

(上接A3版)

项目	金额(万元)
商誉账面余额	28,624,812.63
商誉减值准备	0.00
商誉账面价值=①-②	28,624,812.63
长期股权投资少数股权取得的相关资产	0.00
长期股权投资少数股权取得的相关负债=③-④	28,624,812.63
资产减值准备的公允价值=⑤-⑥	53,449,585.56
形成商誉时支付对价的公允价值=⑦-⑧	28,260,000.00
形成商誉时支付对价的公允价值	100%
商誉减值损失(大于0时)=⑦-⑧+⑨	27,199,585.56
其中:2019年计提	28,361,907.93
2020年计提	18,680.60
2020年转销	0.00

资产组构成与历史年度保持一致,可收回金额的确定方法与历史年度一致,因此,可收回金额与账面价值的确定基础保持一致,公司认为报告期末计提收购创新云形成的商誉减值是合理的。

(4) 华顺通信商誉减值测试的具体过程
公司期末对与商誉相关的各个资产组组合进行了减值测试,首先将商誉及归属于少数股权投资的商誉包括在内,并对与商誉组合的账面价值,然后将其账面价值与公允价值及可收回金额进行比较,以确定资产组组合(包括商誉)是否发生了减值。
商誉减值测试情况如下:

项目	金额(万元)
商誉账面余额	581,309,726.62
商誉减值准备	0.00
商誉账面价值=①-②	581,309,726.62
长期股权投资少数股权取得的相关资产	57,429.66
长期股权投资少数股权取得的相关负债=③-④	581,327,074.84
资产减值准备的公允价值=⑤-⑥	39,005,034.90
形成商誉时支付对价的公允价值=⑦-⑧	613,333,106.23
形成商誉时支付对价的公允价值	543,200,000.00
形成商誉时支付对价	99.97%
商誉减值损失(大于0时)=⑦-⑧+⑨	76,130,821.26
其中:2019年计提	7,689,034.23
2020年计提	0.00
2020年转销	68,441,797.02

资产组构成与历史年度保持一致,可收回金额的确定方法与历史年度一致,因此,可收回金额与账面价值的确定基础保持一致,公司认为报告期末计提收购创新云形成的商誉减值是合理的。

(3) 结合吉林东升、上海壹壹、华顺通信2019年末商誉减值测试的有关参数说明,说明其与与实际情况是否存在重大偏差,如有,你公司是否已充分识别出重要参数,并已在最近会计年度减值测试的关键参数的具体变化情况,说明是否在2020年末减值测试时充分考虑相关因素的影响,及时调整测试数据;

公司回复:
1、吉林东升商誉减值测试说明
(1) 2019年末商誉减值测试的相关参数

项目/年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
营业收入	46,210.22	51,890.24	57,741.80	63,089.69	64,896.00	64,896.00	64,896.00	64,896.00
收入增长率	-22.27%	11.86%	11.17%	9.26%	2.72%	0.00%	0.00%	0.00%
毛利率	21.16%	22.83%	24.36%	26.48%	26.60%	26.60%	26.60%	26.60%
息税前经营利润	4,406.98	5,936.76	7,764.28	9,442.26	9,862.20	10,176.19		

2019年实际情况

项目/年度	2019年度
营业收入	34,526.21
收入增长率	-42.36%
毛利率	17.94%
息税前经营利润	522.07

(2) 2019年末商誉减值测试的相关参数

项目/年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
营业收入	37,026.90	39,833.32	42,541.54	46,120.48	47,119.15	47,119.15	47,119.15	47,119.15
收入增长率	7.2%	7.6%	6.8%	6.1%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%
毛利率	18.15%	20.14%	21.53%	23.02%	24.64%	24.64%	24.64%	24.64%
息税前经营利润	386.90	1,538.76	2,594.97	3,823.90	5,298.42	5,277.93		

2020年实际情况

项目/年度	2020年度
营业收入	35,201.62
收入增长率	1.09%
毛利率	17.69%
息税前经营利润	1,321.88

吉林东升在2020年度由于出现收入与毛利率未达到预测的数据,导致商誉减值的事项,2020年的营业收入、收入增长率、毛利率低于2019年末商誉减值测试的预测,上述减值因素在会计上无法消除。

吉林东升根据最新获取的行业发展趋势及自身的实际经营及发展计划情况,相应调整了2020年度商誉减值测试时使用的与实际经营差异较大的相关关键参数的预测数据。

2、上海壹壹商誉减值测试说明
(1) 2019年末商誉减值测试的相关参数

项目/年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
营业收入	37,026.90	39,833.32	42,541.54	46,120.48	47,119.15	47,119.15	47,119.15	47,119.15
收入增长率	7.2%	7.6%	6.8%	6.1%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%
毛利率	18.15%	20.14%	21.53%	23.02%	24.64%	24.64%	24.64%	24.64%
息税前经营利润	386.90	1,538.76	2,594.97	3,823.90	5,298.42	5,277.93		

2019年实际情况

项目/年度	2019年度
营业收入	13,201.28
收入增长率	-29.28%
毛利率	31.91%
息税前经营利润	2,066.89

上海壹壹在2019年度由于出现上述导致商誉减值的事项,2019年的营业收入、收入增长率、经营利润已经大幅低于2019年末商誉减值测试的预测。

(2) 2019年末商誉减值测试的相关参数

项目/年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
营业收入	44,079.20	44,382.12	44,782.68	45,228.16	45,320.69	45,320.69	45,320.69	45,320.69
收入增长率	1.0%	2.0%	3.0%	3.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%
毛利率	39.14%	39.72%	43.01%	42.60%	41.53%	42.36%		
息税前经营利润	2,706.92	2,960.26	3,824.91	3,880.66	3,776.63	3,891.96		

2020年实际情况

项目/年度	2020年度
营业收入	14,526.72
收入增长率	4.27%
毛利率	8.11%
息税前经营利润	-1,829.77

上海壹壹在2020年度由于出现上述导致商誉减值的事项,2020年的营业收入、收入增长率虽然达到预测数据,但其毛利率、经营利润均大幅低于2019年末商誉减值测试的预测。

上海壹壹根据最新获取的行业发展趋势及自身的实际经营及发展计划情况,相应调整了2020年度商誉减值测试时使用的与实际经营差异较大的相关关键参数的预测数据。

3、华顺通信商誉减值测试说明
华顺通信2019年末商誉减值测试的相关参数及期后2020年实际情况:

项目/年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
营业收入	33,244.66	36,073.31	38,026.08	39,115.02	38,879.24	38,879.24	38,879.24	38,879.24
收入增长率	6.4%	6.5%	5.0%	3.5%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%
毛利率	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%
息税前经营利润	11,158.33	11,800.67	12,466.73	12,877.61	13,110.63	13,221.21		

2020年实际情况

项目/年度	2020年度
营业收入	33,506.26
收入增长率	6.94%
毛利率	41.91%
息税前经营利润	10,389.60

华顺通信在2020年度由于出现毛利率未达到预测的数据,导致商誉减值的事项,2020年的毛利率低于2019年末商誉减值测试的预测,另外,华顺通信2020年的应收账款周转率远低于2019年末商誉减值测试的预测,营运资金大幅增加(较19年末评估时增加5,780.00万元),上述减值因素在会计上无法消除。

华顺通信根据最新获取的行业发展趋势及自身的实际经营及发展计划情况,相应调整了2020年度商誉减值测试时使用的与实际经营差异较大的相关关键参数的预测数据。

(4) 请公司说明在合并报表中计提商誉减值准备的第一级减值测试是否对商誉减值事项进行充分、必要的程序,获取充分、适当的审计证据,是否关注公司确定的减值测试方法与模型的可比性、商誉减值的相关事项进行充分复核,是否在审计工作底稿中详细记录应对措施的实施情况,并对前述问题发表核查意见。

年审会计师意见:
我们认为公司上述回复,与我们了解到的情况一致。我们按照《会计监管风险提示第9号—商誉减值》对商誉减值事项进行充分、必要的审计程序,获取充分、适当的审计证据,对公司确定的减值测试方法与模型的可比性、商誉减值的相关事项进行充分复核,并在审计工作底稿中详细记录应对措施的实施情况。

问题4、年报显示,报告期内,公司实现营业收入8.74亿元,同比增长0.06%,实现归属于上市公司股东的净利润1.07亿元,实现归属于上市公司股东的非经常性损益后的净利润-9,488.11万元。

(1) 公司2020年业绩和经营业绩下降的原因,请公司结合主营业务的产业结构、公司主营业务发展情况、主营业务结构、盈利模式、市场竞争、前期并购的经营情况,未决诉讼等,详细说明公司在主营业务持续经营能力是否存在不确定性,如是,请及时提示风险,并进一步说明拟采取的改善经营业绩的具体措施;
公司回复:
1、公司主营业务构成及业务模式、盈利模式
公司是一家综合云服务提供商,业务布局覆盖云业务各个环节。公司围绕“应用、数据、服务”四个方面,为政府、金融、工业、交通、政务等行业,做产业互联网数字化转型升级服务商。通信网络建设服务方面,形成了以“云网”资源为基础,“数+应用”赋能,“产业数字化服务”为价值驱动的综合云服务能力。公司主营业务包括:
(1) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。
(3) CDN业务主要是为各地机房内投入服务器和网络设备,通过利用CDN网络平台向负载分散的网站提供内容,以及边缘服务器来降低网站的服务响应能力和安全性,从而提升用户体验,同时也会对网络传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使互联网内容传输更快、更稳定,同时也加速了用户的访问效果。
(4) 虚拟专用网服务通过依托大容量虚拟专用网系统平台及运营支撑系统,结合客户所处行业的特性和自身特征,为客户提供虚拟专用网连接解决方案。
(5) 应用类:以融合云为主要形态的数字化云平台(包括IDC、公有云、私有云存在的混合云平台)运维;云计算APM(全链路性能监测与优化)、CMP(多云融合与混合云平台)、JITOM(云及边缘运维)等核心功能。APM业务主要是为客户提供一站式云融合、云监测云计算服务,APM产品覆盖云、边缘、线下大客户用户定制化、全球云加速服务、客户服务。
(6) 数据类:以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(7) 应用类:面向行业提供的以通信网络与数字化咨询服务,做企业数字化转型服务商,智慧服务及应用运营服务为行业数字化转型的能力服务,包括企业云服务、企业视频类服务、企业视频类服务等。
通信网络建设服务主要是承接通信网络设计及通信工程类的项目,提供精细化、高品质的通信网络技术服务。
2、公司主营业务行业状况、公司主营业务发展情况及市场竞争情况
公司于2014年底进入电信增值服务领域,得益于视频应用、游戏等行业的爆发式增长,IDC整体销售收入快速增长,2019年CDN行业进入一个全新发展阶段,随着公司CDN业务稳步增长,最终将可以在CDN领域形成一定规模,但是,从2017年开始并持续到2019年,整个市场格局发生变化,全球云计算系统中,中国云计算市场以大数据、AI和物联网数字化技术为核心的智能化解决方案与产品体系。通过将海量运维数据整合分析,以数据驱动和算力为驱动,以业务数据智能化应用可转化为应用,为用户提供高灵活的数据采集分析处理,定制化实现客户业务功能需求,包括:智慧城市、智慧交通、智慧城市、智慧园区、智慧商业、智能制造、智能制造等场景。
(4) 资源类:以IDC(数据中心)、CDN(内容分发网络)、虚拟专用网为核心的IT基础设施服务。资源类业务主要为为客户提供标准化和定制化的网络资源服务,同时也在其它产品及服务提供支撑的能力支持。
(2) IDC运营业务是通过公司自有机房以及整合电信运营商资源,向客户提供机、服务器、带宽等服务。