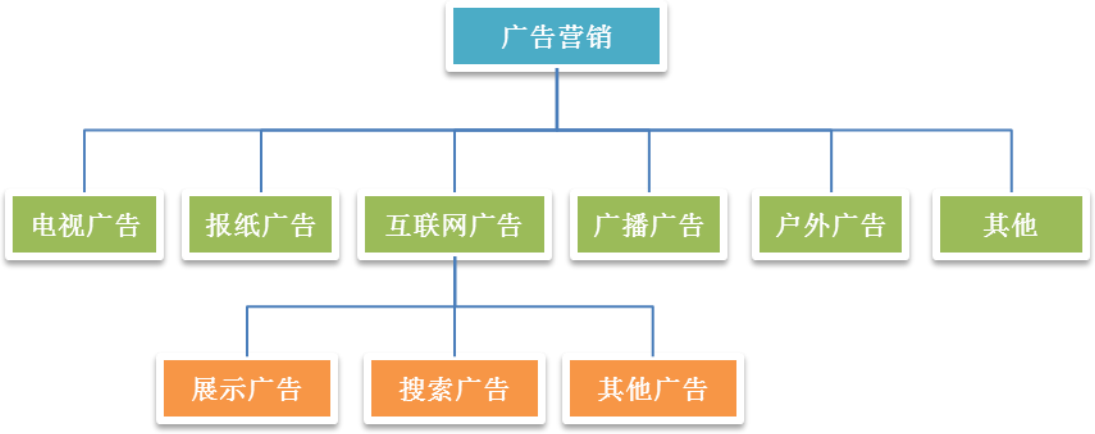
最近三年亦复信息未进行过资产评估。

九、主营业务发展情况

（一）主要产品（或服务）所处行业的主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

1、亦复信息所处行业

亦复信息主要从事互联网整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司分别运营，分为搜索引擎营销、精准营销、“万流客”SSP（Supply Side Platform）、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类互联网营销业务，属于营销行业的细分子行业。亦复信息属于互联网营销服务行业，根据证监会《上市公司分类指引》（2012 年修订），亦复信息业务属于“互联网和相关服务业（I64）”。亦复信息所属具体行业细分类情况如下图所示：



目前，我国互联网广告主要有两大类，搜索类广告和展示类广告。据艾瑞咨询统计，这两大类广告2014年市场份额达1,044.3亿元，占整体互联网广告市场的67.8%。

搜索类广告大体可以分为两大类，第一是关键字搜索广告，另外一个则是垂直搜索广告。关键字搜索广告是指显示在搜索引擎网站搜索结果页面的网站链接广告，由于关键字广告仅在搜索特定关键词时才会出现，它的精准性和营销效果远高于传统展示类广告，受到效果营销广告主的青睐。近年来关键字搜索类广告爆发出强大的增长势头，进入快速增长期，据艾瑞咨询统计，2014年关键字搜索类广告市场规模达438.8亿元，同比增长50.6%，增速远高于整体互联网广告市场，预计2018年市场规模将达到1,220.7亿元。

垂直搜索网站是对某行业进一步聚焦，针对某一特定需求的用户，提供相应的搜索服务，主要表现为垂直搜索网站的站内搜索。电子商务和旅游类垂直搜索网站贡献最大，其中的知名网站有阿里巴巴、京东、携程、去哪儿等，这些网站具有极强的品牌效应，用户通常直接登录这些网站进行搜索。据艾瑞咨询统计，中国垂直搜索广告市场规模在2013年首度超过关键字搜索广告，整体规模达317.9亿元，占互联网广告的28.9%，其增速更是达到了98.18%。

展示类广告主要包括品牌图形广告、视频贴片广告、富媒体广告、文字链广告、电商展示广告等，是互联网广告最常见的一种形式。门户网站上的广告横幅、视频网站上的贴片广告、网页弹窗广告等，都属于展示类广告。目前，展示类广告拥有互联网广告市场的第一大市场份额，据艾瑞咨询统计，2014年市场规模达605.5亿元，同比增长31.9%，约占互联网广告行业整体规模的38.48%。但是由于

关键字搜索广告市场的快速崛起，展示类广告的市场规模增速明显低于关键字搜索类广告市场与整体互联网广告市场。目前展示类广告的主要客户是品牌广告主，然而随着部分广告主更加偏向于效果营销，展示类广告的程序化购买会带来新的增长点，预计整体市场规模仍继续保持增长，艾瑞咨询预测在2018年展示类广告市场份额有望达到1,353.2亿元。

2、行业主管部门

名称	主要职能
工商行政管理部门	工商总局下设的广告监督管理司，主要负责拟订广告业发展规划、政策措施并组织实施；拟订广告监督管理的具体措施、办法；组织、指导监督管理广告活动；组织监测各类媒介广告发布情况；查处虚假广告等违法行为；指导广告审查机构和广告行业组织的工作等。 县级以上地方工商行政管理部门对本行政区域的广告进行监督管理、保护消费者合法权益等。
中华人民共和国工业和信息化部	网络强国建设相关工作，推动实施宽带发展；负责互联网行业管理（含移动互联网）；协调电信网、互联网、专用通信网的建设，促进网络资源共建共享；组织开展新技术新业务安全评估，加强信息通信业准入管理，拟订相关政策并组织实施；指导电信和互联网相关行业自律和相关行业组织发展。负责电信网、互联网网络与信息安全技术平台的建设和使用管理；负责信息通信领域网络与信息安全保障体系建设；拟定电信网、互联网及工业控制系统网络与信息安全规划、政策、标准并组织实施，加强电信网、互联网及工业控制系统网络安全审查；拟订电信网、互联网数据安全管理政策、规范、标准并组织实施；负责网络安全防护、应急管理和处置等职能。
各省、直辖市、自治区电信管理部门	贯彻执行国家、工业和信息化部工信部以及各地有关电信与信息服务行业管理的方针政策以及法律、法规和行政规章，对各地电信市场进行规划、建设、管理、监督等职能。

3、行业监管体制

名称	主要职责
中国广告协会	中国广告协会成立于1983年，是国家工商行政管理总局直属事业单位，是经民政部注册登记的全国性社会团体。经过20多年的发展，中国广告协会组织结构日益健全、组织力量日益壮大。目前，已有全国各省、自治区、直辖市等地方广告协会单位会员51家，单位会员600余家（广告公司、媒体、广告主、教学研究机构、市场调查公司等），个人会员400余名（学术委员和法律委员），以及15个专业领域的分支机构。

中国互联网协会	中国互联网协会成立于2001年5月25日，由国内从事互联网行业的网络运营商、服务提供商、设备制造商、系统集成商以及科研、教育机构等70多家互联网从业者共同发起成立，是由中国互联网行业及与互联网相关的企事业单位自愿结成的行业性的全国性的非营利性的社会组织。中国互联网协会现任理事长为原中国工程院副院长邬贺铨院士，现有会员400多个，协会的业务主管单位是工业和信息化部，会址设在北京市。

4、行业适用法律法规

名称	时间	主旨
《中华人民共和国广告法》	1994年10月27日	规范广告活动，保护消费者的合法权益，促进广告业的健康发展和维护社会经济秩序。广告主、广告经营者、广告发布者从事广告活动，应当遵守法此法。
《广告管理条例施行细则》	2015年1月1日	加强广告管理，推动广告事业的发展，有效地利用广告媒介为社会主义建设服务。对于在中华人民共和国境内刊播、设置、张贴广告的活动进行规范，包括广告经营者的设立审批登记程序、广告内容、广告管理部门等方面。
《互联网信息服务管理办法》	2000年9月25日	规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展。将互联网信息服务分为经营性和非经营性两类，并对这两类经营活动分别进行规范，包括开展服务的审批登记程序、服务内容、服务资质、管理部门、处罚措施等。
《信息网络传播权保护条例》	2006年7月1日	著作权人、表演者、录音录像制作者享有的信息网络传播权受著作权法和本条例保护。除法律、行政法规另有规定的外，任何组织或者个人将他人的作品、表演、录音录像制品通过信息网络向公众提供，应当取得权利人许可，并支付报酬。

5、行业相关产业政策

名称	时间	主要内容
《2006-2020 年国家信息化发展战略》	2006年5月	明确指出要推动信息服务业发展，为互联网信息服务行业发展创造了良好环境。发展战略指出：大力推进信息化，是覆盖我国现代化建设全局的战略举措；广泛应用信息技术，改造和提升传统产业，发展信息服务业，将推动经济结构战略性调整作为战略目标。

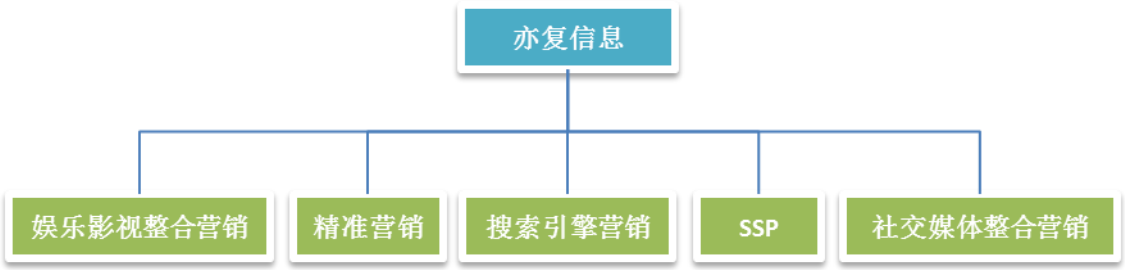
《关于促进广告业发展的指导意见》	2008年4月	提出“把促进广告业又好又快发展，作为一项紧迫而长期的战略任务”的重要指导思想，将广告行业的主要目标和任务设定为“加快行业结构调整，促进广告产业的专业化、规模化发展，提升广告策划、创意、制作的整体水平；积极推动新兴广告媒体的发展与规范；以中华民族优秀品牌战略为基础、以广告企业为主干、以优势媒体集团为先导，形成布局合理、结构优化的广告产业体系”。
《网络公关服务规范》（指导意见）	2010年3月16日	有针对性地制定网络公关服务规范和从业行为准则，不断提高专业技术水平并提升从业人员专业素养，以确保网络公关行业的可持续、健康发展。以期原则性规范网络公关服务的服务标准。
《关于推进广告战略实施的意见》	2012年4月	要求拓宽广告业投融资渠道，鼓励各类创业风险投资机构和信用担保机构向发展前景好、吸纳就业多以及运用新技术、新业态的广告企业开拓业务，支持互联网、楼宇视频等新兴广告媒介健康有序发展，使其成为广告业新的增长点。
《广告产业发展“十二五”规划》	2012年6月	加快广告业技术创新，促进数字、网络等新技术在广告服务领域的应用；支持利用互联网、楼宇视频、手机网站、手机报刊、移动电视、网络广播、网络电视、电子杂志等新兴媒体的广告业态健康有序发展。

（二）主要产品（或服务）的用途及报告期的变化情况

1、亦复信息主营业务概况

亦复信息成立于 2014 年 7 月 1 日，主要从事互联网整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司分别运营，分为搜索引擎营销、精准营销、“万流客”SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务。公司以搜索引擎营销为主导，以客户需求为导向，为客户提供基于互联网和移动互联网的数字整合营销方案。在需求端，公司有多样化的整合营销手段，积累了海量互联网用户的特征数据，公司在深入了解客户业务与品牌发展战略、长期与短期营销需求的基础上，为客户定制并实施具有针对性的互联网和移动互联网整合营销方案，帮助客户有效提高营销的精准度和效率、降低营销成本，更好地达到营销目标；在供给端，公司自主研发了“万流客”SSP 平台，集合各类互联网媒体库存流量，帮助媒体实现流量变现的最大化。

亦复信息产品和服务的结构如下表所示：



报告期内，亦复信息按业务类型分类的经营情况如下

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
搜索引擎营销	76,193.14	90.18%	5,477.83	75.68%
精准营销	3,377.19	4.00%	1,099.27	15.19%
SSP	2,646.86	3.13%	661.44	9.14%
社交媒体整合营销	333.72	0.39%	-	-
娱乐影视整合营销	1,936.62	2.29%	-	-
合计	**84,487.53**	**100.00%**	**7,238.54**	**100.00%**

（1）搜索引擎营销

搜索引擎是搜集、获取信息的主要入口，网民在搜索引擎中进行搜索时，其中部分搜索词明确的表达了某种商业意图，即希望购买某一产品，寻找提供某一服务的提供商，或希望了解该产品/服务相关的信息。同时，提供这些产品/服务的企业也在寻找潜在客户。通过搜索推广的关键词定位技术，可以将高价值的企业推广结果精准地展现给有商业意图的搜索网民，同时满足网民的搜索需求和企业的推广需求。

与展示广告相比，搜索广告具有目标精准、针对性强的特点，在搜索时网民的需求已经通过关键词表现出来，而搜索引擎将根据网民需求给出高度相关的推广结果，最大可能地为企业创造商业价值。

亦复信息为客户提供搜索引擎营销服务主要包括两部分，即搜索引擎营销（Search Engine Marketing，即 SEM）和搜索引擎优化（Search Engine Optimization，即 SEO）。

1）SEM

SEM 是广告主通过搜索引擎自身的竞价排名系统在搜索引擎上推广自己的网站，提高网站的可见度，获得更多的流量。亦复信息为客户提供媒体资源采购、账户充值、账户管理、关键词拓词创意撰写、数据效果分析及优化、媒体新产品推荐、行业竞品分析、口碑维护等服务。

2）SEO

SEO 是指在了解搜索引擎自然排名机制的基础上，对网站进行内部及外部的调整优化，改进网站在搜索引擎中的关键词自然排名，获得更多的流量。亦复信息为客户提供热点关键词整理、文案创意撰写、平台内容发布、关键词排名优化及检测等服务。

以百度为例，公司为品牌客户提供的搜索引擎营销可以包括如下几个部分：



注：百度营销产品众多，图中仅列举其中部分，

公司与百度、360、搜狗和神马四家主流搜索引擎平台建立了长期稳定的合作关系，均为各搜索引擎平台的核心代理商，经过客户资源的不断积累，亦复信息目前服务多个行业内的多家 KA（Key Account）客户，与多个优质品牌客户建立了稳定的合作关系，形成了高效、完善的 SEM 行业解决方案和深厚的 SEM 服务经验，打造了强大的销售和客服团队，建立了良好的业内口碑和企业形象。亦复信息以子公司菲索广告为主体从事 360、搜狗和神马的搜索引擎营销业务，以子公司佑迎广告为主体从事百度搜索引擎营销业务。

（2）精准营销

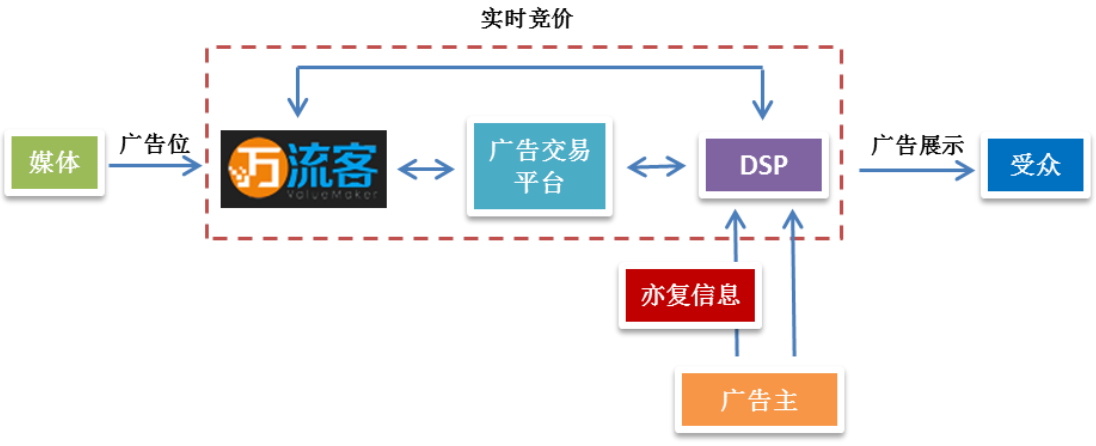
精准营销依赖于大数据挖掘技术，能将营销对象精准定位于潜在受众群体，在提高交易频率、降低交易成本的同时，实现更好的营销效果。

亦复信息的子公司菲索广告从事精准营销业务，主要分为两类，一类是通过广告网络为客户投放广告，公司通过自有的精准营销系统，使用基于混合了 Cookie 及其它定向技术的行为定向技术，依据互联网用户特征、地域来源、上网习惯、行为信息、历史记录等资料，运用海量数据挖掘等技术，对互联网用户进行细分，并把特定的营销内容精准投放给特定的互联网用户，从而可以极大地提高营销效率、降低营销成本；另一类精准营销是通过程序化购买，即通过 DSP（Demand Side Platform，即广告需求方平台）以实时竞价的方式获得具体用户访问的广告位上的广告展示，在该类业务中，亦复信息主要从事 DSP 的代理业务，即帮助客户在其适合的 DSP 上进行媒体采购。

（3）SSP

SSP，全称 Supply Side Platform，即媒体资源供应商平台。广告资源方希望将每一个流量实现最大收益，通过统一的 SSP 媒体可以对接不同的广告交易平台，筛选出出价更高的请求。资源方可以在 SSP 上管理自己的广告位，控制广告的展现形式。SSP 协助网站将其广告资源加入广告交易平台，并通过数据化方式管理广告资源，提升网站主从广告交易平台中获取的收入。

“万流客”是亦复信息自主研发的 SSP 平台。在供给端，媒体将该其库存广告位放到“万流客”平台上，媒体可以在万流客 SSP 上管理自己的广告位；在需求端，“万流客”平台对接 DSP 或广告交易平台（Ad Exchange），广告主可通过 DSP 在“万流客”平台上对广告位进行实时竞价，从而获得广告投放。目前，“万流客”平台上有 750 多个在线进行交易的广告位，分别来自各大门户网站、视频网站、电商网站、垂直类网站以及各类中小网站媒体的库存广告位，帮助媒体以更加高效的形式实现流量变现最大化。



（4）娱乐影视整合营销

亦复信息的子公司谛视文化从事娱乐影视整合营销，谛视文化专注为广告主提供跨界娱乐整合营销解决方案，以娱乐影视营销作为载体，规模化、体量化的联动广告主，产出一种二者相互渗透、相互融合的跨界营销行为；同时公司以互联网为桥梁，在策略制定、创意设计、媒介计划购买、网络公关、搜索引擎推广等营销环节的基础上，与传统线上广告和线下广告紧密结合，以科学、客观、市场的战略眼光以及营销策略，娱乐化的传播方式，精准化、专业化的互联网营销手段，为品牌主提供全案娱乐营销服务，服务于娱乐文化产业。

谛视文化根据客户的需求并结合当下影视娱乐行业的动态，对观影人群进行洞察和分析，提炼客户的核心卖点并确定宣传主题；此后制定网络推广方案、品牌联合活动和线上线下广告整合策略，并根据客户的广告预算为客户制定最优的媒介组合计划，替客户购买媒介并执行广告投放，后续再进行口碑营销、事件营销、微博传播、网络发稿、舆情监测、危机公关等进行一系列的社会化营销服务。同时，根据客户的需求，谛视文化也会为客户进行电影官网设计制作、娱乐产品互动网站设计制作、广告创意及广告形式设计、网站程序开发和维护等增值服务。

谛视文化将内容方、广告主和媒体三方整合在一起，同时打通 PC 端和移动端，基于对消费者特征的多维度分析、借势影视娱乐产业的内容方，选择营销效果最优的媒介组合和营销方式，对品牌进行精准营销和推广，充分利用了各方的优势资源，将营销效果得到提升。

（5）社交媒体整合营销

社交媒体整合营销是利用社会化网络、在线社区、博客、微博、微信等平台进行广告发布与传播，内容形式丰富多样，具备互动性强、成本较低、曝光度高、传播速度快等特点。

亦复信息子公司塔倍思从事社交媒体整合营销，获取全互联网消费者口碑数据，多维度分析消费者行为，并结合自主研发的语义分析技术和客户的品牌或产品特点，为客户制定相应的社交媒体营销策略、制作内容与发布内容等服务，对其进行口碑营销、广告、O2O 解决方案等社交媒体整合营销服务。

案例：格力高 2015 百力滋闹派对活动

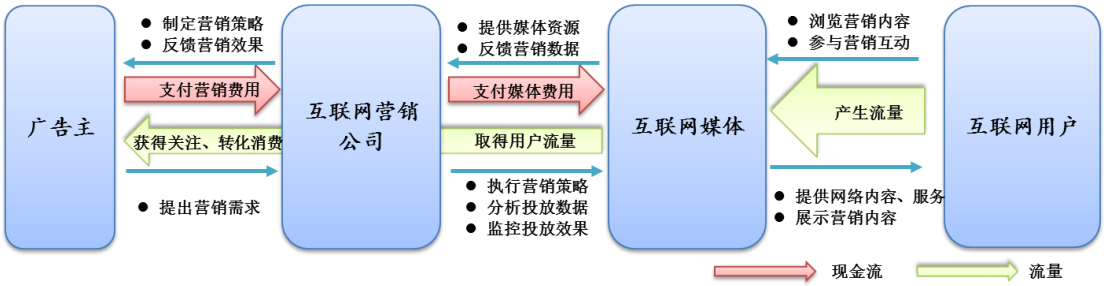
<table>
<tr><td colspan="3">推广目标</td></tr>
<tr><td colspan="3">围绕 “一起来 乐闹派对”的概念，在微博平台进行推广，为 Minisite 引流。</td></tr>
<tr><td colspan="3">推广策略</td></tr>
<tr><td colspan="3">在微博平台借助 KOL 发布#郑恺发出派对邀请#，#呼朋引伴咔嗞咔嗞#、#最带感的零食声音#、#呼朋引伴咔嗞大挑战#、#派对零食究极评测#、#吃零食看性格#、#不分零食的人都很小气#的话题，增加话题讨论量和参与度，提高视频曝光量和传播量，进一步为 Minisite 引流。</td></tr>
<tr><td colspan="3">推广时间：2015 年 7 月 6 日至 7 月 29 日</td></tr>
<tr><td>第一阶段</td><td>巧妙运用郑恺的超高人气，发布代言人的派对邀请，引爆话题讨论。</td><td> 
</td></tr>
<tr><td>第二阶段</td><td>发起#呼朋引伴咔嗞咔嗞#话题，为互动游戏引流；同时，用幽默诙谐的漫画展示量多、清脆的特点，吸引粉丝注意。</td><td> 
</td></tr>
<tr><td>第三阶段</td><td>创作微博长图文，引出零食测评话题系列，传递有趣的品牌形象。</td><td> 
</td></tr>
<tr><td colspan="3">推广效果</td></tr>
<tr><td colspan="3">共安排 31 个微博 KOL、包括 13 个 KOL 转发和 18 个 KOL 直发。总计转评值为 118,897；总计曝光 112,249,247。</td></tr>
</table>

2、亦复信息在互联网营销产业链中的位置

互联网营销产业链的参与者主要包括广告主、互联网营销公司、互联网媒体

和互联网用户。亦复信息在互联网营销产业链中扮演着互联网营销公司的角色。

互联网营销产业链



（1）广告主

广告主是互联网营销的需求方。随着近年来网络媒体的快速兴起以及网络营销成本的降低，越来越多的广告主参与网络营销，广告主的构成日趋多元化，不仅有知名品牌企业，还有许多中小企业，不仅有互联网企业，还有传统行业企业。与传统媒体相比，互联网媒体具有到达率高、转化率高、精准性高等明显优势，因此，越来越多的广告主逐步提高互联网营销预算的占比。

（2）互联网营销公司

互联网营销公司主要为客户提供基于互联网媒体的各类营销服务，他们的服务以客户需求为核心，为客户提供整合式营销服务，包括按照广告主的需求制定营销策略、制作营销创意、执行营销方案、分析营销投放数据，监测和反馈营销效果、优化营销策略等。

（3）互联网媒体

互联网媒体是互联网营销的供给方，主要包括综合门户网站、垂直门户网站、搜索引擎、垂直搜索网站、视频网站等各类网站。目前我国的互联网媒体资源丰富，据 CNNIC 统计，截至 2014 年，我国网站数量已达 335 万个，年增长率 4.6%。互联网媒体向用户提供各类网络服务的同时，还会展示营销内容，使得用户对广告主推销的产品或服务产生关注和兴趣。

（4）互联网用户

互联网用户是互联网营销的直接受众。互联网用户的购买决策一般遵循形成印象、产生兴趣、搜索了解、购买消费、进行分享的模式（AISAS），有别于传统广告模式下的 AIDMA 决策购买模式（留下印象、产生兴趣、产生购买欲、形

成记忆、购买行动），这种模式可以使得消费者放大搜索的广度和深度，让消费更加理性，并且放大分享的价值。在互联网广告模式中，展示广告和搜索广告形成了互补，展示广告可以让用户留下产品印象并产生兴趣，用户随后通过搜索进一步了解产品或服务的详细情况，并且可以查看其他用户的评价，最后形成购买决策。

3、亦复信息业务报告期的变化情况

亦复信息自2014年7月成立开始，主要从事搜索引擎营销、精准营销业务和“万流客”SSP业务，2015年1月成立子公司谛视文化，开始从事娱乐影视整合营销业务。2015年6月亦复信息收购塔倍思，塔倍思将继续从事其原有的社交媒体营销服务业务。

报告期内，亦复信息的主营业务收入按业务种类分类如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
搜索引擎营销	76,193.14	90.18%	5,477.83	75.68%
精准营销	3,377.19	4.00%	1,099.27	15.19%
SSP	2,646.86	3.13%	661.44	9.14%
社交媒体整合营销	333.72	0.39%	-	-
娱乐影视整合营销	1,936.62	2.29%	-	-
合计	**84,487.53**	**100.00%**	**7,238.54**	**100.00%**

报告期内，搜索引擎营销是亦复信息的主要收入来源，也是其为客户提供的核心业务。2015 年 1-9 月搜索引擎营销业务占主营业务收入的比例较 2014 年提高了 14.51 个百分点，这是由于公司 2015 年新增百度、搜狗和神马三大搜索引擎 KA 代理业务，新增客户数量和合同签订总金额都发生大幅增加。客户资源是搜索引擎营销行业的重要资源，客户在选择代理商时看重其技术实力、服务能力、品牌效应等。亦复信息虽成立时间不长，但是其创始人及核心业务人员均是具有多年广告行业经验的专业人士，具有良好的口碑和影响力。公司成立初期仅作为 360 搜索引擎的 KA 代理商，经过一年多的运营，已经在互联网营销行业中形成了良好的口碑和品牌效应，随着公司综合实力的不断提高，越来越多的广告主和媒体对公司的营销能力予以认可，因此，2015 年公司便获得了百度、搜狗和神

马三大搜索引擎的 KA 客户代理资质。同时，公司一直对原有 KA 客户进行了很好的维护，增加了客户粘性。

（三）亦复信息主要业务流程

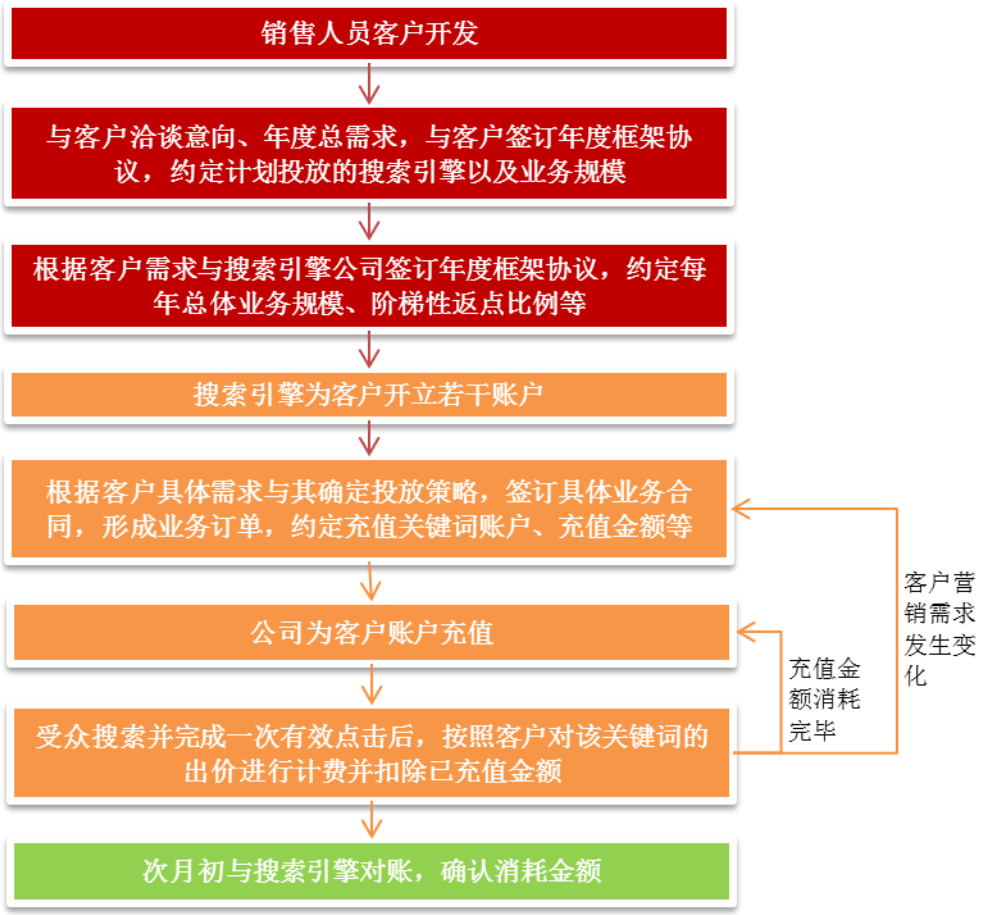
1、搜索引擎营销

亦复信息根据所获知的客户下一年度的总体需求，与搜索引擎公司签订年度框架协议，约定每年总体业务规模，以及阶梯性返点比例。亦复信息与客户签订年度框架协议，约定计划投放的搜索引擎以及业务规模。

具体执行业务时，由客户提出具体需求，亦复信息与其确定投放策略，如关键词数量、单价，签订具体业务合同，形成业务订单，约定充值关键词账户、充值金额等。搜索引擎平台在受众搜索并完成一次有效点击后，按照客户对该关键词的出价进行计费并扣除已充值金额。

搜索引擎公司为每个客户都开立了若干个账户，亦复信息仅按照客户的要求为其进行账户充值，账户的具体使用、管理、查询有效消耗金额及查询剩余账户余额均由客户咨询操作。

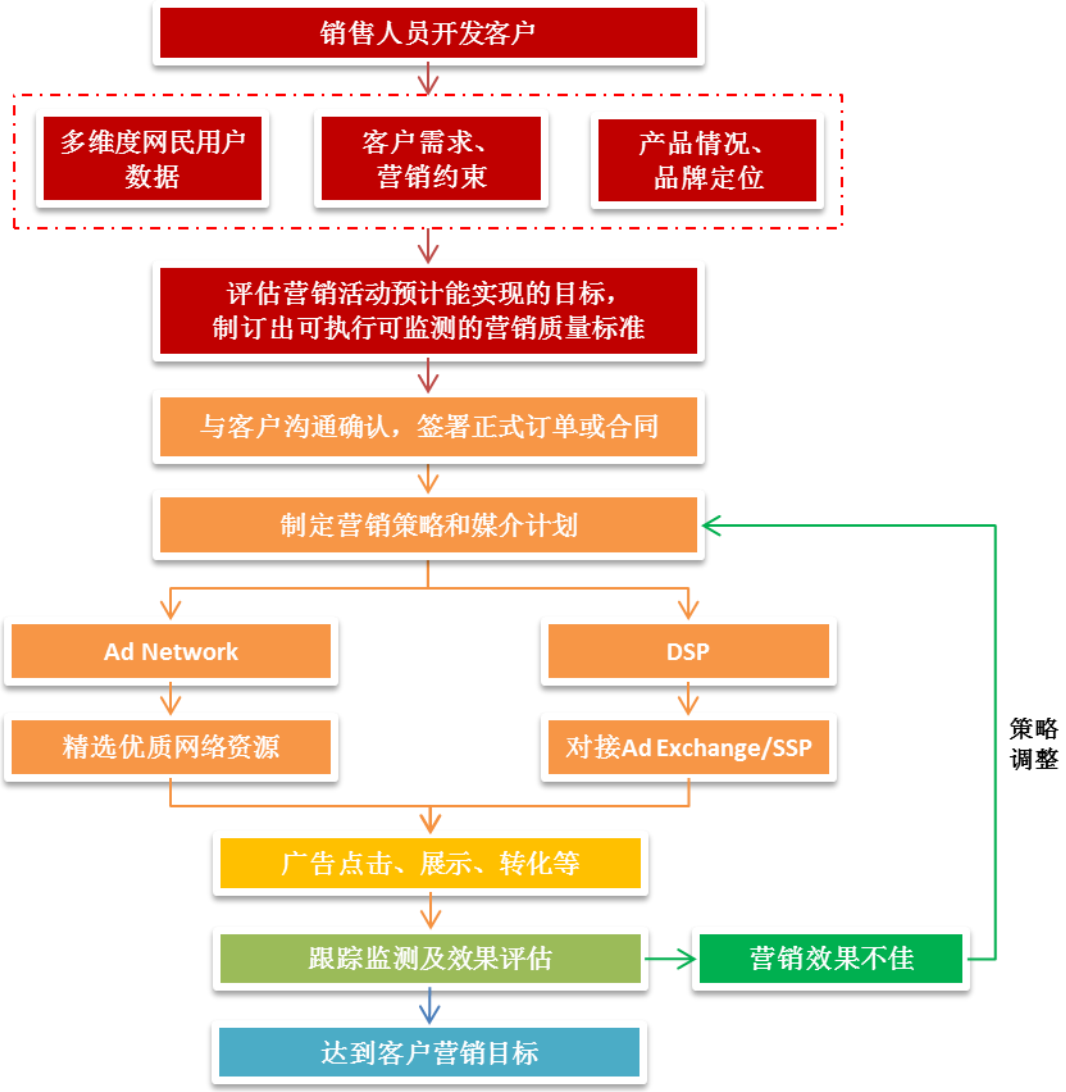
亦复信息每月月初从搜索引擎公司获取用户实际有效消耗的点击量，在客户无异议的前提下，按实际有效消耗的点击量确认为收入并结转相应成本，根据搜索引擎公司既定的返点比例计算返点金额冲减相应成本。



2、精准营销

公司在收到客户需求之后，即开始策略制定、方案规划。在这个阶段中，公司根据以往的业务经验和大量的统计数据，结合客户产品情况、品牌定位、面临的营销约束等，评估本次营销活动预计能实现的营销目标，通常情况下可能包括预计展示数量、点击数或点击率、营销成本、转化率等质量控制指标中的一个或数个，据此制订出可执行可监测的营销质量标准，与客户沟通确认后签署正式订单或合同。

在投放执行阶段，公司运用技术系统及工具，进行网站、搜索引擎等营销业务的监测及效果评估，包括对所有网站广告的投放时间、位置、频次、方式、内容等的全方位监测，以及广告点击、转化、消费等后续行为的深度跟踪，并根据检测结果对策略进行调整，以达到客户的要求。



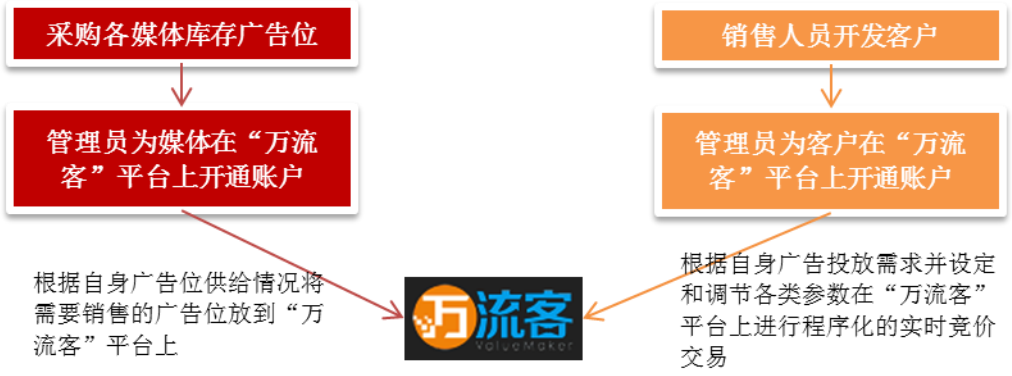
3、SSP

亦复信息与门户网站、视频媒体、电商网站、垂直类网站等互联网媒体洽谈协商，采购其库存广告位，合作达成后，由公司的管理员为媒体在“万流客”平台上开通账户后，媒体便可根据自身广告位供给情况将需要销售的广告位放到“万流客”平台上，并确定实时竞价价格下限等参数，其广告位便可以在“万流客”的平台上进行交易。

另一端，亦复信息在与客户达成合作意向并签订合同后，由公司的管理员为客户在“万流客”平台上开通账户，客户便可以根据自身广告投放需求并设定和调节各类参数在“万流客”平台上进行程序化的实时竞价交易。

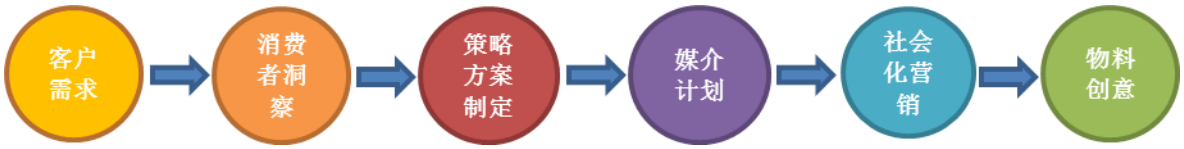
亦复信息分别与媒体和客户在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体的广告有效投放量，在双方无异议的前提下，按实际有效的广告投放量及协议约定

佣金比例确认为收入并结转相应成本。



4、娱乐影视整合营销

谛视文化根据客户的需求并结合当下影视娱乐行业的动态，对观影人群进行洞察和分析，提炼客户的核心卖点并确定宣传主题；此后制定网络推广方案、品牌联合活动和线上线下广告整合策略，并根据客户的广告预算为客户制定最优的媒介组合计划，替客户购买媒媒介并执行广告投放，后续再进行口碑营销、事件营销、微博传播、网络发稿、舆情监测、危机公关等进行一系列的社会化营销服务。同时，根据客户的需求，谛视文化也会为客户进行电影官网设计制作、娱乐产品互动网站设计制作、广告创意及广告形式设计、网站程序开发和维护等增值服务。



5、社交媒体整合营销

塔倍思进行社交媒体整合营销服务主要有以下几个阶段：

（1）社交媒体用户识别和口碑分析

在论坛、微博、微信、电商等社交媒体平台获得品牌或者行业的相关口碑；通过智能筛选引擎去除营销、水军等噪音；基于语义分析的识别引擎，甄别出口碑贡献者处于的消费阶段。

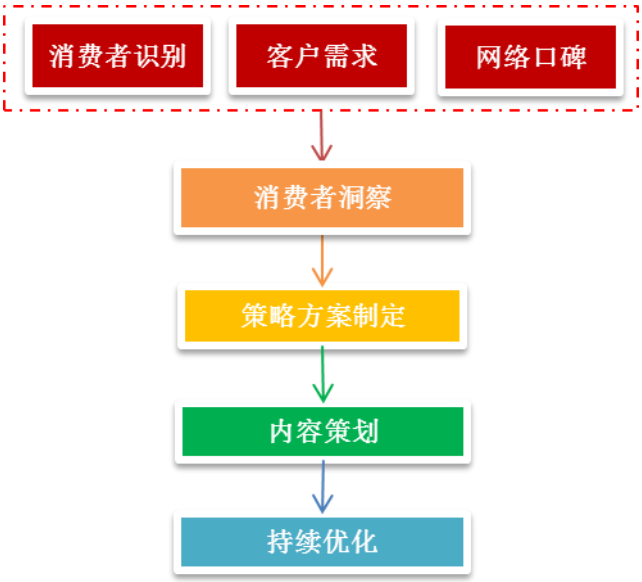
（2）结合消费者洞察进行策略方案的制定

获取真实消费者和潜在消费者的内容关注点；对真实消费者的特征进行多维度分析，得出消费者画像；根据消费者的关注点和行为、兴趣、价值观等特征推

导出相应策略方案。

（3）内容策划、创意执行和持续优化；

基于消费者兴趣点开展的内容策划、创意执行；通过塔倍思自主开发的技术平台对执行结果跟踪，如消费者兴趣点及行为迁移；不断优化策略和执行。



（四）亦复信息主要经营模式

1、服务模式和盈利模式

公司从事的互联网和移动互联网整合营销业务，目前主要为客户进行媒体购买及广告投放，还包括数据挖掘、媒介策略制定、网络公关、舆情监测和网站设计制造等整体化营销服务。公司以客户需求为宗旨、以搜索引擎广告业务为主导和切入点、同时积极拓展精准营销、SSP、影视娱乐整合营销和社交媒体营销等业务，为客户提供定制化服务。

亦复信息的搜索引擎类营销业务，主要为KA客户提供定制化的搜索引擎营销解决方案，服务内容涵盖互联网营销活动中的各项关键环节，包括：搜索引擎营销策略制定、媒介及服务采购、广告投放、关键词优化与竞价、竞争力分析、账户报表分析等；同时，根据客户的需要，亦复信息也为客户提供搜索引擎优化服务，在了解搜索引擎自然排名机制的基础上，对网站进行内部及外部的调整优化，改进网站在搜索引擎中的关键词自然排名，帮助客户获得更多的流量。搜索引擎业务的盈利主要来自于媒体返点，媒体的返点主要是根据年度客户投放金额，媒体按照客户所在行业、年度投放金额等各项指标给予相应的返点。

亦复信息的精准营销业务以满足客户的需求为导向，客户的精准广告投放主要为两类，一类是指定特定媒体进行精准投放，另一类是通过DSP进行精准投放。因此，亦复信息的精准投放就是与特定媒体合作或代理DSP业务，为客户实现精准投放的需求，亦复信息的盈利主要来自于媒体和DSP的返点或价差。

亦复信息的SSP业务服务于网络媒体端，通过“万流客”平台将网络媒体的库存广告位资源汇集起来，并通过对接广告交易平台或DSP，以实时竞价的方式实现广告位的销售，帮助媒体实现流量变现。合作网络媒体则根据最终交易额对亦复信息分成。

娱乐影视整合营销和社交媒体营销业务是公司基于搜索引擎营销的拓展。公司目前的娱乐影视整合营销服务主要通过品牌与当下热点娱乐影视节目进行营销关联，实现双方品牌的正向协同效益，其盈利模式较为多样化，主要来自于媒体的返点、媒体采购的价格差等。社交媒体整合营销业务则是通过微博、微信、论坛等自媒体渠道，以社交的方式进行营销内容传播，其盈利来自于自媒体采购和销售的差价。

2、采购模式

公司在互联网营销业务中采购的主要为互联网和移动互联网媒体资源。根据广告营销行业的惯例，公司采购的媒体资源价格以各家媒体对外公布的刊例价为基础，经双方协商确定。公司不事先买断互联网资源，而是根据具体客户的需求进行媒体资源采购。对于预计投放量较大的互联网媒体，公司通常与其签署框架协议，约定意向的广告投放金额，一般双方在框架协议里既约定该意向投放金额下公司可以获得的刊例价折扣率、以及实际广告投放金额下的返点政策和配送资源，后续项目执行的过程中再根据每月的实际投放量和金额进行核对。对于预计投放量较小的互联网媒体，公司通常是在项目执行的过程中根据客户的实际需求来进行媒体资源采购。

公司采购的互联网和移动互联网媒体资源主要为搜索引擎媒体资源即搜索关键字，通常按照 CPC（Cost Per Click，单次点击成本）计费方式购买，当互联网用户点击亦复信息购买的搜索关键字广告时，搜索引擎媒体会自动记录该次点击并从账户中扣费。公司采购的另一类媒体资源是展示类，如视频贴片广告（前后贴片或暂停广告），这里媒体资源通常采用 CPM（Cost Per Million，千次展示

成本）计费方式购买。

3、媒体合作模式

我国搜索引擎行业集中度较高，PC 端搜索引擎主要包括百度、360 和搜狗，移动端搜索引擎主要包括百度、神马和搜狗。搜索引擎媒体和代理商间相辅相成，形成了较为稳定的合作关系。一方面，由于广告主市场容量巨大，且产品标准化程度较低，搜索引擎媒体高度依赖于代理商拓展客户，提高市场份额；另一方面，由于搜索引擎资源高度集中，众多的代理商依附于搜索引擎媒体，其代理商政策较大影响着代理商的经营业绩。搜索引擎媒体与代理商的商业协议都是采用一年一签的行业惯例。通常情况下，每年年末搜索引擎媒体会完成与代理商框架协议或推广代理合同的新签或续签工作，约定协议有限期限、推广优惠政策、销售业绩考核指标等。每年年末搜索引擎媒体在续签协议时，会对代理商进行业绩和诚信度等的考核，符合相关标准的代理商会顺利完成续约。而代理商则会在评估政策的基础上申请相应媒体的代理商牌照，同时也会注册多家子公司以规避媒体对同行业代理的限制，从而获得不同媒体的代理商牌照。

随着 360、神马等搜索引擎市场份额的上升，搜索引擎媒体对优质代理商的争夺日益激烈，代理商多牌照经营不仅有利于享受优惠政策，更便于满足客户不同的营销需求。目前，亦复信息通过子公司已分别取得百度、360、搜狗和神马四家搜索引擎的代理牌照，并持续保持良好合作关系。

4、销售模式

公司主要采取交叉销售的方式，即售前、售中和售后由不同的团队负责，销售人员与客户签订合同之后，由专门的服务团队为客户提供专门服务。公司的销售部门从各类互联网和移动互联网的广告主名单中进行客户开发，通过邮件、电话、拜访、会议、宣讲等多种营销方式获得客户资源，在与客户协商并达成合作意向后，与客户签订框架协议，协议中约定广告投放期限、投放媒体、投入金额预算、刊例价、推广优惠政策、付款期限等。确定合作关系后，亦复信息对广告主的素材（网站链接、图片等）在相应的媒体中投放开展广告营销业务。

公司销售的互联网和移动互联网媒体资源主要为搜索引擎类。广告主于合同签订时向公司预付广告费，公司对相应的搜索平台进行充值。当广告主在搜索引擎上所推广的关键词被用户搜索，并且通过搜索结果中的推广链接点击后进入广

告主指定页面，即完成了一次点击活动。随着用户的点击不断累计，广告主账户中的充值金额不断被消耗，当充值金额快消耗完时，广告主会通知公司进行续费充值。搜索引擎按照合同约定的时间和返点政策对公司给予返点。

5、结算模式

搜索引擎营销业务：亦复信息与客户一般采取预付费模式，即客户预先将充值金额支付给亦复信息，由亦复信息帮助客户进行账户充值。亦复信息与媒体在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体系统中记录的各个账户的实际点击数量（广告投放量），同时结合合同条款确认收入并结转相应成本。每季度末，媒体会与亦复信息进行核对，确认客户当季实际投放情况，并以核对结果确认媒体返点，冲减主营业务成本。

SSP业务：亦复信息分别与媒体和客户在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体的广告有效投放量，同时结合合同条款确认收入并结转相应成本，向客户开具发票，客户收票后一定账期内回款。

其他类型整合营销业务：亦复信息根据客户营销投放需求制定投放排期表。在投放执行过程中，根据约定定期向客户报送日报、周报或月报，就当期的营销投放进度、投放效果等向客户进行汇报，并由客户确认，向客户开具发票，客户收票后一定账期内回款。已按照排期单完成广告投放且相关成本能够可靠计量时，按照合同约定排期单的金额确认当期收入。

6、主要媒体返点政策及行业水平

（1）360

亦复信息作为 360 数字营销业务-在线旅游及游戏行业核心代理商，在 360 数字平台上投放的广告总金额较大，根据 360 对代理商的阶梯累进的返点政策，亦复信息可以获得较优惠的返点比率。亦复信息报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

返点政策	返点支付的要求
基本优惠返点	无要求，只要投放即可获得固定返点
绩效优惠	绩效优惠每半年考核一次，以考核期内完成的实际消耗金额为基础，结合完成消耗金额的梯度，分不同梯度范围计算

（2）百度

亦复信息作为百度五星级核心代理商，主要客户行业为游戏、在线旅游、金融等。亦复信息报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

返点政策	返点支付的要求
固定返点	根据不同类型客户的行业类型，给予不同基础返点
符合固定返点的分销商综合评分项目	满足当季回款率并达到考核要求，可获得固定奖励返点
	根据代理公司认证的星级，可以获得不同比例的奖励返点
	根据合同归档达到的要求，且合同备案完成，可以获得奖励返点
季度返点	根据百度对代理商每个季度的任务完成情况，计算季度任务所获得的返点
年度增长率返点	根据代理商年度投放额的增长比例，可以获得年度奖励返点

（3）搜狗

亦复信息是搜狗华东最大一级核心代理商，主要代理游戏、金融、在线旅游、房产家居等行业客户。亦复信息报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

1）媒体对客户先划分白名单及非白名单，以此给予不同返点政策；

2）媒体根据客户划分不同行业类型，并根据不同行业给予对应比例固定返点；

3）固定折扣说明：

固定折扣	说明
固定额外折扣（季度）	根据客户类型给予不同折扣
代理商激励额外折扣（季度）	完成投放金额给予的折扣
代理商管理额外折扣（年度）	根据回款和合同归档情况

（4）神马

亦复信息系神马在华东地区的唯一授权代理商，针对 CPC 预付款，亦复信息一次性充值不低于一定金额时，神马给予亦复折扣优惠。

亦复作为百度、360、搜狗、神马四大搜索引擎的核心代理公司，其中，亦复为 360 在线旅游与游戏行业核心代理商、百度五星级代理商所取得的返点政策优于媒体给予其他代理公司的平均水平。

7、有效点击量的具体内容、计算方法和核对方式，如出现差异的处理措施，以及相应的内控措施

有效点击量的具体内容：系统检测代码读取到用户点击广告行为；

计算方法：以搜索引擎媒体系统后台为准；

核对方式：每月月初，媒体提供投放的账户后台的数据报告，亦复信息基于媒体监测系统提供数据为准，参考亦复信息预测消耗的数据进行核对，如果出现差异，双方会分别查找原因，最后达成一致数据。

8、报告期搜索引擎营销业务收入、成本确认依据及合理性

每月月初，搜索引擎媒体提供广告投放的账户后台数据报告，亦复信息基于媒体监测系统提供数据，参考业务部门预测消耗的数据进行核对，核对一致后根据媒体提供的消耗数据确认成本，根据客户投放消耗金额确认收入。

亦复信息根据各搜索引擎平台的返点政策要求审慎估算返点，仅在达到相关返点要求时才对相关返点进行估算确认。每年年末时根据本年度整体返点目标及要求完成情况，调整全年返点。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，业务点击量由媒体提供并经亦复信息核对，真实可靠，相关内控措施健全且运行有效，收入及成本确认的依据充分、合理。

（五）亦复信息报告期内的销售情况

1、亦复信息的前五大销售客户

亦复信息报告期内向前五名客户销售收入及其占当年营业收入的比例情况如下：

时间	序号	客户名称	收入金额（万元）	营业收入占比
2015 年 1-9 月	1	安徽冠宇文化传媒有限公司	28,441.87	33.66%
	2	上海恺英网络科技有限公司	9,699.67	11.48%
	3	同程网络科技股份有限公司	4,825.28	5.71%
	4	江西尚诚传媒有限公司	4,626.92	5.48%
	5	瑞庭网络技术（上海）有限公司	4,136.45	4.90%
	合计		**51,730.19**	**61.23%**
2014 年	1	同程网络科技股份有限公司	2,331.34	32.21%
	2	上海你我贷金融信息服务有限公司	422.74	5.84%
	3	上海恺英网络科技有限公司	593.88	8.20%

	4	上海互视广告有限公司	333.32	4.61%
	5	瑞庭网络技术（上海）有限公司	286.98	3.96%
	合计		**3,968.25**	**54.82%**

2、关联方持有前五名客户权益的情况

报告期内，亦复信息不存在董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，其他主要关联方或持有亦复信息5%以上股份的股东在前五名客户中所占有权益的情形。

（六）亦复信息报告期的采购情况

1、亦复信息的前五大供应商

亦复信息为轻资产型的服务类公司，其主要供应商为互联网媒体，采购的主要内容是搜索引擎广告媒体和展示类广告媒体，报告期内，亦复信息前五大供应商采购情况如下：

时间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	营业成本占比
2015 年 1-9 月	1	北京百度网讯科技有限公司	41,642.80	52.53%
	2	天津奇思科技有限公司	20,958.81	26.44%
	3	北京搜狗信息服务有限公司	4,573.46	5.77%
	4	彩欣传媒（天津）有限公司	2,688.38	3.39%
	5	北京品众互动网络营销技术有限公司	1,252.63	1.58%
	合计		**71,116.08**	**89.71%**
2014 年	1	北京奇虎科技有限公司	5,930.91	86.36%
	2	飞狐信息技术（天津）有限公司	356.64	5.19%
	3	金华比奇网络技术有限公司	134.25	1.95%
	4	天津鑫影科技有限公司	96.93	1.41%
	5	乐视网信息技术（北京）股份有限公司	87.20	1.27%
	合计		**6,605.93**	**96.18%**

2、关联方持有前五名供应商权益的情况

在报告期内，亦复信息不存在董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，其他主要关联方或持有亦复信息 5%以上股份的股东在前五名供应商中所占有权益的情形。

（七）亦复信息经营资质

亦复信息及子公司主要从事数字整合营销专业服务的主营业务，该等业务中涉及互联网广告发布、代理事项均通过业务合同关系在其他网站发布、代理，不存在自有网站发布、代理广告及增值电信服务情况，根据《广告法》、《公司法》的有关规定，亦复信息的经营范围中已经工商登记管理机关核准了“设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告（增值电信业务除外）”的经营范围，亦复信息及子公司可以合法从事主营业务。

（八）安全生产和环保

亦复信息主要从事互联网整合营销服务，不涉及高风险、重污染等生产安全、环境污染的情形。

（九）亦复信息主要产品和服务的质量控制情况

亦复信息是以客户需求为导向的互联网和移动互联网整合营销公司，公司致力于为客户提供优质、精准、高效、创新的整合营销服务。为了保证对客户服务的质量，亦复信息在制定服务流程和策略的过程中，根据情况设计考核指标，在与客户协商后，在合同中对考核指标的内容、方式和时间等作出相应约定。项目执行过程中，亦复信息对广告投放情况进行实施跟踪和监控，对尚未满足考核指标的情况与客户进行阶段性沟通，对方案进行优化和调整。项目执行完成后，亦复信息与客户会共同对项目执行情况和指标完成情况进行考核，对于未完成考核指标的项目共同协商确定补充服务内容。

截至到本报告书签署日，亦复信息未出现过因产品和服务质量引发的重大纠纷情况。

（十）亦复信息研发实力情况

截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息员工总人数为 105 人，均为本科及以上学历；其中核心技术研发队伍人数 14 人。14 名核心技术人员的具体情况如下：

程君：1982 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安电子科技大学硕士研究生，曾任上海贝尚通信：预研部副经理，中国最早提供 Android 方案的公司；深圳宇龙酷派：软件经理，负责 Qualcomm 平台 Android 软件团队；好

耶广告：总监，负责中国首家 SSP 平台（Mediamax）的技术和产品；好耶期间申请有二项技术专利；曾在西安电子科技大学开设研究生选修课，任讲师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）副总经理。

王永锋：1978 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安电子科技大学硕士研究生，曾任大唐移动研发团队负责人，好耶广告高级研发工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）研发总监。

周广为：1986 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安电子科技大学硕士研究生，曾任西门子中国软件工程师，好耶广告软件工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）高级研发工程师。

张颖：1986 年出生，女，中国国籍，无永久境外居留权，中国科学技术大学硕士研究生，曾任好耶广告软件工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）高级研发工程师。

张彦儒：1987 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安电子科技大学硕士研究生，曾任好耶广告软件工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）高级研发工程师。

张博：1985 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安电子科技大学硕士研究生，曾任好耶广告软件工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）高级研发工程师。

张伟斌：1988 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，西安科技大学本科，曾任好耶广告软件工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技的）高级研发工程师。

雷敏：1987 年出生，女，中国国籍，无永久境外居留权，陕西理工学院本科，曾任文思创新测试工程师，浙大网新研发工程师，好耶广告研发工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技）高级研发工程师。

张弛：1985 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，合肥工业大学本科，曾任文思创新测试开发工程师，好耶广告测试开发工程师，现任亦复信息（子公司万流客网络科技的）高级研发工程师。

鲁翔：1987 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，南京大学计算机

研究生，现任亦复信息（子公司塔倍思）总经理兼技术总监。

杨康：1989 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，南通大学软件工程本科学历，曾任 EMC、创业公司软件工程师，现任亦复信息（子公司塔倍思）研发工程师。

郑万强：1989 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，合肥工业大学计算机本科，曾任南京富士通南大软件公司软件工程师，现任亦复信息（子公司塔倍思）研发工程师。

徐振兴：1992 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，南京财经大学计算机本科学历，现任亦复信息（子公司塔倍思）研发工程师。

邢淼：1990 年出生，男，中国国籍，无永久境外居留权，南京信息技术学院电子电路设计与工艺本科学历，曾任安徽皖通科技股份有限公司软件工程师，现任亦复信息（子公司塔倍思）研发工程师。

（十一）亦复信息的主要技术情况

1、主要技术

序号	技术名称	主要内容或功能	来源
1	万流客互联网广告供应方交易平台软件 V1.5	SSP 平台，Adexchange 功能，多流量通路，广告位管理等	自主研发
2	TBS IWOM	全网口碑获取、分类、预警、分析	自主研发
3	TBS Consumer Insight	基于微博的数据获取，人群特征分析和语义分析	自主研发

2、技术储备

目前正在进行的主要研发技术情况如下：

序号	技术或项目名称	主要内容或研发目标	进展情况
1	万流客视频流量对接项目	对接完所有主流视频流量	开发阶段
2	TBS Toolset	全网口碑数据即时获取和动态的定量和语义分析	测试完成阶段

十、标的公司会计政策及相关会计处理

（一）收入成本的确认原则和计量方法

搜索引擎营销业务：亦复信息与客户一般采取预付费模式，即客户预先将充值金额支付给亦复信息，由亦复信息帮助客户进行账户充值。亦复信息与媒体在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体系统中记录的各个账户的实际点击数量（广告投放量），同时结合合同条款确认收入并结转相应成本。每季度末，媒体会与亦复信息进行核对，确认客户当季实际投放情况，并以核对结果确认媒体返点，冲减主营业务成本。

SSP 业务：亦复信息分别与媒体和客户在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体的广告有效投放量，同时结合合同条款确认收入并结转相应成本。

其他类型整合营销业务：亦复信息根据客户营销投放需求制定投放排期表。在投放执行过程中，根据约定定期向客户报送日报、周报或月报，就当期的营销投放进度、投放效果等向客户进行汇报，并由客户确认，在按照排期单完成广告投放且相关成本能够可靠计量时，按照合同约定排期单的金额确认当期收入。

（二）同行业或同类资产会计政策和会计估计的差异

标的公司采用的会计政策和会计估计，与同行业公司爱德康赛、金源互动、煜唐联创、华扬联众、腾信股份不存在重大差异。

（三）财务报表编制基础，确定合并报表时的重大判断和假设，合并财务报表范围、变化情况及变化原因

1、财务报表的编制基础

标的公司亦复信息财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 41 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规

定编制。

根据企业会计准则的相关规定，亦复信息会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

2、确定合并报表时的重大判断和假设

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指本公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响该回报金额。合并范围包括本公司及全部子公司。子公司，是指被本公司控制的主体。

3、合并财务报表范围、变化情况及变化原因

（1）2015 年 1-9 月发生的非同一控制下企业合并

被购买方名称	购买日	股权取得比例	购买日的确定依据
南京塔倍思信息科技有限公司	2015-6-26	100%	取得控制权

（2）2014 年发生的同一控制下企业合并概况

被合并方名称	合并日	股权取得比例	合并日的确定依据
上海菲索广告有限公司	2014-8-20	100%	取得控制权
万流客网络科技（上海）有限公司	2014-8-8	100%	取得控制权

（3）其他原因的合并范围变动

1）亦复信息新设子公司西藏亦复广告有限公司，于 2015 年 6 月 11 日在拉萨市注册成立。

2）亦复信息新设子公司上海谛视文化传媒有限公司，于 2015 年 1 月 15 日在上海市注册成立。

（四）亦复信息与上市公司存在的重大会计政策或估计差异及其对亦复信息净利润产生的影响

亦复信息与上市不存在重大会计政策或估计差异。

（五）行业特殊的会计处理政策

亦复信息不涉及行业特殊的会计处理政策。

（六）研发费用会计处理政策、确认依据及合理性

1、会计处理政策

研发费用是指研究与开发某项目所支付的费用。根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；企业内部研究开发项目开发阶段的支出，能够证明下列各项时，应当确认为无形资产：

（1）从技术上来讲，完成该无形资产以使其能够使用或出售具有可行性。

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

（3）无形资产产生未来经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场;无形资产将在内部使用时，应当证明其有用性。

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于无法区分研究阶段研发支出和开发阶段研发支出的，应当将其全部费用化，计入当期损益(管理费用)。

2、报告期内存在研发支出的公司及确认依据

亦复信息 2014 年起发生研发费用，其中：2014 年度发生 109.82 万元，2015 年 1-9 月发生 234.28 万元，主要包括研发人员薪酬、日常费用、人员分摊的折旧及房租等费用。亦复信息于 2014 年申请并获得《中华人民共和国国家版权局计算机软件著作权登记证书》。依据《企业会计准则第 6 号—无形资产》规定，亦复信息 2014 年度研发支出满足资本化条件，截至 2014 年 12 月 31 日，转入无形资产科目列示； 2015 年 1-9 月研发支出于开发支出科目列示。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的公司将日常经营中实际发生的研发人员薪酬、日常费用以及分摊的房租折旧等不符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》资本化的部分计入了研发支出，研发支出会计处理符合国家政策，确认

依据充分、合理。

十一、对交易标的其他情况的说明

（一）亦复信息不涉及立项、环保、行业准入、用地、规划、建设许可等有关报批事项，经营性办公用房系从独立第三方租赁，不涉及土地立项、审批。

（三）亦复信息未许可他人使用自有资产，也不存在作为被许可方使用他人资产的情况。

（四）本次智度投资收购亦复信息 100%股权的交易不涉及债权债务转移。

（五）截至本报告签署之日，已不存在关联方非经营性资金占用的情况。

（六）依据相关部门出具的合法合规证明及亦复信息参与本次交易的 3 名交易对方出具的承诺，亦复信息最近三年并未受到行政处罚或刑事处罚，也不存在其他影响其合法存续的违法违规事项。目前也并未因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查。

（七）交易标的不涉及土地使用权、矿业权等资源类权利。

第八节　交易标的基本情况——Spigot

一、Spigot 基本情况

公司名称：	Spigot, Inc.
公司类型：	有限公司
设立地点：	美国内华达州
公司住所：	774 Mays Blvd. #10-456, Incline Village, NV, USA, 89451
主要办公地：	665 3rd St. Suite 150, San Francisco, CA, USA, 94107
法定代表人：	Rodrigo Sales
可发行股份总额：	20,000,000 股，票面价值每股$0.0001 美元
已发行股份总额：	14,487,644 股
注册号：	E0212222011-9
税务登记证号：	90-0700165
成立日期：	2011 年 4 月 11 日
公司业务：	为软件开发商与全球广告商提供相互沟通协作的平台建设服务

二、Spigot 历史沿革

（一）Spigot, Inc.公司历次股权变更情况

（1）2011 年 4 月 11 日，Spigot, Inc.登记设立，2011 年 4 月 27 日， Rodrigo Sales 取得 Spigot, Inc.向其发行的普通股 4,400,000 股；同日， Michael Levit 取得 Spigot, Inc.向其发行的普通股 2,800,000 股。该次普通股发行完毕后，Spigot, Inc.公司股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo Sales	4,400,000	61.11
2	Michael Levit	2,800,000	38.89
合计		**7,200,000**	**100.00**

（2）2011 年 5 月 11 日，Renn A. Ortenburger 通过《Stock Option Agreement》行权获得 Spigot, Inc.向其发行的普通股 800,000 股。该次普通股发行完毕后，Spigot, Inc.公司股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo Sales	4,400,000	55.00
2	Michael Levit	2,800,000	35.00
3	Renn A. Ortenburger	800,000	10.00
合计		**8,000,000**	**100.00**

（3）2012 年 4 月 30 日，Spigot, Inc.股东会决定：将公司经授权的可发行的股份总额由 10,000,000 股变更为 20,000,000 股；同时根据 Spigot, Inc.与 Spigot DE

股东于 2012 年 4 月 30 日签署的换股协议，Spigot, Inc.向 Spigot DE 公司的股东发行 7,967,198 股股份用以换取 Spigot DE 公司的 51,786,787 股股份，其中，Rodrigo Sales 换股获得 Spigot, Inc.公司 4,461,538 股股份，Michael Levit 换股获得 Spigot, Inc.公司 2,923,077 股股份，John Montgomery 换股获得 Spigot, Inc.公司 38,655 股股份，Renn A. Ortenburger 换股获得 Spigot, Inc.公司 543,928 股股份。同日，Spigot, Inc.从 Renn A. Ortenburger 回购尚未实缴的股本 216,667 股股份，并予以注销。

上述事项完成后，Spigot, Inc.的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo Sales	8,861,538	56.26
2	Michael Levit	5,723,077	36.34
3	Renn A. Ortenburger	1,127,261	7.16
4	John Montgomery	38,655	0.25
合计		**15,750,531**	**100.00**

（4） 2012 年-2014 年期间 Spigot, Inc.陆续从 Renn A. Ortenburger 回购其所持有的 Spigot, Inc.股票，截至 2014 年 7 月 1 日，Renn A. Ortenburger 已经回购其持有的 Spigot, Inc.的全部股份，具体情况如下：

序号	日期	回购数量
1	2012 年 12 月 31 日	204,918
2	2013 年 4 月 1 日	51,229
3	2013 年 4 月 5 日	102,523
4	2013 年 7 月 1 日	51,229
5	2013 年 9 月 20 日	63,703
6	2013 年 10 月 1 日	51,229
7	2014 年 1 月 2 日	51,229
8	2014 年 1 月 13 日	110,066
9	2014 年 4 月 1 日	122,694
10	2014 年 7 月 1 日	318,441
合计		1,127,261

（5）2014 年 2 月 1 日 Peter I.A. Bosco Trust 行权持有 Spigot, Inc. 49,843 股股份；2013 年 4 月 15 日，John Montgomery 将其持有的 38,655 股股份转让给 Celeste Sales。

上述股权回购及股权转让/行权完成后，Spigot, Inc.的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo R. Sales	8,861,538	59.11
2	Michael Levit	5,723,077	38.18

3	Celeste M. Sales	38,655	0.26
4	Peter I.A. Bosco Trust	49,843	0.33
5	Renn A. Ortenburger	318,441	2.12
合计		**14,991,554**	**100.00**

（6）2014 年 6 月 25 日，Rodrigo Sales 将其持有 Spigot, Inc.的 103，967 股股份转让给了 Jason Johnson；

2014 年 6 月 25 日，Michael Levit 将其持有的 Spigot, Inc. 242,591 股股份转让给了 Jason Johnson。由此，Jason Johnson 合计持有 Spigot, Inc. 346,558 股股份。

（7）2014 年 6 月 25 日，Rodrigo Sales 将其持有的 Spigot, Inc. 875,757 股股份转让给 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust。

（8）2014 年 6 月 26 日，Michael Levit 将其持有的 822,073 股转让给 The Michael Levit 2014 Annuity Trust。

（9）2015 年 3 月 9 日，Spigot, Inc.从 Michael Levit 处回购了 335,000 股股份。

（10）2012 年 6 月 29 日，Spigot, Inc.向 Richard D. Stubblefield Living Trust 发放了 74,766 股的认股权证。

2012 年 6 月 29 日，Spigot, Inc.向 Linda R. Beaty Trust 发放了 74,765 股的认股权证。

2015 年 4 月 1 日 Richard D. Stubblefield Living Trust 行权并持有 Spigot, Inc. 的 74,766 股股份。

2015 年 4 月 1 日，Linda R. Beaty Trust 行权并持有 Spigot, Inc.的 74,765 股股份。

上述（6）-（10）项股权转让、行权及 Renn A. Ortenburger2014 年 6 月 1 日的股权回购完成后，Spigot, Inc.股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo R. Sales	7,881,814	54.40
2	Michael Levit	4,323,413	29.84
3	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	875,757	6.04
4	The Michael Levit 2014 Annuity Trust	822,073	5.67
5	Johnson, Jason	346,558	2.39
6	Linda R. Beaty Trust	74,765	0.52

7	Richard D. Stubblefield Living Trust	74,766	0.52
8	Peter I.A. Bosco Trust	49,843	0.34
9	Sales, Celeste	38,655	0.27
合计		**14,487,644**	**100.00**

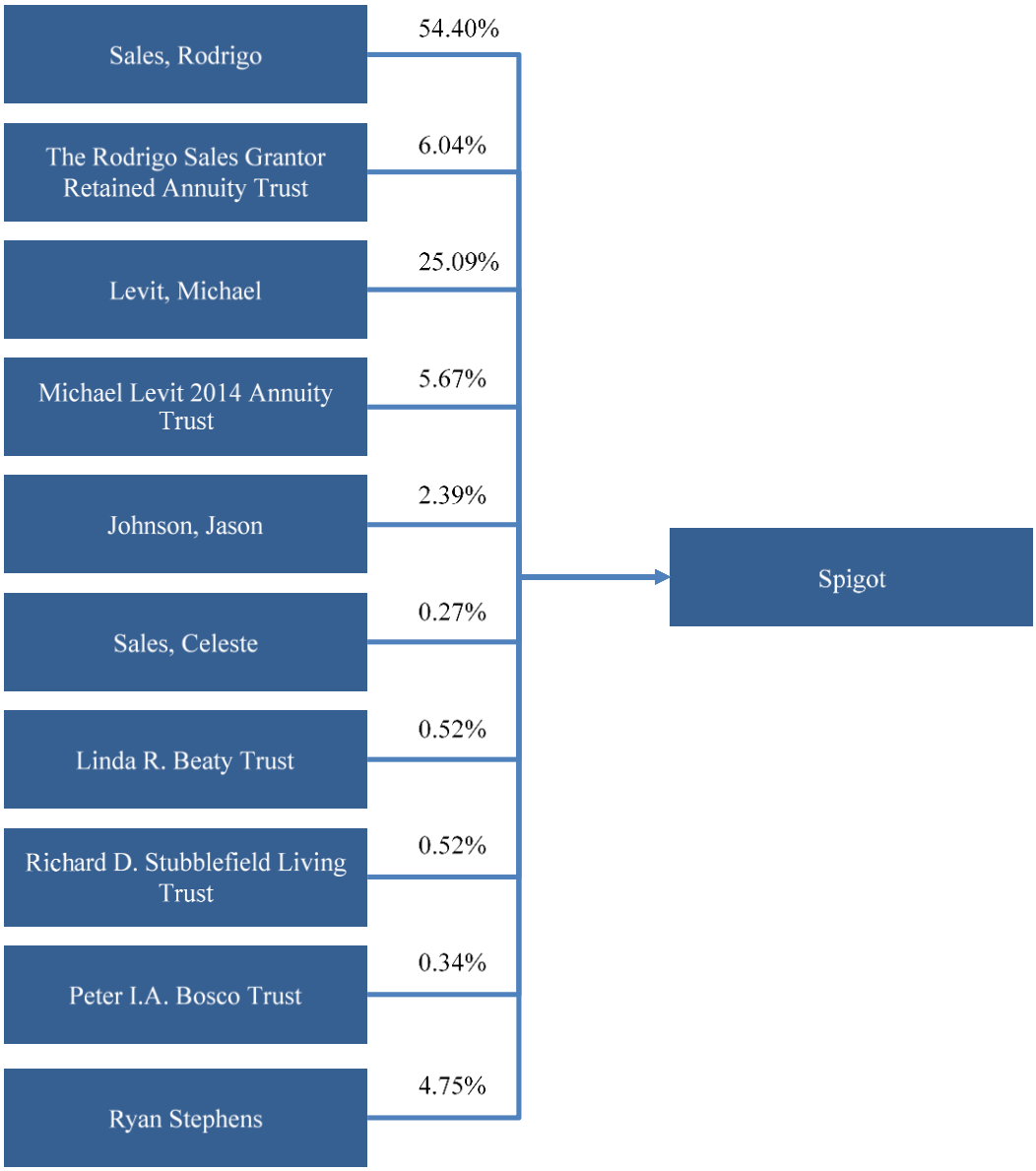
（11）根据有关股权转让协议，Michael Levit 拟转让 688,160 股 Spigot, Inc. 股权给 Ryan Stephens，若该次股权转让完成，Spigot, Inc.的股权结构将具体如下：

序号	股东姓名	持股数额（股）	持股比例（%）
1	Rodrigo R. Sales	7,881,814	54.40
2	Michael Levit	3,635,253	25.09
3	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	875,757	6.04
4	The Michael Levit 2014 Annuity Trust	822,073	5.67
5	Johnson, Jason	346,558	2.39
6	Linda R. Beaty Trust	74,765	0.52
7	Richard D. Stubblefield Living Trust	74,766	0.52
8	Peter I.A. Bosco Trust	49,843	0.34
9	Sales, Celeste	38,655	0.27
10	Ryan Stephens	688,160	4.75
合计		**14,487,644**	**100.00**

三、Spigot 股权结构及控制关系情况

截至本报告书签署之日，Spigot 的实际控制人为 Rodrigo Sales，根据有关股权转让协议，Michael Levit 拟转让 688,160 股 Spigot, Inc.股权给 Ryan Stephens（具体情况请参见本报告书第四节“四、Spigot 交易对方 （十）Ryan Stephens”部分），若该次股权转让完成，Spigot, Inc.的股权结构将具体如下：

股东名称	持股数（股）	持股比例
Sales, Rodrigo	7,881,814	54.40%
The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	875,757	6.04%
Levit, Michael	3,635,253	25.09%
The Michael Levit 2014 Annuity Trust	822,073	5.67%
Johnson, Jason	346,558	2.39%
Sales, Celeste	38,655	0.27%
Linda R. Beaty Trust	74,765	0.52%
Richard D. Stubblefield Living Trust	74,766	0.52%
Peter I.A. Bosco Trust	49,843	0.34%
Stephens, Ryan	688,160	4.75%
合计	**14,487,644**	**100.00%**



Rodrigo Sales 先生持有 Spigot 54.40%股权，The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 持有 Spigot 6.04%股权，Rodrigo Sales 先生及 The Rodrigo Sales Grantor Rerained Annuity Trust 为一致行动人。Spigot 的实际控制人为 Rodrigo Sales。

Rodrigo Sales 先生的基本情况参见本报告书“第四节 四、Spigot 交易对方（一）Rodrigo Sales”，The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 的基本情况请参见本报告书“第四节 四、Spigot 交易对方（二）The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust”。

四、Spigot 下属公司情况

截至本报告书签署之日，Spigot 有 4 个全资子公司，具体情况如下：

子公司名称	Spigot 持股比例	注册地
GreenTree Applications S.R.L.	100.00%	罗马尼亚
Azureus Software, Inc.	100.00%	美国特拉华州
GMGP LLC	100.00%	美国特拉华州
SearchMe Technologies, Inc.	100.00%	美国特拉华州

（一）GreenTree Applications S.R.L 为 Spigot 在罗马尼亚成立的全资子公司，成立于 2011 年 9 月 16 日，注册地址为布加勒斯特 3 区，B-dul DECEBAL, 25-29 号，Piata Muncii, Olympia Tower 9 层，（10 层），主要为 Spigot 公司提供技术支持和产品研发服务，不拥有知识产权。

公司名称	GreenTree Applications S.R.L.
设立地点	罗马尼亚
登记号	28535659 of 24.05.2011
注册地址	布加勒斯特 3 区，B-dul DECEBAL,25-29 号，Piata Muncii, Olympia Tower 9 层，（10 层）
登记证书颁发日期	2011 年 9 月 16 日
主要商业活动	科技信息咨询活动

GreenTree Applications S.R.L 作为 Spigot, Inc.的研发中心，在财务核算上作为费用中心并入 Spigot, Inc.的管理费用核算。

（二）Azureus Software, Inc.是 Spigot 全资子公司，成立于 2012 年 5 月 31 日，股份总额 1,000 股，公司地址 801 California St, Mountain View, California, USA，成立目的为收购 Vuze 资产的特殊目的公司，拥有并购 Vuze 时获得的知识产权和软件许可证。

公司名称	Azureus Software, Inc.
设立地点	美国特拉华州
股份总额	1,000 股
地址	801 California St, Mountain View, California, USA
成立日期	2012 年 5 月 31 日

Azureus Software, Inc.持有 Vuze 及 Vuze Leap 两款软件的相关知识产权和软件许可证，此两款软件的主要功能为 BitTorrent 用户端程序，满足用于 P2P 下载需求，用户使用后可简化查找、下载及播放种子文件的程序，Vuze 软件平台也可作为艺术家、音乐家、作家及制片人的宣传平台。

2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，Azureus Software, Inc.的主要财务数据如

下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
总资产	788.50	834.55	1,069.13
净资产	302.09	819.49	1,044.35
营业收入	882.57	1,496.60	2,906.02
营业利润	385.57	777.93	168.48
净利润	258.27	521.21	112.88

Spigot 子公司 Azureus Software 旗下主要拥有 Vuze 及 Vuze Leap 两款软件，在 Spigot 收购前，Vuze 软件内部自带一款广告发布插件，当 Spigot 收购完成后，在新发布的 Vuze 软件中嵌入了 Spigot 自有的插件，原 Vuze 软件中的广告发布插件停止发布。此后，对于 Vuze 软件广告插件收入确认依据客户下载和适用版本的不同进行了区分：对于下载原始版本 Vuze 软件的用户，其依然通过 Vuze 原有广告发布插件接受相关广告推广，此部分广告推广收入仍计入子公司 Azureus Software。对于下载新版本的 Vuze 软件的用户，其将安装 Spigot 公司自有插件，此部分用户接受的广告推广收入将计入母公司 Spigot。由于以上原因，造成 Spigot 子公司 Azureus Software 确认的收入逐年下降，但相关下降的收入转移至了母公司 Spigot, Inc.，因此对于 Spigot 整体运营及整体收入无影响。由于 Spigot 用户量较多，年收入较高，能与客户协商的分成比例也较高，相比于 Azureus Software 在收购前旗下仅一款主要软件，Spigot 旗下多款软件及庞大的用户群体将为其带来规模效应，即与客户分成比例相比 Azureus Software 单体而言更高，Spigot 未来整体持续盈利能力得到了增强。

报告期内非经常性损益主要系 Azureus Software, Inc.营业外支出形成，非经常性损益对标的公司利润影响较小，净利润的增长并不依赖于非经常性损益的影响，故扣除非经常性损益后净利润的稳定性较好。

（三）GMGP LLC 是 Spigot 全资子公司，成立于 2014 年 1 月 27 日，股份总额 2,000,000 股，公司地址 412 Valley St. San Francisco, USA，主要是为公司 TuneUp 产品获取安全类认证证书，不拥有知识产权。

公司名称	GMGP Limited Liability Company
设立地点	美国特拉华州
股份总额	2,000,000 股
地址	412 Valley St. San Francisco, USA
成立日期	2014 年 1 月 27 日

2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，GMGP LLC 的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
总资产	319.47	335.79	-
净资产	228.81	325.51	-
营业收入	-	631.07	-
营业利润	-18.37	265.30	-
净利润	-18.37	177.75	-

（四）SearchMe Technologies, Inc.是 Spigot 全资子公司，成立于 2013 年 4 月 9 日，股份总额 100 股，公司地址 90 New Montgomery Street Suite 500 San Francisco, USA，成立目的仅用于收购“SearchMe”商标，目前无业务运营。

公司名称	SearchMe Technologies, Inc..R.L.
设立地点	美国特拉华州
股份总额	100 股
地址	90 New Montgomery Street Suite 500, San Francisco, USA
成立日期	2013 年 4 月 9 日

五、Spigot 出资及合法存续情况

根据 Spigot 提供的自设立至今的企业注册资料及 Rodrigo Sales 等 10 名交易对方的承诺：

（一）Spigot 依法设立且有效存续，其注册资本已全部缴足。Spigot 及其主要资产、主营业务不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件；Spigot 最近三年也不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。

（二）股权转让方对交易资产拥有合法、完整的所有权，股权转让方真实持有该资产；作为交易资产的所有者，股权转让方有权将交易资产转让给智度投资。

（三）交易资产上不存在任何质押、担保，未被司法冻结、查封或设置任何权利限制，不存在法律法规或 Spigot 之公司章程所禁止或限制转让或受让的情形，也不存在可能引致诉讼或可能引致潜在纠纷的其他情形。

六、Spigot 主营业务发展情况

（一）Spigot 的主营业务

1、Spigot 业务所处行业

Spigot 是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发。公司所处的软件和信息技术服务业在全世界尤其是中国处于快速发展阶段。

软件与信息技术服务业是指利用计算机、通信网络等技术对信息进行生产、收集、处理、加工、存储、运输、检索和利用，并提供信息服务的业务活动。工业和信息化部发布的《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》指出，软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业，具有技术更新快、产品附加值高、应用领域广、渗透能力强、资源消耗低、人力资源利用充分等突出特点，对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用。近十年来，随着互联网软硬件技术的快速发展、移动通信网络不断进步以及终端智能化水平的迅速提高，软件与信息技术服务加快了通信技术和信息技术向人类社会各领域的渗透，向网络化、服务化、体系化和融合化方向演进。软件与信息技术服务业在整体互联网产业中的地位也随着产业发展愈发重要，预计 2015 年我国软件和信息技术服务业的业务收入将突破 4 万亿元人民币，占信息产业比重达到 25%，年均增长 24.5%以上。

互联网与软件和信息技术服务业市场具有如下特点：

（1）全球互联网市场快速发展，为基于互联网的软件信息服务奠定良好基础

全球互联网的快速普及为 Spigot 的业务创造了良好的发展基础。从我国发展来看，近年来我国互联网行业保持快速发展，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 36 次《中国互联网络发展状况统计报告》中显示，至 2015 年 6 月，中国网民规模已达 6.68 亿，互联网普及率为 48.8%，较 2014 年底提升了 0.9 个百分点，预计 2015 年互联网普及率将达到 50%。另据艾瑞咨询统计 2014 年中国网络经济营收规模达到 8,706.2 亿元，同比增长 47.0%，同时未来依旧会保持高速增长，预计到 2018 年整体移动互联网市场规模将突破 1 万亿大关。从国际角度上看，2014 年全球互联网用户数达到 30 亿，占全球人口的 40%，同比增长 6.6%，其中，发展中国家增长了 8.7%，发达国家增长了 3.3%。美国互联网普及率达到 83%，欧洲互联网平均普及率达到 84%以上，亚洲日本互联网普及率 79%，韩国达到 84%。可以看出，中国的互联网产业仍处于上升阶段，随着城市化的推广和

基础网络设施的完善，将具有广阔的发展空间。

（2）移动端网络市场成为未来软件和信息服务业发展方向

随着近年全球智能手机渗透率不断提高和 3G、4G 移动互联网普及，移动网络经济成为了整个互联网产业的强势增长点，呈现出 PC 业务增长放缓，移动业务增长迅速的态势。国际电信联盟报告显示，全球手机使用者数量 2014 年达到 69 亿，渗透率达到 95.5%。随着全球三分之一的网页都为移动端做了适配，越来越多人使用移动设备来访问网页。2015 年 1 月，全球来自移动端的网页访问流量占总访问流量的 33%，同比增长 39%。至 2014 年，美国成年用户每天在数字媒体上花费的时间为 5.3 个小时，其中 2.6 个小时是通过移动设备，而在 2008 年，美国成年用户每天在数字媒体上花费的时间为 2.7 个小时，其中仅有 0.3 个小时是通过移动设备完成的。我国方面，在 2014 年 8,706.2 亿的中国网络经济营收规模达中，移动网络经济营收规模为 2,228.9 亿元，营收贡献率增长为 25.6%，PC 网络经济营收规模为 6,377.3 亿元，营收贡献率为 74.4%。根据 iUserTracker 和 mUserTracker 基于用户使用时长的统计，PC 网页端月度使用时长成下降趋势，而移动 App 端月度使用时长占比已超过六成。Spigot 的业务顺应了行业发展的趋势，在网页端稳定发展的基础上正对移动端快速布局。

（3）搜索引擎、网络广告、网络购物等重要互联网子行业对 Spigot 至为重要

Spigot 为广告客户和软件开发商提供跨平台解决方案，其经营模式串接了搜索引擎、网络广告、网络购物等互联网细分子行业，其业绩也与该类行业发展紧密相连。

1）搜索引擎市场方面，2014 年中国市场规模达到 599.6 亿，同比增长 51.9%，较 2013 年有较大幅度回升，维持了较快增长的态势，预计到 2018 年市场规模将达到 1,676.4 亿。中国搜索引擎市场中，浏览器搜索是最主要的搜索途径。2013 年中国搜索引擎用户最主要的搜索方式为浏览器搜索（如通过搜索工具条或浏览器地址栏进行搜索），浏览器搜索的用户占比达到 52.5%，通过导航网站搜索框和在搜索网站直接搜索（如通过收藏夹或输入网站域名进行搜索）也是比较常用的搜索方式；另外，在聊天、阅读等活动时搜索（如点击 QQ 聊天内容下划线进

行搜索）和使用桌面搜索（如 360 浏览器的桌面搜索）的用户占到了 31.5%和 28.6%，通过类搜索方式（如通过搜狗输入法进行搜索）的用户占 24.4%。中国搜索引擎市场主要由百度主导， 2014 年全年中国搜索引擎企业收入市场结构当中，百度占比 81.8%，去年为 80.9%；谷歌中国占比 10.4%，去年占比 12.9%；搜狗占比 4.0%，去年份额为 3.5%； 360 搜索占比 2.8%，去年份额为 1.4%；其它占比 1.1%。在更为成熟的美国的搜索引擎市场中，其竞争格局有三家公司排名领先，据 comScore 统计，2015 年 6 月份美国搜索引擎市场 175 亿次明确核心搜索中，Google 占据 64.1%的市场份额，微软搜索软件占 20.3%市场份额，雅虎占据 12.7%市场份额。

2） 网络广告市场方面，2014 年中国市场规模达到 1,540 亿元，同比增长 40.0%，预计到 2018 年市场规模将达到 3,930.0 亿。2014 年，在中国网络广告市场中占比最大的为搜索关键字广告（不含联盟），达到 28.5%；份额排名第二的广告形式为电商广告，占比为 26.0%；品牌图形广告份额位居第三，占比为 21.2%。搜索关键字广告与电商广告合计占据了超过 54%的市场份额，是网络广告行业的重点领域。Spigot 的业务对搜索关键字广告和电商广告均有大幅覆盖。全球互联网广告业务在 2014 年达到了 1,330 亿美元，2013 年美国网络广告市场规模为 428 亿美元，2004-2013 年网络广告复合增长率为 18%，在整体广告业的占比不断提升。针对搜索广告业，eMarketer 预测 2015 年全球搜索广告支出将达到 815.9 亿美元，年增长 16.2%。到 2019 年，搜索广告支出将达到 1,305.8 亿美元，年增长 10%。搜索引擎广告仍然是美国第一大网络广告形式。

3） 网络购物市场方面，中国是全球最大的网络零售市场，2014 年中国市场交易规模达到 2.8 万亿，占到社会消费品零售总额的 10.4%，同比增长 48.7%，预计到 2018 年市场规模将达到 7.3 万亿。全球电子商务也保持高速增长，在线零售营业额所占比例从 1998 年的不足 1%增长至 2014 年的超过 9%。2014 年全球 B2C 电子商务总额达到 1.47 万亿美元，较 2013 年增长 20%，eMarketer 预测未来三年仍将保持 10%以上的增速。

总体而言，随着全球互联网和移动互联普及率的不断提高，与互联网和移动互联相关的技术和应用的市场将不断扩大，互联网以及软件信息服务业企业在承担激烈竞争的同时也面临着巨大的市场机遇。

2、Spigot 主营业务概况

Spigot 属于互联网营销行业，致力成为连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案的领先提供商。公司可为电商平台、搜索引擎以及其他用户开发浏览器插件，并将插件分发到相关浏览器以及其他流行的应用软件中，通过网络为广告用户提供全球覆盖机会，并由此为应用开发者提供商业变现机会。

Spigot 拥有行业领先的专有技术平台和分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获得新客户，利用其广泛并多元的第三方以及自有自营类热门应用软件库，吸引了每月超过一千万的全球新增下载用户。该业务的核心是 Spigot 自有和自营的应用产品，给 Spigot 带来近一年 7,000 万的下载用户。Spigot 2014 年已经拥有 6,600 万名活跃用户，并有 500 万的插件、工具栏的月下载量，在行业市场份额领先。Spigot 的商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高用户安装软件后在软件生命周期内的收入贡献，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。在安装自有自营类以及第三方应用软件时，Spigot 允许客户安装功能强大的搜索工具栏、电子商务优惠插件以及其他定制的浏览器工具栏，以最大限度增加客户的终身价值，提升长期用户参与度。

预装 Spigot 浏览器插件的软件应用包括公司自有软件应用及三方软件开发商开发提供的软件应用。其中公司自有软件应用包括 FreeRip、TuneUp Media、FLV Converter 及 FLV Downloader、YTD Downloader、Vuze、Vuze Leap、PDF Converter 及 PDF Editor。三方软件开发商提供商的软件应用包括 BitTorrent、IObit 等。

公司目前主要业务可以分为四类，分别是工具栏搜索引擎、工具栏电子商务、应用软件许可服务和其他应用服务。

工具栏搜索引擎产品是指通过公司自有软件应用、三方软件开发商软件应用、第三方分销平台等方式，在经用户同意的情况下将公司开发的插件装入终端用户计算机，该插件可将 Yahoo!和 Ask.com 等搜索及门户网站设为主页，并将其搜索引擎设置为用户默认搜索，当用户点击该网站的广告时，Spigot 实现与网站共享广告收入。

工具栏电子商务是指终端用户可通过 Spigot 自有软件应用及三方软件开发

商软件应用，在经用户同意的情况下，选择安装 eBay 等电子商务网站开发的专用链接图标，终端用户可以在浏览器插件栏直接点击图标直接进入 eBay 购物，一旦达成交易则与 Spigot 分享收入。

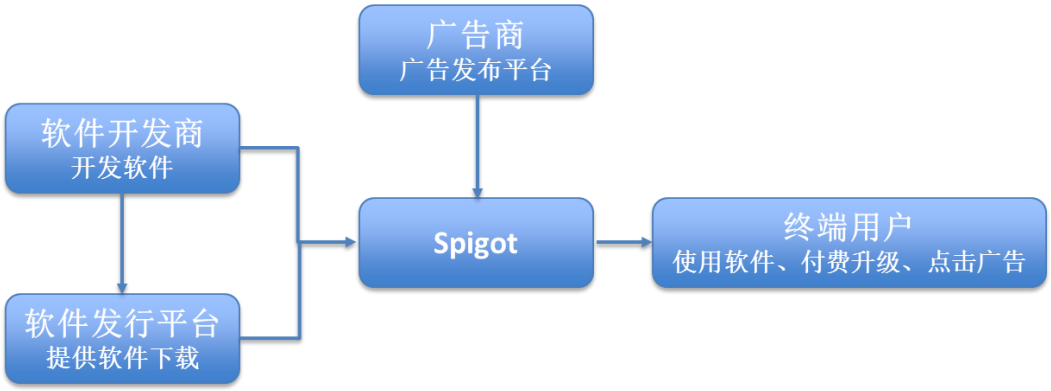
应用软件许可服务是指用户购买 Spigot 公司自有的软件应用的付费版本，并使用其服务取得的收入。

其他应用服务指 Spigot 公司自有软件应用内嵌的广告收入等。

3、Spigot 在广告客户和软件开发商的跨平台解决方案产业链中的位置

广告客户和软件开发商的跨平台解决方案产业链参与者主要包括软件开发商、软件发行平台、Spigot、广告商和软件应用终端用户。Spigot 凭借旗下用户数量稳定、软件生命周期长、未来新增用户数量大的自有软件产品组合，与其他第三方应用软件配合形成全球化分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获取及覆盖全球新增用户。公司业务模式串联了互联网链条中技术开发和商业变现两个方面，不仅提供给广告商全球大规模覆盖机会，也给应用开发者提供商业变现的机会。

广告客户和软件开发商的跨平台解决方案产业链



（1）软件开发商

根据市场需求制定软件应用产品的开发计划，组织软件策划、美工、程序开发人员等按照特定的流程进行软件应用的开发，再经过多轮测试并调整完善后形成正式的软件应用产品。软件应用产品范围广泛，主要为可吸引稳定用户群的实用型软件应用。

（2）软件发行平台

软件发行平台主要负责软件应用的推广及提供软件应用的下载平台以供终端用户下载使用该软件应用。

（3）Spigot

Spigot 可为电商平台、搜索引擎以及其他用户开发浏览器插件，并将插件分发到相关浏览器以及其他流行的应用软件中，通过网络为广告商提供全球覆盖机会，并由此为应用开发者及应用发行平台提供商业变现机会。

由于规模较小、缺乏软件应用变现渠道的软件开发商通常专注于软件的开发，从分工协作和经济效益的角度权衡，并未建立有庞大的负责商务合作的部门，这些软件开发商主要与 Spigot 合作或者以将软件整体出售给 Spigot 的方式，实现该软件应用的变现。

Spigot 则与 Yahoo！、ask.com 及 eBay 等广告商建立了长期稳定的合作，通过热门软件应用庞大的用户群，实现广告商增加广告点击量的商业目标。Spigot 与广告商、软件发行平台、软件开发商进行利润分成。

（4）广告商

主要在其门户网站、搜索引擎向用户提供信息、网上购物及搜索等服务。广告商凭借自己的渠道优势和运营经验优势，与广告客户签订协议，通过门户网站及搜素引擎将广告推广至终端用户，广告商获得广告收入。如广告商为 eBay 等有自有广告需求的网站，广告商将推广自有产品以增加销售收入。

（5）终端用户

为软件应用的最终使用者。

Spigot 在产业链中商业模式成熟清晰，其商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高每次用户安装软件的终身收入，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。不仅可向广告主提供不断增长且稳定的用户获取渠道，同时可为开发者提供稳定、可预测的收入来源以及量身定制的用户体验。从产业链中其他三方来看，有以下惠及作用：

惠及互联网用户：Spigot 的商业变现解决方案能够让用户获得全球流行软件开发者免费提供的应用和软件，目前 Spigot 已具有 6600 万的月活跃用户，1000

万新月用户、每月 500 万的新插件、工具栏下载量和逾 500 万新移动安装用户

惠及软件开发商和分销商：开发商都可以从每一次下载赚取收入，此外插件可以把开发商的品牌显现出来，也可以在浏览器加新的应用功能，用户可以每天都看到品牌，增加知名度。

惠及广告商：通过 Spigot，广告客户每月可接触全球超过 1,000 万新用户，并且广告客户能够按地区划分推广活动，按照人口属性向目标客户进行投放，以求达到广告效用最大化。

（二）Spigot 的盈利模式及运营模式

1、Spigot 的盈利方式

目前 Spigot 主要收入来源为主要可以分为四类，分别是工具栏搜索引擎收入、工具栏电子商务收入、应用软件许可服务收入和其他应用服务收入。具体收入结构如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工具栏搜索引擎收入 Toolbar Search Revenue	17,457.05	86.20%	24,505.31	83.61%	15,001.27	75.06%
应用软件许可服务收入 Application Premium Revenue	1,572.95	7.77%	1,909.52	6.51%	2,148.33	10.75%
工具栏电子商务收入 Toolbar E-Commerce Revenue	506.16	2.50%	1,786.85	6.10%	1,510.05	7.56%
其他应用服务收入 Other Application Revenue	715.20	3.53%	1,108.10	3.78%	1,326.38	6.64%
营业收入	**20,251.36**	**100.00%**	**29,309.78**	**100.00%**	**19,986.04**	**100.00%**

（1）工具栏搜索引擎及工具栏电子商务的盈利模式

工具栏搜索引擎产品是指通过公司自有软件应用、三方软件开发商软件应

用、第三方分销平台等方式，在用户同意的情况下，将公司开发的插件装入终端用户计算机，该插件可让用户选择将 Yahoo!和 Ask.com 等搜索及门户网站设为主页，并将其搜索引擎设置为用户默认搜索。当用户选择设置 Spigot 合作方的网站及搜索引擎为主页及默认搜索引擎后，用户浏览该合作方的网站及使用该合作方的搜索引擎时，点击网站及搜索页上的广告及推广，广告客户将按协议，向 Yahoo！、Ask.com 等平台提供广告费，Spigot 将按照协议与网站共享广告收入。

工具栏电子商务是指终端用户可通过 Spigot 自有软件应用及三方软件开发商软件应用，在用户同意的情况下，选择安装 eBay 等电子商务网站开发的专用链接图标，终端用户可以在浏览器插件栏直接点击图标直接进入 eBay 等电商网站购物，一旦达成交易则与 Spigot 分享收入。

工具栏搜索引擎及工具栏电子商务的盈利模式示意图



（2）应用软件许可服务的盈利模式

应用软件许可服务是指用户购买 Spigot 公司自有的软件应用的付费版本，并使用其服务取得的收入。

（3）其他应用服务的盈利模式

其他应用服务指 Spigot 公司自有软件应用内嵌的广告收入等。

2、Spigot 的运营模式

Spigot 目前的运营模式主要为将用户流量转化为收益：

Spigot 将用户流量转化为收益的方式主要为：通过在自有软件应用及三方开发的软件应用中嵌入浏览器插件，将软件应用的用户分流至合作门户网站、搜索引擎、电商网站。门户网站、搜索引擎、电商网站在获得广告或购物收入后，根据与 Spigot 约定的分成比例在每月对账后向 Spigot 进行分成。

Spigot 软件应用产品及三方开发的软件应用产品的主要广告及推广合作渠道如下：

合同名称	合作广告平台	合作内容	收入模式
合作协议 (Publisher Network Agreement)	Yahoo!, Inc.	提供软件应用中 Yahoo!主页链接及搜索引擎的推广服务	广告收入双方按比例分成
合作协议 (Agreement)	Adknowledge, Inc.	提供软件应用中 Adknowledge 应用的推广服务	广告收入双方按比例分成
服务合作协议 (Services Agreement)	Yandex LLC.	提供软件应用中 Yandex 应用的推广服务	广告收入双方按比例分成
合营协议 (Joint Venture Agreement)	Zako Solutions, Ltd.	合作开发提供插件安装平台	广告收入双方按比例分成

3、Spigot 软件应用的取得方式

发布 Spigot 插件的软件应用主要来源于 Spigot 自有软件应用及三方软件开发商开发提供的软件应用。

Spigot 自有软件应用来源于公司的自主开发及外部收购。公司拥有稳定的技术团队及经验丰富的管理层，能开发出符合用户需求的软件。目前公司自主开发的软件为 PDF Converter 及 PDF Editor。公司管理层有多年 TMT 行业经验，能准确判断目标软件应用的发展前景，通过对软件应用的深入考察，全方位评估该软件应用的终端用户质量，预测软件应用的生命周期及未来新用户数。管理层会选择用户数量稳定，软件生命周期长，未来新增用户数量大的软件应用作为收购目标。目前公司收购的软件应用包括 FreeRip、TuneUp Media、FLV Converter 及 FLV Downloader、YTD Downloader、Vuze、Vuze Leap。

Spigot 合作的三方软件开发商开主要集中在 BitTorrent、IObit 等成熟软件开发商。Spigot 选择合作的三方软件开发商旗下都拥有一款或多款成熟软件应用，

拥有稳定的终端用户群及长期稳定的新用户发展前景。

4、Spigot 业务量的统计方式

（1）Spigot 公司广告业务用户数量、软件下载量、有效点击量计算方法

Spigot 公司通过服务器对广告业务用户数量、软件下载量及有效点击量进行数据追踪。当用户运行装有 Spigot 插件的相关软件时，Spigot 服务器会接收到对应信息，按国家与操作系统的区别，向用户提供插件安装选项，如果用户点击了接受并安装按钮，相关信息将会发送到 Spigot 服务器，将用户的主页或默认的搜索引擎设置为 Spigot 客户的主页或搜索引擎，Spigot 的服务器将通过安装信息判断搜索引擎或主页是否已经成功修改。

（2）核对方式及出现差异的处理措施

Spigot 依据系统统计数据，计算需要支付给合作供应商的金额（预付费模式），合作供应商使用这些数据与它们自己应用程序的记录进行核对。在双方数据存在分歧的情况下，Spigot 的合同要求合作供应商采纳 Spigot 的追踪方法并重新核对数据。

对于收入部分的数据，Yahoo！会每月发出收入对账单（invoice），但不与 Spigot 或者其他合作伙伴共享用户数据以及点击数据，然而，即使没有这些数据，Spigot 通过历史数据、支付给其供应商的分成金额等因素，能准确判断出异常的收入数据。当发现差异时 Spigot 将会与客户联系提出异议，双方联动，以便及时找到差异原因并进行处理。

（3）内部控制措施

公司指定人员每日核查客户提供的收入报告，根据协议规定，客户依据自己系统的内部数据来支付 Spigot 公司款项，如果当日收入金额低于前 30 日平均收入的 5%，Spigot 公司会要求客户对于收入下降给予合理解释，双方共同合作寻找解决方式。同时，高管人员每月会将系统数据汇总与客户的结算单进行核对，这些结算单将以邮件的形式发送给 CEO、财务主管以及市场营销主管，一旦发现异常，及时查找原因，各种职能部门共同参与核对以保证系统数据的准确性。

（三）Spigot 报告期内的业务发展状况

Spigot 分业务类型营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工具栏搜索引擎收入 Toolbar Search Revenue	17,457.05	86.20%	24,505.31	83.61%	15,001.27	75.06%
应用软件许可服务收入 Application Premium Revenue	1,572.95	7.77%	1,909.52	6.51%	2,148.33	10.75%
工具栏电子商务收入 Toolbar E-Commerce Revenue	506.16	2.50%	1,786.85	6.10%	1,510.05	7.56%
其他应用服务收入 Other Application Revenue	715.20	3.53%	1,108.10	3.78%	1,326.38	6.64%
营业收入	**20,251.36**	**100.00%**	**29,309.78**	**100.00%**	**19,986.04**	**100.00%**

Spigot 工具栏搜索引擎收入增长速度较快，在报告期间内占总收入比例不断上升，主要是由于 Spigot 加强了与 Yahoo!、Yandex 等广告平台的合作，并拓展了 CNET 等平台作为 Spigot 插件分发平台，有效增加了该业务线的用户及流量，从而使得收入及收入占比都稳定增加。

1、Spigot 上下游分成比例

Yahoo!对 Spigot 的收入分成比例如下：

Yahoo!确认的收入金额	2011 年-2013 年 5 月分成比例	2013 年 6 月至今分成比例
小于 150,000 美元	70.5%	70.5%
150,001-450,000 美元	72.5%	72.5%
450,001-1,000,000 美元	75.0%	75.0%
1,000,001-1,650,000 美元	77.5%	77.5%
大于 1,650,000 美元	77.5%	80.0%

Yahoo!对 Spigot 的分成比例变化，也显示了 Yahoo!对 Spigot, Inc.存在的一定依赖性， Yahoo!, Inc.对 Spigot, Inc.的分成比例逐渐提高，一方面说明 Spigot 对 Yahoo!的重要性，另一方面也说明 Yahoo!正在通过逐步提高对 Spigot 的分成

比例等方式击败竞争对手，并维护与 Spigot, Inc.的长期合作关系。Spigot 与其他客户的收入分成比例在报告期内基本保持稳定。

Spigot 对其最大供应商 BitTorrent 的收入分成比例如下：

Spigot 确认的收入金额	2013 年 1 月-2013 年 4 月分成比例	2013 年 5 月-2013 年 7 月分成比例	2013 年 8 月至今分成比例
小于 100,000 美元	60%	60%	85%
大于 100,000 美元	80%	85%	85%

由于 BitTorrent 的用户群体较大，作为 Spigot 的最大供应商，其业务量占 Spigot 供应商总采购量的比例一直大于 55%，在报告期内，Spigot 对 BitTorrent 分成比例的提升，体现了 BitTorrent 能为 Spigot 提供优质流量，有效帮助 Spigot 扩大总业务量，基于双方商业谈判，Spigot 对其的分成比例有所提升。Spigot 与其他主要供应商的收入分成比例在报告期内保持稳定。Spigot 的上下游分成比例的变化体现了行业内随着单一客户/供应商的总广告点击量及收入的增加，该客户/供应商相关分成比例随之增加的趋势。

2、Spigot 核心技术、软件开发能力及在研新产品情况

Spigot 的软件研发主要专注于公司自有软件的更新以及公司自有插件的更新，公司近期的软件开发计划如下：

产品	版本	计划发布日期
Installer Refactoring Release (Streamlining and refactoring)	4.2	3/2016
Install Funnel Analytics Package (Integrate LP into analytics)	3.0	4/2016
Mac Safari 9.1 Extension Installer	5.2	3/2016
YTD – Internal Promotion Ads	1.2	2/2016
YTD – Q1 Client AutoUpdate (Bug fixes and Minor Feature Enhancements)	9.3	3/2016
Vuze – Q1 Client AutoUpdate (Bug fixes and Minor Feature Enhancements)	11.9	3/2016
Video Pre-roll Advertisements	1.1	4/2016
GC Search Extensions Release	Alpha	4/2016
GetJar – Mobile Interstitial Release	Alpha	3/2016
Mac Application Manager	2.4	2/2016
TuneUp, Q1 Client update (Bug fixes and Minor Feature Enhancements)	4.8	3/2016

Spigot 对其自有软件及插件的研发有详细的计划，充足的人员储备以及快速准确的反应时间，应对不断提升的用户需求并逐步提升用户的使用满意度。

3、Spigot 公司上下游议价能力及未来持续盈利能力

Spigot 在报告期内与下游客户的分成比例稳中有升，体现了 Spigot 业务的不断增长及未来发展的潜力，供应商除因 BitTorrent 业务量的提升以致 BitTorrent 的分成比例有所提升外，与其他上游供应商的分成比例基本稳定，体现了 Spigot 三方软件开发商与软件分发平台合作伙伴业务量不断提升的趋势。与此同时，Spigot 持续更新现有软件，保持客户粘性，不断增加优质合作伙伴，并利用公司的地域优势及资金优势，继续发掘优质软件，增加自有软件池，进一步扩大公司用户群体及广告点击量，确保 Spigot 未来持续盈利能力。

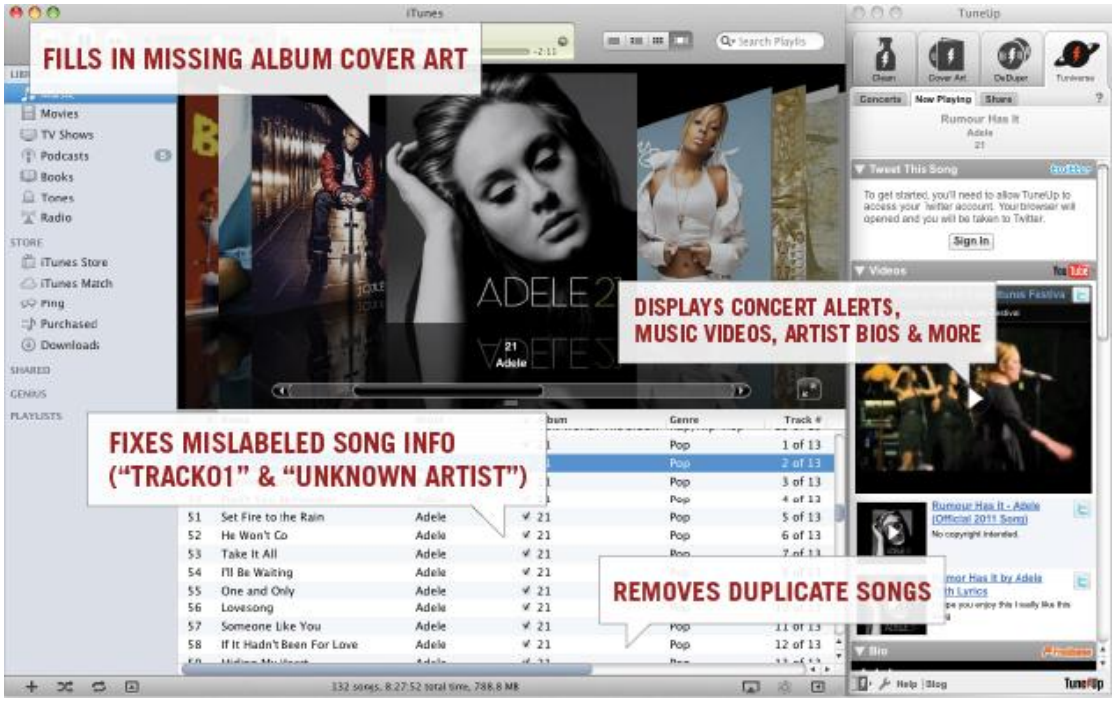
（四）Spigot 主要自有软件应用及产品

1、PC 端自有软件应用

Spigot 自有软件应用在全球范围内有广泛的用户群，每年全球安装量超过 7,000 万次，有 6,600 万月活跃用户数。截至本报告书签署之日，Spigot 主要自有软件应用情况如下：

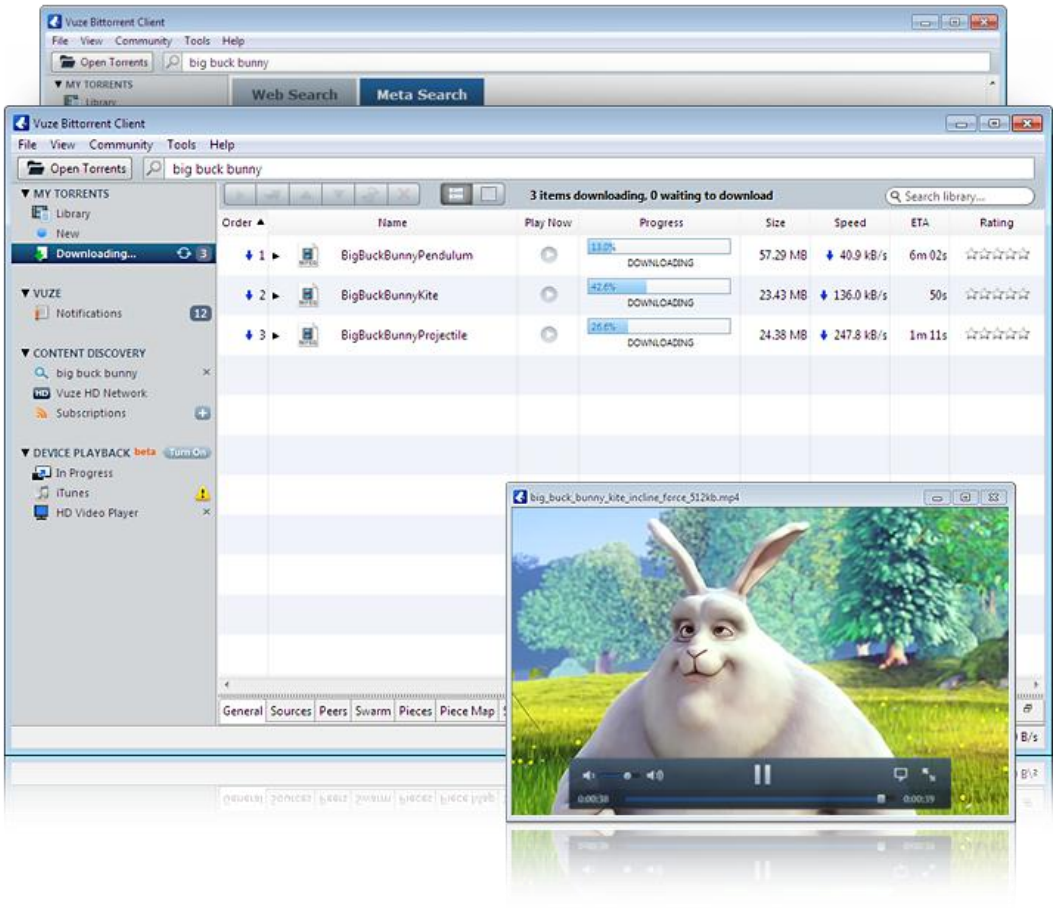
软件应用名称	收购/研发时间	目前状态	主要登陆平台
TuneUp Media	2014 年 3 月	运营中	计算机端：Windows、Mac
Vuze	2012 年 6 月	运营中	计算机端：Windows、Mac
Vuze Leap	2012 年 6 月	运营中	计算机端：Windows
FreeRip	2012 年 1 月	运营中	计算机端：Windows
myEmoticons	2012 年 1 月	运营中	计算机端：Windows
FLV Converter	2008 年 10 月	运营中	计算机端：Windows
FLV Downloader	2008 年 10 月	运营中	计算机端：Windows
YTD Downloader	2008 年 10 月	运营中	计算机端：Windows、Mac
PDF Converter	2008 年自主研发	运营中	计算机端：Windows
PDF Editor	2008 年自主研发	运营中	计算机端：Windows

（1）TuneUp Media



主要功能：通过修复标错的歌曲信息、添加缺失的专辑封面及删除重复音轨，整理用户的数码音乐库。

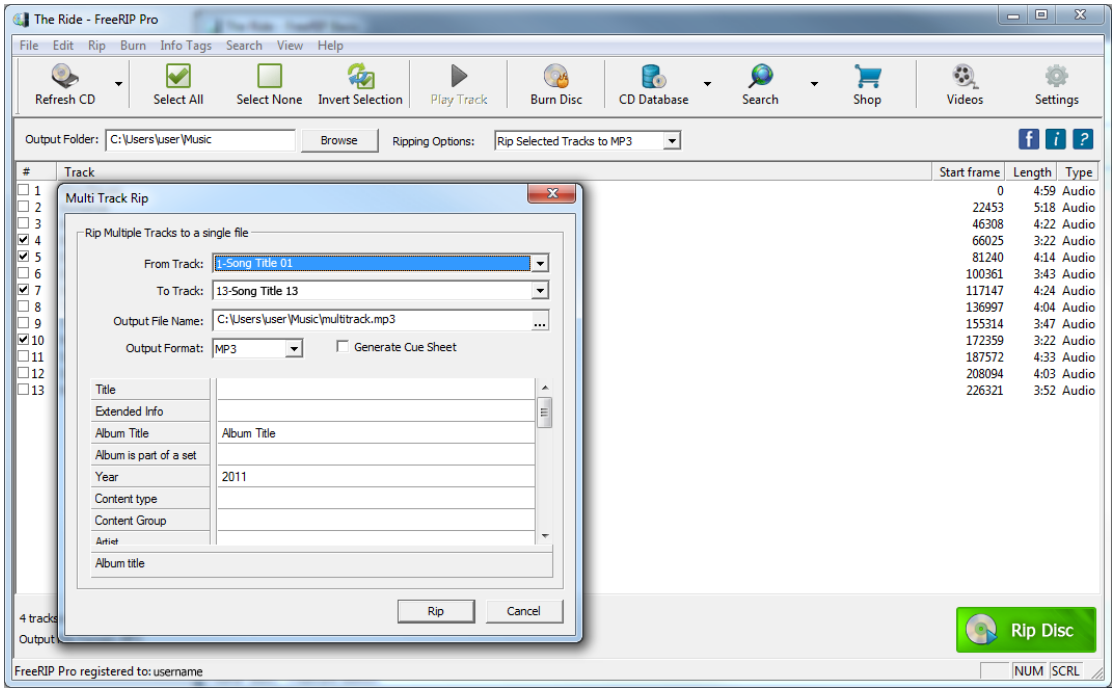
（2）Vuze 及 Vuze Leap



主要功能：为 BitTorrent 用户端程序，满足用于 P2P 下载需求，用户使用后可简化查找、下载及播放种子文件的程序，Vuze 软件平台也可作为艺术家、音乐家、作家及制片人的宣传平台。

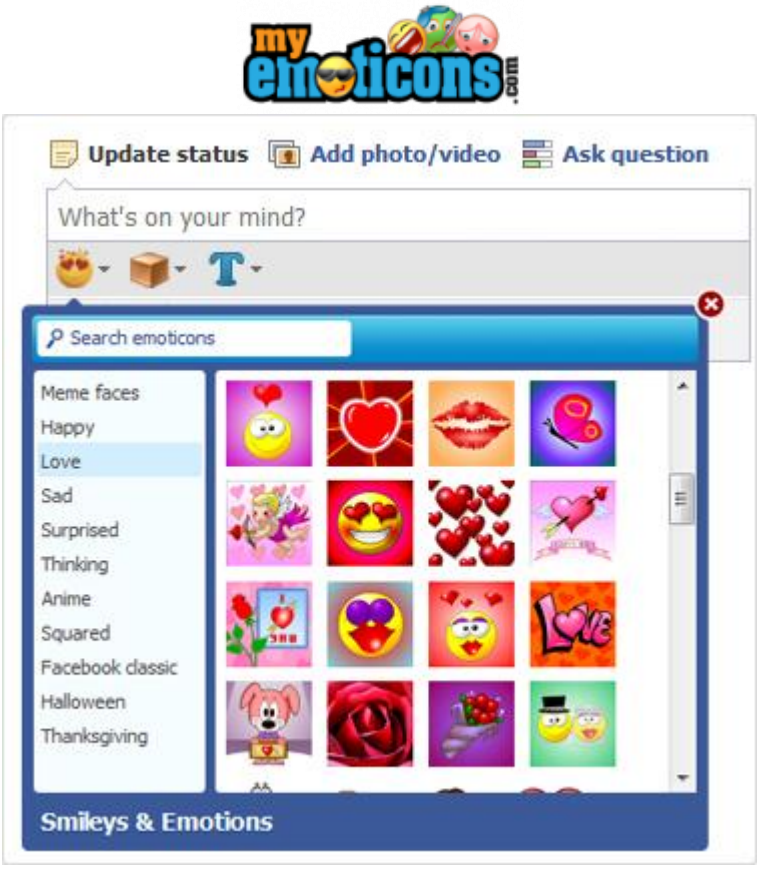
（3）FreeRip





主要功能：CD-MP3 转换；软件可读取 CD 中的音频文件，并将音频文件转换成 MP3 等其他音频格式，用户可将 CD 音频文件以主流数码格式保存至其电脑及其他移动音频播放器。

（4）myEmoticons



主要功能：软件提供各种表情符号，广泛应用于电子邮件、短信及社交网络。

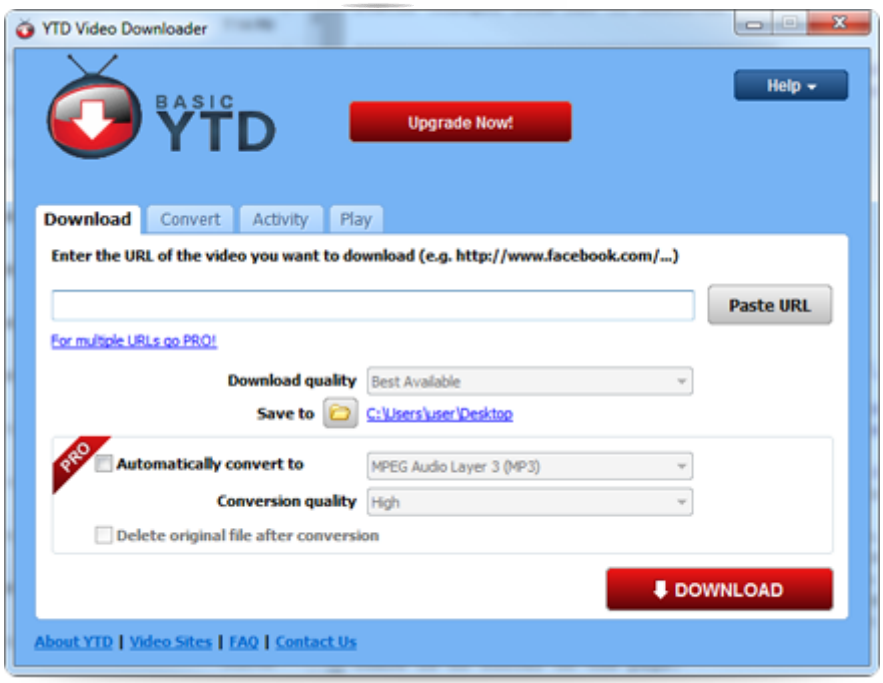
（5）FLV Converter 及 FLV Downloader





主要功能：可用于同时下载多个网站上的视频文件，并转换为用户指定的其他格式视频文件。

（6）YTD Downloader



主要功能：可用于同时下载多个网站上的视频文件，并转换为用户指定的其他格式视频文件。

（7）PDF Converter 及 PDF Editor



主要功能：用户可将 PDF 转换为 Word、Excel 等其他格式的文件，也可对 PDF 文件进行插入文本框、签名等编辑流程。

2、移动端自有软件应用

软件应用名称	收购/研发时间	目前状态	主要登陆平台
Vuze	2012 年 6 月	运营中	移动端：安卓
YTD Downloader	2008 年 10 月	运营中	移动端：苹果 iOS、安卓

Spigot 正积极主动地将公司成熟的桌面软件应用推广至移动端，目前已经完成 Vuze 及 YTD Downloader 的移动端软件的开发。Spigot 利用其移动端的庞大用户群，能快速推广其移动端的软件应用，示意图如下：



3、GetJar 应用商店

Spigot收购了独立手机应用商店公司GetJar以满足公司对于移动端流量的布局。终端用户从 GetJar 应用商店下载的 App 总量超过 20 亿。Spigot 计划通过与其他平台的合作，为 GetJar 应用商店导入稳定的流量，进一步推广应用商店、公司自有软件应用并将流量进一步转化为 Spigot 收入。Spigot 预计利用本次重组的契机，充分发挥与其他标的资产之间的协同性，进一步整合海内外资源，充分及合理开发利用 GetJar 应用商店。

（五）前五大客户及供应商

1、Spigot 的前五大客户

（1）Spigot 报告期内向前五名客户销售情况

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	客户名称	与 Spigot 关系	销售金额	占营业收入比例
1	Yahoo!, Inc.	非关联方	15,340.18	75.75%
2	Zako Solutions LTD.	非关联方	1,041.11	5.14%
4	AdKnowledge	非关联方	484.25	2.39%
4	Yandex	非关联方	380.71	1.88%
5	50onRed	非关联方	264.68	1.31%
合　计			**17,510.93**	**86.47%**
营业收入			**20,251.36**	**100.00%**
2014 年度				
序号	客户名称	与 Spigot 关系	销售金额	占营业收入比例
1	Yahoo!,Inc	非关联方	22,481.04	76.70%
2	50onRed	非关联方	1,274.33	4.35%
3	Ask.com	非关联方	735.07	2.51%
4	Adknowledge	非关联方	617.80	2.11%
5	Zako Solutions LTD.	非关联方	283.88	0.97%
合　计			**25,392.13**	**86.64%**
营业收入			**29,309.78**	**100.00%**

2013 年度				
序号	客户名称	与 Spigot 关系	销售金额	占营业收入比例
1	Yahoo!, Inc.	非关联方	13,615.67	68.13%
2	Ask.com	非关联方	1,055.14	5.28%
3	50onRed	非关联方	887.24	4.44%
4	eBay Direct	非关联方	295.49	1.48%
5	Amazon	非关联方	290.97	1.46%
合　计			**16,144.51**	**80.78%**
营业收入			**19,986.04**	**100.00%**

Spigot 收入主要来源于与 Yahoo!，Adknowledge，Yadex 等门户及搜索网站的广告分成，方式主要为：通过在自有软件应用及三方开发的软件应用中嵌入浏览器插件，将软件应用的用户分流至合作门户网站、搜索引擎、电商网站。门户网站、搜索引擎、电商网站在获得广告或购物收入后，根据与 Spigot 约定的分成比例在每月对账后向 Spigot 进行分成。故其主要客户都为门户网站、搜索引擎、电商网站。在收购完成后，Spigot 将利用上市公司及其他标的的协同效益，增加公司的海外收入占比。

Yahoo!作为 Spigot 的最大客户，已与 Spigot 已有超过四年的合作，双方业务关系紧密，Yahoo!对 Spigot 的收入分成比例如下：

Yahoo!确认的收入金额	2011 年-2013 年 5 月分成比例	2013 年 6 月至今分成比例
小于 150,000 美元	70.5%	70.5%
150,001-450,000 美元	72.5%	72.5%
450,001-1,000,000 美元	75.0%	75.0%
1,000,001-1,650,000 美元	77.5%	77.5%
大于 1,650,000 美元	77.5%	80.0%

虽然 Spigot 与 Yahoo!的合同具有独家性，Spigot 不能就类似业务在合同规定的地理范围内与其他竞争对手合作，Spigot 对 Yahoo!有一定依赖性，但 Yahoo!对 Spigot 的分成比例变化，也显示了 Yahoo!对 Spigot, Inc.存在的一定依赖性，Yahoo!, Inc.对 Spigot, Inc.的分成比例逐渐提高，一方面说明 Spigot, Inc.对 Yahoo!的重要性，另一方面也说明 Yahoo!正在通过逐步提高对 Spigot, Inc.的分成比例等方式击败竞争对手，并维护与 Spigot, Inc.的长期合作关系。随着 Spigot 自身业务的增长及本次收购各标的的整合，Spigot 将在增加自有用户及流量的同时，引入大量来自本次业务整合所带来的包括中国及亚洲流量在内的更多用户及流量，进一步扩大 Spigot 业务规模，从而增强与 Yahoo!的议价能力，增强与 Yahoo!的黏性。即使 Yahoo!终止了与 Spigot 的合作，由于 Spigot 的用户及流量质量较高，

将比较容易开展与 Yahoo!竞争对手 Google 或 Bing 或百度的合作，从而保障公司业务的长期发展。

2、Spigot 的前五大供应商

单位：万元

2015 年 1-9 月				
序号	供应商名称	与 Spigot 关系	采购金额	占采购总额的比例
1	BitTorrent, Inc.	非关联方	4,348.30	63.07%
2	Zako Solutions Ltd - AP	非关联方	1,084.44	15.73%
3	CBS Interactive Inc.	非关联方	530.72	7.70%
4	BitPusher, LLC	非关联方	121.41	1.76%
5	iObit	非关联方	119.86	1.74%
向前五名供应商采购合计			**6,204.73**	**90.00%**
采购总金额			**6,893.99**	**100.00%**
2014 年度				
序号	供应商名称	与 Spigot 关系	采购金额	占采购总额的比例
1	BitTorrent, Inc.	非关联方	7,175.63	76.29%
2	CBS Interactive Inc.	非关联方	717.58	7.63%
3	iObit	非关联方	573.00	6.09%
4	Vendio Services	非关联方	193.26	2.05%
5	BitPusher, LLC	非关联方	160.90	1.71%
向前五名供应商采购合计			**8,820.37**	**93.77%**
采购总金额			**9,405.99**	**100.00%**
2013 年度				
序号	供应商名称	与 Spigot 关系	采购金额	占采购总额的比例
1	BitTorrent, Inc.	非关联方	2,764.28	58.72%
2	iObit	非关联方	896.18	19.04%
3	Vendio Services	非关联方	453.17	9.63%
4	BitPusher, LLC	非关联方	178.69	3.80%
5	CBS Interactive Inc.	非关联方	131.12	2.76%
向前五名供应商采购合计			**4,423.43**	**93.97%**
采购总金额			**4,707.20**	**100%**

Spigot 前五大供应商主要为与 Spigot 签署分销协议的三方软件开发商及三方软件分销平台。Spigot 报告期内最大的供应商均为 BitTorrent，占其各期采购总金额的比例均大于 50%，主要原因为 BitTorrent 旗下软件为热门软件，下载量较大，用户数量基数庞大，对 Spigot 营业收入的贡献较高，故其对应的营业成本占比较高。

（六）Spigot 使用的软件及技术情况

1、Spigot 使用的三方软件

Spigot 使用了三方软件用于软件应用及插件的开发、更新及维护。

（1）MS Visual Studio, MSBuild, InstallShield, NSIS, Inno Setup：用于开发及更新支持 Windows 及其他微软平台支持的软件；

（2）TestComplete：用于软件自动化测试；

（3）Vmware Workstation, Fusion：用于软件应用不同操作系统上运行的测试；

（4）install4j：用于开发 Vuze 软件跨平台安装程序；

（5）HMA：为本地测试提供 VPN 代理服务器。

2、Spigot 使用的开源软件

Spigot 使用了开源软件用于软件应用及插件的开发、更新及维护。

（1）MySQL, Percona：用于储存软件应用及插件的使用信息数据及许可证信息；

（2）Xcode：用于 iOS 及 MacOS 平台的软件开发；

（3）Android Studio：用于安卓平台的软件开发；

（4）Eclise, J2EE：用于 Vuze 软件 java 语言的开发。

（七）Spigot 软件应用及插件的质量控制情况

1、收购新软件应用时的质量控制

（1）搜索市场上热门软件应用，结合市场当前情况调研，分析并出具调研报告，判断目标软件应用特色、用户情况及未来发展能力，确定潜在收购目标。

（2）接触潜在收购目标，提出购买意向并搜集收购目标如核心技术、当前活跃用户数量、新增用户数量等具体数据信息，结合公司管理层经验，精确测算潜在收购目标的未来盈利能力及合理收购价格，建立完备的估值模型，综合判断是否收购潜在目标。

2、软件应用整合时的质量控制

收购新软件应用或与新的三方软件开发公司合作后，质量管理与软件应用与插件整合并行开始。需要对新的软件应用不断的监控，依据现有的范围、时间及质量压力，针对不合理偏差提出变更请求，批准之后，按新计划，循环监控，保证软件应用与插件的整合按质量完成。

（1）外部测试

Spigot 通过与软件下载平台运营商的合作，进行新软件应用的外部测试。在软件应用完成 Spigot 内部测试后，Spigot 会在软件下载平台运营商的帮助下，将新版软件应用发布到体验服务器上，邀请用户体验测试。外部测试保证了新版软件应用在与 Spigot 插件整合后，在正式发布时的稳定性与可靠性，同时也会根据用户反馈的意见，进行上线运营前的修改调试。

（2）上线调试阶段

与 Yahoo!等客户合作，测试插件使用及客户信息搜集的准确性，确保软件应用及插件的正常运行。

（八）Spigot 管理层及技术团队情况

截至 2015 年 9 月 30 日，Spigot 员工总人数 37 人，其中罗马尼亚研发中心人数 22 人，其中核心技术研发队伍人数 2 人。管理层及核心技术人员的具体情况如下：

序号	姓名	性别	从业时间	学历	任职
1	Rodrigo Sales	男	10 年以上	硕士	CEO
2	Ryan Stephens	男	10 年以上	本科	总裁(President)
3	George Brad	男	10 年以上	硕士	技术总监
4	Corina Marginas	女	10 年以上	硕士	产品总监

Rodrigo Sales 先生毕业于美国斯坦福大学，获工商管理硕士学位。他曾作为联合创始人，创立 SaaS（软件即服务）提供商 Vendio Service 公司，并于 2010 年将其出售给阿里巴巴。Rodrigo Sales 先生作为公司的创始人及 CEO，有多年的 TMT 行业工作经验，与公司主要客户 Yahoo!、Adknowledge 及主要供应商 CBSi、BitTorrent 有多年合作关系并保持了良好关系。

Ryan Stephens 先生毕业于美国德雷克大学，获国际商务学士学位。他曾供职于美国最大的私人在线广告公司 Adknowledge，任 Apps 及新兴产业部经理。

作为专注于软件及广告行业多年的专业人士，Ryan Stephens 先生曾与公司主要客户 Yahoo!有多年的合作关系，熟知软件行业及广告行业现状及未来发展趋势，能帮助公司维持现有客户关系，并帮助公司拓展新客户及新供应商。

George Brad 先生毕业于罗马尼亚布加勒斯特理工大学，获得计算机科学硕士学位。曾任职于 Vendio Services 公司罗马尼亚分公司，曾任 Vendio 罗马尼亚分公司总经理，拥有超过十年的软件开发团队的建立及领导经验。George Brad 先生主管 Spigot 罗马尼亚子公司，负责罗马尼亚子公司的日常运营及公司自有软件的更新、插件产品的设计及更新以及公司插件产品与三方软件的兼容整合。

Corina Marginas 女士毕业于美国北德克萨斯州大学，获得工商管理硕士学位，曾任职于比特梵德公司，于 2011 年加入 Spigot，拥有超过十年的软件开发经验。现任 Spigot 产品总监，负责与公司所有供应商及客户的联络工作。Spigot 插件及软件的所有技术问题将通过 Corina Marginas 女士反馈至 Spigot 技术团队，并由 Corina Marginas 女士牵头解决。

七、Spigot 主要财务数据

Spigot 最近两年一期经审计的主要财务数据如下：

（一）资产负债表简表

单位：万元

项　　目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产合计	6,875.79	7,418.94	6,480.39
非流动资产合计	10,104.90	7,758.13	6,110.40
资产总计	16,980.69	15,177.07	12,590.79
流动负债合计	15,263.50	13,409.27	8,587.99
非流动负债合计	954.20	917.85	-
负债合计	16,217.69	14,327.12	8,587.99
所有者权益合计	763.00	849.96	4,002.80

（二）利润表简表

单位：万元

项　　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	20,251.36	29,309.78	19,986.04
二、营业总成本	9,818.79	13,822.08	10,603.40
三、营业利润（损失以“-”号填列）	10,432.57	15,498.70	9,382.64
四、利润总额（损失以“-”号填列）	10,432.49	15,498.70	9,382.64
五、净利润（损失以“-”号填列）	6,825.78	10,437.48	6,305.97

（三）现金流量表简表

单位：万元

项　　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	9,844.22	16,085.99	8,909.19
投资活动产生的现金流量净额	-	-860.00	-
筹资活动产生的现金流量净额	-9,530.79	-14,783.29	-7,963.05
现金及现金等价物净增加额	424.00	448.59	894.77

八、Spigot 主要资产、对外担保及主要负债情况

（一）Spigot 主要资产情况

截至 2015 年 9 月 30 日，Spigot 的主要资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动资产：	
货币资金	2,977.23
应收账款	3,878.05
预付款项	15.95
其他应收款	4.34
其他流动资产	0.23
流动资产合计	**6,875.79**
非流动资产：	
无形资产	903.88
商誉	5,890.79
长期待摊费用	3,310.23
非流动资产合计	**10,104.90**
资产合计	**16,980.69**

（二）Spigot 对外担保情况

Spigot 在报告期内不存在对外担保情况。

（三）Spigot 主要负债情况

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日
流动负债：	
短期借款	-
应付账款	2,128.12
应付职工薪酬	25.59
应交税费	12,190.90
其他应付款	918.89
流动负债合计	**15,263.50**

非流动负债合计	**954.20**
负债合计	**16,217.69**

（四）资产许可使用之情况说明

截至本报告书签署之日，Spigot 公司不存在许可他人使用自由资产及作为被许可方，使用他人资产的情况。

九、Spigot 租赁、商标、域名、软件著作权及软件产品登记证书情况

（一）租赁

Spigot 及其子公司办公场所主要通过租赁方式取得，具体情况如下：

序号	出租方	承租方	物业坐落	租金	到期日
1	Olympia Dezvoltare S.R.L.	GreenTree Applications S.R.L	The Olympia Tower in Bucharest, Romania	6,584.44 欧元/月	2017.4.30
2	UAB Nextury Ventures	Spigot, Inc.	Kalvariju St 300, Vilnius, Lithuania	$400 美元/月	2016.12.31
3	Regus Management Group, LLC	Azureus Software, Inc.	264 Downtown Lytton Avenue, Palo Alto，US	$2,739 美元/月	2016.8.31

美国及立陶宛房屋租赁不需履行备案登记手续，罗马尼亚位于 The Olympia Tower in Bucharest, Romania 的租赁物业已向政府登记备案。

Spigot 向 UAB Nextury Ventures 租赁的位于 Kalvariju St 300, Vilnius, Lithuania 的房产拟于 2016 年 12 月 31 日到期，预计到期前能够顺利完成续约协议的签署工作。

Spigot 因租赁办公场所的特殊性，部分物业短时间取得房屋权属证书存在一定困难，具体情况如下：

1、The Olympia Tower in Bucharest, Romania 办公场所：此物业位于罗马尼亚，房屋权属证书已提供，权属清晰，不存在产权瑕疵，不存在导致其他经济纠纷或法律风险的情形。

2、Kalvariju St 300, Vilnius, Lithuania 办公场所：此物业位于立陶宛，仅为

两张办公桌位的与他人共享的办公场所，月租仅为 400 美元，提供独立产权证明存在一定困难。

3、264 Downtown Lytton Avenue, Palo Alto, US 办公场所：此物业由 Spigot 从大型租赁公司 Regus Management Group, LLC 转租而来，仅为两张办公桌位的与他人共享的办公场所，由于此办公场所产权也非 Regus，而是其向办公场所产权人租赁而来，且 Spigot 租赁的办公场所仅为此物业的一部分，提供独立产权证明存在一定困难。

交易对方已确认目前 Spigot 的三个租赁办公场所权属清晰，不存在产权瑕疵，不存在导致其他经济纠纷或法律风险的情形。

经核查，独立财务顾问和律师认为：Spigot 及其子公司租赁期将到期的房产不存在到期无法续租的风险。另一方面，Spigot 及其子公司主要经营行为与经营场所及其地理位置关联度较低，均不存在对单一租赁房产的依赖，上述房屋租赁到期能够续租与否的情况均不会构成对标的公司及其子公司未来经营的重大影响。

（二）商标

截至本报告书签署之日，Spigot, Inc.子公司 Azureus Software, Inc.拥有的注册商标具体如下：

注册号	商标内容	注册地	到期日	质押情况	注册日
897353	AZUREUS**	Austria	6/26/2016	None	6/26/2006
1205219	VUZE	Australia	10/18/2017	None	6/11/2009
897353	AZUREUS**	Benelux	6/26/2016	None	6/26/2006
741603	VUZE	Canada	6/8/2024	None	6/8/2009
897353	AZUREUS**	China	6/25/2016	None	6/26/2006
6328854	VUZE	China	10/17/2017	None	3/28/2010
6328855	VUZE	China	10/17/2017	None	3/28/2010
897353	AZUREUS**	Czech Republic	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Denmark	6/26/2016	None	6/26/2006
004594453	AZUREUS	European Community	8/17/2025	None	11/7/2007
006406144		European Community	10/30/2017	None	11/12/2008

007235468		European Community	9/15/2018	None	6/16/2009
007448988	STUDIOHD	European Community	8/12/2018	None	7/21/2009
006076806	VUZE	European Community	7/6/2017	None	4/25/2008
063402236	AZUREUS**	France	1/2/2016 正在办理续期	None	1/2/2006
897353	AZUREUS**	Greece	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS	Int'l Registration U.S. (3329674) Austria Benelux China Czech Republic Denmark Greece Ireland Italy Japan Korea (Republic of) Poland Portugal Russian Federation Singapore Spain Sweden Switzerland U.K.	6/26/2016	None	11/9/2006
941197	AZUREUS	Int'l Registration U.S. (3547049) Switzerland	12/19/2016	None	12/6/2007
897353	AZUREUS**	Ireland	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Italy	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Japan	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Korea (Republic of)	6/26/2016	None	6/26/2006
4530635	VUZE	Korea (Republic of)	3/15/2020	None	3/15/2010
897353	AZUREUS**	Poland	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Portugal	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Russian Federation	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Singapore	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Spain	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Sweden	6/26/2016	None	6/26/2006

897353	AZUREUS**	Switzerland	6/26/2016	None	6/26/2006
941197	AZUREUS***	Switzerland	12/19/2016	None	12/19/2006
897353	AZUREUS**	United Kingdom	06/26/2016	None	06/26/2006
3329674 INT'L REG 897353	AZUREUS**	United States	11/6/2017	None	11/6/2007
3547049 INT'L REG 941197	AZUREUS***	United States	12/16/2018	None	12/16/2008
3285557	Azureus**	United States	8/28/2017	None	8/28/2007
4488730		United States	2/25/2020	None	2/25/2014
3785559		United States	5/4/2016	None	5/4/2010
3722923		United States	12/08/2015 正在办理续期	None	12/08/2009
3700207	STUDIOHD	United States	10/20/2015 正在办理续期	None	10/20/2009
3493245	VUZE	United States	8/26/2018	None	8/26/2008
3415468	VUZE	United States	4/22/2018	None	4/22/2008

根据 Spigot,Inc.提供的情况说明：“公司已到期及即将到期的商标符合相关法律要求的延期条件，办理该类商标的延期不存在障碍；公司已对将要过期或已经过期的商标进行续期。”

（三）网站域名

截至本报告书签署之日，Spigot 拥有 239 项网站域名，具体情况如下：

序号	域名	域名后缀	创建日期	到期日	权利状态	保密性
1	123AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
2	ADULTVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
3	AELITIS.COM	.com	2003.12.29	2016.12.29	Active	Public
4	AELITIS.NET	.net	2004.5.12	2016.5.12	Active	Public
5	AELITIS.ORG	.org	2004.5.12	2016.5.12	Active	Public
6	AREUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
7	AREYOUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
8	ASKVUZE.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
9	AZ3P.COM	.com	2006.9.26	2016.9.26	Active	Public
10	AZ4F.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
11	AZ4FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public

12	AZOREUS.COM	.com	2005.4.23	2016.5.1	Active	Public
13	AZPLATFORM.COM	.com	2006.6.14	2016.6.14	Active	Public
14	AZUEUS.COM	.com	2005.3.22	2016.5.1	Active	Public
15	AZUR3US.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
16	AZUREUS-CONTENT.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
17	AZUREUS-CONTEST.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
18	AZUREUS-FOR-FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
19	AZUREUS-FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
20	AZUREUS-GAMES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
21	AZUREUS-HOME.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
22	AZUREUS-INC.COM	.com	2006.2.15	2016.5.1	Active	Public
23	AZUREUS-LITE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
24	AZUREUS-MOVIES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
25	AZUREUS-OPEN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
26	AZUREUS-PORN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
27	AZUREUS-SMS.COM	.com	2005.11.15	2016.11.15	Active	Public
28	AZUREUS-SOFTWARE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
29	AZUREUS-TV.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
30	AZUREUS-V3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
31	AZUREUS-VIDEOS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
32	AZUREUS-VS-PREDATOR.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
33	AZUREUS-XXX.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
34	AZUREUS.CC	.cc	2005.10.1	2016.10.1	Active	Public
35	AZUREUS.COM	.com	2000.4.19	2016.5.1	Active	Public
36	AZUREUS.TV	.tv	2006.2.15	2017.2.15	Active	Public
37	AZUREUS.US	.us	2006.11.3	2016.11.2	Active	Public
38	AZUREUS3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
39	AZUREUS4FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
40	AZUREUSCONTENT.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
41	AZUREUSCONTEST.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
42	AZUREUSFREE.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
43	AZUREUSGAMES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
44	AZUREUSHOME.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
45	AZUREUSINC.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
46	AZUREUSLITE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
47	AZUREUSMEDIA.COM	.com	2006.6.5	2016.6.5	Active	Public
48	AZUREUSOPEN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
49	AZUREUSPLATFORM.COM	.com	2006.6.14	2017.6.14	Active	Public
50	AZUREUSPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
51	AZUREUSSMS.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
52	AZUREUSSOFTWARE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
53	AZUREUSTHEMOVIE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
54	AZUREUSV3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
55	AZUREUSVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
56	AZUREUSWIKI.COM	.com	2006.6.3	2017.6.3	Active	Public
57	AZUREUSXXX.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
58	AZURREUS.COM	.com	2005.4.2	2016.5.1	Active	Public
59	AZURURS.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
60	AZURUYS.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
61	AZVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
62	AZVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
63	BUY-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
64	BUYVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
65	BUYVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
66	DOWNLOAD-VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public

67	DOWNLOAD-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
68	DOWNLOADVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
69	DOWNLOADVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
70	FLESHFROG.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
71	FREE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
72	FREE-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
73	FREEVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
74	FREEVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
75	FUCKVUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
76	GET-AZUREUS.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
77	GET-AZUREUS.INFO	.info	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
78	GET-AZUREUS.NET	.net	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
79	GET-AZUREUS.ORG	.org	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
80	GET-VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
81	GET-VUZE.BIZ	.biz	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
82	GET-VUZE.COM	.com	200711.26	2017.11.26	Active	Public
83	GET-VUZE.INFO	.info	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
84	GET-VUZE.NAME	.name	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
85	GET-VUZE.NET	.net	2007.11.26	2017.11.26	Active	Public
86	GET-VUZE.ORG	.org	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
87	GET-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
88	GETAZUREUS.COM	.com	2005.12.7	2017.12.7	Active	Public
89	GETVUSE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
90	GETVUZE.BIZ	.biz	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
91	GETVUZE.COM	.com	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
92	GETVUZE.INFO	.info	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
93	GETVUZE.MOBI	.mobi	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
94	GETVUZE.NAME	.name	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
95	GETVUZE.NET	.net	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
96	GETVUZE.ORG	.org	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
97	GETVUZE.TV	.tv	2007.11.26	2017.11.26	Active	Public
98	GETVUZE.US	.us	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
99	GETVUZE.WS	.ws	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
100	GETVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
101	GIMME-AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
102	HELLOVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
103	HTTPVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
104	HTTPWWWVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
105	I-HATE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
106	IAMAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
107	IAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
108	IHATEVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
109	IVUSE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
110	IVUZE.COM	.com	2009.5.12	2016.5.12	Active	Public
111	MICROVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
112	MY-AZUREUS.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
113	MYAZUREUS.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
114	NEWAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
115	ONEVUZE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
116	ONLINEVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
117	OPEN-AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
118	OPENAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
119	OPENBT.ORG	.org	2006.2.7	2017.2.7	Active	Public
120	PASTETORRENT.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
121	PEEKAVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public

122	PLUS-VUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
123	PLUSVUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
124	RENDEVUZE.COM	.com	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
125	RENDEZVUZE.COM	.com	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
126	RUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
127	SEXYVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
128	SHOPVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
129	THEBAREFROG.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
130	THEYCALLMEVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
131	TNAVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
132	UZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
133	V0SE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
134	V0ZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
135	VIEWZ.COM	.com	1996.3.13	2016.5.1	Active	Public
136	VUSE-INC.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
137	VUSE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
138	VUSE-SMS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
139	VUSE.COM	.com	2006.5.22	2016.5.22	Active	Public
140	VUSEINC.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
141	VUSEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
142	VUSESMS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
143	VUSESUCKS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
144	VUUZ.COM	.com	2006.10.14	2016.10.14	Active	Public
145	VUZ3.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
146	VUZE-BOX.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
147	VUZE-CDN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
148	VUZE-FAN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
149	VUZE-INC.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
150	VUZE-INC.NET	.net	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
151	VUZE-INC.ORG	.org	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
152	VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
153	VUZE-PLUS.NET	.net	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
154	VUZE-PLUS.ORG	.org	2010.4.7	2016.4.7	Active	Public
155	VUZE-R-US.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
156	VUZE-SMS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
157	VUZE.MOBI	.mobi	2009.3.30	2016.3.30	Active	Public
158	VUZE.US	.us	2009.9.21	2016.9.20	Active	Public
159	VUZE.WS	.ws	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
160	VUZE.XXX	.xxx	2011.12.9	2016.12.9	Active	Public
161	VUZE1.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
162	VUZE4LIFE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
163	VUZEADS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
164	VUZEAFTERDARK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
165	VUZEAZUREUS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
166	VUZEBETA.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
167	VUZEBYAZUREUS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
168	VUZECDN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
169	VUZECLIENT.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
170	VUZECOM.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
171	VUZECORP.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
172	VUZEDOWNLOAD.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
173	VUZEDOWNLOADS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
174	VUZEFAN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
175	VUZEFLIX.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
176	VUZEFORUMS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public

177	VUZEGIRLS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
178	VUZEHATER.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
179	VUZEHATERS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
180	VUZEHATTAN.COM	.com	2011.2.8	2016.5.1	Active	Public
181	VUZEHD.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
182	VUZEHD.NET	.net	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
183	VUZEHD.ORG	.org	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
184	VUZEHD.TV	.tv	2009.4.20	2016.5.1	Active	Public
185	VUZEHDNETWORK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
186	VUZEHDTV.COM	.com	2009.4.29	2016.5.1	Active	Public
187	VUZEHELP.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
188	VUZEINC.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
189	VUZEINFO.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
190	VUZEITTOME.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
191	VUZEJUNKIE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
192	VUZEKID.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
193	VUZEKIDS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
194	VUZELABS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
195	VUZELIVE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
196	VUZEME.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
197	VUZEMOBILE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
198	VUZEMOVIES.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
199	VUZENETWORK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
200	VUZEONE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
201	VUZEONLINE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
202	VUZEPIRATES.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
203	VUZEPLATFORM.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
204	VUZEPLATFORM.NET	.net	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
205	VUZEPLATFORM.ORG	.org	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
206	VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
207	VUZEPLUS.NET	.net	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
208	VUZEPLUS.ORG	.org	2010.4.7	2016.4.7	Active	Public
209	VUZEPLUSS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
210	VUZEPORN.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
211	VUZEPRO.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
212	VUZEPRO.NET	.net	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
213	VUZEPRO.ORG	.org	2008.1.25	2017.1.25	Active	Public
214	VUZEREVIEW.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
215	VUZEREVIEWS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
216	VUZERUS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
217	VUZESHOP.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
218	VUZESMS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
219	VUZESUCKS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
220	VUZETNA.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
221	VUZETORRENT.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
222	VUZETORRENT.NET	.net	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
223	VUZETORRENT.ORG	.org	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
224	VUZETORRENTS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
225	VUZETORRENTS.NET	.net	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
226	VUZETORRENTS.ORG	.org	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
227	VUZEWEB.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
228	VUZEWIKI.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
229	VUZEWORLD.COM	.com	2008.1.24	2016.5.1	Active	Public
230	VUZEXXX.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
231	VVUSE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public

232	VZ3P.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
233	VZAWS.COM	.com	2011.5.1	2016.5.1	Active	Public
234	WE-ARE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
235	WEAREVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
236	WWWAZUREUS.COM	.com	2005.4.2	2016.5.1	Active	Public
237	WWWVUZECOM.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
238	XXXVUZE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
239	ZUDEO.COM	.com	2006.12.1	2017.12.1	Active	Public

根据 Spigot,Inc.提供的情况说明：“公司已到期及即将到期的域名符合相关法律要求的延期条件，办理该类域名的延期不存在障碍；公司已将所有域名设定为到期自动续期，所有域名预计在到期时将自动完成续期；该类域名并未运用于公司及其子公司的经营之中，若该类域名无法办理延期不会对公司及其子公司的经营产生影响；公司实际控制人承诺若该类域名无法办理延期致使公司及子公司造成损失的，将由其实际控制人承担。”

经核查，独立财务顾问和律师认为：Spigot 公司已到期及即将到期的域名符合相关法律要求的延期条件，办理该类域名的延期不存在障碍；公司已将所有域名设定为到期自动续期，所有域名预计在到期时将自动完成续期；该类域名并未运用于公司及其子公司的经营之中，若该类域名无法办理延期不会对公司及其子公司的经营产生影响；公司实际控制人承诺若该类域名无法办理延期致使公司及子公司造成损失的，将由其实际控制人承担。

（四）专利

截至本报告书签署之日，Spigot, Inc.及其子公司现时拥有 2 件正式颁布的美国专利；2 件已批准、待颁布的美国专利，具体情况如下：

序号	专利号	申请号	提交日期	权利状态	发明人	权利人	专利名称
1	US 7995588	11/384,388	2006.3.21	Issued	Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 7/29/13)	Systems and methods for distributing data within an internet having a plurality of nodes
2	US 8559445	13/110,021	2011.5.18	Issued	Paul Anton Richardson Gardner	Continuation of the above	Systems and methods for distributing data
3	US 9106668	12/328,492	2009.2.10	Issued	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Distributed Peer location in peer-to-peer file transfers

4	——	12/831,962	2009.6.18	Allowed	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Associated Content System

目前，Spigot, Inc.及其子公司已取得上述申请号为 12/328,492 的专利，具体情况如下：

专利号	申请号	提交日期	权利状态	发明人	权利人	专利名称
US 9106668	12/328,492	2009.2.10	Issued	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Distributed Peer location in peer-to-peer file transfers

根据 Spigot, Inc.的情况说明，目前，Spigot, Inc.及其子公司尚有一项美国专利已批准，但未正式颁布，具体情况如下：

专利号	申请号	提交日期	权利状态	发明人	权利人	专利名称
——	12/831,962	2009.6.18	Allowed	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Associated Content System

该项专利系 Spigot, Inc.子公司 Azureus Software 申请并已获得批准的专利，此专利的主要用途为根据用户使用偏好，向用户自动推荐符合用户偏好的其他内容及信息，此专利未应用于 Spigot 的任何软件及日常运营，该专利的正式颁布与否均不会对 Spigot, Inc.及其子公司的业务产生影响。

十、Spigot 最近三年股权转让、增资及资产评估情况

（一）股权转让情况

下表所列股权转让行为已履行 Spigot 公司股东会审议及批准程序，符合美国法律及 Spigot 公司章程规定。

序号	时间	转让方	受让方	原因	是否完成	关联关系	资金来源	价款支付
1	2013 年 4 月 15 日	John Montgomery	Celeste Sales	个人投资退出需要	是	无关联关系	自有资金	已支付

2	2014 年 6 月 25 日	Rodrigo Sales	Jason Johnson	个人投资需要	是	无关联关系	自有资金	已支付
3	2014 年 6 月 25 日	Michael Levit	Jason Johnson	个人投资需要	是	无关联关系	自有资金	已支付
4	2014 年 6 月 25 日	Rodrigo Sales	The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	个人税务及遗产筹划	是	Rodrigo Sales 与 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 为一致行动人	不适用	不适用
5	2014 年 6 月 26 日	Michael Levit	The Michael Levit 2014 Annuity Trust	个人税务及遗产筹划	是	Michael Levit 与 the Michael Levit 2014 Annuity Trust 为一致行动人	不适用	不适用
6	——	Michael Levit	Ryan Stephens	个人投资退出需要	否	无关联关系		未完成，$3,648,692.40 转股费用未支付

The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 为 Rodrigo Sales 个人设立的信托，受托人为 Rodrigo Sales，故其与 Rodrigo Sales 为一致行动人。

The Michael Levit 2014 Annuity Trust 为 Michael Levit 个人设立的信托，受托人为 Michael Levit，故其与 Michael Levit 为一致行动人。

Ryan Stephens 持有的认股权证截至本报告书出具之日仍未行权，预计将在本交易交割前行权，具体内容详见《重组报告书》“第八节 交易标的基本情况——Spigot /十、Spigot 最近三年股权转让、增资及资产评估情况/（一）股权转让情况”。

最近三年 Spigot 发生的股权转让及与本次交易定价的差异合理性分析如下：

1、2013 年 4 月

2013 年 4 月 15 日，John Montgomery 将其持有的 38,655 股股份转让给 Celeste Sales。双方签署了股权购买协议(Stock Purchase Agreement), Celeste Sales 以$1.22 美元/股购买 John Montgomery 所持有的股份。

本次股权转让系 John Montgomery 为实现个人投资的退出而进行，为个人之间的股权转让，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照本次股权转让的价

格，当时 Spigot 企业价值为$1,921.56 万美元。本次交易定价参考 2012 年 12 月的股权转让对价，考虑公司 2012 年末净资产仅为$362.26 万美元，基于 Spigot 当时的经营状况，该转让作价具有合理性。

本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

2、2014 年 4 月

2014 年 6 月 25 日，Rodrigo Sales 将其持有 Spigot, Inc.的 103,967 股股份以$1.103 美元/股转让给了 Jason Johnson；2014 年 6 月 25 日，Michael Levit 将其持有的 Spigot, Inc.的 242,591 股股份以$1.103 美元/股转让给了 Jason Johnson。同时，Jason Johnson 将其持有 August Home, Inc. （一家制造电子锁的公司，非 Spigot, Inc.的关联方）的 337,252 股股份以$0.34 美元/股转让给了 Rodrigo Sales；Jason Johnson 将其持有 August Home, Inc.的 786,857 股股份以$0.34 美元/股转让给了 Michael Levit。三方分别签署了相关股权购买协议。

本次股权转让系 Jason Johnson、Rodrigo Sales、Michael Levit 分别为实现个人对 Spigot, Inc.及 August Home, Inc.的投资而进行，为个人之间的股权转让，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照本次股权转让的价格，当时 Spigot 企业价值为$1,653.28 万美元。由于此次股权转让系 Spigot 及 August Home 公司双方股东的换股行为，依据交易各方对两个公司经营情况的判断，确定换股数额。基于两公司当时的经营情况，该换股数额及转让作价具有合理性。

本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

3、2014 年 6 月

2014 年 6 月 25 日，Rodrigo Sales 将其持有的 Spigot, Inc.875,757 股股份转给 The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust。2014 年 6 月 26 日，Michael Levit 将其持有的 822,073 股转给 The Michael Levit 2014 Annuity Trust。

以上股权转让系公司个人股东 Rodrigo Sales 及 Michael Levit 为税务及遗产筹划，向本人设立的信托（trust）无偿转让资产，未聘请评估机构进行评估。个

人股东分别与其设立的信托签署了股权转移协议（Stock Transfer Agreement）。

本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

4、2015 年 9 月

Michael Levit 于 2015 年 1 月 17 日同意授予 Ryan Stephens 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可在 2025 年 3 月 9 日前以$4.14 美元/股认购 Michael Levit 持有的 Spigot 公司 398,410 股股份，以$6.90 美元/股认购 Michael Levit 持有的 Spigot 公司 289,750 股股份。根据《Spigot, Inc.股权购买协议》，Ryan Stephens 将在交割前完成认股权证的行权，成为 Spigot 公司股东及本次交易的交易对方。

Ryan Stephens 持有的认股权证为 Michael Levit 为个人投资退出目的，而签发给 Ryan 个人的，且此认股权证签发日期为 Ryan 成为 Spigot 员工之前，不以 Ryan 对 Spigot 的服务为前提，也不与 Ryan 对 Spigot 的服务挂钩，以上认股权证不属于股权激励，本次交易未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照认股权证签发时认股的价格（加权平均），当时 Spigot 企业价值为$7,681.49 万美元。公司 2014 年的净利润为 2,516.47 万美元，但 Michael Levit 作为创始人股东，本次为满足其逐步退出公司投资，减持个人持有的 Spigot 股票的意愿，该转让作价具有合理性。

本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

（二）增减资情况

下表所列 Spigot 公司股份回购行为已履行 Spigot 公司股东会审议及批准程序，相关股东行使认股权证已履行了内部决策程序，符合美国法律及 Spigot 公司章程规定。

序号	时间	减/增资方	原因	是否完成	关联关系	资金来源	价款支付
1	2011 年 5 月 11 日	Renn A. Ortenburger	个人投资需要	是	无关联关系	自有资金	已支付

2	2012 年 4 月 30 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
3	2012 年 12 月 31 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
4	2013 年 4 月 1 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
5	2013 年 4 月 5 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
6	2013 年 7 月 1 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
7	2013 年 9 月 20 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
8	2013 年 10 月 1 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
9	2014 年 1 月 2 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
10	2014 年 1 月 13 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
11	2014 年 2 月 1 日	Peter I.A. Bosco Trust	投资需要	是	无关联关系	自有资金	已支付
12	2014 年 4 月 1 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
13	2014 年 7 月 1 日	Renn A. Ortenburger	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
14	2015 年 3 月 9 日	Michael Levit	个人投资退出需要	是	无关联关系	Spigot 自有资金	已支付
15	2015 年 4 月 1 日	Linda R. Beaty Trust dated December 15, 2006	投资需要	是	无关联关系	自有资金	已支付

经核查，独立财务顾问和律师认为：报告期内 Spigot 历次增减资及股权转让的原因合理，除 Michael Levit 将其持有的 688,160 股转让给 Ryan Stephens 未完成外，其余历次增减资及股权转让均已完成款价支付及交割，均通过了股东会决议等必要的审议及批准程序，符合相关法律法规及公司章程的规定。

最近三年 Spigot 发生的增减资及与本次交易定价的差异合理性分析如下：

1、2012 年 12 月

Spigot 公司于 2012 年 12 月 29 日召开董事会，同意 Spigot, Inc.将从 Renn A. Ortenburger 处以$1.22 美元/股回购其所持有的 1,127.261 股 Spigot, Inc.股票，双方签署了回购协议（《Repurchase Agreement》）。截至 2014 年 7 月 1 日，Renn A. Ortenburger 已经回购其持有的 Spigot, Inc.的全部股份。

本次股权转让系 Renn A. Ortenburger 为逐步实现个人投资的退出而进行，为 Spigot 股东之间的股权转让，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照本次股权转让的价格，当时 Spigot 企业价值为$1,921.56 万美元。由于 Spigot 业务正

处于起步阶段，盈利能力不高，基于 Spigot 当时的经营状况，该转让作价具有合理性。

本次股权转让已获 Spigot 董事会审议通过，并告知全体股东。本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

2、2014 年 2 月

Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Peter I.A. Bosco Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 49,843 股股份。双方签署了认股权证协议（Common Stock Purchase Warrant）。2014 年 2 月 1 日 Peter I.A. Bosco Trust 行权其持有 Spigot, Inc.认股权证，购买 Spigot 公司 49,843 股股份。

本次股权转让系 Peter I.A. Bosco Trust 为实现个人投资目的而进行，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照认股权证签发时认股的价格，当时 Spigot 企业价值为$2,173.57 万美元。由于当时 Spigot 刚刚设立，盈利能力较低，Peter I.A. Bosco Trust 为财务投资者，认可 Spigot 的经营思路，对 Spigot 管理层经营能力和行业经验抱有信心，且考虑到认股权证行权有效期的时长及 Spigot 未来的业务发展情况，该转让作价具有合理性。

本次股权转让已获 Spigot 董事会审议通过，并告知全体股东。本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

3、2015 年 3 月

Spigot 公司同意于 2015 年 3 月 9 日，从 Michael Levit 处以票面价值$0.0001 美元/股回购其所持有的 335,000 股 Spigot, Inc.股份。双方签署了股份回购协议（Common Stock Repurchase Agreement）。

本次股权转让系 Michael Levit 为逐步实现退出公司投资及管理，与公司达成的个人减持意协议，为 Spigot 股东之间的股权转让，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双

方协商决定。Michael Levit 作为创始人股东，本次为满足其逐步退出公司投资，减持个人持有的 Spigot 股票的意愿，以股票票面价值平价转让股票，该转让作价具有合理性。

本次股权转让已获 Spigot 董事会审议通过。本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

4、2015 年 4 月

Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Richard D. Stubblefield Living Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 74,766 股股份。Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Linda R. Beaty Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 74,765 股股份。双方签署了认股权证协议（Common Stock Purchase Warrant）。2015 年 4 月 1 日 Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 分别行权其持有 Spigot, Inc.认股权证，分别购买 Spigot 公司 74,766 股及 74,765 股股份。

本次股权转让系 Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 为实现个人投资目的而进行，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照认股权证签发时认股的价格，当时 Spigot 企业价值为$2,173.57 万美元。由于当时 Spigot 刚刚设立，盈利能力较低，Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 为财务投资者，认可 Spigot 的经营思路，对 Spigot 管理层经营能力和行业经验抱有信心，且考虑到认股权证行权有效期的时长及 Spigot 未来的业务发展情况，该转让作价具有合理性。

本次股权转让已获 Spigot 董事会审议通过，并告知全体股东。本次股权转让符合相关法律法规及 Spigot 公司章程的规定，不存在违反限制或禁止性规定而转让的情形。

（三）资产评估情况

最近三年 Spigot 未进行过资产评估。

十一、Spigot 会计政策及相关会计处理

（一）Spigot 的收入、成本的具体确认原则及计量方法

1、商品销售收入

收入确认与计量：在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

成本确认与计量：公司的主要销售商品为标准化软件，已在收购或自主研发时计提相关成本，在销售时不重复计提相关成本。

Spigot 公司的主营业务为广告服务收入，该收入源于用户安装 Spigot 开发的搜索插件后，将 Yahoo！等主要搜索引擎设置为默认搜索引擎，然后按照广告点击量共享广告收入。Spigot 公司在每月收到的客户公司发出的结算单（invoice）时确认收入，此收入确认方式为行业内较普遍的收入确认方式，符合 Spigot 实际运营特点，具有合理性。

2、提供劳务收入

在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。劳务交易的完工进度按已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。并按照提供劳务预计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：（1）收入的金额能够可靠地计量；（2）相关的经济利益很可能流入企业；（3）交易的完工程度能够可靠地确定；（4）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

Spigot 与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分

分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

3、广告服务收入

广告服务收入主要源于用户安装 Spigot 开发的搜索插件后，将 Yahoo!等主要搜索引擎设置为默认搜索引擎，然后按照广告点击量共享广告收入。每月 Spigot 按照与搜索引擎公司确认后的结算单，确认收入。

Spigot 按月与各软件供应商进行对账，根据与软件供应商约定的分成比例向软件供应商支付分成，并将分成连同当月实际发生的相关人工等运维费用计入营业成本。

4、利息收入

按照他人使用 Spigot 货币资金的时间和实际利率计算确定。

（二）财务报表编制基础，确定合并报表时的重大判断和假设，合并财务报表范围、变化情况及变化原因

1、财务报表的编制基础

Spigot 的财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 41 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，Spigot 会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

Spigot 作为 S 型公司根据美国税收法（Internal Revenue Code），无需缴纳联邦企业所得税，如果 Spigot 被智度投资股份有限公司成功收购后，将变为 C 型公司，预计将按照 33%的有效税率缴纳企业所得税，为了使 2013 年到 2015 年 9 月 30 日的历史数据与交割完成后的财务数据在企业所得税方面具有可比性，

因此假定 2013 年到 2015 年 9 月 30 日 Spigot 已经按照 33%的税率缴纳企业所得税。由于 Spigot 没有实际交税，在进行所得税测算时按照利润总额进行匡算而得。

2、确定合并报表的的重大判断和假设

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指 Spigot 拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响该回报金额。合并范围包括 Spigot 公司及全部子公司。子公司，是指被母公司控制的主体。

一旦相关事实和情况的变化导致上述控制定义涉及的相关要素发生了变化，Spigot 将进行重新评估。

编制合并报表时，母公司与被合并子公司采用统一的会计政策和期间。合并财务报表以母公司和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司编制。

从取得子公司的净资产和生产经营决策的实际控制权之日起，母公司开始将其纳入合并范围；从丧失实际控制权之日起停止纳入合并范围。对于处置的子公司，处置日前的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中；当期处置的子公司，不调整合并资产负债表的年初数。非同一控制下企业合并增加的子公司，其购买日后的经营成果及现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，且不调整合并财务报表的年初数和对比数。同一控制下企业合并增加的子公司及吸收合并下的被合并方，其自合并当年年初至合并日的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，并且同时调整合并财务报表的对比数。

在编制合并财务报表时，子公司与母公司采用的会计政策或会计期间不一致的，按照母公司的会计政策和会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。

公司内所有重大往来余额、交易及未实现利润在合并财务报表编制时予以抵销。

子公司的股东权益及当期净损益中不属于母公司所拥有的部分分别作为少

数股东权益及少数股东损益在合并财务报表中股东权益及净利润项下单独列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司年初股东权益中所享有的份额，仍冲减少数股东权益。

当因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了在该原有子公司重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动以外，其余一并转为当期投资收益）。其后，对该部分剩余股权按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》或《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等相关规定进行后续计量。

母公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需区分处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易是否属于一揽子交易。处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。不属于一揽子交易的，对其中的每一项交易视情况分别按照“不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资”和“因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权”适用的原则进行会计处理。处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

3、合并财务报表范围、变化情况及变化原因

（1）合并财务报表范围

Spigot 纳入合并范围的子公司共 4 户，GreenTree Applications S.R.L.是罗马尼亚子公司，为 Spigot 全资子公司；Azureus Software, Inc.是 Spigot 全资子公司，拥有 Spigot 并购 Vuze 形成的知识产权和软件许可证； GMGP LLC 是 Spigot 全资子公司，主要是为公司 TuneUp 产品获取安全类认证证书，不拥有知识产权；SearchMe Technologies, Inc.是 Spigot 全资子公司，目前无业务运营。

（2）报告期内的合并财务报表范围变化情况

1）2014 年发生的非同一控制下企业合并概况

单位：元

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例（%）	股权取得方式
GMGP LLC	2014 年	611,900.00	50.00%	货币购买
被购买方名称	**购买日**	**购买日的确定依据**	**购买日至期末被购买方的收入**	**购买日至期末被购买方的净利润**
GMGP LLC	2014 年	《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》	6,310,697.28	2,652,991.48

2）本次合并成本及商誉

单位：元

项　目	GMGP L.L.C.
合并成本	611,900.00
—现金	611,900.00
合并成本合计	611,900.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	306,255.95
商誉	**305,644.05**

报告期内不存在其他原因的合并范围变动。

（三）Spigot 与上市公司存在的重大会计政策或估计差异及其对 Spigot 净利润产生的影响

Spigot 与上市公司不存在重大会计政策或估计差异。

（四）行业特殊的会计处理政策

Spigot 不涉及行业特殊的会计处理政策。

（五）研发费用会计处理政策、确认依据及合理性

Spigot 公司报告期内均有研发费用发生,其中：2013 年度发生 308.15 万元，

2014 年度发生 376.41 万元，2015 年 1-9 月发生 314.76 万元，主要包括研发人员薪酬以及分支机构 GreenTree Applications SRL 发生的费用，所有研发支出费用化，计入管理费用-研发费用列示。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的公司将日常经营中实际发生的研发人员薪酬、日常费用以及分摊的房租折旧等不符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》资本化的部分计入了研发支出，研发支出会计处理符合国家政策，确认依据充分、合理。

十二、其他重要事项说明

（一）Spigot 及其股东报告期内授予的认股权证说明

1、认股权证处理的相关会计政策

《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》应用指南规定：权益工具是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。比如企业发行的普通股，以及企业发行的、使持有者有权以固定价格购入固定数量本企业普通股的认股权证等。发行方发行的金融工具归类为权益工具的，应按实际收到的金额借记银行存款等科目，贷记其他权益工具-优先股、永续债等科目。发行方按合同条款约定将除普通股以外的金融工具转换为普通股的，按该工具对应的金融负债或其他权益工具的账面价值，借记应付债券、其他权益工具等科目，按普通股的面值，贷记实收资本科目，按其差额，贷记资本公积-资本溢价（或股本溢价）。

Spigot 公司发行的认股权证属于权益工具，按照权益工具核算方式进行账务处理。根据协议，发行认股权证时为零对价，为验证该项交易是否公允，会计师用 B-S 模型对认股权证的公允价值进行核查,公式为：C=S・N(d1)-X・exp (-r・T)・N(d2)，各参数含义如下：S-所交易金融资产现价，X-期权执行价格，r-无风险利率，T-期权有效期，N(d1)，N(d2)-正态分布变量的累积概率分布函数。计算时主要参数如下：波动率 100%，所交易资产现价为每股账面价值 0.001 美元，期权执行价格为 1.38 美元，无风险利率为 1.11%，期限为 7 年，经过测算认股权证价值约为 0，该笔交易是公允的，考虑到重要性原则对于发行认股权证未进行账务处理。2014 年 2 月 1 日 Peter Bosco 行使的认股权证，以每股 1.38 美元的价格行权，支付 68,783.84 美元购买 49,843 股股票，超过面值部分的 68,778.00

美元计入资本公积，折合成人民币 421,891.13 元。2015 年 4 月 1 日 Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 行使的认股权证，以每股 1.38 美元的价格行权，支付 103,177.08 美元购买 74,766 股股票，超过面值部分的 103,169.60 美元计入资本公积，折合成人民币 633,812.12 元。2015 年 4 月 2 日 Linda Beauty Trust 行使的认股权证，以每股 1.38 美元的价格行权，支付 103,175.00 美元购买 74,765 股股票，超过面值部分的 103,168.22 美元计入资本公积，折合成人民币 633,411.60 元。上述会计处理符合企业会计准则规定。

2、认股权证不属于股权激励的说明

《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定：股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有如下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易。二是股份支付是以获取职工或其他服务为目的的交易。三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

2013 年-2015 年 9 月 Spigot 认股权证发行以及行权情况如下：

发行对象	发行时间	行权时间	行权价格	股数
Peter I.A. Bosco Trust	2012 年 6 月	2014 年 2 月	1.38	49,843
Linda R. Beaty Trust	2012 年 6 月	2015 年 4 月	1.38	74,765
Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T	2012 年 6 月	2015 年 4 月	1.38	74,766
Ryan Stephens	2015 年 1 月	尚未行权	4.14	398,410
Ryan Stephens	2015 年 1 月	尚未行权	6.90	289,750

2012 年 6 月 Spigot 公司分别向 Peter I.A. Bosco Trust、Linda R. Beaty Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 发行认股权证，以上信托实际上分别由 Peter I.A. Bosco、Linda R. Beaty、Richard D. Stubblefield 进行支配和管理，上述自然人均不属于 Spigot 公司员工，均为财务投资者，以上认股权证的授予，均为满足相关信托及实际控制人的投资目的，不以获取其相关服务及资源为目的，不符合股份支付定义。2015 年 1 月 Spigot 公司小股东 Michael Levit 向 Ryan Stephens 发行认股权证，Ryan Stephens 持有的认股权证为 Michael Levit 为个人投资退出目的，而签发给 Ryan 个人的，且此认股权证签发日期为 Ryan 成为 Spigot 员工之前，不以 Ryan 对 Spigot 的服务为前提，也不与 Ryan 对 Spigot 的服务挂钩，因此以上认股权证不属于股权激励。

3、Spigot 公司及股东发行认股权证的价格与本次交易作价差异的原因及合理性

（1）2012 年 6 月 29 日 Spigot 公司授予 Peter I.A. Bosco Trust 的认股权证

Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Peter I.A. Bosco Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 49,843 股股份。双方签署了认股权证协议（Common Stock Purchase Warrant）。2014 年 2 月 1 日 Peter I.A. Bosco Trust 行权其持有 Spigot, Inc.认股权证，购买 Spigot 公司 49,843 股股份。

本次认股权证的获取及行权系 Peter I.A. Bosco Trust 为实现个人投资目的而进行，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照认股权证签发时认股的价格，当时 Spigot 企业价值为$2,173.57 万美元。由于当时 Spigot 刚刚设立，盈利能力较低，Peter I.A. Bosco Trust 为财务投资者，认可 Spigot 的经营思路，对 Spigot 管理层经营能力和行业经验抱有信心，且考虑到认股权证行权有效期的时长及 Spigot 未来的业务发展情况，该作价具有合理性。

（2）2012 年 6 月 29 日 Spigot 公司授予 Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Richard D. Stubblefield Living Trust 的认股权证

Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Richard D. Stubblefield Living Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 74,766 股股份。Spigot 公司于 2012 年 6 月 29 日同意授予 Linda R. Beaty Trust 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可以在 2019 年 6 月 30 日前以$1.38 美元/股认购 Spigot 公司 74,765 股股份。双方签署了认股权证协议（Common Stock Purchase Warrant）。2015 年 4 月 1 日 Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 分别行权其持有 Spigot, Inc.认股权证，分别购买 Spigot 公司 74,766 股及 74,765 股股份。

本次认股权证的获取及行权系 Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 为实现个人投资目的而进行，未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。

按照认股权证签发时认股的价格，当时 Spigot 企业价值为$2,173.57 万美元。由于当时 Spigot 刚刚设立，盈利能力较低，Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 为财务投资者，认可 Spigot 的经营思路，对 Spigot 管理层经营能力和行业经验抱有信心，且考虑到认股权证行权有效期的时长及 Spigot 未来的业务发展情况，该作价具有合理性。

（3）2015 年 1 月，Michael Levit 个人授予 Ryan Stephens 的认股权证

Michael Levit 于 2015 年 1 月 17 日同意授予 Ryan Stephens 认股权证（Warrant），同意认股权证持有人可在 2025 年 3 月 9 日前以$4.14 美元/股认购 Michael Levit 持有的 Spigot 公司 398,410 股股份，以$6.90 美元/股认购 Michael Levit 持有的 Spigot 公司 289,750 股股份。

Ryan Stephens 持有的认股权证为 Michael Levit 为个人投资退出目的，而签发给 Ryan 个人的，本次交易未聘请评估机构进行评估。此次交易为交易双方秉承平等自愿、互惠互让的原则而进行，转让价格由交易双方协商决定。按照认股权证签发时认股的价格（加权平均），当时 Spigot 企业价值为$7,681.49 万美元。公司 2014 年的净利润为 2,516.47 万美元，但 Michael Levit 作为创始人股东，本次为满足其逐步退出公司投资，减持个人持有的 Spigot 股票的意愿，且本次认股权证的行权价格高于 Michael 在此之前的历次股权转让价格，即考虑了 Spigot 在转股权证签发时的实际运营情况及未来发展潜力，该作价具有合理性。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，Spigot 于 2012 年 6 月 29 日分别向 Peter I.A. Bosco Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Richard D. Stubblefield Living Trust 授予了认股权证。上述行为发生于报告期外。Spigot 在报告期内未向公司任何股东授予认股权证。上述认股权证行权后，相关对价分别计入 Spigot 股本及资本公积，符合企业会计准则规定，具有合理性。在报告期内发生的授予认股权证的行为是在 Spigot 小股东 Michael Levit 和自然人 Ryan Stephen 之间发生的。以上各认股权证的授予，均不满足《企业会计准则》所规定的股权激励范围，故 Spigot 对以上认股权证的会计处理具有合理性，以上认股权证不属于股权激励。

2012 年 6 月 Spigot 公司分别向 Peter I.A. Bosco Trust、Linda R. Beaty Trust、

Richard D. Stubblefield Living Trust U/D/T 发行认股权证，由于当时 Spigot 刚刚设立，盈利能力较低，Peter I.A. Bosco Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust 及 Linda R. Beaty Trust 为财务投资者，认可 Spigot 的经营思路，对 Spigot 管理层经营能力和行业经验抱有信心，且考虑到认股权证行权有效期的时长及 Spigot 未来的业务发展情况，该作价具有合理性。

Ryan Stephens 持有的认股权证为 Michael Levit 为个人投资退出目的，而签发给 Ryan 个人的，Michael Levit 作为创始人股东，本次为满足其逐步退出公司投资，减持个人持有的 Spigot 股票的意愿，且本次股权转让认股权证的行权价格高于 Michael 在此之前的历次股权转让价格，即考虑了 Spigot 在转股权证签发时的实际运营情况及未来发展潜力，该作价具有合理性。

（二）Spigot 涉及的美国税收事项说明

1、本次交易后 Spigot 补缴所得税和纳税调整事项的说明

Spigot 公司目前作为 S 型公司，纳税是基于收付实现制，美国法律要求，当 Spigot 公司在收购完成后，需转成 C 型公司（S 型公司不允许有外国股东），同时美国税务局规定，C 型公司将需要以权责发生制缴纳公司所得税。以上调整的主要区别为 Spigot 公司在税务收入计算时，相关收入及成本的计提时点不同。目前 Spigot 针对缴纳公司所得税采用的收付实现制，当 Spigot 实际收到款项时确认税务收入，实际支付款项时，确认税务成本（注：此收付实现制仅适用于 S 型公司所得税的计算，公司的财务报表编制基础仍为权责发生制）。当 Spigot 转为 C 型公司时，需要采用权责发生制计算所得税，在首次进行此转换时，会产生一次税基的调整，由此对当期税费造成影响，主要原因是在计算所得税时，应收及应付账款是否确认为纳税收入的区别。纳税调整为公司性质变动的正常影响，由此造成的变动 Spigot 可能需补缴部分税款或获得一定的税收返还（按照 Spigot 2015 年 9 月 30 日财务数据估算，补缴款预计约合 575.72 万元人民币）。即使出现补缴情况，也并非因为 Spigot 公司过去存在未缴清相关税款的情况，因此不涉及诉讼或处罚。由于以上税收调整的不确定性，故上市公司与 Spigot 交易对方在《Spigot, Inc.股权购买协议》第 9.02 条中约定，此部分税收调整带来的税收影响将由 Spigot 交易对方承担，对 Spigot 公司及上市公司无影响。

2、Spigot 符合美国相关税收抵免资格的说明

美国税法（Internal Revenue Code）Section 41 规定，公司在从事开发或研究时产生的相关费用，将获得税收抵免资格（Research & Experimentation Tax Credit or R&D Tax Credit）。以上开发或研究的费用包含对相关软件维护所产生的人员工资、设备支出及其他相关费用及新软件的研发时的人员工资、设备支出及其他相关费用。Spigot, Inc.公司业务涵盖自主研发软件及收购软件的维护更新，及公司插件的研发及更新，以上业务符合美国税法 Internal Revenue Code Section 41(d)对于符合规定的研发（Qualified Research）的定义。相关人员、设备及其他费用支出符合美国税法符合美国税法 Internal Revenue Code Section 41(b)对于符合规定的支出（Qualified Research Expenses）的定义。结合 Spigot 目前运营情况，Spigot 相关研发费用支出未发现不符合美国税法关于获得开发或研究支出税收抵免资格的相关规定，故预测公司在变成 C 型公司后将享有税收抵免的资格。（S 型公司不需缴纳联邦公司所得税，故公司目前不涉及该项税收抵免）。以上税收抵免资格的判断，需待 Spigot 成为 C 型公司后，以美国国税局（Internal Revenue Service）出具的最终判断为准。

在本次交易完成后，Spigot 将整合目前已有的俄罗斯等国的业务，结合上市公司的优势及本次收购的其他标的，拓展其中国境内业务。根据美国税法规定，如公司在美国之外的符合规定的国家或地区确认收入，将获得外国税收抵免（Forign Tax Credit），从而免除公司在美国双重征税的义务，保证公司如完成在低税率国收入的确认，将无需在美国补缴因为税率差产生的税收差异，能有效降低公司实际税率。目前俄罗斯的公司所得税税率为 20%，中国的企业所得税税率为 25%，均远低于美国公司税率 35%，且考虑到研发的税收抵免，本次评估预测的 33%所得税率具有一定合理性。

第九节　交易标的的评估

一、猎鹰网络 100%股权评估情况

（一）评估的基本情况

本次交易的评估基准日为 2015 年 6 月 30 日，评估对象为猎鹰网络的股东全部权益。评估范围为猎鹰网络在基准日的全部资产及相关负债，账面资产总额 20,525.41 万元，负债 14,529.53 万元，净资产 5,995.88 万元。

根据中通诚资产评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法对猎鹰网络进行了评估，不同评估方法对应评估结果如下：

1、资产基础法评估结果

根据资产基础法评估结果，猎鹰网络总资产评估值为 44,118.71 万元，负债评估值为 14,529.53 万元，净资产评估值为 29,589.19 万元，总资产评估值比账面值增值 23,593.30 万元，增值率 114.95%；净资产评估值比账面值增值 23,593.30 万元，增值率 393.49%。

2、收益法评估结果

根据收益法评估结果，猎鹰网络股东全部权益的评估价值为 99,480.98 万元，较股东权益账面值 5,995.88 万元增值 93,485.10 万元，增值率 1,559.16%。

（二）交易标的评估假设

本次评估中，中通诚评估遵循了以下评估假设：

1、一般假设

（1）交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

（2）公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

（3）资产持续经营假设

资产持续经营假设是指评估时需根据被评估资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用，相应确定评估方法、参数和依据。

2、特殊假设

（1）本次评估假设评估基准日外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化；

（2）标的公司所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化；

（3）标的公司未来的经营管理团队尽职，并继续保持现有的经营管理模式；

（4）本次评估假设评估对象在未来预测期内的主营业务、产品的结构，收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等较预期不发生较大变化；不考虑未来可能由于管理层、经营策略调整等情况导致的经营能力变化；

（5）本次评估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据；

（6）本次评估假设委托方及猎鹰网络提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整；

（7）评估范围仅以委托方及猎鹰网络提供的评估申报表为准，未考虑委托方及猎鹰网络提供清单以外可能存在的或有资产及或有负债；

（8）假设猎鹰网络可以持续获得的网络文化经营许可、增值电信业务经营许可、电信与信息服务业务经营许可等业务资质，并顺利获得开展新业务需要的业务资质。

（三）对交易标的评估方法的选择及其合理性分析

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

对市场法而言，由于与被评估企业相关行业、相关规模企业转让的公开交易案例无法取得，而且无足够的参考企业，故本次评估不具备采用市场法的适用条件。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

猎鹰网络资产及负债结构清晰，各项资产和负债价值也可以单独评估确认，因此选用资产基础法作为本次评估的另一种方法。

综上所述，本次采用资产基础法与收益法进行评估，在最终分析两种评估方法合理性的基础上，选取最为合理的评估方法确定评估结论。

（四）资产基础法评估情况

1、评估方法及说明

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。在运用资产基础法进行企业价值评估时，各项资产的价值是根据其具体情况选用适当的具体评估方法得出。

本次评估涉及的具体评估方法如下：

（1）货币资金

① 现金

现金存在被评估公司及分公司财务部保险柜内，经核查，确认现金评估值为534.26元。

② 银行存款

经核查，最终确认银行存款评估值为22,856,601.87元。

（2）应收款项（包括应收账款、预付账款和其他应收款）

① 应收账款

评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收款项发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据每笔款项可能收回的数额确定评估值，确定应收账款评估风险损失为298,871.88元。在经过上述评估程序后应收账款的评估值为26,311,169.84元。

② 预付账款

评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收款项发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据款项可能收回的数额确定预付账款的评估值2,500.00元。

③ 其他应收款

评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收款项发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据每笔款项可能收回的数额确定评估值，确定其他应收款评估风险损失为2,631.81元。在经过上述评估程序后最终确定其他应收款评估值为996,409.39元。

（3）长期股权投资

① 评估范围

截至评估基准日，上海猎鹰网络拥有6家控股（全资）公司，包括北京掌汇天下科技有限公司、深圳市范特西科技有限公司、北京优美动听科技有限公司、深圳市新时空网络科技有限公司、上海猎鹰胜效网络有限公司、萬乾網絡有限公司（猎鹰香港）。

其中上海猎鹰胜效网络有限公司和萬乾網絡有限公司（猎鹰香港）均未有注资且未开展经营，深圳市新时空网络科技有限公司通过股权转让取得，截至评估基准日，该公司未有注资，股权转让款未交割。

长期股权投资的评估范围为上海猎鹰网络对两家全资子公司，一家控股子公司的股权投资，账面余额 154,124,900.00 元，计提的长期股权投资减值准备 0.00 元，账面价值为 154,124,900.00 元。评估人员通过查验投资协议、被投资企业注册文件、章程和验资报告等资料，确认投资关系的合法性，并通过核实入账凭证等财务资料确认账面值的合理性及准确性。经核查，长期股权投资情况见下表：

单位：元

序号	被投资单位名称	投资日期	持股比例	投资成本	长期股权投资账面价值
1	北京掌汇天下科技有限公司	2015 年 6 月	53.125%	53,125,000.00	53,125,000.00
2	深圳市范特西科技有限公司	2015 年 6 月	100.00%	99,999,900.00	99,999,900.00
3	北京优美动听科技有限公司	2015 年 3 月	100.00%	1,000,000.00	1,000,000.00
	减：长期股权投资减值准备				
合计				**154,124,900.00**	**154,124,900.00**

② 评估方法

本次对长期股权投资评估采用现场实地核查被投资单位资产和负债，先整体评估，确定被投资单位在评估基准日的净资产，再根据股权投资比例计算确定评估值。

其中上海猎鹰胜效网络有限公司和萬乾網絡有限公司（猎鹰香港）均未有注资且未开展经营，深圳市新时空网络科技有限公司通过股权转让取得，截至评估基准日，该公司未有注资，股权转让款未交割。本次评估未考虑上海猎鹰网络持有的上述三家公司的股权对评估结果的影响。

③ 长期股权投资具体评估情况

北京掌汇天下科技有限公司评估具体情况请详见本节“二、掌汇天下 46.875%股权评估情况”。

深圳市范特西科技有限公司评估具体情况请详见本节“五、范特西 100%股

权评估情况”。

北京优美动听科技有限公司的评估说明的具体情况如下：

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，北京优美动听科技有限公司的资产账面价值为 80.25 万元，负债账面价值 0.77 万元，净资产账面价值 79.48 万元；评估后，股东全部权益评估价值为 77.54 万元，股东全部权益评估值比账面值减值 1.93 万元，减值率为 2.44%。评估结论详细情况见下表：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	74.94	74.94	0.00	0.00%
非流动资产	5.30	3.37	-1.93	-36.42%
固定资产	5.30	3.37	-1.93	-36.42%
资产总计	**80.25**	**78.31**	**-1.93**	**-2.42%**
流动负债	0,77	0.77	0.00	0.00%
非流动负债	0.00	0.00	0.00	-
负债总计	0,77	0,77	0.00	0.00%
净资产（所有者权益）	**79.48**	**77.54**	**-1.93**	**-2.44%**

④ 长期股权投资评估结果

经评估，截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络长期股权投资评估结果如下表：

单位：万元

序号	被投资单位名称	持股比例	帐面价值	被投资单位净资产评估值	评估价值	增减值	增值率
1	掌汇天下	53.125%	5,312.50	10,012.09	5,318.92	6.42	0.12%
2	范特西	100.00%	9,999.99	33,486.91	33,486.91	23,486.92	234.87%
3	优美动听	100.00%	100.00	77.54	77.54	-22.46	-22.46%
减：长期股权投资减值准备					-	-	-
合计					38,883.37	23,470.88	152.28%

依据中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕246 号”《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法两种评估方法对掌汇天下 46.875%股权进行了评估，最终采用收益法评估结果作为评估结论。根据收益法评估结果，掌汇天下

股东全部权益的评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。掌汇天下评估增值的原因，请详见报告书“第九节 交易标的的评估/二、掌汇天下 46.875%股权的评估情况/（八）董事会对掌汇天下 46.875%股权评估合理性及定价公允性的分析”。

根据中通诚资产评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法对范特西 100%股权进行了评估，最终采用收益法评估结果作为评估结论。根据收益法评估结果，范特西的股东全部权益的评估价值为 33,486.91 万元，较股东权益账面值 4,518.43 万元增值 28,968.48 万元，增值率 641.12%。范特西评估增值的具体原因，请详见报告书“第九节 交易标的的评估/五、范特西 100%股权评估情况/（九）董事会对本次交易评估作价合理性分析及交易评估事项的意见”。

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，北京优美动听科技有限公司的资产账面价值为 80.25 万元，负债账面价值 0.77 万元，净资产账面价值 79.48 万元；评估后，股东全部权益评估价值为 77.54 万元，股东全部权益评估值比账面值减值 1.93 万元，减值率为 2.44%。主要原因是优美动听设备类固定资产在本次评估中减值 1.93 万元。

（4）机器设备类固定资产

在账表核对相符的基础上，评估人员在被评估单位有关人员的配合下，对设备类固定资产进行现场核实工作，在条件具备的情况下勘察其运行状况，对其中直接生产设备采用现场逐项调查的方法，对其他设备采用抽样调查的方法，以核查资产的现时状况并收集有关技术资料，验证相关权属资料。

成本法是用现时条件下重新购置或建造一个全新状态的被评估资产所需的全部成本，减去被评估资产已发生的实体性贬值、功能性贬值和经济性贬值，得到的差额作为被评估资产的评估值的一种资产评估方法。

基本公式：评估价值=重置全价×成新率

① 重置全价的确定

能查到现行市场价格的电子设备，根据分析选定的现行市价直接确定重置全价；不能查到现行市场价格的，选取功能相近的替代产品市场价格并相应调整作

为其重置全价。

② 成新率的确定

对电子设备，主要采用使用年限法确定成新率。

使用年限法计算公式为：

$$\text{使用年限法成新率} = \frac{\text{经济使用年限}-\text{已使用年限}}{\text{经济使用年限}} \times 100\%$$

③ 固定资产评估结果

猎鹰网络本次申报评估固定资产为电子设备账面原值为 361,467.00 元，账面净值为 291,058.49 元，包括电脑、打印机和办公家具等，均为办公设备，至盘点清查日，设备维护状况良好，使用正常。

经评估后，上海猎鹰网络的设备类固定资产在评估基准日 2016 年 6 月 30 日的评估结果如下表所示：

单位：元

编号	科目名称	账面价值		评估价值		增值额	增值率
		原值	净值	原值	净值		
1	电子设备	361,467.00	291,058.49	317,774	254,929.00	-36,129.49	-12.41%
合计		361,467.00	291,058.49	317,774	254,929.00	-36,129.49	-12.41%
减：减值准备							
合计		361,467.00	291,058.49	317,774	254,929.00	-36,129.49	-12.41%

（5）无形资产—其他无形资产

① 对于外购的无形资产，通过网上调查和了解部分销售机构相关报价后，确定其重置价。对于部分已经不再销售，或者无法查询到销售价格的软件，以替代软件确定其销售价格并考虑适当升级费用后确定其重置价。评估人员在确定相关软件的重置价后，综合考虑相关贬值因素最终确定其评估值。公式如下：

评估价值＝重置全价×（1－贬值率）

贬值率因素基于以下角度考虑：市场其他同类产品替代性、产品可升级性、软件使用行业的包容性等、使用年限等。

委估的软件使用权购买时间距离评估基准日较短，本次评估时，按清查核实后的价值确认评估为 160,500.00 元。

② 企业申报的计算机软件著作权共计 8 项，均为被评估单位自主研发获得。企业是移动广告分发平台，主要是通过聚合众多优质移动互联网流量资源，包括自有移动互联网流量及第三方移动互联网流量，为广告主在移动互联网端（通过 App）投放各类广告。目前上海猎鹰网络 Now 兴趣社交软件 V1.0 和猎鹰 UP!新闻视频播放软件 V1.3 用户使用量较大，已经形成稳定的推广流量，能够为企业带来稳定的收益。上海猎鹰网络合体社交软件 V1.0、上海猎鹰网络婴淘市场二手交易软件 V1.0、猎鹰三八视频播放软件 V1.3、猎鹰 LOL 逗比视频播放软件 V1.3、猎鹰暖色视频播放软件 V1.3、上海猎鹰网络 Yan 兴趣社交软件 V1.0 未形成推广流量。

由于被评估的计算机软件著作权是企业对外合作、经营收入的基础，对营业收入产生贡献，带来稳定的现金流，且通过计算可以货币化、可以合理估算其收益期限及适当的折现率，因此对纳入评估范围的计算机软件著作权采用收益法进行评估。

基本公式：

评估方法采用收益法，具体采用销售收入分成法。

销售收入分成法的基本公式如下：

$$P = \sum_{i=0.5}^{n} R_i \times \eta \times (1+r)^{-i}$$

式中：P—评估对象价值

Ri—第 i 年的评估对象带来的相关产品销售收入

η—评估对象的销售收入分成率

n—评估对象的收益年限

r：折现率

③ 无形资产评估结果

根据测算，无形资产—其他无形资产评估值 1,344,296.99 元。

无形资产—其他无形资产评估增值的主要原因是企业将计算机软件著作权

的研发费用直接记入了当期损益，未在账内反映，本次评估将其作为账外资产纳入评估范围评估导致评估增值。

（6）长期待摊费用

猎鹰网络本次申报的长期待摊费用账面金额为 337,500.00 元，主要内容为新漕河泾国际商务中心 B 座 2401 装修工程。

评估人员编制或获取长期待摊费用明细表，核对与总帐、报表金额是否相符。复核长期待摊费用明细表，加计数是否正确，与明细表核对是否相符。抽查长期待摊费用的原始凭证，查阅有关合同、协议等资料，确定是否真实性，检查会计处理是否正确。

本次采用本次采用重置成本法进行评估，其基本公式为：

评估价值=评估原值×成新率

（7）递延所得税资产

本次申报的递延所得税资产金额为 75,375.92 元，其中应收款项账面价值小于计税基础形成的金额为 74,717.97 元，其他应收款账面价值小于计税基础形成的金额为 657.95 元，经审核无误，评估值为 75,375.92 元。

（8）其他非流动资产

本次申报的其他非流动资产金额为 115,100.00 元，主要为机动车拍牌费用及拍牌手续费。

评估人员获取其他非流动资产申报表，与明细账、总账、报表进行核对。了解分析其他非流动资产的形成依据和明细过程，收集有关合同、协议、决议等重要资料，并抽查有关会计凭证，做好相应清查核实记录。经审核无误，评估值为 115,100.00 元。

（9）应付账款

本次委估应付账款账面价值为 5,946,695.25 元，共计 8 项，主要为公司信息服务费和劳务成本等。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了其他应收款发生的时间、内容，确认基准日账面价值真实、准确。对能够收回的和近期已收回冲转的款项，以账面值确认。

在经过上述评估程序后，确定其他应收款的评估值为 5,946,695.25 元。

（10）预收账款

本次委估预收账款账面价值为 2,754.11 元，共计 2 项，主要为往来款及测试款等。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了其他应收款发生的时间、内容，确认基准日账面价值真实、准确。对能够收回的和近期已收回冲转的款项，以账面值确认。

在经过上述评估程序后，确定预收账款的评估值为 2,754.11 元。

（11）应交税费

本次委估应交税费主要为增值税和企业所得税，账面金额为 11,103,667.26 元。

评估人员首先了解公司相关的税负政策及是否享有的优惠税收政策，享有优惠政策的期限和批准单位等。并审核了应交税费的计提及交纳的有关凭证，对相关税费进行了复核，并核对了公司纳税申报表。经清查无误，以账面金额确定为评估值为 11,103,667.26 元。

（12）其他应付款

本次申报评估的其他应付款账面价值为 128,242,161.88 元，主要为收购款和预提费用等。

评估人员编制或获取其他应付款明细表，核对与总账、报表金额是否相符；复核其他应付款明细表，加计数是否正确，与明细表核对是否相符；分析明细账是否存在贷方余额；检查其他应付款是否存在长期挂账，若有则查明其原因，并作出记录，必要时予以调整。在被评估单位申报的各项款项中，我们未见异常。评估人员未发现其他应付款存在不用需履行义务确凿证据，最终按清查核实后账面金额确定本次其他应付款评估值，为 128,242,161.88 元。

2、资产基础法评估结果汇总表

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
1	流动资产	5,016.72	5,016.72	0.00	0.00%
2	非流动资产	15,508.69	39,101.99	23,593.29	152.13%
3	其中：长期股权投资	15,412.49	38,883.38	23,470.88	152.28%
4	固定资产	29.11	25.50	-3.61	-12.40%
5	无形资产	14.29	135.83	121.54	850.52%
6	长期待摊费用	33.75	38.25	4.50	13.33%
7	递延所得税资产	7.54	7.54	0.00	0.00%
8	其他非流动资产	11.51	11.51	0.00	0.00%
9	**资产总计**	**20,525.41**	**44,118.71**	**23,593.30**	**114.95%**
10	流动负债	14,529.53	14,529.53	0.00	0.00%
11	**负债总计**	**14,529.53**	**14,529.53**	**0.00**	**0.00%**
12	**净资产（所有者权益）**	**5,995.88**	**29,589.19**	**23,593.30**	**393.49%**

评估值与账面价值变化情况见下表：

单位：万元

序号	科目	账面价值	评估值	增值额	增值率
一	流动资产合计	5,016.72	5,016.72	-	0.00%
二	非流动资产合计	15,508.69	39,101.99	23,593.29	152.13%
1	长期股权投资	15,412.49	38,883.37	23,470.88	152.28%
2	固定资产	29.11	25.50	-3.61	-12.40%
3	无形资产	14.29	135.83	121.54	850.52%
4	长期待摊费用	33.75	38.25	4.50	13.33%
5	递延所得税资产	7.54	7.54	-	0.00%
6	其他非流动资产	11.51	11.51	-	0.00%
三	流动负债合计	14,529.53	14,529.53	-	0%
四	**增值合计**	**-**	**-**	**23,593.29**	**-**

评估值与账面价值变化的主要原因是：

1．长期股权投资评估增资 23,470.88 万元，增值率为 152.28%。增值原因是对上海猎鹰网络有限公司 3 家子公司——“北京掌汇天下科技有限公司”、“深圳市范特西科技有限公司”和“北京优美动听科技有限公司”评估后的净资产较长期股权投资账面金额有一定幅度增值。

2．固定资产——设备类评估减值 3.61 万元，减值率为 12.40%。减值的主

要原因是：由于技术水平的不断提高，电子类产品的更新换代速度越来越快，相同配置的电子类产品，市场价格处于不断的下降趋势。另外，国内外厂商的激烈竞争使得该类产品的销售价格呈逐年下跌趋势，导致该类产品的重置价格有较大幅度的下滑，使得本次电子设备评估有一定幅度的减值。

3．无形资产——其他无形资产评估增值 121.54 万元，增值原因是企业拥有的 8 项软件著作权是公司自主开发，相关成本已经费用化处理，评估基准日未在账面反映，本次评估根据这些软件的开发需要的研发成本确认评估值。

4．长期待摊费用评估增值 4.50 万元，增值原因是长期待摊费用为公司办公室装修费用，企业摊销年限短于评估经济寿命年限。

综上所述，上海猎鹰网络净资产评估增资 23,593.29 万元。

（五）收益法评估情况

1、评估对象

本次评估对象为智度投资股份有限公司拟发行股份购买资产涉及的上海猎鹰网络有限公司的股东全部权益价值，仅就上海猎鹰网络有限公司单户进行测算，并将上海猎鹰网络有限公司的长期股权投资的评估金额加回。

2、收益法的应用前提及选择的理由和依据

（1）收益法的定义和原理

收益法是指通过估算被评估企业未来的预期收益并折算成现值(评估基准日的现在价值量)，以确定被评估企业价值的一种方法。用收益法进行企业整体资产评估时，主要涉及到三个基本要素，即被评估资产的预期收益、折现率或资本化率以及被评估资产取得预期收益的持续时间。

收益法的基本理论公式可表述为：

资产的评估价值＝该资产预期各年收益折成现值之和

（2）收益法的应用前提

本次评估是将上海猎鹰网络置于一个完整、现实的经营过程和市场环境中，对其股东权益价值的评估。评估基础是对企业未来收益的预测和折现率的取值，

因此被评估资产必须具备以下前提条件：

① 被评估资产是能够而且必须用货币衡量其未来收益的单项资产或整体资产。

② 资产经营与收益之间存有比较稳定的比例关系，并且未来收益和产权所有者所承担的未来经营风险也必须能用货币加以衡量。

③ 被评估资产预期获利年限可以预测。

（3）收益法选择的理由和依据

上海猎鹰网络是具有独立获利能力的企业，资产与经营收益之间存在稳定的比例关系，未来收益可以预测并能量化，与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此从企业自身状况来看具备应用收益法的条件。

3、收益预测的假设条件

（1）被评估企业经营所遵循的国家及地方现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

（3）假设被评估企业现有的和未来的经营管理者是尽职的，且公司管理层有能力担当其职务。能保持被评估企业正常经营态势，发展规划及生产经营计划能如期基本实现。

（4）假设被评估企业完全遵守国家所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。

（5）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（6）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（7）假设根据国家规定，目前已执行或已确定将要执行的有关利率、汇率、税赋基准和税率以及政策性收费规定等不发生重大变化。

（8）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

根据资产评估的要求，认定这些假设条件在评估基准日时成立，当未来经济环境发生较大变化时，将不承担由于假设条件改变而推导出不同评估结论的责任。

4、评估计算及分析过程

（1）收益模型的选取

本次评估以企业审计后的单户报表为基础，采用现金流折现的方法计算企业价值。首先运用企业折现现金流量模型计算企业整体收益折现值，加上非经营性资产及溢余资产的价值，减去有息负债和非经营性债务，得出被评估企业股东权益价值。

具体计算公式为：

$$P = P' + A' - D' - D$$

$$P' = \sum_{i=0.5}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r} \times \frac{1}{(1+r)^n}$$

式中：

P —被评估企业股东全部权益评估值

P' —企业整体收益折现值

D —被评估企业有息负债

A' —非经营性资产及溢余资产

D' —非经营性负债

R_i —未来第 i 个收益期的预期收益额(企业自由现金流)

i：收益年期，i=0.5、1.5、2.5、……、n

r：折现率

（2）预测期及收益期的确定

评估时在对企业收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水

平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响企业进入稳定期的因素合理确定预测期，假设收益年限为无限期。并将预测期分二个阶段，第一阶段为 2015 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；第二阶段为 2021 年 1 月 1 日直至永续。其中，假设 2021 年及以后的预期收益额按照 2020 年的收益水平保持稳定不变。

（3）折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次评估选取的收益额口径为企业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，评估人员采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

① 加权平均投资本模型

与企业自由现金流量的收益额口径相对应，采用加权平均投资成本(WACC)作为折现率，具体计算公式如下：

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

Ke：股权资本成本

Kd：税后债务成本

E：股权资本的市场价值

D：有息债务的市场价值

Ke 是采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定，即：Ke=Rf+β×(Rm-Rf)

Rf：无风险报酬率

Rm-Rf：市场风险溢价

β：被评估企业的风险系数

② 计算过程：

Ⅰ 无风险报酬率

无风险收益率 R_f，参照当前已发行的中长期国债收益率的平均值，确定无风险收益率 R_f，即 R_f=3.62%。

II 市场风险溢价

市场风险溢价(Equity Risk Premiums, ERP)反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场而相对于风险较低的债券市场所要求的风险补偿。由于中国作为新兴市场，股市发展历史较短，而且大盘波动较剧烈，在一段时期内，国债收益率甚至持续高于股票收益率，市场数据往往难以客观反映市场风险溢价。与直接采用中国股市的数据相比，采用参照成熟市场的方法确定市场风险溢价更为合适。因此，评估时采用业界常用的风险溢价调整方法，对成熟市场的风险溢价进行适当调整来确定我国市场风险溢价。

在此，评估师选用美国著名金融学家 Aswath Damodaran 的调整方法来衡量中国这样一个新兴市场的市场风险溢价水平，基本公式为：

ERP=成熟股票市场的股票风险溢价+国家风险溢价

根据美联储公布的 1928 年至 2014 年资本市场数据，市场投资者普遍要求的股权风险溢价平均水平为 6.25%。按照 2013 年穆迪投资者服务公司评级显示，中国政府债券评级为 Aa3，并维持正面展望，转换成国家违约风险利差为 0.6%，同时以全球平均的股票市场相对于债券的收益率标准差的平均值 1.5 来计算，我国的国家风险溢价为 0.6%×1.5=0.9%。则，

我国市场风险溢价 ERP=6.25%+0.9%=7.15%。

III β 系数

我们通过巨灵财经资讯查询出中国证券市场与移动互联网行业相关的北纬通信、生意宝和焦点科技 3 家企业 104 周已调整的剔除财务杠杆后的 β 系数(βU)，以这 3 家企业的 βU 的平均值作为被评估企业的 βU，进而根据企业自身资本结构计算出被评估企业的 βL。

IV 个别调整系数 Rc 的确定

鉴于上海猎鹰网络与上市公司的资产结构、资产规模及业务类型存在一定差异，加之上海猎鹰网络的产权并不能上市流通，且移动互联网行业竞争激烈经营风险较大，由于考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rc 为 6.0%。

V 计算结果

鉴于猎鹰网络与上市公司的资产结构、资产规模及业务类型存在一定差异，加之上海猎鹰网络的产权并不能上市流通，且移动互联网行业竞争激烈经营风险较大，由于考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rc 为 6.0%。

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

项目	2015 年 7 月～永续
所得税税率	25.00%
β 无财务杠杆	0.7839
β'有财务杠杆	0.7839
无风险报酬率(Rf)	3.62%
风险溢价(Rm-Rf)	7.15%
个别调整系数(Rc)	6.00%
Ke=Rf+β×(Rm-Rf)+Rc	15.20%
Kd	0.00%
We	100.00%
Wd	0.00%
WACC=We*Ke+Wd*Kd	15.20%

根据相关测算模型及参数选取依据，最终确定猎鹰网络的收益法折现率为 15.20%，较市场可比交易案例折现率高出 1.4%，主要是由于猎鹰网络经营时间较短，其个别调整系数 Rc 较可比案例高，因此折现率具备合理性。

（4）未来收益的确定

基于评估对象的业务特点和运营模式，评估人员通过预测企业的未来收入、成本、期间费用、所得税等变量确定企业未来的净利润，并根据企业未来的发展计划、资产购置计划和资金管理计划，预测相应的资本性支出、营运资金变动情况后，最终确定企业自由现金流。

本次评估的预测数据由上海猎鹰网络提供，评估人员对其提供的预测进行了独立、客观分析。分析工作包括充分理解编制预测的依据及其说明，分析预测的支持证据、预测的基本假设、预测选用的会计政策以及预测数据的计算方法等。

① 营业收入的预测

上海猎鹰网络主要的销售模式为，企业从广告代理商处取得广告发放任务，

对广告主提供的广告包进行分析、测试，并统筹安排广告投放的日程，将不同品种的广告包投放到上海猎鹰网络旗下不同的媒体渠道。根据企业经营情况及企业介绍，企业推广的广告主要来自广告代理商和广告主（直接客户），截至评估基准日，上海猎鹰网络的主要客户均为广告分包商，广告主（直接客户）比例较小。根据对接媒体方式的不同，上海猎鹰网络的广告运营业务可以划分为自营业务、开发者媒体业务和渠道媒体业务。

猎鹰网络的移动广告业务收入是按经双方确认的 CPC/CPD/CPA 数量（即点击量、下载量和激活量）乘以合同约定单价计算的，胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）经猎鹰网络与广告主互相确认后，具备了收入的金额能够可靠地计量的条件；同时，根据合同约定和公司历史的回款情况，相关的经济利益很可能流入企业；移动广告业务可以进行实时监控，无需估算完工进度，故不适用于完工进度条件；胜效通平台管理系统统计的移动广告下载数量（或点击量/激活量）数据经媒体与猎鹰网络互相确认后，成本也能够可靠的计量。因此，标的公司的广告收入在经与广告主核对下载数量（或点击量/激活量）后乘以合同约定单价确认。

评估人员在分析上海猎鹰网络历史年度营业收入的变化趋势和经营状况的基础上，通过与企业经营管理人员访谈了解企业未来的经营战略，核查企业经营预测数据的合理性及准确性。

以下为 2014 年 10 月至 2015 年 6 月企业广告分发推广月报数据（金额单位：人民币元，分发量单位：1 次有效推广）：

项目	2014-10	2014-11	2014-12	2015-1	2015-2	2015-3	2015-4	2015-5	2015-6	合计
总分发量	**2,065,890**	**2,520,566**	**3,460,384**	**2,911,360**	**4,032,168**	**4,657,699**	**4,957,039**	**6,139,677**	**6,590,491**	**37,335,274**
增长率%		22%	37%	-16%	38%	16%	6%	24%	7%	
总收入	4,958,136	6,049,358	8,304,922	6,966,466	9,760,696	11,347,912	12,784,576	16,273,303	17,307,555	93,752,924
平台分发量	**410,805**	**496,161**	**574,286**	**1,735,566**	**1,824,848**	**1,792,117**	**2,280,718**	**2,499,777**	**2,472,455**	**14,086,733**
平台分发量增长率%		21%	16%	202%	5%	-2%	27%	10%	-1%	
平台占总分发量比例%	20%	20%	17%	60%	45%	38%	46%	41%	38%	38%
平台分发收入金额	985,932	1,190,786	1,378,286	4,394,251	4,461,234	4,598,629	6,160,707	6,848,309	6,630,141	36,648,275
自营分发量	**200,422**	**309,400**	**505,204**	**780,691**	**1,401,610**	**1,686,316**	**1,435,012**	**1,859,669**	**1,860,935**	**10,039,259**
自营分发量增长率%		54%	63%	55%	80%	20%	-15%	30%	0%	
自营占总分发量比例%	10%	12%	15%	27%	35%	36%	29%	30%	28%	27%
自营分发收入金额	46,700	720,932	1,177,174	1,544,947	3,192,819	3,683,192	3,396,471	4,796,394	4,808,952	23,367,581
外购流量分发量	**1,454,663**	**1,715,005**	**2,380,894**	**395,103**	**810,247**	**1,179,266**	**1,241,307**	**1,780,231**	**2,257,101**	**13,213,817**
外购流量分发量增长率%		18%	39%	-83%	105%	46%	5%	43%	27%	
外购流量分发量占总分发量比例%	70%	68%	69%	14%	20%	25%	25%	29%	34%	35%
外购流量分发量分发收入金额	3,491,191	4,116,012	5,714,146	1,027,268	2,106,642	3,066,092	3,227,398	4,628,601	5,868,463	33,245,812

从企业运营月报可以看出，企业总的分发量增长迅速，2015 年 6 月相比 2014 年 10 月分发量增长了 2.19 倍，收入增长了 2.49 倍，2015 年 5 月、6 月分发量稳定在 600 万有效推广次数以上。从分发渠道来看，三大分发渠道分发量均有增长，其中平台分发量和自营分发量增长幅度较大

2015 年 7 月 15 日，猎鹰网络与北京壹平台科技有限公司签订互联网信息服务及广告代理框架合同，获得了广告主广告推广业务的第一单。

上海猎鹰从事的移动互联网广告分发推广业务在行业内处于先行地位，在一段时间内，移动互联网广告推广的需求将持续增加。而随着企业业务的发展、经营规模扩张，未来上海猎鹰网络在广告业务的获取中，广告主渠道（直客）的比例将上升，代理商渠道相对下降。广告分发推广渠道主要依托于自有 App 流量、第三方 App 流量及外购流量平台进行。随着业务的发展和公司的扩张，自有 App 流量平台在分发推广总量中的比例将上升，第三方 App 流量及外购流量平台在分发推广总量中的比例将相对下降。

结合上述分析，通过预测未来各年度广告业务的业务规模，具体为预测未来各年度广告业务在代理商和广告主的获取量，预测未来各年度广告业务在自营 App 流量、第三方 App 流量和外购流量之间的分发量，确定未来各年度的分发情况。具体预测数据见下表：

单位：万次有效推广

项目	2015 年 7—12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
总分发量	**4,266.14**	**9,247.15**	**10,276.07**	**11,300.54**	**11,755.88**	**11,974.24**
月均分发量	711.02	770.60	856.34	941.71	979.66	997.85
其中：广告源自代理商	**4,266.14**	**8,391.75**	**7,193.25**	**6,780.32**	**5,877.94**	**5,987.12**
自营 App 分发量	1,394.96	3,134.83	3,036.00	3,220.94	2,946.42	3,001.15
第三方 App 分发量	1,674.61	3,537.88	3,070.94	2,894.65	2,509.41	2,556.02
外购分发量	1,196.58	1,719.04	1,086.31	664.73	422.11	429.95
广告源自广告主	-	**855.40**	**3,082.82**	**4,520.22**	**5,877.94**	**5,987.12**
自营 App 分发量	-	325.63	1,301.14	2,147.29	2,946.42	3,001.15
第三方 App 分发量	-	362.83	1,316.12	1,929.77	2,509.41	2,556.02
外购分发量	-	166.94	465.56	443.15	422.11	429.95

预测上海猎鹰网络未来年度广告分发量将持续增长，到 2020 年，实现月分发量达到 1,000 万分发量的目标，2016 年-2020 年期间，广告分发量的增长率分别为 29%、11%、10%、4%和 2%。

预测 2016 年开始上海猎鹰网络将开始获取广告主渠道（直客）广告，从 2016 年 1 月占总分发量的 5%到年底的 20%，2017 年-2019 年每年增长 10%，到 2020 年广告主渠道（直客）广告占总分发量的 50%。

根据猎鹰网络 2015 年 8 月至 2015 年 10 月运营数据，猎鹰网络广告主渠道（直客）广告的分发量占总分发量的比例已经达到 6.49%，本次评估预测，猎鹰网络于 2016 年 1 月开始取得广告主渠道（直客）广告，广告主渠道（直客）广告的分发量占 2016 年广告总分发量的比例为 9.25%，猎鹰网络实际运营情况符合企业经营战略意图，评估机构认为，本次评估猎鹰网络未来年度获取广告主渠道（直客）广告的预测是合理的。

② 营业成本的预测

上海猎鹰网络的营业成本为第三方开发者 App 推广成本和外购移动互联网流量推广成本，在预测未来年度分发量的基础上，采用均衡的广告推广成本单价，预测未来年度的广告分发成本，未来各年度营业成本预测结果见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年~∞
主营业务成本	3,313.89	7,321.23	8,030.99	8,369.38	8,577.85	8,976.06	8,976.06
其中：第三方开发者 App	1,758.34	4,680.86	5,703.17	6,657.70	7,227.09	7,565.81	7,565.81
外购流量	1,555.55	2,640.37	2,327.82	1,711.68	1,350.76	1,410.25	1,410.25

猎鹰网络根据分发渠道不同可以划分为自营 App 流量推广、第三方 App 流量推广和外购流量推广，其中自营 App 流量推广是指通过猎鹰网络自有 App 分发产生的流量贡献，由于该部分 App 系猎鹰网络内部研发或者通过外购方式取得，对于内部研发取得的 App 其相关支出已经在内部研发当期费用化，App 后续维护成本相对较低核算时在管理费用中体现，因此猎鹰网络自营 App 流量成本相对较低，随着自营 App 流量在预测年度分发流量占比的增加，将会导致公司营业收入增幅大于营业成本的增幅。预测期内，自营 App 流量、第三方 App

流量和外购流量之间的比例结构由期初的 28.24%、37.52%和 34.25%到 2018 年 12 月变化为 50.13%、42.69%和 7.18%并保持稳定。

预测期第三方 App 流量和外购流量的毛利率基本与历史数据持平，具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-6 月	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
主营业务收入	7,021.73	10,124.61	21,799.06	26,849.09	30,985.89	33,549.31	35,019.71
其中：自营 App 流量	2,040.79	3,066.28	8,019.31	11,497.51	14,879.13	16,955.80	17,695.44
开发者 App 流量	3,101.27	4,123.33	9,278.60	11,340.12	13,098.75	14,204.18	14,829.72
外购流量	1,879.67	2,935.00	4,501.15	4,011.46	3,008.01	2,389.32	2,494.55
主营业务成本	2,193.75	3,313.89	7,321.23	8,030.99	8,369.38	8,577.85	8,976.06
其中：开发者 App 流量	1,253.92	1,758.34	4,680.86	5,703.17	6,657.70	7,227.09	7,565.81
外购流量	939.83	1,555.55	2,640.37	2,327.82	1,711.68	1,350.76	1,410.25
毛利率	69%	67%	66%	70%	73%	74%	74%
其中：开发者 App 流量	60%	57%	50%	50%	49%	49%	49%
外购流量	50%	47%	41%	42%	43%	43%	43%

本次评估预测期猎鹰网络自营 APP 流量、第三方 APP 流量和外购流量比例结构的预测，与猎鹰网络历史经营分发渠道占比变动趋势相符，与企业经营规划相吻合，相关成本与收入匹配。因此，猎鹰网络预测期三大分发渠道比例结构预测具有合理性。

③ 营业税金及附加的预测

猎鹰网络的营业税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加和文化事业建设费。

以预测年度的营业收入为基础结合评估基准日适用的税率确定未来年度的营业税金及附加。

评估基准日上海猎鹰网络执行的税率详见下表：

税　种	税　率
增值税	6%
城市维护建设税	7%
教育税附加	3%
地方教育费附加	2%
河道管理费	1%

未来年度营业税金及附加见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年 ~∞
营业税金及附加合计	53.12	112.93	146.78	176.41	194.78	203.14	203.14

④ 销售费用的预测

销售费用主要为销售人员职工薪酬、差旅费、推广宣传费以及其他费用。评估人员对各类费用分别预测如下：

销售人员职工薪酬包括人员工资和根据人员工资计提的社保等。人员工资是公司营运过程中产生的销售部门人员的工资奖金，评估人员根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的销售业务人员人数和人均月工资确定预测期的人员工资。同时，评估人员在分析历史年度各项费用的计提比例和实际耗用情况后，以预测的销售业务人员工资为基础，预测未来年度的附加人工费。

猎鹰网络运营过程中产生的与营业收入存在较大相关性的费用结合未来营业收入的增长情况进行考虑。

对于其他销售费用，评估人员根据各项费用在历史年度中的支付水平，以企业发展规模和收入增长情况为基础，参考企业历史年度的费用发生额确定合理的增长比率预测未来年度中的相应费用。

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年 ~∞
销售费用	161.59	446.53	999.19	1,646.97	1,893.51	2,071.54	2,071.54
职工工资	114.94	323.56	728.79	1,207.68	1,394.52	1,533.98	1,533.98

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年~∞
社保及公积金	32.18	90.60	204.06	338.15	390.47	429.51	429.51
办公费	2.90	5.67	11.61	17.49	18.36	18.36	18.36
市内交通费	1.45	3.78	7.74	11.66	12.24	12.24	12.24
差旅费	4.35	7.56	15.48	34.98	36.72	36.72	36.72
折旧费	1.14	3.27	6.74	11.36	14.27	13.80	13.80
劳务及服务费	0.29	0.76	1.55	2.33	2.45	2.45	2.45
业务招待费	4.35	11.34	23.22	23.32	24.48	24.48	24.48

⑤ 管理费用的预测

管理费用中的工资是管理部门人员的工资奖金，评估人员根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的管理人员人数和人均月工资确定预测期的人员工资；

社保费和公积金为根据人员工资计提的各类社保和公积金。评估人员在分析历史年度各项保险费用的计提比例和实际支付情况后，以预测的人员工资为基础，预测未来年度的保险费；

对折旧费，遵循了企业执行的一贯会计政策，按照预测年度的实际固定资产规模，采用直线法计提。永续年度按年金确定资本性支出，同时确定当年的折旧费用。

其他管理费用主要是公司运营过程中产生的办公费、房租、业务招待费、推广宣传费、差旅费、税金等，我们根据其在历史年度中的支付水平，以企业发展规模和收入水平为基础，预测未来年度中的其他管理费用。管理费用预测见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年~∞
管理费用	**1,401.70**	**3,868.58**	**6,443.63**	**9,025.79**	**11,090.84**	**11,967.14**	**11,967.14**
职工工资	277.57	977.65	1,762.70	2,576.09	3,019.28	3,321.21	3,321.21
福利费	4.08	5.04	6.12	7.20	7.20	7.20	7.20
社保及公积金	77.72	273.74	493.55	721.31	845.40	929.94	929.94
办公费	2.36	7.79	13.20	18.26	19.54	19.54	19.54

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年~∞
房租及物业费	168.00	336.00	504.00	672.00	672.00	672.00	672.00
水电费	2.75	5.96	7.75	9.30	9.30	9.30	9.30
通讯费	3.39	11.01	17.79	23.27	24.72	24.72	24.72
市内交通费	1.92	6.03	9.93	13.29	14.16	14.16	14.16
差旅费	23.59	46.50	75.60	111.46	117.84	117.84	117.84
折旧费	3.31	11.52	16.72	22.29	25.90	25.15	25.15
摊销费	24.09	51.89	66.15	78.22	78.22	75.47	75.47
业务招待费	17.12	58.08	101.46	119.30	123.36	123.36	123.36
印花税	5.12	10.85	14.11	16.93	16.93	16.93	16.93
研发支出	747.60	1,975.40	3,242.60	4,518.52	6,007.63	6,492.89	6,492.89
机动车费	4.69	10.15	13.20	15.84	15.84	15.84	15.84
停车费	0.69	1.50	1.94	2.33	2.33	2.33	2.33
维修费	0.57	1.24	1.61	1.93	1.93	1.93	1.93
咨询费	0.68	1.46	1.90	2.28	2.28	2.28	2.28
快递费	0.50	1.07	1.40	1.68	1.68	1.68	1.68
空间租赁费	16.67	36.67	60.00	70.00	80.00	90.00	90.00
装修费	15.00	25.00	25.00	10.00	-	-	-
团建费	0.10	0.21	0.27	0.32	0.32	0.32	0.32
招聘费	3.30	11.86	4.09	10.92	1.93	-	-
其他	0.90	1.96	2.55	3.06	3.06	3.06	3.06

⑥ 财务费用

本次收益法采用企业现金流模型，相应的折现率采用加权资本成本，由于财务费用的影响已经在资本成本中体现，故本次评估不再考虑财务费用。

⑦ 营业外收支的预测

营业外收支指企业在经营业务以外所发生的带有偶然性的、非经常发生的业务收入或支出，预测期测算不作考虑。

⑧ 所得税及税后净利润的预测

根据上述一系列的预测，可以得出被评估企业未来各年度的利润总额，在此基础上，按照被评估企业执行的所得税率，对未来各年的所得税和净利润予以估

算。在对未来年度所得税进行预测时，鉴于纳税调整事项的不确定性，故未考虑纳税调整事项的影响。

综合上述过程最终汇总得到被评估企业未来各年的预测损益表，具体如下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年~∞
一、营业收入	**10,124.61**	**21,799.06**	**26,849.09**	**30,985.89**	**33,549.31**	**35,019.71**
减:营业成本	3,313.89	7,321.23	8,030.99	8,369.38	8,577.85	8,976.06
营业税金及附加	53.12	112.93	146.78	176.41	194.78	203.14
销售费用	161.59	446.53	999.19	1,646.97	1,893.51	2,071.54
管理费用	1,401.70	3,868.58	6,443.63	9,025.79	11,090.84	11,967.14
财务费用	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	45.85	56.00	68.62	78.96	85.37	89.05
二、营业利润	**5,194.30**	**10,049.80**	**11,228.50**	**11,767.34**	**11,792.33**	**11,801.83**
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、利润总额	**5,194.30**	**10,049.80**	**11,228.50**	**11,767.34**	**11,792.33**	**11,801.83**
减：所得税费用	1,298.57	2,512.45	2,807.13	2,941.84	2,948.08	2,950.46
四、净利润	**3,895.72**	**7,537.35**	**8,421.38**	**8,825.51**	**8,844.25**	**8,851.37**

⑨ 资本性支出预测

为保证企业正常的经营，在未来年度内企业将会进行固定资产的购置更新投入，预测中根据企业的资产更新计划，考虑各类固定资产的折旧年限，对各年度的资产增加和处置进行了预测以确定相应的资本性支出。

⑩ 营运资金追加预测

为保证业务的持续发展，在未来期间，企业需追加营业资金，影响营运资金的因素主要包括经营现金、经营性应收项目和经营性应付项目的增减，其中经营性应收项目包括应收账款、预付账款和其他应收款等；经营性应付项目包括应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款等；对于各类款项对营运资金变化的影响具体考虑如下：

在考虑经营性应收项目未来规模时，由于应收账款与企业的收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度应收款项占营业收入的比例，确定未来年度的应收款项数额。对于与企业营业收入非紧密相关的其他应收款，假设未来年度保持现有规模持续滚动。对预付账款，由于其与营业成本紧密相关，且存在一定的比例关系，故评估人员根据预测的营业成本，参考历史年度其占营业成本的比例，确定未来年度的预付账款数额。

在考虑经营性应付项目未来规模时，由于其中的预收账款与营业收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度预收款项占营业收入的比例，确定未来年度的预收账款数额。对应付账款，由于其与营业成本紧密相关，且存在一定的比例关系，故评估人员根据预测的营业成本，参考历史年度其占营业成本的比例，确定未来年度的应付账款数额。对于应付职工薪酬，根据预测的人工费用总额，参考历史年度应付职工薪酬占人工费用总额的比例，确定未来年度的应付职工薪酬。对于应交税费，根据预测的各项税费，参考历史年度应交税费占各项税费的比例，确定未来年度的应交税费。对于与企业营业成本非紧密相关的其他应付款，假设未来年度保持现有规模持续滚动。

经过上述分析，未来各年度营运资金增加额估算见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年 ~∞
流动资产	**4,047.61**	**4,862.39**	**6,036.45**	**7,024.17**	**7,654.89**	**8,017.37**	**-**
营业性现金	1,036.26	1,185.05	1,530.07	1,838.66	2,048.55	2,169.64	2,169.64
应收帐款	2,957.05	3,633.18	4,474.85	5,164.31	5,591.55	5,836.62	5,836.62
减：坏帐准备--应收账款	44.36	54.50	67.12	77.46	83.87	87.55	87.55
应收帐款净额	2,912.70	3,578.68	4,407.73	5,086.85	5,507.68	5,749.07	5,749.07
预付账款	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
其他应收款	99.90	99.90	99.90	99.90	99.90	99.90	99.90
减：坏帐准备--其他应收款	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50
其他应收款净额	98.41	98.41	98.41	98.41	98.41	98.41	98.41
流动负债	**1,661.39**	**1,810.53**	**2,192.30**	**2,516.90**	**2,662.21**	**2,788.61**	**-**
应付账款	534.79	610.10	669.25	697.45	714.82	748.01	748.01

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年 ~∞
应付职工薪酬	197.43	287.60	512.03	753.29	866.36	952.92	952.92
应缴税金	726.25	709.91	808.10	863.24	878.11	884.76	884.76
其他应付款	202.92	202.92	202.92	202.92	202.92	202.92	202.92
营运资金	**2,386.23**	**3,051.86**	**3,844.15**	**4,507.27**	**4,992.68**	**5,228.76**	**-**
营运资金增加额	**693.38**	**665.63**	**792.30**	**663.12**	**485.41**	**236.08**	**-**

⑪ 折旧与摊销的预测

在对折旧费用、摊销费用进行预测时，遵循了企业执行的一贯会计政策计提，采用直线法计提。在永续年以评估基准日各类实物资产的评估原值作为未来年度资产更新的现值，并进行了年金化处理，在永续年间每年投入相同的资金进行资产更新，同时以该更新数值作为当年的资产折旧。

（5）企业整体收益折现值测算过程及结果

企业自由现金流=税后净利润＋折旧与摊销+利息支出×(1-所得税率)－资本性支出－营运资金追加额

根据上述一系列的预测及估算，评估人员在确定企业自由现金流和折现率后，根据 DCF 模型测算企业整体收益折现价值，具体详见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年~∞
营业收入	**10,124.61**	**21,799.06**	**26,849.09**	**30,985.89**	**33,549.31**	**35,019.71**	**35,019.71**
其中：主营业务收入	10,124.61	21,799.06	26,849.09	30,985.89	33,549.31	35,019.71	35,019.71
其他业务收入							-
营业成本	**3,313.89**	**7,321.23**	**8,030.99**	**8,369.38**	**8,577.85**	**8,976.06**	**8,976.06**
其中：主营业务成本	3,313.89	7,321.23	8,030.99	8,369.38	8,577.85	8,976.06	8,976.06
其他业务成本							-
营业税金及附加	53.12	112.93	146.78	176.41	194.78	203.14	203.14
销售费用	161.59	446.53	999.19	1,646.97	1,893.51	2,071.54	2,071.54
管理费用	1,401.70	3,868.58	6,443.63	9,025.79	11,090.84	11,967.14	11,967.14
财务费用	-	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	45.85	56.00	68.62	78.96	85.37	89.05	89.05
营业利润	**5,194.30**	**10,049.80**	**11,228.50**	**11,767.34**	**11,792.33**	**11,801.83**	**11,801.83**
营业外收入	-	-	-	-	-	-	-
营业外支出	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	**5,194.30**	**10,049.80**	**11,228.50**	**11,767.34**	**11,792.33**	**11,801.83**	**11,801.83**
所得税费用	1,298.57	2,512.45	2,807.13	2,941.84	2,948.08	2,950.46	2,950.46
净利润	**3,895.72**	**7,537.35**	**8,421.38**	**8,825.51**	**8,844.25**	**8,851.37**	**8,851.37**
资本性支出	115.75	94.71	165.51	168.31	106.31	116.31	132.65
营运资金追加	693.38	665.63	792.30	663.12	485.41	236.08	-
折旧与摊销	13.07	44.59	70.15	99.16	125.17	132.65	132.65
递延所得税资产减少(增加)	-	-	-	-	-	-	-
利息×（1-T）	-	-	-	-	-	-	-
FCFF	**3,099.66**	**6,821.59**	**7,533.72**	**8,093.24**	**8,377.70**	**8,631.64**	**8,851.37**
折现率	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	-
DCF	**2,887.94**	**5,517.05**	**5,289.06**	**4,932.18**	**4,431.89**	**3,963.73**	**26,741.04**
折现值合计	**53,762.88**						

（6）非经营性资产、非经营性资产负债、及溢余资产分析和长期股权投资

经营性资产主要指企业因盈利目的而持有且实际也具有盈利能力的资产。溢余资产可以理解为企业持续运营中并不必需的资产，如多余现金、有价证券、与预测收益现金流不直接相关的其他资产。

① 评估基准日存在的非经营性资产及负债：

科目	欠款单位名称（结算对象)	业务内容	金额（元）
其他应收款	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司	增资款	65,999,791.00
其他应收款	上海易晋网络科技有限公司	增资款	39,000,000.00
其他应收款	深圳市隽川科技有限公司	增资款	35,170,181.00
其他应收款	深圳市零零伍科技有限公司	增资款	15,599,516.00
其他应收款	深圳市来玩科技有限公司	增资款	9,866,739.00
其他应收款	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	增资款	3,333,316.00
其他应收款	深圳市前海新合力投资管理有限公司	增资款	3,055,360.00
其他应收款	深圳市永兴正科技有限公司	增资款	2,716,064.00
其他应收款	深圳市锋行天下科技有限公司	增资款	2,641,170.00
其他应收款	昱烽晟泰投资管理有限公司	增资款	1,666,711.00
其他应收款	深圳市红煌科技有限公司	增资款	950,870.00
其他应收款	深圳新时空网络科技有限公司	代垫费用	403,857.00
其他应收款	深圳市联泰汇佳壹号投资企业(有限合伙）	增资款	116
其他应付款	深圳市隽川科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	46,617,338.00
其他应付款	北京盈聚思投资管理中心	收购应用汇股权投资款	26,562,500.00
其他应付款	深圳市零零伍科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	17,893,330.00
其他应付款	深圳市禅游科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	13,078,155.00
其他应付款	上海今耀投资控股有限公司	投资往来款	9,550,556.75
其他应付款	深圳市前海新合力投资管理有限公司	收购范特西支付股权收购款	7,649,992.00
其他应付款	深圳市永兴正科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	2,719,527.00
其他应付款	深圳市锋行天下科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	1,768,048.00
其他应付款	深圳市红煌科技有限公司	收购范特西支付股权收购款	273,510.00

科目	欠款单位名称（结算对象)	业务内容	金额（元）
其他应付款	调整长期股权投资	优美动听	100,000.00

其他应收和其他应付核算的为增资款和对外投资款，与企业经营无直接关系。

② 溢余资产

评估基准日上海猎鹰网络货币资金账面价值 22,857,136.13 元，考虑公司日常经营所需的现金保有量约为 2 个月的付现成本，存在超额现金 14,156,466.28 元。

除上述非经营性资产、负债及溢余资产外，企业账面不存在其他的非经营性资产、负债及溢余资产。

5、收益法评估结果

股东全部权益价值评估值=企业整体收益折现值－非经营性负债+非经营性资产+溢余资产－有息债务+长期股权投资

＝53,762.88－12,621.30+18,040.37+1,415.65-0.00+5,318.92+33,486.91+77.54

＝99,480.98（万元）

上海猎鹰网络股东全部权益的评估价值为 99,480.98 万元，较股东权益账面值 5,995.88 万元增值 93,485.10 万元，增值率 1559.16%。

（六）评估结果差异分析和评估结果选取

股东全部权益价值的两种评估结果的差异如下表所示：

单位：万元

评估方法	股东全部权益		增值额	增值率
	账面值	评估值		
收益法	5,995.88	99,480.98	93,485.10	1559.16%
资产基础法		29,589.19	23,593.31	393.49%
差异额		69,891.79	-	-

两种方法评估结果差异的主要原因是：两种评估方法考虑的角度不同，资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，反映的是企业现有资产的重置价值。收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。

猎鹰网络主要从事移动互联网广告业务，经营所依赖的主要资源除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

而资产基础法是立足于资产重置的角度，通过评估各单项资产价值并考虑有关负债情况，来评估企业价值。相比较而言，资产基础法评估企业价值的角度和途径是间接的，难以全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

综上所述，评估人员在分析了猎鹰网络业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映猎鹰网络的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。

通过以上分析，本次交易选用收益法评估结论作为本次经济行为的参考依据，由此得到猎鹰网络在评估基准日 2015 年 6 月 30 日净资产价值为 99,480.98 万元。

（七）评估或估值基准日至重组报告书签署日的重要变化事项及其对评估或估值结果的影响

1、截至评估基准日，尚有部分股东出资未到位

2015 年 6 月 26 日，上海猎鹰网络股东会决议，同意公司注册资本由 1,000 万元增至 3,571.4299 万元。截至评估基准日，尚有部分股东出资未到位，明细如下：

序号	股东姓名/名称	增资款金额（单位：元）
1	上海易晋网络科技有限公司	39,000,000.00
2	深圳市前海信中鼎股权投资合伙企业（有限合伙）	3,333,316.00
3	昱烽晟泰投资管理有限公司	1,666,711.00
4	拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司	65,999,791.00
5	深圳市联泰汇佳壹号投资企业(有限合伙）	116.00
6	深圳市隽川科技有限公司	35,170,181.00
7	深圳市零零伍科技有限公司	15,599,516.00
8	深圳市来玩科技有限公司	9,866,739.00

序号	股东姓名/名称	增资款金额（单位：元）
9	深圳市前海新合力投资管理有限公司	3,055,360.00
10	深圳市永兴正科技有限公司	2,716,064.00
11	深圳市锋行天下科技有限公司	2,641,170.00
12	深圳市红煌科技有限公司	950,870.00
合计		**179,999,834.00**

根据上海天衡会计师事务所有限公司出具的天衡会验（2015）第 12 号验资报告，截至 2015 年 8 月 18 日，上海猎鹰网络已经收到股东缴纳的新增注册资本合计人民币 2,571.4299 万元，连同注册资本变更前的出资，上海猎鹰网络已经收到全体股东缴纳的注册资本人民币 3,571.4299 万元，股东出资人民币 3,571.4299 万元，占注册资本的 100%。截至 2015 年 8 月 18 日，上述股东增资款已经全部到位。

独立财务顾问和评估师认为：截至评估基准日，上海猎鹰胜效网络有限公司、萬乾網絡有限公司（猎鹰香港）、深圳市新时空网络科技有限公司均未有注资，且上海猎鹰胜效网络有限公司、萬乾網絡有限公司（猎鹰香港）未实际开展业务经营，深圳市新时空网络科技有限公司尚处于业务起步阶段，谨慎考虑未将其纳入本次交易评估范围；截至本反馈意见出具日，猎鹰网络已经完成收购范特西以及掌汇天下股权转让款的交割，因此不会对本次评估结果产生影响。

2、评估基准日后股东变更

根据 2015 年 7 月 15 日上海猎鹰网络临时股东会决议，同意股东上海易晋网络科技有限公司受让深圳市联泰汇佳壹号投资企业(有限合伙)持有的上海猎鹰网络 6.66667%股权。其他股东放弃优先购买权。

根据上海易晋网络科技有限公司和深圳市联泰汇佳壹号投资企业(有限合伙)于 2015 年 7 月 15 日签订的股权转让协议，深圳市联泰汇佳壹号投资企业(有限合伙)将所持有的上海猎鹰网络 6.66667%股权作价 3,000.0116 万元人民币转让给上海易晋网络科技有限公司。

根据 2015 年 7 月 24 日上海猎鹰网络临时股东会决议，同意股东拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司受让上海易晋网络科技有限公司持有的上海猎鹰网络 6.66667%股权。其他股东放弃优先购买权。

根据上海易晋网络科技有限公司和拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司于 2015 年 7 月 24 日签订的股权转让协议，上海易晋网络科技有限公司将所持有的上海猎鹰网络 6.66667%股权作价 3,000.0116 万元人民币转让给拉萨经济技术开发区智恒咨询有限公司。

（八）董事会对标的资产评估合理性及定价公允性的分析

1、评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性

公司董事会在充分了解本次交易的前提下，分别对评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性、评估定价的公允性等事项发表如下意见：

（1）评估机构的独立性

本次发行股份及支付现金购买资产的资产评估机构中通诚评估具有证券、期货相关资产评估业务资格，评估机构及其经办评估师与本公司、交易对方及标的公司之间除正常的业务往来关系以外，不存在其他关联关系，亦不存在现实的及预期的利益或冲突，评估机构具有充分的独立性。

（2）评估假设前提的合理性

中通诚评估所设定的评估假设前提按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的惯例或准则、符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

（3）评估方法与评估目的的相关性

本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次重大资产重组提供价值参考依据。中通诚评估采用了资产基础法和收益法两种评估方法分别对标的资产价值进行了评估，并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作按照国家有关法规与行业规范的要求，遵循独立、客观、公正、科学的原则，按照公认的资产评估方法，实施了必要的评估程序，对标的资产在评估基准日的市场价值进行了评估，所选用的评估方法合理，与评估目的相关性一致。

（4）评估定价的公允性

本次发行股份及支付现金购买资产以标的资产的评估结果为基础确定交易价格，交易标的评估定价公允。

2、标的资产估值依据的合理性分析

（1）国家政策支持，互联网+产业发展趋势良好

2009 年 9 月，国务院发布《文化产业振兴规划》（国发[2009]30 号），提出将加大对文化产业的政策扶持力度，推动跨地区、跨行业联合或重组，尽快壮大企业规模，提高集约化经营水平，促进文化领域资源整合和结构调整；鼓励已上市文化企业通过公开增发、定向增发等再融资方式进行并购和重组，迅速做大做强。

2010 年 4 月，中共中央宣传部、中国人民银行、财政部、文化部等九部委联合发布《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》（银发[2010]94 号），鼓励已上市的文化企业通过公开增发、定向增发等方式进行融资和并购重组。

2011 年 3 月，“十二五规划纲要”提出，要推动文化产业成为国民经济支柱产业，将文化产业上升为国家重大战略，为新时期加快文化产业发展指明了方向。

2011 年 10 月，十七届六中全会通过了《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，明确指出要“培育一批核心竞争力强的国有或国有控股大型文化企业或企业集团，在发展产业和繁荣市场方面发挥主导作用。”鼓励有实力的文化企业跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组，强调培育文化产业领域战略投资者。

政策的支持，行业的快速增长，为标的公司提供了广阔的盈利增长空间。

（2）受益于移动互联网数字营销行业高速发展，标的公司发展前景可期

受益于整个移动互联网行业的高速发展，移动广告业务也进入了跨越式发展时期。根据 KPCB 统计，2013 年全球移动互联网广告增长为 47%，而互联网广告增长仅为 16%。移动互联网广告占互联网广告的比重增加到了 11%。我国移动广告市场同样在未来几年内将处于高速发展状态。

猎鹰网络为移动广告行业内具有较强竞争力的公司并具有较好的业界口碑，未来发展前途可期。

（3）猎鹰网络的业务模式具备较强的可持续性

移动营销是移动互联网行业的重要组成部分，其发展是依托移动互联网与日俱增的用户浏览量。受益于我国高速发展的 4G 网络和海量手机用户，移动互联网营销市场将越来越受到各类型广告主的充分重视。

猎鹰网络具有成熟的商业模式和持续迭代自身产品的研发、设计能力，业务模式具有广阔的市场前景和明确的业务可持续发展性。

3、评估结果对关键指标的敏感性分析

本次评估采用收益法定价，通过预测未来净现金流量并采用适当的折现率得出评估值，因此主营业务收入、毛利率是影响评估结论的主要因素，对其进行敏感性分析。

（1）主营业务收入对评估值的影响

以本次评估值为基准，假设其他因素不变，标的资产估值对主营业务收入的敏感性分析如下：

销售收入变动率	评估值（万元）	评估值变动率
15.00%	115,690.90	16.29%
10.00%	110,287.59	10.86%
5.00%	104,884.28	5.43%
0.00%	99,480.98	0.00%
-5.00%	94,077.67	-5.43%
-10.00%	88,674.36	-10.86%
-15.00%	83,271.06	-16.29%

（2）以本次评估值为基准，假设其他因素不变，标的资产估值对毛利率的敏感性分析如下：

毛利率变动率	评估值（万元）	评估值变动率
1.50%	101,799.94	2.33%
1.00%	101,026.95	1.55%

毛利率变动率	评估值（万元）	评估值变动率
0.50%	100,253.97	0.78%
0.00%	99,480.98	0.00%
-0.50%	98,707.99	-0.78%
-1.00%	97,935.00	-1.55%
-1.50%	97,162.01	-2.33%

4、对交易定价中未考虑协同效应的说明

本次交易具有显著的协同效应，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，通过从自有移动端流量入口之间的业务协同、自有移动端入口和第三方移动端入口之间的业务协同、境内流量入口和境外流量入口之间的业务协同三个方面，聚合经营从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量。

但由于双方未来整合存在一定的不确定性，出于谨慎性原则，在本次评估过程中未考虑上市公司与猎鹰网络可能产生的协同效应。

5、本次交易作价公允性分析

（1）本次交易的市盈率水平

本次交易中，猎鹰网络 100%股权作价的评估值为 99,480.98 万元，较股东权益账面值 5,995.88 万元增值 93,485.10 万元，增值率 1559.16%。

2014 年和 2015 年 1-6 月，猎鹰网络合并口径净利润分别为 471.87 万元和 2,362.73 万元。根据评估结果，本次交易的相关市盈率水平如下：

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络 100%股权作价（万元）	86,819.99	86,819.99	86,819.99	86,819.99	86,819.99
猎鹰网络实现/承诺净利润（万元）	471.87	8,838.42	11,700.00	15,210.00	18,252.00
交易市盈率（倍）	183.99	9.82	7.42	5.71	4.76

猎鹰网络于 2014 年 10 月起，开始进入移动互联网广告业务，因此 2014 年度仅实现了净利润 471.87 万元，由此计算的市盈率水平高达 183.99 倍。但根据 2015 年及 2016 年承诺净利润计算年度动态市盈率水平为 9.82 倍和 7.42 倍，处于合理水平。

（2）结合可比交易分析本次交易估值水平

按照《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），猎鹰网络属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I64 互联网和相关服务”。2014 年以来，上市公司并购同行业标的公司的定价水平如下：

上市公司	标的公司	收购股权比例	交易价格（万元）	评估基准日	标的公司承诺的当年净利润（万元）	市盈率（交易价格/标的公司承诺的当年净利润）
利欧股份	琥珀传播	100%	19,500.00	2014 年 4 月 30 日	1,500.00	12.99
	上海氩氪	100%	22,593.00	2014 年 4 月 30 日	1,800.00	12.54
明家科技	金源互动	100%	40,920.00	2014 年 5 月 31 日	3,100.00	13.20
电广传媒	翼锋科技	51%	16,730.00	2014 年 5 月 31 日	4,000.00	8.20
省广股份	上海凯达	85%	25,245.00	2014 年 6 月 30 日	3,000.00	9.90
久其软件	亿起联科技	100%	48,000.00	2014 年 7 月 31 日	3,700.00	13.00
广博股份	灵云传媒	100%	80,000.00	2014 年 9 月 30 日	4500.00	17.78
吴通通讯	互众广告	100%	135,000.00	2014 年 10 月 31 日	5,000.00	27.00
天神娱乐	Avazu Inc	100%	207,000.00	2014 年 10 月 31 日	12,899.21	16.05
科达股份	百孚思	100%	60,750.00	2014 年 12 月 31 日	4,500.00	13.50
平均						**14.42**

数据来源：WIND 资讯

由于移动互联网营销行业的良好发展趋势，市场可比交易的动态市盈率呈上

升趋势。相比之下，猎鹰网络本次交易定价低于行业平均水平，有利于提升和保护股东利益。

（3）结合可比上市公司的估值水平分析本次交易估值水平

股票简称	股票代码	静态市盈率	动态市盈率
电广传媒	000917.SZ	182.58	205.94
朗玛信息	300288.SZ	569.20	283.35
三六五网	300295.SZ	73.63	98.22
宜通世纪	300310.SZ	228.81	169.99
腾信股份	300392.SZ	191.17	150.94
平均		249.08	181.69

注：以上静态市盈率系根据截至 2015 年 6 月 30 日股票收盘价对应 2014 年归属于母公司普通股股东的净利润计算，动态市盈率系=2015 年 6 月 30 日收盘价/（2015 年 6 月 30 日每股收益*2）。

截至 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司股票收盘价格对应 2014 年静态市盈率均值为 249.08 倍，对应 2015 年动态市盈率为 181.69 倍。

本次交易中，猎鹰网络的交易价格对应 2014 年静态市盈率为 209.80 倍、对应 2015 年动态市盈率为 11.00 倍，动态市盈率显著低于可比上市公司的估值水平。本次交易的定价具有合理性，有利于提升和保护股东利益。

综上所述，本次交易购买的猎鹰网络 100%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（九）研发费用加计扣除政策对标的资产业绩和评估预测的影响

根据新政策，上海猎鹰是可以享受研发费用加计扣除政策的企业，按照新政策，在收入和成本不变情况下，标的企业业绩影响如下：

深圳范特西业绩影响：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	永续
原政策	1,254.13	3,560.42	3,868.87	4,000.07	4,248.53	4,267.52	4,267.52
新政策	1,298.37	3,619.42	3,930.82	4,718.45	5,007.74	5,037.78	5,037.78
业绩变动比率	3.53%	1.66%	1.60%	17.96%	17.87%	18.05%	18.05%

猎鹰网络业绩影响：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	永续
原政策	3,895.72	7,537.35	8,421.38	8,825.51	8,844.25	8,851.37	8,851.37
新政策	4,009.32	7,784.27	8,826.70	9,390.32	9,595.20	9,662.98	9,662.98
业绩变动比率	2.92%	3.28%	4.81%	6.40%	8.49%	9.17%	9.17%

猎鹰网络估值影响：

单位：万元

项目	评估值（万元）	评估值变动率
原政策	99,480.98	0.00%
新政策	107,796.95	8.36%

经核查，独立财务顾问和会计师认为，猎鹰网络可以根据新政策享受研发费用加计扣除，按照政策规定，在收入和成本不变情况下，研发费用加计扣除新政策对标的资产业绩和评估预测影响程度相对较小。

二、掌汇天下 46.875%股权的评估情况

（一）评估基本情况

1、评估概况

依据中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕246 号”评估报告，截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，掌汇天下的资产账面价值为 3,536.18 万元，负债账面价值 787.29 万元，净资产账面价值 2,748.89 万元。

依据中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕246 号”《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法两种评估方法对掌汇天下 46.875%股权进行了评估，最终采用收益法评估结果作为评估结论。根据收益法评估结果，掌汇天下股东全部权益的评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元。

本次交易拟购买的资产价格以中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕246号”《资产评估报告》确认的评估价值为依据，交易双方据此协商确定掌汇天下46.875%股权最终的交易价格为4,687.5万元。

2、评估结果的差异分析及结果的选取

从评估结论看，资产基础法评估结论低于以收益法评估结论。资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入(购建成本)所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化；收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的产出能力(获利能力)的大小，是标的公司整体资产预期获利能力的量化与现值化，强调的是标的公司的整体预期盈利能力。在如此两种不同价值标准前提下会产生一定的差异。

收益法评估结果增值较大，主要原因是标的公司收益的持续增长，而推动标的公司收益持续增长的动力既来自外部也来自内部。

掌汇天下的核心产品应用汇是中国最早的安卓第三方应用商店之一，也是国内第一个安卓应用全网搜索平台。作为移动应用分发平台，应用汇通过自身产品的功能特性革新了数字内容生产和消费的方式。在不断满足用户个性化需求的基础上，经过多年坚持不懈的努力积累，在行业认识、技术、服务、人才、客户等方面具备了核心竞争优势。

因此评估机构认为，本次评估采用收益法结论作为本次交易的价值参考依据比较合理。以收益法评估结果，得出在评估基准日掌汇天下股东全部权益价值(净资产价值)为10,012.09万元。

3、评估增值原因分析

本次评估增值较大的主要原因是掌汇天下凭借对应用商店行业和用户的深刻理解以及多年的服务经验，在不断满足用户个性化需求的基础上，在行业认识、技术、服务、人才、客户等方面具备了核心竞争优势，主要体现在：

（1）基于长期行业经验、数据分析能力、用户行为积累形成极致的用户体验

基于在应用商店行业的长期积累，应用汇形成了以用户体验为核心、基于高频重度用户关系价值挖掘的“小而美”精品应用商店的产品设计理念。

应用汇通过提升本身平台的内容质量，有效的提升平台用户黏度。应用汇客户端简洁清新的界面布局为用户提供了良好的视觉体验；在 App 库中对上万种 App 的应用基因进行定义标记，并通过相关的应用基因与用户下载的 App 进行关联，应用汇对用户进行个性化、精准化推荐，丰富了用户的娱乐消费选项；通过长期对用户需求的探索，应用汇形成了产品与用户之间独特的深度互动生态，创建了基于 UGC 模式的评论墙和小组，对于高频重度用户的关系进行深度的挖掘，并通过 UGC 模式产生的精品内容去吸引更多的用户，形成一个正向循环的移动生态，不断提升关系链的商业价值；应用汇将“专栏”产生的内容在媒体上输出，进行社会化媒体的探索，有效的增强了应用汇的品牌。

应用汇将“应用库标记”、“大数据精准推荐”、“用户产生内容”、“内容媒体化”等元素有机融合在产品中，提供极致的用户体验。

（2）基于长期运营经验及用户行为数据而构建的生态系统

作为连接开发者与用户的应用分发平台，应用汇初期就意识到建立移动应用分发生态的重要性。在开发者领域，应用汇在产品初期就积极建设与开发者之间的良好合作关系，通过免费首发等活动提供资源支持开发者社区的发展壮大。在用户领域，通过长期的运营实践积累及用户行为积累，应用汇具有全真准快的基础功能、强大的增值功能及建立在深度运营及用户行为基础上差异化的内容运营资源，使应用汇成为一款用户粘性强、活跃度高的精品应用商店，在用户中积累了良好的口碑。在合作方领域，应用汇通过一整套利益分享机制和规则，包含游戏分成规则、广告政策等，充分将流量变现，有效地促进各参与方在生态系统中的互利共生，推动开发者、广告主、及用户规模的持续增长，形成了一个持续发展，正向循环的移动生态系统。

（3）领先的搜索技术优势

应用汇搜索技术的核心团队是国内最早进行 APP 搜索研究的团队之一，搜索技术优势突出。对于应用商店来说，应用商店中 App 的完整齐全、及时更新是增强用户粘性非常重要的因素。而识别 App 完整性与更新速度则依赖于搜索

技术。通过搜索爬虫技术迅速对网站应用更新进行抓取是具有较高技术壁垒的。作为中国最早的安卓第三方应用商店之一，应用汇在日常运营中积累了大量用户搜索行为及运营数据，通过数据分析对搜索结果进行优化调试，强大技术能力保障了用户在应用汇的搜索体验。同时，掌汇天下曾在早期研发应用内搜索产品“球球搜”，将应用分发中的搜索框独立出来，主攻模糊搜索技术，在这个产品上积累丰富的应用内搜索技术。掌汇天下将相关技术融合在应用汇中，实现无延迟、即搜即得等功能，最大程度满足了用户的搜索需求。

（4）具有市场领先地位的品牌影响力

应用汇是中国最早的安卓第三方应用商店之一，也是国内第一个安卓应用全网搜索平台。作为移动应用分发平台，应用汇通过自身产品的功能特性革新了数字内容生产和消费的方式。随着应用分发行业的成熟和用户分化，应用汇逐步形成了具有鲜明个性化特色的产品形态，是国内第一家承诺对用户进行第三方赔付的安卓应用商店，在用户中享有良好的口碑。同时，应用汇也是第一家在全国范围内举办大型开发者沙龙的应用商店，针对开发者的持续投入不仅推动全行业之间的交流与发展，同时也让应用汇在开发者社区中享有很高的声誉。

（5）对行业有着深刻理解、经验丰富的管理团队

公司管理团队成员具有丰富的移动分发行业经验，CEO 袁聪及其领导的核心技术团队是中国移动分发领域第一批研发技术人员，对移动互联网尤其是应用商店行业的行业趋势判断、整合运营资源、流量变现、广告商务合作等领域积累了丰富的行业经验。公司管理团队建立了扁平化的管理运营体系、严谨的产品开发流程、高效的人才培养机制，为公司长期发展奠定了坚实的基础。

（二）交易标的评估假设

本次评估中，中通诚评估遵循了以下评估假设：

1、一般假设

（1）交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

（2）公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

（3）资产持续经营假设

资产持续经营假设是指评估时需根据被评估资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用，相应确定评估方法、参数和依据。

2、特殊假设

（1）本次评估假设评估基准日外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化；

（2）标的公司所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化；

（3）标的公司未来的经营管理团队尽职，并继续保持现有的经营管理模式；

（4）本次评估假设评估对象在未来预测期内的主营业务、产品的结构，收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等较预期不发生较大变化；不考虑未来可能由于管理层、经营策略调整等情况导致的经营能力变化；

（5）本次评估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据；

（6）本次评估假设委托方及掌汇天下提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整；

（7）评估范围仅以委托方及掌汇天下提供的评估申报表为准，未考虑委托方及掌汇天下提供清单以外可能存在的或有资产及或有负债；

（8）假设掌汇天下可以持续获得的网络文化经营许可、增值电信业务经营许可、电信与信息服务业务经营许可等业务资质，并顺利获得开展新业务需要的业务资质。

（三）对交易标的评估方法的选择及其合理性分析

根据《资产评估准则——企业价值》(中评协〔2011〕227 号)，注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

市场法是以现实市场上的参照物来评价评估对象的现行公平市场价值，它具有评估角度和评估途径直接、评估过程直观、评估数据直接取材于市场、评估结果说服力强的特点。采用市场法评估的条件之一是能够在公开市场上获取与被评估企业相同或类似公司的可采信的股权交易资料，由于与被评估企业相关行业、相关规模企业转让的公开交易案例无法取得，故本次评估不具备采用市场法的适用条件。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

资产基础法是指在合理评估企业各项资产的价值和负债的基础上确定评估对象价值的思路。掌汇天下的资产及负债结构清晰，企业各项资产和负债价值也可以单独评估确认，因此可选用资产基础法作为本次评估的方法。

综上，本次评估采用收益法和资产基础法进行评估。

（四）评估结论及分析

1、资产基础法评估结果

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，北京掌汇天下科技有限公司的总资产账面价值为 3,536.18 万元，负债账面价值 787.29 万元，净资产账面价值 2,748.89 万

元；评估后，股东全部权益评估价值为 3,040.14 万元，股东全部权益评估值比账面值增值 291.25 万元，增值率为 10.60%。评估结论详细情况见下表：

资产评估结果汇总表(资产基础法)

单位：万元

项　　目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	3,415.53	3,415.53	0.00	0.00%
非流动资产	120.65	411.90	291.25	241.40%
固定资产	120.65	105.64	-15.01	-12.44%
其他无形资产	0.00	306.25	306.25	-
资产总计	**3,536.18**	**3,827.43**	**291.25**	**8.24%**
流动负债	747.29	747.29	0.00	0.00%
非流动负债	40.00	40.00	0.00	0.00%
负债总计	**787.29**	**787.29**	**0.00**	**0.00%**
净资产（所有者权益）	**2,748.89**	**3,040.14**	**291.25**	**10.60%**

成本法评估结果与账面值比较表

单位：万元

序号	科目	账面价值	评估值	增值额	增值率
一	流动资产	3,415.53	3,415.53	0.00	0.00%
二	非流动资产	120.65	411.90	291.25	241.40%
1	固定资产	120.65	105.64	-15.01	-12.44%
2	其他无形资产	0.00	306.25	306.25	-
三	增值合计			291.25	

评估价值与账面价值变化的主要原因是：

（1）设备类固定资产评估减值 150,037.79 元，减值率为 12.44%。由于科技水平的不断提高，电子类产品的更新换代速度越来越快，市场价格处于不断地下降趋势。另外，国内外生产厂商的激烈竞争也令电子类产品的购置价格迅速下降，使得该类设备的重置成本有所降低，导致本次电子设备评估有一定幅度的减值。

（2）其他无形资产评估值为 3,062,527.54 元。增值的原因是企业拥有的软件著作权和商标是公司自主开发和申请的，相关成本已经费用化处理，账面价值为 0，评估基准日未在账面反映，本次评估根据这些无形资产的实际情况分别采用成本法和收益法确认这些资产的评估值。

综合上述因素，评估后净资产评估增值 291.25 万元。

2、收益法评估结果

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，北京掌汇天下科技有限公司的总资产账面价值为 3,536.18 万元，负债账面价值 787.29 万元，净资产账面价值 2,748.89 万元；评估后，股东全部权益评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。

3、评估结论分析

两种评估结果的差异如下表所示：

金额：万元

评估方法	股东全部权益账面值	股东全部权益评估值	增值额	增值率
成本法	2,748.89	3,040.14	291.25	10.60%
收益法		10,012.09	7,263.20	264.22%
差异额		6,971.95		

两种方法评估结果差异的主要原因是：两种评估方法考虑的角度不同，资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，反映的是企业现有资产的重置价值。收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。

掌汇天下主要业务是应用商店内广告和游戏业务，经营所依赖的主要资源除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业价值。

而资产基础法是立足于资产重置的角度，通过评估各单项资产价值并考虑有关负债情况，来评估企业价值。相比较而言，资产基础法评估企业价值的角度和途径是间接的，难以全面反映企业价值。

综上所述，中通诚评估在分析了掌汇天下业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映掌汇天下的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。

评估结论为，北京掌汇天下科技有限公司股东全部权益的评估价值为 10,012.09 万元，本次评估对象北京掌汇天下科技有限公司 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元。

4、由于无法获取足够丰富的相关市场交易统计资料，缺乏关于少数股权因素以及流动性对评估对象价值影响程度的分析判断依据，本次评估未考虑少数股权折价以及流动性折价

（五）资产基础法评估情况

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。在运用资产基础法进行企业价值评估时，各项资产的价值是根据其具体情况选用适当的具体评估方法得出。

本次评估涉及的具体评估方法如下：

1、货币资金

（1）现金

现金账面价值为 1,111.36 元。现金存在被评估公司财务部，中通诚评估在财务人员的陪同下对现金进行了盘点，倒推计算出评估基准日现金余额，并同现金日记账和总账现金账户余额进行核对，确认现金评估值为 1,111.36 元。

（2）银行存款

银行存款账面价值为 22,277,520.24 元。中通诚评估按照评估程序，核对银行日记账、总账、各开户行的银行存款对账单及企业的银行存款余额调节表，向开户银行函证大额存款，检查各银行余额中的未达账项，了解未达的原因，确认未达账项对净资产的影响，最终确认银行存款评估值为 22,277,520.24 元。

（3）其他货币资金

其他货币资金账面价值为 752,318.85 元，为游戏玩家充值到掌汇天下第三方支付平台——支付宝的货币资金，该部分资金可以快速的划转至银行存款。评估人员按照评估程序，核对支付宝账单及总账、明细账，最终确认其他货币资金评估值为 752,318.85 元。

2、应收款项

（1）应收账款账面余额 9,917,232.00 元，坏账准备 372,695.94 元，账面价值为 9,544,536.06 元，核算内容主要是应收中国移动通信集团广东有限公司、深

圳市腾讯计算机系统有限公司的服务费。中通诚评估在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收款项发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据每笔款项可能收回的数额确定评估值，最终确定应收账款评估风险损失为 372,695.94 元。经过上述评估程序后最终确定应收账款的评估值为 9,544,536.06 元。

（2）预付账款账面价值为 64,509.24 元，核算内容主要是预付的推广费和定金。中通诚评估在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了预付账款发生的时间、内容，详细询问了预付账款的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据每笔款项可能收回的数额确定预付账款的评估值 64,509.24 元。

（3）其他应收款账面余额 883,972.00 元，坏账准备 13,460.20 元，账面价值 870,511.80 元，核算内容主要是业务押金及代垫保险费等款项。中通诚评估在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收款项发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，根据每笔款项可能收回的数额确定评估值。经过上述评估程序后最终确定其他应收款评估值为 870,511.80 元。

（4）应收利息账面价值 376,173.49 元，核算的内容为掌汇天下在招商银行的定期存款在 2015 年 6 月 30 日以前应计提的利息。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，核对定期存款条款，确认基准日账面价值真实、准确。在核实无误的基础上，以 376,173.49 元确定评估值。

3、其他流动资产

其他流动资产账面价值 268,625.63 元，核算的内容为版权费、以及预缴所得税、监控服务服务费等。中通诚评估在核对总账、明细账和报表一致后，最终确定其他流动资产评估值为 268,625.63 元。

4、机器设备类固定资产

机器设备类固定资产主要包括电脑、空调、服务器和手机等。该类设备每年都有更新，设备使用正常且状况较好。

该公司固定资产折旧采用年限平均法计提折旧。按固定资产的类别、使用寿命和预计净残值率确定的年折旧率如下：

固定资产类别	折旧年限(年)	预计残值率(%)	年折旧率(%)
办公设备及其他	5	5	19.00

已计提减值准备的固定资产的折旧计提方法：已计提减值准备的固定资产，按该项固定资产的原价扣除预计净残值、已提折旧及减值准备后的金额和剩余使用寿命，计提折旧。

本次设备类固定资产的评估以资产按照现行用途继续使用为假设前提，采用成本法进行评估。原因如下：第一，对于市场法而言，由于在选取参照物方面具有极大难度，且由于市场公开资料较缺乏，故本次评估不采纳市场法进行评估；第二，对于收益法而言，委估设备均不具有独立运营能力或者独立获利能力，故也不易采用收益法进行评估。

成本法是用现时条件下重新购置或建造一个全新状态的被评估资产所需的全部成本，减去被评估资产已发生的实体性贬值、功能性贬值和经济性贬值，得到的差额作为被评估资产的评估值的一种资产评估方法。

基本公式：评估价值=重置全价×成新率

（1）重置全价的确定

能查到现行市场价格的电子设备，根据分析选定的现行市价直接确定重置全价；不能查到现行市场价格的，选取功能相近的替代产品市场价格并相应调整作为其重置全价。

（2）成新率的确定

采用使用年限法确定成新率。

经评估后，掌汇天下的设备类固定资产在评估基准日 2015 年 6 月 30 日的评估结果如表所示：

金额：元

固定资产－机器设备评估汇总表							
编号	科目名称	账面价值		评估价值		增值额	增值率
		原值	净值	原值	净值		
1	电子设备	2,711,334.30	1,206,483.57	1,887,744.78	1,056,445.78	-150,037.79	-12.44%

固定资产－机器设备评估汇总表							
编号	科目名称	账面价值		评估价值		增值额	增值率
		原值	净值	原值	净值		
减:减值准备							
合计		2,711,334.30	1,206,483.57	1,887,744.78	1,056,445.78	-150,037.79	-12.44%

5、其他无形资产

其他无形资产为企业申报的 6 项软件著作权、27 项商标，无入账价值。我们查阅了件著作权及商标证书等资料，确定企业拥有这些软件著作权及商标资产。

（1）6 项软件著作权

软件著作权概况

截至评估基准日，掌汇天下拥有 6 项软件著作权。相关成本已经费用化处理。所以评估基准日未在账面反映，具体情况如下：

①创新方舟软件市场手机客户端软件 V1.0

创新方舟软件市场手机客户端软件是一款安装在 Android 手机的软件，是一个贴心的手机客户端助手，用户可以通过它在手机上实现浏览和查询、购买、安装、更新、卸载本机应用。涉及到主要用户场景包括新品推荐、搜索两大场景。

在新品推荐中，用户可以了解最新、最流行、最实用和最具有创意的应用，并且根据用户喜好选择安装。搜索则能方便用户及时搜寻所需要的应用，支持模糊搜索和精确匹配，并可以在搜索结果中实现一键安装功能。

②创新方舟支付手机客户端软件 V1.0

在早期的移动互联网，手机支付的场景一直没得到很好的解决，创新方舟支付手机客户端是应用汇在 2010 年就推出的一款在手机上可以购买应用及道具功能的客户端软件，用户可以通过手机认证等安全保证体系，安全、便捷的购买各类付费应用的付费服务。在支付方式上支持支付宝、神州充值卡、征途卡、盛大卡 4 种支付方式，核心功能就是提供移动支付服务，具体功能包括：订单查询、订单确认、订单充值、注册、登录等 5 大功能。

③应用汇 Android 应用商店移动设备客户端软件 V1.0

应用汇是一款基于 Android 系统的本土化应用商店。致力于为中国用户打造最方便、最个性化、最好玩的手机应用商店，为用户提供最丰富、最新鲜、最好玩、最安全的应用。用户通过登陆应用汇的手机客户端，可以进行软件的搜索及下载，也可以去看应用达人产生的评论、攻略，并和应用达人进行互动，因此，手机客户端是移动互联网的重要流量入口。手机客户端产品不但满足应用分发商店的“全、真、准、快”的基础功能，还通过一系列的微创新，帮助用户发现真正优质的内容，增强用户的体验，实现与竞争品的差异化。

④应用汇 Android 应用搜索移动设备客户端软件 V0.1

球球搜是一款基于 Android 平台的搜索、推荐引擎。用户在手机上可以直接搜索想要的软件，并一键下载完成安装。也可以通过个性化的推荐，发现适合自己的应用。球球搜主打搜索和推荐两个功能。搜索功能可以实现国内所有 Android 应用商店中游戏软件的搜索，并且给用户提供一键下载安装的服务。打破了传统应用商店之间应用与信息孤岛的问题。推荐功能可以根据不同用户群体、不同时间、不同地点三个场景维度，为用户提供个性化的应用推荐。在充分了解用户、充分了解应用的基础上，在合适的时间地点下推荐最合适的应用给用户。最终实现为应用带去最合适的用户，给用户带来发现最合适应用的乐趣。

⑤应用汇 Android 应用商店服务端软件 V1.0

应用汇后端是对应用汇进行全方位管理的操作平台，主要是方便产品人员和运营人员对应用汇进行运营管理类操作。可以进行用户管理、评论管理、开发者管理、应用管理、安全检测管理、搜索管理、版本管理、权限管理、联合运营管理等操作。主要包含用户类功能、开发者类功能、应用类功能、运营类四大类功能。用户类功能提供详细的用户数据、行为分析与用户管理相关数据管理。开发者类功能为开发者提供应用上传、审核、下架的应用管理。应用类功能提供从应用状态、应用相关操作、应用安全检测信息等一系列与应用筛选相关的管理功能。运营类功能则是根据不同的运营人员需求提供不同的运营管理功能。

⑥应用汇 Android 应用商店游戏助手软件 V1.0

安卓游戏助手是一款基于 Windos pc 平台的智能手机同步管理工具，游戏助手在电脑端为用户提供方便的手机管理方式。用户使用游戏助手可以通过电脑和

手机连接，安全便捷的下载安装用户喜欢的应用程序，可随时升级和卸载手机内安装的应用，可以搜索下载到海量的手机资源，还可以实现全能的手机资料管理，包括系统文件、应用的综合管理，随时备份还原手机里面的重要数据。

2）评估方法及应用前提

对于未来收益可以预计的软件著作权，采用收益法进行评估。

收益法是指通过将委估资产的预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估思路。针对本项目而言，本次评估的对象为被评估单位自主开发的软件著作权组合，在市场上不易找到市场参照的单独交易案例，委估无形资产组的预期收益为能够由游戏和广告收入所带来的利益，其中分成率是确定产品中分享收益大小的比率，结合产权持有者的业务发展规划，可以对预期收益进行预测并量化；同时，与获得收益相对应的风险能够预测并量化，预期获利年限可以预测，故本次适宜采用收益法进行评估。其计算公式如下：

$$V=\sum_{t=0.5}^{n}\frac{P_t}{(1+r)^t}=\sum_{t=0.5}^{n}\frac{\lambda\times E_t}{(1+r)^t}$$

其中：

V：委估资产的评估值

Pt：未来第t个收益期的预期收益额

λ：分成率(销售收入口径)

Et：未来第t个收益期的销售收入

t：收益年期

r：折现率

n：剩余经济寿命期

本次评估是对委估资产未来收益的预测和折现率的取值，因此委估资产必须具备以下前提条件：

①委估资产未来的预期收益，可以预测并可以用货币衡量。

②资产拥有者获得预期收益所承担的成本和费用，可以预测并可以用货币衡量。

③委估资产预期获利年限，可以预测。

3）评估测算

针对本软件著作权资产组，选用收入作为计算软件著作全评估值的基础。

以企业收入为口径，本项目收益法计算公式如下：

$$V=\sum_{t=0.5}^{n}\frac{P_t}{(1+r)^t}=\sum_{t=0.5}^{n}\frac{\lambda\times E_t}{(1+r)^t}$$

其中：

V：委估资产的评估值

Pt：未来第t个收益期的预期收益额

λ：分成率(企业收入口径)

Et：未来第t个收益期的销售收入

t：收益年期

r：折现率

n：剩余经济寿命期

评估范围内无形资产大多在 2010 年研发并申请软件著作权，通常这类基础技术型软件著作权的生命周期在 8-10 年左右。因为很难区分单独每项无形资产资产贡献额，本次评估按照无形资产组进行评估测算，确定委估无形资产组的收益年限至 2018 年 12 月 31 日。

未来收益，即预期收益为能够由产品所带来的利益，具体测算时是以企业收入为基础，并乘以相应分成率进行测算。

企业销售收入预测如下(参见收益法部分收入预测)：

未来销售收入预测表

单位：元

序号	收入分类	2015E7-12	2016E	2017E	2018E
1、	广告收入	10,166,000.00	22,124,700.00	33,726,000.00	42,048,000.00
2、	游戏收入	13,886,848.00	33,138,335.40	39,764,541.75	49,670,112.50
	合计	24,052,848.00	55,263,035.40	73,490,541.75	91,718,112.50

经与企业经营、财务、开发负责人对企业所有无形资产进行梳理，将每项无形资产的功能、对应收入逐一与财务核算相对应。经分析判断，企业目前研发的软件著作权资产组属于基础技术，其成果主要服务于“应用汇”这一产品，而企业全部的收入都来自于“应用汇”，所以该软件著作权资产组能覆盖全部收入，分成率能够占到“应用汇”产品收入的 2.5%。

分成率并非固定不变的，随着使用的时间的推移，影响分成率的因素将随之变化，考虑上述因素，分成率在预测年限内按每年递减 10%。

综上所述，委估无形资产组未来收益预测如下：

委估无形资产组未来收益分成预测表

单位：元

序号	收入分类	2015 E 7-12	2016E	2017E	2018E
1	广告收入	10,166,000.00	22,124,700.00	33,726,000.00	42,048,000.00
2	游戏收入	13,886,848.00	33,138,335.40	39,764,541.75	49,670,112.50
3	合计	24,052,848.00	55,263,035.40	73,490,541.75	91,718,112.50
4	分成率	2.5000%	2.2500%	2.0250%	1.8225%
5	分成额	601,321.20	1,243,418.30	1,488,183.47	1,671,562.60

折现率=8%*(技术风险+市场风险+资金风险+管理风险)/100+3.62%

=12.89%+3.62%

=16.51%

根据上述一系列的预测及估算，委估无形资产组评估值具体测算见下表：

委估无形资产组收益法测算表

单位：元

序号	项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度
1	收入	33,138,335.40	39,764,541.75	49,670,112.50	54,801,848.25
2	分成率	2.5000%	2.2500%	2.0250%	1.8225%
3	分成额	601,321.20	1,243,418.30	1,488,183.47	1,671,562.60
4	所得税率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
5	权益资本成本	16.51%	16.51%	16.51%	16.51%
6	折现期	1.50	2.50	3.50	4.50
7	折现系数	0.93	0.80	0.68	0.59
8	折现值	475,344.41	845,524.44	860,170.05	838,288.64
9	合计	3,019,327.54			

通过上述程序，被评估单位评估基准日纳入评估范围的软件著作权资产组合评估价值为 3,019,327.54 元。

（2）27 项商标

1）商标概况

截至评估基准日，掌汇天下拥有 27 项商标。相关成本已经费用化处理。所以评估基准日未在账面反映。

2）评估方法

对于商标这类未来收益不能准确计量的企业自行申请的商标，考虑到商标价值与其成本存在较大相关性，而收益法或市场法的应用不具备相关条件，最终选取成本法进行评估。计算公式如下：

商标评估值=商标设计费+商标官费及代理费等费用+商标推广费+其他合理成本

3）商标评估值

经评估，27 项的商标的评估值为 43,200.00 元

（3）其他无形资产评估值

评估基准日 2015 年 6 月 30 日，其他无形资产评估值为 3,062,527.54 元。增值的原因是企业拥有的软件著作权和商标是公司自主开发和申请的，相关成本已经费用化处理，评估基准日未在账面反映，本次评估根据这些无形资产的实际情况分别采用成本法和收益法确认这些资产的评估值。

6、应付款项

（1）应付账款账面值为 6,123,598.57 元，为应付支付宝(中国)网络技术有限公司等公司的游戏分成及推广费；中通诚评估按照评估程序核实每笔款项的真实性、完整性。评估后，应付账款以 6,123,598.57 元确定评估值。

（2）预收账款账面价值 625,200.03 元，为预收北京桔客嘉和文化有限公司的游戏收入。中通诚评估按照评估程序对这些费用进行了检查和核实，在核查无误的基础上，以核实后的账面值 625,200.03 元确定评估值。

（3）其他应付款账面值为 66,503.64 元，核算的是支付宝、个税手续费以及业务暂扣款等款项。中通诚评估按照评估程序核实每笔款项的真实性、完整性。评估后，其他应付款以 66,503.64 元确定评估值

7、应付职工薪酬

应付职工薪酬账面价值 173,335.66 元，为医疗保险、计提的养老费等工资费用。中通诚评估按照评估程序对这些费用的计提进行了检查和核实，在核查无误的基础上，以核实后的账面值 173,335.66 元确定评估值。

8、应交税费

应交税费账面价值 484,274.99 元，主要为应付的个人所得税、增值税、城市建设维护税、教育费附加以及地方教育附加费等。中通诚评估按照评估程序了解适用税费征收规定，如适用税种、计税基础、税率，以及征、免、减税的范围与期限，并对有关账目、纳税申报表和完税证等进行了检查和核实，以核实后账面值 484,274.99 元确定评估值。

9、其他非流动资产

其他非流动负债账面值为 400,000.00 元，为北京市科委于 2012 年 6 月拨付用于《自闭症儿童辅助交流工具的开发及效果评估》项目。经核实，上述款项在尚未通过相关机构、部门验收，不能进行确认，故按照核实后的金额 400,000.00 元确定评估值。

（六）收益法评估评估情况

1、评估对象

评估对象：北京掌汇天下科技有限公司股东全部权益价值。

2、收益法的应用前提及选择的理由和依据

企业价值评估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法。

本次评估采用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型(或股权自由现金流折现模型)。具体方法为，以加权资本成本(Weighted Average Cost of Capital, WACC)作为折现率，将未来各年的预计企业自由现金流(Free Cash Flow of Firm, FCFF)折现加总得到经营性资产价值，再加上溢余资产和非经营性资产的价值，得到企业整体资产价值，减去付息债务价值后，得到股东全部权益价值。基本公式如下：

股东全部权益价值=经营性资产价值-付息债务价值+非经营性资产价值-非经营性负债价值+溢余资产价值

本次评估是将掌汇天下置于一个完整、现实的经营过程和市场环境中，对其股东权益价值的评估。评估基础是对企业未来收益的预测和折现率的取值，因此被评估资产必须具备以下前提条件：

（1）评估对象应具备持续使用或经营的基础和条件；

（2） 资产经营与收益之间存在较稳定的比例关系，并且未来收益和风险能够预测及可量化；

（3）当对未来的收益预测较为客观、折现率的选取较为合理时，其评估结果具有较好的客观性，能合理地反映资产的现实价值。

根据《资产评估准则——企业价值》(中评协〔2011〕227 号)，注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

3、收益预测的假设条件

（1）国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。

（3）除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

（4）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（5）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（6）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

（7）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

根据资产评估的要求，认定这些假设条件在评估基准日时成立，当未来经济环境发生较大变化时，将不承担由于假设条件改变而推导出不同评估结论的责任。

4、评估计算及分析过程

（1）收益模型的选取

本次评估以企业审计后的报表为基础，首先运用 DCF 模型计算企业整体收益折现值，再加上净非经营性资产的价值，得出被评估企业股东全部权益评估值。本次评估的股东全部权益价值没有考虑控股权溢价和股权流动性的影响。

具体计算公式为：

$$P = P' + A' - D' - D$$

$$P' = \sum_{i=0.5}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r} \times \frac{1}{(1+r)^n}$$

式中：P —被评估企业股东全部权益评估值

P' —企业整体收益折现值

D —被评估企业有息负债

A' —非经营性资产及溢余资产

D' —非经营性负债

R_i —未来第 i 个收益期的预期收益额(企业自由现金流)

i：收益年期，i=0.5，1.5，2.5，……，n

r：折现率

（2）收益年限的确定

评估时在对企业收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响企业进入稳定期的因素合理确定预测期，假设收益年限为无限期。并将预测期分二个阶段，第一阶段为 2015 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；第二阶段为 2021 年 1 月 1 日直至永续。其中，假设 2021 年及以后的预期收益额按照 2020 年的收益水平保持稳定不变。

（3）未来收益的确定

基于评估对象的业务特点和运营模式，中通诚评估通过预测企业的未来收入、成本、期间费用、所得税等变量确定企业未来的净利润，并根据企业未来的发展计划、资产购置计划和资金管理计划，预测相应的资本性支出、营业资金变动情况后，最终确定企业自由现金流。

本次评估的预测数据由掌汇天下提供，评估对其提供的预测进行了独立、客观分析。分析工作包括充分理解编制预测的依据及其说明，分析预测的支持证据、预测的基本假设、预测选用的会计政策以及预测数据的计算方法等，并与行业的发展趋势进行了比较分析。

1）营业收入的预测

掌汇天下目前收入主要来自 Android 应用商店，其 iOS 产品尚未正式上线，在评估基准日时点也没有此项产品所产生的收入，根据谨慎性原则，评估师未对其相关收入成本进行测算，评估值也不包含 iOS 产品的价值。

Android 应用商店的收入主要包括两部分，即广告收入及游戏收入。

2013 年至 2015 年 6 月营业收入具体数据见下表：

单位：元

项目/年度	2013 年	2014 年	2015 年 1-6 月
广告收入	21,660,284.43	27,740,112.36	7,210,397.81
游戏收入	16,335,458.21	26,886,674.83	14,586,983.71
合计	37,995,742.64	54,626,787.19	21,797,381.52

掌汇天下的收入分为广告收入和游戏收入，从规模上来看在 2013 年和 2014 年广告收入的规模大于游戏收入，但 2015 年上半年，广告收入小于游戏收入，这是由于广告业务的旺季在 7-12 月份，集中体现在 11 月和 12 月的电商促销季，在此期间大批的电商会投放大量广告费用来开展推广。

掌汇天下主要客户为从应用汇下载游戏使用并充值的广大玩家，占到营业收入的 30%以上，其次为中国移动通信集团广东有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司、深圳市腾讯计算机系统有限公司。除玩家以外的前四大客户占到全部收入的 20%以上。

根据艾媒咨询的统计，截至 2014 年底，中国第三方手机应用商店活跃用户规模达 4.11 亿(除 App Store 用户、手机厂商自主经营的应用商店用户与运营商旗下的手机应用商店用户)。

中国第三方手机应用商店活跃用户规模持续上涨，活跃用户达 4.2 亿，由此带来的广告收入也将大幅上升。同时，由于广告资源位有限，优质的广告位价格更是快速上涨，多重因素共同影响掌汇天下预测期的广告业务收入。

掌汇天下在 2013 和 2014 年度，广告收入占收入比重较大，但在 2015 年上半年，广告收入占比小于游戏收入，这是由于广告业务的旺季在下半年，集中体现在 11 月和 12 月的电商促销季，在此期间大批的电商会投放大量广告费用来开展推广，所以在 2015 年下半年广告收入预计会高于上半年。在预测期，广告的收入增长速度也会快于游戏业务，因为应用汇广告资源有限，越来越大的广告需求会使得位置较好的广告位价格上涨，从而扩大广告业务收入。

中国移动游戏用户数量高速增长、市场收入快速增加，两者双双增长，共同推动市场规模快速增加。2014 年，中国移动游戏市场继续呈现高速增长态势，全年移动游戏市场规模达到 276 亿元，对比 2013 年 148.4 亿元的市场规模，实现爆发式增长。移动游戏市场为中国移动互联网产业、中国游戏产业开始贡献规模化收入，成为推动中国移动互联网繁荣、资本市场活跃的主要力量。移动游戏也成为发展初期的中国移动互联网产业中，为企业贡献最多收益的领域，代表着中国移动游戏行业市场规模已经进入快速启动的发展阶段。

移动游戏市场的高速增长，带动了相关的手机游戏开发企业、运营企业以及手机游戏分发企业。掌汇天下作为知名度较高的游戏分发企业，游戏收入也将随着移动游戏行业规模的不断扩大而有所增长，首先，目前越来越多的规模游戏厂商着重开发一些有口碑有市场且生命力强的手游大作，这也将带动玩家进一步深入游戏，从而加大对游戏的充值力度以获得更好的游戏体验；其次，随着人们生活水平的提高和对手机的逐步以来，手机游戏已经成为不可或缺的娱乐休闲的方式，玩家也已经开始了有传统 PC 游戏向手机游戏的转变，对于手机游戏的充值力度也较以往有所了很大提高。

中通诚评估通过巨灵财经查询应用商店及手机游戏业务的上市公司顺网科技、中青宝，2012 年至 2014 年相关业务的收入及增长率，见下表：

金额：万元

证券名称	业务项目	2012 年度	2013 年度	2014 年度	平均值
顺网科技	网络广告收入	17,241.39	21,522.72	32,872.38	23,878.83
	收入增长率	94.53%	89.12%	91.08%	91.57%
中青宝	手机游戏收入	1,373.48	8,989.01	25,134.20	11,832.23
	收入增长率	85.91%	554.47%	179.61%	273.33%

顺网科技的网络广告收入连续三年保持 90%左右的高增长；中青宝的手机游戏收入三年的平均增长率为 273%，游戏收入规模从 1,373.48 万元增长到 25,134.20 万元，可见目前网络广告行业以及手机游戏行业的快速增长，由于掌汇天下与顺网科技的网络广告和中青宝在游戏业务在经营方式上存在一些差异，掌汇天下的产品应用汇在广告方面是以手机应用商店为平台分发广告，而顺网科技是以网吧电脑为平台分发；在游戏方面，掌汇天下的产品应用汇是游戏的分发及分成平台，而中青宝作为游戏开发商，是掌汇天下的上游。因此掌汇天下在预测期的收入增长率低于上述两家公司的相关业务。

掌汇天下在预测营业收入时分为广告收入和游戏收入分别预测。

首先，在预测广告收入时，根据历史各项指标（下表），将广告收入还原为 CPT 平均单价、商业化位置数、商业化比率、持续期间四项指标。

序号	指标	单位	算法	2013 年	2014 年	2015 年上
1	CPT 平均单价	元		8,453.45	8,472.72	8,282.01
2	商业化位置数	个		13	13	13
3	商业化比率	%		54	69	37
4	持续期间	天		365	365	181
5	**广告收入**	**万元**	**1×2×3×4÷10000**	**2,166.03**	**2,774.01**	**721.04**

可见，在历史年度，CPT 广告的单价在 8,500 元左右，商业化比率在 37%~69%之间，2015 年上半年 CPT 单价和商业化比率较低的原因在于 CPT 广告有淡旺季，11 月、12 月的电商季为 CPT 广告的黄金时间，该期间，单价和商业化比率都将较高，反之导致 2015 年上半年广告收入相对于前两年指标较低。

基于历史年度的各项指标，随着用户数量的增加，掌汇天下预测的未来年度广告收入如下：

序号	指标	单位	算法	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	CPT 平均单价	元		8,500	9,300	10,500	12,000	14,000	15,000
2	商业化位置数	个		13	13	16	16	16	16
3	商业化比率	%		50	50	55	60	65	65
4	持续期间	天		184	366	365	365	365	366
5	**广告收入**	**万元**	**1×2×3×4÷10000**	**1,016.60**	**2,212.47**	**3,372.60**	**4,204.80**	**5,314.40**	**5,709.60**

其次，在预测游戏收入时，根据掌汇天下未来新增用户数的规划，以及各项指标进行预测。掌汇天下将历史年度游戏收入还原至各项指标，见下表：

序号	指标	单位	算法	2013 年	2014 年	2015 年上
1	新增用户	万		1,546.91	2,424.35	1,266.40
2	期间持续天数	天		365	365	181
3	日均网游新增用户	人		5,086	7,970	8,396
4	新增-活跃系数			5	5	5
5	网游用户付费率	%		1.90	1.90	1.90
6	网游用户 ARPU	元		87.37	74.11	78.92
7	网游收入	万元	2×3×4×5×6÷10000	1,540.85	2,048.05	1,139.40
8	日均运营商游戏新增人数	人		16,952	26,568	27,987
9	运营商游戏用户付费率	%		1.07	4.72	4.50
10	运营商游戏用户 ARPU	元		7.00	7.00	7.00
11	运营商游戏分成比例	%		40	40	40
12	运营商游戏收入	万元	2×8×4×9×10×11÷10000	92.70	640.62	319.30
13	**游戏收入**		**7+12**	**1,633.55**	**2,688.67**	**1,458.70**

可见，在历史年度，网游收入和运营商游戏收入为掌汇天下游戏收入的两种形式，通过指标来看新增用户转化到日均网游活跃人数和日均运营商游戏活跃人数基本平稳，网游用户的付费率基本恒定，网游用户的 ARPU 略有波动，在 2013 年至 2015 年上半年平均值为 80 元，而运营商游戏用户的付费率在 2014 年开始有所增长，但是从 2015 年 4 月份起，运营商游戏由于受到电信、移动、联通对于短信付费渠道的管制，收入有较大程度的下降，以致 2015 年上半年付费率降低。

掌汇天下 100%股权估值与单机游戏收入之间的敏感性分析如下表所示：

序号	单机游戏收入变化	评估值（万元）	评估值变动比率
1	+15%	10,468.59	+4.56%
3	+10%	10,316.42	+3.04%
3	+5%	10,164.25	+1.52%
4	原预测收入数据	10,012.09	0.00%

5	-5%	9,859.92	-1.52%
6	-10%	9,707.75	-3.04%
7	-15%	9,555.58	-4.56%

掌汇天下 100%股权估值与运营商游戏付费率之间的敏感性分析如下表所示：

序号	运营商游戏付费率	评估值（万元）	变动比率
1	1.0%	8,186.07	-18.24%
3	1.5%	8,794.74	-12.16%
3	2.0%	9,403.42	-6.08%
4	预测付费率 2.5%	10,012.09	0.00%
5	3.0%	10,620.76	6.08%
6	3.5%	11,229.43	12.16%
7	4.0%	11,838.10	18.24%
8	4.5%	12,446.77	24.32%

基于历史年度的各项指标，其中网游用户 ARPU 在预测期按照 2013 年至 2015 年上半年的平均值 80 元进行预测，运营商游戏用户付费率按照 2.5%进行预测，掌汇天下预测的未来年度游戏收入如下：

序号	指标	单位	算法	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	新增用户	万人		1,320	3,150	3,780	4,260	4,700	5,200
2	期间持续天数	天		184	366	365	365	365	366
3	日均网游新增用户	人	1÷2×0.12×10000	8,609	10,328	12,427	14,005	15,452	8,609
4	新增-活跃系数			5	5	5	5	5	5
5	网游用户付费率	%		1.90	1.90	1.90	1.90	1.9	1.90
6	网游用户 ARPU	元		80.00	80.00	80.00	90.00	90.00	90.00
7	网游收入	万元	2×3×4×5×6÷10000	1,203.88	2,872.84	3,447.25	4,370.61	4,822.18	5,335.14
8	日均运营商游戏新增人数	人	1÷2×0.4×10000	28,696	34,426	41,425	46,685	51,507	56,831
9	运营商游戏用户付费率	%		2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
10	运营商游戏用户 ARPU	元		7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
11	运营商游戏分成比例	%		40	40	40	40	40	40
12	运营商游戏收入	万元	2×8×4×9×10×11÷10000	184.80	441.00	529.20	596.40	658.00	728.01
13	游戏收入	万元	7+12	1,388.68	3,313.83	3,976.45	4,967.01	5,480.18	6,063.15

运营商游戏收入=付费人数*付费 ARPU，其中付费人数一方面受应用汇产品活跃用户影响，另一方面受付费率影响，付费率的高低影响运营商游戏付费用户总规模，2015 年以来，运营商处于工信部垃圾短信监管压力，对付费通道进行

收紧，影响了掌汇天下的付费率水平，本次交易中，对 2015 年-2020 年的付费率预测是按照运营商对计费通道的把控最严格时期的水平 2.5%进行预测的。2015 年 7 月-10 月，掌汇天下的运营商游戏业务范围有所拓展，不仅仅依赖于游戏基地的通道，还加强了与 CP 和运营商其他付费渠道的合作关系，因此，运营商付费渠道管制对掌汇天下运营商游戏业务的压力有所缓解，付费率有所提高，2015 年下半年运营商收入的预测值为 184.8 万元，月均预测实现收入 30.67 万元；2015 年 7-9 月运营商的实际收入 120.78 万元，月均运营商收入为 40.26 万元，月均运营商收入超过预测值。

预计 2016 年起，运营商付费渠道的管控力度将会放松，对掌汇天下运营商游戏业务收入的压力将会降低，掌汇天下运营商游戏收入将继续保持增长态势。

2）营业成本的预测

营业成本为广告采购成本及游戏分成成本，以及将 IDC 和 CDN 等成本按照广告和游戏的收入进行分摊至广告成本和游戏成本。通过对掌汇天下 2013 年至 2015 年 1-6 月份主营业务成本的分析，掌汇天下 2013 年至 2015 年 1-6 月份的毛利率基本平稳，2013 年较高，2014 年和 2015 年 1-6 月份略有下降，但依然保持较高的毛利率。

2013 年度、2014 年度、2015 年 1-6 月份，公司主营业务毛利率分别为 66.13%、60.01%和 53.49%，毛利率下降的原因一方面在于广告采购单价的上升，2014 年及 2015 年上半年广告业务毛利率较 2013 年下降 20%左右，由 2013 年的 86.49%下降至 2014 年 64.35%和 2015 年上半年的 64.99%。另一方面，尽管游戏收入毛利率在历史年度成上升态势，但游戏业务毛利率低于广告业务，在游戏业务增长较快的情况下，拉低了整体主营业务毛利率。

中通诚评估通过巨灵财经查询应用商店及手机游戏业务的上市公司顺网科技、中青宝，2012 年至 2014 年相关业务的毛利率。顺网科技的网络广告收入毛利率水平在 50.65%~62.97%之间，三年平均毛利率为 58.55%，掌汇天下 2013 年至 2015 年 1-6 月份广告业务毛利率水平在 64%-86%之间，高于同类上市公司的水平，这主要是掌汇天下的广告采购需求较小，大部分广告收入来自有产品；中青宝的手机游戏收入毛利率水平在 46.12%~79.57%之间，三年平均值为 64.44%，

而掌汇天下自2013年至2015年1-6月的游戏业务毛利率在39.14%~55.53%之间，平均为47.49%，低于上市公司游戏业务毛利率水平，主要是由于掌汇天下与中青宝在游戏业务经营方式上存在差异，掌汇天下的产品应用汇是游戏的分发及分成平台，而中青宝作为游戏开发商，是掌汇天下的上游，由此可见，手机游戏行业的整体毛利率也普遍较高。

证券名称	业务项目	2012年度	2013年度	2014年度	平均值
顺网科技	网络广告	62.97%	62.04%	50.65%	58.55%
中青宝	手机游戏	46.12%	79.09%	68.11%	64.44%
平均值		54.55%	70.57%	59.38%	61.50%

掌汇天下的广告采购成本以及游戏分成成本跟相应的收入有直接关系，所以根据收入预测模型，掌汇天下的成本预测如下表：

序号	指标	单位	算法	2015年7-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
1	广告收入	万元		1,016.60	2,212.47	3,372.60	4,204.80	5,314.40	5,709.60
2	广告采购成本	万元	1×20%	203.32	442.49	674.52	840.96	1,062.88	1,141.92
3	网游收入	万元		1,203.88	2,872.84	3,447.25	4,370.61	4,822.18	5,335.14
4	网游分成成本	万元	3×50%	601.94	1,436.42	1,723.62	2,185.31	2,411.09	2,667.57
5	IDC+CDN	万元		242.93	569.21	874.54	1,128.13	1,424.89	1,565.78

掌汇天下的业务对应成本较为固定，广告采购的供应商众多，预测年度将广告采购成本控制在广告收入的20%水平。而游戏收入方面只有网游收入是会发生分成给网游CP，运营商游戏的收入是运营商付给掌汇天下的分成，故没有对应的分成成本，网游分成比例是按照合同确定的。IDC和CDN的成本根据收入规模的增长在未来年度将逐步增大，在成本预测表内，将其按照收入分摊到广告成本和游戏成本中。

因此中通诚评估结合企业业务规模及发展计划，参考同类上市公司的毛利率水平，考虑全行业目前趋势，故2015年下半年至2020年毛利率逐步下降并稳定在54%左右。

3）营业税金及附加

企业在营业税金及附加中核算的项目分别为以应交增值税为计税基础的城建税、教育费附加及地方教育费附加。其中城建税、教育费附加、地方教育费附加分别为应交增值税的7%、3%及2%。

评估时根据企业的销售收入确定应交增值税-销项税，同时根据固定资产金额及支付成本金额确定应交增值税-进项税，由此确定应交增值税额。

4）期间费用的预测

期间费用包括营业费用、管理费用及财务费用，中通诚评估分别对各类费用预测如下：

①营业费用

营业费用分别为线上推广费、线下预装费、宣传广告费。其中线上推广费和线下预装费主要是获取新增用户所付出的费用，而企业获得新增用户的来源有两类，一类是不需付出费用的免费获取方式，一类是线上推广和线下预装两种形式的付费获取方式，付费获取方式的费用跟企业预测期预计新增用户量直接相关，该部分营业费用按照获得单用户成本和新增用户数进行预测，而宣传广告费用与营业整体收入关系密切，本次按照企业历史年度结合未来业务规模进行预测。

根据企业历史线上推广费和线下预装费的实际情况以及企业在预测期的经营策略，预测期新增用户量，新增用户来源，单用户成本见下表

序号	指标	单位	2013 年	2014 年	2015 年上
1	新增用户量	人	15,469,083	24,243,483	12,664,006
1.1	其中：免费获取用户量	人	7,750,011	12,137,852	10,466,308
1.2	付费获取用户量	人	7,719,072	12,105,631	2,197,698
2	付费获取用户费用	元	8,413,788.48	14,042,531.96	3,274,570.02
3	平均每付费获取用户成本	元	1.09	1.16	1.49

根据历史情况企业在预测期的新增用户和用户来源以及平均每付费获取用户成本以及总的付费获取用户费用见下表：

序号	指标	单位	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	新增用户量	人	13,200,000	31,500,000	37,800,000	42,600,000	47,000,000	52,000,000
1.1	其中：免费获取用户量	人	11,000,000	27,000,000	32,400,000	36,500,000	40,000,000	44,000,000
1.2	付费获取用户量	人	2,200,000	4,500,000	5,400,000	6,100,000	7,000,000	8,000,000
2	每付费获取用户成本	元	1.50	1.52	1.53	1.55	1.57	1.59
3	付费获取用户总费用	万元	330.00	684.00	826.20	945.50	1,099.00	1,272.00

预测期，付费获取方式的线上预装和线下推广比例参照历史期的比例。

②管理费用

管理费用分别为人员工资奖金、社会保险费、福利费、住房公积金、房租工位费、折旧、交通差旅费以及其他费用等。中通诚评估对各类费用分别预测如下：

与员工薪酬有关的工资奖金、福利费等，为公司营运过程中产生的企业管理层及各部门人员的工资奖金等，中通诚评估根据历史的人员工资薪酬水平，结合公司的管理层的发展策略通过预测期的人员工资。

固定资产折旧主要办公所需电子设备。中通诚评估在考虑固定资产处置更新计划的基础上，按照未来年度各年实际固定资产预测相应的折旧摊销费用。

社会保险费、房租工位费、交通差旅费、交通差旅费以及其他费用等，按照企业历史年度结合未来业务规模进行预测。

③财务费用

财务费用中主要是银行存款所带来的利息收入、利息支出和手续费等。由于定期存款作为溢余资产，所以不在预测利息收入，手续费按照历史年度水平及成本增长比率进行预测；掌汇天下没有有息负债，故本次不对利息支出进行预测。

5）资产减值损失的预测

未来各年度的资产减值损失是企业计提或冲回坏账准备产生的。坏账准备的金额是根据历史年度中坏账准备占应收款项的比例，以未来各年度预测的应收款项为基础所确定的，而计提或冲回的坏账准备数是以当年坏账准备的金额减去上年度的坏账准备金额确定的。

6）营业外收支的预测

营业外收支包括固定资产处置收益及处置成本、其他偶发性的收入及成本、捐赠支出。对于偶发性的收入及成本，如处理固定资产损失、捐赠以及其他，未来年度具有较大的不确定性，故中通诚评估在未来年度不再预测该类收入及成本。

7）所得税及税后净利润的预测

根据上述一系列的预测，可以得出被评估企业未来各年度的利润总额，在此基础上，按照企业执行的所得税率，对未来各年的所得税和净利润予以估算。掌

汇天下获得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局共同颁发的《高新技术企业证书》，编号：GR201411000911；有效期三年。掌汇天下 2014 年度享受国家需要重点扶持的高新技术企业税收优惠，减按 15%的税率征收企业所得税。掌汇天下在此期间内享受国家需要重点扶持的高新技术企业税收优惠，减按 15%的税率征收企业所得税。由于企业应在期满前三个月内进行重新认证，存在审核不通过等不确定事项，本次评估预测中在三年有效期后，恢复为普通的 25%所得税税率进行计算。

8）资本性支出预测

为保证不断增长的业务需求，在未来年度内企业将会进行固定资产的购置更新投入，预测中根据企业的资产更新计划，考虑各类固定资产的折旧年限，对各年度的资产增加和处置进行了预测以确定相应的资本性支出。

9）营运资金追加预测

为保证业务的持续发展，在未来期间，企业需追加营业资金，影响营运资金的因素主要包括经营现金、经营性应收项目和经营性应付项目的增减，其中经营性应收项目包括应收账款、其他应收款、预付账款等；经营性应付项目包括应付账款、应交税费、应付职工薪酬和其他应付款等；对于各类款项对营运资金变化的影响具体考虑如下：

在考虑经营性应收项目未来规模时，由于应收账款与企业的收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度应收款项占营业收入的比例，确定未来年度的应收款项数额；对于与企业营业收入非紧密相关的其他应收款、预付账款，假设未来年度保持现有 2014 年末规模持续滚动。

在考虑经营性应付项目未来规模时，对于应付账款，根据预测的成本，参考历史年度应付账款占营业成本的比例，确定未来年度的应付账款；对于与企业营业成本非紧密相关的其他应付款、应交税费、应付职工薪酬，预收账款，假设未来年度保持现有规模持续滚动。

（4）折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次评估选取的收益额口径为企

业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，中通诚评估采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

1） 加权平均投资成本模型

与企业自由现金流量的收益额口径相对应，采用加权平均投资成本(WACC)作为折现率，具体计算公式如下：

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

Ke：股权资本成本

Kd：税后债务成本

E：股权资本的市场价值

D：有息债务的市场价值

Ke 是采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定，即：Ke=Rf+β×(Rm-Rf)

Rf：无风险报酬率

Rm-Rf：市场风险溢价

β：被评估企业的风险系数

2）计算过程

①无风险报酬率

无风险收益率 Rf，参照当前已发行的长期国债收益率的平均值，确定无风险收益率 Rf，即 Rf=3.62%。

②市场风险溢价

市场风险溢价(Equity Risk Premiums，ERP)反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场而要求的高于无风险报酬率的风险补偿。中国股票市场作为新兴市场，其发展历史较短，市场波动幅度较大，投资理念尚有待逐步发展成熟，市场数据往往难以客观反映市场风险溢价，因此，评估时采用业界常用的风险溢价调整方法，对成熟市场的风险溢价进行适当调整来确定我国市场风险溢价。

基本公式为：

ERP=成熟股票市场的股票风险溢价+国家风险溢价

美国不同时期股票风险补偿如下表所示：

时期	基于短期国库券的股票风险补偿	基于长期国债的股票风险补偿
1928-2014	8.00%	6.25%
1965-2014	6.19%	4.12%
2005-2014	7.94%	4.06%

2013 年穆迪评级机构对我国的债务评级为 Aa3，相对应的违约利差为 60 个基点，即 0.6%。同时以全球平均的股票市场相对于债券的收益率标准差的平均值 1.5 来计算。基于历史的股票风险补偿，通常选择基于长期国债的 1928 年至 2015 年 6 月 30 日的股票风险补偿 6.25%。则：

中国市场风险溢价=6.25%+0.6%×1.5=7.15%。

③β 系数

中通诚评估通过巨灵财经资讯查询与掌汇天下相关的顺网科技、北纬通信和中青宝 3 家企业 2 年已调整的剔除财务杠杆后的β系数(βU)，以这 3 家企业的βU 的平均值作为被评估企业的βU，进而根据企业自身资本结构计算出被评估企业的βL。

④个别调整系数 Rc 的确定

鉴于掌汇天下与上市公司的资产结构和资产规模存在一定差异，加之掌汇天下的产权并不能上市流通，考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rc 为 5%。

⑤计算结果

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

参数名称	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
所得税税率	15.00%	15.00%	15.00%	25.00%	25.00%	25.00%
贷款利率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
β 无财务杠杆	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074
β'有财务杠杆	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074	0.7074
风险溢价	7.15%	7.15%	7.15%	7.15%	7.15%	7.15%
无风险报酬率	3.62%	3.62%	3.62%	3.62%	3.62%	3.62%
个别调整系数	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Ke	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%

Kd	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
We	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Wd	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
WACC	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%

根据相关测算模型及参数选取依据，最终确定掌汇天下的收益法折现率为13.68%，与市场可比交易案例折现率相符，具备合理性。

（5）评估值测算过程及结果

企业自由现金流= 净利润－资本性支出－营运资金追加＋折旧与摊销＋利息费用×(1－所得税率)

根据上述一系列的预测及估算，中通诚评估在确定企业自由现金流和折现率后，根据 DCF 模型测算企业整体评估价值，具体详见后附表 8：《企业自由现金流折现计算表》。

5、收益法评估结果

股东全部权益评估值=企业整体收益折现值+非经营性资产及溢余资产-非经营性负债-有息负债=8,192.92+1,859.17-40.00-0=10,012.09(万元)

最终掌汇天下股东全部权益评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。

6、测算表格

附表 1：营业收入预测表

单位：元

业务	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
广告	10,166,000.00	22,124,700.00	33,726,000.00	42,048,000.00	53,144,000.00	57,096,000.00
游戏	13,886,848.00	33,138,335.40	39,764,541.75	49,670,112.50	54,801,848.25	60,631,486.80
合计	**24,052,848.00**	**55,263,035.40**	**73,490,541.75**	**91,718,112.50**	**107,945,848.25**	**117,727,486.80**

附表 2：营业成本预测表

单位：元

业务	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
广告毛利率	69.90%	69.70%	68.10%	67.70%	66.46.875%	66.70%
广告成本	3,059,966.00	6,703,784.10	10,758,594.00	13,581,504.00	17,643,808.00	19,012,968.00
游戏毛利率	46.55%	46.35%	44.75%	43.70%	42.46.875%	42.70%
游戏成本	7,421,984.45	17,777,430.95	21,968,229.47	27,962,475.72	31,344,758.47	34,739,705.59
合计	**10,481,950.45**	**24,481,215.05**	**32,726,823.47**	**41,543,979.72**	**48,988,566.47**	**53,752,673.59**

附表 3：营业费用预测表

单位：元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
线上推广费	1,581,250.00	3,277,500.00	3,958,875.00	4,530,520.83	5,266,041.67	6,095,000.00
线下预装费	1,718,750.00	3,562,500.00	4,303,125.00	4,924,479.17	5,723,958.33	6,625,000.00
宣传广告费	123,860.00	283,752.00	340,502.40	408,602.88	490,323.46	588,388.15
合 计	**3,423,860.00**	**7,123,752.00**	**8,602,502.40**	**9,863,602.88**	**11,480,323.46**	**13,308,388.15**

附表 4：管理费用预测表

单位：元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
工资	3,906,262.58	8,835,777.68	9,719,355.45	10,691,291.00	11,760,420.10	12,466,045.31
研发费用	3,175,568.84	7,208,825.45	7,929,708.00	8,722,678.80	9,594,946.68	10,554,441.35
房租、工位费	834,735.00	918,208.50	1,010,029.35	1,111,032.29	1,222,135.52	1,344,349.07
福利费	324,423.78	681,289.94	749,418.93	824,360.82	906,796.90	997,476.59
折旧摊销费	246,109.66	510,519.50	446,617.89	426,288.09	385,366.63	419,418.86
差旅交通费	241,479.06	507,106.03	557,816.63	613,598.29	674,958.12	742,453.93
住房公积金	258,594.58	584,928.48	643,421.33	707,763.46	778,539.81	825,252.20
代理咨询服务费	216,567.14	454,791.00	500,270.10	550,297.11	605,326.82	665,859.50
社会保险费	210,156.93	475,364.84	522,901.32	575,191.46	632,710.60	670,673.24
业务招待费	118,527.86	248,908.51	273,799.36	301,179.30	331,297.23	364,426.95
其他费用	567,907.71	1,192,606.20	1,311,866.82	1,443,053.50	1,587,358.85	1,746,094.74
合计	**10,100,333.14**	**21,618,326.13**	**23,665,205.18**	**25,966,734.12**	**28,479,857.26**	**30,796,491.74**

附表 5：企业损益预测表

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
营业收入	2,405.28	5,526.30	7,349.05	9,171.81	10,794.58	11,772.75
营业成本	1,048.20	2,448.12	3,272.68	4,154.40	4,898.86	5,375.27
营业税费	5.87	13.39	17.89	22.14	26.11	28.37
营业费用	342.39	712.38	860.25	986.36	1,148.03	1,330.84
管理费用	1,010.03	2,161.83	2,366.52	2,596.67	2,847.99	3,079.65
财务费用	0.23	0.53	0.71	0.90	1.06	1.17
资产减值损失	-11.67	5.37	10.39	10.39	9.25	5.58
营业利润	10.24	184.69	820.61	1,400.95	1,863.29	1,951.88
利润总额	10.24	184.69	820.61	1,400.95	1,863.29	1,951.88
所得税费用	-	-	-	243.06	465.82	487.97
净利润	10.24	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91

附表 6：资本性支出预测表

单位：元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
电子设备	200,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
资本性支出	**200,000.00**	**400,000.00**	**400,000.00**	**400,000.00**	**400,000.00**	**400,000.00**

附表 7：营运资金追加预测表

单位：元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
应收账款余额	6,616,188.12	7,974,456.01	10,604,685.17	13,234,923.64	15,576,585.90	16,988,076.35
其他经营性应收款项余额	5,160,520.77	5,706,149.86	6,741,261.78	7,823,552.75	8,803,259.81	9,551,333.62
经营性应收项目的增减	-3,216,770.95	1,903,896.98	3,665,341.08	3,712,529.44	3,321,369.32	2,159,564.26
应付账款余额	4,536,210.57	5,385,867.31	7,199,901.16	9,139,675.54	10,777,484.62	11,825,588.19
其他经营性应付款项余额	707,646.87	879,050.51	912,703.22	1,319,106.74	1,753,962.20	1,824,184.16
经营性应付项目的增减	2,629,055.45	-1,021,060.38	-1,847,686.56	-2,346,177.90	-2,072,664.54	-1,118,325.53
营运资金增加额	-587,715.50	882,836.60	1,817,654.52	1,366,351.54	1,248,704.78	1,041,238.73

附表 8：企业自由现金流折现计算表

单位：万元

项目	2015E7-12	2016E	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E~
营业收入	2,405.28	5,526.30	7,349.05	9,171.81	10,794.58	11,772.75	11,772.75
营业成本	1,048.20	2,448.12	3,272.68	4,154.40	4,898.86	5,375.27	5,375.27
营业税费	5.87	13.39	17.89	22.14	26.11	28.37	28.37
营业费用	342.39	712.38	860.25	986.36	1,148.03	1,330.84	1,330.84
管理费用	1,010.03	2,161.83	2,366.52	2,596.67	2,847.99	3,079.65	3,079.65
财务费用	0.23	0.53	0.71	0.90	1.06	1.17	1.17
资产减值损失	-11.67	5.37	10.39	10.39	9.25	5.58	-
投资收益	-	-	-	-	-	-	-
公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-	-
营业利润	10.24	184.69	820.61	1,400.95	1,863.29	1,951.88	1,957.46
营业外收支	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	10.24	184.69	820.61	1,400.95	1,863.29	1,951.88	1,957.46
所得税费用	-	-	-	243.06	465.82	487.97	489.36
净利润	10.24	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91	1,468.09
资本性支出	20.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
营运资金追加	-20.40	42.80	83.63	30.39	34.47	33.26	-
折旧与摊销	24.61	51.05	44.66	42.63	38.54	41.94	40.00
利息×（1-T）	-	-	-	-	-	-	-
FCFF	35.25	152.95	741.64	1,130.13	1,361.53	1,432.59	1,468.09
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	5.50
折现率	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%	13.68%
DCF	33.07	126.19	538.25	721.50	764.63	707.72	5,301.57
DCF 合计	**8,192.92**						

（5）经营性资产、非经营性资产负债以及溢余资产分析

经营性资产主要指企业因盈利目的而持有、且实际也具有盈利能力的资产；对企业盈利能力的形成没有做出贡献，甚至削弱了企业的盈利能力的资产属于非经营性资产。溢余资产可以理解为企业持续运营中并不必需的资产，如多余现金、

有价证券、与预测收益现金流不直接相关的其他资产。

A．经审计的资产负债表披露，评估基准日企业的货币资金账面价值为23,030,950.45 元。包括 1,111.36 元现金、4,062,012.35 元活期存款、18,215,507.89 元定期存款以及 752,318.85 元在支付宝中的货币资金，考虑到公司日常经营所需的现金保有量约为 1 个月的付现成本约 420 万元，与企业出定期存款以外的货币资金差异较小，则认定定期存款为非经营必需的货币资金，由于在收益法测算过程中未对该项资产进行考虑，故将该项资产作为溢余资产进行考虑。以评估基准日该项资产的评估值 18,215,507.89 元确认为这部分溢余资产的价值。

B. 经审计的资产负债表披露，评估基准日企业的应收利息账面值 376,173.49 元，是掌汇天下的银行存款应当计提的利息，经评估师核实无误，确认该笔利息，确认为溢余资产。

C．经审计的资产负债表披露，评估基准日企业的其他非流动负债账面值 400,000.00 元，为北京市科委于 2012 年 6 月拨付用于《自闭症儿童辅助交流工具的开发及效果评估》项目，经评估师核实无误，确认该笔其他非流动负债，确认为溢余负债。

除上述资产以外，企业其余资产和负债不存在非经营性资产负债以及溢余资产。

单位：万元

项目	账面值	评估值
非经营性资产		
预收利息	37.62	37.62
非经营性负债		
其他非流动负债-北京市科委	40.00	40.00
溢余现金	1,821.55	1,821.55
非经营性资产净值	1,819.17	1,819.17

（七）评估或估值基准日至重组报告书签署之日的重要变化事项及其对评估或估值结果的影响

期后事项指评估基准日之后出具评估报告之前发生的重大事项，本次评估无重大期后事项。

（八）董事会对掌汇天下 46.875%股权评估合理性及定价公允性的分析

1、评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性

公司董事会在充分了解本次交易的前提下，分别对评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性、评估定价的公允性等事项发表如下意见：

（1）评估机构的独立性

本次发行股份及支付现金购买资产的资产评估机构中通诚评估具有证券、期货相关资产评估业务资格，评估机构及其经办评估师与本公司、交易对方及标的公司之间除正常的业务往来关系以外，不存在其他关联关系，亦不存在现实的及预期的利益或冲突，评估机构具有充分的独立性。

（2）评估假设前提的合理性

中通诚评估所设定的评估假设前提按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的惯例或准则、符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

（3）评估方法与评估目的的相关性

本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次重大资产重组提供价值参考依据。中通诚评估采用了资产基础法和收益法两种评估方法分别对标的资产价值进行了评估，并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作按照国家有关法规与行业规范的要求，遵循独立、客观、公正、科学的原则，按照公认的资产评估方法，实施了必要的评估程序，对标的资产在评估基准日的市场价值进行了评估，所选用的评估方法合理，与评估目的相关性一致。

（4）评估定价的公允性

本次发行股份及支付现金购买资产以标的资产的评估结果为基础确定交易价格，交易标的评估定价公允。

2、标的资产估值依据的合理性分析

（1）掌汇天下所处移动互联网行业高速增长

根据艾瑞咨询发布的统计，2014 年中国移动互联网市场规模为 2,134.8 亿元，

同比增长 115.5%；移动互联网市场保持快速增长，商业环境逐渐成熟。2014 年移动互联网的持续高速增长，一是由于智能手机的大面积普及，移动端庞大的用户基数已成定型；二是电商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长。2014 年中国整体网民规模为 6.50 亿，其中 PC 网民规模为 6.00 亿人，增速 0.8%，移动网民 5.6 亿人，增速 11.4%。随着智能手机换机潮以及 4G 网络建设，中国智能手机出货量保持高速增长，2014 年智能手机出货量为 3.9 亿台，同比增长 21.9%。截至 2014 年底，中国第三方手机应用商店活跃用户规模达 4.11 亿（除 App Store 用户、手机厂商自主经营的应用商店用户与运营商旗下的手机应用商店用户）。

移动互联网时代智能手机全方位的普及，移动端庞大的用户基数对应用具有持续海量的需求，同时用户使用应用商店习惯已经建立。与此同时，随着移动互联网时代流量碎片化的趋势使得数字媒体及开发者对于流量获取及整合服务的需求大幅增长。来自应用数据追踪公司 AppFigures 的最新统计数据，Google Play 上的安卓应用总数达到 143 万款，而苹果 App Store 的应用总量为 121 万款。面对海量的 App 数量，用户对于应用分发的需求有增无减。根据第三方咨询机构艾媒的数据显示，2015 年第一季度 58.7%的中国手机用户以第三方手机应用商店为主要应用下载渠道。手机应用商店由于其内容即广告的特点，分发效率要明显优于其他应用分发形式。应用商店提供的高效的分发效率与高质量的流量是移动互联网时代的稀缺资源。

（2）掌汇天下在移动应用分发领域具有较强的竞争力及影响力

掌汇天下目前运营的拳头产品是一款 Android 移动应用商店——应用汇 Appchina.com，该商店的核心功能是通过开发者上传、爬虫技术来汇聚移动互联网规模级的应用软件，通过推荐、榜单、搜索、分类以及其他的 App 发现功能，为用户提供移动 App 的发现、浏览、搜索、下载、安装、评价、攻略、社区等服务，截至本报告书签署之日，应用汇提供的软件已累计被下载逾 90 亿次。

掌汇天下管理团队成员具有丰富的移动分发行业经验，对移动互联网尤其是应用商店行业的行业趋势判断、整合运营资源、流量变现、广告商务合作等领域积累了丰富的行业经验。基于在应用商店行业的长期积累及管理团队的带领下，

应用汇形成了以用户体验为核心、基于高频重度用户关系价值挖掘的“小而美”精品应用商店的产品设计理念。在开发者领域，应用汇在产品初期就积极建设与开发者之间的良好合作关系，通过免费首发等活动提供资源支持开发者社区的发展壮大。在用户领域，通过长期的运营实践积累及用户行为积累，应用汇具有全真准快的基础功能、强大的增值功能及建立在深度运营及用户行为基础上差异化的内容运营资源，使应用汇成为一款用户粘性强、活跃度高的精品应用商店，在用户中积累了良好的口碑。在合作方领域，应用汇通过一整利益分享机制和规则，包含游戏分成规则、广告政策等，充分将流量变现，有效地促进各参与方在生态系统中的互利共生，推动开发者、广告主、及用户规模的持续增长，形成了一个持续发展，正向循环的移动生态系统。

（3）掌汇天下是优质移动流量的重要入口平台

移动互联网行业自然流量包括自有流量和第三方流量，其中自有流量更加稳定、优质，具有一定的稀缺性，因此在整个上市公司移动互联网业务中，流量端特别是优质自有流量的入口平台居于战略性核心地位。掌汇天下是优质自有流量的重要入口平台，是构建流量网络不可或缺的环节。截至 2015 年 10 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 7300 万，平均月度活跃用户数为 806 万。对于流量入口平台，可以从重要性上划分为底层流量入口平台和应用层流量入口平台，虽然其两者均是直接的流量入口，但是底层流量入口主要定位于满足移动互联网用户的基本使用需求，即掌汇天下所从事的应用软件分发，用户通过底层入口获得各种应用的直接下载和安装，因此底层入口能够最大限度聚合移动互联网碎片化的流量。

作为底层入口平台，应用汇可以无差别地最大限度地聚合碎片化的移动互联网流量，在短时间内形成有效流量聚合。对于上市公司在移动互联网流量经营业务的布局具有十分重要的作用。

（4）后续经营过程中相关变化趋势及其对估值的影响

交易完成后，掌汇天下作为流量入口成为上市公司构建移动互联网的流量聚合经营的重要组成部分。未来，上市公司将通过掌汇天下等流量入口，广泛与第三方网盟开展合作，聚合移动互联网行业内规模级的碎片化、情景化的流量，并

将聚合的流量通过本次收购另一标的公司猎鹰网络旗下的精准营销平台——胜效通，高效、系统地管理其自然流量，使之转化为具有较高商业价值的流量，输出给具有较强商业变现渠道的公司，再精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。在移动互联网时代，掌汇天下面临着广阔的流量市场空间和增长机遇。

3、评估结果对关键指标的敏感性分析

本次评估采用收益法定价，通过预测未来净现金流量并采用适当的折现率得出评估值，因此主营业务收入、毛利率是影响评估结论的主要因素，对其进行敏感性分析。

（1）主营业务收入对评估值的影响

以本次评估值为基准，假设其他因素不变，标的资产估值对主营业务收入的敏感性分析如下：

主营业务收入变动率	评估值（万元）	估值变动率
-15.00%	5,650.90	-43.56%
-10.00%	7,102.47	-29.06%
-5.00%	8,571.96	-14.38%
0.00%	10,012.09	0.00%
5.00%	11,452.21	14.38%

（2）毛利率对评估值的影响

以本次评估值为基准，假设其他因素不变，标的资产估值对毛利率的敏感性分析如下：

毛利率变动率	评估值（万元）	估值变动率
-1.50%	9,662.75	-3.49%
-1.00%	9,779.20	-2.33%
-0.50%	9,895.64	-1.16%
0.00%	10,012.09	0.00%
0.50%	10,128.53	1.16%

4、对交易定价中未考虑协同效应的说明

本次交易具有显著的协同效应，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，通过从自有移动端流量入口之间的业务协同、自有移动端入口和第三方移动端入口之间的业务协同、境内流量入口和境外流量入口之间的业务协同三个方面，聚合经营从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量。

但由于双方未来整合存在一定的不确定性，出于谨慎性原则，在本次评估过程中未考虑上市公司与掌汇天下可能产生的协同效应。

5、本次交易作价公允性分析

（1）本次交易定价的市盈率

本次交易中，掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元。根据收益法评估结果，掌汇天下股东全部权益的评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。

2014 年和 2015 年 1-6 月，掌汇天下合并口径净利润分别为-869.45 万元和-394.74 万元，扣除股份支付影响因素，掌汇天下合并口径净利润分别为-443.45 万元和-181.74 万元。

2014 年和 2015 年 1-6 月由于标的公司亏损的原因，根据评估预测 2016 年及 2017 年净利润计算相关市盈率如下：

项目	2016 年预测	2017 年预测
掌汇天下 46.875%股权交易作价（万元）	4,687.50	
掌汇天下 100%股权作价（万元）	10,000.00	
掌汇天下实现净利润（万元）	184.69	820.61
交易市盈率（倍）	64.51	14.14

根据 2016 年及 2017 年预测净利润计算的动态市盈率分别为 54.14 倍和 12.19 倍。2016 年动态市盈率水平较高的原因是由于 2016 年标的公司由亏转盈，实现利润基数较小，致使动态市盈率处于较高水平。2017 年动态市盈率回归正常水平。

（2）可比同行业上市公司估值水平

掌汇天下的主营业务为应用分发，考虑到国内专注于应用分发的上市公司较少，本报告选取了与掌汇天下所处行业或所从事业务相近的 6 家上市公司，对掌汇天下所处行业估值水平进行比较分析。截至本次交易的评估基准日 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司估值情况如下：

序号	证券简称	主营业务	2015 年 6 月 30 日 P/E	2015 年 6 月 30 日 P/S
1	北纬通信	电信服务、无线增值业务	28.48	505.77
2	昆仑万维	网络游戏	23.62	171.47
3	暴风科技	视频网站	91.30	1,158.24
4	顺网科技	通信系统与平台	23.50	93.35
5	中青宝	网络游戏	18.23	-353.23
可比公司平均			**37.03**	**315.12**

注：数据来源于 Wind 资讯

掌汇天下所处行业或所从事业务相近的 6 家上市公司截至 2015 年 6 月 30 日平均市盈率为 37.03 倍，平均市销率 315.12 倍。

同时，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）标准，掌汇天下属于“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”。截至本次交易的评估基准日 2015 年 6 月 30 日，“互联网和相关服务”的上市公司的估值情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2015 年 6 月 30 日 P/E	2015 年 6 月 30 日 P/S
1	002095.SZ	生意宝	514.77	106.12
2	002174.SZ	游族网络	48.64	23.55
3	002315.SZ	焦点科技	90.39	22.98
4	002354.SZ	天神娱乐	70.84	39.13
5	002439.SZ	启明星辰	150.40	22.57
6	002467.SZ	二六三	97.31	20.98
7	300059.SZ	东方财富	308.25	120.55
8	300104.SZ	乐视网	256.32	12.09
9	300113.SZ	顺网科技	93.35	23.50
10	300295.SZ	三六五网	85.32	22.18
11	300383.SZ	光环新网	268.27	58.57
12	300392.SZ	腾信股份	184.86	18.97
13	300418.SZ	昆仑万维	171.47	23.62

序号	证券代码	证券简称	2015 年 6 月 30 日 P/E	2015 年 6 月 30 日 P/S
14	300467.SZ	迅游科技	196.25	67.45
15	600804.SH	鹏博士	77.97	5.84
16	603000.SH	人民网	95.14	17.24
可比公司平均数			**169.35**	**37.83**
可比公司中位数			**123.86**	**21.78**

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》标准中“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”的上市公司平均市盈率为 753.18169.35 倍，中位数市盈率为 123.86171.47 倍，平均市销率 37.8348.91 倍，中位数市销率 21.783.50 倍。

本次交易中，掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元，对应掌汇天下 100%股权估值为 10,012.09 万元。由于标的公司 2015 年处于亏损状态，根据 2016 年及 2017 年预测净利润计算的动态市盈率分别为 64.59 倍和 14.16 倍，标的公司市盈率低于证监会分类中“I64 互联网和相关服务”中上市公司的平均市盈率 169.35 倍，也低于中位数市盈率 123.86 倍。

同时，2014 年和 2015 年 1-6 月标的公司营业收入 5,462.68 万元、2,179.74 万元，评估预测 2015 年 7-12 月标的公司营业收入 2,405.28 万元。根据 2014 年及 2015 年营业收入计算的市销率为 1.83 倍、2.18 倍，显著低于证监会分类中“I64 互联网和相关服务”中上市公司的平均市销率 37.83 倍，也低于中位数市销率 21.78 倍。

（3）可比交易的估值水平

掌汇天下属于移动互联网应用分发行业，国内 A 股上市公司中收购移动应用分发平台的可比交易为 2014 年北纬通信收购杭州掌盟、2013 年爱施德收购迈奔灵动（机锋网）。同时，考虑移动游戏公司与掌汇天下的游戏联运分成业务存在一定的相关性及相似性，故选取 2015 年掌趣科技收购天马时空为可比交易。

考虑到标的公司掌汇天下交易基准日当年处于亏损状态，故选取市销率为估值水平衡量指标。可比交易具体估值情况如下：

项目名称	主营业务	P/S	交易基准日当年营业收入（万元）	交易估值（万元）
杭州掌盟	移动应用分发	4.77	9,137.51	43,600.87

项目名称	主营业务	P/S	交易基准日当年营业收入（万元）	交易估值（万元）
迈奔灵动	移动应用分发	4.52	6,868.64	31,030.72
天马时空	移动游戏	9.86	33,985.02	335,043.71
平均数		6.38	-	-
掌汇天下	**移动应用分发**	**2.18**	**4,585.02**	**10,012.09**

注：迈奔灵动未披露评估说明及交易基准日当年预测收入，该项营业收入为根据迈奔灵动2013年1-9月收入换算后的全年收入。

本次交易掌汇天下交易市销率为2.18倍，低于同行业可比平均交易市销率水平6.38倍，显著低于行业可比交易的估值水平。

掌汇天下基于长期行业经验、数据分析能力、用户行为积累形成极致的用户体验以及基于长期运营经验及用户行为数据而构建的生态系统使应用汇成为优质的移动端流量入口。本次交易的估值充分考虑了掌汇天下优质的自有流量获取能力以及移动互联网领域的品牌影响力。

综上所述，本次交易购买的掌汇天下46.875%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（九）研发费用加计扣除政策对标的资产业绩和评估预测的影响

根据新政策，掌汇天下是可以享受研发费用加计扣除政策的企业，按照新政策，在收入和成本不变情况下，对掌汇天下净利润业绩的影响如下：

掌汇天下净利润变动：

单位：万元

项目	2015年7-12月	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	永续
未实行加计扣除	10.24	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91	1,468.09
实行加计扣除	10.24	184.69	820.61	1,400.95	1,863.29	1,951.88	1,957.46
净利润变动率				20.99%	33.33%	33.33%	33.33%

掌汇天下在以前年度有亏损，在预测期2015年7-12月、2016年和2017年利润总额均不足以弥补的以前年度亏损，故加计扣除对这些年度不产生影响。

实行加计扣除后对掌汇天下估值影响：

单位：万元

项目	评估值（万元）	评估值变动率
未实行加计扣除	10,012.09	-
实行加计扣除	12,388.58	23.74%

经核查，独立财务顾问和会计师认为，掌汇天下可以根据新政策享受研发费用加计扣除，按照政策规定，在收入和成本不变情况下，研发费用加计扣除新政策对标的资产业绩和评估预测没有重大影响。

三、亦复信息 100%股权的评估情况

（一）评估基本情况

1、评估概况

依据瑞华所出具的瑞华专审字[2015]01660007 号《审计报告》，截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，亦复信息的资产账面价值为 4,083.95 万元，负债账面价值为 521.38 万元，股东全部权益账面价值为 3,562.57 万元。

依据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕第 245 号《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法两种评估方法对亦复信息 100%股权进行了评估，最终采用收益法评估结果作为评估结论。根据收益法评估结果，亦复信息股东全部权益的评估价值为 38,922.71 万元，较股东全部权益账面值 3,562.57 万元增值 35,360.14 万元，增值率 992.55%。

本次交易拟购买的资产价格以中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕第 245 号《资产评估报告》确认的评估价值为依据，交易双方据此协商确定亦复信息 100%股权最终的交易价格为 38,500.00 万元。

2、评估结果的差异分析及结果的选取

从评估结论看，资产基础法评估结论低于收益法评估结论。资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化；收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的产出能力（获利能力）的大小，是企业整体资产预期获利能力的量化与现值化，强调的是企业的整体预期盈利能力。在如此两种不同价值标准前提下会产生一定的差异。

收益法评估结果增值较大，主要原因是企业收益的持续增长，而推动企业收益持续增长的动力既来自外部也来自内部。亦复信息凭借对互联网营销行业和行客户需求的深刻理解以及主要管理人员和业务人员的多年服务经验，在不断满足客户个性化需求的基础上，经过努力积累，在行业认识、技术、服务、人才、客户等方面具备了核心竞争优势。因此评估机构认为，本次评估采用收益法结论作为本次智度投资拟发行股份购买亦复信息股权之经济行为的价值参考依据比较合理。以收益法评估结果，得出在评估基准日亦复信息股东全部权益价值为38,922.71 万元。

3、评估增值原因分析

本次评估增值较大的主要原因是亦复信息凭借对互联网营销行业和客户需求的深刻理解以及主要管理人员和业务人员的多年服务经验，在不断满足客户个性化需求的基础上，经过努力积累，在行业认识、技术、服务、人才、客户等方面具备了核心竞争优势，主要体现在：

（1）领先的营销数据分析技术

亦复信息在社会化营销领域通过使用领先的搜索和自然语言处理技术实现社交媒体口碑分析，实时获取社交媒体海量数据，并对其进行定量及定性分析，实时动态输出品牌、产品口碑和消费者洞察结果。在程序化购买业务中，亦复信息使用国内领先的程序化购买技术产品和数据处理方案，不断开发各种优化工具实现精准定向。亦复信息还通过专业搜索引擎优化工具，同时对百万级关键词词库进行优化管理，实现搜索引擎投放效能提升。

（2）高效的流量分发平台

亦复信息的流量分发平台不仅整合了长通路程序化购买模式，还通过动态分流技术（Dynamic Allocation）将实时竞价（RTB）、私有化交易（PMP）、底层包断等多种流量交易模式结合起来，帮助媒体选择最佳管理及变现方式，兼顾流量交易的灵活性及价值。

（3）覆盖各行业的品牌客户资源

亦复信息提供程序化购买、搜索引擎管理、社会化营销等服务，涵盖快速消费品、汽车、金融、网络游戏、网络服务、化妆品、旅游、家居、家电、房产等

多个行业中超过 100 个品牌的客户，其中绝大多数为世界 500 强企业、国内互联网龙头企业、国内一线标杆品牌企业等。亦复信息还与湖南快乐阳光互动娱乐传媒（芒果 TV）、浙江卫视、新蓝网等影视娱乐内容龙头企业进行合作，形成互联网传播的战略互补，一同联合众多品牌客户实施跨界营销。流量分发平台的对接买家数超过 31 个，覆盖国内各大需求方平台（DSP）及广告代理公司。

（4）多维度的优质媒体资源

亦复信息拥有多维度的社交媒体资源，涵盖 20 多个大类，80 个子类，包括微信意见领袖资源、微博意见领袖资源、主流论坛、新闻、问答、视频等平台的优质媒介资源等；程序化购买可覆盖 PC 端每日超过 80 亿次曝光机会，移动端日均超过 10 亿次曝光机会，管理超过 28 亿个 Cookies，覆盖 95%以上中国互联网网民，对人群多达 3500 种兴趣分类。同时具有百度、360、搜狗、神马等搜索引擎媒体的核心代理资质：百度五星级的核心代理商、360 数字营销业务-在线旅游及游戏行业核心代理商、搜狗华东最大一级核心代理商、神马华东地区唯一授权代理商。流量分发平台截至目前对接媒体数量超过 60 个，媒体资源主要覆盖国内各大门户、视频网站，包括网易、搜狐、优酷、爱奇艺、乐视、暴风影音等优质媒体，同时也与新闻、女性、娱乐、阅读、财经等优质垂直网站进行流量合作，日均流量达到 5 亿次，日处理日志数超过 10 亿。

（5）经验丰富的人才团队

亦复信息团队成员的平均从业年限超过 5 年，骨干成员均拥有 8 年以上互联网营销、产品运营、媒介优化以及互动创意的工作经验，核心成员曾就职于好耶、安吉斯、百度、电众、腾讯等知名企业。技术团队中 40%的成员拥有硕士学历，具有深厚的数字营销类产品研发及技术实施经验。专职搜索引擎优化分析师来源于行业内各知名搜索引擎媒体、国际 4A 广告公司、互联网知名公司，均持有权威搜索引擎认证资格证。团队成员具有丰富的项目管理经验，骨干项目负责人均管理过千万级投放量的营销项目。

（二）交易标的评估假设

本次评估及评估结论的成立，依赖于以下评估假设：

1、基本假设

（1）交易假设。交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。

（2）公开市场假设。公开市场假设是假定待评估资产在公开市场中进行交易，从而实现其市场价值。资产的市场价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而不是由个别交易决定。这里的公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的，而非强制或不受限制的条件下进行的。

2、具体假设

（1）假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

（3）假设被评估企业现有的和未来的经营管理者是尽职的，且公司管理层有能力担当其职务，能保持被评估企业正常经营态势，发展规划及生产经营计划能如期基本实现。

（4）假设被评估企业完全遵守国家所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。

（5）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（6）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（7）假设根据国家规定，目前已执行或已确定将要执行的有关利率、汇率、税赋基准和税率以及政策性收费规定等不发生重大变化。

（8）假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

（三）对交易标的评估方法的选择及其合理性分析

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》（中国证券监督管理委员会令 53 号）的有关规定，重大资产重组中相关资产以资产评估结果作为定价依据的，资产评估机构原则上应当采取两种以上评估方法进行评估。并在评估报告中列示，依据实际状况充分、全面分析后，确定其中一个评估结果作为评估报告使用结果。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

由于被评估单位的各项资产和负债均可单独评估，具备进行资产基础法评估的条件，因此可以采用资产基础法进行评估。

因此，本次评估采用收益法和资产基础法进行评估。

（四）评估结论及分析

1、资产基础法评估结果

评估基准日 2015 年 6 月 30 日，上海亦复信息技术有限公司资产账面价值为 4,083.95 万元，负债账面价值为 521.38 万元，股东全部权益账面价值为 3,562.57 万元；资产评估价值为 4,696.20 万元，负债评估价值为 521.38 万元，股东全部权益评估价值为 4,174.82 万元。资产评估值比账面值增值 612.25 万元，增值率为 14.99%；股东全部权益评估值比账面值增值 612.25 万元，增值率为 17.19%。评估结论详细情况见下表：

资产评估结果汇总表（资产基础法）

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：上海亦复信息技术有限公司　　单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率

资产评估结果汇总表（资产基础法）

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：上海亦复信息技术有限公司　　单位：万元

		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	2,818.01	2,818.01	0.00	0.00%
2	非流动资产	1,265.94	1,878.19	612.25	48.36%
3	其中：长期股权投资	1,172.82	1,788.20	615.38	52.47%
4	固定资产	44.79	41.66	-3.13	-6.99%
5	长期待摊费用	48.33	48.33	0.00	0.00%
6	**资产总计**	**4,083.95**	**4,696.20**	**612.25**	**14.99%**
7	流动负债	521.38	521.38	0.00	0.00%
8	非流动负债	0.00	0.00	0.00	0.00%
9	**负债总计**	**521.38**	**521.38**	**0.00**	**0.00%**
10	**净资产（所有者权益）**	**3,562.57**	**4,174.82**	**612.25**	**17.19%**

2、收益法评估结果

亦复信息股东全部权益的评估价值为 38,922.71 万元，较股东全部权益账面值 3,562.57 万元增值 35,360.14 万元，增值率 992.55%。

3、两种评估结果的差异及其原因

股东全部权益价值的两种评估结果的差异如下表所示：

单位：万元

评估方法	股东全部权益账面值	股东全部权益评估值	增值额	增值率%
收益法	3,562.57	38,922.71	35,360.14	992.55%
资产基础法		4,174.82	612.25	17.19%
差异额		34,747.89		

差异原因主要在于：由于思路、参数选择均有不同，因此，即使采用两种方法评估同一企业，结果也有不同。

收益法的采用存在很多优点，如企业价值最大化是建立在综合考虑的前提下，并使企业的战略目标从长远角度出发，通过价值评估，可以对企业价值进行定量描述，根据企业价值变动，判断企业价值何时达到最大化。收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的产出能力(获利能力)的大小，这种

获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

采用资产基础法评估所得出的结论是各资产价值的加和，从投入角度考虑资产作为生产要素的购建成本，是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入(购建成本)所耗费的社会必要劳动。因此两种评估方法的评估结论存在差异。

4、评估结论选取

亦复信息主要从事数字整合营销专业服务，分为搜索引擎整合营销、精准营销、“万流客”SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务等业务，经营所依赖的主要资源除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

而资产基础法是立足于资产重置的角度，通过评估各单项资产价值并考虑有关负债情况，来评估企业价值。相比较而言，资产基础法评估企业价值的角度和途径是间接的，难以全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

综上所述，评估人员在分析了亦复信息业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映亦复信息的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。

评估结论为：在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，上海亦复信息技术有限公司的股东全部权益的评估价值为人民币为 38,922.71 万元。

（五）资产基础法评估情况

评估基准日 2015 年 6 月 30 日，上海亦复信息技术有限公司资产账面价值为 4,083.95 万元，负债账面价值为 521.38 万元，股东全部权益账面价值为 3,562.57 万元；资产评估价值为 4,696.20 万元，负债评估价值为 521.38 万元，股东全部权益评估价值为 4,174.82 万元。资产评估值比账面值增值 612.25 万元，增值率为 14.99%；股东全部权益评估值比账面值增值 612.25 万元，增值率为 17.19%。

评估结论详细情况见下表：

资产评估结果汇总表（资产基础法）

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：上海亦复信息技术有限公司　　单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	2,818.01	2,818.01	0.00	0.00%
2	非流动资产	1,265.94	1,878.19	612.25	48.36%
3	其中：长期股权投资	1,172.82	1,788.20	615.38	52.47%
4	固定资产	44.79	41.66	-3.13	-6.99%
5	长期待摊费用	48.33	48.33	0.00	0.00%
6	**资产总计**	**4,083.95**	**4,696.20**	**612.25**	**14.99%**
7	流动负债	521.38	521.38	0.00	0.00%
8	非流动负债	0.00	0.00	0.00	0.00%
9	**负债总计**	**521.38**	**521.38**	**0.00**	**0.00%**
10	**净资产（所有者权益）**	**3,562.57**	**4,174.82**	**612.25**	**17.19%**

评估价值与账面价值变化的主要原因是：

（1）长期股权投资评估增值615.38万元，增值率52.47%。增值原因为对长期股权投资按照其评估基准日的净资产乘以持股比例确定评估值，而账面价值是当时的投资成本，近年净资产发生增值导致长期投资评估增值。

亦复信息长期股权投资评估结果汇总表如下：

单位：元

序号	被投资单位名称	持股	账面价值	评估价值	增值额	增值率
1	上海菲索广告有限公司	100.00%	4,718,176.96	14,412,012.09	9,693,835.13	205.46%
2	万流客网络科技（上海）有限公司	70.00%	3,500,000.00	1,489,063.32	-2,010,936.68	-57.46%
3	上海佑迎广告有限公司	100.00%	510,000.00	809,242.58	299,242.58	58.68%
4	南京塔倍思信息科技有限公司	100.00%	2,000,000.00	-269,326.05	-2,269,326.05	-113.47%
5	上海谛视文化传媒有限公司	100.00%	1,000,000.00	1,440,981.67	440,981.67	44.10%
	合计		**11,728,176.96**	**17,881,973.61**	**6,153,796.65**	**52.47%**

1）上海菲索广告有限公司评估增值9,693,835.13元，增值率为205.46%，原因为亦复信息对其持股比例为100%，采用成本法对长期股权投资进行核算，而菲索广告2015年上半年实现盈利以致其净资产增加，本次对菲索广告按照其评估

基准日的净资产评估值乘以持股比例确定亦复信息对菲索广告长期股权投资评估值，由此导致的增值。

2）万流客网络科技（上海）有限公司评估减值2,010,936.68元，减值率为57.46%，万流客评估减值的原因主要是其账面开发支出1,545,457.60 元，经分析，现有开发支出是否能够形成可辨认无形资产无法确定，谨慎性考虑，本次将开发支出评估为0。

3）上海佑迎广告有限公司评估增值299,242.58元，增值率为58.68%，原因为亦复信息对其持股比例为100%，采用成本法对长期股权投资进行核算，而佑迎广告2015年上半年实现盈利以致其净资产增加，本次对佑迎广告按照其评估基准日的净资产评估值乘以持股比例确定亦复信息对佑迎广告长期股权投资评估值，由此导致的增值。

4）南京塔倍思信息科技有限公司评估减值2,269,326.05元，减值率为113.47%，原因为亦复信息对其持股比例为100%，采用成本法对长期股权投资进行核算，塔倍思为亦复信息于2015年6月通过200万元受让取得，其实际出资额为0万元，且2015年上半年亏损，本次对塔倍思按照其评估基准日的净资产评估值乘以持股比例确定亦复信息对塔倍思长期股权投资评估值，由此导致的减值。

5）上海谛视文化传媒有限公司评估增值440,981.67元，增值率为44.10%，原因为亦复信息对其持股比例为100%，采用成本法对长期股权投资进行核算，而谛视文化2015年上半年实现盈利以致其净资产增加，本次对谛视文化按照其评估基准日的净资产评估值乘以持股比例确定亦复信息对谛视文化长期股权投资评估值，由此导致的增值。

（2）固定资产减值 3.13 万元，减值率 6.99%。具体为亦复信息的固定资产主要为电子设备，而电子设备近期市场价格下降导致设备评估减值。

1、上海菲索广告有限公司

①企业概况

公司名称：上海菲索广告有限公司

企业类型：有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）

成立时间：2013 年 7 月 4 日

注册资本：500 万元

营业执照注册号：310230000594782

法定代表人：计宏铭

住所： 上海市崇明县长江农场长江大街 161 号 2 幢 225 室（上海长江经济园区）

经营期限：2023 年 7 月 3 日

经营范围：设计、制作、代理、发布各类广告，文化艺术交流策划，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，经济信息咨询，会展会务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

菲索广告系于 2013 年 7 月 4 日成立，于 2013 年开始精准营销业务，2014 年开始搜索引擎营销业务，截至评估基准日，菲索广告股东出资及持股比例如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	500	100
合计		**500**	**100**

近年主要财务数据见下表：

单位：元

项目	2013 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2015 年 6 月 30 日
资产总额	3,551,292.12	70,693,627.23	186,321,129.44
负债总额	2,716,153.84	65,926,609.79	171,841,872.76
净资产	835,138.28	4,767,017.44	14,479,256.68
项目	**2013 年**	**2014 年**	**2015 年 1-6 月**
营业收入	2,712,678.66	96,928,601.93	213,405,640.57
利润总额	-167,361.72	56,377.24	12,895,932.34
净利润	-164,861.72	-68,120.84	9,712,239.24

②评估范围和评估对象

委托评估对象和评估范围与经济行为涉及的评估对象和评估范围一致。

评估对象为上海菲索广告有限公司全部股东权益。

本次评估范围是上海菲索广告有限公司的全部资产和负债。评估资产类型主要包括：流动资产、非流动资产(固定资产)以及相关负债。评估前总资产账面价值为 18,632.11 万元，负债账面价值为 17,185.16 万元，净资产账面价值为 1,446.95 万元。相关资产情况如下：

单位：元

科目名称	账面价值
流动资产合计	**185,897,603.80**
货币资金	2,508,673.37
应收账款	74,704,714.92
预付款项	13,092,702.23
其他应收款	95,591,513.28
非流动资产合计	**423,525.64**
固定资产	373,188.53
递延所得税资产	50,337.11
资产总计	**186,321,129.44**
流动负债合计	**171,851,640.82**
应付账款	98,086,537.71
预收款项	21,315,733.49
应付职工薪酬	320,795.11
应交税费	3,820,459.72
其他应付款	48,308,114.79
负债总计	171,851,640.82
净资产	14,469,488.62

企业无申报的表外资产。

③资产核实情况

A.资产核实人员组织、实施时间和过程

根据资产评估有关准则及规范要求，依据被评估企业提供的评估基准日会计报表和资产评估申报表，在 2015 年 7 月 6 日至 2015 年 7 月 21 日期间，评估人员对评估范围内资产进行了核实。

核实过程具体如下：

辅导被评估企业清查资产、填报资产明细，收集整理被评估企业提供的各项评估资料。

依据被评估企业提供的评估基准日会计报表和资产评估申报表，在被评估企业有关人员的配合下，分不同类型，采用不同方法，核实账表、账实是否相符，核实资产状况。根据核实结果，提请被评估企业补充、修改和完善资产评估申报表。

对被评估企业提供的评估资料进行核实，对有关资产法律权属资料和资料来源进行必要的查验，对有关资产的法律权属进行必要的关注。

对可能影响资产评估的重大事项进行调查了解。根据以上工作，与相关当事方沟通，形成资产核实结论。

B.核实结论

a.委估资产不存在抵押、质押、担保等事项。

b.企业对资产的核算能够严格执行相关会计制度，核算手续完备，账证、账表、账实相符。经评估人员现场清查确认，资产总额与账面值相符。

④评估过程及结果

评估人员在验证核实有关协议、章程、付款凭证以及其他相关文件的基础上，确认对点入传媒的投资行为真实无误。根据点入传媒资产评估清查申报表，按照资产评估操作规范的要求，采用资产基础法对点入传媒进行了整体资产评估。

A. 评估方法的选取

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

根据《关于加强企业国有资产评估管理工作有关问题的通知》(国资委产权〔2006〕274 号)，涉及企业价值的资产评估项目，以持续经营为前提进行评估时，原则上要求采用两种以上方法进行评估，并在评估报告中列示，依据实际状况充

分、全面分析后，确定其中一个评估结果作为评估报告使用结果。

对市场法而言，由于与被评估企业相同行业、相同规模企业转让股权的公开交易案例无法取得，而且无合适的参考企业，故本次评估不具备采用市场法的适用条件。

对收益法而言，由于本次在对亦复信息采用收益法进行评估时采用了与子公司合并口径进行预测，故本次评估不对该长期股权投资单独采用收益法进行评估。

对资产基础法而言，由于被评估企业资产和负债结构清晰，各项资产和负债也可以单独评估确认，而且评估这些资产所涉及的经济技术参数的选择都有较充分的数据资料作为基础和依据，本次评估具备采用资产基础法的适用条件。

综上，本次评估采用资产基础法进行评估。

B．资产基础法评估过程

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。在运用资产基础法进行企业价值评估时，各项资产的价值是根据其具体情况选用适当的具体评估方法得出。

本次评估涉及的具体评估过程如下：

a．货币资金

●现金

现金账面价值为 3,188.33 元。现金存放在被评估公司财务部保险柜内，评估人员在财务人员的陪同下对现金进行了盘点，倒推计算出评估基准日现金余额，并同现金日记账和总账现金账户余额进行核对。最终确认现金评估值为 3,188.33 元。

●银行存款

银行存款账面价值为 2,505,485.04 元。按照评估程序，核对银行日记账、总账、各开户行的银行存款对账单及企业的银行存款余额调节表，向开户银行函证大额存款，检查各银行余额中的未达账项，经核实该公司不存在未达账项，最终

确认银行存款评估值为 2,505,485.04 元。

b．应收账款

应收账款账面余额 74,893,299.49 元，坏账准备 188,584.57 元，账面净值为 74,704,714.92 元，核算内容主要是应收广告款等。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收账款发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。本次根据账龄等分析应收账款的预计损失风险，在此基础上确定其评估值。在经过上述评估程序后，应收账款的评估值分别为 74,704,714.92 元。

c．预付账款

预付账款账面价值 13,092,702.23 元，核算的是预付的广告款。按照评估程序，评估人员核对和查证预付账款账簿、抽查凭证，按款项可能收回的数额确定评估值。经核实，款项发生真实合理，欠款单位经营正常，没有理由表明无法收回，最终确定预付账款评估值为 13,092,702.23 元。

d．其他应收款

其他应收款账面余额 95,604,277.16 元，坏账准备 12,763.88 元，账面净值为 95,591,513.28 元，核算内容主要是保证金、员工备用金等。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了其他应收款发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。根据账龄等分析其他应收款的预计损失风险，在此基础上确定其评估值。在经过上述评估程序后，确定其他应收款的评估值为 95,591,513.28 元。

e．固定资产

●评估范围

设备类固定资产在评估基准日的数量和账面值如下表所示：

设备类固定资产汇总表

单位：元

科目名称	账面价值	
	原值	净值

固定资产—车辆	260,000.00	220,891.71
固定资产—电子设备	197,298.31	152,296.82
设备类合计	457,298.31	373,188.53

●资产概况

本次申报评估的固定资产主要为一辆别克商务车及各种型号的电脑等办公用电子类设备、空调及办公家具等。

●资产核实方法和结果

在账表核对相符的基础上，评估人员在被评估企业有关人员的配合下，对设备类固定资产进行现场核实工作，在条件具备的情况下勘察其运行状况，对其中直接生产设备采用现场逐项调查的方法，对其他设备采用抽样调查的方法，以核查资产的现时状况并收集有关技术资料，验证相关权属资料。

经现场核实及询问该公司设备管理部相关技术人员，公司列报评估的设备类固定资产权属清晰。

●评估方法

本次设备类固定资产的评估以资产按照现行用途继续使用为假设前提，采用资产基础法进行评估。原因如下：第一，对于市场法而言，由于在选取参照物方面具有极大难度，且由于市场公开资料较缺乏，故本次评估不采用市场法进行评估；第二，对于收益法而言，委估设备均不具有独立运营能力或者独立获利能力，故也不易采用收益法进行评估。

根据中华人民共和国国务院令第 538 号《中华人民共和国增值税暂行条例》规定自 2009 年 1 月 1 日起有关行业的企业将采用消费型增值税体制代替生产型增值税体制，在消费型增值税体制下，企业购置的固定资产所含的增值税将可以在企业产品销售所缴纳的增量增值税中进行抵扣，当年不能抵扣的可以结转下年。因此，根据该文件的精神，本次评估采用的基本计算公式为：

评估价值=（重置全价-可抵扣增值税）×综合成新率

车牌费按照评估基准日上海市汽车牌照拍卖价的最低成交价确定。

重置全价的确定

车辆（不含牌照费）

车辆购置价选取当地汽车交易市场评估基准日的最新市场报价及成交价格资料并考虑车辆购置附加税及牌照费予以确定。

重置全价的具体公式为：

车辆重置全价=车辆购置价+购置税

电子设备

能查到现行市场价格的电子设备，根据分析选定的现行市价直接确定重置全价；不能查到现行市场价格的，选取功能相近的替代产品市场价格并相应调整作为其重置全价。

成新率的确定

车辆

车辆成新率（Z）采用如下公式确定：

$$Z=(1-d)^{n}\times 100\%\times K1\times K2\times K3\times K4\times K5$$

式中：$d=1-\sqrt[N]{1/N}$

N:车辆经济使用年限

n:车辆实际已使用年限

K1:车辆原始制造质量调整系数。

K2:车辆维护保养情况调整系数：本次现场勘察时车辆外观无重大破损，有些车辆有刮擦现象。

K3:车况及车辆运行状态调整系数：车况及车辆运行状态良好。

K4:车辆利用率调整系数=1-（实际行驶里程数-已使用年限额定行驶里程数）/经济行驶里程数 。

已使用年限额定行驶里程数=（经济行驶里程数/经济使用年限）×已使用年限。

K5:车辆停放环境状况调整系数：本次评估车辆停放于水泥停车场地，停车

环境良好。

电子设备

主要采用使用年限法确定成新率。

年限法成新率=(经济使用年限-已使用年限)/经济使用年限×100%

●评估结果

经评估后，设备类固定资产在评估基准日 2015 年 6 月 30 日的评估结果如表所示：

固定资产－设备类评估汇总表

单位：元

科目名称	账面价值		评估价值		增值额	增值率
	原值	净值	原值	净值		
固定资产—车辆	260,000.00	220,891.71	230,239.00	162,631.00	-58,260.71	-26.38%
固定资产—电子设备	197,298.31	152,296.82	182,302.00	153,081.00	784.18	0.51%
设备类合计	457,298.31	373,188.53	412,541.00	315,712.00	-57,476.53	-15.40%

评估后，设备评估后减值 57,476.53 元，减值率为 15.40%。

从总体上讲，菲索广告设备类固定资产评估值与账面价值比较所发生的变化主要原因为由于科技水平的不断提高，车辆及电子类产品的更新换代速度越来越快，市场价格处于不断的下降趋势。另外，国内外生产厂商的激烈竞争也令车辆及电子类产品的购置价格迅速下降，使得该类设备的重置成本有所降低。

●评估案例

案例 1：车辆(菲索广告-车辆评估明细表第 1 项)

资产概况

该车辆为别克商务车，车牌号码为沪 AFG786，车辆型号为 SGM6520ATA，2013 年 11 月 1 日份注册投入使用。

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，其账面原值为 260,000.00 元，账面净值为 220,891.71 元，目前该车辆运行正常，维护保养良好。

重置全价的确定

评估原值的确定：该车辆网上报价为 159,800.00 元，该报价为裸车含税报价。

从属费用：

车辆购置附加税=159,800.00 价。报价为良好。值与账面价值比较所发生（元）取整

重置全价=159,800.00/1.17+13,658.00=150,239.00（元）

成新率的确定

车辆成新率(Z)采用如下公式确定：

$$Z=(1-d)^{n}\times 100\%\times K1\times K2\times K3\times K4\times K5$$

式中：$d=1-\sqrt[N]{1/N}$

N:车辆经济使用年限 15 年

n:车辆实际已使用年限 3.28 年

代入数据，余额法年限成新率=55%

K1:车辆利用率调整系数=1-（实际行驶里程数-已使用年限额定行驶里程数）/经济行驶里程数 =1-(67429-109333)/500000=1.08

已使用年限额定行驶里程数=（经济行驶里程数/经济使用年限）×已使用年限=（500000/15）×3.28=109333 公里

故本次评估该参数取 1.08。

K2:车辆原始制造质量调整系数：本次调整系数取 1.0。

K3:车辆维护保养情况调整系数：本次现场勘察时车辆外观完好。故本次评估时上述车辆的维护保养调整系数取 0.98。

K4:车况及车辆运行状态调整系数：车辆能够正常运行，故调整系数取 0.98。

K5:车辆停放环境状况调整系数：本次评估车辆停放在室外停车场，停车环境尚可，调整系数取 0.95。

各系数代入公式得成新率 Z=55%。

评估值的确定

汽车的评估净值=评估原值×成新率

=150,239.00×55%

=82,631.00（元）精确到元

另外，对于上海牌照的车辆，需加计牌照拍卖费，该费用按评估基准日成交均价作为评估值。经查询，上海市 2015 年 6 月汽车牌照拍卖底价为 80,000.00 元/辆。

该车辆评估值合计 162,631.00 元。

f．递延所得税资产

本次申报评估的递延所得税资产账面金额为 50,337.11 元，主要是因计提坏账准备产生了可抵扣暂时性差异，与此对应确认的递延所得税资产，

评估人员编制或获取递延所得税资产明细表，核对与总账、报表金额是否相符，对递延所得税资产的具体内容进行了解，分析每个项目产生差异的原因，该差异存在的合理性，对暂时性差异引起的纳税调整在未来一段时期内依据税法规定能否抵减当期的所得税费用进行具体的判断。经过上述评估程序，递延所得税资产的评估结果为 50,337.11 元。

经核查，本次递延所得税资产评估值为 50,337.11 元。

g．应付账款、预收账款及其他应付款

应付账款账面价值 98,086,537.71 元，主要为应付广告发布费等；预收账款账面价值 21,315,733.49 元，主要为预收广告费；其他应付款账面价值 48,308,114.79 元，主要是员工备用金、代扣员工社会保险等。我们按照评估程序核实每笔款项的真实性、完整性后进行了核实，最终以核实后的账面数作为评估值。

评估后，应付账款、预收账款、其他应付款分别以 98,086,537.71 元、21,315,733.49 元及 48,308,114.79 元确定评估值。

h．应付职工薪酬

应付职工薪酬账面价值 320,795.11 元，主要为预计工资、社保等。评估人员按照评估程序对应付职工薪酬的计提进行了检查和核实，在核查无误的基础上，

以核实后的账面值确定评估值。应付职工薪酬评估值为 320,795.11 元。

i．应交税费

应交税费账面价值 3,820,459.72 元，主要为增值税、企业所得税、城市维护建设税、文化事业建设费等。中通诚评估按照评估程序了解适用税费征收规定，如适用税种、计税基础、税率，以及征、免、减税的范围与期限，并对有关账目、纳税申报表和完税证等进行了检查和核实，以核实后账面值 3,820,459.72 元确定评估值。

C．资产基础法评估结果

截至于评估基准日 2015 年 6 月 30 日，菲索广告资产账面价值为 18,632.11 万元，负债账面价值为 17,185.16 万元，净资产账面价值为 1,446.95 万元；经评估，资产评估价值为 18,626.36 万元，负债评估价值为 17,185.16 万元，净资产评估价值为 1,441.20 万元。资产评估值较账面值减值 5.75 万元，减值率为 0.03%；负债评估值较账面值增值 0.00 万元，增值率为 0.00%；净资产评估值较账面值减值 5.75 万元，减值率为 0.40%。具体评估结果详见下表：

资产评估结果汇总表（资产基础法）

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：上海菲索广告有限公司　　单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	18,589.76	18,589.76	0.00	0.00%
2	非流动资产	42.35	36.60	-5.75	-13.58%
3	其中：固定资产	37.32	31.57	-5.75	-15.41%
4	递延所得税资产	5.03	5.03	0.00	0.00%
5	**资产总计**	**18,632.11**	**18,626.36**	**-5.75**	**-0.03%**
6	流动负债	17,185.16	17,185.16	0.00	0.00%
7	**负债总计**	**17,185.16**	**17,185.16**	**0.00**	**0.00%**
8	**净资产（所有者权益）**	**1,446.95**	**1,441.20**	**-5.75**	**-0.40%**

2、上海佑迎广告有限公司

①企业概况

公司名称：上海佑迎广告有限公司

企业类型：有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）

成立时间：2014 年 9 月 15 日

注册资本：100 万元

营业执照注册号：310104000591927

法定代表人：计宏铭

住所：上海市徐汇区华泾路 507 号 5 幢 127 室

经营期限：2024 年 9 月 14 日

经营范围：设计、制作、代理、发布各类广告，文化艺术交流策划（除经纪），商务咨询（除经纪），会务服务，企业形象策划，市场营销策划，计算机网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

佑迎广告系于 2014 年 9 月 15 日成立，于 2015 年开始搜索引擎营销业务，截至评估基准日，佑迎广告股东出资及持股比例如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海亦复信息技术有限公司	100	100
合计		**100**	**100**

近年主要财务数据见下表：

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2015 年 6 月 30 日
资产总额	603,591.06	182,033,245.42
负债总额	100,000.00	181,218,515.45
净资产	503,591.06	814,729.97
项目	**2014 年**	**2015 年 1-6 月**
营业收入	-	204,171,298.65
利润总额	-6,408.94	412,684.41
净利润	-6,408.94	311,138.91

②评估范围和评估对象

委托评估对象和评估范围与经济行为涉及的评估对象和评估范围一致。

评估对象为上海佑迎广告有限公司全部股东权益。

本次评估范围是上海佑迎广告有限公司的全部资产和负债。评估资产类型主要包括：流动资产、非流动资产(固定资产)以及相关负债。评估前资产账面价值为 18,203.32 万元，负债账面价值为 18,121.85 万元，净资产账面价值为 81.47 万元。相关资产情况如下：

单位：元

科目名称	账面价值
货币资金	7,202,618.17
应收账款	126,076,782.69
预付款项	1,837,000.00
其他应收款	46,669,000.00
其他流动资产	199,137.57
流动资产合计	**181,984,538.43**
固定资产	47,081.39
递延所得税资产	1,625.60
非流动资产合计	**48,706.99**
资产总计	**182,033,245.42**
应付账款	64,091,609.39
预收款项	4,076,611.22
应付职工薪酬	145,787.53
应交税费	110,385.17
其他应付款	112,794,122.14
流动负债合计	**181,218,515.45**
负债总计	**181,218,515.45**
净资产	**814,729.97**

企业无申报的表外资产。

③资产核实情况

A.资产核实人员组织、实施时间和过程

根据资产评估有关准则及规范要求，依据被评估企业提供的评估基准日会计报表和资产评估申报表，在 2015 年 7 月 6 日至 2015 年 7 月 21 日期间，评估人员对评估范围内资产进行了核实。

核实过程具体如下：

辅导被评估企业清查资产、填报资产明细，收集整理被评估企业提供的各项评估资料。

依据被评估企业提供的评估基准日会计报表和资产评估申报表，在被评估企业有关人员的配合下，分不同类型，采用不同方法，核实账表、账实是否相符，核实资产状况。根据核实结果，提请被评估企业补充、修改和完善资产评估申报表。

对被评估企业提供的评估资料进行核实，对有关资产法律权属资料和资料来源进行必要的查验，对有关资产的法律权属进行必要的关注。

对可能影响资产评估的重大事项进行调查了解。根据以上工作，与相关当事方沟通，形成资产核实结论。

B.核实结论

a.委估资产不存在抵押、质押、担保等事项。

b.企业对资产的核算能够严格执行相关会计制度，核算手续完备，账证、账表、账实相符。经评估人员现场清查确认，资产总额与账面值相符。

④评估过程及结果

评估人员在验证核实有关协议、章程、付款凭证以及其他相关文件的基础上，确认对点入传媒的投资行为真实无误。根据点入传媒资产评估清查申报表，按照资产评估操作规范的要求，采用资产基础法对点入传媒进行了整体资产评估。

A. 评估方法的选取

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

根据《关于加强企业国有资产评估管理工作有关问题的通知》(国资委产权〔2006〕274 号)，涉及企业价值的资产评估项目，以持续经营为前提进行评估时，原则上要求采用两种以上方法进行评估，并在评估报告中列示，依据实际状况充

分、全面分析后，确定其中一个评估结果作为评估报告使用结果。

对市场法而言，由于与被评估企业相同行业、相同规模企业转让股权的公开交易案例无法取得，而且无合适的参考企业，故本次评估不具备采用市场法的适用条件。

对收益法而言，由于本次在对亦复信息采用收益法进行评估时采用了与子公司合并口径进行预测，故本次评估不对该长期股权投资单独采用收益法进行评估。

对资产基础法而言，由于被评估企业资产和负债结构清晰，各项资产和负债也可以单独评估确认，而且评估这些资产所涉及的经济技术参数的选择都有较充分的数据资料作为基础和依据，本次评估具备采用资产基础法的适用条件。

综上，本次评估采用资产基础法进行评估。

B．资产基础法评估过程

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。在运用资产基础法进行企业价值评估时，各项资产的价值是根据其具体情况选用适当的具体评估方法得出。

本次评估涉及的具体评估过程如下：

a．货币资金

银行存款账面价值为 7,202,618.17 元。按照评估程序，核对银行日记账、总账、各开户行的银行存款对账单及企业的银行存款余额调节表，向开户银行函证大额存款，检查各银行余额中的未达账项，了解未达的原因，确认未达账项不影响净资产。对于外币存款，评估人员以基准日外币的金额乘以汇率来确定外币存款的评估值。评估时考虑相应存款期间的存款利息，以本息和确定评估值，最终确认银行存款评估值为 7,202,618.17 元。

b．应收账款、预付账款及其他应收款

应收账款账面余额 126,082,285.09 元，坏账准备 5,502.40 元，账面净值为 126,076,782.69 元，核算内容主要是应收客户的广告费；预付账款账面价值为

1,837,000.00 元，核算内容为预付广告发布费。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了应收账款、预付账款发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。对能够收回的和近期已收回冲转的款项，以账面值确认；根据账龄等分析应收账款的预计损失风险，在此基础上确定其评估值。在经过上述评估程序后，应收账款、预付账款的评估值分别为 126,076,782.69 元、1,837,000.00 元。

其他应收款账面余额 46,670,000.00 元，坏账准备 1,000.00 元，账面净值为 46,669,000.00 元，核算内容主要是保证金。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了其他应收款发生的时间、内容，详细询问了应收未收的原因，并对大额款项进行了函证，确认基准日账面价值真实、准确。本次根据账龄等分析其他应收款的预计损失风险，在此基础上确定其评估值。在经过上述评估程序后，确定其他应收款的评估值为 46,669,000.00 元。

c．其他流动资产

其他流动资产账面价值 199,137.57 元，主要为可抵扣增值税进项税额等。评估人员按照评估程序对其他流动资产涉及的会计资料等进行了收集，在核查无误的基础上，以核实后的账面值 199,137.57 元确定评估值。

d．固定资产

●评估范围

设备类固定资产在评估基准日的数量和账面值如下表所示：

设备类固定资产汇总表

单位：元

科目名称	账面价值	
	原值	净值
固定资产—电子设备	48,366.67	47,081.39
设备类合计	48,366.67	47,081.39

●资产概况

本次申报评估的固定资产主要为各种型号的电脑等办公用电子类设备等。

●资产核实方法和结果

在账表核对相符的基础上，评估人员在被评估企业有关人员的配合下，对设备类固定资产进行现场核实工作，在条件具备的情况下勘察其运行状况，对其中直接生产设备采用现场逐项调查的方法，对其他设备采用抽样调查的方法，以核查资产的现时状况并收集有关技术资料，验证相关权属资料。

经现场核实及询问该公司设备管理部相关技术人员，公司列报评估的设备类固定资产权属清晰。

●评估方法

本次设备类固定资产的评估以资产按照现行用途继续使用为假设前提，采用资产基础法进行评估。原因如下：第一，对于市场法而言，由于在选取参照物方面具有极大难度，且由于市场公开资料较缺乏，故本次评估不采用市场法进行评估；第二，对于收益法而言，委估设备均不具有独立运营能力或者独立获利能力，故也不易采用收益法进行评估。

根据中华人民共和国国务院令第 538 号《中华人民共和国增值税暂行条例》规定自 2009 年 1 月 1 日起有关行业的企业将采用消费型增值税体制代替生产型增值税体制，在消费型增值税体制下，企业购置的固定资产所含的增值税将可以在企业产品销售所缴纳的增量增值税中进行抵扣，当年不能抵扣的可以结转下年。因此，根据该文件的精神，本次评估采用的基本计算公式为：

评估价值=（重置全价-可抵扣增值税）×综合成新率

重置全价的确定

能查到现行市场价格的电子设备，根据分析选定的现行市价直接确定重置全价；不能查到现行市场价格的，选取功能相近的替代产品市场价格并相应调整作为其重置全价。

成新率的确定

电子设备主要采用使用年限法确定成新率。

年限法成新率=(经济使用年限-已使用年限)/经济使用年限×100%

●评估结果

经评估后，设备类固定资产在评估基准日 2015 年 6 月 30 日的评估结果如表

所示：

固定资产－设备类评估汇总表

单位：元

科目名称	账面价值		评估价值		增值额	增值率
	原值	净值	原值	净值		
固定资产—电子设备	48,366.67	47,081.39	43,532.00	41,594.00	-5,487.39	-11.66%
设备类合计	48,366.67	47,081.39	43,532.00	41,594.00	-5,487.39	-11.66%

评估后，设备评估后减值 5,487.39 元，减值率为 11.66%。

从总体上讲，佑迎广告设备类固定资产评估值与账面价值比较所发生的变化主要原因为由于科技水平的不断提高，电子类产品的更新换代速度越来越快，市场价格处于不断的下降趋势。另外，国内外生产厂商的激烈竞争也令电子类产品的购置价格迅速下降，使得该类设备的重置成本有所降低。

e．递延所得税资产

本次申报评估的递延所得税资产账面金额为 1,625.60 元，主要是因计提坏账准备产生了可抵扣暂时性差异，与此对应确认的递延所得税资产，

评估人员编制或获取递延所得税资产明细表，核对与总账、报表金额是否相符，对递延所得税资产的具体内容进行了解，分析每个项目产生差异的原因，该差异存在的合理性，对暂时性差异引起的纳税调整在未来一段时期内依据税法规定能否抵减当期的所得税费用进行具体的判断。经过上述评估程序，递延所得税资产的评估结果为 1,625.60 元。

经核查，本次递延所得税资产评估值为 1,625.60 元。

f．应付账款、预收账款及其他应付款

应付账款账面价值 64,091,609.39 元，主要为应付广告发布费等；预收账款账面价值 4,076,611.22 元，主要为预收广告款；其他应付款账面价值 112,794,122.14 元，主要是集团往来、媒体保证金等。我们按照评估程序核实每笔款项的真实性、完整性后进行了核实，最终以核实后的账面数作为评估值。

评估后，应付账款、预收账款、其他应付款分别以 64,091,609.39 元、

4,076,611.22 元及 112,794,122.14 元确定评估值。

g．应付职工薪酬

应付职工薪酬账面价值 145,787.53 元，主要为工资、社保等。评估人员按照评估程序对应付职工薪酬的计提进行了检查和核实，在核查无误的基础上，以核实后的账面值确定评估值。应付职工薪酬评估值为 145,787.53 元。

h．应交税费

应交税费账面价值 110,385.17 元，主要为企业所得税、城建税等。我们按照评估程序了解适用税费征收规定，如适用税种、计税基础、税率，以及征、免、减税的范围与期限，并对有关账目、纳税申报表和完税证等进行了检查和核实，以核实后账面值 110,385.17 元确定评估值。

C．资产基础法评估结果

截止于评估基准日 2015 年 6 月 30 日，佑迎广告资产账面价值为 18,203.32 万元，负债账面价值为 18,121.85 万元，净资产账面价值为 81.47 万元；经评估，资产评估价值为 18,202.77 万元，负债评估价值为 18,121.85 万元，净资产评估价值为 80.92 万元。资产评估值较账面值增值-0.55 万元，增值率为-0.00%；负债评估值较账面值增值 0.00 万元，增值率为 0.00%；净资产评估值较账面值增值-0.55 万元，增值率为-0.68%。具体评估结果详见下表：

资产评估结果汇总表（资产基础法）

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：上海佑迎广告有限公司　　单位：万元

项　　目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	18,198.45	18,198.45	0.00	0.00%
2	非流动资产	4.87	4.32	-0.55	-11.29%
3	其中：固定资产	4.71	4.16	-0.55	-11.68%
4	递延所得税资产	0.16	0.16	0.00	0.00%
5	**资产总计**	**18,203.32**	**18,202.77**	**-0.55**	**0.00%**
6	流动负债	18,121.85	18,121.85	0.00	0.00%
7	**负债总计**	**18,121.85**	**18,121.85**	**0.00**	**0.00%**
8	**净资产（所有者权益）**	**81.47**	**80.92**	**-0.55**	**-0.68%**

（六）收益法评估结果、估值参数选取及依据

1、评估假设

（1）假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

（3）假设被评估企业现有的和未来的经营管理者是尽职的，且公司管理层有能力担当其职务，能保持被评估企业正常经营态势，发展规划及生产经营计划能如期基本实现。

（4）假设被评估企业完全遵守国家所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。

（5）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（6）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（7）假设根据国家规定，目前已执行或已确定将要执行的有关利率、汇率、税赋基准和税率以及政策性收费规定等不发生重大变化。

（8）假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

2、评估模型

（1）计算模型

股东全部权益价值=经营性资产价值+非经营性资产价值-非经营性负债价值+溢余资产价值-付息债务价值

收益法的计算公式为：

P=P'+A'- D'- D

$$P'=\sum_{i=0.5}^{n}\frac{R_i}{(1+r)^i}+\frac{R_n}{r}\times\frac{1}{(1+r)^n}$$

式中：

P—被评估企业股东全部权益评估值

P'—企业整体收益折现值

D—被评估企业有息负债

A'—非经营性资产及溢余资产

D'—非经营性负债

R_i—未来第 i 个收益期的预期收益额(企业自由现金流)

i—收益年期，i=0.5、1.5、2.5、……、n

r—折现率

（2）收益法评估企业价值基本步骤

1）企业的资产负债的分析和调整

中国资产评估协会《资产评估准则——企业价值》第十六条规定，注册资产评估师运用收益法和市场法进行企业价值评估，应当根据评估对象、价值类型等相关条件，在与委托方和相关当事方协商并获得有关信息的基础上，对被评估企业和可比企业财务报表进行必要的分析和调整，以合理反映企业的财务状况和盈利能力。

2）据评估项目的具体情况选择恰当的折现模型

中国资产评估协会《资产评估准则——企业价值》第二十六条规定，注册资产评估师应当根据企业未来经营模式、资本结构、资产使用状况以及未来收益的发展趋势等，恰当选择现金流折现模型。根据本次评估对象的特点，我们选择了企业自由现金流折现模型，相应的采用企业自由现金流量为预期收益口径。

企业自由现金流量＝（息税前利润－投资收益）×（1－所得税税率）＋投资收益＋折旧及摊销－资本性支出－净营运资金变动

息税前利润＝营业收入－营业成本－营业税金及附加－营业费用－管理费

用 ＋投资收益

3）根据企业的资产配置和使用情况，以及未来业务发展的设想对企业评估基准日资产负债进行分析，将其分为以下三类，并确定采用收益法评估的范围：

A 类：经营性资产

B 类：非经营性资产（负债）和溢余资产。

C 类：付息债务

收益法评估结果仅为经营性资产的评估价值；对于不纳入收益法评估范围的 B 类资产和 C 类负债在适当及切实可行的情况下进行单独分析和评估。

本次收益法评估中溢余资产具体评估过程详见资产基础法评估中相应科目之评估说明。

4）做出被评估单位未来经营状况和收益状况的预测，并进行必要的分析、判断和调整，确信相关预测的合理性。

5）根据被评估企业经营状况和发展前景以及被评估企业所在行业现状及发展前景，合理确定收益预测期间。

根据对亦复信息所从事的经营业务的特点及公司未来发展潜力、前景的判断，考虑亦复信息历史的运行状况、人力状况、客户资源等因素，并结合企业未来的发展规划，预计保持长时间的经营，本次评估收益期按永续确定。

6）综合考虑评估基准日的利率水平、市场投资回报率、加权平均资金成本等资本市场相关信息和被评估企业、所在行业的特定风险等因素，合理确定资本化率或折现率。

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业自由现金流量，则折现率选取加权平均资本成本(WACC)。通常，企业的融资方式包括股权资本和债权资本。加权平均资金成本指的是将企业股东的预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中所有者权益和付息债务所占的比例加权平均计算的预期回报率。其具体的计算公式如下：

$$WACC=Ke\times E/(D+E)+ Kd\times D/(D+E)\times(1－T)$$

式中：Ke 为权益资本成本；

Kd 为债务资本成本；

D 为债务的市场价值；

E 为权益的市场价值；

T 为被评估单位的所得税率。

式中：权益资本成本（Ke）按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算方法如下：

Ke＝Rf＋β×（Rm－Rf）＋Rs

其中：Ke—折现率

Rf—无风险报酬率

β—资本市场风险系数

Rm—市场的预期收益率

Rs—个别调整风险

7）将收益法评估值加上溢余资产、非经营性资产价值，扣除溢余负债、付息债务价值得出股东全部权益价值。

3、未来收入预测及现金流计算表

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	以后年度
一、营业收入	84,567.83	173,396.98	227,349.36	276,192.00	312,592.55	343,851.88	343,851.88
减:营业成本	79,090.26	161,033.49	211,911.55	258,193.06	293,433.33	323,865.44	323,865.44
营业税金及附加	216.92	489.60	611.33	712.76	758.70	791.46	791.46
销售费用	535.19	1,653.22	2,022.22	2,320.54	2,560.53	2,745.31	2,745.31
管理费用	1,710.35	4,471.67	5,365.08	6,058.74	6,703.40	7,282.90	7,282.90
财务费用	3.00	6.00	8.00	10.00	12.00	14.00	14.00
二、营业利润	3,012.11	5,743.00	7,431.18	8,896.90	9,124.59	9,152.77	9,152.77
三、利润总额	3,012.11	5,743.00	7,431.18	8,896.90	9,124.59	9,152.77	9,152.77
减:所得税费用	753.03	1,435.75	1,857.80	2,224.23	2,281.15	2,288.19	2,288.19

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	以后年度
四、净利润	2,259.08	4,307.25	5,573.39	6,672.68	6,843.44	6,864.58	6,864.58
息税前利润	3,012.11	5,743.00	7,431.18	8,896.90	9,124.59	9,152.77	9,152.77
减：所得税	753.03	1,435.75	1,857.80	2,224.23	2,281.15	2,288.19	2,288.19
加:折旧及摊销	43.50	93.00	105.00	97.66	103.66	103.66	103.66
减:资本性支出(更新改造)	-	60.00	60.00	60.00	-	-	-
减:资本性支出(维护)	43.50	93.00	95.00	97.66	103.66	103.66	103.66
减:净营运资金变动	1,128.68	2,725.49	1,783.61	1,563.22	972.93	794.97	-
企业自由现金流量	1,130.40	1,521.76	3,739.78	5,049.45	5,870.52	6,069.60	6,864.58
折现率	13.54%	13.54%	13.54%	13.54%	13.54%	13.54%	0.00%
永续增长率	-	-	-	-	-	-	-
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	-
折现系数	0.9385	0.8266	0.7280	0.6412	0.5647	0.4974	3.6736
收益现值（元）	1,060.88	1,257.88	2,722.56	3,237.71	3,315.08	3,019.02	25,217.71
收益现值合计（元）	39,830.85						

4、营业收入与成本、费用的预测过程及依据

（1）营业收入的预测

本次评估对于公司未来营业收入的预测是根据公司目前的经营状况、竞争情况及市场销售情况等因素综合分析的基础上进行的。营业收入为主营业务收入。

公司主要从事数字整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司（上海菲索广告有限公司、万流客网络科技（上海）有限公司、上海佑迎广告有限公司、南京塔倍思信息科技有限公司、上海谛视文化传媒有限公司）分别运营，分为搜索引擎整合营销、精准营销、“万流客”SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务。

①搜索引擎营销代理收入

通过企业历史年度数据可以看出，搜索引擎营销代理收入具体为广告主消耗金额收入。亦复信息下属全资子公司菲索广告及佑迎广告从事搜索引擎营销代理业务，其中菲索广告为 360、搜狗、神马的代理，佑迎广告为百度的代理。

菲索广告分别于于 2014 年 1 月、2015 年 2 月中旬、2015 年 1 月正式开展

360、搜狗、神马搜索引擎营销代理业务；佑迎广告于 2015 年 3 月底正式开展百度搜索引擎营销代理业务。

百度、360、搜狗及神马历史年度代理收入具体如下：

单位：元

项目	2014 年	2015 年 1-6 月
百度	-	199,060,804.51
360	80,120,612.41	153,530,205.46
搜狗	-	22,608,128.54
神马	-	13,507,550.19
合计	80,120,612.41	403,873,646.21

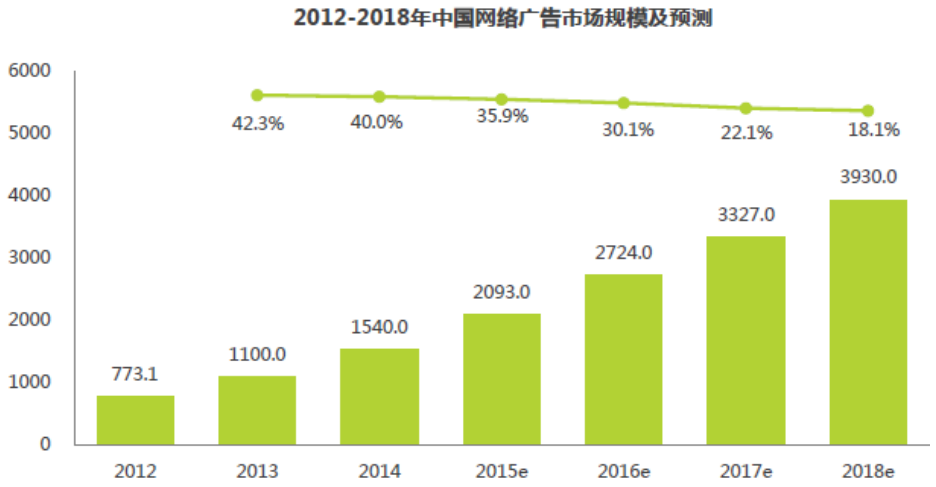
根据和企业财务人员访谈，企业业务流程如下：

亦复信息根据所获知的客户下一年度的总体需求，与搜索引擎公司签订年度框架协议，约定每年总体业务规模，以及阶梯性返点比例。亦复信息与客户签订年度框架协议，约定计划投放的搜索引擎以及业务规模。

具体执行业务时，亦复信息与客户一般采取预付费模式，即客户预先将充值金额支付给亦复信息，由亦复信息帮助客户进行账户充值。亦复信息与媒体在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体系统中记录的各个账户的实际点击数量（广告投放量），同时结合合同条款确认收入并结转相应成本。每季度末，媒体会与亦复信息进行核对，确认客户当季实际投放情况，并以核对结果确认媒体返点金额。

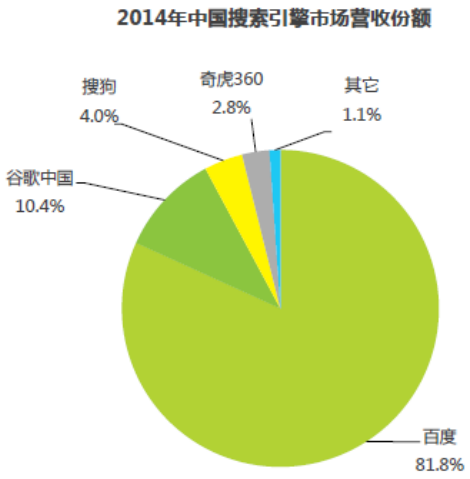
亦复信息每月月初与客户核对上个自然月客户实际有效广告投放量，在客户无异议的前提下，按客户实际有效广告投放量确认为收入；从搜索引擎公司获取用户实际有效消耗的点击量，进行对账，在核对无误的情况下，按照实际有效消耗的点击量结转相应成本，根据搜索平台公司既定的返点比例计算返点金额冲减相应成本。

根据艾瑞咨询报告，2014 年国内网络广告市场规模达到 1540 亿元，同比增长 40%。在持续几年保持高速发展后，未来两年的市场规模仍保持较高水平，至 2015 年整体规模有望超过两千亿元。



来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

根据艾瑞咨询报告，2014 年全年中国搜索引擎企业营收份额中，百度占比 81.8%，继续处于绝对领先地位，谷歌中国份额收缩至 10.4%，搜狗和 360 搜索份额占比分别为 4.0%和 2.8%，均较 2013 年有所增长。

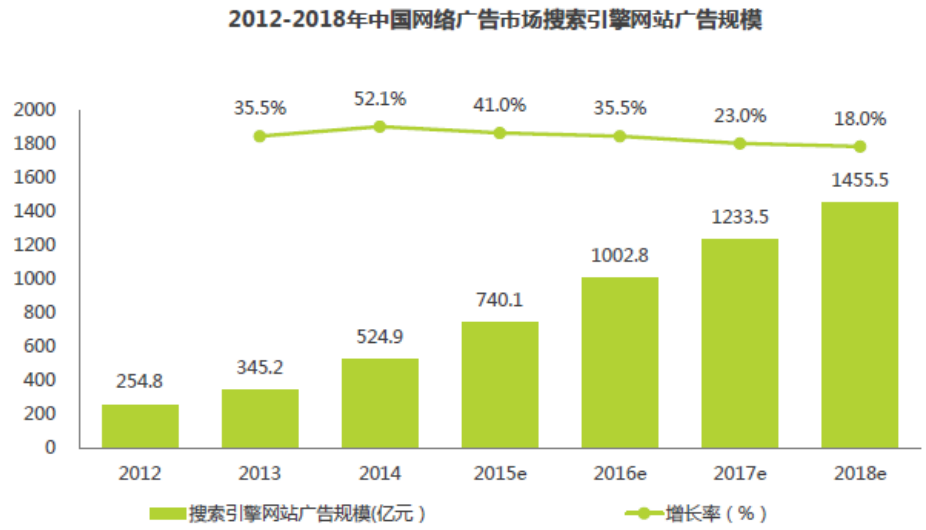


来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

2014 年中国搜索引擎市场规模为 524.9 亿，同比增长 52.1%，关键词广告与联盟广告是搜索引擎网站最核心的业务，未来将会保持较为稳定的增长。搜索引擎广告作为成熟的网络广告模式，基于用户的主动搜索行为，能够提供良好的曝光率与较高的 ROI，未来将会受到广告主的青睐。

艾瑞分析认为，2014 年中国搜索引擎企业收入增长的最大动力是来自于移动互联网广告业务收入的增长。2014 年搜索企业收入规模增长主要来自移动搜

索业务快速增长的推动，且在未来一段时间内，移动端业务将持续成为整体市场增长的动力引擎。预计 2015-2018 年搜索引擎广告规模增长率为：41.0%、35.5%、23.0%和 18.0%。



来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

分析企业历史数据，公司在过去年度中培育了数量众多知名客户，并在和客户的合作中形成了良好的关系，客户质量相对较高，具有明显的客户资源优势。

本次对 2015 年 7-12 月搜索引擎营销代理收入，按照与客户签订的搜索引擎营销代理框架合同、并考虑其他零星客户及新开发客户等因素进行预测。

2016 年-2020 年搜索引擎营销代理收入，参考艾瑞公司对我国网络广告整体市场及增长速度、中国搜索引擎广告市场规模分析和预测情况分析确定。

2015 年 7-12 月-2020 年搜索引擎营销代理收入具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
百度	41,569.91	83,363.02	108,371.89	130,046.32	145,651.89	160,217.08
360	19,092.74	46,299.43	60,189.25	72,227.08	80,894.34	88,983.77
搜狗	5,626.59	11,895.47	15,464.15	18,556.89	20,783.77	22,862.17
神马	2,022.64	3,914.15	5,088.40	6,106.04	6,838.77	7,522.64
合计	68,311.88	145,472.07	189,113.69	226,936.33	254,168.77	279,585.66
收入增长率						

百度		35.00%	30.00%	20.00%	12.00%	10.00%
360		30.00%	30.00%	20.00%	12.00%	10.00%
搜狗		50.00%	30.00%	20.00%	12.00%	10.00%
神马		15.00%	30.00%	20.00%	12.00%	10.00%

②精准营销收入

菲索广告自 2013 年开始从事精准营销业务。

精准营销指数字媒介代理公司借助数据挖掘和数据分析技术，对互联网用户的网络浏览行为进行跟踪分析，并根据分析结果对互联网用户进行精确识别，在网络广告投放过程中，向特定用户推送最适合该用户需求的商品和服务。

公司在收到客户需求之后，即开始策略制定、方案规划。在这个阶段中，公司根据以往的业务经验和大量的统计数据，结合客户产品情况、品牌定位、面临的营销约束等，评估本次营销活动预计能实现的营销目标，通常情况下可能包括预计展示数量、点击数或点击率、营销成本、转化率等质量控制指标中的一个或数个，据此制订出可执行可监测的营销质量标准，与客户沟通确认后签署正式订单或合同。

在投放执行阶段，公司运用技术系统及工具，进行网站、搜索引擎等营销业务的监测及效果评估，包括对所有网站广告的投放时间、位置、频次、方式、内容等的全方位监测，以及广告点击、转化、消费等后续行为的深度跟踪，并根据检测结果对策略进行调整，以达到客户的要求。

已按照排期单完成广告投放且相关成本能够可靠计量时，按照合同约定排期单的金额确认当期收入。

历史年度数据如下：

单位：元

项目	2013 年	2014 年	2015 年 1-6 月
精准营销	2,712,678.66	16,807,989.52	6,774,228.66

本次对 2015 年 7-12 月精准营销收入，按照与客户签订的精准营销合同、并考虑原有客户资源新开发客户等因素进行预测。

2016 年-2020 年精准营销收入，参考艾瑞公司对我国网络广告整体市场及增

长速度分析和预测情况分析确定。

2015 年 7-12 月-2020 年精准营销收入具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
精准营销	4,046.89	5,669.15	7,369.91	8,843.87	10,170.47	11,187.55
增长率		20.00%	30.00%	20.00%	15.00%	10.00%

③“万流客”SSP 收入

万流客自 2013 年开始从事“万流客”SSP 业务。

亦复信息与门户网站、视频媒体、电商网站、垂直类网站等互联网媒体洽谈协商，采购其库存广告位，合作达成后，由公司的管理员为媒体在“万流客”平台上开通账户后，媒体便可根据自身广告位供给情况将需要销售的广告位放到“万流客”平台上，并确定实时竞价价格下限等参数，其广告位便可以在“万流客”的平台上进行交易。

另一端，亦复信息在与客户达成合作意向并签订合同后，由公司的管理员为客户在“万流客”平台上开通账户，客户便可以根据自身广告投放需求并设定和调节各类参数在“万流客”平台上进行程序化的实时竞价交易。

亦复信息分别与媒体和客户在每月的月初统计并核对上个自然月该媒体的广告有效投放量，在双方无异议的前提下，按实际有效的广告投放量确认收入，并按照广告投放量扣除协议约定的佣金结转相应成本。

历史年度数据如下：

单位：元

项目	2014 年	2015 年 1-6 月
“万流客”SSP	6,614,390.39	15,815,378.60

目前万流客正在开发万流客视频流量对接项目，研发结果需对接完所有主流视频流量，未来将开发手机移动端。随着万流客不断的深入研究开发，“万流客”SSP 平台接入的媒体不断增多，“万流客”SSP 收入也将不断上涨。

2015 年 7-12 月-2020 年“万流客”SSP 收入具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
“万流客”SSP	3,040.00	7,764.15	11,258.02	14,635.38	17,562.55	19,318.77
增长率		68.00%	45.00%	30.00%	20.00%	10.00%

④娱乐影视整合营销收入

谛视文化自 2015 年开始开展娱乐影视整合营销业务。

谛视文化将内容方、广告主和媒体三方整合在一起，基于对消费者特征的多维度分析、借势影视娱乐产业的内容方，选择营销效果最优的媒介组合和营销方式，对品牌进行精准营销和推广，充分利用了各方的优势资源，使营销效果得到提升。

谛视文化娱乐影视整合营销的典型案例包括浙江卫视《奔跑吧兄弟》——vivo 手机、百度、视频联合投放、芒果 TV《爸爸去哪儿》——奥妙百度、视频联合投放。

历史年度中娱乐影视整合营销业务开展于 2015 年初，对于 2015 年 7-12 月的娱乐影视整合营销业务收入主要根据企业提供的已签订以及预计将签订合同的潜在客户进行预测。未来年度 2016-2020 年度娱乐影视整合营销收入参考艾瑞公司对于我国网络广告整体市场及增长速度进行预测。

2015 年 7-12 月-2020 年娱乐影视整合营销收入具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
娱乐影视整合营销	6,970.38	11,089.25	15,524.91	20,958.68	25,150.38	27,665.47
增长率		45.00%	40.00%	35.00%	20.00%	10.00%

⑤社交媒体整合营销收入

塔倍思自 2014 年开始开展社交媒体整合营销业务。

社交媒体整合营销是利用社会化网络、在线社区、博客、微博、微信等平台进行广告发布与传播，内容形式丰富多样，具备互动性强、成本较低、曝光度高、传播速度快等特点。

亦复信息子公司塔倍思从事社交媒体整合营销，获取全互联网消费者口碑数据，多维度分析消费者行为，并结合自主研发的语义分析技术和客户的品牌或产品特点，为客户制定相应的社交媒体营销策略、制作内容与发布内容等服务，对其进行口碑营销、广告、O2O 解决方案等社交媒体整合营销服务。

塔倍思社交媒体整合营销的典型案例包括格力高 2015 百力滋闹派对活动。

对于 2015 年 7-12 月的社交媒体整合营销业务收入主要根据企业提供的已签订以及预计将签订的合同进行预测。未来年度 2016-2020 年度社交媒体整合营销收入参考艾瑞公司对于我国网络广告整体市场及增长速度进行预测。

2015 年 7-12 月-2020 年社交媒体整合营销收入具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
社交媒体整合营销	2,198.68	3,402.36	4,082.83	4,817.74	5,540.38	6,094.43
增长率		15.00%	20.00%	18.00%	15.00%	10.00%

（2）营业成本的预测

亦复信息营业成本核算的均为主营业务成本。主营业务成本包括搜索引擎营销代理成本、精准营销成本、“万流客”SSP 成本、娱乐影视整合营销成本和社交媒体整合营销成本

历史年度的营业成本情况如下：

2013-2015 年 6 月上海亦复信息技术有限公司营业成本统计表

单位：元

项目	2013 年	2014 年	2015 年 1-6 月
搜索引擎营销代理成本		77,929,087.63	388,706,688.70
精准营销成本	2,127,124.64	14,383,037.71	2,317,707.95
“万流客”SSP 成本		6,123,557.31	14,627,553.53
娱乐影视整合营销成本			5,160,986.41
社交媒体整合营销成本		3,587,584.99	4,904,267.39
合计	2,127,124.64	102,023,267.64	415,717,203.98

2013-2015 年 6 月上海亦复信息技术有限公司毛利率统计表

项目	2013 年	2014 年	2015 年 1-6 月
搜索引擎营销代理毛利率		2.74%	3.76%
精准营销毛利率	21.59%	14.43%	65.79%
“万流客”SSP 毛利率		7.42%	7.51%
娱乐影视整合营销毛利率			23.81%
社交媒体整合营销毛利率		38.96%	35.46%
合计	21.59%	6.76%	5.70%

①搜索引擎营销代理成本

与主营业务收入中搜索引擎营销代理收入相对应，发生的成本为搜索引擎营销代理成本。广告主在媒体账户的广告款实现消费后，中间代理商才会确认主营业务收入，并结转主营业务成本。

亦复信息在给广告主进行充值时，会有代理商返点，及在广告主投放金额的基础上增加代理商给予的充值金额。广告主获得的代理商返点，是依据广告主的当期投放金额，通过代理商设定的返点率所获得的额外充值金额。

亦复信息每月月初与客户核对上个自然月客户实际有效广告投放量，在客户无异议的前提下，按客户实际有效广告投放量确认为收入；从搜索引擎公司获取用户实际有效消耗的点击量，进行对账，在核对无误的情况下，按照实际有效消耗的点击量结转相应成本，根据搜索平台公司既定的返点比例计算返点金额冲减相应成本。

企业取得的媒体给予的返点金额，是依据广告主在媒体账户的消费金额，通过媒体设定的返点率计算取得。

销售成本=广告主消耗金额/1.06—广告主消耗金额×返点率/1.06

历史年度，企业返点金额来源于百度、360、搜狗及神马，每个媒体执行的返点政策均不同；不同年度同一媒体的返点政策都在变化；同一个媒体，针对每一个广告主，对中间商的返点率又有不同的返点政策。

根据行业内常规代理合同为一年一签，每年的媒体返点政策都会发生一定的变化。2015 年百度给代理商的返点包括季度返点（季度固定返点、季度任务完成返点、分销商评分返点）、年度返点和专项激励返点。2015 年 360 给代理商

的返点包括基本优惠(固定返点)、绩效优惠(半年度任务完成返点) 和新客户开发优惠。2015 年搜狗给代理商的返点包括季度基础额外折扣、指定客户季度固定额外折扣、管理额外折扣及年度新客户激励额外折扣。

公司新成立，为了吸引客户，亦复信息给予的代理商返点较多，由此导致毛利率较低。亦复信息于 2014 年开展 360 代理业务，2013 年、2014 年 360 搜索引擎营销代理的毛利率分别为 2.74%、7.08%。当公司知名度提升及客户稳定后，公司的代理商返点政策有所改变、以及充值金额增加导致所获得的媒体返点比例提高，因此 2014 年 360 代理业务毛利率明显提高。于 2015 年开展百度、神马及搜狗的代理业务，2015 年 1-6 月百度、神马及搜狗的毛利率分别为 1.36%、1.86%及 2.19%，随着公司知名度提升、客户稳定及充值金额的大幅增加，百度、神马及搜狗的毛利率也将增加。

当公司发展高速增长期后，未来年度，考虑到竞争的加剧，市场将趋于相对均衡，媒体公司返点率将有所下降，亦复信息百度、360、神马及搜狗的搜索引擎营销代理毛利率将逐渐下降。

②精准营销成本

2013 年、2014 年及 2015 年 1-6 月精准营销毛利率分别为 21.59%、14.43%、65.79%。

精准营销的成本主要包括媒体执行成本、创意咨询成本。2014 年精准业务的创意咨询优化主要外包进行，而 2015 年亦复信息员工增加，该部分业务由企业内部员工完成，故 2015 年毛利有所增长。

未来年度随着公司业务规模的不断扩大、人员的不断完备，公司大部分创意咨询均由内部员工完成。保守估计未来年度精准营销业务的毛利率可以稳定在 10%以上。

③“万流客”SSP 成本

亦复信息于 2014 年下半年开展“万流客”SSP 业务，2014 年及 2015 年毛利率分别为 7.42%、7.51%。随着 “万流客”SSP 平台接入的媒体不断增多，通过该平台实现的交易量将不断增多，售卖率将上涨，相应的毛利率也将有所上涨。

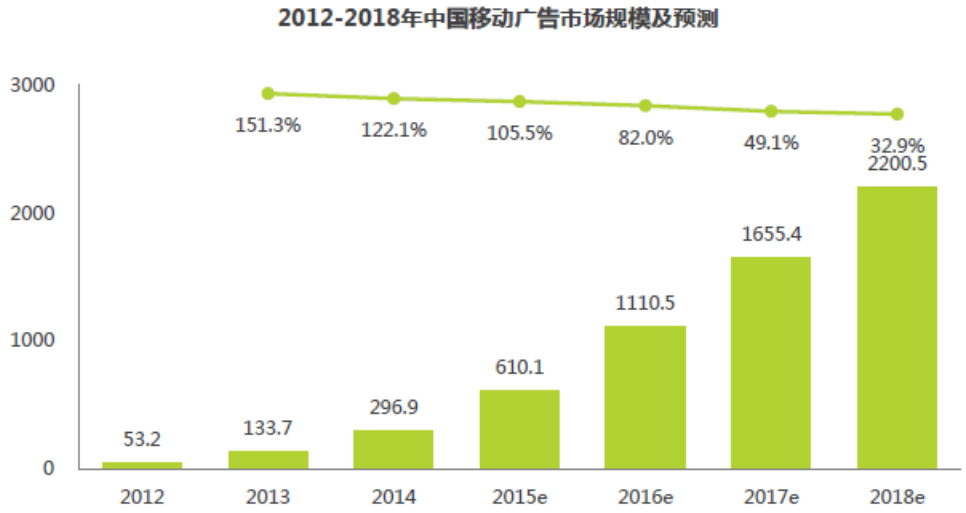
④娱乐影视整合营销成本

由于娱乐影视整合营销为企业新业务，历史年度没有参考数据，截至 2015 年 6 月已经实现的利润的毛利率为 23.81%。主要包括浙江卫视《奔跑吧兄弟》——要包括浙手机、百度、视频联合投放，芒果 TV《爸爸去哪儿》——奥妙百度、视频联合投放。上述两个项目的收益率较好，结合与公司管理人员及销售人员访谈，并参考同行业类似上市公司的毛利率水平，确定未来年度娱乐影视整合营销毛利率。

⑤社交媒体整合营销成本

塔倍思于 2014 年开展社交媒体整合营销业务，其 2014 年及 2015 年 1-6 月毛利率为 38.96%、35.46%。

根据艾瑞咨询报告，2014 年移动广告市场规模达到 296.9 亿元，同比增长翻一番，增长率达 122.1%，发展迅速。移动广告的整体市场增速远远高于网络广告市场增速。智能终端设备的普及、移动网民的增长、移动广告技术的发展和服务的提升是移动广告市场发展的动力所在。



来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

随着移动广告的整体市场的快速增长，社交媒体整合营销也将快速增长，市场容量不断增加，最近两年的毛利率也将有所上涨。

通过上述对亦复信息各业务版块的分析，未来各年度营业成本预测结果见下表：

上海亦复信息技术有限公司营业成本预测表

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
搜索引擎营销	66,217.97	139,351.95	181,489.34	218,193.01	245,149.14	269,916.91
精准营销	2,913.76	4,195.17	5,527.43	6,721.34	7,831.26	8,726.29
“万流客”SSP	2,644.80	6,521.89	9,681.90	12,879.13	15,806.29	17,773.27
娱乐影视整合营销	5,994.52	9,093.18	12,885.67	17,605.29	21,377.82	23,792.31
社交媒体整合营销	1,319.21	1,871.30	2,327.21	2,794.29	3,268.82	3,656.66
合计	79,090.26	161,033.49	211,911.55	258,193.06	293,433.33	323,865.44
毛利率						
搜索引擎营销	3.07%	4.21%	4.03%	3.85%	3.55%	3.46%
精准营销	28.00%	26.00%	25.00%	24.00%	23.00%	22.00%
“万流客”SSP	13.00%	16.00%	14.00%	12.00%	10.00%	8.00%
娱乐影视整合营销	14.00%	18.00%	17.00%	16.00%	15.00%	14.00%
社交媒体整合营销	40.00%	45.00%	43.00%	42.00%	41.00%	40.00%
合并毛利率	6.48%	7.13%	6.79%	6.52%	6.13%	5.81%
成本增长率						
搜索引擎营销		32.60%	30.24%	20.22%	12.35%	10.10%
精准营销		33.37%	31.76%	21.60%	16.51%	11.43%
“万流客”SSP		58.78%	48.45%	33.02%	22.73%	12.44%
娱乐影视整合营销		39.67%	41.71%	36.63%	21.43%	11.29%
社交媒体整合营销		3.41%	24.36%	20.07%	16.98%	11.86%
合并增长率		34.00%	31.59%	21.84%	13.65%	10.37%

（3）营业税金及附加的预测

亦复信息的营业税金及附加包括文化事业建设费、城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加及河道管理费。

以预测年度的营业收入、营业成本为基础结合评估基准日适用的税率确定未来年度的营业税金及附加。

评估基准日亦复信息执行的税率详见下表：

税种	税基	税率
增值税	应税收入	6%

税种	税基	税率
文化事业建设费	开票金额	3%
城市维护建设税	实际缴纳的流转税	7%
教育税附加	实际缴纳的流转税	3%
地方教育费附加	实际缴纳的流转税	2%
河道管理费	实际缴纳的流转税	1%

未来年度营业税金及附加见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
营业税金及附加	216.92	489.60	611.33	712.76	758.70	791.46

（4）销售费用的预测

亦复信息的销售费用主要包括销售人员职工薪酬、业务招待费、差旅费、通讯及交通费、公共关系费、市场推广费。

职工薪酬包括工资、奖金、福利、公积金等，参考人事部门提供的未来年度人工需求量因素，并考虑近几年当地社会平均工资的增长水平，预测未来年度员工人数、薪酬总额。

差旅费、业务招待费、通讯及交通费等费用根据业务量的增加每年以一定比例增长。其余费用结合企业未来营业规模，对未来各年度进行预测。

销售费用的预测数据详见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
职工薪酬	439.95	1,279.72	1,592.69	1,856.65	2,073.44	2,233.86
业务招待费	41.26	93.76	107.82	116.45	122.27	128.39
差旅费	25.53	59.40	68.31	73.77	77.46	81.33
通讯及交通费	18.45	40.34	46.40	50.11	52.61	55.25
公共关系费	10.00	100.00	115.00	124.20	130.41	136.93
市场推广费	-	80.00	92.00	99.36	104.33	109.55
合计	535.19	1,653.22	2,022.22	2,320.54	2,560.53	2,745.31

（5）管理费用的预测

亦复信息的管理费用主要包括职工薪酬、业务招待费、办公及物业租赁费、差旅费、折旧费、会议费、税费、通讯及交通费等费用。

职工薪酬包括工资、奖金、福利、公积金等，参考人事部门提供的未来年度人工需求量因素，并考虑近几年当地社会平均工资的增长水平，预测未来年度员工人数、薪酬总额。

对于累计折旧测算，除了现有存量资产外，以后各年为了维持正常经营，随着业务的增长，需要每年投入资金新增资产或对原有资产进行更新，根据固定资产的未来新增投资计划(未来年度的资本性支出形成的固定资产)，来测算年折旧。

差旅费、业务招待费、通讯及交通费等费用根据业务量的增加每年以一定比例增长。其余费用结合企业未来营业规模，对未来各年度进行预测。

办公及物业费中物业租赁费根据房屋租赁合同约定情况进行预测。其余费用结合企业未来发展战略和未来年度经营计划，对未来各年度进行预测。

管理费用的预测数据详见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
职工薪酬	980.37	2,731.08	3,391.46	3,894.62	4,373.87	4,790.07
研发支出	118.80	475.20	522.72	611.58	698.14	785.41
业务招待费	101.00	229.55	263.99	285.10	299.36	314.32
办公及物业费	149.10	333.60	381.28	413.09	433.84	455.18
差旅费	62.51	145.42	167.23	180.61	189.64	199.13
折旧费	15.41	36.82	48.82	60.82	66.82	66.82
会议费	33.00	76.73	88.24	95.30	100.07	105.07
税费	37.27	83.17	95.65	103.30	108.47	113.89
通讯及交通费	45.18	98.78	113.59	122.68	128.82	135.26
其他	167.71	261.32	292.10	291.64	304.38	317.75
合计	1,710.35	4,471.67	5,365.08	6,058.74	6,703.40	7,282.90

（6）财务费用的预测

财务费用中主要是银行存款所带来的利息收入和手续费等。由于经营现金的

货币时间价值已在评估价值中体现，所以不再对利息收入进行预测；手续费与营业收入紧密相关，故评估时结合预测年度的营业收入，预测未来年度的手续费。

未来年度财务费用预测见下：

单位：万元

序号	项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	利息支出						
2	利息收入						
3	汇兑收益						
4	手续费	3.00	6.00	8.00	10.00	12.00	14.00
合计		3.00	6.00	8.00	10.00	12.00	14.00

（7）所得税及税后净利润预测

根据上述一系列的预测，可以得出被评估企业未来各年度的利润总额，在此基础上，按照企业执行的所得税率 25%，对未来各年的所得税和净利润予以估算。在对未来年度所得税进行预测时，鉴于纳税调整事项的不确定性，故未考虑纳税调整事项的影响。综合上述过程最终汇总得到被评估企业未来各年的预测损益表

（8）净利润预测

综合上述过程最终汇总得到被评估企业未来各年的预测损益表，具体如下表：

上海亦复信息技术有限公司损益预测表（合并口径）

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
一、营业收入	84,567.83	173,396.98	227,349.36	276,192.00	312,592.55	343,851.88
减:营业成本	79,090.26	161,033.49	211,911.55	258,193.06	293,433.33	323,865.44
营业税金及附加	216.92	489.60	611.33	712.76	758.70	791.46
销售费用	535.19	1,653.22	2,022.22	2,320.54	2,560.53	2,745.31
管理费用	1,710.35	4,471.67	5,365.08	6,058.74	6,703.40	7,282.90
财务费用	3.00	6.00	8.00	10.00	12.00	14.00
二、营业利润	3,012.11	5,743.00	7,431.18	8,896.90	9,124.59	9,152.77

三、利润总额	3,012.11	5,743.00	7,431.18	8,896.90	9,124.59	9,152.77
减:所得税费用	753.03	1,435.75	1,857.80	2,224.23	2,281.15	2,288.19
四、净利润	2,259.08	4,307.25	5,573.39	6,672.68	6,843.44	6,864.58

（9）资本性支出预测

亦复信息随着经营规模的扩大，人员将不断增多，将增加电子设备、办公家具等投资。

未来年度公司新增投资概况如下：

单位：万元

序号	项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	设备及家具投资		60.00	60.00	60.00		

根据公司提供的资料，未来年度公司维护性资本性支出具体情况如下：

单位：万元

期间	资本性支出维护
2015 年 7-12 月	43.50
2016 年	93.00
2017 年	95.00
2018 年	97.66
2019 年	103.66
2020 年	103.66

（10）营运资金追加预测

为保证业务的持续发展，在未来期间，企业需追加营业资金，影响营运资金的因素主要包括经营现金、经营性应收项目和经营性应付项目的增减，其中经营性应收项目包括应收账款、预付账款和其他应收款等；经营性应付项目包括应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款等；对于各类款项对营运资金变化的影响具体考虑如下：

在考虑经营性应收项目未来规模时，由于应收账款与企业的收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度应收款项周转率，确定未来年度的应收款项数额。

对预付账款，由于其与营业成本紧密相关，且存在一定的比例关系，故评估

人员根据预测的营业成本，参考历史年度其占营业成本的比例，由此确定未来年度的预付账款数额。

由于亦复信息的其他应收款为媒体保证金，与公司经营成本相关，故根据预测的营业成本，参考历史年度其他应收款周转率，确定未来年度的其他应收款数额。

对应付账款，由于其与营业成本紧密相关，且存在一定的比例关系，故评估人员根据预测的营业成本，参考历史年度应付账款周转率，确定未来年度的应付账款数额。

在考虑经营性预收项目未来规模时，由于其中的预收账款与营业收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度预收款项占营业收入的比例，确定未来年度的预收账款数额。

由于亦复信息的其他应付款为客户保证金，与公司经营收入相关，故根据预测的营业收入，参考历史年度其他应收款周转率，确定未来年度的其他应付款数额。

对于应付职工薪酬，按照未来预测年度人工费用总额，保留 1 个月的金额。

对于应交税金，按照应交增值税、营业务税金及附加及所得税费用年度预测所需缴纳相应税金额保留 1 个月的金额。

经过上述分析，未来各年度营运资金增加额估算见下表：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
经营性流动资产：						
应收账款	31,000.35	41,782.40	54,782.98	66,552.29	75,323.51	82,855.87
预付账款	3,116.16	6,344.72	8,349.32	10,172.81	11,561.27	12,760.30
其他应收款	13,362.35	19,202.32	25,177.12	30,586.05	34,617.12	38,078.83
经营性流动负债：						
应付账款	25,618.25	34,189.70	44,991.84	54,818.06	62,300.07	68,761.24
预收账款	4,938.76	10,126.38	13,277.20	16,129.61	18,255.40	20,080.95
应付职工薪酬	254.72	370.23	454.95	525.60	590.17	644.83

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
应交税费	216.43	222.26	282.95	334.74	349.12	356.57
其他应付款	12,890.93	16,135.62	21,233.62	25,871.05	29,402.14	32,451.45
营运资金变动	1,128.68	2,725.49	1,783.61	1,563.22	972.93	794.97

5、折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次评估选取的收益额口径为企业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，评估人员采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

（1）加权平均投资成本模型与企业自由现金流量的收益额口径相对应，采用加权平均投资成本(WACC) 作为折现率，具体计算公式如下：

WACC=Ke 体计算公式如下：现金流量的收益额口径相对应 Ke：股权资本成本

Kd：税后债务成本

E：股权资本的市场价值

D：有息债务的市场价值

Ke 是采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定，

即：Ke＝Rf＋β×（Rm－Rf）＋Rs

Rf：无风险报酬率

β：资本市场风险系数

Rm：市场的预期收益率

Rs：个别调整风险

（2）计算过程

①Rf——无风险报酬率

无风险收益率 Rf，参照当前已发行的中长期国债收益率的平均值，确定无风险收益率 Rf，即 Rf=3.62%。

②（Rm－Rf）——市场风险溢价

市场风险溢价(Equity Risk Premiums, ERP)反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场而相对于风险较低的债券市场所要求的风险补偿。由于中国作为新兴市场，股市发展历史较短，而且大盘波动较剧烈，在一段时期内，国债收益率甚至持续高于股票收益率，市场数据往往难以客观反映市场风险溢价。与直接采用中国股市的数据相比，采用参照成熟市场的方法确定市场风险溢价更为合适。因此，评估时采用业界常用的风险溢价调整方法，对成熟市场的风险溢价进行适当调整来确定我国市场风险溢价。

在此，评估师选用美国著名金融学家 Aswath Damodaran 的调整方法来衡量中国这样一个新兴市场的市场风险溢价水平，基本公式为：

ERP=成熟股票市场的股票风险溢价+国家风险溢价

根据美联储公布的相关 1928 年至 2014 年资本市场数据，市场投资者普遍要求的股权风险溢价平均水平为 6.25%。按照 2013 年穆迪投资者服务公司评级显示，中国政府债券评级为 Aa3，并维持正面展望，转换成国家违约风险利差为 0.6%，同时以全球平均的股票市场相对于债券的收益率标准差的平均值 1.5 来计算，我国的国家风险溢价为 0.6%×1.5=0.9%。则，

我国市场风险溢价 ERP=6.25%+0.9%=7.15%。

③β——资本市场风险系数

a．计算行业内各公司的β系数

本次选择互联网营销及传媒行业 10 家上市公司进行分析，各公司的无息贝塔系数系根据巨灵资讯提供的数据计算确定，其中计算期为各股 2013 年 6 月 30 日至 2015 年 6 月 30 日；回归基准为上证综数及深证成指，具体详见附表：

序号	股票名称	股票代码	无息贝塔
1	省广股份	002400	0.9105
2	利欧股份	002131	0.9187
3	思美传媒	002712	0.6220
4	中文传媒	600373	0.9578
5	拓维信息	002261	0.9671

序号	股票名称	股票代码	无息贝塔
6	联建光电	300269	0.7622
7	北巴传媒	600386	0.9275
8	龙韵股份	603729	0.9530
9	印纪传媒	002143	0.9593
10	三六五网	300295	1.0023
平均			0.8980

b．计算确定估值估值对象的财务杠杆

被评估单位评估基准日带息负债金额为 0 元，且预计未来年度也借款计划，故确定公司财务杠杆系数（带息债务/所有者权益）为 0%。

c．计算公司的有息 β 系数

带息债务/所有者权益	0%
行业平均无息负债贝塔	0.8980
公司的有息贝塔	0.8980

④Rs—个别调整风险

鉴于亦复信息与上市公司的资产结构、资产规模及业务类型存在一定差异，加之亦复信息的产权并不能上市流通，且亦复信息成立时间短，存在外部市场竞争激烈、产业政策变化的风险、内部人才不稳定、公司快速发展导致管理水平可能欠缺、媒体采购成本可能上升等风险。考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rs 为 3.5%。

根据上述分析，Ke 计算如下：

Ke＝Rf＋β×（Rm－Rf）＋Rs＝13.54%

（3）WACC 计算结果

WACC 计算如下：

参数名称	参数值
所得税税率	25%
贷款利率	5.775%
β 无财务杠杆	0.8980

β'有财务杠杆	0.8980
市场风险溢价	7.15%
无风险报酬率	3.62%
个别调整系数	3.50%
Ke	13.54%
Kd	5.775%
We	1.0
Wd	0.0
WACC	13.54%

根据相关测算模型及参数选取依据，最终确定亦复信息的收益法折现率为13.54%，较市场可比交易案例折现率稍低，属正常水平，具备合理性。

6、收益法评估结果

企业股东全部权益价值=企业价值－有息债务

企业价值=企业整体收益的折现值＋溢余资产价值+非经营性资产价值-非经营性负债价值-付息债务价值

企业价值= 39,830.85 + 0 -0

=39,830.85 (万元)

企业股东全部权益价值=企业价值－有息债务

=39,830.85 -0

=39,830.85 (万元)

归属于母公司股东全部权益价值=股东全部权益评估值-少数股东权益

万流客少数股东权益价值=评估基准日万流客少数股东所享有净资产份额/合并报表股东权益合计×股东全部权益评估值= 908.14 (万元)

归属于母公司股东全部权益价值=39,830.85-908.14

= 38,922.71 (万元)

最终亦复信息股东全部权益的评估价值为 38,922.71 万元，较股东全部权益账面值 3,562.57 万元增值 35,360.14 万元，增值率 992.55%。

（七）评估或估值基准日至重组报告书签署之日的重要变化事项及其对评估或估值结果的影响

期后事项指评估基准日之后出具评估报告之前发生的重大事项，本次评估无重大期后事项。

（八）董事会对亦复信息100%股权评估的合理性以及定价的公允性分析

1、评估依据的合理性

根据中通诚估出具的“245号”《资产评估报告》及后附资产评估说明，本次收益法评估对亦复信息2015年7月至2020年期间的营业收入、营业成本、毛利率、净利率等数据进行了预测，预测结果如下表所示。

单位：万元

项目	历史数据	
	2014年	2015年1-6月
营业收入	7,238.54	43,323.72
营业收入增长率	-	-
营业成本	6,867.96	41,081.29
毛利率	5.12%	5.18%
净利率	0.39%	2.42%

单位：万元

项目	预测数据					
	2015年7-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
营业收入	84,567.83	173,396.98	227,349.36	276,192.00	312,592.55	343,851.88
营业收入增长率	-	31.11%	21.48%	13.18%	10.00%	35.58%
营业成本	79,090.26	161,033.49	211,911.55	258,193.06	293,433.33	323,865.44
毛利率	6.48%	7.13%	6.79%	6.52%	6.13%	5.81%
净利率	2.67%	2.48%	2.45%	2.42%	2.19%	2.00%

（1）营业收入预测合理性分析

本次收益法评估对预测期内亦复信息各年的营业收入进行了预测，预测期内主营业务分类别统计的营业收入增长速度如下表所示。

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
搜索引擎营销	68,311.88	145,472.07	189,113.69	226,936.33	254,168.77	279,585.66
增长率		33.83%	30.00%	20.00%	12.00%	10.00%
精准营销	4,046.89	5,669.15	7,369.91	8,843.87	10,170.47	11,187.55
增长率		20.00%	30.00%	20.00%	15.00%	10.00%
SSP	3,040.00	7,764.15	11,258.02	14,635.38	17,562.55	19,318.77
增长率		68.00%	45.00%	30.00%	20.00%	10.00%
娱乐影视整合营销	6,970.38	11,089.25	15,524.91	20,958.68	25,150.38	27,665.47
增长率		45.00%	40.00%	35.00%	20.00%	10.00%
社交媒体整合营销	2,198.68	3,402.36	4,082.83	4,817.74	5,540.38	6,094.43
增长率		15.00%	20.00%	18.00%	15.00%	10.00%
营业收入合计	**84,567.83**	**173,396.98**	**227,349.36**	**276,192.00**	**312,592.55**	**343,851.88**
综合增长率		**35.58%**	**31.11%**	**21.48%**	**13.18%**	**10.00%**

如上表显示，亦复信息 2016-2018 营业收入快速增长的主要原因是：

1）搜索引擎营销业务，公司在 2015 年初刚刚新增取得百度、搜狗和神马搜索引擎 KA 客户的代理资质，进过 2015 年的运营及客户开拓，公司未来两年将迎来搜索引擎业务的签约金额将大大增加。另一方面，在未来很长一段时间内，搜索引擎营销仍将占据互联网营销市场的大部分份额，因此公司的搜索引擎营销业务收入将跟随行业发展趋势保持高速增长；

2）精准营销、SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销这四块业务报告期内的收入规模尚不大，随着未来公司在该等领域内不断积累经验、媒体资源、客户资源和业界口碑，预计未来 5 年内将保持较高的增速。

（2）毛利率预测合理性分析

预测数据显示，亦复信息毛利率在 2015 年 7-12 月至 2016 略有上升，并在 2017 年开始略有下降，但总体维持在 6%~7%左右。预测毛利率较报告期毛利率略有上升是由于亦复信息成立时间尚不长，2015 年刚获得百度、搜狗和神马搜

索引擎广告的代理资质，娱乐影视整合营销和社交媒体营销的业务才刚刚起步，报告期内各项业务的规模尚不大，为了快速抢占市场份额会以价格优势聚拢客户，因此导致整体毛利率略低。毛利率预测数据有所上升主要由于以下原因：

1）搜索引擎营销代理业务的利润主要来自于搜索引擎媒体的返点，而搜索引擎的返点政策是按照广告主广告投放量承阶梯式上升的，因此，客户的广告投放金额越大，代理服务商的返点比例越大。随着预测期内亦复信息搜索引擎业务随着规模的增大、KA 客户数量增多、单个 KA 客户广告投放金额不断增长，亦复信息获得的返点比例也会增长。

2）亦复信息现阶段对广告主仍主要进行 SEM 服务，SEM 业务的特点就是营业收入大而毛利率较低。搜索引擎营销的另一个主要的服务内容是 SEO，由于 SEO 服务具有定制化特点、向广告主收取服务费，因此其毛利率较 SEM 高。亦复信息现在已经开始逐步开展为客户提供 SEO 服务，预测期内随着亦复信息 SEO 业务比例的增长，也会带来毛利率的提升。

3）娱乐影视整合营销和社交媒体营销的业务系公司 2015 年新增业务，娱乐影视整合营销和社交媒体营销具有定制化和高附加值的特点，因此其毛利率较搜索引擎营销业务高。随着我国娱乐影视行业的高速发展，以及社交媒体在营销传播媒介中的重要性越来越高，再加之亦复信息此类业务模式的逐渐成熟、市场知名度提高、客户认可度提高，未来娱乐影视整合营销和社交媒体营销对公司收入和利润贡献的比例会越来越高，也会拉动整个公司毛利率的提升。

（3）净利润预测合理性分析

预测数据显示，亦复信息净利率在 2015 年 7-12 月有所提高，并在 2016 年开始略有下降，但总体维持在 2%~2.7%左右。预测期内，随着公司业务规模的扩大，运维成本和各项费用支出会相应增加，因此净利润率变化趋势和毛利率变化趋势一致。

（4）行业发展趋势、行业地位、行业竞争及经营情况分析

参见“第九节 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况”。

2、评估因素影响分析

亦复信息所处的互联网营销行业是成熟行业，该行业受到国家互联网发展政策的支持，在可预见的未来，我国大力发展互联网行业的政策思路和平稳良好的国家宏观经济环境不会发生重大变化，因此互联网营销行业的发展环境是稳定的。经过多年的发展，互联网营销行业的主要技术已经成熟；亦复信息拥有的核心技术均为在经营过程中通过经验积累形成，不存在使用外部技术许可的情形。

综上所述，上述各项因素对本次评估或估值结果不产生重大影响。

3、评估结果敏感性分析

（1）预测期内营业收入变动对估值影响的敏感性分析

营业收入变动率	评估值（万元）	评估值变动率
-15.00%	26,264.61	-32.52%
-10.00%	30,483.97	-21.68%
-5.00%	34,703.32	-10.84%
0.00%	38,922.71	0.00%
5.00%	43,142.07	10.84%
10.00%	47,361.48	21.68%
15.00%	51,580.82	32.52%

（2）预测其内毛利率变动对估值影响的敏感性分析

毛利率变动额	评估值（万元）	评估值变动率
-1.50%	37,580.06	-3.45%
-1.00%	38,027.62	-2.30%
-0.50%	38,475.15	-1.15%
0.00%	38,922.71	0.00%
0.50%	39,370.27	1.15%
1.00%	39,817.77	2.30%
1.50%	40,265.33	3.45%

4、评估协同效应分析

上市公司主营业务为电力设备及仪器仪表、安检设备、软件等的开发、生产、加工、销售，而标的公司亦复信息主要从事互联网整合营销服务，与上市公司现有业务不存在协同效应。

5、交易标的定价公允性分析

（1）本次亦复信息交易作价市盈率、市净率

根据会计师出具的《审计报告》，截至 2015 年 6 月 30 日，亦复信息净资产的账面价值为 3,562.57 万元，100%股权对应的净资产为 3,562.57 万元，本次交易亦复信息 100%股权作价 38,500 万元，据此计算本次交易在基准日的市净率为 10.81 倍。

依据会计师出具的《审计报告》，亦复信息 2015 年 1-6 月实现归属于母公司股东的净利润 1,047.50 万元，同时交易对方承诺亦复信息 2015 年实现净利润不低于 3,500 万元。据此，亦复信息的相对估值水平如下：

项目	2015 年 6 月 30 日	2015 年承诺
亦复信息净利润（万元）	1,047.50	3,500.00
亦复信息基准日账面净资产（万元）	3,562.57	-
本次交易作价（万元）	38,500	
交易市盈率（倍）	-	11.00
交易市净率（倍）	10.81	-

（2）市场可比交易的交易定价分析

近年来，A 股上市公司收购营销行业企业的案例较多，与标的公司业务类型相似的收购交易及其对应的市盈率情况如下表：

序号	收购方（上市公司）	标的方	市盈率（PE）
1	思美传媒	北京爱德康赛广告有限公司	13.00
2	天龙集团	北京煜唐联创信息技术有限公司	13.00
3	久其软件	北京亿起联科技有限公司	12.97
4	利欧股份	银色琥珀文化传播（北京）有限公司	14.40
5	明家科技	北京金源互动科技有限公司	13.03
6	吴通通讯	互众广告（上海）有限公司	13.14
同行业可比交易市盈率平均值			13.26
本次交易市盈率			11.00

综上，本次交易的市盈率与同行业可比交易市盈率水平相比略低，较为公允的反映了标的在资本市场中的价值。

（3）可比上市公司市盈率、市净率分析

亦复信息主要从事互联网整合营销服务。根据 WIND 数据库，在此选取“申银万国行业类”中的“传媒”项下的“营销服务”类上市公司作为可比同行业上市公司。

截至 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司的估值情况如下:

证券代码	证券简称	市盈率 PE(TTM) 2015-06-30	市净率 PB(LF) 2015-06-30
000607.SZ	华媒控股	73.71	11.74
002400.SZ	省广股份	52.93	10.83
002712.SZ	思美传媒	76.05	6.92
300058.SZ	蓝色光标	62.54	7.22
300071.SZ	华谊嘉信	111.52	8.46
300392.SZ	腾信股份	184.86	22.35
600088.SH	中视传媒	200.14	9.45
600386.SH	北巴传媒	34.71	3.98
603598.SH	引力传媒	148.88	13.80
603729.SH	龙韵股份	85.71	7.28
平均值		**103.10**	**10.20**

注1：市盈率TTM是价格除以最近四个季度每股盈利计算的市盈率，是动态市盈率；
注2：因当代东方(000673.SZ)的市盈率及市净率畸高，在计算平均值时将其剔除。

由上表可知，营销服务类上市公司的平均市盈率为 103.10 倍，亦复信息以 2015 年承诺净利润计算的市盈率为 11 倍，均显著低于同行业上市公司的平均市盈率。

6、评估基准日至本报告书首次披露日亦复信息发生的重要变化事项分析

评估基准日至本报告书首次披露日，未发生对评估结果产生影响的重要变化事项。

7、交易定价与评估结果差异分析

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，亦复信息 100%股权评估值为 38,922.71 万元，亦复信息 100%股权的交易价格为 38,500.00 万元，本次交易定价与评估结果不存在较大差异。

（九）研发费用加计扣除政策对标的资产业绩和评估预测的影响

根据新政策，亦复信息是可以享受研发费用加计扣除政策的企业，按照新政策，在收入和成本不变情况下，标的企业业绩影响如下：

亦复信息业绩影响（净利润）：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	永续
原政策	2,259.08	4,307.25	5,573.39	6,672.68	6,843.44	6,864.58	6,864.58
新政策	2,261.85	4,322.10	5,632.79	6,738.02	6,919.89	6,951.85	6,951.85
业绩变动比率	0.12%	0.34%	1.07%	0.98%	1.12%	1.27%	1.27%

亦复信息估值影响：

单位：万元

项目	评估值（万元）	评估值变动率
原政策	38,934.66	0.00%
新政策	38,929.70	-0.01%

经核查，独立财务顾问和会计师认为，亦复信息可以根据新政策享受研发费用加计扣除，按照政策规定，在收入和成本不变情况下，研发费用加计扣除新政策对标的资产业绩和评估预测影响程度相对较小。

四、Spigot 100%股权的评估情况

（一）评估基本情况

1、评估概况

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot 的总资产账面价值为 2,781.01 万美元，负债账面价值 2,462.65 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元。

依据中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕247 号”《资产评估报告》，评估机构采用收益法和资产基础法对 Spigot, Inc. 100%股权进行了评估，最终采用收益法评估结果作为评估结论。根据收益法评估结果，Spigot, Inc.股东全部权益的评估价值为 25,734.27 万美元，评估基准日美元兑人民币的汇率为 1：6.1136，本次评估对象——Spigot, Inc. 100%股权在评估基准日的评估价值为 157,329.03

万元人民币。按照中国银行 2015 年 8 月 31 日美元外汇卖出价取整，美元兑人民币的汇率按 1 美元兑 6.4 元人民币计算，本次评估对象——Spigot, Inc. 100%股权的评估价值为 164,699.33 万元人民币。与账面价值 318.35 万美元相比，评估增值 25,415.92 万美元，增值率为 7983.64%。

本次交易拟购买的资产价格以中通诚评估出具的“中通评报字〔2015〕247 号”《资产评估报告》确认的评估价值为依据，考虑 Spigot, Inc.于 2015 年 7 月 6 日召开股东会议，通过并向公司股东分配 520 万美元股利，公司实际价值相应下降 520 万美元，交易双方据此协商确定 Spigot 100%股权最终的交易价格为整体作价 25,169.671 万美元。

2、评估结果的差异分析及结果的选取

从评估结论看，资产基础法评估结论低于以收益法评估结论。

Spigot, Inc.是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，经营所依赖的主要资源除了营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

而资产基础法是立足于资产重置的角度，通过评估各单项资产价值并考虑有关负债情况，来评估企业价值。相比较而言，资产基础法评估企业价值的角度和途径是间接的，难以全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

综上所述，评估机构在分析了 Spigot, Inc.业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映 Spigot, Inc.的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。

收益法对 Spigot, Inc.股东全部权益的评估价值为 25,734.27 万美元，评估基准日美元兑人民币的汇率为 1：6.1136，本次评估对象 Spigot, Inc.100%股权在评估基准日的评估价值为 157,329.03 万元人民币。按照中国银行 2015 年 8 月 31

日美元外汇卖出价取整，美元兑人民币的汇率按 1 美元兑 6.4 元人民币计算，本次评估对象 Spigot, Inc. 100%股权的评估价值为 164,699.33 万元人民币。

3、评估增值原因分析

本次评估增值较大的主要原因是 Spigot 凭借对全球互联网广告业务和软件开发商的深刻理解以及多年的服务经验，在不断满足用户需求和体验以及客户、供应商个性化需求的基础上，经过多年坚持不懈的努力积累，在客户资源、技术、分销渠道、管理经验、地域及移动互联网技术开发等方面具备了核心竞争优势，主要体现在：

（1）客户资源优势

Spigot 成立于 2011 年 4 月 26 日，业务收入主要来源于全球互联网的搜索引擎广告收入、电子商务成交额和应用软件使用许可等。客户数由 2012 年的 23 家发展到 2015 年的 34 家，且公司依然着力开发新客户。目前，公司主要客户为 Yahoo!、Zako Solutiongs LTD 和 AdKnowledge，三者收入占比合计为 83%。通过收入共享模式的运作，公司与主要客户保持良好的战略合作关系。尤其是与 Yahoo!自 2012 年以来一直保持着良好稳定的的合作关系，公司主要收入具备一定的稳定性。

（2）技术优势

作为互联网企业，Spigot 充分认识到技术开发与更新的重要作用，在罗马尼亚建立了 22 人的技术研发队伍，精通计算机、软件和互联网开发及优化技术，专职负责互联网技术研发。目前，公司在现有主要系统平台（iOS, Windows, Linux, Andriod）和主要浏览器平台（Chrome, Safari, Explorer）均有开发和优化的专业软件，具备视频与音频检索、转换的专有技术。基于自身的人才和技术优势，公司每月能发布 2-3 次新的搜索插件版本，平均每年更新 30 次，与同行业其他公司相比，市场反应速度更快。

（3）分销优势

Spigot 的分销网络主要基于自有应用平台和第三方分销伙伴。在自有应用平台方面，公司自有及经营的 7 项主要应用程序（Vuze, YTD, FreeRip, Free PDF Editor, FLV, myEmoticons, TuneUp），已在全球范围内广泛使用，每年全球安装

量达 7000 万（主要为应用许可证、应用广告推广和第三方捆绑等收入），每年为公司带来逾 1,700 万美元收入。在第三方分销伙伴方面，公司与 BitTorrent、CBSi 等公司建立长期稳定战略合作关系，分销伙伴的软件安装量全球每年能达到 5000 万。

（4）管理行业经验丰富

Spigot, Inc.公司创始人、管理层以及员工具有丰富的互联网从业经历，深谙互联网市场和技术发展趋势。公司两位创始人一位拥有斯坦福大学 MBA 学位，一位拥有牛津大学商业经济学硕士学位，商业敏感度和经营管理能力较强，过往的管理经验显示现有公司管理层决策能力强，决策效率高。创始人曾经创办的 Vendio 被阿里巴巴收购，公司目前员工年离职率小于 10%。

（5）区位优势

Spigot, Inc.注册于内华达州，但在加州硅谷设有办公室，能够与全球顶尖互联网和软件公司保持近距离的接触和沟通，有效减少与客户和供应商的沟通成本，有助于同战略合作伙伴维持长期和稳定的战略合作关系。

（6）移动应用技术开发

Spigot, Inc.已关注到移动应用的潜在商机，利用现有桌面应用的技术成果，开发应用程序的移动版本，公司第一版 YTD 和 Vuze 移动应用每月有 25 万的安装量，且计划进一步开发其他自有应用的移动版本，并有意向收购移动应用有关企业，力求抢占移动应用技术市场。

（二）交易标的评估假设

本次评估中，评估人员遵循了以下评估假设：

1、基本假设

（1）交易假设。交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。

（2）公开市场假设。公开市场假设是假定待评估资产在公开市场中进行交易，从而实现其市场价值。资产的市场价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而不是由个别交易决定。这里的公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一

个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的，而非强制或不受限制的条件下进行的。

（3）在用续用假设。在用续用假设是假定处于使用中的待评估资产在产权变动发生后或资产业务发生后，将按其现时的使用用途及方式继续使用下去。

2、具体假设

（1）美国现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。

（3）除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

（4）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（5）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（6）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

（7）假设 Spigot, Inc.预测年度按照 33%的所得税税率缴纳税款。

（8）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

（三）对交易标的评估方法的选择及其合理性分析

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

市场法是以现实市场上的参照物来评价评估对象的现行公平市场价值，它具有评估角度和评估途径直接、评估过程直观、评估数据直接取材于市场、评估结

果说服力强的特点。采用市场法评估的条件之一是能够在公开市场上获取与被评估企业相同或类似公司的可采信的股权交易资料，由于与被评估企业相关行业、相关规模企业转让的公开交易案例无法取得，故本次评估不具备采用市场法的适用条件。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

资产基础法是指在合理评估企业各项资产的价值和负债的基础上确定评估对象价值的思路。Spigot, Inc.的资产及负债结构清晰，企业各项资产和负债价值也可以单独评估确认，因此可选用资产基础法作为本次评估的方法。综上，本次评估采用收益法和资产基础法进行评估。

（四）资产基础法下的无形资产评估说明

1、Spigot 企业账面记录的无形资产为软件、网络域名、客户关系、专利和商标。评估基准日 2015 年 6 月 30 日，无形资产——其他无形资产原始入账价值 4,647,800.00 美元，账面摊余价值 1,667,169.98 美元，减值准备 65,000.00 美元，账面价值 1,602,169.98 美元。

（1）软件

软件共计 2 项，分别为 MG Shareware 和 GetJar 等 2 个软件，原始入账价值 860,000.00 美元，账面价值 261,249.92 美元。其中：MG Shareware 系 Spigot, Inc. 于 2012 年收购 FreeRIP 时取得该软件，GetJar 系 Spigot, Inc.于 2014 年收购 GetJar 资产时收取得该软件。

（2）网站域名

截至本报告书签署之日，Spigot, Inc.拥有 239 项网站域名，具体情况如下：

序号	域名	域名后缀	创建日	到期日	权利状态	保密性
1	123AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public

2	ADULTVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
3	AELITIS.COM	.com	2003.12.29	2016.12.29	Active	Public
4	AELITIS.NET	.net	2004.5.12	2016.5.12	Active	Public
5	AELITIS.ORG	.org	2004.5.12	2016.5.12	Active	Public
6	AREUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
7	AREYOUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
8	ASKVUZE.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
9	AZ3P.COM	.com	2006.9.26	2016.9.26	Active	Public
10	AZ4F.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
11	AZ4FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
12	AZOREUS.COM	.com	2005.4.23	2016.5.1	Active	Public
13	AZPLATFORM.COM	.com	2006.6.14	2016.6.14	Active	Public
14	AZUEUS.COM	.com	2005.3.22	2016.5.1	Active	Public
15	AZUR3US.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
16	AZUREUS-CONTENT.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
17	AZUREUS-CONTEST.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
18	AZUREUS-FOR-FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
19	AZUREUS-FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
20	AZUREUS-GAMES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
21	AZUREUS-HOME.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
22	AZUREUS-INC.COM	.com	2006.2.15	2016.5.1	Active	Public
23	AZUREUS-LITE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
24	AZUREUS-MOVIES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
25	AZUREUS-OPEN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
26	AZUREUS-PORN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
27	AZUREUS-SMS.COM	.com	2005.11.15	2016.11.15	Active	Public
28	AZUREUS-SOFTWARE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
29	AZUREUS-TV.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
30	AZUREUS-V3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
31	AZUREUS-VIDEOS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
32	AZUREUS-VS-PREDATOR.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
33	AZUREUS-XXX.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
34	AZUREUS.CC	.cc	2005.10.1	2016.10.1	Active	Public
35	AZUREUS.COM	.com	2000.4.19	2016.5.1	Active	Public
36	AZUREUS.TV	.tv	2006.2.15	2017.2.15	Active	Public
37	AZUREUS.US	.us	2006.11.3	2016.11.2	Active	Public
38	AZUREUS3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
39	AZUREUS4FREE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
40	AZUREUSCONTENT.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
41	AZUREUSCONTEST.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
42	AZUREUSFREE.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
43	AZUREUSGAMES.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
44	AZUREUSHOME.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
45	AZUREUSINC.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
46	AZUREUSLITE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
47	AZUREUSMEDIA.COM	.com	2006.6.5	2016.6.5	Active	Public
48	AZUREUSOPEN.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
49	AZUREUSPLATFORM.COM	.com	2006.6.14	2017.6.14	Active	Public
50	AZUREUSPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
51	AZUREUSSMS.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
52	AZUREUSSOFTWARE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
53	AZUREUSTHEMOVIE.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
54	AZUREUSV3.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
55	AZUREUSVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
56	AZUREUSWIKI.COM	.com	2006.6.3	2017.6.3	Active	Public

57	AZUREUSXXX.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
58	AZURREUS.COM	.com	2005.4.2	2016.5.1	Active	Public
59	AZURURS.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
60	AZURUYS.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
61	AZVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
62	AZVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
63	BUY-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
64	BUYVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
65	BUYVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
66	DOWNLOAD-VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
67	DOWNLOAD-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
68	DOWNLOADVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
69	DOWNLOADVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
70	FLESHFROG.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
71	FREE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
72	FREE-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
73	FREEVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
74	FREEVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
75	FUCKVUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
76	GET-AZUREUS.COM	.com	2005.12.7	2016.12.7	Active	Public
77	GET-AZUREUS.INFO	.info	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
78	GET-AZUREUS.NET	.net	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
79	GET-AZUREUS.ORG	.org	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
80	GET-VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
81	GET-VUZE.BIZ	.biz	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
82	GET-VUZE.COM	.com	200711.26	2017.11.26	Active	Public
83	GET-VUZE.INFO	.info	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
84	GET-VUZE.NAME	.name	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
85	GET-VUZE.NET	.net	2007.11.26	2017.11.26	Active	Public
86	GET-VUZE.ORG	.org	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
87	GET-VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
88	GETAZUREUS.COM	.com	2005.12.7	2017.12.7	Active	Public
89	GETVUSE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
90	GETVUZE.BIZ	.biz	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
91	GETVUZE.COM	.com	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
92	GETVUZE.INFO	.info	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
93	GETVUZE.MOBI	.mobi	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
94	GETVUZE.NAME	.name	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
95	GETVUZE.NET	.net	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
96	GETVUZE.ORG	.org	2007.11.15	2017.11.15	Active	Public
97	GETVUZE.TV	.tv	2007.11.26	2017.11.26	Active	Public
98	GETVUZE.US	.us	2007.11.27	2017.11.26	Active	Public
99	GETVUZE.WS	.ws	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
100	GETVUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
101	GIMME-AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
102	HELLOVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
103	HTTPVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
104	HTTPWWWVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
105	I-HATE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
106	IAMAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
107	IAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
108	IHATEVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
109	IVUSE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
110	IVUZE.COM	.com	2009.5.12	2016.5.12	Active	Public
111	MICROVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public

112	MY-AZUREUS.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
113	MYAZUREUS.COM	.com	2005.12.8	2016.12.8	Active	Public
114	NEWAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
115	ONEVUZE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
116	ONLINEVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
117	OPEN-AZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
118	OPENAZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
119	OPENBT.ORG	.org	2006.2.7	2017.2.7	Active	Public
120	PASTETORRENT.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
121	PEEKAVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
122	PLUS-VUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
123	PLUSVUZE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
124	RENDEVUZE.COM	.com	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
125	RENDEZVUZE.COM	.com	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
126	RUAVUZER.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
127	SEXYVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
128	SHOPVUZE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
129	THEBAREFROG.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
130	THEYCALLMEVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
131	TNAVUZE.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
132	UZUREUS.COM	.com	2006.5.24	2016.5.24	Active	Public
133	V0SE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
134	V0ZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
135	VIEWZ.COM	.com	1996.3.13	2016.5.1	Active	Public
136	VUSE-INC.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
137	VUSE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
138	VUSE-SMS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
139	VUSE.COM	.com	2006.5.22	2016.5.22	Active	Public
140	VUSEINC.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
141	VUSEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
142	VUSESMS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
143	VUSESUCKS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
144	VUUZ.COM	.com	2006.10.14	2016.10.14	Active	Public
145	VUZ3.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
146	VUZE-BOX.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
147	VUZE-CDN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
148	VUZE-FAN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
149	VUZE-INC.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
150	VUZE-INC.NET	.net	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
151	VUZE-INC.ORG	.org	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
152	VUZE-PLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
153	VUZE-PLUS.NET	.net	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
154	VUZE-PLUS.ORG	.org	2010.4.7	2016.4.7	Active	Public
155	VUZE-R-US.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
156	VUZE-SMS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
157	VUZE.MOBI	.mobi	2009.3.30	2016.3.30	Active	Public
158	VUZE.US	.us	2009.9.21	2016.9.20	Active	Public
159	VUZE.WS	.ws	2007.11.27	2017.11.27	Active	Public
160	VUZE.XXX	.xxx	2011.12.9	2016.12.9	Active	Public
161	VUZE1.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
162	VUZE4LIFE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
163	VUZEADS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
164	VUZEAFTERDARK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
165	VUZEAZUREUS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
166	VUZEBETA.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public

167	VUZEBYAZUREUS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
168	VUZECDN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
169	VUZECLIENT.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
170	VUZECOM.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
171	VUZECORP.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
172	VUZEDOWNLOAD.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
173	VUZEDOWNLOADS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
174	VUZEFAN.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
175	VUZEFLIX.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
176	VUZEFORUMS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
177	VUZEGIRLS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
178	VUZEHATER.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
179	VUZEHATERS.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
180	VUZEHATTAN.COM	.com	2011.2.8	2016.5.1	Active	Public
181	VUZEHD.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
182	VUZEHD.NET	.net	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
183	VUZEHD.ORG	.org	2008.10.29	2016.10.29	Active	Public
184	VUZEHD.TV	.tv	2009.4.20	2016.5.1	Active	Public
185	VUZEHDNETWORK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
186	VUZEHDTV.COM	.com	2009.4.29	2016.5.1	Active	Public
187	VUZEHELP.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
188	VUZEINC.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
189	VUZEINFO.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
190	VUZEITTOME.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
191	VUZEJUNKIE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
192	VUZEKID.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
193	VUZEKIDS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
194	VUZELABS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
195	VUZELIVE.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
196	VUZEME.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
197	VUZEMOBILE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
198	VUZEMOVIES.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
199	VUZENETWORK.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
200	VUZEONE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
201	VUZEONLINE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
202	VUZEPIRATES.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
203	VUZEPLATFORM.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
204	VUZEPLATFORM.NET	.net	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
205	VUZEPLATFORM.ORG	.org	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
206	VUZEPLUS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
207	VUZEPLUS.NET	.net	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
208	VUZEPLUS.ORG	.org	2010.4.7	2016.4.7	Active	Public
209	VUZEPLUSS.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
210	VUZEPORN.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
211	VUZEPRO.COM	.com	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
212	VUZEPRO.NET	.net	2008.1.24	2017.1.24	Active	Public
213	VUZEPRO.ORG	.org	2008.1.25	2017.1.25	Active	Public
214	VUZEREVIEW.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
215	VUZEREVIEWS.COM	.com	2009.4.30	2016.5.1	Active	Public
216	VUZERUS.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
217	VUZESHOP.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
218	VUZESMS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
219	VUZESUCKS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
220	VUZETNA.COM	.com	2008.10.28	2016.10.28	Active	Public
221	VUZETORRENT.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public

222	VUZETORRENT.NET	.net	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
223	VUZETORRENT.ORG	.org	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
224	VUZETORRENTS.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
225	VUZETORRENTS.NET	.net	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
226	VUZETORRENTS.ORG	.org	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
227	VUZEWEB.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
228	VUZEWIKI.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
229	VUZEWORLD.COM	.com	2008.1.24	2016.5.1	Active	Public
230	VUZEXXX.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
231	VVUSE.COM	.com	2010.4.6	2016.5.1	Active	Public
232	VZ3P.COM	.com	2007.11.13	2017.11.13	Active	Public
233	VZAWS.COM	.com	2011.5.1	2016.5.1	Active	Public
234	WE-ARE-VUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
235	WEAREVUZE.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
236	WWWAZUREUS.COM	.com	2005.4.2	2016.5.1	Active	Public
237	WWWVUZECOM.COM	.com	2008.3.20	2016.5.1	Active	Public
238	XXXVUZE.COM	.com	2007.12.4	2016.12.4	Active	Public
239	ZUDEO.COM	.com	2006.12.1	2017.12.1	Active	Public

除以上网站域名外，Spigot 公司收购的网站域名包括 SearchMe 和 MyEmoticons，原始入账价值 110,000.00 美元，账面价值 45,000.00 美元。其中：SearchMe 域名系 Spigot, Inc.于 2012 年由 Lighthouse Capital Partners 购入，原始入账价值 30,000.00 美元，账面价值 30,000.00 美元；MyEmoticons 域名系 Spigot, Inc.于 2012 年由 MyEmoticons LLC 购入，原始入账价值 80,000.00 美元，减值准备 65,000.00 美元，账面价值 15,000.00 美元。

MyEmoticons 域名计提减值准备的原因，是由于 2012 年外部市场及竞争环境的改变， Spigot, Inc.管理层预计该域名能够给公司带来的收入会有显著下降，经减值测试，该域名于 2012 年底的公允价值为 15,000.00 美元，导致该域名减值 65,000.00 美元。

上述两个网络域名是 2012 年 Spigot, Inc.以市场价格买入，由于网络域名具有垄断性和专有性，在市场上无法获取相同网络域名的市场价格，故以核实后的账面价值确定评估值。

（3）-（5）Spigot 收购相关资产

Spigot, Inc.与 Vuze 公司于 2012 年 7 月签订收购协议，Spigot, Inc.支付 11,000,000.00 美元购买 Vuze 公司资产，根据企业会计准则规定该项交易视为业务合并。合并日 Vuze 公司经评估的净资产公允价值的情况如下：客户关系 2,128,000.00 美元，研发技术 909,800.00 美元，商标 640,000.00 美元，支付对价与资产公允价值的差额为商誉的价值 7,322,200.00 美元。具体如下：

（3）客户关系

客户关系原始入账价值 2,128,000.00 美元，账面价值 532,000.06 美元。

（4）专利

专利原始入账价值 909,800.00 美元，账面价值 363,920.00 美元。截至本报告书签署之日，Spigot, Inc.持有 2 件正式颁布的美国专利；2 件已批准、待颁布的美国专利，具体情况如下：

序号	专利号	申请号	提交日期	权利状态	发明人	权利人	专利名称
1	US 7995588	11/384,388	2006.3.21	Issued	Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 7/29/13)	Systems and methods for distributing data within an internet having a plurality of nodes
2	US 8559445	13/110,021	2011.5.18	Issued	Paul Anton Richardson Gardner	Continuation of the above	Systems and methods for distributing data
3	US 9106668	12/328,492	2009.2.10	Issued	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Distributed Peer location in peer-to-peer file transfers
4	——	12/831,962	2009.6.18	Allowed	Olivier Chalouhi, Paul Anton Richardson Gardner	Azureus Software (assignment recorded 6/16/15)	Associated Content System

（5）注册商标

注册商标原始入账价值 640,000.00 美元，账面价值 400,000.00 美元。截至本报告书签署之日，Spigot, Inc.拥有的注册商标具体如下：

注册号	商标内容	注册地	到期日	质押情况	注册日
897353	AZUREUS**	Austria	6/26/2016	None	6/26/2006
1205219	VUZE	Australia	10/18/2017	None	6/11/2009
897353	AZUREUS**	Benelux	6/26/2016	None	6/26/2006
741603	VUZE	Canada	6/8/2024	None	6/8/2009
897353	AZUREUS**	China	6/25/2016	None	6/26/2006
6328854	VUZE	China	10/17/2017	None	3/28/2010
6328855	VUZE	China	10/17/2017	None	3/28/2010
897353	AZUREUS**	Czech	6/26/2016	None	6/26/2006

		Republic			
897353	AZUREUS**	Denmark	6/26/2016	None	6/26/2006
004594453	AZUREUS	European Community	8/17/2025	None	11/7/2007
006406144		European Community	10/30/2017	None	11/12/2008
007235468		European Community	9/15/2018	None	6/16/2009
007448988	STUDIOHD	European Community	8/12/2018	None	7/21/2009
006076806	VUZE	European Community	7/6/2017	None	4/25/2008
063402236	AZUREUS**	France	1/2/2016 正在办理续期	None	1/2/2006
897353	AZUREUS**	Greece	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS	Int'l Registration U.S. (3329674) Austria Benelux China Czech Republic Denmark Greece Ireland Italy Japan Korea (Republic of) Poland Portugal Russian Federation Singapore Spain Sweden Switzerland U.K.	6/26/2016	None	11/9/2006
941197	AZUREUS	Int'l Registration U.S. (3547049) Switzerland	12/19/2016	None	12/6/2007
897353	AZUREUS**	Ireland	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Italy	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Japan	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Korea (Republic of)	6/26/2016	None	6/26/2006
4530635	VUZE	Korea (Republic of)	3/15/2020	None	3/15/2010

897353	AZUREUS**	Poland	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Portugal	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Russian Federation	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Singapore	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Spain	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Sweden	6/26/2016	None	6/26/2006
897353	AZUREUS**	Switzerland	6/26/2016	None	6/26/2006
941197	AZUREUS***	Switzerland	12/19/2016	None	12/19/2006
897353	AZUREUS**	United Kingdom	06/26/2016	None	06/26/2006
3329674 INT'L REG 897353	AZUREUS**	United States	11/6/2017	None	11/6/2007
3547049 INT'L REG 941197	AZUREUS***	United States	12/16/2018	None	12/16/2008
3285557	Azureus**	United States	8/28/2017	None	8/28/2007
4488730		United States	2/25/2020	None	2/25/2014
3785559		United States	5/4/2016	None	5/4/2010
3722923		United States	12/08/2015 正在办理续期	None	12/08/2009
3700207	STUDIOHD	United States	10/20/2015 正在办理续期	None	10/20/2009
3493245	VUZE	United States	8/26/2018	None	8/26/2008
3415468	VUZE	United States	4/22/2018	None	4/22/2008

2、企业账面未记录的其他无形资产为 2 项软件，分别为 PDF Converter 和 PDF Editor，均为自主研发软件，研发时间为 2008 年。具体情况如下：

主要功能：用户可将 PDF 转换为 Word、Excel 等其他格式的文件，也可对 PDF 文件进行插入文本框、签名等编辑流程。

3、无形资产评估技术说明

评估人员核查了相关原始凭证、记账凭证及相关权属证明文件，核实无形资产的真实性以及摊销的正确性。

对于上述无形资产，根据无形资产评估的操作规范，评估按其使用前提条件、评估的具体情况，可采用成本法、收益法或市场法。由于没有同类无形资产交易

案例，不宜采用市场法；一般而言，无形资产的研发成本与其价值没有直接对应关系，因此本次评估不宜采用成本法。

收益法是指通过将委估资产的预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估思路。针对本项目而言，委估资产的预期收益为能够由产品所带来的利益，结合 Spigot, Inc.的业务发展规划，可以对预期收益进行预测并量化；同时，与获得收益相对应的风险能够预测并量化，预期获利年限可以预测，故本次适宜采用收益法进行评估。具体思路是对无形资产在经济寿命期内的 EBITDA 进行预测，扣除营运资金和固定资产的贡献后，按照合理的分成率计算得出无形资产贡献额，采用适当的折现率折现即为评估值，其基本计算公式如下：

$$P=\sum_{t=0.5}^{n}\frac{(EBITDA-A-B)\times(1-\lambda)}{(1+i)^{t}}$$

其中：

P：委估无形资产的评估值

T：计算的年次

A：营运资金贡献额

B：固定资产贡献额

λ：无形资产分成率

i：折现率

n：经济收益期

本次委估无形资产包括软件、网络域名、客户关系、专利和商标等，对企业的未来收益有着直接的贡献，但由于企业收益无法分拆对应每一项无形资产，因此对上述无形资产采用整体进行评估。

（1）资产介绍

委估的其他无形资产为软件、网络域名、客户关系、专利和商标。评估基准日 2015 年 6 月 30 日，无形资产——其他无形资产原始入账价值 4,647,800.00 美元，账面摊余价值 1,667,169.98 美元，减值准备 65,000.00 美元，账面价值

1,602,169.98 美元。此外，企业账面未记录的其他无形资产为 2 项软件，分别为 PDF Converter 和 PDF Editor，均为自主研发软件，研发时间为 2008 年。

（2）评估计算及分析过程

1）收益年限的确定

无形资产的寿命分自然寿命、法律寿命和经济寿命。自然寿命是指无形资产被新技术替代的时间，法律寿命是法律保护期限，经济寿命是指专利技术能够带来超额经济收益的期限。

通常，无形资产的自然寿命远远超过它的经济寿命。无形资产的收益期限取决于超额经济寿命，即能带来超额收益的时间。一般情况下，无形资产的经济寿命比法律寿命短，例如，国内一项发明专利的有效期为 20 年，但实际上技术更新一般在短短几年（5～10 年）就会完成，原有的发明技术即使继续受专利法保护，但因其已不再具有先进性，不能再为所有者带来超额收益，此时，拥有者会主动放弃该技术，说明它的经济寿命宣告结束。

无形资产的经济寿命取决于行业技术的发展更新速度、技术的领先程度、法律或者行政保护强度。由于科学技术是不断发展的，并且科技发展的速度越来越快，一种新的，更为先进、适用或效益更高的技术的出现，使原有技术贬值。通常，影响无形资产寿命的因素是多种多样的，主要有法规年限、保密状况、产品更新周期、可替代性、市场竞争情况等。

Spigot, Inc.是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，Spigot, Inc.营业收入依赖于委估的无形资产，互联网行业发展较快，技术更新也较快，因此综合确定委估无形资产的收益年限至 2018 年 12 月 31 日。

2）EBITDA 的确定

具体测算时是以 Spigot, Inc.净利润为基础，再加上所得税、摊销和折旧得出，具体如下：

未来销售收入预测表

单位：美元

年份	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年

净利润	8,147,843.25	24,982,574.69	30,844,162.47	33,994,147.46
所得税	4,013,116.82	12,304,850.22	15,191,900.92	16,743,386.06
折旧和摊销	474,780.00	478,780.00	478,780.00	482,780.00
EBITDA	**12,635,740.07**	**37,766,204.91**	**46,514,843.39**	**51,220,313.52**

3）营运资金和固定资产贡献

营运资金贡献额=营运资金×营运资金回报率

固定资产贡献额=固定资产×固定资产回报率

营运资金为企业的流动资产合计，营运资金回报率按照美国的 5 年期存款利率计；固定资产参考雅虎、谷歌、Perion Network 有限公司等 3 家可比公司固定资产比例，固定资产回报率按照谷歌公司债券的平均息票率计。

4）无形资产分成率

根据 2010 年 HLHZ 对 2009 年美国机构所做的 PPA 的调查显示，Telecom 行业的可辨认无形资产和商誉所占整体估值的比重约为 27%：41%，考虑近年来互联网行业的发展，商誉的比重逐步扩大；此外，委估无形资产尚未涵盖公司的全部可辨认无形资产。因此综合确定委估无形资产的分成率为 13%。

综上所述，委估无形资产未来收益预测如下：

委估无形资产未来收益预测表

单位：美元

年份	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年
净利润	8,147,843.25	24,982,574.69	30,844,162.47	33,994,147.46
所得税	4,013,116.82	12,304,850.22	15,191,900.92	16,743,386.06
折旧和摊销	474,780.00	478,780.00	478,780.00	482,780.00
EBITDA	12,635,740.07	37,766,204.91	46,514,843.39	51,220,313.52
营运资金贡献	268,398.49	915,158.13	1,589,137.58	2,294,117.44
固定资产贡献	53,228.78	94,096.74	139,585.02	190,478.37
无形资产分成率	13%	13%	13%	13%
无形资产贡献	**1,600,834.66**	**4,778,403.51**	**5,822,195.70**	**6,335,643.30**

4）折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。

折现率（r）＝无风险报酬率（r1）＋风险报酬率（r2）

A.无风险报酬率（r1）的确定

无风险报酬率（Rf）的确定。本次评估采用评估基准日美国的 5 年期存款利率确定，取值为 1.92%（数据来源：Bloomberg）。（注：本次评估使用的无形资产的使用年限为 3.5 年，故无风险报酬率 Rf 采用美国 5 年期存款利率确定）

B.风险报酬率（r2，风险系数）的确定

风险报酬率=经营风险报酬率＋行业风险报酬率＋财务风险报酬率

a.经营风险报酬率：Spigot, Inc.目前的主要客户是 Yahoo!, Inc，报告期内该客户占营业收入的比例高达 70%，存在一定的经营风险；随着互联网的发展，竞争随之加剧，此外，宏观环境与微观环境两大系统的变化无法预测，也会加大经营风险。因此中通诚评估综合确定经营风险报酬率为 8%。

b.行业风险报酬率：Spigot, Inc.是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，属于互联网广告行业，而互联网+行业具有风险高、收益高、经营周期短、淘汰快的特点，是风险投资大量集聚的行业。因此我们综合确定行业风险报酬率为 15%。

c.财务风险报酬率：Spigot, Inc.没有借款，故财务风险报酬率取零。

风险报酬率=15%＋8%＋0=23%

C.折现率的确定

折现率=无风险报酬率＋风险报酬率

=1.92%＋23%=24.92%

5）评估值测算过程及结果

根据上述一系列的预测及估算，委估无形资产评估值具体测算见下表：

委估无形资产收益法测算表

单位：美元

年份	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年
净利润	8,147,843.25	24,982,574.69	30,844,162.47	33,994,147.46
所得税	4,013,116.82	12,304,850.22	15,191,900.92	16,743,386.06
折旧和摊销	474,780.00	478,780.00	478,780.00	482,780.00
EBITDA	12,635,740.07	37,766,204.91	46,514,843.39	51,220,313.52
营运资金贡献	268,398.49	915,158.13	1,589,137.58	2,294,117.44
固定资产贡献	53,228.78	94,096.74	139,585.02	190,478.37
无形资产分成率	13%	13%	13%	13%

无形资产贡献	**1,600,834.66**	**4,778,403.51**	**5,822,195.70**	**6,335,643.30**
折现率	24.92%	24.92%	24.92%	24.92%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50
折现额	1,432,288.45	3,422,432.23	3,338,157.78	2,907,895.56
评估值	**11,100,774.02**			

根据 2011-2013 年 Houlihan Lokey 对美国机构所做的 PPA 的调查显示，Telecom 行业的商标（Trademarks and Trade Names）、客户关系（Customer-Related Intangible Assets）和研发技术（In-Process Research & Development）占整体估值的比重分别为 1%、28%和 2%。因此，委估无形资产评估如下：

单位：美元

无形资产	账面价值	评估值	增减值	增值率
商标、域名	445,000.00	358,089.48	-86,910.52	-19.53%
客户关系	532,000.06	10,026,505.57	9,494,505.51	1784.68%
研发技术	625,169.92	716,178.97	91,009.05	14.56%
总计	**1,602,169.98**	**11,100,774.02**	**9,498,604.04**	**592.86%**

4、评估结果

纳入评估范围内的无形资产账面值 160.22 万美元，评估值 1,110.08 万美元，评估值比账面值增值 949.86 万美元，增值率为 592.86%。

（五）资产基础法评估情况

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot, Inc.的资产账面价值为 2,781.01 万美元，负债账面价值 2,462.65 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元；评估后，股东全部权益评估价值为 384.82 万美元，股东全部权益评估值比账面值增值 66.46 万美元，增值率为 20.88%。资产基础法具体评估结果参见下列评估结果汇总表：

资产评估结果汇总表

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：Spigot, Inc.
金额单位：万美元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	1,225.59	1,225.59	0.00	0.00%
非流动资产	1,555.41	1,621.87	66.46	4.27%
其中：长期股权投资	55.17	92.82	37.65	68.24%
无形资产	160.22	1,110.08	949.86	592.85%
商誉	921.04	0.00	-921.04	-100.00%

长期待摊费用	418.98	418.98	0.00	0.00%
资产总计	**2,781.01**	**2,847.47**	**66.46**	**2.39%**
流动负债	2,312.65	2,312.65	0.00	0.00%
非流动负债	150.00	150.00	0.00	0.00%
负债总计	**2,462.65**	**2,462.65**	**0.00**	**0.00%**
净资产（股东全部权益）	**318.35**	**384.82**	**66.46**	**20.88%**

1、Spigot 流动资产主要包括货币资金、应收款项、其他流动资产，评估人员判断以上资产无增值。

2、Spigot 的长期股权投资评估增值 376,417.67 美元，增值率 68.22%。增值原因为对长期投资按照其评估基准日的净资产乘以持股比例确定评估值，而账面价值是当时的投资成本，近年净资产发生增值导致长期投资评估增值。

3、Spigot 的无形资产评估值与账面价值比较增值 9,555,285.13 美元，增值率 596.40%。增值原因为：对其他无形资产包括软件、网络域名、客户关系、专利和商标等采用收益法评估，此外，企业账面有未记录的无形资产——软件，因此造成评估增值。

4、Spigot 商誉评估值与账面价值比较减少 9,210,400.00 美元，减值率 100%。减值原因是商誉是一种不可确指的无形项目，它不具可辨认性，不能独立存在，它具有附着性特征，与企业的有形资产和企业的环境紧密相联。它既不能单独转让、出售，也不能以独立的一项资产作为投资，不存在单独的转让价值。它只能依附于企业整体，商誉的价值是通过企业整体收益水平来体现的。因此本次对商誉评估为零。

5、Spigot 长期待摊费用账面价值 418.98 万美元，主要核算 Spigot, Inc.的主要供应商——CBS Interactive lnc.（CBSi）在提供服务期间，Spigot, Inc.需要每月支付的定额保证金，该保证金需分 36 个月进行摊销。评估人员按照评估程序，核查总账、明细账，抽查原始凭证，对具体的经济内容进行核实。经核实，各项费用发生额真实、准确，收益期限与摊余期限一致。以核实后的账面价值 418.98 万美元确定评估值。

6、Spigot 的负债主要包括短期借款、应付账款、应付职工薪酬、其他应付款、长期应付款等，评估人员判断以上负债无增值。

（六）收益法评估结果、估值参数选取及依据

1、评估假设

（1）美国现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。

（3）除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

（4）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（5）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（6）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

（7）假设 Spigot, Inc.预测年度按照 33%的所得税税率缴纳税款。

（8）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

2、评估模型的选取

本次评估以企业审计后的报表为基础，首先运用 DCF 模型计算企业整体收益折现值，再加上净非经营性资产的价值，得出被评估企业股东全部权益评估值。本次评估的股东全部权益价值没有考虑控股权溢价和股权流动性的影响。

具体计算公式为：

$$P = P' + A' - D' - D - B$$

$$P' = \sum_{i=0.5}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r} \times \frac{1}{(1+r)^n}$$

式中：P—被评估企业归属于母公司的股东权益评估值

P'—企业整体收益折现值

D—被评估企业有息负债

A'—非经营性资产及溢余资产

D'—非经营性负债

B—少数股东权益

R_i—未来第 i 个收益期的预期收益额(企业自由现金流)

i：收益年期，i=0.5，1.5，2.5，……，n

r：折现率

3、收益年限的确定

评估时在对企业收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响企业进入稳定期的因素合理确定预测期，假设收益年限为无限期。并将预测期分二个阶段，第一阶段为 2015 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；第二阶段为 2021 年 1 月 1 日直至永续。其中，假设 2021 年及以后的预期收益额按照 2020 年的收益水平保持稳定不变。

4、未来收入预测及现金流计算表

单位：万美元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	2,470.72	7,676.64	8,946.33	9,863.00	10,652.34	11,238.01	11,238.01
营业成本	921.22	3,121.96	3,388.03	3,741.60	4,236.56	4,817.34	4,817.34
营业税费	-	-	-	-	-	-	-
营业费用	37.92	117.81	137.29	151.36	163.47	172.46	172.46
管理费用	294.55	705.21	814.00	892.54	922.04	970.12	970.12
财务费用	0.94	2.92	3.40	3.75	4.05	4.27	4.27
资产减值损失	-0.01	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-	-
公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-	-
营业利润	**1,216.10**	**3,728.74**	**4,603.61**	**5,073.75**	**5,326.23**	**5,273.82**	**5,273.82**
营业外收支	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	**1,216.10**	**3,728.74**	**4,603.61**	**5,073.75**	**5,326.23**	**5,273.82**	**5,273.82**
所得税费用	401.31	1,230.49	1,519.19	1,674.34	1,757.66	1,740.36	1,740.36
净利润	**814.78**	**2,498.26**	**3,084.42**	**3,399.41**	**3,568.58**	**3,533.46**	**3,533.46**
资本性支出	2.00	-	49.48	47.48	49.48	48.68	48.68
营运资金追加	812.77	-247.59	-173.49	-88.18	-44.87	35.31	-
折旧与摊销	47.48	47.88	47.88	48.28	48.28	48.68	48.68
税后利息	-	-	-	-	-	-	-

净现金流量	**47.49**	**2,793.73**	**3,256.31**	**3,488.39**	**3,612.24**	**3,498.15**	**3,533.46**

5、营业收入与成本、费用的预测过程及依据

基于评估对象的业务特点和运营模式，评估人员通过预测企业的未来收入、成本、期间费用、所得税等变量确定企业未来的净利润，并根据企业未来的发展计划、资产购置计划和资金管理计划，预测相应的资本性支出、营业资金变动情况后，最终确定企业自由现金流。

本次评估的预测数据由 Spigot, Inc.提供，评估对其提供的预测进行了独立、客观分析。分析工作包括充分理解编制预测的依据及其说明，分析预测的支持证据、预测的基本假设、预测选用的会计政策以及预测数据的计算方法等，并与行业的发展趋势进行了比较分析。

（1）营业收入的预测

Spigot, Inc.主要从事互联网广告业务，根据国际电信联盟报告，全球互联网使用率继续稳定增长，2014 年全球互联网用户数量增长了 6.6%，其中，发展中国家增长了 8.7%，发达国家增长了 3.3%。全球互联网用户由 2013 年前的 27 亿人增至 2014 年的 30 亿人，占全球人口的 40%。从互联网普及率来看，美国达到 83%，欧洲互联网平均普及率达到 84%以上，亚洲日本互联网普及率 79%，韩国达到 84%。至 2014 年 6 月，中国网民规模达 6.32 亿，互联网普及率为 46.9%，较 2013 年底提升了 1.1 个百分点，预计 2015 年互联网普及率将达到 50%，互联网已经成为全世界人民生活和工作形影不离的工具。

移动互联方面，国际电信联盟报告显示，全球手机使用者数量 2014 年达到 69 亿，渗透率达到 95.5%。随着全球三分之一的网页都为移动端做了适配，越来越多人使用移动设备来访问网页。在 2012 年及 2013 年诸多大型互联网公司其移动端的流量已经超越 PC 端的流量，很多大型互联网企业 PC 业务用户往移动端迁移，呈现出 PC 业务增长放缓，移动业务增长迅速的态势。2015 年 1 月，全球来自移动端的网页访问流量占总访问流量的 33%，同比增长 39%。互联网和手机的高度普及大大提高了现代社会的运作效率，使“互联”理念深入人心。随着 3G、4G 网络的进一步普及，移动宽带渗透率将持续提升。

随着全球互联网和移动互联普及率的不断提高，与互联网和移动互联相关的技术和应用的市场将不断扩大，互联网企业在承担激烈竞争的同时也面临着巨大的市场机遇。

1）Spigot, Inc. 的盈利方式

目前 Spigot, Inc.主要收入来源为主要可以分为两类，分别是广告类（包括工具栏搜索引擎收入、工具栏电子商务收入）和应用软件使用费（包括应用软件许可服务收入和其他应用服务收入）。具体收入结构如下：

单位：美元

项目	2015 年 1-6 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
广告	20,395,416.29	93.56%	39,805,364.21	83.43%	24,180,030.78	74.96%
应用软件使用费	2,936,153.62	6.44%	7,906,344.85	16.57%	8,078,405.10	25.04%
营业收入	**23,331,569.91**	**100.00%**	**47,711,709.06**	**100.00%**	**32,258,435.88**	**100.00%**

①广告类（工具栏搜索引擎及工具栏电子商务的盈利模式）

工具栏搜索引擎产品是指通过公司自有软件应用、三方软件开发商软件应用、第三方分销平台等方式将公司开发的插件装入终端用户计算机，该插件可将 Yahoo!和 Ask.com 等搜索及门户网站设为主页，并将其搜索引擎设置为用户默认搜索，当用户选择设置主页及默认搜素引擎后，当用户浏览网站及使用搜索引擎是，点击网站及搜索页上的广告及推广，广告将按协议，向 Yahoo！、Ask.com 等平台提供广告费，Spigot, Inc.将按照协议与网站共享广告收入。

工具栏电子商务是指终端用户可通过 Spigot, Inc.自有软件应用及三方软件开发商软件应用，选择安装 eBay 等电子商务网站开发的专用链接图标，终端用户可以在浏览器插件栏直接点击图标直接进入 eBay 等电商网站购物，一旦达成交易则与 Spigot, Inc.分享收入。

工具栏搜索引擎及工具栏电子商务的盈利模式示意图



② 应用软件使用费（应用软件许可服务和其他应用服务的盈利模式）

应用软件许可服务是指用户购买 Spigot, Inc.自有的软件应用的付费版本，并使用其服务取得的收入。

其他应用服务指 Spigot, Inc.自有软件应用内嵌的广告收入等。

2）Spigot, Inc.的运营模式

Spigot, Inc.目前的运营模式主要为将用户流量转化为收益：

Spigot, Inc.将用户流量转化为收益的方式主要为：通过在自有软件应用及三方开发的软件应用中嵌入浏览器插件，将软件应用的用户分流至合作门户网站、搜索引擎、电商网站。门户网站、搜索引擎、电商万展在获得广告或购物收入后，根据与 Spigot, Inc.约定的分成比例在每月对账后向 Spigot, Inc.进行分成。

Spigot, Inc.软件应用产品及三方开发的软件应用产品的主要广告及推广合作渠道如下：

合同名称	合作广告平台	合作内容	收入模式
合作协议 (Publisher Network Agreement)	Yahoo!, Inc.	提供软件应用中 Yahoo!主页链接及搜索引擎的推广服务	广告收入双方按比例分成
合作协议 (Agreement)	Adknowledge, Inc.	提供软件应用中 Adknowledge 应用的推广服务	广告收入双方按比例分成
服务合作协议	Yandex LLC.	提供软件应用中	广告收入双方按

合同名称	合作广告平台	合作内容	收入模式
(Services Agreement)		Yandex 应用的推广服务	比例分成
合营协议 (Joint Venture Agreement)	Zako Solutions, Ltd.	合作开发提供插件安装平台	广告收入双方按比例分成

从历史的收入来看，Spigot, Inc. 2015 年收入较 2014 年上涨幅度大幅下降，是由于：第一，Spigot, Inc. 2014 年收购了部分资产需要时间进行整合；第二，Spigot, Inc.股东之间对公司的未来发展规划存在一定分歧；第三，2014 年 Spigot, Inc.开始与新的广告主开展合作（如 AdKnowledge、 DealPly、50onRed 等），然而部分新的广告主过于激进，以致引起了终端用户的不满，导致产品的用户卸载率上升。以上因素使得 Spigot, Inc. 2015 年 1-6 月的营业收入没有明显的上涨趋势。评估人员现场对 Spigot, Inc.股东 Rodrigo Sales 和 Michael Levit 进行了访谈，详细了解了该公司的现状和未来发展规划，目前其股东之间分歧已消除，公司亦制定了切实可行的未来发展计划和路径，具体为：第一，2015 年 Spigot, Inc. 开始着重于实现每个客户的收入最大化，并逐步终止了与上述激进广告主的合作，进而选择同样注重用户体验及用户长期满意度的合作伙伴；第二，移动端手机产品的开发已经为 Spigot, Inc.打开了一扇新的市场之门，随着智能手机应用的普及，移动端的广告市场会给 Spigot, Inc.带来比 PC 端更高的收入增长，而与 CBS Interactive、SourceForge 等下载门户的良好合作关系更让 Spigot, Inc.比其他潜在的竞争更占先机；第三，Spigot, Inc.正在积极推进视频广告，而视频广告能够给 Spigot, Inc.带给高增长、高收益率的收入；第四，Spigot, Inc.最主要的合作伙伴——Yahoo 正在优化自己的合作战略并与新的搜索引擎达成的新的合作关系，这会直接导致 Yahoo 的广告收入增长，而作为 Yahoo 的广告收入分成伙伴，Spigot, Inc.也会从中受益。上述的资产整合后产生的效益将在 2016 年使得营业收入有较大幅度的上涨。

从 2013 年至 2015 年客户销售金额情况来看，目前 Spigot, Inc.的营业收入较大程度上依赖于大客户 Yahoo!, Inc.，其收入占公司各期总收入的约 70%。最新的 Yahoo!对 Spigot 的收入分成比例如下：

Yahoo!确认的收入金额	分成比例
小于 150,000 美元	70.5%
150,001-450,000 美元	72.5%
450,001-1,000,000 美元	75.0%

Yahoo!确认的收入金额	分成比例
1,000,001-1,650,000 美元	77.5%
大于 1,650,000 美元	80.0%

Yahoo! 2011 年对 Spigot 的分成比例如下：

Yahoo!确认的收入金额	分成比例
小于 150,000 美元	70.5%
150,001-450,000 美元	72.5%
450,001-1,000,000 美元	75.0%
大于 1,000,000 美元	77.5%

以上数据显示 Yahoo!, Inc.对 Spigot, Inc.也存在一定依赖性， Yahoo!, Inc.对 Spigot, Inc.的分成比例逐渐提高，一方面说明 Spigot, Inc.对 Yahoo!的重要性，另一方面也说明 Yahoo!正在通过逐步提高对 Spigot, Inc.的分成比例等方式击败竞争对手，并维护与 Spigot, Inc.的长期合作关系。

根据 Spigot, Inc.历史数据来看，应用软件使用费所占收入比例逐年下降，未来还将保持下降趋势，未来预测按照收入总额的 5%-3%的比例确定该项收入。

未来各年度的营业收入如下：

单位：万美元

项目	预测年度						
	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
应用软件使用费	123.54	383.83	447.32	394.52	372.83	337.14	337.14
广告	2,347.18	7,292.81	8,499.01	9,468.48	10,279.51	10,900.87	10,900.87
合计	**2,470.72**	**7,676.64**	**8,946.33**	**9,863.00**	**10,652.34**	**11,238.01**	**11,238.01**

（2）营业成本的预测

营业成本主要是销售成本和流量获得成本，包括流量费、服务器租赁、网络病毒和安全维护等，通过对 Spigot, Inc.近几年主营业务成本的分析，Spigot, Inc.自 2012 年至 2015 年 6 月的毛利水平有所下降，2014 年和 2015 年 1-6 月期间毛利水平维持在 68%。具体如下：

单位：万美元

业务	历史年度			
	2013 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
应用软件使用费				
广告	261.79	759.77	1,531.15	753.75
综合毛利率	86.06%	76.45%	67.91%	67.69%
营业成本合计				

业务	历史年度			
	2013 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
	261.79	759.77	1,531.15	753.75

2012 年度至 2015 年 1-6 月，公司业务毛利率分别为 86.06%、76.45%、67.91%和 67.69%，毛利率下降的主要原因为：2013 年 5 月 Spigot, Inc.与 BitTorrent 签订了合作协议，BitTorrent 成为 Spigot, Inc.的第三方分销伙伴，为 Spigot, Inc.带来了可观的收入，但只有 15%的毛利率（根据协议，Spigot, Inc.须将 BitTorrent 带来的收入的 85%分成给 BitTorrent），这导致了 Spigot, Inc.毛利率的下降。

评估人员通过查询彭博资讯，对于毛利率，考虑到 Spigot, Inc. 80%以上的收入来自于搜索引擎，故以雅虎、谷歌、百度和 Perion Network 有限公司 2013 年度至 2015 年 1-6 月的毛利率作为参考，可以看到，Spigot, Inc.的历史毛利率均高于可比公司毛利率的（剔除 Perion Network 有限公司异常数据）平均值。具体如下：

证券代码	证券名称	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月	平均值
YHOO US Equity	雅虎	71.17%	71.89%	66.71%	69.92%
GOOG US Equity	谷歌公司	60.39%	61.07%	61.85%	61.10%
PERI US Equity	Perion Network 有限公司	98.12%	92.84%	92.27%	94.41%
BIDU US EQUITY	百度	64.09%	61.50%	60.72%	62.10%
平均值		**73.44%**	**71.83%**	**70.39%**	**71.89%**
剔除 P 公司平均值		**65.22%**	**64.82%**	**63.09%**	**64.38%**
Spigot, Inc.		**76.45%**	**67.91%**	**67.69%**	**70.68%**

数据来源：Bloomberg

评估人员结合 Spigot, Inc.业务规模及发展计划，参考同类上市公司的毛利率水平，考虑全球互联网软件开发、应用行业的发展及竞争趋势，出于谨慎性考虑，Spigot, Inc. 2015 年下半年至 2019 年毛利率水平维持在 63%-61%，2020 年以及永续年度的毛利率水平为 57%。

未来各年度营业成本如下：

单位：万美元

项目	预测年度						
	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
应用软件使用费	921.22	3,121.96	3,388.03	3741.60	4236.56	4817.34	4817.34
广告							
综合毛利率	62.71%	59.33%	62.13%	62.06%	60.23%	57.13%	57.13%
营业成本合计	**921.22**	**3121.96**	**3388.03**	**3741.60**	**4236.56**	**4817.34**	**4817.34**

（3）营业税金及附加

Spigot, Inc. 为美国公司，没有营业税金及附加。

（4）期间费用的预测

期间费用包括营业费用、管理费用及财务费用，评估人员分别对各类费用预测如下：

1）营业费用

营业费用分别为手续费、市场顾问费、促销费、市场费以及广告宣传费。该类费用与营业收入关系密切，本次按照企业历史年度结合未来业务规模进行预测，以上各项费用均与公司的业务量密切相关，以 2013 年度-2015 年 1-6 月各项费用占收入比例的平均数预测。

综合上述预测程序，对未来各年度营业费用的预测如下：

单位：万美元

营业费用	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
手续费	0.11	0.35	0.41	0.45	0.49	0.52	0.52
订阅会费	-	-	-	-	-	-	-
市场顾问费	18.78	58.34	67.99	74.96	80.96	85.41	85.41
促销费	0.49	1.54	1.79	1.97	2.13	2.25	2.25
市场费	15.07	46.83	54.57	60.16	64.98	68.55	68.55
广告费	3.46	10.75	12.52	13.81	14.91	15.73	15.73
合计	**37.92**	**117.81**	**137.29**	**151.36**	**163.47**	**172.46**	**172.46**

按照以上预测，Spigot 2015 年下半年预测的营业费用合计共 37.92 万美元，2020 年度预测的营业费用为 172.46 万美元，增长的原因主要为公司业务增长，造成相关费用上升，其占营业收入的比重不变。

2）管理费用

管理费用分别为管理人员工资奖金及附加、摊销、产品研发费、法律及专业费用、办公费、办公室租金、差旅费、咨询费以及保险费用等。评估人员对各类费用分别预测如下：

工资为管理人员工资和奖金，评估人员根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的管理人员人数和人均月工资确定预测期的人员工资。

摊销是无形资产摊销。评估人员在考虑无形资产处置更新计划的基础上，按照未来年度各年实际无形资产预测相应的摊销费用。

产品研发费主要是 Spigot, Inc.下属全资公司——GreenTree Applications S.R.L.发生的研发费用，包括该公司全部的人员工资。评估人员按照企业历史年度结合未来业务规模进行预测。

法律及专业费用、办公费、办公室租金、差旅费、咨询费以及保险费用等，按照企业历史年度结合未来业务规模进行预测。以上各项费用均与公司的业务量密切相关，除法律及专业费用外，均以 2013 年度-2015 年 1-6 月各项费用占收入比例的平均数预测。法律及专业费用按照扣除非经常性法律费用后的花销占收入比例的平均数预测。

综合上述预测程序，对未来各年度管理费用的预测如下：

单位：万美元

管理费用	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
职工薪酬	176.90	439.72	512.45	564.95	572.03	603.48	603.48
产品研发	34.34	106.71	24.35	137.10	148.07	156.21	156.21
咨询费	2.47	7.68	8.95	9.86	10.65	11.24	11.24
专业服务	11.12	34.54	40.26	44.38	47.94	50.57	50.57
法务费	6.18	19.19	22.37	24.66	26.63	28.10	28.10
办公费	1.98	6.14	7.16	7.89	8.52	8.99	8.99
租金	4.69	14.59	17.00	18.74	20.24	21.35	21.35
差旅费	3.71	11.51	13.42	14.79	15.98	16.86	16.86
无形资产摊销	47.48	47.48	47.48	47.48	47.48	47.48	47.48
其他	5.68	17.66	20.58	22.68	24.50	25.85	25.85
合计	**294.55**	**705.21**	**814.00**	**892.54**	**922.04**	**970.12**	**970.12**

按照以上预测，在预测期内，公司的管理费用随着公司的业务增长，营业收入增加而同比增长，其中职工薪酬及产品研发费用合计占管理费用的比重较高，各年均超过 50%，主要为公司轻资产的业务特色造成。

3）财务费用

财务费用中主要是银行存款所带来的利息收入、利息支出和手续费等。由于评估时已将溢余的货币资金加回，经营现金的货币时间价值已在评估价值中体现，所以不再对利息收入进行预测；由于 Spigot 没有有息负债，故本次不对财务费用进行预测。

（5）资产减值损失的预测

未来各年度的资产减值损失是企业计提或冲回坏账准备产生的。由于 Spigot, Inc.坏账准备比例极低，故本次不预测资产减值损失。

（6）营业外收支的预测

营业外收支包括固定资产处置收益及处置成本、其他偶发性的收入及成本、捐赠支出。对于偶发性的收入及成本，如处理固定资产损失、捐赠以及其他，未来年度具有较大的不确定性，故评估人员在未来年度不再预测该类收入及成本。

（7）所得税及税后净利润的预测

根据上述一系列的预测，可以得出被评估企业未来各年度的利润总额，在此基础上，按照企业执行的所得税率，对未来各年的所得税和净利润予以估算。

根据美国相关法律规定，（1）美国公司在缴纳公司税时，拥有某些税收抵免（Tax Credit）项的资格。如美国税法（Internal Revenue Code）Section 41 规定，从事开发或研究的公司将可能获得开发及研究税收抵免（Research & Experimentation Tax Credit or R&D Tax Credit）。Spigot, Inc.从事软件开发，如产生相关的研发费用及研发人员工资，将极有可能获得该税收抵免资格，从而降低有效税率；（2） Foreign Tax Credit。美国税法规定，如公司在美国之外的符合规定的国家或地区确认收入，将获得外国税收抵免（Foreign Tax Credit），从而免除公司在美国双重征税的义务，保证公司如完成低税率国收入确认，能有效降低公司实际税率。评估人员现场与 Spigot, Inc.沟通，考虑该公司每年均有较高的研发费用，使得实际所得税率很可能低于法定税率，故本次评估按照 33%的税率计算所得税。

综合上述过程最终汇总得到被评估企业未来各年的预测损益表如下：

单位：万美元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	2,470.72	7,676.64	8,946.33	9,863.00	10,652.34	11,238.01	11,238.01
营业成本	921.22	3,121.96	3,388.03	3,741.60	4,236.56	4,817.34	4,817.34
营业税费	-	-	-	-	-	-	-
营业费用	37.92	117.81	137.29	151.36	163.47	172.46	172.46
管理费用	294.55	705.21	814.00	892.54	922.04	970.12	970.12
财务费用	0.94	2.92	3.40	3.75	4.05	4.27	4.27

资产减值损失	-0.01	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-	-
公允价值变动收益	-	-	-	-	-	-	-
营业利润	**1,216.10**	**3,728.74**	**4,603.61**	**5,073.75**	**5,326.23**	**5,273.82**	**5,273.82**
营业外收支	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	**1,216.10**	**3,728.74**	**4,603.61**	**5,073.75**	**5,326.23**	**5,273.82**	**5,273.82**
所得税费用	401.31	1,230.49	1,519.19	1,674.34	1,757.66	1,740.36	1,740.36
净利润	**814.78**	**2,498.26**	**3,084.42**	**3,399.41**	**3,568.58**	**3,533.46**	**3,533.46**

（8）资本性支出预测

为保证不断增长的业务需求，在未来年度内企业将会进行无形资产的购置更新投入，预测中根据企业的资产更新计划，考虑各类无形资产的摊销年限，对各年度的无形资产增加和处置进行了预测以确定相应的资本性支出。

未来各年度资本性支出预测估算如下：

单位：万美元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
机器设备	-	-	-	-	-	-	-
车辆	-	-	-	-	-	-	-
电子设备	2.00	-	2.00	-	2.00	1.20	1.20
无形资产	-	-	47.48	47.48	47.48	47.48	47.48
资本性支出	**2.00**	**-**	**49.48**	**47.48**	**49.48**	**48.68**	**48.68**

（9）营运资金追加预测

为保证业务的持续发展，在未来期间，企业需追加营业资金，影响营运资金的因素主要包括经营现金、经营性应收项目和经营性应付项目的增减，其中经营性应收项目包括应收账款、预付账款、其他应收款和其他流动资产等；经营性应付项目包括短期借款、应付账款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款等；对于各类款项对营运资金变化的影响具体考虑如下：

在考虑经营性应收项目未来规模时，由于应收账款和其他流动资产与企业的收入紧密相关，且存在一定的比例关系，故根据预测的营业收入，参考历史年度应收账款和其他流动资产占营业收入的比例，确定未来年度的应收款项数额；对于与企业营业收入非紧密相关的预付账款和其他应收款，假设按照评估基准日账面价值数额确定。

在考虑经营性应付项目未来规模时，对于短期借款，截至本报告书签署之日已经清还本金和利息，未来经营亦无需再借款，故作为经营性应付项目处理；对应付账款，由于其与营业成本紧密相关，且存在一定的比例关系，故评估人员根据预测的营业成本，参考历史年度其占营业成本的比例，确定未来年度的应付账款数额；对于应付职工薪酬，根据预测的人工费用总额，参考历史年度应付职工薪酬占人工费用总额的比例，确定未来年度的应付职工薪酬；对于应交税费，根据预测的各项税费，参考历史年度应交税费占各项税费的比例，确定未来年度的应交税费；对于与企业营业成本非紧密相关的其他应付款，假设按照评估基准日账面价值数额确定。

未来各年度营运资金增加估算如下：

单位：万美元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
应收账款余额	960.77	1535.33	1789.27	1972.60	2130.47	2247.60	2247.60
存货余额	-	-	-	-	-	-	-
其他经营性应收款项余额	3.15	3.41	3.47	3.52	3.56	3.59	3.59
经营性应收项目的增减	74.28	574.81	254.00	183.38	157.91	117.16	-
应付账款余额	301.49	561.95	609.85	673.49	762.58	867.12	867.12
其他经营性应付款项余额	1235.95	1797.90	2177.50	2385.41	2499.10	2476.41	2476.41
经营性应付项目的增减	738.48	-822.40	-427.49	-271.56	-202.78	-81.85	-
营运资金增加额	**812.77**	**-247.59**	**-173.49**	**-88.17**	**-44.87**	**35.31**	**-**

6、折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次评估选取的收益额口径为企业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，评估人员采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

（1）加权平均投资本模型

与企业自由现金流量的收益额口径相对应，采用加权平均投资成本(WACC)作为折现率，具体计算公式如下：

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

Ke：股权资本成本

Kd：税后债务成本

E：股权资本的市场价值

D：有息债务的市场价值

Ke 是采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定，即：Ke=Rf+β×(Rm-Rf)

Rf：无风险报酬率

Rm-Rf：市场风险溢价

β：被评估企业的风险系数

（2）计算过程

我们首先收集了多家国外互联网媒体上市公司的资料。经过筛选选取在业务内容等方面与被评估企业相近的 3 家美国上市公司（雅虎、谷歌、Perion Network 有限公司）作为可比公司，计算被评估企业的股权资本成本。

1）无风险报酬率

无风险报酬率（Rf）的确定。本次评估采用评估基准日美国的 10 年期国债到期收益率进行确定，取值为 2.353%（数据来源：Bloomberg）。（注：公司整体收益法评估中无风险报酬率 Rf 一般采用长期国债收益率，一般取 10 年期国债数据，与之前无形资产评估时的无风险报酬率不同。）

2）市场风险溢价

市场风险溢价(Equity Risk Premiums，ERP)反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场而要求的高于无风险报酬率的风险补偿。美国股票市场经过近百年的发展，市场波动趋于理性，已经发展成为全球几个成熟资本市场之一。通常，我们采用美国股票市场的风险补偿作为成熟资本市场的基本补偿，即默认其国家违约风险补偿额为 0。

基本公式为：

ERP=成熟市场基本补偿额+国家违约风险补偿额

美国不同时期股票风险补偿如下表所示：

一定时期内美国股票市场的风险补偿

时期	基于短期国库券的股票风险补偿	基于长期国债的股票风险补偿
1928-2014	8.00%	6.25%
1965-2014	6.19%	4.12%
2005-2014	7.94%	4.06%

基于历史的股票风险补偿，通常选择基于长期国债的 1928 年至 2015 年 6 月 30 日的股票风险补偿 6.25%。则：

美国市场风险溢价=6.25%

3） β 系数

我们通过 Bloomberg 金融资讯终端查询雅虎、谷歌、Perion Network 有限公司等 3 家可比公司相关数据，该 3 家可比公司评估基准日近 2 年剔除财务杠杆后的 β 系数(βU)如下表，以该 3 家可比公司的 βU 的平均值作为被评估企业的 βU。具体计算如下：

股票名称	有杠杆 beta	D/E	有效税率 T	无杠杆 beta
雅虎	1.211	0.033	39%	1.188
谷歌公司	1.113	0.014	20%	1.100
Perion Network 有限公司	1.269	0.184	23%	1.111
平均	1.198	0.077	27%	1.133

4）个别调整系数 Rc 的确定

鉴于被评估企业与上市公司的资本结构和资产规模存在一定差异，以及无风险收益率 Rf 与可比公司之间的差异，加之被评估企业的产权并不能上市流通，考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rc 为 3%。

5）目标资本结构

本次设定的企业长期目标资本结构 D/E 为 0。

6） 计算结果

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

参数名称	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
所得税税率	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%
贷款利率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
β 无财务杠杆	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330

β'有财务杠杆	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330	1.1330
风险溢价	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%
无风险报酬率	2.353%	2.353%	2.353%	2.353%	2.353%	2.353%	2.353%
规模调整系数	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Ke	12.43%	12.43%	12.43%	12.43%	12.43%	12.43%	12.43%
Kd	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
We	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Wd	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
WACC	**12.43%**	**12.43%**	**12.43%**	**12.43%**	**12.43%**	**12.43%**	**12.43%**

根据相关测算模型及参数选取依据，最终确定 spigot 的收益法折现率为 12.43%，低于国内市场可比交易案例折现率，具备合理性。

7、少数股东权益

Spigot, Inc.下属公司均为全资子公司，故不存在少数股东权益。

8、收益法评估结果

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot, Inc.的资产账面价值为 2,765.83 万美元，负债账面价值 2,449.64 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元；评估后，基准日股东全部权益评估价值为 25,734.27 万美元，与账面价值 318.35 万美元相比，增值 25,415.92 万美元，增值率为 7983.64%。

（七）评估结论及分析

（1）资产基础法评估结果

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot, Inc.的资产账面价值为 2,781.01 万美元，负债账面价值 2,462.65 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元；评估后，股东全部权益评估价值为 384.82 万美元，股东全部权益评估值比账面值增值 66.46 万美元，增值率为 20.88%。评估结论详细情况见下表：

资产评估结果汇总表

评估基准日：2015 年 6 月 30 日

被评估单位：Spigot, Inc.
金额单位：万美元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	1,225.59	1,225.59	0.00	0.00%
非流动资产	1,555.41	1,621.87	66.46	4.27%
其中：长期股权投资	55.17	92.82	37.65	68.24%

无形资产	160.22	1,110.08	949.86	592.85%
商誉	921.04	0.00	-921.04	-100.00%
长期待摊费用	418.98	418.98	0.00	0.00%
资产总计	**2,781.01**	**2,847.47**	**66.46**	**2.39%**
流动负债	2,312.65	2,312.65	0.00	0.00%
非流动负债	150.00	150.00	0.00	0.00%
负债总计	**2,462.65**	**2,462.65**	**0.00**	**0.00%**
净资产（股东全部权益）	**318.35**	**384.82**	**66.46**	**20.88%**

成本法评估结果与调整后帐面值比较表

单位：美元

序号	科目	账面价值	评估值	增值额	增值率
一	非流动资产	15,554,128.03	16,218,749.74	664,621.71	4.27%
1	长期股权投资	551,743.26	928,160.93	376,417.67	68.22%
2	无形资产	1,602,169.98	11,100,774.02	9,498,604.04	592.86%
3	商誉	9,210,400.00	0.00	-9,210,400.00	-100.00%
二	**增值合计**			**664,621.71**	**20.88%**

评估价值与账面价值变化的主要原因是：

1）长期股权投资评估增值 376,417.67 美元，增值率 68.22%。增值原因为对长期投资按照其评估基准日的净资产乘以持股比例确定评估值，而账面价值是当时的投资成本，近年净资产发生增值导致长期投资评估增值。

2)无形资产——其他无形资产评估增值 9,498,604.04 美元，增值率 592.86%。增值原因为：对其他无形资产包括软件、网络域名、客户关系、专利和商标等采用收益法评估，此外，企业账面有未记录的无形资产——软件，因此造成评估增值。

3）商誉评估减值 9,210,400.00 美元，减值率 100%。减值原因是商誉是一种不可确指的无形项目，它不具可辨认性，不能独立存在，它具有附着性特征，与企业的有形资产和企业的环境紧密相联。它既不能单独转让、出售，也不能以独立的一项资产作为投资，不存在单独的转让价值。它只能依附于企业整体，商誉的价值是通过企业整体收益水平来体现的。因此本次对商誉评估为零。

综合上述因素，评估后净资产评估增值 664,621.71 美元。

（2）收益法评估结果

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot, Inc.的资产账面价值为 2,781.01 万美元，负债账面价值 2,462.65 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元；评估后，

股东全部权益评估价值为 25,734.27 万美元，与账面价值 318.35 万美元相比，增值 25,415.92 万美元，增值率为 7983.64%。

（3）评估结论分析

两种评估结果的差异如下表所示：

单位：万美元

评估方法	股东全部权益 账面值	股东全部权益 评估值	增值额	增值率
资产基础法	318.35	384.82	66.46	20.88%
收益法		25,734.27	25,415.92	7983.64%
差异额		**25,349.45**		

两种方法评估结果差异的主要原因是：两种评估方法考虑的角度不同，资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，反映的是企业现有资产的重置价值。收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。

Spigot, Inc.是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，经营所依赖的主要资源除了营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

而资产基础法是立足于资产重置的角度，通过评估各单项资产价值并考虑有关负债情况，来评估企业价值。相比较而言，资产基础法评估企业价值的角度和途径是间接的，难以全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

综上所述，评估人员在分析了 Spigot, Inc.业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映 Spigot, Inc.的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。

评估结论为，Spigot, Inc.股东全部权益的评估价值为 25,734.27 万美元，评估基准日美元兑人民币的汇率为 6.1136：1，本次评估对象——Spigot, Inc.100%股权的评估价值为 157,329.03 万元人民币。按照中国银行 2015 年 8 月 31 日美元

外汇卖出价取整，美元兑人民币的汇率按 1 美元兑 6.4 元人民币计算，本次评估对象——Spigot, Inc. 100%股权的评估价值为 164,699.33 万元人民币。

（八）评估其他事项说明

1、由于无法获取足够丰富的相关市场交易统计资料，缺乏关于流动性对评估对象价值影响程度的分析判断依据，本次评估未考虑流动性折价。

2、Spigot, Inc.及其子公司房屋租赁情况具体如下：

序号	出租方	承租方	物业坐落	租金	到期日
1	Olympia Dezvoltare S.R.L.	GreenTree Applications S.R.L	The Olympia Tower in Bucharest, Romania	6,584.44 欧元/月	2017.4.30
2	UAB Nextury Ventures	Spigot, Inc.	Kalvariju St 300, Vilnius, Lithuania	$400 美元/月	2016.12.31
3	Regus Management Group, LLC	Azureus Software, Inc.	264 Downtown Lytton Avenue, Palo Alto，US	$2,739 美元/月	2016.8.31

3、Spigot, Inc.下属子公司——Azureus Software, Inc.2012 年 5 月成立时以 1 美元登记注册，故未入账，账面价值为零。

SearchMe Technologies, Inc.没有实际经营，GreenTree Applications S.R.L.为 Spigot, Inc.研发中心在财务核算上作为费用中心，因此上述 2 家子公司没有自己的账套，账务均在 Spigot, Inc.。

4、主要税项及税务风险提示

美国企业所得税税率为 35%，作为 S 型公司的 Spigot, Inc.根据规定无需缴纳企业所得税，但 Spigot, Inc.在 2008 年注册过 C 型公司，2011 年转换为 S 型公司时，税务报表上显示有 400 万美元的注入收益（Build-in-gain），根据美国公司法规规定，S 型公司在引入公司类法人或外国投资人时，S 型公司需要变更为 C 型公司，该笔收益面临征收所得税的风险。

目前，Spigot, Inc.纳税报表是基于收付实现制编制的，但是在并购后，Spigot, Inc.需要转为 C 型公司，纳税报表需要基于权责发生制编制，这种转换会涉及到税务调整事项，且要根据调整后的纳税额度多退少补。

本次评估结论考虑了该事项的影响，具体如下：（1）美国公司在缴纳公司税时，拥有某些税收抵免（Tax Credit）项的资格。如美国税法（Internal Revenue

Code）Section 41 规定，从事开发或研究的公司将可能获得开发及研究税收抵免（Research & Experimentation Tax Credit or R&D Tax Credit）。Spigot, Inc.从事软件开发，如产生相关的研发费用及研发人员工资，将极有可能获得该税收抵免资格，从而降低有效税率；（2） Foreign Tax Credit。美国税法规定，如公司在美国之外的符合规定的国家或地区确认收入，将获得外国税收抵免（Foreign Tax Credit），从而免除公司在美国双重征税的义务，保证公司如完成低税率国收入确认，能有效降低公司实际税率。评估人员现场与 Spigot, Inc.沟通，考虑该公司每年均有较高的研发费用，使得实际所得税率很可能低于法定税率，故本次评估按照 33%的税率计算所得税。

5、评估基准日，Spigot, Inc.短期借款账面价值 194,531.25 美元，根据合同约定已于 2015 年 7 月 3 日前偿还。

6、由于 Spigot, Inc.为美国公司，故本次评估采用美元为货币单位，根据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的 Spigot, Inc.无保留意见的《审计报告》（瑞华专审字[2015]01660008 号），货币单位为人民币，2013 年至 2015 年 6 月采用的汇率分别为 6.0969、6.1190 和 6.1136。

7、评估基准日后事项

（1）Spigot, Inc.于 2015 年 7 月 6 日召开股东会议，决议通过向公司股东分配 5,200,000.00 美元股利。本次交易作价已考虑此次股利分配对 Spigot 估值的影响并在基准日估值基础上做出了调整，最终确定本次交易作价。

（2）评估基准日后至 2015 年 8 月 31 日，人民币美元汇率由 6.1136 贬值至 6.3903

（九）董事会对 Spigot 评估的合理性以及定价的公允性分析

1、评估依据的合理性

根据中通诚资产评估有限公司出具的“中通评报字〔2015〕247 号”《资产评估报告》及后附资产评估说明，本次收益法评估对 Spigot 2015 年 7 月至 2021 年期间的营业收入、营业成本、毛利率、净利率等数据进行了预测，预测结果如下表所示。

单位：万美元

项目	历史数据		
	2013年	2014年	2015年1-6月
营业收入	3,225.84	4,771.17	2,333.16
营业成本	759.77	1,531.15	753.75
毛利率	76.45%	67.91%	67.69%
净利率	31.55%	35.40%	35.42%

单位：万美元

项目	预测数据						
	2015年7-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
营业收入	2,470.72	7,676.64	8,946.33	9,863.00	10,652.34	11,238.01	11,238.01
营业收入增长率			16.54%	10.25%	8.00%	5.50%	0.00%
营业成本	921.22	3,121.96	3,388.03	3,741.60	4,236.56	4,817.34	4,817.34
毛利率	62.71%	59.33%	62.13%	62.06%	60.23%	57.13%	57.13%
净利率	32.98%	32.54%	34.48%	34.47%	33.50%	31.44%	31.44%

（1）营业收入预测合理性分析

本次收益法评估对预测期内 Spigot 各年的营业收入进行了预测，其中 2016 年营业收入的增长速度高于报告期内数值。预测期内主营业务分类别统计的营业收入增长速度如下表所示。

单位：万美元

业务	预测年度						
	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
应用软件使用费	123.54	383.83	447.32	394.52	372.83	337.14	337.14
广告	2,347.18	7,292.81	8,499.01	9,468.48	10,279.51	10,900.87	10,900.87
合计	**2,470.72**	**7,676.64**	**8,946.33**	**9,863.00**	**10,652.34**	**11,238.01**	**11,238.01**
增长率	0.98%	58.57%	16.54%	10.25%	8.00%	5.50%	0.00%

如上表显示，Spigot 2016-2018 营业收入快速增长的主要原因是：1）开始着重实现每个客户的收入最大化，选择同样注重用户体验及用户长期满意度的合作伙伴，降低用户卸载率；2）加大对移动端手机产品的开发，随着智能手机应用的普及，移动端的广告市场会给 Spigot 带来比 PC 端更高的收入增长，而与 CBS Interactive、SourceForge 等下载门户的良好合作关系更让 Spigot 比其他潜在的竞争更占先机；3）积极推进视频广告，而视频广告能够给 Spigot 带给高增长、高收益率的收入；4）Spigot 最主要的合作伙伴 Yahoo!正在优化自己的合作战略并与新的搜索引擎达成的新的合作关系，这会使 Yahoo!的广告收入增长，作为

Yahoo!的广告收入分成伙伴，Spigot 也会从中受益；5）与本公司其他业务资产整合后产生的协同效益。上述因素将在 2016 年使得营业收入有较大幅度的上涨。

（2）毛利率预测合理性分析

Spigot 目前对供应商的支付模式包括预付费模式及收入分成模式，且以收入分成模式为主，未来 Spigot 对供应商支付模式也会包括预付费模式及收入分成模式两种，Spigot 公司管理层分析认为，采用固定支出的预付费形式（即用户安装 Spigot 公司插件，公司则按固定费率支付软件发开商预付费用，而非等该用户产生广告收入后，与软件开发商按一定比例分成），虽然在初期的单笔支出会相对较大，但考虑到软件及用户的生命周期较长，预计产生的广告收入较高。对于高下载量软件而言，如能采用该种模式，在其生命周期内，Spigot 公司最终毛利润收入较高。故 Spigot 与一部分供应商采用预付费模式。评估师在考虑收益法预测中，考虑了两种支付模式对盈利预测的影响，具有合理性。

对 Spigot 收益法的评估中，评估师对营业成本的预测，综合了对 Spigot 公司历史毛利率情况的分析，市场上可比公司毛利率水平，Spigot 公司现在的实际运营情况。

证券代码	证券名称	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月	平均值
YHOO US Equity	雅虎	71.17%	71.89%	66.71%	69.92%
GOOG US Equity	谷歌公司	60.39%	61.07%	61.85%	61.10%
PERI US Equity	Perion Network 有限公司	98.12%	92.84%	92.27%	94.41%
BIDU US EQUITY	百度	64.09%	61.50%	60.72%	62.10%
平均值		**73.44%**	**71.83%**	**70.39%**	**71.89%**
剔除 P 公司平均值		**65.22%**	**64.82%**	**63.09%**	**64.38%**
Spigot, Inc.		**76.45%**	**67.91%**	**67.69%**	**70.68%**

数据来源：Bloomberg

Spigot 公司自 2014 年至评估基准日，毛利率维持在 67%左右，同类可比上市公司的同期毛利率水平为 65%-63%，低于 Spigot 公司毛利率水平。在对 Spigot 公司收益法的营业成本预测中，综合考虑了历史数据、可比公司数据及公司经营状况及未来发展情况，而非单纯考虑预付费模式与收入分成模式的区别。且 Spigot 公司目前及未来都会并行采用预付费模式及收入分成模式，而非单纯采用预付费模式，且收入分成模式占比较高。考虑到公司与 CNet 等分销伙伴采用新预付费分成模式，合作初期支出较大，出于谨慎考虑，评估师对 2016 年毛利率预估值相较历史值下降较大，但考虑到合作初期过后，采取预付费模式的合作，

Spigot 营业成本支出将会有所下降，故之后预测的毛利率水平维持在 62%-60%，符合公司实际运营情况及市场中可比公司的相关数据。从收入的角度而言，以上两种合作方式对 Spigot 实际业务收入无影响，对评估值的影响已反映在对毛利率预测的变化中。

（3）净利润预测合理性分析

预测数据显示，Spigot 2015 至 2021 年期间净利率水平仍将保持稳定，维持在 31%至 34%左右，与报告期内 2013 年、2014 年的数值基本持平。

2、评估因素影响分析

Spigot 所处的软件和信息技术服务业是我国的战略性行业，政府已把互联网以及软件和信息技术服务业作为未来 10 年重点发展的战略行业之一，通过互联网信息化能够带动新型工业化发展，实现经济结构优化和可持续发展。政府相继出台法律法规、部门规章、规范性文件规范互联网发展，并相继制定了《2006-2020 年国家信息化发展战略》、《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》、《信息产业“十二五”发展规划》等一系列产业政策，显示出我国政府鼓励互联网行业平稳、健康发展的战略，因此软件和信息技术服务业的发展环境是稳定的；经过十余年的发展，软件和信息技术服务业的技术水准已形成稳步增强的态势，技术基础成熟；Spigot 拥有的核心技术均为在经营过程中通过经验积累形成，不存在使用外部技术许可的情形。

综上所述，上述各项因素对本次评估或估值结果不产生重大影响。

3、评估结果敏感性分析

综合考虑 Spigot 的业务模式特点和报告期内财务指标变动的影响程度，本次评估选取营业收入和毛利率作为估值敏感性分析的指标。

（1）预测期内营业收入变动对估值影响的敏感性分析

营业收入变动率	评估值（万美元）	评估值变动率
15.00%	33,382.38	29.72%
10.00%	30,833.01	19.81%
5.00%	28,283.64	9.91%
0.00%	25,734.27	0.00%
-5.00%	23,184.90	-9.91%
-10.00%	20,635.53	-19.81%
-15.00%	18,086.16	-29.72%

（2）预测期内毛利率变动对估值影响的敏感性分析

毛利率变动额	评估值（万美元）	评估值变动率
1.50%	26,573.86	3.26%
1.00%	26,288.95	2.16%
0.50%	25,450.48	-1.10%
0.00%	25,734.27	0.00%
-0.50%	25,434.22	-1.17%
-1.00%	25,149.31	-2.27%
-1.50%	24,864.40	-3.38%

4、评估协同效应分析

Spigot 是行业内领先的跨平台分销及商业变现解决方案的领先供应商，为全球的广告主和软件开发者提供服务，已不单纯是浏览器插件企业，Spigot 的终端用户群体即为公司自有软件及合作方软件的用户。Spigot 凭借旗下用户数量稳定、软件生命周期长、未来新增用户数量大的自有软件产品组合，与其他第三方应用软件配合形成全球化分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获取及覆盖全球新增用户。Spigot 的商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高每次用户安装软件的终身收入，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。这不仅可向广告主提供不断增长且稳定的用户获取渠道，同时可为开发者提供稳定、可预测的收入来源以及量身定制的用户体验。

上市公司通过此次资产重组将获取广阔的互联网资源，深度进入互联网 PC 端和移动端市场，Spigot 作为一款能够串联互联网链条中各个角色，导流用户流量并货币化的服务商，不仅能够为上市公司旗下大量用户流量资源创造变现机会，同时也能形成公司在浏览器、搜索、安全软件、电商、游戏和其它应用领域的一个分发渠道。

Spigot 在境外流量经营方面具有明显优势， Spigot 目前拥有 7 个软件，是较大规模的境外自有流量入口之一。此外，Spigot 还广泛与境外第三方软件以分成的模式进行合作，进行流量整合；在商业变现端，而 Spigot 目前最大的合作方为 Yahoo，通过搜索分成的模式来实现流量变现。在本次收购完成后，上市公司旗下拥有的猎鹰网络、掌汇天下，作为优质流量入口，将可为 Spigot 提供大量境内用户及境内流量，将 Spigot 业务拓展至中国境内，这将极大增强 Spigot 与广告平台客户的议价能力和变现渠道。与此同时，Spigot 将利用本次收购带来的协同效应，进一步发掘国内优质软件及优质流量，整合入 Spigot 变现平台。未来在

业务经营过程中，本次交易的四家标的公司将发挥在各自特长，使得从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显，Spigot 境内及整体业务将会得到进一步拓展。

Spigot 作为一家国际化公司，与众多国际知名互联网企业建立了业务合作。如搜索公司 Yahoo!，Spigot 自 2012 年起便与 Yahoo!建立了长期合作关系，目前 Yahoo!已成为公司最主要的客户。此外，通过收入共享模式的运作，Spigot 与众多搜索引擎（如 Ask.com、Yandex）、电商（如 eBay、亚马逊）、防病毒安全公司（McAfee, AVG, IObit, TRUSTe）、浏览器企业（如 Chrome, Firefox, Internet Explorer, Safari）等主要客户保持良好的战略合作关，有助于公司拓展客户资源，形成了行业领导地位。

总的来看，二者的整合既能为公司带来业界领先的技术应用，国际化的客户资源和全球市场潜力，也能为 Spigot 提供在高速发展中国互联网市场进行拓展的机会。

5、相对定价合理性分析

（1）本次交易标的资产作价的市盈率、市净率

根据评估师出具的《评估报告》，在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot 的资产账面价值为 2,765.83 万美元，100%股权对应的净资产账面价值为 318.35 万美元，本次交易 Spigot 100%股权作价 25,169.671 万美元，据此计算本次交易在基准日的市净率为 79.60 倍。如剔除模拟公司税对公司负债的影响，Spigot 100%股权对应的净资产账面价值为 1,971.66 万美元，据此计算本次交易在基准日的市净率为 12.77 倍。

Spigot 2014 年度实现归属于母公司股东的净利润 1,699.06 万美元，Spigot 本次收购的市盈率水平如下：

项目	2014 年度	2015 年 1-6 月	2015 年预测
Spigot 归属于母公司股东的净利润（万美元）	1,699.06	826.45	1,641.23
Spigot 100%股权交易市盈率（倍）	14.81	-	15.34

注 1：Spigot 100%股权交易市盈率=Spigot 100%股权作价美元 25,169.671 万美元/Spigot 各年度实际净利润（美元）

（2）从市场可比交易价格分析定价合理性

过去三年（2012 年 9 月 11 日起），全球市场发生的与本次交易可比的控制权收购案例共有 11 起。11 起案例中标的公司的主营业务均是互联网信息服务业或互联网软件业，且业务模式与 Spigot 较为相似，因此在本部分分析中选择上述收购案例作为本次交易的可比案例。具体情况如下：

交易日期	标的公司	买方公司	交易价值（百万美元）	EV/营业收入	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/E	P/B
05/12/2015	AOL Inc.	Verizon Communications Inc. (NYSE:VZ)	4,759.44	1.7x	9.9x	18.6x	33.5x	1.7x
05/07/2015	Telecity Group plc (LSE:TCY)	Equinix, Inc. (NasdaqGS:EQIX)	4,065.6	7.6x	16.1x	24.7x	54.6x	6.0x
03/13/2015	7Pixel Srl	Gruppo MutuiOnline S.p.A (BIT:MOL)	58.42	4.9x	9.4x	-	14.8x	-
11/12/2014	WebCrew Inc.	Newton Financial Consulting, Inc. (JASDAQ:7169)	154.28	0.8x	8.0x	10.8x	17.9x	2.9x
11/05/2014	Contact At Once!, LLC	LivePerson Inc. (NasdaqGS:LPSN)	76.53	3.1x	15.9x	17.2x	16.1x	51.3x
10/07/2014	Trovit Search S.L.	NEXT Co., Ltd. (TSE:2120)	101.04	4.6x	13.6x	13.6x	19.0x	10.5x
09/11/2014	Conversant, Inc.	Alliance Data Systems Corporation (NYSE:ADS)	2,448.86	4.0x	12.0x	14.9x	24.0x	4.6x
01/21/2014	Auto Trader Group plc (LSE:AUTO)	Apax Partners LLP	3,280.86	9.9x	19.0x	19.5x	60.9x	-
12/02/2013	Digital Insight Corporation	NCR Corporation (NYSE:NCR)	1,650.0	5.1x	52.5x	65.3x	80.9x	1.7x
06/24/2013	Society6, LLC	Demand Media, Inc. (NYSE:DMD)	94.34	4.8x	15.5x	15.5x	14.5x	27.6x
10/22/2012	Ancestry.com LLC	Permira Advisers Ltd.; Spectrum	1,609.06	3.4x	9.9x	13.2x	18.8x	3.9x

		Equity Management, L.P.; Permira Investments Limited						
可比交易平均值				**4.5x**	**16.5x**	**21.3x**	**32.3x**	**12.3x**
可比交易中位值				**4.6x**	**13.6x**	**16.3x**	**19.0x**	**4.6x**
可比交易最大值				**9.9x**	**52.5x**	**65.3x**	**80.9x**	**51.3x**
可比交易最小值				**0.8x**	**8.0x**	**10.8x**	**14.5x**	**1.7x**
Spigot							**15.3x**	**12.8x**

资料来源：Capital IQ

注 1：P/B＝标的资产 100%股权定价÷标的资产基准日合并报表归属于母公司净资产（Spigot 净资产剔除应付税款的影响）；

注 2：P/E＝标的资产 100%股权定价÷标的资产基准日过去十二个月合并报表归属于母公司净利润（Spigot 净利润以 2015 年整年承诺净利润计算）；

Spigot 基准日市净率为 12.8 倍，与行业可比交易基准日 12.3 倍的平均市净率基本相同。

Spigot 基准日市盈率为 15.3 倍，低于行业可比交易基准日当年 32.3 倍的平均市盈率，但与行业可比交易基准日当年 19.0 倍的中位市盈率相差不大，但仍略高于可比交易最小值 14.5 倍市盈率。主要原因为，可比交易中标的资产与 Spigot 的主营业务存在一定差异，导致其盈利能力与 Spigot 有所不同，交易溢价与 Spigot 也有所不同。

（3）从相对估值角度分析 Spigot 定价的合理性

Spigot 是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，在其细分领域可比公司很少。由于标的公司与搜索引擎雅虎、谷歌和百度在流量导入、分销的盈利模式与业务模式上具有一定可参照性，故选取其作为参考。可比公司具体如下：

序号	证券代码	证券简称	P/E	PB
1	NasdaqGS:YHOO	雅虎	4.3x	0.9x
2	NasdaqGS:GOOGL	谷歌	32.6x	4.0x
3	NasdaqGS:BIDU	百度	24.8x	5.4x
4	NasdaqGS:PERI	Perion Network	5.9x	0.6x
5	NasdaqGS:QNST	QuinStreet	NM	2.0x
6	NasdaqGS:BCOR	Blucora	NM	1.0x
平均值			**15.3x**	**1.5x**
Spigot			**15.3x**	**12.8x**

注 1：对于可比上市公司，P/E（市盈率）取截至 2015 年 9 月 11 日的 TTM 市盈率（即市值/前推 12 个月扣非后净利润），市净率取 2015 年 9 月 11 日的收盘价*截至当日公司总股本/归属母公司股东的权益。以上计算结果取自 Capital IQ。

注 2：NM：Not Meaningful（无效）；QuinStreet、Blucora 的每股收益为负

2015 年 9 月 11 日，Spigot 全球可比公司的平均市盈率为 15.3 倍，平均市净率为 1.5 倍。

本次交易对应的市盈率为 15.3 倍，市净率为 12.8 倍。本次交易的市盈率与行业水平基本相符。本次交易的市净率高于行业平均水平，主要原因是 Spigot 属于轻资产型公司，账面净资产无法反映其企业价值。同时 Spigot 为非上市私人公司，相比于上市公司而言未经公开募集资金充实净资产的过程，因此虽然本次交易估值对应的市净率高于同行业的上市公司平均市净率。但考虑到 Spigot 较高的净资产收益率，本次交易的定价具有合理性。

6、评估基准日至本报告书首次披露日 Spigot 发生的重要变化事项分析

评估基准日至本报告书首次披露日，Spigot 不存在重要变化事项。

7、交易定价与评估结果差异分析

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot 100%股权评估值为 25,734.27 万美元，Spigot 100%股权的交易价格为 25,169.671 万美元，考虑到 Spigot, Inc.于 2015 年 7 月 6 日召开股东会议，通过并向公司股东分配 520 万美元股利，公司实际价值相应下降 520 万美元，如剔除该股利分红影响，本次交易定价与评估结果不存在较大差异。

8、行业发展趋势、行业地位、行业竞争及经营情况分析

（1）行业高速发展，政府政策有力支持，市场空间广阔

全球互联网用户和经济规模高速增长，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 36 次《中国互联网络发展状况统计报告》中显示，至 2015 年 6 月，中国网民规模已达 6.68 亿，互联网普及率为 48.8%，较 2014 年底提升了 0.9 个百分点，预计 2015 年互联网普及率将达到 50%。据艾瑞咨询统计 2014 年中国网络经济营收规模达到 8706.2 亿元，同比增长 47.0%，预计未来高速增长水平将继续保持，预计到 2018 年整体互联网市场规模将突破 2 万亿大关。我国的互联网产业处于上升阶段，未来随着城市化的推广和基础网络设施的完善，将具有广阔的发展空间。

国际范围内，2014 年全球互联网用户数达到 28 亿，占全球人口的 39%，同比增长 6.6%，其中，发展中国家增长了 8.7%，发达国家增长了 3.3%。美国互联网普及率达到 83%，欧洲互联网平均普及率达到 84%以上，亚洲日本互联网普及率 79%，韩国达到 84%。

软件与服务行业是过去几年中国增长最快的行业之一，2005-2014 的行业收入复合增速达 28%。2014 年行业整体收入超过 3.7 万亿元，占 2014 年 GDP 的比重达到 5.8%。2015 年 1－7 月，我国软件和信息技术服务业整体运行态势继续保持平稳，完成软件业务收入 23595 亿元，同比增长 16.6%。根据工业和信息化部发布的《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》，2015 年我国软件和信息技术服务业的业务收入预计将突破 4 万亿元人民币，占信息产业比重达到 25%，年均增长 24.5%以上。受益于我国的经济从传统制造业向高端制造业和服务业转型的过程，未来 5-10 年软件与信息技术服务行业迎来良好的的发展机遇，预计行业未来 5 年的收入复合增长速度将达 20%。

我国尤其重视信息行业的发展，政府已把互联网以及软件和信息技术服务业作为未来 10 年重点发展的战略行业之一，通过互联网信息化能够带动新型工业化发展，实现经济结构优化和可持续发展。政府相继出台法律法规、部门规章、规范性文件规范互联网发展，并相继制定了《2006-2020 年国家信息化发展战略》、《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》、《信息产业“十二五”发展规划》等一系列产业政策，显示出我国政府鼓励互联网行业平稳、健康发展的战略，未来发展前景持续看好。

（2）Spigot 行业地位

Spigot 拥有行业领先的专有技术平台和分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获得新客户，利用其广泛并多元的第三方以及自有自营类热门应用软件库，吸引了每月超过一千万的全球新增下载用户。该业务的核心是 Spigot 自有和自营的应用产品，给 Spigot 带来近一年 7000 万的下载用户。Spigot 2014 年已经拥有 6600 万名活跃用户，并有 500 万的插件、工具栏的月新下载量，在行业市场份额领先。Spigot 的商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高用户安装软件后在软件生命周期内的收入贡献，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。在安装自有自营类以及第三方应用软件时，Spigot 允许客

户安装功能强大的搜索工具栏、电子商务优惠插件以及其他定制的浏览器工具栏，以最大限度增加客户的终身价值，提升长期用户参与度。

（3）Spigot 核心竞争力

Spigot 作为业内领先跨平台分销及商业变现解决方案的领先供应商，为全球的广告主和软件开发者提供服务，已不单纯是的浏览器插件企业。Spigot 凭借旗下用户数量稳定、软件生命周期长、未来新增用户数量大的自有软件产品组合，与其他第三方应用软件配合形成全球化分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获取及覆盖全球新增用户。公司业务模式串联了互联网链条中技术开发和商业变现两个方面，不仅提供给广告商全球大规模覆盖机会，也给应用开发者提供商业变现的机会。

1）具备成型且继续增长的生态系统

Spigot 业务模式成熟清晰，其商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高每次用户安装软件的终身收入，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。其不仅可向广告主提供不断增长且稳定的用户获取渠道，同时可为开发者提供稳定、可预测的收入来源以及量身定制的用户体验。

2）广阔的分发网络

Spigot 分发网络主要基于多达 1.2 亿的用户的自有应用平台和第三方分销伙伴。公司拥有强大的自有应用平台方面，自有经营的 7 项主流应用程序（Vuze, YTD, Freerip, Free PDF Editor, FLV, My eMoticons, Tuneup），已在全球范围内广泛使用，每年全球安装量达 7000 万（主要为应用许可证、应用广告推广和第三方捆绑等收入），每年为公司带来逾 1,700 万美元收入。在第三方分销伙伴方面，公司与全球最领先的第三方分发公司 BitTorrent、CNET 等建立长期稳定战略合作关系，分销伙伴的软件安装量全球每年能达到 5000 万。

3）稳定的客户合作资源

Spigot 业务收入主要来源于全球互联网的搜索引擎广告收入、电子商务成交额和应用软件使用许可等，客户数由 2012 年的 23 家发展到 2015 年的 34 家，且公司依然着力开发新客户。公司 2011 年最早与 Yahoo!合作关系，一直维持良好的合作关系。目前，公司主要客户为 Yahoo!、Zako Solutiongs LTD 和

AdKnowledge，三者收入占比合计为 83%。通过收入共享模式的运作，公司与主要客户保持良好的战略合作关系。尤其是与 Yahoo!自 2012 年以来一直保持着良好稳定的的合作关系，公司主要收入具备一定的稳定性。

4）强大的技术研发能力

作为互联网企业，Spigot 充分认识到技术开发与更新的重要作用，在罗马尼亚建了 22 人的技术研发队伍，精通计算机、软件和互联网开发及优化技术，专职负责互联网技术研发。目前，公司在现有主要系统平台（iOS, Windows, Linux, Android）和主要浏览器平台（Chrome, Safari, Explorer）均有开发和优化的专业软件，具备视频与音频检索、转换的专有技术。基于自身的人才和技术优势，公司每月能发布 2-3 次新的搜索插件版本，平均每年更新 30 次，与同行业其他公司相比，市场反应速度更快。

5）备受重视的移动应用技术开发

Spigot 已关注到移动应用的潜在商机，利用现有桌面应用的技术成果，开发自有应用程序的移动版本，公司第一版 YTD 和 Vuze 移动应用每月有 25 万的安装量，且计划进一步开发其他自有应用的移动版本，并有意向收购移动应用有关企业，力求抢占移动应用技术市场。

6）行业经验丰富的管理层团队

Spigot 公司创始人、管理层以及员工具有丰富的互联网从业经历，深谙互联网市场和技术发展趋势。公司两位创始人一位拥有斯坦福大学 MBA 学位，一位拥有牛津大学商业经济学硕士学位，商业敏感度和经营管理能力较强，过往的管理经验显示现有公司管理层决策能力强，决策效率高。创始人曾经创办的 Vendio 被阿里巴巴收购。公司管理层和工程师的人员相当稳定，员工离职率每年小于 5%。

7）优势的地理位置

Spigot 注册于内华达州，但在加州硅谷设有办公室，能够与全球顶尖互联网和软件公司保持近距离的接触和沟通，有效减少与客户和供应商的沟通成本，有助于同战略合作伙伴维持长期和稳定的战略合作关系。

（4）Spigot 经营情况分析

Spigot 2013 年、2014 年收入规模分别达到 2.00 亿元、2.93 亿元，净利润分别为 0.63 亿元、1.04 亿元，2011 至 2014 年年复合增长率达 64%，营业收入及净利润持续快速增长，在浏览器插件行业中具有较强收入和盈利能力。

（十）研发费用加计扣除政策对标的资产业绩和评估预测的影响

经核查，独立财务顾问和会计师认为，Spigot 为美国公司，不适用该项新政策。因此，本次收益法预测中未考虑研发费用加计扣除。

五、范特西 100%股权评估情况

（一）评估方法和评估结果

本次交易的评估基准日为 2015 年 6 月 30 日，评估对象为范特西的股东全部权益。评估范围为范特西在基准日的全部资产及相关负债，账面资产总额 8,518.53 万元，负债 4,000.10 万元，净资产 4,518.43 万元。

根据中通诚资产评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法对范特西 100%股权进行了评估，不同评估方法对应评估结果如下：

1、资产基础法评估结果

根据资产基础法评估结果，范特西总资产评估值为 10,294.53 万元，负债评估值为 3,745.37 万元，净资产评估值为 6,549.16 万元，总资产评估值比账面值增值 1,776.00 万元，增值率为 20.85%；净资产评估值比账面值增值 2,030.73 万元，增值率 44.94%。

2、收益法评估结果

根据收益法评估结果，范特西的股东全部权益的评估价值为 33,486.91 万元，较股东权益账面值 4,518.43 万元增值 28,968.48 万元，增值率 641.12%。

（二）交易标的评估假设

本次评估及评估结论的成立，依赖于以下评估假设：

1、基本假设

（1）交易假设。交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。

（2）公开市场假设。公开市场假设是假定待评估资产在公开市场中进行交易，从而实现其市场价值。资产的市场价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而不是由个别交易决定。这里的公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的，而非强制或不受限制的条件下进行的。

2、具体假设

（1）假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

（3）假设被评估企业现有的和未来的经营管理者是尽职的，且公司管理层有能力担当其职务，能保持被评估企业正常经营态势，发展规划及生产经营计划能如期基本实现。

（4）假设被评估企业完全遵守国家所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。

（5）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（6）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（7）假设根据国家规定，目前已执行或已确定将要执行的有关利率、汇率、税赋基准和税率以及政策性收费规定等不发生重大变化。

（8）假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

（三）对交易标的评估方法的选择及其合理性分析

根据《资产评估准则——企业价值》（中评协〔2011〕227 号），注册资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和资产基础法三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或多种资产评估基本方法。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》（中国证券监督管理委员会令 53 号）的有关规定，重大资产重组中相关资产以资产评估结果作为定价依据的，资产评估机构原则上应当采取两种以上评估方法进行评估。并在评估报告中列示，依据实际状况充分、全面分析后，确定其中一个评估结果作为评估报告使用结果。

收益法是从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期获利能力的角度评价资产，符合对资产的基本定义。该方法评估的技术路线是通过将被评估企业未来的预期收益资本化或折现以确定其市场价值。经过调查了解，被评估企业收入、成本和费用之间存在比较稳定的配比关系，未来收益可以预测并能量化。与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此符合收益法选用的条件。

由于被评估单位的各项资产和负债均可单独评估，具备进行资产基础法评估的条件，因此可以采用资产基础法进行评估。

因此，本次评估采用收益法和资产基础法进行评估。

（四）资产基础法评估情况

1、评估方法及说明

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。在运用资产基础法进行企业价值评估时，各项资产的价值是根据其具体情况选用适当的具体评估方法得出。

本次评估涉及的具体评估方法如下：

（1）货币资金

本次委估货币资金账面价值为 17,969,310.69 元，为现金、银行存款和其他

货币资金。

现金：库存现金评估基准日账面余额 51,853.48 元，全部为人民币。现金存放于范特西科技财务部，评估人员核对现金日记账和总账资金账户余额是否相符，根据客观情况进行盘点。在此基础上，抽查大额现金收支原始凭证及资产负债表日前后若干天大额现金收支凭证。在核实无误的基础上，评估人员以基准日人民币库存现金账面值确定评估值。

银行存款：截至评估基准日，范特西科技开立的银行账户 6 个有存款余额，均为人民币账户。评估人员核查存款账户时查阅了各银行账户基准日银行对账单、银行存款余额调节表，取得了银行存款询证函，与账面价值进行核对。

其他货币资金：截至评估基准日，其他货币资金为泛联手机卡、保证金及支付宝账户余额。评估人员核对其他货币资金日记账与总账的余额是否相符。抽查相关的原始凭证内容是否完整。

经核实无误后，货币资金评估值为 17,969,310.69 元。

（2）交易性金融资产

评估人员首先获取交易性金融资产申报表,与明细账、总账、报表进行核对。清查、核实股票、债券、基金等实际持有数量及比例，复印重要凭证资料。必要时 抽查股票、债券、基金的购入、买卖增减记录，了解变现可能性。经核实无误后，按赎回金额确定评估值为 3,502,416.74 元。

（3）应收账款

评估人员首先编制或获取应收帐款明细表，核对与总帐、报表金额是否相符；检查有关文件、原始凭证等，并进行函证。在此基础上，进一步分析其帐龄构成，其帐龄均在 1 年以内为 2,786,299.17 元,1-2 年的为 65,046.30 元，2-3 年为 649,235.15 元，3-4 年为 1,257.60 元。评估人员经过与企业进行交流及测算后，认为坏帐准备的计提基本与可能出现坏帐的概率相符合，因此评估人员根据实际情况按企业计提坏帐准备的比例对预计坏帐损失进行了估计，以核实后的帐面金额扣除预计坏帐损失的金额作为应收帐款的评估值。经审核无误，本次应收帐款评估值为 3,360,486.35 元。应收帐款坏帐准备评估为 0。

（4）其他应收款

其他应收款账面余额 26,114,751.18 元，核算内容主要是借款及版权金等。坏账准备 943,606.75 元。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了其他应收款发生的时间、内容。评估人员经过与企业进行交流及测算后，认为坏帐准备的计提基本与可能出现坏帐的概率相符合，因此评估人员根据实际情况按企业计提坏帐准备的比例对预计坏帐损失进行了估计，以核实后的帐面金额扣除预计坏帐损失的金额作为其他应收款的评估值。经审核无误，本次其他应收款评估值为 25,171,144.43 元。其他应收款坏帐准备评估为 0。

（5）其他流动资产

其他流动资产账面余额为 4,071,568.87 元，核算内容主要为所得税款、增值税款、向招商银行招商银行高新园支行购买的理财产品日益月鑫、向招商银行创维大厦支行购买的理财产品鼎鼎成金 68531 号及办公室装修。

评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了上述款项发生的时间、内容。最终确定其他流动资产评估值为 4,116,137.12 元。

（6）可供出售的金融资产

可供出售的金融资产账面金额为1,200,000.00元，根据投资协议，深圳范特西每次投资100万元，分三期共投资深圳市云帆时代网络有限公司300万元，投资款全部到位之后将持有深圳市云帆时代网络有限公司36%的股权，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位名称	投资日期	拟投资金额	协议持股比例	已投资金额
深圳市云帆时代网络有限公司	2015 年 2 月	300	36%	120

评估人员首先获取可供出售的金融资产申报表,与明细账、总账、报表进行核对。清查、核实持有可供出售金融资产的实际持有数量及比例。查明可供出售金融资产的形成日期、原始投资成本，溢价、折价、约定利息等，复印重要凭证资料。经清查核实，最终按账面金额确定评估值为 1,200,000.00 元。

（7）长期股权投资

1）评估范围

长期股权投资的评估范围为深圳范特西对子公司的股权投资，截至评估基准日二级子公司共 2 家，均为全资子公司，账面余额 11,008,828.05 元，计提的长期股权投资减值准备 0.00 元，账面价值为 11,008,828.05 元。评估人员通过查验投资协议、被投资企业注册文件、章程和验资报告等资料，确认投资关系的合法性，并通过核实入账凭证等财务资料确认账面值的合理性及准确性。经核查，长期股权投资情况见下表：

深圳范特西长期股权投资明细表

单位：元

序号	被投资单位名称	投资日期	持股比例	投资成本	账面价值
1	深圳市沸腾科技有限公司	2012 年 8 月	100.00%	1,000,000.00	1,000,000.00
2	上海范特西网络科技有限公司	2014 年 2 月	100.00%	10,000,000.00	10,008,828.05
减：长期股权投资减值准备					
合计				**11,000,000.00**	**11,008,828.05**

2）评估方法

对于企业拥有实际控制权的被投资单位，评估人员到现场进行了清查核实与现场勘察，根据该公司的具体情况采用相应评估方法进行整体评估，将被投资单位净资产评估值按股权投资比例折算后，作为长期股权投资的评估值。

3）评估情况

① 沸腾科技

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，深圳市沸腾科技有限公司资产账面价值为 1,187.12 万元，负债账面价值为 730.92 万元，净资产账面价值为 456.20 万元；资产评估价值为 1,286.54 万元，负债评估价值为 730.91 万元，净资产评估价值为 555.62 万元。资产评估值比账面值增值 99.42 万元,增值率为 8.37%；净资产评估值比账面值增值 99.42 万元，增值率为 21.79%。评估结论详细情况见下表：

单位：万元

序号	项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	1,172.56	1,172.56	-	0.00%
2	非流动资产	14.56	113.98	99.42	682.83%

序号	项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
3	其中：固定资产	14.52	10.51	-4.01	-27.62%
4	无形资产	-	103.42	103.42	
5	递延所得税资产	0.04	0.04	-	0.00%
6	资产总计	1,187.12	1,286.54	99.42	8.37%
7	流动负债	730.91	730.91	-	0.00%
8	非流动负债	0.01	-	-0.01	-100.00%
9	负债总计	730.92	730.91	-0.01	0.00%
10	净资产（所有者权益）	456.20	555.62	99.42	21.79%

沸腾科技将计算机软件著作权的研发费用直接记入了当期损益，未在账内反映，本次评估将其作为账外资产纳入评估范围评估致评估增值。

沸腾科技为增值税一般纳税人，采购的固定资产增值税进项税可以抵扣，而企业账面大多未做抵扣处理，评估人员对固定资产按照增值税进项税可抵扣进行处理，导致企业固定资产发生了一定减值；

综合上述因素，沸腾科技评估后净资产增值 99.42 万元。

沸腾科技在评估基准日的净资产资产基础法评估值为 555.62 万元，深圳范特西持有其 100%的股权，故该项长期股权投资的评估值为 555.62 万元。

② 上海范特西

截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，上海范特西网络科技有限公司资产账面价值为 1,517.10 万元，负债账面价值为 162.59 万元，净资产账面价值为 1,354.51 万元；资产评估价值为 1,517.10 万元，负债评估价值为 162.59 万元，净资产评估价值为 1,354.51 万元。资产评估值比账面值增值 0 万元,增值率为 0%；净资产评估值比账面值增值 0 万元，增值率为 0%。评估结论详细情况见下表：

单位：万元

序号	项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	1,516.88	1,516.88	-	-
2	非流动资产	0.22	0.22	-	-

序号	项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
3	固定资产	0.22	0.22	-	-
4	资产总计	1,517.10	1,517.10	-	-
5	流动负债	127.30	127.30	-	-
6	非流动负债	35.29	35.29	-	-
7	负债合计	162.59	162.59	-	--
8	净资产	1,354.51	1,354.51	-	-

上海范特西网络科技有限公司在评估基准日的净资产资产基础法评估值为1,354.51 万元，深圳范特西持有其 100%的股权，故该项长期股权投资的评估值为 1,354.51 万元。

（8）固定资产

1）评估范围

深圳范特西申报评估固定资产账面原值为 6,071,159.32 元，账面净值为3,075,522.60 元 ，未计提减值准备。包括车辆和电子设备。具体情况如下：

项目名称	数量	账面原值（万元）	账面净值（万元）
车辆	1	328,509.00	208,876.80
电子设备	595	5,742,650.32	2,866,645.80
合　计	596	6,071,159.32	3,075,522.60

2）评估方法

本次设备类固定资产的评估以资产按照现行用途继续使用为假设前提，采用成本法进行评估。原因如下：第一，对于市场法而言，由于在选取参照物方面具有极大难度，且由于市场公开资料较缺乏，故本次评估不采纳市场法进行评估；第二，对于收益法而言，委估设备均不具有独立运营能力或者独立获利能力，故也不易采用收益法进行评估。

成本法是用现时条件下重新购置或建造一个全新状态的被评估资产所需的全部成本，减去被评估资产已发生的实体性贬值、功能性贬值和经济性贬值，得到的差额作为被评估资产的评估值的一种资产评估方法。

电子设备评估采用重置成本法计算，其基本公式为：

评估净值＝评估原值×成新率

评估原值：本报告书所称评估原值是指在现时条件下，于评估基准日购入与所评设备功能相同或相似的全新资产，并使其处于在用状态所需的社会一般公平耗费。

成新率 ：成新率是指所评设备的实际新旧程度。

3）评估结果

根据上述测算思路得到本次委估固定资产评估值为 2,122,650.00 元，相比账面净值 3,075,522.60 元，减值 952,872.60 元，主要原因是企业为增值税一般纳税人，采购的固定资产增值税进项税可以抵扣，而企业账面大多未做抵扣处理，评估人员对固定资产按照增值税进项税可抵扣进行处理，导致企业固定资产发生了一定减值。

（9）无形资产—其他无形资产

1）无形资产概况

深圳范特西账面记录的无形资产为 NBA 版权金、微软操作软件和汉华易美素材版权，原始入账价值 28,402,469.38 元，账面净值 14,248,144.25 元。

深圳范特西申报的账面未记录的无形资产为 41 项注册商标及 41 项计算机软件著作权。无形资产的类型及特点如下：

① NBA 版权金为深圳市范特西科技有限公司向 NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司购买的非独家网络游戏开发授权许可。原始入账价值 27,934,641.61 元，合同约定期间为 2014 年 5 月 30 日至 2016 年 9 月 30 日，企业按月进行摊销，已摊销 12 个月，摊销剩余金额为 13,884,452.89 元，以及本次按账面值确认为评估值。

② 微软操作软件为 2014 年 10 月购入的办公的软件。委估的软件使用权购买时间距离评估基准日较短，本次按原始入账价值确认为评估值。

③ 汉华易美素材版权 2014 年 10 月购入，委估的软件使用权购买时间距离评估基准日较短，本次评估时，按账面值确认为评估值。

④ 注册商标

范特西申报的账面未记录注册商标 41 项，正在申请注册的商标 11 项。由于被评估单位主要开发、经营游戏产品，其收益情况主要与产品质量、运营管理有关，注册商标基本不影响企业收益，因此本次评估不对被评估单位注册商标单独进行评估。

深圳范特西申报的计算机软件著作权共计 41 项，上海范特西申报的计算机软件著作权共计 3 项。由于上海范特西未单独测算未来年度收益，而是和深圳范特西合并测算，因此，将上海范特西的 3 项计算机软件著作权并入深圳范特西进行评估，故本次申报评估的计算机软件著作权共计 44 项。经过清查核实上海范特西和深圳范特西：

I 不纳入本次评估范围的软件著作权为 14 项：

《范特西快乐抢七游戏软件 V1.0》、《范特西大灌篮在线游戏软件 V1.0》、《范特西篮球公园游戏软件 V1.0》、《范特西极速大亨游戏软件 V1.0》、《范特西巅峰足球在线游戏软件 V1.0》、《范特西赛车俱乐部游戏软件 V1.0》、《范特西西甲传奇在线游戏软件 V1.0》、《范特西扫你妹游戏软件 V1.0》、《街机篮球游戏软件 V1.0》、《范特西极速大亨游戏软件 V1.0》这 10 款软件属于已经终止开发的项目，无实际收益；《范特西篮球经理游戏软件 V3.0》，《范特西篮球经理游戏软件 V2.0》，《范特西篮球经理游戏软件 V1.0》这 3 款软件属于目前正在运营的《范特西篮球经理游戏软件 V4.0》的早先版本，已经被 4.0 版本替换下线，实际无收益。《范特西篮球世界在线游戏软件 V1.0》已研发完成，但未来收益不易判断，故以上所提及的 14 款软件著作权不纳入本次评估范围。

II 纳入评估范围的著作权共计 30 项，明细如下：

序号	软件著作权名称和内容	著作权证书号码	取得日期	备注
1	范特西体育网页实时选秀系统软件 V1.0	2009SR050166	2009 年 10 月 30 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
2	范特西即时 PK 赛游戏软件 V1.0	2011SR020105	2011 年 4 月 13 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
3	范特西体育球员交易系统软件 V1.0	2011SR020106	2011 年 4 月 13 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
4	范特西联赛游戏软件 V1.0	2011SR020947	2011 年 4 月 15 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
5	范特西体育球员数据系统软件 V1.0	2011SR020948	2011 年 4 月 15 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营

序号	软件著作权名称和内容	著作权证书号码	取得日期	备注
6	范特西 NBA 挑战赛游戏软件 V1.0	2011SR020950	2011 年 4 月 15 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
7	范特西体育装备系统软件 V1.0	2011SR026647	2011 年 5 月 9 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
8	范特西体育饭友聊天系统软件 V1.0	2011SR026648	2011 年 5 月 9 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
9	范特西杯赛游戏软件 V1.0	2011SR026649	2011 年 5 月 9 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
10	范特西联盟擂台赛游戏软件 V1.0	2011SR026650	2011 年 5 月 9 日	属《范特西篮球经理》子系统，不单独运营
11	FTX-Engine 物理引擎软件 V1.0	2011SR076882	2011 年 10 月 25 日	属开发工具
12	范特西篮球经理游戏软件 V4.0	2012SR123231	2012 年 12 月 12 日	在线运营中
13	范特西篮球经理 2 在线游戏软件 V1.0	2013SR048004	2013 年 5 月 21 日	属《范特西篮球经理 2》子系统，不单独运营
14	范特西篮球大亨 OL 游戏软件 V1.0	2013SR054348	2013 年 6 月 4 日	在线运营中
15	范特西体育娱乐社区服务平台软件 V1.0	2013SR143954	2013 年 12 月 12 日	在线运营中
16	范特西篮球在线游戏软件 V1.0	2013SR159198	2013 年 12 月 27 日	在线运营中
17	范特西篮球 2 在线游戏软件 V1.0	2014SR007055	2014 年 1 月 17 日	在线运营中
18	范特西 JasmineServer 引擎软件 V1.0	2014SR196916	2014 年 12 月 16 日	属开发工具
19	范特西 SharpServer 引擎软件 V1.0	2014SR196917	2014 年 12 月 16 日	属开发工具
20	NBA 范特西游戏软件 V1.0	2015SR062369	2015 年 4 月 13 日	开发完成，未上线
21	美职篮范特西游戏软件	2015SR0085281	2015 年 5 月 19 日	开发完成，未上线
22	美职篮范特西在线游戏软件 V1.0	2015SR111261	2015 年 6 月 19 日	开发完成，未上线
23	范特西足球经理游戏软件 V1.0	2011SR031958	2011 年 5 月 26 日	在线运营中
24	范特西胜利 11 人在线游戏软件 V1.0	2012SR078191	2012 年 8 月 23 日	在线运营中
25	范特西足球在线游戏软件 V1.0	2014SR000123	2014 年 1 月 2 日	在线运营中
26	胜利足球游戏软件 V1.0	2014SR000916	2014 年 1 月 3 日	在线运营中
27	足坛教父游戏软件 V1.0	2014SR029101	2014 年 3 月 11 日	在线运营中
28	范特西世界杯游戏软件 V1.0	2014SR041034	2014 年 4 月 10 日	在线运营中

序号	软件著作权名称和内容	著作权证书号码	取得日期	备注
29	巴西世界杯 OL 游戏软件 V1.0	2014SR042170	2014 年 4 月 14 日	在线运营中
30	足坛豪门游戏软件 V1.0	2014SR127124	2014 年 8 月 25 日	在线运营中

2）评估方法的选择

依据无形资产评估准则，计算机软件著作权评估按其使用前提条件、评估的具体情况，可采用成本法、收益法或市场法。

一般而言，著作权研制开发的成本，企业虽然对其进行成本归集，但该成本往往与其价值没有直接的对应关系，由于评估对象是经历了数年不断研发的结果，且是交叉研究中的产物，加之管理上的原因，研发成本难以准确核算，无法从成本途径对其进行评估，因此对于与研发成本弱相关的著作权，一般不选取成本法评估。

另外，由于著作权是企业自主研发，具有独占性，不对外销售，以及技术转让和许可条件的多样性，缺乏充分发育、活跃的交易市场，也不易从市场交易中选择参照物，故一般不适用市场法。

由于被评估的计算机软件著作权是企业对外合作、经营收入的基础，对营业收入产生贡献，带来稳定的现金流，且通过计算可以货币化、可以合理估算其收益期限及适当的折现率，因此对纳入评估范围的计算机软件著作权采用收益法进行评估。

3）基本公式

评估方法采用收益法，具体采用销售收入分成法。

销售收入分成法的基本公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^{n} R_i \times \eta \times (1 + r)^{-i}$$

式中：P—评估对象价值

Ri—第 i 年的评估对象带来的相关产品销售收入

η—评估对象的销售收入分成率

n—评估对象的收益年限

r：折现率

3）评估结果

根据测算，无形资产—其他无形资产评估值 24,821,663.59 元。

无形资产—其他无形资产评估增值的主要原因是企业将计算机软件著作权的研发费用直接记入了当期损益，未在账内反映，本次评估将其作为账外资产纳入评估范围评估导致评估增值。

（10）递延所得税款

本次申报的递延所得税资产金额为 1,580,261.91 元。经审核无误，评估值为 1,580,261.91 元。

（11）应付帐款

本次委估应付账款账面价值为 8,199.45 元，为神奇篮球游戏退款等。

评估人员编制或获取应付账款明细表，核对与总账、报表金额是否相符；收集相应施工工程合同和工程审计资料，检查是否存在未入账、长期挂账的应付账款；检查了是否存在涉及债务重组的事项；公司未提供应付款项中有不用支付的确切证据。

最终，评估人员按清查核实后应支付债务金额确定委估应付账款评估值，为 8,199.45 元。

（12）预收账款

本次委估预收账款账面价值为 1,810,519.02 元，主要为游戏的充值未消费款项等。评估人员在核对总账、明细账和报表一致后，按项核实了预收账款发生的时间、内容，确认基准日账面价值真实、准确。在经过上述评估程序后，确定预收账款的评估值为 1,810,519.02 元。

（13）应付职工薪酬

本次申报评估应付职工薪酬为 558,936.55 元，主要内容为工资和员工经济补偿。

评估人员查阅了应付职工薪酬明细帐簿，审核公司的相关职工薪酬政策，了解工资、相关福利费用的计提、发放或者使用核实的方法和结果及有关凭证。经审核，本次应付职工薪酬评估值为 558,936.55 元。

（14）应交税费

本次委估应交税费为应交个人所得税和增值税，账面金额为 471,006.52 元。

评估人员首先了解公司相关的税负政策及是否享有的优惠税收政策，享有优惠政策的期限和批准单位等。并审核了应交税费的计提及交纳的有关凭证，对相关税费进行了复核，并核对了公司纳税申报表。经清查无误，以账面金额确定为评估值。

（15）应付股利

本次委估应付利息账面价值为 18,820,305.00 元，为公司应付相关股东股利。根据 2015 年 6 月 1 日《2015 年 5 月 31 日公司利润分红方案》，分配金额为 2,100 万元，具体分配金额如下：

公司名称	分配金额（万元）	尚需支付股利金额（万元）
深圳市隽川科技有限公司	776.96	776.96
深圳市零零五科技有限公司	298.22	298.22
深圳市前海新合力投资管理有限公司	127.50	127.50
深圳市永兴正科技有限公司	295.32	295.32
深圳市锋行天下科技有限公司	279.47	279.47
深圳市红煌科技有限公司	104.56	104.56
深圳市禅游科技有限公司	217.97	
合　计	**2,100.00**	**1,882.03**

评估人员首先了解公司相关的决议情况，并审核了应付利息计提的有关凭证，对相关应付股利进行了复核，并核对了决议。

最终，评估人员按清查核实后应付股利评估值，为 18,820,305.00 元。

（16）其他应付款

本次申报评估的其他应付款账面价值为 13,212,897.55 元，为与上海范特西科技有限公司的往来款和代扣代缴社保等。

评估人员编制或获取其他应付款明细表，核对与总账、报表金额是否相符；复核其他应付款明细表，加计数是否正确，与明细表核对是否相符；分析明细账是否存在贷方余额；检查其他应付款是否存在长期挂账，若有则查明其原因，并作出记录，必要时予以调整。在被评估单位申报的各项款项中，中通诚评估未见异常。评估人员未发现其他应付款存在不用需履行义务确凿证据，最终按清查核实后账面金额确定本次其他应付款评估值，为 13,212,897.55 元。

（17）其他流动负债

其他流动负债账面价值 129,136.95 元，为摊余期 1 年以内的的韩国海外授权金。按照评估程序，核实账面构成，对于该两笔授权金，我们核查入账凭证、等原始资料，核查评估基准日是否存在需要偿还的可能性。最终按清查核实后账面金额确定本次评估值为 129,136.95 元。

（18）其他非流动资产

其他非流动资产账面价值 4,989,987.18 元，共 4 笔，为政府补助及授权金等。具体情况如下：

户名(结算对象)	发生日期	结算内容	账面价值（元）
深圳市发展和改革委员会资金	2013 年 1 月	用于购买固定资产	2,041,666.72
上海风游信息科技有限公司	2014 年 7 月	《天下足球》独家运营合作	1,441,299.45
香港绿洲游戏网络科技有限公司	2014 年 4 月	《足球世界》网络游戏授权金	551,865.01
深圳市经济贸易和信息化委员会	2011 年 12 月	范特西体育娱乐推广	955,156.00

1、深圳市发展和改革委员会资金用于购买固定资产为根据《关于深圳市范特西科技有限公司大型体育娱乐网页游戏{范特西篮球经理}产业化项目资金申请报告的批复》，安排补助资金 350 万元，截止至评估基准日该笔款项剩余 2,041,666.72 元，经核实，该笔款项无需支付，本次仅考虑剩余金额的所得税额确定评估值。

2、上海风游信息科技有限公司（简称“风游”）于 2014 年 7 月与范特西科技签约《天下足球》独家运营合作协议，约定风游将支付人民 250 万元作为独家代理许可费用，本次账面金额为摊销的剩余金额，经核实，本次按照账面金额确定评估值。

3、香港绿洲游戏网络科技有限公司款项，主要为香港绿洲游戏网络科技有限公司《足球世界》网络游戏授权金与《足球世界》手游游戏授权金，但该游戏目前尚未上线，据企业人员介绍，该笔款项不会收回，经核实，本次按照账面金额确定评估值。

4、深圳市经济贸易和信息化委员会款项，由 3 笔政府补助组成，具体如下

项目	签订时间	金额	剩余金额	拨款部门
“范特西”网络体育娱乐品牌国际推广项目	2011.12	50 万	5 万	深圳市经济贸易和信息化委员会
范特西体育娱乐社区服务平台	2012.8	50 万	7.5156 万	深圳市科技创新委员会
体育网页游戏《范特西大灌篮》	2014.11	83 万	83 万	深圳市文体旅游局
			95.5156 万	

本次账面金额为剩余金额，无需支付，本次仅考虑剩余金额的所得税额确定评估值。

核实无误后确定其他非流动资产评估值为 2,442,687.87 元。

2、资产基础法评估结果汇总表

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	5,407.25	5,411.95	4.7	0.09%
2	非流动资产	3,111.28	4,882.58	1,771.30	56.93%
3	其中：可供出售金融资产	120	120	0	0.00%
4	长期股权投资	1,100.88	1,910.13	809.25	73.51%
5	固定资产	307.55	212.27	-95.28	-30.98%
6	无形资产	1424.82	2,482.17	1,057.35	74.21%
7	递延所得税资产	158.03	158.03	0	0.00%
8	资产总计	**8,518.53**	**10,294.53**	**1,776.00**	**20.85%**
9	流动负债	3,501.10	3,501.10	0	0.00%
10	非流动负债	499	244.27	-254.73	-51.05%
11	负债总计	**4,000.10**	**3,745.37**	**-254.73**	**-6.37%**
12	净资产（所有者权益）	**4,518.43**	**6,549.16**	**2,030.73**	**44.94%**

（五）收益法评估情况

1、评估对象

深圳市范特西科技有限公司股东全部权益价值。具体包括深圳市范特西科技有限公司及其子公司深圳市沸腾科技有限公司和上海范特西网络科技有限公司。

2、收益法的应用前提及选择的理由和依据

（1）收益法的定义和原理

收益法是指通过估算被评估企业未来的预期收益并折算成现值（评估基准日的现在价值量），以确定被评估企业价值的一种方法。用收益法进行企业整体资产评估时，主要涉及到三个基本要素，即被评估资产的预期收益、折现率或资本化率以及被评估资产取得预期收益的持续时间。

收益法的基本理论公式可表述为：

资产的评估价值＝该资产预期各年收益折成现值之和

（2）收益法的应用前提

本次评估是将范特西置于一个完整、现实的经营过程和市场环境中，对其股东权益价值的评估。评估基础是对企业未来收益的预测和折现率的取值，因此被评估资产必须具备以下前提条件：

1）被评估资产是能够而且必须用货币衡量其未来收益的单项资产或整体资产。

2）资产经营与收益之间存有比较稳定的比例关系，并且未来收益和产权所有者所承担的未来经营风险也必须能用货币加以衡量。

3）被评估资产预期获利年限可以预测。

（3）收益法选择的理由和依据

范特西是具有独立获利能力的企业，资产与经营收益之间存在稳定的比例关系，未来收益可以预测并能量化，与获得收益相对应的风险也能预测并量化，因此从企业自身状况来看具备应用收益法的条件。

3、收益预测的假设条件

（1）被评估企业经营所遵循的国家及地方现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

（2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

（3）假设被评估企业现有的和未来的经营管理者是尽职的，且公司管理层有能力担当其职务。能保持被评估企业正常经营态势，发展规划及生产经营计划能如期基本实现。

（4）假设被评估企业完全遵守国家所有相关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。

（5）假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（6）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（7）假设根据国家规定，目前已执行或已确定将要执行的有关利率、汇率、税赋基准和税率以及政策性收费规定等不发生重大变化。

（8）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

根据资产评估的要求，认定这些假设条件在评估基准日时成立，当未来经济环境发生较大变化时，将不承担由于假设条件改变而推导出不同评估结论的责任。

4、评估计算及分析过程

（1）收益模型的选取

本次评估以企业审计后的合并报表为基础，采用现金流折现的方法计算企业价值。首先运用企业折现现金流量模型计算企业整体收益折现值，加上非经营性资产及溢余资产的价值，减去有息负债和非经营性债务，得出被评估企业股东权益价值。

具体计算公式为：

$$P = P' + A' - D' - D$$

$$P' = \sum_{i=0.5}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r} \times \frac{1}{(1+r)^n}$$

式中：

P —被评估企业股东全部权益评估值

P' —企业整体收益折现值

D —被评估企业有息负债

A' —非经营性资产及溢余资产

D' —非经营性负债

R_i —未来第 i 个收益期的预期收益额(企业自由现金流)

i：收益年期，i=0.5、1.5、2.5、……、n

r：折现率

（2）预测期及收益期的确定

评估时在对企业收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响企业进入稳定期的因素合理确定预测期，假设收益年限为无限期。并将预测期分二个阶段，第一阶段为 2015 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；第二阶段为 2021 年 1 月 1 日直至永续。其中，假设 2021 年及以后的预期收益额按照 2020 年的收益水平保持稳定不变。

（3）未来收益的确定

基于评估对象的业务特点和运营模式，评估人员通过预测企业的未来收入、成本、期间费用、所得税等变量确定企业未来的净利润，并根据企业未来的发展计划、资产购置计划和资金管理计划，预测相应的资本性支出、营运资金变动情况后，最终确定企业自由现金流。

本次评估的预测数据由深圳范特西提供，评估人员对其提供的预测进行了独立、客观分析。分析工作包括充分理解编制预测的依据及其说明，分析预测的支

持证据、预测的基本假设、预测选用的会计政策以及预测数据的计算方法等。

① 营业收入

评估人员在分析深圳范特西历史年度营业收入的变化趋势和经营状况的基础上，通过与企业经营管理人员访谈了解企业未来的经营战略，核查企业经营预测数据的合理性及准确性。

深圳范特西的游戏产品采用的是按虚拟道具收费模式。按虚拟道具收费是指，游戏为玩家提供网络游戏的免费下载和免费的游戏娱乐体验，而游戏的收益则来自于游戏内虚拟道具的销售。游戏玩家注册一个游戏账户后，即可参与游戏而无须支付任何费用，若玩家希望进一步加强游戏体验，则需付费购买游戏中的虚拟道具。

范特西的主营业务为网页游戏及移动网络游戏产品的研发，目前范特西游戏的运营模式包括自主运营模式和联运模式，其中自主运营模式下按照道具消耗确定收入，联运模式下按照净额法根据合作方的分成款确定收入。两种运营模式具体情况如下：

1）自主运营模式

在自主运营模式下，深圳范特西通过自主研发获得网络游戏产品的经营权后，利用其自有 http://www.ftxgame.com/、http://www.ftx.cn/游戏平台发布并运营游戏产品，在自主运营模式下，深圳范特西全面负责游戏产品的推广、客户服务、技术支持和维护等工作。游戏玩家直接在上述平台注册并进入游戏，通过对游戏充值获得游戏内的虚拟货币，使用虚拟货币进行游戏道具的购买，深圳范特西将游戏玩家实际充值并消费的金额确认为营业收入。

2）联合运营模式

联合运营模式指深圳范特西将网络游戏产品与腾讯、百度、新浪、千橡，37wan，51wan 等游戏平台公司进行合作，共同联合运营的一种网络游戏运营方式。游戏玩家需要注册成为上述游戏平台公司的用户，在平台公司的充值系统中进行充值从而获得虚拟货币后，再在游戏中购买虚拟道具。在联合运营模式下，通常游戏平台公司负责网络游戏平台的提供和推广、充值服务以及计费系统的管理，深圳范特西负责游戏版本的更新及技术支持和维护，并提供客户服务。在联

合运营模式下，深圳范特西根据游戏玩家实际充值的金额，按照与游戏平台公司合作协议所计算的分成金额确认为营业收入。根据合作谈判情况，深圳范特西还可以就提供的游戏产品额外收取一定金额的版权金。

联合运营的优势在于整合合作双方的资源优势，降低运营风险；同时深圳范特西可以充分利用各游戏平台的资源运营游戏，扩展了游戏的覆盖面，增加了游戏的盈利机会和市场地位。

截至评估基准日，深圳范特西正在运营的主要游戏产品情况如下：

序号	游戏名称	游戏来源	运营方式	主要运营平台
1	梦之队页游	自主研发	第三方平台联合运营	腾讯开放平台
2	范特西篮球经理	自主研发	自主运营和第三方平台联合运营	FTX.COM 平台，360 平台、三七玩平台等 73 家第三方联运平台
3	范特西篮球 2	自主研发	自主运营和第三方平台联合运营	FTX.COM 平台，91 平台、三七玩平台等 56 家第三方联运平台
4	篮球大亨	自主研发	第三方平台联合运营	腾讯开放平台
5	CBA 篮球经理	自主研发	自主运营和第三方平台联合运营	FTX.COM 平台，虎扑平台、新浪平台等 6 家第三方联运平台
6	南帝北丐 II	代理	自主运营	FTX.COM

营业收入的预测

A.历史年度营业收入

合并报表显示范特西科技 2013 年营业收入 9,478.19 万元，净利润为 6,533.76 万元；2014 年营业收入 8,650.93 万元，净利润为-692.37 万元（剔除股权支付的净利润为 2,627.02 万元）；2015 年 1-6 月份营业收入 3,009.13 万元，净利润为 650.69 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-6 月
营业收入	9,478.19	8,650.93	3,009.13
营业成本	236.74	362.65	152.60
利润总额	6,863.50	-161.89	702.40
净利润	6,533.76	-692.37	650.69

评估人员在分析深圳范特西历史年度营业收入的变化趋势和经营状况的基础上，通过与企业经营管理人员访谈了解企业未来的经营战略，核查企业经营预测数据的合理性及准确性。

企业未来年度游戏运营收入来源于范特西官网收入、联合运营分成收入。联合运营的分成收入主要为腾讯平台发布游戏的分成收入及 iOS、腾讯以外运营商联合运营的分成收入(包含国内联合运营、海外联合运营收入)。范特西科技根据游戏玩家实际充值及消费的金额，按照与运营商合作协议所计算的分成金额确认收入。

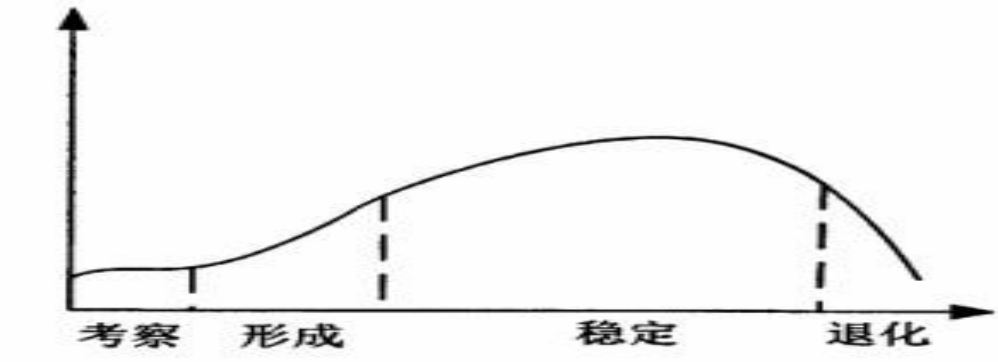
被评估企业未来将继续扩大体育类网页游戏业务规模，发展手机游戏的研发与运营。未来范特西科技将在现有忠诚度高的客户基础上，利用已有运营经验，维持公司收入稳定增长。

B.未来收入增长分析：

2014 年取得 NBA 版权授权后，将会加大品牌宣传推广力度，提升品牌知名度及用户认可度。一方面，为篮球游戏已上线平台带来大量新增用户；另一方面，版权的保障将增强范特西篮球类游戏上线更多大型游戏平台的机会，使得范特西篮球游戏能最大限度的覆盖互联网体育用户，以致带来篮球游戏收入的增长。

将范特西篮球、足球类网页游戏移植至手机游戏产品中，手机载体的方式非常适合体育类型的游戏。篮球手游在结合 NBA 版权的同时，会结合每一场比赛的最新战况，战报等内容，让玩家可以在手机端全方位的体验到 NBA 的游戏与内容。且根据相关机构预测，手机游戏规模近几年仍将迅速扩大，这也为范特西科技未来几年在手机游戏方面获得较高收益带来机会。

游戏的生命周期



a.考察期(测试期)：是玩家初次接触网络游戏的认识期。

在这个阶段，游戏给予玩家的第一印象相当重要，让玩家一见钟情是最高境

界。游戏背景的介绍要精彩，画面及音乐要有真实感，场面要有震撼力，这些都是能否吸引玩家的重要因素。

b.形成期(成长期)：成长期是玩家对网络游戏的熟悉期，是比较关键的阶段。

在这个阶段，玩家不仅要继续熟悉游戏规则，而且开始与其他玩家进行互动，攀比心理开始出现，一些级别较高的玩家开始享受成就感，并开始对虚拟世界产生依赖感；一些级别较低的玩家会因为没有成就感开始放弃或者转向其他游戏。

c.稳定期(成熟期)：成熟期是玩家对网络游戏的完全参与期，也是该游戏生命周期最长的时期，该时期是游戏运营商创收的最关键期，也是最容易出问题的时期。运营商是否赚钱、赚多少钱都由这个阶段来决定。

d.退化期(衰退期)：是玩家对网络游戏的厌烦期，由于此前阶段对于游戏时间、金钱的投入，玩家对游戏已经有了深度体验，伴随边际效用递减，玩家会逐渐对游戏丧失兴趣并退出。

C.未来收入测算结果

单位：人民币万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年~∞
主营业务收入	4,696.92	10,068.57	10,806.17	12,181.03	12,802.81	13,110.16	13,110.16
其中：范特西	3,682.12	9,444.73	10,806.17	12,181.03	12,802.81	13,110.16	13,110.16
沸腾科技	1,014.81	623.84	-	-	-	-	-

2014 年取得 NBA 及足球版权后，被评估单位游戏产品结构、内容将进行适当调整，老游戏将面临下架停止更新的情况，公司未来主打产品为篮球手游和篮球页游，并在近期上线运营，随着两款新游戏的上线及老游戏的停运，2015 年收入将同上年持平；2016 年篮球手游和篮球页游收益进入稳定期，预计 2016 年收入将有所增长，根据游戏生命周期理论，2017 年至 2020 年收入增长幅度分别为 7%、13%、5%，2%。

② 营业成本

运营成本包括机房服务费、分成服务费、外包制作费、版权费等费用。机房服务费包括游戏产品服务器租赁费、托管费、技术服务费等，分成服务费是指因游戏推广而产生的应支付给推广平台的收入分成，外包制作费是指游戏开发过程

中将部分音乐设计、美术设计等项目外包制作而产生的费用。

由于历史年度各项费用变化较大，较难按照费用明细进行预测，在分析了历史数据之后，综合确认深圳范特西预测期的营业成本为游戏收入的 6%，沸腾科技预测期的营业成本为游戏收入的 2%，

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年~∞
主营业务成本	**241.22**	**579.16**	**648.37**	**730.86**	**768.17**	**786.61**	**786.61**
其中：范特西	220.93	566.68	648.37	730.86	768.17	786.61	786.61
沸腾科技	20.30	12.48	-	-	-	-	-

③ 管理费用

管理费用主要包括管理人员及项目研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金、办公费、房屋租赁费、差旅费、固定资产折旧费、业务招待费等。

工资、奖金、各种社会保险费、住房公积金：对于未来年度的管理人员工资、奖金的预测主要根据企业劳动人事部门提供的未来年度职工人数、平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测。社会保险费及住房公积金在未来年度内按照深圳有关条例规定及企业历史状况进行预测。

固定资产折旧按照各项资产数额及其相应的折旧年限和残值率进行预测。

业务招待费、差旅费、办公费等参考公司历史数据、人员增长情况及业务发展因素进行预计。

房屋租赁费、物业费：根据租赁、物业合同进行预测。

福利费：参考历史年度福利费占人员工资的比例，根据企业目前的福利计划，以后年度福利费按历史占工资水平预测。

版权费

足球版权费：根据范特西科技与 SEFPSA 签署的《许可协议》，因范特西游戏产品中使用到西班牙足球职业联赛相关名称、标识、图像等信息，需向 SEFPSA 支付版权费用。

NBA 版权费：根据范特西和 NBA 中国签署的协议，因范特西游戏产品中使

用到 NBA 篮球联赛相关名称、标识、图像等信息，需向 NBA 中国支付版权费用，最低版权费用与范特西收入规模挂钩。

④ 营业费用的预测

营业费用主要包括游戏推广费，截至评估基准日，企业计划推出新游戏，下线老游戏，考虑到新游戏推广的需要，根据企业的推广计划及历史情况，预计今年下半年推广费占收入比例为 2%，未来各年推广费占收入比例约 1%。

⑤ 财务费用的预测

本次收益法采用企业现金流模型，相应的折现率采用加权资本成本，由于财务费用的影响已经在资本成本中体现，故本次评估不再考虑财务费用。

⑥ 主营业务税金及附加预测

主营业务税金及附加主要为营业税、城市建设税、教育费附加、地方教育附加等。

范特西科技增值税率 6%，城建税、教育费附加(含地方教育费附件)分别为营业税的 7%、5%。

子公司沸腾科技未来适用的增值税率为 6%，城建税、教育费附加(含地方教育费附件)分别为增值税的 7%、5%。

⑦ 折旧与摊销的预测

对折旧的预测，按照企业现行折旧年限和残值率，采用平均年限法进行估算。对于预测期更新资产，按照存续固定资产的折旧年限和残值率计算确定每年的折旧额。

企业未来年度主要的游戏为 NBA 篮球手游和 NBA 篮球页游两款游戏，根据企业和 NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司签订的授权许可协议，公司通过保底版权金及取游戏超额收入分成方式取得授权许可，评估基准日，企业账面 NBA 版权金净值 13,884,452.89 元，期限为在 2015 年 7 月至 2016 年 9 月，上述款项已经支付，在未来将为企业带来收益并按月摊销。

⑧ 资本性支出预测

企业的资本性支出主要为运营设备的增加。根据评估基准日企业的资产情况、未来预测期内企业新增员工计划、收入增长预计，考虑预测期是否需进行更新或增添。

⑨ 营业外收支的预测

营业外收支指企业在经营业务以外所发生的带有偶然性的、非经常发生的业务收入或支出，预测期测算不作考虑。

⑩ 所得税的预测

范特西科技及子公司均取得双软认证，自获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。据此，范特西科技 2010-2011 年免征企业所得税，2012-2014 年按 12.5%征收企业所得税，此外，范特西科技取得《深圳市高新技术企业证书》，编号 SZ2014446，于 2017/10/30 失效，预测期 2015 年 7-12 月至 2017 年按 15%税率预测，2018 年及永续按照 25%税率预测。子公司沸腾科技 2012-2013 年免征企业所得税，2014-2016 年按 12.5%征收企业所得税，2016 年后沸腾科技按 25%税率缴纳企业所得税。

子公司上海范特西 2015-2016 年免征企业所得税，2017-2018 年按 12.5%征收企业所得税，截至评估基准日，上海范特西业务基本未开展，企业未来收入主要在深圳范特西体现，本次评估未考虑上海范特西税收优惠对企业评估结果的影响

企业所得税预测中考虑研发费用 50%加计扣除。

⑪ 营运资金追加额的预测

I 明确的预测期内净营运资金变动的预测：

基准日营运资金=调整后流动资产-调整后流动负债。

流动资产和流动负债的主要调整事项如下：

扣除非经营性往来款：非经营性往来款是指往来款中与正常经营无关的往来款项。

评估基准日后期间及未来年度的营运资金，通过测算流动资产和流动负债科目历史的周转次数，来预测未来的流动资产和流动负债，从而测算未来的营运资

金。

营运资金追加额=当年所需营运资金-上年营运资金

II 永续期净营运资金变动的预测：

永续期被评估单位的经营规模已经达到了稳定的水平，不需要再追加营运资金，故永续期净营运资金变动预测额为零。

未来年度营运资金追加预测数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年 ~∞
流动资产	**549.25**	**843.79**	**980.61**	**1,270.45**	**1,386.39**	**1,452.31**	
营业性现金	566.43	540.34	577.06	680.31	711.87	736.08	736.08
应收帐款	1,100.86	1,438.37	1,543.74	1,740.15	1,828.97	1,872.88	1,872.88
减：坏帐准备--应收账款	55.04	71.92	77.19	87.01	91.45	93.64	93.64
应收帐款净额	1,045.82	1,366.45	1,466.55	1,653.14	1,737.52	1,779.24	1,779.24
预付账款	-1,036.83	-1,036.83	-1,036.83	-1,036.83	-1,036.83	-1,036.83	-1,036.83
其他应收款	68.19	68.19	68.19	68.19	68.19	68.19	68.19
减：坏帐准备--其他应收款	94.36	94.36	94.36	94.36	94.36	94.36	94.36
其他应收款净额	-26.17	-26.17	-26.17	-26.17	-26.17	-26.17	-26.17
流动负债	**808.80**	**818.81**	**871.72**	**994.81**	**1,035.90**	**1,061.20**	**1,061.20**
预收账款	253.89	272.12	292.06	329.22	346.02	354.33	354.33
应付职工薪酬	291.32	243.15	255.31	268.07	281.47	295.55	295.55
应缴税金	61.42	101.36	122.18	195.35	206.23	209.15	209.15
其他应付款	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86
其他非流动负债	199.32	199.32	199.32	199.32	199.32	199.32	199.32
流动资金	**-259.55**	**24.98**	**108.89**	**275.64**	**350.49**	**391.11**	
流动资金本年增加额	**600.35**	**284.53**	**83.91**	**166.75**	**74.85**	**40.62**	

综合上述过程最终汇总得到被评估企业未来各年的预测损益表，具体如下表：

单位：万元

科目	2015年7-12月	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2020年~∞
营业收入	**4,696.92**	**10,068.57**	**10,806.17**	**12,181.03**	**12,802.81**	**13,110.16**	**13,110.16**
减：营业成本	241.22	579.16	648.37	730.86	768.17	786.61	786.61
营业税金及附加	24.02	62.69	67.71	76.16	80.09	81.80	81.80
营业费用	74.66	95.07	108.06	121.81	128.03	131.10	131.10
管理费用	2,857.05	5,085.70	5,273.65	5,608.97	5,846.28	6,094.55	6,094.55
财务费用	-	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	40.62	16.88	5.27	9.82	4.44	2.20	2.20
投资收益	-	-	-	-	-	-	-
营业利润	**1,459.36**	**4,229.07**	**4,703.11**	**5,633.41**	**5,975.81**	**6,013.90**	**6,013.90**
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	**1,459.36**	**4,229.07**	**4,703.11**	**5,633.41**	**5,975.81**	**6,013.90**	**6,013.90**
减：所得税费用	205.23	668.65	834.23	1,633.34	1,727.27	1,746.39	1,746.39
净利润	**1,254.13**	**3,560.42**	**3,868.87**	**4,000.07**	**4,248.53**	**4,267.52**	**4,267.52**

（4）折现率的确定

折现率是将未来有期限的预期收益折算成现值的比率，是一种特定条件下的收益率，说明资产取得该项收益的收益率水平。本次评估选取的收益额口径为企业自由现金流量，相对应的折现率口径应为加权平均投资回报率，在实际确定折现率时，评估人员采用了通常所用的 WACC 模型确定折现率数值：

① 加权平均投资本模型

与企业自由现金流量的收益额口径相对应，采用加权平均投资成本(WACC)作为折现率，具体计算公式如下：

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

Ke：股权资本成本

Kd：税后债务成本

E：股权资本的市场价值

D：有息债务的市场价值

Ke 是采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定，即：Ke=Rf+β×(Rm-Rf)

Rf：无风险报酬率

Rm-Rf：市场风险溢价

β：被评估企业的风险系数

② 计算过程

I 无风险报酬率

无风险收益率 Rf，参照当前已发行的中长期国债收益率的平均值，确定无风险收益率 Rf，即 Rf=3.62%。

II 市场风险溢价

市场风险溢价(Equity Risk Premiums, ERP)反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场而相对于风险较低的债券市场所要求的风险补偿。由于中国作为新兴市场，股市发展历史较短，而且大盘波动较剧烈，在一段时期内，国债收益率甚至持续高于股票收益率，市场数据往往难以客观反映市场风险溢价。与直接采用中国股市的数据相比，采用参照成熟市场的方法确定市场风险溢价更为合适。因此，评估时采用业界常用的风险溢价调整方法，对成熟市场的风险溢价进行适当调整来确定我国市场风险溢价。

在此，评估师选用美国著名金融学家 Aswath Damodaran 的调整方法来衡量中国这样一个新兴市场的市场风险溢价水平，基本公式为：

ERP=成熟股票市场的股票风险溢价+国家风险溢价

根据美联储公布的相关 1928 年至 2014 年资本市场数据，市场投资者普遍要求的股权风险溢价平均水平为 6.25%。按照 2013 年穆迪投资者服务公司评级显示，中国政府债券评级为 Aa3，并维持正面展望，转换成国家违约风险利差为 0.6%，同时以全球平均的股票市场相对于债券的收益率标准差的平均值 1.5 来计算，我国的国家风险溢价为 0.6%×1.5=0.9%。则，

我国市场风险溢价 ERP=6.25%+0.9%=7.15%。

III β系数

我们通过巨灵财经资讯查询出中国证券市场与移动互联网行业相关的北纬通信、掌趣科技和天神娱乐 3 家企业 104 周已调整的剔除财务杠杆后的β系数(βU)，以这 3 家企业的βU 的平均值作为被评估企业的βU，进而根据企业自身资本结构计算出被评估企业的βL。

IV 个别调整系数 Rc 的确定

鉴于深圳范特西与上市公司的资产结构、资产规模及业务类型存在一定差异，加之深圳范特西的产权并不能上市流通，且移动互联网行业竞争激烈经营风险较大，由于考虑到上述个性化差异，因此确定个别调整系数 Rc 为 4.0%。

V 计算结果

WACC=Ke×E/(E+D)+Kd×D/(E+D)

项目	2015 年 7 月～∞
所得税税率	15.00%
β 无财务杠杆	0.8205
β'有财务杠杆	0.8205
无风险报酬率(Rf)	3.62%
风险溢价(Rm-Rf)	7.15%
个别调整系数(Rc)	4.00%
Ke=Rf+β×(Rm-Rf)+Rc	13.50%
Kd	0.00%
We	100.00%
Wd	0.00%
WACC=We*Ke+Wd*Kd	**13.50%**

游戏行业虽然属于高风险的行业，但由于中国游戏市场用户数量规模庞大，网络游戏仍然处于快速发展期。

范特西成立于 2008 年，是国内最早从事以 NBA 为主题的体育竞技网页游戏开发运营商之一，公司游戏历史运营数据显示其游戏运营情况较好，市场反响较好，拥有大量的客户资源。拥有经验丰富的研发和运营团队，所以其经营风险可以控制，相应的风险已经在计算折现率时予以了充分考虑。

此外，在折现率选择方面参考了近年重组案例中与标的企业范特西相似的

“顺荣股份购买三七玩网络科技有限公司股权项目”、“游族信息借壳梅花伞”和“广东奥飞动漫文化股份有限公司拟进行股权收购事宜所涉及的上海方寸信息科技有限公司股东全部权益市场价值评估项目”。

“顺荣股份购买三七玩网络科技有限公司股权项目”评估所采用的折现率为13.63%。该项目的评估基准日为2013年7月31日，在评估基准日2015年6月30日无风险报酬率比2013年7月31日有所下降的情况下（评估基准日2013年7月31日的无风险报酬率为4.1645%;评估基准日2015年4月30日的无风险报酬率为3.62%），因此本次评估选取的折现率13.5%是合理的。

游族信息借壳梅花伞评估时所采用的折现率为13.55%，该项目的评估基准日为2013年8月31日，在评估基准日2015年6月30日无风险报酬率比2013年8月31日有所下降的情况（评估基准日2013年8月31日的无风险报酬率为4.1644%。在评估基准日2015年6月30日的无风险报酬率为3.62%）评估机构认为，本次评估选取的折现率13.5%是合理的。

“广东奥飞动漫文化股份有限公司拟进行股权收购事宜所涉及的上海方寸信息科技有限公司股东全部权益市场价值评估项目”评估时所采用的折现率为14.40%。该项目的评估基准日为2013年8月31日，在评估基准日2015年6月30日无风险报酬率比2013年8月31日有所下降的情况下（评估基准日2013年8月31日的无风险报酬率为4.1645%（该项目取的是15 年期以上的国债到期平均收益率4.07%）。在评估基准日2015年6月30日的无风险报酬率为3.62%），因此，评估机构认为，本次评估选取的折现率13.5%是合理的。

（5）企业整体收益折现值测算过程及结果

企业自由现金流=税后净利润＋折旧与摊销+利息支出×(1-所得税率)－资本性支出－营运资金追加额

根据上述一系列的预测及估算，评估人员在确定企业自由现金流和折现率后，根据DCF模型测算企业整体收益折现价值，具体详见下表：

单位：万元

项目	2015年7-12月	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年~∞
营业收入	4,696.92	10,068.57	10,806.17	12,181.03	12,802.81	13,110.16	13,110.16

项目	2015 年 7-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年~∞
其中：主营业务收入	4,696.92	10,068.57	10,806.17	12,181.03	12,802.81	13,110.16	13,110.16
其他业务收入							-
营业成本	241.22	579.16	648.37	730.86	768.17	786.61	786.61
其中：主营业务成本	241.22	579.16	648.37	730.86	768.17	786.61	786.61
其他业务成本	-	-	-	-	-	-	-
营业税金及附加	24.02	62.69	67.71	76.16	80.09	81.80	81.80
销售费用	74.66	95.07	108.06	121.81	128.03	131.10	131.10
管理费用	2,857.05	5,085.70	5,273.65	5,608.97	5,846.28	6,094.55	6,094.55
财务费用	-	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	40.62	16.88	5.27	9.82	4.44	2.20	2.20
营业利润	**1,459.36**	**4,229.07**	**4,703.11**	**5,633.41**	**5,975.81**	**6,013.90**	**6,013.90**
营业外收入	-	-	-	-	-	-	-
营业外支出	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	1,459.36	4,229.07	4,703.11	5,633.41	5,975.81	6,013.90	6,013.90
所得税费用	205.23	668.65	834.23	1,633.34	1,727.27	1,746.39	1,746.39
净利润	**1,254.13**	**3,560.42**	**3,868.87**	**4,000.07**	**4,248.53**	**4,267.52**	**4,267.52**
资本性支出	66.26	122.52	122.52	122.52	122.52	122.52	106.21
营运资金追加	600.35	284.53	83.91	166.75	74.85	40.62	-
折旧与摊销	687.12	909.90	136.74	111.38	104.26	106.21	106.21
递延所得税资产减少(增加)	-	-	-	-	-	-	-
利息×（1-T）	-	-	-	-	-	-	-
FCFF	1,310.19	4,078.03	3,803.78	3,830.77	4,159.31	4,212.50	4,269.44
折现率	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	
DCF	1,229.80	3,372.54	2,771.57	2,459.24	2,352.55	2,099.24	15,760.12
折现值合计	**30,045.07**						

（6）经营性资产、非经营性资产负债以及溢余资产分析

经营性资产主要指企业因盈利目的而持有且实际也具有盈利能力的资产。溢

余资产可以理解为企业持续运营中并不必需的资产，如多余现金、有价证券、与预测收益现金流不直接相关的其他资产。

根据上述定义，经评估人员调查分析及与企业共同确认，在合并抵消后，评估基准日企业存在以下非经营性资产及负债：

范特西母公司：

科目	欠款单位名称（结算对象)	业务内容	金额（元）
交易性金融资产	招商银行创维大厦支行	南方现金 A 基金	3,502,416.74
其他应收款	John	借款	500,000.00
其他应收款	深圳信中利投资管理有限公司	股东借款	10,000,000.00
其他应收款	海南丁辉科技有限公司	借款	6,000,000.00
其他应收款	北京深蓝兄弟网络科技有限公司	借款	2,000,000.00
其他应收款	深圳市禅游科技有限公司	股利分红	54,305.00
其他应收款	深圳市锋行天下科技有限公司	股利分红	828,500.00
其他流动资产	招商银行高新园支行(理财日益月鑫)	理财产品	2,005,254.64
其他流动资产	招商银行创维大厦支行(鼎鼎成金 68531 号)	理财产品	602,750.00
可供出售的金融资产	深圳市云帆时代网络有限公司	投资款	1,200,000.00
递延所得税资产			1,580,261.91
应付股利	深圳市隽川科技有限公司		7,769,620.00
应付股利	深圳市零零五科技有限公司		2,982,225.00
应付股利	深圳市前海新合力投资管理有限公司		1,275,000.00
应付股利	深圳市永兴正科技有限公司		2,953,200.00
应付股利	深圳市锋行天下科技有限公司		2,794,675.00
应付股利	深圳市红煌科技有限公司		1,045,585.00
其他非流动负债	深圳市发展和改革委员会资金	用于购买固定资产	306,250.01
其他非流动负债	深圳市经济贸易和信息化委员会	范特西体育娱乐推广	143,273.40

沸腾科技：

项目及内容	欠款单位名称（结算对象)	业务内容	金额（元）
交易性金融资产	月月发优先级	理财产品	5,197,837.41
交易性金融资产	易融宝 1 号	理财产品	3,104,458.85
其他非流动负债		税控机减免税款	12.50

5、收益法评估结果

股东全部权益价值评估值=企业整体收益折现值－非经营性负债+非经营性资产+溢余资产－有息债务

＝30,045.07－1,926.98 + 3,657.58 +1,711.24－0.00

＝33,486.91（万元）

最终深圳范特西的股东全部权益的评估价值为 33,486.91 万元，较股东权益账面值 4,518.43 万元增值 28,968.48 万元，增值率 641.12%。

（六）评估结果差异分析和评估结果选取

股东全部权益价值的两种评估结果的差异如下表所示：

单位：万元

评估方法	股东全部权益		增值额	增值率
	账面值	评估值		
收益法	4,518.43	33,486.91	28,968.48	641.12%
资产基础法		6,553.69	2,035.26	45.04%
差异额		26,933.22	-	-

采用资产基础法和收益法两种评估方法评估，产生差异的主要原因是：

1、两种评估方法反映的价值内涵不同引起的差异。资产基础法评估主要是以资产的成本重置为价值标准，反映的是对资产的投入所耗费的社会必要劳动（购建成本），这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化；收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制、企业经营管理以及资产的有效使用等多种条件的影响。

2、范特西是国内体育类网络游戏行业的领先企业之一，拥有较强的运营能力、研发能力，前期游戏的成功运营使得公司拥有较大的用户群体，在行业细分

领域具有先发优势，另外，范特西存在未在资产负债表账面上反映的无形资产，包括可辨认的无形资产，如计算机软件著作权，以及包括客户资源、业务渠道资源、媒体关系资源、资源整合经营平台等在内的不可辨认的无形资产（商誉）。资产基础法主要从成本的途径反映了账面资产的现时价值，虽然包含了部分可辨认无形资产-计算机软件著作权的价值，但未将账外的除计算机软件著作权之外的其他无形资产（含商誉）单独剥离评估，而收益法则从被评估单位包括账面和账外资产的整体资产预期收益出发，反映了范特西所有资产的组合价值。

综上所述，评估人员在分析了深圳范特西业务种类、经营范围以及收益稳定性等关键因素的基础上，认为收益法评估值较资产基础法评估值更能真实合理的反映深圳范特西的股东权益价值。故最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。即：深圳市范特西科技有限公司的股东全部权益价值评估结果为 33,486.91 万元。

（七）评估或估值基准日至重组报告书签署日的重要变化事项及其对评估或估值结果的影响

1、与 NBA 签署游戏开发授权许可协议

2015 年 9 月 1 日，范特西与 NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司就游戏开发许可事项签署了《授权协议补充协议》。

根据上述协议约定，在范特西未出现项下违约事件的情况下，就范特西及其关联人对 NBA 知识产权在授权协议生效日前以及自授权协议生效之日起至 2015 年 9 月 15 日后连续的六个月期间内的未经许可使用，NBA 中国不再对范特西及其关联人采取任何法律行动、提起任何行政程序或提出任何其他主张。

2、《美职篮范特西》页游版本和手游版本上线运营

《美职篮范特西》页游版本已经于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，并于 2015 年 9 月 8 日开放充值。

《美职篮范特西》移动网络版本于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营。

本次评估已经考虑了上述事项对评估结果的影响。

（八） 不存在将未开发项目列入收益法评估范围的情形

根据中通诚资产评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，范特西股权评估未将未开发项目列入收益法评估范围。

（九）董事会对本次交易评估作价合理性分析及交易评估事项的意见

1、相对定价合理性分析

下表为 2013 年、2014 年多个 A 股上市公司收购网络游戏企业的案例，各项交易和估值情况如下：

单位：亿元

上市公司	收购的标的资产	评估基准日	交易价格	市盈率				基准日市净率
				基准日当年	基准日后第一年	基准日后第二年	基准日后第三年	
大唐电信	要玩娱乐100%股权	2013/3/31	16.81	12.99	10.15	8.3	7.09	16.08
凤凰传媒	慕和网络64%股权	2013/5/31	3.1	11	9.17	7.64		11.51
华谊兄弟	银汉科技50.88%股权	2013/6/30	6.72	12.02	9.23	7.33	7.11	31.07
天舟文化	神奇时代100%股权	2013/6/30	12.54	14.56	10.44	8.35	7.57	22.01
顺荣股份	三七玩60%股权	2013/7/31	19.2	14.55	10.67	8.89	7.41	26.86
梅花伞	游族信息100%股权	2013/8/31	38.67	13.53	9.99	8.57	7.4	32.16
星辉车模	天拓科技100%股权	2013/9/30	8.12	14	10.35	8.38	7.13	14.49
爱使股份	游久时代100%股权	2013/12/31	11.8	29.94	11.8	9.83	8.19	62.06
巨龙管业	艾格拉斯100%股权	2014/6/30	25	32	13.98	8.34	6.23	16.22
科冕木业	天神互动100%股权	2013/12/31	24.51	17.57	13.17	10.08	8.09	7.78
世纪华通	天游软件100%股权	2013/12/31	9.5	15.72	10.75	8.71	6.8	13.34
凯撒股份	酷牛互动100%股权	2014/3/31	7.5	12.57	10.05	8	6.48	27.86

上市公司	收购的标的资产	评估基准日	交易价格	市盈率				基准日市净率
中文传媒	智明星通100%股权	2014/3/31	26.6	17.61	13.17	10.6		28.72
大东南	游唐网络100%股权	2014/3/31	5.63	12.5	9.62	7.65		24.31
天润控股	旭游网络100.00%股权	2014/4/30	6.1	15.25	12.2	9.76		3.76
骅威股份	第一波80%股权	2014/5/31	8.06	12.6	9.69	7.75		22.31
富春通信	上海骏梦100%股权	2014/7/31	9	14.06	10.75	7.96	7.24	13.19
科冕木业	深圳为爱普 100%股权	2014/8/31	6	14.25	N/A	N/A	N/A	18.75
长城动漫	新娱兄弟100%股权	2014/9/30	5	25	10	7.69	5.92	127.8
天神娱乐	雷尚科技100%股权	2014/10/31	8.8	N/A	13.97	11.17	8.94	28.03
金亚科技	天象互动100%股权	2014/12/31	22	17	10	8.33	6.94	15.52
宝诚股份	淘乐网络100%股权	2014/12/31	8.13	17.77	12.5	9.62	7.4	20.81
平均				16.68	11.03	8.71	7.25	26.57

注：1、以上数据来源于上市公司并购案例的公告资料。

2、慕和网络、三七玩、游久时代、 智明星通、游唐网络、旭游网络、第一波、上海骏梦、新娱兄弟、雷尚科技、天象互动、淘乐网络选取的是其利润承诺数据；

3、要玩娱乐、银汉科技、神奇时代、游族信息、天拓科技、艾格拉斯、 酷牛互动、所采用的基准日当年净利润为预测数；游久时代、天神互动、天游软件、天象互动、淘乐网络所采用的基准日当年净利润为实现数

4、市盈率=标的股权交易价格/（预测净利润*购买的股权比例）

5、市净率=标的股权交易价格/（净资产*购买的股权比例）

6、由于深圳为爱普估值采用的是资产基础法、市场法及用户价值法，无预测期内的净利润数据，因此无法计算基准日后市盈率。

上述可比交易基准日当年市盈率平均水平为 16.68 倍，基准日后第一年市盈率平均水平为 11.03 倍。本次交易，范特西 100%股权收益法评估价作价 33,486.91 万元，收益法预测 2015 年可实现净利润 1,904.82 万元，2016 年可实现净利润 3560.42 万元，分别对应 2015 年和 2016 年市盈率水平为 17.58 倍和 9.41 倍。因此，本次收益法评估作价与可比交易的交易作价相比具备合理性。

2、董事会关于本次交易评估事项的意见

公司董事会在充分了解本次交易的前提下，分别对评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性等事项发表如下意见：

（1）本次发行股份及支付现金购买资产的资产评估机构中通诚评估具有证券、期货相关资产评估业务资格，评估机构及其经办评估师与上市公司、交易对方及掌汇天下之间除正常的业务往来关系以外，不存在其他关联关系，具有充分的独立性。

（2）中通诚评估所设定的评估假设前提按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的惯例或准则、符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

（3）本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次交易提供价值参考依据。中通诚评估采用了资产基础法和收益法两种评估方法分别对标的资产价值进行了评估，并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作按照国家有关法规与行业规范的要求，遵循独立、客观、公正、科学的原则，按照公认的资产评估方法，实施了必要的评估程序，对标的资产在评估基准日的市场价值进行了评估，所选用的评估方法合理，与评估目的相关性一致。

六、本次交易评估作价的合理性

（一）猎鹰网络

1、本次交易的市盈率水平

本次交易中，猎鹰网络 100%股权作价的评估值为 99,480.98 万元，较股东权益账面值 5,995.88 万元增值 93,485.10 万元，增值率 1559.16%。

2014 年和 2015 年 1-6 月，猎鹰网络合并口径净利润分别为 471.87 万元和 2,362.73 万元。根据评估结果，本次交易的相关市盈率水平如下；

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络 100%股权作价（万元）	86,819.99	86,819.99	86,819.99	86,819.99	86,819.99
猎鹰网络实现/承诺净利润（万元）	471.87	8,838.42	11,700.00	15,210.00	18,252.00
交易市盈率（倍）	183.99	9.82	7.42	5.71	4.76

猎鹰网络于 2014 年 10 月起，开始进入移动互联网广告业务，因此 2014 年度仅实现了净利润 471.87 万元，由此计算的市盈率水平高达 183.99 倍。但根据

2015 年及 2016 年承诺净利润计算年度动态市盈率水平为 9.82 倍和 7.42 倍，处于合理水平。

2、结合可比交易分析本次交易估值水平

按照《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），猎鹰网络属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I64 互联网和相关服务”。猎鹰网络从事互联网广告营销业务，2014 年以来，上市公司并购互联网广告营销行业标的公司的定价水平如下：

上市公司	标的公司	收购股权比例	交易价格（万元）	评估基准日	标的公司承诺的当年净利润（万元）	市盈率（交易价格/标的公司承诺的当年净利润）
利欧股份	琥珀传播	100%	19,500.00	2014 年 4 月 30 日	1,500.00	12.99
	上海氩氪	100%	22,593.00	2014 年 4 月 30 日	1,800.00	12.54
明家科技	金源互动	100%	40,920.00	2014 年 5 月 31 日	3,100.00	13.20
电广传媒	翼锋科技	51%	16,730.00	2014 年 5 月 31 日	4,000.00	8.20
省广股份	上海凯达	85%	25,245.00	2014 年 6 月 30 日	3,000.00	9.90
久其软件	亿起联科技	100%	48,000.00	2014 年 7 月 31 日	3,700.00	13.00
广博股份	灵云传媒	100%	80,000.00	2014 年 9 月 30 日	4500.00	17.78
吴通通讯	互众广告	100%	135,000.00	2014 年 10 月 31 日	5,000.00	27.00
天神娱乐	Avazu Inc	100%	207,000.00	2014 年 10 月 31 日	12,899.21	16.05
科达股份	百孚思	100%	60,750.00	2014 年 12 月 31 日	4,500.00	13.50
平均						14.42

数据来源：WIND 资讯

由于移动互联网营销行业的良好发展趋势，市场可比交易的动态市盈率呈上升趋势。相比之下，猎鹰网络本次交易定价低于行业平均水平，有利于提升和保护股东利益。

3、结合可比上市公司的估值水平分析本次交易估值水平

猎鹰网络的主营业务为互联网广告营销，考虑到国内专注于互联网广告营销

的上市公司较少，本报告选取了与猎鹰网络所处行业或所从事业务相近的 5 家上市公司，对猎鹰网络所处行业估值水平进行比较分析。截至本次交易的评估基准日 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司估值情况如下：

股票简称	股票代码	静态市盈率	动态市盈率
电广传媒	000917.SZ	182.58	205.94
朗玛信息	300288.SZ	569.20	283.35
三六五网	300295.SZ	73.63	98.22
宜通世纪	300310.SZ	228.81	169.99
腾信股份	300392.SZ	191.17	150.94
平均		249.08	181.69

注：以上静态市盈率系根据截至 2015 年 6 月 30 日股票收盘价对应 2014 年归属于母公司普通股股东的净利润计算，动态市盈率系=2015 年 6 月 30 日收盘价/（2015 年 6 月 30 日每股收益*2）。

截至 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司股票收盘价格对应 2014 年静态市盈率均值为 249.08 倍，对应 2015 年动态市盈率为 181.69 倍。

本次交易中，猎鹰网络的交易价格对应 2014 年静态市盈率为 209.80 倍、对应 2015 年动态市盈率为 11.20 倍，动态市盈率显著低于可比上市公司的估值水平。本次交易的定价具有合理性，有利于提升和保护股东利益。

综上所述，本次交易购买的猎鹰网络 100%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（二）掌汇天下

1、本次交易定价的市盈率

本次交易中，掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元。根据收益法评估结果，掌汇天下股东全部权益的评估价值为 10,012.09 万元，与账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。

2014 年和 2015 年 1-6 月，掌汇天下合并口径净利润分别为-869.45 万元和-394.74 万元，扣除股份支付影响因素，掌汇天下合并口径净利润分别为-443.45 万元和-181.74 万元。

2014 年和 2015 年 1-6 月由于标的公司亏损的原因，根据评估预测 2016 年及 2017 年净利润计算相关市盈率如下：

项目	2016 年预测	2017 年预测
掌汇天下 46.875%股权交易作价（万元）	4,687.50	
掌汇天下 100%股权作价（万元）	10,000.00	
掌汇天下实现净利润（万元）	184.69	820.61
交易市盈率（倍）	64.51	14.14

根据 2016 年及 2017 年预测净利润计算的动态市盈率分别为 64.51 倍和 14.14 倍。2016 年动态市盈率水平较高的原因是由于 2016 年标的公司由亏转盈，实现利润基数较小，致使动态市盈率处于较高水平。2017 年动态市盈率回归正常水平。

2、可比同行业上市公司估值水平

掌汇天下的主营业务为应用分发，考虑到国内专注于应用分发的上市公司较少，本报告选取了与掌汇天下所处行业或所从事业务相近的 6 家上市公司，对掌汇天下所处行业估值水平进行比较分析。截至本次交易的评估基准日 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司估值情况如下：

序号	证券简称	主营业务	2015 年 6 月 30 日 P/S	2015 年 6 月 30 日 P/E
1	北纬通信	电信服务、无线增值业务	28.48	505.77
2	昆仑万维	网络游戏	23.62	171.47
3	暴风科技	视频网站	91.30	1,158.24
4	顺网科技	通信系统与平台	23.50	93.35
5	中青宝	网络游戏	18.23	-353.23
可比公司平均			37.03	315.12

注：数据来源于 Wind 资讯

掌汇天下所处行业或所从事业务相近的 6 家上市公司截至 2015 年 6 月 30 日平均市销率为 37.03 倍，平均市盈率 315.12 倍。

同时，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）标准，掌汇天下属于“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”。截至本次交易的评估基准日 2015 年 6 月 30 日，“互联网和相关服务”的上

市公司的估值情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2015 年 6 月 30 日 P/E	2015 年 6 月 30 日 P/S
1	002095.SZ	生意宝	514.77	106.12
2	002174.SZ	游族网络	48.64	23.55
3	002315.SZ	焦点科技	90.39	22.98
4	002354.SZ	天神娱乐	70.84	39.13
5	002439.SZ	启明星辰	150.40	22.57
6	002467.SZ	二六三	97.31	20.98
7	300059.SZ	东方财富	308.25	120.55
8	300104.SZ	乐视网	256.32	12.09
9	300113.SZ	顺网科技	93.35	23.50
10	300295.SZ	三六五网	85.32	22.18
11	300383.SZ	光环新网	268.27	58.57
12	300392.SZ	腾信股份	184.86	18.97
13	300418.SZ	昆仑万维	171.47	23.62
14	300467.SZ	迅游科技	196.25	67.45
15	600804.SH	鹏博士	77.97	5.84
16	603000.SH	人民网	95.14	17.24
可比公司平均数			169.35	37.83
可比公司中位数			123.86	21.78

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》标准中“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”的上市公司平均市盈率为 169.35 倍，中位数市盈率为 123.86 倍，平均市销率 37.83 倍，中位数市销率 21.78 倍。

本次交易中，掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元，对应掌汇天下 100%股权估值为 10,012.09 万元。由于标的公司 2015 年处于亏损状态，根据 2016 年及 2017 年预测净利润计算的动态市盈率分别为 64.59 倍和 14.16 倍，标的公司市盈率低于证监会分类中“I64 互联网和相关服务”中上市公司的平均市盈率 169.35 倍，也低于中位数市盈率 123.86 倍。

同时，2014 年和 2015 年 1-6 月标的公司营业收入 5,462.68 万元、2,179.74 万元，评估预测 2015 年 7-12 月标的公司营业收入 2,405.28 万元。根据 2014 年及 2015 年营业收入计算的市销率为 1.83 倍、2.18 倍，显著低于证监会分类中“I64

互联网和相关服务”中上市公司的平均市销率 37.83 倍，也低于中位数市销率 21.78 倍。

3、可比交易的估值水平

掌汇天下属于移动互联网应用分发行业，国内 A 股上市公司中收购移动应用分发平台的可比交易为 2014 年北纬通信收购杭州掌盟、2013 年爱施德收购迈奔灵动（机锋网）。同时，考虑移动游戏公司与掌汇天下的游戏联运分成业务存在一定的相关性及相似性，故选取 2015 年掌趣科技收购天马时空为可比交易。

考虑到标的公司掌汇天下交易基准日当年处于亏损状态，故选取市销率为估值水平衡量指标。可比交易具体估值情况如下：

项目名称	主营业务	P/S	交易基准日当年营业收入（万元）	交易估值（万元）
杭州掌盟	移动应用分发	4.77	9,137.51	43,600.87
迈奔灵动	移动应用分发	4.52	6,868.64	31,030.72
天马时空	移动游戏	9.86	33,985.02	335,043.71
平均数		6.38	-	-
掌汇天下	移动应用分发	2.18	4,585.02	10,012.09

注：迈奔灵动未披露评估说明及交易基准日当年预测收入，该项营业收入为根据迈奔灵动 2013 年 1-9 月收入换算后的全年收入。

本次交易掌汇天下交易市销率为 2.18 倍，低于同行业可比平均交易市销率水平 6.38 倍，显著低于行业可比交易的估值水平。

掌汇天下基于长期行业经验、数据分析能力、用户行为积累形成极致的用户体验以及基于长期运营经验及用户行为数据而构建的生态系统使应用汇成为优质的移动端流量入口。本次交易的估值充分考虑了掌汇天下优质的自有流量获取能力以及移动互联网领域的品牌影响力。

综上所述，本次交易购买的掌汇天下 46.875%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（三）亦复信息

1、本次亦复信息交易作价市盈率、市净率

根据会计师出具的《审计报告》，截至 2015 年 6 月 30 日，亦复信息净资产的账面价值为 3,562.57 万元，100%股权对应的净资产为 3,562.57 万元，本次交易亦复信息 100%股权作价 38,500 万元，据此计算本次交易在基准日的市净率为 10.81 倍。

依据会计师出具的《审计报告》，亦复信息 2015 年 1-6 月实现归属于母公司股东的净利润 1,047.50 万元，同时交易对方承诺亦复信息 2015 年实现净利润不低于 3,500 万元。据此，亦复信息的相对估值水平如下：

项目	2015 年 6 月 30 日	2015 年承诺
亦复信息净利润（万元）	1,047.50	3,500.00
亦复信息基准日账面净资产（万元）	3,562.57	-
本次交易作价（万元）	38,500	
交易市盈率（倍）	-	11.00
交易市净率（倍）	10.81	-

2、市场可比交易的交易定价分析

近年来，A 股上市公司收购营销行业企业的案例较多，与标的公司业务类型相似的收购交易及其对应的市盈率情况如下表：

序号	收购方（上市公司）	标的方	市盈率（PE）
1	思美传媒	北京爱德康赛广告有限公司	13.00
2	天龙集团	北京煜唐联创信息技术有限公司	13.00
3	久其软件	北京亿起联科技有限公司	12.97
4	利欧股份	银色琥珀文化传播（北京）有限公司	14.40
5	明家科技	北京金源互动科技有限公司	13.03
6	吴通通讯	互众广告（上海）有限公司	13.14
同行业可比交易市盈率平均值			13.26
本次交易市盈率			11.00

注：市盈率数据来源于上市公司披露的重组预案/草案。

综上，本次交易的市盈率与同行业可比交易市盈率水平相比略低，较为公允的反映了标的在资本市场中的价值。

3、可比上市公司市盈率、市净率分析

亦复信息主要从事互联网整合营销服务。根据 WIND 数据库，在此选取“申

银万国行业类”中的“传媒”项下的“营销服务”类上市公司作为可比同行业上市公司。

截至 2015 年 6 月 30 日，可比上市公司的估值情况如下:

证券代码	证券简称	市盈率 PE(TTM) 2015-06-30	市净率 PB(LF) 2015-06-30
000607.SZ	华媒控股	73.71	11.74
002400.SZ	省广股份	52.93	10.83
002712.SZ	思美传媒	76.05	6.92
300058.SZ	蓝色光标	62.54	7.22
300071.SZ	华谊嘉信	111.52	8.46
300392.SZ	腾信股份	184.86	22.35
600088.SH	中视传媒	200.14	9.45
600386.SH	北巴传媒	34.71	3.98
603598.SH	引力传媒	148.88	13.80
603729.SH	龙韵股份	85.71	7.28
平均值		103.10	10.20

注 1：市盈率 TTM 是价格除以最近四个季度每股盈利计算的市盈率，是动态市盈率；
注 2：因当代东方(000673.SZ)的市盈率及市净率畸高，在计算平均值时将其剔除。

由上表可知，营销服务类上市公司的平均市盈率为 103.10 倍，亦复信息以 2015 年承诺净利润计算的市盈率为 11 倍，均显著低于同行业上市公司的平均市盈率。

综上所述，本次交易购买的亦复信息 100%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（四）Spigot

1、本次交易标的资产作价的市盈率、市净率

根据评估师出具的《评估报告》，在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot 的资产账面价值为 2,765.83 万美元，100%股权对应的净资产账面价值为 318.35 万美元，本次交易 Spigot 100%股权作价 25,169.671 万美元，据此计算本次交易在基准日的市净率为 79.60 倍。如剔除模拟公司税对公司负债的影响，Spigot 100%股权对应的净资产账面价值为 1,971.66 万美元，据此计算本次交易在基准

日的市净率为 12.77 倍。

Spigot 2014 年度实现归属于母公司股东的净利润 1,699.06 万美元，Spigot 本次收购的市盈率水平如下：

项目	2014 年度	2015 年 1-6 月	2015 年预测
Spigot 归属于母公司股东的净利润（万美元）	1,699.06	826.45	1,641.23
Spigot 100%股权交易市盈率（倍）	14.81	-	15.34

注 1：Spigot 100%股权交易市盈率=Spigot 100%股权作价美元 25,169.671 万美元/Spigot 各年度实际净利润（美元）

2、从市场可比交易价格分析定价合理性

过去三年（2012 年 9 月 11 日起）至今，全球市场发生的与本次交易可比的控制权收购案例共有 11 起。11 起案例中标的公司的主营业务均是互联网信息服务业或互联网软件业，且业务模式与 Spigot 较为相似，因此在本部分分析中选择上述收购案例作为本次交易的可比案例。具体情况如下：

交易日期	标的公司	买方公司	交易价值（百万美元）	EV/营业收入	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/E	P/B
05/12/2015	AOL Inc.	Verizon Communications Inc. (NYSE:VZ)	4,759.44	1.7x	9.9x	18.6x	33.5x	1.7x
05/07/2015	Telecity Group plc (LSE:TCY)	Equinix, Inc. (NasdaqGS:EQIX)	4,065.6	7.6x	16.1x	24.7x	54.6x	6.0x
03/13/2015	7Pixel Srl	Gruppo MutuiOnline S.p.A (BIT:MOL)	58.42	4.9x	9.4x	-	14.8x	-
11/12/2014	WebCrew Inc.	Newton Financial Consulting, Inc. (JASDAQ:7169)	154.28	0.8x	8.0x	10.8x	17.9x	2.9x
11/05/2014	Contact At Once!, LLC	LivePerson Inc. (NasdaqGS:LPSN)	76.53	3.1x	15.9x	17.2x	16.1x	51.3x
10/07/2014	Trovit Search S.L.	NEXT Co., Ltd. (TSE:2120)	101.04	4.6x	13.6x	13.6x	19.0x	10.5x
09/11/2014	Conversant, Inc.	Alliance Data Systems Corporation (NYSE:ADS)	2,448.86	4.0x	12.0x	14.9x	24.0x	4.6x

交易日期	标的公司	买方公司	交易价值（百万美元）	EV/营业收入	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/E	P/B
01/21/2014	Auto Trader Group plc (LSE:AUTO)	Apax Partners LLP	3,280.86	9.9x	19.0x	19.5x	60.9x	-
12/02/2013	Digital Insight Corporation	NCR Corporation (NYSE:NCR)	1,650.0	5.1x	52.5x	65.3x	80.9x	1.7x
06/24/2013	Society6, LLC	Demand Media, Inc. (NYSE:DMD)	94.34	4.8x	15.5x	15.5x	14.5x	27.6x
10/22/2012	Ancestry.com LLC	Permira Advisers Ltd.; Spectrum Equity Management, L.P.; Permira Investments Limited	1,609.06	3.4x	9.9x	13.2x	18.8x	3.9x
可比交易平均值				4.5x	16.5x	21.3x	32.3x	12.3x
可比交易中位值				4.6x	13.6x	16.3x	19.0x	4.6x
可比交易最大值				9.9x	52.5x	65.3x	80.9x	51.3x
可比交易最小值				0.8x	8.0x	10.8x	14.5x	1.7x
Spigot							15.2x	12.8x

资料来源：Capital IQ

注 1：P/B＝标的资产 100%股权定价÷标的资产基准日合并报表归属于母公司净资产（Spigot 净资产剔除应付税款的影响）；

注 2：P/E＝标的资产 100%股权定价÷标的资产基准日过去十二个月合并报表归属于母公司净利润（Spigot 净利润以 2015 年整年承诺净利润计算）；

Spigot 基准日市净率为 12.8 倍，与行业可比交易基准日 12.3 倍的平均市净率基本相同。

Spigot 基准日市盈率为 15.3 倍，低于行业可比交易基准日当年 32.3 倍的平均市盈率，但与行业可比交易基准日当年 19.0 倍的中位市盈率相差不大，但仍略高于可比交易最小值 14.5 倍市盈率。主要原因为，可比交易中标的资产与 Spigot 的主营业务存在一定差异，导致其盈利能力与 Spigot 有所不同，交易溢价与 Spigot 也有所不同。

3、从相对估值角度分析 Spigot 定价的合理性

Spigot 是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，在其细分领域可比公司很少。由于标的公司与搜索引擎雅虎、谷歌和百度在流量导入、分销的盈利模式与业务模式上具有一定可参照性，故选取其作为参考。可比公司具体如下：

序号	证券代码	证券简称	P/E	PB
1	NasdaqGS:YHOO	雅虎	4.3x	0.9x
2	NasdaqGS:GOOGL	谷歌	32.6x	4.0x
3	NasdaqGS:BIDU	百度	24.8x	5.4x
4	NasdaqGS:PERI	Perion Network	5.9x	0.6x
5	NasdaqGS:QNST	QuinStreet	NM	2.0x
6	NasdaqGS:BCOR	Blucora	NM	1.0x
平均值			15.3x	1.5x
Spigot			15.3x	12.8x

注 1：对于可比上市公司，P/E（市盈率）取截至 2015 年 9 月 11 日的 TTM 市盈率（即市值/前推 12 个月扣非后净利润），市净率取 2015 年 9 月 11 日的收盘价*截至当日公司总股本/归属母公司股东的权益。以上计算结果取自 Capital IQ。

注 2：NM：Not Meaningful（无效）；QuinStreet、Blucora 的每股收益为负

2015 年 9 月 11 日，Spigot 全球可比公司的平均市盈率为 15.3 倍，平均市净率为 1.5 倍。

本次交易对应的市盈率为 15.3 倍，市净率为 12.8 倍。本次交易的市盈率与行业水平基本相符。本次交易的市净率高于行业平均水平，主要原因是 Spigot 属于轻资产型公司，账面净资产无法反映其企业价值。同时 Spigot 为非上市私人公司，相比于上市公司而言未经公开募集资金充实净资产的过程，因此虽然本次交易估值对应的市净率高于同行业的上市公司平均市净率。但考虑到 Spigot 较高的净资产收益率，本次交易的定价具有合理性。

综上所述，本次交易购买的 Spigot 100%股权的交易价格合理，充分保证了上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及其现有股东合法权益的情形。

（五）范特西

下表为 2013 年、2014 年多个 A 股上市公司收购网络游戏企业的案例，各项交易和估值情况如下：

单位：亿元

上市公司	收购的标的资产	评估基准日	交易价格	市盈率				基准日市净率
				基准日当年	基准日后第一年	基准日后第二年	基准日后第三年	
大唐电信	要玩娱乐 100%股权	2013/3/31	16.81	12.99	10.15	8.3	7.09	16.08
凤凰传媒	慕和网络 64%股权	2013/5/31	3.1	11	9.17	7.64		11.51
华谊兄弟	银汉科技 50.88%股权	2013/6/30	6.72	12.02	9.23	7.33	7.11	31.07
天舟文化	神奇时代 100%股权	2013/6/30	12.54	14.56	10.44	8.35	7.57	22.01
顺荣股份	三七玩 60%股权	2013/7/31	19.2	14.55	10.67	8.89	7.41	26.86
梅花伞	游族信息 100%股权	2013/8/31	38.67	13.53	9.99	8.57	7.4	32.16
星辉车模	天拓科技 100%股权	2013/9/30	8.12	14	10.35	8.38	7.13	14.49
爱使股份	游久时代 100%股权	2013/12/31	11.8	29.94	11.8	9.83	8.19	62.06
巨龙管业	艾格拉斯 100%股权	2014/6/30	25	32	13.98	8.34	6.23	16.22
科冕木业	天神互动 100%股权	2013/12/31	24.51	17.57	13.17	10.08	8.09	7.78
世纪华通	天游软件 100%股权	2013/12/31	9.5	15.72	10.75	8.71	6.8	13.34
凯撒股份	酷牛互动 100%股权	2014/3/31	7.5	12.57	10.05	8	6.48	27.86
中文传媒	智明星通 100%股权	2014/3/31	26.6	17.61	13.17	10.6		28.72
大东南	游唐网络 100%股权	2014/3/31	5.63	12.5	9.62	7.65		24.31

上市公司	收购的标的资产	评估基准日	交易价格	市盈率				基准日市净率
				基准日当年	基准日后第一年	基准日后第二年	基准日后第三年	
天润控股	旭游网络100.00%股权	2014/4/30	6.1	15.25	12.2	9.76		3.76
骅威股份	第一波80%股权	2014/5/31	8.06	12.6	9.69	7.75		22.31
富春通信	上海骏梦100%股权	2014/7/31	9	14.06	10.75	7.96	7.24	13.19
科冕木业	深圳为爱普100%股权	2014/8/31	6	14.25	N/A	N/A	N/A	18.75
长城动漫	新娱兄弟100%股权	2014/9/30	5	25	10	7.69	5.92	127.8
天神娱乐	雷尚科技100%股权	2014/10/31	8.8	N/A	13.97	11.17	8.94	28.03
金亚科技	天象互动100%股权	2014/12/31	22	17	10	8.33	6.94	15.52
宝诚股份	淘乐网络100%股权	2014/12/31	8.13	17.77	12.5	9.62	7.4	20.81
平均				16.68	11.03	8.71	7.25	26.57

注：1、以上数据来源于上市公司并购案例的公告资料。
2、慕和网络、三七玩、游久时代、智明星通、游唐网络、旭游网络、第一波、上海骏梦、新娱兄弟、雷尚科技、天象互动、淘乐网络选取的是其利润承诺数据；
3、要玩娱乐、银汉科技、神奇时代、游族信息、天拓科技、艾格拉斯、酷牛互动、所采用的基准日当年净利润为预测数；游久时代、天神互动、天游软件、天象互动、淘乐网络所采用的基准日当年净利润为实现数
4、市盈率=标的股权交易价格/（预测净利润*购买的股权比例）
5、市净率=标的股权交易价格/（净资产*购买的股权比例）
6、由于深圳为爱普估值采用的是资产基础法、市场法及用户价值法，无预测期内的净利润数据，因此无法计算基准日后市盈率。

上述可比交易基准日当年市盈率平均水平为16.68倍，基准日后第一年市盈率平均水平为11.03倍。本次交易，范特西100%股权收益法评估价作价33,486.91万元，收益法预测2015年可实现净利润1,904.82万元，2016年可实现净利润3560.42万元，分别对应2015年和2016年市盈率水平为17.58倍和9.41倍。因此，本次收益法评估作价与可比交易的交易作价相比具备合理性。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，结合市场可比交易市盈率、市净率水平及可比对象的可比性，本次交易各标的公司作价具备合理性。

七、本次交易采用收益法评估作价的合理性及评估增值的合理性

（一）猎鹰网络

1、从行业和标的公司目前发展来看

① 国家政策支持，互联网+产业发展趋势良好

2009 年 9 月，国务院发布《文化产业振兴规划》（国发[2009]30 号），提出将加大对文化产业的政策扶持力度，推动跨地区、跨行业联合或重组，尽快壮大企业规模，提高集约化经营水平，促进文化领域资源整合和结构调整；鼓励已上市文化企业通过公开增发、定向增发等再融资方式进行并购和重组，迅速做大做强。

2010 年 4 月，中共中央宣传部、中国人民银行、财政部、文化部等九部委联合发布《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》（银发[2010]94 号），鼓励已上市的文化企业通过公开增发、定向增发等方式进行融资和并购重组。

2011 年 3 月，“十二五规划纲要”提出，要推动文化产业成为国民经济支柱产业，将文化产业上升为国家重大战略，为新时期加快文化产业发展指明了方向。

2011 年 10 月，十七届六中全会通过了《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，明确指出要，“培育一批核心竞争力强的国有或国有控股大型文化企业或企业集团，在发展产业和繁荣市场方面发挥主导作用。”鼓励有实力的文化企业跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组，强调培育文化产业领域战略投资者。

政策的支持，行业的快速增长，为标的公司提供了广阔的盈利增长空间。

② 受益于移动互联网数字营销行业高速发展，标的公司发展前景可期

受益于整个移动互联网行业的高速发展，移动广告业务也进入了跨越式发展

时期。根据 KPCB 统计，2013 年全球移动互联网广告增长为 47%，而互联网广告增长仅为 16%。移动互联网广告占互联网广告的比重增加到了 11%。我国移动广告市场同样在未来几年内将处于高速发展状态。

猎鹰网络为移动广告行业内具有较强竞争力的公司并具有较好的业界口碑，未来发展前途可期。

③ 猎鹰网络的业务模式具备较强的可持续性

移动营销是移动互联网行业的重要组成部分，其发展是依托移动互联网与日俱增的用户浏览量。受益于我国高速发展的 4G 网络和海量手机用户，移动互联网营销市场将越来越受到各类型广告主的充分重视。

猎鹰网络具有成熟的商业模式和持续迭代自身产品的研发、设计能力，业务模式具有广阔的市场前景和明确的业务可持续发展性。

综上，猎鹰网络从事的移动互联网广告分发推广业务在行业内处于先行，拥有较强的运营能力、研发能力，在行业细分领域具有先发优势，此外，企业成立时间短，经营业绩对实物资产的依赖小，资产基础法难以体现其实际价值，另外，被评估单位存在未在资产负债表账面上反映的无形资产，包括可辨认的无形资产，如计算机软件著作权，以及包括客户资源、业务渠道资源、媒体关系资源、资源整合经营平台等在内的不可辨认的无形资产（商誉）。资产基础法主要从成本的途径反映了账面资产的现时价值，虽然包含了部分可辨认无形资产-计算机软件著作权的价值，但未将账外的除计算机软件著作权之外的其他无形资产（含商誉）单独剥离评估，而收益法则从被评估单位包括账面和账外资产的整体资产预期收益出发，反映了被评估单位所有资产的组合价值。

2、从可比交易案例来看

根据上述交易案例中采用的评估方法来看，基本上都采用收益法作为评估作价方法，且都存在大幅增值情况。

（二）掌汇天下

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，北京掌汇天下科技有限公司的总资产账面价值为 3,536.18 万元，负债账面价值 787.29 万元，净资产账面价值 2,748.89 万

元；评估后，股东全部权益评估价值为 10,012.09 万元，与评估基准日账面价值 2,748.89 万元相比，增值 7,263.20 万元，增值率为 264.22%。与 2015 年 9 月 30 日账面净资产价值 3,035.24 万元相比，评估增值 6,976.85 万元，增值率为 229.86%。

1、从行业和标的公司目前发展来看

①掌汇天下所处移动互联网行业高速增长

根据艾瑞咨询发布的统计，2014 年中国移动互联网市场规模为 2,134.8 亿元，同比增长 115.5%；移动互联网市场保持快速增长，商业环境逐渐成熟。2014 年移动互联网的持续高速增长，一是由于智能手机的大面积普及，移动端庞大的用户基数已成定型；二是电商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长。2014 年中国整体网民规模为 6.50 亿，其中 PC 网民规模为 6.00 亿人，增速 0.8%，移动网民 5.6 亿人，增速 11.4%。随着智能手机换机潮以及 4G 网络建设，中国智能手机出货量保持高速增长，2014 年智能手机出货量为 3.9 亿台，同比增长 21.9%。截至 2014 年底，中国第三方手机应用商店活跃用户规模达 4.11 亿（除 App Store 用户、手机厂商自主经营的应用商店用户与运营商旗下的手机应用商店用户）。

移动互联网时代智能手机全方位的普及，移动端庞大的用户基数对应用具有持续海量的需求，同时用户使用应用商店习惯已经建立。与此同时，随着移动互联网时代流量碎片化的趋势使得数字媒体及开发者对于流量获取及整合服务的需求大幅增长。来自应用数据追踪公司 AppFigures 的最新统计数据，Google Play 上的安卓应用总数达到 143 万款，而苹果 App Store 的应用总量为 121 万款。面对海量的 App 数量，用户对于应用分发的需求有增无减。根据第三方咨询机构艾媒的数据显示，2015 年第一季度 58.7%的中国手机用户以第三方手机应用商店为主要应用下载渠道。手机应用商店由于其内容即广告的特点，分发效率要明显优于其他应用分发形式。应用商店提供的高效的分发效率与高质量的流量是移动互联网时代的稀缺资源。

②掌汇天下在移动应用分发领域具有较强的竞争力及影响力

掌汇天下目前运营的拳头产品是一款 Android 移动应用商店——应用汇 Appchina.com，该商店的核心功能是通过开发者上传、爬虫技术来汇聚移动互联网规模级的应用软件，通过推荐、榜单、搜索、分类以及其他的 App 发现功能，为用户提供移动 App 的发现、浏览、搜索、下载、安装、评价、攻略、社区等服务，截至本报告书签署之日，应用汇提供的软件已累计被下载逾 90 亿次。

掌汇天下管理团队成员具有丰富的移动分发行业经验，对移动互联网尤其是应用商店行业的行业趋势判断、整合运营资源、流量变现、广告商务合作等领域积累了丰富的行业经验。基于在应用商店行业的长期积累及管理团队的带领下，应用汇形成了以用户体验为核心、基于高频重度用户关系价值挖掘的“小而美”精品应用商店的产品设计理念。在开发者领域，应用汇在产品初期就积极建设与开发者之间的良好合作关系，通过免费首发等活动提供资源支持开发者社区的发展壮大。在用户领域，通过长期的运营实践积累及用户行为积累，应用汇具有全真准快的基础功能、强大的增值功能及建立在深度运营及用户行为基础上差异化的内容运营资源，使应用汇成为一款用户粘性强、活跃度高的精品应用商店，在用户中积累了良好的口碑。在合作方领域，应用汇通过一整利益分享机制和规则，包含游戏分成规则、广告政策等，充分将流量变现，有效地促进各参与方在生态系统中的互利共生，推动开发者、广告主、及用户规模的持续增长，形成了一个持续发展，正向循环的移动生态系统。

③掌汇天下是优质移动流量的重要入口平台

移动互联网行业自然流量包括自有流量和第三方流量，其中自有流量更加稳定、优质，具有一定的稀缺性，因此在整个上市公司移动互联网业务中，流量端特别是优质自有流量的入口平台居于战略性核心地位。掌汇天下是优质自有流量的重要入口平台，是构建流量网络不可或缺的环节。截至 2015 年 10 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 7300 万，平均月度活跃用户数为 806 万。对于流量入口平台，可以从重要性上划分为底层流量入口平台和应用层流量入口平台，虽然其两者均是直接的流量入口，但是底层流量入口主要定位于满足移动互联网用户的基本使用需求，即掌汇天下所从事的应用软件分发，用户通过底层入口获得各种应用的直接下载和安装，因此底层入口能够最大限度聚合移动互联网碎片化的流量。

作为底层入口平台，应用汇可以无差别地最大限度地聚合碎片化的移动互联网流量，在短时间内形成有效流量聚合。对于上市公司在移动互联网流量经营业务的布局具有十分重要的作用。

④掌汇天下核心竞争力

参见“第十三节 管理层讨论与分析/三、交易标的行业地位及竞争优势/（二）各标的公司行业地位”。

2、从可比交易案例来看

根据上述交易案例中采用的评估方法来看，基本上都采用收益法作为评估作价方法，且都存在大幅增值情况。

（三）亦复信息

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，亦复信息的资产账面价值为 4,083.95 万元，负债账面价值为 521.38 万元，净资产账面价值为 3,562.57 万元；评估后，股东全部权益的评估价值为 38,922.71 万元，较评估基准日股东全部权益账面值 3,562.57 万元增值 35,360.14 万元，增值率 992.55%。与 2015 年 9 月 30 日账面净资产价值 7,555.07 万元相比，评估增值 31,367.64 万元，增值率为 415.19%%。

1、从行业和标的公司目前发展来看

① 行业高速发展，政府政策有力支持，市场空间广阔

全球互联网用户和经济规模高速增长，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 36 次《中国互联网络发展状况统计报告》中显示，至 2015 年 6 月，中国网民规模已达 6.68 亿，互联网普及率为 48.8%，较 2014 年底提升了 0.9 个百分点，预计 2015 年互联网普及率将达到 50%。据艾瑞咨询统计 2014 年中国网络经济营收规模达到 8706.2 亿元，同比增长 47.0%，预计未来高速增长水平将继续保持，预计到 2018 年整体互联网市场规模将突破 2 万亿大关。我国的互联网产业处于上升阶段，未来随着城市化的推广和基础网络设施的完善，将具有广阔的发展空间。

国际范围内，2014 年全球互联网用户数达到 28 亿，占全球人口的 39%，同比增长 6.6%，其中，发展中国家增长了 8.7%，发达国家增长了 3.3%。美国互联

网普及率达到 83%，欧洲互联网平均普及率达到 84%以上，亚洲日本互联网普及率 79%，韩国达到 84%。

中国的互联网产业在 2005 年进入了飞速发展期，网民数量每年都保持着快速的增长。截至 2015 年 6 月，据 CNNIC 的统计，中国的网民规模已由 2005 年的 1.11 亿增至 6.68 亿，互联网普及率从 2005 年的 8.5%增长到 48.8%。庞大的网民数量带来了巨大的流量，网络媒体因此也越来越受广告主的青睐。据艾瑞咨询统计，2014 年中国互联网营销市场规模达 1,573 亿元，同比增长 41%，已超越电视媒体（2014 年市场规模 1,114 亿元），成为第一大媒体，预计在 2018 年中国互联网广告市场规模可达 4,198 亿元，市场空间巨大。

国家提倡和支持互联网营销行业的发展。我国的“十二五”规划纲要要求促使广告业健康发展，国家工商总局在 2012 年 6 月发布的《广告产业发展“十二五”规划》则在提升广告企业竞争力、优化广告产业结构、推动广告业自主创新、扩大广告业对外开放、加强广告人才培养、完善广告法制和监管体系等多个方面提出了更具体的要求。国家工商总局同年发布的《关于推进广告战略实施的意见》要求拓宽广告业投融资渠道，鼓励各类创业风险投资机构和信用担保机构向发展前景好、吸纳就业多以及运用新技术、新业态的广告企业开拓业务，支持互联网等新兴广告媒介健康有序发展，使其成为广告业新的增长点。宽松的国家政策不仅推动了互联网营销行业的快速增长，更给行业创新预留足够空间。

②亦复信息行业地位

互联网营销行业属于充分竞争的行业，市场化程度较高且市场份额分散。行业内并没有一家公司占有绝对的市场份额，每家互联网营销企业都有各自不同的定位及优势。亦复信息是国内优秀的互联网营销企业，具有百度、奇虎 360、搜狗、神马四大搜索引擎媒体的代理资质：百度五星级的核心代理商、360 数字营销业务-在线旅游及游戏行业核心代理商、搜狗华东最大一级核心代理商、神马华东地区唯一授权代理商。

③亦复信息核心竞争力

参见“第十三节 管理层讨论与分析/三、交易标的行业地位及竞争优势/（二）各标的公司行业地位”。

④ 亦复信息经营情况分析

亦复信息 2014 年、2015 年 1-9 收入规模分别达到 7,238.54 万元、84,487.53 万元，亦复信息 2015 年 1-9 月的营业收入较 2014 年下半年的营业收入增长 77,248.99 元，增幅 1067.19%。2014 年和 2015 年 1-9 月，亦复信息合并口径净利润分别为 27.99 万元和 2,459.37 万元，有大幅提高，对应的净利润率分别为 0.39%和 2.91%。营业收入及净利润快速增长，在互联网营销行业中具有较强收入和盈利能力。

亦复信息主要从事数字整合营销专业服务，分为搜索引擎整合营销、精准营销、“万流客”SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务等业务，经营所依赖的主要资源除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还包括销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，来评估企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”，能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值。

本次评估增值较大的主要原因是亦复信息核心管理及技术人员凭借对互联网营销行业的深刻理解以及多年的服务经验，在不断满足用户需求的基础上，经过多年坚持不懈的努力积累，在客户资源、技术、管理经验、等方面具备了核心竞争优势。

2、从可比交易案例来看

根据上述交易案例中采用的评估方法来看，基本上都采用收益法作为评估作价方法，且都存在大幅增值情况。

（四）Spigot

在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，Spigot 的资产账面价值为 2,781.01 万美元，负债账面价值 2,462.65 万美元，净资产账面价值 318.35 万美元；评估后，股东全部权益评估价值为 25,734.27 万美元，与评估基准日账面价值 318.35 万美元相比，增值 25,415.92 万美元，增值率为 7983.64%。与 2015 年 9 月 30 日账面净资产价值 86.66 万美元相比，评估增值 25,647.61 万美元，增值率为 29595.67%。

1、从行业和标的公司目前发展来看

① 行业高速发展，政府政策有力支持，市场空间广阔

软件与服务行业是过去几年中国增长最快的行业之一，2005-2014 的行业收入复合增速达 28%。2014 年行业整体收入超过 3.7 万亿元，占 2014 年 GDP 的比重达到 5.8%。2015 年 1－7 月，我国软件和信息技术服务业整体运行态势继续保持平稳，完成软件业务收入 23595 亿元，同比增长 16.6%。根据工业和信息化部发布的《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》，2015 年我国软件和信息技术服务业的业务收入预计将突破 4 万亿元人民币，占信息产业比重达到 25%，年均增长 24.5%以上。受益于我国的经济从传统制造业向高端制造业和服务业转型的过程，未来 5-10 年软件与信息技术服务行业迎来良好的的发展机遇，预计行业未来 5 年的收入复合增长速度将达 20%。

我国尤其重视信息行业的发展，政府已把互联网以及软件和信息技术服务业作为未来 10 年重点发展的战略行业之一，通过互联网信息化能够带动新型工业化发展，实现经济结构优化和可持续发展。政府相继出台法律法规、部门规章、规范性文件规范互联网发展，并相继制定了《2006-2020 年国家信息化发展战略》、《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》、《信息产业“十二五”发展规划》等一系列产业政策，显示出我国政府鼓励互联网行业平稳、健康发展的战略，未来发展前景持续看好。

② Spigot 行业地位

Spigot 拥有行业领先的专有技术平台和分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获得新客户，利用其广泛并多元的第三方以及自有自营类热门应用软件库，吸引了每月超过一千万的全球新增下载用户。该业务的核心是 Spigot 自有和自营的应用产品，给 Spigot 带来近一年 7000 万的下载用户。Spigot 2014 年已经拥有 6600 万名活跃用户，并有 500 万的插件、工具栏的月新下载量，在行业市场份额领先。Spigot 的商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高用户安装软件后在软件生命周期内的收入贡献，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。在安装自有自营类以及第三方应用软件时，Spigot 允许客户安装功能强大的搜索工具栏、电子商务优惠插件以及其他定制的浏览器工具

栏，以最大限度增加客户的终身价值，提升长期用户参与度。

③ Spigot 核心竞争力

参见“第十三节 管理层讨论与分析/三、交易标的行业地位及竞争优势/（二）各标的公司行业地位”。

2、从可比交易案例来看

根据上述交易案例中采用的评估方法来看，基本上都采用收益法作为评估作价方法，且都存在大幅增值情况。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，结合互联网企业发展规律、标的资产目前发展阶段及可比案例情况，本次交易采用收益法评估作价及评估增值是合理的，本次各标的公司作价也具备合理性。

八、独立董事对本次交易评估事项的意见

公司的独立董事对本次交易评估相关事项发表如下独立意见：

1、评估机构的独立性和胜任能力

公司聘请的中通诚评估具有从事证券业务的资格，中通诚评估及其委派的经办评估师与本次交易、本次交易的各方均没有特殊利害关系，亦不存在现实及预期的利益或冲突，具有较好的独立性，其出具的评估报告符合客观、独立、公正、科学的原则。

2、评估假设前提的合理性

本次评估的假设前提均按照国家有关法规、规定进行，遵循了市场通用惯例与准则，符合评估对象的实际情况，未发现与评估假设前提相悖的事实存在，评估假设前提具有合理性。

3、评估定价公允

评估机构本次实际评估的资产范围与委托评估的资产范围一致。评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了客观性、独立性、公正性、科学性原则，运用了合规且符合评估对象实际情况的评估方法，选用的参照数据、资料可

靠。评估方法选用恰当，评估方法与评估目的具有较好的相关性。评估结果客观、公正反映了评估基准日 2015 年 6 月 30 日评估对象的实际情况，本次评估结果具有公允性。

第十节　股份发行情况

本次交易涉及的上市公司股份发行包括发行股份购买资产和发行股份募集配套资金两部分。

一、发行股份购买资产

（一）发行股份的价格、定价原则、市场参考价的选择依据及合理性分析

本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第七届董事会第六次会议决议公告日。

根据《重组办法》第四十五条之规定，上市公司发行股份的价格不低于市场参考价的 90%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。

上市公司董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日、120 个交易日的股票交易均价对比如下

价格	20 个交易日	60 个交易日	120 个交易日
交易均价	7.46	7.07	6.23
均价之 90%	6.72	6.36	5.61

公司董事会决议公告日前 120 个交易日的交易均价为 3 个不同均价的最低值，公司通过与交易对方的协商，充分考虑各方利益，认为 120 日交易均价的 90%能满足公司和各标的公司交易对方的利益诉求，也能代表市场现阶段对公司价值的评判标准，因此确定本次发行价格采用定价基准日前 120 个交易日公司股票交易均价作为市场参考价，并以该市场参考价确定发行价格为其 90%，为定价基准日前 120 个交易日股票交易总额/定价基准日前 120 个交易日股票交易总量*90%，即 5.61 元/股。

（二）发行价格调整方案

根据公司第七届董事会第六次会议决议，若公司股票在董事会决议公告日至本次股份发行日期间另外发生派发股利、送红股、资本公积金转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为，本次发行价格将作相应调整，发行股份数量也随之进行调整。

（三）发行股份的情况

本次发行股份购买资产交易拟发行股票种类为人民币普通股（A 股），每股面值 1 元，采取非公开发行的方式。发行对象、发行数量、及占本次发行后（包括配套融资）总股本 965,710,783 股的比例如下：

标的公司	交易对方	持有标的资产股权比例（%）	交易对价（元）	支付股票（股）	占本次交易后总股本比例
猎鹰网络	易晋网络	24.4268	241,825,320	43,106,117	4.46%
	今耀投资	18.5067	183,216,330	32,658,882	3.38%
	拉萨智恒	22.0000	95,999,907	17,112,282	1.77%
	隽川科技	11.7234	116,061,660	20,688,352	2.14%
	零零伍	5.1998	51,478,020	9,176,117	0.95%
	刘伟	3.3333	32,999,670	5,882,294	0.61%
	来玩科技	3.2889	32,560,110	5,803,941	0.60%
	前海信中鼎	3.1111	30,799,890	5,490,176	0.57%
	昱烽晟泰	1.5556	15,400,440	2,745,176	0.28%
	翌卓投资	1.4000	13,860,000	2,470,588	0.26%
	张丽芬	1.4000	13,860,000	2,470,588	0.26%
	前海新合力	1.0184	10,082,160	1,797,176	0.19%
	潘耀坚	0.9332	9,238,680	1,646,823	0.17%
	永兴正科技	0.9054	8,963,460	1,597,764	0.17%
	锋行天下	0.8804	8,715,960	1,553,647	0.16%
	红煌科技	0.3170	3,138,300	559,411	0.06%
小计		100	868,199,907	154,759,334	16.03%
亦复信息	亦复壹投资	6.1900	23,831,500	4,248,039	0.44%
	计宏铭	55.711	214,487,350	38,233,039	3.96%
	智度德普	38.0990	146,681,150	26,146,372	2.71%
小计		100	385,000,000	68,627,450	7.11%
掌汇天下	罗川	19.8750	19,875,000	3,542,780	0.37%
	袁聪	11.1250	11,125,000	1,983,065	0.21%
	缪志坚	4.0000	4,000,000	713,012	0.07%
	徐锋	4.8750	4,875,000	868,983	0.09%
	盈聚投资	7.0000	7,000,000	1,247,771	0.13%
小计		46.875%	46,875,000	8,355,611	0.87%
合计			1,421,870,000	231,742,395	24.00%

二、发行股份募集配套资金

根据《发行办法》、《实施细则》，上市公司非公开发行股票，其价格应不低于定价基准日前 20 个交易日股票均价 90%，定价基准日可以为本次非公开发

行股票的董事会决议公告日、股东大会决议公告日，也可以为发行期的首日，对于发行对象是上市公司的控股股东、实际控制人或其控制的关联人的，具体发行对象及其认购价格应当由上市公司董事会的非公开发行股票决议确定，并经股东大会批准，认购的股份自上市之日起 36 个月不得转让。

本次交易，上市公司拟采取锁价发行的方式，向智度德普、西藏智度非公开发行股份募集配套资金。

本次募集配套资金的定价基准日和发行股份购买资产的定价基准日一样，为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日，本次股票发行价格为定价基准日前 20 个交易日股票交易均价的 90%，为 6.72 元/股。

从定价基准日至本次股票发行期间，如上市公司有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则本次发行价格与发行数量进行相应调整。

最终发行价格由上市公司董事会提请股东大会授权董事会确定。

（一）募集配套资金的金额及占交易总金额的比例

为提高重组效率，增强重组后上市公司持续经营能力，本公司计划在本次资产重组的同时，募集本次重组的配套资金，募集资金总额 281,824.50 万元。本次募集配套资金拟用于支付本次并购交易的现金对价、支付本次交易的相关费用及猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三家标的公司合计 8 个募投项目。

按照中国证监会 2015 年 4 月公布的《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第 12 号》，上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核；超过 100%的，一并由发行审核委员会予以审核。本次重组拟购买资产交易价格分别为：猎鹰网络 86,819.99 万元人民币，亦复信息 38,500 万元人民币，掌汇天下 4,687.5 万元人民币，Spigot 公司 251,696,710 美元（按照 1 美元兑换 6.4 元人民币计算约为 1,610,858,944 元人民币），本次配套融资的上限约为 2,910,933,844 元人民币。

本次募集配套资金的用途分为三部分：

（1）用于支付本次交易 Spigot 交易对方现金对价，为 251,696,710 美元，按

照 1 美元兑 6.4 元人民币，约为 1,610,858,944 元人民币；

（2）用于猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下共 8 个募投项目的建设，约为 1,167,386,010 元；

（3）用于支付其他相关费用，约 4,000 万元；

以上三部分金额的总和为 2,818,244,954 元，未超过本次配套募集资金的上限，亦未超过本次拟购买资产交易价格的 100%。

本次募集配套资金的具体用途如下表所示：

用途	金额（万元）	是否单独核算
支付 Spigot 公司的现金对价	161,085.89	
支付本次重组相关费用	4,000.00	
亦复信息募投项目：		
1、Admath Trading Desk 开发项目	5,729.94	是
2、中小企业数字营销体系建设项目	43,007.06	是
掌汇天下募投项目：		
1、Android 项目	8,600.00	是
2、iOS 项目	5,900.00	是
猎鹰网络募投项目：		
1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	9,359.85	否
2、游戏业务的海外发行及推广项目	14,848.38	是
3、新游戏项目的研发项目	11,887.00	是
4、外购超级 App 项目	17,406.38	是
合计	**281,824.50**	

注：标的资产的收益法评估值并未包含募投项目所产生的效益。猎鹰网络募投项目中的运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目为内部系统平台升级，不直接产生效益，因此无法单独核算。

本次募集配套资金金额不足的部分由上市公司自筹资金解决。

本次募集配套资金的生效和实施以本次资产重组的生效和实施为条件，但最终配套融资发行成功与否不影响资产重组的实施。

（二）募集配套资金的股份发行情况

本次非公开发行股份募集配套资金的发行价格为定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 90%，即 6.72 元/股。

本次非公开发行股份募集配套资金拟发行股票种类为普通股，每股面值 1 元，采取非公开发行的方式。本次非公开发行股份募集配套资金的发行对象、发行数量及占发行后总股本的比例如下：

认购对象名称	截至本报告书公告之日持股数量（股）	认购最大股数（股）	认购最大金额（元）	占比	与上市公司的关系
智度德普	66,180,000	349,748,501	2,350,309,926.72	45.78	控股股东
西藏智度	0	69,633,187	467,935,016.64	7.21	控股股东的执行事务合伙人
合计	66,180,000	419,381,688	2,818,244,943.36	50.28	

（三）募集配套资金的用途

本次非公开发行募集配套资金的具体用途为：1、支付 Spigot 交易对方的现金对价；2、支付本次重组相关费用；3、支付猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三个标的公司的募投项目。

用途	金额（万元）	是否单独核算
支付 Spigot 公司的现金对价	161,085.89	
支付本次重组相关费用	4,000.00	
亦复信息募投项目：		
1、Admath Trading Desk 开发项目	5,729.94	是
2、中小企业数字营销体系建设项目	43,007.06	是
掌汇天下募投项目：		
1、Android 项目	8,600.00	是
2、iOS 项目	5,900.00	是
猎鹰网络募投项目：		
1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	9,359.85	否
2、游戏业务的海外发行及推广项目	14,848.38	是
3、新游戏项目的研发项目	11,887.00	是
4、外购超级 App 项目	17,406.38	是
合计	**281,824.50**	

注：标的资产的收益法评估值并未包含募投项目所产生的效益。猎鹰网络募投项目中的运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目为内部系统平台升级，不直接产生效益，因此无法单独核算。

注：8 个募投项目业务和金额不存在重叠情形。

（四）上市公司和标的公司的资金使用安排、财务状况以及前次募集资金使用情况

1、上市公司货币资金余额及其使用情况

截至 2015 年 6 月 30 日，智度投资合并口径货币资金余额为 6,588.66 万元，其预计用途如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额	6,588.66
加：应收账款	9,677.07
减：应付账款	23,007.96
减：1、限制用途的应付票据保证金、按揭房贷保证金和农民工	3,459.35

工资保证金	
2、1-6 月内到期的银行借款	1,940.00
3、7-12 个月到期的银行借款	10,800.00
4、1 年以后到期的银行借款	1,434.09
截至 2015 年 6 月底，上市公司可用于支付流动资金款项金额	-24,375.67

截至 2015 年 6 月 30 日，上市公司因质押、银行承兑保证金等受限制的资金合计 3,459.35 万元，其中定期存单作为质押的银行存款 2,699 万元，银行保函保证金、出口保函保证金的其他货币资金 760.35 万元。本次交易后，上市公司主营业务转变为移动互联网流量经营，同时，原有业务目前也照常经营，上市公司对流动资金的需求较大。上市公司目前资金安排已经非常紧张，支付本次交易现金对价存在较大的资金缺口，因此，本次交易中上市公司通过发行股份的方式募集配套资金用于支付现金对价、本次重组相关费用以及猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三家标的公司募投项目是必要和合理的。

2、各标的资产货币资金及使用计划

（1）猎鹰网络

根据瑞华所出具的瑞华专审字〔2015〕01660005 号审计报告，截止 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络母公司口径货币资金余额为 2,285.71 万元。根据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，截止 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络母公司口径非经营性资产、负债评估值，以及溢余资产评估值如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额	2,285.71
加：非经营性资产评估值	18,040.37
减：非经营性负债评估值	12,621.30
加：溢余资产评估值（扣除溢余货币资金）	-
截至 2015 年 6 月底，猎鹰网络可用于支付流动资金款项金额	7,704.78

上表中，非经营性资产主要包括股东应付的增资款和替新时空代垫的往来款项，非经营性负债主要是收购范特西及掌汇天下股权未支付的部分收购款项。

截止 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络可用于支付日常经营的流动资金款项为 7,704.78 万元，扣除于 2015 年 6 月 30 日尚未支付的应交税金 1,110.37 万元，剩余可用于支付日常经营的流动资金约为 6,594.41 万元。将主要用于日常经营所

需，主要分为第三方 APP 推广成本、外购移动互联网流量推广成本和日常经营。具体情况如下：

1）第三方 APP 推广成本

猎鹰网络现有广告分发推广渠道主要依托于自有 App 流量、第三方 App 流量及外购流量平台进行。每月猎鹰网络根据核对无误后的的第三方 APP 推广数量，向第三方 APP 软件开发者支付费用。猎鹰网络每月支付第三方 APP 推广成本约为 300 万元。

2）外购移动互联网流量推广成本

除自有 APP、第三方 APP 应用的流量外，猎鹰网络还需要向第三方采购流量以满足业务发展的需要。预计猎鹰网络每月外购移动互联网流量成本约为 260 万元。

3）进一步加大对业务发展的投入

当前，猎鹰网络正处于高速发展时期，为了进一步提升自身实力，增强盈利能力水平，除本次募投项目以外，猎鹰网络还将继续进一步加大对业务发展的投入，其中包括扩大自媒体平台（胜效通平台）的自有流量载体的建设以及结合业务发展需要增加外部采购流量、扩充公司的商务部门及运营部门人员、加大技术研发的投入等，预计每月增加支出 600 万元。

4）日常运营

猎鹰网络日常经营所需主要由研发费用、人员工资及奖金、房租及物业支出等构成。根据中通诚出具的《资产评估报告》中收益法预测数据，猎鹰网络 2015 年 7-12 月预计研发费用支出 747.60 万元、人员工资及奖金支出 277.57 万元、房租及物业支出 168.00 万元，合计为 1,193.17 万元，每个月约为 200 万元。

综上，预计猎鹰网络未来一年每月运营成本达到约 1,500.00 万元，考虑到在未来业务规模的进一步扩大的情况下，需要给予客户更宽松的信用账期，从而进一步增加对流动资金的需求。截至 2015 年 6 月 30 日，除应交税金 1,110.37 万元，猎鹰网络剩余可用于支付日常经营的流动资金约为 6,594.41 万元，预计只能支持猎鹰网络 4 个月正常的经营活动，不能支持其快速发展的战略要求。

综上所述，猎鹰网络作为未来上市公司三位一体业务模式的核心，同时考虑到未来行业竞争的加剧，需要不断增强自身整体实力。在本次交易中与猎鹰网络业务相关的募投项目以及相应的配套资金需求是必要和合理的。

（2）掌汇天下

根据瑞华所出具的瑞华专审字〔2015〕01660013 号审计报告，截止 2015 年 6 月 30 日，掌汇天下货币资金余额为 2,303.10 万元。根据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕246 号《资产评估报告》，截止 2015 年 6 月 30 日，掌汇天下非经营性资产、负债账面金额，以及溢余资产评估值如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额	2,303.10
加：非经营性资产评估值	37.62
减：非经营性负债评估值	40.00
加：溢余资产评估值（扣除溢余货币资金）	-
截至 2015 年 6 月底，掌汇天下可用于支付流动资金款项金额	2,300.72

截止 2015 年 6 月 30 日，掌汇天下可用于支付流动资金款项的金额为 2,300.72 万元。将主要用于日常经营所需，主要分为采购成本、营销推广和日常经营。具体情况如下：

1）采购成本

采购成本主要由广告分销业务的流量采购费，游戏分成费、服务器采购费及 IDC 采购费构成。由于游戏分成费用是掌汇天下先收到钱再分给游戏开发商，不占用付现成本，刨除该部分成本后，掌汇天下每个月付现采购成本约为 110 万元。

2）营销推广

营销推广分为线上模式及线下模式。其中，线上模式系掌汇天下与北京吉狮互动网络营销技术有限公司等第三方推广机构签订推广框架合同，在收取掌汇天下存入的预存款和押金后，这些机构为掌汇天下设计、优化其在百度、360、搜狗等大型搜索引擎的 SEM 方案，帮助掌汇天下更好的发布、展示、宣传应用汇的产品，从而获取更多流量。线下模式系掌汇天下通过和终端渠道进行合作，通过预装等形式获取线下流量。未来掌汇天下将采用以上两种模式进行营销推广。

营销推广费用成为掌汇天下未来货币资金支出的主要组成。每个月付现销售费用约为 110 万元。

3）日常经营

日常经营主要由研发费用、人员工资及奖金、房租及其他费用构成。根据中通诚出具的《资产评估报告》中收益法预测数据，掌汇天下 2015 年 7-12 月预计研发费用支出 318 万元、人员工资及奖金支出 470 万元、房租费用支出 84 万元、其他费用支出 115 万元，合计约 987 万元，每个月约为 164 万元。

综上，预计掌汇天下未来一年付现支出约为 4,608.00 万元。目前，掌汇天下自有资金只能支撑 6 个月正常的经营活动，不能支撑其快速发展的战略要求。因此，本次交易中上市公司通过发行股份的方式募集配套资金用于支付掌汇天下募投项目是必要和合理的。

（3）亦复信息

根据瑞华所出具的瑞华专审字〔2015〕01660007 号审计报告，截止 2015 年 6 月 30 日，亦复信息货币资金余额为 1,435.25 万元。根据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕245 号《资产评估报告》，截止 2015 年 6 月 30 日，亦复信息非经营性资产、负债账面金额，以及溢余资产评估值如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额	1,435.25
加：非经营性资产评估值	-
减：非经营性负债评估值	-
加：溢余资产评估值（扣除溢余货币资金）	-
截至 2015 年 6 月底，亦复信息可用于支付流动资金款项金额	1,435.25

由上表可见，截至 2015 年 6 月 30 日，亦复信息可用于支付流动资金为 1,435.25 万元。而由于亦复信息在日常经营中通常会对客户给予一定的信用账期，因此亦复信息在未来持续扩大销售规模的同时，需要保持一定的流动性。根据亦复信息现有业务经验情况，目前搜索引擎百度和 360 每个季度返点合计约为 5,400 万左右，实际情况中媒体支付返点的账期会超过一个季度，因此亦复信息需要垫支至少一个季度，因此亦复信息需保留流动资金款项金额预计为 5,000 万

元。由此，可见亦复信息现有货币资金无法满足日常流动性需求。

（4）范特西

根据瑞华所出具的瑞华专审字〔2015〕01660011 号审计报告，截止 2015 年 6 月 30 日，范特西货币资金余额为 2,089.53 万元。根据中通诚评估出具的中通评报字〔2015〕243 号《资产评估报告》，截止 2015 年 6 月 30 日，范特西非经营性资产、负债账面金额，以及溢余资产评估值如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额	2,089.53
减：限制用途的银行保函保证金	1,434.00
加：非经营性资产评估值	3,657.58
减：非经营性负债评估值	1,926.98
加：溢余资产评估值（扣除溢余货币资金）	-
截至 2015 年 6 月底，范特西可用于支付流动资金款项金额	2,386.13

上表中，限制用途的银行保函保证金是根据与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》中约定，范特西提供的银行保函；非经营性资产主要包括股东款、客户往来款等其他应收款及银行理财产品；非经营性负债主要是范特西 2015 年 6 月分红未支付的应付股利。截至 2015 年 6 月 30 日，范特西可用于支付流动资金为 2,386.13 万元。

美职篮范特西上线后，为保证游戏收入持续增长，市场推广费用、云服务费、固定资产租赁费等都需要不断增加。在 2015 年 8 月 14 日、2015 年 11 月 19 日《美职篮范特西》页游版和手游版陆续正式上线后，范特西拟通过如下措施提高玩家游戏体验，提高游戏盈利能力：

1、加大市场推广力度，保证游戏新用户增加，预期每年增加 800 万用于市场推广费用；

2、持续新增服务器保证游戏收入的增长，新增游戏服务器预期年支出增加云服务费 200 万；

3、游戏产品后续不断的迭代开发，需要新增研发费用预期每年 600 万元。

预计范特西未来一年除本次募投项目之外仍需投入的资金为 1,600 万元。目

前范特西货币资金余额仅能维持日常费用开支，无法满足公司业务拓展计划，且范特西募投项目主要围绕体育游戏行业不断的深入研发，未来随着新项目的开展，亦需要大量资金的前期投入。

综上所述，本次交易中上市公司通过发行股份的方式募集配套资金用于支付范特西募投项目是必要和合理的。

（五）支付 Spigot 现金对价及本次重组相关费用之必要性分析

本次交易中,上市公司需要支付给 Spigot 交易对方的现金对价为 161,085.89 万元，同时还需支付 4,000 万元与本次重组相关的费用，截至 2015 年 6 月 30 日，上市公司账面货币资金余额为 6,588.66 万元，其中还包括因质押、银行承兑保证金等受限制的资金，因此上市公司无使用限制的货币资金余额不足以支付 Spigot 的现金对价以及与本次重组相关的费用，存在较大资金缺口。

截至 2015 年 06 月 30 日，上市公司的资产负债率为 76.09%，远高于行业平均水平；流动比率为和速动比率分别为 0.71 和 0.47，均低于行业平均水平。因此上市公司的负债水平高出行业平均水平，若上市公司不能及时支付与本次重组相关的费用，会进一步增加其负债水平。

综上所述，本次交易使用募集配套资金支付现金对价及与本次重组相关的费用具有必要性。

（六）标的公司募投项目的必要性、投资额、投资进度

1、本次募投项目是围绕上市公司重组后的未来经营战略所构建的移动互联网流量经营生态体系来精心设计并经过充分的可行性论证的

上市公司坚持立足于移动流量全产业链，打造覆盖移动流量入口、移动流量经营平台、移动流量变现渠道三位一体的移动互联网闭环生态系统。本次募投项目是围绕上市公司重组后的未来经营战略所构建的移动互联网流量经营生态体系来精心遴选并经过充分的可行性论证的，分别属于产业链的流量端、技术端和变现端的投资项目，在现有标的资产的业务基础上，有助于长远而持久的提升上市公司覆盖移动流量全产业链的核心竞争力。各募投项目在生态体系中的对应关系具体如下表所示：

生态体系	实施主体	募投项目名称	实施目的

流量入口	掌汇天下	Android 项目	继续扩大自有流量规模，增加流量经营的话语权和议价能力
		iOS 项目	
	猎鹰网络	外购超级 App 项目	
流量经营	猎鹰网络	运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	不断完善流量经营技术，提高流量经营的效率和效果，增强生态体系的核心竞争力
流量变现	亦复信息	Admath Trading Desk 开发项目	不断丰富流量变现渠道，提升流量变现价值
		中小企业数字营销体系建设项目	
	猎鹰网络子公司范特西	游戏业务的海外发行及推广项	
		新游戏项目的研发项目	

2、本次募集配套资金金额是否与上市公司现有生产经营规模、财务状况相匹配

截至 2015 年 9 月 30 日，上市公司备考合并报表的资产总额为 434,254.27 万元；本次募集配套资金金额为 281,824.50 万元，其中支付 Spigot 现金对价 161,085.89，支付本次重组相关费用约 4,000 万元，因此本次募集资金投资项目所需资金为 116,738.60 万元，占备考合并报表资产总额的 26.88%。同时，2015 年 1-9 月，上市公司经营活动产生的现金流量净额为 10,427.46 万元，生产经营存在一定资金压力。本次募集配套资金可以在一定程度上缓解上市公司业务资金发展需求，同时，鉴于上市公司未来将转型为集移动互联网流量入口、经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司，而移动互联网公司具有资本密集、技术密集且轻资产运营的特点，因此，整体而言，本次募集配套资金的规模适中，对上市公司经营资金的运作、管理方式等不会造成重大影响，与公司现有的经营规模及财务状况相适应。

3、猎鹰网络

（1）运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目

猎鹰网络的胜效通运营平台通过聚合众多优质移动互联网流量资源，包括自有移动互联网流量及第三方移动互联网流量，为广告主在移动互联网端（通过 App）投放各类广告。在市场快速增长的背景下，猎鹰网络拟通过对胜效通平台进行升级与功能完善，更好的满足广告主需求，探索符合市场需求的收费与盈利模式，快速提升市场份额。

同时，猎鹰网络的运营平台（胜效通）还将进行用户体验的升级，主要包括以下几方面内容：一是升级完善直接与用户交互的过程，涉及到 UI、App 响应

速度等；二是内容及背后的服务，包括更好的吸引目标客户、更多的支付手段、流畅及时的沟通手段和响应、实时信息跟踪以及针对个别客户的定制内容等。通过募投项目的实施，从上述角度更好的提升用户体验，提升服务能力，促进公司业务的良性发展。

本项目预算为 9,359.85 万元，能够实现对猎鹰网络现有运营平台（胜效通）的升级与功能完善，同时在更大程度上满足广告主需求并且提升用户体验。因此，本次拟使用募集配套资金对运营平台（胜效通）进行升级及功能完善具有必要性。

1）本项目募集资金总量及其依据

①项目投资金额

单位：万元

序号	指标名称	指标值	占比
1	总投资金额	9359.85	100.00%
2	办公楼租赁	517.10	5.52%
3	装修费用	228.00	2.44%
4	办公及电子设备	3,527.43	37.69%
5	软件投资	302.40	3.23%
6	项目实施费	3,392.28	36.24%
7	铺底流动资金	1,392.64	14.88%

②房产投资费用

本项目需要房产面积 1140 平方米，房租每月每平米单价为 180 元，两年房租总价为 517.10 万元，装修成本为 2000 元每平米，共计装修投资 228.00 万元。

③设备系统购置费

公司预计分两年投资 3,527.43 万元用于办公设备、电子设备的购置，明细如下：

序号	办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	戴尔开发机	198	1.00	198.00
2	美术机器	11	1.80	19.80
3	MacPro	60	1.20	72.00
4	联想 Thinkpad 笔记本	80	1.20	96.00
5	Android 测试设备	80	0.50	40.00
6	iOS 测试设备	50	0.60	30.00
7	服务器	14	5.00	70.00
8	三层交换机	8	4.00	32.00
9	二层交换机	16	1.12	17.92
10	机柜	12	0.50	6.00
11	无线 AP	19	0.42	7.98

12	UPS	8	3.00	24.00
13	防火墙	3	2.00	6.00
14	KVM	11	0.40	4.40
15	刀片服务器/台	3	300.00	900.00
16	交换机/台	6	5.00	30.00
17	虚拟化套件/套	3	150.00	450.00
18	存储/台	3	250.00	750.00
19	防火墙/台	3	50.00	150.00
20	VPN 设备/台	3	30.00	90.00
22	带宽		70 万/年	373.33
23	机柜		15 万/年	160.00
24	合计			3,527．43

④软件设备清单

公司预计投资 302.40 万元用于软件及操作系统购置，明细如下：

序号	投入类别	数量	单价	总金额（万元）
1	办公软件	1	60.00	60.00
2	开发软件	1	30.00	30.00
3	服务授权	1	30.00	30.00
4	培训费		182.40	182.40
5	合计			302.40

⑥ 项目实施费用

本项目实施费用主要是相关产品研发、设计等人员两年工资，共计 3,392.28 万元。详见下表。

单位：万元

序号	岗位分类	Y+1	Y+2
1	项目经理	48.30	166.64
2	高级 PHP 研发工程师	157.32	361.84
3	中级 PHP 研发工程师	102.12	234.88
4	高级 Android 研发工程师	103.50	238.05
5	中级 Android 研发工程师	48.30	194.41
6	高级 iOS 研发工程师	71.76	206.31
7	中级 iOS 研发工程师	48.30	194.41
8	高级产品经理	34.50	119.03
9	中级产品经理	24.15	111.09
10	高级 UI 设计师	29.67	102.36
11	中级 UI 设计师	20.70	71.42
12	高级 QA 工程师	24.15	83.32
13	中级 QA 工程师	17.25	59.51

14	初级 QA 工程师	10.35	35.71
15	高级前端工程师	34.50	79.35
16	中级前端工程师	24.15	55.55
17	高级 DBA	37.26	128.55
18	中级 DBA	25.53	88.08
19	合计	**861.81**	**2,530.47**

胜效通升级及功能完善项目实施费用的测算依据及过程包括：

1）猎鹰网络根据对胜效通平台升级及功能完善后所要达到的各项效能预期所设定的目标，组建项目研发组，并针对具体的技术实施目标划分小组，在各小组相应配置不同经验、能力、专长、级别的人员，使各小组能在既定的时间内完成相应的任务，从而确定人员数量；

2）结合猎鹰网络现阶段的员工薪酬水平以及预期的薪酬增长幅度，并参考同行业的薪酬水平，确定项目组人员的薪酬水平；

3）根据项目需求人员的数量及薪酬水平，测算总体人员费用支出。

⑥ 流动资金估算

项目投产所需投入流动资金 6,963.18 万元，其中初期投入铺底流动资金 1,392.64 万元用于确保建设项目的顺利开展，其他部分流动资金产于企业自有流动资金进行补充。

2）项目建设进度安排

本项目投资周期为 2 年，每年投资金额如下表所示。

单位：万元

项目	Y	Y+1	合计	占比
固定资产投入	2,136.27	2,136.27	4,272.54	45.65%
应用软件许可投入	302.40	-	302.40	3.23%
项目实施费	-	3,392.28	3,392.28	36.24%
铺底流动资金	1,394.72	-	1,392.64	14.88%
合计	3,833.39	5,528.55	9,361.94	100.00%

3）募投项目建设时间安排

本项目建设期 24 个月，主要建设内容如下：

第一阶段：主要进行募投项目办公楼租赁及装修；

第二阶段：进行项目所需设备、软件的购置及安装；

第三阶段：进行人员招聘及培训；

第四阶段：项目正式运行，开始产品生产。

序号	建设内容	Y				Y+1			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	房产租赁及装修								
2	设备采购、软件安装								
3	人员招聘与培训								
4	试运行								

4）资金筹措

本项目总投资 9,359.85 万元，将通过上市募集资金方式筹措，其他不足资金通过自有资金筹措。

（2）游戏业务的海外发行及推广项目

猎鹰网络配套募投项目游戏业务海外发行和推广拟由其子公司范特西以足球游戏在海外华人区域实施，包括台湾、香港和澳门的发行和推广。

该项目建设内容主要是与实时体育数据相结合，为某些特定国家的体育爱好者开发具有相应特色的体育运动游戏，初步的项目规划为向海外推广足球游戏、板球游戏、藤球游戏等。

该项目总投资 14,848.38 万元，旨在帮助范特西快速抢占海外体育游戏市场，形成口碑，从而巩固其在体育游戏市场的领先地位，为公司创造更大的利润。因此，本次拟使用募集配套资金进行游戏业务的海外发行及推广具有必要性。

根据范特西与 SEFPSA 于 2014 年 5 月签订的《授权协议》，SEFPSA 作为一家拥有西班牙职业足球联赛（甲级联赛和乙级联赛）相关权利的主体，授权范特西在开发和经销的产品中使用包括西班牙职业足球联赛的名称、商标、标识、徽章、标志等以及西班牙职业足球联赛各个会员俱乐部的名称、商标、标识徽章等以及各足球俱乐部所有运动员的姓名、图像、照片等信息。授权范围包括中国大陆、台湾、香港特别行政区和澳门特别行政区。授权期限截至 2017 年 6 月底。

综上，独立财务顾问和律师认为，范特西已经就相关足球游戏产品在台湾、香港特别行政区以及澳门特别行政区开发和经销取得授权，因此不存在侵权风

险。

1）本项目募集资金总量及其依据

单位：万元

序号	指标名称	指标值	占比
1	总投资金额	14,848.38	100.00%
2	办公楼租赁	517.10	3.48%
3	装修费用	228.00	1.54%
4	办公及电子设备	1,630.24	10.98%
5	软件投资	7,518.00	50.63%
6	项目实施费	3,257.12	21.94%
7	铺底流动资金	1,697.91	11.44%
8	总投资金额	14,848.38	100.00%

①房产投资费用

本项目需要房产面积 1140 平方米，房租每月每平米单价为 180 元，两年房租总价为 517.10 万元，装修成本为 2000 元每平米，共计装修投资 228.00 万元。

②设备系统购置费

公司预计分两年投资 1,630.24 万元用于办公设备、电子设备的购置，明细如下：

序号	办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	戴尔开发机	52	1	52.00
2	美术机器	9	1.8	16.20
3	MacPro	12	1.2	14.40
4	联想 Thinkpad 笔记本	23	1.2	27.60
5	Android 测试设备	60	0.5	30.00
6	iOS 测试设备	23	0.6	13.80
7	服务器	5	5	25.00
8	三层交换机	3	4	12.00
9	二层交换机	5	1.12	5.60
10	机柜	2	0.5	1.00
11	无线 AP	2	0.42	0.84
12	UPS	4	3	12.00
13	防火墙	2	2	4.00
14	KVM	2	0.4	0.80
15	刀片服务器/台	2	150	300.00
16	交换机/台	4	50	200.00
17	虚拟化套件/套	2	150	300.00
18	存储/台	2	100	200.00

19	防火墙/台	2	50	100.00
20	VPN 设备/台	2	30	60.00
22	带宽	3	70	210.00
23	机柜	3	15	45.00
24	合计			1,630.24

③软件设备清单

公司预计投资 7,518.40 万元用于软件及操作系统购置，明细如下：

序号	投入类别	数量	单价	总金额（万元）
1	培训费			1,100.00
2	办公软件	2	5	10.00
3	开发软件	2	2	4.00
4	服务授权	2	2	4.00
5	游戏的代理版权金 - 猎鹰总部			2,100.00
6	游戏的代理版权金 - 范特西			2,600.00
7	美国市场开拓费 - 范特西			1,700.00
8	合计			7,518.00

培训费：猎鹰网络将协同外部专业机构，对项目实施中涉及的管理、开发、设计、产品、数据库管理等人员进行高质量的集中培训，以增强开发人员在技术、设计适用性等方面的专业知识和能力，提高服务管理人员对项目产品应用及操作的了解。第一年 40 人人均 12.5 万元，第二年需对约 60 人培训人均约 10 万。

游戏代理版权金按照本项目预计要推广的游戏数量及金额估算，将代理足球页游手游、篮球页游手游、板球手游页游以及藤球手游页游等游戏，按照市场规模预估猎鹰及范特西代理版权金。

市场开拓费包括广告费、当地市场推广费用、差旅费用、当地市场协作费用等。

④项目实施费用

本项目实施费用主要是相关产品研发、设计等人员两年工资，共计 2,956.16 万元。详见下表。

序号	岗位分类	Y+1（万元）	Y+1（万元）
1	项目经理	43.20	49.68
2	高级 C++研发工程师	144.00	289.80
3	中级 C++研发工程师	117.60	236.67
4	初级 C++研发工程师	165.60	349.14

5	高级产品经理	24.00	55.20
6	中级产品经理	21.60	74.52
7	初级产品经理	31.74	54.75
8	高级 UI 设计师	48.00	110.40
9	中级 UI 设计师	41.40	71.42
10	初级 UI 设计师	27.60	47.61
11	高级 QA 工程师	72.00	138.00
12	中级 QA 工程师	69.00	119.03
13	初级 QA 工程师	20.70	83.32
14	高级前端工程师	24.00	55.20
15	中级前端工程师	20.40	70.38
16	初级前端工程师	17.25	59.51
17	高级 DBA	24.00	55.20
18	中级 DBA	20.40	46.92
19	初级 DBA	17.25	39.68
20	合计	**949.74**	**2,006.42**

⑤流动资金估算

项目投产所需投入流动资金 8,489.57 万元，其中初期投入铺底流动资金 1,697.91 万元用于确保建设项目的顺利开展，其他部分流动资金产于企业自有流动资金进行补充。

2）项目建设进度安排

本项目投资周期为 2 年，每年投资金额如下表所示。

单位：万元

项目	Y	Y+1	合计	占比
固定资产投入	1,187.67	1,187.67	2,375.34	16.00%
应用软件许可投入	7,518.00	-	7,518.00	50.63%
项目实施费	-	3,257.12	3,257.12	21.94%
铺底流动资金	1,697.91	-	1,697.91	11.44%
合计	10,403.59	4,444.79	14,848.38	100.00%

3）募投项目建设时间安排

本项目建设期 24 个月，主要建设内容如下：

第一阶段：主要进行募投项目办公楼租赁及装修；

第二阶段：进行项目所需设备、软件及 App 的购置及安装；

第三阶段：进行人员招聘及培训；

第四阶段：项目正式运行。

序号	建设内容	Y				Y+1			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	房产租赁及装修								
2	设备、软件、App 采购及安装								
3	人员招聘与培训								
4	试运行								

4）资金筹措

本项目总投资 14,848.38 万元，将通过上市募集资金方式筹措，其他不足资金通过自有资金筹措。

（3）新游戏的研发项目

目前国内虽然有许多足球、篮球的爱好者，但是市场上已有成熟的篮球、足球游戏，范特西抢占相应的市场份额难度较大。范特西则将重点关注乒乓球、羽毛球等传统球类运动以及最近几年兴起的赛车（F1 及拉力赛）、网球、橄榄球、棒球等运动，因为市场上暂无有关此类体育运动的成熟游戏产品，范特西将在这些体育运动项目上率先研发出具有优良品质的游戏产品，快速抢占市场、形成口碑，从而巩固体育游戏市场的领先地位。

该项目总投资 11,887.00 万元，旨在帮助范特西在竞争激烈的游戏市场中脱颖而出，维持在体育游戏行业的地位，打造满足当前消费者需求的多项化体育类产品，以适应行业重度化、精品化发展趋势。因此，本次拟使用募集配套资金进行新游戏项目的研发具有必要性。

1）本项目募集资金总量及其依据

①项目投资金额

序号	指标名称	指标值（万元）	占比
1	总投资金额	11,887.00	100.00%
2	办公楼租赁	1,360.80	11.45%
3	装修费用	540.00	4.54%
4	办公及电子设备	984.72	8.28%

5	软件投资	0.00	0.00%
6	项目实施费	8,069.50	67.89%
7	铺底流动资金	931.98	7.84%

②房产投资费用

本项目需要房产面积 3600 平方米，房租每月每平米单价为 150 元，两年房租总价为 1，360.80 万元，装修成本为 1500 元每平米，共计装修投资 540.00 万元。

③设备系统购置费

公司预计分两年投资 984.72 万元用于办公设备、电子设备的购置，明细如下：

序号	办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	戴尔开发机	60	1.50	90.00
2	美术机器	30	1.80	54.00
3	MacPro	40	1.70	68.00
4	服务器	65	10.00	650.00
5	三层交换机	10	8.00	80.00
6	三层光纤交换机	6	7.12	42.72
24	合计			984.72

④项目实施费用

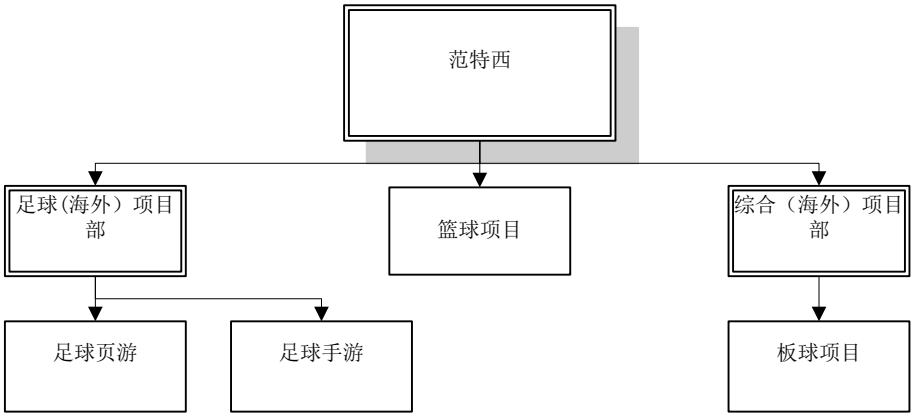
本项目实施费用主要是相关产品研发、设计等人员两年工资，共计 8,069.50 万元。详见下表。

单位：万元

序号	岗位分类	Y+1	Y+2
1	管理人员	400.00	506.00
2	销售人员	100.00	138.00
3	研发人员	2,550.00	3,243.00
4	其他人员	500.00	632.50
合　计		**3,550.00**	**4,519.50**

本项目由猎鹰网络全资子公司范特西自行组织实施。范特西将成立由总裁负责的项目领导小组，负责解决项目实施过程中的资金、人员、技术等重大问题，保证本项目协调、决策的效率。范特西将由手机事业部负责整个项目的开发与实施组织协调工作，项目组织结构图如下表：

范特西新项目组织架构图



按照上述项目组织架构图，范特西将根据项目建设进度合理配备研发、产品、设计、工程师、数据库管理等相关人员。二年合计所需人员 166 名，具体明细如下：

单位：万元

岗位分类	Y+1	Y+2	人均年收入
管理人员	10	11	40.00
销售人员	5	6	20.00
研发人员	85	94	30.00
其他人员	50	55	10.00

根据上表中两年人数需求及行业人均收入，可测算出实施费用的合计数为 8,069.50 万元。

⑤流动资金估算

项目投产所需投入流动资金 4,659.88 万元，其中初期投入铺底流动资金 931.98 万元用于确保建设项目的顺利开展，其他部分流动资金产于企业自有流动资金进行补充。

2）项目建设进度安排

本项目投资周期为 2 年，每年投资金额如下表所示。

单位：万元

项目	Y	Y+1	合计	占比
固定资产投入	1,442.76	1,442.76	2,885.52	24.27%
应用软件许可投入	0.00	-	0.00	0.00%
项目实施费	-	8,069.50	8,069.50	67.89%
铺底流动资金	931.98	-	931.98	7.84%
合计	2,374.74	9,512.26	11,887.00	100.00%

3）募投项目建设时间安排

本项目建设期 24 个月，主要建设内容如下：

第一阶段：主要进行募投项目办公楼租赁及装修；

第二阶段：进行项目所需设备、软件及 App 的购置及安装；

第三阶段：进行人员招聘及培训；

第四阶段：项目正式运行。

序号	建设内容	Y				Y+1			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	房产租赁及装修								
2	设备、软件、App 采购及安装								
3	人员招聘与培训								
4	试运行								

4）资金筹措

本项目总投资 11,887.00 万元，将通过上市募集资金方式筹措，其他不足资金通过自有资金筹措。

（4）外购超级 App 项目

猎鹰网络主要盈利模式为通过自有移动互联网流量及第三方移动互联网流量，聚合众多优质移动互联网流量资源，为广告主在移动互联网端（通过 App）投放各类广告，获取广告收入。因此，猎鹰网络运营平台上 App 的数量、种类及质量，直接决定了公司用户数量及质量。

基于此，猎鹰网络一方面进行自有 App 的研发，一方面对外购置用户数量多、黏性高、反馈良好的超级 App，从两方面提升公司胜效通运营平台上 App 数量，种类及质量。

猎鹰网络单纯依赖自有 App 研发很难跟上市场的不断变化。在新的市场热点出现的时候，猎鹰网络通过购置已经存在的热点超级 App，从而快速适应市场变化，满足用户需求，保持平台流量的稳定增长，进而增强核心竞争力。

该项目总预算 17,406.38 万元，计划购置 1 款超级 App，提升平台使用用户数量及质量，从而增强平台流量，提升变现能力。

第一、猎鹰网络建立了良好的 APP 项目外购流程制度

猎鹰网络为顺应行业发展，已经建立了一整套外购 APP 流程。良好的 APP 购置流程制度保障了外购超级 APP 募投项目的顺利、有序实施，有效的减少了项目实施过程中的时间、机会成本，确保在一定的时间内寻找到符合公司业务需求的 APP。

第二、猎鹰网络建立专业的项目搜寻、评估、商务团队

目前，猎鹰网络通过内部选拔与外部招聘，已经搭建了专业项目搜寻、评估及商务谈判团队，成员均具有相关领域工作经验。同时，猎鹰网络多年的移动互联网广告运营经验，能够帮助公司快速分辨哪类 APP 更易获得用户偏好，更好的为公司带来有质量用户，并能对拟购置 APP 进行专业价值评估。

第三、猎鹰网络现有客户基础及运营经验为外购 APP 项目变现提供先决条件

猎鹰网络下属胜效通平台拥有庞大的客户基础、广告主用户及变现渠道。目前，胜效通平台在全国范围内已覆盖超过 2.5 亿智能移动终端用户，平台聚合超过 1000 广告主，1 万款开发者 APP，拥有日均数亿的广告展示量，日均超过 20 万次的成功推送。

因此，本次拟使用募集配套资金外购超级 App 具有必要性。

该项目投资金额主要组成如下表所示：

明细	金额（万元）
办公楼租赁	285.77
装修费用	126.00
办公及电子设备	1,376.48
软件投资	228.00
外购 App 成本	10,000.00
项目实施费	3,712.34
铺底流动资金	1,677.78
总投资金额	17,406.38

办公楼租赁及装修费用：根据项目预计新增的人员数量所需工位面积，以及项目所需会议室、接待、产品体验及展示厅、培训场所、员工工间休息及餐厅及项目设备所需机房面积等确定新租办公场所总面积，乘以计划实施租赁地点的办公场所租赁单价，测算所需办公场所租赁费用金额。本项目测算需租赁 630 平米，

每平米月租金单价 180 元，三年租金合计 285.77 万元。另新租赁房屋按照行业公司一般装修标准 2000 元/平米，合计装修费用 126 万元。

办公及电子设备：根据项目产品研发的技术要求和研发平台的局域网结构，项目研发环境组建需配置服务器、工作站、笔记本电脑、交换机等计算机设备、网络设备，以及打印机、扫描仪等外部设备，测试环境硬件设备主要配置服务器（小型机）、工作站等，用于操作系统、应用系统的性能测试，所需新增硬件设备数量和公司现有采购渠道的设备价格，测算设备投资支出金额合计需 1376.48 万元。

软件投资：根据募投项目所需新增软件数量和猎鹰网络现有采购渠道的价格，测算软件投资支出金额合计需 228 万元，所需设备明细如下表：

序号	投入类别（许可费、安装费、培训费等）	数量	单价	总金额（万元）
1	培训费			210.00
2	办公软件	2	5	10.00
3	开发软件	2	2	4.00
4	服务授权	2	2	4.00
合　　计				228.00

外购 App 成本系猎鹰网络按项目要求购买能增强用户黏性的 App，旨在增强平台流量，提升猎鹰网络变现能力。项目主要进行基于苹果 iOS 系统与安卓 Android 系统移动互联网超级 App 采购，以增加猎鹰网络广告分发渠道，增加自有用户流量，从而增强对广告主的吸引力，增强猎鹰网络收入与营利能力。因此，猎鹰网络运营平台上 App 的数量、种类及质量，直接决定了猎鹰网络用户数量及质量，猎鹰网络已经与相应公司签订协议购买此项 App，金额 10000 万元。

项目实施费：根据猎鹰网络现有运营状况，及未来项目运营规模测算项目具体所需人员类别及数量，猎鹰网络按照目前的薪酬水平及预期的增长幅度以及行业市场薪酬水平测算各类人员年均成本支出如下表：

单位：万元

岗位分类	Y+1	Y+2	人均年收入
项目经理	1	2	48.30
高级 C++研发工程师	2	4	55.20

中级 C++研发工程师	1	2	41.40
初级 C++研发工程师	3	6	27.60
高级产品经理	1	2	34.50
中级产品经理	1	2	24.15
初级产品经理	1	2	15.87
高级 UI 设计师	2	4	29.67
中级 UI 设计师	2	4	20.70
初级 UI 设计师	2	4	13.80
高级 QA 工程师	1	2	24.15
中级 QA 工程师	1	2	17.25
初级 QA 工程师	2	4	10.35
高级 DBA	1	2	37.26

通过上表两年人数需求及人均收入，可以测算出最终合计需实施费用 3,712.34 万元。

铺底流动资金按照项目测算流动资金需求，最高年份流动资金需求 8,388.92 万元，按照项目预测及猎鹰网络实际需求预测 1,677.78 万，为最高年份 20%，低于最高年份流动资金需求 30%以下。

4、亦复信息

亦复信息共有 3 个募投项目，分别是 Admath Trading Desk 开发项目、信息化管理平台开发项目以及中小企业数字营销体系建设项目。

（1）ADmath Trading Desk 开发项目

ADmath Trading Desk 开发项目，旨在研发跨渠道跨平台的数字营销操作系统，以增强亦复公司自身的运营效率，提升服务广告主的效果。具体而言，该项目将对 DSP、ESP、DMP 等第三方数字营销工具进行对接整合、交互管理，实现在程序化电子邮件服务、社交营销工具、移动推送工具等平台上完成统一的、数据驱动的、跨渠道跨平台的 360 度营销管理优化。

近几年，伴随着互联网技术的发展，广告主对数字营销的认可度逐渐提高，不断加大互联网广告的投放规模，数字营销市场前景广阔；与此同时，由于经营数字营销公司没有政策牌照限制，进入壁垒较小，资金要求较低，这吸引大量公司加入到数字营销的行列，行业竞争逐渐加剧，提升公司核心竞争力势在必行；另外，随着移动互联网的兴起，智能手机和 iPad 等移动终端设备得到普及，流

量入口碎片化、消费场景多元化已成为事实，但国内许多商业网站间流量封闭性高，彼此不能够很好的进行流量互换，这造成大量优质媒体的浪费，市场上需要有一个跨渠道跨平台的数字营销操作系统，来打通各媒体库存流量，将 IP 流通起来。亦复公司成立以来，一直专注于数字营销服务，以受众为根本、以数据为基础、以技术为核心，为广告主提供全程效果化数字营销解决方案；同时拥有百度、360、搜狗、神马四家大型搜索引擎厂商广告业务的代理权，掌握丰富的媒体资源，因此，该公司有实力研发并运营跨渠道跨平台的数字营销操作系统。

综上所述，本次拟使用募集配套资金开发 ADmath Trading Desk 具有必要性及可行性。

1）本项目募集资金总量及其依据

本项目共需募集资金 5729.94 万元，其中固定资产及无形资产投资 2520.50 万元，包括房屋租赁及辅助设施费用投资 63 万元；设备投资（含安装费）2242.50 万元，占总投资额的 39.14%；软件投资 215.00 万元。另外，本项目实施预计需要管理费用 1800 万元，人员成本 1225.00，预备费 184.44 万元。

单位：万元

项目	金额	占比
房屋租赁及辅助设施费用	63.00	1.10%
设备投资（含安装费）	2,242.50	39.14%
软件投资	215.00	3.75%
固定资产及无形资产投资合计	2,520.50	43.99%
管理费用支出	1,800.00	31.41%
人员成本	1,225.00	21.38%
预备费	184.44	3.22%
总投资金额	5,729.94	100.00%

①房产投资

本项目房产投资主要为办公楼租赁，总计 63.00 万元。

序号	项目	面积（平方米）	单价（万元/平方米）	投资金额(万元）
1	T+1 房屋租赁	24	0.60	14.40
2	T+2 房屋租赁	36	0.60	21.60
3	T+3 房屋租赁	45	0.60	27.00
合计				**63.00**

②设备投资

亦复公司预计分三年投资共投资 2242.50 万元购置各类服务器，租用机房及带宽。具体明细如下表所示。

序号	名称	型号	数量	单价(万元)	总金额（万元）
1	网站服务器	300G/10K,4 核，64G	6	3.00	18.00
2	数据库服务器	300G/10K*3,8 核，64G	8	5.00	40.00
3	大数据存储服务器	1.2T／10K＊3，4 核，32G	16	4.00	64.00
4	数据处理集群服务器	300G/10K,8 核，64G	24	4.00	96.00
5	负载均衡服务器	300G/10K,8 核，32G	4	3.50	14.00
6	网页监测服务器	300G/10K,8 核，64G	3	4.00	12.00
7	S2S 服务器	400G／SSD，8 核，64G	8	5.00	40.00
8	交换机	24 口 千兆	8	4.00	32.00
9	CDN	日峰值 150 Mbps	3	60.00	180.00
10	带宽	BGP 多线，50 MB	3	25.00	75.00
11	机房	机柜（每个机柜 20 个服务器位）	17	15.00	255.00
12	负载均衡服务器	300G/10K,8 核，64G	2	4.00	8.00
13	CDN	日峰值 350 Mbps	2.5	140.00	350.00
14	带宽	BGP 多线，150 MB	2.5	75.00	187.50
15	广告投放&监测服务器	300G/10K,8 核，32G	6	3.50	21.00
16	负载均衡服务器	300G/10K,8 核，64G	2	4.00	8.00
17	广告投放&监测服务器	300G/10K,8 核，32G	12	3.50	42.00
18	CDN	日峰值 500 Mbps	2	200.00	400.00
19	带宽	BGP 多线，400 MB	2	200.00	400.00
合计					**2,242.50**

③软件投资

亦复公司预计分三年投资 215 万元用于购买 Marketin 网页分析系统、Tag 管理系统、实时流数据处理系统、广告投放系统、统一数据管理系统，具体明细如下表所示。

序号	明细	数量	单价	总金额（万元）
1	Marketin 网页分析系统	3	10	30.00
2	Marketin Tag 管理系统	3	10	30.00
3	Marketin 实时流数据处理系统	3	15	45.00
4	Marketin 广告投放系统	2.5	20	50.00
5	Marketin 统一数据管理系统	2	30	60.00
合计				**215.00**

④费用支出

亦复公司预计分三年投资 1800.00 万元用于支付外包服务费及差旅、会议、协作费，具体明细如下表所示。

序号	项目	总金额（万元）
1	外包开发费用	1,500.00
2	差旅费	150.00
3	会议费	75.00
4	协作费	75.00
合计		**1800.00**

⑤人员成本

亦复公司计划分三年共投资 1225.00 万元用于开发人员招聘及培训，预计第一年招聘 8 人，第二年招聘 4 人，第三年招聘 3 人，共计 15 人，按年薪 35 万元计算，估算投资明细如下表。

序号	项目	开发人员（人）	年薪（万元/年）	总金额（万元）
1	T+1	8	35.00	380.00
2	T+2	12	35.00	420.00
3	T+3	15	35.00	525.00
合计				**1225.00**

2）本项目投资进度安排

亦复公司计划本项目除预备费 184.44 万元在项目开始时全部投入以外，其他费用分三年逐步投入，不足部分由自有资金补足。预计第一年投资 1328.84 万

元，第二年投资 1815.10 万元，第三年投资 2586.00 万元，三年合计投资 5729.94 万元。

项目	T+1	T+2	T+3	金额（万元）
厂房建筑费用(含装修）	14.40	21.60	27.00	63.00
设备购买调试安装	445.00	723.50	1,074.00	2,242.50
软件费用	105.00	50.00	60.00	215.00
管理费用支出	300.00	600.00	900.00	1,800.00
人员成本	280.00	420.00	525.00	1,225.00
预备费	184.44	-	-	184.44
合计	**1,328.84**	**1,815.10**	**2,586.00**	**5,729.94**

3）项目实施进度安排

本项目建设期 36 个月，主要建设内容如下：

第一阶段：主要进行募投项目办公场所租赁及装修；

第二阶段：进行项目开发所需设备、软件的购置及安装；

第三阶段：进行人员招聘及培训；

第四阶段：项目正式运行，开始项目研发。

（2）中小企业数字营销体系建设项目

中小企业数字营销建设项目可以看做是亦复信息当前搜索业务的延伸。目前亦复信息的搜索广告业务仅面向大客户，又称 KA 客户，即公司规模体量大，广告投放金额高，产品线较多。而通过中小企业数字营销项目的建设，亦复信息将把目标转向中小型企业客户。亦复信息将把全国范围分割成六大区域，即华东、华北、华南、华中、西南及东北，每个区域设立办公点，辐射附近城市，开拓中小企业客户，推广亦复信息的搜索业务，从而扩大亦复信息业务规模及盈利水平。

当前中小企业互联网广告市场仍处于初级阶段，但已显示出巨大的发展空间，因此，已经有为数不少的互联网广告公司开始筹备中小企业客户的开发。目前在北京、上海等一线城市，面向中小企业的互联网广告业务已经相对成熟，而二三线市场的开拓空间仍然可观。因此，若想要有效的扩大业务，提高利润水平，二三线城市的中小企业客户拓展十分必要。一方面，相对于诸多筹划开展中小企业客户拓展的互联网广告企业，中小企业客户资源较为有限，因此，亦复信息有必要及时、迅速、有效的规划并开展这一项目，以免市场份额被竞争对手先行抢

占而失去有利竞争条件。另一方面，相对于 KA 客户，中小企业客户由于单个体量小，广告投入数额低，亦复信息将有能力获得更好的议价能力，同时中小企业团队所需的较低的服务质量要求将在很大程度上降低人员成本，从而提高利润空间。因此，本次拟使用募集配套资金建设中小企业数字营销体系具有必要性。

1）募投项目资金总量及其依据

亦复信息中小企业数字营销体系建设项目拟募集资金合计 43,007.06 万元。其中房屋租赁及辅助设施费用 2,400.00 万元，设备投资（含安装费）600.00 万元，固定资产及无形资产投资合计 3,000.00 万元，媒体资源购买成本 24,250.00 万元，铺底流动资金 217.06 万元，人员成本 15,300.00 万元，预备费 240.00 万元。

单位：万元

序号	项目	总投资金额	占比
1	房屋租赁及辅助设施费用	2,400.00	5.58%
2	设备投资（含安装费）	600.00	1.40%
3	固定资产及无形资产投资合计	3,000.00	6.98%
4	媒体资源购买成本	24,250.00	56.39%
5	铺底流动资金	217.06	0.50%
6	人员成本	15,300.00	35.58%
7	预备费	240.00	0.56%
总投资金额		**43,007.06**	**100.00%**

本次募集资金净额将全部用于上表所列示的募集资金投资测算细则。公司本次募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理。公司将严格按照《募集资金管理制度》对募集资金进行管理，从而保证高效使用募集资金以及有效控制募集资金风险。本次募集资金到位后，公司将根据所投资项目的建设进度逐步投入上述资金。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；如本次实际募集资金超过项目所需资金，公司将按照《募集资金管理制度》的相关规定将募集资金存放于募集资金专户集中管理，并由公司董事会负责制定资金使用计划和具体实施。

①房产投资

项目房产投资主要为办公楼租赁装修及相应物业费用，总计 2,400.00 万元，分三年进行投入。具体投资情况如下图所示

序号	名称	面积（平方米）	单价（万元/平方米）	投资金额
1	T+1 期房屋租赁及物业	900	0.67	600.00

2	T+2 期房屋租赁及物业	1,200	0.67	800.00
3	T+3 期房屋租赁及物业	1,500	0.67	1,000.00
合　　计				**2,400.00**

②设备投资

中小企业数字营销体系建设项目主要成本在于购买媒体资源支出和人员成本，所需设备以普通办公电脑为主。具体投资数量及时间如下表所示：

单位：万元

序号	名称	数量	单价	总金额
1	T+1 期计算机	300	0.50	150.00
2	T+2 期计算机	400	0.50	200.00
3	T+3 期计算机	500	0.50	250.00
合　计				**600.00**

③媒体成本支出

中小企业数字营销体系建设项目媒体成本支出主要包括两大方面。一方面为公司向媒体支付的广告资源保证金，另一方面为公司直接购买的媒体资源，

单位：万元

序号	名称	总金额
1	T+1 购买媒体资源保证金	2,125.00
2	T+2 购买媒体资源保证金	4,000.00
3	T+3 购买媒体资源保证金	6,000.00
4	T+1 购买媒体资源成本	2,125.00
5	T+2 购买媒体资源成本	4,000.00
6	T+3 购买媒体资源成本	6,000.00
合　计		**24,250.00**

媒体资源是数字营销企业赖以生存和发展的核心资源，对媒体资源的占有量及规模是企业占领市场，并降低单位成本的关键所在。中小企业数字营销体系建设项目媒体成本支出主要包括两种方式，一种是公司通过向媒体资源拥有着支付保证金的形式获得媒体资源额度。另一种形式为公司直接购买的媒体资源。按照公司当前项目实际购买情况及对未来中小企业数字营销体系建成后对市场规模的预测，前三年预计需媒体资源总量如下表：

单位：万元

年份	T+1	T+2	T+3
预计媒体资源年采购总金额（万元）	**21,250**	**40,000**	**60,000**

亦复信息目前支付保证金的形式按照采购额度和信用情况，保证金比例在30%不等，另需按照实际使用媒体资源支付媒体资源采购费用，一般需要按月支

付或者按季度支付，也需要预备全年总量的 30%左右资金。中小企业项目由于规模提升，及公司信用等级提升，考虑企业实际情况，按照支付保证金 10%比例并按月支付使用费用，另外亦复信息需要直接购买的媒体资源预计为全年总量的 10%，因此媒体保证金支付和直接采购成本合计需 24,250.00 万元，每年如下表：

单位：万元

年份	T+1	T+2	T+3
保证金支付	**2,125**	**4,000**	**6,000**
采购支出	**2,125**	**4,000**	**6,000**
合计	**4,250**	**8,000**	**12,000**

④人员成本

亦复信息计划分三年共计花费募集资金中的 15,300.00 万元用于中小企业数字营销体系建设项目的人员招聘及培训，预计第一年招聘 300 人，第二年增加招聘 100 人，第三年增加招聘 100 人，共计 500 人。预计截至到第三年末，项目所需管理人员工 50 人，人均年收入 14 万元；优化师 250 人，人均年收入 14 万元；销售人员 200 人，人均年收入 16 万元。3 年后本项目进一步扩张招募人员所需经费均由项目运营产生的收益和现金流进行补充，不包含在募集资金支出的范围内。具体人员的招募数量及成本估算情况如下表所示：

单位：万元

部门	人均年收入	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
管理人员	14	294	470	706	706	931	1,195	1,195
优化师	14	1,470	2,352	3,528	3,528	4,657	5,976	5,976
销售人员	16	1,276	2,082	3,122	3,222	4,226	5,381	5,381
工资合计		**3,040**	**4,904**	**7,356**	**7,456**	**9,814**	**12,553**	**12,553**

亦复信息将把全国范围分割成六大区域，即华东、华北、华南、华中、西南及东北，每个区域设立办公点，辐射附近城市，开拓中小企业客户，推广公司的搜索业务，从而扩大公司业务规模及盈利水平。由于中小企业业务客户规模都相对较小、数量较多且较分散，业务拓展管理需要新增大量的销售人员以及优化师，而管理人员除复用部分公司原有高级管理人员外，对不同的地区区域，也需要新增一定规模的管理人员，根据公司现有运营状况，及未来项目运营规模测算项目具体所需人员类别及数量，并按照行业市场薪酬水平测算各类人员年均成本支出如下表：

序号	部门	人均年收入	T+1	T+2	T+3
1	管理人员	14	30	40	50
2	优化师	14	150	200	250
3	销售人员	16	120	160	200
合计			300	400	500

通过上表三年人数需求及人均收入，可以测算出合计人员成本为 15,300.00 万元。

2）募投项目资金使用进度安排

本募投项目除铺底流动资金 217.06 万元及预备费 240.00 万元在项目开始时全部投入以外，其他费用分三年逐步投入，不足部分由自有资金补足。预计第一年投资 8,497.06 万元，第二年投资 13,904.00 万元，第三年投资 20,606.00 万元，三年合计投资 43,007.06 万元。主要投资和建设进度的时间计划如下表所示：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	合计
厂房建筑费用(含装修）	600.00	800.00	1,000.00	**2,400.00**
设备购买调试安装	150.00	200.00	250.00	**600.00**
媒体资源购买成本	4,250.00	8,000.00	12,000.00	**24,250.00**
铺底流动资金	217.06			**217.06**
人员成本	3,040.00	4,904.00	7,356.00	**15,300.00**
预备费	240.00	-	-	**240.00**
合计	**8,497.06**	**13,904.00**	**20,606.00**	**43,007.06**

5、掌汇天下

掌汇天下共有 3 个募投项目，分别是 Android 项目、iOS 项目以及海外项目。

（1）Android 项目

掌汇天下拟利用募集资金招募更多的技术人员、加强渠道的开发和管理、增加对游戏内容的采购和广告分销业务中流量的采购、及相关服务器、租赁 IDC 等采购，扩大生产规模。该项目将帮助掌汇天下实现应用搜索系统的升级、加大对开发者的扶持力度、应用商店内产品的安全监督等，从而实现掌汇天下在公司原有技术和产品基础上的深度整合、挖掘与提升、行业地位和品牌影响力的提升、市场份额和用户规模的扩大等。因此，本次拟使用募集配套资金进行 Android 项目具有必要性。

1）本项目募集资金总量及其依据

①项目投资金额

项目	投资金额（万元）	比例
厂房建筑费用(含装修）	180.00	2.09%
设备购买调试安装	1,308.00	15.21%
用户成本	5694.00	66.21%
铺底流动资金	492.56	5.73%
人员成本	806.40	9.38%
预备费	119.04	1.38%
合　计	8600.00	100.00%

②流动资金估算

项目投产所需投入流动资金 4815.13 万元，其中初期投入铺底流动资金 492.56 万元用于确保建设项目的顺利开展，其他部分流动资金产于企业自有流动资金进行补充。

2）项目建设进度安排

除版权投资及流动资金外，其他费用均分两年平均投入，不足部分由自有资金补足。

项目	第一年投入	第二年投入	合计（万元）
厂房建筑费用(含装修）	180.00	--	180.00
设备购买调试安装	486.00	822.00	1,308.00
用户成本	1,898.00	3,796.00	1,898.00
铺底流动资金	492.56	--	492.56
人员成本	386.40	420.00	386.40
预备费	119.04		119.04
合计	3,562.00	5,038.00	8,600.00

三、项目流动资金估算

根据项目预期的成本、收入情况，按详细估算法估算流动资金：

单位：万元

项　目	最低周转天数	周转次数	计　算　期					
			T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
流动资产			806.45	1,564.46	2,615.90	3,944.97	5,111.98	7,044.65
现金	59.98	6.00	580.07	1,169.13	1,968.99	3,034.00	3,985.84	5,476.75
应收账款	43.70	8.24	171.39	299.29	489.76	689.68	852.58	1,187.03
预付账款	14.02	25.67	54.99	96.03	157.15	221.29	273.56	380.87
流动负债		-	318.23	558.44	914.81	1,292.79	1,602.26	2,229.52

应付账款	78.55	4.58	308.09	538.00	880.39	1,239.75	1,532.58	2,133.78
预收账款	1.05	343.31	10.14	20.44	34.42	53.04	69.68	95.74
流动资金		-	488.22	1,006.02	1,701.09	2,652.18	3,509.72	4,815.13
流动资金增加额			488.22	517.79	695.07	951.09	857.54	1,305.41

第一，强劲的市场需求，为本项目提供了良好的外部市场环境

随着智能手机的普及率提升，中国移动互联网市场规模飞速发展，商业环境逐渐成熟，电商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长。与此同时 Android 操作系统凭借其而开源的优势，允许第三方修改，这在很大程度上容许厂家根据自己的硬件更改版本，从而能够更好的适应硬件，与之形成良好的结合，使得 Android 系统得到有力的推广，市场份额不断提升，截止到 2015 年 3 季度，Android 系统的市场占有率达到 53.54%。

第二，成熟的运营模式和丰富行业管理经验是项目投资的保障

应用汇目前已发展成为一个连接用户和开发者、拥有广告主、用户渠道、游戏开发商及代理商等各产业链参与者的高品质应用商店。公司自成立以来，致力于安卓平台的应用商店研发，合作的 APP 开发者与应用商店用户规模均处于稳定增长状态。截至本报告书出具日，应用汇的手机客户端总独立用户数已逾 8,000 万。

第三，优秀的核心技术团队和开发经验

掌汇天下的核心技术团队毕业于国内一流学府，且人员配置合理，具有丰富的互联网公司的工作经验，能够充分满足掌汇天下的业务需求及业务拓展。掌汇天下具有过硬的核心技术团队为公司运营技术支持。在开发前端产品的同时，为了保证其稳定运行，公司同时开发了完整的后台支持系统，包括开发者后台、搜索爬虫系统、运营系统、渠道后台、支付兼容平台、用户管理系统及 SDK 软件开发工具包。

（2）iOS 项目

目前掌汇天下的业务主要集中于 Android 系统下的应用软件的分发。由于 iOS 系统具有一定的封闭性，不利于应用分发商店中 iOS 业务的开展，满足不了

众多开发者对于产品的需求。因此，开展 iOS 业务既可以使掌汇天下实现其产品的多样性和全面性，又可以实现 Android 和 iOS 两项业务的共同发展。该项目将帮助掌汇天下拓展新的业务板块，完善目前的产品种类和结构。因此，本次拟使用募集配套资金进行 iOS 项目具有必要性。

1）本项目募集资金总量及其依据

①项目投资金额

项目	投资金额（万元）	比例
厂房建筑费用(含装修）	90.00	1.53%
设备购买调试安装	757.60	12.84%
用户成本	3157.25	53.51%
铺底流动资金	114.35	1.94%
人员成本	1780.90	30.18%
预备费	---	---
合计	**5900.00**	**100.00%**

②流动资金估算

项目投产所需投入流动资金 2530.99 万元，其中初期投入铺底流动资金 114.35 万元用于确保建设项目的顺利开展，其他部分流动资金产于企业自有流动资金进行补充。

2）项目建设进度安排

除版权投资及流动资金外，其他费用均分两年平均投入，不足部分由自有资金补足。

单位：万元

项目	第一年投入	第二年投入	合计
厂房建筑费用(含装修）	90.00	---	90.00
设备购买调试安装	261.60	496.00	757.60
用户成本	821.25	2,336.00	3,157.25
铺底流动资金	114.35	---	114.35
人员成本	840.00	940.80	1,780.80
预备费	---	---	---
合计	2,127.20	3,772.80	5,900.00

3）项目流动资金估算

根据项目预期的成本、收入情况，按详细估算法估算流动资金：

单位：万元

项　目	最低周转天数	周转次数	计　算　期					
			T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6

流动资产			356.30	954.96	1,849.43	2,894.60	3,460.28	4,093.72
现金	51.42	7.00	167.38	603.25	1,246.02	2,074.06	2,484.02	2,990.23
应收账款	43.70	8.24	143.03	266.27	456.83	621.22	739.11	835.43
预付账款	14.02	25.67	45.89	85.44	146.58	199.33	237.15	268.06
流动负债		-	260.51	490.95	846.60	1,158.99	1,379.26	1,562.73
应付账款	78.55	4.58	257.10	478.64	821.18	1,116.69	1,328.60	1,501.75
预收账款	1.05	343.31	3.41	12.30	25.41	42.30	50.66	60.99
流动资金		-	95.78	464.01	1,002.83	1,735.61	2,081.02	2,530.99
流动资金增加额			95.78	368.23	538.82	732.78	345.40	449.97

iOS 平台研发项目可行性主要分为三方面：

第一，国内 iPhone 设备出货量持续增长。预计苹果 2015 年第三季度 iPhone 出货量将达到 5000 万台，比去年同期的 3927 万台增长了 27%。其中，中国出货量占有较大份额,可见国内 iOS 市场蕴含着巨大的市场潜力。

第二，由于 IOS 系统相对于安卓系统更加封闭，Apple Store 商店容量有限，因而应用开发者的推广难度较大。另一方面，Apple Store 在中国没有服务器，用户在使用过程中时常遇到加载失败等问题，总体体验不佳。因此，IOS 平台的应用开发者及用户双方均对第三方 APP 分发系统具有较为旺盛的需求，这为 IOS 项目的实施提供可行性。

第二，掌汇天下的研发和运营团队已经在过去几年对安卓平台的研发、推广及运营过程中积累了丰富的经验，而 iOS 平台开发项目的基本运营模式和安卓平台是相似的。且掌汇天下目前已经推出了 iOS 平台应用分发系统的版测试本，具备推荐展示、搜索、分类、全球榜单、用户中心等分发系统基本功能，在研发能力方面没有遇到阻碍。因此，该项目具备其可行性。

（七）标的公司募投项目的可行性

1、Admath Trading Desk 开发项目（实施主体亦复信息）

（1）项目可行性

1）亦复信息拥有充分的资源储备

Admath Trading Desk 开发项目，旨在研发跨渠道跨平台的数字营销操作系

统，在增强亦复信息自身的运营效率同时，提升广告主对数字营销跨渠道的综合预算管理能力，从而提高公司的核心竞争力。Trading Desk 是先进的数字预算管理工具产品，目前仅在美国开始使用。中国目前此领域尚属空白，亦复信息希望借此持续成为行业领先企业。

亦复信息自成立以来，一直专注于数字营销服务，以受众为根本、以数据为基础、以技术为核心，为广告主提供全程效果化数字营销解决方案；同时拥有百度、360、搜狗、神马四大搜索引擎；优酷土地、爱奇艺、乐视、搜狐、腾讯等互联网视频；广点通、聚效、今日头条、BiddingX 等程序化购买平台的广告业务的代理权，掌握丰富的媒体资源。因此，亦复信息有实力研发并运营跨渠道跨平台的数字营销操作系统。

2）亦复信息拥有丰富的人才储备

亦复信息目前拥有的 DSP（Demand Side Platform）可以支持专业的广告监测系统，多维数据任意关联，多达 50 个广告监测指标，并且可自定义扩展。在人员方面，公司专家团队有 8 年的互联网广告分析与优化经验，曾服务于百度、新浪、网易等各大互联网广告公司，并且结合数字化营销的特点，已提炼出一套完整的数字化营销的优化服务体系。故而开发本项目的技术、人才与原有业务也存在较强关联度。

3）亦复信息用户群体具有高度关联性

移动互联网应用业务客户群具有延续性，亦复信息根据客户群的特点，制定了建立在现有业务的基础上的拓展业务范围、增加服务类型的发展计划。公司现有的用户群体与本项目基本一致，项目建成后除实现设计中的整合平台功能外，还有利于公司原有广告业务的有效推广，可增强各业务之间的内在联系。

综上所述，本项目是建立在公司现有技术和商业模式之上的，符合市场发展趋势和公司长远发展目标。本项目将和公司现有广告推送形成相互支持，相互促进的态势，有利于公司全线产品的共同发展。同时项目的成功实施，对公司现有业务起到丰富与提升作用，并可拓展新的客户市场，从而产生更大的经济效益与社会效益，实现公司可持续全面发展。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

通过对市场情况的调研以及客户需求、各个产品的充分分析，目前基本锁定研发团队及开发进程方案。公司内部已经匹配专门对接人员，与研发公司合作，

对市场、产品的信息进行收集与整理，对产品的原型有了初步的设定和完整的产品方案。根据设定的产品原型已经开始进行一期开发，数据初始化已经完成，并已经有部分端口进行数据测试。预计在 2016 年会完成整体测试阶段: UAT 内部用户测试,系统调整,软启动上线，DSP 联调等工作。

2、中小企业数字营销体系建设项目（实施主体亦复信息）

（1）项目可行性

1）公司有服务大企业客户的经验

亦复信息目前客户群均属于中大型企业，目前公司有三个主要的大客户，其贡献的销售额占公司总销售额的 60-70%。 而此类大客户通常公司体量较大，广告投放金额高，产品线繁多，这对于销售人员的沟通能力以及后续服务人员的技术水平要求都比较高。而公司目前已经成功的开发并存续了一定数量的大客户，客户反响情况良好。而相对大客户来说，中小企业客户体量小，投放金额低，同时对于服务质量的要求也比较低。因此以公司现有的技术服务水平及经验，具备开发中小企业客户的能力。公司目前具备服务大企业客户的能力和经验，中小企业客户与大企业客户之间存在较大共性，对公司的运营内容和人员要求比较相似。此外，中小企业客户和大企业客户同属公司下游客户方，而这两大下游客户群所对应的上游互联网媒体资源是相同的。

2）公司具备项目所需的竞争优势

亦复信息的在本项目中竞争优势主要体现在两大方面。第一，亦复信息在各大互联网搜索媒体的广告代理商中均处于第一梯队。2014 年，亦复信息在百度各代理商中排名第五。亦复信息目前主要的竞争对手都是相对大型的互联网广告企业，在新兴互联网广告企业中，亦复信息已经走在前端。第二，亦复信息有经验丰富的团队和人才储备。亦复信息的中高层人员都是具有 8 年以上互联网营销相关工作经验的专业人士，对于整个行业发展及竞争情况的把握较为准确。另外亦复信息的人才招聘战略定位于寻求高质量人才，而非以数量取胜。亦复信息基层的技术服务人员也都具有一定的工作经验和过硬的技术水平。这两大竞争优势使得亦复信息具备了实施中小企业数字营销建设项目的合理可行性。

3）中小企业广告业务利润空间较大

相对于大型企业客户，中小企业客户在搜索业务中为亦复信息带来的利润空

间相对较大。这重要体现在两个方面。一方面，相对于大型企业在商业谈判中占据较高议价权的情况，中小型企业客户数量虽多，但单个客户的体量较小，业务规模有限，因而在中小企业客户的开发服务过程中，亦复信息将有能力获得更好的议价能力，从而提高利润空间。另一方面，中小企业对于业务开发人员的数量要求较高，但对单个员工的业务素质要求较低，同时对于后续的服务要求相对也比较简单。因此，中小企业客户团队的人员成本相对于大客户团队会有显著的降低。综上，高议价能力和低人员成本两大条件的结合，将使得中小企业广告业务的利润水平相较于大企业有可观的提升。据亦复信息预测，中小企业广告业务的毛利率预计将超过 20%。

4）中小企业自身具备其成长性

亦复信息现有的大企业客户基本都处于运营稳定期，虽然广告投放金额可观，但增长性受限。而中小企业由于其本身就处于发展成长期，未来业务规模有较大的扩张可能性。而随着中小企业客户业务规模的扩张，对广告的投入金额也将增加。因此，若建立起长期合作关系，中小企业客户未来给亦复信息带来的营业收入也将有较为客观的增长。

综上所述，中小企业数字营销建设项目主要是将亦复信息现有的互联网媒体广告位资源推向中小企业客户，能充分利用公司现有的业务优势。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

此项目已于 2015 年 12 月开始启动，目前已完成对中小行业的客户结构及发展方向的分析和对市场的中小企业服务情况的调研。公司已经组建 15 人的项目筹备团队，对项目小组人员完成了必要的新项目培训及学习。中小项目团队已经开始了前期工作。

公司内部已经完成中小项目的组织结构及运作方式的设定，并且启动了招聘工作，对目标人群进行了解及沟通，部门核心人员已经达成意向。

3、 Android 项目（实施主体掌汇天下）

（1）项目可行性

1）强劲的市场需求，为本项目的提供了良好的外部市场环境

2014 年中国移动互联网市场规模同比增长 115.5%，商业环境逐渐成熟。电

商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长，掌汇天下立足移动互联网发展的大浪潮中，通过募集资金发展 Android 项目有助于抓住机遇，优化公司目前的产品，提高“应用汇”品牌的知名度，扩大市场份额和用户认可，从而获得快速甚至是迅猛的发展。

2）掌汇天下拥有完善的生态体系和良好的运营基础

经过多年的发展，掌汇天下的应用汇已经从一个单一的面向用户的下载产品，发展成一个连接用户和开发者，拥有广告主、用户渠道、游戏的开发商或代理商等众多合作伙伴的高品质移动应用商店。

作为连接开发者与用户的移动应用商店，掌汇天下长期致力于建设良好的移动应用分发生态系统。随着应用汇品牌的逐步成熟，处在系统两端的开发者和用户规模逐渐壮大，通过完善和优化应用汇管理系统以获取新用户的渠道以及商业支撑变现成为应用汇产品面对的新的商业发展机会。对此，掌汇天下投入可观的资源，用于完善和优化渠道管理系统和商业支撑系统。

3）掌汇天下拥有优秀的核心技术团队

掌汇天下的核心技术团队毕业于国内一流学府，且人员配置合理，具有丰富的互联网公司的工作经验，能够充分满足掌汇天下的业务需求及业务拓展。

4）募投项目与掌汇天下现有主营业务具有高度关联度

募投项目围绕应用汇，研发并运营内容型新产品，形成产品矩阵，并对新产品进行推广。本项目产品是在掌汇天下主营业务基础上的产业延伸。无论从营销渠道、技术、人才、设备以及用户群体还是目前的盈利模式都与掌汇天下目前现有的技术和业务具有一定的共性。新项目的完成可以更加丰富掌汇天下的应用级产品，与原有业务相互补充，并增加新的用户群体。

综上所述，募投项目正是立足于掌汇天下的战略定位，拓展掌汇天下的安卓商店-应用汇目前已经开展的业务，在更垂直的内容领域进行深入挖掘，研发更多与精品游戏和软件推荐相关的内容型产品，满足用户在 app 发现、搜索、下载等环节的更深层次的需求，从而实现用户规模的扩大和市场规模的提升，增强上市公司在移动流量端的布局。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

目前，该项目正在有序推进之中，前期市场调研已经完成，已招聘部分工程

师和产品经理，内容运营负责人也已明确加入意向，核心团队即将组建完毕。第一款产品-精品游戏画报已经完成第一版研发。内容运营上，将由资深游戏玩家与内容团队共同完成海内外精品游戏的筛选与推荐，在用户体验上也将有全新感受，该产品用最简明扼要的多维评分来展现游戏，并且每天只推荐 3 款精心挑选的全球最佳游戏。目前正在进行早期用户获取与产品迭代。除了这个产品之外，在大型游戏、汉化游戏等垂直内容的分发领域，也已开始考虑更深入的布局。

4、iOS 项目（实施主体掌汇天下）

（1）项目可行性

1）国内 iPhone 设备出货量持续增长

预计苹果 2015 年第三季度 iPhone 出货量将达到 5000 万台，比去年同期的 3927 万台增长了 27%。其中，中国出货量占有较大份额，可见国内 iOS 市场蕴含着巨大的市场潜力。

2）iOS 系统相对于安卓系统更加封闭

由于 iOS 系统相对于安卓系统更加封闭，而且 Apple Store 商店容量有限，因而应用开发者的推广难度较大。因此，iOS 平台的应用开发者对第三方 APP 分发系统具有较为旺盛的需求，这为 iOS 项目的实施提供可行性。

与安卓应用商店相比，iOS 项目不关注用户如何下载 app，而更关注用户如何发现优质内容，用更好的推荐、更方便快捷的搜索满足用户寻找内容的需求，在模式和技术上都是可行的。

3）掌汇天下的研发和运营团队积累了丰富经验

掌汇天下团队研发的“应用汇”产品属于国内最早一批应用商店，在应用商店相关技术、产品运营、开发者关系、广告主关系方面均有大量积累。应用内容组织富有特色、对应用理解深刻组织良好、“小组”社区活跃、搜索精准全面，具备 iOS 应用分发体系建设所需的各类软硬件实力。iOS 平台开发项目的基本运营模式和安卓平台是相似的，通过在安卓平台积累的内容运营的经验与技术，为用户提供体验更好的 app 推荐服务。

综上所述，开展 iOS 业务可以使掌汇天下实现产品的多样性和全面性，补充 iOS 软件分发能力，从而实现 Android 和 iOS 两项业务的协同发展。该项目将帮助掌汇天下拓展新的业务板块，完善目前的产品种类和结构，拓展新的用户群体，增强上市公司在移动流量端的布局。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

目前，项目经过充分调研和论证之后，产品布局已经全面展开，已搭建包括产品经理、设计师、工程师、运营人员在内核心的产品研发团队。已经基本完成多项 iOS 相关的核心技术攻关，预计 2016 年可以完成 www 站及 m 站和 iOS Web Clip 版本，进入产品化阶段

正在进行 PC 助手的正在进行 PC 助手的研发，测试版本即将发布。

5、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目

（1）项目可行性

1）移动互联网的快速发展，为本项目顺利实施提供了良好的外部市场环境

中国移动互联网用户的规模增长速度仍保持强有力的增长趋势，越来越接近中国网民的整体规模，预计中国手移动互联网用户数将于 2016 年与中国网民持平。随着移动互联网用户规模大幅度上涨，并且互联网访问量移动占比持续走高，移动互联网市场需求旺盛。

强劲的市场需求，为公司运营平台（胜效通）的升级与功能完善募投项目提供了良好的外部市场环境，有利于募投项目的顺利实施，从而提升用户体验，满足客户需求，为公司创造更大的经济效益。

2）猎鹰网络拥有完善的科研管理体系和良好的运营基础

猎鹰网络自主研发的运营平台（胜效通）拥有 100 人以上的研发团队。目前，该平台在全国范围内已覆盖超过 2.5 亿智能移动终端用户，平台聚合超过 1,000 广告主，1 万款开发者 APP，拥有日均数亿的广告展示量，日均超过 10 万次的成功推送。

综上所述，本募投项目是在猎鹰网络主要产品——胜效通平台的基础上，进行升级与功能完善。无论从技术、人才、设备以及用户群体方面，都与公司目前现有的技术和业务具有较强的相关性。新项目的完成可以极大地改善用户体验，增强平台安全性，进一步满足客户需求。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

目前，新平台开发人员已经基本到位，猎鹰网络正在进行 CPD 原生广告和 CPC 的信息流广告平台的研发方案设计，预计该平台搭建后，未来可以接入上百家应用商店和媒体。

6、游戏业务的海外发行及推广项目（实施主体猎鹰网络下属范特西）

（1）项目可行性

1）范特西在体育游戏领域具有深厚的积淀

经过多年的经营和创新，范特西现有业务的经营模式已经较为成熟，市场地位较为稳固，募集资金投资项目正是立足于公司的战略定位，紧密围绕体育游戏项目的发展机会而展开。在公司现有技术和商业模式之上的，为某些特定国家的体育爱好者开发具有相应特色的体育运动游戏。

2）范特西拥有良好的人才基础，具有管理团队优势

范特西的核心技术团队均毕业于国内一流学府，且人员配置合理，具有丰富的互联网公司的工作经验，具有专业的游戏运营管理能力，能够满足范特西的业务需求及业务拓展。

3）本次收购的 Spigot 具有充足的海外流量提供支持

本次收购的标的公司 Spigot 在全球拥有较大规模的流量尚未充分利用，特别是东南亚地区一部分国家的流量利用率较低。Spigot 庞大的海外流量可以为范特西游戏业务的海外推广提供强大支持。

综上所述，本项目与范特西原产品在基础环境，基础玩法和盈利模式上有很多互通性，且原研发和运营团队具有丰富的相关经验。因此，本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

目前，范特西主导的海外发行与推广项目已经全面开展。一是组建海外团队。范特西海外发行／运营的负责人已经在 2015 年底确定加入意向，并在 2015 年底已经着手在做所有海外团队组建事宜。该负责人拥有 6 年海外游戏运营经验，由他组建的团队／部门也曾经创造了单年 2.4 亿人民币净利润的国内公司海外发行记录。二是签约适合海外的产品。截止目前，已经为海外签署了 21 款 PC 端的产品，以及 4 款手机端的产品。PC 端产品第一批计划在 2016 年上半年上线。手机端产品中，两款产品范特西拥有独家代理资格，另外两款由范特西以联运的形式开展运营，目前上述 4 款产品正在准备海外运营的英文版本，预计在 2016 年上线运营。三是与 Spigot 公司展开合作。截止 2016 年 1 月底，两家公司已经就合作模式、合作内容、结算方式与价格、产品上线时间点等方面达成了共识。预计 2016 年上半年相关产品即将上线。

7、新游戏项目的研发项目的（实施主体猎鹰网络下属范特西）

（1）项目可行性

1）国内精品体育游戏种类较少

目前国内市场为喜爱体育运动用户提供的与实时体育数据相结合的精品体育游戏数量非常有限。随着国家对于体育事业的加大投入，该部分用户群体的增长性非常良好。目前国内的体育用户大部分为足球、篮球爱好者；乒乓球、羽毛球作为群众基础很好且具有中国优良传统的体育赛事也有深厚的基础。赛车（F1及拉力赛）、网球、橄榄球和棒球等小众运动未来随着国家的加大投入和人民生活水平的逐步提高也开始形成越来越多的爱好者团体。以此为背景，本项目在这些品类的体育运动项目上率先研发出具有优良品质的游戏产品，快速抢占市场、形成口碑，从而巩固体育游戏市场的领先地位，可以最大限度地将体育用户资源转化为营收。

2）范特西具有良好的资源和人才储备

自 2008 年 10 月设立以来范特西一直专注于精品体育网络游戏的研发和运营，是国内较早一批进入网页游戏开发行业的企业。2009 年 9 月，范特西推出了首款自主开发的篮球模拟经营类网页游戏《范特西篮球经理》，其后在长时间的运营分析和不断优化升级基础上，又先后运营了《梦之队》和《篮球 2》两款篮球模拟经营类网页游戏。上述三款游戏报告期内新增注册用户数 1,774.40 万人，用户累计充值金额达到 44,272.72 万元，是报告期内范特西收入的主要来源。通过这三款游戏的成功，范特西确立了其在体育类网页游戏，特别是篮球类网页游戏细分领域的行业龙头地位。由此为范特西进入其他体育游戏领域奠定了非常坚实的基础。

3）范特西具有严格的项目立项制度和立项审核机制

范特西结合各种成功经验与心得搭建了一套全新的立项标准。该标准主要由一个 5 人的“立项委员会”对每个拟立项的项目进行评定与考核，最终投票决定立项与否。考核将从“市场空间”，“核心战斗”，“外围系统”，“数值”，“美术资源”，“世界观”与“开发计划”上分批考量评分。当所有评审委员给予的平均分数在 75 以上才予立项。该机制的建立可以很好的避免无谓的投资，提高成功率。

通过审核立项标准之后的项目公司会给予严格的人员支持计划与项目开发计划。人员组建齐备之后项目就正式进入“开发期”。开发期内的项目会以程碑为节点的制定详尽的“里程碑目标”，每个里程碑不达标的项目会责令调整直到

达到目标才能恢复正式开发。开发期内的项目里程碑分为：Demo/正式开发/内测/公测/正式上线等几个阶段。上述通过立项标准的项目已经制定了 Demo 阶段的里程碑考核标准为 2 个月的开发期，评审委员会在 Demo 验收阶段必须以平均分不少于 80 分的要求通过，不然项目面临调整。上述审核机制为项目的成功实施奠定了坚实的基础。

（2）项目进展情况

范特西已经开始着手组建新游戏开发团队，一方面从已有研发团队抽调 10 人作为开发小组，另一方面积极招募优秀团队。截止 2016 年 2 月初，接洽了 12 位制作人级别的人才，与面试了数十位高级开发工程师。目前已经确认录取了 3 位制作人级别的人才与 6 位高级工程师。新进人才都是以新项目为计划录取。预计在 2016 年研发 3-4 个新项目。

8、外购超级 App 项目的可行性（实施主体猎鹰网络）

（1）项目可行性

1）猎鹰网络已经建立了良好的 APP 项目外购流程制度

为顺应行业发展，猎鹰网络已经建立了一整套外购 APP 流程。目前，猎鹰网络制定的外购流程主要包括以下几个方面：1）APP 搜寻与价值评估。猎鹰网络拥有专业敏锐的 APP 搜寻人员，会对目前市场发展情况，社会热点，以及前瞻性的未来社会主流进行专业的分析并收集，涉及游戏动漫、图书与阅读、影音视听、聊天与社交、学习与教育、效率办公、时尚与购物、生活服务等。2）向 APP 拥有者意向确认；3）项目深入分析。主要分析内容包括：a. 与现有产品互补、替代性分析；b.收入预估；c.可能风险预估和未来防范；4）与 APP 拥有者商务沟通，双方合作确认；5）立项确定。

良好的 APP 购置流程制度保障了外购超级 APP 募投项目的顺利、有序实施，有效的减少了项目实施过程中的时间、机会成本，确保在一定的时间内寻找到符合公司业务需求的 APP。

2）猎鹰网络已经建立了专业的项目搜寻、评估、商务团队

目前，猎鹰网络通过内部选拔与外部招聘，已经搭建了专业项目搜寻、评估及商务谈判团队，成员均具有相关领域工作经验。同时，猎鹰网络多年的移动互联网广告运营经验，能够帮助公司快速分辨哪类 APP 更易获得用户偏好，更好的为公司带来有质量用户，并能对拟购置 APP 进行专业价值评估。

猎鹰网络的专业人员储备及其丰富的相关领域工作经验，为本项目的顺利实施提供了人员保障。

3）猎鹰网络现有客户基础及运营经验为外购 APP 项目变现提供先决条件

猎鹰网络胜效通平台拥有庞大的客户基础、广告主用户及变现渠道。目前，猎鹰网络胜效通平台在全国范围内已覆盖超过 2 亿智能移动终端用户，平台聚合超过 1,000 广告主，1 万款开发者 APP，拥有日均数亿的广告展示量，日均超过 10 万次的成功推送。

猎鹰网络现有客户基础及良好的运营经验有效的保障了外购 APP 项目的变现及盈利能力，从而为外购 APP 项目变现提供先决条件。

综上所述，外购超级 APP 项目主要是进行基于苹果 IOS 系统与安卓 Android 系统移动互联网 APP（主要为垂直内容类的客户端）采购，以增加公司广告分发渠道，增加自有用户流量，从而增强对广告主的吸引力，增强公司收入与营利性。无论从技术、人才、设备以及用户群体方面，都与公司目前现有的技术和业务具有较强的相关性。本项目具有可行性。

（2）项目进展情况

目前，猎鹰网络已与北京广狐信息技术有限公司签署《关于<狐狸助手>App 之收购框架协议》，收购范围包括狐狸助手 APP 及其研发团队，交易额约 1 亿人民币。

（八）标的公司募投项目的经济效益分析

1、猎鹰网络募投项目

（1）运营平台（胜效通）升级及功能完善项目

1）**财务评价基础数据与参数选择**

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

2）计算期

本项目建设期 2 年，办公楼租赁及装修工程、软硬件设备拟在 Y、Y+1 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 5 年。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

3）财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

4）税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

项目	计税依据	税率
城市维护建设税	流转税	7%
教育费附加	流转税	5%
河道管理费	流转税	1%
营业税	当期收入	5%
企业所得税	当期应纳税所得额	25%

5）折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

单位：万元

项目	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
装修费用摊销	45.60	45.60	45.60	45.60	45.60
无形资产摊销	60.48	60.48	60.48	60.48	60.48
办公设备及电子设备	670.21	670.21	670.21	670.21	670.21
折旧及摊销合计	776.29	776.29	776.29	776.29	776.29

6）销售收入估算

①销售收入

根据项目计划，5 年计算运营期内，项目产品年销售收入分别为：

单位：万元

序号	产品名称	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	广告推广收入	6,685.19	8,423.34	10,613.41	7,677.53	8,061.40
2	合计	6,685.19	8,423.34	10,613.41	7,677.53	8,061.40

②营业税金及附加

单位：万元

序号	整体项目	税率	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	增值税（销）	6%	348.00	522.00	783.00	939.60	939.60
3	河道管理费	1%	3.48	5.22	7.83	9.40	9.40
4	城建税	7%	24.36	36.54	54.81	65.77	65.77
5	教育费附加	5%	17.40	26.10	39.15	46.98	46.98
6	3+4+5 合计		45.24	67.86	101.79	122.15	122.15

7）项目成本费用估算

①主营业务成本

其主营业务成本主要是产品研发成本、办公场地费用等。

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	417.24	1884.34	3553.00	4620.62	5160.33	5160.33
人员成本	171.00	861.81	2530.47	3598.09	4137.80	4137.80
折旧及摊销	0.00	776.29	776.29	776.29	776.29	776.29
其它（办公楼租赁）	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24

②销售费用、管理费用

销售费用主要包括营业推广相关费用及市场部营业人员、客服人员的工资及福利费等。管理费用包括其他资产摊销和办公差旅费、水电费、研发人员工资、管理人员工资及无形资产摊销等。此外，还包括其他后台管理人员的费用。

③财务费用

本项目建设投资和流动资金均由企业募集资金投入，不计利息支出。

④总成本费用

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	417.24	1884.34	3553.00	4620.62	5160.33	5160.33
人员成本	171.00	861.81	2530.47	3598.09	4137.80	4137.80
折旧及摊销	0.00	776.29	776.29	776.29	776.29	776.29
其它（办公楼租赁）	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24
营业税金及附加	0.00	45.24	67.86	101.79	122.15	122.15
销售费用	0.00	248.19	372.28	558.42	670.11	670.11
管理费用	0.00	527.24	790.86	1186.29	1423.55	1423.55
总成本	417.24	2705.01	4784.01	6467.12	7376.14	7376.14

8）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目建设期 2 年，计算期 5 年，结合 2013/2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

整体利润表	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
营业收入	-	6,685.19	8,423.34	10,613.41	7,677.53	8,061.40
营业成本	246.24	3,555.64	5,658.84	6,206.36	5,472.39	5,568.35
毛利率		46.81%	32.82%	41.52%	28.72%	30.93%
营业税及附加	-	52.14	65.70	82.78	59.88	62.88
销售费用	-	286.07	360.44	454.16	328.53	344.95
管理费用	-	202.57	255.24	321.60	232.64	244.27
利润总额	-246.24	2,588.77	2,083.12	3,548.51	1,584.09	1,840.94
所得税		647.19	520.78	887.13	396.02	460.24
净利润	-246.24	1,941.58	1,562.34	2,661.39	1,188.07	1,380.71
净利率		29.04%	18.55%	25.08%	15.47%	17.13%

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

序号	项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	现金流入	-	5,800.00	8,700.00	13,050.00	15,660.00	21,625.46
1.1	销售收入		5,800.00	8,700.00	13,050.00	15,660.00	15,660.00
1.2	回收固定资产余值		-	-	-	-	176.37
1.3	回收流动资金		-	-	-	-	5,789.09
2	现金流出	4,248.54	8,064.50	9,010.28	9,286.25	9,844.90	8,670.81
2.1	固定资产投资	3,831.30	2,764.28	2,764.28	-	-	
2.2	利用原有固定资产						
2.3	流动资金投入		2,597.76	1,259.29	1,949.71	1,174.09	-
2.4	付现成本	417.24	1,928.72	4,007.71	5,690.83	6,599.84	6,599.84
2.5	支付所得税	-	773.75	979.00	1,645.72	2,070.97	2,070.97
3	税后净现金流量	-4,248.54	-2,264.50	-310.28	3,763.75	5,815.10	12,954.65
4	累计净现金流量	-4,248.54	-6,513.05	-6,823.32	-3,059.58	2,755.52	15,710.17
5	税前净现金流量	-4,248.54	-1,490.75	668.72	5,409.47	7,886.06	15,025.62

序号	项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
6	税前累计净现金流量	-4,248.54	-5,739.30	-5,070.58	338.89	8,224.95	23,250.57

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

指标	所得税前	所得税后
净现值（Ic=12%）	11,019.24	6,435.36
内部收益率	51.45%	35.42%
投资回收期	3.94	4.53

④项目资本金收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

$$项目资本金收益率=\frac{项目达产后年平均净利润}{项目资本金}$$

本项目资本金收益率为 39.54%。

（2）游戏业务的海外发行及推广项目

1）财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

①计算期

本项目建设期 2 年，办公楼租赁及装修工程、软硬件设备拟在 Y、Y+1 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 5 年。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

②财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

③税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

项目	计税依据	税率
城市维护建设税	流转税	7%
教育费附加	流转税	5%
河道管理费	流转税	1%
营业税	当期收入	5%
企业所得税	当期应纳税所得额	25%

2）折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

单位：万元

项目	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
装修费用摊销	45.60	45.60	45.60	45.60	45.60
无形资产摊销	1,503.60	1,503.60	1,503.60	1,503.60	1,503.60
办公设备及电子设备	103.25	206.50	309.75	309.75	309.75
折旧及摊销合计	1,652.45	1,755.70	1,858.95	1,858.95	1,858.95

3）销售收入估算

①项目收入

根据项目计划，5 年计算运营期内，项目产品年销售收入分别为：

单位：万元

收入	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
收入	9,053.16	14,485.06	18,951.28	18,951.28	18,951.28

②营业税金及附加

单位：万元

序号	整体项目	税率	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	增值税（销）	6%	543.19	869.10	1137.08	1137.08	1137.08
3	河道管理费	1%	5.43	8.69	11.37	11.37	11.37
4	城建税	7%	38.02	60.84	79.60	79.60	79.60
5	教育费附加	5%	27.16	43.46	56.85	56.85	56.85
6	3+4+5 合计		70.61	112.98	147.82	147.82	147.82

4）项目成本费用估算

①主营业务成本

其主营业务成本主要是产品研发成本、办公场地费用等。

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	246.24	2848.43	4008.35	4412.56	4758.67	4758.67
人员成本	0.00	949.74	2006.42	2307.38	2653.49	2653.49
折旧及摊销	0.00	1652.45	1755.70	1858.95	1858.95	1858.95
其它（办公楼租赁）	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24

②销售费用、管理费用

销售费用主要包括营业推广相关费用及市场部营业人员、客服人员的工资及福利费等。管理费用包括其他资产摊销和办公差旅费、水电费、研发人员工资、管理人员工资及无形资产摊销等。此外，还包括其他后台管理人员的费用。

③财务费用

本项目建设投资和流动资金均由企业募集资金投入，不计利息支出。

④总成本费用

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	246.24	2848.43	4008.35	4412.56	4758.67	4758.67
人员成本	0.00	949.74	2006.42	2307.38	2653.49	2653.49
折旧及摊销	0.00	1652.45	1755.70	1858.95	1858.95	1858.95
其它（办公楼租赁）	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24	246.24
营业税金及附加	0.00	70.61	112.98	147.82	147.82	147.82
销售费用	0.00	3873.93	3099.15	2432.83	2432.83	2432.83
管理费用	0.00	822.96	1316.74	1722.74	1722.74	1722.74
总成本	246.24	7615.94	8537.23	8715.95	9062.06	9062.06

5）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目建设期 2 年，计算期 5 年，结合 2013/2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

整体利润表	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
营业收入	-	9,053.16	14,485.06	18,951.28	18,951.28	18,951.28
营业成本	246.24	2,848.43	4,008.35	4,412.56	4,758.67	4,758.67
毛利率		68.54%	72.33%	76.72%	74.89%	74.89%
营业税及附加	-	70.61	112.98	147.82	147.82	147.82
销售费用	-	3,873.93	3,099.15	2,432.83	2,432.83	2,432.83
管理费用	-	822.96	1,316.74	1,722.74	1,722.74	1,722.74
利润总额	-246.24	1,437.22	5,947.83	10,235.33	9,889.22	9,889.22
所得税		359.31	1,486.96	2,558.83	2,472.31	2,472.31
净利润	-246.24	1,077.92	4,460.87	7,676.50	7,416.92	7,416.92
净利率		11.91%	30.80%	40.51%	39.14%	39.14%

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

序号	项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	现金流入	-	9,053.16	14,485.06	18,951.28	18,951.28	27,832.11
1.1	销售收入		9,053.16	14,485.06	18,951.28	18,951.28	18,951.28
1.2	回收固定资产余值		-	-	-	-	391.26
1.3	回收流动资金		-	-	-	-	8,489.57
2	现金流出	8,951.91	11,552.07	10,710.44	11,446.94	9,660.77	9,675.42
2.1	固定资产投资	8,705.67	1,187.67	-	-	-	-
2.2	利用原有固定资产						
2.3	流动资金投入		4,041.60	2,441.95	2,031.09	-14.65	-
2.4	付现成本	246.24	5,963.49	6,781.53	6,857.01	7,203.12	7,203.12
2.5	支付所得税	-	359.31	1,486.96	2,558.83	2,472.31	2,472.31
3	税后净现金流量	-8,951.91	-2,498.91	3,774.62	7,504.35	9,290.52	18,156.69
4	累计净现金流量	-8,951.91	-11,450.82	-7,676.20	-171.85	9,118.66	27,275.35
5	税前净现金流量	-8,951.91	-2,139.60	5,261.57	10,063.18	11,762.82	20,628.99
6	税前累计净现金流量	-8,951.91	-11,091.51	-5,829.94	4,233.24	15,996.06	36,625.06

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

指标	所得税前	所得税后
净现值（Ic=12%）	17,567.79	11,941.39
内部收益率	49.92%	38.95%

指标	所得税前	所得税后
投资回收期	3.58	4.02

④项目资本金收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

$$项目资本金收益率=\frac{项目达产后年平均净利润}{项目资本金}$$

本项目资本金收益率为 31.21%。

（3）新游戏项目的研发项目

1）财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

①计算期

本项目建设期 2 年，办公楼租赁及装修工程、软硬件设备拟在 Y、Y+1 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 5 年。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

②财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

③税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

项目	计税依据	税率

项目	计税依据	税率
城市维护建设税	流转税	7%
教育费附加	流转税	5%
河道管理费	流转税	1%
营业税	当期收入	5%
企业所得税	当期应纳税所得额	25%

④折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

单位：万元

项目	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
装修费用摊销	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00
办公设备及电子设备	62.37	124.73	187.10	187.10	187.10
折旧及摊销合计	170.37	232.73	295.10	295.10	295.10

2）销售收入估算

①项目收入

根据项目计划，5 年计算运营期内，项目产品年销售收入分别为：

单位：万元

收入	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
收入	7,200.00	9,000.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00

②营业税金及附加

单位：万元

序号	整体项目	税率	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	增值税（销）	6%	432.00	540.00	648.00	648.00	648.00
3	河道管理费	1%	4.32	5.40	6.48	6.48	6.48
4	城建税	7%	30.24	37.80	45.36	45.36	45.36
5	教育费附加	5%	21.60	27.00	32.40	32.40	32.40
6	3+4+5 合计		56.16	70.20	84.24	84.24	84.24

3）项目成本费用估算

①主营业务成本

其主营业务成本主要是产品研发成本、办公场地费用等。

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	648.00	4368.37	5400.23	6140.52	6920.14	6920.14
人员成本	0.00	3550.00	4519.50	5197.43	5977.04	5977.04
折旧及摊销	0.00	170.37	232.73	295.10	295.10	295.10
其它（办公楼租赁）	648.00	648.00	648.00	648.00	648.00	648.00

②销售费用、管理费用

销售费用主要包括营业推广相关费用及市场部营业人员、客服人员的工资及福利费等。管理费用包括其他资产摊销和办公差旅费、水电费、研发人员工资、管理人员工资及无形资产摊销等。此外，还包括其他后台管理人员的费用。

③财务费用

本项目建设投资和流动资金均由企业募集资金投入，不计利息支出。

④总成本费用

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	648.00	4368.37	5400.23	6140.52	6920.14	6920.14
人员成本	0.00	3550.00	4519.50	5197.43	5977.04	5977.04
折旧及摊销	0.00	170.37	232.73	295.10	295.10	295.10
其它（办公楼租赁）	648.00	648.00	648.00	648.00	648.00	648.00
营业税金及附加	0.00	56.16	70.20	84.24	84.24	84.24
销售费用	0.00	308.09	385.12	462.14	462.14	462.14
管理费用	0.00	654.51	818.13	981.76	981.76	981.76
总成本	648.00	5387.13	6673.68	7668.66	8448.28	8448.28

4）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目建设期 2 年，计算期 5 年，结合 2013/2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

整体利润表	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
营业收入	-	7,200.00	9,000.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00
营业成本	648.00	4,368.37	5,400.23	6,140.52	6,920.14	6,920.14
毛利率		39.33%	40.00%	43.14%	35.92%	35.92%
营业税及附加	-	56.16	70.20	84.24	84.24	84.24

销售费用	-	308.09	385.12	462.14	462.14	462.14
管理费用	-	654.51	818.13	981.76	981.76	981.76
利润总额	-648.00	1,812.87	2,326.32	3,131.34	2,351.72	2,351.72
所得税		453.22	581.58	782.83	587.93	587.93
净利润	-648.00	1,359.66	1,744.74	2,348.50	1,763.79	1,763.79
净利率		18.88%	19.39%	21.75%	16.33%	16.33%

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

序号	项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	现金流入	-	7,200.00	9,000.00	10,800.00	10,800.00	15,696.21
1.1	销售收入		7,200.00	9,000.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00
1.2	回收固定资产余值		-	-	-	-	236.33
1.3	回收流动资金		-	-	-	-	4,659.88
2	现金流出	2,090.76	10,257.14	7,804.32	8,950.54	8,708.10	8,741.11
2.1	固定资产投资	1,442.76	1,442.76	-	-	-	-
2.2	利用原有固定资产						
2.3	流动资金投入		3,144.40	781.79	794.14	-33.01	-
2.4	付现成本	648.00	5,216.76	6,440.95	7,373.57	8,153.18	8,153.18
2.5	支付所得税	-	453.22	581.58	782.83	587.93	587.93
3	税后净现金流量	-2,090.76	-3,057.14	1,195.68	1,849.46	2,091.90	6,955.10
4	累计净现金流量	-2,090.76	-5,147.90	-3,952.22	-2,102.75	-10.85	6,944.25
5	税前净现金流量	-2,090.76	-2,603.92	1,777.26	2,632.30	2,679.83	7,543.03
6	税前累计净现金流量	-2,090.76	-4,694.68	-2,917.42	-285.12	2,394.71	9,937.74

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

指标	所得税前	所得税后

净现值（Ic=12%）	4,337.46	2,433.22
内部收益率	40.17%	27.46%
投资回收期	4.11	5.00

⑤ 项目资本金收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

$$项目资本金收益率 = \frac{项目达产后年平均净利润}{项目资本金}$$

本项目资本金收益率为 11.68%。

（4）外购超级 App 项目

1）财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

①计算期

本项目建设期 2 年，办公楼租赁及装修工程、软硬件设备拟在 Y、Y+1 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 5 年。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

②财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

③税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

项目	计税依据	税率
城市维护建设税	流转税	7%
教育费附加	流转税	5%
河道管理费	流转税	1%
营业税	当期收入	5%
企业所得税	当期应纳税所得额	25%

④折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

单位：万元

项目	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
装修费用摊销	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20
外购 App 摊销	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
无形资产摊销	45.60	45.60	45.60	45.60	45.60
办公设备及电子设备	87.18	174.35	261.53	261.53	261.53
折旧及摊销合计	2,157.98	2,245.15	2,332.33	2,332.33	2,332.33

2）销售收入估算

①项目收入

根据项目计划，5 年计算运营期内，项目产品年销售收入分别为：

单位：万元

收入	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
收入	5,512.50	10,418.63	13,127.47	15,752.96	18,903.55

②营业税金及附加

单位：万元

序号	整体项目	税率	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	增值税（销）	6%	330.75	625.12	787.65	945.18	1134.21
3	河道管理费	1%	3.31	6.25	7.88	9.45	11.34
4	城建税	7%	23.15	43.76	55.14	66.16	79.39
5	教育费附加	5%	16.54	31.26	39.38	47.26	56.71
6	3+4+5 合计		43.00	81.27	102.39	122.87	147.45

3）项目成本费用估算

①主营业务成本

其主营业务成本主要是产品研发成本、办公场地费用等。

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	136.08	2879.18	3727.01	5595.63	6618.80	6618.80
人员成本	0.00	585.12	1345.78	3127.22	4150.39	4150.39
折旧及摊销	0.00	2157.98	2245.15	2332.33	2332.33	2332.33
其它（办公楼租赁）	136.08	136.08	136.08	136.08	136.08	136.08

②销售费用、管理费用

销售费用主要包括营业推广相关费用及市场部营业人员、客服人员的工资及福利费等。管理费用包括其他资产摊销和办公差旅费、水电费、研发人员工资、管理人员工资及无形资产摊销等。此外，还包括其他后台管理人员的费用。

③财务费用

本项目建设投资和流动资金均由企业募集资金投入，不计利息支出。

④总成本费用

单位：万元

项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
直接成本	136.08	2879.18	3727.01	5595.63	6618.80	6618.80
人员成本	0.00	585.12	1345.78	3127.22	4150.39	4150.39
折旧及摊销	0.00	2157.98	2245.15	2332.33	2332.33	2332.33
其它（办公楼租赁）	136.08	136.08	136.08	136.08	136.08	136.08
营业税金及附加	0.00	43.00	81.27	102.39	122.87	147.45
销售费用	0.00	235.89	445.82	561.74	674.08	808.90
管理费用	0.00	501.11	947.09	1193.33	1432.00	1718.40
总成本	136.08	3659.17	5201.19	7453.10	8847.76	9293.55

4）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目建设期 2 年，计算期 5 年，结合 2013/2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

整体利润表	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
营业收入	-	5,512.50	10,418.63	13,127.47	15,752.96	18,903.55
营业成本	136.08	2,879.18	3,727.01	5,595.63	6,618.80	6,618.80
毛利率		47.77%	64.23%	57.37%	57.98%	64.99%
营业税及附加	-	43.00	81.27	102.39	122.87	147.45
销售费用	-	235.89	445.82	561.74	674.08	808.90
管理费用	-	501.11	947.09	1,193.33	1,432.00	1,718.40
利润总额	-136.08	1,853.33	5,217.44	5,674.37	6,905.20	9,610.00
所得税		463.33	1,304.36	1,418.59	1,726.30	2,402.50
净利润	-136.08	1,390.00	3,913.08	4,255.78	5,178.90	7,207.50
净利率		25.22%	37.56%	32.42%	32.88%	38.13%

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

序号	项目	Y	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5
1	现金流入	-	5,512.50	10,418.63	13,127.47	15,752.96	27,622.83
1.1	销售收入		5,512.50	10,418.63	13,127.47	15,752.96	18,903.55
1.2	回收固定资产余值		-	-	-	-	330.36
1.3	回收流动资金		-	-	-	-	8,388.92
2	现金流出	11,258.20	9,227.99	10,047.06	12,204.01	12,835.14	11,907.64
2.1	固定资产投资	11,122.12	894.12	-	-	-	-
2.2	利用原有固定资产						
2.3	流动资金投入		2,411.89	2,214.05	1,163.16	1,160.73	-
2.4	付现成本	136.08	6,777.80	7,719.52	11,122.77	11,092.33	10,353.11
2.5	支付所得税	-	-855.82	113.49	-81.91	582.07	1,554.53
3	税后净现金流量	-11,258.20	241.97	3,944.18	5,424.95	6,350.50	18,259.11
4	累计净现金流量	-11,258.20	-11,016.24	-7,072.06	-1,647.10	4,703.40	22,962.51
5	税前净现金流量	-11,258.20	705.30	5,248.54	6,843.54	8,076.80	20,661.61
6	税前累计净现金流量	-11,258.20	-10,552.90	-5,304.36	1,539.18	9,615.98	30,277.59

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

指标	所得税前	所得税后
净现值（Ic=12%）	13,646.10	9,250.05
内部收益率	41.26%	32.61%
投资回收期	3.78	4.26

④项目投资收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

$$项目资本金收益率 = \frac{项目达产后年平均净利润}{项目资本金}$$

本项目投资收益率为 20.88%。

（2）信息化管理平台开发项目

该项目为非盈利性项目。

3、掌汇天下募投项目

（1）Android 项目

1）财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

①计算期

本项目建设期 2 年，场地购置及 T1 年完成，软硬件设备拟在 T1、T2 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 6 年。从 T1 年 1 月 1 日至 T6 年 12 月 31 日。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

②财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

③税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

税种	具体税率情况
增值税	应税收入按 6%的税率计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税的 7%计缴。
企业所得税	按应纳税所得额的 15%计缴。

备注：

公司被认定为高新技术企业，享受企业所得税优惠政策，按照 15%税率计提企业所得税。

④折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

资产类别	预计使用年限	残值率	备注
电子设备	5 年	5%	
办公设备	5 年	5%	
无形资产	5 年	--	

2）销售收入估算

①销售收入

根据项目计划，6 年计算运营期内，项目销售收入按不同业务分别为：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
网游流水	1,991.04	3,971.20	6,701.40	9,928.00	12,444.00	18,007.20
单机游戏	245.95	490.56	735.84	981.12	1,229.76	1,686.53
广告收入	1,244.40	2,555.00	4,380.00	7,300.00	10,248.00	13,176.00
合计	3,481.39	7,016.76	11,817.24	18,209.12	23,921.76	32,869.73

②销售收入及相关税金

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
营业收入	3,481.39	7,016.76	11,817.24	18,209.12	23,921.76	32,869.73
增值税	149.15	301.87	507.99	794.71	1,061.99	1,431.97
营业税及附加	17.90	36.22	60.96	95.36	127.44	171.84

3）项目成本费用估算

其主营业务成本主要是直接材料费用和销售费用。

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
直接材料费用	995.52	1,985.60	3,350.70	4,964.00	6,222.00	9,003.60
工资及福利费	386.40	420.00	504.00	537.60	621.60	655.20
折旧摊销费	30.00	60.00	180.00	180.00	180.00	120.00
管理费用(除折旧和人工外其他）	348.14	501.68	781.72	1,120.91	1,392.18	1,586.97
销售费用	1,898.00	3,796.00	6,570.00	8,760.00	10,950.0	13,140.0
营业税金及附加	17.90	36.22	60.96	95.36	127.44	171.84
总成本费用合计	3,675.96	6,799.50	11,447.3	15,657.8	19,493.2	24,677.6

4）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目计算期 6 年，其中建设期为第 T1 年至第 T2 年，运营期为第 T1-T6 年。根据募集资金到位后第 T1-T6 年销售额预期，结合 2013 和 2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
营业收入	3,481.39	7,016.76	11,817.24	18,209.12	23,921.76	32,869.73
营业成本	1,411.92	2,465.60	4,034.70	5,681.60	7,023.60	9,778.80

毛利率	59.44%	64.86%	65.86%	68.80%	70.64%	70.25%
营业费用	1,898.00	3,796.00	6,570.00	8,760.00	10,950.00	13,140.00
管理费用	348.14	501.68	781.72	1,120.91	1,392.18	1,586.97
营业税金及附加	17.90	36.22	60.96	95.36	127.44	171.84
总成本费用	3,675.96	6,799.50	11,447.38	15,657.88	19,493.21	24,677.61
利润总额	-194.57	217.26	369.86	2,551.24	4,428.55	8,192.12
所得税	-	32.59	55.48	382.69	664.28	1,228.82
净利润	-194.57	184.67	314.38	2,168.56	3,764.26	6,963.30
净利润率	-5.59%	2.63%	2.66%	11.91%	15.74%	21.18%
息税前利润	-194.57	217.26	369.86	2,551.24	4,428.55	8,192.12
息税折旧摊销前利润	-164.57	277.26	549.86	2,731.24	4,608.55	8,312.12

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
现金流入	3,481.39	7,016.76	11,817.24	18,209.12	23,921.76	32,869.73
营业收入	3,481.39	7,016.76	11,817.24	18,209.12	23,921.76	32,869.73
现金流出	5,459.68	8,175.52	12,203.42	16,704.34	20,478.19	26,154.85
建设投资	3,562.00	5,038.00				-
流动资金投入	488.22	517.79	695.07	951.09	857.54	1,305.41
经营成本	1,391.56	2,583.50	11,447.38	15,657.88	19,493.21	24,677.61
营业税金及附加	17.90	36.22	60.96	95.36	127.44	171.84
所得税前净现金流量	-1,978.29	-1,158.76	-386.18	1,504.78	3,443.57	6,714.87
累计所得税前净现金流量	-1,978.29	-3,137.04	-3,523.22	-2,018.44	1,425.13	8,140.00
调整所得税	-	32.59	55.48	382.69	664.28	1,228.82
所得税后净现金流量	-1,978.29	-1,191.34	-441.65	1,122.10	2,779.28	5,486.06

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

财务效益指标	预期数据
项目投资财务内部收益率（所得税后）	27.88%
项目投资财务净现值（所得税后）（折现率=12%）	2039.14
项目投资回收期（所得税后）	4.9
项目投资财务内部收益率（所得税前）	36.10
项目投资财务净现值（所得税前）（折现率=12%）	3347.30
项目投资回收期（所得税前）	4.59

④项目投资收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

项目资本金收益率=项目达产后年平均净利润/项目资本金

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
净利润（万元）	-194.57	184.67	314.38	2,168.56	3,764.26	6,963.30
净利润（万元/年）	1877.23					
项目资本金（万元）	8600					
项目资本金收益率（%）	21.83					

（2）iOS 项目

1）财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》、2006 年 3 月 15 日财政部颁发《企业会计准则》。

①计算期

本项目建设期 2 年，场地购置及 T1 年完成，软硬件设备拟在 T1、T2 年内分批投入，本项目拟在投入使用前期进行相关设备的考察选型、采购。

鉴于本项目属信息高技术产业化项目，大部分设备将于投产 5 年后完成折旧，本项目计算期定为 6 年。从 T1 年 1 月 1 日至 T6 年 12 月 31 日。

本报告经济评价表的时间序列采用日历年，以实现与会计年度计算的一致性。

②财务基准收益率设定

参照信息产业财务基准收益率测算结果，本项目财务基准收益率取值如下：

财务基准收益率 FIRR=12%

③税率相关参数

税收执行标准，各计算参数如下：

税种	具体税率情况
增值税	应税收入按 6%的税率计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税的 7%计缴。
企业所得税	按应纳税所得额的 15%计缴。

备注：公司被认定为高新技术企业，享受企业所得税优惠政策，按照 15%税率计提企业所得税。

④折旧及摊销年限

固定资产折旧：固定资产折旧采用直线法平均计算，净残值为原值的 5%。

无形资产采用直线摊销法，净残值为 0。

资产类别	预计使用年限	残值率	备注
电子设备	5 年	5%	
办公设备	5 年	5%	
无形资产	5 年	--	

2）销售收入估算

①销售收入

根据项目计划，6 年计算运营期内，项目销售收入按不同业务分别为：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6

网游流水	640.50	2,445.50	5,018.75	7,391.25	8,784.00	10,431.00
单机游戏	92.23	245.28	420.48	560.64	702.72	843.26
广告收入	439.20	1,533.00	3,285.00	6,570.00	7,905.60	9,662.40
合计	1,171.93	4,223.78	8,724.23	14,521.89	17,392.32	20,936.66

②销售收入及相关税金

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
营业收入	1,171.93	4,223.78	8,724.23	14,521.89	17,392.32	20,936.66
增值税	51.10	180.06	372.89	649.58	780.02	943.27
营业税附加	6.13	21.61	44.75	77.95	93.60	113.19

3）项目成本费用估算

其主营业务成本主要是直接材料费用和销售费用。

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
直接材料费用	320.25	1,222.75	2,509.38	3,695.63	4,392.00	5,215.50
工资及福利费	840.00	940.80	1,176.00	1,344.00	1,612.80	1,612.80
折旧摊销费	18.00	30.00	78.00	78.00	84.00	54.00
管理费用(除折旧和人工外其他）	117.19	422.38	572.42	952.19	1,039.23	1,193.67
销售费用	821.25	2,336.00	3,723.00	5,256.00	6,935.00	8,760.00
营业税金及附加	6.13	21.61	44.75	77.95	93.60	113.19
总成本费用合计	2,122.83	4,973.54	8,103.54	11,403.7	14,156.6	16,949.1

4）项目盈利能力分析

①项目利润分析

本项目计算期 6 年，其中建设期为第 T1 年至第 T2 年，运营期为第 T1-T6 年。根据募集资金到位后第 T1-T6 年销售额预期，结合 2013 和 2014 年经审计过的损益表等相关财务数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
营业收入	1,171.93	4,223.78	8,724.23	14,521.89	17,392.32	20,936.66
营业成本	1,178.25	2,193.55	3,763.38	5,117.63	6,088.80	6,882.30
毛利率	-0.54%	48.07%	56.86%	64.76%	64.99%	67.13%
营业费用	821.25	2,336.00	3,723.00	5,256.00	6,935.00	8,760.00
管理费用	117.19	422.38	572.42	952.19	1,039.23	1,193.67
营业税金及附加	6.13	21.61	44.75	77.95	93.60	113.19
总成本费用	2,122.83	4,973.54	8,103.54	11,403.76	14,156.63	16,949.16
利润总额	-950.89	-749.76	620.69	3,118.13	3,235.69	3,987.51
所得税	-	-	93.10	467.72	485.35	598.13
净利润	-950.89	-749.76	527.58	2,650.41	2,750.33	3,389.38
净利润率	-81.14%	-17.75%	6.05%	18.25%	15.81%	16.19%
息税前利润	-950.89	-749.76	620.69	3,118.13	3,235.69	3,987.51
息税折旧摊销前利润	-932.89	-719.76	698.69	3,196.13	3,319.69	4,041.51

②内部收益率、投资回收期及财务净现值

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
现金流入	1,171.93	4,223.78	8,724.23	14,521.89	17,392.32	20,936.66
营业收入	1,171.93	4,223.78	8,724.23	14,521.89	17,392.32	20,936.66
现金流出	2,690.69	5,859.37	8,687.11	12,214.50	14,595.64	17,512.32
建设投资	2,127.20	3,772.80				-
流动资投入	95.78	368.23	538.82	732.78	345.40	449.97
经营成本	461.58	1,696.74	8,103.54	11,403.76	14,156.63	16,949.16
营业税及附加	6.13	21.61	44.75	77.95	93.60	113.19
所得税前现金流量	-1,518.76	-1,635.59	37.12	2,307.39	2,796.68	3,424.34
累计所税前净现流量	-1,518.76	-3,154.35	-3,117.23	-809.84	1,986.85	5,411.19

调整所税	-	-	93.10	467.72	485.35	598.13
所得税净现金流量	-1,518.76	-1,635.59	-55.98	1,839.68	2,311.33	2,826.22

③根据项目投资现金流量表，可得以下财务效益指标数据：

单位：万元

财务效益指标	预期数据
项目投资财务内部收益率（所得税后）	24.40%
项目投资财务净现值（所得税后）（折现率=12%）	1212.74
项目投资回收期（所得税后）	5.59
项目投资财务内部收益率（所得税前）	32.58%
项目投资财务净现值（所得税前）（折现率=12%）	2154.68
项目投资回收期（所得税前）	4.29

④项目投资收益率

项目资本金收益率是项目运作年均净利润或运营期内年均净利润与项目资本金的比率：

项目资本金收益率= 项目达产后年平均净利润/项目资本金

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6
净利润（万元）	-950.89	-749.76	527.58	2,650.41	2,750.33	3,389.38
净利润（万元/年）	1083.86					
项目资金（万元）	5900					
项目资金收益率%）	21.52					

（九）募集配套资金采取锁价方式发行，对上市公司和中小股东权益的影响

本次上市公司拟以确定价格发行股份募集配套资金，发行对象为西藏智度和智度德普，募集配套资金的定价基准日和发行股份购买资产的定价基准日一样，为智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日，本次股票发行价格为定价基准日前 20 个交易日股票交易均价的 90%，为 6.72 元/股。上市公司采用确定价格发

行股份募集配套资金不会对上市公司及中小股东的权益造成不利影响。

（1）本次向特定对象发行股份募集配套资金的定价符合相关规定

根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金用途等问题与解答》（2015 年 4 月 24 日公布）的规定：“发行股份购买资产部分应当按照《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》等相关规定执行，募集配套资金部分应当按照《上市公司证券发行管理办法》、《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定执行。募集配套资金部分与购买资产部分应当分别定价，视为两次发行。具有保荐人资格的独立财务顾问可以兼任保荐机构。”

本次向特定对象发行股份募集配套资金的发行价格为定价基准日（即智度投资第七届董事会第六次会议决议公告日）前 20 个交易日公司股票交易均价的 90%，即 6.72 元/股。符合《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》的相关规定。

（2）有利于上市公司控制权的稳定及未来稳定发展

本次交易之前，智度投资的股本结构整体比较分散，作为上市公司的控股股东，智度德普仅持有上市公司 21.04%的股权。本次交易，上市公司向智度德普的一致行动人拉萨智恒发行股份购买其持有猎鹰网络的股权，向智度德普发行股份购买其持有亦复信息的股权，向智度德普和西藏智度发行股份募集配套资金，本次交易完成后（包括发行股份购买资产和募集配套资金），智度德普持股比例上升至 45.78%，仍为上市公司的控股股东；持股比例明显提升将有利于上市公司控制权的稳定，亦有利于上市公司未来持续稳定发展。

本次发行股份购买资产中，拉萨智恒和智度德普作为交易对方，其认购上市公司股份的法定股份锁定期为 36 个月，且法定锁定期满后根据猎鹰网络和亦复信息业绩承诺的实现情况，进行分批解锁。

根据智度德普、西藏智度出具的承诺函，本次募集配套资金所发行股份，自新增股份上市之日起三十六个月内不转让，自新增股份上市之日起三十六个月满至自新增股份上市之日起六十个月满，每十二个月可解锁其各自所持上市公司本次配套融资发行新股的 30%、50%和 20%，并遵照中国证监会或深交所的有关规

定执行。

发行结束后，由于公司送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。

无论作为交易对方还是配套融资投资者，智度德普、拉萨智恒、西藏智度承诺的锁定期均较长，该等安排有利于智度投资股权结构、业务模式、管理层及员工团队的相对稳定。同时控股股东智度德普及其一致行动人的持股时间更长、更稳定，也有利于增强投资者信心。

（3）锁价发行确定性、及时性较高，有利于提高重组整合绩效

通过询价方式来募集配套资金相比通过确定价格发行股份募集配套资金具有更大的不确定性。询价发行的方式会受到资本市场整体环境及股票二级市场价格变动的影响，难以确保募集资金成功率以及资金及时到位，可能使项目整体建设进度滞后。

相比较而言，智度德普、西藏智度等认购方通过确定价格参与认购，有利于确保本次募集配套资金的及时足额到位，有利于本次募投项目顺利开展，有利于提高本次重组整合绩效。

（4）本次配套募集资金的发行定价方案获得了公众股东的认可

本公司在审议本次交易相关议案时，严格遵照股东大会召开程序，充分履行了通知义务，采取了现场投票与网络投票相结合的召开方式，同时关联股东回避表决。公司对 5%以下股东的表决情况单独进行了披露，其中本次非公开发行股份募集配套资金方案的议案获得了出席会议持股 5%以下股东所持有表决权股份近 97.8087%同意。从投票结果来看，中小股东对本次交易方案表达了充分的认可与支持，公司本次交易及以确定价格发行股票募集配套资金的交易方案保障了上市公司及中小股东的权益。

3、锁价发行对象与上市公司、标的资产之间的关系

本次配套资金锁价发行对象智度德普为上市公司控股股东，西藏智度为智度德普的执行事务合伙人。

4、上市公司控股股东在本次交易前所持股份的锁定安排

（1）2014 年 12 月 14 日，智度德普合伙人大会审议通过了智度德普收购正弘置业持有思达高科 63,000,000 股股份的事项。

（2）2014 年 12 月 29 日，智度德普与正弘置业签订了《股份转让协议》。

（3）2014 年 12 月 31 日，智度德普完成对上市公司的收购。

（4）为积极响应中国证监会《关于上市公司大股东及董事、监事和高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》（证监发［2015］51 号）的文件精神，践行共同维护资本市场平稳健康发展的社会责任，同时基于对公司未来发展前景的信心，智度德普分别于 2016 年 1 月 18 日和 19 日，通过二级市场增持上市公司股份 2,590,000 股和 440,000 股，分别占公司股份总数的 0.82%和 0.14%。

（5）上市公司大股东智度德普承诺，根据证监会和交易所的相关规定，在本次交易实施前择机增持不低于 141,064 股。

根据《收购管理办法》第七十四条，“在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后 12 个月内不得转让。”

智度德普承诺，根据证监会和交易所的相关规定，在本次交易实施前择机增持不低于141,064股。截至本报告书出具日，上市公司控股股东为智度德普，2016年3月10日，其已通过二级市场增持公司股份150,000股，完成上述承诺。其持有上市公司的股份数为66,180,000股。本次交易完成后，智度德普直接持有和通过一致行动人西藏智度、拉萨智恒间接持有公司合计54.76%的股权，构成上市公司收购人，根据上述规定，其在本次交易实施前所持有的上市公司股份于收购完成后12个月内不得转让，因此，智度德普就本次交易前所持上市公司股份的锁定期出具承诺函：“本企业作为智度投资的控股股东承诺：按照《证券法》、《上市公司收购管理办法》的要求，本企业在本次交易完成后的12个月内不转让本次交易前所持有的智度投资股份。”

5、锁价发行对象认购本次募集配套资金的资金来源

公司拟分别向控股股东智度德普、控股股东的普通合伙人西藏智度发行不超过 349,748,501 股和 69,633,187 股股份，分别募集 23.50 亿元和 4.68 亿元。智度德普和西藏智度的财务状况如下：

智度德普目前基金认缴出资总额为 41.6181 亿元，截至本报告书出具之日，智度德普基金实缴总额为 39.1681 亿元，剩余 2.45 亿元出资将根据普通合伙人西藏智度的出资通知及时缴付到位；智度德普财务状况良好，筹资能力较强，预计其认购配套募集资金的履约能力较强；

西藏智度目前作为基金管理人，共发起设立智度德诚、智度德普、北京智度德普投资中心（有限合伙）和北京智度德广投资中心（有限合伙）4 支有限合伙基金，上述 4 支基金认缴总规模为 49.1681 亿元（剔除相互认缴影响），实缴总规模为 46.7181 亿元（剔除相互实缴影响），西藏智度以基金管理费为主要收入来源。

本次交易，西藏智度作为配套融资投资者，将自筹本次募集资金。上市公司实际控制人吴红心承诺适时以增资或借款方式向西藏智度提供资金支持。

吴红心具备较充足的经济实力，能保障西藏智度 4.68 亿元认购款的资金来源。

本次配套募集认购对象智度德普、西藏智度出具关于资金来源的说明：“本企业用于认购本次配套融资的资金全部来源于本企业自有资金或自筹资金，资金来源不包含结构化产品，不存在资金来源不合法的情形，不存在违反《证券发行与承销管理办法》第十六条等有关法规规定的情形。”

6、锁价发行可行性

本次配套融资投资者为智度德普和西藏智度，智度德普为上市公司控股股东，西藏智度为智度德普一致行动人，二位投资者看好移动互联网行业及上市公司未来整合后的发展前景，并已经和上市公司签订《附条件生效的股份认购协议》，预计融资失败概率较小，此外，控股股东智度德普近期已经融资 40 亿左右的人民币，有充足资金认购本次配套融资相关额度，预计配套融资违约的概率较小。

（十）本次募集配套资金失败的补救措施及其可行性分析

如本次募集配套资金失败，上市公司将通过股东借款方式进行自筹资金，支付本次交易的现金对价、重组相关费用以及募投项目建设。

上市公司控股股东智度德普目前基金认缴出资总额为 41.6181 亿元，截止本报告书签署之日，智度德普基金实缴总额为 39.1681 亿元，剩余 2.45 亿元出资将根据普通合伙人西藏智度的出资通知及时缴付到位；智度德普财务状况良好，筹资能力较强，预计其认购配套募集资金的履约能力较强；

西藏智度目前作为基金管理人，共发起设立智度德诚、智度德普、北京智度德普投资中心（有限合伙）和北京智度德广投资中心（有限合伙）4 支有限合伙基金，上述 4 支基金认缴总规模为 49.1681 亿元（剔除相互认缴影响），实缴总规模为 46.7181 亿元（剔除相互实缴影响），西藏智度以基金管理费为主要收入来源。

此外，上市公司实际控制人吴红心亦具备较充足的经济实力，可以向上市公司提供借款。

由此可见，如果本次募集资金失败，则上市公司控股股东及其关联方将以股东借款形式向上市公司投入资金，以满足本次交易的现金对价、重组相关费用以及募投项目建设的资金需求。

（十一）上市公司募集资金管理制度

1、募集资金专户存储

（1）公司募集资金应当存放于董事会决定的专项账户（以下简称“专户”）集中管理，专户不得存放非募集资金或用作其他用途。募集资金专户数量（包括公司的子公司或公司控制的其他企业设置的专户）原则上不得超过募投项目的个数。

公司存在两次以上融资的，应当分别设置募集资金专户。

实际募集资金净额超过计划募集资金金额（以下简称“超募资金”）也应存放于募集资金专户管理。

（2）公司应当在募集资金到账后一个月以内与保荐机构、存放募集资金的商业银行（以下简称“商业银行”）签订三方监管协议（以下简称“协议”）。协议至少应当包括以下内容：

1）公司应当将募集资金集中存放于专户；

2）募集资金专户账号、该专户涉及的募集资金项目、存放金额和期限；

3）公司一次或 12 个月内累计从专户中支取的金额超过人民币 1000 万元或募集资金净额的 10%的，公司及商业银行应当及时通知保荐机构；

4）商业银行每月向上市公司出具银行对账单，并抄送保荐机构；

5）保荐机构可以随时到商业银行查询专户资料；

6）公司、商业银行、保荐机构的权利、义务及违约责任。公司应当在全部协议签订后及时报备深圳证券交易所（以下简称“交易所”）备案并公告协议主要内容。

（3）公司应积极督促商业银行履行协议。商业银行连续三次未及时向保荐机构出具对账单或通知专户大额支取情况，以及存在未配合保荐机构查询与调查专户资料情形的，公司可以终止协议并注销该募集资金专户。上述内容应纳入前条所述的三方监管协议之中。

公司在有效期届满前提前终止协议的，应当自协议终止之日起一个月内与相关当事人签订新的协议。

2、募集资金使用

（1）公司应当按照发行申请文件中承诺的募集资金投资计划使用募集资金。公司进行募集资金项目投资时，资金支出必须严格遵守公司资金管理和本制度规定，履行审批手续。所有募集资金项目资金支出，均首先由资金使用部门提出资金使用计划，经该部门主管领导签字后，报财务负责人审核，并由董事长在董事会授权范围内签字后，方可予以付款；超过董事会授权范围的，应报董事会审批。必要时，还应当由独立董事、监事会及保荐机构出具意见。

出现严重影响募集资金投资计划正常进行的情形时，公司应当及时报告交易所并公告。

（2）公司募集资金使用事宜应当按照深圳证券交易所的相关规定履行信息披露义务。

（3）公司募集资金投资项目不得为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，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司。不得将募集资金通过质押、委托贷款或其他方式变相改变募集资金用途。

（4）公司应当确保募集资金使用的真实性和公允性，防止募集资金被控股股东、实际控制人等关联人占用或挪用，并采取有效措施避免关联人利用募投项目获取不正当利益。

（5）公司应负责审慎地使用募集资金，以最低的投资成本和最大产出效益为原则，把握好投资时机，投资金额，投资进度、项目效益的关系。

（6）公司应当在每个会计年度结束后全面核查募投项目的进展情况。募投项目年度实际使用募集资金与最近一次披露的投资计划差异超过 30%的，公司应当调整募投项目投资计划，并在募集资金年度使用情况的专项报告中披露最近一次募集资金年度投资计划、目前实际投资进度、调整后预计分年度投资计划以及投资计划变化的原因等。

（7）募投项目出现以下情形的，公司应当对该项目的可行性、预计收益等重新进行论证，决定是否继续实施该项目,并在最近一期定期报告中披露项目的进展情况、出现异常的原因以及调整后的募集资金投资计划（如有）：

1）募投项目涉及的市场环境发生重大变化的；

2）募投项目搁置时间超过一年的；

3）超过最近一次募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额 50%的；

4）募投项目出现其他异常情形的。

（8）公司决定终止原募投项目的，应当及时、科学地选择新的投资项目。

（9）公司独立董事应密切关注公司募集资金（包括超募资金）使用的合法、合规情况，并根据《公司章程》的规定对募集资金使用事宜发表独立意见。

（10）公司保荐人应就募集资金使用的下述情形发表明确意见：

1）变更募投项目实施地点；

2）变更募投项目；

3）公司在募集资金到账后六个月内，以募集资金置换预先投入的自筹资金；

4）公司以闲置募集资金暂时补充流动资金；

5）公司对暂时闲置的募集资金进行现金管理；

6）单个或全部募投项目完成后，公司将少量节余资金用作其他用途；

7）公司以超募资金永久补充流动资金或归还银行借款；

8) 公司超募资金使用计划（包括偿还银行贷款和永久补充流动资金）的合理性和必要性。

（11）公司以募集资金置换预先已投入募投项目的自筹资金的，应当经公司董事会审议通过、注册会计师出具鉴证报告及独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见并履行信息披露义务后方可实施，置换时间距募集资金到账时间不得超过 6 个月。

公司已在发行申请文件中披露拟以募集资金置换预先投入的自筹资金且预先投入金额确定的，应当在完成置换后 2 个交易日内报告交易所并公告。

（12）依照《公司章程》的规定履行内部审批程序后，公司可对暂时闲置的募集资金进行现金管理，投资的产品应当同时符合以下条件：

1）安全性高，满足保本要求，产品发行主体能够提供保本承诺；

2）流动性好，不得影响募集资金投资计划正常进行。投资产品不得质押，产品专用结算账户（如适用）不得存放非募集资金或用作其他用途，开立或注销产品专用结算账户的，公司应当及时报交易所备案。

（13）依照《公司章程》的规定履行内部审批程序后，公司可以用闲置募集资金暂时用于补充流动资金，但应当符合以下条件：

1) 仅限于与主营业务相关的生产经营使用，不得通过直接或间接安排用于

新股配售、申购，或用于股票及其衍生品种、可转换公司债券等的交易；

2) 不得变相改变募集资金用途；

3) 不得影响募集资金投资计划的正常进行；

4) 单次补充流动资金时间不得超过十二个月；

5) 已归还前次用于暂时补充流动资金的募集资金（如适用）。补充流动资金到期日之前，公司应将该部分资金归还至募集资金专户，并在资金全部归还后 2 个交易日内报告交易所并公告。

（14）公司用闲置募集资金补充流动资金事项的，应披露以下内容：

1）本次募集资金的基本情况，包括募集资金的时间、金额及投资计划等；

2）募集资金使用情况；

3）闲置募集资金补充流动资金的金额及期限；

4）闲置募集资金补充流动资金预计节约财务费用的金额、导致流动资金不足的原因、是否存在变相改变募集资金投向的行为和保证不影响募集资金项目正常进行的措施；

5）独立董事、监事会、保荐机构出具的意见；

6）交易所要求的其他内容。

（15）公司最晚应在募集资金到账后 6 个月内，根据公司的发展规划及实际生产经营需求，妥善安排超募资金的使用计划，提交董事会审议通过后及时披露。

独立董事和保荐机构应对超募资金的使用计划的合理性和必要性发表独立意见，并与公司的相关公告同时披露。

超募资金应当用于公司主营业务，不能用于开展证券投资、委托理财、衍生品投资、创业投资等高风险投资以及为他人提供财务资助等。

（16）依照《公司章程》和本办法的规定履行公司内部审批程序后，公司可以使用超募资金偿还银行贷款或补充流动资金，同时应当符合以下要求：

1）公司最近十二个月内未进行证券投资、委托理财、衍生品投资、创业投资等高风险投资；

2）每十二个月内累计金额不得超过超募资金总额的百分之三十，并且应当承诺偿还银行贷款或者补充流动资金后十二个月内不进行证券及衍生品投资、委托贷款（包括为他人提供财务资助）及交易所认定的其他高风险投资。

用于暂时补充流动资金的，视同用闲置募集资金暂时补充流动资金。

（17）超募资金拟实际投入项目与超募资金使用计划所列项目发生变化，或单个项目拟实际投入金额与计划金额差异超过百分之五十的，应当按变更募集资金投向履行相关审议程序和信息披露义务。

（18）公司使用超募资金投资设立子公司或者向子公司增资，子公司拟使用超募资金偿还银行贷款、暂时或者永久性补充流动资金的，比照公司使用超募资金偿还银行贷款、暂时或者永久性补充流动资金应履行的程序执行。

（19）公司在实际使用超募资金前，应履行相应的董事会或股东大会审议程序，并及时披露。

国家有关法律、法规、部门规章、规范性文件和《公司章程》有其他规定的，从其规定。

3、募集资金投资项目变更

（1）公司存在下列情形的，视为募集资金用途变更：

1） 取消原募集资金项目，实施新项目；

2） 变更募集资金投资项目实施主体；

3） 变更募集资金投资项目实施方式；

4） 交易所认定为募集资金用途变更的其他情形。

（2）公司应当经董事会、股东大会审议通过后方可变更募投项目。

（3）公司变更后的募集资金投向原则上仍应投资于主营业务。

（4）公司董事会应当审慎地进行新募投项目的可行性分析，确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，有效防范投资风险，提高募集资金使用效益。

（5）公司拟变更募投项目的，应当在提交董事会审议后 2 个交易日内报告交易所并公告以下内容：

1）原项目基本情况及变更的具体原因；

2）新项目的基本情况、可行性分析和风险提示；

3）新项目的投资计划；

4）新项目已经取得或尚待有关部门审批的说明（如适用）；

5）独立董事、监事会、保荐机构对变更募投项目的意见；

6）变更募投项目尚需提交股东大会审议的说明；

7）交易所要求的其他内容。新项目涉及关联交易、购买资产、对外投资的，还应当比照相关制度的规定进行披露。

（6）公司变更募投项目用于收购控股股东或实际控制人资产（包括权益）的，应当确保在收购后能够有效避免同业竞争及减少关联交易。公司应当披露与控股股东或实际控制人进行交易的原因、关联交易的定价政策及定价依据、关联交易对公司的影响以及相关问题的解决措施。

4、募集资金管理与监督

（1）公司会计部门应当对募集资金的使用情况设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况。

公司内部审计部门应当至少每季度对募集资金的存放与使用情况检查一次，并及时向审计委员会报告检查结果。

审计委员会认为公司募集资金管理存在重大违规情形、重大风险或内部审计部门没有按前款规定提交检查结果报告的，应当及时向董事会报告。

董事会应当在收到审计委员会的报告后 2 个交易日内向交易所报告并公告。

公告内容应当包括募集资金管理存在的重大违规情形或重大风险、已经或可能导致的后果及已经或拟采取的措施。

（2）公司当年存在募集资金运用的，董事会应当对年度募集资金的存放与使用情况出具专项报告，并聘请注册会计师对募集资金存放与使用情况出具鉴证报告。

注册会计师应当对董事会的专项报告是否已经按照本细则及相关格式指引

编制以及是否如实反映了年度募集资金实际存放、使用情况进行合理保证，提出鉴证结论。鉴证结论为“保留结论”、“否定结论”或“无法提出结论”的，公司董事会应当就鉴证报告中注册会计师提出该结论的理由进行分析、提出整改措施并在年度报告中披露。保荐机构应当在鉴证报告披露后的 10 个交易日内对年度募集资金的存放与使用情况进行现场核查并出具专项核查报告，核查报告应认真分析注册会计师提出上述鉴证结论的原因，并提出明确的核查意见。公司应当在收到核查报告后 2 个交易日内报告交易所并公告。

（3）独立董事应当关注募集资金实际使用情况与公司信息披露情况是否存在重大差异。经二分之一以上独立董事同意，独立董事可以聘请注册会计师对募集资金使用情况出具鉴证报告。公司应当予以积极配合，并承担必要的费用。

（4）保荐机构与公司应当在保荐协议中约定，保荐机构至少每个季度对公司募集资金的存放与使用情况进行一次现场调查。保荐机构在调查中发现公司募集资金管理存在重大违规情形或重大风险的，应当及时向交易所报告。

（5）公司财务部负责募集资金使用的档案管理工作，在募集资金使用过程中，及时将与募集资金使用相关的文件进行归档，包括但不限于公司内部决议文件、签署的相关协议、内部签批流转单等。

（十二）募投项目进展情况和审批备案情况

1、亦复信息

1.1、Admath Trading Desk 开发项目

该项目实施主体为亦复信息。

（1）项目进展情况

通过对市场情况的调研以及客户需求、各个产品的充分分析，目前已锁定研发团队及开发进程方案。亦复信息内部已经匹配专门对接人员，与研发公司合作，对市场、产品的信息进行收集与整理，对产品的原型有了初步的设定和完整的产品方案。根据设定的产品原型已经开始进行一期开发，数据初始化已经完成，并已经有部分端口进行数据测试。预计在 2016 年会完成整体测试阶段: UAT 内部用户测试,系统调整,软启动上线，DSP 联调等工作。

（2）审批备案情况

经查阅《上海市政府核准的投资项目目录细则（2014 年本）》、《上海市政府备案的投资项目目录（2014 年本）》、《上海市政府审批的投资项目目录（2014 年本）》并向上海市徐汇区发改委等部门进行咨询，亦复信息本次交易募投项目不属于上述文件规定的固定资产投资项目，可以不履行审批或备案手续。

1.2、中小企业数字营销体系建设项目

该项目实施主体为亦复信息。

（1）项目进展情况

此项目已于 2015 年 12 月开始启动，目前已完成对中小行业的客户结构及发展方向的分析和对市场的中小企业服务情况的调研。亦复信息已经组建 15 人的项目筹备团队，对项目小组人员完成了必要的新项目培训及学习。中小项目团队已经开始了前期工作。公司内部已经完成中小项目的组织结构及运作方式的设定，并且启动了招聘工作，对目标人群进行了解及沟通，部门核心人员已经达成意向。

（2）审批备案情况

经查阅《上海市政府核准的投资项目目录细则（2014 年本）》、《上海市政府备案的投资项目目录（2014 年本）》、《上海市政府审批的投资项目目录（2014 年本）》并向上海市徐汇区发改委等部门进行咨询，亦复信息本次交易募投项目不属于上述文件规定的固定资产投资项目，可以不履行审批或备案手续。

2、掌汇天下

2.1、Android 项目

该项目实施主体为掌汇天下。

（1）项目进展情况

目前，该项目正在有序推进之中，前期市场调研已经完成，已招聘部分工程师和产品经理，内容运营负责人也已明确加入意向，核心团队即将组建完毕。第

一款产品-精品游戏画报已经完成第一版研发。内容运营上，将由资深游戏玩家与内容团队共同完成海内外精品游戏的筛选与推荐，在用户体验上也将有全新感受，该产品用最简明扼要的多维评分来展现游戏，并且每天只推荐 3 款精心挑选的全球最佳游戏。目前正在进行早期用户获取与产品迭代。除了这个产品之外，在大型游戏、汉化游戏等垂直内容的分发领域，也已开始考虑更深入的布局。

（2）审批备案情况

截至本报告书签署日，掌汇天下已经取得北京市朝阳区发改委出具的京朝阳发改（备）【2015】157 号备案文件。

2.2、iOS 项目

该项目实施主体为掌汇天下。

（1）项目进展情况

目前，项目经过充分调研和论证之后，产品布局已经全面展开，已搭建包括产品经理、设计师、工程师、运营人员在内核心的产品研发团队。已经基本完成多项 iOS 相关的核心技术攻关，预计 2016 年可以完成 www 站及 m 站和 iOS Web Clip 版本，进入产品化阶段。正在进行 PC 助手的正在进行 PC 助手的研发，测试版本即将发布。

（2）审批备案情况

截至本报告书签署日，掌汇天下已经取得北京市朝阳区发改委出具的京朝阳发改（备）【2015】156 号备案文件。

3、猎鹰网络

3.1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目

该项目实施主体为猎鹰网络。

（1）项目进展情况

截至目前，运营平台（胜效通）升级与功能完善项目已经按照本项目计划第一阶段的需要，招聘超过 20 名研发人员并联同原来的研发团队，开展对胜效通平台运营功能的完善及提升；此外，胜效通平台也完善了对媒介端的程序化投放

功能、对原生广告及信息流广告投放的功能升级，开发了根据对某些用户特征定向推送广告产品的功能等。随着后续募投项目资金的到位，运营平台（胜效通）升级与功能完善的工作将会进一步深化，打造更强大的移动互联网流量分发平台。

（2）审批备案情况

经查阅《上海市政府核准的投资项目目录细则（2014 年本）》、《上海市政府备案的投资项目目录（2014 年本）》、《上海市政府审批的投资项目目录（2014 年本）》，该等项目不属于上述文件规定的固定资产投资项目，可以不履行审批或备案手续。

3.2、游戏业务的海外发行及推广项目

该项目实施主体为猎鹰网络子公司范特西。

（1）项目进展情况

范特西在 2016 年 3 月已成立海外推广事业部门，海外市场推广团队处于筹备阶段，现到岗市场推广总监 1 人，海外市场运营推广人员 6 人。海外市场管理者具有多年的海外市场产品发行及推广的经验，公司预计在 6 月份开始主要针对海外市场游戏市场的玩家属性签约国内的游戏研发公司适合海外市场的多品类游戏产品，根据不同海外市场进行精确营业推广为公司实现盈利。

（2）审批备案情况

截至目前，范特西已经完成在深圳市南山区发改委的备案程序并取得深圳市社会投资项目备案证，本项目备案编号为深南山发改备案[2015]0504 号。

3.3、新游戏项目的研发项目

该项目实施主体为猎鹰网络子公司范特西。

（1）项目进展情况

范特西在 2016 年 1 月已立项研发一个新游戏项目，目前已完成人员团队的组建，新研发项目已在岗管理人员 1 名，前端开发 3 人，后端开发 3 人，美术 3 人，运营 2 人，策划 2 人。新研发项目现处于研发初期阶段，到现在已完成新项目的基本框架搭建工作。新研发项目制作人具有多年的体育游戏开发经验，并具

有多个研发项目的成功经验来保证新研发项目的成功。

（2）审批备案情况

截至目前，范特西已经完成在深圳市南山区发改委的备案程序并取得深圳市社会投资项目备案证，本项目备案编号为深南山发改备案[2015]0505 号。

3.4、外购超级 App 项目

该项目实施主体为猎鹰网络。

（1）项目进展情况

目前，猎鹰网络已与北京广狐信息技术有限公司签署《关于<狐狸助手>App 之收购框架协议》，收购范围包括狐狸助手 APP 及其研发团队，交易额约 1 亿人民币。猎鹰网络对标的 APP 的尽调工作基本完成，现正与标的 APP 的拥有方展开具体交易条款的商谈。根据目前的商谈情况，预计在募投项目资金到位后，对标的 APP 的收购将可以正式实施。

（2）审批备案情况

经查阅《上海市政府核准的投资项目目录细则（2014 年本）》、《上海市政府备案的投资项目目录（2014 年本）》、《上海市政府审批的投资项目目录（2014 年本）》，该等项目不属于上述文件规定的固定资产投资项目，可以不履行审批或备案手续。

第十一节　本次交易合同的主要内容

一、发行股份购买境内标的公司股权的相关合同

（一）合同主体、签订时间

2015 年 9 月 23 日，上市公司分别与猎鹰网络全体股东、亦复信息全体股东、掌汇天下股东罗川、袁聪、徐锋、缪志坚、盈聚投资签署了《发行股份购买资产协议》，与猎鹰网络、亦复信息的全体股东签署了《盈利预测补偿协议》。

2015 年 11 月-12 月，上市公司分别与猎鹰网络、亦复信息全体股东签署了《发行股份购买资产协议之补充协议》、《盈利预测补偿协议之补充协议》、《盈利预测补偿协议之补充协议（二）》。

2016 年 3 月 3 日，上市公司与猎鹰网络全体股东签署了《发行股份购买资产协议之补充协议（二）》

（二）交易价格及定价依据

根据与猎鹰网络全体股东、亦复信息全体股东、掌汇天下股东罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资签署的《发行股份购买资产协议》，本次交易标的资产的转让价格以标的资产在评估基准日的评估结果（按收益法评估）为依据进行确定，且不高于评估报告的最终评估值。中通诚评估分别采取资产基础法和收益法对标的资产进行了评估，并选取收益法评估结果作为标的公司的最终评估结论。

依据中通诚评估出具的中通评报字[2015]243号、中通评报字[2015]245号、中通评报字[2015]246号《资产评估报告》，上市公司与猎鹰网络全体股东协商确定猎鹰网络100%股权交易价格为868,199,907万元，与亦复信息全体交易对方协商确定亦复信息100%股权交易价格为38,500万元，与掌汇天下的交易对方协商确定其46.875%股权交易价格为4,687.5万元。

（三）支付方式

智度投资拟通过发行股份的方式购买猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权。具体支付方式参见本报告书之“重大事项提示”之

“六、本次发行股份的定价方式和价格”。

（四）资产交付或过户的时间安排

智度投资收到中国证监会同意本次重大资产重组方案的核准文件后，标的公司股东应及时配合智度投资修改标的公司的章程、办理标的资产转让给智度投资的一切必要事项，并完成标的资产的交割。

（五）标的资产的定价基准日至交割日期间损益的归属

根据上市公司与猎鹰网络各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：（1）各方同意，过渡期内，标的资产产生的收益归智度投资享有；如标的资产发生亏损，则亏损部分由猎鹰网络各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（2）各方同意，截至标的资产交割日若标的资产的净资产少于《审计报告》中标的资产对应的净资产，则净资产差额部分由猎鹰网络各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（3）各方同意，由智度投资聘请的具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所在标的资产交割后三十个工作日内对标的资产过渡期内损益和净资产情况进行专项审计，并出具审计报告。如果根据审计报告标的资产在过渡期内产生亏损和/或净资产发生减少，则猎鹰网络各交易对方应按照其在猎鹰网络的出资比例在审计报告出具之日起十五个工作日内向智度投资支付补偿款项（各方同意，易晋网络、今耀投资、隽川科技按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述补偿义务，不足部分由猎鹰网络其他交易对方按照其在标的资产中的相对持股比例承担补偿义务）。该等款项应汇入智度投资届时以书面方式指定的银行账户。若猎鹰网络各交易对方未能按时向智度投资全额支付前述款项的，每延迟一天，猎鹰网络各交易对方应向智度投资支付相当于未支付金额1‰的违约金。（4）各方同意，以标的资产交割日上一个月的最后一天作为上述专项审计的审计基准日。

根据上市公司与亦复信息各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：（1）各方同意，过渡期内，标的资产产生的收益归智度投资享有；如标的资产发生亏损，则亏损部分由亦复信息各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（2）各方同意，截至标的资产交割日若标

的资产的净资产少于《审计报告》中标的资产对应的净资产，则净资产差额部分由亦复信息各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（3）各方同意，由智度投资聘请的具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所在标的资产交割后三十个工作日内对标的资产过渡期内损益和净资产情况进行专项审计，并出具审计报告。如果根据审计报告标的资产在过渡期内产生亏损和/或净资产发生减少，则亦复信息各交易对方应按照其在亦复信息的出资比例在审计报告出具之日起十五个工作日内向智度投资支付补偿款项（各方同意，计宏铭、亦复壹投资按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述补偿义务，不足部分由智度德普承担补偿义务）。该等款项应汇入智度投资届时以书面方式指定的银行账户。若亦复信息各交易对方未能按时向智度投资全额支付前述款项的，每延迟一天，亦复信息各交易对方应向智度投资支付相当于未支付金额1‰的违约金。（4）各方同意，以标的资产交割日上一个月的最后一天作为上述专项审计的审计基准日。

根据上市公司与掌汇天下各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：（1）各方同意，过渡期内，标的资产产生的收益归智度投资享有；如标的资产发生亏损，则亏损部分由掌汇天下各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（2）各方同意，截至标的资产交割日若标的资产的净资产少于《审计报告》中标的资产对应的净资产，则净资产差额部分由掌汇天下各交易对方按本次交易中出让的股权比例以现金形式向智度投资全额补足。（3）各方同意，由智度投资聘请的具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所在标的资产交割后三十个工作日内对标的资产过渡期内损益和净资产情况进行专项审计，并出具审计报告。如果根据审计报告标的资产在过渡期内产生亏损和/或净资产发生减少，则掌汇天下各交易对方应当在审计报告出具之日起十五个工作日内向智度投资支付补偿款项（各方同意，掌汇天下各交易对方按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述补偿义务，不足部分由猎鹰网络承担补偿义务）。该等款项应汇入智度投资届时以书面方式指定的银行账户。若罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资未能按时向智度投资全额支付前述款项的，每延迟一天，罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资应向智度投资支付相当于未支付金额1‰的违约金。（4）各方同意，以标的资产交割日上一个月的

最后一天作为上述专项审计的审计基准日。

（六）与资产相关的人员安排

本次交易不涉及标的公司的人员安置问题。

（七）不竞争

根据上市公司与猎鹰网络交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：为保障猎鹰网络的利益，易晋网络、今耀投资、隽川科技承诺：本协议生效后的5年内，易晋网络、今耀投资、隽川科技不以任何方式直接或间接地设立、从事或投资于（且不以任何方式直接或间接地帮助或协助任何其他方设立、从事或投资于）任何与猎鹰网络的主营业务相同或类似的业务。若发生此种行为，则发生前述行为的一方需按实际发生交易获利金额的10倍或按智度投资核算的猎鹰网络的实际损失金额的10倍向猎鹰网络支付赔偿。猎鹰网络各交易对方承诺：本协议生效后的5年内，其将不会直接或间接地：（1）在猎鹰网络以外雇佣猎鹰网络的雇员，或在本协议生效之日前的24个月内曾与猎鹰网络签订《劳动合同》的人员（行政、财务人员除外）；（2）唆使任何猎鹰网络的高级管理人员和核心技术人员离开猎鹰网络。

根据上市公司与亦复信息各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：为保障亦复信息的利益，亦复信息各交易对方承诺：本协议生效后的5年内，亦复信息各交易对方不以任何方式直接或间接地设立、从事或投资于（且不以任何方式直接或间接地帮助或协助任何其他方设立、从事或投资于）任何与亦复信息的主营业务相同或类似的业务。若发生此种行为，则亦复信息各交易对方按实际发生交易获利金额的10倍或按智度投资核算的亦复信息的实际损失金额的10倍向亦复信息支付赔偿，本协议各方同意计宏铭、亦复壹投资按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由智度德普承担。亦复信息各交易对方承诺：本协议生效后的5年内，其将不会直接或间接地：（1）在亦复信息以外雇佣亦复信息的雇员，或在本协议生效之日前的24个月内曾与亦复信息签订《劳动合同》的人员（行政、财务人员除外）；（2）唆使任何亦复信息的高级管理人员和核心技术人员离开亦复信息。

根据上市公司与掌汇天下各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关

约定：为保障掌汇天下的利益，掌汇天下各交易对方承诺：本协议生效后的5年内，掌汇天下各交易对方不以任何方式直接或间接地设立、从事或投资于（且不以任何方式直接或间接地帮助或协助任何其他方设立、从事或投资于）任何与掌汇天下的主营业务相同或类似的业务。若发生此种行为，智度投资有权要求掌汇天下各交易对方按实际发生交易获利金额的10倍或按智度投资核算的掌汇天下的实际损失金额的10倍向掌汇天下支付赔偿，掌汇天下各交易对方按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由猎鹰网络承担赔偿义务。同时，掌汇天下各交易对方承诺：本协议生效后的5年内，其将不会直接或间接地：（1）在掌汇天下以外雇佣掌汇天下的雇员，或在本协议生效之日前的24个月内曾与掌汇天下签订《劳动合同》的人员（行政、财务人员除外）；（2）唆使任何掌汇天下的高级管理人员和核心技术人员离开掌汇天下。

（八）管理层任职限制

根据上市公司与猎鹰网络交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：各方同意，猎鹰网络目前管理层人员肖燕、彭琛豪、汤政在2018年度审计报告出具之前不得从猎鹰网络离职，且不得在与猎鹰网络、上市公司及其控股子公司经营或拟经营相同或相似业务的其他企业兼职。如猎鹰网络目前管理层人员违反上述约定，猎鹰网络各交易对方将向智度投资赔偿相当于10倍违约管理层人员年薪的金额，且猎鹰网络各交易对方就前述违约事宜承担连带赔偿责任，易晋网络、今耀投资、隽川科技按照其在猎鹰网络中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由猎鹰网络其他交易对方按照其在标的资产中的相对持股比例承担赔偿义务。

根据上市公司与亦复信息交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：各方同意，亦复信息目前管理层人员：计宏铭、王耘、晏宗祺在2018年度审计报告出具之前不得从亦复信息离职，且不得在与亦复信息、智度投资及其控股子公司经营或拟经营相同或相似业务的其他企业兼职。如亦复信息目前管理层人员违反上述约定，亦复信息各交易对方将向智度投资赔偿相当于10倍违约管理层人员年薪的金额，且亦复信息各交易对方就前述违约事宜承担连带赔偿责任，其中计宏铭、亦复壹投资按照其在亦复信息中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由智度德普承担。

根据上市公司与掌汇天下各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：各方同意，掌汇天下目前管理层人员袁聪、徐锋、缪志坚在2018年度审计报告出具之前不得从掌汇天下离职，且不得在与掌汇天下、智度投资及其控股子公司经营或拟经营相同或相似业务的其他企业兼职。如掌汇天下目前管理层人员违反上述约定，掌汇天下各交易对方将向智度投资赔偿相当于违约管理层人员10倍年薪的违约金，且掌汇天下各交易对方就前述违约事宜承担连带赔偿责任，掌汇天下各交易对方按照其在掌汇天下中的相对持股比例优先承担上述赔偿义务，不足部分由猎鹰网络承担赔偿义务。

（九）合同的生效及生效时间

根据智度投资与本次发行股份购买资产交易各方签订的《发行股份购买资产协议》的相关约定：本协议智度投资法定代表人或授权代表签署并加盖公章、标的公司各交易对方签署后成立。本协议第一条释义、第十二条各方的陈述、声明与承诺、第十六条税费承担、第十七条报批、备案及其他必要措施、第十八条保密义务、第十九条违约责任、第二十条不可抗力、第二十一条适用法律及争议解决以及第二十二条本协议的成立及生效，自本协议签署后即生效。除上述签署即生效条款外，本协议其他条款待下述事项全部成就后生效：（1）智度投资董事会和股东大会批准包括本次交易在内的重大资产重组方案；（2）中国证监会核准包括本次交易在内的重大资产重组方案。

根据智度投资与本次发行股份购买资产交易各方签订的《标的资产盈利预测补偿协议》的相关约定：（1）本协议自各方法定代表人或授权代表签署并加盖公章后成立；自《发行股份及现金购买资产协议》生效之日起生效；（2）本协议为《发行股份及现金购买资产协议》之补充协议；《发行股份及现金购买资产协议》解除或终止的，本协议亦自行解除或终止。

（十）承诺与保证

1、智度投资的陈述、声明与承诺

（1）智度投资具备签署本协议的权利和授权；

（2）智度投资负责中国证监会、深交所等相关主管部门审核本次交易所需文件的制作及申报工作；

（3）智度投资将依法召开股东大会等内部决策程序；根据实际情况及时启动相关主管部门审核申报工作；

（4）智度投资因违反本协议的相关约定给标的公司交易对方造成损失时，将向标的公司交易对方承担违约及赔偿责任。

2、交易对方的陈述、声明与承诺

（1）标的公司交易对方具备签署及执行本协议约定事项的权利和授权；

（2）标的公司交易对方保证，标的公司所有出资额均已依法及时、足额交付，不存在虚假出资或抽逃出资的情形；

（3）标的公司交易对方对其本次交易用于认购新股和进行转让的标的资产，享有合法、完整、有效的权利，不存在设置质押等担保权利，不存在权属争议或涉及诉讼、仲裁等事项，不存在被查封、冻结或司法强制执行等权利受到限制的情形，依法可以按照本协议约定进行交割；

（4）标的公司交易对方保证，其最近五年未曾受到任何刑事/行政处罚（与证券市场明显无关的除外），不存在涉及重大诉讼或仲裁的情形；其现时不存在也未涉及任何尚未了结的或可预见的刑事/行政处罚案件或诉讼、仲裁案件；

（5）标的公司交易对方保证，标的公司依法开展经营活动；标的公司及其董事、监事和高级管理人员最近三年未曾受到任何刑事/行政处罚，现时不存在也未涉及任何尚未了结的或可预见的刑事/行政处罚案件或诉讼、仲裁案件；

（6）标的公司交易对方承诺，其个人及标的公司向智度投资（包括智度投资聘请的财务顾问、律师、审计、评估等中介机构）提供的所有信息、文件和资料均为真实、完整和准确，无任何虚假记载、误导性陈述、重大隐瞒或重大遗漏之处；

（7）标的公司交易对方保证，标的资产交割前将善意行使股东权利，不改变标的公司的生产经营状况，保证标的资产具备完整性、合法性和有效性；

（8）标的公司交易对方应积极配合智度投资向中国证监会办理相关申报工作，履行法定信息披露义务；

（9）标的公司交易对方任何一方或几方违反本协议约定给本协议守约方造

成损失的，将向守约方承担违约及赔偿责任。

标的公司交易对方承诺：除已揭示或披露的事项外，标的公司在其主体资格、业务经营、资产权属、债权债务、劳动社保、住房公积金、税务等方面不存在任何可能引致其对外承担重大债务、侵权/违约责任、纠纷、诉讼/仲裁和遭受处罚等潜在风险。若存在前述风险的或造成智度投资或标的公示直接或间接损失的，标的公司交易对方将无条件地负责解决相关事项，并无条件地向智度投资、标的公司承担相应的赔偿责任。

（十一）业绩承诺与补偿

参见本报告书“第二节 本次交易的具体方案”。

（十二）违约责任条款

根据上市公司与猎鹰网络各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：本协议项下任何一方因违反本协议所规定的有关义务、所作出的承诺、声明和保证，即视为该方违约。因违约方的违约行为而使本协议不能全部履行、不能部分履行或不能及时履行，并由此给守约方造成损失的，该违约方应承担相应的赔偿责任（包括赔偿守约方为避免损失而支出的合理费用）。本协议项下已明确约定违约或赔偿责任的，各方按照相关约定执行。如涉及猎鹰网络各交易对方违约需按照本协议约定承担违约责任及补偿义务，本协议各方同意易晋网络、今耀投资、隽川科技按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述补偿义务，不足部分由猎鹰网络其他交易对方按照其在标的资产中的相对持股比例承担补偿义务。

根据上市公司与亦复信息各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：本协议项下任何一方因违反本协议所规定的有关义务、所作出的承诺、声明和保证，即视为该方违约。因违约方的违约行为而使本协议不能全部履行、不能部分履行或不能及时履行，并由此给守约方造成损失的，该违约方应承担相应的赔偿责任（包括赔偿守约方为避免损失而支出的合理费用）。本协议项下已明确约定违约或赔偿责任的，各方按照相关约定执行。如涉及亦复信息各交易对方违约需按照本协议约定承担违约责任及补偿义务，本协议各方同意计宏铭、亦复壹投资按照其在标的资产中的相对持股比例优先承担上述补偿义务，不足部分由

智度德普承担。

根据上市公司与掌汇天下各交易对方签署的《发行股份购买资产协议》相关约定：本协议项下任何一方因违反本协议所规定的有关义务、所作出的承诺、声明和保证，即视为该方违约。因违约方的违约行为而使本协议不能全部履行、不能部分履行或不能及时履行，并由此给守约方造成损失的，该违约方应承担相应的赔偿责任（包括赔偿守约方为避免损失而支出的合理费用）。本协议项下已明确约定违约或赔偿责任的，各方按照相关约定执行。

根据上市公司与猎鹰网络各交易对方、亦复信息各交易对方签署的《标的资产盈利预测补偿协议》相关约定：本协议一经生效，任何一方未能履行其在本协议项下之义务、责任或承诺的，即视为该方违约。违约方应依本协议约定和法律规定向守约方承担违约责任，赔偿守约方因其违约行为而发生的所有损失(包括为避免损失而进行的合理费用支出)。违约方未按本协议约定向智度投资支付相关现金补偿款的，每延迟支付一日，违约方应按未支付补偿款金额的千分之一向智度投资支付违约金。

二、支付现金购买 Spigot 100%股权之《Spigot 股权购买协议》

2015 年 9 月 1 日（美国时间 2015 年 8 月 31 日），上市公司与美国 Spigot 全体股东签署了《Spigot 股权购买协议》。

（一）协议的基本情况

根据智度投资股份有限公司与美国 Spigot, Inc.签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》,本次交易将由智度投资或其全资子公司收购 Spigot, Inc.股东 Rodrigo Sales（卖方代表）等十人所持有的 Spigot 100%股权。本公司拟通过支付现金收购 Spigot, Inc. 100%股权。

收购方：智度投资股份有限公司

交易对方：Rodrigo Sales（卖方代表）, The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust, Michael Levit, The Michael Levit 2014 Annuity Trust, Jason Johnson, Celeste Sales, Linda R. Beaty Trust, Richard D. Stubblefield Living Trust, Peter I.A.

Bosco Trust, Ryan Stephens

交易标的：Spigot, Inc.的全部已发行股权。

收购方式：本公司与交易对方签署《Spigot, Inc.股权购买协议》，智度投资或其全资子公司作为收购主体，以现金方式收购 Spigot, Inc. 100%的股权。

根据上市公司与 Spigot 双方签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》约定，在 Spigot 交易对方因为协议中的任何不实陈述或违反相关保证，或未履行协议中约定的相关约定时，上市公司受到相应损失，Spigot 交易对方应向买方补偿以上违约造成的损失。双方同时约定，上述损失的补偿触发点为 250,000 美元，即当因为 Spigot 交易对方的违约行为造成买方遭受的总损失大于等于 250,000 美元时（即不同事项的损失可累计计算，总数大于等于 250,000 美元即可），Spigot 交易对方需向上市公司补偿相关全部损失（包括 250,000 美元之内的损失）。此处约定的违约情况不包括 Spigot 交易对方因未达到业绩承诺而需向上市公司支付的业绩对赌补偿款。业绩对赌的补偿款支付无最低门槛数额。此处约定的违约情况也不包括 Spigot 交易对方存在任何欺诈、故意的虚假陈述、重大过失或故意的违约或不当行为，因以上行为造成上市公司的损失，相关补偿无最低门槛。以上违约补偿的确定，基于美国一般股权购买协议的惯例，设立了补偿的最低门槛数额，约定的最低门槛数额 250,000 美元为双方综合考量交易金额、上市公司损失承受能力、违约损失金额重要性水平、违约补偿的实际可操作性等方面而协商确定的结果，能促使在出现违约时，卖方尽可能采取措施减少风险，同时考虑到在美国进行诉讼的高成本，避免双方为相对较小的损失金额进行争议或诉讼，造成不必要的开支。如 Spigot 及 Spigot 交易对方未发生违约行为，此约定对上市公司和中小股东权益无影响。当且仅当 Spigot 或 Spigot 交易对方发生协议所约定的违约行为，且造成的损失小于 250,000 美元时，上市公司和中小股东的权益会有所影响，但影响程度相对较小，即使如此，也不会摊薄每股收益。此外，该等规定对对赌目标的设置没有影响。

（二）交易价格及定价依据

收购价款：交易双方约定在《Spigot, Inc.股权购买协议》下，本次交易支付的对价包括首付款和对赌付款两部分。其中首付款为 118,000,000 美元（以人民

币对美元汇率 6.4:1 折算（以下相同），折合人民币约 755,200,000 元）（“首付款”），在交割时支付；对赌付款则以 2015 年至 2018 年四年内（“对赌期”）公司实现业绩目标付款为支付前提，分四次支付，并可根据业绩目标完成情况下调。如果对赌期内每一年公司业绩均达到或超过对赌目标，则对赌付款为 133,696,710 美元（折合人民币约 855,658,944 元）（“对赌付款”），该对赌付款将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的对赌对价调整机制进行调整。

本次交易为市场化跨境交易，交易价格由交易双方公平谈判确定，并参考具有相关证券业务资格的资产评估机构提供的评估结果。根据中通诚出具的《评估报告》（中通评报字[2015]247 号），截至 2015 年 6 月 30 日，采用收益法评估的 Spigot, Inc.全部股权价值为 25,734.27 万美元，评估值较标的公司账面净资产 318.35 万美元增值 25,415.92 万美元，增值率为 7983.64%。经交易双方友好协商，本次交易支付的基础交易对价为 25,169.671 万美元，约合人民币 161,085.89 万元，低于上述资产评估结果。最终的实际交易价格将根据《Spigot, Inc.股权购买协议》规定的调整因素于交割日进行调整确认。

（三）协议的具体情况内容

1、本次交易标的及交易对价

本次交易标的是 Spigot, Inc. 100%的股权。

本次交易支付的对价包括首付款和对赌付款两部分。其中首付款为 118,000,000 美元（折合人民币约 755,200,000 元）；如果对赌期内每一年公司业绩均达到或超过对赌目标，则对赌付款为 133,696,710 美元（折合人民币约 855,658,944 元），该对赌付款将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的对赌对价调整机制进行调整。

签约后智度投资即向交易对方或卖方代表支付相当于 500 万美元的诚意金。如果《Spigot, Inc.股权购买协议》因下列原因无法交割，则卖方可以保留诚意金：（1）买方违约；（2）除卖方原因之外的其他原因无法取得中国政府批准；（3）买方无法取得足够资金付款。如果收购合同因卖方违约而无法交割，则卖方应向买方退还诚意金。

2、交易对价的支付

于本次交易的交割日，智度投资应当向交易对方或卖方代表按照以下公式计算的结果支付交易对价：

（1）支付（A）116,000,000 美元减去诚意金（包括任何贷记的利息）再减去本条（2）项至（5）项下所有代表公司的应付款项的总和（该金额与诚意金总称为“**股权对价**”），（B）以立即可用的资金通过电汇方式向卖方代表指定的一家美国银行的账户（“**卖方代表账户**”）支付的竞业禁止对价，各卖方应得的股权对价和竞业禁止对价份额等于（1）(x)总股权对价加(y)竞业禁止对价的和（2）乘以一个分数（“**分配比例**”），该分数的分子为该卖方在交割前所持有的普通股票数，分母是交割前发行在外的所有普通股票总数；

（2）以立即可用的资金通过电汇方式代表公司向 Vision Knight Capital Management Company Limited 交付 2,067,103 美元，款项接收的账户为卖方代表所指定，卖方代表应不晚于交割前 3 个工作日提早向买方发出通知，提供该指定账户的信息；

（3）代表 Spigot, Inc.向 Michael Levit 支付 425,000 美元及利息用于偿还股东借款，向 Celeste Sales 支付 925,000 美元及利息用于偿还股东借款；

（4）代表 Spigot, Inc.向卖方代表支付 6,440,500 美元，该金额应由卖方代表在 Spigot 高级管理人员的指示下分配给公司的某些雇员和顾问；

（5）代表 Spigot, Inc.向 Silicon Legal Strategy（一家专业公司）和 Vinson & Elkins L.L.P.（一家有限责任公司）支付所有由与本《Spigot, Inc.股权购买协议》相关的 Spigot, Inc.和卖方引起的法律费用和开支。

卖方代表应向买方交付：经合法背书的转让股份的证书，或者附有空白背书的股权转让授权书的股份证书，该等证书应贴有所需的转让印花。

交割后，双方应根据《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 规定的条款和条件，支付买方对赌款项和卖方对赌款项。

3、预提税（Withholding Tax）

买方有权从购买价格、任何买方对赌款项和任何本协议下，包括附件 A 的应向任何人支付的其他款项（但不包括任何雇佣协议下的款项）中减去和扣缴所

有买方以及公司在任何税法下应当减去并扣缴的税款。当其向适当的税收部门支付时，所有该等被扣缴的税款应被视为已支付给本协议项下的卖方。交割前税收期限或交割后税收期限内的任何退税或者税收抵免应由 Spigot, Inc.享有并以买方为受益人。

4、诚意金

本《Spigot, Inc.股权购买协议》签署后 15 个工作日以内，买方应当以立即可用的资金，通过电汇方式，向卖方代表指定的账户，支付给代表卖方的卖方代表现金 5,000,000 美元（“诚意金”）。如果交割发生，诚意金和按等于 90 天美国国债的有效年利率的年度浮动利率累计的利息应当抵免股权对价的款项。如果交割不发生且本《Spigot, Inc.股权购买协议》依据本协议终止条款规定的内容终止，诚意金和产生的利息应当立即退还给买方。

5、交割

本《Spigot, Inc.股权购买协议》下股权转让的交割应尽快完成，交割地点为 MagStone Law, LLP，4633 Old Ironsides Drive, Suite 106, Santa Clara, California，交割不得晚于本协议交割条件下约定条件被满足，或者在可能的范围内，根据该条享有利益的一方或各方对本协议交割条件下有关条件的放弃后 10 个工作日。买方和卖方亦可经双方同意另行约定其它的交割时间和地点。

6、对赌期间董事会

（1）对赌期间的 Spigot 公司董事会应当由五人组成，其中三人应当由买方或者其任何关联方委派，一人应当由 Spigot 公司的首席执行官（“**首席执行官董事**”）担任，剩余一人应当由 Spigot 公司的首席执行官和总裁联合委派（该名董事与首席执行官董事合称为“**管理层任命董事**”）。

（2）在所有董事会会议中，超过半数的董事会成员即构成业务交易的法定人数。除所适用法律要求或根据本协议交割日后的董事会条款规定的要求更多人数的董事作出行动外，超过半数的董事会成员的行动即为董事会的行动。

（3）在每一季度结束后的四周内，董事会应召开例行季度会议。在例行季度会议召开前不晚于 7 天，管理层卖方应向所有董事会成员提交前一季度公司及其子公司的财务和运营的业绩报告。管理层买方应出席董事会会议中讨论该报告

的环节，并就与之相关的任何问题或询问做出回应。

（4）在交割日后的首次董事会会议上，以及随后在对赌期限下每一年的最后一次例行董事会会议中，由买方或其任何关联方委派的一名董事应向其他董事和管理层卖方交付一份声明，其中规定了根据中国适用法律（包括深圳证券交易所的上市规则），须经买方、其任何关联方或任何中国政府机关的批准、备案或公告的公司或其子公司的行动，且买方可根据中国适用法律的变更不时对该声明中规定的上述行动作出修订。管理层卖方应促使公司或其任何子公司在未获得该等批准或完成该等备案的情况下不采取任何该等在声明中规定的行动，并应促使公司或其任何子公司及时、合理详尽地报告该等行动，以使买方能够完成该等公告。

7、交割日后的董事会

除适用法律另有规定的外，Spigot 公司在交割日后的业务和事务应当由董事会管理并服从董事会的指示。在不影响前述规定一般性的情况下，在交割期限内，受限于“对赌期间董事会条款（4）”中所述的额外批准要求，公司同意不会并且应促使其各个子公司不得，且买方和管理层卖方同意将促使公司或其任何子公司不得，在未经董事会批准的情况下采取任何关于下列事项的行动（包括任何董事会或其下设委员会的行动），但是，在对赌期限内，就下述第（3）、（4）、（5）、（7）、（9）、（10）（确定管理层委派董事的薪酬、福利、激励方案的情形除外）、（11）、（13）（任命或解除任何管理层委派董事的管理职位的情形除外）、（14）、（15）、（17）、（18）、（19）、（20）和（21）项作出的董事会批准应包括至少一名管理层委派董事的表决或书面同意：

（1）兼并，合并，重组（包括转换）或者其他任何涉及到公司及其任一子公司的任何其它业务联合（除以下(c)项规定的兼并、合并、重组或业务联合外）；

（2）公司或其任何子公司证券的任何资本结构调整，重新分类，分拆或者组合；

（3）（i）公司及其任何子公司在单独交易或者一系列关联交易对资产、业务、运营或者有价证券的收购，且该等收购总价值超过 3,000,000 美元或者（ii）公司及其任何子公司进行的任何兼并、合并、重组、业务联合或收购，根据合理

预测，该等收购会对公司的净利润造成重大不利影响；

（4）公司或其任何子公司对任何重大资产、业务、利息、不动产或者证券的任何出售，转让，出租，抵押或者其他处分；

（5）根据统一核算，公司或其任何子公司产生、引致或者承担的总额超过3,000,000美元的负债；

（6）除在本协议或购买协议中明确许可的情况之外，就公司及其任何子公司的任何证券，公告任何分红，作出任何股份分配，或者进行证券赎回、回购或者其它收购。前提是原则上，经董事会自行决定，公司可分配至少30%的年利润；

（7）公司及其任一子公司的清算、解散，启动破产程序或者类似程序；

（8）任何公司证券的发行，但以下情况除外：（i）根据董事会不时通过和修改的激励计划，或者任何董事会已通过的其他补偿期权方案进行的证券发行，以及（ii）行使前述（i）款项下所列的任何计划授予的期权而进行的公司证券发行;

（9）未于公司或子公司经董事会批准的年度业务计划中专门拟定的任何重大的资本支出;

（10）决定对公司及其任一子公司高级管理人员（包括在购买协议中定义的重要雇员）的报酬、福利、津贴以及其他激励，以及批准或修改任何与之相关的计划或协议;

（11）以公司或其任一子公司为一方，以公司的管理人员或其关联方为另一方的任何重大交易；

（12）在任何司法管辖区内进行的公开募股；

（13）委派或解任公司及其任一子公司的首席执行官，首席财务官，总裁，副总裁工程师，财务总监或者其他任何类似岗位的主管人员；

（14）起草或更改公司及其任一子公司的会计或税收原则，与财务报表、公司或其子公司的档案记录或事务相关的政策（但根据公认的会计原则或法律要求起草或更改上述原则或政策除外），或更改其他可能影响公司及其子公司的监管状态或纳税义务的其它事项；

（15）委派或解任公司及其任一子公司的审计师；

（16）修改公司的章程、实施细则，或者采纳或修改其任一子公司的公司设立证明或实施细则；

（17）创设、采纳或实质性修改任何公司或其任一子公司的股票激励计划或同等计划，或增加用于发行的保留股份的总数；

（18）提起对公司或其任一子公司的业务有重要影响的诉讼、仲裁或其他程序，或就该等程序进行辩护或和解；

（19）批准公司经过审计或审查的财务报告；

（20）批准或修改公司或其任一子公司的年度业务计划，年度预算或长期战略计划；

（21）调整公司或其任一子公司的长期业务策略或业务范围，或调整与任何重要客户、广告商、出版商的关系；以及

（22）决定首席执行官、总裁、卖方代表（定义见购买合同）或买方不时提出的要求需由董事会考虑或批准的事项。

8、买方和卖方交割义务的前提条件

买方、卖方完成交割取决于以下前提条件的满足：

（1）无任何适用法律禁止本协议项下交割的完成。

9、买方交割义务的前提条件

买方完成交割取决于以下前提条件的满足：

（1）每一卖方应在交割日或之前在所有实质方面履行其在本《Spigot, Inc.股权购买协议》下须履行的全部义务，且每一卖方在本《Spigot, Inc.股权购买协议》项下或与之相关的任何证照或由卖方递交的任何书面文件中所作的陈述与保证：（i）如果该等陈述与保证是关于重要性或重大不利影响的陈述与保证，该等陈述与保证于交割日于交割日和截至交割日均是真实的，如同该等陈述与保证在该日做出一样；（ii）如果该等陈述与保证并非属于重要性或重大不利影响的陈述与保证，该等陈述与保证于交割日和截至交割日在所有实质方面也是真实

的，如同该等陈述与保证在该日做出一样。公司总裁于交割日应向买方提交证明，声明本条下（1）和（2）项所详述条件均已得到满足。

（2）自资产负债表日起，Spigot, Inc.及其分支机构的商业、事务、前景、运营、财产、资产或情况并无发生任何重大不利变化。

（3）Spigot, Inc.公司总裁或首席执行官在交割时应向买方交付证明，声明前述第（1）和（2）项的条件已经得到实现。

（4）不存在任何有合法管辖权的法院做出的临时禁令、临时或永久禁令或其他法律性或管制性的限制或禁止阻碍本协议拟议交易的完成，不存在将施加或确认的限制买方或其关联方有效行使其对公司股份的完整的所有权，或对买方或其任何关联方剥离其自身的股份、业务或资产的要求。

（5）未存在任何可以被合理预料的，已采取的法律行动或政府机关建议的、制定的、执行的、颁布的、发出的或被视为适用于该等股份购买的现行法律会直接或间接导致出现第前述第（4）项下的结果。

（6）买方已获得中国监管部门的全部相关批准。

（7）买方或 Spigot, Inc.公司（以适用者为准）应已获得或满意其将获得本协议下无违法违规行为（Noncontravention）条款以及与协议项下交易的完成所必需的任何其它同意和批准，使得 Spigot, Inc.公司和子公司可如常继续经营其业务。

（8）买方已经获得其合理要求的用以证明每一卖方、Spigot, Inc.公司、Spigot, Inc.公司子公司（以适用者为准）存续以及每一卖方签订本协议的权限的文件，包括交割日前五天内公司各附属公司的信用良好证明，或适用法律下的相似法律文件，且该等文件的形式及内容均已满足买方要求。

（9）买方应已获得支付购买价款的充足资金。

（10） 买方应已获得由卖方签字的证明卖方并非美国税务局《国内税收法规》(Internal Revenue Code)第 1445 条所定义的“外国人（foreign person）”。

（11）买方应在本协议签订日获得 Spigot, Inc.公司顾问 Silicon Legal Strategy 的符合《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 D 形式的意见。

（12）Spigot, Inc.公司应已与关键雇员签署劳动合同，劳动合同的形式和实质内容应满足买方和该等关键雇员的要求，且劳动合同应实质包含与本《Spigot, Inc.股权购买协议》中已规定的，或行业惯用的与保密、发明转让、不招揽、不竞争条款近似的条款。

（13）买方和 Spigot, Inc.公司应已收到由 Michael Levit 先生和 Celeste Sales 女士分别出具的债务已被清偿的信函，该等信函应满足买方的要求。

（14）买方应已收到 VK 协议已被终止或修订的证明，表明当买方于交割时支付本《Spigot, Inc.股权购买协议》规定的支付给 VK 的款项后，Spigot, Inc.公司、其任何子公司和买方在 VK 协议下的或与 VK 协议相关的任何及所有债务均已解除。

（15）买方和 Spigot, Inc.公司应已从有权获得控制权变更款项或协议拟议交易相关的类似款项的人士处分别获得债务解除和确认信（以合理的、买方满意的方式），该等信函将解除 Spigot, Inc.公司、子公司和买方根据上述清单中的人士与 Spigot, Inc.公司签订的录用函或其它协议下与控制权变更或其它类似条款应对该等人士承担的所有债务。

（16）Spigot, Inc.公司应与 Yahoo! Inc.签订在合理程度上让买方满意的合同期限延长协议。

（17）Ryan Stephens 先生应就总计 688,160 股普通股行使 Michael Levit 先生颁发的认股权。

（18） 每一卖方应已向买方(i)（如果卖方是美国国内税收法第 7701(a)(30)条下的“美国人”）送达一份国税局表 W-9（要求纳税人的身份证号和证书）；或(ii) （如果卖方不是美国国内税收法第 7701(a)(30)条下的“美国人”）送达一份国税局表 W-9（外国人状态证明书）。

10、卖方交割义务的前提条件

每一卖方完成交割取决于以下前提条件的满足：

（1）买方应已在所有实质方面履行下文中要求的交割日或交割日之前需要履行的全部义务，买方在本协议和任何证书或买方据此提交的其他文书中于交割

日和截至交割日做出的买方的陈述和保证应在所有实质方面保证真实，犹如该等陈述和保证在该日做出一样。

（2）买方应已收到本《Spigot, Inc.股权购买协议》中提到的政府部门的全部同意、授权、或批准，该等同意、授权或批准在形式上和实质上合理满足卖方代表的要求，并且该等同意、授权或批准不应被撤销。

（3）卖方代表应已收到其合理要求提供的有关买方存续和具有签订本协议权限的所有文件，且形式和内容均满足卖方代表的要求。

（4）不存在由任何人士向任何政府机关威胁提出、已经提起或未决的，寻求阻碍、禁止、重大更改或重大迟延本协议预期交易完成的任何诉讼或程序。

（5）买方应已获得所有中国监管部门的许可。

（6）买方已获得董事会和股东的有关批准。

11、协议的生效

《购买协议》于交易双方签署时生效。

12、协议的终止

本协议可在交割前任何时间以下列方式终止：

（1）通过卖方代表和买方一致书面约定终止；

（2）如果交割未能在 2016 年 1 月 31 日或之前完成，通过买方或者卖方代表终止；或

（3）在下述情形下由卖方代表或者买方终止：存在任何适用法律使得本协议拟议的交易的达成违法或由于其他原因被禁止，或者本协议拟议交易的完成违反任何具有管辖权的政府机关不可上诉的最终命令、法令或判决。

意图根据上述（2）、（3）条终止本协议的一方应将该终止通知另一方。

13、补偿责任

（1）卖方补偿

（i）卖方同意，就下述情形下出现的损害，自交割日起卖方向买方、买方关联方，于交割之日在不重复的情况下向 Spigot, Inc.公司、Spigot, Inc.公司每一

子公司及其各自的继承人和受让方（以上有权获得补偿的各方单称或合称为“买方受补偿方”）做出补偿，使其免受任何损害、亏损、责任和费用（包括就任何涉及第三方索赔或者仅为双方之间的索赔的任何行动、诉讼或程序所产生的合理的调查费用和合理的律师费和费用）（“损害”），而买方受补偿方引起或遭受该等损害是因为卖方在本《Spigot, Inc.股权购买协议》下作出任何不实陈述或违反保证（在不考虑本《Spigot, Inc.股权购买协议》有关重大性或重大不利影响或任何类似的限制条件或标准的情况下确认的对保证的违反）（不实陈述或对保证的违反称为“保证违反”），或者因为对根据本《Spigot, Inc.股权购买协议》卖方所做出的或者应履行的任何承诺或约定，包括附件 A 的违反，不论该等损害是否源于买方、其关联方或其各自的继承人和受让人在任何法律理论项下或衡平法项下或由于违反任何法律而导致的过失、严格责任或其他责任。

（ii）即使协议中可能有相反规定，就买方受补偿方遭受的、与 Spigot, Inc. 公司或任何子公司相关并且由于下述原因产生的或与下述原因相关的该等损害（无论该等损害为累计损害、或有损害、绝对损害、已确定的损害、可确定的损害或其它类型的损害），卖方还同意补偿买方受补偿方：（i）就交割前税务期限，Spigot, Inc.公司或其任何其子公司被征收的税费，或者该期限内 Spigot, Inc. 公司或其任何子公司应承担的税费；（ii）交割后，公司因税收目的将会计核算方法由收付实现制改为权责发生制而所产生的税费；（iii）在交割前税收期限内发生的 Spigot, Inc.公司或子公司和其各自关联方之间的违反任何适用的税务或税务事项相关的法律的交易；（iv）卖方对本《Spigot, Inc.股权购买协议》项下其作出的任何与税务或税务事项相关的陈述、保证、承诺或约定的违反或不履行；和（v）本协议项下应由卖方向买方受补偿方就税务做出补偿的合理成本和费用，无论该等损害是否源于买方、其关联方在任何法律理论项下或衡平法项下或违反任何法律所导致的过失、严格责任或其他责任。

（iii）卖方在本条下对于金钱损失的总补偿义务不应超过买方依据《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 向卖方已支付或应支付的买方对赌款项(“**补偿上限**”)；但上述限制不限制在出现欺诈、故意的虚假陈述、重大过失或故意的违约或不当行为时的任何权利或救济。如果买方受补偿方（或其中的任何人）有权就本协议约定的条款内容，提出补偿相关损害的请求以获得补偿，买方受补偿方应首先通

过以该等损害抵消应向卖方支付的买方对赌款项而就该等损害获得补偿，前提是（i）在买方寻求就该等损害受偿时，根据合理预计，未来三个月内未有根据《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 应付的买方对赌款项，或者（ii）在买方寻求就该等损害受偿的时间起为期 3 个月的期间截至之时，根据《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 未有实际应付的买方对赌款项，或届时应付的买方对赌款项不足以使买方弥补该等损害，买方可在其寻求就该等损害受偿或者在上述三个月的期限到期时（视适用情况而定），选择从此前已向卖方支付的买方对赌款项中就该等损害受偿。如果因卖方违反《Spigot, Inc.股权购买协议》规定的禁止竞业条款而导致的损害超过补偿上限，买方应仅从违反《Spigot, Inc.股权购买协议》规定的禁止竞业条款的卖方处就超过补偿上限的损害受偿，且买方不得从任何其他的卖方处就该等超过补偿上限的损害受偿；但是，因卖方违反《Spigot, Inc.股权购买协议》规定的禁止竞业条款而导致的该等卖方的总计补偿义务最多不得超过该卖方收到的股款。为了澄清起见，即使本协议有任何相反规定，本条规定不适用于《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 要求的任何补偿义务（“**对赌补偿义务**”），且该等对赌补偿义务应由《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 下的条款进行约束。

（iv）当且仅当买方受补偿方引起或遭受的损失总计已超过 250,000 美元（“**门槛数额**”）时，买方受补偿方才可依据本条款获得补偿，一旦达到了门槛数额，买方受补偿方可以主张补偿所有损失（包括门槛数额）；但是上述限制不应当限制任何对欺诈、故意的虚假陈述、重大过失或故意的违约或不当行为的权利和救济。

（v）损害计算应扣除现有保险下的实际补偿（不包括任何可适用的收取成本和准备金、免赔额、保费调整和按追溯费率法计算的保费）。

（vi）卖方在本条项下的责任应当个别地而非连带地由卖方按比例部分承担。

（2）买方补偿。自交割日起，买方承诺对各卖方、卖方关联方及其各自的继承人和受让方做出补偿，使卖方、卖方关联方、卖方各自的继承人和受让方免受由于下述原因而遭受的损害：买方在本协议下做出任何保证违反，或对买方做出的或应履行的任何承诺或约定或的违反，不论该等损害是否源于卖方、其关联

方及其各自的继承人和受让人在任何法律理论下、衡平法下或违反任何法律而导致的过失、严格责任或其他责任。但是买方根据本条就现金损失而承担的总计补偿义务不得超过根据《Spigot, Inc.股权购买协议》附件 A 已向或者应向卖方支付的买方对赌款项的总额；但是上述限制不限制在出现欺诈、故意的虚假陈述、重大过失或故意的违约或不当行为时的任何权利或救济。

14、法律适用

本协议应适用加利福尼亚州法律，并依据加利福尼亚州的法律进行解释，不考虑该州的法律冲突规则。

15、交割后的或有支付和股份购买（附件 A：对赌条款）

Spigot 公司的业绩承诺和补偿条款于《Spigot, Inc.股权购买协议》的附件 A（EXHIBIT A）中由条款（Section）1-条款 10 约定如下：

1、基本定义

（1）对赌目标（Earnout Target）：就任何初始对赌年份（Initial Earnout Year）而言，该年份的对赌目标为 Spigot, Inc.的净利润，如下表所示：

	2015	2016	2017	2018
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

（2）对赌期限（Earnout Period）：该期限始于交割日，终于 2018 年 12 月 31 日，根据附件 A 第 4 条关于续展对赌年份的规定可以予以延长。

（3）初始对赌年份指 2015 年、2016 年、2017 年、2018 年，可根据附件 A 第 4 条进行调整。

（4）净利润指就任何初始对赌年份或者续展对赌年份（Extended Earnout Year，如适用）而言，公司及其子公司在该年份的合并净利润（Net Income）（扣除所有支出及适当费用，包括（i）所得税和专利税(Income and franchise taxes)以及（ii）无形资产，应收账款或其它资产的减值损失）。该合并净净利润根据 IFRS 准则确定，但应用和计算方法与过往的实践保持一致。

（5）卖方对赌补偿金额（Sellers Earnout Indemnification Amount）指就任一

初始对赌年份而言，该金额等于[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/2015年-2018年合计对赌目标]* 251,696,710美元。

（6）年度对赌分期款项（Yearly Earnout Installment）：指就对赌期限内的每一初始对赌年份而言，该年份的对赌目标乘以1.143,具体金额如下表所示：

项目（单位：美元）	2015	2016	2017	2018
年度对赌分期款项	19,671,030	29,272,230	38,964,870	45,788,580

2、向卖方支付的对赌款项。就对赌期限内的每一初始对赌年份而言，买方应根据附件A的条款，向卖方代表支付等值于以下金额的现金，作为Spigot, Inc.公司股份的额外对价（与第4（c）条下的款项合称“买方对赌款项（Buyer Earnout Payment）”）：

（1）如该初始对赌年份的净利润不少于适用的对赌目标，该金额等于适用的年度对赌分期款项减去所有过往初始对赌年份到期但卖方未支付的卖方对赌款项，再减去卖方未支付的卖方对赌补偿差额（如有）；

（2）如果该初始对赌年份下的净利润少于适用的对赌目标：

（i）如果适用的卖方对赌补偿金额不少于适用的年度对赌分期款项，则买方应支付的买方对赌款项为0；即附件A第3条和第4条应适用；

（ii）如果适用的卖方对赌补偿金额少于适用的年度对赌分期款项，则买方应支付的买方对赌款项应等于年度对赌分期款项减去卖方对赌补偿金额。

3、卖方对赌款项（Seller Earnout Payment）。就对赌期间的任一初始对赌年份，如果适用的卖方对赌补偿金额超过了适用的年度对赌分期款项，卖方应向买方支付现金，金额（“卖方对赌款项”）等于卖方对赌补偿金额超过该年度对赌分期款项的部分（“卖方对赌补偿差额”），该金额不超过卖方代表代表卖方收到的过往所有初始对赌年份的买方对赌款项之和的50%（“卖方补偿上限（sellers indemnification cap）”，为澄清之目的，该上限金额不包含买方根据附件A第8条有权作出的扣减）；但是，对每一初始对赌年份，如果适用的卖方对赌补偿差额超过了适用的卖方补偿上限，除了根据以上条款支付适用的卖方对赌款项之外，还应适用第4条的规定。如果卖方未能根据第3条和第6条规定支付卖方对赌款项，买方应有权，用卖方对赌款项未支付部分抵消根据本协议或其它规定公

司或买方向任何卖方（包括本次收购交易的卖方、Spigot, Inc.公司雇员、Spigot, Inc.公司或子公司的顾问或其他人员）的到期应付款项。

4、对赌期限的延长（Extension of the Earnout Period）

（1）就对赌期限内每一初始对赌年份而言，如果（i）该初始对赌年份的净利润少于可适用的对赌目标以及（ii）可适用的卖方对赌款项超过了可适用的卖方补偿上限（满足以上两项（i）（ii）的初始对赌年份称为“亏损年份”，（ii）中超过的部分被称为“未支付的卖方对赌补偿差额”）该差额年之后的每一日历年均为续展对赌年份（每一“续展对赌年份”），直到该续展对赌年份下的净利润不少于适用的续展对赌年份目标，前提是，如果在适用亏损年份的净利润被最终确定并在双方之间有约束力（如第 5 条所述）的日期后的两个工作日内代表卖方的卖方代表选择以书面形式作出决定，全额向买方支付适用的卖方对赌补偿差额，则将不存在续展对赌年份，而该亏损年份后的第一个日历年将成为初始对赌年份。

（2）就附件 A 之目的，“续展对赌年份目标（Extended Earnout Year Target）”指对于一个亏损年份的任何续展对赌年份而言，按以下方法计算金额：相关亏损年份的对赌目标乘以 1.10^n ，其中“n”指包括亏损年份在内的亏损年份后经过的年数。举例说明如下：（i）如果作为初始对赌年份的 2015 年是亏损年份，作为续展对赌年份的 2016 年 12 月的续展对赌年份目标等于作为初始对赌年份的结束于 2015 年的对赌目标乘以 1.10；并且（ii）如果根据第（4）（a）条规定，2017 年仍然为续展对赌年份，2017 年下的续展对赌年份目标等于作为初始对赌年份的 2015 年的对赌目标乘以 1.10^2。

（3）就任何续展对赌年份而言，如果该等续展对赌年份的净利润超过了适用的续展对赌年份目标，买方应当支付代表卖方的卖方代表的现金金额等于（i）适用的亏损年份的年度分期款项，减去（ii）适用的亏损年份的未支付的卖方对赌补偿差额，减去（iii）使用亏损年份之前的所有续展对赌年份下的续展对赌年份卖方对赌补偿金额（如有）的总和。就本对赌条款之目的，“续展对赌年份卖方对赌补偿金额（Extended Earnout Year Sellers Earnout Indemnification Amount）”

指就任一续展对赌年份而言，按以下方法计算的金额：（i）（A）适用的续展对赌年份目标超过该续展对赌年份净利润的部分除以（B）116,970,000 美元，再乘以（ii）（A）《Spigot, Inc.股权购买协议》下的购买价格加上（B）133,696,710 美元的和。

（4）对某一亏损年份而言，对赌期限应相应延长，且其后的初始对赌年份以及相应的对赌目标应被延迟，延迟的年份数目为该亏损年份下的续展对赌年份的数目。举例说明如下：如果作为初始对赌年份的 2015 年是亏损年份，且直到 2017 年之前的相关续展对赌年份都是根据本附件下第 4（a）条确定的该亏损年份的续展对赌年份，则：（i）对赌期限应延长至 2020 年，且（ii）原作为初始对赌年份的 2016 年下的初始对赌目标应成为 2018 年这一年份的初始对赌目标，原作为初始对赌年份的 2017 年下的初始对赌目标应成为 2019 年这一年份的初始对赌目标，原作为初始对赌年份的 2018 年的初始对赌目标应成为 2020 年这一年份的初始对赌目标，除非上述经调整的初始对赌年份中又出现了新的亏损年份（在这种情况下应再次适用第 4 条作进一步调整）。尽管有前述规定，如果卖方选择向买方全额支付适用的卖方对赌补偿差额，则对赌期限不会因该亏损年份而被延长。

5、确定净利润的步骤（Procedures to Determine the Net Profit）略

6、付款时间安排。就任何买方对赌款项或卖方对赌款项（如适用），在初始对赌年份或续展对赌年份的净利润已根据本对赌条款被最终确定且对双方具有约束力后（包括对卖方代表在对赌拒绝通知中所提异议的最终解决）不迟于 15 个工作日内，买方和卖方应根据第（2）、（3）、（4）（c）分别全额支付买方对赌款项和卖方对赌款项。且若根据第（7）条规定有金额抵消的情况，损害赔偿的金额和根据附件 A 产生的应付款项应根据协议相关条款进行确定，或者由买方和卖方代表另行达成合意。

7、支付买方对赌款项的条件（Condition of Buyer Earnout Payment）。即使本协议中含有相反的情形，除非经买方另行书面同意，（i）买方履行本协议项下向 Rodrigo Sales 先生支付任何应付的买方对赌款项的前提条件是，自交割日

起截至买方应向卖方支付买方对赌款项的当年的 12 月 31 日期间，Rodrigo Sales 先生一直担任公司的首席执行官，和（ii） 买方履行本协议项下应向 Ryan Stephens 先生支付的任何买方对赌款项的前提条件是，自交割日起截至买方应向卖方支付买方对赌款项的当年的 12 月 31 日期间，Ryan Stephens 先生一直担任公司的总裁。尽管有前述规定，如果：（a）Spigot, Inc.无故解除（“无故解除”的定义见 Rodrigo Sales 和 Ryan Stephens 各自的雇用协议）Rodrigo Sales 先生首席执行官的职务，或无故解除 Ryan Stephens 总裁的职务，或上述两位人士因正当理由（“正当理由”的定义见其各自的雇佣协议）从 Spigot, Inc.辞职，或（b）Spigot, Inc.无故对 Rodrigo Sales 先生和 Ryan Stephens 先生实行降级（相关定义见其各自的雇佣协议），以致其无法继续担任公司的首席执行官或总裁，但仍然是公司的雇员或顾问，则本条第（i）或第（ii）条规定的前提条件（按适用的情形）应视为被买方所放弃，且即使 Rodrigo Sales 先生或 Ryan Stephens 先生届时不能分别担任公司的首席执行官和总裁，也不解除买方按适用的情况须向 Rodrigo Sales 先生或 Ryan Stephens 先生支付相应的买方对赌款项的义务。

8、卖方补偿义务的抵销（setoff by sellers indemnification obligation）。即使《Spigot, Inc.股权购买协议》中有任何相反规定，若根据对赌条款，买方对任何人有任何应付款项，买方有权从该款项中扣除买方受偿方根据协议应获得的损害赔偿金额。

9、股权质押（share pledge）。作为对买方对赌款项的担保，买方同意在交割的同时，根据并且受限于按照买方和卖方代表同意的形式起草的股权质押条件（“股权质押协议 Stock Pledge Agreement”），以 Spigot, Inc.公司的 5,795,057 股普通股向卖方代表进行质押（“被质押股份 Pledged shares”）。就每一初始对赌年份，在以下情况下，卖方应当立即不可撤销地取消 25%的被质押股权：（i）如果根据此对赌条款，存在初始对赌年份下应付的任何买方对赌款项，则卖方代表应在收到该等买方对赌款项后解除被质押股权的质押。

10、净利润目标红利。就对赌期限内的任何初始对赌年份（为澄清之目的，此处不包括任何续展对赌年份），如果该年份的实际净利润超过适用的对赌目标，买方与卖方管理层同意，促使公司向届时的高级管理团队奖励业绩分红（“净利

润目标分红 net profit target bonus”），该分红的总金额为该年实际净利润超出该年的对赌目标部分的 40%。接受分红的人员名单，其各自享有的净利润目标分红金额，以及相关的条款和条件须获买方、公司首席执行官和总裁的一致同意。

三、募集配套资金之《股份认购协议》

（一）合同主体及签订时间

2015 年 9 月 23 日，智度投资与其控股股东智度德普、智度德普的执行事务合伙人西藏智度签署了《附条件生效的股份认购协议》。

2016 年 3 月 3 日，智度投资与其控股股东智度德普、智度德普的执行事务合伙人西藏智度签署了《附条件生效的股份认购协议的补充协议》

（二）发行定价与发行数量

参见本报告书“重大事项提示/六、本次发行股份的定价方式和价格/（二）配套融资”。

（三）认购股份的锁定期

参见本报告书“重大事项提示/七、发行股份的限售期/（二）配套融资投资者的限售期”。

（四）认购款的支付、用途及股票交付

参见本报告书之“第十节股份发行情况之二、募集配套资金”。

（五）承诺与保证

1、智度德普、西藏智度应当配合智度投资进行本次非公开发行的申请工作，并按照中国证监会、深圳证券交易所和中国证券登记结算有限公司等部门的有关要求向智度投资提供真实、准确、完整的相关资料。

2、智度德普、西藏智度将严格遵守《公司法》、《证券法》等相关法律法规及中国证监会、证券交易所届时有效的相关规定，严格遵守关于内幕交易、信息披露等相关规定。智度德普应当在发生与智度投资本次非公开发行有关的中国证监会及深圳证券交易所规定的信息披露范围内的重大事项后，及时通知智度投

资。

3、智度德普、西藏智度保证用于支付本次非公开发行股份认购款项的全部资金来源合法并符合中国证监会的有关规定，否则，由此产生的一切后果由智度德普、西藏智度负全部责任。

4、智度投资非公开发行股票获得中国证监会核准后，发行方案在证监会备案前，智度德普、西藏智度将通过一切合理且可行之手段确保认购智度投资本次非公开发行股票的资金足额募集到位。

5、智度德普系上市公司控股股东，西藏智度系智度德普的执行事务合伙人，智度德普、西藏智度参与本次认购符合《上市公司证券发行管理办法》第三十七条及《上市公司非公开发行股票实施细则》第八条的规定。

6、智度德普、西藏智度资产状况良好，以其自有资金认购智度投资本次非公开发行的股票，智度德普、西藏智度认购资金不存在直接或间接来源于智度投资及智度投资实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其关联方的情形，智度德普、西藏智度亦不存在接受该等相关方提供的任何财务资助或补偿的情形，不存在违反《证券发行与承销管理办法》第十六条等有关法规规定的情形。

（六）违约责任

根据上市公司与智度德普、西藏智度签署的《附条件生效的股份认购协议》相关约定：1、一方未能遵守或履行本协议项下约定、义务或责任、陈述或保证，即构成违约，违约方应负责赔偿对方因此而受到的全部损失（包括直接和间接损失、损害以及所产生的诉讼、索赔等费用开支），双方另有约定的除外。2、如智度德普、西藏智度迟延支付认购价款，则智度德普、西藏智度应按每逾期一日支付逾期金额千分之一的标准向智度投资支付违约金；如逾期超过 30 日，则智度投资有权解除本协议并追究智度德普、西藏智度的违约责任。3、双方同意，本协议项下约定的非公开发行股票事宜如未获得（1）发行人股东大会审议通过（2）中国证监会核准的，双方均不承担违约责任，双方为本次发行而发生的各项费用由双方各自承担。

（七）生效条件和生效时间

根据智度投资与智度德普、西藏智度签署的《附条件生效的股份认购协议》相关约定：1、本协议经双方法定代表人（负责人）或授权代表签字盖章后成立。2、本协议于以下条件全部成就之日起生效：（1）本次非公开发行经智度投资董事会审议通过；（2）本次非公开发行经智度投资股东大会审议通过；（3）中国证监会核准本次发行。3、本协议可依据下列情况之一而终止：（1）智度投资据其实际情况及相关法律规定，认为本次发行已不能达到发行目的，而主动向中国证监会撤回申请材料；（2）中国证监会决定不予核准本次发行；（3）本合同的履行过程中出现不可抗力事件，且双方协商一致同意终止本合同；（4）依据中国有关法律规定应终止本合同的其他情形。

第十二节　本次交易的合规性分析

本次交易符合《重组办法》关于重大资产重组和发行股份购买资产的相关规定，并符合《上市公司证券发行管理办法》关于非公开发行股票的规定，具体论述如下：

一、本次交易符合《重组办法》第十一条规定

（一）符合国家相关产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的规定

1、本次交易符合国家产业政策

本次交易符合国家的产业政策。

（1）国家产业政策支持移动互联网行业发展

2008 年 4 月，科技部、财政部、国家税务总局联合印发的《国家重点支持的高新技术领域》将移动通信系统的配套技术、业务运营支撑管理系统、电信网络增值业务应用系统等通信技术列为国家重点支持的高新技术领域。2009 年 4 月，国务院发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，明确指出要在通信设备、信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点，加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长，建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。2012 年 5 月，工信部发布的《通信业“十二五”发展规划》将“全面深化信息服务应用”列为发展重点，提出“积极推动信息通信技术与传统工业技术、生产制造、经营管理流程和企业组织模式深度整合，发展生产性信息服务。面向工、农业生产和商贸流通等重点行业和企业，以及工业园区、产业集群的发展需要，打造网络化公共信息服务平台，发展集成化行业信息化解决方案，支持和培育互联网数据中心、呼叫中心等业务发展。面向广大中小企业，大力发展经济实用、安全免维护的‘一站式’企业信息化解决方案等服务。”2013 年 2 月，国务院发布《产业结构调整指导目录（2011 年本）（修正）》，将“增值电信业务平台建设”列为信息产业中鼓励发展的业务。该政策将有力推动移动信息服务行业持续快速发展，刺激投资大幅增加，为具备较强创新研发能力

和服务实施能力的通信技术服务企业带来更多市场机会。2015 年 3 月 5 日，李克强总理在第十二届全国人民代表大会第三次会议上提出制定“互联网+”行动计划，并在政府工作报告中提出，“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。”

（2）国家政策鼓励上市公司实施产业并购

自 2013 年以来，国内并购市场呈现爆发式增长，根据清科研究中心统计数据显示，2013 年中国并购市场共完成交易 1,232 起，同比年增长 24.3%；2014 年前 11 个月，中国并购市场共完成交易 1,610 起，同比增长 58.6%。国内并购市场的高速发展，是在国家利好政策频出、上市公司积极转型升级及当前资本市场环境推动等因素下的共同结果。2014 年 3 月 24 日，国务院发布《关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》，从行政审批、交易机制等方面进行梳理，发挥市场机制作用，全面推进并购重组市场化改革。2014 年 5 月 9 日，国务院发布了《进一步促进资本市场健康发展的若干意见》，提出发展多层次股票市场，鼓励市场化并购重组，充分发挥资本市场在企业并购重组过程中的作用，拓宽并购融资渠道，破除市场壁垒和行业分割。2014 年 10 月 23 日，证监会修改并发布了新的《上市公司重大资产重组管理办法》以及《上市公司收购管理办法》，大幅取消了上市公司重大购买、出售、置换资产行为的审批，体现了“管制政策放松、审批环节简化、定价机制市场化”的特点。 在国家政策的大力鼓励、资本市场的鼎力扶持和行业高速发展的大背景下，国内移动互联网产业迎来了并购浪潮。部分信息技术上市公司通过并购重组，积极整合互联网行业资源，进入新的细分领域，扩大竞争优势，提升市场地位。而在移动互联网产业的并购热潮中，跨界并购成为突出现象，部分传统制造企业或周期性行业的上市公司，纷纷通过并购重组“触网”，积极进行业务转型升级，在新兴行业中寻找新的利润点。

2、本次交易符合有关环境保护的法律和行政法规的规定

本次交易各标的公司所属行业均不属于高污染行业，所经营的业务不涉及立项、环评等报批事宜，不涉及环境保护问题，不存在违反国家环境保护相关法规的情形。

本次交易符合有关环境保护的法律和行政法规的规定。

3、本次交易符合土地管理法律和行政法规的规定

截至本报告书签署之日，本次交易各标的公司主要办公场所均通过租赁方式取得。

截至本报告书签署之日，本次交易不存在违反国家土地方面有关法律和行政法规的规定的情形。

4、本次交易不存在违反反垄断法规规定的情形

智度投资和各标的公司所属的行业参与者较多，属于充分竞争的行业，智度投资和各标的公司在其所属行业中并未获得垄断地位。根据《中华人民共和国反垄断法》的规定，智度投资本次收购猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权、Spigot100%股权的行为，不构成行业垄断行为。

综上所述，本次交易事项符合国家相关产业政策和有关环境保护、土地管理等法律法规，亦不违反《中华人民共和国反垄断法》的规定。

（二）本次交易完成后，智度投资仍符合股票上市条件

本次资产收购交易前，智度投资的股权分布符合上市条件。

根据《上市规则》之“18.1（十）股权分布发生变化不再具备上市条件：指社会公众持有的股份低于公司股份总数的 25%；公司股本总额超过四亿元的，社会公众持有的股份低于公司股份总数的 10%。上述社会公众是指除了以下股东之外的上市公司其他股东：

1、持有上市公司 10%以上股份的股东及其一致行动人；

2、上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，上市公司董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的法人或者其他组织。”

本次交易，上市公司向控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计发行不超过 462,640,342 股股份，本次交易后，上市公司控股股东智度德普及其一致行动人西藏智度、拉萨智恒合计持有不超过 528,820,342 股上市公司股份，占本次交易后上市公司的股比不超过 54.76%，因此智度德普、西藏智度、拉萨智恒所持上市公司股份为非社会公众股。

上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员以及上市公司董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的法人或者其他组织未持有上市公司股份。

本次交易后，上市公司总股本为 965,710,782 元，超过 4 亿元，社会公众持有的股份为占上市公司总股本的 45.24%，未低于 10%。故本次交易后，智度投资的股权分布符合上市条件。

（三）本次交易资产定价公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形

在本次交易中，公司聘请具有证券业务资格的中通诚评估对标的资产进行估值，并依据评估结果协商确定交易价格。中通诚评估和经办评估师与猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下、Spigot、上市公司、交易对方均不存在关联关系，没有现实的及预期的利益或冲突，具有充分的独立性，其出具的评估报告符合客观、公正、独立、科学的原则。

依据中通诚评估出具的《资产评估报告》，截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日，猎鹰网络 100%股权的收益法评估值为 99,480.98 万元，为更好地保护中小投资者利益，让利予中小股民，上市公司大股东拟将持有的股权以初始出资价格，平价出售给上市公司，上市公司与猎鹰网络全体股东据此协商确定猎鹰网络 100%股权的交易价格为 86,819.99 万元；亦复信息 100%股权的收益法评估值为 38,922.71 万元，上市公司与亦复信息全体股东据此协商确定亦复信息 100%股权的交易价格为 38,500 万元；掌汇天下 46.875%股权的评估价值为 4,693.17 万元，上市公司与掌汇天下股东罗川、袁聪、徐锋、缪志坚和盈聚投资据此协商确定掌汇天下 46.875%股权的交易价格为 4,687.50 万元；Spigot100%股权的评估价值为 25,734.27 万美元，上市公司与 Spigot 全体股东据此协商确定 Spigot 100%股权的交易价格为 161,085.89 万元。

本次交易中为购买资产向交易对方定向发行股份的发行价格为定价基准日前 120 个交易日公司股票交易均价（计算公式为：定价基准日前 120 个交易日股票交易总金额/定价基准日前 120 个交易日股票交易总量）的 90%，即 5.61 元/股。

在定价基准日至股份发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则该发股价格将做相应调整。

最终发行价格由上市公司董事会提请股东大会授权董事会确定。本次重组上市公司发行股份购买资产的股份定价原则符合《重组办法》第四十五条“上市公司发行股份的价格不低于市场参考价的 90%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一”的规定。

综上所述，本次交易涉及的资产依照具有证券业务资格的评估机构出具的《评估报告》显示的资产评估价值作为定价依据，本次交易资产定价公允；非公开发行股份的发行价格符合中国证监会的相关规定；同时本次交易严格履行了必要的法律程序，独立董事发表了意见，本次交易不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

（四）本次交易所涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务处理合法

本次交易的交易对方持有的猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权权属清晰，未设置质押权或其他任何第三方权益，不存在被司法查封或冻结的情形，不存在权属纠纷。本次交易不涉及债权债务转移事宜。

截至本报告书签署之日，Ryan Stephens 持有 Spigot 4.75%股权的认股权证，根据 Michael Levit 向 Ryan Stephens 发行的认股权证（Warrants），Ryan Stephens 将有权分别以每股 4.14 美元及 6.90 美元，从 Michael Levit 处分别购买 398,410 及 289,750 股 Spigot, Inc.普通股，为了保障认股权证的顺利行权，Michael 所持的共计 688,160 股的股份有转让限制（Transfer Restriction），根据约定，Michael Levit 将无法向除 Ryan Stephens 以外的第三方转让上述共 688,160 股有转让限制的 Spigot, Inc.普通股。根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定，交易双方约定在交割日之前， Ryan Stephens 应就总计 688,160 股普通股行使 Michael Levit 颁发的认股权证，以便 Ryan Stephens 能以卖方身份参与《Spigot, Inc.股权购买协议》。Ryan Stephens 已签署相关协议，放弃对 Michael Levit 所持有的 688,160 股的股份的转让限制权利。如 Ryan Stephens 未按照《Spigot, Inc.股权购买协议》

约定行使认股权证，Michael Levit 将直接将所持 688,160 股 Spigot 股份转让给上市公司。

在本次交易的首次董事会决议公告前，Ryan Stephens 未行权其所持有的认股权证，即 Ryan Stephens 在决议公告前非 Spigot 股东，也非本次交易的交易对方，此时的相关资产出售方为 Michael Levit, 根据 Michael Levit 出具的承诺函以及 Ryan Stephens 出具放弃有关股权限制转让的声明，Michael Levit 现时持有 Spigot.inc 的股权合法、有效，不存在限制或禁止转让的情形。

其次，根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定，本次交易交割前，Ryan Stephens 将通过认股权证行权并从 Michael Levit 处取得 Spigot.inc 的 688,160 股股权并以股东身份参与《Spigot, Inc.股权购买协议》之交易，Ryan Stephens 行权后成为 Spigot.inc 股东并持有的 Spigot.inc 股份不存在限制或禁止转让的情形。

最后，如 Ryan Stephens 未按照《Spigot, Inc.股权购买协议》约定行使认股权证，Michael Levit 将依照《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定直接将所持 688,160 股 Spigot 股份转让给上市公司，上市公司仍将合法取得 Spigot, Inc.的全部完整股权，不存在限制或禁止转让的情形。

综上，Michael Levit 现时持有的 Spigot, Inc.股权合法、有效，不存在限制或禁止转让的情形；Ryan Stephens 行权后成为 Spigot.inc 股东持有的 Spigot.inc 股权不存在限制或禁止转让的情形；且在交易交割中，即使 Ryan Stephens 未行权时，上市公司仍将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》之约定获得 Spigot, Inc.的全部股份，上市公司获得 Spigot.inc 全部股权合法有效，不存在限制或禁止转让的情形。

美国法律规定个人信托成立无需注册资本及确立注册地、经营范围，以上信托无实际经营业务，仅作为实体持有 Spigot 及其他公司股权，也无相关财务数据。受托人（Trustee）有权按照委托人（Trustor）的意愿全权管理信托中的资产。本次交易的个人信托交易对方，信托的受托人对信托所持有的相关资产，包括本次交易的 Spigot 公司股权有完备的处置权。本次交易中，个人信托交易对方所持有的 Spigot 股权权属清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形；不存在产权纠纷

或潜在纠纷。以上个人信托交易对方所持有的 Spigot 公司股份权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务处理合法，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条规定，不构成本次交易的法律障碍，也不存在潜在的法律风险。

经核查，本次交易标的 Spigot 的信托交易对方，可依法持有 Spigot 公司股权，相关信托的受托人有权按照委托人的意愿全权管理信托中的资产，包括本次与上市公司交易的股权。个人信托交易对方所持有的 Spigot 股权权属清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形；不存在产权纠纷或潜在纠纷。以上个人信托交易对方所持有的 Spigot 公司股份权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务处理合法，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条规定，不构成本次交易的法律障碍，也不存在潜在的法律风险。

个人信托交易对方	委托人（设立人）	受托人
The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust	Rodrigo Sales	Rodrigo Sales
The Michael Levit 2014 Annuity Trust	Michael Levit	Michael Levit
The Linda R. Beaty Trust	Linda R. Beaty	Linda R. Beaty
The Richard D. Stubblefield Living Trust	Richard D. Stubblefield, Jr.	Richard D. Stubblefield, Jr.
The Peter I.A. Bosco Trust	Peter I.A. Bosco	Peter I.A. Bosco

本次交易中，Spigot 个人信托交易对方的信息如上表所示。根据 Spigot 公司信托股东的设立文件 Delcaration of Trust of The Michael Levit 2014 Annuity Trust、the Certification of Trust of The Linda R. Beaty Trust、the Richard D. Stubblefield Jr. Living Trust Agreement、the Certificate of Trust of the Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust 及 the Certified Abstract of Trust Agreement of the Peter I.A. Bosco Trust 中的明确约定，美国《统一信托法（Uniform Trust Code）》第 816 条、美国《加州遗产法（California Probate Code）》第 16220-16249 条、美国《内华达州修改法（Nevada Revised Statutes）》第 163.100-163.110 条规定以及国浩律师（硅谷）事务所出具的法律意见，以上信托的受托人拥有依照设立文件及相关法律的规定处置其所管理的信托所持有的相关资产的权利，包括但不限于信托所持有 Spigot 公司股权的转让等相关事宜，故以上各信托的受托人拥有

各信托所持有 Spigot 股权的处置权，以上各信托的受托人为本次上市公司与 Spigot 相关股权购买协议的相关主体。

（五）有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形

本次交易完成前，智度投资主要经营电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务。2014 年 12 月，公司控股股东变更为智度德普后，上市公司积极谋求业务转型，力求进入新兴行业，在移动互联网行业布局发展。

本次交易完成后，上市公司将合计持有猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 100%股权以及 Spigot100%股权股权。四家标的公司业务涉足移动互联网流量入口、移动互联网流量经营以及流量变现，通过对上述四家标的公司资产、业务的有效整合，协同效应进一步发挥，使得上市公司成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体移动互联网公司。

本次收购的四家标的公司猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下以及 Spigot 2014 年实现营业收入 67,667.34 万元，归属于母公司股东净利润 8,298.48 万元。上述四家公司所处的互联网行业具有较好的发展前景，在各自细分的领域均具有较强的竞争能力，本次收购完成后上市公司将涉足移动互联网流量的聚合和经营业务，将实现从移动互联网底层流量入口到商业化流量变现渠道的完整贯穿，建立移动互联网闭环生态系统，进而提升上市公司整体盈利能力，有利于提高上市公司质量，将为广大中小股东的利益提供更为稳定、可靠的业绩保证，从根本上符合上市公司及全体股东的利益。

因此，本次交易有利于增强上市公司的持续盈利能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或无具体经营业务的情形。

（六）有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定

本次交易前，公司与控股股东在业务、人员、资产、机构、财务上完全分开，并具有独立完整的业务及自主经营能力。（一）业务方面：公司目前从事的电力仪器仪表、安检产品、软件信息产品等的开发、生产、加工、销售体系业务与控

股股东从事的业务无业务关系，也不存在同业竞争。公司拥有完全独立于控股股东和其他关联方的采购、销售机构，其所属人员均为本公司职工。公司生产经营所需主要原材料的采购和主要产品的销售均通过上述部门独立进行。（二）人员方面：公司在劳动、人事及工资管理等方面完全独立于控股股东。公司的董事、监事及高级管理人员按照《公司章程》及相关法律法规的规定，通过合法程序选举或聘任；公司的总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人、营销负责人等高级管理人员均专职在本公司工作并领取薪酬，均不在控股股东单位兼任行政职务。公司大股东推荐监事候选人均通过合法程序进行，不存在控股股东违反合法程序干预公司人事任免的情况。（三）资产方面：公司与控股股东产权关系明晰，公司的资产完全独立于控股股东，不存在产权纠纷或潜在产权纠纷。公司拥有独立于大股东的生产系统、辅助生产系统和配套设施、土地使用权、工业产权、非专利技术等资产，不存在被控股股东占有而损害公司利益的情况。（四）财务方面：公司具备独立财务部门、独立的财务核算体系，具有规范、独立的财务会计制度和财务管理制度，独立的银行帐户，并独立依法纳税。（五）机构方面：公司设立了完全独立于控股股东的组织机构。董事会、监事会等内部机构独立运行，与控股股东及其关联企业的内设机构之间没有上下级隶属关系，不存在控股股东干预本公司生产经营活动的情况；公司的内设机构生产经营场所均与公司控股股东明确分开，不存在混合经营、合署办公的情况。

本次交易完成后，上市公司控股股东和实际控制人仍为智度德普和吴红心，为保障上市公司独立性，智度德普和吴红心作出如下承诺：

“在本次交易完成后，本企业/本人承诺将按照有关法律、法规、规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。”

本次交易后，上市公司仍将在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东及关联方保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

（七）有利于上市公司形成或保持健全有效的法人治理结构

本次交易前，智度投资已建立了完善的法人治理结构，本次交易完成后，上市公司仍将保持健全有效的法人治理结构。上市公司将依据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规的要求，继续执行相关的议事规则或工作细则，保持健全、有效的法人治理结构。

二、本次交易不适用《重组办法》第十三条的说明

（一）上市公司实际控制权的变更

2014 年 12 月 29 日，正弘置业与智度德普签订股权转让协议，正弘置业将其持有的上市公司股权 63,000,000 股转让给智度德普，占本公司总股本的比例为 20.03%，转让总价款为 6.3 亿元。

上市公司于 2015 年 1 月 5 日公告：上述所转让的股权已于 2014 年 12 月 31 日在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了交割和登记变更。

股权转让完成后，智度德普持有上市公司 63,000,000 股股份，占本公司总股本的 20.03%，为本公司的控股股东，吴红心为上市公司实际控制人。实际控制权于 2014 年 12 月 31 日发生改变。

为积极响应中国证监会 《关于上市公司大股东及董事、监事和高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》（证监发［2015］51 号）的文件精神，践行共同维护资本市场平稳健康发展的社会责任，同时基于对公司未来发展前景的信心，智度德普分别于 2016 年 1 月 18 日和 19 日，通过二级市场增持公司股份 2,590,000 股和 440,000 股，分别占公司股份总数的 0.82%和 0.14%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,030,000 股，占公司已发行股份总数的 20.99%。智度德普承诺，6 个月内不减持本次增持的公司股票。

2016 年 3 月 10 日，智度德普通过二级市场增持公司股份 150,000 股，占公司股份总数的 0.048%。增持完成后，智度德普共持有公司股份 66,180,000 股，占公司已发行股份总数的 21.037%。

（二）向收购人及其关联方购买的资产总额未达上市公司 2013 年末资产总额的 100%

本次交易，上市公司向智度德普发行股份购买其持有亦复信息 38.0990%股

权，亦复信息 100%股权交易价格为 38,500 万元，因此，本次交易中上市公司向智度德普购买亦复信息 38.0990%的股权对应的资产总额为 14,668.12 万元。

猎鹰网络的股东拉萨智恒的唯一股东为西藏智度，同时西藏智度也是上市公司控股股东智度德普的普通合伙人及执行事务合伙人，因此拉萨智恒是上市公司控股股东智度德普的关联方。本次交易，为更好地保护中小投资者利益，让利予中小股民，上市公司大股东拟将持有的股权以初始出资价格，平价出售给上市公司，因此本次交易中上市公司向智度德普及其关联方购买猎鹰网络 22%股权对应资产总额为 9,599.99 万元。

除此之外，其他交易对方中并无智度德普或其关联方。本次交易，上市公司向其控股股东智度德普及其关联方购买的资产总额为 24,268.11 万元。

上市公司 2013 年末的资产总额为 72,235.43 万元，本次交易，上市公司向智度德普及其关联人购买的资产总额，占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例并未达到 100%。

因此，本次交易并不构成《重大资产重组管理办法》第十三条规定的借壳上市。

三、本次交易符合《重组办法》第四十三条规定

（一）本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力

本次收购的四家标的资产猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下以及 Spigot 2014 年实现营业收入 67,667.34 万元，归属于母公司股东净利润 8,298.48 万元。上述四家公司所处的互联网行业具有较好的发展前景，在各自细分的领域均具有较强的竞争能力，本次收购完成后上市公司将涉足移动互联网流量的聚合和经营业务，将实现从移动互联网底层流量入口到商业化流量变现渠道的完整贯穿，建立移动互联网闭环生态系统，进而提升上市公司整体盈利能力。

综上所述，本次交易有利于上市公司改善财务状况，增强持续盈利能力。

（二）本次交易有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性

1、本次交易不会产生同业竞争

本次交易前，上市公司主要从事电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务。公司控股股东智度德普及其控制的其他企业与上市公司之间不存在同业竞争的情形。

本次交易完成后，智度德普仍为上市公司的控股股东，吴红心仍为上市公司的实际控制人。猎鹰网络、掌汇天下的实际控制人肖燕、亦复信息的实际控制人计宏铭均为移动互联网行业内从业已久的资深人士，为了避免与上市公司的移动互联网业务产生潜在同业竞争，二位分别出具《避免同业竞争承诺函》，范特西的原实际控制人汤克云出具与猎鹰网络的《避免同业竞争承诺函》，同时，为了避免与上市公司产生同业竞争，并履行其竞业禁止的义务，猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下的各股东亦作出《避免同业竞争承诺函》，具体内容可参见本报告书之“第十五节同业竞争与关联交易之三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争和关联交易情况之（一）本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争情况”。因此，本次交易不会产生同业竞争。

2、减少关联交易

本次交易完成前，上市公司的关联交易遵循公开、公平、公正的原则。公司章程对关联交易的审批权限、审批程序进行了规定；公司监事会、独立董事能够依据法律、法规及公司章程等的规定，勤勉尽责，切实履行监督职责，对关联交易及时发表独立意见。上市公司对关联交易的控制能够有效防范风险，维护上市公司及广大中小股东的合法权益。

本次交易完成后，为规范将来可能存在的关联交易，猎鹰网络、掌汇天下的实际控制人肖燕，亦复信息的实际控制人计宏铭出具《关于规范与智度投资关联交易的承诺》，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息各股东亦出具了《关于规范与智度投资关联交易的承诺》，具体内容可参见本报告书之“第十五节 同业竞争与关联交易之三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争和关联交易情况之（二）本次交易完成后，上市公司与交易对方的关联交易情况”。

3、增强独立性

本次交易前智度投资与实际控制人及其关联方保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；本次交易完成后上市公司与实际控制人及其关联方仍继续保持独立，上市公司控股股东和实际控制人作出如下承诺：

“在本次交易完成后，本企业/本人承诺将按照有关法律、法规、规范性文件的要求，做到与智度投资在人员、资产、业务、机构、财务方面完全分开，不从事任何影响智度投资人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害智度投资及其他股东的利益，切实保障智度投资在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。”

综上，本次交易有利于上市公司减少关联交易和避免同业竞争，有利于上市公司继续保持独立性。

（三）上市公司最近一年财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

中勤万信所对智度投资 2014 年财务报告出具了勤信审字[2015]第 1312 号标准无保留意见的审计报告。

（四）上市公司现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被证监会立案调查的情形

智度投资现任董事为孙静和孙谦，独立董事为段东辉和余应敏，高级管理人员为赵立仁（总经理）、王科芳（董事会秘书）、刘韡（财务总监）、李向峰（总工程师）。

智度投资并未接到现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被证监会立案调查的通知。经现任董事、高级管理人员书面确认，上述人员也均未获悉本人有“因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被证监会立案调查”的事宜。

（五）本次发行股份所购买的资产，为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续

本次交易的交易对方持有的猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权以及 Spigot 公司 100%股权权属清晰，未设置质押权或其他

任何第三方权益，不存在被司法查封或冻结的情形，不存在权属纠纷。本次交易不涉及债权债务转移事宜。

猎鹰网络、亦复信息和掌汇天下各交易对方出具了《关于持有标的公司股权合法、完整、有效性的承诺》，承诺如下：

“标的公司不存在股东出资不实、抽逃出资以及其他影响其合法存续、正常经营的情况；不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形，亦未受到行政处罚或刑事处罚。

本公司/本人作为标的公司的股东，合法、完整、有效地持有标的公司相应出资额；本人依法有权处置该部分股权。该部分股权权属清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形；不存在产权纠纷或潜在纠纷。

本次交易实施完成前，本公司/本人将确保标的资产权属清晰，不发生抵押、质押等权利限制的情形，不发生涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形。

若未履行承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

Spigot 各交易对方出具的《Letter of Certification》中承诺如下：

“本人已履行了标的公司《公司章程》规定的股东出资义务；

本人合法、完整持有标的公司股权，有权依法占有、使用、收益及处分本人持有的标的公司的相应股权；且不存在代替他人持有公司股权的情形；

本人所持有的标的公司股权权属清晰，不存在任何权属纠纷；根据本人合理所知，标的公司股权权属清晰，不存在任何权属纠纷；

本人持有的标的公司股权不存在质押、抵押、其他担保或第三方权益或限制情形，也不存在法院或其他有权机关冻结、查封、拍卖标的股权之情形；该股权不存在任何的影响本次交易的实质性障碍或瑕疵。”

为确保本次交易顺利完成交割手续，境内标的公司的各交易对方在《发行股份购买资产协议》中约定，当智度投资获得中国证监会同意本次重大资产重组方

案的核准文件后，各交易对方应及时配合智度投资修改各标的公司的章程、办理标的资产转让给智度投资的一切必要事项，并完成标的资产的交割。

同时，Spigot 的各交易对方在《Spigot 股权购买协议》（《Stock purchase agreement dated as of August 31, 2015 among GENIMOUS INVESTMENT CO., LTD. and RODRIGO SALES, in his capacity as sellers' representative and sellers named herein relating to the purchase and sale of the Common Stock of Spigot, INC.》）中约定当满足股权交割条件后，各交易对方会尽快进行股权交割。

综上所述，上市公司发行股份所购买的资产为权属清晰的经营性资产，在交易对方能切实履行其出具的承诺和签署的协议情形下，可以在约定期限内办理完毕权属转移手续。

（六）上市公司为促进行业整合、转型升级，在其控制权不发生变更的情况下，可以向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象发行股份购买资产

本次交易完成前，智度投资主要经营电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务。2014 年 12 月，公司控股股东变更为智度德普后，上市公司积极谋求业务转型，力求进入新兴行业，在移动互联网行业布局发展。

本次交易完成后，上市公司将合计持有猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 100%股权以及 Spigot100%股权。四家标的公司业务涉足移动互联网流量入口、移动互联网流量经营以及流量变现，通过对上述四家标的公司资产、业务的有效整合，协同效应进一步发挥，使得上市公司成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体移动互联网公司。

上市公司一方面将利用所收购移动互联网流量入口资产，通过境内自有移动端平台、第三方移动端平台以及 Spigot 境外流量入口平台实现移动互联网行业内规模级的碎片化、情景化流量的聚合，另一方面，通过整合、升级猎鹰网络旗下的精准营销平台——胜效通为流量经营平台，得以高效、系统地管理其自然流量，使之转化为具有较高商业价值的流量，输出给包括猎鹰网络（包括下属公司范特西、优美动听）、亦复信息以及 Spigot 等境内外具有较强商业变现渠道的公司，再精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。

本次交易完成后，上市公司的经营发展战略和业务管理模式，以及业务转型升级可能面临的风险和应对措施详见本报告书“第十一节 本次交易对上市公司的影响/六、本次交易完成后，上市公司商业模式、经营发展战略和整合措施”

综上所述，本次交易符合《重组办法》第四十三条的规定。

四、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第12号的说明

《重组办法》第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第12号规定：上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核；超过100%的，一并由发行审核委员会予以审核。

为提高重组效率，增强重组后上市公司持续经营能力，上市公司计划在本次资产重组的同时，向智度德普、西藏智度合计发行不超过419,381,688股公司股票，募集不超过2,818,244,954元配套资金，用于支付本次并购交易的现金对价、本次交易的相关费用及猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三家标的公司合计8个募投项目，鉴于本次交易价格为2,910,933,844元，因此本次募集资金总额占本次交易价格的96.82%。

综上所述，本次交易募集配套资金总额未超过交易价格的100%，将提交并购重组审核委员会审核。因此，本次交易符合《重组办法》第四十四条及其适用意见。

五、不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形

智度投资不存在《发行办法》第三十九条规定的情形：

（一）本次交易申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

（二）不存在公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除的情形；

（三）不存在公司及其附属公司违规对外提供担保且尚未解除的情形；

（四）不存在现任董事、高级管理人员最近三十六个月内受到过中国证监会的行政处罚，或者最近十二个月内受到过证券交易所公开谴责的情形；

（五）不存在上市公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形；

（六）不存在最近一年及一期财务报表被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告；

（七）不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形。

六、收购猎鹰网络、掌汇天下、范特西的必要性

（一）收购猎鹰网络的必要性

1、猎鹰网络在上市公司移动互联网生态体系中的作用

交易完成后，上市公司的主营业务将变更为移动互联网的流量的聚合和经营，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。猎鹰网络在上市公司业务整合中居于承上启下的战略核心地位。

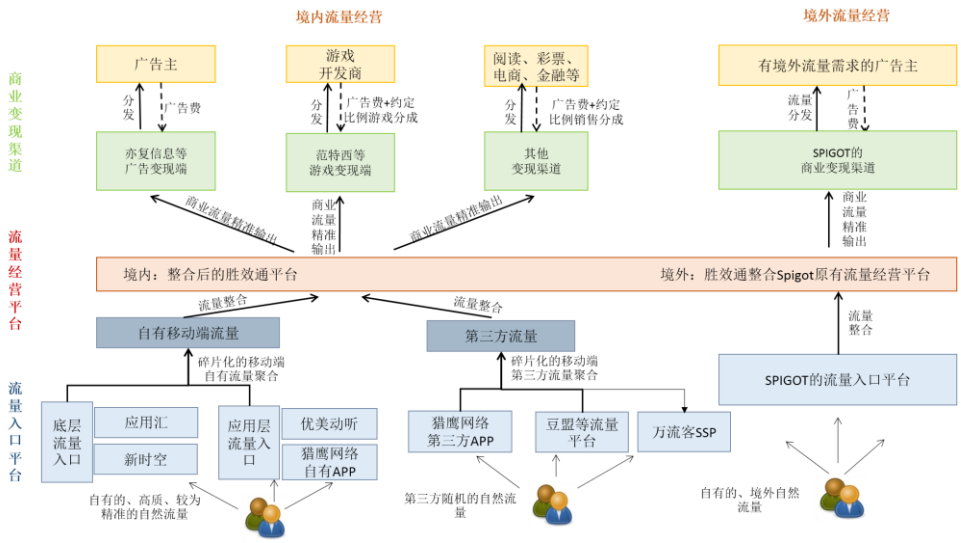
未来，上市公司的经营战略主要包括：

第一、在自有流量的基础上，整合搭配移动互联网第三方流量，打造上市公司全面、多层次的流量入口平台，构造上市公司的规模级流量矩阵；

第二、整合、升级胜效通平台，将之打造境内流量经营平台。流量经营平台的作用是高效、系统地管理自然流量，通过大数据处理技术和优化算法技术，将自然流量分层为具有不同属性和商业价值的流量（商业流量）。

第三、将商业流量精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业有变现需求的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。

上市公司重组后的具体商业模式如下图所示：



如图所示，上市公司移动互联网流量经营生态体系架构将包括三个层面：流量入口平台、流量经营平台以及商业变现渠道。各标的公司主要定位如下表所示：

平台	猎鹰网络	掌汇天下	亦复信息	范特西	新时空	优美动听	Spigot
流量入口平台	√（自有App）	√			√	√	√
流量经营平台	√						
商业变现平台（开放平台）	√		√	√			√

在上市公司未来生态架构中的三个层面，猎鹰网络及其子公司在各个层面承担重要的角色，包括流量入口平台胜效通平台和子公司优美动听，流量经营平台胜效通平台，商业变现渠道猎鹰网络及范特西，是未来上市公司业务体系中居于承上启下的战略核心地位。

2、猎鹰网络子公司的经营情况

报告期内，猎鹰网络及其子公司业务开展情况如下：

序号	标的公司	进入相关行业时间	所处发展阶段	盈利模式
1	猎鹰网络	2014 年 10 月	成长期	整合移动互联网流量资源为广告主提供基于移动应用的广告推广服务。盈利模式主要为 CPC/CPD/CPA

序号	标的公司	进入相关行业时间	所处发展阶段	盈利模式
1.1	掌汇天下	2010 年	稳定期	利用自有流量和第三方流量为广告主提供广告投放服务，为游戏厂商提供流量导入服务，盈利模式主要为 CPT/CPS
1.2	范特西	2008 年	稳定期	游戏玩家的充值收费
1.3	优美动听	2012 年	成长期	有声读物的内容收费、授权合作、和在线广告
1.4	新时空	2015 年	初创期	为应用程序进行线下推广并向应用程序收取推广费用
1.5	猎鹰胜效	2015 年	初创期	尚未开展业务
1.6	猎鹰香港	2015 年	初创期	尚未开展业务

2014 年度和 2015 年 1-9 月，猎鹰网络及其各子公司的营业收入情况如下表所示：

单位：万元

期间	猎鹰网络	范特西	掌汇天下	优美动听	新时空	猎鹰胜效	猎鹰香港
2015 年 1-9 月	13,422.97	4,197.92	3,496.44	161.79	-	-	-
2014 年度	1,921.76	8,650.93	5,462.68	201.71	-	-	-

其中，优美动听正处于企业发展的成长期阶段，新时空处于企业发展的初创期，而猎鹰胜效和猎鹰香港尚未开展实际业务。因此报告期内，猎鹰网络主要收入来源为猎鹰网络、范特西及掌汇天下。

截至本报告书出具之日，除为未来业务储备而设立的猎鹰胜效和猎鹰香港仍未开展实际业务外，猎鹰网络、掌汇天下、范特西、新时空和优美动听，均在未来上市公司生态体系的各个业务层面占有重要地位。其中，猎鹰网络母公司旗下的胜效通平台在未来上市公司业务架构内，承担境内流量经营平台的核心角色，是未来上市公司三位一体生态模式中承上启下的关键，同时胜效通平台承载的优质精品流量和丰富的用户营销场景，也是重要的流量入口和变现渠道；从事软件预装业务的新时空，和提供音频内容的优美动听，均是上市公司重要的流量入口，在未来上市公司的商业模式中均占有重要地位。

（二）收购掌汇天下的必要性

1、掌汇天下在上市公司移动互联网生态体系中的作用

截至 2015 年 10 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 7300 万，平均月度活跃用户数为 806 万，其作为上市公司移动互联网生态系统中流量入口平台，并且是自有的、底层的流量入口平台，在整个生态系统中居于战略核心地位。掌汇天下目前在上方网的应用渠道排行榜中位列第四。

首先，掌汇天下作为自有流量入口平台，可以凭借其广泛的用户资源，能够有效地聚合移动互联网中碎片化、场景化的流量资源并将其输送给上市公司流量经营平台，使得上市公司能够以较低的成本获得稳定的优质流量导入。

此外，掌汇天下作为底层流量入口平台，能够无差别地最大限度地向应用层入口导入碎片化的移动互联网流量，在底层入口的“孵化”下，应用层入口能够短时间内形成有效流量聚合，因此应用汇作为底层流量的入口，可以有效“孵化”上市公司流量入口平台中处于应用层的入口资产端，如猎鹰网络自有的 App 群。

截至本报告书签署之日，掌汇天下的用户已经接入猎鹰网络的胜效通平台，开始进行整合。

2、掌汇天下报告期内净利润为负数的主要原因

报告期内，掌汇天下净利润均为负数，其主要原因如下：

2013 年，中国的移动互联网处于发展初期阶段，变现模式尚未成熟，掌汇天下的主要经营策略是提升产品体验，更好服务用户，在此基础上扩大品牌影响力并初步探索盈利模式，故尚未盈利。

2014 年，受移动互联网行业蓬勃发展的状态所影响，掌汇天下董事会采取较为激进的经营策略，对内增加产品线，聘用更多的人员，导致各项成本费用激增；对外扩大广告分销业务规模，同时加大线上、线下推广力度，有效增加了应用汇的流量，但商业变现未同步跟上，导致收入的增长低于成本、费用支出的增长，2014 年掌汇天下继续亏损。

2015 年 1-9 月，新任管理层在做好产品，提升用户体验的基础上，积极扩展

免费流量渠道，探索更为优化的广告分销模式或推广方法，因此，暂时性影响广告业务，此外，1-9 股份支付影响净利润 717 万元，上述因素均导致 2015 年 1-9 月净利润为负。2015 年 1-9 月，掌汇天下实现净亏损-612.39 万元，扣除股份支付影响因素 717 万元后的净利润为 104.61 万元。

3、掌汇天下 2015 年业绩实现情况

根据掌汇天下提供的未经审计的 2015 年 10-12 月合并财务报表，掌汇天下业绩实现情况如下：

（单位：万元）

项目	净利润
2015 年 1-9 月合并口径扣除非经常性损益后的归属于掌汇天下母公司净利润	104.61
2015 年 10-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于掌汇天下母公司净利润	64.08
2015 年 1-12 月合并口径扣除非经常性损益后归属于掌汇天下母公司净利润（A）	168.69
收益法盈利预测 2015 年掌汇天下净利润（B）	-384.5
2015 年盈利预测实现比例（A/B）	-

注：掌汇天下作为本次交易标的之一猎鹰网络的控股子公司，并未独立做出业绩承诺。

掌汇天下 2015 年未经审计的业绩实现数与盈利预测数之间不存在重大差异，未经审计的全年净利润超过盈利预测数。

掌汇天下 53.125%股权收益法预测假设前提和市场环境未发生重大不利变化，不会对评估结果产生不利影响。

（三）收购范特西的必要性

1、范特西在上市公司移动互联网生态体系中的作用

本次重组后，上市公司变成集境内外移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司。在上市公司打造的移动互联网生态系统中，范特西具有重要战略作用。

其中范特西作为商业变现渠道中的游戏变现端，其自主开发的（包括子公司沸腾科技）篮球模拟经营类网页游戏《范特西篮球经理》、《梦之队》和《篮球 2》获得了市场的高度认可，截至 2015 年 9 月 30 日，三款游戏总注册用户数达到 4,140.14 万人，报告期内新增注册用户数 1,760.51 万人，用户累计充值金额达

到 46,908.08 万元，是报告期内范特西收入的主要来源。通过这三款游戏的成功，范特西确立了其在体育类网页游戏，特别是篮球类网页游戏细分领域的行业龙头地位。

为继续加强范特西在这一细分领域的影响力，范特西与 NBA 中国经过多次谈判协商正式获得关于其在相关游戏中使用 NBA 知识产权的授权许可，未来范特西将继续深化与 NBA 的合作伙伴关系，并借助 NBA 官方授权优势继续强化在篮球类网页游戏中的龙头地位。

综上，范特西凭借其在体育类细分网页游戏中积累的广泛影响力，能够作为上市公司移动互联网流量商业变现渠道的重要资产端。

2、范特西报告期内业绩下滑的主要原因

报告期内，范特西业绩出现下滑，运营游戏数量、游戏充值流水指标等均出现不同程度的下降，主要原因有如下三点：

（1）受范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》约定，范特西主动的停止或减少了游戏的推广；（2）受游戏生命周期影响，玩家数量、充值金额自然下滑；（3）网络游戏市场发展迅速，竞品游戏大量出现，一定程度上挤压了范特西的市场份额，加速了游戏的衰退。

目前，由 NBAC 授权许可的《美职篮范特西》页游版已经上线运营，且取得了良好的市场反应，范特西将与 NBAC、腾讯等合作伙伴深度合作，加大游戏宣传力度，不会再出现主动减少游戏推广力度的行为。网络游戏市场发展趋势，游戏本身生命周期规律，无法被范特西公司左右，未来将持续影响范特西游戏经营业绩。范特西公司将通过加大研发投入，不断增强与合作伙伴的协作力度，保持范特西在体育类网络游戏行业中的领先地位，维持《美职篮范特西》各项业绩指标的稳定，将市场竞争因素和游戏生命周期因素对范特西公司未来经营业绩的影响减少到最小。

3、范特西新游戏上线后业绩情况

自 2015 年 8 月 14 日，《美职篮范特西》页游版本正式上线后，取得了良好的成绩，市场反应良好。

截止 2015 年 11 月 14 日，《美职篮范特西》累计注册用户达到 617,374 人，累计充值 101.21 万元。

（四）标的资产未来盈利具备稳定性，符合《上市公司重大资产重组办法》第十一条、第四十三条的有关规定

1、我国移动互联网规模巨大，为行业发展奠定了重要基础

2014 年末，中国移动互联网用户总数已达 8.75 亿户，2015 年 1-7 月，中国移动互联网用户总数净增超过 6,220.6 万户，总数规模达到 9.37 亿户，同比增长 7.5%。2015 年 1-7 月移动互联网接入流量累计达 20.2 亿 G，同比增长 95.3%，月户均移动互联网接入流量达到 330.9M，同比增长 85.1%。相比其他信息获取的媒介，中国网民每天花在手机和平板电脑上的时间越来越多，74%的中国网民拥有一部智能手机，且每天手机上网时长达 2 小时。

我国 4G 用户绝对数量和户均流量、在线时长等指标的高速增长、用户渗透率的进一步提升带动了全行业规模持续增长，为移动互联网行业发展奠定了重要基础。

2、本次交易后，上市公司的经营发展战略有助于各标的公司发挥各自优势，实现协同效应

本次重组进入上市公司的四家标的公司涉及移动互联网生态圈的不同领域四家标的公司的强强联合，具有现实的互补及协同效应，将依托上市公司平台进行资源整合，为上市公司的长远发展提供保证。

四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 公司更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

2、移动互联网时代流量具有显著的碎片化特征，为移动互联网行业的流量整合奠定了基础

无论是互联网还是移动互联网，其核心要素均为流量。互联网时代的流量，往往被某几个巨头所垄断，比如 PC 时代的百度、阿里均垄断了广告、电商的最大份额，而在移动互联网时代，随着技术门槛和创业门槛持续降低，各类移动互联网应用供给呈井喷状态，因而较少出现像 PC 时代一家垄断绝大部分流量的局面，各类应用的市场份额会比较分散，移动互联网应用市场极其碎片化，更公平地给各家厂商带来发展机遇，因而也更有利于全行业的规模化创新。在移动电商领域，除了阿里仍占据较大的流量份额外，还出现了大大小小多品类的垂直电商，在吸引用户上也是各有千秋；如广告领域，除了百度，还出现各类移动互联网应用商店、手机浏览器、超级 App 和手机桌面，均成为流量入口，同时也吸引着大大小小的广告主进行广告投放，以应用商店为例，目前国内如百度助手、360 手助、豌豆荚、UC、应用汇等不下 20 多家应用商店，每家都有固定的用户群，用户保有数量极为分散，其他的品种，如手机浏览器、移动搜索也呈现百花齐放的市场格局。

在移动互联网时代，各类公司充分挖掘其竞争优势后，找准自己在细分领域的定位，通过深耕细分行业而获得生存发展空间，各细分市场的前几位的应用均有盈利空间，因此，移动互联网流量的碎片化为整合流量资源提供了较大的空间。

3、标的资产盈利能力将保持稳定

基于宏观及行业分析，并结合自身竞争优势、行业地位、战略规划以及历史业绩，在不考虑各标的之间协同效应的情况下，中通诚评估师对各标的资产做出了较为客观且谨慎的盈利预测，且均低于《盈利预测补偿协议》中的业绩承诺金额。

2015 年-2018 年，猎鹰网络的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万元

项目	2015年	2016年	2017年	2018年
猎鹰网络业绩承诺	8838.42	11,700.00	15,210.00	18,252.00
猎鹰网络盈利预测	6,258.45	7537.35	8421.38	8825.51

范特西盈利预测	1,904.82	3,560.42	3,868.87	4,000.07
掌汇天下盈利预测	-384.50	184.69	820.61	1,157.89
盈利预测合计	7,480.89	11,195.89	12,726.20	13,440.71
盈利预测合计/业绩承诺	85%	96%	84%	74%

注：猎鹰网络业绩承诺是指按照《猎鹰网络盈利预测补偿协议》及补充协议，猎鹰网络交易对方承诺的 2015 年-2018 年，猎鹰网络合并口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润；

注：猎鹰网络盈利预测是指猎鹰网络母公司预测净利润；范特西盈利预测是指范特西的预测净利润（合并口径）；掌汇天下盈利预测是指掌汇天下的预测净利润。

2015 年-2018 年，亦复信息的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
业绩承诺	3,500.0	4,550	5,915	7,098
盈利预测	3,308.07	4,307.25	5,573.39	6,672.68
盈利预测/业绩承诺	94.48%	94.66%	94.22%	94.01%

注：亦复信息业绩承诺是指按照《盈利预测补偿协议》及其补充协议，亦复信息在 2015 年-2018 年合并口径扣非后归属母公司股东的净利润；

注：亦复信息盈利预测是指评估师预测亦复信息合并口径的净利润；

2015 年-2018 年，Spigot 公司的业绩承诺与中通诚评估师的盈利预测如下表所示：

单位：万美元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
Spigot 业绩承诺	1,721	2,561	3,409	4,006
Spigot 盈利预测	1616.9	2,498.26	3,084.42	3,399.41
盈利预测/业绩承诺	93.95%	97.55%	90.48%	84.86%

各标的公司管理层本着审慎的态度，独立作出猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司的盈利预测，该预测建立在标的公司现有的商业模式、产品（服务）结构、客户资源、推广渠道等基础因素之上，未考虑本次交易后，上市公司通过有机整合，发挥各标的公司之间的协同性，亦未考虑募投项目之实施为其创造的增量业绩。

根据上市公司与各交易对方签署的《盈利预测补偿协议》及其补充协议，若本次交易完成后，标的公司无法完成承诺业绩，则标的公司股东将向上市公司进行补偿，以减少上市公司，尤其是上市公司中小股东的损失。

报告期内，掌汇天下的净利润均为负数，主要原因包括掌汇天下 2013 年所处发展阶段尚不足以盈利，2014 年掌汇天下的经营策略过于激进，效率不高，

导致亏损；2015 年 1-10 月，掌汇天下的净利润扣除股份支付因素外已经实现盈利。掌汇天下的核心竞争力包括研发实力较强、产品体验较好、基于长期运营经验及行业积累而构建闭环生态系统、具有市场领先地位的品牌影响力和对行业有较深刻理解的运营团队。根据上方网发布的《应用渠道排行榜》按照移动分平台日激活户、日活跃用户、平均使用时长、次日留存率等几个指标为移动应用平台打分。按照得分高低，榜单共列示了 139 家适用于安卓系统的第三方移动应用分发平台。截至 2015 年 11 月 13 日，根据综合统计指标，应用汇排行第四名；

未来，掌汇天下未来将继续改善产品性能、保障用户产品体验，从而进一步提升用户黏性；此外，掌汇天下拟加大推广力度，寻找和开发多种免费用户渠道，尽可能降低付费用户成本并扩大用户规模。在用户规模增长的基础上，掌汇天下拟开拓多种盈利途径来保障盈利的稳定性。

综上所述，未来各标的公司盈利能力具备稳定性，符合《上市公司重大资产重组办法》第十一条、第四十三条的有关规定。

七、独立财务顾问的核查意见

华泰联合证券作为智度投资的独立财务顾问，根据《公司法》、《证券法》、《重组办法》和《上市公司重大资产重组财务顾问业务指引（试行）》等法律法规的规定和中国证监会的要求，通过尽职调查和对智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（草案）和信息披露文件的审慎核查，并与智度投资及其他中介机构经过充分沟通后，认为：

1、本次交易方案符合《公司法》、《证券法》、《重组办法》、《重组若干规定》等法律、法规和规范性文件的规定。本次交易遵守了国家相关法律、法规的要求，履行了必要的信息披露程序，并按有关法律、法规的规定履行了相应的程序；

2、本次交易符合国家相关产业政策，符合环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的相关规定，不存在违反环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规规定的情形；

3、本次交易标的资产的定价原则公允，非公开发行股票的定价方式和发行价格符合证监会的相关规定，不存在损害上市公司及股东合法利益的情形；

4、本次交易完成后有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力，本次交易有利于上市公司的持续发展、不存在损害股东合法权益的问题；

5、本次交易构成关联交易；本次交易完成后上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及关联方将继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；公司治理机制仍旧符合相关法律法规的规定；有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构；

6、本次交易所涉及的资产，为权属清晰的经营性资产，不存在权利瑕疵和其他影响过户的情况，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续；不涉及债权债务处理；

7、本次交易完成后，上市公司仍具备股票上市的条件；

8、上市公司与交易对方关于实际盈利数未达到盈利承诺的补偿安排做出了明确约定，盈利预测补偿方案切实可行、具有合理性，不会损害上市公司股东利益，尤其是中小股东利益；

9、本次交易充分考虑到了对中小股东利益的保护，切实、可行。对本次交易可能存在的风险，上市公司已经在重组报告书及相关文件中作了充分揭示，有助于全体股东和投资者对本次交易的客观评判；

10、本次交易前后上市公司实际控制权未发生变更，不构成《重组办法》第十三条所规定的借壳上市的情形。

八、律师事务所的核查意见

“综上所述，本所律师认为，智度投资本次重组方案符合《重组管理办法》、《发行管理办法》规定的上市公司进行重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金的相关实质条件。综上所述，本所律师认为，智度投资本次重组方案符合《重组办法》、《发行办法》规定的上市公司进行重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金的相关实质条件。”

第十三节　管理层讨论与分析

一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果的讨论分析

上市公司报告期内主营业务为电力设备及仪器仪表、安检设备、软件等的开发、生产、加工、销售，但由于近年来市场需求萎缩，国网订单下降，经营状况不够理想。上市公司报告期内业绩不佳，主营业务收入有所下降，净利润大幅下降，2014 年公司继续出现亏损状态。根据中勤万信出具的勤信审字[2016]第 1135 号、勤信审字[2015]第 1312 号以及勤信审字[2014]第 1478 号审计报告，本公司最近两年一期合并报表主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2015-9-30	2014-12-31	2013-12-31
资产总额	56,003.68	62,892.72	72,235.43
负债总额	43,830.68	47,891.60	49,018.39
归属于母公司所有者权益	12,008.75	14,198.11	21,057.09
归属于母公司所有者的每股净资产（元/股）	0.38	0.48	0.74
资产负债率	78.26%	76.15%	67.86%
项目	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
营业收入	24,691.86	37,307.56	44,041.13
营业成本	15,996.97	24,801.78	30,899.81
净利润	-2,828.12	-8,215.93	1,449.56
归属于母公司所有者的净利润	-2,189.36	-6,858.98	2,104.30
基本每股收益（元/股）	-0.0696	-0.2180	0.0669

（一）本次交易前财务状况分析

1、资产结构分析

最近两年一期上市公司资产结构如下：

单位：万元

项目	2015-9-30		2014-12-31		2013-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	8,463.84	15.11%	9,420.25	14.98%	16,172.75	22.39%
应收票据	126.91	0.23%	2,242.19	3.57%	259.19	0.36%

项目	2015-9-30		2014-12-31		2013-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应收账款	11,204.31	20.01%	12,631.77	20.08%	13,111.93	18.15%
预付款项	472.93	0.84%	579.36	0.92%	852.52	1.18%
其他应收款	1,439.93	2.57%	1,085.98	1.73%	1,559.76	2.16%
存货	8,052.77	14.38%	10,374.09	16.49%	12,263.69	16.98%
其他流动资产	1,037.34	1.85%	26.61	0.04%	464.73	0.64%
流动资产合计	**30,798.02**	**54.99%**	**36,360.25**	**57.81%**	**44,684.58**	**61.86%**
投资性房地产	5,410.48	9.66%	6,300.14	10.02%	5,436.22	7.53%
固定资产	15,014.94	26.81%	15,353.55	24.41%	16,773.51	23.22%
在建工程	5.54	0.01%	5.54	0.01%	-	-
固定资产清理	-	-	-	-	1.40	0.00%
无形资产	4,594.77	8.20%	4,703.54	7.48%	4,873.50	6.75%
商誉	3.68	0.01%	3.68	0.01%	3.68	0.01%
长期待摊费用	9.40	0.02%	13.42	0.02%	2.32	0.00%
递延所得税资产	166.85	0.30%	152.60	0.24%	460.24	0.64%
非流动资产合计	**25,205.66**	**45.01%**	**26,532.46**	**42.19%**	**27,550.85**	**38.14%**
资产总计	**56,003.68**	**100.00%**	**62,892.72**	**100.00%**	**72,235.43**	**100.00%**

报告期内，上市公司的主营业务没有变化，主要是仪器仪表、安检设备、软件等的开发、生产、加工、销售。

截至 2013 年末、2014 年末以及 2015 年 9 月 30 日，上市公司资产总额分别为 72,235.43 万元、62,892.72 万元、56,003.68 万元，2014 年末资产总额较上年减少 9,342.71 万元，降幅 12.93%，截至 2015 年 9 月 30 日的资产总额较 2014 年末减少 6,889.04 万元，降幅 10.95%。

报告期内，上市公司资产规模快速下降，主要是由上市公司流动资产规模大幅下降且非流动资产规模总体保持平稳所导致。

上市公司报告期内流动资产主要由货币资金、应收账款和存货构成。

2014 年末上市公司流动资产较上年减少 8,324.33 万元，降幅 18.63%。主要原因系归还银行存款，导致本期货币资金相对期初金额下降 6,752.50 万元，降幅达 41.75%。

2015年9月30日公司流动资产较2014年末减少5,562.23万元，降幅15.30%，主要因为货币资金、应收票据、应收账款大幅下降所致。其中货币资金余额8,463.84 万元，降幅10.05%，主要系2015年1-9月归还银行借款的金额较大，购买短期银行理财产品支出增加，故货币资金期末余额较年初大幅减少；应收票据余额126.91 万元，降幅94.34%，主要系2015年1-9月公司持有的国外客户的大额信用证到期承兑；应收账款期末余额11,204.31 万元，降幅11.30%，主要系本报告期期初持有的国外客户应收账款大量结算回款。

上市公司非流动资产主要由投资性房地产、固定资产和无形资产构成。2014年末上市公司非流动资产较上年减少1,018.39万元，降幅3.70%，2015年9月30日上市公司非流动资产较2014年末减少1,326.80 万元，降幅5.00%。总体而言，报告期内，上市公司非流动资产规模总体保持平稳，各期末仅略微下降。

2、负债结构分析

最近两年一期本上市公司负债结构如下：

单位：万元

项目	2015-9-30		2014-12-31		2013-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	12,277.00	28.01%	17,930.00	37.44%	29,700.00	60.59%
应付票据	485.85	1.11%	483.72	1.01%	4,374.79	8.92%
应付账款	7,576.03	17.28%	11,154.35	23.29%	8,526.07	17.39%
预收款项	1,111.36	2.54%	965.46	2.02%	897.81	1.83%
应付职工薪酬	467.35	1.07%	516.89	1.08%	639.25	1.30%
应交税费	457.80	1.04%	536.02	1.12%	612.39	1.25%
应付利息	29.21	0.07%	38.60	0.08%	57.71	0.12%
应付股利	58.78	0.13%	58.78	0.12%	58.78	0.12%
其他应付款	18,749.45	42.78%	13,604.72	28.41%	1,942.33	3.96%
其他流动负债	46.75	0.11%	41.98	0.09%	-	-
流动负债合计	**41,259.59**	**94.13%**	**45,330.51**	**94.65%**	**46,809.11**	**95.49%**
长期借款	1,434.09	3.27%	1,509.09	3.15%	1,627.27	3.32%
预计负债	-	-	-	-	22.00	0.04%
递延收益	1,137.00	2.59%	1,052.00	2.20%	-	-
其他非流动负债	-	0.00%	-	-	560.00	1.14%

项目	2015-9-30		2014-12-31		2013-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
非流动负债合计	2,571.09	5.87%	2,561.09	5.35%	2,209.27	4.51%
负债合计	43,830.68	100.00%	47,891.60	100.00%	49,018.39	100.00%

截至 2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月 30 日，上市公司负债总额分别为 49,018.39 万元、47,891.60 万元、43,830.68 万元，2014 年末负债总额较上年减少 1,126.79 万元，降幅 2.30%，截至 2015 年 9 月 30 日的负债总额较 2014 年末减少 4,060.92 万元，降幅 8.48%。

负债结构方面，截至 2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月 30 日，上市公司流动负债分别为 46,809.11 万元、45,330.51 万元、41,259.59 万元，流动负债占负债总额比例分别为 95.49%、94.65%、94.13%；上市公司非流动负债分别为 2,209.27 万元、2,561.09 万元、2,571.09 万元，非流动负债占负债总额比例分别为 4.51%、5.35%、5.87%。总体而言，报告期内上市公司负债结构以流动负债为主，占比均在 90%以上。

报告期内，上市公司负债总规模不断下降，同时，因上市公司主要负债为流动负债，所以公司总体负债规模受流动负债的影响较大。

上市公司流动负债主要由短期借款、应付账款和其他应付款构成。2014 年末公司流动负债较上年减少 1,478.60 万元，降幅 3.16%，截至 2015 年 9 月 30 日公司流动负债较 2014 年末下降 4,070.92 万元，降幅 8.98%。截至 2015 年 9 月 30 日，上市公司流动负债降幅较大的原因是归还应付账款及银行短期借款所致。

上市公司非流动负债主要由长期借款和递延收益构成，截至 2015 年 9 月 30 日，分别占公司负债总额的 3.27%和 2.59%。2014 年末公司非流动负债较上年增加 351.82 万元，增幅 15.92%，2015 年 9 月 30 日公司非流动负债较 2014 年末增加 10.00 万元，降幅 0.39%，保持平稳。

3、偿债能力分析

项目	2015-9-30	2014-12-31	2013-12-31
资产负债率（%）	78.26	76.15	67.86
流动比率	0.75	0.80	0.95
速动比率	0.54	0.57	0.69
流动负债占负债总额的比重（%）	94.13	94.65	95.49

从上表可以看出，2014 年末和 2015 年 9 月末，上市公司资产负债率虽有波动，但均保持较高水平。最近两年一期，上市公司流动负债占负债总额的比重均在 90%以上，因此公司的主要负债为流动负债，但报告期内流动负债占比呈现下降趋势。报告期内，上市公司流动比率与速动比率持续维持在较低水平且持续下降，因此上市公司短期流动性较差。

总体而言，报告期内上市公司偿债能力较差，长期偿债能力保障程度较低，短期偿债压力较大。

4、资产周转能力分析

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次/年）	2.07	2.90	2.82
存货周转率（次/年）	2.68	2.19	2.25

从上表可以看出，2014 年，公司应收账款周转率和存货周转率波动很小；2015 年 1-9 月，公司应收账款和存货水平较 2014 年末均有所下降，相应营业收入和营业成本也有不同程度的下降，导致应收占款周转率下降，存货周转率有所上升。

从资产周转能力分析显示公司的经营效率较低，存在一定的销售压力和库存压力，经营资金使用效率有待提高。

（二）本次交易前经营成果讨论与分析

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	**24,691.86**	**37,307.56**	**44,041.13**
其中：营业收入	24,691.86	37,307.56	44,041.13
二、营业总成本	**27,374.27**	**45,648.87**	**46,303.21**
其中：营业成本	15,996.97	24,801.78	30,899.81
营业税金及附加	284.16	497.06	238.05
销售费用	3,953.21	6,289.85	3,942.80
管理费用	5,968.62	8,403.04	6,971.71
财务费用	480.35	2,008.32	2,437.39
资产减值损失	690.95	3,648.82	1,813.45
加：投资收益	2.09	22.75	27.52
三、营业利润〔亏损以“一”号填列〕	**-2,680.32**	**-8,318.57**	**-2,234.55**
加：营业外收入	303.98	805.22	4,362.11
其中：非流动资产处置利得	0.05	7.69	-
减：营业外支出	290.64	147.21	139.92
其中：非流动资产处置损失	102.78	119.58	37.56
四、利润总额（亏损总额以“一”号填列）	**-2,666.98**	**-7,660.56**	**1,987.63**

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
减：所得税费用	161.13	555.37	538.07
五、净利润（净亏损以“一”号填列）	**-2,828.12**	**-8,215.93**	**1,449.56**
归属于母公司所有者的净利润	-2,189.36	-6,858.98	2,104.30

上市公司报告期内主营业务为仪器仪表、安检设备、软件等的开发、生产、加工、销售。

公司 2013 年度营业收入为 44,041.13 万元，同比下降 8.78%，主要系本期订单较上年同期减少所致；营业税金及附加 238.05 万元，较上年同期下降 38.59%，主要系较上年同期的营业收入下降及增值税进项税额留抵额较大，故而应纳流转税及税费附加减少所致；销售费用 3,942.80 万元，较上年同期下降 26.74%，主要系公司上一年度进行人力资源优化支付了部分离职补偿金和本期营销政策较上期有较大变化所致；管理费用 6,971.71 万元，较上年同期下降 37.57%，主要原因：一、上一年度思达高科因厂区拆迁进行人力资源优化支付了部分离职补偿金及相关费用较多。二、智度投资子公司上海英迈吉东影图像设备有限公司本期研发工作的重心是现有产品的品质提高和降本，通过元器件的优化配合，本期的研发物料成本有较大幅度的下降；归属于上市公司股东净利润：2,104.30 万元，主要原因：一、本期加强管理，成本费用及资产减值有效降低；二、母公司拆迁收到的补偿款于本期符合会计准则规定，确认了收益。

2014 年全年，由于市场需求萎缩，国网订单下降，经营状况不够理想。2014 年全年，公司实现营业收入 37,307.56 万元，同比下降 15.29%，利润总额-7,660.56 万元，净利润-8,215.93 万元，其中归属于上市公司股东的净利润-6,858.98 万元，较去年减少-8,963.28 万元，同比下降 425.95%。其中营业税金及附加 497.06 万元，同比增加 108.81%，主要系本期出口销售免抵税额缴纳附征的营业税金及附加较上年同期增加所致；销售费用 6,289.85 万元，同比增加 59.53%，主要系本期下属子公司的佣金费用、代理费用上升及主营业务市场开拓相关费用增加所致；利润总额及归属于上市公司股东净利润较去年下降幅度较大，主要系上年同期确认的拆迁补偿收益金额较大，本期无此类业务及本期经营业绩不佳所致。

2015 年，由于市场需求持续萎缩，国网订单下降，经营状况不够理想，2015 年 1-9 月，公司实现营业收入 24,691.86 万元，下降 33.82%，利润总额为-2,666.98 万元，净利润为-2,828.12 万元，其中归属于上市公司股东的净利润-2,189.36 万

元。其中财务费用 480.35 万元，主要系本报告期银行贷款较上年同期减少，降低了银行利息支出；所得税费用 161.13 万元，主要系利润总额减少所致。

二、各标的公司行业特点

本次交易各标的所属行业可以分成互联网营销行业、网络游戏行业、应用分发行业三大类，其中猎鹰网络、亦复信息、Spigot 属于互联网营销行业，猎鹰网络子公司范特西属于网络游戏行业，掌汇天下属于应用分发行业。

（一）各标的公司行业分类及业务概况

1、猎鹰网络

猎鹰网络主要从事移动互联网营销推广服务业务，根据中国证监会的公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I64 互联网和相关服务”。

移动互联网广告是指以移动设备为媒体传播广告，利用移动互联网网络，将广告信息发送至用户手机、平板电脑等各类移动通讯终端上，通过这些商业信息来影响接收者的态度、意图和行为，以达到广告宣传的目的。

移动互联网广告与传统的广告具有一定的相似性，但是又具有其独特的性质。移动互联网广告的本质是广告主将自己的广告信息通过移动互联网传送到受众的移动通讯终端，让受众接收广告主的广告信息，进而产生消费行为。

移动互联网广告以移动设备为载体，具有传统广告所不具备的变现形式及特点。基于移动互联网络这一强大的媒体，移动互联网广告具有多种表现形式，可分为文字链接式广告、图片横幅式广告、全屏广告、插屏广告、嵌入式广告、积分墙广告等多种。

2、猎鹰网络的全资子公司范特西

网页游戏产品、移动终端游戏产品等开发、发行推广和运营维护及相关业务。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），范特西所属行业为游戏行业，属于“I65 软件和信息技术服务业”。

范特西从事行业属于网络游戏行业的细分移动网络游戏行业和网页游戏行业。网络游戏是指由软件程序和信息数据构成，通过互联网、移动通信网等信息

网络提供的游戏产品和服务。

根据文化部发布的《2014 中国网络游戏市场年度报告》，网络游戏是指由软件程序和信息数据构成，通过互联网、移动通信网等信息网络提供的游戏产品和服务，主要包括以客户端、网页浏览器和其他终端形式运行的网络游戏，以及通过信息网络向公众提供的单机版游戏。其他终端，是指移动电话、个人数字处理器、联网的游戏机和接入信息网络的各类信息设备。

报告期内，范特西的主营业务为网络游戏产品的开发与运营，其游戏产品涉及网页游戏以及移动网络游戏，其自主研发的《范特西篮球经理》、《梦之队》和《篮球 2》三款篮球模拟经营类网页游戏取得了市场的高度认可。同时，受中国高速增长的移动游戏行业的影响，范特西积极布局手游市场，在网页游戏开发、运营能力不断提高的基础上，通过《梦之队（手机版）》等游戏将产品领域拓展到移动互联网游戏。

3、亦复信息

本次交易标的亦复信息主要从事数字整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司分别运营，分为搜索引擎整合营销、精准营销、“万流客”SSP（Supply Side Platform）、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务。公司以搜索引擎营销为主导，以客户需求为导向，为客户提供基于互联网和移动互联网的数字整合营销方案。亦复信息属于互联网营销服务行业，根据证监会《上市公司分类指引》（2012 年修订），亦复信息业务属于“互联网和相关服务业（I64）”。

4、掌汇天下

本次交易的标的公司掌汇天下的主要产品是基于 Android 系统的本土化应用商店“AppChina 应用汇”，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）标准，掌汇天下属于“信息传输、软件和信息技术服务业”项下的“I64 互联网和相关服务”。

5、Spigot

Spigot 的主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，致力成为连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案的领先提供商。公司可为电商平台、搜索引擎以及其他用户开发浏览器插件，并将插件分发到相关浏览器以及其他流行

的应用软件中，通过网络为广告用户提供全球覆盖机会，并由此为应用开发者提供商业变现机会。根据证监会《上市公司分类指引》（2012 年修订），Spigot 业务应归类为“信息传输、软件和信息技术服务业”下的“软件和信息技术服务业”（I65）。

（二）行业主管部门、监管体制和主要法规政策

1、行业主管部门

名称	主要职能
工商行政管理部门	工商总局下设的广告监督管理司，主要负责拟订广告业发展规划、政策措施并组织实施；拟订广告监督管理的具体措施、办法；组织、指导监督管理广告活动；组织监测各类媒介广告发布情况；查处虚假广告等违法行为；指导广告审查机构和广告行业组织的工作等。 县级以上地方工商行政管理部门对本行政区域的广告进行监督管理、保护消费者合法权益等。
中华人民共和国工业和信息化部	网络强国建设相关工作，推动实施宽带发展；负责互联网行业管理（含移动互联网）；协调电信网、互联网、专用通信网的建设，促进网络资源共建共享；组织开展新技术新业务安全评估，加强信息通信业准入管理，拟订相关政策并组织实施；指导电信和互联网相关行业自律和相关行业组织发展。负责电信网、互联网网络与信息安全技术平台的建设和使用管理；负责信息通信领域网络与信息安全保障体系建设；拟定电信网、互联网及工业控制系统网络与信息安全规划、政策、标准并组织实施，加强电信网、互联网及工业控制系统网络安全审查；拟订电信网、互联网数据安全管理政策、规范、标准并组织实施；负责网络安全防护、应急管理和处置等职能。
中华人民共和国文化部	文化部负责制定互联网文化发展与管理的方针、政策和规划，监督管理全国互联网文化活动；依据有关法律、法规和规章，对经营性互联网文化单位实行许可制度，对非经营性互联网文化单位实行备案制度；对互联网文化内容实施监管，对违反国家有关法规的行为实施处罚。 同时，文化部又是网络游戏的主管部门，负责网络游戏相关产业规划、产业基地、项目建设、会展交易和市场监管，拟订动漫、游戏产业发展规划并组织实施，指导协调动漫、游戏产业发展，对网络游戏服务进行监管（不含网络游戏的网上出版前置审批）。
国家新闻出版广电总局	国家新闻出版广电总局主要负责网络游戏网上发行前置审批和进口网络游戏审批管理，对境内举办各种游戏的会展交易节庆活动中涉及境外游戏作品的展示、演示、交易、推广等内容进行审查批准。此外，国家新闻出版广电总局加挂国家版权局牌子，在著作权管理上，以国家版权局名义行使职权；关于动漫和网络

	游戏管理，与文化部的职责分工维持不变。
各省、直辖市、自治区电信管理部门	贯彻执行国家、工业和信息化部工信部以及各地有关电信与信息服务行业管理的方针政策以及法律、法规和行政规章，对各地电信市场进行规划、建设、管理、监督等职能。

2、行业自律性组织

名称	主要职责
中国广告协会	中国广告协会成立于1983年，是国家工商行政管理总局直属事业单位，是经民政部注册登记的全国性社会团体。经过20多年的发展，中国广告协会组织结构日益健全、组织力量日益壮大。目前，已有全国各省、自治区、直辖市等地方广告协会单位会员 51家，单位会员600余家（广告公司、媒体、广告主、教学研究机构、市场调查公司等），个人会员400余名（学术委员和法律委员），以及15个专业领域的分支机构。
中国互联网协会	中国互联网协会成立于2001年5月25日，由国内从事互联网行业的网络运营商、服务提供商、设备制造商、系统集成商以及科研、教育机构等70多家互联网从业者共同发起成立，是由中国互联网行业及与互联网相关的企事业单位自愿结成的行业性的全国性的非营利性的社会组织。中国互联网协会现任理事长为原中国工程院副院长邬贺铨院士，现有会员400多个，协会的业务主管单位是工业和信息化部，会址设在北京市。
中国软件行业协会	中国软件行业协会(英文全称：China Software Industry Association，英文缩写：CSIA) 成立于1984年9月6日，由从事软件研究开发、出版、销售、培训，从事信息化系统研究开发，开展信息服务，以及为软件产业提供咨询、市场调研、投融资服务和其他中介服务等的企事业单位与个人自愿结合组成, 经国家民政部注册登记，是唯一代表中国软件产业界并具有全国性一级社团法人资格的行业组织，民政部首批授予的AAA级行业组织。
中国出版工作者协会	中国出版工作者协会（PUBLISHERS ASSOCIATION OF CHINA）(简称“中国版协”)成立于1979年12月，是中国出版界自愿结成的全国性全行业的社会团体，是出版界联系政府管理部门的桥梁和纽带，是非营利性的社团组织。其会员涵盖图书、期刊、音像、电子出版物、印刷和发行等出版全行业。

3、行业适用法律法规

名称	时间	主旨
《中华人民共和国广告法》	1994年10月27日	规范广告活动，保护消费者的合法权益，促进广告业的健康发展和维护社会经济秩序。广告主、广告经营者、广告发布者从事广告活

		动，应当遵守法此法。
《广告管理条例施行细则》	2015年1月1日	加强广告管理，推动广告事业的发展，有效地利用广告媒介为社会主义建设服务。对于在中华人民共和国境内刊播、设置、张贴广告的活动进行规范，包括广告经营者的设立审批登记程序、广告内容、广告管理部门等方面。
《互联网信息服务管理办法》	2000年9月25日	规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展。将互联网信息服务分为经营性和非经营性两类，并对这两类经营活动分别进行规范，包括开展服务的审批登记程序、服务内容、服务资质、管理部门、处罚措施等。
《信息网络传播权保护条例》	2006年7月1日	著作权人、表演者、录音录像制作者享有的信息网络传播权受著作权法和本条例保护。除法律、行政法规另有规定的外，任何组织或者个人将他人的作品、表演、录音录像制品通过信息网络向公众提供，应当取得权利人许可，并支付报酬。
《计算机软件保护条例》	2002年1月1日	中国公民、法人或者其他组织对其开发的软件，不论是否发表，均享有著作权。软件著作权人可以向国家版权局认定的软件登记机构办理登记，以证明其享有著作权。
《中华人民共和国电信条例》	2000年9月25日	国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。经营增值电信业务，须取得《增值电信业务经营许可证》。
《网络游戏管理暂行办法》	2010 年 8 月 1 日	从事网络游戏的经营单位须取得网络文化经营许可证并通过文化行政部门审核与社会公告，其产品不得含有法律、行政法规和国家规定禁止的内容并须通过内容审查；网络游戏经营单位的经营活动应遵守该法的相关规定。

4、行业相关产业政策

名称	时间	主要内容
《2006-2020 年国家信息化发展战略》	2006年5月	明确指出要推动信息服务业发展，为互联网信息服务行业发展创造了良好环境。发展战略指出：大力推进信息化，是覆盖我国现代化建设全局的战略举措；广泛应用信息技术，改造和提升传统产业，发展信息服务业，将推动经济结构战略性调整作为战略目标。

《关于促进广告业发展的指导意见》	2008年4月	提出“把促进广告业又好又快发展，作为一项紧迫而长期的战略任务”的重要指导思想，将广告行业的主要目标和任务设定为“加快行业结构调整，促进广告产业的专业化、规模化发展，提升广告策划、创意、制作的整体水平；积极推动新兴广告媒体的发展与规范；以中华民族优秀品牌战略为基础、以广告企业为主干、以优势媒体集团为先导，形成布局合理、结构优化的广告产业体系”。
《网络公关服务规范》（指导意见）	2010年3月	有针对性地制定网络公关服务规范和从业行为准则，不断提高专业技术水平并提升从业人员专业素养，以确保网络公关行业的可持续、健康发展。以期原则性规范网络公关服务的服务标准。
《关于推进广告战略实施的意见》	2012年4月	要求拓宽广告业投融资渠道，鼓励各类创业风险投资机构和信用担保机构向发展前景好、吸纳就业多以及运用新技术、新业态的广告企业开拓业务，支持互联网等新兴广告媒介健康有序发展，使其成为广告业新的增长点。
《广告产业发展“十二五”规划》	2012年6月	加快广告业技术创新，促进数字、网络等新技术在广告服务领域的应用；支持利用互联网、楼宇视频、手机网站、手机报刊、移动电视、网络广播、网络电视、电子杂志等新兴媒体的广告业态健康有序发展。
《关于贯彻落实国务院<“三定”规定>和中央编办有关解释，进一步加强网络游戏前置审批和进口网络游戏审批管理的通知》	2009 年 9 月	规定将网络游戏内容通过互联网向公众提供在线交互使用或下载等运营服务是网络游戏出版行为，必须严格按照国家法规履行前置审批，禁止外商以独资、合资、合作等方式在中国境内投资从事网络游戏运营服务，变相控制和参与网络游戏运营业务。
《关于加强对进口网络游戏审批管理的通知》	2009 年 7 月	规范网络游戏出版服务的前置审批。新闻出版总署负责“对游戏出版物的网上出版发行进行前置审批”，“负责对出版境外著作权人授权的互联网游戏作品进行审批”。
《关于加强网络游戏虚拟货币管理工作的通知》	2009 年 6 月	从事“网络游戏虚拟货币发行服务”和“网络游戏虚拟货币交易服务”业务的企业，须符合设立经营性互联网文化单位的有关条件，向企业所在地省级文化行政部门提出申请，省级文化行政部门初审后报文化部审批。同一企业不得同时经营以上两项业务。
《文化部关于改进和加强网络游戏内容管理工作的通知》	2009 年 11 月	进一步强调了关于网络游戏内容管理与网络游戏管理责任的相关信息，包括建立网络游戏经营单位自我约束机制、完善网络游戏内容监管制度和强化网络游戏社会监督与行业自律。

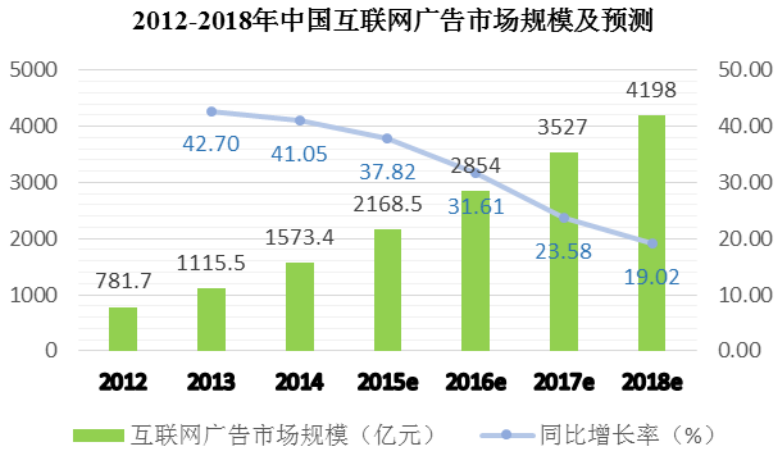
（三）各标的公司所处行业市场分析

1、互联网营销行业市场分析

（1）互联网营销行业整体发展状况

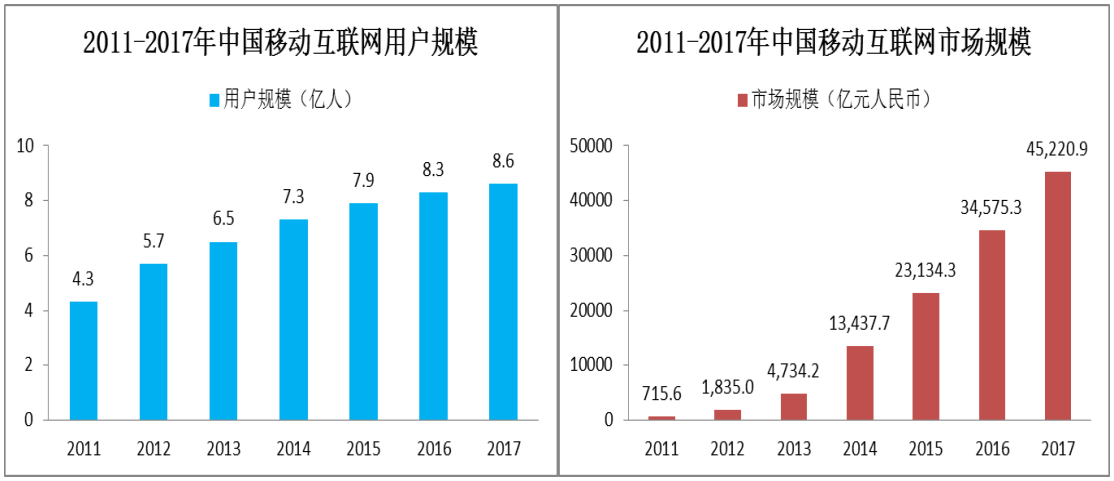
中国的互联网产业在2005年进入了飞速发展期，网民数量每年都保持着快速的增长。截至2015年6月，据CNNIC的统计，中国的网民规模已由2005年的1.11亿增至6.68亿，互联网普及率从2005年的8.5%增长到48.8%。庞大的网民数量带来了巨大的流量，网络媒体因此也越来越受广告主的青睐。据艾瑞咨询统计，2014年中国互联网营销市场规模达1,573亿元，同比增长41%，已超越电视媒体（2014年市场规模1,114亿元），成为第一大媒体，预计在2018年中国互联网广告市场规模可达4,198亿元，市场空间巨大。

互联网广告主要包括PC端网络广告和移动网络广告。据艾瑞咨询统计，PC端网络广告2014年市场规模1,540亿元，同比增长40%，增速与总体互联网广告市场持平。相比之下，移动广告市场规模虽小得多，但却爆发出了强劲的增长力，据艾瑞咨询统计，2014年移动广告市场规模达296.9亿元，同比增幅高达122.1%。这主要得益于智能手机、平板电脑等移动终端的普及、3G/4G移动网络的加速建设和升级、移动网络使用成本的下降、Wi-Fi使用率的提高等，这使得中国手机网民的数量保持着持续、快速的增长，据CNNIC的统计，截至2015年6月，我国手机网民的数量已达5.94亿，占到网民总数的88.9%。艾瑞咨询预测未来四年移动广告市场仍会保持高速增长，2018年市场规模有望达到2,200.5亿元，在互联网广告中的市场中的占比超过50%。



来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

自 2011 年至 2014 年，移动广告市场均保持高速发展，移动互联网用户由 2011 年的 4.3 亿人增长至 2014 年的 7.3 亿人，与此同时，移动互联网规模由 2011 年的 715.6 亿元人民币增长至 2014 年的 13,437.7 亿元人民币。仅 2014 一整年，整体的移动广告市场开始逐步走向成熟，竞争更为有序化：一方面广告主增加了在移动端的投入，行业广告主需求旺盛，品牌广告主预算增加；另一方面媒体环境变得更加成熟，原生广告、视频广告等更加丰富的广告形式的出现为媒体提供了更广阔的广告空间。2014 年移动端也开始了对于程序化购买的探索，并相继有一系列企业开始转向程序化购买。



数据来源：《中国移动互联网数据盘点&预测专题研究报告 2015》

根据上图显示的数据，移动互联网市场规模将由 2015 年的 23,134.3 亿元增长至 2017 年的 45,220.9 亿元，移动互联网用户将由 2015 年的 7.9 亿人增加至 2017 年的 8.6 亿人。 随之而来的，是广告主对移动互联网广告投入预算的持续增加：一方面品牌广告主不断加大移动广告尝试力度，逐步增加移动端广告预算，促进移动广告规模增长；另一方面行业广告主市场活跃，推广需求旺盛，目前仍然占据移动广告收入主体的行业广告主，在相当长时间内仍然是移动广告的贡献主体。

同时，随着智能手机使用数量的增长、移动定位技术和位置服务的成熟，本地化移动广告营销已成为大多数广告主关注的热点。本地化移动广告营销不仅是一些地方广告主的需求，另一方面也是许多品牌广告主的需求，尤其是对于个别类别广告主需要在某一地域进行营销推广活动的需求。本地化移动广告市场将精准化地驱动本地化消费行为，利用人群定向、投放时间定向、投放区域定向、投

放媒体属性定向、设备及平台定向、网络运营商定向，将广告传递给最需要的人；交互化地激发消费者本地化参与，促使用户消费行为的发生，将广告效果更有效的转化为实际的价值。

（2）按广告形式细分互联网营销行业

目前，我国互联网广告市场上主要有两大类广告，分别是展示类广告和搜索类广告。据艾瑞咨询统计，这两大类广告 2014 年市场份额达 1,044.3 亿元，占整体互联网广告市场的 67.8%。

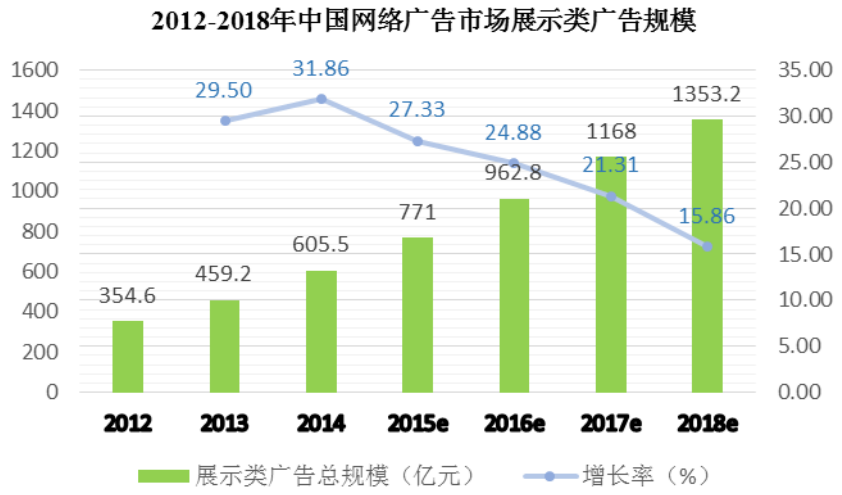
1）展示类广告

展示类广告主要包括品牌图形广告、视频贴片广告、富媒体广告、文字链广告、电商展示广告等，是互联网广告最常见的一种形式。例如门户网站上的广告横幅、视频网站上的贴片广告、网页弹窗广告等，都属于展示类广告。

广告类型		主要特点
展示广告	品牌图形广告	品牌图形广告主要包括按钮广告、鼠标感应弹出框、浮动标识/流媒体广告、画中画、摩天柱广告、通栏广告、全屏广告、对联广告、视窗广告、导航条广告、焦点图广告、弹出窗口和背投广告等形式。品牌图形广告是互联网广告最常见的表现形式之一，并且也是占市场份额最大的互联网广告形式。它主要投放在综合门户网站、垂直类专业网站上，其作用是增强品牌广告的曝光率。
	视频贴片广告	视频贴片广告指在网络视频播放前、播放暂停或者播放完后插播的图片、视频、FLASH 等广告。作为最早的网络视频营销方式，视频贴片广告具备了很强的渗透性，实现了传播效能的叠加提升，具备干扰度低、成本低廉的优点。
	富媒体广告	富媒体广告主要包括插播式富媒体广告、扩展式富媒体广告和视频类富媒体广告等形式。富媒体广告的特点是利用富媒体技术把大 K 数的广告文件（视频广告片、Flash 广告等）通过在大流量的门户网站上流畅的播放，具有网络强互动的优势，从而达到一种强曝光、高点击的效果。
	文字链广告	文字链广告是以一排文字作为一个广告，点击进入相应的广告页面，主要投放文件格式为纯文字广告形式。其优点在于对用户阅读网站造成影响较小，能达到软性宣传目的。而缺点则是很难对用户造成强烈的直观吸引力。

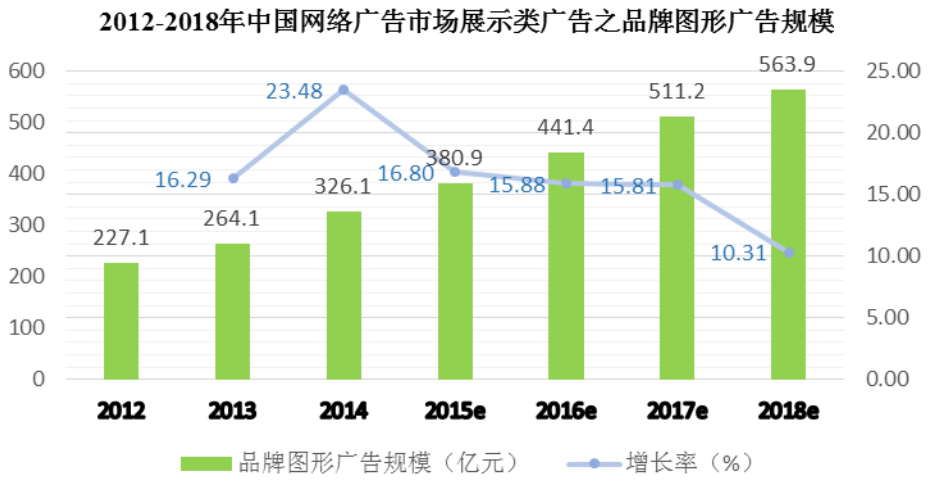
目前，展示类广告拥有互联网广告市场的第一大市场份额，据艾瑞咨询统计，

2014年其市场规模达605.5亿元，同比增长31.9%，约占互联网广告行业整体规模的38.48%。但是由于搜索广告市场的快速崛起，展示类广告的市场规模增速明显低于搜索类广告市场与整体互联网广告市场。虽然随着部分广告主更加偏向于效果营销，未来展示类广告的增速将会逐年下降，但程序化购买会给展示类广告带来新的增长点，因此预计展示类广告整体市场规模还是继续保持增长，艾瑞咨询预测在2018年展示类广告市场份额有望达到1,353.2亿元。



来源：艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》

据艾瑞咨询统计，2014 年品牌图形广告的市场规模达 326.1 亿元，同比增长 23.5%，占展示类广告的 53.85%，因此品牌图形广告是展示类广告的主要形式。投放品牌图文广告的主要客户一般是知名品牌企业，他们通常将自己的品牌广告投放在大型综合门户网站或者垂直类网站上，以增加品牌曝光率。在经过了多年的快速增长后，品牌图形类广告逐渐进入平稳期，增速不及互联网广告全行业的增速。但是垂直类网站（如汽车之家、搜房网）的兴起，给品牌图形广告市场带来新的增长点，这些网站主要聚焦当前热点行业，对大而全的门户网站产生了分流。垂直类网站的用户往往具有极高的行业关注度，此类广告的精准性远高于综合类门户网站，因此，对于同行业内的广告主而言，是较好的广告投放媒体。



来源：艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》

展示类广告市场中另一大增长点在网络视频广告市场。据艾瑞咨询统计，网络视频广告市场规模在 2014 年超过 150 亿元，增速高达 55.1%，远超展示类广告市场的增速，预计 2018 年市场规模可达 540.9 亿元。这主要得益于两方面，一方面是中国互联网宽带速率的提升，另一方面是网络视频内容的极大丰富。宽带速率的提升给网络视频用户带来了更好的用户体验，这表现在网络视频的流畅度以及清晰度有了很大的提升，视频的观看质量得到保证。与此同时，在线视频内容方面，除用户自己上传的视频外，网络视频网站还会购买热播剧、综艺节目、真人秀等优质视频内容，虽然这部分内容的播放与电视媒体形成竞争，但网络视频优势更明显，例如能够及时回播、能够保存进度、播放时长不受限制等。2014 年以来，网络视频网站上还推出了一大批自制剧、自制节目等，为视频网站带来了知名度和用户流量。

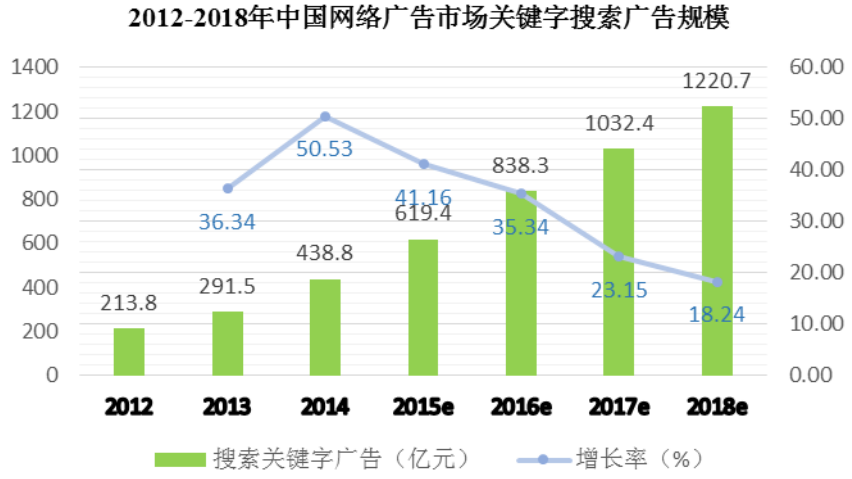
2）搜索类广告

搜索类广告大体可以分为两大类，第一是关键字搜索广告，另外一个则是垂直搜索广告。关键字搜索广告是指显示在搜索引擎网站搜索结果页面的网站链接广告，由于关键字广告仅在搜索特定关键词时才会出现，它的精准性和营销效果远高于传统展示类广告，受到效果营销广告主的青睐。

广告类型	主要特点

搜索关键字广告	关键字广告是指当用户利用某一关键词进行检索时，在检索结果页面会出现与该关键词相关的广告内容。由于关键词广告是在特定关键词的检索时， 关键词广告才出现在搜索结果页面的显著位置，所以其针对性非常高，是性价比较高的网络推广方式。关键字广告的成本较低，并容易控制，同时有助于提升公司网站在搜索引擎网站中的排名。
垂直搜索广告	垂直搜索是对网页库中的某类专门的信息进行整合，定向分字段抽取出需要的数据进行处理后再以某种形式返回给用户。其特点是“专、精、深”，且具有行业色彩。搜索内容及结果是以行业相关产品和服务为主，行业专注性高。垂直搜索广告能有针对性地提供给潜在交易方，并能满足其进一步交易的需求，避免面向大众的无效点击，具有良好的广告有效性。

近年来，关键字搜索类广告爆发出强大的增长势头，进入快速增长期，据艾瑞咨询统计，2014年关键字搜索类广告市场规模达438.8亿元，同比增长50.6%，增速远高于整体互联网广告市场，预计2018年市场规模将达到1,220.7亿元。



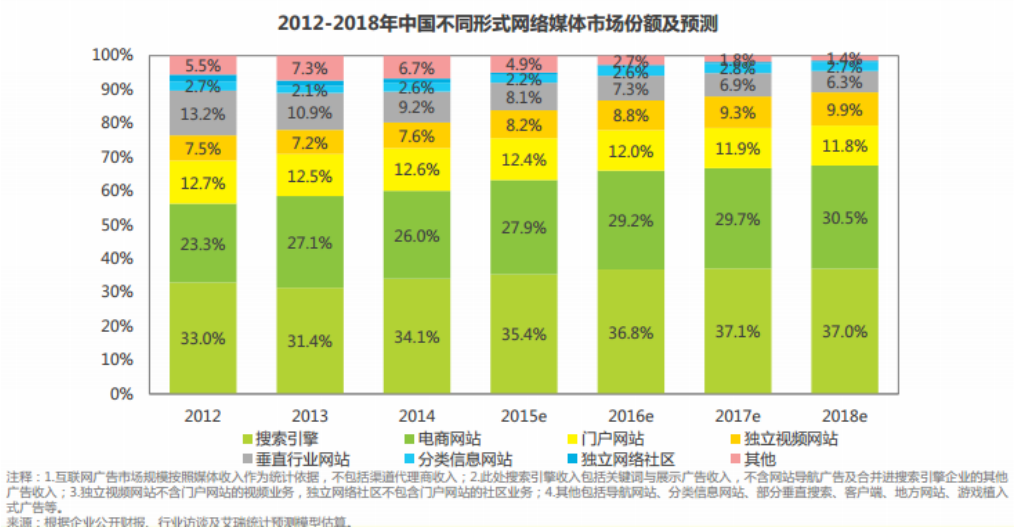
来源：艾瑞咨询《2015年中国网络广告行业年度监测报告》

垂直搜索网站主要是对行业进一步细分，针对某一特定需求的用户，提供相应的搜索服务，主要表现为垂直搜索网站的站内搜索。其中电子商务和旅游类垂直搜索网站贡献最大，例如阿里巴巴、京东、携程、去哪儿等，这些网站具有极强的品牌效应，用户通常直接登录这些网站进行搜索，因此搜索引擎网站的导流作用明显减弱。据艾瑞咨询统计，中国垂直搜索广告市场规模在 2013 年首度超过关键字搜索广告，整体规模达 317.9 亿元，占互联网广告的 28.9%，其增速更

是达到了 98.18%。

搜索类广告市场中，百度处于绝对优势地位。2014 年，艾瑞咨询数据显示百度占据中国搜索引擎市场份额的 81.8%，处于绝对领先的地位，仅次于百度的是谷歌中国，占据中国搜索引擎市场的 10.4%，搜狗和奇虎 360 分别占据 4.0%和 2.8%的市场份额。

据艾瑞咨询统计分析，若按媒体形式分，搜索引擎是占据互联网营销行业市场份额最大的媒体形式，占比高达 34.1%，预计未来也将长期保持领先地位，在 2018 年，市场份额有望达到 37%；其次是电商网站，2014 年市场占比为 26.0%，预期在 2018 年，市场份额将达到 30.5%；门户网站占比为 12.6%，虽然社交、视频业务是门户网站广告增长亮点，但其增速不及搜索引擎和电商网站，预计到 2018 年占比有小幅下降；独立视频网站占比为 7.6%，整体视频网站竞争加剧，预计到 2018 年独立视频网站占比将保持平稳增长；垂直行业网站占比为 9.2%，未来几年增速减缓。



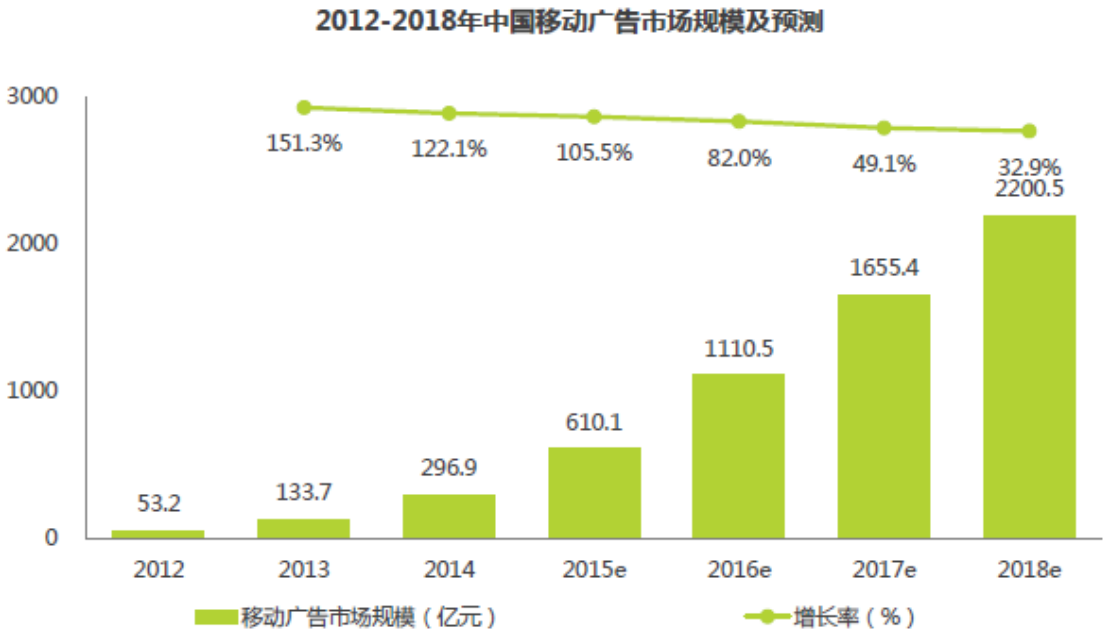
来源：艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》

（3）移动互联网广告发展概况

1）互联网广告向移动端迁移进一步加速

根据艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》，中国移动广告市场规模自 2012 年的 53.2 亿元增至 2014 年的 296.9 亿元，年复合增长率达 136.2%。其中 2014 年同比增速达 122.1%，继续显示出强劲增长趋势，同时增速

远高于整体互联网广告市场。智能终端设备的普及、移动网民的增长、移动广告技术的发展和服务的提升是移动广告市场发展的动力所在，随着移动互联网的爆发式增长，移动广告行业在未来将进入红利期。预计到 2018 年，中国移动广告市场规模将达到 2200 亿元，移动端将成为互联网广告行业中的重要平台。



资料来源：艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度检测报告》

2）移动互联网的深度发展是移动广告市场保持高速增长的主要驱动因素

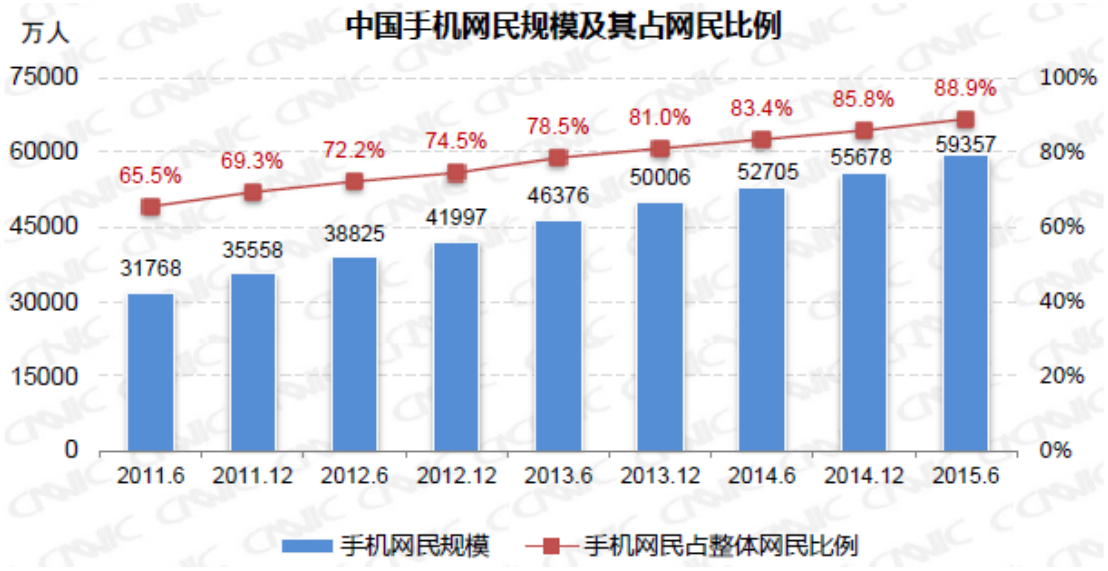
移动广告行业的高速增长主要得益于移动互联网在两方面的深度发展。

智能终端设备的普及、网络环境的日趋完善、移动互联网应用场景的日益丰富三个因素共同作用，促使手机网民规模进一步增长。移动互联网用户数量的不断增加显著提升了移动互联网的媒体价值，各类广告主通过移动终端进行广告推广的需求愈加强烈。近年来，我国智能手机销量快速增长，2013 年销量为 3.43 亿台，增速达 95.5%。未来预计增速虽有所放缓，销量仍将保持持续稳定增长。



资料来源：艾瑞咨询《2014 年中国移动互联网行业年度研究报告》

随着智能手机的普及和其他移动智能终端的不断涌现，移动互联网用户和访问量呈现了爆发式的增长。据 CNNIC 统计，截至 2015 年 6 月，我国手机网民规模达 5.94 亿，较 2014 年 12 月增加 3,679 万人，网民中使用手机上网的人群占比由 2014 年 12 月的 85.8%提升至 88.9%。

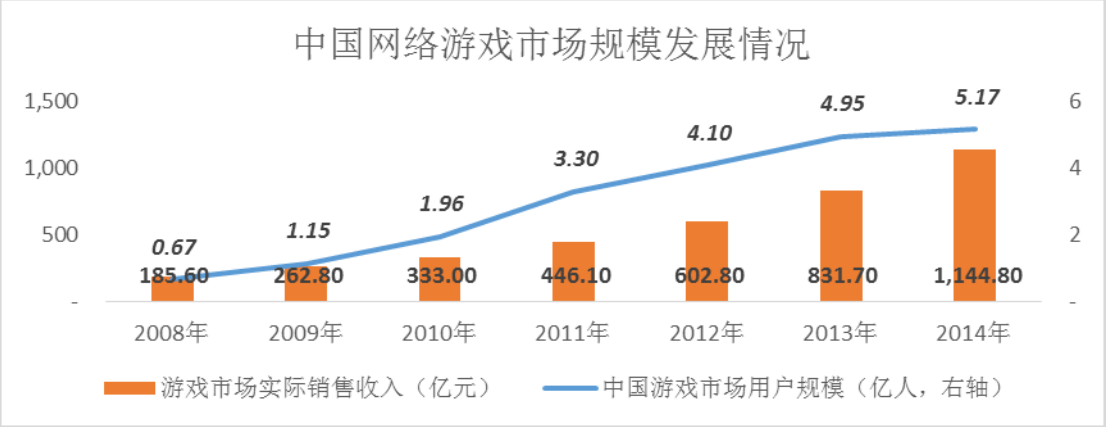


资料来源：CNNIC《第 35 次中国互联网络发展状况统计报告》

另一方面，iOS 和 Android 两大移动智能终端平台经过近几年的快速发展，已经形成出了各自的移动互联生态系统，以广告作为主要流量变现方式之一的盈利模式得以确立，为移动广告行业的发展提供了良好的供给基础。

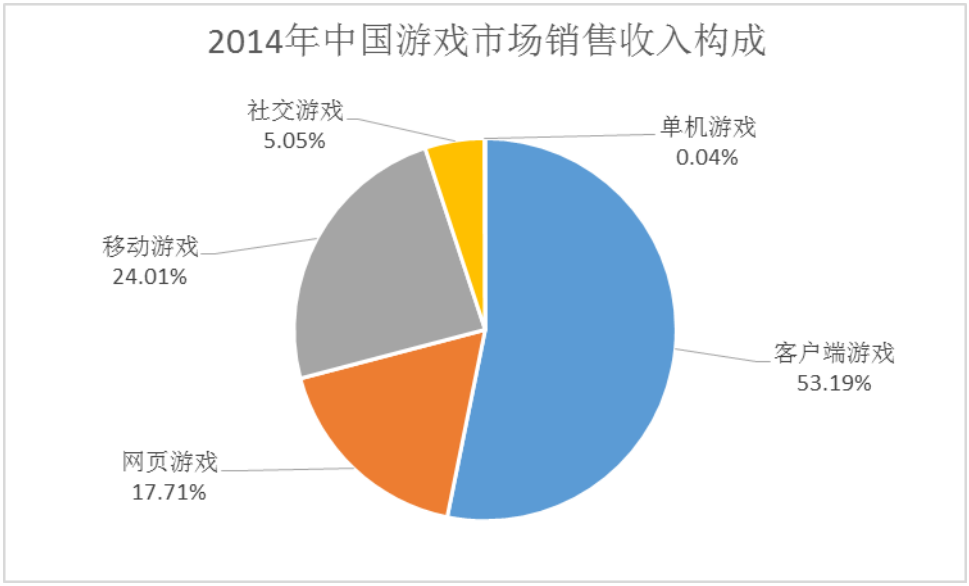
2、网络游戏行业市场分析

根据由中国音像与数字出版协会游戏工委（GPC）、CNG 中新游戏研究（CNG）、国际数据公司（IDC）联合发布的《2014 年中国游戏市场产业报告》，中国游戏市场（包括网络游戏市场、移动游戏市场、单机游戏市场等）2014 年实现销售收入 1,114.8 亿元，比 2013 年增长了 37.7%；用户数量已经达到 5.17 亿人，比 2013 年增长了 4.6%。



数据来源：GPC、IDC、CNG

在 2014 年的中国游戏市场实际销售收入中，客户端网络游戏市场占有率达到 53.191%，网页游戏市场占有率达到 17.706%，移动游戏市场为 24.014%，社交游戏市场为 5.045%，单机游戏为 0.044%。移动游戏市场份额首次超越了网页游戏，成为中国游戏市场第一大细分行业。



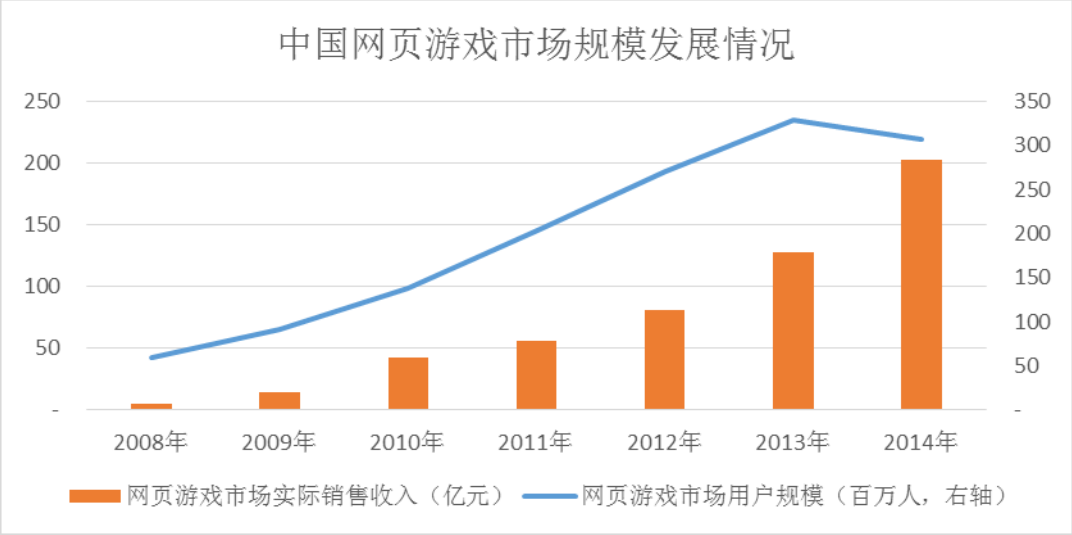
数据来源：GPC、IDC、CNG

根据范特西的报告期内的业务领域，以下主要介绍网页游戏和移动互联网游戏的行业基本情况。

（1）网页游戏的发展情况

网页游戏（Webgame）又称 Web 游戏，简称页游，是基于互联网浏览器的在线互动游戏，页游无需下载客户端，只需打开网络浏览器即可进入游戏，对计算机物理配置要求较低，游戏的关闭或者切换较为方便。网页游戏鉴于其运行特点，游戏内容题材与参与形式较客户端游戏相比较为简单，主要有角色扮演类、战争策略类、经营策略类、休闲经济类和其他小众类型。近年来，游戏逐步由单一类型向复合类型游戏发展，融合了多种元素和玩法，并且加强与社交网络（SNS）的结合。

根据 GPC、IDC 和 CNG 提供的数据，2014 年，中国网页游戏市场实际销售收入 202.7 亿元人民币，比 2013 年增长了 58.8%；市场用户规模方面，2014 年中国网页游戏用户数量为 3.07 亿人，比 2014 年下降 6.5%；市场占有率则从 2013 年的 15.4%上升到了 2014 年的 17.7%。



数据来源：GPC、IDC、CNG

随着互联网的普及、通信技术的革新、电子设备的丰富、支付方式的便捷以及人们娱乐消费观念的转变，网页游戏行业从快速发展进入了平稳扩展的阶段，从粗放式增长进入精细化运营阶段。

据不完全统计，截至 2014 年底，上线运营的各类网页游戏产品共计有 2,330 款，较 2013 年的 2,400 余款略有减少。一方面是由整体市场的精品化趋势所驱动，研发商的研发策略从粗放式“以量取胜”变得更加注重产品质量；另一方面是受移动游戏爆发式增长的冲击，众多中小页游厂商转战手游，大型页游厂商也将

研发资源向移动游戏倾斜，使得新增网页游戏数量出现明显下滑。此外，玩家对网页游戏画质、玩法等要求的提升，也推动页游精品化进程的深入。未来网页游戏数量将进一步下降，运营平台对高质量、定制产品的需求将加大，或将出现产品供不应求的局面。

在网页游戏市场洗牌过程中留存的企业，往往拥有较为优质的产品，能够产生稳定的现金流，支撑研发、运营团队的进一步发展，能够在市场压力下不断完善，增强竞争力。在版权压力之下，网页游戏山寨化的问题也将逐步解决，从过去鲜有购买正版 IP 转变为当前购买 IP 或自造 IP 的状态。此外，跨界合作、谋求海外市场发展也已经成为常态，网页游戏行业升级的各种特征已经显现。

未来随着研发技术的提升、产品精品化及题材和玩法的创新、平台精细运营能力的提高、IP 粉丝经济价值的释放、出海速度的加快等因素，将共同推动网页游戏市场保持较为稳定、健康的增长。未来网页游戏企业将重新注重产品的品牌化效应建设，以增强老用户的凝聚力和吸引新用户的关注，增强自身生存竞争能力，保证企业的长期利益。

在网页游戏市场优胜劣汰去芜存青的大环境下，范特西一直积极的提升企业核心竞争力。除了与 NBA 就版权问题积签署授权签署协议及补充协议，范特西还积极的布局移动手机游戏板块，维持在体育类细分游戏行业内的龙头地位。

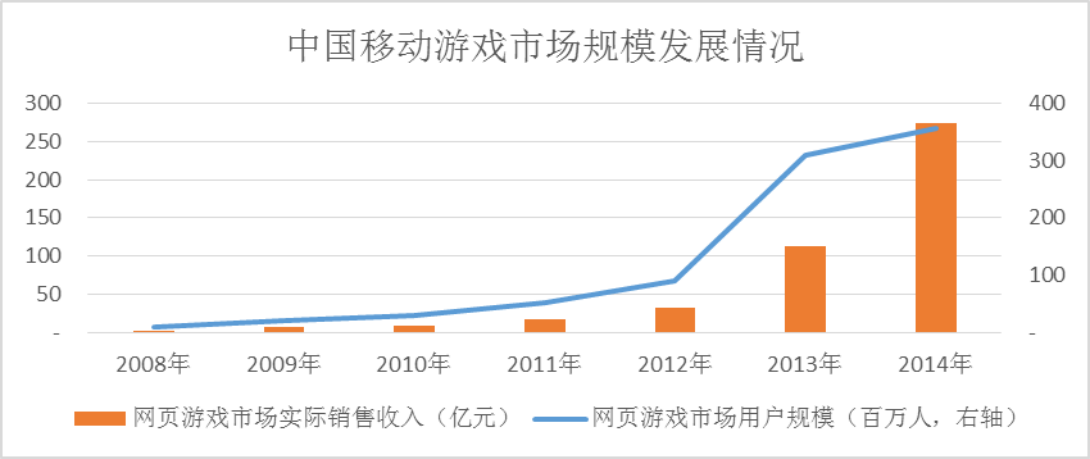
（2）移动网络游戏的发展情况

移动游戏主要是指“智能机游戏”，即安装运行在智能手机上的游戏，其运行系统包括主流的 Symbian、Windows Mobile、Windows Phone、iOS、Linux（含 Android、Maemo、Mee Go 和 Web OS）、Palm OS 和 Black Berry OS 等等，可分为单机游戏以及联网游戏（智能手机网络游戏）。

移动网络游戏的发展历程较短，2008 年前后，苹果公司 iOS 系统和谷歌公司 Android 系统的诞生开启了智能手机游戏的发展，移动网络游戏行业成为一个新兴的产业。以 iPhone 和 Android 手机为代表的智能手机便于携带、能够随时随地联网，拓展了原有通过 PC 端上网的空间。移动网游很好地结合了移动终端的便携性和现代人的碎片化娱乐需求，智能手机用户可以随时随地玩游戏放松心情。同时，手机作为通信工具，也是社交平台，用户可以在游戏中交流，增进感

情。此外，智能手机具备了 PC 端不具有的触控、定位、实时图像声音采集等功能，衍生出的游戏可以为用户带来更加丰富的感官体验。

根据 GPC、IDC 和 CNG 提供的数据，2014 年，中国移动游戏市场实际销售收入达到 274.9 亿元，比 2013 年增长了 144.6%；市场用户规模方面，2014 年移动游戏用户数量为 3.58 亿人，较 2013 年增长了 15.1%；市场占有率则从 2013 年的 13.5%上升到了 24%，成为近年中国游戏市场增长最快的细分行业，同时移动游戏市场占有率也首次超越网页游戏，成为中国游戏产业的第一大细分行业。



数据来源：GPC、IDC、CNG

中国移动游戏市场快速增长主要由智能移动终端游戏带动，这是目前智能移动终端普及的写照，也是移动互联网商业化的先声。中国移动游戏行业的驱动因素主要有：人口资源、智能移动终端的渗透、经济发展带来的消费能力提升等。在 2014 年中国移动游戏市场中，按实际销售收入计算，移动网络游戏占移动游戏市场的 78.3%，单机游戏占比为 21.7%。

2014 年移动游戏行业依然处于快速上升阶段。移动游戏市场尽管起步较晚，但增长较快。移动游戏由于具有移动便携、操作简单、适合碎片化时间等特点，其用户规模增长较快。由于移动游戏公司多为轻资产公司，较高的投入产出比使得移动游戏行业受到了资本市场的青睐。大量资金的涌入，是移动游戏市场得以在短期内快速发展的重要原因之一。

3、应用分发行业市场分析

（1）应用分发行业概览

作为应用分发行业的核心参与者，应用商店是由手机操作系统提供商、终端

设备厂商、运营商和互联网企业开发的应用软件服务平台，应用开发者可以在此类平台上传发布应用，用户在平台上下载免费或付费的应用。作为新型的软件整合分销平台，应用商店革新了数字内容生产和消费的方式，同时也促成了手机软件行业的蓬勃发展。

（2）应用分发行业的发展现状

1）移动互联网市场规模持续增长

根据艾瑞咨询发布的统计，2014 年中国移动互联网市场规模为 2134.8 亿元，同比增长 115.5%；移动互联网市场保持快速增长，商业环境逐渐成熟。2014 年移动互联网的持续高速增长，一是由于智能手机的大面积普及，移动端庞大的用户基数已成定型；二是电商、游戏、广告等传统 PC 经济已逐渐适应移动端发展，并且在已有商业模式基础上，不断拓展出创新应用及服务，带来持续的市场增长。



资料来源：艾瑞咨询

2）中国整体网民及移动网民规模

根据艾瑞咨询的统计，2014 年中国整体网民规模为 6.50 亿，其中 PC 网民规模为 6.00 亿人，增速 0.8%，移动网民 5.6 亿人，增速 11.4%。



3）中国智能手机出货量持续高速增长

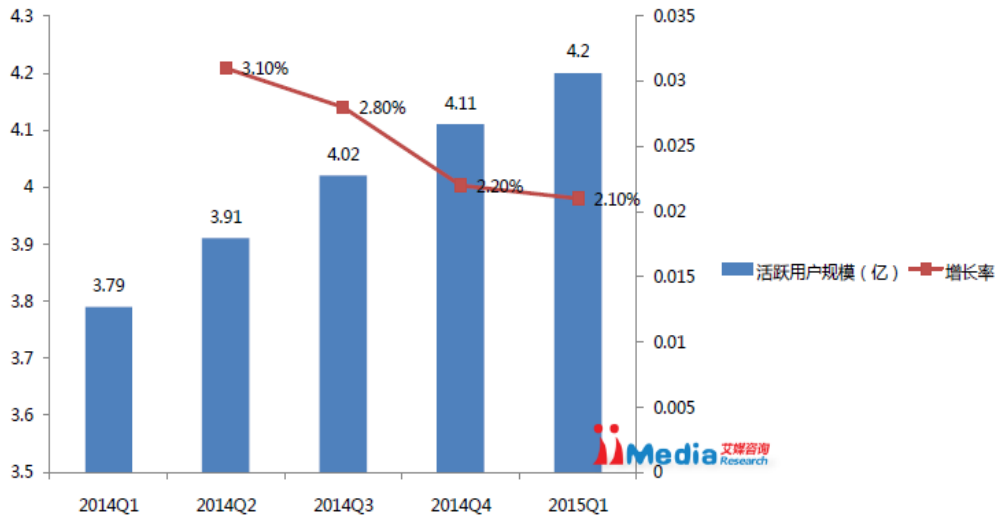
根据艾瑞咨询的统计，随着智能手机换机潮以及 4G 网络建设，中国智能手机出货量保持高速增长，2014 年智能手机出货量为 3.9 亿台，同比增长 21.9%。



4）第三方手机应用商店活跃用户规模持续增长

根据艾媒咨询的统计，截至 2014 年底，中国第三方手机应用商店活跃用户规模达 4.11 亿（除 App Store 用户、手机厂商自主经营的应用商店用户与运营商

旗下的手机应用商店用户）。



资料来源：iiMediaResearch

（四）行业经营模式、技术特点

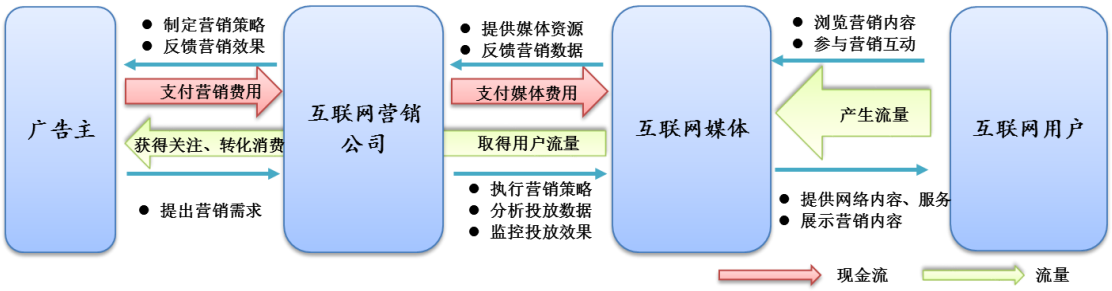
1、互联网营销行业

（1）PC 端互联网营销

在中国互联网行业发展初期，网络媒体资源的数量相对较少，广告主通常直接与互联网媒体进行洽谈，进行广告投放。但是随着互联网行业的飞速发展，互联网媒体的形式和数量越来越多，广告主和互联网媒体逐一沟通的方式不仅低效而且会增加大量成本。互联网营销公司的出现，能够有效地将广告主和互联网媒体连接起来，大大提高资源配置的效率。根据不同的服务侧重点以及竞争力立足点，中国互联网营销企业主要可以分为两大类，分别是服务型和技术型互联网营销企业。

1）以服务为导向的互联网营销模式

服务型互联网营销企业以客户的需求为核心，为客户提供整合式的营销服务，包括按照广告主的需求制定营销策略、制作营销创意、执行营销方案、分析营销投放数据、监测和反馈营销效果、优化营销策略等。除了投放收入外，营销服务佣金也是他们的主要收入来源。以服务为导向的互联网营销模式如下如图所示：

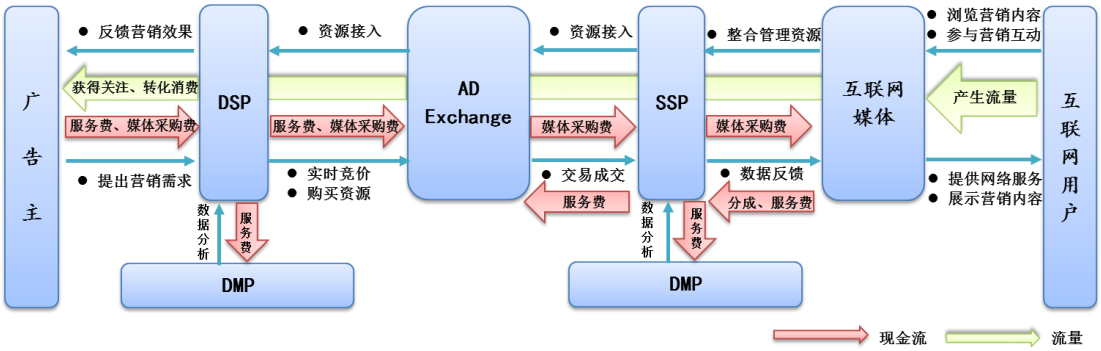


广告主是互联网营销的需求方。随着近年来网络媒体的快速兴起以及网络营销成本的降低，越来越多的广告主将广告预算投入到互联网营销中，互联网营销的广告主构成日趋多元化，不仅有知名品牌企业，还有许多中小企业；与传统营销相比，互联网营销成本低且用户到达率高，因此许多广告主也愿意进一步提高互联网营销的投入预算。

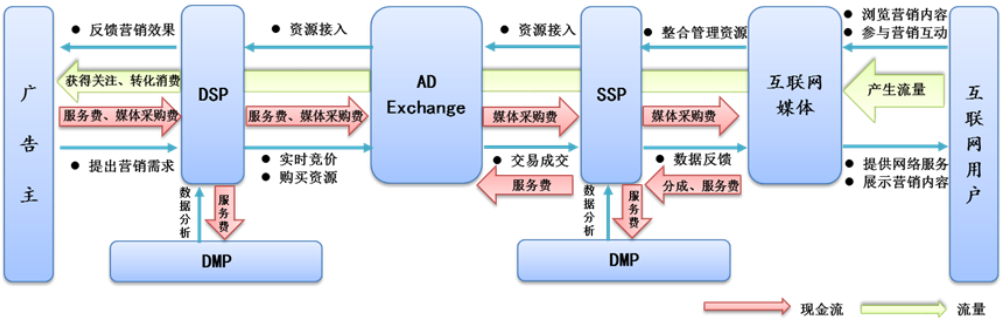
互联网媒体是互联网营销的供给方，主要包括综合门户网站、垂直网站、搜索引擎、视频网站等各类网站。目前我国的互联网媒体资源丰富，据 CNNIC 统计，截至 2015 年 6 月，我国网站数量已达 357 万个，半年增长 6.6%。互联网媒体向用户提供各类网络服务的同时，也向广告主提供媒体资源进行广告营销，这一过程实现了互联网媒体的流量变现，另一方面，用户在访问网站的时候会被广告内容吸引，进而产生点击、访问、购买等后续行为，为广告主带来收益。

互联网用户是互联网营销的直接受众。互联网用户的购买决策一般遵循形成印象、产生兴趣、搜索了解、购买消费、进行分享的模式（AISAS），有别于传统广告模式下的 AIDMA 决策购买模式（留下印象、产生兴趣、产生购买欲、形成记忆、购买行动），这种模式不仅可以使消费者放大搜索的广度和深度，让消费更加理性，并且还放大了分享的价值。在互联网广告模式中，展示广告和搜索广告往往能够形成互补，展示广告可以让用户对展示的产品或服务留下印象并产生兴趣，用户随后通过搜索进一步了解产品或服务的详细情况，并且可以查看其他用户的评价，最后形成购买决策。

2）以技术为导向的互联网营销模式



技术型互联网营销企业主要从事展示类精准营销，这类营销一般采用程序化购买的方式进行，即依靠多个自动化数字平台实现互联网媒体资源的自动购买。因此技术型互联网营销企业更加注重搭建 DSP、SSP、SMP、Ad Exchange、DMP 等数字平台，从而更加高效地为客户提供营销服务。传统互联网营销更注重所购买的广告位的价值，而精准化营销则是直接购买目标互联网用户。其经营模式如下图所示：



DSP (Demand Side Platform) 是指互联网媒体需求方平台，它主要服务于广告主，当交易平台有媒体资源挂牌出售时，它会根据广告主的需求进行判断是否出价以及出价多少。

DMP (Data Management Platform) 是指互联网营销数据管理平台，它既可以服务于 DSP，也可以服务于 SSP。DMP 主要为 DSP 和 SSP 提供决策的数据支持服务，它拥有数据的收集、储存、建模、分析等功能。目前在中国，DMP 的发展滞后，但是可以预期它将是程序化购买中最有价值的一个环节。

AD Exchange 不仅是互联网媒体资源的实时竞价交易平台，也是互联网媒体流量的变现平台。AD Exchange 不仅将 DSP 和 SSP 有效连接起来，而且其市场化的实时竞价模式保证了媒体资源的最优配置。

SSP (Supply Side Platform) 是指互联网媒体供给方平台，它可以帮助互联网

媒体管理媒体资源并将其接入交易平台。SSP 不但可以有效整合中小互联网媒体的资源，还能够充分利用大型互联网媒体的库存资源。

（2）移动端互联网营销

1）效果广告是目前移动互联网广告的主流模式

目前的移动互联网广告主流为效果广告，多数以推广各类移动游戏、电商移动端应用、各类手机应用软件为主，该类广告主的需求促进了整个移动互联网广告行业的快速发展。2013 年以来，移动互联网呈现深度发展的态势，极大地激发了移动应用的推广需求。一方面，以 BAT 为代表的传统互联网巨头纷纷将重心转移至移动端，通过自主研发、兼并收购、战略合作等方式布局移动端，抢占流量入口和用户资源；另一方面，移动游戏行业经历了爆发式增长，移动游戏产品层出不穷，市场中的佼佼者具备了很强的盈利能力，吸引了大量的资本介入。这些移动应用强烈的推广需求为移动互联网广告行业带来了海量的营销预算，在推动了移动广告行业高速增长的同时，更加确立了效果广告作为移动广告主流模式的地位。

移动应用广告主青睐效果广告的原因在于，本身作为移动互联网产品，移动应用能够方便顺畅地通过移动广告引导用户体验和使用产品，并根据点击转化效果付费。同时，效果广告能够对广告投放效果进行直观的监测，避免无效的广告投放所带来广告预算的浪费。

2）移动互联网广告程序化购买时代的到来将带动移动品牌广告的投放

品牌广告主在移动广告发展的早期由于担心移动横幅广告形式单一、屏幕尺寸小、缺乏标准的广告价值评估手段和传播效果难以衡量等原因，并没有向移动广告投入大量的资金，也并没有认可移动用户的真正价值。插屏和全屏广告出现后，表现形式虽有所改善，但由于移动智能终端普遍展示屏幕较小，品牌广告所注重的画面质量和表现力仍然受到较大限制，移动用户在碎片化使用时间内对广告的关注度十分有限，导致品牌广告在移动广告整体市场份额中占比较小。另一方面，效果广告作为一种按照点击转化付费的广告模式，其单纯追求用户转化效果的营销方式长期来说对广告主产品和品牌的宣传效果有限。

2013 年，部分移动互联网广告平台开始转型移动 DSP 业务，移动 DSP 开始

出现在国内市场。同时，PC 端 DSP 也随着其客户需求与业务扩张开始向移动端 DSP 领域进军，陆续开始以 RTB 方式与移动广告交易平台进行对接，移动互联网广告程序化购买的时代已经到来。

移动互联网广告程序化购买所带来的精准营销方式将满足品牌广告主多元化的广告推广需求，并能够配合不同类型广告主的行业特点和营销诉求进行定制化投放，在满足品牌广告主曝光需求的同时也能达到更好的营销效果。因此，基于大数据应用下的程序化购买而形成的精准营销方式将带动品牌广告主积极参与投放移动品牌广告。

3）技术水平发展和大数据应用推动移动互联网广告行业发展

移动广告平台在发展的初期以广告代理和媒介代理为主，现阶段正在逐渐演变为服务广告主精准投放和实时竞价交易的需求方平台、服务媒体挖掘媒体价值、优化流量变现的供应方平台和撮合交易的移动广告交易平台。在这一过程中，类似 HTML5、Deeplink 这类移动广告技术的持续发展和大数据的应用，起到了推动作用。

移动流量大幅增长带来了海量的用户数据信息，为移动互联网广告精准投放提供了基础。移动广告平台根据用户偏好数据为广告主定制广告投放策略，并在后续环节通过分析用户对广告的点击、下载、激活等行为来监测广告投放效果，不断进行实时调整优化广告投放策略，提升广告投放的效果。

实时竞价交易模式能够最大限度发挥移动广告的实时性特征，为广告主提供高效的移动广告投放，并为媒体实现流量变现收益的最大化。未来随着移动互联网广告技术的进一步发展，移动 DSP 具备实时竞价能力将成为常态。

2、网络游戏行业

（1）经营模式

网络游戏主要分为自主运营和联合运营两种运营模式。自主运营模式指网络游戏厂商独立完成游戏产品的研发、运营以及推广。联合运营模式是指游戏研发商与游戏运营商合作，研发商负责产品更新、游戏服务器的架设及维护，游戏运营商负责虚拟货币销售、结算及对联合运营的游戏在其网络平台上的推广。联合运营模式提供给用户多项选择的游戏入口，更好的满足用户便捷登录的需求。

在付费模式方面，网络游戏主要采用按道具付费的模式，即用户可以免费登入游戏并享受大部分游戏功能，研发运营商通过系统内置的商城，出售各类可以提升玩家角色实力或便捷性的道具来获得收入。

（2）技术特点

网络游戏行业是典型的技术密集型行业，对网络游戏开发过程中涉及的策划、编程、美术、测试、运营等各环节均有较高的技术要求，任何一个环节的技术缺失都会影响游戏产品的最终质量。

同时，移动网络游戏的技术进步很快，比如微软、腾讯、Google 等企业对开发平台的升级、Android 操作系统的升级、新的技术如 Unity3D3.5、Flash11、HTML5 等的出现，都要求移动网游开发商具有持续的学习能力和研发能力，从而为游戏用户带来更好的体验。

3、应用分发行业

应用分发行业的经营模式是应用开发者开发 App 应用，用户在应用商店上浏览并下载免费/付费应用。应用商店的商业变现的主要途径是联运游戏和广告。对于联运游戏业务，应用商店帮助游戏开发者获取用户，应用商店与游戏开发者对用户在游戏里的充值消费金额进行分成。对于广告业务，应用商店通过提供推荐应用的服务帮助开发者获取用户推广产品，并从应用开发者处获取推广收入。

（五）行业的竞争格局及市场化水平

1、互联网营销行业

互联网营销行业属于充分竞争的行业，市场份额比较分散。在现阶段，互联网营销行业的进入壁垒不高，进入的资金要求也不高，且没有政策、牌照的限制，因此市场上互联网营销公司数量众多，行业集中度低。

但是优秀的互联网营销企业既要深刻理解互联网媒体的特性，又要熟悉互联网用户的行为习惯和思维方式，能够准确把握行业和技术的发展趋势，为客户提供高质量的营销服务。就目前来看，优秀的互联网营销企业不仅通过自身规模的扩大以及服务质量的提高来抢占市场份额，也会通过外延式扩张来扩大市场份额。因此可以预期互联网营销行业会进行进一步的行业整合，全行业的集中度会

逐步提升。

2、网络游戏行业

2014 年，我国网络游戏市场继续保持较好的发展势头，行业经营环境明显改善，企业经营状况总体良好，新产品层出不穷，市场规模继续扩大。根据文化部发布的《2014 中国网络游戏市场年度报告》，当前我国网络游戏行业整体发展环境良好，特别是移动游戏的较低创业门槛，推动了网络游戏经营主体数量的增加。2014 年全国新增具有网络游戏运营资质的企业 1183 家，截至 2014 年底，具备网络游戏运营资质的企业累计达到 4661 家。

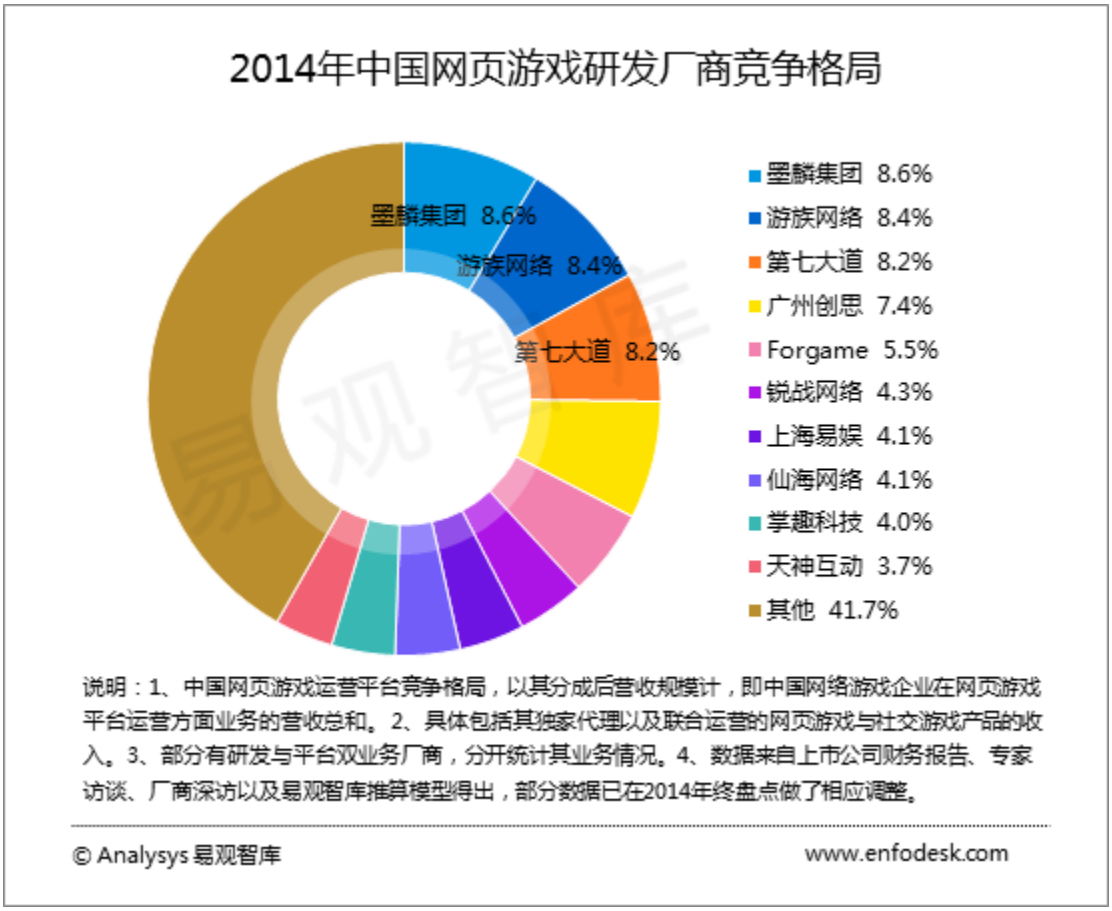
目前我国网络游戏市场结构持续优化，移动游戏营收实现翻番，整体销售收入持续增长。2014 年中国网络游戏市场整体销售收入为 1062.1 亿元，同比增长 29.1%，首次突破千亿大关。

（1）网页游戏竞争格局

根据易观智库数据，2014 年，中国网页游戏运营平台竞争格局较为稳定，流量逐渐向互联网巨头的页游平台聚集，市场集中度进一步提高。其中，腾讯凭借长年累积的用户群占据约三分之一的市场份额；37 游戏依靠强大的产品运营能力，市场份额稳中有增；360 游戏和百度游戏则凭借庞大的自有流量和用户基础，竞争优势日益明显。2014 年，中国网页游戏研发商市场集中度依然不高，目前尚未有一家厂商的市场份额超过 10%。其中，墨麟集团、游族网络、第七大道分别以 8.6%、8.4%和 8.2%的市场份额排名前三，组成页游研发商第一梯队。

随着移动手机游戏的迅速崛起，中国网页游戏厂商在 2013 年左右开始大规模进入移动游戏领域。据不完全统计，截至 2014 年底，超过 90%的页游厂商均不同程度地向手游领域转型，在研发、发行、渠道等手游全产业链均有涉足，使网页游戏厂商数量及网页游戏数量均有所下降。

随着网页游戏市场进入成熟期，页游产品逐步精品化，页游研发市场的进入门槛日渐提高，未来页游研发厂商市场集中度将有所提升，但由于各主要页游研发商向移动游戏领域转型的策略和速度各有差异，未来研发厂商竞争格局的变数依然较大。



数据来源：易观智库

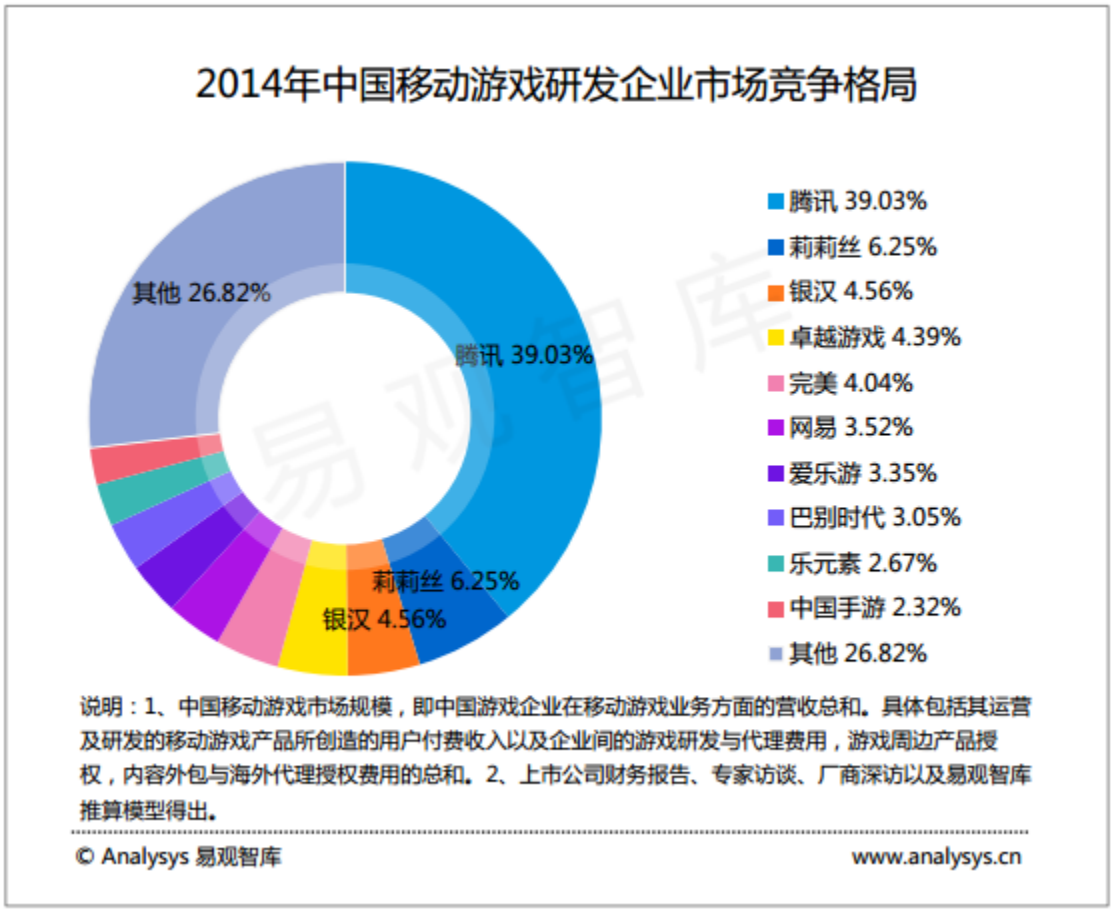
（2）移动游戏竞争格局

2014 年，中国移动游戏市场规模相比 2013 年同比增长 111.4%，随着市场的快速发展，大量的资本与创业团队涌入市场，催生市场的繁荣景象。而就其产品特性来讲，移动游戏产品依赖于游戏平台与营销渠道，目前中国移动游戏平台的集中度相对较高，而移动游戏开发者则较为分散，开发者在与平台的对接过程中缺少话语权。随着市场推广费用的水涨船高，大量的移动游戏产品无力进行市场的推广与产品发行，在这一过程中，专注于移动游戏发行业务的厂商出现，成为中国移动游戏市场发展中重要的产业环节，也成为中国移动游戏市场发展的重要推动力量。移动游戏市场也即将由渠道为王进入到内容为王的时代，内容提供商的竞争日趋激烈，要求移动游戏研发商必须回归游戏产品自身的创意性和可玩性。部分客户端游戏研发企业也加入到内容提供商的竞争者，中小企业举步维艰。目前移动游戏呈现出重度化趋势，将抢夺一部分原有客户端用户。

未来随着智能手机渗透率大幅提升、移动互联网用户数快速上升、玩家付费意愿增强和收入的上升、移动网络带宽的提升、渠道的创新及盈利模式更加多样

化五大因素共同驱动，移动网络游戏将持续快速发展，未来只有紧密跟踪市场发展趋势，不断加强自主研发能力、提升运营服务质量的企业才能巩固和提升自身的市场竞争地位。

根据易观智库发布的《中国移动游戏市场年度综合报告 2015》数据显示，随着智能手机出货量日渐缩小、人口红利的消失，中国移动游戏市场在 2014 年下半年起由高速增长向稳定增长转型。目前，移动网络游戏整体市场增长已经由人口红利驱动向精品大作推动转变。2014 年度，中国移动游戏研发企业市场份额仍旧呈现腾讯一家领跑的现象，腾讯系占有 39.03%市场份额，莉莉丝占有 6.25%，银汉占有 4.56%，卓越游戏占 4.39%。



数据来源：易观智库

3、应用分发行业

随着移动互联网时代的来临，智能手机普及率提高，日益丰富的手机应用服务以及手机上网用户规模逐步增大，在很大程度上驱动应用商店市场快速发展。目前应用商店的竞争格局及发展趋势如下：

（1）行业格局分化，参与主体众多，竞争加剧

手机应用商店的概念源自电信运营商的移动增值业务服务平台。随着移动互联网的迅猛发展，应用分发行业的参与者不断增加，第三方应用服务平台提供商、终端厂商、操作系统提供商以及电信运营商，分别根据各自业务体系和资源优势加入到应用商店这个行业中，不断演进发展应用商店的商业形态。2014 年中国安卓应用用户增长速度逐渐趋缓，应用增长的人口红利已逐步消失。即时通讯类、移动搜索、新闻客户端、移动购物支付、移动视频等用户常用应用的渗透率已渐近饱和，国内手机应用商店市场趋向稳定，移动应用分发渠道日益集中，360 手机助手、腾讯应用宝、百度系应用商店占据大部分市场份额和用户规模。同时，随着国产手机生产厂商加大对应用分发领域的投入，来自于手机厂商的应用商店的下载量正在增加，第三方应用商店不仅要面对互联网巨头凭借流量资源的强势推广，更要面对手机厂商通过自建应用商店的冲击。

（2）产品差异化竞争初显

应用商店经过早期的爆发式增长后，产品同质化现象愈发明显。随着应用增长的人口红利逐步消失，主流分发平台都在结合自身优势谋求内容转型。百度手机助手推出 App“人气指数”，通过大数据分析进行 App 推荐。腾讯应用宝和 360 手机助手也在发布基于社交分发的新版应用商店。第三方应用商店在产品设计和分发模式上也已经开始差异化。

（3）从用户的竞争转变为对开发者及整个生态的竞争

作为移动生态系统非常重要的一环，应用商店意识到构建完善良性循环的生态系统的重要性，开始在扶持上游开发者方面投入大量资源，在开发、推广、运营及变现环节加强对开发者的扶持。百度推广“开发者孵化计划”和“金熊掌”评选，将用户搜索需求精准对应 App 内容，从资源、渠道于技术等方面帮助开发者推广中长尾应用。腾讯推广腾讯创业基地及“双百计划”，帮助开发者解决初期创业的流量、资金和技术瓶颈。奇虎 360 主要通过其“蒲公英”计划扶持开发者，为创业者提供 VC 服务窗口。

（六）影响行业发展的重要因素

1、互联网营销行业

（1）有利因素

1）政策提供了较为宽松的发展环境

国家提倡和支持互联网营销行业的发展。我国的“十二五”规划纲要要求促使广告业健康发展，国家工商总局在 2012 年 6 月发布的《广告产业发展“十二五”规划》则在提升广告企业竞争力、优化广告产业结构、推动广告业自主创新、扩大广告业对外开放、加强广告人才培养、完善广告法制和监管体系等多个方面提出了更具体的要求。国家工商总局同年发布的《关于推进广告战略实施的意见》要求拓宽广告业投融资渠道，鼓励各类创业风险投资机构和信用担保机构向发展前景好、吸纳就业多以及运用新技术、新业态的广告企业开拓业务，支持互联网等新兴广告媒介健康有序发展，使其成为广告业新的增长点。宽松的国家政策不仅推动了互联网营销行业的快速增长，更给行业创新预留足够空间。

2）互联网行业的高速发展支撑了互联网营销市场的扩张和深化

在过去几年，我国互联网用户数高速增长，互联网经济逐渐渗透到经济体系的各个方面，已经成为国民经济的重要组成部分。一方面，截至 2015 年 6 月，据 CNNIC 的统计，中国的网民规模已由 2005 年的 1.11 亿增至 6.68 亿，互联网普及率从 2005 年的 8.5%增长到 48.8%，用户规模的增长使得互联网逐步代替传统媒体成为最大的媒体，吸引了大量的广告主在互联网投放广告。另一方面，据 CNNIC 统计，截至 2015 年 6 月，我国网站数量已达 357 万个，半年增长 6.6%，各种类型的门户和网页的丰富则为互联网营销提供了巨量、针对性极强的媒介资源，催生了越来越多的互联网营销手段，这些共同加速了互联网营销市场的扩张和深化。

3）客户加速由传统营销方式转向互联网营销

经过多年的行业发展，互联网营销业务已逐步成熟，形成了较为稳定的商业模式，其营销效果也得到广告主的普遍认可，互联网广告投放规模迅速增长。同时，广告交易平台、移动互联网营销等创新业务模式的兴起更加深化了互联网营销效果，推动广告主将广告预算由传统媒体向新媒体加速转移。根据艾瑞咨询数据，2014 年中国互联网广告市场规模 1573 亿元，同比增长 41%，其市场份额已经超越电视媒体，成为中国第一大广告媒体，未来互联网广告主数量存在很大上

升空间。

4）技术研发推动行业内生增长

数字营销技术是互联网营销区别于传统媒体的关键，也是行业内生增长的主要动力。随着行业竞争的深化和产业整合的加速，互联网营销企业在精准营销和效果监测等技术层面上获得了很大提高，已逐渐建立起较为成熟的数字营销技术体系和营销方案设计能力，在消费者洞察、需求挖掘、营销方案制定等方面都有效改善了传统媒体的低效率和盲区。

（2）不利因素

1）中国未来经济增长速度预期放缓会对部分广告市场造成冲击

随着中国经济结构转型的深入，中国未来经济增长速度预期放缓，对高度依赖宏观经济环境的广告行业将会造成较大的负面冲击，尤其是周期性行业，如房地产等行业的广告投放量可能会有所放缓乃至缩减。但由于广告主仍持续由传统媒体转向互联网媒体，宏观经济对互联网营销行业的冲击程度应低于整体广告市场。

2）行业公司数量众多，同质化竞争激烈，综合竞争力较弱

互联网营销行业衍生于网络媒体，主要帮助客户实现精准营销和媒体实现流量变现。在起步初期由于行业门槛较低，进入公司数量众多且整体规模偏小，综合竞争力仍较弱。目前来看，成熟业务如搜索引擎代理业务同质化竞争激烈，受上游高集中度的媒体方约束强，而创新业务对公司的技术、方案设计等综合营销服务水平要求较高，大多数企业难以满足客户需求。

3）移动端商业变现仍不成熟

移动互联网的崛起极大分流了 PC 端流量，PC 端用户流量增速放缓，而移动端流量大幅增长。PC 端业务受到较大冲击，而移动端受制于手机屏幕、用户体验、PC 端广告形态在移动端效果不佳、广告主对移动端广告业心存疑虑等原因，其流量变现尚未形成成熟的商业模式，导致移动端广告收入增速跟不上流量增速，未来可能会对互联网营销市场的整体规模造成负面影响。

2、网络游戏行业

（1）有利因素

1）用户需求：互联网上网人数持续增长、国民文化消费能力提升

随着网络基础设施建设的完善以及移动互联网的快速发展，中国互联网用户的规模和互联网普及率稳步提升。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）的统计，截至 2014 年 12 月，我国互联网用户规模达 6.49 亿，全年共计新增互联网用户 3117 万人。互联网普及率为 47.9%，较 2013 年底提升了 2.1 个百分点。



近年来，我国国内生产总值一直保持较高的增长速度，据国家统计局最新发布的数据显示，中国的名义国内生产总值一直保持较快的增长速度，上一年增速超过百分之十二。中国城镇家庭人均可支配年收入近十年来实现三倍以上增长，农村居民人均纯收入扣除价格因素后以百分之十左右的增速逐年递增。同时，根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 34 次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，中国互联网用户规模今年超过六亿人，互联网普及率接近百分之四十七，居民日益坚实的物质基础和提升生活质量的需求释放出巨大的文化产品购买欲望和消费能力，互联网用户对网络游戏的消费需求和消费能力的逐步提升，带动了网络游戏产业的发展。

2）政策环境：国家政策大力支持，推动网络游戏行业快速发展

最近几年，为了促进互联网及移动互联网在我国更好更快的发展，中央政府密集推出了各项行业产业政策。从《十二五规划纲要》提出要全面普及宽带，到后续的工信部出台多项涉及行业发展的规划纲要，包括“十二五”信息产业发展规划、互联网“十二五”发展规划，以及宽带网络发展规划，这些政策基本都有利于

加快发展下一代移动互联网。新一届政府履新之后，更加重视信息产业对促进经济结构转型，产业结构升级的作用，李克强总理在多个场合强调“重视信息消费，用信息消费拉动内需和经济增长”，信息化建设已成为加快经济发展方式转变、促进经济结构战略性调整的关键要素和重要驱动力。

序号	发布时间	部门/领导	相关政策
1	2011.3	工信部	《十二规划纲要》：提出宽带全面普及目标
2	2012.1	国务院	加快发展我国下一代互联网产业
3	2012.6	苗圩	加快实施“宽带中国”工程
4	2012.7	国务院	《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》
5	2012.7	国务院	《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》
6	2012.8	苗圩	加快推进 TD-LTE 产业发展
7	2012.9	苗圩	加快宽带中国步伐 加强网络基础设施建设
8	2013.2	工信部	部署宽带中国行动 计划今年增 1 亿 3G 用户
9	2013.4	工信部	推动实施宽带中国专项行动 推进 TD-LTE 扩大规模试验
10	2013.5	李克强	发展电子商务 扩大信息消费
11	2013.7	国务院	国务院常务会议研究促进信息消费
12	2013.8	国务院	《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》
13	2014.10	李克强	国务院会议中指出重点推进移动互联网等 6 大领域消费
14	2015.3	李克强	第十二届人大三次会议政府工作报告中指出着重支持移动互联网行业发展

当前，游戏产业作为互联网信息产业中的重要组成部分，在建设互联网强国战略目标下，已经成为政策鼓励的重要方向。2014 年，《关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》《关于推动传统媒体和新兴媒体融合发展的指导意见》等文件提出加快实现由“中国制造”向“中国创造”转变，提升国家文化软实力和产业竞争力，推动文化产品和服务的生产、传播、消费的数字化、网络化进程；强化互联网思维，坚持先进技术为支撑，内容建设为根本，形成立体多样、融合发展的现代传播体系，更多媒体集团进军网游行业，坚定了转型融合信心，给游戏企业带来新的发展机遇。国家新闻出版广电总局作为出版行业主管部门和网络游戏出版前置审批管理部门，着眼于增强服务发展能力、提高审批管理效率，继续扩大国产网络游戏出版属地管理试点，简化审批环节，提高行政

效率，以上海市国产网络游戏出版属地管理试点为探索，强化属地管理职责，大大缩短了游戏审批周期，夯实游戏出版产业发展基础。

3）内部秩序：行业规范性提高，有利于行业健康持续发展

目前，网络游戏行业逐步走向规范。一方面，行业中领先企业探索出来的成功研发、运营经验，这些经验通过企业之间的互动以及人才的流动，传播到行业内其他企业，形成了行业内较为公认的标准化处理方式。另一方面，政府部门通过以往对客户端网络游戏行业的管理，制定了一系列政策和制度，这也逐步管理和引导了网页网络游戏以及移动网络游戏行业，促进了行业规范化、可持续的发展。个别游戏企业的不正当竞争行为，因为受到市场的惩罚和同行的谴责以及政府的干预而逐渐消退。而在产品迭代的过程中，逐渐积累起品牌价值的产品和企业则日益壮大。用户、渠道、投资方都更加信任能够持续研发出高质量产品的企业，行业开始逐步进入成熟发展期。

另外，网络游戏公司上市，也从制度上、监管上规范了企业的发展模式和市场秩序，为网络游戏行业营造了健康、有序的发展环境。

4）技术环境：移动互联网信息基础设施建设带动市场增长

在现阶段，网络游戏的竞争日趋白热化，技术表现力的创新有望成为快速打破同质化，强调个性化的解决方案之一。拥有技术和资金积累的开发商通过开发3D 网页游戏，与普通的 2D 网页游戏形成差异化竞争。3D 技术带来的多重感官体验，也能够成为打造精品网页游戏的基础。随着数字技术的不断发展，Unity3D3.5、Flash11、HTML5 等技术日益成熟，为 3D 网页游戏注入活力，成为其强有力的技术支撑，帮助该类型产品数量的增长。随着电脑硬件水平、网络带宽的提升，也为用户体验 3D 网页游戏产品扫除了障碍，给开发人员带来更大的空间。

移动网络游戏方面，TD-LTE 和 FDD-LTE 混合组网 4G 网络覆盖范围进一步扩大，城市 WiFi 等基础设施和网络技术建设加速发展，以及智能手机、平板电脑在软硬件方面的升级，共同推动移动游戏用户增长，增强游戏体验。一方面，部分城市运营商尝试 WiFi 商业模式创新，如本地、闲时 4G 流量赠送活动，增加城市 WiFi 热点建设数量和覆盖场所，在一定程度上降低了移动互联网的使用

成本，提高了用户利用碎片时间体验游戏的几率，这同时也意味着对应移动游戏的转化率、付费率均有更大机会得到提升；另一方面，小米、华为、魅族等本土厂商向二三线城市快速渗透包括 4G 在内的千元智能手机，促进智能手机的市场占有率进一步扩大，这意味着移动游戏用户的获取范围得到大幅拓展，反向推动了用户规模和付费率的提升，增加了网络游戏市场规模快速扩大的机会。

（2）不利因素

1）网络游戏同质化严重，创新性不足

目前，网页网络游戏和移动网络游戏行业内的游戏公司主要集中于战争策略类和角色扮演类的研发和推广，主要游戏类型的数量较少导致在某一游戏类型内的游戏数量较多，生存压力明显，多数游戏企业急功近利，竞争模式粗放，对网络游戏本身的质量要求不高，造成游戏创新性不足，同质化严重，不利于行业的有序发展。

同时，由于网络游戏发布的频率和数量，正在成倍数快速增长，但其中大量产品都是以仿制品为主，具有典型的“从众效应”特征，即跟随“头羊”，当某一款移动游戏获得较高收入成为市场热门之后，会有大量山寨或者同类型游戏产品出现。由于模仿的目的主要是实现快速赢利，因此此类移动游戏产品往往也缺乏独创性，比如“换皮”：只是在贴图上做出了修改，游戏核心玩法与关卡毫无创意，造成用户很快对该类型的游戏产生审美疲劳。

2）部分网络游戏研发企业资金短缺

受行业发展时间较短的限制，目前网页网络游戏和移动网络游戏研发公司与传统客户端网络游戏研发企业相比，资金实力普遍较弱。随着行业竞争加剧，开发和运营成本持续升高，业内公司需要通过多种渠道筹措资金，以发展新技术、开发新产品，从而在竞争中获得优势，资金短缺在一定程度上阻碍网页游戏和移动网络游戏市场的发展。

3）网络游戏行业综合型人才相对缺乏

当前国内熟悉游戏产品策划、设计开发与市场运作的综合性人员数量较少，游戏相关专业的培训和教育市场也尚未成熟。国内网络游戏市场的快速发展，对综合性人才的需求日趋突出。若行业内不能建立起有效的人才培养机制，行业的

持续性发展将受到一定影响。

3、应用分发行业

（1）有利因素

1）移动互联网时代智能手机全方位的普及，移动端庞大的用户基数对应用具有持续海量的需求，同时用户使用应用商店习惯已经建立。与此同时，随着移动互联网时代流量碎片化的趋势使得数字媒体及开发者对于流量获取及整合服务的需求大幅增长。来自应用数据追踪公司 AppFigures 的最新统计数据，Google Play 上的安卓应用总数达到 143 万款，而苹果 App Store 的应用总量为 121 万款。面对海量的 App 数量，用户对于应用分发的需求有增无减。

2）根据第三方咨询机构艾媒的数据显示，2015 年第一季度 58.7%的中国手机用户以第三方手机应用商店为主要应用下载渠道。手机应用商店由于其内容即广告的特点，分发效率要明显优于其他应用分发形式。应用商店提供的高效的分发效率与高质量的流量是移动互联网时代的稀缺资源。

3）工信部的数据显示，2014 年中国生产的手机占全球出货量一半以上。中国作为全世界手机制造中心，移动互联网的发展走在了世界前列。随着中国制造的手机销往世界各地，移动互联网在中国之外的其他地区也开始有了长足发展。在手机出货量高速增长但应用分发发展尚待成熟的海外新兴市场，为移动应用分发提供了新的机会。

（2）不利因素

1）随着智能手机出货量增速的放缓，之前处于高速增长状态的应用分发市场在未来很难享受到“人口红利”带来的巨大增量，为了维持市场份额，各应用商店将面临激烈的竞争。

2）近年来，互联网行业的监管政策处于不断调整和规范的过程中，互联网行业将面临更复杂的政策监管环境，未来不排除出现不利于行业经营的阶段性政策风险。

（七）进入行业的主要壁垒

1、互联网营销行业

（1）技术壁垒

与传统营销方式相比，互联网营销的优势在于能帮助广告主更精准地锁定营销对象，实现更好的营销效果。而这依赖于大量的行业内技术积累，例如海量用户识别与行为监测、数据仓储与挖掘分析、用户模型识别、中文分词及语义识别、机器学习技术等重要技术，同时这些技术还需要与各互联网媒体的后台系统保持足够的技术对接。长期来看，技术积累是互联网营销服务的底层基础，需要企业持续、反复的技术研发投入和经验积累，这也是当前大多数企业，包括传统大型广告公司，尚未完全建立起来的壁垒。

（2）人才壁垒

同其他互联网细分行业一样，互联网营销属于新兴、轻资产、服务型行业，人员团队是企业持续生存、盈利和发展的基础。由于相比传统营销方式，互联网营销具有很强的创新性和独特性，企业依赖于高素质人才开发技术、设计创新营销方案和对广告主进行市场销售。因而互联网营销从业人员不仅需要理解传统营销理论、经验和方法，更需要掌握互联网营销的技术、经验和对互联网的理解。人才壁垒将会是企业从持续竞争中胜出的关键。

（3）数据资源壁垒

狭义的互联网营销的数据资源主要包括两类：网络用户数据和投放数据。互联网营销企业为广告主定制精准营销方案的落脚点在对网络用户群体的精准识别，而这依赖于企业对网络用户数据库的建立和技术分析。而投放数据则是互联网营销企业对以往投放案例的经验总结，有利于企业改进方案设计，提高营销服务能力。

（4）媒体资源壁垒

媒体资源是广告投放的平台，精准投放不仅需要企业对网络媒体流量的性质、特点和内容有深入理解，更需要企业有足够强的采购、谈判和整合能力。当前媒体资源高度集中于 BAT 等大型互联网企业，多数营销服务企业都以广告代理业务为主，受其约束很强，只有少数互联网营销企业对部分媒体资源进行了整合。长期来看，媒体资源积累将成为互联网营销企业竞争力的重要组成部分。

（5）优质客户资源壁垒

互联网营销行业当前仍处于业务拓展阶段，业务规模化程度相对较低，尤其是搜索引擎代 KA 客户理业务，对优质大客户的依赖性较强。优质客户不仅能提

供稳定的订单收入，维持企业正常运作和较高的人才利用率，而且由于对互联网营销业务和企业的竞争优势有较强的认同度，更能接受企业的创新方案。优质客户资源对维持企业的持续运营和培育长期竞争力都具有非常重要的作用。

（6）综合服务能力壁垒

互联网营销两端都具有高度的差异性，媒体端种类繁多，数量巨大，而客户端营销需求各异，标准化程度较低，从业务稳定性和竞争力培育来看，这对企业的综合营销服务能力提出了很高的要求。企业需要能针对不同的媒体资源和客户需求设计有创意的内容和高效的营销方案，从而积累稳定的客户群体，实现稳定运营。

2、网络游戏行业

网络游戏行业，是一个集合了文化创意、美术动画、软件编程、商业推广、运营管理为一体的行业，进入该行业的壁垒主要包括市场准入、技术、人才、推广渠道、资金等，具体如下：

（1）市场准入壁垒

网络游戏行业主要受到工业和信息化部、文化部、新闻出版总署及国家版权局的监管。从事网络游戏上网运营、网络游戏虚拟货币发行和网络游戏虚拟货币交易服务等网络游戏经营活动的单位，应当具备一定条件，并取得《网络文化经营许可证》。根据《中华人民共和国电信条例》的规定，经营增值电信业务须经国务院信息产业主管部门或地方电信管理机构审查批准并取得《增值电信业务经营许可证》。网络游戏从业企业需要达到一定标准才能获得这些经营资质，准入资格构成了进入本行业的壁垒之一。

（2）技术壁垒

组织网络游戏的开发是一个系统性的工程，对网络游戏开发过程中涉及的策划、编程、美术、测试、运营等各环节均有较高的技术要求，任何一个环节的技术缺失都会影响游戏产品的最终质量。同时，移动网络游戏的技术进步很快，比如微软、腾讯、Google 等企业对开发平台的升级、Android 操作系统的升级、新的技术如 Unity3D3.5、Flash11、HTML5 等的出现，都要求移动网游开发商具有持续的学习能力和研发能力，从而为游戏用户带来更好的体验。成功的网络游戏

开发商已积累了一定的游戏引擎和开发工具，可提高后续游戏产品研发的效率，从而缩短研发的周期，使得游戏能够以适当的节奏推向市场。具有成熟网络游戏运营经历的开发商，能够利用自身的技术对游戏用户的行为进行识别、分类、统计，从而为游戏内容的策划提供决策参考，在游戏中加入有利于留住客户的内容，延长游戏的生命周期。

（3）资金壁垒

由于行业发展速度较快，竞争激烈，游戏研发企业对各类人才需求旺盛，使从业人员工资水平持续增长，研发成本不断上升。另一方面，随着玩家对游戏产品品质的要求提升，研发一款游戏需要的程序、美工、音乐音效等人才的数量以及游戏研发时间都在不断增加，上述因素导致游戏研发总成本不断上涨。

另外，新研发的游戏需要依靠大量推广才能获得市场，目前网络游戏的推广费用，包括网络广告的点击费用以及其他各类媒体的投放费用，与前几年相比已有显著上涨。联合运营模式下，游戏运营涉及大量网盟平台，运营体系的推广、维护以及沟通等关键环节都需要专门人员处理，这也就要求网络游戏公司组建专门的运营团队。综上，任何一款优秀网络游戏的诞生和运营必须有大量资金做保证，对于新进入者而言，游戏研发及运营所需的巨大资金投入构成了较高的资金壁垒。

（4）运营渠道壁垒

网络游戏行业的新进入者由于缺乏品牌、经验，其运营渠道的建立往往需要较长时间的努力。大型游戏平台因为推广资源有限，更倾向于成熟并拥有品牌优势的大型游戏公司所制作的游戏产品，中小型的网络游戏平台虽较多，但是新入者需要与大量平台逐一谈判，需花费相当高的时间、人力以及沟通成本。因此，网络游戏的运营模式为新入者设立了一定的渠道壁垒。

（5）人才壁垒

游戏行业作为文化创意产业，是否拥有足够的人才是一家公司是否具备核心竞争力的重要标志。游戏的研发流程需要制作人、策划、程序、美工、音乐音效等各方面人才的通力协作；在游戏运营方面，则需要商务、运营、市场、客服、运维等方面的人才。我国网络游戏起步时间较晚，随着行业的快速增长，上述人

才总体呈现供不应求的趋势。与此同时，随着行业和消费者的成熟，游戏产品的精品化成为趋势，对游戏运营质量的要求也越来越高，这意味着研发商对每一款游戏需要投入更有经验、更高素质的各类人才才有可能成功。

网络游戏产业竞争的焦点仍然集中在产品上，而产品竞争的核心是研发人员，特别是高级研发人才。为了提升产品质量，一方面，研发企业竭尽所能保留现有的高级研发人才，另一方面，研发企业通过各种渠道来吸引行业中具有丰富经验的高级人才加盟。因此，各大研发企业之间对于高级研发人才的竞争日益激烈。为了保持现有研发团队的稳定性，企业也纷纷提高研发人员的待遇，造成研发成本激增。综上，对新入者而言，如何吸引到能够承担游戏制作、运营各环节任务的人才，将成为重大挑战。

3、应用分发行业

（1）规模壁垒

应用分发行业经过近几年的高速发展，360、百度、腾讯、豌豆荚等行业领军企业已经在开发者质量和数量、用户数量、品牌影响力、移动生态体系建设等方面取得了显著的先发优势，其应用商店具有优秀的用户体验和较高的用户粘性，并在开发者支持力度、生态体系建设、市场推广、技术、资金等资源上具有较大的优势，从而制约了行业新进入企业的成长和发展，构成较为明显的规模壁垒。

（2）人才壁垒

应用分发行业属于技术密集型行业，应用商店的产品开发和运营的各个环节都较大程度上依赖于相关运营人员和技术人员。我国应用分发行业发展时间短，发展速度快，具有丰富行业经验的运营人员和中高端研发人才供不应求。对于市场新进入者来讲很难在短期内培育起自己的技术团队，这为其进入市场形成了较高的人才壁垒。

（3）技术壁垒

应用分发行业具有较高的技术壁垒。应用商店为保证 App 的完整齐全、及时更新需要搜索爬虫技术对网页 App 更新进行爬取；为了与移动生态中应用开发者进行对接，应用商店需要开发相应的系统供开发者上传更新应用；作为流量

变现的重要方式，游戏联运业务需要内置相应的支付系统，供用户完成进行支付及对账；同时，应用商店客户端的良好的客户体验需要具备较强的技术研发能力，这对市场新进入者形成较强的技术壁垒。

（4）运营壁垒

应用分发运营能力是提供良好客户体验、保证移动生态体系平衡、确保运营高效合理的关键因素，是核心竞争力的重要组成部分，主要包括生态系统中开发者、广告主等利益相关方的利益分享机制、对产品客户体验的把控及核心技术对运营模式的有效支撑等。行业新进入者往往因为技术、人才、资金、品牌影响力匮乏以及行业经验的缺失等原因，难以获取过硬的综合运营能力，导致移动生态体系中各相关方利益分配不均或产品用户体验较差，从而对公司的经营和后续成长造成较大的不利影响。通过长期运营而积累的综合运营能力将构成市场新进入者的运营壁垒。

（八）行业的周期性、季节性或区域性特征

1、互联网营销行业

（1）PC 端互联网营销行业

1）周期性

互联网营销行业作为营销行业的细分子行业，其发展与国民经济发展和居民消费水平的增长速度密切相关。目前，我国国民经济依然保持了良好的发展趋势，预计未来相当长的一段时间内，行业将处于景气周期。

2）季节性

互联网营销行业的收入通常上半年会低于下半年，呈现出一定的季节性。在年初的时候，由于客户新一年的广告投放预算还不确定，另外又会受到春节的影响，因此第一季度的业绩往往是最低的。从第二季度到上半年结束，客户的广告投放计划陆续制定完成并开始进入实施阶段，因此在第二季度行业收入会有一个很大的增长。进入下半年后，随着客户的广告投放计划逐步推进，也迎来了行业的旺季。与此同时，互联网营销行业的季节性还会受到客户所在行业季节性的影响。

3）区域性

互联网营销行业依托的是互联网平台，一般而言不受任何地域的限制。但是目前中国各地互联网发展水平参差不齐，总体表现为经济发达地区无论在互联网资源的数量或者是网民规模上，都要高于经济欠发达地区，因此互联网营销活动在经济发达地区更为活跃。

（2）移动端互联网营销行业

我国移动互联网正处于高速发展阶段，移动互联网广告市场规模也正处于不断扩容中，所以，移动互联网广告行业正处于行业发展上升期。移动互联网广告覆盖全网用户，不存在地区差别及区域性，也不存在明显的季节性特征。

2、网络游戏行业

（1）周期性

网络游戏行业目前保持着持续上涨态势，属于低成本的大众休闲娱乐产品，经济周期对网络游戏行业的影响较小，不具备明显的周期性特征。

（2）季节性

网络游戏的消费主要为个人休闲娱乐消费，终端用户可在任何时间、地点消费网络游戏。在节假日期间，网络游戏市场规模可能出现小幅增长，但整体来看并无明显季节性特征。

（3）区域性

网页游戏，是基于互联网的一种在线游戏产品，其发展与互联网基础设施的建设和发展有着很大的关联性，同时所在区域的游戏用户的收入水平和消费能力也决定了网页游戏产品的收费能力。

移动网络游戏，是一种基于手机或其他移动端的网络游戏，可以通过移动网络下载或依靠移动网络运行，该行业的发展与智能手机的普及和移动互联网基础设施的建设与发展有着很大的关系，同时所在区域的游戏用户的收入水平和消费能力也决定了移动网游产品的收费能力。

基于以上原因，智能手机普及率高、互联网设施（包括移动互联网设施）建设发展较快、居民收入水平和消费能力高的直辖市、省会城市、沿海城市在移动

网游企业和网页游戏企业的收入来源中占有较高比例。

3、应用分发行业

（1）周期性

随着移动互联网的迅猛发展，移动互联网用户高速增长，智能手机出货量持续攀升，作为移动互联网重要入口之一，应用分发行业也经历了成长期的高速增长。从经济周期角度来看，本行业还未具有成熟期常有的周期性经济波动特征。随着行业的不断成熟、用户渗透率逐步稳定，移动分发行业将逐渐步入成熟期。

（2）季节性

移动分发行业具有一定的季节性。比如，受暑期假期较长、下半年假期较多的影响，用户使用应用商店的时长都较上半年有所上升，同时，广告主一般也在下半年进行广告投放完成广告预算，所以掌汇天下下半年的营收一般高于上半年。

（3）区域性

移动分发行业是基于互联网用户参与的行业，用户来自全国各地，行业的区域性特征并不明显。

（九）各标的所处行业产业链情况

1、互联网营销行业

（1）PC 端互联网营销行业

互联网营销行业产业链主要涉及各行业终端产品制造者或服务提供者（广告主）、互联网营销公司以及互联网媒体，产业链情况如下图所示：



互联网媒体是互联网营销行业的上游，同时也是互联网营销的供给方。互联网媒体的爆发是互联网营销行业保持高速增长的源动力。我国的互联网媒体资源经过数年的快速发展，目前已非常丰富，这不仅表现在网站数量庞大，据 CNNIC 统计，截至 2015 年 6 月，我国网站数量已达 357 万个，半年增长 6.6%，而且种

类齐全，主要包括综合门户网站、垂直网站、搜索引擎、视频网站等各类网站。互联网媒体通常具有先发优势特点，早期发展的许多知名网站目前在行业内往往保持着较大的优势，因此互联网媒体的优势资源相对集中。但是随着互联网技术的快速发展，互联网媒体资源的数量和种类会进一步增加，这会大大加深互联网媒体领域的竞争，媒体资源的价格也会逐步下降。此时，集中大量客户资源的互联网营销企业的议价能力会得到提高。

互联网营销行业的下游一般是各行业终端产品制造者或服务提供者，他们是网络营销的需求者。随着中国宏观经济的持续增长、网络媒体的快速兴起以及网络营销成本的降低，越来越多的广告主参与网络营销，广告主的构成日趋多元化，不仅有知名品牌企业，还有许多中小企业；与传统营销相比，互联网营销成本低且精准度高，因此许多广告主也愿意进一步提高互联网营销的投入预算。

（2）移动端互联网营销行业

移动广告的上游为各类 App 媒体，根据渠道不同可分为两类：手机应用软件和移动端网站。通过这些 App 媒体被用户使用的过程中产生用户流量，移动营销服务商得以实现广告的推广和效果的达成。

移动互联网广告的上游是媒体——各类 App，近年来 App 的数量正在成指数式增长，覆盖了用户衣、食、住、行、用等方方面面。根据美国专业 App 分析平台 App Figures 发布的 2014 年全球应用数量统计，谷歌商店（Google Play）应用数量达到了 143 万，苹果商店（App Store）应用数量达到了 121 万，各类 App 应用个数持续增长。就开发者数量而言，基于安卓系统的开发者超过了 35 万，苹果系统的开发者超过了 25 万人。同时，随着 HTML5 、Deeplink 等技术的成熟和快速普及，移动网页（WAP）的用户体验将得到明显的提升，而我国 4G 网络的普及及流量资费的下调，都将增加现有移动网站数量和用户移动终端的使用率，从而提高移动互联网的整体流量。

移动广告的下游为各类广告主，主要包括：互联网行业类广告主，例如互联网公司、电商、游戏公司等；品牌广告主，例如快销、食品、汽车等传统行业；本地广告主，例如某地域内的餐厅、酒店、电影院等。

移动互联网广告的下游是各类广告主，既包括互联网和移动互联网企业，也

包括传统企业，广告主体量及业务投放量持续增长。不同于互联网当下百度、腾讯、阿里巴巴成形的行业巨头之间竞争格局，移动互联网处于充分竞争阶段。从互联网竞争转移到移动互联网竞争，这使得诸多互联网企业，例如百度公司、腾讯公司、奇虎公司等不断投入高额产品推广费用。游戏公司同样如此，为了抢占海量移动端用户不断增加广告投入费用。此外，传统品牌广告主也已经认识到移动广告营销方式的重要性，移动端营销费用在品牌广告主整体营销费用预算中占比得以提升。地域特征明显的本地广告主，借助 LBS 技术的广泛运用，可以精准得向本地区范围内的客户提供推广服务，这为本地广告主提供了更高附加值的推广服务，促进了本地广告主将 LBS 推广作为重要的营销手段。广告主对移动广告营销需求的大量提升，将促进移动广告行业的飞速发展。

图 中国移动广告产业链



数据来源：艾瑞咨询《2014 年中国移动广告行业年报》

需求方面，移动互联网的飞速发展催生出诸多新型商业模式的移动互联网企业，同时传统互联网企业和线下企业也纷纷向移动端布局和发力，各路资本投资移动互联网的情绪持续高涨。移动互联网的便捷、时间碎片化等优势使得用户上网可以不再受时间、地点等的限制，移动互联网成为用户获取资讯、购物、旅游、休闲、娱乐等的重要途径，因此，各类广告主对移动互联网广告的需求与日俱增。

供给方面，移动互联网产业链进一步丰富和完善，互联网广告持续向移动端

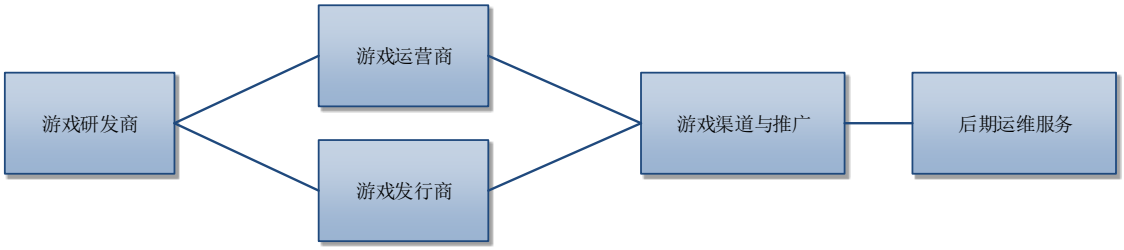
迁移，移动广告行业在未来将进入红利期。传统广告和 PC 端互联网广告市场的参与者不断加入到移动互联网广告市场中来，彼此之间的合作和竞争将推动移动互联网广告市场不断发展壮大，也为广告主提供了更丰富、更多样化、更高效精准的移动互联网广告资源。

2、网络游戏行业

（1）网络游戏产业链基本情况

网络游戏行业的产业链参与者主要包括游戏研发商、游戏发行商、游戏平台运营商和游戏玩家。范特西在网络游戏产业链中扮演着游戏开发商和游戏平台运营商的角色。所处产业链的下游为游戏发行商（联运平台）、发行渠道。

随着近年网络游戏的蓬勃发展，游戏产品数量呈现出井喷状态，网络游戏行业和互联网广告行业也有了更深入的融合，互联网媒体渠道在游戏产品的推广中也起到了非常重要的角色。



1）游戏研发商

根据市场需求制定产品的开发或升级计划，组织策划、美工、程序开发人员等按照特定的流程进行游戏的开发，再经过多轮测试并调整完善后形成正式的游戏产品等。

2）游戏发行商/游戏运营商

发行商、运营商，主要负责发行游戏和提供游戏产品运营平台，利用自有资源并协调游戏开发商、游戏渠道商等合作方进行产品发行推广、运营分析、业务维护、收益结算以及客户服务等业务。与客户端游戏相比，网页与移动互联网游戏有着成本小、周期短、技术门槛低和维护费用小等优势，运营所需要的成本和技术都相对降低。

3）游戏渠道与推广商

游戏渠道和推广主要为线上游戏平台运营商，及部分线下机构。渠道推广主要负责游戏与用户的直接接触，利用玩家数量资源，进行游戏的运营、维护，并完成用户充值和收益结算等业务。在后期产品运营过程中，游戏开发商往往与游戏运营商或渠道商一起为玩家服务。

目前市场较为普遍的流程为，游戏发行商代理游戏开发商制作的游戏，发行商通过渠道和运营，将产品送上游戏平台运营商，最终通过该渠道面对终端游戏玩家。渠道或平台运营商通过玩家的游戏充值后，根据各方签订的分成协议对收入进行结算。

移动/网页游戏产业链中各公司往往借助各自优势逐步向上下游拓展业务，例如部分规模较大具有运营经验的游戏开发商也直接从事游戏运营。因此由一家公司担任多个产业角色的情形在市场中较为常见。

（2）网络游戏行业的上下游行业情况及对其的影响

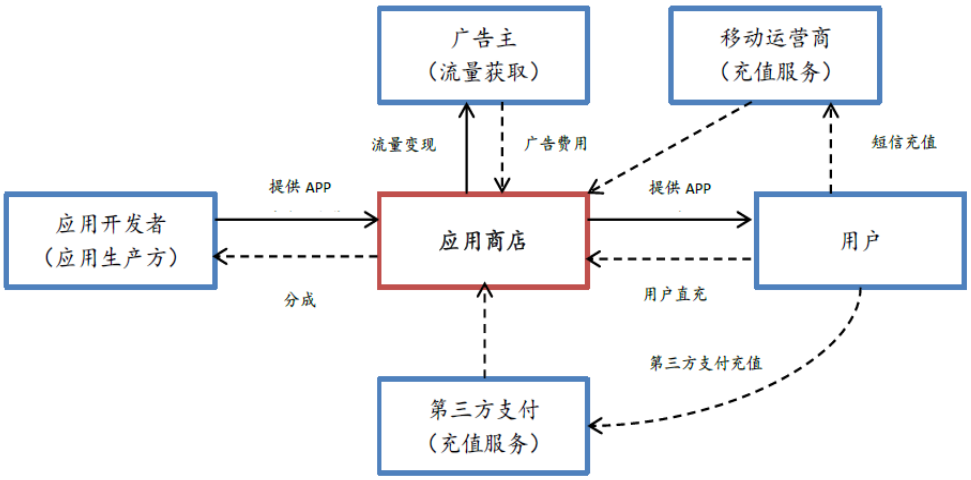
网络游戏行业的上游行业主要包括通信行业、硬件设备制造业、软件行业、媒体行业、支付服务行业等。通信行业主要指电信运营商；硬件设备制造业主要包括计算机、服务器制造商；软件行业主要包括游戏开发软件、办公软件开发商；媒体行业主要为运营推广服务的提供商；支付服务行业主要包括线上支付平台、线下充值卡代理销售商等。

上游行业，尤其是通信行业、硬件设备制造业、支付服务行业的发展能为本行业的发展提供技术支持，增加网络游戏对用户的吸引力；行业的发展也能带动上游行业的发展，中国产业信息网发布的《2013-2018 年中国网络游戏行业市场深度研究及投资前景评估报告》显示，从 2008 年开始，网络游戏收入已超过传统的三大娱乐内容产业——电影票房、电视娱乐节目和音像制品发行的收入。2011 年网络游戏为电信业、IT 行业、出版和媒体行业等带来的直接收入达 733.2 亿元人民币。网络游戏行业已经成为带动国内相关产业发展的引擎。

网络游戏行业直接面向游戏玩家销售，网络游戏用户即该行业下游。网络游戏用户数尤其是付费用户数的增长将促进网络游戏行业的发展；网络游戏行业的发展也将为网络游戏用户提供更好的游戏体验。

3、应用分发行业

依托对开发者的整合和广告主的衔接，应用分发行业逐步发展为一个完备的产业生态系统。应用分发产业链参与者主要包括应用开发者、应用商店、广告主、用户等。整个应用分发产业链具备相对成熟的开发者社区、稳定的内容获取和管理体系、供用户浏览下载并消费内容的跨平台产品、用户认证及信息管理体系和支付结算体系。



（1）应用开发者

应用开发者是应用分发产业链中主要的应用生产方与提供者，应用开发者向应用汇平台提交自己的开发的产品，是应用商店内容获取的重要组成部分。

（2）应用商店

应用商店是由手机操作系统提供商、终端设备厂商、运营商和第三方互联网企业开发的应用软件分发平台。应用商店将开发者与用户链接起来，应用商店为用户提供免费或付费手机应用软件的浏览和下载服务，同时为应用软件开发者提供开发工具及产品发布渠道。应用商店与用户消费应用的场景最为契合，分发效率最高，所以在整个分发体系中居于核心地位。

（3）广告主

广告主主要是应用的开发者，应用开发者为了获取用户，在应用商店中投放广告。广告业务是应用商店商业变现非常重要的途径之一。

（4）用户

用户是应用分发产业链中的内容消费者，用户在应用商店上浏览并下载免费

/付费应用。对于付费应用，用户通过应用商店、运营商或直接充值的方式进行付费行为。

三、交易标的行业地位及竞争优势

（一）各标的公司行业地位

1、猎鹰网络

猎鹰网络主要从事移动互联网广告服务业务，目前业务主要集中在移动应用推广方面。当前，主流移动营销公司及业务平台大致可分为三类：（1）国内互联网巨头控股的移动广告公司，主要包括百度广告移动联盟和腾讯旗下的广点通，这些公司主要嫁接、平移控股股东在互联网所积累的资源优势；（2）移动广告平台，广告形式为插屏广告、开屏广告、积分墙等，该类广告主要存在于 iOS 系统 App 应用和 Android 系统的 App 应用，主要包括多盟、力美、有米、安沃、艾德思奇、亿起联、触控科技等，该类移动广告平台公司为猎鹰网络的主要竞争对手；（3）立足细分市场，提供具有鲜明特色的服务，例如：百灵欧拓，原户外传统广告公司转型而来，为传统品牌广告主提供互联网广告服务；亿动广告，立足服务印度、中国两地广告主，进行全球化广告投放；易传媒，主要优势在于多屏广告展示的整合推广能力。

2、猎鹰网络的全资子公司范特西

范特西自 2008 年 10 月设立以来一直专注于精品体育网络游戏的研发和运营，是国内较早一批进入网页游戏开发行业的企业。2009 年 9 月，范特西推出了首款自主开发的篮球模拟经营类网页游戏《范特西篮球经理》，其后在长时间的运营分析和不断优化升级基础上，又先后运营了《梦之队》和《篮球 2》两款篮球模拟经营类网页游戏。截至到 2015 年 9 月 30 日，三款游戏总注册用户数达到 4,140.03 万人，报告期内新增注册用户数 2,032.32 万人，用户累计充值金额达到 46,908.08 万元，是报告期内范特西收入的主要来源。通过这三款游戏的成功，范特西确立了其在体育类网页游戏，特别是篮球类网页游戏细分领域的行业龙头地位。

《范特西篮球经理》游戏曾于 2010 年和 2011 年连续两年获得 07073 网颁发的金页奖——最佳模拟经营类游戏大奖。

范特西的竞争对手如下所示：

（1）第七大道。第七大道正式成立于 2008 年 1 月，是以研发、合作、推广最新互联网技术为主的高科技企业，目前正致力于使用最新的互联网技术引进及研发基于网页游戏。主要产品有《弹弹堂》、《神曲》等。（资料来源：公司官网）

（2）心动游戏。心动游戏成立于 2009 年，其心动游戏平台 xd.com 上线于 2011 年 4 月，主要运营有《天地英雄》、《盛世三国》、《神仙道》等自主研发或代理的多款游戏产品。（资料来源：公司官网）

（3）漫游谷。漫游谷是中国网页游戏行业的领先开发商，成立于 2004 年，为网页游戏开发企业，开发的主要游戏产品有《七雄争霸》、《魔幻大陆》、《功夫西游》和《七雄 Q 传》，其中《七雄争霸》为漫游谷营业收入的主要来源。漫游谷与腾讯等互联网企业开展了广泛深入的合作，并与 17173、新浪游戏等众多游戏行业知名媒体建立有良好的合作伙伴关系。

（4）广州菲音。广州菲音成立于 2004 年，2008 年开始专注于网页游戏的研发，致力于打造高端精品网页游戏，是一家国内优秀的网页游戏研发公司。广州菲音上线运营的游戏产品主要有《凡人修真》、《洪荒神话》、《凡人修真 2》、《英雄王座》、《真王》、《天下唯仙》、《斗破乾坤》、《仙侠傲世》和《古剑奇侠》等，游戏产品已在全球范围内扩展，进入了港澳台、新马、越南、日韩、泰国等国际市场。

（5）触控科技。触控科技成立于 2010 年 4 月，在 2010 年 11 月与北极光创投签订 A 轮融资意向协议后，正式组建现有的游戏开发团队。触控科技开发了两款名列苹果应用商店收入最快的游戏应用《捕鱼达人》和《魔法学院》，其中《捕鱼达人》在中国拥有 2 亿激活用户，是中国最成功的休闲游戏产品之一。2012 年 9 月，《捕鱼达人 2》游戏上线，曾位居 iPad 排行榜的前列。

另一方面，触控科技投资并支持的 2D 游戏引擎 Cocos2D-X 在中国拥有 70% 的开发者认可和使用比例，成为使用率最高的手机游戏引擎之一。

2012 年 3 月，触控科技启动游戏代理业务后，曾成功代理《战国》、《神的旨意》、《DNF：地下城与勇士》、《魂斗罗进化革命》。近期成功代理的《神庙逃亡：魔境仙踪》、《时空猎人》、《我叫 MT》等游戏获得广大手机游戏用户的喜爱。

（5）银汉科技。银汉科技成立于 2001 年 11 月，是中国最早专注于提供移动增值服务和移动网游开发与运营服务的企业之一，银汉科技几乎经历了中国网游市场发展的全过程。

在短信游戏和 WAP 游戏阶段，银汉科技推出了《水浒英雄装》、《啸傲江湖》和《大唐西游》。短信游戏《啸傲江湖》是业界为数不多的月营收过百万的手机短信游戏之一。2004 年，短信游戏《大唐西游》在腾讯手机游戏城业务排名前列。随后 WAP 网游得到 GPRS 网络的支持，银汉科技推出了《天地剑心》和《幻想西游》。

在 KJAVA 移动网游阶段，银汉科技于 2009 年在腾讯平台推出了《西游 Online》，于 2010 年推出了《梦回西游》，上线时覆盖了多家移动网游渠道。

随着手机硬件和网络技术的进步，2010 年以后出现以 Android、iOS 为平台的智能终端移动网游。银汉科技于 2012 年推出其首款智能移动终端游戏《时空猎人》，填补了横版格斗类移动网游的空白，受到了市场的追捧。2013 年，银汉科技推出了暗黑动作游戏《神魔》。

（6）蓝港在线。蓝港在线是一家具备自主研发优势的移动游戏发行商。2007 年由软件及网游行业知名人士王峰领衔创办，2013 年 4 月正式转型为移动游戏公司。目前推出的主要作品《王者之剑》、《苍穹之剑 3D》和《神之刃》并称“蓝港三剑”。

3、亦复信息

互联网营销行业属于充分竞争的行业，市场化程度较高且市场份额分散。行业内并没有一家公司占有绝对的市场份额，每家互联网营销企业都有各自不同的定位及优势。亦复信息是国内优秀的互联网营销企业，具有百度、奇虎360、搜狗、神马四大搜索引擎媒体的核心代理资质：百度五星级的核心代理商、360数字营销业务-在线旅游及游戏行业核心代理商、搜狗华东最大一级核心代理商、神马华东地区唯一授权代理商。

目前亦复信息行业内的主要竞争对手及其基本情况如下表所示：

竞争对手	相关业务	主营业务
华扬联众	主营业务	公司从事互联网综合营销服务，主要经营数字化品牌与营销策略、创意、内容营销、搜

		索引擎营销、媒体观察与服务、客户服务等业务。
腾信股份	子业务	公司主要从事互联网营销服务，包括广告和公关两部分，通过数据分析技术和方案设计，帮助客户实现精准营销。
利欧股份	MediaV	公司主要从事机械制造和互联网营销两个业务，其中，MediaV 提供互动营销、互联网品牌推广、互联网效果营销、搜索关键词营销、网络公关等多种专业细分的互动营销服务
天龙集团	煜唐联创	公司从事油墨化工和精准营销服务，油墨化工业务主要生产、销售油墨、松香等产品；煜唐联创则负责精准营销业务，提供搜索引擎营销、精准营销广告管理系统、以及移动营销服务。
蓝色光标	思恩客	公司定位于创新品牌管理，主要提供品牌传播、产品推广、危机管理、活动管理、数字媒体营销、企业社会责任等一体化的链条式服务。其中，思恩客是数字媒体营销的主体。

4、掌汇天下

掌汇天下旗下产品“应用汇”是中国最早的安卓第三方应用商店之一，也是国内第一个安卓应用全网搜索平台，为用户提供安全、精准、快捷的应用搜索、下载、管理服务。

作为连接开发者与用户的应用分发平台，应用汇很早就意识到建立移动应用分发生态的重要性。在开发者领域，应用汇积极建设与开发者之间的良好合作关系，2011 年即推出了免费首发的活动，无偿提供资源支持安卓开发者社区的发展壮大。应用汇也是第一家在全国范围内举办大型开发者沙龙的应用商店，积极推动全行业之间的交流与发展，在开发者社区中享有很高的声誉。在用户领域，应用汇提供包括手机客户端、PC 助手、网站在内的分发产品，服务于 PC、安卓手机、安卓 Pad 等多类型终端设备。应用汇非常重视产品的用户体验，在 App 推荐、评论、小组、发现等方面形成了自己的特色，是国内第一家承诺对用户进行第三方赔付的安卓应用商店，在用户中享有良好的口碑。

（1）掌汇天下的运营数据

截至 2015 年 12 月底，应用汇的上架软件产品超过 100 万款，产品下载次数逾 90 亿次，终端用户数超过 8000 万，平均月度活跃用户数为 806 万。

项目	2013 年末（1-12 月）	2014 年末（1-12 月）	2015 年 12 月末（1-12 月）

终端用户数（万户）	2913.39	5337.74	7798.8
月活跃用户数（万户）	637.08	720.35	806

移动应用产业链的参与者包括移动应用开发商、移动应用发行商、移动应用渠道商和移动应用用户，掌汇天下属于移动应用渠道商，主营业务是 Android 移动应用商店。2014 年 6 月，北纬通信曾公告拟以发行股份加现金方式收购杭州掌盟软件技术有限公司（下称“杭州掌盟”）82.97%股权，交易总价为 3.618 亿元，标的资产定价增值率约为 645%，对应杭州掌盟的估值约为 4.36 亿元，并在去年 11 月份获得证监会审核通过。杭州掌盟的业务和掌汇天下类似，是一家移动互联网行业高新技术企业，主营业务为依靠其自主开发的移动应用分发平台，为移动应用程序开发商及发行商提供发行推广渠道，同时为用户提供丰富的移动应用程序和其他资源下载平台，是连接移动应用程序和终端用户的桥梁。杭州掌盟的相关数据如下表所示：

项目	2013 年	2014 年
月活跃用户（万户）	451.81	741.06
月均收入（万元）	105.65	347.68
单活跃用户收入（元）	0.234	0.469

比较可知，2013 年-2014 年，应用汇的业务表现略强于杭州掌盟，但本次收购估值却远低于杭州掌盟。

（2）掌汇天下的核心竞争力分析

1）研发实力较强

掌汇天下成立以来一直坚持自主研发与技术创新，多项核心技术均处于行业领先水平，为产品持续优化，形成良好的用户口碑提供了有力支持。

掌汇天下搜索技术的核心团队来自百度搜索团队，搜索技术优势突出。对于应用商店来说，内容收录全面、APP 更新及时、搜索准确并且快捷，是增强用户粘性非常重要的因素，这些都依赖于强大的爬虫以及搜索技术。作为国内最早研发 App 搜索技术的团队之一，掌汇天下在日常运营中积累了大量的技术与运营经验，通过数据分析对搜索结果进行优化调试。截止 2015 年 8 月，旗下产品应用汇收录的 APP 数超过百万款，实现无延迟、即搜即得等功能，最大程度满足了用户的搜索需求。

大数据分析与个性化推荐是公司储备的另一项核心技术。应用汇对 APP 库中

数十万 APP 进行了应用基因分析，并将相关的应用基因与用户下载行为进行关联，对用户进行个性化、精准化推荐，极大丰富了用户的娱乐消费选项。

此外，掌汇天下的核心技术还包括基于数字签名、图像识别、以及文本匹配而形成的独有的内容清理体系，100%完全覆盖的 APP 增量更新，特殊的 2G 网络优化等技术，这些技术涵盖了内容收录、审核、用户推荐、搜搜、下载等环节，为应用商店的运营提供了有力支撑。

2）产品体验较好

基于在应用商店行业的长期积累，掌汇天下形成了以用户体验为核心、“小而美”精品应用商店的产品设计理念。

掌汇天下旗下产品应用汇通过提升平台的内容质量，有效的提升平台用户黏度。应用汇客户端简洁清新的设计为用户提供了良好的交互体验；基于应用基因与用户行为分析，为用户提供更精准、更丰富的内容推荐；通过长期对用户需求的探索，创建了基于 UGC 模式的评论墙和小组，应用汇形成了产品与用户之间独特的深度互动，并通过 UGC 的精品内容去吸引更多的用户，形成有效的正向循环；应用汇将“专栏”产生的内容在媒体上输出，进行社会化媒体的探索，有效的增强了应用汇的品牌。

应用汇将“应用库标记”、“大数据精准推荐”、“用户产生内容”、“内容媒体化”等元素有机融合在产品中，提供了极致的用户体验，也获得了良好的用户口碑。根据中国信息通信研究院的数据报告，2015 年 1-8 月，国内 Android 手机出货量为 2.5 亿部。同期应用汇手机客户端的新增用户量为 1742 万，其中超过 80%的用户通过用户口碑免费获得。

3）基于长期运营经验及行业积累而构建闭环生态系统

作为连接开发者与用户的应用分发平台，公司很早就意识到建立移动应用分发生态的重要性，在产品初期就积极建设与开发者之间的良好合作关系，通过免费首发等活动提供资源支持开发者社区的发展壮大。同时掌汇天下也是第一家在全国范围内举办大型开发者沙龙的公司，有效推动了全行业的交流与发展。

截止 2015 年 8 月，掌汇天下与百度、腾讯、阿里巴巴、京东、网易等众多国内知名互联网公司展开了合作，是最早获得中国移动、中国联通、中国电信授

权的渠道合作方。掌汇天下推动开发者、广告主、及用户规模的持续增长，形成了一个持续发展，正向循环的移动生态系统。

4）具有市场领先地位的品牌影响力

掌汇天下是国内最早专注在移动应用分发领域的公司之一，旗下产品应用汇是国内最早的 Android 第三方应用商店之一，也是国内第一个 Android 应用全网搜索平台。截至 2015 年 8 月，应用汇共有终端用户逾 7000 万，平均月度活跃用户 780 万，是国内知名的移动应用分发平台，用户质量和行业口碑都较高。

掌汇天下通过一系列利益分享机制和规则，包含游戏分成规则、广告政策等，充分将流量变现，有效地促进各参与方在生态系统中的互利共生。掌汇天下的盈利模式包括广告销售与游戏联运，广告销售一直采取媒体议价能力较高的 CPT 模式，网游联运与开发者按照 1:1 分成，单机游戏主要与运营商合作，按 343 模式进行分成，均为一线渠道标准，充分体现了公司以及产品的品牌影响力。目前共合作网游 500 余款，单机游戏超过 5000 款。

5）对行业有较深刻理解的运营团队

掌汇天下团队组建于 2010 年，是中国移动分发领域第一批技术与运营人员，团队磨合多年，对移动互联网尤其是应用商店行业的行业趋势判断、整合运营资源、流量变现、广告商务合作等领域积累了丰富的行业经验。公司管理团队建立了扁平化的管理运营体系、严谨的产品开发流程、高效的人才培养机制，为公司长期发展奠定了坚实的基础。

（3）掌汇天下的行业地位

国内尚无政府部门或者权威机构发布移动应用分平台的市场排名情况。

根据上方网发布的《应用渠道排行榜》按照移动分平台日激活户、日活跃用户、平均使用时长、次日留存率等几个指标为移动应用平台打分。按照得分高低，榜单共列示了 139 家适用于安卓系统的第三方移动应用分发平台。截至 2015 年 11 月 13 日，根据综合统计指标，应用汇排行第四名。

4、Spigot

Spigot 的主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，致力成为连接全球

广告客户和软件开发商的跨平台解决方案的领先提供商。Spigot 作为一家行业领先的浏览器插件、工具栏、无线应用、商业变现组件（包括电商插件，搜索引擎的工具栏）的服务提供商，形成针对全球的广告主和开发者的一个内置分销平台。

Spigot 拥有行业领先的专有技术平台和分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获得新客户，利用其广泛并多元的第三方以及自有自营类热门应用软件库，吸引了每月超过一千万的全球新增下载用户。该业务的核心是 Spigot 自有和自营的应用产品，给 Spigot 带来近一年 7000 万的下载用户。Spigot 2014 年已经拥有 6600 万名活跃用户，并有 500 万的插件、工具栏的月新下载量，在行业市场份额领先。Spigot 的商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高用户安装软件后在软件生命周期内的收入贡献，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。在安装自有自营类以及第三方应用软件时，Spigot 允许客户安装功能强大的搜索工具栏、电子商务优惠插件以及其他定制的浏览器工具栏，以最大限度增加客户的终身价值，提升长期用户参与度。

在移动互联网逐步崛起的浪潮下，Spigot 在行业内迅速把握了行业发展趋势，推出了移动端平台，充分展示了将其商业模式从台式机拓展往移动终端的方便性，公司目前正致力帮助广告主和软件开发者将其在桌面领域上的领先地位拓展至移动领域。在没有任何推动和广告费用下，公司之前已经能够从自有的应用平台流量实现了超过 100 万的下载。在短期的未来，公司今年会增加 500 万的无线活跃用户。

Spigot 最主要的收入来源于工具栏搜索引擎和工具栏电子商务收入，在广告商客户上，公司已与 Yahoo!、ask.com 及 eBay 等广告商建立了长期稳定的合作，并通过热门软件应用庞大的用户群，实现广告商对增加广告点击量的商业目标。

从收入规模和盈利角度来看，Spigot 2013 年、2014 年收入规模分别达到 2.00 亿元、2.93 亿元，净利润分别为 0.63 亿元、1.04 亿元，2011 至 2014 年年复合增长率达 64%，在浏览器插件行业中具有较强收入和盈利能力。对比同类搜索流量货币化大型企业，虽然体量不及美国纳斯达克上市公司 Perion Network，但在净利润率上具备优势，经营效率更高。

单位：万美元

同业公司	主营业务收入	净利润

	2014 年	2013 年	2014 年	2013 年
Perion Network	38,873.10	32,550.80	4,283.00	2,861.00
Spigot	4,771.17	3,225.84	1,699.06	1,017.81

（二）各交易标的的竞争优势

1、猎鹰网络

（1）自有流量与第三方流量互补的流量矩阵

胜效通平台承载了优质精品流量和丰富的用户营销场景。基于移动互联网具有用户使用时间、使用需求日益碎片化、垂直化的特点，猎鹰网络较早布局自有移动产品矩阵：截至 9 月 30 日，猎鹰网络自有 APP 已达到 110 余款，涵盖包括 WIFI，听书，阅读类 APP 与精品休闲游戏，覆盖用户超 9000 万，MAU（月活跃用户数）超 6000 万。同时为构建开放共赢的生态和满足广告主对于流量多样化的需求，依托平台的技术优势，猎鹰网络对第三方流量进行有效整合，为广告主提供了体系外的广告场景和移动营销解决方案。通过用户数庞大的应用软件、形式多样的第三方移动流量与猎鹰网络自有流量的互补，帮助广告主找到更多的潜在用户。海量的精品自有流量和第三流量互补形成强势矩阵。

猎鹰网络目前与 600 余款移动应用软件建立了稳定合作关系，包括游戏、工具、生活服务、教育学习、阅读、视频、社交通讯、资讯等多种类型，覆盖人群广泛。猎鹰网络主要媒体资源的分类情况如下：

类别	数量		
	第三方 App	自有 App	合计
游戏类	312	50	362
工具类	104	8	112
生活服务类	70	3	73
教育学习类	13	0	13
阅读视频类	36	2	38
商务类	5	0	5
社交通讯类	14	3	17
资讯类	21	2	23
电商类	0	45	45
合计	575	113	688

（2）稳定而丰富的自有流量

目前国内主要移动营销公司及业务平台可分为三类：第一类，国内互联网巨

头控股的移动广告公司，主要包括百度广告移动联盟和腾讯旗下的广点通，这些公司主要嫁接、平移控股股东在互联网所积累的资源优势；第二类，积分墙广告，主要包括多盟、力美、有米、安沃、艾德思奇等；第三类，立足细分市场，提供具有鲜明特色的服务，例如：百灵欧拓，原户外传统广告公司转型而来，为传统品牌广告主提供互联网广告服务；亿动广告，立足服务印度、中国两地广告主，进行全球化广告投放；易传媒，主要优势在于多屏广告展示的整合推广能力。

与上述公司不同，猎鹰网络通过运营大量自有 App 掌握了稳定而丰富的媒体渠道资源，该部分媒体资源主要通过内部研发结合外部购买获得，具有优质流量和稳定客户群体。一方面在推广过程中不需要支付媒体采购成本，能够维持相对较高的利润水平；另一方面，该部分媒体资源也不会由于同行业竞争流失，从而能够为猎鹰网络提供稳定而廉价的媒体资源支持；此外，猎鹰网络通过运营自有 App，对于 App 终端用户的消费特征、消费能力等有更为广泛、深入和准确的数据分析基础，从而能够在帮助推广过程中提高资源使用效率，为广告主带来更高的投放转化率。

目前猎鹰网络自有的具备流量分发能力的 App 应用 110 余款，覆盖智能手机用户 9,000 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。

报告期内具备分发能力的自有 App 数量、终端用户数、活跃用户数、下载次数等指标情况如下：

	累计 App 数量（款）	月活跃用户数（万人）	累计用户数（万人）	累计下载次数（万次）
截至 2014 年 12 月底	44	640.58	681.74	101.50
截至 2015 年 9 月底	113	6,001.47	9,617.10	1,665.04

猎鹰网络报告期内移动广告分发业务分为三种模式：自营业务模式、开发者媒体业务模式以及渠道媒体业务模式。

其中，自营业务模式是指猎鹰网络依靠自有 App 进行移动广告的推广和分发，因此猎鹰网络可以获得该部分 App 媒体的相关业务数据；

开发者媒体业务模式是指App开发者通过在胜效通平台下载并植入SDK（如插屏 SDK、BannerSDK、全屏积分墙 SDK 等），从而使得该 App 媒体能够展示猎鹰网络的积分墙页面或展示广告页面。猎鹰网络在承接广告代理商的广告投放需求后，将广告包投放到开发者的 App 中，并通过积分墙或插屏展示的方式向用户进行广告推广。该种业务模式下，猎鹰网络可以通过植入 SDK 返回的点击/下载/激活数据判断该款 App 媒体广告分发业务指标，但是出于商业保密条款限制，SDK 不能够取得该款 App 媒体本身业务运营数据（如 DAU，MAU 等），而且根据行业惯例，广告平台不负责第三方开发者媒体的外部推广事宜，因此对于该部分 App 媒体猎鹰网络是不能取得其具体运营数据的；

相对于开发者业务而言，渠道媒体业务是指鹰网络向渠道媒体（豆盟等移动互联网流量联盟）购买流量，并由渠道媒体实现广告的分发。对于承担分发功能的媒体 App，其不会将运营数据等信息向猎鹰网络开放，因此猎鹰网络无法获得该部分媒体资源的相关业务数据。

（3）突出的数据挖掘和反作弊能力

移动广告平台的价值不仅仅体现在媒体资源的整合方面，还涉及到对营销过程中产生的海量数据的理解、挖掘和应用。猎鹰网络一站式移动营销解决方案包括移动互联网广告投放、广告效果监测、广告目标受众数据挖掘等一系列服务，能够为广告主和 App 媒体提供良好的数据处理支持。胜效通平台流量监控系统的防作弊系统和结算数据筛查系统，能够有效地防止广告作弊，抵制恶意刷量行为。

（4）成熟稳定的技术平台以及先进的技术研发能力

移动广告公司依托移动广告平台开展业务，其广告平台的技术稳定性和先进程度对于业务的正常运营和拓展起到了至关重要的作用。猎鹰网络具备成熟稳定的技术平台以及先进的技术研发能力，是猎鹰网络在移动互联网广告行业中实现业务领先的技术保障。

（5）出色的运营能力

猎鹰网络虽然成立时间不久，但是其核心业务人员均具有移动互联网广告行业多年的从业经验，在成立不到一年的时间内便形成了一支经验丰富的高素质专

业团队，为猎鹰网络的业务水平和服务质量提供了坚实的保障。

2、猎鹰网络全资子公司范特西

（1）丰富的网络游戏体育类细分领域研发和运营经验

范特西自 2008 年 10 月设立以来一直专注于体育类网络游戏的研发和运营，成功研发了《范特西篮球经理》、《篮球 2》和《梦之队》等篮球类游戏和《足球经理》等足球类游戏，积累了丰富的体育类网络游戏的研发和运营经验，能够深刻理解和把握该细分领域的游戏用户的偏好和消费需求，并形成了经大量游戏玩家检验的独有的足球和篮球类模拟比赛的核心算法，能够保证相关游戏给玩家以真实、独体的游戏体验。

（2）完备的版权授权

在篮球方面，范特西目前已从 NBA 中国取得在篮球游戏中使用 NBA 联赛相关元素的授权许可，范特西是国内极少数取得相对完备版权授权的体育类网络游戏开发企业。上述合法、完备的版权，将有利于标的公司与影响力较大、资源优质的平台（如 iOS、腾讯平台）进行合作，满足其在游戏版权方面的审核要求，此外也能大大减少由于游戏版权侵权导致的游戏被投诉、停止运营的风险，保障范特西经营的稳定性。

在足球方面，范特西目前已从 SEFPSA 取得在足球游戏中使用西班牙甲级联赛相关元素的授权许可。

（3）系统化的研发流程与成熟的开发框架

范特西已建立了一套系统化的游戏开发、上线运营和运营分析流程，通过对游戏产品从研发立项阶段即开始进行质量把控，保证其研发的游戏能够符合市场需求，并在各个环节满足质量要求。范特西在多年网络游戏研发过程中，自主研发了一套开发工具、游戏引擎和其他相关技术，建立了相对成熟开发框架，使得产品研发具有提升开发效率、缩短开发周期、降低维护成本等优势。通过成熟的开发框架和系统化的质量监控，保证了范特西研发的移动网络游戏产品的高成功率。

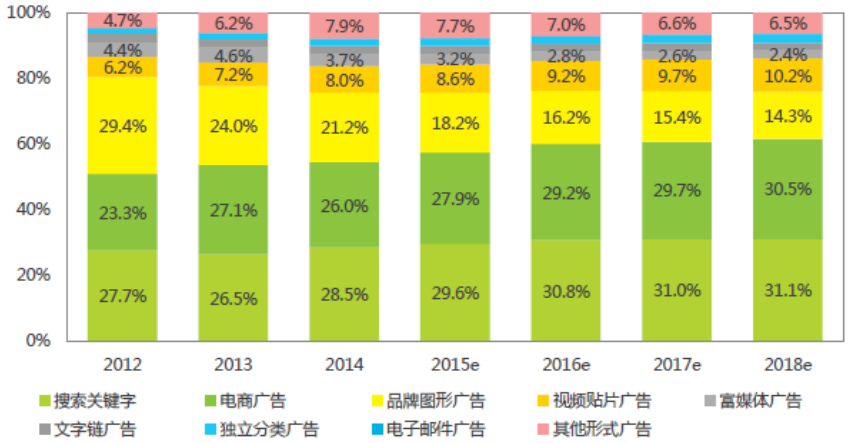
（4）优秀且稳定的核心研发团队

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西开发团队 99 人，其中核心技术研发人员 4 人。范特西核心技术研发团队成员均加入公司较早，任职时间较长，亲历了《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》等明星项目的研发和运营，在战略决策、产品运营、技术研发、项目管理等方面形成了各自的优势和特长，使得范特西核心团队成为一支高效的网络游戏研发队伍。

3、亦复信息

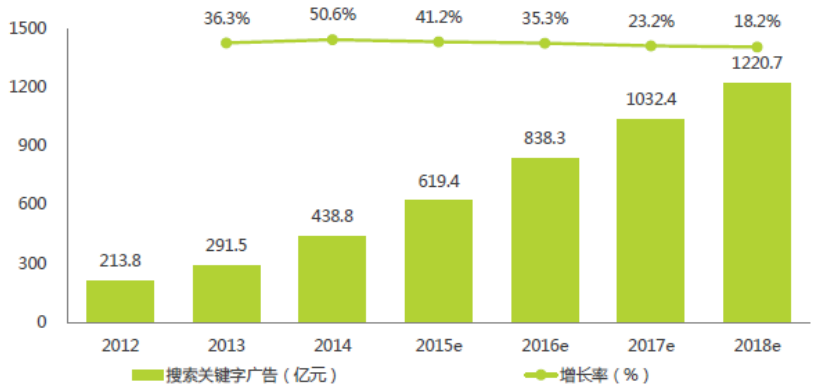
（1）搜索引擎广告在互联网广告中份额占据绝对优势

搜索引擎在互联网产业链中处于流量入口的关键位置，是连结用户与媒介的桥梁，搜索引擎广告具有成本低廉、流量巨大、关联度高等特点，迅速发展成为市场份额最大的互联网广告模式。根据 iResearch 统计，2014 年中国搜索关键字广告市场份额达 28.5%，在各类互联网广告中占据第一。根据 iResearch 预测，未来几年内，中国搜索关键字广告的市场份额将逐年增加并始终占据互联网广告第一。2012-2018 年中国不同形式网络广告市场份额及预测如下：



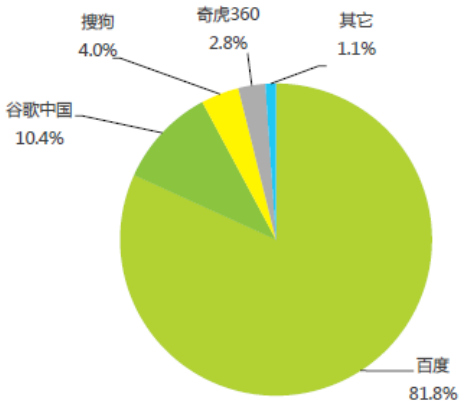
数据来源：iResearch《中国互联网广告行业年度监测报告 2015 年》

2014 年中国搜索关键字广告市场规模保持高速增长趋势，市场规模达到 438.8 亿元，同比增长率达 50.6%，预计未来几年中国搜索关键字广告市场仍将保持稳健增长，预计 2018 年中国搜索关键字广告市场规模将突破 1,200 亿元。中国搜索关键字广告市场规模及发展趋势如下：



数据来源：iResearch《中国互联网广告行业年度监测报告 2015 年》

目前国内搜索关键字广告市场集中度较高，搜索引擎行业的主要参与者包括：百度、360、搜狗。从搜索引擎企业的营业收入规模来看，百度居于绝对领先地位。2014 年中国搜索引擎企业营业收入份额如下：



数据来源：iResearch《中国互联网广告行业年度监测报告 2015 年》

（2）亦复信息具有主要搜索引擎媒体的核心代理资质

成立运营至今，亦复信息已经与百度、360、搜狗和神马等主流搜索引擎平台建立稳定合作，并逐步建设完善了媒体资源，亦复信息目前是百度认证 KA 客户五星级代理商，360 游戏行业、在线旅游行业等的核心代理商，搜狗全国一级核心代理商资质、神马华东地区唯一授权代理商资质

“百度认证-KA 核心代理商”的星级代理商企业共分为五个星级，五星为最高级别。其中，企业的星级评定主要考核三方面指标：

指标名称	数据来源	得分	权重系数
营销团队规模	星级评定审核中本企业旗下认证团队人数	单项分 1	60%

营销项目/案例成果	当期案例大赛评审中本企业最终得分	单项分 2	20%
营销服务市场口碑	当期广告主反馈调查中本企业最终得分	单项分 3	20%
总分=60%X1+20%X2+20%X3			

企业星级认证评定层级：

企业星级	前置条件	总分
五星	最终星级评定分数 80 分及以上为五星级分销商，且认证人数中必须至少有 1 名高级，10 名中级，30 名初级	总分≥80
四星	最终星级评定分数排名 60 分及以上为四星级分销商，且认证人数中必须至少有 5 名中级，20 名初级	79≥总分≥60
三星	最终星级评定分数排名 40 分及以上为三星级分销商，且认证人数中必须至少有 2 名中级，10 名初级	59≥总分≥40
二星	最终星级评定分数排名 20 分及以上为二星级分销商，且认证人数中必须至少有 10 名初级	39≥总分≥20
一星	最终星级评定分数排名 10 分及以上为一星级分销商，且认证人数中必须至少有 5 名初级	19≥总分≥10

查阅“百度认证”官方网站，截至目前百度认证 KA 客户五星级代理商共有 19 家，亦复信息为其中之一，具体情况如下：



截至目前，360 全国核心代理商共有 7 家，其中持有游戏行业和在线旅游行业牌照的核心代理商各有 2 家。

综上所述，亦复信息在搜索引擎代理商排名中名列前茅，具有较高的行业地

位。搜索关键字广告作为市场份额最大的互联网广告模式，未来还将保持稳定的发展态势，搜索引擎媒体之间已经形成寡头竞争格局，百度、360 以及搜狗占据了主要市场份额，处于行业寡头地位，集中度极高，亦复信息作为同时拥有所有主流搜索引擎核心代理资质的营销服务商将具有较强的竞争力，是广告主投放搜索引擎广告时的首选。

（3）积极布局移动互联网广告业务

随着移动互联网的快速发展，以及百度、360 等搜索引擎平台从 PC 端向移动端的转型，亦复信息积极拓展移动互联网营销服务业务，一方面通过与百度移动搜索、神马无线搜索、360 点睛平台等移动互联网搜索引擎媒体合作，积极拓展移动互联网 SEM 服务业务，同时亦复信息也通过采购移动互联网媒体流量资源的方式解决客户广告投放的多样化需求，帮助客户实现多维、高效的广告投资回报。

（4）拥有国内为数不多的自主研发 SSP 平台

SSP，全称 Supply Side Platform，即媒体资源供应商平台。“万流客”SSP 是亦复信息自主研发的 SSP 平台，是目前国内为数不多的自主研发的 SSP 平台。

在供给端，网站媒体将该其库存广告位放到“万流客”SSP 平台上，“万流客”SSP 平台协助网站媒体对接不同的广告交易平台（Ad Exchange），在广告实时竞价的交易过程中筛选出出价更高的请求从而获得流量变现的最大化；网站媒体还可以在“万流客”SSP 上管理自己的广告位资源，设置广告的展现形式、展示时长等等特性。在需求端，“万流客”SSP 平台对接 DSP 或广告交易平台，广告主可通过 DSP 在“万流客”平台上对广告位进行实时竞价，从而获得广告投放。目前，“万流客”平台上有 750 多个在线进行交易的广告位，分别来自各大门户网站、视频网站、电商网站、垂直类网站以及各类中小网站媒体的库存广告位，帮助媒体以更加高效的形式实现流量变现最大化。

（5）具有创新性的娱乐影视跨界营销模式

亦复信息的子公司谛视文化从事娱乐影视整合营销，谛视文化专注为广告主提供跨界娱乐整合营销解决方案，以娱乐影视营销作为载体，规模化、体量化的联动广告主，产出一种二者相互渗透、相互融合的跨界营销行为；同时公司以互

联网为桥梁，在策略制定、创意设计、媒介计划购买、网络公关、搜索引擎推广等营销环节的基础上，与传统线上广告和线下广告紧密结合，以科学、客观、市场的战略眼光以及营销策略，娱乐化的传播方式，精准化、专业化的互联网营销手段，为品牌主提供全案娱乐营销服务，服务于娱乐文化产业。

当前影视娱乐行业蓬勃发展，电视节目类中，各类真人秀节目、选秀节目层出不穷，电影市场，国产电影产量和进口电影引进量均大幅增加。谛视文化独具创新意识，将当下关注度最高的影视娱乐节目作为广告的载体，将内容方、广告主和媒体三方整合在一起。

谛视文化根据客户的需求并结合当下影视娱乐行业的动态，对观影人群进行洞察和分析，提炼客户的核心卖点并确定宣传主题；此后制定网络推广方案、品牌联合活动和线上线下广告整合策略，打通 PC 端和移动端，并根据客户的广告预算为客户制定最优的媒介组合计划，替客户购买媒媒介并执行广告投放，后续再进行口碑营销、事件营销、微博传播、网络发稿、舆情监测、危机公关等进行一系列的社会化营销服务。这种整合营销模式充分利用了各方的优势资源，将营销效果提升到最大化。

（6）为客户提供多样化的营销手段

亦复信息主要从事互联网整合营销专业服务，主营业务由下属五家子公司分别运营，分为搜索引擎营销、精准营销、“万流客”SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销五类数字营销业务。亦复信息以搜索引擎营销为主导，以客户需求为导向，为客户提供基于互联网和移动互联网的数字整合营销方案。公司有搜索引擎广告、广告网络营销、DSP 营销、娱乐影视整合营销和社会化营销等多样化的营销手段，在运营的过程中积累了海量互联网用户的特征数据，公司在深入了解客户业务与品牌发展战略、长期与短期营销需求的基础上，为客户定制并实施具有针对性的互联网和移动互联网整合营销方案，帮助客户有效提高营销的精准度和效率、降低营销成本，更好地达到营销目标。

（7）领先的营销数据分析技术

亦复信息在社会化营销领域通过使用领先的搜索和自然语言处理技术实现社交媒体口碑分析，实时获取社交媒体海量数据，并对其进行定量及定性分析，

实时动态输出品牌、产品口碑和消费者洞察结果。在程序化购买业务中，亦复信息使用国内领先的程序化购买技术产品和数据处理方案，不断开发各种优化工具实现精准定向。亦复信息还通过专业搜索引擎优化工具，同时对百万级关键词词库进行优化管理，实现搜索引擎投放效能提升。

（8）高效的流量分发平台

亦复信息的流量分发平台不仅整合了长通路程序化购买模式，还通过动态分流技术（Dynamic Allocation）将实时竞价（RTB）、私有化交易（PMP）、底层包断等多种流量交易模式结合起来，帮助媒体选择最佳管理及变现方式，兼顾流量交易的灵活性及价值。

（9）覆盖各行业的品牌客户资源

亦复信息提供程序化购买、搜索引擎管理、社会化营销等服务，涵盖快速消费品、汽车、金融、网络游戏、网络服务、化妆品、旅游、家居、家电、房产等多个行业中超过 100 个品牌的客户，其中绝大多数为世界 500 强企业、国内互联网龙头企业、国内一线标杆品牌企业等。亦复信息还与湖南快乐阳光互动娱乐传媒（芒果 TV）、浙江卫视、新蓝网等影视娱乐内容龙头企业进行合作，形成互联网传播的战略互补，一同联合众多品牌客户实施跨界营销。流量分发平台的对接买家数超过 31 个，覆盖国内各大需求方平台（DSP）及广告代理公司。

（10）多维度的优质媒体资源

亦复信息拥有多维度的社交媒体资源，涵盖 20 多个大类，80 个子类，包括微信意见领袖资源、微博意见领袖资源、主流论坛、新闻、问答、视频等平台的优质媒介资源等；程序化购买可覆盖 PC 端每日超过 80 亿次曝光机会，移动端日均超过 10 亿次曝光机会，管理超过 28 亿个 cookie，覆盖 95%以上中国互联网网民，对人群多达 3500 种兴趣分类。同时具有百度、360、搜狗、神马等搜索引擎媒体的核心代理资质：百度五星级的核心代理商、360 数字营销业务-在线旅游及游戏行业核心代理商、搜狗华东最大一级核心代理商、神马华东地区唯一授权代理商。流量分发平台截止目前对接媒体数量超过 60 个，媒体资源主要覆盖国内各大门户、视频网站，包括网易、搜狐、优酷、爱奇艺、乐视、暴风影音等优质媒体，同时也与新闻、女性、娱乐、阅读、财经等优质垂直网站进行流量合作，

日均流量达到 5 亿次，日处理日志数超过 10 亿。

（11）经验丰富的人才团队

亦复信息团队成员的平均从业年限超过 5 年，骨干成员均拥有 8 年以上互联网营销、产品运营、媒介优化以及互动创意的工作经验，核心成员曾就职于好耶、安吉斯、百度、电众、腾讯等知名企业。技术团队中 40%的成员拥有硕士学历，具有深厚的数字营销类产品研发及技术实施经验。专职搜索引擎优化分析师来源于行业内各知名搜索引擎媒体、国际 4A 广告公司、互联网知名公司，均持有权威搜索引擎认证资格证。团队成员具有丰富的项目管理经验，骨干项目负责人均管理过千万级投放量的营销项目。

4、掌汇天下

（1）基于长期行业经验、数据分析能力、用户行为积累形成极致的用户体验

基于在应用商店行业的长期积累，应用汇形成了以用户体验为核心、基于高频重度用户关系价值挖掘的“小而美”精品应用商店的产品设计理念。

应用汇通过提升本身平台的内容质量，有效的提升平台用户黏度。应用汇客户端简洁清新的界面布局为用户提供了良好的视觉体验；在 App 库中对上万种 App 的应用基因进行定义标记，并通过相关的应用基因与用户下载的 App 进行关联，应用汇对用户进行个性化、精准化推荐，丰富了用户的娱乐消费选项；通过长期对用户需求的探索，应用汇形成了产品与用户之间独特的深度互动生态，创建了基于 UGC 模式的评论墙和小组，对于高频重度用户的关系进行深度的挖掘，并通过 UGC 模式产生的精品内容去吸引更多的用户，形成一个正向循环的移动生态，不断提升关系链的商业价值；应用汇将“专栏”产生的内容在媒体上输出，进行社会化媒体的探索，有效的增强了应用汇的品牌。

应用汇将“应用库标记”、“大数据精准推荐”、“用户产生内容”、“内容媒体化”等元素有机融合在产品中，提供极致的用户体验。

（2）基于长期运营经验及用户行为数据而构建的生态系统

作为连接开发者与用户的应用分发平台，应用汇初期就意识到建立移动应用

分发生态的重要性。在开发者领域，应用汇在产品初期就积极建设与开发者之间的良好合作关系，通过免费首发等活动提供资源支持开发者社区的发展壮大。在用户领域，通过长期的运营实践积累及用户行为积累，应用汇具有全真准快的基础功能、强大的增值功能及建立在深度运营及用户行为基础上差异化的内容运营资源，使应用汇成为一款用户粘性强、活跃度高的精品应用商店，在用户中积累了良好的口碑。在合作方领域，应用汇通过一整利益分享机制和规则，包含游戏分成规则、广告政策等，充分将流量变现，有效地促进各参与方在生态系统中的互利共生，推动开发者、广告主、及用户规模的持续增长，形成了一个持续发展，正向循环的移动生态系统。

（3）领先的搜索技术优势

应用汇搜索技术的核心团队来自百度搜索团队，搜索技术优势突出。对于应用商店来说，应用商店中 App 的完整齐全、及时更新是增强用户粘性非常重要的因素。而识别 App 完整性与更新速度则依赖于搜索技术。通过搜索爬虫技术迅速对网站应用更新进行抓取是具有较高技术壁垒的。作为中国最早的安卓第三方应用商店之一，应用汇在日常运营中积累了大量用户搜索行为及运营数据，通过数据分析对搜索结果进行优化调试，强大技术能力保障了用户在应用汇的搜索体验。同时，掌汇天下曾在早期研发应用内搜索产品“球球搜”，将应用分发中的搜索框独立出来，主攻模糊搜索技术，在这个产品上积累丰富的应用内搜索技术。掌汇天下将相关技术融合在应用汇中，实现无延迟、即搜即得等功能，最大程度满足了用户的搜索需求。

（4）具有市场领先地位的品牌影响力

应用汇是中国最早的安卓第三方应用商店之一，也是国内第一个安卓应用全网搜索平台。作为移动应用分发平台，应用汇通过自身产品的功能特性革新了数字内容生产和消费的方式。随着应用分发行业的成熟和用户分化，应用汇逐步形成了具有鲜明个性化特色的产品形态，是国内第一家承诺对用户进行第三方赔付的安卓应用商店，在用户中享有良好的口碑。同时，应用汇也是第一家在全国范围内举办大型开发者沙龙的应用商店，针对开发者的持续投入不仅推动全行业之间的交流与发展，同时也让应用汇在开发者社区中享有很高的声誉。

（5）对行业有着深刻理解、经验丰富的管理团队

掌汇天下管理团队成员具有丰富的移动分发行业经验，CEO 袁聪及其领导的核心技术团队是中国移动分发领域第一批研发技术人员，对移动互联网尤其是应用商店行业的行业趋势判断、整合运营资源、流量变现、广告商务合作等领域积累了丰富的行业经验。掌汇天下管理团队建立了扁平化的管理运营体系、严谨的产品开发流程、高效的人才培养机制，为公司长期发展奠定了坚实的基础。

5、Spigot 公司

Spigot 作为业内领先跨平台分销及商业变现解决方案的领先供应商，为全球的广告主和软件开发者提供服务，已不单纯是的浏览器插件企业。Spigot 凭借旗下用户数量稳定、软件生命周期长、未来新增用户数量大的自有软件产品组合，与其他第三方应用软件配合形成全球化分销网络，可帮助广告主和开发者快速、经济高效地获取及覆盖全球新增用户。公司业务模式串联了互联网链条中技术开发和商业变现两个方面，不仅提供给广告商全球大规模覆盖机会，也给应用开发者提供商业变现的机会。

（1）具备成型且继续增长的生态系统

Spigot 业务模式成熟清晰，其商业变现解决方案可帮助领先的软件开发者最大限度地提高每次用户安装软件的终身收入，同时提高用户参与度以及付费客户的转换率。这不仅可向广告主提供不断增长且稳定的用户获取渠道，同时可为开发者提供稳定、可预测的收入来源以及量身定制的用户体验。

惠及互联网用户：Spigot 的商业变现解决方案能够让用户获得全球流行软件开发者免费提供的应用和软件，目前 Spigot 已具有 6600 万的月活跃用户，1000 万新月用户、每月 500 万的新插件、工具栏下载量和逾 500 万新移动安装用户

惠及软件开发商和分销商：开发商都可以从每一次下载赚取收入，此外插件可以把开发商的品牌显现出来，也可以在浏览器加新的应用功能，等用户可以每天都看到品牌，增加知名度

惠及广告商：通过 Spigot，广告客户每月可接触全球超过 1,000 万新用户，并且广告客户能够按地区划分推广活动，并能按照人口属性来针对目标客户

（2）广阔的分发网络

Spigot 分发网络主要基于多达 1.2 亿的用户的自有应用平台和第三方分销伙伴。公司拥有强大的自有应用平台方面，自有经营的 7 项主流应用程序（Vuze, YTD, Freerip, Free PDF Editor, FLV, My emoticons, Tuneup），已在全球范围内广泛使用，每年全球安装量达 7000 万（主要为应用许可证、应用广告推广和第三方捆绑等收入），每年为公司带来逾 1,700 万美元收入。在第三方分销伙伴方面，公司与全球最领先的第三方分发公司 BitTorrent、CNET 等建立长期稳定战略合作关系，分销伙伴的软件安装量全球每年能达到 5000 万。

（3）稳定的客户合作资源

Spigot 业务收入主要来源于全球互联网的搜索引擎广告收入、电子商务成交额和应用软件使用许可等，客户数由 2012 年的 23 家发展到 2015 年的 34 家，且公司依然着力开发新客户。公司 2011 年最早与 Yahoo!合作关系，一直维持良好的合作关系。目前，公司主要客户为 Yahoo!、Zako Solutiongs LTD 和 AdKnowledge，三者收入占比合计为 83%。通过收入共享模式的运作，公司与主要客户保持良好的战略合作关系。尤其是与 Yahoo!自 2012 年以来一直保持着良好稳定的的合作关系，公司主要收入具备一定的稳定性。

（4）强大的技术研发能力

作为互联网企业，Spigot 充分认识到技术开发与更新的重要作用，在罗马尼亚建了 22 人的技术研发队伍，精通计算机、软件和互联网开发及优化技术，专职负责互联网技术研发。目前，公司在现有主要系统平台（iOS, Windows, Linux, Andriod）和主要浏览器平台（Chrome, Safari, Explorer）均有开发和优化的专业软件，具备视频与音频检索、转换的专有技术。基于自身的人才和技术优势，公司每月能发布 2-3 次新的搜索插件版本，平均每年更新 30 次，与同行业其他公司相比，市场反应速度更快。

（5）备受重视的移动应用技术开发

Spigot 已关注到移动应用的潜在商机，利用现有桌面应用的技术成果，开发自有应用程序的移动版本，公司第一版 YTD 和 Vuze 移动应用每月有 25 万的安装量，且计划进一步开发其他自有应用的移动版本，并有意向收购移动应用有关

企业，力求抢占移动应用技术市场。

（6）行业经验丰富的管理层团队

Spigot 公司创始人、管理层以及员工具有丰富的互联网从业经历，深谙互联网市场和技术发展趋势。公司两位创始人一位拥有斯坦福大学 MBA 学位，一位拥有牛津大学商业经济学硕士学位，商业敏感度和经营管理能力较强，过往的管理经验显示现有公司管理层决策能力强，决策效率高。创始人曾经创办的 Vendio 被阿里巴巴收购。公司管理层和工程师的人员相当稳定，员工离职率每年小于 5%。

（7）优势的地理位置

Spigot 注册于内华达州，但在加州硅谷设有办公室，能够与全球顶尖互联网和软件公司保持近距离的接触和沟通，有效减少与客户和供应商的沟通成本，有助于同战略合作伙伴维持长期和稳定的战略合作关系。

四、猎鹰网络财务状况分析

（一）主要资产负债构成

依据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660011 号《审计报告》，猎鹰网络 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日资产负债表列示如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	11,010.18	13.42	113.38
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,006.45		
应收账款	8,548.36	1,931.24	
预付款项	116.33	0.95	0.54
应收利息	14.41		
其他应收款	260.95	19.00	
其他流动资产	125.61		
流动资产合计	**21,082.28**	**1,964.61**	**113.92**

非流动资产：			
可供出售金融资产	120.00		
固定资产	939.28	23.93	7.00
无形资产	2,736.62	2.15	
商誉	7,350.49		
长期待摊费用	30.00	41.25	
递延所得税资产	97.67		
其他非流动资产	150.00	11.51	
非流动资产合计	**11,424.05**	**78.84**	**7.00**
资产总计	**32,506.34**	**2,043.45**	**120.91**
流动负债：			
应付账款	1,418.35	19.86	3.00
预收款项	204.39		
应付职工薪酬	36.13		
应交税费	2,488.88	277.47	1.36
其他应付款	122.47	1,359.60	201.91
其他流动负债			
流动负债合计	**4,270.22**	**1,656.93**	**206.27**
非流动负债：			
递延收益	261.46		
递延所得税负债	206.19		
非流动负债合计	**467.66**		
负债合计	**4,737.88**	**1,656.93**	**206.27**
股东权益：			
股本	3,571.43	1,000.00	1,000.00
资本公积	18,942.93	-	-
减：库存股	-	-	-
未分配利润	3,773.06	-613.48	-1,085.36
归属于母公司股东权益合计	26,287.42	386.52	-85.36
少数股东权益	1,481.04		
股东权益合计	**27,768.46**	**386.52**	**-85.36**
负债和股东权益总计	**32,506.34**	**2,043.45**	**120.91**

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	11,010.18	33.87%	13.42	0.66%	113.38	93.77%
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,006.45	3.10%				
应收账款	8,548.36	26.30%	1,931.24	94.51%		
预付款项	116.33	0.36%	0.95	0.05%	0.54	0.45%
应收利息	14.41	0.04%		0.00%		
其他应收款	260.95	0.80%	19.00	0.93%		
其他流动资产	125.61	0.39%				
流动资产合计	**21,082.28**	**64.86%**	**1,964.61**	**96.14%**	**113.92**	**94.22%**
可供出售金融资产	120.00	0.37%				
固定资产	939.28	2.89%	23.93	1.17%	7.00	5.79%
无形资产	2,736.62	8.42%	2.15	0.11%		
商誉	7,350.49	22.61%				
长期待摊费用	30.00	0.09%	41.25	2.02%		
递延所得税资产	97.67	0.30%				
其他非流动资产	150.00	0.46%	11.51	0.56%		
非流动资产合计	**11,424.05**	**35.14%**	**78.84**	**3.86%**	**7.00**	**5.79%**
资产总计	**32,506.34**	**100.00%**	**2,043.45**	**100.00%**	**120.91**	**100.00%**

报告期内，猎鹰网络专注于为客户提供移动互联网营销服务，属于轻资产运营模式，报告期内猎鹰网络的资产主要为流动资产，其中货币资金和应收账款是主要的流动资产项目。2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络的总资产规模分别为 2,043.45 万元和 32,506.34 万元。报告期内，猎鹰网络的流动资产主要由货币资金、应收账款和其他应收款构成，具体情况如下：

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
库存现金	6.75	0.52	0.78
银行存款	9,496.60	12.90	112.59
其他货币资金	1,506.82	-	-

合计	**11,010.18**	**13.42**	**113.38**

报告期内，猎鹰网络的货币资金能够满足日常运营的需求。2015 年 9 月 30 日猎鹰网络货币资金余额较大，其中猎鹰网络母公司货币资金为 6,407.33 万元，主要原因系 2015 年 6 月股东增资带来的货币资金；其中掌汇天下和范特西货币资金情况详见掌汇天下和范特西之“四、标的资产财务状况分析/（一）主要资产负债构成”。

（2）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

2015 年 9 月 30 日，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产系子公司范特西购买的基金，账面价值 1,006.45 万元。

（3）应收账款

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	8,651.56	1,931.24
应收账款账面余额/营业收入	53.93%	100.49%
应收账款账面余额（猎鹰网络母公司）	6,540.24	1,931.24
应收账款账面余额/营业收入（猎鹰网络母公司）	48.72%	100.49%

报告期各期末，猎鹰网络应收账款余额与其业务模式相吻合。2015 年 9 月 30 日猎鹰网络母公司应收账款期末余额占当期营业收入的比例较 2014 年 12 月 31 日下降了 51.77 个百分点，表明公司应收账款回收能力增强。

猎鹰网络按账龄分析法计提坏账准备的应收账款如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
3 个月以内	7,073.64	81.76%	-	
4-12 个月	1,493.57	17.26%	74.68	72.37%
1-2 年 (含 2 年)	63.78	0.74%	12.76	12.36%
2-3 年 (含 3 年)	9.61	0.11%	4.80	4.66%
3-4 年（含 4 年）	10.95	0.13%	10.95	10.61%
合计	**8,651.56**	**100.00%**	**103.19**	**100.00%**

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
账龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
3 个月以内	1,931.24	100.00%		
合计	**1,931.24**	**100.00%**		

截至 2015 年 9 月底，猎鹰网络 3 个月以内应收账款占比 81.76%，12 个月以内应收账款占比 99.02%，截至 2014 年底，猎鹰网络 3 个月以内应收账款占比为 100%。因此，猎鹰网络应收账款账期相对较短，超过 95%的应收账款账期均在一年以内。

报告期内，猎鹰网络应收账款余额前 5 名情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日			
单位名称	与本公司关系	金额	占应收账款总额比例
上海横纵通网络科技有限公司	非关联方	2,225.68	25.56%
上海智趣广告有限公司	非关联方	1,433.03	16.46%
深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	953.38	10.95%
上海咕么信息科技有限公司	非关联方	740.42	8.50%
北京灵指互动广告有限公司	非关联方	738.04	8.48%
合计		**6,090.53**	**69.95%**
2014 年 12 月 31 日			
单位名称	与本公司关系	金额	占应收账款总额比例
上海横纵通网络科技有限公司	非关联方	1,931.24	100.00%
合计		**1,931.24**	**100.00%**

期末，猎鹰网络期末应收账款的形成原因主要是与客户之间的结算模式造成，猎鹰网络与客户一般在次月初对账，经双方确认后由猎鹰网络向客户开具发票，客户收到发票后再向猎鹰网络付款。其中，截至 2015 年 9 月底，猎鹰网络对上海横纵通网络科技有限公司、上海智趣广告有限公司应收账款余额合计为 3,658.70 万元，占应收账款总额的比例合计为 42.02%，该两家公司均为猎鹰网络

2015 年 1-9 月前两大客户，收入合计为 7,722.41 万元，占营业收入的比例为 48.14%。截至 2014 年底，猎鹰网络仅有上海横纵通网络科技有限公司一家应收账款方，应收账款余额 1,931.24 万元，2014 年度该公司为猎鹰网络第一大客户，收入金额为 1,869.85 万元，占当年猎鹰网络营业收入的比例为 97.56%。猎鹰网络应收账款对象均为重要客户，这些客户都是行业内的知名移动互联网营销企业，并且和猎鹰网络长期保持业务合作关系，具有较好的信誉。

其中，中国移动通信集团广东有限公司为掌汇天下的客户，报告期内，双方合作主要模式是掌汇天下为移动 MM 获取游戏的用户流量，并获取一定比例的游戏分成。

经查阅同行业上市公司资料，猎鹰网络的收入确认原则和计量方法、应收款项坏账准备计提政策等主要会计政策和会计估计与同行业上市公司不存在重大差异。

（4）其他应收款

2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络其他应收款账面余额分别为 19.00 万元和 305.10 万元，主要包括押金、保证金、员工备用金、往来款和个人社保。具体如下：

单位：万元

款项性质	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
押金、保证金	107.79	5.55
员工备用金	53.56	0.20
往来款	80.26	13.25
个人社保	8.70	-
其他	14.47	-
合　计	**264.78**	**19.00**

其中，猎鹰网络按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例

1 年以内	149.71	95.36%	-	-
其中：3 个月以内	113.10	72.04%	-	-
4-12 个月	36.61	23.32%	1.83	47.69%
1-2 年 (含 2 年)	6.59	4.19%	1.32	34.32%
2-3 年 (含 3 年)	0.02	0.01%	0.01	0.25%
3-4 年（含 4 年）	0.68	0.43%	0.68	17.74%
合计	**156.99**	**100.00%**	**3.84**	**100.00%**
账龄	**2014 年 12 月 31 日**			
	账面余额		**坏账准备**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
1 年以内	13.45	100.00%		
其中：3 个月以内	13.45	100.00%		
合计	**13.45**	**100.00%**		

报告期内，猎鹰网络其他应收款金额前 5 名情况如下：

2015 年 9 月 30 日				
单位或个人名称	**款项性质**	**账面余额（万元）**	**账龄**	**占其他应收款期末余额合计数的比例**
上海新兴技术开发区联合发展有限公司	房租、押金	66.35	4-12 个月	25.06%
北京诚达天阔商贸发展有限公司	押金、保证金	36.71	4-12 个月	13.87%
北京吉狮互动网络营销技术有限公司	押金、保证金	30.00	4-12 个月	11.33%
周洁	员工备用金	30.00	3 个月以内	11.33%
深圳长虹科技有限公司	往来款	28.34	4-12 个月	10.70%
合计		**191.40**		**72.29%**
2014 年 12 月 31 日				
单位或个人名称	**款项性质**	**账面余额**	**账龄**	**占其他应收款期末余额合计数的比例**
北京致远协创软件有限公司	软件款	8.25	3 个月以内	43.42%
马为民	押金	5.55	3 个月以内	29.21%
上海市协力律师事务所	常年法律顾问款	5.00	3 个月以内	26.32%
相博	备用金	0.20	3 个月以内	1.05%
合计		**19.00**		**100.00%**

（5）其他流动资产

报告期内，猎鹰网络的其他流动资产主要是预缴税金、理财产品和待摊费用，2015 年 9 月 30 日其他流动资产 125.61 万元。

（6）可供出售金融资产

截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络持有可供出售的金融资产，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2015 年 9 月 30 日		
	账面余额	减值准备	账面价值
云帆时代项目投资款	120.00	-	120.00
合计	**120.00**	-	**120.00**

可供出售金融资产系猎鹰网络全资子公司范特西认购深圳市云帆时代网络有限公司 36%的股权款。截至 2015 年 9 月 30 日，已支付投资款 1,200,000.00 元，持股比例 14.40%。

（7）固定资产

猎鹰网络为轻资产公司，固定资产占资产总额比重为 2.89%。

固定资产中主要是运输设备和办公设备，2015 年 9 月 30 日，固定资产较 2014 年末有较大增长系猎鹰网络新增采购和收购子公司导致的固定资产增加。

（8）无形资产

2015 年 9 月 30 日无形资产较 2014 年末有大幅增加，增长 127382.07%。主要系猎鹰网络新增经营特许权、软件技术、非专利技术和管理软件等无形资产，以及子公司范特西的无形资产。

（9）商誉

商誉为标的公司收购北京掌汇天下科技有限公司、深圳市范特西科技有限公司、深圳市新时空网络科技有限公司和北京优美动听科技有限公司产生的商誉。

被投资单位名称或形成商誉的事项	企业合并形成的商誉
北京掌汇天下科技有限公司	3,720.63
深圳市范特西科技有限公司	3,608.26
深圳市新时空网络科技有限公司	0.91

北京优美动听科技有限公司	20.67
合计	**7,350.49**

（10）长期待摊费用

猎鹰网络的所有办公用地均为租赁所得，长期待摊费用中核算的是办公楼装修费用。

2、负债结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付账款	1,418.35	29.94%	19.86	1.20%	3.00	1.45%
预收款项	204.39	4.31%				
应付职工薪酬	36.13	0.76%				
应交税费	2,488.88	52.53%	277.47	16.75%	1.36	0.66%
其他应付款	122.47	2.58%	1,359.60	82.06%	201.91	97.89%
其他流动负债	0.00	0.00%				
流动负债合计	**4,270.22**	**90.13%**	**1,656.93**	**100.00%**	**206.27**	**100.00%**
递延收益	261.46	5.52%				
递延所得税负债	206.19	4.35%				
非流动负债合计	**467.66**	**9.87%**				
负债合计	**4,737.88**	**100.00%**	**1,656.93**	**100.00%**	**206.27**	**100.00%**

截至 2015 年 9 月 30 日和 2014 年 12 月 31 日，猎鹰网络负债总额分别为 4,737.88 万元和 1,656.93 万元，增幅较大。猎鹰网络负债规模的增加主要原因是随着经营规模快速增长，经营性负债相应增加，以及收购子公司的未支付股权投资款。具体分析如下：

（1）应付账款

猎鹰网络的应付账款主要包括应付媒体采购的款项和子公司掌汇天下的应付账款。2014 年 12 月 30 日和 2015 年 9 月 30 日猎鹰网络应付账款分别为 19.86 万元和 1,418.35 万元，应付账款大幅提升，原因系：

2014 年 10 月，猎鹰网络刚刚开始移动互联网广告业务，为了快速拓展媒体资源、巩固媒体资源积累，取得持续稳定的客户流量，猎鹰网络在与第三方 App

应用开发者和移动互联网流量联盟的结算和支付过程中一般采用较快的标准，因此，2014 年末应付账款余额较小。2015 年随着业务规模的增长以及市场地位的稳定，猎鹰网络对渠道商的付款周期有所延长，因此 2015 年 9 月 30 日的应付账款余额增加较大，为 1,418.35 万元。

（2）预收账款

2015 年 9 月 30 日预收账款为 204.39 万元，其中掌汇天下预收账款为 33.85 万元，范特西预收账款为 170.27 万元，具体详见掌汇天下和范特西之“四、标的资产财务状况分析/（一）主要资产负债构成”。

（3）应交税费

2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络应交税费分别为 277.47 万元和 2,488.88 万元。截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络应交税费中，主要为应交 1,870.25 万元的企业所得税。

（4）其他应付款

2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络其他应付款分别为 1,359.60 万元和 122.47 万元。2015 年 9 月 30 日其他应付款减少较大。

报告期内，猎鹰网络的其他应付款情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
往来款	66.77	1,358.68	201.91
未支付股权投资款	10.00	-	-
其他	45.69	0.92	-
合计	**122.47**	**1,359.60**	**201.91**

（5）递延收益

2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络递延收益均为掌汇天下政府补助、范特西的游戏版权金和授权金，具体明细如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	形成原因
政府补助	40.00	“自闭症儿童辅助交流工具”软件开发政府拨款

游戏版权金	31.37	授予客户运营游戏的版权收益
游戏授权金	190.10	授予客户运营游戏的授权收益
合计	**261.46**	-

（二）财务指标分析

标的公司报告期内的偿债能力指标、盈利质量指标和资产运营效率指标如下表所示：

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
资产负债率	0.15	0.81
流动比率	4.94	1.19
速动比率	4.94	1.19
息税折旧摊销前利润（万元）	8,369.87	686.83
经营活动现金流量净额/净利润	0.90	-0.05
总资产周转率（次/年）	0.49	0.94
应收账款周转率（次/年）	1.88	1.00

注：资产负债率=期末总负债/期末总资产
流动比率=期末流动资产/期末流动负债
速动比率=（期末流动资产-存货）/期末流动负债
息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+年折旧额+年摊销额
经营活动现金流量净额/净利润=当期经营活动产生的现金流量净额/当期净利润
总资产周转率=当期营业收入/期末总资产
应收账款周转率=当期营业收入/期末应收账款账面余额

报告期内，流动比率和速动比率有所提高，主要原因系 2015 年 9 月 30 日应收账款提高较大，导致流动资产大幅增长。息税折旧摊销前利润相应有大幅增长，表明猎鹰网络盈利能力增强。

报告期内，猎鹰网络“经营活动现金流量金额/净利润”指标波动较大。2014 年经营活动现金流量净额为-21.98 万元，净利润为 471.87 万元，经营活动现金流量净额为负数且远低于当期净利润的主要原因是 2014 年 10 月猎鹰网络刚刚开始移动互联网广告业务，为了快速拓展媒体资源、取得持续稳定的客户流量、巩固和积累客户资源，猎鹰网络在与第三方 App 应用开发者和移动互联网流量联盟的结算和支付过程中一般采用较快的标准，而给客户都有一定的账期，因此 2014 年经营活动现金流量净额为负数且远低于当期净利润。

报告期内，猎鹰网络总资产周转率由 0.94 下降至 0.49 的原因系 2015 年 9

月 30 日资产总额包含了非同一控制合并子公司范特西和掌汇天下资产，导致了总资产额增大较大。报告期内，猎鹰网络应收账款周转率由 1.00 上升至 1.88 表明公司应收账款回收能力增强。

（三）财务性投资分析

截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络持有可供出售的金融资产，具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		
	账面余额	减值准备	账面价值
云帆时代项目投资款	120.00		120.00
合计	**120.00**		**120.00**

可供出售金融资产系猎鹰网络全资子公司范特西认购深圳市云帆时代网络有限公司 36%的股权款。截至 2015 年 9 月 30 日，已支付投资款 120.00 万元，持股比例 14.40%。

除上述可供出售的金融资产，猎鹰网络未持有其他交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项、委托理财等财务性投资。

五、猎鹰网络盈利能力分析

报告期内，猎鹰网络的利润表情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	**16,042.87**	**1,921.76**	**283.76**
减：营业成本	5,694.10	964.50	257.21
营业税金及附加	56.98	12.38	12.54
销售费用	475.31	61.08	19.32
管理费用	3,791.20	200.43	11.75
财务费用	-33.63	-0.01	-0.42
资产减值损失	15.34	-	-
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	16.05	-	-
投资收益（损失以“－”号填列）	-7.66		
二、营业利润	**6,051.96**	**683.36**	**-16.64**

项目	2015 年度 1-9 月	2014 年度	2013 年度
加：营业外收入	1.38	1.25	-
减：营业外支出	8.55	-	-
三、利润总额	**6,044.80**	**684.61**	**-16.64**
减：所得税费用	1,817.66	212.73	-
四、净利润	**4,227.14**	**471.87**	**-16.64**
其中：归属于母公司所有者的净利润	4,386.54	471.87	-16.64
少数股东损益	-159.41	-	-
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-	471.87	-16.64

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

猎鹰网络报告期的营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
主营业务收入	16,042.87	1,921.76
其他业务收入	-	-
合计	**16,042.87**	**1,921.76**

2014 年 10 月 10 日，猎鹰网络前身游韵网络召开股东会决议，同意原股东将其持有的 100%股权转让给给今耀投资，并变更公司名称为上海猎鹰网络有限公司；通过公司新章程，废止旧章程，并开始从事移动互联网营销业务，因此，猎鹰网络目前的主营业务是 2014 年 10 月才开始经营的，2014 年度的主营业务收入为 2014 年 10-12 月期间的主营业务收入。

猎鹰网络报告期内收入保持持续增长，主要由于投入更多的资金，吸引专业人才，通过胜效通平台的有效运营，逐渐增加自有流量的占比，推动了公司业务的增长。截至 2015 年 9 月底，猎鹰网络自营 APP 数量已达到 100 余款，较 2014 年末的 44 款增加了 69 款，增长 156.82%。另外，结合胜效通平台的有效运营，猎鹰网络 2015 年 1-9 月猎鹰网络广告推广业务的总分发量（下载量）达到近 5,185.32 万个，较 2014 年度的 804.68 万个增加约 544%，其中 2014 年及 2015 年 1-9 月自营 APP 的分发量（下载量）分别占总分发量的 12.6%及 27.80%。

除上述业务发展推动着猎鹰网络的收入的持续增长外，猎鹰网络随着胜效通平台的有效运营以及流量池的壮大，对代理商或广告主需要推广的产品的质量及议价能力也得到了有效提升，从而使综合的结算单价也有所提升，有助公司业务收入的持续增长。

2、营业收入分业务类型分析

猎鹰网络报告期的营业收入按业务类型构成如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
移动广告推广	13,411.74	83.60%	1,921.76	100.00%
终端软件预装	606.00	3.78%	-	-
版权收入	104.39	0.65%	-	-
游戏业务收入	1,873.57	11.68%		
其他业务收入	47.17	0.29%		
合计	**16,042.87**	**100.00%**	**1,921.76**	**100.00%**

报告期内，移动广告推广是猎鹰网络的主要收入来源，也是其为客户提供的核心业务。2015 年 1-9 月，猎鹰网络的移动广告推广业务增速较快，分发量由 2014 年 10 月的 206.59 万增至 2015 年 9 月的 780.71 万。

终端软件预装系猎鹰网络子公司新时空的收入来源，版权收入系猎鹰网络子公司优美动听的收入来源，游戏业务收入均系猎鹰网络子公司范特西的收入来源。

3、主营业务收入增长态势良好的原因分析

（1）2014 年，猎鹰网络在今耀投资成为控股股东后，明确了业务的发展方向，开始投入各种资源，包括资金、人力等，业务的有序开展及平台的运营都主要在 2014 年的 4 季度，因此，主要业务开展的时间只有 2015 年 1-9 月的三之一，使得 2014 年的营业收入的基数较少，从绝对值的比较来看，2015 年的业务收入呈现较大幅度的增长。

（2）猎鹰网络自明确业务发展方向为移动互联网广告推广业务后，通过投入资金、吸引专业人才，建立自己的技术产品研发团队，开发各类型的 APP 产

品，打造自己的专业运营管理平台--胜效通。同时，通过接入各种优质的媒体流量渠道（包括开发者 APP 及第三方移动互联网广告流量平台）、开拓移动互联网广告代理商渠道等方式，把整个移动互联网广告推广的业务链条，包括各类型流量资源的汇集、广告推广平台的建立及运营、广告产品的商务承接等有效的结合起来，并通过注入自营 APP 的流量，提升业务的竞争力。截至 2015 年 9 月末，猎鹰网络自有的、具备流量分发能力的 App 已有 110 余款，覆盖智能手机超过 9,600 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。通过丰富的自有 App 资源，猎鹰网络能够更有效的控制广告媒体采购的总体成本。

（3）移动互联网广告行业的高景气度带动标的公司销售收入大幅增长，智能终端设备的普及、网络环境的日趋完善、移动互联网应用场景的日益丰富三个因素共同作用，移动互联网用户和访问量呈现了爆发式的增长。据 CNNIC 统计，截至 2015 年 6 月，我国手机网民规模达 5.94 亿，较 2014 年 12 月增加 3,679 万人，网民中使用手机上网的人群占比由 2014 年 12 月的 85.8%提升至 88.9%。移动互联网用户数量的不断增加显著提升了移动互联网的媒体价值，各类广告主通过移动终端进行广告推广的需求愈加强烈。根据艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》，中国移动广告市场规模自 2012 年的 53.2 亿元增至 2014 年的 296.9 亿元，年复合增长率达 136.2%。其中 2014 年同比增速达 122.1%，继续显示出强劲增长趋势，同时增速远高于整体互联网广告市场。

随着移动广告行业的快速发展，基于“广告主——移动广告平台——媒体”结构的移动广告产业链已经初步形成，移动广告平台迅速崛起，已经成为移动广告市场的重要市场参与者。猎鹰网络深谙移动广告产业链的核心，自主研发了胜效通移动广告平台，通过不断的研究开发，升级平台的各项功能，满足广告主营销需求的同时为媒体带来了流量变现，因此，在移动互联网行业高速增长的大背景下，猎鹰网络的业务规模增长态势也良好。

（4）媒体结构优化助推标的公司销售收入增长，猎鹰网络依靠高效的运营效率，领先的产品推广能力，其胜效通平台吸引了大量第三方 App 开发者，汇聚了行业内众多具有优质流量资源的 App 应用，从成立至今已覆盖智能手机用

户超过 25,000 万个，为广告主带来累计接近 6,000 万次成功下载。此外，猎鹰网络依托于内部研发结合外部购买获得一大批拥有优质流量和稳定客户群体的 App 应用，经过积累目前猎鹰网络自有的具备流量分发能力的 App 应用已有 110 余款，覆盖智能手机用户 9,600 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。自有 App 分发量占比的提高助推了公司总的销售收入的增长。

（单位：D/A/S）

项目	2014-10	2014-11	2014-12	2015-1	2015-2	2015-3	2015-4
总分发量	**2,065,890**	**2,520,566**	**3,460,384**	**2,911,360**	**4,032,168**	**4,657,699**	**4,957,039**
第三方 APP 分发量	**410,805**	**496,161**	**574,286**	**1,735,566**	**1,824,848**	**1,792,117**	**2,280,718**
占比	20%	20%	17%	60%	45%	38%	46%
自有 APP 分发量	**200,422**	**309,400**	**505,204**	**780,691**	**1,401,610**	**1,686,316**	**1,435,012**
占比		12%	15%	27%	35%	36%	29%
外购流量分发量	**1,454,663**	**1,715,005**	**2,380,894**	**395,103**	**810,247**	**1,179,266**	**1,241,307**
占比	70%	68%	69%	14%	20%	25%	25%

续上表

项目	2015-5	2015-6	2015-7	2015-8	2015-9	合计
总分发量	**6,139,677**	**6,590,491**	**7,251,607**	**7,506,057**	**7,807,070**	**59,900,006**
第三方 APP 分发量	**2,499,777**	**2,472,455**	**2,970,420**	**2,923,429**	**3,941,000**	**23,921,582**
占比	41%	38%	41%	39%	50%	40%
自有 APP 分发量	**1,859,669**	**1,860,935**	**2,271,687**	**2,056,905**	**2,287,037**	**16,650,351**
占比	30%	28%	31%	27%	29%	28%
外购流量分发量	**1,780,231**	**2,257,101**	**2,009,500**	**2,525,723**	**1,579,033**	**19,328,073**
占比	29%	34%	28%	34%	20%	32%

（5）移动广告平台的升级带来分发量的不断增大，2014 年 10 月，猎鹰网络正式进军移动广告行业，并成功推出现有胜效通平台的雏形 Adcocoa 平台（www.adcocoa.com）。Adcocoa 平台是第三方软件开发者与猎鹰网络进行合作的重要途径，在猎鹰网络发展初期扮演了非常重要的角色。目前，adcocoa 平台承担的开发者服务平台功能，已经全部整合进入胜效通平台，胜效通平台有效地将

广告主和媒体联接起来，在原有 Adcocoa 平台的基础上升级了各项功能，新增精准投放、数据挖掘、数据广播等功能，实现了实时统计数据信息、实时扣费、广告分发状态可实时查看，有效地提高广告的分发量和广告的转化率。

（6）从整个移动互联网行业的发展来看，近年来移动互联网广告细分行业的整体规模在持续增长，并逐渐走向成熟。猎鹰网络在 2015 年加大对移动互联网广告推广业务的投入，借助高速发展行业市场环境，有效的提升了业务收入。

同行业公司近年业绩情况汇总如下：

单位：万元

微赢互动	**项 目**	**2015 年 1-3 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
	收入	6,630.32	15,352.46	2,354.05
	成本	4,535.45	12,060.89	1,244.90
	净利润	1,881.71	4,248.48	827.19
云时空	**项 目**	**2015 年 1-3 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
	收入	2,246.78	8,119.75	3,319.68
	成本	1,736.12	6,370.81	2,653.86
	净利润	469.22	1,569.30	667.98
亿起联	**项 目**	**2014 年 1-7 月**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	9,026.69	2,233.62	530.55
	成本	6,107.15	1,496.26	410.11
	净利润	1,652.76	257.79	-21.92
金源互动	**项 目**		**2014 年 1-5 月**	**2013 年度**
	收入		15,358.77	4,273.53
	成本		13,920.32	3,804.61
	净利润		1,064.02	329.50
上海恺达	**项 目**		**2014 年 1-6 月**	**2013 年度**
	收入		20,072.98	37,723.15
	成本		13,629.45	25,607.61
	净利润		1,299.79	1,918.64
猎鹰网络	**项 目**	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**
	收入	16,042.87	1,921.76	283.76
	成本	5,694.10	964.50	257.21
	净利润	4,227.14	471.87	(16.64)

由上表可见，同业公司近年收入及净利润均大幅增长，报告期内，猎鹰网络的业务收入的增长也符合同行业公司收入增长及行业发展的趋势。

（二）利润来源及盈利驱动因素分析

报告期内，猎鹰网络主营业务毛利构成如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
移动广告推广	8,981.06	86.78%	957.25	100.00%
终端软件预装	-45.22	-0.44%	-	-
版权收入	0.38	0.00%	-	-
游戏业务收入	1,396.32	13.49%		
其他业务收入	16.22	0.16%		
合计	**10,348.76**	**100.00%**	**957.25**	**100.00%**

猎鹰网络的毛利大部分来自于移动广告推广业务，与猎鹰网络主营业务及核心竞争优势相符。

（三）其他利润表项目变化分析

1、营业成本

报告期内，猎鹰网络的营业成本随着业务规模的扩大和收入规模的上升而持续增加，其变动情况与营业收入情况基本保持一致。

（1）营业成本构成分析

猎鹰网络报告期的营业成本构成如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
主营业务成本	5,694.10	964.50
其他业务成本	-	-
合计	**5,694.10**	**964.50**

（2）营业成本分业务类别构成分析

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
移动广告推广	4,430.68	77.81%	964.50	100.00%
终端软件预装	651.22	11.44%	-	-
版权收入	104.01	1.83%	-	-
游戏业务	477.25	8.38%		
其他业务收入	30.95	0.54%		
合计	**5,694.10**	**100.00%**	**964.50**	**100.00%**

报告期内，猎鹰网络的主要成本来自于互联网媒体采购成本，而这其中，互联网媒体的采购成本又主要是向搜索引擎媒体采购的成本。

2、营业税金及附加

报告期内，猎鹰网络的营业税金及附加情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
营业税	-	4.48
城市维护建设税	24.15	4.25
教育费附加	16.71	1.91
地方教育费附加	11.14	1.13
河道管理费	4.71	0.61
文化事业建设费	0.27	-
合计	**56.98**	**12.38**

猎鹰网络从事广告推广业务的收入， 2014 年 9 月前按 5%税率计缴营业税。根据《财政部、国家税务总局关于将铁路运输和邮政业纳入营业税改征增值税试点的通知》（财税[2013]106 号）及《关于重新发布《营业税改征增值税跨境应税服务增值税免税管理办法（试行）》的公告等相关规定，猎鹰网络从事广告推广业务的收入，自 2014 年 9 月 1 日起改为征收增值税，公司为小规模纳税人，税率为 3%。自 2015 年 3 月 1 日起，公司由增值税小规模纳税人变为一般纳税人，适用税率为 6%。

3、期间费用

报告期内，猎鹰网络期间费用总额的增长主要归因于公司业务规模增长、销

售人员和管理人员薪酬的稳步提升及研发支出增加所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
销售费用	475.31	2.96%	61.08	3.18%
管理费用	3,791.20	23.63%	200.43	10.43%
财务费用	-33.63	-0.21%	-0.01	0.00%
期间费用合计	4,232.87	26.38%	261.51	13.61%

猎鹰网络一直保持着精简的人员队伍，各项费用支出控制良好。2015 年 1-9 月和 2014 年度，猎鹰网络期间费用占收入比例分别为 26.38%和 13.61%。其中，管理费用是期间费用的主要构成部分。2015 年 1-9 月，管理费用占收入比例较 2014 年略有增长，主要系股份支付、人员工资和研发支出增加所致。

报告期内，猎鹰网络业务规模扩大迅速，而销售费用一直维持在 3%左右的较低水平，主要原因系：猎鹰网络在行业内有着较高的知名度，凭借着主要核心业务平台强大的运营能力，猎鹰网络积累的较好的业界口碑，与诸多广告主的业务合作得以继续保持稳定，产品和服务的推广几乎不需要额外增加销售费；同样，新客户开发也不存在需要高额推广及宣传费用的支出。

4、资产减值损失

报告期内，猎鹰网络的资产减值损失情况如下：

单位：万元

项　　目	2015 年 1-9 月	2014 年
坏账损失	15.34	30.15
合计	**15.34**	**30.15**

报告期内猎鹰网络的资产减值损失均来自于坏账损失。

报告期内，猎鹰网络按照《企业会计准则》的规定，制定了谨慎的资产减值准备计提政策，按会计政策及资产质量的实际情况计提了足额的减值准备，不存在因资产减值准备计提不足而影响持续经营能力的情况。报告期内，猎鹰网络坏账准备计提政策如下：

账　　龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）

账　　龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内		
其中：3 个月以内	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

5、营业外收入

报告期内，猎鹰网络的营业外收入主要是收到的政府补助，其金额情况如下：

单位：万元

项目	发生额	
	2015 年 1-9 月	2014 年度
政府补助	-	1.00
其他	1.38	0.25
合计	**1.38**	**1.25**

6、营业外支出

报告期内，猎鹰网络的营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	发生额	
	2015 年 1-9 月	2014 年度
非流动资产处置损失合计	7.39	-
其中：固定资产处置损失	7.39	-
其他	1.16	-
合计	**8.55**	**-**

7、净利润

2014 年和 2015 年 1-9 月，猎鹰网络合并口径净利润分别为 471.87 万元和 4,227.14 万元，有大幅提高，对应的净利润率分别为 24.55%和 26.35%。猎鹰网络净利润实现大幅增长的原因如下：

（1）收入规模显著增长

标的公司猎鹰网络 2014 年 10 月开始进入移动互联网领域，公司业务正处于初创及高速增长阶段，同时，移动互联网营销行业也迎来了爆发式增长，各路资

金投资情绪高涨，BAT 等互联网巨头和 A 股上市公司并购移动互联网营销企业的案例频频发生。在这种行业背景下，猎鹰网络的各项业务也逐渐成熟，营业收入得到了大幅增长，由 2014 年的 1,921.76 万元增长至 2015 年 1-9 月的 16,042.87 万元。

（2）成本、费用得到有效控制

猎鹰网络的营业成本主要为采购移动应用媒体资源支出，随着公司的运营，采购的移动应用媒体流量质量不断提高，媒体分发量逐步提高，因此公司的毛利率逐渐上升，由 2014 年的 49.81%提高至了 2015 年 1-9 月的 64.51%。期间费用中除了股份支付和研发费用的增长所致管理费用增大以外，公司的其他各项费用支出控制良好，因此净利润率也相应地由 24.55%提高至了 26.35%。

8、报告期内扣非后的净利润

（1）2015 年 1-9 月猎鹰网络非经常性损益及扣非后的净利润

单位：元

项目	猎鹰网络
非流动性资产处置损益	-73,876.80
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	174,999.99
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	83,895.41
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	2,263.65
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-7,506,300.00
小计	**-7,319,017.75**
所得税影响额	-5,010.75
少数股东权益影响额（税后）	-2,361,363.19

合计	**-4,952,643.81**
归属于母公司股东的净利润	43,865,435.03
扣非后归属于母公司股东净利润	**48,818,078.84**

注：其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系股份支付。

（2）2014 年度猎鹰网络非经常性损益及扣非后的净利润

单位：元

项目	猎鹰网络
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	10,000.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	2,450.14
其他符合非经常性损益定义的损益项目	
小计	**12,450.14**
所得税影响额	3,112.54
合计	**9,337.61**
净利润	4,718,743.59
扣非后净利润	**4,709,405.99**

注：其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系股份支付及公允价值变动损益。

上述公司 2014 年度及 2015 年 1-9 月非经常性损益主要系公司部分股权转让至核心员工或核心员工的持股公司，参照股份支付进行了会计处理所致，净利润的增长并不依赖于非经常性损益的影响，故扣除非经常性损益后净利润的稳定性较好。

（四）毛利率分析

1、综合毛利率分析

报告期内，猎鹰网络的综合毛利率情况如下所示：

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
营业收入（万元）	16,042.87	1,921.76
营业成本（万元）	5,694.10	964.50
综合毛利率	64.51%	49.81%

报告期内，猎鹰网络的综合毛利率有所上升，2015 年 1-9 月毛利率较 2014

年度上升 14.7 个百分点，主要原因如下：

自从事 App 广告推广业务开始，猎鹰网络就一直在进行自有 App 的研究开发。截至 2015 年 9 月末，猎鹰网络自有的、具备流量分发能力的 App 已有 110 余款，覆盖智能手机用户 9,600 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。通过丰富的自有 App 资源，猎鹰网络能够更有效的控制广告媒体采购成本，因此，2015 年 1-9 月猎鹰网络的毛利率得到了较为显著的提高。

2、分产品/服务毛利率分析

猎鹰网络按业务类型分类的毛利率如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
移动广告推广	13,411.74	4,430.68	66.96%
终端软件预装	606.00	651.22	-7.46%
版权收入	104.39	104.01	0.36%
游戏业务	1,873.57	477.25	74.53%
其他业务	47.17	30.95	34.39%
合计	16,042.87	5,694.10	64.51%
项目	**2014 年**		
	主营业务收入	**主营业务成本**	**毛利率**
移动广告推广	1,921.76	964.50	49.81%
合计	**1,921.76**	**964.50**	**49.81%**

（注：移动广告推广业务中包括猎鹰网络母公司实现的 12,779.82 万元收入）

自 2014 年 10 月，猎鹰网络开始从事移动互联网营销业务以来，主要进行 App 广告推广服务，该项业务的 2015 年 1-9 月毛利率较 2014 年增长了 14.31 个百分点，主要原因如下：

（1）猎鹰网络不断地对其自有移动广告平台——胜效通平台研究开发，优化升级平台的各项功能。胜效通平台作为连接广告主和媒体的重要渠道，通过对广告主海量需求进行分析、整理，准确的投放到不同的媒体渠道中，从而完成实

现精准、高效的营销推广服务，凭借其良好的运营能力，逐步得到了 App 媒体和广告主的认可，业务量持续增长。2015 年 1-9 月实现收入 16,042.87 万元。

（2）自从事 App 广告推广业务开始，猎鹰网络就一直在进行自有 App 的研究开发。截至 2015 年 9 月末，猎鹰网络自有的、具备流量分发能力的 App 已有 110 余款，覆盖智能手机用户 9,600 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功点击或下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。通过丰富的自有 App 资源，猎鹰网络能够更有效的控制广告媒体采购成本，因此，2015 年 1-9 月猎鹰网络的毛利率得到了较为显著的提高。

3、移动广告业务毛利率分析

猎鹰网络移动广告推广业务主要有三种推广渠道，即自有 App、第三方开发者 App 和渠道媒体，其分类收入、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月			2014 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
自有 App	3,711.71	313.81	91.55%	283.28	-	100.00%
第三方开发者 App	5,594.00	2,175.83	61.10%	345.15	147.57	57.24%
渠道媒体	3,474.11	1,840.19	47.03%	1,293.33	816.93	36.84%
合计	**12,779.82**	**4,329.84**	**66.12%**	**1,921.76**	**964.5**	**49.81%**

（注：猎鹰网络 1-9 月合并口径移动广告推广业务收入为 13,411.74 万元，剔除合并应用汇相关业务收入后的金额为 12,779.82 万元）

猎鹰网络的自有 App 系自主研发或外购，自主研发 App 的成本均计入当期费用，外购 App 的成本均计入当期营业成本，因此，自有 App 推广形式下的毛利率非常高。

4、与同行业可比公司比较分析

本报告书选取了与猎鹰网络所从事业务相近的 5 个被上市公司并购的标的公司毛利率数据，对猎鹰网络所处行业利润水平进行比较分析，其毛利率情况如下：

上市公司	收购标的	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年度

上市公司	收购标的	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年度
久其软件	亿起联	-	32.34%	33.01%
明家科技	金源互动	-	14.72%	25.83%
省广股份	上海凯达	-	32.13%	32.10%
明家科技	微赢互动	63.05%	50.20%	52.65%
明家科技	云时空	31.15%	28.62%	30.56%
算术平均值		47.10%	31.60%	34.83%
智度投资	猎鹰网络	64.51%	49.81%	-

注：1、销售毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入

2、2014 年毛利率数据：引用亿起联 2014 年 1-7 月毛利率数据，引用金源互动 2014 年 1-5 月毛利率数据，引用上海凯达 2014 年 1-6 月毛利率数据

3、2015 年毛利率数据：引用微赢互动 2015 年 1-3 月毛利率数据，引用云时空 2015 年 1-3 月毛利率数据

对比同行业公司的毛利率，猎鹰网络报告期的毛利率高于上述除微赢互动外几家公司的毛利率，猎鹰网络移动广告推广业务主要有三种推广渠道，即自有 App、第三方开发者 App 和渠道媒体，其分类收入、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月			2014 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
自有 App	3,711.71	313.81	91.55%	283.28	-	100.00%
第三方开发者 App	5,594.00	2,175.83	61.10%	345.15	147.57	57.24%
渠道媒体	3,474.11	1,840.19	47.03%	1,293.33	816.93	36.84%
合　计	**12,779.82**	**4,329.84**	**66.12%**	**1,921.76**	**964.5**	**49.81%**

（注：猎鹰网络 1-9 月合并口径移动广告推广业务收入为 13,411.74 万元，剔除合并应用汇相关业务收入后的金额为 12,779.82 万元）

猎鹰网络的自有 App 系自主研发或外购，自主研发 App 的成本均计入当期费用，外购 App 的成本均计入当期营业成本，因此，自有 App 推广形式下的毛利率较高，而猎鹰网络自有 APP 的分发量占整体分发量一定比例，其中 2015 年 1-9 月，达到 27.8%。自有 APP 的流量有效的支持猎鹰网络的业务发展，并随着自有 APP 数量进一步增加，在现有业务模式下，猎鹰网络的毛利率将继续维持在相对较高的水平。通过流量质量组合，拥有充足高质量自有 APP 流量为猎鹰网络带来了更多的流量选择空间和议价能力。

与此同时，由于各家同行业公司对广告主客户投放的产品类型、推广形式、

平台运营投放效果等都存在较大差异，猎鹰网络在其运营平台—胜效通平台的运营中，结合自有 APP 流量的运营投放，积累丰富的投放经验，较好把控移动广告的精准有效投放，增强了广告的投放效果，在提升了综合议价能力的同时，也有利于商务承接质量更好的广告产品，这些因素都有效的提升了猎鹰网络的综合毛利率。

报告期内，猎鹰网络的整体业绩，包括业务收入及毛利率均有所上升，主要原因如下：

（1）2014 年，猎鹰网络在今耀投资成为控股股东后，明确了业务的发展方向，开始投入各种资源，包括资金、人力等，业务的有序开展及平台的正常运营都主要发生在 2014 年的 4 季度，因此，主要业务开展的时间只有 2015 年 1-9 月月的三分之一，使得 2014 年的营业收入的基数较少，从绝对值的比较来看，2015 年的业务收入呈现较大幅度的增长。

（2）猎鹰网络自明确业务发展方向为移动互联网广告推广业务后，通过投入资金、吸引各方专业人才，建立自己的技术产品研发团队，开发各类型的 App 产品，打造自己的专业运营管理平台--胜效通。同时，通过接入各种优质的媒体流量渠道（包括开发者 App 及第三方移动互联网广告流量平台）、开拓移动互联网广告代理商渠道等方式，把整个移动互联网广告推广的业务链条，包括各类型流量资源的汇集、广告推广平台的建立及运营、广告产品的商务承接等有效的结合起来，并通过注入自营 App 的流量，提升业务的竞争力。截至 2015 年 9 月末，猎鹰网络自有的、具备流量分发能力的 App 已有 110 余款，覆盖智能手机超过 9,000 万用户，月活跃用户数超过 6,000 万，通过自有 App 应用为广告主带来的成功下载次数已超过 1,600 万次，占胜效通平台累计成功推送量的比例为 27.80%。通过丰富的自有 App 资源，猎鹰网络能够更有效的控制广告媒体采购的总体成本。

（3）从整个移动互联网行业的发展来看，近年来移动互联网广告细分行业的整体规模在持续增长，并逐渐走向成熟。猎鹰网络在 2015 年加大对移动互联网广告推广业务的投入，借助高速发展行业市场环境，有效的提升了业务收入。

同行业公司近年业绩情况汇总如下：

单位：万元

微赢互动	**项 目**	**2015 年 1-3 月**	**2014 年度**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	6,630.32	15,352.46	2,354.05	-
	成本	4,535.45	12,060.89	1,244.90	-
	净利润	1,881.71	4,248.48	827.19	-
云时空	**项 目**	**2015 年 1-3 月**	**2014 年度**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	2,246.78	8,119.75	3,319.68	-
	成本	1,736.12	6,370.81	2,653.86	-
	净利润	469.22	1,569.30	667.98	-
亿起联	**项 目**	**2015 年**	**2014 年 1-7 月**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	-	9,026.69	2,233.62	530.55
	成本	-	6,107.15	1,496.26	410.11
	净利润	-	1,652.76	257.79	-21.92
金源互动	**项 目**	**2015 年**	**2014 年 1-5 月**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	-	15,358.77	4,273.53	-
	成本	-	13,920.32	3,804.61	-
	净利润	-	1,064.02	329.50	-
上海恺达	**项 目**	**2015 年**	**2014 年 1-6 月**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	-	20,072.98	37,723.15	-
	成本	-	13,629.45	25,607.61	-
	净利润	-	1,299.79	1,918.64	-
猎鹰网络	**项 目**	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度**	**2013 年度**	**2012 年度**
	收入	16,042.87	1,921.76	283.76	-
	成本	5,694.10	964.50	257.21	-
	净利润	4,227.14	471.87	(16.64)	-

由上表可见，同业公司近年收入及净利润均大幅增长，报告期内，猎鹰网络的业务收入的增长也符合同行业公司收入增长及行业发展的趋势。

六、掌汇天下财务状况分析

（一）主要资产负债构成

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	2,600.07	68.46%	2,460.25	69.70%	3,098.71	76.45%
应收账款	925.10	24.36%	725.58	20.55%	596.36	14.71%
预付账款	10.60	0.28%	3.67	0.10%	14.52	0.36%

应收利息	14.41	0.38%	18.17	0.51%	17.63	0.44%
其他应收款	91.36	2.41%	70.70	2.00%	64.50	1.59%
其他流动资产	47.42	1.25%	109.84	3.11%	102.85	2.54%
流动资产合计	3.688.95	97.14%	3,388.21	95.98%	3,894.56	96.09%
固定资产	108.77	2.86%	141.77	4.02%	158.60	3.91%
非流动资产合计	108.77	2.86%	141.77	4.02%	158.60	3.91%
资产总计	3,797.72	100.00%	3,529.99	100.00%	4,053.17	100.00%

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日，掌汇天下的总资产规模分别为 4,053.17 万元、3,529.99 万元和 3,797.72 万元，2015 年 9 月末较 2014 年末增加了 7.58%，2014 年末较 2013 年末减少了 12.91%，其中：流动资产占总资产的比例均在 95%以上，符合轻资产型公司的行业特点。报告期内，掌汇天下的流动资产由货币资金、应收账款、预付账款、应收利息、其他应收款、其他流动资产构成，具体情况如下：

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
库存现金	0.11	0.11	0.03
银行存款	2,591.52	2,391.59	3,048.78
其他货币资金	8.43	68.54	49.90
合计	2,600.07	2,460.25	3,098.71

掌汇天下自 2012 年 2 月融资 4,000 万元以来，账面资金占总资产的比例稳定在 60%-70%之间，每年现金支出较稳定，账面资金的主要用途为日常经营。

掌汇天下主营业务包括广告和游戏，广告业务主要成本是支付下游广告代理商或广告网络的分销费、中文在线版权费以及广告业务分摊的 IDC、CDN 和带宽成本，其中，广告分销成本占比较大，掌汇天下从广告主收取广告代理费后，才向下游广告代理商或广告网络支付广告分销款；游戏业务主要成本是对游戏的开发商或代理商的分成，掌汇天下在先收取玩家的充值款后，才向游戏的开发商或代理商支付分成费用，两种业务对掌汇天下的资金占压程度均较小，资金周转较快。报告期内，掌汇天下最主要的资金支出是线上、线下推广款以及相关运营费用，如下表所示：

单位：元

项目	2015年1-9月	2014	2013
IDC费用	3,379,452.89	3,965,473.01	3,132,168.12
中文在线版权费	318,401.40	424,528.30	106,132.08

游戏开发成本		255,504.66	97,087.38
线上推广费	1,708,696.19	6,923,812.21	2,314,126.93
线下预装费	2,233,160.06	7,120,002.20	6,082,822.14
宣传广告费	336,783.95	843,694.25	467,697.45
工资	4,999,201.50	8,521,276.37	5,802,687.83
研发费用	5,591,130.36	7,985,483.38	4,234,442.93
房租、工位费	1,291,687.05	1,723,532.00	1,548,368.60
福利费	475,966.85	813,468.38	534,065.35
折旧摊销费	446,306.96	831,706.60	468,217.81
差旅交通费	292,032.92	429,610.29	377,977.01
住房公积金	272,727.00	569,072.00	474,990.00
代理咨询服务费	789,982.61	546,477.71	383,944.02
社会保险费	237,446.79	431,915.24	394,409.81
业务招待费	131,612.60	149,472.80	260,907.64
其他费用	524,179.82	682,677.22	374,343.13
合　　计	23,028,768.95	42,217,706.62	27,054,388.23
每月平均支付	2,558,752.11	3,518,142.22	2,254,532.35

2013 年、2014 年、2015 年 1-9 月，掌汇天下月均资金需求量约为 225.45 万元、351.81 万元和 255.88 万元，掌汇天下货币资金余额远远高于其月均资金需求量。

（2）应收账款

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
应收账款余额	958.02	756.72	617.92
应收账款余额占流动资产比重	25.970%	22.33%	15.87%
营业收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57
应收账款周转率	4.08	7.95	8.58

注：应收账款周转率为营业收入/该期间期初期末应收账款余额平均值，2012 年末应收账款余额为 267.9 万元

1）应收账款的规模和增长

2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，掌汇天下应收账款余额占其流动资产的比重分别为 15.87%、22.33%和 24.36%，为掌汇天下重要流动资产，应收账款主要包括应向电信运营商、游戏开发商或代理商收取的游戏分成款，以及向广告主收取的推广费等。

2013 年末、2014 年末，掌汇天下应收账款余额分别为 617.92 万元、756.72 万元，同比增长 22.46%，增速低于营业收入增长率 43.77%。

2015 年 9 月末，应收账款余额为 958.02 万元，比 2014 年底增长 26.60%，应收账款余额增速加快，此外，应收账款周转率也大幅下滑，其主要原因如下：

第一、掌汇天下的主要应收账款客户为以中国移动为代表的三大运营商，2015 年 3 月至 7 月，由于运营商业务合作模式的调整，运营商付款进度暂停，导致掌汇天下较大规模的应收账款收款进度拖延，八月份开始，运营商重启对各个合作伙伴的付款工作；

第二、2015 年 3 月以来，三大运营商的单机游戏业务因工信部加强短信支付通道的管控而大规模暂停，亦导致下游渠道相关营业收入的锐减，应收账款周转率相应下降较大。

此外，互联网行业大型广告主由于议价能力提升，对掌汇天下的账期也随之加长，也在一定程度上降低了掌汇天下的应收账款周转率。

2）应收账款的账龄

掌汇天下应收账款按照账龄分类及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	582.54	60.81%	0.00	0.00%
3-12 个月	340.47	35.54%	17.02	51.71%
1-2 年	23.45	2.45%	4.69	14.25%
2-3 年	0.70	0.07%	0.35	1.06%
3 年以上	10.86	1.13%	10.86	32.98%
合计	958.02	100.00%	32.92	100.00%
账龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	283.82	37.51%	0	0
3-12 个月	444.66	58.76%	22.23	71.40%
1-2 年	17.38	2.30%	3.48	11.16%
2-3 年	10.86	1.43%	5.43	17.44%
3 年以上	-	-	-	-
合计	756.72	100.00%	31.14	100.00%
账龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	219.19	35.47%	0	0
3-12 个月	387.87	62.77%	19.39	89.93%

1-2 年	10.86	1.76%	2.17	10.07%
2-3 年	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-
合计	617.92	100.00%	21.57	100.00%

坏账计提政策方面，掌汇天下与上市公司不存在差异。

2013 年末、2014 年末，掌汇天下绝大部分应收账款的账龄集中在 1 年以内，占比分别为 98.24%和 96.27%。

掌汇天下向电信运营商收取的应收款项账期一般为 3 个月、向游戏开发商或代理商收取的应收款项账期一般为次月。

2015 年 9 月末，掌汇天下账龄在 1 年以内的应收账款占比为 96.35%，账龄在 1-2 年的应收账款余额占比为 2.45%，原因是三大运营商由于业务合作模式的调整，导致其对下游渠道或 CP 付款进度严重滞后，从而影响掌汇天下应收账款的账龄。

3）应收账款前五名客户

报告期内，掌汇天下应收账款余额前 5 名情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日			
单位名称	**与掌汇天下的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	279.39	29.16%
中国移动通信集团广东有限公司	非关联方	158.16	16.51%
腾讯科技（北京）有限公司	非关联方	92.40	9.64%
咪咕互动娱乐有限公司	非关联方	80.05	8.36%
北京京东世纪贸易有限公司	非关联方	39.76	4.15%
合计		649.76	67.82%
2014 年 12 月 31 日			
单位名称	**与掌汇天下的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
中国移动通信集团广东有限公司	非关联方	163.29	21.58%
深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	159.68	21.10%
广州晶东贸易有限公司	非关联方	52.00	6.87%
广州银汉科技有限公司	非关联方	43.83	5.80%
中国移动通信集团四川有限公司	非关联方	36.48	4.82%
合计		455.28	60.17%
2013 年 12 月 31 日			
单位名称	**与掌汇天下的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
中国移动通信集团广东有限公司	非关联方	243.82	39.46%

中国移动通信集团浙江有限公司	非关联方	45.00	7.28%
北京触控科技有限公司	非关联方	34.74	5.62%
百度移信网络技术(北京)有限公司	非关联方	30.60	4.95%
中国移动通信集团四川有限公司	非关联方	31.00	5.02%
合计		385.15	62.33%

报告期内，应收账款余额前五大客户均占全部应收账款余额的 60%以上，且均为电信运营商，知名度较高、信誉较好的互联网公司或者游戏公司，应收账款的稳定性较高，无法收回的风险较小。

报告期内，掌汇天下与中国移动通信集团广东有限公司（简称广东移动、旗下运营 Mobile Market，移动 MM）合作主要模式是掌汇天下为移动 MM 导入游戏的用户流量，并获取一定比例的游戏分成。

报告期内，深圳市腾讯计算机系统有限公司主要在应用汇平台上做广告投放。炫彩互动网络科技有限公司为中国电信下的游戏公司，报告期内，双方合作主要模式是掌汇天下为其导入游戏用户流量并获取分成。

中国移动游戏基地于 2009 年在江苏成立，是国内最具影响力的游戏运营商之一。2015 年，根据中国移动通信集团面向互联网运营的重大战略布局，中国移动游戏基地实施公司化改革，正式成立咪咕互娱。作为中国移动通信集团全资子公司，咪咕互娱正从传统运营商的游戏业务基地转型成为专业运营游戏的创新型互联网企业。

2012 年 8 月 6 日，中国电信集团公司为推进移动互联网创新业务发展，优化产品基地体制机制，在游戏业务领域取得更大突破，将原中国电信股份有限公司游戏运营中心（2010 年 8 月 28 日成立）与原中国电信股份有限公司广东增值业务平台运营中心中国游戏中心结合进行公司化改造，设立炫彩互动网络科技有限公司。炫彩互动旗下拥有行业领先的轻游戏互动娱乐平台“爱游戏”，以大型网络休闲文化社区“中国游戏中心”。

（3）预付账款

报告期内，掌汇天下的预付账款主要是未消费的搜索引擎推广费和预付房租。

2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，掌汇天下预付账款净额分别为 14.52 万元、3.67 万元和 10.60 万元，占总资产比例分别为 0.36%、0.10%和 0.28%。

其中，未消费搜索引擎推广费主要是和北京吉狮互动网络营销技术有限公司相关的预存费用，吉狮互动是百度五星级代理商，代理百度的搜索推广业务，掌汇天下在线上推广主要通过吉狮互动代理开展。

（4）其他应收款

2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，掌汇天下其他应收款账面余额分别为 64.50 万元、70.70 万元和 91.36 万元，主要包括吉狮互动的押金、保证金、员工备用金、个人社保和往来款。

单位：元

类别	2015 年 9 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款					
按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	936,125.40	100	22,537.55	2.41	913,587.85
组合 1 按账龄组合计提坏账准备的应收账款	258,660.40	27.63	22,537.55	8.71	236,122.85
组合 2 押金、保证金不计提坏账准备的应收账款	677,465.00	72.37			
组合合计	936,125.40	100	22,537.55	2.41	913,587.85
单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款					
合计	936,125.40	100	22,537.55	2.41	913,587.85
类别	2014 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款					
按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	715,376.68	100.00	8,359.61	1.17	707,017.07
组合 1 按账龄组合计提坏账准备的应收账款	217,601.76	30.42	8,359.61	3.84	209,242.15
组合 2 押金、保证金不计提坏账准备的应收账款	497,774.92	69.58			497,774.92
组合合计	715,376.68	100.00	8,359.61	1.17	707,017.07
单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款					
合计	715,376.68	100.00	8,359.61	1.17	707,017.07
类别	2013 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款					
按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	649,252.27	100.00	4,269.75	0.66	644,982.52
组合 1 按账龄组合计提坏账准备的应收账款	156,417.35	24.09	4,269.75	2.73	152,147.60
组合 2 押金、保证金不计提坏账准备的应收账款	492,834.92	75.91			492,834.92
组合合计	649,252.27	100.00	4,269.75	0.66	644,982.52
单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款					
合计	649,252.27	100.00	4,269.75	0.66	644,982.52

掌汇天下其他应收款按照账龄分类及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日	
	账面余额	坏账准备

	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	13.06	50.48%	0.00	0.00%
3-12 个月	5.72	22.13%	0.29	12.70%
1 至 2 年	6.39	24.69%	1.28	56.66%
2 至 3 年	0.02	0.07%	0.01	0.42%
3 年以上	0.68	2.63%	0.68	30.22%
合计	25.87	100.00%	2.25	100.00%
账龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	13.73	63.09%	0.00	0.00%
3-12 个月	7.36	33.84%	0.37	44.04%
1 至 2 年	0.02	0.09%	0.00	0.45%
2 至 3 年	0.37	1.71%	0.19	22.25%
3 年以上	0.28	1.28%	0.28	33.26%
合计	21.76	100.00%	0.84	100.00%
账龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	12.22	78.13%	0.00	0.00%
3-12 个月	2.27	14.52%	0.11	26.60%
1 至 2 年	0.87	5.57%	0.17	40.85%
2 至 3 年	0.28	1.78%	0.14	32.55%
3 年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	15.64	100.00%	0.43	100.00%

掌汇天下坏账计提政策与上市公司不存在差异。

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下其他应收款金额前 5 名情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日					
单位名称	与标的公司关系	账面余额	账龄	占其他应收款总额的比例	性质或内容
北京诚达天阔商贸发展有限公司	非关联方	36.71	1-2 年	39.22%	房租押金
北京吉狮互动网络营销技术有限公司	非关联方	30	1 年以内和 1-2 年	32.05%	推广保证金
赖春娟	非关联方	9.45	1 年以内	10.10%	员工备用金
个人社保	非关联方	4.26	1 年以内	4.55%	其他
个人医保	非关联方	2.81	1 年以内	3.01%	其他
		83.24		88.92%	
2014 年 12 月 31 日					
单位名称	与标的公司关系	账面余额	账龄	占其他应收款总额的比例	性质或内容
北京诚达天阔商贸发展有限公司	非关联方	36.71	1 年以内和 1-2 年	51.92%	房租押金

北京吉狮互动网络营销技术有限公司	非关联方	11.00	1 年以内	15.56%	推广保证金
个人社保	非关联方	4.11	1 年以内	5.82%	其他
赖春娟	非关联方	4.00	1 年以内	5.66%	员工备用金
个人医保	非关联方	2.81	1 年以内	3.98%	其他
合计		58.64		82.94%	
2013 年 12 月 31 日					
单位名称	**与标的公司关系**	**账面余额**	**账龄**	**占其他应收款总额的比例**	**性质或内容**
北京诚达天阔商贸发展有限公司	非关联方	36.68	1 年以内和 1-2 年	56.87%	房租押金
北京吉狮互动网络营销技术有限公司	非关联方	10.00	1 年以内	15.50%	押金、保证金
个人社保	非关联方	4.68	1 年以内	7.26%	其他
个人医保	非关联方	2.81	1 年以内	4.36%	其他
个人公积金	非关联方	2.16	1 年以内	3.35%	其他
合计		56.34		87.35%	

（5）应收利息

报告期内，掌汇天下的应收利息主要是定期存款利息，其中 2013 年末 17.63 万元，2014 年末 18.17 万元，2015 年 9 月 30 日 14.41 万元。

（6）其他流动资产

报告期内，掌汇天下的其他流动资产主要是版权费、预缴企业所得税和待摊其他，其中 2013 年末 102.85 万元、2014 年末 109.84 万元，2015 年 9 月 30 日 47.42 万元。

（7）非流动资产

报告期内，掌汇天下的非流动资产主要由固定资产构成，2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，其账面价值分别为 158.60 万元、141.77 万元和 108.77 万元，分别下降 10.61%、23.28%，主要系计提折旧所致。

2、负债结构分析

2013 年 12 月末、2014 年 12 月末和 2015 年 9 月末，掌汇天下负债总额分别为 679.08 万元、599.35 万元和 762.48 万元，分别减少 11.74%、增长 27.22 %。

负债结构方面，掌汇天下以流动负债为主，流动负债由应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款构成，其具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付账款	615.97	80.79%	484.36	80.81%	469.03	69.07%
预收款项	33.85	4.44%	10.63	1.77%	21.10	3.11%
应付职工薪酬	17.76	2.33%	19.69	3.29%	17.79	2.62%
应交税费	50.13	6.57%	38.40	6.41%	84.25	12.41%
其他应付款	4.77	0.63%	6.27	1.05%	46.91	6.91%
流动负债合计	722.48	94.75%	559.35	93.33%	639.08	94.11%
递延收益	40	5.25%	40.00	6.67%	40.00	5.89%
非流动负债合计	40	5.25%	40.00	6.67%	40.00	5.89%
负债合计	762.48	100.00%	599.35	100.00%	679.08	100.00%

（1）应付账款

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下应付账款余额分别为 469.03 万元、484.36 万元和 615.97 万元，2014 年底应付账款余额较 2013 年底增长了 3.27%，应付账款增幅不大。

掌汇天下的主要应付账款包括应付给下游渠道的广告分销款、应付给第三方机构的线上、线下推广费，应付给游戏开发商或代理商的游戏分成款以及应付 IDC/CDN 服务器款，其中以应付给游戏开发商或代理商的游戏分成款占比最高，2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，占应付账款总额的 51.54%、59.33%和 68.01%。

2015 年 9 月 30 日应付账款余额较 2014 年底增长了 27.17%，主要是因为掌汇天下游戏业务 2015 年开始加速发展，规模扩大导致其对下游游戏开发商或代理商的分成规模增长，从而导致应付游戏开发商或代理商的分成款增加。

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	余额	增幅	余额	增幅	余额	增幅
分销款	0	-100%	143.15	399.05%	28.69	NA
线下推广款	140.15	197.75%	47.07	-59.85%	117.25	NA
游戏分成款	456.33	58.80%	287.36	18.87%	241.74	NA
其他	19.49	27.17%	6.78	-91.66%	81.36	NA
合计	615.97	-100%	484.36	3.27%	469.03	NA

分销款系掌汇天下将广告主的广告投放任务部分分销给第三方机构进行投放而产生的第三方机构的应付款项，广告分销业务是在售卖自有流量的基础上，采购更多的外部流量帮助广告主进行广告投放，从而有效扩大自身的业务规模的

一种方式，包括奇虎 360、百度、腾讯在内的各大渠道都普遍采取分销的方式进行流量采买。

2014 年，掌汇天下应付分销款增长近 4 倍，系由于 2012 年融资以来，掌汇天下的董事会对待广告分销或第三方机构的推广的态度很谨慎。2014 年以来，移动互联网市场环境发生较大的变化，前期分销、推广策略较为激进的公司获得了较大的竞争优势，在整体市场氛围的影响下，董事会也希望能通过加大广告分销业务而迅速做大做强，因此加大了广告分销、第三方推广等流量购买力度。

2013 年、2014 年，广告分销业务支出分别为 101.28 万元和 744.39 万元，增幅为 635.01%，但同期广告业务收入仅由 2013 年的 2,166.03 万元增长至 2014 年的 2,774.01 万元，增幅仅为 28.07%，这是因为移动互联网主流渠道的流量成本已经较高，需要专业人士采用精细的方法才能获取性价比更高的用户流量，降低分销支出成本，从而提升广告业务毛利率。

2015 年 1-9 月，掌汇天下新任管理团队认真分析了当前移动互联网行业面临的形势，经营思路调整为一方面致力于做好应用商店产品品质，提升用户体验，增强产品用户黏性从而最终提高公司整体竞争力；另一方面，战略性放缓广告分销业务，不断探索、寻找更有效率的广告分销模式，优化掌汇天下流量采买方式，锻造自身流量经营的核心能力。在此背景下，2015 年 1-9 月，掌汇天下主动收缩广告分销规模，仅支出了 147.22 万元，因此，2015 年 9 月末，掌汇天下应付账款中应付广告主分销款下降较大。

线下推广款为掌汇天下应付给线下预装渠道商的款项。报告期内，掌汇天下与线下渠道商结算通常采取 CPA 模式，但通过该等渠道获取的流量质量有限，2014 年以来，掌汇天下对流量的要求和评价从数量转为质量，因此，掌汇天下主动调整推广业务策略，有计划地收缩线下推广业务规模，因此，2014 年以来，该部分应付账款水平也呈下降趋势。

报告期内，掌汇天下游戏收入的比重呈持续上升趋势。2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-9 月，游戏收入比重分别为 42.99%、49.22%和 61.54%。

掌汇天下的游戏业务有三种结算模式，其中掌汇天下自建支付系统获取玩家的充值收入，而后分成给游戏开发商或代理商的模式是报告期内游戏业务的主要

合作方式。2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-9 月，掌汇天下自有支付的游戏呈增长趋势：

单位：元

游戏收入模式	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CP 支付	1,584,026.40	7.39%	3,470,717.45	12.91%	3,648,251.11	22.33%
运营商支付	5,328,673.37	24.86%	6,406,200.13	23.83%	926,973.52	5.67%
自有支付	14,522,028.19	67.75%	17,009,757.25	63.26%	11,760,233.59	71.99%
总和	21,434,727.96	100.00%	26,886,674.83	100.00%	16,335,458.21	100.00%

注：收入为不含税金额，CP 指游戏的开发商

报告期内，掌汇天下应付游戏开发商或代理商的游戏分成款增速加快和该类业务收入增速加快的趋势是一致的。

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下应付账款中无应付关联方款项，账龄超过 1 年的重要应付账款如下表所示：

单位：元

项目	期末余额	账龄	未偿还或结转的原因
网娱互动科技（北京）有限公司	100,000.00	2-3 年	双方未结算
北京聪灵科技有限公司	50,000.00	1-2 年	双方未结算
合计	150,000.00		

（2）预收账款

掌汇天下对部分广告客户采取预收排期款的方式开展合作，对于游戏玩家充值购买应用豆的收入，掌汇天下在收取用户充值金额时计入预收账款，待游戏玩家使用应用豆购买接入应用汇平台游戏的 VIP 权限时，掌汇天下才将相应金额从预收账款转到营业收入。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下预收账款余额分别为 21.1 万元、10.63 万元和 33.85 万元。

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下无来自关联方的预收款。

（3）应付职工薪酬

掌汇天下 2013 年末、2014 年末、2015 年 9 月末，应付职工薪酬余额分别为 17.79 万元、19.69 万元和 17.76 万元，同比增长 10.71%，下降 9.8%。

（4）应交税费

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下应交税费余额分别为 84.25 万元、38.4 万元和 50.13 万元。

（5）递延收益

报告期内，掌汇天下各期末递延收益余额均为政府补助，具体明细如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
与资产相关的政府补助			
自闭症儿童辅助交流工具的开发及效果评估	40	40	40
小计	40	40	40
合计	40	40	40

（6）其他应付款

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下其他应付款余额分别为 46.91 万元、6.27 万元和 4.77 万元。2014 年 12 月 31 日其他应付款幅较大的原因主要是 2014 年没有再获得人才发展奖励资金所致。

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
支付宝手续费	0	3.29	3.29
个税手续费	2.6	2.60	0.32
人才发展奖励资金	0	-	43.30
往来款	2.17	0.37	-
合计	4.77	6.27	46.91

3、资产减值准备分析

报告期内，掌汇天下的资产减值准备明细情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
一、坏账准备			
其中：应收账款	32.92	31.14	21.57
其他应收款	2.25	0.84	0.43
合计	35.18	31.97	21.99

2015 年 9 月 30 日，掌汇天下资产减值准备余额较 2014 年 12 月 31 日基本持平；2014 年末，掌汇天下资产减值准备余额较 2013 年末增长 45.39%，主要原因系应收账款余额增加导致对应的坏账准备计提增加所致。此外，报告期内应收账款账期变长也是坏账准备增长的原因之一。

（二）财务指标分析

掌汇天下报告期内的偿债能力指标、盈利质量指标和资产运营效率指标如下表所示：

项目	2015 年 9 月 30 日/1-9 月	2014 年 12 月 31 日/1-12 月	2013 年 12 月 31 日/1-12 月
资产负债率	0.20	0.16	0.16
流动比率	5.11	6.06	6.09
速动比率	5.11	6.06	6.09
息税折旧摊销前利润（万元）	-612.39	-802.26	-167.94
经营活动现金流量净额/净利润	-0.23	0.68	-1.35
总资产周转率（次/年）	0.95	0.72	0.52
应收账款周转率（次/年）	4.24	7.95	8.58

注：资产负债率=期末总负债/期末总资产
流动比率=期末流动资产/期末流动负债
速动比率=（期末流动资产-存货）/期末流动负债
息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+年折旧额+年摊销额
经营活动现金流量净额/净利润=当期经营活动产生的现金流量净额/当期净利润
总资产周转率=当期营业收入/期初期末总资产平均
应收账款周转率=当期营业收入/期初期末应收账款账面余额平均

上述系列财务指标说明了掌汇天下在经营中存在的部分问题：

1、流动比率和速动比例数值过大，结合财务报表可知，掌汇天下报表中存在大量未被利用的溢余资金，资金利用效率不高，详细分析参见本节之货币资金分析。

2、2015 年 9 月 30 日，应收账款周转率和总资产周转率下降，说明掌汇天下报告期内应收账款的账期变长。

（三）财务性投资分析

截至 2015 年 9 月 30 日，掌汇天下未持有交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项、委托理财等财务性投资。

七、掌汇天下盈利能力分析

报告期内，掌汇天下的利润表情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57
减：营业成本	1,498.61	2,184.64	1,286.83

营业税金及附加	12.55	26.11	17.25
销售费用	427.86	1,488.75	886.46
管理费用	2,222.23	2,694.47	1,911.44
财务费用	-53.18	-74.32	-66.01
资产减值损失	3.2	9.98	13.40
加：投资收益	0	0	0
二、营业利润	-614.84	-866.95	-249.79
加：营业外收入	2.45	0	70.74
减：营业外支出	0	2.50	1.00
三、利润总额	-612.39	-869.45	-180.06
减：所得税费用	0	0	0
四、净利润	-612.39	-869.45	-180.06
其中：归属于母公司所有者的净利润	-612.39	-869.45	-180.06
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-612.39	-869.45	-180.06

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

掌汇天下报告期的经审计的营业收入如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57
合计	3,496.44	5,462.68	3,799.57

掌汇天下 2013 年度、2014 年度的营业收入分别为 3,799.57 万元、5,462.68 万元，2014 年度营业收入同比增长 43.77%。

掌汇天下 2015 年 1-9 月营业收入为 3,496.44 万元，相当于 2014 年度全年的 64.01%，相当于 2013 年度全年的 92.02%。

2、主营业务收入分类别构成分析

单位：元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告	13,529,657.22	38.70%	27,740,112.36	50.78%	21,660,284.43	57.01%
游戏	21,434,727.95	61.30%	26,886,674.83	49.22%	16,335,458.21	42.99%
合计	34,964,385.17	100.00%	54,626,787.19	100.00%	37,995,742.64	100.00%

报告期内，掌汇天下广告和游戏业务呈现相反的变动趋势，从占比来看，游戏收入占比逐年提高，广告收入占比逐年下降；从增速来看，2014 年度广告收入增长 28.07%，游戏收入增长 64.59%，广告收入增速低于游戏收入，其原因是 2014 年运营商的游戏单机业务呈现爆发式增长，带动了下游渠道游戏业务收入的增长；2015 年 1-9 月，广告收入远小于 2014 年全年的四分之三，游戏收入略

高于 2014 年全年收入的四分之三，广告收入出现下滑，原因是掌汇天下管理层战略性放缓广告分销业务，不断探索、寻找更有效率的广告分销模式，优化掌汇天下流量采买方式，锻造自身流量经营的核心能力。因此，2015 年 1-9 月广告收入也受到影响，此外，部分上游广告主也调整了广告投放节奏，也间接影响掌汇天下的广告业务。

3、2014 年度主营业务收入较快增长的原因分析

2014 年度，掌汇天下主营业务收入增长较快，原因是 2012 年掌汇天下融资 4,000 万元，主要投资人对于市场推广投入非常审慎，因此，掌汇天下在快速发展的移动互联网时代，竞争优势未能充分发挥。相比之下，业内其他移动互联网公司通过前期的流量采购以及对外推广积累了较大的竞争优势，2014 年以来，在整体市场氛围的影响下，掌汇天下董事会也希望能通过广告分销和线上、线下推广的方式将掌汇天下的流量规模和业务规模做大做强，因此，2013 年、2014 年，掌汇天下的广告分销支出分别为 101.28 万元、744.39 万元，2014 年同比增长 634.98%；2013 年、2014 年，掌汇天下的线上、线下推广费用同比增长 67.94%。2014 年度推广支出的大幅增长导致 2014 年度掌汇天下主营业务收入也呈现较快增长的态势。

（二）毛利来源分析

报告期内，标的公司主营业务毛利构成如下：

单位：元

业务名称	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
广告	10,439,299.24	52.25%	17,857,925.88	54.48%	18,755,824.31	74.64%
游戏	9,538,937.35	47.75%	14,922,466.46	45.52%	6,371,603.03	25.36%
合计	19,978,236.60	100.00%	32,780,392.34	100.00%	25,127,427.34	100.00%

2013 年和 2014 年，掌汇天下的广告业务贡献其大部分毛利，该业务在逐渐减少，2014 年该业务毛利较 2013 年减少了 4.79%。2015 年 1-9 月，游戏业务贡献了 47.75%的毛利。

（三）其他利润表项目变化分析

1、营业成本

报告期内，掌汇天下的营业成本随着业务规模的扩大和收入规模的上升而持续增加，其变动情况与营业收入情况基本保持一致。

（1）营业成本构成分析

掌汇天下最近两年一期的营业成本构成如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务成本	1,498.61	2,184.64	1,286.83
合计	1,498.61	2,184.64	1,286.83

（2）主营业务成本分类别构成分析

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告	309.04	20.62%	988.22	45.23%	290.45	22.57%
游戏	1,189.58	79.38%	1,196.42	54.77%	996.39	77.43%
合计	1,498.61	100.00%	2184.64	45.23%	1,286.83	100.00%

2、营业税金及附加

报告期内，掌汇天下的营业税金及附加情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
城市维护建设税	7.32	15.23	10.06
教育费附加	3.14	6.53	4.31
地方教育费附加	2.09	4.35	2.87
合计	12.55	26.11	17.25

3、期间费用

报告期内，掌汇天下期间费用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
销售费用	427.86	1,488.75	886.46
管理费用	2,222.23	2,694.47	1,911.44
财务费用	-53.18	-74.32	-66.01
期间费用合计	2,596.91	4,108.90	2,731.89
营业收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57
期间费用率	74.27%	75.22%	71.90%
股份支付	717	426.00	426.00
剔除股份支付影响后的期间费用率	53.77%	67.42%	60.69%

2013 年和 2014 年，掌汇天下的期间费用分别为 2,731.89 万元、4,108.9 万元，同比增长 50.4%，期间费用增长主要归因于职工薪酬的提升和推广费用的增加；

2015 年 1-9 月，扣除股份支付后的期间费用为 1,879.91 万元，比 2014 年全年扣除股份支付后的期间费用的四分之三下降 31.94%，2015 年 1-9 月，期间费用同比下降的原因是掌汇天下今年以来大力削减非核心产品线的开支，并不断优化线上、线下推广模式，寻求更具性价比的流量获取方式，从而降低销售费用。

（1）销售费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
线上推广费	170.87	692.38	231.41
线下预装费	223.32	712.00	608.28
宣传广告费	33.68	84.37	46.77
合计	427.87	1488.75	886.46

掌汇天下的销售费用主要包括线上推广费、线下预装费和宣传广告费。线上推广和线下预装是移动互联网普遍的推广方式，线上推广是指通过搜索引擎、应用商店、超级 App 等移动互联网媒体推广应用汇的方式，线下预装是指和第三方手机厂商合作，将应用汇的 App 预装到智能手机终端，从而获取更多的自有用户流量的方式。2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，掌汇天下销售费用分别为 886.46 万元、1,488.75 万元和 427.87 万元，2014 年同比增长 67.94%，高于同期营业收入 45.11%的增幅，主要原因系 2014 年以前，鉴于掌汇天下融资能力有限，董事会风险意识较强，经营管理风格偏谨慎和保守，对推广类的花费控制较为严格。2014 年，在移动互联网行业整体策略较为激进的影响下，董事会调整了经营策略，加大推广、宣传费的支出，希望能在移动互联网行业中获得较大的竞争优势，但移动互联网推广需要较为精细化的管理，否则支出再多换来的也是质量较低的流量。2015 年以来，新任管理层在做好产品，提升用户体验的基础上，采取免费渠道和付费渠道相结合推广方式，逐步寻求更优化的推广模式，将单用户成本降到最低，因此 2015 年 1-9 月销售费用降幅较大。

报告期内，掌汇天下的销售费用占营业收入的比例与同行业可比公司的比较如下表所示：

公司	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
北纬通信	22.88%	16.92%	9.92%
中青宝	23.94%	30.91%	26.11%
昆仑万维	39.41%	36.96%	39.83%
顺网科技	26.04%	22.23%	16.43%
暴风科技	35.18%	34.92%	35.51%

可比公司加权平均	29.49%	32.11%	31.80%
掌汇天下	12.24%	27.25%	23.33%

报告期内，掌汇天下的销售费用占营业收入的比例较同行业可比公司低，2014 年度，两者差距拉近，但 2015 年 1-9 月，掌汇天下的销售费用占比显著低于同行业可比公司，经查证，各可比公司中销售费用中占比较大的部分是宣传推广费用和职工工资，所以销售费用的差距主要体现在宣传推广费用和职工工资上，这两点又和掌汇天下董事会经营思路在 2013 年到 2015 年 1-9 月调整有关，低于同行业平均值也能印证上述结论。

（2）管理费用

单位：万元

项目	2015年1-9月		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资	499.92	22.50%	852.13	31.63%	580.27	30.36%
研发费用	559.11	25.16%	798.55	29.64%	423.44	22.15%
股份支付	717.00	32.26%	426.00	15.81%	426.00	22.29%
房租、工位费	129.17	5.81%	172.35	6.40%	154.84	8.10%
福利费	47.60	2.14%	81.35	3.02%	53.41	2.79%
折旧摊销费	44.63	2.01%	83.17	3.09%	46.82	2.45%
差旅交通费	29.20	1.31%	42.96	1.59%	37.80	1.98%
住房公积金	27.27	1.23%	56.91	2.11%	47.50	2.48%
代理咨询服务费	79.00	3.55%	54.65	2.03%	38.39	2.01%
社会保险费	23.74	1.07%	43.19	1.60%	39.44	2.06%
业务招待费	13.16	0.59%	14.95	0.55%	26.09	1.36%
其他费用	52.42	2.36%	68.27	2.53%	37.43	1.96%
合计	2,222.23	100.00%	2,694.47	100.00%	1,911.44	100.00%

报告期内，掌汇天下的管理费用主要是工资、研发费用、股份支付和房租工位费。

2013 年和 2014 年，掌汇天下的管理费用分别为 1,911.44 万元、2,694.47 万元，2014 年同比增长 40.97%，主要原因是 2014 年管理层经营管理思路较为激进，研发投入较大，产品线较多，因此各业务线人员数量激增，职工薪酬总额增幅较大，从而导致管理费用增幅较大。

2015 年 1-9 月，掌汇天下的管理费用为 2,222.23 万元，较 2014 年管理费用的四分之三有所上升，系由于 2015 年 1-9 月股份支付数额较大，扣除股份支付影响，2015 年 1-9 月，管理费用数额下降，系因董事会和管理层经营策略有所调

整，集中精力做好核心产品，砍掉了前期非核心的产品线，从而精简了编制，提升了效率。

（3）财务费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
利息净支出	-53.63	-74.84	-66.28
银行手续费	0.45	0.52	0.25
其他		0.01	0.02
合计	-53.18	-74.32	-66.01

2015 年 1-9 月财务费用负数较大的原因是利息收入有所减少。

4、资产减值损失

报告期内，掌汇天下的资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
坏账损失	3.20	9.98	13.40
合计	3.20	9.98	13.40

报告期内，掌汇天下按照《企业会计准则》的规定，制定了谨慎的资产减值准备计提政策，按会计政策及资产质量的实际情况计提了足额的减值准备，不存在因资产减值准备计提不足而影响持续经营能力的情况。报告期内，掌汇天下坏账准备计提政策如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内		
其中：0-3 个月	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

5、营业外收入

报告期内，掌汇天下的营业外收入构成情况如下：

单位：万元

项目	发生额		
	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
政府补助	0		70.34
其他	2.45		0.40
合计	2.45		70.74

2013 年政府补助 70.34 万元，包括 0.34 万元的专利资助金和 70 万元的新一代移动应用搜索引擎的研发资金。

6、营业外支出

报告期内，掌汇天下的营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	发生额		
	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
罚款支出	0	2.5	1
合计	0	2.5	1

7、所得税费用

报告期内，掌汇天下的所得税费用均为 0。

8、净利润

2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，掌汇天下合并口径净利润分别为-180.06 万元、-869.45 万元和-612.39 万元，扣除股份支付影响因素，掌汇天下合并口径净利润分别为 245.94 万元、-443.45 万元和 104.61 万元，2014 年度亏损放大的原因是掌汇天下当年采取了较为激进的经营方式，表现在对内产品线过多，人员成本较大，对外线上推广、线下预装所支出的费用较大，因而导致出现亏损。

9、非经常损益及其他影响盈利能力分析

报告期内，掌汇天下的非经常性损益情况如下所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
非流动性资产处置损益			
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免			
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外			70.34
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
非货币性资产交换损益			
委托他人投资或管理资产的损益			
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备			
债务重组损益			
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等			
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益			
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易			

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			
对外委托贷款取得的损益			
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
受托经营取得的托管费收入			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	2.45	-2.5	-1
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-717	-426	-426
小计	-714.55	-428.5	-356.67
所得税影响额			
少数股东权益影响额（税后）			
合计	-714.55	-428.5	-356.67

2013 年、2014 年、2015 年 1-9 月，掌汇天下非经常性损益主要包括 2013 年度的政府补助 70.34 万元，包括专利资助金和新一代移动应用搜索引擎的研发资金，以及因股份支付而在 2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月计入的非经常性损益。

（四）毛利率分析

1、综合毛利率与分业务毛利率分析

报告期内，掌汇天下的综合毛利率总体保持在较高的水平上，2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-9 月，综合毛利率分别为 65.71%、60.35%和 57.40%，整体呈下降趋势。具体情况如下所示：

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（元）	**34,964,385.17**	**54,626,787.19**	**37,995,742.64**
广告收入	13,529,657.22	27,740,112.36	21,660,284.43
游戏收入	21,434,727.95	26,886,674.83	16,335,458.21
营业成本（元）	**14,986,148.57**	**21,846,394.85**	**12,868,315.30**
广告成本	3,090,357.97	9,882,186.48	2,904,460.12
游戏成本	11,895,790.60	11,964,208.37	9,963,855.18
综合毛利率	**57.14%**	**60.01%**	**66.13%**
广告毛利率	77.16%	64.38%	86.59%
游戏毛利率	44.50%	55.50%	39.00%

（1）报告期内，广告业务的毛利率逐年下降；

掌汇天下广告业务的主要盈利模式是通过移动互联网流量入口——应用汇，吸引一大批具有变现需求的广告主购买其优质广告位做推广，报告期内，广告业务最主要结算模式是 CPT，因此掌汇天下的广告业务的主要成本仅包括支付给下游分销渠道的分销费及分摊的 IDC、CDN、服务器、带宽成本，其中，仅分销费

为可变成本。2013 年，掌汇天下的广告分销业务较少，因此广告业务成本较小，对应广告业务毛利率高达 86.59%，2014 年，董事会受行业环境的影响，决定调整经营思路，通过扩大广告分销业务的规模和分销费规模提升竞争力，分销支出从 2013 年的 101.28 万元增至 2014 年的 744.39 万元，增幅 634.98%，但 2014 年广告业务收入只增长了 28.07%，其原因是当时移动互联网流量成本已经较高，管理层也并未找到做分销业务的优化的方法，导致流量采购的支出并未收到较好的预期效益，最终导致了掌汇天下广告业务毛利率下降较快。

（2）报告期内，游戏业务的毛利率波动较大

掌汇天下的游戏业务的主要盈利模式分两种，自有支付和非自有支付，前者指掌汇天下自建支付系统，玩家通过掌汇天下的系统进行充值后，掌汇天下扣除一定渠道费后，向游戏开发商或代理商进行分成，结算模式为 CPS，分成比例高达 40%-60%，在自有支付模式下，游戏业务的主要成本即为向游戏开发商或代理商的分成款，毛利率约为 40%-50%（不考虑分摊的 IDC\CDN 和带宽费）。

非自有支付是指，游戏开发商或代理商或者电信运营商从游戏玩家处收款后分成给游戏渠道，在非自有模式下，渠道的毛利率接近 100%（不考虑分摊的其他成本）。

2013 年、2014 年及 2015 年 1-9 月，自有支付和非自有支付的比例分别为 7:3、6:4 和 2:1；2014 年，因单机游戏持续火爆，电信运营商的游戏收入实现较快增长，下游渠道的收入也随之迅速增长，非自有支付的比重上升。从而导致渠道的毛利率上升。

2015 年 1-9 月，受运营商的短信支付通道管控，单机游戏从 3 月起遇冷，导致运营商和渠道商相关业务受到较大波动，同期，掌汇天下的自有支付业务比重上升，导致游戏业务毛利率下降。

（3）报告期内，游戏业务比重持续上升，导致综合毛利率下降

2013 年，广告收入和游戏收入的比例约为 1.33:1，而 2013 年广告业务毛利率高达 86.59%，比游戏业务毛利率高近 50 个百分点，因此，综合毛利率较高。2014 年，因单机游戏持续火爆，电信运营商的游戏收入实现较快增长，也带动下游游戏渠道的收入增速加快，且增速快于广告业务的增速，因此掌汇天下的广

告收入和游戏收入比例下降到约 1.03:1，最终导致 2014 年度综合毛利率较 2013 年下降 5.36%，2015 年 1-9 月，单机游戏业务遇冷，广告收入和游戏收入的比例继续下降到 0.625:1，导致综合毛利率较 2014 年下降 2.95 个百分点。

2、与同行业可比公司比较分析

国内与掌汇天下业务较为类似的公众公司有杭州掌盟（834365），杭州掌盟是一家移动互联网行业高新技术企业，主营业务为依靠其自主开发的移动应用分发平台，为移动应用程序开发商及发行商提供发行推广渠道，同时为用户提供丰富的移动应用程序和其他资源下载平台，是连接移动应用程序和终端用户的桥梁。

2010 年，杭州掌盟研发了功能机移动应用分发平台《掌盟互娱》，2012 年下半年，杭州掌盟顺势开发了智能机移动应用分发平台《安卓商城》。

杭州掌盟的智能机移动应用分发平台安卓商城和掌汇天下的业务较为类似，其主要盈利模式为 CPS（Cost Per Sales）、CPA（Cost Per Action）和 CPT（Cost Per Time）三种模式。目前，杭州掌盟智能机主要收入来源于 CPS 模式和 CPA 模式，杭州掌盟在推广来自中国移动手机游戏基地等发行商的移动应用程序产品时一般采用 CPS 的模式；推广规模较大的移动应用开发商和知名互联网公司开发的移动应用程序产品时一般采用 CPA 模式。

2013 年、2014 年和 2015 年 1-5 月，杭州掌盟收入情况如下表所示

单位：万元

项目		2013 年度	2014 年度	2015 年 1-5 月
功能机业务	掌盟互娱	1,862.97	1,006.82	397.78
智能机业务	安卓商城	1,270.79	5,255.75	864.91
	手机游戏	0	2,370.31	3,301.63
合计		3,133.76	8,632.88	4,564.32

根据杭州掌盟披露的《公开转让说明书》，其 2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-5 月，杭州掌盟的营业毛利和毛利率数据如下表所示：

项目	2015 年 1-5 月		2014 年度		2013 年度	
	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率
功能机	221.71	55.74%	780.28	77.5%	1363.53	73.19%
智能机	1832.92	43.99%	5061.68	66.37%	648.32	51.02%
合计	2054.63	45.01%	5841.97	67.67%	2011.84	64.2%

2013年，掌汇天下的毛利率为66.13%，略高于杭州掌盟的综合毛利率；

2014年，掌汇天下的毛利率为60.01%，低于杭州掌盟的毛利率，其原因在于，2014年，掌汇天下的广告分销业务较大，但效率不高，导致毛利率水平较低，此外，掌汇天下的游戏业务中的自有支付部分需向CP分成，需计一部分分成成本，从而拉低了综合毛利率水平，而杭州掌盟的游戏业务主要是运营商或支付渠道向其分成，对应的成本为0，因此有提升毛利率水平的作用。

杭州掌盟2015年1-5月毛利率水平45.01%，掌汇天下同期可比毛利率为53.49%，高于系因为杭州掌盟增加了游戏代理渠道业务，通过与其他游戏渠道公司合作，并向其他游戏渠道公司支付分成费用，该部分收入整体毛利率较低。

（五）掌汇天下商业变现可行性及未来盈利能力

净利润大致等于营业收入-营业成本-三项费用，以下根据营业收入、营业成本和三项费用情况来具体说明应用汇的商业变现可行性及未来的盈利能力。

1、应用汇的营业收入

移动应用商店作为移动互联网流量入口，主要商业变现模式为流量变现，具体模式为广告和游戏两种，收入具有如下特点：

（1）广告业务

当应用商店的用户流量增大时，广告方面表现为媒体吸引力加大，话语权逐步增强，结算模式从 CPA\CPD\CPC 发展到 CPT 甚至竞价，广告位价格愈发稀缺，单价不断上升，商业化位置不断增加，商业化率不断提升。报告期内，应用汇的广告结算模式为 CPT，广告收入=CPT 平均单价*商业化位置数*商业化比率*持续期间。

根据中通诚评估收益法预测，2015 年 7-12 月及以后年度相应各指标如下表所示：

序号	指标	单位	2015 年 7-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1	CPT 平均单价	元	8,500	9,300	10,500	12,000	14,000	15,000
2	商业化位置数	个	13	13	16	16	16	16
3	商业化比率	%	50	50	55	60	65	65
4	持续期间	天	184	366	365	365	365	366

5	广告收入	万元	1,016.60	2,212.47	3,372.60	4,204.80	5,314.40	5,709.60

（2）游戏业务

游戏业务的基本盈利模型为付费游戏用户*付费用户平均付费金额（ARPU），首先，ARPU 随着社会经济、网络文化的不断繁荣而增长，较规律而稳定。其次，游戏付费用户数量则取决于产品流量规模，应用汇并非专业的游戏网站，其日活跃用户按一定比例（游戏用户转化率）导给游戏产品，用户第一步成为应用汇的游戏玩家，当应用汇产品流量规模变大后，导给游戏产品的用户流量随之增大，应用商店的媒体议价能力随之增强，不断上架更多的热门、优质游戏，从而使得应用汇的游戏玩家规模增大，游戏玩家乘以付费率为游戏付费用户，如使用运营商的支付通道，该付费率可能会受运营商通道管控政策的影响。

评估师在预测游戏收入时，根据掌汇天下未来新增用户数的规划，以及各项指标进行预测。掌汇天下将历史年度游戏收入还原至各项指标，见下表：

序号	指标	单位	2013 年	2014 年	2015 年上
1	新增用户	万	1,546.91	2,424.35	1,266.40
2	期间持续天数	天	365	365	181
3	日均网游新增用户	人	5,086	7,970	8,396
4	新增-活跃系数		5	5	5
5	网游用户付费率	%	1.90	1.90	1.90
6	网游用户 ARPU	元	87.37	74.11	78.92
7	网游收入	万元	1,540.85	2,048.05	1,139.40
8	日均运营商游戏新增人数	人	16,952	26,568	27,987
9	运营商游戏用户付费率	%	1.07	4.72	4.50
10	运营商游戏用户 ARPU	元	7.00	7.00	7.00
11	运营商游戏分成比例	%	40	40	40
12	运营商游戏收入	万元	92.70	640.62	319.30
13	游戏收入		1,633.55	2,688.67	1,458.70

报告期内，网游收入和运营商游戏收入为掌汇天下游戏收入的两种形式，通过指标来看新增用户转化到日均网游活跃人数和日均运营商游戏活跃人数基本平稳，网游用户的付费率基本恒定，网游用户的 ARPU 略有波动，在 2013 年至 2015 年上半年平均值为 80 元，而运营商游戏用户的付费率在 2014 年开始有所增长，但是从 2015 年 4 月份起，运营商游戏由于受到电信、移动、联通对于短信付费渠道的管制，收入有较大程度的下降，以致 2015 年上半年付费率降低。

2015 年下半年运营商收入的预测值为 184.8 万元，月均预测实现收入 30.67 万元；2015 年 7-9 月运营商的实际收入 120.78 万元，月均运营商收入为 40.26 万元，月均运营商收入超过预测值，原因在于，运营商的付费渠道管制最严重的集中在游戏基地，下半年以来，掌汇天下的运营商业务范围有所拓展，不仅仅依赖于游戏基地的通道，还加强了与 CP 和运营商其他付费渠道的合作关系，因此，运营商付费渠道管制对掌汇天下运营商游戏业务的压力有所缓解，预计 2016 年起，运营商付费渠道的管控力度将会放松，对掌汇天下运营商游戏业务收入的压力将会降低。

（1）广告成本

掌汇天下主要广告成本仅包括支付给下游分销渠道的分销费及分摊的 IDC、CDN、服务器、带宽成本。2013 年，掌汇天下广告分销业务较少，因此广告业务成本较小，对应广告业务毛利率高达 86.59%，2014 年，董事会受行业环境的影响，决定调整经营思路，通过扩大广告分销业务的规模和分销费规模提升竞争力，分销支出从 2013 年的 101.28 万元增至 2014 年的 744.39 万元，增幅 634.98%，但 2014 年广告业务收入只增长了 28.07%，其原因是当时移动互联网流量成本已经较高，管理层也并未找到做分销业务的优化的方法，导致流量采购的支出并未收到较好的预期效益，最终导致了掌汇天下广告业务毛利率下降较快。

2015 年以来，掌汇天下广告分销业务的经营策略从粗放型投入转为精细化支出，因此带动了广告业务的毛利率从 2014 的 64.38%提升至 2015 年 1-9 月的 77.16%；掌汇天下广告单月平均收入由 2014 年的 231.17 万下降至 150.33 万，下降了 34.97%，同时，掌汇天下广告单月平均成本由 2014 年的 82.35 万，下降至 2015 年 1-9 月的 34.34 万，下降了 58.30%，成本降幅大大高于收入降幅，以上经营数据说明掌汇天下广告分销业务的效率有所提升。

（2）游戏成本

掌汇天下的游戏成本一部分是分成给下游 CP 的游戏分成款，一部分是分摊的 IDC、CDN、服务器、带宽成本。游戏分成款和自有支付的收入相匹配。

3、应用汇的销售费用

掌汇天下获取流量的途径包括免费和付费两种模式，前者主要依靠提升产品

体验，改进推广策略、综合利用包括在应用商店中上架、换量在内的更多投放策略等方式获取免费流量，免费流量的特点是质量较高，针对性较强，但规模有限，难以在短时间内铺开，比较适合成熟稳定的产品；掌汇天下付费获取流量主要依靠销售费用的支出来开展的，具体做法主要包括线上推广、线下预装费用和宣传广告费，包括广告分销、SEM、预装等，付费流量的特点是用户黏性有限，但规模效应强大，适合初期产品；任何一种互联网产品的市场策略都是免费流量+付费流量的组合，只是不同公司，其搭配比例有所不同，初期产品要想迅速开拓市场，烧钱在所难免，但一旦产品达到一定规模后，将依靠自身的产品、品牌形象、商务关系获取大量免费流量；

2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，掌汇天下销售费用分别为 886.46 万元、1,488.75 万元和 427.86 万元，2014 年同比增长 67.94%，高于同期营业收入 45.11%的增幅，主要原因系 2014 年以前，掌汇天下融资能力有限，董事会风险意识较强，经营管理风格偏谨慎和保守，对推广类的花费控制较为严格。2014 年，在移动互联网行业整体策略较为激进的影响下，董事会调整了经营策略，加大推广、宣传费的支出，希望能在移动互联网行业中获得较大的竞争优势，但移动互联网推广需要较为精细化的管理，否则支出再多换来的也是质量较低的流量。2015 年以来，新任管理层在做好产品，提升用户体验的基础上，采取免费渠道和付费渠道相结合推广方式，逐步寻求更优化的推广模式，将单用户成本降到最低，因此 2015 年 1-9 月销售费用降幅较大。

4、应用汇未来扭亏为盈的措施

从整个应用分发行业来看，经过前几年跑马圈地式的野蛮生长，很多中小第三方渠道未能在残酷的竞争中生存下来而遭淘汰，目前中国移动互联网应用商店的数量有限，集中度较高，应用分发渠道愈发稀缺，未来能掌握流量入口的产品，其话语权将进一步提升。掌汇天下应用商店的本质是流量经营，2015 年 1-6 月，掌汇天下平均日活约为 70 万，未来掌汇天下将延续上述思路，以获取用户流量、提升日活为核心而逐步实现盈利，要实现这一目标，掌汇天下未来拟从如下方面着手：

第一、致力于提升产品性能，注重用户产品体验，注重为用户提供更大价值，从而进一步提升用户黏性；

第二、适度开发新的产品，满足不同用户的需求；

第三、加大推广力度，寻找和开发多种免费用户渠道，尽可能降低付费用户成本，使单位新增用户成本持续下降。

在按照上述规划开展业务后，掌汇天下 2015 年 10-12 月净利润、2016 年-2020 年净利润预测分别为：

单位：万元

时间	2015 年 10-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
净利润	64.08	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91

八、亦复信息财务状况分析

（一）主要资产负债构成

依据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）所出具的瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，亦复信息 2014 年末、2015 年 9 月末资产负债表列示如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产：		
货币资金	9,707.00	2,915.62
应收账款	27,862.56	2,835.25
预付账款	1,848.70	101.03
其他应收款	9,863.03	699.94
其他流动资产	234.45	44.65
流动资产合计	**49,532.74**	**6,596.49**
非流动资产:		
固定资产	204.60	93.05
无形资产	79.13	106.76
开发支出	234.28	-
商誉	226.93	-
长期待摊费用	43.50	5.00
递延所得税资产	87.16	1.02

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
非流动资产合计	**875.60**	**205.82**
资产总计	**50,408.34**	**6,802.31**
流动负债：		
应付账款	26,105.54	4,667.11
预收账款	3,872.13	898.24
应付职工薪酬	156.00	43.22
应交税费	1,054.41	29.34
其他应付款	9,044.66	1,198.83
流动负债合计	**40,232.73**	**6,836.74**
非流动负债合计	**-**	**-**
负债合计	**40,232.73**	**6,836.74**
股东权益：		
股本	144.00	-
资本公积	7,456.00	-
未分配利润	2,409.83	-34.42
归属于母公司股东权益合计	10,009.83	-34.42
少数股东权益	165.77	-
股东权益合计	**10,175.60**	**-34.42**
负债及股东权益总计	**50,408.34**	**6,802.31**

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	9,707.00	19.26%	2,915.62	42.86%
应收账款	27,862.56	55.27%	2,835.25	41.68%
预付账款	1,848.70	3.67%	101.03	1.49%
其他应收款	9,863.03	19.57%	699.94	10.29%
其他流动资产	234.45	0.47%	44.65	0.66%
流动资产合计	**49,532.74**	**98.26%**	**6,596.49**	**96.97%**
固定资产	204.60	0.41%	93.05	1.37%
无形资产	79.13	0.16%	106.76	1.57%
开发支出	234.28	0.46%	0	0.00%

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
商誉	226.93	0.45%	0	0.00%
长期待摊费用	43.50	0.09%	5.00	0.07%
递延所得税资产	87.16	0.17%	1.02	0.01%
非流动资产合计	**875.60**	**1.74%**	**205.82**	**3.03%**
资产总计	**50,408.34**	**100.00%**	**6,802.31**	**100.00%**

亦复信息自成立以来，专注于为客户提供互联网整合营销服务及相关技术的研究、开发和应用，属于轻资产运营模式。报告期内亦复信息的资产主要为流动资产，其中应收账款和其他应收款是主要的流动资产项目，亦复信息的应收账款主要为对客户的广告收入款项，其他应收款主要为交给搜索引擎公司的保证金，两者均随着销售规模的扩大而增长。2014 年末和 2015 年 9 月末，亦复信息的总资产规模分别为 6,802.31 万元和 50,408.34 万元，有较大幅度增长，其中：流动资产占总资产的比例均在 96%以上，符合公司的轻资产运营模式。报告期内，亦复信息的流动资产主要由货币资金、应收账款、预付账款和其他应收款构成，具体情况如下：

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
库存现金	0.45	0.07
银行存款	9,706.55	2,915.55
合计	9,707.00	2,915.62

报告期内，亦复信息的货币资金能够满足日常运营的需求。2015 年 9 月末货币资金余额较 2014 年末增加 232.93%，主要原因是 2015 年公司新增百度、搜狗和神马搜索引擎代理业务，业务规模迅速增大，经营活动产生的现金净流入增加。

（2）应收账款

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	28,223.63	2,835.25

应收账款账面余额/营业收入	33.41%	39.17%

报告期各期末，亦复信息应收账款余额与其业务模式相吻合。2015 年 9 月 30 日应收账款期末余额较 2014 年 12 月 31 日有大幅增长，主要原因系：

1）亦复信息 2015 年新增百度、搜狗和神马搜索引擎代理业务，搜索引擎代理业务规模有大幅提高，同时为了吸引广告主，亦复信息给予更多的优质客户一定的账期。

2）期末媒体应支付给亦复信息的季度返点、半年度返点和年度返点存在一定的账期，2015 年 1-9 月亦复信息的业务规模增幅较大，因此相应的期末媒体应付的返点金额也增幅较大。子公司菲索广告 2015 年新增搜狗和神马搜索的广告代理业务，2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，菲索广告应收账款分别为 174.44 万元、2,601.87 万元和 9,005.05 万元。子公司佑迎广告从事百度搜索的广告代理业务，2015 年 9 月 30 日佑迎广告应收账款为 17,598.81 万元。

3）公司 2015 年新增娱乐影视整合营销业务，该类业务的客户普遍存在一定时间的付款信用期。

因此，2015 年 9 月 30 日应收账款期末账面余额较 2014 年 12 月 31 日有所上升。

2015 年 9 月 30 日应收账款期末余额占当期营业收入的比例较 2014 年 12 月 31 日下降了 5.76 个百分点，基本保持较稳定水平。

报告期内，亦复信息应收账款金额前 5 名情况如下：

时间	序号	名称	非关联方	应收账款期末余额（万元）	占总金额比例
2015 年 9 月 30 日	1	安徽冠宇文化传媒有限公司	非关联方	5,412.36	19.18%
	2	天津奇思科技有限公司	非关联方	5,067.14	17.95%
	3	北京百度网讯科技有限公司	非关联方	4,466.89	15.83%
	4	瑞庭网络技术（上海）有限公司	非关联方	3,672.17	13.01%
	5	上海恺英网络科技有限公司	非关联方	1,343.46	4.76%
	合计			**19,962.01**	**70.73%**
时间	**序号**	**名称**	**非关联方**	**应收账款期末余额（万元）**	**占总金额比例**

2014年12月31日	1	北京奇虎科技有限公司	非关联方	1,642.97	57.95%
	2	上海互视广告有限公司	非关联方	154.67	5.46%
	3	上海新网迈广告传媒有限公司	非关联方	143.47	5.06%
	4	上海顺为广告传播有限公司	非关联方	124.00	4.37%
	5	上海慕翔广告有限公司	非关联方	119.00	4.20%
	合计			**2,184.11**	**77.03%**

上表中，2014 年 12 月 31 日，应收账款前 5 名中北京奇虎科技有限公司为 360 搜索媒体，期末媒体应支付给亦复信息的季度返点和年度返点，由于媒体支付返点存在一定的账期，因此形成应收账款。应收账款前五名中上海互视广告有限公司、上海新网迈广告传媒有限公司、上海顺为广告传播有限公司、上海慕翔广告有限公司均为广告代理公司，其应收账款均系亦复信息对客户付款有一定账期所形成。

2015 年 9 月 30 日，应收账款前五名中天津奇思科技有限公司为 360 搜索媒体、北京百度网讯科技有限公司为百度搜索媒体，期末媒体应支付给亦复信息的季度返点和年度返点，由于媒体支付返点存在一定的账期，因此形成应收账款。应收账款前五名中安徽冠宇文化传播有限公司、瑞庭网络技术（上海）有限公司和上海恺英网络科技有限公司为直客，其应收账款均系亦复信息对客户付款有一定账期所形成。

亦复信息按账龄分析法计提坏账准备的应收账款如下表所示：

单位：万元

账龄	**2015 年 9 月 30 日**			
	账面余额		**坏账准备**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
0-3 个月	21,871.92	77.50%	0	0.00%
4-12 个月	6,175.20	21.88%	308.76	89.74%
1-2 年 (含 2 年)	176.51	0.63%	35.30	10.26%
合计	**28,223.63**	**100.00%**	**344.06**	**100.00%**

1）亦复信息向客户提供的信用政策

媒体名称	**客户政策**
神马	客户需要预付款

搜狗	1、客户需要预付款； 2、给予客户账期：15 天、30 天、45 天
360	1、客户需要预付款； 2、给予客户账期：15 天、30 天
百度	1、客户需要预付款 2、给予客户账期：30 天、45 天

2）亦复信息应收账款坏账准备计提方法

亦复信息依据自身业务模式特点、客户特点、客户信誉及资金实力等，充分评估了不同客户应收账款的风险特征，并借鉴了同行业内上市公司的应收账款坏账准备计提方法，本着谨慎、稳健、合理的原则，制定了符合自身特点的坏账准备计提方法。按照亦复信息确定的会计政策将应收账款余额划分为三类：

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大是指：金额 200.00 万元以上
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	对于单项金额重大的应收款项，于资产负债表日单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

②按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

a.信用风险特征组合的确定依据

亦复信息对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
组合 1 账龄组合	对于资产负债表日单项金额非重大的应收款项，采用与经单独测试后未减值的应收款项一起按账龄作为类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在期末余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。
组合 2 其他组合	合并范围内关联方、保证金、押金类不计提坏账的应收款项，不计提坏账准备。

b.根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似

信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项目	计提方法
账龄组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内		
其中：0-3 个月	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

③单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试。
坏账准备的计提方法	结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例

3）应收账款应收方情况、期后回款情况及同行业坏账计提政策对比

①期末应收账款及期后回款情况

金额单位：万元

单位名称	期末余额	坏账准备	回款情况	期末余额	坏账准备
	2015.9.30	2015.9.30	2015.9-2015.12	2015.12.30	2015.12.30
安徽冠宇文化传播有限公司	5,412.36	0	11,955.03	4,875.05	0
天津奇思科技有限公司	5,067.14	0	3,421.22	4,981.67	0
北京百度网讯科技有限公司	4,466.89	0	4,408.10	2,900.69	0
瑞庭网络技术（上海）有限公司	3,672.17	0	4,845.82	2,482.68	0
上海恺英网络科技有限公司	1,343.46	0	5,943.02	2,392.85	0
合计	**19,962.01**	**0**	**30,573.19**	**17,632.94**	**0**

由上表可见，亦复信息 2015 年 9 月 30 日应收账款余额前五名合计为 19,962.01 万元，占应收账款总额的比例为 70.77%，2015 年 10-12 月回款金额为 30,573.19 万元，2015 年 9 月 30 日应收账款账面余额为 28,206.63 元，坏账准备 344.06 万元，由于媒体返点金额多在年底进行核对支付，所以账龄较长，按照账龄分析法以先进先出划分应收账款账龄时，扣除媒体天津奇思科技有限公司、北京百度网讯科技有限公司的返点金额，主要客户账龄均在 0-3 个月内，结合亦复信息向客户提供的信用政策，亦复信息应收账款坏账准备计提充分。

②同行业坏账计提政策对比

将亦复信息坏账计提政策与同行业计提坏账的可比上市公司进行对比，如下表：

股票名称	代码	公司名称	账龄	坏账计提比例
天龙集团	300063	广东天龙油墨集团股份有限公司	1-6 月 6-12 月 1-2 年 2-3 年 3 年以上	1% 5% 20% 50% 100%
利欧股份	002131	利欧集团股份有限公司	1 年以内 1-2 年 2-3 年 3 年以上	0.50% 10% 20% 100%
东方明珠	600637	百视通新媒体股份有限公司	1 年以内 1-2 年 2-3 年 3 年以上	2% 10% 50% 100%
智度投资	000676	亦复信息	1-3 月 4-12 月 1-2 年 2-3 年 3 年以上	0% 5% 20% 50% 100%

由上表可见，亦复信息对于应收款项计提坏账准备的比例皆处于同行业可比上市公司的平均值。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，亦复信息应收账款应收方主要为规模较大的搜索引擎媒体和上市公司，其信用资质较好，目前亦复信息向主要客户提供的信用周期一般为 15—45 天，报告期内主要客户回款情况良好，与同行业可比公司相比，亦复信息对于应收款项坏账准备计提比例处于行业平均水平，因此综上所述，亦复信息应收账款坏账准备计提充分。

（3）预付账款

亦复信息预付账款主要用于核算预付给搜索引擎公司的预支款项。报告期末，预付账款余额账龄均在 1 年以内。2015 年 9 月 30 日亦复信息预付账款余额为 1,848.70 万元，较 2014 年 12 月 31 日余额 101.03 万元有大幅增加，主要原因系 2015 年公司在原有 360 搜索引擎广告代理业务的基础上新增百度、搜狗和神马搜索引擎广告代理业务，业务规模大幅增加，预付给搜索引擎公司的预支款项也相应大幅增加。2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，菲索广告预付账款分别为 49.32 万元、46.52 万元和 1,038.37 万元。2015 年 9 月 30 日佑迎广告应收账款为 340.83 万元。

（4）其他应收款

亦复信息 2015 年 9 月 30 日其他应收款为 9,863.03 万元，较 2014 年 12 月 31 日其他应收款 699.94 万元有大幅上升，主要原因是 2015 年公司新增百度、搜狗和神马三大搜索引擎的代理业务，搜索引擎代理业务规模增幅巨大，按照行业惯例，为了保证广告的投放量，搜索引擎公司会要求搜索引擎服务商缴纳一定比例的保证金。由于亦复信息 2015 年新增客户数量和合同签订总金额较 2014 年有显著增加，对应的保证金金额也随之增长，这就导致了 2015 年 9 月 30 日公司的其他应收款余额较 2014 年 12 月 31 日有大幅上升。

子公司菲索广告 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日其他应收款分别为 41.40 万元、1,602.20 万元和 11,103.33 万元，子公司佑迎广告 2015 年 9 月 30 日其他应收款为 4,840.85 万元，主要系付给媒体的保证金、押金和备用金。

截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息其他应收款金额前 5 名情况如下：

单位名称	款项性质	期末余额（万元）	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例
北京百度网讯科技有限公司	保证金	4,784.60	0-3 个月和 4-12 个月	48.49%
天津奇思科技有限公司	保证金	3,245.00	0-3 个月和 4-12 个月	32.89%
北京搜狗信息服务有限公司	保证金	1,033.90	0-3 个月和 4-12 个月	10.48%
彩欣传媒（天津）有限公司	保证金	382.50	0-3 个月和 4-12 个	3.88%

单位名称	款项性质	期末余额（万元）	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例
北京品众互动网络营销技术有限公司	保证金	150.00	4-12 个月	1.52%
合计		**9,596.00**		**97.26%**

按照行业惯例，为了保证广告的投放量，搜索引擎公司会要求搜索引擎服务商缴纳一定比例的保证金，亦复信息其他应收款主要系代替广告主支付给媒体的保证金。2015 年 9 月 30 日，亦复信息其他应收款金额前 5 名均为支付给媒体的保证金，其中北京百度网讯科技有限公司、天津奇思科技有限公司、北京搜狗信息服务有限公司为直接媒体，彩欣传媒（天津）有限公司和北京品众互动网络营销技术有限公司为媒体代理。保证金只有到年末合同执行完毕以后，媒体才会返还。

亦复信息其他应收款中按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
0-3 个月	43.53	65.00%	0.00	0.00%
4-12 个月	0.81	1.21%	0.04	0.89%
1-2 年（含 2 年）	22.62	33.79%	4.52	99.11%
合计	**66.96**	**100.00%**	**4.57**	**100.00%**

截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息其他应收款中绝大部分为支付给媒体的保证金，保证金只有到年末合同执行完毕以后，媒体才会返还。综上，亦复信息的应收账款坏账准备计提充分。

（5）固定资产

亦复信息为轻资产公司，固定资产中主要记录的是车辆及电脑等长期资产，2015 年 9 月末，固定资产余额较 2014 年末有较大增长系亦复信息新增采购和企业合并导致的办公设备增加。

（6）无形资产

2015 年 9 月末无形资产余额较 2014 年末的减少系无形资产摊销所致。

（7）开发支出

亦复信息 2015 年 9 月末的开发支出系公司“万流客”SSP 供给方交易平台，广告商交易平台和视频流量对接项目的内部开发支出。

（8）商誉

商誉为亦复信息收购南京塔倍思信息科技有限公司产生的商誉。

（9）长期待摊费用

亦复信息所有办公用地均为租赁所得，长期待摊费用中核算的是办公楼装修费用，2015 年 9 月末，长期待摊费用较 2014 年末增长较多的原因系公司 2015 年 1 月搬迁至新的办公场所，新办公场所装修费用摊销自 2015 年 1 月开始，

2、负债结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
应付账款	26,105.54	64.89%	4,667.11	68.27%
预收账款	3,872.13	9.62%	898.24	13.14%
应付职工薪酬	156.00	0.39%	43.22	0.63%
应交税费	1,054.41	2.62%	29.34	0.43%
其他应付款	9,044.66	22.48%	1,198.83	17.54%
流动负债合计	**40,232.73**	**100.00%**	**6,836.74**	**100.00%**
非流动负债合计	**0.00**	**0.00%**	**0.00**	**0.00%**
负债合计	**40,232.73**	**100.00%**	**6,836.74**	**100.00%**

截至 2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日，亦复信息负债总额分别为 6,836.74 万元和 40,232.73 万元，增长 488.48%。亦复信息负债规模的增加主要原因是随着经营规模快速增长，经营性负债相应增加所致。具体分析如下：

（1）应付账款

亦复信息的应付账款主要是应付媒体采购的款项。2014 年末和 2015 年 9 月末亦复信息应付账款余额分别为 4,667.11 万元和 26,105.54 万元，应付账款余额

大幅提升，原因系 2015 年公司新增百度、搜狗和神马三大搜索引擎的 KA 客户广告代理业务，向搜索引擎媒体采购规模大幅增加，因而应付账款随之增长。应收账款和应付账款同时上升符合互联网营销行业特征。子公司菲索广告 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日应付账款分别为 112.18 万元、4,345.66 万元和 12,109.52 万元，子公司佑迎广告 2015 年 9 月 30 日应付账款为 12,955.51 万元。

（2）预收账款

预收账款主要为预收广告主的款项。2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日预收账款余额分别为 898.24 万元和 3,872.13 万元，2015 年 9 月末较 2014 年末大幅增长 331.08%。预收账款余额的变动与销售收入的变动一致，随着公司销售收入的增长，预收款项余额也同时上升。子公司菲索广告 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日预收账款分别为 34.69 万元、898.24 万元和 2,623,38 万元，子公司佑迎广告 2015 年 9 月 30 日预收账款为 1,183.36 万元。

（3）应付职工薪酬

应付职工薪酬用于核算亦复信息的工资、福利及社会保险费等，2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日应付职工薪酬分别是 43.22 万元和 156.00 万元，2015 年 9 月末较 2014 年末增长了 260.98%。应付职工薪酬期末余额主要由亦复信息预提的当月工资及社会保险费构成，2015 年 9 月末应付职工薪酬余额增长较多是因为：2015 年公司业务规模增长较快、增幅较大，为了保证公司的正常运营和更好地服务客户，公司根据需要适当扩充了业务团队规模，造成预提的当月工资和社会保险费总额有所增加。

（4）应交税费

应交税费主要由应交企业所得税、应交增值税以及应交个人所得税构成，2015 年 9 月 30 日应交税费余额较 2014 年 12 月 31 日增长较大，是由于亦复信息 2015 年 1-9 月的业绩提升明显，销售收入和利润总额显著增长，对应的增值税和所得税缴费金额增长，应交税费余额增加。

（5）其他应付款

搜索引擎公司为防止客户为获得更高优惠而故意签订较大金额的框架合同，

会向搜索引擎服务商收取一定比例的保证金用于约束亦复信息和广告客户，当广告客户最后无法完成合同约定的广告投放额时，保证金将不会归还。亦复信息为了控制这部分风险，也同样向客户收取了对应比例的保证金，并记录在其他应付款内。报告期内，亦复信息其他应付款主要由这部分金额构成，2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日其他应付款账面余额分别为 1,198.83 万元和 9,044.66 万元。子公司菲索广告 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日其他应付款分别为 120.00 万元、1,313.05 万元和 8,171.12 万元；子公司佑迎广告 2015 年 9 月 30 日其他应付款为 12,226.37 万元。

（二）财务指标分析

标的公司报告期内的偿债能力指标、盈利质量指标和资产运营效率指标如下表所示：

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
资产负债率	0.80	1.01
流动比率	1.23	0.96
速动比率	1.23	0.96
息税折旧摊销前利润（万元）	3,272.52	32.59
经营活动现金流量净额/净利润	-0.25	99.72
总资产周转率（次/年）	1.68	1.06
应收账款周转率（次/年）	2.99	2.55

注：资产负债率=期末总负债/期末总资产
流动比率=期末流动资产/期末流动负债
速动比率=（期末流动资产-存货）/期末流动负债
息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+年折旧额+年摊销额
经营活动现金流量净额/净利润=当期经营活动产生的现金流量净额/当期净利润
总资产周转率=当期营业收入/期末总资产
应收账款周转率=当期营业收入/期末应收账款账面余额

报告期内，随着亦复信息盈利的增长及偿还银行贷款，亦复信息资产负债率有所下降，流动比率和速动比率有所上升，息税折旧摊销前利润相应有大幅增长，表明亦复信息资本结构更趋稳健，盈利能力得以增强，偿债能力有所提升。

报告期内，亦复信息“经营活动现金流量金额/净利润”指标波动较大。2014 年经营活动现金流量净额为 2,790.93 万元，净利润为 27.99 万元，经营活动现金流量净额高于净利润的主要原因是 2014 年主要业务 360 搜索引擎广告代理业务

媒体给予亦复信息的账期为一个季度，因此年末经营活动现金流量净额远高于净利润。

2015 年 1-9 月经营活动现金流量净额为-616.51 万元，净利润为 2,460.02 万元，经营活动现金流量净额为负、较净利润低的主要原因系 2015 年亦复信息业务规模增幅较大，而公司给予大部分客户一定时间的账期，同时，媒体返点支付滞后，因此公司 2015 年 9 月末应收账款余额大幅增长、经营活动现金流量净额为负数。

报告期内，亦复信息应收账款周转率有所上升，表明公司的应收账款收回情况有所改善。

（三）财务性投资分析

截至 2015 年 9 月 30 日，亦复信息未持有交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项、委托理财等财务性投资。

九、亦复信息盈利能力分析

报告期内，亦复信息的利润表情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月	2014 年度
一、营业收入	**84,487.53**	**7,238.54**
减：营业成本	79,275.33	6,867.96
营业税金及附加	188.13	1.05
销售费用	-	-
管理费用	1,489.92	341.01
财务费用	-37.39	-13.28
资产减值损失	344.56	3.06
二、营业利润	3,226.98	**38.74**
加：营业外收入	26.47	1.70
减：营业外支出	-	0.015972
三、利润总额	**3,253.45**	**40.43**
减：所得税费用	793.43	12.44
四、净利润	**2,460.02**	**27.99**

其中：归属于母公司所有者的净利润	2,444.26	27.99
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,444.26	27.99

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

亦复信息报告期的营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
主营业务收入	84,487.53	7,238.54
其他业务收入	0.00	0.00
合计	**84,487.53**	**7,238.54**

亦复信息 2015 年 1-9 月的营业收入较 2014 年下半年的营业收入增长 77,248.99 元，增幅 1067.19%，主要原因系公司在 2015 年新增百度、搜狗和神马三大搜索引擎的 KA 客户广告代理业务，相比 2014 年仅为 360 搜索 KA 客户代理业务而言，业务规模得到了巨大的增长。

子公司菲索广告系 2013 年 7 月成立，于 2014 年开始逐步开展 360 搜索引擎广告代理业务，其业务规模逐年迅速增大，随着客户资源的逐渐丰富和经营的累计，菲索广告在 2015 年新增搜狗和神马搜索引擎广告代理资质以后，2015 年 1-9 月营业收入达到 37,467.47 万元。由于搜索引擎公司对广告代理服务商的要求，亦复信息在 2015 年初成立了子公司佑迎广告，并以佑迎广告为主体取得了百度 KA 客户搜索引擎广告代理业务资质，迅速拓展百度搜索引擎代理业务，2015 年 1-9 月佑迎广告的营业收入规模达到 43,226.85 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
菲索广告	37,467.47	9,692.86	271.27
佑迎广告	43,226.85	-	-
合计	**80,694.32**	**9,692.86**	**271.27**

2、营业收入分类别构成分析

亦复信息报告期的营业收入按业务类型分类构成如下：

单位：万元

项目	2015 年度 1-9 月		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
搜索引擎营销	76,193.14	90.18%	5,477.83	75.68%
精准营销	3,377.19	4.00%	1,099.27	15.19%
SSP	2,646.86	3.13%	661.44	9.14%
社交媒体整合营销	333.72	0.39%	-	-
娱乐影视整合营销	1,936.62	2.29%	-	-
合计	**84,487.53**	**100.00%**	**7,238.54**	**100.00%**

报告期内，搜索引擎营销是亦复信息的主要收入来源，也是其为客户提供的核心业务。2015 年 1-9 月搜索引擎营销业务占主营业务收入的比例较 2014 年提高了 14.51 个百分点，这是由于公司 2015 年新增百度、搜狗和神马三大搜索引擎 KA 客户广告代理业务，新增客户数量和合同签订总金额都发生大幅增加。客户资源是搜索引擎营销行业的重要资源，客户在选择代理商时看重其技术实力、服务能力、品牌效应等。亦复信息虽成立时间不长，但是其创始人及核心业务人员均是具有多年广告营销行业经验的专业人士，具有良好的口碑和影响力。公司成立初期仅作为 360 搜索引擎的 KA 代理商，经过一年多的运营，已经在互联网营销行业中形成了良好的口碑和品牌效应，随着公司综合实力的不断提高，越来越多的广告主和媒体对公司的营销能力予以认可，因此，2015 年公司便获得了百度、搜狗和神马三大搜索引擎的 KA 客户代理资质。同时，亦复信息一直对原有 KA 客户进行了很好的维护，增加了客户粘性。

3、主营业务收入快速增长的原因分析

（1）互联网广告行业的高景气度带动亦复信息销售收入爆发性增长

亦复信息属于互联网营销行业公司，在互联网高速发展的时代背景下，互联网营销正在经历爆发式增长。据 CNNIC 的统计，截至 2014 年底，中国的网民规模已由 2005 年的 1.11 亿增至 6.49 亿，互联网普及率从 2005 年的 8.5%增长到 47.9%。庞大的网民数量带来了巨大的流量，网络媒体因此也越来越受广告主的青睐。据艾瑞咨询统计，2014 年中国互联网广告市场规模达 1,573 亿元，同比增长 41%，已超越电视媒体（2014 年市场规模 1,114 亿元），成为第一大媒体，预计在 2018 年中国互联网广告市场规模可达 4,198 亿元，市场空间巨大。

搜索引擎广告作为互联网营销的主要形式，其效果精准、到达率高、可复制性强、对广告主的门槛要求低，具备诸多传统营销方式难以比拟的优势。根据艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行为年度监测报告》，2014 年互联网广告份额最大的是搜索引擎广告，占比 34.1%，市场规模 524.9 亿元，同比增长 52.1%，关键词广告与联盟广告是搜索引擎网站最核心的业务，未来将会保持较为稳定的增长。搜索引擎广告作为成熟的互联网广告模式，基于用户的主动搜索行为，能够提供良好的曝光率与较高的 ROI，未来仍将持续受到广告主的青睐。同时，移动搜索广告的快速增长是搜索引擎广告发展的新动力。因此，标的公司亦复信息一取得百度、搜狗和神马三大搜索引擎的代理资质，其 2015 年 1-9 月的销售收入便有了大幅提高。

（2）媒体结构优化助推标的公司销售收入增长

亦复信息的主要创始人和管理人员拥有丰富的互联网营销行业经验，与各大互联网媒体都有过长期的密切合作，能够快速、高效地与媒体进行沟通，同时又深刻理解广告主的需求，能够不断提供各种内容丰富、形式新颖的营销方案。在公司成立初期，合作的媒体数量较少且单一，搜索引擎业务仅有 360 的代理资质，但是公司凭借实力迅速地获得了业内同行及广告主的认可，很快便新增取得了百度、搜狗和神马的代理资质。在我国的搜索引擎市场中，百度处于绝对领先地位，根据艾瑞咨询《2015 年中国网络广告行业年度监测报告》，2014 年中国搜索引擎市场企业营收份额中，百度占比 81.8%，搜狗和 360 搜索份额占比分别为 4.0%及 2.8%。亦复信息的代理业务已覆盖了国内主流搜索引擎媒体，在媒体结构上得到了极大的优化。对于客户而言，搜索引擎代理商所覆盖的媒体不仅是实力的体现，也为其在不同搜索引擎上进行广告推广提供了便利。因此 2015 年 1-9 月亦复信息的销售收入也实现了大幅增长。

（3）客户数量增多及新领域开拓促进了标的公司销售收入增长

客户资源是广告营销行业的重要战略资源，在互联网广告营销行业亦是如此。广告主在挑选代理商时尤其看重其技术实力、综合服务能力、数据库大小、品牌实力等。亦复信息在 2015 年新增百度、搜狗和神马 KA 客户代理业务后，一方面为现有客户提供了更多可供选择的搜索引擎广告推广媒介，另一方面也依托新增搜索引擎媒介吸引了更多优质客户。

近两年，我国电影市场出现爆发式增长，各类真人秀节目层出不穷，亦复信息抓住行业发展方向顺势而为，积极拓展娱乐影视跨界营销，将内容方、广告主和媒体三方整合在一起，同时打通 PC 端和移动端，基于对消费者特征的多维度分析、借势影视娱乐产业的内容方，选择营销效果最优的媒介组合和营销方式，对品牌进行精准营销和推广，充分利用了各方的优势资源，使营销效果得到提升。亦复信息依靠这种创新的营销方式，吸引了众多知名品牌广告主和影视娱乐发行方。

4、营业收入大幅增长的原因

亦复信息的收入主要来自于搜索引擎广告代理业务。

数量因素：亦复信息自 2014 年开始搜索引擎业务，2015 年较 2014 年相比，客户数量、媒体数量均大幅增加，2014 年客户数量约 60 个左右，2015 年客户数量约 150 个左右。2014 年亦复信息主要媒体为 360，2015 年亦复信息增加了百度、搜狗、神马共三个搜索媒体的核心代理资质。同时，亦复信息也在不断地提升对客户的服务质量，客户的广告投放效果得到有效提高后，投放预算有所增加。

价格因素：亦复信息基于搜索媒体给予代理公司的销售政策，根据客户的行业类型及全年预测投放量，制定投标价格，通过参加客户招标，竞标取得客户的搜索代理合同。2014 年至 2015 年给予客户的优惠程度是基于媒体提供的代理返点、客户品牌性和投放量基础上，在保证利润率前提下提供的，所以价格并不是影响收入增长的主要因素。

综上所述，数量系导致亦复信息最近一期搜索引擎营销收入大幅增长的原因，截止目前，亦复信息已经取得 360 一级核心代理资质，取得游戏行业、在线旅游行业代理资格、百度五星级代理商资质、搜狗全国一级核心代理商资质、神马华东地区唯一授权代理商资质，收入增长合理。

5、主要客户收入增长

亦复信息的主要收入来源于搜索引擎广告代理业务，在 2015 年二季度以前，亦复信息的搜索引擎广告代理业务覆盖 360、搜狗和神马三大搜索引擎媒体，从 2015 年第二季度开始亦复信息的子公司佑迎广告成为百度星级代理商，开始从事百度搜索引擎广告代理业务，截止 2015 年 9 月 30 日，佑迎已与约 40 个客户

签署百度执行合同，全年执行合同总额超过 9 亿元。目前国内搜索引擎广告市场集中度较高，搜索引擎行业的主要参与者包括：百度、360、搜狗。从搜索引擎企业的营业收入规模来看，百度居于绝对领先地位，因此，亦复信息搜索引擎广告代理业务主要来自于在百度和 360 上的广告投放。

主要客户收入增长的主要原因为：（1）佑迎广告取得百度认证 KA 客户五星级代理资质，客户从 2015 年二季度开始增加了在百度的广告投放；（2）搜索引擎媒体自身流量的增加、产品线的扩充，扩大了收入增长的空间；（3）亦复信息的优化服务提升了客户的投放回报，客户增加投放预算。

亦复信息最近一期第一大客户安徽冠宇文化传媒有限公司为广州星众信息科技有限公司 100%持股公司，广州星众信息科技有限公司为三七互娱（上海）科技有限公司（原名：上海三七玩网络科技有限公司）100%持股公司，三七互娱（上海）科技有限公司为上市公司顺荣三七（002555.SZ）的控股子公司。三七互娱（上海）科技有限公司是国内领先的网络游戏开发商、发行商及平台运营商，目前旗下拥有 37.com、6711.com 等国内知名游戏运营平台。三七互娱（上海）科技有限公司通过安徽冠宇文化传媒有限公司进行游戏广告的投放和代理业务。

亦复信息通过参加第一大客户安徽冠宇文化传媒有限公司（以下简称“安徽冠宇”）的搜索业务招标，在媒体资源、服务、团队设置等方面取得了客户的认可，中标安徽冠宇的 360、百度等搜索引擎业务，对安徽冠宇不存在客户依赖性。

百度业务：目前正在执行合同合作期间为 2015 年 4 月 1 日至 2016 年 3 月 31 日，按充值金额进行结算，在次月月底前支付充值费用，合同期内客户只能通过亦复对媒体进行投放。

360 业务：目前正在执行合同合作期间为 2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日，按充值金额进行结算，在次月月底前支付充值费用，合同期内客户只能通过亦复对媒体进行投放。

第一大客户收入增长的原因主要为 2015 年一季度安徽冠宇投放 360 之后，在 2015 年二季度增加了在百度的投放，同时搜索引擎媒体自身流量的增加、产品线的扩充，也扩大了收入增长的空间，亦复信息的优化服务提升了客户的投放

回报，客户增加投放预算。

独立财务顾问和会计师对主要客户收入真实性的核查手段具体如下：

（1）获取亦复信息与主要客户签订的销售合同，重点分析销售合同的主要条款，明确双方结算方式、配送比例，关注合同执行情况。检查了企业确认收入的依据条款，与销售合同条款相符未见异常；

（2）获取媒体提供的投放账户后台的数据报告，与账面营业成本金额进行核对，核对一致未见异常；

（3）对媒体的下单金额、下单消耗金额、已付款金额进行了函证，回函相符，对主要客户的投放金额、已开票金额、已收款金额进行了函证，回函相符；

（4）对主要客户的销售回款情况进行了检查，以此验证收入的真实性，检查了报告期内收入与银行流水的匹配关系，及 2015 年 9 月 30 日应收账款的期后回款情况。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：对主要客户销售合同、媒体投放账户后台数据、销售回款情况和银行流水的核查，以及对主要客户和媒体的函证，该等核查手段具有有效性和充分性，主要客户的收入具有真实性，收入增长真实、合理。

6、佑迎广告最近一期总资产、营业收入大幅增长

佑迎公司在 2015 年第二季度开始作为百度星级代理商，开始百度搜索引擎业务，截止 2015 年 9 月 30 日，佑迎已与约 40 个客户签署百度执行合同，全年执行合同总额超过 9 亿元，佑迎公司总资产、营业收入的增长原因系 2015 年第二季度开始百度的搜索引擎业务，且执行合同量较大。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：亦复信息最近一期搜索引擎营销业务收入大幅增长、第一大客户收入大幅增长以及佑迎广告最近一期总资产、营业收入增长主要原因系 2015 年公司新取得百度搜索引擎的代理资质，由此带来的新增业务量较大，该增长真实合理，亦复信息报告期收入的具有真实性。

（二）利润来源及盈利驱动因素分析

报告期内，亦复信息主营业务毛利构成如下：

单位：万元

产品名称	2015 年 1-9 月		2014 年	
	毛利	占比	毛利	占比
搜索引擎营销	3,100.06	59.48%	204.88	55.29%
精准营销	1,124.25	21.57%	116.62	31.47%
SSP	298.90	5.73%	49.08	13.24%
社交媒体整合营销	146.17	2.80%	-	-
娱乐影视整合营销	542.82	10.41%	-	-
小计	**5,212.19**	**100.00%**	**370.58**	**100.00%**

亦复信息的搜索引擎营销业务贡献了公司大部分毛利，2014 年和 2015 年 1-9 月该业务占比均在 55%以上。

（三）其他利润表项目变化分析

1、营业成本

报告期内，亦复信息的营业成本随着业务规模的扩大和收入规模的上升而持续增加，其变动情况与营业收入情况基本保持一致。

（1）营业成本构成分析

亦复信息报告期的营业成本构成如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
主营业务成本	79,275.33	6,867.96
其他业务成本	0.00	0.00
合计	**79,275.33**	**6,867.96**

（2）营业成本分类别构成分析

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
搜索引擎营销	73,093.09	92.20%	5,272.95	76.78%
精准营销	2,252.94	2.84%	982.65	14.31%
SSP	2,347.96	2.96%	612.36	8.92%

社交媒体整合营销	187.55	0.24%	-	-
娱乐影视整合营销	1,393.80	1.76%	-	-
合计	**79,275.33**	**100.00%**	**6,867.96**	**100.00%**

报告期内，亦复信息的主要成本来自于互联网媒体采购成本，而这其中，互联网媒体的采购成本又主要是向搜索引擎媒体采购的成本。

2、营业税金及附加

报告期内，亦复信息的营业税金及附加情况如下：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
城市维护建设税	55,043.00	176.21
教育费附加	46,422.43	528.63
地方教育费附加	30,948.32	352.41
河道管理费	14,344.60	176.21
文化事业建设费	1,734,585.35	9,313.67
合计	**1,881,343.70**	**10,547.12**

2015 年 1-9 月营业税金及附加较 2014 年有大幅增加的原因是 2015 年 1-9 月公司的营业收入有大幅提高。

3、期间费用

报告期内，亦复信息期间费用总额的增长主要归因于公司业务规模增长、销售人员和管理人员薪酬的稳步提升及研发支出增加所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
销售费用	-	-
管理费用	1,489.92	341.01
财务费用	-37.39	-13.28
期间费用合计	1,452.52	327.73
营业收入	84,487.53	7,238.54
期间费用率	1.72%	4.53%

注：报告期内，由于标的公司亦复信息的销售费用较少，将其归集至管理费用中。

（1）管理费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
职工薪酬	802.70	164.17
业务招待费	195.46	70.52
办公及物业费	179.42	30.68
差旅费	92.24	19.50
折旧费	11.53	2.80
会议费	31.04	4.30
税费	84.78	2.10
通讯及交通费	31.81	5.78
其他	60.93	41.17
合计	**1,489.92**	**341.01**

报告期内，亦复信息的管理费用主要是职工薪酬、业务招待费和房租、物业管理费构成，2014 年度和 2015 年 1-9 月份公司管理费用分别为 341.01 万元和 1,489.92 万元，增长的原因主要系公司尚处于高速成长期，业务规模增长速度较快，为了保证公司的正常运营和业务开展，公司相应地扩大了团队规模、引进了若干管理人员和销售人员、团队薪酬水平也有所提升。因此，管理费用有较大幅度增长。

（2）财务费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
利息支出	10.30	0.00
减：利息收入	50.46	13.70
其他	2.77	0.42
合计	**-37.39**	**-13.28**

报告期内，亦复信息的财务费用主要为银行借款利息支出和银行存款带来的利息收入。由于亦复信息的银行借款一般持续时间较短，利息支出金额较低，因此财务费用综合来看为负值。

（3）亦复信息期间费用与同行业可比公司的比较

公司简称	2015 年 1-9 月	2014 年

	销售费用率	管理费用率	财务费用率	期间费用率	销售费用率	管理费用率	财务费用率	期间费用率
腾信股份	1.74%	1.99%	0.06%	3.80%	2.24%	2.69%	0.08%	5.01%
煜唐联创	N/A	N/A	N/A	N/A	3.17%	1.75%	0.00%	4.91%
爱德康赛	3.18%	1.94%	0.00%	5.12%	3.80%	1.83%	0.00%	5.63%
算术平均值	2.46%	1.97%	0.03%	2.46%	3.07%	2.09%	0.03%	5.18%
亦复信息	0.00%	1.76%	-0.04%	1.72%	0.00%	4.71%	-0.18%	4.53%

注：煜唐联创为天龙集团收购标的公司，爱德康赛为思美传媒收购标的公司，表格中数据均来源于相关重组报告书。

爱德康赛 2015 年 1-9 月的销售费用率、管理费用率、财务费用率和期间费用率系 2015 年 1-3 月期间数据。

报告期内，由于亦复信息的销售费用较少，将其归集至管理费用中，故其销售费用率为零。

从上表数据可以看出，相对于同行业其他公司，2014 年亦复信息的期间费用率与同行业公司基本保持在同一水平，2015 年亦复信息的期间费用率有明显的下降，低于同行业公司，主要原因系公司在 2015 年取得百度 KA 客户代理资质，2015 年 1-9 月期间搜索引擎代理业务规模增长幅度较大，同时公司的对成本费用的控制效率进一步提高。

4、资产减值损失

报告期内，亦复信息的资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
坏账损失	344.56	3.06
合计	**344.56**	**3.06**

2015 年 1-9 月坏账损失增加主要系本期应收账款计提坏账准备金额 344.06 万元、其他应收款计提坏账准备金额 0.50 万元。

报告期内，亦复信息按照《企业会计准则》的规定，制定了谨慎的资产减值准备计提政策，按会计政策及资产质量的实际情况计提了足额的减值准备，不存在因资产减值准备计提不足而影响持续经营能力的情况。报告期内，亦复信息坏账准备计提政策如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内		

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
其中：0-3 个月	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

5、营业外收入

报告期内，亦复信息的营业外收入主要是收到上海市崇明县财政局专项扶持资金，其金额情况如下：

单位：元

补助项目	2015 年 1-9 月	2014 年
崇明县财政局专项扶持资金	264,700.00	17,000.00
其他	0.02	0.00
合计	**264,700.02**	**17,000.00**

6、营业外支出

报告期内，亦复信息的营业外支出情况如下：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度	
	发生额	计入当期非经常性损益的金额	发生额	计入当期非经常性损益的金额
其他	-	-	159.72	159.72
合计	-	-	**159.72**	**159.72**

7、所得税费用

报告期内，亦复信息的所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年
当期所得税费用	879.57	13.20
递延所得税费用	-86.14	-0.76
合计	**793.43**	**12.44**

2014 年和 2015 年 1-9 月，亦复信息的递延所得税调整主要由应收账款坏账

准备和其他应收款坏账准备等形成。

8、净利润

2014 年和 2015 年 1-9 月，亦复信息合并口径净利润分别为 27.99 万元和 2,460.02 万元，有大幅提高，对应的净利润率分别为 0.39%和 2.91%。亦复信息净利润实现大幅增长的原因如下：

（1）收入规模显著增长

报告期内，公司处于初创及高速成长阶段，同时，互联网营销行业也迎来了爆发式增长，各路资金投资情绪高涨，BAT 等互联网巨头和 A 股上市公司并购互联网营销企业的案例频频发生。在这种行业背景下，亦复信息的各项业务也逐渐成熟，在原有的 360 搜索代理业务基础上又获得了百度、搜狗和神马的搜索引擎业务代理资质，营业收入得到了大幅增长，由 2014 年的 7,238.54 万元增长至 2015 年 1-9 月的 84,487.53 万元。

（2）成本、费用得到有效控制

亦复信息的营业成本主要为采购互联网媒体资源支出，并将收到的媒体返点冲减营业成本。亦复信息的主要营业收入和成本均来自于搜索引擎业务，2015 年 1-9 月公司的搜索引擎业务规模虽然大幅增长，但是毛利率基本保持稳定，净利润率的提高主要系期间费用率的降低。期间费用率的降低是由于公司所处的互联网营销行业属于技术密集型行业，公司主要营业收入来源于搜索引擎 KA 客户的代理业务，KA 客户的特点是单一客户的广告投放金额大，代理服务商的单一业务人员或团队可以同时负责服务于多个 KA 客户，因此公司期间费用的增幅远低于营业收入的增幅，因此，亦复信息在报告期内实现了净利润率的较大提升。

（四）毛利率分析

1、综合毛利率分析

报告期内，亦复信息的综合毛利率情况如下所示：

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
营业收入（万元）	84,487.53	7,238.54
营业成本（万元）	79,275.33	6,867.96

综合毛利率	6.17%	5.12%

报告期内，亦复信息的综合毛利率较为稳定，2015 年 1-9 月毛利率较 2014 年度略有上升，主要原因如下：

（1）亦复信息精准广告业务的毛利率由 2014 年的 10.61%提升至了 2015 年 1-9 月的 33.29%，毛利率得到大幅提升的原因是：亦复信息精准广告业务在原有的基础上进行了不断的完善和拓展，一方面，对接国内多家 DSP 平台，将不同平台的优势进行整合，为客户提供更多元化的投放策略，并有效降低了媒介成本；另一方面，公司为客户提供多元化服务，引入了广告创意及品牌策略服务内容，增加了精准广告业务的附加值，提高了毛利率。

（2）2015 年亦复信息新增娱乐影视整合营销业务和社交媒体整合营销业务，虽然这两项业务还处于刚刚起步阶段，营业收入相对较小，但是其毛利率较高，2015 年 1-9 月期间这两项业务毛利率分别为 28.03%和 43.80%。

2、分产品/服务类别毛利率分析

亦复信息按业务类别分类的毛利率如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
搜索引擎营销	76,193.14	73,093.09	4.07%
精准广告	3,377.19	2,252.94	33.29%
SSP	2,646.86	2,347.96	11.29%
社交媒体整合营销	333.72	187.55	43.80%
娱乐影视整合营销	1,936.62	1,393.80	28.03%
小计	**84,487.53**	**79,275.33**	**6.17%**
项目	**2014 年**		
	主营业务收入	**主营业务成本**	**毛利率**
搜索引擎营销	5,477.83	5,272.95	3.74%
精准广告	1,099.27	982.65	10.61%
SSP	661.44	612.36	7.42%
小计	**7,238.54**	**6,867.96**	**5.12%**

亦复信息主营业务毛利率在报告期内基本维持稳定。搜索引擎营销业务和

SSP 业务的毛利率保持稳定。精准广告业务的毛利率有较大提升，主要原因系亦复信息精准广告业务在原有的基础上进行了不断的完善和拓展，一方面，对接国内多家 DSP 平台，将不同平台的优势进行整合，为客户提供更多元化的投放策略，并有效降低了媒介成本；另一方面，公司为客户提供多元化服务，引入了广告创意及品牌策略服务内容，增加了精准广告业务的附加值，提高了毛利率。2015 年新增娱乐影视整合营销业务和社交整合营销业务，毛利率为 28.03%和 28.03%。

3、与同行业可比公司比较分析

本报告书选取了与亦复信息所处行业或所从事业务相近的 1 家上市公司、3 个被上市公司并购的标的公司毛利率数据，对亦复信息所处行业利润水平进行比较分析，其毛利率情况如下：

股票代码	公司简称	主营业务	2015 年 1-9 月毛利率	2014 年毛利率	2013 年毛利率
300392	腾信股份	互联网营销和公关服务	16.38%	18.35%	18.04%
N/A	煜唐联创	搜索引擎营销	N/A	9.58%	6.31%
N/A	金源互动	移动互联网媒体营销和搜索引擎营销	N/A	14.72%	25.83%
N/A	爱德康赛	搜索引擎营销	9.16%	6.58%	1.65%
算术平均值			12.77%	12.31%	12.96%
亦复信息		互联网整合营销	6.17%	5.12%	-

注：煜唐联创为天龙集团收购标的公司，金源互动为明家科技收购标的公司，爱德康赛为思美传媒收购标的公司，表格中数据均来源于相关重组报告书。

金源互动 2014 年毛利率系 2014 年 1-5 月期间毛利率；爱德康赛 2015 年毛利率系 2015 年 1-3 月期间毛利率。

亦复信息的毛利率低于各家可比公司的主要原因是：腾信股份主要从事互联网广告和公关服务，这类业务的盈利模式与搜索引擎广告代理服务有较大差异，其毛利率较高；煜唐联创毛利率较高是由于煜唐联创同时从事 KA 客户和中小客户[5]的搜索引擎广告代理业务，KA 客户广告代理业务毛利率较低，而中小客户广告代理业务毛利率较高，亦复信息目前从事的搜索引擎广告代理业务仅为 KA 客户广告代理业务，因此煜唐联创的毛利率高于亦复信息的毛利率；金源互动 2013 年仅从事移动互联网媒体广告业务，2014 年 1-5 月其新增搜索引擎广告代理业务后毛利率有较大幅度降低，根据其重组报告书披露其搜索引擎广告代理业务毛利

[5]根据媒体行业惯例，按照客户的类型和服务合同金额大小，一般分为 KA 客户和中小客户。

率为 5.52%，与标的公司亦复信息毛利率水平相近；爱德康赛在原有搜索引擎广告代理业务的基础上积极布局移动互联网广告业务，移动互联网广告业务的毛利率水平明显高于其搜索引擎广告代理业务的毛利率，因此将导致爱德康赛整体毛利率提升。

（五）净利润率分析

上述可比公司净利润率的对比情况如下：

公司简称	2015 年 1-9 月净利润率	2014 年净利润率	2013 年净利润率
腾信股份	8.68%	10.67%	11.18%
煜唐联创	N/A	3.49%	0.29%
金源互动	N/A	6.93%	7.71%
爱德康赛	0.98%	0.56%	-1.76%
算术平均	4.83%	5.41%	4.36%
亦复信息	2.91%	0.39%	N/A

注：煜唐联创为天龙集团收购标的公司，金源互动为明家科技收购标的公司，爱德康赛为思美传媒收购标的公司，表格中数据均来源于相关重组报告书。

爱德康赛 2015 年 1-9 月的净利润率系 2015 年 1-3 月期间数据。

同行业公司的净利润率都有较大差异，主要原因是：腾信股份主要从事互联网广告和公关服务，这类业务的盈利模式与搜索引擎广告代理服务有较大差异，其净利润率较高；金源互动 2013 年仅从事移动互联网媒体广告业务，2014 年 1-5 月其新增搜索引擎广告代理业务后净利润率略有降低；爱德康赛主要从事搜索引擎广告代理业务，2013 年净利润率为负数，2014 年净利润率才转正且仅为 0.56%，2015 年爱德康赛在原有搜索引擎广告代理业务的基础上积极布局移动互联网广告业务，移动互联网广告业务的利润率水平明显高于搜索引擎广告代理业务的利润率，因此其净利润率才有所提高。由于搜索引擎代理业务主要以赚取媒体的返点为盈利模式，而搜索引擎媒体行业集中度非常高，百度、360、搜狗这类主流搜索引擎在定价方面有较强的话语权，因此，搜索引擎代理业务的主要特点系销售流水金额较大，但是净利润率较低，代理商主要依靠广告主巨大的广告投放金额盈利，综上所述，亦复信息的净利润率水平具有合理性。

综上所述，亦复信息在成本费用管控方面较为高效，与同行业公司相比，其毛利率、净利润水平具备合理性。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：亦复信息报告期毛利率、净利润水平具有合理性。亦复信息以搜索引擎营销为主导，同时运营精准营销、SSP、娱乐影视整合营销和社交媒体整合营销，以客户需求为导向，为客户提供基于互联网和移动互联网的、多样化的、具有针对性的数字整合营销方案，帮助客户有效提高营销的精准度和效率、降低营销成本，更好地达到营销目标，具备一定的竞争优势和可持续性。

十、Spigot 财务状况分析

（一）主要资产负债构成

依据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的瑞华专审字[2016]01660007号审计报告，Spigot 2013 年末、2014 年末、2015 年 9 月 30 日资产负债表列示如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	2,977.23	2,553.23	2,104.65
应收账款	3,878.05	4,837.97	4,349.32
预付账款	15.95	24.32	23.63
其他应收款	4.34	3.35	2.79
其他流动资产	0.23	0.06	-
流动资产合计	**6,875.79**	**7,418.94**	**6,480.39**
非流动资产:			
无形资产	903.88	1,304.19	1,646.13
商誉	5,890.79	5,666.41	4,464.27
长期待摊费用	3,310.23	787.54	-
非流动资产合计	**10,104.90**	**7,758.13**	**6,110.40**
资产总计	**16,980.69**	**15,177.07**	**12,590.79**
流动负债：			
短期借款	-	344.19	685.90
应付账款	2,128.12	1,621.19	862.93
应付职工薪酬	25.59	323.67	213.48
应交税费	12,190.90	8,152.50	3,046.95
应付股利	-	2,141.65	2,650.81
其他应付款	918.89	826.07	1,127.93
流动负债合计	**15,263.50**	**13,409.27**	**8,587.99**
非流动负债:			
长期应付款	954.20	917.85	-
非流动负债合计	**954.20**	**917.85**	**-**
负债合计	**16,217.69**	**14,327.12**	**8,587.99**
股本	40.66	40.65	40.65

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资本公积	126.72	-	-
减：库存股	1,500.88	1,500.86	1,049.82
其他综合收益	20.89	-60.30	-86.82
未分配利润	2,075.60	2,370.46	5,098.79
归属于母公司股东权益合计	**763.00**	**849.96**	**4,002.80**
股东权益合计	**763.00**	**849.96**	**4,002.80**
负债及股东权益总计	**16,980.69**	**15,177.07**	**12,590.79**

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	2,977.23	17.53%	2,553.23	16.82%	2,104.65	16.72%
应收账款	3,878.05	22.84%	4,837.97	31.88%	4,349.32	34.54%
预付账款	15.95	0.09%	24.32	0.16%	23.63	0.19%
其他应收款	4.34	0.03%	3.35	0.02%	2.79	0.02%
其他流动资产	0.23	0.00%	0.06	0.00%	-	-
流动资产合计	**6,875.79**	**40.49%**	**7,418.94**	**48.88%**	**6,480.39**	**51.47%**
无形资产	903.88	5.32%	1,304.19	8.59%	1,646.13	13.07%
商誉	5,890.79	34.69%	5,666.41	37.34%	4,464.27	35.46%
长期待摊费用	3,310.23	19.49%	787.54	5.19%	-	-
非流动资产合计	**10,104.90**	**59.51%**	**7,758.13**	**51.12%**	**6,110.40**	**48.53%**
资产总计	**16,980.69**	**100.00%**	**15,177.07**	**100.00%**	**12,590.79**	**100.00%**

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 人，Spigot 的总资产规模分别为 12,590.79 万元、15,177.07 万元和 16,980.69 万元，同比增长率分别为 23.81%、20.54%和 11.88%，其中：流动资产占总资产的比例均在 40%以上，非流动资产主要为公司对外收购所产生的商誉、收购的无形资产及长期待摊费用，公司无固定资产，符合轻资产型公司的行业特点。报告期内，Spigot 的流动资产主要由货币资金和应收账款构成，具体情况如下：

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
库存现金	0.18	6.69	-
银行存款	2,977.05	2,546.55	2,104.65
合计	**2,977.23**	**2,553.23**	**2,104.65**

报告期内，Spigot 的货币资金能够满足日常运营的需求。Spigot 公司现金流稳定，2013 年末至 2015 年三季度，货币资金余额均保持较稳定水平。Spigot 公司雇员数量稳定，日常现金支出规模保持平稳，虽然业务规模不断增长，但公司

报告期内一直实施现金分红政策，故 2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月 30 日的现金余额基本持平。

（2）应收账款

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	3,878.05	4,837.97	4,349.32
账面余额/营业收入	19.15%	16.51%	21.76%

报告期各期末，Spigot 应收账款余额与其业务模式相吻合。2014 年期末相较 2013 年期末应收账款期末余额占当期营业收入的比例下降 5.26 个百分点，主要由于 Spigot 2014 年业务规模扩大，营业收入有较大幅度增长。2015 年 9 月 30 日应收账款期末余额占当期营业收入的比例较 2014 年 12 月 31 日上升了 2.64 个百分点，原因系 2015 年营业收入仅计算 1-9 月数据，如以年化数据计算，2015 年 9 月 30 日与 2014 年 12 月 31 日应收账款期末余额占当期营业收入的比例基本保持平稳。

1）应收账款账龄

Spigot 应收账款按照账龄分类及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2015 年 9 月 30 日			
	账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	比例
3 个月以内	3859.65	99.50%	-	-
3-12 个月	19.37	0.50%	0.97	100.00%
1-2 年 (含 2 年)	-	-	-	-
2-3 年 (含 3 年)	-	-	-	-
3-4 年（含 4 年）	-	-	-	-
合计	**3,879.02**	**100.00%**	**0.50**	**100.00%**
账龄	**2014 年 12 月 31 日**			
	账面余额		**坏账准备**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
3 个月以内	4,820.37	99.62%	-	-
3-12 个月	18.53	0.38%	0.93	100.00%
1-2 年 (含 2 年)	-	-	-	-
2-3 年 (含 3 年)	-	-	-	-
3-4 年（含 4 年）	-	-	-	-
合计	**4,838.90**	**100.00%**	**0.93**	**100.00%**
账龄	**2013 年 12 月 31 日**			
	账面余额		**坏账准备**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**

3 个月以内	4,349.32	**100.00%**	-	-
3-12 个月	-	-	-	-
1-2 年 (含 2 年)	-	-	-	-
2-3 年 (含 3 年)	-	-	-	-
3-4 年（含 4 年）	-	-	-	-
合计	**4,349.32**	**100.00%**	-	-

Spigot 应收账款账龄较短，各期末账龄在 3 个月以内的应收账款均占总应收账款的 99.50%以上，Spigot 自身业务特点及结算方式决定了 Spigot 拥有良好的资金回笼能力。账龄超过 3 个月的应收账款已按公司会计政策合理计提了坏账准备，坏账计提金额准确充分。

2）应收账款前五名

报告期内 Spigot 应收账款余额前 5 名情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
Yahoo!	非关联方	2,908.47	74.98%
Zako Solutions LTD.	非关联方	508.79	13.12%
AdKnowledge	非关联方	30.11	0.78%
APAddX	非关联方	43.07	1.11%
50onRed	非关联方	48.22	1.24%
合计		**3,538.66**	**91.23%**
2014 年 12 月 31 日			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
Yahoo!	非关联方	3,563.18	73.64%
AdKnowledge	非关联方	327.78	6.77%
Zako Solutions LTD.	非关联方	282.76	5.84%
DealPly	非关联方	86.03	1.78%
50onRed	非关联方	81.75	1.69%
合计		**4,341.51**	**89.72%**
2013 年 12 月 31 日			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**占应收账款总额的比例**
Yahoo!	非关联方	3,677.14	84.55%
Ask.com	非关联方	169.50	3.90%
ClientConnect Ltd. (Perion)	非关联方	93.53	2.15%
50onRed	非关联方	83.82	1.93%
Amazon	非关联方	36.39	0.84%
合计		**4,060.38**	**93.37%**

报告期各期末，应收账款余额中前五名客户情况较为稳定，主要由 Yahoo!、Zako Solutions LTD.、Adknowledge、50onRed、Ask.com、ClientConnect Ltd.构成，

各期前五名客户欠款占当期应收账款总余额的比例约在 90%左右，占比较为平稳。

其中 Yahoo!的客户欠款占比最大，Yahoo!的客户欠款主要为 Yahoo!应付给 Spigot 的广告收入分成，按照双方合同约定，Yahoo!应在每月结束后的 45 天内付给 Spigot 当月的广告收入分成，Yahoo!的客户欠款形成的主要原因即为双方合同约定的广告收入分成支付的 45 天期限。报告期内，Yahoo!的广告收入分成支付稳定。

（3）预付款项

2014 年 12 月 31 日 Spigot 预付账款余额为 24.32 万元，较 2013 年 12 月 31 日 Spigot 预付账款余额 23.63 万元上升 2.94%；2015 年 9 月 30 日余额较 2014 年 12 月 31 日下降 8.38 万元，降幅达到 34.44%，主要原因系本期 Spigot 更变经营方式，取消了向 Anthem Blue Cross 的预付薪酬款所致。

报告期内 Spigot 预付账款余额主要对象情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日				
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**预付时间**	**款项性质**
BitPusher, LLC	非关联方	13.58	2015 年	托管费
Regus Management Group	非关联方	2.37	2015 年	租金
合计		**15.95**		
2014 年 12 月 31 日				
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**预付时间**	**款项性质**
BitPusher, LLC	非关联方	12.84	2014 年	托管费
Anthem Blue Cross	非关联方	4.37	2014 年	薪酬款
Regus Management Group	非关联方	1.87	2014 年	租金
合计		**19.08**		
2013 年 12 月 31 日				
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**余额**	**预付时间**	**款项性质**
BitPusher, LLC	非关联方	14.65	2013 年	托管费
Anthem Blue Cross	非关联方	7.05	2013 年	薪酬款
Regus Management Group	非关联方	1.70	2013 年	租金
合计		**23.40**		

其中 BitPusher, LLC 为 Spigot 的服务器提供商，相关托管费为公司租用 BitPusher 服务器的预付款。

（4）其他应收款

Spigot 2014 年 12 月 31 日其他应收款余额为 3.35 万元，较 2013 年 12 月 31 日余额上升了 0.56 万元，2015 年 9 月 30 日余额与 2014 年 12 月 31 日余额差别为 0.99 万元，主要原因是公司子公司 Azureus Software 的办公地点房租押金上涨所致。

Spigot 其他应收款余额全部为支付租房公司 Regus Management Group 的押金，结合此应收款性质，此部分其他应收款不计提坏账。

截至 2015 年 9 月 30 日，Spigot 其他应收款余额构成情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日					
单位名称	款项性质	账面余额	账龄	占其他应收款总额的比例	与标的公司关系
Regus Management Group	押金	4.34	4 年以内	100.00%	非关联方
合计		**4.34**		**100.00%**	
2014 年 12 月 31 日					
单位名称	**款项性质**	**账面余额**	**账龄**	**占其他应收款总额的比例**	**与标的公司关系**
Regus Management Group	押金	3.35	3 年以内	100.00%	非关联方
合计		**3.35**		**100.00%**	
2013 年 12 月 31 日					
单位名称	**款项性质**	**账面余额**	**账龄**	**占其他应收款总额的比例**	**与标的公司关系**
Regus Management Group	押金	2.79	1-2 年	100.00%	非关联方
合计		**2.79**		**100.00%**	

（5）其他流动资产

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
GetJar - Paypal	0.23	0.06	-
合计	**0.23**	**0.06**	**-**

报告期内，Spigot 的其他流动资产余额为 GatJar 业务在 Paypal 账户中的余额，公司会不定期将 Paypal 余额转入公司相关银行账户。Paypal 是一种类似于支付宝的网上支付平台，公司在 Paypal 拥有一个注册账户，用于 GarJar 业务往来中与第三方进行收款、付款、转账等业务。

（6）无形资产

Spigot 2014 年 12 月 31 日无形资产余额为 1,304.19 万元，较 2013 年 12 月 31 日余额下降了 341.94 万元；2015 年 9 月 30 日无形资产余额为 903.88 万元，

较 2014 年 12 月 31 日余额下降了 400.31 万元，主要原因均为公司各无形资产正常摊销所致。

Spigot 在报告期内对各项无形资产摊销年限如下：

项　目	软件	域名	客户关系	技术研发	商标
摊销年限	3 年	永久有效，不摊销	4 年	5 年	8 年

（7）商誉

单位：万元

被投资单位名称或形成商誉的事项	2014 年 12 月 31 日	本期增加			2015 年 9 月 30 日
		企业合并形成的	业务合并形成的	汇率变动	
Vuze 公司业务合并	4,480.45	-	-	177.42	4,657.87
GetJar 业务合并	1,155.39	-	-	45.75	1,201.14
GMGP 股权收购	30.56	-	-	1.21	31.77
合　计	**5,666.41**	**-**	**-**	**224.38**	**5,890.79**
被投资单位名称或形成商誉的事项	**2013 年 12 月 31 日**	**本期增加**			**2014 年 12 月 31 日**
		企业合并形成的	**业务合并形成的**	**汇率变动**	
Vuze 公司业务合并	4,464.27	-	-	16.18	4,480.45
GetJar 业务合并	-	-	1,155.39	-	1,155.39
GMGP 股权收购	-	30.56	-	-	30.56
合　计	**4,464.27**	**183.57**	**1,155.39**	**16.18**	**5,666.41**

Spigot 2014 年 12 月 31 日商誉余额为 5,666.41 万元，主要为公司收购 Vuze、GetJar 相关资产及 GMGP 相关股权所产生。公司 2015 年未进行新的收购，因此 2015 年 9 月 30 日商誉余额除汇率变动影响外，相比 2014 年末无变化。

2012 年 7 月 Spigot 与 Vuze 公司签订收购协议，Spigot 支付 11,000,000.00 美元购买 Vuze 公司资产，根据企业会计准则规定该项交易视为业务合并。合并日 Vuze 公司经评估的净资产公允价值的情况如下：客户关系 2,128,000.00 美元，研发技术 909,800.00 美元，商标 640,000.00 美元，支付对价与资产公允价值的差额为商誉的价值 7,322,200.00 美元，折合成当时人民币的金额为 46,364,170.40 元。

2014 年 2 月 26 日，Spigot 支付 100,000.00 美元购买 GMGP LLC 50%股权，支付对价与资产公允价值的差额产生了商誉，合当时的人民币金额为 30.56 万元

2014 年 9 月 4 日，Spigot 支付 748,200.00 美元购买 GetJar 公司的所有资产，除了支付首次付款外，Spigot 同意支付 GetJar 的股东 GAXO Ventures Limited 在

购买资产的 36 个月后支付该期间的利润的 50%价款，在购买日，预计未来需要支付的金额约为 1,500,000.00 美元。在购买日 GetJar 公司的资产为 360,000.00 美元,所需支付的金额与公允价值的差额为商誉的价值 1,888,200.00 美元，折合成人民币金额为 11,553,895.80 元。

（8）长期待摊费用

单位：万元

项　目	2014 年 12 月 31 日	增加金额	摊销金额	减少金额	2015 年 9 月 30 日
服务费	787.53	3,191.64	668.95	-	3,310.23
合计	**787.53**	**3,191.64**	**668.95**	**-**	**3,310.23**
项　目	**2013 年 12 月 31 日**	**增加金额**	**摊销金额**	**减少金额**	**2014 年 12 月 31 日**
服务费	-	815.98	28.44	-	787.54
合计	**-**	**815.98**	**28.44**	**-**	**787.54**

Spigot 2014 年 12 月 31 日及 2015 年 9 月 30 日长期摊销费用余额增加是由于公司与公司主要供应商 CBS Interactive Inc. (CBSi)于 2014 年 10 月签订了新协议，双方约定在 CBSi 提供服务期间，Spigot 需要每月向 CBSi 支付定额保证金，此保证金需在 36 个月进行摊销。

2、负债结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	-	-	344.19	2.40%	685.9	7.99%
应付账款	2,128.12	13.12%	1,621.19	11.32%	862.93	10.05%
应付职工薪酬	25.59	0.16%	323.67	2.26%	213.48	2.49%
应交税费	12,190.90	75.17%	8,152.50	56.90%	3,046.95	35.48%
应付股利	-	-	2,141.65	14.95%	2,650.81	30.87%
其他应付款	918.89	5.67%	826.07	5.77%	1,127.93	13.13%
流动负债合计	**15,263.50**	**94.12%**	**13,378.62**	**93.59%**	**8,587.99**	**100.00%**
长期应付款	954.2	5.88%	917.85	6.41%	-	-
非流动负债合计	**954.2**	**5.88%**	**917.85**	**6.41%**	**-**	**-**
负债合计	**16,217.69**	**100.00%**	**14,327.12**	**100.00%**	**8,587.99**	**100.00%**

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日，Spigot 的总负债规模分别为 8,587.99 万元、14,327.12 万元和 16,217.69 万元，同比增长率分别为-30.53%、66.83%和 13.20%。其中 2013 年年末相较 2012 年年末总负债下降主要由于 Spigot 公司偿还了两笔短期借款所致。2014 年末相较 2013 年末总负债余额有较大增幅主要由于报表中模拟计算了联邦层面的公司税，而实际 Spigot

在 2013 及 2014 年无须缴纳联邦层面的公司税，因此造成应交税费的上升，2014 年末总负债余额有了较大提升。具体分析如下：

（1）短期借款

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日 Spigot 短期借款余额分别为 685.90 万元、344.19 万元和 0.00 万元。

Spigot 公司及子公司 Azureus Software, Inc 与 Rosebud Capital LLC 于 2012 年 7 月 3 日签订借款合同，用于 Vuze 公司资产的购买，金额为人民币 914.54 万元，每年支付利息 15%。本金归还依照规定于每个季度最后一天归还借款总额的八分之一，分 8 个季度偿付完毕，依照合同借款起始日期为 2013 年 7 月 1 日。以下为各年还款情况：

2013 年度，公司分别于 2013 年 9 月 30 日及 12 月 31 日归还本金合计人民币共 228.63 万元，期末剩余本金 685.90 万元。

2014 年度，公司分别于 4 月 1 日，7 月 1 日及 10 月 1 日归还本金合计人民币共 344.19 万元，期末剩余本金合人民币共 344.19 万元。

截至 2015 年 9 月 30 日，公司分别于 1 月 1 日、4 月 1 日及 7 月 1 日归还本金合计人民币共 357.82 万元，期末剩余本金合人民币 0.00 万元。本期增长利息合人民币 13.03 万元，本期归还合人民币 13.03 万元，期末借款本息无余额。

（2）应付账款

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
1 年以内(含 1 年)	2,128.12	1,621.19	862.93
1-2 年 (含 2 年)	-	-	-
2-3 年 (含 3 年)	-	-	-
合计	**2,128.12**	**1,621.19**	**862.93**

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日 Spigot 应付账款余额分别为 862.93 万元、1,621.19 万元和 2,128.12 万元。

Spigot 2013 年营业收入较 2012 年大幅增长，2014 年营业收入保持相同趋势，相较 2013 年继续大幅增长，公司 2013 年和 2014 年应付账款余额相应增长。

2015 年 9 月 30 日 Spigot 应付账款余额较 2014 年末增长 31.27%，原因系公司为税收筹划原因，在年底会加速应付账款的偿还，造成年末应付账款余额的下降。

1）应付账款前五名

报告期内 Spigot 应付账款余额前 5 名情况如下：

单位：万元

2015 年 9 月 30 日			
单位名称	与 Spigot 的关系	余额	占应收账款总额的比例
BitTorrent, Inc.	非关联方	856.43	40.24%
CBS Interactive Inc.	非关联方	643.51	30.24%
Zako Solutions Ltd.	非关联方	390.61	18.35%
iObit	非关联方	50.60	2.38%
Vendio Services	非关联方	25.16	1.18%
合计		**1,966.31**	**92.40%**
2014 年 12 月 31 日			
单位名称	与 Spigot 的关系	余额	占应收账款总额的比例
CBS Interactive Inc.	非关联方	686.75	42.36%
BitTorrent, Inc.	非关联方	551.08	33.99%
Zako Solutions Ltd.	非关联方	64.10	3.95%
Xportsoft Technologies	非关联方	34.18	2.11%
Vendio Services	非关联方	25.42	1.57%
合计		**1,361.52**	**83.98%**
2013 年 12 月 31 日			
单位名称	与 Spigot 的关系	余额	占应收账款总额的比例
BitTorrent, Inc.	非关联方	649.41	75.26%
iObit	非关联方	69.61	8.07%
Vendio Services	非关联方	55.38	6.42%
CBS Interactive Inc.	非关联方	35.34	4.1%
5381 Studios LLC	非关联方	8.47	0.98%
合计		**818.21**	**94.83%**

报告期各期末，应付账款余额中前五名客户情况较为稳定，主要由 BitTorrent、CBSi、Zako Solutions LTD.、iObit、Vendio Services、Xportsoft Technologies、5381 Studios LLC，各期前五名供应商欠款占当期应付账款总余额的比例约在 80%-90%，占比较为平稳。

（3）应付职工薪酬

单位：万元

项　目	2014 年 12 月 31 日	增加金额	减少金额	2015 年 9 月 30 日
短期薪酬	323.27	1,282.03	1,579.97	25.33

离职后福利-设定提存计划	4.03	86.44	86.58	2.62
合计	**323.67**	**1,368.47**	**1,666.55**	**25.59**
项　目	**2013 年 12 月 31 日**	**增加金额**	**减少金额**	**2014 年 12 月 31 日**
短期薪酬	205.85	1,830.67	1,715.25	321.27
离职后福利-设定提存计划	7.63	157.63	162.86	2.39
合计	**213.48**	**1,988.30**	**1,878.11**	**323.67**

Spigot 2013 年 12 月 31 日应付职工薪酬余额为 213.48 万元，2014 年 12 月 31 日应付职工薪酬余额为 323.67 万元，主要原因是 Spigot 经营规模扩大和业绩提升，计提职工奖金增加所致；2015 年 9 月 30 日应付职工薪酬余额为 25.59 万元，较 2014 年 12 月 31 日余额下降 92.09%，主要原因系 2014 年末计提的应付职工奖金已基本付清，2015 年相关薪酬及奖励还未计提所致。

（4）应交税费

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
所得税	12,190.90	8,152.50	3,046.95
合计	**12,190.90**	**8,152.50**	**3,046.95**

Spigot 目前为 S 型公司，按照美国税法规定，不需缴纳美国联邦公司税；但收购完成后，Spigot 按照美国法律要求，必须变成 C 型公司（S 型公不允许有外国股东），需缴纳美国联邦公司税。为使财务报表在本次收购前后保持一致性，便于投资者审阅，审计报告假设 Spigot 公司自 2013 年至 2015 年 9 月 30 日按照 33%的税率缴纳公司所得税，但 Spigot 公司在报告期内并未实际支付相关美国联邦公司所得税，故公司应交税费每年上升。

（5）应付股利

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
普通股股利	-	2,141.65	2,650.81
合计	**-**	**2,141.65**	**2,650.81**

公司已于 2015 年 9 月 30 日前付清了所有应付股利，故 2015 年 9 月 30 日应付股利期末余额为 0.00 元。

（6）其他应付款

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
股东借款	858.78	826.07	1,127.93

应付利息	60.11	-	-
合计	**918.89**	**826.07**	**1,127.93**

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 9 月 30 日 Spigot 其他应付款余额分别为 1,127.93 万元、826.07 万元和 918.89 万元。此部分余额全部为公司股东 Celeste Sales 及 Michael Levit 向公司提供的借款及应付利息。Spigot 公司于 2014 年偿还了 Michael Levit 的部分借款，造成 2014 年末余额下降。2015 年 9 月 30 日余额上升的主要原因系公司还未支付相关利息。

3、资产减值准备分析

报告期内，Spigot 的资产减值准备变动情况如下：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
坏账损失	53.60	9,299.85	-772.41
合计	**53.60**	**9,299.85**	**-772.41**

Spigot 公司坏账准备政策为：账龄在 3 个月以内的应收款项，不计提坏账，账龄在 3 个月至 1 年的应收款项按 5%计提，1-2 年按 20%计提，2-3 年按 50%计提，3 年以上按 100%计提。Spigot 2014 年 12 月 31 日资产减值准备余额较 2013 年 12 月 31 日增长主要原因系应收账款余额增加导致对应的坏账准备计提增加及所致。2015 年 1-9 月应收款项的账龄均在 1 年以内，其中大部分在 3 个月以内，3 个月以上账龄的结存金额很小，账龄结构较前期未发生大幅变动，相应的坏账准备和资产减值损失金额也较小。与 Spigot 实际经营状况相符。

4、商誉减值准备分析

Spigot 商誉主要由购买 VUZE 公司资产、GetJar 公司资产及 GMGP 公司股权所造成。根据 Spigot 提供的 VUZE 公司的资产的估值报告，VUZE 公司的资产实际带来的收益大于估值报告中的收益，因此不存在减值。GetJar 资产所形成的收益未出现下滑，因此未计提减值准备。公司收购 GMGP 股权的主要目的是收购 TUNEUP Media 相关专利，相关专利技术带来的收益未出现减值。故公司在报告期内未计提任何商誉减值准备，与 Spigot 实际经营状况相符。

（二）财务指标分析

Spigot 报告期内的偿债能力指标、盈利质量指标和资产运营效率指标如下表所示：

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率	95.51%	94.40%	68.21%
剔除应交税费后的资产负债率	23.71%	40.68%	44.01%
流动比率	45.05%	55.33%	75.46%
剔除应交税费后的流动比率	223.78%	141.13%	116.95%
速动比率	45.05%	55.33%	75.46%
剔除应交税费后的速动比率	223.78%	141.13%	116.95%
息税折旧摊销前利润（元）	110,089,203.79	164,312,925.34	106,007,091.95
经营活动现金流量净额/净利润	144.22%	155.51%	141.28%
总资产周转率（次/年）	1.19	1.93	1.59
应收账款周转率（次/年）	5.22	6.06	4.6

注：资产负债率=期末总负债/期末总资产

剔除应交税费后的资产负债率=（期末总负债-期末应交税费）/期末总资产

流动比率=期末流动资产/期末流动负债

剔除应交税费后的流动比率=期末流动资产/（期末流动负债-期末应交税费）

速动比率=（期末流动资产-存货）/期末流动负债

剔除应交税费后的速动比率=（期末流动资产-存货）/（期末流动负债-期末应交税费）

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+年折旧额+年摊销额

经营活动现金流量净额/净利润=当期经营活动产生的现金流量净额/当期净利润

总资产周转率=当期营业收入/期末总资产

应收账款周转率=当期营业收入/期末应收账款账面余额

Spigot 目前为 S 型公司，按照美国税法规定，不需缴纳美国联邦公司税；但收购完成后，Spigot 按照美国法律要求，必须变成 C 型公司（S 型公不允许有外国股东），需缴纳美国联邦公司税。为使财务报表在本次收购前后保持一致性，便于投资者审阅，审计报告假设 Spigot 公司自 2013 年至 2015 年 9 月 30 日按照 33%的税率缴纳公司所得税，但 Spigot 公司在报告期内并未实际支付相关美国联邦公司所得税，故公司应交税费每年上升。Spigot 公司实际资产负债率应以下表剔除应交税费后的资产负债率的数据为准，最近一期的资产负债率仅为 23.71%。结合 Spigot 公司近期对短期贷款偿还的事实及 Spigot 公司所处 TMT 行业特点，Spigot 公司实际资产负债率处于合理水平。

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率	95.51%	94.40%	68.21%
剔除应交税费后的资产负债率	23.71%	40.68%	44.01%

下表为 Spigot 公司可比上市公司同期资产负债率水平，Spigot 公司在报告期

内的实际资产负债率平均水平与行业可比公司基本持平，2015 年 9 月 30 日实际资产负债率水平低于行业平均值，故 Spigot 资产负债率处于合理水平。

证券代码	证券名称	2013 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2015 年 9 月 30 日	平均值
NasdaqGS:YHOO	雅虎	21.86%	37.40%	31.25%	30.17%
NasdaqGS:GOOGL	谷歌	21.29%	20.31%	19.43%	20.34%
NasdaqGS:PERI	Perion Network	50.67%	30.93%	28.77%	36.79%
NasdaqGS:BIDU	百度	42.71%	45.31%	52.15%	46.72%
平均值		**34.13%**	**33.49%**	**32.90%**	**33.51%**
Spigot		**44.01%**	**40.68%**	**23.71%**	**36.14%**

报告期内，如不考虑模拟公司税对 Spigot 的影响，随着 Spigot 业务量的增长，Spigot 资产负债率逐年下降，流动比率和速动比率逐年上升。由于 2015 年上半年 Spigot 向股东支付了所有应付股利，造成 2015 年三季度资产负债率下降幅度较大，流动比率和速动比率上升幅度较大。以上迹象表明标的公司资本结构更趋稳健，盈利能力得以增强，偿债能力有所提升。

Spigot 2015 年 1-9 月经营活动产生的现金净流入为 9,844.22 万元人民币，Spigot 2015 年 9 月 30 日账面现金及现金等价物余额为 2,977.23 万元人民币，Spigot 现金流状况良好。根据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定，Spigot 目前账面的短期借款将在交割前还清，在本次交易完成后，Spigot 账面将无任何短期及长期借款。且 Spigot 报告期内的主要现金净支出为对公司现金股利的支付，本次交易完成后，上市公司将可依据上市公司及 Spigot 公司实际运营情况，制定符合公司发展需要的分红计划，降低相关财务风险。Spigot 目前无大额现金支出安排，Spigot 自有现金可以满足 Spigot 自身运营需要。

Spigot 可能的财务风险为在未来业务拓展或进行大型并购时，不能及时获取足够的低成本融资。在本次交易完成后，Spigot 将可利用上市公司平台，充分拓展融资渠道，降低融资成本，满足 Spigot 未来业务拓展需要。

Spigot 息税折旧摊销前利润变动趋势与营业收入变动趋势相同 ，“经营活动现金流量金额/净利润”指标波动不大。由于 2015 年前三季度营业收入数据仅包含 1-9 月，故总资产周转率及应收账款周转率数据相比 2014 年变化较大，如考虑年化数据，则报告期内数据波动平稳。

（三）财务性投资分析

截至 2015 年 9 月 30 日，Spigot 未持有交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项、委托理财等财务性投资。

十一、Spigot 盈利能力分析

报告期内，Spigot 的利润表情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	**20,251.36**	**29,309.78**	**19,986.04**
减：营业成本	9,818.79	9,405.99	4,707.20
销售费用	224.11	520.55	217.10
管理费用	2,713.17	3,573.30	5,047.48
财务费用	145.28	310.31	631.69
资产减值损失	0.01	0.93	-0.08
营业利润	**10,432.57**	**15,498.70**	**9,382.64**
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	0.09	-	-
利润总额	**10,432.49**	**15,498.70**	**9,382.64**
减：所得税费用	3,606.71	5,061.22	3,076.67
净利润	**6,825.78**	**10,437.48**	**6,305.97**
其中：归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

Spigot 报告期的营业收入构成如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务	20,251.36	29,309.78	19,986.04
合计	**20,251.36**	**29,309.78**	**19,986.04**

报告期内，Spigot 营业收入呈增长趋势，2014 年实现营业收入 29,309.78 万元，相比 2013 年营业收入 19,986.04 万元，增长 46.65%。2015 年前三季度实现营业收入 20,251.36 万元，预计 2015 年全年营业收入与 2014 年基本持平。

2、主营业务收入分类别构成分析

（1）主营业务收入按业务类别分类收入构成如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告收入	17,541.32	86.62%	24,452.83	83.43%	14,980.98	74.96%
应用软件使用费	2,710.04	13.38%	4,856.95	16.57%	5,005.06	25.04%
合计	**20,251.36**	**100.00%**	**29,309.78**	**100.00%**	**19,986.04**	**100.00%**

报告期内，Spigot 主营业务收入主要由广告收入及应用软件使用费收入构成。广告收入为 Spigot 优势业务及未来发展方向，Spigot 自有软件应用及其合作的三方软件开发商及下载平台，为其提供了稳定及优质的用户群，随着用户规模的不断扩大，由该部分用户带来的广告收入也不断增长。2015 年前三季度，该部分营业收入占收入总额的比例为 86.62%，为 Spigot 最主要的收入及利润来源。

应用软件使用费收入占比在报告期内呈下降趋势：这是因为随着互联网的蓬勃发展，用户对传统收费软件的偏好逐渐降低，公司自有软件的收费版销量逐年下降。且因为公司的广告业务收入近年来快速增长，故造成软件使用费收入占比在报告期内的下降趋势。

（2）主营业务收入按客户分类收入构成如下：

单位：万元

2015 年 1-9 月			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**营业收入**	**占全部营业收入的比例**
Yahoo!	非关联方	15,340.18	75.75%
Zako Solutions LTD.	非关联方	1,041.11	5.14%
AdKnowledge	非关联方	484.25	2.39%
Yandex	非关联方	380.71	1.88%
50onRed	非关联方	264.68	1.31%
合计		**17,510.92**	**86.47%**
2014 年度			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**营业收入**	**占全部营业收入的比例**
Yahoo!	非关联方	22,481.04	76.70%
50onRed	非关联方	1,274.33	4.35%
Ask.com	非关联方	735.07	2.51%
AdKnowledge	非关联方	617.80	2.11%
Zako Solutions LTD.	非关联方	283.88	0.97%
合计		**25,392.13**	**86.64%**
2013 年度			
单位名称	**与 Spigot 的关系**	**营业收入**	**占全部营业收入的比例**
Yahoo!	非关联方	13,615.67	68.13%
Ask.com	非关联方	1,055.14	5.28%
50onRed	非关联方	887.24	4.44%
eBay Direct	非关联方	295.49	1.48%
Amazon	非关联方	290.97	1.46%

合计		**16,144.51**	**80.78%**

报告期内，广告收入作为其为客户提供的核心业务，是 Spigot 的主要盈利来源。其中，以 Yahoo!为其最大客户，占其历年全部营业收入的 65%以上，2014 年及 2015 年前三季度的占比更是达到 75%以上。主要原因系 Spigot 主营业务重心向广告变现业务的转移以及 Spigot 及其合作方快速增长的用户群及广告点击量。

Spigot 其他主要客户包括 Zako Solutions LTD.、Adknowledge、50onRed、Ask.com、eBay 及 Amazon。

3、报告期内业务收入变化分析

Spigot 是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，在其细分领域可比公司很少。由于标的公司与搜索引擎雅虎、谷歌、百度、Perion Network 在流量导入、分销的盈利模式与业务模式上具有一定可参照性，故选取其作为参考。

Spigot 可比公司报告期内营业收入情况如下表：

单位：百万元

证券代码	证券名称	项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-9 月	平均值
NasdaqGS:YHOO	雅虎	收入	28,355.0	28,641.7	23,487.8	26,828.2
		收入增长率	-6.14%	-1.33%	-	-
NasdaqGS:GOOGL	谷歌	收入	336,112.0	409,338.2	341,105.9	362,185.4
		收入增长率	20.59%	18.88%	-	-
NasdaqGS:PERI	Perion Network	收入	1,970.6	2,410.9	974.8	1,785.4
		收入增长率	-39.39%	19.42%	-	-
NasdaqGS:BIDU	百度	收入	31,943.9	49,052.3	47,682.9	42,893.1
		收入增长率	43.21%	53.56%	-	-
平均值		**收入**	**99,595.4**	**122,360.8**	**103,312.9**	**108,423.0**
		收入增长率	**4.57%**	**22.63%**	-	-
Spigot		**收入**	**199.9**	**293.1**	**202.5**	**247.8**
		收入增长率	**71.80%**	**46.62%**	-	-

Spigot 可比公司公司中， Perion Network 因为业务调整影响，造成 2013 年度营业收入相比前一年有所下降，Yahoo!公司营业收入相对稳定，百度及谷歌的收入自 2013 年期都保持较高增长。考虑到 Spigot 主要业务收入来源于搜索引擎的广告收入，而 Spigot 可比公司均为 TMT 行业大型综合成熟上市公司，其中搜索引擎广告收入只占其主营业务收入的一部分。Spigot 成立时间较短，公司正处

于高速发展的时期，Spigot 近期收购了包括 Vuze、TuneUp Media 在内的多款软件，成功扩大自有软件的用户群体，同时，Spigot 引入了包括 Cnet 在内的三方软件开发商及软件分发平台作为合作伙伴，进一步扩大了 Spigot 插件推广的渠道，在拥有更多客户群体的前提下，Spigot 用户的总广告点击量也大幅增加，，因此造成 Spigot 收入大幅增加。Spigot 报告期内的营业收入保持较高的增长速率具有合理性。

Spigot 可比公司报告期内净利润情况如下表：

单位：百万元

证券代码	证券名称	项目	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-9 月	平均值
NasdaqGS:YHOO	雅虎	净利润	8,271.50	46,649.80	482.54	-
		净利润率	29.19%	162.87%	2.05%	64.70%
NasdaqGS:GOOGL	谷歌	净利润	78,217.70	89,581.70	72,626.44	-
		净利润率	23.27%	21.88%	21.29%	22.15%
NasdaqGS:PERI	Perion Network	净利润	173.2	265.6	-329.85	-
		净利润率	8.79%	11.02%	-33.84%	-4.68%
NasdaqGS:BIDU	百度	净利润	10,519.00	13,187.10	8,952.36	-
		净利润率	32.93%	26.88%	18.77%	26.19%
平均值		**净利润**	**24,295.35**	**37,421.05**	**20,432.87**	**-**
		净利润率	**23.55%**	**55.66%**	**2.07%**	**27.09%**
剔除 Yahoo!平均值		**净利润**	**29,636.63**	**34,344.80**	**27,082.98**	**-**
		净利润率	**21.66%**	**19.93%**	**2.08%**	**14.56%**
Spigot		**净利润**	**63.06**	**104.37**	**68.26**	**-**
		净利润率	**31.55%**	**35.61%**	**33.71%**	**33.62%**

Yahoo!受到 2014 年阿里巴巴上市及 2015 年相关资产剥离的影响，净利润率波动较大，如剔除 Yahoo!的影响，Spigot 可比公司在报告期内的净利润率平均值为 14.56%，相比 Spigot 同期平均值 33.62%，利润率较低。但考虑到以上可比上市公司均为业内大型成熟综合性公司，与 Spigot 所处发展时期有所不同，业务规模也不同，故相对较低的利润率符合公司发展规律。Spigot 在报告期内净利润率保持相对平稳，由于收入的提升，造成报告期内净利润同比提升，因此报告期内净利润大幅提升。以上净利润大幅增长具有合理性。

4、报告期内业务收入真实性核查情况

Spigot 公司的主要收入来源为广告业务，公司客户较为集中，收入前五名客户占整体收入的 85%以上，其中 Yahoo！为最大客户占收入的比例为 70%以上。根据中国注册会计师审计准则的要求，中介机构对收入真实性实施的核查程序如下：

1、会计师同独立财务顾问于 2015 年 7 月在美国对 Spigot 公司最大客户 Yahoo！公司进行了实地走访，与 Yahoo！公司的业务发展部门的负责人 Gary 进行了访谈，该部门主要负责搜索引擎的分销推广。主要访谈内容为了解 Spigot 公司与 Yahoo！的业务模式、Yahoo！的付款账期、Spigot 公司的收入来源、双方结算方式、双方未来发展趋势等问题。

2、获取 Spigot 公司主要客户的销售合同，关注合同执行情况。重点分析与 Yahoo！公司签订的销售合同的主要条款，明确双方结算方式。双方通过收入共享模式运作，spigot 每个月会获取 Yahoo！公司出具的结算单，企业依据结算单进行收入的确认，会计师抽查了 2013 年至 2015 年 9 月的部分结算单，将其与账面确认收入进行核对，未见异常。

3、对 2013-2015 年 9 月各期的销售前 5 名客户收入金额进行了函证，回函显示 Spigot 报告期内账面收入与事实相符，报告期内收入真实有效。

4、检查与 Yahoo！的销售合同、结算单据，确认报告期内 Spigot 收入确认原则未发生变化。

5、对收入进行分析性复核，关注各月、各期收入的波动，分析变动原因。关注是否存在大额异常收入、大额收入是否来源于新增客户等。通过执行上述程序未见异常。

6、收入截止性测试。获取报告期内，2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日前后的收入结算单，进行收入截止性测试未见异常。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，按照中国注册会计师审计准则的要求，独立财务顾问及会计师通过实地走访、函证、结算单据及销售合同分析、收入截止性测试等方式，履行了充分及有效的收入核查手段，结合以上核查结果，判断 Spigot 公司报告期业绩真实有效。

（二）利润来源及盈利驱动因素分析

1、利润来源分析

（1）毛利来源及结构分析

报告期内，标的公司主营业务毛利构成如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	毛利	占主营业务比	毛利	占主营业务比	毛利	占主营业务比
主营业务	13,515.14	66.74%	19,903.79	67.91%	15,278.83	76.45%

Spigot 全部营业收入均来源于主营业务，相比于 2013 年度，公司 2014 年度毛利占比有所下降，主要由于公司业务快速发展，营业成本上升所致。公司 2015 年前三季度毛利率占比与 2014 年基本持平。

2、盈利驱动因素分析

Spigot 的盈利主要由广告业务构成。Spigot 广告业务的盈利能力驱动要素及 Spigot 在报告期内各要素的变化趋势如下表所示：

行业分类	盈利驱动要素	报告期变化趋势
广告业务	广告主支付广告商的广告价格	基本保持稳定
	广告商（客户）对 Spigot 的分成比例	基本保持稳定
	Spigot 用户广告有效点击量	逐年递增
	Spigot 对下游供应商的分成比例	基本保持稳定，但下游供应商数量逐年增加，用户量逐年增加，广告点击量逐年增加

盈利驱动要素的表现决定了 Spigot 报告期内的广告业务的净利润于 2014 年呈现较大幅度的增长，2015 年上半年相比 2014 年基本保持稳定。

（三）其他利润表项目变化分析

报告期内，Spigot 利润表如下所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	**20,251.36**	**29,309.78**	**19,986.04**
减：营业成本	9,818.79	9,405.99	4,707.20
销售费用	224.11	520.55	217.10
管理费用	2,713.17	3,573.30	5,047.48
财务费用	145.28	310.31	631.69
资产减值损失	0.01	0.93	-0.08

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业利润	**10,432.57**	**15,498.70**	**9,382.64**
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	0.09	-	-
利润总额	**10,432.49**	**15,498.70**	**9,382.64**
减：所得税费用	3,606.71	5,061.22	3,076.67
净利润	**6,825.78**	**10,437.48**	**6,305.97**
其中：归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97

1、营业成本

（1）营业成本构成分析

Spigot 营业成本为流量获得成本，包括流量费、服务器租赁、网络病毒和安全维护等费用。2014 年度，由于 Spigot 与各主要流量供应商的结算分成比例上调，造成 Spigot 营业成本的大幅增长。2014 年 Spigot 营业成本为 9,405.99 万元，较 2013 年增加 4,698.79 万元，增幅为 99.82%，同期主营业务收入增长 46.65%。2015 年 1-9 月，营业成本占营业收入的比例为 33.26%，与 2014 年度基本持平。

2、期间费用

报告期内，由于管理费用与财务费用的大幅下降，Spigot 期间费用总体呈下降趋势，占销售收入比例不断降低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
销售费用	224.11	520.55	217.10
管理费用	2,713.17	3,573.30	5,047.48
财务费用	145.28	310.31	631.69
期间费用合计	3,082.56	4,497.31	5,896.27
占营业收入比（%）	15.22%	15.03%	29.50%

（1）销售费用

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
手续费	1.59	50.93	0.31
订阅会费	-	-	0.02
市场顾问费	94.62	247.33	133.78
促销费	3.00	5.24	3.65
市场费	101.29	183.14	49.29
广告费	23.62	33.91	30.05
合　计	**224.11**	**520.55**	**217.10**

2015 年 1-9 月份、2014 年度和 2013 年度，Spigot 销售费用分别为 224.11 万元、520.55 万元和 217.10 万元，分别占同期销售收入的 1.11%、1.78%和 1.09%。其中，2014 年度较 2013 年度提高 303.44 万元，升幅为 139.77%。2014 年度销售费用大幅上升的原因为 2014 年度 Spigot 为加深专业市场开拓力度，增加了市场调研、终端维护与客户维护的相关投入，造成市场顾问费与市场费的大幅上升。2015 年前三季度销售费用占比与 2013 年基本持平。

（2）管理费用

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	1,344.92	1,987.96	1,682.06
产品研发	314.76	376.41	308.15
法律&专业费用	323.06	205.22	2,168.46
办公费	58.51	125.82	91.66
房租租金	109.30	77.68	47.60
差旅费	16.89	26.90	12.24
咨询费	32.33	45.82	44.47
无形资产摊销	30.72	43.49	23.60
保险	438.71	631.86	595.27
其他	43.97	52.13	73.98
合计	**2,713.17**	**3,573.30**	**5,047.48**

2015 年 1-9 月份、2014 年度和 2013 年度，Spigot 管理费用分别为 2,713.17 万元、3,573.30 万元和 5,047.48 万元，分别占同期销售收入的 13.40%、12.19%和 25.26%。其中，2014 年度较 2013 年度降低 1,474.18 万元，降幅达 29.21%。由于 Spigot 与 Vuze 卖方在收购 Vuze 签署的支付给卖方的每月 50 万美元的咨询费于 2013 年 6 月支付完毕，故从 2014 年开始 Spigot 咨询费大幅降低，造成 2014 年度管理费用较上年的大幅下降。

（3）财务费用

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
利息支出	137.73	300.73	622.80
减：利息收入	-	-0.01	-
手续费	7.55	9.60	8.89
合　计	**145.28**	**310.31**	**631.69**

2015 年 1-9 月份、2014 年度和 2013 年度，Spigot 财务费用分别为 145.28 万元、310.31 万元和 631.69 万元，分别占同期销售收入的 0.07%、1.06%和 3.16%，

财务费用呈明显下降趋势。报告期内 Spigot 有息负债不断减少，是财务费用逐年下降的主要原因。

4、资产减值损失

报告期内，Spigot 的资产减值损失均为坏账损失，2015 年 1-9 月份、2014 年度和 2013 年度，其资产减值损失金额 0.01 万元、0.93 万元和-0.08 万元，金额较小。

5、所得税费用

Spigot 作为 S 型公司根据其注册地美国国内税收法（Internal Revenue Code），无需缴纳企业所得税。备考报表编制过程中，充分考虑并购后，Spigot 需要转为 C 型公司，涉及到税务调整事项，以及 Spigot 符合美国税法中的税收抵免的部分资格，其实际所得税率原则上应低于法定 35%税率，故编制备考报表过程中按照 33%所得税率进行计算。报告期内，Spigot 所得税费用如下表所示：

单位：万元

项　　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
当期所得税费用	3,606.71	5,061.22	3,076.67
合　　计	**3,606.71**	**5,061.22**	**3,076.67**

6、净利润

2015 年 1-9 月份、2014 年度和 2013 年度，Spigot 合并口径净利润分别为 6,825.78 万元、10,437.48 万元和 6,305.97 万元，对应净利润率分别为 33.71%、35.61%和 31.55%，2014 年末净利润较上年末增长 4,131.51 万元，增幅为 65.52%。由于销售收入的大幅增长和期间费用的显著降低，使得报告期内标的公司净利润大幅增长。

7、非经常损益及其他影响盈利能力分析

报告期内，Spigot 非经常性损益、投资收益及少数股东权益金额较小，未对其盈利能力形成显著影响。

因 Spigot 公司为美国注册的公司，公司主要业务收入均为美元结算，故汇率变动对公司实际经营业绩无影响。本次评估预测数据均以美元为基准，根据收益法评估结果，Spigot 股东全部权益的评估价值为 25,734.27 万美元，汇率变动对

评估预测无影响。但考虑到 Spigot 财务数据并入上市公司报表时，需以人民币为编制基础，因此美元对人民币的汇率变动对上市公司合并报表及经营业绩有影响，具体影响如下：

	2015 年 1-9 月	2014 年
美元汇率变动 1%对上市公司备考收入影响的百分比	0.13%	0.05%
美元汇率变动 1%对上市公司备考净利润影响的百分比	0.65%	1.77%

（四）毛利率分析

1、毛利率变动分析

报告期内，Spigot 的综合毛利率情况如下所示，呈下降趋势。其具体数据如下表所示：

单位：万元

项目		2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	广告收入	17,541.32	24,452.83	14,980.98
	应用软件使用费	2,710.04	4,856.95	5,005.06
营业成本		6,736.22	9,405.99	4,707.20
毛利率		**66.74%**	**67.91%**	**76.45%**

Spigot 营业成本为其流量采购成本，主要包括流量费、服务器租赁、网络病毒和安全维护等，流量供应商导入的流量具有不可分性与同一性，使得标的公司单位收入的对应流量成本相同，从而造成其细分产品收入的毛利率相同，因此也与其综合毛利率相同。

2013 年 5 月 Spigot, Inc.与 BitTorrent 签订了合作协议，BitTorrent 成为 Spigot, Inc.的第三方分销伙伴，为 Spigot, Inc.带来了可观的收入，但只有 15%的毛利率（根据协议，Spigot, Inc.须将 BitTorrent 带来的收入的 85%分成给 BitTorrent），且 BitTorrent 为 Spigot 最重要的流量供应商之一，这导致了 Spigot, Inc.毛利率的下降。且 Spigot 从 2014 年起在与新的第三方分销伙伴签署合作协议时更倾向于采取预付费的模式而非之前所采取的收入分成模式，预付费的合作模式一方面会导致合作前期的成本偏高，但后期会给 Spigot 带来更多的毛利润，最终毛利润水平稳定。2014 年 Spigot 营业成本为 9,405.99 万元，较 2013 年增加 4,698.79 万元，增幅为 99.82%，同期主营业务收入仅增长 46.65%，造成了毛利率的下滑。Spigot 管理团队拥有丰富的产品实施经验，能够通过精细化的业务运营成本管理实现对

营业成本的有效控制，将毛利率维持在合理水平。从长期发展层面分析，Spigot 未来业务将更加成熟稳定，虽毛利率可能会略有下降，但总体将维持在稳定水平。

2、与同行业可比公司比较分析

由于 Spigot 是连接全球广告客户和软件开发商的跨平台解决方案提供商，主营业务集中于互联网软件开发、应用和分发，在其细分领域仅有 Perion Network 一家可比上市公司。由于标的公司与搜索引擎雅虎、谷歌和百度在流量导入、分销的盈利模式与业务模式上具有一定可参照性，故选取其作为参考。具体如下：

证券代码	证券名称	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-9 月	平均值
NasdaqGS:YHOO	雅虎	71.17%	71.89%	59.66%	67.57%
NasdaqGS:GOOGL	谷歌	60.39%	61.07%	62.77%	61.60%
NasdaqGS:PERI	Perion Network	98.12%	92.84%	55.18%	48.10%
NasdaqGS:BIDU	百度	64.09%	61.50%	66.60%	64.06%
平均值		**73.44%**	**71.83%**	**61.05%**	**60.34%**
剔除 P 公司平均值		**65.22%**	**64.82%**	**63.01%**	**64.41%**
Spigot		**76.45%**	**67.91%**	**66.74%**	**70.37%**

数据来源：Bloomberg

由于全球互联网软件开发、应用行业的快速发展以及日益激烈的竞争趋势，从和可比公司的类比中，可以发现报告期内，行业毛利率呈下降趋势。并且，与可比公司相比，Spigot 毛利率高于行业平均水平（剔除 Perion Network 公司的影响）。标的公司毛利率略高于行业平均水平原因在于，报告期内 Spigot 执行的大部分流量供应的分销合作协议分成比例仍较低，且公司一部分收入来自 Spigot 自有软件的流量，此部分流量确认的收入不需与其他供应商分成。Spigot 的收入质量较高，对供应商分成成本的控制能力较强，具有较强的竞争力。

十二、范特西财务状况分析

（一）主要资产负债构成

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产：						
货币资金	1,955.99	31.15%	6,364.06	49.92%	4,281.56	43.02%
交易性金融资产	1,006.21	16.03%	3,456.63	27.11%	-	-

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
应收帐款	1,104.32	17.59%	1,190.34	9.34%	1,348.70	13.55%
预付款项	42.48	0.68%	6.07	0.05%	34.11	0.34%
其他应收款	60.67	0.97%	78.74	0.62%	1,104.79	11.10%
其他流动资产	61.27	0.98%	68.90	0.54%	2,700.00	27.13%
流动资产合计	**4,230.93**	**67.39%**	**11,164.75**	**87.58%**	**9,469.16**	**95.14%**
非流动资产：						
可供出售的金融资产	120.00	1.91%	-	-	-	-
固定资产	653.94	10.42%	371.78	2.92%	435.75	4.38%
无形资产	1,161.72	18.50%	1,130.42	8.87%	-	-
长期待摊费用	-	0.00%	36.14	0.28%	-	-
递延所得税资产	111.68	1.78%	45.18	0.35%	47.54	0.48%
其他非流动资产	-	0.00%	-	-	-	-
非流动资产合计	**2,047.34**	**32.61%**	**1,583.52**	**12.42%**	**483.29**	**4.86%**
资产总计	**6,278.27**	**100.00%**	**12,748.27**	**100.00%**	**9,952.45**	**100.00%**

范特西 2015 年 9 月 30 日、2014 年末、2013 年末的总资产规模分别为 6,278.27 万元、12,748.27 万元和 9,952.45 万元。流动资产占比分别为 67.39%、87.58%和 95.14%，是典型的轻资产公司。

范特西流动资产主要由货币资金、交易性金融资产、其他应收款、应收账款构成，主要资产科目情况如下：

（1）货币资金

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
库存现金	2.10	6.71	0.26
银行存款	455.50	4,345.92	4,257.84
其他货币资金	1,498.39	2,011.44	23.46
合计	**1,955.99**	**6,364.06**	**4,281.56**

范特西的主要货币资金由银行存款和其他货币资金构成。截至 2015 年 9 月 30 日，范特西的货币资金为 1,955.99 万元，较 2014 年末减少-69.27%，主要原因是截至 2015 年 9 月 30 日，范特西最新开发的《美职篮范特西》（又名：NBA 范特西）的页游版本和手游版本均尚处于研发阶段，尚未上线，而正在运营的同

类游戏或处于生命周期末期，或为迎接新游戏上线而特意没有加大宣传力度，因此造成范特西 2015 年上半年主营业务收入下降。范特西货币资金的变化趋势与营业收入变化趋势一致。

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西不存在质押、冻结，或有潜在收回风险的款项。

（2）交易性金融资产

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
交易性金融资产	1,006.21	3,456.63	-
合计	**1,006.21**	**3,456.63**	**-**

范特西的交易性金融资产，全部为范特西利用闲置货币资金购买的理财产品。

（3）应收账款

截至 2015 年 9 月 30 日、2014 年末和 2013 年末，范特西应收账款余额分别为 1,180.58 万元、1,216.97 万元和 1,351.16 万元，分别占各期末营业收入的 26.80%、14.07%和 14.26%。

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西最新开发的《美职篮范特西》（又名：NBA 范特西）的页游版本和手游版本均尚处于研发阶段，尚未上线，而正在运营的同类游戏或处于生命周期末期，或为迎接新游戏上线而特意没有加大宣传力度，因为造成范特西 2015 年 1-9 月主营业务下降，从而也减少了范特西应收账款余额。应收账款余额变化趋势与范特西营业收入变化趋势一致。

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
应收账款余额	1,124.87	1,216.97	1,351.16
减：坏账准备	20.55	26.63	2.46
应收账款净额	1,104.32	1,190.34	1,348.70

截至 2015 年 9 月 30 日，按欠款金额排名，范特西应收账款余额前五名如下：

单位：万元

序号	单位名称	与本公司关系	金额	占应收账款余额的比例（%）
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	无关联关系	673.54	60.99%
2	北京当乐信息技术有限公司	无关联关系	65.80	5.96%
3	吉祥好运（北京）商务有限公司	无关联关系	42.99	3.89%
4	北京通融通信科技技术有限公司	无关联关系	38.41	3.48%
5	北京微游互动网络科技有限公司	无关联关系	34.10	3.09%
	合计		854.84	77.41%
	应收账款余额总额		**1,104.32**	**100.00%**

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西的应收账款前 5 名均为范特西游戏联运代理商，其中深圳市腾讯计算机系统有限公司独家代理/联合运营了范特西，以及范特西子公司沸腾科技研发生产的多款游戏，如《梦之队》、《篮球 2》等；其余欠款方均代理运营了范特西的多款游戏。上述应收账款均为范特西应收腾讯、北京当乐信息技术有限公司、吉祥好运等在相应渠道的游戏分成款项。

按照应收账款账龄分类，范特西报告期各期末，应收账款金额如下：

单位：万元

账龄	2016/9/30		2014/12/31		2013/12/31		计提比例
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	
0-3 个月（含 3 个月）	916.73	-	878.03	-	1,302.27	-	0%
3-12 个月（含 12 个月）	158.81	7.94	274.59	13.73	48.79	2.44	5%
1-2 年（含 2 年）	40.33	8.07	64.25	12.85	0.09	0.02	20%
2-3 年（含 3 年）	8.91	4.45	0.09	0.05	-	-	50%
3 年及以上	0.09	0.09	-	-	-	-	100%
合计	**1,124.87**	**20.55**	**1,216.97**	**26.63**	**1,351.16**	**2.46**	-

（4）其他应收款

报告期内，范特西的其他应收款如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
其他应收款余额	62.17	78.89	1,160.95
减：坏账准备-其他应收款	1.5	0.15	56.16
其他应收款净额	60.67	78.74	1,104.79

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西其他应收款前 5 名如下：

单位：元

单位名称	款项性质	2015 年 9 月 30 日余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例（%）	坏账准备
深圳长虹科技有限公司	押金	195,210.00	1-2 年 4,750.00 元，2-3 年 70,397.50 元，4-5 年 120,062.50 元	31.40	
周洁	备用金	300,000.00	4-12 个月	48.25	15,000.00
四川长虹物业服务有限公司深圳分公司	押金	88,206.00	4-5 年	14.19	
张紫薇	备用金	14,700.00	3 个月以内	2.36	
上海猎鹰网络有限公司	往来款	8,805.94	3 个月以内	1.42	
合　计	**—**	**606,921.94**	**—**	**97.62**	**15,000.00**

范特西的其他应收款主要由企业之间的往来款组成。

（5）无形资产

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西（合并口径）的无形资产主要包括经营特许权、技术软件、非专利技术和管理软件。根据瑞华所出具的瑞华专审字[2015]01660011 号《审计报告》，猎鹰网络无形资产的原值、净值情况如下：

单位：万元

类别	摊销年限	原值	累计摊销	减值准备	账面价值
经营特许权	3 年	3,012.68	1,875.85	-	1,136.83
管理软件	5 年	28.21	3.31	-	24.89
合计		**3,040.88**	**1,879.16**	**-**	**1,161.72**

I 特许经营权

截至 2015 年 9 月 30 日，范特西取得的经营特许权为范特西向 NBA 体育文化发展（北京）有限责任公司购买的非独家网络游戏开发授权许可。

II 管理软件

管理软件为范特西于 2014 年 10 月购入的微软操作软件和汉华易美素材版权。

2、负债构成分析

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债：						
短期借款	-	0.00%	869.00	33.80%	827.72	29.69%
应付帐款	24.31	2.37%	12.61	0.49%	-	0.00%
预收货款	170.27	16.59%	273.18	10.63%	110.95	3.98%
应付职工薪酬	0.00	0.00%	428.88	16.68%	398.12	14.28%
应交税费	306.12	29.83%	250.40	9.74%	1,076.04	38.60%
应付股利	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
其他应付款	21.91	2.13%	94.58	3.68%	2.13	0.08%
其他流动负债	0.00	0.00%	48.90	1.90%	24.82	0.89%
流动负债合计	**522.61**	**50.92%**	**1,977.55**	**76.93%**	**2,439.77**	**87.53%**
非流动负债：						
其他非流动负债	503.65	49.08%	593.15	23.07%	347.73	12.47%
非流动负债合计	**503.65**	49.08%	**593.15**	**23.07%**	**347.73**	**12.47%**
负债合计	**1,026.26**	**100.00%**	**2,570.70**	**100.00%**	**2,787.50**	**100.00%**

报告期内，范特西 2015 年 9 月 30 日、2014 年末、2013 年末的负债总额分别为 1,026.26 万元、2,570.70 万元、2,787.50 万元。范特西的负债主要由流动负债构成，最近两年及一期流动负债占比平均为 71.79。范特西报告期内经营业绩良好，资产结构健康。截至 2015 年 9 月 30 日，范特西已偿还完全部的短期借款。2015 年 9 月末负债总额较 2014 年末减少 1,544.44 万元是因为范特西短期借款和应付职工薪酬的偿还完毕。

（二）财务指标分析

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率	16.35%	20.17%	28.01%
流动比率	8.10	5.65	3.88
速动比率	4.35	5.65	3.88
息税折旧摊销前利润（万元）	2,070.07	638.18	6,919.60
经营活动现金流量净额/净利润	1.91	-7.92	1.16
总资产周转率（次/年）	0.44	0.76	-
应收账款周转率（次/年）	3.66	6.74	-

注：资产负债率=期末总负债/期末总资产
流动比率=期末流动资产/期末流动负债
息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+年折旧额+年摊销额
速动比率=（期末流动资产-存货）/期末流动负债
经营活动现金流量净额/净利润=当期经营活动产生的现金流量净额/当期净利润
总资产周转率=当期营业收入/期初期末总资产平均
应收账款周转率=当期营业收入/期初期末应收账款账面余额平均

从上表中可以看出，范特西资产负债率维持在较低水平，符合轻资产类游戏研发运营公司特点。

受 2014 年范特西股权激励而产生大额管理费用的影响，范特西 2014 年息税折旧摊销前利润较 2013 年大幅下降。受范特西报告期内业绩波动、以及范特西 2014 年管理费用上升的影响，范特西经营活动现金流量净额/净利润波动较大，范特西 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-9 月经营活动现金流量净额分别为 7,599.33 万元、5,484.87 万元和 1,290.31 万元 ；净利润分别为 6,533.76 万元、-692.37 万元和 674.44 万元。

范特西总资产周转率，应收账款周转率，以及流动比率/速动比例变化趋势，与范特西经营业绩波动变化趋势一致。

（三）财务性投资分析

报告期内，范特西利用闲置货币资金购买的理财产品。报告期各期末，范特西持有的交易性金融资产余额如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
交易性金融资产	1,006.21	3,456.63	-
合计	**1,006.21**	**3,456.63**	**-**

十三、范特西盈利能力分析

（一）主营业务构成

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务收入	4,197.92	8,650.93	9,478.19
营业收入合计	**4,197.92**	**8,650.93**	**9,478.19**

2015 年 1-6 月、2014 年、2013 年，范特西营业收入分别为 4,197.92 万元、8,650.93 万元、9,478.19 万元。2015 年 1-9 月、2014 年范特西的营业收入全部来自于主营业务收入，2013 年范特西主营业务收入为 9,403.19 万元，利息收入为 75.00 万元。

1、按游戏产品分类

期间	游戏产品	营业收入（万元）	占主营业务收入比例（%）
2015 年 1-9 月	梦之队	1,318.64	31.41%
	篮球经理	977.78	23.29%
	篮球 2	579.94	13.81%
	篮球大亨	310.12	7.39%
	其他游戏	1,011.44	24.10%
	合计	**4,197.92**	**100.00%**
2014 年度	梦之队	3,231.49	37.35%
	篮球经理	3,125.98	36.13%
	篮球 2	568.01	6.57%
	篮球大亨	451.53	5.22%
	其他游戏	1,273.93	14.73%
	合计	**8,650.93**	**100.00%**
2013 年度	梦之队	4,187.72	44.54%
	篮球经理	3,281.78	34.90%
	足球经理	777.49	8.27%
	篮球大亨	647.48	6.89%
	其他游戏	508.72	5.41%
	合计	**9,403.19**	**100.00%**

报告期内，范特西的游戏收入主要依靠《梦之队》、《篮球经理》（包括《篮球经理》腾讯开放平台特别版《篮球大亨》）和《篮球 2》三款游戏，该三款游戏报告期内用户累计充值金额达到 46,908.08 万元，是报告期内范特西的主要收入来源。

2、按游戏运营方式分类

期间	运营模式	营业收入（万元）	占营业收入比例（%）
2015 年 1-9 月	自主运营	1002.22	23.87%
	联合运营	3082.09	73.42%
	版权金收入	113.61	2.71%
	合计	**4197.92**	**100.00%**
2014 年度	自主运营	2,977.22	34.41%
	联合运营	5,216.64	60.30%
	版权金收入	457.08	5.28%
	合计	**8,650.93**	**100.00%**
2013 年度	自主运营	1,518.46	16.02%
	联合运营	7,778.85	82.07%
	版权金收入	105.88	1.12%
	其他收入*	75.00	0.79%
	合计	**9,478.19**	**100.00%**

注：2013 年其他收入为利息收入。

报告期内，范特西将主要精力投入到游戏产品的研发和更新中，因此产品主要以联运分成的方式运营。具体方式为由游戏联运商负责移动网络游戏产品在指定区域内的推广和运营，游戏发行商在获取游戏运营收入后，根据与范特西约定的分成比例在每月对账后向范特西进行分成，范特西按照玩家虚拟货币消耗情况确认收入。因此，范特西的主要收入来自于网络游戏发行商预付的版权金及游戏运营期间范特西与游戏发行商的游戏收入分成。在主营业收入中，版权金占范特西主营业务收入的比重较小，范特西的主营业务收入主要来源于游戏收入分成。

（二）利润来源及盈利驱动因素分析

范特西的主营业务为网页游戏及移动网络游戏产品的研发，目前范特西游戏的主要运营模式为自主运营和联合运营，主营业务收入主要来自于网络游戏发行商、代理商预付的版权金及游戏运营期间范特西与游戏发行商、代理商的游戏收入分成。游戏分成收入是范特西最主要的利润来源。范特西游戏的用户活跃情况及范特西在充值消费活动中获取的收入及其毛利率将直接影响范特西的盈利能力，具体盈利驱动要素分析如下：

类型	盈利驱动要素
用户情况	累计注册用户数

	活跃用户数
	充值用户数
充值付费情况	总流水
	ARPU
	ARPPU

根据范特西游戏运营模式不同，范特西收入确认方法也不相同。在自主运营模式下，范特西将游戏玩家实际充值并消费的金额确认为营业收入。因不存在收入分成情况，范特西每月自主运营模式下确认收入的金额，即等同于当月经营活动现金流入金额。

在联合运营模式下，范特西每月与联运商就上月游戏运营数据（包括玩家注册数据、玩家充值金额等）进行核对。范特西根据核对无误后的玩家充值金额，结合与联运方商定的分成比例计算出的金额确认为营业收入，并向联运商开具发票。联运商收到发票后，向范特西进行款项支付。由于范特西与不同联运平台的信用政策有所差异，各联运商支付款项的进度也不尽相同。因此在该等运营模式下，范特西每月经营活动现金流入金额，会与当月确认收入金额产生偏差。

报告期内范特西主要游戏盈利驱动要素变化详情（按产品分别列示）：

1、《篮球经理》盈利驱动要素变化情况

范特西于 2009 年 9 月推出《范特西篮球经理》，该游戏是国内第一款与真实体育赛事相联系并保持实时互动的网络体育类模拟经营游戏，游戏推出后获得了众多体育游戏玩家的欢迎和喜爱。

篮球经理报告期内在各类平台关键指标如下：

（1）范特西自有平台

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2013 年 01 月	1,643,428	202,746	8,448	149.13	6.21	125.99
2013 年 02 月	1,684,865	189,916	6,294	166.67	5.52	104.90
2013 年 03 月	1,885,123	349,346	5,129	188.49	2.77	96.68
2013 年 04 月	4,160,563	2,507,899	5,024	123.34	0.25	61.97
2013 年 05 月	4,202,422	299,240	3,775	174.95	2.21	66.04

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2013 年 06 月	4,237,086	194,163	3,729	187.81	3.61	70.04
2013 年 07 月	4,284,692	184,625	4,729	181.48	4.65	85.82
2013 年 08 月	4,340,086	181,620	3,809	299.83	6.29	114.21
2013 年 09 月	4,387,836	166,257	3,138	460.18	8.69	144.40
2013 年 10 月	4,487,769	236,036	3,117	307.28	4.06	95.78
2013 年 11 月	4,573,072	242,410	4,632	363.80	6.95	168.51
2013 年 12 月	4,660,520	228,046	7,521	482.49	15.91	362.88
2014 年 01 月	4,757,570	230,938	5,485	509.98	12.11	279.72
2014 年 02 月	4,780,977	181,306	2,758	611.63	9.30	168.69
2014 年 03 月	4,818,405	180,358	7,428	529.82	21.82	393.55
2014 年 04 月	4,830,293	150,892	3,587	523.90	12.45	187.92
2014 年 05 月	4,838,748	136,479	1,452	418.15	4.45	60.72
2014 年 06 月	4,847,663	129,172	3,303	551.80	14.11	182.26
2014 年 07 月	4,869,460	140,328	1,671	327.04	3.89	54.65
2014 年 08 月	5,101,446	365,069	4,527	409.46	5.08	185.36
2014 年 09 月	5,124,845	334,831	7,621	399.61	9.10	304.54
2014 年 10 月	5,191,009	369,747	7,840	398.08	8.44	312.09
2014 年 11 月	5,273,142	331,278	8,240	430.95	10.72	355.10
2014 年 12 月	5,300,106	81,286	4,283	353.11	18.61	151.24
2015 年 01 月	5,864,763	636,667	1,703	351.33	0.94	59.83
2015 年 02 月	6,181,589	411,927	1,803	399.91	1.75	72.10
2015 年 03 月	6,307,556	292,943	2,104	278.02	2.00	58.49
2015 年 04 月	6,360,630	188,575	1,883	268.22	2.68	50.51
2015 年 05 月	6,362,914	173,829	1,627	298.89	2.80	48.63

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2015 年 06 月	6,366,275	171,790	2,192	244.75	3.12	53.65
2015 年 07 月	6,368,908	171,302	1665	343.67	3.34	57.22
2015 年 08 月	6,370,445	170,846	1393	454.78	3.71	63.35
2015 年 09 月	6,372,304	167,375	1102	484.93	3.19	53.44

《篮球经理》自有平台服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
2013	1	41	125.99	125.44	124.98	124.98
	2	40	104.90	104.44	103.89	103.89
	3	41	96.68	96.25	92.87	92.87
	4	44	61.97	61.70	60.59	60.59
	5	43	66.04	65.75	65.75	65.75
	6	42	70.04	69.73	67.86	67.86
	7	43	85.82	85.44	85.02	85.02
	8	47	114.21	113.71	110.97	110.97
	9	45	144.40	143.76	139.82	139.82
	10	43	95.78	95.36	93.45	93.45
	11	42	168.51	167.77	153.47	153.47
	12	44	362.88	361.28	358.97	358.97
2014	1	47	279.72	278.49	269.57	269.57
	2	42	168.69	167.95	160.18	160.18
	3	45	393.55	391.82	383.64	383.64
	4	40	187.92	187.09	177.05	177.05
	5	41	60.72	60.45	49.25	49.25
	6	38	182.26	181.46	167.39	167.39
	7	41	54.65	54.41	43.78	43.78
	8	38	185.36	184.54	173.55	173.55
	9	35	304.54	303.20	288.90	288.90
	10	39	312.09	310.72	310.36	310.36

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
	11	39	355.10	353.54	345.89	345.89
	12	38	151.24	150.57	141.34	141.34
2015	1	35	59.83	59.57	58.65	58.65
	2	34	72.10	71.78	70.85	70.85
	3	38	58.49	58.23	57.96	57.96
	4	32	50.51	50.29	48.05	48.05
	5	35	48.63	48.42	46.95	46.95
	6	35	53.65	53.41	52.97	52.97
	7	35	57.22	56.97	56.34	56.34
	8	31	63.35	63.07	62.5	62.5
	9	31	53.44	53.2	52.93	52.93

（2）除腾讯开放平台外联运平台合计

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2013 年 01 月	13,699,861	470,608	15,606	309.22	10.25	482.58
2013 年 02 月	13,966,245	537,951	11,861	339.67	7.49	402.89
2013 年 03 月	14,134,923	424,319	10,225	506.68	12.21	518.08
2013 年 04 月	14,322,317	455,567	9,766	340.82	7.31	332.84
2013 年 05 月	14,484,463	408,017	7,399	419.84	7.61	310.64
2013 年 06 月	14,632,017	356,507	7,261	440.62	8.97	319.94
2013 年 07 月	14,745,354	312,554	9,147	501.25	14.67	458.50
2013 年 08 月	14,843,361	277,342	7,851	435.61	12.33	341.99
2013 年 09 月	14,971,839	275,953	6,672	559.30	13.52	373.16
2013 年 10 月	15,049,987	223,637	6,257	430.73	12.05	269.50
2013 年 11 月	15,216,962	350,948	6,457	483.50	8.90	312.20
2013 年 12 月	15,331,493	290,939	6,858	429.13	10.12	294.30
2014 年 01 月	15,453,795	272,606	5,777	475.31	10.07	274.59

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2014 年 02 月	15,513,433	192,151	6,187	480.08	15.46	297.02
2014 年 03 月	15,557,387	168,361	6,425	394.33	15.05	253.36
2014 年 04 月	15,592,821	155,565	4,594	383.84	11.34	176.34
2014 年 05 月	15,645,435	163,623	3,824	374.19	8.75	143.09
2014 年 06 月	15,690,914	146,586	3,692	332.54	8.38	122.77
2014 年 07 月	15,747,190	158,963	4,637	361.15	10.53	167.46
2014 年 08 月	15,811,384	168,301	3,697	463.42	10.18	171.33
2014 年 09 月	15,982,085	270,250	3,867	424.87	6.08	164.30
2014 年 10 月	16,031,703	160,689	3,752	384.37	8.98	144.22
2014 年 11 月	16,063,520	124,128	3,730	438.42	13.17	163.53
2014 年 12 月	16,093,015	111,650	4,915	384.42	16.92	188.94
2015 年 01 月	16,133,708	124,165	3,510	491.99	13.91	172.69
2015 年 02 月	16,148,060	93,515	3,193	647.19	22.10	206.65
2015 年 03 月	16,170,396	98,138	4,398	367.82	16.48	161.77
2015 年 04 月	16,180,860	88,959	3,774	519.92	22.06	196.22
2015 年 05 月	16,230,042	120,975	3,676	469.62	14.27	172.63
2015 年 06 月	16,241,986	77,252	4,526	376.28	22.04	170.30
2015 年 07 月	16,127,685	80,328	4,105	454.07	23.20	186.39
2015 年 08 月	16,087,031	79,141	3,295	588.05	24.48	193.76
2015 年 09 月	16,095,842	67,695	2,570	596.19	22.63	153.22

《篮球经理》从 2009 年 9 月就开始上线运营，截至目前已经运营超过 6 年，仍然维持了月均超过 4,000 充值用户，ARPPU 值超过 300 的优异成绩。从上表中可以看出，《篮球经理》虽然已经进入生命周期末期，各项数据基本维持稳定并缓慢下滑，但《篮球经理》仍维持了非常良好的业绩表现，是范特西报告期内

的主要收入来源之一。

《篮球经理》联运平台服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入	递延收益
2013	1	153	482.58	480.46	195.92	232.16	2.53
	2	150	402.89	401.12	164.50	199.73	2.53
	3	137	518.08	515.80	212.02	163.60	2.53
	4	148	332.84	331.38	139.67	204.95	2.53
	5	171	310.64	309.27	131.07	138.27	2.53
	6	161	319.94	318.53	135.89	128.65	2.53
	7	163	458.50	456.48	183.27	137.60	2.53
	8	180	341.99	340.49	143.94	183.07	2.53
	9	207	373.16	371.52	139.72	133.22	2.53
	10	203	269.50	268.31	117.34	154.86	2.53
	11	200	312.20	310.83	121.06	102.10	2.53
	12	220	294.30	293.01	139.75	143.55	2.53
2014	1	230	274.59	273.38	90.08	110.32	2.53
	2	204	297.02	295.71	98.33	104.71	3.23
	3	186	253.36	252.25	80.91	112.96	3.23
	4	199	176.34	175.56	52.06	95.55	3.23
	5	194	143.09	142.46	37.11	66.69	3.23
	6	182	122.77	122.23	29.08	51.74	3.23
	7	171	167.46	166.72	43.34	43.71	3.23
	8	174	171.33	170.58	41.54	57.98	3.23
	9	176	164.30	163.58	38.10	56.17	0.70
	10	187	144.22	143.59	32.79	52.73	0.70
	11	186	163.53	162.81	37.75	47.42	0.70
	12	199	188.94	188.11	41.78	52.39	0.70
2015	1	171	172.69	171.93	54.56	65.45	0.70
	2	135	206.65	205.74	60.72	53.41	0.70
	3	153	161.77	161.06	51.42	61.72	0.70

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入	递延收益
	4	134	196.22	195.36	58.19	51.93	0.70
	5	144	172.63	171.87	55.40	60.34	0.70
	6	135	170.3	169.55	55.57	56.46	0.70
	7	146	186.39	185.57	51.62	55.57	0.7
	8	148	193.76	192.91	46.03	51.62	0.7
	9	149	153.22	152.55	37.1	46.03	0.7

2013 年进入篮球经理游戏峰值，服务器数量不断增加，于 2014 年 1 月达到峰值 277 个，随着 2014 年游戏上线时间较久，公司通过增加活动保证了收入规模，同时为保证单一服务器内活跃人数稳定，合并服务器造成总数量逐步减少，截至 2015 年 6 月在线服务器降至 170 个。

游戏用户充值金额及消费金额与收入呈现同向变动趋势，自 2014 年篮球 2 游戏上线后，充值及消费金额明显下降，收入确认金额同比降低。

2011 年 8 月 20 日，范特西公司与京群超媒体股份有限公司签订游戏经销与服务合约书，合约书约定范特西公司将范特西篮球经理在台湾、香港及澳门地区的独家代理权授予京群超媒体股份有限公司，范特西公司将该交易形成的授权金收入计入递延收益科目，自合同生效日，在合作期限内按月摊销。2012 年 9 月 10 日，范特西公司与韩国 Anticgame World Interactive,Inc 签订《范特西篮球经理》网络游戏授权代理协议，协议约定范特西公司将范特西篮球经理游戏韩语版在韩国地区的运营权独家授予 Anticgame World Interactive,Inc，协议金额 4 万美元，范特西将该版权金收入计入递延收益科目自游戏上线之日（2014 年 2 月）起按月摊销计入营业收入。

（3）《篮球经理》腾讯开放平台版（又名《篮球大亨》）

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2013 年 01 月	751,710	121,843	5,042	330.33	13.67	166.55
2013 年 02 月	806,567	104,191	7,376	204.36	14.47	150.74
2013 年 03 月	855,154	98,543	6,451	226.04	14.80	145.82
2013 年	891,148	98,679	5,785	278.29	16.31	160.99

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
04 月						
2013 年 05 月	930,216	100,684	4,843	283.90	13.66	137.49
2013 年 06 月	1,013,956	138,753	4,545	220.02	7.21	100.00
2013 年 07 月	1,039,618	72,350	7,124	155.97	15.36	111.12
2013 年 08 月	1,066,384	71,108	9,944	160.96	22.51	160.06
2013 年 09 月	1,085,743	58,921	6,234	215.55	22.81	134.37
2013 年 10 月	1,109,444	61,584	5,403	269.57	23.65	145.65
2013 年 11 月	1,207,262	140,992	6,565	211.99	9.87	139.17
2013 年 12 月	1,235,282	79,690	5,851	287.96	21.14	168.48
2014 年 01 月	1,263,226	71,551	4,235	292.22	17.30	123.76
2014 年 02 月	1,288,940	64,405	4,100	305.99	19.48	125.45
2014 年 03 月	1,316,068	62,832	3,608	360.07	20.68	129.91
2014 年 04 月	1,326,497	46,114	3,151	290.07	19.82	91.40
2014 年 05 月	1,358,306	63,952	3,117	209.82	10.23	65.40
2014 年 06 月	1,390,557	62,198	3,084	207.40	10.28	63.96
2014 年 07 月	1,400,785	41,040	9,765	79.46	18.91	77.59
2014 年 08 月	1,419,136	47,090	3,500	254.16	18.89	88.96
2014 年 09 月	1,432,766	37,954	3,470	317.18	29.00	110.06
2014 年 10 月	1,450,986	41,574	2,922	299.21	21.03	87.43
2014 年 11 月	1,462,621	35,912	2,932	280.91	22.93	82.36
2014 年 12 月	1,470,617	30,962	3,072	262.93	26.09	80.77
2015 年 01 月	1,479,498	32,502	3,019	248.43	23.08	75.00
2015 年 02 月	1,487,798	31,267	3,067	279.56	27.42	85.74
2015 年 03 月	1,494,203	28,032	3,839	278.19	38.10	106.80

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2015 年 04 月	1,500,966	27,519	2,901	361.10	38.06	104.75
2015 年 05 月	1,507,457	25,516	2,277	327.39	29.22	74.55
2015 年 06 月	1,513,581	24,686	2,509	264.56	26.89	66.38
2015 年 07 月	1,520,768	26,739	2,630	241.35	23.74	63.47
2015 年 08 月	1,527,404	25,030	2,698	325.35	35.07	87.78
2015 年 09 月	1,531,324	20,223	2,291	339.01	38.41	77.67

《篮球大亨》是范特西针对腾讯开放平台在《篮球经理》基础上研发的同类模拟经营游戏，该产品于 2012 年 6 月在腾讯开放平台上线运营。

由上表可以看出，《篮球大亨》虽然已经进入生命周期末期，虽然游戏玩家数量及付费用户数量有所下降，但 APRU 值仍然保持了较高的水平，是范特西报告期内的主要收入来源之一。

报告期各期，《篮球经理》（包括《篮球大亨》）营业收入水平如下表：

单位：万元

游戏名称	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
《篮球经理》	671.26	3,125.98	3,281.78
《篮球大亨》	214.41	451.53	647.48
合计	**885.67**	**3,577.51**	**3,929.26**

根据以上数据统计可以看出，《篮球经理》游戏在 2013 年迎来峰值。此时期游戏的关注度较高，与腾讯开放平台的合作也较为深入，同时范特西还适时引入了休赛期的夏季赛玩法，受到玩家的认可。2014 年，随着上线时间增长，游戏进入生命周期晚期，渠道关注度有所下降。同时，范特西在 2014 年 4 月推出了《篮球经理》的升级版《篮球 2》，对玩家流向有一定的影响。进入 2015 年后，根据范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》中的约定，范特西停止了包括《篮球经理》在内的老游戏的推广，以维系游戏正常运营、打击游戏作弊行为等为主。

篮球经理 2013 年初迎来游戏的峰值，此时功能迭代、渠道关注均迎来高峰，4 月由于合作渠道推广力度加大，活跃用户大幅上涨，随后收入开始下滑，当年

年底，游戏开始通过活动方式维持收入规模。其中：（1）4 月，合作渠道的集体发力将月活跃规模推高至 200 万的历史最高水平；（2）6 月，随 NBA 总决赛结束，游戏付费人数出现下滑；（3）7 月，游戏推出底薪球员活动，游戏月人均 ARPU 值由 7.08 提高至 10.95；（4）9 月，游戏推出新秀功能，拉高月人均 ARPU 值至 11.70；（5）12 月，NBA 圣诞大战活动上线，短时间拉高月人均 ARPU 值；

2014 年随着上线时间增长，渠道关注度下降导致活跃用户波动较大，但几个配合功能的活动较为成功，维持了游戏收入。同时篮球 2 游戏在 4 月的上线消息的公布对玩家流向有一定影响。其中：（1）3 月，再次上线底薪球员活动，单位时间拉高月人均 ARPU 值至 18.55；（2）4 月，篮球 2 官网上线，导致活跃用户开始下降；（3）8 月，休赛期推出的新秀训练营、球员绰号功能得到玩家及合作伙伴认可，在渠道推广配合下，恢复了活跃用户规模；（4）12 月，针对游戏中刷饭卡小号进行打击，导致月活跃用户规模大幅降低。

2015 年重点变为维系游戏正常运营，打击对游戏有伤害的工作室行为。游戏迭代较少，游戏的收入主要通过活动维系。同时，NBA 现实比赛的部分关键比赛在游戏收入中有所体现，各项数据缓慢下降。

《篮球大亨》服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况。

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
2013	1	17	166.55	166.18	64.03	83.60
	2	18	150.74	150.41	60.09	68.41
	3	18	145.82	145.50	57.77	63.73
	4	20	160.99	160.64	52.39	61.35
	5	21	137.49	137.19	57.15	55.53
	6	23	100.00	99.78	44.96	60.57
	7	24	111.12	110.88	38.02	47.66
	8	25	160.06	159.71	63.02	40.30
	9	25	134.37	134.07	46.20	66.80
	10	24	145.65	145.33	51.66	48.98
	11	22	139.17	138.86	52.68	54.75

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
	12	21	168.48	168.11	59.50	55.84
2014	1	22	123.76	123.49	48.42	63.07
	2	23	125.45	125.17	48.86	51.03
	3	20	129.91	129.62	48.12	51.49
	4	21	91.40	91.20	37.25	50.71
	5	18	65.40	65.26	22.26	39.18
	6	19	63.96	63.82	22.67	23.29
	7	16	77.59	77.42	37.15	23.72
	8	17	88.96	88.76	29.93	39.08
	9	17	110.06	109.82	47.53	31.42
	10	18	87.43	87.24	37.41	50.08
	11	19	82.36	82.18	34.88	39.35
	12	18	80.77	80.59	37.05	36.68
2015	1	19	75.00	74.83	28.77	38.97
	2	19	85.74	85.55	38.68	30.50
	3	20	106.80	106.56	41.78	41.00
	4	14	104.75	104.52	45.95	44.28
	5	15	74.55	74.39	29.40	48.70
	6	15	66.38	66.23	29.84	31.16
	7	16	63.47	63.33	23.60	31.63
	8	17	87.78	87.59	38.27	25.01
	9	13	77.67	77.5	33.84	40.56

篮球经理（腾讯开放平台版，又名“篮球大亨”）游戏人数规模较小，报告期内收入确认金额较少，服务器数量保持在 20 个左右，同时根据实际情况不断进行开服及关服调整，以确保单一服务器玩家的活跃性。

游戏用户充值金额及消费金额与收入呈现同向变动趋势，部分月份充值及消费金额小幅度增长主要由于公司推出新活动及玩法，如 2013 年 8 月推出夏季赛玩法、2014 年 9 月专属装备系统上线，付费用户数明显提升，同时拉升了当月收入金额。

2、《梦之队》盈利驱动要素分析

（1）《梦之队》经营指标

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2013 年 01 月	7,701,289	1,371,508	90,137	166.67	10.95	1,502.32
2013 年 02 月	7,992,618	1,260,503	87,176	153.10	10.59	1,334.63
2013 年 03 月	8,235,327	1,294,683	75,575	179.51	10.48	1,356.67
2013 年 04 月	8,496,859	1,104,187	68,663	193.11	12.01	1,325.95
2013 年 05 月	9,008,705	1,149,410	74,235	151.53	9.79	1,124.86
2013 年 06 月	9,486,689	1,508,657	54,143	192.63	6.91	1,042.94
2013 年 07 月	9,972,125	1,500,896	57,552	198.20	7.60	1,140.70
2013 年 08 月	10,423,400	1,600,458	54,956	190.24	6.53	1,045.47
2013 年 09 月	10,748,991	1,667,701	49,604	215.87	6.42	1,070.80
2013 年 10 月	11,030,479	1,245,839	39,406	264.00	8.35	1,040.30
2013 年 11 月	11,423,567	1,115,158	45,721	262.60	10.77	1,200.63
2013 年 12 月	11,644,879	1,421,211	45,177	229.90	7.31	1,038.64
2014 年 01 月	11,885,650	1,119,602	49,065	197.94	8.67	971.18
2014 年 02 月	12,050,099	1,135,435	49,454	187.93	8.19	929.39
2014 年 03 月	12,221,833	1,083,910	46,242	200.06	8.53	925.10
2014 年 04 月	12,372,585	902,304	46,887	210.81	10.95	988.44
2014 年 05 月	12,537,567	808,888	51,132	205.54	12.99	1,050.96
2014 年 06 月	12,789,385	897,487	51,720	135.31	7.80	699.82
2014 年 7 月	13,055,651	1,033,024	120,744	46.65	5.45	563.27
2014 年 8 月	13,192,797	716,341	38,626	89.16	4.81	344.38
2014 年 9 月	13,259,490	548,991	37,609	155.60	10.66	585.18
2014 年 10 月	13,322,829	401,057	35,185	225.50	19.78	793.41
2014 年 11 月	13,379,397	556,059	37,707	213.64	14.49	805.59
2014 年 12 月	13,437,327	377,110	37,017	199.30	19.56	737.76
2015 年 1 月	13,493,284	262,828	32,785	186.55	23.27	611.59
2015 年 2 月	13,547,143	425,179	28,455	188.33	12.60	535.89
2015 年 3 月	13,597,508	307,203	27,999	210.84	19.22	590.33
2015 年 4 月	13,643,444	284,786	24,311	208.82	17.83	507.65
2015 年 5 月	13,690,895	262,494	21,775	211.50	17.55	460.55
2015 年 6 月	13,741,134	194,128	25,832	173.52	23.09	448.24

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2015 年 7 月	13,792,031	272,445	27,654	182.99	18.57	506.04
2015 年 8 月	13,829,432	224,141	23,819	202.47	21.52	482.27
2015 年 9 月	13,844,586	183,662	18,075	191.29	18.83	345.76

《梦之队》是由范特西子公司沸腾科技开发的体育模拟经营类网页游戏。该款游戏于 2011 年 12 月登陆腾讯开放平台运营，该款产品上线即取得良好的市场反应。经过近 5 年的运营，目前《梦之队》各项经营指标已经趋于稳定，预计未来维持当前趋势。

报告期各期，《梦之队》营业收入水平如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	1,318.64	3,231.49	4,187.72

《梦之队》于 2011 年 12 月登陆腾讯开放平台运营，上线后取得了良好的市场反应。在报告期初，《梦之队》已经上线超过一年，各项指标仍保持在较高水平，但受游戏生命周期影响，每月流水逐步下降。2014 年 6 月，范特西与 NBAC 中国签署了《游戏开发许可协议》，范特西停止了原有篮球类游戏的推广工作，其中包括《梦之队》。此外，为规范标的公司运作，范特西于 2014 年 7 月 22 日，向文化部就《梦之队》游戏提出了版号申请手续，同日停止了充值服务；2014 年 8 月 6 日，文化部下发《中华人民共和国文化部国产网络游戏备案通知单》（编号：文网游备字[2014]M-SLG103 号）。由于游戏在文化部备案期间，需要关闭充值渠道，因此导致《梦之队》流水在 2014 年 7 月-8 月流水大幅下滑，也在一定程度上造成了《梦之队》玩家的流失。

2013 年处于梦之队上线后的推广上升期，由于期间竞品游戏较少，获得了腾讯较大的推广支持，依靠产品功能迭代便支撑了全年收入，同时腾讯平台的资源支持也保证了月活跃人数处于较高位置，其中：（1）4 月，围绕 NBA 季后赛的季后赛活动上线，拉动月人均 ARPU 值由 10.48 至 12.01；（2）6 月，腾讯加大推广力度，月活跃用户由 120 万提高至 150 万；（3）10 月，NBA 开赛活动上线，将月人均 ARPU 值由 6.42 提高至 8.35，11 月达到峰值 10.77；（4）12 月，腾讯新推广资源上线，将月活跃用户由 120 万恢复至 140 万。

进入 2014 年后，由于游戏上线时间较长，收入的维持更多的需要借助活动，同时 NBA 休赛期对游戏的影响开始体现，月活跃用户数、及月付费用户数量有较大幅度减少，期间个别月份通过推出小额付费活动大幅拉高付费用户同时降低了月人均 ARPU 值。其中：（1）7 月，小额付费活动上线，游戏月人均 ARPU 值由 7.80 降低至 5.45；（2）10 月，游戏所有数据随 NBA 开赛陆续恢复。

2015 年 1-9 月，由于功能迭代对玩家刺激已经较难，收入主要依赖各种类型的活动维持，相关指标逐步下降。

（2）《梦之队》服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
2013	1	71	1,502.32	1,499.77	424.55	466.99
	2	70	1,334.63	1,332.36	431.64	474.80
	3	73	1,356.67	1,354.36	383.26	421.58
	4	76	1,325.95	1,323.70	358.82	394.70
	5	79	1,124.86	1,122.95	323.82	356.19
	6	81	1,042.94	1,041.17	350.16	385.17
	7	84	1,140.70	1,138.76	304.59	335.05
	8	88	1,045.47	1,043.69	311.14	342.25
	9	90	1,070.80	1,068.98	315.24	346.75
	10	90	1,040.30	1,038.53	310.24	341.26
	11	93	1,200.63	1,198.59	362.51	398.75
	12	95	1,038.64	1,036.87	311.75	342.92
2014	1	96	971.18	969.53	331.16	348.26
	2	98	929.39	927.81	320.34	336.88
	3	100	925.10	923.53	314.47	330.71
	4	100	988.44	986.76	333.89	351.12
	5	101	1,050.96	1,049.17	354.41	372.71
	6	103	699.82	698.63	238.54	250.85
	7	104	563.27	562.31	199.70	210.01
	8	104	344.38	343.79	132.71	139.56

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
	9	105	585.18	584.19	207.48	218.20
	10	105	793.41	792.06	268.71	282.58
	11	106	805.59	804.22	276.23	290.49
	12	107	737.76	736.51	253.85	266.96
2015	1	108	611.59	610.55	172.03	186.92
	2	108	535.89	534.98	155.07	168.50
	3	109	590.33	589.33	169.36	184.02
	4	110	507.65	506.79	146.09	158.74
	5	110	460.55	459.77	134.76	146.42
	6	111	448.24	447.48	131.45	142.83
	7	112	506.04	505.18	149.62	139.34
	8	113	482.27	481.45	142.37	158.60
	9	114	345.76	345.17	107.89	150.92

梦之队 2013 年处于上线后的业务推广上升期，业务收入处于较高位置，为配合游戏活跃人数，全年净增开服务器 24 台，进入 2014 年，随着梦之队游戏收入达到峰值后新开服务器增长与合并旧服务器减少同时进行使游戏服务器一直保持一个稳定的数量，使得游戏单一服务器里面玩家保持一定的活跃性来实现游戏收入。2015 年随着功能迭代已经较难对玩家刺激，收入规模缩减，同时服务器数量基本稳定。

游戏用户充值金额及消费金额与收入呈现同向变动趋势，部分月份充值金额及消费金额出现小幅度增长，如 2014 年 7 月，主要系公司小额付费活动上线，刺激了玩家充值及消费的活跃程度。

3、《篮球 2》盈利驱动要素分析

（1）范特西自有平台

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2014 年 4 月	21,379	19,813	2,111	109.58	11.68	23.13
2014 年 5 月	36,494	23,085	1,372	147.34	8.76	20.22
2014 年 6 月	48,436	17,259	1,881	475.36	51.81	89.42
2014 年 7 月	59,126	16,317	1,009	380.02	23.50	38.34

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2014 年 8 月	68,101	15,218	953	464.14	29.07	44.23
2014 年 9 月	74,074	12,422	1,098	533.48	47.16	58.58
2014 年 10 月	80,013	12,633	1,116	549.96	48.58	61.38
2014 年 11 月	87,231	13,968	1,597	524.85	60.01	83.82
2014 年 12 月	93,393	11,973	743	613.48	38.07	45.58
2015 年 1 月	99,763	12,459	747	469.78	28.17	35.09
2015 年 2 月	105,252	11,573	684	484.84	28.66	33.16
2015 年 3 月	109,661	10,197	691	519.81	35.22	35.92
2015 年 4 月	114,313	10,451	772	547.44	40.44	42.26
2015 年 5 月	119,371	10,833	661	564.25	34.43	37.30
2015 年 6 月	123,739	10,513	537	512.29	26.17	27.51
2015 年 7 月	128,798.0	10,069.0	778.0	453.56	35.05	35.29
2015 年 8 月	132,925.0	8,956.0	670.0	41.38	41.38	37.06
2015 年 9 月	135,356.0	6,917.0	502.0	33.80	33.80	23.38

《篮球 2》自有平台服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况。

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
2014	4	2	23.13	22.05	5.15	5.15
	5	5	20.22	19.27	6.28	6.28
	6	9	89.42	85.24	84.88	84.88
	7	18	38.34	36.55	34.08	34.08
	8	21	44.23	42.17	40.92	40.92
	9	22	58.58	55.84	54.25	54.25
	10	16	61.38	58.51	58.00	58.00
	11	15	83.82	79.90	80.44	80.44
	12	11	45.58	43.45	42.39	42.39
2015	1	14	35.09	33.45	37.22	37.22
	2	11	33.16	31.61	35.25	35.25
	3	14	35.92	34.24	38.01	38.01
	4	15	42.26	40.29	44.29	44.29

	5	20	37.30	35.56	39.39	39.39
	6	16	27.51	26.23	29.58	29.58
	7	17	35.29	33.64	34.91	34.91
	8	15	37.06	35.33	36.69	36.69
	9	18	23.38	22.29	23.05	23.05

（2）联运平台合计

时间	累计注册用户（人）	月活跃用户（人）	付费用户数（人）	ARPPU 值（元）	ARPU 值（元）	月流水（万元）
2014 年 4 月	61,110	27,393	934	99.43	3.39	9.29
2014 年 5 月	113,481	40,757	1,386	158.42	5.39	21.96
2014 年 6 月	596,859	244,922	1,704	185.27	1.29	31.57
2014 年 7 月	961,223	258,036	1,731	274.45	1.84	47.51
2014 年 8 月	1,392,642	316,979	1,805	343.16	1.95	61.94
2014 年 9 月	1,678,010	156,908	2,417	386.15	5.95	93.33
2014 年 10 月	1,963,476	195,774	2,393	530.44	6.48	126.93
2014 年 11 月	2,287,003	264,084	2,657	468.50	4.71	124.48
2014 年 12 月	2,478,675	184,054	2,673	451.51	6.56	120.69
2015 年 1 月	2,646,300	165,059	2,587	421.49	6.61	109.04
2015 年 2 月	2,833,711	182,856	2,352	360.26	4.63	84.73
2015 年 3 月	2,962,769	134,145	2,366	469.17	8.28	111.01
2015 年 4 月	3,156,601	169,408	2,371	493.73	6.91	117.06
2015 年 5 月	3,405,841	266,507	2,081	432.34	3.38	89.97
2015 年 6 月	3,553,589	158,157	1,834	402.53	4.67	73.82
2015 年 7 月	3,706,684	190,670	2,281	418.66	5.01	95.50
2015 年 8 月	3,842,116	157,483	2,112	432.57	5.80	91.36
2015 年 9 月	3,930,111	107,065	1,692	429.08	6.78	72.60

《篮球 2》联运平台服务器数量与用户充值金额、消费金额、收入确认金额、经营活动现金流入和递延收益的匹配情况。

单位：万元

年	月	服务器数量	游戏用户充值金额	消费金额	收入确认金额	经营活动现金流入
2014	4	10	9.29	8.85	3.09	0.31
	5	29	21.96	20.93	4.79	0.99

	6	50	31.57	30.10	6.89	3.73
	7	86	47.51	45.29	7.62	6.89
	8	108	61.94	59.05	15.04	7.62
	9	168	93.33	88.97	23.32	15.04
	10	148	126.93	121.01	33.20	23.33
	11	147	124.48	118.67	33.95	33.20
	12	162	120.69	115.05	33.72	33.95
2015	1	181	109.04	103.95	35.20	39.05
	2	147	84.73	80.78	26.63	35.21
	3	173	111.01	105.82	30.72	26.63
	4	163	117.06	111.60	37.24	30.73
	5	150	89.97	85.77	29.07	37.25
	6	139	73.82	70.38	25.60	28.78
	7	156	95.50	91.04	28.13	25.60
	8	167	91.36	87.09	26.70	28.13
	9	160	72.60	69.21	22.27	22.27

2014 年篮球 2 游戏上线，服务器数量从开服月 10 个增长至年底 163 个，月确认收入也大幅度增长，2015 年，随着收入增速放缓，公司开始通过控制服务器数量保证服务器内玩家活跃程度。

游戏用户充值金额及消费金额与收入呈现同向变动趋势，2014 年游戏上线后，随着游戏知名度的不断增高，游戏用户充值及消费金额于年底达到峰值，2015 年由于玩家对功能需求超过迭代速度，公司开始通过各类活动来分散玩家注意，使玩家关注重点付费内容，保持了一定的收入规模。

《篮球 2》是范特西在《篮球经理》的基础上，开发的全新的网页版篮球类模拟经营游戏。该款游戏于 2014 年 4 月，在范特西平台，以及 91wan、37wan 平台等 56 家第三方联运平台联合运营。该游戏上线后，受到玩家的欢迎，尤其独创的快速反应按键操作，为范特西带来了广大的受众群体，为未来新游戏的运营打下了良好的基础。

报告期各期，《篮球 2》营业收入水平如下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
营业收入	579.94	568.01

《篮球 2》于 2014 年 4 月正式上线。由于玩法新颖，且范特西在《篮球经理》游戏中已经积累了大量的玩家受众，市场关注度较高，游戏收入水平在 2014 年末达到峰值。

受 2014 年 6 月范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》影响，范特西并未对《篮球 2》进行过大规模市场推广行为，游戏收入规模增长均来自于玩家自然流量增长。在没外界推广的情况下，《篮球 2》游戏衰退速度也比正常游戏加速很多，《篮球 2》也在进入 2015 年后，提前步入了游戏生命周期的衰退期。2015 年一季度后，《篮球 2》游戏上线已满一年，部分玩家对功能的需求超过了游戏本身迭代的速度，后续范特西会通过各类活动吸引玩家注意，使玩家重点关注付费内容，维持各项指标的稳定。

4、范特西报告期游戏经营业绩下滑的原因

报告期内范特西游戏经营业绩下滑，主要原因有如下三个方面：

1、受范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》约定，范特西主动的停止或减少了游戏的推广；2、受游戏生命周期影响，玩家数量、充值金额自然下滑；3、网络游戏市场发展迅速，竞品游戏大量出现，一定程度上挤压了范特西的市场份额，加速了游戏的衰退。

目前，由 NBAC 授权许可的《美职篮范特西》页游版已经上线运营，且取得了良好的市场反应，范特西将与 NBAC、腾讯等合作伙伴深度合作，加大游戏宣传力度，不会再出现主动减少游戏推广力度的行为。网络游戏市场发展趋势，游戏本身生命周期规律，无法被范特西公司左右，未来将持续影响范特西游戏经营业绩。范特西公司将通过加大研发投入，不断增强与合作伙伴的协作力度，保持范特西在体育类网络游戏行业中的领先地位，维持《美职篮范特西》各项业绩指标的稳定，将市场竞争因素和游戏生命周期因素对范特西公司未来经营业绩的影响减少到最小。

（三）利润表项目变化分析

报告期内，范特西利润表如下表示：

单位：万元

项目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	**4,197.92**	**8,650.93**	**9,478.19**
减：营业成本	245.79	362.65	236.74
营业税金及附加	22.32	106.04	209.82
销售费用	9.55	16.67	36.53
管理费用	3,023.89	8,776.44	3,241.29
财务费用	30.75	57.49	29.20
资产减值损失	51.03	-24.52	-766.20
加：公允价值变动收益（损失以“一”填列）	-139.29	186.63	-
投资收益（损失以“一”填列）	87.26	137.03	64.27
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-	-
二、营业利润（亏损以“一”填列）	**762.57**	**-320.18**	**6,555.08**
加：营业外收入	**103.38**	159.80	313.41
减：营业外支出	**7.47**	1.50	5.00
三、利润总额（亏损以“一”填列）	**858.47**	**-161.89**	**6,863.50**
减：所得税费用	184.03	530.49	329.73
四、净利润（净亏损以“一”填列）	**674.44**	**-692.37**	**6,533.76**
归属于母公司股东的净利润	674.44	-692.37	5,057.08

1、营业收入

2015 年 1-9 月、2014 年、2013 年，范特西主营业务收入分别为 3,009.13 万元、8,650.93 万元、9,478.19 万元。2014 年度营业收入较 2013 年度减少 8.73%。

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务收入	4,197.92	8,650.93	9,403.19
其他收入	-	-	75.00
营业收入合计	**4,197.92**	**8,650.93**	**9,478.19**

2015 年 1-9 月、2014 年、2013 年，范特西营业收入分别为 4,197.92 万元、8,650.93 万元、9,478.19 万元。2015 年 1-9 月、2014 年范特西的营业收入全部来自于主营业务收入，2013 年范特西主营业务收入为 9,403.19 万元，利息收入为 75.00 万元。

报告期内范特西营业收入呈下降趋势，主要因为报告期内范特西的主要游戏

均已进入生命周期的平稳期或末期，注册用户数、付费用户数等均呈现不同程度的下滑，虽然仍维持了较高水平的 ARPU 值，但游戏收入仍有下滑。

截至本报告书签署之日，范特西最新研发的《美职篮范特西》页游版本已经于 2015 年 8 月 14 日正式上线运营，移动网络版本于 2015 年 11 月 19 日正式上线运营，未来将成为范特西营业收入的主要来源。

2、营业成本

报告期内，范特西 2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度的营业成本分别为 245.79 万元、362.65 万元和 236.74 万元，在对应当期营业收入中占比分别为 5.86%、4.19%、2.50%。营业成本的变动趋势，与营业收入的变化趋势一致。

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
主营业务成本	245.79	362.65	236.74
营业成本	**245.79**	**362.65**	**236.74**

3、营业税金及附加

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
营业税	-	68.83	148.34
城市维护建设税	12.02	21.45	35.86
教育费附加	6.18	9.46	15.37
地方教育费附加	4.12	6.31	10.25
合计	**22.32**	**106.04**	**209.82**

报告期内，范特西 2015 年 1-9 月、2014 年、2013 年营业税金及附加分别为 22.32 万元、106.04 万元、209.82 万元，2014 年度营业税金及附加相对 2013 年度降低-49.46%，主要原因是营业收入下降所致。

4、期间费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	9.55	0.31%	16.67	0.19%	36.53	1.10%

项目	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
管理费用	3,023.89	98.68%	8,776.44	99.16%	3,241.29	98.01%
财务费用	30.75	1.00%	57.49	0.65%	29.20	0.88%
合计	**3,064.18**	**100.00%**	**8,850.61**	**100.00%**	**3,307.02**	**100.00%**

2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度，范特西期间费用合计分别为 3,064.18 万元、8,850.61 万元、3,307.02 万元。2014 年度期间费用相对 2013 年度增加 167.63%，系 2014 年度确认了 4,705.00 万元的股份支付金额所致。

报告期内，范特西的期间费用主要由管理费用构成，各期占比分别为 98.68%、99.16%和 98.01%，占比均高于 98%；范特西销售费用全部为推广费用，各期占比分别为 0.31%、0.19%和 1.10%，范特西的财务费用各期占比分别为 1.00%、0.65%和 0.88%，均维持在较低的合理区间水平。

报告期内，范特西各项期间费用明细如下：

（1）管理费用

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
股份支付	-	4,705.00	-
折旧摊销费	1,066.85	702.83	-
研发费用	989.89	1,448.48	1,329.18
职工薪酬	651.76	1,320.85	1,407.94
租赁费	96.54	182.99	150.15
劳务费	38.57	14.25	13.70
办公及交通费	132.67	81.68	46.83
中介咨询费	17.21	104.07	54.14
其他	30.39	216.30	239.36
合　计	**3,023.89**	**8,776.44**	**3,241.29**

报告期内，范特西的管理费用主要由研发费用和职工薪酬组成。2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-9 月，范特西的管理费用分别为 3,241.29 万元、8,776.44 万元和 3,023.89 万元。2014 年度管理费用增长较大，因 2014 年 1 月范特西对核心员工进行股权激励，故产生了 4,705.00 万元的股份支付费用。

2015 年 1-9 月，范特西折旧摊销费用较 2014 年度有所增加，主要系 NBA 授权金的摊销，本期摊销 NBA 版权金 1,053.76 万元。

（2）销售费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推广费	9.55	100.00%	16.67	100.00%	36.53	100.00%
销售费用合计	**9.55**	**100.00%**	**16.67**	**100.00%**	**36.53**	**100.00%**

范特西报告期内的销售费用均为游戏推广费，报告期内推广费用呈下降趋势，主要是因为报告期内范特西无新游戏上线，因此没有出现在游戏上线初期大规模推广的情况。2013 年度推广费用占比较高，是因为《篮球大亨》于 2012 年 6 月登陆腾讯开放平台，在 2013 年度仍处于游戏主要推广期，因此该年推广费用较 2014 年度、2015 年 1-9 月相比金额较大。

（3）财务费用

范特西报告期内财务费用维持在较低水平，2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度合计分别为 27.82 万元、57.49 万元和 29.20 万元。

范特西各期财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
利息支出	26.16	67.24	38.60
减：利息收入	6.60	34.37	27.76
汇兑损益	-0.74	-0.41	0.39
手续费	11.93	24.88	17.86
其他	0.00	0.14	0.11
合计	**30.75**	**57.49**	**29.20**

报告期内，范特西的财务费用主要为银行借款利息支出和银行存款带来的利息收入。

5、资产减值损失

单位：万元

项目	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
坏账损失	51.03	-24.52	-766.20
合计	51.03	**-24.52**	**-766.20**

报告期内，范特西的资产减值损失均为计提的坏账损失。

2013 年度和 2014 年度，范特西计提的坏账损失分别为-24.52 万元和-766.20 万元。

6、公允价值变动收益

单位：万元

产生公允价值变动收益的来源	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-139.29	186.63	-
合计	**-139.29**	**186.63**	-

范特西报告期内以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产主要是因为沸腾科技购买的月月发、金融五号等基金。

7、投资收益

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益	87.26	137.03	64.27
合计	**87.26**	**137.03**	**64.27**

范特西报告期内以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益，是范特西使用闲置资金购买基金及理财产品产生的收益。

8、营业外收入和营业外支出

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
政府补助	102.69	158.80	248.10
其他	0.68	1.00	65.32
合计	**103.38**	**159.80**	**313.41**

2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度范特西营业外收入合计分别为 103.38 万元、159.80 万元和 313.41 万元，主要由政府补助构成。

范特西报告期内政府补助明细如下：

单位：万元

补助项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
深圳市战略性新兴产业发展专项资金 2012 年第一批扶持计划	55.37	99.83	40.83
深圳市市场监督管理局著作权登记补贴	0.12	0.27	0.27
深圳市南山区财政局 2015 年文化发展专项资金第一批项目类	41.50	-	-
深圳市原创文化创意企业贷款贴息资助	-	38.70	65.00
深圳市南山区文化发展专项资金	-	20.00	16.25
深圳市战略性新兴产业发展专项资金	-	-	42.48
收到深圳市市场监督管理局专利资助费	-	-	0.60
科技部 2013 年度政策引导类计划项目课题专项经费	-	-	65.00
深圳市生物、互联网、新能源产业发展专项资金	-	-	5.00
税收返还	-	-	65.32
营改增财政扶持资金	-	-	12.60
著作权登记补贴	-	-	0.06
财政扶持资金	5.70	-	-
合　计	**102.69**	**158.80**	**313.41**

报告期内，范特西的营业外支出明细如下所示：

单位：元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
对外捐赠	-	-	50,000.00
非流动资产处置损失	73,876.80		
其他支出	849.28	15,000.00	-
合计	**74,726.08**	**15,000.00**	**50,000.00**

上述营业外支出均计入当期非经常性损益。

9、所得税费用

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
当期所得税费用	250.53	528.13	276.14

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
递延所得税费用	-66.50	2.36	53.59
合计	184.03	**530.49**	**329.73**

2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度，范特西所得税费用合计分别为 184.03 万元、530.49 万元和 329.73，所得税费用的波动主要由范特西营业收入变化引起。

10、扣非后的净利润

（1）2015 年 1-9 月范特西非经常性损益及扣非后的净利润

单位：元

项　目	2015 年 1-9 月
非流动性资产处置损益	-73,876.80
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免	
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,026,921.08
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	
非货币性资产交换损益	
委托他人投资或管理资产的损益	
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	
债务重组损益	
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等	
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益	
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-520,322.78
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	
对外委托贷款取得的损益	
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	
受托经营取得的托管费收入	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	5,984.93

项　目	2015 年 1-9 月
其他符合非经常性损益定义的损益项目	
小　计	**438,706.43**
所得税影响额	-59,430.85
少数股东权益影响额（税后）	
合　计	**498,137.28**
净利润	6,744,375.47
扣非后净利润	6,246,238.19

注：其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系股份支付。

（2）2014 年度、2013 年度范特西非经常性损益及扣非后的净利润

单位：元

项　目	2014 年度	2013 年度
非流动性资产处置损益		
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免		
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,587,998.90	2,480,950.30
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
非货币性资产交换损益		
委托他人投资或管理资产的损益		
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备		
债务重组损益		
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等		
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益		
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	3,236,600.26	510,076.71
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
对外委托贷款取得的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		

项　目	2014 年度	2013 年度
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-5,027.63	-49,999.99
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-47,049,996.07	132,635.62
小　计	-42,230,424.54	3,073,662.64
所得税影响额	371,030.92	368,386.21
少数股东权益影响额（税后）		56,957.84
合　计	**-42,601,455.46**	**2,648,318.59**

（四）报告期内毛利率情况分析

报告期内，范特西的主营业务为网页游戏和移动网络游戏研发和运营，其毛利率基本情况如下：

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
毛利额（万元）	3,952.13	8,288.28	9,241.45
毛利率	94.14%	95.81%	97.50%

报告期内，范特西 2015 年 1-6 月、2014 年度、2013 年度的毛利额分别为 3,952.13 万元、8,288.28 万元和 9,241.45 万元，2015 年 1-6 月毛利额大幅下降主要由营业收入下降导致。范特西各期毛利率分别为 94.14%、95.81%、97.50%，毛利率略有下降，总体维持稳定。

1、结合可比公司比较范特西毛利率水平

通过筛选 2014 年之后公告、截止本报告书出具之日已经获得中国证监会核准的游戏行业重组案例，独立财务顾问和会计师选取了 8 个重组案例，分别为：

收购方	收购对象	基准日
拓维信息系统股份有限公司	上海火溶信息科技有限公司 90%股权	2014/4/30
骅威科技股份有限公司	第一波网络科技有限公司 80%股权	2014/5/31
中文天地出版传媒股份有限公司	智明星通 100%股权	2014/12/31
富春通信股份有限公司	上海骏梦 100%股权	2014/7/31
凯撒（中国）股份有限公司	深圳市酷牛互动科技有限公司 100%股权	2014/12/31
浙江大东南股份有限公司	上海游唐网络技术有限公司 100%的股权	2014/9/30

厦门三五互联科技股份有限公司	深圳市道熙科技有限公司 100%股权	2014/10/31
任子行网络技术股份有限公司	苏州唐人数码科技有限公司 100%股权	2015/6/30

各标的公司在其各自报告期内，毛利率水平如下：

公司名称	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度	2012 年度
上海骏梦		70.49%	67.95%	69.77%
智明星通		64.23%	58.01%	39.27%
第一波		46.30%	58.22%	94.85%
火溶信息		81.74%	18.16%	-
酷牛互动		56.15%	34.92%	60.57%
道熙科技		66.50%	27.46%	7.27%
唐人数码	74.45%	73.81%	56.41%	
游唐网络		58.04%	91.62%	73.96%
平均值：	74.45%	64.66%	51.59%	57.61%
中值：	74.45%	65.36%	57.21%	65.17%
范特西	94.93%	95.81%	97.50%	-

由上表可见，范特西报告期内，毛利率水平显著高于其他可比公司。

根据游戏运营平台的所有权划分，目前范特西的网络游戏运营模式包括自主运营和联合运营两种。在成本构成方面，范特西核心游戏涉及的 NBA 版权金自 2014 年 7 月才开始摊销，且范特西游戏研发费用全部确认至当期管理费用，并未资本化，因此相对于其他同类可比公司，范特西的成本相对较低。以上两个原因，是报告期内范特西毛利率相对较高的主要原因，与游戏产品的经营指标变化无关。

报告期内，各可比公司在各自报告期内管理费用金额如下：

单位：万元

管理费用	**2015 年 1-9 月**	**2014 年度（或报告期）**	**2013 年度**	**2012 年度**
范特西	3,023.89	8,776.44	3,241.29	-
上海骏梦	-	9,411.61	7,268.77	4,906.13
智明星通	-	3,719.70	6,809.76	5,471.20
第一波	-	2,141.86	4,375.37	4,012.18
火溶信息	-	392.54	384.19	9.80

酷牛互动	-	921.17	320.50	165.82
道熙科技	-	677.82	485.45	191.16
唐人数码*	785.46	1,521.32	2,013.01	2,340.04
游唐网络	-	976.87	960.71	831.61

注：唐人数码数据为 2015 年 1-6 月数据。

其中，报告期内各可比公司管理费用占当期营业收入的比例如下：

管理费用/营业收入	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度	2012 年度
范特西	72.03%	101.45%	34.20%	-
上海骏梦	-	44.53%	60.40%	51.45%
智明星通	-	7.97%	11.01%	19.74%
第一波	-	15.50%	9.74%	8.95%
火溶信息	-	13.59%	73.81%	-
酷牛互动	-	7.35%	9.76%	57.75%
道熙科技	-	15.49%	51.10%	75.17%
唐人数码*	20.58%	20.36%	32.88%	42.54%
游唐网络	-	22.82%	121.80%	448.57%

注：唐人数码数据为 2015 年 1-6 月数据。

由以上表格可以看出，范特西管理费用占营业收入的比例，大幅高于其他可比公司。

造成范特西管理费用较高，而营业成本较低的主要原因如下：

1、范特西与 NBAC 签署的《游戏开发许可协议》版权金，因为对应游戏尚未上线，因此未在报告期内进行摊销，计入管理费用。

2、报告期内，范特西运营的主要游戏，包括《篮球经理》、《梦之队》等，均已经上线运营了一定时间，已经相对成熟，游戏上线初期需要的大量迭代工作已经完成。

3、受范特西与 NBA 中国签署的《游戏开发许可协议》约定，范特西于 2014 年 6 月起，停止运营游戏的市场推广，仅维持游戏正常的维护。因此维护成本较低。

4、范特西研发费用未资本化，全部计入当期管理费用。

5、目前范特西主营业务成本中，仅包含机房服务费、SEFPSA 西甲版权金

摊销、委外研发费用等。

综上所述，报告期内范特西毛利率水平大幅高于可比公司，具有合理性。

2、范特西报告期内成本核算准确性

范特西报告期内营业务收入及成本情况如下：

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
收入	4,197.92	8,650.93	9,478.19
成本	245.79.60	362.65	236.74
毛利率	94.14%	95.81%	97.50%

其中：报告期内公司营业成本构成如下：

单位：万元

项　目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
机房服务费	44.56	113.04	130.38
版权摊销费	75.14	54.77	
委外研发费	26.30	104.87	15.53
服务分成费	6.44	89.64	53.85
其他费用	0.16	0.33	36.99
合　计	152.60	362.65	236.74

（1）机房服务费

机房服务费系范特西公司购买互联网业务平台提供商提供的服务器托管服务、内容分发等服务而支付的 IDC、CDN 费用，根据合同约定按月摊销，主要供应商为：北京市新生代投资发展有限公司、网宿科技股份有限公司等。我们核查了全部服务合同及服务订单，核查了服务期间、合同总额及付款条件等条款，并核查了范特西财务凭证及银行流水，核查未见异常。

（2）版权摊销费

版权摊销费系范特西公司购买 SEFPSA 公司关于使用西班牙足球职业联赛、各个俱乐部、俱乐部球衣、俱乐部所有运动员的标志的版权费用、购买 MB 公司的版权费用及汉华易美（天津）图像技术有限公司的版权素材费用，根据协议约定版权期间按月摊销。我们核查了全部版权许可协议中协议总额、协议有效期、

付款方式等条款，并核查了范特西财务凭证及银行流水，核查未见异常。

（3）委外研发费

委外研发费系范特西公司支付游戏开发者关于游戏页面设计、美术外包及动画制作等费用，根据实际服务完成时点结转成本。我们核查了报告期内所有金额5万元以上的委外研发协议，核查了委外研发协议中协议金额、研发内容、验收方式、付款条件等条款，并核查了范特西验收单、财务凭证及银行流水，核查未见异常。

（4）服务分成费

服务分成费系范特西向游戏联运商支付的联运费用。该等联运模式下，联运商租用范特西服务器，玩家通过向范特西平台充值进行游戏消费，范特西根据协议约定分成比例与联运商分享充值收益，并依据对账金额按月确认收入，同时将支付给联运商的分成费用结转成本。主要联运商为：虎扑（上海）文化传播有限公司、厦门傲播网络科技有限公司等。我们核查了所有联运协议中协议金额、分成比例、结算方式等条款，并核查了报告期内后台充值数据、对账单、财务凭证及银行流水，并对充值流水进行执行函证程序，核查未见异常。

十四、标的资产及其子公司报告期股份支付情况

（一）标的资产及其子公司报告期涉及的股份支付会计处理，相关公允价值判断依据及合理性及对标的资产经营业绩的影响

1、股份支付企业会计准则的规定

股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。根据《企业会计准则第11号—股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第39号—公允价值计量》确定。其中：

（1）授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

（2）完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

2、公允价值确认标准

根据《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》规定，是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。企业以公允价值计量负债或自身权益工具，应当遵循下列原则：

（1）存在相同或类似负债或企业自身权益工具可观察市场报价的，应当以该报价为基础确定该负债或企业自身权益工具的公允价值。

（2）不存在相同或类似负债或企业自身权益工具可观察市场报价，但其他方将其作为资产持有的，企业应当在计量日从持有该资产的市场参与者角度，以该资产的公允价值为基础确定该负债或自身权益工具的公允价值。当该资产的某些特征不适用于所计量的负债或企业自身权益工具时，企业应当根据该资产的公允价值进行调整，以调整后的价值确定负债或企业自身权益工具的公允价值。这些特征包括资产出售受到限制、资产与所计量负债或企业自身权益工具类似但不相同、资产的计量单元与负债或企业自身权益工具的计量单元不完全相同等。

（3）不存在相同或类似负债或企业自身权益工具可观察市场报价，并且其他方未将其作为资产持有的，企业应当从承担负债或者发行权益工具的市场参与者角度，采用估值技术确定该负债或企业自身权益工具的公允价值。

3、标的资产及其子公司报告期涉及的股份支付会计处理

（1）猎鹰网络

2015 年 6 月 16 日，猎鹰网络经股东会决议授予潘耀坚 0.9332%股权共计 33.33 万元，同意舟山天智投资将其持有的猎鹰网络 1.333%股权以 13.33 万元转让给潘耀坚；同意黄高艺将其持有的猎鹰网络 2.00%股权以 20 万元转让给潘耀坚。

授予日权益工具公允价值 30,000.00 万元。根据 2015 年 6 月 22 日猎鹰网络

吸收拉萨智恒、联泰汇佳为新股东增资时的整体估值 30,000 万元认定。公允价值的认定符合“2、公允价值确认标准《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》公允价值的确认（1）”。此次股份转让已按《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定进行了账务处理，计入当期管理费用和资本公积。

（2）掌汇天下

2012 年 3 月，掌汇天下经股东会决议批准员工持股平台盈聚投资按注册资本原值受让罗川和沈沉持有的相当于 22.125%的掌汇天下股权，其中 4.875%为盈聚投资代徐锋持有，4%为盈聚投资代缪志坚持有，7%为盈聚投资代团队其他成员持有，6.25%分配给袁聪，对于授予袁聪的 6.25%的股权，自董事会通过本激励计划之日起，袁聪即获得该等激励股权完整权利。

2015 年 6 月 11 日，经掌汇天下第八届第一次股东决议，同意盈聚投资将其持有的掌汇天下 22.125%的股权转让给罗川、袁聪、徐锋和缪志坚，此次转让，原盈聚投资代为持有徐锋、缪志坚的股份转为徐锋、缪志坚直接持有。

授予日权益工具公允价值 16,000.00 万元。根据 2011 年 12 月 30 日掌汇天下股东会决议，同意吸收祝庆俊、芳晟基金、创新工场为公司新股东；创新方舟将其持有的公司 4,166.67 元出资转让给祝庆俊；公司注册资本由 10 万元增加至 133,333.31 元，新增 33,333.31 元出资由创新工场和芳晟基金分别认购。此次转让价格由交易双方协商决定，掌汇天下 100%股权的估值为 16,000 万元。增资估值与此次转让估值相同。公允价值的认定符合“2、公允价值确认标准《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》公允价值的确认（1）”。

此次股份转让已按《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定进行了账务处理，其中：授予徐锋、缪志坚的股权在 2015 年 6 月股权转让前，未直接持有该股权，因为按照等待期内的每个资产负债表日，权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入管理费用和资本公积；授予袁聪的股权在 2012 年 3 月董事会决议时，已获得该等激励股权完整权利，故按照一次性计入当期管理费用和资本公积。盈聚投资代团队其他成员持有的股权因尚未明确授予人，故未进行股份支付处理。

（3）范特西

2014 年 1 月 9 日授予杜展杨、周扬、李秀文等五名员工各 1.7%，共计 8.5%公司股份。

授予日权益工具公允价值 55,424.27 万元。根据 2014 年 8 月深圳市新国都技术股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）“十、范特西 100%股权评估情况根据中企华评估出具的中企华评报字（2014）第 1189 号《资产评估报告》，在评估基准日 2013 年 10 月 31 日，范特西母公司净资产账面价值为 3,139.33 万元，按照收益法评估后的股东全部收益价值为 55,424.27 万元”认定，公允价值的认定符合“2、公允价值确认标准《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》公允价值的确认（1）”。

4、对标的资产经营业绩的影响

报告期内股份支付事项对各标的业绩影响如下：

单位：万元

序号	标的公司	股份支付金额（管理费用）		
		2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
1	猎鹰网络	246.63		
2	掌汇天下	213.00	426.00	426.00
3	深圳范特西		4,705.00	
合　计		459.63	5,131.00	426.00

各标的上述股份支付事项对 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日及 2015 年 9 月 30 日的净资产不构成影响，同时对未来的经营业绩不产生影响。

（二）股份支付相关的税收缴纳

1、个人所得税

根据国家税务总局公告 2014 年第 67 号《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第一章第四条规定，个人转让股权，以股权转让收入减除股权原值和合理费用后的余额为应纳税所得额，按“财产转让所得”缴纳个人所得税。

（1）猎鹰网络

猎鹰网络于 2015 年 6 月进行股份支付，股权受让方潘耀坚以货币出资 33.33 万元取得转让方股权，转让方初始取得成本 33.33 万元。此次股权转让为平价转

让，根据国家税务总局公告 2014 年第 67 号规定无需缴纳个人所得税。

（2）掌汇天下

掌汇天下于 2012 年 3 月进行股份支付，受让方徐锋、缪志坚、袁聪无偿取得股权，根据国家税务总局公告 2014 年第 67 号规定无需缴纳个人所得税。

（3）范特西

范特西于 2014 年 1 月 9 日进行的股份支付，周扬、杜展杨、林华润、郭闫闫、李秀文取得 8.5%范特西股权，初始取得成本 85 万元（每人取得 1.7%股份，对价 17 万元）。截止 2015 年 1 月，周扬等 5 人由于个人原因已不在范特西任职，因此范特西决定收回其 5 人所持有的用于股权激励的股份，转让给范特西届时的员工持股平台前海新合力，实际操作中由前海新合力以 250 万元作价收回。深圳范特西已根据国家税务总局公告 2014 年第 67 号规定缴纳了个人所得税。

2、企业所得税

《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定在等待期内的每个资产负债表日，无论权益结算或者现金结算股份支付，都依据权责发生制原则按公允价值计提了成本和费用。因为计提时，并未实际支付，不符合税法上“据实扣除”原则，所以不得在对应年度计算缴纳企业所得税时扣除，需作纳税调增处理。

上述涉及股份支付标的公司已于股份授予年度将计入当期费用金额全额纳税调增，并入应纳税所得额缴纳企业所得税。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的资产及其子公司报告期内涉及的股份支付会计处理，相关公允价值判断合理，符合《企业会计准则》相关规定。同时，股份支付相关的税收缴纳合法。

十五、 本次交易对上市公司的持续盈利能力、未来发展前景、当期每股收益等财务指标和非财务指标的影响分析

（一）本次交易对上市公司持续盈利能力影响的分析

1、本次交易有利于上市公司发挥协同作用、打造完整移动互联网生态圈

本次收购前，上市公司原主营业务受到宏观经济景气度下降以及国内经济结

构调整等因素影响，主要产品市场需求持续萎缩，订单下滑，导致上市公司经营业绩在较长时间内很不理想。为增强上市公司盈利能力，培育新的业务增长点，上市公司积极进行业务转型，力求进入新兴行业，本次通过收购猎鹰网络 100%股权、亦复信息 100%股权、掌汇天下 46.875%股权以及 Spigot100%股权，四家标的公司业务涉足移动互联网流量入口、移动互联网流量经营以及流量变现，通过对上述四家标的公司资产、业务的有效整合，上市公司成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体移动互联网公司。

上市公司一方面将利用所收购移动互联网流量入口资产，通过境内自有移动端平台、第三方移动端平台以及 Spigot 境外流量入口平台实现移动互联网行业内规模级的碎片化、情景化流量的聚合，另一方面，通过整合、升级境内猎鹰网络旗下胜效通平台以及境外 Spigot 流量经营平台，得以高效、系统地管理其自然流量，使之转化为具有较高商业价值的流量，输出给包括猎鹰网络（包括下属公司范特西、优美动听）、亦复信息以及 Spigot 等境内外具有较强商业变现渠道的公司，再精准分发给广告、游戏、电商、阅读、彩票等各行业的广告主或开发者，为其创造较高的商业价值，上市公司最终也得以实现流量变现。

本次上市公司收购的四家标的资产虽然同属于移动互联网领域，但是业务层面各有侧重，其中猎鹰网络（包括子公司新时空）、掌汇天下以及 Spigot 更注重作为移动互联网自有流量入口平台，通过自身已积累的用户规模优势和行业影响力，带来大量优质的自有流量；猎鹰网络（包括子公司范特西、优美动听）以及亦复信息更注重作为商业变现渠道，通过其积累的广告主、游戏开发商等资源实现优质流量的商业变现。因此，未来在业务经营过程中，四家标的公司将发挥在各自特长，使得从底层流量入口—流量经营平台—商业变现渠道的移动互联网流量聚合和经营的产业链协同效应更加明显。

2、本次交易有利于上市公司发展核心主业

本次收购完成后，上市公司将进入移动互联网经营领域，转变为一家同时拥有移动互联网流量入口、流量经营平台一家以及商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。本次收购完成后，上市公司将充分发挥各标的公司原股东、管理团队的能动性，建立开放、高效的管理机制、切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪水保障机制，确保公司业务的蓬勃发展。

3、本次交易有利于上市公司增强未来盈利能力

本次交易完成后，上市公司将转变为一家同时拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。上市公司将充分发挥各标的公司原股东、管理团队的能动性，建立开放、高效的管理机制、切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪水保障机制，确保公司业务的蓬勃发展。

根据《盈利预测补偿协议》，业绩承诺人承诺本次重大资产重组实施完毕后，上述标的公司在 2015 年度、2016 年度、2017 年度以及 2018 年度预测实现的扣除非经常性损益前后的孰低原则确定的归属于母公司股东的净利润分别不低于 23,514.40 万元、32,640.40 万元、42,942.60 万元以及 50,988.40 万元。若上述各标的公司业绩承诺均可以实现，则上市公司未来盈利能力将得到有力保障。

4、上市公司未来经营的优势和劣势

（1）未来经营中的优势

①打造移动互联网经营完整生态圈

本次交易完成后，上市公司将成为一家同时拥有移动互联网流量入口平台、流量经营平台和商业变现渠道三位一体的移动互联网公司。本次交易收购的四家标的公司在各自细分领域均具有明显竞争优势，上市公司通过对标的公司资产、业务等方面有效整合后，能够进一步发挥标的公司之间的协同效应，有效打造移动互联网生态闭环。

②盈利能力提升

本次收购的标的公司猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下以及 Spigot 均属于移动互联网经营业务领域。目前，互联网产业是我国重点扶持的鼓励类产业，互联网业务符合国家大力发展互联网产业的有关政策。受益于逐渐增长的市场规模以及利好的行业政策，移动互联网行业正处于高速发展阶段。本次通过收购新增业务毛利率水平较高，能够有效增强上市公司盈利能力。根据备考报表，上市公司 2014 年盈利水平有了明显提升。此外，根据上市公司与本次资产收购交易对方签署的《盈利预测补偿协议》，业绩承诺人承诺自 2015 年至 2018 年之间四年间标的公司能够实现的业绩水平。本次交易完成后，上市公司盈利水平得到明显提升，未来盈利能力得到有效保障。

③品牌优势

本次收购的四家标的公司在各自经营的移动互联网细分领域均具有较强的影响力，在移动互联网业务领域中具有多年业务经验，具有稳定的优质客户资源。四家标的公司凭借在各自细分领域中积累的品牌知名度，通过本次交易并入上市公司后，未来将进一步发挥各自的品牌优势和市场影响力，拓展新的业务。

（2）未来经营中的劣势

本次交易完成后，上市公司将进入移动互联网业务经营领域，初步打造移动互联网生态圈。本次交易前，上市公司的主营业务为电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售，属于传统制造业。因此，在本次交易前上市公司业务管理团队没有移动互联网业务经营经验，其运营管理能力、协调整合能力将面临一定挑战。

5、本次交易对上市公司资产负债率、财务安全性的影响

以上市公司和标的公司 2015 年 9 月 30 日经审计的合并财务数据为基础，假设本次交易发行股份购买资产实施完毕，交易后上市公司的资产负债率情况如下：

项目	实际数	备考数
资产负债率（%）	78.26	61.72
流动比率（倍）	0.75	0.41
速动比率（倍）	0.55	0.38

备注：上述指标的计算公式如下：（1）流动比率=流动资产/流动负债；（2）速动比率=速动资产/流动负债；（3）资产负债率=总负债/总资产。

截至 2015 年 9 月 30 日，本公司的资产负债率为 78.26%、流动比率及速动比率分别为 0.75、0.54，公司偿债能力和抗风险能力处于合理水平，公司不存在到期应付负债无法支付的情形。本次交易完成后，本公司的资产负债率有所下降，由于流动负债中其他应付款大幅增加 11,299.53 万元，致使流动比率、速动比率大幅下降。本次交易完成后，资本结构和偿债能力保持较高的安全性。

可比上市公司 2015 年 9 月 30 日资产负债率、流动比率以及速动比率情况如下：

股票简称	股票代码	2015 年 9 月末资产负债率（%）	2015 年 9 月末流动比率	2015 年 9 月末速动比率
掌趣科技	300315.SZ	10.63	1.57	1.57
昆仑万维	300418.SZ	25.06	2.09	2.09
中青宝	300052.SZ	32.34	1.44	1.44
暴风科技	300431.SZ	21.28	2.93	2.93
顺网科技	300113.SZ	20.54	2.47	2.45
久其软件	002279.SZ	4.34	15.84	15.82
明家科技	300242.SZ	41.92	1.00	0.90
省广股份	002400.SZ	60.93	1.39	1.39
腾信股份	300392.SZ	33.44	2.48	2.48
天龙集团	300063.SZ	47.25	1.21	0.92
思美传媒	002712.SZ	23.71	4.11	4.11
平均		29.22	3.32	3.28

根据上市公司备考合并财务报表计算的公司 2015 年 6 月末资产负债率为 61.72%，仍高于行业平均值。公司流动比率为 0.41，速动比率为 0.38，低于同行业可比上市公司平均水平，主要系备考财务报表中流动负债增长较快所致。如本次配套融资顺利实施，将有效降低公司资产负债率水平，提高偿债能力。

（二）本次交易对上市公司未来发展前景的影响分析

1、业务整合计划

为了更好的深入发展移动互联网流量经营业务，充分挖掘各家子公司的协同效应，上市公司将有效整合各家公司的客户需求，梳理各家子公司现有业务开展情况，积极推进内部资源共享；通过业务合作，促进业务发展，改善客户体验。使得原本各自为战的各家子公司，能够快速形成合力，为客户提供多元化服务；同时，也各有侧重的发展未来潜力项目，确保公司发展的可持续性。

2、机构整合计划

本次重组完成后，上市公司移动互联网经营业务在管理架构上将形成三个层次，即上市公司、事业部、标的公司。

上市公司层面：上市公司层面经营将逐渐由具体业务经营向投资决策、风险管控、资源整合及后台资源支持等方向转变。未来上市公司将定位于标的公司移

动互联网发展战略和规划的制定、上市公司内外部资源整合以及向标的公司提供大行政统一管理方面的支持。

事业部层面：上市公司将成立独立的事业部对接本次收购的标的公司，主要包括移动平台业务事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部、海外事业部等与本次收购并购标的相关业务进行对接。其中，移动平台事业部主要对接猎鹰网络、应用汇等境内移动互联网流量入口资产端，广告业务事业部主要对接亦复信息以及其他资产的广告变现端，游戏业务事业部主要对接范特西以及其他资产的游戏变现端、海外事业部主要对接 Spigot 境外业务，同时还将负责对接境内移动互联网流量入口资产端，从中发掘已在国内成熟运作并适合国际化的工具 App，协助 Spigot 建立海外工具 App 产品矩阵以及开发广告技术。上述事业部定位于标的公司业务统筹部门，主要负责落实公司制定的移动互联网发展规划、对各标的公司业务进行协调、督导期业务实际执行情况。该相关事业部的主要负责人可由不同标的资产的主要领导成员兼任，事业部其他人员根据实际需要可专职对外招聘、或由标的资产的相关人员兼任。

标的公司层面：各标的公司作为具体不同板块业务的落实主体，将尽量保持公司管理层和原有团队的稳定；同时，将加强不同标的公司之间的协同效应的发挥，根据不同标的公司在上市公司整个移动互联网生态圈定位的不同（如流量入口平台、流量运营平台和商业变现渠道），加强在业务上的整合。

3、公司治理整合措施

根据本次交易对方与上市公司签订的相关协议，如顺利完成本次重大资产重组，则上市公司可以对标的公司董事会、监事会进行改组，具体情况如下：

（1）猎鹰网络。上市公司将对猎鹰网络董事会、监事会进行改组，由 5 名董事组成董事会、不设监事会，设置监事 1 人，全部由上市公司推荐。

（2）掌汇天下。上市公司将对掌汇天下的董事会、监事会进行改组，由 5 名董事组成董事会，其中上市公司推荐 3 名董事，掌汇天下推荐 2 名董事，董事长由掌汇天下推荐的董事担任；不设监事会，设置监事 1 人，由上市公司推荐。

（3）亦复投资。上市公司将对亦复投资的董事会、监事会进行改组，由 3 名董事组成董事会，不设监事会，设置监事 1 人，全部由上市公司推荐。

（4）Spigot。上市公司将对 Spigot 的董事会进行改组，由 5 名董事组成董事会，其中上市公司推荐 3 名董事，剩余两名董事由原管理层或其推荐人担任。

在管理制度方面，本次交易完成后，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息及 Spigot 将成为上市公司全资子公司，其在规范运作、管理制度设计等方面将符合上市公司统一标准。

4、管理团队稳定措施

管理团队稳定措施。由于上市公司对新业务在人才、技术、客户和媒体资源等方面缺少积累，本次交易完成后，标的公司将继续由原有管理层开展相关业务。考虑到主要管理层、核心技术人员对于标的公司的运营发展起着至关重要作用，为保证标的公司持续发展并保持竞争优势，上市公司与标的公司股东在《发行股份购买资产协议》中进行了相关约定：

（1）标的公司主要管理层人员在业绩承诺期最后一年，即 2018 年经审计年度报告出具前不得离职，且不得在与各自任职的标的公司、上市公司及其子公司经营或拟经营相同、相似业务的其他企业兼职。

（2）在协议生效后的 5 年内，标的公司原股东将不会直接或间接地在标的公司之外雇佣标的公司员工或唆使任何标的公司高级管理人员和核心技术人员离开标的公司。

此外，上市公司将通过建立开放、高效的管理机制，切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪酬保障机制，充分适应移动互联网行业特点，确保管理团队稳定。

（三）本次交易对上市公司财务指标和非财务指标的影响

1、本次交易对上市公司主要财务指标的影响分析

（1）交易前后资产结构及其变化分析

以 2015 年 9 月 30 日作为对比基准日，本次交易前上市公司合并报表与本次交易完成后的备考合并报表之间的资产构成对比情况如下所示：

单位：万元

项目	交易前		交易后		交易前后比较	
	金额	比例	金额	比例	增长额	增加幅度
流动资产：						
货币资金	8,463.84	15.11%	32,158.24	7.41%	23,694.40	279.95%
交易性金融资产	0.00	0.00%	1,006.45	0.23%	1,006.45	0.00%
应收票据	126.91	0.23%	126.91	0.03%	0.00	0.00%
应收账款	11,204.31	20.01%	51,510.29	11.86%	40,305.98	359.74%
预付款项	472.93	0.84%	2,453.90	0.57%	1,980.97	418.87%
应收利息	0.00	0.00%	14.41	0.00%	14.41	0.00%
其他应收款	1,439.93	2.57%	11,568.24	2.66%	10,128.31	703.39%
存货	8,052.77	14.38%	8,052.77	1.85%	0.00	0.00%
其他流动资产	1,037.34	1.85%	1,397.64	0.32%	360.30	34.73%
流动资产合计	30,798.02	54.99%	108,288.84	24.94%	77,490.82	251.61%
非流动资产：						
可供出售的金融资产	0.00	0.00%	120.00	0.03%	120.00	0.00%
投资性房地产	5,410.48	9.66%	5,410.48	1.25%	0.00	0.00%
固定资产	15,014.94	26.81%	16,139.07	3.72%	1,124.12	7.49%
工程物资	5.54	0.01%	5.54	0.00%	0.00	0.00%
无形资产	4,594.77	8.20%	14,111.12	3.25%	9,516.35	207.11%
商誉	3.68	0.01%	284,363.48	65.48%	284,359.80	7733327.93%
长期待摊费用	9.40	0.02%	3,393.13	0.78%	3,383.73	36006.84%
递延所得税资产	166.85	0.30%	2,272.61	0.52%	2,105.76	1262.06%
其他非流动资产	0.00	0.00%	150.00	0.03%	150.00	0.00%
非流动资产合计	25,205.66	45.01%	325,965.43	75.06%	300,759.77	1193.22%
资产总计	56,003.68	100.00%	434,254.27	100.00%	378,250.59	675.40%

本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，智度投资总资产、流动资产、非流动资产相比本次交易完成前分别增加 378,250.59 万元、77,490.82 万元和 300,759.77 万元，增长幅度分别为 675.40%，251.61%，1,193.22%%。

本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，智度投资资产总额达到 434,254.27 万元。其中，流动资产 108,288.84 万元，占资产总额的 24.94%，非流动资产 325,965.43 万元，占资产总额的 75.06%。流动资产主要以货币资金、应收账款、其他应收款和存货为主，四项合计占资产总额的 23.79%。非流动资产以商誉为主，占资产总额的 65.48%。

通过上表可以发现，本次交易完成后，智度投资资产变动情况相对较大的主

要有应收账款、其他应收款、无形资产、商誉、长期待摊费用和递延所得税资产。本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，应收账款比交易前增加 40,305.98 万元，增幅 359.74%，主要系合并亦复信息应收账款所致；本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，其他应收款比交易前增加 10,128.31 万元，增幅 703.39%，主要系合并亦复信息媒体保证金所致；本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，无形资产比交易前增加 9,516.35 万元，增幅 207.11%，主要系合并猎鹰网络、Spigot 等四家标的公司软件著作权所致；本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，商誉比交易前增加 284,359.80 万元，增幅 7,733,327.93%，主要系并购四家标的公司 100%股权所致。本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，长期待摊费用比交易前增加 3,383.73 万元，增幅 36,006.84%，主要系合并 Spigot 向 CBSI 支付的定额保证金所致。本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，递延所得税资产比交易前增加 2,105.76 万元，增幅 1,262.06%%，主要系非同一控制收购 Spigot 时，全额调减原账面商誉所致。

（2）交易前后负债结构及其变化分析

以 2015 年 9 月 30 日作为对比基准日，本次交易前上市公司合并报表与本次交易完成后的备考合并报表之间的负债构成对比情况如下所示：

单位：万元

项目	交易前		交易后		交易前比较	
	金额	比例	金额	比例	增长额	增加幅度
流动负债：						
短期借款	12,277.00	28.01%	12,277.00	4.58%	-	0.00%
应付票据	485.85	1.11%	485.85	0.18%	-	0.00%
应付账款	7,576.03	17.28%	37,228.04	13.89%	29,652.01	391.39%
预收款项	1,111.36	2.54%	5,187.88	1.94%	4,076.52	366.80%
应付职工薪酬	467.35	1.07%	685.08	0.26%	217.72	46.59%
应交税费	457.80	1.04%	16,191.99	6.04%	15,734.19	3436.93%
应付利息	29.21	0.07%	29.21	0.01%	-	0.00%
应付股利	58.78	0.13%	58.78	0.02%	-	0.00%
其他应付款	18,749.45	42.78%	189,921.36	70.86%	171,171.90	912.94%
其他流动负债	46.75	0.11%	46.75	0.02%	-	0.00%
流动负债合计	41,259.59	94.13%	262,111.93	97.80%	220,852.35	535.28%
非流动负债：						
长期借款	1,434.09	3.27%	1,434.09	0.54%	-	0.00%
长期应付款	-	0.00%	954.20	0.36%	954.20	#DIV/0!
递延收益	1,137.00	2.59%	1,398.46	0.52%	261.46	23.00%
递延所得税	-	0.00%	2,110.76	0.79%	2,110.76	#DIV/0!

项目	交易前		交易后		交易前比较	
	金额	比例	金额	比例	增长额	增加幅度
负债						
其他非流动负债	-	0.00%	-	0.00%	-	#DIV/0!
非流动负债合计	2,571.09	5.87%	5,897.51	2.20%	3,326.42	129.38%
负债合计	43,830.68	100.00%	268,009.45	100.00%	224,178.77	511.47%

本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，智度投资总负债、流动负债、非流动负债相比本次交易完成前分别增加 63,219.48 万元，59,943.12 万元，3,276.36 万元，总负债、流动负债和非流动负债的增长幅度分别为 144.73%、146.04%和 124.24%。

本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，智度投资负债总额为 106,901.76 万元。其中，流动负债 100,988.31 万元，占负债总额的 94.47%，非流动负债 5,913.45 万元，占负债总额的 5.53%。交易前后负债结构基本保持稳定，以流动负债为主。

通过上表可以发现，本次交易完成后，智度投资负债变动情况相对较大的主要为应交税费。本次交易完成后，截至 2015 年 9 月末，应交税费比交易前增加 15,812.26 万元，增幅 4,156.96%，主要系并购 Spigot 的应交企业所得税所致。

（3）交易前后资产周转能力及其变化分析

以 2015 年 9 月 30 日作为对比基准日，本次交易前上市公司合并报表与本次交易完成后的备考合并报表之间的资产周转能力指标对比情况如下所示：

项目	实际数	备考数
应收账款周转率（次/年）	2.20	2.94

本次交易完成后，上市公司的资产周转能力明显提升，营运效率明显提高。

（4）本次交易完成后经营成果及盈利能力分析

以 2015 年 9 月 30 日作为对比基准日，本次交易前上市公司合并报表与本次交易完成后的备考合并报表之间的经营成果及盈利能力指标对比情况如下所示：

单位：万元

项目	实际数		备考数		交易前后变动	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	变动率
营业收入	24,691.86	100.00%	151,479.78	100.00%	126,787.92	513.48%
营业成本	27,374.27	110.86%	134,594.06	88.85%	107,219.79	391.68%

营业利润	-2,680.32	-10.86%	16,835.79	11.11%	19,516.11	-728.13%
利润总额	-2,666.98	-10.80%	16,958.81	11.20%	19,625.79	-735.88%
净利润	-2,828.12	-11.45%	10,550.50	6.96%	13,378.62	-473.06%
归属于母公司所有者的净利润	-2,189.36	-8.87%	11,172.99	7.38%	13,362.35	-610.33%
基本每股收益（元/股）	-0.07		0.20		0.27	-387.96%

本次交易完成后，上市公司的收入规模和盈利水平有较大提高，每股收益显著提升，不存在因并购重组交易而导致即期每股收益被摊薄的情况。

2、本次交易对上市公司未来资本性支出的影响

本次交易完成后，猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下以及 Spigot 将成为上市公司的全资子公司。交易完成后，上市公司将成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。

本次购买资产的交易金额为 2,910,933,851 元，其中现金对价 1,610,858,944 元，股票对价 1,300,074,907 元，其中，现金对价支付部分，上市公司拟使用募集配套资金进行支付。如果配套募集资金能够按照计划成功募集，将足以支付本次交易的现金对价，本次交易将不会对上市公司未来资本支出及融资计划产生影响。

3、本次交易的职工安置方案及其对上市公司影响

本次交易不涉及员工安置方案事宜。

4、本次交易成本对上市公司的影响

本次交易涉及的税负成本由相关责任方各自承担，中介机构费用等按照市场收费水平确定，上述交易成本不会对上市公司造成重大不利影响。

十六、标的资产 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性

（一）猎鹰网络

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660011 号《审计报告》，猎鹰网络 2015 年 1-9 月实现的收入为 16,042.87 万元，净利润为 4,227.14 万元。

项目	营业收入	净利润

2015 年 1-12 月预测数（万元）	24,898.06	7,485.69
2015 年 1-9 月实际完成数（万元）	16,042.87	4,227.14
完成比例	64.43%	56.47%

注：猎鹰网络净利润为扣除股份支付后的净利润数

综上所述，根据猎鹰网络业务活动的正常拓展，可以合理预期猎鹰网络能够实现 2015 年全年盈利预测目标。

（二）掌汇天下

1、2015 年 1-9 月掌汇天下业绩完成情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016] 01660010 号《审计报告》，掌汇天下 2015 年 1-9 月实现的收入为 3,517.83 万元，净利润为-591 万元。

项目	营业收入	净利润
2015 年 1-12 月预测数（万元）	4,585.02	-171.5
2015 年 1-9 月实际完成数（万元）	3,517.83	-591
完成比例	76.72%	344.61%

2、已有合同或协议、客户签署情况等

掌汇天下的主要盈利模式包括广告和游戏，均主要和各大客户签订框架性协议，未约定合同具体金额。

2015 年 1-9 月，掌汇天下亏损的主要原因之一是其股份支付费用高达 717 万元，扣除该因素影响，2015 年 1-9 月盈利 126 万元，10-12 月为广告旺季，预计掌汇天下广告业务将继续保持稳健增长水平，且不再产生额外的股份支付费用，预计掌汇天下全年能完成盈利预测指标。

（三）亦复信息

1、2015 年 1-9 月营业收入及净利润完成情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，亦复信息 2015 年 1-9 月实现的收入为 84,487.53 万元，净利润为 2,444.26 万元。

项目	营业收入	净利润

2015 年 1-12 月预测完成数（万元）	127,891.55	3,308.07
2015 年 1-9 月实际完成数（万元）	84,487.53	2,444.26
完成比例	66.06%	73.89%

由上表可知，亦复信息根据猎鹰网络业务活动的正常拓展，10-12 月份为广告投放旺季，预计亦复信息可以实现 2015 年全年盈利预测目标。

（四）Spigot

1、2015 年 1-9 月，营业收入及净利润完成情况

根据瑞华所出具的瑞华专审字[2016] 01660007 号《审计报告》，Spigot2015 年 1-9 月实现的收入为 3,279.63 万美元，净利润为 1,105.41 万美元。

项目	营业收入	净利润
2015 年 1-12 月预测完成数（万美元）	4,803.88	1,641.19
2015 年 1-9 月实际完成数（万美元）	3,279.63	1,105.41
完成比例	68.27%	67.35%

由上表可知，Spigot 2015 年 1-9 月的营业收入和净利润完成情况较好。

2、已有合同或协议、客户签署情况等

截至目前，Spigot 尚在执行过程中的主要合同如下：

序号	客户名称	合同执行期限
1	Yahoo!, Inc.	至 2016 年 5 月 30 日，每年自动续期
2	50onRed	长期，直至双方协商终止合作
3	Adknowledge, Inc.	至 2016 年 6 月 25 日，每年自动续期
4	Yandex LLC	至 2016 年 6 月 1 日，每年自动续期
5	eBay	长期，直至双方协商终止合作
6	AppAdX Inc.	至 2016 年 11 月 14 日，每年自动续期
7	CNet	至 2015 年 12 月 31 日，每年自动续期
8	Zako Solutions, Ltd.	至 2016 年 3 月 26 日，每年自动续期
9	BitTorrent, Inc.	至 2016 年 5 月 14 日，每年自动续期

Spigot 目前主要合同执行情况正常，Spigot 的业务收入分成比例保持不变。

Spigot 目前经营状况稳定，各项业务经营活动均正常开展，未有任何重大变化发生。由于四季度临近美国传统节日感恩节及圣诞节，根据过往经验，Spigot 四季度搜索广告收入一般在全年占比相对较高。

综上所述，根据 Spigot 现有合同执行情况，及 1-9 月业务活动的正常开展，可以合理预期 Spigot 能够实现 2015 年全年盈利预测目标。

结合标的公司目前经营业绩、已有合同或协议、客户签署情况，标的公司现有合同执行情况良好，1-9 月业务活动的正常拓展，可以合理预期标的公司 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性较强。

十七、本次交易合并成本、可辨认净资产公允价值和商誉确认依据及合理性，相应风险及对上市公司财务报表的影响

1、本次交易合并成本

本次交易，智度投资拟向易晋网络、今耀投资、拉萨智恒、隽川科技、零零伍、刘伟、来玩科技、前海信中鼎、昱烽晟泰、翌卓投资、张丽芬、前海新合力、潘耀坚、永兴正科技、锋行天下和红煌科技共 16 名猎鹰网络的股东发行股份购买其合计持有的猎鹰网络 100%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价整体作价 86,819.99 万元，即智度投资对猎鹰网络的合并成本为人民币整体作价 86,819.99 万元。

本次交易，智度投资拟向罗川、袁聪、徐锋、缪志坚、盈聚投资共 5 名交易对方发行股份购买其合计持有掌汇天下 46.875%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价 4,687.5 万元，即智度投资对掌汇天下 46.875%股权的合并成本为人民币 4,687.5 万元。

本次交易，智度投资拟向计宏铭、亦复壹投资和智度德普共 3 名亦复信息的股东发行股份收购其合计持有亦复信息 100%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价 38,500 万元，即智度投资对亦复信息的合并成本为人民币 38,500 万元。

本次交易，智度投资拟向 Rodrigo Sales、The Rodrigo Sales Grantor Retained Annuity Trust,、Michael Levit、Michael Levit 2014 Annuity Trust、Jason Johnson、Celeste Sales、Linda R. Beaty Trust、Richard D. Stubblefield Living Trust、Peter I.A. Bosco Trust 和 Ryan Stephens 共 10 名交易对方支付现金收购其合计持有 Spigot 公司的 100%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价 25,169.671 万美元，

按 1 美元兑 6.4 元人民币折算，相当于人民币 1,610,858,944 元，即智度投资对 Spigot 的合并成本为人民币 1,610,858,944 元。

2、可辨认净资产公允价值

本次交易可辨认净资产公允价值系以合并日各标的账面净资产为基础，考虑中通诚资产评估有限公司资产基础法的资产评估底稿中评估增减因素调整后确定。

猎鹰网络与掌汇天下经审计的净资产合计为 7,362.94 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值为 582.65 万元（猎鹰网络非同一控制企业合并产生的商誉评估值为零）。

亦复信息经审计的净资产为 4,614.57 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值为 4,240.73 万元（亦复信息非同一控制企业合并产生的商誉评估值为零）。

Spigot 经审计的净资产为 2,206.94 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值为 2,182.18 万元（Spigot 非同一控制企业合并产生的商誉评估值为零）。

由于评估增减值事项形成了可抵扣暂时性差异及应纳税暂时性差异，模拟合并时计提递延所得税资产 1,873.43 万元、计提递延所得税负债 2,145.41 万元，因此合并标的可辨认净资产公允价值为 6,729.91 万元。

3、合并商誉的确认

在瑞华会计师事务所出具的瑞华阅字[2016] 01660002 号《智度投资股份有限公司备考报告》中，模拟合并确认商誉共计 284,363.48 万元。其中：并购成本 291,093.39 元，与账面可辨认净资产公允价值 6,729.91 万元的差额模拟形成商誉 284,363.48 万元。

在中勤万信会计师事务所出具的勤信审字[2015]第 11533 号《智度投资股份有限公司审计报告》中，智度投资重组前合并层面形成商誉 3.68 万元。

4、商誉减值风险

智度投资本次发行股份及支付现金购买猎鹰网络 100%的股权、掌汇天下

46.875%的股权、亦复信息 100%的股权以及 Spigot100%的股权形成非同一控制下企业合并，本次交易完成后，在智度投资合并资产负债表将增加较大金额的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。未来包括但不限于宏观经济形势及市场行情的恶化、行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等均可能对标的公司的经营业绩造成影响，进而上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。

5、对上市公司未来经营业绩的影响

本次交易完成后，猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下及 SPIGOT 将成为智度投资全资子公司，猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下及 SPIGOT 经营业绩将并入智度投资合并报表中。在《资产评估报告》中确定的各标的各年度净利润预测值如下：

金额单位：万元（spigot 金额单位：万美元）

项　目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
猎鹰网络	6,258.45	7,537.35	8,421.38	8,825.51
范特西	1,904.82	3,560.42	3,868.87	4,000.07
掌汇天下	-384.50	184.69	820.61	1,157.89
亦复信息	3,308.07	4,307.25	5,573.39	6,672.68
Spigot	1,616.9	2,498.26	3,084.42	3,399.41

根据《企业会计准则》，合并对价超过被合并方可辨认净资产公允价值的部分将被确认为商誉；该商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。若标的资产在未来经营中实现的收益未达预期，收购标的资产所形成的商誉则将存在较高的减值风险，从而影响上市公司的当期损益。

根据上市公司与猎鹰网络交易对方签署的《猎鹰网络盈利预测补偿协议之补充协议》，易晋网络等 16 名交易对方承诺猎鹰网络 2015 年度实现的税后净利润（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）数额不低于人民币 8,838.42 万元，2016 年税后净利润不低于人民币 11,700 万元，2017 年税后净利润不低于人民币 15,210 万元，2018 年税后净利润不低于人民币 18,252 万元。若猎鹰网络 2015 年、2016 年、2017 年和 2018 年各年度实现的实际净利润数低于上述当年净利润预测数的，则易晋网络等 16 名交易对方应按《标的资产盈利预

测补偿协议》的约定向上市公司进行补偿。

上述净利润指标均以猎鹰网络合并财务报表口径的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准。

根据上市公司与亦复信息交易对方签署的《亦复信息盈利预测补偿协议》及其补充协议，计宏铭、亦复壹投资、智度德普承诺亦复信息 2015 年税后净利润不低于人民币 3,500 万元；2016 年税后净利润将在 2015 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币 4,550 万元）；2017 年税后净利润将在 2016 年预测净利润的基础上增长不低于 30%（即不低于人民币 5,915 万元）；2018 年税后净利润将在 2017 年预测净利润的基础上增长不低于 20%（即不低于人民币 7,098 万元）。若亦复信息 2015 年、2016 年、2017 年和 2018 年各年度实现的实际净利润数低于上述当年净利润预测数的，则计宏铭、亦复壹投资、智度德普应按本协议约定向上市公司进行补偿。

根据上市公司与 Spigot 公司交易对方签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》之附件 A， Spigot 公司 2015 年-2018 年为初始对赌年份（Initial Earnout Year），在此期间，Spigot 公司的对赌目标（Earnout Target）为 Spigot, Inc.的净利润，具体数额如下表所示：

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

如初始对赌年份中，Spigot, Inc.未能完成对赌目标，则上市公司通过续展对赌年份、调整向卖方支付的对赌款项等方式来实现对 Spigot 估值的调整，从而达到保护上市公司及中小股东权益之目的。

十八、猎鹰网络报告期收购子公司相关商誉确认依据、合理性及对业绩的影响

1、本次交易合并成本

2015 年 6 月猎鹰网络向北京掌汇天下科技有限公司的股东支付对价购买其合计持有的掌汇天下 53.125%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价 5,312.50 万元，即猎鹰网络对掌汇天下的合并成本为人民币 5,312.50 万元。

2015 年 6 月猎鹰网络向深圳市范特西科技有限公司的股东支付对价购买其合计持有的深圳范特西 100.00%股权，以 2015 年 6 月 30 日为基准日，整体作价 9,999.99 万元，即猎鹰网络对深圳范特西的合并成本为人民币 9,999.99 万元。

2015 年 3 月猎鹰网络向北京优美动听科技有限公司的股东支付对价购买其合计持有的优美动听 100.00%股权，以 2015 年 3 月 31 日为基准日，整体作价 100.00 万元，即猎鹰网络对优美动听的合并成本为人民币 100.00 万元。

2015 年 4 月猎鹰网络向深圳市新时空网络科技有限公司的股东支付对价 0 元购买其合计持有的新时空 100.00%股权。

2、可辨认净资产公允价值

本次交易可辨认净资产公允价值系以合并日各标的账面净资产为基础，考虑中通诚资产评估有限公司资产基础法的资产评估底稿中评估增减因素调整后确定。

掌汇天下合并日经审计的净资产份额为 1,460.35 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值份额为 1,635.55 万元。

深圳范特西合并日经审计的净资产为 5,228.26 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值为 6,594.12 万元。

优美动听合并日经审计的净资产为 79.33 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值为 79.33 万元。

新时空合并日经审计的净资产份额为-0.91 万元；相应的按照中通诚资产评估有限公司资产基础法评估价值调整后的可辨认净资产公允价值份额为-0.91 万元。

由于评估增减值事项形成了可抵扣暂时性差异及应纳税暂时性差异，模拟合并时计提递延所得税资产 17.05 万元、计提递延所得税负债 263.13 万元，因此合并标的可辨认净资产公允价值为 8,062.00 万元。

3、合并商誉的确认

在瑞华会计师事务所出具的瑞华专审字[2016] 01660011 号《上海猎鹰网络科技有限公司审计报告》中，并购成本 15,412.49 万元与账面可辨认净资产公允价值 8,062.00 万元的差额模拟形成商誉 7,350.49 万元。

4、商誉减值风险

猎鹰网络 2015 年支付现金购买掌汇天下 53.125%的股权、深圳范特西 100.00%的股权、优美动听 100%的股权以及新时空 100%的股权形成非同一控制下企业合并，本次交易完成后，在智度投资合并资产负债表将增加较大金额的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。未来包括但不限于宏观经济形势及市场行情的恶化、行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等均可能对标的公司的经营业绩造成影响，进而上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。

5、对猎鹰网络未来经营业绩的影响

根据《企业会计准则》，合并对价超过被合并方可辨认净资产公允价值的部分将被确认为商誉；该商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。若标的资产在未来经营中实现的收益未达预期，收购标的资产所形成的商誉则将存在较高的减值风险，从而影响上市公司的当期损益。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，本次交易收购的各标的均有有较强的持续盈利能力，交易完成后可形成较强的协同效益，盈利预测实现的可能性较高，而且业绩承诺及补偿安排具有可行性，因此该商誉减值的风险较小，对于未来经营业绩的影响较小。

第十四节　财务会计信息

一、标的公司财务报告

（一）猎鹰网络财务报告

瑞华审计对猎鹰网络编制的 2013 年、2014 年、2015 年 1-9 月财务报表及附注进行了审计，并出具了瑞华专审字【2016】01660011 号审计报告，瑞华审计认为：

猎鹰网络财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了上海猎鹰网络有限公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日合并及公司的财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度合并及公司的经营成果和现金流量。

1、资产负债表

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	11,010.18	13.42	113.38
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,006.45	-	-
应收帐款	8,548.36	1,931.24	-
预付款项	116.33	0.95	0.54
应收利息	14.41	-	-
其他应收款	260.95	19.00	-
其他流动资产	125.61	-	-
流动资产合计	**21,082.28**	**1,964.61**	**113.92**
非流动资产：			
可供出售的金融资产	120.00	-	-
固定资产	939.28	23.93	7.00
无形资产	2,736.62	2.15	-
商誉	7,350.49	-	-
长期待摊费用	30.00	41.25	-

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
递延所得税资产	97.67	-	-
其他非流动资产	150.00	11.51	-
非流动资产合计:	**11,424.05**	**78.84**	**7.00**
资产总计	**32,506.34**	**2,043.45**	**120.91**
流动负债：			
应付帐款	1,418.35	19.86	3.00
预收货款	204.39	-	-
应付职工薪酬	36.13	-	-
应交税费	2,488.88	277.47	1.36
其他应付款	122.47	1,359.60	201.91
其他流动负债	0.00	-	-
流动负债合计	**4,270.22**	**1,656.93**	**206.27**
非流动负债：			
递延收益	261.46	-	-
递延所得税负债	206.19	-	-
非流动负债合计	467.66	-	-
负债合计	4,737.88	**1,656.93**	**206.27**
股东权益（所有者权益）：			
股本（或实收资本）	3,571.43	1,000.00	1,000.00
资本公积	18,942.93	-	-
未分配利润	3,773.06	-613.48	-1,085.36
归属于母公司所有者权益合计	26,287.42	386.52	-85.36
少数股东权益	1,481.04	-	-
股东权益合计	27,768.46	**386.52**	**-85.36**
负债和股东权益合计	32,506.34	**2,043.45**	**120.91**

2、利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	16,042.87	**1,921.76**	**283.76**
其中：营业收入	**16,042.87**	1,921.76	283.76
二、营业总成本	**9,999.29**	**1,238.39**	**300.40**

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
其中：营业成本	5,694.10	964.50	257.21
营业税金及附加	56.98	12.38	12.54
销售费用	475.31	61.08	19.32
管理费用	3,791.19	200.43	11.75
财务费用	-33.63	-0.01	-0.42
资产减值损失	15.34	-	-
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**6,051.96**	**683.36**	**-16.64**
加：营业外收入	1.38	1.25	-
减：营业外支出	8.55	-	-
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**6,044.80**	**684.61**	**-16.64**
减：所得税费用	1,817.66	212.73	-
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**4,227.14**	**471.87**	**-16.64**
归属于母公司股东的净利润	4,386.54	471.87	-16.64
少数股东损益	-159.41	-	-

3、现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	11,745.85	46.76	287.56
收到的税费返还	108.94	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	3,017.15	1,159.09	0.56
经营活动现金流入小计	14,871.95	1,205.86	288.13
购买商品、接受劳务支付的现金	5,487.77	948.05	294.75
支付给职工以及为职工支付的现金	2,208.24	54.03	18.55
支付的各项税费	451.92	6.46	13.60
支付其他与经营活动有关的现金	3,910.77	219.30	17.02
经营活动现金流出小计	11,058.70	1,227.84	343.93
经营活动产生的现金流量净额	**3,813.25**	**-21.98**	**-55.80**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	1,490.50	-	-
取得投资收益收到的现金	1.87	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产	13.50	-	-

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
收回的现金净额			
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	1,505.87	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,098.27	77.97	8.64
投资支付的现金	13,475.25	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	14,573.52	77.97	8.64
投资活动产生的现金流量净额	**-13,067.65**	**-77.97**	**-8.64**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	20,999.98	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	20,999.98	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,182.03	-	-
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	2,182.03	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	**18,817.95**	**-**	**-**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**-0.79**		
五、现金及现金等价物净增加额	**9,562.75**	**-99.96**	**-64.44**
加：期初现金及现金等价物余额	**13.42**	**113.38**	**177.82**
六、期末现金及现金等价物余额	**9,576.18**	**13.42**	**113.38**

（二）掌汇天下财务报告

瑞华审计对掌汇天下编制的 2013 年、2014 年、2015 年 1-9 月财务报表及附注进行了审计，并出具了瑞华专审字[2016] 01660010 号审计报告，瑞华审计认为：

掌汇天下财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了北京掌汇天下科技有限公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日的财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度的经营成果和现金流量。

1、资产负债表

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	2,600.07	2,460.25	3,098.71
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产			
应收帐款	925.1	725.58	596.36
预付款项	10.6	3.67	14.52
应收利息	14.41	18.17	17.63
其他应收款	91.36	70.70	64.50
其他流动资产	47.42	109.84	102.85
流动资产合计	**3,688.95**	**3,388.21**	**3,894.56**
非流动资产：			
可供出售的金融资产			
固定资产	108.77	141.77	158.60
无形资产			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产			

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
其他非流动资产			
非流动资产合计:	**108.77**	**141.77**	**158.60**
资产总计	**3,797.72**	**3,529.99**	**4,053.17**
流动负债：			
应付票据	0.003		
应付帐款	615.97	484.36	469.03
预收货款	33.85	10.63	21.10
应付职工薪酬	17.76	19.69	17.79
应交税费	50.13	38.40	84.25
应付股利			
其他应付款	4.77	6.27	46.91
其他流动负债			
流动负债合计	**722.48**	**559.35**	**639.08**
非流动负债：			
递延收益	40.00	40.00	40.00
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计	**40.00**	**40.00**	**40.00**
负债合计	**762.48**	**599.35**	**679.08**
股东权益（所有者权益）：			
股本（或实收资本）	1,000.00	1,000.00	1,000.00
资本公积	5,934.00	5,217.00	4,791.00

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
未分配利润	-3,898.76	-3,286.37	-2,416.91
归属于母公司所有者权益合计			
少数股东权益			
股东权益合计	**3,035.24**	**2,930.63**	**3,374.09**
负债和股东权益合计	**3,797.72**	**3,529.99**	**4,053.17**

2、利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	**3,496.44**	**5,462.68**	**3,799.57**
其中：营业收入	3,496.44	5,462.68	3,799.57
二、营业总成本	**4,111.28**	**6,329.63**	**4,049.37**
其中：营业成本	1,498.61	2,184.64	1,286.83
营业税金及附加	12.55	26.11	17.25
销售费用	427.86	1,488.75	886.46
管理费用	2,222.23	2,694.47	1,911.44
财务费用	-53.18	-74.32	-66.01
资产减值损失	3.2	9.98	13.40
三、营业利润（亏损以“—”号填列）	**-614.84**	**-866.95**	**-249.79**
加：营业外收入	2.45	0	70.74
减：营业外支出	0	2.50	1.00
四、利润总额（亏损总额以“—”	**-612.39**	**-869.45**	**-180.06**

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
号填列）			
减：所得税费用	0	0	0
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**-612.39**	**-869.45**	**-180.06**
归属于母公司股东的净利润	-612.39	**-869.45**	**-180.06**
少数股东损益	0	0	0

3、现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	3,529.27	5,641.18	3,665.10
收到的税费返还			
收到其他与经营活动有关的现金	59.84	92.63	225.59
经营活动现金流入小计	3,589.11	5,733.81	3,890.68
购买商品、接受劳务支付的现金	1,381.34	2,327.17	1,195.39
支付给职工以及为职工支付的现金	986.13	1,535.29	939.94
支付的各项税费	298.13	388.05	166.27
支付其他与经营活动有关的现金	781.74	2,071.40	1,345.35
经营活动现金流出小计	3,447.34	6,321.91	3,646.95
经营活动产生的现金流量净额	**141.77**	**-588.10**	**243.73**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金			
取得投资收益收到的现金			

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额			
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计			
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1.95	50.36	75.93
投资支付的现金			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	1.95	50.36	75.93
投资活动产生的现金流量净额	**-1.95**	**-50.36**	**-75.93**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金			
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计			
偿还债务支付的现金			
分配股利、利润或偿付利息支付的现金			
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
支付其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流出小计			
筹资活动产生的现金流量净额			
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	**139.82**	**-638.47**	**167.80**
加：期初现金及现金等价物余额	**2,460.25**	**3,098.71**	**2,930.91**
六、期末现金及现金等价物余额	**2,600.07**	**2,460.25**	**3,098.71**

（三）亦复信息财务报告

瑞华所对亦复信息 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日的资产负债表和合并资产负债表，2015 年 1-9 月、2014 年度的利润表和合并利润表、现金流量表和合并现金流量表、所有者权益变动表和合并所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具瑞华专审字[2016]01660009 号《审计报告》，认为：

上述财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了上海亦复信息技术有限公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日合并及公司的财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度合并及公司的经营成果和现金流量。

1、资产负债表

单位：万元

项目	2015.9.30	2014.12.31
流动资产：		
货币资金	9,707.00	2,915.62
结算备付金		
拆出资金		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产		
衍生金融资产		
应收票据		

应收账款	27,879.56	2,835.25
预付款项	1,848.70	101.03
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
应收利息		
应收股利		
其他应收款	9,863.03	699.94
买入返售金融资产		
存货		
划分为持有待售的资产		
一年内到期的非流动资产		
其他流动资产	234.45	44.65
流动资产合计	**49,532.74**	**6,596.49**
非流动资产：		
发放委托贷款及垫款		
可供出售金融资产		
持有至到期投资		
长期应收款		
长期股权投资		
投资性房地产		
固定资产	204.60	93.05
在建工程		
工程物资		
固定资产清理		
生产性生物资产		
油气资产		
无形资产	79.13	106.76
开发支出	234.28	
商誉	226.93	
长期待摊费用	43.50	5.00
递延所得税资产	87.16	1.02
其他非流动资产		

非流动资产合计	**875.60**	**205.82**
资产总计	**50,408.34**	**6,802.31**
流动负债：		
短期借款		
向中央银行借款		
吸收存款及同业存放		
拆入资金		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债		
衍生金融负债		
应付票据		
应付账款	26,105.54	4,667.11
预收款项	3,872.13	898.24
卖出回购金融资产款		
应付手续费及佣金		
应付职工薪酬	156.00	43.22
应交税费	1,054.41	29.34
应付利息		
应付股利		
其他应付款	9,044.66	1,198.83
应付分保账款		
保险合同准备金		
代理买卖证券款		
代理承销证券款		
划分为持有待售的负债		
一年内到期的非流动负债		
其他流动负债		
流动负债合计	**40,232.73**	**6,836.74**
非流动负债：		
长期借款		
应付债券		
其中：优先股		
永续债		
长期应付款		

长期应付职工薪酬		
专项应付款		
预计负债		
递延收益		
递延所得税负债		
其他非流动负债		
非流动负债合计		
负债合计	**40,232.73**	**6,836.74**
股东权益：		
股本	144.00	
其他权益工具		
其中：优先股		
永续债		
资本公积	7,456.00	
减：库存股		
其他综合收益		
专项储备		
盈余公积		
一般风险准备		
未分配利润	2,409.83	-34.42
归属于母公司股东权益合计	10,009.83	-34.42
少数股东权益	165.77	
股东权益合计	**10,175.60**	**-34.42**
负债和股东权益总计	**50,408.34**	**6,802.31**

2、利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
一、营业总收入	**84,487.53**	**7,238.54**
其中：营业收入	84,487.53	7,238.54
利息收入		
已赚保费		
手续费及佣金收入		
二、营业总成本	**81,260.55**	**7,199.80**

其中：营业成本	79,275.33	6,867.96
利息支出		
手续费及佣金支出		
退保金		
赔付支出净额		
提取保险合同准备金净额		
保单红利支出		
分保费用		
营业税金及附加	188.13	1.05
销售费用		
管理费用	1,489.92	341.01
财务费用	-37.39	-13.28
资产减值损失	344.56	3.06
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）		
投资收益（损失以“－”号填列）		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		
汇兑收益（损失以“－”号填列）		
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**3,226.98**	**38.74**
加：营业外收入	26.47	1.70
其中：非流动资产处置利得		
减：营业外支出		0.02
其中：非流动资产处置损失		
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**3,253.45**	**40.43**
减：所得税费用	793.43	12.44
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**2,460.02**	**27.99**
归属于母公司股东的净利润	2,444.26	27.99
少数股东损益	15.77	
六、其他综合收益的税后净额		
归属母公司股东的其他综合收益的税后净额		
(一)以后不能重分类进损益的其他综合收益		
1、重新计量设定受益计划净负债或净资产的变动		
2、权益法下在被投资单位不能重分类进损益的其他综合收益中享有的份额		
(二)以后将重分类进损益的其他综合收益		

1、权益法下在被投资单位以后将重分类进损益的其他综合收益中享有的份额		
2、可供出售金融资产公允价值变动损益		
3、持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益		
4、现金流量套期损益的有效部分		
5、外币财务报表折算差额		
6、其他		
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额		
七、综合收益总额	**2,460.02**	**27.99**
归属于母公司股东的综合收益总额	2,444.26	27.99
归属于少数股东的综合收益总额	15.77	

3、现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量：		
销售商品、提供劳务收到的现金	73,864.43	7,002.47
客户存款和同业存放款项净增加额		
向中央银行借款净增加额		
向其他金融机构拆入资金净增加额		
收到原保险合同保费取得的现金		
收到再保险业务现金净额		
保户储金及投资款净增加额		
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产净增加额		
收取利息、手续费及佣金的现金		
拆入资金净增加额		
回购业务资金净增加额		
收到的税费返还	2.50	
收到其他与经营活动有关的现金	9,309.70	140.73
经营活动现金流入小计	**83,176.63**	**7,143.19**
购买商品、接受劳务支付的现金	71,332.28	3,743.86
客户贷款及垫款净增加额		
存放中央银行和同业款项净增加额		
支付原保险合同赔付款项的现金		

支付利息、手续费及佣金的现金		
支付保单红利的现金		
支付给职工以及为职工支付的现金	886.78	207.17
支付的各项税费	365.80	1.16
支付其他与经营活动有关的现金	11,208.28	400.07
经营活动现金流出小计	**83,793.15**	**4,352.26**
经营活动产生的现金流量净额	**-616.51**	**2,790.93**
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资收到的现金		
取得投资收益收到的现金		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		
收到其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流入小计		
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	176.60	174.27
投资支付的现金		
质押贷款净增加额		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	155.21	
支付其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流出小计	**331.81**	**174.27**
投资活动产生的现金流量净额	**-331.81**	**-174.27**
三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	7,750.00	
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金		
取得借款收到的现金	1,300.00	
发行债券收到的现金		
收到其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流入小计	9,050.00	
偿还债务支付的现金	1,300.00	
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	10.30	
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润		
支付其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流出小计	**1,310.30**	

筹资活动产生的现金流量净额	**7,739.70**	
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		
五、现金及现金等价物净增加额	**6,791.37**	**2,616.67**
加：期初现金及现金等价物余额	2,915.62	298.95
六、期末现金及现金等价物余额	**9,707.00**	**2,915.62**

（四）Spigot 财务报告

瑞华会计师事务所对 Spigot 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日及 2015 年 9 月 30 日的资产负债表，2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-9 月的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具瑞华专审字[2016]01660007 号审计报告，认为：

Spigot 财务报表在所有重大方面按照本报告第九节“（十一）Spigot 会计政策及相关会计处理”所示的编制基础编制，公允反映了 Spigot, Inc.公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日的财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度的经营成果和现金流量。

Spigot 财务会计政策与上市公司会计政策基本一致。个别科目核算已按照境内的企业会计准则进行调整，如应付账款中需支付员工的薪酬部分调整至应付职工薪酬科目等，调整金额较小且不影响损益，不属于重大变化。

1、资产负债表

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	2,977.23	2,553.23	2,104.65
应收账款	3,878.05	4,837.97	4,349.32
预付账款	15.95	24.32	23.63
其他应收款	4.34	3.35	2.79
其他流动资产	0.23	0.06	-
流动资产合计	**6,875.79**	**7,418.94**	**6,480.39**
非流动资产:			
无形资产	903.88	1,304.19	1,646.13
商誉	5,890.79	5,666.41	4,464.27
长期待摊费用	3,310.23	787.54	-
非流动资产合计	**10,104.90**	**7,758.13**	**6,110.40**
资产总计	**16,980.69**	**15,177.07**	**12,590.79**
流动负债：			
短期借款	-	344.19	685.90

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
应付账款	2,128.12	1,621.19	862.93
应付职工薪酬	25.59	323.67	213.48
应交税费	12,190.90	8,152.50	3,046.95
应付股利	-	2,141.65	2,650.81
其他应付款	918.89	826.07	1,127.93
流动负债合计	**15,263.50**	**13,409.27**	**8,587.99**
非流动负债:			
长期应付款	954.20	917.85	-
非流动负债合计	**954.20**	**917.85**	**-**
负债合计	**16,217.69**	**14,327.12**	**8,587.99**
股本	40.66	40.65	40.65
资本公积	126.72	-	-
减：库存股	1,500.88	1,500.86	1,049.82
其他综合收益	20.89	-60.30	-86.82
未分配利润	2,075.60	2,370.46	5,098.79
归属于母公司股东权益合计	**763.00**	**849.96**	**4,002.80**
股东权益合计	**763.00**	**849.96**	**4,002.80**
负债及股东权益总计	**16,980.69**	**15,177.07**	**12,590.79**

2、利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	**20,251.36**	29,309.78	19,986.04
减：营业成本	6,736.22	9,405.99	4,707.20
销售费用	224.11	520.55	217.10
管理费用	2,713.17	3,573.30	5,047.48
财务费用	145.28	310.31	631.69
资产减值损失	0.01	0.93	-0.08
营业利润	**10,432.57**	**15,498.70**	**9,382.64**
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	0.09	-	-
利润总额	**10,432.49**	**15,498.70**	**9,382.64**
减：所得税费用	3,606.71	5,061.22	3,076.67
净利润	**6,825.78**	**10,437.48**	**6,305.97**
其中：归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,825.78	10,375.03	6,305.97

3、现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	21,369.11	28,834.10	17,862.95
收到的税费返还	-	53.35	19.61
收到其他与经营活动有关的现金	-	0.01	-
经营活动现金流入小计	**21,369.11**	**28,887.46**	**17,882.55**
购买商品、接受劳务支付的现金	8,708.39	9,446.60	4,363.62
支付给职工以及为职工支付的现金	1,666.55	1,878.11	1,630.51
支付其他与经营活动有关的现金	1,149.95	1,476.76	2,979.23
经营活动现金流出小计	**11,524.89**	**12,801.48**	**8,973.36**
经营活动产生的现金流量净额	**9,844.22**	**16,085.99**	**8,909.19**
二、投资活动产生的现金流量：			
投资活动现金流入小计	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-	521.06	-
投资支付的现金	-	277.51	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	61.43	-
投资活动现金流出小计	**-**	**860.00**	**-**
投资活动产生的现金流量净额	**-**	**-860.00**	**-**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	127.42	103.75	-
筹资活动现金流入小计	**127.42**	**103.75**	**-**
偿还债务支付的现金	347.34	345.55	2,945.48
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	9,310.85	13,782.84	4,775.75
支付其他与筹资活动有关的现金	0.02	758.65	241.81
筹资活动现金流出小计	**9,658.21**	**14,887.04**	**7,963.05**
筹资活动产生的现金流量净额	**-9,530.79**	**-14,783.29**	**-7,963.05**
四、汇率变动对现金的影响	**110.56**	**5.89**	**-51.38**
五、现金及现金等价物净增加额	**424.00**	**448.59**	**894.77**
加：期初现金及现金等价物	2,553.23	2,104.65	1,209.88
六、期末现金及现金等价物	**2,977.23**	**2,553.23**	**2,104.65**

（五）范特西财务报告

瑞华所对范特西编制的 2013 年、2014 年、2015 年 1-9 月财务报表及附注进行了审计，并出具了瑞华专审字[2016] 01660016 号审计报告，瑞华所认为：

范特西财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了范特西 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日合并及公司的财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度合并及公司的经营成果和现金流量。

1、资产负债表

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	1,955.99	6,364.06	4,281.56
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,006.21	3,456.63	-
应收帐款	1,104.32	1,190.34	1,348.70
预付款项	42.48	6.07	34.11
其他应收款	60.67	78.74	1,104.79
其他流动资产	61.27	68.90	2,700.00
流动资产合计	**4,230.93**	**11,164.75**	**9,469.16**
非流动资产：			
可供出售的金融资产	120.00	-	-
固定资产	653.94	371.78	435.75
无形资产	1,161.72	1,130.42	-
长期待摊费用	-	36.14	-
递延所得税资产	111.68	45.18	47.54
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	**2,047.34**	**1,583.52**	**483.29**
资产总计	**6,278.27**	**12,748.27**	**9,952.45**
流动负债：	**-**	**-**	**-**
短期借款	-	869.00	827.72
应付帐款	24.31	12.61	-
预收货款	170.27	273.18	110.95
应付职工薪酬	0.00	428.88	398.12
应交税费	306.12	250.40	1,076.04
应付股利	-	-	-
其他应付款	21.91	94.58	2.13
其他流动负债	0.00	48.90	24.82
流动负债合计	**522.61**	**1,977.55**	**2,439.77**
非流动负债：	**-**	**-**	**-**
递延收益	503.65	593.15	347.73
非流动负债合计	**503.65**	**593.15**	**347.73**
负债合计	**1,026.26**	**2,570.70**	**2,787.50**
股东权益（所有者权益）：			

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
股本（或实收资本）	1,000.00	1,000.00	1,000.00
资本公积	5,476.91	5,476.91	1,771.92
减：库存股	-	-	-
盈余公积	535.79	535.79	535.79
一般风险准备	-	-	-
未分配利润	-1,760.69	3,164.87	3,857.24
外币报表折算差额	-	-	-
归属于母公司所有者权益合计	5,252.01	10,177.57	7,164.95
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	**5,252.01**	**10,177.57**	**7,164.95**
负债和股东权益合计	**6,278.27**	**12,748.27**	**9,952.45**

2、利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	**4,197.92**	**8,650.93**	**9,478.19**
减：营业成本	245.79	362.65	236.74
营业税金及附加	22.32	106.04	209.82
销售费用	9.55	16.67	36.53
管理费用	3,023.89	8,776.44	3,241.29
财务费用	30.75	57.49	29.20
资产减值损失	51.03	-24.52	-766.20
加：公允价值变动收益（损失以“一”填列）	-139.29	186.63	-
投资收益（损失以“一”填列）	87.26	137.03	64.27
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润（亏损以“一”填列）	**762.57**	**-320.18**	**6,555.08**
加：营业外收入	103.38	159.80	313.41
减：营业外支出	7.47	1.50	5.00
三、利润总额（亏损以“一”填列）	**858.47**	**-161.89**	**6,863.50**
减：所得税费用	184.03	530.49	329.73
四、净利润（净亏损以“一”填列）	**674.44**	**-692.37**	**6,533.76**
归属于母公司股东的净利润	674.44	-0.07	0.51
少数股东损益	-	-	1,476.69

3、现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	4,418.38	9,593.00	10,008.87
收到的税费返还	108.94	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	4,779.26	3,094.82	1,828.02
经营活动现金流入小计	9,306.58	12,687.82	11,836.89
购买商品、接受劳务支付的现金	342.79	428.94	218.08
支付给职工以及为职工支付的现金	1,997.65	2,471.86	1,595.88
支付的各项税费	548.68	1,919.51	767.39
支付其他与经营活动有关的现金	5,127.17	2,382.65	1,656.20
经营活动现金流出小计	8,016.28	7,202.95	4,237.56
经营活动产生的现金流量净额	**1,290.31**	**5,484.87**	**7,599.33**
二、投资活动产生的现金流量：	-	-	-
收回投资收到的现金	6,372.95	11,350.00	2,000.00
取得投资收益收到的现金	87.26	137.03	64.27
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	49.64	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	6,509.85	11,487.03	2,064.27
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,531.56	1,969.83	2,996.41
投资支付的现金	4,181.68	12,920.00	1,545.00
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	5,713.42	14,889.83	4,541.41
投资活动产生的现金流量净额	**796.43**	**-3,402.81**	**-2,477.14**
三、筹资活动产生的现金流量：	-	-	-
吸收投资收到的现金	-	-	1,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	-	1,101.98	999.88
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
筹资活动现金流入小计	-	1,101.98	1,999.88
偿还债务支付的现金	869.00	1,060.70	172.16
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	5,626.16	41.25	4,398.60
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	6,495.16	1,101.94	4,570.76
筹资活动产生的现金流量净额	-6,495.16	**0.04**	**-2,570.88**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.34	**0.41**	**-0.39**
五、现金及现金等价物净增加额	-4,408.08	**2,082.51**	**2,550.92**
加：期初现金及现金等价物余额	4,930.06	**4,281.56**	**1,730.64**
六、期末现金及现金等价物余额	521.99	**6,364.06**	**4,281.56**

二、上市公司一年一期的备考财务报表

瑞华所对本公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日的备考合并资产负债表，2015 年 1-9 月、2014 年度的备考合并利润表以及备考财务报表附注进行了审计，并出具了瑞华阅字[2016] 01660002 号《备考合并财务报表审计报告》，认为本公司备考合并财务报表已经按照相应的编制基础进行编制，在所有重大方面公允反映了上市公司 2015 年 9 月 30 日、2014 年 12 月 31 日的备考财务状况以及 2015 年 1-9 月、2014 年度的备考经营成果。

（一）备考审计报告的编制基础

备考合并财务报表编制基础为本公司和猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息及 Spigot, Inc.2014 年度及 2015 年 1-9 月财务报表。猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息及 Spigot, Inc.2014 年度及 2015 年 1-9 月财务报表业经瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计、智度投资 2014 年度及 2015 年 1-9 月的财务报表业经中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息及 Spigot, Inc.编制 2014 年度及 2015 年 1-9 月财务报表时，对会计政策和会计估计中与本公司会计政策和会计估计有重大差异的部分，已经按照本公司的会计政策和会计估计进行了调整。

备考合并财务报表是在假定本次交易于 2014 年 1 月 1 日已经完成，收购合并后的架构于 2014 年 1 月 1 日已经形成并独立存在的基础上编制的。在编制备考合并财务报表时，未考虑向控股股东智度德普、控股股东的普通合伙人西藏智度发行股份募集配套资金事项。

（二）上市公司最近一年一期备考财务数据

1、备考合并资产负债表

单位：元

项目	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产:		
货币资金	321,582,446.39	238,614,669.78
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	10,064,512.16	34,566,324.15
应收票据	1,269,075.50	22,421,883.68
应收账款	515,102,857.95	246,348,183.53
预付款项	24,538,987.04	7,155,851.93
应收利息	144,103.81	181,695.32
其他应收款	115,682,394.67	19,640,381.00
存货	80,527,665.48	103,740,894.47
其他流动资产	13,976,353.26	2,502,751.03
流动资产合计	**1,082,888,396.26**	**675,172,634.89**
非流动资产：		
可供出售金融资产	1,200,000.00	
长期应收款		
长期股权投资		
投资性房地产	54,104,758.53	63,001,423.34
固定资产	161,390,653.51	158,625,806.91
在建工程		
工程物资	55,400.00	55,400.00
固定资产清理		
生产性生物资产		
油气资产		
无形资产	141,111,245.83	148,949,908.32
开发支出		
商誉	2,843,634,811.58	2,843,634,811.58
长期待摊费用	33,931,295.07	8,878,416.29
递延所得税资产	22,726,149.21	20,722,245.58
其他非流动资产	1,500,000.00	115,100.00

非流动资产合计	**3,259,654,313.73**	**3,243,983,112.02**
资产总计	**4,342,542,709.99**	**3,919,155,746.91**
流动负债：		
短期借款	122,770,000.00	191,431,937.50
应付票据	4,858,479.87	4,837,193.01
应付账款	372,280,417.72	183,504,505.00
预收款项	51,878,814.97	21,482,718.20
应付职工薪酬	6,850,769.73	14,033,889.20
应交税费	161,919,873.04	93,143,812.87
应付利息	292,101.97	386,030.98
应付股利	587,799.88	22,004,299.88
其他应付款	1,899,213,581.45	1,782,274,838.40
一年内到期的非流动负债		
其他流动负债	467,511.00	908,789.14
流动负债合计	**2,621,119,349.63**	**2,314,008,014.18**
非流动负债：		
长期借款	14,340,910.00	15,090,910.00
应付债券		
其中：优先股		
永续债		
长期应付款	9,541,950.00	9,178,500.00
长期应付职工薪酬		
专项应付款		
预计负债		
递延收益	13,984,646.30	13,504,429.22
递延所得税负债	21,107,613.80	21,454,113.50
其他非流动负债		
非流动负债合计	**58,975,120.10**	**59,227,952.72**
负债合计	**2,680,094,469.73**	**2,373,235,966.90**
股东权益：		
归属于母公司所有者权益	1,660,492,046.39	1,537,889,735.10
其他权益工具		
资本公积		
其他综合收益		
专项储备		
盈余公积		
一般风险准备		
未分配利润		
归属于母公司股东权益合计	1,660,492,046.39	1,537,889,735.10
少数股东权益	1,956,193.87	8,030,044.91
股东权益合计	**1,662,448,240.26**	**1,545,919,780.01**

2、备考合并利润表

单位：元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度
一、营业收入	**1,514,797,842.38**	**937,964,602.06**
减:营业成本	1,094,033,780.16	480,614,542.28
营业税金及附加	5,635,712.19	6,548,378.80
销售费用	49,990,620.69	83,773,054.92
管理费用	179,360,244.90	246,050,227.28
财务费用	5,524,751.79	22,885,567.58
资产减值损失	11,395,477.26	36,382,794.96
加:公允价值变动收益（损失以“一”填列）	-1,392,922.86	1,866,324.15
投资收益（损失以“一”填列）	893,531.58	1,597,728.83
其中:对联营企业和合营企业的投资收益	-	-
二、营业利润（亏损以“一”填列）	**168,357,864.11**	**65,174,089.22**
加:营业外收入	4,223,900.83	9,741,674.72
减:营业外支出	2,993,637.97	1,512,215.74
其中:非流动资产处置损失	1,101,694.86	1,195,758.48
三、利润总额（亏损以“一”填列）	**169,588,126.97**	**73,403,548.20**
减:所得税费用	64,083,084.15	63,788,331.10
四、净利润（净亏损以“一”填列）	**105,505,042.82**	**9,615,217.10**
归属于母公司股东的净利润	111,729,874.89	22,560,168.91
少数股东损益	-6,224,832.07	-12,944,951.81

第十五节　同业竞争与关联交易

一、上市公司报告期同业竞争与关联交易分析

（一）上市公司报告期内同业竞争分析

2014 年 12 月 29 日，正弘置业与智度德普签订股权转让协议，正弘置业将其持有的上市公司股权 63,000,000 股转让给智度德普，占公司总股本的比例为 20.03%，转让总价款为 6.3 亿元。

上市公司于 2015 年 1 月 5 日公告：上述所转让的股权已于 2014 年 12 月 31 日在中国证券登记结算有限公司深圳分公司完成了交割和登记变更。

股权转让完成后，智度德普持有上市公司 63,000,000 股股份，占公司总股本的 20.03%，为公司的控股股东，吴红心为上市公司的实际控制人。

上市公司实际控制权于 2014 年 12 月 31 日发生改变。

2013 年、2014 年，公司从事的电力仪器仪表、安检产品、软件信息产品等的开发、生产、加工、销售体系业务与控股股东正弘置业从事的房地产开发业务无业务关系，也不存在同业竞争。

自实际控制权发生变更至本报告书签署之日，智度德普为私募投资基金，上市公司的主营业务未发生改变，智度德普与上市公司之间不存在同业竞争。经核查，吴红心控制的其他企业也未经营上市公司所从事的主营业务，因此，报告期内，上市公司及其控股股东、实际控制人均不存在同业竞争。

（二）上市公司报告期内关联交易分析

1、关联方交易

（1）出售商品、提供劳务情况

关联方	交易内容	定价方式	2013 年	
			金额 (元)	同类金额占比
UNISTAR　HI-TECH SYSTEMS LIMITED	销售商品	协议价	8,860,317.03	9.52%
河南正弘物业管理有限公司	销售商品	协议价	103,470.00	0.11%

2、关联方往来余额

（1）应付关联方款项

单位：万元

科目名称	关联方	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
应付账款	正弘置业		11,900	10,000
应付账款	河南正弘物业管理有限公司			13.82
总和			11,900	10,013.82

3. 关键管理人员报酬

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
关键管理人员报酬		169.69	114.43

4. 关联担保

担保方	被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
思达高科	深圳市思达仪表有限公司	20,000,000.00	2013 年 04 月 10 日	2014 年 04 月 10 日	是
思达高科	深圳市思达仪表有限公司	30,000,000.00	2013 年 04 月 02 日	2014 年 04 月 02 日	是
思达高科	深圳市思达仪表有限公司	30,000,000.00	2013 年 04 月 08 日	2014 年 04 月 08 日	是
正弘置业	深圳市思达仪表有限公司	20,000,000.00	2013 年 04 月 10 日	2014 年 04 月 10 日	是
正弘置业	深圳市思达仪表有限公司	30,000,000.00	2013 年 04 月 02 日	2014 年 04 月 02 日	是
正弘置业	深圳市思达仪表有限公司	30,000,000.00	2013 年 04 月 08 日	2014 年 04 月 08 日	是
金基不动产（郑州）有限公司	思达高科	40,000,000.00	2013 年 07 月 17 日	2014 年 07 月 17 日	是
正弘置业	思达高科	40,000,000.00	2013 年 07 月 17 日	2014 年 07 月 17 日	是
正弘置业	思达高科	19,200,000.00	2013 年 03 月 27 日	2014 年 03 月 26 日	是
正弘置业	思达高科	24,000,000.00	2013 年 03 月 28 日	2014 年 03 月 27 日	是
正弘置业	思达高科	10,800,000.00	2013 年 06 月 26 日	2014 年 06 月 25 日	是
正弘置业	上海英迈吉东影图像设备有限公司	20,000,000.00	2013 年 12 月 06 日	2014 年 12 月 06 日	是

二、交易标的报告期同业竞争与关联交易分析

（一）猎鹰网络报告期内同业竞争分析

报告期内，猎鹰网络从事移动互联网行业的关联方情况如下表所示：

1、上海纵讯网络科技有限公司

（1）基本情况

公司名称	上海纵讯网络科技有限公司
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册资本（股本）	100 万元人民币
法定代表人	王玉惠
成立日期	2014 年 12 月 31 日
经营期限至	长期
住所	上海市崇明县新村乡耀洲路 741 号 3 幢 139 室（上海新村经济小区）
经营范围	（网络、计算机）科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，网络工程，网页设计，计算机及软硬件的开发、销售。 [依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

（2）股权结构

报告期内，纵讯网络为猎鹰网络的控股股东之一今耀投资控制的企业，为猎鹰网络的关联方。

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	上海今耀投资控股有限公司	90.00	90.00%
2	王玉惠	10.00	10.00%
合计		100.00	100.00%

（3）主要业务及与猎鹰网络的同业竞争

纵讯网络旗下拥有手机游戏门户网站 66 游（www.66u.com），猎鹰网络代理的游戏会在 66 游上线，且 66 游网站的流量可免费导入猎鹰网络平台内。双方存在关联交易情形，为了避免本次交易后，纵讯网络与猎鹰网络之间的同业竞争关系，截至本报告书签署之日，纵讯网络已经完成注销程序。

2、苏州御动文化传媒有限公司

（1）基本情况

公司名称	苏州御动文化传媒有限公司
公司类型	有限责任公司
注册资本（股本）	125 万元人民币

法定代表人	苗荣妹
成立日期	2013 年 05 月 02 日
经营期限至	2023 年 05 月 01 日
住所	苏州市高铁新城南天成路 58 号
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：文化艺术交流活动策划；图文设计制作（非广告业务）；动漫设计。计算机网络系统工程服务，软件开发；会务服务；网络科技、计算机科技技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务。销售：玩具、计算机软硬件、通信设备（不含卫星电视地面接收及无线电发射设备）。

（2）股权结构

苏州御动的实际控制人为肖燕母亲苗荣妹，为猎鹰网络的关联方。

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	苗荣妹	66.67	53.34%
2	林怡	33.33	26.66%
3	苏州稳悦企业投资中心（有限合伙）	25.00	20.00%
合计		125.00	100.00%

（3）主要业务及与猎鹰网络的同业竞争关系

报告期内，苏州御动是猎鹰网络前五大客户，且从事与猎鹰网络业务相同的互联网广告分发业务，与猎鹰网络之间存在潜在的同业竞争关系。

2015 年 8 月 25 日，苗荣妹已经与自然人刘荣就其持有的苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权签署了《股权转让协议》，截至本报告书签署之日，上述股权转让已完成工商变更程序。

3、上海重彩网络科技有限公司

（1）基本情况

公司名称	上海重彩网络科技有限公司
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册资本（股本）	5000.0 万人民币
法定代表人	胡劼
成立日期	2013 年 7 月 12 日
经营期限至	2023 年 7 月 11 日

住所	上海市金山区朱泾镇临源街 750 号 1 幢 190C
经营范围	从事计算机信息科技（除互联网信息服务）、网络科技、电子科技、机械设备（除特种设备）科技领域内技术服务、技术开发、技术咨询，网页设计制作，办公设备、电子数码产品销售，商务信息咨询（除经纪），市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），设计制作各类广告。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

（2）股权结构

上海重彩是今耀投资控制的企业，为猎鹰网络的关联方，截至本报告书签署之日，上海重彩股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	今耀投资	480.90	48.09%
2	胡劼	207.48	20.75%
3	何康康	80.00	8.00%
4	施挺	80.00	8.00%
5	卢俊	75.12	7.51%
7	上海天烁投资管理有限公司	62.32	6.23%
6	杨永刚	14.19	1.42%
合计		1,000.00	100.00%

（3）主要业务

上海重彩主要从事互联网彩票方面业务。目前受政策限制，业务基本处于停滞状态。

根据猎鹰网络之实际控制人肖燕出具的承诺，未来将避免和上海重彩的同业竞争，择时将上海重彩纳入猎鹰网络或者将其转出。

（二）猎鹰网络报告期内关联交易分析

1、关联方交易

（1）提供服务情况

单位：元

关联方	关联交易内容	2015 年 1-9 月
苏州天域联众文化传媒有限公司	广告推广收入	9,389,726.42

注：苏州天域联众文化传媒有限公司的唯一股东为苏州御动文化传媒有限公司，自然人苗荣妹持有苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权，为苏州御动文化传媒有限公司控股股东。2015 年 8 月 25 日，苗荣妹已经与自然人刘荣就其持有的苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权签署了《股权转让协议》，截至本报告书签署之日，上述股权转让已完成工商变更程序。

2、关联方往来余额

（1）应收项目

猎鹰网络报告期内关联交易及占比情况

单位：万元

单位名称	关联交易金额			关联交易占比（%）		
	2015年1-9月	2014年度	2013年度	2015年1-9月	2014年度	2013年度
苏州天域联众文化传媒有限公司	938.97			5.85		

报告期内，猎鹰网络与关联方交易占同类业务比例相对较低。2015 年 8 月 25 日，苗荣妹已经与自然人刘荣就其持有的苏州御动文化传媒有限公司 53.34%股权签署了《股权转让协议》，截至本报告书签署之日，上述股权转让已完成工商变更程序。

上述款项已于报告期末收回，因此截至 2015 年 9 月 30 日，猎鹰网络对关联方的应收款项余额为零。

（2）应付项目

单位：元

项目名称	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
其他应付款：			
罗骏			1,962,124.20
黄希威			57,020.00
今耀投资	457,738.66	13,580,185.18	
合　计	457,738.66	13,580,185.18	2,019,144.20

（三）掌汇天下报告期内同业竞争分析

报告期内，掌汇天下无实际控制人，其第一大股东创新工场系基金（包括贝眉鸿科技、创新工场、创新方舟）投资了一系列移动互联网企业，存在与掌汇天下潜在的同业竞争的情况。2015 年 6 月 30 日以后，掌汇天下的控股股东变为猎鹰网络，实际控制人变为肖燕，其与猎鹰网络及肖燕控制的相关企业存在潜在的同业竞争关系，相关情况参见“本节之二、交易标的报告期同业竞争与关联交易情况之（一）猎鹰网络报告期内同业竞争分析”。

（四）掌汇天下报告期内关联交易分析

报告期内，掌汇天下未和《上市规则》中定义的关联方发生过关联交易。

（五）亦复信息报告期内同业竞争分析

报告期内，亦复信息与其控股股东、实际控制人计宏铭及其控制的相关企业不存在潜在的同业竞争关系。

（六）亦复信息报告期内关联交易分析

1、应收项目

项目名称	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
其他应收款：				
王耘	186,857.00	9,342.85	186,857.00	
计宏铭	60,000.00	1,430.00		
晏宗祺	10,000.00			
合　计	257,457.00	10,772.85	186,857.00	

上述关联方其他应收款系差旅费用和业务招待费的预借款，计宏铭借款已于 2015 年 8 月 7 日予以归还，晏宗祺借款已于 2015 年 8 月 11 日予以归还，王耘的借款已于 2015 年 8 月和 11 月结转管理费用-业务招待费。由于上述借款金额较小、借款期限较短，因此利率为零。

根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定，上市公司重大资产重组时，拟购买资产存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的，前述有关各方应当在中国证监会受理重大资产重组申报材料前，解决对拟购买资产的非经营性资金占用问题。

由上文分析，亦复信息关联方的其他应收款用于差旅费用和业务招待费，属于经营性资金占用，不存在损害标的公司亦复信息、上市公司及其股东合法权益的情况，且已在期后进行了还款和结清。

标的资产亦复信息为了防止控股股东、实际控制人及其关联方资金占用，已建立了《关于防止控股股东或实际控制人及其关联方占用公司资金的管理制度》。

截至目前，相关制度执行情况良好，未出现新增的关联方资金拆借情况。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：亦复信息报告期资金拆借利率具有公允性，报告期内的关联方资金拆借符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定，公司已建立《关于防止控股股东或实际控制人及其关联方占用公司资金的管理制度》，目前相关执行情况良好。

2、应付项目

项目名称	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
其他应付款：		
计宏铭	3,000,000.00	1,550,000.00
王耘		300,000.00
晏宗祺		8,600.00
合　计	3,000,000.00	1,858,600.00

（七）Spigot 报告期内同业竞争分析

报告期内，Spigot 公司与其控股股东、实际控制人及其关联企业不存在潜在的同业竞争关系。

（八）Spigot 报告期内关联交易分析

1、采购商品、接受劳务情况

报告期内，Spigot 公司不存在向关联方采购商品或接受劳务的情况。

2、关联方资金拆借

单位：元

关联方	交易内容	定价方式	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
			期末余额	期末余额	期末余额
Celeste Sales	股东借款	协议定价	5,884,202.50	5,660,075.00	5,639,632.50
Michael Levit	股东借款	协议定价	2,703,552.50	2,600,575.00	5,639,632.50
合计			**8,587,755.00**	**8,260,650.00**	**11,279,265.00**

根据借款协议规定，Celeste Sales 及 Michael Levit 向 Spigot 提供的股东借款年利率为 20%，其中 Celeste Sales 股东借款 2015 年 1-9 月、2014 年、2013 年产生的利息分别为 854,419.99 元、1,132,014.88 元、1,127,926.38 元；Michael Levit 股东借款 2015 年 1-9 月、2014 年、2013 年产生的利息分别为 392,571.43 元、

1,132,014.57 元、1,127,926.32 元。其中 2014 年、2013 年利息已经支付，2015 年 1-9 月 Spigot 向股东 Celeste Sales 支付利息 663,505.66 元，未向股东 Michael Levit 支付借款利息。以上借款不属于关联方股东对 Spigot 的占款。

Celeste Sales 及 Michael Levit 的股东借款利率为 Spigot 及借款人协商决定。Spigot 在 2011-2012 初创期时，结合公司实际经营情况，管理层认为急需补充现金流，但当时公司作为 TMT 行业初创公司，考虑到 Spigot 2011 年仅有 58.25 万美元净利润的实际经营状况及现金流水平，Spigot 难以在短时间内向银行筹措低息贷款。Spigot 管理层为保证 Spigot 的正常运营，与相关股东协商筹措了股东借款。由于 Spigot 作为初创公司，融资风险较高，债权人一般对初创公司的债券融资会索取高额回报，参考当时美国金融市场对类似公司的融资年利率为 15-25%，Spigot 与相关股东协商决定了 20%的年利率。以上借款可分别在 2012-2013 按照借款人要求随时偿还，并未约定最终还款截止日期。综合判断以上借款利率公允、合理。

截至 2015 年 9 月 30 日，Celeste Sales 及 Michael Levit 的股东借款及利息的余额为 918.89 万元人民币。

本次交易作价基于 Spigot 6 月 30 日评估基准日的评估价值 25,734.27 万美元，考虑 Spigot, Inc.于 2015 年 7 月 6 日召开股东会议，通过并向公司股东分配 520 万美元股利，公司实际价值相应下降 520 万美元，且考虑到基准日的存量股东借款 135 万美元及存量利息，以及过渡期内存量股东借款的利息对 Spigot 价值的影响，考虑到实际交割时间的不确定性造成的过渡期应付利息的不确定性，交易双方协商确定，本次购买 Spigot 100%股权并代其偿还股东借款及相关利息（包括过渡期内的利息）的整体作价为 25,169.671 万美元，低于 Spigot 公司的评估值。以上股东借款及利息占总对价的比例小于 1%，由上市公司代 Spigot 偿还股东借款的约定主要考虑了直接由 Spigot 偿还的时间不确定性及过渡期相关利息的不确定性，为保证上市公司股东利益，故有此安排。

《Spigot, Inc.股权购买协议》第 2.02 节规定（iii）买方需代表 Spigot, Inc.向 Michael Levit 支付 425,000 美元及利息用于偿还股东借款，向 Celeste Sales 支付 925,000 美元及利息用于偿还股东借款，以上还款已包含于本次交易支付款项中，即交易对方将收到交易对价与相关股东借款及利息（包含过渡期的利息）的差额，

上市公司将在完成交割前代 Spigot 向借款方支付相关借款本金及利息。过渡期产生的利息对 Spigot 公司及上市公司无影响，将从支付给 Spigot 交易对方的对价中减除。因以上股东借款及相关利息的清偿将由上市公司代 Spigot 向债权人支付，清偿时间将完全由上市公司掌控，上市公司将在保证上市公司股东权益的情况下，依照实际情况及协议约定，支付相关股东借款及利息，预计将在交割前完成相关股东借款及利息的清偿。不存在未按期清偿的可能，过渡期内的股东借款相关利息对本次交易及评估作价无影响。

标的资产 Spigot 在报告期内不存在控股股东、实际控制人及其关联方资金占用的情况，在本次交易完成后，将建立相关防止控股股东或实际控制人及其关联方占用公司资金的管理制度。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：Spigot 报告期资金拆借利率具有公允性，报告期内的关联方资金拆借符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定，Spigot 预计在交割前完成相关股东借款的清偿，不存在未按期清偿的可能，过渡期内的股东借款相关利息对本次交易及评估作价无影响。

（九）范特西报告期内同业竞争分析

截至本报告书签署日，范特西的实际控制人汤克云持有隽川科技 100%股权以及零零伍 34.11%股权。该两家公司主要为投资控股型公司并未从事经营性业务，其账面主要资产为持有的范特西股权。因此，该两家公司并未与范特西形成同业竞争。

（十）范特西报告期内关联交易分析

GAMEGAMMA TECHNOLOGY HOLDINGS INC.是范特西小股东禅游科技的关联方，报告期内，GameGamma 主要作为范特西的海外游戏代理商。

单位：元

关联方	关联交易内容	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
GAMEGAMMA TECHNOLOGY HOLDINGS INC.	游戏运营	576,325.46	1,473,161.49	432,891.17

1、应收（其他应收）项目

单位：元

项目名称	2015 年 6 月 30 日		2014 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款：				
GAMEGAMMATECHNOLOGY HOLDINGS INC.	159,193.20		322,700.27	
合　计	159,193.20		322,700.27	
其他应收款：				
汤政	500,000.00	17,500.00	500,000.00	
深圳市零零伍科技有限公司	4,457.51	891.50	4,457.51	222.88
深圳市禅游科技有限公司	54,305.00	2,715.25		
深圳市锋行天下科技有限公司	828,500.00			
合　计	1,387,262.51	21,106.75	504,457.51	222.88

项目名称	2013 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备
应收账款：		
GAMEGAMMA TECHNOLOGY HOLDINGS INC.	572,416.31	
合　计	572,416.31	
其他应收款：		
汤克云	10,000,000.00	500,000.00
合　计	10,000,000.00	500,000.00

上述其他应收款主要是关联方和范特西之间的资金拆借。截至本报告书签署之日，锋行天下、零零伍、禅游科技已归还范特西相关往来款，汤政也已归还范特西员工备用金 50 万元。

2013 年，汤克云从范特西处借款 1,000 万元设立上海范特西，之后将上海范特西的股权转给深圳范特西，截至本报告书签署之日，汤克云已向范特西归还上述借款。

范特西应收款项坏账计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内		
其中：3 个月以内	0	0
4-12 个月	5	5
1 至 2 年	20	20
2 至 3 年	50	50
3 年以上	100	100

范特西报告期内关联交易及占比情况

金额单位：万元

单位名称	关联交易金额	关联交易占比（%）

	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
GAMEGAMMA TECHNOLOGY HOLDINGS INC.	57.63	147.32	54.37	1.92	1.70	0.58

因此，范特西报告期内关联交易占比相对较低。

2、其他应付项目

单位：元

项目名称	2015 年 6 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
其他应付款：			
汤政	13,899.50		
合　计	13,899.50		

三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争和关联交易情况

（一）本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争情况

本次重组，上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买一批优质的移动互联网资产，上市公司的主营业务也将变更为移动互联网流量经营业务，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。

1、交易标的主要股东做出的避免同业竞争承诺

猎鹰网络主要股东今耀投资、易晋网络、隽川科技以及亦复信息全体股东、掌汇天下全体股东就避免同业竞争事项作出如下承诺：

A、本公司/本人及本公司/本人控制的公司/企业现时与智度投资、各自标的资产之间不存在同业竞争的情况。

B、本公司/本人及本公司/本人控制的公司/企业在与智度投资签署的《发行股份购买资产协议》生效后 5 年内，不会从事或开展任何与智度投资、猎鹰网络/上海亦复/掌汇天下构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、猎鹰网络/上海亦复/掌汇天下构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。

C、本公司/本人及本公司/本人控制的公司/企业如违反本承诺的，本公司/

本人及本公司/本人控制的公司/企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资、猎鹰网络/上海亦复/掌汇天下损失的（包括直接损失和间接损失），本公司/本人及本公司/本人控制的公司/企业将无条件的承担全部赔偿责任，并将按实际发生交易获利金额的 10 倍或按智度投资核算的猎鹰网络/上海亦复/掌汇天下的实际损失金额的 10 倍向猎鹰网络/上海亦复/掌汇天下支付赔偿。

D、本公司/本人直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。

2、交易标的原实际控制人做出的避免同业竞争承诺

猎鹰网络（含子公司掌汇天下）原实际控制人肖燕、猎鹰网络子公司范特西原实际控制人汤克云就避免同业竞争事项作出如下承诺：

A、自本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不生产、开发任何与标的资产及其下属子公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与标的资产及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与标的资产及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

B、自本承诺函签署之日起，如本人及本人控制的公司进一步拓展产品和业务范围，本人及本人控制的公司将不与标的资产及其下属子公司拓展后的产品或业务相竞争；若与标的资产及其下属子公司拓展后的产品或业务产生竞争，则本人及本人控制的公司将以停止生产经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到标的资产经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。

C、在本人及本人控制的公司与标的资产存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。

如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，本人将违反承诺所获得的全部收益将归公司所有，如本人未将违反本承诺收益上交标的资产，则标的资产有权扣留应付本人现金分红中与本人应上交标的资产的违反本承诺的收益金额相等的部分，且本人将承担相应的法律责任。

肖燕通过控股的今耀投资间接控制上海重彩。上海重彩从事互联网彩票业务，由于国家政策限制，自 2015 年初业务便处于停滞状态。截至目前，上海重彩未与上市公司、猎鹰网络及其控制的其它下属企业之间存在同业竞争关系。

鉴于此，肖燕出具承诺：在国家解除互联网彩票行业限制政策后 12 个月内，将促使今耀投资出售所持上海重彩股权，以避免出现与上市公司之间的同业竞争情形。上市公司享有上述股权的优先受让权，如上海重彩不符合上市公司关于收购资产的具体要求，包括不限于盈利能力、合规性等方面，则将上述股权出售给无关联的第三方。

亦复信息原实际控制人计宏铭就避免同业竞争事项作出如下承诺：

A、本人及本人控制的公司/企业现时与智度投资、上海亦复之间不存在同业竞争的情况。

B、本人及本人控制的公司/企业未来不会从事或开展任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的业务；不直接或间接投资任何与智度投资、上海亦复构成同业竞争或可能构成同业竞争的公司/企业。

C、自发行股份购买资产协议生效后的 5 年内，本人及本人控制的公司/企业违反本承诺的，按实际发生交易获利金额 10 倍或按智度投资核算的上海亦复的实际损失金额的 10 倍向上海亦复支付赔偿。本人同意与上海亦复壹投资管理合伙企业（有限合伙）按照在标的资产中的相对持股比例有限承担上述赔偿义务，不足部分由北京智度德普股权投资中心（有限合伙）承担。

D、本人直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。

经核查，独立财务顾问、律师认为：上市公司相关股东已经根据《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》监管要求做出避免同业竞争承诺并披露。

（二）本次交易完成后，上市公司与交易对方的关联交易情况

为规范将来可能存在的关联交易，猎鹰网络、掌汇天下的实际控制人肖燕，亦复信息的实际控制人计宏铭出具《关于规范与智度投资关联交易的承诺》，承

诺“在本次交易完成后，本人及本人控制的企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本人及本人控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。”

猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息的自然人股东出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》，作出如下不可撤销的承诺与保证：

在本次交易完成后，本人（公司）及本人（公司）控制的企业将尽量减少与智度投资发生关联交易。若发生不可避免且必要的关联交易，本人（公司）及本人（公司）控制的企业与智度投资将根据公平、公允、等价有偿等原则，依法签署合法有效的协议文件，并将按照有关法律、法规和规范性文件以及智度投资章程之规定，履行关联交易审批决策程序、信息披露义务等相关事宜；确保从根本上杜绝通过关联交易损害智度投资及其他股东合法权益的情形发生。

四、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争和关联交易情况

（一）本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争情况

本次交易并未导致智度投资的控股股东和实际控制人变更，智度德普仍为控股股东，吴红心仍为实际控制人。智度德普除持有上市公司智度投资股权外，不存在持有其他公司股权的情形，因此与上市公司不存在同业竞争的关系。

吴红心先生直接间接控制的核心企业主要情况如下：

序号	公司名称	主营业务	控制方式
1	北京智度德普股权投资中心（有限合伙）	投资管理；资产管理；投资咨询；项目投资。（下期出资时间为 2015 年 12 月 31 日。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）	直接控制

序号	公司名称	主营业务	控制方式
2	北京智度德正投资有限公司	投资管理；资产管理；投资咨询；经济贸易咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）	直接控制
3	浙江中胜实业集团有限公司	一般经营项目：建筑材料、机械设备及其配件、家用电器、百货、农副产品（不含食品）、针纺织品、化工原料（不含化学危险品和易制毒品）、木材的销售，经营进出口业务。	直接控制
4	上海胜福威热投资中心（有限合伙）	实业投资，投资管理及咨询，商务咨询（以上咨询均除经纪）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	直接控制
5	北京惠旭财智投资中心（有限合伙）	投资；投资管理；投资咨询。	直接控制
6	拉萨智度德诚创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资、代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。【依法需经批准的项目，经相关部门批准后，方可经营此项目】	直接控制
7	杭州锋伟进出口有限公司	一般经营项目：批发、零售：建筑材料，普通机械及配件，家用电器，百货，农副产品（需许可证除外），针、纺织品，化工原料（除化学危险品及易制毒化学品），木材；经营进出口业务（具体范围详见省厅【2003】核准制 40 号）	间接控制
8	浙江中胜创业投资有限公司	一般经营项目：实业投资	间接控制
9	杭州中胜百惠实业有限公司	一般经营项目：实业投资，投资管理，投资咨询（除证券、期货）	间接控制
10	杭州中胜万辉投资有限公司	一般经营项目：服务：事业投资，投资管理，投资咨询（除证券、期货）	间接控制
11	盘锦亚盛房地产有限公司	房地产开发、销售；出租和管理自建商品房及配套设施。	间接控制
12	杭州中胜燃料有限公司	许可经营项目：煤炭批发经营（有效期至 2015 年 5 月 14 日）。 一般经营项目：批发：煤炭；批发、零售：燃料油（除化学危险品），化工原料及产品（除化学危险品及易制毒化学品），沥青；其他无需报经审批的一切合法项目。	间接控制
13	浙江中胜钱塘典当有限责任公司	许可经营项目：经营典当业务（范围详见《典当经营许可证》）	间接控制
14	西藏智度投资有限公司	投资管理；资产管理；投资咨询；经济贸易咨询。	间接控制
15	智度投资股份有限公司	投资管理；资产管理；投资咨询；项目投资。	间接控制
16	浙江浙大网新联合技术发展有限公司	一般经营项目：技术开发、技术服务：新能源新材料技术、节能技术、环保技术；服务：工业控制系统、通讯系统的设计，通讯工程管理、设计，投资咨询（除证券、期货），经济信息咨询（除商品中介），环保信息咨询，环保技术咨询，机电设备租赁；承接：新能源工程、节能工程、环保工程、照明工程（凭资质经营）。	间接控制

序号	公司名称	主营业务	控制方式
17	杭州路招网络科技有限公司	一般经营项目：技术开发、技术服务、技术咨询、技术成果转让；计算机信息技术、网络技术、通信设备、计算机软硬件；销售:通信设备、计算机硬件及配件、仪器仪表。	间接控制
18	杭州中胜智能科技有限公司	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机信息技术、智能终端设备、计算机系统集成、通信设备、电子产品；销售：计算机硬件、通信设备、电子产品	间接控制

除杭州路招网络科技有限公司、杭州中胜智能科技有限公司营业范围中包括计算机信息技术、计算机硬件等之外，其余公司营业范围均不涉及移动互联网业务领域。根据上市公司出具的《说明》，杭州路招网络科技有限公司未开展实际业务经营，目前处于停业状态；中胜智能科技有限公司并未从事与互联网相关的业务。因此，吴红心直接间接控制的核心企业并与上市公司经营相同、相似业务，与上市公司之间不存在同业竞争的情形。

为避免同业竞争，吴红心作出如下承诺：

A、本人及本人控制的公司/企业现时与智度投资之间不存在同业竞争的情况。

B 、本人在直接或间接持有智度投资 5%及以上股份时，如果本人控制的公司/企业与智度投资及其子公司构成同业竞争，则智度投资享有优先购买本人控制的公司/企业的权利。

C、本人及本人控制的公司/企业违反本承诺的，本人及本人控制的公司/企业所获相关收益将无条件地归智度投资享有；同时，若造成智度投资损失的（包括直接损失和间接损失），本人及本人控制的公司/企业将无条件的承担全部赔偿责任。

D、本人直接或间接持有智度投资股份期间，本承诺为有效且不可撤销之承诺。

经核查，独立财务顾问和律师认为，本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人直接间接控制的其他企业并未从事与上市公司相同、相似业务的经营，与上市公司之间不存在同业竞争的情形，因此不会对本次交易构成不利影响。

（二）本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间关联交易情况

本次交易并未导致公司实际控制人变更。本次交易完成后，公司与实际控制人及其关联企业之间的关联交易将继续严格按照公司的《关联交易管理制度》和有关法律法规及《公司章程》的要求履行关联交易的决策程序，遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价依据充分、合理，确保不损害公司和股东的利益，尤其是中小股东的利益。上市公司与实际控制人及其关联企业不会因为本次交易新增持续性的关联交易。

第十六节　本次交易对上市公司治理机制的影响

本次交易前，公司根据《公司法》、《上市公司治理准则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规以及中国证监会、深圳证券交易所关于公司治理的最新要求，不断完善公司法人治理结构，健全和执行公司内部控制体系，规范公司运作。公司股东大会、董事会、监事会及经理层之间权责明确，各司其职、各尽其责、相互制衡、相互协调。公司在股东与股东大会、控股股东与上市公司、董事与董事会、监事与监事会、绩效评价与激励约束机制、利益相关者、信息披露与透明度等主要治理方面均符合监管部门有关文件的要求，公司治理的实际状况与《公司法》和中国证监会相关规定的要求不存在差异。

一、本次交易完成后上市公司的治理结构

本次交易完成后，公司将继续根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律、法规及国家政策的规定，进一步规范运作，完善科学的决策机制和有效的监督机制，完善本公司治理结构，保证本公司法人治理结构的运作更加符合本次交易完成后本公司的实际情况，维护股东和广大投资者的利益。

（一）股东与股东大会

本次交易完成后，本公司股东将继续按照《公司章程》的规定按其所持股份享有平等地位，并承担相应义务；公司将严格按照《上市公司股东大会规则》和《公司股东大会议事规则》等的规定和要求，召集、召开股东大会，确保股东合法行使权益，平等对待所有股东。

（二）公司与控股股东

本公司控股股东为智度德普，实际控制人为吴红心。控股股东不存在超越股东大会直接或间接干预公司的决策和经营活动的行为。公司拥有独立完整的业务和自主经营能力，在业务、人员、资产、机构、财务上独立于控股股东，公司董事会、监事会和内部机构独立运作。

本次交易完成后，公司实际控制人未发生变化。本公司将继续确保与控股股东及实际控制人在资产、业务、机构、人员、财务方面的独立性，并积极督促控

股股东及实际控制人严格依法行使出资人权利，切实履行对本公司及其他股东的诚信义务，不直接或间接干预本公司的决策和生产经营活动，确保公司董事会、监事会和相关内部机构均独立运作。

（三）关于董事与董事会

目前公司董事会设董事 5 名，其中独立董事 2 名，董事会的人数及人员构成符合法律、法规和《公司章程》的要求。各位董事能够依据《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》等开展工作，出席董事会和股东大会，勤勉尽责地履行职务和义务，同时积极参加相关培训，熟悉相关法律法规。

本次交易完成后，公司董事会人数没有变化，公司将进一步完善董事和董事会制度，完善董事会的运作，进一步确保董事和独立董事的任职资格、人数、人员构成、产生程序、责任和权力等合法、规范；确保董事依据法律法规要求履行职责，积极了解本公司运作情况；确保董事会公正、科学、高效的决策，尤其充分发挥独立董事在规范公司运作、维护中小股东合法权益、提高本公司决策科学性方面的积极作用。

（四）关于监事与监事会

公司监事会设监事 3 名，其中职工代表监事 1 名，监事会的人数及人员构成符合法律、法规的要求。各位监事能够按照《监事会议事规则》的要求，认真履行自己的职责，对公司的重大交易、关联交易、财务状况以及董事、高级管理人员履行职责的合法合规性进行监督。

本次交易完成后，本公司监事会将继续严格按照《公司章程》的要求选举监事，从切实维护本公司利益和广大中小股东权益出发，进一步加强监事会和监事监督机制，保证监事履行监督职能。本公司将为监事正常履行职责提供必要的协助，保障监事会对公司财务以及本公司董事、经理和其他高级管理人员履行职责合法合规性和本公司财务情况进行监督的权利，维护本公司及股东的合法权益。

（五）关于绩效评价和激励约束机制

公司董事会下设的提名委员会、薪酬与考核委员会负责对公司的董事、监事、高级管理人员进行绩效考核。高级管理人员的聘任公开、透明，符合法律、法规的规定。

本次交易完成后，公司将进一步完善对董事、监事、高级管理人员的绩效考核和激励约束机制，保证经理人员团队的稳定。

（六）关于信息披露与透明度

本次交易前，公司严格按照有关法律法规以及《公司章程》、《公司信息披露管理制度》等的要求，真实、准确、及时、公平、完整地披露有关信息，并指定公司董事会秘书负责信息披露工作，协调公司与投资者的关系，接待股东来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司已披露的资料。

本次交易完成后，公司将继续按照证监会及深圳证券交易所颁布的有关信息披露的相关法规，真实、准确、完整的进行信息披露工作，保证主动、及时的披露所有可能对股东和其他利益相关者的决策产生实质性影响的信息，并保证所有股东有平等的机会获得信息。同时注重加强本公司董事、监事、高级管理人员的主动信息披露意识。

（七）关于相关利益者

公司能够充分尊重和维护相关利益者的合法权益，实现股东、员工、社会等各方利益的协调平衡，共同推动公司持续、健康的发展。

本次交易完成后，公司将进一步与利益相关者积极合作，坚持可持续发展战略，重视本公司的社会责任。

二、本次交易完成后上市公司的独立性

公司建立了健全的法人治理结构，在业务、资产、人员、财务及机构上独立于控股股东及其关联方，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

（一）业务独立情况

本次交易完成前，上市公司主要经营电力二次设备、信息技术产品开发、生产和销售业务；本次交易完成后，上市公司将成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台以及商业变现渠道的三位一体移动互联网公司。

上市公司在业务上独立于控股股东和其他关联方，拥有从事主营业务的独立的生产、研发、销售部门，拥有独立从事生产、研发、销售的能力，业务的各经营环节不存在对控股股东及其控制的其他企业的依赖。

（二）资产完整情况

上市公司具有与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的办公设备、服务器、土地、厂房、机器设备以及商标、专利、网站域名、软件著作权的所有权和使用权，办公场所由租赁方式取得的，均具有完备的《租赁合同》。公司设立了独立的采购部和销售部，具有独立的采购和销售系统。

上市公司股东及其控制的企业不存在占用公司的资金、资产和其它资源的情况。公司不存在为股东和其他个人提供担保的情形。

（三）人员独立情况

上市公司董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》规定的程序推选和任免。公司的人事及工资管理与股东单位完全分离，公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司在员工管理、社会保障、工资报酬等方面独立于股东和其他关联方。

（四）财务独立情况

上市公司设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，建立了符合有关会计制度要求、独立的会计核算体系和财务管理制度。不存在股东干预公司投资和资金使用安排的情况。

（五）机构独立情况

上市公司健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理机构，各组织机构依法行使各自的职权；公司建立了独立的、适应自身发展需要的组织机构，制订了完善的岗位职责和管理制度，各部门按照规定的职责独立运作。

本次交易完成后，上市公司将继续保持人员、资产、财务、机构、业务的独立性，保持公司独立于控股股东及实际控制人及其关联公司。

第十七节　风险因素

投资者在评价本公司此次重大资产重组时，还应特别认真地考虑下述各项风险因素。

一、本次交易有关的风险

（一）公司持续经营的风险

移动互联网行业作为一个迅速崛起的新兴行业，具有行业变化快、技术水平要求高、人才资源稀缺等特点，与上市公司原有业务的行业特点、技术水平、经营模式和管理方法存在较大差异。本次交易完成后，公司将新增 4 家子公司，管理、协调和信息披露工作量及工作难度和持续经营的风险相应增加。若公司不能加强合规管理，则可能面临公司治理的风险。

为提高整合效率，充分发挥标的资产之间的协同作用，上市公司制定了相关的整合计划和措施，包括：

1、调整上市公司管理模式。本次交易完成后，上市公司将逐渐由具体业务经营向战略规划、风险管控、资源支持以及行政管理方向转变。未来上市公司将聘请具备互联网专业知识和管理经验的经营管理团队，统一制定标的公司移动互联网发展战略和规划、并整合内外部资源以及向标的公司提供大行政统一管理方面的支持。此外，上市公司将成立独立的事业部对接本次收购的标的公司。上市公司层面将分别成立移动平台事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部以及海外事业部，其中，移动平台事业部主要对接猎鹰网络、应用汇等境内移动互联网流量入口资产端，广告业务事业部主要对接亦复信息以及其他资产的广告变现端，游戏业务事业部主要对接范特西以及其他资产的游戏变现端、海外事业部主要对接 Spigot 境外业务，同时还将负责对接境内移动互联网流量入口资产端，从中发掘已在国内成熟运作并适合国际化的工具 App，协助 Spigot 建立海外工具 App 产品矩阵以及开发广告技术。未来，上市公司移动互联网经营业务在管理架构上将形成三个层次，即上市公司、事业部、标的公司。其中，上市公司主要定位于战略规划、风险管控、后台资源支持和大行政统一管理，事业部定位于标的公司业务统筹部门，主要负责落实公司制定的移动互联网发展规划、对各标的公

司业务进行协调、督导期业务实际执行情况。各标的公司作为具体业务的落实主体，将继续维持原管理团队不变。

2、管理团队稳定措施。由于上市公司对新业务在人才、技术、客户和媒体资源等方面缺少积累，本次交易完成后，标的公司将继续由原有管理层开展相关业务。考虑到主要管理层、核心技术人员对于标的公司的运营发展起着至关重要作用，为保证标的公司持续发展并保持竞争优势，上市公司与标的公司股东在《发行股份购买资产协议》中进行了相关约定：

①标的公司主要管理层人员在业绩承诺期最后一年，即 2018 年经审计年度报告出具前不得离职，且不得在与各自任职的标的公司、上市公司及其子公司经营或拟经营相同、相似业务的其他企业兼职。

②在协议生效后的 5 年内，标的公司原股东将不会直接或间接地在标的公司之外雇佣标的公司员工或唆使任何标的公司高级管理人员和核心技术人员离开标的公司。

此外，上市公司将通过建立开放、高效的管理机制，切实灵活的协调机制以及富有竞争力的薪酬保障机制，充分适应移动互联网行业特点，确保管理团队稳定。

3、将吸纳行业人才，积极学习和提升移动互联网行业相关知识和管理水平，为公司长远发展提供必要保障。

虽然上市公司拟采取一系列措施保障本次交易整合的实施，但仍有可能因整合措施落实不到位而导致上市公司整合效果未达预期，从而影响上市公司的持续经营能力，提示投资者关注上市公司本次交易完成后的治理、整合以及业务转型的风险。

（二）交易标的评估增值率较高的风险

本次交易拟购买的资产为猎鹰网络 100%的股权、掌汇天下 46.875%的股权、亦复信息 100%的股权以及 Spigot 公司 100%的股权，本次交易对标的资产的定价参考收益法评估的价值。

本次交易以 2015 年 6 月 30 日为评估基准日，各标的资产母公司账面净资产、

评估值、评估增值、评估增值率情况如下：

单位：万元

标的资产	账面净资产	评估值	评估增值	评估增值率
猎鹰网络 100%股权	5,995.88	99,480.98	93,485.1	1559.16%
掌汇天下 46.875%股权	1,288.54	4,693.17	3,404.6	264.22%
亦复信息 100%股权	3,562.57	38,922.71	35,360.1	992.55%
Spigot 公司（万美元）	318.35	25,734.27	25,415.92	7983.64%

2015 年 9 月 30 日各标的资产母公司账面净资产、评估基准日评估值、评估增值、评估增值率情况如下：

单位：万元

标的资产	账面净资产	评估值	评估增值	评估增值率
猎鹰网络 100%股权	26,372.05	99,480.98	73,108.93	277.22%
掌汇天下 46.875%股权	1,422.77	4,693.17	3270.40	229.86%
亦复信息 100%股权	7,555.07	38,922.71	31,367.64	415.19%
Spigot 公司（万美元）	86.66	25,734.27	25,647.61	29595.67%

独立财务顾问和评估师认为：

各标的公司收益法评估中营业收入、毛利率、净利润预测依据及合理性，充分考虑了互联网业务培育过程中的不确定性因素、风险因素及市场竞争因素。

根据交易双方已经确定的交易价格，标的资产的成交价格较账面净资产增值较高，提示投资者关注上述风险。

（三）标的资产承诺业绩无法实现的风险

根据《盈利预测与补偿协议》，业绩承诺补偿义务人分别对猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司 2015 年度-2018 年度净利润数额做出了一定承诺，具体参见“第二节 本次交易的具体方案”。业绩承诺补偿义务人将努力经营，尽量确保上述盈利承诺实现。但是，如遇宏观经济波动、不可抗力、市场竞争形势变化等冲击因素，则可能出现业绩承诺无法实现的情况。尽管《盈利预测与补偿协议》约定的业绩补偿方案可在较大程度上保障上市公司及广大股东的利益，降低收购风险，但如果未来标的公司在被上市公司收购后出现经营未达预期的情况，则会影响上市公司的整体经营业绩和盈利水平。提示投资者关注上述风险。

（四）业绩对赌补偿实施违约的风险

根据《盈利预测与补偿协议》的约定，智度投资与猎鹰网络、亦复信息、Spigot

相关交易对方、签署了明确可行的业绩对赌补偿措施，相关交易对方将在业绩不达目标时向上市公司进行补偿。

1、境内标的公司的业绩补偿实施风险

依据《盈利预测与补偿协议》，境内标的公司猎鹰网络、亦复信息的全体交易对方均为其业绩承诺人，其中猎鹰网络的业绩补偿义务优先由易晋网络、今耀投资、隽川科技和拉萨智恒承担，亦复信息的业绩补偿义务由计宏铭、亦复壹投资和智度德普按照相对持股比例承担，由于交易对方于本次交易中获得的 100%对价为上市公司的股份，且除零零伍、来玩科技、前海新合力、永兴正科技、锋行天下、红煌科技之外，其他交易对方均按照 60 个月分期解锁，股份锁定期长，完全能覆盖业绩承诺期，也能有效保障其业绩承诺之履约能力。

如在某个业绩承诺年度，猎鹰网络或亦复信息触发补偿义务，上市公司将以 1 元总价回购并注销相关股份，剩余股份才能由交易对方按照比例分期解锁。该等业绩补偿条款的特点是股份锁定期长、股份对价比例很高（为 100%）、先补偿再解锁、补偿股份是按照当年实现业绩和当年承诺业绩为基础进行测算，比中国证监会《中国证监会上市部关于上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》所规定的指导原则更严格，更有效保障了上市公司及中小股东的权益。

此外，《盈利预测补偿协议》约定，如业绩承诺补偿义务人的股份补偿不足，则采取现金方式对上市公司补偿，交易对方多为投资基金及移动互联网业内资深人士，从业多年，商业信用良好，且具备较强的财务实力，预计能履行现金补偿义务，如因交易对方未能足额、按时履行现金补偿义务的情形发生，上市公司已和全体交易对方签订《盈利预测补偿协议》，将采取仲裁、诉讼等措施维护自身利益，提示投资者该等风险。

2、Spigot 公司业绩补偿实施风险

《Spigot, Inc.股权购买协议》的附件 A（EXHIBIT A）中对 Spigot 公司的业绩承诺和补偿条款约定如下：

Spigot 的对赌净利润目标如下：

年份	2015	2016	2017	2018
对赌目标（美元）	17,210,000	25,610,000	34,090,000	40,060,000

以上 4 年对赌目标共计 116,970,000 美元。

如果对赌年份的净利润少于对赌净利润目标，则：

1、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/116,970,000 美元[6]]* 251,696,710 美元[7]的值不少于当年对赌分期款项时，则上市公司不需向 Spigot 交易对方支付任何对赌款项；且 Spigot 交易对方应向上市公司支付现金，金额等于[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值与当年对赌分期款项的差额。该金额不超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%。

2、当[（当年对赌目标-当年实际实现的净利润）/ 116,970,000 美元]* 251,696,710 美元的值小于当年对赌分期款项时，则上市公司需向 Spigot 交易对方支付以上两金额的差额。

如出现以上第 1 种情况 Spigot 交易对方需向上市公司支付现金，且金额超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%，上市公司可对对赌年限进行延展，直至延展年份的实际净利润不少于该延展年度的净利润目标。展续对赌年份的对赌目标为前一年对赌目标的 1.10 倍，如出现展续对赌年份，则初始对赌年份的对赌目标相应延后，直至延展年份的实际净利润不少于该延展年度的净利润目标，此时展续对赌终止，并继续未完成的初始对赌年份对赌目标的执行。

当 Spigot 公司未能完成业绩目标时，如距离业绩目标差距不大，则上市公司可通过调整对 Spigot 分期付款款项而保障其合法权益，如距离业绩目标差距较大（且金额超过 Spigot 交易对方过往所有已收到的对赌款项之和的 50%），则上市公司可通过延长对赌年份来保障合法权益，但仍可能出现 Spigot 业绩大幅下滑，导致 Spigot 交易对方需向上市公司支付现金，虽然 Spigot 交易对方已于前期获得的首付款足以承担其业绩补偿义务，但仍有可能会出现现金补偿不足的情形，且可能因跨国执行存在一定难度引致跨境诉讼风险，从而影响上市公司及中小股东合法权益。

[6] 116,970,000 美元为 2015-2018 年对赌目标之和，下同。
[7] 251,696,710 美元为本次交易的首付款 118,000,000 美元与 2015-2018 年对赌分期款项共计 133,696,710 美元支和，下同。

（五）收购境外资产涉及的相关风险

本次交易的标的资产之一为美国 Spigot 公司 100%股权，就收购该标的资产所可能涉及的风险如下，提示投资者关注。

1、海外并购的政治、政策风险

本次交易的标的资产之一为美国 Spigot 公司，属新兴移动互联网行业，涉及的境外政治、政策风险较小，但仍有可能因为美国国家或者地方政策、法规的变化或者中美关系的影响，使得并购 Spigot 的交易进程延缓或者失败，进而影响上市公司的利益。

2、外汇风险

本次交易中收购 Spigot 100%股权的现金对价款系以美元结算，交易对价为 251,696,710 美元，其中首付款为 118,000,000 美元，年度对赌分期款项合计 133,696,710 美元，于 2015 年-2018 年分期支付，目前和未来可预见的一段时期内，人民币对美元汇率贬值的可能性较大，将可能影响上市公司的当期损益和现金流，给上市公司带来较大的财务压力。本次交易后，如汇率波动幅度扩大，则有可能影响上市公司并表后的净利润，提示投资者关注外汇波动风险。

3、境外子公司的整合风险

在移动互联网国际化的大背景下，上市公司本次并购 Spigot 100%股权的主要目的是加强与其他各标的公司之间的协同性，并且积极进行全球化布局，从而进一步完善其移动互联网的生态系统。通过海外并购重组，上市公司迅速获得了技术、人才、品牌、渠道等方面的综合优势，由于这是上市公司业务转型后的初次国际化尝试，因此其并购后必须进行谨慎而有效的整合，否则会存在一定的风险：

（1）文化整合风险

境外收购后的文化整合是上市公司面临的第一个问题，文化整合失败也是跨国并购重组整合中最大的风险。企业文化是在一定的社会经济条件下通过社会实践形成的为全体成员遵循的共同意识、价值观、行为规范和准则的总和，是一个企业在自身发展过程中形成的以价值为核心的独特的文化管理模式，主要包括思

想意识和企业制度。企业文化塑造企业的经营方式和经营理念，影响企业员工的价值观和思维方式。企业并购是不同企业组织的一次大调整、大变革，这必然会对员工固有的思维方式和价值观形成强大的冲击，给其带来很大的不适应。这是企业文化碰撞的必然结果。这种碰撞经常为企业并购完成后的整合工作带来困难。

上市公司系初次进行跨国并购，文化整合问题比较重要。如果企业文化存在误解或对立，将可能造成人员大量流失，管理陷入瘫痪，从而导致人力资源管理和企业经营管理中的较大风险。

（2）跨国管理人才的缺失导致协同性无法充分发挥的风险

在流量入口端，Spigot 目前拥有 7 个软件，是较大规模的境外自有流量入口之一，此外，Spigot 还广泛与境外第三方软件以分成的模式进行合作，进行流量整合；在商业变现端，而 Spigot 目前最大的下游合作方为 Yahoo! Inc.，通过搜索分成的模式来实现流量变现。本次交易完成后，Spigot 将纳入上市公司移动互联网生态体系中，上市公司将积极利用 Spigot 和其他标的公司之间的业务协同性来支持 Spigot 业务进一步发展，一方面，借助其他标的资产在移动互联网方面的经验，帮助 Spigot 完成从 PC 端产品向移动端产品的转型；另一方面，和掌汇天下境内流量入口产生协同效应，后二者所占据的自有流量可以支持境外广告主，增加 Spigot 的收入，从而增加上市公司的盈利能力。

上述整合计划能否有效实施，能否在上市公司、Spigot 和其他标的资产之间真正形成协同效应，在很大程度上受制于上市公司是否拥有一批认同上市公司文化、了解移动互联网行业发展规律、熟悉美国互联网市场和当地移动互联网经营环境的跨国经营管理人才。这些高级管理人员必须具有丰富的移动互联网管理经验和能力，这样才可能顺利地使得协同效应的充分发挥。而且，即便上述高级管理人员已到位，但跨国经营管理以及协调也需要一个磨合的过程，在此期间，Spigot 的协同性可能无法充分发挥，影响上市公司整体战略的发展。提示投资者关注跨国管理人员的缺位导致协同性无法充分发挥的风险。

（3）财务管理风险

本次交易后，境外标的公司 Spigot 变成上市公司的全资子公司，但仍由其原

创始人管理层负责经营管理。上市公司需加强对其运营和财务的密切监管才能保证上市公司境外资产的安全。虽然上市公司未来可能整合包括 Spigot 在内的各标的资产的财务人员和系统，也可能将派驻自身的财务人员，但如果上市公司的财务人员不能较好的理解和运营国际会计准则，则存在对标的公司监管不力的可能，提示广大投资者注意投资风险。

4、交易损失全部诚意金的风险

智度投资于签订《Spigot, Inc.股权购买协议》后即向 Spigot,Inc.的交易对方或卖方代表支付相当于 500 万美元的诚意金，如果《Spigot, Inc.股权购买协议》因下列原因无法交割，则卖方可以保留诚意金：（1）买方违约；（2）除卖方原因之外的其他原因无法取得中国政府批准；（3）买方无法取得足够资金付款；但如果存在因上市公司违反上述约定的情形导致其损失全部诚意金，将会对公司产生一定的现金流压力。

以上对诚意金的约定，基于买卖双方谈判的结果，卖方希望上市公司支付一定金额的定金，以保证卖方权益，防止上市公司无故终止收购，如因买方违约，Spigot 公司将可从诚意金中追回因此造成的损失。上市公司控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）已承诺，如因上市公司违约造成上市公司损失全部诚意金，上市公司控股股东会向上市公司补偿该部分损失，上市公司及中小股东的权益不受影响。

针对因前次证监会行者许可申请被否决的情况，买卖双方进行了友好谈判，决定继续进行本次交易，并签署补充协议，继续执行前述《Spigot, Inc.股权购买协议》。Spigot 及其交易对方不会因前次行政许可被否决的情况要求保留诚意金。截至本报告书签署之日，上市公司未损失上述诚意金。

5、Spigot 对赌条款的实施影响当期净利润及现金流的风险

按照《Spigot, Inc.股权购买协议》，如果 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年四个会计年度实现的净利润不小于目标净利润，则智度投资将向卖方支付如《Spigot, Inc.股权购买协议》中规定的买方对赌款项。

如果 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年四个会计年度实现的净利润小于目标净利润，则智度投资将有可能向卖方支付如《Spigot, Inc.股权购买协议》中规定的部分买方对赌款项。

就对赌期限内的任何初始对赌年份，如果该年份的净利润超过适用的对赌目标，买方与卖方管理层同意，促使 Spigot, Inc.向届时的高级管理团队奖励业绩分红,该分红的总金额为该年实际净利润超出该年的对赌目标部分的 40%。接受分红的人员名单，其各自享有的净利润目标分红金额，以及相关的条款和条件须获买方、Spigot, Inc.首席执行官和总裁的一致同意。

如果 Spigot, Inc.实现上述情况的净利润，则根据《Spigot, Inc.股权购买协议》的规定实际支付相关对赌条款及分红金额时，会影响上市公司当期净利润和现金流。

提示投资者关注此项风险。

根据买卖双方签署的《Spigot, Inc.股权购买协议》，在完成 Spigot 公司交割后，双方将依据《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的时点及金额支付相应的对赌款，截至本报告书签署之日，本交易尚未达成《Spigot, Inc.股权购买协议》约定的交割前置条件，即买卖双方尚未完成 Spigot 公司的交割，也未触及对赌条款的执行。

6、Spigot 在收购完成后需缴纳美国公司税，影响 Spigot 净利润的风险

Spigot 目前为 S 型公司，按照美国税法规定，不需缴纳美国联邦公司税；但收购完成后，Spigot 按照美国法律要求，必须变成 C 型公司（S 型公司不允许有外国股东），需缴纳美国联邦公司税。Spigot 在收购完成后需缴纳美国联邦公司税将影响公司当期净利润，提示投资者关注此风险。

7、针对境外资产整合风险的应对措施

境外并购的整合工作流程较长，且面临一系列风险，上市公司拟从战略整合、人才整合等两个方面予以应对。

（1）重视战略整合

战略整合包括战略决策组织的一体化及各子系统战略目标、手段、步骤的一体化。它是指并购企业在综合分析目标企业情况后，将目标企业纳入其发展战略

内，使目标企业的总资产服从并购企业的总体战略目标及相关安排与调整，从而取得一种战略上的协同效应。

上市公司本次并购 Spigot 公司后，将积极适应国际化经营环境，要求上市公司和 Spigot 公司高层管理者的工作方式和决策做国际化调整，并不断的根据新的信息对战略进行反馈修正，能确保战略的可行性。

（2）打造国际化团队进行人才整合

上市公司将致力于打造国际化经营管理团队，尤其是领导团队，使之逐步具备在国际环境下的工作能力。公司已经开始招聘具备专业知识的海外管理团队，待重组完成后立即进驻海外公司进行管理。同时，上市公司将根据国际化的进度和需求，调整治理管控模式，使之能够在经营目标、管理范畴和业务流程上给予海外业务独立发展的空间。

（六）商誉减值风险

智度投资本次发行股份及支付现金购买猎鹰网络 100%的股权、掌汇天下 46.875%的股权、亦复信息 100%的股权以及 Spigot100%的股权形成非同一控制下企业合并，本次交易完成后，在智度投资合并资产负债表将增加较大金额的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。未来包括但不限于宏观经济形势及市场行情的恶化、行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等均可能对标的公司的经营业绩造成影响，进而上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。

（七）配套融资不足乃至募集失败的风险

本次配套融资将用于本次交易中支付 Spigot 交易对方的现金对价以及重组相关费用，支持猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下募投项目建设资金。

本次募集配套资金的生效和实施以本次资产重组的生效和实施为条件，但最终配套融资发行成功与否不影响资产重组的实施，本次配套融资投资者为智度德普、西藏智度，为上市公司控股股东及其关联方，预计融资失败概率较小。

但如因宏观经济波动、境内资本市场波动等原因导致配套融资不成功，上市公司将通过借款方式从控股股东智度德普筹措资金用以支付收购 Spigot 公司

100%股权的款项和重组相关费用以及支持标的公司募投项目建设，不会影响其发行股份购买资产的实施，但可能会影响上市公司实施当期的现金流，给上市公司造成一定的经营压力。此外借款将会增加上市公司财务费用，从而影响上市公司当期净利润和现金流，假设本次配套融资失败，则从 2016 年开始每年影响上市公司财务费用数据如下表所示：

单位：万元

用途	总金额	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及以后
支付Spigot公司的现金对价	161,085.89	4,053.04	4,914.81	6,061.94	7,409.95	7,409.95
支付本次重组相关费用	4,000.00	184	184	184	184	184.00
亦复信息募投项目：						-
1、Admath Trading Desk开发项目	5,729.94	61.13	144.62	263.58	263.58	263.58
2、中小企业数字营销体系建设项目	43,007.06	390.86	1,030.45	1,978.32	1,978.32	1,978.32
掌汇天下募投项目：					-	-
1、Android项目	8,600.00	163.85	395.60	395.60	395.60	395.60
2、iOS项目	5,900.00	97.85	271.40	271.40	271.40	271.40
猎鹰网络募投项目：				-	-	-
1、运营平台（胜效通）的升级及功能完善项目	9,359.85	176.34	430.55	430.55	430.55	430.55
2、游戏业务的海外发行及推广项目	14,848.38	478.57	683.03	683.03	683.03	683.03
3、新游戏项目的研发项目	11,887.00	109.24	546.80	546.80	546.80	546.80
4、外购超级App项目	17,406.38	800.69	800.69	800.69	800.69	800.69
合计	**281,824.50**	**6,515.57**	**9,401.95**	**11,615.91**	**12,963.92**	**12,963.92**

提示投资者关注配套融资不足乃至失败给上市公司经营业绩造成影响的风险。

（八）募投项目未能达到预期的风险

本次交易，上市公司拟向智度德普、西藏智度共发行不超过 419,381,688 股股份，募集不超过 2,818,244,954 元配套资金，为更好地支持猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下三个标的公司业务发展，配套融资中的 1,167,386,010 元用作上述三公司共 8 个募投项目的建设资金。投资项目的可行性分析是基于上述三标的公司所处行业的市场发展情况、生态体系、运营能力、科研能力、技术基础、人才储备等多方面因素而考虑的。虽然上市公司在决策过程中综合考虑了各方面的情况，为投资项目作了多方面的准备，认为募集资金投资项目有利于丰富标的公司

产品种类、拓宽标的公司推广渠道、拓展标的公司市场份额、提升标的公司运营效率、完善标的公司管理体系、增强标的公司未来持续盈利能力、加强标的公司市场综合竞争力等，但项目在实施过程中可能受到市场竞争加剧、市场环境变化、国家产业政策变化、知识产权纠纷、管理水平滞后等因素的影响，致使项目的实际盈利水平和开始盈利时间与上市公司的预测出现差异，从而影响项目的回收期以及投资收益。因此，本次发行股份募集配套资金投资项目是否能够顺利实施、是否能够实现预期效益均具有一定的不确定性，甚至有可能出现公司于上市后将根据项目建设条件的变化而变更募集资金用途的情形。提示广大投资者注意相关风险。

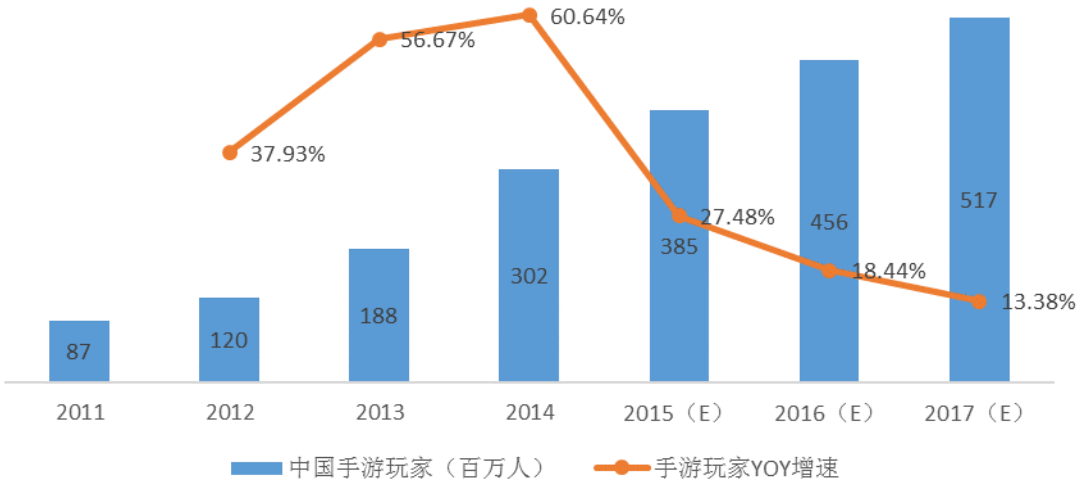
二、交易标的有关风险

（一）标的资产可能面临的共性风险

1、移动互联网流量红利下降和流量成本不断攀升的风险

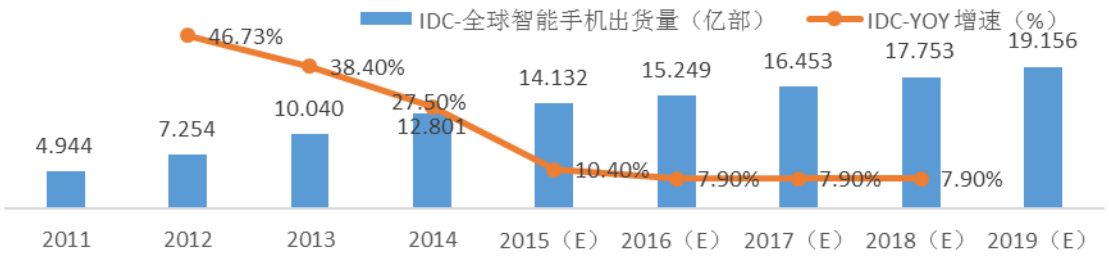
移动互联网的发展离不开流量红利，占据流量入口，分发大量的流量，是移动互联网的基本商业模式。中国移动互联网的发展始于 2009 年，彼时 3G 网络兴起，智能手机悄然流行，移动互联网生态圈开始构建，数以万计的移动开发者涌现，伴随着资本持续投入，中国移动互联网迎来了 2010 年-2015 年黄金爆发期。

而前几年移动互联网发展，很大程度上依靠人口红利驱动，其标志事件是功能机转化智能机的换机潮。从 2011 年第二季开始，中国智能手机出货量经历连续九个季度的爆炸性增长，中国成为全球第一大智能手机大国，因此也孕育了全球第一大规模的移动互联网市场。以游戏人数为例，2011 年中国手游用户仅为 8000 万人，到了 2014 年，该规模迅速增长到 3 亿人，2011 年-2017 年年均复合增速约 35%。



数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

但从 2014 年开始，全球智能手机销售量和出货量均呈现下降趋势，2015 年 8 月，IDC 下调了 2015 年全球智能手机出货量增速，从 11.3%降到 10.4%，前后两个数据均与 2014 年 27.5%的市场增速存在巨大的差距。

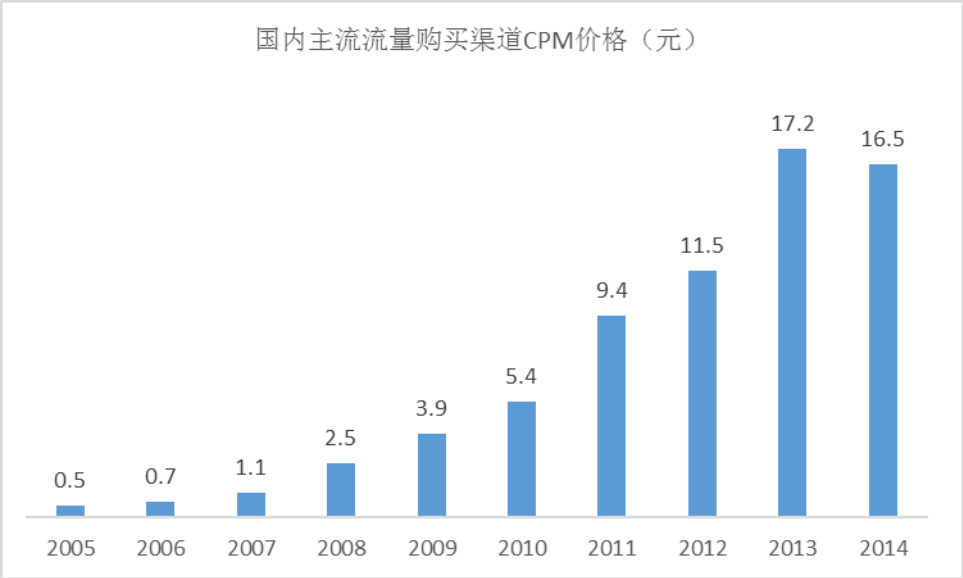


数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

全球智能手机出货量增长预测减缓的一个重要原因是中国智能手机市场正逐渐趋于成熟，中国是智能手机销售第一的国家，但增速于 2013 年第三季首次下降，2014 年全年占据了全球 32.3%的智能手机出货量，2015 年第二季度占全球智能手机总销量的 30%，但目前中国智能手机出货量主要面对更新换代需求，IDC 预测 2015 年中国智能手机出货量增长率仅为 1.2%，远低于 2014 年的 19.7%，预计其在全球所占份额将在 2019 年下降至 23.1%。

智能手机出货量增速下降至直接导致了移动互联网用户数量增长的放缓，如从 2014 年到 2017 年，手游玩家年均复合增速仅为 19.63%，远低于 2011 年到 2014 年，手游玩家年均复合增速 51.41%。

与流量红利下降伴生的是，在资本的推动下，国内主流移动互联网渠道购买流量的价格持续攀升，该现象对产业的发展是双刃剑，一方面，占据流量入口的大型企业的流量商业变现价值得以提升，上下游议价能力和竞争力逐渐增强；另一方面，业内大量企业因为无法负担高昂的流量购买成本而错失产业发展的黄金时期，逐渐被边缘化，总体而言，流量的价格持续攀升容易导致垄断，强化企业间差距，进而不利于整个行业的创新。



数据来源：《艾瑞咨询：2015 年中国移动游戏行业研究报告》

本次交易后，上市公司成为一家拥有移动互联网流量入口、流量经营平台和商业变现渠道的移动互联网公司，竞争能力大大增强，且希望能进一步海外扩张，但如果全球特别是中国本土移动互联网流量红利持续下降，导致标的公司的产品用户黏性下降甚至丧失；如果流量成本进一步抬升，标的公司则有可能在激烈的竞争中面临竞争优势下降的风险，提示投资者关注此行业风险。

2、移动互联网行业日新月异的发展，现有商业模式、产品形态跟不上行业的发展而导致竞争力下降的风险

移动互联网的发展本质都在于充分围绕信息不对称性来进行流量的获取、经营和分发，但呈现形式却非常多样化。从 2010 年以来，中国的移动互联网产业，每年都发育出很多新的概念和热点，如微博、团购、电商、微信、O2O、互联网金融、互联网教育、云计算、大数据等，且在资本热钱的追捧下，行业内的商业模式和产品形态更新迭代周期也大大缩短，创新速度也在不断提升，企业保持竞

争力的唯一途径就是跟随行业的发展不断创新，如果上市公司及各标的公司未能持续创新，将有可能在行业日新月异的发展中丧失竞争优势，提示投资者关注这一风险。

3、核心人员流失的风险

（1）存在核心人员流失的风险

本次交易，上市公司收购的 3 个境内标的公司均为移动互联网领域的领先企业，虽然处于移动互联网生态链条中的不同环节，但均为轻资产企业，拥有高素质、稳定、充足的平台技术开发人才队伍是这些公司保持领先优势的保障。本次交易，上市公司与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》，对管理层的人员范围和任职做了明确的约定:“各标的公司目前的管理层人员在 2018 年度审计报告出具之前不得从相关标的公司中离职，且不得在与相关标的公司、上市公司及其控股子公司经营或拟经营相同或相似业务的其他企业兼职。如果管理层人员违反上述约定，猎鹰网络、亦复信息、掌汇天下的交易对方将向上市公司赔偿相当于违约管理层人员 10 倍年薪的违约金，且就上述违约事宜承担连带赔偿责任。”

尽管该等条款从经济利益层面部分保障了上市公司、各标的公司的利益，但如果标的公司无法通过对核心开发人员进行有效的激励，从而保持和增强核心人员的工作积极性和创造热情，甚至出现核心人员的离职、流失，将会对标的公司保持领先的开发优势造成不利影响。同时随着标的公司业务规模的发展、扩大，如果不能通过自身培养或外部引进获得足够多的核心开发人员，将会产生由于核心开发人员不足，而给标的公司经营运作带来的不利影响。

（2）猎鹰网络核心技术人员和研发团队流失的相关安排

猎鹰网络的核心人员包括肖燕、彭琛豪和赖震宇。其中肖燕、彭琛豪的任职行为由《发行股份购买资产》中的任职期限条款予以约束，猎鹰网络的副总经理、核心技术人员赖震宇出具《承诺》，承诺自本次交易完成之日起，将在猎鹰网络持续服务时间不少于3年，在任职期间以及离职后2年内负有竞业禁止义务，该承诺有利于保持猎鹰网络核心技术人员和研发团队的稳定性。

（3）掌汇天下核心技术人员和研发团队流失的相关安排

掌汇天下的全体核心员工名单如下表所示，掌汇天下通过设立有限合伙企业

盈聚投资激励、约束相关人员：

序号	姓名	职务	合伙人	持有盈聚思成份额	持有掌汇天下股权比例
1	万翔宇	产品经理	LP	10.714%	0.7500%
2	胡洁清	产品经理	LP	7.321%	0.5125%
3	梅红园	工程师	LP	6.429%	0.4500%
4	彭显志	工程师	LP	6.429%	0.4500%
5	姜孟晋	工程师	LP	6.429%	0.4500%
6	靳毛毛	销售总监	LP	6.429%	0.4500%
7	杨晓亮	工程师	LP	5.357%	0.3750%
8	罗飞	工程师	LP	4.286%	0.3000%
9	孙瑜	内容运营经理	LP	3.571%	0.2500%
10	赵旭辉	工程师	LP	3.214%	0.2250%
11	张淑彦	财务经理	LP	2.679%	0.1875%
12	张萌萌	设计师	LP	2.679%	0.1875%
13	张雅琴	BD	LP	2.143%	0.1500%
14	郑强	工程师	LP	2.143%	0.1500%
15	董健	工程师	LP	2.143%	0.1500%
16	张宇	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
17	陈宇	工程师	LP	2.143%	0.1500%
18	赖春娟	高级公关经理	LP	2.143%	0.1500%
19	王欣	游戏运营经理	LP	2.143%	0.1500%
20	危志刚	工程师	LP	2.143%	0.1500%
21	张鹏娇	法务	LP	1.607%	0.1125%
22	闫春雷	工程师	LP	1.607%	0.1125%
23	王迪	工程师	LP	1.607%	0.1125%
24	路英明	工程师	LP	1.607%	0.1125%
25	王伟	工程师	LP	1.429%	0.1000%
26	王飞	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
27	国腾	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
28	刘莹莹	内容运营	LP	1.071%	0.0750%
29	薛海博	工程师	LP	1.071%	0.0750%
30	余姣	公关经理	LP	1.071%	0.0750%
31	曹刚	销售	LP	1.071%	0.0750%
32	刘媛媛	出纳	LP	1.071%	0.0750%
33	郑辉	内容运营	LP	0.536%	0.0375%
34	袁聪	CEO	GP	1.429%	0.1000%

上述人员均签署了《北京盈聚思成投资管理中心（有限合伙）经修改和重述的合伙协议》中约定了员工激励对象的劳动关系解除时有限合伙企业份额的处理：

“30.2　如果公司上市或被上市公司收购之前，激励对象与公司（包括其下属企业）之间的劳动关系终止或者发生下述情形之一的，除非公司与该激励对象另有约定，否则普通合伙人和公司均有权要求该激励对象从有限合伙企业退伙或无偿转让给普通合伙人或其指定的第三方：

（1）激励对象患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由公司另行安排的工作的；

（2）激励对象不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍然不能胜任工作的；

（3）激励对象被依法追究刑事责任的；

（4）激励对象严重失职，营私舞弊，给公司造成重大损害的；

（5）公司有充分证据证明该激励对象在任职期间，存在受贿、索贿、贪污、盗窃、泄露经营和技术秘密等损害公司利益、声誉等违法违纪行为，直接或间接损害公司利益；

（6）激励对象违反法律、员工手册及公司规章制度的规定，其行为已经构成了公司可以直接开除的情形；

（7）激励对象在劳动合同期限未满前提前主动提出辞职的；

（8）激励对象在劳动期限届满后未与公司续签劳动合同的；

（9）激励对象死亡或宣告死亡，其继承人放弃继承激励股权的；

（10）激励对象私自转让有限合伙企业份额，或者将其用于担保或偿还债务的。”

“31.2 掌汇天下被上市公司收购之后，有限合伙人届时通过合伙企业间接所持有的上市公司的股份自上市公司重组发行股份结束之日分期解禁：法定限售期满后第一年（指12个自然月，下同）有限合伙人间接持有的上市公司股份合计解禁30%，第二年合计解禁80%，第三年合计解禁100%。

但有限合伙人在目标公司被上市公司收购之后的三年之内与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一的，普通合伙人和目标公司均有权要求该有限合伙人从合伙企业退伙并将其在合伙企业中所持的全部份额转让给普通合伙人，届时应支付给该有限合伙人的对价为该有限合伙人实际出资金额或购买全部合伙份额的原始价格。

但如果有限合伙人在目标公司被上市公司收购的第三年之后第四年之前与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一的，则普通合伙人和目标公司均有权要求该有限合伙人将其在合伙企业中所持的70%的合伙份额转让给普通合伙人，届时应支付给该有限合伙人的对价为该有限合伙人实际出资金额或购买全部合伙份额的原始价格。

有限合伙人在目标公司被上市公司收购的第四年之后将对其持有的合伙份额享有完整的权益，即使该等有限合伙人与目标公司劳动关系终止或有本协议第30.2条（1）至（10）项所约定的情形之一，除非该等有限合伙人同意，普通合伙人和目标公司无权要求该有限合伙人退伙并转让其持有的任何比例的有限合伙份额。”

（4）Spigot公司

Spigot 公司的核心团队和技术人员包括 Rodrigo Sales、Ryan Stephens 和 George Brad。

Spigot 交易对方与上市公司在《Spigot, Inc.股权购买协议》中约定， Rodrigo Sales 及 Ryan Stephens 需在对赌期内一直在 Spigot 内任职，以便获得其相应部分的对赌款项，如因为 Rodrigo Sales 或 Ryan Stephens 自身的原因造成其离职，则其当期及之后的对赌款项将不予支付。而如果在对赌期内 Spigot 的经营业绩超过对赌目标，则超过部分的 40%将作为员工激励基金，由管理层决定分配给员工。Spigot 公司与其核心技术人员 George Brad 签署了奖金协议，George 在 Spigot 任职期间，将可获得 Spigot 公司每年净利润的 1%作为年度奖金。以上对公司核心员工的奖金及对赌款约定，有效防范了 Spigot 公司在本次交易后核心技术人员流失的风险。

4、部分标的公司前五大客户和供应商占比较高的风险

报告期内，猎鹰网络、掌汇天下、亦复信息、Spigot 公司前五大客户和前五大供应商占比如下表所示：

公司	2015 年 1-9 月		2014 年		2013 年	
	前五大客户	前五大供应商	前五大客户	前五大供应商	前五大客户	前五大供应商
猎鹰网络	67.07%	60.36%	99.23%	74.81%	93.60%	44.4%
掌汇天下	34.8%	26.34%	30.64%	33.24%	29.28%	36.42%
亦复信息	63.64%	91.9%	54.82%	96.18%	NA	NA
Spigot 公司	86.47%	90.00%	86.64%	93.77%	80.78%	93.97%

猎鹰网络、亦复信息和 Spigot 公司的主要客户、供应商集中度较高的原因：

猎鹰网络前五大客户集中度较高主要系 2014 年猎鹰网络的广告业务处于发展初期，主要通过横纵通公司开展，对其依赖程度较大，2015 年以来，猎鹰网络的商业模式逐渐完善，业务扩展力度加大，客户资源进一步积累，前五大客户集中度下降；报告期内，猎鹰网络主要第三方渠道购入部分流量以增大其广告业务规模，因此前五大供应商主要是第三方渠道公司，猎鹰网络广告业务发展初期，对外购第三方渠道流量具有一定依存度。

报告期内，亦复信息的主要客户都是广告主，前五大客户集中度较高的原因是亦复信息成立时间较晚，客户资源在逐步扩展中；而其供应商集中度较高的原因是亦复信息主营业务为搜索引擎广告代理，而国内互联网搜索引擎广告媒体主要为百度、搜狗、360、神马等几家，供应商集中度较高属行业正常现象。

Spigot 公司主要通过在自有软件应用及三方开发的软件应用中嵌入浏览器插件，将软件应用的用户分流至合作门户网站、搜索引擎、电商网站。门户网站、搜索引擎、电商网站在获得广告或购物收入后，根据与 Spigot 约定的分成比例在每月对账后向 Spigot 进行分成，报告期内，其收入主要来源于与 Yahoo!，Adknowledge，Yadex 等门户及搜索网站，其中最大的客户均为 Yahoo!，占其各期营业收入的比例均大于 65%，主要原因为 Spigot 的主要业务集中在北美，Yahoo! 为其在北美的最主要客户。Spigot 前五大供应商主要为与 Spigot 签署分销协议的三方软件开发商及三方软件分销平台。Spigot 报告期内最大的供应商均为 BitTorrent，占其各期采购总金额的比例均大于 50%，主要原因为 BitTorrent 旗下软件为热门软件，下载量较大，用户数量基数庞大，对 Spigot 营业收入的贡献较

高，故其对应的营业成本占比较高。

本次交易后，各标的公司将在各自开拓业务，发挥竞争优势的基础上，由上市公司统一整合，充分发挥协同性发展，客户和供应商的集中度预计将进一步降低，但仍可能因为整合不利，或者移动互联网行业形势发生较大变化导致标的公司客户和供应商集中度保持不变甚至上升，从而导致其业绩依赖少数客户和供应商的程度加剧，提示投资者关注猎鹰网络、亦复信息、Spigot 公司客户集中度和供应商集中度较高的风险。

5、本次交易后，各标的公司之间融合、协同风险

本次交易中，上市公司拟收购四个标的资产，分属移动互联网行业的各个环节。上市公司已根据行业特点以及各标的公司的经营特点，从全局出发制定了上市公司未来发展战略规划。但是，上市公司战略的成功实施取决于各标的公司的融合进度以及协同效应的发挥，截至本答复签署之日，掌汇天下用户流量已初步对接猎鹰网络胜效通平台，并且已开始技术层、变现端的整合工作，其他标的公司之间整合工作正在进行之中。

移动互联网发展速度较快，各子公司的经营状况也在不断变化，上市公司的战略需与时俱进，各标的公司的定位亦需跟着上市公司战略动态调整，否则可能导致上市公司的经营方向分散，无法形成合力，并最终影响上市公司利润，致使上市公司丧失竞争优势。

6、本次交易后，上市公司组织机构协同风险

组织机构的协同是根据上市公司战略目标的需要，通过重新设计上市公司的组织结构，改变原有的经营管理模式，在有效的分工基础上达到各职位、各部门、各层次的协调运转。组织结构的协同运作是保障上市公司业务正常开展的前提和保障，本次交易后，上市公司在组织架构上将形成三个层次，即上市公司、事业部（包括移动平台事业部、广告业务事业部、游戏业务事业部以及海外事业部）和标的公司，由于标的公司数量较多，可能出现组织协同风险，从而上市公司的运转效率和业绩受到影响。

7、标的公司客户稳定性下降的风险

本次交易，智度投资收购 4 家标的公司，在移动互联网流量入口、流量经营

和流量变现等各环节均有业务布局，致力于打造移动互联网行业内三位一体的公司。移动互联网的行业特点是用户流量和客户分离，用户使用移动互联网产品，公司通过游戏客户和广告客户进行商业变现，影响客户稳定性的最大因素是产品流量的变化，本次交易后，各标的公司将继续为移动互联网用户提供高质量的移动互联网产品，预计用户流量将稳定增长，从而客户稳定性不会下降。但仍可能会出现市场份额被同类竞品抢占而丧失竞争优势，从而导致客户稳定性下降的风险。

随着互联网+战略的深入执行，移动互联网行业被高度重视，创业者和竞争者大批涌入该领域，对亦复信息这类主打商业变现渠道的标的公司而言，由于其主要面对企业端客户，竞争压力将明显加剧。如果其未能及时适应行业的竞争格局，未能很好的服务客户，将可能将丧失竞争优势，从而对客户稳定性造成影响，进而影响到经营业绩。

本次交易将促进各标的公司未来业务规模的扩大，充分发挥各标的公司之间的协同性，使之在流量端、经营端、客户端都能更好的服务用户或客户，但仍可能存在客户稳定性下降的风险。

（二）猎鹰网络的相关风险

1、猎鹰网络对渠道代理商的依赖风险

标的资产猎鹰网络主要从事移动互联网广告业务，报告期内主要客户均为渠道代理商。由于移动互联网广告平台数量众多，最终广告主一般不会选择某一家平台进行广告投放，因此通过渠道代理商进行多平台投放成为最终广告主的主要方式之一。报告期内，猎鹰网络最终客户以行业广告主为主，覆盖包括移动互联网行业中生活服务、工具、游戏以及投资理财多个细分领域，具体包括淘宝、天猫、支付宝、高德地图、高德导航、大众点评以及奔跑吧三国、全民奇迹、500彩票、彩票365等。尽管通过渠道代理商获取客户能够一定程度上节省猎鹰网络商务开发成本，使其资源利用更加高效，但未来如果渠道代理商终止与猎鹰网络的代理业务或者降低代理费收入水平，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。虽然猎鹰网络已在内部组织机构中设置商务开拓部，并开始利用行业积累积极拓展直接客户，但是短期内猎鹰网络仍然对渠道代理商具有较大程度依赖，如不能

有效开拓直接客户，将存在代理商渠道依赖风险。

2、与广告主结算单价下降的风险

猎鹰网络目前主要通过胜效通平台进行移动互联网广告的推广。在该平台下，猎鹰网络根据约定按照点击量、下载量或激活量与广告主收取广告推广收入，因此在结算量相对固定的情况下，结算单价直接影响到猎鹰网络的盈利能力和盈利水平，是衡量猎鹰网络流量变现能力的主要指标。而结算单价很大程度上受到诸如广告主推广意向、移动广告市场竞争情况等多方面因素影响，具有一定波动性。如果未来移动广告市场结算单价出现较大程度下降，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。

3、与第三方 App 开发者结算单价提高的风险

猎鹰网络目前主要通过胜效通平台进行移动互联网广告的推广。在该平台下，猎鹰网络根据约定按照下载量向第三方 App 开发者支付流量使用成本，因此在结算量相对固定的情况下，结算单价的变化将直接影响猎鹰网络毛利率水平的变化，进而影响猎鹰网络盈利水平。随着移动互联网的进一步发展，以及 BAT 等互联网巨头不断拓展在移动互联网领域的布局，移动流量将呈现一定程度的集中趋势，而这将加强具备流量优势的超级 App 在移动广告业务中的话语权，并提高其结算单价。尽管猎鹰网络亦在积极研发和外购具有流量优势的 App 产品，目前猎鹰网络自有的具备分发能力的 App 已接近 110 余款，2014 年以来累计分发量超过 1600 万，占猎鹰网络胜效通平台累计分发量的比例接近 30%，在一定程度上已经降低了对第三方 App 流量的依赖，但是如果未来第三方结算单价提升，将会对猎鹰网络经营业绩产生不利影响。

4、移动互联网广告行业运营模式变化的风险

互联网和相关服务行业具有技术进步快、产品生命周期短、升级频繁的特点，行业内企业需要在准确把握行业发展方向的前提下迅速做出反应，紧跟技术发展和市场需求的最新潮流，不断对原有产品进行更新换代；同时移动互联网广告是近年来我国广告行业兴起的广告发布模式，得益于 2013 年以来移动应用推广需求大幅度增长和积分墙推广模式得到市场广泛认可等外部市场环境的变化，我国移动互联网广告的经营模式逐步清晰，然而随着互联网技术及产品的不断更新换

代，移动互联网广告的经营模式亦存在变化的可能性。猎鹰网络如未能适应行业技术、产品发展趋势以及经营模式的变化，将面临市场需求下降，经营业绩下降的风险。

5、猎鹰网络子公司范特西球类游戏授权风险

（1）篮球类游戏授权风险

范特西现有主要篮球类游戏产品《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》，使用了 NBA 球员真实姓名、照片和比赛数据，范特西已分别于 2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日与 NBA 中国就上述游戏的授权签署协议和补充协议，授权使用期至 2017 年 9 月 30 日。根据上述协议约定，在范特西未出现项下违约事件的情况下，就范特西及其关联人对 NBA 知识产权在授权协议生效日前以及自授权协议生效之日起至 2015 年 9 月 15 日后连续的六个月期间内的未经许可使用，NBA 中国不再对范特西及其关联人采取任何法律行动、提起任何行政程序或提出任何其他主张。

根据范特西与 NBA 中国于 2014 年 6 月和 2015 年 9 月签署的《游戏开发许可协议》及其补充协议，双方在《游戏开发许可协议》的第 11 条“提前终止”中，对协议的提前终止进行了明确约定。

在不影响 NBAC 在本协议项下的其他权利，如发生以下情形，NBAC 有权随时终止本协议；

截止 2015 年 9 月 15 日或者 NBA 以书面形式通知的此后的其它日期，范特西未能在许可区域内未开始就至少一个销售渠道对许可产品进行销售及运营。

范特西未能按协议要求，未能按时向 NBAC 或其关联人支付或促使支付任何性质的到期应付款项（包括根据银行保函应支付的款项），且在 NBAC 的书面通知后 30 日内未予以纠正的；然而被许可人仅享有纠正该类型违约的一次机会。

范特西因无能力偿付到期债务，或发生债权人利益而进行的转让，或根据适用法律书面确认其无能力偿付到期债务、破产、启动资源破产程序或允许对其进行前述相关程序（且前述程序在 30 日内未取消）。

范特西或任何第三方服务商 i.未经 NBAC 许可宣传推广、销售、分发任何带

有 NBA 标识的产品；ii.未遵守 NBAC 对范特西销售和运营的相关规定；iii.未经 NBAC 事先书面同意，试图转让本协议全部或部分权利义务；iv.在区域外销售许可产品；v.向第三方销售许可产品，且该第三方为被许可人知晓或有理由应知晓计划在区域外销售许可产品。

向第三方销售许可产品，且该第三方为被许可人知晓或合理知晓在出售许可产品给最终用户前更改许可产品，除非该等更改为基于 NBAC 在有效协议项下的事先书面认可。

范特西违反协议约定或法律法规等，进行销售行为，或未经 NBAC 许可与第三方服务商合作，且收到 NBAC 书面通知后未能纠正；或出现严重违反诚实信用原则、严重违反法律法规的行为。

在《补充协议》生效日期之日起至 2016 年 3 月 15 日和游戏上市日期后 6 个月（以先到期的时间为准）的过渡期间内，范特西及其关联方仍然在开发范特西老游戏。

被许可人未遵守或违反本协议任何重要条款或条件，上述条款或条件的重要性与否完全由 NBAC 决定。根据本项的终止将发生在：i.NBAC 发出书面通知后 30 日内未纠正，如该等违反可被完全纠正，但未在该期限内纠正；ii.NBAC 发出书面通知后立即终止，如该等违反不可被完全纠正。“完全纠正”指基于 NBAC 的合理判断，该等违约被纠正后，不会对 NBAC 造成任何或导致任何损失。

除 NBAC 在本协议项下享有的其他权利及救济手段外，在本协议依本条终止后，被许可人与本协议相关的全部义务应被加速，并视为到到期及应付（包括但不限于截至到终止日的许可费用总额、最低保证金额及广告及赞助收入）。且被许可人应在终止生效日后 30 日内将所有应付金额支付给 NBAC，扣除任何已支付给 NBAC 的款项。

一旦本协议依据本协议包括第 11 条的规定而终止，NBAC 有权撤销第 K（vii）段中的豁免，并在任何情况下均不需返还或退还依据本协议所收到的任何费用（包括最低保证金额）给被许可人。

若在协议到期之日前，范特西违反上述协议条款，则存在授权被取消的风险。经核查，截至本反馈意见出具之日，未发现范特西有任何违反上述协议条款的行

为。

（2）足球类产品授权风险

范特西现有主要足球相关游戏使用了相关联赛/球队/球员的名称和标识/（头像）等，范特西已于 2014 年 5 月 5 日与 SEFPSA 就西甲联赛下相关足球俱乐部的标识、名称以及相关球员头像、名称等无形资产授权使用签署正式协议，授权使用期至 2017 年 6 月 30 日。

范特西相关足球游戏产品在取得 SEFPSA 相关授权前使用了西甲联赛标识及球员头像等以及相关游戏产品使用了其他联赛中相关球队及球员的中文译名，尽管其并未使用其他联赛俱乐部的真实标识及相关球员的真实头像，而是使用了漫画头像，但范特西使用其他联赛俱乐部的中文译名及球员的中文译名可能存在被权利方追诉的风险。

对于上述风险，范特西原控股股东、实际控制人汤克云出具承诺，由于范特西在《足球许可协议》签署日之前使用西班牙足球甲级联赛标识及球员的头像，或足球游戏产品未取得任何其他授权或任何其他侵权纠纷或存在的任何问题给智度投资、范特西及其子公司造成的任何经济损失，本人将承担相应的责任，避免因此给智度投资及范特西及其子公司造成任何经济损失。

自然人汤克云持有隽川科技 100%股权，持有零零伍科技 34.11%股权，本次交易完成后，汤克云将间接持有上市公司 23,818,326 股股份，占本次重大资产重组及配套融资股份发行后上市公司总股本的比例为 2.47%。因此，其可以通过间接持有的上市公司股权作为未来可能需要履行承担损失义务的财产担保再加之汤克云实际承担相关损失的可能性较低，因此汤克云具备履行相关承诺的能力。

独立财务顾问经过核查，认为汤克云具备履行相关承诺的能力。

范特西与 SEFPSA 签署的《许可协议》中约定，若在下列任何一种情形中且在非违约方向违约方通知要求对该情形进行补救后三十日内尚未对该情形进行补救时，协议自动终止并失效：

1）如果违约方自愿或者非自愿地进入破产状态或者程序时；

2）如果违约方同意企业或者公司进行解散和/或者清盘时；

3）如果为违约方制定破产阶段人或者受托人时；

4）违约方为了债权人的利益而转让本协议时；

5）违约方未根据本协议规定提供任何对价时；

6）被许可方不正当地使用（指本协议规定之外的使用）许可产品，特别是以个人名义使用足球俱乐部或者与西班牙足球职业联赛有关的体育公司或者组成足球俱乐部或者体育公司的运动员的名称（姓名）、商标、徽章、纹章、图像或者颜色；

7）许可方或者被许可方严重违反本协议的任何其他行为，特别是客户在所界定的区域之外使用交互式内容；

8）根据第三条的规定本协议期间结束时，但另行作出约定的除外。

若在协议到期之日前，范特西违反上述协议条款，则存在授权被取消的风险。经核查，截至本反馈意见出具之日，尚未发现范特西有任何违反西甲授权协议从而导致西甲授权被取消的事项。

范特西与 SEFPSA 授权使用协议截至 2017 年 6 月 30 日。如果范特西在授权游戏产品生命周期内无法持续获得游戏版权，相关游戏将会面临版权到期无法继续运营进而对公司经营业绩、估值产生不利影响的风险。

此外，尽管范特西与 NBA 中国和 SEFPSA 就相关游戏产品中涉及使用 NBA 以及西甲联赛无形资产达成授权协议，但前述授权协议并没有约定范特西为中国区域内（包括台湾地区、香港特别行政区及澳门特别行政区）唯一指定授权对象，因此存在 NBA 中国或 SEFPSA 授权其他主体在开发的游戏产品中使用 NBA 或西甲联赛相关无形资产的情形，范特西也因此面临其他授权主体的竞争风险。

同时，范特西与 NBA 中国、SEFPSA 授权使用协议分别截至 2017 年 9 月 30 日和 2017 年 6 月 30 日，根据范特西与 NBA 中国签署的补充协议，在授权有效期内双方将通过协商积极促成续约事宜，但存在无法获得授权方持续授权以及授权成本大幅增加的风险。如果范特西在授权游戏产品生命周期内无法持续获得游戏版权，相关游戏将会面临版权到期无法继续运营进而对公司经营业绩、估值产生不利影响的风险。根据上市公司与猎鹰网络 16 位股东签署的《盈利预测补

偿协议》，若本次交易完成后，猎鹰网络无法完成承诺业绩，则猎鹰网络股东将向上市公司进行补偿，以减少上市公司，尤其是上市公司中小股东的损失。

NBA 授权协议无法顺利续期对范特西估值影响敏感性分析如下表所示：

序号	项目	评估值（万元）	评估值变动率
目前预测	授权许可正常续期	33,486.91	0.00%
情形一	授权许可保底版权金增长 50%，分成比率不变	32,636.53	-2.54%
情形二	授权许可分成率增长 50%，保底版权金不变	32,327.97	-3.46%
情形三	授权许可保底版权金和分成率均增长 50%	30,268.48	-9.61%
情形四	授权许可续期失败(NBA 游戏自 2018 年开始无收益)	18,246.74	-45.51%

6、猎鹰网络子公司范特西收入主要依赖于少数主要游戏的风险

报告期内，范特西的收入主要来源于《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》三款篮球模拟经营类游戏。上述游戏自 2009 年陆续正式上线以来获得市场高度认可。该三款网页游戏报告期内总玩家数量为 4,140.03 万人，玩家累计充值金额达到 46,908.08 万元，对范特西经营业绩产生重要影响。虽然范特西及其子公司通过不断优化升级及运营分析，使得上述游戏在市场同类产品中一直保持领先地位，盈利情况良好。但由于游戏产品均存在一定的生命周期，如果范特西不能准确把握主要游戏产品的发展趋势，及时对正在运营的主打游戏进行改良升级，保持其对玩家的持续吸引力以尽可能延长产品生命周期；或者后续不能及时推出有影响力的新品，则可能导致范特西经营业绩出现大幅下滑。

7、猎鹰网络子公司范特西新游戏产品盈利水平未达预期的风险

报告期内，范特西主要运营的篮球游戏产品为《范特西篮球经理》、《篮球 2》、《梦之队》，2014 年 6 月 30 日以及 2015 年 9 月 1 日，范特西与 NBA 中国就篮球游戏相关授权签署了正式的授权协议和补充协议，根据协议约定范特西及关联方应至晚在 2015 年 9 月 15 日前上线经营经 NBA 中国授权同意的篮球类游戏产品，并至晚在 2016 年 3 月 14 日前下架目前所主要经营的三款篮球类游戏。截至本报告书签署日，经 NBA 授权的新篮球游戏——美职篮范特西（或 NBA 范特西）已进行多次内部测试，网页版本已于近期正式上线运营，考虑到报告期内范特西所主要经营的三款篮球游戏将最晚于 2016 年 3 月底前下架，未来范特西经营业绩将主要依靠 NBA 范特西的运营情况，若范特西 NBA 官方授权篮球游戏

产品开发进度未达预期，将对公司业绩产生不利影响。

随着移动游戏和网页游戏行业的快速发展，游戏产品的数量大幅增加，同类游戏产品之间的竞争日趋激烈，进而导致移动游戏和网页游戏生命周期相对较短，游戏开发企业难以简单通过依靠成功游戏在较长时间内保持相对稳定的经营业绩水平。因此，范特西必须紧跟行业和技术发展趋势，精准进行市场调研、产品开发及运营，从而持续开发出受到玩家欢迎的游戏产品，用新游戏产品的盈利提升来弥补老游戏产品由于生命周期临近结束而导致的盈利下滑，否则将会影响标的资产经营业绩实现水平。

8、猎鹰网络子公司范特西游戏产品运营渠道集中的风险

腾讯开放平台、新浪游戏等优质渠道聚集了大量游戏玩家资源，游戏开发商通过与上述游戏运营平台联合运营的模式发行、运营其产品，游戏玩家通过运营平台登陆游戏和充值，有运营平台负责游戏推广、支付和计费，之后按照约定比例与游戏开发商分成，因此选择具有优质玩家流量资源的游戏平台合作能够给游戏产品带来客观的收入，并能够迅速提升游戏产品的知名度和盈利水平。

报告期内，范特西主要篮球游戏《篮球大亨》、《梦之队》主要通过腾讯开放平台运营，腾讯开放平台是国内领先的网页游戏运营平台，其凭借社交化、全平台及服务一体化的互联网生态系统在网页游戏平台类公司中具有明显优势。2013年至2015年1-9月，范特西通过腾讯开放平台运营游戏产生的收入占当期收入的比例达到45.60%，占比相对较高。虽然范特西亦逐渐加大与其他联运平台的合作力度，但是短期内腾讯开放平台仍将作为公司游戏产品主要发行和运营渠道，因此如果未来腾讯开放平台终止与范特西的合作或者对收益分成比例政策进行不利调整，将会对公司经营业绩产生影响。

9、猎鹰网络子公司范特西核心技术人员离职风险

2014年8月20日，新国都公告了《深圳市新国都技术股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》，宣布拟以发行股份及支付现金的方式，收购范特西100%股权。2014年12月11日，新国都发布《紧急停牌公告》，称范特西相关员工因在外私设公司，从事体育类游戏的，构成与范特西同业竞争，严重违纪，被范特西公司开除。2014年12月18日，

新国都发布《深圳市新国都技术股份有限公司关于终止重大资产重组事项并撤回申请暨股票复牌的公告》，称经新国都第三届董事会第六次会议审议通过，同意终止本次重大资产重组。

范特西在相关人员离职后采取一系列措施降低对业务正常运营的影响，截至目前，范特西参与前次重大资产重组时导致终止的事项已经消除，不会对本次交易产生影响。但是如果范特西无法通过对核心开发人员进行有效的激励、保持和增强核心人员的工作积极性和创造热情，可能出现核心人员的离职、流失，从而对范特西保持领先的开发优势造成不利影响。同时随着范特西业务规模的发展、扩大，如果不能通过自身培养或外部引进获得足够多的核心开发人员，将会由于核心开发人员不足而给范特西经营运作带来不利影响。

（三）掌汇天下的相关风险

1、产品的吸引力下降导致用户黏性下降甚至流失的风险

随着移动互联网红利下降，移动应用商店也面临较大的竞争压力，前有大的应用商店把控流量入口，占据较大的市场份额，后有运营商、手机厂商加入渠道大战，各方渠道在吸引用户方面的竞争越发激烈，独立的应用商店要想生存并取得发展，需根据市场需求、核心用户群的需求等多种因素制定清晰的发展战略，并在持续的产品创新中树立业界广泛认知的品牌形象，应用汇的核心用户的年龄段在 25 岁以下，包括学生和二次元用户（二次元用户形容那些热爱漫画游戏的，喜欢在虚拟世界遨游的玩家），这些年轻用户对品牌有忠诚度，本身也有重度传播和推广的意识，未来也有很大的成长空间，应用汇针对其用户的特色，通过持续的功能改进和产品创新，为用户提供了便利的同时也加深了品牌形象的辨识度。但不可否认的是，移动应用商店的同质化竞争也存在，如果应用汇的创新能力下降，对市场需求或核心用户的需求把握不足，导致竞争对手开发出其他更具竞争力的应用商店产品，则可能导致应用汇的用户黏性下降甚至流失，提示投资者关注此风险。

2、技术不能保持行业领先的风险

移动应用商店作为移动互联网时代的入口级产品，具有较高的技术壁垒。移动互联网时代技术的飞速发展和不断涌入的竞争者将推动移动互联网行业不断

创新、迅速迭代。对 App 进行实时爬取以保证更新的及时性与完整性的搜索技术、为与应用开发者进行对接构建移动生态的开发者系统、为提供更流畅的支付体验同时方便开发者对账的支付系统以及对跨平台产品持续投入的技术研发能力，对移动分发行业的新进入者形成较强的技术壁垒。尽管标的公司的管理团队有着资深的移动互联网领域从业经历，拥有领先行业的管理运营经验；但若未来标的公司无法适应行业技术创新乃至迭代的变化，持续更新技术水平，将可能面临运营成本上升、活跃用户流失的不利局面，对标的公司未来业绩的可持续增长和行业地位的保持造成不利影响。

3、未来成本和费用不断上升的风险

掌汇天下的经营业务是通过应用商店为用户提供浏览并下载免费/付费应用的服务，营业成本主要为游戏分成、广告分销与市场推广费用。随着智能手机出货量增速的放缓，之前处于高速增长状态的应用分发市场在未来很难享受到“人口红利”带来的巨大增量，若未来掌汇天下为了应对移动分发行业日益激烈的竞争和新进入者带来的压力，吸引开发者，维持市场份额，通过提高游戏的分成比例或加大市场推广费用，则掌汇天下将面临毛利率降低的风险。此外，若掌汇天下为维持人才储备、技术先进性，提高员工薪资或研发费用，将降低其净利率。

为了应对可能的盈利能力削减风险，掌汇天下将充分利用自身的行业经验和品牌优势，尽可能保持自身在移动分发产业链中的主导地位，通过多元化变现手段、提升渠道运营效率等方式，吸引应用开发者持续稳定的在应用汇的平台上进行分发，同时在产品层面提升用户体验，保持较高的用户活跃度及分发效率。

4、运营商对于计费通道严格把控，导致单机游戏收入锐减，从而影响应用商店的游戏业绩的风险

2014 年中国单机游戏占比超过全部手机游戏的一半，单机手游主要都采用运营商短代支付的模式，因此使得运营商和相关各方收入增长较快，掌汇天下游戏业务中的运营商支付部分所产生的收入占比也从 2013 年 5%左右上升到 2014 年 24%以上，并于 2015 年第一季度继续上升。2015 年从第二季度起，在工信部的监管压力下，运营商对计费通道的严格把控，运营商自身的单机手游收入锐减，比如 2015 年 4 月开始，中国移动 MM 由于第一季度未能把用户投诉总量及比例降低至标准的要求，因此各省市相继暂停中移动 MM 的计费业务，运营商单机

游戏政策收紧也直接导致了掌汇天下相关收入出现一定程度的波动。

2015 年以来，三大运营商高层人事变动，预计在未来一段时间内，三大运营商很可能会进一步收窄计费通道、并且加强对短代支付的监控以降低投诉率，预计掌汇天下的这部分游戏收入近期也将受到一定程度的影响。

由于短信付费渠道的管制来自于三家电信运营商，具有不确定性、往复性等特点，在本次交易的评估中，2015 年下半年及后续年度，均按管制较严格的较低水平游戏用户付费率 2.5%来进行预测。一方面体现了盈利预测的谨慎性，另一方面避免了因不可控的电信运营商的政策原因导致收入波动的差异，掌汇天下 100%股权估值与单机游戏收入的敏感性分析如下表所示：

序号	单机游戏收入变化	评估值（万元）	评估值变动比率
1	+15%	10,468.59	+4.56%
3	+10%	10,316.42	+3.04%
3	+5%	10,164.25	+1.52%
4	原预测收入数据	10012.09	0.00%
5	-5%	9,859.92	-1.52%
6	-10%	9,707.75	-3.04%
7	-15%	9,555.58	-4.56%

掌汇天下 100%股权估值与运营商游戏付费率的敏感性分析如下表所示：

序号	运营商游戏付费率	评估值（万元）	变动比率
1	1.0%	8,186.07	-18.24%
3	1.5%	8,794.74	-12.16%
3	2.0%	9,403.42	-6.08%
4	预测付费率 2.5%	10,012.09	0.00%
5	3.0%	10,620.76	6.08%
6	3.5%	11,229.43	12.16%
7	4.0%	11,838.10	18.24%
8	4.5%	12,446.77	24.32%

提示投资者关注运营商对计费通道严格把控从而导致估值变化、未来单机游戏收入减少的风险。

5、规划中的 iOS 应用分发体系产品的风险

相比 Andorid 系统，iOS 系统更加封闭，大量开发者找不到推广渠道，而目前 iOS 的用户流量几乎全被 App store 控制，但 iOS 用户单价比 Android 高 1-2 倍，因此更有商业价值，掌汇天下未来拟开发 iOS 应用分发体系产品，为开发者和用户提供更大的价值。

2012 年 10 月，苹果更新了《应用商店审核指南》，其中新增了 2.25 条款规

定“若您的应用以销售或推广为目的，展示他人开发的应用，且操作方式与苹果应用商店类似或混淆，那么将无法通过审核。” 指南更新后不久，苹果便将美国知名的限免应用推荐工具 AppShopper 下架。在被下架前，用户量已经达到数千万。

（1）拟规划 iOS 分发体系的可行性

近年来，智能手机市场中的 iOS 设备占有率持续上升、但终端用户与应用开发者对 iOS 应用分发状态不满意率均较高，掌汇天下拟规划 iOS 应用商店既符合移动设备市场占有率的变化趋势，也符合一般用户与开发者的诉求。掌汇天下旗下的“应用汇”产品属于国内最早一批应用商店，在应用商店相关技术、产品运营、开发者关系、广告主关系方面均有大量积累。应用内容组织富有特色、对应用理解深刻组织良好、“小组”社区活跃、搜索精准全面，具备 iOS 应用商店所需的各类软硬件实力。

（2）面临的风险和不确定性

虽然掌汇天下拥有较好的 android 应用商店的基础，从技术和团队上保障了 iOS 应用商店的可行性，但其拟规划 iOS 应用商店相对于其他公司起步较晚，如其他 iOS 分发产品推广力度较大，已经占据了部分终端客户，则对掌汇天下的产品造成一定压力。

掌汇天下在前期开发 Android 应用商店的经验基础上，充分调研了当前 iOS 分发生态，并制定开发 iOS 应用商店的规划。其拟规划的 iOS 应用商店，为 iOS 的综合分发体系，主要功能系为苹果公司 App store 导入用户流量，从而获取流量分成收益，是苹果 App store 的合作伙伴或上下游产品，不涉及开发者上架应用，因此不能称之为完全功能的 iOS 应用商店，和苹果公司 App store 不存在直接竞争关系，预计未来将不会被苹果公司所禁止。此外，掌汇天下拟采取相应措施最大限度避免苹果公司对其 iOS 应用商店的限制，即除使用的第三方开源库(libimobiledevice，采用 LGPL 开源协议)外均采用由苹果本身提供的分发安装方式。但是苹果公司仍可能不定期变更条款或者规则，从而导致该产品被下架。

（3）对评估的影响

掌汇天下目前收入主要来自 android 应用商店，其 iOS 产品尚未正式上线，

在评估基准日时点也没有此项产品所产生的收入，根据谨慎性原则以及公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致的收益法具体评估假设，评估师未对其相关收入成本进行测算，评估值也不包含 iOS 产品的价值。

本次交易后，掌汇天下将开发 iOS 分发体系产品，但相对于其他 iOS 应用商店起步较晚。另一方面对灰色内容（如破解资源）保持克制，在内容上存在弱项；此外，苹果不定期的条款、规范变更可能影响部分产品形态，提示投资者关注此风险。

6、掌汇天下未来净利润不能转正的风险

2013 年，中国的移动互联网处于发展初期阶段，变现模式尚未成熟，掌汇天下的主要经营策略是提升产品体验，更好服务用户，在此基础上扩大品牌影响力并初步探索盈利模式，故尚未盈利；2014 年，受移动互联网行业的影响，掌汇天下董事会采取较为激进的推广手段，扩大广告分销业务规模、加大线上、线下推广力度，但彼时流量价格已上涨，掌汇天下也并未掌握较为精准的推广方法，导致收入增长远低于成本、费用支出的增长，因此，2014 年，掌汇天下亏损同比放大，2015 年 1-9 月，新任管理层在做好产品，提升用户体验的基础上，积极扩展免费流量渠道，探索更为优化的广告分销模式或推广方法，在不考虑股份支付影响的情况下，1-9 月净利润为 104.61 万元。

移动应用商店作为移动互联网流量入口，其经营态势具有如下特点：

1）流量越大，应用商店的收入越大，广告方面表现为媒体愈发引广告主竞折腰，媒体的话语权一步步增强，结算模式从 CPA\CPD\CPC 到 CPT 甚至竞价，广告位价格愈发稀缺，单价不断上升，游戏方面则是转化率一定，付费金额将有较大提升；

2）流量规模超过一定阈值后，媒体将形成更大的溢价权，广告收入增速将进一步加快，经核查，日活 10 万的产品和日活 100 万的产品在广告收入方面存在较大的差距，主要体现在单价上升、商业化率提升（广告变现位置更多）。比如京东、阿里；游戏方面的产品将吸引更多的游戏上架，从而进一步提升转化率，提升游戏收入；

3）企业获取流量的途径包括免费和付费两种模式，前者主要依靠提升产品体验，改进推广策略、综合利用包括在应用商店中上架、换量在内的更多投放策略等方式获取免费流量，免费流量的特点是质量较高，针对性较强，但规模有限，难以在短时间内铺开，比较适合成熟稳定的产品；后者是“烧钱"获取流量，包括广告分销、SEM、预装等，付费流量的特点是用户黏性有限，但规模效应强大，适合初期产品；任何一种互联网产品的市场策略都是免费流量+付费流量的组合，只是不同公司，其搭配比例有所不同，初期产品要想迅速开拓市场，烧钱在所难免，但一旦产品达到一定规模后，将依靠自身的产品、品牌形象、商务关系获取大量免费流量；

从整个应用分发行业来看，经过前几年跑马圈地式的野蛮生长，很多中小第三方渠道未能在残酷的竞争中生存下来而遭淘汰，目前中国移动互联网应用商店的数量有限，集中度较高，应用分发渠道愈发稀缺，未来能掌握流量入口的产品，其话语权将进一步提升。掌汇天下应用商店的本质是流量经营，2015 年 1-6 月，掌汇天下平均日活约为 70 万，未来掌汇天下将延续上述思路，以获取用户流量、提升日活为核心而逐步实现盈利，要实现这一目标，掌汇天下未来拟从如下方面着手：

第一、致力于提升产品性能，注重用户产品体验，注重为用户提供更大价值，从而进一步提升用户黏性；

第二、适度开发新的产品，满足不同用户的需求；

第三、加大推广力度，寻找和开发多种免费用户渠道，尽可能降低付费用户成本，使单位新增用户成本持续下降。

在按照上述规划开展业务后，掌汇天下 2015 年 10-12 月净利润、2016 年-2020 年净利润预测分别为：

单位：万元

时间	2015 年 10-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
净利润	64.08	184.69	820.61	1,157.89	1,397.47	1,463.91

以上规划是掌汇天下根据应用商店产品特点和自身发展阶段所做的规划，未来仍有可能无法实现净利润转正，提示投资者关注此风险。

（四）亦复信息的相关风险

1、市场竞争加剧的风险

尽管亦复信息已在较快的时间内发展成为互联网整合营销领域内为数不多的具有较强竞争优势的领先企业，但互联网技术和模式的发展日新月异，基于互联网的营销形式也日趋丰富多样，客户对于互联网营销的认识和要求也在不断提高，国际 4A 公司正在加快进入互联网营销领域，亦复信息如果不能持续提升技术水平、引进优秀人才、拓展优质客户、扩大业务规模、增强资本实力和抗风险能力、准确把握互联网及互联网营销行业的发展趋势和客户对互联网营销需求的变化，将无法继续保持领先的行业竞争地位，进而对亦复信息经营业绩产生重大不利影响。

2、核心人员流失的风险

作为以自主研发为主的互联网企业，拥有稳定、高素质的技术开发人才队伍是亦复信息保持技术领先优势的重要保障。如果亦复信息不能有效保持核心人员的激励机制并根据环境变化而不断完善，将会影响到核心人员积极性、创造性的发挥，甚至造成核心人员的流失。如果亦复信息不能从外部引进并保留与亦复信息发展所需密切相关的技术及运营人才，亦复信息的经营运作、发展空间及盈利水平将会遭受不利的影响。

根据亦复信息主要人员出具的相关承诺，本次交易完成后，为最大限度降低核心人员流失的风险，保证核心人员稳定性的相关措施包括交易结构设置、任职期限安排、在职期间竞业禁止和离职后竞业禁止，但在完成业绩承诺和任职期限承诺后，亦复信息管理人员仍存在离职的可能，将可能对亦复信息的经营造成不利影响。

3、知识产权侵权或被侵权的风险

互联网营销行业技术属性较强，业务经营中所涉及的互联网及其他领域的专利技术、非专利技术、软件著作权等知识产权数量较多、范围较广。亦复信息所拥有的核心技术是其核心竞争力的重要体现。尽管亦复信息一贯遵守知识产权相关的法律法规，注意保护自身的知识产权，但如果亦复信息遭遇与知识产权相关

的诉讼、纠纷或索赔，或者亦复信息自身知识产权受到不法侵害，如果解决不力，可能会影响亦复信息的市场声誉，并对亦复信息经营产生不利影响。

4、与搜索引擎媒体持续合作的风险

目前，亦复信息与搜索引擎媒体签署的框架协议或代理合同，按照行业惯例采用一年一签的方式。

我国搜索引擎行业已建立起以搜索引擎媒体为主导，搜索引擎媒体营销服务商为辅的产业价值链，任何一方都难以完全依靠自身力量推动搜索引擎业务发展。搜索引擎公司与搜索引擎媒体营销服务商属于互相依附的关系，一方面搜索引擎媒体营销服务商通过搜索引擎获得媒体投放渠道，另一方面搜素引擎公司需要优质搜索引擎媒体营销服务商帮助他们扩展和服务客户，增加市场份额和客户广告投放效果。但是如果亦复信息未能达到搜索引擎媒体关于年度业绩和服务指标考核要求，则面临无法顺利续签相关框架协议或推广代理合同的风险，对亦复信息经营带来不利影响。

5、搜索引擎媒体政策调整风险

亦复信息的部分利润来源于搜索引擎媒体返点和客户服务费。目前，主要搜索引擎媒体市场的竞争处于均衡状态，对下游 SEM 服务商的销售政策也基本稳定。但是如果搜索引擎媒体之间的竞争加剧，从而调整对 SEM 服务商的销售返点政策，降低返点比例或减少对 SEM 服务商的支持力度，将会导致亦复信息毛利率降低的风险。

6、互联网系统安全性的风险

互联网广告业务正常运营需要有优质和稳定的互联网为基础，这与亦复信息服务器的分布、网络系统和带宽的稳定性、电脑硬件和软件效率息息相关。由于互联网作为面向公众的开放性平台，其客观上存在网络设施故障、软硬件漏洞及黑客攻击等导致运营系统损毁、运营服务中断和运营数据丢失的风险。如果亦复信息不能及时发现并阻止上述外部干扰，可能会对亦复信息的经营业绩造成不利影响。虽然亦复信息对信息安全制定并实施了一系列有效措施，但无法完全避免上述风险。

（五）Spigot 公司相关风险

1、标的公司 Spigot, Inc.的收入过于依赖核心客户的风险

Spigot, Inc.的业务收入主要来源于全球互联网的搜索引擎广告及门户网站广告收入，目前此部分广告收入主要来源于 Yahoo! Inc.，如果 Yahoo!结束与 Spigot, Inc.的合作，将可能对 Spigot, Inc.的业绩有重大影响。

2、Spigot, Inc.与最大客户 Yahoo! Inc.合同续约的风险

Spigot, Inc.与公司最大客户 Yahoo! Inc.的合同已经过期，Yahoo! Inc.管理层已经邮件确认目前合同已自动续约。《Spigot, Inc.股权购买协议》中明确规定，与 Yahoo!的书面续约将作为本次交易的交割前置条件之一。如果与 Yahoo! Inc.的合同书面续约不能及时完成，将影响本次交易的交割。

3、本次交易后 Spigot, Inc.股权质押的风险

作为对买方对赌款项的担保，智度投资同意在交割的同时，根据并且受限于《Spigot, Inc.股权购买协议》中的股权质押条件，以 Spigot, Inc.公司的 5,795,057 股普通股向卖方代表 Rodrigo Sales 先生进行质押。当智度投资就 2015-2018 年中的每一会计年份，向卖方代表付清买方对赌款项，卖方应当立即不可撤销地取消质押 25%的被质押股权。特此提示广大投资者注意交易后的标的公司股权的质押情况。

4、Spigot, Inc.插件安装量及终端用户数不能维持的风险

由于 Spigot, Inc.自有软件及第三方软件开发商开发的软件存在一定的生命周期，如果 Spigot, Inc.不能准确把握软件产品的发展趋势，及时对目前的自有软件产品进行改良升级，并持续选择优质的三方软件开发商，从而尽可能延长软件的生命周期；或者后续不能及时发现高质量的软件，将有可能导致安装 Spigot 浏览器插件的用户下降，广告点击量下降，从而导致 Spigot, Inc.的业绩出现波动。

由于 Spigot, Inc.对其合作的三方软件开发商的软件应用推广方式的不可控性，如果合作的三方软件开发商采用了不受终端用户欢迎的软件应用推广方式，将可能导致终端用户流失，广告点击量下降，从而导致 Spigot, Inc.的业绩出现波动。

5、Spigot, Inc.过于依赖核心供应商的风险

Spigot的供应商主要为与Spigot签署分销协议的三方软件开发商及三方软件分销平台。Spigot 报告期内最大的供应商均为 BitTorrent，占其各期采购总金额的比例均大于 50%，主要原因为 BitTorrent 旗下软件为热门软件，下载量较大，用户数量基数庞大，对 Spigot 营业收入的贡献较高，故其对应的营业成本占比较高。如果 BitTorrent 结束与 Spigot, Inc.的合作，将可能对 Spigot, Inc.的业绩有重大影响。

6、Spigot, Inc.对供应商的分成比例及方式变动的风险

Spigot 与主要供应商签订的合同主要为业务收入分成合同，Spigot 通过供应商提供的终端用户流量确认的收入，将按照约定比例支付给供应商。如未来供应商分成比例变化，将可能对 Spigot 盈利有影响。Spigot 从 2014 年起在与新的第三方分销伙伴签署合作协议时更倾向于采取预付费的模式而非之前所采取的收入分成模式，预付费的合作模式一方面会导致合作前期的成本偏高，但后期会给 Spigot 带来更多的毛利润，最终毛利润水平稳定。如 Spigot 未来更多采用以上新的分销模式，将可能对 Spigot 近期的业绩产生影响。

第十八节　其他重要事项

一、本次交易完成后，不存在上市公司资金、资产占用及被实际控制人或其他关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情形

本次交易完成前，上市公司不存在资金、资产被实际控制人、控股股东及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。

本次交易完成后，上市公司实际控制人、控股股东未发生变化，上市公司不存在因本次交易导致资金、资产被实际控制人、控股股东及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。

二、本次交易完成后，上市公司负债结构合理性的说明

根据智度投资编制的备考财务报表和上市公司 2014 年度报告、2015 年 1-9 月季报，本次交易完成前后上市公司的负债结构及主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 9 月 30 日	
	本次交易前	本次交易后（备考）
负债总额	43,830.68	268,009.45
流动负债	41,259.59	262,111.93
非流动负债	2,571.09	5,897.51
资产负债率	78.26%	61.72%
流动比率	0.75	0.41
速动比率	0.55	0.38

本次交易后，2015 年 1-9 月上市公司的资产负债率指标大幅下降，偿债能力有了显著提升。由于流动负债中其他应付款大幅增加，致使流动比率、速动比率有所下降。本次交易完成后，资本结构和偿债能力能够保持较高的安全性。

三、上市公司在最近十二个月内发生资产交易情况

智度投资于 2015 年 12 月 10 日召开第七届董事会第十次会议，审议通过如下资产出售事项：

1、智度投资拟将其持有的海英迈吉东影图像设备有限公司 70%的股权转让给控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）的全资子公司深圳市思达高

科投资有限公司，转让价格 2,728.09 万元。

2、智度投资拟将其持有的河南思达软件工程有限公司 100%股权转让给控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）的全资子公司深圳市思达高科投资有限公司，转让价格 903.22 万元。

3、智度投资全资子公司深圳市思达仪表有限公司将其持有的 5 处房产以 2,919.752 万元的价格转让给控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）的全资子公司深圳市思达高科投资有限公司。

以上事项已经智度投资 2015 年第四次临时股东大会审议通过。截至 2015 年 12 月 31 日，上述股权转让的工商变更登记手续及房产出售过户手续均已完成。

除此之外，上市公司在最近 12 月内不存在其他资产交易的情形。

四、关于利润分配政策及现金分红规划

（一）利润分配政策

目前《公司章程》中关于利润分配政策的主要内容包括：

1、利润分配原则

（1）公司实行持续稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展；

（2）在公司盈利、现金流满足公司正常经营和中长期发展战略需要的前提下，公司优先选择现金分红方式，并保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性，保证现金分红信息披露的真实性；

（3）公司利润分配不得超过当年累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

2、利润分配形式及期间

（1）公司采取现金、股票或其他符合法律法规规定的方式分配利润。

（2）公司每一会计年度进行一次利润分配，通常在年度股东大会上审议上一年度的利润分配方案；根据公司经营情况，公司可以进行中期现金分红，由临时股东大会审议。

3、利润分配政策的具体内容

（1）利润分配顺序

公司优先选择现金分红的利润分配方式，如不符合现金分红条件，再选择股票股利的利润分配方式。

（2）现金分红的条件及比例

公司董事会综合考虑公司利润分配时行业的平均利润分配水平、公司经营盈利情况、发展阶段以及是否有重大资金支出安排等因素区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

根据公司目前的发展阶段，公司现金分红最低比例：每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%。

（3）如公司利润分配当年无重大资本性支出项目发生，应采取现金分红的利润分配方式。重大资本性支出项目是指经公司股东大会审议批准的、达到以下标准之一的购买资产（不含购买原材料、燃料和动力等与日常经营相关的资产）、对外投资（含收购兼并）等涉及资本性支出的交易事项：

1）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上的事项。

2）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 5,000 万元的事项。

3）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 500 万元的事项。

4）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的

50%以上，且绝对金额超过 5,000 万元的事项。

5）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 500 万元的事项。

（4）股票股利分配条件

如不满足现金分红条件，公司可采取股票股利的利润分配方式。采用股票股利进行利润分配的，公司董事会应综合考虑公司成长性、每股净资产的摊薄因素制定分配方案。

4、利润分配的决策程序

公司董事会根据利润分配政策，在充分考虑和听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见基础上，制定利润分配方案；公司独立董事应当发表明确意见。公司董事会审议通过利润分配方案后应提交公司股东大会审议批准。

公司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前，上市公司应当充分听取中小股东的意见和诉求，除安排在股东大会上听取股东的意见外，还通过股东热线电话、互联网等方式主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，及时答复中小股东关心的问题。

公司切实保障社会公众股股东参与股东大会对利润分配报告书表决的权利，董事会、独立董事和持股 5%以上的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权。公司安排审议分红报告书的股东大会会议时，应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。

（二）利润分配决策程序和机制

目前《公司章程》中关于利润分配决策程序和机制的主要内容包括：

1、利润分配政策调整条件和程序

（1）受外部经营环境或者自身经营的不利影响，经公司股东大会审议通过后，可对利润分配政策进行调整或变更。调整或变更后的利润分配政策不得违反

法律法规、中国证监会和证券交易所的有关规定，不得损害股东权益。

下列情况为上述所称的外部经营环境或者自身经营状况的不利影响：

1）因国家法律法规、行业政策发生重大变化，非因公司自身原因而导致公司经审计的净利润为负；

2）因出现地震、台风、水灾、战争等不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响导致公司经审计的净利润为负；

3）出现《公司法》规定不能分配利润的情形；

4）公司经营活动产生的现金流量净额连续两年均低于当年实现的可供分配利润的 10%；

5）中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

（2）确有必要对公司章程确定的利润分配政策进行调整或者变更的，公司董事会制定议案并提交股东大会审议，公司独立董事应当对此发表独立意见。审议利润分配政策调整或者变更议案时，公司应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。利润分配政策调整或者变更议案需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

2、公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，并出具专项说明。对现金分红政策进行调整或变更的，还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

3、公司最近三年的分红情况及实现的可分配利润情况如下：

单位：元

项目	2012 年	2013 年	2014 年
股票分红情况	-	-	-
现金分红金额（含税）	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	-137,576,958.39	21,043,027.87	-68,589,798.29
现金分红额/当期净利润	-	-	-
最近三年累计现金分红额（含税）	-		
最近三年年均净利润	-61,707,909.60		
最近三年累计现金分红额/最近三年年均净利润	-		

（三）2015 年-2017 年分红政策规划

公司于第七届董事会第六次会议审议通过了未来三年股东回报规划（2015-2017），尚待股东大会批准，具体内容如下：

“一、公司未来三年利润分配原则

1、公司实行持续稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展；

2、在公司盈利、现金流满足公司正常经营和中长期发展战略需要的前提下，公司优先选择现金分红方式，并保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性，保证现金分红信息披露的真实性。

3、公司利润分配不得超过当年累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

二、公司未来三年利润分配形式及期间

1、公司采取现金、股票或其他符合法律法规规定的方式分配利润。

2、公司每一会计年度进行一次利润分配，通常由年度股东大会上审议上一年度的利润分配方案；根据公司经营情况，公司可以进行中期现金分红，由临时股东大会审议。

三、公司未来三年利润分配顺序

公司优先选择现金分红的利润分配方式,如不符合现金分红条件,再选择股票股利的利润分配方式。

四、公司未来三年现金分红的条件及比例

公司董事会综合考虑公司利润分配时行业的平均利润分配水平、公司经营盈利情况、发展阶段以及是否有重大资金支出安排等因素区分下列情形，并按照公司章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

根据公司目前的发展阶段，公司现金分红最低比例：每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%。

五、规划的制定周期和相关决策机制

1、公司董事会至少每三年重新审阅一次本规划，并根据形势或政策变化进行及时、合理的修订，确保其内容不违反相关法律法规和《公司章程》确定的利润分配政策。

2、2015 年至 2017 年，如因外部经营环境或自身经营状态发生变化而需要对规划进行调整的，新的股东回报规划应符合相关法律法规和《公司章程》的规定。

3、公司因外部经营环境或自身经营状态发生变化而根据《公司章程》重新制定或调整股东回报规划的，应由公司董事会制定议案并提交股东大会审议，公司独立董事应当对此发表独立意见。审议利润分配政策调整或者变更议案时，公司应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。利润分配政策调整或者变更议案需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。”

五、关于本次交易相关人员买卖上市公司股票的自查情况

上市公司自 2014 年 11 月 10 日筹划重大事项并停牌后，立即进行内幕信息知情人登记及自查工作，并及时向深圳证券交易所上报了内幕信息知情人名单。

本次自查期间为 2014 年 5 月 9 日至 2015 年 2 月 25 日。本次自查范围包括：

（1）上市公司及其现任董事、监事、高级管理人员、其他知情人；

（2）上市公司的实际控制人，上市公司的控股股东、其他持股 5%以上股东及其董事、监事、高管人员及相关知情人员；

（3）交易对方及其董事、监事、高级管理人员（或主要负责人）及相关知情人员（Spigot 公司境外交易对方除外）；

（4）本次收购的标的公司及其董事、监事、高管人员、相关知情人员；

（5）本次重组的证券服务机构及其业务经办人员；

（6）以及前述自然人的直系亲属（包括配偶、父母、成年子女）。

根据各方的自查报告及登记公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》、《股东股份变更明细清单》，在 2014 年 5 月 9 日至 2016 年 2 月 25 日期间，中勤万信审计师陈铮存在买卖智度投资股票的情形。除此之外，其余查询主体在自查期间均不存在买卖荣信股份股票的情形。

姓名	与本次重组关系	交易日期	方向	变更股数（股）	结余股数（股）
陈铮	上市公司审计报告签字会计师	2015-12-10	买入	300	300
		2015-12-23	买入	300	600

陈铮出具书面说明的内容为：“本人于 2015 年 12 月 10 日和 12 月 23 日分两次买入智度投资（000676.SZ）合计共 600 股股票，买入原因基于智度投资公开披露信息，并结合本人投资判断，上述股票买卖行为并未涉及任何内幕交易或其他违法违规情形。”

除此之外，Spigot 公司境外交易对方出具了承诺说明函，出具承诺说明函中涉及买卖股票说明的条款为：“9.根据本人合理所知，本人及标的公司的董事、雇员于上市公司股票因本次交易首次停牌日前六个月起至今未曾对上市公司股票进行任何交易，未曾向任何第三方披露有关本次交易的内幕信息”。

六、本次交易的相关主体和证券服务机构不存在依据《关于加强与上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形的说明

截至本报告书签署之日，智度投资及其董事、监事、高级管理人员，智度投资的控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员，智度投资的控股股东、实际控制人控制的机构，本次资产重组的交易对方，以及为本次资产重组提供服务的独立财务顾问、律师事务所、审计机构、评估机构及其经办人员均不存在因涉嫌与重大资产重组相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查且尚未结案的情形，也不存在最近 36 个月内因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。

七、对股东权益保护的安排

（一）股东大会通知公告程序

智度投资在发出召开股东大会的通知后，在股东大会召开前以公告方式敦促全体股东参加本次股东大会。

（二）网络投票安排

在审议本次交易的股东大会上，上市公司通过交易所交易系统和互联网投票系统向全体流通股股东提供网络形式的投票平台，流通股股东通过交易系统和互联网投票系统参加网络投票，以切实保护流通股股东的合法权益。

（三）分别披露股东投票结果

上市公司单独统计并予以披露公司的董事、监事、高级管理人员、单独或者合计持有上市公司 5%以上股份的股东以外的其他股东的投票情况。

八、已披露有关本次交易的所有信息的说明

本报告书已按有关规定对本次交易的有关信息作了如实披露，除上述事项外，无其他应披露而未披露的信息。

九、交易标的及其子公司历史股份代持及清理情况

（一）掌汇天下的代持情况

盈聚投资曾代持掌汇天下股东袁聪、徐锋、缪志坚股权及拟作为员工激励的相关股权，具体如下：

代持人	被代持人	代持掌汇天下出资金额（万元）
盈聚投资	袁聪	62.5
	徐锋	48.75
	缪志坚	40
罗川	员工激励预留股权	4.375
袁聪	员工激励预留股权	65.625

2015 年 6 月，盈聚投资将其持有的掌汇天下 48.75 万元出资转让给徐锋、40 万元出资转让给缪志坚，盈聚思成与徐锋和缪志坚之间的代持关系解除；同时，

盈聚思成将掌汇天下 4.375 万元出资转让给罗川、128.125 万元出资转让给袁聪，袁聪与盈聚思成的代持关系解除；袁聪和罗川分别代持员工激励预留股权 65.625 万元和 4.375 万元。

2015 年 8 月，掌汇天下员工激励计划所涉的全部激励对象成为盈聚思成合伙人。

2015 年 9 月，罗川和袁聪将其代持的员工激励预留股权 65.625 万元和 4.375 万元转让给盈聚思成，掌汇天下员工激励计划完成，袁聪、罗川代持员工激励预留股份代持关系解除。

掌汇天下因员工激励计划而存在代持，该等代持随着员工激励计划的执行而全部解除。代持真实存在并已彻底解除。被代持人已经按照员工激励计划及相关规则真实出资，不存在法律风险和经济纠纷。代持行为不会对本次交易构成不利影响。

掌汇天下曾经存在股权代持，被代持人均为掌汇天下员工，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况。代持人和被代持人与上市公司及其控股股东、实际控制人之间不存在关联关系。

截至 2015 年 9 月，掌汇天下股权代持已经全部解除，不存在其他代持情况，掌汇天下股权清晰、权属明确。

（二）亦复信息及其子公司

1、关于亦复信息及子公司是否曾经存在股权代持的情况

公司名称	历史上存在股权代持的情况	消除股权代持的过程	代持原因	代持是否真实存在	被代持人是否真实出资	是否存在因代持身份不合法而不能直接持股的情况
亦复信息	张和宝曾持有的亦复信息 65%的股权为无偿替计宏铭代持	2014 年 12 月 2 日，张和宝将其持有的亦复信息 55%股权转让给计宏铭、将其持有的亦复信息 10%股权格转让给亦复壹投资。通过此次股权转让消除该股权代持关系	设立亦复信息时，菲索广告股权结构为计宏铭持有 35%股份，其他股东代持 65%股份，为了保持与菲索广告股权比例一致	是	是	不存在
菲索广告	张和宝、刘洋曾持有的菲索广告 85%、15%股权为无偿替计宏铭	2014 年 5 月 9 日，张和宝将其持有的 27.5%股权转让给计宏铭，刘洋将其持有的 7.5%股权转让给计宏铭。通过此次股权转让消除部分股权代持关系	计宏铭从原公司离职手续尚未办理完结，基于初次创业，委托朋友持有股份	是	是	不存在

公司名称	历史上存在股权代持的情况	消除股权代持的过程	代持原因	代持是否真实存在	被代持人是否真实出资	是否存在因代持身份不合法而不能直接持股的情况
	代持	2014 年 8 月 20 日，张和宝、刘洋、计宏铭将他们分别持有的 57.5%、7.5%、35%股权全部转让给亦复信息。通过此次股权转让彻底消除股权代持关系。				
佑迎广告	唐文君、陈坚曾持有佑迎广告 49%的股权为无偿替亦复信息代持	2015 年 6 月 24 日，唐文君、陈坚将其持有的 34%、15%股权转让给亦复信息。通过此次股权转让彻底消除股权代持关系。	亦复信息和唐文君、陈坚均打算拓展广告代理业务，为了增强公司实力，双方决定用交叉持股的形式进行合作	是	是	不存在

2、关于亦复信息现有股东是否存在股权代持的情况

针对上述菲索广告和亦复信息的历史股权代理情况，计宏铭已出具如下承诺：

“一、亦复信息子公司上海菲索广告有限公司（以下简称“菲索广告”）系自然人张和宝、刘洋于 2013 年 7 月 4 日出资设立的有限责任公司。张和宝、刘洋代替本人持有菲索广告股权。上述股权代持的原因是本人对公司设立流程不熟悉且从原公司离职手续尚未办理完结，因此委托朋友张和宝、刘洋代为设立公司。本人承诺：在菲索广告的设立和经营过程中，本人与其他公司未签署任何竞业禁止协议或在劳动合同中存在竞业禁止的约定，本人与其他公司不存在任何因违反竞业禁止的纠纷，亦不存在其他劳动、任职方面的纠纷。

二、本人曾委托张和宝代持亦复信息 65%的股权，2014 年 12 月 2 日，张和宝将其持有的亦复信息 55%股权转让给本人、将其持有的亦复信息 10%股权格转让给亦复壹投资。本人委托张和宝代持亦复信息股权的原因如下：2014 年 5 月，张和宝、刘洋、本人分别持有菲索广告 57.5%、7.5%和 35%的股权，张和宝、本人 2014 年 7 月设立亦复信息时，本人直接参考并平移了上述股权结构设置了亦复信息的股权结构张和宝 65%、本人 35%（本人不再委托刘洋持股）。上述股权结构不存在其他利益安排，实际上仍由张和宝代本人持有 65%的亦复信息股份。本人承诺上述过程中不存在任何纠纷。”

根据亦复信息股东出具的书面承诺并经查询亦复信息工商登记资料，亦复信息现有股东不存在代持情况；亦复信息股东合法、完整、有效地持有股权；股权

权属清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形；不存在产权纠纷或潜在纠纷。

经核查，独立财务顾问和律师认为：

掌汇天下因员工激励计划而存在代持，该等代持随着员工激励计划的执行而全部解除。代持真实存在并已彻底解除。被代持人已经按照员工激励计划及相关规则真实出资，不存在法律风险和经济纠纷。代持行为不会对本次交易构成不利影响。

掌汇天下曾经存在股权代持，被代持人均为掌汇天下员工，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况。代持人和被代持人与上市公司及其控股股东、实际控制人之间不存在关联关系。

截至 2015 年 9 月，掌汇天下股权代持已经全部解除，不存在其他代持情况，掌汇天下股权清晰、权属明确。

根据亦复信息股东出具的书面承诺并经查询亦复信息工商登记资料，亦复信息现有股东不存在代持情况；亦复信息股东合法、完整、有效地持有股权；股权权属清晰，不存在抵押、质押等权利限制的情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者妨碍权属转移的其他情形；不存在产权纠纷或潜在纠纷。

十、上市公司股票停牌前价格波动的说明

因筹划重大资产重组事项，智度投资股票自 2014 年 12 月 31 日起开始停牌。本公司股票在本次连续停牌前一个交易日（即 2014 年 11 月 7 日）收盘价格为 8.16 元/股，连续停牌前 20 个交易日（即 2014 年 10 月 13 日）收盘价为 8.01 元/股，本次交易事项公告停牌前 20 个交易日内（即 2014 年 10 月 13 日至 2014 年 11 月 7 日期间）本公司股票收盘价格累计涨幅为 1.87%。同期深证综合指数（399106.SZ）的累计涨幅为 0.36%，同期 WIND 证监会电气机械指数（883135.WI）累计涨幅为 0.45%。

按照《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》（证监公司子

【2007】128 号）第五条的相关规定，剔除大盘因素和同行业板块因素影响，即剔除深证综合指数（399106.SZ）和 WIND 证监会电气机械指数（883135.WI）因素影响后，本公司股价在本次连续停牌前 20 个交易日内累计涨幅未超过 20%，未构成异常波动情况。

第十九节　独立董事及中介机构关于本次交易的意见

一、独立董事意见

根据《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》、《上市规则》等规章、规范性文件及公司章程的有关规定，作为公司的独立董事，基于独立判断的立场，现发表独立意见如下：

1、本次提交公司董事会审议的与本次重组相关的议案，该等议案在提交本次董事会会议审议前已经我们事前认可。

2、公司本次董事会审议、披露本次重组方案的程序符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司证券发行管理办法》、《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组申请文件》等相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

3、本次重组构成关联交易。本次重组相关议案经公司第七届董事会第六次会议审议通过，董事会审议时关联董事未参与相关议案的表决。上述董事会的召开、表决程序符合相关法律、法规及公司章程的规定，董事会所作决议合法、有效。同意将本次重大资产重组相关议案提交公司股东大会审议。

4、公司本次重组标的资产根据公司聘请的具有证券期货相关业务资格的资产评估机构确认的评估值作价，资产定价具有公允性、合理性，不会损害公司及股东特别是其他中小股东利益，独立董事认为：

（1）中通诚资产评估有限公司为具有证券期货相关业务资格的资产评估机构。除为本次交易提供资产评估的业务关系外，评估机构及其经办评估师与公司及本次交易的交易对方及其实际控制人不存在其他关联关系，也不存在影响其提供服务的现实及预期的利益关系或冲突，具有独立性；

（2）评估机构为本次交易出具的相关资产评估报告的评估假设前提按照国

家有关法律法规执行，遵循了市场通行惯例或准则，符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

（3）本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次交易提供价值参考依据。评估机构采用资产基础法和收益法对标的资产进行了评估，根据两种方法的适用性及评估对象的具体情况采用收益法评估价值作为本次评估结果，并按照国家有关法规与行业规范的要求，遵循独立、客观、公正、科学的原则，实施了必要的评估程序，采取的评估方法与评估目的一致。

（4）评估机构对本次实际评估的资产范围与委托评估的资产范围一致。评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，选用的参照数据、资料可靠，预期未来收入增长率、折现率等重要评估参数取值合理，预期收益的可实现性较强，评估价值公允、准确。本次发行股份及支付现金购买标的资产的定价以具有证券期货相关业务资格的评估机构确认的评估值为依据，评估和交易定价公允，未损害公司及中小股东的利益。

5、本次重组有利于公司进一步提高资产质量，扩大业务规模，提升市场竞争力，增强盈利能力，有利于公司的可持续发展，符合公司和全体股东的利益。

6、《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及其摘要、公司与交易对方签订的附条件生效的相关交易协议、公司与配套融资投资者签订的附条件生效的股份认购协议符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司证券发行管理办法》、《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组申请文件》等相关法律、法规、规范性文件的规定，公司本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案具备可行性和可操作性。

综上所述，独立董事同意公司本次重组方案。

二、独立财务顾问结论性意见

本公司聘请了华泰联合证券作为本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的独立财务顾问。华泰联合证券认为：

（一）本次交易符合《公司法》、《证券法》、《重组办法》等法律、法规和规范性文件的规定；并按照相关法律法规的规定履行了相应的程序，进行了必要的信息披露；

（二）本次交易完成后上市公司仍具备股票上市的条件；

（三）本次交易完成后上市公司实际控制人未发生变更，不构成借壳上市；

（四）本次交易所涉及的资产和股份定价合理，所选取的评估方法适当、评估假设前提和重要评估参数的取值合理；

（五）本次拟购买的标的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍；

（六）本次交易完成后有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力，本次交易有利于上市公司的持续发展、不存在损害股东合法权益的问题；

（七）本次交易完成后上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及关联方将继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；公司治理机制仍旧符合相关法律法规的规定；有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构；

（八）本次交易所涉及的各项合同内容合法，在交易各方履行本次交易相关协议的情况下，不存在上市公司交付现金或发行股票后不能及时获得相应对价的情形；

（九）本次交易构成关联交易，交易对方已与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数情况做好了切实可行、合理的补偿安排；

（十）截至本报告签署之日，拟购买资产的股东及其关联方、资产所有人及其关联方不存在对拟购买资产的非经营性资金占用。

三、律师结论性意见

本公司聘请了北京国枫律师事务所作为本次交易的法律顾问。根据北京国枫律师事务所出具的国枫律证字[2015]AN346-1 号《法律意见书》，其对本次交易结论性意见如下：

“综上所述，本所律师认为：本次重组符合《公司法》、《证券法》、《重

组办法》等有关法律、法规及规范性文件的规定。

（一）本次重组构成重大资产重组，构成关联交易；重组方案符合《重组办法》等相关法律、行政法规及规范性文件的要求。

（二）本次交易相关各方为依法设立并有效存续的公司法人/合伙企业或具有完全民事权利能力和民事行为能力的自然人；其中，公司法人/合伙企业不存在根据法律、法规和规范性文件及《公司章程》/《合伙协议》规定需要终止的情形；本次交易相关各方具备参与本次重组的主体资格。

（三）本次重组已取得现阶段必要的批准与授权。

（四）本次重组方案符合《重组办法》、《发行办法》规定的上市公司进行重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金的相关实质条件。

（五）本次重组各方签署的相关协议为协议各方真实意思表示；内容符合法律、法规及规范性文件的规定；该等协议待约定的生效条件成就时生效。

（六）本次重组各标的公司为依法设立、有效存续的公司法人；标的资产权属清晰且不存在争议；标的资产依法可以进行转让。

（七）本次重组构成关联交易；上市公司控股股东、实际控制人及各交易对方已出具了关于减少和规范关联交易的书面承诺；上市公司与其控股股东、实际控制人不存在同业竞争的情形；本次重组不会导致上市公司与其实际控制人及其关联企业之间新增同业竞争的情形；本次交易各交易对方已出具了避免同业竞争的书面承诺。

（八）本次重组不涉及债权债务处置与转移，也不涉及人员安置问题。

（九）截至本法律意见书签署之日，智度投资就本次重组履行了现阶段应履

行的法定信息披露和报告义务，不存在应披露而未披露的合同、协议或安排。

（十）核查期间内，本次重组相关各方、中介机构和相关知情人员及其直系亲属，不存在买卖智度投资股票的情况。

（十一）本次重组的相关中介机构均具备必要的资质。

（十二）本次重组尚需取得本法律意见书第十二章所述的批准与授权。”

第二十节　本次有关中介机构情况

一、独立财务顾问

华泰联合证券有限责任公司

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦 A 座 6 层

法定代表人：吴晓东

电话：010-56839300

传真：010-56839500

项目主办人：张鹏、于洋

项目协办人：闵瑞

二、律师

北京国枫律师事务所

地址：北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层

负责人：张利国

电话：010-88004488

传真：010-66090016

经办律师：王冠、何敏

三、审计机构

中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）

地址：北京市西直门外大街 110 号中糖大厦 11 层

负责人：胡柏和

电话：010-68360123-3101

传真：010-68360123-3000

经办注册会计师：张宏敏、陈铮

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

地址：北京市海淀区西四环中路 16 号院 2 号楼 3-4 层

负责人：顾仁荣

电话：010-88219191

传真：010-88210558

经办注册会计师：荣健、郝妍怡

四、资产评估机构

中通诚资产评估有限公司

地址：北京市朝阳区惠新西街甲 240 号通联大厦 9 层

负责人：刘公勤

电话：010-64449904

传真：010-64418910

经办资产评估师：方炜、黄华韫

第二十一节　董事及有关中介机构声明

一、董事声明

本公司及全体董事承诺保证《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事：

赵立仁	孙静	孙谦
段东辉	余应敏	

智度投资股份有限公司

2016 年 4 月 19 日

二、独立财务顾问声明

本公司同意《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及摘要中引用本公司出具的独立财务顾问报告的内容，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（或授权代表）：_____

吴晓东

财务顾问主办人：_____ _____

张鹏 于洋

项目协办人：_____

闵瑞

华泰联合证券有限责任公司

2016 年 4 月 19 日

三、律师声明

本所同意《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及摘要中引用本所出具的法律意见书的内容，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：_____

张利国

经办律师：_____ _____

王冠 何敏

北京国枫律师事务所

2016 年 4 月 19 日

四、审计机构声明

本所同意《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及摘要中引用本所出具的审计报告的内容，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：_____

胡柏和

经办注册会计师：_____ _____

张宏敏 陈铮

中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）

2016 年 4 月 19 日

五、审计机构声明

本所同意《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及摘要中引用本所出具的审计报告的内容，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：_____

顾仁荣

经办注册会计师：_____ _____

荣健 李萌

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

2016 年 4 月 19 日

六、评估机构声明

本公司同意《智度投资股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》及摘要中引用本所出具的评估报告的内容，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

评估机构负责人：_____

刘公勤

经办资产评估师：_____ _____

方炜 黄华韫

中通诚资产评估有限公司

2016 年 4 月 19 日

第二十二节　备查文件

一、备查文件目录

1、上市公司关于本次交易的董事会决议；

2、上市公司关于本次交易的股东大会决议；

3、上市公司独立董事关于本次交易的相关意见；

4、上市公司与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》及《标的资产盈利预测补偿协议》、《Spigot,Inc,股权购买协议》；上市公司与配套融资投资者签署的《附条件生效的股份认购协议》；

5、瑞华所出具的各标的公司最近两年一期财务报表及审计报告；

6、上市公司最近一年一期的财务报表及审计报告；

7、瑞华所出具的上市公司最近一年一期备考合并财务报表之《审阅报告》；

8、中通诚评估出具的各标的资产评估报告及评估说明；

9、华泰联合证券出具的独立财务顾问报告；

10、国枫律师出具的法律意见书。

二、备查地点

智度投资股份有限公司

查阅地址：河南省郑州市郑东新区 CBD 商务外环 27 号景峰国际 23 层

查阅电话：+86-371-55139520

传真：+86-371-55139521

联系人：王科芳

投资者亦可在中国证监会指定网站巨潮网（http://www.cninfo.com.cn）查阅本报告书全文。