



证券代码：300383

证券简称：光环新网

公告编号：2021-025

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 2020 年年报问询函的回复公告

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 2021 年 4 月 27 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》（创业板年报问询函【2021】第 114 号），现就相关问题回复如下：

问题 1. 年报显示，你公司子公司北京科信盛彩云计算有限公司（以下简称“科信盛彩”）2018 年至 2020 年分别实现净利润 9,498.37 万元、1.27 亿元和 1.64 亿元，交易对方承诺净利润分别为 9,210 万元、1.24 亿元和 1.61 亿元，业绩承诺累计完成率为 102.19%。子公司北京无双科技有限公司（以下简称“无双科技”）2018 年至 2020 年分别实现净利润 8,511.63 万元、1.02 亿元和 8,704.93 万元，北京中金云网科技有限公司（以下简称“中金云网”）2018 年至 2020 年分别实现净利润 2.82 亿元、3.29 亿元和 3.29 亿元。你公司并购无双科技和中金云网形成的商誉金额分别为 4.44 亿元和 19.52 亿元，前期均未计提过减值准备。

（1）请向我部补充报备科信盛彩、无双科技和中金云网 2018 年至 2020 年的年度单体财务报表，并分别列示其主要财务数据。

回复：

2018-2020 年科信盛彩、无双科技和中金云网主要财务数据情况如下：

一、科信盛彩

单位：万元



项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
流动资产	44,479.06	25,375.05	18,719.06
非流动资产	66,937.08	71,770.77	69,844.58
资产总额	111,416.15	97,145.82	88,563.64
流动负债	4,675.19	4,377.84	6,524.02
非流动负债	42,977.63	45,405.96	47,333.21
负债总额	47,652.82	49,783.80	53,857.23
归属于母公司所有者权益合计	63,763.33	47,362.01	34,706.42
少数股东权益			
所有者权益合计	63,763.33	47,362.01	34,706.42
营业收入	41,390.29	32,091.27	26,764.93
营业利润	19,136.99	14,693.51	10,989.29
净利润	16,401.32	12,655.60	9,498.37
归属于母公司净利润	16,401.32	12,655.60	9,498.37

二、无双科技

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
流动资产	135,705.43	136,357.88	121,484.93
非流动资产	1,986.57	3,279.73	1,929.24
资产总额	137,692.00	139,637.60	123,414.17
流动负债	89,609.91	103,535.67	99,432.69
非流动负债	575.23		
负债总额	90,185.14	103,535.67	99,432.69
归属于母公司所有者权益合计	46,467.00	36,101.93	23,981.49
少数股东权益	1,039.85		
所有者权益合计	47,506.86	36,101.93	23,981.49
营业收入	334,757.61	302,442.44	232,397.85
营业利润	11,931.09	11,572.67	9,153.71
净利润	8,704.93	10,220.44	8,511.63
归属于母公司净利润	8,298.07	10,220.44	8,511.63

三、中金云网

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
流动资产	83,305.45	69,400.81	44,145.83
非流动资产	183,701.86	171,419.07	176,447.38
资产总额	267,007.31	240,819.88	220,593.21
流动负债	117,005.38	11,859.37	15,399.85
非流动负债	90,779.12	92,678.84	101,807.71



负债总额	207,784.49	104,538.21	117,207.56
归属于母公司所有者权益合计	59,222.82	136,281.67	103,385.66
少数股东权益			
所有者权益合计	59,222.82	136,281.67	103,385.66
营业收入	76,069.15	83,344.98	77,042.41
营业利润	38,790.21	38,745.86	33,143.25
净利润	32,941.15	32,896.01	28,090.05
归属于母公司净利润	32,941.15	32,896.01	28,090.05

注：中金云网 2020 年末负债总额和净资产与上期比有较大变动，主要是由于分红尚未支付所致。

上述财务数据已经年审会计师审计。

(2) 请补充列示 2018 年至 2020 年各年度科信盛彩销售金额前五名的合同明细，包括但不限于客户名称、交易内容、执行进度、收入确认时点、收入确认金额、款项回收情况等，以及该公司前五大客户和供应商的名称，核实主要客户和供应商与上市公司及其控股股东、实际控制人、董监高是否具备关联关系；结合科信盛彩的业务模式、结算模式、收入和成本费用的确认条件以及同行业可比公司相关情况，说明该公司是否存在为实现业绩承诺提前确认收入、延期确认成本费用的情形；并结合科信盛彩 2021 年一季度的业绩变动情况、在手订单数量和金额以及行业发展趋势等，说明承诺期后是否存在业绩下滑的风险。

回复：

一、2018 年至 2020 年科信盛彩前五名客户情况

1、2018 年度前五客户情况

单位：万元

客户名称	交易内容	合同期	执行进度	收入确认时点	收入确认金额	占比	款项回收情况	是否关联公司
客户一	机柜、裸光纤	2016/2/1-2019/1/31	执行完毕	按月	8,645.31	32.30%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜	2018/01/01-2020/12/31	执行完毕	按月				
客户二	机柜	2017/9/26-2020/7/31	执行完毕	按月	2,981.35	11.14%	已收回	否
	端口占用	2018/1/16-2019/5/15	执行完毕	按月	2,870.69	10.73%	已收回	光环新网签



客户名称	交易内容	合同期	执行进度	收入确认时点	收入确认金额	占比	款项回收情况	是否关联方
	带宽、机柜	2017/8/1-2020/7/31	执行完毕	按月				约，客户为非关联方
	波分	2018/11/13-2019/11/12	执行完毕	按月				
客户三	机柜	2017/6/27-2022/6/26	在执行	按月	4,350.67	16.26%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜	2017/3/6-2019/3/25	执行完毕	按月				
	机柜	2017/2/26-2019/2/25	执行完毕	按月				
	机柜	2018/3/1-2019/7/31	执行完毕	按月				
客户四	机柜、带宽	2018/1/1-2018/12/31	执行完毕	按月	1,886.79	7.05%	已收回	否
客户五	机柜	2017/12/1-2018/11/30	执行完毕	按月	1,250.74	4.67%	已收回	否
	机柜、带宽	2018/6/1-2019/5/31	执行完毕	按月				
	光纤	2017/4/30-2018/4/29	执行完毕	按月	7.26	0.03%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方

2、2019 年度前五客户情况

单位：万元

客户名称	交易内容	合同期	执行进度	收入确认时点	收入确认金额	占比	款项回收情况	是否关联方
客户一	机柜、裸光纤	2016/2/1-2019/1/31	执行完毕	按月	9,210.11	28.70%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜、裸光纤	2019/2/1-2020/12/31	执行完毕	按月				
	机柜	2018/01/01-2020/12/31	执行完毕	按月				
客户二	机柜	2017/6/27-2022/6/26	在执行	按月	4,117.78	12.83%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜	2019/11/1-2020/10/31	执行完毕	按月				
	机柜	2017/3/6-2019/3/25	执行完毕	按月				
	机柜	2019/3/6-2022/2/28	在执行	按月				
	机柜	2017/2/26-2019/2/25	执行完毕	按月				
	机柜	2019/2/26-2020/6/30	执行完毕	按月				
	机柜	2018/3/1-2019/7/31	执行完毕	按月				
客户三	机柜	2017/9/26-2020/7/31	执行完毕	按月	3,322.48	10.35%	已收回	否
	波分	2019/11/28-2020/7/31	执行完毕	按月	2,640.78	8.23%	已收回	光环新网签约，客户为
	端口占用	2018/1/16-2019/5/15	执行完毕	按月				



客户名称	交易内容	合同期	执行进度	收入确认时点	收入确认金额	占比	款项回收情况	是否关联公司
	带宽、机柜	2017/8/1-2020/7/31	执行完毕	按月				非关联方
	波分	2018/11/13-2019/11/12	执行完毕	按季				
客户四	机柜、带宽	2019/1/1-2019/12/31	执行完毕	按月	2,122.64	6.61%	已收回	否
	IDC 运维	2019/6/1-2019/12/31	执行完毕	按月				
客户五	机柜	2018/4/2-2021/4/1	在执行	按月	1,258.86	3.92%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	租赁费	2018/12/25-2028/12/27	在执行	按月	0.03	0.00%	已收回	否

3、2020 年度前五客户情况

单位：万元

客户名称	交易内容	合同期	执行进度	收入确认时点	收入确认金额	占比	款项回收情况	是否关联公司
客户一	机柜、裸光纤	2019/2/1-2020/12/31	执行完毕	按月	9,158.64	22.13%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜	2018/1/1-2020/12/31	执行完毕	按月				
客户二	网络广告推广 (SaaS)	2020/7/1-2021/8/31	在执行	按月	4,865.21	11.75%	已收回	否
客户三	机柜	2017/6/27-2022/6/26	在执行	按月	4,607.78	11.13%	已收回	光环新网签约，客户为非关联方
	机柜	2019/11/1-2020/10/31	执行完毕	按月				
	机柜	2019/11/1-2023/11/30	在执行	按月				
	机柜	2019/3/6-2022/2/28	在执行	按月				
	机柜	2019/2/26-2020/6/30	执行完毕	按月				
机柜	2020/7/1-2021/6/30	在执行	按月					
客户四	私有云服务	2020/6/1-2020/12/31	执行完毕	按月	4,163.31	10.06%	已收回	否
客户五	机柜	2020/6/1-2020/12/31	执行完毕	按月	3,515.74	8.49%	已收回	否
	机柜	2020/1/10-2021/1/9	执行完毕	按月				
	机柜	2020/8/1-2021/7/31	在执行	按月				
	机柜	2020/1/7-2021/1/6	执行完毕	按月				
	机柜、带宽	2019/6/1-2020/5/31	执行完毕	按月				
	机柜、带宽	2019/8/1-2020/7/31	执行完毕	按月				

注：科信盛彩在取得 IDC 业务资质证书前，与母公司光环新网合作向客户提供 IDC 服务，其中光环新网与客户签署业务合同，并由科信盛彩向客户提供服务

器托管等服务，具体详见下文科信盛彩的结算模式。

二、2018年至2020年科信盛彩前五名供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购内容	是否为关联方
2018年度：			
供应商一	7,243.77	电费	否
供应商二（北京光环新网科技股份有限公司）	1,133.22	代垫服务费、带宽费	是
供应商三	840.20	柴油	否
供应商四	149.91	水费	否
供应商五	56.00	服务费	否
合计	9,423.10		
2019年度：			
供应商一	7,094.49	电费	否
供应商二	1,497.88	燃气三联供机组设备租赁	否
供应商三（北京光环新网科技股份有限公司）	585.53	代垫服务费、带宽费	是
供应商四	239.98	商品采购	否
供应商五	209.54	水费	否
合计	9,627.42		
2020年度：			
供应商一	6,731.14	电费	否
供应商二	5,056.00	百度平台广告服务	否
供应商三	1,816.99	燃气三联供机组设备租赁	否
供应商四	303.68	短信服务费	否
供应商五	188.15	水费	否
合计	14,095.96		

注：上市公司集中采购带宽、服务等，按照科信盛彩使用量在结算时扣除。

除母公司光环新网外，科信盛彩上述客户和供应商与上市公司及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

三、科信盛彩的业务模式、结算模式、收入和成本费用的确认条件以及同行业可比公司相关情况

1、科信盛彩业务模式

①采购模式

科信盛彩采购模式为需求化采购模式，又称为准时化采购，即由需求部门下达需求后采购部门再行采购。科信盛彩主要向硬件制造商采购机柜、配电柜、电

缆、服务器、交换机等设备，同时向电信运营商采购带宽资源。科信盛彩一般根据公司的业务需求产生对应的采购申请，由采购专员根据供货商的供货情况、行业资质、信誉及付款条件等方面择优选择供应商，并在供应商名单中通过比价的方式进行采购。

②服务模式

科信盛彩拥有自己的机房和专业的服务团队和技术团队，能够根据客户的类型、规模、消费习惯等不同的需求，通过整合机房空间资源、设备资源、网络资源，专门为客户提供主机托管等 IDC 业务，并附加服务器设备代维护服务、网络监控服务、智能灾备服务、网络冗余及专线接入服务等增值服务。同时，科信盛彩利用互联网数据中心运营和 IDC 客户群体的优势，深度开发客户云计算需求，提供云主机、云硬盘、云网络、云路由、快照、镜像等 IAAS 云服务。

③销售模式

科信盛彩目前主要采用直接销售的经营模式，即在业务覆盖区域直接对客户提供服务和销售。科信盛彩主要通过招投标方式获得客户，同时通过开拓渠道发展新的合作伙伴作为销售的重要补充，并在已有客户群体中推广服务，挖掘潜在需求。

④盈利模式

目前科信盛彩的业务收入主要来自 IDC 及其增值服务收入、云服务收入和房屋出租收入。科信盛彩 IDC 及其增值服务的收入来源主要为服务器托管的收入和带宽接入的收入，云服务收入来源为云主机、云硬盘、云网络、云路由、快照、镜像等 IAAS 云服务的收入。科信盛彩通过为客户提供上述服务收取服务费，扣除相关成本费用后，从而实现盈利。

2、结算模式

通常情况下，科信盛彩在与客户签订的服务合同中，会明确约定各项服务的费用和结算周期。科信盛彩一般在每个自然月结束后的次月与客户对账并开具发票，相关客户收到发票核对无误后付款，其应收账款结算账期一般在 3 个月内。

科信盛彩于 2016 年 12 月取得 IDC 业务资质证书，在取得资质前，科信盛彩与光环新网展开合作共同向客户提供 IDC 服务，其中光环新网作为双方代表与客户签署业务合同并直接提供宽带接入服务等相关网络资源服务，科信盛彩向客户

提供服务器托管空间、确保安全及电力供应等的环境服务（以下简称“机柜出租/服务器托管”服务），鉴于光环新网作为双方代表直接与客户签署合同后再向科信盛彩采购机柜出租/服务器托管服务，光环新网收取机柜出租/服务器托管对应合同金额的 3%作为服务费。在取得相关业务资质后，科信盛彩直接向客户提供 IDC 及其增值服务，对于仍在合同期内由科信盛彩提供机房、光环新网与客户签署的合同，光环新网继续按照合同金额的 3%收取服务费直至合同期结束。

3、收入和成本费用的确认原则

（1）收入确认原则

①IDC 及其增值服务收入：利用已有的互联网通信线路、带宽资源，建立标准化的电信专业级机房环境，为企业、政府部门等提供服务器托管、租用以及相关增值等方面的全方位服务。IDC 及其增值服务合同分为固定合同与敞口合同。固定合同即合同明确约定服务提供量，敞口合同仅约定单价，主要约定服务器托管、带宽与电费的单价。对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，服务器托管按服务器上架日期编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用带宽流量根据监控系统统计的当月平均带宽使用量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用电费根据电表计量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认。

②云计算收入：云计算合同分为固定合同与敞口合同。对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据系统统计的当月使用量确认收入。

③确认让渡资产使用权收入的依据——房屋租赁业务

经营租赁收入金额，根据合同或协议约定的期限和方法计算确定。

（2）成本费用确认原则

①IDC 业务以及云服务业务

北京科信盛彩云计算有限公司成本构成要素包括：电费、折旧费、服务费、宽带使用费、物业费、水费、物料消耗费用、直接人工等。

A、电费的确认政策：电费包含基础电费和实际消耗产生的电费，基础电费为每月固定金额，电费的成本确认方法根据供电局每月实际消耗量的结算单金额计入当期成本；

B、折旧费：根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》的要求，按照直线法计提折旧，科信盛彩主营业务为 IDC 及其增值服务，所有归属于 IDC 及其增值服务的固定资产对应的折旧费用均计入营业成本；

C、宽带使用费的分摊原则：上市公司统一采购和使用的带宽资源分别用于 ISP 和 IDC，根据 ISP 业务和集团各机房当月使用流量占比分摊成本；

D、服务费、物业费、水费、物料消耗费用均按实际发生额及归属计入当期成本；

E、直接人工的确认原则：根据人员归属及实际发生的薪酬费用计入相应的成本项目。

②房屋租赁业务

公司经营租赁成本主要为折旧费、物业维护成本、水费等。

A、经营租赁中发生的初始直接费用，应当计入当期租赁成本。

B、经营租赁资产中的固定资产，采用直线法计提折旧，计入租赁成本；

C、当期发生的其他与租赁业务相关成本如物业维护成本、水费等，于发生当期计入租赁成本。

(3) 同行业可比公司相关情况

公司名称	业务模式	收入确认条件
数据港	公司主营业务为数据中心服务器托管服务，根据客户规模和要求不同区分为批发型和零售型数据中心服务，并形成以批发型数据中心服务为主，零售型数据中心服务为辅的经营模式。	公司根据合同约定提供相应的服务，按月统计客户实际使用的机柜数量，开具 IDC 结算单，提交客户确认，根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单，计算托管服务收入，开具发票，确认收入。
奥飞数据	公司通过自建或租用标准化电信级专业机房、互联网带宽、IP 地址等电信资源，结合自身专业技术优势，为客户服务器搭建稳定、高速、安全的网络运行环境。	互联网数据中心服务合同，公司与客户之间的互联网数据中心服务合同包含为客户提供 IDC 资源及相关运行维护的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，每月根据与客户确认的对账数据进行收入确认。

宝信软件	<p>公司具备全生命周期实施与管理的核心能力，涵盖节能型模块化数据中心的规划、设计、建设和运营，打造完整、规范、有序的客户云服务和高质量的新一代信息基础设施与服务环境，为客户提供定制化、全要素、全区域的互联互通服务。</p>	<p>公司与客户签订的服务外包业务合同，由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为按照某一时段内履行的履约义务，在服务期内，按照公司与客户的约定分期确认收入。</p>
------	--	---

根据同行业可比公司公开资料，数据港、奥飞数据与公司的业务模式和收入确认条件不存在实质差异。综上所述，科信盛彩的收入和成本费用确认符合企业会计准则相关规定，不存在为实现业绩承诺提前确认收入、延期确认成本费用的情形。

四、科信盛彩 2021 年一季度的业绩变动情况、在手订单数量和金额以及行业发展趋势

1、科信盛彩 2021 年 1 季度业绩及在手订单情况

科信盛彩 2021 年 1 季度收入 12,719.40 万元，较上年同期增长 61.98%；2021 年 1 季度净利润 4,939.34 万元，较上年同期增长 37.42%。

截止 2020 年 12 月 31 日，科信盛彩在手订单数量为 55 份，根据现有情况预测 2021 年度收入金额为 45,039.37 万元，较上年度增长 8.82%。

根据科信盛彩 2021 年 1 季度的业绩情况及在手订单情况，科信盛彩目前不存在明显的业绩下滑趋势。

2、行业发展情况

(1) IDC 行业发展情况

随着 5G、工业互联网和人工智能等信息技术逐渐应用于社会各行业领域，各企事业单位加强数据中心建设及网络资源业务整合。政府和企事业单位大量使用科技防疫、远程办公、远程教育、电商生活等措施，培育了大量新兴客户需求，带动中国 IDC 行业客户需求规模量级大幅增加，促进中国 IDC 业务市场规模保持稳定增长态势，推动中国 IDC 行业客户需求充分释放，拉升 IDC 业务市场规模增长。根据中国 IDC 圈预测，预计 2019-2022 年，中国 IDC 业务市场规模复合增长率为 26.9%。预计 2022 年，中国 IDC 业务市场规模将超过 3,200.5 亿元，同比增长 28.8%。

(2) 云计算行业发展情况

2020 年开年的疫情加速了各行各业数字化转型的进程，云计算技术在疫情期间为全球经济、供应链以及远程工作的员工提供了支持，“新基建”政策的提出让市场对云计算的需求更加喷涌，云计算将继续成为企业寻求提高可扩展性、业务连续性、成本效益的有效途径。未来几年混合云计算将占据重要地位，混合云因能解决云上、云下的数据一致性、灵活性、安全性等问题，因此被称为是云计算的优秀解决方案。混合云可为客户提供丰富的 IT 架构方案，让企业私有云、公有云、物理架构进行内网互通，轻松实现混合架构下的 IT 部署与业务协同管理。

据中国信通院统计，2019 年我国云计算整体市场规模达 1,334 亿元，增速 38.6%。其中，公有云市场规模达到 689 亿元，相比 2018 年增长 57.6%，预计 2020-2022 年仍将处于快速增长阶段，到 2023 年市场规模将超过 2,300 亿元。私有云市场规模达 645 亿元，较 2018 年增长 22.8%，预计未来几年将保持稳定增长，到 2023 年市场规模将接近 1,500 亿元。公有云市场规模的不断扩大，将直接带动整个云计算服务市场的发展。

经核查，会计师认为：

科信盛彩收入和成本费用确认符合会计准则的有关规定，承诺期后不存在业绩下滑的风险。

(3) 请结合无双科技和中金云网的行业竞争状况、同行业可比公司情况、客户变动和主要客户经营状况、成本费用控制、在手订单情况等，补充说明无双科技报告期内业绩下滑的原因，下滑是否持续，你公司已采取或拟采取的改善业绩的措施，中金云网的业绩表现、毛利率是否符合市场和行业特征；并补充披露前述标的资产商誉减值测试的具体过程，包括但不限于商誉减值的主要假设、关键参数和测算过程，并结合其经营状况、市场前景、客户开发、在手订单以及 2021 年一季度的经营和财务数据等，说明报告期内未计提商誉减值准备的原因和合理性。

回复：

一、无双科技报告期内业绩下滑的原因及拟采取的改善业绩的措施

1、业绩下滑的原因

无双科技 2020 年度业绩情况如下：

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	变动金额（元）	变动比例
营业收入	3,347,576,069.96	3,024,424,358.88	323,151,711.08	9.65%
营业利润	119,310,902.50	115,726,650.85	3,584,251.65	3.00%
所得税费用	32,842,800.41	13,528,530.25	19,314,270.16	58.81%
净利润	87,049,262.86	102,204,442.47	-15,155,179.61	-17.41%

无双科技报告期内净利润下滑的原因主要是因为递延所得税费用的影响，具体如下：

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	增加金额（元）
当期所得税费用	19,988,440.51	25,446,407.44	-5,457,966.93
递延所得税费用	12,854,359.90	-11,917,877.19	24,772,237.09
合计	32,842,800.41	13,528,530.25	19,314,270.16

无双科技在 2017 年度和 2018 年度汇算清缴时，主管税务机关要求将研发费用分期税前扣除（含加计扣除），因此形成研发费用账面价值和计税基础的差异，无双科技可以在汇算清缴年度之后分期税前扣除研发费用，无双科技对此可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。2016 年至 2018 年，无双科技为高新技术企业，按 15%征收企业所得税；2019 年，由于无双科技未能取得高新企业证书，所得税税率变为 25%，因税率变动导致 2019 年研发费用计税基础资本化形成递延所得税费用-818.50 万元；2020 年无双科技取得高新技术企业证书，按 15%征收企业所得税，2020 年按照 15%所得税率确认研发费用计税基础资本化形成的可抵扣暂时性差异确认的递延所得税费用 1,166.49 万元，所得税费用大幅增加，导致 2020 年度净利润下滑。具体如下：

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	24,075,748.45	3,611,758.82	19,204,729.42	4,801,182.36	7,122,255.53	1,068,338.33
研发费用资本化	66,508,809.99	9,976,321.50	86,565,031.44	21,641,257.86	89,708,164.65	13,456,224.70
合计	90,584,558.45	13,588,080.32	105,769,760.86	26,442,440.22	96,830,420.18	14,524,563.03

2、无双科技业绩的持续性

无双科技对一贯合作较好、成长性较好的教育行业及品牌类客户加大开拓力

度，加大维系客户费用投入，以提高客户的服务满意度，增加客户粘性。同时，无双科技加快相关服务系统及技术的研发，增强在行业内的专业性，维持行业地位，为稳固老客户，开发新客户打好基础。此外，无双科技在现有业务基础上积极拓展新的业务范围，加大对广告制作、短视频制作的相关投入，在广告行业上下游业务全面发展，寻求业务发展新方向。无双科技的在手订单及 2021 年预计业绩情况详见下文。

3、进一步改善业绩的措施

无双科技在继续稳固百度五星核心代理商地位的基础上，积极拓展媒体资源，探索多元化媒体合作路径。2021 年，神马及搜狗与无双科技签约成为直签媒体，为现有客户提供更多的投放选择，增加了无双科技的市场竞争力，同时为探索更多领域的客户提供有力的保障。

无双科技积极进行产业布局，加大对视频广告的探索与投入，组建了自主完成视频广告拍摄、剪辑、制作、发布等的视频团队，并结合自身数据分析、账户服务的丰富经验，打造互联网营销、展示、广告解决方案等全产业链服务的一站式平台。

二、中金云网的业绩表现、毛利率是否符合市场和行业特征

1、中金云网相关财务数据

项目	中金云网（单位：万元）			
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	三年平均数据
营业收入	77,042.41	83,344.98	76,069.15	78,818.85
营业成本	32,052.51	33,241.00	26,707.14	30,666.88
毛利率	58.40%	60.12%	64.89%	61.09%

2、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	2020 年度毛利率
数据港	IDC 服务业	41.11%
宝信软件	服务外包	42.84%
EQUINIX	-	48.75%

3、IDC 行业发展特征

随着 5G 和人工智能在信息技术领域的广泛应用，及各企事业单位对数据中心需求的增加，带动了中国 IDC 行业需求规模量级的大幅增加，促进了中国 IDC

业务市场规模稳定增长的态势，拉升 IDC 业务市场规模增长。

4、中金云网业绩表现和毛利率分析

2020 年，中金云网 IDC 及其增值服务毛利率为 63%，高于数据港、宝信软件等同行上市公司水平，分析其毛利率水平较高的主要原因如下：

(1) 中金云网作为零售型为主的 IDC 厂商，面向高质量发展的需要，打造产业的升级、融合、创新的基础设施体系，为部分客户提供机房定制化服务，机柜的单位售价略高于批发型 IDC 厂商。

(2) 数据中心作为新基建的根本，符合智慧经济时代贯彻新发展理念。地域差别造成资源的稀缺程度有所不同；客户不同，对数据中心的需求也各异。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。中金云网数据中心的资产质量较高，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。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，毛利率水平及较高。

(3) 疫情期间大数据业务优势明显，基于公司行业特点，不停工停产，能稳定的保证生产环境不受影响，在供方市场短缺的情况下，公司原有客户主动加大了向公司的服务采购，按上架机柜结算的客户 2020 年上架机柜较多，同时带来电费收入的增长。此部分收入增长进一步摊薄了基础电费、折旧摊销等固定成本。2020 年 IDC 及增值服务收入比 2019 年增长约 3,000 万元，IDC 及增值业务毛利比 2019 年增长 4.41%。

(4) 数据中心作为资本密集和技术密集型相结合的产业，主要生产成本为土地摊销、机房及机器设备折旧等固定成本和能源成本。中金云网数据中心为自有土地及房产，折旧摊销成本大幅低于向第三方租赁厂房。随着中金云网数据中心的机房环境不断完善，2020 年度机房模块改造费用较上年降低约 750 万元，并且以前年度客户大量入驻时产生的待摊销机房改造成本逐渐到期，折旧摊销额

减少约 500 万元。此外，疫情期间电费单价折扣优惠、社保减免、日常维护及低值易耗品减少等均降低了 IDC 的运营成本。

三、无双科技和中金云网商誉减值测试的具体过程

公司分别对并购中金云网和无双科技形成的商誉在期末进行了减值测试，公司确定了与商誉相关的资产组，以全部资产负债剔除非经营性资产、非经营性负债和负息负债作为与商誉相关的资产组，资产组与商誉的初始确认及以后年度进行减值测试时的资产组业务内涵相同，保持了一致性。公司聘请中铭国际资产评估(北京)有限责任公司对相关资产组可收回金额进行了评估并出具了评估报告，在本期对商誉进行减值测试时，可收回金额按照评估结果确定。

1、商誉减值测试关键指标的确定过程及依据

关键指标包括收入增长率、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) 营业收入增长率、毛利率和利润率

无双科技：2020 年由于疫情的影响导致营业收入增速有所放缓，毛利率与上年相比略有下降，本次评估主要考虑预测期随着疫情影响的逐步消除，同时考虑企业的未来发展战略及未来收入增幅等情况，预计 2021 年毛利率与 2020 年基本持平，以后年度略有回升，收入稳定增长后毛利率维持平均水平，具体情况如下：

项目	历史数据			未来预测					永续期
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	
营业收入增长率	73.45%	30.14%	10.68%	10.09%	10.08%	10.05%	6.54%	6.50%	2.60%
毛利率	8.20%	5.90%	5.68%	5.70%	5.76%	6.00%	6.32%	6.62%	6.62%
息税前利润率	3.93%	3.83%	3.36%	3.64%	3.82%	4.16%	4.52%	4.85%	4.85%

中金云网：中金云网的主营业务构成为电信基础业务，其中主要包括数据中心外包业务、云渲染和测试业务，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。具体情况如下：

项目	历史数据			未来预测					永续期
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	
营业收入增长率	21.56%	9.03%	-8.09%	-0.50%	3.62%	2.47%	1.85%	1.60%	1.60%
毛利率	57.60%	59.68%	64.73%	60.21%	61.49%	62.61%	64.06%	65.30%	64.45%
息税前利润率	49.17%	51.63%	56.70%	51.72%	53.00%	54.17%	55.66%	56.93%	56.15%

(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：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$

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

式中： R_e ：权益资本成本； R_d ：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 2021 年至 2025 年确定为明确的预测期，2026 年后为永续预测期。

2、可收回金额的预测过程

基于上述假设和关键指标，包含商誉在内的相关资产组可收回金额预测结果如下：

资产组名称	预测期息税前利润	稳定期息税前利润	折现率	预计未来现金净流量的现值
并购北京中金云网科技有限公司 IDC 业务所形成的包含商誉资产组	2021 年度 38,781.63 万元； 2022 年度 41,180.78 万元； 2023 年度 43,129.09 万元； 2024 年度 45,127.92 万元； 2025 年度 46,892.53 万元。	46,992.22 万元	12.76%	443,600.00 万元
并购北京无双科技有限公司广告营销业务所形成的包含商誉资产组	2021 年度 13,406.49 万元； 2022 年度 15,476.40 万元； 2023 年度 18,561.19 万元； 2024 年度 21,485.92 万元； 2025 年度 24,556.16 万元。	25,223.51 万元	17.05%	135,700.00 万元

根据测试结果，中金云网与商誉相关的资产组预计可收回金额为 443,600.00 万元，高于相关的资产组公允价值和商誉的合计数 394,315.70 万元；无双科技与商誉相关的资产组预计可收回金额为 135,700.00 万元，高于相关的资产组公允价值和商誉的合计数 131,471.93 万元。综上，无双科技、中金云网商誉未发生减值，故期末未计提减值准备。

四、无双科技和中金云网经营状况、市场前景、客户开发、在手订单以及2021年一季度的经营和财务数据

1、无双科技

(1) 无双科技历史年度经营状况

项目	历史数据（万元）		
	2018年	2019年	2020年
一、营业收入	232,397.85	302,442.44	334,757.61
二、息前营业利润	9,153.71	11,582.68	11,931.09
三、息前利润总额	9,141.13	11,573.30	11,989.21
四、息税前净利润	8,511.62	10,220.44	8,704.93
营业收入增长率（%）		30.14%	10.68%
毛利率	8.20%	5.90%	5.68%

(2) 市场前景及客户开发

搜索广告市场规模在近年来持续稳步上升，无双科技结合自身情况以平稳发展为目标，对一贯合作较好、成长性较好的教育行业及品牌类客户加大开拓力度并提高客户的服务满意度，增加客户粘性，保证相关行业的优势地位。同时加强对客户风险的把控，对客户经营存在风险或法律纠纷过多的企业终止合作，或者减少合作范围。对现有的客户结构进行优化，使公司的客户群结构更加合理。

(3) 在手订单及2021年一季度的经营数据

项目	2021年1-3月（万元）	2020年1-3月（万元）
营业收入	86,334.72	137,298.73
营业成本	82,003.98	132,775.64
营业收入增长率	-37.12%	
毛利率	5.02%	3.29%

2021年1-3月，无双科技毛利率较上年同期有较大提高，营业收入下降幅度较大，主要由于开域旗下某广告主2020年一季度投放金额近5亿，该业务毛利率较低，2021年一季度未在无双科技进行广告投放；此外，旅游类型客户在2020年一季度投放近6,000万，由于疫情影响在2021年暂停投放。

无双科技2021年初至今在手订单30.25亿，其中无双科技已与老客户签订框架合同金额2亿元，与新客户签约合同金额4.41亿元，正在与客户商定合同流程的预计合同金额20.59亿元，上述金额合计27亿元。此外，主要客户依据目前投放情况及合同商定情况，2021年投放金额预计不会低于2020年1.54亿

元的实际业务量，其他客户投放金额约 1.66 亿元。综上所述，在不考虑新业务发展规模的情况下，无双科技不存在 2021 年业绩下滑的迹象。

2、中金云网

(1) 中金云网历史年度经营状况

项目	历史数据（万元）		
	2018 年度	2019 年度	2020 年度
一、营业收入	75,197.19	81,987.49	75,358.10
二、息前营业利润	36,974.89	42,385.74	42,799.51
三、息前利润总额	36,974.89	42,331.31	42,729.10
四、息税前利润	36,974.89	42,331.31	42,729.10
营业收入增长率（%）		9.03%	-8.09%
毛利率（%）	57.60%	59.70%	64.70%

注：2020 年营业收入的较上年有所下降的主要原因为：中金云网原有业务中的流量业务基本无利润，2020 年及以后公司不再经营流量业务，因此导致预测期 2020 年实际营业收入增长率为负，但毛利率因此增长 5 个百分点。

(2) 中金云网的客户群体

中金云网主要客户类型为金融机构、互联网及科技企业、国有企业和外资企业等，主要客户包括大中型银行、地方商业银行、保险公司、基金资管公司等金融客户，信用质量高，合约长期稳定。

(3) 在手订单以及 2021 年一季度的经营数据

项目	2021 年 1-3 月（万元）	2020 年 1-3 月（万元）
营业收入（元）	17,111.43	18,378.01
营业成本（元）	6,041.74	6,522.95
营业收入增长率	-6.89%	
毛利率	64.69%	64.51%

2021 年 1-3 月，中金云网业务毛利率与上年同期基本持平，营业收入有所下降，主要由于中金云网对旗下业务进行调整，减少云计算业务的布局和拓展，导致 2021 年实际收入较上年同期有所下降。

截至目前，中金云网 2021 年度在手订单总金额约 203,685.56 万元，尚未履行完毕的金额约 143,462.26 万元，预计 2021 年履行金额约 55,370.34 万元。2021 年部分数据中心客户的合同即将到期，由于服务粘性通常将会与公司续约，因此中金云网预计 2021 年全年收入能够达到预测水平。

综上,无双科技广告营销业务及中金云网科技有限公司 IDC 业务所形成的含商誉资产组可回收金额的测试过程合理,测试结果表明资产组的可收回金额高于包含商誉在内资产组的账面价值,因此公司未计提商誉减值准备。

经核查,会计师认为:

根据无双科技和中金云网的市场及行业情况,同时参考期后订单数据及商誉减值测试关键指标的确定过程等,我们认为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。

(4) 请核实年度报告第 180 页无双科技的商誉期初余额是否存在差错,如是,请予以更正。

经核实,因疏忽导致“第十二节、财务报告 七、合并财务报表项目注释 13、商誉(1) 商誉账面原值”表中北京无双科技有限公司的商誉期初余额错误,公司已更正并公告,详见关于《<2020 年年度报告全文>的更正公告》(公告编号:2021-024)

问题 2. 报告期内你公司向前五名供应商合计采购金额为 49.59 亿元,占年度采购总额的比重为 83.19%,其中向供应商一和供应商二采购金额分别占年度采购总额的 50.90%和 19.59%。

(1) 请补充列示前五大供应商的名称、成立时点、注册资本、主营业务、经营规模、采购内容、定价依据、合作模式、结算方式等,说明供应商集中度偏高的原因,主要供应商及其采购情况较以前年度是否发生较大变化,并自查主要供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高、主要客户等是否存在关联关系或相关利益安排。

(2) 结合行业状况、与主要供应商的合同协议情况等分析供应商的稳定性和可持续性,说明是否存在对主要供应商的重大依赖。

回复:

一、前五大供应商的相关情况

公司的主要采购内容为技术服务费、电费、业务委托费用及广告投放费用等,报告期前五大供应商采购情况如下:

单位:万元



供应商名称	采购金额	占比	采购内容
百度（中国）有限公司	301,936.53	50.90%	广告投放服务
亚马逊通技术服务（北京）有限公司	116,183.32	19.59%	技术服务费
国网北京市电力公司	31,478.72	5.31%	电费
中国联合网络通信有限公司北京市分公司	24,058.86	4.06%	带宽使用费
北京亚太中立信息技术有限公司	19,851.10	3.35%	业务委托费
合计	493,508.54	83.19%	

主要供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务
百度（中国）有限公司	2005-06-06	1250 万美元	设计、制作、发布、代理国内外各类广告业务
亚马逊通技术服务（北京）有限公司	2012-04-13	16200 万美元	云计算
国网北京市电力公司	1991-09-17	2947025.99056 万人民币	电力供应
中国联合网络通信有限公司北京市分公司	1994-09-15	-	基础电信业务、增值电信业务
北京亚太中立信息技术有限公司	2011-12-16	30580 万人民币	数据中心

公司子公司无双科技从初创至今一直致力于通过大数据分析帮助广告主进行精准定向投放并不断提升广告投放效率，故而广告投放量巨大，公司与百度交易定价采用市场价格作为定价依据，按月与百度进行结算；

2016 年公司与亚马逊通签署了《运营协议》，获得亚马逊通授权开始独立运营 AWS 中国（北京）区域云服务，亚马逊通公司为本公司提供技术支持，公司向亚马逊通支付技术服务费，公司与亚马逊通交易定价采用市场价格作为定价依据，按月与亚马逊通进行结算；

电费是公司 IDC 业务的主要成本之一，公司与国网电力交易定价采用市场价格作为定价依据，按月与国网电力进行结算；

公司云计算服务以及 IDC 服务需要消耗带宽资源，公司与联通交易定价采用市场价格作为定价依据，按月与联通进行结算；

公司提供 IDC 运营管理服务向亚太中立支付业务委托费用，公司与亚太中立

交易定价采用市场价格作为定价依据，按季度与亚太中立进行结算。

近三年公司前五大供应商基本无变化，2018 年采购金额 381,106.73 万元，占比 79.30%，2019 年采购金额 473,681.37 万元，占比 78.69%。

主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高、主要客户等不存在关联关系或相关利益安排。

二、供应商的稳定性和可持续性

公司的子公司无双科技专注于搜索引擎营销 SEM，向客户提供多渠道一站式搜索引擎在线营销解决方案。无双科技与百度存在多年稳定良好的合作关系，并已逐步发展成为五星核心代理商。由于百度是国内市场占有率第一的搜索引擎，近年来百度均为无双科技的第一大供应商，因此，双方的交易具有稳定性和可持续性。

2016 年公司与亚马逊通签署了《运营协议》，获得亚马逊通授权开始独立运营 AWS 中国（北京）区域云服务，利用公司北京及周边地区的基础设施面向中国境内客户提供服务。AWS 是全球最全面、应用最广泛的云平台，AWS 旨在成为当今市场上最灵活、最安全的云计算环境。2017 年公司与亚马逊通签署了《分期资产出售主协议》，向亚马逊通购买基于亚马逊云技术的云服务相关的特定经营性资产，确保公司持续稳定地提供并运营基于 AWS 技术的云服务。

IDC 业务利用互联网通信线路、带宽资源、电力资源等，建立标准化的电信专业级机房环境，为企业、政府部门等提供服务器托管、租用以及相关增值等方面的全方位服务。因此，公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司、国网北京市电力公司等能源、通信供应商具有稳定、持续的合作关系。

公司与 KDDI 株式会社合资成立北京亚太中立信息技术有限公司，规划建设面积 25,604.31 平方米的 IDC 机房，公司持股 5%，该合作机房于 2012 年投入运营，公司租用亚太中立机房，由公司参与网络运维管理和销售。

综上所述，公司前五大供应商稳定性好，业务具有可持续性，向供应商采购金额与公司经营模式和行业特点相符，公司不存在对供应商过度依赖的风险。

经核查，会计师认为：

公司主要供应商集中度偏高符合公司的业务特性，主要供应商及其采购情况较以前年度未发生较大变化；公司与供应商的合作稳定可持续，不存在对主

要供应商的重大依赖；主要供应商与上市公司以及控股股东、实际控制人和董监高不存在关联关系和相关利益安排。

问题 3. 报告期末你公司应收账款账面余额为 19.91 亿元,与去年基本持平,报告期内计提坏账准备 57.32 万元,去年计提金额为 1,910.16 万元,坏账计提方法与去年保持一致,不存在收回、转回或核销情形。报告期末按照账龄分析法计提坏账的应收账款余额为 16.66 亿元,其中账龄 1-6 个月的款项余额为 8.02 亿元,坏账计提比例为 0%;按款项性质计提坏账的应收账款余额为 3.23 亿元,坏账计提比例也为 0%。2020 年 6 月 3 日,无双科技以其全部应收账款 4.29 亿元作为质押担保向浦发硅谷银行借款 4,000 万元,借款期限为 1 年。此外,报告期内无双科技曾因客户问题被冻结资金 160.49 万元,截至报告日,该资金已解冻。

(1) 请你公司详细列示报告期内计提坏账准备的计算过程,说明在坏账计提方法、应收账款账面余额均与去年基本一致的情况下,坏账准备计提金额同比大幅下降的原因和合理性,是否存在核算错误的情形,如是,请予以更正,如否,请说明坏账准备计提是否充分,是否存在不计提、少计提坏账调节利润的情形。

回复:

一、公司应收账款坏账政策

公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司坏账政策按照一惯性执行,未发生变化,具体如下:

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准:期末余额达到 100 万元(含 100 万元)以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法:对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试,当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,单独进行减值测试,计提坏账准备。单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项,再按组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	坏账准备计提方法
按款项账龄的组合	账龄分析法
按款项性质的组合	按风险余额对应账龄法计提坏账准备
特定资产组合	全额计提

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。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的存续期预期信用损失率对照表：

账龄	应收账款预期信用损失率
1年以内（含1年）	3.00%
其中：无双科技和光环云数据6个月以内	0.00%
其中：无双科技和光环云数据7-12月	3.00%
1-2年	10.00%
2-3年	30.00%
3-4年	50.00%
4-5年	80.00%
5年以上	100.00%

二、2018年-2020年应收账款情况

按照公司坏账政策，分三种不同组合计提坏账准备，2018年-2020年末坏账准备综合计提比例分别为1.22%、1.99%、1.99%，2019年当期增加坏账准备1,910.17万元，2020年当期增加坏账准备57.32万元。坏账准备具体情况如下：

单位：元

类别	2018年度		2019年度		2020年度	
	账面余额	坏账准备金额	账面余额	坏账准备金额	账面余额	坏账准备金额
组合1：账龄组合	1,174,695,801.51	16,388,471.77	1,567,137,676.21	35,246,693.46	1,665,641,140.50	37,800,659.78
组合2：款项性质组合	461,865,149.92	2,249,524.78	398,857,653.85	2,492,945.40	323,172,749.47	0.00
组合3：特定资产组合	1,351,110.67	1,351,110.67	1,351,110.67	1,351,110.67	1,863,310.67	1,863,310.67
合计	1,637,912,062.10	19,989,107.22	1,967,346,440.73	39,090,749.53	1,990,677,200.64	39,663,970.45

1、账龄组合

2018年至2020年，应收账款账面余额逐年增加，对应计提的坏账准备金额相应上升。2020年末应收账款余额较2019年末增加2,333.08万元，坏账准备余额仅增加57.32万元，主要由于2020年末账龄为1年以内的应收账款占比增

加，1-2 年的应收账款大幅降低，具体如下表：

单位：元

项目	2018 年度		2019 年度		2020 年度	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	1,163,597,594. 59	14,077,785. 80	1,430,230,795. 17	19,671,468. 06	1,550,416,188. 09	22,455,270. 34
其中：1-6 月(坏账计提比例为 0%)	694,338,068.35	0.00	774,515,193.06	0.00	801,907,177.23	0.00
其他 1 年以内	469,259,526.24	14,077,785. 80	655,715,602.11	19,671,468. 06	748,509,010.86	22,455,270. 34
1-2 年	7,627,228.88	762,722.89	131,998,272.42	13,199,827. 24	101,872,206.15	10,187,220. 61
2-3 年	2,524,754.31	757,426.30	2,390,819.07	717,245.72	10,648,261.22	3,194,478.3 7
3-4 年	221,216.59	110,608.30	1,639,140.68	819,570.34	1,067,769.49	533,884.75
4-5 年	225,393.25	180,314.60	200,333.87	160,267.10	1,034,549.21	827,639.37
5 年以上	499,613.89	499,613.89	678,315.00	678,315.00	602,166.34	602,166.34
合计	1,174,695,801. 51	16,388,471. 77	1,567,137,676. 21	35,246,693. 46	1,665,641,140. 50	37,800,659. 78

2、款项性质组合

款项性质组合主要为亚马逊云科技业务客户的应收账款。亚马逊云科技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。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。2018—2020 年末该组合风险余额分别为 7,498.42 万元、8,309.82 万元、0 万元，账龄均为 1 年以内，相应计提的坏账准备金额分别是 224.95 万元、249.30 万元、0.00 万元。2020 年末信用风险余额为 0，主要系由于公司应向亚马逊支付的技术服务费大于应收账款原值导致。

3、特定资产：未发生较大变化。2018—2020 年坏账准备金额分别是 135.11 万元、135.11 万元、186.33 万元。

综上所述，公司应收账款计提坏账的政策一直未发生变化，坏账计提计算准确，不存在不计提、少计提坏账调节利润的情形。

(2) 结合同行业可比公司坏账计提比例、主要客户的信用状况、历史回款情况和坏账情况、预期信用损失的预计情况等，说明你公司按账龄分析法计提

坏账的应收账款中账龄 1-6 个月和按款项性质计提坏账的全部应收账款的坏账计提比例均为 0%的原因及合理性，是否符合会计准则的相关要求。

回复：

一、按账龄分析法计提坏账的应收账款中账龄 1-6 个月的坏账计提比例为 0%的原因和合理性

公司账龄分析法计提坏账的应收账款中，账龄 1-6 月计提比例为 0%的全部是无双科技的应收账款。

从无双科技客户的历史回款情况款，客户应收账款主要为 6 个月以内的应收款项，6 个月以内的应收账款发生坏账损失的风险很小，因此无双科技将 6 个月以内的应收款项预期信用损失率预测为 0%，如应收账款账龄超过 6 个月则按照账龄计提 3%-100%的坏账准备。

1、同行业可比公司坏账计提比例情况

(1) 无双科技

预期信用损失准备率	2018 年度	2019 年度	2020 年度
6 个月以内	0.00%	0.00%	0.00%
7-12 个月	3.00%	3.00%	3.00%

(2) 三六零

预期信用损失准备率	2018 年度	2019 年度	2020 年度
6 个月以内	0.00%	0.01%	0.37%
7-12 个月	5.00%	2.83%	2.49%

(3) 华扬联众 (603825)

预期信用损失准备率	2018 年度	2019 年度	2020 年度
1 年以内	5.00%	0.60%	0.60%

(4) 浙文互联 (600986)

预期信用损失准备率	2018 年度	2019 年度	2020 年度
1 年以内	1.00%	1.00%	1.00%

根据上述表格，无双科技对账龄组合中 1 年以内应收账款的坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

2、无双科技应收账款的历史损失率和预期信用损失测算

对无双科技的应收款项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。

无双科技应收账款预期损失率的计算过程如下：

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	合计（万元）
账龄组合余额	86,682.46	8,298.11	910.42	45.32	59.83	5.31	96,001.45
平均迁徙率	9.33%	9.91%	53.77%	63.72%	75.03%	100.00%	
历史损失率	0.24%	2.55%	25.71%	47.81%	75.03%	100.00%	
前瞻性信息调整	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	
理论预期损失率	0.26%	2.80%	28.28%	52.59%	82.53%	100.00%	
理论预期信用损失	226.61	232.58	257.45	23.83	49.38	5.31	795.15
预期损失率	0.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	
实际计提坏账准备	204.43	829.81	273.12	22.66	47.86	5.31	1,383.20

经测算，实际确定的各账龄组合信用损失合计 1,383.20 万元，高于计算的理论预期损失 795.15 万元，对应收账款预期信用损失率设置合理。

综上所述，无双科技坏账损失的确定方式及过程合理，坏账准备计提充分。公司按账龄分析法计提坏账的应收账款中账龄 1-6 个月的坏账计提比例为 0% 是合理的。

二、按款项性质计提坏账的全部应收账款的坏账计提比例为 0% 的原因及合理性

款项性质组合主要为亚马逊云科技业务客户的应收账款，2020 年末坏账计提比例为 0%，计提原因和合理性见“问题 3（1）”之回复内容“二、2、款项性质组合”。

（3）请补充说明无双科技应收账款的构成情况，列示该公司前五名应收账款的明细情况，包括但不限于客户名称、交易内容、账龄、预计偿还期限、客户信用状况、历史还款及坏账情况等，说明借款金额远低于质押金额的原因和合理性，应收账款回收是否存在较大风险，相关坏账准备计提是否充分。

回复：

一、无双科技应收账款的构成

1、按账龄列示

账龄	2020年12月31日(元)
1年以内	866,824,592.32
其中1至6个月	798,727,651.69
7至12个月	68,096,940.63
1—2年	83,531,414.61
2—3年	9,299,447.08
3—4年	653,242.60
4—5年	1,003,828.63
5年以上	53,079.45
小计	961,365,604.69
减：坏账准备	15,183,119.98
合计	946,182,484.71

2、按组合列示

类别	2020年12月31日(元)				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备的应收账款	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
按组合计提坏账准备的应收账款	961,365,604.69	100.00	15,183,119.98	1.58	946,182,484.71
其中：					
组合1：按照账龄分析法计提坏账的应收账款	960,014,494.02	99.86	13,832,009.31	1.44	946,182,484.71
组合2：特定资产组合	1,351,110.67	0.14	1,351,110.67	100.00	0.00
合计	961,365,604.69	—	15,183,119.98	—	946,182,484.71

二、无双科技应收账款前五名明细情况

单位：万元

客户名称	交易内容	期末余额	账龄	截止2021年4月底收款金额	是否为关联方	坏账准备金额
客户一	广告投放款	21,697.61	6个月以内	32,821.61	否	
客户二	广告投放款	9,620.95	6个月以内、1-2年	3,828.15	否	249.76
客户三	广告投放款	9,464.65	6个月以内	12,857.07	否	
客户四	广告投放款	9,003.10	6个月以内	8,821.01	否	
客户五	广告投放款	6,574.30	6个月以内	7,796.46	否	
合计		56,360.61				249.76

注：客户一、客户三、客户五回款金额大于期末余额，是因为上述客户在 2021 年继续通过无双科技进行广告投放，无双科技已收回部分 2021 年的广告投放款。

客户一和客户二均为广告代理公司，客户三和客户四为直客，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。

客户二为无双科技代理商，该公司代理的大多是境外知名品牌客户，终端客户自身风险较小，但因受全球疫情影响海外广告主回款变慢，代理商未能及时收到广告主回款导致对无双科技的回款变慢。截止 2021 年 4 月，客户二期后回款 3,828.15 万，1 年以上应收款已结清。

除客户二之外，无双科技 2020 年前五名应收账款均已回款。

三、借款金额远低于质押金额的原因和合理性

短期借款 4,000 万元，应收账款质押 4.28 亿元，质押借款从 2016 年开始为期一年一直滚动续签，未进行质押改变，借款金额远低于质押金额的只要优先受偿，应收账款回收不存在较大风险，相关坏账准备计提充分。

借款金额与质押金额差距较大，是因为银行考虑到应收账款存在不定期的变动风险，经双方商议后，无双科技接受银行对于风险规避的建议，用应收账款全额作为质押金额。另该笔贷款业务于 2021 年 4 月结束，4 月初无双科技已全部归还银行贷款。

(4) 请补充说明无双科技因客户问题被冻结资金的具体情况，包括但不限于客户名称、交易情况、冻结原因、解冻情况，后续是否仍存在冻结风险。

回复：

无双科技与其客户深圳市小牛互联网金融服务有限公司（小牛资本旗下公司）在 2018-2019 年均有合作，所有下单款项及时收回，没有其他款项纠纷。2020 年下半年小牛资本因非法集资被立案侦查，深圳市公安局南山分局未通知无双科技即对其进行了资金冻结，根据历史投放和付款情况，对无双科技在招商银行账户的 160 万元资金进行冻结，冻结时间为 2020 年 9 月 1 日至 2021 年 2 月 1 日，截止公司年报披露日，该笔资金已经深圳市公安局南山分局通知银行解冻。

经核查，会计师认为：

公司应收账款坏账准备计提合理充分，不存在不计提、少计提坏账调节利润的情形；公司预期信用损失的预计符合公司客户信用状况，与历史回款和坏账情况相吻合，符合会计准则的相关要求；无双科技的应收账款回收不存在较大风险，坏账准备计提充分。

问题 4. 报告期末你公司其他应收款账面余额为 5.06 亿元,同比增长 24.94%,其中押金保证金为 4.98 亿元,同比增加 43.10%。欠款金额前五名的其他应收款合计 4.69 亿元,其中第一名的期末余额为 2.39 亿元,款项性质为增资保证金。报告期内对其他应收款计提坏账准备-52.74 万元,无收回、转回或核销金额,去年坏账准备计提金额为 768.77 万元。报告期末预付款项账面余额为 4.58 亿元,同比增长 46.93%,主要是由于预付上海嘉定绿色云计算基地二期工程款所致,期末余额前五名的预付账款合计 3.67 亿元,占预付账款期末余额合计数的比重为 80.18%。报告期末其他应付款账面余额为 2.38 亿元,其中押金保证金为 2.31 亿元,同比增加 27.62%。

(1) 请分别列示其他应收款和预付款项前五名对象的具体明细,包括但不限于交易对方名称、形成原因、账龄、预计归还或结转时间、相关款项支付和预期回款的金额和时点是否与合同约定保持一致、交易对方与上市公司或其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户和供应商是否具备关联关系,前述款项是否存在财务资助或资金占用情形,如是,请自查是否履行相应的审议程序和信息披露义务。

回复:

一、报告期内其他应收款和预付款项前五大构成及相关情况

报告期内公司预付账款和其他应收款前五大均为公司正常业务产生,具体情况如下:

1、预付账款

单位:万元

单位名称	款项性质	2020 年末 余额	账龄	截止 2021 年 4 月末 结算情况	是否为关联公司
北京飞利信电子技术有限公司	工程预付款	20,000.00	1 年以内	0.00	否



亚马逊通技术服务（北京）有限公司	云计算技术服务费	6,883.67	1年以内	4,609.49	否
百度时代网络技术（北京）有限公司	广告服务费	4,670.46	1年以内	4,670.46	否
预付账款四	广告服务费	3,632.40	1年以内	3,632.40	否
上海开域信息科技有限公司	广告服务费	1,545.84	1年以内	1,545.84	否
合计		36,732.37		14,458.19	

(1) 北京飞利信电子技术有限公司（以下简称“飞利信”）

飞利信是公司上海嘉定绿色云计算基地二期项目机电工程总承包商，2020年11月13日通过招投标飞利信获得“中标通知书”。2020年11月25日，双方签订了《上海嘉定二期数据中心机电安装工程施工总承包合同》。2020年12月1日光环新网按照合同约定向飞利信预付2亿元，公司款项支付与合同约定保持一致。截止目前飞利信公司已完成部分设备订货和现场施工，正在向公司申报已完成工作量清单，待公司审核确认后将转入在建工程。

(2) 亚马逊通技术服务（北京）有限公司（以下简称“亚马逊”）

按照公司与亚马逊的《运营协议》，亚马逊授权公司运营亚马逊云科技北京区域的云服务，公司向亚马逊支付技术服务费。针对部分AWS业务客户形成的预收账款，公司将按照约定比例向亚马逊支付技术服务费，并计入预付账款，在收入实现的期限内，分期摊销计入营业成本。截止2021年4月，已摊销金额4,609.49万元。

(3) 百度时代网络技术（北京）有限公司

无双科技与百度旗下多家主体合作，目前包括百度时代网络技术（北京）有限公司、北京百度网讯科技有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司、百度（中国）有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司上海软件技术分公司，2020年底因广告投放主体和收款主体不同，无双科技支付给百度时代网络技术（北京）有限公司的充值款形成预付账款，此笔款项已于2021年1月核销。

(4) 预付账款四

无双科技通过“预付账款四”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，双方每年签订服务合同，针对框架金额和返点政策等进行约定，付款方式为预付，预付服务费主要目的在于锁定终端媒体的投放资

源，实际预付金额依据客户下单投放计划确定。2020 年末预付“预付账款四”3,632.40 万元，其中根据客户需要锁定媒体资源形成的预付款项 2,801.16 万元，截止到 2020 年底未结算的账面预估媒体返点 831.24 万，预估返点金额用于抵减 2021 年度的媒体推广支出。截止 2021 年 3 月末，上述无双科技与“预付账款四”预付账款已全部结算完毕。综上所述，无双科技与“预付账款四”的结算方式是按照媒体的政策进行支付，符合行业惯例，不存在占用上市公司资金或变相对外提供财务资助的情形。

(5) 上海开域信息科技有限公司（以下简称“上海开域”）

上海开域是一站式营销服务提供商，无双科技应客户要求通过上海开域在微信、广点通等媒体为客户进行广告投放。根据投放媒体的要求，无双科技与上海开域的合同约定付款方式为预付。截止 2021 年 4 月 30 日，上述无双科技与上海开域的预付款项已全部结算完毕。

2、其他应收款

单位：万元

单位名称	款项性质	2020 年末 余额	账龄	截止 2021 年 4 月末收款情况	是否为关 联公司	坏账准 备金额
智达云创（三河）科技有限公司	增资保证金	23,900.00	1 年以内,1-2 年	0.00	否	0.00
百度时代网络技术（北京）有限公司	保证金	12,389.27	1 年以内	5,137.12	否	0.00
其他应收款三	保证金	6,600.00	1 年以内,1-2 年	2,060.00	否	583.6
兴业银行金源支行	保证金	2,021.75	1 年以内	2,021.75	否	0.00
北京中关村银行	保证金	2,000.00	1 年以内	2,000.00	否	0.00
合 计		46,911.02		11,218.87		583.6

(1) 智达云创（三河）科技有限公司（以下简称“智达云创”）

2019 年 3 月 11 日光环新网与三河市岩峰高新技术产业园有限公司（以下简称“岩峰公司”）正式签署《增资合作协议》（以下简称“协议”），协议规定：①岩峰公司拟进行存续分立，分立后的新公司（智达云创）将承接岩峰公司持有的位于三河市燕郊创意谷街南侧房产。②光环新网向分立主体增资，增资金额预计不超过 107,250 万元。③为确保数据中心顺利建设，公司将向分立主体支付本次增资的保证金 20,000 万元。2020 年 11 月，光环新网与智达云创签署补充协

议追加支付不超过 13,000 万元保证金。截止 2020 年 12 月 31 日光环新网累计支付智达云创增资保证金 23,900 万元，截止 2021 年 4 月累计支付增资保证金 33,000 万元。

按照协议约定，智达云创以其持有的位于河北省三河市的土地及房产使用权抵押给公司作为公司支付增资保证金的担保，智达云创股东王禹方、石凤红按增资后持股比例同比例支付 7,000 万元股东借款。智达云创将设立共管账户用于接收上述资金，共管账户由公司、智达云创及王禹方、石凤红共同管理。智达云创在收到公司缴纳的全部增资款后 5 个工作日内将公司已支付的全部保证金（包括截至上述补充协议签署日已支付的 20,000 万元保证金和后续追加的不超过 13,000 万元保证金）返还。

（2）百度时代网络技术（北京）有限公司

无双科技与百度针对广告主签订框架合同，按照框架金额缴纳 10%的保证金，符合行业惯例。

（3）其他应收款三

无双科技依据与“其他应收款三”的框架合同规定支付框架金额 10%的保证金，支付保证金主要目的在于锁定终端媒体的返点政策。无双科技和“其他应收款三”签订的 2020 年度框架合同金额为 66,000 万元，按合同规定需要支付合同框架金额 10%的保证金金额 6,600 万元。2021 年“其他应收款三”退回 2020 年度保证金 2,060 万元，剩余保证金沿用至 2021 年。

（4）兴业银行金源支行、北京中关村银行

公司在兴业银行和北京中关村银行提取流动资金贷款、开具银行承兑发票，分别支付保证金 2,021.75 万元和 2,000 万元（冻结银行存款）。截止目前，公司在兴业银行和北京中关村银行的贷款已偿还，支付的保证金已经解冻。

上述预付账款和其他应收款均因公司正常业务发生，不存在财务资助或资金占用情形。

（2）请详细列示报告期内其他应收款坏账准备计提的计算过程，说明其他应收款大幅增加的情况下，坏账准备计提金额大幅减少且为负的原因和合理性，是否存在核算错误的情形，如是，请予以更正，如否，请说明坏账准备计提是否充分。

回复：

一、公司其他应收款坏账政策

公司以预期信用损失为基础，对其他应收款进行减值会计处理并确认损失准备。公司对在资产负债表日只具有较低的信用风险、或该其他应收款的信用风险自初始确认后并未显著增加的其他应收款按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备，除此之外按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

公司为确保自其他应收款初始确认后信用风险增加即确认整个存续期预期信用损失，按照其他应收款的信用风险特征划分为不同的组合，以组合为基础评估信用风险是否显著增加：

组合名称	坏账准备计提方法
按款项账龄的组合	账龄分析法
按款项性质的组合	按照款项性质组合的其他应收款为合作意向保证金、员工备用金等，预期信用损失率为0
特定资产组合	全额计提

对于划分为账龄组合的其他应收款，本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，编制其他应收款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。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的存续期预期信用损失率对照表：

账龄	其他应收款预期信用损失率
1 年以内（含 1 年）	3.00%
其中：无双科技和光环云数据	0.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

二、2018 年-2020 年其他应收款情况

按照公司坏账政策，分三种不同组合计提坏账准备，2018 年-2020 年末坏账准备综合计提比例分别为 2.01%、3.03%、2.28%，2019 年当期增加坏账准备 768.77 万元，2020 年当期增加坏账准备-52.74 万元。坏账准备具体情况如下：

单位：元

类 别	2018 年度	2019 年度	2020 年度
-----	---------	---------	---------



	账面余额	坏账准备金额	账面余额	坏账准备金额	账面余额	坏账准备金额
组合 1: 账龄组合	210,855,065.32	3,256,695.07	316,761,964.49	10,944,428.71	225,724,408.62	10,417,025.72
组合 2: 款项性质组合	12,512,240.05	0.00	85,004,893.65	0.00	284,092,564.06	0.00
组合 3、特定资产组合	1,255,080.00	1,255,080.00	1,255,080.00	1,255,080.00	1,255,080.00	1,255,080.00
合计	224,622,385.37	4,511,775.07	403,021,938.14	12,199,508.71	511,072,052.68	11,672,105.72

1、账龄组合：

2018 年至 2019 年，其他应收款余额增加 10,590.69 万元，对应计提的坏账准备金额也增加 768.77 万元。2020 年末其他应收账款余额较 2019 年末大幅减少 9,103.76 万元，对应计提的坏账准备金额减少 52.74 万元，主要由于 2020 年末账龄为 1-2 年的其他应收款占比增加而对应计提的坏账准备增加 417.44 万元，账龄为 2 年以上的其他应收款占比减少而对应计提的坏账准备减少 471.28 万元。具体如下表：

单位：元

项 目	2018 年度		2019 年度		2020 年度	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	187,980,486.75	98,838.34	264,538,243.64	78,575.13	150,082,616.20	89,562.65
其中：坏账计提比例 0%	184,685,875.52	0.00	261,919,072.59	0.00	147,097,194.67	0.00
坏账计提比例 3%	3,294,611.23	98,838.34	2,619,171.05	78,575.13	2,985,421.53	89,562.65
1—2 年	20,567,451.47	2,068,793.02	27,661,945.17	2,776,194.51	69,506,318.88	6,950,631.88
2—3 年	1,198,591.26	359,577.37	22,256,458.95	6,676,937.69	1,849,633.38	554,890.01
3—4 年	752,063.00	376,031.50	1,709,421.89	854,710.95	2,262,677.54	1,131,338.77
4—5 年	133,790.00	130,772.00	189,422.00	151,537.60	1,662,801.12	1,330,240.90
5 年以上	222,682.84	222,682.84	406,472.84	406,472.84	360,361.50	360,361.50
合计	210,855,065.32	3,256,695.07	316,761,964.49	10,944,428.71	225,724,408.62	10,417,025.72

2、款项性质组合：款项性质组合的其他应收款为合作意向保证金、员工备用金等，预期信用损失率为 0。2020 年末款项性质组合其他应收款较 2019 年末增加 19,908.77 万元，主要为智达云创增资保证金和金融机构融资保证金。2020 年末大额款项性质组合其他应收款如下（具体款项形成原因见上文）：

单位：元

款项性质大额构成				
账龄	智达云创	兴业银行	北京中关村银行	汇总
1 年以内	159,000,000.00	20,217,500.00	20,000,000.00	199,217,500.00



1-2 年	80,000,000.00			80,000,000.00
合计	239,000,000.00	20,217,500.00	20,000,000.00	279,217,500.00

3、特定资产：未发生变化。

综上，公司报告期末其他应收款增加的主要原因为支付智达云创的增资保证金和金融机构的融资保证金，此部分其他应收款预期信用损失为 0，未计提坏账准备。因此，在其他应收款大幅增加的情况下，报告期内坏账准备计提金额并未增加，其他应收款坏账准备不存在核算错误的情形。

(3) 请补充列示其他应付款前五名押金保证金的具体明细，包括但不限于交易对方名称、款项金额、形成原因、预计还款时点等，说明其他应付款中押金保证金同比增加的原因。

回复：

公司 2020 年末其他应付款余额中，押金保证金余额 2.31 亿元，较 2019 年押金保证金余额 1.81 亿元增加 0.5 亿元，押金保证金前五大具体情况如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	2020 年末余额	2019 年末余额	截止 2021 年 4 月末 付款情况	是否为关联公 司
公司一	广告托管保证金	6,393.59	0.00	0.00	否
公司二	广告托管保证金	2,640.00	1,140.00	0.00	否
公司三	广告托管保证金	1,397.92	2,196.50	1,397.92	否
公司四	广告托管保证金	1,100.00	1,400.00	1,100.00	否
公司五	广告托管保证金	1,025.00	1,025.00	0.00	否
合 计		12,556.51	5,761.50	2,497.92	

上述保证金均为无双科技收取客户的广告投放保证金。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。当无双科技与客户签订的框架合同金额增加时，收取的保证金同时增加。

经核查，会计师认为：

报告期内公司预付账款、其他应收款和其他应付款前五大均为公司正常业务产生，其他应收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、保证金提供财务资助或资金占用现象。

问题 5. 报告期末你公司长期待摊费用为 5.15 亿元，同比增加 90.04%，主要是由于数据中心改造和认建认养项目分别增加 1.44 亿元和 1.06 亿元所致。报告期内该费用摊销金额为 3,648.61 万元，去年摊销金额为 3,238.63 万元。

(1) 请说明数据中心改造和认建认养项目形成长期待摊费用的具体依据，是否存在应于报告期内直接计入当期成本或费用的情形，是否符合会计准则的相关规定。

(2) 请补充列示各项长期待摊费用的具体摊销方法、摊销期限等，核实报告期内摊销金额是否充分，说明长期待摊费用大幅增加的情况下，本期摊销金额较去年仅小幅增长的原因和合理性。

回复：

一、长期待摊费用的形成依据

1、数据中心改造项目

公司的数据中心在为客户提供服务的过程中，由于客户需求变化、节能减排、基础设施性能提升的原因，实施局部设施的增加或改造工程。根据企业会计准则对资产的定义，如该项支出形成一项公司可以拥有或者控制的、预期会给公司带来经济利益的资源，公司将其作为确认为一项资产，否则直接计入当期成本或费用。报告期内增加的长期待摊费用——数据中心改造 1.44 亿元，具体情况如下：

单位：万元

序号	数据中心名称	改造内容	完工时间	金额
1	亦庄绿色云计算基地	柴发机房设备基础	2020 年 6 月	42.83
2	亦庄绿色云计算基地	新增高压配电室	2020 年 12 月	289.25
3	中金云网数据中心	综合布线	2020 年 5 月	1,228.88
4	中金云网数据中心	北京二期零星工程	2020 年 9 月	919.61
5	中金云网数据中心	7#楼光纤接入	2020 年 10 月	200.24
6	中金云网数据中心	电力监控系统升级改造	2020 年 10 月	86.24
7	中金云网数据中心	门禁系统升级改造	2020 年 10 月	136.80
8	中金云网数据中心	弱电智能化软件升级及接口	2020 年 10 月	90.42
9	中金云网数据中心	6#7#8#配电室小项目改造工程	2020 年 7 月	290.60
10	中金云网数据中心	室外电源工程	2020 年 12 月	7,450.48
11	中金云网数据中心	柴发机房降噪及黑烟整改	2020 年 10 月	512.93



12	中金云网数据中心	柴油发电机黑烟治理工程	2020年6月	93.58
13	中金云网数据中心	北京数据中心7、8号楼屋面防水及室外维修工程等	2020年9月	1,480.84
14	酒仙桥数据中心	外电源改造工程	2020年12月	8.48
15	租用第三方数据中心	综合布线等一次性改造	2020年3月	1,592.91
	合计			14,424.09

上述数据中心改造支出在未来能够为数据中心带来经济利益，使用寿命超过1年，公司将其作为长期待摊费用核算

2、认建认养项目

北京阳光童梦教育科技有限公司（以下简称“阳光童梦”）拟利用儿童主题公园配套用房投资建设数据中心，2015年10月20日与公司签订《数据中心机房运营管理合同》，委托公司提供数据中心的运营管理服务，同时公司可免费使用该数据中心办公场所及附属设施。由于数据中心项目存在部分超建面积，阳光童梦于2017年下半年在政府相关部门指导下自行拆除了相关的违法建设，并终止了数据中心项目，导致与公司的运营合同无法正常履行。相关配套管理用房整改后，阳光童梦将该绿地项目转让给公司作为补偿。2019年1月公司与阳光童梦及北京市朝阳区园林绿化局签署《〈认建认养绿地协议书备忘录〉补充协议》，公司自2019年1月起认养北京朝阳儿童主题公园绿地。2020年3月，阳光童梦向公司正式转让了儿童主题公园全部配套用房的占有、使用、收益等权益，交易金额为10,600万元。

公司作为认建认养方，享有儿童主题公园及其13,740 m²配套管理用房的占有、使用、收益等权益，承担认建认养相关费用等，该项权益符合资产定义，预期能给企业带来经济利益，且成本能可靠计量，因此公司将上述受让成本1.06亿元作为长期待摊费用核算，参照公司房屋建筑物类固定资产折旧年限40年进行摊销，年摊销金额为265万元。

综上，公司将上述数据中心改造和认建认养项目确认长期待摊费用具有合理依据，会计处理符合准则相关规定，报告期内不存在应直接计入当期成本或费用的情形。

二、长期待摊费用的具体摊销方法、摊销期限、摊销金额

光环新网各公司长期待摊费用全部是按照平均年限法进行摊销的，摊销期限

按受益期限确认，不能确定受益期限的按照不超过十年平均摊销。具体如下表：

单位：万元

项目	金额	发生时间	摊销期限（月）	摊销方法	2019年摊销金额	2020年摊销金额
房山绿色云计算基地一期园林工程	1,522.61	2020年1月	240	平均年限法		76.13
亦庄绿色云计算基地1#楼预留柴发室土建工程	42.83	2020年1月	240	平均年限法		2.32
租用数据中心机房改造工程	1,592.91	2020年3月	106	平均年限法		150.25
酒仙桥数据中心外电源改造工程	8.48	2020年12月	120	平均年限法		0.07
东直门数据中心空调改造工程	19.16	2020年3月	120	平均年限法		3.67
总部办公室装修	142.75	2020年12月	120	平均年限法		1.19
认建认养权益项目	10,599.49	2020年3月	480	平均年限法		220.83
上海嘉定绿色云计算基地一期基础设施评测	288.49	2020年4月	120	平均年限法		21.64
上海嘉定绿色云计算基地一期柴油机组维修工程	312.47	2020年4月	60	平均年限法		46.87
中金云网数据中心综合布线工程	1,228.88	2020年5月	60	平均年限法		163.88
燕郊绿色云计算基地冷通道	125.31	2020年6月	240	平均年限法		1.91
中金云网数据中心柴油发电机黑烟治理工程	93.58	2020年6月	60	平均年限法		6.33
中金云网数据中心配电室改造工程	290.60	2020年7月	60	平均年限法		29.06
中金云网数据中心屋面防水及室外维修工程	1,480.84	2020年9月	60	平均年限法		98.74
中金云网数据中心零星工程	919.61	2020年9月	60	平均年限法		61.32
亦庄绿色云计算基地电力增容工程	289.25	2020年9月	240	平均年限法		4.82
中金云网数据中心电力监控系统升级改造工程	86.24	2020年10月	60	平均年限法		4.31
中金云网数据中心柴发机房降噪及黑烟整改工程	512.93	2020年10月	60	平均年限法		25.65
中金云网数据中心弱电智能化软件升级工程	90.42	2020年10月	60	平均年限法		4.52
中金云网数据中心门禁系统升级改造	136.80	2020年10月	60	平均年限法		6.84
中金云网数据中心7#楼光纤接入工程	200.24	2020年10月	60	平均年限法		10.01

燕郊绿色云计算基地空调系统改造工程	121.34	2020年11月	240	平均年限法		1.01
燕郊绿色云计算基地装修工程	507.52	2020年12月	240	平均年限法		2.11
中金云网数据中心外电源工程	7,450.48	2020年12月	180	平均年限法		41.42
2020年新增项目小计	28,063.23				0.00	984.90
机房装修	17,314.17			平均年限法	887.91	927.64
办公装修	6,600.09			平均年限法	368.46	415.46
管井租赁	1,337.98			平均年限法	110.65	112.96
数据中心改造	7,727.67			平均年限法	1,841.93	1,177.97
儿童主题公园绿化工程	1,750.20			平均年限法	29.68	29.68
2020年以前项目小计	34,730.11				3,238.63	2,663.71
合计	62,793.34				3,238.63	3,648.61

由上表可见，2020年度新增长期待摊费用主要在2020年12月完工结转，年度摊销金额为984.90万元；2020年以前年度数据中心改造项目摊销逐渐到期，年度摊销额减少574.92万元；综上，2020年摊销金额总计较去年增长409.98万元。因此，在长期待摊费用大幅增加的情况下，本期摊销金额较去年仅小幅增长。

经核查，会计师认为：

公司长期待摊费用的核算符合企业会计准则的有关规定，报告期内不存在应直接计入当期成本或费用的情形，长期待摊费用摊销金额充分。

问题 6. 报告期内你公司销售费用为 3,672.44 万元，同比下降 44.41%，主要是由于职工薪酬较去年减少 1,356 万元以及销售佣金较去年减少 1,572.17 万元所致，且公司销售人员从 155 人下降至 123 人。请结合同行业可比公司情况、行业平均用工成本、你公司销售模式等，说明销售人员数量、销售佣金、销售人员职工薪酬与收入变动趋势不一致的原因和合理性，是否会对未来经营发展产生不利影响。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、销售模式

1、数据中心和宽带接入业务

公司在数据中心和宽带接入业务方面设置 1 名营销副总裁，下辖销售部、商务部、大客户部和市场部，综合管理公司具体营销事务。公司客户主要是有互联

网业务需求的商企用户，公司根据用户的需求将用户分普通用户和重点用户。在营销模式上，公司采用“市场部+技术支持部+客户服务部”团队销售模式，即市场部发展新客户，技术支持部和客户服务部积极配合市场部的工作，共同为客户提供服务。

2、亚马逊云科技服务

公司依托在北京及周边地区的基础设施和亚马逊云科技技术，向国内用户提供亚马逊云科技技术支持服务，用户可以在公司网站自行完成注册。同时，控股子公司光环云数据和宁夏西云数据科技有限公司（以下简称“西云”）为公司的销售代理，公司按照销售代理新产生的销售机会带来的收入支付销售佣金。除此之外，公司还授权 VAP（增值服务推广商）和 APN（Amazon Partner Network）等合作伙伴进行业务推广，公司无需向 VAP 和 APN 支付佣金，仅提供账单折扣。

3、搜索引擎营销服务

子公司无双科技客户来源于媒体推介、陌生拜访、客户推介、客户主动咨询等方式。无双科技通过提供高质量的搜索引擎营销服务在百度、奇虎 360 等搜索引擎媒体中建立了良好的品牌效应，媒体推介客户的方式已经成为了无双科技主要的业务来源之一。

二、销售费用与收入变动趋势不一致的原因和合理性

1、销售佣金的变化

根据公司与西云的终止代理协议，西云于 2020 年 4 月 1 日起终止代理资格，不再获得原代理协议项下的销售佣金。2020 年公司销售佣金较去年减少 1,572.17 万元，主要由于西云销售代理佣金减少导致。

2、销售人员数量与薪酬变动

公司的销售人员薪酬主要体现在数据中心和宽带接入业务、亚马逊云科技业务，具体变动情况如下：

单位：万元

业务板块	2020 年度				
	销售人员数量	销售人员薪酬	营业收入	人均薪酬（万元/年）	人均营业收入
数据中心	44.00	1,430.30	184,790.59	32.51	4,199.79
宽带接入	44.00	558.62	5,471.14	12.70	124.34



亚马逊云科技	10.00	695.16	6,892.74	69.52	689.27
业务板块	2019 年度				
	销售人员数量	销售人员薪酬	营业收入	人均薪酬（万元/年）	人均营业收入
数据中心	47.00	1,655.82	175,889.50	35.23	3,742.33
宽带接入	46.00	795.29	5,467.05	17.29	118.85
亚马逊云科技	36.00	1,592.18	5,536.48	44.23	153.79
业务板块	同比变动				
	销售人员数量	销售人员薪酬	营业收入	人均薪酬（万元/年）	人均营业收入
数据中心	-3.00	-225.52	8,901.09	-2.72	457.46
宽带接入	-2.00	-236.66	4.09	-4.59	5.50
亚马逊云科技	-26.00	-897.02	1,356.26	25.29	535.48

注：亚马逊云科技销售人员和营业收入仅包括子公司光环有云、光环云数据的销售人员，以及其取得的与亚马逊云科技相关的收入。

数据中心在完成销售后，收入随着客户上架数量的增加而增加，这一阶段不会随着收入的增加而产生的增量的销售费用，因此人均营业收入呈上升趋势。亚马逊云科技销售人员薪酬减少，主要是因为疫情期间光环云数据执行比例浮动工资，部分销售因业绩未达标或个人职业发展原因而解约，由于亚马逊云科技业务可由用户自行注册或通过授权 VAP 和 APN 完成推广，销售人员数量减少对亚马逊云科技业务基本没有影响。同时，疫情期间国家阶段性减免企业职工基本养老保险、失业保险和工伤保险金额，也降低了公司的职工薪酬成本。

3、同行业可比公司情况

将 2020 年公司数据中心业务销售人员和薪酬与同行业公司对比，公司销售人员数量和平均薪酬略高于同行业公司，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	销售人员薪酬	销售人员数量	人均薪酬
光环新网	1,430.30	44	32.51
数据港	200.66	7	28.67
奥飞数据	991.26	33	30.04

经核查，会计师认为：

公司销售人员职工薪酬和销售佣金的变动情况符合公司销售模式和业务发展，不会对未来经营发展产生不利影响。

问题 7. 你公司目前已建、在建和拟建数据中心包括房山、上海、燕郊、长沙、天津和杭州等多个地区的多个项目，报告期末你公司在建工程余额为 7.48 亿元，并公告称由于昆山公司未能取得数据中心建设必要审批文件，公司已终止建设昆山数据中心项目的前期协议。报告期末公司货币资金余额 12.23 亿元，为满足数据中心建设的大额资金需求，你公司采用多种方式进行融资，报告期末短期借款余额为 10.77 亿元，长期借款余额为 13.38 亿元，拟发行股份募集资金不超过 50 亿元，并拟通过发行公募 REITs 募集资金约 57 亿元。

(1) 请你公司谨慎合理地预计未来市场规模及项目总投资规模，并结合行业竞争状况和主要竞争对手经营情况、公司市场占有率及行业地位、数据中心的预计建设周期等，说明你公司大规模融资并大力建设数据中心的合理性、必要性，融资规模与项目需求是否匹配，建设完成并投入使用时是否可能出现市场饱和、产能过剩等情形，大额借款的财务费用和固定资产的折旧或减值是否可能对公司造成较大的财务压力，请充分提示项目建设和预期收益实现的相关风险。

回复：

一、IDC 行业未来市场规模和竞争状况

据中国 IDC 圈预测，预计 2019-2022 年，中国 IDC 业务市场规模复合增长率为 26.9%。预计 2022 年，中国 IDC 业务市场规模将超过 3,200.5 亿元，同比增长 28.8%。根据工业和信息化部信息通信发展司编制《全国数据中心应用发展指引(2020)》显示，未来大型数据中心和超大型数据中心的占比将会快速提升，而部分中小型数据中心将会因缺乏升级能力而逐步淘汰，数据中心需求集中在经济发达的北、上、广、深等超一线城市，由于北京、上海、广深地区对于能耗指标和用电规模的控制，使得未来一线城市数据中心的供给依然有限，京津冀和长三角的数据中心短期和中期的供需依然紧张。

二、公司的行业地位

根据公开资料显示，国内数据中心市场中三大电信运营商占据较高的市场份

额，2020 年公司 IDC 服务收入规模在第三方数据中心运营商中排名第四，处于较为领先的位置。目前，公司在北京市及周边地区具有较强的业务布局优势，在第三方 IDC 数据中心运营商中排名第一。

三、公司在建和拟建数据中心的合理性和必要性

国内数据中心依然处于高速增长期，公司在建和拟建项目集中在需求旺盛而供给有限的京津冀和长三角区域。

北京房山二期、燕郊三四期和上海嘉定二期三个在建项目已经实现了建筑结构封顶，正在进行外电引入和机电设备安装，这三个项目都已经有用户合同签订，预计年内可开始陆续投放。

随着北京及环京河北地区数据中心项目和能耗指标审批收紧，未来天津宝坻项目将会承接从北京外溢到周边的数据中心需求，天津宝坻项目已经获得项目土地、立项审批和能耗指标，预计一期项目于 2021 年内启动建设，2022 年开始陆续有模块投放市场。杭州已经成为中国互联网发展中第四极，众多互联网企业都在杭州建有研发和运营中心，数据中心需求旺盛，杭州项目已经获得项目审批和能耗指标批复，目前公司正在准备设计方案报当地政府审批，并准备进行项目用地的招拍挂，预计在 2021 年内开始项目建设。湖南省政府出台了做大做强数字产业的相关扶持政策，长沙地区正在吸引互联网头部企业纷纷前往布局，将会有利于公司长沙云计算中心项目的销售和上架，长沙项目已经获得项目土地、项目审批和能耗指标，一期项目建设预计在年内启动，预计 2022 年开始陆续有模块投放市场。

目前，公司在建和拟建的数据中心规划设计容量合计为 5.6 万个机柜，预计投资规模为 132.92 亿人民币，能够大幅提升上市公司的盈利能力。公司向特定对象发行股票事项已获中国证监会同意注册的批复，拟募集资金规模 50 亿元，公司及子公司已获得的尚在有效期内的授信额度为人民币 507,491 万元，经董事会审议通过可向银行申请的授信新增额度为人民币 280,000 万元，同时公司将公募 REITs 以及银行机构项目贷款等多种方式进行融资，以满足公司项目的资本需求，融资规模与项目需求相匹配。

四、风险提示

1、工程进度风险

因项目施工建设会受到当地政府审批、供电时间、建设期原材料、机电设备供应及时性、价格变化等多种外部因素的影响，项目建设进度、完成情况具有较大不确定性。若项目进度不及预期，将会导致项目财务成本增加，已经投资的固定资产折旧与收入进度不匹配等问题，对公司的盈利能力产生不利影响。

2、市场风险

由于社会资本对数据中心行业投资持续增加，局部市场未来存在产能过剩的可能性。公司项目建成达产时，如果当地市场或周边市场出现产能过剩情况，将会影响项目托管服务合同的租金价格及项目机柜上架速度，导致无法达到项目预计收入和利润水平。

(2) 请结合前期资金、人力等资源的投入情况，说明终止昆山项目是否会损害上市公司和股东的合法权益，并说明公司在建或拟建的数据中心是否已取得项目能耗指标、电力批复等必要审批文件，是否存在取得相关资质的重大障碍，请充分提示相关风险。

回复：

根据公司于 2019 年 9 月 26 日与金福沈、黄锴强、众凡投资以及昆山公司签署了《关于昆山美鸿业金属制品有限公司之股权转让及增资扩股协议》约定，昆山项目获得环评和能评批复是公司购买原有股份及增资扩股的前提条件，截至目前昆山公司仍未取得项目能耗指标和电力批复等数据中心建设必要审批文件，公司从发展战略角度出发，充分考虑公司及股东利益，经与协议各方协商终止昆山项目，并且约定在终止协议生效后一年期限内，如昆山公司可以取得数据中心项目建设所需的相关手续，昆山公司及其股东承诺在同等条件下优先选择公司作为数据中心建设项目的合作伙伴。

公司尚未向众凡投资和黄锴强支付股权收购款项，亦未对该项目进行任何资金投资和人力资源投入，项目终止不会对公司造成任何经济损失，不存在损害公司及股东利益的情形。

公司其他在建、拟建项目获得相关审批文件如下：

项目名称	已取得的审批文件	未取得的审批文件
北京房山绿色云计算基地二期	项目备案、能评批复、开工许可证、供电方案	无
燕郊绿色云计算基地三四期项目	项目备案、能评批复、开	无

	工许可证、供电方案	
上海嘉定绿色云计算基地二期项目	项目备案、能评批复、开工许可证、供电方案	已取得 3,000 个机柜的用能指标（平均每机柜功率 10KW，总功率不超过 3 万 KW），剩余 2,000 个机柜的用能指标将根据项目需求和规划建设进度启动申请工作
长沙绿色云计算基地一期项目	项目备案、能评批复、环评批复	建筑工程规划许可证、施工许可证、用电申请报告
天津宝坻项目	项目备案、能评批复	建筑工程规划许可证、施工许可证、用电申请报告
杭州数字经济科创中心项目	项目备案、能评批复、环评批复	项目用地、供电方案

风险提示：

公司正在积极协调办理各拟建项目的相关批复，目前不存在取得相关资质的重大障碍。随着北京、上海、河北、湖南等地陆续颁布数据中心建设的相关能耗限制政策，公司扩建 IDC 项目面临产业监管政策持续收紧、行业竞争加剧的风险。

(3) 请你公司结合在建工程结转为固定资产的具体标准和时点、项目工程建设投资和建设进度、相关工程是否达到可使用状态、是否存在分批启用的情形等，说明是否存在延迟转固的情形，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；并说明在建工程是否存在减值风险，未计提减值准备的原因和合理性。

回复：

一、在建工程结转为固定资产的具体标准和时点

公司确认为建工程的支出主要分为三类：向设备供应商和施工单位采购设备和服务、施工期间发生的机房基础电费和借款费用资本化。上述支出进行会计确认的具体情况如下：

1、向设备供应商和施工单位采购设备和服务，按照合同金额和施工进度计入在建工程。

2、施工期间发生的机房基础电费，按照基础电费实际支出的金额和发生时间计入在建工程。

3、借款费用资本化，按照资本化期间和对应的借款费用金额计入在建工程。

公司数据中心机房采用模块化设计，模块化施工。其固定资产可以分为建筑物和构筑物，构筑物可分为模块内设施和模块外设施。各类固定资产的具体转固

时点如下：

1、类别为房屋建筑物的固定资产，在所有施工项目已经完工达到可使用状态时，按照合同金额或者结算金额暂估结转固定资产，待取得竣工决算资料后调整固定资产入账价值

2、各模块的模块内设施在客户提出具体需求后还需定制化改造，经客户验收方可达到预定可使用状态，结转至固定资产。

3、部分模块外设施如高压外线、制冷站、柴油发电站需整栋数据中心全机房模块共同使用，需要全站交付后结转固定资产。

4、部分模块外设施如冷机、冷塔、水泵、柴油发电机等根据整栋数据中心机柜上架情况逐台采购、施工，交付投用并结转固定资产，满足当前业务需求即可。

二、主要数据中心在建工程建设进度

截至 2020 年 12 月 31 日，公司尚未转固的主要数据中心在建工程明细如下：

单位：万元

项目名称	预算数	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度
燕郊绿色云计算基地二期项目	22,844.04	2,992.67	2,934.67	4,718.53	642.07	566.75	100.00%	100.00%
上海嘉定绿色云计算基地二期项目	116,020.00	3,943.23	17,241.38	0.00	3,793.64	17,390.96	18.26%	18.26%
房山绿色云计算基地一期项目	140,128.50	42,999.45	18,319.54	45,993.53	1,514.04	13,811.42	82.00%	82.00%
房山绿色云计算基地二期项目	117,814.75	12,236.28	6,783.81	0.00	0.00	19,020.09	16.14%	16.14%
亦庄绿色云计算基地	117,055.00	21,115.02	1,803.98	1,789.23	2,882.31	18,247.46	80.41%	80.41%

1、燕郊光环云谷二期项目在建工程余额主要为尚未完工的办公楼装修和三联供设备。

2、上海嘉定绿色云计算基地（二期）在建工程余额主要为土建工程，房屋主体正在施工尚未完工。

3、房山绿色云计算基地一期项目规划 4 栋云计算数据中心，项目分期建设，逐步投入正式运营，相应房屋建筑物在 2019 年 4 月已全部转固，目前已完成 1#、2#楼的数据中心交付，在建工程余额为正在建设的 3#数据中心和 1#楼四层机电

设备，数据中心相关的机电设备尚未达到预定可使用状态。

4、房山绿色云计算基地（二期）在建工程余额为土建工程，房屋主体正在施工尚未完工。

5、亦庄绿色云计算基地项目 1#数据中心与 3#数据中心已完工全部转固，2#数据中心外电源工程在建设过程中，在建工程余额为 2#数据中心机电设备支出。

以上在建工程结转固定资产均为达到预定可使用状态后结转，转固时间符合企业会计准则的规定，不存在延迟转固的情形。

三、在建工程减值迹象判断

从 IDC 行业看，我国 IDC 市场规模高速增长。受“互联网+”、大数据战略、数字经济等国家政策指引以及移动互联网快速发展的驱动，我国 IDC 业务市场规模连续高速增长。根据现阶段政府对数据中心项目的审批情况，公司在建数据中心属于北京、上海地区稀缺的云计算基础设施服务资源，具有较高的市场空间及区位优势，同时参照公司现有已运营数据中心的营运情况，能够判断在建工程未来存在较强的盈利能力，因此公司的在建工程不存在减值迹象。

特此公告。

北京光环新网科技股份有限公司董事会

2021 年 5 月 12 日