（上接B069版）

[illegible]

铺底营运资金：

铺底营运资金=当期剔除溢余后的流动资产–剔除溢余且不含付息债务的流动负债。

（2）公允价值减去处置费用

本次评估商誉及相关资产组包含房屋建筑物、设备、其他无形资产和商誉，对于房屋建筑物，本次采用市场法进行估计市场价值，对于设备资产和其他无形资产本次评估采用重置成本口径对资产进行市场价值评估，处置费用根据各资产类别分析判断确定处置费。

3、武汉飞游测算过程

(1)资产组未来现金流量测算

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
一、营业收入	4,150.75	3,381.69	2,933.96	2,625.52	2,425.22	2,425.22
减：营业成本	2,381.70	2,050.66	1,869.99	1,750.05	1,683.10	1,683.10
税金及附加	14.89	12.65	11.78	10.47	9.90	9.23
营业费用	88.78	89.34	90.56	91.85	93.45	93.45
管理费用	474.55	491.04	506.14	518.47	531.58	531.58
财务费用		–	–	–	–	
其他收益	10.68					
二、利润总额	1,201.50	738.01	456.48	254.67	107.19	107.87
减：所得税	166.50	96.33	53.48	22.67	0.0596	0.16
三、净利润	1,034.81	641.68	403.00	232.00	107.13	107.71
加：税后利息						
四、息前税后利润	1,034.81	641.68	403.00	232.00	107.13	107.71
加：折旧与摊销	74.24	93.23	95.74	100.60	100.79	100.79
减：资本性支出	12.85	59.96	6.05	16.25	1.50	46.86
减：营运资金追加额	–65.10	–86.46	–51.60	–36.19	–24.50	
税后息前净现金流量	1,161.30	761.40	544.29	352.55	230.93	161.64
息前税前净现金流量	1,328.00	857.74	597.78	375.22	230.99	161.80

1）关键参数的确定过程

收入增长率、毛利率、期间费用率根据资产组历史年度经营情况以及管理层对未来宏观经济、行业发展趋势的判断，结合各资产组业务现状及经营规划，参考同行业的收入增长率、毛利率、期间费用率进行预测。

2)折现率

①无风险收益率rf，在沪、深两市选择从评估基准日到国债到期日剩余期限超过10年期的国债，并计算其到期收益率，取所有国债到期收益率的平均值3.91%作为本次评估无风险收益率。

②市场风险溢价ERP以每年沪深300指数成份股收益几何平均值，取值6.33%。

③税后折现率测算，武汉飞游从事互联网营销，因此本次β u值取沪深两市同类可比上市公司股票，以2019年1月至2020年12月的市场价格测算估计，计算得出无杠杆β u=1.1317，最后得到标的公司权益资本预期风险系数的估计值β e=1.1317。

本次测算考虑到标的公司在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数ε=0.016。

得：r=3.91%+1.1317×6.33%+1.6%=12.68%

3）税前折现率

折现率r为（所得）税前折现率，根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，为了资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率：

$$\sum_{t=1}^{n}\frac{R_t}{(1+r)^t}+\frac{R_n}{r}\times\frac{1}{(1+r)^n}=\sum_{t=1}^{n}\frac{Rt_t}{(1+r_b)^t}+\frac{Rt_n}{r_b}\times\frac{1}{(1+r_b)^n}$$

未来现金流现值如下：

单位：万元

项目/年度	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
企业息税前自由现金流量	1,328.00	857.74	597.78	375.22	230.99	161.80
税前折现率	15.40%	15.40%	15.40%	15.40%	15.40%	15.40%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	永续
折现系数	0.9309	0.8067	0.6991	0.6058	0.5250	3.4102
现金流量现值	1,236.24	691.95	417.90	227.32	121.27	551.78
现值和	3,246.00					
减：铺底营运资金	349.13					
含商誉资产组可收回金额	2,897.00					

（2）资产组公允价值减去处置费用的估计

主要参数求取过程

1）公允价值

组成商誉的资产组主要系写字楼，该部分采用市场法进行评估，周边的写字楼市场价格在13500–15500元/平方米，考虑到估值对象和可比公司在区位、楼层等的差异，本次进行市场法量化分析，写字楼最终单价确定为13,800.00元/㎡，建筑物面积1,137.60平方米，总体评估值15,698,880.00元，比账面价值12,681,412.87元增值3,017,467.13元。

2）处置费用

写字楼测处置费用考虑主要系交易所需的中介服务费、增值税、土地增值税和所得税，本次评估根据各自对应的计算规则确定其处置费用。

（3）商誉减值最终评估结论

采用收益法计算的资产组预计未来净现金流量现值比账面资产的公允价值增值1,596.92万元，而在不考虑处置费用的前提下，资产组公允价值增值金额为301万元，远低于未来现金流现值，故武汉飞游商誉减值测试最终选取未来现金流现值作为商誉减值的最终结论，即可收回金额2,897.00万元。

4、长沙聚丰测算过程

（1）长沙聚丰资产组未来现金流量测算

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
一、营业收入	1,431.96	1,489.24	1,533.92	1,564.60	1,580.24	1,580.24
减：营业成本	815.24	782.51	751.66	733.77	723.51	723.51
税金及附加	0.97	6.56	7.44	7.17	8.05	7.27
营业费用	37.52	28.81	29.37	29.98	30.57	30.57
管理费用	723.88	711.93	676.20	667.07	643.20	643.20
财务费用	–	–	–	–	–	
其他收益	2.81					
税收返还	2.02	11.53	9.30	5.45	–	–
二、利润总额	–140.82	–29.06	78.54	132.06	174.91	175.70
减：所得税	–	–	–	–	–	13.91
三、净利润	–140.82	–29.06	78.54	132.06	174.91	161.79
加：税后利息	–	–	–	–	–	
四、息前税后利润	–140.82	–29.06	78.54	132.06	174.91	161.79
加：折旧与摊销	84.92	93.21	76.80	91.48	91.64	91.64
减：资本性支出	50.42	43.73	13.40	48.08	1.99	52.14
减：营运资金追加额	–233.98	12.90	10.34	6.54	3.26	
税后息前净现金流量	127.66	7.52	131.60	168.92	261.30	201.28
息前税前净现金流量	127.66	7.52	131.60	168.92	261.30	215.19

1）关键参数的确定过程

收入增长率、毛利率、期间费用率根据资产组历史年度经营情况以及管理层对未来宏观经济、行业发展趋势的判断，结合各资产组业务现状及经营规划，参考同行业的收入增长率、毛利率、期间费用率进行预测。

2）折现率

①无风险收益率rf，在沪、深两市选择从评估基准日到国债到期日剩余期限超过10年期的国债，并计算其到期收益率，取所有国债到期收益率的平均值3.91%作为本次评估无风险收益率。

②市场风险溢价ERP以每年沪深300指数成份股收益几何平均值，取值6.33%。

③税后折现率测算：长沙聚丰从事互联网营销，因此本次β u值取沪深两市同类可比上市公司股票，以2019年1月至2020年12月的市场价格测算估计，计算得出无杠杆β u=1.1317，最后得到标的公司权益资本预期风险系数的估计值β e=1.1317。

本次测算考虑到标的公司在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数ε=0.017。

得：r=3.91%+1.1317×6.33%+1.7%=12.78%

3）税前折现率

折现率r为（所得）税前折现率，根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，为了资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率：

$$\sum_{t=1}^{n}\frac{R_t}{(1+r)^t}+\frac{R_n}{r}\times\frac{1}{(1+r)^n}=\sum_{t=1}^{n}\frac{Rt_t}{(1+r_b)^t}+\frac{Rt_n}{r_b}\times\frac{1}{(1+r_b)^n}$$

未来现金流现值如下：

单位：万元

项目/年度	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
企业息税前自由现金流量	127.66	7.52	131.60	168.92	261.30	215.19
税前折现率	13.29%	13.29%	13.29%	13.29%	13.29%	13.29%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	永续
折现系数	0.9395	0.8293	0.7320	0.6461	0.5703	4.2915
现金流量现值	119.94	6.24	96.33	109.14	149.03	923.49
现值和	1,404.00					
减：铺底营运资金	505.61					
含商誉资产组可收回金额	898.00					

（2）资产组公允价值减去处置费用的估计

1）公允价值

组成商誉的长期资产组主要系房屋建筑物、设备资产和其他无形资产。房屋建筑物包含铭诚摩根大厦28楼写字楼和车库，写字楼采用市场法进行评估，周边的写字楼市场价格在10000–13500元/平方米，考虑到估值对象和可比公司在区位、楼层等的差异，本次进行市场法量化分析，写字楼最终单价确定为10,700.00元平方米，建筑物面积1,296.91平方米，总体评估值13,876,937.00元，比账面价值11,872,406.99元增值1,992,875.17元。车库采用收益法进行估值，申报车库共5个，每个车库根据收益预测后的单价为81,430.00元，评估值总计407,150.00元。设备资产包含车辆和电子设备，采用重置成本法，设备类资产评估值共计1,119,780.40元，比评估基准日账面净值增值401,605.97元，增值率55.92%。其它无形资产系软件著作权，共58项，采用重置成本法进行评估，评估值为429,000.00元。

2）处置费用

写字楼测处置费用考虑主要系交易所需的中介服务费、增值税、土地增值税和所得税，本次评估根据各自对应的计算规则确定其处置费用。

采用公允价值减处置费用后的估值结果汇总如下：

单位：万元

编号	科目名称	公允价值	处置费用	公允价值减去处置费用
1	房屋建筑物	1,428.41	217.29	1,211.12
2	车辆	69.52	6.95	62.57
3	电子设备及家具	42.46	4.25	38.21
4	无形资产软件著作权	42.90	42.90	0.00
5	合计	1,583.29	271.39	1,311.90

（3）商誉减值最终评估结论

根据《会计准则第8号—资产减值》的相关规定，可收回金额是公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者。本次评估分别对长沙聚丰商誉及相关资产组进行未来现金流和公允价值减去处置费用的判断，并取两者之间较高者作为可回收金额的评估结论。

公司并购长沙聚丰所形成的商誉及相关资产组账面价值合计为28,594.26万元，因公允价值减去处置费用金额大于未来现金流现值，以公允价值减去处置费用作为资产组可收回金额即1,311.90万元。

（三）计提大额商誉减值准备的合理性

2020年度，由于宏观经济及互联网营销行业自身的变化，特别行业渠道多元化，变现能力下降，各组成商誉的资产组2020年业绩出现了不同程度的下滑。同时，行业变化如网红经济、直播电商的应用及互联网营销行业的服务性质，传媒行业中的互联网营销行业面临一定变化，公司各组成商誉的资产组未来经营将受到冲击。基于目前业务模式其未来现金流将低于形成商誉时的预期，因此公司按照《企业会计准则第8号——资产减值》有关商誉减值的处理的相关规定，以及证监会《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的要求，聘请具有证券业务资质的资产评估机构以2020年12月31日作为基准日对公司的商誉进行减值测试。综合考虑了各资产组2020年的实际经营状况及未来经营预测、宏观环境、行业环境等因素，审慎确定减值金额为4.87亿元，该减值金额具有合理性。

会计师核查意见：

我们执行了以下审计程序，以核查商誉减值的合理性：

（1）评价管理层聘请的外部估值专家的专业胜任能力和独立性；

（2）评估管理层对各资产组的识别以及商誉如何分配至各资产组；

（3）获取并比较财务预算与管理层预测数据，评估预测的合理性；

（4）检查商誉减值测试的估值方法，评价商誉减值测试关键假设的适当性，复核测试所引用参数的合理性；

（5）复核资产组可收回金额和商誉减值损失计算结果；

（6）评价财务报表中对商誉减值测试相关信息披露的充分性。经过核查，我们认为承诺期内业绩真实、准确，不存在提前确认收入或延后确认费用调节利润情形，不存在虚增利润情形。

经过核查，我们认为本年计提商誉减值准备具有合理性，符合《会计准则规定》。

（3）根据2019年年报预测，武汉飞游2021–2024年收入增长率分别为2.9%、2.1%、1.47%、0.65%，大幅高于2020年年报预测的–27.28%、–18.53%、–13.24%、–10.51%；2019年年报预测长沙聚丰2021–2024年收入增长率分别为–0.91%、–0.32%、–0.15%、0.01%，2020年年报预测为–51.10%、4%、3%、2%。请详细说明上述关键参数存在较大差异的原因，并说明本期大幅降低收入增长率预测的合理性，是否存在计提大额商誉减值进行财务“大洗澡”情形。

回复：

公司每年在商誉减值测试对未来年度经营净现金流量现值进行预测时，依据前几年资产组实际业绩情况，结合公司未来经营规划进行重新评估，对于在实际经营过程中出现的新变化，亦在进行未来年度预测时一并考虑，最终综合地对未来年度经营业绩进行预测，故所使用的预测期关键参数较上年会存在一定差异。具体描述情况如下：

一、收入增长率2019年年报预测与2020年年报预测存在较大差异的原因及合理性

1、2020年市场行情较2019年预测时发生较大变化

近一两年虽逐步呈现出了新增流量匮乏导致流量红利消息，且存量流量逐步细分的行业特征与变化，但总体市场规模容量保持稳增，也不断衍生出新的业务模式与商机。但2020年各行业受疫情影响经营难度加大，行业洗牌在疫情影响下进一步加剧，行业恢复正常生产运营后，面临经营业绩骤降的各品牌广告主大幅缩减营销宣传的预算投入，移动互联网营销业务上游广告需求大幅降低。

疫情的爆发在极短时间内改变了人们生活、工作和学习方式和习惯，用户对移动互联网的依赖程度加深，“内容+短视频”以短视频/直播声画结合、信息承载量丰富的特点逐步取代了传统图文形式，已跃然成为用户日常获取信息的主要方式。广告流量更集中于头部搜索、社交类应用、短视频应用等场景，流量持续分化而在广告主营销预算紧缩的情况下，广告主对品效合一的营销效果更为看重，预算分配结构也产生了相应变化，整体从对传统广告平台的投入转向对短视频/直播等新兴广告平台资源倾斜。

2、公司实际经营过程中发生变化

（1）2019年年报预测时，武汉飞游及长沙聚丰整体经营状况较好，2019年武汉飞游经营收入8,333.72万元，较2018年收入上升6.56%，2019年长沙聚丰扣除广告代理充值业务后的经营收入7,730.38万元，较2018年收入上升1.72%。2020年因受疫情影响、行业变化以及公司自身业务调整等因素影响，企业整体运营情况呈现下降趋势，2020年武汉飞游实现经营收入5,708.20万元，较2019年收入下滑31.50%，2020年长沙聚丰扣除广告代理充值业务后的经营收入3,337.68万元，较2019年收入下滑56.82%，收入规模下降明显。

（2）主要客户于2020年发生明显流失，于2019年预测时无此迹象。2020年武汉飞游客户数量减少。2018年、2019年、2020年公司客户分别为170家、172家、124家，2020年客户数量下降48家，其中终止合作的客户29家，说明公司业务呈下降趋势。长沙聚丰大客户流失明显，部分主要客户在2020年业务合作中断。

（3）2020年推广产品品种规模和数量均呈现下降态势，从推广产品数量分析，2019年长沙聚丰推广产品有160多种，2020年降至129种，从前十大产品来看，主推产品集中度上升，且金额有较大幅度下降。

（4）参考2021年第一季度实际运行情况，根据2021年第一季度武汉飞游及长沙聚丰的经营成果，长沙聚丰商誉资产组收入规模420万，同比下降70.83%，武汉飞游收入规模1070万，同比下降33.55%，故本期大幅度降低收入增长率的预测。

受疫情及宏观经济下行影响，上游互联网广告需求大幅降低，导致收入规模大幅下滑。长沙聚丰和武汉飞游未来将继续积极开拓新业务，努力寻找新的风口，自己研发产品，以网站为依托，流量+产品+运营提升企业的收入，但疫情影响下互联网营销形式更具多样化和新颖化，行业上下游的变化趋势亦难以逆转，同时考虑到企业经营主要客户自身广告推广形式变化，故在2020年年报预测过程中相应调整了2021年–2024年的收入规模。

二、是否存在计提大额商誉减值进行财务“大洗澡”情形

根据上述对于商誉减值迹象的分析、商誉减值的具体测算过程，依据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司每年年度终了，对商誉相关资产组进行减值测试，根据减值测试结果，确定应计提的减值准备金额。2020年度，公司进行减值测试评估工作，考虑了资产组的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，采用了合理的减值测试方法测算减值金额。公司认为，相关会计估计判断和会计处理符合《企业会计准则》的规定，未随意变更商誉所在资产组，不存在利用商誉减值进行利润调节、计提大额商誉“大洗澡”的情形。

会计师核查意见：

会计师对商誉减值测算过程进行了复核，经过核查，认为本期商誉减值预测具有合理性，不存在计提大额商誉减值进行财务“大洗澡”情形。

3、根据年报，你公司预付账款余额为7,420.90万元，同比大幅增长311.51%。请列示你公司对前五大预付对象的具体明细，包括但不限于交易对方名称、形成原因、交易金额、期末余额、预计结转或归还时间、预付款项是否具备商业实质，并请说明交易对方与你公司、控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他关系，是否存在财务资助或资金占用的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、预付款项期末余额前五名单位情况列示如下：

单位：元

序号	单位名称	期末余额	交易金额	形成原因	结转或归还时间	是否具有商业实质	是否存在关联关系
1	华宇智效科技（北京）有限公司	43,506,444.53	99,307,956.82	互联网广告充值服务	2021年1月31日前	是	否
2	云动时代科技股份有限公司	10,000,000.00	0.00	预付华为广告发布平台业务款项	2021年1月20日	是	否
3	江西巨广网络科技有限公司	6,569,199.92	65,239,328.27	互联网广告充值服务	2021年4月30日前	是	否
4	江西傲星传媒有限公司	2,368,138.22	4,777,144.10	互联网广告充值服务	2021年1月31日前	是	否
5	北京派瑞威行广告有限公司	1,728,328.52	41,209,382.16	互联网广告充值服务	2021年1月31日前	是	否
	合计	64,172,111.19	210,533,811.35				

（1）本公司子公司长沙聚通网络科技有限公司（以下简称“长沙聚通”）处在业务链条中间环节，开展业务时按照合同约定，代客户江西渝网文化传媒有限公司向华宇智效科技（北京）有限公司垫付款项以采购媒体广告投放资源，并与客户约定垫付款的账期，客户按照合同约定的时间及方式向长沙聚通返还支付的垫付款。2021年1月消耗数据为53,038,031.68，结转消耗成本（含税价）50,910,622.05元，广告推广支付的预付款项已消耗完毕并已从客户处收到了广告推广收入。

（2）本公司子公司深圳市宝乐互动科技有限公司2020年12月30日对云动时代科技股份有限公司的预付款1,000万元，因开拓华为广告发布平台业务未能如期开展，于2020年1月20日退回。

（3）本公司子公司深圳市宝乐互动科技有限公司对江西巨广网络科技有限公司期末预付余额为6,569,199.92元，因与客户科大讯飞股份有限公司终止合作，对未消耗完账户余额申请退款，江西巨广网络科技有限公司于2021年1月8日退回垫付款1,333,429.90元，1月15日退回垫付款1,505,900.00元。2021年1–4月结转消耗成本（含税价）4,010,667.98元，广告推广的预付款项已消耗完毕。综上，大额预付账款主要系公司为了开展互联网广告代理充值业务而预支付的业务款项，均已在期后消耗完毕结转成本或者归还，前五大预付款项具备商业实质。

二、预付款前五大的工商信息、股权结构、注册资本等，具体如下：

单位名称	工商信息登记	股权结构	目前实际控制人	与公司控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他关系
华宇智效科技（北京）有限公司	成立于2017年，注册资本为6625万元，主要经营范围为技术推广服务等。	股东分别为耿志华和宁波梅山保税港区齐旭投资管理合伙企业(有限合伙)	耿志华	否
云动时代科技股份有限公司	成立于2014年，注册资本为6,102.5701万元，主要经营范围为技术开发及转让、技术推广与服务等。	最大股东为江西创开投资管理有限公司，持股比例55.8976%	张海方	否
江西巨广网络科技有限公司	成立于2018年，注册资本200万元，主要经营范围为软件开发、销售等。	江西巨网科技有限公司	郑剑波	否
江西傲星传媒有限公司	成立于2020年，注册资本为1,100万元，主要经营范围为出版物批发、出版物零售、电子出版物制作，第二类增值电信业务等	主要股东为杨丽云、杨黎	杨丽云	否
北京派瑞威行广告有限公司	成立于2009年，注册资本为1,000万元，主要经营范围为技术开发、技术转让、技术咨询、技术推广等。	浙江互联集团股份有限公司	唐颖	否

前五大预付对象与公司控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他关系，不存在财务资助或资金占用的情形。

会计师核查意见：

针对预付款项，我们实施的主要审计程序包括但不限于：

1. 我们获取公司与媒体平台签订的合同协议、结算单据，并对借贷方发生额执行替代程序。

2. 我们获取媒体平台数据，核查期初充值结存金额、本期充值记录、本期消耗记录以及期末结存数据，将公司台账记录的充值金额、回款金额与网银流水进行核对，核实期末预付账款的真实性、准确性。

3. 针对预付账款，向重要媒体实施独立的函证程序，函证内容包括期初电子币账户余额、付款金额、消耗金额、和期末电子币账户余额等信息。

4. 我们获取供应商清单，核查大额供应商单位工商信息、股权结构、注册资本、股权变更等信息。

5. 我们核查前五大预付款单位期后后台消耗数据情况，客户推广信息预付款项均已消耗完毕。获取并核对公司期后网银流水，客户已在规定账期返还本公司垫付款项。

经核查，互联网广告充值服务需要预先支付供应商广告推广费用并按照账期约定从客户处收回款项，预付账款具备商业实质，交易对方与公司、控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他关系，不存在财务资助或资金占用的情形。

4、根据年报，你公司应收账款账面余额为2.59亿元，其中1年以上账龄账面余额占比55.32%，3年以上占比36.93%。请结合你公司经营特点、可比公司情况等，说明应收账款账龄较长的合理性，主要客户的具体情况，长期未收回的具体原因，已采取的催收措施。

回复：

一、2020年年报列示的应收账款账面余额账龄情况及应收账款项金额较大且账龄较长的客户明细情况

公司2020年年报应收账款账面余额账龄情况及应收账款项金额较大且账龄较长的客户明细情况如下：

表1公司2020年年报应收账款账面余额账龄情况表

单位：万元

账龄	应收账款账面余额	占比
1年以内（含1年）	11,585.68	44.68%
1至2年	6,660.23	25.69%
2至3年	2,266.62	8.74%
3至4年	579.09	2.23%
4至5年	751.89	2.90%
5年以上	4,085.70	15.76%
合计	25,929.21	100.00%

表2应收款项较大且账龄较长的客户明细情况单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	1年以内	1–2年	2–3年	3年以上	形成原因	长期未收回原因	期后回款情况
1	福建广润节能科技有限公司	3,402.28	750.00	1,800.00	852.28		节能环保业务产生的应收款项	涉及纠纷诉讼	目前未回款，诉讼有进展
2	上海康恒环境股份有限公司	3,178.34	2,065.08	1,113.26			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款906.77万元
3	福建瑞鑫节能科技有限公司	2,147.87				2,147.87	节能环保业务产生的应收款项	涉及纠纷诉讼	已回款16万元，每月固定回款4万元
4	北京信力筑正新能源技术股份有限公司	1,100.00				1,100.00	节能环保业务产生的应收款项	涉及诉讼纠纷	已全部回款
5	新疆蓝山屯河能源有限公司	475.29	69.97	188.37	216.95	0.00	节能环保业务产生的应收款项	按合同约定回款	已回款80万元，本月计划回50万元
6	新疆宜化化工有限公司	347.11				347.11	节能环保业务产生的应收款项	按合同约定回款	已回款77.10万元
7	临夏海螺水泥有限责任公司	380.00		380.00			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	期后暂未回款
8	国电蚌埠发电有限公司	314.93		314.93			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款299.18万元
9	山西太钢不锈钢股份有限公司	261.94		261.94			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款85.72万元
10	通化钢铁股份有限公司	228.00			228.00		节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款90万元
11	洮源海螺水泥有限公司	212.25		212.25			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已全部回款
12	大同煤矿集团朔州热电有限公司	178.73	–3.92		6.00	176.65	节能环保业务产生的应收款项	按合同约定回款	已回款50万元
13	山东瑞星生物化工股份有限公司	157.62	28.28			129.34	节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款38.52万元
14	新疆西部天富合盛热电有限公司	100.11		100.11			节能环保业务产生的应收款项	按合同进度回款	已回款58.68万元
合计		12,484.47	2,909.41	4,370.86	1,303.23	3,900.97			

从上表1及上表2可以看出：账龄在1年以上应收账款小计9,575.05万元，占总应收账款2.59亿的36.93%，账龄3年以上应收账款小计3,900.96万元，占总应收账款2.59亿的15.04%，其中账龄3年以上应收账款中涉及纠纷诉讼的应收账款占比83.26%；应收账款期后已回款1.18亿元，占总应收账款2.59亿的45.47%，其中账龄1年以上应收账款已回款3,013.22万元，占总应收账款2.59亿的11.62%，账龄3年以上应收账款已回款1,281.62万元，占总应收账款2.59亿的4.94%。

公司2020年12月31日应收账款余额为2.59亿，从各子公司经营业务情况可以看出，节能环保产业应收账款为2.31亿，互联网营销应收账款为0.28亿，主要系节能环保主业产生的应收款项，占比为89.19%。互联网营销业务一般账期为1–3个月，回款相对较为及时，账龄一般在1年以内，期后大部分应收款项也已回款。

二、应收账款账龄较长的合理性

互联网营销业务应收账款占比较小，且期后大部分已回款。应收账款中账龄较长且占比大的为节能环保业务产生的应收账款，公司节能环保有三大板块：防磨抗蚀业务、垃圾炉防护业务和声学降噪业务，下面就三大板块应收账款账龄长的原因分析如下：

（一）公司业务模式和应收货款结算周期及结算方法的影响

节能环保产业三大板块都是以“产品+工程技术服务”的经营模式，垃圾炉防护业务及声学降噪业务项目服务期限长，防磨抗蚀业务相对上述两板块服务期限较短，但三大板块项目完工后还存在较长时间的决算及质保期，故公司应收账款账龄较长。

1、防磨抗蚀业务

公司为加强防磨抗蚀板块应收账款的管理，结合客户所在行业和客户资信状况，制定了《公司客户信用管理办法》，信用政策等级情况如下：

信用等级	特征	结算周期
A	合作过一次以上的国有（含股份制）电力、钢铁、石油、化工、有色、矿业行业企业中未发生过合同执行逾期的老客户	验收后6个月内40%；12个月内70%；24个月内100%
B	国有（含股份制）电力、钢铁、石油、化工、有色、矿业行业企业中的新客户；民营（非股份制）电力、钢铁、石油、化工、有色、矿业行业大中型企业中未发生过合同执行逾期的老客户	验收后6个月内50%；12个月内80%；18个月内100%
C	水泥、轻工等其他行业的大中型企业	验收后6个月内50%；12个月内90%；18个月内100%
D	企业规模一般，信誉尚好，在与本公司交易过程中未出现过死账，但货款支付有一定的拖延，仍具发展潜力的客户	3个月内50%，6个月内90%，13个月内100%
E	信誉一般，在与本公司交易过程中出现过账务纠纷，货款支付经常拖延的	验收后1个月内90%，13个月内100%

防磨抗蚀业务业务客户面广，客户已达1000多家，单一客户收入金额较小，公司对不同类别的客户采用不同的信用条款，对于信誉良好、实力雄厚及新开拓的客户，一般会授予相对较长的信用期。

2、垃圾炉防护业务

根据垃圾炉防护业务的经营特点，公司与客户执行“预收款+验收款+质保金”的结算方式。合同约定一般付款方式为：预付款为合同价格的10–20%、交付客户现场后付合同价格的30–50%、经客户调试后付合同价格的20%、质保金1–2年付合同价格的10%。

3、声学降噪业务

根据声学降噪业务经营特点，公司与客户执行“预收款+验收款（第三方检测后）+质保金”或“验收款（第三方检测后）+质保金”相结合的结算方式。合同约定“预收款+验收款（第三方检测后）+质保金”结算的收款方式为：预付款为合同价格的10%、项目审计结算完并交完竣工资料后付至合同价格的90%、质保金1–2年付合同价格的10%；合同约定“验收款（第三方检测后）+质保金”结算的付款方式为：完工验收合格付至合同总额的90%，余质保金10%到期支付。

（二）涉及诉讼纠纷事项对公司当期长账龄应收账款占比较大有重大影响

公司与福建瑞鑫节能科技有限公司、北京信力筑正新能源技术股份有限公司的诉讼纠纷事项产生的应收账款合计为3247.87万元，占账龄3年以上应收账款的比例为83.26%；其中与福建瑞鑫节能科技有限公司的纠纷已达成和解，期后已回款16万元，每月固定回款4万元；与北京信力筑正新能源技术股份有限公司诉讼事项产生的1100万元应收账款期后已全部回款。

（三）公司的客户结构对公司应收账款账龄长产生的影响

公司节能环保主业的客户主要是国有企业或上市公司，在实际付款流程中，客户经常是达到付款条件后才启动付款申请审批流程。鉴于国有企业一般都是大型的集团公司，因此客户审批程序较长以及客户专项维修资金安排等原因，耗时较多，所以基本上都迟于合同约定回款时间或部分应收账款（含质保金）在信用期满时，未能及时收回。

三、公司对长账龄应收账款催收的的具体措施

（一）预警机制显成效，催收工作见效益

公司一直相当重视长账龄应收账款的催收工作，2018年9月由公司业务、财务、法务三个部门共同成立了应收账款预警工作专项小组，建立了应收账款预警机制，对公司超1.5年未回款或对账未回函的客户进行预警，成效显著。预警小组每月组织一次预警会议，季末时每月召开二次预警会议，把预警客户落实到具体责任人跟踪，公司每年下达预警回款指标。自成立预警小组以来，公司从未出现过超法律诉讼期的客户，并且预警连续三年完成了公司下达的预警回款目标，收回了近2000万元出现异常的货款。

（二）应收账款实行领导挂点管理方式

公司对应收账款单笔金额在20万元以上的客户，实行高管人员和业务口相关中管人员点对点挂钩管理方式，挂点领导不定期电话督促业务员催收，有的领导甚至亲自上门走访客户；业务部门还安排专人跟踪应收账款催收动态情况，仅2021年1–4月份就协助收回了货款近2,000万元。

（三）业务口加大催收力度

1、业务部设置了专职的应收账款催收机构，并给每个催收岗位人员下达了考核指标，将个人收益与催收指标紧密挂钩。

2、业务部每周召开应收账款催收会议，业务员月月有计划，人人有任务。

3、公司业务奖励政策，根据市场情况，年年都有调整，目的在于激励业务员多回款、早回款。

4、对部分客户因资金紧张导致逾期时间较长的，均与客户协商制定了分期支付回款计划。

（四）加大法律诉讼手段

1、将部分长账龄的客户委托给外部专业催债中介机构，可降低应收账款发生坏账的风险。

2、聘请律师事务所负责走法律诉讼程序，通过法律手段争取公司的合法权益。

5、你公司存货账面价值2018年至2020年分别为2,781.47万元、6,604.11万元、1.00亿元，存货周转率分别为6.68、3.91、2.57。报告期内你公司计提存货跌价准备仅29.35万元。

（1）请结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等，说明你公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因。

回复：

一、公司业务模式及产品特点

公司核心业务为互联网广告营销、防磨抗蚀、垃圾炉防护、隔音降噪工程，坚持“节能环保+互联网营销”双主业发展。互联网广告营销业务主要是子公司长沙聚丰和武汉飞游利用自身的媒体