

浙江升华拜克生物股份有限公司

未来发展战略规划（2016-2020 年）

一、公司战略规划编制背景

（一）传统化工制造行业面临周期性调整，上市公司主营业务大幅下滑

公司自上市以来，经过多年发展，逐步形成农药原料药及制品、兽药和饲料添加剂以及锆系列产品等化学原料及化学制品制造为支柱的产业格局。

近年来，受宏观经济增速回落、公司所处行业产能过剩的影响，公司主营业务竞争加剧，部分产品市场需求持续低迷。农兽药方面，产品同质化和产能过剩的问题仍然存在，市场竞争秩序较为混乱，同时国外跨国企业的进入，正持续对我国高端市场形成冲击。未来随着新《环境保护法》的实施将使农药企业面临更大的环保压力，环保投入将进一步加大，将对公司未来农兽药业务产生影响；锆产品方面，由于化学锆技术壁垒低，导致行业出现严重产能过剩并进一步加剧行业的竞争，锆行业自 2011 年下半年开始从行业峰顶下行进入调整周期，尽管目前欧美经济有所复苏，但整个行业仍处于低迷状态。受此影响，2015 年公司实现营业收入 101,010.24 万元，同比减少 24.84%，其中农药产品同比下降 53.48%，锆系列产品同比下降 10.73%，兽药产品同比下降 12.03%。若不考虑投资收益，公司将出现大幅亏损，由 2014 年的 -49,365,162.94 元增加至 -100,125,184.72 元。公司 2014 年、2015 年主要经营情况详见下表：

项目	2015 年度	2014 年度
一、营业总收入	1,010,102,392.17	1,343,931,813.71
二、营业总成本	1,110,286,946.89	1,393,237,606.65
其中：营业成本	868,065,161.00	1,162,764,345.05
投资收益	227,396,058.10	131,456,283.73
三、营业利润	127,270,873.38	82,091,120.79
四、营业利润（扣除投资收益后）	-100,125,184.72	-49,365,162.94
五、净利润	134,551,051.09	76,880,141.06
六、基本每股收益(元/股)	0.13	0.08

有鉴于此，公司迫切需要扭转主营业务不断下滑的局面，打造新的利润增长点，拓展多元化经营，逐步实现经营战略转型。

（二）“泛娱乐”概念方兴未艾，孕育战略性拓展契机

近年来，“泛娱乐”概念获得了越来越多的关注。所谓“泛娱乐”，即以 IP 授权为核心，以游戏运营和互联网为基础展开的影视、音乐、动漫、阅读及其周边等多领域、跨平台的商业拓展。目前“泛娱乐”概念已被文化部、新闻出版广电总局等中央部委的报告收录并重点提及，成为基于互联网与移动互联网的文化行业新蓝海。

随着中国经济的不断发展，居民收入水平不断提高，人民群众对文化娱乐产品的需求也越来越旺盛，加之知识产权领域的相关法律制度的不断健全与完善，文化娱乐行业具备广阔的发展空间，“泛娱乐”概念的商业契机将达到新的广度与深度，在游戏、影视、动漫、文学、网络视频等各领域广泛涉猎与布局。核心 IP 的影响力通过多领域、多途径的互相渗透与交融，实现向其他形态娱乐文化产品领域的延伸，逐步形成一个相互交叉、相互促进、开放的娱乐文化新生态系统。

二、公司发展战略

公司抓住国家经济转型、文体产业改革的机遇，努力拓展生存和发展的空间，在经过大量市场调研和论证分析后，公司战略委员会提议在巩固原有主业的基础上，积极探索新的利润增长点，将“泛娱乐”作为公司未来的战略重点。

2015 年 10 月，公司发布《浙江升华拜克生物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）》，拟收购成都炎龙科技有限公司（以下简称“炎龙科技”）100% 股权并投建全球移动游戏运营中心建设项目、移动网络游戏新产品研发项目，其所切入的网络游戏业正是“泛娱乐”的重要代表领域。同时，公司专设数字经济事业部、IP 营运事业部、娱乐经济事业部等，以保证“泛娱乐”经营平台的完善和战略的顺利实施。未来，公司将继续对“泛娱乐”其他代表领域进行积极关注和探索，董事会将根据“泛娱乐”战略实施具体进展情况调整开展计划或进入的市场领域，努力实现多元化的产品布局。

（一）以收购行业知名网络游戏公司为契机，打造“泛娱乐”经营平台雏形

公司拟收购的炎龙科技系国内知名的网络游戏研发商和代理发行商，其核心

团队长期从事网络游戏开发及代理发行，在境外网络游戏运营方面拥有丰富的游戏运营商资源，根据中国音数协游戏工委（GPC）、CNG 中新游戏研究（伽马数据）、国际数据公司（IDC）出版的《2014 年度中国游戏产业海外市场报告》，2014 年中国本土原创客户端网络游戏、网页网络游戏及移动网络游戏海外市场收入中，炎龙科技分别以 7.71%、2.03% 及 2.08% 的市场份额分别排名第二、第九和第六。本次重组完成后，公司能够获取一条涵盖 IP 代理、游戏研发、游戏代理发行、游戏运营的业务链条，并打造具有泛娱乐导向的、集游戏产业链多环节为一体的业务板块。

公司拟设立数字经济事业部，承担包含网络游戏在内的数字产品运营与数据收集、分析、利用等职能，为数字产品提供平台架设、产品发行、策划管理、市场推广、客户服务等全面运营支持。收购炎龙科技并设立数字经济事业部是公司迈向“泛娱乐”经营平台建设的第一步。通过“泛娱乐”经营平台的建设，公司将进一步实现营销渠道和业务资源的有效整合，在产品运营的基础上将公司不同文化娱乐产品下的客户消费数据进行分析，深度挖掘不同文化娱乐产品下用户的价值，为用户提供更加丰富的、定制化的娱乐消费选择，由此增强用户消费粘性。同时，公司将积极通过提供不同娱乐产品获取流量入口以增强业务变现能力，为最终实现“泛娱乐”全球化布局及其产业链横向与纵向延伸奠定基础。

（二）以 IP 为核心，完善“泛娱乐”产业布局

IP 文化作为大文化产业链的重要组成部分，如今对市场影响巨大。IP 是互联网内容产业盈利的基础和保障，同时也是衡量互联网内容企业核心竞争力的重要标尺。

公司拟收购的炎龙科技自身具备 IP 甄别及运营能力，拥有丰富的 IP 代理经验，在国内外与多家 IP 授权方保持良好合作关系。未来，公司将充分发挥这一优势，力争构建具备创造 IP、获取 IP、转化 IP、变现 IP 的泛娱乐 IP 闭环。以“泛娱乐”重要代表领域的网络游戏为例，公司将以 IP 为核心，利用游戏产品所具有的很强的变现能力与丰富的外延性，借助影视、动漫、文学等其他形式的文化载体提升游戏产品的边际效益；同时，影视、动漫、文学等多种文化表现形式又反过来延长游戏产品生命周期，将游戏产品的影响力通过多领域、跨平台的互相渗透与交融，向其他各种形态的娱乐文化产品领域延伸，逐步形成相互

渗透、相互促进、开放的娱乐文化新生态系统，从而实现“娱乐循环”。

公司拟设立 IP 运营事业部，负责优质 IP 资源的引入、创造、优化和深度挖掘，实现不同 IP 在游戏与其他娱乐产品间的共融共通，提升 IP 与其他文化产品的协同效应化，建立完善的 IP 全产业链运营平台和多类型资源共享系统。

IP 运营事业部拟下设数舟大数据服务（上海）有限公司（筹），主要运营 IP 运营数据分析、IP 评估体系建立等业务。

（三）挖掘及培养优秀演艺人才，“粉丝经济”助力“泛娱乐”战略实施

“粉丝”是一种特殊的社会群体，通常指对某类话题有浓厚的兴趣，而且对其有较为深入了解的人群。近年来，随着众多选秀活动及互联网的刺激和推动，“粉丝”产业愈来愈壮大，并已成为娱乐产业重要的组成部分。相对于传统商业模式，“粉丝经济”中品牌的价值建立在粉丝（消费者）与品牌所建立起来的持久的情感联系基础之上，能为公司带来长期而稳定的收入。

为推动“泛娱乐”战略的实施，公司拟设立娱乐经济事业部，专注于优秀演艺人才商业化运作，并积极拓展公司演艺业务与外部资源的合作渠道。娱乐经济事业部除通过从事传统商业活动为公司带来盈利外，当红偶像良好的粉丝效应有助于扩大公司“泛娱乐”产品的综合影响力，拓展粉丝经济，实现多品种娱乐产品的商业化变现，深化公司“泛娱乐”战略的实施。

娱乐经济事业部将以新设或者收购的方式，成立全资子公司涉足文化传播及娱乐经纪领域，以开展相关工作。