（上接B219版）

为14.93%。

税前资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率关键参数为无风险报酬率、Beta系数、市场风险溢价、特定风险调整系数。

其中无风险报酬率:按照银行间、深交所、上交所上市的10年以上“固定利率国债到期收益率”的平均值。

Beta系数:选取与公司经营性质相似的若干网络运营上市公司数据,以2018年12月31日的3-5年市场价格测算估计,得到行业相关公司股票的历史市场扣除所得税影响后修正的平均风险系数。

市场风险溢价:根据每年年底沪深300指数的成分股采用几何平均值计算的收益率减去上述的无风险收益率。

特定风险调整系数：公司的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响,按照公司基准日的净资产规模并根据回归方程,可得出公司的资产规模超额收益率的近似值。

年审会计师核查意见:

经核查，高升科技2015年至2018年主要业务未发生变化,2017年至2018年前五名的客户未发生变化,但2015年前五名客户如深圳市世纪凯旋科技有限公司、广州华多网络科技有限公司、2016年前五名客户如飞狐信息技术（天津）有限公司销售额已大幅减少。

由于报告期云计算高速发展对IDC业务的冲击和CDN业务受互联网行业巨头的垄断影响,并且部分关键人员流失,高升科技在2018年度营业收入及净利润大幅下滑符合公司实际情况。2018年末对包含收购高升科技商誉的资产组未来现金流量现值进行测算的相关参数与实际情况相符。

问题3. 年报显示，你公司分季度的财务数据波动较大，归属于上市公司股东的净利润分别为1746.04万元、1064.43万元、-564.86万元和-221848.98万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-160.01万元、703.50万元、-15666.48万元和16707.19万元。请你公司结合你公司所属行业情况、同行业可比公司情况等,详细说明你公司分季度净利润和经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性,并说明两者变动趋势不一致的原因及合理性。

回复:

1、报告期分季度净利润与经营活动产生现金流量情况:

报告期公司分季度净利润、归属于母公司净利润与经营活动产生现金净流量情况如下:

单位:万元

项 目	2018第1季度	2018第2季度	2018第3季度	2018第4季度
净利润	1722.50	1049.33	-574.43	-221775.96
其中:归属于母公司净利润	1746.04	1064.43	-564.86	-221849.98
经营活动产生的现金流量净额	-160.01	703.5	-15666.48	16707.19

2、同行业可比公司情况:

同行业可比公司分季度净利润、归属于母公司净利润与经营活动产生现金净流量情况如下:

单位:万元

公司	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
高升控股	归属于上市公司股东的净利润	1,746.04	1,064.43	-564.86	-221,848.98
	经营活动产生的现金流量净额	-160.06	703.50	-15,666.48	16,707.19
网宿科技	归属于上市公司股东的净利润	21,757.28	23,184.05	16,390.85	19,082.97
	经营活动产生的现金流量净额	8,753.32	17,926.34	747.63	46,082.87
光环新网	归属于上市公司股东的净利润	13,800.78	15,389.09	18,325.70	19,229.66
	经营活动产生的现金流量净额	-5,771.25	-1,459.93	16,400.20	49,524.11
广电网络	归属于上市公司股东的净利润	4,597.04	6,678.10	585.82	-1,354.59
	经营活动产生的现金流量净额	-6,962.84	15,265.61	8,180.99	38,851.20
湖北广电	归属于上市公司股东的净利润	9,258.89	8,655.04	2,685.82	-2,263.72
	经营活动产生的现金流量净额	9,556.40	9,167.21	6,540.35	31,059.45
吉大通信	归属于上市公司股东的净利润	281.81	1,047.95	1,103.91	1,954.54
	经营活动产生的现金流量净额	-1,091.77	-1,989.38	3,142.10	1,412.97

3、公司分季度净利润和经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因

（1）同行业波动较为正常

公司并购的子公司高升科技、莹悦网络、创新云海以及华麒通信,业务布局覆盖云基础各个环节,可提供全产业链的IDC（数据中心）设计咨询建设运营、VPN（虚拟专用网）、CDN（内容分发网络）、APM（全链路性能监测与优化）等核心产品,并可为客户提供多活数据中心、DCI（数据中心互联）、云存储等服务,以及提供通信咨询设计与工程总包、通信及信息系统集成等服务。从同行业可比公司情况来看,行业内分季度净利润与经营活动产生的现金流量净额波动较为正常。

（2）产生波动较大的原因

对比同行业相关公司,公司的现金流波动较大,其中第一季度和第二季度比较平稳,第三季度和第四季度现金流波动较大。产生波动较大的原因如下:

①、计提商誉减值准备:第四季度公司计提商誉资产减值准备170,982.22万元。该项目体现在利润表“资产减值损失”项目,影响净利润,但不产生现金流量。

②、计提预计损失:第四季度公司对违规担保事项计提了预计损失62,024.24万元,计入营业外支出和预计负债。

③、股权价值变动:第四季度因莹悦网络未完成业绩承诺、华麒通信估值下降触发原股东股票赔偿事宜,共计向公司赔付15,259.82万元,影响公允价值变动收益增加15,259.82万元,该项目体现在利润表“公允价值变动收益”项目,影响净利润,但不产生现金流量。

④、公司在第三季度发生大股东违规资金占用1.82亿元,在现金流量表中列为经营性现金支出,第四季度大股东将该笔款项还回公司,也在经营性活动中列报。

⑤、折旧摊销影响,公司子公司上海高升数据系统有限公司第三季度在建工程转入固定资产,开始计提折旧,公司总部搬迁办公室装修费用在第三季度开始摊销

问题4. 年报显示,报告期内,公司营业收入中,按客户所处行业分类,网络通信服务收入6.15亿元,较去年下降10.80%,成本5.22亿元,较去年增加3.88%;虚拟专用网服务收入1.89亿元,较去年增加1.50%,营业成本1.37亿元，较去年增加49.93%，毛利率分别为15.26%和27.68%，分别较去年下降11.97%和23.36%。请你公司:

（1）结合网络通信服务业务、虚拟专用网业务发展情况、核心竞争力、主要客户及市场占有率变化、成本结构变化等,说明网络通信服务业务、虚拟专用网业务毛利率大幅下滑的原因及合理性,以及对未来公司业务的影响,并结合同行业可比上市公司毛利率说明你公司毛利率波动的合理性;

回复:

1、网络通信服务业务:

① 网络通信服务业务发展情况

网络通信服务业务主要包括IDC、CDN及与之相关的业务。

2017年至2018年的收入、成本、毛利、毛利率的变动:

项目	2017年	2018年	变动额	变动率
营业收入（万元）	69,000.50	61,547.93	-7,452.57	-10.80%
营业成本（万元）	50,210.81	52,157.98	1,947.17	3.88%
毛利（万元）	18,789.69	9,389.95	-9,399.74	-50.03%
毛利率（%）	27.23%	15.26%	-11.97%	-43.96%

由于网络通信业务所处的行业发展情况和经营环境报告期发生重大不利变化,报告期营业收入较上期已经出现明显的下滑,根据其经营模式及盈利模式,报告期毛利率较以前期间已出现大幅下降。IDC业务和CDN业务的收入、成本、毛利变动见以下分析。

2017年至2018年的IDC收入、成本、毛利、毛利率

IDC业务	2017年	2018年	变动额	变动率
营业收入（万元）	48,123.82	44,266.91	-3,856.91	-8.01%
营业成本（万元）	38,096.32	41,861.18	3,764.86	9.88%
毛利（万元）	10,027.50	2,405.73	-7,621.77	-76.01%
毛利率（%）	20.84%	5.43%	-15.41%	-73.94%

由于云计算行业的高速发展对传统IDC行业的冲击和国内电信运营商逐步推进重点客户的集约化营销管理,已经导致部分客户和业务的流失。

云计算行业在2018年呈现集中化和低价格趋势，导致传统IDC业务增值空间萎缩和服务收费降低,公司在行业中竞争力较差,议价能力较弱,公司为维护现有客户必须在保证服务的情况下大幅降价,而供应商的采购成本并未明显降低，在客户和服务内容减少的情况下带宽复用比较以前年度也大幅降低,报告期收取客户结算费用与支付给运营商的采购成本之间的差价亦大幅低于以前年度,从而导致IDC业务毛利率降低,利润率大幅下降。

2017年至2018年的CDN业务收入、成本、毛利、毛利率:

CDN业务	2017年	2018年	变动额	变动率
营业收入（万元）	12,205.18	6,664.92	-5,540.26	-45.39%
营业成本（万元）	9,782.17	7,153.86	-2,628.31	-26.87%
毛利（万元）	2,423.01	-488.94	-2,911.95	-120.18%
毛利率（%）	19.85%	-7.34%	-27.19%	-136.96%

CDN业务受互联网行业巨头的垄断影响,市场出现非理性的价格战,导致公司市场份额大幅缩减和服务价格的大幅减低,CDN业务主要根据客户占用的CDN带宽量及其选用的增值服务类型收取相关费用,由于客户数量和选用的服务减少导致带宽的复用比较以前年度减少,公司前期购置了较多CDN业务设备,业务萎缩导致设备利用率降低,单位折旧成本上升。客户使用CDN节点服务费用与预先部署CDN服务器成本之间的差价报告期已经出现亏损,短期无法扭转。

② 核心竞争力的变化

高升科技被收购时具备全网IDC资质,在全国各骨干网络节点所在地与中国电信、中国联通、中国移动等电信运营商密切合作,并与CDN业务有机结合,为客户提供互联网平台系统解决方案。

互联网技术更新换代,云产业的兴起,对传统IDC行业和CDN行业形成巨大冲击。随着多家云厂商的崛起,云业务成为主流,在云上可以完全提供CDN的相关服务包括内容分发、加速、存储,而且不需要自己购买服务器。同时云行业的集中化和低价格趋势明显,导致IDC行业客户资源大幅萎缩,CDN发展明显受阻。同时人员流失严重,对销售体系影响巨大,短期内难以恢复。如不改变服务模式、重新搭建新的销售体系和拓展新的业务,收购时的竞争优势已经越来越小。

③ 主要客户及市场占有率变化

主要客户的变化详见问题2.（2）高升科技2017年至2018年主要客户变化。

市场占有率的变化:

网络通信业务国内主要以三大运营商为主,拥有骨干网等基础设施及雄厚的资金实力,市场集中度较高。我国大部分互联网企业都是租用运营商的数据中心,一定程度上抑制第三方IDC企业发展,按照机柜数测算,国内三大运营商占IDC整体市场的60%,第三方IDC服务商占40%。公司经营的网络通信业务自收购后市场占有率在行业中处于较低水平并无明显改善。

④ 成本结构变化

2017年至2018年网络通信业务成本结构没有发生重大变化。其中,外购宽带流量的比重均在98%以上。即网络通信业务主要成本和盈利能力均较为依赖外购宽带流量的价格。

⑤ 同行业可比上市公司毛利率

与同行业最为可比的上市公司网宿科技和光环新网2015年至2018年毛利率对比如下图:

由于网络通信业务所处的行业发展状况发生变化，行业内可比上市公司毛利率均不同幅度的下降,鉴于公司的网络通信业务规模较小,竞争地位弱,毛利率下降幅度更大。

2、虚拟专用网业务

① 虚拟专用网业务发展情况:

近年来,国内虚拟专用网市场已呈现出规模扩大的趋势,并将保持持续增长。在不断增长的市场需求刺激之下,国内运营商在数据网络、VPN等业务服务上的能力逐渐提高。

根据从事电信与信息技术商业策略研究的咨询顾问公司Ovum的数据,从2009年至2014年,中国虚拟专用网服务市场规模保持了较高的增长率,2014年的销售收入达到了3.86亿美元，该机构当时预测2015年中国虚拟专用网服务市场的销售收入可以达到4.27亿美元,年复合增长率为19.7%。随着虚拟专用网牌照的发放,市场的进一步规范,在更多虚拟专用网服务商的推动下,未来中国虚拟专用网市场继续增长,但是由于竞争者众多,国家降费提速的政策推进,盈利能力将会下降。

2017年至2018年的收入、成本、毛利、毛利率变化

项目	2017年	2018年	变动额	变动率
营业收入（万元）	18,609.82	18,888.88	279.06	1.50%
营业成本（万元）	9,111.10	13,660.44	4,549.34	49.93%
毛利（万元）	9,498.72	5,228.44	-4,270.28	-44.96%
毛利率（%）	51.04%	27.68%	-23.36%	-45.77%

受国家“提速降费”政策影响,为了争取市场维系老客户,公司采取了提速降价的销售方式,从而实现了收入缓慢增长。但是由于互联网流量的快速增长及降费提速的影响,导致行业竞争加剧,公司维持收入的增长和维系老客户公司虚拟专用网系统在业务站点数量及带宽容量方面都需要不断增加和扩容,代维及外租成本和设备折旧增加,导致毛利下降较多。

② 核心竞争力的变化

莹悦网络从成立至今,凭借在国内虚拟专用网行业的积累和经验,网络节点已覆盖全国主要城市,到2018年底,222个大容量的业务站点已全部完工并交付。莹悦网络虚拟专用网系统设计可承载的业务端口总带宽合计为4,000G,并且可以根据业务发展的需求,通过技术改造将接入能力扩展至约230个经济发达地区的地市。为了满足客户的业务突发需求,同时保证用户流量的访问效果,总体带宽饱和度维持在75%-85%之间。但由于受国家“提速降费”政策及市场竞争的加剧,盈利能力较收购时明显下降。

③ 主要客户及市场占有率变化

A.2017年度前五名客户销售额 单位:万元

序号	客户名称	2017年度销售额	占当年营业收入比例
1	北京应通科技有限公司	4,324.88	23.24%
2	网宿科技股份有限公司	1,210.23	6.50%
3	方正宽带网络服务股份有限公司	1,209.87	6.50%
4	中喆通信技术（上海）有限公司	512.99	2.76%
5	北京京信万通科技有限公司	496.29	2.67%
合计		7754.26	41.67%

B. 2018年度前五名客户销售额 单位:万元

序号	客户名称	2018年度销售额	占当年营业收入比例
1	北京应通科技有限公司	3,643.03	19.29%
2	上海遐通信息科技有限公司	2,127.65	11.26%
3	网宿科技股份有限公司	1,291.48	6.84%
4	方正宽带网络服务有限公司	908.17	4.81%
5	北京联广通网络科技有限公司	595.99	3.16%
合计		8,566.32	45.35%

公司采取了提速降价、延缓客户付款的销售方式争取市场维系老客户,主要客户未发生较大变化。市场占有率的变化,目前,传统行业互联网化的趋势明显,业务量增长迅速。虚拟专用网络系统平台虽然在全国70多个城市开通了业务,但是由于互联网流量的快速增长,市场竞争加剧,由于公司虚拟专用网络系统发展未达预期,公司的市场占有率明显下滑。

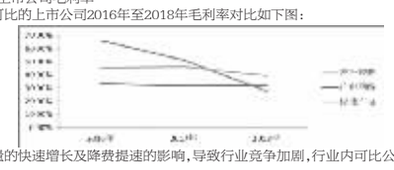
④ 成本结构变化

虚拟专用网业务成本主要由代维及外租和设备折旧、职工薪酬构成。报告期与去年成本结构未发生重大变化。

但是由于互联网流量的快速增长及降费提速的影响,导致行业竞争加剧,公司维持收入的增长和维系老客户公司虚拟专用网系统在业务站点数量及带宽容量方面都需要不断增加和扩容,导致代维及外租成本和设备折旧增加,预期后期仍然需要投入较大的代维及外租成本。

⑤ 同行业可比上市公司毛利率

与同行业最为可比的上市公司2016年至2018年毛利率对比如下图:



由于互联网流量的快速增长及降费提速的影响,导致行业竞争加剧,行业内可比公司的毛利率均出现了不同程度的下降,因公司虚拟专用网业务规模较小,在销售单价下调的同时成本未能同步下降,毛利率较可比公司下降幅度更为明显。

（2）结合同行业可比上市公司的同类业务收入及成本变化情况,说明报告期内收入和成本变化的原因及合理性,并说明你公司盈利能力是否存在重大不确定性,以及你公司拟采取的改善措施。

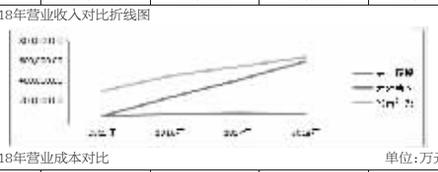
1、网络通信服务业务

① 同行业可比公司同类业务收入、成本、毛利率的变化;

2015年至2018年营业收入对比 单位:万元

可比公司	2015年	2016年	2017年	2018年
高升控股	44,802.56	60,146.01	69,000.50	61,547.93
光环新网	42,843.30	231,762.66	401,384.12	592,641.06
网宿科技	293,166.15	444,644.98	537,208.19	633,632.44

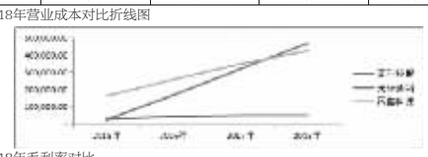
2015年至2018年营业收入对比折线图



2015年至2018年营业成本对比 单位:万元

可比公司	2015年	2016年	2017年	2018年
高升控股	27,870.41	42,020.09	50,210.81	52,157.98
光环新网	24,232.39	167,749.22	318,991.46	466,919.96
网宿科技	161,938.14	258,024.63	347,084.46	423,000.24

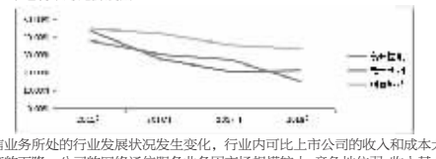
2015年至2018年营业成本对比折线图



2015年至2018年毛利率对比

可比公司	2015年	2016年	2017年	2018年
高升控股	37.79%	30.14%	27.23%	15.26%
光环新网	43.44%	27.62%	20.53%	21.21%
网宿科技	44.76%	41.97%	35.39%	33.24%

2015年至2018年毛利率对比折线图:



由于网络通信业务所处的行业发展状况发生变化，行业内可比上市公司的收入和成本大幅增长,但毛利率均不同幅度的下降。公司的网络通信服务业务因市场规模较小,竞争地位弱,收入基本没有增长,成本上升,毛利率下降幅度大。

② 报告期内收入和成本变化的原因

报告期营业收入的变化:由于云计算行业的高速发展对传统IDC行业的冲击、互联网行业巨头垄断CDN业务以及国内电信运营商逐步推进重点客户的集约化营销管理,已经流失前期重要客户,报告期部分大客户销售额也大幅低于以前年度。

云计算行业在2018年呈现集中化和低价格趋势，导致传统IDC业务增值空间萎缩和服务收费降低,公司在行业中竞争力较差,议价能力较弱,公司为维护现有客户必须在保证服务的情况下平均单价降低18.65%,在客户和服务内容减少的情况下带宽复用比较以前年度下降10.32%。

CDN业务受互联网行业巨头的垄断影响,市场出现非理性的价格战,导致公司市场份额大幅缩减和服务价格的大幅减低,如CDN主要客户湖南卫视的业务缩减,由2017年的8007万减少至2018年的4467万,中型客户北京百度、国广东方的流失,使得营业收入大幅缩减。

报告期营业成本的变化:2017年至2018年网络通信业务成本结构没有发生重大变化。其中,外购宽带流量的比重均在98%以上,在外购宽带流量价格未发生变化的情况下,成本并未下降。导致毛利率明显下降。

由于网络通信业务所处的行业发展状况发生变化，行业内可比上市公司毛利率均不同幅度的下降,鉴于公司的市场竞争地位弱,公司的毛利率下降幅度更大。

③ 盈利能力是否存在重大不确定性

报告期外部经营环境发生了较大的变化,互联网技术更新换代,云产业的兴起,给传统IDC行业和CDN行业都带来巨大冲击。

IDC业务盈利能力存在进一步下滑的风险,CDN业务盈利能力存在重大不确定性。

④ 拟采取的改善措施。

IDC产品:

A. 进一步精细化管理;在大客户流失、复用率降低的现状下,优化机房资源配置,整合客户分布,对由于大客户下架,遗留下来的小客户机房,精算复用率和毛利润,对毛利润亏损的客户机房进行搬迁整合,清理掉亏损机房。

B. 优化运营商资源和价格;对采购价格严格把控,寻求与运营商新的合作模式以降低采购价格。销售降价与采购降价必须同步,甚至采购降价做到销售前而,以掌握主动性。

C. 完善服务质量;在低价竞争中以质量寻求突破。全天候24小时客户服务,及时故障排查,保障网络联通性和品质优势。配置IPV6服务,为客户提供更先进的技术服务。

CDN产品:

A. 从重资产分布模式向轻资产融合云模式转型;根据现在的业务体量重新评估和匹配服务器等固定资产用量,减轻一部分重资产,同时也为后续扩大业务仍保留一部分资产储备。 集中现有研发人员力量,打造融合云平台,借助市场低价平台和自建优势节点的结合,降低CDN成本价格。

B. 客户发展策略;重点发展中型客户。重新精准定位客户类型,推广自身CDN平台的优势,产品服务包括流量调度、故障处理,都已做到技术经验非常成熟。在重点发展中型客户的同时,维保小型客户,提高业务量。

APM产品:

A. 打造清晰产品线,以技术取胜行业客户。

B. 开发新的项目类型,包括ITOA、ITOM、CMP等,都已经初建模型,研发类技术就是要抢先同行占领市场,接下来重点加强市场推广,将来会呈现新的利润增长点。

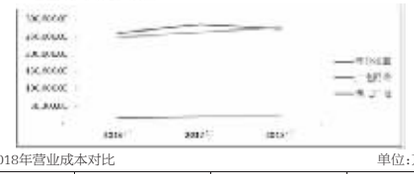
2、虚拟专用网业务

① 同行业可比公司同类业务收入、成本、毛利率的变化;

2016年至2018年营业收入对比 单位:万元

可比公司	2016年	2017年	2018年
高升控股	14,966.13	18,609.82	18,888.88
广电网络	259,618.51	285,331.28	271,384.32
湖北广电	248,247.72	261,238.68	274,814.83

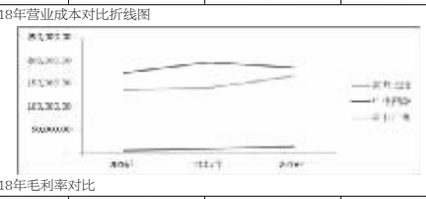
2016年至2018年营业收入对比折线图



2016年至2018年营业成本对比 单位:万元

可比公司	2016年	2017年	2018年
高升控股	5,068.69	9,111.10	13,660.44
广电网络	173,144.27	195,440.75	183,845.03
湖北广电	135,580.10	140,325.27	166,674.34

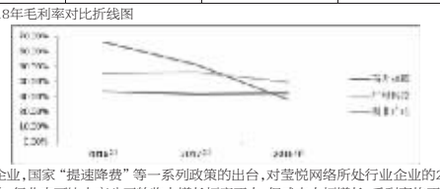
2016年至2018年营业成本对比折线图



2016年至2018年毛利率对比

可比公司	2016年	2017年	2018年
高升控股	66.13%	51.04%	27.68%
广电网络	33.31%	31.50%	32.26%
湖北广电	45.39%	46.28%	39.35%

2016年至2018年毛利率对比折线图



对比同行业企业,国家“提速降费”等一系列政策的出台,对莹悦网络所处行业企业的2018年乃至今后都有较大影响。行业内可比上市公司的收入增长幅度不大,但成本大幅增长,毛利率均不同幅度的下降。公司的虚拟专用网业务因市场规模较小,竞争地位弱,收入增长幅度不大,成本上升,毛利率下降幅度大。

② 报告期内收入和成本变化的原因

报告期内收入变化,受国家“提速降费”政策影响,为了争取市场维系老客户,公司采取了提速降价的销售方式,从而实现了收入与上期持平。

由于互联网流量的快速增长及降费提速的影响,导致行业竞争加剧,公司维持收入的增长和维系老客户公司虚拟专用网系统在业务站点数量及带宽容量方面都需要不断增加和扩容,导致代维及外租成本大幅增加。

由于虚拟专网业务所处的行业发展状况发生变化，行业内可比上市公司毛利率均不同幅度的下降,鉴于公司的市场竞争地位及自身的经营策略发生变化,公司的毛利率下降幅度更大。

③ 盈利能力是否存在重大不确定性

受国家“提速降费”政策影响,包括鹏博士在内的虚拟专用网行业企业,均出现净利润下降现象。且据2019年1月15日国资委发布数据显示,中国移动流量单价下降61%,互联网专线平均单价下降23%;中国电信流量资费下降60%,有线宽带价格下降40%;中国联通流量资费下降57.4%,有线宽带下降41%,全年三大运营商累计让利超过1200亿元。鉴于公司的市场竞争地位不强,虚拟专用网业务盈利能力仍然存在进一步下降的风险。

④ 拟采取的改善措施。

第一,公司将加强营销管理工作,积极研究新的业务场景下公司网络连接业务的销售机会,加强老客户尤其是大客户的维护工作,结合新的产品形态积极拓展新的客户群,不断增加公司收入。

第二,公司将进一步加强成本管理,通过对供应链体系的不断优化来优化供应商管理,同时通过技术手段不断优化网络结构提升网络带宽复用比,降低单位带宽的成本。

第三,公司通过深挖客户需求,将为客户提供网络连接服务扩展到为客户提供从网络规划咨询到网络交付与运维服务的一揽子综合解决方案,提升公司的盈利能力。同时公司将充分发挥自身多年积累下来的人才优势和运营管理经验优势,积极与业内企业开展全方位的合作,为其提供包括POP机房建设、网络集成与运维等运营支撑服务,寻求新的业务增长点。

第四,公司积极扩展与阿里云、腾讯云、华为云等云公司的合作,共同为客户提供云网融合服务。云网融合按照实际需求的不同,分为了混合云、公有云内部互通、跨服务商公有云互通三种应用场景,这三种场景都是构建于网络连接基础之上的。公司在网络层面耕耘多年,积累了丰富的经验,通过云网融合公司将一系列服务和产品进行整合,打造B2B业务的统一平台和入口,重构公司的B2B服务模式和商业模式。

年审会计师核查意见:

经核查,我们认为:根据网络通信服务和虚拟专用网所处行业发展情况、核心竞争力、主要客户、市场占有率及成本结构变化,网络通信服务和虚拟专用网业务毛利率大幅下滑及毛利的波动未见与行业特征及公司实际情况重大不符的情况。报告期内收入和成本变化未见重大不合理之处。

问题5. 年报显示,报告期内,你公司发生管理费用1.10亿元,较去年同期增加64.68%,其中,职工薪酬增加2429.99万元。请你公司详细说明管理人员薪酬及业绩实现情况,对比同行业公司的管理费用率,说明管理费用,特别是工资薪酬增长的主要原因,以及管理费用中其他项目的具体内容。

回复:

1、报告期公司管理费用同比增加情况:

报告期公司合并管理费用同比增加64.68%,增加4332.30万元,明细如下:

项 目	本期发生额	上期发生额	增减	其中:华麒	与上期同口径对比
职工薪酬	5569.63	3139.64	2429.99	463.04	1966.95
物业租赁及水电费	1704.79	1253.76	451.02	15.44	435.59
折旧、摊销	1070.47	447.56	622.91	116.25	506.66
办公费	693.13	700.13	-7.01	37.08	-44.09
中介费用	681.66	155.15	526.5	7.99	518.51
差旅费	446.74	281.61	165.13	18.13	146.99
业务招待费	314.32	289.02	25.3	43.49	-18.19
会务、宣传费	170.22	58.09	112.13	0	112.13
股权激励费用	0	328.17	-328.17	0	-328.17
证券费用	76.51	44.58	31.93	0	31.93
其他					
合计	11030.02	6697.72	4332.3	717.91	3614.39

2、管理费用增加的主要原因:

（1）、新增合并公司

因2018年度，华麒通信新纳入合并范围，影响管理费用增加717.91万元，其中影响职工薪酬增加463.04万元。

（2）控股本部职工薪酬增加1084.39万元:

近年来,公司通过几次并购重组进行产业链整合,公司整体业务规模随之增大,业务重点也移至国内部分一线城市,但薪酬方案一直未做根本调整,股权激励政策亦资本市场波动未起到激励效果。2018年公司围绕战略需求,公司总部以组建中层管理团队为主,确立核心管理层总体薪酬水平兼顾现在及未来公司发展、激励与约束并重,结合地区、行业的薪酬标准,经公司董事会研究决定,对公司高管人员薪酬标准进行了调整。

2017年末公司总部员工人数31人,2018年新增36人,离职20人,薪酬调整以及新增员工、离职员工补偿等,导致2018年薪酬增加1084.39万元。

（3）北京高升数据系统有限公司职工薪酬增加660万元

公司全资子公司北京高升数据系统有限公司（以下简称“北京数据”）职工薪酬增加660万元,主要是北京数据技术团队的薪酬增加。

（4）上海数据于2018年下半年在建工程竣工验收,正式运营,职工人数增加,职工薪酬较同期增加197.45万元。

（5） 折旧摊销增加，系高升科技已经形成的无形资产本报告期内摊销增加，影响折旧摊销额增加377.29万元；上海莹悦因部分站点2017年下半年才转入固定资产,2018年计提折旧较同期增加80.11万元等。

（6）中介机构费用增加,主要系公司进行各子公司减值评估、尽调及法务、董秘办等咨询机构费用增加。

（7）物业租赁及水电费增加,主要系公司总部北京办公室搬迁,面积增加,租赁费增加,以及员工宿舍租赁、办公用车租赁费等增加。

（六）差旅费增加,主要系莹悦网络各地网点巡检费用增加,以及公司总部市场调研等差旅费用增加

3、与同行业管理费用率比较

单位:万元

2018年度年报	高升控股	二六三	鹏博士	吉大通信	网宿	光环新网
收入	90082.65	92873.35	685967.8	42979.61	633746.1	602316.5
管理费用	11030.02	16116.25	81319.7	3236.47	42084.96	13761.77
管理费用率	12.00%	17.00%	12.00%	8.00%	7.00%	2.00%

公司管理费用率与同行业比较,处于中水平。

问题6. 年报显示,你公司2018年研发投入金额3029.22万元,较去年减少25.68%,研发投入资本化金额430.49万元,较去年下降82.88%,请你公司:

（1）提供研发投入明细,并按研发项目列示预算金额、累计投入金额、项目进度及已产生的经济效益;

回复:

1、公司2018年研发投入情况明细如下 单位:万元

研发项目	实施单位	预算金额	前期投入金额	本期投入金额	累计投入金额
混合云运维管理平台	高升科技	450	-	446.03	446.03
基于区域内协同的数据快速更新系统研发	高升科技	267	-	256.69	256.69
海量半结构化web数据存储技术研发	高升科技	220	-	205.14	205.14
运营支撑系统（OSS）研发项目	莹悦网络	200	-	55.28	55.28
基于逻辑划分的多层数据更新系统研发	高升科技	200	-	190.46	190.46
流媒体播放防盗链技术研发	高升科技	200	-	182.90	182.90
公司内交换网络平台项目	莹悦网络	170	70.00	93.21	163.21
大数据可视化分析平台	高升科技	170	-	161.42	161.42
互联网大文件加速下载系统研发	高升科技	155	-	146.62	146.62
资产管理系统	高升科技	155	-	79.73	79.73
客户关系管理系统	高升科技	150	7.59	53.09	60.68
基于SDN的混合云业务管理系统研发项目	莹悦网络	135	2.00	124.04	126.04
SDN-WAN平台研发项目	莹悦网络	130	3.00	117.70	120.70
网站自动优化系统	高升科技	130	8.49	93.81	102.30
账务事后稽核系统	高升科技	130	-	39.24	39.24
网络自动化部署系统	高升科技	120	9.18	87.17	96.35
用户行为分析系统	高升科技	120	6.52	121.72	128.24
公司外包服务运营平台项目	莹悦网络	100	40.00	62.03	102.03
售前支持系统	高升科技	70	-	36.34	36.34
渠道销售管理系统研发项目	莹悦网络	60	-	123.19	123.19
其他零星项目汇总	华麒通信		56.81	353.41	410.22
合计		3,332.00	203.58	3,029.22	3,232.80

2、公司2018年研发投入项目进度情况如下:

①、资本化研发项目的进度:

运营支撑系统（OSS）研发项目于2018年8月13日完成可研报告,2018年10月29日完成任务书,2018年11月13日完成立项申请,2018年11月30日立项批复;截止到2018年12月仍在研发测试阶段。

公司内交换网络平台项目于2017年7月3日完成可研报告,2017年9月8日完成任务书,2017年9月11日完成立项申请,2017年9月22日立项批复。2017年10月至2017年12月阶段总结报告,2018年3月23日结题报告。

基于SDN的混合云业务管理系统研发项目于2018年3月19日完成可研报告,2018年5月15日完成任务书,2018年5月21日完成立项申请,2018年6月1日立项批复。2018年7月至2018年8月阶段总结报告,2018年9月1日结题报告。

SDN-WAN平台研发项目于2018年1月8日完成可研报告,2018年2月28日完成任务书,2018年3月5日完成立项申请,2018年3月12日立项批复。2018年4月至2018年5月阶段总结报告,2018年6月1日结题报告。

外包服务运营平台项目于2017年7月3日完成可研报告,2017年9月8日完成任务书,2017年9月11日完成立项申请,2017年9月22日立项批复。2017年10月至2017年12月阶段总结报告,2018年3月28日结题报告。

渠道销售管理系统研发项目于2018年6月18日完成可研报告,2018年8月24日完成任务书,2018年8月31日完成立项申请,2018年9月10日立项批复。2018年10月阶段总结报告,2018年11月1日结题报告。

②、费用化研发项目进度:

高升科技包括混合云运维管理平台、基于区域内协同的数据快速更新系统研发等在内的14个研发项目在18年度投入研发且与原业务相关,因原有业务市场毛利率大幅下降,公司实施对公司资源和产品进一步聚焦,减少对原业务研发投入。

混合云运维管理平台、基于区域内协同的数据快速更新系统研发等研发项目周期较短,无法明确区分研究阶段支出和开发阶段支出。

根据企业会计准则和公司会计政策,因前述项目不再满足研发阶段支出资本化条件,因此将开发支出归集的研发投入予以费用化,计入当期损益。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的,将发生的研发支出全部计入当期损益。

3、已产生的经济效益

上述研发项目系基于公司原有业务进行研发的,主要用以提升业务的运营效率、提升产品或业务的竞争力、节约运营成本等,所产生的经济效益主要为:

（1）公司内交换网络平台项目:交换中心作为运营商间直联方式的有益补充,可营造互联网网间互联互通生态体系及发展环境，广泛地将ICP、ISP、CDN等有互联互通需求的企事业单位纳入互联互通服务范畴。本项目将完成莹悦网络的内容交换网络平台一期工程建设,建成北京、上海、武汉和广州四个核心网络接入点。

（2）公司外包服务运营平台项目:随着第三次信息技术革命的兴起,服务外包产业的发展也快速发展,有机构预测,在“十三五”期间,我国将成为全球第二大发包市场。本项目将完成莹悦网络的一站式外包服务运营平台一期工程建设,建成公司一站式外包服务派单系统和公司一站式外包服务业务受理系统以及公司外包服务运营平台IP电话网络系统。

（3）SDN-WAN平台研发项目:具体成果表现为,支撑顺利开展SD-WAN企业互联、数据中心互联及云互联接入业务和项目实施的系统平台,SD-WAN系统平台操作手册、SD-WAN业务规程、SD-WAN项目管理流程规范、SD-WAN产品技术项目实施建议书。项目顺利实施,将大大提升相关业务拓展和项目实施的效率,并提升游驰综合业务的竞争力。

（4）基于SDN的混合云业务