

股票简称：顺网科技

股票代码：300113



**杭州顺网科技股份有限公司
非公开发行股票募集资金使用
可行性研究报告**

二〇一六年六月

一、本次募集资金使用计划

公司本次拟非公开发行股票募集资金总额不超过人民币 200,000 万元。扣除发行费用后，本次募集资金将全部用于以下项目：

单位：万元

募集资金投资项目	投资总额	拟投入募集资金金额
泛娱乐运营平台建设项目		
其中：版权储备与开发	57,800.00	57,000.00
网络游戏运营平台	46,217.62	46,000.00
虚拟现实娱乐运营平台	40,211.18	35,000.00
电子竞技运营平台	37,346.42	35,000.00
数字化营销平台	12,944.43	12,000.00
数据基础服务设施建设	15,519.61	15,000.00
合计	210,039.26	200,000.00

在募集资金到位前，公司董事会可根据市场情况及项目进度的实际情况以自筹资金择机先行投入项目建设，待募集资金到位后按照公司有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。如果本次非公开发行实际募集资金不能完全满足相应项目的资金需要，资金缺口由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目基本情况

（一）项目建设背景

1、政策支持为文化产业提供了良好的发展环境

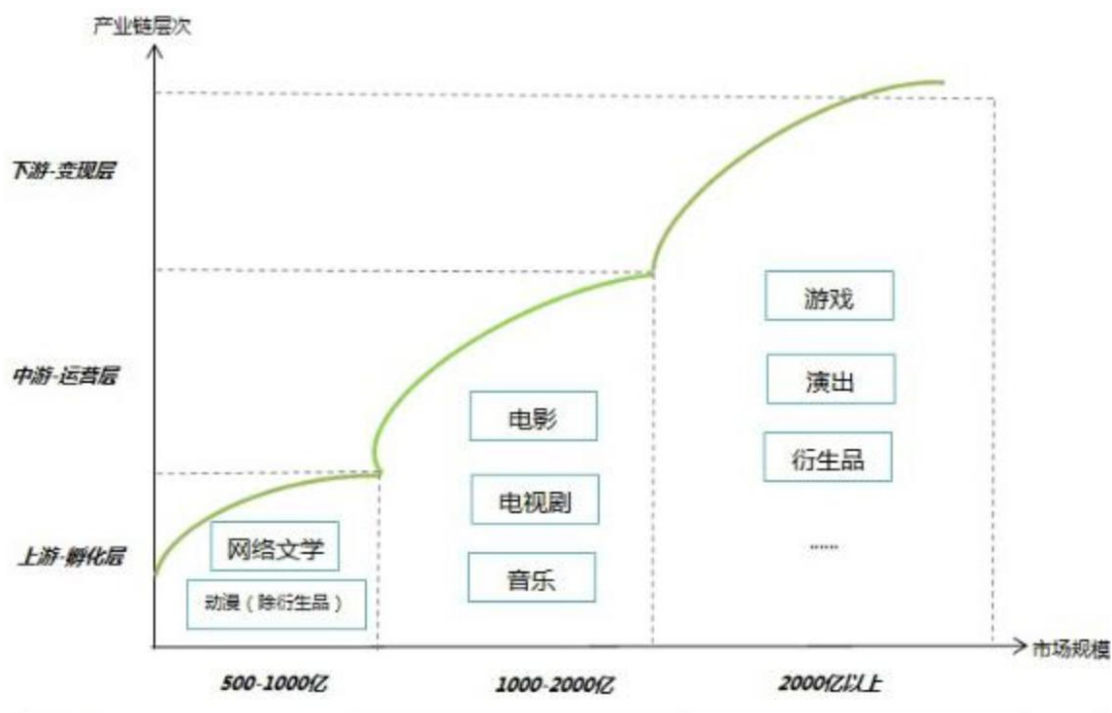
2013 年 8 月，国务院发布《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，提出加强数字文化内容产品和服务开发，建立数字内容生产、转换、加工、投送平台，丰富信息消费内容产品供给，推动优秀文化产品网络传播；2014 年 3 月，国务院发布《国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》，将加快数字内容产业发展作为重点任务，深入挖掘优秀文化资源，推动动漫游戏等产业优化升级，打造民族品牌；2015 年 1 月，中共中央办公厅、国务

院办公厅印发了《关于加快构建现代公共文化服务体系的意见》，提出丰富优秀公共文化产品供给，提高网络文化产品和服务供给能力；2016年3月，我国发布了“十三五规划纲要”，提出“实施网络内容建设工程，丰富网络文化内涵，鼓励推出优秀网络原创作品，大力发展网络文艺，发展积极向上的网络文化。”

2、文化产业的快速发展为泛娱乐产品的开发提供了广阔的市场空间

近年来，随着我国人民生活水平的提升以及精神文化生活的不断丰富，在国家政策扶持、市场需求旺盛、内容技术创新、产业融合整合等综合因素的共同推动下，我国的文化产业处于快速发展阶段。过去十年，文化产业增幅一直快于GDP增幅，2004年我国文化及相关产业增加值为3,440亿元，占GDP的2.15%；2014年我国文化及相关产业增加值为23,940亿元，占GDP的3.76%。十年间我国文化产业的年均增速达到59.59%。党的十八大报告指出，要将文化产业培育成为国民经济支柱性产业，一般认为，国民经济支柱性产业的标志，是产业创造的增加值占GDP比重达到5%以上。

根据第三届中国国际游戏大会（CIGC）发布的《2015-2016中国泛娱乐产业发展白皮书》，泛娱乐产业链大致可以划分为三大产业链层次：其中网络文学、动漫（不含衍生品）为上游孵化层，电影、电视剧、音乐为中游运营层，游戏、演出、衍生品等为下游变现层。上游孵化层是内容培育阶段；中游运营层为运营加深、市场扩大、影响力放大、辅助变现阶段；下游变现层实现货币化，并促进产业链层次整体有机循环。泛娱乐产业的整体市场规模已达到3,500~5,000亿元。泛娱乐产业链层次及市场规模如下：



数据来源：《2015-2016 中国泛娱乐产业发展白皮书》

因此，未来十年我国文化产业仍将面临快速发展机遇，文化产业的泛娱乐化开发拥有广阔的市场空间。

3、泛娱乐化开发是文化娱乐产品开发模式的发展趋势

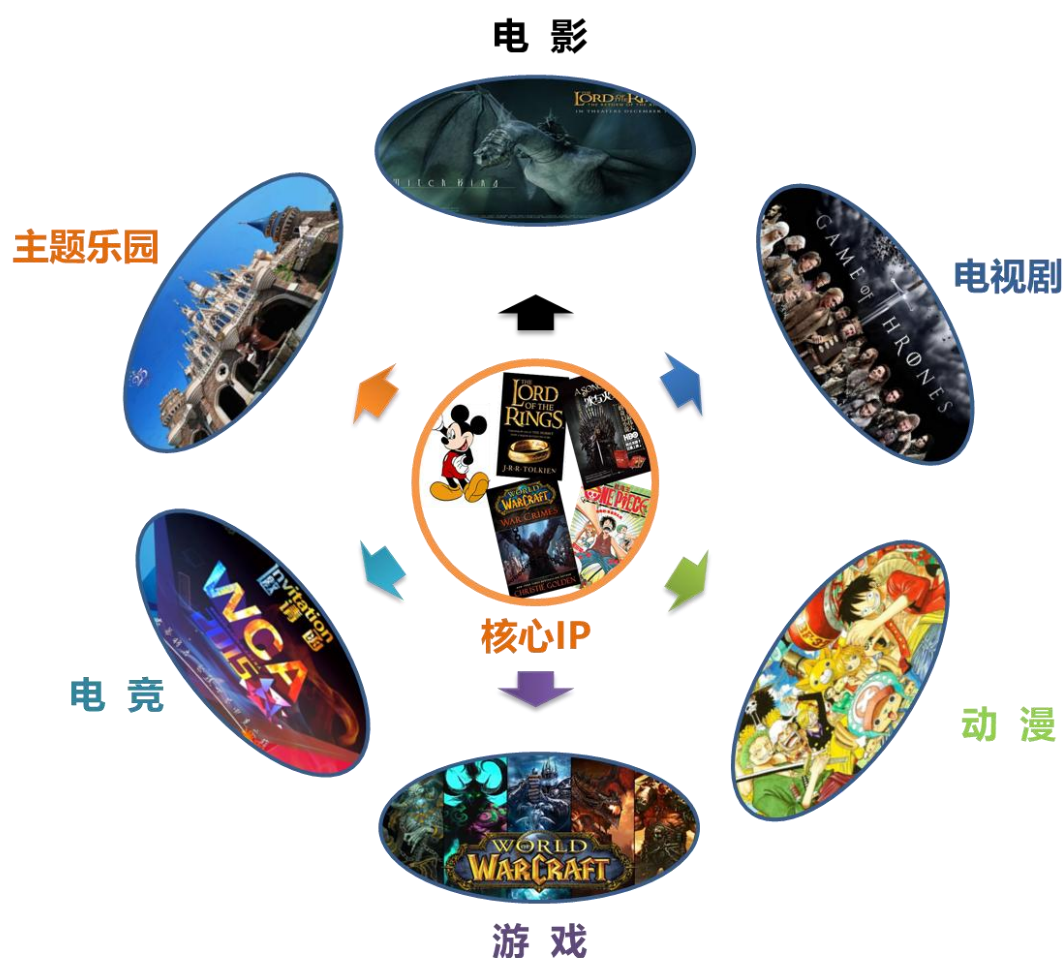
文化产业的发展离不开多种形式的产品开发，通过对同一创作题材开发出电影、电视剧、游戏、动漫等多种形式的衍生产品是实现文化产品价值最大化的必然趋势。在国外成熟的文化产品市场中，通过开发衍生产品以充分发掘同一创作题材的最大价值已经成为文化娱乐产业的重要经营模式。例如在美国好莱坞，优秀电影播放的票房收入往往只占其整个产业链收入的三成，剩下七成则来自于各类衍生品的开发与销售。美国电影《星球大战》三部曲全部票房收入为 1.8 亿美元，但其电影衍生品的入账却超过 45 亿美元。迪士尼出品的《冰雪奇缘》中同款的“艾莎裙”在美国销售了 4.5 亿美元，而该电影在北美的票房也仅有 4 亿多美元。由此可见，文化产品本身的传播与销售已经不能够充分发挥其潜在价值，对优质文化产品多样性和联动性开发能够使其粉丝群体得以扩大、知名度得以不断提升，从而被消费者所熟知，有利于进行更高层次或者更大空间的商业开发。

4、优质版权资源已经日渐成为泛娱乐产业价值链的核心

各类文化创意产品均需要以一个版权为核心展开。优质的版权资源可以演变为小说、动漫、电视剧、电影、游戏等多种产品形态，从而最大程度地发挥其价

值。互联网文化时代背景下，以版权为核心的泛娱乐产业链建设成为娱乐行业最新风向标。优质版权内容的价值更加凸显，内容资源的争夺已成为行业竞争的焦点所在。以全球文化娱乐巨头迪斯尼为例，在原有米老鼠、唐老鸭等脍炙人口的卡通形象基础上，通过收购皮克斯、漫威、卢卡斯影业等掌握优质版权资源的公司，不断丰富自有版权和角色体系，在此基础上通过开发动漫、电影、主题乐园以及周边衍生产品获得巨大的成功。比如迪斯尼 2012 年以来推出的改编电影《复仇者联盟》系列、《钢铁侠 3》以及《星球大战：原力觉醒》等均位居当年全球票房前十。

随着我国不断加大对知识产权的保护力度，优质的版权资源日益成为文化创意产业的稀缺资源，由优质版权资源衍生的多种形态的文化产品也为其拥有方带来了可观的经济利益。近年来以知名网络小说版权，如《琅琊榜》、《花千骨》、《何以笙箫默》等改编的电视剧、电影、游戏等文化娱乐产品获得极大的成功。优质的版权资源已经日渐成为提升文化产品变现以及持续盈利能力的重要保障。



5、公司泛娱乐战略的实施需要运营平台的进一步改造与完善

随着各项业务的快速成长，以现有的网络游戏运营、互联网广告和增值服务为主的运营平台已经难以完全满足公司业务的拓展需求。公司现有平台拥有超过 7,000 万的活跃用户，随着公司业务的成长，预计未来 3~5 年，公司平台的年活跃用户数将增长至 1~1.5 亿。只有维持大量忠诚、活跃的用户才能维持产品的收入和盈利，而用户导入必须依赖于产品输出的多样化。因此，通过构建泛娱乐运营平台，有助于公司向用户提供更为丰富的娱乐内容，从而提高用户粘性，实现版权资源的全产业链开发、不同产品的交叉销售，提高用户的付费水平，从而实现公司的战略发展目标。

（二）项目必要性

1、泛娱乐平台战略是公司突破行业发展瓶颈，提高核心竞争力的重要举措

自 2012 年开始，公司以网页游戏为切入点开拓的网络游戏运营与研发业务取得了快速的增长。2015 年，公司网络游戏的研发与运营实现营业收入 50,750 万元，占公司营业收入总额的 50%左右，其 2012 年~2015 年的年均复合增长率达到 189.48%，大幅高于营业收入总额的年复合增长率。网络游戏的研发与运营已经成为公司重要的收入来源，其高速增长也为公司其他业务的发展提供了支撑与保障，是公司互联网平台化运营转型成功的主要动力来源。

与此同时，公司游戏业务目前主要集中于网页游戏的运营方面。近年来，我国页游市场在市场规模不断增长的同时，行业增速不断下降。2015 年，我国页游市场实际销售收入达到 219.6 亿元，较 2014 年增长 8.34%，增速较 2014 年下降 50.39 个百分点。

随着“内容为王”时代的到来，以及为了突破行业发展放缓为公司业务增长带来的瓶颈，保持公司业务的高速发展势头，公司必须进一步拓展商业模式、丰富业务类型、延伸产品线。在影视、游戏、电竞、虚拟现实等行业迅速发展和相互融合的泛娱乐生态下，影视剧、游戏、电竞、虚拟现实等文化内容消费产品的联动开发模式将赋予优质文化产品更强大的生命力和影响力，更好地满足消费者的需求和“粉丝经济”的发展，推动整个娱乐文化产业的升级。例如累计销售突破 2,000 万册，拥有超过 8,000 万粉丝的原创小说《盗墓笔记》通过电视剧、舞台剧、手游、电影等娱乐内容产品的联动开发，正在撬动 200 亿的娱乐大市场。

多类型的娱乐文化产品布局既可以降低传统网页游戏业务增速放缓对公司业绩的冲击，也有助于公司逐步构建辐射多业态、多品种的文娱产业板块的泛娱乐生态，为公司实现其战略目标奠定基础。

2、有效的管理运营平台有利于打通泛娱乐产业运营的脉络

随着内容资源的竞争愈加激烈和同质化，依靠单一形态产品和用户数量的积累已经难以维持一个企业的市场核心竞争力及市场竞争地位，是否建设有完善的、高效的运营平台愈加决定一个企业是否能够将内容、用户与企业品牌结合，打通企业各产品线的脉络，形成核心的变现体系。经过 10 多年的深耕发展，公司已成为全国最大的公共上网空间平台服务商，覆盖 10 万家网吧、1,000 万台终端设备、7,000 万网民，并通过网维大师、星传媒逐步建立了用户管理运营平台。随着娱乐文化产业的长尾效应愈加显现，以及虚拟现实、电竞等新兴产业的快速崛起，原有以联运模式为主的游戏运营和互联网广告为主的运营平台已经不能满足公司战略发展的需求。公司急需通过打造一个综合的管理运营平台，将未来重点发展的游戏运营、数字化营销、电竞、虚拟现实等产业打通，以用户流量为入口，以多元化的泛娱乐产品为出口，通过内容输入、版权资源导入的模式让公司既有的庞大用户群体在产业化平台上充分开发与良性循环，从而实现价值提升、盈利增长以及各产品线之间的协同。

3、泛娱乐产品与平台的建设与开发已经成为行业重点投资方向

随着文化娱乐产业的发展，单一形态的产品类型已经难以充分挖掘客户价值。对于文化娱乐衍生产品的开发已经成为行业的共识。文化娱乐产品衍生品的开发在国外已经具有成熟的模式，且已经为各大文化娱乐公司带来了巨额的收益。在美国，衍生品的收入高达电影总收入的 70%，远超电影票房 2 倍多。公开数据显示，迪士尼动画电影《狮子王》前期投资仅 4,500 万美元，收获票房 7.8 亿美元，衍生品收入更高达 20 亿美元。但目前国内电影来自票房和广告植入的收入占电影总收入的 90%以上，随着我国对知识产权保护力度的进一步加强，对各类题材的文化产品进行泛娱乐化开发已经成为行业的共识。

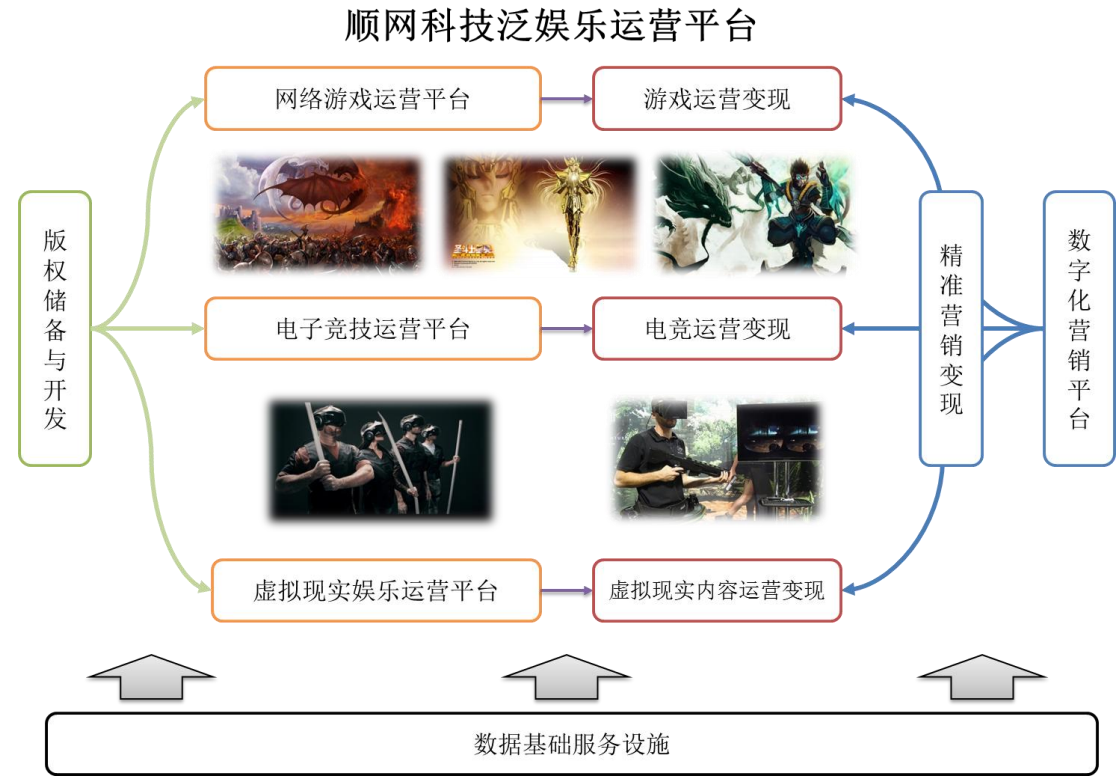
我国的许多的知名互联网企业、A 股上市公司等也将泛娱乐平台建设作为下一轮重点投资方向。例如我国著名的阿里巴巴公司，其首先通过投资新浪微博、优酷土豆等社交娱乐领域切入泛娱乐行业，并通过收购港股上市公司文化中国的

大部分股份，并将其更名为阿里影业后注入娱乐宝、淘宝电影等标的，形成相对完整的阿里影业产业链；在网络文学领域，阿里巴巴整合 UC 书城、书旗小说等成立阿里文学；动漫领域，阿里巴巴入股 A 站间接获得二次元动漫平台入口，并与美盛文化在 IP 电商运营方面达成合作计划；在音乐领域，阿里巴巴整合了虾米音乐、天天动听、投资音悦台等，并与湖南卫视、唱吧等渠道进行合作。在游戏领域，阿里巴巴完成了 UC 九游、阿里手游的业务整合。我国另一家著名互联网公司腾讯也早已开始布局以文学、动漫、影视、游戏为垂直业务架构的泛娱乐产业。

除此以外，A 股上市公司奥飞动漫（002292.SZ）、三七互娱（002555.SZ）、游族网络（002174.SZ）等均通过各种形式加大力度布局泛娱乐产业。公司泛娱乐运营平台的开发顺应了行业发展的整体趋势，有利于公司紧跟行业发展动向，保持竞争优势。

4、公司泛娱乐运营平台的建设将在平台内形成显著的协同效应

公司本次泛娱乐运营平台的建设包含了版权资源的采购与开发，网络游戏、电竞、虚拟现实平台的运营与开发，各子项目之间具有显著的协同联动效应。



公司泛娱乐运营平台将首先通过大数据分析，进一步掌握用户的使用习惯与偏好，通过有针对性地对相关版权资源的采购与开发形成具有自主知识产权的各

类文化娱乐产品，继而通过网络游戏运营平台、电竞运营平台与虚拟现实内容运营平台实现盈利。同时，公司的数字化营销平台将改变公司现有的网络广告平台以点击次数进行收费的模式，通过实时竞价提升现有广告位的单价与运营效率，并与其它运营平台协同提升各平台的精准营销价值。

（三）项目可行性

1、公司现有各业务板块为项目实施提供了一定的人才储备和技术储备

近年来，公司通过发展网页游戏运营业务、收购网络休闲游戏平台浮云网络、增资慈文传媒（002343.SZ）、与全球顶级虚拟现实解决方案提供商签订合作协议、创立“火马电竞”业务平台（测试阶段），逐步涉及网络游戏开发和运营、影视版权合作、虚拟现实、电竞等多个泛娱乐业务板块，对于如何利用版权资源进行泛娱乐行业的运营变现积累了大量的人才储备和技术、经验储备。本次非公开发行募集的资金部分将用于版权的购买、孵化及合作上，部分用于泛娱乐平台建设，如果得以实施，将极大的扩展公司现有各项业务可利用的资源，打开各业务发展的想象空间。

2、公司拥有的较为广泛的用户基础能够为平台建设带来充足的客户群体

目前公司已经形成了“顺网云海”（PC 互联网应用商店）、顺网影视频道、顺网游戏平台（顺网游戏+浮云网络）、顺网娱乐在线（娱乐资讯门户）四位一体综合娱乐平台，拥有庞大的注册用户，为本项目的实施提供了优质的用户资源。



经过多年积累，公司的综合娱乐平台已覆盖全国 10 万家网吧、1,000 万台终端设备、7,000 万网民。利用多角度四位一体的交叉借势营销，将有利于泛娱乐产品的开发、推广与运营，实现“同一产品、多种业态、同步发行”，支撑公司泛娱乐发展战略的顺利执行。

3、领先的行业地位以及专业的运营能力是公司泛娱乐化运营的重要保障

公司目前是全国最大的垂直游戏渠道之一，为大部分的网络游戏公司提供游戏营销服务，与百度、腾讯、淘宝等一线互联网公司保持着紧密合作。2015年公司网页游戏开服数排名全国第四，收入排名全国前十，新增用户 5,000 万人，付费用户超过 200 万人，是国内排名靠前的游戏公司。目前公司自主研发游戏 28 款，联运游戏超过 100 款，具备很强的产品孵化、运营及变现能力。

同时，依托于公司对于全国大部分公共上网场所流量入口的有效管理，公司具有较为明显的渠道优势，能够有效地建立虚拟现实、电竞等泛娱乐业务的线下营销渠道，缩短公司本次募投项目的市场培育周期，尽快实现投资回报。

（四）项目基本情况

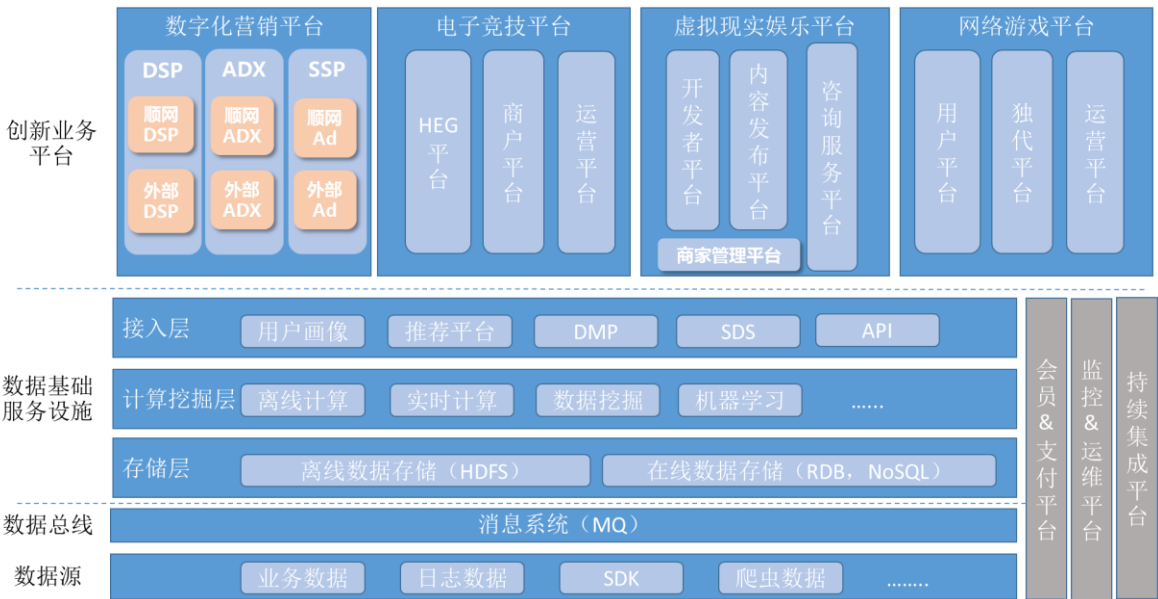
公司是国内领先的公共网络场所平台服务商，以网吧为切入点树立了领先的行业地位。通过网维大师构建的网吧管理平台，公司已覆盖 10 万家网吧、7,000 万网民，在网吧管理软件市场占有率达到 70%以上。目前，公司的业务主要由网络游戏研发与运营（联运模式为主）、网络广告推广服务以及互联网增值服务构成。公司已经初步形成了以公共网络场所服务平台为基础，以网络游戏研发与运营为核心的产业链布局。随着网络游戏产品市场结构的变化，公司需要通过进一步贯彻互联网泛娱乐平台的发展战略，突破行业发展瓶颈，夯实发展基础，提高公司业务的全产业链开发与运营水平，提升公司盈利能力。本次泛娱乐运营平台建设项目包括版权储备与开发、网络游戏运营平台、电子竞技运营平台等建设，通过对版权资源的筛选、培育、全产业链开发和运营，为公司未来的发展夯实内容、用户和品牌基础，从而强化公司整体战略的执行，增强盈利能力与效益水平。

顺网科技现有运营平台的活跃用户数量超过 7,000 万人，现有平台的承载能力已不能完全满足用户数量的增加以及公司各项业务的创新需求。本次募投项目，公司将主要通过新建与扩容升级完成对泛娱乐运营平台的整体建设。公司泛娱乐运营平台的建设主要由版权储备与开发、网络游戏运营平台、电子竞技运营平台、虚拟现实娱乐运营平台、数字化营销平台与数据基础服务设施五个子平台构成。其中，版权储备与开发项目将为公司开发具有自主知识产权的泛娱乐产品提供基本素材保障；数据基础服务设施将为公司选择精品版权、分析用户偏好与使用习惯等提供数据分析支撑；网络游戏运营平台、电子竞技运营平台、虚拟现

实娱乐运营平台与数字化营销平台将成为公司各类泛娱乐产品的运营与推广平台。公司泛娱乐平台的各子平台之间具有紧密的业务协同关系，共同组成顺网科技泛娱乐平台的有机整体。

公司现有的网络游戏业务主要是针对页游的联运模式，本次募投项目中的网络游戏运营平台将主要为公司通过版权储备并自主研发的各类游戏产品（页游和手游）提供运营支撑服务，包括利用投资的版权资源开发手游和页游产品运营，以独代的模式运营；公司自 2014 年开始对电竞业务的探索，本次募投建设的电子竞技运营平台将对现有尚在测试阶段的火马电竞平台进一步升级与完善，满足公司电竞业务规模扩大与模式创新的需求。虚拟现实娱乐运营平台将是公司于 2015 年开始探索的虚拟现实产业发展的核心运营平台，是支撑公司虚拟现实业务发展的全新平台。数字化营销平台是公司网络广告业务变革的核心，其将以全新的实时竞价模式提升公司网络广告业务的盈利能力，该平台是本次募集资金投资建设的全新运营平台。

顺网科技泛娱乐运营平台的整体系统架构如下：



根据文化部统计数据，网吧行业 PC 终端量近年将保持 3%~5% 的增长。公司将通过加强公共上网环境手游和 WIFI 运营平台的交叉内容推广以及多屏联动，延长用户在线时长，实现网吧移动端用户和非网吧用户量中高速增长。预计 2019 年，公司泛娱乐运营平台平均年活跃用户数将增长至 1.5 亿。

1、版权储备与开发

版权储备与开发项目建设将为公司泛娱乐产品的自主研发提供基础素材。通

通过对电影、电视剧、动漫等文化娱乐产品游戏改编权的收购，公司将形成一定规模的版权资源池。在对版权资源池中的项目通过大数据分析进行进一步筛选之后，公司将会对其进行泛娱乐化改编，并形成游戏、电竞、虚拟现实内容等多种泛娱乐产品，并分别通过网络游戏运营平台、电子竞技运营平台与虚拟现实娱乐运营平台进行推广以及效益实现。

版权储备与开发的总投资周期为 5 年，公司共计划收购 50 个版权标的，涵盖影视、游戏、小说动漫。其中，每个版权的平均采购与开发成本预计约 1,156 万元。

2、网络游戏运营平台

网络游戏运营平台以公司现有的顺网娱乐在线为基础，并主要通过代理独家发行游戏以及本次募投储备的版权改编完成的游戏进行运营推广实现收益。该平台将聚合顺网科技在网络游戏领域的各类品牌与资源，打造公司泛娱乐平台发展战略的核心。本游戏平台将由两个较为独立的平台组成，分别是“页游平台”以及“手游平台”，每个游戏平台都将涵盖游戏运营等核心功能。顺网科技网络游戏运营平台系统架构如下：



公司目前运营的网络游戏主要为网页游戏（联运模式为主），对我国页游产业来说，联运和独代是两种最为普遍的运营模式，两种模式的比较如下：

运营模式	具体内容
页游联运	向游戏开发商或者游戏产品的独家代理商取得运营权，在其平台上运营推广，取得游戏收入，与游戏开发商或者独家代理商分成

页游独代	先向游戏开发商或版权方支付版权金或者独代费，然后在其的平台上或者授权其他运营商联合运营游戏产品，取得游戏收入
------	--

在独代模式下有两种运营模式：（1）通过公司自有平台运营产生的 80%流水分成归公司所有，20%的流水分成归游戏开发商；（2）在外放联运平台运营时产生的 30%流水归公司，而其中的 50%又要向游戏开发商分成，即顺网科技获得游戏总流水的 15%左右。

联运模式则是公司作为游戏研发商的发行与运营渠道之一，与其他游戏运营商共同完成对游戏的推广与运营并获取收入分成的模式。页游联运模式下，公司仅获得该款游戏通过公司渠道运营产生收入的 70%。因此，由于独代模式下公司拥有更高的议价能力和分发能力，可以更好地享受游戏推广营销带来的付费用户增长和收入流水增长，从而获得更多的收益。

在手游运营业务中，按照行业一般惯例，公司需与手游的研发商进行游戏收入分成。

3、虚拟现实娱乐运营平台

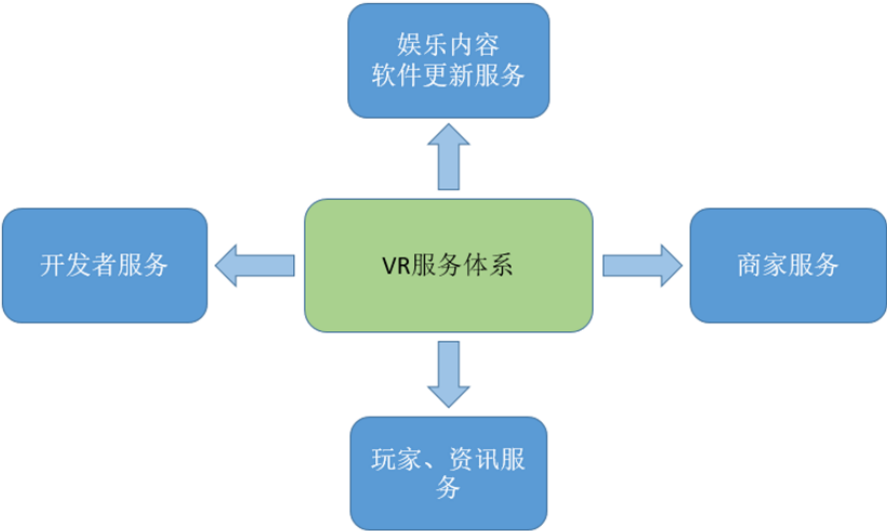
虚拟现实娱乐运营平台是公司全新的开放式虚拟现实产品运营平台，是公司泛娱乐运营平台的重要组成部分，承担了公司自研虚拟现实产品的运营与推广。该平台以开放式平台作为开发理念，融合先进技术，着力打造具有卓越用户体验的互联网虚拟现实娱乐系统。该平台由公司通过与国际知名虚拟现实硬件设备厂商合作引进先进的虚拟现实设备，并以布局在各类公共上网场所的虚拟现实终端作为用户交互终端，以领先的虚拟现实生态圈娱乐产品吸引用户，致力于成为国内领先的公共上网场所一站式虚拟现实娱乐平台。

目前公司拟与全球顶级虚拟现实解决方案提供商合作，并且已经签订了部分合作协议。公司将继续在虚拟现实软件平台方面积极投入产品研发，在渠道方面充分利用已有的公共上网场所优势，在内容方面将逐步开展自研、代理、合作与投资，打造综合性的虚拟现实娱乐开放平台，使公司成为目前国内在虚拟现实产业中占据先发优势的领先企业。

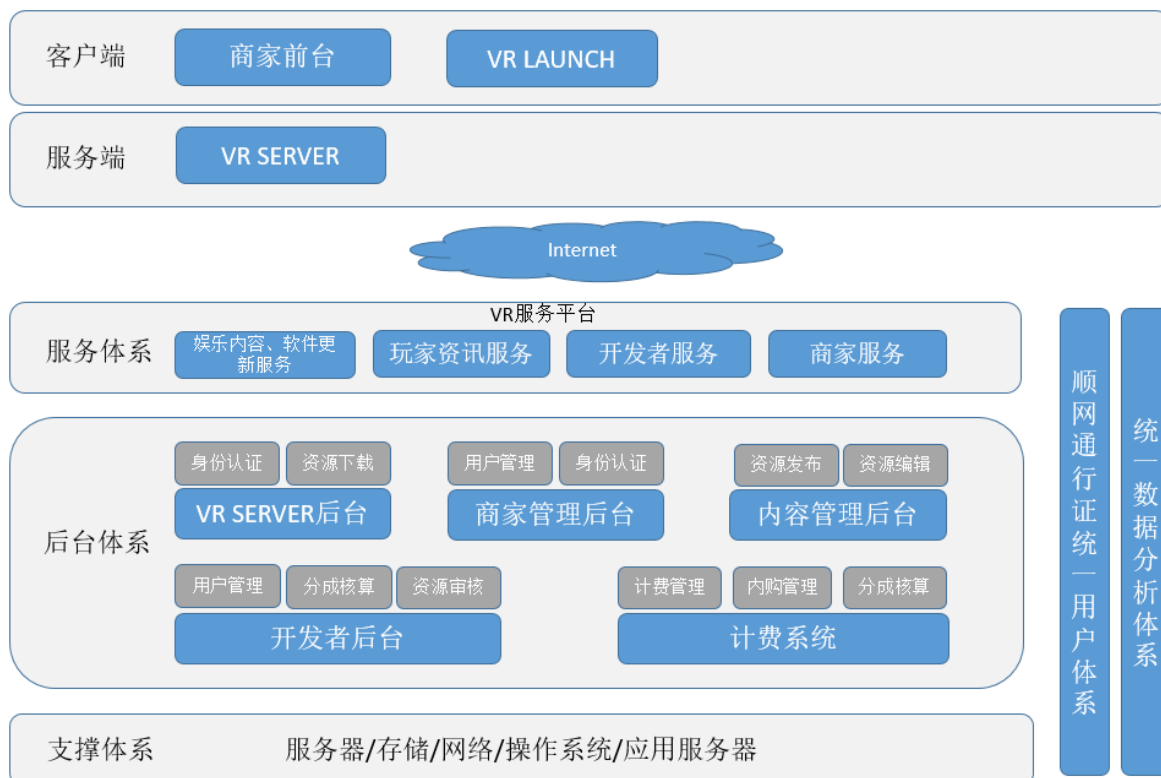
公司虚拟现实娱乐运营平台主要通过时长收费、内容付费等方式实现收益。公司首先通过与国际知名的虚拟现实硬件设备厂商以及内容供应商的合作，在公共上网场所进行成套虚拟现实设备的布局，形成由公司独占的虚拟现实娱乐入口。其次公司将主要通过采取时长收费、内容付费和道具付费等方式实现收益。

时长收费是指用户使用虚拟现实设备进行娱乐，并根据其使用的时长进行收费。内容付费和道具付费是指用户对其在虚拟现实游戏中的道具进行付费购买的盈利方式，由公司与内容供应商进行收入分成。

虚拟现实娱乐运营平台分为 4 大服务模块，分别为商家、玩家、开发者提供不同的服务，如：最新资讯、最热资源、软件下载、用户帮助等。该平台可以为开发者提供信息共享平台、上传虚拟现实资源，并获得分成收益；可以为玩家提供交流平台、热门资讯；可以为商家提供行业报告、计费结算等多种服务。



公司虚拟现实娱乐运营平台整体架构图如下：



该系统的主要功能模块包括 VR 客户端、VR SERVER、计费系统、开发者后台、商家管理后台以及内容管理后台。

模块	功能	概述
VR 客户端	资源更新	从 VR SERVER 下载、更新 VR 资源，可为其它商家提供 P2P 服务，提高更新速度。
	VR LAUNCH	向 VR 使用者提供资源菜单，展示 VR 资源内容，包括视频、图片、简介等。可启动 VR 资源，供使用者娱乐体验。检测 VR 设备状态，对商家进行提示。
VR SERVER	资源管理	从云端下载、更新 VR 资源，并更新至客户端。可管理本地 VR 资源及 VR 设备。
开发者平台	资源上传	VR 开发者可上传 VR 资源，并指定分类、图标等信息。
	资源审核	VR 后台人员可对开发者上传的资源进行下载、试用、审核。
	资源发布	VR 后台人员对已审核通过的 VR 资源，进行发布处理，供 VR SERVER 下载使用。
	佣金结算	VR 开发者可以前台查看佣金，并进行提现操作。
	数据统计	结合大数据，VR 开发者可以前台查看到自己上传的资源的使用情况，如用户数、终端数、使用时长统计、消费金额统计等信息。
商家管理	终端管理	管理商家已购买的 VR 设备，对本人购买的多台 VR 设备可统一统计收入、时长等，更好地为商家服务。
	佣金结算	VR 商家可以前台查看佣金收入，并进行提现。
	用户管理	VR 后台人员可在后台查看商家基本信息，并协助其进行

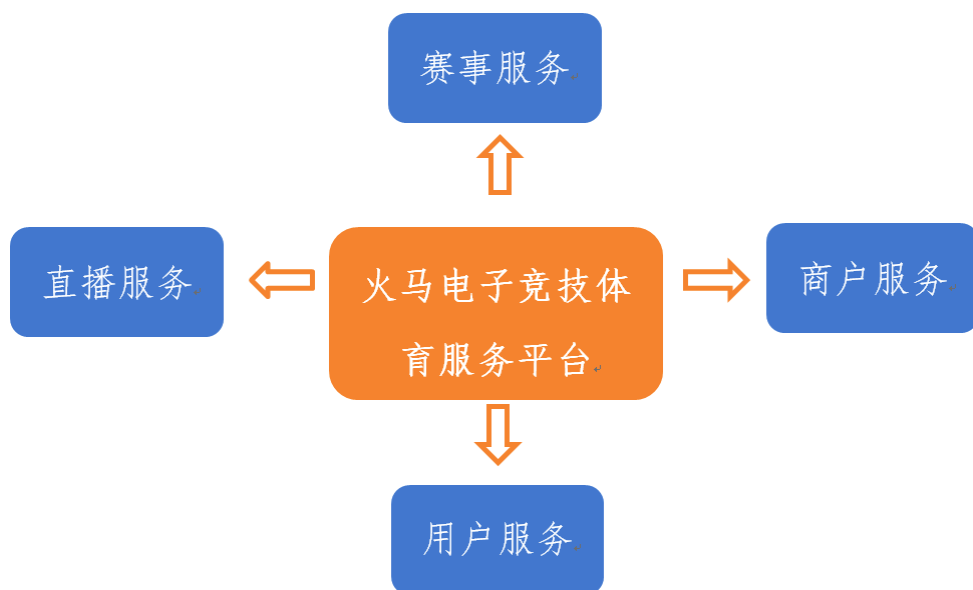
		终端管理。
计费系统	VR 客户端计费模块	为 VR 使用者提供付费、使用、扣费、结账等一系列服务，包括游戏中的购买消费等。并为商家及开发者的分成结算提供依据。
	分成核算	VR 后台对开发者及商家按照约定的算法进行分成核算，经审核后，发放到各商家及开发者的账户。
内容管理	分类管理	规划 VR 资源的分类，以便在 VR LAUNCH 中更好地查找资源。
	资源管理	上传 VR 资源，并进行发布。对发布的资源分发到 SSN 结点，供 VR SERVER 下载及更新。

4、电子竞技运营平台

电子竞技运营平台是公司探索新型业务模式，拓展业务范围的重要尝试。通过本次募集资金投资，以及运营模式创新，公司将继续加大对现有尚处于测试阶段的火马电竞平台的投入与完善，为用户提供高水平电子竞技运营服务。本项目是以电子竞技为核心的跨平台、多游戏、综合性电子竞技体育服务平台，是顺网科技泛娱乐电竞产品的运营推广中心。

在顺网科技电子竞技体育服务平台上，电子竞技体育爱好者可以参加地区性乃至全国性的线上与线下电子竞技体育赛事，通过竞技切磋，提高电子竞技体育战术水平，从而向职业化电子竞技体育迈进。而各家厂商也可以通过该平台来发布电子竞技体育赛事信息，达到品牌宣传和丰富赛事的双赢。该平台以大数据采集分析为基础，运用用户分析模型，可针对不同类型的用户定制赛事。同时，结合直播、战队经纪等资源，形成良好的电子竞技体育生态圈。

电子竞技体育服务平台分为 4 大服务模块：赛事服务、用户服务、直播服务、商户服务。



顺网科技电子竞技平台以个人赛、战队赛、约战匹配等方式为用户提供赛事服务内容，丰富电子竞技体育服务爱好者的游戏生活，同时辅以反作弊等技术手段，保障赛事的公平公正。每个用户都可以通过参与平台赛事或活动来获得相应的会员权益，如积分、兑换抽奖、获得更多奖品等，平台还为会员提供战队创建维护等服务。最后，商户用户可以通过商户后台举行自办赛事，并可同步获取赛事的相关数据，以确保品牌推广的效果。

顺网科技电子竞技运营平台系统总体架构图如下：



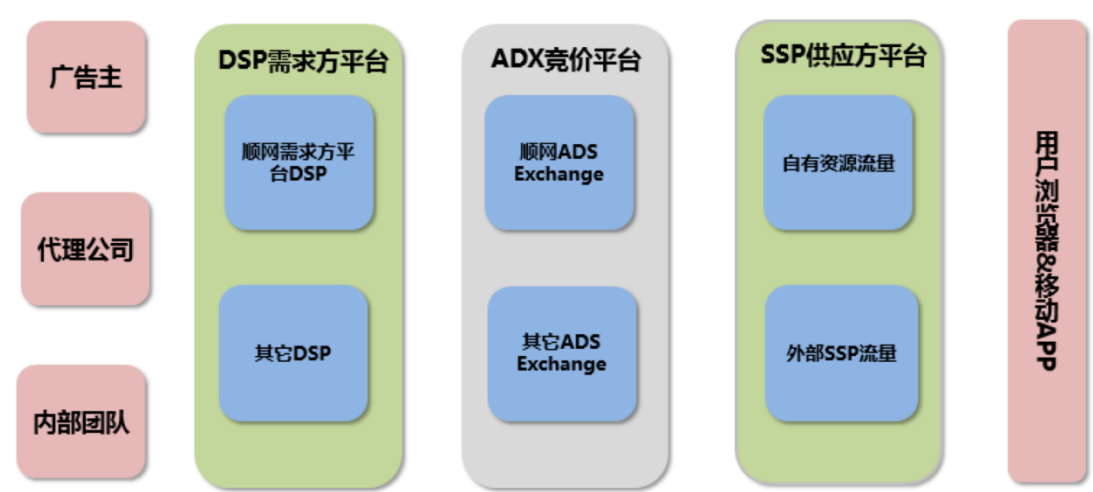
公司电子竞技的收入模式将主要来自于赛事报名费、VIP 用户包月服务费、厂商冠名费以及产品广告费等。其中，赛事报名费是指游戏玩家报名参赛所需缴纳一定的费用；VIP 用户包月服务费是指用户通过购买 VIP 服务向公司支付的费用；厂商冠名以及产品推广费是指广告主在公司举办的竞技比赛中通过对比赛冠名、在比赛中植入广告向公司支付的赞助费、广告推广费等。

5、数字化营销平台

数字化营销平台是公司网络广告推广模式向实时竞价转型的核心与重点建设内容。该平台通过改变公司现有网络广告按照点击次数付费的运营模式，进一步提高系统承载能力与网络广告的推送效率等，为广告客户提供精准的广告营销服务，减少客户广告营销成本，提高公司数字化营销平台的运营价值。

随着公司各项业务的发展，该平台将与网络游戏运营平台、电子竞技运营平台及虚拟现实娱乐运营平台进行协同运作，进一步提升各平台广告位的营销与展示效率，实现精准化营销，提升公司营销渠道的整体价值。

数字化营销平台的主要收费方式是通过广告主对公司平台广告位的实时竞价，即允许广告买家根据活动目标、目标人群以及费用门槛等因素对每一个广告及每次广告展示的费用进行竞价。公司现有的网络广告及推广服务系统采用对广告位按用户点击次数收费的模式，对广告位的利用率较低。本次拟用募集资金投资的数字化营销平台项目将采用实时竞价模式以提高现有及新兴业务广告展位的利用效率，提高广告展位创造的收入总额，从而提高全部广告位的运营效率。顺网科技数字化营销平台系统总体架构如下：

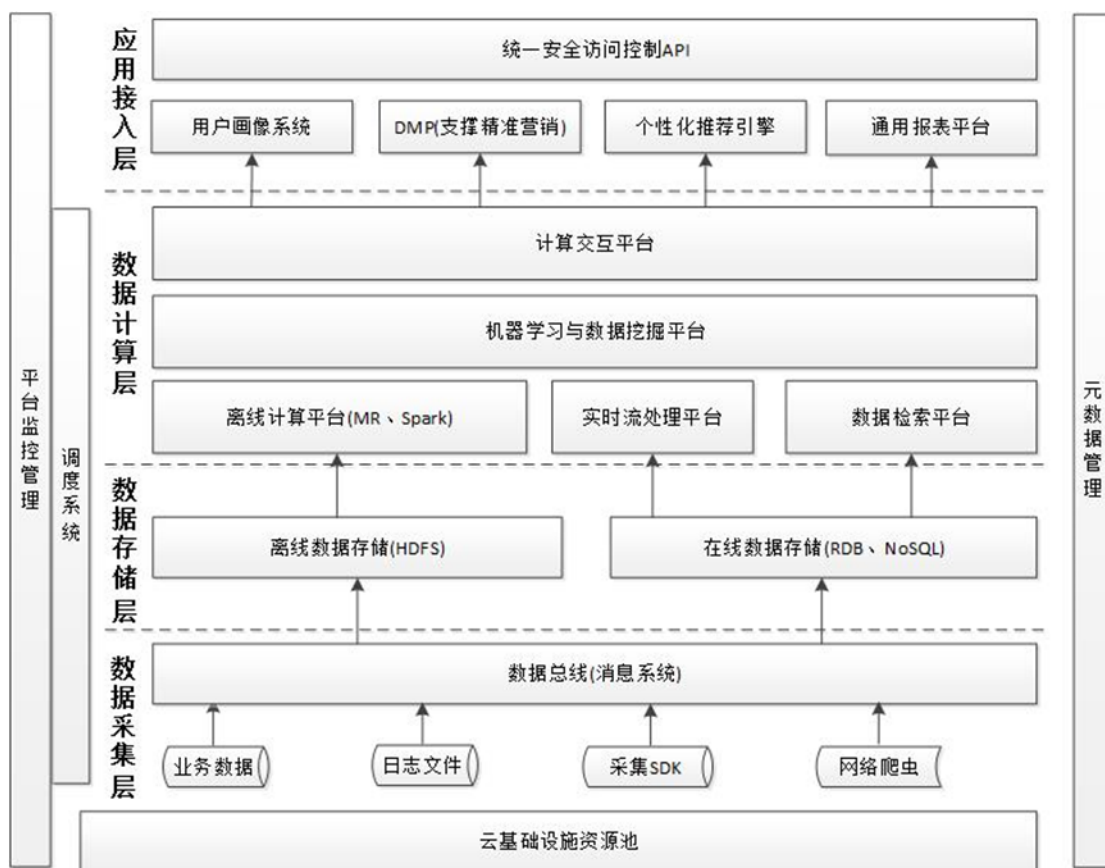


顺网科技数字化营销平台主要由 DSP 需求方平台、ADX 竞价平台以及 SSP 供应方平台组成，具体如下：

名称	概述
DSP 需求方平台	是广告需求方平台，DSP 为广告主提供跨媒介、跨平台、跨终端的广告投放平台，通过数据整合、分析实现基于受众的精准投放，并且实时监控不断优化。
ADX 竞价平台	实时竞价是 DSP、广告交易平台等在网络广告投放中采用的主要售卖形式，会在极端的时间内（通常是 50~100 毫秒以内）通过对目标受众竞价的方式获得该次广告的展现，RTB 的购买方式无论在 PC 端或是移动端均可以实现。
SSP 供应方平台	媒体资源管理平台，是代表媒体进行流量托管流量售卖的平台，SSP 专注于代码位管理，多渠道变现及收益优化，通过技术方式实现收益最大化。

6、数据基础服务设施建设

数据基础服务设施是顺网商业智能的基础系统，公司泛娱乐平台本身的关联度和耦合性非常高，数据基础服务设施能够为顺网科技泛娱乐平台商业决策和客户运营提供有效保障。作为支撑公司整体泛娱乐业务的服务设施，顺网科技数据基础服务设施在强调满足当前主流的服务模式和功能需求的同时，拟采用多种创新方法，如数据中心网络融合技术、基于统一服务模型的多维资源管理技术等，保证系统具有一定的前瞻性，确保其具有良好的可扩展、可伸缩、可配置和可演化的特点，以实现云端网络基础平台可演化的目标。同时，公司业务之间的交叉运营和用户价值深度挖掘、智能服务等也是依托于数据基础服务设施分析挖掘和预测。并且数据基础服务设施是顺网广告系统的重要基础，在广告精准投放，提升广告系统价值方面有重大的作用。数据基础服务设施的系统架构如下：



顺网科技数据基础服务设施的主要特点如下：

特点	概述
精细化运营	大数据分析能够提升运营效率，使广告投放效率尽可能的最大化。对企业而言，打造精细化运营的好处在于可以对目标用户群体或者个体进行特征和画像的追踪与画像，帮助企业分析用户在某个时间段内容的特征和习惯，最后让企业形成一种根据用户特性而打造的专属服务。
内容推广	基于大数据的精准营销技术，可以将广告价值链上的多个参与者有机结合，基于精准的受众构成和身份定位，媒体、受众和广告商之间是一种紧密的、精确的关系。通过打造一个多赢而可持续的精准营销生态圈来颠覆传统的广告业务模式。
内容创新	数据基础服务设施通过用户画像技术掌握了精准的用户需求，并通过在线监控与预测技术，挖掘接下来内容需求的热点，以便于平台聚合企业提前掌握娱乐内容市场发展趋势，预先布局调整内容发布方案，同时可以推动内容提供方的内容创新，占领市场先机。
内容传播	对于互联网影视娱乐，大数据技术能够助推内容的传播。通过对用户进行大数据分析，能够针对用户个体完成个性化内容推荐，帮助用户找到其真正感兴趣的内容，挖掘其潜在的娱乐需求，带为用户来用户体验上的不断突破。

数据基础服务设施是公司其他各类业务的支撑设施，本身并不会产生直接的盈利。其主要用途是通过对大数据的挖掘，分析用户偏好，为公司进行用户分析提供基础数据，促进公司其他各项业务的发展。

（五）项目建设规划

本项目中版权储备与开发项目投资周期为 5 年；网络游戏运营平台、虚拟现实娱乐运营平台、电子竞技运营平台、数字化营销平台、数据基础服务设施建设的投资周期为 3 年。本项目总投资为 210,039.26 万元，拟投入募集资金 200,000.00 万元。项目投资构成情况如下：

泛娱乐运营平台建设项目	项目投资总额（万元）	拟投入募集资金总额（万元）
其中：版权储备与开发	57,800.00	57,000.00
网络游戏运营平台	46,217.62	46,000.00
虚拟现实娱乐运营平台	40,211.18	35,000.00
电子竞技运营平台	37,346.42	35,000.00
数字化营销平台	12,944.43	12,000.00
数据基础服务设施建设	15,519.61	15,000.00
合计	210,039.26	200,000.00

（六）项目效益

公司计划通过本项目，有效提升公司拥有的优质版权资源，进一步整合与提升以游戏为核心的优质泛娱乐变现方式与渠道。通过本项目的实施，有利于公司进一步延伸产业链布局，提升各项业务的协同性，扩大公司竞争优势，从而提升公司整体业务的盈利能力。

本项目预测期为 7 年，经测算，泛娱乐运营平台建设项目的税后内部收益率为 22.19%，动态税后投资回收期为 5.06 年。

三、本次募投项目对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合公司泛娱乐运营平台的发展战略，有助于公司进一步完善产业链，形成业务闭环，进一步巩固公司领先的行业地位以及市场影响力。本次募投项目完成之后，公司将拥有较为丰富的版权资源，能够为公司泛娱乐运营平台的发展提供丰富的基础素材储备。同时，运营平台的建设将进一步巩固公司对于大数据的分析能力，提高对用户偏好的感知，为公司未来的产品设计、研发以及运营策略的制定与调整提供重要的数据支撑，有利于公司缩短产品研发周期，提升用户体验，增强公司的核心竞争力与盈利能力。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行将进一步增强公司的资金实力，公司的总资产与净资产总额将增加，公司的资本实力与抗风险能力将得到进一步增强。通过本次募投项目，可以加快公司在娱乐文化产业的布局，推动公司全产业链布局，加速公司泛娱乐发展战略落地并形成新的利润增长点。项目顺利运营后将产生较好的现金流和利润，将提高公司的财务稳健性，增强盈利能力，从而保障公司战略规划的实施，保障全体股东的长远利益。

四、本次非公开发行募集资金使用可行性分析结论

经审慎分析，董事会认为：本次非公开发行募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的现实情况和战略需求，具有实施的必要性，投资项目具有广阔的市场发展前景，募集资金的使用将会给公司带来良好的投资收益，强化公司整体战略的执行，有利于公司的长远可持续发展，有利于增强公司的核心竞争力，符合全体股东的根本利益。

杭州顺网科技股份有限公司

董 事 会

2016 年 6 月 3 日