

西南证券股份有限公司
关于
北京真视通科技股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金
之
补充财务顾问意见



独立财务顾问：西南证券股份有限公司

二零一七年二月

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2017 年 1 月 23 日出具的《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》（161170 号）已收悉，西南证券股份有限公司（以下简称“西南证券”）作为北京真视通科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“真视通”）本次交易的独立财务顾问，根据《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国公司法》等有关法律、法规以及中国证券监督管理委员会颁布的《上市公司重大资产重组管理办法》、《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》、《上市公司证券发行管理办法》等有关规定，秉承诚实守信、勤勉尽责的原则，通过调阅公司及交易对方有关文件、与有关人员进行访谈等方式，并与相关中介机构进行沟通和讨论，现就有关事项回复如下。

如无特别说明，本回复中简称或名词的释义与《北京真视通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报告书》（以下简称“《重组报告书》”）中的相同。

目录

一、申请材料显示，网润杰科是数据中心解决方案提供商，主营业务是向互联网行业、银行、保险、外企、公共事业等行业或领域提供数据中心建设，以及数据中心运维和管理服务。请你公司进一步补充披露:1)云计算中心与传统互联网数据中心（IDC 数据中心）在提供产品和服务、业务模式、盈利模式和特征等方面的异同和未来发展趋势。2)提供云计算中心建设和服务是否需要取得行业准入或行业资质，提供跨地区数据服务业务是否需取得相应资质。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....	5
二、申请材料显示，网润杰科是云计算数据中心解决方案提供商，致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供 IaaS 云计算数据中心解决方案。请你公司:1) 补充披露网润杰科所处细分行业进入门槛、市场竞争状况及主要竞争对手情况，并结合上述情形，补充披露网润杰科核心竞争优势及其可持续性。2) 结合网润杰科业务模式、行业发展前景、主要客户需求增长情况等，补充披露网润杰科未来持续盈利能力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。.....	9
三、申请材料显示，网润杰科成立多年，报告期开始业绩出现爆发式增长。请你公司结合业务特点、网润杰科业务拓展情况、客户数量及合同金额变化情况，以及同行业可比公司情况，量化分析并补充披露网润杰科报告期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....	23
四、申请材料显示，截至 2016 年 9 月 30 日，网润杰科存货余额为 11,108.36 万元，较上期大幅增长，其中主要为在施项目。请你公司结合合同约定内容、在施项目进度、收入成本确认依据及合理性、结算情况，并与历史进度对比，补充披露网润杰科最近一期存货余额大幅增加的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....	29
五、请你公司：1) 补充披露网润杰科 2016 年全年业绩实现情况，与评估预测是否存在较大差异，差异原因及对评估值的影响。2) 结合截至目前的经	

营业绩、在手合同或订单、下游市场需求及市场可比交易案例业绩预测情况等，补充披露网润杰科 2017-2018 年营业收入、净利润预测的合理性及可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。.....34

六、申请材料显示，截止 2016 年 9 月 30 日，网润杰科已签署合同尚待执行以及前期结转的正在执行项目涉及合同金额为 15,351.74 万元。上述在手订单项目部分在 2016 年 10-12 月完成，其余多数在 2017 年内完成。请你公司补充披露上述在手订单预计执行进度，预计收入确认进度、确认金额、依据及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。.....41

七、请你公司补充披露网润杰科收益法评估中，营运资金、资本性支出预测依据及合理性，与营业收入预测是否匹配。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....44

八、反馈回复材料显示，网润杰科截止 2015 年底的市盈率和利润承诺期内的平均市盈率分别为 54.63 倍、12.52 倍。可比交易中，利润承诺期前一年的平均市盈率为 42.70 倍，利润承诺期内平均市盈率 11.25 倍。本次交易略高于可比交易相关的估值水平，但差异不大。请你公司:1) 结合上述可比交易的可比性及其市盈率水平，补充披露本次交易市盈率“略高于可比交易”、“与可比交易差异不大”的表述是否准确。2) 进一步补充披露本次交易市盈率水平高于可比交易的原因，并结合上述情形，补充披露本次交易评估作价的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....45

九、申请材料显示，本次交易设置的业绩承诺期为 2016 年-2018 年。请你公司补充披露交易双方目前是否存在业绩承诺期顺延的相关安排。请独立财务顾问核查并发表明确意见。.....49

一、申请材料显示，网润杰科是数据中心解决方案提供商，主营业务是向互联网行业、银行、保险、外企、公共事业等行业或领域提供数据中心建设，以及数据中心运维和管理服务。请你公司进一步补充披露：1)云计算中心与传统互联网数据中心（IDC 数据中心）在提供产品和服务、业务模式、盈利模式和特征等方面的异同和未来发展趋势。2)提供云计算中心建设和服务是否需要取得行业准入或行业资质，提供跨地区数据服务业务是否需取得相应资质。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）云计算中心与传统互联网数据中心（IDC 数据中心）在提供产品和服务、业务模式、盈利模式和特征等方面的异同和未来发展趋势

数据中心的发展可以粗略划分为三个阶段，每一个阶段服务形态有所不同，但都体现出基础设施的特性。

第一阶段主要是场地、电源、网络线路、通信设备等基础电信资源和设施的托管和线路维护服务，多由电信企业提供，客户包括行业、大型企业等。这个阶段被广泛称为外包业务。

第二阶段是 20 世纪 90 年代中互联网的高速发展带动了网站数量的激增之后，各种互联网设备如服务器、主机、出口宽带等设备和资源的集中放置和维护需求提高，主机托管、网站托管是主要业务类型，这个阶段互联网数据中心被广泛认可，IDC 企业围绕主机托管服务业提供包括数据存储管理、安全管理、网络互连、出口宽带的网络选择等服务，IDC 成为企业 IT 基础设施的核心。

第三阶段的数据中心概念被扩展，体现大型化、虚拟化、综合化数据中心服务四个主要特征，尤其是云计算技术引入后，数据中心突破了原有的场地出租、线路宽带共享、主机托管维护、应用托管等服务，更注重数据的存储和计算能力的虚拟化、设备维护管理的综合化。新型数据中心采用高性能基础架构，实现资源按需提供服务，并通过规模运营降低能耗。云计算数据中心概念由此被提出，云计算数据中心本质上是在数据中心的物理基础设施上，采用虚拟化等云计算技术，提供传统的数据中心业务和各种新型网络应用服务。

云计算的发展赋予了 IDC 行业更多的空间，传统的托管、主机业务正在逐渐向云化业务升级。业内主流观点认为，中国 IDC 行业将由资源型的主机托管业态，转型为服务型的云化业态，云计算技术是今后数据中心的主要技术实现方式，是未来数据中心发展方向。也有观点认为，云并非传统数据中心必须转型之路，未来将出现云数据中心与传统数据中心并存的局面。云服务也需要租用机房，且出于安全的考虑，并非所有的企业将自己全部的系统上升到云端。未来 IDC 运营商将出现分化：一部分 IDC 向上游走，提供传统的机柜出租业务；一部分向下游走，与云厂商合作为客户提供云服务。

云计算数据中心本质上是在数据中心的物理基础设施上，采用虚拟化等云计算技术，提供传统的数据中心业务和各种新型网络应用服务，云计算数据中心与传统 IDC 数据中心比较如下：

对比项目	云计算数据中心	传统 IDC 数据中心
系统架构	采用 SDN 技术，提供从存储，计算资源到网络的全面虚拟化，在分布式计算和自动化运维方面优势明显	传统主机、存储、网络形式，部分采用虚拟化技术，多集中在服务器虚拟化
资源利用率	总所有成本（TCO）节省率为 35%-75%，软硬件成本节省率为 30% 以上，CPU 平均利用率提升至 60%-80%，存储平均利用率提升至 70% 且可实现按需扩展，网络平均利用率提升至 90%	低资源利用率，高能耗。服务器 CPU 平均利用率为 5%-10%，存储平均利用率不足 36%，网络平均利用率不足 50%
提供产品和服务种类	高服务水平，丰富的业务种类，增值服务内容多，选择多，分别计费；云存储、云主机等动态资源配置，无中断扩容，基于 SDN 技术的网络虚拟化的业务部署支持跨域业务，提升用户体验	业务运营价值低，平台业务支撑能力差。只提供主机托管、出租，不对应用系统提供支持和服务
提供服务	IT 效能+服务器/存储+宽带+电力+监控+咨询	托管或计算/存储能力+宽带+电力
运维效率和成本	根据客户需求定制，按需交付，提高运维效率，每年节省 10,000 人时，人均维护服务器数量在 100-300 台；业务部署时间缩短到分钟级，减少硬件准备周期	运维效率低，维护成本高，人均维护少于 100 台，人力维护费占运营成本的 12%；硬件准备周期长，业务部署慢，一般以周或者月为交付周期，建设周期长
业务模式	精确资源/能源计费，用户只需要提出要求，不需要进行任何相应的硬件资源采购和配置	出租基础平台，用户通常会需要自己采购硬件，搭建自己的系统

经济性	成本控制和性价比至关重要，注重衡量成本/效率/可用性之间的平衡	一次投入大，终身收费
成本控制	可有效控制成本，当用户的需求变化时，可以灵活的释放和重置资源，包括计算、存储和网络资源	成本较高，基本没有可以改善的余地，用户通常租用机柜或者底座，当用户自身的业务需求变少时，并不会带来资源的释放
选址	看中能源、气候和地理位置	受限于地理位置和客户群分布
特征	规模化、区域化、模块化、政府主导趋势	小型、零散、以企业建设为主
未来发展趋势	发展速度快，大量传统的数据中心正在进行相应的转型	所占比例逐渐下降

（二）网润杰科提供云计算中心建设和服务不需要取得行业准入或行业资质

网润杰科的主营业务是向客户提供数据中心建设，以及数据中心运维与管理服务。根据证监会公布的《上市行业分类指引》（2012年）及《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），网润杰科属于“I65软件和信息技术服务业”。

根据查阅网润杰科经营范围、工业和信息化部相关法律法规，访谈网润杰科管理层，了解网润杰科的业务内容及业务流程，查阅网润杰科主要业务合同等，目前不存在网润杰科经营云计算中心建设和服务前置许可程序。

报告期内，网润杰科不存在相关行业或政府行政部门要求其取得相关行业资质方可从事云计算中心建设和服务的情形。

（三）网润杰科不从事提供跨地区数据服务业务

根据国务院2014年修订的《中华人民共和国电信条例》：经营增值电信业务，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》。

根据工业和信息化部2015年发布的《电信业务分类目录》，增值电信业务分为第一类和第二类增值电信业务，第一类电信业务包括：互联网数据中心业务、内容分发网络业务、国内互联网虚拟专用网业务、互联网接入服务业务；第二类电信业务包括：在线数据处理与交易处理业务、国内多方通信服务业务、存储转

发类业务、呼叫中心业务（含国内呼叫中心业务和离岸呼叫中心业务）、信息服务业务、编码和规程转换业务（特指域名解析服务业务）。

数据业务包括上述第一类的互联网数据中心业务和第二类的在线数据处理与交易处理业务。网润杰科所从事的数据中心建设以及数据中心运维与管理服务均不涉及上述两类业务。

1、网润杰科不涉及互联网数据中心业务

根据《电信业务分类目录》后附的《业务界定》，互联网数据中心业务的经营者的“应提供机房和相应的配套设施，并提供安全保障措施”，网润杰科所经营的业务为数据中心的建设和运维管理服务，不涉及提供机房和相应的配套设施，亦不涉及提供安全保障措施服务。

2、网润杰科不涉及在线数据处理与交易处理业务

根据江苏省通信管理局发布的《关于在线数据处理与交易处理业务范围的说明》：

在线数据和交易处理业务包括交易处理业务、电子数据交换业务和网络/电子设备数据处理业务，其中：（1）交易处理业务包括办理各种银行业务、股票买卖、票务买卖、拍卖商品买卖、费用支付等；（2）网络/电子设备数据处理指通过通信网络传送，对连接到通信网络的电子设备进行控制和数据处理的业务；（3）电子数据交换业务，即 EDI，是一种把贸易或其它行政事务有关的信息和数据按统一规定的格式形成结构化的事务处理数据，通过通信网络在有关用户的计算机之间进行交换和自动处理，完成贸易或其它行政事务的业务。

网润杰科所经营的数据中心建设以及数据中心运维与管理服务均不涉及上述三类在线数据处理与交易处理业务。

因此，网润杰科不从事《中华人民共和国电信条例》所规定跨地区数据服务业务，无需取得相应资质。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：①重组报告书补充披露了网润杰科云计算中心与传统互联网数据中心在提供产品和服务、业务模式、盈利模式和特征等方面的异同和未来发展趋势；②网润杰科提供云计算中心建设和服务不存在相关的前置审批，不需要取得行业准入或行业资质，报告期内，网润杰科不存在相关行业或政府行政部门要求其取得相关行业资质方可从事云计算中心建设和服务的情形；③网润杰科不从事《中华人民共和国电信条例》所规定跨地区数据服务业务，无需取得相应资质。

二、申请材料显示，网润杰科是云计算数据中心解决方案提供商，致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供 IaaS 云计算数据中心解决方案。请你公司：1) 补充披露网润杰科所处细分行业进入门槛、市场竞争状况及主要竞争对手情况，并结合上述情形，补充披露网润杰科核心竞争优势及其可持续性。2) 结合网润杰科业务模式、行业发展前景、主要客户需求增长情况等，补充披露网润杰科未来持续盈利能力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）网润杰科所处细分行业进入门槛、市场竞争状况及主要竞争对手情况、核心竞争优势及其可持续性

网润杰科是数据中心解决方案提供商，致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供 IaaS 云计算数据中心解决方案。主营业务是向互联网行业、银行、保险、外企、公共事业等行业或领域提供数据中心建设以及数据中心运维和管理。具体业务内容如下：

主营业务	服务/方案
数据中心建设	<p>数据中心基础建设： 前期需求分析和设计方案的基础上，为用户进行基础设施建设（交换机、路由器、安全产品和应用交付产品）</p> <p>（1）网络基础建设：根据用户需求设计、实现数据中心网络，广泛采用数据中心矩阵技术实现数据中心基础网络；</p> <p>（2）网络安全系统基础建设：根据用户需求建立“安全，有效，可靠”的网络安全体系；</p>

	(3) 应用交付系统基础建设：根据用户应用系统部署、实施应用交付系统。
	IaaS 云计算： (1) 网络虚拟化和网络服务虚拟化：网络建设及虚拟化，安全系统虚拟化，应用交付系统虚拟化； (2) 建设云计算服务平台，实现云计算数据中心一体化运营。
数据中心运维与管理	产品服务：通过客户热线、定期巡检、远程诊断、现场技术支持、应急响应、常驻外派、预约值守、备机/备件、产品质保等各种形式的服务，为客户提供 7*24 小时的维护保障服务

1、行业进入门槛

(1) 技术门槛

数据中心涉及多品牌、多系列的硬件 IT 产品，每个厂商均有自己的体系和标准。因此，服务商需要了解和掌握各主流厂商的产品和技术，同时还需要具备跨平台、跨产品设计方案的能力，以及处理各种复杂情况的能力。这些能力均需要长时期沉淀和积累，因此，技术能力构成较高的壁垒。

(2) 行业经验门槛

由于数据中心建设和 IT 运维管理和客户的业务融合程度逐渐加深，解决方案提供商除必须拥有专业技术人员之外，还需要对客户的业务流程、管理体制、系统应用环境有较深入的了解，实现 IT 运维管理系统与其他系统的紧密集成。这些知识和经验是在为客户的长期服务中不断总结和积累形成的，是有效开展 IT 运维管理业务的关键因素。

(3) 客户关系门槛

国内数据中心 IT 市场发展至今，服务商一般通过与客户签订常年服务合同，建立了长期稳定的合作关系。当客户出现新需求的时候，为避免更换 IT 系统集成商的成本与风险，通常倾向于与原来的服务商进行合作。因此，服务商有机会常年跟踪客户的 IT 需求，持续对其数据中心进行优化。新的行业进入者与原服务提供商竞争老客户的难度较大，形成重要的行业壁垒。

(4) 人才门槛

服务提供商的发展很大程度上取决于能否跟上行业需求的变化和技术更新换代的步伐，因此需要大批高水平的行业应用人才、技术开发人才、营销服务人才以及管理人才。新的进入者难以在短时间内积累多个领域的专业人才，因而人才成为重要的行业进入壁垒。

2、市场竞争状况及主要竞争对手情况

目前，国内从事数据中心建设（传统数据中心和云数据中心建设）的提供商数量众多，中小型系统业务供应商大多数缺乏自主核心技术，开发资金投入不足，服务能力较弱，在低端的硬件系统集成项目上竞争激烈，甚至为抢占市场而出现价格的恶性竞争；其实施的项目较难满足行业客户复杂的业务需求，更加难以获得客户的认可。参差不齐的企业水平和质量低下的信息化建设项目不利于改变行业客户的信息化观念、更不利于提高其对信息技术应用手段的投资热情。在上述竞争情形下，一些优秀的企业开始朝着专业化和细分化的趋势发展。通过多年来的行业和技术积累，其对信息化产品、数据中心建设等有着更加深刻的了解，通过进行功能、产品等方案的升级，从而帮助客户在后续同类项目中减少人员投入。这样既解放了更多的人力资源，又可以帮助客户提高信息化建设的运行效率。目前，推出专业化产品方案以及提供后续及时、便捷、优秀的服务已成为行业企业的主要策略之一。信息化服务提供商的解决方案成熟度是互联网企业、金融企业选择信息化系统服务商的重要因素，高水平解决方案和优秀的后续服务的形成需要资深的从业人员在多年实施经验的基础上，根据客户的业务特点，系统地对其信息化的建设过程进行系统化的梳理。因此，具有成熟解决方案并已获得客户良好口碑的企业能容易获得客户的认可，取得竞争优势。

网润杰科目前没有业务模式完全匹配的竞争对手。部分业务相同或相似的竞争对手如下：

（1）华胜天成

北京华胜天成科技股份有限公司（以下简称：“华胜天成”，股票代码：600410.SH）是中国 IT 综合服务领导者，是国内服务网络覆盖整个大中华区域及部分东南亚的本土 IT 服务商。华胜天成的业务方向涉及云计算、大数据、移动互联网、物联网、信息安全等领域，业务领域涵盖 IT 产品化服务、应用软件开

发、系统集成及增值分销等多种 IT 服务业务，是中国最早提出 IT 服务产品化的公司。

(2) 太极股份

太极计算机股份有限公司（以下简称“太极股份”，股票代码：002368.SZ）以咨询服务、行业解决方案服务、基础设施服务、运营服务等为主营业务，成功构建起涵盖战略规划、系统设计、软件开发、系统集成、产品增值、运维外包等内容的太极一体化 IT 服务体系，为客户提供全生命周期 IT 服务。目前太极股份已经成为政务、金融、能源、制造、公共事业等行业信息化建设的领先企业。

(3) 中科金财

北京中科金财科技股份有限公司（以下简称“中科金财”，股票代码：002657.SZ）一直以来为人民银行、银监会、证监会、银联、银行间交易商协会、支付清算协会及 460 余家银行及金融机构客户提供智能银行整体解决方案及互联网转型综合服务。中科金财业务范围涵盖：咨询、产品及解决方案、运营、系统集成和运维服务。

(4) 华东电脑

上海华东电脑股份有限公司（以下简称“华东电脑”，股票代码：600850.SH）是中国大陆 IT 行业首家上市公司，目前公司共有员工近 2,600 人。公司主营业务集中在增值销售、专业服务、解决方案及创新业务领域，在政府、教育、金融、电信、制造、能源及交通等行业拥有广泛的客户基础。

(5) 浙大网新

浙大网新科技股份有限公司（以下简称“浙大网新”，股票代码：600797.SH）是以浙江大学领先综合应用学科为依托的信息技术咨询与服务集团，中国领先的 IT 全案服务商。浙大网新凭借规模化的软件研发实力、深入垂直行业的云应用解决方案能力和大型项目总包实施能力三大核心能力，浙大网新能够提供从咨询规划到架构设计、软件开发、大数据商务智能、业务流程外包、运营维护，再到云架构、云迁移的 IT 全案服务。

(6) 神州泰岳

北京神州泰岳软件股份有限公司（以下简称“神州泰岳”，股票代码：300002.SZ）成立于 2001 年，是首批创业板上市公司。神州泰岳长期坚持“聚焦信息产业、多元化布局、专业化经营、扁平化运作”的经营策略，以运维管理、社交产品及服务、手机游戏、物联网、职前教育、大数据六大业务板块为主、并兼具互联网金融、电子商务等创新业务领域的业务发展结构。

3、核心竞争优势及其可持续性

网润杰科的核心竞争优势如下：

(1) 专业化的业务模式

数据中心领域的信息系统集成具备专业化特点。当前数据中心不论在规模、技术、架构、运维和管理等方面都发生了很多革命性的变化，并且数据中心在性能、可靠性、稳定性、安全性上的要求，使其与其他领域的信息系统的集成存在很大区别。

网润杰科经过长期的技术研发、项目实践和市场积累，形成了专业化的数据中心解决方案，如：在数据中心架构方面采用数据中心矩阵技术，在数据中心安全和应用交付系统方面根据用户业务特点和业务模式进行设计和实施，在云计算方面采用 SDN 技术攻克网络虚拟化难点实现数据中心“资源云”等。这些都是网润杰科长期专注数据中心领域，专注行业用户需求，并通过大量技术和工程实践取得的。网润杰科在数据中心领域的专业化特色取得客户极大信任和认可，而网润杰科通过与行业客户的长期合作则进一步增强了这种专业能力。为行业用户提供专业化的数据中心建设和运维服务是网润杰科的核心竞争力之一。

(2) 技术领先优势

网润杰科在为行业用户提供数据中心建设服务过程中，非常重视云计算技术的跟踪、研发，以及相应软件平台的持续改进。针对互联网行业数据中心规模大，结构复杂，业务种类多，要求快速部署、跨地域部署，高性能、低延迟等各方面的要求，网润杰科在云计算技术上投入了大量的研发和技术积累，在云计算资源调度平台、北向接口、南向接口等方面积累了大量的研发成果，可以和用户的设

备、软件和应用环境集成，具备较高的技术含量；在 SDN 技术方面，网润杰科 nTS SDN 控制器的叠加网络实现上属于业内技术领先，并具备规模部署实例，这些都是处于云计算领域比较前沿的位置。技术上的优势是网润杰科的核心竞争力之一。

(3) 先发优势

网润杰科是国内较早以云计算数据中心解决方案为核心开展数据中心建设和运维管理服务的软件开发和信息技术服务商之一。网润杰科业务模式和技术方向明确，以云计算技术为主导开展数据中心建设和运维服务，服务于行业用户。网润杰科 2010 年就在对云计算技术运用最迫切、最广泛的互联网行业数据中心领域开展业务，在这个过程中形成了自己的核心技术，专业化优势，在云计算技术和实践上都属于先行者的角色。由于当前数据中心领域仍然处在技术革新阶段，具备技术上的先发优势就意味着具备较低技术风险，因此行业用户在数据中心领域非常看重对同行业成功案例的借鉴。网润杰科具备近 5 年的云计算数据中心技术和实践上的先发优势，对行业用户非常具有吸引力。通过这种先发的技术和实践上的优势，网润杰科可以有效地降低用户在云计算数据中心建设过程中的风险，而能够持续的在云计算数据中心建设过程中完善、改进现有技术，跟踪、突破、采用新技术则进一步巩固了先发优势，从而形成良性循环。由于具备这样的先发优势，网润杰科在专业化和技术上的先进性都得到了进一步的巩固和发展，这是网润杰科的又一核心竞争力。

(4) 客户优势

网润杰科在掌握了专业的服务能力后，通过长期的业务拓展，网润杰科已经成功获得了奇虎、乐视网、三星等客户的信赖，具有明显的规模效应和客户优势，为优秀的客户提供服务并形成了良好的口碑，构成了网润杰科的核心竞争力之一。

(5) 人才优势

在长期的技术研发和业务推广中，网润杰科保持了核心团队的稳定，目前拥有专业的 IT 服务人员，而且这些人员都拥有多年行业经验，参与和主持了大量

云计算中心 IaaS 项目的规划、设计、实施，运维，对市场和客户的需求有深刻的了解，并能够反馈到网润杰科的技术服务体系中。

网润杰科的各项竞争优势是在自身不断壮大过程中逐步积累而来，在网润杰科的发展过程中，公司选择了致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供 IaaS 云计算数据中心解决方案的业务专业化方向，通过多年的技术摸索和对业务的了解，公司云计算资源调度平台、北向接口、南向接口等方面和数据中心建设方面积累了大量的研发成果，并领先于竞争对手，在对客户提供优质的解决方案和后续服务的基础上，公司积累了乐视网、奇虎、三星等优秀的客户并不断拓展新的客户，通过公司培养，公司形成了优秀的核心技术团队。未来发展的规划中，网润杰科将继续依托已经获得的成功经验，继续发挥现有团队的各项业务能力，在技术应用开发、业务平台以及市场开拓等方面获取更大的进步，持续自身在激烈的市场竞争中的特色和优势。

（二）网润杰科未来持续盈利能力

1、网润杰科的业务模式

（1）数据中心建设业务

网润杰科的数据中心建设服务主要针对数据中心基础设施中的网络、安全和应用交付系统。根据用户业务需求、业务模式以及用户的数据中心运营需求，网润杰科规划、设计、实施数据中心 IT 网络基础设施，最终通过测试和验收交付用户使用。在此基础上，网润杰科对有云计算需求的用户提供 IaaS 云计算数据中心建设服务。

①网络建设

网润杰科的网络建设服务即网络系统集成，即在前期需求分析和设计方案的基础上，为用户进行基础网络设施建设。主要包括以下几个阶段：

第一，设计和规划阶段。该阶段是指对数据中心的网络架构，网络拓扑进行设计规划，确定设备的各种技术参数、技术指标、功能指标等，制定设计方案；

第二，实施阶段。该阶段由网润杰科制定实施、测试方案，对网络设备进行检测、安装部署，根据实施方案进行配置和调试，实现设计方案的各项功能目标，

根据测试方案进行各项测试，完成项目初验；

第三，试运行阶段。该阶段是将网络交付用户，由用户部署应用和数据开始试运行，网润杰科负责运行保障和技术支持，完成项目终验。

在数据中心网络建设方面，相对于竞争对手，网润杰科非常重视网络架构设计，即通过差异化的网络架构设计和网络功能设计满足 IT 技术发展趋势的要求，贴合用户需求。因此，网润杰科的数据中心网络建设不仅仅是设备的安装、调试，更多是在数据中心网络架构、功能上体现用户的业务、应用特点。比如，采用数据中心矩阵技术实现数据中心网络，优化网络性能，达到低延迟、高可靠性和高带宽的设计目标；数据中心网络采用“大二层、扁平化”设计，有利于用户采用服务器虚拟化技术；采用 MPLS 技术实现用户数据中心互联或二层扩展，可以根据业务需求优化网络流量的路径、带宽和优先级等。

②安全系统建设服务

安全系统是指为了抵御来自外部、内部的网络攻击、恶意访问、非法访问而在数据中心网络上部署的安全防护系统，通常由防火墙，入侵检测系统等组成。

安全系统建设的过程与网络建设过程类似，也包括上述网络建设的规划设计、实施、试运行 3 个阶段。安全系统的建设重点和难点是根据用户业务需求，数据中心各个区域职能需求结合用户的安全需求制定安全策略，以保证安全系统发挥安全防护的作用（安全性）的同时保证用户业务系统的可用性、可靠性和稳定性。

网润杰科为用户数据中心提供覆盖设计、规划、实施、测试等各个环节的建设服务，最终确保为用户建立安全、有效、稳定、可靠的数据中心网络安全体系。

③应用交付系统建设服务

数据中心是通过提供一个稳定、可靠、安全、性能优良的运行环境，使部署的应用和数据能够提供良好的用户体验，但要达到这个目标仅仅依靠基础网络和安全系统是无法完成的，还需要通过一套系统使得计算资源（服务器）能够感知用户的访问请求，从而优化用户体验，提供这种服务的系统即为应用交付系统。

网润杰科为用户提供服务器负载均衡、链路负载均衡、全局负载均衡、广域

网加速、应用性能管理等各种应用交付系统的设计、部署、测试服务，保障用户应用系统的高可用性和良好用户体验。

④云计算数据中心建设服务

网润杰科的云计算数据中心解决方案包括计算资源及网络虚拟化服务、安全系统虚拟化、应用交付系统虚拟化和云计算资源管理平台建设。

网润杰科根据不同行业用户对云计算的需求，提供定制化的数据中心基础设施、安全系统、应用交付系统虚拟化解决方案，数据中心实现虚拟化后，数据中心的计算资源由原来的“物理设备”变成“逻辑设备”，如虚拟主机、虚拟存储、虚拟网络、虚拟化防火墙和入侵防御系统（IPS）等。虚拟化后，数据中心的应用部署和数据部署不再受原有物理设备位置、容量、性能的限制，可以根据需求“按需部署、即时交付”。

云计算资源管理方面，网润杰科开发了 nTierStack Cloud（nTS）云计算服务平台。网润杰科 nTierStack Cloud（nTS）云计算数据中心架构如下：



网润杰科按照 IaaS 的服务模式为用户构建云计算数据中心基础设施资源池，并为用户建立数据中心资源统一调度、管理、编排的管理平台，把数据中心基础设施以服务的形式交付给用户。用户自己将业务、应用和数据部署到数据中心基础上运行，并提供服务，而不需要关心数据中心的构建和运维。

网润杰科 nTS 云计算服务平台的功能和服务如下：

平台名称	功能描述
nTS 部署和管理	nTS 部署和管理平台可以帮助用户在 nTS 云平台上部署和管理应用程序和

平台名称	功能描述
平台	资源，其主要侧重在四个方面：一是身份认证和访问控制；二是应用和资源管理，包括：管理控制台、命令行接口（CLI）和应用管理服务；三是监控服务，包括网络监控，服务监控和安全监控；四是部署和自动化，包括自动化部署模块和配置模板服务。
云计算服务平台	云主机平台 nTS 的云主机服务，为用户提供了一个弹性的计算环境。一个 nTS 主机实例就是一台虚拟服务器。nTS 支持多种虚拟主机环境应用实例，根据用户实际应用的需求来选择不同 nTS 主机实例的种类和数量，可以快速部署用户自定义的计算环境。 nTS 云主机服务提供自动扩展的功能，可以根据用户的负载对主机进行自动扩展，在高负载的情况下增加云主机的运算能力和云主机的数量，并与 vSLB（负载均衡服务）云应用交付配合使用；在低负载的情况下降低主机计算能力和云主机数量以节约计算资源。
	云存储平台 O-Storage: 对象存储系统，专门针对互联网的数据对象（图片，音/视频）提供的存储服务，具有高可用性、高扩展性和高持久性。用户可以通过 Web 编程接口访问存储的数据。 DFB-Storage: 分布式文件存储系统，基于主机或网络的块级存储服务。给用户类似 IP SAN 的数据存储服务。 Meta-Storage: 把用户企业内部的存储和基于 nTS 云存储进行融合，即，可以安全的把安全用户在企业内部存储的数据备份到 nTS 的 O-Storage，为用户提供基于云的数据灾备的功能。
	云数据库 nTS-DB: 是在 nTS 云平台上快速部署、扩展和运维的关系型数据库服务。 nTS-DS 是一个由 nTS 高效管理的关系型数据库服务，用户可以把精力放在应用程序和业务逻辑上，而不用担心底层的数据库维护工作，包括补丁升级、数据备份等。nTS-DS 目前支持的数据库包括 MySQL、Oracle、SQL Server 和 PostgreSQL。 nTS-2D: 是在 nTS 云平台提供的灵活可扩展的 NoSQL 数据库服务。作为一种 NoSQL 服务，用户不用担心数据量也不用管理数据库分区分表的问题，并可实现高吞吐和低延迟的访问。
	网络虚拟化平台（SDN） nTS-vFC: 提供数据中心 Overlay Networking 功能，让用户可以在 nTS 云平台上构建出一个隔离的、自己能够管理配置和策略的虚拟网络环境，从而进一步提升用户在 nTS 环境中的资源的安全性。用户可以在 nTS-vFC 环境中管理自己的子网结构，IP 地址范围和分配方式，网络的路由策略等。
	虚拟网络服务平台（NFV） 虚拟网络服务平台为 nTS 的用户提供各种 L3-L7 的网络应用服务，包括：vRouter（虚拟路由器 VCPE）、vNGFW（虚拟防火墙/IPS）、vSLB（虚拟负载均衡）、vGSLB（虚拟全局负载均衡）等功能，为使用 nTS 平台的用户提供全功能的服务链系统。

（2）数据中心运维和管理业务

数据中心信息系统是一个复杂的系统，也是一个动态的系统，要想长期、稳定运行，建设一个好的运维支持体系是非常重要的。网润杰科为用户提供的数据中心运维支持服务是用户数据中心有效运行的重要保障。

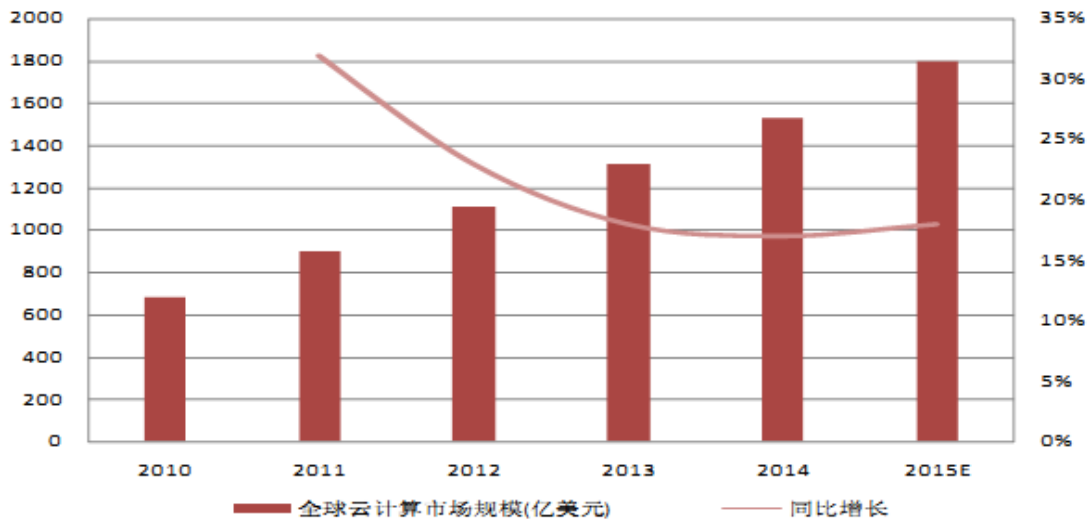
网润杰科的运维服务包括：客户热线、定期巡检、远程诊断、现场技术支持、应急响应、常驻外派、预约值守、备机/备件、产品质保等各种形式的服务，为客户提供 7*24 小时的维护保障服务。其中标准定期巡检的检查内容包括数据中心室内的风火水电情况、硬件的承载情况、软件的运行情况等。网润杰科会向客户提供检查报告，同时会根据需要提出系统升级，硬件部署新增等升级数据中心的建议。另外根据客户需求网润杰科提供 7*24 小时或 5*8 小时电话及上门支持服务，根据具体故障进行问题排查并提供解决方案。针对实时性要求较高的金融客户，网润杰科提供长期驻场支持。

2、行业发展前景、主要客户需求增长情况及未来持续经营能力

全球云计算产业虽处于发展初期，市场规模不大，但已成为 ICT 产业最具活力的领域之一。2013 年全球云计算服务规模约为 1,317 亿美元，年增长率为 18.0%，欧美等发达国家占据了云服务市场的主导地位（75.0%以上），其中，美国、西欧分别占据了全球 50.0%和 23.5%的市场份额，虽然中国市场所占份额仅为 4.0%，但近几年一直呈上升之势（2011 年中国市场占全球 3.2%、2012 年占 3.7%）。云计算服务市场规模总量在全球 ICT 市场总量中占比较低，但增长迅猛，未来几年年均增长率预计将超过 15.0%。

根据 IDC 的数据，2014 年全球云计算市场规模大约 1,520 亿美元，与此前 Grartner 的预测较为一致，同时 IDC 还预计到 2020 年全球将有 3 万亿美元通信技术增量由云计算产生。

图：全球云计算市场保持增长态势



数据来源：IDC

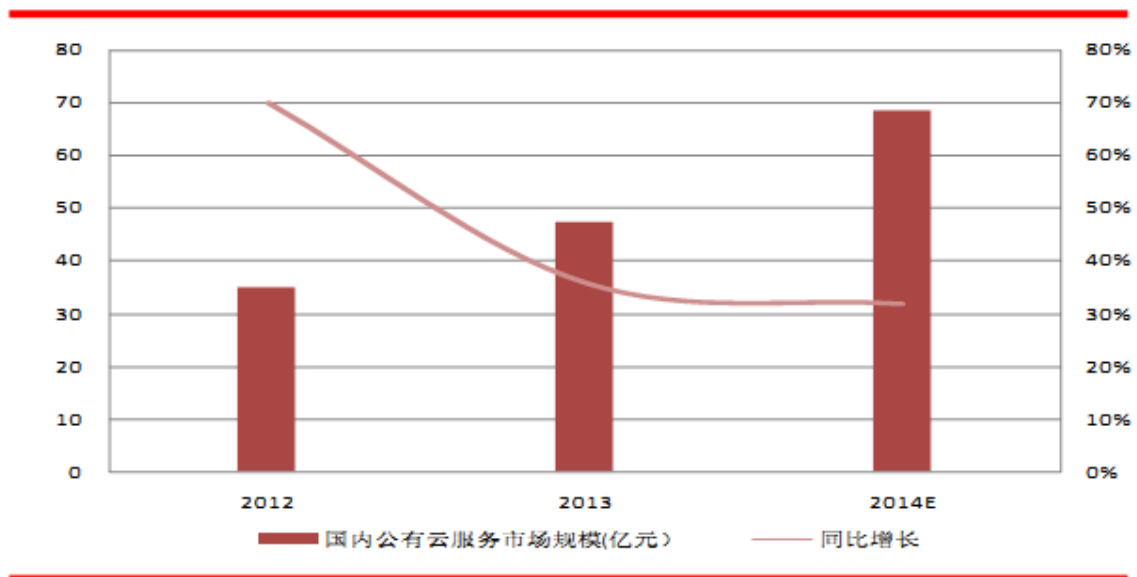
世界信息产业强国和地区已将云计算纳入战略性产业范围，开始部署国家级云计算基础设施。2011年2月美国政府发布《联邦云计算战略》，规定在所有联邦政府信息化项目中云计算优先。英国开始实施“政府云计算战略(G-Cloud)”，所有的公共部门可以根据自己的需求通过 G-Cloud 平台来挑选和组合所需的服务。日本提出“数字日本创新计划”以推动政府云服务，并计划建设云计算特区以支持大规模的市场应用。欧盟提出“第七框架计划”为云计算相关项目提供资金支持，同时组织专家对未来云计算的研究方向制定框架。

国际主要 IT 企业将云计算作为公司未来主要战略方向，云计算相关的合作与并购十分活跃。近年来，大型 IT 企业面向云计算制定战略并调整内部组织机构，以适应未来的发展方向，包括思科、惠普、戴尔、易安信等在内的主要国际 IT 企业都成立了专门的部门推动云计算技术进展，并相继发布了云计算战略。

此外，IT 巨头在云计算领域的并购行为尤为频繁，希望借收购补足其产品短板，提高其云解决方案和云服务能力，如 EMC 收购 VMware，IBM 收购 Platform，戴尔收购 Force10，微软收购 Opalis，Verizon 收购 Terremark 等。另一方面，处于各垂直领域的企业也在寻求通过联盟或合作的方式形成新的产业集团，以实现取长补短，如由思科、易安信、威睿组成的“VCE 联盟”，由法电、思科、易安信、威睿组成的“Flexible4Business 联盟”等。

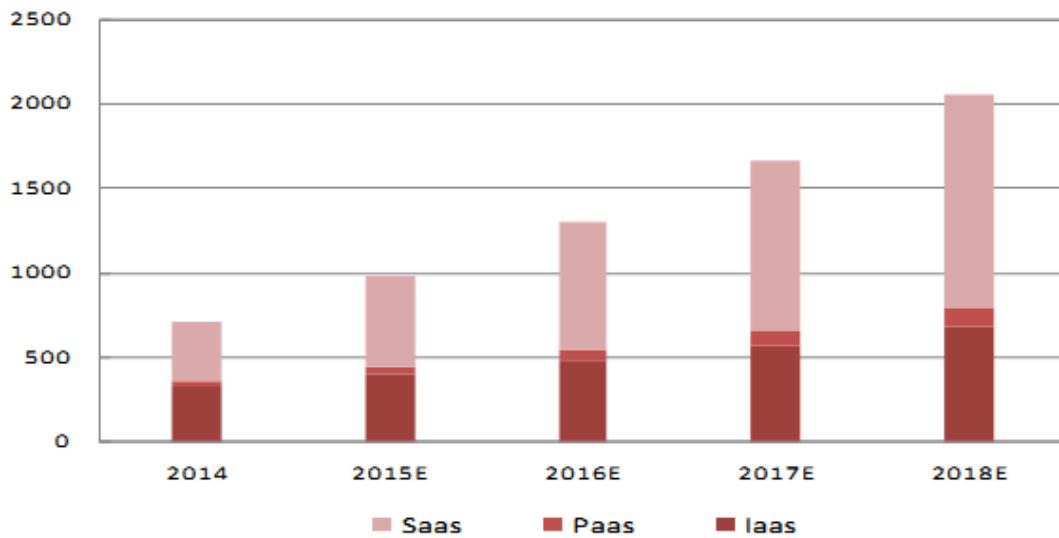
我国云计算服务市场处于起步阶段，云计算技术与设备已经具备一定的发展基础。就国内云计算市场而言，目前云计算总体市场规模约为 36 亿美元左右，仅相当于 2014 年全球市场规模的 2.30%，这与中国经济地位并不相称，同美国等云计算普及率较高的市场差距则更为明显。此外，根据赛迪的数据，2014 年我国公有云市场的规模大约在 70 亿元左右，国内的客户重硬轻软的思维在云服务市场依然明显，这也是 IaaS 市场规模远大于 SaaS 和 PaaS 市场的主要原因。不过，从政策面上可以看到，今年 1 月底，国务院印发了《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》，明确强调要加大对于云计算骨干企业的培育扶持力度，要求到 2020 年形成若干具有较强国际竞争力的国际云计算骨干企业，这势必将进一步加快云计算产业的创新创业势头。

图：国内公有云市场保持增长态势



数据来源：IDC

图：我国公有云市场按不同结构增长以及预测



数据来源：阿里数据

同时，世界云计算两大巨头亚马逊云平台 AWS 和微软云平台 Azure 已看到我国云计算市场的巨大潜力，并且分别与国内云计算平台公司光环新网、世纪互联等合作，在中国落地云计算平台及其配套应用。据 AWS 预测，中国将会成为 AWS 全球最大区域市场之一。

近年来，我国信息化发展迅猛，在国家政策的大力支持下，电信、金融、政府、制造、能源等行业企业或机构积极新建和升级数据中心，同时加快灾备中心的建设，增强业务支持和决策分析能力、提高经营管理效率，应对信息化发展的挑战。赛迪顾问研究显示，近年来我国数据中心 IT 市场保持高速增长态势，平均增长速度超过 16%。随着云计算、新一代互联网、移动互联网、物联网等新业务的推广，信息资源将产生爆炸式的增长，对数据中心的计算处理、存储规模、安全管理等支持能力的要求将越来越高。同时，我国大力发展新一代信息技术的产业政策以及虚拟化、智能化、节能环保等新一代数据中心技术的广泛应用将持续推动数据中心 IT 市场快速发展。中国数据中心 IT 市场将不断释放活力，进入新一轮加速增长期。公司的主要客户为增加互联网用户的访问速度和感受，纷纷增加了的相关的投资。

互联网是一个高速发展的行业，行业发展增加了对数据中心建设服务需求和运维服务的需求。网润杰科利用与优秀客户长期合作的优势和对行业发展的深入

了解，一方面立足于保持老客户业务增长，挖掘新的需求，利用技术进步创造更多的项目机会，比如乐视网在全球的 CDN 项目建设将为网润杰科带来更多的业务；另一方面，利用网润杰科目前在行业的市场地位以及示范效应，主动出击，发挥公司对行业方案能力的优势，开拓新的客户，网润杰科近期已获得了包括鹏博士、美菜网、上海博达数据通信有限公司、太极股份、四维图新等一批新的行业客户和订单，其中根据鹏博士 2017 年非公开发行 A 股股票预案，其拟投入 58.35 亿元进行基础网络投资项目，投入 11.27 亿元进行 Open-NCloud 全球云网平台项目，上述两项目主要投资内容为网络基础设施的投资和资高性能服务设备和 SDN 交换设备投资，网润杰科将积极运用自身在网络建设、网络安全系统建设等方面的竞争优势，获得更多的项目订单。

在云数据中心市场需求迅速增长的金融领域，网润杰科已开始为中国人保、农业银行、光大银行、工商银行、民生银行、天安人寿等金融企业提供运维与管理服务。未来网润杰科将立足于数据中心基础建设与运维服务，采取积极主动的市场行动，在金融领域进行更多的业务拓展。

截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科 2016 年已签署合同以及 2015 年结转的在执行项目合同金额为 32,671.31 万元，较 2016 年 3 月 31 日合同金额 14,344.43 万元，净增 18,326.88 万元在手合同，体现了网润杰科优秀的业务拓展能力（以上数据均为不含税金额）。

综上所述，根据网润杰科业务模式、行业发展前景、主要客户需求增长等，网润杰科具备持续的未来盈利能力。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：重组报告书已经补充披露网润杰科所处细分行业进入门槛、市场竞争状况及主要竞争对手情况、核心竞争优势及其可持续性。根据网润杰科业务模式、行业发展前景、主要客户需求增长以及网润杰科新增业务合同情况，网润杰科具有良好的未来持续盈利能力。

三、申请材料显示，网润杰科成立多年，报告期开始业绩出现爆发式增长。请你公司结合业务特点、网润杰科业务拓展情况、客户数量及合同金额变化清

况，以及同行业可比公司情况，量化分析并补充披露网润杰科报告期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）网润杰科报告期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性

报告期内，网润杰科业绩实现情况如下：

项目	2014年	2015年	2016年1-9月
营业收入	7,888.60	11,067.53	13,313.96
利润总额	615.73	863.91	2,227.87
归属于母公司股东净利润	459.24	732.14	1,647.80

2014年、2015年网润杰科实现收入7,888.60万元和11,067.53万元。2015年实现收入较2014年增长40.30%，主要原因是随着云计算的发展，IaaS云计算数据中心建设业务大幅增加，同时随着建成项目的增加，数据中心运维与管理业务的收入也明显增加。2016年1-9月，网润杰科实现收入13,313.96万元，较历史年度增幅较大。2014年、2015年网润杰科实现归属于母公司股东净利润459.24万元、732.14万元，2016年1-9月网润杰科实现归属于母公司股东净利润1,647.80万元，较上两年增长幅度较大。

报告期内，网润杰科业绩增长的主要原因是在行业需求增长的背景下，公司积极开拓业务，并努力提升了业务的整体毛利水平。

1、网润杰科业务特点

网润杰科是数据中心解决方案提供商，致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供IaaS云计算数据中心解决方案。主营业务是向互联网行业、银行、保险、外企、公共事业等行业或领域提供数据中心建设以及数据中心运维和管理。

①网润杰科以基础设施交付服务的形式帮助用户建设和改造数据中心，涵盖数据中心基础设施的硬件集成、数据中心虚拟化，并为用户搭建统一的管理平台

用于数据中心的管理和运维；

②网润杰科的主营业务和核心技术以系统集成业务为基础，深度了解、挖掘客户数据中心建设、管理和运行的需求，研发了数据中心云计算服务平台 nTS Cloud，并以此平台为核心为用户提供基础设施交付服务；

③用户的软件、应用和数据运行在网润杰科提供的基础设施之上，网润杰科通过为用户构建和运维一个采用云计算技术，具备高性能、架构灵活、可按需快速部署、运维简单的数据中心，使用户可以专注于自身业务和应用。

网润杰科运用云计算的理念对数据中心进行新建或改造以及进行资源管理，使数据中心能够提供云计算交付服务，通过网络、安全、应用交付的虚拟化，将企业传统的数据中心改造为私有云，该种情形下，企业 IT 设备利用率提高，管理效率提高，管理成本下降。网润杰科的运维服务包括：客户热线、定期巡检、远程诊断、现场技术支持、应急响应、常驻外派、预约值守、备机/备件、产品质保等各种形式的服务，为客户提供 7*24 小时的维护保障服务，通过运用自己累积的行业经验，减少了客户的运维成本，提供了运维管理的效率。

2、可比公司增长情况

序号	公司名称	公司代码	2016年1-9月 收入	比上年同期增减 (%)
1	华胜天成	600410.SH	315,213.02	-2.43
2	太极股份	002368.SZ	298,572.70	18.48
3	中科金财	002657.SZ	84,895.19	5.35
4	华东电脑	600850.SH	391,675.85	6.33
5	浙大网新	600797.SH	245,338.60	-33.26
6	神州泰岳	300002.SZ	71,131.60	17.24

由上表可以看出，网润杰科与可比公司在营业收入规模上可比性不强，可比公司中，2016年1-9月份营业收入规模最高的为华东电脑，为网润杰科收入规模的9倍；最低的神州泰岳为网润杰科收入规模的5倍。同时可比公司的收入增长各异，太极股份2016年1-9月份收入同比增长较高，为18.48%，浙大网新收入

则同比下降-33.26%，同样受益于互联网行业发展的网宿科技（主要从事 CDN 业务），其 2016 年 1-9 月实现营业收入 322,239.05 万元，比上年同期增长 60.20%。

3、网润杰科业务拓展情况

互联网包括二级运营商是一个高速发展的行业，网润杰科利用与优秀客户长期合作的优势和对行业发展的深入了解，将首先立足于保持老客户（北京泰润昌进出口有限公司（最终用户为优酷土豆）、奇虎、乐视、长城宽带网络服务有限公司等）业务增长，挖掘新的需求，利用技术进步创造更多的项目机会，比如乐视网在全球的 CDN 项目建设将为网润杰科带来更多的业务；新的行业用户开拓方面，利用网润杰科目前在行业的市场地位以及示范效应，主动出击，发挥公司对行业方案能力的优势，网润杰科已经获得了包括鹏博士、美菜网、上海博达数据通信有限公司、太极股份、四维图新等一批新的行业客户和订单。

金融领域也是未来云数据中心快速发展的市场，报告期内，网润杰科已经与浩丰科技等客户开展合作，为 PICC、农业银行、光大银行、工商银行、民生银行等金融企业提供运维服务，未来网润杰科将立足于数据中心基础建设与运维服务，采取积极主动的市场行动，在金融领域进行更多的业务拓展。

截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科 2016 年已签署合同以及 2015 年结转的在执行项目合同金额为 32,671.31 万元，较 2016 年 3 月 31 日合同金额 14,344.43 万元，净增 18,326.88 万元在手合同，体现了网润杰科优秀的业务拓展能力。扣除已经确认收入合同，公司在执行合同金额为 13,434.34 万元。其中在执行合同金额在 100 万以上的客户有 22 家，客户平均金额为 534.87 万元，其中长城宽带网络服务有限公司（含其关联公司北京电信通电信工程有限公司合同金额，最终控制方均为鹏博士（600804.SH））合同金额为 4,542.96 万元，乐视云计算有限公司合同金额为 1,625.82 万元，北京奇虎科技有限公司合同金额为 813.93 万元；合同金额在 20 万和 100 之间的客户有 33 家，平均客户合同金额为 43.90 万元。（以上金额均为不含税金额）。

4、网润杰科报告期毛利率、净利率的上升进一步提升了公司业绩

报告期内，网润杰科经营业绩变化情况如下：

单位：万元、%

项目名称	2014年	2015年	2016年1-9月
营业收入	7,888.60	11,067.53	13,313.96
净利润	459.24	732.14	1,647.80
毛利率	18.85	20.40	31.22
营业费用率	2.02	1.97	1.63
管理费用率（不含研发）	4.15	3.04	2.47
研发支出占收入比例	3.32	6.55	8.99
管理费用率（含研发）	7.47	9.59	11.46
净利润率	5.82	6.62	12.37

2014年和2015年网润杰科实现营业收入7,888.60万元和11,067.53万元，净利润459.24万元和732.14万元。2015年实现收入较2014年增长40.30%，净利润增长59.42%，主要原因是随着云计算的发展，IaaS云计算数据中心建设业务大幅增加，同时随着建成项目的增加，数据中心运维与管理业务的收入也明显增加。

2016年1-9月，网润杰科实现营业收入及净利润分别为13,313.96万元和1,647.80万元，较2015年全年增幅为20.30%和125.07%，公司业务毛利率和净利率也分别上升至31.22%和12.37%，公司业务毛利率和净利率水平已经超过2014年和2015年。公司净利率的上升主要为业务综合毛利率上升、管理费用（不考虑研发费用影响）和营业费用率下降所致。综合毛利率提高的最主要原因是网润杰科业务结构的调整变化。各年业务结构变化情况见下表：

项目	2014年	2015年	2016年1-9月
毛利率			
1.数据中心建设	14.61	8.71	15.01
2.数据中心运维与管理	86.53	85.06	71.10
综合毛利率	18.85	20.40	31.22
营业收入及占比			
数据中心建设	7,423.11	9,373.38	9,465.71
占营业收入比重	94.10	84.69	71.10

数据中心运维与管理	465.49	1,694.15	3,848.25
占营业收入比重	5.90	15.31	28.90
合计	7,888.60	11,067.53	13,313.96

网润杰科的主营业务主要包括两部分：数据中心建设和数据中心运维与管理。近几年网润杰科一直处在技术转型阶段。2014、2015 年公司业务以毛利较低的数据中心基础建设为主，与此同时公司在云计算领域持续进行技术投入和市场开发，通过技术进步和方案更新巩固了核心用户群体—互联网客户（核心客户近两年的营业收入占比均超过 1/3），在服务方面固化了几家大型国有银行客户，另一方面，公司软件技术能力的逐步提升和解决方案的日趋成熟，也为公司业务结构的优化调整和毛利率的提高奠定了基础。2016 年 1-9 月，网润杰科数据中心运维与管理业务的比重已上升至 28.90%。

数据中心基础建设作为公司的传统业务，毛利率正逐步稳步的回升。数据中心运维与管理业务的毛利率略有下滑，但仍保持着较高的水平。业务结构的调整以及毛利率较高业务的占比越来越高，使得网润杰科的综合毛利率稳步上升。

报告期内，如不考虑研发费用的影响，网润杰科管理费用率和营业费用率随着公司营业收入的增加，在规模效应的影响下，占比稳步下降。

综上所述，网润杰科报告期内，营业收入和净利润大幅增长的主要原因为：一方面网润杰科利用市场需求的增长，积极的拓展业务，挖掘原有客户的需求和开拓新的客户，进而促进了公司营收规模的增长，另一方面，公司毛利率较高的业务占比增加，营业费用和管理费用率（不考虑研发费用影响）的下降，使得公司净利率上升。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：网润杰科报告期内，营业收入和净利润大幅增长的主要原因为：一方面网润杰科利用市场需求的增长，积极的拓展业务，挖掘原有客户的需求和开拓新的客户，进而促进了公司营收规模的增长，另一方面，公司毛利率较高的业务占比增加，营业费用和管理费用率（不考虑研发费用影响）的下降，使得公司净利率上升。

四、申请材料显示，截至 2016 年 9 月 30 日，网润杰科存货余额为 11,108.36 万元，较上期大幅增长，其中主要为在施项目。请你公司结合合同约定内容、在施项目进度、收入成本确认依据及合理性、结算情况，并与历史进度对比，补充披露网润杰科最近一期存货余额大幅增加的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）合同约定内容和在施项目进度

1、合同约定内容

截至 2016 年 9 月 30 日，网润杰科余额在 100 万以上的在施项目相关合同约定情况如下：

单位：万元

所属销售项目编号	客户名称	合同日期	合同金额(含税)	在施项目存货余额
NF2015-274	乐视云计算有限公司	2015/8/3	1,855.08	1,277.76
NF201606-18	长城宽带网络服务有限公司	2016/6/12	1,300.83	1,090.85
NF201606-17	长城宽带网络服务有限公司	2016/6/12	1,381.24	983.14
NF201608-49	北京天一恩华科技有限公司	2016/8/25	874.63	729.85
NF201603-166	长城宽带网络服务有限公司	2016/3/28	710.28	592.24
NF2015-386	长城宽带网络服务有限公司	2015/11/9	1,036.93	587.40
NF201606-68	北京天一恩华科技有限公司	2016/6/28	479.47	402.67
NF201608-15	北京泰润昌进出口有限公司	2016/8/5	671.50	306.81
NF201603-122	云南汉祥科技有限公司	2016/3/11	402.74	271.70
NF201607-22-1	北京奇虎科技有限公司	2016/7/11	302.98	206.18
NF201604-038	北京浩丰创源科技股份有限公司	2016/4/27	252.11	196.39
NF201607-38	北京比林通信科技发展中心	2016/7/14	268.80	191.45
NF201606-65-1	北京奇虎科技有限公司	2016/6/27	245.90	177.08
NF201608-48	北京天一恩华科技有限公司	2016/8/25	217.02	176.21
NF201611-036	北京泰润昌进出口有限公司	2016/11/17	291.00	173.94

NF201607-32	长城宽带网络服务有限公司	2016/7/13	244.21	167.49
NF201603-150	北京康拓科技有限公司	2016/3/21	199.61	162.48
NF201607-51-1	北京奇虎科技有限公司	2016/7/21	270.08	156.06
NF201607-12	北京奇虎科技有限公司	2016/7/5	224.24	144.03
NF201605-002	华安工程技术有限公司	2016/5/3	246.00	137.04
NF201603-167	长城宽带网络服务有限公司	2016/3/28	307.00	129.16
NF201601-12-2	乐视云计算有限公司	2016/1/6	176.87	123.18
NF201609-62	北京飞点网络技术有限公司	2016/9/30	131.14	113.13
合计			12,089.65	8,496.27

注：编号为 NF201611-036 的项目合同签署日期为 2016 年 11 月。该项目的最终客户签订合同的内部流程较长，且需要设备快速供应，基于与客户良好的合作关系，网润杰科对该项目进行提前实施。

截至 2015 年 12 月 31 日，网润杰科余额在 100 万以上的在施项目相关合同约定情况如下：

单位：万元

项目编号	客户名称	合同日期	合同金额 (含税)	在施项目 存货余额
NF2015-274	乐视云计算有限公司	2015/8/3	1,855.08	450.35
NF2015-195	北京浩丰创源科技股份有限公司	2015/6/18	650.00	184.09
NF2015-444	北京浩丰创源科技股份有限公司	2015/11/23	281.21	172.42
NF2015-445	北京浩丰创源科技股份有限公司	2015/12/31	196.20	132.34
NF2015-526	北京泰润昌进出口有限公司	2015/12/22	139.30	112.03
NF201603-150	北京康拓科技有限公司	2016/3/21	199.61	162.48
NF2015-374-1	北京奇虎科技有限公司	2015/9/17	130.55	116.95
合计			3,451.95	1,330.66

注：编号为 NF201603-150 的项目合同签署日期为 2016 年 3 月。该项目的最终客户签订合同的内部流程较长，且需要设备快速供应，基于与客户良好的合作关系，网润杰科对该项目进行提前实施。

网润杰科截至 2016 年 9 月 30 日和截至 2015 年 12 月 31 日的存货情况对比如下：

单位：万元

项目	存货余额	余额 100 万以上项目数量	100 万以上项目余额合计	100 万以上项目对应合同的合计金额
截至 2015 年 12 月 31 日存货	2,756.81	6	1,330.66	3,451.95
截至 2016 年 9 月 30 日存货	11,108.36	23	8,496.27	12,089.65

网润杰科 2016 年 9 月 30 日存货余额较大，主要因为 2016 年业务拓展速度快，承接大型项目数量较多。因大型项目复杂程度较高，实施和验收过程较长，且项目成本较高，故大型项目在执行过程中形成的大额存货余额的可能性较大。因此，网润杰科 2016 年 9 月 30 日存货余额较上期末大幅增长具有合理性。

2、在施项目进度

网润杰科 2016 年 9 月 30 日余额在 100 万以上的在施项目中，已执行时间较长的项目包括客户为乐视云计算有限公司的 NF2015-274 项目和 NF201601-12-2 项目（以下简称“乐视云项目”），以及客户为长城宽带网络服务有限公司的 NF2015-386 项目（以下简称“长城宽带项目”）。

乐视云项目执行时间较长的原因为项目规模较大，只能采用分批到货，分批实施的方式进行项目施工。该项目原定在 2016 年 6 月到货，但由于设备厂商交货延迟，致使项目完工时间推迟。

长城宽带项目执行时间较长的原因为生产厂家更换 SAP 系统，造成了下单被推迟，核心设备的部分组件到货延期，致使项目工期较长。

根据对网润杰科截至报告期末相关在施项目的检查，并经致同会计师审计，网润杰科截至 2016 年 9 月末的在施合同正在按照合同约定履行过程中，不存在不能正常履行的情况，与历史情况相比不存在明显差异。

（二）收入成本确认依据及合理性

网润杰科对业务收入确认的具体时点和依据如下：

数据中心建设收入：在合同约定的标的物交付，完成系统安装调试并取得买方签署的验收确认单，相关成本能够可靠计量时，按照合同金额确认收入。即该业务确认收入的主要依据为客户的验收确认单，时点为取得客户验收确认单，并在相关成本能够可靠计量时，确认收入。

数据中心运维与管理收入：根据与客户签订的相关合同约定的合同总额与服务期间，在服务期间内平均确认。合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在取得客户验收单据时确认收入。即 a.对于不需要客户验收的运维服务，则按照已签订的技术服务合同总金额及时间比例确认收入；b.对于需要客户验收的运维服务，则根据客户的验收单。收入确认的依据主要为签订的服务合同和验收单（如需验收），收入确认的时点为月末或取得客户验收点的时点。

上述收入确认原则以权责发生制为基础，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，具有合理性。

（三）在施项目结算情况

网润杰科 2016 年 9 月 30 日大额在施项目截至 2016 年末的结算情况如下：

所属销售项目编号	客户名称	合同日期	合同金额（含税）	截至 2016 年 9 月 30 日在施项目余额	截至 2016 年末是否已结算
NF2015-274	乐视云计算有限公司	2015/8/3	1,855.08	1,277.76	实施过程中
NF201606-17	长城宽带网络服务有限公司	2016/6/12	1,381.24	983.14	实施过程中
NF201606-18	长城宽带网络服务有限公司	2016/6/12	1,300.83	1,090.85	实施过程中
NF2015-386	长城宽带网络服务有限公司	2015/11/9	1,036.93	587.40	实施过程中
NF201608-49	北京天一恩华科技有限公司	2016/8/25	874.63	729.85	是
NF201603-166	长城宽带网络服务有限公司	2016/3/28	710.28	592.24	实施过程中
NF201608-15	北京泰润昌进出口有限公司	2016/8/5	671.50	306.81	是
NF201606-68	北京天一恩华科技有限公司	2016/6/28	479.47	402.67	实施过程中
NF201603-122	云南汉祥科技有限	2016/3/11	402.74	271.70	实施过程中

	公司				
NF201603-167	长城宽带网络服务有限公司	2016/3/28	307.00	129.16	实施过程中
NF201607-22-1	北京奇虎科技有限公司	2016/7/11	302.98	206.18	是
NF201611-036	北京泰润昌进出口有限公司	2016/11/17	291.00	173.94	实施过程中
NF201607-51-1	北京奇虎科技有限公司	2016/7/21	270.08	156.06	是
NF201607-38	北京比林通信科技发展有限公司	2016/7/14	268.80	191.45	是
NF201604-038	北京浩丰创源科技股份有限公司	2016/4/27	252.11	196.39	是
NF201605-002	华安工程技术有限公司	2016/5/3	246.00	137.04	实施过程中
NF201606-65-1	北京奇虎科技有限公司	2016/6/27	245.90	177.08	是
NF201607-32	长城宽带网络服务有限公司	2016/7/13	244.21	167.49	实施过程中
NF201607-12	北京奇虎科技有限公司	2016/7/5	224.24	144.03	是
NF201608-48	北京天一恩华科技有限公司	2016/8/25	217.02	176.21	是
NF201603-150	北京康拓科技有限公司	2016/3/21	199.61	162.48	实施过程中
NF201601-12-2	乐视云计算有限公司	2016/1/6	176.87	123.18	是
NF201609-62	北京飞点网络技术有限公司	2016/9/30	131.14	113.13	实施过程中

网润杰科截至 2016 年 9 月 30 日在施项目余额在 100 万以上的项目合计 23 个。截至 2016 年末，上述 23 个项目中，10 个项目已完成结算，13 个项目尚处于正常的实施过程中。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：2016 年 9 月 30 日存货余额较大，主要因为 2016 年业务拓展速度快，承接大型项目数量较多。网润杰科截至 2016 年 9 月末的在施合同均处于等待客户验收或者正在按照合同约定履行过程中，不存在不能正常履行的情况，与历史情况相比不存在明显差异。网润杰科的收入确认原则符合会

会计准则的规定，具有合理性。2016年9月30日存货余额项目正在正常的履行和结算过程中，不存在应计提存货减值的情形。

五、请你公司：1) 补充披露网润杰科 2016 年全年业绩实现情况，与评估预测是否存在较大差异，差异原因及对评估值的影响。2) 结合截至目前的经营业绩、在手合同或订单、下游市场需求及市场可比交易案例业绩预测情况等，补充披露网润杰科 2017-2018 年营业收入、净利润预测的合理性及可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 网润杰科截至目前的经营业绩

根据网润杰科未经审计的 2016 年 10-12 月财务数据并结合经审计的 2016 年 1-9 月财务数据，网润杰科 2016 年实现净利润 2,600.92 万元，占 2016 年承诺利润的 104.04%，已经超额完成了 2016 年承诺的利润，不会对评估值造成影响。

(二) 可比交易案例业绩预测情况

经查询交易交易案例披露文件，可比交易案例业绩预测情况如下：

上市公司	标的公司	项目	承诺前一年	预测期或承诺期		
				第 1 年	第 2 年	第 3 年
航天信息	华资软件	净利润	4,215.28	5,936.07	8,257.67	10,954.03
		增长率		40.82%	39.11%	32.65%
欧比特	智建电子	净利润	533.94	484.42	876.11	1,126.57
		增长率		-9.27%	80.86%	28.59%
精功科技	盘古数据	净利润	-78.43	33,000.00	59,000.00	69,000.00
		增长率		42,175.74%	78.79%	16.95%
光环新网	中金云网	净利润	757.38	12,494.08	20,860.37	28,502.62
		增长率		1,549.64%	66.96%	36.64%
广东榕泰	森华易腾	净利润	3548.44	6,500.00	8,840.00	12,023.00
		增长率		83.18%	36.00%	36.01%
创意信息	邦讯信息	净利润	706.59	5,350.00	7,000.00	9,100.00

		增长率		657.16%	30.84%	30.00%
ST 工新	汉柏科技	净利润	12,931.19	18,558.79	23,111.05	27,891.95
		增长率		43.52%	24.53%	20.69%
顺网科技	国瑞信安	净利润	745.56	1,990.43	2,388.86	3,144.15
		增长率		166.97%	20.02%	31.62%
浙大网新	华通云数据	净利润	11,498.83	15,800.00	19,750.00	24,687.50
		增长率		37.41%	25.00%	25.00%
汇冠股份	恒峰信息	净利润	2,398.36	5,200.00	6,500.00	8,100.00
		增长率		116.81%	25.00%	24.62%
科大讯飞	乐知行	净利润	2,169.76	4,186.65	4,881.20	5,637.56
		增长率		92.95%	16.59%	15.50%

注：华通云数据 2016 年 1-10 月未经审计的净利润为 9,582.36 万元，因此假设其 2016 年全年净利润为 11,498.83 万元。

由上表可以看出，可比案例中，业绩承诺第一年均比业绩承诺前一年保持了较高的业绩增长，同时业绩承诺期内也保持了较高的增长速度。

（三）网润杰科 2017-2018 年营业收入、净利润预测的合理性及可实现性

网润杰科未来业绩的可实现性主要依靠行业的不断发展和网润杰科自身杰出的优势。

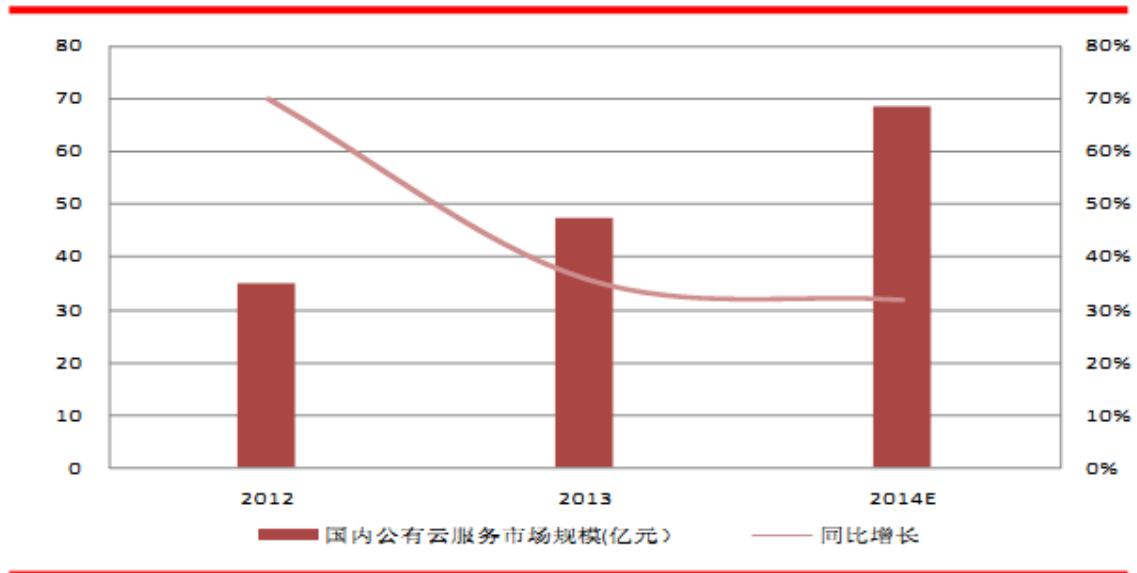
1、行业的不断发展增加了对网润杰科业务的需求

（1）我国云计算市场处于快速的发展期

我国云计算服务市场处于起步阶段，云计算技术与设备已经具备一定的發展基础。就国内云计算市场而言，目前云计算总体市场规模约为 36 亿美元左右，仅相当于 2014 年全球市场规模的 2.30%，这与中国经济地位并不相称，同美国等云计算普及率较高的市场差距则更为明显。此外，根据赛迪的数据，2014 年我国公有云市场的规模大约在 70 亿元左右，国内的客户重硬轻软的思维在云服務市场依然明显，这也是 IaaS 市场规模远大于 SaaS 和 PaaS 市场的主要原因。不过，从政策面上可以看到，今年 1 月底，国务院印发了《关于促进云计算创新

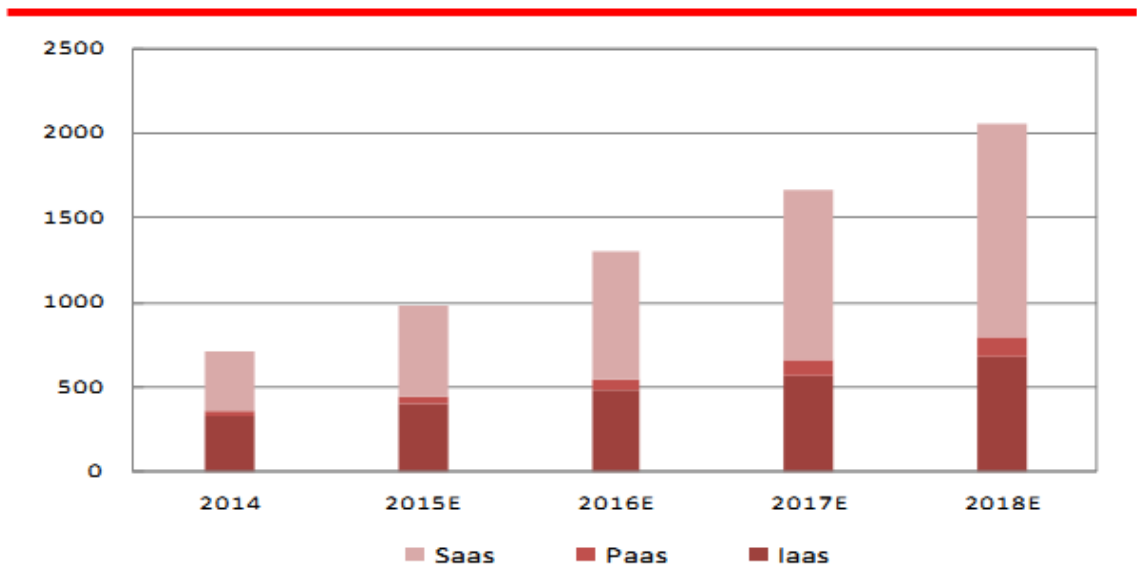
发展培育信息产业新业态的意见》，明确强调要加大对于云计算骨干企业的培育扶持力度，要求到 2020 年形成若干具有较强国际竞争力的国际云计算骨干企业，这势必将进一步加快云计算产业的创新创业势头。

图：国内公有云市场保持增长态势



数据来源：IDC

图：我国公有云市场按不同结构增长以及预测



数据来源：阿里数据

同时，世界云计算两大巨头亚马逊云平台 AWS 和微软云平台 Azure 已看到我国云计算市场的巨大潜力，并且分别与国内云计算平台公司光环新网、世纪互联等合作，在中国落地云计算平台及其配套应用。据 AWS 预测，中国将会成为 AWS 全球最大区域市场之一。

近年来，我国信息化发展迅猛，在国家政策的大力支持下，电信、金融、政府、制造、能源等行业企业或机构积极新建和升级数据中心，同时加快灾备中心的建设，增强业务支持和决策分析能力、提高经营管理效率，应对信息化发展的挑战。赛迪顾问研究显示，近年来我国数据中心 IT 市场保持高速增长态势，平均增长速度超过 16%。随着云计算、新一代互联网、移动互联网、物联网等新业务的推广，信息资源将产生爆炸式的增长，对数据中心的计算处理、存储规模、安全管理等支持能力的要求将越来越高。同时，我国大力发展新一代信息技术的产业政策以及虚拟化、智能化、节能环保等新一代数据中心技术的广泛应用将持续推动数据中心 IT 市场快速发展。中国数据中心 IT 市场将不断释放活力，进入新一轮加速增长期。

根据 IDC 的预测，2015 年，82% 的新应用都将运行在云计算平台上，而到 2020 年，云计算业务将占到所有 IT 系统的 27%。同时，2013 年麦肯锡针对中国地区 300 个 CIO 进行的调研显示，有 65% 的中国 CIO 已经采用或者正在考虑应用云计算技术，这一数据大于美国 60% 的比率，反映了中国 CIO 对新兴技术趋势更高的接受程度。近阶段，通过对比国内外云计算+数据的应用情况，我国云计算产业应用正在加速落地，从移动互联网、电子商务、游戏等中小企业，到金融、政府、能源、交通、制造等传统行业的大中型企业用户，都纷纷着手采购云计算服务，未来云计算+大数据的市场应用前景较为广阔。

(2) 海量数据增长和数据云化将会带动数据中心的需求进入爆发增长期

近年来在数据爆炸式增长的同时，数据的种类也在增加，这对于数据存储和数据处理形成了挑战。根据 Wikibon 的数据显示，2014 年全球大数据市场规模达到 285 亿美元，同比增长 53.20%，其预计 2015-2017 年全球大数据的市场规模分别可达到 383 亿美元、452 亿美元和 500 亿美元，而据易观国际的数据显示，2014 年我国大数据市场规模达到 75.70 亿元，同比增长 28.40%，预计 2015 和 2016

年将分别达到 98.90 亿元和 129.30 亿元，两年的同比增速均为 30.70%，双双保持良好增长的态势。总体看来，大数据已进入了实际应用的关键转折期。当企业竞争的重点从“移动互联网”转移到“大数据分析”时，整合行业的数据存储和在线数据分析和网络访问就会爆发性增长。而海量的数据存储、在线数据分析和云服务的普及，将会带动对于云计算和数据中心需求的快速增长。

(3) 传统行业面临数据中心建设和运维压力而转向云计算数据中心

传统模式下，企业现有 IT 资源往往得不到有效利用。这是因为传统模式下，企业通常根据预计的业务需求来提前配置计算、存储及网络等 IT 资源，这些资源往往与应用系统一一对应，呈“烟囱式”结构，各应用系统处于不同工作状态，使得部分 IT 资源未达到预定载荷；同时，企业还需为应对可能的负载峰值（如每日 17 点-21 点为网游用户量高峰期）而储备一定的额外 IT 资源，这两点都会导致企业现有 IT 资源得不到有效的运用，无形中增加了企业的 IT 成本。

在云计算模式下，IT 资源利用率得到有效提高。云计算模式通过分布式计算与虚拟化技术，改变了传统“烟囱式”的资源组织架构，以“资源池”的形式对计算、存储及网络资源进行组织，通过“虚拟化”、“复用”等理念，将一组集群服务器上人为划分出来的多个“虚拟的”独立主机提供给不同客户；同时结合云平台管理技术，将池内资源按照应用系统的需求状况进行分配，既能避免对有限资源的闲置，还可在面对负载峰值时及时调配所需资源，使得企业 IT 资源配置更加有效，进而帮助企业更经济地规划并使用自身的 IT 支出。

2、网润杰科具有较强的竞争优势

(1) 专业化的业务模式

数据中心领域的信息系统集成具备专业化特点。当前数据中心不论在规模、技术、架构、运维和管理等方面都发生了很多革命性的变化，并且数据中心在性能、可靠性、稳定性、安全性上的要求，使其与其他领域的信息系统的集成存在很大区别。

网润杰科经过长期的技术研发、项目实践和市场积累，形成了专业化的数据中心解决方案，如：在数据中心架构方面采用数据中心矩阵技术，在数据中心安

全和应用交付系统方面根据用户业务特点和业务模式进行设计和实施，在云计算方面采用 SDN 技术攻克网络虚拟化难点实现数据中心“资源云”等。这些都是网润杰科长期专注数据中心领域，专注行业用户需求，并通过大量技术和工程实践取得的。网润杰科在数据中心领域的专业化特色取得客户极大信任和认可，而网润杰科通过与行业客户的长期合作则进一步增强了这种专业能力。为行业用户提供专业化的数据中心建设和运维服务是网润杰科的核心竞争力之一。

（2）技术领先优势

网润杰科在为行业用户提供数据中心建设服务过程中，非常重视云计算技术的跟踪、研发，以及相应软件平台的持续改进。针对互联网行业数据中心规模大，结构复杂，业务种类多，要求快速部署、跨地域部署，高性能、低延迟等各方面的要求，网润杰科在云计算技术上投入了大量的研发和技术积累，在云计算资源调度平台、北向接口、南向接口等方面积累了大量的研发成果，可以和用户的设备、软件和应用环境集成，具备较高的技术含量；在 SDN 技术方面，网润杰科 nTS SDN 控制器的叠加网络实现上属于业内技术领先，并具备规模部署实例，这些都是处于云计算领域比较前沿的位置。技术上的优势是网润杰科的核心竞争力之一。

（3）先发优势

网润杰科是国内较早以云计算数据中心解决方案为核心开展数据中心建设和运维管理服务的软件开发和信息技术服务商之一。网润杰科业务模式和技术方向明确，以云计算技术为主导开展数据中心建设和运维服务，服务于行业用户。网润杰科 2010 年就在对云计算技术运用最迫切、最广泛的互联网行业数据中心领域开展业务，在这个过程中形成了自己的核心技术，专业化优势，在云计算技术和实践上都属于先行者的角色。由于当前数据中心领域仍然处在技术革新阶段，具备技术上的先发优势就意味着具备较低技术风险，因此行业用户在数据中心领域非常看重对同行业成功案例的借鉴。网润杰科具备近 5 年的云计算数据中心技术和实践上的先发优势，对行业用户非常具有吸引力。通过这种先发的技术和实践上的优势，网润杰科可以有效地降低用户在云计算数据中心建设过程中的风险，而能够持续的在云计算数据中心建设过程中完善、改进现有技术，跟踪、

突破、采用新技术则进一步巩固了先发优势，从而形成良性循环。由于具备的这样先发优势，网润杰科在专业化和技术上的先进性都得到了进一步的巩固和发展，这是网润杰科的又一核心竞争力。

(4) 客户优势

网润杰科在掌握了专业的服务能力后，通过长期的业务拓展，网润杰科已经成功获得了奇虎、乐视网、三星等客户的信赖，具有明显的规模效应和客户优势，为优秀的客户提供服务并形成了良好的口碑，构成了网润杰科的核心竞争力之一。

(5) 人才优势

在长期的技术研发和业务推广中，网润杰科保持了核心团队的稳定，目前拥有专业的 IT 服务人员，而且这些人员都拥有多年行业经验，参与和主持了大量云计算中心 IaaS 项目的规划、设计、实施，运维，对市场和客户的需求有深刻的了解，并能够反馈到网润杰科的技术服务体系中。

随着我国云计算市场的快速发展，市场对网润杰科数据中心建设及数据中心运维服务的需求快速增长，使得网润杰科的经营业绩大幅提升，同时使得网润杰科的经营稳定性更强，抗风险能力也更强。业绩承诺期内，网润杰科的净利润水平较目前盈利能力提升较多主要是基于目前行业的快速发展和网润杰科杰出的市场竞争优势。

3、网润杰科在手订单的情况

截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科在手订单情况如下：

单位：万元

项目	网润杰科 2016 年已签署合同以及 2015 年结转的在执行项目合同金额	2016 年收入	截至 2016 年 12 月 31 日正在执行的合同金额
1.数据中心建设	25,861.53	14,556.69	11,304.84
2.数据中心运维及管理	6,809.78	4,777.30	2,032.48
合计	32,671.31	19,333.99	13,337.32

注：以上金额均为不含税金额，2016 年收入为未审数据。

截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科 2016 年已签署合同以及 2015 年结转的在执行项目合同金额为 32,671.31 万元，较 2016 年 3 月 31 日合同金额 14,344.43 万元，净增 18,326.88 万元在手合同，体现了网润杰科优秀的业务拓展能力。截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科正在执行的合同金额为 13,337.32 万元。

网润杰科 2016 年实现未经审计的净利润 2,600.92 万元，已经超额完成了 2016 年盈利承诺，根据目前网润杰科所处行业的发展需求、网润杰科的自身优势以及网润杰科优秀的业务开拓能力和在手订单情况，网润杰科有能力完成 2017-2018 年的业绩，相关业绩预测具有合理性。

（五）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：网润杰科 2016 年实现净利润 2,600.92 万元，已经超额完成了 2016 年承诺的利润，根据目前网润杰科所处行业的发展需求、网润杰科的自身优势以及网润杰科优秀的业务开拓能力和在手订单情况，网润杰科有能力完成 2017-2018 年的业绩，相关业绩预测具有合理性。

六、申请材料显示，截止 2016 年 9 月 30 日，网润杰科已签署合同尚待执行以及前期结转的正在执行项目涉及合同金额为 15,351.74 万元。上述在手订单项目部分在 2016 年 10-12 月完成，其余多数在 2017 年内完成。请你公司补充披露上述在手订单预计执行进度，预计收入确认进度、确认金额、依据及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）网润杰科在手订单情况

1、网润杰科收入的确认依据

网润杰科对业务收入确认的具体时点和依据如下：

数据中心建设收入：在合同约定的标的物交付，完成系统安装调试并取得买方签署的验收确认单，相关成本能够可靠计量时，按照合同金额确认收入。即该业务确认收入的主要依据为客户的验收确认单，时点为取得客户验收确认单，并在相关成本能够可靠计量时，确认收入。

数据中心运维与管理收入：根据与客户签订的相关合同约定的合同总额与服务期间，在服务期间内平均确认。合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在取得客户验收单据时确认收入。即 a.对于不需要客户验收的运维服务，则按照已签订的技术服务合同总金额及时间比例确认收入；b.对于需要客户验收的运维服务，则根据客户的验收单。收入确认的依据主要为签订的服务合同和验收单（如需验收），收入确认的时点为月末或取得客户验收点的时点。

上述收入确认原则以权责发生制为基础，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

2、在手订单预计执行进度，预计收入确认进度、确认金额及合理性

截止 2016 年 9 月 30 日，网润杰科 2016 年 1-9 月已签署以及 2015 年结转的在执行项目合同金额情况如下：

项目	截止 2016 年 9 月 30 日，2016 年 1-9 月年已签署合同以及 2015 年结转的在执行项目合同金额	2016 年 1-9 月收入	截止 2016 年 9 月 30 日，正在执行的合同金额
1.数据中心建设	23,064.24	9,465.71	13,598.53
1.1 数据中心基础建设	10,941.81	5,650.72	5,291.09
1.2IaaS 云计算	12,122.43	3,814.99	8,307.44
2.数据中心运维及管理	5,601.45	3,848.25	1,753.20
合计	28,665.70	13,313.96	15,351.74

由上表可以看出，网润杰科的在手订单主要为两类，一类为数据中心建设项目，该类项目主要为项目合同，周期一般 2-3 个月（不排除因为客户改变计划或施工延迟等导致周期变长），一般情况下该类业务在完成系统安装调试并取得买方签署的验收确认单，相关成本能够可靠计量时，按照合同金额确认收入。另一类业务为数据中心运维与管理，该类业务根据与客户签订的相关合同约定的合同总额与服务期间，在服务期间内平均确认。合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，在取得客户验收单据时确认收入。

由于网润杰科上述两类业务在手订单较多，达 700 多个，客户需求不同，实施情况各异，因此合并统计项目进度有助于排除单个项目产生的差异。截至 2016 年 12 月 31 日，网润杰科 2016 年 9 月 30 日在执行订单的执行情况如下：

项目	2016.9.30 在手合同 金额 ①	2016 年 1-9 月收 入 ②	2016.9.30 正在执行的 合同金 额 ③=①-②	2016 年 10-12 月 收入 ④	2016.12.31 正在执行的 合同金额 ⑤=③-④	2016 年 1-12 月收入 ⑥=②+④
1. 数据中心建设	23,064.24	9,465.71	13,598.53	3,486.32	10,112.21	12,952.03
1.1 数据中心基础建设	10,941.81	5,650.72	5,291.09	2,382.49	2,908.60	8,033.21
1.2IaaS 云计算	12,122.43	3,814.99	8,307.44	1,103.83	7,203.61	4,918.82
2. 数据中心运维及管理	5,601.45	3,848.25	1,753.20	788.68	964.52	4,636.93
总计	28,665.70	13,313.96	15,351.74	4,275.00	11,076.74	17,588.96

注：上表中 2016 年 10-12 月收入数据为未审数据，以上数据均为不含税金额。上表中 2016 年 10-12 月收入 and 2016 年 12 月 31 日正在执行的合同金额均不包含 2016 年 10-12 月网润杰科新增的合同金额以及新增合同转化为收入的金额。

截至 2016 年 12 月 31 日，2016 年 9 月 30 日的在执行合同在 2016 年 4 季度确认收入金额为 4,275.00 万元，其中数据中心业务确认收入 3,486.32 万元，数据中心运维及管理确认收入金额为 788.68 万元，占 2016 年 9 月 30 日的在手合同金额的比例为 27.85%，即 2016 年 9 月 30 日的在手合同在 2016 年 4 季度转化为收入的比例或进度为 27.85%，如按照 2016 年 4 季度的合同收入确认和订单进度情况，预计 2016 年 9 月 30 日的在手合同多数在 2017 年内完成。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：网润杰科的收入确认原则以权责发生制为基础，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，根据 2016 年第 4 季度网润杰科对 2016 年 9 月 30 日的在执行合同进度情况，在执行合同将在 2017 年完成，相关预计合理。

七、请你公司补充披露网润杰科收益法评估中，营运资金、资本性支出预测依据及合理性，与营业收入预测是否匹配。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）营运资金、资本性支出预测依据及合理性

营运资金主要包括应收账款、预付账款、存货、预收账款和应付账款等，一般和企业营业收入、成本有一定的比例关系。网润杰科数据中心建设项目，项目周期一般为 2-3 个月，项目验收后 7 天内收款，根据网润杰科以前年度应收账款、预收账款周转情况，预测期应收账款周转天数取 60 天，预收账款周转天数取 50 天；历史年度网润杰科存货、应付账款周转天数在 200 天左右，预测期存货周转天数取 210 天，应付账款周转天数取 190 天，预付账款周转天数取 30 天。按上述假设，网润杰科营运资金测算情况见下表：

项目	2014 年	2015 年	2016 年 1-9 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年 及以后
流动资产	5,771	6,823	16,240	13,770	16,051	18,475	21,210
流动负债	4,710	5,288	13,026	10,679	12,472	14,364	16,513
营运资金	1,061	1,535	3,213	3,090	3,579	4,111	4,697
营运资金/营业收入	13.4%	13.9%	15.8%	15.2%	15.0%	15.0%	14.9%

网润杰科历史年度营运资金与营业收入比例在 13%-15%左右，预测期营运资金占营业收入的比例在 15%左右，预测期营运资金和营业收入规模基本匹配。2016 年 1-9 月营运资金与营业收入的占比略高，主要是四季度结算金额较高，预期营运资金与营业收入占比到年底基本能回复正常。

网润杰科历史年度账列资本性支出不大。固定资产主要是电脑、服务器、办公设备等，固定资产规模和营业收入关联度不大，预测期每年 100 万元的资本性支出，与当年折旧金额基本相当。网润杰科无形资产方面的支出主要是研发费用，网润杰科的研发费用没有资本化，预测期每年研发费用支出 1,500-2,000 万元左右，占营业收入的比例在 5.5%-6.7%左右，随着业务规模增加，研发费用占营业收入的比例略有下降，与营业收入的规模基本匹配。

综上所述，结合网润杰科的业务特点、未来研发支出情况，本次评估中营运资金、资本性支出预测具有合理性。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：重组报告书已经补充披露网润杰科收益法评估中，营运资金、资本性支出预测依据，相关预测合理，与营业收入预测匹配。

八、反馈回复材料显示，网润杰科截止 2015 年底的市盈率和利润承诺期内的平均市盈率分别为 54.63 倍、12.52 倍。可比交易中，利润承诺期前一年的平均市盈率为 42.70 倍，利润承诺期内平均市盈率 11.25 倍。本次交易略高于可比交易相关的估值水平，但差异不大。请你公司：1) 结合上述可比交易的可比性及其市盈率水平，补充披露本次交易市盈率“略高于可比交易”、“与可比交易差异不大”的表述是否准确。2) 进一步补充披露本次交易市盈率水平高于可比交易的原因，并结合上述情形，补充披露本次交易评估作价的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次交易市盈率的相关表述已作修订

网润杰科是数据中心解决方案提供商，致力于提供一体化的专业网络解决方案，并且在传统数据中心建设和运维服务的基础上，提供 IaaS 云计算数据中心解决方案，主营业务是向互联网行业、银行、保险、外企、公共事业等行业或领域提供数据中心建设以及数据中心运维与管理。根据证监会公布的《上市行业分类指引》（2012 年）及《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），网润杰科属于“I65 软件和信息技术服务业”。

在上市公司发行股份收购的标的公司案例中，部分标的公司虽同属于“I65 软件和信息技术服务业”，但由于其主营业务与网润杰科差异较大（如游戏行业、软件开发行业等），因此未纳入对比范围。结合网润杰科的主营业务，我们对近期（2016 年以来）A 股上市公司的并购交易进行了梳理，并筛选出了交易标的主营业务与网润杰科较为相近或接近的并购交易案例，其具体定价情况如下：

上市公司	交易标的	标的主营业务	交易对价	利润承诺期	利润承诺期
------	------	--------	------	-------	-------

			(万元)	前一年的市 盈率(倍)	内平均市盈 率(倍)
航天信息	华资软件 100%股权	提供行业应用解决方案、IT系统集成服务及IT运维等一体化服务	90,000.00	21.35	12.63
欧比特	智建电子 100%股权	专业从事数据中心基础架构服务, 主要包括大数据中心系统集成和大数据中心运营服务	10,000.00	18.73	9.68
精功科技	盘古数据 100%股权	提供互联网数据中心(InternetDataCenter, 即IDC)基础架构服务以及基于互联网数据中心的增值服务, 包括云服务、大数据运营服务等	525,000.00	-6,694.72	8.79
光环新网	中金云网 100%股权	主要业务包括数据中心外包业务、私有云业务等	241,359.59	78.23	11.49
广东榕泰	森华易腾 100%股权	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及其增值服务是核心业务	120,000.00	33.82	13.16
创意信息	邦讯信息 100%股权	向客户提供系统集成、软件开发与项目实施服务等专业化信息系统综合服务	80,000.00	113.22	11.19
ST工新	汉柏科技 100%股权	网络安全产品、基础网络产品、云计算融合系统及组件的研发、生产和销售业务	250,000.00	19.33	10.81
顺网科技	国瑞信安 100%股权	主要产品分为信息安全产品、安全系统集成以及安全服务三类	37,100.00	49.76	12.23
浙大网新	华通云数据 80%股权	IDC托管服务、互联网资源加速服务和云计算服务	180,000.00	41.62	11.21
汇冠股份	恒峰信息 100%股权	系统集成业务、软件产品销售业务和其他IT业务	80,600.00	33.86	12.30
科大讯飞	乐知行 100%股权	为教育机构提供方案设计、软件研发、系统集成和运营维护的信息化综合解决方案	49,595.00	22.96	10.13
可比交易平均值				43.29	11.24
真视通	网润杰科 100%股权	数据中心建设, 以及数据中心运维与管理服务	40,000.00	54.63	12.52

注: 精功科技并购标的盘古数据的利润承诺期前一年净利润为负, 因此市盈率为负, 在计算可比交易平均市盈率时已将其剔除。

由上表可知，可比交易中，利润承诺期前一年的市盈率和利润承诺期内平均市盈率差异较大。利润承诺期前一年的市盈率最大值为 113.22 倍，最小为 18.73 倍；利润承诺期内平均市盈率最大值为 13.16 倍，最小值为 8.79 倍。就平均值而言，可比交易中交易标的承诺期前一年的平均市盈率为 43.29 倍，可比交易中交易标的承诺期内的平均市盈率分别为 11.24 倍。

本次交易，网润杰科截止 2015 年底的市盈率和利润承诺期内的平均市盈率分别为 54.63 倍、12.52 倍。可比交易中，利润承诺期前一年的平均市盈率为 43.29 倍，利润承诺期内平均市盈率 11.24 倍。本次交易估值水平高于可比交易的平均估值水平。可比交易中，国瑞信安利润承诺期前一年的平均市盈率为 49.76 倍，利润承诺期内平均市盈率 12.23 倍，与网润杰科的估值水平较为接近。如按照利润承诺期内平均市盈率对比，与网润杰科估值水平较为接近的还有华资软件、恒峰信息。

（二）交易评估作价的合理性

本次交易网润杰科 100% 股权作价 40,000 万元，网润杰科 2015 年经审计实现利润数、未来预计净利润情况，以及网润杰科的市盈率情况如下：

项目	2015 年	2016 年 (预测)	2017 年 (预测)	2018 年 (预测)	预测期 平均值
归属母公司净利润 (万元)	732.14	2,500.69	3,143.90	3,936.98	3,193.86
交易对价 (万元)	40,000				
交易市盈率 (倍)	54.63	16.00	12.72	10.16	12.52

1、与可比上市公司估值指标分析

序号	公司名称	公司代码	市盈率 (倍)
1	华胜天成	600410.SH	320.74
2	太极股份	002368.SZ	150.56
3	中科金财	002657.SZ	102.88
4	华东电脑	600850.SH	38.81
5	浙大网新	600797.SH	74.34
6	神州泰岳	300002.SZ	45.17

可比上市公司市盈率均值	52.77
网润杰科（按预测期利润平均值口径计算）	12.52

- 1、数据来自 wind。
- 2、可比上市公司股票交易价格为 2016 年 9 月 30 日收盘价
- 3、市盈率=股票交易价格/（2016 年前三季度每股收益*4/3）。
- 4、可比上市公司市盈率均值为可比上市公司市盈率（剔除大于 100 及小于 0 的）的算术平均数。

由上表可以看出，可比上市公司中，平均市盈率水平为 52.77 倍，远高于本次交易上市公司收购网润杰科的估值水平。

2、可比交易情况

关于可比交易的估值水平。详见本问题回复（一）部分。

本次交易估值水平高于可比交易的平均估值水平。可比交易中，国瑞信安利润承诺期前一年的平均市盈率为 49.76 倍，利润承诺期内平均市盈率 12.23 倍，与网润杰科的估值水平较为接近。如按照利润承诺期内平均市盈率对比，与网润杰科估值水平较为接近的还有华资软件、恒峰信息。如考虑估值规模因素，对比估值较为接近的国信瑞安，网润杰科与其差异不大。

3、上市公司估值指标分析

根据上市公司 2016 年 9 月 30 的市值以及 2016 年 1-9 月的经营状况，2016 年 1-9 月上市公司每股收益为 0.53 元/股，归属于上市公司股东的每股净资产为 6.99 元/股。据此，上市公司相应的市盈率为 114.25 倍。本次交易中，网润杰科的市盈率远低于上市公司估值水平。

综上所述，本次交易网润杰科估值水平高于可比交易的平均估值水平，可比交易中，国瑞信安利润承诺期前一年的平均市盈率为 49.76 倍，利润承诺期内平均市盈率 12.23 倍，与网润杰科的估值水平较为接近。如按照利润承诺期内平均市盈率对比，与网润杰科估值水平较为接近的还有华资软件、恒峰信息。如考虑估值规模因素，对比估值较为接近的国信瑞安，网润杰科与其差异不大，网润杰科的估值水平远低于上市公司的估值水平，因此本次交易评估作价具有合理性。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易市盈率的相关表述已作修订；本次评估结果综合考虑了网润杰科所在行业的发展趋势、行业竞争格局、网润杰科的行业地位、核心竞争力和未来发展潜力，同时通过对比可比上市公司和真视通的相关估值指标，独立财务顾问认为，网润杰科评估增值具有合理性。

九、申请材料显示，本次交易设置的业绩承诺期为 2016 年-2018 年。请你公司补充披露交易双方目前是否存在业绩承诺期顺延的相关安排。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次交易双方目前不存在业绩承诺期顺延的相关安排

根据本次交易与上市公司签署的《网润杰科盈利承诺补偿协议》，本次交易的业绩承诺期为 2016 年、2017 年和 2018 年。交易对方承诺网润杰科 2016 年度实现的净利润（以扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润为计算依据，下同）不低于 2,500 万元；2016 年度、2017 年度累计实现净利润不低于 5,625 万元；2016 年度、2017 年度、2018 年度累计实现净利润不低于 9,531 万元。

截至本回复出具日，上市公司和交易对方目前不存在业绩承诺期顺延的相关安排。

（二）业绩承诺期安排符合证监会相关规定

根据《重组管理办法》第三十五条，“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。”同时，“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

根据《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》之“八、《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条‘交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议’应当如何理解？”，交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿。如构成借壳上市的，应当以拟购买资产的价格进行业绩补偿的计算，且股份补偿不低于本次交易发行股份数量的90%。业绩补偿应先从股份补偿，不足部分以现金补偿。

本次交易的交易对方不属于上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，本次交易亦不构成借壳上市。根据上述规定，上市公司可以与交易对方自主协商是否进行业绩补偿，以及业绩补偿的方式和相关具体安排。本次交易的业绩补偿安排及承诺期不再顺延均系交易双方商业谈判的结果，有助于交易意向的顺利达成，且符合《重组管理办法》、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》的相关规定。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：截至本回复出具日，上市公司和交易对方不存在业绩承诺期顺延的相关安排。本次交易的业绩补偿安排及承诺期不再顺延均系交易双方商业谈判的结果，且符合《重组管理办法》、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》的相关规定。

（本页无正文，为《西南证券股份有限公司关于北京真视通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之补充财务顾问意见》之签章页）

财务顾问主办人：_____

江亮君

梅秀振

西南证券股份有限公司

2017年2月6日