（上接A33版）

与首次公开发行相关的承诺	解决同业竞争	公司实际控制人王世超、唐志元、李春田、李全林、张冠坤、王振刚、张建民、田国华、于生祥、孟奇	（1）如拟出售本人与股份公司生产、经营相关的任何其他资产、业务或权益，股份公司均有优先购买的权利；本人将尽最大努力使有关交易的价格公平合理，且该等交易价格按与独立第三方进行正常商业交易的交易价格为基础确定。（2）本人目前没有在中国境内任何地方或中国境外，直接或间接发展、经营或协助经营或参与与股份公司业务存在竞争的任何活动，亦没有在任何与股份公司业务有直接或间接竞争的公司或企业拥有任何权益（不论直接或间接）。（3）本人保证及承诺除非经股份公司书面同意，不会直接或间接发展、经营或协助经营或参与或从事与股份公司业务相竞争的任何活动。（4）本人将依法律、法规及股份公司的规定向股份公司及有关机构或部门及时披露与股份公司业务构成竞争或可能构成竞争的任何业务或权益的详情。（5）本人将不会利用股份公司实际控制人的身份进行损害公司及其他股东利益的经营活动。（6）本人愿意承担因违反上述承诺而给公司造成的全部经济损失。	长期	否	是
	解决关联交易	公司实际控制人王世超、唐志元、李春田、李全林、张冠坤、王振刚、张建民、田国华、于生祥、孟奇	（1）本人不会利用实际控制人地位，谋求股份公司及其下属全资或控股企业在业务经营等方面给予本人及关联方（股份公司及其下属全资或控股企业除外，下同优先于独立第三方的条件或利益；（2）对于与股份公司经营活动相关的无法避免的关联交易，本人及关联方将遵循公允、合理的市场定价原则，不会利用该等关联交易损害股份公司及其他中小股东的利益；（3）本人将严格按照股份公司的章程及关联交易决策制度的规定，在其董事会、股东大会审议表决关联交易时，履行回避表决义务；（4）如果本人违反上述承诺，并造成股份公司经济损失的，本人同意赔偿股份公司相应损失。	长期	否	是

十五、关于并购重组委审核意见的答复

2017年8月24日，公司本次重组经2017年第49次并购重组委工作会议审核，未获通过。并购重组委对本次资产重组的审核意见为：标的公司未来年度预测毛利率的合理性披露不充分，不符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四条的规定。

公司根据《公司法》、《证券法》、《重组办法》等有关法律、法规和规章的要求，会同独立财务顾问及其他中介机构，对并购重组委就本次重组提出的审核意见涉及内容进行了认真的核查分析和整改落实，现将落实情况说明如下。

（一）标的公司报告期及未来年度毛利率预测情况

产品名称	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
IDC运营维护	50.26%	45.41%	44.90%	44.39%	43.40%	41.52%	40.99%
IDC增值服务收入	76.17%	65.97%	64.86%	63.30%	62.61%	62.11%	61.69%
软件及系统集成	43.88%	37.37%	36.75%	36.12%	35.50%	34.87%	34.24%
综合毛利率	51.85%	44.70%	44.67%	44.47%	44.02%	43.16%	43.04%

2017年1-6月，上海共创的IDC运营维护业务毛利率、IDC增值服务业务毛利率、软件及系统集成业务毛利率、综合毛利率分别为47.06%、68.66%、46.03%、49.66%。

对于IDC运营维护业务，上海共创预测的毛利率区间为40.99%-44.90%，低于2015年、2016年、2017年1-6月的毛利率。

对于IDC增值服务业务，上海共创预测的毛利率区间为61.69%-64.86%，低于2015年、2016年、2017年1-6月的毛利率。

对于软件及系统集成业务，上海共创预测的毛利率区间为34.24%-36.75%，低于2015年、2016年、2017年1-6月的毛利率。

综上，上海共创各业务预测的毛利率均低于报告期的毛利率。

（二）对于标的公司各类业务毛利率预测方法及其合理性分析

对于标的公司毛利率的预测为间接计算得出。直接预测的数据为各类业务中采购成本、人工成本、折旧与摊销这三类成本与收入的比例（根据标的公司业务特性，可以将成本划分为这三类成本），从而可以计算得出各类业务的毛利率的预测值。以下分别叙述。

1、IDC运维业务

标的公司的IDC运维业务主要是向其甲方委托运维机房中基础设施提供运维服务。是从硬件设备、软件、通讯保障等各方面保证IDC机房的稳定有效运行。具体来说主要工作包括：机房温度、湿度、清洁等机房基础环境的保障，机房消防、监控等机房基础安全的保障，机房各类固定资产的维护管理，机房各项对外交流通信的管理保障，各项通信设备的软件升级维护及防病毒等工作，各项设备应急故障响应、分析及排除支持、保障通讯全天候正常，保证各新增基础数据网络接口正常调试开通，维护机房各项运行文档有序完备等。

（1）外购成本

IDC运维业务的外购成本主要包括一些零配件及专用设备维护服务。总体而言，该业务外购量不大，占该业务比例较小。

该业务外购成本与收入的比例，2015年、2016年分别为3.58%、9.14%，差异较大，所以取前两年的高值作为以后预测的基础。2017年该比例预测为9.2%，之后该比例每年增加0.1%，到2018-2021年该比例依次为9.3%、9.4%、9.5%、9.6%。

合理性分析：2016年该比例较高主要原因为客户部分专用设备过质保期使得标的公司当年对外采购维护服务较多，2017年上半年该比例已经降为6.07%，大幅低于对于2017年的全年预测值。预测期该比例基于报告期最高年份的比例并增加一定量进行预测，具备合理性，预计可以覆盖以后年度该业务的外购成本。

（2）人工成本

该业务人工成本与收入的比例，2015年、2016年分别为45.81%、45.13%，差异较小，所以取两者的平均数45.47%作为以后预测的基础。2017年该比例预测为45.47%，2018年-2021年该比例预测方法为45.47%乘以1.01、1.03、1.07、1.08，得出的结果2018年-2021年分别为45.92%、46.83%、48.65%、49.11%。

合理性分析：在IDC运维收入中，由于各机房人员配置较为稳定，所以报告期该业务的人工成本占收入比例变化不大。考虑今后单个机房规模有增加趋势（单个机房机架数量增加），而运维人员并不需要同比例增加，并考虑一定的平均工资涨幅，该比例在预测期总体稳定且保持一定增长，是较为合理的。2017年上半年该比例为46.40%，与预测值差异不大。

（3）折旧摊销

标的公司2016年当年固定资产原值增加12.32万元，比2015年的当年增加值增加12%，根据标的公司未来展业无需大量固定资产的实际情况，预计2017年-2021年当年固定资产原值增加额比上年增加额增幅均为2.5万元，即2017-2021年各年固定资产原值增加额为14.82万元、17.32万元、19.82万元、22.32万元、24.82万元。根据标的公司未来实际需求预测，未来预计不会增加大量无形资产，预测2017年-2021年每年增加无形资产为25万元整。根据既有的折旧摊销政策及各业务之间的分配方法，折旧摊销金额/IDC运维收入的比例2017年-2021年预测分别为0.43%、0.38%、0.36%、0.32%、0.31%。该比例在2015年及2016年分别为0.13%、0.31%。

合理性分析：折旧与摊销成本与IDC运维收入的比例非常小，这是因为标的公司开展此类业务不需大量固定资产及无形资产的支持，预测期各年该比例与标的公司报告期该比例没有巨大差异，较为合理。2017年上半年该比例为0.47%，与预测值差异很小，且绝对值很小，对于该业务的成本无重大影响。

（4）小结

总体而言，该业务外购成本占收入比例较低，未来年度已基于报告期较高比例年度进行预测；人工成本占收入比例由于该业务模式而较为稳定，预计未来不会大幅波动，并预测了一定的涨幅；折旧与摊销成本占收入比例非常低，预测未来将保持这一状况；所以对于该业务成本占收入比例的未来逐年略有增加即未来年度该业务毛利率逐年略有降低的预测是合理的。

2017年上半年，该业务总成本占该收入的比例为52.94%，低于2017年全年预测数（55.10%），主要是对外采购成本占收入比例低于全年预测值较多。对于2017年成本比例的预测已经覆盖了2017年上半年实际发生的成本比例。

2、IDC增值业务

上海共创的IDC增值业务，主要系向IDC机房用户提供的有别于上述机房基础设施运维的增值服务，主要为有关客户服务器及其数据的服务。具体来说，上海共创提供的IDC增值服务主要包括：网络攻击防护、用户数据防篡改、漏洞检查、木马检查及其他各类数据应急响应等有关用户数据安全的增值服务，服务器上架、搬迁、网络割接、数据连通、各类数据迁移等有关用户数据基础设施保障的增值服务，以及一些电信业务代理业务。除电信业务代理外，IDC增值业务与IDC运维业务的主要区别在于，IDC增值业务主要面向的是机房中的服务器及其数据，而IDC运维业务主要面向的是机房基础设施本身（房屋、空调、网络通讯设备、机架等），不涉及机架上的服务器。

（1）外购成本

该业务的外购成本主要是一些服务外包、代理分成、DDOS（分布式拒绝服务）攻击防护月租费等，通常来说占比较小。

该业务外购成本与收入的比例，2015年、2016年分别为9.87%、7.92%。预测2017年该比例为2016年该比例的110%，即8.72%。2018年-2021年的预测方法为在2015-2016年平均数8.90%的基础上按年增加比例，各年比例分别是8.90%的116%、125%、135%、145%，即10.32%、11.12%、12.01%、12.90%。

2017年上半年该比例达到18.26%，大幅高于2017年该比例预测数（8.72%）。这是由于2017年上半年该业务超预期增长带来的特殊性。2017年上半年该业务收入为592.70万元，已经达到2016年全年的114.85%，贡献的毛利已经达到2016年全年的119.54%。由于该业务在2017年上半年增长超过预期，使得标的公司在2017年上半年将一单存储数据迁移业务进行了较大金额的外包以在规定时间履行合同义务，该笔外包金额为94.34万元，占当期该类业务外购成本的87.15%，排除这笔业务的特殊影响（同时减去收入和上述外包成本），2017年上半年该业务外购成本占该类收入的比例仅为3.12%。

合理性分析：该业务为标的公司未来将大力推动发展的业务，将增加人力资源支持，除特殊情况外（比如2017年上半年）将尽量控制该业务的服务外包。未来预计该业务中外购成本占收入的比例以上文所述预测方法计预测具备合理性（该业务外购成本与人工成本有一定的替代关系，请参见下文关于该业务人工成本预测合理性的分析）。

（2）人工成本

该业务人工成本与收入的比例，2015年、2016年分别为45.81%、45.13%，差异较小，所以取两者的平均数45.47%作为以后预测的基础。2017年该比例预测为45.47%，2018年-2021年该比例预测方法为45.47%乘以1.01、1.03、1.07、1.08，得出的结果2018年-2021年分别为45.92%、46.83%、48.65%、49.11%。

合理性分析：在IDC运维收入中，由于各机房人员配置较为稳定，所以报告期该业务的人工成本占收入比例变化不大。考虑今后单个机房规模有增加趋势（单个机房机架数量增加），而运维人员并不需要同比例增加，并考虑一定的平均工资涨幅，该比例在预测期总体稳定且保持一定增长，是较为合理的。2017年上半年该比例为46.40%，与预测值差异不大。

（3）折旧摊销

标的公司2016年当年固定资产原值增加12.32万元，比2015年的当年增加值增加12%，根据标的公司未来展业无需大量固定资产的实际情况，预计2017年-2021年当年固定资产原值增加额比上年增加额增幅均为2.5万元，即2017-2021年各年固定资产原值增加额为14.82万元、17.32万元、19.82万元、22.32万元、24.82万元。根据标的公司未来实际需求预测，未来预计不会增加大量无形资产，预测2017年-2021年每年增加无形资产为25万元整。根据既有的折旧摊销政策及各业务之间的分配方法，折旧摊销金额/IDC运维收入的比例2017年-2021年预测分别为0.43%、0.38%、0.36%、0.32%、0.31%。该比例在2015年及2016年分别为0.13%、0.31%。

合理性分析：折旧与摊销成本与IDC运维收入的比例非常小，这是因为标的公司开展此类业务不需大量固定资产及无形资产的支持，预测期各年该比例与标的公司报告期该比例没有巨大差异，较为合理。2017年上半年该比例为0.47%，与预测值差异很小，且绝对值很小，对于该业务的成本无重大影响。

（4）小结

总体而言，该业务外购成本占收入比例较低，未来年度已基于报告期较高比例年度进行预测；人工成本占收入比例由于该业务模式而较为稳定，预计未来不会大幅波动，并预测了一定的涨幅；折旧与摊销成本占收入比例非常低，预测未来将保持这一状况；所以对于该业务成本占收入比例的未来逐年略有增加即未来年度该业务毛利率逐年略有降低的预测是合理的。

2017年上半年，该业务总成本占该收入的比例为52.94%，低于2017年全年预测数（55.10%），主要是对外采购成本占收入比例低于全年预测值较多。对于2017年成本比例的预测已经覆盖了2017年上半年实际发生的成本比例。

2、IDC增值业务

上海共创的IDC增值业务，主要系向IDC机房用户提供的有别于上述机房基础设施运维的增值服务，主要为有关客户服务器及其数据的服务。具体来说，上海共创提供的IDC增值服务主要包括：网络攻击防护、用户数据防篡改、漏洞检查、木马检查及其他各类数据应急响应等有关用户数据安全的增值服务，服务器上架、搬迁、网络割接、数据连通、各类数据迁移等有关用户数据基础设施保障的增值服务，以及一些电信业务代理业务。除电信业务代理外，IDC增值业务与IDC运维业务的主要区别在于，IDC增值业务主要面向的是机房中的服务器及其数据，而IDC运维业务主要面向的是机房基础设施本身（房屋、空调、网络通讯设备、机架等），不涉及机架上的服务器。

（1）外购成本

该业务的外购成本主要是一些服务外包、代理分成、DDOS（分布式拒绝服务）攻击防护月租费等，通常来说占比较小。

该业务外购成本与收入的比例，2015年、2016年分别为9.87%、7.92%。预测2017年该比例为2016年该比例的110%，即8.72%。2018年-2021年的预测方法为在2015-2016年平均数8.90%的基础上按年增加比例，各年比例分别是8.90%的116%、125%、135%、145%，即10.32%、11.12%、12.01%、12.90%。

2017年上半年该比例达到18.26%，大幅高于2017年该比例预测数（8.72%）。这是由于2017年上半年该业务超预期增长带来的特殊性。2017年上半年该业务收入为592.70万元，已经达到2016年全年的114.85%，贡献的毛利已经达到2016年全年的119.54%。由于该业务在2017年上半年增长超过预期，使得标的公司在2017年上半年将一单存储数据迁移业务进行了较大金额的外包以在规定时间履行合同义务，该笔外包金额为94.34万元，占当期该类业务外购成本的87.15%，排除这笔业务的特殊影响（同时减去收入和上述外包成本），2017年上半年该业务外购成本占该类收入的比例仅为3.12%。

合理性分析：该业务为标的公司未来将大力推动发展的业务，将增加人力资源支持，除特殊情况外（比如2017年上半年）将尽量控制该业务的服务外包。未来预计该业务中外购成本占收入的比例以上文所述预测方法计预测具备合理性（该业务外购成本与人工成本有一定的替代关系，请参见下文关于该业务人工成本预测合理性的分析）。

（2）人工成本

该业务人工成本与收入的比例，2015年、2016年分别为45.81%、45.13%，差异较小，所以取两者的平均数45.47%作为以后预测的基础。2017年该比例预测为45.47%，2018年-2021年该比例预测方法为45.47%乘以1.01、1.03、1.07、1.08，得出的结果2018年-2021年分别为45.92%、46.83%、48.65%、49.11%。

合理性分析：由于预测该业务未来不会持续采用大量外包方式来完成，除了给运营商的代理分成、DDOS攻击防护月租费成本外，主要由标的公司人员来完成，另外考虑到标的公司预计未来在该业务将投入较多的人力资源从事该业务，所以该业务人力成本占收入的比例的预测为在2015、2016年基础上加较高的比例较为合理。

从2017上半年实际情况来看，该比例为6.94%，大大低于2017年预测值，这主要是上文分析的一笔业务外包造成，是2017年上半年该业务大幅增长导致的特殊事项，预计未来不会大范围出现。

（3）折旧摊销

标的公司总体折旧与摊销成本的预测方法如上文有关IDC运维业务中折旧摊销成本预测内容所述。根据标的公司折旧与摊销在各业务间的分配原则，IDC增值业务2017-2021年各年折旧摊销成本与该业务收入的比例为8.52%、6.17%、4.62%、3.50%、3.03%。

合理性分析：该业务预计未来不使用标的公司固定资产，主要是外购软件（比如主要为该业务服务的云安全信息服务系统、资产管理系统等）形成的摊销，摊销的绝对金额预计从2017年的约76万元逐年增长到2021年的约101万元，但是由于预计IDC增值业务收入增长较快，使得该业务折旧与摊销成本占收入的比例逐年降低。

2017年上半年该业务折旧摊销成本与收入比例为6.13%，低于2017年的预测数，这主要是该业务当期大幅增长摊薄了折旧与摊销占收入的比例。

（4）小结

该业务的实质使得该业务的服务外包和该业务使用标的公司自身员工是互为替代的关系，2015年、2016年、2017上半年，该业务外购及人工成本合计占收入比例分别为23.83%、22.84%、25.21%，呈现一个较为稳定的状态。预测期2017-2021年该业务外购及人工成本合计占收入比例分别26.61%、30.53%、32.78%、34.39%、35.28%，均超过报告期比例，且逐年较大幅上涨。2017年上半年数值（25.21%）低于2017年全年预测数（26.61%），该业务外购及人工成本的预测方法较为合理，预计未来年度预测值能覆盖该业务未来外购及人工成本。

2017年上半年，该业务总成本占该收入的比例为31.34%，低于2017年全年预测数（35.14%），主要是当期该业务收入大幅增长使得当期折旧摊销成本与收入的实际比例大幅低于当年预测值。对于2017年成本比例的预测已经覆盖了2017年上半年实际发生的成本比例。

3、软件与系统集成业务

上海共创的软件及系统集成业务主要包括“运营商”业务支撑软件的开发及测试业务、各类智能化系统集成项目（主要集中在视频监控领域）、以及其他零星小额系统集成服务。上海共创的系统集成的服务内容主要集中在技术服务上，相关硬件设备通常不完全由上海共创采购，上海共创主要负责设计实施方案、软件的配置、定制软件、系统安装部署、以及系统调试、培训等技术服务。

（1）外购成本

该业务外购成本与收入的比例，2015年、2016年分别为19.06%、39.83%。2017年-2021年的预测方法为在2016年基础上按年增加比例，各年比例分别是39.83%的101%、102%、103%、104%、105%，即40.22%、40.62%、41.02%、41.42%、41.82%。

合理性分析：该业务的外购主要是外购硬件、软件外包、安装等服务的外包