

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

首次公开发行股票并在创业板上市之

发行保荐工作报告



西南证券股份有限公司
SOUTHWEST SECURITIES CO.,LTD.

保荐机构：西南证券股份有限公司

二〇一三年十二月

声 明

西南证券股份有限公司（以下简称“西南证券”）接受北京光环新网科技股份有限公司（以下简称“光环新网”、“公司”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

本保荐机构及指定的保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

目 录

第一节 项目运作流程	4
一、项目质量管理与审核流程.....	4
二、立项审核主要过程.....	7
三、项目执行主要过程.....	7
四、本保荐机构内部核查部门的主要审核过程.....	12
五、内核委员会审核情况.....	13
第二节 项目存在的问题及其解决情况	14
一、立项内核委员会的成员的意見及其审议情况.....	14
二、项目执行成员在尽职调查、一级复核、二级复核中发现的主要问题及处理情况.....	14
三、质量管理部门关注的主要问题及其落实情况.....	16
四、内核委员会会议讨论的主要问题、审核意見及落实情况.....	23
五、反馈意见主要问题及落实情况.....	26
六、发审委会议审核意見问题及落实情况.....	47
七、对发行人盈利能力相关信息的核查情况.....	50
八、对可能影响投资者判断的重大事项的核查情况.....	100
九、相关证券服务机构出具的专业意見情况.....	104

释 义

在本发行保荐工作报告中，除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

发行人、公司、光环新网	指	北京光环新网科技股份有限公司
尽职调查报告	指	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首次公开发行股票并在创业板上市的尽职调查报告
本次发行	指	发行人本次向不特定对象公开发行 A 股股票的行为
发行保荐工作报告	指	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首次公开发行股票并在创业板上市的发行保荐工作报告
本项目	指	西南证券保荐光环新网首次公开发行股票并在创业板上市项目
内核委员会	指	西南证券投资银行内核委员会
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《管理办法》	指	《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》
《公司章程》	指	《北京光环新网科技股份有限公司章程》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
本保荐机构、保荐人、西南证券	指	西南证券股份有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元

第一节 项目运作流程

一、项目质量管理与审核流程

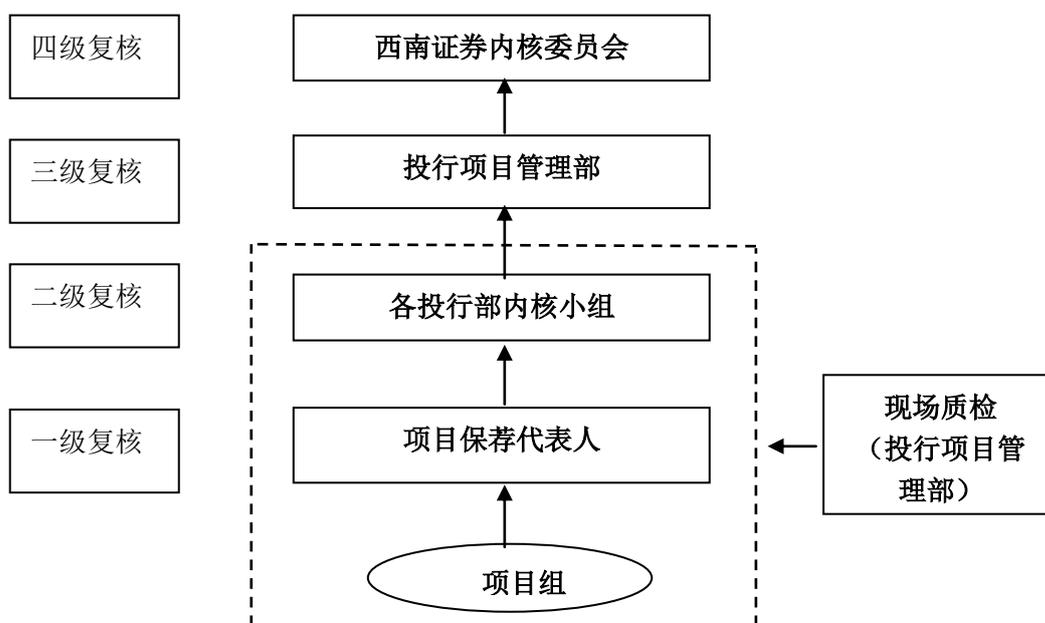
本保荐机构按照中国证监会的要求，建立起了由项目组、各业务部门、质量管理部门和内核委员会共同参与、风险逐级掌控的项目质量管理体系，实施项目质量全程管理控制。

（一）项目质量管理体系

1、四级复核

本保荐机构质量管理体系主要通过四级复核程序来落实。第一级复核是由保荐代表人在项目实施过程中对项目实施的全面复核；第二级复核是由业务部门负责人召集的部门复核小组对项目实施过程中重大问题进行的讨论和全面复核；第三级复核是由项目管理部对项目实施的全面复核；第四级复核是由西南证券内核委员会对项目实施的全面复核。四级复核的每一层面均为全面复核，但从第二级复核开始，以项目的实质内容为复核重点。

本保荐机构四级复核体系具体如下图所示：



2、持续尽职调查，技术会议支持，全程质量监控

在西南证券项目质量管理体系下，尽职调查和质量监控贯穿于项目立项至持

续督导结束的全过程，以切实确保项目质量和防范项目风险。具体地，在项目申请立项时，项目人员应出具尽职调查报告或项目情况说明，与立项申请同时报送复核。正式立项项目需履行四级复核程序，初步立项项目需履行三级复核程序；项目立项后，项目组应根据工作的进展情况进行持续尽调，分别形成项目周报或专项报告，向项目管理部报送，以反映被调查对象的最新信息；项目报送中国证监会等部门审核后，对反馈意见答复需在履行三级复核程序后方可上报。

同时，以投资银行内核委员会技术会议为主要形式的技术支持贯穿于项目运作全过程。在项目立项、项目持续尽调、项目申报反馈等过程中，项目组遇到重大技术问题需要解决，可申请召开技术会议，获得专业的技术支持。技术会议成员由内核委员担任，项目管理部为落实技术会议会后事项的责任部门。

总之，本保荐机构通过节点监控、持续尽职调查、多级复核和技术会议支持实现了对项目质量的全程监控和对风险的有效管理。

（二）项目审核流程

本保荐机构对保荐项目从立项环节、项目执行环节和内核环节进行全程风险监控与质量管理。

1、立项环节

对经过尽职调查认为基本符合业务质量评价体系要求达成初步合作意向的项目，项目组应履行立项程序。立项应严格执行相关质量控制程序，履行必要的复核程序后由公司分管领导最终审批。正式立项履行四级复核程序（由前述四级复核体系中的一至四级复核人逐次复核），经内核会议表决通过并经公司分管领导批准后，方可进场开展实质性工作。初步立项实行三级复核程序（由四级复核体系中的一至三级复核人逐次复核），经项目管理部审核并经公司分管领导批准后，方可进场开展实质性工作。

2、项目执行环节

在立项后向中国证监会等部门申报前的项目执行过程中，项目管理部通过审核项目组提交的项目周报、季报、专项报告与提请签署的协议、报送的辅导备案、辅导验收资料等文件，及时了解和掌握项目进展与状态，控制项目风险。对于

IPO 项目，项目管理部在辅导验收前履行现场质检程序，并将《现场质检工作报告》作为必备资料在召开内核会议时提交内核委员参考。

3、内核环节

项目组在材料制作完成后，向中国证监会等部门申报材料前，需对项目进行完整的四级复核，以对项目风险与质量监控进行实质判断和掌握。四级复核的每一层面均为全面复核，但从第二级复核开始，以项目的实质内容为复核重点。

第一级复核人应对所有材料的实质内容及形式内容做出复核，并形成复核记录。对于复核中提出的问题，项目小组应在两日内作出合理的解释或补充尽职调查。

第二级复核采用分别复核、集中讨论的方式，在集中讨论后应形成统一的书面复核意见交项目组。对于二级复核中提出的问题，项目组应在两日内作出相应的解释或补充尽职调查。二级复核人在收到项目小组的解释及补充尽职调查资料后一日内形成书面复核意见，对项目的可行性及是否同意报上一级复核明确发表意见。

第三级复核人应在收到复核材料后完成三级复核。项目小组应在两日内对三级复核所提问题作出相应的解释或补充尽职调查。三级复核人在收到解释及补充尽职调查资料一日内，对项目的可行性及是否同意报上一级复核表明意见。

内核委员会为西南证券投资银行事业部质量控制体系中的第四级复核人，也是项目申请文件上报中国证监会等有关国家主管部门前的实质判断人。项目组应在内核会议召开前将全套申报材料、前三级复核意见及答复、现场质检报告、定价及市场销售风险分析报告（如有）等文件报送项目管理部，由其发送内核委员，申请履行内核程序。内核委员按重要性原则、独立性原则就项目作出实质判断并在内核会议上发表意见和提出问题。项目组在内核会议后向项目管理部提交内核会议反馈意见答复，项目管理部对答复进行初审后提交内核委员。内核委员根据项目基本情况、项目申报材料的制作质量、内核会议的情形、项目组对内核反馈意见的答复及专项核查意见（如有）作出独立判断，以不记名投票方式进行表决。只有同意票数达到出席会议的内核委员数的三分之二以上时，该项目方可报送中

国证监会等审核机构。

4、项目申报后反馈意见答复环节

项目组向中国证监会等部门上报反馈意见答复报告前实施三级复核，即由保荐代表人、业务部复核小组和项目管理部进行内部复核，必要时可召开内核会议或技术会议。只有履行三级复核程序，项目组才可将反馈意见答复提交中国证监会等部门。

二、立项审核主要过程

2009年11月18日，项目组申请本项目的正式立项，并逐级履行四级复核程序。内核委员会于2009年11月20日召开立项会议，参会的内核委员会成员为：徐鸣镝、王新、李旭、王惠云、张海安。在听取本项目组对项目情况的汇报和对相关问题的答复后，立项委员会一致认为本项目符合《证券法》、《创业板首发管理办法》等法律法规规定，同意本项目立项。

2009年11月23日，西南证券投资银行事业部分管领导徐鸣镝批准了项目的立项。

三、项目执行主要过程

（一）项目执行成员构成

本项目执行成员共9人，其专业背景、执业经验与工作分工的具体情况见下表：

项目执行成员		专业背景与执业经验	工作分工与作用
保 荐 代 表 人	陈国潮	管理学硕士，首批保荐代表人。2000年3月开始从事投行工作，先后于中国华融资产管理公司、中银国际证券有限公司、国金证券股份公司工作，于2008年底加入西南证券，现任西南证券投行北京三部总经理。已经完成的IPO项目和重组项目主要有：建设机械、长力股份、灵宝黄金H股、新华文轩H股、赤峰黄金等。	见本节“四”保荐代表人参与尽职调查工作的时间及主要过程

	李皓	北京大学理学学士、四川大学 MBA 硕士、保荐代表人，2002 年开始从事投资银行业务，曾就职于华西证券投资银行总部，2007 年 6 月加入西南证券投资银行部。曾主持或参与峨眉山 A、泸州老窖、博瑞传播、丹甫股份、新都化工、弘讯科技、井神股份等首发和再融资项目。	见本节“四”保荐代表人参与尽职调查工作的时间及主要过程
项目 协 办 人	吕德富（目 前已辞职）	-	-
其 他 项 目 成 员	罗龙秋	经济学博士，曾任职于中国银河证券股份有限公司股权融资部，熟悉上市相关法律法规，熟悉股份制改造及股票发行上市申报实务流程，具有丰富的项目运作经验。目前负责弘讯科技 IPO 和盛京银行 IPO 等项目。	参与尽职调查，撰写招股说明书，撰写发行保荐书及保荐工作报告，协调项目运作
	魏慧楠	管理学硕士，先后任职于银河证券、西南证券。主要参与或负责的项目有成渝高速 IPO、盛京银行 IPO、弘讯科技 IPO 等项目。	参与尽职调查，撰写招股说明书，核查工作底稿，准备申请文件等
	李海波	经济学硕士，自 2011 年 7 月就职于西南证券，曾先后参与、弘讯科技 IPO、新华百货资产重组等项目。	参与尽职调查，撰写招股说明书，核查工作底稿，准备申请文件等
	孔令瑞	大学本科，中国注册会计师，于 2009 年开始就职于西南证券，曾先后参与了弘讯科技 IPO、吉隆矿业借壳上市、新华百货资产重组等多个项目。	参与尽职调查，核查财务问题及解决办法
	韩子彬	国际贸易专业研究生，2009 年毕业后就职于西南证券，曾先后参与盛京银行 IPO、吉隆矿业重组等多个项目。	参与尽职调查，撰写招股说明书，核查工作底稿，准备申请文件等
	张宇飞	产业经济学硕士，自 2012 年就职于西南证券，曾参与弘讯科技 IPO、盛京银行 IPO 等项目。	参与尽职调查，核查工作底稿等

（二）项目组现场工作时间

本保荐机构从 2009 年 10 月初开始对发行人进行现场调查, 经历: 项目立项、确定发行人改制方案及整体变更为股份公司、发行上市辅导及验收、落实募集资金运用项目及备案手续、IPO 首发申请文件的编制和核查等全部过程。本保荐机构项目组现场工作时间累积超过 150 天。

（三）尽职调查的主要过程

本保荐机构根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定, 本着诚实守信、勤勉尽责的原则, 严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则, 对发行人进行了认真细致的尽职调查。

1、尽职调查工作方式

根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》以及本保荐机构制定的《西南证券投资银行业务尽职调查工作规则》等相关规章的要求, 并结合发行人实际情况, 本保荐机构对本次发行的尽职调查主要采取了以下工作方式:

(1) 与发行人高级管理人员及具体业务部门负责人座谈, 了解发行人的发展战略、重大经营决策、主营业务情况、新技术及新产品的研发情况、市场拓展情况、内部控制等情况。

(2) 制作尽职调查材料清单, 搜集、查阅发行人的历史文件、内部资料, 包括历次董事会及股东大会决议、验资报告、财务报表、纳税资料、员工工资资料、采购合同、销售合同、贷款合同、规章制度、工商登记资料、发行人资产权属证书与证明文件等, 并对所收集资料进行整理分析, 核查其真实性, 形成工作底稿。

(3) 召开中介机构协调会, 与中介机构人员沟通, 统筹安排项目工作进度, 及时讨论并解决尽职调查中发现的问题。

(4) 收集行业研究报告和行业论著、杂志等, 了解行业整体情况。

(5) 现场参观、考察生产场所, 了解租用厂房的实际情况, 了解发行人的生产流程和主要工序, 查看了土地使用权、生产现场和生产设备, 了解员工的生

产环境和劳动保护情况，了解生产工艺标准和质量管理情况等。

(6) 通过访谈发行人主要人员、对发行人全体股东、董事、监事、高级管理人员进行问卷调查、对供应商与主要客户进行访谈或函证、查询主要供应商和经销商工商资料及其股东及董监高历史演变情况，对关联关系披露的充分性进行尽职调查；通过走访主要关联方、向关联方函证重大交易的条件和金额、将关联交易的价格同市场价格进行比对等方式，对关联交易的公允性进行尽职调查。

(7) 通过向主要合同方函证或访谈的方式对发行人重要合同的签署、执行、款项支付与总体评价等情况进行核查；通过走访重要客户、主要新增客户，核查主要产品销售价格与市场价格对比情况对发行人收入进行核查；通过走访重要供应商或外协方，核查重要原材料采购价格与市场价格对比情况对发行人成本进行核查；通过向客户发询证函、与主要客户进行访谈的方式对发行人应收款项的真实性进行核查；通过对发行人进行实地盘点货与抽查的方式核查发行人存货的真实性。

(8) 通过互联网搜索、实地走访工商、税收、土地、环保、海关等有关部门、走访发行人注册地和主要经营所在地相关法院、仲裁机构等方式对发行人、控股股东、实际控制人的合法合规情况及发行人的诉讼仲裁情况进行核查。

(9) 对尽职调查过程中发行的问题组织发行人律师、发行人会计师、发行人高级管理人员进行专题讨论，讨论了发行人的业务定位、发展战略、竞争优势、募集资金投资项目等。

(10) 参加发行人董事会、股东大会等重要会议，对与本次发行证券相关的重要事项提出建议。

2、尽职调查工作内容

本保荐机构项目组人员进场以后展开了大量的工作，对发行人进行了全面、细致的尽职调查，重点调查了发行人以下方面的情况：

(1) 发行人基本情况调查，重点调查了发行人及其控股子公司的历史沿革情况、股本形成与演变情况、重大重组情况以及在人员、资产、财务、机构、业务方面的“五独立”情况等。

(2) 业务与技术调查，重点调查了发行人的行业发展状况及发展前景，发行人的业务模式，成长性、创新性。了解发行人所处的行业地位和竞争优势，核查了发行人已签署的重大商务合同。

(3) 同业竞争与关联交易调查，重点调查了发行人与控股股东、实际控制人及其所控制的企业同业竞争情况、发行人关联方及关联交易情况等。

(4) 高管人员调查，重点调查了发行人高管人员的任职及变动情况、胜任能力情况、薪酬情况、兼职及对外投资情况等。

(5) 组织结构与内部控制调查，重点调查了发行人各项制度及执行情况等。

(6) 财务与会计调查，重点调查了发行人财务情况并对相关指标及经营成果的变动情况进行详细讨论与分析。

(7) 业务发展目标调查，重点调查了发行人的发展战略、中长期发展目标及募集资金与未来发展目标的关系等。

(8) 募集资金运用调查，重点调查了发行人募集资金项目的可行性、预期效益。

(9) 风险因素及其他重大事项调查，重点调查了发行人面临的风险因素、重大合同、对外担保情况、重大诉讼和裁决等。

(四) 保荐代表人参与尽职调查工作的时间及主要过程

保荐代表人参加尽职调查的工作时间累积超过 100 天。

保荐代表人陈国潮于 2009 年 10 月初至今一直参与对发行人及关联方的具体尽职调查工作，主要过程如下：对发行人历史沿革、资产重组等进行尽职调查，参与发行人改制方案的设计和股份公司的设立工作，对发行人董事、监事和高管等进行辅导，深入了解发行人业务流程、协助发行人完善内控机制运行；协助发行人制定公司章程、“三会”议事规则等法人治理制度及规定，列席发行人股东大会、董事会等，促进发行人规范运作；组织召开中介机构协调会；核查各中介机构出具的审计报告及其他专项报告；参与招股说明书等文件的撰稿和核查工作；参与反馈意见回复的有关核查和文件制作；参与了 2012 年财务专项核查工作。

保荐代表人李皓于 2010 年 1 月初开始参与对发行人进行尽职调查，参加了召开的各次中介机构协调会；并对项目组以往收集整理归档的尽职调查资料进行了复核；对各中介机构出具的专项报告、招股说明书等文件进行了核查；参与反馈意见回复的有关核查和文件制作；参与了 2012 年财务专项核查工作。

保荐代表人通过与发行人高管人员及业务骨干的多次访谈，以及查阅发行人哦股东相关资料的形式，对发行人同业竞争状况、关联交易情况进行尽职调查；通过审慎核查发行人报告期内财务报告、非经常性损益明细表等财务资料，对发行人财务状况进行尽职调查，重点关注发行人营业收入、营业成本、期间费用及经营性现金流量等情况；通过审慎核查发行人募集资金运用可行性分析报告对发行人本次发行募集资金运用的合理性进行尽职调查。

保荐代表人全程主持或参与了发行人本次发行的历次工作会议、负责或参与起草尽职调查资料清单、与律师一起协助发行人制订了各项规章制度，与会计师密切沟通，督促公司解决了募集资金运用项目的立项备案、参与首发申请文件的制作和复核，并制作了保荐代表人工作日志，负责组织并落实了工作底稿的建立、健全工作。

四、本保荐机构内部核查部门的主要审核过程

（一）项目管理部的成员构成

本保荐机构的内部核查部门为项目管理部，参与本项目的项目管理部成员共计 6 名，包括王惠云、张海安、高慷、吴域、梁雯、廖海华。

（二）项目管理部的主要审核过程

项目管理部成员对本项目的主要审核过程具体如下：

1、2009 年 11 月 20 日，项目组提交立项申请后，保荐代表人、业务部复核小组与项目管理部与内核委员会对本项目履行了四级复核程序，同意项目立项。

2、项目执行阶段，项目组定期将项目开展情况（包括项目进度、发现的问题及解决情况）以项目周报的形式上报给项目管理部，项目管理部对项目周报中提出的问题保持持续跟踪与沟通，及时了解项目进度。3、申报材料审核：2011

年 2 月 16 日至 2011 年 2 月 18 日，保荐代表人、部门复核小组对项目的整套申报材料进行了一、二复核，并形成了一、二级复核意见及答复。2010 年 3 月、2011 年 1 月及 2 月，项目管理部安排王惠云、张海安、高慷、吴域等对本项目进行现场质检。质检人员实地查看了发行人的生产经营场所，检查了项目组工作底稿，与发行人董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员进行了系统访谈，并就项目的重大问题进行了深入沟通。同时，质检人员也与其他中介机构进行了沟通、查阅了发行人相关原始资料等，并形成了《现场质检工作报告》。项目管理部审核人员结合现场质检情况对整套申报材料进行了复核，并形成第三级复核意见与反馈答复。此后，内核委员会秘书将项目整套申报材料与前三级复核意见及反馈答复、《现场质检工作报告》等材料发送至内核委员，并通知内核会议的时间等事项。

五、内核委员会审核情况

（一）内核委员会成员构成

本项目内核委员会成员共计 5 名，包括：王惠云、栗建国、许冰、王晖、吴玓。参会人数符合我公司内核制度规定。

（二）内核委员会会议时间

2011 年 3 月 1 日，本保荐机构召开了北京光环新网科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的内核会议，与会人员共计 11 名。

（三）内核委员会成员意见

出席会议的委员认为北京光环新网科技股份有限公司符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件，同意保荐发行人首次公开发行股票并在创业板上市。

（四）内核委员会表决结果

经表决，内核委员 5 票同意，表决通过，表决结果符合我公司内核会议三分之二多数票通过原则，同意推荐北京光环新网科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请材料上报中国证监会。

第二节 项目存在的问题及其解决情况

一、立项内核委员会的成员的意見及其审议情况

2009年11月18日至2009年11月20日，保荐代表人、部门复核小组、项目管理部对本项目的立项履行了一、二、三级复核程序。2009年11月20日，本保荐机构召开内核会议，履行对本项目的立项复核程序。在听取项目组对项目情况的汇报和对相关问题的答复后，立项委员一致认为本项目符合《证券法》、《创业板首发管理办法》等法律法规规定，同意本项目立项。

二、项目执行成员在尽职调查、一级复核、二级复核中发现的主要问题及处理情况

（一）历史委托持股问题

问题描述：光环新网有限公司设立时，由于自然人不能参与设立外资公司，耿殿根即与光环集团约定由光环集团代其持有光环新网有限公司的股权。光环集团投入光环新网有限公司的货币人民币250万元和实物91,000元均为耿殿根的自有资产。光环新网有限公司设立后，光环集团与光环新网有限公司于1999年9月28日签署了《协议书》，确认了光环集团对光环新网有限公司出资均为耿殿根个人所有，光环集团在以其名义持有的光环新网出资额中享有12%的权益；光环集团委派实际出资人耿殿根作为股东代表并出任光环新网有限公司的法定代表人。光环有限2001年注册资本由500万元增加至2000万元时，双方约定仍由光环集团代耿殿根增资并代持增资形成的股权，其中增资形成的股权与光环集团无关。

2003年初，为使公司规范运作，结束上述委托持股行为，耿殿根与光环集团约定由耿殿根以人民币40万元收购光环集团享有的光环有限的权益。后耿殿根通过光环有限向光环集团一次性支付现金40万元。光环集团于2003年2月13日分别与耿殿根控股的百汇达、耿殿根的姐姐耿桂芳签署了《股权转让协议》，将其代耿殿根持有的光环新网有限公司51%的股权分别转让给百汇达和耿桂芳持有。上述股权转让后，光环集团不再持有光环新网有限公司的股权，光环新网有限公司与光环集团的委托持股关系亦予以解除。

解决情况：对于上述耿殿根委托光环集团持股的问题，项目组建议公司获取光环集团的确认。目前公司已经获得光环集团对委托持股情况的确认函，确认光环集团在光环新网中不享有任何权益，也未代耿殿根或他人持有光环新网的任何股权。

（二）公司董事长耿殿根在公司控股股东百汇达担任高管问题

问题描述：在尽职调查中，项目组发现公司现任董事长耿殿根在公司控股股东百汇达担任总经理。

解决情况：项目组建议耿殿根辞去百汇达总经理职务。目前耿殿根已不再担任百汇达执行董事和总经理职务。耿殿根自百汇达 2002 年 8 月 19 日成立时起担任百汇达的总经理和执行董事。2010 年 3 月 12 日，百汇达执行董事作出决议，同意解聘耿殿根的总经理职务，并于 2010 年 4 月 23 日办理了工商备案手续。2011 年 7 月 30 日，百汇达股东作出书面决定，免去耿殿根的执行董事（法定代表人）职务，由耿桂芳担任执行董事（法定代表人）职务。

（三）公司相关规章制度的拟定和修正

问题描述：公司未按上市公司规范运作的要求建立和完善各项制度

解决情况：项目组与发行人律师共同协助公司制定和完善了相关规章制度。根据上市公司章程指引，本保荐机构按照《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》、《公司法》、《上市公司章程指引》等相关法规的规定，指导与协助发行人建立了由股东大会、董事会、监事会、经理层组成的法人治理结构，并在董事会下设立了审计委员会、提名委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会。与上述组织机构相适应，建立了配套的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事制度》、《审计委员会工作细则》、《提名委员会工作细则》、《战略委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会工作细则》。同时，指导发行人建立了《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》、《投资者权益保护制度》。

（四）公司设立时的验资情况

问题描述：公司设立时系中外合资企业，《合资经营企业合作合同》约定光环集团、美国数字网络投资有限公司、丁中共同出资设立光环有限，投资总额和注册资本均为 50 万美元。其中光环集团以折合 32.5 万美元的人民币现金出资，持股 65%；数字网络以价值 10 万美元的设备出资，持股 20%；丁中以 7.5 万美元的现金出资，持股 15%。合同约定投资者自合资公司营业执照签发之日起三个月内缴清全部注册资本。后光环集团以银行存款人民币 250 万元和实物 91,000 元向光环有限缴付了出资，其余投资者均未向公司缴付出资。公司未提供本次光环集团出资的验资报告。

解决情况：对于上述问题，项目组建议审计机构对设立时的出资情况补充履行验资程序。2011 年 1 月 19 日，亚太（集团）会计师事务所有限公司就本次出资行为履行了验资程序，出具了亚会验字（2011）第 7 号验资报告。

2011 年 1 月 19 日，亚太集团出具《关于北京光环新网科技股份有限公司注册资本实收情况的审核报告》（亚会专审字[2011]第 25 号），对发行人历次验资情况予以复核。

三、质量管理部门关注的主要问题及其落实情况

2011 年 2 月 16 日至 2 月 18 日，项目管理部对发行人首次公开发行股票并在创业板上市全套申报文件进行了审核，出具了书面初审意见。2011 年 7 月 20 日至 7 月 22 日，项目管理部对反馈意见回复相关申报文件进行了审核，并提出初审意见。项目组会同发行人及相关中介机构对初审意见涉及的主要问题进行了解决和落实，具体情况如下：

（一）海外战略投资者退出时的作价问题

问题描述：2001 年，银网集团投资光环新网时共支付现金 2100 万元和 65,974,000 股银网集团股票，银网集团通过本次投资持有光环新网 49% 的股权。2002 年 9 月，银网集团拟退出对光环新网的投资，公司实际控制人耿殿根以 400 万元和 65,974,000 股银网集团股票购回银网集团持有的公司股权。请项目组说明前后两次股权转让作价差异巨大的原因。

核查及回复：项目组核查了当时发行人的资产和经营情况、财务状况，

核查了境外战略投资者退出时股权转让的有关协议内容以及价款支付情况，核查了上市公司威华达控股有限公司（前身为银网集团）当时的股票价格走势及相关公告，并对当时经办人员进行了访谈。

核查情况如下：

2002年9月19日，深圳百捷、耿殿根与百汇达签署了《股权转让协议》，约定深圳百捷将其持有的光环有限49%的股权转让给耿殿根指定的百汇达，耿殿根向深圳百捷支付人民币400万元，并将其持有的银网集团股票65,974,000.00股转让给深圳百捷指定的第三人。

经核查，截至2002年8月底光环有限账面净资产为29,151,369.03元，深圳百捷持有光环有限49%的股权享有的净资产为14,284,170.82元。银网集团（现为威华达控股有限公司）股票2002年9月19日收盘价格为0.06元/股，前250个交易日均价为0.131元/股。按照前250个交易日均价测算，65,974,000.00股市价约为8,642,594.00元。因此，本次股权转让耿殿根支付对价合计约为12,642,594.00元。

本次股权转让对价低于当时深圳百捷持有的49%的股权对应的光环有限的净资产14,284,170.82元，也低于战略投资者增资的1500万元出资额，主要原因有：

2000年银网集团与公司就投资合作事宜商谈并签署《合作协议》时，恰逢全球互联网行业发展势头较好，银网集团对公司的估值较高。2002年互联网开始走向低迷，且银网集团经过股本重组已变更为威华达控股有限公司，投资方向随之发生转变，于是决定从光环有限撤出投资。虽然境外战略投资者退出时股权转让价格低于其投资成本，但是该转让价格是经双方协商确定，为双方意思真实表示，符合双方意愿，定价合理。

根据威华达控股有限公司（前身为银网集团）的确认，目前威华达控股有限公司及其关联方在光环新网中不再享有任何权益，与耿殿根、彭春花、耿桂芳、百汇达、光环新网所有合作项下的权利义务已经结清，不存在任何未结清的债权债务及潜在的争议和纠纷。

项目组经核查认为：境外战略投资者退出时股权转让价格是经双方协商确定，为双方意思真实表示，符合双方意愿，定价合理。

（二）公司法人股东与公司董监高的关联关系

问题描述：请项目组核查说明天津红杉资本投资基金中心有限合伙及其合伙人、北京润鑫隆源商贸有限公司及其股东、董事、高管人员与发行人股东、董事、监事、高管人员之间是否存在关联关系、委托持股或信托持股的情形。

核查及回复：经项目组核查，天津红杉资本投资基金中心有限合伙及其合伙人、北京润鑫隆源商贸有限公司及其股东、董事、高管人员与发行人股东、董事、监事、高管人员之间不存在关联关系、委托持股或信托持股的情形。红杉资本和润鑫隆源已对该事实出具了书面确认函。

（三）公司 2009 年增资的背景和股东背景

问题描述：2009 年 12 月 25 日，发行人以 5 元/股的价格向润鑫隆源以及张英星、王晓欣、金飞鸿、翁骏、张春英、朱丽娣等 6 名自然人共计发行 736 万股股份。请项目组详细披露本次增资的背景、目的以及增资股东的资金来源、增资股东的背景、是否存在委托持股或信托持股的情形。

核查及回复：2009 年 12 月 25 日，公司为扩大业务规模，通过增资引进润鑫隆源以及张英星、王晓欣、金飞鸿、翁骏、张春英、朱丽娣等投资者，增资款用于购置并建设酒仙桥机房。

经核查，以上股东增资款均来自其自有资金，增资股东之间不存在委托持股或信托持股的情形，以上股东的股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与光环新网的控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在关联关系。润鑫隆源以及张英星、王晓欣、金飞鸿、翁骏、张春英、朱丽娣等 6 名自然人为此出具书面确认函予以确认。

增资股东背景情况如下：

润鑫隆源

经营范围：销售百货、化工产品（不含危险化学品）、针纺织品、机械设备、五金交电、电子产品、建筑材料、工艺品、定型包装食品；零售卷烟、雪茄烟。地址：北京市东城区东中街9号地下一层EB3C（东二环）。

张英星

中国国籍，身份证号码为11010819750318****，住所为北京市海淀区美丽小区10楼4门401号。近五年主要工作经历：2005-2009年任北京怡广投资管理有限公司董事长，2009-2010年任江鑫期货经纪有限公司董事长。

王晓欣

中国国籍，身份证号码为11010219630122****，住所为北京市西城区葡萄园3楼4门201号。近五年主要工作经历：近五年一直在金融时报工作。

金飞鸿：

中国国籍，身份证号码为11010719640831****，住所为北京市朝阳区小黄庄3条8号院8楼1601号。近五年主要工作经历：2005-2010年任北京金房房地产开发公司董事长。

翁骏

中国国籍，身份证号码为11010819780211****，住所为北京市海淀区太平路27号28楼丙门501号。近五年主要工作经历：2005-2008年在军事医学科学院放射与辐射医学研究所担任研究助理，2008-2010年在北京迈康斯得医药技术有限公司担任分析研究员。

张春英

中国国籍，身份证号码为11011019631107****，住所为北京市朝阳区和平街8区2号楼3单元4号。近五年主要工作经历：近五年一直就职于中磊会计师事务所有限责任公司北京分所。

朱丽娣

中国国籍，身份证号码为11011019620122****，住所为北京市朝阳区安

慧里一区 2 号楼 511 号。近五年主要工作经历：近五年一直就职于中磊会计师事务所有限责任公司北京分所。

（四）委托持股问题

问题描述：2003 年光环集团与耿殿根（光环有限）约定由耿殿根以人民币 40 万元收购光环集团享有的光环有限的权益，而后双方解除委托持股关系，光环集团将所持光环有限股权转让给耿殿根或其指定的关联方。后耿殿根通过光环有限向光环集团一次性支付现金 40 万元。请项目组说明上述股权转让的定价依据，是否存在潜在的股权纠纷。

核查及回复：根据光环集团与耿殿根在光环有限设立时的约定，在当时以光环集团名义持有的光环有限 65% 的股权中，由光环集团实际享有 12% 的权益，因此光环集团实际享有的权益是 $65\% \times 12\% = 7.8\%$ ，约为 8%。根据耿殿根出具的确认函，在公司 2001 年注册资本由 500 万元增加至 2000 万元之前，耿殿根与光环集团约定仍由光环集团代表其增资并代持增资形成的股权，其中增资形成的股权与光环集团无关，光环集团仍只享有增资前 500 万元出资额的约 8% 的权益（即 40 万元）。因此，双方协商确定由耿殿根以 40 万元收购光环集团持有的权益。光环集团出具的书面确认函对该事实予以了确认。

（五）参股公司被吊销营业执照对董监高任职资格的影响

问题描述：2008 年 1 月 4 日，北京市工商局海淀区分局正式吊销了长城光环的《企业法人营业执照》。目前长城光环尚未清算完毕。请项目组说明长城光环未在规定的期限内清算注销，是否会影响发行人相关董事或高管的任职。

核查及回复：根据《公司法》第 147 条的规定，担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年不得担任公司的董事、监事和高级管理人员。经核查，长城光环被判决解散和吊销营业执照时的法定代表人为杨宇航，非公司董事、监事和高管。长城光环目前的董事、监事和高管不存在在公司任董事、监事和高管的情况。因此，长城光环未在规定的期限内清算注

销不会影响发行人相关董事或高管的任职。

（六）募集资金投资项目预计收入和收益实现的可能性

问题描述：互联网数据服务一期募集资金投资项目预计收入 18,395.78 万元，宽带接入业务预计 13,658.08 万元，合计 32,053.86 万元，为公司现有收入的 2.5 倍。且预计 2-5 年全部投产。公司目前的市场主要在北京地区，请项目组结合北京地区市场空间说明募集资金投资项目预计收入和收益实现的可能性。

核查及回复：

1、北京地区互联网宽带接入市场空间

随着北京地区企业信息化程度的不断加深，面向商企的互联网宽带接入将从注重数量增长的阶段向注重质量和效益的阶段转变。未来北京地区专业运营商宽带接入市场增长速度将放缓，但仍有较大的市场空间。根据赛迪顾问预测，2010 年北京地区互联网宽带接入服务市场专业运营商细分市场规模为 36.4 亿元，2013 年将达到 44.5 亿元，年复合增长率为 6.93%。

2、北京地区 IDC 市场空间

从 IDC 市场的区域结构来看，专业 IDC 运营商主要集中在北京、上海等信息化程度较高的城市。未来几年，随着企业信息化程度的不断加深，北京地区专业 IDC 市场将有很大的提升空间。赛迪顾问对北京地区专业 IDC 市场规模预测情况如下：

单位：亿元

年份	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年
市场规模	14.8	26.4	45.9	80.7
增长率	62.60%	78.30%	73.80%	75.80%

3、公司在北京地区的市场地位

多年来，公司秉承客户第一、服务至上的经营理念，用实际行动验证“我们为您想得更多”的服务理念。成立至今，公司大力推广北京地区的互联网宽带接入服务、IDC 及其增值服务等互联网综合服务，现已发

展成北京市业界领先的互联网综合服务商，服务客户遍及各行各业，赢得了较高的市场份额和良好的商业信誉。

作为北京最大的互联网综合服务商之一，公司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，光环新网深入挖掘商企用户的互联网宽带接入需求，整合公司服务企业用户资源，下大力气构建优化数据通信网络，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。光环新网依托其独特的电信背景、雄厚的技术与资金优势、体系化的业务模式、卓越的资源整合能力、良好的品牌知名度和美誉度，在规模日渐庞大的面向企业的互联网宽带接入领域实现了良好的市场开拓，成为了面向企业的互联网宽带接入服务提供商阵营中的领导者。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，遍布北京市繁华商业区和重要科技园区，在市场上具有显著的竞争优势。在北京地区面向商企用户互联网宽带接入领域，市场份额处于领先的厂商依次为光环新网、电信通、方正宽带。赛迪顾问对 2010 年前三季度北京地区面向商企用户宽带接入的专业运营商做了综合评价对比，公司综合排名第一。

与此同时，公司日益发展成为京城颇具影响力的 IDC 服务商之一。公司自建 IDC 机房参照电信级机房的标准设计、施工，其中电力保障、空调、消防、监控、网络安全等系统均达到相关行业标准的最高级别，在北京 IDC 市场具有较大的影响。赛迪顾问对 2010 年前三季度北京地区自有机房专业 IDC 运营商做了综合评价对比，公司综合排名第二，仅次于世纪互联。

从以上所述可见，未来北京地区的互联网宽带接入及 IDC 市场很大，公司凭借目前的行业地位和市场份额，要实现募集资金投资项目预计收入和收益具备可能性。

(七) 宽带接入与 IDC 及增值服务两种业务的关系

问题描述：公司目前收入构成中互联网宽带接入服务占比较大（2009-2011年各年度宽带接入服务收入占营业收入的比重分别为72.80%、68.89%和50.71%），但IDC及其增值服务是未来公司业务发展的重点，且募集资金主要投向IDC及其增值服务。请说明本次募投实施后是否构成主要业务的重大变化，宽带接入与IDC及增值两种业务之间的关系，以及现有业务对未来业务发展的影响。

核查及回复：公司所经营的互联网宽带接入业务和IDC业务具有很强的关联性，两种业务间存在一种共融促进的关系。客户同时选择一个运营商的两种业务，能够避免多运营商间网络接口瓶颈，降低故障发生的概率，满足业务数据传输对速度、安全等的要求。公司同时具有经营因特网数据中心和因特网接入服务业务的资质，并且拥有自己的局域网、光纤链路和IDC机房，在实际经营中具有独特优势。公司的宽带接入用户若有数据托管的需求，可能发展成为公司的IDC用户；公司的IDC用户也会优先选择公司提供的宽带接入服务。互联网宽带接入业务和IDC业务都要使用宽带资源，同时经营两种业务可以在一定程度上共同使用带宽资源，从而使带宽资源得到更有效的利用，减少带宽成本，提供毛利率。

公司未来发展的主营业务紧紧围绕互联网宽带接入和IDC业务，力求在互联网综合服务上取得更好的业绩。本次募投实施后，宽带接入与IDC及增值两种业务的收入构成将发生变化，这符合行业发展方向及公司发展规划。公司的主营业务仍紧紧围绕互联网宽带接入和IDC业务，并没有发生变化。

四、内核委员会会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况

2011年3月1日，本保荐机构召开了北京光环新网科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的内核委员会会议，项目组会同发行人及相关中介机构对内核委员会会议提出的主要问题进行了解决和落实，具体情况如下：

（一）公司毛利率较高的原因

问题描述：请项目组深入分析说明公司毛利率高于同行业水平的原因。

核查及回复：同行业公司毛利率比较情况如下：

公司简称	代码	2012 年[注]	2011 年	2010 年
网宿科技	300017	33.84%	28.84%	30.95%
鹏博士	600804	33.05%	30.33%	32.16%
其中：电信服务业务/互联网业务		34.43%	33.32%	37.18%
光环新网		49.16%	51.62%	54.87%
其中：宽带接入服务		47.02%	50.98%	54.81%
IDC 及其增值服务		55.44%	52.47%	53.63%

数据来源：公开披露的财务报告

注：鹏博士为 2012 年 1-6 月毛利率，网宿科技和发人为 2012 年全年毛利率。

(1) 公司毛利率比网宿科技高原因分析

光环新网与网宿科技的主营业务构成不同：光环新网的主营业务为宽带接入服务和 IDC 及其增值服务（主要为 IDC 基础服务）且报告期内宽带接入服务占营业收入的主要部分；而网宿科技主营业务为 IDC 及 CDN 服务，没有宽带接入服务。因此光环新网综合业务毛利率与网宿科技不具可比性，把光环新网 IDC 及其增值服务毛利率与网宿科技综合毛利率进行比较才具有一定的可比性。

光环新网同时经营宽带接入服务和 IDC 及其增值服务，通过业务融合形成成本优势，使带宽使用成本降低，从而提高其 IDC 及其增值服务毛利率。此外，由于光环新网的机房全部是自建机房，因此其 IDC 及其增值服务的毛利率包括了自建机房应有的合理利润率，而网宿科技自建机房的比例很小。这也是光环新网毛利率高于网宿科技的一个重要原因。

(2) 公司毛利率比鹏博士高原因分析

2008 年 1 月鹏博士并购电信通后，开始从事与公司类似的业务。电信通的经营业绩主要体现在鹏博士报表中的电信服务业务，因此可以把光环新网综合毛利率与鹏博士的电信服务分部的毛利率进行比较。

光环新网综合毛利率比鹏博士的电信服务分部的毛利率高，主要原因在于：

两者的客户对象存在差异，在宽带接入服务方面，电信通服务用户包括小区居民用户和商企用户；而光环新网主要向商企用户提供服务。由于商企用户对服务要求较高，不仅要求服务质量更有保障，而且会有较多的个性化需求，相应地利润空间也较大。在 IDC 及其增值服务方面，光环新网主要面向中高端用户群体，因此毛利率较高。

(3) 公司毛利率比世纪互联高原因分析

光环新网与世纪互联的主营业务构成不同：光环新网的主营业务为宽带接入服务和 IDC 及其增值服务且报告期内宽带接入服务占营业收入的主要部分；而世纪互联主营业务为 IDC 及其增值服务和网络带宽管理服务，没有宽带接入服务。因此光环新网综合业务毛利率与世纪互联不具可比性，可以把光环新网 IDC 及其增值服务的毛利率与世纪互联的毛利率进行比较。

光环新网 IDC 及其增值服务的毛利率比世纪互联的毛利率高，主要原因在于：光环新网同时经营宽带接入服务和 IDC 及其增值服务，通过业务融合形成成本优势，使带宽使用成本降低，从而提高其 IDC 及其增值服务毛利率。此外，光环新网机房使用率处于较高水平，降低了机房平均运营成本，提高了毛利率水平。由于光环新网的机房全部是自我设计和自建机房且使用率较高，因此其 IDC 及其增值服务的毛利率包括了自建机房应有的合理利润率。

（二）增值税税率变动对公司利润的影响

问题描述：请项目组说明发行人 2010 年 12 月变更为一般纳税人所引起税率变动对公司利润的影响。

核查及回复：发行人自 2010 年 12 月变更为增值税一般纳税人后，税率为变更为 17%，当年 12 月份未发生增值税应税销售，税率变动对公司当年利润无影响。发行人目前增值税应税业务极少，税率的变动对税负和公司利润影响并不明显。

（三）其他应收款和管理层入股对报告期利润的影响

问题描述：请项目组模拟测算其他应收款（向各中介机构支付的服务费用）以及向公司管理管理层和战略投资者作价不一致需要费用化对报告期利润的影响。

核查及回复：其他应收款中 2010 年向各中介支付的服务费用总计 1,550,000.00 元，其中 2009 年和 2010 年分别费用化 105 万元和 50 万元，导致 2009 年和 2010 年利润总额分别减少 105 万元和 50 万元，扣除所得税影响，2009 年和 2010 年净利润分别减少 89.25 万元和 42.5 万元。

公司对员工增资股权作价 1.95 元/股，同月对其他投资者增资作价 5 元/

股。如果员工增资用股份支付准则来确认和计量，那么假设增资日为授予日和可行权日，等待期为 0，可行权日公允价值为 5 元/股，公司要支付的价格则为 $5-1.95=3.05$ 元/股，对员工一共增资 164 万股，合计 $1,640,000*3.05=5,002,000$ 元。公司 2009 年度管理费用增加 5,002,000 元，资本公积增加 5,002,000 元。2009 年度公司利润总额减少 5,002,000 元，扣除所得税影响 $5,002,000*15%=750,300$ 元，2009 年度净利润减少 4,251,700 元。

以上调整并不影响公司发行所需的财务条件。

五、反馈意见主要问题及落实情况

（一）1999 年 3 月至 9 月北京市光环电信集团（以下简称“光环集团”）缴付出资但未经会计师事务所审验的原因。

答复：

发行人设立时及变更为内资企业后的注册资本缴纳情况如下：

1、发行人设立时的注册资本缴纳情况

根据光环有限 1998 年 10 月 26 日签订的《合资经营企业合同》，光环有限的投资总额和注册资本均为 50 万美元，其中光环集团以折合 32.5 万美元的人民币现金出资，持股 65%；美国数字网络投资有限公司以价值 10 万美元的设备出资，持股 20%；丁中以 7.5 万美元的现金出资，持股 15%。投资者自合资公司营业执照签发之日起三个月内缴清全部注册资本（在合资企业批准成立后 45 天内缴付出资额的 30%，在合资企业批准成立后 90 天内缴付剩余的 70%）。

1999 年 1 月 6 日，北京市东城区对外经济贸易委员会作出东经贸合(1999)02 号《关于对中外合资“北京光环新网数字技术有限公司”合同、章程及董事会组成的批复》，批准光环集团、美国数字网络投资有限公司和美国公民丁中共同签订的合资经营“北京光环新网数字技术有限公司”的合同、章程生效，并同意董事会的组成。合资公司总投资 50 万美元，全额注册。其中：光环集团以相当于 32.5 万美元的人民币现金投入，占总投资的 65%；美国数字网络投资有限公司以折合 10 万美元的设备投入，占总投资的 20%；丁中以 7.5 万

美元的现金投入，占注册资本的 15%。

1999 年 1 月 27 日，光环有限在国家工商行政管理局办理了注册登记，并领取了企合京总副字第 013802 号《企业法人营业执照》(副本)。根据该《企业法人营业执照》(副本)，光环有限为中外合资经营企业，注册资本为 50 万美元。

根据亚太集团于 2011 年 1 月 19 日出具的亚会验字(2011)第 7 号《验资报告》，截至 1999 年 9 月 14 日，光环有限收到光环集团缴纳的实收资本合计人民币 2,591,000.00 元。其中货币出资 2,500,000.00 元(核查了银行入账单)，分别于 1999 年 3 月 8 日、1999 年 4 月 29 日、1999 年 9 月 14 日缴存 100,000.00 元、1,200,000.00 元、1,200,000.00 元于光环有限在中国建设银行北京东四支行东直门外分理处开立的人民币存款账户(账号 2730000148)内；实物出资 91,000.00 元(核查了实物出资发票)，为 1999 年 4 月 28 日光环集团投入的光端机等实物资产。上述出资按照当时中国人民银行公布的外汇牌价折算，合计 312,990.61 美元，未达到其所认缴出资额 32.5 万美元，差额 12,009.39 美元。美国数字网络投资有限公司和丁中未按合同约定缴付出资。

根据相关法规及协议要求，光环有限应于全体股东全部缴足出资后进行验资，但光环集团在缴付出资后，由于外方股东美国数字网络投资有限公司及美国公民丁中一直未按约定缴付出资，因此光环有限未及时履行光环集团出资的验资手续。

2、发行人变更为内资企业后的注册资本缴纳情况

1999 年 10 月 27 日，因外方股东未能缴付出资，光环有限董事会作出决议，同意终止美国数字网络投资有限公司投资 10 万元美金，其股权转让给中方的彭春花女士；终止丁中投资 7.5 万元美金，其股权转让给中方的彭春花女士。

1999 年 10 月 27 日，光环集团、美国数字网络投资有限公司、丁中、彭春花共同签署了《股权转让协议》。由于转让方实际上并未出资，股权转让完成后由彭春花对光环有限承担出资义务。

1999年11月9日,北京市对外经济贸易委员会作出京经贸资字[1999]765号《关于“北京光环新网数字技术有限公司”股权转让及转为内资企业的批复》,同意美国数字网络投资有限公司、丁中将各自所持合资公司的全部股权转让给彭春花,光环有限由合资公司转为内资企业并收回该企业批准证书。

1999年12月2日,光环有限董事会作出决议,同意彭春花以房屋投资入股。根据光环集团与彭春花1999年12月2日签署的公司章程,光环有限的注册资本为500万元人民币,其中:光环集团以货币出资255万元人民币,彭春花以实物出资245万元人民币。变更后的注册资本实收情况已经北京中燕会计师事务所有限责任公司审验,并出具了中燕会验字(1999)第081号验资报告。

中燕会验字(1999)第081号《验资报告》说明,截至1999年11月30日,光环有限变更后的所有者权益为5,675,053.89元,其中实收资本5,000,000元,资本公积831,342元,未分配利润-156,288.11元。光环有限变更前注册资本为50万美元,实收资本2,609,076.25元(系光环集团于1999年11月30日前以银行存款250万元及实物资产109,076.25元投资)。彭春花以房屋投资,评估值为人民币2,798,842元,超出其认缴出资额部分进入资本公积;光环集团原投入的2,609,076.25元比出资额255万元溢价59,076.25元,溢价部分列入其他应付款。

1999年12月28日,光环有限在北京市工商局办理了工商变更登记,并换领了注册号为1100001114216的《企业法人营业执照》。根据该《企业法人营业执照》,光环有限的注册资本为500万元人民币。

由于彭春花用于出资的房屋未能办理产权过户手续,2000年4月5日,光环有限股东会作出决议,同意彭春花将固定资产(房屋)出资改为货币出资,注册资金及投资比例不变。同日,光环集团与彭春花签署了修订后的公司章程,章程规定光环有限注册资本为500万元人民币,其中:光环集团以货币出资255万元人民币,彭春花以货币出资245万元人民币。2000年4月20日,北京中燕会计师事务所中燕会验字(2000)第14号《验资报告》对股东出资予以验证,彭春花于2000年4月14日以货币出资245万元,并

收回作为出资的固定资产。

2011年1月19日，亚太集团出具《关于北京光环新网科技股份有限公司注册资本实收情况的审核报告》（亚会专审字[2011]第25号），对发行人历次验资情况予以复核。对于中燕会验字（1999）第081号验资报告，亚太集团认为光环集团实际出资额应为人民币2,591,000.00元，其中货币出资2,500,000.00元、实物资产出资91,000.00元。而中燕会验字（1999）第081号验资报告中“经审验的变更前实物出资109,076.25元”中18,076.25元不符合出资规定，从而18,076.25元出资未到位。

虽然光环有限（中外合资企业）设立时，光环集团缴纳出资未达到其认缴出资额，但在光环有限由中外合资企业经批准变更为内资企业后，光环集团已按规定实际缴付出资。

2000年5月22日，光环有限在北京市工商局办理了工商变更登记，并换领了新的《企业法人营业执照》。根据该《企业法人营业执照》，光环有限的注册资本为500万元人民币。

保荐机构经核查认为：

光环有限（中外合资企业）设立时，由于外方股东未缴付出资，光环集团出资后未及时履行验资程序。虽然光环有限（中外合资企业）设立时注册资本未能按时足额缴纳，但在企业性质变更为内资企业后已经全部缴足。光环有限设立时的出资瑕疵不构成发行人本次发行上市的法律障碍。

申报会计师经核查认为：

光环有限（中外合资企业）设立时，光环集团出资合计312,990.61美元，未达到其所认缴出资额32.5万美元，差额12,009.39美元；美国数字网络投资有限公司和丁中未缴付出资。由于外方股东未缴付出资，光环集团出资后未及时履行验资程序。虽然光环有限（中外合资企业）设立时注册资本未能按时足额缴纳，但在企业性质变更为内资企业后已经全部缴足。

（二）光环集团为耿殿根代持股权是否合法，是否存在纠纷或潜在纠纷。

答复:

1、光环集团代耿殿根持股情况

根据《中外合资经营企业法》的规定，经中国相关主管部门批准，中国的公司、企业或其它经济组织可以同外国公司、企业和其它经济组织或个人，在中国境内举办合营企业。根据上述规定，中国相关主管部门不批准中国自然人以其自身的名义与外国公司、企业和其它经济组织或个人共同出资组建中外合资经营企业。

中国自然人耿殿根 1999 年与美国数字网络投资有限公司、美国公民丁中协商，拟合资成立光环有限。因受限于《中外合资经营企业法》的上述规定，耿殿根不能以其自身名义出资，故委托光环集团代其向光环有限出资并以光环集团名义持有光环有限 65% 的股权，以光环集团名义投入光环有限的货币人民币 250 万元和实物 91,000 元均为耿殿根所有。虽然光环集团实际并未出资，但耿殿根与光环集团约定，在当时以光环集团名义持有的光环有限的股权中，光环集团实际占有 12% 的权益，耿殿根占有 88% 的权益。1999 年 9 月 28 日，光环集团与光环有限签订协议，确认光环集团在光环有限成立时以光环集团名义持有的股权中享有 12% 的权益。

2003 年，为使公司规范运作，耿殿根与光环集团决定终止上述委托持股行为。双方约定由耿殿根以人民币 40 万元收购光环集团享有的光环有限的权益，而后双方解除委托持股关系，光环集团将所持光环有限股权转让给耿殿根或其指定的关联方。

2003 年 1 月 24 日，光环集团与光环有限签署《协议书》，约定：根据双方于 1999 年 9 月 28 日签订的协议书，光环集团实际享有当时以其名义持有的股权中的 12% 的权益，光环有限应于 2003 年 2 月 28 日前以现金 40 万元一次性支付给光环集团，光环集团在光环有限不再享有上述权益。而后耿殿根于 2003 年 3 月 19 日通过光环有限向光环集团一次性支付了现金 40 万元。

2003 年 2 月 13 日，根据耿殿根指示，光环集团与百汇达签署《股权转让协议》，约定光环集团将其持有的光环有限 620 万元出资额转让给百汇达。同日，根据耿殿根指示，光环集团与耿桂芳签署《股权转让协议》，约定光环

集团将其当时持有的光环有限 400 万元出资额转让给耿桂芳。

根据光环集团与耿殿根确认，光环集团与耿殿根对各自在光环新网中的权益有明确的约定，不存在任何争议和潜在纠纷。目前，光环集团在光环新网中不享有任何权益，光环集团与光环新网不存在任何争议和潜在纠纷。

光环集团已于 2010 年 10 月出具承诺，承诺光环集团在光环新网中不享有任何权益，也未代耿殿根或他人持有光环新网的任何股权。

2011 年 11 月 15 日，北京市金融工作局向北京市政府呈文《北京市集体改制企业上市产权确认工作联席会议办公室关于北京光环新网科技股份有限公司股权确认有关事宜的请示》（京产权确认办文[2011]2 号），就耿殿根与光环集团解除股权代持关系及光环新网与光环集团解除挂靠关系是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在集体资产流失问题提出如下初步意见：“该企业成立、变更（改制）均依照当时国家法律、行政法规、部门规章的相关规定办理，设立、变更（改制）登记结果合法有效，依据该公司设立时光环集团与耿殿根个人及与光环新网签署的协议、初始投资专项审计报告、光环集团出具的证明材料、律师事务所出具的产权界定的法律意见书，特别是拟上市企业注册所在地门头沟区人民政府的确权文件，确认光环集团在光环新网设立之初全部的投资为耿殿根个人所有，公司在经营过程中所产生的全部（投资）权益归耿殿根个人所有；光环新网与光环集团现在不存在挂靠关系，未发现纠纷或潜在纠纷，建议市政府对上述情况予以确认。”

2011 年 12 月 21 日，北京市人民政府办公厅出具《北京市人民政府办公厅关于北京光环新网科技股份有限公司股权确认有关事项的通知》（京政办函[2011]109 号），批复如下：“原则同意你办关于北京光环新网科技股份有限公司股权确认的意见”。

保荐机构经核查认为：

历史上光环集团代耿殿根持有发行人的股权是双方真实的意思表示，双方对各自在发行人中享有的权益有明确的约定，不存在任何争议或潜在纠纷。2003 年双方已经解除股权代持关系和挂靠关系，光环集团目前在光环新网中

不享有任何权益，双方不存在任何纠纷或潜在纠纷。发行人股东均未代他人持有发行人的股份。

发行人律师经核查认为：

1、光环集团历史上为耿殿根代持光环有限的股权未违反中国的相关法律法规，该等代持股权行为属于民事委托代理行为，合法有效。

2、光环集团代耿殿根持有发行人的股权是双方真实的意思表示，双方对各自在发行人中享有的权益有明确的约定，不存在任何争议；双方目前已解除股权代持关系，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

3、根据发行人现有全体股东的确认，发行人股东均未委托他人持有也未代他人持有发行人的股份。发行人目前不存在股权代持的情形。

（三）光纤接入与电话线接入的成本、费用，政府对光纤接入的支持政策，目前光纤接入代替电话线接入存在的主要障碍，发行人技术路线选择是否存在风险。

答复：

目前国内居民用户宽带接入市场还是以 DSL 技术为主，而商企用户宽带接入市场主要以光纤接入为主。光纤接入迅速兴起，在带宽速度和成本上占据优势。

未来宽带接入技术将呈现两个特点。一是全光接入。目前运营商的网络用户侧的数据要经过多次光电转换才能传到上层网络，运营商通过在距用户较近处进行光电转换，可以减少光电转换的次数，优化网络质量，这个过渡时期将以 FTTB/C/O 三种主要接入方式为主，最终将过渡到全光接入，即在用户侧就可以实现光电转换或不转换，把光通信的各种优势直接服务给用户。届时，居民用户和商企用户将以最简单的接入方式享受最高服务质量。“全光接入”具有带宽高、安全性好、多业务融合等优势，将成为构建下一代接入网的重要方式。随着光接入成本的下降，下一代接入网的组成设备将是全光的设备（光进光出的设备）。二是集成化和多功能综合化。未来电信网络接入将越来越倾向于要求供应商提供整体接入解决方案，接入技术将向多功能模块

化和集成化发展。

由于光纤接入技术及设备已较为成熟，施工、维护也较为简单，对于尚无接入线路的客户而言，光纤接入成本较低，效果及可扩展性更好。目前光纤接入已逐渐成为互联网接入的主流技术，将逐渐替代电话线接入。政府为了推广物联网、智能控制等应用，这几年也在大力推广光纤入户。2010年4月工信部等7部门联合下发《关于推进光纤宽带网络建设的意见》（工信部联通[2010]105号），明确要求以光纤尽量靠近用户为原则，加快光纤宽带网络部署，新建区域直接部署光纤宽带网络，已建区域加快光进铜退改造，并要求自文件发布3年内光纤宽带网建设投资超过1500亿元，新增宽带用户超过5000万，投资强度将加大。

光纤接入的范围可长达几十公里，电话线接入最长仅1-2公里。电话线接入的上级网络主干部分也是通过光纤连接起来的，所以实际上电话线接入也是光纤与电话线相结合的接入模式。

用电话线接入是在入户线路施工难度大或成本较高的基础上采取的补救措施，借助相应的设备可利用现有电话线路访问互联网，比如社区用户用电话线接入方式较多，但该种方式受线路条件制约，无法满足用户大带宽及很多互联网增值服务的要求，仅能满足简单的上网需求。所以大多数商企用户选用光纤接入方式，而居民用户限于现有的接入网条件则多数选用电话线接入的方式。

目前光纤接入代替电话线接入存在的主要障碍是，在已使用电话线接入的建筑物中，光纤接入施工难度较大，施工成本较高。

保荐机构经核查认为：

光纤接入代替电话接入是宽带接入发展的技术趋势，也受到政府的政策支持和鼓励。公司以光纤接入为主的宽带接入的技术路线符合行业技术发展趋势，不存在风险。

（四）请发行人补充披露在宽带接入市场特别是商企接入市场渐趋饱和、电信运营商投资下降的背景下，发行人如何保持成长性。

答复:

1、关于发行人保持成长性的补充分析:

(1) 市场需求的增加将有力地推动行业的发展

一方面，网民、网站数量增长迅速。根据 CNNIC 最新发布的《中国互联网络发展状况统计报告（2012 年 1 月）》，2011 年底中国网民规模达到 5.13 亿人，互联网普及率达到 38.30%，高于全球平均水平。从 2005 年到 2011 年，IP 地址、域名、网站等基础资源都在快速增长，但是由于同期网民规模也在快速增长，网民规模的快速膨胀，甚至稀释了基础资源的增量，使 IP 地址、域名等基础资源的千人平均拥有量不增反降。目前 IPv4 资源虽然耗尽，但 IPv6 的应用解决了地址资源不足问题，互联网将继续快速增长。基础资源是互联网的持续快速健康发展的基础条件，未来中国对互联网基础资源的需求空间很大。

另一方面，客户需求层次提升较大。随着网络技术的发展以及网络设施的不断完善，互联网的功能由早期的信息浏览发展到如今的网络媒体、信息检索、网络通讯、网络社区、网络娱乐、电子商务、网络金融、网上教育等多样化应用；互联网的运用也由最初的军事、科研等特殊领域发展到当今的金融、教育、交通、制造、传媒等各行各业。随着 3G 的发展，手机电视服务、移动上网、游戏等业务数据量将迅速增长。互联网已经融入人们的日常生活，人们对互联网的依赖性也逐步增强，互联网接入成为人们生活的必需品。

此外，随着物联网和云计算的发展，网络的信息和流量将快速增加。移动互联网使用的智能终端“随时移动、永远在线”，使用户使用网络时间大幅度增加。互联网、电信网、广电网的三网融合将使所有信号特别是视频信号全部通过 IP 形式传输，将极大增加网络流量。

互联网应用的多元化，需要稳定、高效的业务平台为基础。不同行业、不同客户对业务平台的机房环境、带宽环境的要求各不相同，这就需要互联网综合业务服务商能够根据客户所处行业的特点、客户的规模大小以及最终

用户的访问特征等因素，为客户量身定制互联网综合服务业务平台解决方案，这将会引起各类企业对 IDC 业务需求的新一轮扩张。

（2）电信运营商持续投入是行业发展的直接动力

2004 年以来，随着世界经济的好转，互联网和电信业泡沫逐步散去，全球电信行业进入复苏阶段，大部分国际电信运营商都开始重新步入盈利阶段。财务状况的改善，加上宽带网和 3G 业务与技术的日益成熟，电信运营商主动加大了资本支出的力度，资本支出力度加大的结果直接带动电信增值市场的快速增长。

2010 年 4 月工信部等 7 部门联合下发《关于推进光纤宽带网络建设的意见》（工信部联通[2010]105 号），明确要求以光纤尽量靠近用户为原则，加快光纤宽带网络部署，新建区域直接部署光纤宽带网络，已建区域加快光进铜退改造，并要求自文件发布 3 年内光纤宽带网建设投资超过 1,500 亿元，新增宽带用户超过 5,000 万，投资强度将加大。

（3）技术的进步是行业发展的强大推动力

商企用户对宽带接入要求比较高，需确保所有人、在所有地点都能及时、可靠地接入各种业务，确保语音业务不间断、数据业务可靠、图像业务实时性好。用户需求导致宽带化、光纤化为接入的发展方向。目前我国面向商企用户的宽带接入主要采用光纤接入技术。为满足用户对网络质量不断提高的要求，互联网接入服务商不断研究开发新技术，同时在网络性能指标、监控服务、其他网络服务上下功夫，以向客户提供高质量的网络服务。

网络信息安全、海量存储、网络传输、远程操控、网络监控管理、数据备份及恢复、网络流量统计等技术发展与应用，使得 IDC 由主机托管、主机租用等基础业务逐渐转向网络安全、系统管理等高附加值的增值业务。同时，技术的进步降低了服务器运维管理的难度和成本，提高了服务器的管理效率，减少了地域、空间等因素对 IDC 发展的限制，推进了 IDC 行业的发展。

（4）电信业重组给增值电信市场带来发展机遇

2008 年国内电信业重组后，形成中国电信、中国联通和中国移动三足鼎

立格局。重组之前，这三家公司都只具备部分业务优势，彼此形成互补的业务格局。重组之后，各运营商的实力更加接近，它们之间将展开全业务竞争，在保持优势业务的同时，会大力发展自己的弱势业务，形成三足鼎立的局势。三家运营商的相互制衡，将为作为专业运营商的互联网综合服务商的发展带来机遇，也将直接拉动增值电信行业迅速发展。

（5）日益完善的互联网基础设施推动行业高效安全发展

近年来，我国互联网基础资源建设发展迅速。到 2010 年底，中国宽带接入端口达 13,835.7 万个，比 2008 年增长了 2,945 万个；基础运营商 IDC 机房建设水平不断提高，大多机房的设计标准达到整体 8 级抗震，同时配备大型专用空调、UPS 电源、专用发电机、智能监控等先进设备，加大了机房的承载能力，降低了机房的管理难度。骨干网络的扩容、宽带的普及、机房建设的不断完善，极大地改善了网络的传输速度以及服务器的运行环境，推动 IDC 和互联网接入行业朝更高效、安全的方向发展。

（6）政府的政策支持为行业发展提供了良好的宏观环境

党的十七大将“提高自主创新能力，建设创新型国家”作为国家发展战略的核心，同时指出加快转变经济发展方式，推动产业结构优化升级，强调发展现代服务业，提高服务业比重和水平。

国务院于 2009 年通过电子信息产业调整振兴规划，明确指出加大第三代移动通信产业新跨越、计算机提升和下一代互联网应用、软件及信息服务培育等领域的投资。政府一直以来将互联网视为发展国民经济的一个重要工具而进行投资，并计划扩大互联网基础设施和改善我国网络环境。同时，各级地方政府也在开展工作，以推动本地区互联网经济和宽带网络的发展。比如北京、上海和广东等地区在信息基础建设、推动企业信息化建设等方面都加大力度。企业信息化及信息基础建设的开展，都为宽带接入和 IDC 及其增值服务在我国快速发展提供了良好的宏观环境。

2、公司在北京地区宽带接入市场竞争优势和地位

作为北京最大的互联网综合服务商之一，公司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，下大力气构建优化数据通信网络，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服务商阵营中的领导者。经过近十年来的建设，公司已经拥有自己的光纤链路资源，遍布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。北京地区面向商企用户宽带接入领域，市场份额处于领先的运营商依次为光环新网、电信通、方正宽带。赛迪顾问对 2010 年前三季度北京地区面向商企用户宽带接入的专业运营商做了综合评价对比，公司综合排名第一。

3、发行人保持成长性的策略

(1) 继续保持宽带接入服务稳步发展

公司始终站在商企用户的角度为满足其多元化的需求提供丰富的服务，公司称其为“菜单化服务”，针对客户不同的访问需求为其提供国外互联、南北互通的快速访问的解决方案，极大程度地满足了客户需求。与此同时，公司大力提高服务效率，重视售后服务质量，规范客户回访制度，保持与客户的长期合作关系。

报告期内公司宽带接入服务收入连续小幅下降，2011 年和 2012 年分别同比下降 5.16% 和 7.65%，这主要由于 2011 年公司业务开拓重点转向利润率更高、市场发展更快的 IDC 市场，宽带接入业务市场的投入有所减少；此外，随着北京市经济的快速发展，不断出现新的商务中心，比如亦庄经济技术开发区、北京总部基地等，公司原有的宽带接入网点还没有布及到这些区域，因此新增客户较少。近年来，随着北京城区商业中心逐渐向郊区蔓延，如果公司以后不能及时增加宽带接入网点布及，未来宽带接入服务将面临业绩下滑风险。

由于我国互联网平均网速仍较低，随着北京地区企业信息化程度的不断加深，商企用户有很强的提高带宽的需求，未来商企用户宽带接入市场仍有

较大的市场空间。根据预测，2010年北京地区宽带接入服务市场专业运营商细分市场规模为36.4亿元，2013年将达到44.5亿元，年复合增长率为6.93%，而专业运营商市场绝大部分是面向商企用户。公司在宽带接入商企用户市场将继续以差别化的服务，巩固在北京宽带接入商企用户市场的竞争地位。

本次募投项目宽带接入服务拓展项目将对公司北京地区光纤城域网进行升级改造。项目完成后，将使公司的宽带接入网络覆盖范围更大，公司能够在更广泛区域提供宽带接入服务，以保证公司宽带接入服务稳步增长。

2011年底开始的反垄断调查将促使基础电信运营商下调带宽销售价格，更为重要的是将促使基础电信运营商逐渐消除对二级电信运营商的价格歧视，改善市场竞争环境。总体上分析，反垄断调查将促进用户对带宽流量需求更大幅度的增长，进而促进公司宽带接入业务收入的增长。特别是随着物联网、云计算、移动互联网和三网融合的发展，互联网的网络流量将迅猛增长，将为公司提供更广阔的发展空间。公司将采取积极的应对策略，增强自身的竞争优势，抓住行业发展难得的机遇，促进业绩持续成长，提高市场占有率。

(2) 积极发展 IDC 及其增值业务

报告期内 IDC 及其增值服务收入表现出强劲的增长态势，这主要得益于公司抓住 IDC 市场机遇，大力发展 IDC 及其增值服务等电信增值应用服务。公司加大营销团队的培训力度、规范销售管理制度、完善服务体系，以强大的带宽优势、完善的服务模式以及先进的技术力量，为客户提供全面服务，实现 IDC 及其增值服务快速增长的目标。近年来市场对 IDC 服务需求强劲，公司的机房容量已难以满足需求。2010年以来，公司东直门机房使用率一直在90%以上。2010年12月公司新建的3,774平方米酒仙桥一期机房投入使用，截至2012年12月31日该机房拥有客户220名，签约机柜865.5个，签约率95.31%。为了抓住 IDC 行业发展迅猛的市场契机，公司在上市募集资金尚未到位的情况下，以自有资金先行投入了部分募投项目，于2012年8月建成酒仙桥二期机房4,230平方米并投入运营。未来公司将逐步向京外拓展 IDC 及其增值服务，进一步增强持续盈利能力。

未来公司宽带接入服务将持续稳步发展，仍是公司重要的收入来源之一，同时公司将继续加快发展 IDC 及其增值业务，使之成为未来盈利的重要来源。公司目前拥有 11,042 平方米的高质量机房，随着本次募投项目的实施，机房面积将进一步扩大。这将进一步巩固公司在北京专业 IDC 市场的竞争地位，并为公司向其他地区拓展业务奠定基础。

保荐机构经核查认为：

近年来，北京地区商企用户的新增数量以及新建写字楼的数量增速放缓，商企用户宽带接入市场增长主要来自于原有客户随着业务规模的扩大而对带宽等需求的加大，宽带接入市场增速有所放缓。但宽带接入服务市场的规模仍然很大，公司在宽带接入商企用户市场将继续以差别化的服务，巩固在北京宽带接入商企用户市场的竞争地位。

发行人将凭借现有的市场竞争优势，继续以差别化的服务巩固在北京宽带接入商企用户市场的竞争地位。公司宽带接入服务未来仍是公司重要的收入来源，同时公司将继续加快发展 IDC 及其增值业务，使之成为未来盈利的重要来源。公司目前拥有 11,042 平方米的高质量机房，随着本次募投项目的实施，机房面积将进一步扩大。这将进一步巩固公司在北京专业 IDC 市场的竞争地位，并为公司向其他地区拓展业务奠定基础。

综上，本保荐机构认为发行人未来将保持较好的成长性。

(五) 不从德信公司直接购买位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院 402 楼 6 层得房产而是通过收购新设公司股权的方式间接获得该房产的原因。

答复：

发行人通过收购新设公司股权的方式间接获得房产的原因是应交易对方的要求。2010 年 2 月 21 日，公司董事会决定收购德信智能手机技术(北京)有限公司拥有的位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院 402 号楼第 6 层的房屋，用于机房建设。根据交易对方的要求，本次交易采用股权收购的方式进行，即先由德信公司以上述房产出资设立一家与公司经营范围相同的公司，再由发行人收购该公司股权。2010 年 2 月 23 日，发行人就房屋交易事项与

德信公司签署了《房屋交易意向书》。2010年2月24日，发行人向德信公司支付了购买房产的预付款1000万元。2010年6月19日，发行人2009年度股东大会审议并通过《关于购买公司机房用房的议案》，同意上述购买房产的交易安排。

2010年7月19日，德信公司与北京鸿瑞志诚科贸有限公司共同出资设立了瑞科新网，设立时注册资本为3,000万元人民币，其中德信公司以位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院402号楼第六层的房屋评估作价2,100万元人民币出资，占注册资本的70%；北京鸿瑞志诚科贸有限公司以现金出资900万元，占注册资本的30%。

2010年12月19日，发行人分别与德信公司和北京鸿瑞志诚科贸有限公司签署《股权转让协议》，约定德信公司和北京鸿瑞志诚科贸有限公司分别将其持有的瑞科新网70%和30%的股权转让给发行人。2010年12月18日，中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具了中铭评报字[2010]第1010号《北京光环新网科技股份有限公司拟收购北京瑞科新网科技有限公司股权事宜涉及该公司股东全部权益价值项目资产评估报告书》，瑞科新网以2010年12月13日为基准日的股东全部权益账面价值为30,007,164.94元，评估价值为38,817,814.94元。本次股权转让价格系参考上述评估价值确定。

2010年12月，公司向德信公司和北京鸿瑞志诚科贸有限公司支付了股权转让款。2010年12月29日，瑞科新网在北京市工商局朝阳分局办理了工商变更登记手续。

从瑞科新网设立后至发行人收购时，瑞科新网仅拥有位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院402号楼第6层的机房资产，没有实际人员和业务机构，也未开展具体经营工作，也没有形成营业收入和利润。

保荐机构经核查认为：

发行人通过收购新设公司股权的方式间接获得房产是出于交易对方的要求。发行人子公司瑞科新网已合法取得《房屋所有权证》，发行人收购瑞科新网的行为合法有效，不会对发行人正常经营产生不利影响。

发行人律师经核查认为：

发行人通过收购标的公司股权的方式间接收购该标的公司房产的行为合法有效，不会对发行人正常经营产生不利影响。

（六）发行人带宽采购单价大幅高于同行业可比上市公司带宽采购价格的原因。

答复：

1、同行业公司带宽采购价格

网宿科技招股书披露：“近年来（指 2006-2009 年间），带宽资源价格基本保持稳定、变动不大，但不同区域带宽价格差距较大，在北京、上海、广州、深圳等中心城市，带宽价格保持在 100,000—200,000 元/G/月（折合百兆月租金为 1-2 万元）；在二、三线城市，带宽价格保持在 20,000—50,000 元/G/月（折合百兆月租金为 2,000-5,000 元）”。

对于其他可比上市公司电信通和世纪互联，我们核查了公司网站、上市公司公告等信息渠道，无法获得有关其带宽采购价格的准确信息。此外，我们关注到网络媒体有关同行业公司带宽采购价格的报道差异较大，难以确定信息的准确性。

2、公司带宽采购价格与同行业对比

市场上带宽类别很多，不同地区的带宽、不同质量的带宽价格差距很大。一般宽带接入对带宽资源质量要求比 CDN 服务带宽高。北京地区的带宽价格通常比外地的带宽价格高得多。发行人带宽采购单价大幅高于网宿科技带宽采购价格主要有以下原因：首先，发行人在北京地区主要面向商企用户提供宽带接入服务，客户对带宽质量要求较高。发行人为向商企用户提供品质更好的服务，采购的 BGP 带宽比重要较大，因此平均带宽采购价格较高。由于 BGP 带宽价格本身比较高，而发行人采购较多的 BGP 带宽，所以总体上发行人带宽采购价格比网宿科技高。其次，发行人主要在北京地区开展业务，采购的带宽绝大部分是北京本地带宽，带宽网络级别比较高，因此采购价格较高；而网宿科技在全国不同城市开展业务，可以采购不同地区的带宽，因此

采购价格较低。

如果对北京地区同类别的带宽采购价格进行对比，发行人的带宽采购价格并不比同行业的其他公司高，在某些带宽资源采购方面，发行人还有一定优势。

保荐机构经核查认为：

报告期内发行人主要向基础运营商采购带宽资源，国内带宽资源主要集中于中国联通和中国电信等基础运营商，但基础运营商带宽资源充足，而且基础运营商之间也存在竞争关系，公司的带宽采购不存在对特定带宽供应主体的依赖情形。

（七）关于发行人股利分配政策事项的核查意见

答复：

1、核查情况

根据中国证监会《关于首次公开发行股票公司股利分配政策及相关信息披露的审核要求》，保荐机构会同发行人律师、申报会计师对发行人的股利分配政策事项进行了详细核查。保荐机构核查了发行人历年分红、修改上市后适用的《公司章程（草案）》中相关股利分配政策条款及制定未来分红规划的相关会议文件及据此作相应修改的《招股说明书》，并对发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其他相关人员进行访谈。具体核查情况如下：

（1）发行人报告期内的股利分配政策

1) 股利分配的一般政策

公司每一会计年度税后利润按下列顺序分配：（1）弥补上一年度的亏损；（2）提取净利润的百分之十作为法定公积金（3）经股东大会决议，可提取任意公积金；（4）支付股东股利。

根据《公司法》的规定和公司股东大会修订的《公司章程》，公司利润分配中将不再提取法定公益金。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。提取法定公积金后是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于注册资本的百分之二十五。

2) 股利分配原则

公司的股利分配采取同股同利的原则，股利分配采用派发现金和送红股两种方式。依据有关法律、法规及《公司章程》的规定，公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

除上述规定外，上市后适用的《公司章程（草案）》还约定：“①公司的利润分配政策应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策将保持连续性和稳定性；②公司优先采取现金方式分配利润；③公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%；④在公司当年半年度净利润同比增长超过 30%，且经营活动产生的现金流量净额与净利润之比不低于 20%的情况下，公司综合考虑全年现金分红情况，可以进行中期现金分红；⑤在确保现金分红的前提下，公司在累计未分配利润超过公司股本总数的 150%时，可以采取股票股利的方式予以分配。”

经发行人 2012 年 1 月 20 日召开的第一届董事会 2012 年第一次会议和 2012 年 2 月 9 日召开的 2011 年度股东大会审议通过，发行人本次公开发行股票前滚存利润的分配方案为由首次公开发行股票完成后的全体股东共享。

(2) 股东未来分红回报规划（2011-2015 年度）

1) 股东回报规划制定考虑因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑了企业实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，从而对股利分配作出制

度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。

2) 股东回报规划制定原则

公司股东回报规划充分考虑和听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

3) 股东回报规划制定周期和相关决策机制

公司至少每五年重新审阅一次《股东分红回报规划》，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划。公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见，制定年度或中期分红方案，并经公司股东大会表决通过后实施。

4) 股东未来分红回报规划

公司董事会制定股东未来分红回报规划，一方面坚持保证给予股东稳定的投资回报；另一方面，结合经营现状和业务发展目标，公司将利用现金分红后留存的未分配利润等自有资金，进一步扩大生产经营规模，给股东带来长期的投资回报。

公司制定股东未来分红回报规划：当公司当年可供分配利润为正数时，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%；在公司当年半年度净利润同比增长超过 30%，且经营活动产生的现金流量净额与净利润之比不低于 20%的情况下，公司综合考虑全年现金分红情况，可以进行中期现金分红；在确保现金分红的前提下，公司在累计未分配利润超过公司股本总数的 150%时，可以采取股票股利的方式予以分配，每次分配股票股利时，每 10 股股票分得的股票股利不少于 1 股。

公司各期末未进行分配的利润将主要运用于研发投入、对外投资、收购资

产、购买设备、和整合行业资源等方向。

5) 2011-2015 年股东分红回报计划

公司在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%；在公司当年半年度净利润同比增长超过 30%，且经营活动产生的现金流量净额与净利润之比不低于 20%的情况下，公司综合考虑全年现金分红情况，可以进行中期现金分红；在确保现金分红的前提下，公司在累计未分配利润超过公司股本总数的 150%时，可以采取股票股利的方式予以分配。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，在监事会审核后，交付股东大会通过网络投票的形式进行表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

具体的年度利润分配方案由董事会根据公司经营状况拟定，报公司股东大会审议，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

(3) 发行上市后股利分配政策履行的内部决策程序

2011 年 11 月 30 日，发行人召开第一届董事会 2011 年第六次会议，审议通过了《关于修订公司上市后适用的公司章程（草案）的议案》和《〈北京光环新网科技股份有限公司股东未来分红回报规划（2011-2015）〉的议案》，并同意将该等议案提交股东大会审议。

2011 年 12 月 15 日，发行人召开 2011 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于修订公司上市后适用的公司章程（草案）的议案》和《〈北京光环新网科技股份有限公司股东未来分红回报规划（2011-2015）〉的议案》，该等议案均经出席会议股东所持表决权的 100%通过。

2012 年 1 月 20 日，发行人召开第一届董事会 2012 年第一次会议，审议通过了本次公开发行股票前滚存利润的分配方案，同意本次公开发行股票前滚存利润由本次公开发行股票完成后的全体股东共享，并同意将该分配方案

提交股东大会审议。

2012年2月9日，发行人召开2011年度股东大会，审议通过了本次公开发行股票前滚存利润的分配方案，同意本次公开发行股票前未分配的滚存利润由本次公开发行股票完成后的全体股东共享。

2013年12月3日，发行人召开第二届董事会2013年第五次会议，审议通过了《关于公开发行股票并在创业板上市方案的议案》等议案。

2013年12月18日，发行人召开2013年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公开发行股票并在创业板上市方案的议案》等议案。

(4) 报告期实际股利分配情况

按照公司《股东未来分红回报规划（2011-2015年度）》，2012年1月20日公司董事会提议，2012年2月9日股东大会通过，按2011年度实现的可供分配利润的20%比例进行现金分红，每10股派现金红利1.66元（含税）。公司共支付现金股利7,602,800元。2012年2月15日，公司支付股利完毕。

2009年9月27日，子公司北京光环恒通数字技术有限公司召开股东会决议，向母公司分配股利1,000万元。2009年10月，子公司向母公司支付股利完毕。

2013年2月27日公司董事会提议，2012年3月19日股东大会通过，按2012年度实现的可供分配利润的20%比例进行分红，每10股派现金红利2.24元（含税）。公司共支付现金股利10,259,200.00元。2013年3月25日，公司支付股利完毕。

(5) 《招股说明书》关于发行上市后股利分配政策事项的披露

发行人在《招股说明书》“重大事项提示”就公司发行上市后的股利分配政策作了重大事项提示，并提示详细情况参阅“第十节，十四、股利分配政策”。

发行人在《招股说明书》“第十节，十四、股利分配政策”中详细披露了公司报告期内的股利分配政策、报告期实际股利分配情况、公司分红回报规划、公司发行上市后的股利分配政策。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师、申报会计师经核查认为：

发行人已制订本次发行前后的股利分配政策及分红回报规划，报告期内发行人的股利分配情况符合相关规定。

发行人发行上市后的股利分配政策综合利用了现金股利和股票股利两种形式，并且《公司章程（草案）》规定了每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。上述股利分配政策注重给予投资者稳定回报，有利于保护投资者合法权益。

《公司章程（草案）》及《招股说明书》对股利分配政策事项的规定和信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定。

发行人的股利分配决策机制健全有效，有利于保护公众股东的合法权益。

六、发审委会议审核意见问题及落实情况

2012 年 4 月 18 日，中国证券监督管理委员会发行审核委员会出具《关于发审委会议对北京光环新网科技股份有限公司审核意见的函》（创业板发审反馈函[2012]035 号）提出的审核意见。本保荐机构会同发行人、发行人律师、申报会计师进行了核查和落实，具体情况如下：

（一）请保荐机构、发行人律师对发行人 2010 年 12 月以前为小规模纳税人的依据发表明确核查意见。

答复：

1、核查情况

本保荐机构核查了关于确定小规模纳税人标准的法律法规、发行人 2010 年 12 月以前历年的增值税纳税申报表，主管税务机关 2002 年关于取消发行人一般纳税人资格的批复，2010 年 12 月增值税一般纳税人申请认定表，并对发行人的高级管理人员和财务人员进行了访谈。核查情况如下：

根据 1993 年 12 月 25 日颁布的《增值税暂行条例实施细则》第二十四条的规定，小规模纳税人的标准规定如下：（一）从事货物生产或提供应税劳务的纳税人，以及以从事货物生产或提供应税劳务为主，并兼营货物批发或零

售的纳税人，年应征增值税销售额（以下简称应税销售额）在 100 万元以下的；（二）从事货物批发或零售的纳税人，年应税销售额在 180 万元以下的。年应税销售额超过小规模纳税人标准的个人、非企业性单位、不经常发生应税行为的企业，视同小规模纳税人纳税。

发行人成立于 1999 年 1 月 27 日，1999 年的应税销售额为 0 元，2000 年的应税销售额为 1,282,437.06 元。2000 年 8 月 10 日，经发行人申请，发行人主管税务机关北京市门头沟区国家税务局认定发行人为一般纳税人。

根据国家税务总局 1998 年 3 月 17 日出具的《国家税务总局关于印发〈增值税一般纳税人年审办法〉的通知》（国税函[1998]156 号）规定，从事商业经营（包括兼营的）的年审对象上一年度应税销售额在 50 万元以下的，取消一般纳税人资格，改按小规模纳税人征税。公司 2001 年商品销售收入为 0 元。根据门头沟区国家税务局 2002 年 6 月 14 日出具的《北京市门头沟区国家税务局关于对增值税一般纳税人年审（取消资格）的批复》（门国税批复[2002]0063 号），经核查公司不符合增值税一般纳税人条件，决定自 2002 年 7 月 1 日起取消公司增值税一般纳税人资格，改按增值税小规模纳税人缴纳增值税，适用 4% 的增值税征收率。

发行人 2002 年至 2008 年的应税销售额分别为 0 元、0 元、0 元、8,317.31 元、0 元、4,807.69 元、88,372.60 元，符合小规模纳税人的认定标准。

根据 2008 年 12 月 18 日修订后的《增值税暂行条例实施细则》第二十八条规定，小规模纳税人的标准为：（一）从事货物生产或者提供应税劳务的纳税人，以及以从事货物生产或者提供应税劳务为主，并兼营货物批发或者零售的纳税人，年应征增值税销售额（以下简称应税销售额）在 50 万元以下（含本数，下同）的；（二）除本条第一款第（一）项规定以外的纳税人，年应税销售额在 80 万元以下的。本条第一款所称以从事货物生产或者提供应税劳务为主，是指纳税人的年货物生产或者提供应税劳务的销售额占年应税销售额的比重在 50% 以上。根据 2009 年 1 月 1 日实施的《增值税暂行条例》的规定，小规模纳税人的增值税税率为 3%。

公司 2009 年的应税销售额为 34,427.08 元，2010 年 1-11 月的应税销售额

为 0 元，符合《增值税暂行条例实施细则》关于小规模纳税人的认定标准。

2010 年 10 月，公司建立健全了财务会计制度，会计核算健全，为满足以后业务经营的需要，公司向主管税务机关申请认定为增值税一般纳税人。2010 年 11 月 18 日，北京市门头沟区国家税务局同意公司自 2010 年 12 月起认定为增值税一般纳税人。公司自 2010 年 12 月起变更为一般纳税人，增值税税率由 3% 变更为 17%。

根据相关税务主管部门出具的证明以及发行人的确认，发行人近三年来依法纳税，未受过税务部门的重大行政处罚。

发行人严格按照有关规定缴纳增值税，不存在不缴、少缴增值税情况。

2、核查意见

保荐机构经核查认为，发行人在 2002 年 7 月 1 日前经当地税务部门认定为一般纳税人。自 2002 年 7 月 1 日起被取消一般纳税人资格，转为小规模纳税人，已获得当地税务部门批文确认。2010 年 12 月起发行人重新获得一般纳税人资格。发行人纳税人资格的变更已获得当地税务部门确认，符合相关法律法规的规定。

发行人律师经核查认为，发行人 2010 年 12 月以前认定为小规模纳税人符合相关法律法规的规定。

(二)请发行人说明并补充披露京 B2-20070018 增值电信业务经营许可证办理续期的进展情况。

答复：北京市通讯管理局 2011 年 12 月 30 日颁发《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，编号：京 B2-20070018，有效期：至 2017 年 2 月 4 日，许可证在有效期内。中华人民共和国工业和信息化部 2011 年 5 月 13 日颁发《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，编号：B1.B2-20070252，有效期：至 2012 年 9 月 12 日，许可证在有效期内。按照中华人民共和国工业和信息化部《电信业务经营许可证审批》的规定，经营许可证有效期届满需要继续经营的，应当提前 90 日向原发证机关提出续办经营许可证的申请。根据发行人确认，发证机关一般提前 3 个月接受办理续期，即 6 月份开始接受办理续期，目前还未到续期申请时间。

七、对发行人盈利能力相关信息的核查情况

根据证监会《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》的要求，针对发行人的盈利能力，本保荐机构本保荐机构尽职调查情况及结论如下：

（一）对发行人收入的真实性和准确性的核查

1、发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比是否存在显著异常。

核查方式：

（1）结合行业和市场发展情况，分析报告期内发行人收入构成及变化的主要原因；

（2）对比市场上同类服务信息，分析报告期内发行人服务价格及其变动情况；

（3）检查发行人各财务指标与可比上市公司对比情况。

情况说明：

（1）收入构成及变化情况

公司主营业务包括宽带接入服务、IDC 及其增值服务以及其他互联网服务。

2010-2012 年发行人营业收入构成情况如下：

单位：元

项 目	2012 年		2011 年		2010 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宽带接入服务	80,634,565.69	33.29%	87,318,171.53	50.71%	92,067,455.75	68.89%
IDC 及其增值服务	144,464,191.54	59.64%	79,291,813.33	46.05%	37,277,655.15	27.89%
其他服务	17,130,747.86	7.07%	5,583,343.65	3.24%	4,300,553.01	3.22%
合 计	242, 229, 505. 09	100. 00%	172, 193, 328. 51	100. 00%	133, 645, 663. 91	100%

2013 年 1-6 月发行人营业收入构成及同比情况如下：

单位：元

项目	2013年1-6月		2012年1-6月	
	金额	占比	金额	占比
宽带接入服务	28,634,137.47	20.31%	40,403,713.92	40.30%
IDC及其增值服务	105,315,843.92	74.70%	59,411,721.11	59.26%
其他服务	7,033,370.67	4.99%	436,017.30	0.44%
合计	140,983,352.06	100.00%	100,251,452.33	100.00%

报告期内公司营业收入地区分布情况如下：

单位：元

地区	2013年1-6月		2012年		2011年		2010年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京	133,752,274.06	94.87%	242,165,587.09	99.97%	172,002,444.51	99.89%	133,589,163.91	99.96%
河北	7,231,078.00	5.13%	63,918.00	0.03%	190,884.00	0.11%	56,500.00	0.04%
合计	140,983,352.06	100.00%	242,229,505.09	100.00%	172,193,328.51	100.00%	133,645,663.91	100.00%

报告期发行人宽带接入服务占总收入平均为 41.89%，随着 IDC 及其增值业务收入快速增长，宽带接入服务收入占比逐步减少。报告期内发行人 IDC 及其增值业务收入呈现快速增长的趋势，2012 年收入较 2010 年增长了 287.54%，2013 年 1-6 月同比增长了 77.26%。

随着网络技术的发展以及网络设施的不断完善，互联网的功能不断拓展、应用的领域不断拓宽。互联网的功能由早期的信息浏览发展到如今的网络媒体、信息检索、网络通讯、网络社区、网络娱乐、电子商务、网络金融、网上教育等多样化应用；互联网的应用也由最初的军事、科研等特殊领域发展到当今的金融、教育、交通、制造、传媒等各行各业。此外，随着 3G 的发展，手机电视服务、移动上网、游戏等业务数据量将迅速增长，互联网已经融入人们日常生活的方方面面，成为人们生活不可或缺的一部分。

互联网应用的多元化，需要稳定、高效的业务平台为基础。不同行业、不同客户对业务平台的机房环境、带宽环境的要求各不相同，这就需要互联网业务平台服务商能够根据客户所处行业的特点、客户的规模大小以及最终用户的访问特征等因素，为客户量身定制互联网业务平台解决方案。

发行人作为互联网综合服务商，拥有完善的基础网络设施及优质的客户资源，具备较强的自主研发与技术创新能力，在设备、链路及管理等方面都

处于国内先进水平，能够充分满足客户的需求。在满足客户日益增长需求的同时，发行人不仅实现了主营业务收入的快速增长，也提升了自身在北京地区的市场占有率。

2013年1-9月，发行人收入构成及变化情况继续延续了报告期内变动趋势。具体情况如下：

单位：元

项目	2013年1-9月		2012年1-9月	
	金额	占比	金额	占比
宽带接入服务	45,845,788.07	21.16%	61,841,156.80	34.27%
IDC及其增值服务	162,244,950.04	74.90%	102,066,138.82	56.57%
其他服务	8,534,753.66	3.94%	16,524,205.30	9.16%
合计	216,625,491.77	100.00%	180,431,500.92	100.00%

(2) 价格变动情况

报告期内发行人主营业务中带宽销售价格总体上呈下降趋势。IDC机柜价格基本保持稳定，价格区间为55,000-60,000元/个/年。

报告期内发行人带宽销售价格差异较大，不同服务类别、不同流量档次、不同质量的带宽价格均存在差异，具体情况如下：

宽带接入带宽			IDC带宽		
流量	定价区间(元/月)		流量	定价区间(元/月)	
	静态单线	BGP多线		静态单线	BGP多线
1M	830--1250	1250--2080	-	-	-
2M	1250--1910	1910--3330	2M	1250--1700	1700--2500
4M	1500--2500	2500--5000	4M	1800--2000	2000--3400
10M	1666--3330	3330--6670	10M	2100--2500	2500--5000
20M	3333--6670	6670--13330	20M	4200--5000	5000--10000
50M	5833--15000	15000-30000	20M以上部分	125/M--300/M	300/M--500/M
100M	11666--29160	29160--58330	-	-	-

2012年反垄断调查后，由于带宽采购价格下降以及市场上带宽服务销售价格也下降，发行人也适当降低了静态单线带宽服务销售价格，特别是大流量带宽服务销售价格下降较为明显。

相对于网宿科技，发行人的IDC机柜价格与网宿科技相当；宽带接入带宽价格和IDC带宽价格均略高于网宿科技。

市场上带宽类别很多，不同地区的带宽、不同质量的带宽价格差距很大。

北京地区的带宽价格一般比外地的带宽价格较高；智能 BGP 多线优选带宽比静态单线带宽价格高得多。

通常情况下，面向商企用户提供宽带接入服务，客户对带宽质量要求较高。发行人在北京地区主要面向商企用户提供服务，采购的 BGP 带宽比重较大，带宽平均采购价格较高，销售价格自然也较高。

由于网宿科技在全国不同城市开展 IDC 和 CDN 业务，所使用带宽主要为静态单线带宽。因此，发行人宽带接入服务的带宽价格与网宿科技 IDC 服务的带宽价格不具直接可比性。但可以把发行人 IDC 服务带宽中的静态单线带宽价格与网宿科技的带宽价格进行比较。总体上发行人 IDC 服务的带宽价格仍比网宿科技 IDC 服务的带宽价格高，主要是由于：发行人主要在北京地区开展业务，采购的带宽绝大部分是北京本地带宽，带宽网络级别比较高，因而采购价格较高，所以售价较高；而网宿科技在全国不同城市开展业务，可以采购不同地区的带宽，由于京外带宽价格较低，因此其采购价格较低，售价也较低。

发行人自 2006 年以来接入服务实施菜单式的销售，即根据各级商企用户不同的需求以差异化的价格销售产品，其中关键用户、智能 BGP 多线优选用户、多线用户，因其所使用的带宽质量较高，相应地销售价格也高于市场平均价格。而单线带宽价格基本与同类公司相当。由于发行人采取电信业务一体化服务策略，且目前阶段发行人的 IDC 带宽相对充裕，相对于竞争对手具有一定的成本优势。

由于发行人主要面向北京地区对质量要求较高的商企用户提供服务，高端的质量服务需要优质的带宽资源，如智能 BGP 多线优选带宽，相应的带宽采购成本也较高，因而带宽销售价格也较高。

在成熟的市场中，服务质量、服务技术和服务保障将成为用户选择服务商的重要标准，也是服务商在竞争中胜出的关键。提供差别化、高质量的服务是未来互联网综合服务业发展的一个必然趋势。

发行人对客户实行菜单化服务，细化服务内容，推出多层次产品，满足

客户各种需求。随着企业规模的扩大、经营战略的转变、产品分类的调整，差别化的服务有助于巩固发行人的市场地位。今后发行人将继续本着多元化、个性化的原则提供更适合高端用户需求的服务。

(3) 主要财务指标与同行业的对比情况

①资产占比情况

国内同行业上市公司资产占比情况如下：

公司名称	流动资产/资产总额	固定资产/资产总额
网宿科技(2013年6月30日)	77.95%	22.05%
鹏博士(2013年6月30日)	27.51%	39.61%
光环新网(2013年6月30日)	32.88%	67.12%

资料来源：公开披露的财务报告

②货币资金占比情况

国内同行业上市公司货币资金占比情况对比如下：

公司名称	货币资金/流动资产	货币资金/资产总额
网宿科技(2013年6月30日)	71.34%	55.61%
鹏博士(2013年6月30日)	53.24%	14.65%
光环新网(2013年6月30日)	16.29%	5.36%

资料来源：公开披露的财务报告

随着大量固定资产投资后，公司的货币资金大幅减少，截至2013年6月30日的货币资金余额为19,858,826.14，这些货币资金可为公司日常经营提供资金。随着公司业务规模的不断扩大，公司未来的资本性支出及对货币资金需求量将进一步提升。随着新机房陆续投入运营，公司从经营中获得现金流入将稳步增长，以满足公司未来发展的资金需求。

③公司偿债能力指标比较表

同行业可比上市公司偿债能力指标比较表：

公司简称	代码	流动比率	速动比率	资产负债率(合并)
网宿科技(2013年6月30日)	300017	6.16	6.05	13.03%
鹏博士(2013年6月30日)	600804	0.50	0.49	66.46%
光环新网(2013年6月30日)		1.29	1.29	26.41%

资料来源：公开披露的财务报告

公司流动比率、速动比率比网宿科技低，资产负债率比网宿科技高，主

要原因是：公司流动负债较高，与网宿科技相比，公司流动负债的构成除应付账款、应交税金外，主要为预收账款，且预收账款在流动负债中占比最大，而网宿科技预收账款占比较低，这也是导致公司流动比率、速动比率比网宿科技低的一个因素。此外，近年来公司固定资产投资不断加大，流动资产不断转换为长期资产，亦是导致公司流动比率、速动比率偏低的一个因素。

公司流动比率、速动比率高于鹏博士，资产负债率低于鹏博士，主要由于鹏博士负债水平总体较高，并且流动负债占据了负债中最主要的部分，而流动资产在总资产中的占比与光环新网相当。

④毛利率比较表

同行业公司毛利率比较情况如下：

公司简称	代码	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
网宿科技	300017	36.46%	33.84%	28.84%	30.95%
鹏博士	600804	52.88%	32.79%	30.33%	32.16%
其中：电信服务业务/互联网业务		54.50%	36.62%	33.32%	37.18%
世纪互联		-	27.93%	27.09%	24.44%
光环新网		48.06%	49.16%	51.62%	54.87%
其中：宽带接入服务		21.71%	47.02%	50.98%	54.81%
IDC及其增值服务		57.18%	55.44%	52.47%	53.63%

数据来源：公开披露的财务报告

A.公司毛利率比网宿科技高原因分析

光环新网与网宿科技的主营业务构成不同：光环新网的主营业务为宽带接入服务和 IDC 及其增值服务（主要为 IDC 基础服务）且报告期内宽带接入服务占营业收入的主要部分；而网宿科技主营业务为 IDC 及 CDN 服务，没有宽带接入服务。因此光环新网综合业务毛利率与网宿科技不具可比性，把光环新网 IDC 及其增值服务毛利率与网宿科技综合毛利率进行比较才具有一定的可比性。

光环新网同时经营宽带接入服务和 IDC 及其增值服务，通过业务融合形成成本优势，使带宽使用成本降低，从而提高其 IDC 及其增值服务毛利率。此外，由于光环新网的机房全部是自建机房，因此其 IDC 及其增值服务的毛利率包括了自建机房应有的合理利润率，而网宿科技自建机房的比例很小。

这也是光环新网毛利率高于网宿科技的一个重要原因。

B.公司毛利率比鹏博士高原因分析

2008年1月鹏博士并购电信通后，开始从事与公司类似的业务。电信通的经营业绩主要体现在鹏博士报表中的电信服务业务，因此可以把光环新网综合毛利率与鹏博士的电信服务分部的毛利率进行比较。

光环新网综合毛利率比鹏博士的电信服务分部的毛利率高，主要原因在于：

两者的客户对象存在差异，在宽带接入服务方面，电信通服务用户包括小区居民用户和商企用户；而光环新网主要向商企用户提供服务。由于商企用户对服务要求较高，不仅要求服务质量更有保障，而且会有较多的个性化需求，相应地利润空间也较大。在IDC及其增值服务方面，光环新网主要面向中高端用户群体，因此毛利率较高。

2013年1-6月，鹏博士毛利率大幅提高的原因主要有：收购长城宽带后，通过对长城宽带业务的整合，很好地形成了规模效益；通过数据中心对内容提供商的引进，使本网率大幅度上升，跨网流量减少，大大降低了成本；另外，在销售模式上由原代理制改为直营制后，部分原计入营业成本的支出项现计入销售费用，使营业成本有所下降。

C.公司毛利率比世纪互联高原因分析

光环新网与世纪互联的主营业务构成不同：光环新网的主营业务为宽带接入服务和IDC及其增值服务且报告期内宽带接入服务占营业收入的主要部分；而世纪互联主营业务为IDC及其增值服务和网络带宽管理服务，没有宽带接入服务。因此光环新网综合业务毛利率与世纪互联不具可比性，可以把光环新网IDC及其增值服务的毛利率与世纪互联的毛利率进行比较。

光环新网IDC及其增值服务的毛利率比世纪互联的毛利率高，主要原因在于：光环新网同时经营宽带接入服务和IDC及其增值服务，通过业务融合形成成本优势，使带宽使用成本降低，从而提高其IDC及其增值服务毛利率。此外，光环新网机房使用率处于较高水平，降低了机房平均运营成本，提高

了毛利率水平。由于光环新网的机房全部是自我设计和自建机房且使用率较高，因此其 IDC 及其增值服务的毛利率包括了自建机房应有的合理利润率。

⑤经营效率指标比较表

同行业可比上市公司经营效率指标比较表：

公司简称	代码	应收账款周转率	存货周转率	总资产周转率
网宿科技（2012年）	300017	10.18	52.34	0.89
鹏博士（2012年）	600804	5.68	13.31	0.33
光环新网（2012年）		13.50	469.76	0.78

资料来源：公开披露的财务报告

与同行业上市公司比较，公司的应收账款周转率、存货周转率和总资产周转率高于同行业平均水平，说明公司的营运能力较好。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人收入构成及变化情况符合行业和市场同期的变化情况。发行人宽带接入服务和 IDC 服务的价格、业务量及变动趋势与市场相近服务的信息及其走势相比不存在显著异常。

2、发行人属于强周期性行业的，发行人收入变化情况与该行业是否保持一致。发行人营业收入季节性波动显著的，季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

核查方式：

- （1）向管理层了解发行人及其所处行业的周期性和季节性；
- （2）分析发行人经营情况及其所处行业发展情况与宏观经济变动周期的相关性；
- （3）查看发行人月度营业收入明细表，分析月度、季度收入之间波动是否异常，按季度分析发行人营业收入变动情况及其影响因素；
- （4）对前十客户月度营业收入进行分析，核查波动是否异常，查阅重要新增合同；
- （5）测试应收账款期后收款情况，验证后付费用户收入确认的可靠性；

(6) 检查报告期各期末发生的退票事项，分析对报告期营业收入的影响。

情况说明：

(1) 周期性

互联网综合服务业务主要是为企业网站提供业务平台解决方案，宽带接入提供最基本的网络服务，IDC 服务则是互联网在企业应用方面发展的基础；互联网行业正处于高速发展的阶段，发行人的两项业务皆不具有明显的经济周期性。

(2) 季节性

公司的主要客户是各类商企用户。一般来讲，这类用户通常遵守较为严格的预算管理制度，在每年第一季度制定投资计划，最终的采购、签订合同主要集中在下半年，尤其是第四季度。因此，公司上半年实现的营业收入相对较少，下半年实现的经营收入较多，呈现一定的季节性特征。报告期内公司按季度划分的营业收入情况如下：

单位：元

季度	2013 年		2012 年		2011 年		2010 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	64,952,835.72		45,856,625.70	18.93%	35,085,575.23	20.38%	26,295,371.13	19.68%
第二季度	76,030,516.34		54,394,826.63	22.46%	41,580,007.16	24.15%	33,067,870.78	24.74%
第三季度	75,642,139.71		80,180,048.59	33.10%	42,954,389.99	24.95%	32,140,253.93	24.05%
第四季度			61,798,004.17	25.51%	52,573,356.13	30.53%	42,142,168.07	31.53%
合计			242,229,505.09	100%	172,193,328.51	100.00%	133,645,663.91	100.00%

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人不属于强周期性行业。受行业规律影响，发行人上半年实现的营业收入相对较少，下半年实现的经营收入较大，呈现一定的季节性特征，季节性因素对发行人各季度收入的影响合理。

3、不同销售模式对发行人收入核算的影响，经销商或加盟商销售占比较高的，经销或加盟商最终销售的大致去向。发行人收入确认标准是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。发行人合同收入确认时点的恰当性，是否存在提前或延迟确认收入的情况。

核查方式：

(1) 向发行人管理层了解发行人主要经营模式；

(2) 查阅发行人主要销售合同，了解销售款项支付相关款项；

(3) 访谈财务负责人、审计师，查阅审计报告，了解发行人收入确认政策；

(4) 查阅可比公司审计报告，了解可比公司收入核算相关情况；

(5) 分别取得发行人各期前十客户合同执行情况表及月度收入拆分明细进行分析，检查月度收入拆分是否正确、确认时点是否符合会计准则及会计政策规定；

(6) 检查重要的新增合同，复核财务系统中录入合同信息是否与合同文本及业务资料（竣工单）是否一致。

情况说明：

(1) 销售模式

发行人客户主要是有互联网业务需求的商企用户，发行人根据用户的需求将用户分普通用户和重点用户。发行人主要采用电话销售、上门销售的销售方式向用户推广业务，此外，老客户推荐也是发行人新客户的主要来源。在营销模式上，发行人采用“市场部+技术支持部+客户服务部”团队销售模式，即市场部发展新客户，技术支持部和客户服务部积极配合市场部的工作，共同为客户提供服务。

(2) 收入确认标准和确认时点

互联网宽带接入服务、IDC 及其增值服务收入确认的具体方法：发行人互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同，该类合同一般为明确约定服务提供量，每月按固定金额确认收入。IDC 服务及其增值服务合同分为固定合同与敞口合同。固定合同即合同明确约定服务提供量，敞口合同仅约定单价，主要约定带宽与电费的单价。对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，实际使用带宽流量根据监控系统统计的当月平均带宽使用量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用电费根据电表计量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认。

发行人按业务合同收入的大小进行分类管理，发行人对合同金额五万元以上的客户建立了相对完善的管理制度，根据合同期限分期确认收入；对合同金额在五万元以下（含五万元）的客户，由于数量较多，考虑到成本效益原则和业务量相对稳定的特点，在收到客户款项的当月计入收入，不再进行分摊。

其他收入的确认原则及方法：相关销售商品及服务所有权上的主要风险和报酬转移给买方，发行人不再对其实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，与其有关的成本能够可靠的计量时确认销售收入。对于商品销售本发行人在相关的收入已经收到或取得了收款的证据时确认销售收入；对于系统集成收入按照项目进度比例确认收入。

项目组核查了发行人的相关销售合同，将发行人确认收入的具体标准与企业会计准则规定的收入确认条件逐一对照分析，结合销售合同条款判断发行人制定的收入确认具体标准是否符合企业会计准则要求。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人不存在经销商或加盟商销售模式。发行人收入确认标准和收入确认时点符合会计准则的规定，与行业惯例不存在显著差异不存在提前或延迟确认收入的情况。

4、发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续

性,会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况,发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配,新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况。

核查方式:

(1) 获取报告期内发行人主要客户清单,分析其中新增客户和异常客户情况;

(2) 对公司重要客户进行实地走访,对客户相关人员进行访谈;

(3) 获取主要销售合同,了解销售款项支付相关条款;

(4) 取得各期应收账款明细表,应收账款匹配性分析,了解应收款收回情况,检查期后收款情况;

(5) 测试主要客户的销售款回收记录,抽取部分收款回单,核对回款单位与销售客户的名称是否一致,同时与销售合同等进行核对,检查是否在信用期内收回货款。

(6) 取得营业收入客户明细表,对比分析主要客户各期营业收入波动情况;

(7) 检查各期重要的新增合同,复核财务系统中录入合同信息是否与合同文本及业务资料(竣工单)是否一致;

(8) 检查各期期后发生的退票事项,分析对报告期营业收入的影响。

情况说明:

(1) 主要客户情况

报告期内发行人前十名客户营业额及主要服务内容如下:

单位:元

2013年1-6月

序号	单位名称	营业额	占营业收入比例	主要服务内容
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	21,279,963.12	15.09%	IDC 及其增值服务
2	亚马逊通技术服务(北京)有限公司	17,122,001.55	12.14%	IDC 及其增值服务
3	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	11,113,392.32	7.88%	IDC 及其增值服务
4	北京当当科文电子商务有限公司	9,592,294.00	6.80%	IDC 及其增值服务
5	北京亚太中立信息技术有限公司	6,631,374.40	4.70%	其他服务
6	上海凯讯通信工程有限公司	5,035,496.00	3.57%	IDC 及其增值服务
7	凡客诚品(北京)科技有限公司	3,931,576.00	2.79%	IDC 及其增值服务
8	北京凡客尚品电子商务有限公司	1,919,410.00	1.36%	IDC 及其增值服务
9	北京链家房地产经纪有限公司	1,344,403.67	0.95%	宽带接入、IDC 及其增值服务
10	东方风行(上海)生活多媒体有限公司	1,102,248.08	0.78%	IDC 及其增值服务
合 计		79,072,159.14	56.09%	
2012 年				
序号	单位名称	营业额	占营业收入比例	主要服务内容
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	29,618,549.00	12.23%	IDC 及其增值服务
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	21,333,818.37	8.81%	IDC 及其增值服务
3	北京亚太中立信息技术有限公司	15,899,400.00	6.56%	其他
4	北京当当网信息技术有限公司	14,126,564.00	5.83%	宽带接入、IDC 及其增值服务
5	凡客诚品(北京)科技有限公司	9,094,284.00	3.75%	IDC 及其增值服务
6	上海凯讯通信工程有限公司	7,309,740.00	3.02%	IDC 及其增值服务
7	网联无限技术发展有限公司	2,793,000.00	1.15%	宽带接入服务
8	北京师大安博教育科技有限公司	2,499,117.40	1.03%	IDC 及其增值服务
9	亚马逊通技术服务(北京)有限公司	2,336,414.00	0.96%	IDC 及其增值服务
10	北京链家房地产经纪有限公司	2,368,854.77	0.98%	IDC 及其增值服务
合 计		107,379,741.54	44.32%	
2011 年				
序号	单位名称	营业额	占营业收入比例	主要服务内容
1	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	12,013,327.00	6.98%	IDC 及其增值服务
2	当当网信息技术有限公司	11,785,352.34	6.84%	宽带接入、IDC 及其增值服务
3	北京世纪卓越信息技术有限公司	11,328,936.00	6.58%	IDC 及其增值服务
4	凡客诚品(北京)科技有限公司	6,272,771.00	3.64%	IDC 及其增值服务
5	网联无限技术发展有限公司	3,138,094.00	1.82%	宽带接入服务
6	北京东环置业有限公司	2,925,000.00	1.70%	其他
7	北京链家房地产经纪有限公司	2,497,393.00	1.45%	IDC 及其增值服务
8	北京师大安博教育科技有限公司	1,983,000.00	1.15%	IDC 及其增值服务
9	世纪禾光科技发展(北京)有限公司	1,451,927.00	0.84%	宽带接入、IDC 及其增值服务
10	昆仑健康保险股份有限公司	1,424,840.00	0.83%	宽带接入、IDC 及其

				增值服务
合 计		54,820,640.34	31.84%	
2010 年				
序号	单位名称	营业额	占营业收入比例	主要服务内容
1	当当网信息技术有限公司	8,286,547.33	6.20%	IDC 及增值服务、宽带接入服务
2	网联无限技术发展有限公司	7,252,000.00	5.43%	宽带接入服务
3	中企网络通信技术有限公司	4,114,000.00	3.08%	IDC 及增值服务、宽带接入服务
4	北京金房房地产开发有限公司	2,440,000.00	1.83%	其他
5	北京师大安博教育有限责任公司	2,080,000.00	1.56%	IDC 及增值服务、宽带接入服务
6	北京时代互通电信工程有限公司	1,371,300.00	1.03%	宽带接入服务
7	北京数码艾提宽带网络技术有限公司	1,150,667.00	0.86%	宽带接入服务
8	昆仑健康保险股份有限公司	1,095,640.00	0.82%	IDC 及增值服务、宽带接入服务
9	北京新网互联科技有限公司	1,075,000.00	0.80%	IDC 及增值服务
10	内蒙古蒙牛乳业（集团）股份	1,037,796.00	0.78%	IDC 及增值服务、宽带接入服务
合 计		29,902,950.33	22.39%	

发行人的客户是相互独立的商企用户，所属行业较为分散，报告期内发行人不存在对单一行业和客户的依赖情况。

发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或发行人 5%以上股份的股东在上述前十大客户中没有任何权益。

报告期内发行人宽带接入服务前五名客户如下：

单位：元

2013 年 1-6 月			
序号	单位名称	营业额	占比
1	杜邦中国集团有限公司	629,589.36	0.45%
2	北京网联无限技术发展有限公司	620,887.68	0.44%
3	昆仑健康保险股份有限公司	508,737.84	0.36%
4	艾沃诺特（北京）科技有限公司	490,420.16	0.35%
5	中央财经大学	469,230.76	0.33%
合 计		2,718,865.80	1.93%
2012 年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	网联无限技术发展有限公司	2,793,000.00	3.46%
2	当当网信息技术有限公司	1,532,232.32	1.90%
3	杜邦中国集团有限公司	1,330,744.56	1.65%
4	昆仑健康保险股份有限公司	1,054,819.58	1.31%
5	完美世界（北京）网络技术有限公司	649,999.92	0.81%
合 计		7,360,796.38	9.13%

2011年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	网联无限技术发展有限公司	3,138,094.00	3.59%
2	当当网信息技术有限公司	2,118,882.00	2.43%
3	北京时代互通电信技术有限公司	1,279,721.00	1.47%
4	完美世界(北京)网络技术有限公司	779,996.00	0.89%
5	昆仑健康保险股份有限公司	658,830.00	0.75%
合计		7,975,523.00	9.13%
2010年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	网联无限技术发展有限公司	7,252,000.00	7.88%
2	中企网络通信技术有限公司	2,944,000.00	3.20%
3	时代互通电信技术有限公司	1,371,300.00	1.49%
4	当当网信息技术有限公司	1,250,307.68	1.36%
5	数码艾提宽带网络技术有限公司	1,150,667.00	1.25%
合计		13,968,274.68	15.18%

报告期内 IDC 及其增值服务前五名客户如下：

单位：元

2013年1-6月			
序号	单位名称	营业额	占比
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	21,279,963.12	15.09%
2	亚马逊通技术服务(北京)有限公司	17,122,001.55	12.14%
3	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	11,113,392.32	7.88%
4	北京当当科文电子商务有限公司	9,592,294.00	6.80%
5	上海凯讯通信工程有限公司	5,035,496.00	3.57%
合计		64,143,146.99	45.50%
2012年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	29,618,549.00	20.50%
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	21,333,818.37	14.77%
3	北京当当网信息技术有限公司	12,876,256.32	8.91%
4	凡客诚品(北京)科技有限公司	9,094,284.00	6.30%
5	上海凯讯通信工程有限公司	7,309,740.00	5.06%
合计		80,232,647.69	55.54%
2011年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	12,013,327.00	15.15%
2	北京世纪卓越信息技术有限公司	11,328,936.00	14.29%
3	当当网信息技术有限公司	9,666,470.34	12.19%
4	凡客诚品(北京)科技有限公司	6,272,771.00	7.91%
5	北京链家房地产经纪有限公司	2,497,393.00	3.15%
合计		41,778,897.34	52.69%
2010年			
序号	单位名称	营业额	占比
1	当当网信息技术有限公司	7,036,239.65	18.88%
2	北京师大安博教育有限责任公司	1,930,000.00	5.18%

3	中企网络通信技术	1,170,000.00	3.14%
4	北京新网互联科技有限公司	982,250.00	2.63%
5	北京世纪卓越信息技术有限公司	897,753.00	2.41%
合计		12,016,242.65	32.23%

上述客户与发行人均为正常的经营业务关系，不存在其他关联关系。

2013年1-9月发行人前十名客户营业额及主要服务内容如下：

序号	单位名称	营业额	占营业收入比例	主要服务内容
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	32,735,799.03	15.11%	IDC 及其增值服务
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	30,391,849.24	14.03%	IDC 及其增值服务
3	亚马逊通技术服务（北京）有限公司	17,143,691.11	7.91%	IDC 及其增值服务
4	北京当当科文电子商务有限公司	13,893,601.00	6.41%	IDC 及其增值服务
5	北京亚太中立信息技术有限公司	7,983,694.40	3.69%	其他服务
6	上海凯讯通信工程有限公司	7,557,494.00	3.49%	IDC 及其增值服务
7	凡客诚品（北京）科技有限公司	5,796,286.00	2.68%	IDC 及其增值服务
8	北京凡客尚品电子商务有限公司	2,829,550.00	1.31%	IDC 及其增值服务
9	北京链家房地产经纪有限公司	2,231,661.74	1.03%	IDC 及其增值服务
10	北京电广聪信息技术有限公司	1,868,169.89	0.86%	IDC 及其增值服务
合计		122,431,796.41	56.52%	

2013年1-9月发行人宽带接入服务前五名客户如下：

序号	单位名称	营业额	占比
1	北京网联无限技术发展有限公司	921,000.00	0.43%
2	昆仑健康保险股份有限公司	788,468.64	0.36%
3	人民卫生出版社	728,415.99	0.34%
4	杜邦中国集团有限公司	656,668.44	0.30%
5	雀巢（中国）有限公司	640,234.00	0.30%
合计		3,734,787.07	1.72%

2013年1-9月发行人 IDC 及其增值服务前五名客户如下：

序号	单位名称	营业额	占比
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	32,735,799.03	15.11%
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	30,391,849.24	14.03%
3	亚马逊通技术服务（北京）有限公司	17,096,807.11	7.89%
4	北京当当科文电子商务有限公司	13,893,601.00	6.41%
5	上海凯讯通信工程有限公司	7,474,994.00	3.45%
合计		101,593,050.38	46.90%

(2) 应收账款情况

公司采取稳健的经营战略，严格的收款政策，有效地控制了应收账款的比例。公司对客户采取“先收款后提供服务”的经营模式，对于少数优质、长期合作客户给予适当的信用政策，因而产生少部分应收账款。此类长期合作客户多为大型企业或国有单位，具有良好的信誉保证，其发生坏账可能性较小。

2011 年末公司应收账款同比增长 79.03%，主要是由于公司大力拓展市场，业务增长所致。2012 年末公司应收账款较 2011 年末增长 104.17%，占流动资产的比例达到 23.79%，主要是由于卓越网、凯迪迪爱等重要客户的营业收入大幅增长，相应地应收账款也有较大幅度增长。这些客户均为公司长期合作客户，历年应收账款回款稳定，不存在拖延账款情形。2013 年 6 月末公司应收账款余额较 2012 年末增长 57.18%，占流动资产的比例达到 30.11%，主要是由于亚马逊通、凯迪迪爱等客户付款需要海外公司审批，导致付款延迟。

公司应收账款处于合理水平，发生坏账的可能性较小。截至 2013 年 6 月 30 日公司单项金额重大或虽不重大但单独进行减值测试的应收账款情况如下：

单位名称	账面余额	坏账金额	计提比例	理由
亚马逊通技术服务（北京）有限公司	10,326,868.00	309,806.04	3%	帐龄在一年以内
北京凯迪迪爱通信技术有限公司	6,362,575.70	190,877.27	3%	帐龄在一年以内
北京世纪卓越信息技术有限公司	5,609,024.12	168,270.72	3%	帐龄在一年以内
北京亚太中立信息技术有限公司	4,110,657.20	123,319.72	3%	帐龄在一年以内
北京当当科文电子商务有限公司	2,627,929.00	78,837.87	3%	帐龄在一年以内
上海凯讯通信工程有限公司	1,713,632.00	51,408.96	3%	帐龄在一年以内
北京链家房地产经纪有限公司	1,058,985.44	31,769.56	3%	帐龄在一年以内
合计	31,809,671.46	954,290.14		

截至 2013 年 6 月 30 日，公司其他不重大的应收账款账龄情况如下：

单位：元

账龄	2013 年 6 月 30 日			
	金额	比例	坏账准备	账面价值

1年以内	5,765,480.83	95.48%	172,964.43	5,592,516.40
1-2年	264,974.34	4.39%	26,497.43	238,476.91
2-3年	7,750.00	0.13%	2,325.00	5,425.00
3-4年	0.00	0.00%	0.00	0.00
4-5年	0.00	0.00%	0.00	0.00
5年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00
合计	6,038,205.17	100.00%	201,786.86	5,836,418.31

公司的主要客户大多为公司长期合作伙伴，财务状况良好，具备持续偿还债务的能力。应收账款期末余额中无持有发行人5%以上股东及关联单位欠款。

公司报告期内应收帐款前五名客户情况如下：

2013年1-6月				
序号	单位名称	金额（元）	单位类型	交易内容
1	亚马逊通技术服务（北京）有限公司	10,326,868.00	有限责任公司	IDC及增值服务
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	6,362,575.70	有限责任公司	IDC及增值服务
3	北京世纪卓越信息技术有限公司	5,609,024.12	有限责任公司	IDC及增值服务
4	北京亚太中立信息技术有限公司	4,110,657.20	有限责任公司	IDC及增值服务
5	北京当当科文电子商务有限公司	2,627,929.00	有限责任公司	IDC及增值服务
2012年				
序号	单位名称	金额（元）	单位类型	交易内容
1	北京世纪卓越信息技术有限公司	5,790,069.00	有限责任公司	IDC及增值服务
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	4,102,459.88	有限责任公司	IDC及增值服务
3	上海凯讯通信工程有限公司	2,854,998.00	有限责任公司	IDC及增值服务
4	北京当当网信息技术有限公司	2,507,952.00	有限责任公司	IDC及增值服务
5	亚马逊通技术服务（北京）有限公司	2,336,414.00	有限责任公司	IDC及增值服务
2011年				
序号	单位名称	金额（元）	单位类型	交易内容
1	北京当当网信息技术有限公司	3,192,394.00	有限责任公司	IDC及增值服务
2	北京世纪卓越信息技术有限公司	2,814,840.00	有限责任公司	IDC及增值服务
3	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	1,310,810.00	有限责任公司	IDC及增值服务
4	凡客诚品（北京）科技有限公司	794,210.00	有限责任公司	IDC及增值服务
5	杜邦中国集团有限公司	623,787.00	有限责任公司	宽带接入服务
2010年				
序号	单位名称	金额（元）	单位类型	交易内容

1	北京当当网信息技术有限公司	1,386,156.66	有限责任公司	IDC 及增值服务
2	北京世纪卓越信息技术有限公司	897,753.00	有限责任公司	IDC 及增值服务
3	北京金房房地产开发有限公司	531,448.32	有限责任公司	其他
4	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	348,752.00	有限责任公司	IDC 及增值服务
5	京东世纪贸易有限公司	235,000.00	有限责任公司	宽带接入服务

截至 2013 年 9 月 30 日公司单项金额重大或虽不重大但单独进行减值测试的应收账款情况如下：

单位名称	账面余额	坏账金额	计提比例	理由
亚马逊通技术服务（北京）有限公司	9,735,591.69	292,067.76	3%	帐龄在一年以内
北京凯迪迪爱通信技术有限公司	6,295,785.81	188,873.57	3%	帐龄在一年以内
北京世纪卓越信息技术有限公司	3,920,753.03	117,622.59	3%	帐龄在一年以内
北京当当科文电子商务有限公司	3,005,538.00	90,166.14	3%	帐龄在一年以内
上海凯讯通信工程有限公司	1,661,332.00	49,839.96	3%	帐龄在一年以内
北京亚太中立信息技术有限公司	1,471,130.00	44,133.90	3%	帐龄在一年以内
凡客诚品（北京）科技有限公司	1,230,290.00	36,908.70	3%	帐龄在一年以内
合 计	27,320,420.53	819,612.62		

截至 2013 年 9 月 30 日，公司其他不重大的应收账款账龄情况如下：

单位：元

账龄	2013. 9. 30				2012. 12. 31			
	金额	比例 (%)	坏账准备	账面价值	金额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	6,034,373.69	95.70	181,031.21	5,853,342.48	4,819,690.78	98.36	144,590.72	4,675,100.06
1-2 年	243,339.01	3.86	24,333.90	219,005.11	50,500.00	1.03	5,050.00	45,450.00
2-3 年	8,000.00	0.13	2,400.00	5,600.00	10,000.00	0.20	3,000.00	7,000.00
3-4 年	20,000.00	0.32	10,000.00	10,000.00	20,000.00	0.41	10,000.00	10,000.00
4-5 年	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5 年以上	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

合计	6,305,712.70	100.00	217,765.11	6,087,947.59	4,900,190.78	100.00	162,640.72	4,737,550.06
----	--------------	--------	------------	--------------	--------------	--------	------------	--------------

2013年1-9月，发行人应收帐款前五名客户情况如下：

序号	单位名称	金额（元）	单位类型	交易内容
1	亚马逊通技术服务（北京）有限公司	9,735,591.69	有限责任公司	IDC 及增值服务
2	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	6,295,785.81	有限责任公司	IDC 及增值服务
3	北京世纪卓越信息技术有限公司	3,920,753.03	有限责任公司	IDC 及增值服务
4	北京当当科文电子商务有限公司	3,005,538.00	有限责任公司	IDC 及增值服务
5	上海凯讯通信工程有限公司	1,661,332.00	有限责任公司	IDC 及增值服务

核查结论：

保荐机构经核查认为，报告期内发行人主要客户较为稳定，新增客户交易具有商业合理性及持续性，不存在异常客户。发行人各会计期末不存在突击确认销售情况、期后不存在大量销售退回的情况。发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入匹配。发行人大额应收款项能够按期收回，期末重大应收款项的账龄都在一年以内，发行人期末收到的销售款项不存在期后不正常流出的情况。

5、发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长。报告期关联销售金额及占比大幅下降的原因及合理性，是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

核查方式：

- （1）获取营业收入客户明细表，检索其中是否存在发行人关联方；
- （2）检索发行人主要银行账户存款明细账中与关联方的往来情况，分析往来发生的内容；
- （3）分析报告期内公司与关联方之间的关联交易及其公允性；
- （4）了解关联方尤其是控股股东的主要业务，核查其主要供应商是否存在与发行人重叠的情况；

(5) 通过查阅工商登记资料、实地走访等多种方式，核查发行人与其客户、供应商之间是否存在关联方；

情况说明：

(1) 关联交易情况

报告期内，发行人与关联方发生的经常性关联交易主要为支付关键管理人员薪酬。

2012 年 12 月，发行人以子公司北京瑞科新网科技有限公司房产为抵押，并由发行人董事长耿殿根作为连带责任保证人，取得招商银行股份有限公司北京建国路支行授信额度人民币叁仟万元整。

2013 年 8 月 19 日，公司以德信智能手机技术（北京）有限公司房产抵押（即酒仙桥二期机房所在房产），并由公司董事长耿殿根作为连带责任保证人，取得中国建设银行股份有限公司北京朝阳支行向本公司提供授信额度为人民币肆仟零伍拾万元整。

报告期内关联方往来余额如下：

单位：元

项目名称	关联方	2013 年 6 月 30 日	2012 年 12 月 31 日	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日
其他应付款	北京长城光环宽带网络技术 有限公司	180,113.78	180,113.78	180,113.78	180,113.78
其他应收款	中卫普信宽带通信有限公 司	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
预收账款	中卫普信宽带通信有限公 司	13,575.29	25,000.00		

发行人对中卫普信宽带通信有限发行人的其他应收款为租用中卫普信设备的押金，预收账款为预收的宽带接入服务费。

对长城光环的其他应付款为 2009 年之前经营暂借款形成。后由于长城光环处于清算之中，该笔其他应付款一直挂帐。

此外发行人不存在其他关联往来款。

截至 2013 年 9 月 30 日，发行人关联方往来余额如下

项目名称	关联方	2013年9月30日
其他应付款	北京长城光环宽带网络技术有限公司	180,113.78
其他应收款	中卫普信宽带通信有限公司	18,000.00
预收账款	中卫普信宽带通信有限公司	7,325.30

(2) 关联交易对发行人财务状况和经营成果的影响

报告期内发行人与关联方发生的关联交易主要为支付关键管理人员薪酬，发行人严格按照《公司章程》执行薪酬决策，充分发挥股东大会和薪酬管理委员会的职能，保证关键管理人员的薪酬合理公平。

报告期内发行人与关联方发生的关联交易不存在损害发行人及其他非关联股东利益的情况，对发行人的财务状况和经营成果未产生重大影响。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入增长的情况。报告期发行人不存在关联销售金额及占比大幅下降的情况，不存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

(二) 对发行人成本的准确性和完整性的核查

1、发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比是否存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间是否匹配。报告期发行人料、工、费的波动情况及其合理性。

核查方式：

(1) 获取报告期存货收发存明细表，分析存货构成及其变动情况。

(2) 核查主要成本项目采购合同、采购发票、款项支付等相关记录，核对成本金额是否与采购合同、发票、款项支付记录一致；

(3) 对比分析原材料和能源的价格及其变动趋势与市场公开价格；

(4) 分析原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量匹配性；

(5) 料、工、费的波动与经营情况匹配性分析。

情况说明：

(1) 主要采购材料价格变动情况

发行人主要采购项目为带宽、电费物业管理费等。报告期内发行人主要在北京地区采购带宽，由于北京地区带宽价格比其他二三线城市高，且发行人采购的带宽网络级别比较高，因此发行人的带宽采购价格较高。近年来发行人陆续在北京周边城市采购价格相对便宜的带宽，总体上平均带宽采购价格呈下降趋势。报告期内发行人电费保持稳定。发行人其他采购项目包括路由器、光纤收发器等采购价格略有波动，但总体上对发行人采购成本影响较小。

带宽是发行人最重要的采购项目之一。报告期内发行人向各供应商采购带宽情况如下：

年度	供应商	带宽采购数量	采购对象	单价 (百兆月租金)
2013年1-6月	北京联通	600M	BGP	10万
	北京电信	1100M	BGP	6万
		3300M	静态	3万
	廊坊联通	2500M 起租，超出部分按实际流量计算	静态	1万
	科技网	270M	BGP	8万
	教育网	2013年1-3月50M，4月起扩容至100M	BGP	6万
	北京铁通	2000M	互联互通 端口BGP	0.21万/0.25万
		20M	静态	3.3万
	铁通国际	100M	BGP	4.5万
	易网信	100M	BGP	2万
	CNISP 联盟	1800M	互联互通 BGP 及内容加速	0.297万
信盈恒泰	1300M	静态	2万	
2012年	北京联通	2012年1月-10月为800M，11月起降速至600M	BGP	10万
	北京电信	1100M	BGP	6万
		3300M	静态	3万
	廊坊联通	3100M	静态	1万

	科技网	270M	BGP	8 万
	教育网	50M	BGP	9 万
	北京铁通	2000M	互联互通 端口 BGP	0.21 万/0.25 万
		20M	静态	3.3 万
	铁通国际	100M	BGP	4.5 万
	易网信	100M	BGP	2 万
	CNISP 联盟	1800M	互联互通 BGP 及内 容加速	0.297 万
	信盈恒泰	1300M	静态	2 万
2011 年	北京联通	800M	BGP	10 万
	北京电信	1000M	BGP	6 万
		2600M	静态	3 万
	廊坊联通	2800M	静态	1 万
	科技网	270M	BGP	8 万
	教育网	10M	BGP	18 万
	北京铁通	1000M	互联互通 端口	0.21 万
信盈恒泰	1100M	静态	2 万	
2010 年	北京联通	800M	BGP	10 万
	北京电信	700M	BGP	6 万
		2400M	静态	3 万
	廊坊联通	2600M	静态	1 万
	科技网	150M	BGP	8 万
	教育网	10M	BGP	18 万
	信盈恒泰	600M	静态	2 万

报告期内发行人采购的电信带宽、科技网带宽价格保持不变。2012 年由于采购流量增加，教育网带宽采购价下降。

报告期内发行人通过北京联通采购的联通 BGP 带宽价格保持不变，通过廊坊联通和信盈恒泰采购的静态带宽价格保持不变。发行人通过廊坊等京外地区采购的带宽比北京地区采购的带宽价格低。

发行人采购的铁通带宽价格较低，主要是由于发行人所采购的铁通带宽为铁通内部网络带宽，仅为满足发行人与铁通、移动互联互通的需求，不能通过其直接访问其它骨干网，由于带宽资源质量不同，带宽采购价格也存在较大差异。报告期内发行人通过采购外地带宽等方式，降低了单位带宽采购成本。

市场上带宽类别很多，不同地区的带宽、不同质量的带宽价格差距很大。一般宽带接入对带宽资源质量要求比 CDN 服务带宽高。北京地区的带宽价格通常比外地的带宽价格高得多。公司带宽采购单价大幅高于网宿科技带宽采购价格主要有以下原因：首先，公司在北京地区主要面向商企用户提供宽带接入服务，客户对带宽质量要求较高。公司为向商企用户提供品质更好的服务，采购的 BGP 带宽比重较大，因此平均带宽采购价格较高。由于 BGP 带宽价格本身比较高，而公司采购较多的 BGP 带宽，所以总体上公司带宽采购价格比网宿科技高。其次，公司主要在北京地区开展业务，采购的带宽绝大部分是北京本地带宽，带宽网络级别比较高，因此采购价格较高；而网宿科技在全国不同城市开展业务，可以采购不同地区的带宽，由于京外带宽价格较低，因此其采购价格较低。

(2) 成本构成及变动情况

2010-2012 年公司主营业务成本分业务构成如下：

单位：元

项目	2012 年		2011 年		2010 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宽带接入服务	42,720,263.88	34.69%	42,800,465.91	51.37%	41,601,280.24	68.98%
IDC 及其增值服务	64,368,428.40	52.27%	37,689,947.59	45.24%	17,287,386.33	28.66%
其他服务	16,055,906.38	13.04%	2,820,105.30	3.39%	1,421,506.89	2.36%
合计	123,144,598.66	100.00%	83,310,518.80	100.00%	60,310,173.46	100%

2013 年 1-6 月公司主营业务成本分业务构成如下：

单位：元

项目	2013 年 1-6 月		2012 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比
宽带接入服务	22,416,961.26	30.61%	22,826,348.29	45.19%
IDC 及其增值服务	45,097,589.61	61.58%	27,502,846.92	54.45%
其他服务	5,719,018.14	7.81%	181,347.95	0.36%
合计	73,233,569.01	100.00%	50,510,543.16	100.00%

2010-2012 年公司主营业务成本明细构成如下：

单位：元

项目	2012 年		2011 年		2010 年	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比

带宽成本	30,915,488.84	25.11%	27,478,930.65	32.98%	24,043,773.20	39.87%
机房电费	29,943,988.70	24.32%	19,201,549.37	23.05%	9,023,550.21	14.96%
机房租金	1,773,908.20	1.44%	1,691,533.20	2.03%	1,672,781.78	2.77%
折旧费用	12,304,098.36	9.99%	8,332,290.77	10.00%	3,877,576.91	6.43%
机房建设摊销	677,099.56	0.55%	518,018.16	0.62%	226,936.41	0.38%
人工成本	6,986,342.14	5.67%	4,613,803.39	5.54%	2,961,741.37	4.91%
施工及材料成本	29,075,393.96	23.61%	10,884,353.37	13.06%	9,402,884.13	15.59%
专线租赁费用	3,956,639.16	3.21%	3,406,051.04	4.09%	5,366,573.54	8.90%
物业服务费	7,511,639.74	6.10%	7,183,988.85	8.62%	3,734,355.91	6.19%
合计	123,144,598.66	100.00%	83,310,518.80	100.00%	60,310,173.46	100.00%

2013年1-6月公司主营业务成本明细构成如下：

单位：元

项目	2013年1-6月		2012年1-6月	
	成本	占比	成本	占比
带宽成本	15,882,600.00	21.69%	15,129,000.00	29.92%
机房电费	21,193,544.89	28.94%	13,528,300.15	26.75%
机房租金	886,954.10	1.21%	886,954.10	1.75%
折旧费用	9,188,878.67	12.55%	5,267,122.87	10.42%
机房建设摊销	505,490.43	0.69%	304,541.10	0.60%
人工成本	4,195,845.79	5.73%	2,670,908.86	5.28%
施工及材料成本	14,293,786.09	19.52%	5,237,290.13	10.36%
专线租赁费用	2,364,546.87	3.23%	1,999,705.94	3.95%
物业服务费	4,721,922.17	6.45%	5,540,161.30	10.96%
合计	73,233,569.01	100.00%	50,563,984.45	100.00%

公司主营业务成本中带宽成本和机房电费占比较大，报告期内两者占主营业务成本的比例平均为 28.92% 和 23.34%。2012 年公司主营业务成本中施工及材料成本大幅增长主要是公司为北京亚太中立信息技术有限公司提供机房建设工程业务发生的成本。

2010 年、2011 年和 2012 年公司营业成本分别同比增长 18.57%、38.14% 和 48.81%。2013 年 1-6 月公司营业成本较去年同期增长 44.99%。2010 年公司营业成本增长慢于营业收入增长，这主要由于：公司在现有光纤城域网资源基础上增加宽带接入服务所依赖的固定资产投资较少，只需要带宽和施工材料等成本投入。同样，在机房建成后，IDC 及其增值服务收入随着机房使用率提高而增长，却不需要更多的固定资产投资。与此同时，公司所经营的宽带接入服务和 IDC 及其增值服务两者具有很强的共融性，两项服务由于带

宽流量需求特点的不同，可以共同分担带宽成本，这也是公司营业成本增长率低于营业收入增长率的重要原因。而 2011 年公司营业成本增长快于营业收入增长，主要是带宽成本和机房电费增长较快，这主要由于公司 2010 年底新建成投入使用的酒仙桥一期机房使用率还不高，IDC 及其增值服务所带动的宽带复用效应下降，导致平均带宽使用成本同比增长，同时机房使用率不高也导致电费成本增长快于收入增长。2012 年，公司营业成本增长略快于营业收入增长，主要由于公司 2012 年 8 月新建成投入使用的酒仙桥二期机房使用率不高；2013 年上半年公司营业成本增长略快于营业收入增长，主要是由于公司 2013 年部分建成投入使用的燕郊机房使用率不高。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势符合市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势，不存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与经营业绩匹配。报告期发行人料、工、费结构稳定，不存在异常波动情况。

2、发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性。

核查方式：

- (1) 获取营业成本分项月度明细表，分析其变动情况；
- (2) 分析主要营业成本项目月度之间波动情况及其合理性；
- (3) 分析主要营业成本项目本期金额与上年同期金额之间的波动情况及其合理性；
- (4) 分析主要营业成本项目在总成本之间的比重与上年同期之间的波动情况及其合理性；
- (5) 对比分析历史各期之间产品类别毛利率波动情况及其合理性；
- (6) 查阅报告期内发行人审计报告了解发行人成本核算方法；
- (7) 向发行人财务负责人和审计师了解发行人成本核算的会计政策是否

符合公司的实际经营情况；

(8) 查阅报告期内可比公司审计报告，了解可比公司成本核算方法。

情况说明：

报告期内，发行人成本核算方法没有发生变化。

公司的主要成本构成包括向电信运营商租用的带宽费用和房屋租赁费用、设备折旧费用及维修等其他费用。

带宽费用按照电信运营商进行明细核算，按照当期实际支付金额或应当支付的金额计入营业成本。期末按照互联网宽带接入业务和 IDC 业务分别耗用的带宽流量进行分配。技术部门采用流量监控软件分别按照业务类别、机房、上行和下行进行月度流量峰值统计，财务部门按照汇总各月流量统计数据作为带宽成本的分配依据。

房屋租赁费用按照物业管理单位月账单支付，分别按照租赁物用途计入营业成本（IDC）和管理费用。

设备折旧费用采用直线法计提折旧，房屋建筑物和构筑物折旧计入 IDC 成本，光纤光缆和城域网电子设备折旧计入互联网宽带接入成本。

人工成本按月计提和支付，按照不同部门的人员薪酬计入互联网宽带接入和 IDC 营业成本。

其他费用按照权责发生制原则，按照当期实际支付的金额或应当支付的金额，依据不同的业务部门、用途等分别计入互联网宽带接入或 IDC 营业成本。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法保持一贯性。

3、发行人主要供应商变动的原因及合理性，是否存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人主要采购合同的签订及实际

履行情况。是否存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况，外协或外包生产方式对发行人营业成本的影响。

核查方式：

- (1) 获取主要供应商清单，分析各期供应商变动情况；
- (2) 获取主要供应商明细对应的主营业务成本月度明细表，分析月度之间波动及合理性；
- (3) 检查预付账款、在建工程中主要供应商发生额，对照合同进行分析，确定有无费用性支出计入资本性支出；
- (4) 查阅主要供应商的工商变更登记资料，对重要的供应商实地走访；
- (5) 查阅发行人主要采购合同；
- (6) 访谈发行人管理层，了解发行人主要经营模式。

情况说明：

- (1) 主要供应商情况

报告期内，发行人前十名供应商情况如下：

单位：元

2013年1-6月				
序号	供应商	采购金额	占比	主要采购内容
1	北京九通物业管理有限公司	14,464,115.50	32.35%	电费、物业管理费
2	中国电信北京公司	10,814,572.39	24.19%	带宽、专线租赁费用
3	北京银达物业管理有限责任公司	7,464,604.64	16.69%	电费、房租、物业管理费
4	中国联通北京公司	4,124,093.28	9.22%	带宽
5	国网冀北三河市供电有限公司	1,832,402.62	4.10%	电费
6	中国联通廊坊分公司	1,711,000.00	3.83%	带宽
7	北京信盈恒泰科技发展有限公司	1,560,000.00	3.49%	带宽
8	中国科学院计算机网络信息中心	1,296,000.00	2.90%	带宽
9	北京东环置业有限公司	861,276.15	1.93%	房租
10	中国铁通集团有限公司北京分公司	585,600.00	1.31%	带宽
合计		44,713,664.58	100.00%	
2012年				
序号	供应商	采购金额	占比	主要采购内容

1	中国电信股份有限公司北京分公司	19,208,393.78	19.06%	带宽、专线租赁费用
2	北京九通物业管理有限公司	18,840,876.62	18.69%	电费、水费和其他费用
3	北京银达物业管理有限责任公司	16,049,121.36	15.92%	电费、房租、物业管理费
4	中国联合通信网络有限公司北京市分公司	9,666,588.43	9.59%	带宽
5	中国联合通信网络有限公司廊坊市分公司	3,562,000.00	3.53%	带宽
6	北京信盈恒泰科技发展有限公司	2,826,301.00	2.80%	带宽
7	中国科学院计算机网络信息中心	2,774,000.00	2.75%	带宽
8	北京东环置业有限公司	1,368,307.08	1.36%	房租
9	中国铁通集团有限公司北京分公司	540,000.00	0.54%	带宽
10	赛尔网络有限公司（教育网）	432,000.00	0.43%	带宽
合计		75,267,588.27	74.67%	
2011年				
序号	供应商	采购金额	占比	主要采购内容
1	中国电信北京公司	15,421,072.36	20.49%	带宽、专线租赁费用
2	北京银达物业管理有限责任公司	13,553,927.88	18.01%	电费、房租、物业管理费
3	中国联通北京公司	10,438,024.33	13.87%	带宽
4	北京九通物业管理有限公司	9,403,375.29	12.50%	电费、水费和其他费用
5	中国联通廊坊分公司	3,278,000.00	4.36%	带宽
6	北京信盈恒泰科技发展有限公司	2,410,408.00	3.20%	带宽
7	中国科学院计算机网络信息中心	2,096,317.00	2.79%	带宽
8	北京东环置业有限公司	2,087,672.16	2.77%	房租
9	北京朝翔厚华网络技术开发中心	608,480.00	0.81%	材料
10	瑞斯康达科技发展股份有限公司	389,800.00	0.52%	材料
合计		59,687,077.02	79.31%	
2010年				
序号	供应商	采购金额	占比	主要采购内容
1	北京银达物业管理有限责任公司	12,811,800.94	24.06%	电费、房租、物业管理费
2	中国电信北京分公司	11,943,756.82	22.43%	带宽
3	中国联通北京分公司	10,303,484.91	19.35%	带宽
4	中国联通廊坊分公司	2,702,420.97	5.08%	带宽
5	北京东环置业有限公司	2,087,672.16	3.92%	房租
6	中国科学院计算机网络信息中心	1,582,600.00	2.97%	带宽
7	北京腾跃世嘉科技中心	690,830.00	1.30%	材料
8	瑞斯康达科技发展股份有限公司	624,776.00	1.17%	材料
9	迈亚方圆通讯技术有限公司	387,497.00	0.73%	安装费
10	北京信盈恒泰科技发展有限公司	333,171.00	0.63%	带宽
合计		43,468,009.80	81.64%	

注：以上采购金额均为含税价格。

报告期内公司的主要供应商以及采购金额占比保持相对稳定，主要是北京九通物业管理有限公司、北京银达物业管理有限责任公司、中国联通北京公司和中国电信北京公司等。

公司股东、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或发行人 5% 以上股份的股东在上述前十大供应商中没有任何权益。

2013 年 1-9 月发行人前十名供应商情况如下：

序号	供应商	采购金额	占比	主要采购内容
1	北京九通物业管理有限公司	23,661,912.08	23.40%	电费、物业管理费
2	中国电信北京公司	16,243,310.65	16.06%	带宽、专线租赁费用
3	北京银达物业管理有限责任公司	13,077,595.35	12.93%	电费、房租、物业管理费
4	中国联通北京公司	6,120,182.46	6.05%	带宽
5	北京亚太中立信息技术有限公司	4,472,193.48	4.42%	服务费
6	国网冀北三河市供电有限公司	3,850,649.44	3.81%	电费
7	北京凯迪迪爱通信技术有限公司	2,140,505.00	2.12%	业务委托费
8	北京信盈恒泰科技发展有限公司	2,100,000.00	2.08%	带宽
9	中国科学院计算机网络信息中心	2,014,000.00	1.99%	带宽
10	中国联通廊坊分公司	1,201,200.00	1.19%	带宽
合计		74,881,548.46	74.06%	

(2) 重大采购合同情况

截至本工作报告签署之日，发行人正在履行或将要履行的，对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的采购合同如下：

1、2011 年 3 月 9 日，公司与德信公司签署了《房屋买卖合同》，约定公司拟收购德信公司拥有的位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院的 402 号楼第 4 层和第 5 层，作为公司办公或数据机房用地，房屋建筑面积为 8,460.8 平方米；双方共同商定评估基准日，并共同委托一家资产评估机构对房屋进行评估，交易价格不高于房屋的评估值；在房屋满足交付使用条件、双方最终确定交易价款且公司首次公开发行股票完成后支付交易价款；公司根据经营需要以及现金流状况，有权要求提前购买房屋的一层或两层。

2011 年 10 月 8 日，公司与德信公司签署了《<房屋买卖合同>之补充合同》，公司提前收购德信公司拥有的位于北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院

的 402 号楼第五层,作为公司数据机房使用,房屋建筑面积为 4,230.4 平方米,合同总金额为 41,034,880 元。

2、2011 年 7 月 26 日,公司(承租方)与北京银达物业管理有限责任公司(出租方)签署了《租赁协议》,发行人向出租方租赁东环广场地下二层房间(房产证号:京房权证市东港澳台字第 10036 号)用作机房,建筑面积共计 1,520 平方米,租赁期限为三年,自 2011 年 8 月 1 日至 2014 年 7 月 31 日,租金为人民币 12,420 元/月,共计 18,630 元/月。

3、2011 年 7 月 20 日,公司(买方)与北京百发博威动力科技有限公司(卖方)签署《柴油发动机组购销及安装合同》,合同金额为 163 万元。

4、2011 年 10 月 14 日,公司(买方)与北京百发博威动力科技有限公司(卖方)签署了《买卖合同》,合同金额为 625 万元。

5、2011 年 3 月 7 日,公司(甲方)与中国科学院计算机网络信息中心(乙方)签署了关于线路租用合同的《补充合同》,合同金额为 163.2 万元/年。

6、2011 年 11 月 11 日,公司(甲方)与中国电信股份有限公司北京分公司(乙方)签署了《宽带接入互联网(CHINANET)协议》,合同金额为 720 万元。

7、2012 年 6 月 19 日,发行人(甲方)与北京美歌装饰装修有限公司(乙方)签署《建设工程施工合同》,内容为发行人亦庄 Telehouse 数据中心项目装修及配套工程,合同金额 1,100,000 元。29、2012 年 5 月 30 日,发行人(乙方)与北京东环置业有限公司(甲方)签署了《房产租赁合同》,约定乙方向甲方承租北京东环广场 A 座写字楼第 2 层 A-T 号,面积为 945 平方米,月租金为 128,510.55 元人民币,租期为 2012 年 06 月 01 日至 2014 年 05 月 31 日。

8、2012 年 7 月 9 日,发行人(甲方)与北京博力特明华技术有限公司(乙方)签署《UPS(不间断电源)设备合同书》,采购亦庄数据机房工程 300KVA UPS 设备采购项目相关设备,合同总价 1,709,000 元。

9、2012 年 7 月 13 日,发行人(甲方)与北京天云动力科技有限公司(乙方)签署《北京光环新网科技股份有限公司亦庄 KDDI 数据中心空调系统工程施工合同》,合同总金额为 505 万元。

10、2012年8月10日，光环云谷（甲方）与克莱门特治疗设备（上海）有限公司（乙方）签署了《主机购销合同》，采购10台机房专用空调，合同总金额为1,400,000.00元。

11、2012年12月21日，发行人（甲方）与北京共建恒业通信技术有限公司（乙方）签署《通信管孔购买合同》，乙方将其拥有的部分通信管孔的产权转让给甲方，合同金额为107万元。

12、光环云谷（甲方）与北京天云动力科技有限公司（乙方）签署了《销售合同》，甲方向乙方购买麦克维尔风冷冷水螺杆机组空调设备，合同金额为156万元。

13、2012年9月4日，发行人（甲方）与北京鼎诚供电设备安装有限责任公司（乙方）签署了《建设工程施工合同》，甲方将德信智能手机配电室（5层）设备采购及安装项目发包给乙方，合同金额为125万元。

14、2012年10月22日，发行人（甲方）与北京爱普电力工程有限公司（乙方）签署了《协议书》，甲方将河北燕郊光环新网云计算配电室工程项目承包给乙方，合同金额为1,200万元。

15、2012年11月29日，光环云谷科技有限公司（甲方）与上海振大电器成套有限公司（乙方）签署了《销售、加工合同书》，甲方向乙方采购一批振大品牌的电器成套产品，合同金额为276万元。

16、2012年11月，发行人（甲方）与中国电信股份有限公司北京分公司（乙方）签署了《宽带接入互联网（CHINANET）协议》，乙方为甲方提供宽带接入CHINANET，合同有效期为五年，合同金额为360万元。

17、2012年12月6日，光环云谷科技有限公司（甲方）与有能集团有限公司（乙方）签署了《加工定作合同》，甲方向乙方采购高压开关柜、低压开关柜、直流屏等设备，合同金额为3,252,486元。

18、2013年1月8日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京国信桥通信工程有限公司（乙方）签署了《通信管道施工合同》，甲方将燕郊精工园新建管道工程发包给乙方，合同金额为1,862,240元。

19、2012年10月1日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京中消长城消防安全工程有限公司（乙方）签署了《光环云谷数据中心裙房一期消防工程承包合同》，甲方将光环云谷数据中心裙房一期消防工程发包给乙方，合同金额为149.5万元。

20、2012年9月8日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京美歌装饰装修有限公司（乙方）签署了《建设工程施工合同》，甲方将光环新网科技燕郊数据机房裙房及高、变配电室、WPS室装修工程发包给乙方，合同金额为100万元。

21、2013年3月5日，光环云谷科技有限公司（甲方）与克莱门特制冷设备（上海）有限公司（乙方）签署了《主机购销合同》，甲方向乙方采购克莱门特COOLBLADE机房专用空调，合同金额为196万元。

22、2013年1月22日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京中消长城消防安全工程有限公司（乙方）签署了《光环云谷IDC数据机房消防工程承包合同》，甲方将光环云谷数据中心一期消防工程发包给乙方，合同金额为800万元。

23、2013年3月13日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京中宜诚装饰有限公司（乙方）签署了《建设工程施工合同》，甲方将光环云谷数据中心项目装修工程发包给乙方，合同金额为6,767,490元。

24、2013年3月15日，发行人（甲方）与北京麦弗瑞科技有限公司（乙方）签署了《购销合同》，甲方向乙方购买Juniper路由器设备，合同金额为4,104,372元。

25、2013年3月20日，光环云谷科技有限公司（甲方）与有能集团有限公司（乙方）签署了《加工定作合同》，乙方向甲方提供低压开关柜、列头柜等设备，合同金额为542.8万元。

26、2012年9月1日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京天云动力科技有限公司（乙方）签署了《光环云谷IDC数据机房裙房空调工程承包合同》，甲方将光环云谷数据中心裙房空调工程发包给乙方，合同金额为137.7

万元。

27、2013年3月5日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京天云动力科技有限公司（乙方）签署了《燕郊数据中心空调系统工程施工合同》，甲方将光环云谷燕郊数据中心机房项目发包给乙方，合同金额为1,965.05万元。

28、2013年3月21日，光环云谷科技有限公司（甲方）与北京博力特明华技术有限公司（乙方）签署了《UPS（不间断电源）设备合同书》，甲方向乙方采购燕郊数据机房二期工程600KVA UPS设备采购项目的相关设备，合同金额为6,321,600元。

29、2013年4月2日，光环云谷科技有限公司（甲方）与江苏华彤电气集团泰州有限公司（乙方）签署了《密集母线加工定作合同》，甲方向乙方采购密集母线，合同金额为3,257,200元。

30、2013年5月23日，发行人（甲方）与香河欣通电气设备有限公司（乙方）签署了《采购合同》及补充协议，甲方向乙方购买机柜，合同金额为138.05万元。

31、2013年7月17日，发行人（甲方）与北京百发博威动力科技有限公司（乙方）、北京金盛艺装饰工程有限公司（丙方）签署了《光环新网酒仙桥数据机房柴油发电机组采购及油机土建工程合同》，甲方向乙方采购MTU柴油发电机组，丙方负责柴油发电机组土建施工工程，合同总金额为731.8万元

32、2013年9月5日，发行人（买方）与北京曼斯通讯设备有限公司（卖方）签署了《销售合同》，发行人向卖方采购小型钢带单模铠装光缆，合同金额为1,649,560元。

33、2013年10月1日，发行人（甲方）与北京亚太中立信息技术有限公司（乙方）签署了《2013-2018年机房租用合同》，甲方向乙方租用机柜，合同有效期自2013年10月1日至2018年9月30日。

34、2013年10月18日，发行人与北京市门头沟区人民政府（以下简称“门头沟区政府”）签署了《战略合作框架协议》，门头沟区政府全力支持发行

人上市，在政策资源上给予倾斜；发行人将总部办公大楼和研发及数据中心落户门头沟区，支持门头沟区区域发展，协议有效期为 20 年，有关具体合作项目或合作事宜以正式合同书为准。

（3）采购模式

为了确保采购物资质量满足经营要求，发行人严格按照《采购管理规定》、《供方评定管理规定》，对物资供应方的能力进行评估，选择合格的供方，同时实现对采购信息和采购产品的有效控制。本发行人采购管理主要分成采购过程、采购信息、采购产品的验证三方面。

采购过程主要包括供方评价、供方控制和记录保存。供方评价主要是为了评定和选择合格的供方，确保供方具备提供符合规定要求产品的能力，同时对供方各方能力作出考查，最终评出合格供方，填写《供方选择评价表》，经总经理审批后，列入《合格供方名单》，当发生具体采购时，采购部在《合格供方名单》中找到相关供货商，由他们提供报价，采购部进行评估，由总经理审批后确定此次采购的供货商。对于 100 万以上金额的采购，需启用招投标流程来确定最终供货商。供方控制主要是为了保证合格供给方能够满足发行人需求，采购部对合格供方每年进行一次重新评估，对质量达不到要求而又不能及时纠正的供方，经总经理批准后取消其合格供方资格。另外，采购部记录评价结果、记录评价引起的变更措施，并保存记录。

采购信息管理主要是采购人员主动收集相关产品信息，按照规定编制、填写《采购单》、《临时采购申请表》、《采购计划表》、《采购合同》等资料，并为采购决策提供信息服务。

采购产品的验证主要是采购人员将采购产品分类，由库管人员按照采购单或进货单对产品进行验证，并填写《产品检验记录》，保证采购产品正确无误。

发行人不存在外协或外包的情况。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人主要供应商比较稳定，不存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人与主要供应商均签订了采购合同并按合同履行采购合同。发行人不存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况。

4、发行人存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的盘存方法以及履行的替代盘点程序。

核查方式：

- (1) 获取并了解发行人的存货盘点制度；
- (2) 获取并检查发行人历次存货盘点记录；
- (3) 获取各期存货收发明细表，分析存货收支有无异常；
- (4) 对发行人期末的存货减值情况进行了核查；
- (5) 对发行人期末存货进行监盘。

情况说明：

报告期内发行人的存货构成情况如下：

单位：元

项目	2013年6月30日		2012年12月31日		2011年12月31日		2010年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	447,876.86	100%	257,789.34	100%	266,493.20	100%	253,616.24	100%
合计	447,876.86	100%	340,349.90	100%	266,493.20	100%	253,616.24	100%

发行人存货占流动资产的比例很低，这与发行人的经营情况相适应。发行人作为互联网综合服务商，主要提供宽带接入服务和 IDC 及其增值服务，发行人营业成本主要为房租、带宽成本和机房电费成本等。报告期内发行人存货余额主要是在施工过程中的消耗性物资，如网线、收发器、柴油等，因此存货余额较小。由于发行人存货周转较快，存在贬值的风险较小，因此报

告期内没有计提存货跌价准备。发行人存货 2013 年 6 月底较 2012 年末增长 73.74%，主要原因是燕郊机房储备的柴油增加。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人存货的真实性，不存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人能按照存货盘点制度实际执行，不存在异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的情况。

（三）对发行人期间费用的准确性和完整性的核查

1、发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性。

核查方式：

（1）获取销售费用、管理费用和财务费用明细表，分析销售费用、管理费用和财务费用构成及其变动情况；

（2）向发行人财务负责人和审计师了解销售费用、管理费用和财务费用构成变动的原因。

情况说明：

（1）期间费用构成情况

报告期内公司的期间费用构成及占收入比重情况如下：

单位：元

项目	2013 年 1-6 月		2012 年			2011 年			2010 年		
	金额	占比	金额	占比	同比增长	金额	占比	同比增长	金额	占比	同比增长
销售费用	7,841,288.21	5.56%	14,592,491.32	6.02%	12.96%	12,918,403.84	7.50%	-4.20%	13,484,395.71	10.09%	4.32%
管理费用	16,397,592.71	11.63%	31,195,936.33	12.88%	36.81%	22,802,438.12	13.24%	18.51%	19,241,668.72	14.40%	17.72%
财务费用	523,935.02	0.37%	-690,384.24	-0.29%	-45.04%	-1,256,094.26	-0.73%	237.57%	-372,102.80	-0.28%	863.01%
费用合计	24,762,815.94	17.56%	45,098,043.41	18.62%	30.85%	34,464,747.70	20.02%	6.52%	32,353,961.63	24.21%	10.68%

报告期内公司期间费用主要为销售费用和管理费用。期间费用稳步增长，主要是由于公司的营业规模不断扩大。公司采取重管理、重销售的经营策略，不断拓展公司的营销网络，持续的管理投入和营销费用投入为公司保持持续创新能力和扩大销售规模提供了有力保障。期间费用占公司收入的比重较大，但是占比呈逐年下降趋势，这是因为公司深刻了解本行业的发展特点和经营特征，在加强营销的同时，持续优化管理。

(2) 销售费用

报告期内发行人销售费用构成如下：

单位：元

项目	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
职工薪酬	6,990,181.91	11,443,478.07	9,618,402.54	9,183,179.71
交通费	301,857.30	612,921.50	1,218,608.40	2,001,916.50
业务招待费	297,658.62	818,092.25	795,615.20	750,763.50
办公费	230,677.07	1,154,599.50	1,120,414.80	1,322,015.00
其他	20,913.31	563,400.00	165,362.90	226,521.00
合计	7,841,288.21	14,592,491.32	12,918,403.84	13,484,395.71

发行人的销售费用主要包括销售人员的工资、交通费、业务招待费等。发行人作为互联网综合服务商，充分理解消费者和客户的需求并向消费者和客户提供最贴近其需求的产品及服务是发行人生存和发展的关键。2011年发行人的销售费用有所下降，主要是因为发行人不断优化管理，提高了劳动效率。2011年发行人销售费用中的交通费下降，主要是由于发行人销售费用中的交通费开销主要发生在宽带接入业务上，而2011年由于酒仙桥机房的投入使用，发行人销售人员的精力更多投入在IDC及其增值业务上，导致了2011年销售费用中的交通费出现了一定幅度的下降。

(3) 管理费用

报告期内发行人管理费用构成如下：

单位：元

项目	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
职工薪酬	2,968,127.43	7,926,408.96	5,526,733.29	4,626,876.60
房租、物业费	2,484,500.63	4,257,966.86	3,883,317.87	4,015,055.98
技术开发费	6,928,305.41	10,827,412.16	8,938,784.74	7,223,206.52
折旧及摊销	507,477.14	750,650.72	636,269.87	610,002.50
交通费	449,121.03	991,519.90	642,510.74	836,062.03

业务招待费	321,825.30	1,061,980.24	527,841.00	272,544.74
办公费	1,072,166.38	2,507,369.82	914,370.07	616,953.94
其他	1,666,069.39	2,872,627.67	1,732,610.54	1,040,966.41
合计	16,397,592.71	31,195,936.33	22,802,438.12	19,241,668.72

发行人的管理费用主要包括管理人员的工资、房租和物业费、技术开发费、办公费等。报告期内发行人管理费用逐年增长，主要是因为发行人业务规模不断扩大。2012年发行人管理费用增长幅度加大，主要由于技术开发费与职工薪酬增幅较大所致。

(4) 财务费用

2010-2012年发行人没有银行借款，财务费用为负；2013年上半年发行人新增银行流动资金借款3,000万元，产生523,935.02元的财务费用。

(5) 期间费用主要项目

报告期内发行人期间费用主要项目占营业收入比例情况如下：

单位：元

项目	2013年1-6月		2012年		2011年		2010年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	9,958,309.34	7.06%	19,369,887.03	8.00%	15,145,135.83	8.80%	13,810,056.31	10.33%
房租、物业费	2,484,500.63	1.76%	4,257,966.86	1.76%	3,883,317.87	2.26%	4,015,055.98	3.00%
技术开发费	6,928,305.41	4.91%	10,827,412.16	4.47%	8,938,784.74	5.19%	7,223,206.52	5.40%
交通费	750,978.33	0.53%	1,604,441.40	0.66%	1,861,119.14	1.08%	2,837,978.53	2.12%
办公费	1,302,843.45	0.92%	3,661,969.32	1.51%	2,034,784.87	1.18%	1,938,968.94	1.45%

报告期内公司职工薪酬逐年稳步增长，但职工薪酬占营业收入比例稳步下降，主要是由于公司营业收入逐年增长，同时随着公司管理制度的不断健全和管理水平的不断提高，职工劳动效率不断提升，职工规模在业务收入扩张的情况下不需要大幅增长。

报告期内公司房租和物业费占营业收入比例逐步下降，主要是由于营业收入逐年大幅增长所致。

报告期内公司技术开发费稳步增长，占营业收入比重基本保持稳定。

2010-2012年公司办公费逐年增长，主要是由于公司经营规模不断扩张。2013年上半年与同期相比略有下降。

2011年以来公司交通费较前两年有所下降，主要是由于公司目前的交通费开销主要发生在宽带接入业务上，而2011年以来随着公司新建机房投入运营，公司业务销售人员的精力更多投入在IDC及其增值业务上，导致了交通费出现了一定幅度的下降。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目符合发行人实际经营情况，不存在异常变动。

2、发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比，是否合理。发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为是否匹配，是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

核查方式：

- (1) 获取销售费用明细，分析销售费用与营业收入匹配性；
- (2) 与同行业可比公司销售费率对比分析；
- (3) 获取并分析销售费用主要构成项目；
- (4) 分析销售费用月度之间、与上年同期间波动及合理性。

情况说明：

- (1) 销售费用与营业收入

报告期内，发行人销售费用与营业收入如下：

	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
营业总收入	140,983,352.06	242,229,505.09	172,193,328.51	133,645,663.91
销售费用	7,841,288.21	14,592,491.32	12,918,403.84	13,484,395.71
销售费率	5.56%	6.02%	7.50%	10.09%

报告期内，发行人销售费率逐年下降，主要是因为发行人不断优化管理，提高了劳动效率。

- (2) 与可比公司销售费用率对比

报告期内，发行人与可比公司销售费率的对比情况如下：

	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
网宿科技	10.30%	10.43%	8.64%	8.39%
鹏博士	26.19%	12.99%	7.07%	6.56%
光环新网	5.56%	6.02%	7.50%	10.09%

总体上，发行人与同行业可比公司销售费率差异不大。

与网宿科技销售费率差异的主要原因是近年来，发行人不断优化管理，提高了劳动效率，使销售费率逐年降低。

2012年和2013年1-6月，鹏博士销售费率增幅较大，主要是因为鹏博士合并长城宽带后，其销售模式由原代理制改为直营制，部分原计入营业成本的支出计入销售费用，使销售费用有所增加。

核查结论：

保荐机构经核查认为，报告期内由于经营效率的提高，发行人销售费用率逐年下降，与同行业可比公司销售费率不存在异常差异，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为匹配，不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

3、发行人报告期管理人员薪酬是否合理，研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展是否匹配。

核查方式：

- (1) 获取发行人职工薪酬明细表，核查公司董监高的工资发放记录；
- (2) 对比分析北京地区类似行业管理人员薪酬；
- (3) 访谈管理层，了解其薪酬水平情况；
- (4) 分析职工薪酬与上年同期之间波动及合理性；
- (5) 核查研发费用明细对应研发项目；
- (6) 获取管理费用明细表，分析研发费用月度之间、与上年同期间波动及合理性。

情况说明：

(1) 管理人员薪酬

报告期内，发行人董监高的报酬情况如下：

单位：万元

姓名	职务	2013年 1-6月	2012年	2011年	2010年
耿殿根	董事长、总经理	12.20	25.02	17.10	6.97
高宏	副总经理、董事会秘书	17.70	40.14	30.58	20.86
侯焰	董事、副总经理	17.70	40.07	29.43	18.3
陈浩	副总经理、宽带技术总监	20.21	44.05	35.72	26.28
齐顺杰	副总经理	18.63	42.30	36.63	30.26
宋寅虎	财务总监	16.12	35.40	26.00	8.6
袁丁	董事、人事行政部总监	13.24	34.59	25.29	16.4
庞宝光	监事会主席、人事行政部经理	6.85	14.82	10.78	8.41
汝书伟	监事、宽带技术副总监	6.01	12.68	10.65	10.08
付其伟	原监事	4.81	17.02	13.88	7.44
刘吉衡	其他核心人员、系统集成部总监	6.91	17.85	15.11	12.27
李超	其他核心人员、运营管理中心总监、监事	8.62	19.12	11.61	13.81
耿岩	其他核心人员、销售部总经理	17.18	38.51	31.54	21.54
陈斌	其他核心人员、网管中心经理	6.70	16.11	13.38	10.07
税军	独立董事	3.4	6.00	3.00	3
王淑芳	独立董事	3.4	6.00	3.00	3
韩旭	独立董事	3.4	6.00	3.00	3
吴国雄	其他核心人员、工程部经理	7.83	14.97	11.30	9.12
王璐	其他核心人员、技术支持部经理	5.45	12.05	11.61	8.6
李激波	其他核心人员、技术响应中心经理	6.01	14.57	13.17	8.12
郭明强	其他核心人员、审计部经理	7.55	21.13	17.65	14.45
杨宇航	常务副总经理	14.99			

(2) 管理人员薪酬对比

由于难以获得同行业和同地区可比公司管理人员薪酬资料，项目组从证监会公开披露信息中拟上市公司的中选取了北京地区的类似行业与发行人比较分析。项目组选取了北京东方通科技股份有限公司（简称“东方通”，属软件及应用系统行业）、北京浩丰创源科技股份有限公司（简称“浩丰创源”，属软件及应用系统行业）、北京神州绿盟信息安全科技股份有限公司（简称“神州绿盟”，属信息安全产品与系统行业）、北京无线天利移动信息技术股份有限公司（简称“无线天利”，属信息技术服务行业）和飞天诚信科技股份有限公司（简称“飞天诚信”，属信息安全产品与系统行业）五家拟上市公司。根据这五家公司预披露的招股说明书，其管理人员 2011 年的薪酬水平如下表所示：

	东方通	浩丰创源	神州绿盟	无线天利	飞天诚信
董事长、总经理	31.20	17.74	61.90	61.76	24.75
董事	25.68	18.95	-	39.34	23.82
独立董事	5.76	3.60	8.80	4.50	5.00
副总经理	25.41	16.16	58.08	38.30	24.10
财务总监	25.80	7.25	54.80	21.06	29.34
董事会秘书	25.80	13.68	54.80	35.17	15.26
监事会主席	-	15.58	52.40	31.41	15.26
监事	17.75	11.85	31.87	14.04	20.13
其他核心人员	36.48	18.64	-	34.75	-

说明：上表中董事不包括董事长和独立董事，监事不包括监事会主席。

对比发行人与上述五家公司 2011 年管理人员的薪酬水平，发行人管理人员薪酬水平与东方通和飞天诚信薪酬水平相当，高于浩丰创源薪酬水平，低于神州绿盟和无线天利薪酬水平。发行人管理人员薪酬水平处于北京地区类似行业中等水平。

（3）研发费用

报告期内公司研发投入的具体构成如下：

单位：元

项目	2013 年 1-6 月	2012 年	2011 年	2010 年	报告期合计
人员人工	3,383,870.42	4,771,499.90	4,236,085.71	1,922,494.89	14,313,950.92
直接投入	3,445,910.85	5,787,236.00	4,423,415.00	5,034,070.00	18,690,631.85
其中：物料消耗	589,910.85	368,935.00	446,360.00	353,470.00	1,758,675.85
带宽及专线租赁费	2,856,000.00	5,418,301.00	3,977,055.00	4,680,600.00	16,931,956.00

用					
折旧费用	98,524.14	268,676.26	279,284.03	266,641.63	913,126.06
研发费用合计	6,928,305.41	10,827,412.16	8,938,784.74	7,223,206.52	33,917,708.83
营业收入	140,983,352.06	242,229,505.09	172,193,328.51	133,645,663.91	689,051,849.57
研发费用占营业收入比例	4.91%	4.47%	5.19%	5.40%	4.92%

2010 年研发项目包括：卫星数据广播系统、自助处理 CDN 系统平台、IPV6 研发、网络性能与评价系统 II 型、负载均衡系统、流媒体网络加速系统等。

2011 年研发项目包括：DDOS 防护系统、CDN 日志处理分析系统、CDN 内容分发网络文件上传客户端系统、CDN 流媒体后台运维管理系统、波分链路 1+1 冗余保护系统等。

2012 年研发项目包括：CDN 平台 nginx 节点 flash 流媒体随机定位模块、CDN 平台 nginx 节点监控管理系统、CDN 用户流量监控系统、CDN 自助分发管理系统、IAAS 架构云计算平台、kvm 带外管理系统、漏洞扫描系统。

2013 年研发项目包括：基于 snmp 协议的交换机管理系统、网络安全备案系统、数据存储系统软件、基于 openstack 的 IAAS 架构云计算平台。

2010 年和 2011 年研发费用中的折旧费用增加，主要是由于购置了新的研发用固定资产。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人报告期管理人员薪酬较合理，研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展匹配。

4、发行人报告期是否足额计提各项贷款利息支出，是否根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化，发行人占用相关方资金或资金被相关方占用是否支付或收取资金占用费，费用是否合理。

核查方式：

(1) 访谈发行人财务负责人、查看公司规章制度，了解、测试发行人的货币资金管理制度；

(2) 测试发行人主要银行日记账和银行对账单（网上银行流水）中金额较大的资金收付，并进行相互核对，检查是否存在未入账的款项，关注是否发生与业务不相关或交易价格明显异常的大额资金流动并查明原因，以确定是否存在关联方资金占用、利用员工账户或其他个人账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来等情况；

(3) 搜查报告期内发行人与控股股东、实际控制人及其一致行动人的资金往来或交易记录；

(4) 获取利息支出明细表，分析各期利息支出变动情况；

(5) 分析利息支出月度之间波动及合理性。

情况说明：

(1) 银行借款情况

发行人在 2010-2012 年期间不存在银行借款。

截至 2013 年 6 月 30 日，发行人银行借款余额为 30,000,000.00 元，占流动负债比例为 31.82%。新增的短期借款主要为招商银行北京建国路支行对公司的流动资金贷款。

2013 年上半年发行人新增银行流动资金借款对应产生 523,935.02 元的财务费用。

(2) 资金占用情况

发行人建立了与资金收付相关的内部控制制度，以自有银行账户进行货款结算，货币资金管理制度较为规范。

发行人控股股东为北京百汇达投资管理有限公司，实际控制人为耿殿根，实际控制人一致行动人包括彭春花、耿桂芳等人。项目组搜查了发行人与北京百汇达投资管理有限公司、耿殿根、彭春花及耿桂芳的资金往来或交易记录，报告期内的除下列关联交易外，无其他资金往来和交易记录：

日期	关联方名称	交易内容	金额
2012年6月	北京百汇达投资管理有限公司	支付现金股利	4,249,600.00
2012年2月	耿桂芳	支付现金股利	718,780.00

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人报告期已足额计提各项贷款利息支出，利息支出全部费用化，不存在资本化情况。不存在发行人占用相关方资金或资金被相关方占用的情况。

5、报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平或同行业上市公司平均水平之间是否存在显著差异及差异的合理性。

核查方式：

(1) 检查了报告期内各年年度工资汇总表，各系个报告期营业收入与员工数量配比表；

(2) 检查了报告期内应付职工薪酬分月计提情况、报告期内年度间应付职工薪酬波动情况，报告期内应付职工薪酬计提呈逐步上涨趋势；

(3) 将公司不同岗位的人员平均工资与同行业、同地区人均工资进行了比较，差异情况。

情况说明：

(1) 年度工资变动情况

项目小组对发行人报告期内的员工薪酬水平进行了比较分析，具体如下：

年份	平均员工人数	薪酬总额(万元)	平均薪酬(万元)
2010年	286.75	1,556.27	5.43
2011年	294.24	2,018.92	6.86
2012年	316.18	2,534.23	8.02
2013年1-6月	355.83	1455.40	4.09

平均员工人数的计算方法：

①按月计算员工工龄，1年12个月，当年入职5个月的员工为 $5/12=0.42$ 个员工；②如同为9月份入职：9月15日前入职的员工，为 $4/12=0.33$ 个员工；9月15日之后入职的员工，为 $3/12=0.25$ 个员工。

(2) 员工薪酬比较分析

项目小组对发行人报告期内员工薪酬水平与当地公布的行业平均水平进行了比较分析，具体如下：

项目	2010年度	2011年度	2012年度	2013年1-6月
	工资总额（元）			
销售人员	6,457,469.64	7,148,170.38	7,670,399.95	3,340,703.71
技术及研发人员	3,025,047.24	5,045,492.97	7,503,926.10	4,920,243.65
客服人员	1,015,686.54	1,125,058.93	1,639,031.77	1,157,127.71
职能人员	583,570.57	962,559.91	1,359,404.69	1,037,044.17
管理人员	4,480,982.52	5,907,965.48	7,170,301.98	4,098,943.69
	职工人数（个）			
销售人员	129.34	110.11	98.09	90.50
技术及研发人员	76.41	100.04	120.93	148.16
客服人员	21.84	24.09	32.05	41.00
职能人员	19.75	21.41	27.01	33.50
管理人员	39.41	38.59	38.1	42.67
	月平均工资（元）			
销售人员	4,160.53	5,409.87	6,516.46	6,152.30
技术及研发人员	3,299.14	4,202.90	5,170.98	5,534.83
客服人员	3,875.48	3,891.86	4,261.65	4,703.77
职能人员	2,462.32	3,746.54	4,194.14	5,159.42
管理人员	9,475.14	12,757.98	15,683.08	16,010.24
北京地区月平均工资	4,037.00	4,201.00	4,672.00	-

(四) 对影响发行人净利润的项目的核查

1、发行人政府补助项目的会计处理合规性。其中按应收金额确认的政府补助，是否满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准是否恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式是否合理等。

核查方式：

- (1) 获取政府补助明细，核查各项补助及对应的相关文件；
- (2) 查阅发行人审计报告，了解发行人政府补助明细情况；
- (3) 向发行人财务负责人和审计师了解与政府补助相关的收入确认标准；

情况说明：

(1) 政府补助情况

2010年10月和2011年6月公司分别获得政府补助170万元和100万元，为北京石龙经济开发区鼓励企业改制上市的资助款。

2011年获得96,000元是与“互联网数据服务一体化”项目建设有关的政府补助。

2012年获得政府补助198,000.00元，为与“互联网数据服务一体化”项目建设有关的192,000.00元和残疾人就业补贴6,000元。

2013年上半年获得政府补助96,000.00元是与“互联网数据服务一体化”项目建设有关的政府补助。

(2) 政府补助确认标准

发行人政府补助包括与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

政府补助在同时满足下列条件的，才能予以确认：

- ① 公司能够满足政府补助所附条件；
- ② 公司能够收到政府补助。

政府补助的计量：

① 政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额（1元）计量。

② 与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。与收益相关的政府补助，分别情况处理：用于补偿发行人以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益。用于补偿发行人已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

③ 已确认的政府补助需要返还的，分别情况处理：存在相关递延收益的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益，不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人政府补助项目的会计处理符合会计准则要求。其中按应收金额确认的政府补助，满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式合理。

2、发行人是否符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理的合规性，如果存在补缴或退回的可能，是否已充分提示相关风险。

核查方式：

- (1) 查阅发行人审计报告，了解发行人享受的税收优惠情况；
- (2) 获取发行人税收优惠对应的相关文件；
- (3) 向发行人财务负责人和审计师了解税收优惠会计处理合规性。

情况说明：

发行人子公司北京光环恒通数字技术有限公司于 2009 年 6 月 26 日取得编号 GR200911000626 号高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》（国税发[2008]111 号）文件的规定，北京光环恒通数字技术有限公司自 2009 年开始按 15% 征收企业所得税，有效期三年。

发行人于 2008 年 12 月 18 日经北京市科学技术委员会批准取得编号 GR200811000125 号高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》(国税发[2008]111 号)文件的相关规定，公司自 2008 年开始按 15%征收企业所得税，有效期三年。公司于 2011 年 9 月 14 日经北京市科学技术委员会批准取得编号为 GF201111000719 号的高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》(国税发[2008]111 号)文件的相关规定，公司自 2011 年开始按 15%征收企业所得税，有效期三年。

报告期内公司实际享受的所得税税收优惠如下：

单位：元

公司名称	2013 年 1-6 月	2012 年	2011 年	2010 年
光环新网	3,435,249.06	6,899,109.19	5,099,129.53	3,934,460.00
光环恒通				17,541.00
合计	3,435,249.06	6,899,109.19	5,099,129.53	3,952,001.00
占净利润比例	10.72%	12.46%	12.12%	12.22%

核查结论：

保荐机构经核查认为，发行人符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理符合会计准则要求，不存在补缴或退回的可能；发行人已在招股书中披露税收优惠政策变动的风险。

八、对可能影响投资者判断的重大事项的核查情况

根据证监会《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》的要求，针对发行人经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项，本保荐机构开展的核查情况和核查结论如下：

(一) 发行人经营模式

项目组通过对发行人管理层的访谈、对发行人主要客户和供应商的实地走访、查阅发行人主要采购合同和销售合同，了解到发行人报告期内主要经

营模式未发生重大变化。发行人宽带接入服务主要根据初装费用和带宽用量进行计费；IDC 及其增值服务主要根据客户使用的带宽、机柜等资源的数量以及所选用的增值服务类型进行计费。发行人具体的采购模式、服务模式和营销模式如下：

1、采购模式

采购模式见本工作报告之“七、（二）对发行人成本的准确性和完整性的核查”相关内容。

2、服务模式

公司拥有一支专业的技术团队，向客户提供技术支持及服务，包括业务咨询、服务开通及线路调试、网络故障处理、现场技术支持、免费培训等。

业务类别	业务内容
业务咨询	向发行人客户提供长期技术咨询服务。服务内容包括新产品的技术通报，互联网发展动态，系统改进意见，提供技术方案，项目长远规划，研究解决技术难题等。
服务开通及线路调试	公司将在受理用户开通申请后的十五个工作日内，完成开通及调试工作。服务开通后工程师将为用户提供完整的竣工验收资料（包括IP地址、网关等技术信息）。用户签字认可后，公司视为该用户服务开通，开始对用户收费。
网络故障处理	公司为用户提供7*24小时故障报修服务。当用户投诉网络质量问题时，公司应在最短时间内明确责任，及时将用户的投诉解决。如不能在远程为用户解决网络问题，公司将派遣工程师进行现场技术支持。每一次支持任务完成后进行，由客户服务中心专人负责对用户进行满意度调查。
现场技术支持	为客户提供现场技术支持，内容包括解决网络故障，提出网络改进意见，客户授权下的客户网络设备调试。通信设备发生故障后如无特殊情况4小时之内恢复。
免费培训	公司将在业务开展过程中，逐步为公司用户培训1名以上的系统管理员，使其全面熟悉网络系统的运作，能够在公司完成接入后自行承担一般的系统维护工作，为网络系统的顺利、稳定运行提供内部的技术力量支持。

此外，公司运营管理中心还向客户提供定期回访、热线电话和投诉处理等多种优质服务。

3、营销模式

公司具有强大的营销体系，公司营销工作的最高管理人为主管营销的副总经理；营销副总经理下设销售部总经理和市场部，综合管理公司具体营销事务；销售部总经理下设八个具体的事业部，每个事业部设有业务总监，由业务总监带领销售员工开展营销业务。公司客户主要是有互联网业务需求的

商企用户，公司根据用户的需求将用户分普通用户和重点用户。公司主要采用电话销售、上门销售的销售方式向用户推广业务，此外，老客户推荐也是公司新客户的主要来源。在营销模式上，公司采用“市场部+技术支持部+客户服务部”团队销售模式，即市场部发展新客户，技术支持部和客户服务部积极配合市场部的工作，共同为客户提供服务。这种营销优势是公司快速成长的基础，是公司拓展业务的保证。

经核查，本保荐机构认为报告期内发行人经营模式未发生重大变化。

（二）主要原材料的采购规模及采购价格

见本工作报告之“七、（二）对发行人成本的准确性和完整性的核查”。

经核查，本保荐机构认为报告期内发行人主要原材料的采购规模及采购价格未发生重大变化。

（三）主要产品的生产、销售规模及销售价格

见本工作报告之“七、（一）对发行人收入的真实性和准确性的核查”。

经核查，本保荐机构认为报告期内发行人主要产品的生产、销售规模及销售价格未发生重大变化。

（四）主要客户及供应商的构成

对主要客户构成的核查见本工作报告之“七、（一）对发行人收入的真实性和准确性的核查”。

对主要供应商构成的核查见本工作报告之“七、（二）对发行人成本的准确性和完整性的核查”。

经核查，本保荐机构认为报告期内发行人主要客户及供应商的构成未发生重大变化。

（五）税收政策

1、发行人适用的主要税种及其税率

税 种	税 率	计税依据
-----	-----	------

增值税	3%、17%	按应税销售额计缴
营业税	3%、5%	按应税销售额计缴
城市维护建设税	7%	按应缴流转税额计缴
教育费附加	3%	按应缴流转税额计缴
地方教育费附加	2%	按应缴流转税额计缴
企业所得税	15%、25%	按应纳税所得额计缴

其他税项按国家和地方有关规定计算缴纳。

发行人自 2010 年 12 月起由小规模纳税人变更为一般纳税人，增值税税率由 3% 变更为 17%；发行人之子公司北京光环恒通数字技术有限公司为一般纳税人，增值税税率为 17%。

发行人为高新技术企业，企业所得税税率为 15%；子公司北京光环恒通数字技术有限公司 2009 年至 2011 年为高新技术企业，企业所得税税率为 15%，2012 年起企业所得税率为 25%；子公司北京瑞科新网科技有限公司、西安博凯创达数字科技有限公司企业所得税税率为 25%；子公司光环云谷科技有限公司为核定征收，应纳税所得率为营业收入的 16%(2012 年 6 月份之前应纳税所得率为 20%，2012 年 6 月起变更为 16%)，企业所得税税率为 25%。

2、税收优惠政策

发行人子公司北京光环恒通数字技术有限公司于 2009 年 6 月 26 日取得编号 GR200911000626 号高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》（国税发[2008]111 号）文件的规定，北京光环恒通数字技术有限公司自 2009 年开始按 15% 征收企业所得税，有效期三年。

发行人于 2008 年 12 月 18 日经北京市科学技术委员会批准取得编号 GR200811000125 号高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》（国税发[2008]111 号）文件的相关规定，公司自 2008 年开始按 15% 征收企业所得税，有效期三年。公司于 2011 年 9 月 14 日经北京市科学技术委员会批准取得编号为 GF201111000719 号的高新技术企业证书，根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》（国税发

[2008]111号)文件的相关规定,公司自2011年开始按15%征收企业所得税,有效期三年。

报告期内发行人实际享受的所得税税收优惠如下:

单位:元

公司名称	2013年1-6月	2012年	2011年	2010年
光环新网	3,435,249.06	6,899,109.19	5,099,129.53	3,934,460.00
光环恒通				17,541.00
合计	3,435,249.06	6,899,109.19	5,099,129.53	3,952,001.00
占净利润比例	10.72%	12.46%	12.12%	12.22%

报告期内公司享受的税收优惠均为高新技术企业减免的所得税金额。公司享受税收优惠的金额占净利润的比例较小,对公司盈利能力不构成重大影响。

经核查,本保荐机构认为报告期内发行人税收政策未发生重大变化。

九、相关证券服务机构出具的专业意见情况

本项目的中介机构除保荐机构(主承销商)为西南证券股份有限公司外,还包括:亚太(集团)会计师事务所有限公司,北京市嘉源律师事务所。

(一)会计师事务所出具的专业意见情况

1、审计报告

(1)亚太(集团)会计师事务所有限公司接受公司全体股东的委托,对公司2012年12月31日、2011年12月31日、2010年12月31日的合并及母公司资产负债表;2012年、2011年度、2010年度的合并及母公司利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计,出具了标准无保留意见的审计报告。

经本保荐机构独立核查,亚太(集团)会计师事务所有限公司出具的审计报告及结论与本保荐机构的相关判断不存在差异。

2、内部控制鉴证报告

亚太(集团)会计师事务所有限公司出具了《关于北京光环新网科技股

份有限公司内部控制鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于 2012 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

经本保荐机构独立核查，亚太（集团）会计师事务所有限公司出具的内部控制鉴证报告及结论与本保荐机构的相关判断不存在差异。

3、非经常性损益的专项审计报告

亚太（集团）会计师事务所有限公司出具了《非经常性损益的专项审计报告》。经本保荐机构独立核查，亚太（集团）会计师事务所有限公司出具的非经常性损益专项审计报告与本保荐机构的相关判断不存在差异。

（二）发行人律师出具的专业意见情况

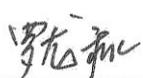
北京市嘉源律师事务所就本次发行出具了法律意见书和律师工作报告，以及补充法律意见书。经核查，其出具的专业意见与本保荐机构所作出的判断不存在差异。

(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首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》之签署页。)

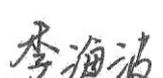
项目协办人:

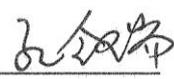
其他项目组成员:

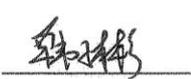
2013年12月20日


罗龙秋

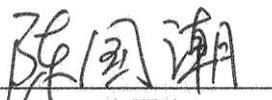

魏慧楠

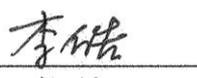

李海波


孔令瑞


韩子彬


张宇飞

保荐代表人: 
陈国潮


李皓

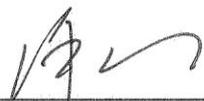
2013年12月20日

保荐业务部门负责人: 
徐鸣镝

2013年12月20日

内核负责人: 
王惠云

2013年12月20日

保荐业务负责人: 
徐鸣镝

2013年12月20日

保荐机构法定代表人: 
余维佳

2013年12月20日

保荐机构: 西南证券股份有限公司

2013年12月20日

