

西南证券股份有限公司

关于北京光环新网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

之补充财务顾问意见（修订稿）

本补充财务顾问意见所述的词语或简称与《北京光环新网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》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

中国证券监督管理委员会：

根据 2015 年 11 月 27 日贵会下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（153230 号）的要求，本公司作为光环新网 2015 年度重大资产重组的独立财务顾问，对相关问题进行了核查，现补充说明如下：

一、重组报告书未按《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）》第七条、第十六条规定披露香港超昂的实际控制人、未完整披露标的公司报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性、未解释 DSP 的涵义、第 255 页“本次评估涉及的行业属于健康服务行业”的表述存在明显的信息披露错误。请独立财务顾问通读申请文件，仔细对照我会相关要求自查，修改错漏。独立财务顾问应当勤勉尽责，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：

（一）重组报告书中存在问题及修正说明

针对重组报告书中存在的问题，独立财务顾问对照相关法律法规要求对包括重组报告书在内的相关申请文件进行了全面、认真的自查，对涉及的相关问题进行了修改。现就相关问题及修正情况说明如下：

1、关于香港超昂的实际控制人说明

原重组报告中关于香港超昂控制关系的披露内容如下：“红杉公司持有开曼公司 79.92%股权，Sequoia Capital China Venture Fund IV, L.P.持有红杉公司 100%股权，为香港超昂的间接控股股东及最终控制方。”

重组报告书对香港超昂的控制关系作出如上披露主要考虑了如下因素：

①本次交易中，交易对方香港超昂系财务投资者，拟获取现金对价退出，交易完成后不持有上市公司股份，且 Sequoia Capital China Venture Fund IV, L.P.为海外美元投资基金，香港超昂基于投资人的保密要求，认定 Sequoia Capital China Venture Fund IV, L.P.为香港超昂的最终控制方。

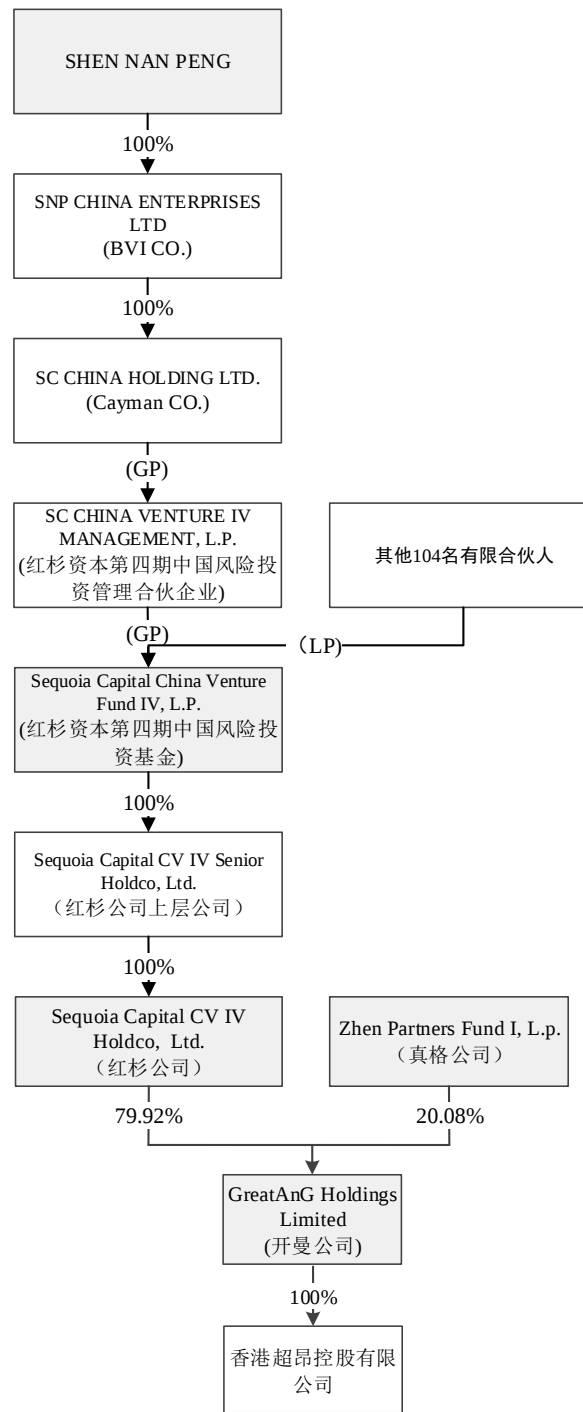
②同时，上市公司及相关中介机构也参考了公开市场上其他关于红杉资本海外美元投资基金的信息披露方式，保持了一致的披露口径。

收到反馈意见后，上市公司及相关中介机构高度重视、认真自查，严格按照《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）》（以下简称“26 号文”）第七条及第十六条的相关要求，对香港超昂的控制关系进行了补充核查。

经补充核查，香港超昂相关的产权及控制关系、实际控制人的情况如下：

根据无双科技提供的《关于香港超昂控股有限公司实际控制人的说明》，香港超昂的间接控股股东为 Sequoia Capital China Venture Fund IV, L.P.，其实际控制人为沈南鹏（SHEN NAN PENG）。

香港超昂的控制关系如下：



2、关于中金云网报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性的说明

中金云网系由中金数据通过存续分立方式于 2015 年 9 月 29 日设立，中金云网自设立以来未发生股权转让或增资事项。考虑到上述因素，报告书未对存续公司中金数据报告期内历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性进行

披露。

收到反馈意见后，独立财务顾问对中金数据的报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性补充说明如下：

(1) 中金数据报告期历次股权转让或增资的作价情况：

单位：万元

序号	事由	时间	转让方	受让方	转让比例	转让出资额	转让价格	对应估值
1	股权转让	2015.06	罗耀兴	中金盛世	0.51%	230	230.00	45,000.00
2	股权转让	2015.06	深圳天图	天图投资	1.00%	450	960.00	96,000.00
3	股权转让	2015.09	高淑杰	中金盛世	1.11%	500	2,426.39	218,375.10
4	股权转让	2015.09	王有昌	中金盛世	1.11%	500	2,625.00	236,250.00
5	股权转让	2015.09	赵忠彬	中金盛世	1.11%	500	2,625.00	236,250.00
6	股权转让	2015.09	黄玉珍	中金盛世	1.11%	500	2,426.39	218,375.10
7	股权转让	2015.09	王德宁	中金盛世	3.89%	1,750	8,492.36	218,374.97
8	股权转让	2015.09	王治琼	中金盛世	5.00%	2,250	10,918.75	218,375.00
9	股权转让	2015.09	徐双全	徐庆良	5.78%	2,600	8,870.00	153,519.23
10	股权转让	2015.09	中金盛世	卓程达	0.46%	206	412.00	90,000.00
11	股权转让	2015.09	中金盛世	利扬盛达	0.50%	224	448.00	90,000.00

(2) 中金数据报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性如下：

①2015年6月股权转让

2015年5月25日，中金数据召开股东会会议，同意罗耀兴将其持有的中金数据0.51%股权（代表出资额230万元）以230万元的价格转让给中金盛世。同日，中金盛世与罗耀兴签订了《股权转让协议》。2015年5月31日，中金数据召开股东会会议，同意深圳天图将其持有的中金数据1.00%股权（代表出资额450万元）以960万元的价格转让给天图投资。同日，深圳天图与天图投资

签订了《股权转让协议》。2015年6月4日，中金数据完成了上述股权转让的工商变更登记。

A、罗耀兴向中金盛世转让股权的原因、作价依据及合理性

罗耀兴原为中金数据员工，因中金数据实施股权激励而成为股东。罗耀兴离职后，根据中金数据股权激励方案的规定，罗耀兴需将其持有的股权以原价（即行权价格）转让给控股股东中金盛世。罗耀兴于2011年以230万元的价格受让了中金盛世持有的230万元中金数据出资额，本次按照购买原价转让给中金盛世，因此，本次股权转让的价格具有合理性。

B、深圳天图向天图投资转让中金数据股权的原因、作价依据及合理性

深圳天图是天图投资的执行事务合伙人深圳天图兴诚投资管理有限公司的控股股东，天图投资属于深圳天图的在管企业，深圳天图和天图投资的实际控制人均为王永华。为统一管理，深圳天图将所持中金数据1%的股权转让给了在管企业天图投资。深圳天图是天图投资的关联方，本次股权转让属于关联交易，转让价款参照深圳天图的原始出资额960万元确定，本次股权转让的价格具有合理性。

②2015年9月股权转让

2015年8月12日，中金数据召开股东会会议，同意高淑杰将其持有的中金数据1.11%股权（代表出资额500万元）以2,426.39万元的价格转让给中金盛世；同意王有昌将其持有的中金数据1.11%股权（代表出资额500万元）以2,625万元的价格转让给中金盛世；同意赵忠彬将其持有的中金数据1.11%股权（代表出资额500万元）以2,625万元的价格转让给中金盛世；同意黄玉珍将其持有的中金数据1.11%股权（代表出资额500万元）以2,426.39万元的价格转让给中金盛世；同意王德宁将其持有的中金数据3.89%股权（代表出资额1750万元）以8,492.36万元的价格转让给中金盛世；同意王治琼将其持有的中金数据5%股权（代表出资额2,250万元）以10,918.75万元的价格转让给中金盛世；同意徐双全将其持有的中金数据5.78%股权（代表出资额2,600万元）以

8,870 万元的价格转让给徐庆良；同意中金盛世将其持有的中金数据 0.46%股权（代表出资额 206 万元）以 412 万元的价格转让给卓程达；同意中金盛世将其持有的中金数据 0.50%股权（代表出资额 224 万元）以 448 万元的价格转让给利扬盛达。上述转让方与受让方均签订了《股权转让协议》。2015 年 9 月 25 日，中金数据完成了本次股权转让的工商变更登记。

上述股权转让的原因、作价依据及合理性如下：

A、中金盛世受让部分参股股东所持股权的原因、作价依据及合理性

光环新网于 2015 年 6 月 17 日停牌，光环新网与中金数据的主要股东达成重组意向，高淑杰、王有昌、赵忠彬、黄玉珍、王德宁作为参股股东，愿意参与本次重组，考虑到重组从启动到最终完成需要一定时间，基于自身的资金需求，希望先变现部分中金数据股权。王冶琼作为参股股东，由于资金需求较为急迫，希望尽快回收资金。中金盛世作为中金数据的控股股东，积极推动与上市公司的本次交易，中金盛世与部分参股股东出于各自的投资目的达成了本次股权转让。

参股股东转让股权的具体作价依据如下：

a、上述参股股东转让价款所对应的中金数据 100%股权整体估值在 21.84 亿元-23.63 亿元之间，分立基准日（2015 年 5 月 31 日）中金数据经审计的账面净资产约为 9.01 亿元，溢价率约为 142%-162%。

b、王有昌和赵忠彬获得中金数据股权的时间为 2009 年 12 月 11 日，当时中金数据股东北京盛世东方投资有限公司（以下简称“盛世东方”，中金盛世前身）将其持有的对应中金数据 1,500 万元出资额以 2,250 万元的价格转让给赵忠彬，将其持有的中金数据 2,250 万元出资额以 3,375 万元的价格转让给王有昌，投资成本均为 1.50 元/1 元出资额。王有昌和赵忠彬本次向中金盛世转让股权的价格均为 5.25 元/1 元出资额，投资收益约为 3.75 元/1 元出资额，符合王有昌和赵忠彬的投资期望。

c、高淑杰、黄玉珍、王德宁以及王冶琼获得股权的时间为 2010 年 11 月 23

日，高淑杰、黄玉珍、王德宁以及王治琼各以 3,750 万元认缴中金数据 1,250 万元增资额，投资成本为 3.00 元/1 元出资额。高淑杰、黄玉珍、王德宁以及王治琼本次向中金盛世转让股权的价格均为 4.85 元/1 元出资额，投资收益约为 1.85 元/1 元出资额，符合高淑杰、黄玉珍、王德宁以及王治琼的投资期望。

综上所述，中金盛世与部分参股股东在股东投资成本的基础上，综合考虑股东持股时间、投资收益和支付方式等因素，自主协商确定转让价格，该等股权转让的定价具有合理性。

B、徐庆良受让徐双全持有的股权

徐双全因目前承担刑事责任不具备参与上市公司重大资产重组的主体资格。2015 年 9 月，徐双全将其持有的中金数据 5.78%股权转让给其父亲徐庆良。转让价款是按照徐双全取得该等股权的投资成本确定的，股权转让的定价具有合理性。

C、中金盛世向卓程达和利扬盛达转让股权

卓程达和利扬盛达均为中金数据的员工持股平台，出于对中金数据员工进行股权激励的目的，中金盛世将其持有的中金数据 0.50%股权转让给利扬盛达，将其持有的中金数据 0.46%股权转让给卓程达。转让价款参照中金数据截至 2015 年 5 月 31 日的账面净资产确定，该等股权转让的定价具有合理性。

3、无双科技报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性

(1) 无双科技报告期涉及历次股权转让或增资的作价情况如下：

单位：万元

序号	事由	时间	增资方	转让方	受让方	转让（增资）比例	股权转让（增资）出资额	股权转让（增资）价格	无双科技对应估值
1	增资	2013.01	施侃、冯天放、上海思讯	-	-	44.44%	44.44	44.44	100.00
2	股权转让	2014.05	-	施侃	赵宇迪	5%	5.00	5.00	100.00
3	股权转让	2015.07	-	上海思	施侃	10%	10.00	10.00	100.00

序号	事由	时间	增资方	转让方	受让方	转让 (增资) 比例	股权转让 (增资) 出资额	股权转让 (增资) 价格	无双科技对应 估值
4	股权转让	2015.08	-	讯 施侃、 冯天放、赵 宇迪	香港超 昂	33.22%	33.22	613.17	1,845.80

(2) 关于无双科技报告期历次股权转让或增资的原因、作价依据及合理性

①2013 年 1 月，施侃、冯天放、上海思讯对无双科技进行增资

2012 年 12 月 31 日，无双科技召开股东会会议，同意施侃认缴新增注册资本 32 万元，冯天放认缴新增注册资本 8 万元，上海思讯认缴新增注册资本 4.44 万元。2013 年 1 月 17 日，无双科技完成了本次增资的工商变更登记。

本次增加注册资本系无双科技出于经营的需要，由各股东按照原股权比例同比例以资本公积金转增股本。

②2014 年 5 月，施侃将 5%股权转让给赵宇迪

2014 年 1 月 20 日，无双科技召开股东会，会议同意增加新股东赵宇迪，由施侃将其所持有的无双科技 5%的股权（即 5 万元出资额），以人民币 5 万元的价格转让给赵宇迪。同日，施侃与赵宇迪签订了股权转让协议。2014 年 5 月 7 日，无双科技完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次转让以平价方式转让，原因系赵宇迪为无双科技核心技术人员，为了保证核心技术的稳定性，经股东会同意，施侃以平价方式向赵宇迪转让股权。

③2015 年 7 月，上海思讯将 10%股权转让给施侃

2015 年 7 月 1 日，无双科技召开股东会会议，同意上海思讯将其持有的无双科技 10 万元出资额（10%股权）转让给施侃。同日，上海思讯与施侃签订了股权转让协议。2015 年 7 月 3 日，无双科技完成了本次股权转让的工商变更

登记。

本次股权转让的背景情况如下：

上海思讯、Aegis Space Holding Limited.均为朱培民、陈潜控制的投资主体。无双科技成立后，朱培民、陈潜作为财务投资人看好无双科技后续的发展前景，对无双科技和 VIE 架构中的开曼公司进行了投资，取得无双科技 10% 股权，取得开曼公司 9.64% 股权（在开曼公司引入红杉公司和真格公司后，持股比例降至 6.45%）。

2015 年，无双科技与光环新网达成重组意向，考虑到重组从启动至最终完成需要一定的时间，朱培民、陈潜作为财务投资人有意在重组前退出对无双科技的投资。经各方协商一致，2015 年 7 月 1 日，上海思讯与施侃签署了股权转让协议，约定上海思讯将持有的无双科技 10% 股权转让给施侃，转让价款 10 万元；2015 年 7 月 1 日，Aegis Space Holding Limited.与施侃控制的 SKYofAG Ltd.签署了股权转让协议，约定 Aegis Space Holding Limited.将其持有的开曼公司 619,000 股股份（6.45% 的股份）作价 2,218 万元转让给 SKYofAG Ltd.。

本次转让对应境外主体估值为 34,362.88 万元，低于本次交易评估值 30.72%，与本次交易评估值差异较大的原因为，境外主体 Aegis Space Holding Limited.的实际控制人考虑到本次重组存在一定的时间成本，不参与本次重组，不承担与本次重组相关的风险，因此股权转让价格较本次重组估值进行了一定的折让。

④2015 年 8 月，香港超昂受让 33.22% 股权

鉴于无双科技解除了 VIE 架构，为还原对无双科技的持股比例，2015 年 7 月 20 日，施侃、冯天放、赵宇迪分别与香港超昂签订股权转让协议，施侃将其持有的无双科技 25.45% 股权以 469.76 万元的价格转让给香港超昂，冯天放将其持有的无双科技 6.87% 股权以 126.81 万元的价格转让给香港超昂，赵宇迪将其持有的无双科技 0.9% 股权以 16.61 万元的价格转让给香港超昂。2015 年 8

月 19 日，北京市海淀区商务委员会出具了《关于北京无双科技有限公司股权并购变更为外商投资企业的批复》（海商审字〔2015〕708 号），同意无双科技股权转让及变更为外商投资企业。2015 年 8 月 24 日，无双科技完成了本次股权转让的工商变更登记。

上述股权转让价格以经北京东方燕都资产评估有限责任公司出具的资产评估报告确定的无双科技评估值为基础确定，即按照无双科技 100%股权作价 1,845.80 万元为基础确定了股权转让价格。该次股权转让的目的是为了在解除 VIE 结构后还原无双科技权益关系，按照经评估的无双科技净资产价值作为股权转让定价依据，因此，与本次重组对无双科技 100%股权的估值存在差异。

4、对 DSP 等释义做出补充说明

DSP（Demand-Side Platform），又称展示类营销，是以图形、文字、动画等方式在互联网上直接展示营销内容的互联网营销方式。DSP 主要适用于综合门户、垂直门户等主流网站。

独立财务顾问认真核查了报告书中出现的相关名词，对 DSP 及报告书中出现的相关名词释义补充如下：

展示类营销、DSP	指	以图形、文字、动画等方式在互联网上直接展示营销内容的互联网营销方式。主要适用于综合门户、垂直门户等主流网站。
KA	指	Key Account，关键客户
广告主	指	为推销商品或者服务，自行或者委托他人设计、制作、发布广告的自然人、法人或者其他组织。
百度	指	北京百度网讯科技有限公司及其控股公司
360、奇虎 360	指	北京奇虎科技有限公司及其控股公司
搜狗	指	北京搜狗科技发展有限公司及其控股公司

5、关于第 255 页“本次评估涉及的行业属于健康服务行业”的表述存在明显的信息披露错误的说明

根据证监会的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）分类，中金云网所经营的数据中心外包和私有云服务业务属于信息传输、软件和信息技术服

务业中“I65 软件和信息技术服务业”。根据《电信业务分类目录》，中金云网所经营的数据中心外包业务属于增值电信业务。

“本次评估涉及的行业属于健康服务行业”应修改为“本次评估涉及的行业属于软件和信息技术服务业”。上述信息披露错误已在重组报告书“第五节 标的资产评估或估值”之“一、中金云网评估基本情况”之“（四）市场法评估说明”中修正。

上市公司及相关中介机构认真审核了重组报告书及申报材料涉及的相关内容，上述信息披露错误同样存在于中同华评估出具的《资产评估报告书》（中同华评报字（2015）第 716 号）之评估说明和独立财务顾问出具的独立财务顾问报告中，独立财务顾问和评估机构对此处信息披露错误进行了修正。

（二）独立财务顾问内部整改措施

收到反馈意见后，独立财务顾问认真查找了执业质量及内部控制中存在的问题，对照证监会相关要求进行了自查，做出如下整改措施：

（1）独立财务顾问充分重视信息披露文件的准确性，召集相关人员对《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）》等信息披露文件进行逐项学习，着重强调了执业过程中信息披露真实、准确、完整的要求，要求执业人员在后续的执业过程中认真负责，杜绝信息披露错漏情况的出现；

（2）督促评估机构等中介机构加强内部审核工作，从根源上杜绝此类现象；

（3）独立财务顾问对独立财务顾问报告和其他申请文件进行了全面认真审阅，防范此类现象的再次发生。

独立财务顾问承诺在工作中将依法履行勤勉、尽责义务，审慎进行信息披露，避免信息披露错误。

二、申请材料显示，中金数据分立前拥有已建成运行的北京数据中心和烟

台数据中心以及正在建设中的昆山数据中心。申请材料同时显示，中金数据在北京、烟台和苏州花桥三地均拥有大规模、高等级的专业数据中心，其中华东数据中心占地 16.6 万平方米，一期建筑面积 10 万平方米，正在建设中。请你公司补充披露本次交易前后中金数据拥有的数据中心的具体情况。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）交易前后中金数据拥有的数据中心的基本情况

中金数据在存续分立前，有且仅有三个数据中心，分别是位于北京经济技术开发区的北京数据中心、位于山东省烟台经济技术开发区的烟台数据中心、位于江苏省苏州市昆山花桥国际商务城的昆山数据中心（即华东数据中心）。中金数据在存续分立前，直接运营北京数据中心，以 100%控股烟台中金数据系统有限公司（以下简称“烟台中金”）的方式间接经营烟台数据中心、以 100%控股中金花桥数据系统有限公司（以下简称“中金花桥”）的方式间接经营昆山数据中心（即华东数据中心）。

2015 年 9 月 29 日，中金数据通过存续分立的方式设立中金云网，将原中金数据北京数据中心的业务、资产、负债以及相关人员置入新设立的中金云网。

分立后，中金云网和中金数据为独立的法人主体，相互之间无控股或者参股关系。中金云网拥有原中金数据运营的北京数据中心，中金数据继续拥有烟台数据中心、昆山数据中心（即华东数据中心）。

本次交易完成后，光环新网 100%控股中金云网，将新增中金云网持有的北京数据中心。中金数据仍然拥有烟台数据中心、昆山数据中心（即华东数据中心）。交易前后，三处数据中心的运营主体列表如下：

名称	分立前的运营主体	分立后的运营主体	本次交易后的运营主体
北京数据中心	中金数据（控股股东为中金盛世）	中金云网（控股股东为中金盛世）	中金云网（控股股东为光环新网）
烟台数据中心	烟台中金（控股股东为中金数据）	烟台中金（控股股东为中金数据）	烟台中金（控股股东为中金数据）

名称	分立前的运营主体	分立后的运营主体	本次交易后的运营主体
昆山数据中心	中金花桥（控股股东为中金数据	中金花桥（控股股东为中金数据	中金花桥（控股股东为中金数据）

（二）分立前中金数据拥有的三处数据中心具体情况

分立前，中金数据在北京、烟台和苏州昆山三地拥有三处专业数据中心。截至目前，北京数据中心一期已投产，二期已达到预定可使用状态，烟台数据中心已投产，昆山数据中心（即华东数据中心）尚未投产。烟台和昆山两地数据中心均未实现盈利。三处数据中心的基本情况如下：

项目	北京数据中心	烟台数据中心	昆山数据中心
运营主体	中金云网	烟台中金	中金花桥
具体位置	北京市经济技术开发区博兴八路1号	山东省烟台市开发区长江路400号	昆山市花桥经济开发区金中路192号
占地面积（万平方米）	6.61	20	16.6
建筑面积（万平方米）	10.15	7.8	10
一期建筑面积（万平方米）	5.48	7.8	10
一期投产时间	2008年	2013年	未投产
一期可用机房面积（万平方米）	0.82	0.52	1.23
二期建筑面积（万平方米）（如有）	4.67	——	——
二期投产时间（如有）	2015年	——	——
二期可用机房面积（万平方米）（如有）	1.38	——	——

（三）中金烟台数据中心的运营状况

1、烟台中金的基本情况如下：

企业名称：烟台中金数据系统有限公司

企业类型：有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资)

法定代表人：杨洁

住所：山东省烟台市经济技术开发区长江路 400 号

注册资本：30,000 万元人民币

统一社会信用代码/注册号：370635228074802

成立日期：2006 年 09 月 19 日

营业期限：自 2006 年 09 月 19 日至 2026 年 09 月 18 日

经营范围：计算机系统服务、数据处理服务、计算机技术服务、网络服务；（不含互联网信息服务、互联网上网服务及网络文化经营）；计算机系统集成；开发、应用计算机软件；销售计算机硬件及外部设备、安全监控产品；信息咨询（不含中介）；租赁计算机及通讯设备；物业管理；工程项目管理咨询、工程招标及代理、工程技术咨询。（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）

2、烟台中金运营情况

中金烟台数据中心以中金数据 100%控股的烟台中金数据系统有限公司（以下简称“烟台中金”）为经营主体，一期数据中心已于 2013 年对外提供服务，主要为山东地区客户提供数据中心外包和云计算服务。

（四）中金昆山数据中心的运营状况

1、中金花桥的基本情况如下：

企业名称：中金花桥数据系统有限公司

企业类型：有限责任公司（法人独资）

法定代表人：杨洁

住所：花桥镇兆丰路 8 号

注册资本：30000 万元人民币

注册号：320583000275783

成立日期：2008 年 10 月 17 日

营业期限：自 2008 年 10 月 17 日至 2058 年 10 月 16 日

经营范围：数据处理和存储服务、信息系统集成服务；软件开发，信息技术咨询服务；计算机、软件及辅助设备批发和零售、机械设备及电子产品批发和零售；工程管理服务；信息和工程的技术推广服务；计算机及通讯设备租赁；自有房产租赁服务。（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）

2、中金花桥的运营情况

昆山数据中心以中金数据 100%控股的中金花桥数据系统有限公司（以下简称“中金花桥”）为经营主体，目前正在施工建设中，尚未投入使用。昆山数据中心主要面向上海以及华东地区的客户，提供高等级的数据中心外包服务、灾难恢复和云计算服务。

经独立财务顾问核查，分立前，中金数据在北京、烟台和苏州昆山三地均拥有大规模、高等级的专业数据中心，分别为北京数据中心、烟台数据中心、昆山数据中心。分立后，新设公司中金云网承接了中金数据北京数据中心的业务、资产、负债以及相关人员和人员，直接运营北京数据中心；中金数据通过 100%控股烟台中金和中金花桥，继续持有烟台数据中心和昆山数据中心。本次交易后，光环新网 100%控股中金云网，间接拥有中金云网持有的北京数据中心。中金数据仍然拥有烟台数据中心和昆山数据中心（即华东数据中心）。

三、申请材料显示，2014 年政府有关绿色数据中心建设的强制标准已经落地：北京地区禁止新建 PUE>1.5 的数据中心。未来该政策适用的区域范围将很可能继续扩大。中金云网在建设数据中心二期的时候已考虑到了这项政策，数据中心二期的 PUE 将会符合低于 1.5 的标准。申请材料同时显示，中金云网北京数据中心一期 PUE 控制在 1.73 左右，规划北京数据中心二期 PUE 控制在 1.60 左右。请你公司补充披露：1）上述信息披露内容是否存在矛盾。2）中金云网拥有节能环保优势的依据。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）上述信息披露内容不存在矛盾

1、北京市政府有关绿色数据中心建设的具体政策于 2014 年起开始施行

2014 年 7 月北京市人民政府办公厅发布《北京市新增产业的禁止和限制目录（2014 年版）》，其中由市经信委制定的关于信息传输、软件和信息技术服务业门类下明确规定：禁止新建和扩建数据中心，PUE 值在 1.5 以下的云计算数据中心除外。2015 年 8 月北京市人民政府办公厅发布《北京市新增产业的禁止和限制目录（2015 年版）》，其中由市经信委制定的关于信息传输软件和信息技术服务业门类下明确规定：禁止新建和扩建数据中心（PUE 值在 1.5 以下的云计算数据中心除外）。

根据上述政策要求，北京市政府有关绿色数据中心建设的具体政策于 2014 年起开始实行。

2、中金云网数据中心二期在 2014 年之前已完成新建报批手续，不属于 2014 年北京市数据中心限建政策发布后的限制范围

中金云网数据中心二期于 2006 年起即开始规划，基于当时的环保节能技术，预计 PUE 控制在 1.60 左右，并完成相关立项、环保、行业准入、用地、规划、建设许可等有关报批事项。

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网数据中心二期已经达到预定可使用状态。在 2014 年北京市出台了相关限建新建 PUE>1.5 的数据中心的政策之前，中金云网北京数据中心二期项目已按照当时的政策要求完成了报批手续，不受该政策限制。建设期间，中金云网对相关政策进行了考虑，通过进一步优化自身的动力及环境系统，采取较为先进的冷却技术等节能环保手段，预期能够在技术层面比规划时更好地控制 PUE 值。

综上所述，中金云网数据中心二期规划时间较早，报告书中披露规划时间为 2006 年，取得建筑工程施工许可证时间为 2010 年。基于当时的节能环保技术，“北京数据中心二期 PUE 规划值在 1.60 左右”与“中金云网建设数据中心二

期的时候已考虑到了北京市限建 PUE>1.5 的数据中心这项政策，数据中心二期的 PUE 将会符合低于 1.5 的标准”的相关披露并不矛盾。

3、中金云网数据中心二期在建设时较规划时采取更为先进的节能环保技术

中金云网数据中心二期在建设过程中，根据有关绿色数据中心建设的标准，采取了更为先进的节能环保技术，并与主要客户充分沟通相关节能减排的管理手段。由于中金云网数据中心二期规划时点和建设期间间隔较长，中金云网的数据中心建设相关技术也有了一定的技术革新和进步，预期数据中心二期实际投入使用，在良好的经营管理及充足的负载下，PUE 值将会低于 1.5。具体的节能环保技术情况详见本题回复“（二）中金云网拥有较强的节能环保优势”。

综上所述，中金云网数据中心二期在实际建设中采取了先进的节能环保技术，已充分考虑北京市 2014 年 7 月出台的关于限建 PUE>1.5 的数据中心政策，随着数据中心二期使用率稳步提高，在良好的经营管理及充足的负载下，PUE 值将会低于 1.5。中金云网北京数据中心二期规划时间较早，2006 年规划时预期 PUE 约为 1.60，与实际建设时存在一定时间间隔和技术差距，因此上述披露不存在矛盾。

（二）中金云网拥有较强的节能环保优势

1、中金云网具备先进的节能环保技术

中金云网具备较强的节能环保技术优势和管理优势，数据中心二期在数据中心一期的技术基础上，采取更为先进的能效管理系统、冷却系统、墙体保温系统、智能照明系统等，进一步控制 PUE，达到节能减排的目的。

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网主要拥有以下核心节能环保技术和节能手段，并在数据中心建设和运营中进行相关应用：

节能环保技术	具体描述
--------	------

节能环保技术	具体描述
机房环境监控智能化改造	中金云网的系列能效管理系统，采用系统化管理型节能，在不改造原有设备的前提下，实施节能管理策略，提高能耗系统的运行效率，达到节能降耗的效果。中金云网采用先进的能效数学模型，通过分析能耗系统运行状况，实时采集各项运行数据及外围信息，预测系统变化趋势并产生控制模式和策略。中金云网的系列能效管理系统具有自我学习的功能，在对设备进行动态跟踪和调整运行效率的同时，还能够进行实时的进程监测和控制。
余热回收技术	利用空调系统的废热，将空调系统中产生的低品位热量有效地利用起来，实现了节约能源的目的。北京二期数据中心针对暖通系统的实际情况做了充分的考虑，在设计之初就考虑到暖通整个系统设计既要满足机房 IT 设备全年的制冷热交换需求，又要满足冬季综合业务楼的制热需求，最终公司采用热回收螺杆式冷水机组来满足以上条件。
自然冷源应用	通过冷却水泵将室外的低温水通过换板式热器与冷冻水负荷侧回水充分热交换，从而达到了降低冷冻水温度，降低冷水机组的电能消耗的目的，进而降低数据中心运行能耗和成本。
智能照明控制系统	利用先进电磁调压及电子感应技术，对供电进行实时监控与跟踪，自动平滑地调节电路的电压和电流幅度，降低照明电路中不平衡负荷所带来的额外功耗，提高功率因数，降低灯具和线路的工作温度，达到优化供电目的。
末端热回收技术	北京数据中心在冬季回收空调排出的热冷却水，通过热回收锅炉与循环泵将其送至办公区域，为其提供热源。
UPS 加装就地补偿电容	通过对机房现有 UPS 供电电源加装就地补偿电容，提高变压器功率因数、降低损耗、提升效率。
提高机柜装配率	数据中心在完成建设机柜冷封闭系统及气流组织改造后，在不提高空调压缩机运行时间的前提下，计划将单机房内机柜安装数量进行提高，同时增加机柜 IT 设备的装配量，提高机房的使用效率，进而改善 PUE。

节能环保技术	具体描述
机柜冷通道封闭系统及气流组织改造技术	(1) 设置导流板 在精密空调出风口、机房内布风地板下的静压箱内合理采用导风板进行导流，使冷量按需分配，改善机柜内气流组织。 (2) 送回风调整 合理规划冷热通道静电地板、天花板回风板，使整个机房气流、能量流的流动通畅，提高机房精密空调的利用率，进一步提高制冷效果。 (3) 局部热点调整 针对高发热量设备，使用可调节风量百叶窗式出风地板，可能将制冷方式从房间级别制冷转变为机柜级别制冷，实现精确地“按需制冷”，其风量大小及方向可以根据机柜需要随时调节。合理调整机柜排线，彻底改善高发热设备区域局部热点问题。 (4) 机柜风路调整 为半装机柜加装阻风盲板，杜绝冷风短路问题。 (5) 墙体保温隔热 采用保温性能好的节能材料对机房的入户门、通道门进行隔热保温和加装密封条的改造，检查机房内地板的密封情况，将地板漏风程度减到最低值，避免造成机房内的冷量损失。
采用高压柴油发电机，建立完备供电质量管理体系	数据中心二期通过采购更低排放量的后备高压柴油发电机，建立完备的供电质量管理体系，最大化降低设备意外停电发生几率，缩短柴油发电机的开机频率。制订良好的发电机保养计划及测试周期，在保证最小碳排放量的情况下确保发电机的正常工作。
雾化喷淋系统	数据中心一期采用风冷空调，为目前空调冷凝器加装雾化喷淋系统，可提高压缩机制冷效率。
冷凝水回收系统	冷凝水回收系统，回收空调设备的冷凝水为雾化喷淋系统及软水处理设备提供水源。

2、中金云网具备良好的经营管理水平

数据中心的能耗水平与运维中的经营管理水平相关性较大。中金云网具备较强的经营管理优势，2008年投入使用的数据中心一期原定规划时 PUE 水平约为 1.80，在实际良好的经营管理和充足的负载率下，目前的 PUE 水平已降到 1.73，应用新的节能环保技术后，预期能够进一步降低 PUE 值。

中金云网通过建立绿色数据中心管理小组，完善现有管理办法和明确节能计划。绿色数据中心管理小组负责制定数据中心绿色节能标准和措施，涉及利旧、控污、减排等节能管理措施；为节能降耗项目制定计划并跟进、落实；对节能降耗进行考核。中金云网北京数据中心按照国际标准建立了完整的运维管理体系，通过了 ISO9000、ISO14001、ISO20000 的管理认证，主要相关管理制

度及手册包括《基础设施管理手册》、《事件管理手册》、《物理环境安全管理手册》、《设备系统管理手册》等。同时，中金云网充分与主要客户沟通节能环保的管理安排，进一步加强数据中心的节能环保优势。

2015年12月21日，工业和信息化部办公厅国家机关事务管理局办公室、国家能源局综合司联合发布了《关于公布国家绿色数据中心试点地区名单的通知》（工信厅联节（2015）163号），将原中金数据北京数据中心（现中金云网北京数据中心）列为国家3家金融领域绿色数据中心试点之一。

经核查，独立财务顾问认为：中金云网对数据中心二期规划时间较早，2006年规划时预期PUE值约为1.60，与实际建设过程中存在一定时间差距和技术差距，中金云网通过采用更为先进的节能技术，随着数据中心二期使用率稳步提高，在良好的经营管理及充足的负载下，PUE值将会低于1.5。因此上述披露不存在矛盾。中金云网具备较强的节能环保优势，能够较好地控制数据中心的PUE水平。

四、申请材料显示，中金云网的数据中心外包业务对资金需求量较大，在既定的运营效率下，业务扩张主要依靠运营资金规模的扩大。在重资产运营模式下，进行数据中心前期建设需投入大量资金，项目投资回收期较长，导致公司可能存在流动性不足风险。申请材料同时显示，进入IDC行业的壁垒主要是资质壁垒，但对于资金和技术没有太高的要求，因此IDC行业参与者较多。请你公司补充披露上述信息披露内容不一致的原因及合理性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金云网自建数据中心的运营模式对资金需求量较大

1、专业IDC运营商的主要运营模式

目前国内IDC运营商可以分为电信基础运营商和专业运营商。电信基础运营商控制IDC的上游资源，同时也参与中游、下游的业务。专业IDC运营商主要从电信运营商租机房、租线路为客户提供IDC服务，但也有部分专业IDC运营商

通过自建机房为客户提供IDC服务。因自建机房对技术、资金、场地要求较高，目前这样的企业数量较少。

专业 IDC 运营商对应的 IDC 市场可以称之为专业 IDC 市场。专业 IDC 运营商根据服务模式的不同，主要分成以下两类：

第一类专业IDC运营商利用自有的或者向基础电信运营商租用相应的机房、网络带宽资源，向客户提供专业化空间租用、服务器托管、网络带宽租用等服务，同时提供增值服务获得利润，这类运营商提供的是整机服务，服务规模相对较大。

第二类专业IDC运营商主要针对虚拟主机服务市场，运营商在网络服务器上划分出一定的磁盘空间供用户放置站点、应用组件等，提供必要的站点功能与数据存放、传输功能，把一台运行在互联网上的服务器划分成多个“虚拟”的服务器，此类虚拟主机运营商主要提供空间服务，服务规模较小。

2、自有及自建机房的第三方 IDC 运营商资金需求量较大

第一类专业 IDC 运营商服务规模较大，资金需求也相应较高，按照掌握机房资源的情况，还可进一步划分为两种模式，第一种模式为自有、自建机房的第三方 IDC 运营商，第二种模式为租用机房的第三方 IDC 运营商。前者通过自建数据中心，普遍拥有较强的资金实力，主要面向大型客户群体，典型的上市公司包括光环新网、鹏博士等；后者主要租用基础电信运营商和第三方建立的标准化机房提供服务，对区域型企业或者其他中小型客户群体覆盖较广，二者在运营模式上有如下的区别：

（1）自有、自建机房的第三方 IDC 运营商对资金需求较大，数据中心需要经历前期选址、规划设计和施工周期，前期投入成本高。一旦项目建成后，收益较为稳定。租用机房的第三方 IDC 运营商，不需要承担数据中心的建造成本，相对第一种模式的 IDC 运营商而言，对资金投入的要求不高。

（2）自有、自建机房的第三方 IDC 运营商不存在场地风险，对租赁期要求较长的客户有更好的吸引力。自有机房对升级改造的自由度较大，更能够满

足客户的个性化需求。租用机房的第三方 IDC 运营商的主要运营资产均以租赁方式取得，存在无法续租和出租方更换的风险。

IDC 运营商也可以同时采用上述两种运营模式。在必要时，自有机房的第三方 IDC 运营商也可以通过租用基础电信运营商和第三方建立的标准化机房提供服务。

中金云网目前属于自有机房的第三方 IDC 运营商，依托北京数据中心一期和二期的自有场地，主要为客户提供数据中心外包和私有云服务业务。

3、建设机房安全等级越高，对建设资金投入需求越大

在自有机房的第三方 IDC 运营商阵营中，根据机房建造标准以及客户安全性要求的不同，数据中心前期建设所需投入的资金也有较大区别。按照国际 ANSI/TIA/EIA-942 标准，机房安全等级可分为 Tier-I、Tier-II、Tier-III、Tier-IV 四个标准。在设计和建设上，为保障数据中心的安全可靠性和持续运营能力，机房安全等级越高，IDC 运营商所需投入的建设资金规模就越大。例如：按照 Tier-IV 标准建设，机房内需要有多路电源和冷却，全冗余，多路同时使用，支持容错，理论上，可用性指标为 99.995%。因此建设同等规模的机房，按照 Tier-IV 标准，机房建设所需投入的资金规模要高于其他标准的机房投资。

4、中金云网北京数据中心的运营模式

中金云网采用自建高等级数据中心的运营模式，中金云网的一期、二期数据中心均按照最高标准的容错级可用性进行设计和建设，符合 ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-IV 级别和 GB50174-2008 的 A 级标准。在抗震、防火和防洪等方面，执行国家重点基础设施的标准，满足高端客户的最严格的安全要求；中央机房的供电密度和制冷能力为 1.0-2.0KW/m²；IT 总供电能力为 3.3 万千瓦；在设计上大量采用绿色节能技术，降低数据中心能耗。

中金云网北京数据中心一期和二期在设计标准和供电保障等方面，充分满足了高端大客户特别是金融机构对安全性的严格要求，并可支撑大客户机柜数量的扩充需求。在这种运营模式下，中金云网在项目建设期内对资金需求量较

大，主要依靠公司自身运营资金和外部银行借款。

在中金云网重资产运营模式下，数据中心前期建设需投入大量资金，项目投资回收期较长。出于谨慎性考虑，重组报告书充分提示了中金云网可能存在流动性不足的风险。

综上所述，独立财务顾问认为：不同类型的 IDC 运营商对资金需求不同，其中自有机房的第三方 IDC 运营商需要经历前期数据中心选址、规划设计和施工周期，前期投入成本高。中金云网目前属于自有机房的第三方 IDC 运营商，在重资产运营模式下，中金云网进行数据中心前期建设需投入大量资金，项目建成后收益相应稳定。

（二）进入 IDC 行业的壁垒主要是资质壁垒

根据《中华人民共和国电信条例》等有关法规的规定，企业从事 IDC 业务，需要取得相应的许可。业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。2012 年 12 月 1 日发布的《关于进一步规范因特网数据中心（IDC）业务和因特网接入服务（ISP）业务市场准入工作的实施方案》对 IDC 经营许可证申请条件进行了细化。

虽然近年来取得 IDC 业务资质企业的数量增长迅速，但是 IDC 资质在众多行业参与者中仍具有一定的稀缺性，进入 IDC 行业的壁垒主要是资质壁垒。

此外，在绿色数据中心方面，2014 年北京市政府有关绿色数据中心建设的强制标准已经落地：北京地区禁止新建 PUE>1.5 的数据中心，未来该政策适用的区域范围将很可能继续扩大，绿色节能要求对技术条件尚不成熟的企业形成了准入壁垒。

除了市场准入壁垒，IDC 行业的主要壁垒还包括技术壁垒、经验壁垒、人才壁垒，技术和资金实力不足的 IDC 企业在竞争中处于劣势。只有掌握技术和

资金优势的企业，才能在中市场中形成优势地位，特别是大型 IDC 专业运营商可以利用自身优势，牢牢占据第一阵营的位置。

（三）相关法规对新进入者的资金和技术的最低要求不高，快速增长的 IDC 市场吸引了较多的行业参与者

IDC 企业申请经营增值电信业务，应当符合《中华人民共和国电信条例》第十三条的规定和下列条件：在省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 100 万元；在全国或跨省、自治区、直辖市范围内经营的，其注册资本最低限额为 1,000 万元；有可行性研究报告和相关技术方案；有必要的场地和设施；未发生过重大违法行为。

上述政策规定的 IDC 企业最低注册资本和技术要求并不高，IDC 企业在进入市场初期，所需的绝对投资额并不大。从近年来 IDC 运营商的数量增长情况反映，新进入者的步伐在加快。根据中国工业和信息化部发布的《批准从事电信业务的基础电信企业和增值电信企业名单》，2013 年 12 月 31 日，全国共有 27 家企业拥有可从事因特网数据中心业务的增值电信业务经营许可证；截至 2014 年 12 月 31 日，持有可从事因特网数据中心业务的增值电信业务经营许可证的企业达到 74 家；截至 2015 年 6 月 30 日，持有可从事因特网数据中心业务的增值电信业务经营许可证的企业进一步增加至 123 家。

更多企业进入 IDC 行业，可能导致行业竞争进一步加剧，出于谨慎性考虑，重组报告书已充分提示了行业竞争风险。国内 IDC 产业市场空间广阔，同时行业中的企业在竞争中开始出现分化，具备核心竞争力的 IDC 企业通过兼并中小企业或者上市等方式逐步做大做强，逐渐取得 IDC 行业中的领先地位。

综上所述，独立财务顾问认为：进入 IDC 行业的壁垒主要是资质壁垒，相关政策法规对进入 IDC 行业的资金和技术要求不高。但是，IDC 企业在竞争中仍然面临资金和技术壁垒，导致技术和资金实力不足 IDC 企业处于相对劣势，行业中的企业开始出现分化，具备核心竞争力的 IDC 企业通过兼并中小企业或者上市等方式逐步做大做强，逐渐取得 IDC 行业中的领先地位。

五、申请材料显示，上市公司董事长耿殿根控制的北京百汇达投资管理有限公司为顺利实施本次交易而为交易对方中金盛世、杨雨以及交易对方施侃控制的北京安与极信息技术有限公司提供财务资助或担保。请你公司补充披露北京百汇达投资管理有限公司为交易对方提供财务资助或担保的具体情况及对本次交易的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）百汇达对中金盛世及其实际控制人、杨雨提供的财务资助或担保情况

1、2015年7月7日，中金数据股东中金盛世的实际控制人杨洁、张利夫妇分别与北京海淀科技金融资本控股集团股份有限公司（以下简称“海科金公司”）签订《委托贷款协议》，约定由海科金公司通过中国民生银行股份有限公司北京电子城支行（以下简称“民生银行电子城支行”）向杨洁、张利各提供2亿元的委托贷款。百汇达以其持有的光环新网2,000万股股票为杨洁、张利的上述贷款向海科金公司提供质押担保。

2、2015年7月7日，中金数据股东杨雨与海科金公司签订《委托贷款协议》，约定由海科金公司通过民生银行电子城支行向杨雨提供2亿元的委托贷款。百汇达以其持有的光环新网1,000万股股票为杨雨的上述贷款向海科金公司提供质押担保。

杨雨系杨洁、张利夫妇的直系亲属，三人从海科金获得的上述6亿元借款的主要用途为中金盛世回购有变现需求的参股股东持有的部分中金数据股权、偿还中金盛世其他债务。

杨洁、张利夫妇以及杨雨通过借款由中金盛世回购部分中金数据股权，推动中金数据顺利实现存续分立，保证中金数据全体股东所持有的中金云网100%股权均可参与本次重组。百汇达为杨洁、张利夫妇及杨雨提供借款担保，有利于促成本次重组。

3、中金数据分立前，中金盛世与洛阳银行股份有限公司郑州分行（以下简

称“洛阳银行郑州分行”) 签署了股权质押合同, 中金盛世将持有的中金数据 24.33%股权质押给了洛阳银行郑州分行。上述股权质押解除前, 中金数据无法办理公司存续分立的工商登记手续。为推进本次交易顺利进行, 2015 年 9 月 23 日, 百汇达与洛阳银行郑州分行签订《股票质押协议书》, 约定百汇达以其持有的光环新网 1,140 万股股票向洛阳银行郑州分行提供质押担保, 洛阳银行郑州分行同意解除对中金盛世所持中金数据 24.33%股权所设立的质押。

上述质押解除后, 中金数据全部股权不存在质押、冻结或其他任何权利限制的情形, 中金数据存续分立不存在法律障碍, 中金云网得以完成工商设立登记。百汇达为中金盛世提供担保有利于中金云网 100%股权权属清晰。

4、2015 年 9 月 10 日, 百汇达与中金盛世、杨洁、张利、杨雨签订《借款协议》, 约定百汇达向中金盛世提供 8,000 万元借款。

2015 年 11 月 12 日, 百汇达与中金盛世签订《借款协议》, 约定百汇达向中金盛世提供 1.75 亿元借款。

2015 年 11 月 12 日, 百汇达与中金盛世签订《借款协议》, 约定百汇达向中金盛世提供 3 亿元借款。

2015 年 11 月 19 日, 百汇达与中金盛世签订《借款协议》, 约定百汇达向中金盛世提供 3 亿元借款, 中金盛世在收到 3 亿元借款后协助百汇达解除百汇达此前为中金盛世向第三方借款提供质押担保的光环新网的股份质押, 解除质押的股份不少于 3,000 万股。

百汇达提供给中金盛世的上述 8.55 亿元借款主要用于偿还海科金公司和洛阳银行郑州分行的银行借款。百汇达提供给中金盛世的上述借款有利于保证主要交易对方不存在对第三方的重大偿债风险, 保证其所持中金云网的股权不存在被冻结或被执行的法律风险。

经核查, 独立财务顾问认为: 百汇达为中金盛世及其实际控制人杨洁、张利以及杨雨提供财务资助或担保, 中金盛世得以受让有变现需求的部分中金数据股东所持中金数据的股权, 并保证了中金盛世及时解除其所持中金数据股权

的质押，推动中金数据分立和中金云网设立的顺利完成，保证中金云网股权权属清晰，有利于本次重组的顺利实施。

（二）百汇达对安与极提供的财务资助或担保情况

北京安与极信息技术有限公司（以下简称“北京安与极”）的实际控制人施侃为本次重组交易对方之一。根据《购买资产协议（无双科技）》的约定，光环新网在本次重组中向施侃支付的现金对价由光环新网在交易完成后及本次配套融资募集资金到位后 5 个工作日内一次性支付。

无双科技的 DSP 业务剥离至北京安与极后，北京安与极在短期内存在运营资金需求。经百汇达与施侃协商一致，2015 年 9 月 10 日百汇达与北京安与极签订《借款协议》，约定百汇达先向北京安与极提供 1,000 万元借款。

经核查，独立财务顾问认为：百汇达向北京安与极提供借款，系百汇达为推动本次重组的顺利实施，而与北京安与极的实际控制人施侃达成的商业安排，不会对光环新网本次重组造成不利影响。

六、申请材料显示，中金盛世持有利源顶盛 27.41% 出资额、宇扬锦达 43.70% 出资额、卓程达 41.14% 以及利扬盛达 77.68% 出资额，中金盛世为利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达的有限合伙人，与上述四家交易对方存在关联关系。天图兴瑞、天图兴盛、天图投资受同一实际控制人控制，存在关联关系。施侃在香港超昂任董事一职，与香港超昂存在关联关系，香港超昂为天津红杉的关联方。请你公司根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，补充披露：1）中金盛世与利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达是否构成一致行动人。2）天图兴瑞、天图兴盛、天图投资是否构成一致行动人。3）施侃与天津红杉是否构成一致行动人。如构成，请合并计算其所持有上市公司的股份。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金盛世与利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达不构成一致行动人

1、利源顶盛的基本情况

截至本补充财务顾问意见出具日，利源顶盛的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	认缴出资（万元）	认缴出资占比	类型
1	王绪生	50.00	7.41%	有限合伙人
2	李升林	30.00	4.44%	普通合伙人
3	苏裕	30.00	4.44%	普通合伙人
4	王雨霞	30.00	4.44%	有限合伙人
5	余红军	30.00	4.44%	普通合伙人
6	周根水	30.00	4.44%	有限合伙人
7	郜军	25.00	3.70%	有限合伙人
8	崔玲	20.00	2.96%	有限合伙人
9	葛丹	10.00	1.48%	有限合伙人
10	郭涛	10.00	1.48%	有限合伙人
11	李学山	10.00	1.48%	有限合伙人
12	刘巍	10.00	1.48%	有限合伙人
13	田建军	10.00	1.48%	有限合伙人
14	王伟	10.00	1.48%	有限合伙人
15	王溪	10.00	1.48%	有限合伙人
16	王永海	10.00	1.48%	有限合伙人
17	于莱	10.00	1.48%	有限合伙人
18	雷升	30.00	4.44%	有限合伙人
19	范晓东	50.00	7.41%	有限合伙人
20	陈德全	20.00	2.96%	有限合伙人
21	姜杉	25.00	3.70%	有限合伙人
22	朱德林	8.00	1.19%	有限合伙人
23	隋占洲	10.00	1.48%	有限合伙人
24	刘燕	10.00	1.48%	有限合伙人
25	崔景良	2.00	0.30%	有限合伙人

序号	合伙人	认缴出资（万元）	认缴出资占比	类型
26	中金盛世	185.00	27.41%	有限合伙人
合计		675.00	100.00%	

利源顶盛的执行事务合伙人为苏裕、李升林、余红军。

根据《合伙企业法》的规定和利源顶盛《合伙协议》的约定，中金盛世作为利源顶盛的有限合伙人，不执行合伙事务，不对外代表有限合伙企业。除苏裕在中金盛世担任监事外，利源顶盛普通合伙人与中金盛世均不存在关联关系，中金盛世不实际控制利源顶盛。

本次交易完成后，虽然中金盛世和利源顶盛共同持有上市公司的股份，但利源顶盛已出具《关于不存在一致行动安排的声明和承诺》，承诺如下：“（1）本企业与中金盛世之间目前不存在口头或书面的一致行动协议或者其他一致行动安排以谋求共同扩大上市公司表决权数量；本次交易完成后也不会互相达成一致行动的合意或签署一致行动协议或类似安排的协议；本企业与中金盛世之间不采取一致行动，不通过协议、其他安排共同扩大所能够支配的上市公司表决权数量；（2）本企业将放弃所持上市公司股份的表决权。”

2、宇扬锦达的基本情况

截至本补充财务顾问意见出具日，宇扬锦达的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资占比	合伙人性质
1	中金盛世	295.00	43.70%	有限合伙人
2	张伟国	50.00	7.41%	普通合伙人
3	张克	35.00	5.19%	有限合伙人
4	康谭云	30.00	4.44%	有限合伙人
5	苗玉峰	30.00	4.44%	有限合伙人
6	祖国	30.00	4.44%	普通合伙人
7	蔡杰	20.00	2.96%	有限合伙人
8	赵勇祥	30.00	4.44%	有限合伙人
9	操健仁	20.00	2.96%	普通合伙人

序号	合伙人	出资额（万元）	出资占比	合伙人性质
11	崔宇	10.00	1.48%	有限合伙人
12	杜远	10.00	1.48%	有限合伙人
13	关承荫	10.00	1.48%	有限合伙人
14	李可	10.00	1.48%	有限合伙人
15	刘春波	10.00	1.48%	有限合伙人
16	农立勇	10.00	1.48%	有限合伙人
17	欧阳蓓芳	10.00	1.48%	有限合伙人
18	唐海泉	10.00	1.48%	有限合伙人
19	王炜煌	10.00	1.48%	有限合伙人
20	徐扬	10.00	1.48%	有限合伙人
21	徐飞	10.00	1.48%	有限合伙人
22	易继霞	10.00	1.48%	有限合伙人
23	白冬冬	5.00	0.74%	有限合伙人
24	郝金贵	5.00	0.74%	有限合伙人
25	刘军	5.00	0.74%	有限合伙人
合计		675.00	100.00%	

宇扬锦达的执行事务合伙人为操健仁、张伟国、祖国。

根据《合伙企业法》的规定和宇扬锦达《合伙协议》的约定，中金盛世作为宇扬锦达的有限合伙人，不执行合伙事务，不对外代表有限合伙企业。中金盛世与操健仁、张伟国、祖国等 3 名字扬锦达普通合伙人不存在关联关系，中金盛世不实际控制宇扬锦达。

本次交易完成后，虽然中金盛世和宇扬锦达共同持有上市公司的股份，但宇扬锦达已出具《关于不存在一致行动安排的声明和承诺》，承诺如下：“（1）本企业与中金盛世之间目前不存在口头或书面的一致行动协议或者其他一致行动安排以谋求共同扩大上市公司表决权数量；本次交易完成后也不会互相达成一致行动的合意或签署一致行动协议或类似安排的协议；本企业与中金盛世之间不采取一致行动，不通过协议、其他安排共同扩大所能够支配的上市公司表

决权数量；（2）本企业将放弃所持上市公司股份的表决权。”

3、卓程达的基本情况

截至本补充财务顾问意见出具日，卓程达的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资占比	类型
1	李强	20.00	2.86%	普通合伙人
2	崔宜红	60.00	8.57%	普通合伙人
3	张国玲	30.00	4.29%	普通合伙人
4	盖立明	10.00	1.43%	有限合伙人
5	孙世英	10.00	1.43%	有限合伙人
6	朱方	20.00	2.86%	有限合伙人
7	李翔	4.00	0.57%	有限合伙人
8	孙笑	4.00	0.57%	有限合伙人
9	张京元	10.00	1.43%	有限合伙人
10	朱济顺	60.00	8.57%	有限合伙人
11	杨溢	16.00	2.29%	有限合伙人
12	曾寒明	10.00	1.43%	有限合伙人
13	王文华	16.00	2.29%	有限合伙人
14	郭俊	10.00	1.43%	有限合伙人
15	姜勇	8.00	1.14%	有限合伙人
16	梁辽辉	40.00	5.71%	有限合伙人
17	高鹏	40.00	5.71%	有限合伙人
18	刘媛	10.00	1.43%	有限合伙人
19	赵力	10.00	1.43%	有限合伙人
20	冯书韬	4.00	0.57%	有限合伙人
21	钱华	20.00	2.86%	有限合伙人
22	中金盛世	288.00	41.14%	有限合伙人
合计		700.00	100.00%	

卓程达的执行事务合伙人为李强、崔宜红、张国玲。

根据《合伙企业法》的规定和卓程达《合伙协议》的约定，中金盛世作为卓程达有限合伙人执行合伙事务，不对外代表有限合伙企业。中金盛世与李强、崔宜红、张国玲等 3 名卓程达普通合伙人不存在关联关系，中金盛世不实际控制卓程达。

本次交易完成后，虽然中金盛世和卓程达共同持有上市公司的股份，但卓程达已出具《关于不存在一致行动安排的声明和承诺》，承诺如下：“（1）本企业与中金盛世之间目前不存在口头或书面的一致行动协议或者其他一致行动安排以谋求共同扩大上市公司表决权数量；本次交易完成后也不会互相达成一致行动的合意或签署一致行动协议或类似安排的协议；本企业与中金盛世之间不采取一致行动，不通过协议、其他安排共同扩大所能够支配的上市公司表决权数量；（2）本企业将放弃所持上市公司股份的表决权。”

4、利扬盛达的基本情况

截至本补充财务顾问意见出具日，利扬盛达的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资占比	类型
1	李彬	40.00	8.93%	普通合伙人
2	张昀	40.00	8.93%	普通合伙人
3	赵金中	20.00	4.46%	普通合伙人
4	中金盛世	348.00	77.68%	有限合伙人
合计		448.00	100.00%	

利扬盛达的执行事务合伙人为李彬、张昀、赵金中。

根据《合伙企业法》的规定和利扬盛达《合伙协议》的约定，中金盛世作为利扬盛达有限合伙人执行合伙事务，不对外代表有限合伙企业。中金盛世与李彬、张昀、赵金中等 3 名普通合伙人不存在关联关系，因此中金盛世不实际控制利扬盛达。

本次交易完成后，虽然中金盛世和利扬盛达共同持有上市公司的股份，但利扬盛达已出具《关于不存在一致行动安排的声明和承诺》，承诺如下：“（1）本企业与中金盛世之间目前不存在口头或书面的一致行动协议或者其他一致行

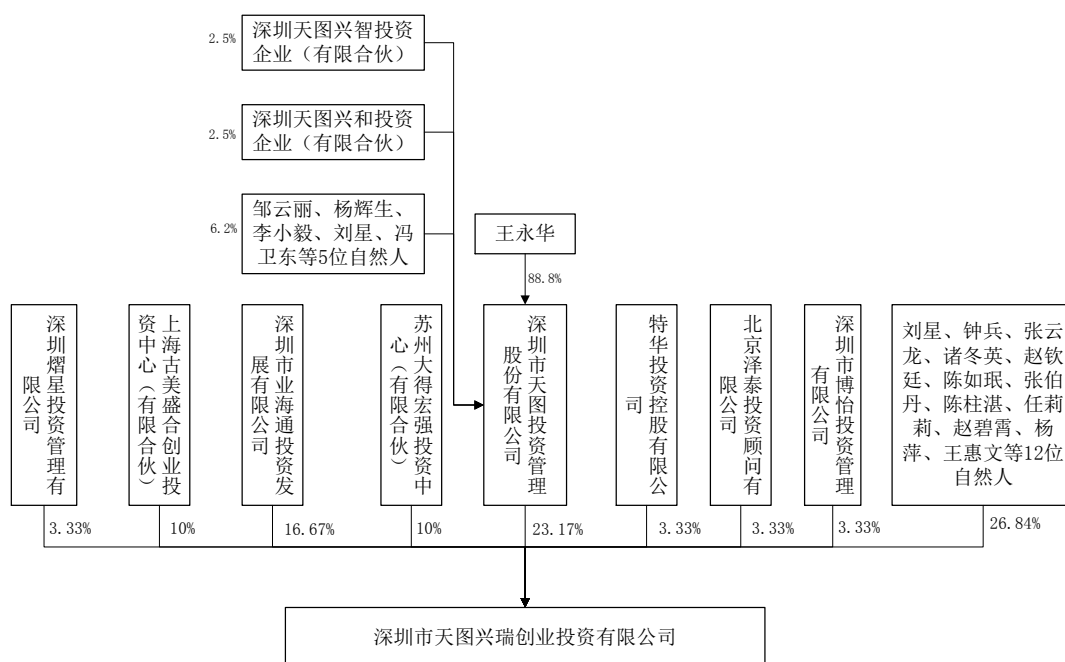
动安排以谋求共同扩大上市公司表决权数量；本次交易完成后也不会互相达成一致行动的合意或签署一致行动协议或类似安排的协议；本企业与中金盛世之间不采取一致行动，不通过协议、其他安排共同扩大所能够支配的上市公司表决权数量；（2）本企业将放弃所持上市公司股份的表决权。”

综上，中金盛世与利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达均不构成一致行动人。

(二) 天图兴瑞、天图兴盛、天图投资构成一致行动人

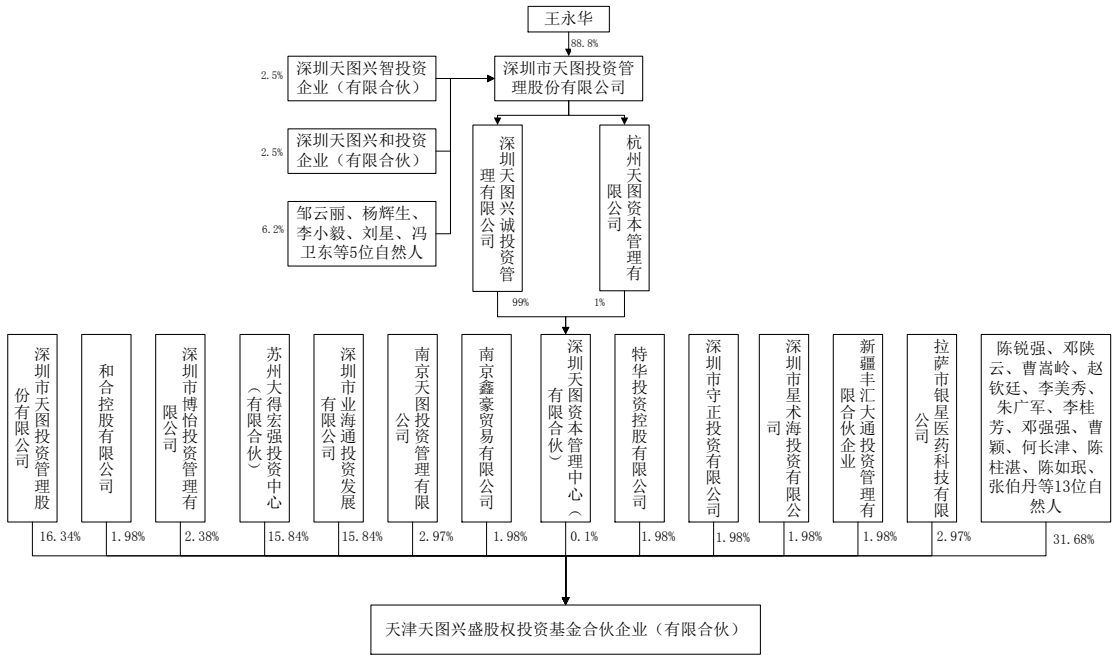
1、天图兴瑞的控制关系

截至本补充财务顾问意见出具日，天图兴瑞的第一大股东为深圳市天图创业投资有限公司，实际控制人为王永华。天图兴瑞的控制关系如下：



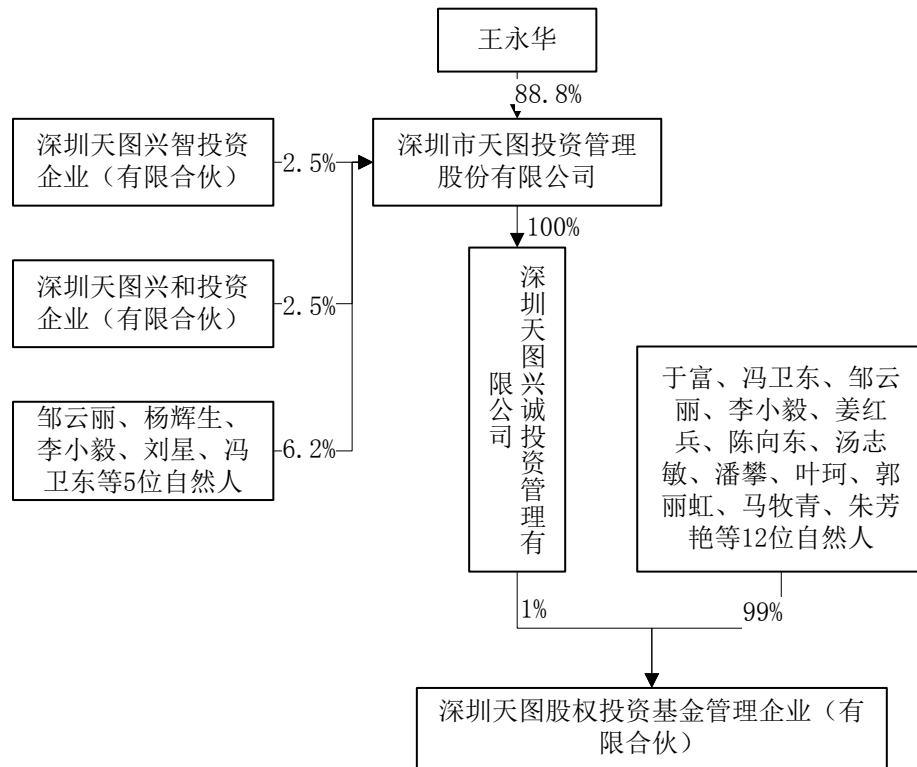
2、天图兴盛的控制关系

截至本补充财务顾问意见出具日，天图兴盛的执行事务合伙人为深圳天图资本管理中心（有限合伙）。深圳天图资本管理中心（有限合伙）的执行事务合伙人为深圳天图兴诚投资管理有限公司，深圳天图兴诚投资管理有限公司为深圳市天图投资管理股份有限公司的全资子公司，其实际控制人为王永华。天图兴盛的控制关系如下：



3、天图投资的控制关系

截至本补充财务顾问意见出具日，天图投资的执行事务合伙人为深圳天图兴诚投资管理有限公司，深圳天图兴诚投资管理有限公司为深圳市天图投资管理股份有限公司的全资子公司，其实际控制人为王永华。天图投资控制关系具体如下图：



综上，天图兴瑞、天图兴盛、天图投资的实际控制人均为王永华，根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第（二）项的规定，该等交易对方属于一致行动人。本次重组完成后，天图兴瑞持有上市公司 5,587,960 股股份，天图兴盛持有上市公司 2,793,979 股股份，天图投资持有上市公司 931,325 股股份，该等交易对方合计持有上市公司 9,313,264 股股份，约占本次重组完成后上市公司总股本的 1.48%。

（三）施侃与天津红杉不构成一致行动人

施侃此前担任香港超昂的董事，与香港超昂存在关联关系；香港超昂为上市公司 5% 以上主要股东天津红杉的关联方，但施侃与天津红杉不存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系。截至本补充财务顾问意见出具日，施侃已经辞去了香港超昂的董事职务。

施侃已经出具《关于不存在一致行动安排的声明和承诺》，承诺如下：“本人与天津红杉之间目前不存在口头或书面的一致行动协议或者其他一致行动安排以谋求共同扩大上市公司表决权数量；本次交易完成后也不会互相达成一致

行动的合意或签署一致行动协议或类似安排的协议；本人与天津红杉之间不采取一致行动，不通过协议、其他安排共同扩大所能够支配的上市公司表决权数量。”

综上所述，施侃与天津红杉不构成一致行动人。

经核查，独立财务顾问认为：中金盛世与利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达不构成一致行动人；天图兴瑞、天图兴盛、天图投资构成一致行动人，该等交易对方合计持有上市公司 9,313,264 股股份，约占本次重组完成后上市公司总股本的 1.48%；施侃与天津红杉不构成一致行动人。

七、申请材料显示：1) 中金云网历次股权转让交易对方中，宇扬锦达、卓程达、利扬盛达为员工持股平台。2) 无双科技 2014 年 1 月以平价方式向核心技术人员赵宇迪转让 5% 股权。3) 2015 年 8 月，无双科技 33.22% 股权转让给香港超昂，转让价格合计 613.17 万元，本次交易中香港超昂持有的 33.22% 股权获得现金对价 17,878.81 万元。4) 2013 年 12 月，真格公司、红杉公司对无双科技境外主体开曼公司进行增资，该次增资对应境外主体估值分别为 1,000 万美元、749.63 万美元。5) 2015 年 7 月，上海思讯、Aegis Space Holding Limited 转让无双科技股权，对应境外主体估值为 34,362.88 万元。请你公司结合上述情形，补充披露：1) 标的公司报告期股权转让或增资涉及的股份支付情况、相关会计处理和公允价值确认的合理性。2) 香港超昂 2015 年 8 月支付的无双科技股权转让对价与本次交易获取的现金对价差异的原因及合理性。3) 2013 年 12 月、2015 年 7 月无双科技股权转让或增资中，对应境外主体估值与本次交易估值差异的具体原因及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 标的公司报告期股权转让或增资涉及的股份支付情况、相关会计处理和公允价值确认的合理性

1、中金云网报告期内股权转让或增资涉及的股份支付、会计处理及公允

价值确认合理性情况

(1) 报告期内涉及股份支付的股权转让或增资情况

中金云网是中金数据分立而新设的公司，于 2015 年 9 月 29 日成立。中金云网成立后至本补充财务顾问意见出具日，无股权转让或增资行为，报告期内未涉及股份支付情况。

报告期内中金数据涉及股份支付的股权转让或增资情况如下：

①2015 年 7 月 8 日，中金盛世向卓程达转让股权

2015 年 7 月 8 日，中金盛世与卓程达签订《股权转让协议》，中金盛世将其持有的中金数据 206 万元出资额以 412 万元转让给卓程达，该部分出资占中金数据股份比例为 0.46%。

②2015 年 8 月 10 日，中金盛世向利扬盛达转让股权

2015 年 8 月 10 日，中金盛世与利扬盛达签订《股权转让协议》，中金盛世将其持有的中金数据 224 万元出资额以 448 万元转让给卓程达，占中金数据股份比例为 0.50%。

(2) 报告期内中金数据上述股权转让或增资涉及的股份支付的会计处理

中金盛世作为中金数据控股股东，将其持有的中金数据股权转让给卓程达、利扬盛达，其目的是：①进一步使中金数据中高层管理人员、业务骨干、技术骨干和老员工的利益与股东利益挂钩，保证中金数据经营管理人员的行为符合股东的长远利益，激励其为公司创造长期价值并追求公司的持续发展；②吸引和保留对公司发展有重要作用的关键人才。

以卓程达与利扬盛达作为员工持股平台，由激励对象间接持有中金数据股权。股权授予协议中并未约定等待期，因此可以确认该股权激励事项可立即行权。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础

确定的负债的交易”，以及《企业会计准则解释第 4 号》第七条规定：“企业集团（由母公司和其全部子公司构成）内发生的股份支付交易，接受服务企业没有结算义务或授予本企业职工的是其本身权益工具的，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理”，中金盛世以其持有的中金数据股权与卓程达、利扬盛达进行结算，中金数据作为接受服务企业，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理。

综上所述，中金数据应确认中金盛世将其持有的中金数据股权转让给卓程达、利扬盛达为一次授予、立即行权的以权益结算的股份支付。

（3）中金数据股份支付公允价值确认依据

中金数据最近几次股权转让估值情况：

单位：万元

序号	时间	股权转让方	股权受让方	股权转让比例	转让出资额	股权转让价格	中金数据对应估值
1	2015.06	罗耀兴	中金盛世	0.51%	230	230	45,000.00
2	2015.06	深圳天图	天图投资	1.00%	450	960	96,000.00
3	2015.09	高淑杰	中金盛世	1.11%	500	2,426.39	218,375.10
4	2015.09	王有昌	中金盛世	1.11%	500	2,625.00	236,250.00
5	2015.09	赵忠彬	中金盛世	1.11%	500	2,625.00	236,250.00
6	2015.09	黄玉珍	中金盛世	1.11%	500	2,426.39	218,375.10
7	2015.09	王德宁	中金盛世	3.89%	1750	8,492.36	218,374.97
8	2015.09	王治琼	中金盛世	5.00%	2250	10,918.75	218,375.00
9	2015.09	徐双全	徐庆良	5.78%	2600	8,870.00	153,519.23
10	2015.09	中金盛世	利扬盛达	0.50%	224	448	90,000.00
11	2015.09	中金盛世	卓程达	0.46%	206	412	90,000.00

罗耀兴以 1 元/1 元出资额的价格转让给中金盛世，深圳天图以 2.13 元/1 元出资额的价格转让给天图投资，高淑杰、黄玉珍、王德宁、王治琼以 4.85 元/1 元出资额的价格转让给中金盛世，王有昌、赵忠彬以 5.25 元/1 元出资额的价格转让给中金盛世，徐双全以 3.41 元/1 元出资额的价格转让给徐庆良。从转让股

份数与股权受让方情况考虑，将高淑杰、黄玉珍、王德宁、王治琼、王有昌以及赵忠彬等中金数据 6 名参股股东近期的股权转让价格进行加权平均，作为本次的公允价值，具体计算方法： $\text{公允价值} = (2,426.39 + 2,625.00 + 2,625.00 + 2,426.39 + 8,492.36 + 10,918.75) / (500 + 500 + 500 + 500 + 1,750 + 2,250) = 4.92 \text{ 元/1 元出资额}$ 。

(4) 中金数据股份支付的具体计算过程及会计处理

公司名称	权益工具公允价值	员工购买成本	中金数据计入管理费用金额
卓程达	596.41	242.49	353.91
利扬盛达	245.95	100	145.95
合计	842.35	342.49	499.86

股权激励费用由中金数据确认，具体原因如下：

2015 年 8 月 12 日，中金数据召开股东会会议，同意中金盛世将其所持中金数据股权转让给卓程达与利扬盛达；2015 年 9 月 9 日，卓程达、利扬盛达向中金盛世支付股权转让款；2015 年 9 月 28 日，中金数据办理了工商变更登记。因此，中金数据股权激励授予日可以定为 2015 年 8 月 12 日。

2015 年 9 月 29 日，中金云网在北京市工商行政管理局登记注册成立。

根据《分立方案》中的人员安置方案，卓程达普通合伙人张国玲、利扬盛达普通合伙人张昀的劳动关系已经从中金数据转移至中金云网。

中金数据在分立过程中，中金数据股东拟实施股权激励计划，为了鼓励员工能够继续为公司提供服务，同时为了能让员工分享公司成长带来的收益，中金盛世将其持有的中金数据股权转让给合伙企业卓程达与利扬盛达，股权激励对象间接持有中金数据股权。

中金数据实施股权激励方案时中金云网尚未成立，该项方案的实施目的是中金数据股东为了留住员工以及能够让员工更好的为中金数据提供服务，中金云网是否能够成立并不影响股权激励方案的实施。

综上所述，中金数据应确认管理费用合计 499.86 万元，同时确认资本公积 499.86 万元。中金云网不涉及股份支付。

本次股权激励实施后，张国玲通过卓程达间接持有约 8.83 万元中金数据出资额，张昀通过利扬盛达间接持有约 20 万元中金数据出资额，认购成本 2 元/1 元出资额，公允价值 4.92 元/1 元出资额，在中金数据确认的股权激励费用中，转移至中金云网人员涉及股权激励费用合计约为 84.15 万元。

在中金云网的模拟财务报告中，假设 2013 年 1 月 1 日卓程达合伙人张国玲，利扬盛达合伙人张昀已经划分至中金云网，由于股权激励事项与本次中金数据拟并入上市公司的北京数据中心外包业务、私有云服务业务无直接关系，在编制模拟财务报表时，仅考虑与并入上市公司的业务相关的事项对中金云网财务状况和经营成果的影响，为了能够使投资者更好的理解中金数据并入上市公司的北京数据中心业务、私有云业务的财务状况和经营成果，在编制模拟报表时，不考虑股权激励事项对模拟财务报表的影响。该事项已在报告书中补充披露。

2、无双科技报告期内股权转让或增资涉及的股份支付、会计处理及公允价值确认合理性情况

报告期内无双科技历次股权转让或增资中仅 2014 年 1 月施侃将 5%股权转让至赵宇迪涉及股份支付，其他报告期内的股权转让或增资不涉及股份支付。

（1）涉及股份支付的情况

2014 年 1 月 20 日，无双科技召开股东会，会议同意增加新股东赵宇迪，由施侃将其所持有的无双科技 5%的股权（即 5 万元出资额），以人民币 5 万元的价格转让给赵宇迪。赵宇迪为公司核心技术人员，为了保证核心技术的稳定性，无双科技的大股东及实际控制人施侃按照注册资本平价转让无双科技 5%股权。根据中国证监会关于对上市公司并购重组标的资产股权激励认定及相关会计处理的问题与解答及《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，本次股权转让构成股份支付。

(2) 相关的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，该事项被确认为授予后立即可行权的换取职工提供服务的权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

(3) 公允价值的确认依据

本次股权转让的时点为 2014 年 1 月，与 2013 年 12 月红杉公司和真格公司增资时点较为接近，且红杉公司和真格公司均为知名投资机构，2013 年 12 月增资价格为各方协商后的市场交易价格，具有较好的公允性。同时，考虑到增资时红杉公司增资价格高于真格公司，为充分体现本次股份支付对于无双科技的影响，确定本次股份支付公允价格是选择按照红杉公司增资价格作为参考。2013 年 12 月红杉资本增资时无双科技境外主体的整体估值作价 1,000 万美元，以此确认的赵宇迪获取的无双科技 5%股权（对应境外主体 4.1%股权）的公允价值为： $1000 \text{ 万美元} \times 4.1\% = 41 \text{ 万美元}$ ，依 2014 年 1 月 20 日公布的人民币对美元汇率 6.1083 折算为人民币 250.44 万元。

(4) 无双科技股份支付的具体计算过程及会计处理

根据上述处理原则，赵宇迪持有的无双科技 5%股权的公允价值为 250.44 万元，赵宇迪实际支付认购成本为 5 万元。因此，上述股份支付共确认股权激励费用合计 245.44 万元，计入 2014 年度无双科技的管理费用 245.44 万元，同时计入资本公积 245.44 万元。

经核查，独立财务顾问认为：报告期内无双科技涉及股份支付的会计处理和公允价值确认具有合理性。

(二) 香港超昂 2015 年 8 月支付的无双科技股权转让对价与本次交易获取的现金对价差异的原因及合理性

1、香港超昂 2015 年 8 月受让无双科技股权的背景及作价依据

2013 年 12 月 30 日，无双科技通过境外主体开曼公司引入投资者真格公司

和红杉公司，红杉公司（Sequoia Capital CV IV Holdco, Ltd.）以 250 万美元的价格认购开曼公司发行的 2,500,000 股股份，真格公司（Zhen Partners Fund I, L.P）以 50 万美元的价格认购开曼公司发行的 667,000 股股份。增资完成后，红杉公司持有开曼公司 26.07%股权，真格公司持有开曼公司 6.96%股权。

2015 年 7 月 13 日，无双科技及其股东与无双信息签订了《终止协议控制安排合同》。通过该协议，境外主体开曼公司控股的无双信息解除了对无双科技的协议控制。

2015 年 8 月无双科技解除了 VIE 架构，并对股权进行了还原。根据 2013 年 12 月 30 日各方签署的备忘录约定，且考虑上海思讯转让股权的影响后，真格公司及红杉公司合计应持有无双科技 33.22%股权。

为了还原真实的股权比例，真格公司和红杉公司决定以共同投资的香港超昂为直接持股主体，从施侃等无双科技股东受让相应的股权。香港超昂的注册地位于中国香港，在受让境内公司无双科技的股权时需符合《关于外国投资者并购境内企业的规定》（中华人民共和国商务部令 2009 年第 6 号）。

按照现行有效的《关于外国投资者并购境内企业的规定》第十四条规定，并购当事人应以资产评估机构对拟转让的股权价值或拟出售资产的评估结果作为确定交易价格的依据。并购当事人可以约定在中国境内依法设立的资产评估机构。资产评估应采用国际通行的评估方法。禁止以明显低于评估结果的价格转让股权或出售资产，变相向境外转移资本。

为符合上述规定，香港超昂不得无偿取得其应持有的无双科技 33.22%股权，需参考资产评估机构出具的无双科技评估结果，支付相应的受让价格。

2015 年 7 月，施侃、冯天放、赵宇迪与香港超昂签订股权转让协议，香港超昂共以 613.17 万元收购了无双科技 33.22%的股权。上述股权转让价格是以北京东方燕都资产评估有限责任公司出具的资产评估报告确定的无双科技评估值为基础确定的。根据北京东方燕都出具的东方燕都评字（2015）第 604 号《资产评估报告》，截至 2015 年 4 月 30 日，无双科技 100%权益的资产基础法评估

结果为 1,845.80 万元，据此协商确定香港超昂承接 33.22%股权的现金对价为 613.17 万元。

本次股权转让与 VIE 协议解除为一揽子交易安排，该次股权转让的目的是为了在解除 VIE 结构后还原无双科技权益关系，因此按照资产基础法评估的无双科技净资产价值作为股权转让定价依据。

2、本次交易的背景及作价依据

本次交易中光环新网拟通过发行股份及支付现金的方式收购无双科技 100%股权，本次交易中无双科技 100%股权参照中同华收益法评估结果作价 49,542.57 万元，香港超昂持有的无双科技 33.22%股权在各方协商一致后作价 17,878.81 万元。

3、两次现金对价的差异及合理性分析

2015 年 8 月香港超昂受让无双科技股权的交易目的是解除 VIE 结构的一揽子交易安排，还原无双科技真实的股权结构，因而受让无双科技 33.22%股权，受让价格参考资产基础法评估结果确定为 613.17 万元。

本次交易中，上市公司出于产业并购的目的而收购无双科技 100%股权，香港超昂持有的无双科技 33.22%股权参照收益法评估结果经各方协商确定为 17,878.81 万元。因两次交易的目的明显不同，香港超昂支付及获取的现金对价存在差异，具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为：香港超昂 2015 年 8 月支付的无双科技股权转让对价与本次交易获取的现金对价差异具有合理性。

（三）2013 年 12 月、2015 年 7 月无双科技股权转让或增资中，对应境外主体估值与本次交易估值差异的具体原因及合理性

1、2013 年 12 月 30 日，真格公司、红杉公司增资估值与本次交易估值差异的原因及合理性

2013 年 12 月 30 日，真格公司（Zhen Partners Fund I, L.P）、红杉公司

(Sequoia Capital CV IV Holdco, Ltd.) 与开曼公司及其股东签署股份购买协议, 约定红杉公司 (Sequoia Capital CV IV Holdco, Ltd.) 以 250 万美元的价格认购开曼公司发行的 2,500,000 股股份, 真格公司 (Zhen Partners Fund I, L.P) 以 50 万美元的价格认购开曼公司发行的 667,000 股股份。该次增资对应境外主体估值分别为 1,000 万美元、749.63 万美元, 对应人民币估值分别为 6,059.00 万元、4,542.01 万元 (根据 2013 年 12 月 20 日人民币对美元汇率中间牌价 6.0590 换算), 分别低于本次交易评估值 87.78%、90.84%。

该次增资价格与本次交易无双科技 100%股权作价存在差异, 主要由于该次增资时, 无双科技处于初创期, 未来收益状况存在较大的不确定性, 根据法定财务报告, 2013 年无双科技全年净亏损 33.89 万元, 2014 年无双科技仍亏损 355.66 万元; 红杉公司和真格公司该次增资主要结合自身投资经验, 对无双科技进行了估值。

2013 年 12 月的增资估值与本次交易在交易时点、估值依据、标的公司的业务结构等方面均存在差异, 因此估值存在差异, 具有合理性。

①估值依据不同

2013 年 12 月, 增资作价依据为投资机构对行业前景的经验判断, 2013 年无双科技净亏损 33.89 万元, 没有根据无双科技的盈利情况予以估值。而本次交易定价依据为评估结果, 对应 2015 年承诺净利润 (模拟 SEM 业务) 市盈率倍数为 14.16 倍。

②无双科技的业务结构已发生重大变化

2013 年 12 月, 增资时, 无双科技经营 DSP 业务及 SEM 业务, 因此 2013 年净亏损 33.89 万元。本次交易时, 无双科技已将亏损状态的 DSP 业务剥离, 本次交易评估基于未来无双科技仅经营 SEM 业务进行预测。因此, 2013 年 12 月增资时相比此次交易, 无双科技经营的业务结构已发生重大变化是估值存在差异的重要原因。

③无双科技所处发展阶段不同

2013 年 12 月增资时，2013 年无双科技实现收入 11,271.46 万元，净亏损 33.89 万元，如剔除 DSP 业务的影响，2013 年无双科技 SEM 业务实现净利润 311.00 万元。

本次交易时，2015 年 1-8 月无双科技 SEM 业务实现净利润 2,171.69 万元，相比 2013 年全年模拟 SEM 业务净利润 311.00 万元增长 598.29%。本次交易时，无双科技已经拥有较强的行业地位和客户基础，盈利能力良好，且预测未来增长较快。

因此，无双科技各个阶段不同的盈利水平以及业绩表现是最近上述增资作价与本次交易作价有差异的重要因素。

综上所述，2013 年 12 月增资对应境外主体估值与本次交易估值差异主要由于估值依据不同、无双科技的业务结构已发生重大变化、无双科技所处发展阶段不同，具有合理性。

2、2015 年 7 月，上海思讯转让股权估值与本次交易估值差异的原因及合理性

上海思讯、Aegis Space Holding Limited.均为朱培民、陈潜控制的投资主体。无双科技成立后，朱培民、陈潜作为财务投资人看好无双科技后续的发展前景，对无双科技和开曼公司进行了投资，取得无双科技 10%股权，取得开曼公司 9.64%股权（在开曼公司引入红杉公司和真格公司后，持股比例降至 6.45%）。

2015 年，无双科技与光环新网达成重组意向，考虑到重组具有一定的风险，朱培民、陈潜作为财务投资人有意在重组前退出对无双科技的投资。经各方协商一致，2015 年 7 月 1 日，上海思讯与施侃签署了股权转让协议，约定上海思讯将持有的无双科技 10%股权转让给施侃，转让价款 10 万元；2015 年 7 月 1 日，Aegis Space Holding Limited.与 SKYofAG Ltd.签署了股权转让协议，约定 Aegis Space Holding Limited.将其持有的开曼公司 619,000 股股份作价 2,218 万元转让给 SKYofAG Ltd.。

(1) 本次转让对应境外主体估值为 34,362.88 万元，低于本次交易评估值 30.72%，境外主体 Aegis Space 对无双科技对应境外主体估值较本次交易评估值较低的具体原因为：

①考虑到本次重组存在一定的审批时间和审批风险，Aegis Space 不参与本次重组，不承担与本次重组相关的时间成本和风险。

②该次转让系财务投资者因自身资金安排等原因退出，Aegis Space 作为财务投资者，于 2013 年 6 月 10 日认购开曼公司的 619,000 股股份，持有其 9.64%的股份，该次转让境外主体估值为 34,362.88 万元，高于其投资成本，已满足了其财务投资需求。

③该次转让仅转让境外主体 6.45%股权，仅转让部分股权，境外主体控股权未发生变更，交易双方考虑到少数股权给予了一定的折让，而本次交易采用的是 100%股权的公允价值。

经核查，独立财务顾问认为 2013 年 12 月、2015 年 7 月无双科技股权转让或增资中，对应境外主体估值与本次交易估值差异的具体原因具有合理性。

八、申请材料显示，2015 年 8 月，中金数据原股东将北京数据中心外包服务业务、私有云服务业务通过存续分立的方式设立中金云网。中金云网承接中金数据从事上述业务的资产、负债、人员等，根据相关规定，中金云网需要重新办理《高新技术企业证书》、《增值电信业务经营许可证》、《电信与信息服务业务经营许可证》等资格证书；中金云网从中金数据承接的土地使用权、房产等相关资产需要办理权属变更手续；中金云网需要办理北京数据中心二期工程涉及的立项、环评、规划、建设许可等报批事项的变更手续。请你公司补充披露：1) 上述事项的办理进展情况，预计办毕期限。2) 是否存在法律障碍或不能如期办毕的风险。如有，拟采取的解决措施。3) 上述情形对本次交易作价、交易进程以及未来生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）关于人员转移情况

根据《中金数据分立协议》、分立方案及其附件，中金云网成立后，原中金数据 152 名员工将进入中金云网。截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网已与相关人员签订劳动合同补充协议，约定原劳动合同继续有效，由中金云网与该等员工继续履行原劳动合同；中金云网已按照相关法规为该等员工办理了社会保险、住房公积金及福利的变更手续，充分保障了进入中金云网员工的权益。

（二）关于资产转移情况

1、流动资产的转移

截至本补充财务顾问意见出具日，按照分立协议及分立方案约定需进入中金云网的流动资产（包括货币资金、应收账款、预付账款、其他应收款、存货），已全部划归至中金云网所有。对于相关债权，在销售合同、采购合同等合同主体变更完成前，债务人向中金数据支付的款项，中金数据收到相关款项后将及时支付给中金云网。

2、房屋所有权和土地使用权的转移

按照分立协议及分立方案，中金云网拥有的房产均为从中金数据承接的自有房产，具体情况如下：

序号	位置	面积 (m ²)	用途	所有人	房产证编号	对应土地证编号	使用年限	取得日期
1	北京经济技术开发区博兴八路1号1幢	16,358.00	工业	中金数据	X京房权证 开股字第 00331号	开有限 国用 (2006)第16 号	2006.5.9 - 2056.5.8	2008.11. 16
2	北京经济技术开发区博兴八路1号2幢	36,583.59	工业	中金数据	X京房权证 开股字第 00325号	开有限 国用 (2006)第16 号	2006.5.9 - 2056.5.8	2008.10. 30

3	北京经济技术开发区 博兴八路1号 3幢	1,900.81	工业	中金数据	X京房权证 开股字第 00330号	开有限 国用 (2006)第16 号	2006.5.9 - 2056.5.8	2008.11. 17
---	---------------------------	----------	----	------	-------------------------	---------------------------------	---------------------------	----------------

按照分立协议及分立方案，中金云网从中金数据承接 1 宗土地使用权，具体情况如下：

序号	位置	面积	用途	使用权人	证书编号
1	北京经济技术开发区 南部新区 X4 街区 X4C1 地块	66,175.40m ²	工业	中金数据	开有限国用 (2006)第16 号

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网已取得了北京市国土资源局经济技术开发区分局出具的关于同意土地使用权（包括地上房屋）转让的批复，目前正在办理上述土地使用权和房屋的不动产登记证书，该证书的办理不存在法律障碍。

3、动产的转移

根据分立协议及分立方案，北京数据中心相关的动产均转移至中金云网。上述动产包括机器设备、电子及办公设备等，无须登记所有权人权属，截至本补充财务顾问意见出具日，该等动产已全部交付中金云网。

4、知识产权的转移

根据分立协议及分立方案，中金云网从中金数据承接 5 项软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	登记号	开发完成日期	首次发表日期	权利取得方式
1	中金远程数据保护服务软件【简称：中金远程数据保护】V1.0	2010SR072843	2010.8.2	2010.8.6	原始取得
2	中金数据云运营门户软件【简称：云门户】V2.0	2013SR049007	2012.10.15	2012.10.20	原始取得
3	中金数据云监控	2013SR049299	2012.12.20	2012.12.21	原始

	系统【简称：云监控系统】V1.0				取得
4	中金数据合作伙伴管理系统【简称：合作伙伴管理系统】V1.0	2013SR049242	2012.11.21	2012.11.22	原始取得
5	中金数据云运营管理平台门户软件【简称：云运营管理平台门户】V1.0	2013SR121301	2013.10.16	2013.10.16	原始取得

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网已经办理完成上述软件著作权的权属变更手续，上述软件著作权的权利人已经变更为中金云网。

根据分立协议及分立方案，中金云网从中金数据承接 1 项专利和 2 项专利申请权，具体情况如下：

序号	专利名称	申请号	申请日	授权日	专利类型	申请人/专利权人
1	一种集装箱式数据中心	201220463129.2	2012-9-12	2013-3-27	实用新型	中金数据
2	一种集装箱式数据中心	201210336070.5	2012-9-12	尚未授权，申请中	发明	中金数据
3	一种完整采集网页信息的方法和系统	201310102584.9	2013-3-27	尚未授权，申请中	发明	中金数据

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网已经办理完成上述专利申请人和专利权人的变更手续，上述专利的专利权人已经变更为中金云网，专利申请权的申请人已经变更为中金云网。

（三）关于负债转移情况

1、长期借款及应付利息转移的情况

根据分立协议及分立方案，中金云网从中金数据承继部分银行借款及应付利息，具体借款明细如下：

序号	贷款单位	贷款金额（万元）	贷款期限
1	中国工商银行股份有限公司北京经	36,200.00	2015-4-17 至 2023-3-8

	济技术开发区支行	13,800.00	2015-4-21 至 2023-3-8
2	北京银行股份有限公司黄村支行	14,200.00	2015-4-16 至 2023-4-12
		5,800.00	2015-4-30 至 2023-4-12
3	中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行	28,800.00	2015-4-15 至 2023-4-12
4	中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行	1,200.00	2015-4-21 至 2023-4-12
5	北京农村商业银行股份有限公司经济技术开发区支行	30,000.00	2015-4-30 至 2023-4-12
合 计		130,000.00	

上述银行借款对应的借款合同分别为《固定资产融资借款合同》（编号：0020000094-2015 年（亦庄）字 0014 号）和《北京数据中心二期项目银团贷款合同》（编号：0020000094-2015 年(亦庄)字 0023 号）。

截至本补充财务顾问意见出具日，中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行、北京银行股份有限公司黄村支行、中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行均已出具同意函，同意自中金云网营业执照核发之日起，中金数据在该等借款合同项下的权利和义务由中金云网享有和承担；针对《固定资产融资借款合同》（编号：0020000094-2015 年（亦庄）字 0014 号），中金云网已与中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行以及中金数据签署了贷款合同之债务转让协议，上述合同项下的银行借款及应付利息已经转移完毕。针对《北京数据中心二期项目银团贷款合同》（编号：0020000094-2015 年(亦庄)字 0023 号），中金云网正在与中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行、北京银行股份有限公司黄村支行、北京农村商业银行股份有限公司经济技术开发区支行办理转移手续，贷款合同之转让协议预计 2015 年 12 月 31 日前签署完毕。

2、长期应付款转移的情况

根据分立协议和分立方案，中金云网从中金数据承继融资租赁设备对应的长期应付款，具体债务明细如下：

单位：元

项目	应付融资租赁款	未确认融资费用	中金云网承担债务金额
河北省金融租赁有限公司	1,506,313.00		1,506,313.00
上海电气租赁有限公司	12,341,974.00	-1,689,288.06	10,652,685.94
仲信国际租赁有限公司	28,500,000.00	-3,039,632.18	25,460,367.82
合计	42,348,287.00	-4,728,920.24	37,619,366.76

截至本补充财务顾问意见出具日，河北省金融租赁有限公司的应付融资款已经偿还，不涉及转移问题；上海电气租赁有限公司和仲信国际租赁有限公司均已出具同意函，同意上述债务由中金云网承担；中金云网已与上海电气租赁有限公司、仲信国际租赁有限公司以及中金数据签署了融资租赁合同转让协议，上述长期应付款已经转移完毕。

3、其他负债的转移情况

截至本补充财务顾问意见出具日，按照分立协议及分立方案约定，需进入中金云网的其他负债（包括应付账款、应交税费、其他应付款）已全部划由中金云网承担。对于该等债务，部分与其他负债相关的合同尚未完成主体的变更，在相关合同变更完成前，由中金数据向债权人支付相关款项，但最终由中金云网承担。

根据《分立协议》的约定，分立前中金数据的债权、债务由分立后的中金数据、中金云网按照分立方案分别承继。中金数据于 2015 年 7 月 14 日在《中国建材报》刊登了分立公告。目前中金数据、中金云网与上述债务的债权人均不存在任何法律纠纷。

根据《购买资产协议（中金云网）》的约定，中金云网根据分立协议的约定承担债务，对于分立协议约定的应由中金云网承担的债务以外的中金数据任何债务，中金云网不予承担；如因债权人向中金云网主张该等债权导致中金云网受到损失的，中金云网交易对方将赔偿中金云网的全部损失。

综上，独立财务顾问认为：中金数据分立尚未完成部分合同主体变更，不会影响本次交易作价、交易进程，不会影响中金云网的正常经营，也不会对本

次重组构成实质性法律障碍。

（四）关于高新技术企业证书的办理情况

1、预计办理期限

中金云网系原中金数据于 2015 年 9 月存续分立后新设的公司，分立前，中金数据通过了高新技术企业认定，持有《高新技术企业证书》(证书编号：GR201411003483)，证书有效期自 2014 年 12 月 12 日起三年。由于中金云网成立时间较短，资产及业务处于过渡期，目前尚未取得高新技术企业证书。中金云网需向北京市科学技术委员会等部门进行重新申请，才可获得新的高新技术企业证书。

根据《高新技术企业认定管理办法》的规定，认定为高新技术企业须满足企业申请认定时工商注册满一年以上的条件。由于中金云网系原中金数据于 2015 年存续分立后新设的公司，成立时间为 2015 年 9 月 29 日，需在成立一年后方可申请高新技术企业证书，因此最早申请时间为 2016 年 9 月。

根据现行有效的《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》，高新技术企业证书申请的常规流程如下：企业准备并提交材料；主管部门组织审查与认定(应在收到企业申请材料后 60 个工作日内完成)；经认定的高新技术企业，在“高新技术企业认定管理工作网”上公示 15 个工作日；公示无异议的，由认定机构颁发“高新技术企业证书”（加盖科技、财政、税务部门公章）。根据《高新技术企业认定管理办法（征求意见稿）》，高新技术企业证书的办理流程将进一步简化，公示时间可能缩短为 10 个工作日。

根据中金云网向相关主管部门咨询确认，如中金云网按时申请，预计将于 2016 年 12 月底之前可获得高新技术企业证书。因此预计中金云网 2016 年可享受 15%的企业所得税优惠税率。

2、中金云网办理高新技术企业证书不存在法律障碍

报告期内，中金数据已取得高新技术企业证书，中金云网系中金数据分立而成的公司，将承接中金数据北京数据中心的全部资产、研发人员及研发成

果，相关指标仍将符合现行《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》的条件，预期取得高新技术企业证书不会存在法律障碍。

2015 年 11 月 28 日，科技部、财政部、国税总局联合制定并发布《高新技术企业认定管理办法（征求意见稿）》，新管理办法涉及高新技术企业认定条件和申报材料的内容主要变化如下：①在知识产权方面，取消独占许可类型的知识产权。企业必须通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权。②在人员比例方面，放宽对科技人员和研发人员比例的要求。新办法由现行“科技人员占企业当年职工总数的 30%以上”调整为“科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%”，同时取消了“大学专科以上学历”的限制；取消“研发人员占企业当年职工总数的 10%以上”的规定。③在研发费用方面，降低研发费用比例要求。研发费用比例是在高新技术企业认定中最为核心的指标之一，新办法将“三档”降为“两档”，以 2 亿元作为分水岭，设置 4%和 3%两个比例。将 2 亿元以下统一设置为 4%，取消 6%的比例规定。④在申请材料方面，增加企业所得税年度纳税申报表。⑤在年度备案方面，增加填报“年度发展情况报表”要求。⑥在公示时间方面，由之前的 15 个工作日缩短为 10 个工作日。

根据《征求意见稿》相关变化，中金云网在知识产权、人员比例、研发费用支出上仍满足申报要求，如《征求意见稿》相关变化落实实施，则中金云网还需准备企业所得税年度纳税申报表方可申报，中金云网预计准备该材料不存在障碍。

3、高新技术企业证书未能在 2016 年取得对本次交易作价、交易进程以及未来生产经营的影响

假设中金云网成立一年后可申请高新技术企业认证，并于 2016 年取得高新技术企业资质。在此假设条件下，中同华评估师预测中金云网股东全部权益的市场价值为 241,400.00 万元。

由于中金云网 2016 年取得高新技术企业证书存在一定不确定性，假设中金云网于 2017 年取得高新技术企业资质。在此假设条件下，中同华评估师预测中

金云网股东全部权益的市场价值为 240,100.00 万元。两种假设条件下的评估结果差异 1,300.00 万元，差异率 0.54%，差异较小。

无论高新技术企业证书是否在 2016 年取得，中金云网利润承诺方均需承担未来三年的利润补偿义务。根据《利润补偿协议》（中金云网）的约定，中金盛世、利源顶盛、宇扬锦达、卓程达、利扬盛达、杨雨、陈静、郑善伟、唐征卫、申海山、许小平共同承诺中金云网 2016 年度、2017 年度及 2018 年度实现的净利润分别为不低于 13,000.00 万元、21,000.00 万元和 29,000.00 万元。若未实现上述业绩承诺，承诺人将以现金或股份补偿上市公司。

综上所述，如中金云网不能在 2016 年取得高新技术企业证书，对中金云网 100%股权的收益法结果评估影响较小，且本次交易作价是在中金云网 100%股权的评估值的基础上经交易各方协商后确定。考虑到上述因素，中金云网 100%股权的交易作价已经各方协商确定为 241,359.59 万元。因此，即使中金云网 2016 年不能取得高新技术企业证书，不会对本次交易作价构成影响。中金云网是否在 2016 年取得高新技术企业证书不是本次交易的必要条件，对本次交易进程不构成影响。中金云网如不能在 2016 年取得高新技术企业证书，则 2016 年中金云网需按照 25%的所得税率缴纳企业所得税，可能对上市公司合并经营业绩造成一定影响。

综上所述，独立财务顾问认为：中金云网高新技术企业证书办理预计不存在法律障碍。高新技术企业证书如未能在 2016 年取得，不影响对本次交易作价和交易进程，可能会对上市公司合并经营业绩造成一定影响。无论高新技术企业证书是否在 2016 年取得，中金云网利润承诺方均需承担未来三年的利润补偿义务。

（五）关于增值电信业务经营许可证的办理情况

根据《中华人民共和国电信条例》等有关法规的规定，企业从事 IDC 业务需要取得相应的许可。业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直

辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。

中金云网从事 IDC 业务需要取得《增值电信业务经营许可证》。2015 年 12 月 11 日，中金云网获得了北京市通信管理局颁发的《增值电信业务经营许可证》（编号：京 B1.B2-20130043）。根据该《增值电信业务经营许可证》，中金云网经营的业务种类为第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务和第一类增值电信业务中的因特网数据中心业务，业务覆盖范围为北京市，证书有效期至 2020 年 12 月 11 日。

（六）关于电信与信息服务业务（ICP）经营许可证的办理情况

中金云网目前从事的数据中心外包业务和私有云服务业务不涉及《电信与信息服务业务经营许可证》，中金云网将根据未来业务开展的需要，适时申请办理 ICP 经营许可证。

IDC 企业可以根据经营模式，自主决定是否办理 ICP 经营许可证，如要办理 ICP 经营许可证，必须先取得 IDC/ISP 经营许可证。2015 年 12 月 11 日，中金云网已获得 IDC/ISP 经营许可证，目前已着手准备申请 ICP 经营许可证。

独立财务顾问认为，中金云网未取得 ICP 经营许可证，不影响本次交易作价和交易进程，对未来生产经营不存在重大不利影响。

（七）关于北京数据中心二期工程涉及的立项、环评、规划、建设许可等报批事项的主体变更情况

北京市国土资源局经济技术开发区分局已经批准北京数据中心二期工程的土地使用权（土地证编号：开有限国用（2006）第 16 号）变更至中金云网名下，北京数据中心二期工程涉及的立项、环评、规划、建设许可等报批事项的主体变更条件已经具备。2015 年 12 月 14 日，北京经济技术开发区管理委员会出具《关于中金数据系统有限公司中金数据研发中心二期项目实施主体变更的函》（京技管项函字[2015]93 号），同意北京数据中心二期工程的项目实施主体变更为中金云网。中金云网目前正在办理环评、规划、建设许可等相关报批事项的主体变更手续，该等手续的办理不存在法律障碍。

综上，独立财务顾问认为，中金云网北京数据中心二期报批事项的主体变更不存在法律障碍，对本次交易作价、交易进程以及未来生产经营均不存在重大不利影响。

九、申请材料显示，IDC 行业参与者较多，行业竞争激烈，目前中金云网处于行业领先地位。申请材料同时显示，2012 年 6 月工信部出台《工业和信息化部关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，进一步明确对民间资本开放因特网数据中心(IDC)和因特网接入服务(ISP)业务的相关政策，加剧了行业的竞争程度。2014 年 9 月 25 日，北京市正式对外发布了限建数据中心的产业政策。请你公司：1) 补充披露 IDC/ISP 牌照开放带来的竞争加剧对中金云网未来经营及盈利的影响，应对行业整体利润率下降的相关措施。2) 补充披露 2014 年 9 月北京发布的限建数据中心的产业政策对中金云网的影响。3) 结合市场竞争格局及与主要竞争对手的差异分析，包括但不限于客户资源、业务覆盖范围、核心技术、场地面积、机柜数量、业绩指标等，补充披露中金云网的核心竞争力及行业领先的依据。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

(一) IDC/ISP 牌照开放带来的竞争加剧对中金云网未来经营及盈利的影响，应对行业整体利润率下降的相关措施。

1、IDC/ISP 牌照开放带来的竞争加剧对中金云网未来经营及盈利的影响

工信部于 2012 年 12 月 1 日发布《关于进一步规范因特网数据中心（IDC）业务和因特网接入服务（ISP）业务市场准入工作的实施方案》，明确对民间资本开放因特网数据中心(IDC)和因特网接入服务(ISP)业务，并对 IDC 经营许可证申请条件进行了细化。由于 IDC/ISP 牌照是进入数据中心行业的主要壁垒之一，就 IDC/ISP 牌照开放带来的竞争加剧对中金云网未来经营及盈利的影响分析如下：

(1) 受限于北京地区关于限建高能耗数据中心产业政策影响，IDC/ISP 牌照放开对北京地区数据中心市场的冲击较小

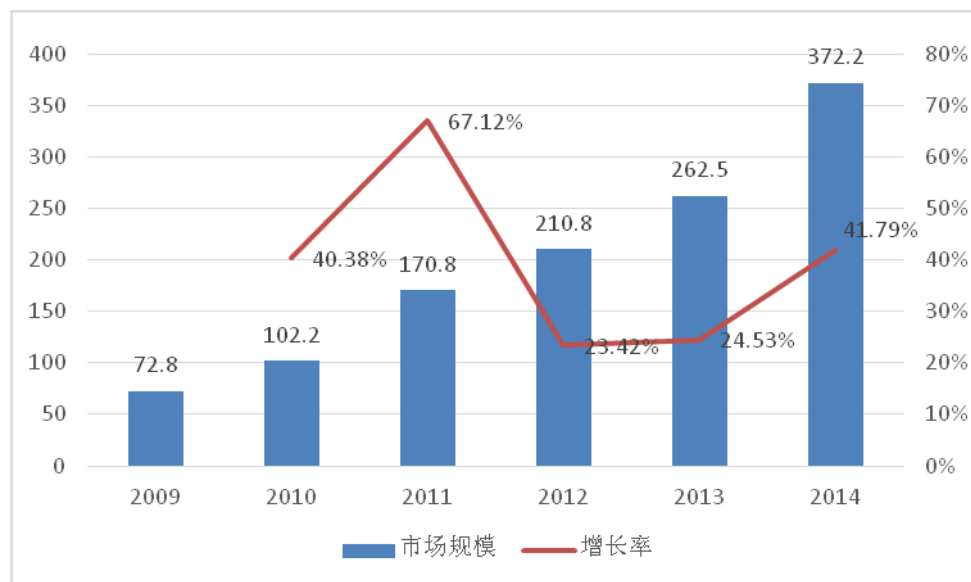
2014 年北京市政府有关绿色数据中心建设的强制标准已经落地：北京地区禁止新建 PUE 值>1.5 的数据中心，未来该政策适用的区域范围将很可能继续扩大，虽然 IDC/ISP 牌照的开放申请导致拥有牌照的服务商增加，但是中小型服务商短期很难具备建设 PUE 值在 1.5 以下的数据中心的能力，绿色节能要求对技术条件尚不成熟的企业形成了行业壁垒。同时，北京地区土地的审批日趋严格，新数据中心取得土地的难度较大。中金云网作为北京区域内的大型高级数据中心，具备较强的节能环保优势，仍然具备较强的竞争力。

(2) 近年来 IDC 市场规模增长较快，足够容纳更多 IDC 企业

近年 IDC 市场规模及增长情况如下：

2009-2014 年中国 IDC 市场规模及增长情况

单位：亿元



数据来源：中国 IDC 圈

根据中国 IDC 圈预测：未来三年 IDC 市场增速将稳定在 30%以上。到 2017 年，中国 IDC 市场规模将超过 900 亿元，增速将接近 40%。IDC 牌照的重新开放申请，增加行业竞争压力的同时，也得益于市场规模的整体增长，对中

金云网既是挑战，也是机遇。市场规模持续增长可以容纳更多 IDC 企业，并抵消部分竞争压力，而且中金云网进一步发挥北京的区位优势和金融服务的专业优势，能够充分把握金融客户的增量需求。

(3) 中金云网数据中心主要面向高端企业级客户，具备较强的客户黏性

中金云网的所有数据中心均按照最高标准的容错级可用性进行设计和建设，符合国际数据中心 ANSI/TIA/EIA-942 标准的 Tier-IV 级别即最高级别和中国 GB50174-2008 的 A 级机房标准；在抗震防火和防洪等方面，执行国家重点基础设施的标准，满足高端客户的最严格的安全要求，并具备 1.0-2.0kw/m² 的供电功率密度，大量采用绿色节能技术，在行业内具有较强的竞争优势。

大型高等级数据中心可满足大客户对安全性的严格要求，并可支撑大客户机柜数量的扩充需求，在全国数据中心领域属于稀缺资源，多年的大型数据中心运营管理和大客户服务经验也形成了相对竞争优势。金融、政府等行业的优质大客户为公司提供稳定的收入来源。由于政府、银行等大客户一般与服务商保持长期合作，以保证自身数据的安全性、稳定性，对数据中心服务商不轻易更换，中金云网客户黏性大。IDC/ISP 牌照放开导致的竞争加剧对中金云网现有的客户资源冲击较小。

中金云网的数据中心位于北京地区，经过多年经营已积累了丰富的优质金融客户资源。虽然 IDC/ISP 牌照的开放申请增加了全国市场的服务商数量，但由于北京市限建高能耗数据中心等产业政策，未来北京地区数据中心的增长速度相应放缓。中金云网拥有稀缺的北京地区数据中心资源，仍然保持着较强的市场竞争力。收购北京地区的数据中心能够使光环新网增强区域管理优势；同时，本次收购亦有助于光环新网获得中金云网优质的客户资源。

2、中金云网应对行业整体利润率下降的具体措施

中金云网拟从技术层面提高设备使用率，降低能耗；从客户层面提供优质服务增强客户黏性；从管理层面提高管理水平，增强员工节能环保意识，降低

运营成本。中金云网通过上述三个层面的措施，应对行业的整体利润率下降，保持自身的盈利能力和竞争优势。

(1) 采取技术措施，提升收益水平

①应用先进的虚拟化技术，提升 IT 设备使用率节约运营成本

2014 年，中金云网在金融客户数据中心通过开展虚拟化建设，提高 IT 设备使用率。为进一步提高 IT 设备使用率，中金云网在 2015 年进一步提高虚拟化比例。通过使用虚拟化技术，打破了传统的应用和服务一对一的部署模式，硬件设备将以资源池的方式统一管理和分配，结合自动化工具快速响应应用系统的安装需求；通过虚拟化的高可用技术，大幅度缩短了由于设备故障导致业务中断的时间，从而使业务连续性得到提升。同时逐渐弱化业务连续性对物理设备稳定性的依赖，在保障系统稳定运行的前提下，分批选择国内品牌服务器，降低设备采购成本，逐步摆脱国外厂商一家独大的垄断行情；虚拟化后的硬件资源利用率将得到大幅度提升，使设备得以充分利用，并且在一定程度上降低了服务器设备采购数量及机房占地空间同时利用虚拟化技术在异地灾备中心实现“一个平台，多种服务”的运行模式。

②提高机柜装配率

中金云网数据中心拟在完成建设机柜冷封闭系统及气流组织改造后，在不提高空调压缩机运行时间的前提下，计划增加单个机房内机柜安装数量，同时增加机柜 IT 设备的装配量，提高机房的使用效率，在改善 PUE 的同时，增加每单位面积的收入。

③采取先进节能环保技术降低 PUE 值，改善能耗

中金云网具备较强的节能环保技术优势和管理优势，数据中心二期在数据中心一期的技术基础上，采取更为先进的冷却系统、墙体保温系统、智能照明系统等，进一步控制 PUE，达到节能减排的目的。数据中心一期亦不断地试验和改进节能环保技术，降低能耗。

(2) 提供优质增值服务，增强客户黏性

中金云网拥有多年的大型数据中心稳定运营管理和大客户服务经验，提供优质专业服务增强客户粘性，在同行业形成了相对竞争优势。

(3) 标准化机房管理，降低运维成本

中金云网建立绿色数据中心管理小组、健全现有管理办法，明确节能计划，负责制定数据中心绿色节能制度，内容涉及到利旧、控污、减排等节能管理措施。对节能降耗项目制定计划且能跟进、落实并对节能降耗进行考核。

中金云网按照国际标准建立了完整的运维管理体系，通过了 ISO9000、ISO14001、ISO20000 的管理认证，主要相关管理制度及手册包括《基础设施管理手册》、《事件管理手册》、《物理环境安全管理手册》、《设备系统管理手册》等。中金云网通过标准化的机房管理和制度安排，提高员工的节能环保意识，降低运维成本。

(二) 2014 年 9 月北京发布的限建数据中心的产业政策对中金云网的影响

2014 年 7 月北京市人民政府办公厅发布《北京市新增产业的禁止和限制目录（2014 年版）》，其中由市经信委制定的关于信息传输软件和信息技术服务业门类下明确规定：禁止新建和扩建数据中心，PUE 值在 1.5 以下的云计算数据中心除外。

该限令将改变北京地区数据中心的建设规模和建设趋势，进一步分化不同需求的客户，对中金云网的主要影响分析如下：

1、中金云网的竞争力将进一步提升

(1) 北京地区机房资源稀缺性增强，整体竞争力提升

北京市限建高能耗数据中心后，IDC 服务商越来越重视数据中心运营成本的控制，对绿色数据中心的需求日益提升。大型数据中心运营成本中占比较大的部分主要为电费，通常大型数据中心长期运营过程中电费可占比超过 50%。限令的发布将加速北京地区绿色数据中心的发展。与其他城市相比，北京区域

内 IDC 机房资源将更为稀缺，整体竞争力在未来将得到较大的提升。因此预期中金云网的市场竞争力将进一步提升。

(2) 中小型服务商业务可能流向北京周边地区或其他主要城市

大部分中小型 IDC 服务商受资金、技术、地理环境、客户资源等诸多因素限制，短期很难具备建设 PUE 在 1.5 以下的数据中心的能力。其在北京的业务基本依靠承包或代理其他 IDC 服务商机房。一方面，由于此类 IDC 服务商高端客户资源少于大型 IDC 服务商，其未来在北京地区的业务将受到负面影响。另一方面，对价格敏感的中小型客户也将向北京周边地区和其他骨干城市流动，中小型服务商业务可能流向北京周边地区或其他主要城市。北京地区主要形成绿色数据中心及高级数据中心为主的产业结构，中金云网北京数据中心依托于较强的节能环保技术优势，符合 ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-IV 级别，和 GB50174-2008 的 A 级标准，其安全性和稳定性都属于北京市数据中心前列，具备较强的竞争能力。

2、中金云网将面临更为严格的节能环保监管要求

中金云网具备较强的节能环保技术优势和管理优势，数据中心二期在数据中心一期的技术基础上，采取更为先进的冷却系统、墙体保温系统、智能照明系统等，进一步控制 PUE，达到节能减排的目的，具体核心节能环保技术及节能手段及运维管理优势详见本补充财务顾问意见第三题之“（二）中金云网拥有较强的节能环保优势”。尽管如此，由于北京市关于数据中心绿色节能减排的要求的提高，中金云网可能面临更为严格的节能环保监管要求，对中金云网可能构成机遇与挑战。中金云网将在现有的节能环保技术上，进一步优化和改造机房环境系统，采用先进的节能技术，以持续满足北京市更加严格的监管要求。

(三) 中金云网的核心竞争力及行业领先的依据

1、中金云网的核心竞争力

中金云网的核心竞争力主要是大型高等级数据中心以及优质客户资源。

(1) 大型高等级数据中心

中金云网数据中心位于北京经济技术开发区，是国内较早提供社会化服务的大型高等级数据中心，总占地面积 6.61 万平方米，一期工程建筑面积为 5.48 万平方米，其中机房面积 0.82 万平方米，于 2008 年投产；二期工程建筑面积为 4.67 万平方米，其中机房面积 1.38 万平方米，已达到预定可使用状态。二期工程投入使用后，中金云网数据中心机房面积将达到 2.2 万平方米，成为超大型的数据中心。

数据中心按照最高标准的容错级可用性进行设计和建设，符合 ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-IV 级别和 GB50174-2008 的 A 级标准；在抗震、防火和防洪等方面，执行国家重点基础设施的标准，满足高端客户的最严格的安全要求；中央机房的供电密度和制冷能力为 1.0-2.0kw/m²；IT 总供电能力为 3.3 万千瓦；在设计上大量采用绿色节能技术，降低数据中心能耗。关键基础设施采用容错级冗余运行方式，完全消除单点故障，并采用先进的智能化监控管理平台，实现对数据中心基础设施的有效和高效管理，进一步降低了数据中心运行风险，提高了数据中心可用性。

中金云网数据中心的技术水平和规模在北京地区处于前列，在安全性和稳定性上具备核心竞争优势，亦为其形成以政府、银行为主的客户资源打下坚实基础。

(2) 优质客户资源

中金云网数据中心外包业务原属于中金数据，已持续不间断运营近 8 年的时间，通过多年经营和持续不断地开拓客户，目前已积累了丰富优质的客户资源。中金云网主要面向金融、政府等行业客户，提供包括机房场地资源服务、机房场地规划及定制化改造服务、综合布线服务等在内的基础外包服务以及包括技术方案设计、IT 设备采购、系统部署、运行维护、监控管理等在内的增值服务，已服务的金融行业客户超过 30 家，在金融行业占据了较大的市场份额。

同时，中金云网重点面向金融、政府等行业客户，提供私有云解决方案，基于自建的高可用性的数据中心，采用虚拟和弹性计算技术为客户提供定制化的私有云计算和存储资源服务，同时提供监控服务、网络服务、运行报告等服

务。中金云网形成以政府、金融客户为主的优质客户资源，该类客户对数据中心的稳定性、安全性要求较高，具备较强的支付能力，且一般采取长期合作的模式，黏性较强。因此客户资源亦为中金云网的核心竞争力。

综上所述，中金云网核心竞争力为大型高等级数据中心以及优质客户资源，在行业内处于领先水平。

2、与主要竞争对手比较

中金云网属于第三方 IDC 服务商，主要竞争对手有鹏博士、世纪互联、网宿科技等，简要介绍如下：

（1）鹏博士

鹏博士电信传媒集团股份有限公司成立于 1985 年 1 月，总部设于成都。鹏博士子公司北京电信通电信工程有限公司在全国各主要城市设有 20 余个大规模电信级中立主机托管数据中心机房，180 多个节点，形成密集覆盖、高稳定、高品质的互联网资源。

（2）世纪互联

世纪互联数据中心有限公司成立于 2000 年 6 月 12 日，总部设于北京。世纪互联是中国最大的电信级中立第三方互联网基础设施服务提供商，向客户提供业界领先的服务器及网络设备托管服务、管理式网络服务、内容分发网络服务及云计算服务。

（3）网宿科技

上海网宿科技股份有限公司成立于 2000 年 1 月 26 日，总部设于上海。2009 年 10 月 30 日，网宿科技成为首批在创业板上市的企业之一。网宿科技主营业务为 CDN 和云计算数据中心服务。网宿科技客户群覆盖各大门户网站、流媒体、游戏、电子商务、搜索、社交等众多类型的互联网网站，以及政府、企业和各大运营商等。

根据主要竞争对手公开披露的年度报告、官方网站等信息，就客户资源、

核心技术、机房规模、业绩指标主要方面比较如下：

项目	鹏博士	世纪互联	网宿科技	中金云网
客户资源	数据中心业务主要客户来自互联网行业、游戏行业、金融行业、政府机构等	以互联网客户为主，覆盖全行业	互联网门户网站、音视频网站、网络游戏公司、电子商务网站、政府网站、企业网站以及运营商	政府、金融客户
技术标准	ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-3/4 标准	ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-3/4 标准	无准确公开披露信息	ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-4 标准
业务区域范围	全国	全国	全国	北京地区及周边
机房规模（场地面积、机柜数量）	北京地区共计 7 处数据中心，机房面积约 6 万平米，机柜数约为 16,000 个	在北京地区拥有超过 10,000 平方米的机房，在全国其他地区拥有超过 50,000 平方米机房，拥有超过 14,000 个机柜	无准确公开披露信息	北京地区共计 2 处数据中心，机房面积约 2.2 万平方米；机柜数约为 8,790 个
2014 年收入（万元）	696,271.48	287,644.70	191,076.71	20,671.47
2014 年净利润（万元）	53,378.51	-32,847.70	48,370.02	3,085.18
净利率	7.67%	-11.42%	25.31%	14.92%

中金云网上述主要竞争对手均为全国性数据中心运营商，其中鹏博士除数据中心业务以外还经营宽带接入等多项业务，网宿科技主要收入来自于 CDN（内容分发网络）业务。由于上述竞争对手并未就数据中心服务业务收入进行单独披露，因此收入及净利润为所有业务合计数，中金云网收入规模与竞争对手尚存在较大差距，净利率水平高于鹏博士、世纪互联，低于网宿科技。

与主要竞争对手相比，中金云网客户集中于政府和金融客户，具备更强的针对性，覆盖区域主要为北京及周边地区。中金云网数据中心技术水平较高，达到 ANSI/TIA/EIA-942 的 Tier-4 国际标准，单位机房面积机柜数较高，是北京地区竞争力较强的大型高级数据中心。

经核查，独立财务顾问认为：IDC/ISP 牌照开放带来的竞争加剧对中金云网未来经营及盈利既是机遇又是挑战，中金云网已采取相关措施应对行业整体利润率下降；中金云网具备较强的节能环保技术优势，因此 2014 年 9 月北京发

布的限建数据中心的产业政策对中金云网的不利影响较小，不会影响中金云网的未来正常经营；中金云网核心竞争力主要为大型高等级数据中心以及客户资源，在业内处于领先水平。

十、申请材料显示，中金云网由中金数据分立而成。请你公司补充披露：

（1）中金数据存续分立设立中金云网并注入上市公司的资产业务选择具体标准、原因。（2）未来中金数据和中金云网在数据外包中心业务和私有云业务方面的发展定位、是否存在竞争性业务；中金云网在人员、财务、机构、业务等方面是否独立，中金云网是否存在对中金数据的重大依赖。（3）中金云网分立过程是否履行了必要的程序，分立涉及的资产、负债、业务合同的变更是否已完成，是否存在法律风险或潜在纠纷。（4）中金云网承接的债务具体情况，是否根据《公司法》相关规定与债权人就债务清偿达成书面协议，是否存在法律风险或经济纠纷。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金数据存续分立设立中金云网，并将中金云网注入上市公司的资产业务的资产业务选择具体标准、原因

光环新网基于自身业务优势和提高上市公司盈利水平的目的，充分了解中金数据经营状况后，拟收购中金数据拥有的北京数据中心相关资产和业务，与中金数据控股股东充分协商后，各方共同作出这一交易安排。

根据交易安排，中金数据全体股东一致同意对中金数据进行分立，由新公司中金云网持有北京数据中心的全部资产和业务，并将新公司作为本次交易标的。

中金数据存续分立设立中金云网，并将中金云网注入上市公司的资产业务的资产业务选择具体标准和原因如下：

1、上市公司从产业并购的角度，选择收购中金数据北京数据中心的全部资产和业务

光环新网是一家专业的互联网综合服务商，主营业务为 IDC 及其增值服

务、宽带接入服务以及其他互联网综合服务。IDC 及其增值服务和宽带接入服务是公司的核心业务。光环新网与中金数据股东充分协商后，选择收购中金数据北京数据中心的全部资产和业务，具体原因如下：

（1）通过收购北京数据中心，进一步扩大光环新网在北京市场的占有率

光环新网成立至今，一直大力推广北京地区的宽带接入服务、IDC 及其增值服务等互联网综合服务，现已发展成北京地区具有影响的互联网综合服务商，服务客户遍及各行各业，赢得了良好的商业信誉。

与此同时，北京地区的宽带接入市场、IDC及其增值服务市场空间较大，各企业所占总体市场份额较小，但在某些细分市场上，一些企业市场地位比较突出，截至目前，北京地区的市场竞争格局已经形成且相对稳定，光环新网投入使用的机房包括东直门机房、酒仙桥一期机房和二期机房，最近几年上市公司的市场份额变化较小。

中金云网主要为大型金融机构提供数据中心外包服务，是国内众多知名金融机构的外包数据中心，在金融领域享有较高的品牌声誉度。中金云网的北京数据中心占地面积100亩，一期建筑面积5.48万平方米；二期建筑面积4.67万平方米，总可用机房面积约为2.20万平方米。通过本次重组，光环新网可以新增北京数据中心一期和二期总建筑面积10.15万平方米的场地资源，光环新网将迅速扩大在北京IDC服务市场的占有率，巩固并提升在北京及周边地区的行业竞争地位。

（2）中金云网北京数据中心和光环新网的数据中心资源位于同一城市，有利于发挥管理和业务优势

光环新网目前已投入使用的机房均在北京及周边地区，包括东直门机房、酒仙桥一期机房和二期机房，在建的机房包括燕郊机房等。

作为北京主要的互联网综合服务商之一，光环新网拥有较为完善的基础网络设施，涵盖IDC/ISP、互联网增值业务、网络系统集成、楼宇系统集成、客户服务中心、工程技术服务等多类业务。近几年，公司深入挖掘商企用户的宽带

接入需求，整合各类用户资源，着重建立健全增值业务体系，在数据通讯及增值服务领域塑造了线路体系优势、网络资源优势以及综合型高新技术应用业务优势。公司经过多年的发展，目前已成为北京地区面向商企用户宽带接入的主要服务商之一。经过近十年来的建设，公司已经拥有自己的光纤城域网资源，节点分布于北京市繁华商业区和重要科技园区，在市场上具有较明显的竞争优势。

中金云网的北京数据中心与光环新网的数据中心资源均处于北京地区，本次交易有利于发挥光环新网的管理和业务优势。中金云网的管理团队可以充分借鉴光环新网良好的市场营销和精细运营管理能力，中金云网北京数据中心还可以利用光环新网在北京地区的基础网络设施，开拓宽带接入业务。

（3）获取优质的金融类客户，充分实现客户资源互补

经过多年的发展，光环新网在北京地区已经形成较高的品牌认知度，拥有3,000多家忠诚度较高、消费能力较强的互联网和其他商企客户，其中包括中国移动、亚马逊、凯迪迪爱、当当网、凡客诚品等知名客户。

中金云网北京数据中心集中了大量优质客户资源，为包括中国农业银行、华夏银行、北京农村商业银行、中国人民保险集团、新华人寿、国家税务总局、中国国际航空公司、天安人寿、弘康人寿、河北省新华书店等在内的大型优质客户提供数据中心外包服务与云计算等在内的综合服务。

光环新网和中金云网的客户资源形成良好的互补，金融类客户对中金云网的认可和加入，可以进一步提升光环新网的整体品牌形象，并形成极强的示范效应，为公司带来了更多的优质客户。

2、光环新网根据提高上市公司的资产质量和盈利能力的标准，选择收购中金数据的北京数据中心资产

分立前，中金数据在北京、烟台和苏州昆山三地拥有三处数据中心，分别是北京数据中心、烟台数据中心、昆山数据中心（即华东数据中心）。三家数据中心独立核算，独立经营。中金数据直接运营北京数据中心，通过全资子公司

烟台中金运营烟台数据中心，通过全资子公司中金花桥运营昆山数据中心。

根据中兴华会计师出具的模拟财务报告，2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，中金云网的净利润分别为 2,093.11 万元、3,085.18 万元及 380.96 万元，2014 年度净利润较 2013 年度增长 47.40%。截至目前，烟台数据中心已投产，昆山数据中心尚未投产，烟台中金和中金花桥均未实现盈利。

本次交易，上市公司选择收购中金数据的北京数据中心全部资产，而不收购烟台数据中心和昆山数据中心，主要考虑这两个数据中心均未实现盈亏平衡，收购条件尚不成熟。如果在现阶段收购烟台数据中心和昆山数据中心，短期内无法增强上市公司盈利能力。

此外，烟台数据中心和昆山数据中心业务的主要客户群具有地域性，收购北京数据中心的资产更有利于发挥上市公司的管理优势。

（二）未来中金数据和中金云网在数据外包中心业务和私有云业务方面的发展定位

1、中金云网的业务发展定位

分立后，中金云网拥有原中金数据北京数据中心资产和业务，并承担与数据中心和私有云服务业务主业相关的生产、经营和管理职能。中金云网主要业务包括数据中心外包业务、私有云业务等，主要服务对象包括银行业、保险业等金融机构以及政府部门等。

本次交易完成后，中金云网将依托北京数据中心资源，通过从中金数据承接的经营管理团队，继续提供高安全等级和专业服务水准的数据中心外包服务。中金云网还将基于自建的高可用性的数据中心，采用虚拟和弹性计算技术，为客户提供定制化的私有云计算和存储资源服务，同时提供监控服务、网络服务、运行报告等服务。

本次交易完成后，中金云网将继续发挥北京数据中心多年安全运营积累的丰富运维管理经验，通过生产中心、灾备中心、云计算中心等一站式解决方案，配合灵活可定制的设施、系统设备、网络资源的租用，以及场地规划、应

用部署、项目实施和运行管理等服务项目，响应客户需求迅速建立高度安全的信息系统。

2、中金数据的业务发展定位

（1）中金数据自身的业务定位

分立完成后，中金数据不再拥有北京数据中心的全部资产和业务，除通过控股方式持有烟台数据中心和昆山数据中心外，将重点发展金融大数据和行业应用等增值服务，未来将基于互联网+的概念，逐渐向投资型企业转型，重点投资和孵化互联网+相关的企业。

中金数据自 2012 年进入金融大数据服务业务领域，是国内较早进行大数据技术研发的企业之一。在未来三年之内，中金数据将建立覆盖国内大数据全产业链伙伴的服务能力，提供大数据研究、开发、测试所需的软硬件及人才环境，打造大数据产业化基地。

中金数据将继续发展业务连续性管理服务业务，主要是面向金融、政府等行业客户提供业务连续性管理咨询服务及软件应用服务。中金数据拥有 10 年的业务积累，拥有超过 60 家长期稳定合作的客户。此外，中金数据已成功自主研发出版发行行业解决方案，并提供全线企业资源计划（ERP）产品。

中金数据自 2012 年开始逐渐从数据中心设施服务向大数据及行业应用等服务领域拓展，目前已经形成了金融大数据服务、业务连续性管理服务、出版发行行业解决方案等主营业务，三大主营业务可以独立运行，与数据中心外包和云计算业务不存在竞争。

（2）烟台中金和中金金桥的业务定位

烟台中金由中金数据 100%控股，直接经营烟台数据中心，重点面向山东省及周边地区的银行、保险、政府、大中型企业、教育、互联网、出版发行、传媒、医疗等提供高等级数据中心外包服务和呼叫中心外包服务。

中金金桥由中金数据 100%控股，直接经营昆山数据中心，主要面向上海金

融中心、长江三角洲经济区的银行、保险、证券、政府机构、大型制造业以及外资企业提供高等级数据中心外包服务。

（3）烟台中金、中金花桥与中金云网目前不存在同业竞争

中金数据下属的烟台中金经营的烟台数据中心、中金花桥经营的昆山数据中心与中金云网的北京数据中心均为高等级数据中心，主要面向银行、保险、证券、政府、大型企业提供数据中心外包服务（包括生产中心外包服务和灾备中心外包服务）和云计算服务，经营的业务相同，但烟台、昆山数据中心目前与北京数据中心不存在现实的同业竞争，主要原因如下：

①在数据中心外包服务业务方面，三地因地域差别，不存在同业竞争。原因如下：金融、政府及大型企业客户出于安全、管理、效率等方面的考虑，在生产中心的选址上，往往选择总部所在区域；在选择灾备中心方面，同城灾备中心往往距离生产中心在 100 公里以内，异地灾备中心一般在 500 公里以上。因此，在选址上，通常由客户根据自己的需要确定区域。作为数据中心外包服务方，只能根据客户的要求提供服务，很难主导客户的地域选择。烟台、北京、昆山三地分属华东、华北和华南地区，客户具有区域特点，彼此不存在交叉。

②在云计算服务方面，实际业务开展过程中，客户在选择云计算服务商方面，出于管理等方面的考虑，通常会选择与自己在同一区域的服务商。

③从目前烟台数据中心的客户构成来看，均为山东省内客户，其中，数据中心外包客户包括烟台银行、恒丰银行、渤海轮渡、烟台日报社、青岛交通委等；云计算客户为烟台开发区政府，与北京数据中心不存在客户重叠。

为避免未来烟台中金和中金花桥与中金云网、光环新网发生潜在的同业竞争，中金数据、中金盛世及中金盛世实际控制人杨洁、张利作出如下承诺：

“一、在中金盛世成为光环新网股东期间以及减持光环新网全部股份后两年内，除中金盛世已投资的中金数据系统有限责任公司控股的烟台中金数据系统有限公司和中金花桥数据系统有限公司外，本人/本公司及其下属全资、控股子

企业将来均不从事任何与中金云网及光环新网相同或类似的业务；

二、本人/本公司将促使烟台中金数据系统有限公司和中金花桥数据系统有限公司避免与中金云网及光环新网发生商业上的直接竞争；

三、在烟台中金数据系统有限公司、中金花桥数据系统有限公司盈利的情况下，光环新网有权要求按照公允价格收购中金数据系统有限责任公司持有的该等公司的全部或部分股权；

四、如中金数据系统有限公司对外转让其所持有的烟台中金数据系统有限公司、中金花桥数据系统有限公司的股权，光环新网在同等条件下有优先购买权；

五、如本人/本公司违反上述承诺给光环新网造成损失的，本人/本公司将赔偿光环新网的全部损失。”

（三）中金云网在人员、财务、机构、业务等方面保持独立，不存在对中金数据的重大依赖。

中金云网虽由中金数据通过存续方式分立设立，但是分立后的中金云网在资产、人员、技术、业务、财务、机构等方面均独立于中金数据，具体分析如下：

1、资产独立

根据中金数据的分立协议和分立方案的约定，与北京数据中心的数据中心外包业务、私有云服务业务相关的资产均归新设立的中金云网享有，包括与该等业务相关的流动资产（包括货币资金、应收账款、预付账款、其他应收款、存货）、北京经济技术开发区博兴八路1号66,175.40m²土地使用权及房屋、机器设备、二期在建工程、相关知识产权等。

分立后，中金云网拥有经营业务所需的完整的资产，资产独立于中金数据。

2、人员独立

根据分立协议和分立方案的约定，本次分立后中金数据将有 152 人进入新公司。截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网已与相关人员签订劳动合同补充协议，约定原劳动合同继续有效，由中金云网与该等员工继续履行原劳动合同；中金云网已按照相关法规为该等员工办理了社会保险、住房公积金及福利的变更手续，充分保障了进入中金云网员工的权益。

中金云网的劳动关系、人事关系及管理層任职均完全独立。中金云网的总经理、副总经理、财务负责人将不在中金数据及其关联公司担任除董事、监事以外的其他职务，也不在该等单位领取薪水；财务人员不在中金数据及其关联公司兼职。

因此，分立完成后，中金云网拥有经营业务所需的人员，人员独立于中金数据。

3、机构独立

分立后，中金云网已按照《公司法》和《公司章程》建立规范的治理结构及经营所需的职能部门，中金云网的董事会、监事、管理层及其他内部机构将独立运作，与中金数据不存在机构混同的情形。中金数据及其职能部门与中金云网及其职能部门之间没有上下级关系。中金数据不得向中金云网下达任何有关企业经营的计划和指令，也不得以其他任何形式影响其经营管理的独立性。

因此，分立完成后，中金云网的机构独立于中金数据。

4、技术独立

根据中金数据的分立协议和分立方案的约定，与北京数据中心数据中心外包业务、私有云服务业务相关的知识产权以及相关技术研发人员、技术服务人员均进入新设立的中金云网，中金云网拥有独立的技术研发队伍、研发机构和经营业务所需的技术，不依赖于中金数据。目前北京数据中心数据中心外包业务、私有云服务业务相关的技术研发人员、技术服务人员均与中金云网签订了劳动合同，相关的知识产权已变更至中金云网名下。

因此，分立完成后，中金云网的技术独立于中金数据。

5、财务独立

分立完成后，中金云网已建立独立的财务部门和独立的财务核算体系，建立了规范、独立的财务核算制度；独立在银行开户，不和中金数据及其关联公司共用银行账户；财务人员不在中金数据及其关联公司兼职。

因此，分立完成后，中金云网的财务独立于中金数据。

6、业务独立

分立后，中金云网主要经营数据中心外包业务及私有云服务业务，并已取得经营业务所需的《增值电信业务经营许可证》。为避免同业竞争，除烟台数据中心和昆山数据中心从事数据中心业务之外，中金数据将不再从事上述业务。中金数据、中金盛世及中金盛世实际控制人杨洁、张利均已承诺采取措施避免烟台数据中心、昆山数据中心与中金云网产生同业竞争。

中金云网依托北京数据中心资源，从中金数据承接了数据中心经营管理团队，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，业务独立于中金数据。

综上，独立财务顾问认为：分立完成后，中金云网与中金数据在资产、人员、技术、业务、财务、机构等方面保持独立，中金云网不存在依赖中金数据的情况。

（四）中金云网分立过程履行了必要的程序

中金数据的分立程序如下：

1、2015年7月13日，中金数据召开股东会会议，会议同意中金数据公司进行存续分立，即中金数据继续存续，股东以分立出的净资产设立北京中金云网科技有限公司。

2、2015年7月14日，中金数据在《中国建材报》对分立事项进行了公告。

3、2015年7月31日，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）就中金数据

的分立事项出具了《中金数据系统有限公司 2015 年 5 月 31 日分立审计报告》。

4、2015 年 8 月 26 日，中金数据召开股东会会议，审议通过了《中金数据系统有限公司分立方案》，同意中金数据采用存续分立的方式分立，将中金数据拥有的数据中心外包业务、私有云服务业务、资产分立新设立一家公司——中金云网。

5、2015 年 8 月 26 日，中金数据全体股东签订了《分立协议》。

6、2015 年 9 月 28 日，中金数据在北京市工商行政管理局办理了工商变更登记，并换领了新的《营业执照》。

7、2015 年 9 月 29 日，中金云网在北京市工商行政管理局办理了注册登记，并领取了统一社会信用代码为 91110302MA0010088N 的《营业执照》。

综上，独立财务顾问认为：中金数据的分立程序符合相关法律法规的规定。

（五）中金数据分立涉及的资产、负债、业务合同的变更情况

1、中金数据分立涉及的资产权属变更情况

根据中金数据的分立协议和分立方案的约定，与北京数据中心数据中心外包业务、私有云服务业务相关的资产均归新设立的中金云网享有，包括与该等业务相关的流动资产（包括货币资金、应收账款、预付账款、其他应收款、存货）、北京经济技术开发区博兴八路 1 号 66,175.40m²土地使用权及房屋、机器设备、二期在建工程、相关知识产权等。

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网承接的专利、专利申请和软件著作权等知识产权已经完成了权属变更登记手续；中金云网承接的土地使用权和房屋已经取得了北京市国土资源局经济技术开发区分局出具的关于同意转让的批复，正在办理新的不动产登记证书，该证书的办理不存在法律障碍；中金云网承接的机器设备、电子及办公设备等动产已经交付由中金云网所有；中金云网承接的流动资产（包括货币资金、应收账款、预付账款、其他应收款、存货），已全部划归至中金云网所有；对于相关债权，在销售合同、采购合同等合

同主体变更完成前，债务人向中金数据支付的，中金数据收到相关款项后将及时支付给中金云网。

2、中金云网承接的债务具体情况及变更情况

(1) 中金云网承接的债务具体情况

根据分立协议及其方案，分立基准日确定的下列债务由中金云网承接：

项目	金额（万元）
应付账款	15,373.81
应交税费	140.81
应付利息	604.06
其他应付款	52.50
长期借款	130,000.00
长期应付款	3,761.94

(2) 中金云网承接的债务的变更情况

①长期借款及应付利息的变更情况

截至本补充财务顾问意见出具日，中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行、北京银行股份有限公司黄村支行、中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行均已出具同意函，同意自中金云网营业执照核发之日起，中金数据在该等借款合同项下的权利和义务由中金云网享有和承担；针对《固定资产融资借款合同》（编号：0020000094-2015 年（亦庄）字 0014 号），中金云网已与中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行以及中金数据签署了贷款合同之债务转让协议，上述合同项下的银行借款及应付利息已经转移完毕。针对《北京数据中心二期项目银团借款合同》（编号：0020000094-2015 年(亦庄)字 0023 号），中金云网正在与中国工商银行股份有限公司北京经济技术开发区支行、北京银行股份有限公司黄村支行、北京农村商业银行股份有限公司经济技术开发区支行办理转移手续，贷款合同之转让协议预计 2015 年 12 月 31 日前签署完毕。

②长期应付款的变更情况

截至本补充财务顾问意见出具日，河北省金融租赁有限公司的应付融资款已经偿还，不涉及转移问题；上海电气租赁有限公司和仲信国际租赁有限公司均已出具同意函，同意上述债务由中金云网承担；中金云网已与上海电气租赁有限公司、仲信国际租赁有限公司以及中金数据签署了融资租赁合同转让协议，上述长期应付款已经变更完毕。

③关于其他债务的变更情况

截至本补充财务顾问意见出具日，按照分立协议及分立方案约定，需进入中金云网的负债（包括应付账款、应交税费、其他应付款）已全部划由中金云网承担。对于该等债务，尚未取得部分债权人的同意、尚未完成部分合同主体的变更，在相关合同主体变更完成前，由中金数据向债权人支付相关款项，但最终由中金云网承担。

根据分立协议的约定，分立前中金数据的债权、债务由分立后的中金数据、中金云网按照分立方案分别承继。中金数据于 2015 年 7 月 14 日在《中国建材报》刊登了分立公告。目前中金数据、中金云网与上述债务的债权人均不存在任何法律纠纷。

根据《购买资产协议（中金云网）》的约定，中金云网根据《分立协议》的约定承担债务，对于《分立协议》约定的应由中金云网承担的债务以外的中金数据任何债务，中金云网不予承担；如因债权人向中金云网主张该等债权导致中金云网受到损失的，中金云网的股东将赔偿中金云网的全部损失。因此，中金数据分立尚未完成部分合同主体变更，不会影响中金云网的正常经营，也不会对本次重组构成实质性法律障碍。

3、中金数据业务合同的变更情况

（1）截至本补充财务顾问意见出具日，销售合同变更情况

状态	客户数量
已完成合同变更	16

已收到确认函回函，正在办理合同转移	30
未对确认函表示异议，且正在办理合同转移	18
合同期履行完毕	2
合计	66

(2) 截至本补充财务顾问意见出具日，采购合同转移情况

合同状态	供应商数量
已完成合同变更	50
已收到确认函回函，正在办理转移	5
已未对确认函表示异议，正在办理转移	18
合同履行完毕	14
合计	87

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网尚未完成部分销售合同和采购合同主体变更。中金云网正在积极和相关客户或者供应商沟通，办理合同转移手续。

独立财务顾问认为，中金云网尚未完成部分合同主体变更，不会影响中金云网的正常经营，也不会对本次重组构成实质性法律障碍。

十一、请你公司补充披露：1) 中金数据分立过程中，相关资产、负债、收入、成本、费用的调整原则、方法和相关会计处理原则。2) 本次交易中金云网模拟财务报表编制基础和相关会计处理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 中金数据分立过程中，相关资产、负债、收入、成本、费用的调整原则、方法和相关会计处理原则

2015年8月26日，中金数据系统有限公司第八次临时股东会审议通过《中金数据系统有限公司分立方案》、《中金数据系统有限公司分立协议》，以2015年5月31日净资产为基准，分立设立中金云网。分立范围包括中金数据系统有

限公司北京数据中心外包业务、私有云服务业务，根据分立进入中金云网的业务，确立了公司分立中资产、负债、收入、成本、费用的调整原则。具体调整原则、方法和相关会计处理原则如下：

1、业务分割

新设公司中金云网将从事北京数据中心外包业务、私有云服务业务，中金数据将从事分立业务之外的其余业务。

2、人员划分

截至 2015 年 5 月 31 日，中金数据实际使用员工 488 人，其中：自有员工 366 人，劳务派遣员工 122 人。自有员工均已签署劳动合同。本次分立后属于北京数据中心外包业务、私有云服务业务的相关人员合计 152 人进入中金云网，由中金云网与其承继相关劳动合同、社会保险、住房公积金及福利关系。

3、资产及负债剥离

分立资产、负债严格按照随业务走的原则进行，分立范围内的北京数据中心外包业务、私有云服务业务涉及的资产、负债均剥离至中金云网。

4、收入、成本及费用确认

根据《中金数据系统有限公司分立方案》，将运营北京数据中心外包业务、私有云服务业务的收入、成本以及直接费用归属于中金云网；对于需要分摊的费用，按照分立进入中金云网人数占总人数的比例分配计入。

（二）本次交易中金云网模拟财务报表编制基础和相关会计处理

1、本次交易中金云网模拟财务报表编制基础

2015 年 8 月 26 日，中金数据第八次临时股东会审议通过《中金数据系统有限公司分立方案》、《中金数据系统有限公司分立协议》，以 2015 年 5 月 31 日净资产为基准，分立设立中金云网。分立范围包括中金数据北京数据中心外包业务、私有云服务业务，分立本着人、资产、负债随业务走的原则进行。

中金云网模拟财务报表假设 2013 年 1 月 1 日起已经完成分立，只经营北京数据中心外包业务、私有云服务业务且以持续经营为假设，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则》及相关规定、公司的会计政策及相关规定的要求进行编制。

2、相关会计处理

由于本次交易完成后，中金云网成为光环新网全资子公司，且中金云网业务与光环新网相似，因此，本次模拟财务报表按照光环新网的会计政策对中金云网报表数据进行了调整。

经核查，独立财务顾问认为，中金数据以北京数据中心外包业务、私有云服务业务分立设立中金云网，分立本着人、资产、负债随业务走的原则进行。中金数据分立事项的会计处理方式和原则符合分立方案和分立协议相关规定，中金云网模拟财务报表编制基础及相关会计处理符合会计信息质量要求和会计基本原则。

十二、申请材料显示，2013 年末、2014 年末及 2015 年 8 月 31 日，中金云网的应收账款账面值分别为 396.80 万元、2,270.70 万元、6,980.76 万元。请你公司：1）结合业务发展情况，补充披露中金云网应收账款大幅增长的原因，与主营业务收入、经营活动现金流入是否匹配。2）结合应收账款应收方情况、期后回款情况、向客户提供的信用政策以及同行业情况，补充披露中金云网应收账款坏账准备计提的充分性、应收账款可回收性及相应的保障措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金云网应收账款大幅增长的原因

项目	2015.8.31 /2015 年 1-8 月	2014.12.31 /2014 年度	2013.12.31 /2013 年度
应收账款净额（万元）	6,980.76	2,270.70	396.80
营业收入（万元）	15,089.88	20,671.47	17,747.85
应收账款周转率（次）	3.26	15.50	44.73

应收账款周转天数	73.62	23.23	8.05
经营活动现金流入（万元）	11,454.07	20,586.30	19,958.73

注：中金云网为中金数据存续分立后的新设公司，中金云网模拟财务报表假设中金云网 2013 年 1 月 1 日起已经完成分立，只经营北京数据中心外包业务、私有云服务业务，模拟财务报表未编制现金流量表，上表中经营活动现金流入数据为模拟数据，未经审计。

2013 年末、2014 年末及 2015 年 8 月末，中金云网应收账款净额分别为 396.80 万元、2,270.70 万元和 6,980.76 万元，占当期末资产总额的比重分别为 0.32%、1.60%和 3.77%。

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，中金云网的应收账款周转率分别为 44.73、15.50 和 3.26，周转天数分别为 8.05 天、23.23 天和 73.62 天，报告期内，中金云网应收账款账面价值主要随营业规模的扩大而增长，2015 年 8 月末，中金云网应收账款账面价值较 2014 年末有所增长，原因为部分大客户计费周期为按季度计费，8 月末尚未到款项结算日。2015 年 8 月末，中金云网应收账款余额为 7,209.45 万元，坏账准备计提余额为 228.69 万元，截至本核查意见出具日，中金云网 2015 年 8 月末应收账款已回款 6,914.48 万元，回款比例为 95.91%。中金云网客户较少出现延迟支付款项的情况。2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，中金云网经营活动现金流入与营业收入的比值分别为 1.12、1.00 及 0.76，中金云网应收账款增长与主营业务收入、经营活动现金流入相匹配。

（二）中金云网应收账款坏账准备计提的充分性、应收账款可回收性及相应的保障措施

1、中金云网报告期内应收账款应收方情况

2013 年末、2014 年末和 2015 年 8 月末，中金云网应收账款前五位客户占各期末应收账款总额的比重分别为 87.29%、82.62%和 89.53%，具体如下：

单位：万元

时点	客户名称	金额	占应收账款比例
2015 年 8 月 31 日	中国农业银行股份有限公司	4,123.10	57.19%

	华夏银行股份有限公司	1,074.18	14.90%
	新华人寿保险股份有限公司	686.56	9.52%
	恩梯梯通信系统（中国）有限公司	327.91	4.55%
	中国国际航空股份有限公司	242.65	3.37%
	合计	6,454.40	89.53%
2014 年 12 月 31 日	中国农业银行股份有限公司	1,346.43	57.52%
	新华人寿保险股份有限公司	171.90	7.34%
	国家税务总局	156.26	6.68%
	中国国际航空股份有限公司	137.58	5.88%
	民生人寿保险股份有限公司	121.78	5.20%
	合计	1,933.95	82.62%
2013 年 12 月 31 日	国家税务总局	129.51	31.66%
	中国农业银行股份有限公司	107.19	26.20%
	泰康人寿保险股份有限公司	60.41	14.77%
	北京宜信致诚信用评估有限公司	30.00	7.33%
	宜信普泽投资顾问（北京）有限公司	30.00	7.33%
	合计	357.11	87.29%

如上表显示，中金云网各报告期末主要应收账款客户均为国有大型银行、保险公司等金融机构，这些机构盈利能力强、资产规模大、资信情况良好，具备较强的付款能力。同时，中金云网凭借自身的综合竞争优势，通过积极的市场开拓和客户积累，与这些客户建立了长期稳定的合作关系，并不断开拓北京银行、北京石油交易所等优质的客户，较好的合作关系也保障了应收账款的回收。

2、应收账款期后回款情况

（1）整体回款比例

截至 2015 年 8 月 31 日，中金云网应收账款账面余额为 7,209.45 万元，坏账准备计提余额为 228.69 万元。截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网

2015 年 8 月末应收账款已回款 6,914.48 万元，回款比例为 95.91%。

(2) 应收账款余额前五名客户回款情况

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网 2015 年 8 月末应收账款余额前五名客户回款情况如下：

客户名称	账面余额	回款金额	回款比例	账期或结算期限
中国农业银行股份有限公司	4,123.10	4,123.10	100.00%	季度
华夏银行股份有限公司	1,074.18	1,074.18	100.00%	季度
新华人寿保险股份有限公司	686.56	686.56	100.00%	半年
恩梯梯通信系统（中国）有限公司	327.91	263.28	80.29%	半年
中国国际航空股份有限公司	242.65	194.12	80.00%	月度
合计	6,454.40	6,341.24	98.25%	

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网 2015 年 8 月末应收账款余额前五名客户回款 6,341.24 万元，回款比例 98.25%。

3、应收账款信用政策

中金云网主要客户为国有大型银行、保险公司等金融机构，这些公司资信情况良好，具备较强的付款能力。中金云网主要信用政策为根据签订合同价值的规模以及客户的资信情况确定计费周期，合同签订后，按照合同约定的计费周期及支付时限开具发票并收款。部分大客户以季度结算的方式付款，每一个季度为一个计费周期，每季度结束后，客户在收到中金云网开具的发票后 15 至 20 个工作日支付款项。

4、中金云网应收账款坏账准备计提的充分性

(1) 报告期内中金云网应收账款坏账准备计提情况

报告期内，中金云网应收账款坏账计提情况具体如下表：

单位：万元

项目	2015年8月31日			2014年12月31日			2013年12月31日		
	账面余额	占余额比例 (%)	坏账准备	账面余额	占余额比例 (%)	坏账准备	账面余额	占余额比例 (%)	坏账准备
按组合计提坏账准备的应收账款									
组合 1： 按照账龄分析法计提坏账的应收账款	7,121.45	98.78	228.69	2,252.62	96.24	69.92	409.08	100.00	12.27
组合 2： 款项性质组合	88.00	1.22	-	88.00	3.76	-	-	-	-
组合小计	7,209.45	100.00	228.69	2,340.62	100.00	69.92	409.08	100.00	12.27
按照账龄分析法计提坏账的应收账款									
1 年以内	7,001.95	98.32	210.06	2,219.22	98.52	66.58	409.08	100.00	12.27
1-2 年	86.10	1.21	8.61	33.40	1.48	3.34	-	-	-
2-3 年	33.40	0.47	10.02	-	-	-	-	-	-
合计	7,121.45	100.00	228.69	2,252.62	100.00	69.92	409.08	100.00	12.27

注：按照款项性质组合为应收关联方数普金通数据技术有限公司基础业务收入款。

(2) 中金云网应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司对比分析

中金云网应收款项坏账准备计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

① 单项金额重大的应收款项坏账准备

公司名称	单项金额重大的判断依据或金额标准（应收账款）
中金云网	500 万元以上
鹏博士	100 万元以上
网宿科技	100 万元以上
光环新网	100 万元以上

②按款项账龄组合计提坏账准备的应收款项的计提比例

公司名称	中金云网	鹏博士	网宿科技	光环新网
1 年以内	3%	5%	3%	3%
1-2 年	10%	10%	10%	10%
2-3 年	30%	20%	50%	30%
3-4 年	50%	30%	100%	50%
4-5 年	80%	30%	100%	80%
5 年以上	100%	35%	100%	100%

报告期内，中金云网单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项，经单独测试未发生减值的，再按组合计提坏账准备。中金云网 1 年以内的应收账款余额占按账龄组合计提坏账的应收账款总额的比重分别为 100%、98.52%和 98.32%，中金云网单项金额重大的应收账款判断依据高于同行业可比上市公司，按款项账龄组合（1 年以内）计提坏账准备的应收账款的计提比例与网宿科技、光环新网一致，略低于鹏博士。综上所述，中金云网应收账款坏账计提政策与可比同行业上市公司不存在重大差异，坏账准备计提比例较为合理，报告期内应收账款坏账准备计提充分。

5、中金云网应收账款可回收性

报告期末中金云网应收账款大幅增长一方面随营业规模的扩大而增长，另一方面，部分大客户计费周期为按季度计费，8 月末尚未到款项结算日，截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网 2015 年 8 月末应收账款已回款 6,914.48 万元，回款比例为 95.91%。中金云网的客户大多为大型金融企业及政府部门，且报告期内应收账款账龄基本上为 6 个月以内，报告期内无实际核销的应收账款，中金云网不能按时收回应收账款的可能性较小。

6、中金云网应收账款回款措施

目前，中金云网建立了健全的往来账款管理制度，明确了相应的管理流程、管理权限与职责，形成了事前、事中、事后全过程控制体系，并按照应收账款管理制度严格执行。

事前，财务人员和销售人员会对客户作信用调查，建立客户信用档案，作为签订销售合同的依据，销售合同中有关的付款条件需经营销、财务部门负责人的确认方可签订；中金云网根据签订合同价值的规模以及客户的资信情况确定计费周期。事中，营销部门负责应收账款回收和清欠工作，并协助财务部完成业务资金往来账务的核对工作。事后，财务部对应收账款进行账龄分析，把握控制重点，对账龄较长的应收项目建议责任部门进行因素分析，并提出催收意见。同时，财务部门每月出具应收账款明细表，由销售人员和财务人员与客户核对，中金云网内部稽查人员会定期或不定期的抽查部分主要大额客户对账。

未来，中金云网还将在以下方面加强对应收账款的回收：①完善销售人员激励机制，将年度收款完成情况纳入激励考核并适当加大权重；②建立良好的客户沟通和长期伙伴关系，重要客户除了具体销售人员、销售部门负责人外，董事长、财务总监、行政总监也与客户单位的相关决策人及有关部门建立长期稳定关系。

经核查，独立财务顾问认为：报告期末中金云网应收账款大幅增长，一方面随营业规模的扩大而增长，另一方面，部分大客户计费周期为按季度计费，8月末尚未到款项结算日。中金云网应收账款增长与主营业务收入、经营活动现金流入相匹配。中金云网应收账款坏账计提政策与可比同行业上市公司不存在重大差异，坏账准备计提比例较为合理，报告期内应收账款坏账准备计提充分。中金云网的客户主要为大型金融企业及政府部门，且报告期内应收账款账龄基本上为6个月以内，报告期内无实际核销的应收账款，中金云网应收账款管理制度较完善，报告期末应收账款的可收回性不存在重大风险。

十三、申请材料显示，中金云网数据中心外包业务对资金需求量较大，项目投资回收期较长，可能存在流动性不足风险。截至2015年8月31日，中金云网资产负债率、流动比率和速动比率分别为79.51%、0.77、0.76。请你公司结合中金云网现金流量状况、未来支出安排、可利用的融资渠道、授信额度及同行业上市公司情况，进一步补充披露中金云网的财务风险及对后续经营情况

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）中金云网的业务模式、现金流量状况、未来支出安排、可利用的融资渠道、授信额度及同行业上市公司情况

1、中金云网的业务模式

中金云网是数据中心外包服务提供商，通过自建机房方式搭建业务平台，凭借突出的技术水平及服务水平等核心竞争力，为客户提供数据中心外包服务、私有云服务及相关增值服务。这种业务模式决定了中金云网前期资本性投资较大，后期将获得稳定的现金流。中金云网采用杠杆方式融资，加大了资产负债率，同时也提高了收益率。中金云网数据中心二期工程投入运营后，如不新建或扩建数据中心，将不再发生大额的资本性支出；同时，除电费支出外，中金云网营业成本大多为折旧等非付现成本，稳定期经营活动现金流可用于归还债务，降低财务费用，进一步提高净现金流入。

2、中金云网现金流情况

报告期内，中金云网现金流量情况具体如下：

单位：万元

现金流量项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
经营活动现金流量净额	1,932.42	7,709.10	6,907.77
投资活动现金流量净额	-37,514.01	-8,974.90	-113,076.55
筹资活动现金流量净额	37,131.28	-227.35	108,061.94
现金及现金等价物净增加额	1,549.69	-1,493.16	1,893.16

注：中金云网为中金数据存续分立后的新设公司，中金云网模拟财务报表假设中金云网 2013 年 1 月 1 日起已经完成分立，只经营北京数据中心外包业务、私有云服务业务，模拟财务报表未编制现金流量表，上表中数据为模拟现金流量表数据，未经审计。

报告期内，中金云网数据中心一期面积出租率达到 92%，保证了良好的经营活动现金流入，同时，中金云网利用多种方式筹集资金用于数据中心二期工

程建设，保障了公司正常生产经营和数据中心建设所需资金。

根据中同华出具的《资产评估报告书》（中同华评报字(2015)第 716 号），中金云网未来预计现金流量情况及利息保障倍数具体如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	稳定期
经营现金净流量	2,297.57	26,861.93	41,163.40	45,125.78	47,546.25	42,490.38
息税前利润	22,155.67	31,410.29	39,860.67	44,346.82	47,093.33	48,459.03
财务费用	7,456.75	6,868.67	6,328.18	5,574.10	4,610.68	4,744.39
利息保障倍数（倍）	2.97	4.57	6.30	7.96	10.21	10.21

根据评估师出具的评估报告，中金云网未来现金流状况良好，利息保障倍数大于 1，中金云网获利能力足以保障利息的支付。

3、中金云网未来资金支出安排

2015 年 10 月至 2016 年 3 月资金支出安排具体情况如下：

单位：万元

可支出的货币资金	货币资金主要使用规划					资 金 状 况 （“-”代表有缺口）
	支 付 供 应 商 款 项	缴纳税费	支 付 职 工薪酬	偿还到期 借款及利息	偿还融资 租赁款	
21,132.78	13,800.00	213.00	1,550.00	4,320.00	1,000.00	249.78

中金云网数据中心二期工程已由在建工程转为固定资产，未来不再发生大额的资本性支出，且随着数据中心二期出租率的逐步提高，将为中金云网带来稳定的现金流，以支付生产经营活动中所需资金。中金云网未来资金使用情况

及支出安排与公司的盈利能力相匹配。

4、可利用的融资渠道、授信额度

截至本核查意见出具日，中金云网综合授信额度为 130,000 万元，已使用信用额度为 130,000 万元。

报告期内，中金云网主要通过银行借款、融资租赁等方式筹集资金。报告

期内，中金云网与银行建立了良好的合作关系，无逾期贷款，未来可根据业务发展需要，通过与银行签订更高额度的授信额度合同等方式满足资金需求，且本次交易完成后，中金云网成为上市公司全资子公司，可利用上市公司平台拓宽融资渠道。

5、中金云网偿债能力指标与同行业上市公司对比分析

中金云网偿债能力指标与同行业上市公司对比情况具体如下：

公司	2015年9月30日 /2015年8月31日			2014年12月31日		
	流动比率	速动比率	资产负债率	流动比率	速动比率	资产负债率
鹏博士	0.37	0.36	67.91%	0.37	0.36	67.73%
网宿科技	3.61	3.54	24.48%	5.40	5.35	17.28%
光环新网	1.48	1.47	28.71%	1.83	1.83	19.09%
可比均值	1.82	1.79	40.37%	2.53	2.51	34.70%
中金云网	0.77	0.76	79.51%	0.38	0.38	73.48%

注：中金云网 2015 年上述指标计算时点为 2015 年 8 月 31 日，其他同行业上市公司指标计算时点为 2015 年 9 月 30 日。

如上表所示，中金云网偿债能力指标与鹏博士相近，弱于网宿科技和光环新网。中金云网偿债能力指标低于行业均值主要原因系：

①受数据中心二期项目建设影响较大。报告期内中金云网数据中心二期投入使用时间短、使用率不高，尚未大规模投入使用。中金云网主要依靠长期借款、融资租赁等方式筹集资金用于工程建设投入，截至 2015 年 8 月 31 日，长期借款余额 128,750.00 万元，长期应付款余额为 4,799.00 万元，合计占负债比例为 90.68%，因此导致资产负债率较高。2015 年 6 月，中金云网二期工程房产、机器设备由在建工程预估结转至固定资产，同时将已完工未预计部分暂估入账计入应付账款，导致应付账款大幅增加，使得流动比率和速动比率较低。随着二期工程机房的陆续投入使用，中金云网的偿债能力指标将逐步改善。

②中金云网为非上市公司，融资渠道较为单一，资金来源除了依靠自有积

累外，只能采取银行贷款和利用供应商信用等债务性融资方式。而上市公司可充分利用资本市场进行股权融资，经过 IPO、再融资等资本运作后资金实力一般都显著高于同行业非上市公司。

6、财务风险及具体应对措施

（1）中金云网财务风险

截至 2015 年 8 月末，中金云网资产负债率为 79.51%，高于同行业可比上市公司平均水平，不排除中金云网因经营状况出现波动，资金周转出现困难而导致财务风险。

（2）中金云网财务风险具体应对措施

中金云网将采取以下措施应对可能出现的财务风险：

①合理规划使用资金

中金云网将对资金使用进行精细化管理，经营性支出主要根据生产经营情况和收到的经营性现金流安排，资本性支出提前做好规划，借款金额依据实际经营所需向银行筹集，确保中金云网的资金支出情况与盈利能力相匹配。

②与银行保持良好关系，保证融资渠道畅通

报告期内，随着销售规模逐步扩大及数据中心二期工程的不断投入，中金云网在银行的授信额度和贷款规模不断增加，报告期内中金云网无逾期贷款。未来，中金云网将继续保持与银行的良好关系，根据业务发展需要，通过与银行签订更高额度的授信额度合同等方式满足资金需求。本次交易完成后，中金云网将成为上市公司的全资子公司，资信水平将有所增强，融资渠道将得到拓展，财务安全性进一步提高。

③利用上市公司平台，发挥协同效应

本次交易完成后，中金云网将成为上市公司全资子公司，将能够借助资本市场平台拓宽融资渠道，从而优化财务结构。此外，上市公司可以通过资源调配，提高资金使用效率，降低财务风险。

（二）中金云网的财务风险及对后续经营情况的影响

中金云网的业务模式决定其现金流量特点为前期资金投入量大，后期将获得稳定的现金流量。数据中心二期投入运营后，中金云网未来现金净流量和盈利能力稳定，未来资金使用情况与支出安排与公司的盈利能力相匹配，且中金云网融资渠道通畅、银行资信状况良好，到期债务无法偿还的可能性较小。同时，中金云网制订了具体的财务风险应对措施，可利用上市公司平台拓宽融资渠道，因此中金云网财务风险可控，财务安全性较好，本次交易完成后对上市公司的财务状况和经营情况不会产生不利影响。

经核查，独立财务顾问认为：中金云网的业务模式决定其现金流量特点为前期资金投入量大，后期将获得稳定的现金流量，数据中心二期投入运营后，中金云网未来现金净流量和盈利能力稳定，未来资金使用情况与支出安排与公司的盈利能力相匹配。中金云网融资渠道通畅，银行资信状况良好，到期债务无法偿还的可能性较小。同时，中金云网制订了具体的财务风险应对措施，可利用上市公司平台拓宽融资渠道，因此中金云网财务风险可控，财务安全性较好，本次交易完成后对上市公司的财务状况和经营情况不会产生不利影响。

十四、申请材料显示，中金云网采用收益法评估作价，评估增值为 203,454.94 万元，增值率 536.18%。评估预测假设数据中心外包业务合同到期后续签且场地价格上浮 5%；数据中心二期建设已达到可使用状态，预计于 2016 年竣工验收，2016 年至 2018 年为快速发展期；预测未来年度毛利率远高于报告期水平且小幅上涨。请你公司：1）补充披露中金云网收益法评估中机房出租面积、场地价格、机柜使用率、云主机出租率预测依据及合理性。2）补充披露报告期中金云网数据中心二期在建工程转固情况、转固判断依据、相关会计处理及合理性，二期工程建设目前进展，与预计情况是否存在差异，按计划竣工验收是否存在重大不确定性及对评估值的影响。3）结合客户拓展情况，合同签订、执行与续期情况，市场竞争及主要竞争对手情况，补充披露中金云网收益法评估中营业收入、毛利率预测的合理性。4）补充披露中金云网预测 2016 年及以后年度净利润较以往年度大幅增长的依据及合理性。请独立财

务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金云网收益法评估中机房出租面积、场地价格、机柜使用率、云主机出租率预测依据及合理性

1、机房出租面积预测依据及合理性

未来数据中心外包服务收入根据数据中心有效出租面积及场地单价计算，公式为：数据中心外包服务收入=数据中心有效出租面积×场地单价。

（1）数据中心机房有效出租面积

数据中心机房有效出租面积与可用机房面积直接相关。场地出租的面积根据客户实际需求制定，因摆放、公共设备区域等原因，可用机房面积中存在部分不可利用面积，故需考虑机房面积的出租率；由于二期数据中心正在建设中，新客户的开发与入住需一定过渡时间，因此需考虑经营天数的出租率。数据中心机房有效出租面积计算公式为：

数据中心机房有效出租面积=可用机房面积×面积出租率×经营天数出租率

（2）可用机房面积

中金云网数据中心一期于 2008 年竣工验收，总建筑面积为 54,842.40 平方米，其中：1#机房栋，建筑面积 16,358.00 平方米；2#综合楼建筑面积 36,583.59 平方米；3#动力栋建筑面积 1,900.81 平方米。根据设计及施工方案，1#机房栋共 17 个设备运行小区，每个小区 432 m²，共计可用机房面积为 7,344 m²；2#综合楼部分楼层改造机房，已全部投入使用，根据合同统计，可用机房面积为 818 m²。

数据中心二期工程基本完工，已达到预定可使用状态，总建筑面积为 46,673.29 平方米，其中：6#业务栋，建筑面积 12,468.70 平方米；7#机房栋，建筑面积 32,090.64 平方米；8#动力栋，建筑面积 2,113.95 平方米。根据设计及施工方案，7#机房栋共 32 个设备运行小区，每个小区 384 m²，共计可用机房面

积 12,288 m²，6#业务栋部分楼层改造机房，根据改造方案，可用机房面积为 1,579.90 m²。

基本信息如下表：

项目名称	可用机房面积（平方米）
一期机房	8,162.00
1#机房栋	7,344.00
2#综合楼	818.00
二期机房	13,867.90
7#机房栋	12,288.00
6#业务栋	1,579.90
可用机房面积合计	22,029.90

（3）面积出租率

截至本补充财务顾问意见出具日，数据中心一期与二期二层均已全部签订合同，以一期和二期合同约定的总出租面积与对应的可用机房面积之比作为机房全部出租后的面积出租率，为 92%。且由于二期正处于发展期，客户开发至成熟的发展期约为三年，故二期面积出租率考虑逐年提升，至 2018 年全部出租完毕后达到 92%。

（4）经营天数出租率

场地服务合同一般签订服务周期为三到五年，期间天数连续计算。根据合同历史执行情况，场地基本无客户中途退出或转租引起长期空置。如客户中途退出，需在合同到期前三个月告知中金云网，中金云网会提前进行新客户开发、定制化采购及收费。此外，客户搬迁成本较高，且有数据丢失风险，如无特殊情况，客户一般不会退租。因此已出租部分在未来收益预测时假设经营天数没有因客户中途退出或转租引起的损失。中金云网二期未出租部分根据意向合同，在 2016 年、2017 年、2018 年考虑了新增面积两个月的空置期。

2、场地价格预测依据及合理性

根据截至本补充财务顾问意见出具日已经签订的服务合同，数据中心一期场地平均单价为 2.1 万元/平米，二期场地平均单价为 2.5 万元/平米。产生差异的原因为二期建设标准高于一期，二期采用了水循环制冷系统，同时二期在供电密度设计上，最高供电密度可以达到 2KW，高于一期的 1KW，对应的投资要高于一期，客户可获得更优质的服务，因此二期场地平均单价较一期单价略高。

未来年度场地单价受以下因素影响：

(1) 中金云网实际价格增长水平。中金云网场地单价服务期内一般为固定单价，待服务期满续签时，会考虑对场地单价进行一定幅度的调整。根据历史数据统计，中金云网场地单价平均每年上涨约 5%左右，同时中金云网致力于大力发展配套服务，提高服务质量，进一步支持价格的提升。

(2) 国家政策对价格的影响。2014 年，北京市政府将数据中心行业列入《北京市新增产业的禁止和限制目录(2014 年版)》，数据中心将成为北京市的稀缺资源，从而带动场地供应者议价能力的提升。

(3) 行业发展情况。一方面互联网、金融行业客户由于自身业务发展的需要，对数据中心资源需求旺盛；另一方面云服务商业量的快速增长也产生了大量的 IDC 机房和带宽需求。市场需求旺盛带动价格的增长。

综合考虑以上因素，预计未来中金云网场地价格年增长 5%是谨慎、合理的。

3、机柜使用率预测依据及合理性

机柜使用率与机房面积出租率一致。场地出租的面积由客户实际需求制定，因摆放、公共设备区域等原因，可用机房面积中存在部分不可利用面积，无法进行机柜摆放，故以合同约定的总出租面积与对应的总可用机房面积之比计算机房面积出租率。如下表所示：

项目	截至本补充财务顾问意见出具日	2015.8.31	2014.12.31	2013.12.31
----	----------------	-----------	------------	------------

一期	92%	92%	92%	87%
二期	25%	21%	0%	0%

由于数据中心一期与二期二层均已全部签订合同，故以一期和二期合同约定的总出租面积与对应的总可用机房面积之比作为机房全部出租后的面积出租率，为 92%。二期正处于业务发展期，根据一期客户开发情况，二期客户开发至成熟的发展期约为三年，故二期出租率考虑逐年提升，至 2018 年全部出租完毕达到 92%。未来预测的机柜使用率如下表所示：

项目	2015	2016	2017	2018	2019	2020
一期	92%	92%	92%	92%	92%	92%
二期	26%	60%	80%	92%	92%	92%

4、云主机出租率预测依据及合理性

私有云服务作为数据中心外包服务的增值业务，是中金云网未来重点拓展的一项业务。

私有云服务需要设立单独的设备运行区进行机柜与服务器的摆放。截至本补充财务顾问意见出具日，私有云服务设备占地面积约 110 m²，中金云网预计运行区最大可满足 9,000 台云主机的客户需求。根据目前签订的私有云服务合同，已签订的虚拟云主机出租数量约 790 个（折算为标配（8Core、16GB、480GB）的虚拟云主机为 470 个。）

云主机出租率预测考虑了以下因素：

（1）合同增长。客户需求来源于新增客户需求和老客户新增需求，中金云网私有云服务正处于业务发展期，根据目前新签客户与老客户新增云主机需求情况看，虚拟云主机收入 2014 年较 2013 年呈成倍增长。

（2）良好客户基础。中金云网在北京自主建设并专业化运营国内规模最大的高等级金融数据中心网络，开启了国内高端公共数据中心外包服务市场，客户覆盖国内 50 余家金融机构及多个政府、公共服务机构，拥有良好的客户资源。目前，越来越多的金融行业客户选择云的方式来部署部分生产系统，这些

客户对云计算安全性要求要高于互联网等行业，同时对云计算服务有个性化的要求，普通的云计算服务商无法满足这些要求。

（3）行业的发展。云计算带来的基础设施即服务（Infrastructure as a Service）产品云主机，通过按需付费模式大大降低了客户基础设施的总体拥有成本，通过规模化和自动化为客户提供资源的按需弹性供应、快速指配和部署，通过屏蔽基础设施的复杂性，简化运营管理，客户还可通过问责服务商得到更高服务品质的保障。随着云计算产业的推进、大数据时代的发展，IDC 产业未来发展热点主要基于云计算的产品云主机的大规模上市。

（4）开发策略。中金云网基于现有客户，深度挖掘云计算需求，同时开展新客户的营销工作，目前已有多家金融客户有云计算的需求。

基于以上考虑，未来虚拟云主机出租率预测如下表：

项目	2015（9-12）	2016	2017	2018	2019	2020
云主机数量	450	650	1,250	1,950	3,200	3,400
云主机出租率	5%	7%	14%	22%	36%	38%

（二）报告期中金云网数据中心二期在建工程转固情况、转固判断依据、相关会计处理及合理性，二期工程建设目前进展，与预计情况是否存在差异，按计划竣工验收是否存在重大不确定性及对评估值的影响

1、报告期中金云网数据中心二期在建工程转固情况、转固判断依据、相关会计处理及合理性

（1）报告期中金云网数据中心二期在建工程转固情况

中金云网数据中心二期在建工程包括 6#、7#、8#三栋建筑物和配套机电设备。截至目前已经结转的固定资产范围为 6#、7#、8#楼三栋建筑物，和三栋建筑物中已投入使用且对外出租机房所使用的机器设备。

报告期内，中金云网在建工程转固总金额为 107,487.25 万元，结转后在建工程余额为 2,076.37 万元。

房屋建筑物尚未结转部分为尚未安装调试完成的房屋建筑物附属设施，机器设备尚未结转固定资产项目为已到货尚未安装调试的机房用设备。

（2）转固判断依据、相关会计处理及合理性

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》及其应用指南的规定，在建工程在达到预定可使用状态时，应结转至固定资产；根据《企业会计准则第 17 号-借款费用》及其应用指南的规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：

1) 符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成。

2) 所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售。

3) 继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

中金云网在建工程 6#楼为机房和办公楼，7#楼为机房，8#楼为动力楼，用于存放为 6#、7#楼以及办公区提供备用电源的柴油发电机，通过实地盘点、观察、询问等程序，6#、7#、8#三栋建筑物已经完工，已达到预定可使用状态，用于机房的机器设备运转正常。鉴于以上事项，中金云网数据中心二期在建工程房屋建筑物、所有已投入使用的机房用设备已达到预定可使用状态，应由在建工程结转至固定资产。

综上所述，上述相关会计处理符合企业会计准则的要求。

2、二期工程建设目前进展，与预计情况是否存在差异

二期工程建设目前进展详见转固判断依据，计划完成竣工验收时间为 2016 年 2 月 28 日前，建设进度与预计基本一致，目前已基本具备竣工验收条件，正在办理二期工程的建设主体从中金数据变更为中金云网的审批手续。

3、按计划竣工验收是否存在重大不确定性及对评估值的影响

根据二期工程目前建设进展及中金云网内控时间节点，二期工程建设进度与预计基本一致，按计划竣工验收不存在重大不确定性，不会对评估结果造成影响。

（三）中金云网收益法评估中营业收入、毛利率预测的合理性

1、2015 年收入预测的合理性

本次评估预测 2015 年营业收入为 2.54 亿元，根据中金云网 2015 年 11 月末审模拟财务报表，2015 年 1-11 月已实现营业收入 2.19 亿元，占全年预测收入约为 86%。中金云网北京数据中心下半年月平均收入高于上半年，根据已经实现的收入情况，预计 2015 年度营业收入预测数可以实现。

2、2016 及以后年度收入预测的合理性

以下结合客户拓展情况，合同签订、执行与续期情况，市场竞争及主要竞争对手情况对收益法评估中的营业收入合理性进行说明：

（1）客户拓展情况

报告期内，中金云网拥有中国农业银行、华夏银行、北京农村商业银行、新华人寿等大型金融类客户及国家税务总局等政府类客户，数据中心二期已与宜信公司、中国人民财产保险股份有限公司、北京银行、北京石油交易所等优质客户签署服务合同，随着中金云网服务质量的不断提高，中金云网将不断获得优质客户。

（2）合同签订、执行与续期情况

①正在执行中的合同

中金云网正在执行中的数据中心合同涉及的场地面积约为 10,600 m²，2014 年及 2015 年 1-8 月，中金云网数据中心一期场地平均单价增长率分别为 7.91%、5.24%；中金云网正在执行中的私有云合同涉及的云主机数量为 790 个。

中金云网目前已签订的合同均正常执行。基于中金云网良好的服务质量，多数客户合同到期后会续签合同。根据合同历史执行情况，场地基本无客户中途退出或转租引起长期空置。如客户中途退出，需在合同到期前三个月告知中金云网，中金云网会提前进行新客户开发、定制化采购及收费。此外，客户搬迁成本较高，且有数据丢失风险，如无特殊情况，客户一般不会退租。综合考虑正在执行中的合同约定收费标准、续租情况及历史平均单价增长水平，假设合同到期后续签且价格年上浮 5%。

综合以上信息，预测 2016 年至 2020 年由已签合同产生的营业收入如下表：

单位：万元

产品名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
一、数据中心基础业务收入	35,363	36,705	38,894	40,335	41,848
二、私有云收入	1,434	1,792	2,330	3,029	3,938
合计	36,797	38,497	41,225	43,364	45,786

②意向性订单

截至本补充财务顾问意见出具日，中金云网意向性订单面积约为 8,000 m²，根据客户意向估算收入预测如下：

单位：万元

产品名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
一、数据中心基础业务收入	12,494	24,847	29,265	29,848	30,461
二、私有云收入	850	1,020	1,326	1,724	2,069

产品名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
合计	13,344	25,867	30,591	31,572	32,530

③2016-2020 年营业收入的预测

2016-2020 年已签合同及意向性合同分别占全年营业收入比例较高，预测数据的实现具有一定保证。

产品名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
已签合同及意向性订单收入	50,141	64,364	71,816	74,936	78,316
预测总收入	51,523.42	66,641.77	79,266.33	85,528.02	88,980.37
占比	97%	97%	91%	88%	88%

(3) 市场竞争及主要竞争对手情况

中金云网的主要竞争对手具体情况如下：

A、鹏博士

鹏博士电信传媒集团股份有限公司成立于 1985 年 1 月，总部设于成都。鹏博士子公司北京电信通电信工程有限公司在全国各主要城市设有 20 余个大规模电信级中立主机托管数据中心机房，180 多个节点，形成密集覆盖、高稳定、高品质的互联网资源。

B、世纪互联

世纪互联数据中心有限公司成立于 2000 年 6 月 12 日，总部设于北京。世纪互联是中国最大的电信中立第三方互联网基础设施服务提供商，向客户提供业界领先的服务器及网络设备托管服务、管理式网络服务、内容分发网络服务及云计算服务。

C、网宿科技

上海网宿科技股份有限公司成立于 2000 年 1 月 26 日，总部设于上海。2009 年 10 月 30 日，网宿科技成为首批在创业板上市的企业之一。网宿科技主营业务为 CDN 和云计算数据中心服务。网宿科技客户群覆盖各大门户网站、

流媒体、游戏、电子商务、搜索、社交等众多类型的互联网网站，以及政府、企业和各大运营商等。

1) 中金云网预测营业收入增长率与同行业上市公司对比分析

同行业可比上市公司 2013 年、2014 年收入增长率情况具体如下：

单位：%

公司名称	2014 年度	2013 年度
鹏博士	19.67	127.26
光环新网	41.02	27.21
网宿科技	58.57	47.89
世纪互联	46.26	29.04
平均值	41.38	57.85
中金云网	16.47	-

2014 年度中金云网营业收入增长率与鹏博士较为接近，低于其他同行业上市公司。2014 年营业收入主要来源于一期数据中心，与 2013 年比较出租率提升至饱和。随着二期数据中心的投入使用，未来收入将有较大幅度的增长。

中金云网报告期及预测期收入增长率情况具体如下：

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
收入增长率	23.03%	102.59%	29.34%	18.94%	7.90%	4.04%

新的数据中心从培育期发展至稳定期一般需要 3 年，在整个预测期中从 2016 年中金云网完成数据中心二期建设后至 2018 年，为中金云网的快速发展期，因此 2016 年-2018 年营业收入增长率较高。2018 年至 2020 年后随着客户开发及入住，数据中心出租率逐年提高至饱和后，中金数据将重点转向开展云计算、宽带等增值业务，成熟期发展速度将逐步放缓。本次预测数据中心二期达到饱和状态后，2019 年、2020 年营业收入增长率明显降低，分别为 7.90%、4.04%。除 2016 年数据中心二期建成，客户规模将大规模增长导致营业收入增长率较高外，预测期中金云网预测营业收入增长率低于同行业可比上

市公司 2013 年、2014 年平均水平。综上所述，中金云网营业收入预测具有合理性。

2) 中金云网预测毛利率与同行业上市公司对比分析

同行业可比上市公司 2013 年、2014 毛利率情况具体如下：

单位：%

公司名称	2014 年度	2013 年度
鹏博士	59.35	54.91
光环新网	43.00	46.91
网宿科技	43.58	42.34
世纪互联	28.26	26.28
平均值	43.55	42.61
中金云网	41.92	45.70

由上表可以看出，中金云网近两年毛利率与上市公司相比较为接近。

中金云网主营业务成本构成较为稳定，未出现重大变化。预测期毛利率如下表：

项目	2015 年	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
毛利率	38.95%	51.43%	54.95%	57.88%	59.31%	60.37%

2015 年毛利率下降，主要原因是由于数据中心二期部分在建工程转固，当期折旧增大，收入尚未完全实现，从而造成公司整体毛利率下降。数据中心运行固定成本较高，随着数据中心二期逐步投入使用，规模效应将得以体现，毛利率提升，预测期内的毛利率水平与鹏博士相似度较高，预测合理。

（四）中金云网预测 2016 年及以后年度净利润较以往年度大幅增长的依据及合理性

中金云网报告期净利润及增长率水平具体情况如下：

单位：万元

项目	2013 年度	2014 年度
净利润	2,093.11	3,085.18
增长率	-	47.40%

中金云网预测期净利润及增长率水平具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
净利润	757.38	12,494.08	20,860.37	28,502.62	32,956.81	36,110.25
增长率	-75.45%	1,549.64%	66.96%	36.64%	15.63%	9.57%

报告期内，2014 年净利润相对于 2013 年增长 47.40%，2015 年净利润较 2014 年大幅下降，主要受数据中心二期建设使成本、费用大幅增加的影响。2016-2018 年为中金云网数据中心二期建设后的快速发展期，净利润增长率分别为 1,549.64%、66.96%、36.64%，当数据中心二期出租率达到饱和后，2019 年进入稳定期，2019 年及 2020 年净利润增长率下降为 15.63%、9.57%。

预测期影响净利润波动的主要指标为收入及毛利率。

收入：2015 年数据中心二期面积出租率为 26%，2016-2018 年预计面积出租率分别为 60%、80%、92%，随着面积出租率的提高，收入规模有较大提升。

毛利率：2015 年毛利率为 38.95%，2016 年毛利率为 51.43%，2016 年毛利率与 2015 年相比有大幅提升，主要原因为 2015 年转固的数据中心出租率较低，较高的资产折旧导致 2015 年毛利率偏低。随着 2016-2018 年二期数据中心出租率的逐步提升，毛利率逐渐提升至正常水平。

综上所述，2016 年净利率大幅增长的原因明确，未来年度净利率预测合理。

经核查，独立财务顾问认为，中金云网收益法评估中机房出租面积、场地价格、机柜使用率、云主机出租率结合中金云网历史发展情况及拥有的资源情

况进行预测，具有合理性；2015 年数据中心二期已达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产，相关会计处理具有合理性，二期工程建设与预计情况不存在较大差异，按计划竣工验收不存在重大不确定性，不会对评估值产生较大影响；中金云网未来营业收入、毛利率、期间费用率预测合理，预测净利润增长具有合理性。

十五、申请材料显示，中金云网非经营性资产评估中，房屋建筑物非经营楼层账面值与评估值根据建筑面积占所属建筑物总建筑面积的比例进行了拆分。请你公司补充披露上述拆分具体情况、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）非经营性资产评估中，房屋建筑物非经营楼层账面值与评估值根据建筑面积占所属建筑物总建筑面积的比例进行拆分的具体情况

中金云网数据中心一期于 2008 年竣工验收，总建筑面积为 54,842.40 平方米，其中：1#机房栋建筑面积 16,358.00 平方米；2#综合楼建筑面积 36,583.59 平方米；3#动力栋建筑面积 1,900.81 平方米。2#综合楼中存在闲置办公区，其中部分楼层为毛坯状态，未使用；已使用的办公场地中，根据中金云网与中金数据签订的分立协议及租赁合同，部分楼层将租赁给中金数据使用；此外，中金云网有用于客户驻场人员住宿用房。上述资产在实际业务中不直接发挥作用，且面积较大，因此将其作为非经营性资产调整。2#综合楼中闲置办公区具体情况如下：

项目	楼层	面积（平方米）	状况
2#综合楼之业务栋	一层	144.00	中金数据办公区
	三层	2,945.06	中金数据办公区
	四层	2,832.23	毛坯状态，未使用
2#综合楼之管理栋	一层	3,216.63	中金数据办公区
	三层	2,143.82	中金数据办公区
	四层	2,808.97	毛坯状态，未使用

2#综合楼之后勤栋	三层	1,483.79	客房区域
	四层	1,171.81	客房区域
合计		16,746.31	

本次评估中，对 2#综合楼房屋建筑物经营性楼层、非经营楼层账面值与评估值根据建筑面积占所属建筑物总建筑面积的比例进行了拆分，非经营楼层面积为 16,746.31 平方米，2#综合楼总建筑面积 36,583.59 平方米，非经营楼层建筑面积占 2#综合楼总建筑面积的 45.78%，拆分具体情况如下：

项目	2#综合楼①	非经营性楼层建筑面积占 2#综合楼总建筑面积的比例②	非经营性楼层①*②
账面原值	31,808.18	45.78%	14,560.34
账面净值	27,526.13	45.78%	12,600.21
评估值	32,710.02	45.78%	14,973.17

（二）上述拆分的依据及合理性

非经营性资产是指暂时不能对主营业务产生贡献的资产或对企业主营业务没有直接影响的资产，不是所有的企业资产对主营业务都有直接贡献，有些资产可能对主营业务没有直接贡献，如长期投资、交易性金融资产及主营业务之外的往来款项等。

中金云网 2#综合楼中存在 16,746.31 平方米为租赁给中金数据使用的办公区、毛坯状态未使用的办公区及客房区域，上述面积对应的房屋建筑物对中金云网主营业务没有直接贡献，因此作为非经营性资产评估。由于 2#综合楼中经营性部分及非经营性部分属于同一建筑物，建筑结构、建安造价不存在较大差异，且闲置办公区均为独立楼层，可进行面积分割，同时，办公用房不同于商业或住宅房屋，交易价格受所在楼层影响很小。因此，评估师采用重置成本法对 2#综合楼进行整体评估后，按非经营楼层的建筑面积占所属建筑物总建筑面积的比例计算得出非经营楼层的评估价值，遵循谨慎性原则，对此部分非经营的建筑物在计算评估价值时并未考虑分摊土地使用权价值，评估方法具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为，中金云网 2#综合楼中存在 16,746.31 平方米

为租赁给中金数据使用的办公区、毛坯状态未使用的办公区及客房区域，上述面积对应的房屋建筑物对中金云网主营业务没有直接贡献，因此作为非经营性资产评估。由于 2#综合楼中经营性部分及非经营性部分属于同一建筑物，建筑结构、建安造价不存在较大差异，因此，评估师采用重置成本法对 2#综合楼进行整体评估后，按非经营楼层的建筑面积占所属建筑物总建筑面积的比例计算得出非经营楼层的评估价值，具有合理性。

十六、申请材料显示，本次交易完成后，中金云网董事会将由 5 名董事组成，利润承诺期间，由上市公司委派 2 名董事与中金云网原 3 名董事共同组成董事会，董事长从中金云网原 3 名董事中选举产生。在利润承诺期间内，中金云网原 3 名董事和核心管理层的变更应取得中金云网董事长书面同意。请你公司补充披露：1) 上述董事会及管理层任职安排对中金云网公司治理的影响。2) 交易完成后保持中金云网主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

(一)《购买资产协议（中金云网）》关于中金云网公司治理的约定对中金云网公司治理的影响

根据《购买资产协议（中金云网）》的约定，本次交易完成后，中金云网董事会将由 5 名董事组成，在利润承诺期间，由上市公司委派 2 名董事与中金云网原 3 名董事共同组成董事会，董事长从中金云网原 3 名董事中选举产生。董事会决议的表决，实行一人一票。董事会对所议事项应由二分之一以上的董事表决通过方为有效。中金云网总理由中金云网董事会聘任。上市公司向中金云网委派财务总监。在利润承诺期间内，中金云网原三名董事和核心管理层的变更应取得中金云网董事长书面同意。中金云网原三名董事如需更换，应由中金云网董事长提名，上市公司应当给予配合，及时出具相应的股东决定。本次交易完成后，各方同意按照本协议的约定对中金云网的章程进行相应修改，在利润承诺期间不得实质性改变本条约定的中金云网治理结构。

《购买资产协议（中金云网）》上述约定的目的在于保持中金云网在利润补

偿期间经营的自主性和稳定性。中金云网系由中金数据通过存续分立方式设立，经营的主要业务是中金数据此前经营的数据中心外包基础业务、数据中心外包增值业务及私有云服务业务，中金云网的原董事会成员和核心管理层也来自于中金数据之前的管理人员，上述安排有利于在利润补偿期间保持中金云网董事会和核心管理层的稳定性，从而有利于中金云网经营的自主性和稳定性；本次交易完成后，中金云网成为上市公司的全资子公司，上市公司作为中金云网的股东能在重大事项上实现对中金云网的控制；在利润补偿期间，上市公司与中金云网董事会成员和核心管理层均希望实现中金云网的持续稳定发展，二者的目标是一致的。

综上，独立财务顾问认为，本次交易完成后，中金云网成为上市公司的全资子公司，上市公司作为中金云网的股东能在重大事项上实现对中金云网的控制，《购买资产协议（中金云网）》关于中金云网公司治理的约定有利于在利润补偿期间保持中金云网董事会和核心管理层的稳定性，不会对中金云网的公司治理产生重大不利影响。

（二）关于保持中金云网主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排

为保持利润补偿期间中金云网主要管理层、核心技术人员稳定性，根据《购买资产协议（中金云网）》的约定，本次交易作出了如下安排：

1、中金云网的主要管理层（杨雨、王薇薇、王绪生、余红军）和核心技术人员（胡杰、陈德全、肖鹏）均与中金云网签订了劳动合同，并出具了关于竞业禁止的承诺函。

2、中金云网的主要管理层和核心技术人员均已出具承诺函，承诺在利润承诺期内在中金云网持续专职任职并履行其应尽的勤勉尽责义务，但下列情形除外：（1）上市公司或中金云网违反相关约定解聘，或调整其工作岗位导致其离职的；（2）其非因主观原因不能胜任工作要求，经上市公司同意后离职的；

（3）上市公司书面同意其离职的；非因上市公司认可的原因违反前述任职要求的，其应将离职前三个月从中金云网获得的报酬作为违约金支付给上市公司；

3、本次交易完成后，中金云网的主要管理人员杨雨直接持有上市公司的股份，王绪生和余红军通过员工持股平台利源顶盛间接持有上市公司的股份，且杨雨、利源顶盛均承诺，其因本次发行取得的股份自上市之日起 12 个月内将不得以任何方式转让，包括但不限于通过证券市场公开转让或通过协议方式转让。在此基础上，为增强盈利预测补偿的可操作性和可实现性，前述各方所持股份按以下节奏解除限售：（1）第一期股份应于本次发行的股份上市满 12 个月且根据标的公司 2016 年度盈利专项审核报告确认标的公司实现 2016 年度承诺净利润数或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×50%—2016 年度补偿股份数量；（2）第二期股份应于本次发行的股份上市满 24 个月且根据标的公司 2017 年度盈利专项审核报告确认标的公司实现 2017 年度承诺净利润数或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×30%—2017 年度补偿股份数量；（3）第三期股份应于本次发行的股份上市满 36 个月且根据标的公司 2018 年度盈利专项审核报告确认标的公司实现 2018 年度承诺净利润数且标的公司《减值测试报告》确认没有减值或完成利润及减值补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×20%—2018 年度补偿股份数量—减值测试补偿股份数量。

通过上述持股及限售安排使核心管理人员的利益与上市公司的利益紧密挂钩，从而有利于保持该等核心管理人员的稳定性；

4、本次交易完成后，中金云网还将设立薪酬激励与考核制度，对主要管理层和核心技术人员进行激励。

综上，独立财务顾问认为，上述安排有利于保持中金云网主要管理层和核心技术人员的稳定性。

十七、申请材料显示，本次交易中，无双科技交易作价为 49,542.57 万元，其中 50.87%即 25,200 万元以现金方式支付，占交易对方承诺利润补偿总金额（13,965 万元）的 180.45%，获得现金对价的交易对方相对于获得股份对价的交易对方存在溢价。同时，交易对方香港超昂、赵宇迪全部以现金对价退出，且香港超昂按持股比例换算的每股现金对价高于赵宇迪，其中香港超昂为上市

公司第二大股东的关联方，赵宇迪为无双科技核心技术人员。请你公司：1) 补充披露现金对价相对于股份对价存在溢价的原因。2) 补充披露香港超昂、赵宇迪本次交易每股现金对价差异的原因及合理性。3) 补充披露赵宇迪本次交易以现金对价方式退出的原因，以及对无双科技经营业务的影响。4) 结合本次交易现金支付对价和交易对方的利润补偿承诺、核心技术人员情况，补充披露无双科技本次交易现金对价比例设置的原因，及对本次交易和未来上市公司经营稳定性、核心团队稳定性的影响。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

(一) 无双科技现金对价相对于股份对价存在溢价的原因

本次交易中，无双科技 100%股权的交易作价为49,542.57 万元。其中施侃和冯天放拟出让合计持有的 55%股份，取得占交易总金额 49.13%的对价（以股份及现金方式支付）；无双科技其余 2 名交易对方拟出让合计持有的 45%股份，取得占交易总金额 50.87%的对价（以现金方式支付）。无双科技现金对价相对于股份对价存在溢价。主要原因如下：

1、本次交易发行股份购买资产所涉及的发行股份的发行价格相对较低

本次交易发行股份购买资产的价格为不低于本次交易首次董事会决议公告日前 120 个交易日的公司股票交易均价，即 49.27 元/股。光环新网 2015 年中期利润分配及资本公积转增股本方案已于 2015 年 10 月 8 日实施完毕，交易双方原定每股发行价格根据上述派息、送红股、资本公积转增股本事项相应调整，由每股 49.27 元调整为每股 24.61 元。

该发股价格较其他可比参考价格相对较低，具体比较如下：

可比参考价格类型（已考虑除权除息）	价格（元/股）
定价基准日前 20 个交易日股票交易均价	42.27
定价基准日前 60 个交易日股票交易均价	34.61
定价基准日前 120 个交易日股票交易均价	24.61

可比参考价格类型（已考虑除权除息）	价格（元/股）
本次交易停牌前一日收盘价	48.50
本次交易停牌前一日平均交易价格	47.57

上市公司选择相对较低的发行股份价格原因系 2015 年创业板股市波动较为剧烈，自光环新网停牌日（2015 年 6 月 17 日）至购买资产协议签署日 2015 年 9 月 16 日，创业板指自 3,741.76 点下挫至 1,926.24 点，下跌 48.52%，光环新网股价存在调整的可能性。为了确保交易能够顺利实施，上市公司选择基准日前 120 日交易价格作为本次交易的发行价格。

2、交易各方一致同意对现金对价支付部分给予适当溢价

上市公司发行股份及支付现金购买无双科技 100%股权的现金对价与股份对价的溢价情况如下：

支付方式	交易对价（万元）	对应的无双科技股份 出资额（万元）	无双科技每元 出资额获取对 价（元/出资 额）	溢价率
股份	24,342.57	55.00	442.59	-10.66%
现金	25,200.00	45.00	560.00	13.03%
合计	49,542.57	100.00	495.43	

赵宇迪由于业务侧重及自身职业发展，同时考虑资金需求，因此在本次交易商业谈判中选择以现金方式退出。香港超昂作为财务投资者，希望尽快收回投资成本，亦选择以现金方式退出。施侃、冯天放基于自身资金需求，要求部分现金对价。鉴于本次发行股份购买资产所涉发行股份的定价相对较低，现金退出方香港超昂、赵宇迪希望获得更高的现金对价作为其放弃股份对价的补偿。经综合考虑本次交易完成后上市公司良好发展前景及股票增值预期，经过无双科技股东之间及与上市公司的充分协商，最终各方达成一致意见，以相较于本次交易发股价格存在一定溢价的价格支付现金对价。

（二）香港超昂、赵宇迪本次交易每股现金对价差异的原因及合理性

香港超昂和赵宇迪及施侃、冯天放本次交易每元出资额现金获得的对价差

异比较如下：

交易对方	现金对价 (万元)	拟出让的无双 科技出资额 (万元)	无双科技每元出资额获取对价（元/出资额）
香港超昂	17,878.81	33.22	538.19
赵宇迪	1,996.66	4.10	486.99
施侃、冯天放	5,324.53	7.68	693.30
合计	25,200.00	45.00	560.00

香港超昂和赵宇迪及施侃、冯天放本次交易每股现金对价存在差异，主要原因如下：

1、考虑到无双科技还原真实股权比例时，红杉公司和真格公司控制的香港超昂 2015 年受让无双科技股权额外付出了投资成本，施侃、冯天放以及赵宇迪在本次交易折让了部分交易对价给香港超昂

2015 年 8 月，无双科技解除了 VIE 架构，并对股权结构进行了还原。根据 2013 年 12 月 30 日各方签署的备忘录约定，且考虑上海思讯转让股权的影响后，真格公司及红杉公司合计应持有无双科技 33.22% 股权。

为了还原真实的股权比例，真格公司和红杉公司决定以共同投资的香港超昂为直接持股主体，从施侃等无双科技股东受让相应的股权。香港超昂的注册地位于中国香港，在受让境内公司无双科技的股权时需符合《关于外国投资者并购境内企业的规定》。

按照现行有效的《关于外国投资者并购境内企业的规定》的规定，香港超昂不能零对价取得无双科技 33.22% 股权，需参考资产评估机构出具的无双科技评估结果，支付相应的受让价格。

2015 年 8 月，施侃、冯天放、赵宇迪与香港超昂签订股权转让协议，香港超昂共以 613.17 万元收购了无双科技 33.22% 的股权。上述股权转让价格是以北京东方燕都资产评估有限责任公司出具的资产评估报告确定的无双科技评估值为基础确定的。根据北京东方燕都出具的东方燕都评字（2015）第 604 号《资

产评估报告》，无双科技 100%权益的资产基础法评估结果为 1,845.80 万元，据此确定香港超昂承接的 33.22%股权的现金对价为 613.17 万元。

无双科技拆除 VIE 架构后还原真实的股权结构时，红杉公司和真格公司控制的香港超昂受让无双科技股权额外付出了投资成本。经过无双科技全体股东协商一致，在本次重组交易作价确定的基础上，施侃、冯天放以及赵宇迪折让了部分交易对价给香港超昂。

受到上述交易对价折让的影响，赵宇迪本次交易取得的每股现金对价低于香港超昂。

2、香港超昂作为财务投资者，取得无双科技股权支付了相应的投资成本；赵宇迪通过股权激励取得无双科技股权，受让成本远低于香港超昂。

2013 年 12 月 30 日，红杉公司和真格公司第一次增资无双科技境外主体开曼公司，合计投资成本 300 万美元，依据 2013 年 12 月 30 日公布的人民币对美元汇率（6.1024 元）折算为人民币约为 1,830.72 万元。2015 年 8 月 24 日，红杉公司控股的香港超昂受让无双科技 33.22%股权的价格为 613.17 万元。红杉公司和真格公司取得无双科技股权的成本约为 2,443.82 万元，折合 73.56 元/股。而赵宇迪取得无双科技 5%股权，实际支付的成本 5 万元，折合 1 元/股，且在 2015 年 8 月 24 日以 16.6122 万元的价格向香港超昂出让无双科技 0.90%股权。具体如下：

2013 年 12 月 30 日，无双科技通过境外融资主体开曼公司引入投资者真格公司和红杉公司，红杉公司（Sequoia Capital CV IV Holdco, Ltd.）以 250 万美元的价格认购开曼公司发行的 2,500,000 股股份，真格公司（Zhen Partners Fund I, L.P）以 50 万美元的价格认购开曼公司发行的 667,000 股股份。同日，开曼公司、开曼公司全体股东与红杉公司、真格公司签署了一份备忘录，约定在开曼公司完成下一轮融资前或完成时立即向赵宇迪发行 410,000 股股份（发行完成后，占开曼公司股权比例为 4.10%）。

增资完成后，红杉公司持有开曼公司 26.07%股权，真格公司持有开曼公司

6.96%股权。2014 年 1 月 20 日，赵宇迪从无双科技控股股东施侃受让了无双科技 5%的股权，受让价格为 5 万元。鉴于 2015 年无双科技与光环新网达成重组意向，各方同意在拆除 VIE 架构后将赵宇迪在无双科技的持股比例恢复成约定的 4.10%。

2015 年 7 月 20 日，无双科技召开股东会，会议同意股东施侃将其所持有的无双科技 25.45%的股权（25.45 万元出资），以人民币 469.7561 万元的价格转让给香港超昂；股东冯天放将其所持有的无双科技 6.87%的股权（6.87 万元出资），以人民币 126.80646 万元的价格转让给香港超昂；股东赵宇迪将其所持有的无双科技 0.90%的股权（0.90 万元出资），以人民币 16.6122 万元的价格转让给香港超昂。各股东已就上述事项签订《出资转让协议书》。

2015 年 8 月 24 日，无双科技完成上述股权转让的工商变更登记，香港超昂持有无双科技 33.22%股权，香港公司的间接控股股东为红杉公司，红杉公司持有香港超昂 79.92%股权，真格公司持有香港超昂 20.08%股权。

3、作为免除利润补偿义务的条件，赵宇迪折让一部分交易对价给施侃和冯天放

香港超昂作为无双科技的财务投资者，未参与无双科技的实际经营管理，不承担利润补偿责任。在满足自身的回报需求后，香港超昂愿意以现有现金对价退出。

赵宇迪作为无双科技原核心经营人员，由于主要负责 DSP 业务，未来不再继续参与无双科技未来的 SEM 业务经营管理，因此经过无双科技股东的充分协商，本次交易免除了赵宇迪的利润补偿责任，只取得现金对价。作为免除本次交易利润补偿责任的条件，赵宇迪折让一部分交易对价给施侃和冯天放。

施侃、冯天放承担无双科技的利润补偿义务，且未来将继续负责无双科技 SEM 业务的运营，经赵宇迪折让部分交易对价后，施侃、冯天放每股获得的现金对价较高。

受到作为免除利润补偿义务的影响，赵宇迪本次交易每股取得的现金对价

(约 486.99 元/出资额) 低于无双科技每元出资额获取对价 (约 560 元/出资额), 也低于施侃和冯天放受让无双科技每股获得的现金对价。

(三) 赵宇迪本次交易以现金对价方式退出的原因及对无双科技经营业务的影响

1、赵宇迪本次交易以现金对价方式退出的原因

(1) 赵宇迪自身职业发展使得其选择现金方式退出

无双科技原主营业务包括搜索引擎营销产品 (SEM), 展示广告投放平台 (DSP) 等。上市公司与无双科技交易对方达成一致意见, 被上市公司收购的业务仅为无双科技运营的 SEM 业务。

2015 年 8 月 31 日, 无双科技与北京安与极、南京安与吉、武汉安宇吉 (以下合称 “DSP 承接方”) 签署《业务拆分协议》, 约定自业务剥离基准日 2015 年 8 月 31 日起, 无双科技只保留 SEM 业务, 原有 DSP 业务将进行剥离。

无双科技技术研发工作原主要负责人为欧阳坚和赵宇迪, 其中欧阳坚主要分管 SEM 业务的研发工作、赵宇迪分管 DSP 业务的研发工作。无双科技本次分拆完毕后, 赵宇迪分管的 DSP 业务将被剥离至其投资的北京安与极等公司。赵宇迪考虑自身职业发展和业务主要方向, 经慎重考虑在本次交易中选择现金方式退出, 不再参与无双科技未来经营管理且不担任无双科技任何职务, 而在北京安与极公司等继续经营 DSP 业务。

(2) 赵宇迪有较强的现金退出需求

基于无双科技原 DSP 业务尚在研发起步阶段, 未来赵宇迪继续在其投资的北京安与极等公司研究发展 DSP 业务需要较多的资金支持。因此赵宇迪存在较强的现金需求, 也是其选择现金退出的原因。

(3) 赵宇迪不承担利润补偿责任

在无双科技原主营业务中, 赵宇迪主要负责 DSP 业务的研发和管理。上

上市公司收购无双科技运营的 SEM 业务，无双科技对 DSP 业务进行了剥离。赵宇迪不承担未来无双科技的利润补偿责任，因此在本次交易中选择现金方式退出，并对现金对价做出了部分折让给施侃、冯天放。

2、赵宇迪本次交易以现金对价方式退出对无双科技经营业务的影响

在业务剥离前，赵宇迪主要负责 DSP 业务，施侃、冯天放主要负责 SEM 业务。本次交易后，置入上市公司的无双科技将只运营 SEM 业务，原负责无双科技 SEM 业务的施侃、冯天放将继续在无双科技任职并负责业务经营。因此，赵宇迪以现金对价方式退出不会影响无双科技的运营。

随着 DSP 业务的剥离，赵宇迪不再担任无双科技的首席技术官，并在经营 DSP 业务的北京安与极任职首席技术官。因此，本次交易以现金对价方式退出后，赵宇迪将与无双科技不存在直接利益关系，有利于保证无双科技经营业务人员方面的独立性。

（四）无双科技本次交易现金对价比例设置的原因，及对本次交易和未来上市公司经营稳定性、核心团队稳定性的影响。

1、无双科技本次交易现金对价比例设置的原因

本次交易无双科技交易对方现金对价、利润补偿承诺及核心技术人员情况对照如下：

单位：万元

序号	交易对方	交易作价	现金对价	现金对价比例	利润补偿承诺	是否为 SEM 核心技术人员	未来是否继续经营管理无双科技
1	施侃	24,399.16	4,379.06	17.95%	是	是	是
2	冯天放	5,267.94	945.47	17.95%	是	是	是
3	赵宇迪	1,996.66	1,996.66	100.00%	否	否	否
4	香港超昂	17,878.81	17,878.81	100.00%	否	否	否
合计		49,542.57	25,200.00				

本次现金对价比例设置主要基于施侃、冯天放、赵宇迪、香港超昂自身的现金需求、过去在无双科技中是否参与经营管理及未来是否承担利润补偿责任、是否继续经营管理无双科技等原因，经过无双科技股东充分的协商确定。

2、现金对价比例设置的影响分析

（1）对本次交易的影响

本次交易中业绩承诺方的现金对价比例为 17.95%，股份支付比例大于现金支付比例。为保障本次交易的顺利实施，保证交易对方关于交易标的业绩承诺的履约能力，本次上市公司与交易对方约定：在利润补偿期的第一年和第二年（2015 年、2016 年），若无双科技当年实际实现的净利润数低于承诺的净利润数的 90%，则施侃、冯天放应按照本协议的约定自行选择以股份方式或以现金方式向上市公司进行补偿，若无双科技当年实际实现的净利润数低于承诺净利润数但是不低于承诺净利润数的 90%，则施侃、冯天放当年暂不补偿；在利润补偿期的第三年（2017 年），若无双科技三年累计实现净利润数总和低于三年累计承诺净利润数总和，则施侃、冯天放应按照协议的约定自行选择以股份方式或以现金方式向上市公司进行补偿，如施侃、冯天放选择先行以取得的股份对价为限进行补偿，股份不足补偿的应以现金继续进行补偿。施侃、冯天放的全部补偿金额不超过施侃、冯天放通过本次交易获得的交易总对价。

上述方案的设计，使得无双科技业绩承诺方主要以取得股份为主，在交易对方无法完成业绩承诺的情况时，能够较好地保护上市公司及其中小股东的利益。

（2）对未来上市公司经营稳定性、核心团队稳定性的影响

上市公司未来经营业绩及股价变动将直接影响交易对方的利益实现。该交易方案的设计保障了交易对方同上市公司及其全体股东在利益上的一致性，从而保障了本次交易完成后上市公司业务经营的稳定性。

其次，为保持交易标的进入上市公司后其核心团队及经营的稳定性，上市公司与交易对方施侃、冯天放在《购买资产协议》中约定：为保证标的公司持

续发展和竞争优势，施侃、冯天放应尽最大努力促使标的公司其他高级管理人员、核心技术人员和核心业务人员（以下合称“核心人员”）自本次交易交割日起三年内在标的公司持续专职任职并履行其应尽的勤勉尽责义务。

最后，为保障本次交易的顺利进行，上市公司已制定了较为详细的整合计划。对于数字营销行业相关的前端业务的开拓、管理、维护和服务，上市公司将给予交易标的较大的自由度和灵活性；而在除业务外的其他后台管理上，由上市公司统一管理，以使得交易标的在公司治理上达到上市公司的统一标准。具体来讲，上市公司将通过业务、人员、文化、财务等方面的整合计划，来确保本次交易完成后上市公司业务经营和核心团队的稳定性。

经核查，独立财务顾问认为：现金对价相对于股份对价存在溢价的原因主要系上市公司采取相对较低的发股价格，因此经上市公司与无双科技交易对方充分磋商，在交易作价确定的基础上，上市公司同意以相较于本次交易发股价格存在一定溢价的价格支付现金对价。基于无双科技交易对方是否参与经营管理及主要负责的业务、未来是否承担利润补偿责任、未来是否继续参与无双科技实际经营管理，每股现金对价存在一定差异。赵宇迪以现金方式退出系基于自身现金需求、职业发展和业务侧重考虑，赵宇迪主要负责 DSP 业务，不会对无双科技经营 SEM 业务产生影响。本次交易方案设计在交易对方无法完成业绩承诺的情况下，能够较好地保护上市公司及其中小股东的利益，对未来上市公司经营稳定性、核心团队稳定性不存在重大风险。

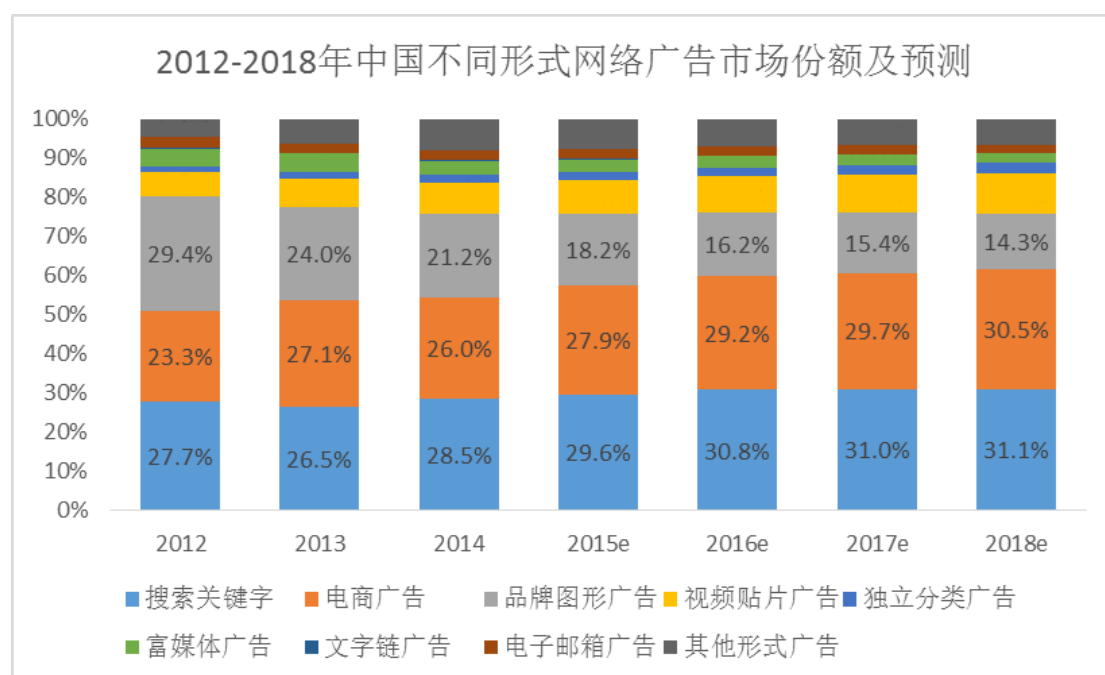
十八、申请材料显示，技术领先程度是搜索引擎营销行业中获取超额利润的核心因素。目前无双科技处于行业领先地位。请你公司结合市场竞争状况及与主要竞争对手的差异分析，包括但不限于技术和人员情况、客户及媒体资源、客户留存率、代理商级别及可延续性、返点比例及级别等，补充披露无双科技的核心竞争力及行业领先的依据。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

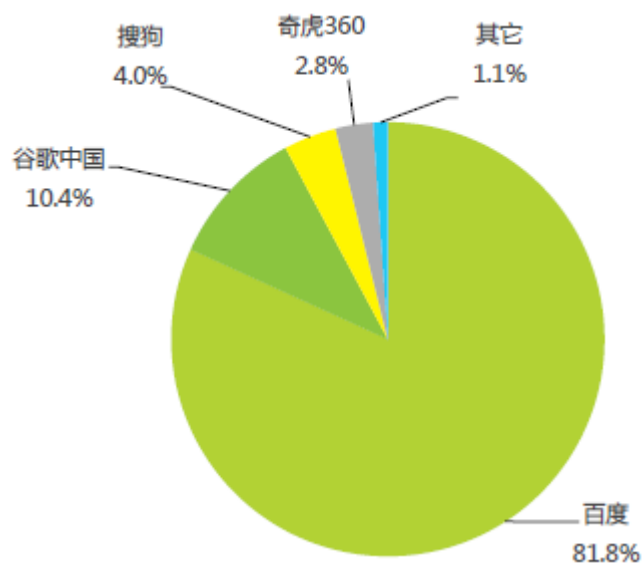
（一）市场竞争状况

1、搜索引擎广告在互联网广告中份额占据优势

搜索引擎在互联网产业链中处于流量入口的关键位置，是连结用户与媒介的桥梁，搜索引擎广告具有成本低廉、流量巨大、关联度高等特点，迅速发展成为市场份额最大的互联网广告模式之一。根据 iResearch 统计，2014 年中国搜索关键字广告市场份额达 28.5%，在各类互联网广告中占据第一。根据 iResearch 预测，未来几年内，中国搜索关键字广告的市场份额将逐年增加并始终占据互联网广告份额第一。2012-2018 年中国不同形式网络广告市场份额及预测如下：



目前国内搜索关键字广告市场集中度较高，搜索引擎行业的主要参与者包括：百度、360、谷歌中国、搜狗等。从搜索引擎企业的营业收入规模来看，百度居于绝对领先地位。2014 年中国搜索引擎企业营业收入份额如下：



2、无双科技是主要搜索引擎媒体的核心代理商或合作伙伴

根据百度认证公开的企业认证信息，截至 11 月 30 日，百度五星级 KA 代理商共有 19 家，无双科技作为其中一家，在搜索引擎营销领域具有一定行业地位和竞争优势。

此外，无双科技是 360 技术合作伙伴之一，还是搜狗的代理商。报告期内，无双科技已经与主流搜索引擎平台建立了稳定合作关系，并逐步完善了其媒体资源。

综上所述，无双科技在搜索引擎营销行业中具有一定的竞争地位。搜索关键字广告作为市场份额最大的互联网广告模式，未来还将保持稳定的发展态势，搜索引擎媒体之间已经形成寡头竞争格局，百度、360、谷歌中国以及搜狗占据了主要市场份额，处于行业寡头地位，集中度极高，无双科技作为主流搜索引擎核心代理商或官方合作伙伴的营销服务商具有较强的竞争力。

（二）主要竞争对手情况

无双科技报告期内主要经营 SEM 业务，SEM 业务细分领域的竞争对手为经营 SEM 业务的百度代理商、360 代理商和搜狗代理商，其中主要竞争对手为国双科技、艾德思奇。

1、国双科技

国双科技成立于 2005 年，创立初期为搜索引擎优化（SEO）服务商，后转型成为搜索引擎广告代理商，拥有自己的数据监测系统。国双科技主要为企业 提供流量监测与搜索营销服务，是基于云计算和大数据技术的企业级软件及 解决方案（包括 SEM 解决技术）提供商，依托自主研发的高性能并行数据仓 库技术，专注于大数据的分析处理和信息挖掘，全面提供基于数据分析的在线 业务优化、电子政务、新媒体以及电信运营等技术解决方案，为 18 个行业 600 多家国内外知名客户提供服务，帮助企业 和政府实现更佳性能和更准确的 洞察。（以上内容来自国双科技官网）

2、艾德思奇

艾德思奇是我国互联网数字营销行业综合技术实力领先的公司之一，其核 心技术为 PC 互联网、移动互联网搜索引擎营销（SEM）有关软件与解决方 案，主要业务包括“移动广告平台业务”、“互联网广告代理业务”、“广告软件 业务”三大板块。（以上内容来自艾德思奇官网）

（三）无双科技的与主要竞争对手相比的核心竞争力和行业领先的依据

1、技术情况

无双科技与竞争对手相比具有一定的技术领先优势，报告期内，无双科技 向多家同行业企业提供技术服务，包括：广州网道营销广告有限公司、北京金 源互动广告有限公司、上海新网迈广告传媒有限公司等。上述同行业企业采用 无双科技的技术服务，可以充分说明无双科技在搜索引擎营销方面具有一定的 竞争优势。

无双科技为百度的技术合作伙伴，同时是 360 技术合作伙伴之一。报告期 内无双科技相对于竞争对手的技术竞争优势主要体现在以下方面：

（1）搜索广告优化算法

搜索广告优化算法是搜索广告领域的技术热点和难点，它主要用于为广告 生成大量的、相关的并能获得较高经济效益的竞价关键词。无双科技拥有整套 优化算法，在筛选竞价关键词具有高效性、及时性，并通过实时反馈机制及时

调整关键词投放。

（2）数据监测和追踪系统

数据监测及追踪系统主要用于对用户行为进行全程监测并追踪，即监测并追踪用户浏览广告行为至最终购买行为的过程路径。该技术要求门槛较高，技术核心难点在于其需要长期的实践经验以识别恶意点击和虚假流量。

（3）搜索引擎技术对接及性能优化

进行搜索引擎广告投放，需要与搜索引擎进行技术对接，无双核心团队长期关注百度等搜索引擎公司的搜索技术，在技术对接上具有天然优势。此外在性能优化方面，本地数据和云端数据的对接需要进行数据架构转换等性能优化处理，实现高效对接。

（4）产品可视化的数据报表系统

产品可视化的数据报表系统主要用于接入用户行为动态数据库、数据索引、数据分析、可视化处理等。

2、人员情况

（1）无双科技拥有较多百度认证人员。截至目前，据百度认证公布的官方资料，百度共有 11 名钻石讲师（业内资深专家），无双科技冯天放为其中百度钻石讲师之一，与竞争对手相比，无双科技具有一定的人才优势。

（2）技术人员的比例较高。截至 2015 年 8 月 31 日，无双科技的技术和业务部分人员占比达 43.30%，受教育程度中本科及以上学历占比达 77.32%。

（3）管理团队。施侃、冯天放、欧阳坚、陈晓媛等无双科技核心团队人员在互联网营销行业从业多年，在大型搜索引擎公司有 SEM 相关业务运营经验，能够敏锐地把握互联网、移动互联网行业的技术发展与创新应用，善于从各种形态的互联网产品中挖掘出媒体与营销价值，对消费者在互联网、移动互联网环境下的消费行为习惯有着深刻的理解与认识，能够前瞻性地把握互联网营销产业的发展趋势。

3、客户及媒体资源

(1) 媒体资源

无双科技与百度、360、搜狗等大型搜索引擎保持着较强的持续、稳定的合作关系，2014 年全年中国搜索引擎企业收入市场结构当中，百度占比 81.8%，短期内中国搜索引擎市场不会发生大的变动。以百度为代表的媒体供应商将随整体搜索市场的增长趋势继续提高其流量份额。

截至本补充财务顾问意见出具日，无双科技是百度 19 家五星级 KA 代理商之一，搜狗代理商，360 技术合作伙伴之一，无双科技在主流搜索引擎媒体渠道中具有较强的竞争力。

(2) 客户资源

无双科技的大客户中包括去哪儿、北京花旺在线商贸有限公司（蜜芽宝贝）、搜房网、融世纪等优质客户，主要客户分布于电子商务、旅游、金融等行业，根据百度等搜索引擎的返点政策，该类行业拥有较高的返点比率，同样的客户投放量能够带来更高的毛利率。由于客户资源具有一定的长尾效应，尤其是大客户群体，每年大客户群体均有较高的留存率，保证了公司毛利率在同行业中能够长期稳定的高于同行业公司。

4、客户留存率

无双科技长期保持了较高的客户留存率，依托无双科技创立以来积累的技术经验和媒体资源优势以及良好的客户服务体验，使其客户群体通常有较强的客户粘性。

报告期内，无双科技前十五大客户续签率较高，保持了良好的客户粘性，其中三家主要客户的续签情况如下：

单位：万元

	2013 年合同额	2014 年合同额	2015 年合同额
天津融世纪信息技术有限公司	1,584	4,634	9,800

北京趣拿软件科技有限公司	511	2,205	4,000
北京乐融多源信息技术有限公司	91	909	1,108
北京花旺在线商贸有限公司	0	104	4,346

总体客户留存率情况如下：

	2013 年	2014 年
留存率	70%	77%

报告期内，无双科技保持了较高的客户留存率，该类优质客户与无双科技保持了长期良好的合作关系，客户粘性较强，从而保障了无双科技的核心竞争力。

5、代理商级别及可延续性

(1) 百度代理商级别体系说明

根据百度 SEM 管理中心公开资料，百度 SEM 业务代理商可以分为 KA 代理商和中小代理商。KA 代理商为满足一定条件的符合资质的广告公司，KA 代理商中又分五个星级，五星级为最高级别。根据代理商级别不同，享受的返点政策和优惠以及代理业务范围均有区别，因此，代理商级别对于企业在整个 SEM 业务市场的竞争力有较大影响。

百度的企业星级评定主要考核指标为：

指标名称	数据来源	得分	权重系数
营销团队规模	星级评定审核中旗下认证团队人数	单项分 1	60%
营销项目/案例成果	当期案例大赛评审中最终得分	单项分 2	20%
营销服务市场口碑	当期广告主反馈调查中最终得分	单项分 3	20%

百度依据以上指标计算考核总分，考核总分=60%×单项分 1+20%×单项分 2+20%×单项分 3，根据考核总分计算企业星级，具体分数对应星级如下表所示：

企业星级	前置条件	总分
五星	最终星级评定分数 80 分及以上为五星级分销商，且认证人数中必须至少有 1 名高级，10 名中级，30 名初级；	总分 $\geq$ 80
四星	最终星级评定分数排名 60 分及以上为四星级分销商，且认证人数中必须至少有 5 名中级，20 名初级；	79 $\geq$ 总分 $\geq$ 60
三星	最终星级评定分数排名 40 分及以上为三星级分销商，且认证人数中必须至少有 2 名中级，10 名初级；	59 $\geq$ 总分 $\geq$ 40
两星	最终星级评定分数排名 20 分及以上为二星级分销商，且认证人数中必须至少有 10 名初级；	39 $\geq$ 总分 $\geq$ 20
一星	最终星级评定分数排名 10 分及以上为一星级分销商，且认证人数中必须至少有 5 名初级。	19 $\geq$ 总分 $\geq$ 10

(2) 无双科技百度代理商级别可延续性说明

根据上述百度星级认证办法，无双科技百度 5 星级 KA 代理商资质延续性说明如下：

①无双科技的营销团队规模满足前置条件及得分要求

截至 2015 年 11 月 30 日，无双科技员工中共有 1 名高级认证，16 名中级认证，40 名初级认证人员，且认证人数保持增长态势，满足百度认证的五星级所需的“认证人数中必须至少有 1 名高级，10 名中级，30 名初级”的前置条件，并可以在评分中获得该项指标满分 60 分。

②当期案例大赛评审中本企业最终得分

无双科技拥有众多具有专业认证且有丰富经验的员工，凭借其专业技术能力和服务能力，预计能够保持在今后案例大赛评审中取得较高得分。

③当期广告主反馈调查中本企业最终得分

无双科技与广告主保持长期良好合作关系，预计未来本项得分将会持续取得较高得分。

综上所述，独立财务顾问认为无双科技未来能够持续满足百度的代理商级别，具有可延续性。

(3) 其他媒体代理商可延续性说明

其他下游媒体主要包括搜狗、360 等，其中无双科技为搜狗代理商、360 的技术合作伙伴，投放 360 广告主要通过其他广告商代理方式。

无双科技与上述媒体保持了长期稳定的合作关系，因此预计无双科技能够持续符合搜狗的代理商标准，能够持续通过其他广告商投放 360 广告。

根据上述判断，无双科技拥有众多具有专业认证且有丰富经验的员工，持续达到百度五星级代理标准不存在实质障碍，持续作为搜狗的代理商不存在实质障碍，从而有利于无双科技从搜索引擎媒体获得稳定的收益。

6、无双科技返点比例及级别及行业平均水平

(1) 百度

无双科技作为百度五星级核心代理商，主要客户行业为旅游、金融、电子商务等。无双科技报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

返点类型	A1 类行业	A2 类行业	A3 类行业	B1 类行业	B2 类行业	C 类行业	续期要求
季度固定返点	1%	1%	0%	2%	4%	4%	无
季度任务返点 (根据任务完成情况，获取对应返点比例 0 至 1.2 倍的返点比例)	2%	4%	2%	3%	4%	5%	无
分销商评分返点	0%或 0.3%						无
合同归档返点	0%或 0.1%						无
五星 KA 代理商	0.5%						百度认证总分 ≥80
四星 KA 代理商	0.4%						百度认证 79≥ 总分≥60
三星 KA 代理商	0.2%						百度认证 59≥ 总分≥40
二星 KA 代理商	0.1%						百度认证 39≥ 总分≥20
一星 KA 代理商及其他代理商	0%						百度认证 19≥ 总分≥10
分销商服务能力返点	0%，0.05%，0.1%						无

年度增长返点	0%，1.3%，1.5%，1.7%	无
新广告主返点	根据投放量不同及增长情况，享受 8%至 12%的返点	
广告主留存率返点	留存率低于 60%，不享受返点 留存率在 60%（含）-80%，享受 0.2%返点 留存率在 80%（含）-90%，享受 0.3%返点 留存率在 90%（含）以上，享受 0.4%返点	

季度固定返点和季度任务返点比率（合称“季度返点”）均依据客户的行业类型确定。报告期内，客户行业类型差异对于百度的季度固定返点和季度任务返点影响较大，浮动区间为 0%至约 11%，报告期内，无双科技享受 8%（含）以上季度返点比例所对应的返点金额占返点总金额的占比均在 58%以上，因此无双科技所代理客户享受返点比例较高是无双科技获取毛利率较高的重要原因。

（2）360

无双科技是 360 的技术合作伙伴，无双科技主要通过其他广告代理商渠道进行 360 广告投放。根据 360 的阶梯累进式返点政策，无双科技可以从其他广告代理商获得较优惠的返点比率，无双科技报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

返点政策	返点支付的要求
基本优惠返点	无要求，只要投放即可获得固定返点
绩效优惠	绩效优惠每半年考核一次，以考核期内完成的实际消耗金额为基础，结合完成消耗金额的梯度，分不同梯度范围计算

（3）搜狗

无双科技是搜狗的代理商，主要代理金融、电子商务、旅游等行业客户。无双科技报告期内涉及的主要返点政策情况如下：

- 1) 媒体根据客户不同给予不同返点；
- 2) 媒体根据客户划分不同行业类型，并根据不同行业给予对应比例固定返点；
- 3) 固定折扣说明：

固定折扣	说明
固定额外折扣（季度）	根据客户类型给予不同折扣
代理商激励额外折扣（季度）	完成投放金额给予的折扣
代理商管理额外折扣（年度）	根据回款和合同归档情况

经核查，独立财务顾问认为：无双科技在市场竞争中处于优势地位，技术和人员方面具有核心竞争力、有较好的客户及媒体资源及客户留存率、有较高的代理商级别并预计可延续、在市场竞争中享有较高的返点比例及级别。因此，无双科技具有一定的核心竞争力，并处于行业领先地位。

十九、申请材料显示，无双科技与北京安与极、南京安与吉、武汉安宇吉签订了《业务分拆协议》，约定以 2015 年 8 月 31 日为基准日，将 DSP 相关业务进行剥离，目前无双科技主营 SEM 业务。同时，重组报告书第 193 页显示，“剔除 DSP 业务及上述事项影响后”，无双科技报告期盈利能力大幅提升。请你公司补充披露：1）无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的划分标准，报告期上下游客户、管理团队等方面是否存在重叠及相关的成本费用划分标准与合理性。2）本次交易无双科技模拟财务报表编制基础，保留业务和剥离业务的收入、成本、费用、人员划分原则及相关会计处理原则。3）无双科技本次交易拟注入的业务是否完整，是否存在依赖剥离业务的情形，剥离业务后续处置计划及可能对无双科技产生的不利影响，并提示风险。4）重组报告书第 193 页“上述事项影响”的具体情形和具体影响，剔除的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的划分标准，报告期上下游客户、管理团队等方面重叠情况及相关的成本费用划分标准与合理性

1、无双科技 SEM 业务和 DSP 业务有明确的划分标准

SEM 业务和 DSP 业务是两种截然不同的互联网广告形式，两者在广告形式、内在机制、效果、以及投放门槛等方面都存在着明显的区别。

SEM 指搜索引擎营销，即根据广告受众的搜索行为进行精准投放广告的营销方式，展现媒体为百度、360、搜狗等搜索网页。该投放方式由于投放金额较大，百度等媒体对客户或代理商的起投金额具有一定要求，且该种方式点击转化率相对较高。因此，该种投放方式相对营销门槛较高，单次点击成本较高。

DSP 指展示类营销，即根据网民在浏览网页时的上网习惯进行判定并投放相关广告，展现媒体为各类综合类或垂直类网站的网页、移动应用 APP 和视频平台。该种投放方式由于媒体众多，媒体间竞争性相对较强，且该种方式点击转化率相对较低。因此，该种投放方式相对营销门槛较低，单次点击成本较低。

SEM 业务及 DSP 业务的具体划分标准有以下几个标准：

（1）客户在投放前已有明确的广告需求

大多数客户在业务咨询前都已有非常明确的需求；少部分客户在与公司业务人员沟通后，鉴于其需求、具备的资质以及投放的预算不同，也会在 SEM 业务与 DSP 业务之间有一个非常明确的选择。

SEM 客户一般规模比较大，投放预算也比较高，一般年投放预算在百万以上，SEM 客户有较专业的市场团队进行投放管理；而投放 DSP 广告的客户则跨度比较大，既有规模比较小的小微企业，也有实力比较强的大型客户，投放门槛一般在千元以上。对于资金实力强、规模大的客户而言，其互联网广告预算在 SEM 与 DSP 之间的划分有明确的计划，并且分开独立执行。

（2）SEM 业务和 DSP 业务的技术手段、软件产品、业务团队、媒体采购均相互独立

①技术层面完全独立。SEM 业务和 DSP 业务具有完全独立技术内核的软件平台。SEM 的投放是通过搜索引擎进行投放，无双科技研发了以“AG 竞价助手”为代表的进行投放优化的一系列产品与平台；而 DSP 的投放以及优化则都是通过无双科技研发的以“AG 网盟”平台进行。

②业务团队相互独立。本次业务分拆前，无双科技 SEM 业务与 DSP 业务

团队均独立运作，两块业务在管理、业绩考核上独立，财务核算上严格区别，所有 SEM 业务与 DSP 业务合同均分开签署。

③媒体采购及核算存在着明显的区别。SEM 业务的供应商只有搜索引擎，在国内主要为百度，其次是 360 以及搜狗等；DSP 业务的供应商理论上是非搜索引擎外的所有网站与网页、移动 APP 和视频门户，现实业务中是一系列第三方网络联盟以及公司自己接入的网站与网页。SEM 业务与 DSP 业务的供应商是不同的媒体供应商，对于极个别既运营搜索引擎，又有网络联盟的媒体（例如百度），其也是分属于两块不同的事业部门。因此在合同谈判、下单以及结算方面也是完全独立的。

2、报告期上下游客户、管理团队情况

①报告期内 SEM 业务和 DSP 业务上游客户情况

报告期内，无双科技 SEM 业务的前五大客户情况如下：

序号	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
1	天津融世纪信息技术有限公司	天津融世纪信息技术有限公司	北京当当科文电子商务有限公司
2	南京安与吉信息技术有限公司	北京趣拿软件科技有限公司	天津融世纪信息技术有限公司
3	Airbnb Ireland and Affiliates	北京搜房科技发展有限公司	北京搜房科技发展有限公司
4	北京趣拿软件科技有限公司	北京乐融多源信息技术有限公司	深圳走秀网络科技有限公司
5	北京花旺在线商贸有限公司	欧时电子元件（上海）有限公司	北京趣拿软件科技有限公司

报告期内，无双科技 DSP 业务的前五大客户情况如下：

序号	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
1	闻康国际（重庆）科技有限公司	北京趣拿软件科技有限公司	Juwai Limited
2	上海沪臣投资有限公司	天津虔美国际贸易有限公司	中国移动通信集团四川有限公司
3	北京趣拿软件科技有限公司	闻康国际（重庆）科技有限公司	汉萨福莱柯思液压技术（上海）有限公司
4	北京智德创辉网络科技有限公司	深圳市戴瑞珠宝有限公司	福州蒙台梭利教育信息咨询有限公司
5	Airbnb Ireland and Affiliates	威瑞信瑞士股份有限公司北京代表处	广州喜禾母婴用品有限公司

报告期内，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务有部分客户重叠情况，如北京

趣拿软件科技有限公司和 Airbnb Ireland and Affiliates，具体重叠情况如下：

单位：万元

客户名称	业务类型	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
北京趣拿软件科技有限公司	SEM 业务	1,924.36	2,184.19	565.09
	DSP 业务	513.49	1,210.29	-
Airbnb Ireland and Affiliates	SEM 业务	2,578.74	820.56	-
	DSP 业务	97.72	0.07	-

从以上分析可以看出，报告期内，无双科技 DSP 业务和 SEM 业务存在部分客户重叠情况。

上述重叠客户在业务咨询前都已有非常明确的需求，其互联网广告预算在 SEM 与 DSP 之间的划分有非常明确的计划，而且是分开独立执行的。因此，上述客户重叠情况不会影响无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的独立运营和核算。

②报告期内下游媒体情况

报告期内，SEM 业务的下游媒体主要为百度等搜索引擎或其代理商，具体为：

序号	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
1	北京百度网讯科技有限公司	北京百度网讯科技有限公司	北京百度网讯科技有限公司
2	彩欣传媒（天津）有限公司 （360 代理）	彩欣传媒（天津）有限公司 （360 代理）	北京迅联时代广告有限公司 （百度代理商）

报告期内，DSP 业务的下游媒体主要为各大门户网站(如搜狐)、手机 APP、视频平台(如优酷土豆) 等及网络联盟，报告内无双科技 DSP 业务的主要供应商均属于与下游媒体提合作的广告类企业，具体为：

序号	报告期主要供应商
1	绿樱桃（北京）科技有限公司
2	谷歌广告（上海）有限公司
3	百度时代网络技术（北京）有限公司

4	北京通达信联科技有限公司
5	宿州鹏翔网络技术有限公司

报告期内，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务下游媒体区别较大，除百度外，SEM 业务和 DSP 业务无其他重叠情况。对于百度，SEM 业务和 DSP 业务分属于两个不同的业务部门，因此在合同谈判、下单以及结算方面完全独立。

③报告期内管理团队情况

报告期内，无双科技的管理团队情况如下：

	SEM 业务	DSP 业务
管理团队	首席执行官：施侃	首席执行官：施侃
	首席技术官：欧阳坚	首席技术官：赵宇迪
	运营副总裁：陈晓媛	副总裁：赵小珺
	资深副总裁：冯天放	副总裁：王瑞

报告期内，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务除首席执行官施侃外，技术、具体运营方面均分属不同的团队独立运作。施侃兼任两块业务首席执行官原因系业务分拆前，SEM 业务和 DSP 业务均在无双科技主体内运作，管理岗位上只设置一名首席执行官，因此 DSP 业务首席执行官由施侃担任。

无双科技业务分拆后，DSP 业务剥离至 DSP 承接方。截至本补充财务顾问意见出具日，施侃已经辞去北京安与极的首席执行官职务，不在北京安与极任职，目前正在办理工商变更登记。

3、相关的成本费用划分标准与合理性

（1）成本划分及合理性

对于 SEM 业务，无双科技依据向媒体发出载有明确金额的执行单确认成本；对于 DSP 业务，无双科技根据与媒体的结算单等确认成本，因此可以清晰的划分成本。

SEM 业务和 DSP 业务具有明确的成本划分依据，因此成本划分具有合理

性。

（2）费用划分及合理性

在编制无双科技模拟报表时，费用划分依据已经确定的 DSP 业务和 SEM 业务人员划分，对员工工资、社保费用及福利费用按照员工归属分别核算，分别计入各业务团队费用；

2015 年 8 月 31 日之前的固定资产大部分归无双科技所有，因此，固定资产折旧费用归属于无双科技 SEM 业务；房屋租赁费用、物业费用划分上，根据各业务团队分别租用的可以划分清楚的场地，计入各业务费用，对于两个业务团队共用的场地，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊；

销售费用等相关费用按照实际业务归属情况进行划分，SEM 业务团队与 DSP 业务团队共用且无法拆分的部分，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊。

相关其他费用按照实际业务归属情况进行划分，SEM 业务团队与 DSP 业务团队共用且无法拆分的部分，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊。

因此，无双科技根据 DSP 业务和 SEM 业务的实际划分情况，对相关费用进行划分具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为报告期内无双科技 SEM 业务与 DSP 业务的上下游客户、供应商存在较少重叠现象，各业务部与客户和供应商分别签订业务合同，并各自独立执行；管理团队方面，报告期内除施侃曾兼任首席执行官外，SEM 业务与 DSP 业务其余主要管理层不重叠；无双科技模拟财务报告的成本费用划分合理。

（二）本次交易无双科技模拟财务报表编制基础，保留业务和剥离业务的收入、成本、费用、人员划分原则及相关会计处理原则

1、模拟财务报表的编制基础

无双科技经营的业务主要是搜索引擎营销（SEM）业务，展示广告投放平

台（DSP）业务等。无双科技以 2015 年 8 月 31 日为基准日进行剥离，与 SEM 无关的业务剥离至新设公司北京安与极信息技术有限公司。

无双科技 SEM 业务模拟财务报表假设 2013 年 1 月 1 日起已经完成剥离，只经营 SEM 业务且以持续经营为假设，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则》及相关规定、无双科技的会计政策及相关规定的要求进行编制。

2、保留业务和剥离业务的收入、成本、费用、人员划分原则及相关会计处理原则

（1）收入和成本划分原则及相关会计处理原则

收入划分原则：对于 SEM 业务，无双科技根据客户载有明确金额的 SEM 业务执行单确认收入；对于 DSP 业务，无双科技根据独立的 DSP 合同确认收入，因此可以清晰的划分收入。

成本划分原则：对于 SEM 业务，无双科技依据向媒体发出载有明确金额的执行单确认成本；对于 DSP 业务，无双科技根据与媒体的结算单等确认成本，因此可以清晰的划分成本。

会计处理上，两块业务均按照无双科技的收入确认原则确认相应业务的收入。

（2）费用和人员划分原则及相关会计处理原则

①人员划分原则

无双科技对两块业务建立了完全独立的销售、技术以及服务团队，人员划分按照 SEM 业务和 DSP 业务的业务归属进行划分；

②费用划分原则

费用划分原则请详见本题回复之“（一）无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的划分标准，报告期上下游客户、管理团队等方面重叠情况及相关的成本费用划分标准与合理性”之“3、相关的成本费用划分标准与合理性”之“（2）费用划分

及合理性”。

经核查，独立财务顾问认为：无双科技模拟财务报表编制基础合理，保留业务和剥离业务的收入、成本、费用、人员划分具有明确的划分原则及会计处理原则。

（三）无双科技本次交易拟注入的业务完整，不存在依赖剥离业务的情形，剥离业务后续处置计划及可能对无双科技产生的不利影响

1、本次交易拟注入的业务完整，不存在依赖剥离业务的情形

根据无双科技与 DSP 承接方签订的《业务分拆协议》，无双科技 SEM 业务所需的相关资产及合同，如：业务合同、经营场所租赁合同、软件著作权、商标、域名、员工均留在原有体系内；其他共有资产如：固定资产、货币资金等均留在原有体系内。

由于本次交易前 SEM 业务和 DSP 业务分别由不同的部门独立运作，不存在业务交叉的情形，其业务合同均单独签署，其采购、销售、技术服务均独立运作，主要体现在：

①人员独立

根据业务分拆协议，按照业务归属，无双科技及 DSP 承接方配合办理各自相关员工劳动关系变动，原 SEM 业务事业部员工与无双科技签订的合同继续有效，原无双科技 DSP 事业部的员工解除劳动合同并由 DSP 承接方承担后续的社保、公积金。

截至本补充财务顾问意见出具日，上述员工劳动合同变更已全部变更完毕，无双科技 SEM 业务人员独立，不存在依赖剥离业务的情形。

②采购、销售独立

无双科技 SEM 事业部采购及销售均由独立的团队运营，DSP 业务剥离后，无双科技原有 SEM 采购、销售渠道不变，采购销售业务均由原有独立团队运营，不存在依赖剥离业务的情形。

③财务独立

本次分拆前，无双科技具有健全的财务核算体系，建立了规范、独立的财务核算制度，对于 SEM 业务和 DSP 业务的收入成本具有明确清晰的划分；在本次分拆后，无双科技将不存在与 DSP 业务承接方共用银行账户的情形；财务人员不在 DSP 业务承接方兼职。

因此，无双科技财务不存在依赖剥离业务的情形。

④技术、软件著作权及域名等独立

SEM 业务及 DSP 业务各自具有完全独立技术内核的软件平台，SEM 的投放是通过搜索引擎（百度，360 及搜狗等）进行投放，无双科技研发了以“AG 竞价助手”为代表的进行投放优化的一系列产品与平台。

本次分拆中，无双科技将其所拥有的软件著作权无双网盟广告软件 V1.0 以 1 元人民币的价格转让予 DSP 承接方；无双科技将其正在申请中的商标招财狗的商标申请权以 1 元人民币的价格转让予 DSP 承接方，并将商标申请人变更为 DSP 承接方；无双科技所持有的域名中，“agrantsem.com.cn”、“agrant.co”、“wushuangkeji.cn”由无双科技继续持有，其余域名均以人民币 1 元的价格转让给 DSP 承接方。

本次业务分拆剥离的软件著作权、商标申请权、域名均为 DSP 业务发展所必须，且与 SEM 业务无关，因此无双科技剥离上述技术、软件著作权、商标申请权、域名不会对无双科技的独立性造成影响，不存在依赖剥离业务的情形。

⑤经营场所独立

根据业务分拆协议，自 2015 年 8 月 31 日起，下述租赁合同的主体按照如下内容经出租方同意后发生变更：

物业名称	变更前租赁主体	变更后租赁主体
海南航空大厦 B 座 501	北京无双科技有限公司	北京安与极信息技术有限公司
海南航空大厦 B 座 502	北京无双科技有限公司	北京安与极信息技术有限公司

物业名称	变更前租赁主体	变更后租赁主体
上海中创大厦 15 层 1504-05 室	北京无双科技有限公司	北京安与极信息技术有限公司
武汉东湖高新技术开发区软件新城 A3 栋 4 楼	北京无双科技有限公司	武汉安宇吉信息技术有限公司
海南航空大厦 A 座 2 楼	北京无双信息技术有限公司	北京无双科技有限公司

截至本补充财务顾问意见出具日，上述租赁合同主体变更已完成，无双科技现有经常场所可以满足其日常经营的需要，不存在依赖剥离业务的情况。

上述安排保证了 DSP 业务的剥离对 SEM 业务的开展没有影响，本次交易拟注入的业务完整，不存在依赖剥离业务的情形。

2、剥离业务后续处置计划及可能对无双科技产生的不利影响

（1）业务处置计划不会造成不利影响

公司已经将 DSP 业务剥离至独立的主体进行运营。由于无双科技的 DSP 业务目前还处于市场培育阶段，股东和现有投资人对其进行持续投资的同时也会考虑通过资本市场进一步寻求外部投资。因此，DSP 业务将会持续独立正常运营，也不会对企业造成不利影响。

（2）债权债务处置计划及不利影响

针对无双科技审计和评估基准日（2015 年 8 月 31 日）前，DSP 业务在无双科技体内形成的债权债务，考虑到其可能存在一定的坏账风险，对无双科技未来经营 SEM 业务造成不利影响，无双科技已经与 DSP 承接方于 2015 年 11 月 30 日签订了《业务分拆协议之补充协议》，约定 DSP 业务于 2015 年 6 月 3 日前的债权债务继续归无双科技享有或承担；如截至 2015 年 12 月 31 日 DSP 业务形成的债权债务未能得到清偿，将由北京安与极一次性按账面净值支付至无双科技。

上述内容已经补充至相关风险提示如下：

“（五）无双科技剥离业务后续处置可能对无双科技产生不利影响的风险

报告期内，无双科技曾运营 DSP 业务等相关业务，无双科技本次交易前已

将剥离业务剥离至独立主体进行运营，预计未来 DSP 业务将持续独立正常运营，由于剥离的 DSP 业务历史上在无双科技体内形成了债权债务，存在一定的坏账风险，对无双科技未来经营会造成一定不利影响。

为防范上述债务风险，无双科技已与 DSP 承接方签订了《业务分拆协议之补充协议》，约定 DSP 业务于 2015 年 6 月 3 日前的债权债务继续归无双科技享有或承担；如截至 2015 年 12 月 31 日无双科技 DSP 业务形成的债权债务未能得到清偿，将由北京安与极一次性按账面净值支付至无双科技，提请投资者注意相关风险。”

经核查，独立财务顾问认为：无双科技本次交易拟注入的业务完整，不存在依赖剥离业务的情形，剥离业务后续处置计划预计不会对无双科技产生不利影响。

（四）重组报告书第 193 页“上述事项影响”的具体情形和具体影响，剔除的原因及合理性

1、替香港超昂承担 SEM 业务成本的具体情况

（1）香港超昂签订的合同由无双科技实际履行的原因说明

2014 年至 2015 年 7 月 13 日期间，无双科技存在 VIE 协议控制结构，香港超昂通过控制无双信息间接控制无双科技，为无双科技的关联主体。

由于无双科技存在部分海外客户，海外客户结算时采用美元结算。无双科技为便于与客户结算，将该部分客户转移至在香港注册的香港超昂代为签订合同，相关合同收益由香港超昂享有，相关合同执行及其他成本由无双科技承担。

2015 年 1 月 1 日起，无双科技为主体与相关海外客户重新签订相关合同并由无双科技实际执行。

（2）2014 年香港超昂签订合同的具体情况

序号	广告主	签订主体	合同类型 (投放媒	合同金额	合同起始日	合同终止日
----	-----	------	--------------	------	-------	-------

			体)			
1	Juwai Limited (居外网)	香港超昂	奇虎 360 (框架合同)	以实际预 付款金额 为准	2014/3/1	无期限限制
2	Airbnb Ireland and Affiliates (空中食宿)	香港超昂	奇虎 360 (框架合同)	25 万	2014/5/28	2014/12/31
3	Airbnb Ireland and Affiliates (空中食宿)	香港超昂	百度(框 架合同)	500 万	2014/5/28	2015/3/31
4	Airbnb Ireland and Affiliates (空中食宿)	香港超昂	技术服务	按照绩效 考核	2014/5/28	2015/3/15

注：上述合同均为框架合同，具体结算金额以实际执行情况为准。

Juwai Limited (居外网)，中文全称为居外有限公司，为一家于 2010 年 10 月在香港注册成立。主营业务为针对中国买家的专业全球国际房产中文网络搜索引擎及资讯平台。

Airbnb Ireland and Affiliates (简称“Airbnb”、“空中食宿”) 成立于 2008 年 8 月，总部设在美国加州旧金山市。Airbnb 是一个旅行房屋租赁社区，用户可通过网络或手机应用程序发布、搜索度假房屋租赁信息并完成在线预定程序。Airbnb 被时代周刊称为“住房中的 EBay”，具有一定的国际知名度。

独立财务顾问查阅了上述合同原件，核查了上述合同甲方的具体情况，相关收款凭证及邮件往来，上述合同具有真实性。

(3) 香港超昂签订的上述合同相应的收入成本确认情况

上述合同均由香港超昂签订，相关合同收入均计入香港超昂。由于香港超昂为控股型公司，无具体业务人员执行上述合同，因此在合同实际执行过程中，由无双科技进行广告投放，相关投放成本和合同执行费用均由无双科技承担。

上述合同的相关收入和成本确认情况如下：

单位：万元

序号	广告主	合同类型（投放媒体）	2014 年 收 入 （确认主体为香港超昂）	2014 年成本（确 认主体为无双科技）
1	Juwai Limited （居外网）	奇虎 360	155.73	136.14
2	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	奇虎 360	73.58	58.32
3	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	百度	731.79	706.07
4	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	技术服务	15.18	-
合计			976.28	900.53

上述 2014 年执行的合同中，香港超昂合计确认收入 976.28 万元，相关投放成本 900.53 万元由无双科技承担，相关合同执行费用由无双科技承担。

根据无双科技与香港超昂签订的《合作框架协议》约定，香港超昂于 2015 年 1 月 1 日及之后的存续 SEM 业务合同及新签订的所有 SEM 业务合同均由无双科技执行，该等合同项下的收入由无双科技享有，并由无双科技承担因执行该等合同产生的所有成本、费用。

上述原香港超昂签订合同的客户在 2015 年 1 月 1 日起，已和无双科技签订新的合同，上述客户 2015 年的合同签订情况如下：

单位：万元

序号	广告主	签订主体	投放媒体	合同起始 时间	合同结束 时间	合同金额
1	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	无双科技	神马搜索	2015/1/1	2015/12/31	4 万
2	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	无双科技	技术服务 合同（不 涉及投放 媒体）	签 订 之 日 起	2016/3/15	按照 ROI 考核
3	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	无双科技	奇虎 360	签 订 之 日 起	2015/12/31	100 万元
4	Airbnb Ireland and Affiliates （空中食宿）	无双科技	百度	合 同 生 效 起	2016/1/31	1,000 万元
5	Juwai Limited （居外网）	无双科技	奇虎 360	2015/1/1	2015/12/31	不低于 25 万元

6	Juwai Limited (居外网)	无双科技	百度	2015/1/1	2015/12/31	以实际预付款为准
---	------------------------	------	----	----------	------------	----------

注：上述合同均为框架金额，以实际执行情况为准。

独立财务顾问查阅了上述合同原件，了解了合同甲方的具体情况，相关客户打款凭证及邮件往来，验证了 2015 年合同的真实性。

2、剔除替香港超昂承担 SEM 业务成本的具体影响

(1) 将影响无双科技的模拟 SEM 业务成本、毛利率及净利润

由于编制无双科技 SEM 业务模拟报告时的目的是为真实反映无双科技 SEM 业务的经营状况，前述 2014 年执行的部分合同收入由香港超昂享有，为了真实的配比收入成本，故编制时模拟 SEM 业务报告时剔除了该部分合同的执行成本。

由于执行相关合同的费用无法分割，出于谨慎性考虑，没有对上述合同业务的执行费用进行剔除，保守地模拟了无双科技 2014 年的 SEM 业务经营成果。

2014 年无双科技法定报表的毛利情况如下：

单位：万元

项目	2014 年度				
	收入	成本	毛利额	毛利占比	毛利率
广告托管业务	18,589.23	18,070.69	518.54	21.28%	2.79%
营销优化业务	812.24	7.92	804.32	33.01%	99.02%
软件业务	166.51	0.94	165.57	6.80%	99.44%
其他业务	83.43	25.47	57.96	2.38%	69.47%
SEM 业务小计	19,651.41	18,105.02	1,546.39	63.47%	7.87%
DSP 业务	1,837.32	947.24	890.08	36.53%	48.44%
合计	21,488.73	19,052.26	2,436.47	100.00%	11.34%

在编制模拟 SEM 业务财务报告时，剔除了无双科技承担香港超昂的合同执

行成本部分。剔除上述替香港超昂的合同执行成本前后，对无双科技模拟 SEM 业务的财务状况具体影响如下：

单位：万元

项目	2014 年度模拟 SEM 业务		
	剔除上述事项前	剔除上述事项后	差异率
营业收入	19,651.41	19,651.41	0.00%
营业成本	18,105.0	17,204.50	-5.23%
毛利额	1,546.4	2,446.91	36.80%
毛利率	7.87%	12.45%	
净利润	-249.0	651.56	138.22%

如果不考虑无双科技替香港超昂承担的上述广告合同投放成本，将对 2014 年无双科技模拟 SEM 业务毛利额、净利润产生较大影响，考虑上述事项影响前 SEM 业务净利润为-249.00 万元，考虑上述事项影响后模拟 SEM 业务的净利润为 651.56 万元。

（2）剔除替香港超昂承担 SEM 业务成本不会对无双科技 2015 年业绩承诺造成影响

由于 2015 年无双科技业绩承诺以 2015 年经审计的剔除 DSP 业务后的模拟净利润数为依据。2015 年，无双科技已经通过与香港超昂签订了《合作框架协议》，且香港超昂的原有客户已与无双科技签订合同，并由无双科技实际享有合同收益，因此上述事项不会影响 2015 年的模拟 SEM 业务净利润数，剔除无双科技替香港超昂承担 2014 年 SEM 业务成本编制模拟 SEM 业务财务报告，不会对 2015 年的业绩承诺基础造成影响。

3、剔除替香港超昂承担 SEM 业务成本的原因及合理性

（1）剔除替香港超昂承担 SEM 业务成本的原因

2014 年香港超昂签订上述四项合同，相关合同由香港超昂确认收入，合同实际由无双科技执行并承担相应成本和费用。在编制无双科技模拟 SEM 业务报

表时，无法将香港超昂 2014 年收入并入无双科技。因此，无双科技没有将香港超昂签订相关合同的收入并入模拟 SEM 业务报表，为符合收入成本配比原则，在编制无双科技模拟 SEM 业务报告时，剔除了无双科技承担该部分合同的成本。

(2) 剔除替香港超昂承担 SEM 业务成本的合理性

①有利于分析无双科技的盈利能力

无双科技模拟 SEM 业务财务报告编制目的在于真实反映无双科技的模拟 SEM 业务经营情况，剔除上述事项还原了无双科技 SEM 业务的真实成本情况、毛利情况、毛利率波动，为无双科技盈利能力分析提供基础。

②为评估提供合理的预测依据

本次无双科技 100%股权评估采用了收益法和市场法两种方法进行评估，并以收益法为最终评估结果。本次无双科技 100%股权收益法评估以无双科技历史营业收入及历史毛利率情况为基础进行预测，上述事项将影响无双科技历史毛利率，若不剔除上述替香港超昂承担 SEM 业务成本情况，将低估无双科技的未来预测毛利率。因此，为向评估机构提供合理的预测依据，在编制无双科技模拟 SEM 业务报表时，剔除上述替香港超昂承担 SEM 业务成本具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为，香港超昂、无双科技与相关客户签订的 SEM 业务合同具有真实性，相关收入、成本真实发生；由于历史 VIE 架构、客户支付需求等原因，该部分合同对应客户在 2014 年由香港超昂与客户签订合同，相应合同收入由香港超昂享有，成本及费用由无双科技承担；编制 SEM 业务模拟财务报告时，剔除无双科技承担的上述合同对应成本将会影响无双科技的模拟 SEM 业务成本、毛利、净利润，但不会对无双科技 2015 年业绩承诺造成影响、不会损害上市公司利益；剔除该部分成本系满足收入成本配比需要，有利于分析无双科技的盈利能力，为评估提供合理的预测依据，具有合理性。

二十、申请材料显示，无双科技《业务分拆协议》约定：2015 年 6 月 3

日之前所签署的 DSP 业务合同，相关收益或责任由相关合同的签约主体享有或承担；2015 年 6 月 3 日之后签署的 DSP 业务合同，相关收益或责任则由 DSP 承接方享有或承担。请你公司补充披露：1) 上述约定以 2015 年 6 月 3 日为节点的原因，对以 2015 年 8 月 31 日为分拆基准日进行估值的影响。2) 无双科技 2015 年 6 月 3 日之前所签署的 DSP 业务合同金额及占比，相应的收款和负债情况，相关会计处理及对无双科技模拟财务报表的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 上述约定以 2015 年 6 月 3 日为节点的原因，对以 2015 年 8 月 31 日为分拆基准日进行估值的影响。

1、上述约定以 2015 年 6 月 3 日为节点的原因

根据《业务分拆协议》，自 2015 年 6 月 3 日起，所有 DSP 业务合同原则上均应由 DSP 承接方作为合同主体进行签署，由 DSP 承接方承担该等合同项下的权利和义务，获得收入和经营收益。

由于无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的发展处于不同阶段，SEM 业务已趋于成熟并保持较高的盈利能力，DSP 业务处于发展初期并处于亏损状态，因此，无双科技拟进行业务拆分。

股东及管理层需要对业务拆分进行筹划、讨论等准备工作，准备工作于 2015 年 6 月初成熟。为尽快将 DSP 业务按照新主体签订，避免 DSP 业务合同由无双科技签订带来债权债务对无双科技分拆后经营产生不利影响，无双科技于 2015 年 6 月 3 日做出执行董事决定，决定以 6 月 3 日为节点针对业务合同分主体签订。2015 年 6 月 3 日之前所签署的 DSP 业务合同，由无双科技享有合同收益（无双科技享有权益的 DSP 合同均已在 2015 年 8 月 31 日前执行完毕，2015 年 8 月 31 日后无 DSP 业务合同收益），负责收款并开立发票，该等合同所产生的应付款和负债、责任也相应归属于无双科技承担。截至 2015 年 6 月 3 日之前无双科技已经签署的 DSP 业务合同，合同主体不再变更。2015 年 6 月 3 日

之后签署的 DSP 业务合同，签约主体为 DSP 承接方，均由 DSP 承接方享有合同收益，负责收款并开立相应的发票，该等合同所产生的应付款和负债、责任也相应归属于 DSP 承接方承担。如果 2015 年 6 月 3 日之后签署的 DSP 合同系由无双科技签署，但合同相对方或债权人不同意合同权利义务或相关债务转移给 DSP 承接方的，则由无双科技代为履行，但合同的权益、负债及履行后果归属于 DSP 承接方享有和承担。

2、上述约定对以 2015 年 8 月 31 日为分拆基准日进行估值的影响

（1）未对模拟 SEM 业务利润产生影响

无双科技 SEM 业务模拟财务报表假设 2013 年 1 月 1 日起已经完成剥离，只经营 SEM 业务且以持续经营为假设，上述约定目的是为了减少 DSP 业务合同形成的债权债务对无双科技造成不利影响，在进行上述约定前，无双科技对于 DSP 业务和 SEM 业务已经有独立的团队和核算体系，能够清晰的划分 DSP 业务和 SEM 业务的收入、成本和费用。因此，上述约定不会对无双科技报告期的模拟 SEM 业务的经营成果产生影响。

（2）未对评估无双科技现金流量造成影响

本次评估采用收益法和市场法对无双科技进行评估，并最终采用收益法评估值为最终取值。收益法评估参考了无双科技的模拟 SEM 业务两年一期的净利润，并在此基础上对无双科技 SEM 业务的未来现金流进行预测。因此，上述约定不会对无双科技未来的经营现金流产生影响。

（3）对非经营性资产负债造成的影响

由于分拆基准日为 2015 年 8 月 31 日，评估以无双科技的法定资产负债表为基础，《业务分拆协议》约定的日期为 2015 年 6 月 3 日，对于 6 月 3 日至 8 月 31 日之间的 DSP 合同均不再由无双科技签订。如果以 2015 年 8 月 31 日为约定进行合同主体分开签订日期，2015 年 6 月 3 日至 2015 年 8 月 31 日之间的 DSP 业务合同形成的应收应付款项将留存在无双科技体内，形成非经营性资产及负债对估值造成影响。

2015年6月3日至2015年8月31日期间，北京安与极签订DSP合同形成的应收应付款影响非经营性资产负债的净额为22.90万元。分拆基准日无双科技100%股权评估值为49,600.00万元，如考虑上述事项对非经营性资产负债造成的影响，无双科技100%股权评估值应为49,622.90万元，差异率为0.05%，对无双科技评估值影响较小。

经核查，独立财务顾问认为无双科技签署协议约定2015年6月3日之前所签署的DSP业务合同，于2015年8月31日前发生的相关收益或责任由相关合同的签约主体享有或承担；2015年6月3日之后签署的DSP业务合同，相关收益或责任则由DSP承接方享有或承担，对以2015年8月31日为分拆基准日进行估值影响较小。

(二) 无双科技2015年6月3日之前所签署的DSP业务合同金额及占比，相应的收款和负债情况，相关会计处理及对无双科技模拟财务报表的影响

截至2015年6月3日无双科技签订DSP合同且承担相应权利义务的合同金额为1,141.60万元，占全部正在履行合同金额比例约为3%，占比较小。

无双科技6月3日前签署DSP合同相应的收款负债情况：

单位：万元

科目	截至2015年8月31日未清偿金额	截至2015年11月30日收付款情况
应收账款	376.33	49.55
应付账款	199.31	164.49

无双科技于2015年6月3日之前签订的DSP业务合同形成的应收账款和应付账款留存在无双科技体内。因此，在无双科技收到客户回款时相应做出收回应收账款会计处理；发生支付情况时，相应做出支付应付账款会计处理。

SEM业务与DSP业务在技术层面是完全独立的。两个业务各自具有完全独立技术内核的软件平台，两个业务也建立了完全独立的销售、技术以及服务团队，所有SEM业务与DSP业务合同都是分开签署的，SEM业务与DSP业务可以分别核算，6月3日之前所签订的DSP业务并不在SEM业务的模拟财务报表

中进行核算，不影响无双科技模拟 SEM 业务利润表。由于 DSP 业务处于初期，投入较大，支出的现金流高于收入的现金流，在无双科技公司内部，以 SEM 业务的现金流支持 DSP 业务的发展。因此，在编制模拟 SEM 业务资产负债表时，假设北京安与极于 2013 年 1 月 1 日已经成立且只经营 DSP 业务，SEM 业务对 DSP 业务的支持在会计处理上计入其他应收款，该部分其他应收款仅为编制模拟 SEM 业务资产负债表的模拟会计处理结果，并不存在真实的债权债务关系，将影响模拟 SEM 业务资产负债表中其他应收款的金额。

经核查，独立财务顾问认为无双科技 2015 年 6 月 3 日之前所签署的 DSP 业务合同相应的收款和负债的会计处理对无双科技模拟 SEM 业务利润表没有影响。在无双科技内部，以 SEM 业务的现金流支持 DSP 业务的发展，在编制模拟 SEM 业务资产负债表时，假设北京安与极于 2013 年 1 月 1 日已经成立且只经营 DSP 业务，该部分 SEM 业务对 DSP 业务的资金支持在会计处理上计入其他应收款，但不存在真实的债权债务关系，影响模拟 SEM 业务资产负债表中其他应收款的金额。

二十一、申请材料显示，无双科技报告期 DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率；各类业务毛利率年度波动较大，且 SEM 业务毛利水平远高于一般的互联网广告代理企业。申请材料同时显示，无双科技于 2015 年 1 月之前为百度的二级代理商，2015 年 1 月之后成为百度 KA 代理商，2015 年之前为百度的三星级代理商，2015 年之后升级为百度的五星级代理商，上述情况导致无双科技 2015 年返点比例变高，从而提升毛利率。请你公司：1）结合成本费用核算与划分情况，补充披露无双科技 DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率、报告期 DSP 业务亏损而 SEM 业务盈利大幅增长的原因及合理性，并结合上述情形，进一步补充披露无双科技剥离 DSP 业务的原因。2）补充披露百度代理商分级情况、相应的返点比例区间、续期要求。3）结合业务量增长和返点比例变化情况，补充披露报告期无双科技各类业务毛利率波动的原因。4）结合与同行业上市公司的比较分析，补充披露无双科技 SEM 业务毛利率远高于一般的互联网广告代理企业的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）成本费用核算与划分的具体情况及其合理性

成本核算划分情况及其合理性详见本补充财务顾问意见第十九题之“（一）无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的划分标准，报告期上下游客户、管理团队等方面重叠情况及相关的成本费用划分标准与合理性”之“3、相关的成本费用划分标准与合理性”之“（1）成本划分及其合理性”。现就费用核算与划分具体情况及其合理性说明如下：

1、在无双科技与无双信息的 VIE 协议存续期间，无双信息为无双科技承担了部分人员费用，本次交易编制模拟 SEM 业务报表时考虑了这部分费用

2013 年 12 月 18 日，香港超昂在北京出资 250 万美元设立了外商独资企业无双信息。2014 年 1 月 6 日，无双科技及其股东与无双信息签订了一系列 VIE 协议，包括《独家业务合作协议》、《独家购买权合同》、《股权质押合同》、《授权委托书》。通过该等协议或委托书，无双信息实现了对无双科技的实际控制。

在无双科技与无双信息的 VIE 协议存续期间，无双信息先后与 76 名员工签署了劳动合同，其中包括 50 名员工先后服务于 SEM 事业部；其余员工先后服务于 DSP 事业部。根据相关协议约定，自 2015 年 8 月 31 日起，上述 50 名 SEM 事业部员工由无双科技承接；在 2015 年 8 月 31 日之前上述人员产生的费用由无双信息承担。

为了更加真实准确的反映无双科技的 SEM 业务经营状况，在编制无双科技的模拟 SEM 业务财务报告时，不仅包含了无双科技的 SEM 业务费用，也包含了无双信息所承担的 SEM 人员相关费用。

在编制无双科技法定报表时，费用只包含无双科技 SEM 业务费用和 DSP 业务费用，不包含无双信息实际承担的 SEM 业务和 DSP 业务费用。

因此，为与模拟 SEM 业务财务报告编制基础相匹配，以下 DSP 费用划分中，不仅包含了无双科技 DSP 费用，也参考编制无双科技的模拟 SEM 业务财务报告的原则，将无双信息所承担的 DSP 人员相关费用考虑在内。

2、SEM 业务与 DSP 业务的人员划分情况

2014 年下半年起，无双科技及相关主体 SEM 事业部与 DSP 事业部在招聘相关人员时均有明确的业务部门归属，均签有明确的劳务合同，两块业务部人员之间不存在相互转移的情况，因此，SEM 业务和 DSP 业务人员划分具有真实性、准确性。

报告期内，各期无双科技人员、与无双信息签订合同但服务于无双科技 SEM 和 DSP 业务的人员平均人数按业务划分情况如下：

单位：人

业务类别	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
SEM 业务	98	72	78
DSP 业务	137	87	24

平均人数=报告期每期各月份人数合计数÷各期月份数，人数取整。

3、SEM 业务和 DSP 业务的费用划分情况及合理性

综合考虑并还原无双信息为无双科技所承担的费用后，SEM 业务和 DSP 业务的费用划分情况如下：

单位：万元

	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务
营业税金及附加	42.64	1.43	13.32	-	42.79	-
销售费用	-	46.12	0.92	1.43	0.95	0.61
管理费用	1,142.52	1,759.84	1,442.27	1,383.38	988.12	417.63
财务费用	-20.39	-7.39	3.67	-8.14	-8.82	-2.3
资产减值损失	49.7	19.39	219.42	-3.61	539.22	-
费用合计	1,214.47	1,819.39	1,679.60	1,373.06	1,519.47	415.94

注：以上 SEM 业务数据为模拟 SEM 业务财务报表数据，SEM 业务为包含无双科技法定报表和无双信息承担的 SEM 费用。DSP 业务为包含无双科技法定报表和无双信息承担的 DSP 费用。

报告期内，无双科技的模拟 SEM 业务费用及 DSP 业务费用主要为管理费用，2015 年 1-8 月、2014 年、2013 年，模拟 SEM 业务管理费用分别为 1,142.52 万元、1,442.27 万元、988.12 万元，占费用合计比例分别为 94.08%、85.87%、65.03%。

上表所列 SEM 业务金额为模拟 SEM 业务利润表金额，包括无双科技 SEM 业务模拟金额与无双信息 SEM 业务金额，DSP 业务金额为无双科技 DSP 业务与无双信息 DSP 业务合计数。模拟 SEM 业务利润表中，2015 年 1-8 月费用中具体包含无双信息管理费用 579.16 万元，财务费用-19.16 万元；2014 年费用中，包含无双信息管理费用 259.14 万元，财务费用 10.39 万元。

①营业税金及附加分拆及合理性分析

报告期内，无双科技和无双信息的营业税金及附加主要为城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加及文化事业建设费。进行营业税金及附加划分时，依据 SEM 业务收入和 DSP 业务收入比例进行划分，具体划分情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
SEM 业务营业税金及附加	42.64	13.32	42.79
DSP 业务营业税金及附加	1.43	-	-

注：以上 SEM 业务数据为模拟 SEM 业务财务报表的数据，DSP 业务数据为包含无双科技法定报表及无双信息所承担的 DSP 人员费用的数据。

无双科技 2013 年 3 月由营业税改成增值税，报告期内纳税主体为无双科技，且与 DSP 业务相比，SEM 业务收入较高，所抵扣的进项税无法具体划分至 SEM 业务与 DSP 业务，因此报告期内，营业税金及附加均计入 SEM 业务利润

表，2015 年 DSP 业务的营业税金及附加为 2015 年 6 月 3 日至 8 月 31 日由无双科技为主体将剩余 DSP 业务履行完毕所对应的税金。

对营业税金及附加费用的分拆考虑了 SEM 业务和 DSP 业务的实际情况，并谨慎的分拆了 SEM 业务的费用，不存在少计 SEM 业务费用的情形，具有合理性。

②管理费用分拆及合理性分析

报告期内管理费用在费用合计占比最高，2015 年 1-8 月中占比达到 94.08%。报告期内管理费用明细如下：

单位：万元

	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
项目	SEM	DSP	SEM	DSP	SEM	DSP
职工薪酬	810.04	1,188.73	781.72	1,010.60	688.01	321.32
房租、物业、水电	132.98	185.99	144.99	186.60	131.77	44.30
办公费用	122.17	336.00	193.08	164.41	131.47	43.98
折旧费	44.19	1.43	61.80	-	34.34	-
其他	33.14	47.70	15.23	21.77	2.52	8.03
股份支付	-	-	245.44	-	-	-
合计	1,142.52	1,759.84	1,442.27	1,383.38	988.12	417.63

注：以上 SEM 业务数据为模拟 SEM 业务财务报表的数据，DSP 业务数据为包含无双科技法定报表及无双信息承担的 DSP 业务人员费用的数据。

模拟 SEM 业务利润表中，包含无双信息 2014 年度管理费用 259.14 万元，2015 年 1-8 月管理费用 579.16 万元。无双信息的管理费用中 SEM 业务承担的费用明细如下：

单位：万元

项目名称	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
------	--------------	--------	--------

项目名称	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
职工薪酬	492.14	236.29	-
房租、物业、水电	36.12	11.68	-
办公费用	33.05	5.23	-
其他	17.85	5.94	-
合计	579.16	259.14	-

管理费用分拆合理性分析如下：

A.职工薪酬分拆及合理性分析

无双科技管理费用中主要为职工薪酬，报告期内职工薪酬占总管理费用占比均在 50%以上，无双科技及无双信息各期 SEM 业务与 DSP 业务平均工资情况如下

单位：元

项目	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务
计入费用薪酬总额	8,100,448.16	11,887,287.64	7,817,233.94	10,105,958.85	6,880,080.09	3,213,160.66
全年加权平均人员数	98	137	72	87	78	24
年每人平均工资	123,986.45	130,152.78	108,572.69	116,160.45	88,206.16	133,881.69

报告期内，无双科技及无双信息 SEM 业务与 DSP 业务有明确的人员划分，根据按照各业务的人员归属将人员工资、社保、住房公积金等费用分别划分至各业务费用，2014 年、2015 年 1-8 月，DSP 业务人员平均工资略高于 SEM 业务的平均工资，SEM 业务人均工资稳定增长，与 DSP 业务人员平均工作的差异逐年缩小，具有合理性。

B.房屋租赁费用、物业费以及水电费分拆及合理性分析房屋租赁费用、物业费划分上，根据各业务团队分别租用的可以划分清楚的场地，计入各业务费用，对于两个业务团队共用的场地，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊。

报告期内，无双科技加无双信息存在混用租赁房产的情况，其合计使用房产租赁费用分拆情况如下：

	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
项目	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务
房租、物业、水电	132.98	185.99	144.99	186.60	131.77	44.30
全年加权平均人员数	98	137	72	87	78	24
年人均房租、物业、水电	1.36	1.36	2.01	2.14	1.69	1.85

由上表可以看出，SEM 业务和 DSP 业务人均房租、物业、水电费基本一致，房屋租赁费用、物业费以及水电费分拆合理。

C.折旧费用分拆及合理性分析

2015 年 8 月 31 日之前绝大部分的固定资产归无双科技所有，因此，固定资产折旧费用归属于无双科技 SEM 业务。2015 年 1-8 月、2014 年、2013 年，无双科技 SEM 业务归集固定资产折旧费 44.19 万元、61.8 万元、34.34 万元；2015 年 1-8 月，无双科技 DSP 业务归集 1.43 万元，为 2015 年 7 月专门为 DSP 业务购置的办公设备折旧。因此，折旧费用按照固定产权属进行划分，具有合理性。

D.办公费用分拆及合理性分析

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务
办公费用	122.17	336.00	193.08	164.41	131.47	43.98

报告期内，无双科技的办公费用主要为办公费、通讯费、差旅费、招待费用等，该部分费用按实际团队归属进行划分，SEM 业务团队与 DSP 业务团队共用且无法拆分的部分，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊。SEM 业务办公费 2014 年比 2013 年保持一定增长。

2015 年起，DSP 业务加大了市场拓展力度，办公费用中的差旅费、通讯费以及招待费增长较快，导致 2015 年 1-8 月办公费用较高。此外，DSP 业务对数据传输有较高要求，所以会产生相对较高的网络通信费用。

E.其他费用分拆

报告期内，无双科技管理费用中的其他费用占比较少，报告期内均在 3%以下，其他费用主要包括按照实际业务归属情况进行划分，SEM 业务团队与 DSP 业务团队共用且无法拆分的部分，按照各业务人员比例占总人数的比例进行分摊。

综上所述，无双科技管理费用中主要为职工薪酬的费用，无双科技对不同业务部门员工工资单独核算，且 2014 年、2015 年 1-8 月两部门人均工资差异较小，分拆具有合理性；对于除职工薪酬以外的费用，也均根据实际情况进行了分拆，不存在少计 SEM 业务费用的情形，对 SEM 业务费用的分拆具有谨慎性、合理性。

③财务费用分拆及合理性分析

无双科技报告期内财务费用明细如下：

单位：万元

项目名称 (收益以“-” 列示)	2015 年 1-8 月		2014 年		2013 年	
	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务	SEM 业务	DSP 业务
利息收入	-1.78	-2.42	-8.16	-9.23	-9.61	-2.66
银行手续费	0.48	0.67	1.13	1.09	0.79	0.37
汇兑净损益	-19.09	-5.64	10.69			
合计	-20.39	-7.39	3.67	-8.14	-8.82	-2.30

财务费用根据业务实际发生情况拆分。无双科技 SEM 业务中，包含无双信息 2015 年 1-8 月财务费用-19.16 万元，2014 年度财务费用 10.39 万元。其中汇兑净损益均为无双信息外币账户交易以及汇率变动产生的。上表所列 SEM 业务金额为无双科技与无双信息 SEM 业务金额，DSP 业务金额为无双科技及无双信

息 DSP 业务金额。

④销售费用分拆及合理性分析

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
SEM 业务销售费用	-	0.92	0.95
DSP 业务销售费用	46.12	1.43	0.61

无双科技业务人员发生的与推广无双科技业务产品相关的费用，在报告期按照所服务的业务类别分别计入 SEM 业务销售费用与 DSP 业务销售费用。销售费用根据 SEM 业务与 DSP 业务实际发生的费用进行归集核算。2015 年 1-8 月销售费用为 DSP 业务的市场推广费，2015 年 1-8 月 SEM 业务未发生市场推广，为了简化核算，相关业务人员的支出在管理费用核算。

经核查，独立财务顾问认为，在编制无双科技模拟 SEM 业务财务报告时，进行 SEM 业务费用分拆中，不存在少计入 SEM 业务费用的情形，分拆具有合理性。

（二）无双科技 DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率、报告期 DSP 业务亏损而 SEM 业务盈利大幅增长的原因及合理性

1、无双科技 DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率的原因及合理性分析

（1）SEM 业务中广告托管业务成本和 DSP 业务成本构成情况

SEM 业务中广告托管业务成本为代客户向搜索引擎投放广告支出；

DSP 业务的业务成本是向非搜索引擎外的所有网站与网页、移动 APP 和视频门户，比如第三方网络联盟以及公司自己接入的网站与网页的投放支出。

（2）DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率的原因及合理性分析

①议价能力不同。SEM 业务毛利率主要来自搜索引擎厂商的返点，而搜索

引擎厂商为寡头垄断市场，百度在中国市场的市场占有率达 80%以上，无双科技的搜索引擎代理商相对议价能力较弱；而 DSP 业务的供应商为非搜索引擎外的所有网站与网页、移动 APP 和视频门户，供应商有一定的竞争程度，无双科技在 DSP 业务议价能力相对较强。

②定价机制不同。由于上述议价能力不同，SEM 和 DSP 业务采用了不同的定价模式。

SEM 业务无定价权，收入由媒体返点收入和对客户的服务收入组成，成本为向媒体投放支出，毛利为二者利差；

DSP 采用成本加成的模式进行定价，以向媒体的采购成本为基数，一般加成的比例约为 30%，部分 DSP 业务根据展示效果进行结算，加成比例会更高。

③市场竞争程度不同。SEM 业务为发展相对稳定的市场，毛利水平较稳定，DSP 为新兴的市场，相对毛利率更高。

2、DSP 业务亏损而 SEM 业务盈利大幅增长的原因及合理性分析

(1) DSP 业务亏损的原因及合理性分析

2015 年 1-8 月、2014 年及 2013 年 DSP 业务的毛利额分别为 775.74 万元、890.08 万元、10.67 万元，而对应期间 DSP 业务的费用（包括无双科技及无双信息 DSP 费用）分别为 1,819.39 万元、1,373.06 万元、415.94 万元，高于 DSP 业务对应报告期内的毛利额，导致 DSP 业务亏损。因此，费用过高是导致 DSP 业务亏损的主要原因。

由于 DSP 业务正处于产品开发期，虽然 DSP 业务毛利率较高，但是由于 DSP 业务收入规模较小，毛利额较低；DSP 业务发展初期需投入大量资源进行开发、市场拓展等工作，相应的费用支出过高，DSP 业务的毛利额不足以覆盖 DSP 业务发生的费用，因此导致 DSP 业务亏损。

综上所述，报告期内无双科技 DSP 业务由于处于发展初期，DSP 业务费用过高导致 DSP 业务亏损具有合理性。

(2) SEM 业务盈利大幅增长的原因及合理性分析

①市场需求大幅增长

根据艾瑞咨询的相关研究数据，2014 年中国搜索引擎广告市场规模为 599.6 亿元，同比增长 51.9%，未来中国搜索引擎广告市场仍将以较快的幅度增长，到 2018 年市场规模预计将达到 1,676.4 亿元。

②部分老客户业务快速增长

报告期内，无双科技部分留存客户收入大幅增长带动整体盈利增长。报告期内主要客户的业务增长情况如下：

单位：万元

公司名称	2013 年合同额	2014 年合同额	2015 年合同额
天津融世纪信息技术有限公司	1,584	4,634	9,800
北京趣拿软件科技有限公司	511	2,205	4,000
北京乐融多源信息技术有限公司	91	909	1,108
北京花旺在线商贸有限公司	0	104	4,346

报告期内，上述主要客户 2015 年比 2014 年新增 11,402 万元合同额，相比 2014 年增长 145.21%；2014 年比 2013 年共新增 5,666 万元合同额，2014 年比 2013 年增长 259.19%，老客户不断增加投入，是无双科技盈利大幅增长的重要原因。

③客户总量不断增加带来新增利润

2013 年无双科技的客户数量为 43 个，2014 年无双科技的客户数量为 92 个，增长率为 113.95%，2015 年 1-8 月无双科技的客户数量为 113 个，增长率为 22.83%。报告期内，无双科技客户总量增长较快是带动盈利增长的重要因素。

④无双科技综合实力提升驱动盈利增长

2015 年 1 月取得百度五星 KA 代理商资质后，吸引了更多新广告主通过无

双科技进行广告代理投放，带来了收入的大幅增长，带动盈利大幅增长；无双科技报告期内存在通过北京迅联时代广告有限公司（以下简称“迅联时代”）等公司进行下单的情况，无双科技仅获取部分代理商返点，随着无双科技资金实力和服务能力不断提升，通过其他代理公司进行下单的情况逐渐减少。

⑤ 同行业可比公司情况

同行业可比公司报告期内，毛利额的变化情况如下：

单位：万元

公司名称	2013 年毛利额	2014 年毛利额
北京金源互动科技有限公司	1,103.95	6,051.20
同比增长率		448.14%
北京微创时代广告有限公司	1,943.09	4,750.38
同比增长率		144.48%

注 1：北京金源互动科技有限公司为上市公司明家科技(证券代码“300242”)收购的标的公司；北京微创时代广告有限公司为上市公司利欧股份（证券代码“002131”）收购的标的公司

报告期内，同行业可比公司的盈利出现了大幅增长情况。

综上所述，独立财务顾问认为，报告期内无双科技 DSP 业务毛利率远高于 SEM 业务毛利率具有合理性；DSP 业务亏损的主要原因为 DSP 业务处于投入和开发期，收入规模较小，费用及研发投入较高所致；SEM 业务盈利大幅增长的主要原因为 SEM 业务量增长，返点比例提高。

（三）无双科技剥离 DSP 业务的原因

由于无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的业务特征具有明显的区别，两者相互独立，且处于不同发展阶段，SEM 业务已趋于成熟并保持较高的盈利能力，DSP 业务处于发展初期并处于亏损状态。因此，无双科技从充分发挥 SEM 业务和 DSP 业务各自特点的角度，于 2015 年 6 月 3 日正式决定对 SEM 业务和 DSP 业务进行业务拆分，无双科技保留 SEM 业务，与 SEM 无关的业

务剥离至北京安与极信息技术有限公司、南京安与吉信息技术有限公司、武汉安宇吉信息技术有限公司（主要由北京安与极承接）。具体拆分的背景和原因如下：

1、SEM 业务和 DSP 业务所处的发展阶段不同，DSP 业务处于培育阶段并处于亏损状态，创始人股东和参股股东均有意愿尽快将无双科技打造为互联网营销细分市场的领先企业，专注于绝对份额较大的搜索关键字广告市场。

报告期内，由于 DSP 业务正处于产品开发期，虽然 DSP 业务毛利率较高，但是业务收入规模较小，2015 年 1-8 月、2014 年及 2013 年实现营业收入分别为 1,874.33 万元、1,837.32 万元及 36.48 万元，毛利额分别为 775.74 万元、890.08 万元及 10.67 万元。另一方面，由于 DSP 业务发展初期需投入大量资源进行开发、市场拓展等工作，相应的费用支出较高，DSP 业务的毛利额不足以覆盖 DSP 业务发生的费用，因此导致 DSP 业务持续亏损，2015 年 1-8 月、2014 年及 2013 年净利润分别为-779.21 万元、-384.02 万元、-405.51 万元。由于 DSP 业务持续亏损，一定程度上阻碍了 SEM 业务的经营积累和发展，无双科技股东及管理层决定对 DSP 业务进行拆分。

无双科技两名创始人股东施侃和冯天放均侧重搜索引擎营销领域，其中冯天放为搜索引擎营销主要投放媒体百度的钻石讲师之一。未来几年内，中国搜索关键字广告的市场份额将逐年增加并始终占据互联网广告份额第一，出于对行业的前瞻性判断，两人均有意愿专注于无双科技 SEM 业务的发展，充分发挥 SEM 业务优势，尽快将无双科技打造为互联网营销细分市场的领先企业。

2013 年 12 月，无双科技通过境外主体引入红杉公司和真格公司。2013 年度无双科技 SEM 业务的营业收入已经超过 1 亿元，体现了较好的业务成长性，而 DSP 业务刚刚起步，营业收入不超过 50 万元。两家投资机构充分考察了无双科技的经营状况后，看好无双科技 SEM 业务的竞争优势和增长潜力。两家机构成为无双科技的战略投资者后，进一步向无双科技管理层充分表达了诉求，希望无双科技尽快发挥 SEM 的业务优势，体现出真实的盈利能力。

在控股股东和参股股东的共同意愿下，无双科技 2014 年即考虑将两块业务

进行拆分，主动将发展阶段不同的两块业务分为不同的团队进行独立运营。

2、在公司管理层的主导下，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的职能部门 2014 年已经进行了明确划分，管理团队独立运营。经过近一年的独立运行，两块业务具备拆分的条件。

SEM 业务和 DSP 业务是两种截然不同的互联网广告形式，两者在广告形式、内在机制、效果、以及投放门槛等方面都存在着明显的区别，两者的技术手段、客户资源、媒体采购及管理团队等均相对独立。关于 SEM 业务和 DSP 业务的区别情况详见本补充财务顾问意见之第十九题之“（一）无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的划分标准，报告期上下游客户、管理团队等方面重叠情况及相关的成本费用划分标准与合理性”。

从 2014 年下半年起，在公司管理层的主导下，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的职能部门已经进行了明确划分，管理团队独立运营。经过近一年的独立运行，两块业务虽然同在无双科技一个法人主体，基本实现了职能部门、相关业务和业务人员独立，具备业务拆分的条件。

3、无双科技在 SEM 业务领域具有技术优势，DSP 业务盈利前景面临一定的不确定性，独立分拆 SEM 业务是无双科技现阶段发展的最佳战略选择。

无双科技核心技术优势在于核心数据的分析能力，及自主研发的适合中国市场的基于大数据分析的网络营销技术。具体包括搜索广告优化算法、数据监测和追踪系统、搜索引擎技术对接及性能优化、产品可视化的数据报表系统等技术，无双科技当前的核心技术在于 SEM 业务板块。

不同于 SEM 业务，DSP 业务侧重于媒体资源的采购能力和市场议价能力，无双科技的 DSP 业务处于发展初期，营收规模较小，其业务特征使得无双科技的技术优势难以充分体现，且未来仍需要进行较大规模的投入，未来盈利前景面临一定的不确定性，独立分拆 SEM 业务是无双科技现阶段的最佳战略选择。

4、基于收购优质资产以提升公司盈利能力考量，上市公司本次交易暂不

收购无双科技 DSP 业务，进一步推动了无双科技的业务拆分。

2015 年 6 月份，上市公司与无双科技控股股东达成股权收购意向，且充分考察了无双科技的经营状况，认可无双科技 SEM 业务的竞争优势和增长潜力。上市公司对拟剥离进入新公司的 DSP 业务暂未表达收购意愿。上市公司的这一诉求进一步推动了无双科技的业务拆分，无双科技在本次交易前，完成了 DSP 业务的剥离。

本次收购无双科技 100%股权是由于上市公司看好无双科技未来 SEM 业务的发展前景，且为置入盈利能力较强的优质业务，以进一步提升上市公司盈利水平。上市公司与无双科技商讨本次资产重组事宜时，无双科技已在进行业务分拆，结合双方需求及目的，且经过商业谈判，上市公司与无双科技交易对方达成一致意见，由无双科技将 DSP 业务及其他业务彻底剥离，置入上市公司的仅为无双科技运营的 SEM 业务。

关于剥离 DSP 业务事宜，无双科技与相关方签署了《业务拆分协议》和《业务分拆协议之补充协议》，就剥离 DSP 业务涉及人员和相关业务合同的剥离及相关条款作出了明确的约定，目前 DSP 业务剥离已完成，不会对此次重组的交易进程产生影响。此外，为避免北京安与极与光环新网及无双科技产生同业竞争，本次交易对方及北京安与极控股股东施侃补充承诺：

“在本人成为光环新网股东期间以及减持光环新网全部股份后两年内：

一、本人将促使北京安与极避免与无双科技及光环新网发生商业上的直接竞争；

二、在北京安与极盈利的情况下，光环新网有权要求按照双方认可的公允价格收购本人持有的北京安与极的全部或部分股权；

三、如本人对外转让所持有的北京安与极的股权，光环新网在同等条件下有优先购买权；

四、如本人违反上述承诺给光环新网造成损失的，本人将赔偿光环新网的全部损失。”

经核查，独立财务顾问认为，无双科技剥离 DSP 业务的原因是 SEM 业务和 DSP 业务所处的发展阶段不同，DSP 业务处于投入阶段并处于亏损状态。创始人股东和参股股东均有意愿尽快将无双科技打造为互联网搜索引擎营销细分市场的领先企业。在公司管理层的主导下，无双科技 SEM 业务和 DSP 业务的职能部门 2014 年已经进行了明确划分，管理团队独立运营。经过近一年的独立运行，两块业务具备拆分的条件。基于收购优质资产以提升公司盈利能力考量，上市公司本次交易不收购无双科技 DSP 业务，进一步推动了无双科技的业务拆分。无双科技在本次交易前，最终完成了 DSP 业务的剥离。

（四）百度代理商分级情况、相应的返点比例区间、续期要求

1、百度代理商级别体系说明及续期要求

请详见本补充财务顾问意见之第十八题之“（三）无双科技的与主要竞争对手相比的核心竞争力和行业领先的依据”之“5、代理商级别及可延续性”之“（1）百度代理商级别体系说明”。

2、返点比例区间说明

百度每年代理商返点政策均略有区别，以 2015 年为例，百度对于不同级别代理商的返点比例情况如下：

返点类型	返点比例
五星 KA 代理商	0.5%
四星 KA 代理商	0.4%
三星 KA 代理商	0.2%
二星 KA 代理商	0.1%
一星 KA 代理商 及其他代理商	0%

百度的详细返点政策请详见本补充财务顾问意见十八题之“（三）无双科技的与主要竞争对手相比的核心竞争力和行业领先的依据”之“6、无双科技返点比例及级别及行业平均水平”。

（五）结合业务量增长和返点比例变化情况，报告期无双科技各类业务毛

利率波动的原因分析

报告期内，无双科技各类业务毛利额和毛利率具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月			2014 年度			2013 年度		
	毛利额	毛利占比	毛利率	毛利额	毛利占比	毛利率	毛利额	毛利占比	毛利率
广告托管业务	3,034.07	66.75%	10.99%	1,419.07	42.53%	7.63%	962.6	49.67%	9.38%
营销优化业务	585.32	12.88%	98.01%	804.32	24.10%	99.02%	687.84	35.49%	100.00%
软件业务	134.97	2.97%	100.00%	165.57	4.96%	99.43%	241.19	12.44%	100.00%
其他业务	15.27	0.34%	46.40%	57.96	1.74%	69.47%	35.82	1.85%	83.03%
DSP 业务	775.74	17.07%	41.39%	890.08	26.67%	48.44%	10.67	0.55%	29.25%
合计	4,545.37	100.00%	15.03%	3,337.00	100.00%	15.53%	1,938.12	100.00%	17.20%

1、广告托管业务毛利率情况

2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月广告托管业务毛利率分别为 9.38%、7.63%、10.99%。2015 年 1-8 月相比 2014 年毛利率增长约 3.36 个百分点，2014 年相比 2013 年毛利率降低约 1.75 个百分点。

2014 年毛利率相比 2013 年毛利率下降 1.75%，主要系 2014 年无双科技为了扩大影响，积极拓展客户，不断提升服务质量的同时给予客户一定的价格优惠政策所致。

2015 年毛利率相比 2014 年毛利率上升 3.36%，主要原因如下：

（1）无双科技代理能力提升

2015 年无双科技百度代理商资质提升为五星级代理商后，吸引了更多广告主通过无双科技进行广告代理投放，带来了收入的大幅增长。

2015 年之前，无双科技为百度的三星级代理商，2015 年之后无双科技升级为百度的五星级代理商。根据百度的代理商政策，五星级代理商享受更高的百度代理商返点比例，为无双科技带来毛利率的提升。

(2) 业务量增长情况对无双科技广告代理业务毛利率的影响分析

报告期内无双科技业务量增长情况如下：

单位：万元

	2015 年 1-8 月	2014 年	2013 年
广告托管业务收入	27,606.69	18,589.23	10,262.80
增长率 ^{注 1}	48.51%	81.13%	

注 1：2015 年 1-8 月增长率为 2015 年 1-8 月相当于 2014 年全年收入增长率。

2015 年 1-8 月、2014 年度无双科技广告托管业务增长率分别为 48.51%、81.13%，广告托管业务增长率较快。2014 年，无双科技为拓展业务，在保证服务质量的同时，给予客户一定的价格优惠，导致 2014 年毛利率有所下降；2015 年 1-8 月，无双科技广告托管业务毛利率回升，主要由于无双科技高返点比例客户投放额增幅较大。

(3) 返点比例变化对广告托管业务毛利率波动的影响分析

报告期内，无双科技主要通过直接向百度下单、通过其他代理商向百度下单（主要为通过迅联时代进行下单）、通过彩欣传媒向奇虎 360 下单，现就以上多种渠道返点比例变化对广告托管业务毛利率波动影响说明如下：

① 百度返点比例变化情况及影响

百度返点分为季度固定返点、季度任务返点与其他返点，季度固定返点和季度任务返点（以下简称“季度返点”）主要根据客户行业及无双科技完成情况决定返点比例，超额完成任务就会有超额返点奖励；其他返点为综合考虑代理商级别、综合服务能力进行考量计算的返点比例；返点金额=媒体确认的广告投放量×（季度固定返点比例+季度任务返点比例+其他返点比例），因此，返点比例变化将直接影响无双科技毛利率。

报告期内，无双科技获得季度返点情况较为稳定，在 6%-8%之间。无双科技获取的百度代理商返点中的其他返点，主要影响因素为无双科技业务量的增长，以及无双科技的综合服务能力。无双科技报告期内业务质量逐年提升，并

于 2015 年取得百度代理商的五星级代理商资质后，获得了一定的销售返点比率的提升，带来 2015 年毛利率水平一定的回升。

②通过其他代理商向百度下单的返点比例变化及影响

报告期内，无双科技主要通过迅联时代向百度下单，迅联时代给予无双科技的返点比例一般低于直接向百度下单的返点比例。报告期内，无双科技通过迅联时代向百度下单的占比逐年减少，逐渐减少中间代理环节，广告托管业务毛利率总体呈上升趋势。

③奇虎 360 投放量及返点比例变化情况及影响

报告期内，无双科技在奇虎 360 的 SEM 广告投放主要通过彩欣传媒进行投放，彩欣传媒根据无双科技的投放量增长情况，提升返点比例。2014 年奇虎 360 渠道综合返点比例约为 15%，2015 年 1-8 月奇虎 360 渠道综合返点比例约为 18%，增长率约为 20%。

综上所述，2015 年无双科技毛利率有所回升，系由于：A.无双科技作为百度代理商的资质提高带来了返点比例的提升；B.奇虎 360 综合返点比例提升；C.无双科技部分业务通过迅联时代等代理商向百度下单，随着无双科技技术水平、业务量以及业务质量的逐渐提升，无双科技逐渐减少了中间代理环节，带来返点比例提升。

2、营销优化业务毛利率情况

无双科技提供的营销优化业务，不包含账户开立、账户重组、账户扩展以及下单执行等服务，其收入为根据客户投放广告款按比例收取一定服务费，其成本不涉及向媒体支付采购成本，因此报告期内毛利率稳定在 98%以上。

3、软件业务毛利率情况

软件业务为指无双科技将其基于 SaaS 平台的 SEM 营销优化产品授权广告主使用，广告主自行进行账户开立、账户重组/扩展、营销效果分析、营销优化等活动。

无双科技在广告主使用过程中提供软件技术服务支持，并收取软件使用费，其成本较低，因此报告期内毛利率稳定在 99%以上。

4、其他业务毛利率情况

无双科技其他业务主要为淘宝搜索服务等，2015 年 1-8 月、2014 年、2013 年毛利率分别为 46.4%、69.47%、83.03%，存在一定的波动，其他在报告期内占比较小，毛利额占比均在 3%以下，对报告期综合毛利率影响较少。

5、DSP 业务毛利率情况

无双科技 DSP 业务 2015 年 1-8 月、2014 年、2013 年 DSP 业务的毛利率分别为 41.39%、48.44%、29.25%。

2014 年相比 2013 年毛利率出现较大幅度上升，主要因为 2013 年无双科技 DSP 业务处于起步阶段，业务量较少，因此给予客户较大幅度优惠；2014 年，无双科技加大客户拓展力度，DSP 业务大规模上升带来一定议价能力提升；2015 年 1-8 月 DSP 业务的毛利率下降约 7.05%，系由于：1）无双科技进一步加大 DSP 业务客户拓展力度给予客户一定程度优惠所致；2）按照效果结算的客户收入具有较高毛利率，该类收入占到整体收入比例下降，导致 DSP 整体毛利的下降。

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，无双科技广告托管收入毛利率主要受向客户报价、代理渠道及其返点比例变化影响；营销优化业务及软件业务毛利率情况较为稳定；其他业务毛利率存在一定波动，占比较小，对综合毛利率影响较少；DSP 业务毛利率主要受价格优惠、按效果结算类客户收入占比影响，导致报告期内 DSP 业务毛利率波动。

（六）结合与同行业上市公司的比较分析，无双科技 SEM 业务毛利率远高于一般的互联网广告代理企业的原因及合理性分析

独立财务顾问参考了近期同行业上市公司的收购互联网广告代理企业的 SEM 业务毛利率如下：

时间	收购方：思美传媒 被收购方：北京爱德康赛广告有限公司	时间	收购方：天龙集团 被收购方：北京煜唐联创信息技术有限公司	时间	收购方：智度投资 被收购方：亦复信息	时间	收购方：利欧股份 被收购方：微创时代
2015年1-3月	9.16%	2015年	N/A	2015年1-6月	5.18%	2015年	N/A
2014年	6.58%	2014年	9.58%	2014年	5.12%	2014年	14.79%
2013年	1.65%	2013年	6.31%	2013年	N/A	2013年	20.38%

注：北京爱德康赛广告有限公司 2014 年、2015 年 1-3 月新增除 SEM 业务外其他广告业务，SEM 业务占比下降，导致其综合毛利率上升。

时间	无双科技
2015年1-8月	10.99%
2014年	7.63%
2013年	9.38%

报告期内，与同行业上市公司收购案例对比中，无双科技 SEM 业务毛利率高于同行业广告营销代理公司。

无双科技相比其他广告营销代理公司毛利率较高的原因为：

①根据百度代理商返点政策，客户行业类型差异对于百度的季度固定返点和季度任务返点影响较大，浮动区间为 0%至约 11%。报告期内无双科技客户所处行业金融、旅游、电子商务中所处行业多为百度等搜索引擎所鼓励行业，享受 8%（含）以上返点比例所对应的返点金额占返点总金额的占比均在 58%以上，无双科技代理客户享受返点比例较高是无双科技获取毛利率较高的主要原因。

②无双科技为百度五星级核心代理商，根据百度代理商政策，百度对于代理商评分、代理商服务能力、合同归档情况、星级认证分别作出评价，根据上述四项分销商评分政策，代理商最多能获取 1%左右的返点比例。报告期内，无双科技根据上述固定返点要求，能获取一定的超额毛利。

③无双科技投放量年度增长较快，根据百度代理商政策，根据年度投放广

告增长率不同，最多可以获取 0.4%左右的超额返点。

综上所述，独立财务顾问认为，通过与上市公司收购案例对比分析，无双科技毛利率高于一般互联网广告代理企业毛利率，具有合理性。

二十二、申请材料显示，报告期无双科技存在关联采购、销售业务。其中，无双科技前五大客户中，2015 年向关联方南京安与吉销售收入占比为 10.75%，原因系双方约定南京安与吉所有符合百度 KA 部门政策的产品均需从无双科技下单；同时，无双科技 2014 年末、2015 年末第一大预收账款余额方为南京安与吉，均系代南京安与吉收取客户广告投放款所致。请你公司补充披露：1) 无双科技报告期关联采购、销售业务的必要性、作价依据，并结合第三方交易价格、市场可比价格，补充披露关联交易定价的公允性。2) 南京安与吉股权结构、具体业务及与无双科技关联关系的具体情况。3) 双方约定南京安与吉所有符合百度 KA 部门政策的产品均需从无双科技下单及无双科技代南京安与吉收取客户广告投放款的原因。4) 报告期无双科技与南京安与吉双方的业务往来具体内容、金额、期后回款或支付情况，是否具备真实的商业实质。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）无双科技报告期关联采购、销售业务的必要性、作价依据，第三方交易价格、市场可比价格及关联交易定价的公允性

报告期内无双科技不存在从关联方采购商品、接受劳务情况，无双科技向关联方销售商品、提供劳务情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
南京安与吉信息技术有限公司	广告托管收入	3,251.31	-	-
合 计		3,251.31	-	-

上述关联往来具体系无双科技与南京安与吉签署的《业务合作框架协议》

形成的往来款，协议约定自 2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日，期限内，南京安与吉所有销售给客户的符合百度 KA 部门政策的产品，均需从无双科技下单；无双科技负责按照南京安与吉确认的项目执行计划执行广告的投放采购工作。

1、关联销售的必要性说明

(1) 与南京安与吉的关联交易的发生背景

在无双科技发展过程中，基于业务发展和地方招商引资的考虑，无双科技的部分股东于 2013 年 12 月 10 日在南京设立了南京安与吉。

由于当地政府有一些优惠条件，故无双科技将一部分原有客户转移至南京安与吉，由南京安与吉代为签订无双科技部分 SEM 业务合同，实际由无双科技执行合同，由南京安与吉承担合同收入及成本；南京安与吉无 SEM 业务人员，故该部分合同无双科技承担执行合同发生的费用。

(2) 无双科技与南京安与吉的关联交易，系 SEM 业务的整合过渡性安排

2015 年，出于业务整合需要，南京安与吉与无双科技签订了《广告合作协议》，约定 2015 年南京安与吉符合百度 KA 部门政策的产品均需从无双科技下单，通过上述协议安排，将南京安与吉 2015 年的合同收入并入无双科技，并由无双科技实际执行该等合同，承担该等合同执行的成本及费用。

南京安与吉签订合同的客户均为无双科技原有客户，是无双科技为享受地方政策优惠而转移至南京安与吉的客户。因此无双科技与南京安与吉签订了上述《广告合作协议》，约定 2015 年度南京安与吉通过无双科技进行百度广告投放，并据此将南京安与吉 2015 年的收入和成本并入无双科技是过渡性安排，据此发生的关联交易具有合理性。

为规范与南京安与吉的关联交易，无双科技与南京安与吉于 2015 年 12 月 10 日签署了《广告合作协议之补充协议》对上述事项进行了约定，约定 2015 年 8 月 31 日南京安与吉不再新签 SEM 业务合同（南京安与吉实际在 2015 年 8 月 31 日后未新签订 SEM 业务合同），南京安与吉将目前的在执行合同执行完

毕后，将不再运营 SEM 业务。

2、作价依据

无双科技与南京安与吉关联交易的往来金额以客户的执行单为依据，根据客户执行单进行平价交易，无双科技与南京安与吉主要关联交易价格情况如下：

单位：万元		
客户名称	与南京安与吉交易金额	南京安与吉向无双科技下单金额
北京当当科文电子商务有限公司	1,308.06	1,308.06
北京慧聪国际资讯有限公司	265.33	265.33
天津融世纪信息技术有限公司	1,537.83	1,537.83
广州网道营销广告有限公司	89.15	89.15
深圳走秀网络科技有限公司	50.94	50.94
合计	3,251.31	3,251.31

经核查，独立财务顾问认为：报告期内无双科技关联交易系还原 SEM 业绩的过渡考虑，具有必要性；无双科技对其无关联第三方的销售与对南京安与吉的销售以及南京安与吉对其客户的销售政策和定价是一致的，媒体平台的定价是公开透明的，因此无双科技关联交易定价是公允的。

（二）南京安与吉股权结构、具体业务及与无双科技关联关系的具体情况

1、南京安与吉股权结构

截止本补充财务顾问意见出具日，南京安与吉的股权结构如下：

股东	出资额（万元）	持股比例
冯天放	100	50%
赵宇迪	80	40%
施侃	20	10%

2、具体业务

南京安与吉报告期内仅签订部分 SEM 业务合同，拟运营 DSP 业务。

3、与无双科技关联关系

报告期内，无双科技的实际控制人施侃持有南京安与吉 10%股权，南京安与吉的实际控制人冯天放持有无双科技 11.13%股权。除上述情况外，南京安与吉与无双科技不存在其他关联关系。

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，无双科技的实际控制人施侃持有南京安与吉 10%股权，南京安与吉的实际控制人冯天放持有无双科技 11.13%股权，除上述情况外，南京安与吉与无双科技不存在其他关联关系。

（三）双方约定南京安与吉所有符合百度 KA 部门政策的产品均需从无双科技下单及无双科技代南京安与吉收取广告投放款的原因

1、还原无双科技 SEM 业务业绩的过渡考虑

请详见本题回复之“1、关联销售的必要性说明”。

2、南京安与吉不具备 KA 代理商资质

由于南京安与吉不具备 KA 代理商资质，百度对于投放的代理商资质有要求，因此南京安与吉需要通过具有 KA 代理商资质的无双科技进行投放，即南京安与吉向无双科技购买服务，无双科技直接向百度下单。

3、双方已作出后续安排对上述关联交易进行规范

为规范关联交易，2015 年 8 月 31 日以后，南京安与吉不再新签 SEM 业务合同，南京安与吉将目前的在执行合同执行完毕后，将不再运营 SEM 业务，无双科技与南京安与吉于 2015 年 12 月 10 日签署了《广告合作协议之补充协议》对上述事项进行了约定。

经核查，独立财务顾问认为：南京安与吉与无双科技约定南京安与吉所有符合百度 KA 部门政策的产品均需从无双科技下单及无双科技代南京安与吉收取广告投放款系还原无双科技 SEM 业务业绩的过渡考虑，南京安与吉不具备 KA 代理商资质需要通过无双科技向百度下单，双方已对作出后续安排对上述关联交易进行规范。

（四）报告期无双科技与南京安与吉双方的业务往来具体内容、金额、期后回款或支付情况，具备真实的商业实质

根据无双科技与南京安与吉签署的《广告合作协议》，协议约定自 2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日期间内，南京安与吉所有销售给客户的符合百度 KA 部门政策的产品，均需从无双科技下单；无双科技负责按照南京安与吉确认的项目执行计划执行广告的投放采购工作。

1、南京安与吉签订合同情况

南京安与吉成立于 2013 年 12 月 10 日，成立至今其签订的全部业务合同情况如下：

2014 年南京安与吉合同签订情况					
序号	广告主	投放媒体	合同金额	合同起始时间	合同结束时间
1	北京当当科文电子商务有限公司	百度/技术服务	1,200 万元	2014/4/1	2015/3/31
2	北京当当科文电子商务有限公司	百度	1,236 万元	2014/8/13	2015/8/12
3	北京慧聪国际资讯有限公司	搜狗	750 万元	2014/5/15	2015/5/21
4	天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	200 万元	2014/4/1	2015/3/31
5	天津融世纪信息技术有限公司	奇虎 360	300 万元	2014/1/1	2014/12/31
6	天津融世纪信息技术有限公司	360	250 万元	2014/1/1	2014/12/31
7	天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	90 万元	2014/2/1	2014/7/31
8	天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	108 万元	2014/8/1	2015/1/31
9	深圳走秀网络科技有限公司	奇虎 360	50 万元	2014/3/1	2014/12/31
10	广州网道营销广告有限公司	百度二级代理	以实际预付款金额为准	2014/1/1	2014/12/31
11	上海巨人网络科技有限公司	奇虎	以实际预付款金额为准	2014/1/1	2014/12/31
12	上海巨人网络科技有限公司	搜狗	以实际预付款金额为准	2014/1/1	2014/12/31
13	北京畅游时代数码技术有限公司	谷歌	在谷歌预付广告费基础	2014/7/1	2014/12/31

			上加 6%		
--	--	--	-------	--	--

2015 年南京安与吉合同签订情况

序号	广告主	投放媒体	合同金额	合同起始时间	合同结束时间
1	深圳走秀网络科技有限公司	360	不低于 50 万元	2015/1/1	2015/12/31
2	天津融世纪信息技术有限公司	360	1,800 万元	2015/1/1	2015/12/31
3	天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	PC 端 252 万元, 无线端 114 万元	2015/2/1	2016/1/31
4	天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	500 万元, 100 返 45	2015/4/1	2016/3/31
5	北京当当科文电子商务有限公司	百度	15 万元	2015/3/24	2015/3/26

独立财务顾问检查上述合同原件，相关广告主的具体情况，相关邮件往来及打款凭证，验证了上述合同的真实性。

2、南京安与吉相关合同的会计处理方法

南京安与吉 2014 年签订的合同对应的收入及成本均由南京安与吉承担，但实际业务由无双科技执行；2015 年无双科技与南京安与吉签订了《广告合作协议》，据此无双科技将南京安与吉的客户收入和成本并入。

实际操作中，南京安与吉不实际执行客户的广告投放，由无双科技负责相应的广告投放成本。南京安与吉收取客户款项，并向实际执行合同的无双科技付款。因此 2014 年、2015 年对于南京安与吉通过无双科技进行广告投放的经济活动在会计处理上有所差异。

具体的会计处理方法如下：

经济业务活动	时间	无双科技
客户向南京安与吉发出确认执行单	2014 年	不进行账务处理
	2015 年	不进行账务处理
无双科技向媒体发出确认执行单	2014 年	不进行账务处理
	2015 年	借：主营业务成本

		应交税费-应交增值税-进项税额
		贷：应付账款-百度、奇虎等
南京安与吉向无双科技下单	2014 年	不进行账务处理
	2015 年	借：应收账款-南京安与吉
		贷：主营业务收入
		应交税费-应交增值税-销项税额
客户向南京安与吉付款	2014 年	不进行账务处理
	2015 年	不进行账务处理
南京安与吉向无双科技付款	2014 年	借：银行存款
		贷：预收账款或应收账款-南京安与吉
	2015 年	借：银行存款
		贷：预收账款或应收账款-南京安与吉
无双科技向媒体付款	2014 年	借：应付账款或预付账款-百度、奇虎等
		贷：银行存款
	2015 年	借：应付账款或预付账款-百度、奇虎等
		贷：银行存款
无双科技确认媒体返点收入	2014 年	借：应收账款-百度、奇虎等
		贷：主营业务收入
		应交税费-应交增值税-销项税额
	2015 年	借：应收账款-百度、奇虎等
		贷：主营业务收入
		应交税费-应交增值税-销项税额
南京安与吉确认无双科技返点收入	2014 年	借：主营业务收入
		应交税费-应交增值税-进项税额
		贷：其他应付款-南京安与吉
	2015 年	不发生此业务
无双科技支付南京安与吉返点收入	2014 年	借：其他应付款-南京安与吉
		贷：银行存款

	2015 年	不发生此业务
--	--------	--------

3、南京安与吉签订合同 2014 年执行情况及合理性、关联往来形成情况及其会计处理方法、后续解决措施

(1)南京安与吉签订合同 2014 年执行情况及合理性

南京安与吉 2014 年签订的 SEM 业务合同，实际由无双科技执行，根据未经审计的南京安与吉的财务报告，相关合同在 2014 年实现的收入和成本情况如下：

单位：万元

序号	广告主	南京安与吉确认收入	南京安与吉确认成本
1	北京当当科文电子商务有限公司	2,210.03	2,041.64
2	北京慧聪国际资讯有限公司	442.22	383.25
3	天津融世纪信息技术有限公司	1,494.59	1,488.62
4	深圳走秀网络科技有限公司	66.98	55.16
5	上海巨人网络科技有限公司	194.01	209.62
6	广州网道营销广告有限公司	127.02	127.02
7	北京畅游时代数码技术有限公司	414.38	414.38
	合计	4,949.23	4,719.69

注：上述收入不包括百度返点收入，部分客户的合同确认成本略高于确认收入系无双科技给予部分客户一定价款优惠所致。

2014 年南京安与吉返点收入合计 508.92 万元，2014 年南京安与吉合计收入 5,458.15 万元，毛利额为 738.46 万元，毛利率为 13.53%；毛利率与 2014 年无双科技 SEM 业务综合毛利率 12.45%基本一致，南京安与吉的收入成本确认具有一定合理性。

(2)2014 年关联往来形成情况及其会计处理方法

根据上述会计处理方法：①无双科技在收到南京安与吉付款时，确认对南

京安与吉的预收账款，广告投放时确认对媒体的应付账款；②在收到百度返点时无双科技确认对南京安与吉的其他应付款，向南京安与吉支付百度返点时，借：其他应付款，贷：银行存款。

通过上述会计处理，形成了与南京安与吉的关联往来，与南京安与吉的关联往来情况如下：

单位：万元

项目名称	2015 年 8 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
预收账款	4,575.71	3,346.21	-
其他应付款	-	508.92	-

上述关联往来余额均为执行 2014 年南京安与吉合同所致，具体情况如下：

①2014 年 12 月 31 日余额情况说明

无双科技收到南京安与吉合计支付广告投放款 3,346.21 万元，相应确认了预收账款；无双科技收到南京安与吉合同相关的返点 508.92 万元，确认相关其他应付款。

②2015 年 8 月 31 日余额情况说明

2015 年无双科技收到因执行 2014 年南京安与吉合同的广告投放款 1,229.5 万元，相应确认了预收账款，形成了 2015 年 8 月 31 日余额 4,575.71 万元；2015 年，无双科技已实际支付了南京安与吉媒体返点，因此冲销了 2014 年末的其他应付款余额。

(3) 后续解决措施

由于上述事项形成的无双科技对南京安与吉的预收账款，对应广告投放实际已经投放完成，为避免债权债务纠纷，无双科技与南京安与吉签署了《广告合作协议之补充协议》免除了上述预收南京安与吉账款的支付。

在上述《广告合作协议之补充协议》签订后，在会计处理时无双科技作出

如下会计处理：

借：预收款项-南京安与吉；

贷：应付账款或预付账款-百度、奇虎等。

通过上述会计处理，无双科技冲销了对南京安与吉的预收款项，截至本核查意见出具日，无双科技与南京安与吉不存在关联往来余额。

4、南京安与吉签订合同 2015 年执行情况、具体会计处理方法

南京安与吉与客户签订的合同于 2015 年实际执行时，无双科技根据《广告合作协议》确认收入及成本。实际执行过程中，南京安与吉向收取客户价款、再由南京安与吉向无双科技下单。2015 年，无双科技相关合同确认收入和无双科技确认成本情况如下：

单位：万元

客户名称	投放媒体	南京安与吉收取客户价款	南京安与吉向无双科技下单	无双科技确认收入	无双科技确认成本
北京当当科文电子商务有限公司	百度	591.51	591.51	591.51	604.51
北京当当科文电子商务有限公司	百度	680.19	680.19	680.19	480.23
北京慧聪国际资讯有限公司	搜狗	265.33	265.33	265.33	229.95
天津融世纪信息技术有限公司	奇虎 360	1,013.30	1,013.30	1,013.30	1,088.51
天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	148.87	148.87	148.87	150.54
天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	16.98	16.98	16.98	12.26
天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	151.6	151.6	151.6	157.1
天津融世纪信息技术有限公司	搜狗	207.08	207.08	207.08	145.75
深圳走秀网络科技有限公司	奇虎 360	50.94	50.94	50.94	55.8
广州网道营销广告有限公司	百度	89.15	89.15	89.15	89.15
北京当当科文电子商务有限公司	技术服务	36.36	36.36	36.36	-

合计		3,251.31	3,251.31	3,251.31	3,013.81
----	--	----------	----------	----------	----------

注：上述收入不包括百度返点收入，部分客户合同确认成本略高于确认收入系无双科技给予部分客户一定价款优惠所致。

会计处理中，南京安与吉向无双科技下单时确认收入，投放广告时确认相关业务成本，与媒体核对返点后确认媒体收入，详细会计处理请参加本题回复之“2、南京安与吉相关合同的会计处理方法”。

截至本补充财务顾问意见出具日，无双科技尚未向南京安与吉支付价款。根据无双科技与南京安与吉签署的《广告合作协议之补充协议》，无双科技无需向南京安与吉支付上述价款。

5、无双科技与南京安与吉的关联交易具有商业实质及后续解决措施

（1）无双科技与南京安与吉的上述关联交易具有商业实质

①上述关联交易的终端客户及发生交易具有真实性

上述南京安与吉客户包括北京当当科文电子商务有限公司、北京慧聪国际资讯有限公司、天津融世纪信息技术有限公司、广州网道营销广告有限公司、深圳走秀网络科技有限公司。其中：

A、北京当当科文电子商务有限公司（当当网）为一家综合性网上购物中心，是美国上市公司（代码：DANG）；

B、北京慧聪国际资讯有限公司（慧聪国际资讯）于 1992 年正式成立，2003 年于香港联合交易所创业板挂牌上市（代码：HK8292）；

C、天津融世纪信息技术有限公司（融 360）为一家成立于 2012 年 9 月 10 日，主营业务为金融服务搜索平台，经过多轮融资，投资机构包括光速创投、兰亭投资等公司；

D、广州网道营销广告有限公司为成立于 2011 年，主要提供广告服务的一家公司，其股东及管理层与无双科技无直接关联关系。

E、深圳走秀网络科技有限公司（走秀网）为一家于 2007 年 10 月在深圳成立的公司，主要经营电子商务业务，其股东及管理层与无双科技无直接关联关系。

南京安与吉的客户均具有真实性，经核查南京安与吉签订的合同原件、相关收款凭证、相关邮件往来，独立财务顾问认为南京安与吉与客户的交易真实发生。

②上述关联交易的终端客户实际均为无双科技的客户

上述关联交易的终端客户（如融世纪等）同样和无双科技直接签订合同，之所以上述客户通南京安与吉签订合同，系历史上为享受地方政府优惠政策的安排；上述大部分南京安与吉的客户均来自北京、天津和广州等地，非南京当地客户，因此上述关联交易的终端客户均为无双科技的客户。

③上述关联交易系无双科技 SEM 业务的整合过渡性安排

由于在无双科技决定业务整合前相关合同的甲方已与南京签订和上述合同。考虑到合同甲方内部合同流程等原因，上述合同甲方希望合同主体具有稳定性，因此 2015 年无双科技没有与上述客户重新订立合同，采取了签订《广告合作协议》的方式将上述合同的收入及成本并入无双科技，上述关联交易安排具有商业实质。

2、无双科技对上述关联的具体解决措施

无双科技与南京安与吉签订了《广告合作协议之补充协议》约定上述合同到期后，南京安与吉将不再与上述客户新签订合同；上述合同到期后，将由无双科技签订对应合同，相关关联交易将得以规范。

经核查，独立财务顾问认为：本次交易光环新网拟购买无双科技 SEM 业务，无双科技将 DSP 业务进行剥离，将重点转移至发展 SEM 业务上。为了更真实的还原无双科技 SEM 业务的业绩，无双科技将历史上转移至南京安与吉的客户的业绩通过签订合作协议的方式还原至无双科技。南京安与吉与终端客户的交易具有真实性、南京安与吉的终端客户实际均为无双科技原有客户，上

述关联系无双科技 SEM 业务的整合过渡性安排，因此无双科技与南京安与吉的关联交易具有商业实质；无双科技与南京安与吉签订了《广告合作协议之补充协议》对上述关联交易进行规范，相关合同到期后，由无双科技签订对应合同，将不再发生类似关联交易，无双科技与南京安与吉的业务往来具有真实的商业实质。

二十三、申请材料显示，截至 2015 年 8 月 31 日，无双科技存在对关联方的其他应收款。请你公司补充披露上述其他应收款具体内容及形成的原因，是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）无双科技关联方其他应收款具体内容及形成的原因

2015 年 8 月末、2014 年末和 2013 年末，无双科技对关联方的其他应收款账面价值分别为 228.1 万元、0 万元、0 万元，2015 年 8 月末无双科技对关联方的其他应收款占期末其他应收款的 4.26%，主要为往来款、备用金及代垫费用。

截至 2015 年 8 月 31 日，无双科技其他应收款中应收关联方款项具体情况如下：

项目名称	关联方	金额（万元）	占 2015 年 8 月 31 日其他应收款比重	形成原因
其他应收款	赵宇迪	0.98	0.02%	备用金
其他应收款	北京安与极信息技术有限公司	200.29	3.74%	往来款、代垫费用
其他应收款	武汉安宇吉信息技术有限公司	0.07	0.00%	代垫费用
其他应收款	北京无双信息技术有限公司	26.76	0.50%	代垫费用
合计		228.10	4.26%	

（二）符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存

在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定

根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》:

“一、上市公司重大资产重组时，拟购买资产存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的，前述有关各方应当在中国证监会受理重大资产重组申报材料前，解决对拟购买资产的非经营性资金占用问题。

二、上市公司应当在《上市公司重大资产重组报告书》第（十三）部分对拟购买资产的股东及其关联方、资产所有人及其关联方是否存在对拟购买资产非经营性资金占用问题进行特别说明。独立财务顾问应当对此进行核查并发表意见。”

2015 年 8 月 31 日，无双科技其他应收款中关联方非经营性资金占用金额为 228.1 万元，占期末其他应收款的 4.26%，无双科技对上述各方的其他应收款在向中国证监会报送重大资产重组申请材料前已全部收回，关联方对无双科技的非经营性资金占用问题已解决，符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。

经核查，独立财务顾问认为，2015 年 8 月 31 日，无双科技其他应收款中关联方非经营性资金占用金额为 228.10 万元，占期末其他应收款的 4.26%，主要为备用金及代垫费用，无双科技对关联方占用的其他应收款在中国证监会报送重大资产重组申请材料前已全部收回，关联方对无双科技的非经营性资金占用问题已解决，符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。

二十四、申请材料显示，无双科技采用收益法评估作价，评估值为 49,600 万元，增值 49,078.60 万元，增值率 9,412.85%。请你公司结合业务特点、市场可比交易市盈率、市净率水平，进一步补充披露无双科技评估增值的合理性及

交易作价的公允性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）无双科技业务特点、评估增值的合理性及交易作价公允性

无双科技的主营业务为搜索引擎营销及相关服务，通过对广告主投放广告效果的追踪、分析，进行投放策略调整，使客户的广告效果达到最优化。无双科技并不参与广告策划、创意设计等广告内容相关的设计和制作，而是依托精细的大数据挖掘技术提炼大量高品质的媒体用户行为数据，为客户提供优质完整的搜索引擎营销解决方案。无双科技具体服务内容包括广告数据监测、投放管理、数据分析与优化、营销托管等。

无双科技所处的行业具有“轻资产”的特点，其固定资产投入相对较小，账面值不高，而无双科技的主要价值除了营运资金等账面有形资产之外，还应包含企业所拥有的各项技术优势、管理经验和服务能力、客户资源、人才团队、品牌优势等重要的无形资产，而企业的无形资产未量化体现在公司的资产负债表中。

综上所述，独立财务顾问认为：无双科技业务具有“轻资产”的特点，部分如技术、管理、人才团队等对企业盈利能力贡献较大的无形资产未在无双科技账面反映，故本次评估选取收益法结论为评估值，导致评估增值幅度较大，综合以上考虑本次针对无双科技股东全部权益的评估增值具有合理性、交易作价公允。

（二）市场可比交易市盈率、市净率水平、评估增值的合理性及交易作价公允性

市场可比交易具体情况如下：

上市公司	标的资产	评估基准日	100%股权交易作价（万元）	基准日当年市盈率（倍）	基准日市净率（倍）
利欧股份	上海氩氩	2014.4.30	22,606.83	30.44	30.46

利欧股份	琥珀传播	2014.4.30	19,500.00	18.36	18.36
久其软件	亿起联科技	2014.7.31	48,000.00	12.97	26.68
联创股份	上海新合	2014.9.30	133,200.00	14.95	28.75
吴通控股	互众广告	2014.12.31	135,013.25	27	20.71
天龙集团	煜唐联创	2014.12.31	132,100.00	19.81	14.09
科达股份	百孚思	2014.12.31	60,750.00	43.03	10.86
利欧股份	微创时代	2015.3.31	84,000.00	14	17.06
明家科技	金源互动	2015.5.31	42,934.80	25.68	26.94
万润科技	鼎盛意轩	2015.6.30	41,463.00	13.97	14.62
万润科技	亿万无线	2015.6.30	32,600.00	13.04	15.35
智度投资	猎鹰网络	2015.6.30	99,000.00	11	16.58
智度投资	亦复信息	2015.6.30	38,500.00	11	8.35
建联光电	深圳力玛	2015.9.30	90,000.00	25.71	13.45
平均值				20.07	18.73
光环新网	无双科技	2015.8.31	49,542.57	14.16	95.02

注：1、上表数据来源于上市公司的公告文件；

2、市盈率=标的股权交易作价/（基准日当年承诺净利润或实现净利润*购买的股权比例）；

3、市净率=标的股权评估价格/基准日归属于母公司股东的净资产

如上表所示，近两年市场可比交易市盈率、市净率平均值分别为 20.07 倍、18.73 倍，光环新网收购无双科技 100%股权市盈率、市净率分别为 14.16 倍、95.02 倍，上述市净率是根据无双科技未剥离 DSP 业务的净资产计算得来，DSP 业务由于处于发展初期亏损较大，2013 年以来均处于亏损状态，对净资产影响较大。剔除 DSP 业务等对无双科技的影响后，已经审计的无双科技模拟 SEM 业务财务报表显示无双科技净资产为 1,985.68 万元，以上述模拟净资产计算的基准日市净率为 24.95 倍，略高于市场可比交易平均水平 18.73 倍。

综上所述，独立财务顾问认为：本次交易无双科技的市净率与市场可比交

易相差较大，考虑无双科技的轻资产运作特点以及无双科技历史上存在亏损业务及替香港超昂承担部分成本的因素，无双科技的市净率较高具有合理性，因此评估增值具有合理性；本次交易无双科技的市盈率低于市场可比交易平均市盈率，交易作价公允，有利于保护上市公司及其他股东利益。

二十五、申请材料显示，无双科技收益法评估预测 2015-2017 年营业收入增长率分别为 162%、36%、28%。请你公司：1) 结合目前经营业绩、已有合同或框架协议，补充披露无双科技 2015 年营业收入预测的可实现性。2) 结合市场需求和市场竞争状况，客户粘性及其议价能力，广告营销代理级别、返点比例及可延续性，主要竞争对手情况等，按照客户类型和业务类型补充披露无双科技 2015-2017 年营业收入增长预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 无双科技 2015 年营业收入预测的可实现性

1、无双科技 2015 年 1-11 月经营业绩完成情况

根据无双科技的未经审计的 2015 年 1-11 月财务报表，无双科技 SEM 业务 2015 年 1-11 月实现营业收入 46,055.99 万元，净利润 3,550.64 万元。营业收入及净利润的实现比例如下表所示：

单位：万元

	2015 年 1-11 月	2015 年预测	完成比例 (%)
营业收入	46,055.99	51,563.10	89.32%
净利润	3,550.64	3,500.00	101.45%

由上表可知，无双科技 2015 年 1-11 月已实现的营业收入为 2015 年预测收入的 89.32%，已提前实现 2015 年预测净利润，完成情况良好。且由于行业具有一定的季节性特征，业务收入呈现较为明显的季节性特征，下半年收入明显高于上半年收入，2014 年同期 SEM 业务完成比例占全年收益的 89.25%，2015 年 12 月能实现较多收入，预计能实现 2015 年收入预测。

根据企业上述业务特点和历史数据分析，2015 年收入预测基本可实现。

2、现有合同执行情况

截至 2015 年 11 月 30 日，无双科技已签订和已达成意向并于 2015 年执行的框架协议或合同的总金额（不含税，下同）合计为 47,940 万元，占全年预测收入的 92.97%，本年度尚未执行完毕的合同金额为 3,524 万元，基本覆盖了全年的收入预测。

（二）无双科技 2015 年-2017 年营业收入预测依据及合理性

1、无双科技 2015 年-2017 年营业收入预测情况

（1）按业务划分情况

无双科技的收入主要来源于广告托管收入和营销优化（技术服务）收入，广告托管收入主要包括广告主支付给媒体的广告费用以及媒体根据代理商代理规模、广告主行业等指标对无双科技的返点。营销优化收入是根据广告主广告费投放金额按一定比例收取的技术服务费用。

报告期内，按业务类型对无双科技的收入预测如下：

单位：万元

项目	历史数据		未来预测		
	2013 年	2014 年	2015 年预测	2016 年	2017 年
广告托管收入	10,262.80	18,589.23	50,000.00	68,430.00	87,565.00
同比增长率（%）		81%	169%	37%	28%
营销优化收入	687.84	812.24	948.00	1,078.00	1,365.70
同比增长率（%）		18%	17%	14%	27%
软件收入	241.19	166.51	455.09	680.09	983.84
同比增长率（%）		-31%	173%	49%	45%
其他收入	43.14	83.43	160.00	160.00	160.00
同比增长率（%）		93%	92%	0%	0%
合计	11,234.98	19,651.41	51,563.10	70,348.09	90,074.54

2016 年-2017 年预测广告托管收入、营销收入、软件收入根据搜索营销市场增长率结合无双科技实际订单情况进行预测，其他收入主要为淘宝收入，占比较少，谨慎预测 2016 年-2017 年收入保持不变。

(2) 按客户类型划分情况

无双科技的主要客户分布于电子商务、旅游、金融等行业，由于各个行业特点不一样，相应的互联网营销方案策略、投放量会有所差异，历史上，无双科技按客户行业分类的客户收入如下：

收入	2013 年	比例	2014 年	比例	2015 年 1-8 月	比例
电子商务	3,953.82	38.07%	2,573.14	14.11%	5,228.12	20.18%
旅游	956.62	9.21%	3,260.04	17.88%	6,785.54	26.19%
金融	1,963.50	18.90%	7,027.18	38.55%	8,610.43	33.23%
其他	3,512.48	33.82%	5,370.40	29.46%	5,287.31	20.41%
小计	10,386.42	100.00%	18,230.76	100.00%	25,911.40	100.00%
返点收入	848.56		1,420.65		2,460.39	
合计	11,234.98		19,651.41		28,371.79	

从客户的行业分布上看，客户主要集中于电子商务、旅游、金融行业，2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月占客户收入比重合计分别为 66.18%、70.54%、79.60%，占收入比重逐年升高。电子商务、旅游、金融客户投放广告的增长支撑了无双科技收入的增长。以上三个行业投放广告数量的总体行业趋势分析如下：

对于电子商务类客户，2014 年中国电子商务市场交易整体规模达到 12.3 万亿元，同比增长 21.3%。根据艾瑞咨询发布的《2014 年中国电子商务行业年度监测报告》，2015 年-2017 年电子商务市场交易仍将保持 17%以上的增长速度。

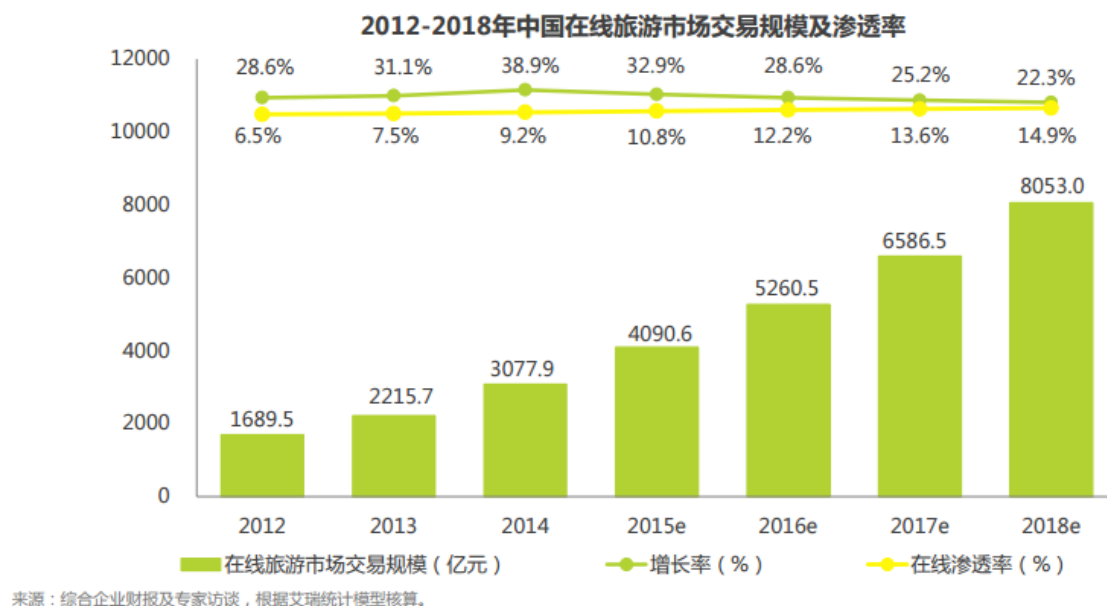


对于金融类客户，根据艾瑞咨询发布的《2015 年中国金融广告主网络营销策略研究报告》，2014 年中国金融行业互联网广告投放规模为 45.4 亿元，同比增长 43.0%。其中，展示广告占比为 55%，搜索广告为 40%，其他广告形式为 5%。报告预计中国金融行业互联网广告投放规模在 2015-2017 年将达到 21%以上的增速，因此，预测未来无双科技金融类客户搜索广告投放将持续保持较高速度的增长。



对于旅游类客户，无双科技的旅游类客户主要为在线旅游客户，根据艾瑞咨询发布的《2015 年中国在线旅游行业年度监测报告》，2015 年至 2017 年在

线旅游市场交易规模将保持 25% 以上的增长率。



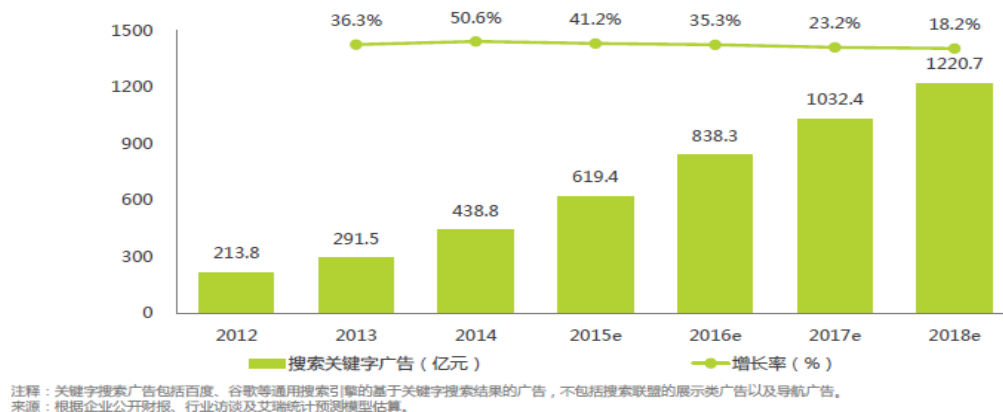
通过以上分析可以看出，无双科技的主要客户群体 2015 年-2017 年的增长率水平平均保持在 17% 以上，主要行业客户的市场需求旺盛，将更有利于无双科技未来收益的稳步增长。

综上所述，2015 年-2017 年间，无双科技的客户所在行业高速发展，能够带动其广告投放需求随之提高，行业数据能够支撑无双科技未来收入预测的增速。

2、市场需求和市场竞争状况分析

从搜索引擎整体市场需求来看，根据艾瑞咨询《中国网络广告行业年度监测报告 2015》，2014 年关键字搜索市场规模达到 438.8 亿元，同比增长达 50.6%，2012 年-2014 年搜索市场规模年均增长达到 27%，增速略高于整体网络广告市场。预计未来年度关键字搜索广告的增长一方面得益于百度等行业巨头的营销布局，另一方面得益于移动搜索广告市场份额的增长。预计 2015-2018 年搜索广告市场年均增长率将达到 18.48%。

2012-2018年中国网络广告市场关键字搜索广告规模



数据来源：iResearch

根据无双科技历史年度收益增长与市场收益增长情况的对比可以看出，历史年度无双科技的收益增长幅度高于市场水平。2015 年度根据截止目前的收益实现情况看，一方面一些原有客户的粘性已逐步显现出来，投放量增加，另一方面随着品牌逐渐被广告主认可，也有新客户的投入贡献，造成 2015 年收益增长高于市场预计增速，2016、2017 年度预计无双科技的增长率较以前年度实际情况相比已基本接近市场预计水平，故对 2015-2017 年的收益预计是合理的。

单位：万元

年份	2014A		2015E		2016E		2017E	
收入	收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
企业预计未来年度收益增长率	19,651.41	75%	51,563.10	162%	70,348.09	36%	90,074.54	28%
行业预计增长率(同比)		50.6%		41.2%		35.3%		23.2%

注：市场预计增长率数据来源于艾瑞咨询《中国网络广告行业年度监测报告 2015》。

3、客户粘性及议价能力

(1) 客户粘性

从客户粘性方面分析，依托无双科技创立以来积累的技术经验和媒体资源优势以及良好的客户服务体验，使其客户群体通常有较强的客户粘性。

报告期内，无双科技前十五大客户续签率较高，保持了良好的客户粘性，其中主要客户的续签情况如下：

单位：万元

公司名称	2013 年合同额	2014 年合同额	2015 年合同额
天津融世纪信息技术有限公司	1,584	4,634	9,800
北京趣拿软件科技有限公司	511	2,205	4,000
北京乐融多源信息技术有限公司	91	909	1,108
北京花旺在线商贸有限公司	0	104	4,346

从上表可以看出无双科技的主要客户续签情况良好，并逐年增加投放额，为无双科技未来收益能够持续健康的发展打下基础，提供了有利保障。

（2）议价能力

从议价能力方面分析，搜索引擎营销行业整体的议价能力较弱，由于供应商搜索引擎行业是寡头垄断市场，2014 年百度的市场占有率达 80%以上，无双科技在与供应商的谈判中议价能力较低，多为被动接受其既定的返点政策。随着无双科技业务量的迅速增长，对媒介资源的采购量也将快速增加，一方面根据搜索引擎公开的激励政策，无双科技将获得更高的返点比率带来更高的毛利率，另一方面在与媒介谈判时也将拥有更强的议价能力，进而能够以更高的性价比获得优质互联网营销资源。

4、广告营销代理级别、返点比例及可延续性

从广告营销代理级别、返点比例及可延续性来看，搜索引擎行业现今的发展状况而言，搜索引擎媒体与搜索引擎媒体营销服务商是一种互相依附的合作关系；寡头的行业竞争格局也导致未来一段期间，搜索引擎媒体都需要依靠营销服务商为其拓展客户。因此，百度等搜索引擎媒体通常通过广告营销代理分

级政策来激励广告营销代理商为其提供更为丰富的客户资源和投放量，而对广告营销代理商而言，也会因为营销代理级别分级不同获得不同比例的返点。例如根据百度的代理政策，五星代理商可以获取 0.5% 的超额返点。

百度代理商级别体系及可延续性说明，请详见本补充财务顾问意见之第十八题之“（三）无双科技的与主要竞争对手相比的核心竞争力和行业领先的依据”之“5、代理商级别及可延续性”之“（1）百度代理商级别体系说明”及“（2）无双科技百度代理商级别可延续性说明”。

5、主要竞争对手情况

无双科技报告期内主要经营 SEM 业务，SEM 业务细分领域的竞争对手为经营 SEM 业务的百度代理商、360 代理商和搜狗代理商，其中主要竞争对手为国双科技、艾德思奇。主要竞争对手情况请详见本补充财务顾问意见之第十八题之“（二）主要竞争对手情况”。

互联网营销服务的提供商数量众多，各企业之间的竞争主要在于其能为客户所提供的服务。无双科技多年精耕于搜索引擎营销领域，研发了一系列行业领先的数据分析技术与算法。无双科技已经成为百度五星级 KA 代理商、360 的技术合作伙伴，为百度和 360 提供多款官方合作工具，在百度和 360 的广告投放平台中供客户下载使用，这些都为无双科技获取竞争优势地位打下了基础。

目前有多家广告公司如金源互动、网道营销等均采购了无双科技的技术以服务于他们各自的客户，这都为无双科技带来了稳定增长的收益，说明服务能力及技术水平的优势是无双科技取得竞争优势的关键，也为收益的增长提供有利的保障。

综上所述，独立财务顾问认为：根据无双科技 2015 年 1-11 月份已实现的经营业绩、已有合同及框架协议，可以确定无双科技 2015 年营业收入预测可以实现。无双科技所处市场需求和市场竞争状况，客户粘性 & 议价能力，广告营销代理级别、返点比例及可延续性，主要竞争对手情况，均可以支撑无双科

技 2015-2017 年营业收入增长预测；无双科技客户主要集中在金融、电子商务、旅游，客户所处行业市场需求增长率较高，无双科技主要业务类型增长预测与总体市场增长率相当，可以支撑无双科技 2015-2017 年营业收入增长预测。

二十六、请你公司补充披露无双科技：1) 具体收费模式，相应的收入、成本确认依据及合理性。2) 广告营销有效点击量的计算方法和核对方式，如出现差异的处理措施，以及相应的内控措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 具体收费模式

1、广告托管服务

无双科技与客户间收费模式：无双科技与客户签订互联网广告年度框架合同，该框架合同约定合同总金额、合同有效期、投放渠道、服务内容、结算方式等相关内容，每次收费以在框架合同下确认的执行单为准。

无双科技与媒体间计费模式：①对于广告投放收入部分，通常按照 CPC (Cost Per Click, 通常计费标准为千次点击成本) 计费方式购买，当互联网用户点击无双科技购买的搜索关键字广告时，搜索引擎媒体会自动记录该次点击并从账户中扣费；②对于代理商返点收入部分，媒体一般每季度及年度向无双科技发送返点计算表进行核对，无双科技核对无误后，媒体支付无双科技返点。

2、营销优化服务

营销优化服务中，无双科技按所管理的广告投放金额的一定比例收取费用，通常在投放金额的 5-15%不等，并设置固定金额的每月最低服务费。

3、产品授权使用业务

产品授权使用业务中，无双科技向广告主及广告公司收取工具授权使用

费，具体定价根据使用量、所选工具组合等制定，通常有按月收取和按年收取两种模式。

（二）相应的收入、成本确认依据及合理性

1、广告托管业务收入、成本确认依据及合理性

（1）广告投放收入

在无双科技根据客户的下单向媒体下单投放广告的过程中，无双科技根据客户下单环节提供的执行单确认收入，同时根据向媒体下单结转成本。

（2）返点收入

无双科技根据各搜索引擎平台的返点政策要求审慎估算返点收入，仅在达到相关返点要求时才对相关返点收入进行估算确认。每年年末时根据实际返点完成情况，调整全年返点收入。

（3）广告投放收入确认的合理性说明

无双科技根据客户确认的广告投放执行单与客户进行收入结算，同时，根据向媒体投放广告的执行单与媒体进行成本结算，服务相关的收入和成本能够可靠计量；客户下单后，与广告投放服务相关的经济利益很可能流入企业；客户下单后，无双科技完成服务所需时间较短。

考虑到无双科技广告投放服务核算的实际情况，依据广告投放实际消耗量进行结算具有较大的工作量，故依据执行单确认收入，现就收入确认政策的合理性分析如下：

①下单后，无双科技广告投放服务的收入和成本能够可靠计量

客户下单与无双科技向媒体下单一般于同天或次日发生完毕，客户下单与向媒体下单均具有确定金额。

当广告服务投放过程中出现差错点击情况时，媒体一般直接将差错点击的金额返还至客户账户中继续消费，差错点击金额不计入无双科技收入，不计入

无双科技成本，对无双科技收入、成本不造成影响。

因此，客户下单后，广告投放服务相关的收入和成本能够可靠计量。

②下单后，与广告投放服务相关的经济利益很可能流入企业

客户下单实际消耗速度较快，根据百度的 SEM 政策，客户向百度账户充值后，账户余额低于一定限额后不予退款，因此可以认为客户在下单后，与广告投放服务相关的经济利益很可能流入企业。2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月，无双科技的客户共发生下单后退款 15.00 万元、1.91 万元、44.79 万元，占同期收入比分别为 0.13%、0.005%、0.16%。在确认媒体退款后，无双科技同时冲减收入、成本。

因此，根据历史经验，可以认为客户下单后，与广告投放服务收入相关的经济利益很可能流入无双科技。

③下单后，无双科技完成广告投放服务所需时间较短

无双科技根据客户的执行单充值并提供广告投放服务，客户一般根据账户余额情况和下周投放量情况，当账户余额不足以覆盖预计下周投放量时进行下单。

客户下单后至该次下单消耗完毕历时较短，无双科技的广告投放服务完成进度较快，根据执行单进行确认收入具有合理性。

④下单量与实际消耗量差异较小

根据消耗量进行确认收入与根据执行单确认收入对无双科技报告期内收入及毛利影响金额较少，如 2014 年无双科技主要客户融世纪，融世纪搜索排名业务通过百度（通过百度投放广告占其广告投放总量的 98.94%）按执行单确认收入 3,975.47 万元，若按实际消耗应确认收入 3,935.68 万元，差异率为 1%，对收入影响较小，两种计算方法的毛利的差额为-8.24 万元，对毛利影响较小；报告期内，广告托管业务毛利率较低，2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月广告托管业务毛利率分别为 9.38%、7.63%、10.99%，收入对毛利影响较小。因此，依据执

行单确认收入、成本具有合理性。

综上所述，根据客户确认的广告投放执行单对媒体下单均具有确定金额，服务相关的收入和成本能够可靠计量；客户下单后，发生退款情况较少，与广告投放服务相关的经济利益很可能流入企业；无双科技的广告投放服务完成进度较快，根据执行单进行确认收入具有合理性，符合收入成本确认原则，具有合理性。

2、产品授权使用业务的收入、成本确认依据及合理性

无双科技与客户签订技术服务合同，约定无双科技为客户提供 SEM 营销技术，指导客户自行进行广告投放。客户以广告投放额度为基数，按照合同约定的比率向公司支付技术服务费。

对于软件销售业务，无双科技将软件交付客户，得到客户确认后，确认软件销售收入并结转相应成本，涉及软件授权使用业务，向客户收取授权使用费，按照合同约定期间分期确认收入，并结转相应成本。

综上所述，独立财务顾问认为无双科技收入、成本确认原则具有合理性。

（三）广告营销有效点击量的计算方法和核对方式，如出现差异的处理措施，以及相应的内控措施

1、有效点击量的计算方法：各媒体的有效点击量，均以媒体系统检测代码读取到用户点击广告行为，以搜索引擎媒体系统后台为准。

2、核对方式：百度、谷歌中国、奇虎 360、搜狗等均以天为单位，每一天凌晨起提供前一天的广告点击报告，该报告可以登录媒体官方后台进行查看；然后，媒体还会以月为单位，在每个月初核查上个自然月的点击计费是否有任何差错，同时在媒体后台公布差错点击数量和涉及退款的广告金额。这部分广告金额会在报告出具后退返至客户的广告账户中。以百度为例，每个月的差错点击一般不会超过该月总点击的万分之二。

3、内部控制：无双科技作为媒体的数据追踪合作方，也会实时监控广告点

击的情况，如发现任何异常点击发生，则通过媒体的商业产品团队或者渠道团队，按照流程及时反馈给媒体，协助媒体查证数据问题。

4、如出现差异的处理措施：经过无双科技与媒体核对查证问题的确存在，则将问题点击计入本月的差错点击内，在下个月初同媒体发现的问题点击数量一并公布在媒体后台的报告中，并相应调整客户的账户余额。媒体一般直接将差错点击的金额返还至客户账户中继续消费，差错点击金额不计入无双科技收入，不计入无双科技成本，对无双科技收入、成本不造成影响。

综上所述，独立财务顾问认为无双科技的广告营销有效点击量的计算方法和核对方式合理，有一定的差异处理措施及相应的内控措施。

二十七、请你公司结合市场可比交易情况，补充披露标的公司收益法评估选取的折现率的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）中金云网收益法评估选取的折现率的合理性

中金云网主营业务为数据中心外包业务、私有云业务等，主要服务对象包括银行业、保险业等金融机构以及政府部门等。2015年同行业可比交易有：

（1）2015年8月，广东榕泰实业股份有限公司拟收购北京森华易腾通信技术有限公司（以下简称“森华易腾”）100%股权。森华易腾是一家国内知名的IDC综合服务运营商，主营业务包括互联网数据中心（IDC）、云计算、CDN等业务，其中向客户提供IDC及其增值服务是森华易腾的核心业务。

（2）2015年10月，湖北蓝鼎控股股份有限公司拟收购吉林省高升科技有限公司（以下简称“高升科技”）100%股权。高升科技的主营业务包括IDC服务、CDN服务、APM产品和其他增值服务，其中增值服务涵盖了基于IDC和CDN等业务基础上衍生的云计算、云服务、数据安全和大数据分析等。

（3）2015年5月，四川金顶（集团）股份有限公司拟收购北京德利迅达科技有限公司（以下简称“德利迅达”）100%股权。德利迅达主营业务为IDC、

CDN 业务以及基于 IDC、CDN 的增值服务业务，其中 IDC 业务包括 IDC 概念设计、建设施工阶段的系统集成以及 IDC 运营业务。

标的公司中金云网与同行业可比交易折现率比较如下：

可比交易	标的公司估值（万元）	增值率	折现率
广东榕泰收购森华易腾	120,162.87	1,443.45%	12.73%
蓝鼎控股收购高升科技	150,052.73	2,208.45%	12.70%
四川金顶收购德利迅达	286,860.00	241.40%	12.29%
光环新网收购中金云网	241,400.00	536.18%	12.40%

折现率受评估基准日、可比上市公司选取等因素影响，具体参数存在一定差异，使得折现率计算结果不同。中金云网折现率选取与同行业可比交易相近，且高于德利迅达收益法采取的折现率，因此中金云网折现率的选择具备合理性。

（二）无双科技收益法评估选取的折现率的合理性

无双科技主营业务为搜索引擎营销及相关服务，通过对广告主投放广告效果的追踪、分析，进行投放策略调整，使客户的广告效果达到最优化，具体服务内容包括广告数据监测、投放管理、数据分析与优化、营销托管等。

市场近期并购案例中，与无双科技可比的交易折现率如下：

上市公司	标的资产	评估基准日	标的公司估值（万元）	折现率
利欧股份	上海氩氩	2014.4.30	22,606.83	14.00%
利欧股份	琥珀传播	2014.4.30	19,500.00	14.00%
久其软件	亿起联科技	2014.7.31	48,000.00	15.49%
联创股份	上海新合	2014.9.30	133,200.00	13.76%
吴通控股	互众广告	2014.12.31	135,013.25	14.32%
天龙集团	煜唐联创	2014.12.31	132,100.00	12.21%
科达股份	百孚思	2014.12.31	60,750.00	12.43%
利欧股份	微创时代	2015.3.31	84,000.00	13.30%

明家科技	金源互动	2015.5.31	42,934.80	13.40%
万润科技	鼎盛意轩	2015.6.30	41,463.00	14.01%
万润科技	亿万无线	2015.6.30	32,600.00	13.58%
智度投资	猎鹰网络	2015.6.30	99,000.00	15.20%
智度投资	亦复信息	2015.6.30	38,500.00	13.54%
建联光电	深圳力玛	2015.9.30	90,000.00	13.33%
平均			-	13.76%
光环新网	无双科技	2015.8.31	49,600.00	13.80%

无双科技与同行业可比交易折现率接近，具备合理性。

经核查，独立财务顾问认为：结合市场可比交易情况，中金云网、无双科技收益法评估选取的折现率与同行业可比交易标的公司之折现率均较为接近，所选取的折现率具备合理性。

二十八、请你公司补充披露备考财务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。

答复：

（一）标的公司可辨认净资产公允价值的确定依据

本次交易备考财务报表的编制基于企业合并的会计处理采用非同一控制下企业合并的处理原则，并假设购买资产交易已于 2014 年 1 月 1 日实施完成，公司实现对中金云网、无双科技的企业合并的公司架构于 2014 年 1 月 1 日已存在，并按照此架构持续经营，2014 年 1 月 1 日起中金云网、无双科技纳入备考合并财务报表的合并范围。

1、中金云网可辨认净资产公允价值的确定依据

中金云网可辨认净资产公允价值假定 2013 年 12 月 31 日为评估基准日，基于 2013 年 12 月 31 日中金云网账面净资产为基础，结合中同华基于 2015 年 8

月 31 日对中金云网可辨认净资产按照资产基础法评估情况，将评估增值追溯模拟至 2014 年 1 月 1 日并确定中金云网之可辨认净资产公允价值。

其中中金云网资产基础法评估增减情况主要为存货、固定资产、无形资产，具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 8 月 31 日中金云网账面价值	2015 年 8 月 31 日评估价值	增值金额
存货	42.70	37.80	-4.90
固定资产	169,873.76	170,903.73	1,029.97
无形资产	2,694.72	10,213.29	7,518.57
资产总额	185,227.00	193,770.64	8,543.65
净资产	37,945.06	46,488.71	8,543.65

假定 2013 年 12 月 31 日为评估基准日，2013 年存货账面价值 29.17 万元，考虑到 2013 年度油价未下跌，因此计算可辨认净资产公允价值时候未考虑存货减值因素。因此备考报表考虑资产增值时仅考虑固定资产、无形资产增值，具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 8 月 31 日无双科技账面价值	2015 年 8 月 31 日评估价值	增值金额
固定资产	169,873.76	170,903.73	1,029.97
无形资产	2,694.72	10,213.29	7,518.57
资产总额	185,227.00	193,770.64	8,548.55
净资产	37,945.06	46,488.71	8,548.55

因此中金云网可辨认净资产公允价值确认如下：

单位：万元

项目	金额
2013 年 12 月 31 日中金云网账面净资产	34,478.92
2015 年 8 月 31 日中金云网可辨认净资产评估增值	8,548.55

项目	金额
减：评估增值对应递延所得税负债	1,282.28
可辨认净资产公允价值	41,745.19

2、无双科技可辨认净资产的确认依据

无双科技可辨认净资产公允价值假定 2013 年 12 月 31 日为评估基准日，基于 2013 年 12 月 31 日无双科技账面净资产为基础，结合中同华基于 2015 年 8 月 31 日对无双科技可辨认净资产按照资产基础法评估情况，将评估增值追溯模拟至 2014 年 1 月 1 日并确定 2014 年 1 月 1 日无双科技之可辨认净资产公允价值。

其中无双科技资产基础法评估增值主要为固定资产及无形资产，具体增值情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 8 月 31 日 无双科技账面价值	2015 年 8 月 31 日 评估价值	增值金额
固定资产	124.12	169.95	45.83
无形资产	0.90	2,860.90	2,860.00
资产总额	18,200.54	21,106.37	2,905.83
净资产	521.40	3,427.24	2,905.83

因此无双科技可辨认净资产公允价值确认如下：

单位：万元

项目	金额
2013 年 12 月 31 日无双科技账面净资产	-1,422.23
2015 年 8 月 31 日无双科技可辨认净资产评估增值	2,905.83
减：评估增值对应递延所得税负债	435.88
可辨认净资产公允价值	1,047.72

（二）商誉的确认依据

本次拟收购股权是以中同华出具的中同华评报字(2015)第 716 号《资产评估报告》、中同华评报字(2015)第 717 号《资产评估报告》中收益法评估确定的价值经交易对方磋商后确定分别作为本次购买中金云网、无双科技的作价依据。

截至 2015 年 8 月 31 日,中金云网归属于母公司的股东权益评估值为 241,400.00 万元,经各方商定交易价格为 241,359.59 万元;无双科技归属于母公司股东权益评估值为 49,600.00 万元,经各方商定交易价格为 49,542.57 万元。上述交易对价与可辨认净资产公允价值的差额确认为商誉,具体如下:

单位:万元

被投资单位名称	合并成本	可辨认净资产公允价值	商誉
北京中金云网科技有限公司	241,359.59	41,745.19	199,614.40
北京无双科技有限公司	49,542.57	1,047.72	48,494.85
合 计	290,902.16	42,792.91	248,109.25

本次交易完成后,上市公司将重新评估中金云网、无双科技各项可辨认资产、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。

(三) 对上市公司未来经营业绩的影响

本次交易完成后,中金云网、无双科技均将成为上市公司的全资子公司,中金云网、无双科技的经营业绩将自购买日纳入上市公司的合并利润表,上市公司合并对价超过中金云网、无双科技可辨认净资产公允价值部分将确认为商誉。

本次交易完成后,上市公司将重新评估中金云网、无双科技各项可辨认资产、负债在购买日的公允价值,并就其资产评估增值部分确认摊销额及递延所得税负债。根据备考财务报表,由于本次可辨认净资产公允价值相较于账面价值有所增值,增加的摊销额及递延所得税负债将减少上市公司归属于母公司的净利润,影响上市公司的经营业绩。

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。如果中金云网、无双科技未来经营状况发生不利变化，则存在商誉减值的风险，进而影响上市公司的净利润。如果商誉减值发生在利润承诺期内，上市公司能够得到交易对方足额补偿；如果商誉减值发生在利润承诺期届满之后，则上市公司须承担商誉减值的风险。本次交易完成后，上市公司将充分利用自身资源为标的公司提供资金、管理等方面的支持，保持标的公司的持续竞争力，积极发挥标的公司的优势和提升并购后的协同效应，将本次交易形成的商誉对上市公司未来经营业绩的影响降到最低。

经核查，独立财务顾问认为：本次交易标的资产可辨认净资产的公允价值和商誉的确认符合企业会计准则的规定；本次交易不会对上市公司未来业绩产生重大不利影响。

二十九、请你公司补充披露本次交易的特定对象以资产认购而取得的上市公司股份锁定期是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）相关法律规定

根据《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定，特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足 12 个月的，该特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。

（二）中金云网交易对方锁定期安排符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定

1、中金云网相关股东最近一年所持标的公司股权的变动情况

中金云网系于 2015 年 9 月 29 日由中金数据通过存续分立方式设立，中金云网的股东按照其在中金数据分立前持有的中金数据的股权比例享有分立后的中金云网的股权，因此，该等股东所持有的中金云网的股权源自于其持有的中

金数据的股权，判断其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间应自其取得中金数据股权之日起算。中金数据 2015 年发生的股权变动情况如下：

（1）2015 年 5 月 25 日，中金盛世与罗耀兴签订《股权转让协议》，约定罗耀兴将其持有的中金数据 0.51%股权以 230 万元转让给中金盛世。

（2）2015 年 5 月 31 日，深圳天图与天图投资签订《股权转让协议》，约定深圳天图将其持有的中金数据 1%股权以 960 万元转让给天图投资。

（3）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与高淑杰签订《股权转让协议》，约定高淑杰将其持有的中金数据 1.11%股权转让给中金盛世，转让价款为 2,426.39 万元。

（4）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与王有昌签订《股权转让协议》，约定王有昌将其持有的中金数据 1.11%股权转让给中金盛世，转让价款为 2,625 万元。

（5）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与赵忠彬签订《股权转让协议》，约定赵忠彬将其持有的中金数据 1.11%股权转让给中金盛世，转让价款为 2,625 万元。

（6）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与黄玉珍签订《股权转让协议》，约定黄玉珍将其持有的中金数据 1.11%股权转让给中金盛世，转让价款为 2,426.39 万元。

（7）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与王德宁签订《股权转让协议》，约定王德宁将其持有的中金数据 3.89%股权转让给中金盛世，转让价款为 8,492.36 万元。

（8）2015 年 7 月 8 日，中金盛世与王治琼签订《股权转让协议》，约定王治琼将其持有的中金数据 5%股权转让给中金盛世，转让价款为 10,918.75 万元。

（9）2015 年 7 月 8 日，徐双全与其父徐庆良签订《股权转让协议》，约定徐双全将其持有的中金数据 5.78%股权转让给徐庆良，转让价款为 8,870 万元。

(10) 2015 年 8 月 10 日, 中金盛世与利扬盛达签订《股权转让协议》, 约定中金盛世将其持有的中金数据 0.50%股权转让给利扬盛达, 转让价款为 448 万元。

(11) 2015 年 7 月 8 日, 中金盛世与卓程达签订《股权转让协议》, 约定中金盛世将其持有的中金数据 0.46%股权转让给卓程达, 转让价款为 412 万元。

因此, 在中金云网的股东中, 只有天图投资、徐庆良、利扬盛达、卓程达、中金盛世等 5 名股东存在在最近 12 个月取得中金数据股权的情况。

2、天图投资、徐庆良、利扬盛达所认购股份的限售期

天图投资于 2015 年 5 月 31 日受让了中金数据 1%的股权, 徐庆良于 2015 年 7 月 8 日受让了中金数据 5.78%股权, 利扬盛达于 2015 年 8 月 10 日受让了中金数据 0.50%股权, 受让完成后, 天图投资、徐庆良、利扬盛达分别持有中金数据 1%、5.78%、0.50%的股权。目前天图投资、徐庆良、利扬盛达分别持有中金云网 1%、5.78%、0.50%的股权, 由于三名发行对象所持标的公司的股权均于近 12 个月取得, 因此三名发行对象均承诺, 其因本次发行取得的股份自上市之日起 36 个月内将不以任何方式转让, 包括但不限于通过证券市场公开转让或通过协议方式转让。因此, 天图投资、徐庆良、利扬盛达所认购股份的限售期符合《重组管理办法》第四十六条第(三)款的规定。

3、卓程达所认购股份的限售期

卓程达于 2015 年 7 月 8 日受让了中金数据 0.46%的股权, 在本次受让前持有中金数据 0.78%的股权, 受让完成后共持有中金数据 1.24%的股权。目前卓程达共持有中金云网 1.24%的股权, 其最近 12 个月取得的标的公司的股权占其所持全部股权的比例为 37.10%, 根据《重组管理办法》第四十六条第(三)款的规定, 最近 12 个月取得的该部分股权对应所认购的股份的限售期为 36 个月。

卓程达承诺, 其因本次发行取得的股份自上市之日起 12 个月内将不以任何

方式转让，包括但不限于通过证券市场公开转让或通过协议方式转让。在此基础上，为增强盈利预测补偿的可操作性和可实现性，卓程达所持股份按以下节奏解除限售：（1）第一期股份应于本次发行的股份上市满 12 个月且根据标的公司 2016 年度盈利专项审核报告确认实现 2016 年度承诺净利润数或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×50%—2016 年度补偿股份数量；（2）第二期股份应于本次发行的股份上市满 24 个月且根据标的公司 2017 年度盈利专项审核报告确认标的公司实现 2017 年度承诺净利润数或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×12%—2017 年度补偿股份数量；（3）第三期股份应于本次发行的股份上市满 36 个月且根据标的公司 2018 年度盈利专项审核报告确认标的公司实现 2018 年度承诺净利润数且标的公司《减值测试报告》确认没有减值或完成利润及减值补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×38%—2018 年度补偿股份数量—减值测试补偿股份数量。

根据卓程达的上述承诺，其第三期解除限售的股份至少在本次发行的股份上市满 36 个月后方可解除限售，该部分股份占其认购股份总数的比例为 38%，超过其最近 12 个月净取得的标的公司的股权占其所持全部股权的比例，即卓程达最近 12 个月取得的标的公司的股权对应所认购的股份的限售期至少为 36 个月，符合《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。

4、中金盛世所认购股份的限售期

中金盛世在 2015 年之前共持有中金数据 24.33%的股权，2015 年受让了中金数据 13.84%的股权，2015 年转让了中金数据 0.96%的股权，2015 年净受让了中金数据 12.88%的股权，受让及转让完成后中金盛世共持有中金数据约 37.22%的股权。目前中金盛世持有中金云网 37.22%的股权，其最近 12 个月净取得的标的公司的股权占其所持全部股权的比例为 34.61%，根据《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定，最近 12 个月取得的该部分股权对应所认购的股份的限售期为 36 个月。

中金盛世承诺，其因本次发行取得的股份自上市之日起 12 个月内将不以任何方式转让，包括但不限于通过证券市场公开转让或通过协议方式转让。在此基础上，为增强盈利预测补偿的可操作性和可实现性，中金盛世所持股份按以下节奏解除限售：（1）第一期股份应于本次发行的股份上市满 12 个月且根据标的公司 2016 年度盈利专项审核报告确认实现 2016 年度承诺净利润或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×50%—2016 年度补偿股份数量；（2）第二期股份应于本次发行的股份上市满 24 个月且根据标的公司 2017 年度盈利专项审核报告确认实现 2017 年度承诺净利润数或完成利润补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×15%—2017 年度补偿股份数量；（3）第三期股份应于本次发行的股份上市满 36 个月且根据标的公司 2018 年度盈利专项审核报告确认实现 2018 年度承诺净利润数且标的公司《减值测试报告》确认没有减值或完成利润及减值补偿后解除限售，解除限售的股份数量=通过本次发行获得的股份总数×35%—2018 年度补偿股份数量—减值测试补偿股份数量。

根据中金盛世的上述承诺，其第三期解除限售的股份至少在本次发行的股份上市满 36 个月后方可解除限售，该部分股份占其认购股份总数的比例为 35%，超过其最近 12 个月净取得的标的公司的股权占其所持全部股权的比例，即中金盛世最近 12 个月取得的标的公司的股权对应所认购的股份的限售期至少为 36 个月，符合《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。

（三）无双科技交易对方锁定期安排符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定

12 个月无双科技相关股东最近 12 个月所持标的公司股权的变动情况如下：

1、2015 年 7 月 1 日，施侃与上海思讯签订《股权转让协议》，约定上海思讯将其持有的无双科技 10%股权以 10 万元转让给施侃。

2、2015 年 7 月 20 日，施侃与香港超昂签订《股权转让合同》，施侃将其持有的无双科技 25.45%股权以 469.76 万元的价格转让给香港超昂。

3、2015 年 7 月 20 日，冯天放与香港超昂签订《股权转让合同》，冯天放将其持有的无双科技 6.87%股权以 126.81 万元的价格转让给香港超昂。

4、2015 年 7 月 20 日，赵宇迪与香港超昂签订《股权转让合同》，赵宇迪将其持有的无双科技 0.9%股权以 16.61 万元的价格转让给香港超昂。

因此，在无双科技的股东中，只有施侃、香港超昂等 2 名股东存在在最近 12 个月取得无双科技股权的情况。但是施侃在 2015 年受让了无双科技 10%股权，又转让了无双科技 25.45%股权，最近 12 个月净转让无双科技 15.45%的股权，因此其最近 12 个月不存在净取得无双科技股权的情况，不适用《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。

香港超昂虽然最近 12 个月受让了无双科技 33.22%的股权，但是其通过本次交易获得的全部是现金对价，不存在以资产认购上市公司股份的情况，因此也不适用《重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。

经核查，独立财务顾问认为，本次交易特定对象以资产认购而取得的上市公司股份锁定期安排均符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十六条第（三）款的规定。

（本页无正文，为《西南证券股份有限公司关于北京光环新网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之补充财务顾问意见》之签章页）

项目主办人：_____

江亮君

夏华旺

项目协办人：_____

钟凯

独立财务顾问：西南证券股份有限公司

2015年12月31日