

证券简称：和晶科技

证券代码：300279



无锡和晶科技股份有限公司

关于

《中国证监会行政许可项目审查
一次反馈意见通知书》（153439 号）的答复

东 方 · 花 旗



独立财务顾问:东方花旗证券有限公司

签署日期：二〇一六年一月

中国证券监督管理委员会：

贵会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（153439号）（以下简称“《反馈意见》”）收悉。无锡和晶科技股份有限公司（以下简称“和晶科技”、“上市公司”或“公司”）根据《反馈意见》的要求，组织东方花旗证券有限公司（以下简称“东方花旗”、“独立财务顾问”）、北京国枫律师事务所（以下简称“北京国枫”、“律师”）、江苏公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“江苏公证”、“会计师”）、江苏中天资产评估事务所有限公司（以下简称“中天评估”、“评估师”）就反馈意见所涉事项进行了逐项落实，并对《无锡和晶科技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）》（以下简称“报告书”）进行了补充和修改，补充披露内容在报告书中均以楷体加粗标明。现就《反馈意见》提及的问题回复如下，敬请审核，如无特别说明，本回复中简称或名词的释义与报告书相同。

目 录

1.重组报告书存在多处错漏：1）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第十一条第四款和第五款的规定，披露交易标的评估情况简要介绍及本次重组对上市公司主要财务指标的影响。2）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第二十五条第二、三、四、五、七款的规定，披露董事会对澳润信息评估合理性及定价公允性的分析。3）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第三十二条第一款和第二款的规定，披露董事会对澳润信息行业特点、核心竞争力及行业地位的分析。独立财务顾问应当勤勉尽责、仔细对照我会规定自查重组报告书内容与格式，通读全文修改错漏，认真查找执业质量和内部控制存在的问题并进行整改。	6
2.申请材料显示，本次交易募集配套资金拟部分用于补充运营资金和澳润信息在建项目。请你公司补充披露：1）上述补充运营资金测算中相关参数设置的合理性。2）澳润信息在建项目是否需要政府相关部门的审批。如需要，说明相关批文取得的进展及是否存在障碍。3）澳润信息在建项目收益的测算依据，测算过程及合理性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。	37
3.请你公司：1）结合我国广电网络双向改造现有主流技术的应用情况，补充披露澳润信息接入网设备的市场规模、分布区域、市场占有率和技术优势。2）补充披露电视机顶盒市场的竞争格局、各类型机顶盒的竞争优势和市场占有率。3）补充披露澳润信息核心技术人员名单、任职期限及特点分析。4）补充披露澳润信息产品入网证是否存在到期的情形。如存在，请披露补办是否存在法律障碍及对本次交易的影响。5）结合澳润信息的技术优势和市场拓展情况，补充披露澳润信息的核心竞争力和持续盈利能力。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	49
4.申请材料显示，上市公司控股股东、董事长陈柏林、副总经理汪进、监事王雅琪及部分核心员工已共同设立“上银基金和晶科技 1 号”资产管理计划，由上银基金作为资产管理人，与公司签署了《认股协议》，将无条件接受本次发行询价结果。请你公司补充披露上述资产管理计划的认购对象、相应认购份额等情况是否已经上市公司股东大会审议	

通过。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	57
5.申请材料显示，本次交易完成后，澳润信息将成为和晶科技全资子公司，两家公司将在多个层面进行深入合作、协同发展。请你公司：1）结合财务指标，补充披露交易完成后和晶科技的主营业务构成。2）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。3）进一步补充披露和晶科技与澳润信息的协同效应。请独立财务顾问核查并发表明确意见。	59
6.申请材料显示，对方客户收到货物并在品类及数量核对无误、且质量验收合格后向澳润信息开具签收单，澳润信息根据收到的签收单确认收入。澳润信息报告期各期末存货中，发出商品账面价值较高。请你公司结合上述质量验收合格及开具签收单的具体流程、耗时等，补充披露澳润信息报告期发出商品账面价值的合理性。请独立财务顾问和会计师就澳润信息报告期发出商品数量及金额真实性进行核查，并补充披露核查过程及方法。	63
7.申请材料显示，澳润信息报告期营业收入快速增长，2014 年营业收入较 2013 年增长 79.03%；同时，毛利率逐年提高。请你公司结合行业发展状况、合同签订和执行情况、核心竞争优势、生产方式、发出商品及成本核算、客户集中度、同行业可比公司情况等，分产品和业务补充披露澳润信息报告期营业收入和毛利率增长的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发布明确意见。	65
8.请你公司结合截至 2015 年 11 月 30 日营业收入和净利润情况，补充披露澳润信息母公司、甘肃澳广及甘肃金耳麦 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。	70
9.请你公司结合行业竞争状况、客户集中度和可拓展性、产品的可替代性和更新换代情况：1）分产品和业务补充披露澳润信息母公司、甘肃澳广和甘肃金耳麦 2016 年及以后年度营业收入预测的依据及合理性。2）分产品补充披露澳润信息和甘肃澳广报告期毛利率的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。	71
10.申请材料显示，本次交易设置业绩补偿条款。如果承诺期内澳润信息累计实际实现的净利润总和超出承诺期内累计承诺净利润总和，各方同意将超出部分的 25%奖励给澳润信息的经营管理团队。请你公司：1）明确上述经营管理团队是否包含本次交易对方并补充披露。2）补充披露超额业绩奖励设置原因、依据、合理性，及对上市公司和中小股东权益的影响，并提示风险。3）补充披露澳润信息达到超额业绩奖励的相关会计处理方法及业绩奖励支付安排对上市公司的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表	

表明明确意见。	78
11.申请材料显示，澳润信息报告期应收项目和存货增加原因为业务快速发展。澳润信息 2014 年营业收入较 2013 年增长幅度较高，但 2014 年末应收项目和存货账面价值较 2013 年末明显增长。请你公司：1)结合收入增长情况补充披露澳润信息报告期各期末应收项目和存货账面价值变动的合理性。2)结合同行业可比公司情况，期后回款情况等，补充披露澳润信息报告期应收账款水平合理性及坏账准备计提的充分性。3)结合产销率、存货周转率等，补充披露澳润信息报告期末计提存货跌价准备的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。	81
12.申请材料显示，澳润信息报告期销售费用占比较低。管理费用存在波动，2014 年管理费用占比较高的原因为该年度澳润信息对管理层和业务骨干进行了股权激励，股权激励摊销金额 740.70 万元计入管理费用。请你公司：1)结合同行业可比公司情况，补充披露报告期澳润信息销售费用的合理性。2)补充披露澳润信息报告期管理费用波动的合理性。3)补充披露上述股权激励事项涉及股权公允价值的确认依据，合理性及相关会计处理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。	86
13.申请材料显示，2015 年 8 月 31 日澳润信息因未实现毛利确认递延所得税资产余额 326.48 万元。请你公司补充上述未实现毛利的具体内容。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。	89
14.申请材料显示，澳润信息母公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月营运资金占营业收入比重分别为 62.25%、34.85%和 82.74%。申请材料同时显示，澳润信息母公司按照营业收入的 34.85%预测营运资金。请你公司结合历史年度情况，进一步补充披露澳润信息营运资金预测的依据及合理性，请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。	90
15.请你公司补充披露：1)澳润信息母公司及甘肃澳广享受税收优惠是否具有可持续性。2)收益法评估中税收优惠政策的相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。	92
16.请你公司补充披露报告期内上市公司其他重大资产重组事项相关承诺履行情况。请独立财务顾问核查并发表明确意见。	95

1.重组报告书存在多处错漏：1）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第十一条第四款和第五款的规定，披露交易标的评估情况简要介绍及本次重组对上市公司主要财务指标的影响。2）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第二十五条第二、三、四、五、七款的规定，披露董事会对澳润信息评估合理性及定价公允性的分析。3）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第三十二条第一款和第二款的规定，披露董事会对澳润信息行业特点、核心竞争力及行业地位的分析。独立财务顾问应当勤勉尽责、仔细对照我会规定自查重组报告书内容与格式，通读全文修改错漏，认真查找执业质量和内部控制存在的问题并进行整改。

答复：

独立财务顾问已认真自查，根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号-上市公司重大资产重组（2014 年修订）》，逐条核对重组报告书内容与格式，对相关内容进行了补充披露，并以楷体加粗形式在重组报告书中标示。其中，对本问题提到的相关内容的补充披露情况如下：

一、对交易标的评估情况简要介绍及本次重组对上市公司主要财务指标的影响

1、公司已在《报告书》“重大事项提示”之“七、交易标的评估情况”中补充披露如下：

“七、交易标的评估情况

本次交易的评估基准日为 2015 年 8 月 31 日，评估机构采用收益现值法和资产基础法对标的资产进行评估，并选取收益法评估结果作为本次评估结果。截至 2015 年 8 月 31 日，澳润信息母公司经审计后的净资产为 13,596.11 万元，采用收益法对澳润信息股东全部权益在未考虑股权流动性折扣情况下的评估值为 54,370.08 万元，增值率 299.89%。

收益法是通过将标的资产未来预期收益折现而确定评估价值的方法，其评估结果主要取决于标的资产的未来预期收益情况。本次评估增值率较高主要是因为澳润信息为轻资产公司，账面资产较少，主营业务持续增长、效益稳定上升，未来发展前景良好；同时，澳润信息的竞争优势、客户积累及渠道资源等

价值未充分在账面体现。

2、公司已在《报告书》“重大事项提示”之“八、（二）本次交易对上市公司主要财务指标的影响”中补充披露如下：

“（二）本次交易对上市公司主要财务指标的影响

公司按照本次交易完成后的架构编制了最近一年一期的合并备考财务报表，并已经江苏公证审阅。本次交易前后，公司最近一年一期主要财务数据、财务指标及变动情况如下：

单位：万元

项目	和晶科技实现数	备考数	变动率
2014 年度/2014 年末			
总资产	106,286.65	168,056.07	58.12%
归属于母公司股东的权益	58,362.04	97,925.29	67.79%
营业收入	68,175.47	85,511.92	25.43%
利润总额	2,945.74	5,803.55	97.02%
归属于母公司股东净利润	2,367.75	4,348.98	83.68%
资产负债率（合并）	45.09%	40.29%	-10.65%
流动比率	1.29	1.13	-12.40%
速动比率	0.78	0.74	-5.13%
毛利率	13.67%	18.81%	37.60%
净利率	3.47%	5.43%	56.48%
基本每股收益（元/股）	0.1955	0.2991	52.99%
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.1756	0.2777	58.14%
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	4.38	6.74	53.88%
2015 年 1-8 月/2015 年 8 月末			
总资产	113,132.27	181,110.40	60.09%
归属于母公司股东的权益	58,821.57	101,886.46	73.21%
营业收入	47,340.28	62,819.42	32.70%
利润总额	2,686.66	6,770.35	152.00%
归属于母公司股东净利润	1,882.71	5,118.22	171.85%
资产负债率（合并）	48.01%	42.08%	-12.35%
流动比率	1.28	1.19	-7.03%
速动比率	0.67	0.69	2.99%
毛利率	17.17%	22.83%	32.96%

净利率	3.98%	8.47%	112.81%
基本每股收益（元/股）	0.1414	0.3521	149.01%
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.1373	0.3380	146.18%
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	4.42	7.01	58.60%

”

二、董事会对澳润信息评估合理性及定价公允性的分析

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“五、董事会对标的资产评估合理性以及定价公允性的分析”中补充披露如下：

“本次交易购买资产已聘请具有证券业务资格的中天评估进行评估，中天评估及其经办评估师与澳润信息、本公司以及交易对方均没有现实的及预期的利益或冲突，具有充分的独立性，其出具的评估报告符合客观、独立、公正、科学的原则。以2015年8月31日为基准日，澳润信息100%股权评估值为54,370.08万元，参考该评估结果，公司与澳润信息售股股东友好协商，本次交易作价确定为54,000万元。

（一）董事会对评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及交易定价的公允性的意见

公司董事会认为本次交易的评估机构及其经办评估师具备独立性；相关评估工作的假设前提、评估原理、计算模型及采用的折现率等重要评估参数，预期各年度收益或现金流量等重要评估依据以及评估结论具有合理性；评估机构采用的评估方法与本此交易的评估目的具有相关性。

（二）标的资产评估合理性分析

在收益法评估中，评估机构基于标的公司报告期经营情况，结合行业发展趋势，综合考虑标的公司所处行业发展趋势、在行业中的地位、以及所拥有的行业经验、专业技术积累、客户渠道等各方面因素，对标的公司未来财务作了谨慎、合理预测。

1、结合报告期及未来财务预测的相关情况说明评估的合理性

报告期内，标的公司营业收入快速增长，2014 年营业收入较 2013 年增长了 79%，2015 年 1-8 月营业收入已达到 2014 年全年的 89%。同时，澳润信息母公司毛利率稳步提升，重要子公司甘肃澳广毛利率水平基本保持稳定。

因此，本次收益法评估中，澳润信息母公司接入网设备及配件业务收入预测在 2015 年至 2017 年的增幅为 25%、15%、15%，2018 年至 2020 年的年增速放缓至 5%；预计工程及服务的收入逐年稳定增长，2018 年至 2020 年的年增长率为 5%；重要子公司甘肃澳广受到区域规模有限的影响，预计近三年广电接入网设备每年的出货量会有约 5% 的增长、2018 年出货量后会有所回落；但受电子设备使用寿命和技术更新等因素的影响，2018 年后预计出货量预计维持在 1.3 亿元左右。本次收益法评估中，澳润信息母公司和重要子公司甘肃澳广未来年度成本的预测采用收入减去毛利的方式进行，毛利率以历史年度收入成本加权平均毛利率为基础，结合实际情况略有下调。

综上，本次收益法评估中对营业收入和毛利率水平的预测是相对谨慎的，具有合理性。

2、结合所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等说明评估的合理性

本次采用收益法对澳润信息股东全部权益在未考虑股权流动性折扣情况下的评估值为 54,370.08 万元，增值率 299.89%，增值幅度较大，主要原因在于澳润信息是一家具有持续盈利能力的公司，其账面成本不能全部反映企业未来获利能力的价值，采用收益法评估股东权益价值可以综合考虑其所处行业发展趋势、在行业中的地位、以及所拥有的行业经验、专业技术积累、客户渠道等重要的无形资产。

（1）受益于广电网络改造升级加速，标的公司发展前景良好

2009年7月，国家广电总局发出《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，明确指出双向化改造目标为：2010年底，全国大中城市城区有线网络的平均双向用户覆盖率要达到60%以上；2011年底，大中城市城区平均双向用户覆盖率要达到95%以上，其它城市平均双向用户覆盖率达到50%以上；2012年底，全国城市有线网络平均双向用户覆盖率要力争达到80%以上。根据格兰研究的数据，截止到2014年底，我国有线双向网改覆盖用户突破1.1亿户，增长幅度超过20%，覆盖率超过50%；双向网改渗透用户突破3700万户，渗透率16.5%。对照广电总局的双向改造目标，差距明显，双向网改渗透率依旧较低，未来双向网改市场潜力巨大。

与此同时，为了迎接三网融合带来的机遇和挑战，广电总局提出了构建适合我国国情的、有线无线相结合的、全程全网的下一代广播电视网络（NGB）。为了全面推进下一代广播电视网（NGB）建设，各地广电运营商纷纷出台了明确的投资计划，将直接拉动各类传输设备的投资，刺激广电供应商研发新一代的光接入和数字接入产品，这将对广电设备供应商未来发展形成良好的预期。在行业加速发展的背景下，标的公司未来发展前景良好。

行业发展情况及行业竞争情况请详见本报告书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、（二）广播电视行业发展概况”。

（2）标的公司具有较强的竞争优势

澳润信息专注于广电网络技术、设备和软件的研发、生产和应用，对该行业有深刻理解，积累了丰富的行业经验；拥有一支专业的研发团队，成员均具备电子信息、通信技术等专业背景和多年广电网络技术及产品研究开发经验；具有良好的客户基础和渠道优势。而且，近年来，澳润信息为广电有线网络设备及智能终端的方案提供基础之上，积极跟踪广电行业的运营模式变化和最新发展动态，及时调整产品结构、创新商业模式，不断适应广电行业的发展。这都将有助于公司进一步拓展市场，并获得广电运营商未来其他增值业务及三网融合运营平台建设等方面的业务机会。

具体分析请详见本报告书“第三节 交易标的基本情况”之“二、主营业务发展情况”。

（3）标的公司未来具备较强的可持续盈利能力

报告期内标的公司经营状况良好，展现出较强的盈利能力。2014年，澳润信息实现业务收入17,336.45万元，较2013年增长了79.03%。2015年1-8月，澳润信息实现业务收入15,479.13万元，已经占到2014年全年的89.29%，公司的成长性得到进一步体现。根据《发行股份及支付现金购买资产协议》，交易对方张惠进、ZHANG JIEFU和上海群池承诺2015-2017年度实现的扣除非经常性损益后净利润分别不低于4,250万元、5,000万元和5,755万元。

（三）标的公司后续经营过程中政策、宏观环境、技术、行业、重大合作协议、经营许可、技术许可、税收优惠等方面的变化趋势、董事会拟采取的应对措施及其对评估或估值的影响

澳润信息所处的广电行业系国家产业政策重点扶持的行业，公司近年来的快速发展与我国广电网络升级改造投入力度加大密切相关。未来如果国家相关政策发生变化，导致广电网络升级改造投入速度放缓，将对澳润信息经营业绩带来不利影响。澳润信息目前正积极推进无线业务新媒体云服务平台项目和下一代信息网络技术验证及产业试验平台项目建设，其目的在于充分发挥自身优势，拓展业务领域，培育利润增长点，以增强公司收入和盈利的稳定性。

澳润信息母公司及其子公司甘肃澳广目前为高新技术企业，享受 15%的企业所得税优惠政策；澳润信息母公司及其子公司澳润通信根据财税（2011）100 号《关于软件产品增值税政策的通知》的相关规定，自行开发的软件产品销售，享受增值税实际税负超过 3%部分实行即征即退税收政策。在国家现有政策不发生重大调整的情况下，相关税收优惠不存在重大不确定性风险和法律障碍。

澳润信息生产经营中不存在重大合作协议、经营许可、技术许可的情形。

（四）结合交易标的经营模式、分析报告其变动频繁且影响较大的指标对评估或估值的影响，并进行敏感性分析

综合考虑标的公司的业务模式特点和报告期内财务指标变动的影响程度，董事会认为毛利率、折现率和营业收入的变动对估值有较大影响。经测算，澳润信息母公司毛利率、折现率和营业收入三个指标变动对整体估值结果的影响如下：

单位：万元

波动率	-10%	-5%	0%	5%	10%
主营业务收入变动后的估值结果	49,242.28	51,806.18	54,370.08	56,933.97	59,497.83
毛利率变动后的估值结果	43,911.55	49,001.14	54,370.08	60,018.31	65,945.77
折现率变动后的估值结果	59,435.40	56,767.08	54,370.08	52,205.47	50,241.44

（五）交易标的与上市公司的协同效应分析

本次交易完成后，澳润信息将成为上市公司全资子公司。两家公司将在多个层面进行深入合作、协同发展。生产方面，上市公司于 2015 年 8 月完成了新的智能控制器生产及研发基地建设，可以协助澳润信息完成部分产品生产，实现上市公司整体产能规模的增加和效率的提升；同时，澳润信息也将从上市公司引入宝贵的生产管理经验和制度，用于甘肃生产基地的运营，实现精细化管

理。采购方面，和晶科技和澳润信息在部分原材料采购上存在重叠。收购完成后，两家公司将统一进行规模化采购，这将有利于上市公司整体成本控制。产品研发方面，两家公司也将发挥各自技术优势，在新产品研发上实现技术互通、功能融合等方面的同步发展；通过一体化研发，上市公司将促进智能家居终端不断升级和完善。

因此，交易标的与上市公司现有业务的协同效应尚不可量化，本次交易定价中未考虑上述协同效应。

（六）交易定价的公允性分析

1、结合市场可比交易的定价水平分析本次交易定价的公允性

按照《上市公司行业分类指引》（2012年修订），澳润信息属于“制造业”中的“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。2013年以来，上市公司并购同行业标的公司的定价水平如下：

上市公司	标的公司	评估基准日	动态市盈率（交易定价/评估当年预测净利润）	市净率（交易定价/评估基准日账面净资产值）
达华智能	金锐显 100%股权	2014/12/31	10.94	6.76
创维数字	创维数字 100%股权	2012/12/31	11.93	2.83
东方网络	中辉乾坤 100%股权	2013/1/31	14.47	2.14
兆驰股份	浙江飞跃 100%股权	-	-	4.43
凯乐科技	上海凡卓 100%股权	2014/6/30	10.55	6.64
信威集团	北京信威 95.61%股权	2013/6/30	13.94	5.31
银江股份	亚太安讯 100%股权	2013/5/31	12.00	3.28
平均值			12.31	4.48
本次收购			12.71	4.20

数据来源：WIND 资讯

从上表可以看出，本次交易中，澳润信息的交易价格对应动态市盈率、市净率水平接近可比交易平均估值水平。本次交易定价具有公允性。

2、结合可比上市公司的估值水平分析本次交易定价的公允性

与标的公司业务相似的可比上市公司估值水平比较如下：

上市公司	收盘价（2015/10/09）	动态市盈率	市净率
初灵信息	46.41	58.21	6.14
亿通科技	14.56	296.81	4.70

佳创视讯	11.95	95.60	4.60
金亚科技	34.51	50.18	57.08
数码视讯	8.04	46.05	3.70
银河电子	18.70	-	5.18
平均值	-	109.37	13.57
中位数	-	58.21	4.94
本次收购		12.71	4.20

数据来源：WIND 资讯

本次交易中，澳润信息的交易价格对应 2015 年动态市盈率和市净率均显著低于可比上市公司的估值水平。本次交易的定价具有合理性，有利于提升和保护股东利益。

3、结合和晶科技的估值水平分析本次交易定价的公允性

上市公司 2015 年预测每股收益为 0.32 元/股，截至 2015 年 8 月 31 日归属于上市公司股东的每股净资产为 4.43 元/股。根据本次发行股份购买资产的发行价格 35.53 元/股计算，本次发行股份购买资产的市盈率为 111.03 倍，市净率为 8.02 倍。

本次交易中，澳润信息的交易价格对应 2015 年动态市盈率为 12.71 倍、市净率为 4.20 倍，显著低于上市公司。

综上所述，本次交易作价合理、公允，充分保护了上市公司全体股东，尤其是中小股东的合法权益。

（七）评估基准日后事项

本次交易评估基准日至本报告书披露日，交易标的未发生重要变化事项。

（八）本次交易定价与评估结果的差异

本次交易的作价根据具有证券期货业务资格的评估机构出具的评估报告中确认的标的资产的评估值确定，不存在较大差异。经评估，以 2015 年 8 月 31 日为评估基准日，澳润信息股东全部权益在未考虑股权流动性折扣情况下的评估值为 54,370.08 万元。参考评估值，交易各方同意标的资产的交易价格为 54,000 万元。”

三、董事会对澳润信息行业特点、核心竞争力及行业地位的分析

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”中补充披露如下：

“二、标的公司所处行业情况分析

（一）标的公司所处行业、监管体制及政策

1、所处行业及监管

(1) 所处行业

根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》的规定，澳润信息属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”；根据《国民经济行业分类》（GBT4754—2011），澳润信息属于“C393 广播电视设备制造行业”。根据工信部 2007 年制定的电子信息产业行业分类目录，澳润信息属于“广播电视设备工业行业”下属的“广播电视发射及传输设备制造”中的“有线电视网络设备”，并可进一步细分为：有线电视网络前端设备、有线电视光缆传输系统设备、有线电视电缆分配系统及终端设备等。

(2) 行业监管体系

澳润信息所属行业行政主管部门为工信部。工信部主要负责拟订实施行业规划、产业政策和标准；监测工业行业日常运行；推动重大技术装备发展和自主创新；管理通信业；指导推进信息化建设等。行业内业务的开展需要严格执行工信部所制定的相关技术政策、技术体制和技术标准。在通信网络设备接入领域，需要通过通信网络设备入网认证，同时接受电子信息产品质量监督和管理。

澳润信息的产品主要应用于有线电视网络，国家新闻出版广电总局在行业管理方面也起着重要作用。国家新闻出版广电总局科技司负责管理广播电影电视系统的技术标准化、专利、计量和质量监督工作；组织制订有关行业标准和审核有关国家标准。

澳润信息所属行业协会为中国广播电视设备工业协会。协会主要负责开展调查与行业统计、组织研究与本行业有关的方针、政策和发展规划；向政府有关部门报告工作，提出本行业发展规划、相关政策和立法方面的建议，参与相应的工作；反映行业和企业的发展中的共性问题和要求，并推动标准的贯彻实施；参与政府部门在审批与本行业有关的新建或改造项目的初审工作，为避免重复建设发挥积极作用。

2、监管法律法规及行业政策

我国政府针对广电网络行业的总体发展规划、融资、税收优惠、技术创新、行业标准等制定了多项政策文件，推动了产业快速发展。

2003 年 5 月，广电总局颁布《我国数字电视总体方案》，确定我国广播电视数字化将分“三步走”战略，有线电视数字化平移工作正式启动。

2006 年 9 月，广电总局制订《“十一五”时期广播影视科技发展规划》，提出要全面推进广播电视数字化，推进广播电视升级换代；发挥广播影视内容优势，推进数字内容信息服务。

2008 年 1 月，国务院联合发展改革委员会、科技部、财政部、工业和信息化部、税务总局、广电总局联合颁布了国办发[2008]1 号文《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》，提出了加快有线电视网络由模拟向数字化整体转换的具体目标，计划在 2015 年基本停止播出模拟信号电视节目。同时，该文还提出将从优化投融资环境、加强税收优惠支持、推动技术进步、加强市场培育和监管、推进“三网融合”、强化知识产权保护等方面，支持有线电视网络的整体转换、数字电视产业的技术革新和整体发展。

2009 年 7 月 22 日，国务院通过了《文化产业振兴规划》，提出采用数字、网络等高新技术，大力推动文化产业升级。支持发展移动多媒体广播电视、网络广播影视、数字多媒体广播、手机广播电视，开发移动文化信息服务、数字娱乐产品等增值业务，为各种便携显示终端提供内容服务。加快广播电视传播和电影放映数字化进程。积极推进下一代广播电视网建设，发挥第三代移动通信网络、宽带光纤接入网络等网络基础设施的作用，制定和完善网络标准，促进互联互通和资源共享，推进三网融合。

2010 年 1 月，国务院颁布《推进三网融合总体方案》，明确中央政府将采取多项扶持政策推动三网融合，促进多媒体广播电视、IPTV、手机电视、数字电视宽带上网等业务的应用与发展，带动适应三网融合业务要求的软件、双向电视、多媒体终端等技术产品的协调发展。

2010 年 6 月，广电总局颁布《中国下一代广播电视网（NGB）自主创新战略研究报告》，加快建设下一代广播电视网，以推进三网融合的建设，维护我国信息和文化安全，促进战略性新兴产业发展。

2011 年底，广电总局下发《持有互联网电视牌照机构运营管理要求》的通知(广电 181 号文件)，该通知规定，互联网电视集成平台在功能上以支持视频点播和图文信息服务为主，暂不得开放广播电视节目直播类服务的技术接口。

同时，将互联网电视机顶盒，即网络高清播放机终端产品，纳入互联网电视一体机的管理范围。

2012年6月，广电总局下发《关于进一步促进和规范高清电视发展的通知》，要求加大工作力度发展高清电视，广播电视播出机构也要不断提高高清电视节目制作和播出能力，同时进一步规范高清电视市场的发展。这一通知进一步推进了高清电视发展，规范了高清、标清同播工作。

2012年11月，国家发改委联合广电总局下发了《有线数字电视基本收视维护定价成本监审办法（试行）》的通知（发改价格[2012]3505号），合理核定有线数字电视基本收视维护定价成本，进一步提高了政府制定有线数字电视基本收视维护费的科学性，同时也为有线数字电视行业的规范发展奠定良好基础。

2012年，文化部颁布的《“十二五”时期文化产业倍增计划》中提出，加强对演艺、娱乐、艺术品、工艺美术、文化会展、创意设计等传统文化产业的技术改造，支持现代科技成果向传统文化产业的转移与应用，加快推进传统文化产业在内容、形式、方式和手段等方面的创新。抓住三网融合、云计算、物联网等发展机遇，提升文化产业各行业技术水平；同时，重点加强与新兴文化业态密切相关的数字技术、数字内容、网络技术等高新技术的研发，提升文化产品多媒体、多终端传播的制作能力，加快推进新兴文化产业的发展。

2013年，广电总局颁布《地面数字电视广播覆盖网发展规划》，通过推进广播电视数字化促进广播影视大发展大繁荣，全面加强广播电视公共服务能力建设，加快构建技术先进、传输快捷、覆盖广泛的广播电视传输覆盖新体系。要稳步推进地面电视数字化转换，既要逐步增加地面数字电视覆盖范围和节目数量，又要大力推动并普及地面数字电视接收机，确保人民群众的基本收视权益不因技术体制的转换而受到影响，直至最终关闭地面模拟电视信号，实现地面模拟电视转换为地面数字电视。

2014年7月，广电总局发布《关于加快推动下一代广播电视网标准应用的通知》，要求从2014年开始，按照中央和国务院部署，三网融合将在全国全面实施，全国各地有线电视网络公司必须加快网络升级改造和NGB建设，进一步加大业务创新力度，进一步提升服务水平和安全管控能力。以此来更好地规范各地网络建设，加速推进网络互联互通，加快推动终端标准化智能化，切实增

强广播电视信息安全保障能力。

2015 年 5 月，国务院办公厅发布《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》（以下简称《意见》）。《意见》指出，全面推进“三网融合”，2015 年底前将实施范围扩大到全国。国务院要求加快推进宽带网络基础设施建设，进一步提速降费，提升服务水平。

2015 年 5 月 8 日，工信部发布《“宽带中国”2015 专项行动提出相关意见》，提出支撑智能制造发展，服务两化深度融合；实施“百千万行动”，积极引导基础电信企业、广播电视网络企业和互联网企业加强业务技术创新，推出信息化解决方案，支撑 100 家规模以上工业企业的智能工厂、智能装备、智能服务应用，大力促进“两个 IT”（工业技术和信息技术）融合和倍增发展。同时，推广高速宽带应用，大力促进信息消费。推动基础电信企业、广播电视网络企业和互联网企业加大高速宽带应用产品的研发和推广力度。全面推进三网融合，支持 IPTV、双向数字电视等业务发展，新增 IPTV 用户 500 万户。

2015 年 9 月 5 日，国务院办公厅印发《三网融合推广方案》，指出在总结试点经验的基础上，加快在全国全面推进三网融合，推动信息网络基础设施互联互通和资源共享，有利于促进消费升级、产业转型和民生改善。各地区、各有关部门要充分认识全面推进三网融合的重要意义，切实加强组织领导，落实工作责任，完善工作机制，扎实开展工作，确保完成推广阶段各项目标任务。

（二）广播电视行业发展概况

广播电视行业联系千家万户，电视传播的各类新闻、综艺节目和电视剧是广大人民群众获取各类信息和享受娱乐生活的重要方式。广播电视行业是我国政府大力扶植培养发展的重要行业，承载着我国精神文明建设传播社会主义核心价值观的重任。

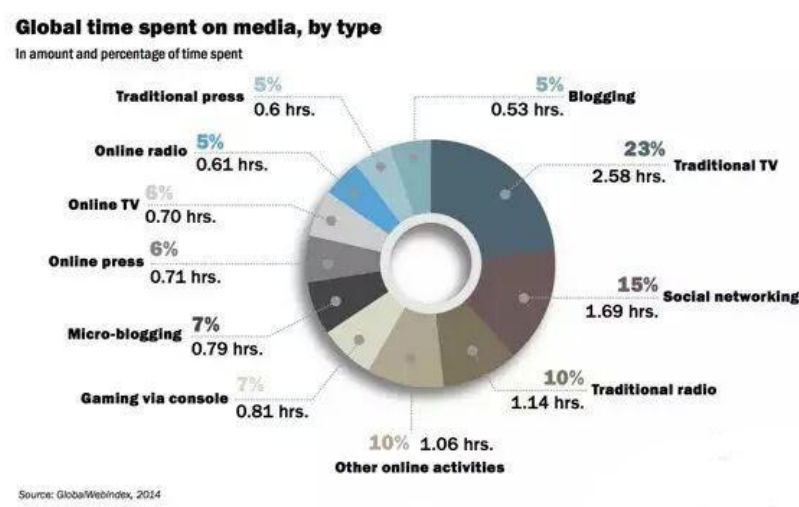
从电视用户角度出发，影响用户体验的三大硬件指标为电视、机顶盒、广电网络；其中，与广电运营商密切相关的设备为数字机顶盒、广电传输网络及接入网。随着电信、互联网、广电网业务之间的彼此交叉和融合，IPTV 和互联网电视均取得了较快的发展；广电系深耕多年的内容优势，如何通过更有效的传输设备、终端设备向用户进行传播，让用户获得更好的使用体验，这就依赖于广电系机顶盒、广电网络的全面改造和加速升级。在此过程中，广电设备行

业也将有更多的发展空间。

1、有线电视用户及机顶盒的发展概况

(1) 数字电视占据传媒渠道主导地位

根据市场研究机构 GlobalWebIndex 2014 年关于全球消费者在各类媒体耗时分布情况的调查，尽管近年来互联网快速发展，改变了消费者的习惯，但从全球范围来看，传统电视仍然占据主导地位，其 23% 的占比远高于其他媒体，其中尤以数字化电视为主流。作为世界各国电视交互的中心，欧洲地区的家庭进入数字化电视的速度非常快，所使用的有线电视机顶盒均已实现了数字化。

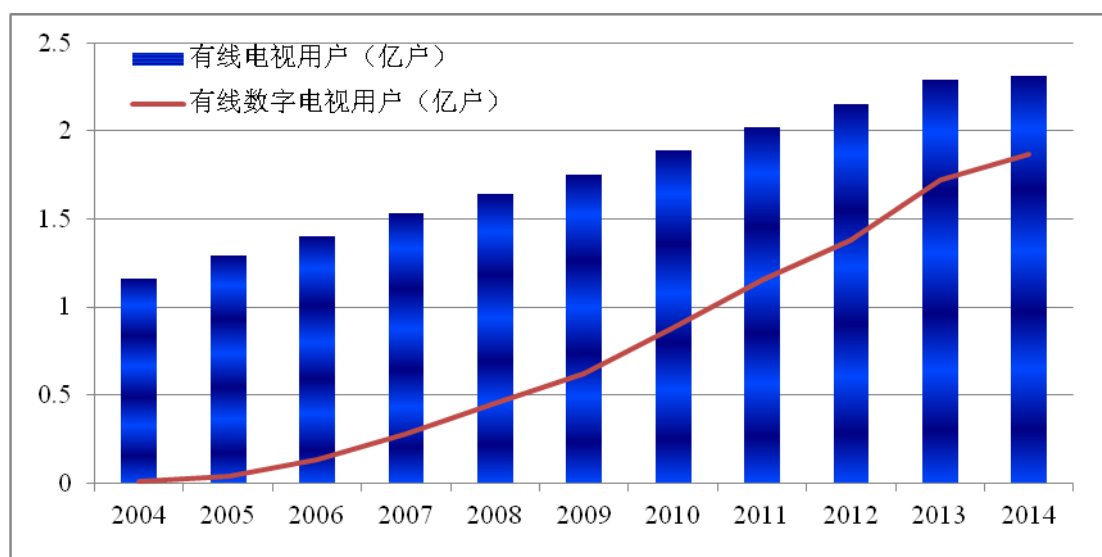


这对于我国有线数字电视的发展是具有重要借鉴作用的，在电脑屏幕、手机屏幕不断抢占人们娱乐时间和碎片时间的同时，人们并没有远离数字电视，电视屏幕依然牢牢控制着人们较长的休闲时间。

(2) 我国有线电视数字化基本普及

自 2003 年启动有线数字电视以来，全国有线数字电视用户数发展迅猛。

图：我国有线电视数字化进程示意图



目前除经济发展滞后的地区外，数字电视已经在我国基本普及。根据国家广电总局的统计，截至 2015 年 5 月底，我国有线数字电视用户达到了 19,289.9 万户，有线数字化程度约为 83.51%，我国有线电视数字化整体转换已步入中后期，双向网改在当前以及接下去几年里将作为广电的重点任务，双向网改的快速推动，可以加速广电三网融合和全媒体的增值业务发展，这为未来数字电视用户的智能终端产品升级奠定了深厚的技术基础。

(3) 数字机顶盒迈入多种功能融合发展阶段

近年来，无论是有线数字电视运营商还是新兴的互联网传媒企业，都在大力发展互联网化的电视平台，各种品牌的智能机顶盒、OTT 整机层出不穷。

根据三网融合中主体的不同，目前市场上主要的电视机顶盒有三类，分别为：基于有线数字电视网络（HFC）的机顶盒即 DVB-C，基于电信专网的 IPTV 机顶盒和基于互联网的 OTT TV 机顶盒。随着最近两年广电总局推广、广科院主导 TVOS 智能机顶盒的出现，在行业主管单位以及配套政策的指导下，TVOS 机顶盒，将在今后数字电视业务发展中发挥重要角色。

有线数字电视机顶盒功能的多样化发展，以及各类增值服务内容的增加，均对机顶盒的硬件提出了更高的技术要求，对其管理软件也提出了更多、更快的升级要求。

机顶盒作为家庭客厅的智能终端，是三网融合的焦点之争；有线数字机顶盒的智能化融合发展是必经之路。

2、近年来广电网络建设发展概况

自我国有线电视系统诞生至今，广电网络大致经历了三个阶段：开路信号、闭路信号、数字信号；前面两个阶段为模拟信号。自90年代末中国进入了从模拟电视到单向数字电视，再到互动双向数字电视，我国现阶段广电行业迈入三网融合的高速发展阶段，目前呈现的主要趋势为：

（1）网络改造“光进铜退”

我国广电网络最后一公里基本都是HFC网络结构，以往电缆干线的部分正在逐步以光纤干线取代，光纤不断向用户延伸，同轴电缆部分逐渐变短、变小，呈现“光进铜退”的趋势。但由于光纤直接到户的建设改造成本较高，发展较慢，随着去年以来应用区域的增加，在逐步走向主流。基于各地省网的基础以及发展不均衡，在我国全面实现“光纤到户”还需要一段较长的时间历程。

（2）双向改造将持续加速推进

根据广电总局提出的规划目标，到2015年，全国县级以上城市有线广播电视网络全面实现数字化，80%基本实现双向化。截至2015年6月末，双向网络覆盖用户规模破亿，约半数有线电视用户已实现双向网络覆盖，但双向改造渗透率仅17.35%，离规划目标还有相当差距。由此可以预见，未来几年广电网络的双向化改造将明显提速进行。

（3）运营商业务外包趋势明显

随着“三网融合”的推进，广电运营商逐渐步入全业务发展时代。“三网融合”下，有线电视网络运营是广电运营商的核心业务，也是广电运营商的优势所在。网络的规划设计、方案优化、效率提升、运维管理、工程施工等非核心业务外包，有利于降低网络维护成本。运营商的业务外包将给相关企业，尤其是具有较强技术实力，合作关系稳定的专业厂商带来发展机遇。

（4）各级有线电视网络整合持续进行中

广电总局对网络整合曾提出的目标是到2010年底基本实现“一省一网”。随着三网融合逐步深入，省网整合不断加速，直至2012年底我国有线电视一省一网整合目标才基本完成。但由于网络整合的复杂性，省网整合尚不彻底，各地网络整合仍将持续进行。

此外，作为中国三网融合试点工作主体之一的国家级有线电视网络公司——中国广播电视网络有限公司在2014年4月17日正式注册成立，由国家财政部

出资，广电总局负责组建和代管。按照规划，中国广播电视网络有限公司成立后将整合全国有线电视网络为统一的市场主体，并赋予其宽带网络运营等业务资质，成为继移动、电信、联通后的“第四运营商”，同时也是广电系“三网融合”的推进主体。

（5）利用内容和带宽优势，进入移动互联领域

移动互联网已经成了互联网的重要组成部分。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《中国互联网络发展状况统计报告（2015 年）1 月》，截至 2014 年底，我国手机网民规模达到 5.57 亿，较 2013 年底增加 5,672 万人，其中使用手机上网人群占比由 2013 年的 81.0%提升至 85.8%。网民人均每周上网时间达到了 26.1 小时，移动接入凭借着出色的便捷性，成为了网民上网的首选方式。利用内容和带宽的优势，切入移动互联领域也成为广电运营商未来业务发展方向之一。部分广电运营商已经在着手利用有线传输网络资源和 IP 骨干网络，为商业繁荣区、人口密集区建设 Wi-Fi 热点，以期未来能在移动互联领域开拓新市场。

3、广电网络设备行业发展概况

广电网络设备行业涉及产品众多，大致可以分为前端设备、接入网传输设备、终端设备等；前端设备主要用于机房，传输设备主要用于光缆和数字信号的传输，终端设备为入户设备。随着我国有线网络持续升级，用户数量的不断增加，我国广电网络设备行业也取得了较好的发展。

（1）国产化水平不断提高

我国政府历来重视广电设备的国产化进程，国务院在《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》中明确提出“国家投资的数字电视示范网建设，其有关工程建设和系统集成优先由国内企业承担，在同等性能价格比条件下优先采用国产设备和产品。”

在国家政策的鼓励下，我国广电设备生产技术不断进步。通过长期积累，我国领先企业生产的设备性价比比较国外同类产品更高；同时，售后技术支持和维护服务方面也较国外企业更为快速响应。据统计，在传输设备和终端接收设备上，国内广电生产企业已占据绝对优势，并且目前国产网络设备已被国内 90%以上的广电运营商认可和接受。

（2）设备采购采取招投标形式

大部分广电运营商的设备采购纳入政府采购，并且广泛采用邀标、投标、答辩、样机检测等形式，保证了采购流程的有序规范。部分运营较为规范的大型广电运营商甚至将参与竞标设备样品送至国家广电总局的技术检测中心进行技术评定。一般地，产品的技术性能、价格情况、供应商的资本规模、历史业绩、客户反馈、综合服务能力等方面是评标的主要打分指标。

招标结束后，广电运营商与设备供应商将签订整体框架性采购协议，协议中将明确双方的主要权利义务，包括产品规格型号、价格、大致数量、结算方式等方面的重要条款都得到明确，随后双方将分具体批次签订详细的采购合同，约束每次采购行为的权利义务。

（3）与运营商的合作关系较为稳定

我国广电网络不但是人民日常生活获得信息和文化娱乐的重要渠道，更具有较强的意识形态性质和社会公益性质。因此，网络的性能稳定性和安全可靠性的至关重要，各地方广电运营商，尤其是省会级城市和经济较为发达地区的运营商对网络设备的采购比较慎重。广电运营商经过认真选择并确定设备合作伙伴后，如果后续使用情况良好，未来设备采购时更换设备供应商的可能性不高。加之，各生产商网络设备的网管系统存在较大差异，由于广电运营商已经习惯于某种网管系统，当重新选择产品或者推进系统升级换代时，存在很高的技术替代成本，从而形成显著的品牌依赖性和忠诚度。

在“互联网+”时代背景下，我国广电行业将迎来新一轮建设期，提升广电网络的综合性能和服务质量，满足更多用户需求，继续发挥广电网络在新媒体新形势下的核心宣传作用。

4、行业竞争格局及主要竞争对手情况

广电运营商的地域条块分割，造成了广电设备行业内供应商的区域性竞争格局，行业内较为知名的设备商往往集中精力为部分优势区域的广电运营商提供产品和服务。因此，业内企业普遍存在资产规模有限、客户较为集中的特点，市场整体集中度较低。初灵信息、佳创视讯、金亚科技、数码视讯等可比上市公司的前五大客户销售额占比均在50%以上。

（1）数码视讯

数码视讯于2010年在深交所创业板上市，主营业务为数字电视软硬件产品的研发、生产、销售和技术服务业务，是国内领先的数字电视软件及系统提供商、数字电视整体解决方案提供商。2014年数码视讯实现营业收入5.47亿元，净利润1.81亿元。

(2) 银河电子

银河电子于2010年在深交所创业板上市，是国内最早从事数字电视终端研发、生产、销售的国家重点企业之一，主要产品有有线数字机顶盒、卫星数字机顶盒、地面数字机顶盒、IPTV机顶盒等。2014年银河电子实现营业收入11.76亿元，净利润1.21亿元。

(3) 初灵信息

初灵信息于2011年在深交所创业板上市，主营业务为信息接入方案的设计及相应设备的研发、生产和销售。公司自成立以来，专注于各种信息的远程接入与互联。2014年初灵信息实现营业收入2.31亿元，净利润3,190万元。

(4) 金亚科技

金亚科技于2009年在深交所创业板上市，主营业务为数字电视系统前后端软件、硬件的研发、生产与销售，以及向中小数字电视运营商提供端到端整体解决方案。2014年金亚科技实现营业收入5.58亿元，净利润2,577万元。

(5) 佳创视讯

佳创视讯于2011年在深交所创业板上市，是专业的数字电视系统整体解决方案提供商，主要从事数字电视软硬件产品的研发、生产、销售和系统集成，能够满足广电运营商对基础数模转换业务、增值业务及“三网融合”业务等整体解决方案的需求。该公司在数字电视软件产品方面处于行业领先地位。2014年佳创视讯实现营业收入1.50亿元，净利润1,888万元。

(6) 亿通科技

亿通科技于2011年在深交所创业板上市，主营业务为广播电视设备制造，具体包括有线电视网络传输设备、终端接收设备的研发、制造及销售，提供有线电视网络系统软件服务、以及基于有线电视网络系统技术之上的智能化监控工程服务。2014年亿通科技实现营业收入2.11亿元，净利润1,050万元。

5、未来我国广电行业将进入纵深发展阶段

随着信息传播技术和手段的不断创新发展，20世纪80年代起，美国、日本等一些发达国家，已明确对有线电视系统的建设提出必须具备双向交互功能的要求。进入21世纪，全球迎来了互联网时代和数字化媒体时代，运营商利用有线电视网络开展多元化业务，除了开展有线数字电视基本型业务，还发展了交互式数字电视点播、网络电话业务、高速互联网接入等等，美国目前各家有线电视网络运营商都已将新型有线数字电视业务作为其发展的重点，并向视频、数据、语音多业务运营商转化。

2010年1月，我国出台《推进三网融合总体方案》，明确中央政府将采取多项扶持政策推动三网融合，促进多媒体广播电视、IPTV、手机电视、数字电视宽带上网等业务的应用与发展，带动适应三网融合业务要求的软件、双向电视、多媒体终端等技术产品的协调发展。同年6月，广电总局颁布《中国下一代广播电视网（NGB）自主创新战略研究报告》，加快建设下一代广播电视网，以推进三网融合的建设，维护我国信息和文化安全，促进战略性新兴产业发展。

三网融合打破了此前广电在内容输送、电信在宽带运营领域各自的垄断，明确了互相进入的准则——在符合条件的情况下，广电企业可经营增值电信业务、比照增值电信业务管理的基础电信业务、基于有线电视网络提供的互联网接入业务等；而国有电信企业在有关部门的监管下，可从事除时政类节目之外的广播电视节目生产制作、互联网视听节目信号传输、转播时政类新闻视听节目服务，IPTV传输服务、手机电视分发服务等。

在三网融合中，广电网络的优势主要体现在：①电视长期以来在家庭娱乐中占据主导地位，目前有线电视仍是我国居民家庭最主要的收视方式，收视占比高达56.90%，因此广电网络借助有线电视网络终端作为家庭多媒体信息交互中心具有天然的优势；②内容优势，广电运营商享有其他运营商不可比拟的资讯资源；③入户率高，截至2014年底，广电网络的入户率约为55%；④带宽优势，广电网络的HFC网系光缆、电缆混合网，升级空间巨大。

面对来自的电信、移动运营商的竞争，广电运营商顺应三网融合、互联网技术发展趋势，开始积极加大投入，改造升级前端、网络、终端，利用自身优势从单一的电视视听内容提供商逐渐向双向、互联、互通方面发展。一方面，广电运营商着力于提高数字电视服务能力，致力于向广大数字电视用户提供大

量丰富的增值业务服务，如：高清晰点播、网络游戏、电视电话、宽带上网等，利用自愿消费的模式使用户从“看电视”转向“用电视”；另一方面，依托国家“三网融合”政策，利用自身先发优势，发展集合视频、语音、数据多方面业务为一体的综合服务业务，构建家庭和社区信息化中心。

截至2015年6月末，我国有线双向网络覆盖率过半，用户数量达到12.263.60万户，占有有线电视用户总量的50.95%；但双向网络渗透用户数量仅4,176.60万户，占有有线电视用户总量的17.35%，渗透率依然较低；广电宽带用户规模为1,492.20万户，占有有线电视用户总量的比重仅6.20%，但与2013年相比，广电宽带用户增长超过350万户，增长幅度超过30%，广电宽带发展步伐逐渐加快。

因此，在三网融合下的数字化纵深发展阶段，广电网络行业将大有可为。

（三）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）产业政策扶植广电行业做强做大

我国政府历来高度重视广电行业的发展。2004年伊始，国务院把有线电视数字化列为了重点推动工作。国家广电总局也明确了2004年为“数字电视发展年”和“产业发展年”，确定了整体平移的发展战略，找到了适合中国数字电视发展的模式，并得到了国家和各地政府部门的大力支持，使中国数字电视从此进入了高速发展期。

我国对有线数字电视行业给予的巨大政策支持，参见本节之“（一）标的公司所处行业、监管体制及政策”。

（2）加速三网融合，广电网络走向下一代广播电视网（NGB）

三网融合是指电信网、广播电视网、互联网在向宽带通信网、数字电视网、下一代互联网演进过程中，三大网络通过技术改造，其技术功能趋于一致，业务范围趋于相同，网络互联互通、资源共享，能为用户提供语音、数据和广播电视等多种服务。

为了迎接三网融合带来的机遇和挑战，广电总局提出了构建下一代广播电视网（NGB），即以有线电视数字化和移动多媒体广播电视的成果为基础，以自主创新的“高性能宽带信息网”核心技术为支撑，构建适合我国国情的、有线无线相结合的、全程全网的下一代广播电视网络。

2010年6月，国务院发布了《三网融合试点方案》以及12个试点城市。2011年12月，国家公布了“三网融合”第二批试点城市。2015年9月，国务院又推出了《三网融合推广方案》，这意味着我国三网融合从试点正式迈入了普及推广阶段。2014年7月，广电总局发布了《关于加快推动下一代广播电视网标准应用的通知》，对网络双向改造和宽带网络建设、条件接收系统集成和建设等方面对各地有线网络公司提出明确要求，新的行业技术标准出台将有利于新一代广电网络传输设备的更新换代。新一代广电网络的建设加速将直接拉动各类传输设备的投资，刺激广电供应商研发新一代的光接入和数字接入产品，这将对广电设备供应商未来发展形成良好的预期。

（3）广电系数字机顶盒加速升级，发展前途光明

当前，网络机顶盒和电信的IPTV机顶盒的快速发展，为广电系数字机顶盒的发展提供了较好的借鉴。作为中国家庭当前最为重要的视频播放终端设备，广电系机顶盒具有广泛的用户基础和影响力。

根据国家广电总局的统计，截至2015年5月底，我国有线数字电视用户达到了19,289.9万户，有线数字化程度约为83.51%，我国有线数字化整体转换已步入中后期。为了更好地衔接下一代广播电视网（NGB）的升级，2013年12月广电总局通过验收并发布了基于NGB网络的新一代智能电视操作系统TVOS1.0软件。2014年3月，江苏有线和东方有线分别启动了TVOS试点工作，两家分别承担各50万套的试点推广任务。2014年6月，国家广电总局发布了《关于大力开展智能电视操作系统TVOS1.0规模应用试验加快推动广播电视终端标准化智能化的通知》，2015年12月，国家广电总局又继续推出了TVOS2.0版本的操作系统；这对于统一下一代广电网络机顶盒技术标准起到了重要的指导作用。

新一代广电系机顶盒的升级，主要体现在两个方面：一是内容丰富，高清互动点播、民生类信息服务不断扩容；二是功能衍生，具备宽带接入、家庭无线路由器功能以及智能家庭网关功能。

家庭智能终端是当前广电、电信、互联网传媒都非常重要的流量入口，广电具有深厚的积累和长期稳定的客户群体，未来广电系机顶盒的更新换代将给广电设备行业提供更为广阔的市场空间。

（4）各项专业标准的不断完善和统一

我国各地广电行业长期存在的技术标准不统一、设备接口不兼容的情况正在逐步改善。国家广电总局、全国广播电视技术标准化委员会等机构制订了一系列的行业技术标准、规范和指南，对数字电视主要软硬件产品的功能、技术要求、检测方法等方面进行了具体的规定，这些标准的不断出台和完善将统一行业标准，规范市场秩序，推动数字电视软硬件行业的良性发展。

(5) 我国居民收入增长，新媒体消费比重不断提高

近年来，我国经济持续高速增长，居民的收入水平和生活水平不断提高，对于精神生活的质量要求增高，同时承受数字电视收费的能力也不断增强，这些都将催生对数字电视业务的需求，从而间接带动对于数字电视软硬件产品的需求。

近年来，我国经济持续稳步增长，居民收入水平和生活水平不断提高，文化消费比重增加明显，尤其在电影、电视剧、互联网游戏等方面。这将催生出更多的潜在市场，广电行业面临着如何加速满足广大居民对于传媒的新需求。这将带动这个广电设备行业软硬件的不断更新换代和产品技术提升。

2、不利因素

由于历史原因，我国广电网络主要由各地方政府部门独立组建并运营，形成了省、市、县等多级经营主体，各家广电运营商制度各自的技术标准和设备采购，情况复杂。我国广电总局在 2009 年发布了《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，要求用强化行政推动、市场运作的方式，在省、自治区、直辖市的层面推动广电运营网络整合。目前，我国绝大部分省份的省级有线电视网络公司已经完成对本省地市级以上网络的整合工作，但在部分省网对于更为深入的县级网络整合，尚有一定的过程。当前大力深入推进的广电网络双向改造技术标准制定、设备购置，三网融合下的下一代广播电视网的整体升级时，省网有着技术路线的指导和很大程度的决定权，但是依然面临较为复杂的局面。

由于各省广电网络运营商的业务发展方向有侧重，应用业务范围有区别，在技术方案的选择和承载冗余度上也有差异，所以对于设备的技术要求也不尽相同。也导致广电设备供应商某些设备较难实现大批量标准化生产，跨省网供货。

(四) 进入该行业的主要障碍

1、技术壁垒

本行业属于高新技术行业，产品具有较高的技术含量。通过多年积累，我国该行业内的企业逐步消化、吸收了国外同行的先进技术，并掌握了生产的技术。目前，行业内的主流企业均须具备独立研发能力，其主打产品均具有自主知识产权；同时，在大批量生产时也必须具有完善的生产工艺体系以及质量把握体系。

随着，我国广电网络建设的不断深入，对于设备技术含量的要求也不断提高，产品更新换代的节奏周期不断缩短；同时，原有产品的高效售后服务、产品运维服务等也需要长期的经验积累。这都对新入行者构成了较高的技术开发和经验积累的壁垒。

2、资质认可壁垒

我国各地广电网络情况各不相同，所采用的技术标准和所需要的设备也各有侧重。对广电设备服务商而言，意味着必须长期跟踪、做好项目的前期可行分析；同时需密切跟进各项技术标准、设备入围标准等关键因素的升级换代。

广电运营商对于广电网络传输设备的稳定性具有很高的要求，只有通过多年的合作，凭借过硬的设备质量和持续的深入服务才能够获得广电运营商的认可，在行业内建立起较好的口碑和美誉度。一旦形成稳定合作关系，广电运营商不会轻易更换该设备运营商。在设备运营商初次获得广电运营商中标资格后，广电运营商的采购将小批量订单逐步扩展到批量大订单，这个过程是需要广电设备商通过较长时间进行积累的。

所以，对于广电设备服务商而言，客户开发和维护是一项长期工作，一旦合作关系建立，则将是长期稳定的。这对于新入行者将形成较高的客户开发壁垒。

3、产品入网许可

我国广电总局对拟进入广播电台、电视台、广播电视传输覆盖网和监测、监控网的有关设备、软件等实施入网认定准入制度。

2004年8月，国家广电总局颁布《广播电视设备器材入网认定管理办法》，对数字电视前端设备及相关软件实行入网认定准入制度，未获认定不得使用。数字电视前端软硬件产品如编解码器、复用器、QAM调制器、条件接收系统、用户管理系统等均必须符合相应的技术标准，并通过国家广电总局的检测和认定，

才能够获得国家广电总局的产品入网许可证书（有效期为3年）。这构成了对新入行企业的产品许可壁垒。

4、管理壁垒

由于广电网络改造过程的复杂性，广电网络设备的供应一直存在多批次、多型号、规模有限的特点。这对设备服务商的采购成本控制、生产组织、质量控制、产品配送等提出了较高的要求。同时，也对设备服务商今后的产品运维提出了更为复杂的持续服务要求。新入行的企业在短期内难以完成上述积累。

（五）行业特征概况

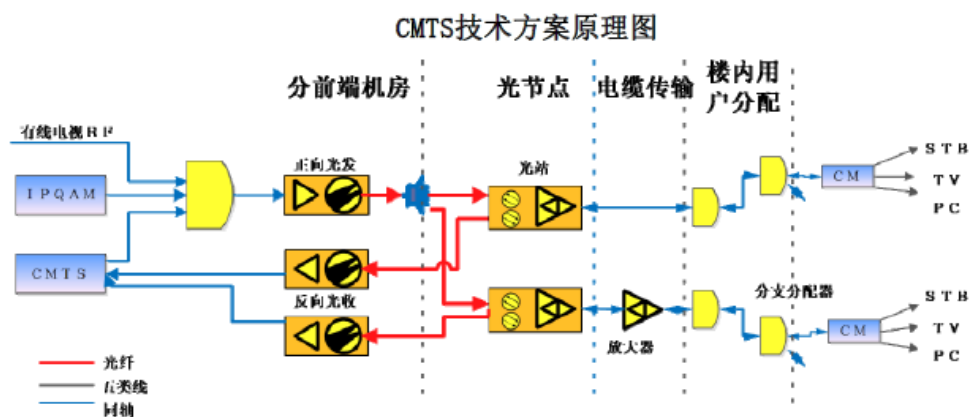
1、行业技术水平及技术特点

(1) 当前广电网络双向改造采用的主要技术方案

目前,我国广电网络双向改造的主流技术方案有三种: CMTS+CM、EPON+EoC 和 EPON+FTTH 技术。

1) CMTS+CM 技术

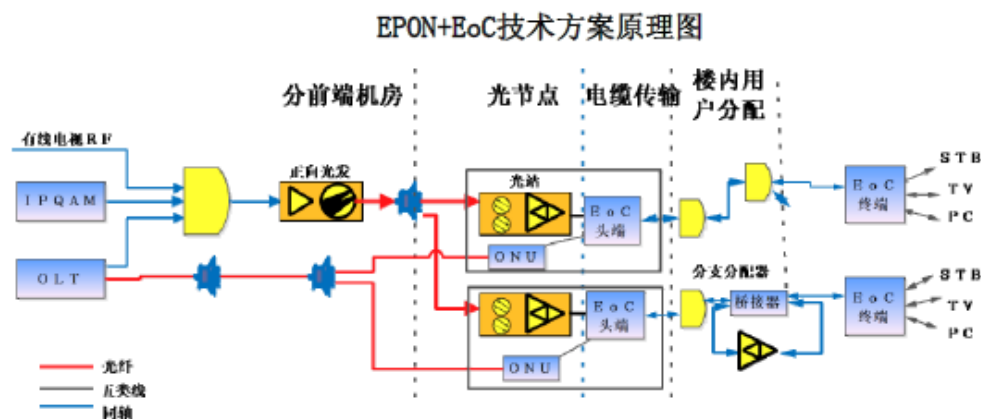
CMTS 是 **CableModemTerminalSystems** 的缩写，译为电缆调制解调器终端。**CMTS+CM** 是采用 **CMTS** 设备对用户家庭中的 **CM (CableModem)** 进行管理；该项技术主要用于双向 **HFC** 接入网改造。由于该项技术标准成熟，能够充分利用现有同轴电缆资源，所以适合大面积的推广应用。但同时，该项技术具有两个明显缺陷：一是上行的漏斗效应导致噪声汇聚，对带宽影响较大；二是网络节点所带用户数量较大（500—1,000 用户），多用户共享头端带宽，带宽无法满足未来用户多样化的使用需求。



2) EPON+EoC 技术

EPON 是一种以太网无源光网络接入技术，典型的 EPON 系统由 OLT（光线路终端）、ONU（光网络单元）和 ODN（光分配网络）组成，具有高带宽、长距离、高分光的显著特点。EoC 技术，是一种以太网信号在同轴电缆上传输的技术。该技术采用点到多点的用户网络拓扑结构，利用原有的同轴电缆实现数据、语音和视频的全业务接入。

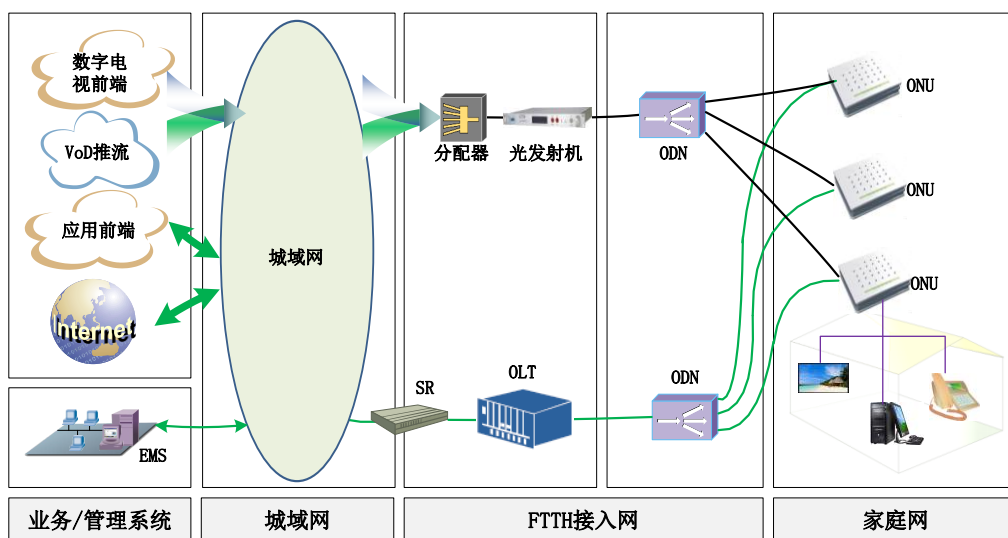
采用 EPON+EoC 对 HFC 进行网络改造，简单而言分为两个方面：一是通过使用 EPON 技术改造有线电视光纤干线，配置 EPON 设备，构建 EPON 网络，形成光纤双向传输的数据通信通道；二是采用 EoC 技术，配置 EoC 设备，构建 EoC 网，在有线电视 HFC 的电缆网中构建双向传输通道，通过 EPON 网的 ONU（光网络单元）和 EoC 网的 EoC 局端相互联接，将单项有线电视 HFC 网升级改造为双向交互的有线电视网络。



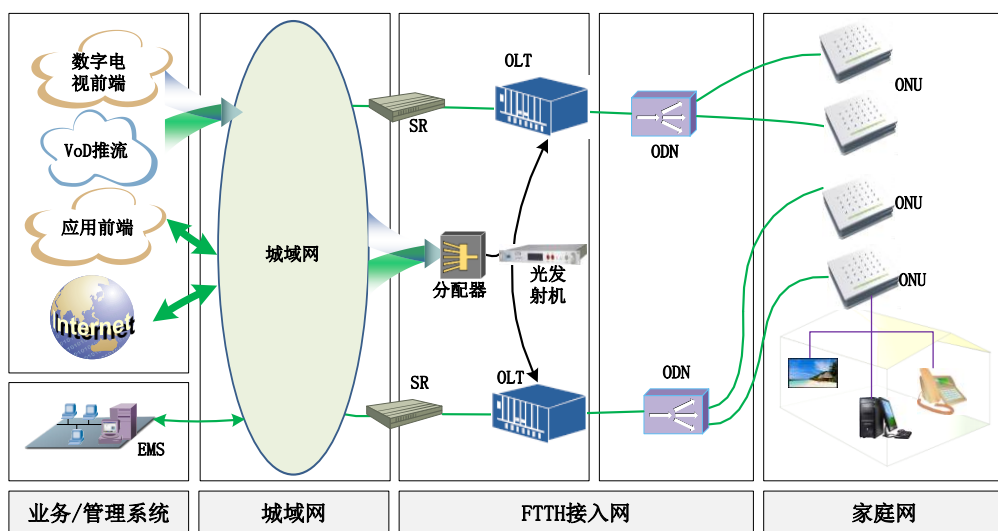
3) EPON+FTTH 技术

FTTH (FiberToTheHome)，顾名思义就是一根光纤直接到家庭，是指用光纤媒质连接接入网局端和家庭住宅的接入方式，引入光纤由单个家庭住宅独享。FTTH系统的基本组成包括光接入系统、光分配网络 (ODN)、配置系统和网络管理系统 (NMS) 三部分。

FTTH接入网分为两纤三波和单纤三波组网方案分别如下图所示：



两纤三波方案



单纤三波

4) 三种技术方案的比较

技术方案	优点	缺点	现状
CMTS+CM	1、利用原有HFC网络，同轴电缆入户，不需要重新铺线，改造工程量小，用户终端CableModem设备容易安装； 2、技术标准和产品成熟，在国内外被大量应用，DOCSIS1.1DOCSIS2.0和DOCSIS3.0标准已颁布多年，CM产品大规模生产，其价格已适于大规模推广应用；	1、实际应用中存在上行噪声的问题，它将破坏CableModem在上行通道的数据传输，降低用户的通信质量，再结合我国城市居住密度大的特有国情，CMTS带宽难满足需求； 2、该方案对同轴电缆及接头质量要求	目前，北京、重庆、南京、广州、深圳等地主要采用该方案。

	3、适用快速开展业务、发展多媒体应用情况，前期投入少，资金门槛低。	较高，大幅度增加了双向化改造成本。	
EPON+EoC	1、充分利用广电网络的同轴网络入户线，具有全网改造难度小的特点； 2、EoC吞吐速率高达100Mbps，同时户均覆盖成本低，而且随着EoC技术的升级，EoC吞吐率将有较大幅度的提高。	每个EoC局端可以开通64个EoC终端，在终端大量开通的情况下，每个终端的带宽约为1-2Mbps。	随着EPON技术近几年迅速走向成熟，越来越多的有线网络运营商倾向于采用EPON+EoC方案进行双向改造。
EPON+FTTH	1、无源网络，维护工作量低 2、带宽容量大，传输距离长、抗电磁干扰正好符合运营商的大规模运用方式； 3、由于它采用光波传输技术，支持的协议比较灵活，增强了传输数据的可靠性； 4、随着技术的发展，适于引入各种新业务，是理想的业务透明网络专业综合性维护	1、需要专业综合性维护 2、老小区等大部分建筑施工工作量比较大	随着成本的逐步下降，以及新建小区的增多，目前市场占比发展迅猛

由于我国各地区广电网络基础不同，整体改造规划也存在差异。在整体改造过程中，我国这三种主流技术将长期存在。对于广电运营商而言，只有加快建设接入网，不断提高带宽容量，才能充分迎接三网融合后面临的更多挑战和业务机遇。

（2）数字机顶盒的技术特点

数字机顶盒是广电运营商连接用户家庭电视机的终端设备。随着数字电视的不断发展，有线电视电视机顶盒遵循着自身的技术发展道路也从模拟、标清迈入了高清，并实现了互动点播等功能。

随着“互联网+”时代的来临，数字机顶盒的互联网化也成为了主要趋势。有线电视电视机顶盒逐步向着家庭融合智能终端发展。就技术而言，主要呈现出如下特点：①芯片主要采用 ARM（Advanced RISC Machine，进阶精简指令集机器）架构进行开发，操作系统逐步统一到了 Android 系统，这使得机顶盒拥有了海量应用和开放的软件框架，有利于各种视频、音乐、游戏、社交等功能在电视、电脑、手机上实现三屏联动。②多核正成为机顶盒芯片发展趋势，四核

芯片已广泛为行业内领先企业所采用，例如华为、晨星半导体等均采用了四核芯片。③Wi-Fi 设备、EoC 终端设备的融入，保障了机顶盒从技术上具备实现家庭无线路由器功能、家庭网关功能。

2、行业经营模式

广电运营商处于产业链的核心地位，负责数字电视系统建设、业务发展、数字电视产品采购和节目内容采购。广电运营商隶属于各地方广播电视局，主要受到国家和地方政府、以及行业主管单位的政策影响，同时也受到地方经济发展情况的影响。

目前，有线数字电视产品及服务供应商的经营模式主要有两种，一是向广电运营商直接销售，二是与运营商合作运营，具体如下：

(1) 向广电运营商直接销售。即供应商直接将产品及服务销售给广电运营商并向其收取货款。这种模式是行业的主要销售模式。

(2) 与广电运营商合作运营的业务模式。部分系统供应商采取与广电运营商合作投资的业务模式，即将系统产品作价投资，与广电运营商合作运营，运营收入由系统供应商与广电运营商按比例进行分成。

3、行业周期性、区域性、季节性等特征

(1) 周期性

广电行业一直是政府大力扶持和鼓励的行业，而本身行业技术不断进步一直保持强劲的发展势头，行业周期性处于上升发展阶段。

(2) 季节性

对于广电设备行业来说，受到天气和季节影响很小，季节性特征不明显。

(3) 区域性

根据《广播电视管理条例》第二十三条规定：区域性有线广播电视传输覆盖网，由县级以上地方人民政府广播电视行政部门设立和管理。同一行政区域只能设立一个区域性有线广播电视传输覆盖网。有线电视站应当按照规划与区域性有线电视传输覆盖网联网。这就造成不同地区的广电行业发展和管理状况不同，有很强的区域性。

除此以外，由于各省网整合不同步、广电网络运营商运营平台等建设取决于自身投资计划和经济实力等多方面因素影响，所以其建设投资和发展的呈现区域性不均衡。

（六）所处行业与上、下游行业之间的关系

澳润信息的上游行业主要为电子元件、通信设备和相关计算机设备制造厂商。上游企业市场化程度高、技术成熟、产品充足并且同类产品的可替代性较强，因此上游行业货源充足。上游行业技术进步会对本行业的发展产生积极作用，会对本行业技术的提高、成本的节约等方面起基础性作用。

澳润信息的下游行业主要是广电运营商。广电运营商通过建设前端数字电视系统，改造有线电视网络，并向有线电视用户发放数字电视机顶盒来实现数字电视业务的运营。目前，我国存在多家区域性独立运营的广电运营商，各区域的数字化进程和发展水平不均衡，各类数字电视软硬件产品的需求很大，为本行业发展提供了广阔的市场。

三、标的公司核心竞争力及行业地位分析

（一）标的公司核心竞争力

与同行业公司相比，标的公司主要核心竞争力体现在：①标的公司通过自主研发掌握了主要高附加值设备的关键技术及自主研发了软件管理系统；②标的公司注重采购管理，通过竞价、批量等方式有效控制了采购成本；③标的公司充分发挥了生产外协的作用，借助于上游行业充沛的制造能力，有效降低了生产成本；④注重与客户的合作关系，积极参与客户前期的技术标准研讨、制定等并持续为客户提供后续各项综合配套服务；⑤建立属地化子公司，为重点地区的客户提供更为便捷、更具针对性的产品及后续服务。

（二）标的公司行业地位

由于我国广电系统体制以及各地有线电视自下而上区域性发展的历史原因，有线电视网络设备市场比较分散，集中度较低，市场份额数据较难获得。随着近年来省网整合的不断深入及集中招投标的开展，未来整体市场将进入一个相对集中的阶段。

当前，澳润信息的主要市场集中在我国西北地区，主要服务于该地区最大的广电运营商甘肃省广电。根据甘肃省广电的数据统计，2013年、2014年、2015

年 1-8 月，澳润信息提供的接入网设备、机顶盒及其他产品占甘肃省广电同类产品 68.5%、69.8%、70.6%。这说明了澳润信息在我国西北地区具有较强的区域竞争优势。

（三）标的公司竞争优势

1、行业经验积累优势

由于有线电视网络的安全运行很大程度上取决于网络传输设备的性能和稳定性，广电运营商在选择设备供应商时，一般倾向于选择有较深行业积淀的企业。澳润信息专注于广电网络技术、设备和软件的研发、生产和应用，对该行业有深刻理解，同时也积累了较为丰富的客户资源、技术及产品储备。澳润信息还凭借丰富的行业经验，通过参与国家新闻出版广电总局广播电视规划院等单位主导的行业标准制定工作，提前介入和影响目标客户，为未来市场拓展打下基础。

2、专业技术优势

澳润信息是一家专注于广电网络设备技术改造升级的高新技术企业。澳润信息设立了研发与创新中心，由 25 名研发人员构成的，包括 2 名博士，4 名硕士、19 名学士，团队成员均具备电子信息、通信技术等专业背景和多年广电网络技术及产品研究开发经验。澳润信息凭借专业技术优势，承担了国家工业转型升级技术改造重点项目、国家重点新产品计划项目、上海市高新技术成果转化项目、上海市高新技术产业化重点项目、上海市科技成果转化和产业化项目等多个项目。2015 年 3 月，澳润信息承接了上海张江国家自主创新示范区国际技术转移转化运营试验区下一代信息技术验证及产业试验平台建设任务，项目建成后将成为国际性的技术转移转化公共平台。

3、客户积累及渠道优势

澳润信息目前已在上海、北京、江西、甘肃、陕西、河北、四川、辽宁等省市设立了子公司或办事处等机构，进行了属地化管理。派驻了技术、项目、销售等工作人员，分别负责统筹各地区的市场推广、售后、招投标、代理商合作等事宜，并为合作方提供属地化创新技术服务。澳润信息良好的客户基础和渠道优势，将有助于公司进一步获得广电运营商未来其他增值业务及三网融合运营平台建设等方面的业务机会。

4、突出的创新能力

近年来，澳润信息为广电有线网络设备及智能终端的方案提供基础之上，积极跟踪广电行业的运营模式变化和最新发展动态，及时调整产品结构、创新商业模式，不断适应广电行业的发展。

目前，我国有线电视数字化整体转换已步入了数字化纵深发展阶段：一方面，广电运营商着力于提高数字电视服务能力，致力于向广大数字电视用户提供大量丰富的增值业务服务，如：高清点播、网络游戏、电视电话、宽带上网等，利用自愿消费的模式使用户从“看电视”转向“用电视”发展到“玩电视”；另一方面，依托国家“三网融合”政策，利用自身先发优势，发展集合视频、语音、数据多方面业务为一体的综合服务业务，构建家庭和社区信息化中心。

（四）标的公司可持续盈利能力分析

1、未来两三年内重点产品和项目发展计划

澳润信息敏锐地意识到了有线电视数字化纵深发展阶段市场需求的转变，提前布局相关产品、服务的研发及市场。

2015年5月，澳润信息、子公司甘肃澳广与甘肃省广电签约，合作开展甘肃全省Wi-Fi热点覆盖业务试点项目；甘肃省广电成为率先开展商业Wi-Fi业务的省级广电系统之一，澳润信息则是广电系统主导下开展商业Wi-Fi业务合作建设运营的首批民营企业之一。

2015年5月，澳润信息自主研发的NGB家庭智能网关设备成功中标陕西广电网络传媒（集团）股份有限公司家庭网关产品入围选型项目，率先成为向广电系统提供NGB家庭网关设备的供应商之一。

2015年7月，澳润信息子公司瀚数科技中标河北广电网络集团小屏业务平台项目，成为河北广电网络集团小屏业务平台项目软、硬件采购及配套服务供应商，在移动多媒体客户端领域取得突破。

2、标的公司在市场拓展方面的近期发展规划

在市场拓展方面，澳润信息目前已在上海、北京、江西、甘肃、陕西、河北等省市设立了子公司或办事处等机构，进行了属地化管理。派驻了技术、项目、销售等工作人员，分别负责统筹各地区的市场推广、售后、招投标、代理商合作等事宜，并为合作方提供属地化创新技术服务。2015年以来，澳润信息

已经陆续在江西省、陕西省、河北省、山西省、上海市浦东新区、山西省太原市等省、市广电运营商招投标中中标。在未来业务发展过程中，澳润信息的客户将逐步分散，市场覆盖将逐步扩大。”

2.申请材料显示，本次交易募集配套资金拟部分用于补充运营资金和澳润信息在建项目。请你公司补充披露：1）上述补充运营资金测算中相关参数设置的合理性。2）澳润信息在建项目是否需要政府相关部门的审批。如需要，说明相关批文取得的进展及是否存在障碍。3）澳润信息在建项目收益的测算依据，测算过程及合理性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

一、关于补充营运资金测算中相关参数设置的合理性

公司已在《报告书》“第四节 发行股份情况”之“二、（二）3、上市公司补充流动资金及偿还银行借款的必要性”中补充披露如下：

“本次交易募集配套资金中，拟使用10,000万元补充上市公司营运资金。在补充营运资金的测算中，根据实际经营状况及未来两年的业务发展规划，公司对营业收入增长率、销售利润率及营运资金周转次数三个参数进行了合理假设。具体情况如下：

（1）营业收入增长率

报告期内，上市公司经营业绩保持了持续增长。2013年度、2014年度，公司智能控制器业务销售收入分别较上年增长65.18%和38.34%。上市公司于今年迁入新厂区，已缓解产能不足的问题，竞争能力进一步增强。公司预计未来三年营业收入将会持续增长，需要补充流动资金以满足不断增长的业务需求。在补充营运资金测算中，公司假设2015年度、2016年度、2017年度营业收入增长率分别为5%、20%、15%，显著低于过去几年的收入增长幅度，是公司基于实际经营情况作出的谨慎判断。

近年来，由于宏观经济发展趋缓，家电行业整体形势严峻，行业需求呈现疲软状态。上市公司多管齐下，有效降低了因宏观经济环境和行业需求低迷对公司业务造成的负面影响，实现了公司营业收入的持续增长。在业务及市场拓展方面，公司采用“纵向客户深耕+横向产品诞生”的模式，与国内外新老客户

保持紧密合作，保持家电业务稳定发展。在技术研发方面，公司坚持以“高端、智能化、节能环保”为发展方向，聚焦以高端滚筒洗衣机智能控制器和定制化高端冰箱智能控制器等家电智能控制器的变频节能和智能人机化为研发方向，推进项目开发及技术落地，提升公司技术储备和自主研发产品的多样性。在管理优化方面，公司通过外部引进和内部培训相结合的方式，提升了公司各级管理、技术人员的综合能力，在产品品质管理上坚持严格执行高标准，在公司各个制造环节上深入分析、严格把控、优化改良，满足公司制造战略升级的管理能力需求。

由于上市公司于今年8月份搬迁至新的智能控制器生产及研发基地，对当期生产经营造成了一定影响。因此，公司谨慎假设2015年度营业收入增长幅度为5%。迁入新的生产基地后，近年来制约上市公司主营业务快速发展的产能不足的问题已得到缓解，公司竞争能力进一步增强。而且，2015年公司市场开拓又取得新进展，公司与全球知名家电厂商博世西门子、TCL集团、尼得科、苏泊尔、创维等客户建立了合作关系，2015年下半年逐步进入批量供货阶段。根据公司销售部门的统计，2015年以来公司已向前述新客户供货超过5,000万元（含税）。基于此，公司合理预计2016年度营业收入增长20%，2017年度营业收入增长15%。

（2）销售利润率

2013年、2014年，公司智能控制器业务的销售利润率分别为12%和10.90%，较为接近。公司在预测时，假设2015年-2017年销售利润率维持2014年的水平，即10.90%。主要原因在于为应对市场需求的变化，公司加大市场开拓力度，销售费用有所上升，预计该状况仍将持续较长时间。

（3）营运资金周转次数

2013年、2014年，公司智能控制器业务的营运资金周转次数分别为4.27次和5.05次。公司在预测时，假设2015年-2017年营运资金周转次数维持2014年的水平，即5.05次。相比较而言，营运资金周转次数越大，所需营运资金量越少。公司预测时采用了较高的营运资金周转次数，导致营运资金量测算结果较低，对自身的运营能力提出了更高要求。

基于上述对营业收入增长率、销售利润率及营运资金周转次数三个参数的合理假设，公司参照中国银监会流动资金贷款需求量的测算参考公式（营运资

金量=营业收入*（1-销售利润率）*（1+销售增长率）/营运资金周转次数），在不考虑中科新瑞影响的情况下，以2014年为基期，对公司2015年-2017年智能控制器业务发展所需营运资金情况进行了测算：

单位：万元

项目	2014 年度/2014 年末	2015 年度	2016 年度	2017 年度	三年合计数
营业收入	64,347.30	67,564.64	81,077.57	93,239.21	241,881.43
营业收入增长率	-	5%	20%	15%	
营业收入增长额	-	3,217.36	13,512.93	12,161.64	28,891.93
销售利润率	10.90%	10.90%	10.90%	10.90%	
营运资金周转次数	5.05	5.05	5.05	5.05	
营运资金量	6,344.37	11,916.73	14,300.07	16,445.08	
新增营运资金需求	-	5,572.35	2,383.35	2,145.01	10,100.71

综上所述，基于上市公司近年来收入增长情况，按照未来三年上市公司营业收入增长情况进行估算，未来三年（2015-2017年）上市公司需要补充的流动资金为10,100.71万元。因此，本次拟使用募集配套资金10,000万元补充上市公司流动资金具有必要性和合理性。”

二、澳润信息在建项目是否需要政府相关部门的审批。如需要，说明相关批文取得的进展及是否存在障碍。

公司已在《报告书》“第四节 发行股份情况”之“二、（二）4、投资标的公司在建项目”中补充披露如下：

“（3）在建项目的审批情况

根据上海市发展和改革委员会于2014年12月26日发布的《上海市外商投资项目核准和备案管理办法》，“未列入《上海市政府核准的投资项目目录细则》的外商投资项目，实行备案管理”。经核对《上海市政府核准的投资项目目录细则》，澳润信息两个在建项目“无线业务新媒体云服务平台”和“下一代信息网络技术验证及产业试验平台”不属于需要政府核准的投资项目，即不需要政府相关部门的审批。上述项目的备案情况如下：

序号	项目名称	备案号
1	无线业务新媒体云服务平台	松发改外备[2016]002号

2	下一代信息技术验证及产业试验平台	松发改外备[2016]001号
---	------------------	-----------------

”

三、澳润信息在建项目收益的测算依据，测算过程及合理性。

公司已在《报告书》“第四节 发行股份情况”之“二、（二）4、投资标的公司在建项目”中补充披露如下：

“（1）无线业务新媒体云服务平台

.....

3) 项目投资规划及效益测算

①项目投资估算

根据本项目的投资计划，项目投资总额为15,055万元，项目计划建设期三年，主要投资包括建成并管理运营无线业务云服务平台所需要的机房及相关硬件设备（主要包括主机-服务器、存储设备、网络设备、安全设备、UPS等）、系统软件（主要包括平台管理软件、精准营销软件、用户认证软件、数据分析软件、大型数据库等）、运营费用及工资福利费用等。具体明细如下：

序号	投资分类	投资额（万元）	占比
一	硬件设备	1,505	10.00%
二	系统软件	5,400	35.87%
三	机房设备	550	3.65%
四	运营场地	670	4.45%
五	装修费	800	5.31%
六	运营费用	780	5.18%
七	其他费用	1,250	8.30%
八	工资福利	3,000	19.93%
九	流动资金	1,100	7.31%
投资总额		15,055	100.00%

②项目收益测算依据及测算过程

对广电运营商而言，移动互联网的不断发展，不仅直接改变了部分用户的传统收视习惯，还给予传统的IPTV等有线业务带来了一定的冲击。面对移动互联网的竞争，通过建设商业WiFi热点切入移动互联领域，更好的推进有线无线业务的一体化，成为广电势在必行的选择。

部分广电运营商已着手利用有线传输网络资源和IP骨干网络，在商业繁荣区、人口密集区建设商业WiFi热点，利用其在原有HFC网络基础上积极拓展多途径、多通路的视频内容和数据增值业务，通过广告、大数据、O2O、增值分发、导流、金融等平台运营，打造“互联网+”的多业务生态系统，以期在未来的竞争环境中获得更多的话语权。

与此同时，广电运营商迫切需要灵活、可控、高效的技术构架，以支撑快速迭代的无线多元业务新模式。澳润信息建设的基于云计算技术的无线业务新媒体云服务平台以其本身的灵活、弹性及快速部署的特性，可以为传统媒体迎接未来多元多变的无线业务模式，提供有效的技术支撑。本项目建成后，澳润信息将具备为以广电运营商为主的无线业务运营商提供从硬件、软件到运营管理的全方位的服务能力，根据目前国内无线业务（商业WiFi）的运作模式，运营商将主要从广告运营、App增值业务、商业用户开发等方面获得经济效益，而本项目的收入主要来源于同以广电为主的商业WiFi运营商的合作收入分成。

广告运营收入是WiFi运营商最主要的收入构成，其主要来自以下几类广告运营：1、首页广告出租，当用户使用澳润信息设置的商业WiFi后，自动跳转到登录首页，通过首页的广告位出租、合作商家增值服务盈利。2、定点定向投放，具体模式又包括：A、地理位置定位，利用WiFi热点地理位置可定位的特点来开展广告服务，广告主通过选择特定的地域和热点来推送广告，使广告主的广告能吸引最有可能购买其产品的潜在客户。同时，广告主还可以针对不同地理区域制定相应的特价促销或优惠活动方案，使广告的投放更加精准，更有针对性。B、区域电子地图，以WiFi登录Portal页面的区域电子地图为基础进行的广告模式，即基于热点的不同位置，WiFi用户会看到当前所在热点及其周围区域的电子地图，运营商可利用区域地图对热点周围商家继续进行广告宣传和标注。C、个性化Portal页面，在WiFi账号登录页面及登录后弹出页面上放置商家个性化广告或市场调研选项，也可以为每个热点的商家独立设置其个性化Portal页面，收取广告定制及发布费。D、广告换取WiFi免费，WiFi的上网接入一般都是通过输入账号付费来实现的，而“通过观看广告可以免费上网”的运营模式将改变这单一的状况。3、利用平台中app，在直播、点播或其他节目中插入广告，就该广告的推送与平台运营方分成。

在 App 增值业务方面，一是依托现有广电网络客户，为其改善客户服务提供 App 应用及服务，通过自主研发 APP 广电互动多媒体客户端，可以为最终用户提供视频点播、节目直播、手机付费功能、实时余额查询、本月账单查询、在线客服功能；该功能替代了传统的广播电视报的同时为最终用户提供了掌上营业厅，为广电网络公司增加了收费、服务窗口；澳润信息通过向广电网络客户收取服务费或者增值服务收入分成、收取代理佣金等方式实现收入。二是利用 App 所带来的客户流量，拓展广告收入。如促进电视观众通过 App 线上互动获得积分或者优惠券后进入积分商城中进行兑换，或者也可将积分兑换成电子券，直接到线下进行消费。澳润信息则可以从商品提供商、广告投放商获得合作收益、商品销售佣金等。又如从第三方 app 的运营方收取推广费用的同时，可以参与游戏发行、充值的分成。

在商业用户开发方面，主要是以O2O的模式将线上资源和线下资源相整合，以促进消费，提高交易效率。目前商业WiFi针对的主要商户种类包括：美食类、生活服务类、购物类、休闲娱乐类、酒店类。对于互联网入口WiFi来说，O2O的服务方式主要为：1、online 2 offline：将商户信息导入WiFi热点中，通过线上应用推荐线下商户，引导用户到店消费；2、offline 2 online：用户通过扫码关注公众号或服务号后免费登陆商户WiFi，为商户增加粉丝，进而开展二次营销以及情感营销，实现用户的持续消费。运营商则通过与商业用户进行长期的多元化的互惠合作，获取相应的合作收入。

本项目计划建设期为三年，收益测算至项目建设完成后五年。收入主要在项目建成后实现。根据未来移动互联网市场规模的发展速度以及未来广电运营商WiFi热点投入力度的不断增加，本项目收入的测算明细表如下：

序号	收入项目	建设期（单位：万元）			经营期（单位：万元）				
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
1	广告运营	80	400	1,400	2,600	4,000	7,750	12,700	12,950
2	app 增值业务	0	0	75	200	550	1,650	2,750	3,250
3	商业用户开发	0	0	25	100	250	500	850	1,000
	合计	80	400	1,500	2,900	4,800	9,900	16,300	17,200

本项目经营期总收入的年复合增长率为37.59%，其中广告运营收入的年复合增长率为49.39%。

项目收益的测算明细表如下：

序号	项目	建设期（单位：万元）			经营期（单位：万元）				
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
一、	现金流入	80	400	1,500	2,900	4,800	9,900	16,300	17,200
1	经营收入	80	400	1,500	2,900	4,800	9,900	16,300	17,200
二、	现金流出	6,758	4,793	3,505	3,325	3,618	3,629	4,751	5,826
1	建设投资	6,608	4,393	2,955					
2	流动资金	150	400	550					
3	经营成本(注)				3,325	3,618	3,629	3,762	3,818
4	所得税							989	2,007
三、	净现金流量	(6,678)	(4,393)	(2,005)	(425)	1,183	6,271	11,549	11,374

注：经营成本包括员工薪酬、场地租赁费用、设备折旧、摊销费用、设备及软件维护费用及其他费用等。

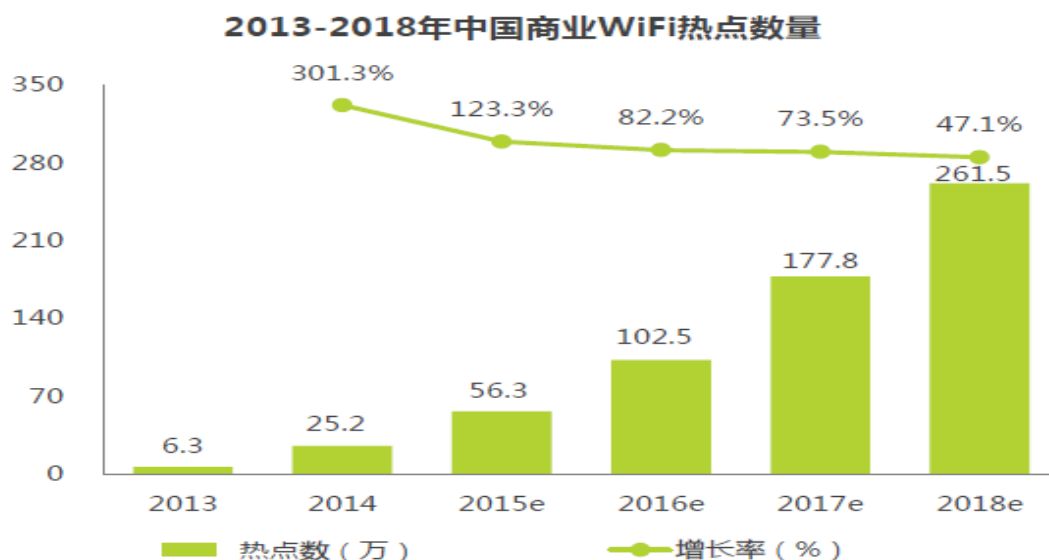
据此测算，本项目财务内部收益率为16.31%，静态投资回收期为6.52年。

③项目收益测算背景及合理性分析

A. 公众无线业务的市场发展空间巨大

随着互联网技术，特别是移动通讯技术的发展，人们获取信息的途径已由传统媒体（电视、印刷品）转向数字媒体（手机、电脑）。根据eMarketer统计数据，从2011年到2015年，中国每日人均使用数字媒体的时间从1.78小时增长到3.08小时，占比从35.8%上升到50.4%。从接入互联网的方式选择上，根据TalkingData数据中心提供的数据，截至2014年末，57.2%的移动智能终端用户使用WiFi连接上网，37.9%的网民利用2G/3G信号上网，4.86%的用户利用4G信号上网，WiFi已经成为移动终端最主要的互联网接入方式。从接入端构成来看，艾瑞咨询的数据监测产品显示，从2012年8月到2014年底，短短2年半的时间，与PC端相比，移动端月度使用时长比例从19.1%增长到60%，增长率达到214%。移动端流量远远超过了PC端，未来会进一步拉大差距。移动端使用时长的飙升，一是由于移动网民的快速增长，用户基数的扩大；二是智能终端的普及以及移动互联网的发展，使得用户的需求大多可以在移动端完成。

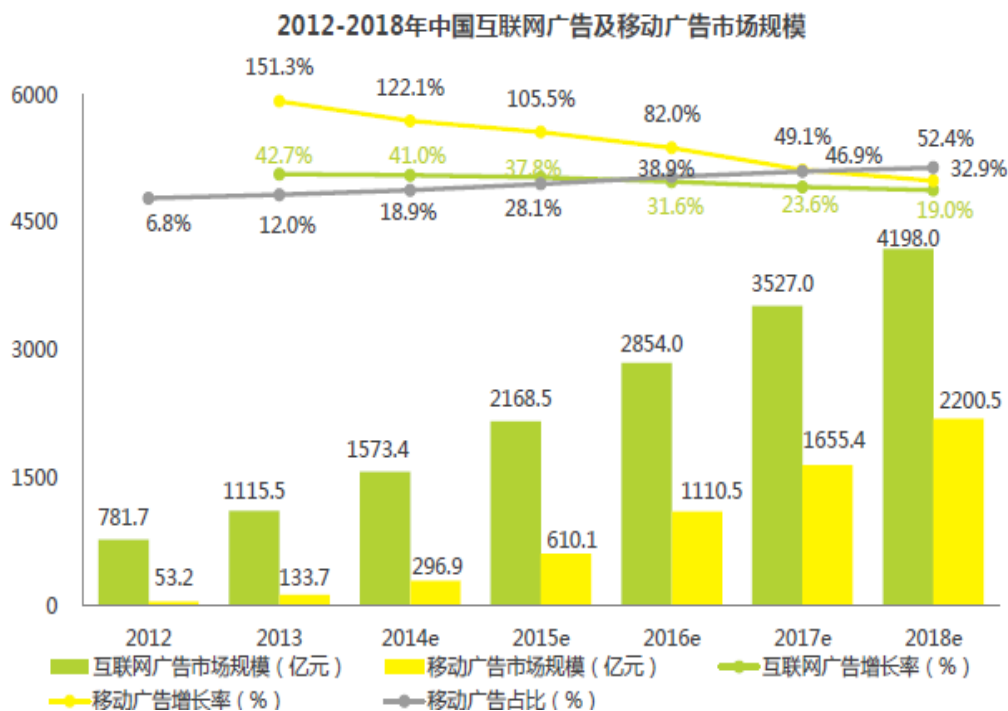
这些研究分析均表明，未来用户对于移动流量的需求也会进一步扩大，随时随地联网成为用户的刚需，未来公众无线业务市场拥有巨大的发展空间，并带动商业WiFi热点数量的快速增长。根据艾瑞咨询的研究数据，2015年到2018年，我国商用WiFi热点数量的年复合增长率预计为66.85%，增长情况具体如下：



数据来源：《中国商业WiFi行业研究报告》（2015）艾瑞咨询（iResearch）

B. 广告运营收入将是未来几年无线业务运营的主要收入来源

作为移动互联网用户上网的底层入口，商业WiFi商业潜力巨大，其盈利模式有很大的探索与发展空间。商业WiFi属于移动互联网行业的子行业，其盈利模式和移动互联网有互通之处，如参与者合作经营等。目前，广告运营、售卖硬件和服务、增值业务是商业WiFi的主要盈利模式。尤其是广告运营收入，是目前整个行业的主要收入来源，预计在未来也仍将是收入的重要组成部分。根据艾瑞咨询的研究数据，2014年，移动广告（包括移动搜索、应用广告、移动视频广告等）市场规模为296.9亿，在2012年至2014年均保持超过100%的增速。艾瑞咨询预计未来移动广告将继续保持高速增长，未来互联网移动广告将成为互联网广告增长的主要拉动力量。根据艾瑞咨询的研究数据，2015年至2018年互联网移动广告市场规模的年复合增长率预计为53.36%。



数据来源：《中国移动应用广告平台市场研究报告》（2015）艾瑞咨询（iResearch）

此外，提供移动互联网增值业务，包括应用分发以及在线视频、游戏等多个领域挖掘更大规模的商业市场，也是未来商业WiFi的一个重要发展方向。

C. 澳润信息的项目效益预测具有合理性

澳润信息利用与国内广电运营商多年合作打下的坚实基础，把握广电运营商未来在原有HFC网络基础上积极切入移动互联领域，推动有线无线业务一体化发展的市场机遇，通过本项目的建设，为广电运营商的无线业务提供从硬件、软件到运营管理的全方位的服务，从而进一步提高自身综合竞争实力与整体盈利能力。

根据格兰研究的调查显示，截止到2015年9月底，有线运营商建设的WiFi热点数量约在1.8万个左右，其中以商业WiFi为主，约占八成，同时，目前全国有28%的有线运营商正在建设WiFi，有22%的有线运营商正在试点，另有32%的有线运营商已经开始计划建设WiFi。由此可见，未来广电运营商在商业WiFi热点的建设及运营方面的需求巨大，其未来几年的建设规模增速将很有可能超过市场平均增速。目前，澳润信息已承接了甘肃全省WiFi热点覆盖业务试点项目，并正就该类业务积极洽谈与导入其他省市的广电运营商，项目前景良好。

在本项目效益测算时，澳润信息根据业内较为成熟的商业模式，综合考虑

市场需求和建设进度、并结合广电业务特点，主要考虑了广告运营、App增值业务、商业用户开发等较为成熟的商业模式可能带来的收益。从收入指标及主要收入构成的测算来看，与未来几年国内商业WiFi热点的总体增速水平、广电运营商将大力开拓无线业务市场的趋势，以及未来几年国内互联网移动广告市场总体规模的发展情况基本相符。本项目的相关效益预测具有合理性。

(2) 下一代信息技术验证及产业试验平台

.....

3) 项目投资规划及效益测算

①项目投资估算

根据本项目的投资计划，本项目投资总额为1,204万元，主要投资构成为建设试验平台所需的硬件设备投入、运营场地租赁、人力费用等。

序号	投资分类	投资额 (万元)	占比
一	设备投入	765	63.54%
二	运营场地	125	10.38%
三	人力费用	198	16.45%
四	其他费用	76	6.31%
五	流动资金	40	3.32%
	投资总额	1,204	100.00%

②项目收益测算依据及测算过程

通过本项目建设，澳润信息将通过搭建实验评估和标准验证环境、研发支撑实验评估系统，建设一个测试公共服务平台，为上海张江国家自主创新示范区区域内电子电器、医疗器械、集成电路、零部件等领域商业客户提供有偿测试公共服务，从而获得经济收益。

本项目计划建设期为两年，收益测算至项目建设完成后五年。项目收入的测算明细表如下：

序号	收入项目	建设期 (单位: 万元)		经营期 (单位: 万元)				
		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
1	工业电子电气领域	40	160	280	460	860	946	1041
2	消费品领域		70	160	270	420	462	508
3	汽车及零部件领域			30	70	210	231	254
	合计	40	230	470	800	1490	1639	1803

项目收益的测算明细表如下：

序号	项目	建设期(单位:万元)		经营期(单位:万元)				
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年
一、	现金流入	40	230	470	800	1,490	1,639	1,803
1	经营收入	40	230	470	800	1,490	1,639	1,803
二、	现金流出	865	713	307	375	572	677	752
1	建设投资	705	459	-				
2	流动资金	20	20	-				
3	经营成本(注)	140	234	307	375	456	516	567
4	所得税	-	-	-	-	116	162	185
三、	净现金流量	(825)	(483)	163	426	918	962	1,050

注:经营成本包括员工薪酬、场地租赁费用、设备折旧、摊销费用及其他费用等。

据此测算,本项目财务内部收益率为26.95%,静态投资回收期为4.78年。

③项目收益测算背景及合理性分析

本项目是上海张江国家自主创新示范区国际技术转移转化运营试验区配套项目。经上海市张江高新技术产业开发区管委会批复同意,澳润信息依托自身在信息网络方面的技术积累,将承担其中的“下一代信息技术验证及产业试验平台”建设任务。本项目建成后将成为国际性的技术转移转化公共平台,为区域内电子电器、医疗器械、集成电路、零部件等领域商业客户提供有偿测试公共服务,符合国家“加快第三方检验检测认证服务发展”的政策精神,不仅能使公司相关领域内的技术优势得到进一步有效发挥,而且解决了区域内众多企业客户的产品测试验证服务需求,形成公司新的利润增长点。

上海张江国家自主创新示范区是1991年国务院批准成立的中国首批国家级高新区,是2011年国务院批准建设的第三个国家自主创新示范区。根据国家科技部印发的《上海张江国家自主创新示范区发展规划纲要(2013-2020年)》(国科发高〔2013〕504号),该区将重点发展新一代信息技术、高端装备制造、生物医药、节能环保、新材料等五大主导产业,并积极培育新能源和新能源汽车两大先导产业。根据规划目标,到2020年,示范区软件和信息服务业、高端装备制造业、生物医药产业、节能环保产业、新材料产业的技工贸收入将分别达到10,000亿元、5,000亿元、2,500亿元、2,000亿元、1,500亿元。未来几年内,示范区内相关产业将持续快速发展,业内企业客户将加速集聚,相应地,对相关技术的研发支撑、电磁兼容性测试和标准验证、可靠性测试和标准验证、理化测试和标准验证等方面的需求将快速增长。本项目即立足于该区域市场,服

务于示范区内企业客户。

在测算项目收益时，澳润信息根据工业电子电气领域、消费品领域、汽车及零部件领域等主要领域客户的预期检测次数、预期检测收费区间等指标进行了测算。其中，工业电子电气领域是业务重点，消费品领域投入部分资源，汽车及零部件领域争取逐步实现突破。以工业电子电气领域为例，澳润信息根据目前的市场价格水平和区域市场的需求增长情况，对单次检测价格区间在1-1,000元、1,000-5,000元、5,000-10,000元、10,000-50,000元、50,000-100,000元的检测数量进行预测，并据此测算出预测期内公司在工业电子电气领域的收入实现情况。相关收益测算具有合理性。”

此外，上市公司已在《报告书》之“重大风险提示”之“七、配套募集资金投资标的公司在建项目的风险”及“第十一节 风险因素”之“十一、配套募集资金投资标的公司在建项目的风险”中补充披露如下：

“和晶科技本次部分配套募集资金将投资于澳润信息两个在建项目“无线业务新媒体云服务平台”和“下一代信息技术验证及产业试验平台”。和晶科技董事会及澳润信息管理层对上述在建项目进行了谨慎、合理的效益测算，上述在建项目的实施有利于提升标的公司的盈利能力及综合竞争力，但是行业发展存在的不确定性以及项目实施过程中存在的不确定因素，均可能导致澳润信息在建项目建成后出现效益低于预期的情况，公司提醒投资者注意相关风险。”

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司补充运营资金测算中相关参数设置具有合理性；澳润信息在建项目已在政府相关部门备案，不需要相关部门的审批；澳润信息在建项目收益的测算依据及测算过程具有合理性。

3.请你公司：1) 结合我国广电网络双向改造现有主流技术的应用情况，补充披露澳润信息接入网设备的市场规模、分布区域、市场占有率和技术优势。2) 补充披露电视机顶盒市场的竞争格局、各类型机顶盒的竞争优势和市场占有率。3) 补充披露澳润信息核心技术人员的名单、任职期限及特点分析。4) 补充披露澳润信息产品入网证是否存在到期的情形。如存在，请披露补办是否存在法律障碍及对本次交易的影响。5) 结合澳润信息的技术优势和市场拓展情况，补充披露澳润信息的核心竞争力和持续盈利能力。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合我国广电网络双向改造现有主流技术的应用情况，补充披露澳润信息接入网设备的市场规模、分布区域、市场占有率和技术优势

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司核心竞争力及行业地位分析”中补充披露如下：

“(二) 标的公司行业地位

澳润信息主要产品为接入网产品和机顶盒，就这两种产品的市场规模，澳润信息的市场份额、行业地位和核心竞争力等作如下分析：

1、接入网产品市场规模及行业地位

(1) 接入网设备产品市场份额及行业地位

目前，澳润信息的接入网设备主要销售市场为我国西北地区。在西北地区各家广电网络运营商中，甘肃广电网络为规模最大的运营商，近年来该公司在省内加速推进双向网改工作，自2012年以来，甘肃省干线网从2.5G上升至100G。未来，在下一代广播电视网络/NGN建设中，甘肃省广电仍将承担主要建设任务。报告期内，澳润信息为甘肃省广电主要供应商之一，2013年、2014年及2015年1-8月，澳润信息占甘肃省广电接入网设备采购额的比例为73.2%、77.3%及78.5%。

由于我国有线数字电视发展的历史原因，各地区广电网络基础、技术标准和运营各有不同。行业内的广电设备供应商采用的发展模式基本为：先专注于特定区域性市场，在该地区做精做强后，续而向其他地区发展。澳润信息的发

展模式符合行业内主流企业成长的客观规律。目前，澳润信息在西北地区具有较强的竞争力，其接入网设备在该地区占有主要市场份额。在稳固当前主要销售地区市场占有率领先地位的前提下，澳润信息已经在华东、华北、西北地区与江西省广播电视网络传输有限公司、河北广电信息网络集团股份有限公司、陕西广电网络传媒（集团）股份有限公司等广电运营商建立了业务合作关系。澳润信息稳步提升在全国同类产品市场的份额，有利于未来合理分散接入网设备产品销售重点区域的分布。

（2）接入网设备产品技术优势

目前，澳润信息的接入网设备采用的技术标准 EPON+EoC 技术和 EPON+FTTH，这两种技术标准当前我国各地广电网络运营商普遍采用的技术方案，具有广泛的市场需求。2015 年，澳润信息参与了由国家新闻出版广电总局广电电视规划院组织的《有线电视系统光纤到户（FTTH）技术白皮书》及技术规范的修订和讨论，这说明了澳润信息在行业内技术实力雄厚，具有一定的行业地位。

自设立以来，澳润信息高度重视技术研发和产品开发，承担了国家工业转型升级技术改造重点项目、国家重点新产品计划项目、上海市高新技术成果转化项目、上海市高新技术产业化重点项目、上海市科技成果转化和产业化项目等多个项目，具有一支稳定、高素质的技术研发团队。”

二、补充披露电视机顶盒市场的竞争格局、各类型机顶盒的竞争优势和市场占有率

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“三、（二）标的公司行业地位”中补充披露如下：

“2、机顶盒市场规模及行业地位

（1）电视机顶盒的竞争格局与市场占有率

1) 机顶盒普及率较高，有线机顶盒为主导

根据格兰研究发布的《2014 年机顶盒白皮书》的公开数据，截止到 2014 年 9 月，中国数字机顶盒用户近 2.8 亿户，数字机顶盒保有量突破 3.2 亿台；与

2013 年相比，我国数字机顶盒用户增长了 4,400 万户，增长幅度超过了 15%；相当于每百户家庭平均拥有的机顶盒增加了 10 台。整体上，我国全民数字机顶盒普及率近 70%，普及程度较高。其中，有线机顶盒占比为 67.6%，电信机顶盒为 10.4%，互联网机顶盒为 8.2%。

目前，我国已经形成了三大类主流数字机顶盒，分别为：基于有线数字电视网络的机顶盒，基于电信专网的机顶盒和基于互联网的机顶盒。根据格兰研究机构的调查，我国数字机顶盒用户中，依然以通过有线电视机顶盒观看电视节目为主，该部分用户占据数字机顶盒市场近 7 成。

近年来，互联网机顶盒发展较快，根据格兰研究发布的《2014 年机顶盒白皮书》显示：2014 年 1-9 月，互联网机顶盒销售数量占所有机顶盒整体销量的三成，相对于 2013 年的销量占比，互联网机顶盒市场占有率提升了约 11%，市场地位得到明显提升，产品销售数量仅次于有线网络机顶盒。相对而言，前几年借助宽带升级而兴起的电信专网机顶盒，则增速相应放缓，但整体市场份额依然略高于互联网机顶盒。

2) 行业监管从严，互联网机顶盒增速放缓

2015 年以来，我国政府面对互联网机顶盒快速发展过程中的各类违法情况，强化了监管和打击力度。10 月，我国最高人民法院、最高人民检察院、公安部及新闻出版广电总局四大部门联合发布的 229 号文，这标志着我国互联网电视播放设备及软件的监管进入了联合执法。11 月，广电总局首批全面屏蔽 81 个非法播放应用软件，对网络电视和电视盒子再次发布禁令，要求七大牌照商对照包括“电视机和盒子不能通过 USB 端口安装应用”在内的四点要求自查自纠。

与此同时，我国有线数字电视机顶盒随着产品的升级换代，有线高清机顶盒、有线智能家庭网关机顶盒等均呈现出较好的销售态势。根据格兰研究发布《2015 年中国终端（机顶盒）白皮书》，我国 2015 年前三季度，有线智能机顶盒出货量超过百万台，高清机顶盒出货量超过 5,700 万台。

(2) 各类型机顶盒的优势比较

目前，我国主要机顶盒大致可以分为三类，各类型机顶盒主要竞争优势及缺陷，比较如下：

1) 有线数字机顶盒：依托我国各地区的有线电视网络和广电运营商，信号

稳定、播放流畅，图像质量清晰度高。有线数字机顶盒具有广泛的客户基础，销售价格由于有广电运营商的补贴，普通机顶盒一般无须客户另外支付费用，高清机顶盒等售价可较为适中，但需要用户持续缴费。相对于其他两类产品，有线数字机顶盒所提供的各类应用软件相对匮乏。

2) 电信专网机顶盒：又称为 IPTV 机顶盒，依托电信专网，在光纤入户家庭，其信号稳定，播放流畅，节目内容较为丰富，无须单独付费。相对而言，对于网络要求较高，在用户使用集中的高峰时间段，易发生卡顿、延时等情况。

3) 互联网机顶盒：又称 OTT 机顶盒，依托于互联网，节目内容涉及面广泛，各类应用型软件较多，购买后无须持续缴费。但由于该类产品在播放软件、产品设计等方面存在较多违法违规，目前广电总局正联合多家政府部门进行强化监管，客户存在购买产品后，无法合法持续使用的风险。

澳润通信产生的机顶盒主要为有线数字电视机顶盒，产品设计和发展方面主要集中在高清机顶盒和家庭智能网关，即智能数字机顶盒。澳润通信将依托与各地区广电运营商的紧密合作，专注发展各类适用于家庭用户的应用软件以及配合各地广电运营商开展各类增值服务。

(3) 机顶盒产品的行业地位

报告期内，澳润信息的机顶盒主要销售地区为西北地区，主要客户为甘肃省广电。澳润信息机顶盒营业收入 2014 年较 2013 年增长了 2.06 倍，2015 年 1-8 月较 2014 年又增长了 97.28%。2013 年、2014 年及 2015 年 1-8 月，澳润信息占甘肃省广电机顶盒采购额的比例为 74.9%、81.2%及 85.6%。由此可见，澳润信息在我国西北地区数字机顶盒市场内具有较强的竞争能力，占据较为主要的市场份额。”

三、补充披露澳润信息核心技术人员的名单、任职期限及特点分析

公司已在《报告书》“第三节 交易标的的基本情况”之“二、（十）报告期核心技术人员特点分析及变动情况”中披露如下：

“报告期内，澳润信息逐步建立了一支稳定、高素质的产品研发团队，其中核心成员均在公司中担任重要职务，具体情况如下表所示：

姓名	在公司担任职务	澳润工作年限	从业经验	学历背景
张孝林	技术总监	3 年	30 年	博士
刘宏顺	运营总监	8 年	18 年	本科
刘继宏	澳润通信总经理	4 年	22 年	博士
史伟荣	总工程师	8 年	35 年	专科

公司核心技术人员的技術特长鮮明，在研发项目中均发挥了重要作用：

姓名	在研发项目中的角色	技术特长
张孝林	TDT 总监	交互式业务网络技术应用 ETR211 业务信息技术及 DVB 各类标准
刘宏顺	PDT 联席总监	射频系统、单元电路技术应用、MSTP、OTN 技术
刘继宏	PDT 总监	数字分量接口中的附属数据信号格式、多媒体信息平台架构
史伟荣	PDT TDT 产品与技术验证、生命期管理/总工程师	干线同步数字体系传输

注：PDT，Product Development Team 的缩写，译为产品研发团队。TDT，Technology Development Team 的缩写，译为技术研发团队。

澳润核心技术人员均为澳润信息员工持股平台上海群池的有限合伙人，持有出资比例均高于 7%。这也将有利于保持澳润信息核心技术人员在公司未来发展中继续发挥积极引领作用。”

四、补充披露澳润信息产品入网证是否存在到期的情形。如存在，请披露补办是否存在法律障碍及对本次交易的影响

公司已在《报告书》“第三节 交易标的的基本情况”之“二、（二）主营业务和主要产品”中补充披露如下：

“3、主要产品入网证情况

截止本报告书出具日，澳润信息持有的设备入网认定书共14项，具体情况如下：

序号	申请单位	设备名称	证书编号	设备型号	发证日期	有效期
1	澳润信息	有线电视系统模拟光纤放大器	031140311776	A0A-1550 型	2014-8-14	2017-8-13
2	澳润信息	有线电视系统	031150313278	ARSFZ-110 型	2015-10-10	2018-10-9

		通用型一分支器				
3	澳润信息	有线电视系统通用型二分配器	031150313279	ARSFZ-204 型	2015-10-10	2018-10-9
4	澳润信息	有线电视系统1550nm 调幅激光发送机	031140311773	AOT-1550 型	2014-8-14	2017-8-13
5	澳润信息	有线电视系统双向分配放大器	031140311777	AF8000 型	2014-8-14	2017-8-13
6	澳润信息	有线电视系统光工作站	031140311775	AON2000 型	2014-8-14	2017-8-13
7	澳润信息	光分路器	031150213280	AR-PLC(1x32)型	2015-10-10	2018-10-9
8	澳润信息	有线电视系统1310nm 调幅激光发送机	031140311772	AOT-1310 型	2014-8-14	2017-8-13
9	澳润信息	有线电视系统调幅激光接收机	031140311774	AOR1000 型	2014-8-14	2017-8-13
10	澳润信息	有线电视系统1310nm 调幅激光发送机	031130309505	AOT-1310B 型	2013-4-9	2016-4-8
11	澳润信息	有线电视系统上行光接收机	031130309530	AORR-4B 型	2013-4-9	2016-4-8
12	澳润信息	有线电视系统调幅光接收机	031130309506	AOR1000B	2013-4-9	2016-4-8
13	澳润信息	有限数字电视机顶盒	031130310500	HSC-1100 型	2013-9-29	2016-9-28
14	澳润信息	高清晰度有线数字电视机顶盒	031130310501	HDC-2100X 型	2013-9-29	2016-9-28

澳润信息并无已经到期的设备入网认定书。”

上述14项入网认定书中，031130309505、031130309530、031130309506号入网认定书将于2016年4月8日到期。根据《广播电视设备器材入网认定管理办法》（以下简称“《认定管理办法》”），国家广播电影电视总局对于设备入网申请实行遵循企业自愿申请原则。《认定管理办法》第十四条规定：“入网认定证书的有效期为3年，入网认定试用证书的有效期为1年。入网认定证书有效期届满申请换证的，应在有效期满前3个月提出申请，并按本办法的规定重新办理。广电总局发

放新的入网认定证书时，应收回并注销原入网认定证书。”《认定管理办法》第九条规定：“申请入网认定，应向广电总局提出申请并提交下列材料：（一）入网认定申请书；（二）有效质量体系认证证书的复印件或符合GB/T19000(ISO9000)系列标准的企业质量保证体系的有关文件；（三）产品的技术资料，包括产品使用说明书、功能介绍、性能指标、原理框图及设备外观照片、产品的企业标准以及企业标准和相关国家标准或行业标准区别的说明等；（四）企业法人营业执照复印件。委托代理机构申请的，并提供委托书和代理机构的有效证明复印件；（五）实行生产许可证管理的产品，生产企业应当出示生产许可证复印件；（六）有关商标注册的证明复印件。”

根据澳润信息提供的资料，上述产品正在申请入网许可证书的续期重新检测。如上述产品入网许可证到期时通过检测，上述即将到期的产品办理续期不存在法律障碍。

五、结合澳润信息的技术优势和市场拓展情况，补充披露澳润信息的核心竞争力和持续盈利能力。

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司核心竞争力及行业地位分析”中披露如下：

“（一）标的公司核心竞争力

与同行业公司相比，标的公司核心竞争力主要体现在：①标的公司通过自主研发掌握了主要高附加值设备的关键技术及自主研发了软件管理系统；②标的公司注重采购管理，通过竞价、批量等方式有效控制了采购成本；③标的公司充分发挥了生产外协的作用，借助于上游行业充沛的制造能力，有效降低了生产成本；④注重与客户的合作关系，积极参与客户前期的技术标准研讨、制定等并持续为客户提供后续各项综合配套服务；⑤建立属地化子公司，为重点地区的客户提供更为便捷、更具针对性的产品及后续服务。

.....

（四）标的公司可持续盈利能力分析

1、未来两三年内重点产品和项目发展计划

澳润信息敏锐地意识到了有线电视数字化纵深发展阶段市场需求的转变，提前布局相关产品、服务的研发及市场。

2015 年 5 月，澳润信息、子公司甘肃澳广与甘肃省广电签约，合作开展甘肃全省 WiFi 热点覆盖业务试点项目；甘肃省广电成为率先开展商业 Wi-Fi 业务的省级广电系统之一，澳润信息则是广电系统主导下开展商业 Wi-Fi 业务合作建设运营的首批民营企业之一。

2015 年 5 月，澳润信息自主研发的 NGB 家庭智能网关设备成功中标陕西广电网络传媒（集团）股份有限公司家庭网关产品入围选型项目，率先成为向广电系统提供 NGB 家庭网关设备的供应商之一。

2015 年 7 月，澳润信息子公司瀚数科技中标河北广电网络集团小屏业务平台项目，成为河北广电网络集团小屏业务平台项目软、硬件采购及配套服务供应商，在移动多媒体客户端领域取得突破。

在未来两三年内，与上述产品和项目相关的领域是澳润信息发展的重点。

2、市场拓展方面的近期发展规划

在市场拓展方面，澳润信息目前已在上海、北京、江西、甘肃、陕西、河北等省市设立了子公司或办事处等机构，进行了属地化管理。澳润信息派驻了技术、项目、销售等工作人员，分别负责统筹各地区的市场推广、售后、招投标、代理商合作等事宜，并为合作方提供属地化创新技术服务。2015 年以来，澳润信息已经陆续在江西省、陕西省、河北省、山西省、上海市浦东新区、山西省太原市等省、市广电运营商招投标中中标。在未来业务发展过程中，澳润信息的客户将逐步分散，市场覆盖将逐步扩大。”

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：澳润信息主要产品采用了市场主流技术，技术研发与产品开发方向符合行业发展趋势，核心技术人员稳定，具有较好的研发能力；澳润信息的主要产品在细分市场内具有一定的竞争优势，澳润信息具有持续盈利能力；澳润信息产品入网证不存在已经到期的情形，部分即将到期的产品已按照《认定管理办法》的规定申请重新检测，上述产品入网许可证到期前如通过检测，办理续期将不存在法律障碍，对本次交易不构成影响。

经核查，律师认为，澳润信息已在本次重组《重组报告书（预案）》中补充披露了接入网设备的市场规模、分布区域、市场占有率和技术优势，电视机顶盒市场的竞争格局、各类型机顶盒的竞争优势和市场占有率，核心技术人员的名单、任职期限及特点分析，核心竞争力和持续盈利能力等事项；澳润信息产品入网证不存在已经到期的情形，部分即将到期的产品已按照《认定管理办法》的规定申请重新检测，上述产品入网可证到期时通过检测，即将到期的产品办理续期不存在法律障碍。即将到期的产品如能成功办理续期，对于本次交易不构成影响。

4.申请材料显示，上市公司控股股东、董事长陈柏林、副总经理汪进、监事王雅琪及部分核心员工已共同设立“上银基金和晶科技 1 号”资产管理计划，由上银基金作为资产管理人，与公司签署了《认股协议》，将无条件接受本次发行询价结果。请你公司补充披露上述资产管理计划的认购对象、相应认购份额等情况是否已经上市公司股东大会审议通过。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、对资产管理计划的认购对象、相应认购份额等情况的补充披露

和晶科技于 2015 年 11 月 11 日召开的第三届董事会第三次会议和于 2015 年 11 月 27 日召开的 2015 年第三次临时股东大会，审议通过了本次重大资产重组相关议案，包括《关于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方案的议案》、《关于公司与上银基金管理公司签署附条件生效的〈股份认购协议〉的议案》、《关于〈无锡和晶科技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）〉及其摘要的议案》等与本次重组认购方有关的议案。

其中，《关于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方案的议案》中对于认购方有以下描述“本次发行股份募集配套资金的发行对象为不超过 5 名其他特定投资者。公司控股股东陈柏林、执行总经理吴江枫、副总经理汪进、财务总监王大鹏、监事王雅琪及部分核心员工承诺共同设立资产管理计划，作为一个认购对象参与本次募集配套资金发行股份的认购，并无条件接受本次发行询价结果；认购金额合计 1.6 亿元，认购资金来源于自有资金、家庭积

蓄或自筹资金。”

《关于〈无锡和晶科技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）〉及其摘要的议案》中，《无锡和晶科技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）》之“第四节 发行股份情况”之“二、（三）关于配套融资方“上银基金和晶科技1号”资产管理计划的说明”中，对于资管计划的认购方、认购金额及其任职情况详细披露如下：

“上银计划认购方、认购方在上市公司及其子公司的任职情况及认购金额如下：

认购方	任职情况	认购金额（万元）
陈柏林	和晶科技 董事长	13,075
吴江枫	和晶科技 执行总经理	100
王大鹏	和晶科技 财务总监	100
王雅琪	和晶科技 监事、销售总监	200
王超	和晶科技 研发部经理	190
周伟力	和晶科技 采购总监	190
陈海丰	和晶科技 营销经理	210
吴坚	和晶科技 人力资源部经理	290
汪进	和晶科技 副总经理	100
陈玮	和晶科技 公共关系部总监	100
王庆喜	和晶科技 投资总监	100
陈瑶	和晶科技 投资副总监、证券事务代表	160
周俊	中科新瑞 技术总监	200
邓星	中科新瑞 销售总监	100
范云	中科新瑞 财务主管	100
叶寿华	中科新瑞 商务主管	100
孙音	中科新瑞 销售主管	100
谢康	中科新瑞 维护部总监	235
张正宜	中科新瑞 软件部主管	100
杨洋	中科新瑞 工程部总监	150
陈峰	中科新瑞 工程部主管	100
合计		16,000

”

截至 2016 年 1 月 8 日，上银计划已按照《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》（证监会令第 83 号）的规定，向中国证券投资基金业协会完成备案手续。

公司已在《报告书》“第四节 发行股份情况”之“二、（三）关于配套融资方“上银基金和晶科技1号”资产管理计划的说明”中补充披露如下：

“1、上银计划设立的进展情况、预计完成时间、认购人员名单及认购份额、认购资金到位时间

上银基金已设立“上银基金和晶科技1号”资产管理计划参与本次交易配套募集资金认购。“上银基金和晶科技1号”资产管理计划的认购对象、相应认购份额等情况已经上市公司股东大会审议通过。2016年1月8日，上银计划已按照规定向中国证券投资基金业协会完成了备案手续。

.....

2016年1月11日，上述认购方与上银基金签署《委托投票协议》，上述认购方指定陈柏林就上银计划行使和晶科技股东投票权事宜作出意思表示，上银基金同意根据陈柏林作出的意思表示，行使上银计划在和晶科技股东大会上由法律和和晶科技公司章程规定的股东投票权。因此，上银计划与和晶科技控股股东陈柏林构成一致行动关系。”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：“上银基金和晶科技1号”资产管理计划的认购对象、相应认购份额等情况已经上市公司股东大会审议通过。

经核查，律师认为：上银基金作为“上银基金和晶科技1号”资产管理计划的资产管理人，其参与本次非公开发行股票认购已经其总经理办公会及和晶科技股东大会审议通过。《无锡和晶科技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）》中对上述资管计划的认购方及认购份额进行了详细披露，上述相关事项已经上市公司股东大会审议通过。

5.申请材料显示，本次交易完成后，澳润信息将成为和晶科技全资子公司，两家公司将在多个层面进行深入合作、协同发展。请你公司：1）结合财务指标，补充披露交易完成后和晶科技的主营业务构成。2）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。3）进一步补充披露和晶科技与澳润信息的协同效应。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

一、结合财务指标，补充披露交易完成后和晶科技的主营业务构成

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“五、（一）本次交易对上市公司的持续经营能力的影响”中补充披露如下：

“本次交易完成后，和晶科技的主要业务将形成三大类别，分别为和晶科技本部从事的微电脑智能控制器业务分部、子公司中科新瑞从事的系统集成业务分部以及本次收购的标的公司澳润信息从事的广电网络改造分部。

本次交易完成后，公司最近一年一期主要财务数据、财务指标及变动情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度
主营业务收入	62,797.02	85,411.91
其中：系统集成行业分部	7,533.46	3,828.19
广电网络改造行业分部	15,476.57	17,336.45
微电脑智能控制器行业分部	39,786.99	64,247.27
主营业务毛利率	22.83%	18.81%
其中：系统集成行业分部	32.14%	24.22%
广电网络改造行业分部	40.15%	39.03%
微电脑智能控制器行业分部	14.32%	12.99%
主营业务净利率	8.47%	5.43%

本次收购后，2015 年 1-8 月和晶科技毛利率为 22.83%，净利率为 8.47%；较收购前和晶科技同期毛利率 17.17%、净利率 3.98%，均提升明显。所以，本次收购有利于和晶科技扩张营业收入，提高盈利能力。”

二、补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“五、（二）本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”中补充披露如下：

“1、整合计划

本次交易完成后，和晶科技将保持管理和业务的连贯性，使其在运营管理延续自主独立性，澳润信息的组织架构和人员不作重大调整，现有管理层将保持基本稳定。在此基础上，和晶科技将在业务、资产、财务、人员等方面对澳润信息进行整合，具体情况如下：①业务方面，为了更好的在“互联网+”时代获得更为广阔的市场机遇，深入发展智能家电业务，和晶科技启动了本次收购，旨在布局“智能家居”中的家庭智能终端，有机连接“智能家电”和“智能建筑”，从而打造更为完整的“智慧生活”。未来，和晶科技将充分利用多年积累的智能家电控制器制造经验、智能物联系统集成、平台管理经验，与澳润信息同发展，将现有的“智能家居”终端发展成为具有智能物联与新媒体互联功能的智能融合终端，它将既是家庭智能电器的统一控制平台，也是连接家庭与楼宇、社区的信息及管理互动平台，更是连接广播电视和互联网丰富资讯等的新媒体平台。②资产方面，澳润信息将在上市公司董事会授权范围内行使其正常生产经营相关资产的购买或出售权利，重大资产处置事项须经相应权力机关或上市公司批准后实施。澳润信息如发生关联交易及对外担保等重大事项，按照上市公司相关制度要求履行相应程序。③机构方面，为更好地管控澳润信息的日常经营并加强公司治理。本次交易完成后，澳润信息将组建新的董事会，董事会由3名董事组成，和晶科技推荐ZHANG JIEFU担任董事，澳润信息有关重大事项需由董事会审议通过；澳润信息设一名监事，由上市公司委派；同时澳润信息的财务负责人由上市公司委派。④财务方面，和晶科技将把澳润信息纳入上市公司统一财务管理体系之中，除在财务系统、财务管理制度与上市公司财务系统实现全面对接，参照上市公司的统一标准，对澳润信息重大投资、对外担保、资金运用等事项进行管理外，上市公司通过提供担保等方式在财务上给予有力支持。⑤人员方面，为了实现澳润信息的经营目标，保持其在运营管理和市场开拓等经营管理工作的延续性和独立性，上市公司在完成澳润信息的股权变更手续后，向其委派财务总监和财务人员，实现财务方面的垂直管理，对其原有的组织架构和人员不作重大调整，给予其充分的经营自主权。

2、整合风险

尽管和晶科技自身已建立规范的管理体系，对新业务的整合管理亦有较为明确的思路，但如果整合进度及整合效果未能达到预期，将直接导致澳润信息

规范治理及内部控制无法达到上市公司要求、上市公司无法对其进行有效控制的情形，进而对上市公司整体规范运作、财务状况及经营业绩等造成不利影响。

3、应对整合风险的管理控制措施

为了应对整合风险，和晶科技制定了以下措施：

1) 建立有效的公司治理机制，加强公司在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保等方面对标的公司的管理与控制，保证上市公司对标的公司重大事项的决策权，提高公司整体决策水平和抗风险能力。

2) 向澳润信息派出财务总监和财务人员，将澳润信息的财务管理纳入到上市公司统一的管理系统中，加强审计监督和管理监督，保证上市公司对标的公司日常经营的知情权，提高经营管理水平和防范财务风险。

3) 本次交易完成后，公司总体规模将得到扩张，经营管理水平需要进一步提升。为了应对这一风险，公司将通过自身培养及引入外部优秀人才相结合的方式，来培养和储备更多的管理人才、专业人才，并提供合理的激励措施来稳定和壮大人才队伍，以适应公司的发展需求。”

三、进一步补充披露和晶科技与澳润信息的协同效应。

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“五、（二）本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”中补充披露如下：

“4、本次交易后的协同效应

本次交易完成后，澳润信息将成为和晶科技全资子公司。两家公司将在多个层面进行深入合作、协同发展。生产方面，和晶科技于2015年8月完成了新的智能控制器生产及研发基地建设，可以协助澳润信息完成部分产品生产，实现上市公司整体产能规模的增加和效率的提升；同时，澳润信息也将从和晶科技引入宝贵的生产管理经验和制度，用于甘肃生产基地的运营，实现精细化管理。采购方面，和晶科技和澳润信息在部分原材料采购上存在重叠。收购完成后，两家公司将统一进行规模化采购，这将有利于上市公司整体成本控制。产品研发方面，两家公司也将发挥各自技术优势，在新产品研发上实现技术互通、功能融合等方面的同步发展；通过一体化研发，上市公司将促进智能家居终端

不断升级和完善。”

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次收购后，和晶科技主要盈利能力财务指标有所提升；针对本次收购，和晶科技制订了较为全面的整合计划，对于整合风险认知充分，且制订了切实可行的应对措施；和晶科技与澳润信息在未来业务整合与发展过程中存在发挥协同效应的可行性。

6.申请材料显示，对方客户收到货物并在品类及数量核对无误、且质量验收合格后向澳润信息开具签收单，澳润信息根据收到的签收单确认收入。澳润信息报告期各期末存货中，发出商品账面价值较高。请你公司结合上述质量验收合格及开具签收单的具体流程、耗时等，补充披露澳润信息报告期发出商品账面价值的合理性。请独立财务顾问和会计师就澳润信息报告期发出商品数量及金额真实性进行核查，并补充披露核查过程及方法。

答复：

一、澳润信息的销售及收入确认流程及发出商品账面价值较高的合理性分析

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（2）存货”中补充披露如下：

“2014 年末、2015 年 8 月末，澳润信息存货中发出商品分别为 1,307.54 万元、3,467.10 万元，其中 90%以上发出商品对方系公司的主要客户甘肃省广电。

甘肃省内广电系统目前采用“集中招标、分批采购、各地收货、集中签收”的采购模式。即甘肃省广电根据其整体网改计划进行集中招标，中标供应商根据其不定期下达的采购订单，直接向其各级下属分公司（含市级、县级、乡镇级）发货，各级下属分公司将货物验收合格情况汇总至甘肃省广电，再由甘肃省广电确认后，集中签收。

在日常操作中，甘肃省广电与澳润信息约定于每月中下旬根据已完成的订单汇总情况签署合同，待甘肃省广电与下属各级分公司就合同项下的实际收货

与验收情况核对无误后，再向澳润信息出具签收单，澳润信息据此确认相应合同收入。

由于甘肃省广电下属分公司众多，同时所采购的网改设备种类繁多，导致澳润信息从发货到取得相应货物签收单的过程耗时较长，通常需 2 个月左右。因此，澳润信息报告期各期末发出商品余额较大具有合理性。”

二、对发出商品的核查过程及方法

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（2）存货”中补充披露如下：

“独立财务顾问和会计师对澳润信息发出商品的核查过程及方法如下：

1) 取得澳润信息销售业务的内部控制管理制度，访谈澳润信息商务及财务部门负责人，了解其销售和收入确认流程，并检查相应的内部控制的设计及执行情况；

2) 取得报告期各期末的发出商品明细表，抽取部分对应订单，并检查公司出库数据、甘肃省广电各分公司提供的签收单及其收入流水账等资料，确认这些资料证据相互勾稽一致，了解发出商品的真实性；

3) 查阅甘肃省广电的工商资料等公开信息，并进行现场访谈，访谈内容包括业务往来情况以及报告期内业务往来规模、与澳润信息发生业务纠纷情况、客户及其实际控制人管理人员与澳润信息存在关联关系情况、报告期价格变化情况、交易结算的信用周期及其执行情况等；并向其主要分公司了解货物签收确认流程及 2015 年以来的变化情况；

4) 对主要客户甘肃省广电的部分分公司进行现场核查。在对发出商品实施询证程序之前，选取了省广电公司的重要分公司去现场了解和查看存货情况，核验澳润信息发出商品的真实性；

5) 对截至审计基准日 90%以上的发出商品向客户实施询证程序，就发出商品的品名、规格、数量、购货单位等信息进行确认；截至审计报告出具日，询证函已收到回函，确认信息准确；

6) 在对澳润信息发出商品数量实施验证程序同时，对其单价实施了计价测试，计价测试结果表明期末结存单价无误。

7) 检查期后销售收入及成本确认情况，并检查发票、甘肃省广电的签收单、收入回款银行凭证、纳税申报表等资料，确认公司期末发出商品的期后收入、成本确认及收款处于正常情形。

经核查，独立财务顾问和会计师认为澳润信息报告期发出商品数量及金额真实。”

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为澳润信息报告期发出商品数量及金额真实。

7.申请材料显示，澳润信息报告期营业收入快速增长，2014 年营业收入较 2013 年增长 79.03%；同时，毛利率逐年提高。请你公司结合行业发展状况、合同签订和执行情况、核心竞争优势、生产方式、发出商品及成本核算、客户集中度、同行业可比公司情况等，分产品和业务补充披露澳润信息报告期营业收入和毛利率增长的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、澳润信息营业收入和毛利率增长的合理性分析

公司已在报告书“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（二）盈利能力分析”中补充披露如下：

“3、营业收入和毛利率增长的合理性分析

（1）报告期内，营业收入和毛利率变化趋势

报告期内，澳润信息营业收入及毛利率的变化情况如下表所示：

项目	2015 年 1-8 月		2014 年度		2013 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
广电网改设备	14,261.88	40.45%	15,259.40	40.55%	7,353.23	33.89%
工程及服务	1,217.25	36.89%	2,077.05	27.84%	2,330.10	27.17%
营业收入合计 /综合毛利率	15,479.13	40.17%	17,336.45	39.03%	9,683.33	32.27%

2014 年度，澳润信息的营业收入及综合毛利率均较 2013 年增长明显，主要系当期电网改设备业务较 2013 年增长了 107.52%，同期该项业务的毛利率也提升了 6.66%。

2015 年 1-8 月，澳润信息营业收入继续保持较快增长，但综合毛利率水平趋于稳定，较 2014 年略有提升。这主要是由于工程及服务业务收入的毛利率增加了 9.05%，但由于工程及服务占总营业收入比重仅为 7.86%，所以对综合毛利率的影响十分有限。

（2）电网改设备业务营业收入、毛利率增长分析

1) 2014 年，该项业务营业收入、毛利率双增的主要原因：

第一、主要客户集中西北地区，甘肃省广电网改造提速。报告期内，澳润信息西北地区的收入占总营业收入比重均超过 75%。自 2009 年 7 月，国家广电总局发出《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》以来，我国各地广电运营商均加速了网改建设。为了顺应行业发展潮流，甘肃省广电近年来在省内加速推进了双向网改工作，自 2012 年以来，甘肃省干线网已从 2.5G 上升至 100G。报告期内，甘肃省广电一直为澳润信息的第一大客户；所以，借助于行业大发展的趋势以及甘肃省广电网改建设的提速，澳润信息电网改设备营业收入始终保持较快增长。

第二、把握核心生产环节，确保产量迅速扩张。一直以来，澳润信息的生产强调把握核心技术环节和外协加工的质量管控，该种生产模式有效释放了澳润信息的生产能力，保障了其产量近年来的持续增长。2014 年，随着子公司甘肃澳广初试运营期的结束，甘肃澳广的生产能力、属地化配套服务能力得以全面施展。上述因素均确保了澳润信息整体生产附加值较高和生产能力的较快提升。

第三、高附加值产品价格稳定，销售数量大幅增加。2014 年度，澳润信息的主要接入网设备产品，E0C 终端、E0C 局端等销售数量均较 2013 年有了大幅提升。E0C 终端销售数量增长了 218.17%，增加了 85,086 台，销售单价基本维持在 170 元/台；E0C 局端销售数量增长了 234.93%，增加了 14,112 台，销售单价基本维持在 910 元/台。主要高附加值产品的销售数量的跨越式增长，促进了澳润信息电网改设备业务毛利率的明显提升。

2) 2014 年以来，该项业务营业收入增长、毛利率基本稳定的主要原因：

第一、广电网改设备市场是一个充分竞争的市场，在主流技术和产品方案基本处于稳定成熟期时，行业内主流产品毛利率均较难持续提升。经过 2013 年、2014 年连续的内部挖潜式采购成本管理和精细化生产流程控制，短期内澳润信息当前主要广电网改产品的毛利率水平提升余地相当有限。2015 年以来，广电网改设备产品毛利率为 40.45%，与 2014 年基本趋同。

第二、2015 年以来，广电网改设备销量持续增长的原因与 2014 年该项业务收入增长的原因，在行业发展趋势、客户集中度和经营模式等方面基本一致，具体内容可参见前文。就产品分类而言，当期机顶盒销售数量较 2014 年度增长了 126,333 台，销售收入增加了 2,120.45 万元，达到了 4,300.17 万元；E0C 终端、E0C 局端 1-8 月合计销售收入与 2014 年全年销售收入基本持平，可以预见 2015 年全年 E0C 终端、E0C 局端产品继续保持稳步增长。

（3）2015 年以来，工程及服务业务毛利率增长的原因分析

报告期内，澳润信息的工程及服务业务是为主要的广电系客户提供产品安装、维修等配套服务和呼叫中心等增值配套服务，业务规模整体占比较小。2015 年，该项业务占营业收入的 7.86%。

2015 年以来，澳润信息优化了呼叫中心服务流程，同时也加强了维修保养业务的成本控制，减少了支出，这使得 2015 年 1-8 月该项业务的毛利率水平较前两年提升了约 9%。

（4）营业收入、毛利率同行业比较分析

1) 营业收入的同行业比较分析

广电运营商的地域条块分割，造成了广电设备行业内供应商的区域性竞争为主的格局。一般而言，中等规模的同行业公司营业收入的增长主要依赖于其重点客户的网改进程。例如，近年来新三板上市公司广达新网（831839），其主要客户集中在四川省，由于四川有线网络改造推进速度较快，其 2014 年度营业收入同期增幅达到 75.21%。所以，澳润信息近年来营业收入的快速增长模式符合行业内中等规模企业的发展特点。

2) 毛利率的同行业比较分析

报告期内，澳润信息的广电接入网设备毛利率在 2014 年度有过较大幅度的提升之后，基本保持稳定。

接入网设备方面，与同行业公司初灵信息（300250.SZ）、亿通科技（300211.SZ）相比较，澳润信息毛利率水平略高于行业平均水平。主要原因为：①澳润信息能够充分利用外协生产，发挥技术特长和优化核心生产工艺等优势，较好地控制了生产成本；②澳润信息主要大客户近年来的高速发展也为其高毛利产品销量增加提供了重要支持；此外，由于澳润信息主要客户处于西北地区，位置相对分散，交通条件欠佳，因此对售前售后相关服务需求更大，相应的产品单价也略高于行业平均水平。但与行业领先企业相比，标的公司在自主新产品研发和优质客户开发方面存在不小差距，这是标的公司未来努力的方向。

机顶盒方面，与同行业公司银河电子（002519.SZ）、佳创视讯（300264.SZ）相比较，标的公司该类产品毛利率低于同行业水平，主要原因为银河电子、佳创视讯均为我国主要的数字机顶盒生产商，经过多年自主研发、设计及生产；产品类型丰富、销售渠道广泛，综合实力领先于同行业。这也说明了标的公司在该类产品上仍有较大发展潜力，未来标的公司将密切配合广电网改，继续研发具有更多复合功能的新一代机顶盒。

关于毛利率的同行业比较情况详见报告书本节之“四、（二）2、（3）毛利率同行业比较分析”。

（5）澳润信息核心竞争优势

澳润信息的核心竞争优势体现在：①标的公司通过自主研发掌握了主要高附加值设备的关键技术及自主研发了软件管理系统；②标的公司注重采购管理，通过竞价、批量等方式有效控制了采购成本；③标的公司充分发挥了生产外协的作用，借助于上游行业充沛的制造能力，有效降低了生产成本；④注重与客户的合作关系，积极参与客户前期的技术标准研讨、制定等并持续为客户提供后续各项综合配套服务；⑤建立属地化子公司，为重点地区的客户提供更为便捷、更具针对性的产品及后续服务。

上述核心竞争优势为澳润信息在报告期内营业收入的持续增长以及维持现有综合毛利率水平，提供了强有力的保障。”

二、报告期，澳润信息的业务合同签订和执行情况，发出商品及成本核算情况

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“二、（二）3、营业收入和毛利率增长的合理性分析”中补充披露如下：

“.....

（6）业务合同签订和执行情况分析

报告期内，澳润信息各期业务合同签订和执行情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
当期业务合同签订总数（份）	14	23	10
合同金额	10,569.04	18,870.39	8,365.57
当期确认销售收入金额	13,804.62	14,774.44	6,499.31

注：由于澳润信息与甘肃省广播电视网络股份有限公司签订的呼叫中心服务合同为框架合同，不涉及具体金额，故上述合同统计中不包含该类型合同。

澳润信息主要客户均为实力雄厚的各家广电运营商，均具有良好的信誉。澳润信息与主要客户的合作关系稳定，每年澳润信息根据客户具体的招标项目、采购设备清单和项目工程等具体情况，签订具体业务合同。

报告期内，随着主要大客户设备采购体量的增加，相应的合同签订和执行数量均同步增加。部分合同由于业务执行时间上的跨期原因，使得业务合同的执行完成递延至了下一年，澳润信息的合同执行情况未发生过跨两个会计年度的情况，执行质量较好。

（7）发出商品及成本核算情况分析

报告期内，澳润信息建立了全面的存货管理制度和成本核算管理制度；并安排了专人专岗负责日常的产品出库管理和成本核算。

2014 年以来，发生商品占各期合并口径发出商品的比例为：

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度
期末发出商品金额（万元）	3,467.10	1,307.54
主营业务成本（万元）	8,493.17	9,071.52
当期合并口径总发出商品（万元）	10,652.73	8,819.41
占比（%）	21.70%	14.83%

上表中，当期合并口径总发出商品=期末发出商品金额-期初发出商品金额+主营业务成本，占比=期末发出商品金额/当期合并口径总发出商品。2015 年占

比数据为模拟折合成全年的比例数。由于 2012 年澳润信息发出商品未经审定，所以比较期为 2015 年 1-8 月与 2014 年的占比情况。

根据上表分析，2015 年 8 月末澳润信息的发出商品占当期合并口径总发出商品的比重有所上升，主要原因为 2015 年 1-8 月澳润信息获得的订单规模扩张较快，尤其是 7 月、8 月的发货数量较大，而公司的产品从发货到确认销售收入需要约 2 个月的时间，以致 2015 年 8 月底公司发出商品较 2014 年底增长了 2,159.56 万元。”

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：报告期内澳润信息营业收入和毛利率增长具有合理性。

8.请你公司结合截至 2015 年 11 月 30 日营业收入和净利润情况，补充披露澳润信息母公司、甘肃澳广及甘肃金耳麦 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、澳润信息母公司、甘肃澳广及甘肃金耳麦 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“三、（二）评估测算过程与结果”中补充披露如下：

“3、2015 年预测营业收入和净利润的可实现性

澳润信息母公司的已实现净利润中包含因向子公司甘肃澳广销售但尚未由甘肃澳广向第三方销售所导致的未实现毛利，而各期盈利预测不含未实现毛利，因此，需要对数据进行调整后比较。根据澳润信息提供的未经审计的报表，截至 2015 年 12 月 31 日，澳润信息母公司 2015 年度营业收入为 18,276.22 万元，净利润为 6,241.59 万元，调整后的净利润为 4,639.47 万元；已实现的营业收入和净利润均已经超过预测值。详见下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月实现数	2015 年 9-12 月预测数	2015 年度 全年预测数	2015 年度 未审数
----	--------------------	---------------------	------------------	----------------

营业收入	11,568.75	3,180.23	14,748.98	18,276.22
净利润	4,072.86	657.98	4,730.84	6,241.59
减：合并报表口径期末未实现毛利	2,176.52	-	2,176.52	2,688.51
加：合并报表口径2014年末未实现毛利	1,086.39	-	1,086.39	1,086.39
调整后的净利润	2,982.73	657.98	3,640.71	4,639.47

甘肃澳广 2015 年度实现营业收入 2,0611.01 万元，净利润 1,445.42 万元；营业收入预测值为 18,553.82 万元，净利润为 770.48 万元；已实现的营业收入和净利润均已经超过预测值。

甘肃金耳麦 2015 年度实现收入 938.49 万元，实现净利润 89.99 万元；营业收入预测值为 938.49 万元，净利润为 96.70 万元。甘肃金耳麦系根据呼叫业务合同预测营业收入，故而实现数与预测值一致；但已实现净利润略低于预测值，主要原因是当地提高了员工社保基金缴费标准，期末计提全年差额。由于澳润信息母公司和甘肃澳广已实现净利润水平均已超过预测值，甘肃金耳麦已实现收益虽略低于预测值，不会影响澳润信息合并口径净利润的可实现性。”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：根据澳润信息提供的未经审计的财务报表，截至 2015 年 12 月 31 日，澳润信息母公司、甘肃澳广均已达到 2015 年预测收益水平，甘肃金耳麦 2015 年已实现净利润虽略低于预测值，但不会影响澳润信息合并口径净利润的可实现性。

9.请你公司结合行业竞争状况、客户集中度和可拓展性、产品的可替代性和更新换代情况：1) 分产品和业务补充披露澳润信息母公司、甘肃澳广和甘肃金耳麦 2016 年及以后年度营业收入预测的依据及合理性。2) 分产品补充披露澳润信息和甘肃澳广报告期毛利率的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、分产品和业务补充披露澳润信息母公司、甘肃澳广和甘肃金耳麦 2016 年及以后年度营业收入预测的依据及合理性

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“三、标的资产收益法的评估情况”之“（三）标的资产营业收入预测合理性分析”中补充披露如下：

“1、澳润信息母公司、甘肃澳广和甘肃金耳麦 2016 年及以后年度营业收入预测的依据及合理性

（1）澳润信息母公司

报告期，澳润信息母公司营业收入按产品类别划分，主要情况如下：

单位：万元

收入分类	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月
一、接入网设备小计	6,586.95	11,245.79	11,107.58
E0C 设备	1,518.22	2,929.88	3,026.48
光接收设备	2,767.98	4,175.18	3,292.82
软件	1,315.20	2,572.27	3,058.85
其中：E0C 软件	372.69	1,255.04	1,464.96
光接收软件	658.11	1,317.23	1,593.89
其他软件	284.40	-	-
终端设备	-	422.28	542.39
辅材及其他设备	985.55	1,146.18	1,187.04
二、工程及服务	884.68	902.79	461.16
合计	7,471.63	12,148.58	11,568.75

2016 年及未来各年，澳润信息母公司的营业收入按产品类别划分进行预测的情况如下：

单位：万元

收入分类	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
一、接入网设备	16,239.26	18,675.14	19,608.89	20,589.33	21,618.79
E0C 设备	4,211.70	4,843.45	5,085.62	5,339.91	5,606.90
光接收设备	6,001.83	6,902.10	7,247.21	7,609.57	7,990.04
软件	3,697.64	4,252.29	4,464.90	4,688.14	4,922.55
其中：E0C 软件	1,804.13	2,074.75	2,178.48	2,287.41	2,401.78
光接收软件	1,893.51	2,177.54	2,286.42	2,400.74	2,520.77
终端设备	680.46	782.53	821.65	862.73	905.87

收入分类	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
辅材及其他设备	1,647.63	1,894.77	1,989.51	2,088.98	2,193.43
二、工程及服务	642.90	678.20	712.12	747.73	785.11
合计	16,882.15	19,353.34	20,321.01	21,337.06	22,403.92

2016 年及未来各年，澳润信息母公司的营业收入预测的主要依据为：

1) 主要接入网设备的收入预测依据

EOC 设备等主要接入网产品。目前广电网络数字化双向改造接入网部分主要的技术路线为 EOPN+EOC，由于该技术无须对小区楼道进行重新布线，改造简单快捷，成本较低。所以，未来 EOPN+EOC 技术及产品仍将是广大广电网络运营商的首选方案之一。在该类设备的技术研发和生产上，澳润信息已具备了成熟技术能力和产品生产能力。基于此，2017 年后未来 3 年 EOC 设备及配件仍将保持 5%左右的增长率。

光接收设备。近年来，FTTH 网改技术方案在网改过程中成为发展迅速，澳润信息通过多年的研发和实践，已经形成了 HFC 光传输产品系列、调制 EOC 产品系列、前端产品系列、EPON 系列、NGB 家庭网关等一系列拥有自主知识产权的技术产品，同时配套有各类型的控制及管理软件，能够为客户提供基于 HFC 网络的终端用户整体解决方案。基于此，2017 年后未来 3 年光接收设备仍将保持 5%左右的增长率。

软件产品依存于各类接入网设备之中，所以软件产品收入预测的具体原因与上述主要接入网设备预测依据相同。

终端设备。未来，家庭终端设备会由原来单纯的普通机顶盒、高清互动机顶盒发展为集高清互动机顶盒和家庭网关一体的终端设备，终端设备的更新换代频率将加快，产品附加值将不断提升。澳润信息已经拥有了多项新设备的自主技术，这将支持该类设备营业收入的持续增长。

就上述主要接入网设备的客户开发而言，澳润信息的广电接入网设备已经在江西、陕西、河北等多个省份入围，成为了多家省级广电运营商的设备供应商，正在进行渐进式业务合作，已经签订了部分设备采购合同，江西省和其他省广电双向数字化接入网设备市场会给澳润信息未来业务收入带来一个较快增长的过程。

因此预计 2016 年至 2017 年，澳润信息该类产品的业务收入在 2015 年的基

础上每年将有 15%的递增，但预计 2018 年后增速放缓，为此自 2018 年后，各类接入网设备的收入增长预计放缓至 5%。

2) 工程及服务。随着双向网改工程的大规模铺开，维保服务收入也将随着增加，因此在 2015 年收入的基础上，预计未来每年约有 5%的增长。

(2) 甘肃澳广

单位：万元

产品名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
接入网设备及配件	13,841.91	14,534.01	13,807.31	13,116.94	13,116.94
终端设备	6,410.26	6,410.26	7,478.63	8,547.01	8,547.01
泰莱斯特产品	671.00	1,430.00	2,035.50	2,438.00	2,473.00
营业收入小计	20,923.17	22,374.26	23,321.44	24,101.95	24,136.95

2016 年及未来各年，甘肃澳广营业收入预测的主要依据为：

1) 主要接入网设备。受到区域规模有限的影响，在甘肃的接入网设备及配件业务未来增长空间有限，因此预计近三年广电接入网设备受甘肃广电有线网络三网融合改造的影响，近两年每年的出货量将有约 5%的增长。但预计 2018 年后出货量会回落。同时，受到电子设备使用寿命通常为 5 年和技术更新等因素的影响，2018 年后甘肃广电网络设备进入更新、循环改造及升级周期，接入网设备及配件的营业收入能够得到支持，远期出货量预计维持在 1.3 亿元左右。

2) 终端设备即各型号有线电视机顶盒。甘肃广电目前拥有城网有线用户 280 万户，“户户通”和“村村通”用户约 450 万户。甘肃广电城网用户正在进行数字化双向改造，村村通约 200 多万户也将通过改造后与骨干网络联通，因此未来数字机顶盒需求较大。随着新业务的逐步开展以及电子设备自身寿命周期的影响，保守预计每年各类机顶盒需求至少为 50 万台。甘肃澳广目前年供货量在 30 万台左右，2015 年下半年开始，甘肃澳广开始小批量自行组装、测试数字高清机顶盒，预计在未来年度将具备年产 35 万台至 40 万台机顶盒的生产销售能力，以单台 250 元含税价计算，远期年供 40 万台数字高清机顶盒的业务收入将达到 8,547.01 万元。上述预测中的收入仅参考目前数字高清机顶盒的售价进行预测，尚未考虑未来新一代高附加值高清互动机顶盒带来的增量收入。基于此，终端设备 2017 年至 2019 年将增长较快，2019 年之后该类产量将趋于稳定。

3) 泰莱斯特产品。澳润信息、甘肃澳广与芬兰泰莱斯特公司签署合同与合

作协议，将在甘肃澳广的生产基地生产装配指定型号的光接收机、无源器件等产品出口。这也是甘肃澳广未来一个新的业务增长点。基于此，泰莱斯特产品2016年至2018年将增长较快，2018年之后该类产量将趋于稳定。

(3) 甘肃金耳麦

甘肃金耳麦的主要业务是为甘肃广电、兰州市社保系统提供呼叫服务，由于，1) 该类服务合同按照合同约定金额和约定的考核标准进行，在未出现导致服务合同中止的重大事项前提下，乙方都能收到合同所约定的收入。2) 由于呼叫服务行业客户粘度较高，在提供优质的服务后，通常情况下后续继续提供服务的可能性较大。基于此，对于甘肃金耳麦未来服务收入按目前合同约定金额预测，且未考虑未来可能扩大服务范围，收入预测具有合理性。”

二、分产品补充披露澳润信息母公司和甘肃澳广报告期毛利率的合理性。

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“三、标的资产收益法的评估情况”之“(三) 标的资产营业收入及毛利率预测的依据及合理性”中补充披露如下：

“2、报告期，澳润信息母公司、甘肃澳广主要产品毛利率水平合理性分析

(1) 澳润信息母公司主要产品毛利率水平合理性分析

1) 报告期内澳润信息母公司主要产品毛利率概况

澳润信息母公司历史年度主营业务主要分为广电接入网设备及配件的销售和安装工程及服务两大类，历史年度毛利率分析详见下表：

产品名称	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月	加权平均
接入网设备及配件	34.73%	42.13%	47.53%	42.52%
安装工程及服务	11.00%	22.03%	15.91%	16.44%
综合毛利率	31.92%	40.64%	46.27%	40.64%

澳润信息母公司业务按产品类别主要分为：EOC 设备，光接收设备、机顶盒、辅材和其他设备以及相关软件；另外还承接安装工程和售后服务。历史年度各大类收入毛利率详见下表：

毛利率	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月	加权毛利率
EOC 设备	21.98%	30.56%	33.94%	30.19%

毛利率	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月	加权毛利率
光接收设备	18.71%	28.78%	28.91%	26.10%
软件	100.00%	93.18%	93.36%	94.55%
机顶盒	-	15.50%	26.70%	21.80%
辅材及其他设备	12.24%	15.62%	25.28%	18.07%
工程及服务	11.00%	22.03%	15.91%	16.44%
合计	31.92%	40.64%	46.27%	40.64%

从上表可以看出，设备部分毛利率 2014 年开始有所上升原因主要为：一方面企业由原来研发+生产转为以研发为主，设备生产转为委托专业厂商加工；另一方面通过较好的议价能力，降低了设备主材的采购价格，使得设备整体生产成本有所降低，毛利率有所上升。此外，软件收入的绝对额逐年上升，软件收入相对应的成本较低，因此拉高了澳润信息的平均毛利率。

2) 对于未来毛利率水平预测的影响

澳润信息母公司历史年度毛利率呈逐年现上升趋势，但此次预测时，综合考虑未来年度随着广电接入网设备的持续大规模采购，接入网设备及配件的综合毛利率会比 2015 年 1-8 月有所降低，但根据对比企业历史数据和企业对未来市场的分析和判断，未来毛利率将不会快速下滑。

考虑上述因素并本着谨慎原则，对接入网设备及配件采用两年一期加权平均毛利率并下调两个点作为未来成本的预测基础。则报告期内，广电接入网设备的毛利率由 2015 年 1-8 月的 47.53%，下降到 40.52%。预测期综合毛利率由 2015 年 1-8 月的 46.27%，下降到 2015 年 8-12 月的 40.63%，2016 年的 39.48% 和其他各期的 39.57%，均低于基准日前两年一期的平均毛利率 40.64%。因此出于谨慎考虑，采用两年一期加权平均毛利率并下调两个点作为未来接入网设备及配件成本的预测基础是合理的。

(2) 甘肃澳广主要产品毛利率水平合理性分析

1) 报告期内甘肃澳广主要产品毛利率概况

甘肃澳广历史年度业务类型主要分为接入网设备及配件和终端设备两大类，其中接入网设备及配件又可分为 EOC 设备，光接收设备、辅材和其他设备几大类，终端设备为机顶盒，主要为数字高清机顶盒。历史年度，毛利率分析详见下表：

产品名称	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月	加权平均
接入网设备及配件	9.19%	9.36%	8.30%	8.96%
终端设备	13.15%	13.92%	12.85%	13.20%
综合毛利率	9.65%	10.03%	9.72%	9.84%

接入网设备及配件主要能分为：EOC 设备，光接收设备、机顶盒、辅材和其他设备。历史年度，甘肃澳广收入经分类详见下表：

收入分类	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月
EOC 设备	1,159.75	5,073.60	3,945.30
光接收设备	2,517.95	5,074.76	4,226.10
辅材及其他设备	1,738.95	2,406.67	1,332.47
机顶盒	711.61	2,179.72	4,300.10
合计	6,128.26	14,734.74	13,803.96

甘肃澳广历史年度销售收入毛利率详见下表：

产品名称	2013 年	2014 年	2015 年 1-8 月	加权平均
EOC 设备	7.51%	7.27%	6.88%	7.15%
光接收设备	8.20%	7.96%	7.28%	7.60%
辅材及其他设备	11.73%	16.71%	15.71%	14.88%
机顶盒	13.15%	13.92%	12.85%	13.20%
综合毛利率	9.65%	10.03%	9.72%	9.78%

甘肃澳广未来业务将分为两大块，一是采购并直接销售的接入网设备及配件，二是自行组装生产的产品，包括高清数字机顶盒、泰来斯特协议生产的光接收机、无源器件等产品。

2) 对于未来毛利率水平预测的影响

预测期主营业务收入的毛利率详见下表：

产品	2015 年 9-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
进销产品	8.96%	8.96%	8.96%	8.96%	8.96%	8.96%
加工产品	13.82%	13.51%	13.02%	13.80%	14.44%	15.10%
综合毛利率	10.05%	10.50%	10.38%	10.93%	11.46%	11.76%

甘肃澳广销售的接入网设备及配件以及非高清机顶盒基本都是向母公司澳

润信息采购后销售，少量配件自行采购。澳润信息与甘肃澳广签订的供货合同通常情况下都会留 10%左右的毛利。对于向母公司采购的接入网设备及配件，将延续目前这种定价方式，因此采用两年一期加权平均毛利水平 8.96%作为未来成本预测的基础是合理的。

甘肃澳广未来除继续采购和销售接入网设备和配件外，数字高清机顶盒将自行生产，特别是 2015 年上半年生产基地初步建成后，利用内地人力资源成本的优势，开始着手逐步独立组织装配、测试和销售生产广电数字高清机顶盒以及芬兰泰莱斯特公司的合同产品和合作产品。

根据目前所掌握的原材料采购成本、人力成本、技术支持费用、期间费用和生产进度计划等进行测算，未来几年内，上述产品在逐步投入生产的过程中，受工人数量增加，操作水平需要进行培训并逐步提升熟练程度的影响，短期内毛利水平会出现下降，但随着工人操作熟练程度的不断上升和产品根据计划逐步达产，产品的单位可变成本将下降，固定成本将摊薄，预计毛利会有一定的上升，但上升幅度不大。经测算自行组装生产的产品的成本后，分析得出加工产品毛利率将由现在的 13.20%逐步上升至 15.10%，具有合理性。”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：澳润信息母公司、甘肃澳广和甘肃金耳麦2016年及以后年度的营业收入预测具有合理性；澳润信息母公司和甘肃澳广报告期毛利率的合理性。

10.申请材料显示，本次交易设置业绩补偿条款。如果承诺期内澳润信息累计实际实现的净利润总和超出承诺期内累计承诺净利润总和，各方同意将超出部分的 25%奖励给澳润信息的经营管理团队。请你公司：1)明确上述经营管理团队是否包含本次交易对方并补充披露。2)补充披露超额业绩奖励设置原因、依据、合理性，及对上市公司和中小股东权益的影响，并提示风险。3)补充披露澳润信息达到超额业绩奖励的相关会计处理方法及业绩奖励支付安排对上市公司的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、对上述经营管理团队是否包含本次交易对方的补充披露

根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，承诺期内在达到业绩承诺数的前提下，如果承诺期内澳润信息累计实际实现的净利润总和超出承诺期内累计承诺净利润总和，各方同意将超出部分的25%奖励给澳润信息的经营管理团队，并在履行上市公司备案程序后30日内，由澳润信息一次性支付。

经与澳润信息确认，鉴于本次交易对方ZHANG JIEFU 系澳润信息的创始人，并长期担任澳润信息的董事长、总经理，全面负责公司经营管理，也即超额奖励对象将包含ZHANG JIEFU。另外，本次交易对方上海群池系澳润信息为了稳定和激励公司管理层和核心员工而设立的员工持股平台，届时公司将视具体情况将其中的部分管理层和核心员工纳入业绩超额奖励对象范围。

在承诺期最后一个年度的《专项审核报告》及《减值测试报告》在指定媒体披露后30个工作日内，澳润信息董事会将确定奖励的经营管理团队具体范围、具体分配方案和分配时间等情况报上市公司备案。

公司已在《报告书》“第一节 本次交易概述”之“五、（三）超额完成业绩承诺奖励安排”中做了补充披露。

二、补充披露超额业绩奖励设置原因、依据、合理性，及对上市公司和中小股东权益的影响，并提示风险

公司已在《报告书》“重大风险提示”之“八、本次交易涉及完成超额业绩进行超额业绩奖励可能影响上市公司业绩及现金流的风险”中补充披露如下：

“本次交易设置了超额业绩奖励条款。承诺期内在达到业绩承诺数的前提下，如果承诺期内澳润信息累计实际实现的净利润总和超出承诺期内累计承诺净利润总和，各方同意将超出部分的25%奖励给澳润信息的经营管理团队，并在履行上市公司备案程序后30日内，由澳润信息一次性支付。”

该超额业绩奖励方案是交易各方经协商一致，给予澳润信息经营管理团队的激励措施，有利于促进澳润信息管理层股东及核心人员的经营积极性，激发其进一步发展业务的动力，为上市公司贡献更多利润。超额业绩奖励的前提是澳润信息超额完成业绩，且奖励金额仅限于超额完成的净利润的25%，因此，不

会出现虽满足超额业绩奖励条件但累计实现扣非后净利润低于承诺扣非后净利润的情况，从而更有利于保护上市公司和中小股东权益。

超额业绩奖励将在承诺期各年内预提并计入当期管理费用，于业绩承诺期满后由澳润信息以现金方式一次性支付，澳润信息可能会因此产生一定资金压力，但奖励金额仅限于超额完成的净利润的25%，预期占上市公司及澳润信息全年净利润的比例较低。同时，超额业绩奖励将在承诺期各年内预提并计入当期管理费用，待承诺期满后支付，届时不会对澳润信息及上市公司的经营业绩产生重大不利影响。”

三、补充披露澳润信息达到超额业绩奖励的相关会计处理方法及业绩奖励支付安排对上市公司的影响。

公司已在《报告书》“第一节 本次交易概述”之“五、（三）超额完成业绩承诺奖励安排”中补充披露如下：

“1、对超额业绩奖励的会计处理方法

超额业绩奖励的具体计算公式为：承诺期内业绩激励金额=（承诺期内累计实现净利润数额-承诺期内累计承诺净利润数额）*25%。

鉴于本次方案是以澳润信息三年承诺期内实际实现的扣除非经常性损益后净利润总和超出承诺期内承诺净利润总和的25%作为奖励，且该奖励在出具承诺期最后一个年度的《专项审核报告》并向上市公司备案后才会实际支付，澳润信息拟在承诺期内的每年年末，根据当期实际实现的扣除非经常性损益后净利润超过当期承诺净利润的25%这一金额预提奖励金计入当期管理费用，同时确认为应付职工薪酬。业绩承诺期满后，澳润信息一次性支付超额业绩奖励，借记应付职工薪酬，贷记应交税费-应交个人所得税和银行存款。

2、业绩奖励支付安排对上市公司的影响

由于超额业绩奖励将于业绩承诺期满后由澳润信息以现金方式一次性支付，澳润信息可能会因此产生一定资金压力，但奖励金额仅限于超额完成的净利润的25%，预期占上市公司及澳润信息全年净利润的比例较低，不会对上市公司及澳润信息的经营产生不利影响。同时，超额业绩奖励将在承诺期各年内预提并计入当期管理费用，待承诺期满后支付，届时不会对澳润信息及上市公司

的经营业绩产生重大不利影响。”

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：本次交易对超额业绩奖励的设置合理，有利于保护上市公司和中小股东权益；本次交易对业绩奖励的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定，业绩奖励支付安排对上市公司不会产生重大不利影响。

11.申请材料显示，澳润信息报告期应收项目和存货增加原因为业务快速发展。澳润信息 2014 年营业收入较 2013 年增长幅度较高，但 2014 年末应收项目和存货账面价值较 2013 年末明显增长。请你公司：1)结合收入增长情况补充披露澳润信息报告期各期末应收项目和存货账面价值变动的合理性。2)结合同行业可比公司情况，期后回款情况等，补充披露澳润信息报告期应收账款水平合理性及坏账准备计提的充分性。3)结合产销率、存货周转率等，补充披露澳润信息报告期末计提存货跌价准备的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合收入增长情况补充披露澳润信息报告期各期末应收项目和存货账面价值变动的合理性

(1) 应收项目账面价值变动情况分析

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（1）应收账款及应收票据”中补充披露如下：

“2014 年末、2013 年末澳润信息应收账款账面价值分别为 1,029.28 万元、2,865.38 万元，而 2014 年度收入较 2013 年度增长了 79.03%。澳润信息 2014 年末应收账款账面价值未随收入的增长而增长的主要原因在于：2014 年公司业务迅速扩张，为保证因业务快速扩张带来的新增营运资金需求，并控制经营风险，公司一方面采取了更谨慎的销售政策，对主要客户甘肃省广电销售时，部分订单采取预收部分货款的形式，2014 年该种结算模式下实现的销售收入超过 4,000 万元，约占当年营业收入的四分之一；另一方面进一步加强了应收账款的

催收管理，应收账款回收情况良好。2014 年度，澳润信息因销售商品、提供劳务收到的现金为 18,538.19 万元，超过 2014 年全年收入。

2015 年 8 月末，澳润信息账面应收账款价值为 8,837.97 万元，较 2014 年末大幅上升，主要是因为 2015 年 1-8 月澳润信息主营业务收入 15,479.13 万元，占 2014 年全年收入的 89.29%，收入规模的扩大引起应收账款金额的增加。从账龄来看，截至 2015 年 8 月末，96.12%的应收账款账龄在 1 年以内，大部分因当年销售产生的应收账款尚在信用期内。澳润信息在与客户签订销售合同或订单时，通常与对方约定 6 个月的付款账期，以现款或承兑汇票方式结算。由于澳润信息的主要客户类型为各级广电系统单位，该类客户受预算制度影响，结算时点一般集中于年末，故而造成中期余额较大的情况。”

(2) 存货项目账面价值变动情况分析

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（2）存货”中补充披露如下：

“2014 年末，澳润信息账面存货金额为 2,744.59 万元，较 2013 年末的 2,918.16 万元未有明显变化，主要原因为：1) 澳润信息的销售模式为“以销定产”，同时，2015 年之前公司的产品基本通过外协生产，公司从采购到发货间隔的周期较短，因此，公司账面的原材料、在产品并未随着销售规模的扩大而明显增长；2) 澳润信息的产品从发货到确认销售收入需要约 2 个月的时间，虽然公司 2014 年的销售收入较 2013 年大幅增长，但是，公司 2014 年 11 月、12 月与 2013 年 11 月、12 月的发货量总体变化不大。上述原因导致 2014 年末与 2013 年末公司存货的账面价值无明显变化。

2015 年 8 月末，澳润信息账面存货金额为 4,980.72 万元，较 2014 年末增长了 2,236.13 万元，主要原因为：1) 2015 年澳润信息获得的订单规模扩张较快，2015 年 7 月、8 月的发货数量较大，而公司的产品从发货到确认销售收入需要约 2 个月的时间，以致 2015 年 8 月底公司发出商品较 2014 年底增长了 2,159.56 万元；2) 2015 年，甘肃澳广的生产线开始投产，公司用于生产备货的库存材料和在产品也有所增加，与 2014 年底相比，库存材料及在产品增长了 375.36 万元。

单位：万元

项 目	2015/8/31	2014/12/31	2013/12/31
-----	-----------	------------	------------

库存材料	239.63	120.85	291.74
在产品	362.16	105.58	23.81
库存商品	911.84	1,210.62	1,042.96
发出商品	3,467.10	1,307.54	1,559.65
合 计	4,980.72	2,744.59	2,918.16

”

关于澳润信息销售和收入确认情况的具体分析和核查情况详见上文关于第6题的回复。

二、结合同行业可比公司情况，期后回款情况等，补充披露澳润信息报告期应收账款水平合理性及坏账准备计提的充分性。

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（1）应收账款及应收票据”中补充披露如下：

“澳润信息同行业可比公司的应收账款占收入比重的情况如下：

可比公司	应收账款平均值占收入比		
	2015 年 1-6 月/ 2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
初灵信息	135.92%	49.64%	51.08%
亿通科技	139.22%	62.16%	49.00%
佳创视讯	231.13%	82.49%	95.51%
金亚科技	164.86%	47.24%	50.50%
数码视讯	83.34%	52.91%	89.35%
银河电子	92.09%	44.68%	39.41%
平均	150.89%	58.89%	67.09%
澳润信息	31.87%	11.23%	10.63%

数据来源：Wind 资讯

注：应收账款平均值占收入比=（应收账款期初数+应收账款期末数）÷2/当期主营业务收入；澳润信息 2013 年初应收账款数据以期末数替代。

与同行业可比公司相比，报告期内澳润信息的应收账款占收入比重较低，说明澳润信息的销售回款较为及时。截至 2015 年末，澳润信息 2015 年 8 月末应收账款已回款现金 7,985.14 万元，回收率超过 85%。

报告期末，澳润信息应收账款余额中，账龄在一年以内的金额占总金额比重为 96.12%以上，回款风险较小。应收账款余额的账龄构成如下：

单位：万元

账龄	2015 年 8 月 31 日			
	应收账款	应收账款占总额比例	坏账准备	计提比例
1 年以内	9,037.46	96.12%	451.87	5.00%
1 至 2 年	221.37	2.35%	22.14	10.00%
2 至 3 年	106.31	1.13%	53.15	50.00%
3 年以上	37.58	0.40%	37.58	100.00%
合计	9,402.72	100.00%	564.75	6.01%

从客户构成来看，截至 2015 年 8 月末，澳润信息应收账款前五名均为广电系统客户或大型企业集团，与澳润信息保持着长期合作关系，信用状况良好，坏账风险很小。应收账款前五名客户明细如下：

单位名称	2015 年 8 月 31 日	
	金额（万元）	占应收账款账面余额的比例
甘肃省广播电视网络股份有限公司	8,618.65	91.66%
新建县广播电视台	341.62	3.63%
莱芜钢铁集团有限公司	49.95	0.53%
进贤县广播电视台	45.78	0.49%
重庆广播电视信息网络有限公司奉节分公司	44.54	0.47%
合 计	9,100.55	96.79%

报告期内，澳润信息主要按照账龄分析法对账面应收账款余额计提坏账准备，坏账准备计提比例与同行业可比公司情况对比如下：

账龄	一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
初灵信息	5%	20%	50%	100%	100%	100%
亿通科技	5%	15%	50%	100%	100%	100%
佳创视讯	5%	10%	20%	50%	50%	100%
金亚科技	5%	10%	50%	100%	100%	100%
数码视讯	5%	10%	20%	50%	50%	100%
银河电子	5%	10%	20%	50%	50%	100%
澳润信息	5%	10%	50%	100%	100%	100%

与同行业可比公司相比，澳润信息对应收账款的坏账准备计提充分。”

三、结合产销率、存货周转率等，补充披露澳润信息报告期末计提存货跌

价准备的合理性

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（2）存货”中补充披露如下：

“澳润信息的主要销售模式是参加各级广电系统招投标平台、各类招标代理机构的招投标采购，以及部分客户的自主采购。因此在生产方面，澳润信息遵循“以销定产、适度库存”的原则，主要根据订单需求和生产作业的周期，制定生产作业计划，并结合客户需求的波动动态调整库存产品，这既有效地响应了客户的需求，又能够将库存控制在合理水平，减少存货的滞销及跌价风险。

报告期内，澳润信息主要类型产品的产销率情况如下表所示：

主要产品	2013 年			2014 年			2015 年 1-8 月		
类型	产量（台）	销量（台）	产销比	产量（台）	销量（台）	产销比	产量（台）	销量（台）	产销比
EOC 终端	62,563	39,000	62.34%	127,764	124,086	97.12%	128,250	93,765	73.11%
EOC 局端	12,175	6,007	49.34%	18,919	20,119	106.34%	30,321	25,634	84.54%
光接收机	22,810	24,610	107.89%	24,640	20,603	83.62%	27,879	26,290	94.30%
机顶盒	34,174	31,300	91.59%	98,842	95,875	97.00%	303,258	222,208	73.27%
ONU	14,632	11,210	76.61%	28,259	27,898	98.72%	28,418	21,790	76.68%
光发射模块	819	615	75.09%	1,873	1,777	94.87%	2,098	1,721	82.03%

注：产销比=当期产品销量÷当期产品产量

报告期内，澳润信息的存货周转率情况如下表所示：

存货周转率	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
	2.40	3.73	2.25

由于大部分生产计划是基于中标后的订单确定，因此澳润信息可以对产量进行较为准确的预期和控制，减少生产过量及库存积压等情况的发生。结合产销比及存货周转率可知，澳润信息各期生产的商品大部分均能当期实现销售，存货周转速度保持在合理水平，因此报告期各期末，澳润信息账面存货的跌价风险较小，未计提存货跌价准备的情况是合理的。”

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：澳润信息报告期各期末应收项目和存货账面价值变动具有合理性；与同行业可比公司相比，澳润信息报告期应收账款水平合理，坏账准备计提充分，期后回款情况良好；澳润信息报告期末计提存货

跌价准备与其生产销售模式和存货周转情况相适应，具有合理性。

12.申请材料显示，澳润信息报告期销售费用占比较低。管理费用存在波动，2014 年管理费用占比较高的原因为该年度澳润信息对管理层和业务骨干进行了股权激励，股权激励摊销金额 740.70 万元计入管理费用。请你公司：1) 结合合同行业可比公司情况，补充披露报告期澳润信息销售费用的合理性。2) 补充披露澳润信息报告期管理费用波动的合理性。3) 补充披露上述股权激励事项涉及股权公允价值的确认依据，合理性及相关会计处理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合同行业可比公司情况补充披露报告期澳润信息销售费用的合理性

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（二）4、期间费用分析”中补充披露如下：

“（1）销售费用

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，澳润信息销售费用占收入比重分别为 3.76%、3.07%及 3.33%。报告期内，澳润信息销售费用占比水平低于同行业可比公司平均水平，与可比公司亿通科技的情况接近。同行业可比公司的销售费用情况如下：

可比公司	销售费用率		
	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
初灵信息	13.30%	6.25%	6.69%
亿通科技	3.79%	3.26%	2.80%
佳创视讯	26.72%	18.87%	32.67%
金亚科技	12.45%	7.11%	5.99%
数码视讯	18.55%	21.89%	22.35%
银河电子	4.11%	6.79%	7.48%
平均值	13.15%	10.70%	13.00%

数据来源：Wind 资讯

澳润信息销售费用率较低的主要原因为报告期内公司销售的增长主要基于与原有客户的合作深化，发生的新客户开发相关费用较少。2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，澳润信息对主要大客户甘肃省广播电视网络股份有限公司的销售额分别为 7,246.61 万元、15,726.04 万元及 14,430.28 万元，占总收入

的比重分别为 74.84%、90.71%及 93.22%。2015 年以来，澳润信息陆续中标的江西省、陕西省、河北省、山西省、上海市浦东新区、山西省太原市等省、市广电运营商客户相关项目，上述客户亦均系澳润信息曾经合作的客户。

由于报告期内澳润信息的收入大部分来自甘肃省广电，且针对该存续客户进行业务拓展所需的市場开发及维护支出较小，故销售费用的主要构成为人员工资及差旅、仓储运输等与日常业务直接相关的费用，这些费用随销售额的上升而上升，占收入金额的比例基本稳定。因此，澳润信息报告期内的销售费用是合理的。”

二、澳润信息报告期管理费用波动的合理性

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（二）4、期间费用分析”中补充披露如下：

“（2）管理费用

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，澳润信息的管理费用分别为 1,564.33 万元、3,442.62 万元及 1,575.31 万元，占当期收入比重分别为 16.15%、19.86% 及 10.18%。澳润信息的管理费用主要由管理员工资、折旧及摊销费用、研发费用以及公杂费用等构成。报告期内，澳润信息由于业务不断扩展，人员规模及固定资产规模也同步扩张，管理员工资费用及折旧摊销费用持续上升。2014 年管理费用率较高，主要原因是该年度澳润信息对管理层和业务骨干进行了股权激励，控股股东张惠进将其持有的公司 6%股权转让给员工持股平台上海群池，产生股权激励摊销金额 740.70 万元，扣除该部分影响后，该年度管理费用占收入比例下降至 15.59%，接近 2013 年水平。2015 年 1-8 月管理费用占收入比重下降至 10.18%，下降的主要原因为当期收入规模上升明显，公司对业务招待费及公杂费等可控费用支出进行了有效控制，同时租赁费、折旧与摊销费用及中介机构费用等费用相对稳定，发生金额不随收入的上升而同比例上升；另外，当期研发费用支出减少，主要是由于澳润信息的三网融合多业务光电一体化升级技术改造重点项目、三网融合一体化网络节点设备项目、下一代广播电视网络智能维保项目等重点项目已陆续结项，而信息网络新一代技术研发和应用等重点研发项目尚处于初期阶段，投入相对中后期较小。”

三、股权激励事项涉及股权公允价值的确认依据，合理性及相关会计处理
公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（二）4、期间费用分析”中补充披露如下：

“1）股权激励事项涉及股权公允价值的确认依据及合理性

2014 年 11 月，张惠进将其所持有澳润信息股权中的 89.7066 万元出资额转让给由澳润信息管理层和业务骨干持股的上海群池，转让价格为 10.03 元/元出资额，该价格明显低于 2015 年 3 月无锡慧联受让澳润信息 8.1766%股份的价格 18.39 元/元出资额。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南，对于权益结算的涉及职工的股份支付，应当按照授予日权益工具的公允价值计入成本费用和资本公积，不确认其后续公允价值变动，张惠进与上海群池之间的股份转让和购买行为实质是股权激励，应该按照股份支付的相关要求进行会计处理。

2015 年 3 月，无锡慧联受让澳润信息 8.1766%股份的价格为 18.39 元/元出资额，定价依据为澳润信息整体估值 2.75 亿元，估值基础为澳润信息 2014 年度经营业绩。鉴于澳润信息的股权激励行为实施时点与本次股权转让的估值期间间隔较短，澳润信息使用了本次股权转让价格作为其股权激励涉及股权的市场价格。

2）股权激励事项的会计处理

根据张惠进与上海群池签订的股权转让协议以及上海群池合伙协议，澳润信息股权激励事项形成的股份支付属于立即可行权的股份支付，且该股权转让行为已在 2014 年经澳润信息履行了必要的审议和批准程序，并完成了股权变更手续，故在 2014 年确认管理费用 7,406,960.00 元，同时确认资本公积。上述管理费用金额由以下公式计算得出： $(18.39 \text{ 元/元出资额} - 10.03 \text{ 元/元出资额}) \times (897,066 \text{ 元出资额} - 11,066 \text{ 元出资额})$ ，此处剔除 11,066 元出资额的原因系该 11,066 元出资额由澳润信息大股东及实际控制人张惠进持有。”

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：报告期内，澳润信息销售费用具有合理性；管理费用波动具有合理性；2014 年度股权激励事项涉及股权公允价值的

确认依据合理、充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

13.申请材料显示，2015年8月31日澳润信息因未实现毛利确认递延所得税资产余额326.48万元。请你公司补充上述未实现毛利的具体内容。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、2015年8月31日澳润信息未实现毛利的具体内容

公司已在《报告书》“第八节 管理层讨论与分析”之“四、（一）1、（5）递延所得税资产”中补充披露如下：

“2015年8月31日，澳润信息递延所得税资产中因未实现毛利确认的递延所得税资产余额326.48万元。该部分未实现毛利系澳润信息母公司澳润信息与子公司甘肃澳广之间发生的内部商品购销所引起的未实现内部销售损益所导致。

在澳润信息内部购销活动中，母公司澳润信息将其向子公司甘肃澳广实现的销售作为收入确认并计算销售利润，而子公司甘肃澳广则是以其支付或应付购货的价款作为其购买的存货成本入账。因此，甘肃澳广本期内从母公司澳润信息购入的货物中未实现对外销售的部分，其账面存货价值中也相应地包括两部分内容：母公司澳润信息销售该存货的成本，以及母公司澳润信息的销售毛利。根据《企业会计准则》的相关规定，子公司甘肃澳广期末存货价值中包括的这部分销售毛利，从澳润信息合并报表范围来看，是未实现的内部销售损益，在编制合并资产负债表时应予以抵消，同时确认该存货可抵扣暂时性差异的递延所得税影响。

2015年8月31日，子公司甘肃澳广存货余额5,784.14万元，其中自母公司澳润信息购入的金额为4,534.41万元。在编制合并财务报表时，澳润信息根据综合毛利率水平计算出其中未实现内部销售损益为2,176.52万元，并将其抵消，然后根据甘肃澳广的企业所得税率15%确认该部分可抵扣暂时性差异的递延所得税326.48万元。”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：澳润信息2015年8月31日未实现毛利

真实，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

14.申请材料显示，澳润信息母公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月营运资金占营业收入比重分别为 62.25%、34.85%和 82.74%。申请材料同时显示，澳润信息母公司按照营业收入的 34.85%预测营运资金。请你公司结合历史年度情况，进一步补充披露澳润信息营运资金预测的依据及合理性，请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、对澳润信息营运资金预测的依据及合理性的补充披露

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“三、（二）1、（3）6）营运资金、营运资金增加额”中补充披露如下：

“6）营运资金、营运资金增加额

营运资金增加=当年营运资金金额-前一年营运资金金额

本次评估中采用 2014 年度营运资金占营业收入比作为未来营运资金测算的基础。

经分析澳润信息母公司历史年度报表及财务数据，评估机构对其历史年度财务报表进行了调整，剔除了理财产品、与子公司的往来等非经营性资产及负债，得到其历史年度营运资金情况，具体情况见下表：

项 目 ^注	2013 年度/2013 年 末	2014 年度/2014 年末	2015 年 1-8 月 /2015 年 8 月末
货币资金	2,161.22	699.39	3,092.02
应收票据	-	1,911.50	-
应收账款	4,443.98	4,361.02	11,743.52
预付款项	78.09	138.15	152.22
应收利息	-	0.16	14.20
应收股利	-	-	-
其他应收款	289.76	196.15	296.19
存货	548.39	778.65	1,084.60
应付票据	-	66.86	2,513.82
应付帐款	2,553.84	3,050.23	3,205.53
预收款项	2.20	0.79	29.97
应付职工薪酬	67.23	83.91	245.61

项 目 ^注	2013 年度/2013 年 末	2014 年度/2014 年末	2015 年 1-8 月 /2015 年 8 月末
应交税费	219.74	506.92	849.86
应付利息	0.73	-	-
其他应付款	26.60	142.97	0.05
营运资金	4,651.09	4,233.34	9,572.43
营业收入	7,471.63	12,148.58	11,568.75
营运资金/营业收入	62.25%	34.85%	82.74%

注：上表中与澳润信息母公司经审计的各期财务报表中相关科目余额差异主要包括：

- 1、其他流动资产和交易性金融资产差异系调减了理财产品余额；
- 2、其他应收款、其他应付款差异系调减了澳润信息母公司与子公司翰数多媒体、澳润通信的内部往来；
- 3、其他应收款和应付股利系调减了股东借款和股东股利；
- 4、应收账款、其他应收款差异系调增了坏账准备。

2013 年末，澳润信息母公司营运资金占用为 4,651.09 万元，其中货币资金 2,161.22 万元，占营运资金的比重为 46.47%，比重较大，主要原因是当期收到股东资本投入 1,500 万元人民币和 19.50 万美元，导致期末货币资金存在较大溢余。

2014 年度，澳润信息母公司营业收入为 12,148.58 万元，较 2013 年增长了 62.60%。为应对业务规模的快速扩张，澳润信息在经营管理中加强了应收款项的回收，并充分利用商业信用，合理控制了营运资金规模。评估机构在分析澳润信息母公司 2014 年末营运资金时，剔除了理财产品和应付子公司资金往来，合计调减 1,745.72 万元，经计算，期末营运资金为 4,233.34 万元，较为客观地反映了公司的实际资金需求情况。

2015 年 8 月末，澳润信息母公司营运资金占用为 9,572.42 万元，较 2014 年末增加了 5,339.09 万元，这主要是因为由于澳润信息的主要客户类型为各级广电系统单位，该类客户受预算制度影响，结算时点一般集中于年末，故而造成中期余额较大的情况。此外，当期期末营运资金占比计算时采用了期末营运资金占用/1-8 月营业收入，而非全年营业收入，从而导致占比偏大。因此，2015 年 8 月末营运资金占营业收入的比重不适宜作为未来营运资金测算的基础。

综上所述，报告期内相对而言，2014 年末的营运资金占用情况最能客观反映澳润信息母公司营运资金的实际情况，本次评估中采用 2014 年度营运资金占营业收入比作为未来营运资金测算的基础具有合理性。”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：澳润信息营运资金预测依据充分，具有合理性。

15.请你公司补充披露：1) 澳润信息母公司及甘肃澳广享受税收优惠是否具有可持续性。2) 收益法评估中税收优惠政策的相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、补充披露情况

公司已在《报告书》“第五节 交易标的的评估情况”之“三、标的资产收益法的评估情况”中补充披露如下：

“(四) 税收优惠的可持续性对本次交易评估值的影响

本次收益法评估中，假设标的公司报告期内享有的部分税收优惠政策未来能得以正常实行。

1、澳润信息母公司

(1) 高新技术企业所得税优惠

澳润信息母公司于 2011 年 8 月取得上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的高新技术企业证书（有效期三年），2014 年 10 月 23 日，通过高新技术企业资格复审，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定以及国家税务总局国税函〔2008〕985 号《关于高新技术企业 2008 年度缴纳企业所得税问题的通知》规定，自 2011 年起公司减按 15% 的税率计缴企业所得税。

经逐条比对《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号）第十条之相关规定，目前澳润信息母公司仍满足高新技术企业认定的相应条件：

1) 在中国境内（不含港、澳、台地区）注册的企业，近三年内通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，或通过 5 年以上的独占许可方式，对其主要产品（服务）的核心技术拥有自主知识产权。

澳润信息母公司为在中国境内注册的企业，在基准日 2015 年 8 月 30 日拥有 8 项实用新型专利权、11 项软件著作权，均为近三年内取得，公司主要产品的核心技术拥有自主知识产权。

2) 产品（服务）属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围

澳润信息母公司目前和将来所销售的产品和相关软件及服务，属于《国家重点支持的高新技术领域》中“一、电子信息技术”中“(五) 广播电视技术”范畴。

3) 具有大学专科以上学历的科技人员占企业当年职工总数的 30%以上，其中研发人员占企业当年职工总数的 10%以上

澳润信息母公司在册职工具有专科以上学历的人数占总人数的 79.71%，研发占总人数的 36.23%，符合规定条件。

4) 企业为获得科学技术（不包括人文、社会科学）新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）而持续进行了研究开发活动，且近三个会计年度的研究开发费用总额占销售收入总额的比例符合如下要求：

- ①最近一年销售收入小于 5,000 万元的企业，比例不低于 6%；
- ②最近一年销售收入在 5,000 万元至 20,000 万元的企业，比例不低于 4%；
- ③最近一年销售收入在 20,000 万元以上的企业，比例不低于 3%。

澳润信息母公司最近三年销售收入为 23,290.30 万元，近三个会计年度的研究开发费用总额为 1,308.08 万元，占销售收入总额的比例为 5.02%，全部在中国境内发生，符合上述规定。

5) 高新技术产品（服务）收入占企业当年总收入的 60%以上

澳润信息母公司销售收入全部来自高新技术产品（服务）。

6) 企业研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等指标符合《高新技术企业认定管理工作指引》(另行制定)的要求

澳润信息母公司研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等指标均能符合高新技术企业标准。

综上，在现有政策不发生重大调整的情况下，预计澳润信息母公司取得高新技术企业资质不存在重大不确定性风险和法律障碍，因此而享有的高新技术

企业税收优惠具有可持续性。

假设 2017 年高新技术企业证书到期后，澳润信息母公司的高新技术企业资质无法续展，将不能享有相应的企业所得税优惠。2017 年及以后年度企业所得税税率将变为 25%，对估值的影响如下：

单位：万元

收益法评估值	考虑影响后评估值	估值变动金额	估值变动率
54,370.08	49,807.73	-4,562.35	-8.39%

（2）销售软件产品

澳润信息母公司按照财税〔2011〕100 号文件规定，享受增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

截至 2015 年 8 月 30 日，澳润信息母公司拥有 8 项实用新型专利权、11 项软件著作权，其中 5 项软件产品获得软件产品登记证，有效期最长至 2019 年 10 月。相关技术产品和软件产品正在销售，并依照相关税收法规获取了增值税退税。

在现有政策不发生重大调整的情况下，澳润信息母公司自行开发生产的软件产品享有的增值税退税政策具有可持续性。

若因企业未来产品结构出现重大变化，不再单独销售软件产品或者国家相关政策法规发生重大变化而不再享受退税政策，假定该重大影响自 2020 年开始，对估值的影响如下：

单位：万元

收益法评估值	考虑影响后评估值	估值变动金额	估值变动率
54,370.08	52,616.62	-1,753.46	-3.23%

2、甘肃澳广享受的企业所得税优惠

报告期内，根据国家税务总局《关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》，经甘肃省兰州新区国家税务局审核确认，甘肃澳广符合西部大开发相关税收优惠政策，按 15% 的税率计缴企业所得税。

甘肃澳广于 2014 年 9 月 29 日取得甘肃省科学技术厅、甘肃省财政局、甘肃省国家税务局、甘肃省地方税务局联合颁发的“高新技术企业证书”（有效期三

年), 证书编号: GR201462000106, 公司减按 15% 的税率计缴企业所得税。

甘肃澳广同时适用上述两项优惠政策, 减按 15% 的优惠税率缴纳企业所得税。2013、2014 年度, 甘肃澳广均依照设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15% 的税率征收企业所得税的政策享受企业所得税优惠。根据规定, 经企业申请, 主管税务机关审核确认后, 甘肃澳广享受符合西部大开发相关税收优惠政策, 可减按 15% 税率缴纳企业所得税的优惠政策持续至 2020 年 12 月 31 日。目前, 甘肃澳广正在积极稳妥地按照企业的战略布局逐步加大技术开发的投入, 组织开展生产经营活动。

在国家对于西部大开发企业税收优惠政策、高新技术企业认定的相关政策、法规等在不发生重大变化, 企业未来经营发展战略不发生重大变化的前提下, 企业能够持续享受企业所得税优惠税率的假设, 符合在评估基准日时已知的相关政策和企业的经营方针政策及未来收益的合理预期, 相关假设不存在重大不确定性风险。

若甘肃澳广未来高新技术企业未能通过复审, 则自 2021 年起, 企业所得税税率由目前的 15% 优惠税率恢复至 25%, 经评估测算, 减少整体估值为 835.72 万元, 按照母公司持有 51.30% 股权计算, 减少标的资产估值 428.72 万元, 减少比例为 0.79%。”

二、中介机构核查意见

经核查, 独立财务顾问、评估师、律师认为: 澳润信息母公司及甘肃澳广享受税收优惠具有可持续性; 收益法评估中税收优惠政策的相关假设不存在重大不确定性, 即使届时不能继续享受相关税收优惠政策, 对本次交易评估值的影响也很小。

16. 请你公司补充披露报告期内上市公司其他重大资产重组事项相关承诺履行情况。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复:

一、报告期内上市公司其他重大资产重组事项相关承诺履行情况

公司已在《报告书》“第二节 交易各方基本情况”之“一、上市公司基本情况”

中补充披露如下：

“（九）报告期内上市公司其他重大资产重组事项相关承诺履行情况

经中国证监会证监许可[2014]1081号《关于核准无锡和晶科技股份有限公司向顾群等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》核准，上市公司于2014年11月完成对无锡中科新瑞系统集成有限公司的收购。本次重大资产重组事项相关承诺均得到严格履行，不存在违反承诺的情形。具体情况如下：

承诺方	承诺内容	承诺时间	承诺期限	履行情况
资产重组交易对方：顾群、张晨阳、常力勤	关于股份限售的承诺，承诺内容如下：本次交易对方用于认购股份的标的资产持续拥有权益的时间均满12个月。根据《重组办法》的规定，对于交易对方所认购的和晶科技股份的锁定期均为12个月。中科新瑞售股股东张晨阳现担任和晶科技董事，因此，张晨阳因本次发行持有的股份12个月锁定期满后，在其任职期间每年转让的股份数量不超过剩余股份的25%。在满足上述法定锁定期要求的情况下，为保障交易对方业绩承诺的履约能力，在法定锁定期满后，交易对方持有的和晶科技股份应按业绩实现进度分批解除限售，各期最多可解禁比例和时间如下：（1）自中科新瑞的2014年度《专项审核报告》出具、且本次发行股份上市满12个月之日起，交易对方因本次交易所获得的股份总数的30%将解除限售；（2）自中科新瑞的2015年度《专项审核报告》出具之日起，交易对方因本次交易所获得的股份总数的35%（第一次解除限售后剩余部分的一半）将解除限售；（3）自中科新瑞的2016年度《专项审核报告》出具、且《减值测试报告》出具之日起，交易对方因本次交易所获得的股份总数的全部剩余部分将解除限售。如本次交易于2014年12月31日之后完成，业绩承诺期随之顺延，总业绩承诺期为三个会计年度。各交易对方在各期最多可解禁股份比例情况亦随之顺延。本次发行完成后，因和晶科技送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。	2014年06月09日	自公司收购中科新瑞100%股权事项完成的当年度起算的连续三个会计年度。	报告期内，顾群、张晨阳、常力勤均严格履行了以上承诺事项，不存在违反承诺的情形。
资产重组交易对方：顾群、张晨阳、常力勤	关于业绩补偿的承诺，承诺内容如下：1、交易对方顾群、张晨阳、常力勤共同承诺，中科新瑞2014年度、2015年度和2016年度实现的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于1,650万元、1,900万元和2,200万元。如本次交易于2014年12月31日之后实施完毕，业绩承诺期随之顺延，总业绩承诺期为三个会计年度。业绩承诺期顺延之后，交易对方承诺净利润不低于《资产评估报告》确	2014年06月09日	自公司收购中科新瑞100%股权事项完成的当年度起算的	报告期内，顾群、张晨阳、常力勤均严格履行了以上承诺事项，不存在违反承诺的

	定的中科新瑞该年度净利润预测数。2、中科新瑞售股股东顾群、张晨阳和常力勤以其本次交易取得的和晶科技股权及现金对价为限承担中科新瑞全部承诺业绩的补偿责任。在本次交易完成后,若在业绩承诺期内,标的公司某年实现的实际净利润低于对应年度的净利润承诺数,交易对方顾群、常力勤将优先以股份进行补偿,不足部分以现金补偿的方式履行业绩补偿承诺;张晨阳将全部以股份进行补偿的方式履行业绩补偿承诺。在业绩承诺年度届满后,由和晶科技聘请具有证券业务资格的会计师事务所出具标的资产减值测试报告,对标的资产进行减值测试。若期末减值额大于业绩承诺年度内累计补偿金额,则各交易对方应向公司另行补偿。		连续三个会计年度。	情形。
资产重组交易对方: 顾群、张晨阳、常力勤	关于同业竞争、关联交易及资金占用方面的承诺,承诺内容如下: 1、本次交易前, 中科新瑞与和晶科技之间不存在关联交易。为减少和规范将来可能发生的关联交易,交易对方均出具了避免与和晶科技进行关联交易的承诺, 具体如下:“承诺人及承诺人直接或间接控制的经营实体与重组后的上市公司及其控股企业之间将尽量规范并尽可能减少关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易,承诺人承诺将遵循市场化的公正、公平、公开的原则进行,并按照有关法律、法规、规范性文件和上市公司章程等有关规定依法签订协议,履行合法程序,依法履行信息披露义务和办理有关审核程序,保证不通过关联交易损害上市公司及其股东的合法权益。本次交易完成后,承诺人将继续严格按照有关法律、法规、规范性文件以及上市公司章程的有关规定行使股东权利;在上市公司股东大会对有关涉及承诺人的关联交易进行表决时,履行回避表决的义务。承诺人承诺杜绝一切非法占用上市公司的资金、资产的行为。如果承诺人及承诺人直接或间接控制的经营实体因违反本承诺而给上市公司及其控股子公司遭受损失的,承诺人将承担相应的赔偿责任。上述承诺持续有效,直至承诺人不再是上市公司的股东。”2、为避免将来可能发生的同业竞争,顾群、张晨阳出具了关于避免同业竞争的承诺, 具体如下:“本人及本人所控制的其他企业目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与和晶科技及中科新瑞相同、相似业务的情形,与和晶科技及中科新瑞之间不存在同业竞争。如本人违反上述承诺,则因此而取得的相关收益将全部归和晶科技所有;如因此给和晶科技及其他股东造成损失的,本人将及时、足额赔偿和晶科技及其他股东因此遭受的全部损失。”	2014年06月09日	长期	报告期内,顾群、张晨阳、常力勤均严格履行了以上承诺事项,不存在违反承诺的情形。

资产重组交易对方：顾群、张晨阳、常力勤	关于土地使用权的承诺，承诺内容如下：中科新瑞通过合法购买方式取得锡房权证字第 BH1000766678-1 号、锡房权证字第 BH1000766678-2 号房产的所有权，并于 2013 年 10 月 11 日获得《房屋所有权证》。随后，中科新瑞配套办理并取得了无锡市国土资源局核发的《国有土地使用权证》（锡滨国用（2014）第 004147 号），使用权类型为出让，用途为科教用地。中科新瑞股东顾群、张晨阳、常力勤共同出具了承诺函，承诺承担中科新瑞因使用该土地使用权而可能导致的一切经济损失。	2014 年 06 月 09 日	长期	报告期内，顾群、张晨阳、常力勤均严格履行了以上承诺事项，不存在违反承诺的情形。
资产重组交易对方：顾群、张晨阳、常力勤	关于股权及资产的承诺，承诺内容如下：中科新瑞股东顾群、张晨阳、常力勤共同承诺如下：“我们合法持有中科新瑞 100% 的股权（其中顾群持有 49%、张晨阳持有 46%、常力勤持有 5%），全部股权不存在质押、担保、冻结、司法查封或其他权利受到限制的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。中科新瑞拥有的土地使用权、房屋所有权、车辆及其他设备的产权均真实、合法、有效，不存在权属纠纷或潜在纠纷，亦不存在抵押、质押、冻结或其它权利限制等情况。”	2014 年 06 月 09 日	长期	报告期内，顾群、张晨阳、常力勤均严格履行了以上承诺事项，不存在违反承诺的情形。
发行股份募集配套资金的再融资发行对象：陈柏林	关于股份限售的承诺，承诺内容如下：公司向控股股东陈柏林发行新股募集配套资金，陈柏林以现金认购的股份自本次发行完成之日起 36 个月内不转让。本次发行完成后，因和晶科技送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。待股份锁定期届满后，本次发行的股份将依据中国证监会和深交所的相关规定在深交所交易。	2014 年 06 月 09 日	自本次股份发行完成之日起 36 个月。	报告期内，陈柏林严格履行了以上承诺事项，不存在违反承诺的情形。

”

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内上市公司其他重大资产重组事项相关承诺均得到严格履行，不存在违反承诺的情形。

（本页无正文，为《无锡和晶科技股份有限公司关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>（153439 号）的答复》之签字盖章页）

无锡和晶科技股份有限公司

2016 年 1 月 14 日