

中联资产评估集团有限公司关于
方正科技集团股份有限公司对《关于对方正科技集团股份有限公司
有关媒体报道事项的问询函》（上证公函[2018]2696号）
资产评估相关问题回复的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所上市公司监管一部于2018年12月7日下发的《关于对方正科技集团股份有限公司有关媒体报道事项的问询函》（以下简称“《问询函》”），中联资产评估集团有限公司评估项目组对方正科技集团股份有限公司对《问询函》答复进行了认真的研究、分析和核查，并就资产评估相关问题出具了本核查意见。现将具体情况汇报如下：

公司2014年5月以7.52亿元现金向控股股东的控股股东北大方正集团有限公司等交易对方收购方正宽带网络服务有限公司（以下简称方正宽带）100%股权，增值率275.38%；向控股股东的北大方正信息产业集团有限公司等交易对方收购方正国际软件有限公司（以下简称方正国际）100%股权，现金作价8.23亿元，增值率195.66%。

请收购事项的评估师对评估合理性发表意见。

评估机构核查意见：

经核查，中联资产评估集团有限公司于2014年5月8日接受北大方正集团有限公司和北大方正信息产业集团有限公司的委托，采用收益法和市场法对方正宽带及方正国际股权转让事项进行了评估，最终以收益法评估值作为评估结论，分别出具了“中联评报字[2014]第357号”和“中联评报字[2014]第354号”《资

产评估报告》。

收益法也称现金流折现方法(DCF),是通过将企业未来预期的现金流折算为现值,估计企业价值的一种方法,即通过估算企业未来预期现金流和采用适宜的折现率,将预期现金流折算成现时价值,得到企业价值。评估师执行收益法核查程序如下。

一、方正宽带

经采用收益法评估,方正宽带网络服务股份有限公司评估基准日经审计的报表中股东全部权益账面值为 20,027.40 万元,评估值为 75,179.33 万元,评估增值 55,151.92 万元,增值率 275.38%。

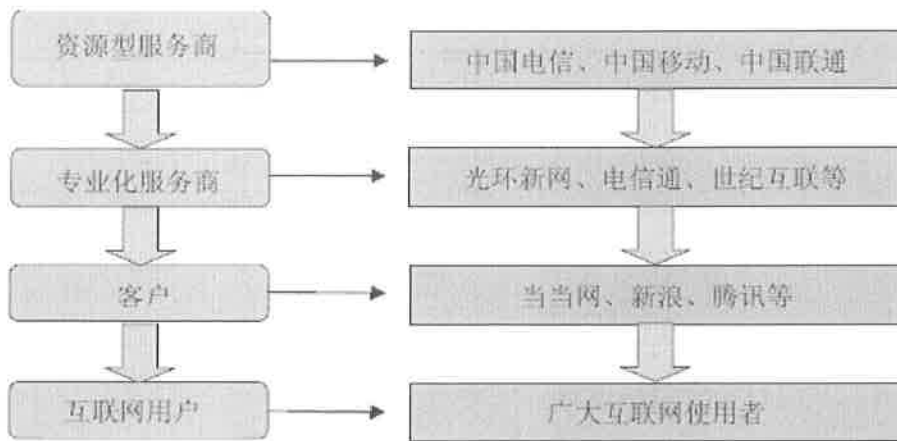
(一) 标的资产所属行业市场概况与发展趋势

互联网宽带接入服务指运营商通过自营或租用的国际国内互联网宽带线路与节点、城域网、局域网以及服务器等相关软硬件设施为各类用户提供接入因特网的服务。

整个电信网按网络功能分为三个部分:骨干网、城域网和接入网,骨干网和城域网又合称为核心网,相对于核心网而言,接入网是指核心网到用户终端之间的所有设备,主要完成用户信息接入到核心网的任务,也称为驻地网。接入网的长度一般为几百米到几公里,因而被形象地称为“最后一公里”。经过几十年的建设,我国的核心网已实现了从模拟到数字、从电缆到光缆的飞跃;但是接入网的发展却相对缓慢。长期以来,接入网始终是电信网领域中技术变化最慢、耗资最大、成本最敏感、运行环境最恶劣的领域,已经成为通信网络带宽提高的建设重点。

行业上游为线缆制造业、网络设备制造业和电信运营业。规模较大的驻地网

运营商大多数建立了广泛的带宽采购渠道，不仅从骨干网络资源供应者直接采购，也从各类二级运营商采购，不存在依赖某一电信运营商的情况。行业的下游主要为宽带用户，可分为社区用户、机构用户。近年来，中国网民数量持续增长，互联网接入率不断上升，社区用户宽带接入率不断上升。从机构用户来看，由于信息化程度的不断提升和办公自动化的普及，机构用户接入互联网的比例不断提升，根据 CNNIC 的统计，企业接入互联网的比例目前已超过 90%。随着经济的持续发展，企业数量持续增加，接入互联网的企业数量也将持续增加。行业的产业链如下图所示：



1、行业需求的政策背景凸显

(1) “宽带中国”战略及实施方案（国发【2013】31号）

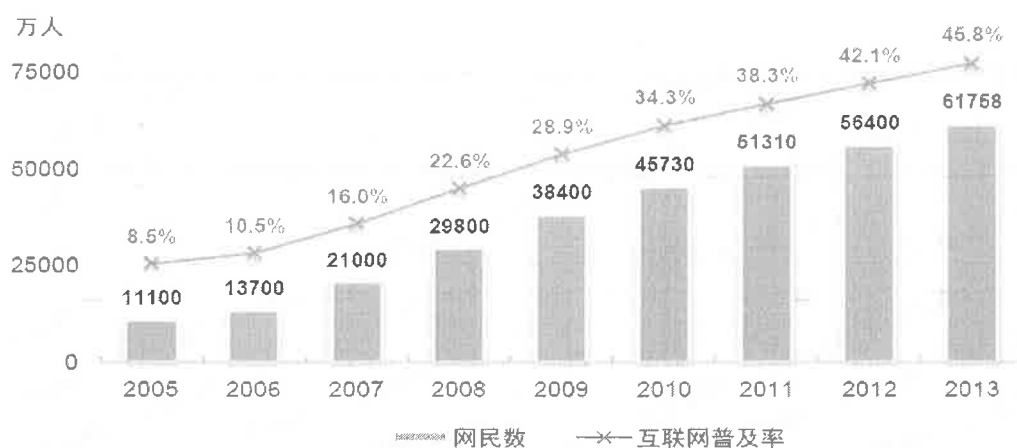
该战略提出：将宽带网络作为国家战略性公共基础设施，加强顶层设计和规划引导，统筹关键核心技术研发、标准制定、信息安全和应急通信保障体系建设，促进网络建设、应用普及、服务创新和产业支撑的协同，综合利用有线、无线技术推动电信网、广播电视网和互联网融合发展，加快构建宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，全面支撑经济发展和服务社会民生。

到 2015 年，初步建成适应经济社会发展需要的下一代国家信息基础设施。基本实现城市光纤到楼入户、农村宽带进乡入村，固定宽带家庭普及率达到 50%，

行政村通宽带（有线或无线接入方式）比例达到 95%。

到 2020 年，我国宽带网络基础设施发展水平与发达国家之间的差距大幅缩小，国民充分享受宽带带来的经济增长、服务便利和发展机遇。宽带网络全面覆盖城乡，固定宽带家庭普及率达到 70%，行政村通宽带比例超过 98%。

2006—2013年我国网民规模（单位：万人）



数据来源：CNNIC

（2）《通信业“十二五”发展规划》（工信部）

规划提出，以加快通信业转型升级为主线，实施“宽带中国”战略；“宽带中国”战略是统领下一代国家信息基础设施发展的国家战略。到“十二五”期末，通过实施“宽带中国”战略，初步建成宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，初步实现“城市光纤到楼入户，农村宽带进乡入村，信息服务普惠全民”。到 2015 年，电信业务收入超过 1.5 万亿元，信息基础设施累计投资规模超过 2 万亿元。光纤接入网络覆盖商务楼宇及新建小区，城市新建住宅光纤入户率达到 60% 以上，城市和农村互联网接入带宽能力基本达到 20Mbps 和 4Mbps 以上，部分发达城市接入带宽能力达到 100Mbps，用户实际使用带宽水平显著提升。互联网网民超过 8 亿人，互联网普及率超过 57%；（固定）互联网宽带接入用户超过 2.5 亿户，光纤入户用户超过 4,000 万户。

《通信业“十二五”发展规划》的子规划《宽带网络基础设施“十二五”规

划》提出，到“十二五”期末，初步建成宽带、融合、泛在、安全、绿色的宽带网络基础设施。宽带发展水平与发达国家差距明显缩小，东部发达城市达到发达国家平均水平。在接入网能力方面：城市家庭互联网接入带宽基本达到 20Mbps 以上，其中东部地区基本达到 30Mbps，部分发达城市基本达到 100Mbps；农村家庭互联网接入带宽基本达到 4Mbps 以上。单位用户平均接入带宽超过 100Mbps。

(3) 《电子信息产业调整和振兴规划》（国家发改委、工信部）

该规划提出，加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长。加快第三代移动通信网络、下一代互联网和宽带光纤接入网建设，开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务、新应用，带动系统和终端产品的升级换代。支持 IPTV(网络电视)、手机电视等新兴服务业发展。建立内容、终端、传输、运营企业相互促进、共赢发展的新体系。

综上，行业需求的政策背景凸显，行业前景广阔。

2、宽带接入市场空间广阔

随着接入技术的发展，越来越多的宽带用户由传统 DSL 接入转向光纤接入。我国宽带网民基数大，但宽带接入用户相对较少，且平均网速较低，用户对带宽提高的需求很大，因此未来我国宽带接入市场仍有很大的增长空间。

赛迪顾问预计，2014-2016 年，中国互联网宽带接入市场将会保持稳步增长态势，这将主要得益于以下几方面因素：

第一，国家宽带升级政策的推动。为加快落实《“宽带中国”战略及实施方案》（国发[2013]31 号），进一步加强信息基础设施建设、促进信息消费，中央和地方政府层面出台多种措施和行动计划，以“坚持市场主导、发挥政府引导、促进部省联动、加强示范引领”为核心思路，充分激发各地各企业积极性，优化宽带发展环境，完善宽带网络覆盖，深化宽带应用普及，提升用户上网体验，持续增强宽带支撑国家经济社会发展、服务百姓民生的基础作用。

第二，用户对各类互联网业务需求的释放。无论是个人用户还是企业用户，都对互联网宽带增值业务存在着迫切而广泛的需求，而基础运营商、二级运营商对互联网宽带增值业务的关注和推动将会成为中国互联网宽带接入市场的重要驱动力。据赛迪顾问预计，2014-2016年我国宽带接入市场将保持30%左右的年增长率，2014年市场规模将达到2587.3亿元。

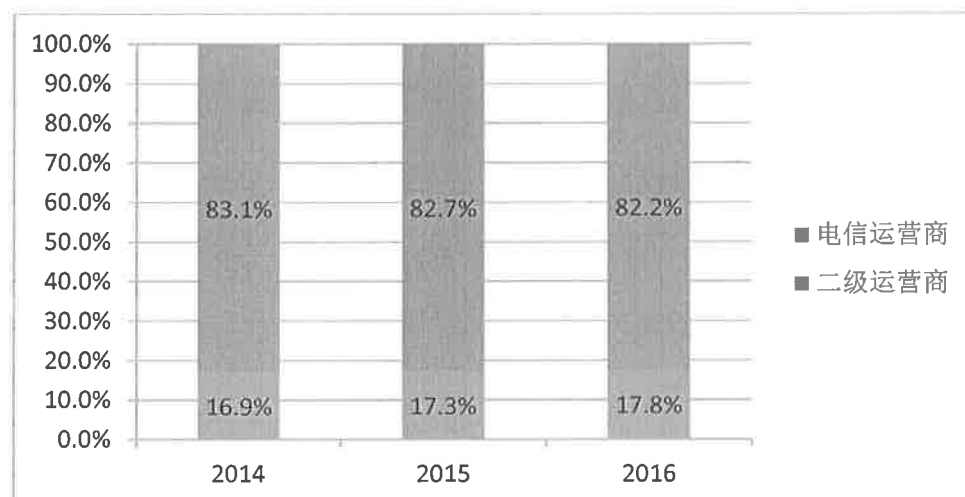
2011-2016年中国互联网宽带接入市场规模及预测



数据来源：赛迪顾问 2014，01

随着中国电信运营行业监管制度的不断健全和完善、市场开放程度的不断提高，二级运营商获得在全国更多城市的互联网宽带接入运营牌照，以及在更多城市的网络部署和业务拓展，中国二级运营商在互联网宽带接入市场的市场份额将会呈现逐年递增的局面，并且增长速度将快于基础电信运营商。

2014—2016年中国互联网宽带接入市场业务提供商结构及变动情况

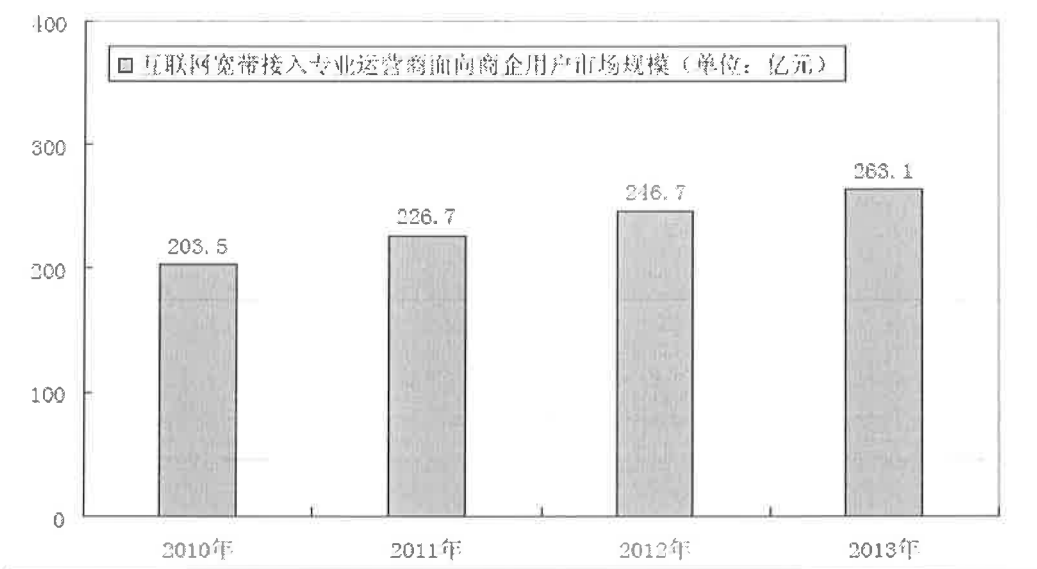


数据来源：赛迪顾问

随着中国工业和信息化融合程度的日益加深，以及物联网、云计算等应用和服务的推广，中国企业对宽带接入的需求将会进一步扩大，并会呈现出个性化、定制化、多元化等特点，这将使得国内面向商企用户的宽带接入细分市场所占的份额持续增加。

随着专业运营商在一二线城市市场的深耕，以及以一二线城市为中心，对三四级城市辐射式推进，专业运营商在面向商企用户和个人用户的宽带接入市场规模都将会保持持续增长。特别是随着专业运营商对商企用户市场开拓力度的进一步加大，服务范围的进一步拓宽以及服务层次的进一步延展，其市场份额将会逐年升高。

2010-2013 年宽带接入专业运营商面向商企用户市场规模



数据来源：赛迪顾问

随着北京地区企业信息化程度的不断加深，面向商企的宽带接入市场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 年达到 44.5 亿元，年复合增长率为 6.93%。

综上，在行业大发展背景下，宽带接入市场发展空间广阔。

3、方正宽带是专业驻地网运营商

(1) 方正宽带的市场竞争地位

1) 市场竞争格局

我国提供互联网宽带接入的服务商主要包括两类企业，一类是基础电信运营商，包括中国电信、中国联通、中国移动三家企业，其中中国电信、中国联通在整体市场中占据主导地位；另一类是其他二级运营商，主要包括专业驻地网运营商、有限电视网络运营商、电力线上网运营商。专业驻地网运营商主要包括鹏博士、长城宽带、方正宽带、光环新网等，有线电视网络运营商主要包括歌华有线等，电力线上网运营商主要为北京中电飞华通信股份有限公司。

2) 市场战略

二级运营商根据其业务发展战略的不同，选择了不同的业务发展方向和侧重点，有的侧重社区宽带接入业务、有的侧重机构宽带接入业务、有的侧重 IDC 业务。互联网宽带接入市场经历了垄断到逐渐开放的过程，形成基础电信运营商占据主导地位的市场格局。

随着市场的发展和竞争的加剧，技术及服务质量将决定互联网宽带接入运营商的行业地位。

综上，方正宽带是专业驻地网运营商，在行业内有一定话语权。

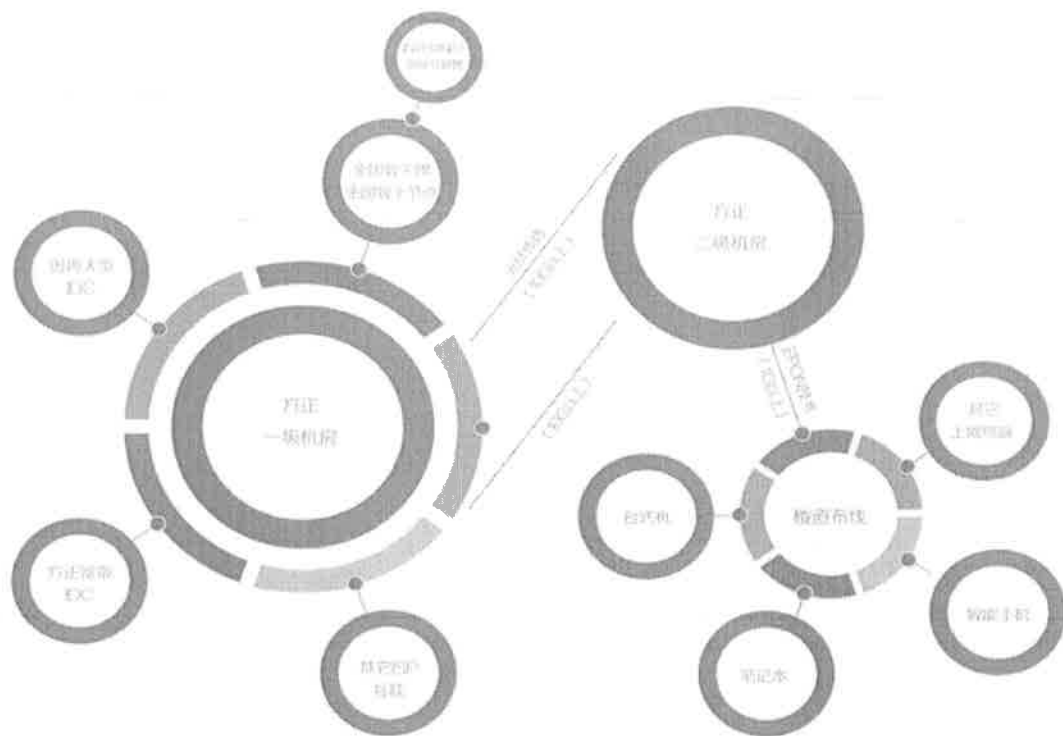
(2) 方正宽带的优势特点及经营分析

方正宽带主营业务主要由以下四部分构成：社区宽带接入服务、机构宽带接入服务、IDC 业务、商品销售业务。由业务收入结构可见，宽带接入服务为企业的核心业务，三年间平均业务收入占比 91.65%，具体细分，社区宽带接入服务收入三年间平均占比 54.81%，机构宽带接入服务收入三年间平均占比 36.84%；而 IDC 业务，平均约为 3.49%；商品销售业务收入三年间平均占比约为 0.21%；因涉同业竞争问题而几乎不太运营的系统集成业务，历史年度有发生收入，2013 年

度仅占全部收入的 0.27%，三年间平均占比约为 4.65%，系统集成业务收入未来年度不进行预测。

1) 社区宽带接入业务

社区宽带接入服务，是结合互联网用户的需求和特点把 Internet 接入到社区，满足社区用户的宽带网络接入和多业务应用的要求。方正宽带充分利用国内骨干节点资源，独立自建光纤城域网，整个骨干网络由各级机房节点连接成环路，通过二级机房节点覆盖周边社区，为用户提供稳定高速的 Internet 接入。



宽带接入行业系重资产投入行业，需前期投入较多资金进行购置网络资产，进行各社区及机构布局，一般而言前期投资回收期约为 2-3 年，2-3 年后才能形成盈利；一定程度上，某一时刻的盈利增长并不取决于当时的投入，而是之前年度的投资回报来抵消当年投入的亏损的净盈利额；即如果当年不投资，可能近期盈利能力较好，但未来成长能力会在 2-3 年后面临较大威胁。

通过对社区宽带接入服务的收入增长的分析测算，社区宽带接入服务收入近三年平均增长达 45.74%，平均毛利率达 45.30%，收入增长率呈下降趋势，是因为基准日 2-3 年前的资本性扩张投入不太大，而基准日近期 1-2 年资本性扩张投入

较大。

2) 机构宽带接入业务

①服务内容

方正宽带网络采用大容量、高可靠性的路由和交换设备，组成覆盖全国多个城市的骨干网络平台，该平台在北京等主要城市与 Chinanet、CNCNet 骨干层互连，为用户提供高质量的互联网接入服务和多种增值服务。

②服务模式

公司推出“一站式、个性化、专业化”客户服务模式。定期进行客户回访，满意度调查；根据反馈对网络状态出具网络质量报告，并针对不同用户自身的业务特点对其运行网络进行优化，以实现优质服务。

③特征与优势

特性	优势
优质的光纤数字电路，误码率低	确保高品质，安全可靠的连接
支持网络层以上任何协议规程	提供统一稳定的传送语音、数据和视频的承载平台
每月成本固定	预算简单化，无不确定的额外支出费用
有竞争力的价格	为高端应用提供优质的服务、经济的价格
365×7×24 不间断地网络监管和故障维护	确保流量实时鉴定的优化，对主要路由及传输损耗问题的解决和调整
客户技术支持和方案咨询	由资深工程师随时提供一对一咨询、查询、投诉、变更等服务

④经营分析

通过对机构宽带接入服务的收入增长的分析测算，机构宽带接入服务收入近三年平均增长达 27.20%，平均毛利率达 47.30%，收入增长率呈先减后增趋势，是因为基准日 2-3 年前的资本性扩张投入不太大，盈利开始体现，而基准日近期 1-2 年资本性扩张投入逐渐扩大，盈利到后期呈现。

3) IDC 业务

IDC 业务包括主机托管、主机租用、内容分发、增值服务等几种业务类型，依托于企业以下几种资源：机房基础建设、高品质的网络资源、标准化的冗余结

构电力供应系统以及恒温恒湿机房专用空调系统。

IDC 业务并不是方正宽带的主要业务，其主营业务仍然是宽带接入业务，这也是盈利模式上，方正宽带与同行业其他类似可比公司的差别。尽管企业 IDC 业务收入增长近三年呈现一定波动，但是毛利率呈现上涨趋势，且 2013 年 51%左右的毛利水平基本已达到均衡状态，未来年度毛利率趋于稳定。

4) 商品销售业务

商品销售业务属宽带接入业务的附带性衍生业务，近三年来每年收入额均不超过 100 万，毛利率也呈现一定波动，是因为偶然性成本增长所致，未来年度的毛利率基本会达到均衡。未来年度的商品销售业务收入的变化与企业宽带接入业务的增长并不直接相关，相对体现出其未来收益的稳定性。

综上，基于业务构架的当时分析判断，方正宽带以社区宽带接入业务和机构宽带接入业务为主，主要布局北京、大连、长春、天津等地。宽带接入行业系重资产投入行业，需前期投入较多资金进行购置网络资产，进行各社区及机构布局，行业特点决定企业存在一定成长性、收益翘尾的特点。

(3) 方正宽带的历史年度财务状况表现良好

1) 营业收入、营业成本分析

2011 年-2013 年，方正宽带各年实现营业收入分别为 25,723.48 万元、32,780.50 万元及 38,696.90 万元，其中社区宽带服务收入分别为 12,134.93 万元、18,603.27 万元、23,413.76 万元，对应营业成本分别为 6,678.45 万元、10,126.38 万元和 12,787.75 万元；其中机构宽带服务收入分别为 10,093.80 万元、11,504.19 万元、14,001.35 万元，对应营业成本分别为 5,428.66 万元、6,203.03 万元和 7,066.62 万元。

2) 盈利能力分析

2011 年-2013 年，方正宽带各年实现净利润分别为 2,858.27 万元、4,094.22 万元和 4,583.75 万元，对应净资产收益率分别为 28.81%、30.56%和 25.85%，呈

现出倒 U 型的变动趋势。主要盈利能力分析指标见下表：

方正宽带盈利能力分析

项目	2011 年度	2012 年度	2013 年度
净资产收益率	28.81%	30.56%	25.85%
总资产报酬率	11.49%	12.00%	9.76%
收入净利率	11.11%	12.49%	11.85%

3) 经营性资产、非经营性资产分析、资产结构分析

经核实，在基准日会计报表披露，有如下资产的价值在本次估算的经营性资产价值中未予考虑，应属本次所估算的经营性资产价值之外的溢余性资产。

方正宽带非流动资产占资产总额比重较高主要是由行业特点及公司所处的发展阶段所决定的。非流动资产主要是历史上投入的网络专用设备。

首先，方正宽带所处的互联网宽带接入业属于资本密集型行业，具有“重资产”的业务特征。互联网宽带接入业主要依靠运营商通过自营或租用的国际国内互联网宽带线路与节点、城域网、局域网以及服务器等相关软硬件设施为各类用户提供接入因特网的服务。因此，需要宽带接入工程建设及相关设备设施等大量固定资产投入。

其次，方正宽带目前处于快速发展阶段，为支持业务规模的快速增长，公司对宽带接入工程建设及相关设备设施的需求较大，由于长期资金来源渠道有限，方正宽带在考虑财务风险的前提下，充分利用长、短期信贷资金及自有资金用于宽带接入工程建设及购建相关设备设施，以利于公司持续发展，进一步扩大市场占有率。

综上，方正宽带的历史财务状况表现良好。

4、方正宽带存在八大核心竞争优势

(1) 成本领先优势

公司主要从事的互联网宽带接入业务是具有普遍需求基础的电信业务，规模效应较为明显，在某一城市的网络覆盖面越大、用户越集中，单用户的服务成本就越低。鉴于此，公司目前仅将业务限制在几个城市，在主要开展业务的城市推

行网络全覆盖的策略，在扩大覆盖范围的同时，加强城域网和内网资源建设，降低外网带宽的采购比例，以降低带宽成本。

公司以社区宽带接入业务为重心，同时注重社区宽带接入业务和机构宽带接入业务的协调发展。社区用户的带宽流量高峰主要在晚上，机构用户的带宽流量高峰主要在白天，通过这种“错峰效应”公司提高了带宽利用率，降低了带宽成本；公司在扩大宽带接入业务的同时，拟逐步扩大 IDC 业务，宽带接入业务主要为下行流量，IDC 业务主要为上行流量，通过 IDC 与宽带接入服务的宽带复用进一步降低带宽成本。公司同时经营社区宽带接入、机构宽带接入与 IDC 业务，具有数据全业务的优势，一方面降低了运营成本，另一方面各业务互相促进，有利于客户的拓展。

从事宽带接入业务需要大量网络维护与服务人员，人力成本占日常运维成本比例较大。公司非常注重服务的标准化和服务网点配置优化，以提高人均维护客户数量、网络运行质量和效率，降低网络总维护成本。

(2) 多带宽融合的服务优势

由于历史和市场策略原因，基础运营商提供的宽带接入服务有互联互通不畅的缺陷，比如使用中国电信带宽的用户访问中国联通网内资源的速率会相对较慢，反之亦然。从用户角度来看，很多客户对访问目的地有个性需求从而需要某特定方向的带宽，基础运营商之间互联不畅影响了用户体验。方正宽带通过采购源自中国电信、中国联通、中国科技网等各种不同类型带宽，并对这些带宽进行技术融合，最终提供给用户的带宽服务具备智能路径选择的能力，可根据客户需求提供相应的带宽类型，改善了互联互通不畅的状况，提高了网络运行速度。

(3) 接入技术领先优势

方正宽带采用的网络接入技术是 FTTB+LAN 模式，即光纤到楼，楼内使用五类双绞线到用户。FTTB+LAN 接入技术与传统的 ADSL 接入有很大区别。传统的 ADSL 使用电话线作为传输线缆，国内普遍的 ADSL2+ 线路通常提供的接入

速率为 2Mbps 或 4Mbps。虽然 ADSL2+的理论最高速率可达到 24Mbps（下行 24Mbps、上行 1Mbps），但由于我国入户电话线路质量和环境良莠不齐，绝大多数区域难以提供更高的接入速率。FTTB+LAN 技术的传输介质是光纤和五类双绞线，光纤具有 1,000Mbps 以上传输能力，双绞线具备 100Mbps 传输能力。在接入能力上 FTTB+LAN 比 ADSL 有明显优势。

随着互联网应用日益丰富，尤其是在线视频应用的兴起，用户对带宽的需求越来越高。高速宽带接入是互联网宽带接入行业的发展趋势，全球宽带服务领先的日本、韩国使用的就是 FTTB+LAN 接入技术。由于 ADSL 在数据传输能力上的局限性，目前我国基础运营商已放弃对 ADSL 的继续升级，在新建楼宇中开展 FTTB+LAN 方式接入。另有一种先进的接入技术是 FTTH，即光纤入户，接入能力可达 1,000Mbps。中国电信和中国联通都在推动 FTTH 项目，但目前设备成本仍较高。如果未来 FTTH 设备价格下降，从 FTTB 升级到 FTTH 不存在技术障碍。

（4）FTTB+LAN 网络管理优势

FTTB+LAN 技术方式有接入能力优势，但管理难度比 ADSL 技术方式大很多。ADSL 是端到端的线路，即电话线从用户家中连接到电话局机房，中间没有有源设备，运营商只需要管理好机房设备和物理线路，就可以达到较好的质量效果。FTTB+LAN 是多级网络结构，比 ADSL 的端到端结构增加了社区机房和楼道设备的环节，需要保障的设备数量繁多且设备安装位置非常分散，社区机房和楼道设备的供电保障、静电防护、温度、湿度、清洁都不及专用电信级机房，该类设备发生故障的概率比机房内设备要高很多，且处理故障的成本较高。如果运维管理不善，会使得网络维护的成本偏高或网络质量保障水平低。因此，对非集中式的、多发性的故障形成有效管理，达到低成本、高保障运营是 FTTB+LAN 宽带运营商非常重要的能力。公司自成立即以 FTTB+LAN 技术提供服务，在 FTTB+LAN 技术的网络管理方面积累了大量经验，具有一定的领先优势。

（5）标准化服务优势

宽带运营商接入业务的日常管理，主要分为运维服务和营销拓展。这是两类差异很大的作业活动，与方正宽带类似的驻地网运营商通常采用混合管理模式，即每个员工兼具运维和营销两种职能。混合管理结合承包制与高水平激励可以实现局部、短期的高效率。但由于两种职能的差异性很大，依靠运维及营销拓展人员个人习惯与客户进行接洽难以保持全局的、长期的高效。

方正宽带在行业内率先提出对复杂网络的运营管理核心在于作业的专业化和服务的标准化。公司采用把运维服务和营销拓展分离的管理模式，在对员工进行专业化分工的同时，针对运维服务和营销拓展各岗位建立了一套完整的作业指导书，并鼓励员工在提供服务的过程中根据业务流程不断对作业指导书进行优化，经过多年的努力和积累，公司在服务标准化和持续优化方面领先于同行，一方面提高了服务效率，另一方面降低了公司的运维成本。

(6) 研发优势

公司建立了专门的软件和系统研发团队，为提升管理效率开发运营管理平台以及 IT 支撑系统。已开发的有社区用户宽带运营管理平台、下一代运营管理平台、企业用户宽带运营管理平台、员工工作量管理平台、CTI 呼叫管理平台、全网自动监控报警平台等系统。方正宽带研发团队多年来持续开发或改进软件平台，不断采用新兴网络和通信技术，与业务部门进行积极、有效地沟通，将积累的管理方法和思想固化进工作流程和作业指导书，进而成为全部员工的行动准则，通过数据分析实现流程、效率、方法的持续优化，大大提高了公司的运营效率。方正宽带研发的系统、软件和产品多次获得国家发改委、科技部项目资金支持，在技术上获得较大提升，为公司业务带来较大的经济效益。截至目前，公司已获授权专利 13 项，20 项专利申请已被受理；公司拥有 26 项软件著作权；获得北京市自主创新产品 4 项。

(7) 营销体系优势

方正宽带接入业务营销拓展主要采用接触式营销方法，与基础电信运营商有

显著差异。基础运营商由于有巨额的广告预算和长期垄断形成的市场影响力，通常采用在媒体投放广告的方法吸引用户，并不重视接触式营销，用户要了解详细的服务信息需要自行去营业厅。方正宽带采用下沉的营销体系，营销活动的主要场所在社区或楼宇内，通过贴近最终客户与其进行面对面的交流及时了解市场的最新需求。方正宽带在社区内举行营销活动，提供现场咨询、报名安装、缴费等服务，并提供快速安装（不超过 24 小时）、先试用后付费等服务，为用户提供了极大的便利，提高了用户体验，促进了业务的开展。

（8）网络资源优势

城域网的建设程度决定了驻地网运营商宽带接入业务能够覆盖的范围，进一步决定了驻地网运营商在该市场中的竞争地位，因此公司非常重视城域网建设。经过近十年的积累，截至 2013 年 6 月 30 日，公司在北京、大连、长春和天津已建设的城域网光纤芯公里数合计达到 67,125 芯公里，成为了光纤密度领先的驻地网运营商，网络资源优势为公司未来业务的扩展打下了坚实基础。

综上，评估师认为，本次方正宽带凭借自身竞争优势在行业竞争中有一定地位，有一定市场份额，为评估师采信企业盈利预测提供了保障。

（二）评估师按准则要求完整履行了评估程序

1、核实与尽调过程

资产清查核实及尽职调查，是评估师在企业主要业务的经营场所现场进行。采用的方法主要是通过对被评估单位的营业状况、经营条件和能力以及历史经营状况、经营收入、成本、期间费用及其构成等的状况进行调查复核。特别是对影响评估作价的主要业务的经营规模、收费标准和相关的成本费用等进行了专题的详细调查，查阅了相关的会计报表、账册等财务数据资料等。通过与企业的管理、财务人员进行交流，了解企业的经营情况等。在资产核实和尽职调查的基础上进一步开展市场调研工作，收集相关行业的宏观行业资料以及可比公司的财务资料和市场信息等。

根据项目的特点，在方正宽带及其下属单位的配合下，评估师实施了如下尽职调查程序：

1) 资产核实：评估人员从方正宽带的财务部获取了评估基准日会计科目余额表、固定资产台账、往来款明细及借款清单，在财务部的配合下，逐项核实；

2) 收益核实：根据德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)出具的 2010 年、2011 年、2012 年及上会会计师事务所(特殊普通合伙)出具的 2013 年审计报告以及本次专项项目的审计报告，对收入、成本、费用等各项目核查；

3) 部门访谈：根据方正宽带的组织结构和管理模式，我们对方正宽带财务部、战略规划管理部、人力资源部、网络建设中心、运营中心、数据事业部、产品市场事业部等主要部门进行了访谈，了解方正宽带的业务和财务开展情况，了解方正宽带财务会计政策、发展规划等情况；

4) 其他方式。通过网络、杂志、统计报告和统计年鉴等了解收益法、市场法评估的有关情况。

2、核实与尽调内容及资料成果

评估师于 2014 年 5 月 5 日进入方正宽带开展现场工作，根据本次评估的特点，评估机构确定了资产核实的主要内容是方正宽带的收益情况、资产及负债的存在与真实性，具体以被评估单位提供的基准日的资产负债表、利润表为基础，经核实无误，确认收益、资产及负债财务核算准确。为确保资产核实的准确性，评估机构制定了详细的尽职调查计划和清单，尽职调查内容及资料成果主要是：

1) 本次评估的经济行为背景情况，主要为委托方和被评估单位对本次评估事项的说明；

2) 被评估单位存续经营的相关法律情况，主要为被评估单位的有关章程、投资出资协议、合同情况等；

3) 被评估单位的相关经营及收益情况、业务开展情况及电信相关业务的牌照获取情况（包括 ISP 接入牌照、IDC 牌照、驻地网试验许可证等）；

- 4) 被评估单位执行的会计制度以及固定资产折旧方法等;
- 5) 被评估单位执行的税率税费及纳税情况, 包括税收优惠情况及电信业营改增事项;
- 6) 最近几年的关联交易情况;
- 7) 方正宽带业务分析: 方正宽带最近几年小区宽带接入业务、机构宽带接入业务、IDC 业务及商品销售业务开展情况, 包括各年度的收入、成本;
- 8) 方正宽带未来几年的经营规划以及经营策略;
- 9) 方正宽带主要竞争者的简况, 包括业务规模和种类、资本运行效率、收入构成比例、利润等;
- 10) 方正宽带主要经营优劣势、机遇及风险的 SWOT 分析;
- 11) 近年经审计的资产负债表、损益表、现金流量表以及营业收入明细表和成本费用明细表;
- 12) 与本次评估有关的其他情况。

3、盈利预测资料使用中的核心预测逻辑分析

1) 尽管, 方正宽带尚处于基建扩张期, 在“宽带中国”的大背景下, 行业内的企业都是“跑马圈地”, 但, 企业预测基础仅仅是当时看得到的存量资产, 以此为起点进行未来盈利预测。

2) 根据行业特点及惯例, 企业盈利预测是通过覆盖用户、安装率、流失率、有效用户、接入率等参数的勾稽和分析来判断确定的。这些勾稽的数据正是来源于企业核实后的历史数据。

3) 在宽带降价的趋势下, 预测的宽带采购成本和 AP 值均呈现下行趋势, 在安装率一定的情况, 随着流失率的上升, 有效用户净增下降, 直至达到均衡状态, 有效用户不增长, 收入不增长。

4) 但安装用户相关的资本性支出是一直存在的, 因为, 均衡状态下, 要保证有效用户保持不变, 只能让安装率和流失率相等, 而流失率是肯定存在的。所以

这也是为什么稳定年还要额外的考虑一块折旧在成本中，同时资本性支出亦考虑这块，相当于按照折旧年限来处理这块未来永续发生的资本性支出。

5) 溢余资产这块考虑的是未来没有预测的也不会发生的集成业务，政府补助按获得的证据来预测今年能够得到的政府补助金额，资产减值损失的预测仅仅有两年，是因为考虑了基准日应收坏账的一些延续因素。

4、盈利预测资料的获取、分析、判断及使用

评估师获得的被评估企业盈利预测是本评估报告收益法的基础。评估师对被评估企业盈利预测进行了必要的调查、分析、判断，经过与被评估企业管理层及其主要股东多次讨论，被评估企业进一步修正、完善后，评估师采信了被评估企业盈利预测的相关数据。评估师对被评估企业盈利预测的利用，不是对被评估企业未来盈利能力的保证。

在以上盈利预测资料获取、分析、判断及使用的程序评估师履行完毕后，反过来说，由此按准则要求的评估过程得出的评估结论，是建立在评估对象产权持有者及管理层对企业未来发展趋势的准确判断及相关规划落实的基础上，如企业未来实际经营状况与经营规划发生偏差，且产权持有者及时任管理层未采取相应有效措施弥补偏差，则评估结论将会发生重大变化。

(三) 数据核查过程

1、报告期和预测期收入核查情况

报告期

项目名称	2011年	2012年	2013年
收入合计(万元)	25,723.49	32,780.50	38,696.90
社区宽带接入服务收入	12,134.93	18,603.27	23,413.76
机构宽带接入服务收入	10,093.80	11,504.19	14,001.35
IDC业务收入	992.14	1,239.71	1,096.51
商品销售业务收入	31.89	99.51	82.16
系统集成收入	2,470.73	1,333.82	103.12

预测期

项目名称	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年及以后
收入合计(万元)	49,265.22	55,107.25	61,772.76	66,116.28	68,257.51	68,257.51
社区宽带接入服务收入	30,983.60	33,833.64	36,932.77	38,938.33	39,793.68	39,793.68
机构宽带接入服务收入	16,801.62	19,813.23	23,379.61	25,717.57	27,003.45	27,003.45
IDC业务收入	680.00	660.38	660.38	660.38	660.38	660.38
商品销售业务收入	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00

(1) 对社区宽带接入服务历史有效用户及 ARPU 值（每用户平均收入）变动的核查

社区宽带接入服务收入是各地区根据本地的市场竞争状况、历年的有效用户及 ARPU 值变动趋势，结合未来年度的营销策略，预测有效用户数及 ARPU 值测算的；评估人员结合企业各分公司（北京、大连、长春、天津、江门）对覆盖用户、有效用户、历史安装率、流失率的统计经验数据计算得出用户净增率，预测未来年度的有效用户数，其中，当年覆盖用户数的 33% 为有效用户流失数，千分之五至千分之五点五的月安装率，与行业指标基本吻合。

(2) 对机构宽带接入服务变动的核查

机构宽带接入服务收入分为既有项目收入和新增项目收入，对既有项目的合同期限、续约风险、断网风险、扣款风险及降价可能等进行了分析；对新增项目，结合历史数据和市场竞争状况进行的测算，根据预计的市场行情、拟开通的楼宇、新楼宇中的潜在用户及公司的定价和营销策略等进行的测算。机构宽带接入服务收入前三年平均增长率为 27.20%，预测年度收入增长率在 20%-5% 区间内逐年下降。

(3) 对其他收入的核查

IDC 业务收入主要是对新增项目收入进行了关注，2014 年新增项目收入是采取合作机房的方式进行；商品销售业务收入，按照数据产品部、IT 服务部、集团客户部的合理完成的收入指标进行测算，未来年度保持稳定。

2、报告期和预测期成本核查情况

宽带接入服务和 IDC 业务的带宽流量需求特点不同，可以共同分担带宽成

本，提高带宽的使用效率，单位带宽及专线租赁采购成本呈现下降趋势；毛利率较高的宽带接入服务占比逐渐增加。毛利率逐年上升趋势，符合基准日的行业水平。

二、方正国际

经采用收益法评估，方正国际软件有限公司评估基准日经审计的报表中股东全部权益账面值为 27,847.04 万元，评估值为 82,333.46 万元，评估增值 54,486.42 万元，增值率 195.66%。

（一）标的资产所属行业市场概况与发展趋势

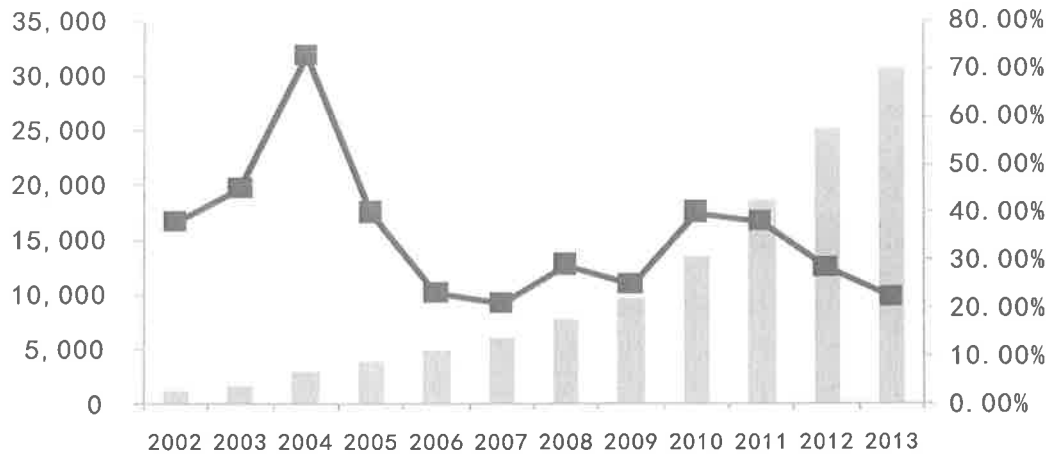
1、行业概况

根据国家工信部统计数据，2013 年，国内软件与 IT 服务行业规模稳步扩大，实现收入 3.1 万亿元，同比增长 24.6%。软件业务收入占电子信息产业比重 25%，比上年提高 2.3 个百分点。同期行业企业效益平稳增长，实现利润总额 3830.5 亿元，同比增长 13.8%；上缴税金 1556 亿元，同比增长 32.9%。全行业销售利润率 9.2%，比上年下降 0.6 个百分点，但仍高于电子信息制造业 4.7 个百分点，高于工业 3.1 个百分点。

2014 年 1-3 月，软件与 IT 服务业延续稳中趋缓的态势，实现收入 7426 亿元，同比增长 21%，比去年同期回落 3.8 个百分点，回落幅度比去年同期扩大 1.7 个百分点。同期行业效益保持平稳增长，实现利润总额 830 亿元，同比增长 20%，增速高出去年同期 3.1 个百分点。

行业规模连续三年增速放缓的主要原因在于受宏观经济影响传统行业在信息化的投入增长乏力，客观上抑制了行业企业拓展市场的空间。未来行业结构性调整不可避免。当前，政府把“稳增长、促转型、惠民生”作为工作目标，并大力推进城镇化进程，加大城市信息化建设。“智慧城市”是城市化与信息化结合的必然发展方向，也将是政府主导的信息化的新领域。因此，软件与 IT 服务行业新的增长点将来自智慧城市。

2002-2013 年软件与 IT 服务行业规模和增长趋势

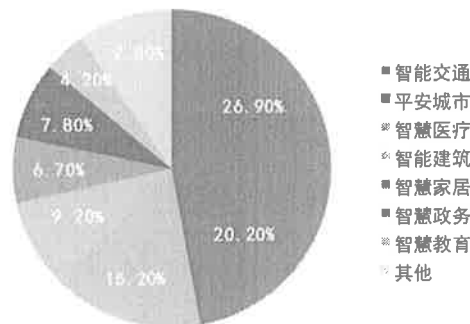


2、行业需求分析

我国智慧城市建设业已兴起，2012 年，智慧城市建设被 27 个城市列入政府工作报告，其中网络基础设施、智能交通、智慧医疗、城市管理、能源/政府和旅游、公共安全等成为重点建设领域。

2013 年，住建部公布了两批共计 193 个城市进入智慧城市试点名单，各城市涉及的智慧城市项目超过 2600 个，资金投入规模将超万亿。有研究机构预计，十二五期间国内将有 600 至 800 个城市开展智慧城市建设，预计总规模将达 20,000 亿元人民币。国内智慧城市市场已经形成，初期的需求将集中在网络和数据平台等基础设施的建设上，中期将以围绕行业的应用系统和数据整合建设为主，后期随建设进入尾声，数据运营服务将成为主要需求。

2012 年中国智慧城市 IT 投资结构



3、行业竞争状况分析

过去几年间，随着智慧城市概念在国内出现，主流软件与 IT 服务企业就开始积极布局。近期随国家政策和各地规划的频繁出台，智慧城市建设进入实质性阶段，各企业也抓住机遇，纷纷投入市场拓展中。

在智慧城市市场上竞争虽然激烈，但由于智慧城市技术要求较高、建设内容广泛、投资规模巨大等特点，没有一个 IT 企业能够独自满足客户所有需求。因此，产业联盟成为行业企业在竞争中求得共赢的最佳途径。近年来，国内各类智慧城市产业联盟如雨后春笋，有政府主导的（如住建部智慧城市产业联盟、工信部智慧城市产业联盟等）、也有企业发起成立的（如海淀区智慧城市产业联盟、中国智慧城市投资联合体等），其目的是搭建地方政府、厂商机构、行业用户与专家沟通平台，对智慧城市规划、建设、管理以及服务等方面的优秀方案以及先进理念、技术产品进行交流和集中推广。同时，通过产业联盟整合智慧城市产业链各个环节的上下游资源优势互补，进而帮助企业把握商机，抱团发展，形成聚合效应，共同应对智慧城市创建中的新问题和新的挑战。产业联盟的出现是企业正确判断行业发展趋势和特点，并客观看待自身优劣势的基础上做出的策略选择，有利于行业的规范和良性竞争的建立。未来的行业竞争将逐渐向“竞争”与“竞合”相结合的方向发展。

4、行业政策

国家倡导发展智慧城市，连续出台鼓励政策：

2013 年 1 月和 8 月，住建部连续公布两批智慧城市试点名单（共计 193 个），同时宣布将联合国家开发银行在未来三年内累计投资 800 亿元支持智慧城市建设。

2013 年 8 月，国家发展改革委、工业和信息化部、科技部、公安部、财政部、国土资源部、住房和城乡建设部、交通运输部等八部委在广泛征求有关部门和地方意见的基础上，起草并发布了《关于促进智慧城市健康发展的指导意见》，明

确提出了我国智慧城市的发展思路、建设原则、主要目标以及信息安全保障等要求，以统一思想、凝聚共识、汇聚力量，加强对各地智慧城市建设实践的引导。

2014年3月，中共中央、国务院又印发了指导全国城镇化健康发展的纲领性文件——《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》。《规划》明确提出推进智慧城市建设，要求统筹城市发展的物质资源、信息资源和智力资源利用，推动物联网、云计算、大数据等新一代信息技术创新应用，实现与城市经济社会发展深度融合。新型城镇化建设的持续深入将带动智慧城市建设不断推广完善。此外，《规划》也明确了智慧城市建设中一些重点领域：

1) 社区管理：基层社区的作用日益凸显，按照《规划》的部署，新型城镇化建设中要加快公共服务向社区延伸，整合人口、劳动就业、社保、民政、卫生计生、文化以及综治、维稳、信访等管理职能和服务资源，加快社区信息化建设，构建社区综合服务管理平台。

2) 公共服务：《规划》要求扩大社会保障覆盖面、改善基本医疗卫生条件、强化综合交通运输网络支撑、完善基本公共服务体系、合理配置教育资源。信息化是提升各领域服务能力的根本保障，预计民生信息化将成为新型城镇化建设的重要组成部分。

同时，《规划》要求完善财政转移支付制度、完善地方税体系、建立规范透明的城市建设投融资机制。多元化的资金保障机制为智慧城市等领域的建设提供了有力的资金支持。

相关部门自去年以来如此密集地出台鼓励政策，表明了国家发展智慧城市的意愿和决心，这些政策必将加速智慧城市市场的形成和扩大，进而将行业企业在这一个市场的拓展变为可能。从部分上市公司的年报来看，2014年一季度，智慧城市订单纷纷落实，证明了政策对企业以及行业发展的推动作用。

5、行业风险

目前，我国智慧城市建设尚属于建设初期，各种标准、产业评价体系还不完

善，经营模式还不清晰。

（1）智慧城市建设进度低于预期

目前我国的智慧城市建设多数属于政府投资建设或引导，政府在智慧城市建设的资金来源上存在诸多不确定因素，在一定程度上影响了建设进度。如果智慧城市建设的进度低于预期，可能对企业的业绩造成一定的影响。

（2）标准缺乏、市场竞争激烈导致公司净利润率水平降低

智慧城市建设的巨大投资机会吸引到越来越多的厂商投入这个领域。不过目前我国智慧城市建设尚无完整的评价体系，这可能会导致各厂商采取价格竞争的手段，从而使得行业内公司整体的利润率水平降低。

6、方正国际经营分析

方正国际是方正信息产业集团旗下专业从事行业应用软件开发与 IT 服务的企业，主要面向公安、金融、交通、政务、媒体等行业，提供从 IT 规划咨询、解决方案设计与实施，应用软件开发、软硬件系统集成，到业务流程外包、IT 系统运维的全产业链 IT 服务。

近年来，以“智慧城市”为牵引，方正国际正积极在全国各地拓展智慧公安、智慧金融、智慧交通、智慧城市管理等智慧行业应用解决方案，致力于成为“智慧城市实践者”。

（1）技术优势

方正国际是国家认定的高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业。依托于北京大学和方正集团，作为一家人才与技术密集型企业，方正国际多年来一直非常注重行业应用技术与自主创新技术的发展，拥有强大的自主研发实力。截至目前，方正国际拥有已授权专利 130 余件、正在申请的专利 300 余件，软件著作权 300 余件，并在公安、金融、交通、媒体等领域拥有多项自主研发的技术平台。此外，方正国际拥有在国外实施单体超亿元的特大软件开发项目的成功经验，实现了中国自主知识产权软件产品和解决方案向发达国家的规模出口，是中

国高科技企业成功进军国际市场的代表品牌。

（2）行业及客户资源优势

方正国际在公安、金融、交通、政务、媒体等行业拥有多年业务经验，对行业应用趋势、行业客户需求特点，以及行业产品技术的发展情况具有深厚的理解。同时，大量实施项目案例也为公司积累了丰富的客户服务经验，赢得了行业客户的口碑，帮助公司多年保持行业市场份额领先地位。

公安：方正国际是国内公共安全地理信息化领域的龙头企业，是公安部警用地理信息平台软件的主要开发单位及系列标准主要编制单位，所开发的公共安全地理信息软件系统及软件产品已在国内上百个城市得以应用，市场占有率达 80%。以空间信息技术为支撑，方正国际正在努力打造成为国内一流的公安信息化和智慧城市行业应用服务提供商。

金融：方正国际旗下金融 IT 服务部门是国内最早提供金融行业软硬件系统集成及整体解决方案的团队。目前，方正国际在金融信息化领域拥有全面的软件产品、解决方案及丰富的客户资源，正在为银行、保险公司、证券公司及其它金融机构提供全面的 IT 服务，并力争突出综合服务优势，做智慧金融综合服务商的领导者。

交通：方正国际是国内最早开展轨道交通自动检售票系统研发及智能交通整体解决方案服务的企业，已成功服务于北京、天津、武汉、西安、沈阳、乌鲁木齐、苏州、澳门、日本东京、阿联酋迪拜、马来西亚吉隆坡等国内外大都市，树立了城市交通信息化建设的典范。目前，方正国际正在扩大其在地铁、公交等智能交通领域的优势，努力打造成为中国智慧交通领域的整体解决方案服务商。

政务：依托方正集团在电子文件领域的先进核心技术，方正国际的电子政务软件产品和解决方案围绕电子文件全生命周期管理，可“一站式”解决政府、企业电子文件的生成、规范、安全、长期保管、有效利用和扩展应用等问题。方正国际电子政务业务长期服务于中办、国办等政府机构，赢得了良好的口碑。随着

国内电子政务信息系统全面国产化趋势的加速，方正国际凭借自身技术、产品、项目经验优势并结合智慧城市领域的新技术，提出了独具特色的智慧政务综合解决方案，涵盖办公门户、协同办公、文档一体化、公文交换、行政审批、公共资源交易、电子监察、综合治税、基层政务管理等众多电子政务业务应用，将努力打造成为国内领先的智慧政务解决方案提供商。

（3）资质优势

方正国际拥有软件成熟度 CMMI5 级认证、ISO9001 质量认证、ISO27001 信息安全认证和计算机信息系统集成一级资质等多项资质及认证，有力地保证了公司承接相关业务的能力，使公司在信息工程招投标过程中拉开与竞争对手间的差距，为公司业务领域的拓展奠定了良好的基础。

（4）品牌优势

方正国际是中国软件出口骨干企业、软件进出口工作委员会理事单位、物联网协会理事单位、智慧城市论坛理事单位，连续多年评为中国软件出口示范企业和专利试点先进单位，并多次荣获中国软件行业最具影响企业奖、中国城市信息化卓越企业奖、中国 IT 创新企业奖等多项荣誉。

（5）资源整合优势

依托于北京大学，方正国际与北京大学计算机科学技术研究所、北京大学数字中国研究院等相关院所在信息技术及智慧城市研究领域一直保持着良好的交流和合作关系，可以较好的借鉴其在相关前沿领域的研究成果并进行应用转化及产业化发展。

依托于方正集团，方正国际可以与方正集团旗下金融、地产、医疗等板块的兄弟企业协同进行智慧城市相关业务的拓展。由于智慧城市建设具有涉及面广，技术较复杂，建设周期较长、耗资规模较大等特点，往往造成地方政府投资的不确定性。此外，相关项目建成后，由于政府在信息系统的运营服务方面缺乏专业人员和相关经验，容易造成资源浪费和投资回报难以实现的问题。为此，方正国

际可以在方正集团旗下金融业务的协助下，采取灵活的资金融通方式（如融资租赁、BOT、发行信托或债券等），帮助解决或缓解当地政府的资金难题。同时，方正集团旗下房地产业务可以协助地方政府进行合理的城市规划和城市运营，并将北京大学和方正集团在教育、医疗、IT、金融等方面的优质资源植入，有效并快速提升土地价值，为当地政府带来更多的创收，从而可以有效解决智慧城市建设过程中的资金难题，并实现整个社会价值的提升和多方共赢。

在国际上，方正国际与 Microsoft、IBM、HP、HITACHI、Accenture、OMRON 等国际知名企业建立了战略合作关系，客户遍布中、日、东南亚、北美、欧洲、中东等多个国家和地区。

（二）评估师按准则要求完整履行了评估程序

评估师接受委托后，向委托方了解了项目背景、评估目的、评估对象和范围、评估基准日等内容，签订《资产评估业务约定书》，制定资产评估技术方案，确定工作进度安排、评估方法、现场操作步骤和职责，明确工作底稿指引，具体如下：

1、时间安排

依据金桔项目整体进度安排，列示工作进度计划，各专业组严格按照工作计划开展工作，按时完成项目。

2、现场工作要点

（1）复查委托方填报的《收益法评估申报表》填写是否齐全，检查委托方报表所填报的内容是否合乎要求，并根据申报表中校验公式检查申报数据准确性，不合要求的，要求委托方及时纠正；

（2）评估人员在现场对委托方填报的情况进行管理层访谈，参与人员包括副总裁、财务部总经理、财务人员、战略投资部等人员，访谈内容包括：

①对公司基本情况的了解，包括组织架构、业务模块及人员结构的变化，事业部剥离情况等；业务架构重整后模拟运营板块盈利情况的变化；

②经批准的 2014 年公司预算思路；

③行业政策对公司未来年度收入增长的支撑依据和数据说明，业务增长点的具体表现；公司现有收入结构能否保持平稳增长及优势；公司经营的优劣势分析；

④成本费用预测的合理性，划分固定费用和非固定费用分别考虑；

⑤公司负债情况、税收优惠政策、经常性营业外收入内容的调查了解等等；最终形成访谈纪要并由委托方盖章确认；

(3) 对企业提供的资产清单进行清查，包括固定资产、无形资产等；

(4) 要求项目组成员严格按照公司技术支持中心下发的质量简报收集整理工作底稿。

(三) 数据核查过程

1、报告期和预测期收入核查情况

报告期

项目名称	2012年(模拟报表)	2013年(模拟报表)
收入合计(万元)	149,972.13	128,504.54

企业以股权转让涉及的公司架构、业务模块及人员结构为基础，进行剥离子公司、剥离部分事业部业务及因调整组织架构、精简内部管理的需要而淘汰冗员等事项。

模拟后 2013 年较 2012 年经营收入下降主要是受 2013 年度政府部门投资规模及市场大环境影响，具体原因如下：

(1) 公安方向受市场及政府降低公安方向投资规模，导致影响公安事业部当年收入；

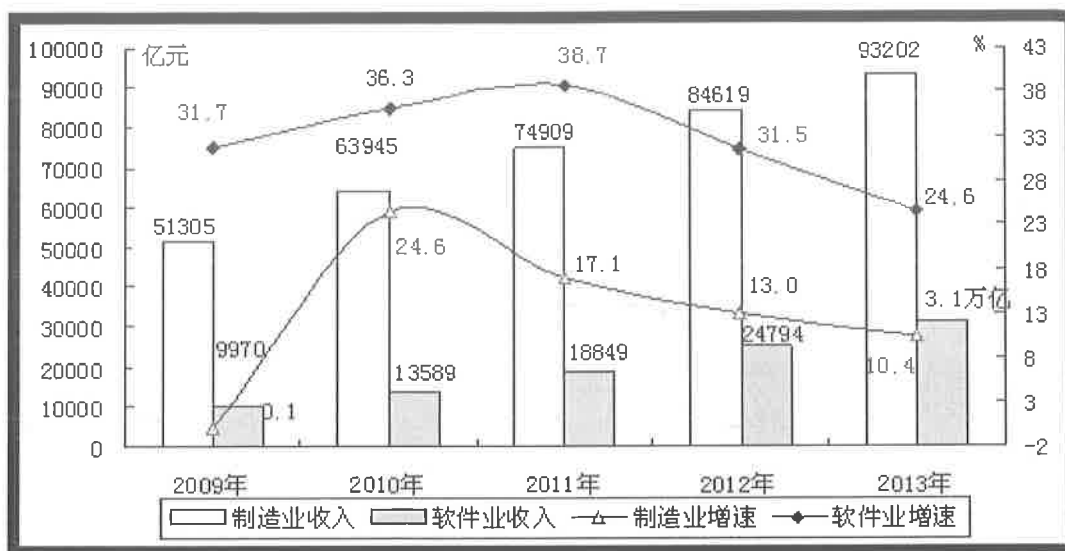
(2) 金融方向，受到大项目结转波动影响，2013 年比 2012 年收入降低。例如：2012 年农行 3.5 亿系统集成项目完成结转，而 2013 年没有类似规模的项目。

预测期

项目名称	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年及以后
收入合计(万元)	164,991.73	181,490.91	208,714.54	233,760.29	261,811.52	261,811.52

评估人员根据企业提供的 2013 年已签订合同尚未结转数及 2014 年新签合同

预计数，2014 年度可确认收入预算金额大约在 16.5 亿元左右，同时，工信部公布的《2013 年电子信息产业统计公报》显示，2009 年-2013 年，规模以上电子信息制造业和软件和信息技术服务业增速如下图表所示，平均增速在 15.9%-30.5% 之间，收益法预测年度收入增速在 10%-15% 之间。



类别	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年
软件和信息技术服务业	31.70%	36.30%	38.70%	31.50%	24.60%
电子信息制造业	0.10%	24.60%	17.10%	13.00%	10.40%
平均数	15.9%	30.5%	27.9%	22.3%	17.5%

2、对销售毛利率和销售净利率的核查

根据 2014 年 1~4 月企业各事业部实际毛利率对应各自全年预算收入计算出综合毛利率为 20.71%，考虑到谨慎性原则预测年度按 20.71% 的九折 18.64% 计算预测年度毛利率。

根据 wind 查询计算机应用行业 2009-2013 年平均毛利率及销售净利率如下：

销售毛利率 [报告期] 2009 年报	销售毛利率 [报告期] 2010 年报	销售毛利率 [报告期] 2011 年报	销售毛利率 [报告期] 2012 年报	销售毛利率 [报告期] 2013 年报	平均
47.29%	46.54%	45.81%	45.34%	43.18%	45.63%
销售净利率 [报告期] 2009 年报	销售净利率 [报告期] 2010 年报	销售净利率 [报告期] 2011 年报	销售净利率 [报告期] 2012 年报	销售净利率 [报告期] 2013 年报	平均
19.99%	20.54%	15.64%	13.97%	10.17%	16.06%

评估人员对企业提供的预测数据进行分析，如下表所示主要参数均低于同行业上市公司历史年报数据。

收益法主要参数	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年及以后
毛利率	18.64%	18.64%	18.64%	18.64%	18.64%	18.64%
销售净利率	4.63%	4.67%	5.34%	5.90%	6.47%	6.13%

综上所述，评估师在评估作业期间履行了评估准则要求的相应程序，在行业需求持续增长的背景下，方正宽带及方正国际依托其自身竞争优势，具备业绩持续增长及实现相应业绩承诺的能力；同时，基准日时企业具备已投入资产的未来盈利、新增布局及国家政策鼓励条件，按当前模式持续经营，其成长性和盈利预测的可实现性能够得到较合理的支撑，评估师采信了被评估企业盈利预测的相关数据，基于良好的宏观形势及行业形势分析，收益法评估结论产生增值。

