



证券代码：300383

证券简称：光环新网

公告编号：2020-046

## 北京光环新网科技股份有限公司

### 关于深圳证券交易所对公司 2019 年年报问询函的补充回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京光环新网科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 5 月 14 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对北京光环新网科技股份有限公司的年报问询函》（创业板问询函（2020）第 211 号），公司就问询函所涉问题进行了回复，并于 2020 年 5 月 27 日披露了《关于深圳证券交易所对公司 2019 年年报问询函的回复公告》（公告编号：2020-044），现就相关问题进行补充说明：

本次回复补充和更新的内容，均采用楷体加粗字体标明。

问题 1. 年报显示，你公司 IDC 及其增值服务业务报告期内实现收入 156,076.75 万元，毛利率为 54.46%。公开数据显示，\*ST 高升、数据港 IDC 业务 2019 年毛利率分别为 4.62%、37.6%，主营 IDC 业务的万国数据 2019 年毛利率为 25.29%。请结合机柜数量及上架率、宽带复用率、单机柜月平均租赁单价、业务模式及客户结构等说明你公司 IDC 及其增值服务业务毛利率水平较高的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

截至 2019 年末，公司已建成机柜数量 3.6 万个，上架机柜数量 2.85 万个，上架率为 77.83%，不同电量机柜的合同销售单价如下：

机柜电量	合同单价（含电，元/月/架）
10A-15A	3,880-6,666
16A-20A	5,945-8,800

21A-25A	6,300-10,833
26A-30A	7,600-8,110
60A	17,580

经查询，同行业可比上市公司数据中心业务板块毛利率水平如下：

可比上市公司	业务板块	2019 年度毛利率
数据港	IDC 服务业	37.60%
宝信软件	服务外包	44.68%
万国数据	服务收入	25.29%
EQUINIX	-	49.48%

上市公司中，\*ST 高升的 IDC 业务由于数据中心运营管理能力差异导致毛利率水平较低，与其他同行业上市公司不具有可比性。

2019 年，公司 IDC 及其增值服务毛利率为 54.46%，高于数据港、宝信软件、万国数据等同行业上市公司水平，分析其毛利率水平较高的主要原因如下：

1、数据中心的折旧摊销是 IDC 业务成本构成的重要组成部分，具体包括土地摊销、厂房及机器设备的折旧。折旧摊销是公司毛利率高于同行业上市公司最主要的因素。公司主要数据中心均为自有土地及房产，折旧摊销成本大幅低于向第三方租赁厂房；可比上市公司中，万国数据的数据中心位于自有厂房的比例仅为 9.7%，其余 90.3%位于租赁的数据中心建筑物中。

2、批发型销售的 IDC 在初期已确定使用单位，根据业主使用需求定制化建设，如宝信软件、数据港、万国数据等；零售型 IDC 在数据中心建设前不存在确定客户，机柜签约订单在商业拓展下呈逐年增加趋势，因此销售单价和毛利率水平较高，如 EQUINIX。公司主要从事零售型 IDC，机柜的单位售价略高于数据港、宝信软件等批发型 IDC；同时，子公司中金云网的数据中心客户主要为金融类公司，金融类客户对数据中心具有稳定性、安全性的严格要求，高等级金融数据中心在国内属于稀缺资源。中金云网数据中心按照最高标准的容错级可用性进行设计和建设（国际最高等级 T4 级），在抗震、防火、防洪、绿色节能、智能化监控、容错级运营等方面均满足高端客户的最严格的安全要求。同时，中金云网安全运营管理大型数据中心十余年，客户范围覆盖银行、保险、证券、基金、信托等多个细分领域，在数据中心运营经验、安全保障、客户粘性等方面已形成相对竞争优势和壁垒。综上，中金云网的金融类数据中心租赁单价较高，客户

对 IDC 承担的高等级数据中心的溢价具有认可度，因此毛利率水平较高。公司 IDC 业务客户中，云计算客户收入占比约 30%，金融客户收入占比约 25%，互联网客户占比约 20%、电商客户收入占比约 10%、运营商客户收入占比约 7%，其他企业客户收入占比约 8%。中金云网对公司数据中心的综合毛利率有一定的提升。

批发型 IDC 一般先与最终客户签订订单，由 IDC 厂商、客户和基础电信运营商共同定制数据中心的技术标准，再由 IDC 厂商进行定制化的建设、系统集成，并提供数据中心的运营管理。批发型 IDC 定制化程度较高，主要客户为大型互联网公司和基础电信运营商，合作关系稳定，在销售价格方面存在较大优惠，国内以批发型为主的 IDC 厂商包括宝信软件、万国数据、数据港等。

零售型 IDC 在建设前不存在确定客户，IDC 厂商通过运营较高标准化程度的数据中心向客户提供服务。零售型 IDC 主要面向中小型互联网公司、一般企业等最终用户，由于客户流动性的溢价，销售单价普遍较高，国内以零售型为主的 IDC 厂商包括光环新网、奥飞数据等。

公司作为零售型为主的 IDC 厂商，为部分客户提供机房定制化服务，与批发型 IDC 的定制开发建设存在较大差异。数据中心建设包括建筑物、电力保障、空调、消防、监控、网络安全等系统，其中厂房、高压外线、制冷站、发电机等属于全部机房共同使用；其余内部设施可由签约的零售客户（对某层、某区域机房）提出要求，公司提供数据中心内部的模块化装修改造。通过定制化服务，公司能够更好满足客户的差异性需求，本质仍属于零售型 IDC。

3、根据 2019 年末数据中心机柜数量和上架数量显示，公司 IDC 的上架率达到了 77.83%，上架率水平较高。公司根据机柜销售实际签约情况，精准把控数据中心模块化建设和投产进度，保持了数据中心的高上架率，降低了机柜空置对公司利润的影响。

根据行业经验，数据中心一般在 40%-50% 的上架率时点，达到盈亏平衡。经查询同行业上市公司公告，2019 年末宝信软件、数据港已交付项目整体上架率达到 80% 以上，万国数据、奥飞数据未披露整体上架率情况。2019 年末，公司数据中心整体上架率为 77.83%，属于零售型 IDC 厂商中较高的上架率水平。

4、近三年公司 IDC 业务带宽复用率情况如下：

	2017 年	2018 年	2019 年
项目	带宽流量	带宽流量	带宽流量
销售带宽	34.1G	53G	62.2G
采购带宽	22.19G	31.61G	39.42G
复用率（倍）	1.54	1.68	1.58

带宽复用率与客户签约带宽流量相关，敞口带宽合同用户（按实际使用带宽流量计费）占比变化导致整体带宽复用率波动。

综上，公司 IDC 及其增值服务业务毛利率水平较高具有合理性。

经核查，会计师认为，公司 IDC 及其增值服务业务毛利率较高是合理的。

问题 2. 年报显示，你公司云计算及其服务业务报告期内实现收入 521,192.22 万元，毛利率为 11.72%，相关业务包括云计算、广告托管、营销优化等细分类别，其中云计算业务主要是运营 AWS 云服务，广告托管和营销优化业务主要由子公司北京无双科技有限公司（以下简称“无双科技”）经营。

(1) 请补充说明云计算及其服务收入的具体构成明细（按云计算收入、广告托管收入、营销优化收入）及相关业务毛利率情况，其中云计算收入进一步区分固定合同与敞口合同对应的金额。

(2) 根据你公司已披露的公告，亚马逊通技术服务（北京）有限公司（以下简称“亚马逊通”）既向你公司授权运营 AWS 云服务，同时租赁你公司机柜。请结合相关业务模式补充说明亚马逊通既是公司客户又是供应商的原因、必要性，报告期内你公司向其采购和销售的金额、定价及结算方式，交易价格是否公允，双方合作情况是否发生变化。

(3) 根据你公司已披露的公告，无双科技主要通过搜索引擎商进行广告投放，百度是其最主要的供应商。近年来互联网广告投放政策趋严，互联网流量从 PC 端向移动端转移的趋势明显，百度等搜索引擎商互联网营销收入增长放缓，而无双科技自收购以来业绩持续增长。请按广告投放途径（移动端和 PC 端）、客户类别（广告主或广告代理商）披露无双科技的收入和毛利率情况，补充提供无双科技近三年前十大客户情况、销售金额及关联关系等，并结合行业发展和同行业企业情况说明无双科技业绩持续增长的原因及合理性，是否存在关联

方采购或通过广告代理商采购无双科技产品或服务的情形。

(4) 年报显示, 你公司广告托管业务根据客户的下单向媒体下单投放广告, 公司根据客户的下单确认收入, 同时根据向媒体的下单结转成本。公司与客户一般采用预付费模式, 即客户预先将充值金额支付给公司, 由公司帮助客户进行账户充值。请结合你公司在相关业务中的身份、承担的风险及定价方式等说明收入和成本确认是否符合会计准则的规定, 并报备主要客户合同。

请会计师核查并发表意见。

回复:

### 一、云计算及相关服务收入的具体构成明细及相关业务毛利率情况

单位: 万元

云计算及相关服务收入构成项目	2019 年收入金额	2019 年毛利率
1、IaaS 和 PaaS (AWS 收入等)	218,749.78	19.77%
其中: 固定合同	9,817.86	
敞口合同	208,931.92	
2、SaaS 收入 (无双科技收入)	302,442.44	5.90%
其中: 广告托管平台服务收入	301,188.22	6.45%
营销优化收入	1,254.21	-124.24%
合 计	521,192.22	11.72%

### 二、公司与亚马逊通交易情况

2016 年 8 月以前公司曾向亚马逊通提供 IDC 服务; 2016 年 8 月之后, 根据双方签订的《运营协议》, 授权公司基于公司北京及周边地区的基础设施, 在中国境内提供并运营北京区域的亚马逊云计算及相关服务 (“AWS 云服务”)。公司接受政府相关部门的信息安全监管, 亚马逊通为此项服务提供技术支持。公司收取客户相关服务费后, 向亚马逊通支付支持相应服务所需的技术支持服务费, 按月与亚马逊通结算。报告期内至本回复日, 双方合作情况未发生变化。

### 三、无双科技收入分类、近三年前十大客户情况及业绩持续增长的原因等

## 1、按广告投放途径、客户类别披露无双科技的收入和毛利率情况

单位：万元

明细分类	收入金额	毛利率
按照广告投放途径分类		
移动端投放	211,327.86	5.66%
PC端投放	91,114.57	6.46%
合计	302,442.44	5.90%
按照客户类别分类		
直属客户	196,628.66	5.97%
代理商客户	105,813.77	5.77%
合计	302,442.44	5.90%

## 2、近三年前十大客户及十大供应商的相关情况

### (1) 近三年前十大客户情况

单位：万元

客户名称	客户类别	收入金额	是否为关联公司
2019年度			
客户一	广告代理商	64,005.46	否
客户二	广告主	37,880.45	否
客户三	广告主	23,772.64	否
客户四	广告主	17,582.18	否
客户五	广告主	14,825.16	否
客户六	广告主	13,465.51	否
客户七	广告主	9,115.55	否
客户八	广告主	8,191.54	否
客户九	广告主	7,194.70	否

客户十	广告代理商	6,482.83	否
	小 计	202,516.00	
<b>2018 年度</b>			
客户一	广告代理商	22,519.27	否
客户二	广告代理商	21,600.45	否
客户三	广告主	20,859.71	否
客户四	广告主	19,715.88	否
客户五	广告主	19,172.10	否
客户六	广告主	15,627.73	否
客户七	广告主	10,288.82	否
客户八	广告主	9,024.82	否
客户九	广告主	6,171.65	否
客户十	广告主	6,142.05	否
	小 计	151,122.48	
<b>2017 年度</b>			
客户一	广告主	20,195.20	否
客户二	广告代理商	11,224.52	否
客户三	广告主	9,804.18	否
客户四	广告主	9,752.51	否
客户五	广告主	8,691.90	否
客户六	广告代理商	7,880.12	否
客户七	广告代理商	7,522.14	否
客户八	广告代理商	5,136.74	否

客户九	广告主	4,837.36	否
客户十	广告主	3,474.70	否
	小计	88,519.37	

公司2019年度第一大客户是国内领先的一站式企业商业增长解决方案公司，向领先消费品牌、金融机构、游戏、互联网服务等行业的广大客户提供全方位的包含营销的数字解决方案。该客户于2019年开始拓展搜索引擎营销领域业务，由于无双科技在搜索营销领域处于领先地位，是百度营销中的核心经销商，因此该客户通过无双科技为旗下搜索引擎营销的SaaS领域客户提供百度平台网络广告投放。2019年，该客户向无双科技采购的媒体资源占无双科技总采购比例的22.49%，占该客户全年采购额比例约10%。

无双科技各年前十大客户与公司不存在关联关系，2017年至2019年无双科技不存在通过关联方或广告代理商采购产品或服务的情形。

## (2) 近三年前十大供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购内容	是否为关联方
<b>2019年度</b>			
供应商一	239,266.63	网络广告资源	否
供应商二	35,864.57	网络广告资源	否
供应商三	5,974.86	网络广告资源	否
供应商四	1,471.26	网络广告资源	否
供应商五	1,131.47	网络广告资源	否
供应商六	483.60	技术服务	否
供应商七	472.83	技术服务	否
供应商八	445.75	网络广告资源	否
供应商九	416.33	技术服务	否
供应商十	393.44	技术服务	否
合计	285,920.74		
<b>2018年度</b>			
供应商一	159,022.38	网络广告资源	否

供应商二	39,010.50	网络广告资源	否
供应商三	6,709.83	网络广告资源	否
供应商四	2,304.54	网络广告资源	否
供应商五	2,135.21	网络广告资源	否
供应商六	1,845.81	网络广告资源	否
供应商七	1,316.40	网络广告资源	否
供应商八	800.00	网络广告资源	否
供应商九	706.60	网络广告资源	否
供应商十	371.58	网络广告资源	否
合计	214,222.85		
<b>2017 年度</b>			
供应商一	89,228.70	网络广告资源	否
供应商二	16,655.24	网络广告资源	否
供应商三	4,849.53	网络广告资源	否
供应商四	2,222.64	网络广告资源	否
供应商五	1,360.12	网络广告资源	否
供应商六	1,203.27	网络广告资源	否
供应商七	1,124.31	网络广告资源	否
供应商八	1,018.00	网络广告资源	否
供应商九	893.63	网络广告资源	否
供应商十	678.62	网络广告资源	否
合计	119,234.06		

无双科技是百度的核心分销商，与其他媒体的合作主要通过其他代理商进行，其供应商具有产品类别广告投放的差异化优势，因此无双科技存在向不同供应商采购相同媒体渠道的情况。

无双科技 2017 年度和 2018 年度第二大客户，同时为无双科技 2017 年度至 2019 年度前十大供应商，该公司是整合营销解决方案提供商，业务涉及今日头条等媒体信息流投放及视频相关营销服务。无双科技通过该用户采购今日头条等媒体资源，该公司通过无双科技采购百度的媒体资源。

### 3、近三年业绩增长的原因

无双科技收入 2017 年 13.40 亿元，2018 年 23.24 亿元，2019 年 30.24 亿元，持续增长的具体原因见下：

一方面，百度等搜索引擎商近年来大力发展移动互联网业务，包括百度原生、百度手机助手等都是针对移动端用户开发的产品，投放量和转化量均有良好的表现。百度在互联网广告行业仍保持行业领先水平。同时无双科技也积极应对市场变化，加大了对移动端投放；2019 年度移动端销售收入已占全年销售收入的 69.87%。

另一方面，无双科技深耕互联网广告业务多年，为客户提供搜索引擎投放的数据监测系统、应用统计分析平台和 SaaS 实现工具，帮助客户大幅降低新营销模式的学习成本和进入门槛，使得客户的搜索投放涉及更多元化的形式和更完善的多媒体组合、获得更全面的效果提升。因良好的信誉及优质的服务，获得了众多老客户的认可；同时无双科技大力开发市场，增加优质客户扩大市场的同时大幅增加了公司业绩。

公司与同行业上市公司收入及增长率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年		2018 年		2017 年
	收入	增长率	收入	增长率	收入
华扬联众	1,015,650.34	0.47%	1,010,855.41	33.04%	759,793.40
科达股份	1,880,038.90	35.82%	1,384,241.26	70.30%	812,837.87
无双科技	302,442.44	30.14%	232,397.85	73.45%	133,987.09

根据上表对比情况，同行业公司近三年均维持了较高的增速，无双科技近三年业绩增长具有合理性。

#### 四、公司在相关业务中的身份、承担的风险及定价方式等情况

无双科技通过自有技术和营销优化服务经验，根据客户需求专属定制投放方案，确定投放媒体、营销方式、期间、频次、单价、进度等核心要素，向客户提供营销推广产品并持续追踪投放效果，利用技术与服务的叠加效果提升投放回报率及用户体验。无双科技在广告投放上线前，向客户发出执行单，以客户最终回复内容确认充值需求，依据合同及商务条款约定账期及付款方式对客户进行收款。

无双科技与百度、360、搜狗、今日头条等媒体或其代理方签署网络广告合同，在执行客户营销方案时，会与媒体签订续费确认函或者充值执行单，详

细约定在不同媒体投放的内容、期间、频次、单价、进度等内容，并在媒体网站发布广告。无双科技按照产品价格及相关账期支付推广费用，并按照经销商激励政策取得返点。

如媒体广告投放出现问题，由无双科技与媒体沟通调整投放计划或提出索赔；如因无双科技原因导致投放错误，由无双科技向终端客户给予补偿或支付违约金。

无双科技根据客户的执行单确认收入，并根据媒体返点政策和实际返点完成情况审慎确认返点收入；同时根据向媒体的下单结转成本。通过上述业务流程，无双科技在执行投放方案后，主要风险报酬已转移给客户，与广告投放服务相关的经济利益很可能流入企业，服务相关的收入和成本能够可靠计量，收入和成本的确认符合企业会计准则的规定。

经核查，会计师认为，无双科技业绩持续增长具有合理性，公司不存在通过关联方采购或通过广告代理商采购无双科技产品或服务的情形；报告期内广告托管平台服务收入、成本确认合理，符合会计准则的有关规定。

#### 五、补充公司 IDC 业务近三年前十大客户及前十大供应商的相关情况

##### 1、近三年前十大客户情况

单位：万元

客户名称	收入金额	是否为关联公司
2019 年度		
客户一	26,892.22	否
客户二	11,801.96	否
客户三	10,673.24	否
客户四	10,114.03	否
客户五	9,544.75	否
客户六	9,191.13	否
客户七	7,608.31	否

客户八	5,919.50	否
客户九	4,625.35	否
客户十	3,847.68	否
合计	100,218.17	
2018 年度		
客户一	19,652.89	否
客户二	11,497.13	否
客户三	10,059.28	否
客户四	8,912.70	否
客户五	8,824.09	否
客户六	8,125.37	否
客户七	5,426.48	否
客户八	4,252.83	否
客户九	3,697.36	否
客户十	3,056.07	否
合计	83,504.20	
2017 年度		
客户一	10,930.73	否
客户二	10,395.18	否
客户三	9,646.67	否
客户四	8,542.26	否

客户五	6,853.99	否
客户六	3,787.64	否
客户七	2,633.57	否
客户八	2,513.07	否
客户九	2,171.00	否
客户十	1,907.53	否
合计	59,381.64	

## 2、近三年前十大供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购内容	是否为关联方
2019 年度			
供应商一	30,170.22	电费	否
供应商二	17,333.02	服务费	否
供应商三	4,879.18	电费	否
供应商四	2,164.61	带宽	否
供应商五	1,497.88	租赁费	否
供应商六	1,418.58	电费	否
供应商七	1,112.73	带宽	否
供应商八	994.87	物业服务	是
供应商九	769.27	带宽	否
供应商十	668.29	服务费	否
合计	61,008.64		
2018 年度			

供应商一	22,121.88	电费	否
供应商二	16,468.28	服务费	否
供应商三	2,737.66	电费	否
供应商四	1,995.96	带宽	否
供应商五	1,219.62	电费	否
供应商六	850.91	带宽	否
供应商七	862.30	柴油	否
供应商八	731.92	服务费	否
供应商九	725.08	带宽	否
供应商十	370.21	服务费	否
合计	48,083.82		
<b>2017 年度</b>			
供应商一	15,589.79	电费	否
供应商二	13,907.48	服务费	否
供应商三	1,276.78	带宽	否
供应商四	1,077.26	物业服务	是
供应商五	1,021.46	带宽	否
供应商六	1,003.22	电费	否
供应商七	994.91	机房改造	否
供应商八	685.28	服务费	否
供应商九	649.76	服务费	否
供应商十	395.25	带宽	否
合计	36,601.19		

六、补充公司运营 AWS 服务近三年前十大客户及前十大供应商的相关情况

1、近三年前十大客户情况

单位：万元

客户名称	收入金额	是否为关联公司
2019 年度		
客户一	27,513.73	否
客户二	25,994.03	否
客户三	10,366.33	否
客户四	7,235.32	否
客户五	6,636.45	否
客户六	5,651.43	否
客户七	4,291.30	否
客户八	3,790.18	否
客户九	3,177.22	否
客户十	2,714.60	否
合计	97,370.59	
2018 年度		
客户一	28,705.91	否
客户二	23,315.92	否
客户三	8,370.04	否
客户四	6,859.28	否
客户五	5,499.31	否

客户六	4,739.00	否
客户七	4,688.68	否
客户八	4,653.36	否
客户九	3,941.75	否
客户十	2,506.15	否
合计	93,279.40	
2017 年度		
客户一	31,843.67	否
客户二	11,404.65	否
客户三	6,546.06	否
客户四	4,589.44	否
客户五	2,470.46	否
客户六	2,397.52	否
客户七	2,269.48	否
客户八	2,207.84	否
客户九	2,185.12	否
客户十	2,004.40	否
合计	67,918.64	

## 2、近三年前十大供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购内容	是否为关联方
2019 年度			

供应商一	147,453.96	技术服务费	否
供应商二	11,903.36	带宽	否
供应商三	11,198.32	服务费	否
供应商四	9,152.79	带宽	否
供应商五	3,904.64	带宽	否
供应商六	3,502.52	电费	否
供应商七	3,310.72	服务费	否
供应商八	1,003.67	服务费	否
供应商九	657.40	服务费	否
供应商十	546.77	服务费	否
合计	192,634.15		
<b>2018 年度</b>			
供应商一	142,328.29	技术服务费	否
供应商二	15,027.04	带宽	否
供应商三	10,629.67	服务费	否
供应商四	5,312.79	带宽	否
供应商五	3,121.94	电费	否
供应商六	2,640.88	带宽	否
供应商七	1,936.31	服务费	否
供应商八	660.59	服务费	否
供应商九	598.76	服务费	否
供应商十	469.77	服务费	否
合计	182,726.04		

2017 年度			
供应商一	98,526.14	技术服务费	否
供应商二	11,277.00	带宽	否
供应商三	7,352.92	服务费	否
供应商四	3,525.64	带宽	否
供应商五	2,834.97	电费	否
供应商六	1,816.31	服务费	否
供应商七	1,199.99	带宽	否
供应商八	286.94	服务费	否
供应商九	224.80	服务费	否
供应商十	158.78	服务费	否
合计	127,203.49		

问题 3. 年报显示，你公司期末商誉金额为 239,790.43 万元，主要是收购无双科技和北京中金云网科技有限公司（以下简称“中金云网”）形成，相关商誉截至报告期末均未计提减值准备。2019 年年报中披露的预测期、永续期增长率以及折现率等指标与前期披露的信息存在差异。同时，你公司报备的商誉减值测试报告显示，无双科技预测期内利润率水平为 4.02%至 5.72%，整体呈上升趋势，而无双科技 2019 年销售净利率为 3.38%；中金云网预测期内利润率水平为 49.59%至 54.58%，而中金云网 2019 年销售净利率为 39.47%。

(1) 请补充说明商誉减值测试关键指标的确定过程及依据，与历史情况和前期预测存在差异的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分。

(2) 年报显示，无双科技报告期内所得税税率由 15%变为 25%，且公司未披露其高新技术企业证书到期后的续期情况。请补充说明是否未能续期。若是，请说明具体原因、商誉减值测试中是否充分考虑了税率变动事项及其后续影响。请会计师和评估师核查并发表意见。

回复：

## 一、商誉未计提减值的合理性

### 1、商誉减值测试关键指标的确定过程及依据

关键指标包括毛利率、折现率、永续增长率、预测期，各指标的预测方法如下：

(1) 无双科技毛利率：主要考虑企业的未来发展战略及未来收入增幅等情况，本次评估考虑收入增幅高的年度毛利率较上年度略有下降，收入稳定增长后毛利率维持平均水平。

中金云网毛利率：中金云网的主营业务构成分为基础业务和云计算业务，毛利率主要依据企业前三年历史数据及企业具体经营策略进行分析预测。

(2) 折现率：无双科技和中金云网均采用（所得）税前 WACC 模型确定，公式如下：

$$WACC_{BT} = \frac{WACC}{1 - T}$$
$$WACC = R_e \frac{E}{D + E} + R_d \frac{D}{D + E} (1 - T)$$

式中：Re：权益资本成本；Rd：负息负债资本成本；T：所得税率。

(3) 永续增长率：参考企业并购评估时稳定期所采用的增长率，无双科技资产组稳定期增长率均采用了基准日前十年的 CPI 平均增长率；中金云网资产组稳定期增长率的确定是参考企业并购评估时稳定期所采用的增长率（基准日前十年的 CPI 平均增长率）及 IDC 行业的特点，本次商誉减值测试资产组稳定期增长率采用了预测期最后一年的收入增长率（低于基准日前十年的 CPI 平均增长率）。

(4) 预测期：根据资产组的性质，本次将 2020 年至 2024 年确定为明确的预测期，2024 年后为永续预测期。

### 2、与 2019 年实际净利率和前期预测存在差异的原因及合理性

#### (1) 与 2019 年实际净利率情况对比

资产组未来净现金流量预测中不包含财务费用中的借款利息和所得税费用，2019 年实际净利率的计算口径与未来净现金流量预测中销售净利率的预测口径不一致导致预测期的销售净利率均高于 2019 年实际销售净利率。

如考虑相同口径计算, 无双科技广告营销业务资产组预测期销售净利率如下表:

项目	历史数据			未来预测					永续期
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
销售净利率	6.30%	3.66%	3.38%	3.02%	3.06%	3.59%	4.26%	4.29%	4.29%

如考虑相同口径计算, 中金云网 IDC 业务资产组预测期净利率如下表:

项目	历史数据				未来预测				
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	稳定期
销售净利率	34.53%	36.46%	39.47%	36.88%	37.56%	39.27%	39.71%	41.39%	38.95%

由上述测算可看出, 相同口径情况下, 2020 年的销售净利率不高于 2019 年的实际销售净利率。

## (2) 与前期预测主要参数对比

无双科技: 2019 年报商誉减值测试盈利预测数据如下:

项目	历史数据				未来预测				永续期
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
营业收入增长率	60.22%	73.45%	30.14%	15.06%	12.04%	10.00%	6.50%	6.50%	2.60%
毛利率	11.66%	8.20%	5.90%	5.83%	5.79%	6.41%	7.25%	7.25%	7.25%

2018 年报商誉减值测试盈利预测数据如下:

项目	历史数据				未来预测				稳定期
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	
营业收入增长率		60.22%	73.45%	15.20%	9.93%	4.98%	4.95%	4.95%	2.20%
毛利率	10.8%	11.7%	8.2%	7.5%	7.4%	7.6%	7.7%	8.0%	8.0%

2018 年报商誉减值测试采用的折现率为 13.74%, 2019 年折现率为 17.48%。

营业收入增长率预测变化原因：基于无双科技前三年历史营业收入实际增长率较高，公司提高了未来营业收入增长率的预测数字。

毛利率预测变化原因：基于报告期内 SAAS 营销服务中百度的返点比例持续下降，同时近三年营业收入的迅速扩大，也牺牲了部分毛利，使总体毛利率水平下滑，2018 年和 2019 年毛利率分别为 6.98%、5.90%，因此公司在 2019 年末编制盈利预测时将 2020 年及 2021 年毛利率预测下调至 6% 以下；同时，公司预计预测期随着营业收入增速与行业平均增速趋近，公司将在保持现有广告代理业务优势的同时，充分整合体系内的营销资源，进一步升级优化创意和营销策略，增加客户粘性并拓展新客户，预计未来将可以提升公司的利润空间。

参考《企业绩效评价标准值》(2019 版) 中同行业销售毛利率平均值 3.9%，良好值为 11.7%，因此预期 2022 年后毛利率预测将可以回升至 6% 以上，大幅低于行业统计良好值，同时也略低于 2018 年报商誉减值测试时预测期各年的毛利率水平。

折现率变化原因：1、2019 年企业税前折现率时所得税率按实际税率 25% 计算；2、受市场因素影响，2019 年市场风险超额回报率及 Beta 系数较 2018 年有所提高。

中金云网：2019 年报商誉减值测试盈利预测数据如下：

项目	历史数据				未来预测				永续期
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	
营业收入增长率	30.43 %	21.56 %	8.18%	-7.49 %	2.31%	1.18%	0.45%	1.40%	1.39%
毛利率	59.9%	58.4%	60.1%	58.5%	59.2%	61.2%	61.7%	63.6%	60.6%

2018 年报商誉减值测试盈利预测数据如下：

项目	历史数据				未来预测				稳定期
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	

	年	年	年	年	年	年	年	年	
营业收入增长率		30.43%	21.55%	9.47%	5.79%	0.54%	0.28%	0.29%	0.29%
毛利率	57.9%	59.9%	58.4%	54.5%	56.5%	55.7%	55.1%	52.7%	52.7%

2018 年报商誉减值测试采用的折现率为 12.64%，2019 年折现率为 11.81%。

营业收入增长率及毛利率预测变化原因：

**中金云网的营业收入主要包括数据中心租赁和私有云服务，其中数据中心在预测期间出租率逐年提高至饱和，收入增长幅度有限；由于数据中心部分原有资产折旧计提完毕，导致营业成本下降，数据中心业务毛利率基本稳定呈小幅上升。预测期内，中金云网将业务拓展重点转向开展私有云服务等增值业务，云计算收入占比逐年增加，由于其毛利率较高，导致中金云网在预测其内的综合毛利率逐年上升。**

2019 年进行收入预测时，营业收入金额的预测有所下降。具体是因为 2019 年预测时考虑到中金云网的流量业务基本无利润，2020 以后不再经营流量业务收入，因此不再将该收入纳入预测收入范围内，导致预测期 2020 年营业收入增长率为负。

**中金云网的流量业务是自 2017 年起为第三方客户提供统一的手机移动上网流量包充值服务，2017 年至 2019 年营业收入分别为 2,675.49 万元、6,538.31 万元和 4,570.75 万元，占中金云网收入比例分别为 4.22%、8.49%和 5.48%，该类业务基本无利润。2018 年和 2019 年商誉减值测试不受此项业务的影响。**

另一方面，随着数据中心业务基本达到稳定状态，费用占收入比重有所下降，导致预测期利润率上升。

折现率变化的原因：主要是受市场因素影响，折现率计算中 beta 系数较 2018 的有所降低。

综上，北京无双科技有限公司广告营销业务及北京中金云网科技有限公司 IDC 业务所形成的含商誉资产组可收回金额所形成的含商誉资产组可回收金额

的评估结论是合理的。

## 二、无双科技报告期内所得税税率变化等情况，及对商誉减值的影响

2019年，由于无双科技高新技术企业申请材料存在问题，被相关部门认定需要修改高新技术领域，导致申请被驳回，未能取得高新企业证书。报告期内无双科技所得税税率由15%变为25%。2020年4月，无双科技已重新向北京市高新技术企业认定机构提交了高新技术企业认定申请书，截至本回复日尚处于审核阶段。无双科技如果未来无法取得高新技术企业证书，需要按照25%的法定企业所得税率缴纳所得税。本次商誉减值评估报告已经在未来预测期间按照25%税率计算税前折现率，商誉不存在减值风险。

经核查，会计师、评估师认为，公司商誉减值测试关键指标的确定过程合理，包含商誉资产组可回收金额的评估结论恰当，公司不存在商誉减值的情况。

问题4. 年报显示，你公司固定资产和在建工程期末账面价值合计533,049.08万元，占总资产的比例为43.57%。你公司还存在多个在建项目，部分机房系根据客户需求定制化建设。

(1) 请补充说明报告期内项目建设的主要供应商、采购的内容以及是否存在关联关系等。

(2) 请结合同行业企业及公司的业务规模等说明固定资产投资规模以及相关折旧政策的合理性。

(3) 请补充说明公司在建机房是否已与客户签订了出租协议或达成出租意向，是否存在无法按计划出租的情形或减值迹象。

请会计师核查并发表意见，并说明就固定资产和在建工程的真实性所实施的审计程序和结果。

回复：

### 一、报告期内主要供应商采购的内容及关联关系情况

供应商名称	采购内容	是否为关联公司
-------	------	---------

供应商一	土建工程	否
供应商二	机电承包	否
供应商三	园区绿化	否
供应商四	配电系统工程	否
供应商五	配电系统工程	否
供应商六	配电系统工程	否
供应商七	监控系统工程	否
供应商八	柴发采购	否
供应商九	柴发采购	否
供应商十	配电柜采购	否

## 二、固定资产投资规模以及相关折旧政策的合理性

2019年，公司与同行业上市公司 IDC 业务收入和固定资产规模情况如下：

单位：万元

项目	公司	数据港	宝信软件	奥飞数据
IDC 业务收入	156,076.75	70,000.90	205,485.72	44,665.69
固定资产规模（含在建工程）	533,049.08	277,329.16	189,776.20	64,779.45
固定资产规模（含在建工程） 占总资产比例	43.57%	74.16%	18.48%	39.75%

公司通过持有北京、上海等一线城市的自有房产建设运营 IDC 项目，自主把控数据中心的建设和运营进度，通过精细化管理保证机房运维水平，满足客户对数据中心的使用需求，并获取合理的利润回报。此外公司还在北京、上海等地持续投资建设房山一二期、嘉定一二期等 IDC 项目，公司固定资产规模符合公司业务运营模式需要和业务发展的需要，符合行业特点。

经查询，公司及同行业上市公司固定资产的折旧政策对比如下：

固定资产类别	公司	数据港	奥飞数据	宝信软件
--------	----	-----	------	------

房屋建筑物	40 年	20-30 年		20-30 年
构筑物	5-20 年			
电子设备	3-10 年	5-10 年	3-10 年	5-14 年
运输设备	10 年	5 年	5 年	5-10 年
办公设备	3-10 年		3-5 年	

根据上表，公司与同行业上市公司固定资产折旧政策不存在重大差异，公司的固定资产投资规模以及相关折旧政策具有合理性。

### 三、在建机房出租情况

截至本问询函回复出具日，公司针对在建机房项目已与部分现有大客户进行洽谈，已形成购买意向的包括房山、嘉定和燕郊项目，预期销售机柜数量约 1.5 万个，具体情况如下：

在建项目	在建（规划） 机柜数量	已签约	购买意向
房山一期	5760	2880	2880
房山二期	5000	-	2000
嘉定二期	5,000	-	5,000
燕郊三四期	15,000	-	5,000

注：上述购买意向尚未签订正式的合同订单或合作意向书。

公司数据中心在建设初期仅对基础设施进行建设，待与客户签订正式合同或合作意向书后，根据客户的具体要求和上架计划，对数据中心内部进行模块化装修改造，相较批发型 IDC 定制开发的数据中心公司的机房标准化程度更高，同时又具备定制化的特性，如意向客户未签约或提前终止合同，公司均能继续销售给其他客户。

公司通常会在与客户的协议中约定客户的上架进度和违约责任,如客户无法按计划出租将补偿公司的损失,如针对超期未起租机架收取预占费用;此外客户在合同期未满足之前单方面提前终止合同,需支付剩余时间的机柜闲置费作为违约赔偿。

公司在数据中心运营中,根据机柜销售实际签约情况控制数据中心模块化建设和投产进度,数据中心不存在无法按计划出租的情形和减值迹象。

经核查,会计师认为,公司的业务规模与固定资产投资规模匹配,固定资产和在建工程的真实存在,固定资产折旧政策合理,在建机房不存在无法按计划出租的情形或减值迹象。

问题 5. 年报显示,你公司应收账款期末余额为 196,734.64 万元,公司将其分为账龄组合、款项性质组合和特定资产组合三大类别,对应的坏账准备计提比例为 2.25%、0.63%和 100.00%。预付款期末金额为 31,181.2 万元,与年初基本持平。其他应收款中押金、保证金以及往来款金额为 37,609.97 万元,比期初增加 75.51%,而其他应付款中押金、保证金金额为 18,313.75 万元,比期初仅增长 2.36%。

(1) 请补充提供按往来单位归集的前五大应收账款、预付账款、其他应收款和其他应付款明细,包括往来单位及关联关系、对应的业务类别、发生的背景及必要性、报告期内业务往来金额、期后结算或收回情况,主要往来单位与前五大客户或供应商的匹配关系。

(2) 请补充说明应收账款类别划分的依据,相关类别坏账损失的确定方式、确定过程及合理性。

(3) 请结合相关业务模式说明你公司收取的押金和保证金与支付的押金和保证金的金额及变化幅度不匹配的原因,是否通过支付大额押金、保证金及往来款的形式变相对外提供财务资助或资金被其他方占用的情形。

请会计师核查并发表意见。

回复:

## 一、报告期内公司应收账款、预付账款、其他应收款和其他应付款前五大构成及相关情况

报告期内公司应收账款、预付账款、其他应收款和其他应付款前五大均为公司正常业务产生，具体情况如下：

### 1、应收账款

单位：万元

单位名称	款项性质	2019 年末余额	期后回款	是否前五客户	是否为关联公司
应收账款一	IDC 服务费	20,738.75	16,488.05	是	否
应收账款二	广告托管服务费	15,368.29	15,368.29	是	否
应收账款三	广告托管服务费	9,425.14	0.00	否	否
应收账款四	广告托管服务费	7,575.46	7,575.46	是	否
应收账款五	广告托管服务费	7,082.21	293.07	否	否
合计		60,189.85	39,724.87		

“应收账款三”和“应收账款五”均为广告代理公司，报告期内通过无双科技提供网络广告服务，客户涵盖已上市知名教育集团、国内大型生活服务平台、APP 推广服务商、国际知名奢侈品牌等。上述应收账款中，除“应收账款三”6,318.12 万元为 1 年以上应收款外，其余账龄全部为 1 年以内。应收账款未回款或回款较慢，主要由于终端客户受付款审批、疫情等因素影响，回款周期增加导致。无双科技正在积极与客户沟通催收所欠款项。截至 2019 年 12 月 31 日，无双科技已按照上述应收账款的账龄和预期信用损失率，计提了 631.81 万元坏账准备。由于终端客户资信状况良好，无双科技预计上述款项将于 2020 年内全部回款，不存在重大风险。

### 2、预付账款

单位：万元

单位名称	款项性质	2019 年末余额	期后结算情况	是否前五供应商	是否为关联公司
预付账款一	广告服务费	11,501.31	<b>4,679</b>	是	否
预付账款二	云计算技术服务费	7,632.04	已结算	是	否
预付账款三	广告服务费	3,679.69	已结算	是	否
预付账款四	数据中心工程款	1,282.44	已结算	否	否
预付账款五	数据中心电费	565.00	已结算	否	否
合计		24,660.48			

2019 年 12 月,无双科技通过“预付账款一”购买奇虎 360、华为、今日头条、腾讯等媒体的网络广告推广资源和服务。根据无双科技与“预付账款一”的合同约定,广告推广均采用预付账款形式,因此截至 2019 年末预付款项余额较高。

2019 年度,无双科技向“预付账款一”采购金额为 35,864.57 万元,2019 年末预付“预付账款一”11,501.31 万元,其中预付网络资源推广款 6,704.00 万元,占全年采购金额比例为 18.69%;待结算的年度推广费返点 4,797.31 万元,无双科技拟用于抵减 2020 年度的推广支出,在预付账款核算。

### 3、其他应收款

单位: 万元

单位名称	款项性质	2019 年末余额	期后回款情况	是否前五供应商	是否为关联公司
其他应收款一	广告投放保证金	12,175.79	6,081.90	是	否
其他应收款二	广告投放保证金	11,087.34	0.00	是	否
其他应收款三	增资保证金	8,000.00	0.00	否	否
其他应收款四	往来款	2,026.63	2,026.63	否	否
其他应收款五	广告投放保证金	2,000.00	0.00	否	否



单位名称	款项性质	2019 年末余额	期后回款情况	是否前五供应商	是否为关联公司
合 计		35,289.76	8,108.53		

2019 年 12 月，无双科技与“其他应收款二”签署了 2020 年度推广框架服务合同，指定由“其他应收款二”作为年度广告投放代理商，重点布局新媒体营销渠道，向奇虎 360、今日头条、腾讯等媒体购买推广资源，并按照年度框架金额享受媒体返点政策。为锁定媒体优惠政策，无双科技按照合同规定于 2019 年 12 月向“其他应收款二”支付广告投放保证金 0.7 亿元，并且沿用 2019 年框架保证金。

2015 年 10 月 20 日，公司与“其他应收款四”签订了《数据中心机房运营管理合同》，公司为“其他应收款四”拟建设的数据中心提供运营管理服务，同时可免费使用该数据中心办公场所及附属设施，后因“其他应收款四”数据中心项目终止，导致运营合同无法正常履行，公司在此期间发生办公装修支出等 2,026.63 万元。公司依据运营合同违约责任的规定向“其他应收款四”主张违约赔偿，因此形成 2,026.63 万元往来款。截至本回复日，此笔款项已收回。

2018 年 12 月，无双科技与“其他应收款五”签署了代理商框架合同，委托“其他应收款五”向移动厂商及浏览器广告平台投放广告，合同约定框架金额 2 亿元。无双科技于 2019 年向“其他应收款五”支付广告投放保证金 2,000 万元。2019 年，受浏览器广告行业整体影响，“其他应收款五”的广告投放业务未达到公司预期，无双科技正在与“其他应收款五”积极协商解决方案，收回全部保证金。截至 2019 年末，该笔保证金已计提坏账准备 200 万元。无双科技预计能在 2020 年内收回全部保证金，不存在重大风险。

#### 4、其他应付款

单位：万元

单位名称	款项性质	2019年 末余额	期后结算 情况	是否前五 客户	是否为关联 公司
其他应付款一	广告托管保证金	2,196.50	798.58	是	否
其他应付款二	广告托管保证金	1,400.00	300.00	否	否
其他应付款三	广告托管保证金	1,378.00	445.38	否	否
其他应付款四	广告托管保证金	1,140.00		否	否
其他应付款五	广告托管保证金	1,025.00		否	否
合 计		7,139.50	1,543.96		

#### 二、应收账款类别划分的依据，相关类别坏账损失的确定方式、确定过程及合理性

##### 1、应收账款类别划分的依据

公司按照应收账款的风险特征划分为账龄组合、款项性质组合和特定资产组合三大类别，其中：

（1）款项性质组合为 AWS 业务客户的应收账款。AWS 客户的信用风险与其他业务客户不同，因此将此类应收账款划分为一个组合。

（2）特定资产组合均为账龄在 5 年以上的应收组合，此类应收账款预计已无法收回，因此将此类应收账款划分为一个组合。

（3）除上述两类应收账款外，其他应收账款的风险特征主要与账龄相关，将此类应收账款划分为一个组合。

##### 2、相关类别坏账损失的确定方式、确定过程及合理性

（1）款项性质组合中，公司承担的信用风险余额均在次月底前收回，历史上从未发生坏账损失。出于谨慎考虑，公司将承担的信用风险余额参照应收账款账龄组合中 1 年以内应收款项的计提比例 3% 预计坏账损失。

（2）特定资产组合预计已无法收回，全额计提坏账准备。

（3）对于划分为账龄组合的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合

当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司按照账龄分析法计提坏账准备，坏账准备计提比例与以前期间保持了一致。

公司按照新金融准则的要求采用预期信用损失模型进行了测算，预期损失率以历史损失率作为基础，历史损失率则通过观察应收账款账龄基础之下的平均迁徙率来确定。具体步骤如下：

- ①划分不同组合，以账龄为基础，确定计算历史损失率的历史数据；
- ②计算平均迁徙率；
- ③根据迁徙率来计算历史损失率；
- ④以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率；
- ⑤以应收账款和预期损失率建立损失矩阵，计算该组合应收账款的预期损失。

公司通过上述方法计算账龄组合应收账款预期损失情况

应收账款预期损失率的计算过程如下：

项目	无双科技和光环云数据6个月以内	其他1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计(元)
平均迁徙率	0.27%	6.98%	30.65%	56.05%	77.61%	100.00%	100.00%	
历史损失率	0.04%	0.93%	13.34%	43.50%	77.61%	100.00%	100.00%	
前瞻性信息调整	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	
理论预期损失率	0.04%	1.02%	14.67%	47.85%	85.37%	100.00%	100.00%	
理论预期信用损失	312,288.77	6,717,708.73	19,362,357.85	1,144,086.22	1,399,314.81	200,333.87	678,315.00	29,814,405.25
预期损失率	0.00%	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	
实际计提坏账准备	0.00	19,671,468.06	13,199,827.24	717,245.72	819,570.34	160,267.10	678,315.00	35,246,693.46

经测算，实际确定的各账龄组合信用损失合计 3,524.67 万元，高于计算的理论预期损失 2,981.44 万元，对应收账款预期信用损失率设置合理。

综上所述，公司坏账损失的确定方式及过程合理，坏账准备计提充分。

### 三、公司收取的押金和保证金与支付的押金和保证金的构成及相关情况

#### 1、押金、保证金构成明细

单位：万元

构成项目	2019 年	2018 年	变动幅度
1、押金			
其中：其他应收款	479.91	479.02	0.19%
其他应付款	26.59	24.08	10.42%
2、广告投放保证金			
其中：其他应收款	25,450.13	17,496.64	45.46%
其他应付款	18,051.64	17,759.64	1.64%
3、其他保证金			
其中：其他应收款-智达云创（三河）科技有限公司	8,000.00	0.00	100.00%
其他应收款-其他	844.23	835.93	0.99%
其他应付款	31.90	39.58	-19.40%
合计			
其中：其他应收款	34,774.28	18,811.60	84.86%
其他应付款	18,110.13	17,823.30	1.61%

注：其他应收款-智达云创（三河）科技有限公司为增资保证金，公司已在年报中进行披露。

#### 2、广告投放保证金匹配分析

无双科技与媒体签订网络广告服务年度框架合同，按照媒体的约定比例全额支付保证金。同时无双科技根据媒体给予的政策与客户签订框架合同，收取客户保证金。2019 年度以来，由于市场竞争激烈，无双科技需要为客户向媒体垫付广告投放保证金，所以收取的保证金增长幅度低于支付的保证金增长幅度。

综上所述，公司支付的押金和保证金均为正常业务发生，不存在通过支付大额押金、保证金变相对外提供财务资助或资金占用情况。

经核查，会计师认为，报告期内公司应收账款、预付账款、其他应收款和其他应付款前五大均为公司正常业务产生，应收账款组合类别划分及坏账准备计提合理充分，公司不存在通过支付大额押金、保证金及往来款的形式变相对外提供财务资助或资金被其他方占用的情形。

问题 6. 年报显示，你公司货币资金期末余额为 67,741.14 万元，主要为银行存款。请结合公司日常经营活动的资金需求、银行存款的利率以及有息负债成本等说明货币资金主要以银行存款形式存在的原因及必要性。请会计师核查并发表意见。

回复：

2019 年期末货币资金余额为 67,741.14 万元，其中 2016 年非公开募集资金专户中存放的余额为 10,327.87 万元，其他银行存款余额 57,413.27 万元。

随着公司在建数据中心的建设进度逐步推进，年底工程项目结算和资金使用较为集中；公司正在洽谈中和合作中的河北燕郊三四期项目、上海嘉定二期项目以及江苏昆山项目等均需预留一定的款项用于支付合作保证金和项目建设投资款等。因此公司需以银行存款的形式保留一部分资金，以满足公司日常经营活动和投资活动的需求。

公司积极开展现金管理。公司与主要结算银行均签订了协定存款利率上浮协议或类似产品协议，活期存款利率从银行协定存款基准利率 1.15%上浮 30%-90%不等；公司利用闲置募集资金购买安全性高、流动性强的银行理财产品，2019 年期末公司购买银行理财产品余额 13,900 万元。**公司 2019 年度委托理财收益 747.06 万元，其中：计入投资收益 601.73 万元、公允价值变动收益 18.87 万元、财务费用（利息收入）126.46 万元。**

公司具有较好的银行信用，取得的银行贷款利率基本不高于基准贷款利率，所以公司未向银行申请提前偿还贷款。

综上所述，公司部分货币资金以银行存款的形式存在，是为了满足公司日常

经营活动的需求，同时公司通过现金管理等方式增加闲置资金的经济效益，在较低的贷款成本下保持了一定的资产负债率水平。

经核查，会计师认为，公司部分货币资金以银行存款的形式存在，是为了满足公司日常经营活动的需求，同时公司通过现金管理等方式增加闲置资金的经济效益，在较低的贷款成本下保持了一定的资产负债率水平。所以公司部分货币资金以银行存款的形式存在是合理的。

问题 7. 年报显示，你公司报告期内对中金云网的投资金额减少 120,679.78 万元。请结合中金云网的业务规模、资金需求等说明减少投资的原因以及投资款收回情况。请会计师核查并发表意见。

回复：

2019 年 12 月 13 日公司将中金云网的 50%股权转让给全资子公司北京光环金网科技有限公司（以下称“光环金网”），转让后公司在中金云网中的权益仍为 100%。截至本回复日，公司和光环金网已将中金云网 100%股权全部转让给全资子公司西藏亚逊新网企业管理有限公司，转让后公司在中金云网中的权益仍为 100%。以上股权转让为公司内部组织架构调整，光环金网和西藏亚逊新网企业管理有限公司尚未支付股权转让款。

经核查，会计师认为，报告期内中金云网的股权变动是公司正常的内部组织架构调整行为。

问题 8. 你公司前期与亚马逊通签署协议，拟向亚马逊通购买不超过 20 亿元的基于亚马逊云技术的云服务相关的特定经营性资产。截至期末已购买设备金额为 84,583.43 万元。请补充说明上述特定经营性资产的主要内容、折旧或摊销政策及其合理性，是否存在后续购买义务或安排。请会计师核查并发表意见。

回复：

上述特定经营性资产主要包括提供云服务相关的数据中心运营资产，如服务器及附属设备、交换器和路由器等，按照公司的固定资产折旧政策，上述资产属于电子设备，采用直线法计提折旧，折旧年限为 5 年，残值率为 5%。

根据公司与亚马逊通签署的协议，拟向亚马逊通购买不超过 20 亿元的特定经营性资产，截至期末公司已购买设备金额为 84,583.43 万元。后续将根据 AWS 业务的发展情况确定下一步购买计划。

经核查，会计师认为，公司向亚马逊通购买提供云服务相关的服务器等固定资产，资产购买协议处于正常履行过程中，资产折旧政策合理。

**问题 9.** 年报显示，北京炎黄盈动科技发展有限责任公司以你公司及亚马逊通侵害商标权为由提起诉讼。请补充说明诉讼金额、截至回函日诉讼事项进展、对公司业务的影响以及计提预计负债的情况。请会计师核查并发表意见。

**回复：**

原告北京炎黄盈动科技发展有限责任公司于 2018 年 6 月 25 日以北京光环新网科技股份有限公司和亚马逊通技术服务（北京）有限公司侵害商标权为由，向北京市高级人民法院提起诉讼，请求两被告停止商标侵权行为，共同赔偿原告经济损失叁亿元人民币、承担相关费用，并消除影响。北京市高级人民法院于 2020 年 5 月 6 日作出一审判决：判定公司与亚马逊通不得在与炎黄盈动相似商品或服务上使用“AWS”标志及与其近似的标志；公司与亚马逊通在判决生效后共同赔偿炎黄盈动经济损失及合理诉讼费用。公司不服上述判决，已于 2020 年 5 月 21 日向最高人民法院提起上诉，请求最高人民法院撤销一审判决，驳回原告的全部诉讼请求。目前本案处于二审受理阶段（一审判决依法未生效）。

亚马逊授权公司在运营 AWS 云服务期间使用其相关商标，商标中的一切权利均属于亚马逊独家所有。“AWS”商标系亚马逊享有的知识产权，公司作为授权使用方。基于上述并经征询公司律师的意见，即使最终法院在本案中判处光环新网和亚马逊通进行损害赔偿，公司实际需要单独承担赔偿责任的可能性很小，因此未确认预计负债。

经核查，会计师认为，公司业绩及经营不会受 AWS 炎黄盈动商标诉讼案诉讼进展及结果的影响，公司承担最终赔偿责任的可能性很小，无需确认预计负债。

**问题 10.** 年报显示，你公司于 2011 年、2014 年与德信智能手机技术（北

京)有限公司(以下简称“德信智能”)签订了《房屋买卖合同》及相关补充合同,约定德信智能向公司出售房屋作为数据机房使用,交易价格合计 8,266.98 万元,公司已经基本支付完毕相关购房款,但截至目前仍未办理过户。请补充说明相关房产权利是否存在瑕疵,迟迟未办理完毕过户的原因,你公司使用相关房产是否存在潜在风险。

回复:

为实施公司首次公开发行股票募投项目——互联网数据服务一体化平台,公司于 2011 年、2014 年与德信智能签署了《房屋买卖合同》及其相关补充合同,约定德信智能向公司出售房屋作为数据机房使用,交易价格合计 8,266.98 万元。鉴于公司全资子公司北京瑞科新网科技有限公司(以下简称“瑞科新网”)拥有北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院的 402 号楼的第 6 层,公司全资子公司亚逊新网拥有 402 号楼的 1-3 层。为整合整栋楼的产权关系,公司对募投项目的实施方式进行了变更,即由房屋买卖方式变更为股权收购方式(见公司 2016-046 号公告):德信智能将其名下的第 4 层和第 5 层房屋分立为新公司,再将其持有的新公司的股权全部转让给公司,鉴于公司已经向其支付了该两层楼的转让价款,公司无需再向德信智能支付股权转让价款;在第 4 层和第 5 层房屋注入新公司,并且公司收购德信智能持有的新公司 100%股权后,公司将完成对酒仙桥四五层的过户手续。

为确保公司收购德信智能分立后新公司股权事宜的顺利进行,德信智能于**2017 年 7 月 6 日**将标的房屋抵押给公司(抵押权证:京(2017)朝不动产证明第 0056659 号、京(2017)朝不动产证明第 0056981 号)。**后因德信智能股权因其股东向银行贷款处于质押状态,导致分立工作一直没有完成。目前公司正在积极与德信智能协商如分立方案无法正常推进后的备选交易方案,以期尽快完成房屋过户手续。如德信智能未来发生不能清偿到期债务情况,公司对标的房屋拥有抵押权,可以在标的房屋价值内优先受偿,从而保障公司的利益。因此,我们认为标的房产过户不存在实质性障碍或较大法律风险。**

北京光环新网科技股份有限公司董事会

2020年6月4日