

鹏博士电信传媒集团股份有限公司及东兴证券股份有限公司

关于《关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函》的回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会 2017 年 9 月 22 日出具的《关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函》（以下简称“《告知函》”），鹏博士电信传媒集团股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）会同东兴证券股份有限公司（以下简称“东兴证券”或“保荐机构”）、北京市康达律师事务所（以下简称“康达律师”）就《告知函》涉及的问题进行了认真研究、核查。根据文件的要求，现将有关问题解释、回复说明如下，请予以审核。

问题 1

深圳盛屯集团有限公司（以下简称“盛屯集团”）向发行对象北京通灵通提供借款，用于认购本次非公开发行的股份，请申请人说明盛屯集团上述行为的商业合理性，以及是否存在代持或收购等其他安排。请保荐机构及申请人律师进行核查，并就盛屯集团的借款行为是否合规发表明确意见。

回复：

一、请申请人说明盛屯集团上述行为的商业合理性，以及是否存在代持或收购等其他安排

（一）商业合理性分析

1、本次非公开发行的背景

在国家深入实施“宽带中国”战略、加快推进信息基础设施建设的背景下，公司计划通过非公开发行募集资金用于推动基础网络升级改造、云网平台、新媒体平台项目的落地，以实现公司的“全球家庭运营商”战略部署，打造良好的发展空间。

基于以上愿景，公司第一大股东鹏博实业和第二大股东北京通灵通对公司未来发展前景持乐观支持态度，并计划参与认购本次非公开发行的股票为公司发展提供资金支持，以实现公司的跨越式发展。

2、公司股东拟通过参与非公开发行提高持股比例，支持公司长远发展

公司属于资本和技术密集型行业，长远的战略规划和战略执行的一贯性、连续性是保证公司健康有序发展、持续为中小股东创造良好收益的前提。但现阶段公司的股权结构较为分散，截至 2017 年 6 月末，公司第一大股东鹏博实业及其一致行动人的持股比例为 11.90%，第二大股东北京通灵通及其一致行动人的持股比例为 6.49%，公司存在一定的被收购方举牌收购而引发经营不稳定的风险。

在此背景下，公司第一大股东鹏博实业、第二大股东北京通灵通计划通过参与认购本次非公开发行的股票提高在公司的持股比例，实现权责利的对等，在进一步优化公司股权结构的同时，推动公司的长远健康发展。

3、北京通灵通通过借款筹措部分认购资金的合理性分析

基于推动公司经营战略落地、提高在公司持股比例的考虑，北京通灵通承诺以不低于 7.2 亿元且不超过 12 亿元的金额参与本次非公开发行，认购规模的确定考虑如下：

(1) 北京通灵通通过股票质押、收回对外借款等方式可筹集满足承诺认购金额下限的资金，有效保证完成本次非公开发行的认购；

(2) 为进一步增加认购规模支持公司发展和提高持股比例，北京通灵通拟通过借款的方式筹集资金以实现全额认购，通过借款融资参与本次非公开发行认购系其基于支持公司发展、提高持股比例等长远战略规划下做出的资金筹措决策，不存在代持或潜在他方收购公司的情形。

4、盛屯集团提供借款的合理性分析

(1) 盛屯集团具备较强的经济实力和融资能力

盛屯集团成立于 1993 年，注册资本为 23 亿元，公司以产业投资为主业，深耕于有色金属行业，已在金属产业链增值服务、锌锗及稀贵新材料、资产管理等

板块进行战略布局，在国内外具备一定的影响力及产业规模。

根据《盛屯矿业集团股份有限公司 2017 年半年度报告》，截至 2017 年 6 月末，盛屯集团持有盛屯矿业(600711.SH)235,668,943 股股份，持股比例 15.74%；根据威华股份（002240.SZ）2017 年 9 月 22 日发布的公告，截至 2017 年 9 月 21 日，盛屯集团合计持有威华股份表决权的股份比例为 23.54%。盛屯集团同时为盛屯矿业和威华股份两家上市公司的控股股东，总体经营情况和财务状况良好，2016 年末经审计的资产总额为 150.29 亿元，净资产规模为 53.67 亿元，具备较强的经济实力和融资能力。

（2）北京通灵通与盛屯集团基于双方的商业需求达成合作承诺

2017 年 6 月，盛屯集团出具《承诺函》，承诺向北京通灵通提供总额不超过人民币 6 亿元的借款，资金根据北京通灵通的需求进行拨付，借款利率由承诺人与北京通灵通根据银行同期贷款基准利率协商确定，利息自汇入北京通灵通指定账户之日起算，到期还本付息。

本次借款承诺在北京通灵通的资金需求和盛屯集团资金运用计划的共同基础之上达成，盛屯集团已结合其资金运用计划和资金回报需求在《承诺函》中明确将按照银行同期贷款基准利率与北京通灵通协商确定借款资金利率，并通过利息收入获取资金回报。

（3）盛屯集团基于对北京通灵通持有资产的质量和还款能力的评估达成借款承诺

北京通灵通的主要资产为其持有的鹏博士股份，系鹏博士的第二大股东，2017 年上半年鹏博士实现营业收入 42.50 亿元、归属于母公司所有者的净利润 3.90 亿元，经营活动产生的现金流量净额为 18.08 亿元，北京通灵通所持有的鹏博士股份资产质量情况良好，随着鹏博士业务的快速发展，该资产仍具备较大的增值空间。

盛屯集团结合北京通灵通的商业信用、持有的鹏博士股份资产、股东资信、资金筹措能力等情况，对北京通灵通的还款能力进行了评估。与此同时，北京通灵通已承诺在借款期间将通过使用股票分红、锁定期满后的股票退出价款来偿还

借款，保证盛屯集团借款资金的偿付。双方基于商业信任关系和盛屯集团对北京通灵通持有资产的质量、还款能力的评估判断达成借款承诺。

（二）盛屯集团拟向北京通灵通提供借款不存在代持或收购等其他安排

北京通灵通本次认购申请人非公开发行股票资金来源于自有、自筹资金和向盛屯集团的专项借款资金，与盛屯集团及其股东、实际控制人或其他投资者之间不存在股份代持、收购等方面的约定或其他形式的利益安排。

2017年6月15日，北京通灵通出具了《关于履约能力、认购资金来源的承诺函》，承诺“保证用于认购上市公司本次非公开发行股票的全部资金来源为本公司合法自有资金或自筹资金，资金来源合法合规，不存在任何争议及潜在纠纷；本次用于认购上市公司非公开发行股票的资金不存在对外募集行为，不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在任何分级收益等结构化安排的方式进行融资的情形；所认购上市公司本次非公开发行的A股股份不存在接受他人委托代为认购、代他人出资受托持股、信托持股及其他代持情形”。

2017年9月，盛屯集团出具了《承诺函》，承诺“承诺人向北京通灵通提供的用于认购鹏博士2017年度非公开发行A股股票项目的借款资金全部来源于本公司合法自有资金或自筹资金，资金来源合法合规，不存在任何争议及潜在纠纷，不存在对外募集行为，不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在任何分级收益等结构化安排的方式进行融资的情形；北京通灵通拟认购的鹏博士2017年度非公开发行A股股票项目的A股股份，不存在接受承诺人委托代为认购、代承诺人出资受托持股、信托持股及其他代承诺人持有的情形；承诺人承诺本次借款不存在收购或其他特殊利益安排。”

（三）综上，北京通灵通结合非公开发行认购计划制定资金筹措方案，盛屯集团基于对北京通灵通的资金需求计划，结合其对北京通灵通的商业信用判断、还款能力分析以及自身的资金运作计划、资金回报需求与北京通灵通达成了借款承诺；上述承诺系双方在良好的商业合作关系和商业合作需求的基础上达成，具备相应的商业合理性；前述拟借贷双方均已出具承诺，盛屯集团承诺向北京通灵通提供借款行为不存在代持或收购等其他特殊利益安排。

二、请保荐机构及申请人律师进行核查，并就盛屯集团的借款行为是否合

规发表明确意见

（一）核查情况

就盛屯集团承诺向北京通灵通提供借款事项，东兴证券和康达律师根据《中华人民共和国合同法》、《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》等法律法规以及相关司法解释关于民间借贷的规定，进行了专项核查，取得了盛屯集团拟向北京通灵通提供借款而出具的《承诺函》，并登录信用中国等网站查询了盛屯集团股东及北京通灵通股东的个人信用记录等文件。

（二）保荐机构核查意见

经核查，东兴证券认为，盛屯集团拟向北京通灵通提供借款的行为系基于双方的商业合作需求和资金运作安排达成的合作，具备其商业合理性，不存在代持或收购等其他特殊利益安排，拟借款行为合法合规。

（三）发行人律师核查意见

经核查，康达律师认为，盛屯集团拟向北京通灵通提供借款的行为系基于双方的商业合作需求和资金运作安排达成的合作，具备其商业合理性，不存在代持或收购等其他特殊利益安排，拟借款行为合法合规。

问题 2

请申请人说明 Open-NCloud 全球云网平台项目的合规性及安全性。请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、合规性分析

（一）项目的背景及经营模式

为深入实施“宽带中国”战略，加快推进我国信息基础设施建设，2017年1月12日，国家发改委、工信部联合制定了《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》，明确了加速完善新一代高速光纤网络、加快建设先进移动宽带网、积极构建全球化网络设施、强化应用支撑能力建设四项重点任务和目标，该行动方

案明确由公司实施包括“宽带网络建设工程”“数据中心工程”等在内的六项信息基础设施重大工程项目。在“互联网+”、万众创新的背景下，互联网应用的支撑能力提升、成本降低尤为重要，在助力国家达成重要政策目标的背景下，公司的云网平台项目就此产生。公司前期通过利用相关平台技术研发的创新产品“鹏云视讯”、“鹏云教育”已取得良好的经济和社会效益，“鹏云视讯”成功服务于杭州“G20 峰会”，并入选北京冬奥会视频会议服务供应商。

Open-NCloud 全球云网平台项目利用 SDN（软件定义网络）、NFV（网络功能虚拟化）技术对公司核心区域中心的数据中心及其网络架构进行升级改造，通过在各网络节点的设备和技术部署实现对各网络节点的统一控制和管理，有效提升网络线路的灵活性和可管理性，实现网络资源的可视化与智能调度和高标准、高可靠性的网络资源共享，在降低成本和使用门槛的基础上为更多的创新企业、中小企业提供服务，促进互联网生态的健康发展。

（二）行业适用之法律法规

根据《中华人民共和国电信条例》（以下简称“《电信条例》”），国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度，经营电信业务须依照《电信条例》的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。

根据《电信业务分类目录（2015 版）》（以下简称“《分类目录》”）的说明，公司云网平台项目实施涉及的电信业务许可包括：1、互联网接入服务业务；2、国内互联网虚拟专用网业务（IP-VPN）；3、互联网数据中心（IDC）业务；4、互联网数据中心业务中的互联网资源协作服务业务（IRCS）。

《分类目录》对相关业务的描述如下：

业务名称	业务描述	常见产品/服务
互联网接入服务业务	利用接入服务器和相应的软硬件资源建立业务节点，并利用公用通信基础设施将业务节点与互联网骨干网相连接，为各类用户提供接入互联网的服务。	向家庭及企业提供上网服务
国内互联网虚拟专用网业务	经营者利用自有或租用的互联网网络资源，采用 TCP/IP 协议，为国内用户定制互联网闭合用户群网络的服务。	企业专线（Ip-VPN）
互联网数据中心业务	利用相应的机房设施，以外包出租的方式为用户的服务器等互联网或其他网络相关设备提供放置、代理维护、	提供带宽资源、机房环境提供服务器

	系统配置及管理服务，以及提供数据库系统或服务器等设备的出租及其存储空间的出租、通信线路和出口带宽的代理租用和其他应用服务。	托管、租用等 IDC 产品与服务。
互联网数据中心业务中的互联网资源协作服务业务	互联网数据中心业务也包括互联网资源协作服务业务，该业务是指利用架设在数据中心之上的设备和资源，通过互联网或其他网络以随时获取、按需使用、随时扩展、协作共享等方式，为用户提供的数据存储、互联网应用开发环境、互联网应用部署和运行管理等服务。	通过机房、服务器、网络等提供服务器托管、云存储、云计算等 IDC 产品与服务。

（三）公司开展相应业务的资质取得情况

结合《电信条例》、《电信业务经营许可管理办法》及《分类目录》，公司经营云网平台项目需要取得主管部门工信部和驻地通信管理局颁发的业务许可。经核查，公司取得的《增值电信业务经营许可证》涵盖的业务范围如下：

业务名称	业务覆盖范围
因特网接入服务业务	包括北京、上海、广东、湖北、四川在内的全国 26 省范围内
国内互联网虚拟专用网业务	包括北京、上海、广州、深圳、武汉、成都在内的全国 290 个城市
互联网数据中心业务 (含互联网资源协作服务)	北京、上海
互联网数据中心业务 (不含互联网资源协作服务)	北京、上海、广州、深圳、武汉、成都

根据公司所取得的《增值电信业务经营许可证》，公司具备在项目实施地（北京、上海、广州、深圳、武汉、成都）开展国内因特网接入业务、因特网虚拟专用网业务和互联网数据中心业务的资质。

对于互联网数据中心业务中的互联网资源协作服务业务，公司在北京、上海地区的云平台系统已经通过的评测验收，并颁发了互联网资源协作服务许可。广州、深圳、武汉、成都的数据中心正按照工信部的有关要求部署，待通过工业和信息化部指定评测和验收机构验收合格后即可取得互联网资源协作服务许可。对于上述四个城市的互联网资源协作服务许可取得的可行性分析如下：

1、鉴于互联网资源协作服务许可为 2016 年 3 月 1 日起施行的《分类目录》在互联网数据中心业务中新增的许可项目，处于政策施行的初步阶段，目前全国仅有 16 家企业取得该经营许可，公司作为其中之一已取得了在北京和上海地区开展业务的资质，具备相应的申请经验和实力，符合工信部的许可标准，具备后期增加申请城市条件；

2、根据《电信业务经营许可管理办法》及相关的规范要求，结合公司申请《增值电信业务经营许可证》的行业经验，公司在符合准入申请条件的情况下取得数据中心业务领域的互联网资源协作服务经营许可不存在实质性障碍，且在项目正式开展业务之前按照有关规定申请即可；

3、公司拥有丰富的网络资源及高标准数据中心，多年以来专注于行业技术和经验的研究和积累，掌握了大量核心技术，为数据存储、数据处理等云资源协作服务提供技术支撑，也为广州、深圳、武汉、成都等城市申请云资源协作服务许可提供了基础条件。本次募投项目处于前期准备阶段，基于公司目前的情况，在满足行业监管要求、符合行业发展规律的情况下，未来对广州、深圳、武汉、成都的数据中心业务申请云资源协作服务许可不存在实质性障碍，可有效保证募投项目的合规运行。

此外，公司已在项目实施地发改委部门完成了建设项目的备案并取得相关备案文件，备案手续齐全，建设项目符合相关合规性要求。

二、安全性分析

Open-NCloud 全球云网平台项目必须按照国家有关要求和行业标准进行建设，网络的运行必须安全可靠、可管可控，确保信息安全，防止违法有害信息传播和用于非法目的，结合公司多年的网络及数据中心的运营经验和技術积累，公司通过如下措施保证项目的安全性：

（一）公司的网络资源和数据中心均接入工信部的网络资源管理系统和信息安全管理系統、公安机关的非法信息管理系统，接受相关系统的监测，确保信息安全：

（二）公司的云主机服务已通过数据中心联盟的“可信云”认证（符合标准：YDB144-2014），“可信云”服务认证是由数据中心联盟组织、中国信息通信研究院（工信部电信研究院）测试评估的面向云计算服务的评估认证，其作为我国唯一针对云计算信任体系的权威认证体系，具有较高的专业性以及认证标准，通过该认证表明公司的云服务从数据的私密性、知情权、可审查性、用户约束等指标均能满足国家的相关要求；

(三) 在网络传输及数据中心日常管理上, 公司拥有多年的网络运营维护经验, 完善的基层检修和维护团队可保证网络设施及网络环境的良好运作, 在核心数据中心和网络节点上, 公司对所有进入人员进行多级防控, 主要措施有身份验证识别、机场安检级别的通过检查、门禁密码、无死视频监控等, 确保网络运行安全。公司同时对所有用户进行实名认证, 对证照、用户地址、使用目的进行核查, 发现异常或可疑的用户进行封闭关停网络账号;

(四) 数据存储、数据处理等云资源类服务依靠数据中心进行运作, 公司系国内领先的第三方数据中心服务提供商, 已建设了多个高标准 IDC 机房, 服务行业范围涵盖金融、互联网、政府等, 具有丰富的数据中心建设、运营和安全管理经验, 公司的数据中心高标准的建筑系统、容错系统、电气系统、机械系统可有效保证项目运作物理环境的安全性。此外, 公司根据与用户签署服务协议的约定对数据存储、数据处理实施严格的权限管理, 并通过加密和安全隔离、故障恢复和防网络攻击等功能保证项目的安全性与可靠性;

(五) 公司数据中心的“信息安全管理体系统”、“信息技术服务管理”已通过中国信息安全认证中心的认证并取得《信息技术服务管理认证证书》(ISO27001、ISO20000), 公司的相关安全和管理体系统通过定期的监督审核可确保公司的信息系系统得到持续的监督和改善, 公司以此作为增强信息安全性的依据不断完善自身安全标准, 满足国家监管和用户的信息安全要求。

三、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了我国电信行业的主要法律法规等规范性文件, 并就发行人开展云网平台项目的经营模式、所需业务资质许可、项目安全保障措施等情况对发行人相关项目负责人员进行了访谈, 取得发行人的相关经营许可文件。

经核查, 保荐机构认为: 发行人的云网平台项目主要提供虚拟专用网服务和数据存储、数据处理等服务, 根据《电信条例》、《电信业务经营许可管理办法》及《分类目录》的要求发行人需取得相应的《增值电信业务经营许可证》。目前发行人的《增值电信业务经营许可证》覆盖了在项目实施地开展因特网接入业务、国内因特网虚拟专用网业务和互联网数据中心业务的资质。对于互联网数据中心业务中的互联网资源协作服务业务, 公司在北京、上海地区的数据中心业务经营

许可已包含互联网资源协作服务范围，在满足行业监管要求、符合行业发展规律的情况下，公司后续为广州、深圳、武汉、成都的数据中心业务申请云资源协作服务许可不存在实质性障碍，本次建设项目已在建设地发改部门履行备案手续，符合相关合规性要求。此外，发行人具备较强的行业经验和人才、技术储备，可有效保证项目实施及后续提供服务的安全性。

问题 3

请申请人说明新媒体平台运营项目未来的版权购置规划情况，投资购置版权的经济可行性与商业合理性。请保荐机构进行核查，并发表核查意见。

回复：

一、未来的版权购置规划情况

随着传统宽带业务市场竞争日趋激烈，流量经营成为电信运营商业务转型过程中的全新命题。公司紧抓电信运营服务转型的契机，于 2016 年正式提出“全球家庭运营商”战略，为全球家庭提供全新体验的集可视通讯、视频娱乐、居家安防及智能家居等为一体的互联网家庭生活。

在此背景下，发展高宽带要求的新媒体视频业务，既能有效拉动公司宽带业务的发展，同时新媒体平台作为公司与全球家庭用户连接的直接入口，是公司“全球家庭运营商”战略实施的重要着力点。

内容资源是关系到平台发展、用户粘性提升的最核心要素，未来公司将基于业务发展阶段，针对全球范围内、多渠道终端的受众群体，持续购置各类型的内容版权，完善资源结构，建立内容核心竞争力。

（一）持续加大版权投资力度，建立全方位、完善的内容资源结构

一般而言，版权内容具有很强的时效性，尽早获取独家热剧播映权，利用其市场效应，能够在较短时间内获取大量用户，但独家热剧价格一般较高。作为宽带增值服务，公司新媒体业务与宽带用户有效绑定，受众分布广泛，长尾效应明显，内容需求更加多元化，需储备一定数量的片库内容以满足不同年龄、不同阶段的用户需求（比如中老年人热衷的抗战老片题材），此类版权价格相对较低。

未来公司将基于实际业务情况、内容需求与服务定位综合判断，有效利用自身合作资源，合理选择购置独家热剧的时机，配合购置丰富的片库资源，合理规划、完善版权结构，有效增强用户基础与盈利能力。

（二）实现电脑 PC 端、手机移动端、海内外布局全面发展

随着生活节奏的日趋加快，要求内容播出渠道具备一定的灵活性和开放性，以满足和契合用户对碎片化时间的利用需求。新媒体业务渠道一般涵盖 OTT 电视端、电脑 PC 端、手机移动端等，目前公司以 OTT 电视端为主。未来随着用户基础、盈利模式的进一步夯实与成熟，公司将基于已有的宽带资源和运营基础拓宽业务布局，购置全渠道的版权内容，实现多屏互动、全方位构建庞大的用户资源池，巩固和提升新媒体业务的竞争力。

除了继续满足国内市场内容需求，公司正全力推动“全球家庭运营商”战略部署进程，已在韩国、加拿大、美国等国家和地区开展了相关业务。公司合理选择差异化竞争路径，致力于服务非英语的族裔人群（如海外华人、西班牙人、韩国人等），需进一步针对海外受众群体的文化娱乐需求购买对应的版权内容，以留存和拓展全球家庭用户。

（三）拓展自制剧计划，掌握版权内容的主动权

随着优质内容版权争夺的日趋激烈，版权价格越来越高，例如 2011 年《甄嬛传》单集售价约 30 万元，但 2016 年同等级的影片单集售价上涨了近 30 倍。在此背景下，网络自制剧因制作成本低、内容差异化明显获得快速发展，据《2016 网络自制剧行业白皮书》显示，2016 年互联网自制内容总投资约 270 亿元，同比增长了 125%，自制内容制作集数增加近 42%。

随着新媒体平台运营的日趋成熟，用户资源池进一步扩大，公司将结合大数据技术实现对于视频内容发展的精准化和个性化预测，推出符合用户需求的自制内容，以更低的成本实现差异化、核心化的内容竞争优势。

二、投资购置版权的经济可行性与商业合理性

（一）投资购置版权的商业合理性

1、顺应电信行业转型升级的合理选择

随着以“大内容、大网络、大数据、大生态”为主要特征的大流量时代来临，中国信息通信研究院发布《电信业转型发展白皮书（2016）》明确指出电信业整体开始向流量经营时代转型，行业发展由之前依靠用户数拉动，转变为依靠流量业务量的增长来驱动。

面对大流量经营的趋势，电信运营商不应仅限于扮演内容传播的“管道”角色，应进一步转型成为流量内容提供商。在此背景下，除了继续优化传统宽带业务之外，公司必须加大对优质视频内容版权的投入力度，以充足的内容资源支撑公司不断推出创新业务和产品，加强用户深耕能力，实现差异化内容服务特色。

2、自主购置版权有利于未来发展中掌握主动性

内容引入通常有两种方式，一是与第三方视频运营商合作分成，二是自主购买版权自主运营。内容资源是吸引和留存用户的关键因素，谁掌握优质版权，谁将在市场竞争中占据强势地位。

版权获得方式	优势	劣势	适用阶段
与第三方视频运营商合作	<ul style="list-style-type: none"> • 资金成本较低 	<ul style="list-style-type: none"> • 内容一般是已下线或出品时间较早的片库类产品 • 缺乏内容运营自主性、产品定价权 • 无法自主调整和掌控运营方向和发展节奏 • 难以实现长远发展 	用户数量较少、业务起步阶段
自主购置版权	<ul style="list-style-type: none"> • 避免视频运营商的限制 • 掌握内容运营主动权与定价权 • 第一时间获取独家版权，利用市场效应迅速扩大用户基础 • 实现长远良性发展的必要选择 	<ul style="list-style-type: none"> • 独家热剧版权购置的资金成本较高 	用户数量较多、业务快速成长阶段

公司新媒体业务在发展前期通过与第三方视频运营商合作分成的方式展开，有效降低了前期的投入成本，符合业务布局的经济性。随着业务规模的不断扩大，截至2017年6月底，公司大麦盒子用户数量已超过500万，若仍采用与第三方合作的方式扩充内容资源，可能会出现内容更新不及时、吸引力大打折扣，对用户留存、业务发展造成严重的阻碍。因此结合实际业务发展情况以及对未来用户数量的合理预测，公司通过自主投资购置版权有利于掌握未来发展的关键资源和主动权，促进新媒体业务的长远良性发展，具备商业合理性。

（二）投资购置版权的经济可行性

1、新媒体视频业务未来发展空间广阔

随着宽带覆盖范围、平均速率的快速提升，智能终端的大规模普及，新媒体应用市场规模急剧扩大，内容付费总量逐年攀升。《2016网生内容产业发展研究白皮书》将2017年定义为中国网络视频发展的黄金时期，截至2016年12月，我国网络视频用户规模接近5.5亿人，市场总规模达600亿元，同比增长55.9%，2017年预计达到856亿元。

网络视频行业的盈利模式与传统电视产业的盈利模式不同，主要靠会员服务、点播、广告等实现视频内容盈利。视频用户经过多年发展和积累正逐步养成付费习惯，通过热门剧目的差异化编排来吸引用户付费，增值消费潜力增长空间广阔，未来基于大数据对会员用户的深度运营和需求挖掘，将探索出更多的盈利模式。

在此背景下，公司基于自身丰富的网络资源，引进优质版权内容，开展新媒体业务，是符合行业发展趋势的合理选择。

2、公司已具备开展新媒体平台运营的良好技术基础

针对新媒体平台业务，公司成功研发了大麦盒子、大麦操作系统及大麦运营平台等一系列配套功能设施，能够对内容资源进行有效整合优化，为大量数据的存储、传输、分析提供强有力的技术支持，全方面保障新媒体平台的顺利运营。

盒子终端	<ul style="list-style-type: none"> • 已升级至大麦 3.0VC 版本 • 曾获中国通信与信息化应用优秀成果奖、年度电视盒子匠心产品奖 	
操作系统	自主研发	<ul style="list-style-type: none"> • 快速实现大麦平台应用的移植，增强与电视终端的适配性 • 提升用户开通新媒体服务的便捷性与体验度
	持续更新	<ul style="list-style-type: none"> • 优化整体的视觉显示和操作体验
	个性配置	<ul style="list-style-type: none"> • 根据用户所处地区因地制宜提供定制化、个性化内容
	自动升级	<ul style="list-style-type: none"> • 快速可靠推送软件升级信息并统计盒子的升级率，实现运营可控
	故障处理	<ul style="list-style-type: none"> • 自动反馈、采集及调试障碍功能，保障用户稳定体验
运营平台	<ul style="list-style-type: none"> • 构建支持内容点播、调度、分发、监控的系统平台并已开展有效运营 • 依托公司自建的网络分发体系，向用户提供稳定、可靠、优质的基础视频和点播服务 	

随着优质版权内容的持续投入，配合公司多维度智能化硬件、平台的全面升级，将有效提升新媒体平台运营的多样性和灵活性，为用户提供丰富多样的娱乐享受，打造优质的增值业务体验平台。

3、现有用户群体及业务基础为项目提供坚实的市场保障

近几年，作为新媒体项目重要载体的大麦盒子业务获得了快速发展，用户数从2014年的118万增长至2017年6月末的500多万。与此同时，公司作为国内最大的民营电信运营商，拥有规模庞大的宽带用户群体，截至2017年6月末，公司已实现网络覆盖用户10,980万户，累计在网用户超过1,410万户，通过引进版权资源开展新媒体平台运营，具备建立新的收入渠道、消化购置成本的用户基础。公司将有效利用自身庞大的宽带地推资源，推出“高速宽带+高清视频”的融合业务套餐，进行线上线下立体营销，切实保证用户数量增长，实现“基础网络投资”与“新媒体平台运营”项目的互促互进。

此外，随着公司与中国联通战略合作框架协议的签署，双方已就新媒体OTT领域制定了全面拓展方案，公司提供“平台+运营+点播”等全套技术解决方案，双方共建OTT运营平台，以提升双方OTT业务的市场影响力。

与行业内上市公司歌华有线相比，公司基于现有客户资源规划的版权投资规模也具有一定的谨慎性与可行性。

公司名称	用户规模	募集资金时间	募集资金购买版权规模
歌华有线	截至2015年末，有线电视注册用户568万户，家庭宽带用户41.5万户	2015年12月	19.00亿元
鹏博士	截至2017年6月底，大麦盒子用户已超过500万户，累计宽带用户超过1,410万户	-	8.58亿元

4、利用版权优势建立多元化盈利模式

现阶段投资购置版权发展新媒体平台运营，主要作为公司发展各项主营业务的综合后台支持，带动宽带接入、数据中心及其他增值业务的持续增长。未来随着用户内容付费习惯的进一步形成，能够有效促进多元化盈利模式的发展与成熟，成为公司新的盈利增长点。

发展阶段	盈利模式	
成长期	综合后台支持	• 配合公司宽带提速升级，提供高品质的内容服务，提升宽带客户体验和忠诚度
		• 海量内容分发将为数据中心、网络加速等业务注入新的增长动力
		• 为在线教育、在线游戏等多样化的增值业务提供系统平台并奠定用户基础
		• 结合大数据技术构建用户画像，实现基于大数据的精准化和个性化增值业务营销
成熟期	内容付费	<ul style="list-style-type: none"> • 提供稳定、可靠、资源丰富的视频和付费点播服务 • 个性化的内容推荐服务和应用（如教育、游戏）下载收费

核心用户	• 完善大麦尊享会员系统，搭建用户互动性运营、活动运营、用户等级体系、成就系统、积分系统等特色化运营模块，精细化运营核心用户获取收益
企业用户	• 提供广告投放、应用分发、电商销售等服务获取收益

基于庞大的用户基础和消费能力，成熟期的各类盈利模式都将为公司营收增长注入强大动力，对公司收入结构优化、业务转型升级具有重要意义。

三、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了发行人新媒体平台运营项目可行性研究报告、历年发展规划，并就发行人开展新媒体平台运营项目的经营模式、可行性与合理性、未来发展规划等情况对发行人相关项目负责人员进行了访谈；查阅了新媒体视频行业统计数据及同行业公司发展情况等资料。

经核查，保荐机构认为：随着传统宽带业务竞争日趋激烈，电信运营商面临转型升级，发行人适时提出“全球家庭运营商”战略，持续加大版权购置投资，发展新媒体业务，是顺应行业流量化运营趋势的合理举措，对于公司转型升级实现差异化竞争具有重要意义。发行人前期已积累并具备了一定的业务、技术经验以及良好的市场基础，为项目运营提供了良好的条件。同时，自主投资购置优质版权内容，是公司基于实际业务发展阶段，对用户数量 and 市场规模谨慎预估后做出的合理选择，有利于掌握行业未来发展的主动权，建立核心竞争优势，具备经济可行性与商业合理性。

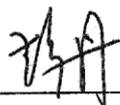
（以下无正文）

（此页无正文，为鹏博士电信传媒集团股份有限公司《<关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函>的回复之签字盖章页）

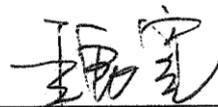


（此页无正文，为东兴证券股份有限公司《<关于请做好相关项目发审委员会准备工作的函>的回复之签章页）

保荐代表人：



彭 丹



魏 赛



2017年 9 月 25 日