

**杭州初灵信息技术股份有限公司
关于收购杭州博科思科技有限公司
可行性研究报告**

杭州初灵信息技术股份有限公司

2012 年12月20日

目 录

| | |
|---|----|
| 第一节 项目概况..... | 3 |
| 一、项目背景..... | 3 |
| 二、项目简介..... | 4 |
| 三、交易主体..... | 4 |
| 第二节 投资方案..... | 10 |
| 一、投资总额..... | 10 |
| 二、资金来源..... | 10 |
| 三、具体方案..... | 10 |
| 四、定价原则..... | 11 |
| 五、付款方式..... | 12 |
| 第三节 项目实施的必要性和可行性..... | 12 |
| 一、项目实施的必要性..... | 12 |
| 二、项目实施的可行性..... | 13 |
| 第四节 项目效益分析..... | 15 |
| 第五节 项目风险分析..... | 15 |
| 一、收购整合风险..... | 15 |
| 二、人才流失风险..... | 16 |
| 三、客户集中度高的风险..... | 16 |
| 四、2013年、2014年目标公司预测目标能否达到存在不确定性的风险..... | 16 |
| 第六节 本次收购对公司的影响..... | 16 |
| 第七节 项目实施计划..... | 17 |
| 第八节 报告结论..... | 17 |

第一节 项目概况

一、项目背景

杭州初灵信息技术股份有限公司（以下简称“初灵信息”或“公司”）致力于为社会创造简单、高效、轻松的信息接入方式，专注于人与人、人与物、物与物之间的各种信息数据远程互连，提供接入解决方案，公司注册资金本为 8000 万元。2011 年 8 月 3 日，初灵信息在深圳证券交易所创业板成功挂牌上市，成为国内以信息接入设备制造为主营业务的首家上市公司。上市后，公司的综合实力跃升到一个新台阶，品牌影响力在全国范围内显著提升，公司由此进入一个全新的发展阶段。目前，随着我国信息接入技术的不断深入，各大运营商面临着巨大的竞争压力与变革机遇，巨大的市场空间吸引了国内众多通信设备企业参与其中。公司将紧紧抓住市场发展的大好时机，立足于主营业务，发挥公司的竞争优势，进一步增加公司的市场份额。

杭州博科思科技有限公司（以下简称“杭州博科思”）是一家专注于中国电信增值业务领域的服务提供商，是浙江省高新技术企业和软件企业，并已获得 CMMI 三级资质认证。其主营业务为：呼叫中心、短信、彩铃、多方通话等增值业务的运营；互联网及无线互联网产品的研发和运营；各类通信、管理软件的开发和维护。杭州博科思目前设有市场运营部、移动互联网部、电话营销中心、客户服务部、技术研发中心、互联网中心、财务部、公共管理部等部门。

近年来，物联网建设所带动的固定资产投资将不亚于现有电信业的固定资产投资，这将是信息接入设备市场新的增长热点。公司在做强做大现有三大主营产品的时候，根据市场动态，适时开拓无线信息接入、物联网智能家居等前沿的信息接入领域，并研究物联网智能家居领域的盈利模式。2011 年公司推出了“瞧瞧”智能家居产品，并且尝试通过互联网对智能家居的进一步深入开发，在此过程中公司开发了 www.51qiaoqiao.net 网站为公司的“瞧瞧”产品提供技术服务支撑，实现“家庭防盗”、“店铺监控”、“别墅安防”、“关爱老人”、“关爱小孩”的一系列信息接入产品+服务的应用模式。随着该项目的不断深入，公司依托以信息接入产品为基础继而提供信息服务的战略业务模式更为清晰。同时，物联网未

来将与互联网充分互联、无缝整合，并与通信网一起，组成一个更加庞大、复杂的网络，这将为公司的战略发展提供更大的市场空间，同时也为公司带来了更大的技术挑战。杭州博科思是专业的无线应用提供商，经过十余年的经验积累，其增值业务服务依托强有力的呼叫中心支撑，使得和电信运营商的合作更紧密更全面，也通过优质高效的服务赢得了运营商的青睐。近几年随着业务的发展，杭州博科思团队规模逐渐壮大，相关增值业务服务、互联网及无线互联网产品的研发和运营也日渐成熟，这样的信息服务团队能够使得公司依托信息产品来提供信息服务，从而实现产品+服务的战略构想。通过公司信息接入产品及解决方案与杭州博科思的技术服务和运营能力的结合，充分发挥各自的优势和专长，来完善和延伸产品线，进而使公司涉足更为广泛的增值业务和互联网领域，增强市场竞争能力。

初灵信息本着稳健原则和效益原则，依托日益扩大的品牌效应和上市的资本优势，对有潜在价值的行业内的企业实施收购，通过收购杭州博科思以加速提升公司的市场占有率，并使募集资金尽快产生效益，提高公司的资产回报率，使股东的价值最大化。

二、项目简介

公司拟使用人民币 4,971.50 万元，收购杭州博科思朱亚男先生持有的 20% 股权、章佳文先生持有的 20% 股权、秦健先生持有的 20% 股权和李宏伟先生持有的 1% 股权，共计杭州博科思 61% 的股权。收购完成后，杭州博科思将成为初灵信息的控股子公司。

三、交易主体

（一）股权收购方：初灵信息

公司自成立以来，致力于为社会创造简单、高效、轻松的信息接入方案。公司的主营业务是信息接入方案的设计及相应设备的研发、生产和销售，主要产品分为三大类：大客户信息接入系统、广电宽带信息接入系统、机房基站核心设备信息管理系统。

本公司为高新技术企业，拥有浙江省级高新技术企业研究开发中心、杭州市

级企业高新技术研发中心。公司目前是国家广电总局下属广播电视规划院所组建的“EOC 产品 MIB 库标准工作组”成员企业，并参与了“EPON、EOC 综合接入网络业务管理和设备管理系统研究开发项目”；公司所研发的低频 EOC 设备在新疆、江苏广电双向改造中得到大面积推广；在机房设备管理系统研发方面，公司所研发的“机房基站动环、核心设备管理及监控系统”被评为 2010 年度国家重点新产品。

公司致力于为客户提供全方位的信息接入解决方案，在技术、管理及产品方面形成了独具特色的竞争优势。

(二) 股权转让方：朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生和李宏伟先生

1. 朱亚男先生

朱亚男，男、汉族，出生于1972年8月。现任杭州博科思法定代表人、董事。

2. 章佳文先生

章佳文，男、汉族，出生于1972年11月。现任杭州博科思董事。

3. 秦健先生

秦健，男、汉族，出生于1972年10月。现任杭州博科思董事。

4. 李宏伟先生

李宏伟，男、汉族，出生于1972年7月。现任杭州博科思董事兼总经理。

杭州博科思及其股东、实际控制人、高级管理人员与公司在产权、业务、资产、债权债务以及董事、监事和高级管理人员等方面不存在关联关系，也不存在其他可能或已经造成公司对其利益倾斜的其他关系。

(三) 交易标的：杭州博科思

1. 公司概况

公司名称：杭州博科思科技有限公司

注册号：330108000029416

注册地址：杭州市西湖区西斗门路22号东五层

注册资本：1000万元

成立日期：2003年3月21日

公司类型：有限责任公司

法定代表人：朱亚男

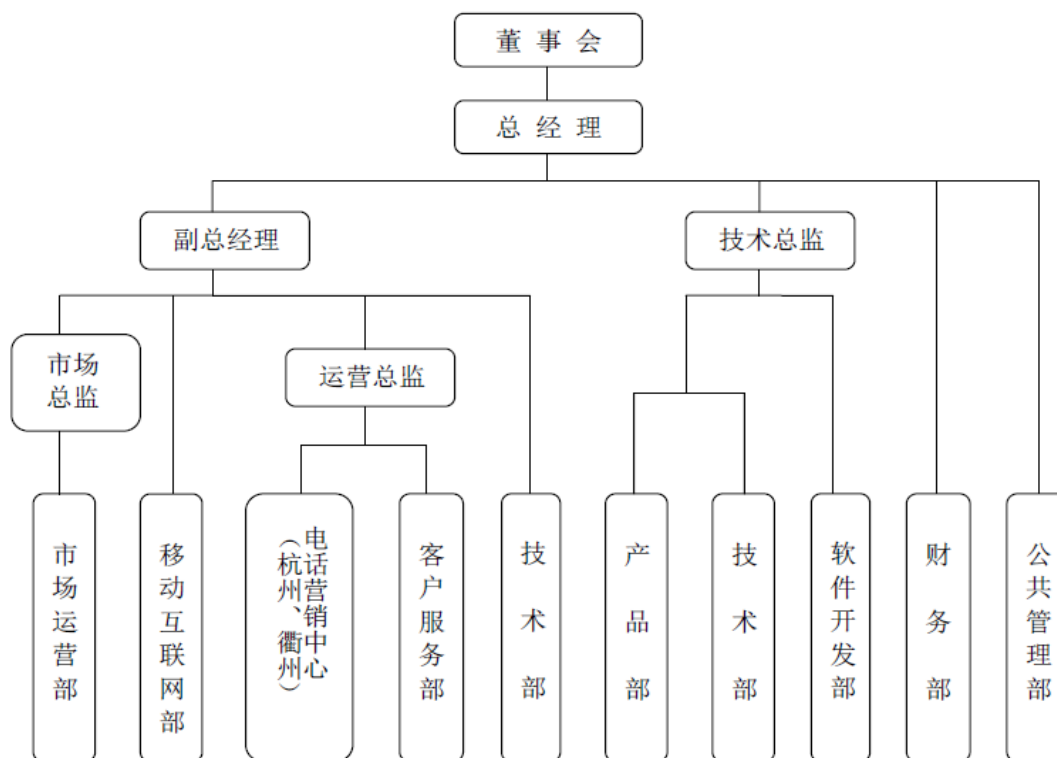
经营范围：许可经营项目：第二类增值电信业务中的信息服务业务（按许可证B2-20090263范围经营，有效期至2014年9月10日）。一般经营项目：技术开发、技术服务、成果转让：计算机软件，计算机网络，通讯产品及相关设备；批发、零售：通信产品，电子产品，计算机及其配件；办公自动化设备，电器机械，仪器仪表；服务：通信产品、电子产品、计算机及其配件的租赁，其他无需报经审批的一切合法项目（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）

2. 股权结构

| 序号 | 股东名称 | 出资额(万元) | 出资方式 | 出资比例(%) |
|----|------|---------|------|---------|
| 1 | 朱亚男 | 200 | 货币 | 20 |
| 2 | 章佳文 | 200 | 货币 | 20 |
| 3 | 秦健 | 200 | 货币 | 20 |
| 4 | 李宏伟 | 400 | 货币 | 40 |
| | 合计 | 1000 | | 100 |

3. 组织架构

截至目前，杭州博科思具体的组织架构如下：



4. 经营情况

根据中汇会计师事务所出具的中汇会审【2012】2810 号审计报告，截止 2012 年 11 月 30 日，杭州博科思的主要财务数据如下：

单位：人民币元

| 项 目 | 2012 年 11 月 30 日 | 2011 年 12 月 31 日 |
|---------------|------------------|------------------|
| 资产合计 | 23,821,963.84 | 20,432,101.89 |
| 负债合计 | 12,071,107.13 | 2,082,760.37 |
| 应收款项总额 | 6,492,045.01 | 4,809,874.46 |
| 所有者权益合计 | 11,750,856.71 | 18,349,341.52 |
| 项 目 | 2012 年 1-11 月 | 2011 年度 |
| 主营业务收入 | 29,314,063.75 | 25,769,947.80 |
| 利润总额 | 7,061,576.11 | 3,604,934.87 |
| 净利润 | 5,981,515.19 | 3,239,751.70 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 3,068,311.38 | 3,804,964.60 |

注：负债 12,071,107.13 元其中的 1,200 万元为朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生的借款，在本次协议签订前已全部还清，不存在应收账款回收风险。

5、主要客户情况

2012 年杭州博科思前五名客户分别是：浙江电信、杭州电信、广东电信、浙江省公众信息产业有限公司和浙江鸿程计算机系统有限公司，2012 年 1-11 月前 5 名客户销售的收入总额为 2,794.07 万元，占同期营业收入的 95.32%。

6、资质证书

(1) 著作权

杭州博科思在国家版权局登记的计算机软件著作权 17 项，权利范围均为“全部权利”。

| 序号 | 著作权人 | 登记证书编号 | 登记号 | 软件名称 | 取得方式 | 首次发表日期 | 发证日期 |
|----|-------|----------------|-------------|---------------------|------|-----------------|-----------------|
| 1 | 杭州博科思 | 软著登字第 022861 号 | 2004SR04460 | 博科思家庭互联网访问控制系统 V1.0 | 原始取得 | 2003 年 12 月 8 日 | 2004 年 5 月 18 日 |
| 2 | 杭州博 | 软著登字第 | 2004SR07663 | 博科思招生就业咨询 | 原始取得 | 2003 年 8 月 20 日 | 2004 年 8 月 5 日 |

| | | | | | | | |
|----|-----------|--------------------|--------------|-------------------------------------|------|------------------|---------------------|
| | 科思 | 026064 号 | | 系统 V1.0 | | | |
| 3 | 杭州博 科思 | 软著登字第 057654 号 | 2006SR09988 | 博科思自由闪聊即时 通讯平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 5 月 8 日 | 2006 年 7 月 27 日 |
| 4 | 杭州博 科思 | 软著登字第 066320 号 | 2007SR00325 | 博科思彩铃空间站软 件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 8 月 16 日 | 2007 年 1 月 9 日 |
| 5 | 杭州博 科思 | 软著登字第 080239 号 | 2007SR14244 | 博科思彩铃短信实名 点播软件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 12 月 15 日 | 2007 年 9 月 14 日 |
| 6 | 杭州博 科思 | 软著登字第 080241 号 | 2007SR14246 | 博科思声色百变软件 V1.0 | 原始取得 | 2007 年 5 月 28 日 | 2007 年 9 月 14 日 |
| 7 | 杭州博 科思 | 软著登字第 080731 号 | 2007SR14736 | 博科思电信增值业务 管理系统软件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 12 月 20 日 | 2007 年 9 月 21 日 |
| 8 | 杭州博 科思 | 软著登字第 080732 号 | 2007SR14737 | 博科思主叫七彩铃音 软件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 12 月 28 日 | 2007 年 9 月 21 日 |
| 9 | 杭州博 科思 | 软著登字第 081178 号 | 2007SR15183 | 博科思电梯无线远程 监视系统软件 V1.0 | 原始取得 | 2006 年 12 月 25 日 | 2007 年 9 月 28 日 |
| 10 | 杭州博 科思 | 软著登字第 089190 号 | 2008SR02011 | 博科思会易通软件 V1.0 | 原始取得 | 2007 年 11 月 6 日 | 2008 年 1 月 28 日 |
| 11 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0161883 号 | 2009SR034884 | 博科思气象彩铃操作 平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2008 年 12 月 25 日 | 2009 年 8 月 28 日 |
| 12 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0165000 号 | 2009SR038001 | 博科思呼叫营销中心 平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2008 年 3 月 15 日 | 2009 年 9 月 8 日 |
| 13 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0200388 号 | 2010SR012115 | 博科思多媒体综合服 务平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2009 年 8 月 1 日 | 2010 年 3 月 17 日 |
| 14 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0218108 号 | 2010SR029835 | 博科思一体化外呼管 理系统软件 V1.0 | 原始取得 | 2009 年 9 月 7 日 | 2010 年 6 月 21 日 |
| 15 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0245656 号 | 2010SR057383 | 博科思 3G 无线互动服 务平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2010 年 6 月 1 日 | 2010 年 10 月 30 日 |
| 16 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0325211 号 | 2011SR061537 | 博科思基于 SOA 的物 业企业信息化系统软 件 V1.0 | 原始取得 | 2011 年 4 月 1 日 | 2011 年 5 月 1 日 |
| 17 | 杭州博 科思 | 软著登字第 0396061 号 | 2012SR028025 | 博科思数据中心管理 平台软件 V1.0 | 原始取得 | 2011 年 11 月 20 日 | 2011 年 11 月 22 日 |

(2) 软件产品登记证

| 序号 | 证书编号 | 软件类别 | 取得日期 | 有效期 | 发证机关 | 内容 | 软件评测报告 |
|----|-----------------|------|-----------------|-----|----------|------------------------|--------|
| 1 | 浙 DGY-2008-0441 | 独立软件 | 2008 年 9 月 16 日 | 五年 | 浙江省信息产业厅 | 博科思会易通软件 V1.0 | 有 |
| 2 | 浙 DGY-2009-0655 | 独立软件 | 2009 年 8 月 29 日 | 五年 | 浙江省信息产业厅 | 博科思呼叫营销中心平台软件 V1.0 | 有 |
| 3 | 浙 DGY-2010-0552 | 独立软件 | 2010 年 7 月 16 日 | 五年 | 浙江省信息产业厅 | 博科思一体化外呼管理系统软件 V1.0 | 有 |
| 4 | 浙 DGY-2011-0770 | 独立软件 | 2011 年 8 月 24 日 | 五年 | 浙江省信息产业厅 | 博科思 3G 无线互动服务平台软件 V1.0 | 有 |

(3) 其他资质证书

| 序号 | 证书名称 | 编号 | 发证日期 | 有效期 | 发证机关 |
|----|--------------------------|--------------------|------------------|------------------|-------------------|
| 1 | 中华人民共和国增值电信业务经营许可证 (ICP) | B2-20090263 | 2010 年 5 月 4 日 | 2014 年 9 月 10 日 | 中华人民共和国工业和信息化部 |
| 2 | 高新技术企业认定证书 | GF20113300630 | 2011 年 10 月 14 日 | 三年 | 浙江省科学技术厅/财政厅/税务局/ |
| 3 | 软件企业认定证书 | 浙 R-2005-0082 | 2005 年 9 月 5 日 | | 浙江省信息产业厅 |
| 4 | 中华人民共和国短消息类服务接入代码使用证书 | 『2006』00046-A011 | 2006 年 11 月 8 日 | 2009 年 10 月 26 日 | 中华人民共和国信息产业部 |
| 5 | 中华人民共和国增值电信业务经营许可证 (ICP) | 浙 B2-20090194 | 2010 年 3 月 22 日 | 2014 年 8 月 18 日 | 浙江通信管理局 |
| 6 | 中华人民共和国增值电信业务经营许可证 (ICP) | 浙 B2-20080237 | 2008 年 11 月 5 日 | 2013 年 11 月 4 日 | 浙江通信管理局 |
| 7 | Maturity Level 3 | 0600725-01 | 2010 年 3 月 30 日 | 2013 年 2 月 5 日 | |
| 8 | 杭州市高新技术企业协会会员 | 杭高企协证字第 20120145 号 | 2012 年 1 月 16 日 | 一年 | 杭州市高新技术企业协会 |
| 9 | 信用等级证书 | 3312078030 | 2012 年 8 月 1 日 | 一年 | 浙江禾晨信用管理有限公司 |

7、人员情况

截止2012年11月30日,杭州博科思共有人员280人,其中技术研发人员50人,呼叫中心电话销售人员188人,市场人员32人,其他人员10人。杭州博科思设总

经理一名，副总经理一名，技术总监一名，财务负责人一名。

第二节 投资方案

一、投资总额

本次收购的总额为 4,971.50 万元，公司占完成收购后杭州博科思 61%的股权。

二、资金来源

本次投资的资金来源为公司首次公开发行股票的超募资金。

三、具体方案

（一）股权转让

该项目拟使用超募资金 4,971.50 万元，通过股权收购的方式，受让杭州博科思朱亚男先生持有的 20%股权、章佳文先生持有的 20%股权、秦健先生持有的 20%股权和李宏伟先生持有的 1%股权，共计杭州博科思 61%的股权。

本次收购完成后杭州博科思将成为公司的控股子公司，注册资本不发生变化。收购完成后杭州博科思新的股权结构如下：

| 序号 | 股东名称 | 出资额(万元) | 出资方式 | 出资比例(%) |
|----|-----------|-------------|------|------------|
| 1 | 初灵信息 | 610 | 货币 | 61 |
| 2 | 李宏伟 | 320 | 货币 | 32 |
| 3 | 马志锋 | 50 | 货币 | 5 |
| 4 | 杨传法 | 20 | 货币 | 2 |
| | 合计 | 1000 | | 100 |

注：马志锋现任杭州博科思副总经理，在本次收购的过程中受让杭州博科思李宏伟先生持有的 5%股权；杨传法现任杭州博科思技术总监，在本次收购的过程中受让杭州博科思李宏伟先生持有的 2%股权。其受让价格为每一元出资额 8.150 元，与初灵信息收购价格一致。

（二）未分配利润的约定

根据合同，本次股权转让以2012年11月30日为基准日，杭州博科思于本次审计基准日前的未分配利润由朱亚男、章佳文、秦健和李宏伟按照出资比例享有，

自2012年12月1日起，未分配利润由新股东按照出资比例享有。

（三）未实现承诺业绩情况下的补偿或回购

朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生和李宏伟先生承诺，若2012年度杭州博科思扣除非经常性项目后的实际税后净利润低于900万元，则朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生和李宏伟先生按照如下公式向初灵信息进行现金补偿：

年度补偿金额=（900万—2012年经审计后扣非实际净利润）*（8,150万/900万）

（四）经营管理

本次收购完成后，杭州博科思的管理层架构、治理结构及发展目标将由初灵信息计划安排，所有财务管控及业务经营将按照初灵信息的内控制度和管理体制要求进行。

四、定价原则

中汇会计师事务所有限公司出具了中汇会审【2012】2810号审计报告，截止2012年11月30日杭州博科思经审计后的资产总额为2,382.20万元，负债总额为1,207.11万元，净资产为1,175.09万元。预计杭州博科思在2012年、2013年和2014年的经审计后的净利润分别不低于900万元、1,150万元、1,450万元，通过收购杭州博科思61%的股权，公司可保持15%左右的年收益。

各方以中汇会计师事务所有限公司出具的以上所述《审计报告》为参照，考虑目标公司是高新技术企业和软件企业，拥有近3000平方米的厂地、280人的运营团队、17项软件著作权及4项软件产品登记证，尤其是国家级增值电信业务经营许可证，并结合目标公司的市场地位、未来几年业绩增长预期、可带给公司15%左右的年收益等因素，经各方反复协商确定杭州博科思的估值为8,150万元，其中每一元出资额对应的估值为8.150元，本次收购杭州博科思61%股权的对价为4,971.50万元。

五、付款方式

根据合同约定，本次付款采取分期方式进行，具体如下：

（一）协议签署生效后十个工作日内，公司将转让款总额的50%按比例支付给转让方朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生和李宏伟先生。

(二) 以下列先决条件均得以实现(初灵信息可豁免全部或部分先决条件)为前提,公司应自收到转让方发出的缴款通知后十个工作日内,将转让款总额剩余的 50%按比例支付给转让方朱亚男先生、章佳文先生、秦健先生和李宏伟先生。

1、公司已与转让方签署包括本次股权转让协议和经修订的章程在内的交易文件,杭州博科思已将该等交易文件的签署文本提供给公司。

2、杭州博科思工商变更登记手续已完成,同时变更后的企业法人营业执照复印件提交给公司。

第三节 项目实施的必要性和可行性

一、项目实施的必要性

(一) 有助于公司延伸业务链,拓宽服务类型,增强市场竞争能力

公司主要业务是信息接入方案的设计及相应设备的研发、生产和销售,主要客户是国内三大运营商、广电、电力等,公司与运营商一直保持着稳定良好的合作关系,未来将继续深化和巩固在电信行业的市场地位,积极拓宽市场覆盖面,适时开拓无线信息接入、物联网智能家居等前沿的信息接入领域,并研究物联网智能家居领域的盈利模式,同时,为有序推进募投项目的实施,也适时开展在产业链方面有延伸的投资与并购工作,以此来拓展市场领域,增强公司技术实力与综合竞争力,发挥募集资金的使用效率,为公司可持续发展构建坚实基础。

杭州博科思是一家专注于中国电信增值业务领域和互联网的服务提供商,主要客户是电信。在电信增值业务领域,主要从事呼叫中心、会易通、短信、主叫铃音、七彩铃音等业务的运营;在互联网领域,开展了包括电子商务、掌上天翼、手机会易通等在内的互联网业务的技术开发、市场推广工作。本次项目的实施,是通过公司信息接入产品及解决方案与杭州博科思的技术服务和运营能力的全面整合,充分发挥各自的优势和专长,来完善和延伸产品线,进而涉足更为广泛的增值业务和互联网领域,实现产品+服务的战略构想,增强市场竞争能力。同时通过市场协同、共享客户资源,促进公司产品与服务产品的市场拓展,从而增加市场份额。

（二）进一步增强公司技术研发和产品实现能力

杭州博科思有着强大的软件开发能力，已取得17项软件著作权。杭州博科思培养了一支较为成熟和稳定的研发技术、研发管理人才队伍，在技术研发方面积累了丰富的实践经验，能快速适应不同的市场环境。本次收购完成后，将在研发、技术、市场等方面实现优势互补，能有效增强公司的技术研发综合实力和产品实现能力，增强公司核心竞争力，进一步巩固和提升在国内同行业内的领先地位，从而实现公司健康、稳定、持续的发展。

（三）有助于公司增加盈利增长点，提高资金效率

通过完善业务链，增加了业务和利润增长点，提高了资金效率，从而打造公司核心竞争地位，增强公司的持续盈利和发展能力。

二、项目实施的可行性

（一）中国电信增值业务和互联网有着良好的市场前景

未来几年将是中国增值电信业务迅猛发展的一个时期。原因是，随着 3G 网络建设的加快、3G 业务商用的普及、智能终端推广、物联网与云计算等新技术的发展和应用，这些将会大大推动增值业务的发展。另外，增值业务市场空间很大，现在微博、即时通信、手机视频、手机导航、手机阅读、手机游戏、移动搜索、移动支付等业务在移动互联网上已经得到广泛应用，它们的潜力还很大，发展空间将会不断扩大。增值企业发展面临难得契机。

在 3G、智能终端的协力推动下，移动互联网业务得到快速发展。移动互联网目前已经成为信息产业中发展最快、竞争最激烈、创新最活跃的业务。移动互联网所改变的绝不仅仅是接入业务，也不仅仅是桌面互联网的简单复制，而是一种新的能力、新的思想、新的模式，并将不断催生出新的产业链形式、业务形态、商业模式。在这个时代已经很难清晰地鉴定电信业和互联网业务的边境，对于传统互联网业务来说即是机遇又是挑战。随着 3G 互联网的推陈出新以及资费的下调，移动互联网业务将得到快速发展。

杭州博科思是专注于中国电信增值业务领域和互联网的服务提供商，作为公司信息接入产品及解决方案的重要补充，公司将通过将其资源与公司接入产品进行整合，来创造更多的市场机遇。

（二）实现资源共享，发挥良好的协同效应

公司参与电信运营商通信产品市场销售业务，通过收购杭州博科思，可以深入接触电信行业市场，从而对通信行业客户群体和电信企业的需求及特点有更为直接和清晰的把握，这将为公司开发和改进信息接入解决方案提供支撑，有利于促进公司产品与服务产品的市场拓展。同时，可以巩固和扩大公司在电信企业的市场份额，进一步提高公司在三大运营商的市场占有率，从而完善公司市场布局，提高公司在市场竞争中的优势地位、品牌影响力和盈利能力。本次收购后，杭州博科思可以结合其具体情况，借鉴公司成熟的经营管理模式，大幅度地提高管理水平，共享公司的整体资源，降低运营成本，其经营业绩具有良好的可预见性。至此公司与杭州博科思形成了一种相互协同，互相促进的良性循环，将有力实现共赢。

（三）合作伙伴行业经验为项目实施提供了有力保障

杭州博科思自成立以来，每年保持高速发展，已经与电信、移动、联通等运营商建立了深厚的合作关系，如今，在原有业务基础上，积极发展互联网业务。随着杭州博科思团队规模逐渐壮大，相关增值业务服务、互联网及无线互联网产品的研发和运营也日渐成熟，这样的信息服务团队能够使得公司依托信息产品来提供信息服务，从而实现产品+服务的战略构想。公司可以充分发挥这些资源优势，以现有市场、客户为切入点与业务发展基础，通过精耕挖潜、市场拓展，为客户提供相关增值业务和互联网业务服务，促进公司业务发展，这些为本项目成功实施提供了有力的保障。

（四）公司成功上市为本项目的实施提供了有力的保证

公司成功上市后，进一步提升了原有销售、技术和品牌优势，管理水平也有了很大提升，也具有了一定的资金实力。通过公司品牌影响和规范管理，提高了盈利能力，为本项目的成功实施提供强有力的保证。

第四节 项目效益分析

公司本次投资的杭州博科思，具备多年的电信增值业务及互联网服务经验的成功案例积累、专业的技术团队等优势。通过初灵信息与杭州博科思的协同效应，可以进一步提高双方专业技术水平，共享客户资源，延伸了公司业务链，有利于促进公司产品与服务产品的市场拓展，进一步增强公司的盈利能力和市场竞争能力，提高市场份额，为公司的持续健康发展奠定基础。

杭州博科思目前业务发展态势良好，2011年度实现营业收入2,576.99万元，实现净利润为323.98万元。如前所述，在3G、智能终端的协力推动下，中国电信增值业务和互联网有着广阔的市场前景，公司根据杭州博科思经营的历史经验以及未来电信增值业务和互联网的发展前景，对杭州博科思的多项重要盈利指标进行了分析预测，数据如下：

单位：万元

| 项 目 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|--------|-------|-------|-------|
| 主营业务收入 | 3214 | 3815 | 4500 |
| 净利润 | 900 | 1150 | 1450 |

若杭州博科思在未来的对应时点能实现预测目标，那么完成本次收购后2013年公司预计产生收益： $1150 \times 61\% / 4971.5 = 14.11\%$ ，2014年公司预计产生收益： $1450 \times 61\% / 4971.5 = 17.79\%$ ，每年保持了15%左右的增长。

第五节 项目风险分析

一、收购整合风险

本次收购完成后，杭州博科思将成为公司的控股子公司，双方将在财务管理、客户管理、营销渠道管理、公司制度管理、技术服务等方面进行整合，公司与杭州博科思之间能否顺利实行整合，具有不确定性。为此，本项目实施完成后，公司将尽量保持杭州博科思现有管理层的稳定，双方将积极对接，促进双方在产品、管理及文化等各方面的有效融合，提高公司整体竞争力，防范风险。

二、人才流失风险

作为一家高新技术企业，核心技术管理团队的稳定对公司发展至关重要。为保证优秀人才的稳定性和创造力，公司将通过加强各层面的沟通与交流，使杭州博科思的核心技术人员和管理人员认同初灵信息的企业价值观，认同公司的未来发展潜力，形成与初灵信息同呼吸共命运的氛围，从而带动其他员工树立全局意识和整体意识，激发员工工作热情，提高杭州博科思的执行力和凝聚力。本次收购后，杭州博科思原核心人员将继续留任，初灵信息亦将通过积极的措施，尽量确保人员稳定。

三、客户集中度高的风险

2011年、2012年1-11月，杭州博科思向前五名客户的销售金额合计占当期营业收入的比例分别为88.76%、95.32%。如果未来电信行业发生不可预测的不利变化或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，将对杭博科思的盈利能力产生不利影响。电信行业与其他行业相比，其信息化程度较高，系统规模庞大且复杂。电信行业的重组、3G网络的建设，以及电信运营商之间的竞争等，必然促使运营商通过加大网络建设、不断开发新的业务等方式以满足用户多样化、个性化、快捷、高效的通信需求，巩固和争取更多市场份额。因此，电信运营商对增值业务的投资将继续保持增长态势。杭州博科思将在深化和巩固在电信行业市场地位的同时，不断拓展新客户，减少对电信的依赖程度，稳定经营，降低风险。

四、2013年、2014年目标公司预测目标能否达到存在不确定性的风险

公司预计杭州博科思在2013年和2014年的经审计后的净利润分别不低于1,150万元和1,450万元。虽目前业务发展态势良好，在3G、智能终端的协力推动下，中国电信增值业务和互联网有着广阔的市场前景，对未来能达到上述业绩比较有信心，但不作为业绩承诺，预测目标能否达到存在不确定性的风险。

第六节 本次收购对公司的影响

本次收购，是设备与服务的全面整合，通过本次收购，初灵信息在业务链方

面得以延伸，从而有利于拓展初灵信息的市场覆盖范围，有效提高初灵信息的市场占有率及销售收入，增强初灵信息的可持续发展能力和核心竞争力。

第七节 项目实施计划

一、本项目经董事会批准生效后，公司将按照协议约定履行相关手续。

二、公司收购杭州博科思后，将继续与杭州博科思就管理、技术、市场的协同问题进行深入交流和沟通，以最大程度地实现杭州博科思的规范管理，发挥市场和技术上的协同效应，实现良好的投资回报。

第八节 报告结论

本次收购完成后，通过对杭州博科思的技术服务与公司信息接入产品及解决方案进行整合，实现双方在技术、产品、管理及人力资源等方面的有效互补，有利于增强公司研发能力，提升产品性能，完善和延伸公司产品线，提升公司的行业竞争力，增强公司的盈利能力，有效提高公司的资产回报率和股东价值，符合公司整体发展战略，因此本项目投资可行。