（上接B74版）

金对价8亿元。请公司补充披露上述一次支付现金价款安排的主要考虑和合理性，以及如果业绩补偿承诺主体违约，该安排可能对上市公司带来的不利影响和风险。请独立财务顾问发表意见。

【回复】

一、关于一次支付现金价款安排考虑及合理性的补充披露

公司已按照审核意见函要求，在报告书草案“第一章 本次交易概况”之“四、本次交易的基本情况”补充披露如下：

“本次交易，升华拜克拟通过发行股份和支付现金相结合的方式，购买鲁剑、李练及西藏炎龙合计持有的炎龙科技100%股权。其中以现金支付方式购买西藏炎龙所持炎龙科技50%股权，以发行股份支付方式购买鲁剑、李练所持炎龙科技50%股权。

本次交易上市公司向交易对方发行股份数量为 256,410,256股，以收购其持有的炎龙科技50.00%的股权，该部分股份锁定期为自发行结束之日起36个月，并没有设置分期解锁条款，锁定期较长，能完全覆盖公司利润补偿期间，且股份支付价款对炎龙科技整体作价的覆盖率达到50%，能有效保证上市公司的利益；同时国内游戏行业发展迅速，炎龙科技在行业内具有独特的竞争优势，报告期内，其营业收入、净利润快速增长，未来随着新游戏产品的研发上线，炎龙科技盈利能力将会大幅提升，为利润承诺的实现提供了良好的保障。

综合以上原因，在存在交易竞争对手的情况下，经双方协商最终确定，上市公司将在标的公司股东工商变更登记完成后30日内一次性支付给西藏炎龙本次交易的现金对价8亿元。”

二、关于业绩承诺主体违约，现金支付安排的影响和风险补充披露

公司已按照审核意见函要求，在报告书草案“重大风险提示”之“一、本次交易有关的风险”及“第十四章 风险因素”之“一、本次交易有关的风险”，补充披露如下：

“（六）业绩补偿承诺实施的违约风险

……尽管公司已与盈利预测补偿主体签订了明确的《利润预测补偿协议》，但由于市场波动、公司经营以及业务整合等风险导致标的资产的实际净利润数低于承诺净利润数时，如果交易对方尚未解锁的股份和现金对价不足支付应补偿的金额，则存在盈利预测补偿主体无法履行业绩补偿承诺的风险。

本次交易上市公司将在标的公司股东工商变更登记完成后30日内一次性支付给西藏炎龙本次交易的现金对价8亿元，虽然交易对方本次交易取得的股份锁定期较长，且标的公司目前业务发展迅速，炎龙科技利润预测可实现性较强，但若标的公司未来业绩大幅下滑，导致股份补偿金额不足以完成补偿利润，且交易对方违约，现金补偿金额不能足额支付，则上市公司面临每股收益、每股净资产等主要财务指标下滑的风险，提请投资者注意。”

三、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次交易中对现金价款支付条款的约定，系上市公司考虑到交易对方本次交易认购的股份锁定期较长，能完全覆盖利润补偿期间，且存在竞争对手情况下与交易对方协商确定；同时考虑到游戏行业发展迅速，凭借较强的竞争优势，炎龙科技业绩预测可实现性较强，股份补偿金额能覆盖炎龙科技整体作价的50%，可有效保证上市公司的利益，现金支付条款设置较为合理；

2、若标的公司未来业绩下滑造成股份补偿金额不足且交易对方违约，则将对上市公司主要财务指标造成不利影响，上市公司已在报告书草案及摘要等信息披露文件中充分提示该风险。

三、关于标的公司的评估与定价

标的公司的评估值为160,509.97万元，增值率1,295.49%。

10.请公司结合行业发展状况、标的公司的市场份额及与主要竞争对手的差异，各项业务的发展情况及主要指标、主要游戏产品的运营情况，新款游戏拟推出的时间安排及试运行情况等，以图表等直观形式进一步量化分析标的公司的核心竞争力，和本次评估大幅增值的合理性。涉及相关排名及行业数据的，需披露相应的出处、依据和数据来源。请独立财务顾问和评估师发表意见。

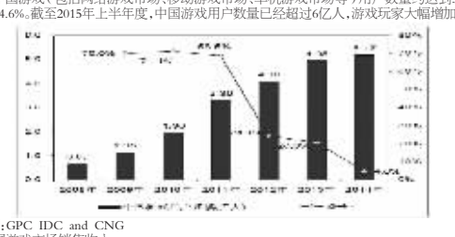
【回复】

一、行业发展状况

近年来，我国游戏行业发展迅速，游戏玩家数量逐步上升，市场销售收入快速增长，根据艾瑞咨询预测2015-2017年我国网络游戏市场规模预计分别为1,468.01 亿元、1,836.60 亿元和 2,245.70 亿元。

（一）中国游戏用户规模

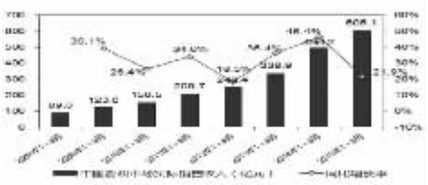
2014年，中国游戏（包括网络游戏市场、移动游戏市场、单机游戏市场等）用户数量约达到5.17亿人，比2013年增长了4.6%。截至2015年上半年度，中国游戏用户数量已经超过6亿人，游戏玩家大幅增加。



数据来源：GPC IDC and CNG

（二）中国游戏市场销售收入

中国游戏市场销售收入主要由三部分构成，分别是网络游戏市场销售收入、移动游戏市场销售收入和单机游戏市场销售收入。其中的网络游戏市场销售收入又由客户端网络游戏市场销售收入、网页游戏市场销售收入和社交游戏市场销售收入构成。根据GPC IDC and CNG发布的《2015年1-6月中国游戏产业报告》，2015年1-6月，中国游戏市场（包括客户端游戏市场、网页游戏市场、移动游戏市场、社交游戏市场、单机游戏市场等）实际销售收入达到605.1亿元，同比增长21.9%。



数据来源：GPC IDC and CNG

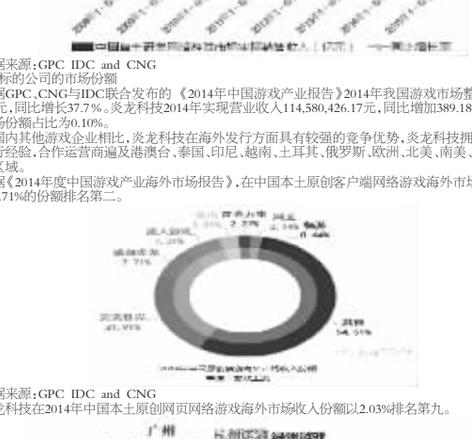
2015年1-6月，中国游戏市场实际销售收入构成如下：客户端游戏市场实际销售收入267.1亿元，移动游戏市场实际销售收入209.3亿元，网页游戏市场实际销售收入102.8亿元，社交游戏市场实际销售收入25.6亿元和单机游戏市场实际销售收入0.3亿元。

根据艾瑞统计及预测：2015-2017年我国网络游戏市场规模预计分别为1,468.01 亿元、1,836.60 亿元和 2,245.70 亿元，市场规模增长迅速；根据易观智库《中国网络游戏市场发展预测 2014》预测：未来移动游戏将迎来快速发展的阶段，2015-2016年我国移动网络游戏市场规模预计将达到338.43亿元、427.05亿元。未来三年，移动游戏市场规模将保持高速增长，年均增长率达到约30%。

（三）中国游戏细分市场销售收入

2014年，中国网络游戏市场实际销售收入构成如下：客户端网络游戏市场实际销售收入608.9亿元，网页游戏市场实际销售收入202.7亿元，移动游戏市场实际销售收入274.9亿元，社交游戏市场实际销售收入57.8亿元，单机游戏市场实际销售收入0.5亿元。

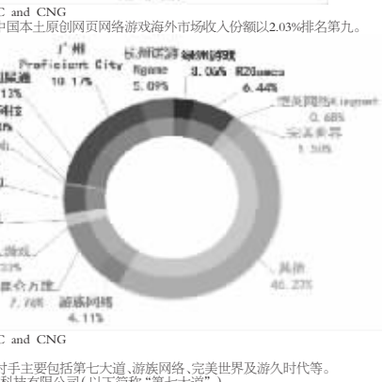
2015年1-6月，中国游戏市场实际销售收入构成如下：客户端游戏市场实际销售收入267.1亿元，移动游戏市场实际销售收入209.3亿元，网页游戏市场实际销售收入102.8亿元，社交游戏市场实际销售收入25.6亿元和单机游戏市场实际销售收入0.3亿元。



数据来源：GPC IDC and CNG

（四）中国游戏细分市场份额

2015年1-6月，在中国游戏市场实际销售收入中，客户端游戏市场实际销售收入占44.1%，移动游戏市场实际销售收入占34.6%，网页游戏市场实际销售收入占17.0%，社交游戏市场实际销售收入占4.2%，单机游戏市场实际销售收入占0.1%。

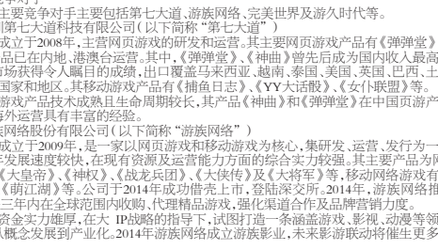


数据来源：GPC IDC and CNG

（五）中国自主研发网络游戏市场销售收入

2014年，中国自主研发网络游戏市场销售收入达到726.6亿元，比2013年增长了52.5%。

2015年1-6月，中国自主研发网络游戏市场销售收入达到458.3亿元，同比增长33.3%。经国家新闻出版广电总局批准出版的网络游戏达到355款，其中自主研发产品数量占88.7%。



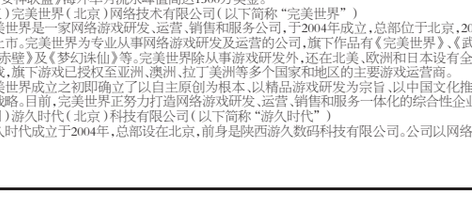
数据来源：GPC IDC and CNG

二、标的公司的市场份额

根据GPC、CNG与IDC联合发布的《2014年中国游戏产业报告》2014年我国游戏市场整体收入达到1,144.8亿元，同比增长37.7%。炎龙科技2014年实现营业收入114,580,426.17元，同比增加389.18%，2014年炎龙科技市场份额占比为0.10%。

与国内其他游戏企业相比，炎龙科技在海外发行方面具有较强的竞争优势，炎龙科技拥有丰富的海外市场发行经验，合作运营商遍及港澳台、泰国、印尼、越南、土耳其、俄罗斯、欧洲、北美、南美、韩国等热门游戏市场区域。

根据《2014年度中国游戏产业海外市场报告》，在中国本土原创客户端网络游戏海外市场收入中，炎龙科技以7.71%的份额排名第二。



数据来源：GPC IDC and CNG

炎龙科技在2014年中国本土原创网页网络游戏海外市场收入份额以2.03%排名第九。

数据来源：GPC IDC and CNG

三、主要竞争对手

炎龙科技主要竞争对手主要包括第七大道、游族网络、完美世界及游久时代等。

（一）深圳第七大道科技有限公司（以下简称“第七大道”）

第七大道成立于2008年，主营网页游戏的研发和运营。其主要网页游戏产品有《弹弹堂》、《神曲》、《海神》，现三款产品已在内地、港澳台运营。其中，《弹弹堂》、《神曲》曾先后成为国内收入最高的网页游戏产品，并在全球市场获得令人瞩目的成绩，出口覆盖马来西亚、越南、泰国、美国、英国、巴西、土耳其、韩国、日本等全球多个国家和地区。其移动游戏产品有《捕鱼日志》、《YY大话船》、《女仆联盟》等。

第七大道游戏产品技术成熟且生命周期较长，其产品《神曲》和《弹弹堂》在中国页游产品出口收入中占比较大，其海外运营具有丰富的经验。

（二）游族网络股份有限公司（以下简称“游族网络”）

游族网络成立于2009年，是一家以网页游戏和移动游戏为核心，集研发、运营、发行为一体的综合性游戏企业，近两年发展速度较快，在现有资源及运营能力方面的综合实力较强。其主要产品为网页游戏，包括《女神联盟》、《大皇帝》、《神权》、《战龙兵团》、《大侠传》及《大将军》等，移动网络游戏有《女神联盟》、《四大萌捕》、《萌江湖》等。公司于2014年成功借壳上市，登陆深交所。2014年，游族网络推出了“+U 计划”，计划未来三年内在全球范围内收购、代理精品游戏，强化渠道合作及品牌营销力度。

游族网络资金实力雄厚，在大 IP战略的指导下，试图打造一条涵盖游戏、影视、动漫等领域的完整产业链，将轻娱乐从概念发展到产业化。2014年游族网络成立游族影业，未来影游联动将催生更多的游戏运营和推广模式创新。

2014年，游族网络实现营业收入84,353.57万元，同比增长27.20%。主营业务中移动终端游戏收入9,965.08万元；互联网页面游戏收入74,275.28万元。归属于母公司股东净利润41,459.34万元，同比增加40.29%。其中2014年《女神联盟》海外单月流水峰值高达1500万美金。

（三）完美世界（北京）网络技术有限公司（以下简称“完美世界”）

完美世界是一家网络游戏研发、运营、销售和服务公司，于2004年成立，总部位于北京，2007年在美国纳斯达克上市。完美世界为专业从事网络游戏研发及运营的公司，旗下作品有《完美世界》、《武林外传》、《诛仙2》、《赤壁》及《梦幻诛仙》等。完美世界除从事游戏研发外，还在北美、欧洲和日本设有全资子公司自主运营游戏，旗下游戏已授权至亚洲、澳洲、拉丁美洲等多个国家和地区的主要游戏运营商。

完美世界成立之初即确立了以自主原创为根本、以精品游戏研发为宗旨、以中国文化推广为目标的长远发展战略。目前，完美世界正努力打造网络游戏研发、运营、销售和服务一体化的综合性企业。

（四）游久时代（北京）科技有限公司（以下简称“游久时代”）

游久时代成立于2004年，总部设在北京，前身是陕西游久数码科技有限公司。公司以网络游戏发行与研发为核心业务，同时拥有国内三大游戏资讯门户网站之一的游久网及国内第一发卡平台“YOYO卡箱”，是国内知名的网络游戏发行商与研发商。游久时代主要游戏产品有《刀塔女神》、《酷酷爱魔兽》及《君临天下》等。游久时代以“精品化”战略为公司发展宗旨，以“创新性”为产品营销理念，致力于通过以移动游戏为主力的网络游戏新模式、新渠道和新产品的研发与探索，成为国内一线的互联网游戏发行商与研发商。

（五）炎龙科技的独特竞争优势

与上述竞争对手相比，炎龙科技最大的优势是综合性极强的独特商业模式，有别于其他纯游戏开发（或运营）公司，炎龙科技商业模式的优势在于多个业务板块能够持续盈利并且实现全方位业务互补、相互促进、共同发展。

首先，在游戏研发方面，炎龙科技具备独立研发、合作开发和投资开发等多种研发方式，并且形成了严谨的规范化和标准化的研发流程。

其次，游戏代理发行业务是公司最具特色与战略价值的业务，屡获众多奖项，并在游戏工委会发布的白皮书中获得了认可。

最后，IP资源、IP代理业务未来具有良好的盈利前景。炎龙科技与正版IP授权方就《死神》及《妖精的尾巴》等知名IP产品，通过代理、共同开发等合作模式来争取实现知名IP资源的游戏产品转化及商业化。同时，炎龙科技也开始布局影视IP和文学IP资源，未来将会坚持走精品IP游戏的路线。

以上三块主营业务齐头并进发展的业务模式也为炎龙科技带来了超越单一业务板块的综合优势。游戏代理业务建立起了深厚的产业链关系，为其合作研发业务、IP授权业务带来了完善的上下游资源。通过游戏代理业务，其与国内优秀开发商、海外各地区主流运营商建立了广泛的合作关系，同时为其选择合作开发伙伴、自研游戏海外运营等提供了支持。游戏研发业务为其沉淀下深厚的开发基因和敏锐的行业嗅觉，在IP质量判断、代理游戏地区适应性判断、代理游戏基本品质判断、IP游戏转化、代理游戏本地化指导等其他业务领域提供有力的支撑。IP代理业务不仅为公司提升了业绩，同时也为炎龙科技巩固游戏研发商、运营商关系提供了显著帮助。

四、各项业务的发展情况及主要指标、主要游戏产品的运营情况，新款游戏拟推出的时间安排及试运行情况

（一）各项业务发展情况

炎龙科技历史年度营业收入主要包含游戏运营收入、技术服务收入、运营平台收入、顾问费收入及其他业务收入。其中游戏运营收入为炎龙科技、上海页游及COG游戏运营产生的分成金及授权金；技术服务收入为炎龙科技及上海页游接受委托提供技术支持、游戏研发产生的技术服务收入；运营平台收入为炎龙科技自有游戏联合运营平台产生的游戏运营净收益；顾问费收入为炎龙科技作为其他游戏研发公司的全球发行顾问，协助其进行产品海外市场开拓所收取的顾问费收入；其他业务收入主要为炎龙科技转租房屋所产生的租金收入。

报告期内，游戏运营收入为炎龙科技主要业务收入来源。游戏产品运营收入来源于炎龙科技游戏研发与运营业务、代理发行及IP或源代码合作模式产生的授权金、游戏运营分成金等。游戏运营收入包括自有游戏（自主研发游戏、合作研发游戏及IP授权合作研发游戏）和代理游戏收入，自有游戏运营业务收入主要通过与游戏发行商结算分成款及版权金收入；代理游戏运营收入主要包含代理发行和源代码合作收入。

单位：万元

序号	产品分类	报告期		
		2013年	2014年	2015年1-6月
1	游戏运营收入	1,375.96	10,891.52	5,470.80
2	技术服务收入	0.68	44.96	5.75
3	运营平台收入	854.23	344.82	1.32
4	顾问费收入	-	117.92	64.11
5	其他业务收入	37.50	21.14	10.57
	合计	2,268.37	11,380.37	5,552.55

（二）主要游戏产品运营情况

报告期内，炎龙科技的主要运营产品为《风云无双》、《武斗群雄》、《荣耀之战》等主打游戏，自上线之日起，截至评估基准日，其为炎龙科技带来分成金及授权金为收入的主要来源。

报告期内，自有游戏的分成收入情况如下：

单位：万元

游戏名称	2013年	2014年	2015年1-6月
风云无双	-	3,491.58	783.40
武斗群雄	-	1,115.72	638.91
荣耀之战	-	1,558.16	851.34
其他游戏	101.50	338.52	125.70

报告期内，自有游戏的授权金收入情况如下：

单位：万元

收入产生区域	2013年	2014年	2015年1-6月
国内	76.27	1,216.24	806.36
国外	568.35	2,085.63	61.29

报告期内，代理游戏产品收入情况如下：

单位：万元

游戏名称	2013年	2014年	2015年1-6月
幻想之纪	-	-	943.40
军曹手游	-	-	943.40
COC	-	695.43	223.42
其他游戏	629.84	390.24	93.60

报告期内，其他收入（包含技术服务收入、运营平台收入、顾问费收入）情况如下：

单位：万元

收入类型	2013年	2014年	2015年1-6月
其他收入	854.91	467.71	71.18

（三）评估基准日后新款游戏拟推出的时间安排及试运行情况

游戏名称	上线时间	上线地区
雷神之城	2015年09月	国内
神魔之巅	2015年10月	国内
雷神之城海外版	2015年08月	俄罗斯
荣耀之战	2015年09月	台湾
大眼蛙军曹	2015年10月	国内
大眼蛙军曹海外版	2015年10月	东南亚
大眼蛙军曹海外版	2015年10月	南美
死神合作	2016年07月	国内
雷神之城	2016年05月	英文版
雷神之城	2016年11月	韩国
死神海外版	2016年09月	南美
魔导师	2016年04月	国内
魔导师海外版	2016年06月	南美
魔导师海外版	2016年07月	东南亚
妖精的尾巴	2016年10月	国内

目前2015年预计上线的游戏已陆续上线，运行情况较好，部分最近上线游戏，尚未进行大规模推广，未来将为炎龙科技营业收入与利润的增长提供支撑。

五、本次评估大幅增值的合理性

本次采用收益法定价，收益法是在对企业未来收益预测的基础上计算评估价值的方法。炎龙科技主营业务为网络游戏的研发、代理发行及IP或源代码合作，为轻资产行业，固定资产投入较少，收益法估值定价不仅考虑了各分项资产是否在企业中得到合理和充分利用，组合在一起时是否发挥了其应有的贡献等因素对企业股东全部权益价值的影响，也考虑了企业所享受的各项优惠政策、运营资质、行业竞争力、公司的管理水平、人力资源、要素协同作用等因素对股东全部权益价值的影响，故评估结果相对于账面成本有较大程度的增值。

六、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：游戏行业具有未来高速发展的趋势，炎龙科技拥有优秀的研发团队和较强的研发技术实力、丰富的海外市场经验，与业界知名运营、平台商长期稳定的合作关系以及炎龙科技游戏研发、代理、IP多个业务板块能够持续盈利并且实现全方位业务互补，且超越单一业务板块的综合优势，其评估结果相对于账面成本有较大程度的增值，较为合理。

七、评估师意见

经核查，评估师认为：游戏行业具有未来高速发展的趋势，炎龙科技拥有优秀的研发团队和较强的研发技术实力、丰富的海外市场经验，与业界知名运营、平台商长期稳定的合作关系以及炎龙科技游戏研发、代理、IP多个业务板块能够持续盈利并且实现全方位业务互补，且超越单一业务板块的综合优势，其评估结果相对于账面成本有较大程度的增值，较为合理。

11.请结合标的公司近三年来的股权交易（含增资）情况，补充披露历次转让的定价依据及合理性，与本次交易定价存在较大差异的原因，并评估本次交易定价的公允性和合理性。请独立财务顾问和资产评估师发表意见。

【回复】

一、公司近三年股权交易（含增资）补充披露

公司已按照审核意见函要求，在报告书草案“第四章 交易标的基本情况”之“二、炎龙科技的历史沿革”补充披露如下：

“（九）2013年10月，第三次股权转让

2013年9月27日，经炎龙科技股东会审议，同意张菁、周星佑分别将其持有的炎龙科技2.56%的股权各以17.50万元转让给鲁剑，并通过炎龙科技章程修正案。2013年9月27日，张菁、周星佑与鲁剑签署了股权转让协议。2013年10月22日，炎龙科技完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次股权转让价款低于其出资额，主要考虑到张菁、周星佑增资时并未实际出资，增资价款实际由鲁剑代为支付。本次转让系张菁、周星佑主动要求鲁剑进行回购，且其业绩考核未达公司要求，故转让价格较低，最终价格由双方协商确定。

本次股权转让完成后，炎龙科技的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
鲁剑	576.00	46.08%
毛海岸	80.00	6.40%
徐昊	44.00	3.52%
周筱洁	50.00	4.00%
上海辰祥	50.00	4.00%
成都亚商	300.00	24.00%
新疆新玺	150.00	12.00%
合计	1,250.00	100.00%

（十）2014年7月，第四次股权转让

2014年7月15日，经炎龙科技股东会审议，同意毛海岸将其持有的炎龙科技6.40%的股权以55万元转让给鲁剑，同意徐昊将其持有的炎龙科技3.52%的股权以30.25万元转让给鲁剑，并同意通过炎龙科技章程修正案。2014年7月15日毛海岸、徐昊分别与鲁剑签署了股权转让协议。2014年7月23日，炎龙科技完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次股权转让价款低于其出资额，主要考虑到徐昊、毛海岸取得该股权时并未实际出资，其中毛海岸因个人经济原因要求鲁剑回购其所持股权，徐昊因离职转让股权，最终转让价款由双方协商确定。

本次股权转让完成后，炎龙科技的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
鲁剑	700.00	56.00%
周筱洁	50.00	4.00%
上海辰祥	50.00	4.00%
成都亚商	300.00	24.00%
新疆新玺	150.00	12.00%
合计	1,250.00	100.00%

（十一）2014年8月，第五次股权转让

2014年8月5日，经炎龙科技股东会审议，同意周筱洁将其持有的炎龙科技4.00%的股权以1,400万元转让给李练，同意成都亚商将其持有的炎龙科技24.00%的股权以8,400万元转让给鲁剑，同意新疆新玺将其持有的炎龙科技12.00%的股权以4,200万元转让给鲁剑，同意上海辰祥将其持有的炎龙科技4%的股权以1,400万元转让给鲁剑，并同意通过炎龙科技章程修正案。2014年8月5日，周筱洁与李练签署了股权转让协议，成都亚商、新疆新玺、上海辰祥分别与鲁剑签署了股权转让协议。2014年8月5日，炎龙科技完成了本次股权转让的工商变更登记。

周筱洁、成都亚商、上海辰祥及新疆新玺将公司股权转让给鲁剑无妨的原因系上述投资者约定投资期限到期，清理对外投资，因此由鲁剑、李练收购该等股权，股权转让价格由双方协商确定。

本次股权转让完成后，炎龙科技的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
鲁剑	1,200.00	96.00%
李练	50.00	4.00%
合计	1,250.00	100.00%

（十二）2015年10月，第六次股权转让

2015年10月9日，炎龙科技股东会作出决议，同意鲁剑将其持有的公司600万元出资额转让给西藏炎龙，李练将其持有的公司25万元出资额转让给西藏炎龙。2015年10月13日，西藏炎龙分别与鲁剑、李练签署了相应的《股权转让协议》，转让价格分别为6,240万元、260万元。2015年10月14日，成都市工商行政管理局核准上述变更登记。

本次股权转让系鲁剑、李练夫妇将其持有的炎龙科技50.00%股权转让至其实际控制的西藏炎龙，转让价格由鲁剑、李练夫妇自行确定。

本次股权转让完成后，炎龙科技的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
西藏炎龙	625.00	50%
鲁剑	600.00	48.00%
李练	25.00	2.00%
合计	1,250.00	100.00%

”

二、与本次交易定价存在较大差异的原因

最近三年内，张菁、周星佑、徐昊及毛海岸转让价款较低，因其并未实际支付增资或转让价款、业绩考核未达公司要求等原因所致；鲁剑、李练转让股权至西藏炎龙系同一实际控制人控制下股权划转，转让价款由其自行确定。周筱洁、成都亚商、上海辰祥及新疆新玺股权转让作价与本次交易作价存在差异，主要原因是：

①两次交易作价基础不同。炎龙科技2014年8月股权转让发生在2014年，其交易作价以炎龙科技截至2014年6月30日的净资产为依据，并参考炎龙科2014年上半年实现的净利润确定。本次交易发生在2015年下半年，评估基准日为2015年6月30日，其作价是以收益法评估结果，参考炎龙科技2015年的预计实现净利润，并充分考虑了炎龙科技未来的发展能力。

②两次交易架构设置不同。炎龙科技2014年8月股权转让是以现金作为交易对价，而本次交易是以支付现金和发行股份相结合的方式进行，股份对价占交易作价比例为50.00%，且该股份具有较长的锁定期。

③两次交易利润补偿不同。炎龙科技2014年8月股权转让时，未要求周筱洁、成都亚商、上海辰祥及新疆新玺对炎龙科技的未来利润情况作出承诺。而本次交易中，鲁剑、李练及西藏炎龙作为交易对方，同时也是利润承诺方，其承诺，炎龙科技2015年度、2016年度、2017年度、2018年度实现的净利润分别不低于9,000.00万元、12,600.00万元、16,400.00万元、19,700.00万元，三年累计承诺实现净利润不少于57,700.00万元。

三、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、最近三年内，张菁、周星佑、徐昊及毛海岸转让价款较低，因其并未实际支付增资或转让价款、业绩考核未达公司要求等原因所致；鲁剑、李练转让股权至西藏炎龙系同一实际控制人控制下股权划转，转让价款由其自行确定。上述两次交易定价均不以炎龙科技历史经营业绩、未来发展前景等为基础，与本次交易定价不存在可比性；

2、周筱洁等投资者股权转让时交易定价与本次交易定价存在较大差异的原因是两次交易作价基础不同、两次交易架构设置不同、两次交易利润补偿不同等，故炎龙科技2014年8月股权转让与本次交易定价差异较大具有合理性。

四、评估师意见

经核查，评估师认为：

1、最近三年内，张菁、周星佑、徐昊及毛海岸转让价款较低，因其并未实际支付增资或转让价款、业绩考核未达公司要求等原因所致；鲁剑、李练转让股权至西藏炎龙系同一实际控制人控制下股权划转，转让价款由其自行确定。上述两次交易定价均不以炎龙科技历史经营业绩、未来发展前景等为基础，与本次交易定价不存在可比性；

2、周筱洁等投资者股权转让时交易定价与本次交易定价存在较大差异的原因是两次交易作价基础不同、两次交易架构设置不同、两次交易利润补偿不同等，故炎龙科技2014年8月股权转让与本次交易定价差异较大具有合理性。

12.请公司补充披露是否充分识别并确认标的公司可辨认无形资产，并说明对商誉和备考盈利预测的影响。请独立财务顾问和会计师发表明确意见。

【回复】

一、可辨认无形资产补充披露

公司已按照审核意见函要求，在报告书草案“第十五章 其他重要事项”补充披露如下：

“九、标的公司可辨认无形资产情况

（一）炎龙科技可辨认无形资产的基本情况

截至2015年6月30日，炎龙科技无形资产主要为奇迹战神V1.0、仙剑炼妖录V1.0、武斗群雄V1.0及雷神之城V1.0等26款网络游戏计算机软件著作权，该26项软件著作权研发费用均已资本化，其账面价值已在无形资产和开发支出中，其中21项为下线产品或同一产品的不同名称，故未纳入评估范围，同时公司于2015年7月新取得2项计算机软件著作权，由于盈利预测期间该两个游戏项目对炎龙科技盈利有重要影响，因此在编制备考合并财务报表时也进行识别并确认。

根据奇迹战神（印尼）、武斗群雄、荣耀之战、神魔之巅（神魔怒、傲视苍穹2）、雷神之城、我是大侠（MlprojectV1.0）、妖精的尾巴这7个项目按收益法进行估值得出该7个项目对应的计算机软件著作权评估增值合计3,226.42万元。

（二）可辨认无形资产对商誉和盈利预测的影响

由于上述7项软件著作权评估增值合计为3,226.42万元，故备考合并财务报表中增加确认可辨认无形资产价值为3,226.42万元，减少备考合并财务报表商誉3,226.42万元。

由于评估基准日为2015年6月30日，在编制合并备考财务报表时，对合并日2014年1月1日存在的该等可辨认无形资产以重组交易评估基准日的评估值为基础进行调整，相应增加备考期间的无形资产账面价值以及对应的无形资产摊销。2014年度增加管理费用-无形资产摊销494.55万元，减少归属于母公司所有者的净利润494.55万元；2015年1-6月增加管理费用-无形资产摊销332.23万元，减少归属于母公司所有者的净利润332.23万元。

可辨认无形资产将按照软件著作权对应的游戏产生的收益期间进行分摊，摊销期间为30个月至72个月不等，在摊销期内，上市公司合并报表2015年、2016年分别减少利润总额1,020.05万元、955.52万元”

二、独知财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、评估机构分别采用收益法和市场法对炎龙科技全部权益价值进行评估，并最终选取收益法评估结果作为最终评估结论，已经考虑可辨认无形资产对企业价值的贡献；

2、可辨认无形资产的确认相应减少商誉的金额，将在30个月至72个月内根据游戏产生收益的期间进行摊销，假设编制备考盈利预测，2015年、2016年将减少上市公司利润总额分别为1,020.05万元、955.52万元。

三、会计师意见

经核查，会计师认为：评估机构分别采用收益法和市场法对炎龙科技公司全部权益价值进行评估，并最终选取收益法评估结果作为最终评估结论，已经考虑可辨认无形资产对企业价值的贡献；可辨认无形资产的确认相应减少商誉3,226.42万元，将在30个月至72个月内根据游戏产生收益的期间进行摊销，假设编制备考盈利预测，将减少2015年度利润总额1,020.05万元，将减少2016年度利润总额 955.52万元。

13.草案说明，本次交易价格对应的市盈率为47.30，显著低于以2015年6月30日的收盘价为基准计算的同行业可比上市公司平均水平。考虑到2015年以来股票市场的大幅波动，请分别选取可比上市公司2014年12月31日、公司停牌首日（2015年3月25日）和本次交易的定价基准日（2015年10月21日）的收盘价为计算基础的平均市盈率和市净率，进一步分析交易标的定价的公允性。请独立财务顾问发表意见

【回复】

一、可比上市公司平均市盈率、市净率

根据证监会公布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），标的公司所属行业为“I65软件和信息技术服务业”。上市公司选取同为软件和信息技术服务业的上市公司进行对比，并剔除掉市盈率、市净率为负值或高于200的公司。行业可比上市公司平均市盈率及平均市净率情况如下：

项目	2014-12-31	2015-3-25	2015-6-30	2015-10-21
平均市盈率	72.18	101.16	95.08	80.02
平均市净率	6.68	11.35	10.64	8.47

注1：数据来源于同花顺资讯

注2：市盈率=可比上市公司选取日收盘价/可比上市公司2014年每股收益

注3：市净率=可比上市公司选取日收盘价/可比上市公司2014年末每股净资产

注4：标的公司市盈率=拟购买标的资产的交易价格/标的公司2014年净利润或2015年度承诺净利润

注5：标的公司市净率=拟购买标的资产的交易价格/标的公司2014年12月31日归属于母公司股东权益

本次交易价格对应的市盈率为47.30，显著低于行业平均水平，若以2015年盈利预测数据计算，交易价格对应的市盈率为17.78倍，远低于行业平均水平；本次交易价格对应的市净率为12.88，略高于上市公司平均水平，主要原因为标的公司游戏发行业务占比相对较大，资产规模相比其他游戏研发、运营公司略小，且公司为非上市公司，难以通过银行借款、公开发行股票等外部融资渠道充实净资产，故市净率相对同行业可比上市公司较高。本次交易的市净率与同行业上市公司相比存在差异是合理的，本次交易作价公允。

二、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：通过对比同行业上市公司2014年12月31日、公司停牌首日（2015年3月25日）、2015年6月30日和本次交易的定价基准日（2015年10月21日）的平均市盈率和市净率，本次交易价格对应的市盈率均显著低于行业平均水平，本次交易价格的市净率由于公司业务结构、资产规模和公司类型等原因，相比行业平均水平较高，但差异合理，本次交易定价公允。

四、关于本次交易的后续安排

14.请结合目前标的公司主要游戏情况，补充披露标的公司核心技术人员和管理团队的范围和近年来的流动情况，并说明本次交易完成后，标的公司管理团队和核心技术人员是否继续留任，以及标的公司管理团队和核心技术人员变动可能给标的公司带来的影响和上市公司的应对措施。请独立财务顾问发表意见。

【回复】

一、关于标的公司核心技术人员和管理团队的范围和近年来流动情况的补充披露

公司已按照审核意见函要求，在报告书草案“第四章 交易标的基本情况”，补充披露如下：

“七、炎龙科技核心技术人员和管理团队

近年来，炎龙科技业务发展迅速，仅2015年7-10月，公司各业务板块新增网络游戏共计二十余款。为适应公司业务快速发展的需要，炎龙科技一直注重核心技术团队与管理团队的培养与稳定。公司核心技术人员（毛海岸、李威霄、袁瀚）涵盖技术、艺术、美术等关键业务环节的核心人员，管理团队人员涵盖公司执行董事兼总经理、执行董事助理及财务经理。报告期内，基于对公司文化、薪酬水平及激励机制的认可，炎龙科技技术团队与管理团队一直保持高度稳定，未出现人员流失的情形。除个别核心技术人员外，标的公司核心技术人员与管理人员在公司各岗位服务年限均较长，对炎龙科技具有强烈的归属感与较高的忠诚度。”

二、关于标的公司管理团队和核心技术人员是否继续留任，以及标的公司管理团队和核心技术人员变动可能给标的公司带来的影响和上市公司的应对措施的说明

游戏行业属知识密集型产业，炎龙科技各项业务的有序开展依赖相关专业人才资源的储备。近年来，炎龙科技依靠其技术团队与管理团队，在网络游戏研发、代理发行及IP与源代码合作等业务领域取得了快速发展。本次交易完成后，若公司管理团队与核心技术人员出现大量流失，炎龙科技将面临现有业务受到较大冲击的风险。

为规避标的公司人员变动风险，保持炎龙科技技术团队及管理团队的稳定性，维持管理和业务的连贯性，进而实现既定经营目标，炎龙科技管理团队及核心技术人员已签署《关于任职期限及竞业限制的承诺函》，承诺：

“1、自本承诺函签署之日起至2018年12月31日期间，本人将全职、连续地在炎龙科技及其控制的企业工作，未经上市公司和炎龙科技同意，不主动从炎龙科技及其控制的企业离职。

2、本人保证在任职期间内，遵守相关法律法规的规定，遵守炎龙科技的有关规章制度，服从炎龙科技做出相关的工作安排，履行相应的忠实、勤勉义务。

3、本人保证在炎龙科技任职期间及离职后 2 年内，不在与上市公司、炎龙科技及其控制的企业从事相同或相似业务的公司任职或为其提供咨询服务，不直接、间接、以其他主体名义或以其他形式从事、经营、投资与上市公司、炎龙科技及其控制的企业相同或相似的业务，不以上市公司、炎龙科技及其控制的企业以外的名义为上市公司、炎龙科技及其控制的企业的现有客户提供相同或类似服务。”

本次交易完成后，公司拟采取以下措施增强原技术团队和管理团队的稳定性：执行更加优厚的薪酬激励机制，并持续完善绩效考核制度，增强员工对公司的向心力；原有劳动合同到期后，与员工签订较长固定期限的劳动合同，增强公