



中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Zhonghui Certified Public Accountants LLP

地址 (Add): 中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座6层
邮编 (P.C): 310016
电话 (Tel): 0571-88879999
传真 (Fax): 0571-88879000
www.zhcpa.com

**关于杭州初灵信息技术股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并
募集配套资金申请文件
反馈意见有关财务问题的回复说明**



关于杭州初灵信息技术股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请文件 反馈意见有关财务问题的回复说明

中汇会专[2015]4120 号

中国证券监督管理委员会:

根据贵会 2015 年 12 月 1 日下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(153243 号, 以下简称反馈意见)的要求, 我们作为杭州初灵信息技术股份有限公司(以下简称初灵股份)发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的会计师, 对反馈意见有关财务问题进行了认真分析, 并补充实施了核查程序。现就反馈意见有关财务问题回复如下:

一、反馈意见第 2 条: 申请材料显示, 北京视达科主营业务、盈利来源、核心竞争力主要为平台开发业务, 而报告期主营业务收入主要来自于终端软件(2014 年占比约 80%), 向主要客户芒果 TV 的销售收入主要内容为终端软件、运营服务。同时, 评估预测未来年度收入占比最大的为平台开发业务。请你公司: 1) 以简明易懂的语言进一步补充披露北京视达科平台开发、终端软件、终端授权、运营服务、硬件代理等各类业务的定义, 具体划分标准, 相应的收入、成本会计确认政策, 报告期各类业务的主要客户及销售情况。2) 补充披露北京视达科报告期和预测期的核心业务, 申请材料关于北京视达科主营业务、盈利来源、核心竞争力的表述是否准确, 与收入情况存在差异的原因, 是否存在矛盾。3) 补充披露北京视达科报告期和预测期收入结构差异的原因、依据及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 北京视达科平台开发、终端软件、终端授权、运营服务、硬件代理等

各类业务的定义，具体划分标准，相应的收入、成本会计确认政策

1. 平台开发

平台开发是标的公司为客户制定的整套播控平台开发，并提供持续的功能升级、系统扩容、安全备份等服务。由于平台中硬件的数量规格等需根据软件开发的需要而确定，故除少数情况外，客户一般会将整个平台打包交由标的公司集成，由标的公司负责平台所需硬件的代购。因此，平台开发项目实际可以拆分为软件开发和硬件代理两部分。由于标的公司与客户签订的合同为整体解决方案合同，报价并未严格区分软件和硬件的费用，而根据此类合同的业务实质，标的公司也不需要精确地核算软件开发和硬件代理的收入和成本，因此标的公司将软件开发和硬件代理统一归类为平台开发进行核算。

标的公司与客户签订的平台开发合同中均约定：合同的标的货物均需要按照合同约定的验收标准，经过客户的现场验收测试（通常分为初验和终验），性能达到验收标准的，出具验收报告并予以签收；验收不合格，客户有权拒绝接受货物。因此在收入确认上，标的公司将获得客户出具的终验合格报告视为其所销售商品上的主要风险和报酬转移给客户的依据，在取得项目终验报告时确认该项目的营业收入。

平台开发项目的成本主要是外购的服务器等硬件成本及国外开发项目的综合服务成本，在平台开发项目实施过程中发生的项目成本计入存货科目核算，在该项目取得终验报告确认营业收入时，相应将该项目发生的成本确认为营业成本。

2. 终端软件

终端软件类业务主要包括终端授权和终端软件适配开发：

(1) 终端授权是指标的公司将适用于网络电视机顶盒的“智能网络媒体终端平台”软件销售给机顶盒厂商，授权机顶盒厂商使用公司终端软件。每套终端软件有唯一的序列号，供一个机顶盒安装。按照该类销售合同条款约定，标的公司将终端软件及相应的授权序列号交付客户后，标的公司的合同义务即已履行完毕；后续的软件烧录进机顶盒的工作由客户自行承担。因此在收入确认上，标的公司向客户交付软件后，所销售商品上的主要风险和报酬已转移给客户，标的公司按

照终端软件的销售单价和数量计算确认营业收入。

由于“智能网络媒体终端平台”软件系标的公司已研发成功的标准化软件，该软件原开发过程中发生的成本已全部费用化，在后续交付过程中无其他成本。

(2) 终端软件适配开发主要是指标的公司为 OTT 牌照商(目前主要为芒果 TV)的专用播放软件在各型号的智能电视、酒店系统等终端的针对性适配开发。此类开发一般为一次性收取开发费用，不执行按授权数量计费的模式。终端软件适配开发一般只需在既有的研发成功的软件上进行适当的调整，周期较短，工作量较小。根据合同约定，标的公司将相关软件交付客户后，客户验收无误，标的公司即取得收款权利，确认营业收入。

由于终端软件适配开发需要投入的成本主要系个别研发人员的工资，涉及的人员工作量也较小，标的公司在财务核算时未单独核算该部分人员在适配开发项目上耗费的工时，将该部分人员成本全部计入管理费用-研发费核算，确认收入时无对应成本。

3. 运营服务

运营服务是指标的公司在提供软件及技术服务的过程中，根据客户的需求，参与到客户具体的运营和服务支撑环节，按照运营项目需求提供平台技术支撑、内容整合、本地运营、数据分析等服务，从而获取业务运营分成收入。目前标的公司的运营服务主要系为湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司推广芒果 TV 包等产品提供技术支撑、内容整合、本地化运营等运营服务。根据合同约定，标的公司提供运营服务后，标的公司每月与客户就芒果 TV 包等产品的收入按照约定的比例进行分成，标的公司按照应取得的分成收入确认为营业收入(运营服务收入)。

运营服务的成本主要包括运营部门的人员薪酬，各月归结的人员薪酬成本确认为当月的营业成本(运营服务成本)。

4. 硬件代理

硬件代理是指标的公司以赚取差价为目的的采购、销售机顶盒业务。该类业务主要发生在 2013 年度，2015 年 1-7 月公司已无此类业务。硬件代理业务属于一般的商品买卖，在标的公司向客户交付商品后，其所销售商品的上包含的主要

风险和报酬即转移给客户，标的公司确认营业收入。

硬件代理业务相关的成本为采购硬件发生的成本，购入硬件设备时计入存货科目核算，将商品交付客户后确认营业收入，同时结转存货成本计入营业成本。

(二) 报告期北京视达科各类业务的主要客户及销售情况

1. 平台开发

(1) 2013 年度平台开发类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占平台开发类收入的比例(%)
广西广播电视信息网络股份有限公司	776,068.37	94.39

(2) 2014 年度平台开发类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占平台开发类收入的比例(%)
广西广播电视信息网络股份有限公司	2,025,439.47	64.03
深圳市华曦达科技股份有限公司	854,700.90	27.02
小 计	2,880,140.37	91.05

(3) 2015 年 1-7 月平台开发类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占平台开发类收入的比例(%)
广西广播电视信息网络股份有限公司	9,869,886.41	51.85
至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司	8,027,480.72	42.17
广西电视台	840,170.96	4.41
小 计	18,737,538.09	98.43

2. 终端软件

(1) 2013 年度终端软件类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占终端软件类收入的比例(%)
四川九州电子科技股份有限公司	1,562,222.24	43.04
合肥润东通讯科技有限公司	687,179.50	18.93
西安海数多媒体技术有限公司	431,623.95	11.89
扬智电子科技有限公司	377,358.49	10.40
福建神州电子股份有限公司	299,145.31	8.24
小 计	3,357,529.49	92.50

(2) 2014 年度终端软件类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占终端软件类收入的比例(%)
合肥润东通讯科技有限公司	7,557,043.04	30.39
湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	5,276,914.89	21.22
四川九州电子科技股份有限公司	4,662,393.27	18.75
西安海数多媒体技术有限公司	2,744,102.70	11.03
广州杰赛科技股份有限公司	2,654,636.88	10.67
小 计	<u>22,895,090.78</u>	<u>92.06</u>

(3) 2015 年 1-7 月终端软件类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占终端软件类收入的比例(%)
湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	7,608,721.50	36.96
四川九州电子科技股份有限公司	3,702,179.66	17.99
协创数据技术有限公司	2,564,102.70	12.46
西安海数多媒体技术有限公司	2,547,008.67	12.37
合肥润东通讯科技有限公司	2,534,530.03	12.31
小 计	<u>18,956,542.56</u>	<u>92.09</u>

3. 运营服务

(1) 2014 年度运营服务类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占运营服务类收入的比例(%)
湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	1,639,869.67	87.43
广西广播电视信息网络股份有限公司	235,849.06	12.57
小 计	<u>1,875,718.73</u>	<u>100.00</u>

(2) 2015 年 1-7 月运营服务类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占运营服务类收入的比例(%)
湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	2,291,891.43	98.35

4. 硬件代理

(1) 2013 年度硬件代理类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占硬件代理类收入的比例(%)
广西广播电视信息网络股份有限公司	12,522,926.67	94.71
三基奇通国际投资(北京)有限公司	699,029.13	5.29
小 计	13,221,955.80	100.00

(2) 2014 年度硬件代理类业务的主要客户及销售情况

客户名称	营业收入(元)	占硬件代理类收入的比例(%)
广西广播电视信息网络股份有限公司	873,846.09	100.00

(三) 报告期及预测期标的公司核心业务比较

互动媒体平台从功能方面,可分为平台和终端两大部分,其中运营商使用的播控平台,主要负责互动多媒体内容的接入、加工、管理及分发,为整个互动多媒体业务提供基础,是互动媒体平台的核心;终端负责平台发布内容的接收并呈现,也是重要组成部分。互动媒体平台从形态上看,可分为软件和硬件,其中硬件决定了互动媒体平台的性能,而软件则决定了平台性能的发挥。

作为一家软件企业,标的公司在报告期内的核心业务即为互动媒体平台中的软件研发和销售。其中播控平台开发和终端软件的授权和开发构成了互动媒体平台的全套软件(平台开发中还有标的公司采购的播控平台硬件),因而,平台开发和终端软件成为标的公司的核心业务。运营服务和维保业务均属于互动媒体平台中延伸出来的增值业务。

1. 报告期内标的公司核心业务情况

报告期内,标的公司分产品营业收入情况如下:

收入类别	2015 年 1-7 月		2014 年		2013 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
平台开发	1,903.67	45.38	316.33	10.28	82.22	4.65
终端软件	2,058.43	49.07	2,486.82	80.79	363.00	20.54
运营服务	233.04	5.55	187.57	6.09	-	-
硬件代理	-	-	87.38	2.84	1,322.20	74.81
合计	4,195.14	100.00	3,078.11	100.00	1,767.42	100.00

由上表可见,2014 年及 2015 年 1-7 月,平台开发和终端软件构成了标的公

司主营业务收入的主要部分，合计占比均超过 90%。

2013 年，硬件代理占当年业务收入的比例超过 70%，但是，硬件代理毛利率较低，虽然金额较大，占比较高，但对标的公司的利润贡献却较为有限。

报告期内，标的公司分产品毛利及其占比情况如下：

收入类别	2015 年 1-7 月		2014 年		2013 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
平台开发	1,039.85	31.65	240.89	8.34	80.45	12.94
终端软件	2,058.43	62.65	2,486.82	86.14	363.00	58.37
运营服务	187.51	5.71	133.28	4.62	-	-
硬件代理	-	-	25.82	0.89	178.46	28.70
合计	3,285.79	100.00	2,886.82	100.00	621.91	100.00

由上表可见，2013 年，硬件代理业务虽然销售收入占比超过 70%，但在毛利方面却只占当年总毛利的不到 30%，平台开发及终端软件合计占比超过了 70%。同时，平台开发及终端软件产生的毛利合计占 2014 年及 2015 年 1-7 月的比例也超过 90%。

综上所述，报告期内，标的公司的核心业务为互动媒体平台的平台开发与终端软件。

2. 预测期内标的公司的核心业务情况及与报告期核心业务比较

根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字(2015)第 3796 号《评估报告》，本次评估对标的公司收入预测情况如下：

项目	2015 年 8-12 月		2016 年		2017 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
平台开发	1,339.80	46.51	4,769.79	43.39	5,565.81	39.64
终端授权	1,175.06	40.79	3,654.27	33.24	4,267.09	30.39
运营分成	270.97	9.41	1,091.70	9.93	1,947.17	13.87
硬件代理	3.44	0.12	1,196.58	10.89	1,880.34	13.39
维保	91.45	3.17	279.81	2.55	379.81	2.71
合计	2,880.72	100.00	10,992.16	100.00	14,040.23	100.00
项目	2018 年		2019 年		2020 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
平台开发	6,748.72	41.17	7,607.48	39.81	8,857.26	42.22

终端授权	4,538.03	27.69	5,215.38	27.29	5,708.55	27.21
运营分成	2,425.66	14.80	2,983.40	15.61	3,427.55	16.34
硬件代理	2,222.22	13.56	2,735.04	14.31	2,393.16	11.41
维保	456.41	2.78	568.49	2.97	591.88	2.82
合计	16,391.04	100.00	19,109.80	100.00	20,978.40	100.00

注1：基于测算软件收入增值税退税的需要（平台开发业务所采购的硬件不参与退税），本次评估将北京视达科财务核算的平台开发业务分为纯软件平台开发业务及硬件代理收入分别进行预测。

注2：本表中终端授权即北京视达科财务核算的终端软件业务。

注3：本表中的硬件代理业务为北京视达科财务核算平台开发业务中采购的服务器等硬件收入，与北京视达科财务核算硬件代理非同一业务。

注4：维保收入为平台开发后续维护所产生的收入。

由上表可见，平台开发（含上表中的平台开发及硬件代理）和终端软件（终端授权）合计占标的公司预测期收入的比例均超过 80%，其余运营分成与维保收入均与互动媒体平台紧密相关，与标的公司报告期收入来源不存在本质区别，核心业务未曾发生变化。

3. 标的公司核心业务在报告期及预测期的结构差异及原因

标的公司预测期内的收入结构与报告期内的收入结构存在一定差异，主要表现在报告期内，平台开发收入占比逐年上升，从 2013 年的 4.65% 上升到 2015 年 1-7 月的 45.38%，预测期 2016-2020 年期间平台开发（含预测的平台开发及硬件代理）收入则较为稳定地保持在 53%-55% 之间；相对应地，终端软件的销售占比逐年下降，从 2014 年的 80.79% 下降到 2015 年 1-7 月的 49.07%，预测期内进一步从 2016 年的 33.24% 下降到 2020 年的 27.21%。

造成此种差异的原因主要为：

（1）2012 年标的公司股东投入“广电全媒体集成播控平台系统”后，标的公司将其业务重心定位为互动媒体平台业务。其中，播控平台开发业务是互动媒体平台的核心和基础，能够为标的公司带来客户粘性，在此基础上，标的公司能够为该部分平台开发业务客户进一步提供终端软件和运营服务，形成良性循环。

在 2012 年至 2014 年，标的公司的互动媒体平台业务处于起步阶段，平台开发的客户较少，且播控平台建设完成后，一般数年才需要扩容改造，导致 2013-2014 年平台开发业务收入金额及占比均较小。另一方面，由于播控平台与

终端的技术同源属性，令客户倾向于使用能和播控平台相配套的终端软件，故播控平台的建设成功，能带来终端软件授权业务，如广电网络已存在的机顶盒需要更新，并随着互动媒体业务的发展，对机顶盒及终端软件的需求更稳步提升，故在 2013 年以来，此类收入的金额及收入占比相对较大。

2015 年以来，随着标的公司在互动媒体平台方面的业务不断拓展，公司客户逐渐增加，同时，原有客户的扩容、改造、升级业务也随时间的推移和用户规模的扩大而自然出现，因此标的公司的业务规模得以稳步扩大，平台开发业务的销售收入金额和销售占比快速增加，同时随着业务规模的扩张，各年度之间的业务波动性逐渐减小，销售占比逐渐稳定。

(2)随着播控平台的不断建成，终端软件的销售收入也必将持续增长，但其预测期内销售占比则将逐渐下滑，主要是一方面预期未来用户数量的增长会放缓，使得终端软件的授权数量会同步放缓，从而降低了终端软件授权收入在总收入中的占比；另一方面，运营收入作为互动媒体平台的增值服务，有较高的收益率，而标的公司作为播控平台的建设和维护者，开展运营服务又具有先天的优势，因此，预期标的公司将大力开展运营服务，使得运营服务收入占比有所增加。在 2016 年-2020 年收入预测中，终端软件和运营服务的收入合计占比也稳定在 42.49%-44.26%之间，较为稳定。

(四)核查意见

经核查，标的公司各类业务定义明确，划分标准一致，与实际业务开展情况相符；重组报告书、独立财务顾问报告、审计报告及评估报告中对标的公司业务描述不存在实质性差异；各类业务的收入、成本确认政策符合业务实际情况及会计准则的相关规定；各类业务的主要客户及销售情况披露完整，无重大错漏；标的公司报告期和预测期的核心业务、主营业务、盈利来源、核心竞争力的表述准确，与收入情况不存在实质性差异。标的公司报告期和预测期收入结构差异与其业务发展所处阶段有关，预测期的收入结构根据企业业务的发展趋势、业务特点而发生变化，符合企业实际情况，预测具有合理性。

二、反馈意见第 7 条：申请材料显示，本次交易设置了业绩承诺和补偿安排，其中罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀优先承担补偿业务，补偿不足的则由初灵创投对未履行的部分承担补偿义务。同时，本次交易设置了超额业绩奖励：实际净利润超出承诺净利润 110%以上部分的 50%用作对北京视达科经营管理层的奖励。请你公司：1) 补充披露初灵创投未参与优先承担补偿业务的原因，上述业绩补偿方式是否符合我会相关规定。2) 结合北京视达科本次交易评估情况及盈利预测实现的可能性，补充披露设置业绩奖励的原因、奖励系数确定依据及合理性，相关会计处理及对上市公司和中小股东权益的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一)关于本次交易的盈利预测补偿安排的修订

为了保护上市公司和中小股东合法权益，初灵创投拟与其他交易对方同等参与承担北京视达科盈利预测补偿义务，为此，上市公司与交易对方签署了《杭州初灵信息技术股份有限公司现金及发行股份购买资产之盈利预测补偿协议之补充协议》，该补充协议签署事项已经上市公司 2015 年第二次临时股东大会授权董事会办理，上市公司第二届第三十八次董事会会议审议通过了《关于公司与相关交易对方签署〈杭州初灵信息技术股份有限公司现金及发行股份购买资产之盈利预测补偿协议之补充协议〉的议案》，将原《盈利预测补偿协议》中的“第五条 利润补偿”之“5.3 减值测试及补偿”及“5.4 补偿之实施”修订为：

“5.3 减值测试及补偿

在利润补偿期间届满时，初灵信息聘请具有证券业务资格的会计师事务所对标的资产进行减值测试，如（标的资产期末减值额/标的资产作价）>[利润补偿期间内已补偿股份总数/（标的资产作价/本次发行股份价格）]，则乙方应向初灵信息另行补偿：另行补偿的股份数量为：标的资产期末减值额/本次发行股份价格－利润补偿期间内已补偿股份总数。当乙方所持股份不足以补偿时，则另行补偿现金，另行补偿的现金金额=（标的资产期末减值额/本次发行股份价格－利润补偿期间内已补偿股份总数）× 本次发行股份的发行价格。前述减值额为标的资产作价减去期末标的资产的评估值并扣除补偿期限内标的资产股东增资、减

资、接受赠与以及利润分配的影响。

5.4 补偿之实施

5.4.1 在下列任一条件满足后，则初灵信息应在该年度的年度报告披露后 10 个工作日内由其董事会向股东大会提出回购股份的议案，并在股东大会通过该议案后 2 个月内办理完毕股份注销的事宜：1、若利润补偿期间内各年度视达科扣除非经常性损益后的实际净利润小于承诺净利润；2、在利润补偿期间届满后对视达科进行减值测试，若（标的资产期末减值额/标的资产作价）>[利润补偿期间内已补偿股份总数/（标的资产作价/本次发行股份价格）]。

5.4.2 按照 5.2、5.3 之约定实施补偿时，优先以乙方所持认购股份进行补偿；若乙方所持认购股份不足以按照 5.2、5.3 之约定承担补偿义务的，乙方应在补偿义务发生之日起 10 日内，以现金方式向甲方补足差额，应补偿的现金金额=（应补足的股份总数 - 已经补偿的股份数量）×本次发行股份的发行价格。

无论如何，乙方向甲方补偿股份的数量不超过其各自持有的认购股份的总量，现金补偿的金额不超过其通过本次现金及发行股份购买资产取得的现金对价金额。

乙方承担补偿义务的具体比例如下：

序号	承担方	比例（%）
1	罗卫宇	17.9082
2	陈朱尧	16.5734
3	初灵创投	30.0000
4	严文娟	18.6698
5	西藏光耀	16.8486
合计		100

同时，乙方各承诺方将对上述补偿义务互相承担连带责任。

5.4.3 若初灵创投按照 5.4.2 之约定实际承担了补偿义务的，初灵创投有权向罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀进行追偿，罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀按照各自所持认购股份在罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀合计所持认购股份所占比例向初灵创投承担补偿义务，并且，罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀将对应当向初灵创投履行的补偿义务互相承担连带责任。”

（二）本次交易的盈利预测补偿安排的合规性分析

《上市公司重大资产重组管理办法》“第三十五条 采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。”

《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》“第八条 交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿。如构成借壳上市的，应当以拟购买资产的价格进行业绩补偿的计算，且股份补偿不低于本次交易发行股份数量的 90%。业绩补偿应先以股份补偿，不足部分以现金补偿。”

上市公司已根据《重组管理办法》、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》，与初灵创投等交易对方签署《盈利预测补偿协议》和《盈利预测补偿协议之补充协议》，初灵创投作为上市公司实际控制人控制的企业，以其获得的股份和现金进行业绩补偿。本次交易的盈利预测补偿方案符合《重组管理办法》、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》等相关法律法规的相关规定。

(三) 本次交易设置业绩奖励的原因、奖励系数确定依据及合理性，相关会计处理及对上市公司和中小股东权益的影响

1. 本次交易设置超额利润奖励的原因

为避免标的公司实现业绩承诺后，其管理层股东及核心人员缺乏动力进一步发展业务，本次交易方案中对标的公司经营管理层实施超额利润奖励，有利于激发标的公司经营管理层发展标公司业务的动力，进而有利于保障上市公司及其股东的利益。

2. 超额利润奖励系数确定依据及合理性

2015 年度，公司发行股份及支付现金购买博瑞得 100%股权，根据公司与博瑞得原股东签订的《盈利承诺补偿协议书》和《盈利承诺补偿协议书之补充协议》，利润补偿期间内，博瑞得任一年度实际净利润达到承诺净利润的 110%及以上的，

公司承诺将实际净利润超出承诺净利润 110%以上部分的 50%用作对博瑞得经营层的奖励。公司应在该年度的年度报告公告后向博瑞得经营层发放超额利润奖励的 30%，剩余 70%留待 2018 年度业绩考核后发放。

基于公司已有上述类似先例，并且，若本次重组实施完毕后，标的公司经营管理层将与博瑞得经营管理层一样作为子公司业务团队接受公司统一的考核和激励，因此标的公司经营管理层的超额利润奖励标准应当与博瑞得经营管理层的超额利润奖励标准一致。

本次交易中的超额利润奖励以标的公司管理层股东及核心人员承担盈利补偿义务、承诺留任和实现超额业绩为前提，是交易双方在充分考虑本次交易完成后上市公司与标的公司管理层股东及核心人员对标的公司超额利润的贡献、上市公司全体股东及中小投资者利益的保护、标的公司的经营情况、对管理层股东和核心人员的激励效果、资本市场类似重组案例的背景下，基于公平交易和市场化并购的原则，经过多次市场化磋商后协商一致的结果，具有合理性。

3. 超额利润奖励的会计处理

超额利润奖励的计提和发放需要同时满足以下条件：

(1) 利润补偿期间内，标的公司任一年度实际净利润达到承诺净利润的 110% 及以上的，实际净利润超出承诺净利润 110%以上部分的 50%可以用作对标的公司经营管理层的奖励；

(2) 标的公司经营管理层确定奖励的具体分配方案和分配时间等，并报上市公司薪酬与考核委员会审议；

(3) 经上市公司薪酬与考核委员会批准。

上述超额利润奖励的性质为标的公司向其经营管理层发放的奖金，并非本次交易的或有对价，由标的公司在代扣个人所得税后分别支付给届时尚在标的公司任职的经营管理层人员。

在满足上述超额利润奖励计提和发放条件的情况下，标的公司按应发放奖励金额借记管理费用，贷记应付职工薪酬；待发放时，借记应付职工薪酬，贷记银行存款。上述会计处理在子公司标的公司进行体现，并计入上市公司的合并财务

报表范围。

4. 超额利润奖励对上市公司和中小股东权益的影响

超额利润奖励只有在超额完成业绩承诺的基础上对上市公司合并报表数据产生一定影响，前提是标的公司未来年度经营成果大于业绩承诺，其有利于提高上市公司的合并财务报表净利润，有利于提升上市公司中小股东权益。

(四) 核查意见

本次交易的盈利预测补偿方案符合《重组管理办法》、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》等相关法律法规的相关规定。本次交易的超额利润奖励具有合理性，采用的会计处理方法符合《企业会计准则》及其相关规定；超额利润奖励只有在超额完成业绩承诺的基础上对上市公司合并报表数据产生一定影响，前提是标的公司未来年度经营成果大于业绩承诺，这将有利于提高上市公司的合并财务报表净利润，有利于提升上市公司中小股东权益。

三、反馈意见第8条：申请材料显示，2014年4月，初灵创投向北京视达科增资400万元，增资完成后，初灵创投持有北京视达科30%股权；本次交易初灵创投获取的股权转让对价为1.98亿元。2015年6月，北京视达科实施股权激励计划，行权价格为2.54元/注册资本，高于2014年4月引进外部投资者初灵创投的入股价格2.38元/注册资本，因此该股权激励计划未确认相关费用。请你公司补充披露：1)2014年4月初灵创投向北京视达科增资的作价依据，量化分析与本次交易作价差异的原因及合理性。2)2015年6月北京视达科实施股权激励计划涉及的公允价值确定依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一)2014年4月初灵创投向标的公司增资的作价依据

2013年12月18日，初灵创投与罗卫宇、陈朱尧签订《股权转让及增资认购协议》，约定初灵创投投资1,000万元用于受让陈朱尧持有的标的公司2%的股权及增资标的公司，其中160万元受让陈朱尧持有的标的公司2%的股权，股权转让价格为8元/注册资本；剩余840万元用于增资标的公司，增资价格为2.1元/注册资本。股权转让及增资后，初灵创投将持有标的公司30%的股权，相当

于初灵创投的入股价格为 2.38 元/注册资本。

初灵创投入股标的公司的作价依据系：

(1)初灵创投入股标的公司时，其规模较小，互动媒体平台开发业务尚处于起步阶段，标的公司还处于亏损状态，且其所有者权益为负数，当时初灵创投入股标的公司面临较大的投资风险；

(2)当时标的公司因业务发展需要，拟向外部投资者融资不超过 1,000 万元，经初灵创投与标的公司协商一致同意，由初灵创投出资 1,000 万元持有标的公司 30%股权，该事项并经标的公司股东会决议同意。

(二)本次交易作价差异的原因及合理性

初灵创投入股标的公司的价格与本次交易作价差异较大的原因系：

(1)与本次交易相比，初灵创投入股标的公司时的价格较低，但与标的公司 2013 年末所有者权益为负数的情况相比，初灵创投的入股价格已经较高，且当时标的公司的业务规模较小，互动媒体平台开发业务尚处于起步阶段，初灵创投的投资面临较大的投资风险。

(2)与本次交易相比，标的公司 2013 年度的营业收入为 1,767.42 万元，且主要以毛利率较低的硬件代理业务，2013 年度归属于母公司股东的净利润为 -590.45 万元，2013 年末净资产为 -76 万元，当时标的公司处于严重亏损状态，且资不抵债。而截至本次交易基准日，标的公司的经营情况发生了大幅变化，2015 年 1-7 月的营业收入为 4,195.14 万元，平台开发及终端软件业务成为其收入的主要来源，2015 年 1-7 月净利润归属于母公司股东的净利润为 1,214.57 万元，2015 年 7 月末净资产为 2,521.87 万元。

(3)与本次交易相比，初灵创投入股标的公司时，并未设置标的公司未来业绩情况。而本次交易中，交易对手方罗卫宇、陈朱尧、严文娟、西藏光耀、初灵创投对标的公司未来三年的业绩做出了承诺，承诺标的公司 2016 年度、2017 年度和 2018 年度每年考核实现的净利润分别不低于 4,860 万元、6,280 万元和 7,480 万元，按照交易对手方未来三年的业绩承诺，本次交易对应的市盈率分别为 13.58、10.51 和 8.82，本次交易作价整体市盈率处于合理水平。

(4)根据中企华以 2015 年 7 月 31 日为评估基准日，对标的公司 100%股权进行了评估，评估值为 66,059.02 万元，经交易各方充分协商，本次交易最终作价

66,000 万元。本次交易作价小于评估值，因此本次交易定价合理。

(三) 2015 年 6 月北京视达科实施股权激励计划公允价值确定依据

2014 年 6 月前，标的公司处于初创期，规模小，盈利能力低(特别是 2013 年亏损较大)，现金流紧张，2013 年末所有者权益已经为负数，发展前景存在较大不确定性，投资风险较大。因此，除 2014 年上半年初灵创投投资标的公司以外，其余历次股权转让均按出资额作价。2014 年 1 月和 4 月，初灵创投以 1,000 万元受让陈朱尧持有的标的公司 2%的股权及增资标的公司，股权转让及增资后，初灵创投持有标的公司 30%的股权。初灵创投的入股价格(2.38 元/注册资本)虽绝对值较低，但与当时标的公司所有者权益为负数的情况比较，其入股价格已较高，并且包含了较高的投资风险，以及未来可能获得的高投资收益。该价格是基于该投资高风险、未来潜在高收益的综合考量下由双方协商得出，因此初灵创投的入股价格是公允并且合理的。

2015 年 6 月标的公司实施股权激励计划涉及的公允价值是参考 2014 年引进的外部投资者初灵创投的入股价格 2.38 元/注册资本，该公允价值经各方协商一致并经标的公司股东会决议同意，因此本次股权激励的公允价值合理。

(四) 核查意见

经核查，初灵创投入股标的公司时，其规模较小，还处于亏损状态，初灵创投入股标的公司面临较大的投资风险；本次交易时，标的公司经营业务发生了较大改变，交易对手方对标的公司未来经营业绩作出了承诺，且本次交易作价小于评估值，初灵创投入股标的公司的作价依据及与本次交易作价差异较大是合理的；2015 年 6 月标的公司实施股权激励计划涉及的公允价值是参考 2014 年引进的外部投资者初灵创投的入股价格 2.38 元/注册资本，该公允价值经各方协商一致并经标的公司股东会决议同意，因此本次股权激励的公允价值合理。

四、反馈意见第 9 条：申请材料显示，2013 年、2014 年、2015 年 1-7 月，北京视达科的营业收入分别为 1,767.42 万元、3,078.11 万元和 4,195.14 万元，收入增长率分别为 74.16%和 133.64%；净利润分别为-590.45 万元、547.14 万元和 1,214.57 万元，其中 2014 年开始扭亏为盈，2015 年 1-7 月较 2014 年增长

380.53%。“管理层讨论与分析”部分仅从行业、市场需求方面说明了北京视达科收入增长的原因。请从公司：1)结合北京视达科业务拓展、客户、合同等变化情况，进一步补充披露北京视达科收入增长的原因及合理性，提高信息披露针对性。2)结合行业发展前景、竞争优势的可持续性、成本费用管控情况，补充披露北京视达科未来持续盈利的稳定性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一)北京视达科收入增长的原因及合理性

在2012年股东投入“广电全媒体集成播控平台系统”非专利技术前，标的公司主要为广西广电提供机顶盒等硬件代理服务，经过多年合作，标的公司与广西广电建立了良好的合作关系。在股东投入“广电全媒体集成播控平台系统”非专利技术后，标的公司业务开始向平台开发拓展，与广西广电签订《广西广播电视信息网络股份有限公司全媒体集成播控中心建设项目采购合同》，并成功完成该项目。广西广电全媒体集成播控中心建设项目成功实施后，一方面，标的公司为平台开发业务的市场开拓打下了一定的市场基础；另一方面，由于终端软件依附于平台，标的公司开始为广西广电的终端(主要为机顶盒)供应商提供终端软件。

2013年2月，标的公司与湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司签订《芒果TV项目软件购买合同》等合同，开始为芒果TV提供终端软件(其平台为标的公司搭建)。

2014年6月，凭借广西广电集成播控中心建设项目等项目的成功实施，标的公司与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签订了《OTT系统平台》、《OTT系统平台扩容》、《柬埔寨国家OTT委托购买存储服务器》等合同，标的公司平台开发业务成功进入海外市场。

2015年6月，标的公司与协创数据技术有限公司签订合同，开始为湖南电信等通信运营商提供终端软件(其平台为标的公司搭建)。

在标的公司为广西广电、芒果TV提供平台开发和扩容、终端软件的过程中，为了更好的服务客户，进一步增加客户粘性，并为标的公司提供新的利润增长点，

标的公司 2014 年开始为广西广西、芒果 TV 提供运营支持，并参与运营分成。

综上所述，标的公司收入增长主要系因标的公司由传统的硬件代理业务转型为互动媒体业务，在成功开拓广西广播电视信息网络股份有限公司、湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司的平台开发业务后，逐步打开市场，并相应带来终端软件业务收入的增长，同时根据客户需求提供运营服务的增值服务，使得报告期内标的公司的业务收入得到快速增长。

（二）标的公司未来持续盈利情况

1. 行业发展前景

标的公司主要从事互动媒体平台的设计、开发、部署和技术服务，互动媒体平台的下游客户主要为广电运营商、通信运营商及广电新媒体运营商，互动媒体平台承载的业务包括互动电视、互联网电视、IPTV、手机电视、网络视频等视听类业务，因而互动媒体平台的发展需求和我国宽带用户规模、有线数字电视用户规模、互联网电视机顶盒用户规模以及手机用户规模是紧密相关的。基于我国未来网络建设和运营商的规划，以及终端用户对视听类业务的快速提升，在可预见的未来几年，互动媒体平台的需求将随着用户规模的不断提高而增加，平台的升级扩容需求也将持续增加。

（1）广电运营商

在文化产业振兴政策、三网融合国家战略及国家新闻出版广电总局的推动下，我国数字电视行业正处于平台投资建设、技术发展与内容运营的稳步发展时期。近年来在深化广播电视体制机制改革，大力推动广播电视事业产业发展，加速三网融合、数字化进程的大好形势下，全国广播电视事业产业继续保持良好发展态势。根据《中国广播电影电视发展报告（2015）》数据显示：2014 年，我国广播电视行业总收入达到 4,226.27 亿元，同比增长 13.16%，呈现出增长平稳、结构优化、质量提升、产业升级的良好态势。

根据行业内权威研究公司格兰研究统计：截至 2014 年 11 月底，我国有线电视用户基数为 2.24 亿户，其中有线数字电视用户达到 1.81 亿户，有线数字化程度约为 80.80%，数字化整体转换已步入中后期，但互动电视用户占比仍然较低

(目前全国范围内尚无具体的数据,但以有线数字电视发展较为发达的江苏省为例:江苏有线截至 2014 年底数字电视用户数为 1,442 万户,其中互动电视用户数为 277 万户,占比约 19.21%)。根据国家新闻出版广电总局对广播电视有线网络以及下一代广播电视网(NGB)的发展规划以及三网融合政策的推动,并参考发达国家的发展规律,随着有线数字化进程的不断推进,未来互动电视用户将得到迅速发展,而互动电视业务的快速发展也将大幅提升互动媒体平台的市场需求。

2014 年 4 月,中国广播电视网络有限公司正式成立,负责全国范围内有线电视网络有关业务。中国广播电视网络有限公司成立后,将使各地广电网络公司摆脱长期群龙无首的局面,让广电系统不再分散。有了统筹规划的运营主体,能够促使广电尽快走向市场化,产生规模化效益,增强广电网络在三网融合中的竞争力。

在此背景下,互动媒体平台业务在广电运营商市场的需求将有望保持较快增长速度。

(2) 通信运营商

随着互联网电视服务智能平台的盛行以及智能终端的普及,国内三大通信运营商开始积极关注互联网电视产品新形态。三大运营商积极参与到互联网电视业务的布局中来,中国电信一边开展 IPTV,一边在山东、山西、辽宁、贵州四省进行互联网电视业务试点工作。中国联通在进行 IPTV 招标的同时,在部分地区试水“IPTV+OTT”的双模架构试点互联网电视业务。中国移动则成立了互联网电视项目研究小组,以视频基地为中心推进互联网电视试点建设工作,并在 2013 年正式发布了互联网电视业务。

相比于广电运营商,通信运营商在互联网电视领域具有如下优势:首先,通信运营商已拥有庞大的用户群体,且这些用户本身就是互联网用户,更容易接受互联网电视的形态;其次,通信运营商可以控制流量经营成本,省去了运营终端产品时租机房买宽带的庞大支出;最后,通信运营商可以通过网络连接来获取用户行为,进而在互联网电视上提供更加贴合用户的服务。

除互联网电视外,通信运营商在 IPTV 业务和手机电视业务领域也保持了稳

健增长态势。据工信部公布的数据显示，2015 年 1-6 月，移动互联网用户总数净增超过 2,900 万户，总数规模近 9.05 亿户，同比增长 5.1%；使用手机上网的用户数再创历史新高，总数达到 8.6 亿户，对移动电话用户的渗透率达 66.6%，比上年同期提升 1.3 个百分点；IPTV 用户净增 522.1 万户，总数达到 3,885.8 万户。

因此，在移动数据网络从 3G 向 4G 的过渡、宽带的普及和大幅提速等背景下，基于互联网通信网络的互动媒体类业务将得到快速发展，为互动媒体业务平台拓展了广阔的市场空间。

(3) 广电新媒体运营商

① 全国 IPTV 运营商

根据国务院《推进三网融合的总体规划》和《三网融合试点方案》，IPTV 集成播控平台的建设和管理由广播电视播出机构负责。

IPTV 集成播控平台实行两级构架，分为 IPTV 中央集成播控总平台与地方分平台。经中国网络电视台授权，爱上电视传媒有限公司将负责全国唯一的 IPTV 中央集成播控总平台可经营性业务的运营。作为唯一主体，爱上电视传媒有限公司将负责与三网融合试点地区广电播出机构、电信运营商的商务洽谈和协议签署，负责 IPTV 中央集成播控总平台与地方分平台、电信传输网络的对接。

中央电视台与地方电视台组成的联合体，将按照统一品牌、统一呼号、统一规划、统一洽谈、分级运营的原则，与负责 IPTV 传输业务的电信企业统一洽谈签约，对外采用统一的播出呼号“中国广电 IPTV”，分级运营管理 IPTV 集成播控总平台与分平台。

② 互联网电视牌照商

与国外互联网电视不同，国内互联网电视采用“牌照准入制度”，其目的是保证通过公共互联网面向电视机传输的视频内容可控、可管。互联网电视牌照分为内容牌照和集成牌照，内容牌照持有方可以自主生产和编排内容，但必须通过与集成服务商合作，通过集成服务商平台面向最终用户。目前国家新闻出版广电总局共发放了 7 张互联网电视集成服务牌照和 14 张互联网电视内容服务牌照，

具体情况如下：

序号	牌照方	运营主体	互联网电视集成服务牌照	互联网电视内容服务牌照
1	央视国际	未来电视有限公司	有	有
2	百视通	百视通新媒体股份有限公司	有	有
3	杭州华数	华数传媒网络有限公司	有	有
4	南方传媒	广东南广影视互动技术有限公司	有	有
5	湖南电视台	快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	有	有
6	中国国际广播电台	国广东方网络(北京)公司	有	有
7	中央人民广播电台	央广新媒体文化传媒(北京)有限公司	有	有
8	国家新闻出版广电总局电影卫星频道节目制作中心(电影频道)	无	无	有
9	城市联合电视台(CUTV)	无	无	有
10	北京广播电视台	无	无	有
11	云南广播电视台	无	无	有
12	山东网络广播电视台	无	无	有
13	湖北广播电视台	无	无	有
14	江苏广播电视台	无	无	有

③其他新媒体运营商

国家新闻出版广电总局在加强互联网电视牌照管理后，又在手机视听内容领域进行监管，强化对新媒体视频内容播控的监管。手机电视集成播控平台上游是广电内容提供商，下游是通信运营商，集成播控平台负责内容审核入库、搜索以及监播，整个集成播控平台分为直播、点播、信源监看及检测四大系统。国家新闻出版广电总局相继批复 CNTV、中央人民广播电台、中国国际广播电台、上海百视通、杭州华数等单位开展基于 3G 网络的手机电视内容集成播控服务。

近年来，各省及地市电视台纷纷进行网络电视台建设，构建以宽带互联网等新兴信息网络为节目传播载体的新形态广播电视播出机构，充分发挥电视台视频内容的资源，并拓展电视的播出渠道。2013 年 1 月，国家广电总局发布《关于

促进主流媒体发展网络广播电视台的意见》，将网络广播电视台提升到与电视台发展同等重要的地位，给予网络广播电视台建设和运营充分保障，确立网络广播电视台在新媒体传播格局中的主流地位。

基于上述背景，广电新媒体运营商为拓展新媒体业务，将加大互联网电视、IPTV 和手机电视集控平台建设力度，促使互动媒体平台市场需求的稳步增长。

综上所述，在互动媒体业务发展过程中，对互动媒体平台软件的市场需求将会保持稳步的增长，行业发展前景呈现良好的增长态势。

2. 竞争优势的可持续性

(1) 竞争优势

标的公司主要从事互动媒体平台的设计、开发、部署和技术服务，自成立以来坚持以科技创新提升企业品质，以服务赢得客户赞赏，取得了快速的成长，标的公司是国内较早年在广电领域将 OTT 平台成功落地的企业之一。标的公司在行业内的竞争优势主要体现在以下几个方面：

①人才和技术方面，标的公司构建了一支结构合理、专业能力强、具有团队协作精神的产品研发和技术服务队伍。截至报告期末，标的公司共有员工 199 人，其中 75%以上员工具备本科以上学历；技术研发人员达 143 人，占标的公司员工人数比例 70%以上，1/3 以上的技术研发人员具有 5 年以上工作经验。合理的人才结构队伍，为标的公司的技术服务能力提供了有力保障，目前标的公司能够完备地提供高容量、全定制化、高灵活度的 OTT 技术平台，其技术水平已处于国内同行业的领先水平。在互动媒体平台领域，标的公司目前已拥有 34 项专有软件著作权，23 项经登记的软件产品，3 项实用新型专利，并且还有多项发明和实用新型专利正在申请中。

②项目经验方面，由标的公司开发的互动媒体平台业务软件，具备同时承载百万级用户、支持千万级用户的能力。标的公司作为芒果 TV 互联网电视技术服务提供商，为其量身定做的 OTT 全业务平台，已与广电网络、中国移动、中国电信、中国联通等多家运营商达成了平台运营合作，活跃用户已超 800 万户；标的公司作为广西广电的网络后台技术服务提供商，为其搭建的覆盖全省广电网络的

OTT+DVB 全媒体播控平台，支持多样化终端以及多类型系统接入，涵盖丰富的基础业务和增值业务，目前该平台终端用户量突破 100 万户。截至目前，标的公司还成功中标了安徽广电、深圳天威、新疆中广传播等多个省市级 OTT 项目，这不但为标的公司积累丰富的项目经验，还将为标的公司未来经营业绩提供有力支撑。

③海外市场方面，目前标的公司在积极开拓国内市场的同时，也加大了海外市场业务的开拓力度，并已拥有海外成功的项目运营经验。标的公司根据柬埔寨广电网络的发展情况，联合柬埔寨通信传媒集团 SuperNet，在柬埔寨成功搭建了 OTT+IPTV 平台。该平台是柬埔寨唯一移动端 OTT 业务系统平台，为柬埔寨人民提供了多元化、多层次、全方位、个性化的视频和信息服务，推进了柬埔寨电视业的数字化进程，实现了很好的社会效益。同时，该平台的成功实施，不仅为标的公司积累了在海外项目实施经营，同时也确立了标的公司的在海外的品牌影响力。

④平台兼容性方面，由标的公司开发的 OTT 全业务平台，其设计的各项技术和设备采用开放式标准组网，满足与第三方系统的互联，符合相关行业及广电行业相应的规范标准，支持国际、国家标准化组织制定的标准(如 ISO、ITU-T、MPEG、DVB-C)或业界流行的通信协议和接口，方便实现与其他相关联计算机系统互联，支持 HTTP、RTP 控制协议。标的公司开发的 OTT 全业务平台采用 B/S 架构，扩展灵活，符合运营商规范，兼容性强，跨网跨屏传输，与国内外众多软件进行过实际对接；同时支持跨网(多运营商网络)、跨屏(多屏终端)传输；支持跨平台运行的体系架构，系统可以运行在 Linux、Window 等平台上，平台具有良好的兼容性。

(2) 竞争优势的可持续性

在激烈的互动媒体平台市场竞争环境中，标的公司竞争优势的可持续性主要体现在以下几个方面：

①合理的人才结构。互动媒体平台行业属于高科技行业，对从业人员的综合素质要求较高，行业的竞争归根到底还是人才的竞争。为保持竞争优势的可持续性，标的公司已建立了一支结构合理、专业能力强、具有团队协作精神的产品研发和技术服务队伍。截至报告期末，北京视达科共有员工 199 人，其中 75%以上

员工具备本科以上学历；技术研发人员达 143 人，占北京视达科员工人数比例 70%以上，1/3 以上的技术研发人员具有 5 年以上工作经验。

②有效的激励机制。为保持个人和团队的积极性，标的公司建立有效的激励机制，以激励个人和团队追求卓越并不断进步，促使个人业绩和团队业绩得到共同提升。标的公司借鉴了 Google、Intel、华为等国际知名企业的绩效管理思路，引入了 OKR (Objectives and Key Results 即目标与关键成果法) 绩效管理方法，并结合自身特点加以改良，形成了自身的激励机制，以推动团队和个人的持续进步。

③快速的产品研发。互动媒体平台行业具有技术更新快、产品周期短等特点，快速有效的将高质量、新产品提供给客户是赢得市场的关键。为保持持续的竞争优势，标的公司采用了敏捷开发模式，通过快速迭代，用 2-3 周的短周期持续发布质量稳定的软件产品到用户手中，以保持标的公司产品的竞争力。

④频繁的技术交流。由于互动媒体平台行业技术发展较快的特性，标的公司每年均参加荷兰国际广播电视设备展、中东卫星广播设备展、英国广播电视展、新加坡广播展等国际一流科技展，安排产品设计、技术开发、运维保障等人员学习交流全球最新理念和科研成果，探讨国际市场最新技术动向以及行业发展趋势，使标的公司的技术始终与世界先进技术保持同步发展。

综上，标的公司构建了合理的人才结构，建立了有效的激励机制，采取了快速的产品研发模式，并加强与世界先进技术的交流，以保持竞争优势的可持续性。

3. 成本费用管控情况

标的公司的成本费用主要为支付员工薪酬、支付办公管理成本、因业务需要外购硬件的成本等。在成本费用管控方面，标的公司制定了相应措施，确保成本费用控制在合理范围之内。在员工薪酬方面，标的公司属于技术密集型行业，拥有一支稳定高水平的研发团队是企业生存和发展的关键之一，标的公司为员工提供富有竞争力的薪酬，保证核心技术人员稳定；同时，标的公司建立了一套较为科学的绩效评估体系，不断完善激励机制，从而提高员工工作效率。在办公管理成本方面，标的公司建立了费用预算和严格的报销管理制度，控制公司差旅费、

办公费、招待费等费用开支。在外购硬件方面，标的公司选择优质、稳定、可靠的供应商为其提供产品，建立供应商管理库及相应档案资料；对于金额较大的单笔采购，询价三家以上供应商，降低采购成本。

综上所述，基于标的公司所处互动媒体平台行业良好的发展前景、在行业中的持续竞争优势和良好的成本费用管控能力，标的公司未来盈利能力是可持续的。

(三) 核查意见

标的公司业务收入增长主要系因其在互动媒体业务方面的技术和客户积累所致，具有合理性。从标的公司所处的行业发展前景、竞争优势的可持续性以及成本费用管控情况来看，标的公司未来的盈利能力具备可持续性。

五、反馈意见第 10 条：申请材料显示，2015 年 1-7 月北京视达科境外收入全部来自于与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签字的 OTT 系统平台相关合同，收入占比约 20%。请你公司：1) 补充披露上述境外合同收入、成本确认原则、时点、依据及合理性，结算时点、支付方式及相应的回款情况。2) 补充披露北京视达科收益法评估中境外收入预测占比，目前已签订境外合同或意向合同情况及相关证明文件。3) 结合国别收入占比、未来境外业务发展、国别政策等，补充披露北京视达科境外业务相关风险、对未来业绩和评估值的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司 OTT 系统平台合同的相关情况

1. 收入、成本确认情况

根据标的公司与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签订的 OTT 系统平台合同的相关条款约定，OTT 系统平台需要以“至高通信传媒集团 OTT 系统平台规范与要求”作为验收标准，通过客户的初验和终验，若验收不合格，客户有权拒绝接受货物。对于该合同项下的收入，标的公司的会计处理方法与其他平台开发类项目保持一致，即在 OTT 系统平台项目通过客户终验、获取终验报告后，标的公司确认该项目的营业收入。

至高通信传媒集团 OTT 系统平台项目发生的成本主要包括外购的服务器等

硬件成本和外包的综合服务成本，这两项成本在实际发生时计入存货科目，在 OTT 系统平台整体通过终验后，确认营业收入，同时将存货中归结的项目成本确认为营业成本。

标的公司对至高通信传媒集团 OTT 系统平台项目的收入确认和成本确认是合理的。

2. 结算方式及回款情况

(1) 合同对结算时点及支付方式的约定

北京视达科与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签订了一份 OTT 系统平台合同，两份 OTT 系统平台项目所需要的服务器等硬件代购订单。OTT 系统平台合同总金额为 1,310,000.00 美元，合同约定：在合同签订后支付合同总价的 40%，即 524,000.00 美元；系统初验合格后支付合同总价的 25%，即 327,500.00 美元；系统终验合格后支付合同总价的 25%，即 327,500.00 美元；免费保修期(终验通过之日起两年)满后支付合同总价的 10%，即 131,000.00 美元。两份硬件代购订单的金额分别为 45,020.00 美元和 34,373.31 美元，订单约定，硬件到货验收后结算付全款。上述款项支付均通过银行转账的方式。

(2) 回款情况

金额单位：美元

合同名称	合同金额	截止 2015 年 7 月 31 日回款金额	截止 2015 年 7 月 31 日回款比例	截止 2015 年 11 月 30 日回款金额	截止 2015 年 11 月 30 日回款比例
OTT 系统平台	1,310,000.00	851,435.72	65.00%	1,047,152.12	79.94%
OTT 系统平台扩容	45,020.00	44,986.60	99.93%	44,986.60	99.93%[注]
OTT 委托购买存储 服务器	34,373.31	34,339.31	99.90%	34,339.31	99.90%[注]

[注]上表中实际回款金额与合同金额的小额差异系为银行转账手续费。

(二) 标的公司未来年度境外收入预测占比及境外合同签订情况

根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字(2015)第 3796 号《评估报告》，标的公司未来年度境外收入预测占比情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2015 年 8-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年至 永续
境外收入	150.00	1,000.00	1,610.00	2,030.00	2,800.00	3,070.00	3,070.00
营业总收入	2,880.72	10,992.16	14,040.23	16,391.04	19,109.80	20,978.40	20,978.40
占比	5.21%	9.10%	11.47%	12.38%	14.65%	14.63%	14.63%

截至目前，标的公司已签订境外合同或意向合同情况如下：

序号	客户名称	项目名称	签订时间	合同金额
1	至高通信传媒集团 (柬埔寨)有限公司	OTT 系统平台	2014/6/30	1,310,000.00 美元
2	至高通信传媒集团 (柬埔寨)有限公司	OTT 系统平台扩容	2014/9/3	45,020.00 美元
3	至高通信传媒集团 (柬埔寨)有限公司	柬埔寨国家 OTT 委托购买存储服务器	2015/1/22	34,373.31 美元
4	华泰技术有限公司	中东地区互联网电视项目	2015/3/31	合作协议
5	VDS Technology Limited	OTT 平台技术服务	2015/7/8	50,000 美元项目启动款+业务收款*30%分成款
6	C VISUAL MEDIA LTD	新西兰 YOOTV 视频播控平台项目开发及维护	2015/9/14	每月按照终端用户数量每户每月 3.5 美金结算分成
7	HongKong Digital Media Broadcast Company	OTT 视频播控平台技术服务	2015/9/30	480,000 美元基础建设费用+业务分成

(三) 标的公司未来年度境外业务情况

1. 标的公司未来年度境外业务国别收入占比及未来境外业务发展情况

根据标的公司的发展规划，预计未来年度标的公司境外业务国别收入占比情况如下：

国家/地区	2015 年 8-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
柬埔寨	66.67%	20.00%	12.42%	9.85%	7.14%	3.26%
埃及		30.00%	21.74%	17.24%	7.14%	6.51%
黎巴嫩		20.00%	6.21%	4.93%	7.14%	6.51%
东南亚		10.00%	12.42%	9.85%	7.14%	8.14%
非洲			12.42%	14.78%	14.29%	13.03%
中东				9.85%	10.71%	9.77%

VDS 平台					10.71%	13.03%
华人电视	33.33%	12.00%	22.36%	23.65%	21.43%	23.45%
维保收入		8.00%	12.42%	9.85%	14.29%	16.29%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：VDS 平台和华人电视为和第三方合作分成，不区分国别；维保收入根据平台统一测算，不区分国别。

由上表可见，标的公司未来境外业务主要来源于发展中国家，特别是亚太、中东及非洲地区，主要原因系：

(1)美国作为全球商业模式及产业最发达的 OTT 市场，并没有单纯的 OTT 技术供应商，其 OTT 业务融合了内容运营，并向互联网版权发展，形成了综合的 OTT 提供商，包括谷歌(YOUTUBE)、亚马逊(Prime Video)、Netflix 等；

(2)除美国外，欧洲和亚太地区是最大的市场，欧洲 OTT 市场，虽然有网络基础，但内容及运营基础发展相对较慢，且欧洲地区认可中国软件系统也较为困难，目前标的公司在欧洲地区尚无成功案例；

(3)除美国和欧洲外，亚太、中东及非洲等地区发展差异较大，尤其是这些国家由于其网络发展不平衡，尚处于发展过程中，其 OTT 业务也处于推广阶段，未来在该地区存在较大的业务机会，且不论是从地区文化还是投入资金的角度，亚太、中东及非洲等地区更能认可标的公司的软件方案，同时，标的公司在柬埔寨成功实施的 OTT+IPTV 项目，具有较强的地区影响力，为标的公司在亚太、中东及非洲等地区推广具有重要的示范意义。

2. 未来境外业务国别政策情况

发展互动媒体业务其目的是为了迎合大众的消费需求，使最终用户在与视听节目互动的过程中体验到更清晰的画面、更流畅的播放、更少的延时等待、更便捷的操作等，让最终用户更愿意为之付费，以促进当地的经济发展。从互动媒体业务在全球各个国家和地区的发展历程来看，在国家政策、网络基础设施建设及技术研究等方面均持积极支持的态度，而这些积极的政策将有利于标的公司未来境外业务的开拓。

虽然各国对互联网及依托于互联网的互联网电视(OTT)均持支持的态度，但不能排除未来对互联网电视的政策发生变化。根据互动媒体的构成情况，各国政

策变动的可能针对对象及对北京视达科的影响主要为以下几个方面：

(1) 内容方面的政策变动。由于标的公司只负责开发和建设互动媒体平台，不涉及内容方面，因而未来各国对互动媒体的内容方面的政策变化，对标的公司影响不大。

(2) 对硬件设备的政策变动。对硬件设备的政策变动一般主要是某些国家对互动媒体平台设备采用民族技术、国内设计、国内生产等的要求。由于标的公司只进行软件开发，不涉及硬件的研发，因此针对硬件设备的政策变化，对标的公司影响不大。

(3) 对软件的政策变动。对软件的政策变动与对硬件设备的政策变动相类似，主要是对民族企业自主软件开发或软件安全性方面的要求。面对这类政策变动，一方面，标的公司的目标客户国家和地区，主要集中在东南亚、中东、非洲等地，经济科技实力不强，独立软件开发的能力较弱，大规模自主开发软件或审查软件源代码的可能性较低；另一方面，针对此类政策变化，标的公司可以采取与当地公司合作、在当地设立子公司、按国际惯例提交软件源代码等方式应对。因此，针对软件的政策变动，对标的公司的影响也较小。

综上，境外业务国家的政策变动，对标的公司海外业务拓展的影响较小。

3. 未来境外业务发展风险

标的公司在积极开拓国内市场的同时，也加大了海外市场业务的开拓力度，通过开拓海外市场业务进一步丰富标的公司的客户资源，使标的公司在未来能实现稳定的经济利益流入，有利于标的公司未来经营业绩的提升。但标的公司预测未来海外业务主要集中在亚太、中东和非洲等地区，这些地区对开展互动媒体业务均持积极态度。

尽管如此，仍不排除上述个别国家和地区因出现政治时局动荡等因素，对标的公司的境外业务开拓造成影响；再者，从海外各国互动媒体业务发展的经验来看，发达的网络是互动媒体业务快速发展的基础，各国在网络建设上也在持续加大投入，仍存在个别国家或地区的网络建设周期过长、资金到位不及时等不确定因素的影响，从而阻碍互动媒体业务的发展进程，进而影响视标的公司的海外经

营业务及其估值。

(四) 核查意见

标的公司与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签订的 OTT 系统平台合同按照取得终验报告后确认收入,同时结转该项目归结的营业成本,会计处理合理,该项目回款正常;标的公司已签订的境外合同或意向合同真实、有效;结合国别收入占比、未来境外业务发展、国别政策等因素,标的公司境外业务发展对未来业绩和评估值影响较小。

六、反馈意见第 11 条:请你公司:1)补充披露北京视达科报告期前五大客户、前五大供应商金额占比情况,是否存在业务依赖及相关应对措施。2)结合与主要客户签订的合同主要内容、合作期限、续期要求(如有)、客户粘性等,补充披露北京视达科与主要客户合作的稳定性及对生产经营的影响。3)补充披露西安海数多媒体技术有限公司既为前五大客户又是前五大供应商的原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 标的公司报告期前五大客户、前五大供应商金额占比情况

1. 前五大客户占比情况

最近两年及一期,标的公司向前五名客户销售情况如下:

年度	序号	客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	占当期营业收入的比例(%)
2015 年 1-7 月	1	湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	终端软件、运营服务	990.06	23.60
	2	广西广播电视信息网络股份有限公司	平台开发	986.99	23.53
	3	至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司	平台开发	802.75	19.14
	4	四川九州电子科技股份有限公司	终端软件	370.22	8.82
	5	协创数据技术有限公司	终端软件	256.41	6.11
	小计		—	3,406.43	81.20
2014 年度	1	合肥润东通讯科技有限公司	终端软件	755.70	24.55
	2	湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司	终端软件、运营服务	691.68	22.47
	3	四川九州电子科技股份有限公司	终端软件	466.24	15.15
	4	西安海数多媒体技术有限公司	终端软件	274.41	8.91

	5	广州杰赛科技股份有限公司	终端软件	265.46	8.62
	小计		—	2,453.50	79.70
2013 年度	1	广西广播电视信息网络股份有限公司	平台开发、硬件代理	1,329.90	75.27
	2	四川九州电子科技股份有限公司	终端软件	156.22	8.84
	3	三基奇通国际投资(北京)有限公司	硬件代理	69.90	3.96
	4	合肥润东通讯科技有限公司	终端软件	68.72	3.89
	5	西安海数多媒体技术有限公司	终端软件	43.16	2.44
	小计		—	1,667.90	94.38

最近两年及一期，除 2013 年度向广西广播电视信息网络股份有限公司的销售比例超过当期营业收入 50%的情况外，标的公司不存在向单一客户销售超过当期营业收入 50%的情况。2013 年标的公司主要以硬件代理业务收入为主，互动媒体平台业务发展尚处于起步阶段，且向单一客户广西广电销售占比较高；自 2014 年起标的公司互动媒体平台业务逐步打开市场，标的公司在积极维护并加强原有优质客户合作关系的同时，加大了新客户的拓展力度，其客户结构也不断优化。截至目前，标的公司不存在对单一客户业务依赖的情形。

2. 前五大供应商占比情况

标的公司的软件产品以自行开发为主，并根据客户的需求，外购全部或部分服务器、存储、网络设备等通用硬件设备和第三方软件等。最近两年及一期，标的公司向前五名供应商的采购情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例(%)
2015 年 1-7 月	1	戴尔(中国)有限公司	服务器	418.34	66.71
	2	南宁吉方大科技有限公司	板卡、模块	88.46	14.11
	3	深圳市希摩思电子有限公司	技术服务	42.75	6.82
	4	四川博威斯通信息技术有限公司	全媒体扩容均衡器	34.02	5.42
	5	广西南宁永华科技有限公司	防火墙	20.51	3.27
	小计		—	604.08	96.33
2014 年度	1	戴尔(中国)有限公司	服务器	128.89	55.62
	2	西安海数多媒体技术有限公司	机顶盒	48.29	20.84
	3	杭州永新科技有限公司	模卡一体机	17.50	7.55
	4	杭州初灵信息技术股份有限公司	机顶盒	8.91	3.84

	5	深圳市华曦达科技股份有限公司	模卡	7.92	3.42
	小计		—	211.51	91.28
2013 年度	1	福建神州电子股份有限公司	机顶盒	752.82	60.03
	2	广西广播电视信息网络股份有限公司	机顶盒	297.72	23.74
	3	西安海数多媒体技术有限公司	机顶盒	134.62	10.73
	4	戴尔(中国)有限公司	服务器	28.41	2.27
	5	深圳市华曦达科技股份有限公司	网络播放机	8.11	0.65
	小计		—	1,221.68	97.42

最近两年及一期,标的公司向前五大供应商采购金额分别为 1,221.68 万元、211.51 万元、604.08 万元,占当期采购总额的比例分别为 97.42%、91.28%、96.33%。采购金额变动较大及占当期采购总额比例较高的原因系:2013 年标的公司主要以硬件(机顶盒)代理业务收入为主,而机顶盒主要集中向福建神州电子股份有限公司采购,导致 2013 年向福建神州电子股份有限公司单一供应商采购金额占比较高;自 2014 年起标的公司互动媒体平台业务逐步进入发展期,开展互动媒体平台业务主要采购的原材料为平台开发所需要的服务器、模卡、防火墙等产品,而服务器在上述原材料中的采购金额占比较高,为提高议价能力,标的公司所需服务器主要集中向戴尔(中国)有限公司采购,导致 2014 年、2015 年 1-7 月标的公司向戴尔(中国)有限公司单一供应商采购金额占比较高。互动媒体平台开发所需要的服务器、模卡、防火墙等产品,多为通用产品,在市场中可供选择的品牌较多,标的公司对单一供应商不存在业务依赖的情形。

(二)标的公司与主要客户合作的稳定性情况

1. 与主要客户合同签订情况

2013 年标的公司主要以硬件代理业务收入为主,互动媒体平台业务发展尚处于起步阶段,主要客户为广西广电;自 2014 年起标的公司互动媒体平台业务逐步打开市场,标的公司在积极维护并加强原有优质客户合作关系的同时,加大了新客户的拓展力度,其客户结构也不断优化,截至目前,标的公司主要客户包括广西广电、芒果 TV、至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司、四川九州电子科技股份有限公司、协创数据技术有限公司等。标的公司主要为客户提供的产品可归类为平台开发、终端软件及运营服务;平台开发类的首次开发周期一般为 1

年半左右，扩容项目开发周期一般为 1 年左右；终端软件类的开发周期一般不超过 1 个月；运营服务类主要参与到客户具体的运营和服务支撑环节，按照运营项目需求提供平台技术支撑，内容整合、本地运营、数据分析等服务，从而获取业务运营分成，该类合同的首次合作期限一般为 2-3 年左右，并根据合作情况续签合作合同。

由于互动媒体平台软件及技术服务是一项复杂的系统工程，与通信、广电等运营商的业务有很强的关联性，客户对系统的依赖性较高，一旦标的公司中标项目并成功实施后，一般情况下客户不会轻易更换平台解决方案提供商。同时，随着客户业务的发展，标的公司每年都有机会获得相应的项目扩容机会，并不断获得配套软件系统的开发和运营服务合同。

截至 2015 年 11 月 30 日，2015 年标的公司与主要客户签订的合同情况如下：

类别	合同金额(元)	已确认收入(元)	未确认收入(元)
平台开发	66,121,849.22	22,482,772.53	43,639,076.68
终端软件	35,476,644.49	26,374,935.08	9,101,709.40
运营服务	5,462,511.17	3,223,251.53	2,239,259.65
合计	107,061,004.88	52,080,959.14	54,980,045.73

2. 与主要客户合作的稳定性情况

标的公司主要从事互动媒体平台的设计、开发、部署和技术服务，为广电、通信等运营商提供完备的 OTT、OTT+DVB、OTT+IPTV 系统解决方案及视频运营服务。对于广电、通信等运营商而言，在提供互动媒体业务时，互动媒体平台是其日常运营的基础，互动媒体平台的功能、效率和稳定性直接影响了其互动媒体业务的运营。

在互动媒体产业蓬勃发展和激烈竞争的背景下，运营商为保持自身的市场竞争力，每隔一段期间就会对互动媒体平台进行更新升级，为了保障平台的稳定性和可持续性，运营商在选择互动媒体平台提供商时，除了考虑价格因素外，还会对平台的稳定性、兼容性、售后服务、技术支持等方面均有较高要求，且互动媒体平台是一个产品与服务紧密结合的系统，需要通过不断的微创新、快迭代来对

其进行更新升级。因此，运营商在选择互动媒体平台提供商时会优先考虑正在合作的供应商，具有较强的客户粘性。

标的公司在客户拓展方面，重点开发优质客户，凭借不断积累的技术储备、丰富的实践经验以及对于市场的深入理解，与芒果 TV、广西广电、安徽广电、新疆电信、湖南电信等运营商建立了良好、稳定的业务合作关系，为其提供从平台到终端应用全业务的解决方案，此类客户后续订单的确定性和持续性较强，有利于优化标的公司客户结构，提升客户稳定性。

(三) 部分客户既为客户又是供应商的原因

1. 西安海数多媒体技术有限公司既为客户又是供应商的原因

(1) 销售情况

西安海数多媒体技术有限公司系机顶盒生产厂商，为标的公司终端软件类业务的主要客户之一。报告期内，标的公司向西安海数多媒体技术有限公司销售适用于网络电视机顶盒的“智能网络媒体终端平台”软件，各年度对其的销售收入如下：

期间	收入金额(元)	占营业收入总额的比例(%)
2013 年度	431,623.95	2.44
2014 年度	2,744,102.70	8.91
2015 年 1-7 月	2,547,008.67	6.07

其中 2013 年度、2014 年度西安海数多媒体技术有限公司分别为标的公司的第五、第四大客户。

(2) 采购情况

报告期内，标的公司向西安海数多媒体技术有限公司采购交易发生的 2013 年度、2014 年度，采购的商品均为机顶盒；2015 年 1-7 月无对其的采购。

期间	含税采购金额(元)	采购内容
2013 年度	1,575,000.00	机顶盒
2014 年度	565,000.00	机顶盒
2015 年 1-7 月	0.00	

其中 2013 年度、2014 年度西安海数多媒体技术有限公司分别为标的公司的

第三、第二大供应商。

2013 年度标的公司向西安海数多媒体技术有限公司采购机顶盒 1,575,000.00 元,全部用于广西广播电视信息网络股份有限公司的三网融合机顶盒项目,属于硬件代理类业务。

2014 年度标的公司向西安海数多媒体技术有限公司采购机顶盒 565,000.00 元,全部用于广西广播电视信息网络股份有限公司的广西区人民医院全媒体平台项目,该项目属于平台开发类业务。

综上所述,标的公司由于硬件代理业务和平台开发业务需向西安海数多媒体技术有限公司采购机顶盒;而西安海数多媒体技术有限公司由于其为广西广电的机顶盒供应商,因此需向标的公司采购终端软件,因此上述采购和销售业务均具有合理的商业实质。

2. 广西广播电视信息网络股份有限公司既为客户又是供应商的原因

(1) 销售情况

标的公司对广西广播电视信息网络股份有限公司各年度的销售收入如下:

期间	收入金额(元)	销售内容	占营业收入总额的比例(%)
2013 年度	13,298,995.04	主要为硬件代理	75.27
2014 年度	2,261,288.53	主要为平台开发	7.35
2015 年 1-7 月	9,900,612.93	平台开发	23.53

其中 2013 年度、2015 年度广西广播电视信息网络股份有限公司分别为标的公司的第一、第二大客户。

2013 年度标的公司对广西广播电视信息网络股份有限公司的销售收入以硬件代理业务为主。自 2014 年度起,标的公司的业务收入逐步向互动媒体业务方面转变,硬件代理业务减少,互动媒体平台开发、终端软件及相关运营服务类收入占比上升。2014 年度、2015 年 1-7 月标的公司对广西广播电视信息网络股份有限公司的销售收入主要为平台开发业务收入。

(2) 采购情况

报告期内,标的公司向广西广播电视信息网络股份有限公司采购交易发生的 2013 年度,采购的商品为机顶盒,金额为 2,977,200.00 元,为标的公司当年度

的第二大供应商；2014 年度、2015 年 1-7 月对其无采购交易。

2013 年度标的公司承接了广西广播电视信息网络股份有限公司标清数字电视机顶盒项目，该项目实质是广电机顶盒更新换代项目，标的公司在销售给广西广播电视信息网络股份有限公司标清数字电视机顶盒的同时，回收了该客户的废旧机顶盒。废旧机顶盒回收后，标的公司将该批废旧机顶盒通过市场询价销售给三基奇通国际投资(北京)有限公司,上述 2,977,200.00 元的采购额即是向广西广播电视信息网络股份有限公司采购废旧机顶盒的金额。

综上所述，标的公司向其主要客户广西广播电视信息网络股份有限公司存在采购的原因主要为：标的公司在承接广西广播电视信息网络股份有限公司标清数字电视机顶盒项目时，回收尚具部分价值的废旧机顶盒所致。

(四) 核查意见

报告期内标的公司前五大客户、前五大供应商占比是合理的。标的公司与主要客户合作稳定。报告期内标的公司对西安海数多媒体技术有限公司、广西广播电视信息网络股份有限公司的采购和销售业务具有合理的商业实质。

七、反馈意见第 12 条：申请材料显示，与同行业上市公司相比，北京视达科综合毛利率处于较好水平。请你公司结合产品或业务结构、核心竞争优势的比较分析，补充披露北京视达科毛利率与同行业上市公司差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 标的公司毛利率与同行业上市公司差异的原因及合理性

报告期内，标的公司综合毛利率水平与同行业比较情况如下：

项 目	2015 年 1-7 月	2014 年度	2013 年度
北京视达科	78.32%	93.79%	35.19%
数码视讯(300079)	63.11%	71.83%	72.72%
佳创视讯(300264)	28.63%	50.78%	42.82%

注：数码视讯、佳创视讯 2015 年 1-7 月毛利率通过其半年报数据计算得出。

从上表中可以看出，标的公司毛利率与同行业上市公司存在一定的差异，主要系：

1. 产品类别不同

报告期内，标的公司与同行业上市公司经营范围、主营业务和主要产品对比

情况如下：

项 目	标的公司	数码视讯	佳创视讯
经营范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；经济贸易咨询；市场调查；投资管理；企业管理咨询；教育咨询；企业策划；设计、制作、代理、发布广告；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、机械设备、五金交电、日用杂货、文化用品、体育用品、首饰、家用电器、家具、建筑材料、汽车零配件、针纺织品、服装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	生产通信设备、计算机软硬件及外围设备（不含计算机信息安全专用产品）、广播电视发射及接收设备（不含卫星电视广播地面接收设备）、数字电视硬件产品、电子产品、通讯设备；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）；制作、发行动画片、电视综艺、专题片；经国家密码管理机构批准的商用密码产品的开发、生产；销售经国家密码管理局审批并通过指定检测机构产品质量检测的商用密码产品；生产非接触式IC卡。	有线电视多功能设备、有线及地面数字电视系统产品的技术开发、生产（凭消防检查验收合格证经营）、销售；计算机软件开发；经营广告业务（以上不含限制项目）；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）；系统集成和购销以及其他国内商业、物资供销业（不含国家专营、专控、专卖商品）；兴办实业（具体项目另行申办）网络通信产品销售。
主营业务	互动媒体平台业务支撑系统软件（BO）、媒体服务平台软件（MSP）、应用客户端软件的设计、开发、部署和技术服务，致力于为广电、通信等运营商提供完备的 OTT、OTT+DVB、OTT+IPTV 系统解决方案及视频运营服务。	数字电视软硬件产品的研发、生产、销售和技术服务。	数字电视软硬件产品的研发、生产、销售和系统集成。
主要产品	平台开发、终端软件、运营服务	数字电视条件接收系统（CA 系统）、数字电视前端设备等、其中数字电视前端设备包括编码器、解码器、复用器、调制器、加扰器、适配器等	软件系统产品、系统集成、终端产品

由上表可见，虽然标的公司与数码视讯、佳创视讯同属于软件和信息技术服务业，但经营范围、主营业务和主要产品均存在一定的差异，产品类别的差异，导致三者的毛利率也存在一定的差异。

2. 收入构成不同

报告期内，标的公司主要以平台开发等软件业务为主，而数码视讯、佳创视讯包含软件和硬件业务。报告期内，标的公司与同行业上市公司收入构成情况如下：

单位：万元

名称	项目	2015 年 1-7 月		2014 年度		2013 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
标的公司	平台开发	1,903.67	45.38	316.33	10.28	82.22	4.65
	终端软件	2,058.43	49.07	2,486.82	80.79	363.00	20.54
	运营服务	233.04	5.55	187.57	6.09	-	-
	硬件代理	-	-	87.38	2.84	1,322.20	74.81
数码视讯	软件开发、服务	9,897.28	25.67	20,660.73	37.75	18,674.59	48.31
	流媒体技术服务与应用	10,764.89	27.92	19,701.44	36.00	17,945.80	46.43
	其他	17,893.76	46.41	14,369.88	26.25	2,034.72	5.26
佳创视讯	软件系统产品	499.27	8.30	5,911.19	39.43	4,912.21	33.81
	系统集成	5,066.21	84.26	7,058.90	47.08	6,894.16	47.45
	终端产品	447.02	7.43	1,999.88	13.34	2,714.47	18.68
	其他	0.08	-	22.81	0.15	-	-

注1：数码视讯、佳创视讯2015年1-7月相关数据通过其半年报计算得出。

注2：由于佳创视讯报告期内定期报告披露分产品口径发生变化，因此在不影响可比性的情况下，将其部分产品合并成其他类披露。

由上表可见，报告期内，标的公司与软件业务收入相关的收入(平台开发、终端软件)占营业收入的比例分别为 25.19%、91.07%和 94.45%；数码视讯与软件业务相关的“软件开发、服务”收入占营业收入的比例分别为 48.31%、37.75%和 25.67%；佳创视讯与软件业务相关的“软件系统产品”收入占营业收入的比例分别为 33.81%、39.43%和 8.30%。由于软件业务附加值较高，其占收入的比重不同，导致整体毛利率也存在一定的差异。

由于同行业上市公司收入来源较为多元化，为增加可比性，剔除其非相关产品收入成本后，其相似业务毛利率与标的公司毛利率对比情况如下：

项 目	2015 年 1-7 月	2014 年度	2013 年度
标的公司	78.32%	93.79%	35.19%
数码视讯	80.36%	86.42%	70.43%
佳创视讯	98.49%	76.64%	91.50%

注 1：数码视讯、佳创视讯 2015 年 1-7 月毛利率通过其半年报数据计算得出。

注 2：数码视讯毛利率为其与标的公司相似业务“软件开发、服务”的毛利率。

注 3：佳创视讯毛利率为其与标的公司相似业务“软件系统产品”的毛利率。

由上表可见，同行业上市公司相似业务毛利率均较高。2013 年由于标的公司平台软件业务处于起步阶段，收入主要以硬件代理为主，导致与同行业上市公司相似业务毛利率差异较大；2014 年和 2015 年 1-7 月，标的公司毛利率与同行

业上市公司相似业务毛利率整体差异不大。

3. 业务重心不同。

数码视讯是国内广电领域领先的数字电视软件及硬件提供商，随着近年来广电互联网化的快速发展，数码视讯也加大了 OTT 业务的发展力度，目前在湖南、广东等地已有成功案例。与标的公司相比，数码视讯作为上市公司其资本实力雄厚，在广电领域深耕多年，拥有丰富的客户资源，但其目前主要业务收入和利润来源仍为传统数字电视条件接收系统及系统集成，在 OTT 业务方面还处于起步阶段。

佳创视讯是国内专业的数字电视系统整体解决方案提供商，随着近年来 OTT 业务的快速发展，佳创视讯在广电领域也积极参与到 OTT 业务运营中，并在河南等地开展了 DVB+OTT 推广业务。与标的公司相比，佳创视讯作为上市公司其资本实力较强，成立时间较早，但其目前主要收入来源为数字电视软件系统产品、系统集成和终端产品，主要专注于产品的销售及售后服务，在 OTT 业务方面还处于市场推广阶段。

相比较而言，标的公司业务重心为互动媒体平台相关业务，在 OTT 市场已经成功实施了广西广电集成播控中心建设项目以及柬埔寨 OTT 系统平台项目，储备了丰富的互动媒体平台项目经验。业务重心的差异，导致标的公司毛利率与同行业上市公司也存在一定的差异。

4. 企业所处阶段不同

报告期内，标的公司与同行业上市公司营业收入对比如下：

单位：万元

项 目	2015 年 1-7 月	2014 年度	2013 年度
标的公司	4,195.14	3,078.11	1,767.42
数码视讯	44,981.92	54,732.06	38,655.10
佳创视讯	7,014.68	14,992.79	14,528.52

注：数码视讯、佳创视讯 2015 年 1-7 月营业收入通过半年报数据*7/6 得出。

由上表可见，相对同行业上市公司而言，标的公司规模较小，尚处于起步阶段，因此能够将其精力专注于毛利率较高的互动媒体平台领域，且报告期内标的公司收入主要来源于互动媒体平台相关业务；而同行业上市公司数码视讯、佳创视讯均为多产品、多领域的公司，规模较大，收入来源也多样化，且互动媒体相

关收入占比较低，而互动媒体相关业务毛利率整体高于同行业上市公司其他产品，此种状况造成该等同行上市公司整体毛利率被拉低。

综上所述，标的公司毛利率与同行业上市公司存在一定的差异，主要系：首先，标的公司与同行业上市公司主营业务及产品存在一定的差异；其次，与同行业上市公司相比，标的公司毛利率较高的软件开发业务占比较高，导致综合毛利率也存在一定差异；再次，标的公司与同行业上市公司在业务重心上存在一定差异；最后，标的公司与同行业上市公司所处的企业发展阶段不同。上述因素导致标的公司与同行业上市公司毛利率存在一定的差异。

（二）核查意见

标的公司与同行业上市公司在产品类别、收入构成、业务重心和企业发展阶段存在一定的差异，导致毛利率存在一定的差异。因此，标的公司毛利率与同行业上市公司存在差异是合理的。

八、反馈意见第 15 条：申请材料显示，根据评估预测情况，交易对方承诺北京视达科 2016-2018 年净利润分别为 4,860 万元、6,280 万元、7,480 万元。请你公司结合报告期业绩和业务拓展情况，补充披露北京视达科业绩承诺的可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）标的公司报告期业绩和业务拓展情况

标的公司报告期内收入增长明显，标的公司的业务由传统的硬件代理业务转型为互动媒体业务，相关的平台开发、终端软件和运营服务收入大幅度提高。

在 2012 年股东投入“广电全媒体集成播控平台系统”非专利技术前，标的公司主要为广西广电提供机顶盒等硬件代理服务，经过多年合作，标的公司与广西广电建立了良好的合作关系。在股东投入“广电全媒体集成播控平台系统”非专利技术后，标的公司业务开始向平台开发拓展，与广西广电签订《广西广播电视信息网络股份有限公司全媒体集成播控中心建设项目采购合同》，并成功完成该项目。广西广电全媒体集成播控中心建设项目成功实施后，一方面，标的公司为平台开发业务的市场开拓打下了一定的市场基础；另一方面，由于终端软件依

附于平台，标的公司开始为广西广电的终端(主要为机顶盒)供应商提供终端软件。

2013 年 2 月，标的公司与湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司签订《芒果 TV 项目软件购买合同》等合同，开始为芒果 TV 提供终端软件(其平台为标的公司搭建)。

2014 年 6 月，凭借广西广电集成播控中心建设项目等项目的成功实施，标的公司与至高通信传媒集团(柬埔寨)有限公司签订了《OTT 系统平台》、《OTT 系统平台扩容》、《柬埔寨国家 OTT 委托购买存储服务器》等合同，标的公司平台开发业务成功进入海外市场。

2015 年 6 月，标的公司与协创数据技术有限公司签订合同，开始为湖南电信等通信运营商提供终端软件(其平台为标的公司搭建)。

在标的公司为广西广电、芒果 TV 提供平台开发和扩容、终端软件的过程中，为了更好的服务客户，进一步增加客户粘性，并为标的公司提供新的利润增长点，标的公司 2014 年开始为广西广电、芒果 TV 提供运营支持，并参与运营分成。

(二)标的公司业绩承诺的可实现性

根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字(2015)第 3796 号《评估报告》，标的公司 2016 年-2018 年预测能够实现的净利润分别为 4,852.62 万元、6,273.28 万元、7,476.98 万元。

2016 年-2018 年主要评估预测数据如下：

金额单位：万元

项目	2015 年 8-12 月	2016 年	2017 年	2018 年
一、营业收入	2,880.72	10,992.16	14,040.23	16,391.04
减：营业成本	229.86	2,007.17	2,655.00	3,107.39
营业税金及附加	51.41	194.50	242.02	280.88
销售费用	226.89	558.00	698.04	827.01
管理费用	1,580.34	4,131.37	4,636.69	5,185.09
二、营业利润	792.23	4,101.12	5,808.47	6,990.68
营业外收入	338.08	1,081.37	1,257.61	1,419.15
三、利润总额	1,130.31	5,182.49	7,066.08	8,409.83
减：所得税费用	68.92	329.86	792.80	932.84
四、净利润	1,061.38	4,852.62	6,273.28	7,476.98

其中，主要财务数据与营业收入的关系如下：

项目	2015 年(预计)	2016 年		2017 年		2018 年	
	比率	比率	变动 (百分点)	比率	变动 (百分点)	比率	变动 (百分点)
毛利率	83.90%	81.74%	-2.16%	81.09%	-0.65%	81.04%	-0.05%
销售费用/营业收入	7.13%	5.08%	-2.05%	4.97%	-0.10%	5.05%	0.07%
扣除研发费用后管理费用/营业收入	30.95%	20.83%	-10.12%	17.27%	-3.56%	15.94%	-1.32%
研发费用/销营业收入	20.45%	16.89%	-3.56%	16.10%	-0.79%	16.23%	0.13%
净利率	32.14%	44.05%	11.91%	44.42%	0.37%	45.19%	0.77%

从上表中可见，预测期毛利率、销售费用占营业收入的比例、研发费用占营业收入的比例均保持稳定，扣除研发费用后管理费用占营业收入的出现了一定幅度的下降，导致预测期净利率出现了一定幅度的上升。

评估报告中主要评估预测数据的可实现性如下：

(1)在营业收入预测方面，标的公司是基于其业务发展规划、在手合同及其执行情况、对市场和行业的分析判断及历史数据的统计分析预测的，具体而言：

①报告期，标的公司的营业收入呈大幅增长趋势，其中 2014 年较 2013 年大幅增长 74%。

②2015 年 1-7 月，标的公司实现营业收入 4,195.14 万元。对于 2015 年 8-12 月的营业收入，根据标的公司在手合同进行了谨慎预测，合同金额为 3,015.88 预测万元，预测金额为 2,880.72 万元。根据上述情况，2015 年营业收入的预测是合理谨慎的。

③对于 2016 年，标的公司在手合同金额为 3,507.97 万元，按每年惯例持续分成的金额谨慎估计为 437.80 万元，平台粘度带来的后期平台持续开发金额谨慎预计为 2,196.47 万元，上述三项收入已经占 2016 年营业收入的 55.88%。此外，对于终端授权收入和维保收入，需要根据 2016 年的实际营运情况进行结算，经过前面几年的发展，终端客户基数的增加，会使终端授权收入和维保收入比 2015 年出现一定的增加。综合上述情况，考虑标的公司的合同情况、业务发展情况等，2016 年营业收入的预测是合理谨慎的。

④2017 年起标的公司的营业收入增速分别为 27.73%、16.74%、16.59%和

9.78%，低于市场规模平均增幅 38%左右。

根据上述测算依据和过程，预计 2015 年和 2016 年标的公司的营业收入增速较高，2017 年至 2020 的增幅逐年下降，2021 年及以后年度的营业收入保持 2020 年的水平不变。

综上所述，我国互动媒体业务平台行业呈现良好的增长态势，市场需求旺盛，标的公司已建立了较大的竞争优势，具有较强的品牌知名度和良好的业界口碑，使其能充分分享行业良好的发展前景。从报告期标的公司的业务拓展和客户开拓情况来看，标的公司的销售收入大幅增长，并有大量的在手合同尚未确认收入，结合标的公司自身业务和行业未来发展趋势，收入增长预测合理。

(2)在毛利率预测方面，标的公司预测期综合毛利率与报告期毛利率基本相当。2014 年标的公司的毛利率为 93.79%，预测的 2015 年全年综合毛利率为 83.90%，预测的 2016 年、2017 年、2018 年毛利率分别为 81.74%、81.09%、81.04%，预测较为谨慎。

(3)在管理费用预测方面，管理费用(扣除研发费用)主要包括工资、福利费、折旧摊销费、房租及物业费、技术服务费、办公费等费用。

①与管理人员人数直接相关的费用，如工资、福利费

管理人员主要包括财务人员、人事专员和管理高层。2015 年 7 月标的公司的管理人员为 25 人，2016 年、2017 年和 2018 年预测人数分别为 26 人、27 人和 28 人，2019 年及以后年度保持 2018 年水平不变，其测算合理性如下：

I. 标的公司采用扁平化管理与矩阵式管理相结合的组织运作模式，对整个业务实施过程进行有效的管控，由总经办直接领导市场销售、产品设计、平台开发、终端开发、测试、运维等多个资源部门，每个部门设置 1 个部门经理，对部门业务交付、人员培养、能力建设进行综合管理。而在具体项目实施交付过程中，则通过设置项目负责人，直接拉通多个部门人员实施交付工作。扁平化管理，既减少了不必要的管理岗位及其开销，更重要的是使标的公司内部流转、协调配合、信息上传下达更为迅速和通畅，保障客户的需求得到快速响应。而在矩阵式的运作方式下，项目负责人则通常是根据项目实际特点安排由对技术、产品或客户最

熟悉的人担任，使项目交付团队与客户的沟通更为顺畅。

II. 在此基础上，标的公司充分利用其作为 IT 企业的天然优势，大量使用和研发了可视化管理工具，来帮助其管理人员扩大管理范围，提高整个管理工作的效率。其从知名管理工具企业 Atlassian 采购并已推广应用到产品研发交付流程中的文档管理系统，能够从客户首次接洽商谈，到原始需求分析，到项目正式开发、测试，到部署安装调试、验收等端到端拉通管理，并保证内部充分共享。其自主研发建设的自动化测试平台、版本打包发布平台、运维故障管理平台等系统，皆从减少人工管理成本、提高内部运作效率的角度出发，使整个组织实现更为高效的运转。

综合考虑上述因素，预计小幅增长的管理人员可满足标的公司未来年度的业务发展需要。

标的公司管理人员的平均薪酬是以历史数据为基础，考虑每年 5% 的增幅进行测算的。

②与管理人员人数间接相关的费用，如折旧、房租

由于管理人员人数相对稳定，在 2016 年、2017 年和 2018 年标的公司的办公场所和设备不需要进行大规模的扩张。

对于折旧，评估人员根据现有的资产规模，考虑以后年度新增和更新的固定资产，按照企业现行的折旧年限、残值率和已计提折旧的金额逐一进行了折旧测算。

房租不随营业收入的变动而同比例变动，是按房屋租赁合同约定的租金和租期进行预测的。

③其他费用

管理费用总的其他费用较小，根据报告期费用水平情况，考虑一定的增长幅度进行预测。

综上所述，标的公司 2016 年、2017 年和 2018 年的预测毛利率与报告期相衔接，呈逐年小幅下降趋势，随着标的公司的市场竞争力不断提升和业务规模不断扩大，规模效应逐渐显现，预计标的公司管理费用增速低于营业收入增速，相

应使 2016 年、2017 年和 2018 年的预测净利率逐年增长，预测净利润具备可实现性。

(三) 核查意见

经核查，标的公司报告期内收入增长明显，互动媒体业务相关的平台开发、终端软件和运营服务收入大幅度提高。随着标的公司的市场竞争力不断提升和业务规模不断扩大，规模效应逐渐显现，预计标的公司管理费用增速低于营业收入增速，2016 年、2017 年、2018 年的预测净利率逐年增长，预测净利润具备可实现性。

九、反馈意见第 17 条：申请材料显示，截至 2014 年 12 月 31 日和 2015 年 7 月 31 日，北京视达科资产负债率分别为 63.99%和 39.49%，高于可比上市公司平均水平和行业平均水平。请你公司结合北京视达科现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度等，补充披露北京视达科的财务风险及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 财务风险及应对措施

报告期内，标的公司资产负债率分别为 104.61%、63.99%和 39.49%，经营活动现金流量净额分别为 193.18 万元、442.21 万元和-302.32 万元，由于标的公司不拥有任何房屋建筑物及土地使用权，无法从银行获得融资，标的公司主要依靠自发性流动负债及股东投入满足自身对流动资金的需要。若标的公司因供应商原因不再能获得自发性流动负债且股东不再继续投入，公司将面临偿债能力不足的财务风险。

针对上述财务风险，标的公司已采取了如下措施：

第一，加强与供应商的协作，采取集中、批量采购的方法，以获得供应商更好的信用政策；第二，建立专门的应收账款管理制度，加大对应收账款的催收管理，缩短应收账款周转天数；第三，加强对存货的管理，在保持正常生产经营的基础上，压缩存货对资金的占用；第四，加强对成本费用的管控，减少不必要的

开支。

(二) 核查意见

虽然标的公司面临偿债能力不足的风险,但标的公司针对该风险已采取有效措施,并且本次募集的配套资金部分将用于补充标的公司业务开拓所需的流动资金,能够有效降低标的公司的财务风险。

十、反馈意见第 18 条:请你公司补充披露北京视达科报告期解除股权代持过程中涉及纳税的合规性。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 解除股权代持的纳税情况

2013 年 8 月 23 日,上海喆申文化传媒有限公司将其持有的标的公司出资额 300 万元转让给罗卫宇,本次股权转让实质为代持,未实际支付转让价格。2014 年 8 月 6 日,罗卫宇将其持有的标的公司出资额 312.76 万元转让严文娟,其中 300 万元系将原来委托持有的全部股份解除代持,因此不存在转让对价。

2014 年 8 月 6 日罗卫宇将其代持的标的公司出资额 300 万元无偿转让严文娟时,因该交易实质为解除股权代持而非股权转让,且交易双方未进行资金收付,罗卫宇未实际取得任何收入,未缴纳个人所得税。

(二) 解除股权代持纳税的分析

本次解除代持,虽然其实质未构成股权转让,但形式上具备股权转让的要素。由于解除代持的股权转让的同时,罗卫宇转让给陈朱尧 17.64 万元出资额作价 23.4612 万元,股权转让定价根据标的公司 2014 年 7 月末的每一元出资额对应的未经审计的账面净资产确定,股权转让价格为 1.33 元/注册资本,因此,解除代持的股权转让存在被税务主管机关依据《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》认定为“计税依据明显偏低”,且解除代持的股权转让不具备《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》规定的正当理由,因此,罗卫宇存在被税务主管机关按核定价格征缴个

人所得税的风险。

虽然存在上述被征缴个人所得税的风险，但鉴于解除代持的股权转让实质上不存在股权权益变动，且本次发行股份购买资产完成后严文娟将以其取得股权的原始成本为基础缴纳个人所得税，即就解除代持所涉及的股权不存在应纳个人所得税额减少的情形，同时罗卫宇就该等解除代持股权涉税事项出具如下承诺：如因本人未依法缴纳个人所得税导致日后国家税务主管部门要求本人补缴相应税款时，本人将无条件全额承担应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用，以避免给标的公司、初灵信息造成损失或影响。因此，罗卫宇未就解除代持股权事项缴纳个人所得税对本次交易不构成实质影响。

(三) 核查意见

标的公司报告期解除代持的股权转让存在被税务主管机关依据《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》认定为“计税依据明显偏低”，且解除代持的股权转让不具备《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》规定的正当理由，罗卫宇存在被税务主管机关按核定价格征缴个人所得税的风险，就存在的可能被征缴个人所得税风险，罗卫宇已出具了承诺函，承诺如因其未依法缴纳个人所得税导致日后国家税务主管部门要求其补缴相应税款时，罗卫宇将无条件全额承担应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。因此，就存在的可能被征缴个人所得税风险，将不会对标的公司、上市公司造成任何损失或影响。

十一、反馈意见第 19 条：请你公司补充披露北京视达科报告期研发支出资本化、费用化确认依据及合理性，并结合研发投入及技术优势保持情况，补充披露北京视达科收益法评估中研发支出相关预测的合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 标的公司报告期研发支出资本化、费用化确认依据

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》的相关规定，企业内部研究开发项

目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。

标的公司报告期内内部研究开发的无形资产主要为计算机软件著作权和专利技术，计算机软件著作权和专利技术的研发支出主要为研发人员薪酬及电子设备折旧等，报告期内北京视达科对内部研究开发项目的支出未区分研究阶段与开发阶段，其支出于发生时一次性计入当期损益，未确认无形资产。

（二）研发投入及技术优势保持情况

标的公司将持续致力于互动媒体平台软件的研发升级，不断巩固产品和技术领先优势，具体计划包括：

1. 持续致力于现有平台系统的技术升级，提升现有平台系统的开放性和包容性，满足与移动互联网、大数据等新兴信息技术融合发展的需要。
2. 紧跟行业 and 客户需求发展趋势，不断完善现有应用子系统的功能，并推出契合客户需求的新型应用功能和解决方案，如在移动互联网、移动支付等相关新业务的研发方面，以满足客户需求。

（三）标的公司研发支出预测的合理性

根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字(2015)第 3796 号《评估报告》，标的公司 2015 年 8-12 月及以后年度的研究支出的预测数据如下：

单位：万元

项目	2015 年 8-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
工资	633.10	1,690.46	2,036.06	2,375.65	2,696.09	3,024.16
折旧	24.36	71.76	96.68	117.73	133.49	153.66

社会保险	6.64	15.60	16.31	16.81	18.20	20.04
住房公积金	0.76	2.23	3.00	3.65	4.14	4.77
直接材料	24.69	65.18	71.70	78.87	86.76	95.44
其他	0.05	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13
合计	689.60	1,845.35	2,223.88	2,592.83	2,938.81	3,298.19

标的公司的研究与开发费主要包括研发人员工资、折旧、社会保险、住房公积金和直接材料等。标的公司研发支出的预测具体情况如下：

(1) 研发人员工资的测算过程

① 研发人员人数的预测

标的公司报告期研发人员的数量分别为 2013 年为 58 人,2014 年为 100 人,2015 年 1-7 月为 130 人,根据预测,2015 年 9-12 月研发人员的数量为 139 人,2016 年为 158 人,2017 年为 182 人,2018 年为 206 人,2019 年为 216 人,2020 年为 220 人,以后年度保持 2020 年的人数不变,其测算合理性分析如下:

I. 报告期,标的公司基于自身业务拓展和行业发展趋势,在预测未来业绩大幅扩张的基础上,为满足当期及未来发展需要而进行了大规模的人员扩充和储备,2013 年研发人员为 58 人,2014 年、2015 年 1-7 月分别新增 42 人、30 人,2015 年 1-7 月年研发人员总数已达到 2013 年的 2.24 倍,这为标的公司以后年度的业务发展储备了较为充足的研发人员;

II. 标的公司计划持续致力于现有平台系统、应用系统的技术升级和功能扩充,并紧跟行业发展趋势,推出契合客户需求的解决方案,不断巩固在行业产品和技术优势,这需要研发人员的长期投入;

III. 标的公司经过多年经营积累,已拥有深厚的技术沉淀和丰富的产品积累,为未来业务发展奠定了产品和技术基础,在此基础上进行平台系统的技术升级、功能扩充等耗费的研发资源将较此前有所降低。同时,随着标的公司的技术、产品,以及研发人员的研发经验不断积累,研发实力不断提升,研发效率也将不断提高。

综合考虑上述因素,本次评估考虑标的公司未来年度的业务发展需要,结合标的公司的未来年度研发投入及技术优势保持情况的需要,对研发人员进行了预测,预计到 2020 年研发人员数量为 220 人,为 2015 年 1-7 月研发人员数量 130 人的 1.7 倍,可满足标的公司的业务需要。

②平均薪酬的测算

标的公司各类人员的平均薪酬是以历史数据为基础，考虑每年 5%的增幅进行测算的。

标的公司 2016 年及以后年度的平均薪酬预测与报告期相衔接，预测平均薪酬呈逐年增长趋势，具备合理性。

综合上述关于人员数量及平均薪酬预测的分析，标的公司 2016 年及以后年度职工薪酬的测算具备合理性。

(2) 对于折旧，评估人员根据现有的资产规模，考虑以后年度新增和更新的固定资产，按照企业现行的折旧年限、残值率和已计提折旧的金额逐一进行了折旧测算。

(3) 社会保险和住房公积金，以法律法规规定的比率计缴，计算基数为当期工资总额。

(4) 直接材料结合企业未来发展战略和未来年度经营计划，对未来各年度进行预测。

综上所述，标的公司 2015 年 8-12 月及以后年度的研究与开发费的测算具备合理性。

(四) 核查意见

标的公司报告期内对内部研究开发项目的支出未区分研究阶段与开发阶段，其支出于发生时一次性计入当期损益，未确认无形资产，会计处理合理。标的公司 2015 年 8-12 月及以后年度的研究与开发费的测算具备合理性。

十二、反馈意见第 21 条：请你公司补充披露本次交易备考报表中北京视达科可辨认净资产公允价值和商誉的确认依据及对上市公司未来经营业绩的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 备考报表中标的公司可辨认净资产公允价值和商誉的确认依据

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定，在非同一控制下企业合并中，合并成本超过被购买方可辨认净资产公允价值的部分应确认为商誉。上市公司编制备考合并财务报表时，假设于 2014 年 1 月 1 日完成发行股份及支

付现金购买标的公司 100%股权，确认商誉 648,427,587.33 元，计算过程如下：

项 目	金 额(元)
企业合并成本	659,999,991.42
减：标的公司 2015 年 7 月 31 日归属于母公司可辨认净资产公允价值	39,299,816.66
加：可辨认净资产公允值与计税基础不同的所得税影响	1,710,010.11
加：标的公司 2015 年 1-7 月归属于母公司所有者的综合收益总额	12,145,725.33
加：标的公司 2014 年度归属于母公司所有者的综合收益总额	5,471,677.13
加：标的公司 2014 年度所有者投入净资产	8,400,000.00
商誉	648,427,587.33

1. 合并成本的确定

根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字(2015)第 3796 号《评估报告》，截至评估基准日 2015 年 7 月 31 日，采用收益法评估确定的标的公司股东全部权益评估价值为 66,059.02 万元。根据评估结果并经交易各方充分协商，北京视达科 100%股权的整体价值确定为 66,000 万元。

根据重组交易方案，为取得标的公司 100%股权，上市公司预计需向交易对方发行股份 10,447,761 股(假设发行价格按照发行股份购买资产定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 90%，即 44.22 元/股)并支付现金 198,000,000.00 元，由此确定上市公司收购标的公司的企业合并成本为 659,999,991.42 元。

2. 可辨认净资产公允价值的确定

根据评估报告资产基础法评估结果，标的公司母公司口径在评估基准日 2015 年 7 月 31 日各项可辨认资产、负债评估情况如下：

金额单位：人民币万元

项 目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100
流动资产	1	2,156.09	2,156.09	0.00	0.00
非流动资产	2	1,616.32	3,194.53	1,578.21	97.64
其中：长期股权投资	3	1,000.00	1,596.17	596.17	59.62
固定资产	4	279.15	253.46	-25.68	-9.20
无形资产	5	299.78	1,307.51	1,007.73	336.16

长期待摊费用	6	7.78	7.78	0.00	0.00
递延所得税资产	7	29.61	29.61	0.00	0.00
资产总计	8	3,772.41	5,350.63	1,578.21	41.84
流动负债	9	1,413.65	1,413.65	0.00	0.00
非流动负债	10	0.00	0.00	0.00	
负债总计	11	1,413.65	1,413.65	0.00	0.00
股东全部权益（净资产）	12	2,358.76	3,936.97	1,578.21	66.91

其中，长期股权投资评估增值，系因对子公司成都视达科信息技术有限公司的长期股权投资评估增值所致。标的公司母公司账面对子公司成都视达科信息技术有限公司的投资成本为1,000万元，采用成本法核算，截止评估基准日，该子公司账面净资产1,199.91万元，超过投资成本199.91万元；另根据对该子公司资产基础法评估结果，无形资产评估增值396.49万元、长期股权投资评估减值0.08万元、固定资产评估减值0.15万元，合计评估增值396.26万元。上述两方面因素导致对子公司成都视达科信息技术有限公司的长期股权投资评估增值596.17万元，从合并口径，实际主要系该子公司的无形资产评估增值。

从资产基础法评估结果来看，标的公司可辨认净资产账面价值与评估价值存在不一致情况的包括固定资产和无形资产，其余资产、负债的账面价值与评估价值一直。由于固定资产评估价值与账面价值差异较小，因此上市公司确认可辨认净资产公允价值时仅考虑无形资产的评估增值。根据评估结果，标的公司合并口径无形资产评估增值为1,404.22万元，包括标的公司母公司无形资产评估增值1,007.73万元，标的公司子公司成都视达科信息技术有限公司无形资产评估增值396.49万元。以经审计的归属于母公司所有者权益账面价值2,525.76万元加上该评估增值，标的公司在评估基准日可辨认净资产的公允价值为3,929.98万元。

上市公司在编制备考合并财务报表时，确认根据标的公司在评估基准日可辨认净资产公允价值为3,929.98万元（未考虑递延所得税影响），倒推至假设购买日可辨认净资产公允价值为1,157.24万元，倒推过程如下：

项 目	金 额(元)
标的公司2015年7月31日归属于母公司可辨认净资产公允价值	39,299,816.66
减：可辨认净资产公允值与计税基础不同的所得税影响	1,710,010.11

减：标的公司 2015 年 1-7 月归属于母公司所有者的综合收益总额	12,145,725.33
减：标的公司 2014 年度归属于母公司所有者的综合收益总额	5,471,677.13
减：标的公司 2014 年度所有者投入净资产	8,400,000.00
等于：标的公司 2014 年 1 月 1 日归属于母公司可辨认净资产公允价值	11,572,404.09

3. 商誉的确定

备考合并财务报表中，上市公司假设在 2014 年 1 月 1 日以 659,999,991.42 元的购买成本完成对标的公司 100%股权的收购，标的公司 2014 年 1 月 1 日归属于母公司可辨认净资产公允价值为 11,572,404.09 元，企业合并成本超过可辨认净资产公允价值部分 648,427,587.33 元确认为商誉。

本次交易完成后，上市公司将重新评估标的公司各项可辨认资产、负债在购买日的公允价值，并重新计算商誉，重新计算的商誉可能与备考财务报表中列示的商誉金额不同。

(二)对上市公司未来经营业绩的影响

1. 评估增值的摊销

标的公司评估增值项目为无形资产，无形资产评估增值 1,404.22 万元，按照上市公司及标的公司对无形资产摊销的会计估计，在 5 年内分期摊销。在备考合并报表中该等无形资产增值使得每年摊销额增加 280.85 万元，递延所得税负债转回 30.23 万元，减少上市公司合并净利润 250.62 万元。

2. 商誉减值

根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果标的公司未来经营状况发生不利变化，则存在商誉减值的风险，进而影响上市公司当期净利润。

根据上市公司与标的公司股东签署的盈利预测补偿协议，交易对方承担未来三个年度内业绩未达到承诺数和承诺期届满时标的公司的减值补偿责任。

本次交易标的资产具有较强的持续盈利能力，业绩承诺实现的可能性较高，因此商誉减值的风险较小，预计不会对上市公司未来经营业绩造成重大不利影响。

(三)核查意见

经核查，本次交易所涉及可辨认净资产公允价值和商誉的确认符合企业会计准则的规定；本次交易标的公司可辨认净资产公允价值增值摊销将减少上市公司

合并报表的净利润；本次交易标的公司具有较强的持续盈利能力，业绩承诺实现的可能性较高，交易合并产生的商誉减值风险较小，预计不会对上市公司未来经营业绩产生重大不利影响。

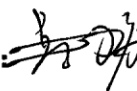
特此说明，请予审核。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

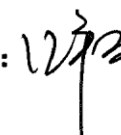
中国·杭州



中国注册会计师：




中国注册会计师：




报告日期：2015 年 12 月 29 日