

珠海世紀鼎利通信科技股份有限公司
投資北京世源信通科技有限公司

可行性分析報告



報告日期 二〇一〇年七月

目 录

第一节 项目背景

- 一、项目概括
- 二、项目主体
- 三、项目背景情况

第二节 项目建设必要性

第三节 项目建设可行性

第四节 项目投资计划

- 一、预计投资总额
- 二、投资资金来源
- 三、具体投资方案

第五节 项目效益分析

第六节 项目风险及对策

第七节 报告结论

第一节 项目背景

一、项目概况

根据移动通信技术和市场的发展趋势，为了进一步做大做强移动通信网络优化产品及技术服务两项主营业务，提升公司市场占有率及整体竞争力，公司将在扎实推进各个募投项目实施的同时，本着稳健经营原则和股东利益最大化原则，依托业内较高的品牌知名度及成功上市带来的资本优势，立足于公司主营业务，对有潜在价值的行内企业进行收购，快速提升公司的市场竞争力和影响力，从而提高募集资金使用效率和公司资产回报率，确保股东利益最大化。

世纪鼎利拟分两步在约定条件达成时分别以债权转换股权和收购股权的方式获得公司已持有60%股份的北京世源信通科技股份有限公司（以下简称“世源信通”）剩余的40%股权。

本次投资定价的基本原则是在对世源信通未来发展有信心的前提下，控制风险，锁定成本。本次投资分为两个步骤：

第一步为债权转换股权，即公司单方面向世源信通提供借款，在约定条件达成时转换为世源信通一定比例的股权。采用这种方式的原因是：

①在对世源信通的业务和产品的未来有信心的前提下，考虑其仍处于投入期的现实情况，将投资风险降到最低。其中关于涉及债权转换股权时世源信通估值的定价，本投资方案中确定的用于债权转换股权比例计算的世源信通的估值为5000万，而其2009年12月31日的净资产值为802.35万元，两者相比有较大溢价，主要考虑世源信通目前从事的业务和开发的产品的市场价值以及基于目前市场情况所做的未来三年可能产生的收益；

②公司单方面向世源信通提供借款，而世源信通其他股东未同比例借款，主要原因是世源信通发展所需资金额度较大，而世源信通其他股东限于财力无法做到与公司同比例出资。经公司与其自然人股东充分沟通协商，同时结合世源信通其它自然人股东目前实际情况，决定采用本债权转换股权的方式，由世纪鼎利单方面向世源信通提供在一定条件下可以转换为股权的借款。

第二步为收购股权，该收购将在世源信通的业务和产品已产生效益且在未来的效益预期较为明确的条件下发生，采用预先设定的 PE 倍数进行公司估值，即锁定未来世纪

鼎利完成收购世源信通100%股权的财务成本。

二、项目主体

（一）投资方：世纪鼎利

世纪鼎利成立于 2001 年 1 月，2007 年 11 月整体变更为股份有限公司，2010 年 1 月在深圳证券交易所创业板上市，股票简称“世纪鼎利”，股票代码 300050。公司是一家移动通信网络优化方案综合供应商，既为电信运营商和电信设备供应商提供移动通信网络优化测试分析系统，同时亦为电信运营商提供移动通信网络优化服务。

自成立以来，公司一直专注于开发拥有自主知识产权的移动通信网络优化测试分析系统以及提供网络优化相关的测试、评估、优化等技术服务，积累了丰富的经验，先后通过了“高新技术企业”、“软件企业”以及“珠海市重点企业技术中心”等认证，并通过了 ISO9001:2000 质量体系认证。依靠公司领先的技术实力及优异的产品和服务质量，在业内形成了良好的市场地位及服务品牌，与中国移动、中国电信、中国联通、华为、中兴通讯、阿尔卡特—朗讯、诺基亚—西门子等运营商及设备供应商建立了良好的合作关系。

（二）被投资方：世源信通

1、基本信息

北京世源信通科技有限公司（以下简称“世源信通”）成立于 2007 年 6 月 1 日，系依照中华人民共和国法律注册成立的有限责任公司，注册资本为 1,087 万元（实收资本 1,087 万元），现持有北京市工商行政管理局海淀分局颁发的注册号为 110108010237702 的《企业法人营业执照》，注册地址为北京市海淀区西三环北路 87 号 C 座 701，法定代表人为王耘。

2009 年 1 月 21 日，经世纪鼎利第一届董事会第五次会议审议通过以及被收购公司股东会同意，世纪鼎利与世源信通签订了增资扩股协议，公司单方增资 468 万元，其中 375 万元计入注册资本，93 万元计入资本公积。本次增资完成后，公司持有世源信通 60% 股权，世源信通成为本公司的控股子公司。2010 年 3 月 30 日，经世源信通股东会决议，世源信通进行了增资，注册资本扩大为 1087 万元，各股东按所持股份比例同比例增资。

截至目前，世源信通股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	刘洪兴	254.358	23.40
2	黄海长	136.962	12.60
3	张健明	43.48	4
4	世纪鼎利	652.20	60
合计		1,087	100

2、经营情况

世源信通主要从事通信网络中 A、Abis 等接口的信令采集及分析系统的开发，该公司已被认定为高新技术企业，证书编号为 GR200911002158，目前已 6 项软件著作权。目前该公司软件产品尚处于深入研发阶段，尚未形成大规模的业务收入。截止 2009 年 12 月 31 日，世源信通的总资产 9,904,695.21 元，净资产 8,023,545.94 元。2009 年，世源信通实现营业收入 4,550,918.45 元；净利润 59,135.94 元。

三、项目背景情况

世源信通自 2009 年 1 月成为公司控股子公司以来，根据发展规划，一直从事通信网络中 A、Abis 等接口的信令采集及分析系统的开发。截止目前已取得 6 项软件著作权，相关产品已开始试商用。随着国内 3G 网络商用以及 2/3G 网络同时服务，市场对相关产品的技术要求、功能要求等也出现了新的变化。为适应市场变化的要求，世源信通一方面继续做好原定有产品的开发和试商用，同时也自 2010 年一季度开始，投入资源进行新产品、新功能的开发。在此背景下，需要对世源信通的资金、人才、市场等资源加大投入，原有的股权结构已不适应这种变化。从保护世纪鼎利股东利益的原则出发，经与世源信通其他股东协商，公司决定通过合适方式收购世源信通剩余的 40% 股权。

第二节 项目建设必要性

一、项目实施符合公司长远发展规划

根据公司产品战略规划，公司力争通过新技术研发、新产品开发不断提升现有产品的性能，完善和延伸公司产品线，为用户提供移动通信网络优化更全面的解决方案。目前，公司的主要产品集中在无线接口领域的测试优化产品，而世源信通则主要从事信令的采集及分析系统的开发，与公司产品有较好的互补性。两家公司在技术与产品的全面融合，可以充分发挥各自优势和专长，大大丰富公司的产品线，公司在网络优化产品和服务的市场竞争能力方面也得以提高。

二、项目实施可以加快公司在信令产品方面的进展

世源信通并入公司以来，一直从事信令接口的产品开发。由于规模较小，产品仍处于开发期，尚未取得好的经济效益，在市场对相关产品的需要日益显著、对其中的技术和功能的要求不断变化情况下，其在资源尤其是资金、人才等方面的投入日显不足，对其信令产品的研发推进进度会产生不利影响。因此，本项目的实施，有利于公司整合资源，加快新产品研发进度，丰富公司的产品线，为公司赢得市场竞争的先机提供便利。

三、项目实施锁定了未来公司的收购成本

世源信通目前尚处于投入期，相关的产品仍处于在开发或试商用阶段，尚未产生明显的经济效益。但公司认为，世源信通所从事的业务和在开发的产品符合市场需求，与公司的主营业务和产品有较强的互补性，将来可能产生较好的经济效益和社会效益。本项目的实施一方面可以解决世源信通在投入期所面临的资金等资源短缺的困难，同时也通过相关协议约定锁定了将来条件达成时的收购成本，符合公司长远利益。

四、项目实施有利于公司治理

本项目实施后，世源信通将成为公司全资子公司，公司在资金、人才、市场等方面可以提供更好的支持与配合，对提高决策效率、规划公司治理等都有着积极的影响。

五、项目实施有利于增强公司研发、技术力量

世源信通自成立以来一直从事通信网络中 A、Abis 等接口的信令采集及分析系统的研发，在相关技术和经验上有较为丰富的积累，ANOS 网络优化系统为世源信通独立自主开发的拥有完全知识产权的专有技术产品。目前世源信通拥有 6 项软件产品著作权，同时已培养出一支创新、高效、稳定的技术研发队伍。本次收购完成后，两公司将在管理、

技术、资金、人才、市场等方面实现优势互补，能较快提升和完善公司的技术研发水平和人才培养体系，增强公司核心竞争力，进一步巩固和提升行业地位和市场影响力，从而实现公司健康、稳定、持续的发展。

第三节 项目建设可行性

一、 产品有着良好的市场前景

目前，3G 网络已正式在国内商用，同时 2G 网络也会在未来相当长的一段时期内与 3G 网络并存。未来几年，运营商将把提高运营效益、提高用户满意度作为网络建设与优化的重要内容，在网络资源有限的条件下合理配置资源、提高设备利用率、优化网络运行质量，对网络优化测试产品及网络优化服务需求仍将保持较快增长，行业市场前景广阔。世源信通正在研发的信令有关产品是全面网络优化解决方案的重要组成部分，对提高网络优化的成效有着积极作用。从目前几个试商用项目的情况看，产品初步获得了用户的认可。同时，从产品未来的可延伸性看，在 3G 网络中产品完全可以针对新的业务和应用进行二次开发，从而带来更多的市场机遇。

二、 世源信通在技术、人才、市场等方面的基础

世源信通自成立以来，专注于信令等产品的开发，在信令数据采集的硬件设计、数据的处理与分析、位置定位与地理化呈现等技术方面有了较好的积累，同时也培养了一支素质较好的研发队伍，产品也获得了用户的初步认可。但由于该类产品相对较为复杂，开发周期较长，同时受限于资源、市场等方面条件，目前尚未产生较为显著的经济效益。但公司认为，世源信通在技术、人才、市场等方面已经有了较好的基础，通过资源整合，完全有希望在今后几年获得较大发展。

三、 公司的研发技术实力和品牌优势是本项目成功实施的条件

经过多年的发展和积累，公司的网络优化产品及技术服务处于行业领先地位，尤其是近两年来公司的快速发展，使公司在品牌知名度和市场占有率等方面有了显著提高。公司成功在创业板挂牌上市后，进一步提高了品牌知名度。同时，公司在产品开发、产品管理、技术研发、人才储备等方面也有了较好的积累，具备了较强的实力。在本项目实施后，公司在研发技术方面的实力以及良好的品牌优势有利于缩短产品的市场培育期，并有效节约市场成本，提高公司效益。

四、与运营商长期稳定的合作关系有助于项目成功实施

公司与各移动运营商和多家大型知名通信设备厂商均保持了长期稳定的合作关系。公司在北京、上海、广州、沈阳、成都、西安等地设立了分支机构，有效保证了公司快速响应客户的服务需求、及时获取市场信息，使公司能与市场保持密切接触并能做出快速反应。公司与移动运营商、设备厂商保持长期稳定的合作关系使得公司收购世源信通后推出的新产品和服务更容易被市场快速接受，具有突出的客户资源优势，为本项目成功实施提供有力的保障。

第四节 项目投资计划

一、预计投资总额

预计通过债权转换股权和股权受让方式收购世源信通 40%的股权，从而完成对世源信通 100%控股，预计本次收购累计支付的总额不超过人民币 8,000 万元。

二、投资资金来源

本项目投资所需资金全部使用公司首次公开发行股票超额募集的资金。

三、具体投资方案

1、债权转换股权

世纪鼎利向世源信通提供借款，在符合条件时转换为世源信通的股权。具体情况如下：收购协议生效日 30 个工作日内，世纪鼎利单方面向世源信通提供借款 2,500 万元，

- (1) 若世源信通 2010 年、2011 年、2012 年三个年度经审计的平均净利润超过 665 万元，同时 2012 年度经审计的净利润超过 845 万元，则世纪鼎利按照世源信通的估值为 5000 万元，将提供的 2500 万元股东借款（不计息）转为对世源信通的单方面增资款。增资完成后，世纪鼎利占世源信通的股权比例上升为 73.3%，世源信通原自然人股东占世源信通的合计股权比例为 26.7%（世源信通原自然人股东个体的持股比例按照转让发生时各自的持股比例确定）；
- (2) 若世源信通 2010 年、2011 年、2012 年三个年度经审计的平均净利润未能达到 665 万元，或者在 2012 年度经审计的净利润未能超过 845 万元，则由世源信通在完成 2012 年度审计之日起的三十（30）个工作日内归还世纪鼎利借款 2500

万元，并按照每年 1 月 1 日人民银行 1 年期贷款利率，分段计算应支付给世纪鼎利的利息。若届时世源信通没有足够的资金归还世纪鼎利的股东借款，世源信通原自然人股东以其持股比例占不能归还借款金额和总借款金额的比例，将其各自持有世源信通的股权无条件转让给世纪鼎利，计算方式如下：

如世源信通仅能归还借款 1500 万元，世源信通原自然人股东需转让给世纪鼎利的股权比例为 $(2500 \text{ 万} - 1500 \text{ 万}) / 2500 \text{ 万} \times 40\% = 16\%$ （世源信通原自然人股东项下各主体具体的转让比例将根据转让发生时各自的持股比例确定）

同时，世纪鼎利可以选择按下面“股权收购”章节描述的方式，以 2012 年度经审计的净利润为世源信通估值基数收购世源信通原自然人股东持有的全部剩余股权。

2、股权收购

在确定了世纪鼎利通过可转换债权所取得的世源信通的股权比例后，在符合“世源信通 2010 年、2011 年、2012 年三个年度经审计的平均净利润超过 665 万元，同时 2012 年度经审计的净利润超过 845 万元”的情形下，世纪鼎利有权选择按照分三期支付的方式购买世源信通原自然人股东所持世源信通的全部剩余股权：

（1） 购买价款的第一部分

以世源信通 2012 年度经审计的税后净利润的八（8）倍（即世源信通的估值）为定价依据，购买价款的第一部分为：

$2012 \text{ 年经审计的税后净利润} \times 8 \times \text{世源信通原自然人股东剩余股权比例} / 3$

（2） 购买价款的第二部分

A. 若世源信通 2013 年度经审计的净利润大于 2012 年经审计的净利润，则第二部分的购买价款与第一部分金额相同。

B. 若世源信通 2013 年度经审计的净利润小于 2012 年经审计的净利润，则第二部分的购买价款为：

$2013 \text{ 年度经审计的净利润} \times 8 \times \text{世源信通原自然人股东剩余股权比例} / 3。$

（3） 购买价款的第三部分

A. 若世源信通 2014 年度经审计的净利润大于 2012 年度经审计的净利润，则第三部分的购买价款与第一部分金额相同。

B. 若世源信通 2014 年度经审计的净利润小于 2012 年度经审计的净利润，则第三部分的购买价款为：

2014 年度经审计的净利润 $\times$ 8 $\times$ 世源信通原自然人股东剩余股权比例/3

3、投资上限

世纪鼎利通过股权收购方式收购世源信通股权，为此项交易自 2013 年至 2015 年累计支付给世源信通原自然人股东的现金不超过 5500 万元（单年不超过 3500 万）；加上通过债权转换股权方式取得世源信通股权支付的 2500 万元，本项目投资的上限为 8000 万元。

4、世源信通的经营管理

在世纪鼎利未取得世源信通百分之百股权之前，世源信通的日常经营管理主要由现有经营管理团队负责；在世纪鼎利取得世源信通百分之百股权后，世纪鼎利将根据有利于股东利益、有利于世源信通继续发展的原则聘请经营管理团队。

5、未分配利润的约定

2012 年 12 月 31 日前的未分配利润由世纪鼎利和世源信通原自然人股东根据债权转换股权调整后的各自在世源信通的股权比例享有。

第五节 项目效益分析

本投资项目立足于主营业务，整合资源，有利于进一步开拓市场，提高公司的市场竞争力和盈利能力，符合公司的发展战略规划。基于对行业市场情况的判断，对世源信通的经营情况、研发技术能力、核心团队及企业文化等的尽职调查，公司对世源信通的业绩增长和发展前景充满信心。但根据本项目的投资方案，本项目的成功实施需要较长时间，公司将密切跟进本项目实施的进展和变化情况并根据规定进行必要的信息披露。

第六节 项目风险及对策

第一、市场风险

目前世源信通的产品和技术处于深入研发阶段，尽管无线网络优化产品和技术服务

市场容量在不断扩大，本项目的实施依然面临着世源信通未来几年因不确定的技术或市场因素而无法形成大规模营业收入的风险。一方面，公司将利用自身资源积极配合和支持其不断发展壮大；另一方面，本项目的实施情况及股权购买价款的确定均与世源信通未来几年经营业绩直接挂钩，确保了公司在风险可控的前提下进行项目实施。

第二、管理风险

本项目的实施将有可能面临整合管理的风险，以及世源信通核心人员流失等风险。本次收购完成后，世纪鼎利将加强对世源信通在治理、经营等方面的内部管控；针对世源信通核心人员可能流失的风险，公司将一方面通过人才培养与引进、规范用人管理等措施，降低人员流失的风险；同时，通过各种激励机制，调动人员的积极性，为项目实施创造好的条件。

第三、经营业绩不佳带来投资损失的风险

由于世源信通的业务和产品具有技术、功能相对复杂，投资较大、周期较长等特点，加上前述市场和管理等风险，可能给其未来的经营带来较大挑战。如果其未来经营业绩不佳，存在给公司带来投资损失的风险。公司一方面通过本方案将借款与世源信通的经营业绩及股权挂钩，在满足发展所需资金的同时最大程度地降低风险；同时，在未来的经营过程中，公司也将通过加强跟踪与管理，充分利用公司在技术、市场、人才等方面的资源和优势，为世源信通取得好的经营业绩提供支撑，尽力化解可能给公司投资带来损失的各类风险。

第七节 报告结论

世纪鼎利完成对世源信通 100%控股，将有利于完善公司产品链、拓宽业务范围，提高公司的市场竞争力和盈利能力。本项目收购完成后，通过整合资源、加快研发进度、加强管理等手段，预计可进一步提高公司行业地位和市场占有率。同时，项目方案考虑了世源信通所从事业务的价值和未来发展预期，采用了分债券转换股权和股权收购两步进行的方式，充分考虑了投资可能面临的风险和收益，可以有效提升公司的资产回报率和股东价值，符合公司的长远发展规划。因此本项目投资可行。